# 最新酒店经理的工作计划和目标(六篇)

来源：网络 作者：浅语风铃 更新时间：2024-06-27

*时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。酒店经理的工作计划和目标...*

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**酒店经理的工作计划和目标篇一**

（一）坚持参加销售部门的早会和班后会；

（二）每天必须看的报表（营业日报、申报单）并作出相应的指导；

（三）每天陪访或电访3-5个客户，保持与重要客户的联络；

（四）了解一个片区销售拓展情况；

（五）坚持进入前台接待3-5个客人，及时发现问题并帮助前台人员更准确地理解营销策略；

（六）亲自处理1-2起客人投诉或服务质量跟踪；

（七）每天检查3-5间房间，做好记录；

（八）应该批复的文件，审核的报表；申报与请示相关事宜；

（九）记住一名员工的名字及其特点；

（十）看一张有用的报纸；

（十一）总结一天完成的工作；考虑一个不足之处，并想出改善的方法与步骤；考虑一天工作完成的质量与效率是否还能提高；考虑一天工作失误的地方；

（十二）制定明天应该做的主要工作。

（一）召开一次中层干部例会。

（二）与一个主要职能部门经理、主管进行一次座谈。

（三）与一个你认为现在或将来是公司业务骨干的人沟通一次。

（四）向上级汇报一次工作。

（五）对各个片区的销售进展总结一次。

（六）纠正饭店内部一个细节上的不正确做法。

（七）检查上周纠正措施的落实情况，并报区域公司、公司业务部、市场部。

（八）进行一次自我总结（非正式）。

（九）熟悉操作中的一个环节。

（十）整理自已的文件或书柜。

（十一）与一个非公司的朋友沟通。

（十二）了解相应财务指标的变化。

（十三）与一个重要客户联络。

（十四）每周必须看的报表（如现金流量表、销售周报表）。

（十五）与一个供应商沟通一次。

（十六）表扬一个你的骨干。

（十七）看一本杂志。

（一）对各个片区的销售考核一次。

（二）拜访一个重要客户。

（三）自我考核一次。

（四）审核本月财务报表及报损情况。

（五）本月客房维修情况，餐厅菜肴出品情况。

（六）本月总体销售情况。

（七）本月质量改进情况。

（八）下月销售方案与计划。

（九）根据成本核算，制定下月菜肴出品、客房维修、物品报损计划。

（十）了解职工本月的生活、就餐情况。

（十一）安排一次由店经理亲自主讲的培训。

（十二）检查投诉处理情况。

（十三）考核供应商业绩。

（十四）对你的主要竞争对手评估一次。

（十五）去一个在管理方面有特长，与本公司不同业务的企业学习交流。

（十六）有针对性的就一个管理财务指标做深入分析并提出建设性意见。

（十七）与上级沟通一次。

（十八）读一本书。

（十九）查遍每一个房间，做好记录，160间左右一个月为一个周期，房间数量大于160间，检查周期相应延长。

（二十）本月的营收、费用、分析报告交区域公司及公司业务部。

（二十一）根据年度和月度的经营预算和成本预算情况进行店内经营状况分析。

（二十二）每月做一次市场分析。

（一）向区域作一次述职报告。

（二）检查落实人事考核情况。

（三）应收帐款的清理（重点是呆坏帐）。

（四）库存的盘点抽查。

（五）搜集员工的建议。

（六）对劳动效率进行一次考核或比赛。

（七）表扬一批人员。

（八）组织一次比赛或活动。

（九）根据预算修订、完善下一季度的营销计划，总结本季度的营销工作和预算完成情况。

（一）半年工作总结。

（二）奖励一批人员。

（三）对政策的有效性和执行情况考评一次。

（四）参加一次协会或同行业组织的集会。

（五）根据预算修订、完善下半年的营销计划，总结上半年度的营销工作和预算完成情况。

（一）年终总结。

