# 夜场工作总结100字开头(汇总21篇)

来源：网络 作者：水墨画意 更新时间：2024-07-15

*夜场工作总结100字开头1做为一名洗浴部浴区的领班，也让我进入了一个全新的工作环境，在新的环境中。各项工作都将从头开始，许多事都是边干边摸索，以便在工作中游刃有余。我深知自己扮演的是一个承上启下，协调左右的角色。每天做的也都是些琐碎的工作，...*

**夜场工作总结100字开头1**

做为一名洗浴部浴区的领班，也让我进入了一个全新的工作环境，在新的环境中。各项工作都将从头开始，许多事都是边干边摸索，以便在工作中游刃有余。我深知自己扮演的是一个承上启下，协调左右的角色。每天做的也都是些琐碎的工作，尽快的理顺关系投入到工作中去是我重要的任务，全力配合好主管日常工作是我的职责，这就要求我们工作意识要强，工作态度要端正，工作效率要快，力求周全。我每天的职责是:

1、落实主管下达的各项指示，管理好所属员工。

2、监督员工为客人服务，组织员工现场调配，确保服务质量。

3、检查下属员工的仪容仪表、礼节礼貌、工作态度，并带领下属员工做好卫生清洁，严格记录本班员工考勤。

4、负责本班组的物品领用，填写领用单交主管审核后，领取保管。

5、每日开好班前例会，传达本店及各部门的指示及通知，总结上个班次工作情况及注意事项，提出各岗位的服务要求。

6、对所属区域的设备设施经常检查，确保经营区的设施、设备保证良好的状态。

我们的服务就是体现在人性化服务，要精益求精，为客人营造出一种在家的感觉。我现所拥有的经验还较少，前面还有很多的东西要等着我学习。工作中有时也难免会出现失误之处，出现的问题我会引以为戒，要想取得好的成绩就要靠自己脚踏实地的去做，就要加倍的努力与付出，我始终坚信靠运气不如靠实力说话。平时工作的顺利开展与酒店领导的关心和同事们的支持是分不开的，酒店就是个大的家庭，成绩是靠大家共同努力的而得来的。新年新起点，过去的成绩以成历史，在今后的工作中要再接再厉，要为自己定下新的奋斗目标而努力，具体将从以下几个方面进行:

第一、我们将致力于维护酒店宾客关系，积极推进建立客户关系管理，通过我们的努力积极建立有效的客史档案，使对宾客的管理真正实现有效科学的管理。

第二、树立n以客户为中心口，的思想，并将这一思想通过与客户富有意义的交流沟通、理解并影响客户行为，最终达到提高客户获取、客户保留、客户忠诚、客户创利的目的，是一个将客户信息转化成积极的客户关系的反复循环过程。

第三、在酒店必须以身作则，敬业乐业，作风正派，仪容优雅大方。自信、果断、沉着、睿智、活泼、细腻、真诚、高效是浴区领班岗位的性格描述，也是领班的自我要求。作为今天的报告结尾也用以与各位共勉，请各位审议!谢谢大家!

**夜场工作总结100字开头2**

管理：制定高效、合理的管理流程和，保证每天持续、合理的营业，营业额有序递增。

经营：实时分析动态变化的经营数据，及时、准确的调整经营方向，实现最大化盈利。

我们管理团队的经营思路，做好每个部门的高效运作。

提供实时、历史的经营数据，通过全面地统计、多角度地分析，以图表的形式给于展现，我们管理团队以正确的数据做决策。首先，夜总会开业前的筹备要有充分的准备，注意细节。大多数的投资者在开业前都将精力和资源都集中在了场所的装修上面，在装修上面投入再多的钱都舍得，甚至是在与其他运营中的场子互相攀比，无论如何就是要比对方豪华起码高一个档次。这是一个方面，很多你并没有重视起来的环节，才是应该注意的关键。夜总会的主要消费对象为当地名流及官员，是这些人喜欢玩的地方，因此所以服务人员的培训一定要认真严格且系统化，在开业前两个月，就应建立系统化的人员培训机制并执行。要定制上档次的营业用具，如包厢中顾客使用的玻璃器皿、餐具等，要符合装修的风格来挑选高档次的营业用品。建立规范的系统化的顾客接待标准，玩夜总会的花钱就是为了享受你一系列的尊贵服务，必须明确规范的接待服务用语和动作，比如首先就要设法了解包厢的主人是谁，他最尊重的客人是哪个。

开业前期的邀请函发放方式方法也很关键，记得该请的一定要请，试营业或营业的前几天都是你的资源关键时期，千万利用好，拉拢市场主要客源建立好的口碑，不然后期工作不好做。最重要的当然是建立稳定和可持续发展的公关、佳丽资源体系了，营销经理（妈咪）的物色至关重要，他身后的公关佳丽资源和其临场应变能力可作为判断的一个依据。这个体系是一个夜总会后期经营的关键所在，如果对这个体系的培训和培养做得足够好，根据经验，那么你这个场子的营业额至少可以再增加30%左右。开业前期的广告投入要准确，该投的投不该投的不投，做夜总会，除非必要，建议采取高举高打的方式做宣传，你面向的广告对象要找准，也就是我的客户体系面对哪些人，来自哪方面的客户群体。要做好夜总会管理系统的导入准备，这样在开业之前就可做好培训和导入，有充裕时间对各部门协作进行系统实施演练，免得开业后再来做相关工作导致船大难掉头的情况出现。

1、拉拢市场主要客源建立好的口碑

2、建立稳定的公关资源体系

3、找准宣传渠道，高调执行

4、提前建立系统化的人员培训

5、做好管理系统导入、演练。

其次，夜总会要有明确而规范的科学服务流程。“没有规矩不成方圆”，从客人进门一直到客人买单离开，要明确哪些部门的人员和客人有直接的接触，接触的内容分别是什么，哪些部门要做好配合工作，配合的工作内容是什么，哪些人员具有优惠权限，优惠的额度要如何控制，营销经理的激励和提成方式，佳丽小姐的管理方法，点单出品的过程，等等这些环节都必须有明确的规范。正因为对此深有体会，在管理中特别注重员工队伍的稳定性.要维持员工队伍的稳定，很重要的一点，是公司要给员工足够的认同和尊重，让他们产生切实的归属感。夜总会的员工经常要委屈自己甚至降低自尊为客人提供尊贵服务，又天天处在纸醉金迷、华奢浮靡的氛围下，很容易产生浮躁、排斥、消极的心理，需要经常为他们准备“心灵鸡汤式”的充电培训。当然了，夜总会的公关佳丽部门是必须有较高的流动性的，这点谁都清楚。还有一点，利用好夜总会管理系统中的人事管理功能，可以方便地对员工的基本、社会关系、合同、考勤、排班、培训、考评、奖惩、调动、调薪、工资、奖金等项目进行管理，对员工真正做到公正、公平、公开，对加强员工的向心力和积极性也很有大的帮助。

**夜场工作总结100字开头3**

为了打造一支过硬的保安队伍，配合各部做好对客服务。通过对仪容仪表、文明用语、行为规范的学习，使公司的文化深入人心。真正的实现创新、突破、超越。

由于安保工作的特性，保安就是与客人的第一个接触点，是公司的第一道靓丽风景线，所以保安必须有高素质的服务理念和行之有效的待客方法。从服务至上出发，个人能解决要求的马上解决，需要其它部门处理的主动联系，不让客人再多跑路。对客人的意见及时反馈给公司领导。我们把服务做为对客工作中的主要内容，为营造安全、温馨的经营环境和提高服务质量起了重要作用。

**夜场工作总结100字开头4**

作为公司的一个职能部门，我们还承担着一些日常工作。

（一）、区域卫生保持。

保安部承担着地下停车场卫生的清理保持工作，这也是不简单的。因为能把简单的事情长期的做下去就是不简单，所以我觉得我们的员工就是不简单，因为我们就是把简单的事情会长期的做。

（二）、工作流程。

为了把日常工作做扎实、做细致，制定工作流如下：

1、安保部岗位分布情况

（1）、大厅分为四个区域，四名保安员（着西装值班），每45分钟巡视各自所管辖区。对各类安全隐患进行检查，发现情况及时汇报，把安全隐患解决在第一时间。

（2）、公关房通道一名保安（着西装值班），每30分钟巡视所管辖区。对私自进入公关房通道的非公司人员进行盘查的同时向上级汇报，并将其带到保安室。

（3）、停车场五名保安（着制式保安服），每60分钟巡视所管辖区。首先，对进入停车场车辆严格进行车辆的损伤检查，认真填写《富丽盛豪停车场车辆检查情况登记表》。其次，及时将客人入场时乘坐的电梯序号及时报告前台接待。

（4）、两名机动保安备岗（着西装），随时听安保部经理调遣。

2、具体工作流程

18：00

部门点名，检查着装是事整齐；领发对讲机，检查通讯装备性能是否良好。

18：40—19：25

大厅各区值班保安配合前厅经理、服务部经理、PA检查包房，保安主要检查应急灯和消防系统否运行正常，安全通道是否畅通，并检查消防器材是否符合安防标准。

19：30—19：40

参加公司例会（除车场、公关房过道和电梯入口值班人员） 。

19：40—19：55

部门例会

01：00

检查所有包房、公关房、和出入员工随身携带的包，防止场内物品丢失。清理闲杂人员在场内逗留，并和夜间值班人员交接。

01：30

由安保部经理总结今日工作，布置明日工作。

3、情况处置

（1）、发生打架斗殴的处理：

在部门负责人或当事人报告保安人员的情况下，保安人员应立即报告保安部经理处理。保安部经理组织保安人员控制场面，防止事态的扩大，并报告总经理。

（2）、紧急事件的处理：

a发生火灾事故：当火灾不大时，值班当事人和目击者及时采取恰当的灭火措施，并向保安部经理报告处理，并报告总经理。

b重大火情应该立即向119报警，保安人员及时通知监控中心或工程部切断楼层电源，协助楼层负责人组织客人有序疏散，撤离火场，在保证安全的前天下，配合消防人员救火！事后要组织的进行事故的调查。

