# 2024年上半年酒店工作总结模板

来源：网络 作者：空山幽谷 更新时间：2024-06-26

*20\_年上半年酒店工作总结模板（7篇）上半年的工作总结怎么写才能发挥它最大的作用呢?经过过去这段时间的积累和沉淀，我们已然有了很大的提升和改变，让我们好好总结下吧。下面是小编给大家整理的20\_年上半年酒店工作总结模板，仅供参考希望能帮助到大...*

20\_年上半年酒店工作总结模板（7篇）

上半年的工作总结怎么写才能发挥它最大的作用呢?经过过去这段时间的积累和沉淀，我们已然有了很大的提升和改变，让我们好好总结下吧。下面是小编给大家整理的20\_年上半年酒店工作总结模板，仅供参考希望能帮助到大家。

**20\_年上半年酒店工作总结模板篇1**

紧张与忙碌的上半年即将过去，回顾这半年的工作，有许多收获与体会，客房部作为酒店的一个重要部门，其工作质量的优劣，将直接影响酒店的外在形象与经济效益。在此感谢领导的信任，让我有幸担任客房部主管一职，在感觉压力的同时而动力十足。为了下半年更好的开展部门的相关工作，很有必要将上半年的工作进行总结，下半年的工作进行筹划。

一、上半年的工作总结

在今年的工作中本人严格按照部门经理下达的各项指令进行工作，在实际工作中针对不同的工作制定了严格的考核制度及检查标准。首先：

1、在卫生方面：严格执行查房制度，详细记录检查结果，做好卫生补差工作。规范各部位物品摆放标准及数量，并随查房检查物品摆放位置。实行客房清洁责任制，提高员工工作热情和工作实效。规范各项操作规程，稳步提高工作效率。

2、物品管理与成本控制方面：控制物资、开源节流，做好物品回收，强化员工节约意识，提倡控制水、电等能源浪费的同时，实施物资管理责任制，设立易耗品台帐，控制成本费用。

3、设备设施方面：由于设施设备使用时间较长，已显老化，所以要求各岗位有针对性的进行维护和保养，提高客房设施设备的使用寿命，加强家具维护，地毯的去渍，合理安排地毯洗涤。

4、培训方面：制定月培训计划，落实到个人。对不同的人员进行有针对性的培训。在各种标准上也制定了明文规定，如查房时间、工作量，卫生标准、清洁时间、清洁标准等等，让员工切实的感受到培训对日常工作的重要性及实用性。

5、人员管理方面：秉公办事，坚持原则，坚信“服务无小事”，对于有损于酒店名义及利益的人及时上报部门经理，按部门制度处理，决不手软;关爱员工，把员工当成自已的亲人，拉近部门与员工的距离，起到承上启下的作用;以身作则，律人律己，明确自己的职位，起到表率作用。

二、下半年工作计划

1、配合部门经理完成部门各项经营指标，做好管理工作。

2、大力提高人员的素质。从服务技能到各岗位的基础流程到简单的英语对话等，结合实际工作给员工进行培训并考核。

3、通过培训工作提高在岗员工的工作技能、操作流程，加快操作速度，提高工作效率。

4、加大部门内部的质检力度，确保卫生、服务工作不出问题。

5、利用休息时间努力学习相关业务知识，把好的可行的东西尽快用到自己的岗位上。

三、一些不足

1、房间卫生有待进一步提高。

2、岗位的服务用语有待进一步加强。

3、服务人员和管理人员的综合素质、服务技能、业务水平参差不齐，需进一步加强。

4、楼层布草管理比较混乱。

5、楼层局部地毯经常出现整体、局部较脏且无人处理。

四、整改方案

1、继续加强对各岗位的培训工作，强化员工的服务技能与服务意识。

2、加强管理人员的队伍建设工作，对管理人员进行季度考核、年中评比、岁末评估制度，优胜劣汰。

3、加强布草监管力度，实行实名保管制度，每月进行盘点，对出现的问题追究相关责任人。

4、加强与PA的沟通协调，加大客房地毯、地板的维护保养工作，另由于PA机器过大，对地毯局部较脏进行处理时会造成资源浪费，所以对各岗人员进行局部去污除渍的相关培训。

以上是本人对部门工作的总结与计划，部门的不足与改进。综上所述，我坚信在酒店领导以及部门x经理的带领下，我部全体员工会共同努力，联手齐心，共同为酒店的年的经营管理方针和政策尽全力。

总之，作为客房部的主管，我将会在今后的工作中努力配合部门经理做好本部门的各项工作，为提高房务部的服务水平、管理水平、培训水平，质检工作、增强员工的凝聚力，提高员工的基本素质，配合酒店实施品牌建设工作而奉献自己的力量!

