

2023年团员心得感悟知乎(大全5篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。相信许多人会觉得计划很难写?下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文,我们一起来看看吧。

领班个人总结及工作计划篇一

今年重点工作之一建立完善的客户档案,对宾客按签单重点客户,会议接待客户,有发展潜力的客户等进行分类建档,详细记录客户的所在单位,联系人姓名,地址,全年消费金额及给该单位的折扣等,建立与保持同政府机关团体,各企事业单位,商人知名人士,企业家等重要客户的业务联系。为了巩固老客户和发展新客户,除了日常定期和不定期对客户进行销售访问外,在年终岁末或重大节假日及客户的生日,通过电话、发送信息等平台为客户送去我们的祝福。今年计划在适当时期召开次大型客户答谢联络会,以加强与客户的感情交流,听取客户意见。

今年营销部将配合酒店整体新的营销体制,重新制订完善xxx年市场营销部销售任务计划及业绩考核管理实施细则,提高营销代表的工资待遇,激发、调动营销人员的积极性。营销代表实行工作日志,每工作日必须完成拜访两户新客户,三户老客户,四个联络电话的二、三、四工作步骤,以月度营销任务完成情况及工作日志综合考核营销代表,督促营销代表,通过各种方式争取团体和散客客户,稳定老客户,发展新客户,并在拜访中及时了解收集宾客意见及建议,反馈给有关部门及总经理室。

强调团队精神,将部门经理及营销代表的工薪发放与整个部门总任务相结合,强调互相合作,互相帮助,营造一个和谐、积极的工作团体。

接待团体、会议、客户，要做到全程跟踪服务，“全天候”服务，注意服务形象和仪表，热情周到，针对各类宾客进行特殊和有针对性服务，限度满足宾客的精神和物质需求，制作会务活动调查表，向客户征求意见，了解客户的需求，及时调整营销方案。

经常组织部门有关人员收集，了解旅游业，宾馆，酒店及其相应行业的信息，掌握其经营管理和接待服务动向，为酒店总经理室提供全面，真实，及时的信息，以便制定营销决策和灵活的推销方案。

与酒店其他部门接好业务结合工作，密切配合，根据宾客的需求，主动与酒店其他部门密切联系，互相配合，充分发挥酒店整体营销活力，创造效益。

领班个人总结及工作计划篇二

20__年，营销部的主要工作之一将放在提高散客入住率上。我们拥有大多数酒店不具备的优势，那就是良好的区位优势与便利的交通条件。我们会利用所有可能的工具(网络、报刊、杂志及短消息的应用)加大对酒店的宣传力度。力争全年在散客的入住率上有较大提高。

2、加强与各大旅行社间联系

20__年营销部拟定在旅游黄金周到来之前，利用周末的休息时间，到省内几大的旅游城市(张家界、吉首、衡阳、岳阳、韶山等)进行走访，与地州市的各大旅行社之间建立起长期的合作关系，使得这些旅行社有意向将团队安排到我们酒店，以确保酒店客房的收入。

3、加强主题、价格、渠道营销策略的应用

20__年营销部会根据不同的节日、不同的季节制定相应的营

销方案，综合运用价格、产品及渠道策略将酒店的客房，棋牌，餐饮组合销售。使酒店在竞争中始终处于主动的地位，以限度的吸引顾客，从而保障酒店经营目标的完成。

4、加强部门间的沟通协作

5、具体的目标明确

a□会议计划收入为__万，理想目标是完成__万。

b□会议团队、旅行团队的总收入力争达到__万。

c□由营销部带来的餐饮收入突破__万。

新的一年，我们必将继续探索，继续学习，我们希望又会有忙碌而充实的一年，但是明年再回过头来总结的时候，我们希望不再留有遗憾。我们不奢望尽善尽美，但希望营销部在新的一年里，各项工作都有起色，有突破，有创新，最终当然要有不错的业绩。我始终坚信天道酬勤，有付出，就一定会有丰硕的成果等着大家！

