

# 2023年酒店值班经理述职报告内容 酒店 经理述职报告(优秀7篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

## 酒店值班经理述职报告内容篇一

尊敬的领导：

20xx年，是我任xx酒店总经理的第四个年头。回顾走过的路，再看看今天的酒店，虽然一路走来很辛劳，但我仍然感到由衷的欣慰。因为一份耕耘一份收获，我的付出有了收获，我的努力有了回报。四年来，我以酒店为家，兢兢业业，励精图治，与酒店全体员工齐努力共奋进，终于让酒店起死回生，稳步前进，连续四年来都取得了良好的经济效益和社会效益，职工福利得到大幅度提高，酒店硬件设施得到全面改进，服务功能不断完善，酒店知名度和美誉度得以提升，综合经营环境得到较大改善。20xx年，酒店经济效益又创下了历史新高。在成绩面前，我戒骄戒躁，保持清醒头脑，制定了20xx年个人工作目标：现将一年来的工作述职报告如下：

经过深入学习和广泛征求意见，积极开展自我批评，清楚地看到了自己的问题和不足。经过深刻地剖析自身存在的问题的内在原因，进一步明确了整改方向，并决心加强学习，增强本领，切实改变工作中急躁情绪，谦虚谨慎，廉洁自律，与酒店全体干部员工共同学习、共建和谐、共创辉煌！

### 1、综合环境整治。

20xx年初，应市政府领要求，按时拆除了酒店停车场前两栋

有碍景观、破坏酒店整体风格的建筑物，完成了近xx平方米的草坪绿化，还建公共卫生间，新修建商务中心，办公区域全部进行了装修，修建专用的有毒有害废弃物存放点。改造一号楼工作间，投入资金xx多万元。

## 2、高压供电扩容工程，新建太阳能中心供热工程

酒店的两台锅至今已使用十六年，远远超过使用年限，存在着巨大的安全隐患，如发生安全事故，其损失不可估量，也达不到环境治理体系的要求，运行成本高，年消耗成本达xx万元。经工程立项后，通过经理办公会研究决定酒店办公室和工程保障维修部共同负责太阳能工程前期市场调查、方案设计、工程合作意向的商务洽谈。在x月下旬召开的专题经理办公会上确定了xx公司为太阳能供货及施工单位，工程费用xx万元。我对工程提出了具体要求：确保工程质量，满足酒店热水供给需求，售后服务及时周到，工程费用全包干，不再发生其它费用。现在，太阳能中心热水器供热效果良好。

## 3、网球场修复

酒店网球场自建成后一直闲置，荒草丛生。为了增加酒店娱乐功能，投资近xx多万元对网球场地面、防护网、照明灯进行了极具专业性的修整，效果良好。

4、烫平机、烘干机、蒸饭车的购置、床上用品的更新。新建了太阳能中心供热水系统，原燃气型烫平机、蒸饭车等设备不能使用，酒店投资xx万元购置了烫平机、烘干机各一台、蒸饭车x台。另外，投资xx万元更新了全部床上用品。

## 5、消防设施的维护与更新。

1、加强营销宣传，提高酒店知名度，拓展客源空间

2、加强日常治理，提高服务质量，提高治理水平。

### 3、以创建活动为契机，营造良好的自然与人文环境

20xx年，酒店完成了全国文明风景旅游区、全国文明城市、省级卫生城市的创建活动，环境治理体系的复评、饭店复核。在会议上，我一再强调：“检查不是坏事，这是对我们各项工作的检验和提高。我们的硬件设施比不上别人，但我们拥有得天独厚的自然环境，假如我们不把美化环境的工作做足，不发挥好、不利用好这个优势，我们就再没有任何吸引人的地方了。”

20xx年，在酒店全体员工共同努力下，克服了诸多不利因素，非凡是原材料涨价造成成本加大以及各项费用增加，但酒店还存在着一些制约经济增长的因素：酒店整体硬件设施的档次有待进一步提高；劳动用工日益紧张，劳动用工将成为瓶颈。酒店如何发展、如何走下去，走向哪里是我永远的研究主题。我们要学会分析，一分为二的看问题，看清自己的优势与劣势，找准自己的立足点。我认为：