**20\_年上半年酒店工作总结模板篇2**

今年来，在公司的正确领导下，在各职能部门的大力支持下，—酒店紧紧围绕全年方针目标，着力在“效益、服务、管理、安全、队伍”等方面下功夫、做文章，凝聚队伍，强化管理，深挖潜力，降本增效，较好地完成了各项工作，基本实现了时间过半、任务完成过半的目标。

一、上半年重点工作回顾

(一)严控成本费用，着力降本减费

受总部进一步压缩各项费用和公司对非生产经营费用的控制影响，今年来—酒店接待的消费总量和消费标准较往年均有不同程度的降低。1—6月份共实现销售收入—万元，发生成本费用—万元，利润亏损—万元，比进度计划减亏—万元。为最大限度地减少亏损，提升效益，—酒店着重在节能降耗、降本减费等方面深挖潜力，主要抓了以下几项工作：

1、抓好降本减费。紧紧围绕“效益差，我们怎么办?”展开大讨论，制定了具体措施。一是抓成本控制。加强日常采购管理，严控低值易耗品消耗，成本率同比降低—%;二是严把采购关。从采购源头抓起，对原材料采购做到货比三家，同种原材料采购至少固定两家供货商，原材料采购价格有了进一步降低。三是整合人力资源，优化岗位设置。今年来共合并岗位—个，精简人员—人，进一步降低了人工成本费用。四是为减少成本费用支出，今年酒店

对过去由外委专业施工队伍承担的中央空调机组凉水塔的检修、维护保养与清洗，改由酒店内部人员承担，仅此一项就减少修理费—万多元。

2、抓好节能降耗。一是以公司“双增双节”活动为契机，落实节能降耗工作措施，制定了酒店《严格管控，降低物料消耗使用》攻关课题，成立了以酒店总经理为组长的攻关小组。二是强化制度管控。制定了《—酒店能源使用考核办法》和《—酒店设备管理考核办法》，分部门分岗位对各项能耗使用情况和设备设施的维护保养进行客观量化指标兑现。三是加强日常节能管理。根据季节变化调整照明开关时间;耗电办公设备停用时及时关闭电源;使用节能型光源进行照明降底电耗;办公室夏季空调温度设置不得低于26℃;在不影响接待服务工作的前提下，严格控制机组开机时间，尽量减少不必要的能源浪费。1—6月，水电汽等能耗同比节约费用—万元。

(二)强化优质服务，做好内外接待。

1、做好会务餐饮接待。今年上半年酒店共接待住客—人，住房—间，平均住客率—%;接待会议—场;餐饮完成各类会议接待—桌。其中对外会议接待—次，主要有总部安全事故调查、纪检会议、总部设备大检查、双氧水会议等;培训接待—次，主要有危化品、催化剂班组长、考评员、武汉输油班组长、新华联、烟花爆竹等。

2、加大营销力度，推介个性服务。为了拓展营销渠道，提升酒店效益，酒店召开两次“金点子”征求会，共征集有效“金点子”—条。应广大职工家属要求，将每月一次的大外卖增加到两次，同时扩大销售点，增加销售品种，在—长炼小区设立了外卖点，得到了广大职工家属的欢迎，1—6月份外卖收入—万元，同比增加—万元。利用网站、微信平台、政工信息等网络平

台，加大对各类消费信息的发布力度;走平民化消费路线，印制各类宴席宣传单向周边地区发放，加大了对婚宴、寿宴，状元宴的宣传工作，努力拓展创收渠道。为确保菜肴深受顾客喜欢，定期推出特色特价菜，让利回报宾客。

