

最新个人的成长报告 个人的自我成长报告 (实用5篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告帮助人们了解特定问题或情况,并提供解决方案或建议。下面是小编给大家带来的报告的范文模板,希望能够帮到你哟!

酒店述职报告篇一

各位领导,各位同事:

大家好!

一转眼□20xx年已经悄悄的来临,我已经工作了两年多,回望过去,我始终坚持“勤奋、严谨、争先、关爱”的工作信条,围绕前台工作重点,和前台同事团结协作,在领导和同事们的信任和支持下,我在工作上不断取得进步,并出色的完成了各项工作任务。在以后的工作中我仍然会一如既往的严格要求自己,更好地完成自己的本职工作。

前台领班要担任前台员工的培训工作的,因此需要不断的提升自己的工作技能,通过积累和总结实践经验,提升自己的专业素质。在前台工作期间让我深刻体会到了学无止境的真正含义,通过学习来更好的工作是一笔很大的收获。

从年初开始的新的房价政策的'实行,我学会了如何根据具体情况具体分析;从礼包和月饼的销售中,我学会了如何为酒店为客人创造双赢;通过制定前台班组的各项工作流程和服务标准,让我对前台工作有了更深一层的认识;通过大堂副理的岗位实践中,我学会了如何处理宾客投诉和紧急事件;通过参加“未来之星”的培训让我看到了酒店对人才的培养

以及自己前进的方向。通过种种工作经历，让我真正做到了真诚对待每一位宾客，力争为宾客提供更优质的服务。

自酒店开业以来，每一次的接待要求都有所不同，因此在每一次接待之前前台与销售部及其它部门提前做好沟通，细化每一个接待环节，力求出色完成每一次接待任务。在平日的工作中重视培训的作用，做好上级领导与员工之间的桥梁，认真传达会议精神，提高前台班组整体执行力。

通过一年多的工作和学习，虽然取得了一定的成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：对于星级酒店的评定标准还不是十分熟知；有些工作还不够细，贯彻的不是十分到位；工作有时会情绪化；处理特殊事件的能力还需提高。在今后的的工作中，不但要继续提升工作技能，还要发挥服务职能，与各部门做好沟通协调。在未来的日子里，我会严格要求自己，提高自己，用心做好每一件事，一步步朝着我的事业之路前进。

此致

敬礼！

酒店述职报告篇二

本人于7月5日作为储备干部正式入职XXXX大酒店。根据公司对储备干部的培养方案，首先进入管家部轮职。在管家部工作的这两个月内，我先后在各个岗位上轮职，经过部门领导和同事的悉心指导，我了解并掌握了部门的规章制度，以及各个岗位的`工作职责，快速适应并融入了该部门。

在管家部的前一个半月里，我主要作为客房服务员，负责打扫并维持房间清洁、舒适。在此期间，我熟悉了酒店房型类别及分布，熟练掌握客房清洁程序、物品清点等工作。对客户服务过程中，从顾客角度着想，尽力满足客人的需要，当受

到顾客的肯定时，便感到自己的辛苦劳动也是有价值的。随后作为客房中心文员，负责总机和服务中心电话的接听。文员的工作比较繁琐，除了电话的接听、转接外，与前台、客房服务员及其他同事的沟通、客衣收取和送洗、房态抄写及核对、客人消费入单、叫醒服务等都在文员的工作范围内。初期工作中，由于业务不熟练，经常会有手忙脚乱的状况发生，后来在领班和同事的指导帮助下，我一边学习一边将自己的心得体会总结并记录下来，很快掌握了各种电话应答方式、事项处理办法，进一步提高了多种状况下的应变能力，同时对管家部这一酒店的核心部门也有了更深刻的认识和体会。

接下来的两周内，我分别跟随楼层领班、pa领班、主管、布草房制服员开展工作，每个岗位轮职两天。领班或主管在第一天主要给我讲解其工作职责以及部门相关的规定和管理制度，并在随后的实际工作中进一步明示。在这个过程中，我加深了对管家部工作范围内的各个岗位、各个环节之间相互作用的了解，对整个部门的运作也有了更为具体切实的感受。