酒店今后的发展目标就是：抓住时代发展机遇，将酒店建设成一个集会务、商务、度假于一体的四酒店，全面打造xx当地知名品牌。切实做到：治理专业化。建立行之有效的指挥、执行、监督、反馈四大治理系统；服务个性化。以标准化、规范化服务为基本，努力追求服务的个性化，以此赢得的利益空间；经营特色化。酒店有着丰富的会务接待经验，我们要把会务接待做成特色，做成专业。

20xx年，我将按照市政府提倡的政事分开、政企分开、立足于自收自支、效益好的多做贡献的原则，努力探索新的治理模式、运营模式，打破旧的分配制度，建立新的激励机制，完成大厅的装修改造及会议室扩容改建装修改造工程，招商引资新建别墅的`新建工作，创造酒店新的辉煌！

述职人□xxx

20xx年x月x日

## 酒店值班经理述职报告内容篇二

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好！

时光飞逝，转眼间20xx年即将过去。我在这里向大家提前拜个早年：祝大家新春愉快，合家欢乐！

我在我们公司已工作24年了，可以说是个实实在在的老员工。我在餐饮部、行政部、采购部、物业部、客房部都呆过，负责相关的主要业务。特别是客房部，我工作的时间最长，有12年。经过多年的工作历练，我们对酒店的业务工作能够做到心中有数，成竹在胸。这次，重回客房部服务，是承蒙领导对我的器重，把酒店改革后的重任交给我。

起初，我也曾犹豫过，比我优秀的人才到处都是，我能担此重任吗。见我犹豫不决，总经理专门找我谈话，表达了事件的紧迫性犹如救火一般，希望我挑起这个重担，帮酒店渡过难关。作为一名老员工，酒店遇到困难需要我的时候，我是义不容辞的。我决定接下客房部经理一职。

在辛勤忙碌的一年里，我首先很感谢各位领导对我的关心和指导以及各位同事对我的支持和帮助，特别是公司开业前期，为给客人营造一个干净、舒适、美观的休息场所，新老员工辛勤工作，不分昼夜，忙前忙后地布置酒店。现在，我借此机会，向大家道一声谢，“谢谢大家对我工作的支持。你们辛苦了，你们才是我们长安酒店的功臣。”

今年上半年，我主要负责酒店的采购任务。每次接到任务，我都会通过各种渠道了解物品的市场信息。经常来回跑市场，为酒店采购品质优，价格适中的商品。特别是三月份酒店装

修期间，采购任务量大、任务重。我经常开车跑市场共20多次，经常是早出晚归。而且，我们只有两个人，我既当司机，又当采购。其中的辛苦，不言而喻。但为了公司，我毫无怨言，即使牺牲休息日，也要确保采购工作的顺利完成。

我们酒店开业前期，一切都处于一片空白。首先，酒店装修后，设备、家具的配置和酒店的卫生打扫是重点。我积极组织新老员工完成客房清洁工作。坚持白天打扫，夜里搬运家私、设备。通过大家的不懈努力，以昂扬的斗志，勇于拼搏的精神，顺利完成了酒店的客房布置任务。然后是对新员工的培训工作。酒店开业，新员工占绝大多数，为了让他们按时能够上岗。我们老员工一辈在这里是费劲心力，每天不仅要坚持上班，休息时间还要不顾疲惫，为新员工培训。我要特别感谢客房部的李亚妮、南非连。因为有你们精心的指导，培训工作完成得很顺利。我们的新员工都能够在酒店试营业期间正常上岗，没有出现任何差错。

一是完善客房部管理制度，通过精心、全心、贴心、耐心、热心的服务提高整体服务标准。带动员工的工作激情。二是加强对客房卫生质量的监督，务必保证客房的干净、整洁。三是开源节流、控制物品损耗，强化员工的节约意识。四是取消楼层台班，成立服务中心，便于管理，提升服务质量，节约经费。五是保障入住客人的安全，做好消防治安工作。

回顾一年的工作，工作中的风风雨雨时时在眼前隐现。虽然工作取得了一定的成绩，但我也认识到工作中的不足：一是客房的卫生检查制度仍需加强，走动式管理坚持落实。二是员工个人的综合素质和服务意识还有待提高。三是对突发事件的处理不够完善，应变能力有待加强。四是日常对客户服务当中，员工服务技巧不到位。