3、积极推进精细化服务。针对不同消费群体，量身打造精细服务模式，日常工作实行案例改进制。注重提供个性化优质服务，房务酒店配置多款手机充电器和上网网线连接线和连接口，为住客和会议人员提供方便。在平时接待过程中，细节问题一经发现，立即组织各部门进行案例分析和服务流程梳理，以案促训，以训提质。今年来，没有发生一起服务质量投诉事件。

(三)从严从细管理，提升规范化管理水平。

1、强化制度建设，严格考核兑现。一是建章立制。修订了岗位工作流程，完善了现行管理制度，做到工作有章可循。二是进一步完善了月度百分制与考核办法。坚持正负激励原则，将月度百分制考核内容再次进行量化，强化了员工责任意识，充分发挥了月度百分制考核的作用。三是搞好指标分解。将全年创效指标分解到各部门，将季度、年终绩效奖与效益分解指标完成情况挂钩，并纳入各类评先参考依据，做到部门有目标可循。

2、强化食品卫生管理。一是从采购原料抓起，确保食材的新鲜环保。二是加强后厨的安全防控，明确专人责任。三是按照—市食品药品监察局检查要求，建立和完善了—项一系列保证食品卫生安全的规章制度，并严格检查与考核。四是建立餐饮部每日安全检查工作日志，各区域负责人每日必须对所属工作区域进行安全检查，对不符合卫生要求的，严肃查处。五是坚持食品留样制度落实。正因为严格管理并常抓不懈，酒店从未发生过任何食物卫生大小事故。

3、强化值班管理。建立健全各岗位安全生产管理制度、应急预案、完善措施，针对重要岗位加强巡检监督。做好夜间安全的预防工作，妥善处理酒店夜间发生的治安问题。领导干部\_后，针对员工提出的建议，今年制定了酒店领导轮值接待日制度，每月第二周周二下午为领导接待日，按照“有访必接，有接必果”的原则，及时为员工释疑解惑，解决实际问题，并将长期坚持下去，目前共接待了—批次员工访谈。

4、强化员工培训，提升素质技能。上半年，共举办各类教育培训班—个，培训—人次;练兵—场，练兵—人次。同时，按照公司人力资源处安排，组织—人参加了不同内容的管理培训班，—人参加了省社会劳动保障局举办的考评员培训班。3——6月，配合市旅游局服务技能竞赛，前台部门强化英语口语培训。5月，溴化锂机组开机培训，外请—专业老师，从溴化锂机组操作原理、操作流程、机组突发事故紧急处理程序进行全方位培训。

(四)抓好安全\_，确保队伍稳定。

1、部署春节及“—”期间安全稳定大排查工作。为确保春节和全国“—”期间安全，对酒店不稳定因素进行了认真排查，对重点人员采取“一对一”联防。同时，坚决杜绝周边闲散人员开房赌博事件发生。x月x日，巡楼发现—、—房有客人聚众赌博，立即向公关安机关反映并进行了打击。

2、全面开展“我为安全作诊断”活动。发动全体员工，立足本职岗位，全面排查身边的不安全因素，及时识别安全风险，排除安全隐患，改善安全状况。强化全员安全意识，畅通全员为安全建言献策的通道，让每一个员工都为身边的安全发挥作用，把安全意识变成日常的行动，营造了“全员重视安全、人人参与安全”的良好氛围。今年来共收集各类诊断建议—条。

3、紧紧围绕“加强安全法治，保障安全生产”这一主题，认真开展“安全生产月”活动。x月x日，酒店召开了“安全生产月”集体活动大会，对“安全生产月”工作做出了详细部署安排。x月x日，公司安全检查组对酒店进行了“四不两直”安全专项大检查，临时起动了火灾应急预案，酒店人员做到了反应及时、处置有序，获得了安全专项检查组的好评。

