2023年酒店店长工作总结与计划(实用5篇)

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

酒店店长工作总结与计划篇一

根据《监督法》的有关规定，按照区人大常委会主任会议要求，我就201__年的主要履职情况报告如下，请予审议。

201__年以来，区审计局认真贯彻落实党的十八大、十八届三中、四中全会提出的全面深化改革的总目标，结合九原区九届五次党代会及上三级审计工作会议精神，紧紧围绕自治区“8337”发展思路、市委“5421”发展定位以及九原区“一带两区”建设目标，着力在促进政策执行、规范权力运行、提高财政绩效、强化队伍建设、推动职责履行等方面下功夫，进一步加强财政预算执行审计、固定资产投资审计、领导干部经济责任审计、专项资金审计和审计队伍建设，全面提升审计工作水平，为推进全区经济社会持续健康发展发挥建设性作用。通过全体审计人员的共同努力，各项审计工作取得了显著成效。

共审计(调查)了22个单位(项目)。其中预算执行审计6项，经济责任审计8项，上级主管部门交办审计4项，完成区委、区政府交办的任务4项。截止目前，对九原区新建麻池中心幼儿园工程、九原区“四个千万亩”节水灌溉工程等116项工程已经完成结算审计，送审金额为21943万元，审定金额为17981万元，审计核减金额为3962万元。

一、审计业务工作开展情况

(一)转思维，促预算执行审计为经济转型服务

以“一切收入均应纳入预算管理，一切支出均应按预算花钱”为标准，贯穿中央、自治区和我市各项廉洁从政、厉行节约、反对奢侈浪费等规定的监督落实，实现对取得财政资金单位的审计全覆盖。审计中除对财政局的区本级预算执行情况、地税局的税收征管情况审计外，还重点对我区的计生局、教育局、经信局和卫生局4个部门的资金使用情况进行延审。

重点审计区本级预算和部门预算编制、执行情况，评价预算对财政收支的规范和约束;审计专项资金的立项、分配和管理情况;关注“三公经费”和“会议费”，楼堂馆所建设等预算的执行情况;关注存量资金的管理、盘活和使用效益情况等;审计税收政策落实和税费征管情况。

审计后，我们已在今年7月分别在区政府常务会和人大常委会上做了《关于20__年预算执行审计问题的整改情况和20__年预算执行及其他财政收支情况的审计报告》的专题汇报，如实反映财政财务收支中的成绩和问题以及资金的使用效益，为区委、政府宏观决策、人大依法监督提供真实依据。审计报告得到区人大的充分肯定，并一致通过了审计报告。

(二)转模式，促经济责任审计理念内容升级

审计中，严格贯彻执行中办、国办下发的《党政主要领导干部和国有企业领导人员经济责任审计的规定》及其实施细则，发挥经济责任审计预警防范作用，突出监督的时效性，实现了从事后监督为主向事中监督为主的转变。重新调整充实了我区经济责任审计领导小组和联席会议议事规则，并由政府“一把手”直接分管审计工作。

结合我区经济体制改革任务，我局已对住建局、工商局、质量技术监督局、计生局、卫生局、经信局、沙河街道办事处、

老干局8个单位进行了任中审计工作。把债务管理、民生改善、环境治理等指标和实绩作为重要评价内容，重点关注资金、资产、资源情况，重要投资项目、经济事项的建设和管理情况，领导干部履行经济责任过程中遵守有关廉洁从政规定情况等。引导领导干部树立正确的权力观和政绩观，促进其守法、守规、尽责，为我区党委、政府管好用好干部提供依据。

(三)转服务，促我区经济发展与城市建设上水平

一是按照《九原区201__年棚户区(城中村)搬迁改造实施方案》的要求，充分借鉴北梁棚改经验，我局分派3个审计小组对我区棚改项目实施全程跟踪审计。坚持“监督与服务并重”的理念，对搬迁改造期间征收补偿、土地及地上物评估、资金的管理、拨付、使用、项目建设等工作进行审计监督。提出资金支付程序不规范、项目建设手续不齐全等审计建议，得到区委、政府领导的充分肯定。

