# 最新酒店下一年工作计划(十二篇)

来源：网络 作者：情深意重 更新时间：2024-07-23

*制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。酒店下一年工作计划篇一1、制度不健...*

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**酒店下一年工作计划篇一**

1、制度不健全或是制度表面化。没有良好的执行力与督导。

2、厨房技术力量薄弱，菜品单菜质量合格率较低，成品量化较为自由，宴会搭配不能迎合市场。

3、全员的仪容仪表与服务意识不能达到一个品牌酒店应有的水平。

4、集团公司对于酒店掌控力还需提高或需加强督导。

5、基层管理人的业务知识欠缺导致在日常工作中降低了服务值

6、酒店卫生不达标、基础设施维护和保养不及时。

7、集团公司对于产品及服务统一性较差。品牌意识模糊。

8、市场销售人员对于开发性与客户维护欠佳

9、后续管理人员的培养不能满足本企业发展的需求。

10、主打产品不能在传统技艺和现场表演技艺不能完美结合。

针对目前公司存在的问题下半年的工作主要围绕几个方面开展:

1、加强对制度的健全以及落实和督导:

(1)不能否认，我们酒店制定的制度相对来说比较健全，但是往往都没有很好的执行，而经常受个人主观的控制，甚至很多制度只是一种摆设。

可能有许多管理者会把所谓人性化管理作为一种理由来解释。

这种认识上的差异，关键还是来自于我们很多人忽略人性化的一个基本立足点，即它是一种责任，一种对自己和企业的责任。

不规范执行制度，造成制度形同虚设。

“只要你敢碰它，它就烫你，而且当时就烫你;第一次就烫得很厉害;它只烫你碰它的那部分，而不会烫你全身;对谁都一样――谁碰它，它就烫谁;你不碰它，它就不烫你。

这就是“热火炉”的定律，当然指的就是制度和规范。

其实，这样执行制度，才可以理解为人性化的管理。

人性的认识，是一个逐步深化的过程，对人性面的理解不是简单以待人宽厚善良为标准，它需要靠管理者在实践中不断的探索和提炼。

首先要在制度化管理基础上，大家已经具备了一种行为规范，才可以讲所谓人性化的软化管理。

(2)企业的发展离不开管理。

而管理对象就是企业的员工，为了更好地适应现代社会餐饮的发展以及在未来餐饮市场占有率和影响力，在公司现有的基础上，结合公司及各个酒店特点，

切合实际的不断地完善、修改、制定公司制度和相关岗位以及工作程序，使之良性运转，增加企业凝聚力，上下同欲，形成制度管人、流程管事、团队打天下、管理定市场的企业概念。

2、人员的调整

(1)局部中层以及技术人员的调整，公司三个酒店厨房整体技术力量薄弱，没有良好的整体意识，已经严重的影响了酒店的社会声誉和酒店效益，

所以，厨房人员技术人员的充实和核心管理的调整将采取唯才是举的方式，从而带动厨房整体管理水平以及良好的饭菜质量。

前厅与其他各岗位根据公司人事部评估和店总建议在提升服务意识和打造团队的基础上不断升华。

(2)中高层人员调整，增强市场竞争力，打造核心团队，店总以及部门负责人，在围绕节能增收，创造良好的社会效应和经济效益的基础上调整到位，

为下一年工作打好基础，实施店长和部门管理人员负责制，为将来全新的考核机制做好准备。

3、产品质量的稳定与提升，使之与公司品牌相匹配。

(1)餐饮管理就是味道管理，菜品管理已是现代酒店管理的一个重要环节，全聚德一个文化餐饮和餐饮文化相结合的餐饮品牌，在社会上已有150年历史，

但是除了主产品外，附属产品质量稳定以影响企业发展，故此，在技术人员到位的基础上，公司产品的稳定统一将会是下半年的一个工作重点，

包含:产品的包装、色泽、主辅料的配比、口味、和调味品统一标准，为将来的统一配送制作走好第一步，做到“款款特色，道道精品”始终如一，稳步提上，在产品综合质量上成为同行业的标杆。

同时，主打产品再结合传统技艺的工艺上，增强现场操作的观赏性与文化底蕴，从而达到食与美的结合，在保证单菜质量稳定的基础上调整宴会配套产品。

(2)产品的提升，在技术支持与产品稳定的情况下，开始产品的.提升与传统鲁菜的挖掘，不断地推陈出新，迎合市场，让产品说话，让产品体现水平，

打造鲁菜之都，让企业产品定位更为明确，让产品为每一食客个留下良好的印象，弥补前厅服务中的不足，赢取社会口碑。

4、紧抓市场销售，拉动业绩提升，树立企业形象

(1)树立全员销售理念，全员销售不是全员都是销售，即是全员尽心尽职做好自己本职工作工，全员营销的价值链是否流畅，要取决于执行力，

**酒店下一年工作计划篇二**

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。

**酒店下一年工作计划篇三**

按照总公司10月份工作会议精神及指示，我店结合实际情况，在下半年将围绕以下几个方面作具体工作。

在当前形势下，为了保证酒店的各项工作能正常进行，经营不受任何政策性的影响，酒店将严格按照要求，要求前台接待处做好登记关、上传关，按照市公安局及辖区派出所的规定对每位入住的客人进行入住登记，并将资料输入电脑，认真执行公安局下发的其他各项通知。