5、扎实做好各项安全检查工作。上半年，配合公司专业检查组对酒店进行了x次检查，内部安全检查x次，节前安全检查x次，对查出的x项安全隐患及时进行了整改。

(五)抓好队伍，创和谐氛围。

1、关爱员工，开展送“温暖”活动。深入困难家庭、困难群众开展走访慰问、专项救助、送温暖等活动，为他们送去节日的问候和组织的关怀。开展“安全进家庭”活动，组织对每家困难户进行家庭安全隐患排查，让安全文化走进家庭，将安全工作融进亲情。

2、围绕“健康生活、快乐工作”这一主题开展系列活动。举办了团拜会、“拔河比赛”、“乒乓球接力赛”庆“三八”活动和“周五爬楼梯活动”，各部门开展了春游活动、红色之旅韶山行、公司广场舞比赛“健身搏击操”、参加公司“违纪违规处分规定”竞赛。同时，酒店举办了“讲身边事赞身边人”演讲比赛，青工部开展系列义务劳动等，既丰富了员工也业余生活，也增强了队伍的凝聚力和向心力。

二、存在的问题

一是精细化管理的常态化、员工的责任意识还有待进一步加强;个别员工的责任意识、服务意识不强使得服务质量问题还有时发生。

二是管理人员的执行力还有待于进一步提高。

三是酒店设备较多，设备老化故障率较高，需经常维护和维修。

三、下半年重点工作安排

为全面完成年度各项任务目标，结合上半年工作完成情况，后阶段将重点抓好以下几项工作。

1、抓安全稳定。要继续深入抓好员工的安全教育工作，确保安全教育面达100%。要加强对“火灾”事故、“暴雨、大风、打雷”等自然事故、“地下室防涝”处理程序等应急预案的学习和预案演练，确保酒店运行安全。要进一步落实和完善各类安全生产制度，狠抓直接作业环节的安全管理，继续做好“我为安全做诊断”活动，确保全年安全零事故。

2、抓节能增效。准确定位，转变观念，加大营销力度。根据不同季节制定营销计划。注意稳定老客户，发展新客源。加强形势教育，进一步激发广大员工的热情和智慧，多为酒店效益、安全、服务质量提建议、想办法，培养员工的主人翁精神，力争每位员工为酒店提一条高质量的合理化建议。餐饮部要在现场管理，成本控制和快餐质量上下功夫，做好员工餐，继续走平民化消费路线，多推价廉物美的时令菜;接待部要做好回收卫生纸、房卡套、会议信纸再利用，会议高档茶叶分小包;客房部要继续加强客房低值易耗的管理，提升洗衣房的创效能力，以旧换新的坚持以旧换新，继续做好沐浴液、洗发液等低值易耗品的回收，实现成本率有效下浮;保安部要进一步强化安全意识，抓好安全工作，给员工及客人以安全感;维修部要继续在设备完好率上下功夫，及时维修，管好、保养好在用设备，最大限度地提高设备使用寿命;办公室要严格节约每一张纸、每一度电;财务一定要严格预算管理，把好资金的预算、使用、审核关，每月做好财务的分析和诊断，不该支出的坚决不支出。

3、抓严细管理。各部门管理人员要不断增强学习能力，在提升自身素质和管理水平上下功夫，严格要求自己，给员工做出表率。要坚持月度百分制考核，每个部门的员工都要针对工作中存在的问题和薄弱环节，积极整改，进一步提升工作效率。要加强质检的奖惩力度，对每天的质检情况与部门对接，做到有奖有罚，形成各部门、各岗位员工的竞争意识。

4、抓队伍建设。紧密结合从严管理、安全生产、挖潜增效，开展“一个党员一面旗、争当效益带头人”活动，做实酒店党员责任区、党员示范岗，今年酒店设立三个党员责任区和二个党员技术攻关小组，对物耗、能源进行全面降低，全面完成工作目标。适时组织开展形式多样的团队活动，加强员工之间的沟通了解，增进友情，增强团队凝聚力，打造“快乐工作，幸福生活”的和谐团队，工会已做20—活动安排;党支部将组织党员和入党积极分子开展两次义务劳动，对酒店的卫生死角和规范化进行整改，为广大员工提供一个更加舒适的环境。