二是为进一步加强政府投资建设工程程序监管，规范资金审批，防控资金流失，控制工程造价，提高管理水平。制定出台《包头市九原区政府投资建设工程审计监督管理办法(试行)》及其实施细则，并成立了九原区政府投资建设工程审计监督领导小组，对工程建设前期及过程中与工程投资有关的各项经济活动进行监督。

充分发挥审计在政府投资项目科学决策、规范管理、控制成本、提高质量上的监督和服务作用，提高了项目管理水平，最大限度地节约财政资金，避免资源浪费。截至目前，已对九原区“十个全覆盖”工程、九原区工业园区路灯工程等57项工程进行事前招标控制审计，送审金额为136885万元，审定金额为125142万元，审计核减金额为11743万元。

(四)转效率，促上级主管部门下达的各项任务圆满完成

一是根据上级审计机关统一部署，对我区城镇保障性安居工

程进行跟踪审计，同时关注审计发现问题的整改和落实情况。在促进保障资金拨付，加强棚改项目和资金管理工作，推进闲置保障房及时分配，保障项目规范、顺利实施等方面发挥了积极作用。

二是按照市局统一安排对我区财政部门管理的外债专用账户资金和相关费用收支情况进行了审计。真实完整反映外资项目管理、建设和资金使用情况，对已进入还款期项目资金筹措的到位情况、是否存在偿债风险等给予重点关注。

三是按照《内蒙古自治区“十个全覆盖”工程跟踪审计工作方案》的要求，克服人员少、任务重的困难，积极抽调审计人员，认真开展此项工作。对我区农村牧区危房改造、安全饮水、嘎查村街巷硬化等工程进行跟踪审计，涉及项目金额58287.55万元。按照自治区要求的5:3:3的审计覆盖面要求，重点审计了我区3个苏木镇，16个行政村，44个自然村，抽查了82户农牧民资料，实际入户调查了76户农牧民。发现存在资金使用管理不规范、危房改造补助对象认定不严格、部分工程未按正常程序履行招投标手续等问题。

四是积极做好稳增长促改革等政策措施的跟踪审计。按照国家审计署的统一安排，重点围绕重大建设项目推进情况、财政资金统筹使用情况、重大政策贯彻落实情况、简政放权情况、经济领域风险隐患情况等进行审计。

二、20__年主要工作安排

20__年，我局将以国务院关于加强审计工作的意见为统领，以服务中心工作抓好业务工作为核心，以深化改革为动力，主动适应经济发展新常态，认真履行审计职能，在“全覆盖、促整改、助落实”上下功夫，当好公共资金守护者，国有利益捍卫者，政策落实的督察员。更加关注财政、民生、权力运行等重点领域、重点项目和重点资金，加强审计信息化建设，提升审计质量水平，同时注重培养创新型、复合型的审

计人才队伍，促进和推动区委、区政府各项决策部署的贯彻落实，为建设包头市新的现代化中心城区提供保证。

(一)将新《预算法》与预算执行审计有机结合

做好新旧《预算法》在具体审计工作中的相互衔接，围绕建立健全政府预算体系，加大对预算完整性、收支预算编制平衡情况的审计;围绕厉行节约，加大对奢侈浪费问题的审计;围绕地方政府性债务管理，加强对政府债务风险防控等方面的审计;围绕完善转移支付制度，加强对转移支付资金的审计。重点关注经济发展新常态下政府预算体系的合理性，促进规范预算管理，提升财政资金绩效。

(二)继续强化经济责任审计

不断健全和完善经济责任审计联席会议制度，构建组织、纪检、审计共同参与的经济责任审计新格局。在继续搞好财政财务收支、国有资产保值增值和廉政建设情况审计的基础上，关注被审计干部任期内经济工作业绩的真实性、决策的合法性、依法行政的合规性、各项工作的效益性和理财用财、聚财的廉洁性。

