

2023年酒店述职报告 酒店经理述职报告 告(模板5篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

酒店述职报告篇一

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好！

很荣幸能在这里向酒店领导及各位同仁汇报我入职以来的工作，说实话，我此刻的心情非常矛盾与复杂，为什么这么说，因为我了解酒店娱乐在经营上曾经有过辉煌的一页，同时也目睹了现在经营上的举步维艰，从经营数据上看，三、四月份仅完成下达任务的67%和52%，与去年同期相比较均有所下降。

实际上，从上任娱乐部经理岗位开始我就感受到经营现状的严重困难，通过对市场形式和部门内部情况的通盘了解，我在入职两个多月的时间主要做了以下工作：

作为酒店的三大经营部门之一，如何提高部门经营收入，推特色经营项目是我作为部门主要负责人的第一工作职责。

20xx年是xx行业竞争尤为激烈的一年，目前xx市50间以上ktv新开的近10家，酒吧近20家，特别是娱乐休闲业，用“花样不断，变化无常”来形容一点不为过，不断崛起规模大、档次高的xx娱乐场所就是一个标志。

面对如此残酷的竞争环境，如何使酒店的康体娱乐经营在市场上占得一席之地？我们通过细致的市场调查，取他人之长补己之短，利用酒店品牌打造属于自己的经营特色：

1、改善ktv的点歌系统进行升级，增加了歌曲容量，提高了点歌速度，同时解决了客人投诉点歌系统慢、歌曲少等问题。

2、为迎合今年韩流带给xx市旅游热潮，在酒店领导指导下，娱乐适时推出了韩团二次消费康体娱乐各项优惠措施，并有针对性增加了500多首韩文经典歌曲，引起韩国客人广泛兴趣。

3、为弥补美容美发中心外卖产品的短缺和不足，我部与市场品牌联合推出各种高档精品的外卖产品，在这方面，不但增强了美容美发中心的竞争力，同时也提高了美容美发的档次。

4、在“五一”黄金周期间，部门在游泳中心适时推出100元家庭健康游以及优惠次卡、月卡、折扣活动得到客人一致好评，并带动了游泳中心的人气和效益。

5、在政策性大气候的影响下，健康温泉在处理好外围关系的同时，加紧了在技师服务技能上的创新，虽然在业绩上没有达标，但为客人和从业人员提供了一个安全的环境，在同行业得到了一定程度上的认可。

众所周知，娱乐的管理是酒店管理中最敏感、棘手的，有它行业的特殊性和政策的边缘性，如果管理跟不上，其它也就无从谈起。

1、首先在工作中以身作则，从自己做起，我要求下属做到的先自己做到，对自己提出的要求是不计较个人得失，不斤斤计较，做到“做好不向上邀功，做差不推诿下属”。

2、以制度管人，部门重点抓“责任连带制度”即：按班组、岗位、区域所发生的问题责任到当事人和直接管理人员。

3、加强质检。部门经营状况不稳定，忙时员工积极性很高，闲时就比较懒散。针对这一现状，部门成立了以经理助理王珠红为主的质检小组来主抓质检工作，每周不定期的对各班组进行检查，并在部门例会上予以通报，使存在的问题得到了及时的整改。

4、提高管理水平与服务标准。服务是酒店的生命，好的服务是高水平的管理得来的，部门每周进行管理会议，对服务案例进行探讨，对酒店投诉进行分析，并有针对性的加以总结。

娱乐部营业面积较大，服务项目较多，加强成本控制，开源节流是创收的前提。为此，我们在这个基础上主要开展了以下几个方面的工作：

1、严格执行布草报费程序，杜绝乱报废现象。

2、对酒店成本严格控制，按照财务成本组制定的执行程序，严把进货关和出品标准。

3、对经营区域水、电、空调的使用做了明确规定，各区域做到人走关灯，电器断电。

4、针对物品的领用与耗用，我们指定专人负责，由办公室统一调控，并在使用上将其纳于各班组班前班后的工作程序，对办公用品由专人负责统一开单领用，同时对各班组报计划的领用物品严格控制使用量。

5、积极与职能部门保持联系，确保经营安全，信息畅通。

1、市场信息把握不准，没有挖掘特色极强的经营项目。

2、经营胆略不够强，对走政策边缘项目把握不准。

3、自身知识水平有待进一步提高。

4、对于职业经理人的涵养，管理魄力有待加强。

1、努力打造酒店的康体娱乐品牌，整合我们现有经营模式，借鉴市场导向，创建自身特色品牌项目，形成一个有神农特色的娱乐场所，如ktv、健康温泉、美容美发、足浴休闲等，只要打响一个品牌就能牵一而发动全身。

2、整合现有硬件设施和资源，遵循市场规律，加大经营体制与市场的融合，根据自身特点制定出独特有效的经营方针。同时要多元化的加大对外宣传力度。

3、打造精干的管理队伍，炼就优质服务的员工群体，保证服务的个性化，管理机制灵活化，管理人员要“上得去，下得来”形成你追我赶的良性局面。

4、针对场地大，项目齐，成本低的特点，下一步我们将组建专职娱乐营销队伍，（可依*或直接由酒店市场营销部组织）设专项奖励提成标准，提高营销人员的工作积极性变被动为主动。在管理工作中要有“跳开这个圈子”回头看的思维，只有打破常规才能有突破。