（二）兑现给销售人员及各部门人员的承诺。

（三）制定下一年度的市场营销计划和工作安排，根据本年度的预算和完成情况，分析预算执行过程中的成功与不足。

（四）店庆活动。

（五）年度报表。

（六）提出三个创新的意见。

（七）召开一次职工大会。

（八）对竞争对手和市场情况进行一次调研并作stow分析。

**酒店经理的工作计划和目标篇二**

各位领导：

现今，我们的酒店正处于一个竞争十分激烈的市场，这些竞争来自于其它餐饮企业和本地酒店。故创造性和特色性在20xx年的餐饮经营中仍然极其重要，酒店餐饮部要形成自已的经营主题和特色，树立自己良好的企业形象和行业品牌。20xx是面向市场、不断进取、建立和打造品牌的时候。在这新的年度开始之际，我们的经营务必要立足于开拓进取、勇于创新，不断总结经验，向着创造优质产品、满足顾客需求、创造餐饮名品精品企业方向去努力。

目标计划分解：

1、出品创新：针对中央的八项规定，对餐饮业的直接影响，尤其是像我们这样的中高端酒店损失惨重，同时，这次规定也预示着餐饮业可能要重新定位自己，谋求变革以求发展。首先要有一个虚心好学的良好心态，多走出去学习，多问多学，及时了解本地市场动态，融会贯通，吸收各家之长。这样有利于吸引更多顾客或特定顾客，有利于进行新的市场扩张，有利于降低产品成本、提高利润率,有利于超越竞争对手，有利于增加产品的文化内涵，提升产品竞争力。

2、菜品质量：严把质量关，对原材料的质量严格把关，重视食品安全使用，在色、香、味、型方面精心钻研，对每一个上到客人台面的菜做到尽善尽美，对菜品搭配、份量、温度严格把关，杜绝异物、杂物的出现。控制从原材料采购到食品上桌等所有过程中的质量,质量并非越高越好，它应同时满足顾客和饭店内部双方的需要和利益

3、：每天上午10:30前厅后厨负责人及骨干定时进行沽清单、预订及重要接待进行细节完善，对每天的急推、特别介绍环节沟通到位，对每天餐标安排、

套餐的沟通加强。及时地加强对客人反馈信息的正确对待、重视，并以高效的工作效率，良好的心态，虚心的态度不断提升菜品质量，针对上菜快慢、顺序严格把关。

4、能源节约：对每天的水、电、气使用严格合理使用，温缸满水后及时关闭水龙头，菜品走完后立即关闭天然气阀门，人走后及时断电，定时定人准时检查并开关各种开关设备。

5、成本控制：对原材料合理使用，做到物尽其用，量化出品，标准走单，把好验货关，严格杜绝变质变味的食品流入餐厅，协调各菜系对原材料相互配合使用。做好原材料的粗加工，提高出货率，降低成本。专人负责，做好原材料的储存保管工作，这是控制成本的重中之重。

6、设施、设备的安全使用：加强和工程部沟通，定期对设施设备的保养、保修，正确安全使用操作使用设施、设备，下班前全面检查一遍，做到万无一失。

7、厨房五常化管理：运用“五常法”管理对厨房的安全、卫生、品质、效率、形象等进行科学有效地提升，生产高品质产品、提供高品质服务、杜绝或减少浪费、提高企业效率、树立企业形象。

8、厨房消防安全：电器、天燃气、水等设备，做到责任到人，要坚决克服麻痹思想和侥幸心理，始终保持着如履薄冰的危机感和紧迫感，警钟常鸣，切实做好安全生产工作。

9、婚宴旺季：在五一，十一两个婚宴旺季期间，我们要有针对性的菜品营销计划，切实做好婚宴包桌质量，做到经济实惠，传统与创新相结合，让宾客感受到我们酒店高档大气的同时，享受到别具特色的美味佳肴。同时，充分利用包桌来宾人数众多的特征，在菜品上赢得宾客的好评，也是对我们酒店品牌最有力的一次宣传机会。

人生道路上，风和日丽的日子会有，风风雨雨的日子同样也会有，只要能学会发现，会珍惜，学会感恩，美好的生活就在身边。生活中并不缺少美，缺少的是发现美的眼睛和心灵。

工作中也是如此，也许我们会抱怨工作的繁重，也许我们会抱怨薪水的多少，也许我们会抱怨工作环境，也许我们会抱怨同事关系的冷漠，停止抱怨吧！至少我们还有一份工作！比起那些失业下岗的人们，工作着的我们就是最幸运的！