回顾这两个月的轮岗期，我觉得收获颇丰。由最初的不适应到磨合期再到后来的顺利适应，整个过程充实而愉快，不仅磨练了我的意志，增强了我的责任感和服务意识，更重要的是领悟到了一种学无止境的工作态度和谦虚谨慎的处事哲学。

以上是我工作两个月以来的体会总结，在此郑重向领导提出转正申请，望领导批准，使我真正成为“xxxx”的一员，更好的为公司服务。

酒店述职报告篇三

大家好！

一路的欢歌笑语，一路的风雨兼程送走了xxxx年，迎来了充满希望的xxxx年，回首我来到酒店的这三个月，新奇与欣喜

同在，感动与感谢并存，三个月，时间虽然短暂，但对我而言收获是丰硕的。

在这里的每一天，每经历的一件事，每接触到的一个人，这个过程含金量，绝不亚于我十几年在校门里学习的价值，所以我感谢李总能给我这个难得的学习机会及细致入微的指导，感谢王经理无微不至的关怀，感谢综合部全体成员在工作上的配合和生活上的照顾，就具体工作如下总结：

在这段日子里，我了解了酒店的指导方针、布局建设、部门划分、工种分配、人员定位等自然情况，综合部行使办公室职能，一个联系领导与员工的重要部门，我很荣幸能成为这个小集体中的一员，每天负责收餐票虽然很琐碎，却能体现出我们酒店在管理上的严格性、先进性，质量检查是任何一个企业必备的、而且是重要安全保障部门。

作为服务行业质量检查更是重中之重，无论是客房的卫生情况，还是餐饮服务员的仪表仪容无一不影响我们酒店的经营发展，我从最初只知道看到现在拥有一双洞察的眼睛。

这是我的一个进步，一个很大的收获，板报是我们酒店对内宣传的窗口，通过出版报不仅提高了我的写作水平也增强了我的语言表达能力，评估期间承蒙李总的信任在王经理的帮助下整理了两份评估材料。

我深切地感受到自己的语言罗列功底和逻辑思维的欠缺，到一线服务是最有收获的地方，虽然辛苦虽然紧张但是我学会了整理房间、开夜床、以及如何摆放才具有美观性等知识。

与专家的迎来送往中了解到专家的喜好及时的将信息反馈，以便更好的服务，12月8号在评估工作即将结束的时候正巧东三省大学生供需见面会在哈尔滨召开。

这对于我们毕业生来说是最重要不过了，好久之前便做好了

准备，但是楼层服务员确实忙不过来，看到她们废寝忘食、加班加点我感动了，虽然我是学生但我也酒店的员工，就这样我没有参加招聘会，我讲这个并不是说我自己都多么的伟大，而是我被这样一个团结、奉献、务实的集体而感动，奉献是无私的所以温暖、激情是火热的所以发亮，这就是企业的财富、壮大的资本！

作为事业单位下属的经营类场所——国际饭店有其独特的. 优越性，从管理体制到发展规模都已成为同行业中的佼佼者，员工整体素质也在大学这个特定的氛围内得到了熏染，能够高瞻远瞩。

开拓外部市场的同时切身为员工的利益考虑，能够有识大体、顾大局的观念，虽然这是一个新兴的企业，更是一个具有生命力和创造力的企业，再这的每一天，我都能看到了希望。

但是事物的发展是具有两面性的，作为新兴企业在市场竞争的浪潮冲击下一定会展露出柔弱的一面，也一定会有矛盾问题的产生，只要我们找到解决问题的途径我们就会更上一层楼，竞争也是企业的发展动力。

关键是要掌握竞争的技巧避免竞争，增强创新意识、勇于打破传统观念、经营观念、管理创新逐步从以市场为本向以人为本的管理机制上靠拢，塑造具有佳大特色的品牌企业。

多少意气风发、多少踌躇满志、多少年少轻狂、多少欢歌笑语都在昨天的日记里画上了一个终结，但是未来的一年又是以今天作为一个起点，新目标、新挑战，就应该有新的起色，在新的一年中继续努力工作，勤汇报、勤学习、勤总结。