5、抓优质服务。下半年要加大培训力度，采取请进来的办法进一步对全员进行教育培训。以市旅游局服务技能竞赛为契机，继续开展岗位技术练兵，提高员工的实际操作能力和岗位应用知识。结合转岗和新进员工的需要，深入开展导师带徒培训。继续组织好管理人员自命课题自主授课培训工作，提高管理人员业务水平和工作能力。

**20\_年上半年酒店工作总结模板篇3**

时光飞逝，转眼间20\_\_年上半年即将过去。在这半年里，\_\_酒店管理部在公司的正确经营指导下，以“高效、创新、服务”的理念落实好部门管理工作，圆满完成了公司交给的各项任务，多次获得客人的好评。现将今年来的工作情况汇报如下：

一、加强业务培训，提高服务水平

酒店的每个员工就是酒店的窗口、形象。一个员工的工作态度和服务质量能真实反映出一个酒店的服务水准和管理水平。作为\_\_酒店，我们把员工的素质培养作为工作的重点。包括接待礼仪、推销技巧、接听电话语言技巧等。要想客户之所想，急客户之所急。通过培训，员工的业务知识和服务水平都有了明显的提高。

二、加强员工的销售意识和销售技巧

管理部负责的两楼层里，主要是客户的休闲活动区域。因此，根据市场情况，酒店推出了一系列的促销方案。接待员根据客户的需要，为客户细心讲解客房、健身房、自助餐厅等优惠活动。这样，不仅锻炼了员工的销售技能，前台的散客也明显增加，入住率有所提高。其它休闲娱乐设施的使用率也有所增加。

三、狠抓卫生质量，为客户营造整洁、美观、舒适的环境

一个酒店的形象除了优质的服务，更体现在细微之处。我们只有把酒店的各个地方打扫干净，保持整洁、卫生，才能让客户住的放心、住的舒适。因此，我们在卫生管理方面更出台了相关的措施，把工作细化，从客房、大厅、餐厅、健身房、网吧抓起，不留一个死角、不留一个污迹，保证客人所到之处都干干净净。

四、工作中的不足和今后的打算

虽然今年酒店管理工作取得了不错的成绩，但我们也深刻体会到自身的不足之处，具体表现在：在服务方面还缺乏一定的灵活性和主动性;个别新员工工作还不够熟练;在销售、卫生等方面的工作还需进一步加强。今后，我管理部会团结一致，在\_\_酒店的正确带领下，围绕酒店的年度任务目标，以饱满的精神和昂扬的斗志去为每位客户提供质、效的服务。具体措施有以下几点：继续加强员工培训，从服务礼仪、接待技巧、销售技巧等方面进行强化，配合营业部门做好明年的销售任务。继续落实责任制，抓好卫生配套服务，以客户满意为宗旨，加强管理人员对现场的督导和质量检测，逐步完善各部门员工的服务方式方法，提升服务水准。综合协调，配合各部门更好地完成工作。管理部要把组织协调酒店各部门的工作抓好、抓落实。让它们充分发挥出应有的部门职能作用，这样，才能强化部门的协作能力，为客户提供优质、满意的服务。

我希望自己可以在工作上有所增益，发挥优势，规避劣势，在工作中学习更多的经验。更希望部门工作在现有基础上能得到更大的提升。我和我的部门会深入贯彻“宾客至上、服务第一”的宗旨，更好地做好管理工作，积极树立酒店的品牌形象。

**20\_年上半年酒店工作总结模板篇4**

伴随着努力拼搏的欢乐与艰辛，今年已经走过了一半的路程，过去的半年，我们在探索中前进，在开拓中进取，团结一致，锐意创新，实现了各项指标的突飞猛进。因为有了大家的共同努力和奋斗，才取得今天这样的成就，谢谢大家!这半年来，大家同心聚力，酒店的经营面貌取得了突破性进展，现对上半年的工作进行以下总结：

一、提前谋划，与时俱进，抢抓先机促发展

在去年末，我们根据当时形势，发出力争实现一季度开门红的引领目标，明确了开门红计划的重大意义，开门红的圆满成功为我们全年的发展赢得了宝贵的机会，为实现全年的各项指标奠定了坚实的基础，为迎接新的挑战提供了巨大的精神动力。随后，我们又将x月份明确为二季度的开门红计划，为二季度的经营提供了重要支撑。