其次，再对全员强化各项安全应急知识的培训，做到外松内紧。

业务知识与服务技巧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，如果培训工作不跟上，新老员工的更新又快，将很容易导致员工对工作缺乏热情与业务水平松懈，特别是对一个经营六年的企业会直接影响到品牌。以总公司及酒店的发展和岗位需求为目标，提高员工认识培训工作的重要性，积极引导员工自觉学习，磨砺技能，增强竞争岗位投身下一步企业各项改革的自信心。培养一支服务优质、技能有特色的高素质员工队伍。

节能降耗是酒店一直在宣传的口号和狠抓落实的日常工作。如水龙头端安装水表、各区域安装电表以及与邮政分清各自费用区域。同时对空调的开关控制、办公室用电都将再次进行合理的调整与规划。

其次，酒店将根据物价上涨指数和对同行业调查、了解，及时、随时的对产品（房、餐）进行价格浮动，使企业更能灵活的掌握市场动态和提高业绩，不错过机会；还有酒店在具体分工上将各区域所使用的设备要求到各部门，各部门又要求到班组或个人负责。这些都是细小的潜在的节约意识，是对市场情况的掌握体现。

创新是酒店生存的动力和灵魂，有创新才有活力和生机，有创新才能感受到酒店成长。如，马上酒店要举行的出品装盘比赛，目的就是让厨师从思想上懂得什么叫艺术装盘的同时又节约了成本和提高了菜肴整体档次。

控制各项成本支出，就是增收创收。

酒店经过了六年的风风雨雨，硬件设施也跟着陈旧、老化，面对竞争很激烈的市场，也可说是任重道远。时常出现工程问题影响对客的正常服务，加上客租率频高，维保不能及时，造成设施设备维修量增大。尽可能的为酒店争取住客率，提高酒店的经济效益。

首先就要提高员工满意度，让员工满意更是人性化管理最终的工作体现。每一位员工都希望自身的价值在企业能有公正的评价。这就需要企业本着“公平、公正”的原则。即绩效考核要公平，选拔机会要公平，处理问题要公平、公开。

其次，还要为重要的突出的员工制定其职业发展规划，特别是那些可能影响企业今后发展的关键人员，引导他正确的树立职业观和人生价值观。另外，要建立一个开放、和谐的沟通渠道，这是落实人性管理的必要采取方法，让大家积极参与，踊跃发表参与意见，工作的，生活的，进一步促进领导与各级人员之间的意见交流。

企业给员工一份关怀，员工便会以十分的干劲报效企业。只要重视员工，员工就会报效企业，就会增强企业凝聚力，做百年老店，势在必行。

**酒店下一年工作计划篇四**

20xx年酒店上半年预算收入1007.38万元 ，上半年预计实现580.24万元，较预算减少427.14万元，完成预算收入的57.60%。20xx年下半年预算收入1095.44万元，预计完成898.11万元，完成预算收入的81.99%。20xx年全年预算收入2102.82万元，全年预计实现收入1475.17万元，较全年预算减少627.65万元，完成全年收入的70.15%。

在酒店业竞争日趋激烈的情况下，针对目前酒店现状，我们要努力开拓酒店各项业务，降低成本，树立和推广酒店形象，完成酒店预计收益。首先要对市场细分，确定目标营销市场，围绕市场需求，提请酒店各部门配合推出相应的产品，并选择最适合酒店的产品组合、销售渠道，制定销售目标、阶段性销售计划和富有竞争力的价格，追求最高利润，在工作中逐步实施，使酒店获得最理想的经济效益。结合酒店实际，力争在下半年提高营业收入，努力做好下半年的工作，具体分析如下：