领班个人总结及工作计划篇三

2、9点之前到各营业点抽查收银员仪容仪表，交班记录并签名或盖章；

3、查看各餐厅营收情况，翻看原始单据有无收银漏单现象；

6、列出长达3个月未到账单位名称，说明未到账情况，及时上报销售部经理和财务经理；

9、月末跟催销售部做出协议单位佣金单与网络公司回扣单，及时审核交财务总监审批；

10、记录平时发生的突发事件及收银员工作中出现的日常问题进行分析，并于收银员例会上进行解析。

领班个人总结及工作计划篇四

工作计划是包罗万象的，不同的人、不同的部门、不同的职别，他的着眼点和出发点会不尽相同，那么所作的工作计划从内容到形式都有可能存在着很大的差别。下面是小编给大家整理的酒店领班个人工作计划，希望大家喜欢！

一、提高工作效率，跟进服务态度

在我的工作当中，效率是极其重要的，我作为酒店的前台客服，工作效率在沟通方面占据着很重要的位置。也就是说在沟通方面我要加强自己的说话效率，让我自己说出的话能够解决掉这个问题的一小部分，这样才会提升到个人的工作。也就是我们平时个人的一个说话训练了，客服最重要的就是沟通，所以接下来的一年里我会继续加强沟通训练，学习心理学，掌握好工作的各个方面，更完整的完成整个工作，让自己在这份岗位上做一些突破。其次我也会注重跟进自己的服务态度，说到底客服还是一个服务的岗位，不仅要为客户解决问题，同事我们的服务态度也是非常重要的，会直接给我们的工作带来极大的影响。因此接下来一年中这两点我是一定要求自己遵守和改良的。

二、注重细节处理，提升业务能力

说话是一门艺术，行为处事是一份智慧。这一句话在我们的工作当中已经验证了几百次，我们每天都和不同的客户打交道，在这个过程中，我也学会了很多，掌握了很多的技巧，甚至还可以利用到一些心理学。所以这份事业更多的是注重一些细节，我们常常可以从一些小细节进行突破，那么问题也就极其容易解决了。这是我平时工作中找到的一些方法，

我希望今后的工作当中我能够继续发现一些新的方法，从而加快提升自己的业务能力，在这份工作上表现更好！

三、避免问题产生，提升应变能力

作为酒店的前台，其实很多情况下都会遇到一些突发情况，比如一些性子很急或者很暴躁的客户可能当场就会脾气爆发，这一点我们是很难掌控的，也是很难去立即让他们冷静下来。所以这个时候就是锻炼我们的应变能力了。首先我们不能慌张，不能因为客户发脾气而让自己慌乱了一阵脚。只有更加沉着一点，冷静一点对待，我们才可能更好的解决，在这个方面还有很多需要我去学习的，接下来的时间，我会学会如何去避免问题的产生，以及学会如何提升自己的应变能力，争取让自己变得更加完美一些！

时间定格到现在，亲历酒店客房工作从嗷嗷待哺的初级阶段过度到蹒跚学步慢慢步入正轨的全过程，我坚信部门的工作会随着酒店及集团的发展走向成熟，迈向腾飞。

一个人工作的能力随着时间的推移，形如逆水行舟不近则退，小进也是退。身为b座楼层领班，从房型相对较小、几乎没有vip接待和客源除大型会议外均为散客三点来看，每天工作都应该是从容不迫、有条不紊的。然而过去一年的时间，除了年岁虚长给我的最大感触却是疲惫。疲惫之外应对这一反差有全方位深层次的思考，关于区域内人员管理总结如下：

一、从业心态

有没有将这份工作当作事业来做无可厚非，但可以确定我每天上班的心态都是积极的。我有一位在医院急诊科工作的朋友，在举国欢度春节的日子，人家面对的是身怀六甲喝混合农药的病人，而我面对的是心旷神怡喝可乐、雪碧的客人。相对于病人的生命和健康，我们负责的是客人的心情，提供干净整洁的房间，营造一种宾至如归、家外之家的感觉。

每当疲惫之感袭来，我总会想起我的这位朋友，人家一位弱质女子尚可不辞辛苦早中夜三班倒，对各种纷繁复杂病例的安康尽自己的一份力，我天天上早班，没有理由不把工作做到极致，给客人提供满意的服务。当然，我没有用这种心态同化每一位员工，让大家都有这么一种意识是我工作的不足，也是我以后应该注意的。