二、把握市场脉搏，审时度势，明晰发展方向

根据国际酒店重新开业，我们及时做好市场调研，准确把握市场定位，通过苦练内功、加强培训、保证品质、温暖客户等方面着手，保证了入住率不降反升的稳定局面。x月末，\_\_酒店停业，我们及时把握机会，广纳客户，并于x月末以春茶上市为机向大客户进行了回馈，拉近了与客户间的距离，为下阶段的经营打好基础。

三、突出重点、分清主次，全力拓展营销渠道

针对行业竞争日益剧烈、市场细分越来越强的变化，我们强化了以营销为龙头，以餐饮为大头的发展方向，并以此作为重要支撑，带动整个酒店人气的上升。半年来，利用餐饮这个聚人气的部门，推出各种营销政策，做到月月都有新活动，同时，采取主动出击，广泛宣传，多点布控，通过报纸夹带、宣传单短信发放、电话回访等方式，稳定老客户、吸引新客户，拓宽客户面。

四、细化产品，不放过任何一个利润增长点

针对客房入住率不断攀升的情况，通过几次市场调研，与前厅部、客房部、销售部共同研讨，对房型和房价重新划分，通过控制折扣、细划房型等措施，在维持特价房的基础上，先后进行了三次试探性的房价调整，大大增加了盈利水平，\_\_一直无经营思路，成为经营盲点，我们现已进行了初步的改造，并探讨与有经验的经营者合作经营的方式，争取在下半年取得新突破。

五、每月设立发展目标，照亮前进的方向

我们不满足于年初下发的经营计划，依据各月经营形式，每月重新设定发展目标，瞄准更高参照系，自加压力，增强了加快发展的危机感和紧迫感，上半年自行设立目标超原计划\_\_万元，每月均超额完成。

六、采购当先，严控成本费用，努力提高盈利水平

采购部首先担当起控制成本的重任，通过确定多家供货商，对比采购的方式，严格控制了进货价格，同时后厨严控食品成本率，半年来，在物价不断上涨的情况下，无一月超计划成本率情况发生;各部门通过对水、电等能源和小方巾等易耗品的节约，费用控制也取得了比较明显的\'效果。通过对同行业酒水价格的考察、调研及重新定价等一系列措施，酒水成本率有望在下半年取得成效。

**20\_年上半年酒店工作总结模板篇5**

一、积极做好疫情防控工作

继续做好\_疫情防控工作，酒店环境、厨具用品、餐具严格落实消毒灭菌制度，对酒店职工和顾客进行体温检测、行程扫码检测工作。

进一步加强食材采购管理和索证工作，实行定点采购、确保食品安全。

二、酒店等级评审工作

1、按照酒店评审标准对酒店各岗位制度、职责、食品安全应急预案进行修订，按照条款逐条进行细化分工，完善相关资料。

2、对职工进行食品安全和消防安全知识培训，并进行了食物中毒应急演练。

三、强化安全管理

1、加强人员培训，提高职工食品安全、消防安全、生产安全意识，把安全隐患消灭的萌芽状态，牢牢把控安全生产工作不出问题。

2、为职工进行健康体检，办理健康上岗证，投资近\_\_\_\_元为职工入了意外保险。

四、存在的主要问题：

通过对酒店等级评审细则的学习，发现酒店精细化管理做的不到位，下半年将以酒店评审工作为契机，以评促建、以评促改，切实做好酒店精细化管理工作，做到分工明确、责任到人，实行科学合理的查点表管理方式，使酒店管理工作上一个新的台阶，达到有效调动职工工作的积极性，提高服务质量，增加营业收入的目的。

**20\_年上半年酒店工作总结模板篇6**

在我工作的前半段，因为假期比较忙，一般会放松一点。因为很久没来酒店，没想到会出现这样的情况，所以对工作有点迷茫。在同事的帮助下，我渐渐习惯了。

拿到一些分后，我觉得应该制定自己的工作计划，每天提前做好岗位准备，安排好每天的时间，完成工作的细节。通过不断的积累和总结经验，我越来越能适应这份工作，逐渐对自己充满信心。