一、酒店态势分析

优势：

四星级酒店价值体现，客房、会议场地依然是客户首选

综合配套基本齐全，价格能被市场接受

高新区的高端酒店，地理位置好

劣势：

餐饮没有大的宴会厅，大型团队用餐受限

5年运转，存在硬件设施陈旧和老化

员工服务意识培训，管理层执行力的提升

市场定位

作为市内高端酒店，充分发挥酒店地理位置优势，餐饮、会务设施优势，瞄准高、中层次消费群体：

(1)国内标准团队。

(2)境外旅游团队。

(3)高、中档的商务散客。

(4)各类型会议。

二、当前的目标和任务

1、员工培训以酒店发展和岗位需求为目标，培养一支服务优质、技能有特色的高素质员工队伍，不断学习、不断提高，努力成为智能型员工。

2、组织纪律要常抓不懈，员工的言谈举止、穿着打扮要规范。各部门负责人要带头，从自己管起，彻底杜绝违纪违规现象的发生。

3、加强档案管理，建立档案管理制度，对存档的有关材料、文件要妥善保管，不得损坏、丢失。

4、根据酒店总经理制定的经营目标和下达的销售任务，制定相应的中短 期销售目标、市场策略和具体实施计划，并组织实施，使酒店获得良好的综合效益。

5、对酒店的地理位置、设备设施、服务项目与质量进行合理组合，使推 广工作更具针对性，最大限度地提高酒店的平均房价与营业收入。

6、对酒店的客房、餐饮、会议室的出租运用各种营销手段进行推广，确 保价值得到充分、合理的实现，同时提高酒店的知名度。

三、市场客源的开发

1、加强与各企事业单位的联系，稳定现有客户，大力开发新客户，本地市场客户要逐一登门拜访。

2、针对散客，客房、餐饮捆绑销售，客户在酒店住房，可同时在餐饮方面享受不同程度的优惠。

3、根据不同客人的需要，设计多种套餐(打包价)，含客房、餐饮。

4、大力发展长住客户，制定内部员工合理的客房提成奖励制度与政策。

5、与天津、北京机场出租司机的互动，对出租车司机的促销。

6、加强、维护网络促销，扩大网络订房中心对酒店的宣传、影响力。

四、营销措施

餐饮措施：

1、制定“学生谢师宴”方案、中秋节活动方案和促销。7月中旬餐饮部完成菜谱方案、销售部完成广告宣传促销方案、各项工作逐 步开展。

2、中秋节月饼促销，7月下旬餐饮部完成制作方案、销售部完成广告宣传促销方案。

3、拓展婚庆、宴会、生日、满月宴。

4、餐饮部拟定圣诞节促销方案。圣诞节----圣诞大餐。11月下旬餐饮部、销售部完成制作圣诞菜单、广告宣传促销及抽奖游戏设计方案及环境布置方案。

客房措施：

1、加强商务散客促销，制定出8、9月份团、散用房奖励促销方案。

2、加强对国庆节市场调查，制定国庆节促销方案和国庆节的团、散预订。

3、每月继续推行储值卡，购买在酒店享受优惠措施。

4、地毯式推广计划，提高酒店知名度，争取获得业务机会。

五、节支降耗，开源节流

1、酒店人工成本费用45万元左右，编制154人，原在岗员工143人，为严格控人力成本，各部门调整后现在岗员工134人。

2、节约一滴水，一度电，各部门合理利用资源。(工程部为主要责任 部门)

3、加强办公、服装及劳保用品的管理，根据实际情况制定各部门的支领标准，完善领用手续地，按规定发放，做到帐实相符。

面对激烈的市场竞争与挑战，精诚合作，同心拓展，我会带领我们的团队，团结协作，充满信心，努力实现预算目标，完成企业赋予我的管理使命与职责。

**酒店下一年工作计划篇五**

前台是酒店的窗口，是展示公司的形象，是服务的起点，是顾客接触我们酒店的第一步，是对公司的第一印象，是非常重要的。所以前台在一定程度上代表了公司的形象。从前台迎客开始，好的开始是成功的一半。所以我一定要认真做好本职工作。

1、面带微笑、精神饱满

我们要保持自己的形象，用我们最美丽的一面去迎接客人，让每位客人走进酒店都体验到我们的真诚和热情。努力提高服务质量。认真接听每一个电话，做好每一个记录。时刻注重保持良好的服务态度，热情的接待，巧妙回答顾客提出的每一个问题。做到笑脸相迎、耐心细致、温馨提示等。

2、关注宾客的习惯和喜好

当客人走进酒店时，我们要主动问好，称呼客人时，如果是熟客就要准确无误地说出客人的姓名，这一点非常重要，宾客会为此感受到自己的受到了尊重和重视。如果是外地客人，可以向他们多讲解当地的风土人情，为他们介绍车站、商尝景点的位置，快速地办好手续。客人办理手续时，我们可多关心客人，询问客人，我们还要收集客人的生活习惯、个人喜好等信息，并尽努力满足客人客人退房时，客房查房需要等待几分钟，这时不要让客人站着，请客人坐下稍等。

3、讲究礼节礼貌

与客人交谈时，应保持与客人有时间间隔地交流目光。面对客人要微笑，特别当客人对我们提出批评时或者说明问题时，不要与客人争辩，就算是客人错了，也要把对的让给客人。我们一定要保持笑容，客人火气再大，我们的笑容也会给客人“灭火”，很多问题也就会迎刃而解。多用礼貌用语，对待宾客要做到来时有迎声，走时有送声，麻烦客人时要有致歉声。尽量及时的为客人解决问题，急客人之所急。我认为，只有注重细节，从小事做起，从点滴做起，才会使我们的工作更为出色。

4、以大局为重，不计较个人得失

不管是工作时间还是休息时间，如果公司有临时任务分配，我将服从安排，积极去配合，不找理由推脱。作为--酒店的一员，我将奉献自己的一份力量为公司效命。平时积极参加公司组织的活动，服从上级领导的安排，加强同事之间的感情和部门之间的沟通。