总结过去，展望未来，今后，我会努力改进上述的不足，在自己的岗位上认真履职，改进措施，做好客房部的管理工作。争取给客户营造一个温馨、舒适、干净、美观的住宿环境。

以上是述职汇报，请各位领导评议，欢迎对本人工作多提宝贵意见，并借此机会，向一贯关心、支持和帮助我工作的各位领导和同事表示诚挚的谢意。

## 酒店值班经理述职报告内容篇三

本人生于19xx年1月，中共党员、本科文化□xx年委派到酒店进行筹备开业至今，先后担任康体部经理□xx年受酒店委派，去深圳富苑和珠海怡景湾大酒店学习半年，回来后任客房部经理和物业部经理□xx年度被酒店评为先进经理，现任康体娱乐部经理和物业部经理。

回顾过去的一年，酒店在董事会的正确领导和全体干部员工的努力下，酒店的经营业绩是有目共睹的。认真学习理论、积极履行职责，同时也在工作中积累了一定的管理经验和工作经验，具备了较强的业务能力和实际操作能力，下面我就从以下几个方面作简要的述职汇报：

能够在员工心目中树立服务意识，身先士卒、甘为孺子牛。同员工一起在工作中感受乐趣，在奉献中展现自我的人生价值。培养员工吃苦不叫苦、有难不怕难、有累不喊累、受气不赌气的工作作风，特别是在圣诞和春节前后，大厅的包场一天翻台高达三次之多，带领全体员工加班加点，能较好的完成各项接待任务，做到让租赁单位满意。

除此之外，确保每周能用8小时学习业务知识，服务技能，职业道德，英语等在岗培训，提高了员工的整体素质和业务技能，更养成了一个好的习惯，不懂就问，不懂就学，真正做到学有所用；坚持每日班前会，及时将酒店例会的具体内容传达给全体员工，确保政令畅通。

今年开春以来，由于受大气候的影响，对娱乐行业冲击比任何一次都大，持续的时间又长，几乎到了停业的状态，效益急剧下滑。针对现状，四月份经酒店高层领导审议批准，娱

乐部改变了原有的经营模式，包房价格进行了大幅度的调整，同时推出了厅房dj服务，即一人一房、专人点歌、跟踪服务。不仅得到了客人与业主方的一致好评，还达到了与客人沟通的目的，保证了服务。并相继推出一系列促销活动，力争营业收入上一个新的台阶。

转变经营模式后，全体员工发扬“比、学、赶、帮、超”的精神，相互鼓足了干劲，都希望抢先适应新的经营管理模式，仅仅三天就达到预期的效果。

工作中我们一是注重培训，规范服务流程，提高了服务员的服务技能和工作效率。

二是注重员工的思想品德教育，特别是对新员工采取一帮一的教育方式，真正让他们感受到集体的温暖。

三是建立客源联系体制。经常性对老客源进行拜访，并对厅房dj每个月下达订房任务。四是部门节能降耗，消防安全工作由专人负责，真正做到不浪费一度电、一滴水，消防安全隐患绝不过夜。五是集思广益、博采众长，部门每月举行一次座谈会，收集员工对工作的意见和建议，进而改善我们工作中的不足。

- 1、进一步加强业务知识的学习，重“内涵”，进而提高个人的综合素质。
- 2、加强与职能部门的协调，力争创造一个更好的经营环境。
- 3、加强与部门之间的沟通，进一步提高工作效率。
- 4、针对娱乐这个特殊行业，定期进行市场调查，有效地开拓娱乐市场。

各位领导、各位同仁：非常感谢你们在过去的岁月里对我工

作给予的关心指导、支持和帮助。投入才有回报，忠诚才有信任，主动才有创新，坚毅才有作为。我坚信一条真理：“律己足以服人、量宽足以得人、身先足以率人。”在今后的工作中，衷心希望大家对我提出宝贵的意见和建议。我将努力增强工作的主动性，科学性和预见性，为酒店的发展做出更大的贡献。

