

洗浴中心员工述职报告 洗浴营业主管述职报告(优质5篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

洗浴中心员工述职报告篇一

尊敬的领导、各位同仁：

大家下午好！

就要过去了，今天有幸在此为大家做20主管述职报告，今天我的报告分为两个部分：过去一年的主要工作和的工作计划。

本人于2016年4月份在xx连锁人事部任文员一职，于2016年七月调任xx任一线主管一职。本人自出任人事部文员后得到了张总、安总的鼎力扶持，得到了xx各部经理的理解和支持，使得初来乍到的我才能在这么重要的工作岗位中走下去。除了感谢总经理xx先生、副总xx女士、财务部xx女士的信任和指导之外，还要感谢各部的经理及在工作期间给予我帮助的全体同仁。

第一，人事部是一根纽带，从横向来看他联系着xx各个部门，从纵向来看也将xx的领导与基层员工联系在一起。因此人事部必须对xx各部门的大小事务了如指掌，在过去的工作当中本人本着学习的态度加强自己对xx的了解和磨合，在职期间得到所有同仁的教导。谢谢大家！第二，人事部门主要是起人力资源调配的作用，在xx负责人的领导下，合理配置人员以最大限度地为xx获得利益而工作。具体工作项目主要有□xx

员工结构总体规划及其实施、招录员工、培训员工、奖励或惩处员工□xx内部员工的流动、员工的工资管理、员工的考核、员工的职称管理等方面。

第三，随着洗浴行业的竞争日趋激烈，洗浴行业也越来越重视宾客关系，尤其是常客及有消费能力的顾客群体，因此人事部也在xx领导的支持和关心下着手进行顾客意见回访的管理并在此基础上收集更多的顾客信息，在浴园的经营过程中争取主动。

在即将到来的20xx年，我和我的同事将继续努力，具体从以下几个方面进行：

第一，我们将致力于维护浴园宾客关系，积极建立vip客户的关系管理，通过我们的努力积极建立有效的客户档案，使得vip客户的管理真正能使用到实际营业当中。

第二，树立“以客户为中心”的思想，并将这一思想通过培训与管理，使得每个员工都能在工作当中实现“想客户所想，及顾客所需”。最终达到提高顾客回头率、顾客来源、顾客忠诚、顾客创利的目的，是一个将顾客关系转化成营业利益的反复循环过程。

第三，一线运营主管在浴园必须以身作则，敬业乐业，作风正派，仪容大方。自信、果断、沉着、睿智、活泼、细腻、真诚、高效是主管的岗位性格描述，也是运营主管的自我要求，作为今天报告结尾也用以与各位共勉，请各位审议！

谢谢大家！

洗浴中心员工述职报告篇二

尊敬的领导、各位同仁：

大家下午好！

20xx年就要过去了，今天有幸在此为大家做20xx年主管述职报告，今天的报告分为两个部分：过去一年的主要工作和新的工作计划。

第一部分□20xx年主要工作：

本人于20xx年4月份在xx连锁人事部任文员一职，于20xx年七月调任xx任一线主管一职。本人自出任人事部文员后得到了张总、安总的鼎力扶持，得到了xx各部经理的`理解和支持，使得初来乍到的我才能在这么重要的工作岗位中走下去。除了感谢总经理xx先生、副总xx女士、财务部xx女士的信任和指导之外，还要感谢各部的经理及在工作期间给予我帮助的全体同仁。

第一，人事部是一根纽带，从横向来看他联系着xx各个部门，从纵向来看也将xx的领导与基层员工联系在一起。因此人事部必须对xx各部门的大小事务了如指掌，在过去的工作当中本人本着学习的态度加强自己对xx的了解和磨合，在职期间得到所有同仁的教导。谢谢大家！

第二，人事部门主要是起人力资源调配的作用，在xx负责人的领导下，合理配置人员以最大限度地为xx获得利益而工作。具体工作项目主要有□xx员工结构总体规划及其实施、招录员工、培训员工、奖励或惩处员工□xx内部员工的流动、员工的工资管理、员工的考核、员工的职称管理等方面。

第三，随着洗浴行业的竞争日趋激烈，洗浴行业也越来越重视宾客关系，尤其是常客及有消费能力的顾客群体，因此人事部也在xx领导的支持和关心下着手进行顾客意见回访的管理并在此基础上收集更多的顾客信息，在浴园的经营过程中争取主动。

