# 酒店销售员个人述职报告 酒店销售部述职报告(三篇)

来源：网络 作者：风起云涌 更新时间：2024-07-26

*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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。酒店销售员个人述职报告 酒店销售部述职...*

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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**酒店销售员个人述职报告 酒店销售部述职报告篇一**

一、勤学善思，坚定信念，不断强化自身修养

作为一名党员领导干部，必须要有坚定的理想信念和较高的政治素养，始终保持清醒的头脑和高度的政治敏锐性。为此，我始终把加强政治理论学习、提高理论素养摆在自身建设的首要位置，自加压力，自添动力，从不放松对自身学习的要求。通过不断的学习，自身思想政治素质得到了进一步加强，树立了正确的世界观、人生观、价值观，能够正确看待和行使手中的权力，能够正确看待个人得失，做到淡泊名利、乐于奉献。同时，我着眼宏观思维能力的提高，认真钻研最新法律法规和司法理论，探究审判工作发展理论和实践，使自己始终站在审判工作、法院改革的前沿，认真研究新形势下审判工作大的新特点、新情况、新问题，不断提高自身的应变能力和工作能力，掌握工作的主动权。坚持学实践，围绕全局工作中的重点以及领导关注的热点问题，了解实情，深入思考，用所学理论来促进工作。通过学习，进一步坚定了理想信念，夯实了理论根基。

二、恪尽职守，务求实效，切实抓好分管工作

(一)抓好民商事审判工作

在新形势下，人民法院所担负的民商事审判任务和责任更加重大，民商事审判已成为维护市场经济秩序的主要手段和化解矛盾、维护稳定的重要途径，在构建和谐社会的进程中起着越来越重要的作用。20\_\_年，全院共受理民商事案件672件，共结案700件，占全院审判工作量的68%。面对逐年上升的案件数量和审判工作中不断出现的新问题、新情况，我和民一庭、民二庭的同志一手抓办案进度、一手抓办案质量，把每一起案件的审理都看作是关乎人民群众的切身利益,关乎社会和谐稳定的大事来对待，经常加班加点审理案件，尽量缩短办案周期，面对大量的法律文书需要我修改把关，我也是经常白天忙于事务，晚上加班改材料，保证了案件的及时审结。在案件质量方面，一是深入调查研究，对典型性、普遍性的问题，及时提出指导性意见;二是公开审判，除调解和撤诉的案件，一律开庭审理，让当事人有话说在庭上，有理辩在庭上;三是对重点案件及时和办案同志研究讨论，制定审理方案，对一些重大疑难案件，还组织业务骨干一起探讨，对于上审核组、审委会的案件，认真听取汇报，积极发表意见，把好质量关;四是加强对基层法院的业务指导，不断提高办案质量，为二审案件的审理奠定好的基础;五是加强调解工作，化解矛盾，做到案结事了;六是在签发法律文书时认真把关，发现问题及时研究，保证案件得到正确处理。

在分管民二庭工作期间，重点抓好企业破产案件的审理工作，严把破产案件的质量关。近年来，随着企业改制的不断深入，为企业提供法律服务成了法院的工作重点之一，对待此类案件，我倍加尽职尽责，常常深入企业进行实地调研，走访座谈，积极预防破产中可能出现的不稳定因素。针对这些案件涉及多方利益，容易矛盾激化、引发不稳定因素的实际，通过与相关行政部门共同做好协调工作，全力维护企业安定和社会稳定。同时抓好各类合同案件的审理工怍，以平等保护为前提，慎重行使自由裁量权，严格适用合同法及其相关司法解释和法院指导意见的规定，以促进交易、规范市场秩序为指导理念，切实担负起为企业创业、经营提供司法保障和有效司法服务的职能作用。

(二)重视调查研究工作

分管研究室工作以来，我始终要求研究室同志以服务领导决策、审判工作、基层建设为重点，深入审判一线调研，从审判工作的重点、难点中去寻找调研的源泉和素材，从司法改革的整体推进中去把握调研的目的和方向，从调研中产生思路，推出有价值，又意义的调研成果，为审判工作提供参考，推动我院各项工作的整体进步。同时狠抓全市法院的调研工作，对各基层法院调研工作每季度进行考核评比，明确各院的调研人员，充实壮大调研队伍，确保全市法院调研网络的稳定。通过这种以点带面、以少促多的方式，促进全市法院调研工作迈上新的台阶。今年全市法院共有两名同志在全省法院学术论文评比中获优秀奖，三名同志在全省法院调研报告评选中获优秀奖。

继续抓好\_\_的编辑、发行工作。今年，我要求研究室的同志围绕“三万两千”、审判五进，庆祝建党周十九年等正在开展的一系列活动，适时对栏目进行调整，使刊物内容能够紧扣社会热点和法院工作主题，使广大读者能够准确把握全市法院工作的新动向、新特点。截至十二月，已发行三期，给全市法院法官干警提供了一个学习、交流平台，也给社会各界和外地法院了解、指导、支持法院工作提供了一个窗口。

(三)加强书记员管理工作

书记员工作是审判工作的重要组成部分，如何提高书记员的素质，如何合理配置，如何规范审判中的事务性工作，我与书管室一起探索，不断进步。进过大家的共同努力，审判流程管理、网上排期开庭、发布开庭信息、亚伟电脑速录、多媒体证据展示、多功能录音等现代化信息技术已被大家熟练掌握并使用，我院现代化法庭建设在我省一直名列前茅。加强对书记员的统一管理和日常考核，解决忙闲不均的现象，并不断调动大家工作的积极性和主动性。审判工作的规范化和透明度，使审判管理水平上了一个新的台阶，提高了工作效率，提升了法院形象。

三、严以律己，清正廉洁，保持良好的法官形象

作为一名副职，我严格按照民主集中制原则办事，注意摆正自己的位置，顾全大局，坚持原则，积极推进分管的业务工作、党风廉政建设和反腐朽工作，在认真履行“一岗双责”要求的同时，始终以一个共产党员的标准严格要求自己，模范遵守党的纪律，积极主动地配合主要领导和班子成员抓好工作，把院党组的决策认真贯彻到法院的各项工作中。任职以来，我能够认真贯彻中纪委、法院和省、市委关于加强廉政建谩的有关规定，增强自律意识，筑牢思想防线，时时处处从严要求自己，坚持做到自重、自省、自警、自励。在工作中正确行使党和人民赋予的权力，严格依法办事，不徇私情，不谋私利，要求干警做到的，自己首先做到，要求别人不做的，自己坚决不做，对请吃请玩送礼的一概拒绝，坚决抵制各种诱惑和拉拢腐蚀，维护了司法的公正和严肃。几年来，全院上下人心齐、风气正，保证了各项工作的有力推进，保证了各项审判工作的公正性。我深深感到，正气是一个单位的精神栋梁，一个好的法院，一定有其引以为荣的文化氛围和良好风气，才能感染、激励、鼓舞一代代法官，不断开创法院工作的新局面。我作为一名班子成员，既要教育好其他同志，又要以自己的实际行动感染人、教育人。

**酒店销售员个人述职报告 酒店销售部述职报告篇二**

非常荣幸今天能够代表销售部做今年的述职报告，下面分几点来分别谈一下今年的各项工作。

一、\_\_\_\_酒店业绩稳步增长

\_\_\_\_年，我与全体员工一道开拓进取，迈出了多元化发展坚实的一步，积累了丰富的经验，取得了较好的成绩。主要是“抓住了一个中心、实现了两个亮点，搞好了三项基本建设”。

——抓住了一个中心：就是紧紧抓住营销这个中心，整合成立市场营销部，打造一流销售队伍。整合后的市场营销部，新的人才梯队为\_\_\_\_年经营收入的圆满完成打下了坚实的基础。今年，酒店相继举办了五届美食节,为酒店餐饮收入

提供了新的增长点，突破以往的经营传统、在汲取其它酒店的特色餐饮精髓的基础上做了大胆尝试，也使广大宾客在酒店享受了五次美食盛宴。

——实现了两个亮点：就是实现了酒店客房收入最大化和餐饮收入最大化这两个效益亮点。

今年，客房平均房价达\_\_\_\_元/间，较\_\_\_\_年上浮\_\_\_\_元，客房收入预计较去年增长\_\_\_\_万元;餐饮日均收入\_\_\_\_万元，餐饮收入预计较去年增长\_\_\_\_万元，成绩非常喜人。特别是清餐厅结构调整后，餐饮收入突飞猛进，这些都得益于新项目的引进、硬件设施的改进、菜品质量的提高。尤其是百味源肥牛以其优良的品质、低廉的价格形成每日宾客等候就餐的喜人局面，保持了餐饮良好的发展势头，形成了酒店餐饮名牌特色。

——搞好了三项基本建设：一是硬件基础设施建设，二是强化执行力建设，三是员工队伍建设。

1.大力加强基础设施建设。\_\_\_\_年上

半年，酒店自筹资金对三个餐厅后堂、清餐厅前厅、洗衣房进行了全面改造，更新了外围电动伸缩门、装修改造了\_\_\_\_美食超市。根据指挥部投资计划，完成了客房、夜总会、桑拿的品质升级改造，使客房的硬件设施更舒适，适应了当前宾客娱乐消费的需求，为夜总会、桑拿今后的经营打下了良好的基础。

二季度，为解决长期以来宾客投诉居高不下的网络问题，改善酒店网络运行环境，酒店对客房网络进行了一次全方位的优化改良，投资\_\_\_\_万元将\_\_\_\_台客房电脑更换为19寸液晶电脑，使各区域的网络运行环境得到了实质性的提升。率先在全集团的成员酒店中推广使用西湖管理软件。新版的酒店管理软件以科学的方法，将酒店所有的管理纳入到了一个可以控制、监督的范围之内。

通过硬件设施的改造和更新，使酒店进一步适应酒店发展的需要，满足了宾客对酒店硬件日益多元化的需求，为酒店各项工作的顺利开展和经济效益的

持续提高奠定了基础。

2.不断加强员工队伍建设。开展竞聘上岗活动，不拘一格选人才是我一直倡导的人才选用方式。根据任人唯贤的原则，适时调整充实了新的管理力量。今年，通过几次竞聘活动，使一部分优秀的领班、主管、部门经理脱颖而出，走向了管理岗位施展才华，为酒店管理层注入了新活力，带来了新气象。企业要发展，关键是人才，而人才往往就在你面前，看你善不善用，敢不敢用，大胆使用塔里木自己培养的人才，是我们的一大收获。

实施绩效考核改革是酒店人力资源建设的一项重点工程。今年通过绩效考核改革，实现了企业效益和员工收入的同步增长，员工的平均工资额占到了酒店总收入的\_\_\_\_，而一般民营企业员工的工资额最多占收益的\_\_\_\_，仅此一点，酒店今年在员工待遇上的投资就比去年增长了\_\_\_\_万元。而用于增加员工伙食标准、改善员工居住环境的投资更是酒店

长期坚持不懈的举措。

在以提高员工满意度为中心的基础上，今年组织了全体员工赴苜蓿台国家森林公园郊游、优秀员工赴南疆考察学习、发放防暑降温慰问品、设立网络留言版并及时回复，这些实质性的举措，激发了全员为宾客提供优质服务的热情。善待员工，不仅仅体现在员工工资的按劳取酬、多劳多得方面，更重要的是让他们感受到企业大家庭的温暖，让有才干的人在\_\_\_\_酒店的大舞台上得到充分展示。

——业绩稳步增长

\_\_\_\_年酒店计划经营收入指标为\_\_\_\_万元，预计完成\_\_\_\_万元，超额完成\_\_\_\_万元，实现利润\_\_\_\_万元。预计较上年增长\_\_\_\_。

——见证一年辛勤喜获多项殊荣

通过全员一年的艰苦努力，酒店获得了诸多荣誉，这些光环见证了我们抓服务、重管理、求发展的坚定信念与不懈拼搏。系列荣誉有：十五”期间新疆旅游业做出突出贡献的先进集体、世界金钥匙酒店联盟5c品质奖、全国旅游行业先进集体等。一系列荣誉的获得是对酒店全体员工一年来拼搏与付出的肯定与回报

**酒店销售员个人述职报告 酒店销售部述职报告篇三**

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好!

首先，向各位作一个自我介绍，我叫\_\_\_\_，是\_\_\_\_酒店的销售经理，现在我把自己七个月来的工作情况作一下汇报。

一、履行职责情况

从20\_\_年3月4日任职后，前几个月(3、4、5月)主要是协助餐厅经理做好前厅的日常内部管理事务，后几个月(6、7、8、9月)因工作的需要及领导的信任和自身发展的需要，主要负责\_\_\_\_酒店的营销工作。

从前厅管理到内外营销，从“\_\_\_\_”的演唱会到振奋人心的\_\_\_\_，从\_\_\_\_再到\_\_\_\_演唱会，再到“\_\_\_\_”，体育场举办了一系列的活动，四季餐厅同样也在市场的打拼下，掀起了经营的高潮。

回顾这几个月来的工作，主要有以下几个方面：

1、抓学习教育，激励奋发向上从任职以后，我在\_\_\_\_酒店分管内部管理工作，了解\_\_\_\_酒店员工多数来于\_\_\_\_等不同地区，文化水平和综合素质有很大差异，业务水平及服务意识不高，针对此种状况，我把自己所看到的不足一一列出病单，进行全面性的培训和现场督导。

纠正错误的管理方法，进行理论的讲解及实践的练习操作。从宾客一进店的规范礼貌用语、微笑服务以及职业道德的观念、菜品搭配，规范八大技能实践操作程序，通过学习，使员工加强服务质量，提高业务服务水平，当宾客进店有迎声，能主动、热情地上前服务，介绍酒店风味菜，当宾客点起烟，服务员应及时呈上烟缸等。

在四月份时，举行了技能实操比赛，服务员\_\_\_\_获得了技能比赛第一名的好成绩。其他服务员通过活动比赛，养成了一个好的习惯，不懂就问，不懂就学，相互求教，也学到了很多知识，精神风貌也越来越好，提高了工作效率，不足的是操作细节还有待改善。

二、抓管理建章

立制前期，\_\_\_\_餐厅很多工作存在问题，主要的毛病存在于没有规范的制度，员工不明确制度，一些制度没有具体的负责人进行落实等。

通过质检部领导的指导，我对罗列出卫生工作制度上墙、音响的开关时间及负责人以及各岗位的服务流程、个人卫生要求标准、收尾工作的注意事项，每天进行现场督导检查，对员工加强工作意识，明确工作责任有很大帮助。后期电话费用高，配合高层经理配置电话机盒，规定下班时间将电话锁上，以及任何服务员一律不允许打市话等，杜绝了下班时间打市话的现象。

三、抓内部客户的沟通

真诚地与客户沟通，听取他们的宝贵意见，不断改进并协调，及时将客户反馈的信息反馈给厨房，如，有时客户反馈“阿美小炒肉”分量不足，“沸腾鱼”不够香等等，通过客户的真诚反馈，再加上我们认真的讨论、修改，不断地提高菜肴的质量，令顾客满意。

四、抓宴席的接待及管理宣传工作

金秋十月是婚宴的黄金季节，制定婚宴方案，向周边的单位发放宣传单进行走访工作，目前，我承接了10月份的五场婚宴工作，向前来的宾客介绍\_\_\_\_餐厅的各种优势，对婚庆公司进行电话沟通，对外宣传酒店规模等，计划性地对宴席接待做好充分的准备工作。

五、深入市场调查，密切配合销售部，抓市场经济

\_\_\_\_演唱会期间，密切配合销售部承接组委会场地职工餐盒饭，创收了\_\_\_\_万元的盒饭记录。在\_\_\_\_期间，多次配合出摊工作及配合内部管理督导，通过\_\_\_\_，我感受了团队精神，在\_\_\_\_演唱会期间，多次与组委会领导沟通场地人员的用餐，协调菜式，为酒店创收了\_\_万多元的餐费，再到\_\_\_\_演唱会，承接了自助餐280人用餐，其中餐标80—100元标准等。

六、抓团队用餐

利用每周六、日、周一与30多家旅行团电话沟通及接待团餐，目前前来旅行团消费最多的是旅行社、旅行社、国旅、旅行社等，通过接待团餐，第一为餐厅增添了人气，第二为厨房减少了成本费用。并利用接待团餐的机会，认真咨询反馈，做好信息的反馈统计工作。

总之，在这平凡而又不平凡的七个月里，我感受很深，同时也深感自己的不足，目前，外面的市场还没有完全打开，需要我继续努力，我将朝这几个方面努力：

1、不断学习，提高自己，加强销售的业务知识及各方面的知识学习。

2、认真做好本岗位工作的同时，不断开发新的客户群体。

3、做好内部客户的维护及沟通工作。

4、有计划性地安排好营销工作。

5、做好客户统计资料，不断地加强联系，做好客户投诉处理工作及反馈信息工作。

6、密切配合酒店销售部接餐及接待服务。

十分感谢各位领导!谢谢大家!

述职人：

20\_\_年\_\_月\_\_日

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