

2023年妇联干部述职述廉报告(大全6篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

酒店实践报告篇一

短期的暑期实践，一晃而过，在这其中，让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西都将会让我终生受用。回到家时爸爸妈妈也说我真的变了好多，变得懂事多了，孝顺多了，脾气也变好多了。学校让我们去暑期实践真的很有作用，会让我们从中收益匪浅。暑期实践让我知道了，挣钱真的很不容易，也明白工作的辛苦，以后也不会再浪费钱了。

暑期实践拉近了我与暑期的距离，也让自己在暑期实践中开拓了视野，增长了才干。暑期和大学一样也是一个学习和受教育的地方，在那片广阔的天地里，我们为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。

确切来说，校园和暑期在某种程度上是脱节的，我们青年人仅仅靠在学校学到的知识并不能应付我们即将所遇到的各种错综复杂的暑期问题。可以说，适应暑期是一门学问，同样也是一门艺术——一门谁都不能回避的艺术。它需要我們不断地学习和体会，甚至要用一辈子的时间。

我知道，很多事情需要经历了才会明白，体会了才有领悟。因此，不管是不是鸭子上架。对于这一次的实习，我首先要求自己端正态度。我主要目的是学习，探索行走暑期的做人艺术。

怀着一种学习的心态，我开始了在广州金桥酒店的实习生活，

获益匪浅。

一、人际关系总是从沟通开始。

人际关系的力量是巨大的。任何人都有可能成为对你施与援手的友人，他|她可能是你工作的伙伴或上司，可能是学校里的同学，甚至可能是一位不曾谋面的陌生人。在金桥酒店，我尽量地与他人沟通，并由此享受到了沟通的乐趣。因为注重沟通，同校同学的友谊使我很快地对酒店产生了亲切之感，而不至于感到陌生。工作上更是多了相互扶持的同伴；领班帮我查找客人的资料以便联系；服务员每天为我提供当天的报纸以便知天下事；工程部的带我上天台参观，熟悉酒店；司机与我们谈笑风生以活跃大脑细胞，让我们以更饱满的精神状态投入到夜班的工作中去；连管理饭堂的阿姨也关心起我的休息和保暖问题上来；而最让我开心的则莫过于外国客人的热情与友善！

都说“异性相吸”，想不到“异国相吸”也是存在的！作为一个实习生，我并不仅仅把自己当作一个为拿学分而工作的学生，而是把自己当作为酒店大家庭中的其中一员，真诚地为客人服务，友善地对客人微笑，及时地送上关切的问候。也许正因如此吧，有时候客人见面，我还没来得及反应过来，客人以及已经主动地跟我打招呼了，颇有亲切之感。

二、适应能力的强弱由心态决定。

因为管家部安排我们实习生上的都是夜班，所以，还没开始工作，同去的同学们就都开始怨声载道了。除了我之外，同去的，在管家部实习的还有另外四位同学。唯独我一人，是没有跟同班同学一起工作的。为此，我暗暗告诉自己：“这是锻炼你适应能力和自主能力的好时机”。抱着这样一种心态，从一开始因为酒店是环形建筑而迷失方向到后来的“轻车熟路”，从一开始的瞌睡连连到后来的整夜精神饱满，我只需要两天的适应期。直到工作的最后一个晚上，另外的四

位同学仍然逃脱不了瞌睡虫的魔掌，总是嚷着累，嚷着辛苦，说什么再多一天也熬不下去了。工作期间的一个个晚上，她们就是这样度过来的。而我，面对这漫漫长夜，只要手捧一本书，就能看个其乐融融，何愁之有？白天要不不睡，要睡就睡个够；晚上要不不看，要看就看个够，那才叫“做到极致”嘛。因为心态的从容，我快乐地度过了这段实习期，甚至在离开工作岗位的最后一天，产生了不舍之感。

三、学习是事业成功的通行证。

为了更好地利用身边的资源提高自己的口语水平，我努力寻找机会与外国商人进行交流。其中交流时间较长的，要数与两个韩国客人分别半小时的交谈以及一个伊朗客人长达两个小时的沟通。通过与他们的交流，我更好地锻炼了自己的英语听说能力，也更好地了解了他们国家和公司的文化。

客人告诉我，他几乎每个月都会来中国，因为他在上海跟另外五个人共同合资经营着一个公司，并出示了他的名片，告知我他的中文名字以及他在上海的公司名字；另外一位韩国客人则是一位在计算机领域的专业人士，他还竭力建议我多利用互联网来提高自己的英语水平。小学四年级就开始接触中文的他，能够写出基本的中国会话文字。我看到他当时写出来的他自己的中文名字，真的写得不错，有点笔风。他还跟我讲了关于中日韩三国的一段历史呢。我在教那位伊朗客人一些简单的中文会话的过程中，才知道原来伊朗文的书写顺序跟中国古代一样，都是由右至左书写的！他们那边的学生一般18岁就开始毕业工作了，而他，24岁就开始有了属于自己的公司。因为谈得比较投契吧，他给我留了名片，甚至邀请我给他在中国当一天的翻译，只是由于时间上的冲突，我婉拒了他的邀请。

为了表达我对他们的感激之情，我分别给他们送上了长长的感谢信，并表示了我对他们的祝愿，甚至以一个酒店员工的身份送上酒店的问候与欢迎。他们对我的言行举止表示赞赏，

主动要求与我握手，并告知他们的姓名或者留下名片，表示期待下一次的见面与合作。

之前听德育导师说，外商最怕骚扰，从不随便给陌生人留下名片。所以，当从他们手中接过名片的时候，我心里别提有多高兴了！暂且撇开“暑期是个大染缸”“林子大了，什么鸟都有”“时时处处都得提防受骗”之类的顾虑，也不要对这张名片以后能够放得上用场抱多少希望，单从我能够跟他们愉快地进行交谈，能够在短时间内以语言与微笑取悦他们这一点来说，我还是认为我是成功的！因为我把握住了机会，而且敢于尽力地把自己推销出去。

四、反思总结。

总的来说，这次的实习时间并不算长，可能因为自己一直对酒店管理这个方面很感兴趣，实习也是带着目的进行的吧，因此我并不觉得难熬，即使上夜班需要熬夜，打乱了生物钟，而且我从小就没有晚上三点（或者确切说凌晨三点后）还没睡觉的先例，但我毕竟是学到了东西，得到了一些我想得到的东西。当然，我也从中看到了自己的不足。

在跟外商聊天的过程中，总会遇到一些自己不会说的专有名词，需要借助其他单词说明或肢体语言，才能表达出自己的意思，有时甚至会有些很简单的句子或单词，因为不常用的缘故吧，居然会想不起来，往往是事后想起来了就很想给自己一个耳光。这些都是平时不注重联练习而惹的祸啊！因此，这将是接下来需要努力的方向。

五、写在最后。

如果要用一句话来概括自己这一次实习的收获，我会坚定地告诉你：机会是靠自己争取的。

酒店实践报告篇二

暑假社会实践报告自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢？为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正走入社会，能够适应国内外的经济形势变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我走进了一家民营饭店，开始了我这个假期的社会实践。这是一份在一般人看来很容易却只有身入其中的人才能了解其艰辛的工作——酒店服务员。

这绝对是一项劳动能力要求强，工作时间长的辛苦型工作。决非一般人所看到的那样：只要是四肢健全，智商正常，无身体、心理缺陷的人就能拉去做服务生，做满几年就可升职当领班什么的。我每天和同事们9：30准时列队点名。点完名后，就按领班分配好的餐桌、包厢开始各自的卫生打扫。这决不是一般的扫扫地那样简单，需要由地及天的全范围清理，而且每天如是。包括擦（先用洗洁精水，后用清水）、整理、扫、拖、清理排风扇等等。若是那天你值班，还要加上卫生间和走廊的卫生，完后领班会来检查。所看的包厢和大厅桌子的大小、多少是根据员工的办事能力及表现来定的，当然，做得多，做的好，工资就高。老员工，所谓的顶力一点的看4个大桌子或是看大包厢；次之的看2个大桌子外加一个小台或是在楼上看3桌的或是2桌的包厢；新来的，或是不熟练的就只是看1张大桌或2个小台或是一个单包厢。总的来说，看包厢的要比看大厅的素质或能力高一点，因为包厢的顾客都比较挑剔一点，特别是有些包厢有最低消费。卫生搞完后如有多余时间且你的餐桌或是包厢没来客，你就可以稍稍休息直到11：30开始站岗，迎客。“欢迎光临”“请问几号台（包厢）”“请问几位”“这边请”之类的话开始在菜馆里四处飞扬。拆碗、加茶、拿饮料、倒酒、上菜、打饭紧接着而来，完全可以让你忙得焦头烂额。特别是当你一个人看几个桌子