最后祝愿我们酒店在澄澈如洗的晴空里，策马奔腾，祝愿各位经理在工作的征程中勇往直前，人生的跑道上一帆风顺、祝愿各位同仁在新的一年里续写人生新的辉煌！

酒店述职报告篇四

尊敬的领导：

回顾即将过去的一年，我始终坚守着“对员工负责、对客人负责的、对上级负责”的管理理念，为员工创造一个公开、公平、公正、的工作氛围，有明确的工作目标和方向，做好每一项接待任务，努力争取完成营收指标，发扬积极向上、和谐、共进的团队精神。我自xx年8月开始担任餐饮部经理，第一个月，主要通过每天两个小时的会议了解、沟通各小部门存在的问题和急待解决的问题。作为部门管理者，一直坚守着公平、公正、人性化管理的原则，对员工“深疼厚爱，狠抓严管”，但在努力做好工作的过程中总有一些不应该出现的工作疏漏，下面我将用具体数据和事件回顾xx年的工作。

1、营收总体状况

xx年餐饮部自营收入考核指标为766万（不含房包早和销售收入），综合销售预算为1192.06万，截止到12月6日实际完成1071.24万。完成考核指标的89.86%。相差额为120.82万，预计xx年剩余收入65万，完成总预算的95.31%，其中，10月18日收入15.48万，创酒店开业以来日收入最高；2月份、8月份、10月份、11月份均超出二次预算完成考核指标。

中餐收入，散客和会议的收入有明显的减少，是整体收入减少的主要原因，散客主要在上半年菜品的调整上，未起到明显的变化，收入为30.12万，下半年，针对菜品进行了大幅度的调整，截止到12月6日，中餐收入为49.31万，经过对整体菜品的调整后仅5个月超过了上半年收入19.19万，取得了明显的成效。西餐考核指标为261.06万，截止到12月6日实际完成263.13万。西餐完成预算的100.8%。

从营收状况分析，西餐厅的全年客源与预算情况基本相符，除了大堂吧（截止到12月6日）完成11.51万，预算为18万，

房包早、散客、送餐均能完成全年预算指标。

2、成本费用的控制

从婚宴上，进行调整成本，部门配合采购部直接从市场采购婚宴用的加吉鱼、多宝鱼等，大大降低了成本。另外，在调整了厨师班子后，要求厨师长做到尽职尽责，从初加工、制作过程、到出品层层把关，保证出品质量。中、西厨将菜品制作时间进行严格登记，尤其是西餐自助冷菜。每个环节由厨师长统一监督管理，落实到责任人，并做好各项记录。

明确部门工作目标，使每一名员工都能知道我们要做什么、怎么做、达到什么效果，保证部门的信息流畅，资源共享。“对员工负责”。部门要求管理人员时刻关注员工的心态，主动与员工交流沟通，了解员工生活和工作中是否需要帮助解决的，并及时调整员工心态，使其以积极的状态投入到工作中。员工在工作中有违反纪律的，部门进行单独谈话，批评、教育，使其团队意识增强。朱文琪11月份在西餐厅滑倒，脚扭伤，作为部门负责人带领基层管理人员第一时间看望、关心，她本人非常感激并以最快的时间上岗工作。我们始终坚持以人为本的理念体现在管理督导实践中，坚持“以诚待人、以理服人”。

“对客人负责”。维护客人利益、让客人满意一直以来是我们的服务宗旨，让客人消费得高兴是我们的目标。部门个别管理人员仍欠缺管理经验和综合素质，对于客人的需求关注的不到位，服务意识淡薄，作为部门负责人，一再针对提高管理人员服务意识和现场协调工作的能力方面进行培养，虽然不能有明显的成效，但仍相信有提高管理意识的谦逊心态就会使宾客的满意度不断提升。综合菜品、服务满意度□xx年较20xx年有了较大的提升。

“对上级负责”，部门要求我们各级管理人员和员工服从上级的指挥，发现问题及时上报，及时与上级领导沟通，提出

解决问题的良好建议和方案。在工作时间上不计较个人得失，任劳任怨。虽然家在本市，但因为工作原因，每个月最多回家两次，就连母亲生病也没能亲自陪上一天。爱岗敬业、顾全大局、尽职尽责、乐于奉献的良好品质，使我在部门起到了带头作用。