备注：如果有特殊情况及时向上级请示汇报。

**夜场工作总结100字开头5**

1、备用金在交接本上签字确认;

2、当班期间不准打私人电话;

3、随时保持收银台内的卫生;

4、当班期间不准进入与工作无关的程序;

5、随时注意使用规范的礼貌用语;

6、当班期间不准聊天、吃零食、玩手机;

7、两班交接班必须时所需事情，务必说清，特殊事情要在交接本上注明确认方可上下班;

8、任何人不准在收银台提取现金;

9、免签单必须当事人当天签字，特殊情况通知主管;

10、收银员必须当面点清客人的消费金额数、辨别真伪，如有问题责任自负;

11、收银台重地，其余人员一律禁止入内，如发现私自进入者，严肃处理，如有其它问题，负相关责任。

**夜场工作总结100字开头6**

自从xx年xx月进入xxKTV工作，算算已经有xx年头了(或xx月了)，范文之:ktv服务员工作心得。工作上，从最初的磨磨蹭蹭到如今的轻车熟路，一路走来，感慨和心得都是颇多的。

刚接触KTV服务员工作时，总以为这个工作太简单了，不需要多想，所以实际工作中显得有些被动。后来我主动思考，将琐碎的工作理顺，时不时地对工作进行总结，渐渐发现工作越来越顺手，我也越来越有成就感。“一屋不扫，何以扫天下?”原来貌似简单的事情也蕴含着大的道理。

工作中，我学会了永远对顾客微笑。微笑是最好的语言，无论是相识还是陌路，微笑总能给人亲切感，总能接近人与人之间的距离。然而微笑也是有学问的，由于\*\*规定遇见顾客得说晚上好并微笑，刚工作不久，我总是很机械地挤出应付式的微笑，久而久之，微笑或点头回应的顾客渐渐变少，我变成了可有可无的空气。后来我在一本书来看到关于微笑的学问，原来真诚的发自内心的微笑，才能让对方感觉到友善。从此，我一改往日的作风，不将生活的不良情绪带入工作，对每一位顾\_以真挚的问候和友善的微笑。顾客也被我的热情所感染，回报以微笑甚至问候，这让我觉得自己的工作充满了乐趣，还有什么比工作得到别人的肯定更开心的呢?

在KTV的工作琐碎而繁杂，顾客的问题和要求也各不一样。随着对工作的熟悉，我对工作中应该注意的事情进行了总结，并有条理地记录在我的工作笔记中。比如顾客到来之前应该做哪些事情，对哪些地方进行检查;顾客消费过程中又应注意些什么;如何满足顾客的要求;如何更好的使用“外交辞令”解决突发事情等等。有备才能无患，从最初的措手不及，到如今任何问题在我面前都能迎刃而解，无不与我善于发现和总结有关。

工作中的心得很多，我的感慨也很多，在xxKTV看起来\*凡简单的工作，让我学会了很多大道理。伴随着xxKTV的成长，我也日渐成熟。在今后的日子里，我会更加努力工作，为xxKTV树立更好的形象，为为每一位来xxKTV的顾客提供更优质的服务。

**夜场工作总结100字开头7**

近一个月的时间，保安部在工作上虽然取得了一定的成绩，但还存在以下的问题：

（一）、队员形象素质需要进一步提高，以适应公司之发展趋势。

（二）、部门管理水平需要提高，以适应社会之发展趋势。

（三）、部门工作离公司领导要求还有一定距离，需要进一步努力。

对于这些不足之处我们会高度重视，在接下来的工作中，我们会针对不足之处及时进行改正和补救，结合部门实际情况，扬长避短，在树立公司形象和完善保安部内部建设上狠下功夫。相信在公司的领导和部门全体人员的努力下，公司会坚持不断的走创新、突破、超越的发展道路。

市场部工作总结范文

1、 部门多次召开会议就如何完成公司的年度目标进行认真的讨论，充分挖掘每一个人对杭萧钢构工作的饱满热情和主观能动性，最大程度的发挥他们的聪明才智。并对部门内人员工作内容作了更加明确的分工。

2、 努力提高信息管理工作的团队协作精神，明确公司整体协调一致的工作要求。杭萧钢构事业必须靠全体人员共同努力，高度服从指挥，整体协调一致，才能保持可持续的增长和健康的发展。所以，把教育本部门人员加强与办事处的沟通和协调，与其它部门人员的协作作为一项日常工作来抓，同时敦促办事处不但要做好业主的销售前的服务工作，还要增强为企业内部其它部门提供工作允许范围信息或工作便利的服务意识。

**夜场工作总结100字开头8**

锦州龙栖湾新区食品监督管理局20xx年工

作总结及20xx年重点工作安排

20xx年，锦州龙栖湾新区食品监督管理局在沿海经济区工委、龙栖湾新区管委会的正确领导下，以贯彻落实党的十八大精神为主线，以认真落实《\_关于加强食品安全工作的决定》为重要抓手，以改革创新为根本动力，组织开展了食品安全专项整治工作，开展了食品安全隐患大排查大整改工作；强化了食品安全保障体系建设和宣传工作体系建设，提升了我局食品安全监管水平，保障了人民群众饮食安全，为稳定经济增长、促进社会和谐、推动民生改善做出了贡献。 一、20xx年主要工作回顾

（一）周密安排部署，强化责任落实，确保全年工作起好步开好头。

20xx年，是我局的开局之年，我局根据国家总局、省、市局食品药品监管工作会议精神和各项工作部署，精心组织谋划，强化责任落实，力争全年工作起好步，开好头。

一是开展调查摸底，为监管工作开展打下了坚实的基础。我局利用一个多月时间，对辖区内餐饮服务业、保健食品和化妆品经营网点数量、分布、经营状况等进行了调查摸底，摸清了底数，掌握了第一手资料，并建立了监管档案，从而为有效开展监管工作打下了坚实的基础。

二是明确目标，全面部署20xx年食品安全工作。20xx年，是我局食品安全工作打基础的第一年，也是对食品安全狠抓落实，初见成 1

**夜场工作总结100字开头9**

德育是学校实施素质教育的重要组成部分，它贯穿于学校教育教学的全过程和学生日常生活的各个方面，对学生健康成长和学校工作起着导向、动力和保证的作用。为使我校的德育工作从师生之间、师师之间、生生之间的心灵沟通开始，从学生行为习惯得以体现，使诸方面教育相互渗透、协调发展，促进学生的全面发展和健康成长。

>一、坚持科学管理，完善学校运行机制

任何\*\*都需要经过有效的管理来坚持它的良性运行和健康发展，学校也不例外。并且，学校不仅仅是培养人才的地方，并且也是人才集聚的地方，所以说，学校是经过人才来培养人才的特殊\*\*。这样的\*\*，科学的管理显得更为重要，构成一套良好的管理运行机制，是促进学校\*\*与发展的根本保障。

1.坚持\*\*管理

一学期来，我们进一步健全各项规章\*\*，使学校任何一项管理活动都有章可循，任何一项教育教学活动都有法可依。学校在行政管理、队伍管理、德育管理、教学科研管理、后勤管理、考核奖惩等方面都要构成良好的运行模式，并上升到\*\*层面加以确定，促进各项管理行为的规范和有序。

2.坚持目标管理

我校各个层级管理人员和全体教职工都能树立强烈的目标意识，并且能够根据自我的岗位任务和素质优势，确定高一级的经过努力能够到达的目标。“追求卓越、精益求精”逐步成为我们学校的核心价值观念，并逐步提升为一种“朝阳精神”。学校为“有志、有为、有能、有绩”的教师创造优越的发展条件，帮忙他们不断地实现目标和超越目标，在成就自我的同时也成就了学校。

3.坚持细节管理

教师肩负着传承人类礼貌与优秀文化的使命，所以教师首先应当是一个具有良好礼貌修养的人。学校无小事，事事有教育;教师无小节，处处是楷模。在学校中，教师的一言一行、一举一动，对学生都产生着潜移默化的影响。我们全体教职工都要构成这样的共识，即“细节决定成败”，细节折射修养，细节蕴涵学校文化。以此来关注并规范教师的工作细节，更好地提高教师的职业素养，更好地改善教师的工作状态，并进一步增强学校的管理效能。

4.坚持人本管理

学校努力关注、关心、尊重每一位教师的工作、生活与发展、成长，为每一位教师营造自身发展的空间，搭建施展才华的舞台，充分相信教师的潜能，激发广大教师教书育人的\'进取性。在学校管理工作中，坚持在\*\*上引导人，在思想上教育人，在业务上锤炼人，在体制上激活人，在生活上关心人，将教师的发展与学生的发展、学校的发展紧密地联系在一齐。

>二、加强基础教育，培养礼貌学生。

1.充分发挥了少先队\*\*作用，以重大节日、重要人物和重要纪念日为契机，经过丰富多彩的少先队活动，提高了德育实效。本学年按照少先队工作计划，重点\*\*开展了“雏鹰行动”、“阳光少年”等主题系列活动。结合城市建设的日新月异，深化创立活动环境教育，引导学生热爱我们的家乡，培养爱护学校小主人。