## 酒店值班经理述职报告内容篇四

尊敬的领导：

为进一步搞好本部门的营销工作全面了解掌握我酒店以及本土酒店业的市场态势，我部对本酒店以及周边市场进行了一系列的调查。目的是希望了解我酒店的经营状况以及周边市场情况，以便于为酒店的经营管理提供参考，也为我部更好的开展工作提供详细的的第一手资料。

酒店开业以来，营销部在进行客户友好拜访的同时也有选择性鉴定了一大批消费协议。结合目前的协议客户来我酒店消费情况我部进行了一系列的调查，在现有的协议客户中仅有大概一半的客户前来消费。较前期有下降趋势，客源的流失使我感到营销力度的不足，在新增协议客户的同时忽视了老客户的回活力度。在工作范围上自我造成了一定的局限性。因此我部决定将建立完善的客户档案资料，在稳定现有资源的同时，对已签协议后没来消费或者以前经常来现在很少来的客户加强联络，进行回访，建立起与客户之间的良好合作关系，进而和客户成为朋友以达到使其前来消费得目的。

在进行市场调查客户回访的同时我部也要征询和听取客户所反映的信息与意见。这些有助于我酒店进行自我完善。酒店业务发展的迅猛的，业态结构呈梯对式。酒店业的发展形势也出现了一片繁荣的景象，但同时也出现了供大于求的局面。市场份额的不足也同时制约了酒店业的发展，纵观本土市场我们不可忽视在我酒店周边的中小型宾馆。虽然它们在硬件



上有一定不足。但他们拥有一大批忠诚的客户，并在价格上也占有相当大的优势。

市场竞争是残酷的，我们店的规模以及装饰风格以及形成一定的模式。目前的当务之急是如何稳定现有资源增加新的资源。硬件对酒店的档次起着重要的作用。而软件的开发管理与利用和服务质量的好坏则是酒店赖以生存的支柱。软件所指的及人才酒店业的完善就是人才的竞争。有竞争才会有发展。因此我酒店要占领市场更好的发展，首先就要注重人才的培养注重员工的培训，全面的提高员工的素质。服务技能技巧和服务意识。从而使我酒店真正达到星级水平。给客人温馨舒适的感觉，留住客人的目的。从而达到经济效益与社会效益双丰收的经营目的。

综上所述目前的当务之急是提高员工的整体素质和服务意识，为客人提供特色服务。（餐饮特色和服务特色以及酒店特色）个性化服务针对性服务，以及亲情化服务。始终坚持\_\_\_\_的服务原则。通过优质服务来达到真正意义上的星级水平，从而达到赢的顾客占领市场开拓市场新的资源，打造最新的花源品牌形象和营造花源企业文化，占领市场的最终目的。

酒店经理述职报告4

## 酒店值班经理述职报告内容篇五

尊敬的领导：

您好！

在后勤集团党政班子的正确领导下，在社会各界人士的支持下，本人在工作中能够严格要求自己，把“一切为了宾馆公司的发展”作为工作的宗旨，坚持“以人为本，服务至佳”

管理理念，踏实工作，尽职尽责开拓宾馆事业，使自身建设和各项工作都取得积极成效，较好地完成了各项工作任务。勤奋的工作，创新的汗水，忘我的付出，骄人的业绩，使宾馆人得到了业内人士的尊敬，集团领导的肯定和社会各界人士的认可。现向各位领导及同仁述职，请大家审议。

本人在思想上注意加强自身道德修养，开拓创新开展工作。严格要求自己，时刻加强学习与时俱进，在党员和群众中起到了党员的模范带头作用，提高自身素质。

回顾过去的一年，我认为工作岗位没有高低之分，一定要好好工作，不工作就不能体现自己的人生价值。工作中我注重把握全局能力和科学决策能力，较好地指导了各项工作的开展。并且注意把握好三点：一是从宾馆实际出发确定思路。无论是制订长远规划，还是确立近期目标，都要贯彻实事求是的原则，在结合上动、做文章、下功夫，贴近本地区和宾馆实际，使其具有针对性和可行性。二是立足宾馆全局把握思路。强调从宾馆全局上把握工作思路，就是要有大局观念，不仅正职要站在领导角度上筹划工作，还要站在其他副职角度考虑问题，确保各项工作协调发展，整体提高。三是要保持相对连续的思路。要用辩证的观点对待过去的工作思路和工作方法，做到扬长避短，合理取舍，保持工作的连续性。对符合本地区宾馆实际、切实有效的工作思路和方法，要继承和发扬。凡是被实践证明是正确的思路或规划，都应毫不犹豫地继续贯彻，保持相对稳定，在继承中发展，在稳定中完善。