时，若几桌人同时叫服务员，你会觉得特别痛苦，然后就是忙上忙下，跑进跑出，东倒茶、西添酒的。让你再一次明白什么才叫真正的“供不应求”，是呀，这里的服务员真的不多，好些人都是嫌太累时间太长，而薪水又很少，走了，所以在职的便特别辛苦。“您请慢走”“欢迎下次再来”“请带好随身物品”送走了一批客人，在你收拾客人“残局”时，还要提心吊胆地担心会不会又来一桌。待客人走的只剩1、2桌时，厨房的大厨们开始用餐，然后等你这桌吃饭的人到齐了，你才可以动筷，每天几乎都要到2点多才有饭吃。饭后整理好自己的工作区就可以下班了，下午4：30准时上班，再就重复上午的事情直到晚上9点多，吃完员工餐，点完名便可下班，但值班人员要等所有的顾客走完，所有的包厢、大厅卫生搞干净，洗手间、走廊冲洗好才能走。我就试过和同伴晚上11：30才离开菜馆！

这就是我们服务员一天的工作行程，不是夸张，是事实，特别是有时遇到故意刁难或是蛮不讲理的顾客，你这一天过得更是“凄惨”：一，你不能得罪顾客，因为他是上帝；二，你不能坏菜馆的声誉，因为你还想在那里工作下去；三，所有的错都是服务员的错，即使那错是因为别人而犯或是本身就是别人犯的，只要关系到顾客，你就得认栽。客人不买单，那就你自己买吧，即便你一个月也挣不到这顿饭钱；四，你在工作上的所有表现，任何一言一行都直接与你的工钱挂钩，好，有奖；犯点小错，罚！

“在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的.能力。”我现在才深刻体会到这句话的含义，除了计算机操作外，课本上学的理论知识用到得很少很少。刚开始去的时候，还真有点不习惯，很多东西都不懂，幸好有叔叔，阿姨们的耐心帮助，让我在这次社会实践中掌握了很多东西，更重要的就是使我在待人接物，如何处理人际关系等方面有了很大的进步。

别人都说你一个大学生干嘛来吃这种苦，这活累，又没几个钱。但我还是坚持了下来，即便因此哭过好几回，我知道我不

为钱，只想尝试，因为苦都是要尝了才知道，像我们这一代的孩子，从小在父母的呵护下长大，任意花着父母的血汗钱，殊不知钱来得这么的不容易。且不说你的父母是靠当服务生挣点小钱，仔细想想，做哪行不需要付出艰辛与努力呢？你有真正想到过做父母的辛和酸吗？通过这次暑假的社会实践，我真的学到了很多很多，也看到了、明白了很多很多。挣钱真的不容易，别看是一点小钱，那也是由宝贵的时间、辛勤的汗水和不断的进取磨砺，有时甚至是牺牲自己的自尊与骄傲，才能换来的。虽然只是短短的二十几天的时间，但在这期间我流过汗、吃过苦、挨过训，通过自己的认真总结深刻的体会到了一些在校园里领悟不到的东西。这次与社会的亲身体验，让我早一步跨入社会，积累了一些必备的社会经验和人际交往的技巧。我相信，这次实践不仅仅是我的一次实践，还是一次人生经历，更是一生的宝贵财富！一个人在他的学生时代最重要的是学习东西，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，选用暑期时间参与社会实践活动是一个很好的锻炼机会，赚钱不是主要的，作为学生，赚不了多少钱的，等你毕业了有的是赚钱的机会，但“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”，只有社会实践才能使我们找到理论和实践的最佳结合点。

酒店实践报告篇三

一、实践内容：

通过应聘为酒店（深圳民间瓦缸煨汤坊）的服务员，正式成为一名酒店员工，直接参与公司日常工作，在自身工作实践中，发现问题，提出建议，最后对全体公司员工进行问卷调查，在调查中发现的问题，提出有利管理的建议与意见，促进公司管理水平的提高。

二、实践总结：

实践目的：为了体会在社会中的工作生活，体验打工的苦与

乐，为将来融入社会打下基础与作好心理准备；同时响应学校培养与提高大学生综合素质能力的精神，理论联系实际，学以致用，用所学的科学方法和理论去指导实践，与时俱进，我满怀信心地踏上了社会实践之路。

实践经历：这学期的暑假，我只身去了深圳，深圳是个人才聚集的地方，特区的经济很发达。因为父母都在深圳的原因，所以就把深圳做为我的实践地点；在深圳福田区的福华路，我找到了家江西系的酒店，应聘成为了酒店的服务员，从7月20日开始了为期1个月的打工生活。

在起先的日子里，我只是以观察熟悉为主，学会一些酒店的工作流程和服务的程序，经过我耐心的观察和经理及同事的细心教导与指引，我熟悉了我所要做的工作，其实说到底就是把顾客服务好，但真正要做好它并不是那么容易，它也象是人与人之间的一种交道，你要学会很多原则与方法。这当中多亏有同事们的帮助，让我得以应付我的工作。

我的工作任务主要负责大厅的顾客，有五个大桌和两个小桌，碗、筷、台都由我负责处理；另外一个重要任务就是送外卖，外卖都是周围的生活小区、写字楼、商场。

酒店实践报告篇四

月度优秀服务员奖金为200.

传菜员的固定工资是440元,迎宾员是500元.领班工资由700元降至600元.

厨房是餐饮产品的生产场地.厨房管理是餐饮管理的重要环节.厨房管理的成功与否对菜肴质量,食品成本,餐厅服务质量及客人和饭店的利益都有着举足轻重的影响.厨房生产控制的目的是通过对厨房进行科学化管理,有效地控制厨房生产过程中的浪费.吸引更多的顾客光顾.从而获得最佳的效益.广义上的

厨房生产包括采购, 验收, 贮存, 厨房生产. 采购时要进行质量控制, 数量控制和价格控制, 采购成本直接关系到厨房生产成本. 因此, 对采购人员的素质有一定的要求: 有强烈的进取性和责任感, 有较丰富的商品知识, 有较强的社交活动能力, 有一定政策水平和理论知识, 廉洁. 验收要遵循一定的程序, 建立科学合理的验收体系: 选用称职的验收人员和实用的验收设备, 器材.

宴会往往集饮食, 社交, 娱乐于一体, 是人们为了一定的社交目的而举行的高级聚会. 由于他规格高, 影响大, 服务讲究, 利润颇丰, 故历来受到酒店经营者的重视. 一个高标准的宴会在一定程度上代表了一个酒店餐饮服务的烹调技术的最高水平, 同时透过某个酒店的宴会, 也折射也一个酒店的餐饮服务管理水平, 对提高整个酒店的经济效益和社会效益都有着十分重要的意义.

我实习的酒店举办的宴会特别多, 主要有婚宴, 寿宴, 机关团体宴, 满月宴, 丧宴. 宴会设计是根据宾客的要求和承办单位的物质条件和技术条件等因素对宴会环境, 台面, 菜单及服务程序等进行统筹规划, 并拟出实施方案和细则的创作过程. 宴会设计要根据人, 物, 境, 时, 事对宴会场境, 宴会台面, 宴会酒水, 宴会服务及程序, 宴会设计时突出主题, 特色鲜明, 安全舒适, 美观和谐, 科学合算.