二、 心理角色定位

作为一个基层管理者，对员工作出一定表率是必要的，对员工是否按既定标准和程序完成工作进行督导更有必要。可是大家大多看到的是我在及时调动布草、顺便帮着领一下酒水等，而鲜于从对讲机里听到我喊谁回来做返工。如果有一天由于身体不适某些事不能亲力亲为了，一些员工面容就会浮现一层淡淡的霜，连自己也觉得怎么是个这么一个蹩脚角色。所以人员管理过程中先有准确的角色定位了才能确保大家各行其事。意识到了这一点是不够的，必须渗透到具体的工作中去。我的这个渗透过程速度太慢，甚至有反弹。

当让一些返工多且稍显离谱的员工严格按标准完成清扫任务后，我心里有时冷不防会冒出“这还是原来的我吗”的疑问。找准定位后的坚定和这种坚定附带的技巧是我所欠缺的。矛盾是普遍存在的，矛盾也是推动事物向前发展的动力，要做的是抓住矛盾的主要方面，“我相信你，我喜欢你”并不完全体现在面对矛盾时回避、妥协和一味包容。

三、 管理模式

如果说从业心态和角色定位是停留在独善其身层次的问题，那么管理模式就涉及到宏观体制了，当然这里是指我个人的模式。

简单的说，管理模式由管理理念、系统结构和操作方法组成，其中系统结构是固定的，我们各领班由于管理理念不同，在

操作方法上也就呈现出不同。我曾固执地认为需要摸清楚每个管理对象的行为模式才能进行有效的管理，而这种行为模式要和员工通过大量的具体接触抽象得来。大家都知道人员流动性大从来都是客房工作的硬伤，人员不固定带来的是工作陷入车轮战的怪圈，一些持续性的工作交接稍不到位就会失去必要的衔接。比如五一期间那个雨天，室内外气温差异大，工作间由于开新风机引来雨水从管道逆流灌注；在几乎全是退房的工作日，不及时分脏布草就不能保障第二天有足量的净布草周转，不清楚收脏布草差异的员工忙于清扫房间，一个人面对工作间堆积如山的布草我曾陷入极度的孤立，怎么会有如此累人的工作？宏观体制是没有问题的，如果理念出了问题那么思想有多远你就能迷失多远。需要摸清楚每个管理对象的行为模式才能进行有效的管理本身没有错，但单纯将管理对象理解为人是不全面的，是将人和事机械地分离了。

标准和程序都是前人智慧的结晶，能避免形形色色的人犯下种种疏漏。所以人员再流动也应将人和事的管理有机的结合起来，同样的事，不同的人来做也应保持相同的标准。

仔细来看，以上提到三点都有同一核心——沟通。

管理问题以前是沟通，现在是沟通，将来也是沟通。座有间房门锁灯灭了还能扭动把手把门打开，前段时间楼上的员工觉得文员使用对讲机声音比平时小是对讲机送话孔让胶带粘住了，能及时发现问题这点我有信心，但沟通不畅不及时即使发现问题所在也得不到解决。这一点我深有感触。工作中有不解之处要和同事多对一沟通，在员工普遍存在的问题要集中起来培训一对多的沟通，领导交办事项或遇到棘手问题要和领导一对一面对面反复沟通。

1、加强员工的业务培训，提高员工的综合素质

前厅部的每一位成员都是酒店的形象窗口，不仅整体形象要

能接受考验，业务知识与服务技巧更是体现一个酒店的管理水平，要想将业务知识与服务技巧保持在一个基础之上，必须抓好培训工作，如果培训工作不跟上，很容易导致员工对工作缺乏热情与业务水平松懈，因此，本职计划每月根据员工接受业务的进度和运用的情况进行必要的每周一次培训，培训方式主要是偏向授课与现场模拟。同时在每月5日前向总办与人力资源部上交上月的培训总结与本月的培训计划进行监督。

2、加强员工的销售意识和技巧，提高入住率

酒店经过了__年的风风雨雨，随着时间的逝去酒店的硬件设施也跟着陈旧、老化，面对江门的酒店行业市场，竞争很激烈，也可说是任重道远。因酒店的硬件设施的陈旧、老化，时常出现工程问题影响对客的正常服务，对于高档次的客人会随着装修新型、豪华酒店的出现而流失一部份，作为酒店的成员，深知客房是酒店经济创收的`重要部门之一，也是利润的一个部门，因此作为酒店的每一位成员都有责任、有义务做好销售工作。要想为了更好的做好销售工作，本职计划对前台接待员进行培训售房方式方法与实战技巧，同时灌输酒店_领导的指示，强调员工在接待过程中“只要是到总台的客人我们都应想办法把客人留下来”的宗旨，尽可能的为酒店争取住客率，提高酒店的经济效益。