让我们学会感恩吧，感恩给我们大家创造就业机会的老板，感恩对我们要求苛刻但期望我们成长更快的上司，感恩与我们朝夕相处的每一位同事，感恩在身后默默支持我们工作的亲人们，珍惜我们现在所拥有的一切，学会感恩，你就是最幸福的！

我们选择了左岸，就意味着选择了她的全部，包括她的企业文化，她的人际关系，她的优点和缺点，我们不可以只去埋怨她的不足，而不去考虑她的优点。否则，工作对于你来说只能是种折磨，相反如果你对酒店充满了爱时，你会发现有那么多别的酒店不具备的优点，你就会尽自己最大的努力去克服酒店的缺点。那时，酒店的管理越来越完善，效益越来越好，我们自身也会得到成长和收获！

有一句话叫“凡事归因于己”，我们对人对事只要能保持一颗平常心，遇到问题先检讨自身不足，再诚恳向他人建议，我想这个团队就不会有冲突、争端、抱怨和指责。团队呈现的将是真诚、和谐、愉快、高效的工作氛围，我们每个人心中的愿望不都是“开心工作，快乐生活”吗？让我们每个人对自己负责，对团队负责，对企业忠诚！

让我们全体左岸人在20xx点燃梦想，释放激情，努力拼搏，共创辉煌！

**酒店经理的工作计划和目标篇三**

20xx年至20xx年一直在xxxx有限公司做前厅总经理一职。我认为酒店的前厅主管的工作主要分为以下几点：

⑴协助经理做好前厅的整体运营工作，并对人员进行合理的安排，安排好店员工的住宿问题;

⑵每天能按时做3次例会，并在例会中提出一天工作的不足，并及时采取相应的应对措施，同时要对当天的工作进行总结，做好记录;⑶制定店内工作表。让前厅员工按照当天的工作表进行工作，并把重要事情标注在工作表内。制定店内工作表是为了能更好的熟知当天的工作任务，这样也能体现工作的透明度和工作进度;

⑷掌握每天的客流量和营业额，并对周客流量和月客流量进行统计，制定相应的营销方案，同时根据周周之间、月月之间的营业额进行对比，找出其中的不足，做出总结和相应的应对措施;

⑸做好本部门的消防安全的“三一”工作，做到每天一检查，每周一培训，每月一演习，并做好相应的记录;

⑹督导迎送服务。贯彻执行服务程序，满足客人的合理要求;

⑺参加前厅的接待工作，并把在工作中发现的问题进行记录，同时做出相应的改进方案;

⑻制定培训计划。正确的对员工进行一系列的培训，对工作中发现的问题进一步的加强，避免以后工作中出现。协助员工树立正确的价值观和酒店道德;

⑼与前台收银的紧密配合，要对每天的营业额进行记录。掌握当天备用金的领用，合理安排零钱，保证收银员的正常结账;

⑽对客人投诉的处理。客投主要分为：“当面投诉”“电话投诉”“书面投诉”三种，酒店主要以当面投诉较多。无论哪种投诉，都要站在客人的立场，首先要在感情上获得好感和信任，对于客人提出的要求，如果能当面解决的就立即解决。如果解决不了，要第一时间通知上级领导，并与领导做出相应的解决方案，在第一时间给客人解决。如果出现指定人员投诉的话，首先要和当事人进行了解情况，如果在自己的权限能解决的问题，就自己解决，如果超出了自己的工作能力，就应立即请示上级领导，如实汇报情况，与领导商议解决方案，并提出自己的想法，在第一时间内给客人解决，并告知客人对指定投诉人员的处理意见，然后给客人进行道歉，不要让客人带走不满意的`情绪走。这样的客诉一定要站在公司利益和客人利益双赢的状态处理。