服务员和酒店都希望能多举办宴会, 对于酒店来说, 由于宴会统一制作菜肴, 对原料浪费较少, 因而举办宴会能给酒店带来丰厚的利润; 同时, 宴会还有一定的宣传效果, 对于服务员来说, 宴会一般都是288, 318, 368标准, 两桌的提成比较可观, 而且宴会服务是集中劳动, 集中休息, 所以黄鹤楼大酒店接待的宴会特别多, 小到三四桌的满月宴, 大到五六十桌的婚宴, 有时一天要举办三场宴会, 9月1日那天共计57桌在同一天的上午举办, 一楼都是288标准, 二楼都是368标准, 当天上午营业额近1.4万, 下午晚上一楼接着接待零点, 一天的收入比较可观, 黄鹤楼的宴会预定很好, 因为[经推出了一系列的优惠政策: 10桌及以上

免费为客人请歌舞团, 免费摄像且送一桌. 这也是一种营销手段吧!

菜单是餐饮经营者向客人推出的联贯市场供给和客人需求的菜点目录, 在餐饮经营活动中, 菜单一面联系经营者的产品供给, 一面联系就餐客人的市场需求, 成为餐饮管理开展市场营销和的桥梁.

黄鹤楼大酒店的菜单只有三种: 零点菜单, 宴会菜单, 团体会议菜单. 其零点菜单设计的比较有特色: 古色古香的黄鹤楼祝你更上一层楼, 菜单里有说明和图片. 会议菜单和宴会菜单由预定员保管, 无论哪个标准八凉十热送果拼这个标准是不变的. 268和288标准相差不大, 也就是换两个稍高档点的菜. 268和388标准就不一样了, 388讲究搭配, 雕刻和菜品质量.

在激烈的市场竞争中, 竞争的着眼点由价格竞争转到质量竞争, 现在提倡的是文化竞争, 文化竞争能力是最高层次的质量竞争, 是高品位有竞争, 是适应市场需要的竞争.

饭店文化要突出个性, 文化要示个性, 个性带来形象, 形象增强竞争力, 饭店文化要有特色, 注重细节, 有特色. 永远都不会忘记上午下午晚上例会结束时黄鹤楼全体员工呼喊的企业宗旨: 亲情服务, 互相关爱, 脚踏实地, 永远第一, 微笑! 微笑再微笑, 努力努力再努力!

在这次实习中我获得了许多关于餐饮和企业方面的实践知识, 也感谢童老师个性化的授课所给我的启迪.

热门阅读文章:

平面设计实习报告

电子商务实习报告

大二社会实践报告

酒店实践报告篇五

根据教学计划的安排，xx年3月7日至xx年6月7日分配到凯瑞酒店实习酒店管理专业课程，3个月的实习，让我感受很深，认识很多，收获很大，切身体会到工作的辛苦，社会的复杂，实践的重要和读书的必要，实习期间，我认真结合书本知识，严格按照学校的安排和计划一步一步进行，并按照酒店领导的指导慢慢的开展工作，努力的学，积极的做，掌握了酒店的基本营业程序，学会了酒点的日常操作规范，了解了部分粤菜的烹饪方法及饮食习俗，懂得了新疆人的日常餐桌礼仪规范，切身感受到标准化服务和个性化服务的必要，同时也对新疆餐饮的行业有个初步的认识.....使我受益匪浅，感触颇深，深刻的认识到学习和实习的紧密结合，不可分割，学习和实习的同等重要，特别是实习的举足轻重；在当今这个知识竞争日趋激烈，常识竞争日趋明显，经验竞争愈显珍贵的酒店服务行业，物欲横流，经济发达，使得人们的人生观，金钱观，价值观，利益观发生了很大转变，使得人们的精神追求和物质享受发生了翻天覆地的变化，因此对于刚刚起步及初上档次并前景美好的酒店行业显得更加明显，人们也正是看到了这一美好的前景，许多的商人纷纷将眼光投向酒店，因此使得现在的酒店可以说是百花齐放，百家争鸣，星罗棋布。同时对于我们自身学习这个专业且今后打算从事这个行业的人还说也产生了无穷的动力，压力，对于我们今后从事这个行业的发展前途更是清醒了一步，明白了许多！直至实习结束我在凯瑞酒店的实习共做了三个月的服务员，结束实习返校。

二、实习目的

本次认知实习主要是为了让我对所学的专业知识及其在实际中的应用有一定的感性认识，从而帮助我将酒店管理课堂上所学的理论知识与实践经验相结合，为日后课程的学习打下

良好的基础，更有利于对专业基础和专业课的学习、理解和掌握。同时这次酒店认知实习的经验将有助于日后就业。

三、实习内容

我们在中酒是交易会的帮工，做的是比较基本的waitress工作。开档，为客人倒茶，在客人就餐期间帮他们撤掉用过的空碟子，尽量满足客人的需求，到酒吧拿酒水，收拾桌子，摆位，清理垃圾，抹银器和水杯，叠餐巾等等。工作简单而繁琐，每天都在重复相同的内容。

四、实习过程

1， 起初的适应阶段.

由于刚去酒店，对那里的一切都很陌生，领班对我们很热情，态度和蔼，这更使鼓起了我适应环境，战胜困难和挑战的信心和力量，领导的耐心教导，同事的热情帮助无不在激励着我，鼓舞着我，尤其是发自内心的那种想及早进入社会的心情是我适应了酒店，习惯生活，努力学习的动力源泉。根据工作的需要，初次将我分到备餐学习，当时心无杂念，尽头十足，酒店采取一带一的方式从慢慢的认识大厅的台号，备餐间的位置，到锻炼托盘的托法，再到基本点心及中厨菜式的配料，直至最后的开档，收档，部分简单菜式的做法，菜名我们一点点，一滴滴，一天天的反复记忆，不耻下问，到了最后就是整个备餐的基本管理，运作流程我也都了如指掌，但是由于时间的推移，理论和实践的掌握慢慢的结合，使得我们也发现酒店的某些不足，也深受酒店人对我们大学生歧视的痛苦和无奈，因此和酒店的部分领导也有过理论上的辩论。尤其是工作安排上的不公平和心理上对我们的偏见，我们是非常的不能接受，两个月过去了，出于学习的考虑，开始积极主动的申请换部门学习，但因酒店的立场和我们的立场不同，利益点不同，因此进行过正式的协商。但最后还是给了我们一个部门交流学习的机会。

2, 之后的积极工作, 努力学习。

酒店实践报告篇六

经过这几天的培训, 对于我工作的范围及职责我已经烂熟于心了, 尤其是工作注意事项, 早就背的滚瓜烂熟了。明天便是我工作的第一天, 我在心里默默的下了决心, 一定要尽心尽力, 不能出错!

7月15号, 今天是我工作的第一天, 由于该环境的地理位置好, 而且服务、管理、卫生等方面都比较好, 所以, 生意特别火爆, 常常使我们这些新手手忙脚乱的, 从而服务效率大大降低, 让顾客很不满意, 记得有一次, 由于很忙, 我把一个顾客的菜单搞错了, 弄的他等了很久, 最后投诉到我们经理那里去了, 结果挨骂的当然是我咯。而且, 由于长时间走来走去, 我的脚也被磨出了几个泡, 但为了工作, 为了自己不让别人再笑话, 我只得忍痛坚持了下来。就这样, 我坚持了一个多星期, 对于酒店的一些基本工作流程我也渐渐的熟悉了。接下来的日子, 我就更有的受了, 我们酒店规模算比较大的, 但生意好的时候, 人手是远远不够的, 而且还有部分老员工偷懒, 全把工作安排给我们新员工。所以, 我的工作量远远超过简单的一个服务员的工作, 常常是一个人做几个人的事。做这些简单的事, 我倒是能接受, 也不算很难, 但令人头痛的是, 有的顾客很喜欢刁难人甚至有的顾客很没素质。你在这边忙的要死, 他们还是作死的叫服务员, 吵得我心烦意乱, 就更容易出错了。甚至还有顾客开骂, 这叫我如何受得了, 有时候我会回几句。我知道这样的脾气不好, 这样做也很不对, 但实在很难忍受别人的讥讽。最近一个星期, 我不知道和顾客吵了多少次, 领班因为觉得我还是个学生, 毕竟也年轻气盛, 也就包容了我, 我自己也在慢慢改, 我想, 不管这个月多么的艰难, 我必须得忍受过来, 长这么大没受过这种气, 但不管怎么样, 我必须得坚持下去。并且, 我也会学到很多学校学不到的东西, 多接触不同类型的人, 才会发现人与人之间的差距, 才会学会如何与人相处, 才会学会如何认

