# 酒店第二季度工作总结5篇

来源：网络 作者：雾凇晨曦 更新时间：2024-07-21

*酒店第二季度工作总结（精选5篇）酒店，也称为招待所和宾馆，是提供安全和舒适的商业机构，以便用户获得短期休息或睡眠的空间。下面是小编为大家精心收集整理的酒店第二季度工作总结5篇，希望能够帮助到大家。酒店第二季度工作总结篇1已经进入\_\_年的第四...*

酒店第二季度工作总结（精选5篇）

酒店，也称为招待所和宾馆，是提供安全和舒适的商业机构，以便用户获得短期休息或睡眠的空间。下面是小编为大家精心收集整理的酒店第二季度工作总结5篇，希望能够帮助到大家。

**酒店第二季度工作总结篇1**

已经进入\_\_年的第四季度了，和大家先说一下上一季度(7-9月份)酒店经营情况。上季度三个月(7-9月份)餐饮部计划完成417万，实际完成\_\_\_\_\_\_万，客房部计划完成\_\_\_\_\_\_万，实际完成\_\_\_\_\_\_万(\_\_\_\_\_\_万为财务统计数，不含由于时间差及转餐饮早餐费用造成与客房实际营业额约\_\_\_\_万，客房统计数为\_\_\_\_\_\_万元)。累计全酒店计划完成\_\_\_\_\_\_万，实际完成\_\_\_\_\_\_万(不含客房差额\_\_\_\_万)，距计划任务少\_\_\_\_\_\_万元，没有完成年初既定任务。下面针对我酒店的实际情况，对第二季度工作做一总结。

一、各部门第二季度工作肯定的地方。

今年第二季度，我们酒店各个部门都能够积极、认真完成酒店的接待任务。成功的接待了省星评委员会对我酒店\_\_\_\_星级评审工作，人大、政协国庆庆典宴会，几十场大型婚宴以及国家、省、市领导人的接待工作，并取得了优异的成绩。在此期间，各部门互相协调、帮助共同做好接待工作，积极完成了上级交给的任务，这种团结协助的精神需要继续发扬。

虽然餐饮部第二季度没有完成计划营业额，但总体来说大家还是能够发扬积极向上的团队精神，比如传菜部在九、十月份由于种种原因只有六七名服务生，在婚宴多、工作量大的情况下，依然不怕苦不怕累，坚持完成自己的本职工作。

客房部第二季度在大家努力工作下超额完成任务，这与客房部上下全体员工的辛勤努力工作是分不开的。尤其在接待酒店四星级复核评定的工作中也表现也非常突出。客房部经理、领班带领客房部全体工作人员在夏季旅客接待量比较大的情况下，加班加点完善客房各项设施设备，对酒店所有客房和大堂公共区域重新进行了清扫保洁，所有管理人员在接待过程中全程亲自参与服务。今年第二季度客房接待量较前几年也再创新高，在人员不足的情况下，客房部全体员工团结向上，任劳任怨，并且在完成这些工作以外，还积极参与大型宴会的接待工作。总体来说，客房部应当单独提出表扬。也希望你们在以后的工作中能继续保持吃苦耐劳、团结向上的工作精神。

保安部在上一季度工作也也比较认真，白天站岗、夜间巡逻，并担负着酒店公共区域清扫、苗木浇水摆放工作，进入十月份以来，随着婚宴增多，值夜班的同志每天上午只休息两个小时就重新回到工作岗位上，调度车辆、清扫现场，并积极协助餐饮部传菜、收台，这种团结互助的精神也应当继续发扬。

工程部为了保障酒店的正常稳定运转，也认真细致完成了本职工作，并每天都安排人员配和监督酒店的装修工作，同时还积极抽调人手协助餐饮部做好各种宴会的接待工作。

财务部门工作也比较顺利，做好财务分析和核算，确保了每个数据和财务报表的准确、真实、完整、可靠，同时还积极做好应收账款的结账工作，保证了酒店收入的及时变现，并多次在加班工作的同时协助餐饮部接待工作，以解婚宴和大型宴会时人手不足之急。这种团队协作的精神也是值得表扬的。