### 一是重视员工发展强化员工技能培训

在工作中，重视员工的思想和发展，培养员工的团队和合作精神，培养员工的民主和平等意识，加强员工的纪律与规范观念的养成，可以达到充分调动员工的工作热情，提升企业文化水平的目的。宾馆给员工最大的财富是管理与培训，而员工在宾馆中最大的收获是经历和成长，激励员工在工作中

努力表现自己，审视自己的行为，使服务与责任结合，使学习与工作结合，让努力在成绩中体现，让成长挂靠于宾馆的发展，是宾馆前进的不竭动力。

全年常规培训常抓不懈，坚持每周召开例会，思想学习多次，专题培训14次、入职培训2次、讲座8次、外出培训4次、4次，每次的培训方案都是精心制定的，过程的实施使是复杂艰辛的，跑部门、找名师，有的时候吃不上饭，有的时候要看别人的脸色，有的时候工作陷入到困境，种种困难，磕磕绊绊，但坚持过后，看到员工的成长和进步，看到宾馆经营效益提升，那份酸甜苦辣就被调和成雨后的彩虹，让人欣喜和愉悦。当然，注重员工思想建设和技能培训是一个漫长的过程，我们需要更多的时间去磨合、去修炼。

## 二是加强基础设施建设提高宾馆竞争能力

随着社会经济的快速发展，顾客的消费水平和口味也在不断提高，为了满足顾客的消费需求，实现公司的可持续发展，各宾馆酒店根据经营工作的需要投入大量资金进行了硬件的装修改造。北宾馆今年投入220万，对宾馆原c间全面改造，同时投入3万多元，对宾馆简易沐浴间进行改造，安装了玻璃沐浴房，并完成消防支队要求的消防系统的安装。华宾馆投入20多万元，对客房的家具、电视、灯具、淋浴喷头、床垫等硬件设施进行了一系列的更换，客房的舒适度得到很大提高。硬件设备的改造，使宾馆在行业中的竞争实力得到增强；服务能力的提升，使顾客在消费中的享受心情得到满足。在赢得了客人的赞誉的同时，也取得了较好的经济效益。

## 三是打造安全稳定环境再创效益新高

在食品卫生安全方面，严把进货、验收与存储关，控制好生产、制作与出品，同时，对餐厅食堂食品卫生方面给予了重点盯防，达到区防疫部门要求。

在治安与消防安全方面，坚持对安保人员进行岗位培训；坚持保安巡检；坚持对配电箱等重点部位检查；坚持对员工宿舍的检查；按照消防安全“四个能力”的要求来开展工作，通过对员工不断的培训和考核，让宾馆人熟练掌握、技防操作、预防，并层层签订了，确保宾馆平安。

在前台方面落实财务规定和安防规定，在会议接洽上对参会单位、会议内容实行了审核制和准入制。

通过上述措施，宾馆在安全稳定环境中经营效益再创新高，北宾馆客房、茶坊20xx年x至x月实现产值661万多元，比去年同期增长17%，餐厅实现产值92万多元；红瓦宾馆20xx年x至x月实现产值410多万元，比去年同期增长6.4%，华宾馆20xx年x至x月实现产值194万多元，比去年同期增长18.8%。

宾馆工作虽然没有有些部门诱惑大，但是，本人到宾馆工作以来，始终重视廉政工作，从未放松对自己和员工们的要求。一是一年来，我时时处处按照党风廉政建设责任制和党的组织纪律从严要求自己，自觉抵制不正之风，提高政治鉴别力和防腐拒变能力。二是坚持理论学习，不断增强政治敏锐性。建立并坚持执行每周三上午固定学习制度，组织员工开展多种形式的集体学习活动。注重把工作和党风廉政建设结合起来，通过建立健全各种管理制度，约束和规范工作人员言行。三是坚持民主集中制，注意维护领导的权威。作为宾馆经理，本人始终重视维护领导班子的团结，对于宾馆里的重大事项均由领导班子集体研究。