清自己。一些人情世故，我想，我也该慢慢领会了。这样接触社会，我会受很多伤，但我不怕，受越多的伤，我的胆量却会越来越大，这更能磨练我的意志，我想，我的潜力还是有待激发的。

三，实践结果与分析

通过这次实践，我知道，任何一项看似简单的工作都需要很大的努力才能做好，别看服务是一项简单的工作，以前，我看着那些服务生就是走来走去，看起来很简单嘛，但你真的做起来的时候，你不懂技巧的话，那可真是一种煎熬啊，开始工作时我感觉很累，而且很不适应，几度想就这样放弃了，但最后我还是坚持了下来。宝贵的实践经历胜过我们在学校学到的任何理论，虽然这样的实践很平常，但却能使我们感受到走出象牙塔后危机四伏的压力，有了这样宝贵的经验后，会给我们以后提供很多有利的帮助的。以后，当我们真正面对困难的时候，我们会发现自己比校内的学生多了一份淡定和冷静。在生活中，我们也要多注意细节，细节决定成败，这是很多成功人士的人生格言，对我也会是很有帮助的。社会实践虽然骨感，但给我的社会却不是那么一点点。你多实践，你的生活就会越来越精彩，你多实践，你的人生也会越来越精彩。

对于酒店的服务，服务员是直接对客人提供面对面的服务，为了满足顾客不同的需求，就要求我们要有很强的应变能力，我们每天都要工作到很晚，但是我边工作的时候就边思考一些问题，也顺利的将所思考的运用到实践之中，做到了理论和实践的结合。

在服务中，我们也应该遵守必要的礼貌礼节和仪容仪表，我们要时常保持良好的精神状态，并且热情和蔼地面对顾客们，我想，不仅仅是面对顾客，在生活中，我们应该对每个人都要充满热情。在这一点上，我丝毫没有马虎，它让我在面对顾客需求等其它服务时，能够迅速而准确的完成，而且在动

作、表情等细节上也做到了精益求精，给领班留下了很好的印象，也让顾客十分满意。由于我们饭店的假期工比较多，因为社会实践是一笔财富。一分付出，一分收获，有付出，就一定会有收获。在社会实践中可以学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野，了解社会，深入生活，无限回味。社会实践是一种动力，在祖国需要的时候，我会无条件地把所学的知识的一切奉献给祖国和人民。走出校门融入社会的大舞台，我们才真正体验到自身知识的欠缺，能力的有限。任何理论知识只有与实践密切结合，才能真正发挥它的价值。在实践中我们才能真正的知道自己有多少斤两，我们需要虚心的向前辈向同行请教，不断的充实自己壮大自己。

四、思考建议与案例

这次暑期社会实践真的让我收获很多，特别是让我看清了自己这样的大学生成人的世界里是什么样的，我们真的做好准备踏入这个社会了吗？自以为满腔热血，满腹经纶，就能干出一番伟绩的我们，应该收起那副为我独尊的架子，宏图之志，我们应该有，但我们更应该看清自己的实力，认清社会的现实，有的放矢。不然我们会摔的很重很痛，痛到我们连面对自己的勇气都没有，这次实践，虽然没能和我的专业直接接洽，但是通过这次实践我学会了做好管理最基础的东西，这些是在课本中学不到的。管理是要和许多不同的人沟通的，他们或许是高层次的，也可能是生活在社会最低层，这次实践锻炼了我怎样与不同身份的人沟通才能达到预期的效果。才能实现双赢。我想在酒店里，只要你用心学好技能，任何一个岗位都有实现你理想的机会，也同样值得为自己喝彩，在前段时间来度假村巡回演示的全国旅游饭店服务技术能手，两位客房服务员出色的做床表演博得了阵阵欢呼，这不也正说明了做客房也可以大有作为的吗？做客房的确很累，但是做酒店这一行业哪有不累的呢？每个岗位都会“累”，只有我们摆正心态才能在岗位中做得开心，做得成功。最基础的都做不好，是不可能有所作为的。这次暑期实践在我以后成人成才的路上一定是一块不可缺失的垫脚。在社会中，我们可以扮演很多角色，但只要你做好最

基本的事，那么你可以扮演好任何一个角色，不管你家庭背景如何，不管你是否拥有天赋做某项工作，不管你周围的环境如何，只要你持之以恒的努力，坚持。成功终将会属于你。

你可能感兴趣的文章阅读：

- 1、大学生社会实践报告字（精选篇）
- 2、大一学生暑期社会实践报告3000字
- 3、初中生暑假社会实践报告
- 4、暑期社会实践报告800字
- 5、大学生暑假肯德基打工社会实践报告

酒店实践报告篇七

实践报告摘要：暑假，多么漫长的2个月，如果像高中一样在家埋头苦干或者无所事事，那对于现在的我来说，都是没有任何意义的。同样，如果好好利用这个暑假的话，也会过的很充实。有的人选择了去做志愿者，有的人调查起了家乡，而我，结合自身情况，选择了做兼职，于是，我顶着炎炎烈日，在外面开始找工作了，开始，我给自己定位很高，月薪低于2000的都不会去看一眼，很快，我就看到了君豪酒店的招暑假工的通知，很合我意，然后，我酒店服务生的旅途正式开始了。。。

关键词：

一、实践基本情况介绍

其实，对于酒店的一切，我了解的很少很少，一点工作经验都没有，而像我们这样没有任何经验的新手，很容易被前辈

欺负，也很容易犯一些低级错误，7月10号我怀着忐忑，焦虑的心情来到了酒店，开始了我全新的工作。我想通过这一次实践，能了解酒店的经营模式以及一些经营策略，甚至也可以多了解一些商业成功人士的经历。也能提高自己的社会交际能力。同时，也能在这次实践中给自己一个很好的定位，不能总是眼高手低，不能好高骛远，要扎扎实实从最基本的做起!总体来说，我总结了几个我这次实践的几个基本目的：

- 1，通过实践锻炼我在任何环境下的忍耐力，坚持毅力!丰富自己的思想，加深自己对社会的认识!
- 2，切身了解社会服务市场的目前状况，为将来自己进入社会做好准备。
- 3，熟悉酒店服务环境，服务模式，为将来全面发展打好基础。
- 4，通过自己亲身体会，以及前辈的现场指导，希望能学到许多学校学不到的宝贵经验。
- 5，酒店实习是对我的一次综合能力的培养和训练。在整个实习过程中充分调动我的主观能动性，深入细致地认真观察、实践，使自己的动手能力得到提高。
- 6，通过和前辈的交流以及接触不同类型的人，增加自己的社会交际能力。
- 7，学习到一定的管理能力，俗话说“知人善用，此乃王道”。
- 8，学会处理好人与人之间的关系，尤其是和自己同事之间的关系!处理好关系，才能让自己更好的适应不同的环境，也能让自己得到很多人的帮助。

二，调查对象和方法

我此次实践的地方是在广州的君豪酒店，酒店整体情况还可以，规模还可以。比较大，大堂的装修也还可以，房间的电器配备很齐全，房间也通风而且还很宽敞，至于卫生方面，都是不错的，能接触的东西基本上都是消过毒的，服务效率还可以，每个楼层都有专门的人管理，这是我进入这酒店对于他的一点初步印象。在这里工作，我有可以看到厨房管理的机会。厨房的卫生以及其他方面都要求很严格，在空暇的时间，我也有机会见识到大厨的手艺，我们的领班，他对我说：“我知道你是大学生，有很远大的志向，可能不喜欢做这些粗活，你们都是受过高等教育的，也可能看不起做这些事的人吧，但大事总是由小事一步一步积累而成的，“不积小流，无以成江海。不积跬步，无以至千里。”你知道那些师傅和学徒，他们的区别在哪吗？。我说，看不出来。领班说，学徒通过他们自己长期踏实的努力，积累了很多的经验，也能成为像他们师傅一样的人，那时候，他们师傅能做的，相信他们的学徒能做的更好，毕竟“长江后浪推前浪”嘛。所以，小伙子啊，你也要脚踏实地地去干，千万不能好高骛远啊。听君一席话，胜读十年书啊。确实，好高骛远是我们现代大学生的一个通病吧，都想着自己辛辛苦苦读了十多二十年的书，受过高等教育的，怎么能混的比一般人还差呢。这是，我进入这酒店，领班给我上的第一堂思想课。