5、各个部门之间的沟通，配合问题

前台，客房，后勤，在一起就像一个链条，每一个部门的工作都是很重要的，所以在以后的工作中，我们要加强与其他部门的合作问题，那样我们才能更加愉快的工作，更加高效率的工作，获得更大的效益前台的工作都是比较琐碎的，但是大小事只要我们认真，都是可以做好的。所以，我会更加的认真，细心去做好每一件事情。每天看着形形色色的客人进进出出，我为我能给他们提供不同的服务，解决各种各样的问题感到很开心。

**酒店下一年工作计划篇六**

按照总公司10月份工作会议精神及指示，我店结合实际情况，在下半年将围绕以下几个方面作具体工作。

一、保安全 促经营

在当前形势下，为了保证酒店的各项工作能正常进行，经营不受任何政策性的影响，酒店将严格按照要求，要求前台接待处做好登记关、上传关，按照市公安局及辖区派出所的规定对每位入住的客人进行入住登记，并将资料输入电脑，认真执行公安局下发的其他各项通知。其次，再对全员强化各项安全应急知识的培训，做到外松内紧。

二、抓培训，提素质

业务知识与服务技巧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，如果培训工作不跟上，新老员工的更新又快，将很容易导致员工对工作缺乏热情与业务水平松懈，特别是对一个经营六年的企业会直接影响到品牌。以总公司及酒店的发展和岗位需求为目标，提高员工认识培训工作的重要性，积极引导员工自觉学习，磨砺技能，增强竞争岗位投身下一步企业各项改革的自信心。培养一支服务优质、技能有特色的高素质员工队伍。

三、开源节流，降低成本，提高人均消费

节能降耗是酒店一直在宣传的口号和狠抓落实的日常工作。如水龙头端安装水表、各区域安装电表以及与邮政分清各自费用区域。同时对空调的开关控制、办公室用电都将再次进行合理的调整与规划;其次，酒店将根据物价上涨指数和对同行业调查、了解，及时、随时的对产品(房、餐)进行价格浮动，使企业更能灵活的掌握市场动态和提高业绩，不错过机会;还有酒店在具体分工上将各区域所使用的设备要求到各部门，各部门又要求到班组或个人负责。这些都是细小的潜在的节约意识，是对市场情况的掌握体现。

四、坚持创新，培养创新意识

创新是酒店生存的动力和灵魂，有创新才有活力和生机，有创新才能感受到酒店成长。如，马上酒店要举行的出品装盘比赛，目的就是让厨师从思想上懂得什么叫艺术装盘的同时又节约了成本和提高了菜肴整体档次。

五、严格成本控制，加强细化核算

控制各项成本支出，就是增收创收。。

六、加强设备设施维修，稳定星级服务

酒店经过了六年的风风雨雨，硬件设施也跟着陈旧、老化，面对竞争很激烈的市场，也可说是任重道远。时常出现工程问题影响对客的正常服务，加上客租率频高，维保不能及时，造成设施设备维修量增大。尽可能的为酒店争取住客率，提高酒店的经济效益。

七、用人性化管理 提高企业凝聚力

提高企业凝聚力首先就要提高员工满意度，让员工满意更是人性化管理最终的工作体现。每一位员工都希望自身的价值在企业能有公正的评价。这就需要企业本着“公平、公正”的原则。即绩效考核要公平，选拔机会要公平，处理问题要公平、公开。其次，还要为重要的突出的员工制定其职业发展规划，特别是那些可能影响企业今后发展的关键人员，引导他正确的树立职业观和人生价值观。另外，要建立一个开放、和谐的沟通渠道，这是落实人性管理的必要采取方法，让大家积极参与，踊跃发表参与意见，工作的，生活的，进一步促进领导与各级人员之间的意见交流。

企业给员工一份关怀，员工便会以十分的干劲报效企业。只要重视员工，员工就会报效企业，就会增强企业凝聚力，做百年老店，势在必行。

**酒店下一年工作计划篇七**

保安部自上半年开展工作以来，酒店所属区域基本正常，外围车辆指挥安排有序，防火、防盗、防事故、 防自然灾害，四防工作安全无事故，更换监控显示器四台，消防系统运行正常，对消防设施设备的数量统计及检查，对过期的消防器材上报并更换，所有的这些与总办的正确领导是分不开的，现就上半年本部门工作具体总结如下：

工作业绩

一、日常工作

1、坚持班前会工作布置和班后会工作小结制度，贯彻落实酒店的各项规章制度，对酒店下发的文件和会议精神的内容及时传达给每一个队员，严格管理劳动纪律。这方面工作当中，有少数违规违纪的人员均已按部门的规章制度及酒店的《员工手册》进行处罚。