2.本学年进一步加强了学生日常行为规范教育。将第一个月定为行为规范月，定主题、定资料，开展实实在在的主题教育，狠抓常规管理，目标小、定位低、抓深抓实，培养了学生良好的行为习惯、学\*\*惯和生活习惯。学期初我们制定了学规范、学守则具体措施，开展了“常规示范班“评比活动。班级环境要求做到美化、净化、人文化、教育化，定期进行了”洁齐美”班级检查。活动中，我们让学生全员参与，主题突出了教育意义和人文关怀，培养了学生的团体\*\*精神、规范了行为。

**夜场工作总结100字开头10**

德育是学校实施素质教育的重要组成部分。它贯穿于学校教育教学的全过程和学生日常生活的各个方面，渗透在智育、体育、美育等教育中。对青少年的健康成长和学校工作起着导向、动力和保障作用。\*\*来，我校积极贯彻\*\*\*和教育部《关于加强未成年人思想道德建设》文件精神，始终把德育工作摆在重要位置，为确保顺利实施，一年来，我校德育工作坚持育人为本、德育为先，发展为本的原则，将基本道德素养培养作为德育教育的主要抓手，研究规律，讲究操作，注重实效，使德育教育向着规范化、科学化的方向迈进。具体工作总结如下。

>一、加强\*\*，完善管理\*\*，构建管理体系。

1、学校进行德育管理，需要有一个健全的\*\*机构。我们建立了校、处、班三级管理网络，明确德育管理职责，由校长、德育\*\*、大队辅导员和班\*\*组成德育\*\*小组。从校长到基层的班，形成一种垂直的联系，这就要学校的德育工作从\*\*到操作做到全方位联通，以达到指挥灵活，步调一致，信息畅通，充分发挥德育管理的效能。

2、学校经常\*\*全体教职员工学习有关教育法律法规、课改理论，召开教师生活会，派人外出取经等，尤其是通过每周的例会，间周一次的\*\*学习和业务学习活动，更进一步提高了德育教育队伍的综合素质。

>二、以人为本，狠抓队伍建设，强化育人意识。

以严校长为首的校\*\*一班人，x把德育工作置于重中之重。他们认为教师是德育工作的直接实施者，是进行德育的群体力量，而班\*\*又是学校对学生开展德育教育的主力军，因此，优化教师队伍，强化班\*\*培训又成为诸工作中的重头戏。

1、树立一种观念：树立了德育是为全体学生提供服务的观念，为学生的生活、学习、生理、心理成长提供全方位的服务，帮助学生自主认识、实现自我成长。

3、抓好一条主线(班\*\*队伍)：学校通过对班\*\*的培训、考核、评优等途径，提高全校班\*\*的整体素质，形成了一支素质优良、精干实效、开拓进取的班\*\*队伍，涌现出了x等模范班\*\*。在她们的带动下，我校掀起“学先进，争创优秀班级”的活动x，起到了很好的效果。

4、形成一种合力：树立了德育教育无小事，人人参与，齐抓共管，形成合力，使学校的每一个教育活动都能体现德育教育的育人功能。

>三、美化环境，陶冶师生情操，营造德育氛围。

校园环境是学校精神文明建设的窗口，同时又是学校日常德育的载体。因此我校努力净化、美化校园环境，引导校园文化气氛向健康、高雅方向发展。

1、加强班级文化建设。各班教室后面的黑板和墙面都充分利用起来，如设立学习园地、图书角、光荣栏等，让它们也成为对学生进行各种教育的文化阵地。

2、布置校园环境的美化。努力创设一个“时时受教育，处处受感染”的德育环境，让学生在耳濡目染中拓展知识，开阔眼界，启迪智慧，陶冶情操。如为迎接阳光锻炼计划，我校在运动场专门新刷的标语“每天锻炼一小时，健康工作五十年，幸福生活一辈子”，就能让学生在锻炼的同时，浸润文化的熏陶。

3、重视校园环境的净化。时时保持整洁并有良好的秩序环境：地面无纸屑杂物和烟蒂痰迹，无球印脚印，无乱涂乱刻乱贴;近期恰逢我校修建综合楼工程，建筑材料等对校园环境的保洁有点冲突，但在\*\*的精心安排下，各种建材堆放、车辆停放规范整齐，井然有序，真看不出有多大影响。优美的校园环境正潜移默化地熏陶每一个师生的心灵。

4、加强校园人文资源的挖掘。以校园文化活动为载体，以学生的发展为根本，推动校园文化建设，我们力求让每位学生在高格调的浸润下，激发他们爱校、爱国情感，增强学生的光荣感和责任感。为此，学校专门把历届从子小毕业的优秀学生的资料整理归档，经常拿出来当典型宣讲，有时本着经济、实用的原则，就近找曾经毕业于子小，目前在事业上小有收获的成功人士来我校现身说法，用鲜活的事例感染学生。

5、开展多种形式文化宣传。“每期一小报”即在上面写些名言警句、生活常识等，“每月一大报”每个教研组和年级\*\*的活动，如板报、作业展、书画展、多种主题的画报等。此外，学校还要求老师们写些教学体会、随笔、论文等，挑选好的拿出来展览，择机向上推荐，并制定相应的考评方案，对写的好的发表的给予一定的奖励。

>四、注重创新，丰富活动形式，培养文明学生。

以上是本学期我校德育工作的简单回顾，我们决心在今后的工作中继续努力，务实创新，进一步提高。

**夜场工作总结100字开头11**

1、18:30到岗与部门部长汇总上个班次出现的问题，今天的工作安排。与白班主管沟通交接工作的落实情况，上个班次交接维修情况了解，未完成的跟进。与各部门主管碰头协调在本部门工作中出现的问题，及其他部门出现的问题并提出合理的建议。

2、20:00开部门班前例会，总结部门服务工作中的漏洞，卫生存在的问题，对今天工作的安排划分区域，强调重点工作，下传会议内容。员工班前动员，工作激情的激励。部门员工班前卫生清洁期间巡视，督导跟进卫生情况，待客包厢服务情况。

3、21:40前所有准备工作及卫生工作必须结束，并且开始检查卫生及准备工作（包厢卫生情况、台面备品摆放、区域工具的整理摆放、清包车的工具配备、区域暖瓶水的温度）卫生间两班次交接后的保持状况。

4、21：40 -22：10安排员工交替休息。（喝水、抽烟、上洗手间）高峰期前的心态调整，以饱满的精神度去热情服务每位顾客，在此期间先把待客包厢的服务工作跟进。22:10所有人员必须到岗，做好高峰期的迎接服务工作。

5、区域主管、部长必须要了解自己责任区域内的客人信息，会员卡的级别，关注赠送物品是否及时配送到位，区域人员接到包厢待客时必须第一时间为顾客将所需物品送到（尽量一

步到位，避免重复工作）主动服务意识要强。不能被动式服务。酒醉客人包厢外出尽量引导到位，避免客人找不到自己的包厢，洗手间分流引导，避免造成卫生间拥堵，卫生间责任人，应根据客流大小合理安排巡视时间（客流大时10分钟左右进一次，客流小时20分钟左右一次）主管、部长可根据时间段对包厢的消费情况，组织员工针对消费低的包厢进行引导消费，0:00左右与超市沟通准备二次促销车，为二次促销做准备。各个消防通道巡检20分钟左右一次。 6、0:30督促员工对待客包厢的台面、地面清洁，1:00安排轮流吃饭。吃饭期间区域值班人员对待客包厢复检，避免客人出来叫服，此时间段也是客人上卫生间高峰期，卫生间的巡检力度加大，间隔时间缩短，避免酒醉客人呕吐后进不去人，保持好公共区域的卫生。

7、1:30开始做部门卫生，做卫生前对待客包厢再次进行台面、地面的清洁。区域值班人员对客离包厢必须仔细安检，并提醒客人带好自己的随身物品，客离包厢杯具值班人员第一时间返还洗杯间。

8、3:00对区域包厢卫生完成的进行检查，存在问题的及时整改。清点记录客人遗留问题处理并及时上报，做好善后工作。

9、3:40组织人员开始全面卫生清洁，各部门协调人员，相互团结，合理分配。

10、4:00全场客离完毕后对所有包厢进行复检，查看有无安全隐患。工具是否存放到指定位置。

**夜场工作总结100字开头12**

今天上完了最后一天班，在这之后感想颇多！这个社会远远没有我们想象的那么单纯好混。“遍地都是机会”——这句话只是某些人说给自己听的安慰。半只脚踏入现实，我已经能从各种细微之处感受到竞争的残酷和激烈。关于各个领域里的潜规则，关于象牙塔内的学生们还抱着某些侥幸的观念，我并不想妄加评论。我只是无情地给自己浇一盆冷水，更加清醒地定位自己。

参加社会实践的决心其实自己老早就有这种想法了，我想依靠自己的双手和大脑来赚取自己所需的生活费，当然更多的是想通过亲身体验社会实践让我自己更进一步了解和认知这个社会。我也希望自己能在这次实践中增长见识，更为重要的是想检验一下自己是否能够融入这个社会的大家庭并想通过社会实践，找出自己在社会中存在的差距。

放假了，当时显的很兴奋，打个电话商量了一下出去找工作，他们都很支持我的决定，也赞同我的这一做法！但是由于爸爸妈妈仍不太放心我一个人出去工作，还是千叮咛万嘱咐，但倔强的我却坚持去了北京！一名同学带领我来了这里！