接下来的几天，我们新招进来的一批员工就得进行员工培训。教我们如何工作，有些什么工作的注意事项啊以及对于酒店布局的介绍，还给我们各自划分了不同的工作区域。接着，由老员工带领我们去现场进行了模拟实习，好让我们在亲身工作中摸索、思考。使后面工作的开展能过更顺利的进行，从而配合老员工进行工作，以减轻老员工的工作压力，也能更好的配合酒店的各项工作的顺利完成。现在，我还清晰的记得，为了让自己少犯错，我把老员工说的一些常见的错误以及一些经验都记在手机上，这样，我就可以经常看看，避免以后犯一些低级错误，省的让别人笑话。我记得最深的一个就是，一个老员工特别向我们强调：在工作中一定要专心，既要对客户负责也要对自己负责，特别是在上菜的时候，一

一定要和客人保持一定的距离，以免出现意外事故，造成不必要的损失。她跟我们讲了许多以晚发生的事故，其中的种种原因都是没有和客人保持一定的距离。她希望我们在工作中要特别小心不要在发生事故，要不然可就白干了。我那时候在想，这可相当危险啊，白干了不说，还很容易得罪人啊，以后得多加注意才行！因为公司有相关规定，那就是在工作中如果是由员工自己造成的意外赔偿事故，员工要承担赔偿责任。她说她不希望我们辛辛苦苦的工作最后却由于一个不小心而拿不到工资，而是开开心心的来工作，高高兴兴的回学校读书。对于这些话，是我记得最深的一个，而且在以后的工作中，我也是小心翼翼的，这正符合我谨慎小心的性格特点。而且，我还要求自己时刻保持一个清醒的状态，绝对不能犯一些低级错误，要不然真的白干了，我可划不来啊。除了介绍工作的事情，带我的这个老员工也非常关心我们在学校的情况，询问我们学习是否顺利，生活是否开心，和同学的关系处理的好不好，是否参加过学校的活动？她对我们这次实践活动给予高度的肯定，赞扬我们是难得的好学生，同时也对我们第一次来到她们酒店表示热烈的欢迎。她的一言一词都流露出了和蔼可亲，也不乏有严肃，我从心里由衷的佩服并确立了用工作成绩来报答她对我们的关心。

你可能感兴趣的文章阅读：

- 1、大学生社会实践报告2000字（精选篇）
- 2、大一学生暑期社会实践报告3000字
- 3、2014初中生暑假社会实践报告
- 4、暑期社会实践报告800字
- 5、大学生暑假肯德基打工社会实践报告
- 6、大学生暑假当义工社会实践报告

酒店实践报告篇八

尊敬的各位领导各位同事大家好：

到了许宝贵的东西，让自己在平时的工作中不断改进，不断提高自身的做事能力。在这几个月通过不懈努力得到领导认可完成了一次角色的转变。做为一名客房部5楼的领班，也让我进入了一个全新的工作环境。在新的环境中，我深知自己扮演的是一个承上启下，协调左右的的角色，每天做的也是些琐碎的工作，尽快的理顺作关系投入到工作中去是我最重要的任务，全力配合好主管日常工作是我的职责。这就要求我工作意识要强，工作态度要端正，工作效率要高，力求周全。本着顾客就是上帝的宗旨，我们不允许自己的工作中出现任何失误，这就要求我们各方面都做到最好，把任何能出现的问题想到去解决，严格要求自己，为了使得到客人周到的服务，我在工作中尽可能做到：

1、在卫生方面：严格执行查房制度，注重细节品质，详细记录检查结果，做好卫生补差工作；实行客房分区域清洁责任制和超额计件制，提高员工工作热情和工作实效；规范各项操作规程，稳步提高工作效率。

2、设备设施方面：每天根据客房区域的硬件部分的实际情况，联系工程部或外来工程人员，针对性的进行维护和保养，提高客房设施设备的使用寿命和使用品质。

3、开源节流，降本增效，从点滴做起。客房部是龙泊水岸的主要创收部门，同时也是龙泊水岸成本费用很高的一个部门，本着节约就是创利润的思想，号召全体员工本着从自我做起，从点滴做起，杜绝一切浪费现象。例如：每天晚上根据住客实际情况调整楼层灯光；查退房后要求拔掉取电卡，关闭空调；房间空调均在客人预抵前开启等等节电措施，这样日复一日的执行下来，会为龙泊水岸节约了一笔不少的电费。

4、针对楼层服务班员工年龄偏大，用语存在不规范、不统一的现象，使用标准的岗位服务用语规范进行情景模拟演练；每天对楼层灯光，空调及夜床进行抽查。发现操作不规范、不科学的员工，将存在的问题加以分析，对员工进行重新培训，纠正员工的不良操作习惯。让员工切实的感受到培训对日常工作的重要性及实用性。

5、人员管理方面：秉公办事，坚持原则，坚信“服务无小事”，对于有损于龙泊水岸名义及利益的人及时上报部门经理，按部门制度处理，决不手软；关爱员工，把员工当成自己的亲人，拉近部门与员工的距离，起到承上启下的作用；以身作则，律人律己，明确自己的职位，起到表率作用。

在今后的工作中：

一、配合部门经理完成部门各项经营指标，做好管理工作。

二、大力提高人员的素质。从服务技能到各岗位的基础流程，结合实际工作给员工进行培训并考核。

三、通过培训工作提高在岗员工的工作技能、操作流程，加快操作速度，提高工作效率。

四、加大部门内部的质检力度，确保卫生、服务工作不出问题。

五、利用休息时间努力学习相关业务知识，把好的可行的东西尽快用到自己的岗位上。

酒店实践报告篇九

一、实践内容：

通过应聘为酒店（深圳民间瓦缸煨汤坊）的服务员，正式成为一名酒店员工，直接参与公司日常工作，在自身工作实践中，发现问题，提出建议，最后对全体公司员工进行问卷调查，在调查中发现的问题，提出有利管理的建议与意见，促进公司管理水平的提高。

二、实践总结：

实践目的：为了体会在社会中的工作生活，体验打工的苦与乐，为将来融入社会打下基础与作好心理准备；同时响应学校培养与提高大学生综合素质能力的精神，理论联系实际，学以致用，用所学的科学方法和理论去指导实践，与时俱进，我满怀信心地踏上了社会实践之路。

实践经历：这学期的暑假，我只身去了深圳，深圳是个人才聚集的地方，特区的经济很发达。因为父母都在深圳的原因，所以就把深圳做为我的实践地点；在深圳福田区的福华路，我找到了家江西系的酒店，应聘成为了酒店的服务员，从7月20日开始了为期1个月的打工生活。

在起先的日子里，我只是以观察熟悉为主，学会一些酒店的工作流程和服务的程序，经过我耐心的观察和经理及同事的细心教导与指引，我熟悉了我所要做的工作，其实说到底就是把顾客服务好，但真正要做好它并不是那么容易，它也象是人与人之间的一种交道，你要学会很多原则与方法。这当中多亏有同事们的帮助，让我得以应付我的工作。

我的工作主要负责大厅的顾客，有五个大桌和两个小桌，碗、筷、台都由我负责处理；另外一个重要任务就是送外卖，外卖都是周围的生活小区、写字楼、商场。

一个月的实习当中，我亲身感受着酒店的每一个管理层面，听说着员工们的苦与乐，结合着自己所学的知识，同时也发现了些问题，便试着向酒店管理层的提些浅薄的建议。

后来的工作中，我想到了用问卷调查的方式来反映酒店管理存在的问题，联系我工作中所发现的，打印了多份问卷，请员工们填写，我回收后总结了些问题与建议，提交给了总经理，希望对他有所帮助。