第四，在就职期间，除了加强对一线各部门的岗位监督，也针对薄弱环节对各岗位进行相应调节，并对各部门员工进行岗位职责与服务流程、礼节礼貌等方面进行了一系列的培训。

第五，出任xx主管以来，在工作当中得到了孔主管与张主管的大力支持，还有人事部同仁的配合支持，使得我能够逐渐的适应现在的工作，逐渐的融入一线营业的队伍当中。

第二部分，新年的工作目标；

在即将到来的新年，我和我的同事将继续努力，具体从以下几个方面进行：

第一，我们将致力于维护浴园宾客关系，积极建立vip客户的关系管理，通过我们的努力积极建立有效的客户档案，使得vip客户的管理真正能使用到实际营业当中。

第二，树立“以客户为中心”的思想，并将这一思想通过培训与管理，使得每个员工都能在工作当中实现“想客户所想，及顾客所需”。最终达到提高顾客回头率、顾客来源、顾客忠诚、顾客创利的目的，是一个将顾客关系转化成营业利益的反复循环过程。

第三，一线运营主管在浴园必须以身作则，敬业乐业，作风正派，仪容大方。自信、果断、沉着、睿智、活泼、细腻、真诚、高效是主管的岗位性格描述，也是运营主管的自我要求，作为今天报告结尾也用以与各位共勉，请各位审议！

谢谢大家！

洗浴中心员工述职报告篇三

沐浴在我国源远流长，随着社会的进步和人们对物质和精神享受的追求，越来越迫切需要沐浴服务项目内容随着内涵的

扩大和外延的伸张而不断施展其张力。沐浴如同衣食一样，是人们终身消费的内容，追求健康时尚的沐浴服务已成为大众的又一消费目标。现代沐浴不仅仅是为了洁身，且已将休闲娱乐、餐饮住宿、美容保健、商务会议、体育健身集于一体，成为多功能的服务场所，特别是近几年，一些国外浴种如芬兰浴、土耳其浴、海泥浴□spa浴、汗蒸浴、漂浮浴；一些花样翻新的按摩如泰式、韩式按摩等有技术含量的服务项目加盟我国，使我国沐浴市场形成一个高、中、低多档次的消费格局。洗澡，不仅是卫生的需要，也是文明的象征，礼仪的盘桓，质量的尺度，精神的享受，文化的需要，人们会洗澡，讲究舒雅；懂洗澡，注重休闲；爱洗澡，源于健身之道。对沐浴消费越来越青睐高雅又正规的休闲沐浴场所，崇尚健康高尚的沐浴文化，沐浴业已成为一个前景广阔的朝阳行业。

一、强化竞争实力，谨慎应对市场，对企业重新准确定位，多档次、全方位开发。

当今的洗浴市场在金融危机的冲击下有一个显著的特点，就是公款消费逐渐减少，个人消费逐渐增加，人均消费水平下降。市场形成了“大众化为主，高中低兼顾，多方位开发”的格局。这是当今洗浴市场走发展的’一种表现。因此我们洗浴企业应根据市场需求、周围同行业布点和经营情况，以及自身的资金、技术、管理条件，重新选择自己的经营服务对象，正确作出市场定位，然后根据市场定位确定我们的产品结构。如果市场定位不准，消费群狭小，生意是很难做好的。所以说，正确定位是我们抗击金融寒流成败的前提条件。

市场是经常变化的，我们的定位不可能经常变，这是一个矛盾。这就要求我们在总的定位不大变的情况下（部分调整市场定位是必要的、可能的），随着市场的变化适当调整产品结构。在茫茫商海中我们要扩展，不能仅仅守住原有的阵地，还可以根据市场和自身条件扩大经营范围，调整经营结构。如开发多功能洗浴场所以及发展与洗浴有关的产业。总之，

在合法经营的前提下，放手开展可以为我们企业创造更多效益的事业。

（一）企业定位

碧中海商务会馆作为北京中期创建的沐浴企业，就目前看品牌战略上虽不占上风，但我们的规模、档次可谓不输给任何一家同行业，而且我们还可以打造自己的核心优势——经营理念以身体健康、休闲娱乐、社会交际三方面为核心，再以绿色健康洗浴，精美自助餐、刺激放松按摩为三大亮点，从服务上、档次上提高市场竞争力，找出核心点，做出明确定位，突出差异化特征，形成鲜明特色，吸引目标人群前来消费，从而在竞争激烈的市场环境中占有一席之地，成为一个高档次、优服务的沐浴企业，从而再次在北京沐浴市场强有力的分一杯羹。