过去的一年里，宾馆的品味得到了提升，宾馆的管理得到了深化，宾馆的市场得到了拓展，宾馆的文化得到了积淀，为使企业在良性的发展中继续快速前进、健康发展，为了确保宾馆利润、员工收入的增加，提升宾馆品牌服务，我深知自己责任重大，为此，我将一如既往的工作，为宾馆的明天谱写新的篇章。

述职人□x

20xx年x月x日

## 酒店值班经理述职报告内容篇六

尊敬的各位领导：

我叫xxx□非常感谢上级领导对我的信任，这次安排我向xxxx国际酒店陇御宫水疗会所述职，既是对我履行职责的监督，也是对我个人能力的一次考验，更是对陇御宫水疗会所的高度重视和支持，我将利用这次述职的契机，认真总结自己以前的工作经验，不断改进工作，思想进取，更好的履行职责，为公司的长期发展提供策略，为企业的繁荣尽我微薄的力量。

对于我个人将进入陇御宫水疗会所来讲，这将是一个充满挑战和机遇时机，我将利用这次机遇努力工作，认真学习并用自己所学的专业知识和实践经验努力打造出一支优良的服务团队，为实现自己的目标而奋斗，为公司创造利润的最大化而奋斗。下面，我就我担任xxxx国际酒店陇御宫水疗会所经理一职的工作情况，做一个简单的汇报，请各位领导审议及指正。

1、我上任以后将认真贯彻执行公司的工作方针和总经理的各项工作安排，在自己的职责范围内组织经营活动，保证水疗会所的.正常营业。

2、组织员工开展前期工作培训，增进员工对公司的了解便于日后工作，提高员工修养及精神面貌，减少事故的发生，使工作更出色，增强员工的纪律性降低员工流动率，能使员工自信心更强，提高团队合作协调能力，让员工熟练掌握各岗位职责和服务流程，从而为客人提供高标准的服务质量做努力。

3、抓好员工队伍的思想建设，熟练掌握员工的思想状况，培训考核和选拔人才，通过组织员工活动，增强对公司的凝聚力，激发员工的工作积极性。

4、建立健全各部门岗位职责、奖惩制度、员工福利待遇及员工守则。

1、经营规划的准确与否是公司成功的关键，对公司未来的发展方向起决定的作用，我们在认真吸取外地开店成功经验的基础上，通过对当地市场，深入的调研及对竞争对手的分析比较，多方吸取行家的意见和建议，大胆提出自己的经营理念，是我们的公司最终比高标准的服务为基础，以功能设施齐全为优势，将陇御宫水疗会所打造成庆阳档次最高，场地最新，服务最优，功能性配套最齐的综合性洗浴休闲会所。

2、定期向公司汇报经营管理情况，根据公司的要求适时调整工作计划和营销策略，协助总监有计划的组织经营活动，努力完成公司下达的经营指标，保证自己部门取得较好的经济效益。

对于一个新开的场子，新的公司对外宣传至关重要，我非常注重媒体的宣传推广，成功运用媒体的宣传和文字宣传，结合酒店的各项活动对会所的经营定位，经营思路进行推广，从而在市民的心中形成一定的影响力。

及时处理宾客的投诉，吵闹，若发现宾客吵闹事件，第一时间上去劝阻，防止事态的蔓延，把事情处理在萌芽状态，在工作中尽量用最多的时间参与巡岗招呼客人，做到运作顺利畅通，发现问题及时处理。

1、经常督促，检查工作计划和规章制度的落实情况，发现问题及时纠正，保证各项规章制度的落实。

2、及时督促检查买单，收银，尽量杜绝跑单，漏单的情况，

将正常损耗降至最低限度，防止员工中出现损害公司利益，谋取个人私利的现象。

3、重视抓好会所治安消防工作，杜绝各种不安全隐患，防止火灾的发生，保证会所的正常营业。

4、检查主管领班，仪容仪表及工作效率和工作态度，树立良好的个人形象。

5、督促召开本会所的班前例会和班后会，做好本会所中层管理人员考勤和监督服务员的考勤记录，全权参与与执行本会所的奖惩制度，做到公私分明，不偏不袒，奖罚分明，提高员工的工作积极性和工作效率。