2、人员的不稳定仍然是部门工作中的一大因素，从元月至6月份保安部离职人数共有19人，新增19人，目前仍有少数人员流动，针对这一问题，部门也对保安人员做了大量工作，比如阐述酒店给予良好的福利待遇、每年都调整员工工资、有发展空间的管理机制、为员工创造学习机会等，鼓励保安队员在工作中尽可能发挥自己的特长做好本职工作等，尽量减少人员的流动，确保酒店正常的安全生产秩序。

二、消防工作

全面负责本酒店的消防安全检查工作，实行“预防为主，防消结合”的消防工作方针，经常开展防火安全检查、发现和整改火灾隐患等，及时上传消防安全重点单位信息平台文件填报工作，真正做到“防患于未然”，确保酒店人身财产的安全。在酒店总经办的领导下，现对酒店所有的消防设备器材系统进行一次详细的自查。现就具体情况汇报如下：

(1)、酒店共2层楼，目前配有“室内消防栓”55个，“手提式abc干粉灭火器”350个，“防毒面具”4个，“应急灯”288个，“安全出口标志”143个，“防火指示标志”164个，“送风口”15个，“排烟口”15个，“自动喷淋”1281个，烟感器615个，防火门12个，消防电话2个。对这些设施、设备、器材、产品的检查维护，能及时查出问题，能及时跟进整改维修，对过期的消防器材上报更换，确保每一项都完好有效。

三、安全保卫工作

除了消防工作外，我保安部在安全保卫工作方面也不放松警惕。坚持每小时安全巡逻，监控和外围岗位不脱岗，技防和人防相结合的管理方法。紧抓临芳墅、会议中心、三期车场的管理，禁止发生车辆刮蹭事件，值班领班定时在酒店外围督促巡查，各岗位夜间9时定时定点按时在水云间签到等。对平时巡查及检查出的各类安全隐患做出有效的处理办法，避免了可能发生的事故。保安部对酒店所发生的突发事件处理建立了《云泽山庄保安部应急处理预案》，并成立了安全保卫小组，发现情况做到招之能来、来之能战、战之能胜。半年以来，在总经办和人事部的配合下对全体员工进行了消防、防汛培训演练各一次。完成了安全生产月各种文件的填报工作。

四、培训和训练

1、培训工作，部门也在思想教育和礼节礼貌和仪容仪表方面加大力度去培训，让多数年轻队员在思想上由复杂性向健康稳定方向发展。组织队员学习《员工手册》《安保业务学习手册》，在酒店要有公司意识，要具备最起码的责任心，做什么要像什么，我们的形象代表着酒店的形象“窗口” ，尽善尽美地履行自己的岗位职责，工作一步一个脚印，做到认真踏实，真诚友善。

2、训练工作，部门每个月制定的训练内容有队列和素质训练、消防训练。三大步伐、俯卧撑，速跑，抛接水带，水枪等是训练的主要内容。但因大部分非退役军人，所以效果一般，所以在针对这种情况，部门以后将强化训练。

五、下半年工作计划

1、牢抓防火、防盗、防汛、防各类安全事故，确保酒店安全;

2、提高队员素质，做好培训工作;

3、灵活处理各种纠纷，维护保障酒店良好秩序;

4、酒店消电检工作。

5、跟进消防、监控设备设施的日常维护和保养。

6、做好节假日的安全保卫工作。

7、配合其他部门做好各项接待工作。

8、认清部门工作中的几点不足，针对性地做好以下几项：

(1)队员形像素质需要进一步提高;

(2)部门管理水平需要提高，要有创新意识;

(3)提高部门工作效率和质量，争取得到领导的肯定;

(4)消防工作需要加大力度。

在下半年的工作中，我们部门会针对不足之处，在总经办的大力支持和帮助下，结合部门实际情况，扬长避短，在树立云泽山庄酒店保安新形象和完善保安部内部建设上狠下功夫，层层抓起。相信在总办领导的正确指导下，在部门全体队员的努力下，在下半年会取得更好的成绩。

**酒店下一年工作计划篇八**

保安部自上半年开展工作以来，酒店所属区域基本正常，外围车辆指挥安排有序，防火、防盗、防事故、 防自然灾害，四防工作安全无事故，更换监控显示器四台，消防系统运行正常，对消防设施设备的数量统计及检查，对过期的消防器材上报并更换，所有的这些与总办的正确领导是分不开的，现就上半年本部门工作具体总结如下：

工作业绩

一、日常工作

1、坚持班前会工作布置和班后会工作小结制度，贯彻落实酒店的各项规章制度，对酒店下发的文件和会议精神的内容及时传达给每一个队员，严格管理劳动纪律。这方面工作当中，有少数违规违纪的人员均已按部门的规章制度及酒店的《员工手册》进行处罚。

2、人员的不稳定仍然是部门工作中的一大因素，从元月至6月份保安部离职人数共有19人，新增19人，目前仍有少数人员流动，针对这一问题，部门也对保安人员做了大量工作，比如阐述酒店给予良好的福利待遇、每年都调整员工工资、有发展空间的管理机制、为员工创造学习机会等，鼓励保安队员在工作中尽可能发挥自己的特长做好本职工作等，尽量减少人员的流动，确保酒店正常的安全生产秩序。