（二）市场定位

二、重视企业文化，提升文化品位，增加文化附加值。

人们对物质的需求是有限的，对文化的需求是无限的。

提高企业的文化品位，已成为洗浴市场竞争的一个重要领域，一种重要趋势。

洗浴文化是一个广泛的概念。顾客为什么洗浴，怎么洗浴，洗浴的目的，洗浴的效果，洗浴的观念，洗浴的情趣，洗浴的礼仪，都属于洗浴文化范畴。它贯穿于洗浴经营活动的全过程，体现在各个方面、各个环节之中。一般说来，主要有以下一些内容：

水文化。这是洗浴文化的基础。人们享受水文化，要通过亲身体会去实现。这也是一种环境文化。水区的浴种、装饰、布置、风格、情调，都会给客人留下深刻印象，而且是第一

印象。

服务文化。这是一种形象文化，人的形象文化。服务员、按摩师是代表企业为客人服务的“大使”，她们的装束打扮、服务动作、神态气质，都反映企业的形象。

营销文化。这是一种企业文化。它体现企业的经营理念、宗旨、特点以及营销策略、方式等等，是企业包装和推销自己、赢得市场的重要手段。

以上几个方面都有其丰富的内涵，需要认真深入地研究开发。其实，洗浴文化内容并不止这些，像桑拿文化、玉石浴文化也属于洗浴文化。我们仅从以上几个领域就可以看出，洗浴文化品位上去了，可以提高企业的知名度，增加客源。洗浴文化说起来似乎是无形的，实际是有形的，而且是有价的。文化品位的提高，可以相应地甚至超额地提高产品和服务的自身价值，为洗浴企业带来更大的效益。

三、重视管理队伍建设，深化管理思想：

(一)管理主导思想——全员意识，特点鲜明。

全员服务意识、全员销售意识、全员成本意识

作为一名成功的企业管理人员，首先要具备良好的自身素质及形象，丰富的经营管理经验及良好的领导组织能力、高度敬业乐业精神和慎终如始、谦虚认真的工作作风，较高创新能力及负有远见。对自身及下属的要求：

1、要有较高的素质品质

2、勤勉程度

3、要以身作则

- 4、坚持公平公正
- 5、提高业务水平
- 6、有创新能力
- 7、有前瞻意识。

管理的意识形成后，一定要有特点，我认为一下3点我们必须具备

- 1、在信任员工的基础上通过有效的激励机制激发员工的个人创造性和能动性，激发每一人员工都对自己的工作具有主人翁意识。
- 2、通过举办各种丰富多样的学习浪潮推动员工进行有效的学习，使之具备持续性自我更新的能力，逐步提高业务素质。
- 3、把公司的目标与一些值得长期追求的个人理想联系在一起，鼓励员工为实现共同的目标和价值而共同努力，而不是局限在狭义的个人利益中。如：月度、季度、年度效益奖金。

（二）管理根本，人才是企业的无价宝。

管理知识的开发、利用和传播是靠人、企业的经营管理也要靠人，人因而也是竞争优势的来源。

洗浴中心员工述职报告篇四

今年是xxx经受考验的一年，随着洗浴行业在xx的逐渐成熟，各种洗浴、娱乐中心象雨后春笋一样冒了出来，行业内的竞争逾演愈烈，在总经理的正确领导下，经过领导班子成员和全体员工的共同努力，xxx不仅在竞争中站住了脚，经营业绩比还去年有了很大的提高。作为xxx的常务副经理，我在这一

年当中积极学习，踏实工作，积极完成分管的工作，现将一年来的工作、学习情况向领导和同志们汇报如下：

在社会竞争日趋激烈的今天，学习是保持自身先进性的必要手段，为了不断充实自己，满足不断提高的工作需求，我在紧张工作之余时刻不忘给自己充电。学习马克思理论知识，不断增强政治素养，提高思想素质。另一方面，我努力学习酒店管理等业务知识，并在实际工作中加以验证、总结，提高自己的管理水平，使自己能跟上时代的步伐，跟上xxx发展的脚步。