新的一年里，总之。总办全体员工将以新的起点，新的形象，新的工作作风，酒店的正确领导下，与各部门紧密配合，团结一心，为酒店的发展与腾飞而努力奋斗！

身为酒店餐饮部经理，新年新气象。也为今年的工作安排设定了相应的工作计划。

一xx年市场综合分析（配合酒店销售部总经办）

1本店的客户群定位。

2年度竞争对手分析。

3广告宣传力度。

二锁定目标进行市场分析

减少酒店营业本钱。1培养客户群。

培养具有忠诚度的员工队伍。2有效控制员工流失。

三要用软性服务去留住客人

1优质服务

2严格纪律树形象

督察力度加强。落实是个大问题尤其是临时执行。纪律是一个团体范围正常工作和生活所必须遵守的行为规则，管理的执行力度。提高部门战斗力的有效保证。古人云：无规矩不成方圆”所以，必需要以严格的组织纪律作保障。组织纪律要常抓不懈，部门管理人员要带头，从自己管起，完全杜绝违纪违规现象的发生。部门员工的言谈举止、衣着打扮要规范，努力将餐饮部打造成酒店的一个文明窗口。

四创新管理求实效

营造“温馨家园”1美化酒店环境。

为宾客提供舒适环境的有效措施。今年，严格卫生管理是确保酒店环境整洁。将加大卫生管理力度，除了继续坚持周一的卫生大检查外，还将进行不定期的检查，并且严格依照规范，决不走过场，决不流于形式，将检查结果进行通报，并制定奖罚制度，实行奖罚兑现，以增强员工的责任感，调动员工的积极性，使酒店卫生工作跃上一个新台阶。

打造员工“舒适家园”2创新宿舍管理。

今年我将加大

管理力度，宿舍的管理历来是一个薄弱环节。为住店员工打造一个真正的舒适家园”为此，一是要有一个整洁的寝室环境，要求宿舍管理员搞好公共区域卫生，并在每个寝室本设立寝室长，负责安排督促寝室人员打扫卫生，要求室内清洁，物品摆放整齐，并对各寝室的卫生状况进行检查，将检查情况进行通报。

时刻不忘防火防盗、禁止外来人员随意进出宿舍，第二要加强寝室的平安管理。实行对外来人员的询问与登记制度，以确保住宿员工的人身、财富平安。

初出家门的年青人，第三要变管理型为服务型。管理员要转变为住宿员工的服务员。住店员工大多是来自四面八方。大多年龄小，社会经验缺乏，因此，很多方面都需要我关心照顾，所以宿舍管理员要多关注他思想情绪变化，关心他生活，尤其是对生病的员工，要给予他亲情般的关爱，使他感受到家庭般的温暖。

五节能降耗创效益

1加强宿舍水、电、气的管理

将“提倡节约、反对浪费、开源节流”观念深入员工心中，要加强宣传、教育。增强员工的节约意识。同时更要加强这方面的管理。水、电及空调的使用方面，将根据实际情况限时开放，并加强督促与检查，杜绝“长流水、长明灯、长开空调”现象，并加强员工澡堂的管理，严禁外来人员进澡堂洗澡以及员工在澡堂内洗衣服等现象发生。

2加强酒店办公用品、服装及劳保用品的管理

并根据实际情况，将参照以往的有关规范规定。重新梳理，制定部门的办公用品、服装及劳保用品的领用年限与数量标准，并完善领用手续，做好帐目。要求按规定发放，做到帐实相符，日清月结，并对仓库物品进行妥善保管，防止蜕变受损。

**酒店经理的工作计划和目标篇四**

酒店的公共区域基本由玄关—大堂—走廊组成。在酒店留下第一印象非常重要。使用正确、正规、专业的清洁方法，会让客人觉得物有所值。公共区域人流量大，客人可能会从外面带来污垢，甚至细菌等有害物质。及时清扫地面，保持环境整洁尤为重要。超静音吸尘器已经成为目前酒店的新宠，其超静音功能使得随时随地，甚至晚上都可以进行吸尘，不用担心客人会受到吸尘噪音的影响。除尘后，我们需要深度清洁地面，以防止和消除各种细菌和深层污垢。清洁硬地板，使用喷水、刷地、污水回收一体化的全自动刷地机，比人工更高效、简单、环保。如果使用传统的手动拖把+清洁剂，不仅效率低，而且会将拖把上携带的细菌等有害物质传播到各处。

