

2023年酒店管理职业生涯规划 酒店管理 职业生涯规划(大全5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

酒店管理职业生涯规划篇一

新员工在上岗之前应对酒店全面的了解，熟悉酒店的规章制度，建立基本的服务意识，在工作中能为客人提供更好的服务。

培训期间需要打卡，不得漏打或者代打。

进出酒店需要走员工通道，使用员工电梯，需要时使用员工洗手间，不准使用宾客设施。不准在任何一个非岗服务区域出现。

在培训室内不准吸烟，进食、也不得大声喧哗，吵闹。

服装整洁，大方。

参加培训的员工需认真做好笔录。

在培训结束时将进行考核，考核通过者方可进入工作岗位。

若在培训期间严重违反规定者，酒店将不给予录用。

员工日常管理制度

上下伴奏员工通道，并且自觉接受保安的检查。

上下班及用餐时需要打卡，不得漏打或者替人代打，如出现漏打要及时告之部门主管。确因某种原因不能上班的员工，应事先请假，如有特出情况，应设法于当日通知部门主管，并得到许可，否则视矿工。

工作时间不能穿着制服外出购物，不准吃东西，喝酒，不准听收录机，不准看电视，不准唱歌，大声喧哗或闲聊。

除指定人员外，不准使用客用设施。未经允许不可在酒店内摄影及摄像。

凡进入酒店的单车和摩托车必须停放指定位置。

凡不是本市户口箱的员工，要求办理暂住证，费用将从员工的工资中扣除。

员工证件丢失赔偿规定

- 1、每位员工进入酒店范围内应佩戴名牌、员工证。
- 2、部门主管及保安人员有权随时抽查有关证件。
- 3、因此用时间长而损坏的，可以到人力资源部免费换领。
- 4、如有遗失被窃，应立即向所在部门和人力资源部报告，并按规定补办。证件补价;ic卡50元，员工证10元，名牌20元，更衣室钥匙10元，宿舍钥匙10元。

员工餐厅就餐规定

开餐时间为;

用餐时需自备勺子好筷子。

员工就餐时须佩带个人员工证，凭酒店发放的员工餐卡取饭

菜，否则员工餐厅员工有权拒绝法饭菜，对于没有按规定强行就餐者，酒店将按相关规定严肃处理。员工就餐卡仅供员工本人使用，不得转借，若有发现，书面警告一次。

外来人员在员工餐厅就餐必须经过酒店批准，否则员工餐厅员工有权拒绝发放饭菜。

自觉保持员工餐厅的程序，领取饭菜须依次排队，不可争先恐后。

倒乱扔者给予书面警告一次。

爱护食物，珍惜粮食，坚决反对浪费现象，对浪费粮食的一次记书面警告一次。员工餐厅员工必须努力工作，不断提高烹饪技术水平，做到饭菜熟、香、营养和卫生，保证员工吃饱、吃好，身体健康。

外来的食品不准带入员工餐厅食用，员工餐厅的食品也不可带出餐厅食用，否则罚款二十元至五十元。

要做到文明就餐，不允许在员工餐厅内吸烟或大声喧哗。

本守则自公布之日起生效。

宿舍制度管理

- 1、自觉养成良好的社会公德和卫生习惯，保持宿舍的良好秩序与卫生环境。
- 2、何持室内物品摆放的整洁与美观，不得乱摆乱放。
- 3、每周必须安排一位员工打扫卫生，以保持宿舍的清洁。
- 4、爱物公物，损坏须照价赔偿，并按情节给予行政处罚。

5、养成良好的消防意识，做到安全用电、用火，不准在宿舍你乱拉电线与插座，不准使用高压电器等，同事节约用水、用电、做到人走熄灯，断电源，发现火灾隐患须及时向宿舍管理处或保安部报告。

6、不准在宿舍内会客，不准带外来人员在宿舍住宿，外来人员必须到宿舍管理员做好登记，否则宿舍管理员有权拒绝外来人员本酒店员工宿舍，同事外来人员必须要晚上23：点之前离开宿舍。