试行领导干部离任生态环境审计。继续加大任中审计比例，把“问责”和“问效”有机统一起来，客观科学地评价领导干部的经济责任,分清直接与间接、集体与个人、故意与过失、前任与现任的界限，做到评价用语准确、措辞恰当、是非分明、责任明确。坚持把查处问题与促进整改、完善制度、加强管理有机结合，充分发挥经济责任审计的“免疫系统”功能。

(三)突出抓好重大项目审计

坚持“三促进”加大对政府投资项目审计力度，推进项目投资效益化。一是促进项目前期监管。注重审计项目前期认证

的充分性，防止违反决策程序擅自立项的行为发生;二是促进严把项目关口。重点审查合同，严把工程进度、资金预算、工程量签证关;重点审查图纸、严把工程定额、项目变更、取费标准关;重点审查施工管理，严把费用发生、材料质量、高估冒算关;重点审查竣工结算，严把资金流向、隐蔽工程、资金效益关。三是促进项目风险防控。加强投资审计规范化建设，完善外聘专业人员的选聘方式，同时加强管控，及时纠正工作偏差，实现投资审计廉政风险和质量风险全过程双向监控。

全力配合新都市区土地征拆工作，确保重大市政工程顺利实施。抓住国家支持棚户区改造的机遇，结合公路铁路沿线环境整治，加快110国道、210国道沿线等重点地段，以及北出口、沙河、赛汗、白音席勒等重点区域的棚户区改造。把棚改项目审计、“十个全覆盖”工程跟踪审计、保障性安居工程审计有机结合起来,密切关注资金的筹集、管理、使用和工程建设、质量等方面的问题，确保项目顺利实施。

(四)加强党风廉政建设、审计队伍建设和审计信息化建设

在抓好业务工作的同时，从思想、组织、作风、制度和反腐倡廉建设五个方面抓好党建工作。大力倡导敢于担当的精神和求真务实的作风，力戒“庸懒散”。加强教育培训，大力推行“行动学习法”，围绕重点审计项目确立课题，在审计实践中加强学习和研究，熟悉和掌握新的审计理念和方法，提升审计能力和素质。努力跟上“金审”工程三期建设步伐，推广使用“ao”□“oa”系统，提高自动化办公和联网审计水平。

提高运用信息化技术查核问题、评价判断、宏观分析的能力。严格落实党风廉政建设责任制，牢固树立执纪者必先守纪、监督者必受监督的意识，严格执行审计纪律“八不准”和各项廉政规定，大力弘扬“责任、忠诚、清廉、依法、独立、奉献”的审计人员核心价值观，以铁的纪律坚决做到依法审计、廉洁审计、文明审计。

新的形势任务赋予审计工作新的重要使命。我们将以全新的审计面貌，锐意进取，改革创新，为建设包头市新的现代化中心城区，实现我区经济建设大发展而努力!

酒店店长工作总结与计划篇二

尊敬的领导、同事们：

大家好!

1、并及时向员工进行传达，能够认真学习招待所相关文件内容、领会通知精神。

涉及到具体工作的能协助部门经理认真组织实施(迎接三星复检，工作组检查，军内大型接待，春节、五一、十一重大节假日的工作安排，迎新晚会等，都能按照招待所的统一部署和经理的具体要求，严肃认真的落实工作)积极参与招待所组织的各项活动，工作中能够严格要求自己、严格执行工作标准，经常对个人工作进行总结和自我批评，不计较个人得失;作为一级管理人员，思想行动始终和所党委保持一致，做到不说影响团结的话，不办影响团结的事，执行管理工作时能做到客观公正。员工例会上、部门办公会都做过自我批评，由于寝室管理不严，给自己一个严重警告，落实工作从来没有跟领导谈条件、争荣誉、要利益，落实工作或员工情绪不好时，与80以上的员工都谈过心、谈过话，能够正确引导和帮助员工，对大部分员工能力、特点、工作情况比较了解)这些方面我能给下属员工起模范带头作用。