对于地毯区域，干洗和湿洗技术应结合使用。地毯干洗机是一种用于地毯维护的干洗设备，可以大大减少地毯湿洗的次数，有效提高地毯的利用率。喷淋式地毯清洗机一般用于地毯的湿法清洗，是地毯深度清洗的必备设备。地毯必须定期彻底清洗，湿洗和风干时间约为4小时。如果结合使用快干清洁剂，快干速度可提高70%。至于石材保养、水晶表面处理、地毯基础清洁，建议使用单一清洁剂。

推荐设备：超静音真空吸尘器、自动刷地机、地毯干洗机、喷射地毯清洗机、单清洗机

客房是酒店清洁的重中之重，直接影响客人的健康和美观。

除尘≠健康，所以除螨、杀菌消毒应该放在房间清洁更重要的位置。除了静音吸尘器降低噪音外，还需要定期使用立式吸尘器进行深度清洁，因为立式吸尘器的电动滚筒刷会将藏在地毯里的污垢扫出来吸走。

地毯上有大量螨虫。清洁地毯时，除了浸泡藤片等清洁剂外，杀螨剂也是必不可少的。katch专门使用的除螨剂，使用一次就能防止九个月内产生螨虫。一般来说，地毯的泡沫清洗使用单一清洁剂。虽然没有用喷涂设备彻底清洗，但效率高，速度快，节省了清洗人员的工作时间。

客房的沙发和面料一般都是用小喷雾设备清洗，除螨和杀菌也是它们的主要目的。客房的卫生间和浴室是客人最敏感的区域之一。就连五家酒店浴缸里的很多客人也未必敢在里面。一是怕被细菌病毒感染；二是怕清洁人员留下的清洁剂对皮肤有副作用。上述问题可以通过使用高温蒸汽清洁器并使用其高温蒸汽来去除水垢、杀菌和消毒来解决。在酒店业竞争日益激烈的今天，一些优秀的酒店率先提出了“无螨房”、“纯物理高温蒸汽杀菌消毒”等先进理念，得到了客户的广泛认可。

推荐设备：静音吸尘器、立式吸尘器、喷雾设备、单个吸尘器

在很多酒店，除了豪华的设施外，总统套房和贵宾室的清洁方式和普通顾客没有什么区别，对于想要体验和享受的顾客来说，这是美中不足的。对于这类豪华套房，我们可以添加一些特殊、时尚、紧凑、先进的清洁设备，如全自动智能吸尘机器人、可避免吸尘器二次污染的水过滤吸尘器、快速清洁的商用电动扫帚等。使用以上设备势必会给客户带来耳目一新的感觉，但投资成本可以忽略不计。

推荐设备：自动智能机器人、滤水器真空吸尘器、商用电动扫帚

厨房卫生直接关系到顾客的食品安全和健康，所以清洁设备和洗涤剂的选择要慎重考虑。

厨房地面清洁应使用专业、紧凑的滚刷式地面刷机进行，滚刷式地面刷机转弯半径小，操作灵活。与传统地板刷相比，滚刷可以有效处理各种地板接缝，不会出现清洁死角。更重要的是，滚刷较高的转速强调了物理效果，减少了清洁剂的使用量，更加环保卫生。建议用高压水枪冲洗厨房墙壁上堆积的油烟和污垢。凯奇双管喷枪是一种流行的设备，可以实现高压水和洗涤剂之间的自由切换，工作快速方便。

我们还是建议用高温蒸汽清洗机清洗厨房灶台，这样不需要使用任何化学试剂，既保证了清洗效果，又保证了客人的健康饮食。

推荐设备：小型滚刷地板刷机、高压水枪+双管喷枪、高温蒸汽清洗机

一般来说，酒店的餐厅和咖啡厅的地板上都铺有地毯。地毯的保养、维护和清洗尤为重要，所以静音吸尘器、滚刷吸尘器、地毯干洗机、单次清洗机、喷涂设备、杀螨剂、除污剂等设备和清洗剂都是必须的。