西餐

取得的成绩：

1、二月份的情人节优惠活动以优雅的装饰和精心准备的菜品提高了餐厅的知名度，接待客人36对。当天营收为8526元。较08年相比增加收入448元。

2、三八妇女节，当天接待人次82人，收入为7395元。

3、“六一”儿童节在相关部门的通力协作下，也取得了较理想的收益，当天营收为3953元。

4、八、九月份推出了“激情啤酒节”、“海鲜自助餐节”等套装优惠促销推动了季节性销售工作。

5、十月份的全运会用餐接待中，作为部门负责人，每天睡眠不足4小时，一直在厨房紧跟菜品质量，强调安全问题，抓好每一个细节，确保接待的顺利，当然，部门每一位成员都付出了很大的努力，牺牲了休息时间加班。在接待中，通过对客人的交谈，客人对我们的服务很满意，邹平主动给黑龙江的一位感冒的女运动员送上姜汤，她是通过客人打喷嚏感觉到客人可能是不舒服，这种细微的关心，打动了客人。这也正体现了我们细节培训的成效。付出就会有回报，全运会餐饮创收36.8万（含房包早7.67万），并收到客人书面表扬信数封和锦旗两面。

不足之处：

- 1、在暗访中，西餐送餐服务没有按照sop标准配备花瓶，餐具为一次性餐具，并且直接接触到桌面，菜品配料不齐；早餐服务程序不符合标准。
- 2、由于日常管理工作不严谨，工作重点、主次不清晰，因此，在酒店质量委及部门的检查中，屡次出现违纪和操作标准不规范事例，被酒店质量委评为月质量不合格岗位两次。
- 3、对应市场及客源产品调整程度不够，特色不突出，西餐调整厨房厨师班子，更新了菜品。
- 4、在团队建设和员工管理中没有形成良好的循环，人员短缺，新员工到岗后，前厅和后厨对员工的技能培训开展不到位，一是服务标准、程序达不到北方公司sop要求。
- 5、西餐夜班多次被mod查出偷吃问题，尽管部门管理者也进行多次抽查，但问题仍未得到解决，“在位不到位”便是管理西餐问题的最好体现，因此，将在xx年进行“狠抓严管”，杜绝浪费成本、偷吃偷喝等不良风气的形成。
- 6、在下半年暗访中，西餐出现问题较多。

中餐

取得的成绩：

- 1、1—2月份做了冬季滋补汤类美食节，客人反响较好。
- 2、六月份北方公司明察工作中，员工微笑周到的服务以得到检查组领导的表扬。
- 3、八月份举办了以“激情啤酒节”为主题，同时每天一种海鲜特价销售得到客人的好评。

4、调整中厨房管理班子，随之调整零点菜品和婚宴个别菜品，客人对新口味、新特色给与了较好的评价，但菜品种类还有待于增加。

5、全运会期间，中餐包房昆仑厅10月22日收入24324元，创酒店开业以来，单个包房收入最高。

6、圆满接待了大统纺织会议，并承接了区政府高规模的用餐任务，虽有细节沟通方面的遗缺，但员工们的工作状态及服务标准得到区政府领导的认可。

7、安排中餐领班张玉栋、中餐主管段海霞去北方公司酒店管理学校学习，取得了优异的成绩，并在部门进行了学习心得分享。

8、完善婚宴接待，在兄弟部门的配合下，最大可能的为客人提供周到的服务，上菜及时、菜品质量较好是客人对我们的评价，从而达到婚宴服务零投诉；在酒水管理上，吸取xx年工作不足，制作了酒水暂存管理表，宴会现场有专人管理酒水，客人反映我们酒水管理较专业，是四星级酒店优秀管理服务的体现。

9、部门员工在包房服务上，多次收到客人表扬信。

不足之处：

1、管理人员在工作经验及标准方面欠缺，服务中缺乏特色与个性化，体现出服务细节的不足（如点菜人员的技巧、经验；服务中细节关注不够；员工菜品知识欠缺；服务语言不到位；）。

2、明查卫生工作检查中，查出中餐卫生死角，出现了这样低级的管理问题，日常检查、督导工作的不到位，部门管理人员负主要责任，并在今后工作中，每周进行一次卫生大检查，

要求各区域每天做卫生，并检查效果，尤其宴会结束后，要安排充足人员进行卫生彻底清扫，尤其对死角和不易清扫的部位，要重点处理和检查。

3、产品在调整过程中特色不显著，品牌建立缓慢，虽然菜品的调整得到了客人的认可，但是特色菜品、品牌菜品并没有扎根于客人的心里，因此当务之急就是树立我们的特色菜品，也是xx年上半年的主要工作目标之一。