在学习上，酒店这方面的工作与自己的\'专业无关，但我相信经过不断的学习，我可以成为一名像前辈一样优秀的员工。为了让自己更专业，有更多的知识去面对工作中的困难，我也在上半年的工作之余，通过订阅杂志、网上搜集信息来充实自己。

学生时代之前主要是平日学习，对工作还是不太了解。在工作的前半段，我最大的改变就是习惯了工作日程，习惯了忙碌的工作。我对自己在工作中的表现相当满意，很快适应了从学生到工人的转变。每天，我都以饱满的热情开始一天的任务，即使错误发生，也不会再发生。

时间的流逝让我感触颇深，但更庆幸的是，我没有虚度光阴，反而让我的人生充实精彩。在工作的后半段，我会以更专业的态度面对工作任务，更加努力的学习，回报领导的培养。

我不会辜负大家的期望，让自己不断地进步，像--前辈一样，迅速的完成好自己的任务还不会出现一点错误，继续加油。

**20\_年上半年酒店工作总结模板篇7**

回首我来到酒店的这半年，新奇与欣喜同在，感动与感谢并存，半年时间虽然短暂，但对我而言收获是丰硕的，在这里的每一天，每经历的一件事，每接触到的一个人，这个过程的含金量，绝不亚于我十几年在校门里学习的价值，所以我感谢领导能给我这个难得的学习机会及细致入微的指导，感谢经理无微不至的关怀，感谢综合部全体成员在工作上的配合和生活上的照顾，就上半年具体工作如下总结：

一、工作方面

在这段日子里，我了解了酒店的指导方针、布局建设、部门划分、工种分配、人员定位等自然情况，综合部行使办公室职能，一个联系领导与员工的重要部门，我很荣幸能成为这个小集体中的一员，每天负责收餐票虽然很琐碎，却能体现出我们酒店在管理上的严格性、先进性，质量检查是任何一个企业必备的、而且是重要安全保障部门，作为服务行业质量检查更是重中之重，无论是客房的卫生情况，还是餐饮服务员的仪表仪容无一不影响我们酒店的经营发展，我从最初只知道看到现在拥有一双洞察的眼睛，这是我的一个进步，一个很大的收获。

二、板报工作

板报是我们酒店对内宣传的窗口，通过出版报不仅提高了我的写作水平也增强了我的语言表达能力，评估期间承蒙领导的信任，我在经理的帮助下整理了两份评估材料，我深切地感受到自己的语言罗列功底和逻辑思维的欠缺，到一线服务是最有收获的地方，虽然辛苦虽然紧张，但是我学会了整理房间、开夜床、以及如何摆放才具有美观性等知识，虽然有时确实忙不过来，但是我被这样一个团结、奉献、务实的集体而感动，奉献是无私的所以温暖、激情是火热的所以发亮，这就是企业的财富、壮大的资本!

三、学习心得

\_\_酒店有其独特的优越性，从管理体制到发展规模都已成为同行业中的佼佼者，员工整体素质也在大学这个特定的氛围内得到了熏染，领导者能够高瞻远瞩，开拓外部市场的同时切身为员工的利益考虑，能够有识大体、顾大局的观念，虽然这是一个新兴的企业，更是一个具有生命力和创造力的企业，再这的每一天，我都能看到了希望。

但是事物的发展是具有两面性的，作为新兴企业在市场竞争的浪潮冲击下一定会展露出柔弱的一面，也一定会有矛盾问题的产生，只要我们找到解决问题的途径我们就会更上一层楼，竞争也是企业最大的发展动力，关键是要掌握竞争的技巧避免竞争，增强创新意识、勇于打破传统观念、经营观念、管理创新逐步从以市场为本向以人为本的管理机制上靠拢，塑造具有\_\_特色的品牌企业。

多少意气风发、多少踌躇满志、多少年少轻狂、多少欢歌笑语都在昨天的日记里画上了一个终结，但是未来又是以今天作为一个起点，新目标、新挑战，就应该有新的起色，我会继续努力工作，勤汇报、勤学习、勤总结，在工作的征程中勇往直前，人生的跑道上一帆风顺。

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