刚开始觉的自己找份暑期兼职还是很容易的，但事实却总与愿望背道而驰！

当初，没有打过工，总是在父母呵护下成长，花钱上从未考虑那是父母的血汗钱，大手花钱，觉得钱太容易赚了，感觉打工很容易，没钱时打个三分钟电话妈，我没钱了，恩给你打多少一千够吗？恩行我先用着看。没了说一声别饿着自己！恩知道了！就这样电话打完了，一会拿着银行卡去取钱了，取完钱之后拿钱就不当个钱了，吃喝玩乐！早就忘了自己是农民家的孩子！这一假期终于去体验打工了，通过同学的帮忙我当了一家饭店的保安！每天不到八个小时的工作时间！我都不想说话了，因为最基本的我都做不好，站着时候没有精神，还有点驼背，刚上班，就没精神还什么都不会，还傻傻的还发呆，有哪个人愿意要这要的保安呀！为了工作买了皮鞋，我开始穿皮鞋站着，站了半天后，去住宿舍，可我没带行李，什么都没有，睡什么。我好言央求宿管给我找一个别人用过的铺盖，然后又用了宿舍一个人的被单，就这样睡觉方面算解决啦。脱掉鞋后既发现脚起两个泡，我真是一个未经历过风雨的孩子呀！从没吃过苦受过累，一直在爸妈呵护下成长。原来我这么差劲，我还差远呢，那会真有点伤感，甚至有不想干下去的念头。第二天起来又同样继续站着，学别的保安如何去摆手势如何去停车！每次站到两个小时之后就真的坚持不住似的真想不干了，可一想同学的帮忙，必须要坚持下来，不管是什么原因迫使我坚持了下来了！两天了，每天忍受着脚的疼痛，哎，真有点心灰意冷，连一个保安都干不好，我还能干什么呢，更不用说抱负了，毕业后能干什么，真的像这句话谣传：不上大学后悔三年上了大学后悔一辈子么！我的心里在担忧着什么呢，整天胡思乱想，不过有时又想只有经历了苦难才有可能见到彩虹，还对自己说：记住没有天上掉馅饼的事，要想成功就得靠自己的努力，第三天中午班长很委婉和我说，下午你不用来上班了去夜班吧由于你戴眼镜，哦没事我去也许比白班适合我，呵呵！别的保安都说夜班好可我心里还是不安，但觉得总比白班好吧至少不用站八个小时呵呵！本来上班时间是零点到八点可我由于第一天上夜班，还有一定的好奇心21点就来了吃完饭，等到23点来个大叔后一问也是夜场保安，还有一个是班长比我大几岁，大叔带着我去和内场保安交接，告诉我工作是什么，而且很细心的告诉一遍，我初步了解了些，饭店的布局，但由于不习惯夜场，我也就睡了到早晨，班长很大反感没直接对我讲对白班班长说如果在睡觉夜场就不要了！第二天来了和大叔一起来的，大叔人很好给我讲很多为人处事的道理，虽然我没记住多少原话，有一句无论你将来干什么都要有责任心领导让你做的事一定干的漂亮这样才能得到领导的认可与赏识！刚从校园里出来你什么都不会不要紧，最重要的是你要有信心！干事不仅精而且要快，有的时候一遍做错了就没有下一次的机会了。经过和大叔的沟通我的心里好像放开了许多，第三天上班也基本上步入正常的轨道了，我觉得夜场还行，但干夜场不睡觉对身体很不好，我这方面还是很担忧的，白天回到宿舍也睡不着，宿舍的环境我认为糟糕透了，空气很潮湿，还时不时有个蚊子来亲吻我的皮肤，弄的我很烦，晚上回到公司上班，当然了也不是不能睡觉，只要到两点和四点查查房巡逻一遍看看，若有问题即时报告，没问题就可以了，我不怎么爱说话，那内向的心态又战胜了我那外向的心态，但是我很认真的工作巡逻查房，和别的保安也都很客气，有时候我很笨的！但是我没有气馁，我懂了笨鸟先学飞的道理，呵呵！下一天下午三点，我来公司吃饭，吃完了觉得回去也睡不着于是决定去公司对面的一家书店看会书，这看一眼那看一眼两个小时过去了，看一会走回宿舍睡觉了！一天一天过了十天了，！人生的路当然要崎岖了，不然多么没意思呢，无论我们处在何样的地位，我们都要快乐的生活，不要在无用的事情上浪费自己的时间和感情，而应该找准方向努力奋斗，要坚信这句话我还年轻我还有资本，更不要为那些生活中的小事影响着自己的心情，要以大局为重，从长远角度看问题，当然了无论何时都要保持清醒的大脑愉快的心情！我走路时滑了一跤，但我这样想我很幸运，没受伤！如果是以前我就会这样想，真点备，走路也让我摔倒！烦躁不安！现在不会了，因为我懂得了人要学会理解与宽容，而且最重要的是开心的面对生活中一些琐事，看来这次打工是正确的，呵呵！这句话说得好，人是在挫折中成长起来的，在磨炼中坚强起来的，这几天好像适应了夜场生活，只是吃饭时间不定，现在蚊子问题也解决了，不管白天黑夜总有大小电扇吹风，蚊子也不敢戏弄我了，多多少少能睡着点觉了。转眼间来北京二十天了，在这里我也终于明白了我们这些没有工作经念的菜鸟是多么的逊色，而得到这份工作是多么的幸运！要想接触这个社会，想融入这个社会，那么这么一点点辛苦还是一定要的。一个月的暑期实践过得很快，自己慢慢地开始习惯了这种生活和这项工作，犯的错误也越来越少了一个月的辛苦也是有回报的，拿到我的工资时，真的很欣慰，但是并不是因为有钱可以领，也不是终于结束了打工的苦日子，而是自己的付出有了结果和回报，自己的实践也有了收获，回想一下自己真的觉得很值，自己在这个月里学的东西是用多少钱也买不到的。

在工作结束后，我做了如下的总结：

1、要善于沟通：碰到那些心情比较坏的人，真的要学会和他们沟通，不能和他们吵，要心平气和的和他们解释他们所不明白的问题，当然和上司也要好好的沟通，不能总是把一些工作上的事憋在心里，有时自己在工作上有什么问题要经常和上司沟通沟通，并及时的解决，这样工作才会有动力，才不会想不干了。

2、要有耐心和热情：在工作的时候要经常微笑，这样会让那些客人感觉很舒心。

3、要勤劳：有时候一些细微的东西可以让上司更赏识你，也比较容易受提拔，查房时要主动和细心，什么地方坏了要细心报告。

当然有总结就说明同时我也意识到了自己很多的缺点和不足，例如不够主动做事，有时候班长说了才知道做，班长不说就没有这个意识去做；社会经验比较缺乏，经常会做一些错事；刚开始也不大会和人交流，所以那时总是觉得自己很受委屈等等，虽然这些都是我的比较辛酸的历史，不过这些也都是我宝贵的经验，它们都将成为我以后参加工作和社会实践的教训，我要力争在我以后暑期实践以及今后就业的时候不要再犯同样的错误。

短期的社会实践，一晃而过，在这其中，让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西都将会让我终生受用。学校让我们去社会实践真的很有作用，会让我们从中收益匪浅。社会实践让我知道了，挣钱真的很不容易，也明白工作的辛苦，以后也不会再浪费钱了。

社会实践拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干。社会和大学一样也是一个学习和受教育的地方，在那片广阔的天地里，我们为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。

**夜场工作总结100字开头13**

我从20xx年x月加入深圳人人乐商业连锁集团有限公司，成为一名公司旗下崇尚百货XX店的一名营运课长，我感到非常荣幸。

，深感自己是一名最终端的经营者。主要职责是，维护整个一楼现场经营秩序的有序运行。具体日常工作内容，主要有员工规范管理，商品售后服务等。

半年来，在各位领导的关心，同事们的支持配合和员工的通力协作下，较好地履行了自己的工作职责，并成功把\*\*\*品牌服装招商进常基本完成了领导交办的各项任务。

俗话说“隔行如隔山”。如何做好楼层主管，对我来说依然是一个全新的课题。为此，我要不断学习，充实自我，做到干一行，爱一行，专一行，一方面要读好无字之书。还要虚心向领导，同事，员工学习。学习他们的专业知识，工作方法，营销技巧，为人处事艺术等。同时在日常生活中坚持“多看，多听，多想，多做。”通过学习与实践的有机结合，逐步提高自身理论和业务素质.

注重规范管理,提高员工整体素质.今年来,专柜的营业员调动频繁,新员工对商场纪律和经营业务不够熟悉的状况。我在平时

的工作中，加强了监督与执行力度。特别是一楼中厅的羽绒服专柜，营业员多数是临时招来的，人员调动特别勤。这些新员工纪律意识淡薄，上班窜岗，吃东西，带小孩现象时有发生。我从开始的提醒，到警告，最后的罚款来提高员工的纪律意识。使部分新员工较快地进入工作角色，养成良好的职业习惯，维护了商场的良好形象。

**夜场工作总结100字开头14**

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，11年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

依据10年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点划分区域，一是;对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。二;在拥有老客户的同时还要不断从老客户获得更多的客户信息。三;要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

1、每月要增加1个以上的新客户，还要有几个潜在客户。2、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。3、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。4、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。5、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。6、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能

更好的完成任务。

工作中出现的问题及解决办法：

1、不能正确的处理市场信息，具体表现在：

缺乏把握市场信息的能力，在信息高度发达的现代社会，信息一纵而过，有很多有效的信息在身边流过，但是却没有抓住;

缺少处理市场信息的能力，有效的信息是靠把握、分析、处理、提交的，及时掌握了信息，又往往缺乏如何判断信息的正确性;

缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的能力，加强沟通交流，能够正确判断信息的准确性。

2、在年初工作中，因为自身业务水\*较低、经验不足，在刚开始的工作中摸不到头绪，屡次失败。问题究竟出在哪里?面对多次失败的教训，查找自身原因、，找出了自己的不足。在今后的工作中要不断加强业务学习，提高自身能力，