看到了部门取得的成绩和各方面的不足，我意识到部门管理的松散和执行力所存在的问题，因此xx年将从细节抓起，从培训中提升服务水平，从管理中出品质，逐级管理、落实。

1、讲安全，促进经营

加强安全教育，对于各环节易发生安全问题的进行重点强调。

2、抓培训，提升质量

严格按照xx年50小时培训计划和餐饮部sop培训计划进行培训（培训计划已制定完毕），考核，并达到效果。

3、控制成本，增加利润

加强设施设备、餐具、易耗品等的管理，严格执行保护制度和赔偿制度，控制电能使用，杜绝长流水，充分利用原材料，以最小的成本创造最大的价值。

4、加强团队建设，确保服务质量的稳定

部门员工与酒店统一思想，加强与员工的思想交流，重视员工的建议和意见，切实“对员工负责”。

此致

敬礼！

酒店述职报告篇五

一路的欢歌笑语，一路的风雨兼程送走了20xx年，迎来了充满希望的20xx年，回首我来到酒店的这三个月，新奇与欣喜同在，感动与感谢并存，三个月，时间虽然短暂，但对我而言收获是丰硕的。

在这里的每一天，每经历的一件事，每接触到的一个人，这个过程的含金量，绝不亚于我十几年在校门里学习的价值，所以我感谢李总能给我这个难得的学习机会及细致入微的指导，感谢王经理无微不至的关怀，感谢综合部全体成员在工作上的配合和生活上的照顾，就具体工作如下总结：

在这段日子里，我了解了酒店的指导方针、布局建设、部门划分、工种分配、人员定位等自然情况，综合部行使办公室职能，一个联系领导与员工的重要部门，我很荣幸能成为这个小集体中的一员，每天负责收餐票虽然很琐碎，却能体现出我们酒店在管理上的严格性、先进性，质量检查是任何一个企业必备的、而且是重要安全保障部门。

作为服务行业质量检查更是重中之重，无论是客房的.卫生情况，还是餐饮服务员的仪表仪容无一不影响我们酒店的经营发展，我从最初只知道看到现在拥有一双洞察的眼睛。

这是我的一个进步，一个很大的收获，板报是我们酒店对内宣传的窗口，通过出版报不仅提高了我的写作水平也增强了我的语言表达能力，评估期间承蒙李总的信任在王经理的帮助下整理了两份评估材料。

我深切地感受到自己的语言罗列功底和逻辑思维的欠缺，到一线服务是最有收获的地方，虽然辛苦虽然紧张但是我学会了整理房间、开夜床、以及如何摆放才具有美观性等知识。

与专家的迎来送往中了解到专家的喜好及时的将信息反馈，以便更好的服务，12月8号在评估工作即将结束的时候正巧东三省大学生供需见面会在哈尔滨召开。

这对于我们毕业生来说是最重要不过了，好久之前便做好了准备，但是楼层服务员确实忙不过来，看到她们废寝忘食、加班加点我感动了，虽然我是学生但我也是酒店的员工，就这样我没有参加招聘会，我讲这个并不是说我自己都多么的伟大，而是我被这样一个团结、奉献、务实的集体而感动，奉献是无私的所以温暖、激情是火热的所以发亮，这就是企业的财富、壮大的资本！

作为事业单位下属的经营类场所——国际饭店有其独特的优越性，从管理体制到发展规模都已成为同行业中的佼佼者，员工整体素质也在大学这个特定的氛围内得到了熏染，能够高瞻远瞩。

开拓外部市场的同时切身为员工的利益考虑，能够有识大体、顾大局的观念，虽然这是一个新兴的企业，更是一个具有生命力和创造力的企业，再这的每一天，我都能看到了希望。

但是事物的发展是具有两面性的，作为新兴企业在市场竞争的浪潮冲击下一定会展露出柔弱的一面，也一定会有矛盾问题的产生，只要我们找到解决问题的途径我们就会更上一层楼，竞争也是企业的发展动力。

