

2023年夜场dj工作总结 在夜场工作总结 结(优秀5篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

夜场dj工作总结 在夜场工作总结篇一

20xx年工作总结及20xx年

工作打算

一、党的建设

一年来，在县委党建部门的指导下，纳夜镇党委努力加强自身建设，带动村支部及党员群众提高科学文化素质，培养他们创业致富的本领，努力把年轻有为的青年吸收到党组织中来，一年来，共发展预备党员7人，培养入党积极分子12人，给党的队伍注入了新鲜血液，使村级党组织后备有人，为加快农村经济社会发展奠定了坚实基础。

夜场dj工作总结 在夜场工作总结篇二

1、先稳定她们的基础保障，其实她们也不想动奔西跑。

2、保护好她们的权益，她们很现实但也很需要呵护，所以要让她们的公司很重视她们。

4、她们年龄都不大，所以她们也需要一个学习的空间，让她们学到她们最需要的东西如：沟通学、顾客消费心理等专业

知识。

5、可以统一着装这样她们可以感觉到她们是这个公司的一份子。不是另类！

除了要管理好现有的公关小姐，还要源源不断的引进新的资源，不定期组织新的佳丽进场，然后自然淘汰掉无法在本场所体现自身价值的佳丽。引进——管好——淘汰...这是个循序渐进而有不断重复上演的过程，这将成为一家夜总会成败的关键因素。

ktv——公关的四能、五有、六善、十不准、十化说得很具体。她们与客人是相互相存的，公关流动性大不可避免，这取决于k场人性化管理，生意好坏等等。她们是老板的财富。

四能：能说、能唱、能喝、能跳

五有：有组织、有纪律、有素质、有职业道德

六善：善解人意、善于沟通、善于表现、善于攻守、善结情缘、善待小费。

十不准：

- 1、服从管理、安排、不准与上司发生争吵，出言不逊。
- 2、不准挑选、冷落客户、工作中不得显出厌烦的姿态和神情。
- 3、不准在房内接听外界电话
- 4、不得用恶劣语气指挥、训斥员工
- 5、不准与客人争抢唱歌、随意插播歌曲

6、不准欺骗客户

7、不准对客人说公司不是及泄露公司机密

8、不准在客户面前数落上司，同事的不是

9、不准偷 骗客人财务、与客人发生争执、对骂、甚至纠缠

10、不准向客人额外索取小费或追加小费

十化：形象包装专业化、公众场所文雅化、队列行走整齐化、入房受选礼节化、坐台服务全面化、。

二:对于公关小姐，不外乎以下三条：

1：感情的拉拢。也就是在她们们的生活中给予力所能及的帮助，使其能够感受到家人般的温暖。用心去关爱她们，让她们感到你是最可靠的人，最值得信任的人，对你的话深信不疑。

2：金钱的诱惑。作为女人来说，大部分都是在走投无路的情况下才干这一行的，她们需要的是钞票，人为财死，鸟为食亡。只要能让她挣到钱，挣很多钱，她会不听你的吗？怕是赶也赶不走吧。

3：武力的镇压。（一般不要使用）这是一条下下之策，是用来对付那种很飙，不听话的小姐的。到了我们没有办法控制她，而她给集体造成了很坏的影响的时候只有教训教训她了。

夜场dj工作总结 在夜场工作总结篇三

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。

夜场dj工作总结 在夜场工作总结篇四

20xx年上半年，在面对国家经济下行，白酒行业深度调整，市场品牌竞争无序的市场环境下，营销公司紧紧围绕集团下达的销售任务目标，在全力确保销售任务的同时，开展了以“忠义勇”系列新产品上市为核心的市场转型工作，为破解市场难题，创新营销思路，扭转销售现状，全面提升品牌形象奠定了坚实的基础。在此，我代表营销公司衷心地感谢集团各级领导对我们的关心与指导，感谢远道而来的经销商朋友的信任与坚守，感谢公司各部门的支持与关注，感谢全体营销人员的辛劳与付出。