二、各部门上季度工作需要改进的地方。

酒店的特色菜品种和质量都急待于进一步的提高。综合今年整体情况来看，餐厅经营情况很不乐观，而餐厅客人减少的原因我们应该多从主观上找找原因。从客人结构就不难看出，本地客人在减少，政府、各局、各乡镇以及周边一些经常来的老顾客明显少了，什么原因呢?我们天天在说，怎样针对\_\_\_\_有限的餐饮市场来提高我们的销售业绩，重中之重就是要提高菜品质量、调剂菜品花色。每年我们的餐饮销售额都是能够完成任务的，出现今年这种局面，很多人都有不可推卸的责任。这里我也想举几个我们工作中明显不足的例子：譬如说主食的问题，有些人天天来，甚至一天来两次，我们怎么就不能给人家换换品种，天天顿顿就是\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，我们的主食品种是否能多开发一些?!菜品质量也不稳定，就拿早餐来说，就早餐那几道热菜每天炒出来口味都不一样，有的就很好，有的就很差劲，这应该不是技术问题，而是责任心问题，做菜的时候，多用点心，多下些功夫，我就不信这菜的色香味做不好。换个位置想象，如果你要是经常来就餐的客人，今天吃这道菜好吃，明天叫别人一起来品尝，来的时候说非常好吃，结果和第一次品尝的完全不一样，大失所望，你怎么想?!以后你还会经常来么?我们要尊重客人。我今天把这件事情提到尊重客人的高度绝不是耸人听闻!我们是一家酒店，出售的商品就是我们的菜品、我们的服务，如果这些都不能做到优秀，甚至还不能达到及格，还怎么谈得上对顾客的尊重重。

每周把新菜推荐给客人，在注意节约的同时更要注意菜品质量的稳定，厨房作为餐饮产品的主要制造部门，要提高各种原材料的综合利用率。在保证酒店餐饮产品质量的前提下，在菜式的设计方面要多下功夫，要综合利用原材料，减少辅料和边角料的浪费，这样才能控制成本支出的增长。新菜的推广现在大家都在做，品种也有增加，请大家记住，新菜不仅要做，还要做好、做做精，推出新菜不仅是要增加品种、变化口味，更重要的是对于那些受欢迎、评价好的菜品我们更需要保证质量的稳定，而不是今天是这样的口味、明天同样的菜就变了。出新菜要合理搭配，而不是随意想象的。不能随意搭配就是新菜，要按照传统的做工工艺去执行。我们很多同志都在认真钻研业务，提高自己的水平，但同时也有个别人只是表面看起来光鲜，实际上没有真才实学，最可恨的是自己还不知道该去学习、提高自己的水平!这些人要认真反思一下，以后的工作该如何去做。对于控制成本问题我们不是第一次提出来了，这里我还是要强调，在不降低菜品出品品质的前提下，成本一定要严格控制，物价上涨、工资上涨，这些不能控制，但是节约水、电和合理利用原材料，这些我们还是能做到的。

**酒店第二季度工作总结篇2**

由于我在第二季度对工作比较用心的缘故从而很好地履行了作为酒店领班的职责，通过工作中的努力让每个进入酒店的客户都感受到良好的服务，另外也有监督好其他服务员是否在酒店工作中尽到职责，团队关系也能够在领班工作的努力下得到很好地处理，但是选择从事酒店领班工作就得秉承积极进取的心态才能够得到相应的提升，为此我对第二季度的酒店领班工作进行了简单的总结。

较好地维护了酒店大厅的秩序从而保持了良好的环境氛围，对于进入酒店的客户来说大厅环境的好坏很大程度上会影响到他们的服务体验，因此无论酒店的客户数量多不多都应该定期安排人员进行打扫，保持大厅内的干净整洁从而让酒店的整体形象都得到进一步的提升。另外也要保障进入酒店的客户安全以免出现财物丢失或者安全方面的事故，做到这点既是酒店领班的职责所在也是酒店经营中不可缺少的部分，为此我也有安排保安人员对酒店各处进行相应的巡视，而且大厅位置也有安装摄像头从而保障客户的重要物品不会丢失。