3、缺乏计划，缺少保障措施。

4、对客户的任何信息要及时响应并回复;对客户的回复不能简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但不可啰嗦。语言尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会。

5、报价表，报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高;好东西不能贱卖，普通的产品不能报高。因为客户往往会从你的报价来判断你的诚实性，并同时判断你对产品的熟悉程度;如果一个非常简单普通的产品你报一个远离市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明诚实性不够，根本不懂这一行，自然而然客人不会再理会。

以上是个人一年以来的工作总结，如有不足之处，望批评指正。

感谢公司的培养，感谢我的老板和关心我的跟人对我言传身教的悉心指导，我一定会以积极主动，自信，充满激情的心态去工作。

**夜场工作总结100字开头15**

工作总结

我从20xx年x月被提升到恒邦购物广场管理部，担任楼层主管，感谢公司领导能给我一个创造、提升自我的平台。深感自己是一名管理者。主要职责是，维护整个商场现场经营秩序的有序运行。具体日常工作内容，主要有员工规范管理，商品售后服务等。

半年来，在各位领导的关心，同事们的支持配合，较好地履行了自己的工作职责，并接管了商品管理的各项流程。加强现场巡视，保证经营秩序良好。楼层主管的工作就是现场，工作内容非常具体，琐碎的工作。这也就要自己有较强的责任心，保证经营现场对各种具体，琐碎的工作当场进行解决。使营业秩序良好运行，给顾客提供一个方便，舒适的购空间。

一、以下是半年来我商场商品管理的总结；

1；大型市调共六次，参加市调柜台37个，市调单品共4696个，需调价194个，已调162个，以下柜13个，未调32个，以售完20个。小型市调三次，对国美家电与我商场家电相比，进行调价处理。

2、商场共进新品商品404个，窜货33起，同意上柜8起，退货13起，12起卖完不再进货。

3、对商品质检374个

4、对21个柜台商品资质的跟换

二、我计划以工作战略

1、进一步加强人员管理，从源头上杜绝纪律上自由散漫现象。在纪律方面不能有特别，更没有私情，不提倡对一些表现出色者实行

**夜场工作总结100字开头16**

本人\*\*\*，\*\*大酒店、KTV总经理，在\*\*\*董事长及\*\*总部的领导下，率领酒店、KTV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、KTV的服务质量、管理水平和经济效益，确立酒店、KTV的经营计划发展规划及经营方针，制定酒店、KTV的经营管理目标，并指挥实施。

一、主持制定和完善酒店、KTV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、KTV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、KTV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、KTV管理的规范化、制度化建设是酒店、KTV发展的基础,酒店、KTV管理层自20xx年年初开始，即对酒店、KTV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。

二、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、KTV的发展息息相关，俱乐部正是基于此紧扣市场脉博，及时提出各阶段工作重点：

一月份制定20xx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、KTV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XX会员卡章程。

四月完善酒店、KTV部门岗位职责修订，起草酒店、KTV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。

五月编制新菜牌，做好季节菜的转换，改变中餐C区服务功能推出行政套餐，加强对游泳池的销售工作，对客房浴室渗水维修，西餐厅包房天花、墙纸发霉维修，中西厨地面修补，中餐空调尘网清洗。完成经济大厦东外墙户外喷绘广告的制作。策划六一儿童节的优惠活动。

六月重组中餐人员编制，续聘优秀营销人员，开展端午节、儿童节应节活动，调整西餐厅暑期出品，完成酒店、KTV宣传册的订印。

七月份酒店、KTV为节约成本，实行部分物资自购，中餐增加新菜式的推广，西餐推出精选下午茶、夏日倾情饮品。客房增加可售卖毛巾，对客房一次性用品进行颜xx分。开始对客房的渗水维修。

八月对酒店、KTV电梯喷画进行更换，对中央空调及锅炉进行水处理、清洗，重新订制客房一次性用品。

九月根据中餐经营情况及时停止了中餐营业，并围绕中餐停业做好员工遣散、供货商物资退货及资产盘点工作。同时西餐厅开展了以登高赏月为主题的中秋活动，取得了良好效果。

十月做好十一黄金周的接待工作，同时由于高交会的举行，及时调整了房价，提高了营业收入。为节能降耗，制定秋冬季节中央空调开放时间。

十一月完成酒店、KTV部分制服的更换工作，同时对客房风机盘管进行清洗，同时为改善员工住宿，将员工宿舍由莲塘搬至上步，取消了员工班车。

十二月进行了办公室搬迁，同时以圣诞节为重点，对酒店、KTV进行全面布置与策划，基本达到预期效果。

三、负责中层以上管理人员的培养和使用，督导酒店、KTV的培训工作。 酒店、KTV中层管理人员为酒店、KTV的中坚力量，培养酒店、KTV自己的优秀人才，需要一个和谐的工作环境和对优秀人才能力的肯定，人格的尊重。目前酒店、KTV采用用人的原则为量才适用，让贤者居上，能者居中，智者居侧，充分发挥人才的主观能动性，本着对下属负责的态度，加强监督，加强约束，加强管理。

培训工作对于酒店、KTV适应环境的变化、满足市场竞争的需要、满足员工自身发展的需要以及提升酒店、KTV的效益都具有十分重要的意义。通过培训可以提高员工的技能和综合素质，从而提高其工作质量和效率，减少失误，降低成本，提高客户满意度;员工更高层次地理解和掌握所从事的工作，增强工作信心。为此，俱乐部在20xx年度开展了大量的培训工作，要求各部门每月制订培训计划，以第二季度为例，累计培训时间为小时，其中四月份为小时，五月份为小时，六月份为小时。部门平均培训课程在6节/月，人均月平均培训课时约8小时，接近优秀企业培训课时指数的中上水平。

酒店、KTV初步建立了统一的培训师制度，人力资源部加强了对基础培训师的能力指导训练，集中组织了“培训技能实践课程”和一些基础的管理知识和专业知识课程。加大培训考试的力度，组织编制西餐、前厅、管家、财务收银等部门各岗位试卷共12份。为将来实行各岗位转正、调职、晋升等考核打下基础。

四、发动广大员工群策群力，搞好民主管理工作;关心员工生活，不断改善员工的工作、生活条件。

1、设立总经理信箱，建立起员工与总经理沟通的渠道。总经理信箱设立以来，俱乐部全年共接到了以下几方面的共投诉12件(见下图)：

针对员工提及的工服问题，当即要求管家部订制工程部夏天制服。

针对对个别部门、员工的投诉及员工申诉，酒店、KTV立即开展调查，及时清理不合格人员。

针对员工普遍反映伙食差、上下班不方便等意见，俱乐部采取了以下措施： 首先，及时调整了员工宿舍，将员工宿舍由车程半小时到达的莲塘搬至上步工业区，目前员工上下班只需步行十分钟，不受班车时间限制，员工休息得到了充分保障，获得员工充分肯定。

其次，员工伙食也是较为突出的一个问题。原承包给正和丰餐厅，为追求利润最大化，该餐厅提供给员工的大多为售卖区剩余积压的食物，不仅味道差，甚至出现变质食物，员工普遍反映吃不饱、吃不好，工作情绪受影响，也是员工流失率高的原因之一。为改变此状况，俱乐部领导层经商议，决定在26楼办公区自行开办员工餐，自12月6日开餐以来，由于食物干净卫生、味道可口，得到了员工的一致好评。

再次，针对今年以来深圳市特区对劳动法的执法力度的不断加强，俱乐部加强了员工用工手续和劳动合同的管理，并按照相关法规给每个员工购买社会保险。这样虽然会造成工资成本的小幅度提高，但对于提高员工归属感、避免潜在的法律风险也起到了不可估量的作用。

通过以上措施的实施，可以看到俱乐部的人员流动率在12月份达到了最低，仅为4%。并逐渐建立了一条快捷有效的员工与总经理沟通的渠道。

2、根据已有条件尽可能开展员工文化活动，分部门组织员工至大梅沙、梧桐山活动、召开员工茶话会等，增强企业凝聚力。每月召开员工生日会，以大家庭的形式为当月生日员工庆贺，给予诚心的祝福，增强员工的归属感。

3、定期编制出版酒店、KTV内刊《XX之窗》，按月更新员工宣传橱窗，建立酒店、KTV与员工沟通的桥梁。

以上为本人在本年度任XXX大酒店、KTV总经理期间负责的各项工作。由于任务繁重，工作中难免存在着疏忽与不足，敬请公司领导批评指正。

**夜场工作总结100字开头17**

1、治安安全

安全是公司经营最基本的保证，与公司的发展紧密相连。从思想上让每个队员绷紧“安全“这根弦，确定安全工作重点区域，从每一个环节入手，周密细致地检查，将安全隐患消灭在萌芽状态。

在维持秩序方面，部门先从地下停车场车辆停放开始，规范员工停车场车辆指挥动作，有效地保证了车辆停车入位，有序进出，为公司的经营营造了良好的外部环境。

2、消防安全

安全责任重于泰山，消防工作始终都是工作重点。为了把消防工作做好，为安全公司安全运营保驾护航。我们以后的工作重点，就是本着“预防为主”的思想，每周组织一次防火检查，及时消除火灾隐患。并定期对各种消防设施进行检查、维护、保养。