3、加强各类报表及报关数据的管理

今年是奥运年，中国将会有世界各国人士因奥运会而来到中国，面对世界各国人士突如其来的“进攻”，作为酒店行业的接待部门，为了保证酒店的各项工能正常进行，本职将严格要求前台接待处做好登记关、上传关，前台按照公安局的规定对每位入住的客人进行入住登记，并将资料输入电脑，客人的资料通过酒店的上传系统及时的向当地安全局进行报告，认真执行公安局下发的通知。同时将委派专人专管宾客资料信息、相关数据报表。

4、响应酒店领导提倡“节能降耗”的口号

节能降耗是很多酒店一直在号召这个口号，本部也将响应酒店领导的号召，严格要求每位员工用好每一张纸、每一支笔，以旧换新，将废旧的纸张收集裁剪成册供一线岗位应急之用。同时对大堂灯光、空调的开关控制、办公室用电、前台部门电脑用电进行合理的调整与规划。

5、保持与员工沟通交流的习惯，以增近彼此的了解便于工作的开展与实施

计划每个月找部门各岗位的员工进行谈话，主要是围绕着工作与生活为重点，让员工在自己所属的工作部门能找到倾诉对象，根据员工提出合理性的要求，本职将员工心里存在的问题当成自己的问题去用心解决，做力所能及的。如果解决不了的将上报酒店领导。让员工真正感受到自己在部门、在酒店受到尊重与重视。

6、做好部门内部的质检工作

计划每个月对部门员工进行一次质检，主要检查各岗位员工的仪容仪表、礼节礼貌、岗位操作技能与综合应变能力。质检人由部门的大堂副理、分部领班、经理组成。对在质检出存在问题的给一定时间进行整改，在规定的时间若没有整改完成将进行个人的经济罚款处理。

回顾这半年的工作，我在领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照酒店的要求，较好地完成了自己的本职工作，通过半年的学习与摸索，工作方式有了较大的改变，工作质量有了新的提升，现将半年来的工作情况总结如下：

一、日常管理工作

楼层领班对我来说并不是一个陌生的工作，但嘉海对我来说是

一个全新的工作环境. 作为一名楼层领班, 自己扮演的角色是承上启下, 协调左右的作用, 我们每天面对的是繁杂琐碎的事务性工作。在新的工作环境中, 各项工作几乎都是从零开始, 尽快理顺工作关系, 融入新的工作环境, 是我的首要任务。努力配合主管做好楼层管理工作, 本着实事求是原则, 做到上情下达, 下情上报。本酒店的会议接待任务比较重, 上半年多次接待了海关的重要宾客, 但由于客房服务人员因种种原因经常短缺, 这就要求自我强化工作意识, 注意加快工作节奏, 提高工作效率, 力求周全, 准确避免疏漏和差错。

二、加强自身学习, 提高业务水平

虽然我的职务只是一名领班, 但要做到优秀, 自己的学识, 能力等还有一定距离, 所以总不敢掉以轻心, 向书本, 向领导, 向同事学习, 这样下来感觉自己半年来还是有了一定的进步, 在管理能力, 协调能力及处理问题等方面, 有了进一步的提高, 保证了楼层各项工作的正常运行。

三、存在的问题

半年来, 本人能认真地开展工作, 但也存在一些问题和不足, 主要表现在: 第一。我毕竟到嘉海工作才半年多, 许多工作我是边干边摸索, 以致工作起来不能游刃有余, 工作效率有待进一步提高。第二. 有些工作还不够过细, 如在查房上, 设施设备及卫生检查上, 不是十分到位。第三。自己的理论水平还不太高。

四、下半年的工作计划

1. 积极认真配合主管, 搞好楼层的日常管理工作。
2. 加强学习, 拓展知识面, 借鉴同行业的优缺点, 灵活运用自己的实际工作中, 优化工作质量。

3. 加强对设施设备的检查和维护保养，给客人在使用过程中以和谐、舒适之感。
4. 针对一些新员工和操作不规范的服务员进行手把手的教，提高员工的业务水平。
5. 对客房的日常卫生质量要严格把关，合理的安排好计划卫生。
6. 加强节能的检查，平时多跟服务员讲节能的意识，努力做到二次进房检查。