吃饭时，一些食物，如面包屑，有时会脱落。这时候如果用普通工具清洗，难免会让顾客反感。使用带拖线的吸尘器不仅麻烦，还会影响客人用餐。如果选择商用电动扫帚，就避免了这些麻烦。这种扫帚没有拖线，体积小，无噪音，无污染，外形美观。确实是清洁餐厅咖啡馆的精品。

推荐设备：地毯干洗机、商用电动扫帚

游泳池和健身房也是顾客皮肤接触的敏感区域。

对于游泳池和健身房的清洗，高压水枪是绝对必要的设备，配合双管喷枪效果更好。除了双管喷枪，高压水枪还可以连接到防溅刷现场，可以快速清洁游泳池周围的地面。如果没有合适的排水管，这种工作建议使用专业的洗地烘干机，也就是马上洗吸。平时地面少量积水可以用吸尘泵处理。

桑拿房的清洁很简单，用高温蒸汽清洗机进行高温杀菌消毒就够了。

**酒店经理的工作计划和目标篇五**

⑴时间短在部门内部管理中还存在有些不规范的地方，使工作整体效果受到一些影响;

⑵注重工作质量与效率，强调严格管理，对员工生活关注度不够，今后工作中会再加强与员工的沟通，保证更好地达到工作要求;

⑶培训工作缺乏系统性，在xx年注意改进;

⑴具有较强的亲和力，具备一定的管理基础，乐于承受工作压力，并能较快地适应工作环境;

⑵具有较强的学习能力，可以在较短时间内对新的知识融会贯通，并运用于实际工作中;

⑶具有协调控制能力、擅长沟通，对管理工作把控能力较强;

⑷工作细致性较强，善于从细节处开展工作，对工作大有进益;

⑴因为从事酒店业时间较短，可能在专业性上会有所缺乏;

⑵对自身性格所具有缺点的控制与把握应进一步提升，应加工作中加强优势发挥，尽量规避劣势，完善自身工作行为。

展望充满挑战的\*\*\*\*年，有许多计划正待我们一一去实施实现，所以在09年开端之时，有必要对工作进行一个全面的设计与规划，在此特将部门计划向各位进行通报，以期大家对我的计划进行建议与修正，并在计划执行过程中得到各位的指导与帮助。

一个基本原则：以饭店经营发展为基本原则，一切工作围绕这一原则逐步开展。

两项重要工作：人力资源管理工作的提升与外协工作的有效开展;

三个核心环节：培训工作与经营管理工作紧密结合、适岗人员的招聘与选拔、安全工作的稳步提升;

⑴明确自身职责，树立工作形象，为酒店发展奉献心力。做为酒店股东和监理会成员之一，我对酒店的感情与所担负的责任已不仅仅是做为一个行政部负责人所应尽到的职责，在\*\*\*\*年我和我所在部门将严格按照酒店领导要求、将每项工作落实到最细之处，协助总经理开展落实每一项政策措施，在酒店取得良好业绩同时也使自身得到长足进步。

⑵人力资源管理工作：\*\*\*\*年行政部将把人员的招聘与培养做为重要的人力资源管理工作之一，从建立人才引进渠道、扩充人员上升空间、形成人员良性竞争，达到良好考核机制几方面开展工作，使人力资源管理工作体系化，最终在酒店内部形成一支具有竞争力的员工队伍。

⑶培训工作：良好的培训工作是酒店经营得以顺利进行的重要保障，在\*\*\*\*年我将建立起完善的培训体系，从员工入职培训、专业培训、日常培训及管理者培训几方面入手，把培训工作形成有层次、结构全面的培训层级，培训体系将涵盖酒店各个区域及各个方面，并把培训工作与质检工作有效结合，以训我所需、训我所将需为主要原则，把培训工作建设成为企业文化重要的组成部分，通过培训为酒店经营奠定良好基础。

⑷质检工作形成体系，建立严格可行性标准，达到更佳工作效果。在\*\*\*\*年质检工作要建立完善的体系，形成酒店质检和部门质检联动的工作方式，质检工作从原则上要严、不仅严于检查更要严于反馈，不以处罚为目标，而是要把质检结果与员工培训及部门考核紧密结合，形成真实有效的质检工作环，达到更好的工作效果，同时每月形成一份可行性质检反馈分析上报酒店，为酒店改善经营管理工作提供依据。