**夜场工作总结100字开头18**

在朋友的介绍下我来到了\_\_，得到要来\_\_学习的消息，我很高兴，很珍惜这样的机会，我学习了五年的酒店管理，都没有怎么实践过，我想一切从头开始，这正是一个很好的机会，于是我怀着热情的心来到了\_\_学习，刚开始是学习文化和理论课程，我很接受\_\_的文化，我也很乐意成为一名\_\_人，在十天理论课程完毕之后我迫不及待的怀着忐忑的心情来来到了\_\_店，来的第一周我被分到了客房，自认为可以吃苦的我已经做好的充分的准备，来到客房，主要和客房大姐学习的就是房间的清扫和铺床工作，虽然已经做了充分的准备，但第一天还是累的只叫苦，甚至怀疑自己能不能坚持下来，在客房大姐的鼓励下我在心里暗下决心，鼓励自己一定要坚持，六天的客房学习中，我学会了打扫一个房间的流程，酒店内最基本的做床，卫生间清扫以及简单的客房服务方法，使我对酒店出售的基本商品有了初步的了解。第二周我被分到了餐厅，向资深的餐厅服务员学习了如何摆台、撤台、点菜、上菜，传菜等一系列基本的餐厅服务方法。并对餐厅的服务流程有了进一步的了解。

第三周我被分到了前台，我很喜欢前台接待这个工作，但我很忐忑，我不知道我能否 胜任这份工作，不过令我感到高兴的是，酒店的员工大都都是那样的热情友好，他们并没有因为我们是实习生而对我们冷漠生硬，在劳累之余，同事们的一个甜美的微笑，一句再普通不过的“辛苦了”都会让人感动，总台是一个酒店的门面，是客人对酒店形成第一印象的地方。总台的服务基本涵盖了酒店所能够提供的所有的服务项目，因此需要前台服务人员对酒店的各个部门都有足够的了解才能为客人提供满意周到的服务。在学习中，我 酒店客人如何登记入住和退房等的一些基本的前台日常操作有了深入的了解并进行了实际操作。

实习的日子就这样一天天结束了，这些日子我确实学到了不少东西，除了学习到一些基本的技巧和服务常识之外，更学习到了做人， 如何处理好自己的利益和酒店的利益、如何处理好同事之间的人际关系、如何调整自己的心态，更让我了解到的是作为一个服务员应该具有强烈的服务意

识。在一次与某部门经理聊天时，该经理提到了服务意识，我非常赞同他的观点：“服务意识不但是要求服务员有着向客人提供优质服务的观念和愿望，同时应该对自己的同事也具有同样的意识。”

**夜场工作总结100字开头19**

下半年，我们主要从以下几个方面开展市场工作。

伴随着振奋的店歌，我们全体员工满怀胜利的喜悦和奋进的豪情，迎来了新世纪的又一个新年。我谨代表KTV娱乐场所董事会向全体员工致以新年的问候和祝福!

刚刚过去的一年，是我们xx-x大KTV娱乐场所发展史上极重要的一年，是承上启下、继往开来的一年，也是我们KTV娱乐场所在开业伊始就制定了三步走战略规划：第一步，按四星级KTV娱乐场所的标准完善硬软件设备的投资;第二步，进行员工队伍的素质教育和培训，从根本上提高各级员工的素质，以五星级的管理和服务创建真正的四星级KTV娱乐场所;第三步，从管理中要效益，立足xx，向外辐射，推出xx-x品牌。

在过去的一年，为了实现我们既定的第二步发展战略目标，我们实施了“奔马—爱拼才能赢”的奔马计划，我们全体员工充分发扬敬岗爱业、团结奉献的xx-x精神，在竞争激烈的xxKTV娱乐场所市场，勇于创新，敢为人先，凑响着动人的奔马交响曲，在同行中独放异彩，与日争辉!在奔马计划年中，我们全体员工思想统一、目标明确、工作扎实，以“\*等、竞争、学习、进缺、顽强拼搏、永不言败的xx-x精神，勇于创新，积极开拓进取，在XX计划年的基础，各项工作都再上一个新台阶：

第一、在KTV娱乐场所全体员工的共同努力下，我们KTV娱乐场所超额完成奔马划年的各项指标，同时全体员工的收入、福利待遇和整体素质得到大幅度的提高，实现KTV娱乐场所和员工的双赢。

第二、“三个为本”的指导思想真正落实到各项工作中，改善了员工的工作和生活环境，使员工的服务质量和服务技能得到保障。

第三、在9月份，KTV娱乐场所举行第三届技能大赛，实行蒙眼摆台、蒙眼铺床，使我们的服务技能从简单的层面记忆走进了用心、用情的科学记忆中来，充分展示了我们xx-x大KTV娱乐场所员工技能和技艺的高超，在全国是首创，从而为创造xx-x品牌打下了基础;

第四、在11月份，KTV娱乐场所成功地与XXKTV娱乐场所联合举办首届\*饭店金钥匙服务xx研讨会，对xx金钥匙理念的推广起了很大的促进作用;

第五、12月份，KTV娱乐场所在浙江宁波如开的\*金钥匙组织年会上获得最高荣誉奖。说明自从KTV娱乐场所加入金钥匙组织以来，我们金钥匙服务的工作及其个性化服务理念推动了KTV娱乐场所的发展;

第六、KTV娱乐场所刊物《员工之声》被评为xx-xx年度xx旅游饭店协会饭店优秀刊物;

第七、经过大量的准备工作，KTV娱乐场所管理手册和员工守则已出版，这是我们开业三年来工作经验的总结，是全体员工智慧的\'结晶;

第八、经过在奔马年的一系列培训，KTV娱乐场所员工得到很好的发展，一批专业知识过硬、综合素质高的优秀员工脱颖而出。

以上优异成绩的取得来之不易，是与我们每一位员工勤勤恳恳地工作分不开的，其中凝聚着我们全体员工无数的心血和汗水。回顾开业的三年，我们走过的路很不\*坦，从开业初的“不落的太阳工程”到“XX计划”和“奔马计划”，从开业时的打基础到第二年的起步走和奔马年的大发展，我们一步一个脚印，一年上一个新台阶。虽然是短短的三个春秋，却满载着我们xx-x人风雨同舟共同的奋斗史，涌现出一批爱岗敬业、团结奉献的劳动模范、优秀管理人员和优秀员工。今天我们向其中的45名优秀员工。但是我们不会忘记其他默默无闻地奋斗在各个工作岗位上的xx-x人，正因为有了你们，xx-x才有今天的好成绩;正因为有了你们，xx-x这株幼苗才能有今日的茁壮成长!

尊敬的陈总：

您好！

我是保安部经理赵志强，保安部在公司领导的大力支持与关怀指导下，在其他部门的配合下，经过全体员工的努力，团结协作，任劳任怨，初步完成了公司开业前的保安员安防知识培训工作。总体来说，保安部已逐步迈向正规化，发展趋势良好，但在工作中还存在一些不足之处，现将二十多天的工作做以总结，以便扬长避短，为下一步工作打下坚实的基础。

**夜场工作总结100字开头20**

我还清晰记得刚开始从事眼镜零售店门店验光服务的第一个星期，由于顾客佩戴不适出现的三个投诉。顾客在我“专业”的验光操作下，反应的不是不清楚就是不舒服。

当时真的很痛苦，有无奈、有自责、有愧疚、有退缩的想法，可仔细想想，又能退到哪里去呢?父亲辛苦把我的四年大学供给下来，现在想去告诉他，我想改行，我不想再在本专业做下去了。在进入社会还不到半个月就想将自己抽离已经花费4年时间一直在努力的专业，怎么去面对家人?又怎么面对自己?真的是没有选择，后来勇敢地走到门店经理面前，告诉他，我要对我出现的错误负责(对于公司造成的损失，应该由我自己来补偿)，他只是笑笑说“你先忙去吧”，他没有责怪我。我鼓励自己，那些错误是为了让我能更好的成长。于是我每天不停的学习验光的知识，每天学，坚持半年后，有了很大的变化。

**夜场工作总结100字开头21**

近一个月的时间，保安部在工作上虽然取得了一定的成绩，但还存在以下的问题：

（一）、队员形象素质需要进一步提高，以适应公司之发展趋势。

（二）、部门管理水平需要提高，以适应社会之发展趋势。

（三）、部门工作离公司领导要求还有一定距离，需要进一步努力。

对于这些不足之处我们会高度重视，在接下来的工作中，我们会针对不足之处及时进行改正和补救，结合部门实际情况，扬长避短，在树立公司形象和完善保安部内部建设上狠下功夫。相信在公司的领导和部门全体人员的努力下，公司会坚持不断的走创新、突破、超越的发展道路。

人员编制，待遇拟定

全场成本预算

以筹备深圳一家36间KTV高档夜总会为例，仅供参考

成 本 预 算

一、按全场总营业额110万元计；（承包合同书上最低标准） 二、总成本费用为60万元，具体如下： 1、营业场所房租：万元 2、人员工资：万元 3、水电：3万元

4、出品成本（计酒水、开台小食成本）110万元×20%=22万元 5、营销提成（按60万元计算）：60万元×25%=15万元 6、税收：1万元 7、外围关系：万元

8、员工食宿（按100人计算）：万元伙食：100人×3元/天×30天=9000元住宿：600元/套×100套=6000元 9、设施、设备损耗：8000元 三、其它收入万元，具体如下：