2、时刻提醒自己要加强学习，作为店长。

不断提高自身综合素质和工作能力，以适应招待所和餐饮部的发展需要，真正成为部门经理的得力助手，成为下属员工的贴心人主心骨”首先学习现有的制度标准，并从工作实际出发，积累管理服务中的好经验好做法，不断完善制度标准，

努力形成员工“看得懂、易执行”材料和制度(餐厅服务120个怎么办)其次是参加招待所安排的专业培训，解行业新趋势、学习新理念，并结合部门的实际情况，及时转训(六常管理法)再次是通过观看报纸、电视和阅读书籍等渠道，发现新问题、新情况，吸取别人的惨痛教训，反思自己的工作不足(关于小凯莱、新洪记、原味斋等酒店，安全卫生方面存在突出问题，向员工进行了通报)过去的一年通过领导的培养和个人的学习，自己在工作能力和管理水平上，有了一定的提高。

在过去的一年里我认真履行店长岗位职责，积极完成所领导和部门经理交办的各项工作任务，努力做到狠抓安全促经营、严抓培训促质量、真抓成本促利润、实抓队伍促稳定，使餐饮部的各项工作与前期相比有了新起色。

1、狠抓安全促经营。

吸取前年工作失误的’经验教训，结合餐厅去年工作特点和实际情况。重点提出了餐厅“七防”即：防火、防盗、防煤气泄露、防食物中毒、防重大质量事件、防员工意外受伤、防员工违法违纪。采取的措施是加强教育，利用各种场合反复宣讲安全知识，不断提高员工安全意识，避免因人员思想麻痹大意，而出现的不安全事故;加强管理，要求餐饮部所有员工，都必须认真履行岗位职责，严格执行安全标准和操作规程，避免因管理混乱、人员失控，而出现的不安全事故;加强检查，对工作中容易出现问题的环节，作为我管理检查工作的重点，积极避免因发现隐患不及时，而出现的不安全事故。通过以上措施，餐饮部在过去一年里，没有出现过安全事故和较大的安全隐患，为部门顺利完成全年任务，为经理把主要精力投入到部门全面建设上，创造了一定条件。

2、严抓培训促质量。

3、真抓成本促利润。

按照部门经理的指示，加强了低值易耗品的管理，采取了“出有签字、用有去向、损有记录”等措施，像餐打火机、香巾随处可见的现象得到了有效控制(仅打火机一项去年比前年少用使用1500个，节约尽1000元);加强了餐具管理，对非正常损耗的餐具，特别是新餐具、贵重餐具“追根溯源”，严格执行了内部和外部赔偿制度(约1500元)，并结合所学“六常管理法”，多次组织员工学习了如何减少餐具破损的具体方法，起到了积极作用;多次组织员工对现有设备、用具进行盘点和维修，在掌握设备、用具使用情况的同时，也提高了利用率和使用寿命;加强了日常消耗水、电等消费大项的管理，在管理过程中随时发现、随时督导，像空调、热风幕、灯光的使用，在不影响服务质量的情况下力行节约。

4、实抓队伍促稳定。

在落实工作时能做到服从领导、下情上达，在执行管理工作时无论是对管理人员还是服务员，能够做到尊重下属、一视同仁;多次代表部门经理同管理人员，看望生病受伤的员工，使大家感受到了家庭般的温暖;平时愿意与员工进行工作和思想交流，重视员工的建议、意见和想法，尽力帮助员工解决问题、克服困难;今年8月份厨师长杨东一班人入所工作，我们本着对工作负责的态度，经常“交换意见、相互学习”，各种信息能及时准确进行传递，前台与后厨的配合比较愉快和默契，这些都促进了餐饮部团队建设的和谐稳定。

虽然在过去的一年里做了一些工作，取得了一点成绩，但这都是餐饮部全体员工共同努力的结果，我的工作能力、管理水平，与上级领导的要求和实际工作需要还有差距，主要表现在：