关键是要掌握竞争的技巧避免竞争，增强创新意识、勇于打破传统观念、经营观念、管理创新逐步从以市场为本向以人为本的管理机制上靠拢，塑造具有佳大特色的品牌企业。

多少意气风发、多少踌躇满志、多少年少轻狂、多少欢歌笑语都在昨天的日记里画上了一个终结，但是未来的一年又是以今天作为一个起点，新目标、新挑战，就应该有新的起色，在新的一年中继续努力工作，勤汇报、勤学习、勤总结。

最后祝愿我们酒店在澄澈如洗的晴空里，策马奔腾，祝愿各位经理在工作的征程中勇往直前，人生的跑道上一帆风顺、祝愿各位同仁在新的一年里续写人生新的辉煌！

此致

敬礼！

倡议人□xxx

xxxx年xx月xx日

酒店述职报告篇六

尊敬的酒店领导：

大家好！

本职自20xx年5月26日被酒店聘为总经办主任兼行政人事经理以来，已经六个多月了。按照酒店的工作安排和本职的一些想法，五个月来，本职主要负责做好以下几项工作，现向酒店决策层报告。

一、加强酒店的行政管理。此次主要针对的对象为部门经理/负责人，具体规定如下：

（一）考勤管理规定：

本规定要求部门经理/负责人每天上下班要打卡，除本休日外，休假、请假要履行正常的审批手续。若违反规定，将给予相应处罚。自实施本规定以来，部门经理/负责人上下班比较准时，基本杜绝了迟到、早退或不打上下班卡的现象；休假或请假也均能按正常的手续办理，规范了酒店的管理。

（二）会议管理规定：

按酒店管理的需要，每周一召开行政例会。会上，各部门经理/负责人汇报上周的工作情况，提出本周的工作计划和需要协调的工作。与会人员仪容仪表符合酒店的规范，按照指定的位置就座。自执行本规定以来，共召开行政例会21次，除营销部经理请假2次、采购部经理请假1次外，其他人基本上能按时到场参加会议，如本人有事情不能参加，均能安排部门管理人员参加。没有缺席、迟到/早退、无故旷工等现象。与会人员汇报工作时也比较详尽，会场气氛比较好，酒店的工作安排也能及时贯彻执行。

（三）总值值班相关规定：

本规定将“总值值班时间”、“总值值班职责”、“总值值班记录的记述要求”、“总值值班人员的纪律要求”、“总值房的安排”、“违规处罚”等多项内容重新强调，以激励总值值班人员履行工作职责。自实施以来，值班人员基本上能在岗履行自己的职责，及时处理值班期间发生的突发事件和客人的投诉，没有发生脱岗、不履行职责等现象。值班记录的记述也比较规范。

（四）工作日志的记述：

从6月5日起，各部门经理/负责人每天基本上能记述工作日志，并于次日10：00交总办/人力资源部收集，统一交总经理阅处。据统计，几个月来因工作日志未上交、迟上交或应付式记述等原因而受到处罚的极少数。

（五）每月工作总结：

自6月份以来，各部门经理/负责人基本上能在每月5日前提交上月工作报告，内容也比较详尽，包括：总结上月工作完成情况、未完成工作情况及亟待解决的问题、下月的工作计划、

对本部门、酒店工作的意见或建议、本部门的人事动态。

为改变酒店员工宿舍脏、乱、差的现状，为员工创造一个清洁、有序、舒适的居住和娱乐环境。本职在其他管理人员的帮助下，着手加强员工宿舍的管理：

（一）加强组织管理：强化员工宿舍的组织管理。一是明确后勤主管的工作职责，激发后勤主管的工作积极性，发挥后勤主管的重要作用；二是要求宿管员认真履行工作职责，对宿管员的履职情况进行评定，实施奖罚制度；三是评定员工宿舍长，将日常的管理工作交给宿舍长完成，形成“人事部经理——后勤主管——宿管员——宿舍长”四级管理的网络。

（二）加强宿舍水电管理：根据季节和级别的不同，对酒店员工用水用电进行规定，节余水电进行奖励、浪费水电进行处罚。自实施本规定以来，员工宿舍用水、用电量减少很多。在每周检查宿舍卫生时，对员工使用的大功率电器进行收获，并对使用人进行处罚，杜绝大功率电器在宿舍的使用，降低了不安全的隐患。