7、出入宿舍须及时关门，注意提防盗窃，做好财产安全防范工作。

8、宿舍内严禁吸烟，在房内吸烟而烧坏物品或引起火灾，将追究其经济责任，触犯法律的，追究其刑事责任。

9、宿舍内严禁赌博及从事其它非法活动，如经发现立即交公安机关处理。

10、服从宿舍管理员及本宿舍舍长的管理，不得私自换房、换床，不准与管理员发生顶撞和争执。

11、每位员工都必须保持宿舍的安静，不得大声喧哗，同事之间要注意团体，不得以任何借口争吵和打闹。

12、员工遇到问题和困难，可向人力资源部投诉，人力资源部尽量给予帮助。

13、有如下行为者将受到处罚；

口头警告

1)随地吐痰，乱扔烟头、果皮、杂物、纸屑，将鼻涕涂到墙上、地板或床上，或将手痕、鞋迹印到墙上的。

- 2)用力关门，产生较大的声音，影响到其他同事的休息。
- 3)在房内堆积大量的脏衣物，不及时清洗，发出异味。
- 4)在宿舍内存放有刺激性气味的物品。
- 5)在宿舍内大声聊天的放较大音量的收录机，影响到其他同事的作息。
- 6)私人物品摆放混乱，影响宿舍整体美观。

书面警告

- 1)不服从宿舍管理员或本宿舍舍长的安排，不做好值班卫生工作。
- 2)拒绝管理，与宿舍管理员或本宿舍舍长发生争执。
- 3)未经许可，私自调换房或床位。
- 4)不经宿舍管理员同意，带外来人员在宿舍住宿。

最后口头警告

- 1)偷窃公私财物。
- 2)在宿舍内聚众赌博，打架等。
- 3)不按设备程序操作，严重损坏公共设施的。
- 4)受到严重书面警告好最后警告的员工将被取消住宿资格。

酒店管理制度酒店管理范文大全

酒店管理职业生涯规划篇二

男，30岁

学历：大专

工作年限：10年以上

工作区域：中国-上海

工作经历：

教育经历：

零三年到零六年在湖南交通工程学院酒店管理专业学习

自我介绍：

为人和善，团队精神很强，人员较好，保证在现有的平台，生意会有有一定的提升

打电话给我时，请一定说明在xx网看到的，谢谢！

更多

酒店管理职业生涯规划篇三

男29岁

学历：高中

工作年限：3-5年

工作地点：广州-天河-不限

求职意向：咖啡师|服务员|迎宾/礼仪|营业员/店员

沟通能力强学习能力强责任心强有创业经历善于创新

工作经验(工作了7个月，做了1份工作)

皇茶

工作时间：2016年3月至2016年10月[7个月]

职位名称：店长

教育经历

9月毕业建文学校文科

208月毕业建文学校高中

自我描述

两年咖啡经验，会奶茶调配，鸡尾酒，果盘，雕刻，意式咖啡

酒店管理职业生涯规划篇四

如果身入影楼行业，要想有更高更远的发展，那么就要做好自己的职业规划。有没有简单的成功之路呢?有。那就是要记住三个字，即：点、线、面。

1、一个点

首先你要认识到，你的品牌代表是核心价值点到底是什么。这个核心价值点，也是你的起步点，即职业生涯目标。它代

表的是一种价值符号，或者是一种标签形象，指的是当别人提到你的时候，首先联想到的是什么。正如前文所言，提到dell人家会想到这是领先的电脑品牌；提到nokia人家会想到这是世界手机的领导者；提到迈克尔·波特，人家会想到这是战略管理领域的顶级大师。现在想一想，当招聘方看到你的简历的时候，你希望给对方留下怎样的一种印象？你到底有没有一个清晰的定位？如果没有，那么，你成功的原点基础就会丧失。

2、一条线

这条线不是横线，而是一条代表时间的竖线。时间会让一个人的知识沉淀下来，越积越深，越积越厚。我们经常说的“厚积薄发”，指的就是这个意思。

但是在现实生活中，如何去走好这条线，并不是每个人都知道的。对于一个职场新人而言，要想走好这条线，成为职场上的顶尖高手，必须要注意走好，三大步：

第一步就是专业化。我们已经讲过，每一个行业（这里所说的“行业”，指的是具体的某一个类型的职位，比如销售、财务、人力资源，等等）都有经过多年发展而形成的自有规律。这些规律，既是深入了解一个行业的需要，也是前人经过多年的摸索而积累下来的宝贵财富。之所以要在一个行业或者岗位上工作五年或者十年以上，就是为了深入、透彻地去了解和掌握这些规律。“外行看热闹，内行看门道。”如果你没有经过这些必要的积累，你就永远无法掌握一个行业的“门道”，你所学的知识都是别人强加给你的，根本就没有变成你自己的东西；而自己缺乏对于一个行业的了解和把握，你就永远只能是一个看热闹的“门外汉”，成不了这个行业的顶尖人才；既然成不了顶尖人才，那么，你的高薪梦，恐怕只能永远是一个梦了。