⑸外协工作在原有外联基础上，开发新朋友，不忘老朋友与新领导积极沟通，在饭店领导的支持下，利用一切社会关系和资源，及时处理和协调各种情况，使外联效果和外联费用都优于往年，保证了饭店的正常经营秩序。

⑹以高度的安全责任感和对领导及单位高度负责的精神，狠抓饭店安全管理，强化单位安全预防的能力，确保了饭店全年无重大安全责任事故。在\*\*\*\*年举行一次消防实战演习，并加大消防培训力度，使安全消防工作上升到重要的高度，并结合饭店实习情况对消防监控系统进行全面检查，保证其良好运转，在\*\*\*\*年计划组织三到四次全酒店范围的内的安全检查并在每月组织一次小范围常规检查，同时保安工作责任落实到人，与相关部门第一责任人签定安全责任书，使安全工作日常化、制度化，规范化达到更好的效果。

\*\*\*\*年承载着许多人的梦想，带着信息时代所特有的速度向我们飞奔而来，进入这一年，我希望自己可以在工作上有所进益，发挥优势、规避劣势、在职业生涯中学习领略更多人生风景;更希望部门工作可以在现有基础上得到更大提升;在xx年我和我的部门会苦练内功、提升内涵、积蓄内力、扩充内存，把部门建设成为真正意义上的和谐团队、优秀团队、专业团队，也使自己成为一个具有专业素养的酒店职业经理人。

**酒店经理的工作计划和目标篇六**

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。

酒店经过了十九年的风风雨雨，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，

首先，我们自己的思路要清晰，知道我们的顾客群，明白我们的服务对象，制定我们自己的服务模式，知道我们的顾客最重要的要求，恰到好处的进行销售与维系，用心去感受，真诚去体验。

其次是我们要让宴席接待成为我们的先锋官，系统全面的做好各项细节服务工作，带动我们的中餐零点稳中攀升，并且要让我们的婚礼策划人及司仪到全国各地去参加有关婚庆知识的学习与培训，使我们永发家园的婚礼做到，不拘一格。让每对新人都在草原兴发留下美好回忆，以此带动身边的亲朋好友，把平时的家庭聚餐、同事聚会、生小孩、过生日、过寿等宴请都来我们永发家园，并且能享受到家的感觉。

五常在我们的企业相对来说提的还是比较早的，但运用的如何、实施的如何，我觉得它与我们的执行力有直接的关系，我们的员工对此意识可能不强，但我们的管理人员必须有灌输、倡导、示范、检查、监督的意识，并对此有深刻的认识与体会，把它作为一项管理工具运用到工作中去，并与大家共同研讨此方法的好处，与以前的工作相比较，他们的思想就会慢慢改变，使员工形成自觉、主动的质量意识和规范意识，提高工作效率，提高服务质量。

在工作中我们每个人都需要新的能量补充，企业因员工的努力而发展，员工因企业的成长而进步。我们永发家园倾力为员工创造学习机会与氛围，大力支持、帮助、督促员工不断学习，成长进步。利用装修停业时间，为员工量身定做培训方案，使每一位员工都有新的知识补充，新的活力和新的激情，为我们企业发展做出努力，为我们自己的职业道路奠下坚实的基础。

安全是经营的基础，是我们工作的前提，每周四是我们的安全检查日，每餐的餐前、餐中、餐后检查一定要认真执行，水、电、液化气、企业财产等检查一定要落到实处，为企业承诺一份安全保障，把所有的易耗品归类、量化，并认真妥善保管，坚决抵制长流水、长明灯、物品浪费，职工餐浪费现象。

设施设备的维护与保养工作我们要养成良好的习惯，天天检查，及时报修，及时进行解决，让顾客每到一处感受到空气的清新、玻璃、餐具洁净明亮，花草充满生机，辅助设施整齐干净，给顾客留下优雅、温馨、惬意的美好印象。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找