各位领导、各位同仁，非常感谢你们在过去的几个月时间里对我工作给予的关心指导，支持与帮助，我将遵照酒店领导“以营销为龙头、以管理为基础、以服务为保障”的经营理念，团结部门全体同仁。

孜孜求索，不断创新，把握市场，带领部门全体同仁奋发图强，努力拼搏，努力把部门经营管理服务水平推上一个新的台阶，力争完成下达的经营目标。

酒店述职报告篇二

本人，俱乐部和**大酒店总经理，在董事长及总部的领导下，率领酒店全体员工完成总公司制定的各项经营、管理指标，

共同提高酒店的服务质量、管理水平和经济效益。现就本年度的工作汇报如下：

一、确立酒店的经营计划发展规划及经营方针，制定酒店的经营管理目标，并指挥实施。

**酒店自开业以来，受诸方面因素影响，经营情况不容乐观，制定本年度发展规划及经营方针即是围绕着改善经营状况进行的，本年基本确定俱乐部以中餐、西餐、客房三大营业点为重点，辅以会所、泳池等配套设施，加强营销，细化服务，提高出品，从而提高酒店整体盈利能力为酒店基本经营方针。

本年度俱乐部原计划收入为万元，实际收入为万元，完成率为。剔除中餐收入影响，俱乐部计划收入为元，实际收入为元，完成率为。其中西餐计划收入为41万元，实际收入为万元，完成率为，客房计划收入为1186万元，实际完成1145万元，完成率为。

为推动住房，带动消费，俱乐部在经营方面主要采取以下措施保证经营持续增长：

2、针对6月下旬的住房预售低，实行对散客和商务住房。？

3、把西餐厅定位成华强北至高观景的中高档西餐厅，细化服务，加强出品。抓住五一黄金周契机，自5月1日起，对西餐厅再一次调价，将自助餐午餐价格上调至58元/位，同时新推出下午茶项目。

4、俱乐部经营未达目标，主要原因为中餐收入与计划相距过远。下半年中餐情形极不容乐观，在股份公司决策下，于9月11日宣布停业。意味着俱乐部摆脱中餐束缚，轻装上阵，扭亏目标指日可待。

5、指导制定策划中西方节日活动，实现创收高峰。

二、主持制定和完善酒店各项规章制度，建立健全内部组织系统，协调各部门关系，建立内部合理而有效的运行机制。

为使酒店的日常运作逐步纳入到工作有计划、有指导、有跟踪、有总结的管理系统中去，有效地将计划性工作和应急性工作密切结合起来，建立明确的工作目标，要求各部门建立计划性的工作制度，通过每月总结、计划，对各项工作有计划、有落实，按计划步骤予以实施。建立每月工作汇报制度，通过对工作的完成情况，对各部门负责人予以考评。

酒店成立之初，各项制度未健全完善，制度的完善及各项工作程序的确立需在长期大量的实践中方能逐步完成。因此，制度的建立也是一项长期复杂的工作。现该部分工作已基本完成，俱乐部各项岗位程序及流程已制定。

酒店管理的规范化、制度化建设是酒店发展的基础，酒店管理层自本年年年初开始，即对酒店整体规范与标准作明确规定，相继出台了相关程序化、规范化管理文件。

在目标考核方面，一方面按照已出台的考核实施办法进行考核，另一方面每月每季度召开上月/季度工作总结会，针对制定的工作计划，总结实际实施进度，提出需解决的问题，使各项工作落实到人，也以此作为对各部考核的依据。

三、研究并掌握市场的变化和发展情况，制定市场拓展及价格体系，适时提出阶段性工作重点，并指挥实施。

市场的变化与酒店的发展息息相关，俱乐部正是基于此紧扣市场脉搏，及时提出各阶段工作重点：

一月份制定本年商务散客、长包房、会议团房、旅行社团散房价格及合约版本。

二月份策划情人节活动及推广工作，加强财务管理，制定仓

库管理制度，实行总机与服务中心分开管理。

三月根据季度转变调整金海悦大厅a□b区优惠政策，减少赠送，完善c区的服务功能。狠抓营销工作，落实酒店营销计划，做好或销任务分配。制定西餐厅的工作流程及奖罚制度。制定格兰德会员卡章程。

四月完善酒店部门岗位职责修订，起草酒店各部门工作程序，开展游泳池的开业筹备工作，完成对西餐厅天台的布置。组织营销人员进行钻石卡、优惠卡的销售，策划母亲节活动。

酒店述职报告篇三

尊敬的董事会及酒店领导：

从我到花源工作以来，花源培养了我。我和花源在风雨中一路走来。感谢领导对我的信任与关怀，使我今天能够进入花源营销部这个重要的工作岗位，在营销部工作的这段时间，我感受很多；收获也很多。逐渐成长起来，使我深刻的体会到营销部掌握的是一个企业的经济命脉，是决策者的参谋长。他向领导者提供第一手资料，帮助决策者经营和管理企业。一个酒店必须要以营销为龙头，以餐饮和客房为支柱的服务质量为先决条件，才能得以生存。