对部分酒店员工的工作进行了安排并加强巡视力度，做好酒店领班工作自然得加强监管以免有员工存在服务不到位的地方，尤其是服务员以及前台员工的工作质量往往会影响到客户对酒店的感观，因此我在第二季度着重抓这方面的工作并嘱咐酒店员工为客户提供良好的服务，虽然有时也会发现员工工作不认真的地方却在整体上没有太大问题，另外我对酒店员工的仪容仪表也提出了要求并加强了监管力度。

处理好客户的投诉事件并通过领班工作中的努力给予对方满意的答案，事实上有时客户在酒店居住的时候也会存在对服务不满意的地方，对于这种状况自然要及时进行处理以免演变成更加严重的纠纷，虽然第二季度的酒店工作整体完成的不错却也存在着几例客户之间的纠纷，对于这类状况我都会及时制止并通过单独谈话的形式来和客户进行沟通，这样的话当客户平复心情的时候自然不会在执着于之前的矛盾，而且当我发现自己在服务工作中存在弊病的时候也会及时改正。

完成第二季度的酒店领班工作对我而言也是职业生涯的挑战，正因为酒店领导的信任与支持才能够让我通过工作中的努力胜任这个岗位，那么我就要更加严格地要求自己并在能力上达到酒店领导的认可，这样的话才能够在酒店发展的过程中发挥领班人员的作用。

**酒店第二季度工作总结篇3**

近期完成的前厅部工作对于第二季度的效益起到了很大的增益效果，我也没有产生任何妄自菲薄的想法并积极投入到部门的整体工作中去，须知第二季度许多工作中的业绩需要自己去争取才能够有所成就，面对挑战却无动于衷的话只会导致原本有限的机遇变得更加难以获得，所幸的是我能够做好前厅部的部门工作并为酒店的整体效益贡献了不少力量，随着第二季度的结束我也要对酒店前厅部的工作加以总结才行。

由于能够在前厅部工作中较好地体现出酒店工作人员的服务性，因此每当酒店有入住的时候我都会上前认真做好前厅区域的服务工作，毕竟有着部门领导的叮嘱自然不允许在服务工作中存在任何疏忽的状况，虽然大多只是简单的清扫以及服务接待方面的工作却也需要考验员工自身的能力，而我也通过工作日志的建立对照自己在以往的服务工作中是否存在做的不到位的地方，也许的确是处于淡季的缘故导致第二季度初期酒店的效益比较平庸。

也许是中间存在假期的缘故导致那几天酒店的效益还是比较好的，虽然忙前忙后却让我对前厅部领导布置的任务感到很充实，即便是些许的进步对于身为前厅部员工的我来说都是底蕴得到提升的表现，得益于这份信任自然要做好第二季度部门领导安排的任务才行，其中领导还组织过员工技能培训从而让我积极参与其中并进行学习，虽然并没有太多新知识却让我对以往所学进行了相应的回顾，可以说这是因为这次梳理让我愈加重视酒店服务礼仪并在工作中得以体现。

参与到前厅部的活动策划之中并为酒店的发展做好宣传方面的工作，由于宣传工作的展开需要酒店全体员工的努力自然要引起重视，在不影响自身服务工作的情况下也要寻找有效的宣传渠道才行，既要为酒店的发展带来大量的人流量也要将酒店的品牌宣传出去，所以我利用闲暇时间在网络平台上宣传酒店的业务活动，虽然并不确保能够拥有良好的效果却也一直在努力着。除此之外则是针对部门活动的策划在领导的建议下得以完成，虽然查阅了不少资料以后依旧存在些许考虑不周的地方却也得到了领导的认同。

虽然不需要执着于第二季度的成果却也要在反思中改进自身的工作方式，最起码在其中存在的些许错误不能够继续出现在下一季度，而且酒店前厅部的工作也要得到改善从而得到部门领导的支持，我会继续做好酒店前厅部的工作并在下一季度再接再厉。