实习结束后，总经理给予了我1600的工资，这是我的劳动所得。实践成果：

社会实践的目的主要看你所学到的和所得到的，这是最重要的，而不在于你所从事着怎么样的社会实践。你做个环境的调查报告，也许对你并没有多大的促进作用，所以在社会实践当中有无对自己有所促进，才是此次社会实践的评价标准！

通过本次的社会实践我学会了很多，也体会和感触了很多，我相信这些东西都对我以后成长成才都很有帮助。我总结了以下几些认识：

1、所学知识要用到实际工作中，需实践的经验，要下大功夫。在当服务员的过程中，我总把自己当作是个管理者来看待公司的日常工作，从一个领导者的角度来考虑着一些问题，总想着用所学过的管理方法与经验运用到实际工作当中去，但我发现，储存在我脑中的知识少之甚少，即便是些管理方面的知识，都未能想起一些，更何谈得来运用。

2、生活是份责任，有苦有乐。我体验到了打工的乏味，每天重复着相同的工作，尤其是服务员每天都做着相同的程序，打扫卫生、摆台、收台、再摆台，服务顾客…一方面我回珍惜这份校园生活，另一方面我会向着那份社会中的生活责任做好准备，我迎接着那份重担，我相信乐趣无穷，工作的乐趣。

酒店实践报告篇十

酒店管理专业具有很强的实操性,那么在进行了酒店管理实践后,如何写报告呢?专业实践教学在整个人才培养体系中占据着重要的地位。本文是本站小编为大家整理的酒店管理实践报告范文,仅供参考。

一、实践目的与意义

2、了解酒店行业的基本状况,熟悉部门间的合作,增强团队合作意识,掌握丰富的酒店服务知识、培养随机应变的服务能力和热情周到的服务态度,将学习和工作相结合。

3、通过实践做到理论联系实际,充实和丰富所学的专业理论知识,培养发现问题、分析问题、解决问题的能力,为毕业后从事酒店服务与管理工作的打下基础。

4、建立自己个关系网络,学会如何做人,在实际工作中,不断发现自己的缺点和优点,扬长弊短吧,希望自己不断的提高和更好的发展。

5、在工作中学习别人的经验和其他同类学校同学的优点和长处,最后找到适合自己的工作方式,找到适合自己的发展轨迹。

二、实践单位与岗位

(一)实践单位介绍

广州中央海航酒店是一家四星级涉外酒店,位于广州市机场路之交通枢纽地带,火车站、地铁站、高速路出入口、白云山旅游区及中国出口交易会址近在咫尺,而距新机场仅20分钟车程,为您的吃、住、行、娱乐及商业活动提供了便利的

条件□xx年全新装修的酒店客房232间，处处尽见别具匠心，典雅的布置，一丝不苟的选料，贴心的服务，入住本酒店，您将体验到传统的亚洲式无微不至的照顾。设施齐备的大、中、小型会议室及大型宴会厅，可容纳10-500人不等，为您度身定做，提供高效、专业的宴会及会议服务，是您成功举办会议的理想选择。酒店京华厅主营粤菜，出自本地名厨的美味菜肴，精巧点心，令人倍感“吃在广州”果然名不虚传。步云阁西餐厅格调高雅，充满异国风情，展示着各色欧美佳酿琳琅满目。故乡屋-感受韩国饮食文化，室内装修别具一格，品尝特有的食趣和情趣。经过一天紧张的行程或会议后，最好的放松方式，莫过于充分享用酒店的室外游泳池，美容美发中心，桑拿中心，健身中心及夜总汇等各式各样的娱乐设施。曾多次接待过如中国体操队等国家运动队。

(二) 岗位介绍

客房楼层设台班，台班服务员的主要任务是掌握客情，做好服务、保障安全。台班服务员不得做与本职无关的事情，一定要掌握动态，详细做好台班记录，发现异常情况及时报告保安部，负责楼层(面)的日常服务接待及安全保卫生工作，为客人提供服务，按照来访登记要求，做好来访登记验证工作，熟悉楼层情况及客人出入房间等情况，做好文字记录。坚守岗位，积极配合公安机关的工作，根据规章制度来做事。

三、实践内容与过程

在广交会期间，我有幸来到广州中央海航酒店进行实践。10月11日，我们坐学校校车来到了中央海航酒店进行实践。在实践前，我们已经来到这里进行了面试，并分配好了岗位，一共有19位同学在中央海航酒店进行实践，9位同学被分配到客房部，3位同学被分配到餐饮部，3位同学被分配到前厅部，1位同学被分配到机动部队，而我就是被分配到客房部，岗位是台班服务员。11号中午，我们坐校车来到中央海航酒店，然后酒店的人力资源总监助理就带我们到员工宿舍。这里已

已经有二十多年历史了，所以已经有点残旧了，虽然宿舍条件比较恶劣，但我也会坚持下去的。到了下午，我们开始进行培训，培训工作分为三大块：一是人事部的岗前培训，主要是介绍酒店的概况，同时也对我们进行了员工素养及酒店管理制度的培训，这让我们对工作有了大概的了解；第二是消防安全意识培训，酒店特别安排了保安部的主管为我们现场讲解授课，让我们对酒店安全和消防常识有了更深入系统的了解；第三是业务技能培训，这一培训贯穿着我们实践的一个月，由部门负责人员为我们进行不间断的技能指导。首先由这里的员工给我们介绍海航集团的概况及各成员酒店，介绍了酒店的高层，之后进行了消防安全培训，消防部总管热情耐心地教导我们如何预防与处理特发事故，让我学到了不少防护知识和增强了安全意识。

10月12日，我们继续接受培训，上午由客房部主管教了我们如何整理好自己的仪容、如何礼貌用语、我们的工作任务与工作程序、工作中的规章制度与主义事项，还有一些基本的服务技能。虽然培训只有短短的一上午，但我从中获取了大量的知识。在培训中，我不仅学到了旅游从事人员所必须具有的礼仪，还懂得什么是正确的与客人打招呼、为客人指引方向的动作和走路姿势。虽然这些在别人看来是那么的简单，甚至不用学也会掌握。但在四星级的酒店中，你的一举一动都会影响了酒店的形象，所以每一个细节动作都要标准。

到了下午，我们培训的主要内容是如何清洁与布置房间。当了解到这个培训是，我感觉有点可笑，我们上了十几年的学了，也铺了十几年的床了，这还要培训？可是当一位客房服务员给我们进行示范讲解时我被震惊了，酒店铺床时每一步都有要求！整个铺床过程包括甩单、套被子并铺平、“三线合一”和套头枕套等都必须在三分钟内完成。首先甩单就很困难，一般要求是一次完成，并且保证床单的中线要和整张床的中线重合。为了练好这个步骤，我的手臂在经过一天的练习后已经直直的不能动弹了。第二步是给床单包角，将床单整齐地包进上下两个床垫之中，要求我们包的时候不能让床

单和床垫之间有空隙，否则床单将不能保持平整。接下来开始套被子，这个也很讲究，也很有技巧性，只要把被子和被套的角相对应然后用力甩几下就行，其它可以细节整理，应该主要的是被子的中线要和床单、被单的中线重合，这就是铺床过程中的“三线合一”。做完了这些，最后一步是把枕头放进枕套里，要保持饱满的一面朝向床尾，而且枕套开口的方向不是朝向墙壁就是窗户。

我发现客房服务员的工作还不仅仅是铺床那么简单。我们的首要任务即是清理客房。清理客房也是有一定规范可循的。首先进房间要先敲门，进门之后第一步打开窗户，然后收拾垃圾，倒掉。接下来就开始整理床，要撤下已经被客人用过的被子、床单和枕套等，按照铺床程序一一换上。这一切结束之后开始打扫卫生，要注意的是湿布一般擦木制家具，干布则擦金属和玻璃制的家具，每一个小地方都不能翻过，整体上擦拭次序呈环形，整个过程中还要把各种家具、器皿归回原位，还有检查房间里消耗了多少日常用品。很细节的事情如电话应该摆放在床头柜中间、放在便条纸上的笔头如何朝向和擦镜子时应注意斜着看几眼来检查镜子是否干净等等，在整个清理过程中都要认真对待。打扫过之后要用吸尘器清理地毯，这里还要让吸尘器的吸口顺着地毯的纹理移动，这样就既不会损坏地毯又能打扫干净地毯。最后一步就是把房间消耗掉的物品补上，如果有丢失的物品，既要纪录并上报主管。在客房部实践必须要有极强的安全意识，要知道最基本的消防知识。额外的，还应对酒店和所在城市比较了解，这样会为客人提供更多意想不到的服务，让客人更满意。为此我查阅了不少关于安全、酒店方面的资料。10月15日，是广交会的第二天，也是我真正上班的第一天，我的心情既兴奋有紧张，我对自己充满信心，我会努力做到最好。在台班这一职位是酒店与客人沟通的桥梁，由于我们面对客人时间是最多的，我们的服务工作好坏与否，是直接影响客人对酒店的印象。作为台班的主要职责是随时以笑容和招呼来迎接初次入住或从外回来的客人，为客人送行，为每一位在酒店住房时遇到困难而需要帮助的客人服务，登记外来来访人员，