二、消防工作

全面负责本酒店的消防安全检查工作，实行“预防为主，防消结合”的消防工作方针，经常开展防火安全检查、发现和整改火灾隐患等，及时上传消防安全重点单位信息平台文件填报工作，真正做到“防患于未然”，确保酒店人身财产的安全。在酒店总经办的领导下，现对酒店所有的消防设备器材系统进行一次详细的自查。现就具体情况汇报如下：

(1)、酒店共2层楼，目前配有“室内消防栓”55个，“手提式abc干粉灭火器”350个，“防毒面具”4个，“应急灯”288个，“安全出口标志”143个，“防火指示标志”164个，“送风口”15个，“排烟口”15个，“自动喷淋”1281个，烟感器615个，防火门12个，消防电话2个。对这些设施、设备、器材、产品的检查维护，能及时查出问题，能及时跟进整改维修，对过期的消防器材上报更换，确保每一项都完好有效。

三、安全保卫工作

除了消防工作外，我保安部在安全保卫工作方面也不放松警惕。坚持每小时安全巡逻，监控和外围岗位不脱岗，技防和人防相结合的管理方法。紧抓临芳墅、会议中心、三期车场的管理，禁止发生车辆刮蹭事件，值班领班定时在酒店外围督促巡查，各岗位夜间9时定时定点按时在水云间签到等。对平时巡查及检查出的各类安全隐患做出有效的处理办法，避免了可能发生的事故。保安部对酒店所发生的突发事件处理建立了《云泽山庄保安部应急处理预案》，并成立了安全保卫小组，发现情况做到招之能来、来之能战、战之能胜。半年以来，在总经办和人事部的配合下对全体员工进行了消防、防汛培训演练各一次。完成了安全生产月各种文件的填报工作。

四、培训和训练

1、培训工作，部门也在思想教育和礼节礼貌和仪容仪表方面加大力度去培训，让多数年轻队员在思想上由复杂性向健康稳定方向发展。组织队员学习《员工手册》《安保业务学习手册》，在酒店要有公司意识，要具备最起码的责任心，做什么要像什么，我们的形象代表着酒店的形象“窗口” ，尽善尽美地履行自己的岗位职责，工作一步一个脚印，做到认真踏实，真诚友善。

2、训练工作，部门每个月制定的训练内容有队列和素质训练、消防训练。三大步伐、俯卧撑，速跑，抛接水带，水枪等是训练的主要内容。但因大部分非退役军人，所以效果一般，所以在针对这种情况，部门以后将强化训练。

五、下半年工作计划

1、牢抓防火、防盗、防汛、防各类安全事故，确保酒店安全;

2、提高队员素质，做好培训工作;

3、灵活处理各种纠纷，维护保障酒店良好秩序;

4、酒店消电检工作。

5、跟进消防、监控设备设施的日常维护和保养。

6、做好节假日的安全保卫工作。

7、配合其他部门做好各项接待工作。

8、认清部门工作中的几点不足，针对性地做好以下几项：

(1)队员形像素质需要进一步提高;

(2)部门管理水平需要提高，要有创新意识;

(3)提高部门工作效率和质量，争取得到领导的肯定;

(4)消防工作需要加大力度。

在下半年的工作中，我们部门会针对不足之处，在总经办的大力支持和帮助下，结合部门实际情况，扬长避短，在树立云泽山庄酒店保安新形象和完善保安部内部建设上狠下功夫，层层抓起。相信在总办领导的正确指导下，在部门全体队员的努力下，在下半年会取得更好的成绩。

**酒店下一年工作计划篇九**

面对金融风暴的无情侵袭，我们酒店在财务状况上受到小小的影响。为改善这一现状，20xx年便成了xx大酒店企业改制的关键一年，在这一关键时刻，酒店领导班子居安思危，团结进取，开拓创新，提出创建“情满，舒适家园”的品牌战略，为酒店的发展和经济效益的提高打开了新的突破口。为了积极响应这一号召，增强企业的竞争力，不断提高企业的经济效益，充分发挥财务部“管家理财”的作用，详细列出了20xx年酒店财务部工作计划，我们一定做好、做细、做新以下工作：