作为一名经理，一名会所的管理者，我时时告诫自己，必须加强理论与实践学习，提高自身素质，既要开拓创新精神，又要实事求是，注重工作成效，在实际工作中以身作则，发挥模范作用，正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失，诚实敬业，努力做一名称职的敬业的会所经理，同时注重班子建设，对班子成员中老员工尽量尊重，新员工尽量栽培，以诚相待，以心换心，充分发挥民主，不要权威，不搞特权，增强员工凝聚力和权威性，保证各项工作高效运转。

假如我能担任陇御宫水疗会所经理一职，这不是权力的象征，而是赋予我的一种责任，因此，述职对我来说是一次学习的机会，感谢领导对我的信任，我一定努力工作，虽然听说陇御宫水疗会所实际工作还困难重重，但我将始终以一名合格的经理来严格要求自己，始终以高度的责任感，本着诚实，勤奋，热情，高效，执着进取的工作态度，挑战风险迎难而上，勤奋敬业为陇御宫水疗会所的未来奉献自己的力量。

## 酒店值班经理述职报告内容篇七

尊敬的各位领导、同仁：

大家好！

20\_\_年11月19号是我进公司的时间，在我进公司这3年多的日子里，我看到了很多东西，也学会了很多东西。20\_\_年董事会把我从一名普通员工任命为事业部总经理助理，这说明了董事会对我个人的信任与支持，本人非常感谢董事会对我的信任。去年一年在上级公司领导、同仁的帮助和关心下，我逐渐适应了新的工作岗位。

一、作为公司经理助理，我在20\_\_年完成了以下工作：

- 1、配合公司经理制订好公司的经营目标、经营计划，分解到各部门并组织实施；
- 2、制订并落实好公司的各项规章制度；
- 4、配合总经理处理好各部门相互之间的事务矛盾和问题；
- 5、把握好公司的各项经营费用支出，努力提高公司的经济效益，在较好完成了事业部收款率的基础上，配合经理对外融资将近500万元，替公司排忧解难。
- 6、在处理对外债务关系时，积极组织协调沟通，既维护公司利益，又树立公司良好的社会形象。
- 7、在接管长城出租车公司的过程中，本人带领其他员工做了大量细

致的筹备工作，向其驾驶员和管理人员派发律师函，邀请长城公司部分驾驶员进行会谈，正面宣传和沟通，做好解释工



作。在客管处及税务部门的过度工作中，积极向各相关职能部门进行解释沟通，派发告知函，以便交接工作顺利过度。

## 二、自身不足与今后工作打算

三、20\_\_年是挑战机遇的一年，在这一年中本人将及时调整思想，更新观念，适应企业经营管理的需要。

2、务实创新，科学规划，采取多种方式，整理内部员工慵、懒、散，拿钱不做事，爱说风凉话，有好处就上，没好处不管，把公司当成大车店的恶劣工作态度。重视人才，发挥能人作用，进行月度考核和年终考核制度，每月进行考核，优胜劣汰，能者居上。

3、加强自身建设，本着以人为本的思想，从严要求自己，坚持以向董事会负责任的积极态度，矢志不渝加强自身素质建设，积极学习，以健康的心态和饱满的工作热情来配合领导管好班子、带好队伍。对公司一切事务我坚持做到大事讲原则，小事讲风格，平常讲人格，以此树立公平、公正、平等的管理氛围。

## 4、积极协调与政府各职能部门的关系

配合客管处对我公司出租车车辆的增标工作，保质保量的完成客管处对我公司的车辆增标任务。

在接管出租车事业二部工作中，积极协调与相关上级部门、工商税务部门的关系，使公司处于一个良好的发展环境，为接管工作持续顺利发展奠定基础。

5、在20\_\_年里本人对董事会的承诺是：1、事业部全年投诉率不超过1.5%；（按现有规模，下同），2、安全事故率不超过2%；3、营业外收入同比增长2%。本人将在其位谋其政，承担相应的风险责任，把薪资与公司的效益挂钩，与公司的发

展共同进退。

展望未来，本人当尽心尽职勤勉工作，为公司20\_\_年里早谋划早运筹。以上是我的述职报告，请领导、同仁批评指正。