1、知识结构不够全面，制约管理水平的提升。

2、制度执行不够坚决，管理工作有时被动。

3、行业信息掌握不及时，创新能力明显不足。

4、对员工业务抓的不够，整体服务水平提高不快。

努力方向：

1、要强化个人学、注重实践，不断完善知识结构，提高自身的综合素质和驾驭工作的能力，当好领导的参谋和助手，当好下属员工的带头人。

2、要加大制度执行的力度，充分调动自己的主观能动性，动脑筋想办法，坚决把上级领导的意图和想法，不打折扣的落实到工作中去。

3、要通过多种渠道了解沈阳餐饮酒店业的发展趋势，掌握周边同行的新动向，吸收别人家的好经验好做法，结合本部门的实际情况，开创性的完成工作。

4、要把提高部门员工业务水平，当作大事去抓，突出质检、培训与考核、晋级、评比相结合，常规性培训与针对性培训相结合，集中培训与分批轮训相结合，培训的内容形式与集体活动和员工爱好相结合。

1、要突出餐饮服务文化氛围。

当今顾客的消费需求已经从过去的吃饱吃好，转变到今天的吃特色、吃营养、吃文化，所以这些方面应该是餐饮部开展营销工作的重要环节，结合今年新菜谱的制作，要求服务人员必须掌握菜品的营养功效、精品原材料的产地、特色菜品背后的故事等，(例如海参、鲍鱼、山药的营养功效;荔圃的芋头、查干湖的胖头鱼;东坡肉、夫妻肺片的来历等等)这样才能够增加我们产品的附加值，使我们的菜品更具有吸引力和竞争力，同时也能增加顾客在点菜和用餐过程中的乐趣。

2、要定期组织岗位大练兵、大比武。

通过各种形式的专业技能竞赛，提高员工主动学习、主动进步的热情，从而不断提高部门整体服务水平。也就是以基尼斯世界记录的形式，设立“餐饮部龙虎榜”，通过竞赛获胜的员工为纪录保持者，可以把佩带鲜花的相片放在龙虎榜上，同时获得一定金额的奖金，其他员工可以随时向纪录保持者挑战。(竞赛内容会很广泛如菜谱知识一口清、摆台、口布叠花、清洗餐具等等)

3、要提倡部门全员参与管理。

涉及到部门全面建设方面的问题，鼓励员工多提建议，提好建议，所以我们可以长期开展“金点子”活动，对于我们餐饮部甚至是招待所提高经济效益、提高服务质量、提高社会知名度、提高安全防范、杜绝浪费等方面的建议，一经采纳并取得明显成效的，立即给予奖励。改变过去管理只是少数领导的事这种思想误区，用制度激励人，使部门每一名员工都参与到管理中去。

4、要加强员工思想道德教育。

在经常开展专业知识培训的同时，也不能够忽略员工思想道德教育，今年要定期组织员工观看人生立志、道德楷模、先进人物的光碟，像去年全国评比的各类楷模、感动中国人物、乡约节目播出的平民成功典范，都值得我们去观看、学习和体会，“士兵突击”这部电视剧很多员工都看过，为什么许三多能够踏踏实实的干好每件事?不是因为他傻，而是执着，只要端正态度、解放思想，我们餐饮部也会出现一批王三多、李三多、赵三多。这种方式可以加强部门的精神文明建设，提高团队的战斗力和力争上游的和谐氛围。

5、要强调管理的最终目的。

管理不是把员工管怕、管跑、更不是简单的罚款，是把后进员工带成先进，把优秀员工稳步提升树立典型，最终目的是利润最大化。今年餐饮部可以在员工集中工作和休息的区域，设立“光荣榜、暴光台、趣味角”用相机和图片记录日常工作中，具有典型性、代表性的正面和反面人和事，同时以整改通知单的书面形式，督促责任人限期整改问题，可以避免一些低级失误的连续出现，从而更好地表扬先进、鞭策落后。