在接下来的日子里，我要努力改正自己的缺点，发扬优点，争取取得更大的工作成绩，为部门创造更大的价值。

1、面带微笑、精神饱满

我们要保持自己的形象，用我们最美丽的一面去迎接客人，让每位客人走进酒店都体验到我们的真诚和热情。努力提高服务质量。认真接听每一个电话，做好每一个记录。时刻注重保持良好的服务态度，热情的接待，巧妙回答顾客提出的每一个问题。做到笑脸相迎、耐心细致、温馨提示等。

2、关注宾客的习惯和喜好

当客人走进酒店时，我们要主动问好，称呼客人时，如果是熟客就要准确无误地说出客人的姓名，这一点非常重要，宾客会为此感受到自己的受到了尊重和重视。如果是外地客人，可以向他们多讲解当地的风土人情，为他们介绍车站、商尝景点的位置，快速地办好手续。客人办理手续时，我们可多关心客人，询问客人，我们还要收集客人的生活习惯、个人喜好等信息，并尽努力满足客人客人退房时，客房查房需要等待几分钟，这时不要让客人站着，请客人坐下稍等。

3、讲究礼节礼貌

与客人交谈时，应保持与客人有时间间隔地交流目光。面对客人要微笑，特别当客人对我们提出批评时或者说明问题时，不要与客人争辩，就算是客人错了，也要把对的让给客人。我们一定要保持笑容，客人火气再大，我们的笑容也会给客人“灭火”，很多问题也就会迎刃而解。多用礼貌用语，对待宾客要做到来时有迎声，走时有送声，麻烦客人时要有致歉声。尽量及时的为客人解决问题，急客人之所急。我认为，只有注重细节，从小事做起，从点滴做起，才会使我们的工作更为出色。

4、以大局为重，不计较个人得失

不管是工作时间还是休息时间，如果公司有临时任务分配，我将服从安排，积极去配合，不找理由推脱。作为__酒店的一员，我将奉献自己的一份力量为公司效命。平时积极参加公司组织的活动，服从上级领导的安排，加强同事之间的感情和部门之间的沟通。

5、各个部门之间的沟通，配合问题

前台，客房，后勤，在一起就像一个链条，每一个部门的工作都是很重要的，所以在以后的工作中，我们要加强与其他部门的合作问题，那样我们才能更加愉快的工作，更加高效率的工作，获得更大的效益前台的工作都是比较琐碎的，但是大小事只要我们认真，都是可以做好的。所以，我会更加的认真，细心去做好每一件事情。每天看着形形色色的客人进进出出，我为我能给他们提供不同的服务，解决各种各样的问题感到很开心。

领班个人总结及工作计划篇五

20xx年，营销部的主要工作之一将放在提高散客入住率上。

我们拥有大多数酒店不具备的优势，那就是良好的区位优势与便利的交通条件。我们会利用所有可能的工具(网络、报刊、杂志及短消息的应用)加大对酒店的宣传力度。力争全年在散客的入住率上有较大提高。

2、加强与各大旅行社间联系

20xx年营销部拟定在旅游黄金周到来之前，利用周末的休息时间，到省内几大的旅游城市(张家界、吉首、衡阳、岳阳、韶山等)进行走访，与地州市的各大旅行社之间建立起长期的合作关系，使得这些旅行社有意向将团队安排到我们酒店，以确保酒店客房的收入。

3、加强主题、价格、渠道营销策略的应用

20xx年营销部会根据不同的节日、不同的季节制定相应的营销方案，综合运用价格、产品及渠道策略将酒店的客房，棋牌，餐饮组合销售。使酒店在竞争中始终处于主动的地位，以限度的吸引顾客，从而保障酒店经营目标的完成。

4、加强部门间的沟通协作

5、具体的目标明确

a□会议计划收入为xx万，理想目标是完成xx万。

b□会议团队、旅行团队的总收入力争达到xx万。

c□由营销部带来的餐饮收入突破xx万。

新的一年，我们必将继续探索，继续学习，我们希望又会有忙碌而充实的一年，但是明年再回过头来总结的时候，我们希望不再留有遗憾。我们不奢望尽善尽美，但希望营销部在新的一年里，各项工作都有起色，有突破，有创新，最终当

然要有不错的业绩。我始终坚信天道酬勤，有付出，就一定会有丰硕的成果等着大家！