和协助卫班的工作。虽然这份工作看起来这那么的简单和低等，但我能在工作中体会强烈的服务意识和殷勤的待客之道。站在广州中央海航酒店中，一种强烈的责任感就会无形将你包围。像迎接电梯，虽看似简单无用，但就因为一句简单的“先生，早上好！”或“good morning, sir!”一个充满阳光的微笑和一个极度关心的目光，就这些很基本的动作和简单招呼，却是让客人很贴心的服务，并提高酒店在客人心中的形象。

广交会期间，客流量激增，给广州的酒店带来了不少商机。酒店里的客房几乎都全入住了，酒店里人来人往的，而且大多数都属外国人，有巴西团、韩国团、土耳其团，着对我来说是一个巨大的挑战。很多外国人说的都不是标准的英语，再加上自己的英语能力不高，有时候沟通比较困难，但我不会放弃，坚决要为他们服务，我只好用到肢体语言，很多时候都能与他们沟通，满足他们的需要，客人们也会感到很满意，这对我来说是莫大的鼓励与支持。

10月15日到10月27日，我上的班次是中班，时间是下午三点半点至夜晚十二点，每天别人上班我就睡觉，我睡觉别人就上班。睡醒了就要准备上班了，那留给个人支配的时间更少。10月31日到11月4日，我上的班次是早班，工作时间是早上7点到下午三点半。每天六点钟起床，虽然是早了点，但自己也能坚持下去，做到不迟到不早退。虽然每日重复单调繁琐的工作，我就是每天帮客人按电梯、登记客人出入情况，显得枯燥乏味，但是工作也不能马虎，你一个小小的错误可能会给酒店带来巨大的麻烦或损失，所以必须认真完成。一直以来，我都是依靠父母的收入，工作以后，我才体会父母挣钱来之不易，而且要开始有意识地培养自己的理财能力。这一次的广交会实践我看见很多的外国人与他们沟通我才发现英语水平有待提高，但经过了这次实践让我的口语提高了不少。

我在客房部这两个月的实践中明白，客房服务员的工作量是

很大的，另外，客房部的领班、主管和经理都是从基层服务员干起一步一步走上来的，对基层工作很了解，也很熟练，主管就曾亲自给我做铺床示范，动作麻利。而且，每当酒店接待重要客人时通常是主管甚至经理亲自整理打扫客房，丝毫不疏忽。从这里看，实践和细节是贯穿酒店每个员工很重要的东西在领导的指导下逐渐成长的，我十分感谢领导们在我身上所作出的付出。

四、酒店存在的问题与建议

(一) 提升软件上的服务能力

纵观酒店行业，我国的酒店在硬件上的设施设备可与国际酒店媲美，但是在软件上还与国际先进水平存在一定的差距。对于酒店等服务行业来讲，服务质量无疑是企业的核心竞争力之一，是企业的生命线。高水平的服务质量不仅能够为顾客留下深刻的印象，为其再次光临打下基础，而且能够使顾客倍感尊荣，为企业树立良好的品牌和形象。广州中央海航酒店也应该跟紧行业新风，提高服务质量，增强服务员的主动服务意识，加强对新员工的培训和对老员工的跟踪培训。不断提高和改善他们的业务素质 and 水平。

(二) 建设酒店文化

酒店里无所不在的是服务文化、礼仪文化、地域文化、饮食文化、解困文化等等，在酒店里所有的工作人员都是主人，所有的宾客来到酒店都会对酒店和酒店人产生或多或少的依赖，除了在接受服务的过程中接收文化或知识，他们还在遇到困难时向酒店人寻求帮助。因此，我们可以说，酒店是一个到处充斥着文化和知识的场所。于是，在这里工作的人们必须更有知识、文化和涵养。宾客在品尝一道菜式，而耳边是服务员小姐用甜美的声音介绍有关菜式的知识，包括起源、流传、特色、新意等等，不仅更增添了品菜的乐趣，也让客人接收到一些新的知识和信息，让他们从另一个层面上觉得

不虛此行。

五、实践收获与体会

通过这次实践，我比较全面地了解了酒店的组织架构和经营业务，接触了形形色色的客人，同时还结识了很多很好的同事和朋友，他们让我更深刻地了解了社会，他们拓宽了我的视野，也教会了我如何去适应社会融入社会，与他人相处的人生哲学。我最大的收获有以下几点：

(一)服务意识的提高

(二)服务水平及专业知识的提高

经过了一个月的酒店实践，使我对酒店的基本业务和操作有了一定的了解，礼貌是一个人综合素质的集中反映，酒店更加如此，要敢于开口向人问好，在向人问好的过程中还要做到三到：口到，眼到，神到，一项都不能少。对于客人的要求，要尽全力去满足，尽管有些不是我们职责范围的事情，也要尽力帮其转达；尽管有些要求不合理的不能办到，都要用委婉的语气拒绝，帮他寻求其他解决方法。印象最深的是为酒店的日本客人服务，他们通常是不太会说英语的，所以，我们要从他们的动作和片言只句中猜到他想要做什么并快速帮他办好。

(三)英语水平的提高

(四)发现问题、分析问题、解决问题的能力不断提高

在工作中不断的提升了自己的观察能力，从刚开始的懵懂到现在走进客房什么样的人有什么样的要求的预测能力不断提升，并对一些客人的投诉问题懂得倾听，甚至可以适当的解决该问题，有些客人也成为了我的朋友。在解决问题中不断提高自己在工作生活中的处事能力。

但同时也发现发现了自身的不足。在语言表达能力上依然是无法流利的与客人进行交流。在客房部接触的客人多种多样，几乎世界各国的客人都可以接触到，由于自身的英语口语能力并非十分好，所以造成了与客人沟通上的障碍，只能用几句简单的英语与客人交流，很多情况都是听明了客人说什么但不知怎样用英语表达。并且由于自身的酒店工作经验不足，很多时候都不知道如何应对客人提出的各种要求，导致工作上出现各种小错误，为同事带来了许多不便，不过，错误并不可怕，最重要的是做错事要及时改正并能引以为戒，不再犯同类错误，有错误才会有进步。因此，我经常向同事请教，虚心向同事学习，不断进行反思和总结，积累经验教训，努力提高自己的应变能力和沟通交流能力，争取把工作做得更好。

通过这个月的实践，让我对酒店有了更深的认识，也有机会把自己在课堂上所学的理论知识运用到实践中来，初步体验到服务人员的艰辛与不易，也体会到收获的快乐。并且对这个酒店的现在和过去也有了一个更深刻的了解和认识，其对经营理念，文化建设也有了一个更深刻的了解，对整个酒店业的动作及经营管理有了一定的认识；还有，在人际关系如此复杂的单位里我处理好了如何与领导与员工相处的方法，并且从领导的身上学到很多东西，领略他们的风采及他们对每个人不同的待人接物的方法。虽然广州中央海航酒店尽管在管理上还存在着有些不足，不够完善，企业文化还有待建设等问题，但我相信随着，随着酒店在内部管理体制上的改革，广州中央海航酒店定会加日升天，蒸蒸日上，同时也深深祝福广州中央海航酒店明天更加辉煌灿烂！