6、要继续完善内部资料。

今年要根据工作中遇到的新问题、新情况，继续整理完善“餐厅服务120个怎么办”形成“餐厅服务150个怎么办”如果条件允许可以装订成册，以口袋书的形式发给部门员工，便于大家学习和提高，更好地配合招待所“员工手册、礼仪手册‘的学习，不断提高部门员工的整体素质。

7、要加大奖惩力度。

如果条件允许部门每月评比优秀员工，奖金可以提高到50元，招待所每月评比的最佳员工，奖金可以提高到100元，这样才能够更好地体现最佳优秀员工的价值;以季度为单位超过一次严重警告、或两次客人投诉、或三次书面警告、或五次口头警告应立即给予辞退，以保持服务质量和队伍的稳定。

8、要经常走出去学习。

永远都会落到别人的后边，固步自封、闭门造车。只有走出去与同行多交流、多观摩、多学习，才能够不断提高自己，因为以前管理人员外出学习后，回来后都有紧迫感、危机感，真正感受到与别人家的差距，员工则感受不到这些，总以为自己可以了部分员工确实存在着自满情绪，对新观点、新理念、新方法接受缓慢，甚至存在抵触情绪。所以今年条件允许的话，可以多派一些一线骨干服务人员外出学习，改变部分员工，特别是老员工的思维方式和工作态度。

最后把一句话送给大家，在新一年工作中一定要“能迈大步的迈大步，能迈小步的迈小步，但决不允许原地踏步!”

以上报告不妥之处，请领导、同志们批评指正。

谢谢大家!

酒店店长工作总结与计划篇三

尊敬的领导：

您好!

20__载着累累硕果即将过去，在这一年里，在深入实践科学发展观下，医院创建“平安医院”，带动科室规范有序发展下，认真落实工作任务，强化和提升医疗质量，紧紧围绕科室的中心工作，开拓创新、团结协作、奋力拼搏，全面完成了今年的工作任务。

一、解放思想，更新观念，与时俱进，开拓创新

在过去的一年里，围绕创建“平安医院”，发扬“万众一心，众志成城，不畏艰险，百折不挠，以人为本，尊重科学”的抗震救灾精神，并向参加抗震救灾的医务工作者学习，提高思想觉悟，改进工作作风，积累经验。通过不断的’学习，我的工作热情和主人翁责任感进一步增强，思想政治觉悟和理论水平也有了明显提高，这对我的工作实践也提供了有益的指导和帮助。

二、恪尽职守，认真做好本职工作

工作严谨负责，勤勤恳恳，任劳任怨，积极配合领导的工作，不计较个人得失，加班加点按质按量完成任务。始终坚持以病人为中心的服务思想，急病人之所急，得到病人的好评。

整理严格遵守危急值报告制度，能及时通知临床医师或者病人，为病人的诊治争取时间。在完成临床检验工作的同时，还承担一部分本科室实习生的实习带教工作，坚持以理论联系实际，做到学以致用，得到学生的好评。

三、严于律已，努力提高业务水平

在作风上，严于律已，遵守医院各项规章制度，遵纪守法，团结同志，始终保持严谨认真的工作态度、一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，兢兢业业，受到上级领导和同事的好评。端正态度，积极参加本学科的各种学习讲座、网上继续教育等，学习最新知识、新进展。团结群众，团结同事，共同学习研究本学科疑难问题，并取得很大进步。