（三）实施宿舍卫生规范和检查、奖惩办法：根据我酒店员工宿舍的具体情况，制定“宿舍卫生规范”，规定每周检查一次宿舍卫生。对卫生比较差的宿舍实行“反馈——由部门负责人督导——通报批评——罚款”的程序进行逐步的改善。经过几个月来的不断努力，宿舍卫生比以前大有改善，秩序良好。

（四）规范访客登记：规定员工亲友探视时间，且必须履行登记手续。对拒不填写《登记表》者，宿管员可禁止其进入员工宿舍。未经许可的外来人员一律不准进入宿舍楼。来访人员不得擅自进入非探访员工宿舍。到了规定的探访结束时间，宿管员必须催促来访者尽快离开。几个月来，宿管员认真执行这一规定，没有因为来访员工亲友而出现意外的情况。

（五）规范室、电视房的管理：室、电视房刚开放时，卫生与秩序都比较乱，且常有外人进来打牌、看电视。经过大家不懈努力，现室、电视房的卫生和秩序都比较好，杜绝了外人在里面消遣、娱乐，为员工创造了一个良好、安全的休闲环境。

20xx年7月份、9月份、11月份，人事部安排三期培训工作，参加培训的人员为各部门的基层员工，总共培训了150多人次。培训内容主要有：酒店基本知识、员工的仪容仪表规范、电话礼仪和微笑服务、员工的酒店意识、酒店消防安全知识、国内外风土人情、泉州旅游知识等。经过培训，员工对酒店的工作有所了解，仪容仪表、处理酒店事务更加规范，酒店的意识有所提高。在人力资源部的督导下，各部门开展了岗位技能培训200多人次，现基层员工的实际操作能力有所提高，客人的投诉大为减少。员工中掀起了一股学技能、比技能的热潮，既使员工的操作技能逐步提升，又营造了一个积极向上的团队。

此致

敬礼！

酒店述职报告篇七

尊敬的各位领导、亲爱的同事们：

度在紧张忙碌中过去了，在这辞旧迎新之际，我作为生产经理代表生产部门将半年来生产质量各方面的工作作以简要总结，同时祝愿公司在新的年度里更上一层楼！

从x月份在生产系统工作开始，就当前生产部门的现状作了大量的制度改革和完善，使得车间管理持续合理化。主要表现在以下几个方面：

1、生产现场整理整顿：就当时的生产现场环境，通过开会和6s管理方面的知识培训，大家对生产现场的管理有了准确的理解，并积极配合，使生产现场比较以前更加清爽、整齐，各种产品，用具摆放规范有序。

2、展开质量管理培训：从销售部反馈到生产部的客户投诉信息，生产部积极主动找原因和更好的改进方法。并召集生产全体员工实行pdca质量管理培训，让大家都有质量管理意识和责任感。通过多次的质量管理培训，员工们的质量细节控制和工作水平有了明显的提升。

3、成立专项工作日：为了确保公司产品质量满足客户要求，生产部门成立了质量管理日(每周二为公司的'质量分析日)。针对质量分析会上大家提出来的问题，生产经理牵头负责在一周内给予解决或者上报技术部叶总来处理解决，并在下次质量会上向大家做出提出来问题的解决办法和处理结果。如此一来，公司产品方面有了全新的改进，客户的满意度持续提升。

爱心管理。通过感性理解阶段后，我和员工们之间的相处关系进入正常化，在车间管理上，选出了员工代表和管理层代表，如车间设财务监管，对车间违反车间规定的员工给予小额罚款(我们车间叫献爱心)然后上交财务监管处，财务监管人员根据天气情况，拿出罚款来给大家买饮料或者冰条吃。通过几个月的综合管理，大家的质量意识和工作积极性形成了质的飞跃！

此致

敬礼

述职人：

日期□xx月xx日

酒店述职报告篇八

时光飞逝,转眼来武汉的第三个年头也飞快的过去了,回首一年来走过的历程,既有快乐,也有挫折;既收获良多,更颇有感触.总而言之这一年是自己职业生涯中经历丰富的一年,怀着一颗感恩的心,自己要感谢的人很多.下面就把今年的工作简单做个回忆与总结.