**酒店第二季度工作总结篇4**

半年的时间过得很快，而第二季度的工作也是要结束了，回顾这一个季度的工作，和往年相比，有一些差距，但是也是逐渐的业绩渐渐的在提升，和第一季度惨不忍睹相比，真的好了很多，我们酒店也是在向上发展着，让人感受到前方是光明的，而作为财务经理，我也是对于这一个季度的财务工作来总结下。

看到业绩的变化，其实我也是非常的高兴，毕竟第一季度受到疫情的影响，所有的同事们其实都是非常的沮丧，那时候也是不知道什么时候能复工，自己的工作是不是还能做下去，会不会丢掉，但是经过了短暂的低迷期之后，第二季度的工作也是顺利的去进行，开展了，酒店的客人数量也是逐渐的增多了，而我们财务部门的工作也是正常的开展，之前一直没有营业，也是财务部门没有什么太多的事情可以做，而第二季度的工作量上来也是让我们感到欣喜，工作的动力也是大了不少，财务部门的工作也是认真的去完成了，做好了财务报表，报税，等各项工作都是认真的去完成了，同时也是和其他部门同时的沟通之中感受到向上的氛围，我也是期盼着酒店的经营会越来越少，这样我们财务的工作才能更好的回到正常的轨道上来。

第二季度三个月的时间，每个月的工作量都是在逐步的增加着的，和往年相比是比较少一些的，所以我们的工作也是相对的轻松，但是我也是没有浪费这些时间，而是组织部门的同事大家一起学习，进行了相关财务方面的培训，让大家对于财务的工作去进行反思，去做总结，大家一起把自己的经验分享出来，这一个季度，也是让财务的同事们的工作水平去得到了一个提升，也是会为下半年的工作而做好了准备。在培训之中，我也是看到了大家的努力，财务的工作本来也是需要认真严谨的去做的，如何避免在工作之中犯错，大家也是分享了各自的经验，通过对比，也是各自找到更加合适自己的方法，来让错误给避免。

一个季度的工作结束，也是意味着下半年的工作要去开展了，下半年也是我们酒店的旺季，而疫情也是得到了控制，我相信我们酒店下半年一定是可以恢复到往年的正常水平的，而我们财务的工作也是要继续的去做好。

**酒店第二季度工作总结篇5**

时光如梭，转眼\_\_年股份制运作已走过二个季度，回顾过去的一个季度，餐饮部在酒店及公司领导的正确指导下，在酒店兄弟部门的密切配合下，在部门全体干部员工的大力支持和努力下，大胆经营、勇于创新、锐意进取，超额完成了公司及酒店制定的各项经营任务指针，为实现公司及酒店领导“发展餐饮”这一战略目标打下了良好的基喘…下面餐饮部就第二季度主要工作总结、报告如下：

一、第二季度经营情况

二季度，部门共实现营业收入1929499.2元，完成季度任务指针的122.51%，较去年同期 1739053元增加了190445.8元，上升率为11%，实现利润289960.11元，完成季度利润指针的147.34%，较去年同期263774.26元(平均每月87924.75元)相比，利润增长了26185.85，增长率为9.9%，

酒店季度工作总结范文。第二季度，部门共接待婚、寿喜宴103趟次 1314桌，金额达456177元，接待标准平均为347元/桌，较去年同期304元/桌增加了43元/桌，散台接待了16258人次，上座率为51.6%，包房共接待14560人次，包房出租1365次，出租率为57.1%。

二、主要工作与作法

\_\_年第二季度不仅是餐饮部在上半年良好经营局面中持续上升的一个季度，也是酒店以参加市旅游饭店服务技能比武为楔机，提升餐饮品牌与市场占有率的一个季度，更是餐饮部为实现公司及酒店“发展餐饮”这一战略目标奠定良好基础的一个季度，为此部门在总结上半年成绩的同时，找准了存在的问题与薄弱环节，并结合部门实际，着手开展了以下五个方面的工作：