四、工作中存在的主要问题

只注意认真做好自己的工作，为领导分忧不够，对同事帮助不足。有时工作不够细致，存在急躁情绪，开拓创新不够。

在新的一年里，我一定以更加饱满的热情，投入到新的工作中去，迎接新的挑战，争取做出更加优异的成绩。

此致

敬礼！

酒店店长工作总结与计划篇四

____年7月14日，受____董事长及达声总部领导的委派，本人负责_____大酒店□ktv筹建工作，由于前期遗留问题较多，各项工作处于停顿状态。为使工作顺利进入状态，本人主要开展以下几方面工作：

一、解决前期工程遗留问题，组织图纸会审，重新确定思路，

加快主体工程建设，目前各项工程处于收尾阶段。

由于前期人员变动及部分合作商沟通不畅，各项主体陷入瘫痪状态，工地停工，员工情绪动荡。在此情形下，本人意识到只有立即解决前期遗留问题，加快主体建设，才能推动筹建工作的进展，稳定民心。在王宾董事长及总公司领导的支持下，本人组织人员进行图纸会审，重新确定思路，解除不合作装饰公司合约，吸引有实力、有资质、有经验承建商共同合作，现已完成以下几项主体工程：

1、弱电工程：电话线、视频线、网络线铺设;消控室和总机房静电地板项目。有线电线设施完成90%。目前唯有卫星接收系统项目处于洽谈中。

2、设备工程：完成空调主机安装、水泵安装、锅炉、别墅热水器的安装。目前未完成项目有电源、煤气设备。

3、装修工程：完成别墅外墙油漆及90%别墅装修;主楼装修完成90%(包括水、电、地、墙、天花);酒店□ktv外墙大理石完成80%。

在上述主体工程如火如荼进行同时，各类设备、用品及材料选样及机器设备的选型也紧锣密鼓地开展。在与王宾董事长及合作方相关领导沟通下、辅以自身多年酒店□ktv行业经验，进行选样定型。在供货商的选定上，采取招标办法，在招标过程中，严格坚持了公正、合法、平等竞争、诚实信用的原则，坚持了资格审查，实地考察，小组审议，上报批准的工作程序与供货商签定合约。目前中央空调、厨房设备、绿化工程、燃气工程、客房门锁、清洁机器、员工服装、客房用品等一系列合同已签定，共计合约50份，合同总额达1802.6万元。(附已签合同明细表)

三、确立人员编制、架构，分步有序进行人员招聘，保证人员储备，加强人员培训

____年8月，酒店□ktv确立全体人员编制为307人。结合酒店□ktv特点搭建组织架构，制定人员工资标准体系。目前亚洲_____大酒店□ktv确立为总经理领导下的各部门相互分工合作的有机整体。在人员的招聘上，为确保各项工作高效进行，节约控制人力成本，_____大酒店□ktv采取分步有序，逐步到位的办法进行人员的招聘。对于职位缺口较大的部门，采取了多种的招聘方法来尽快补足，除了人才市场招聘、劳动力市场招聘外，还通过网上发布招聘信息，请劳动职业介绍所帮忙发布信息和推荐人员，通过劳动局关系和同行协助寻找和推荐酒店□ktv所需的人才等方式，目前酒店□ktv到职人员共222人，主要为：行政办7人，财务部28人，前厅部32人，管家部36人，餐饮部36人，营销推广部9人，人力资源部5人，厨房31人，采购部3人，工程部10人，保安部25人。

目前与与酒店□ktv签定“校企合作协议”的大中专院校有“天津商学院”、“厦门南洋学院”和“海峡工贸学校”等三所。实习期从____年1月3日至__x__6月30日止。本批实习生都是经过人力资源部挑选和相关部门面试，从中挑选的，基本上都达到了酒店□ktv培训的要求。在所有实习生入店实习后，人力资源部除了作好完善的食宿、津贴及工作安排外，还将与每位实习生签定“实习协议”，用以保证我们酒店□ktv实习生的稳定性。现在南洋学院和海峡工贸的学生已经来我酒店□ktv开始实习了。酒店□ktv现有的员工人数已经达到编制(307人)的85%左右，已经能够保证酒店□ktv试营业的员工数量，除了管家、餐饮和工程等三个部门因酒店□ktv是逐步开业而不需要按编制全部到位外，其他部门的员工均已达到部门人员总数的96%以上。接下来，由于已经临近年关，人力资源部主要通过知会同行，了解过后一些高星级酒店□ktv欲跳槽的人员的去向，为我们酒店□ktv所需人员做好后备人选。