很多人喜欢跳槽，不如意了就跳槽。这对于一个人的成长是

很不利的。即使你有再高强的学习能力和领悟能力，要想深入了解一个行业的“门道”，最起码也要3年以上。只有“入门”了，你才有资格说自己有工作经验。对于那些一年半载就跳槽的人而言，你学到的除了跳槽的经验和不断变坏的心态以外，再也学不到其他的东西。尤其是对于职场新人来说，前3年是资本积累的最重要时期。如果在不断的跳槽中把这段时间荒废了，那么，将在很大程度上决定你以后的路是顺境还是逆境。

如果你感觉自己确实有才华，而且被埋没了，那么，你可以通过跳槽的方式，换一个良好的环境，以获得升职加薪的机会。否则，没有资本积累的频繁跳槽，只会把你害得更惨。更要命的是，一旦形成“习惯性”跳槽，后果将不堪设想。所以，不要随意跳槽，更不要随意转行，因为每次都是从零开始，你每次都将得不到积累。即使要跳槽，也要本着“换行不换岗”的原则去进行。跳槽是年轻人的专利。到了35岁以上还四处跳槽的人，往往都是有很多问题的人。

所以，职业成功的第一步，就是始终如一地秉承“专业主义”。一个人能干什么事，能为企业创造多少价值，取决于你的专业到底是否精通。只有你成为“专业人才”，成为“顶尖高手”，成为“大牛”，你才有向老板要高薪的资本！

第二步是行业化。这里所说的行业，与第一步所说的又有所不同。这里划分的依据是具体的业务范围，而不是指具体的某一个职位，如快消品行业、机械制造行业、房地产行业、管理咨询行业、医药行业，等等。每一个行业的特征是什么，发展趋势是什么，营销渠道的建设有什么独特性，人才的管理有什么不同的地方，同样有很多值得你去研究的地方。即使是同一个行业的不同细分范围，也有很多值得你去研究的东西。比如做销售，快消品行业的销售与机械行业的销售是完全不同的，医药行业的销售与地板行业的销售同样也有很大的区别。再比如做广告，快消品广告的做法与房地产广告

的做法不可能相同，饮料广告的路子也不可能运用到奢侈品的品牌策略上。再比如做技术，不同行业的技术，差别就更大了。因此，选择什么行业，积累什么行业的资本，是你必须要考虑的第二个问题。

第三步是企业化。通常观察身边那些在公司里做到很高位置的人，你会发现，除以上两个因素之外，他们往往具备的另外一个最重要的要素，就是在这家企业里待过很长时间。他们不仅在专业技能上突出，能够独当一面，更重要的是，他们对于公司忠诚无二，能够得到老板的高度信任。正是在这种信任的基础上，老板才会重用他们，把重要的担子托付给他们。李嘉诚的秘书洪小莲就是一个典型的例子。1972年加入李嘉诚长江实业集团的洪小莲才24岁，只有高中学历的她由一名秘书做起。当时长实规模较小，才十几个职员，她努力协助李嘉诚打理生意，直至后来长实由塑胶花及玩具生意逐步转向地产业务，她也随之转为专门负责集团内的售楼事务并负责联络传媒的工作。十几年里她扶摇直上，至1985年出任公司董事，年薪1200万港元。由一个秘书跃升为一家市值1000多亿港元公司的执行董事，洪小莲的心得是：“和公司共成长，共分享苦乐。”

3、一个面

这个面，指的是除了你的核心价值之外，还必须要补充的一些东西，主要包括人际关系、沟通能力、学习能力、管理能力、执行能力等等“软实力”，这样会让你更加充实。只有具备了点、线、面三者结合的职业规划，才是立体、丰满、完整的职业规划。