一是创新经营，突出“创收、赢利”这一主题

创收、赢利是一个企业永不变的主题，为提高部门创收能力，部门根据年度总体工作安排，作了以下几方面的工作：

①为进一步提升部门人气及怀大餐饮知名度，部门以店庆活动为楔机，深入落实了店庆特价酬宾促销活动的相关工作，促销期间，部门共销售特价菜5000余份，金额达8万余元，得到的消费者的一致好评，

②为加强对外影响及大宴的宣传效果，部门综合历年冬季大宴菜单的编排成功做法，部门拟定并出台了冬季大宴菜单，二季度，部门共接待各类大小宴席103场次1314桌，金额达456177元，平均347元/桌。

③为增强酒店在VIP客户中的知名度和品牌效应，抢占更大、更多的高档消费客源，充分展示和体现酒店大型宴会承办效果及组织能力，部门成功接待了由酒店主办的300余人圣诞节自助餐及\_\_签约仪式自助餐，借助部门接待自助餐的成功经验，部门给\_\_的负责人提出了多条宝贵意见，得到了主办方的一至好评。

④为进一步宣传酒店品牌，挖掘全员促销意识与潜能，巩固与抢占更大的市场份额，餐饮部在经营情况较好、工作量大的情况下，克服重重困难，配合酒店做好了圣诞票的推销工作。期间，部门共销售圣诞票64张，金额为19072元，同时在此次圣诞票销售中也涌现出如\_\_、\_\_等一批促销能手。

⑤为强化厨部创新意识，确保餐饮产品在花色品种上做到常换常新，达到用新菜留住与稳住老顾客的目的，三个月来部门共推出新菜100余道，并涌现出了一批如\_\_、\_\_等一批新菜开发能手;

二是转变观念，强化“质量建设”这一根本

质量就是根本，质量就是企业发展的\'生命线，质量是企业永恒的主题。二季度，为实现公司及酒店领导年初提出的“发展餐饮”这一战略目标，并持续保持上半年餐饮良好的发展局面，部门在“质量建设”上着手开展了以下六个方面的工作：

①为圆满的完成市旅游局组织的饭店服务技能大赛，部门根据总体工作安排，早于10月份就着手拟定并实施了《餐饮部参加市技能比武人员实施进度表》，在酒店领导及部门人员的的高度关注下，在参赛人员的共同努力下，餐饮部在此次技能比武大赛中，荣获中餐台面设计一等奖、中餐宴会摆台三等奖，为酒店、为部门争得了荣誉。

②部门根据上半年经营情况较好的实际，为保持这种良好的经营势头，并在菜肴制作的创新和优质原材料的引进上得到进一步的提升和信息的了解，在分管领导贾副总的带领下，组织后厨部分骨干赴长沙、株洲、吉首等地的原材料市尝社会餐馆进行了一次全面的考查，不仅开拓了厨师视野，同时也引进了巴西烤肉、怀大养生大宝、乡里腊肉等一批特色菜肴及优质原材料，受到了广大顾客的一致好评。

③为进一步提高后厨烹饪水平，加强厨部烹饪技艺的交流，逐步提高厨师队伍切、配、装的整体技术水平，并不断强化后厨质量意识，部门于12月29日在后厨举办了一次技能比武大赛，通过此次技能比武，共推出新菜30余道，不仅激发了厨师的创新意识，同时也找准了厨部存在的薄弱环节，为第四季度后厨工作再上新台阶打下了良好的基矗

④为规范后厨物品摆放及量化管理，降低餐具破损率，提高工作效率，结合后厨日常工作的实际，部门于十二月份拟定并实施了《餐饮部后厨餐具、物品规范摆放及日常管理暂行办法》，同时为统一厨部装盘器皿，提升席面效果，提升酒店餐饮形象，根据经营需要，部门对厨部部分器皿进行了一次购置工作;

⑤为进一步提高大宴接待质量，了解怀化大宴市场的总体口味与发展趋势，建立一套完整的大宴接待客史档案，在分管领导贾副总的指导下，拟定并实施了《大宴菜肴质量跟踪表》，为逐步提高大宴接待水平和找准大宴服务中存在的问题提供了很好的依据;

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