为了能够跟上酒店□ktv进行试营业时新入店员工的培训，_____大酒店□ktv着手开展了两次共八节培训课，对所

有已入店员工进行系统的培训，培训内容涉及：酒店□ktv软件和硬件的介绍、酒店□ktv的仪容仪表规范、礼貌礼仪的重要性、酒店□ktv英文、个人素养、职业道德、消防安全知识及全员销售技巧等，不仅从全方位加强了员工对酒店□ktv的认识和拓展知识面，也大大提高了员工的工作积极性。

四、规范管理，完成建章立制，实现办公电子化

经过近半年的努力，亚洲_____大酒店□ktv已制定一套比较完整的管理制度、岗位责任制以及操作流程。全面完成中餐、西餐、大堂吧的标准成本菜单核算。全面清查酒店□ktv资产，建立一套完整的资产实物台帐及制度，保证酒店□ktv资产的安全。完成财务后台电脑软件的初始化工作，保证电脑建帐使用的稳定性。

五、确立市场定位，加强营销推广，开展市场调查，提高酒店□ktv知名度

随着旅游经济的复苏，厦门星级酒店□ktv逐步完善与增多，并陆续有国际品牌酒店□ktv进驻，厦门酒店□ktv行业面临严峻的市场竞争。根据本酒店□ktv情况，确定酒店□ktv的市场定位为商务旅游度假酒店□ktv□客源定位为跨国企业、外资企业、大型企业、政要客人、本地公司及海外公司等层次与消费能力高的群体。为做到“知已知彼，百战不殆”酒店□ktv组织营销人员开展对周边区域的市场调查、上门拜访与洽谈沟通，对环岛内高级写楼及各家国际旅行社与网络订房中心商谈合作。目前已签协议单位有419家，旅行社56家。

通过开展对各大型企业、跨国集团、外资企业、上市公司的重点销售回访，得到反馈信息有：亚洲_____大酒店□ktv定位五星级酒店□ktv较合理，房价也可以接受，地理环境得天独厚，适合接待高级客人。别墅型酒店□ktv在厦门少有，较有吸引力。旅行社及网络订房对亚洲_____大酒店□ktv也非

常感兴趣，已有多家旅行社来参观酒店□ktv并表示满意，以后将把日本、韩国、欧美等国团队安排亚洲_____酒店□ktv□这说明各企业、旅行社对酒店□ktv的期望值较高，将酒店□ktv定位为高档、集商务、休闲一体商务旅游度假酒店□ktv的思路是正确的。

以上为本人在本年度任俱乐部及_____大酒店□ktv总经理期间负责的各项工作。由于两头兼顾，任务繁重，工作中难免存在着疏忽与不足，敬请公司领导批评指正。

酒店店长工作总结与计划篇五

20xx年是我们公司在开发市场非常重要的一年，对于一个刚刚踏新市场的公司和工作团队来说，也是一个充满挑战，机遇与压力开头的一年。为了我要调整工作心态、增加责任意识、效劳意识，充足熟悉并做好自己应当完成的工作和任务。

我订立了以20xx年工作方案：

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户布置法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达50万元以上（每件15万元）。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持常常性联系，按时报告该等客户交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时分，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参与专业展销会、上网、、生疏人拜见等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于到达x万元以上代理费（每月不低于x万元代理费）。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持常常性联系，按时报告

该等客户交办业务的进展情况。

标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以布置业务经理见面洽谈，争取签订一件《中国商标》，承办费用达xxx万元以上。做著名商标与商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持常常性联系，按时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时分要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的学问产权爱护做到面，代理费用每月至少达20万元以上。

以上，是我的工作总结，可能还很不成熟，期望领导指正。展望20xx年，我会更加努力、仔细负责的去对待每一个业务，也力争赢的时机去寻求更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。