今年，我主要分管前厅的日常管理工作、厨房、和安全生产工作。为了将工作做好，我尽量协调各项工作之间的关系，在工作中积极贯彻领导的方针，不断完善自己的本职工作。

1、参与管理，献计献策。

近在咫尺的xxx开业，硬件设施、环境等方面为我单位带来了很大等冲击，春节过后消费的疲软也一直困扰着我们，为了打破僵局，需求发展，在x总的领导下，我积极参与配合进行市场调研，借鉴其他洗浴场所的优点，参与策划对经营策略的调整，终于走出了低谷，取得了良好的经营成果。

2、抓卫生，促服务，树立企业形象。

洗浴中心是典型的服务行业，环境、服务的好坏直接关系到企业的形象，决定着企业的经济效益。为了能最大限度的达到顾客的满意，我从四个方面严抓卫生和服务质量。

第二，下大力度整治卫生情况，做到及时检查，惩罚有力；

第三，及时解决顾客投诉情况，让顾客高兴而来、满意而去。

第四，加强培训，提高服务人员的素质。今年和人事部一起先后组织了三次培训，特别是十月，经过精心准备，为职工

讲解了酒店服务知识，食品卫生知识等内容，增强了职工的服务技能。通过以上措施的实施，弥补了因人员流动所带来的服务问题，使服务质量和水平不断提高。

3、不放松厨房的管理，节约成本。

今年，虽然我的工作重点放在了前厅管理上，但对于职工餐和自主餐一直没有放松，并完成了集团公司交给的任务。自助餐一直是xxx的招牌和亮点，也是和xxx的有利竞争点，在不提高成本的前提下，我们尽量在菜品的感官和质量上下工夫，不断变换菜品的口味和品种，吸引顾客，满足顾客的要求，确保了竞争力度。

5、与各部门协调配合，完成各项任务

xxx是一个整体，只有各部门的相互协调配合才能促进各项工作的顺利完成。我主动配合其他部门的工作，在配套设施改造过程中，我身先士卒，带领员工积极加入到劳动中去，同其他同志一起完成了领导交给的任务；年初，我同领导签定了安全生产责任书，一年来，在我和人事部的共同努力下，确保了安全无事故，起到了为企业的正常经营保驾护航的作用。

第一，在各楼层班组之间开展销售明星评比工作，促进服务员的促销积极性，提高商品和酒水的销售。

第二，对领班、服务员进行考核，奖勤罚懒，提高服务人员的积极性。

第三，开源节流，进一步降低自主餐和职工餐的成本。

展望20xx年，我们的目标是让xxx在市场的风浪中勇往直前，我想只要我们保持积极的工作热情，在x总的带领下，正确把握市场规律，我们的目标就一定能实现。

洗浴中心员工述职报告篇五

洗浴中心在领导的关怀下，在相关部门的协助支持下，通过全体职工的辛勤工作，较好的完成工作任务。

洗浴中心的工作直接和师生员工及家属面对面接触，服务工作的优劣影响到社会效益和经济效益。因此要求全体员工要牢固树立“顾客至上，服务第一”的工作理念，说话要和声细语，不要大声大气，一句简单的问候，周到的服务，会让顾客感到对他们的尊重。不要存在是顾客求我们，而是要想到正是有这些顾客我们中心才能生存和发展，通过我们良好的服务，让顾客有“宾至如归”的感受。

1、今年对使用多年的淋浴水箱进行了维修，对原来使用的脚踏板沟槽粘砖维修。对排风扇、桑拿炉、淋浴头进行了全面的维护保养。

2、原来的更衣箱、更衣凳由于使用年限久，损坏严重，既有碍观瞻，也存在安全隐患。但由于资金短缺，一直维修将就使用。今年更新了部分更衣箱，制作了更衣凳，待条件允许，再制作部分更衣箱。

3、加强卫生工作。注重浴池的环境卫生，除做好日常的卫生保洁外，每周一上午集中清扫一次，不留死角，保证室内通风良好，没有异味。

4、严格执行进门刷卡制度。任何人洗浴都要进行刷卡，不准徇私情免费洗浴，确保经济收入。

1、强化服务，做好工作。

2、由于现在使用的淋浴水箱容积小，洗浴高峰时有断水现象。拟在明年制做一个10吨的不锈钢水箱，约5万元。