实践生活并非学校生活那么的单纯，老师的淳淳教诲，同学之间的相亲相爱，都是那么的真诚，而现在，我们重返校园了，所以只能加倍努力地学习以前所学不到的，以后来适应工作，适应以后的生活，实践，其实就是一个能够让我们更加锻炼自己各方面能力的大舞台，所以为了在这个大舞台上更加地展现自我，抓紧每一分钟，给自己充充电吧！

一、酒店管理实践的收获

(1)、服务意识的提高

对于酒店等服务行业来讲,服务质量无疑是企业的核心竞争力之一,是企业的生命线.高水平的服务质量不仅能够为顾客留下深刻的印象,为其再次光临打下基础.而且能够使顾客倍感尊荣,为企业树立良好的品牌和形象。通过酒店组织的培训和平时部门的强化练习,锻炼了我的服务意识,养成了面对客人泛出微笑的好习惯;学会了用标准的礼仪礼貌待客;明白了学好外语的重要性。

(2)、服务水平的提高

经过了六个多月的酒店实践,使我们对酒店的基本业务和操作有了一定的了解,礼貌是一个人综合素质的集中反映,酒店更加如此,要敢于开口向人问好,在向人问好的过程中还要做到三到:口到,眼到,神到,一项都不能少。对于客人的要求,要尽全力去满足,尽管有些不是我们职责范围的事情,也要尽力帮其转达;尽管有些要求不合理的不能办到,都要用委婉的语气拒绝,帮他寻求其他解决方法。印象最深的是为酒店的日本客人(大多数是来自酒店大客户——本田公司的)服务,他们通常是不太会说英语的,所以,我们要从他们的动作和片言只句中猜到他想要做什么并快速帮他办好。例如:当客人用蹩脚的英语说airport时,就要猜到他是想到机场,要我们安排免费的送机服务,接下来就要为他们提供乘车预约表并接受他的信息再交由主管排车了。

(3)、服务能力的提高

1、迎宾、问候客人:当一切准备工作全部就绪后,要在预订前的15-30分钟站在包房门口迎接宾客的到来。当客人来到时,要微笑地问候客人,知道客人名字的要叫姓名去称呼客人。

2、拉椅让座:当客人进入房间后,要主动为客人拉椅让座。不用为全部的客人都拉椅让座,但一定要为女士或者是被邀请的贵宾服务。有小孩子的,要主动询问是否需要婴儿椅。

3、派送香巾:将已折好的香巾放入香巾托,服务于客人的左手边。并说:“对不起打扰一下。„请用香巾”。如知道客人姓名,要说:“王总,请用香巾!”

4、服务茶水:将口布折成正方形放于一骨碟中,将茶壶放到口布上,拇指扣于壶把上,其它四指接于骨碟盘底,站在客人右手边一只手为客人倒茶,并说:“对不起打扰一下。„请用茶”。如知道客人的姓名,要说:“王总,请用茶”。在倒茶之前一定要先说“对不起打扰一下”来引起客人的注意,否则客人不小心会碰到茶壶造成烫伤。

5、呈递菜单并点菜及酒水:询问客人是否可以点菜,并将菜单交于主人。向客人主动推荐特色菜或者是当天的厨师精选。推销各种酒水及向女士儿童推荐软饮。询问是否可以起菜:对于集团内部宴请或者是常客,可能会早已通过电话预订的形式提前制订了宴会菜单,所以可以直接向主人询问是否可以通知厨房开始做菜,如有VVVIP,同时要问主人是否要求分餐;如要求,有果盘的话,要通知厨房按人数准备“个吃”。同样要向主人推荐各种酒水及饮品。

6、下点菜单及酒水单:将客人所点的菜品和酒水项目分别开在点菜单上(酒水一份,菜品一份)。每份一式四联,一联交厨房或者吧台(菜品交厨房,酒水交吧台),一联交前台,一联交传菜,一联自己留底备查。

7、服务酒水:如客人有特殊要求的话,按照客人的意思分先后顺序斟倒。如客人没有要求,则按照先女士儿童、主宾、后主人的顺序顺时针斟倒。倒酒时酒瓶要有余底,不要全部连底倒完。

8、上菜服务(分餐):上菜时,要在客人比较稀疏的地方上菜,或者选择不重要客人的位置;上汤时,将汤上到桌上后,要向主人询问是否需要分汤;对于分餐的客人,每次要将菜品上桌后报菜名,给客人做一个展示,按人数将其用骨碟分餐。给每人上菜时再次报菜名,并请客人慢用。所有菜品全部出完后,要向客人说明:“您的菜已经全部上齐了,请慢用!”

9、餐间服务(更换烟缸、骨碟、倒酒):烟缸里每两个烟头就更换一次;及时续倒茶水;客人吃完带骨或皮壳较多的食物后就更换一次骨碟;上果盘之前更换一次;客人举杯喝酒时,要马上手持酒瓶准备续斟;有vip客人且人数较多的时候,包间至少要有两个服务员在服务;如果所点的酒水已喝完或马上喝完,要马上问主人是否要再加。

10、结帐:集团内部高层可到前台签单,但要注意提醒;正常客人结帐,到前台拿帐单到主人面前,不要当着众人面大声报价格。寻找适当的机会向客人询问用餐满意度,将客人意见及时反馈给服务经理。

11、拉椅送客:客人起身要离开时,要马上上前帮女士或贵宾拉椅,然后到包间门口送别客人,并感谢客人的光临。然后以最快的速度检查一遍桌面上是否有客人落下的物品。

12. 餐后整理工作:归整坐椅,清洁地面卫生;收台:先收口布、香巾等布草制品,再收酒杯等玻璃制品,最后收瓷器制品,将垃圾各脏餐具运送至洗碗间,将玻璃转盘从桌上搬下清洁,收掉脏台布。

二、酒店管理实践的体会

1、酒店服务业是社会文明的窗口

随着社会经济的迅猛发展和人们生活水平的不断提高,酒店行业获得飞速发展。虽然酒店的规模大小、档次高低、服务水

平、管理质量等参差不齐,但从近几年酒店行业发展状况和经济效益来看,酒店的规模越大、档次越高、服务质量越好,其经营效益也就越高。因为随着经济的发展,人们的道德素质、精神文明也不断提高,同时,对这个行业的需求和要求也越来越高,因此,越是高档次的酒店,越是宾客盈门。这反映出酒店服务业已成为社会文明的一个重要窗口。

2、服务质量是酒店管理的核心

酒店的服务质量是酒店日常管理的中心工作,全体员工都要有质量意识,管理人员更要树立服务质量观念。只有在质量观念上牢牢扎了根,才能在日常管理中把质量真正当成企业的生命线。服务质量是指酒店提供的服务在使用价值上(包含精神和物质)适应和满足客人需要的程度,既要具有物质上的适用性,如设施设备、菜肴质量的优质,又要具有精神上的适用性,如良好的酒店气氛、服务劳动、员工精神状态等。服务的使用价值适合和满足客人需要的程度越高,服务质量就越好;反之,则服务质量就越差。要提高服务质量,就要提高服务的使用价值的质量。酒店服务质量的提高,质量观念是前提。

在饭店的任何一个角落都是彬彬有礼的服务人员,规范的操作、职业的微笑、谦恭的神态,让客人无时无刻不受着礼仪文化的熏陶。处于社会中的个人永远都在受着周边人的影响,所谓人以群分,礼仪文化不仅使饭店人素质提高,也在有益地影响着客人,提升着整个社会的素质与涵养。新到一处,客人落脚饭店,总是迫不及待地想要多了解当地的地域文化、风土人情、景观特色。饭店人对此都应非常熟悉,饭店只是一个单体的建筑,只有在地域的大背景下,他才有了厚重的底蕴,有了文化的背景。对于外地客人而言,他们来到这里或者为了这个地方的景观特色,或者为了商务办公,基本上不会冲着一个人单独的住宿环境而来。因此饭店需要有一种功能,能够凭借地主的身份为客人提供尽可能多的方便。比如介绍当地的旅游资源,比如在当地进行商务办公的路径指点。这样,饭店才真正成为地方与外界沟通的一扇窗。还有一种称之为“解困文化”,也就是

帮助客人解决难题的知识提供能力,金钥匙文化就是典型,满意加惊喜,完成不可能完成的任务。

共3页, 当前第1页123