（1）DJ部入职费、服装费、管理费共计4万 （2）各部门罚款合计1万； （3） 酒水商赞助金1万；

（4）其它盈利如：物品赔偿合计5000元。 四、全场盈利：

总营业额110万－总成本费用60万元+其它收入万元=万元/月

10月29日

筹备工作总进程表

龍腾娛樂城筹备工作进程表（43天）

日期：11月8日——12月21日

附：1、每天筹备小组班前班后例会； 2、建立工作日程计划；

3、设小黑板、列出每天工作内容。

王子俱乐部筹备工作进程表（35天） 日期：8月5日—9月10日

附：1、每天有筹备小组班前班后例会； 2、建立工作日程计划；

3、设小黑板，列出每天工作内容。 筹备工作日程计划

暂定一个星期工作日程计划： 日期：8月5日—8月11日）

招工渠道

一、设两个现在招聘处（本场和“阳光”）

今天上完了最后一天班，在这之后感想颇多！这个社会远远没有我们想象的那么单纯好混。“遍地都是机会”——这句话只是某些人说给自己听的安慰。半只脚踏入现实，我已经能从各种细微之处感受到竞争的残酷和激烈。关于各个领域里的潜规则，关于象牙塔内的学生们还抱着某些侥幸的观念，我并不想妄加评论。我只是无情地给自己浇一盆冷水，更加清醒地定位自己。

参加社会实践的决心其实自己老早就有这种想法了，我想依靠自己的双手和大脑来赚取自己所需的生活费，当然更多的是想通过亲身体验社会实践让我自己更进一步了解和认知这个社会。我也希望自己能在这次实践中增长见识，更为重要的是想检验一下自己是否能够融入这个社会的大家庭并想通过社会实践，找出自己在社会中存在的差距。

放假了，当时显的很兴奋，打个电话商量了一下出去找工作，他们都很支持我的决定，也赞同我的这一做法！但是由于爸爸妈妈仍不太放心我一个人出去工作，还是千叮咛万嘱咐，但倔强的我却坚持去了北京！一名同学带领我来了这里！

刚开始觉的自己找份暑期兼职还是很容易的，但事实却总与愿望背道而驰！

当初，没有打过工，总是在父母呵护下成长，花钱上从未考虑那是父母的血汗钱，大手花钱，觉得钱太容易赚了，感觉打工很容易，没钱时打个三分钟电话妈，我没钱了，恩给你打多少一千够吗？恩行我先用着看。没了说一声别饿着自己！恩知道了！就这样电话打完了，一会拿着银行卡去取钱了，取完钱之后拿钱就不当个钱了，吃喝玩乐！早就忘了自己是农民家的孩子！这一假期终于去体验打工了，通过同学的帮忙我当了一家饭店的保安！每天不到八个小时的工作时间！我都不想说话了，因为最基本的我都做不好，站着时候没有精神，还有点驼背，刚上班，就没精神还什么都不会，还傻傻的还发呆，有哪个人愿意要这要的保安呀！为了工作买了皮鞋，我开始穿皮鞋站着，站了半天后，去住宿舍，可我没带行李，什么都没有，睡什么。我好言央求宿管给我找一个别人用过的铺盖，然后又用了宿舍一个人的被单，就这样睡觉方面算解决啦。脱掉鞋后既发现脚起两个泡，我真是一个未经历过风雨的孩子呀！从没吃过苦受过累，一直在爸妈呵护下成长。原来我这么差劲，我还差远呢，那会真有点伤感，甚至有不想干下去的念头。第二天起来又同样继续站着，学别的保安如何去摆手势如何去停车！每次站到两个小时之后就真的坚持不住似的真想不干了，可一想同学的帮忙，必须要坚持下来，不管是什么原因迫使我坚持了下来了！两天了，每天忍受着脚的疼痛，哎，真有点心灰意冷，连一个保安都干不好，我还能干什么呢，更不用说抱负了，毕业后能干什么，真的像这句话谣传：不上大学后悔三年上了大学后悔一辈子么！我的心里在担忧着什么呢，整天胡思乱想，不过有时又想只有经历了苦难才有可能见到彩虹，还对自己说：记住没有天上掉馅饼的事，要想成功就得靠自己的努力，第三天中午班长很委婉和我说，下午你不用来上班了去夜班吧由于你戴眼镜，哦没事我去也许比白班适合我，呵呵！别的保安都说夜班好可我心里还是不安，但觉得总比白班好吧至少不用站八个小时呵呵！本来上班时间是零点到八点可我由于第一天上夜班，还有一定的好奇心21点就来了吃完饭，等到23点来个大叔后一问也是夜场保安，还有一个是班长比我大几岁，大叔带着我去和内场保安交接，告诉我工作是什么，而且很细心的告诉一遍，我初步了解了些，饭店的布局，但由于不习惯夜场，我也就睡了到早晨，班长很大反感没直接对我讲对白班班长说如果在睡觉夜场就不要了！第二天来了和大叔一起来的，大叔人很好给我讲很多为人处事的道理，虽然我没记住多少原话，有一句无论你将来干什么都要有责任心领导让你做的事一定干的漂亮这样才能得到领导的认可与赏识！刚从校园里出来你什么都不会不要紧，最重要的是你要有信心！干事不仅精而且要快，有的时候一遍做错了就没有下一次的机会了。经过和大叔的沟通我的心里好像放开了许多，第三天上班也基本上步入正常的轨道了，我觉得夜场还行，但干夜场不睡觉对身体很不好，我这方面还是很担忧的，白天回到宿舍也睡不着，宿舍的环境我认为糟糕透了，空气很潮湿，还时不时有个蚊子来亲吻我的皮肤，弄的我很烦，晚上回到公司上班，当然了也不是不能睡觉，只要到两点和四点查查房巡逻一遍看看，若有问题即时报告，没问题就可以了，我不怎么爱说话，那内向的心态又战胜了我那外向的心态，但是我很认真的工作巡逻查房，和别的保安也都很客气，有时候我很笨的！但是我没有气馁，我懂了笨鸟先学飞的道理，呵呵！下一天下午三点，我来公司吃饭，吃完了觉得回去也睡不着于是决定去公司对面的一家书店看会书，这看一眼那看一眼两个小时过去了，看一会走回宿舍睡觉了！一天一天过了十天了，！人生的路当然要崎岖了，不然多么没意思呢，无论我们处在何样的地位，我们都要快乐的生活，不要在无用的事情上浪费自己的时间和感情，而应该找准方向努力奋斗，要坚信这句话我还年轻我还有资本，更不要为那些生活中的小事影响着自己的`心情，要以大局为重，从长远角度看问题，当然了无论何时都要保持清醒的大脑愉快的心情！我走路时滑了一跤，但我这样想我很幸运，没受伤！如果是以前我就会这样想，真点备，走路也让我摔倒！烦躁不安！现在不会了，因为我懂得了人要学会理解与宽容，而且最重要的是开心的面对生活中一些琐事，看来这次打工是正确的，呵呵！这句话说得好，人是在挫折中成长起来的，在磨炼中坚强起来的，这几天好像适应了夜场生活，只是吃饭时间不定，现在蚊子问题也解决了，不管白天黑夜总有大小电扇吹风，蚊子也不敢戏弄我了，多多少少能睡着点觉了。转眼间来北京二十天了，在这里我也终于明白了我们这些没有工作经念的菜鸟是多么的逊色，而得到这份工作是多么的幸运！要想接触这个社会，想融入这个社会，那么这么一点点辛苦还是一定要的。一个月的暑期实践过得很快，自己慢慢地开始习惯了这种生活和这项工作，犯的错误也越来越少了一个月的辛苦也是有回报的，拿到我的工资时，真的很欣慰，但是并不是因为有钱可以领，也不是终于结束了打工的苦日子，而是自己的付出有了结果和回报，自己的实践也有了收获，回想一下自己真的觉得很值，自己在这个月里学的东西是用多少钱也买不到的。

在工作结束后，我做了如下的总结：

1、要善于沟通：碰到那些心情比较坏的人，真的要学会和他们沟通，不能和他们吵，要心平气和的和他们解释他们所不明白的问题，；当然和上司也要好好的沟通，不能总是把一些工作上的事憋在心里，有时自己在工作上有什么问题要经常和上司沟通沟通，并及时的解决，这样工作才会有动力，才不会想不干了。

2、要有耐心和热情：在工作的时候要经常微笑，这样会让那些客人感觉很舒心，

3、要勤劳：有时候一些细微的东西可以让上司更赏识你，也比较容易受提拔，查房时要主动和细心，什么地方坏了要细心报告。

当然有总结就说明同时我也意识到了自己很多的缺点和不足，例如不够主动做事，有时候班长说了才知道做，班长不说就没有这个意识去做；社会经验比较缺乏，经常会做一些错事；刚开始也不大会和人交流，所以那时总是觉得自己很受委屈等等，虽然这些都是我的比较辛酸的历史，不过这些也都是我宝贵的经验，它们都将成为我以后参加工作和社会实践的教训，我要力争在我以后暑期实践以及今后就业的时候不要再犯同样的错误。

短期的社会实践，一晃而过，在这其中，让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西都将会让我终生受用。学校让我们去社会实践真的很有作用，会让我们从中收益匪浅。社会实践让我知道了，挣钱真的很不容易，也明白工作的辛苦，以后也不会再浪费钱了。

社会实践拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干。社会和大学一样也是一个学习和受教育的地方，在那片广阔的天地里，我们为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。

我认为作为酒店服务员至少要具备以下几方面的服务能力：

一、语言能力

语言是服务员与客人建立良好关系、留下深刻印象的重要工具和途径。语言是思维的物质外壳，它体现服务员的精神涵养、气质底蕴、态度性格。客人能够感受到的最重要的两个方面就是服务员的言和行。

服务员在表达时，要注意语气的自然流畅、和蔼可亲，在语速上保持匀速，任何时候都要心平气和，礼貌有加。那些表示尊重、谦虚的语言词汇常常可以缓和语气，如您、请、抱歉、假如、可以等等。另外，服务员还要注意表达时机和表达对象，即根据不同的场合和客人不同身份等具体情况进行适当得体的表达。