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100—120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。

酒店述职报告篇四

不知不觉我在xx酒店做营销工作已经有半年时间了，可能很多人会觉得这个时间过于短暂，但是我认为经验的累积首先靠时间的累计，最主要在于自身的努力学习！

营销是酒店经营重要部门，它主要承担酒店客房、会议、餐饮等各项业务的联系工作，到达使酒店限度盈利的目的，保障酒店长久发展并且不断壮大。营销部是酒店业务活动和客户服务的一个综合性部门，作为客户与各部门之间的纽带，协调各项业务细节，使各部门的服务工作到达客户的要求。

对于这份工作，开始的时候有许多无奈。记得刚来的时候常被调到餐厅帮忙，有一次在传菜时碰到了一位旧友，当时的我手中还端着菜，顿时觉得自己很没有面子，便匆匆走过，没有上前打招呼，此后几天，心里还一向不舒服，认为自己丢了面子，甚至后悔从事酒店工作。看到其他经理及后勤工作人员都和我一样，在餐厅忙不开时有的当起服务员、有的传菜，精神饱满的为大厦的经营工作奉献自己的一份力量时，我才想通了，既然我选取了酒店行业的工作，那么我就要热爱这份工作，尽自己全力去做好本职工作的同时，做为新航的一员，还要以大局为重，服从领导安排，保障大厦各项经营任务的完成。

在工作中，与领导、同事意见不统一是不可避免的，有时还会发生争执，但也正是透过这些事情使我一步步成长。我很庆幸自己在新航工作，能够认识此刻的领导，工作遇到难办的事情，是董经理帮我出谋划策，因为工作的事情心烦意乱时，是赵经理陪在我的身边耐心开导，最令我感动的是总经理仝总在在工作中对我的悉心教导、和鼓励、方式方法，使我懂得做人要有自己的标准、底限、少走了许多弯路，在工作中有所提高。

在这半年的工作期间，我学到了很多的东西，不仅仅是业

务上的知识，更重要的是为人处世的道理。这个社会本来就
很复杂，很多时候所需要应对的不单单是工作，还有与人相
处的微妙关系，很多事情的处理都是需要与人很好的沟通才
能够做起来得心应手，而这一切，都是从书本和学校所学不
到的。同时我也发现了自己的一些不足之处，比如，作为酒
店的员工，我说话比较直接偶尔会和客户或单位同事发生一
误解，但我始终都让自己持续一种宽容，平和的心态去化解
一切的不愉快，我相信只要用一颗真诚的心去对待别人，别
人也会同样对待你。同时也善于发现别人的优点，尤其是别
人在处理问题时的优点，借鉴的同时也在学习，以弥补自己
的不足。半年的工作，品尝了酸涩和挫折，忍受过委屈和误
解，甘苦自知，冷暖自明，但都坚持了下来，我想，我能够
说，我是一个心灵的强者，我不允许自己保存哪怕一丁点的
骄傲和傲慢，不允许自己犯任何不可原谅的错误，认认真真，
脚踏实地，用自己的素质来成就自己，以更高的要求和目标
鞭策。

自己。我踏上了工作岗位，但这只是刚刚的起点，今后的还
有更长的路需要自己去走，更多的坎坷需要自己去踏平，还
有更高的台阶需要自己去迈。在今后的路上，我会持续清醒
的认识，在已有的经历和经验的基础上，持之以恒，巾帼不
让须眉，我有这份勇气和信心。

酒店述职报告篇五

尊敬的领导：

你好！

本人自20xx年xx月xx日起进入xxxx公司从事xxxx工作，
在不知不觉中已经经过了xx个月的试用期。

在这段时间里，我感悟颇多，虽然这并不是我的第一份
工作，但是在此期间，我对于工作一贯谦虚谨慎、认真负责

的工作态度，从来没有改变过。

在本部门工作中，我一直严格要求自己，认真及时地完成领导布置的每一项任务，并虚心向同事学习，不断改正工作中的不足；对于集团及公司的制度和规定都是认真学习并严格贯彻执行；另外，本人具有很强的团队合作精神，能很好的协调及沟通，配合各部门负责人落实及完成公司各项工作，并热心帮助其他同事，与人相处和谐融洽。

在过去的xx个月中，通过不断的学习和自我提高，已经适应了自己的本职工作，但是对于一个初入公司的新人，要全面融入企业的方方面面，可能在一些问题的考虑上还不够全面，但是我相信，通过公司领导及同事的悉心指导和帮助，我一定能在今后的工作中更好的提高自己的业务水平和综合素质，更好的完成本职工作，不断谋求与企业的共同发展！

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日