1. 影楼职业规划书怎么写

2. 海归如何做好职业规划？

3. 职场新人如何做好职业规划

4. 如何做好自己的职业规划
5. 如何做好职业规划
6. 大学生如何做好自己的职业规划
7. 30岁的你如何做好自己的职业规划?
8. 大学毕业生如何做好职业规划
9. 如何做好银行职业规划
10. 大学生如何做好职业规划

酒店管理职业生涯规划篇五

个人基本简历

简历编号:

更新日期:

姓名:

国籍:

中国

目前所在地:

广州

民族:

汉族

户口所在地:

湖南

身材:

171cm60kg

婚姻状况:

已婚

年龄:

27岁

培训认证:

诚信徽章:

求职意向及工作经历

人才类型:

普通求职

应聘职位:

市场销售/营销类: 市场/营销总监、服装/纺织/皮革/制鞋类、
经营/管理类:

工作年限:

6

职称:

无职称

求职类型:

全职

可到职日期:

一个星期

月薪要求:

8000--1

希望工作地区:

广东省上海北京

个人工作经历：

公司名称：

公司性质：

私营企业所属行业：鞋业/皮具/玩具

担任职务：

营销总监

工作描述：

负责意大利*阿尔皮纳袋鼠皮鞋在中国市场的销售、营运管理工作。

- 1、负责品牌全面建立，招商，区域管理工作。
- 2、负责营运计划，品牌开拓计划，加盟、代理合作洽谈。
- 3、建立公司的绩效管理进入流程化、制度化、信息化管理。
- 4、与客户、同行建立良好的合作关系，完成销售计划及回款任务，
- 5、主持公司重大营销合同的谈判与签订工作

离职原因：

下海做生意

公司名称：

中国飞驼鞋业有限公司起止年月：-07~-12

公司性质：

私营企业所属行业：鞋业/皮具/玩具

担任职务：

营销经理

工作描述：

全面负责飞驼鞋业在华南地区的'经营管理工作。

- 1、制定公司整体营销策略规划，推动营销策略规划的有效执行。
- 2、团队的建设 and 品牌推广，领导和管理的营销团队完成公司战略目标。
- 3、实施公司各项管理制度完成公司订立的销售目标及重点客户跟踪。

离职原因：

想换个环境

公司名称：

广州唯美商贸有限公司起止年月：-09~-01

公司性质：

私营企业所属行业： 纺织， 服装

担任职务：

业务代表/加盟经理

工作描述：

负责服饰客户的加盟及招商， 客户的接待和合作洽谈。

离职原因：

另求发展

教育背景

毕业院校：

广东中山大学职业经理人培训中心

最高学历：

大专

毕业日期：

所学专业一：

市场营销/经济管理

所学专业二：

受教育培训经历：

起始年月

终止年月

学校（机构）

专业

获得证书

证书编号

-09

永兴二中

理科

毕业证

广东中山大学职业经理人培训中心

职业经理人提升

结业证

华工大创业培训中心

人力资源创新与发展

结业证

语言能力

外语：

英语一般

国语水平：

精通

粤语水平：

一般

工作能力及其他专长

具有较强的谈判分析、沟通表达和团队建设能力，能视团队成功为己任！处事具感染力、有魄力、求上进，具有较强的管理驾驭能力及良好的职业素质休养和心理素质。有较高的销售水平和市场维护经验，有过出色的销售业绩。熟悉各种商业合同，能够代表公司对外谈判并签订合作合同及协议。有品牌市场营销理念，熟悉全国各季节名地区的产品销售特征，熟悉全国各地知名商场，并有良好的客群关系；有工厂开发及内销客户资源，能够带领一个团队进行高效品牌运作工作。

详细个人自传

工作风格：敢于创新；充分沟通；大力执行；谦虚谨慎。

创业信条：一个销售团队，能否有优异的表现，起步于组建之初，成熟于日常管理，决定于团队执行力；而一个主管的个性和气质决定了一支队伍的气质和战斗力。

愿早日与您携手共创伟业！（保险别打扰！）

个人联系方式

通讯地址：

联系电话:

139xxxxxxxx

家庭电话:

手机:

139xxxxxxxx

qq号码:

电子邮件:

个人主页: