# 最新酒店销售的个人工作述职报告 酒店销售述职报告(3篇)

来源：网络 作者：雾凇晨曦 更新时间：2024-06-22

*报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助...*

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**酒店销售的个人工作述职报告 酒店销售述职报告篇一**

今天，根据市委的统一部署和要求。就个人履行岗位职责的情况简要汇报，欢迎大家提出意见和建议，并请测评。

一、基本情况

党员189人。其中男党员143人，财政局党委下辖基层党支部11个。女党员46人;35岁以下的9人，36-45岁的78人，46-54岁57人;55岁以上的45人，大专学历65人，本科学历71人，研究生学历的3人。\_\_\_\_年度，依照市委、市政府的工作部署，从健全工作机制和工作机构入手，坚定不移地履行一把手的职责，深入贯彻落实科学发展观，与时俱进，务实创新，积极工作，带领全体党员干部扎实推进党建工作，为财政改革与发展提供了良好的组织保证，\_\_\_\_年2月，自己被市委、市政府授予全市三个文明建设市直一级单位主要负责人先进个人称号。

二、深刻认识。认真履行党建工作职责

党建工作的第一责任人，作为党委书记。深知党建工作的重要性，始终把党建工作摆在重要位置，切实履行好党建工作的第一责任人”职责。

专题研究党建工作，1.把党建工作置于首要位置。先后主持召开4次党委会。结合我局工作实际，制订了党建工作计划》深知党组织是团结带领群众干事守业的核心，全部战斗力的基础。所以，工作中我始终把抓基层党建作为牵动全局的首要任务，作为开展一切工作的前提，摆上重要日程，实行月例会制度，定期研究基层党建工作流露出的问题和矛盾，及时分析解决。

党委书记是第一责任人，2.把抓好党建工作作为首要责任。基层党建工作。不抓是失职，抓不好是不称职。一直以来，始终牢记“职务即是责任”切实强化履行好岗位职责的政治责任感和自觉性，站位全局，牵头抓总，全面安排。工作上，与党中央坚持高度一致，坚定不移地执行市委关于党建工作的重大决策、决议和决定。对于重要工作，坚持亲自深入基层调研，亲自谋划思路定措施，亲自督导检查抓落实，努力把第一责任人的责任履行好，把党委的主角作用发挥好。

财政收入实现预期目标。以均衡入库为重点，3.把完成财政工作目标作为党建的首要任务。一是强化收入征管。以提高收入质量为核心，依法依规组织收入，财政收入坚持了较快增长态势。完成财政总收入110736万元，占调整预算的100.7%同比增收9415万元，增长9.3%其中税收收入完成86127万元，占财政总收入的77.8%一般预算收入61366万元，占调整预算的101.2%同比增收11167万元，增长22.2%将市直所有非税收入单位和非税收入项目，统一纳入非税收入征收管理系统管理，全面推行银行代收模式，保证收入质量的前提下，确保应收尽收，足额入库。全市完成非税收入141448万元，其中纳入预算管理的非税收入23909万元，为调整预算的102.9%同比增收4960万元，同比增长25.2%组织全市乡镇财政干部进村入户，严格按规范征收农业排涝水费和\_\_\_\_年农民参合基金，坚持做到征收主体到位、顺序规范，征收资金票款同步、入库及时。征收水费入库资金1046万元，参合基金2329万元，均占年度征收任务的100%107%二是认真落实扩大内需的政策措施。抓住中央继续实施积极财政政策的机遇，全年争取到位上级项目资金5.6亿元、地方政府债券资金1.8亿元，重点支持了三农，社会保证、教育、医疗卫生、节能减排等经济社会重点领域发展。兑付20\_\_台(套)农业机械购置补贴1220万元和台(套)家电、汽车摩托车下乡产品补贴万元，启动家电“以旧换新”政策，拉动城乡消费约3.1亿元。发放公益性行业石油价格补贴862万元。累计料理企业固定资产进项抵扣17955万元，料理再生资源企业退税5269万元。这些措施对进一步扩大内需，拉动经济增长，坚持经济向好势头发挥了重要作用;三是积极推动经济发展方式转变。筹集资金2.3亿元，加强和完善三大园区基础配套设施，重点支持园区工业废水废气处置项目建设，积极发展循环经济和低碳经济。安排资金1703万元，投放县域经济发展专项资金8000万元，支持信用担保机构担保料理贷款1.1亿元，促进中小企业节能改造、技术创新、结构调整和专业化发展，助推七大支柱产业做大做强;四是大力支持社会事业发展。全市教育投入达40117万元。支持教育优先发展，对义务教育阶段教师工资实行财政统发，免除79212名中小学生学杂费并免费发放教科书，2899名经济困难学生得到生活费补助，完成全市中小学校舍维修改造项目61个;全市社会保证和就业投入达到61746万元，为850多名在职村主职干部料理养老安全，2930名退职村干部享受生活补贴;组织各类群体参与就业培训9350人，新增就业再就业1.8万人;全市医疗卫生投入达到36982万元，29家基层医疗卫生机构全部实施基本药物制度并实行零差率销售，完成19个基层医疗卫生机构改扩建项目，人民医院整体搬迁工程进展顺利，新型农村合作医疗、城镇居民基本医疗平安财政补助规范由人均80元提高到120元;全市住房保证投入达10316万元，开工建设城镇保证性住房1120套，改造危房面积10000平米;全市科学技术、文化体育与传媒事业投入达到5527万元，支持文科技化事业协调发展，实施农家书屋、农村电影放映等重点文化惠民工程，丰富农村文化生活;全市公共平安投入11268万元;五是加大强农惠农政策落实力度，发放各项种粮补贴7060万元，拨付“三农”平安保费财政补贴641万元，向涉农金融机构足额拨付财政定向费用补贴78万元、风险防范金232万元;筹集资金1.4亿元，加快中低产田改造和高标准农田建设，支持农民专业合作组织发展、农业产业化经营和农业技术推广;支持城乡一体化发展，筹集资金7843万元，大力实施通村公路、饮水平安、清洁能源入户、清洁乡村”等工程

**酒店销售的个人工作述职报告 酒店销售述职报告篇二**

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。

回顾这几个月来的工作，主要有以下几个方面：

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!

**酒店销售的个人工作述职报告 酒店销售述职报告篇三**

一、营销部主要完成工作

1、会议接待方面

营销部至成立之初，酒店领导就将会议接待的完成情况确立为考核营销部工作的重要指标，为此营销部力求重点突破，全力以赴以确保全年经营目标的完成。营销部克服了人员不足，工作量大，会议场地局限及相关设施设备老化等诸多困难，圆满完成年初制定的11万的经营目标。截止到11月30日，会议的总收入达到167469元(会议场租164100元、横幅及水牌1370元、其它1999元)12月会议收入参照11月估算，全年会议收入有望突破18万(在会议接待量上升的情况下，工商银行全年的会议量相较上年却有较大幅度的减少，共计消费1.5万左右)。这一成绩的取得除了营销部两位成员之间的精诚团结与密切合作之外，离不开酒店所有领导的正确领导与关心，更离不开其他部门同事的大力支持与帮助。20\_\_年围绕更好地吸引顾客，引导顾客消费，在征得酒店领导同意的情况下，营销部在会议接待的硬件配置方面做了如下努力：

a、由于会议室的桌椅大部分已经破顺，加之原有的桌椅数量也无法满足大型会议的需求，为改变现状添置了80把新的会议椅、10条会议桌、18块新台布。

b、电器方面添置了一组无线话筒、一个投影仪、两个无线路由器。

c、培训会议期间，由于需要多个分组教室，我们将闲置的办公室(包括自己的办公室)及时清理出来，以保障会议的成功举行。

2、客户的开发与维护。

a、客户开发：20\_\_年营销部新开发个人和商务公司协议客户30个，与13个协议到期客户续签了协议。重新签订了3家单位的资信协议。新签订5家网络订房公司艺龙网、移动12580、电信118114中国航信、亿客栈等(网络订房这一块，主要的客源还是来自三大巨头即携程、艺龙、同程。20\_\_年1至10月份，酒店通过订房网预订入住的各类房间总数为249间)。

b、客户的维护：首先将原有的客户资料进行分类存档，对处于休眠状态的协议客户一一进行电话拜访。通过拜访了解到顾客不来消费的原因大概有以下几个方面的原因一是由于公司办公地点搬迁于是就近选择合作的酒店、二是公司更换了负责外联的负责人、三是主观觉得酒店设施设备过于陈旧而放弃合作、四是只为某一次合作的优惠价格而临时签订协议，之后并无继续合作的机会。

其次我们将积分兑房的面延伸到，使得长期在消费的宾客也能通过积分兑换的方式获得实惠。截止11月30日，客房发放积分卡240张，积分兑换的客房为129间。给宾客办理积分卡在吸引回头客，稳定客源方面取得一定的效果。

第三个方面就是在符合条件的宾客中，选取部分忠实客户发展成金卡客户。20\_\_年共计发放金卡17张(工行王俊、陈艾云、北科公司陈洪伟等)

3、旅游市场的整体开发

一直以来，酒店与旅行社几乎不存在合作，今年营销部在这一方面可谓取得重大突破。四月份开始酒店陆续开始与中青旅、景湘国旅、湘西国旅合作。截止11月30日，酒店共接待旅行社用房383.5间(旅行社一直实行的16免1，全陪半价，所以旅行社实际使用酒店客房400间左右)，共计为酒店客房带来的收入为57929元(平均房价约为145元/间)

除旅行社外，20\_\_年营销部与普通商务公司间的合作也取得了一定的成绩。四月份起，陆续接待了诸如阳光人寿、采煤技术研讨、萧氏宗亲会、舍得酒业等先后19批次的团队，共计使用酒店客房1034间。实现房费收入206655元(平均房价为199元/间)

20\_\_年1月至11月期间，通过营销部预订的各类宴席，团队用餐共计在餐饮消费的金额为286000余元(其中由会议所带来的餐饮收入为131484元)。全年必将超过30万。这一成绩为酒店整体经营目标的完成做出了相应的贡献

二、营销部在工作中存在的不足

1、在把握市场动向，应对市场变化方面的能力有所欠缺

营销部是负责对外处理公共关系和销售业务的职能部门，是酒店提高声誉，树立良好形象的一个重要窗口。它对经营决策，制定营销方案起到参谋和助手的作用。然而由于不善于扑捉市场动向，加之获取信息的渠道单一或者是对市场信息的关注度不够，所以在应对整个旅游市场的变化方面显得比较生涩。最突出的例子是失去20\_\_年长沙市政府采购会议定点单位的资格。主要就是由于没有关注到相关信息的发布而直接错失投标的机会。在此，我们要作深刻的检讨。另一个方面的不足表现在无法根据目标市场、季节的变化制定出相应的营销策略。

2、与宾客间的互动不足

营销部在日常的工作中，除了会议接待的过程中有较少的与顾客面对面交流的时间，其它几乎没有机会与宾客交流。或者说存在这样的机会我们在无意间就放过了。我们无法知道顾客需要什么，无法获得宾客在酒店消费的直观感受，甚至有投诉或建议宾客都有可能找不到表达的对象。这样就很难给宾客创造宾至如归，温馨如家的消费体验。这一方面恰恰被我们在日常工作中忽略掉了。

3、新兴市场与新客户的开发力度不够

20\_\_年营销部虽然在旅行社团队与会议团队的接待量上相较以往有了长足的进步，但总体而言力度不够，还应该有较大的上升空间，旅行团的房费收入占全年房费收入的比例还不到1%，会议团队与旅行团共同的房费收入占酒店房费收入的比例也不到3.5%，全年开发新协议客户的数量更是屈指可数。在长沙酒店业竞争白热化的情况下，原有的目标消费群体几乎被瓜分殆尽，这种情况下就要求我们要不遗余力开发新的客户，寻找新兴的消费市场。很显然，营销部在这方面投入的精力是不够的。

三、20\_\_年工作计划

1、努力使散客的入住率上一个台阶

20\_\_年，营销部的主要工作之一将放在提高散客入住率上。我们拥有大多数酒店不具备的优势，那就是良好的区位优势与便利的交通条件。我们会利用所有可能的工具(网络、报刊、杂志及短消息的应用)加大对酒店的宣传力度。力争全年在散客的入住率上有较大提高。

2、加强与各大旅行社间联系

20\_\_年营销部拟定在旅游黄金周到来之前，利用周末的休息时间，到省内几大著名的旅游城市(张家界、吉首、衡阳、岳阳、韶山等)进行走访，与地州市的各大旅行社之间建立起长期的合作关系，使得这些旅行社有意向将团队安排到我们酒店，以确保酒店客房的收入。

3、加强主题、价格、渠道营销策略的应用

20\_\_年营销部会根据不同的节日、不同的季节制定相应的营销方案，综合运用价格、产品及渠道策略将酒店的客房，餐饮组合销售。使酒店在竞争中始终处于主动的地位，以最大限度的吸引顾客，从而保障酒店经营目标的完成。

4、加强部门间的沟通协作

建立良好的沟通机制是有效实施营销方案和完美服务顾客的保障。因此营销部会一如既往地积极主动地与各部门进行沟通协作，相互配合。以一个整体面对顾客，充分发挥酒店整体营销活力，创造最佳效益

5、具体的目标明确

a、会议计划收入为13万，理想目标是完成15万。

b、会议团队、旅行团队的总收入力争达到45万。

c、由营销部带来的餐饮收入突破40万。

新的一年，我们必将继续探索，继续学习，我们希望又会有忙碌而充实的一年，但是明年再回过头来总结的时候，我们希望不再留有遗憾。我们不奢望尽善尽美，但希望营销部在新的一年里，各项工作都有起色，有突破，有创新，最终当然要有不错的业绩。我始终坚信“天道酬勤”，有付出，就一定会有丰硕的成果等着大家。

20\_\_，我们一起努力。

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