人们在谈论时，常常忽略了语言的另外一个重要组成部分身体语言。根据相关学者的研究，身体语言在内容的表达中起着非常重要的作用。服务员在运用语言表达时，应当恰当地使用身体语言，如运用恰当的手势、动作，与口头表达语言联袂，共同构造出让客人易于接受和满意的表达氛围。

二、交际能力

酒店是一个人际交往大量集中发生的场所，每一个服务员每天都会与同事、上级、下属特别是大量的客人进行广泛的接触，并且会基于服务而与客人产生多样的互动关系，妥善地处理好这些关系，将会使客人感到被尊重、被看重、被优待。客人这一感受的获得将会为经营的持续兴旺和企业品牌的宣传、传播起到不可估量的作用。良好的交际能力则是服务员实现这些目标的重要基础。

三、观察能力

服务人员为客人提供的服务有三种，第一种是客人讲得非常明确的服务需求，只要有娴熟的服务技能，做好这一点一般来说是比较容易的。第二种是例行性的服务，即应当为客人提供的、不需客人提醒的服务。例如，客人到餐厅坐下准备就餐时，服务员就应当迅速给客人倒上茶、放好纸巾或毛巾;在前厅时，带着很多行李的客人一进门，服务员就要上前帮忙。第三种则是客人没有想到、没法想到或正在考虑的潜在服务需求。

能够善于把客人的这种潜在需求一眼看透，是服务员最值得肯定的服务本领。这就需要服务员具有敏锐的观察能力，并把这种潜在的需求变为及时的实在服务。而这种服务的提供是所有服务中最有价值的部分。第一种服务是被动性的，后两种服务则是主动性的，

而潜在服务的提供更强调服务员的主动性。观察能力的实质就在于善于想客人之所想，在客人开口言明之前将服务及时、妥帖地送到。

四、记忆能力

在服务过程中，客人常常会向服务员提出一些如酒店服务项目、星级档次、服务设施、特色菜肴、烟酒茶、点心的价格或城市交通、旅游等方面的问题，服务员此时就要以自己平时从经验中得来的或有目的的积累成为客人的活字典、指南针，使客人能够即时了解自己所需要的各种信息，这既是一种服务指向、引导，本身也是一种能够征得客人欣赏的服务。

五、服务员还会经常性地碰到客人所需要的实体性的延时服务

即客人会有一些托付服务员办理的事宜，或在餐饮时需要一些酒水茶点，在这些服务项目的提出到提供之间有一个或长或短的时间差，这时就需要酒店服务员能牢牢地记住客人所需的服务，并在稍后的时间中准确地予以提供。如果发生客人所需的服务被迫延时或干脆因为被遗忘而得不到满足的情况，对酒店的形象会产生不好的影响。

六、应变能力

服务中突发性事件是屡见不鲜的。在处理此类事件时，服务员应当秉承客人永远是对的宗旨，善于站在客人的立场上，设身处地为客人着想，可以作适当的让步。特别是责任多在服务员一方的就更要敢于承认错误，给客人以即时的道歉和补偿。在一般情况下，客人的情绪就是服务员所提供的服务状况的一面镜子。当矛盾发生时，服务员应当首先考虑到的是错误是不是在自己一方。

七、营销能力

一名服务员除了要按照工作程序完成自己的本职工作外，还应当主动地向客人介绍其他各种服务项目，向客人推销。这既是充分挖掘服务空间利用潜力的重要方法，也是体现服务员的主人翁意识，主动向客人提供服务的需要。

虽然酒店各服务部门设有专门的人员进行营销，但他们的主要职责是一种外部营销，内部营销则需要各个岗位的服务员共同来做。只有全员都关心酒店的营销，处处感受一种市场意识，才能抓住每一个时机做好对客人的内部营销工作。这就要求服务员不能坐等客人的要求提供服务，而应当善于抓住机会向客人推销酒店的各种服务产品、服务设施，充分挖掘客人的消费潜力。为此，服务员应当对各项服务有一个通盘的了解，并善于观察、分析客人的消费需求、

1、备用金在交接本上签字确认;

2、当班期间不准打私人电话;

3、随时保持收银台内的卫生;

4、当班期间不准进入与工作无关的程序;

5、随时注意使用规范的礼貌用语;

6、当班期间不准聊天、吃零食、玩手机;

7、两班交接班必须时所需事情，务必说清，特殊事情要在交接本上注明确认方可上下班;

8、任何人不准在收银台提取现金;

9、免签单必须当事人当天签字，特殊情况通知主管;

10、收银员必须当面点清客人的消费金额数、辨别真伪，如有问题责任自负;

11、收银台重地，其余人员一律禁止入内，如发现私自进入者，严肃处理，如有其它问题，负相关责任。

实习对于大学生来讲，既是一个难得锻炼自己能力的机会，也是一个艰难磨炼自己的历程。而对于我的实习期，也正是如此。在实习期里，我成长了很多，但也有很多需要改进的地方，有很多需要总结的地方。

20\_\_年\_\_月\_\_日，我作为一名服务员来到\_\_餐饮参加实习。开始了我段历练的过程。开始由一个冲动、喜欢意识用事的大学生到一个成熟理智而又坚强的社会人士的转变过程。

在实习期里的有一次，我被安排到了负责\_\_包厢里的工作。因为那是我第一次负责包厢的工作，所以还有点生疏，也有点紧张和不安。而刚好那一次，负责我隔壁包厢的同事，又临时有事要拜托我帮忙照看。原本负责一个包厢就已经让我有点应接不暇，现在又还要照看另外一个包厢，我更加的有些不知所措了。所以就在上菜的过程中，出了差错，我把一桌的菜上到了另外一桌里上。引来了客人的极度不满，并且还对我说出了很难听的话，听着那些话，我眼泪就不争气的流了下来，然后，也不管客人有没有消气，就擅自离开了包厢，离开了工作岗位，跑到了员工宿舍里，一个人躲在那里哭。好一会儿，我才平静下来。也才意识到自己做的不对，我不应该一遇到困难就去躲避，不应该挨了一顿批就感觉自己遭受到了天大的委屈。

我一直以为，自己足够坚强，不管是面对工作中再多的磨难和委屈，我都能够坚强的应对，但是当真正面对工作中那些委屈时，我才发现我自己依然还带着学生时代的意气用事，依然还带着十足的幼稚气息。

直到通过这段实习期的磨炼，我才知道不管是在任何一份工作中，我们都可能会遭受到不一样的委屈，所以，我们没有必要被一时的情绪而影响到自己。我们要做生活的主人，要学会做情绪的主人。所以在这一份工作中，我学会了如何调节自己的情绪，如何放稳自己的心态。这不管是对于我现在的工作，还是对于我以后未来的发展，都是十分重要的。

我必须要经受的住生活对我的磨炼，经受的住工作给我带来的压力和打击，我才能够真正有所成长。所以，在今后的人生中，我会挺起我的胸膛，继续昂首阔步前进。

服务行业的心得体会;时间过得真快，转眼间，我来始兴县标准微型马达厂已有将近三月了，然而，在这短短的三个月工作中，其中的所观、所做都让我感触颇深。

对于我来说，这是我第一次走进工厂，也是我第一次真正体验一份工作和感受企业文化。我们是4月29日到厂的，下午经过人事部一位培训员的简短培训后，第二天我们就在检查员、班长、组长与相关负责人对工作操作手法的指导下，便开始了紧张忙碌的工作。刚开始，我是做换向器工作，但由于自己手经常出汗，会影响换向器上铜片的质量，就被调到了DV焊接，起初，我本以为这对于电信专业的学生来说，焊接是一个最平常不过的事，然而，事实却并非如此，在通过检查员的操作讲解后，我才知道，虽然两者都是焊接，但是操作手法和对焊点的要求都是有差别的。

现在，随着时间的推移，厂方对我们实习生的要求也在逐步提高，一个月以后就要达到老员工产量的百分之八十，说来惭愧，我完成起来还是有点困难，可能是自己以前缺少锻炼，动手速度较慢，再加上自己操作技艺上的缘故，自己的产量也只能勉强达到百分之六十，不过，自己也一直在努力，不断提高和摸索。

看似简单的工作，要做到又快又好却并非易事，所以说，把简单的事做好，就是不简单，把平凡的事做好，就是不平凡。对于即将步入社会，真正走上工作岗位的我们来说，我们应该充分利用好这次实习的机会，调整好心态，把看似简单的事，做得不简单，这将成为我们真正步入社会之前一笔最大的财富。

一、活动目的：

针对目前KTV在春节旺季后的衰退季节3月份，本公司业绩直线下降，为了能够在淡季提高营业额，必须在3月4月期间做出适合消费者的企划活动，来促进引导消费者的再次消费，经过调查分析，在3月4月期间是所有KTV淡季的季节，但是在此期间我们需要考虑的是，淡季不代表没有业绩，我们目前需要做到的是如何在淡季期间通过一些营销策略来将分流到其他KTV的消费者聚拢在一起，由此聚拢而提高业绩，增长营业额，具体此次目的有三点，第一给于消费者更多的附加值，第二推行促销活动促进消费者再次消费，第三与其他KTV进行竞争，让消费者明显感觉到本ktv与其他KTV的不同，尽显本店的性价比。

二、活动对象：

从目前来看，本KTV主要的上客营业时间段分为下午场和晚场两个主要时段，很明显针对下午场的客人在寒假期间以学生为多数，但寒假过后明显直线衰退，但下午场还是以学生群体为主，晚场相对来说以工薪阶级、青年为主，年龄一般在25-40岁之间，因此这是我们本次活动的最主要的两个消费群体，这些群体也就是我们最主要的促销目标，所以我们要针对此类消费群体开展营销策

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