一、抓好员工培训工作，努力使每位员工在业务上、在职业道德上有更大、更新的提高，主要方法是：

1、认真组织本部门员工积极参加酒店各阶段的主题培训，积极参与其他部门的培训和学习。

2、组织好每周一下午后台财务人员的集中学习和每月至少一次的收银员集中学习，学业务，学政策，使财务人员工作计划落实具体，并在学习中总结成绩，找差距。

3、开展技能比武，今年我们将开展珠算比赛、收银结帐速度比赛、点钞比赛、普通话比赛等一系列技能比武。

二、做好日常财务基础工作，确保酒店经营工作正常运转，我们的主要工作任务是：

1、搞好资金的收集和运用，确保资金安全完整。重点抓外结、抓清欠，加速资金回笼，\*确保外结资金回笼率为95%以上。

2、严格遵守会计制度，严格按《会计法》进行核算，严格做好收银稽核工作。按月及时编制好各类报表，搞好月度分析。

4、主动做好各部门间的协调工作，做到遇事有商量，有事不推诿。

5、积极搞好与财政、税务、银行等职能部门的关系，力争他们对酒店的最大支持。

三、加强财务管理，力争在成本费用管理上有新的突破，主要措施有：

1、在酒店财务工作计划中更严明一条：严肃财经纪律，坚持一支笔审批制度，加强成本费用控制，不断完善各项管理制度，做到大支出有计划，小开支有控制。

2、在尽量满足经营需求的情况下，降低整个酒店的存货量。目前，酒店存货达xx万元之高，其中有近二十多万元是酒店开业以来的积压工程配件和供货商赠送的酒水，针对这一现状，我们从四个方面着手。

第一，我们认真进行物品清理、分类，在半年内与工程部、采购部一起，采取充分利用或退货或变价处理的方式，共同处理好仓库的积压。

第二，我们根据酒店的经营需要，测算库存物资的最低库存限额，让我们的仓管人员有规可循。第三，我们的仓管人员在日常工作中一定做到勤清理、勤申报，严格控制，确保酒店存货最低限额存量。第四，我们严格遵守和完善货物出入库手续和仓储保管制度。每月月末对畅销商品和滞销商品有书面说明，认真分析，提出合理建议。总之为减少资金占用，为减少利息支出，为保障前台经营的需要做新我们的仓管工作。

3、我们及时掌握整个酒店的成本费用情况，对各部门原料及物料等耗用情况定期进行分析。今年着重做好餐饮部的毛利率、客房部的物耗、工程部的工程配件耗用的重点分析和专项分析，并将分析情况及时反馈到各部门及价格委员会，为酒店价格委员会提供真实的成本分析和价格信息，从而及时调整进货价格，减少成本费用支出，为酒店整个物耗成本下降x%及时提供准确、真实的财务依据和分析资料。

**酒店下一年工作计划篇十**

(一)班前准备工作

1、按时上班，按时签到，不许代签，不许弄虚作假，酒店服务员工作计划。

(有事必须事先请假)。

2、服从领导开档前卫生工作的安排，保质保量完成充餐具，备调料，铺台，摆位，环境卫生等，事前一切准备工作。我们是一个整体，要有全局观念，要互相合作，互相帮助。

3、员工午餐，小歇。

(二)班中接待

1、热情迎客，主动招呼，坚持礼貌用语。

班前会后迅速进岗，精神饱满，坚守岗位，坚持微笑，注意自身形象。

当顾客进入餐桌要主动招呼：“先生/小姐，中午好/晚上好，几位”并拉椅让座。

撤筷套，问茶水(同时介绍茶叶品种)，递菜单。

为顾客罩上衣套，如有小孩拿取儿童座椅，为顾客倒上第一杯礼貌茶。

2、点菜介绍，主动推荐，当好参谋。

必须掌握菜肴业务知识，了解当市估清品种及增加品种。

(1)准备写明台号，人数，日期及时间，字迹端正，清楚易懂。

(2)介绍菜肴要荤素搭配，口味不易重复，多推荐厨房出品好顾客反应好的品种。要做到“四个不要”：“不要同一口味”，“不要同一原料”，“不要同一烹调方法”，“不要同一盛器”。

(3)不同对象，不同场合推荐不同菜肴。对红烧菜，烹调时间，蒸煮时间长的菜要事先同客人做好解释，让顾客有心理准备。

(4)营业中途有估清，退菜必须写明原因由厨房或部门领导签字证明方可退菜。

(5)点菜要掌握主动，争取时间，但也必须尊重客人自眩

(6)确定点菜后要做到重复一遍，核对无误再交收银下厨房。

**酒店下一年工作计划篇十一**

我来潍坊店工作13天的时间,首先感谢领导给我一个发展的平台,作为大堂经理直接负责前厅的正常运营,代表着执行经理受理顾客投诉,对顾客反馈的一些建议和意见给予积极的采纳与解决,为本店今后的发展奠定良好的基础.

毕竟我来这里只有十来天的时间,对本店有了一定的了解但还不太熟悉,这里有一个优秀的管理团队,为公司创造了巨大的经济效益,同时也体会和意识到我们存在的问题和不足之处:

1、前厅人员配置不够,存在着招人难、用人难、留人难的问题.

2、前厅员工都是新员工,基本的业务知识和技能还存在很大的欠缺.

3、服务方面缺乏积极性和主动性,更谈不上超前的服务意识

4、前厅用品工具摆放不合理,存在安全隐患和影响大厅环境的问题.