今年从元月份到十月份,自己一直在凯旋门华天大酒店工作,工作的岗位由前厅到销售,自己也从以往圈子较狭窄的前厅经理转型成了销售部经理,在酒店市场营销的岗位上得到了一定的锻炼与提高,从而又结交认识了一批真诚的客户与朋友,为自己的职业生涯打下了较好的根底。

在酒店销售部工作期间,困难是非常多的,但是自己克服了种种困难,始终以一名华天人的标准要求自己,带着这个年轻的团队做出了一定的成绩。无论是年初的年糕促销活动,还是年中的端午粽子、六一儿童活动筹划与促销,中秋节的月饼销售工作,整个销售部一改往日的不良记录,在酒店的完成情况都名列前茅。尤其是今年四月份的中博会期间,由销售部牵头组织的酒店接待工作不仅得到了湖南省省长周先生的称赞,也得到了各方宾客的认可,为增添华天在武汉市场的美誉度做出了自己应有的奉献。

作为一名老华天人,服从意识是必须要过的一关。在今年,自己不光经历了工作岗位的转换,也经历了工作地点的转变,从十一月份开始调到了武汉新开的华天之星六渡桥店工作。新开的酒店困难是较多的,尤其是自己所面临的员工队伍是陌生又稚嫩的,如何快速融入到新的管理团队中,如何迅速提高员工队伍的实际工作技能技巧是摆在自己面前的难题。没有过多的去想是否值得,也没有计较那些得失,自己欣然与酒店领导、员工朋友们进行交流,在大家的帮助与配合下,很快熟悉掌握了经济型酒店前台的各项工作流程与标准,了解了会员卡的规定与办理流程,同时也通过改良培训方式方

法、调整培训内容以及加强平时工作中的实际案例分析等，使前台员工的精神面貌与实际操作技巧得到了有效的提高。最明显的进步就是此次圣诞节客人登记入住与结账退房的过程中，前台没有再象十月国庆节那样打乱帐，圣诞节期间各类账项准确无误，优质高效的效劳得到了客人的一致认可。更为难能可贵的是，那两天事情特别忙，人手也紧张，前台的员工们主动和管理人员一起加班加点，毫无怨言，表达了较强的团队协作精神。

十几年的酒店工作经历既是一笔珍贵的财富，同时又容易束缚人的思维方式。的管理与运营模式都是在市场中不断的摸索与壮大的，它凝聚了一大批xx人的心血，我们肩上的'责任很重。作为第一家在武汉开的连锁酒店，除了竞争对手的实力很强、团队建设已经成熟标准外，我们还必须面对有相当一批外乡的小宾馆乱价给我们带来的压力。面对压力，自己一方面主动加强与以往客户群体的联系，另一方面加强了对酒店目前两位销售专职人员的培训与催促，尤其侧重于与业内竞争对手的沟通与交流。一段时间下来，销售人员对市场的敏感度逐渐提高了，工作的积极性重新得到了提高。

另外根据酒店目前的经营现状，自己积极想办法，在酒店领导的支持与帮助下，提出了全酒店进行全员销售奖惩的方案。通过十二月实施的情况来看，无论是哪个部门都超额完成了既定的酒店客房销售任务，员工的参与积极性也得到了增强，活动的效果较好。针对酒店目前会员开展工作遇到的瓶颈，自己也与各销售代表一起想办法，开拓渠道。一个多月来主动联系了湖南商会在汉的各企业二十几家，发动酒店各部门想方设法改良宣传单片的发放地点、发放时间段，加强对周边夜场及商户的拜访力度。虽然目前来看，效果仍然未到达酒店的需要，但销售工作是酒店生存的重点，也是需要大家长期重视和花大力气落实执行的事情。

1、虽然从事酒店管理工作多年，但自己对经济型酒店的运作与管理还需要进一步加强学习与实践。

- 2、在工作中自己更加需要加强与他人的沟通及协作，改善自己的团队合作精神，进一步增强自己的亲和力。
- 3、工作中更加要注意方式方法，尤其是在面临困难时，更加需要多鼓励身边的同事及朋友，保持谦虚谨慎的工作作风。