5、部分设备老化甚至坏掉,没有及时更新和维修

由于以上原因导致部分顾客有不愉快的用餐经历,以至流失,生意日渐清淡.针对以上问题,特制定本年度工作计划:

一、稳定员工队伍，减少员工的流动性

好员工不是管出来的,是带出来的.前厅管理层要认清自己的身份,摆正自己的位置,工作中要言以律己，事事要在员工面前树立自己的形象，让员工认为你是一个信得过的领头羊，值得尊敬的带头人。生活中多去关心他们，把员工当成自己的兄弟姐妹,经常和他们谈心聊天,多倾听他们的声音,了解他们心中的想法,及时掌控员工的状态,员工有问题和困难时及时帮他们解决,以防员工出现问题时处于被动.

二、加强业务培训，提高员工素质.[莲山 课件]

前厅作为饭店的门面，每个员工都要直接面对形形色色的客人，员工的工作态度和服务质量，反映一个饭店的服务水准和管理水平以及档次，困此对员工培训是工作重点，培训内容主要包括三个大的方面:

1、前厅员工的服务知识和基本的业务技能.

2、前厅员工的从业能力和超前的服务意识.

3、前厅员工的从业理念.

三、给员工灌输“开源节流，增收节支”意识，控制好成本。

前厅用品工具定位定人,责任到人.住宿的员工督促节约用水、电，控制好办公用品,用好每一张纸，每一支笔，通过这些控制，为本店创收做出前厅应有的贡献。

四、注意各部门之间的协调工作

饭店是一支团队，部门之间的协调是很关键的，前厅是饭店的中枢部门，它同后厨有着紧密的关系，如出现问题，我们都应主动和该部门进行协调解决，避免事情的恶化，因为大家的目的都是为了本店。

五、前厅硬件设施的检修

时时刻刻检查设备运转是否正常，如出现故障和损坏，及时解决，如自己不能解决的，应及时上报相关职能部门进行维修和更换。

六、加强营销和宣传

很高兴总公司和数十家知名媒体进行营销和宣传合作，为本店带来莫大的支持和客源，在本年度我想充分利用本店的力量和资源，加强一下促销和宣传，比如：利用老顾客资料和顾客定餐留下的电话进行手机短信促销活动。

以上是我本年度不成熟的工作计划，有不足之处，望领导指正!

**酒店下一年工作计划篇十二**

我来潍坊店工作13天的时间，首先感谢领导给我一个发展的平台，作为大堂经理直接负责前厅的正常运营，代表着执行经理受理顾客投诉，对顾客反馈的一些建议和意见给予积极的采纳与解决，为本店今后的发展奠定良好的基础。

毕竟我来这里只有十来天的时间，对本店有了一定的了解但还不太熟悉，这里有一个优秀的管理团队，为公司创造了巨大的经济效益，同时也体会和意识到我们存在的问题和不足之处：

1、前厅人员配置不够，存在着招人难、用人难、留人难的问题。

2、前厅员工都是新员工，基本的业务知识和技能还存在很大的欠缺。

3、服务方面缺乏积极性和主动性，更谈不上超前的服务意识

4、前厅用品工具摆放不合理，存在安全隐患和影响大厅环境的问题。

5、部分设备老化甚至坏掉，没有及时更新和维修

由于以上原因导致部分顾客有不愉快的用餐经历，以至流失，生意日渐清淡。针对以上问题，特制定本年度工作计划：

好员工不是管出来的，是带出来的。前厅管理层要认清自己的身份，摆正自己的位置，工作中要言以律己，事事要在员工面前树立自己的形象，让员工认为你是一个信得过的领头羊，值得尊敬的带头人。生活中多去关心他们，把员工当成自己的兄弟姐妹，经常和他们谈心聊天，多倾听他们的声音，了解他们心中的想法，及时掌控员工的状态，员工有问题和困难时及时帮他们解决，以防员工出现问题时处于被动。

前厅作为饭店的门面，每个员工都要直接面对形形色色的客人，员工的工作态度和服务质量，反映一个饭店的服务水准和管理水平以及档次，困此对员工培训是工作重点，培训内容主要包括三个大的方面：

1、前厅员工的服务知识和基本的业务技能。

2、前厅员工的从业能力和超前的服务意识。

3、前厅员工的从业理念。

前厅用品工具定位定人，责任到人。住宿的员工督促节约用水、电，控制好办公用品，用好每一张纸，每一支笔，通过这些控制，为本店创收做出前厅应有的贡献。

饭店是一支团队，部门之间的协调是很关键的，前厅是饭店的中枢部门，它同后厨有着紧密的关系，如出现问题，我们都应主动和该部门进行协调解决，避免事情的恶化，因为大家的目的都是为了本店。

时时刻刻检查设备运转是否正常，如出现故障和损坏，及时解决，如自己不能解决的，应及时上报相关职能部门进行维修和更换。

很高兴总公司和数十家知名媒体进行营销和宣传合作，为本店带来莫大的支持和客源，在本年度我想充分利用本店的力量和资源，加强一下促销和宣传，比如：利用老顾客资料和顾客定餐留下的电话进行手机短信促销活动。

以上是我本年度不成熟的工作计划，有不足之处，望领导指正！

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