下面，我将半年来的工作情况向大家汇报如下：

截止6月30日止，公司共实现销售回款4、0024亿元，占年度计划35、84%；市场发货226、70万件，占年度计划36、63%。

在完成上半年市场各项工作的同时，我们也查找出诸多的问题：

一是老产品销量下滑加剧。随着市场经济的低迷，国家多项政策的限制，白酒消费数量的持续放缓，我们以中低档产品为主打的销售市场受到严重冲击，加上老产品价格倒挂，利润空间偏低，新产品推广速度过缓等因素，导致经销商在市场运作过程中，对企业品牌信心不足，观望态度和畏难情绪严重，在销售老产品时，主动性不强，热情不高，对公司开展的阶段性活动失去了方向，不知道自己的市场应该做哪一款产品好，导致我们上半年阶段性活动效果均未达到预期。在面对以往终端客户参与促销活动，一次性可以拿货30件、50件，到现一次只拿3件、5件的市场自然销售态势变化，所有人员茫然不知所措，依然沉浸在传统的思维和惯性的销售模式当中，还在期待和幻想，旺季会改变，下一次会比这一次好。

四是配合意识严重不足。当前市场的经济环境不好，白酒行业销售不太可观。在这种形势下，我们一部分经销商不是主动地去思考如何战胜困境，改变市场格局，而是一味的坐等公司指方向，给政策。在此我引用马云在“企业家精神在市场经济中怎样发挥主导力量”演讲中的一句话：“在经济环境越来越糟糕的今天，如果我们不主动地思考自己未来的发展方向，不主动寻找自救出路，而是坐等政府出台什么样的政策，坐等经济学家来预测明天经济如何发展，那是一种悲哀”。不仅我们如此，在座的经销商也是如此。现在公司拖着大家拼命往前跑，而大家还在原地打转，不仅在市场操作上等、靠、要思想严重，甚至在对厂家工作的配合上，产生了公司不给政策就不提货、不回款，活动政策小了我就不跟你玩的博弈思想，我想这最终都是害自己。

五是畏难情绪较严重。20xx年是关公坊品牌转型的关键期，也是较为艰难的一年。此时我们需要的是大家齐心协力、抱团取暖，共度难关。但真正在面临困难之际，我们在座的有一

部分人，不仅没有给企业发展增添动力，反而带来了诸多的负面影响。在这里我只说几种现象：一是趁着市场混乱，在代理关公坊的同时，暗中转移资金希望寻找其他白酒品牌合作来获得更大利益的；二是不参与、不配合公司活动，持观望态度还到处散播企业负面信息的；三是一味抱怨企业市场投入少，对厂家怨气过重，甚窜通其他经销商计划中途离场的等等。大家在市场经营中，有这样或那样的想法，这无可厚非，但在这里我还是要阐明一个道理，厂商在利益上都是相辅相承、休戚与共的，企业的发展离不开市场，否则就是无本之木必定枯竭，同时，厂商之间也都是双向选择的，任何单个市场也不可能拖住和羁绊企业发展的步伐。现在很多商家在反映市场问题时，总把所有问题归结于市场投入少，广告做的不够多，费用支持不够大。不知大家想过没有，企业的`费用投入来源于哪里，是国家对关公坊的专项补贴？还是银行给我们的无偿贷款？试问我们有部分市场一年到头，卖来卖去都是卖的几十块钱一件的低档产品，人本工资都不够支付，我们的费用又从何而来了？我希望所有的人员都应该认真的思考一下，越是艰难的时刻，大家越要有冷静的思维，清晰的头脑和明智的选择，紧跟公司的转型步伐，再难也要咬紧牙关，因为坚持就是胜利。

今天可能有人会说，我的总结报告说的问题很尖锐，讲的内容不好听，我想在企业面临生存危机、发展瓶颈的时候，再好听的话也解决不了实际问题。因此，我们大家只有真正体味到切肤之痛，有了面对市场问题的勇气，有了战胜困难的智慧决策，有了同舟共济，荣辱与共的斗志□20xx年，我们的市场才能真正看到希望，也才能真正得到彻底转变。

下半年，我们主要从以下几个方面开展市场工作。

夜场dj工作总结 在夜场工作总结篇五

1、当客人还未消费就要求赠送时，

2、当客人提出打折时

回答：“不好意思，我没这个权力，请您稍等，我马上向经理申请。”

3、当客人问有没有妈咪、小姐时，

回答：“我们这里没有妈咪、小姐。”我们这里只有业务经理、业务员。

4、当客人要你帮他们找小姐时，

回答：“不好意思，公司规定不允许，如果我这样做会马上被开除。”

5、当客人要找老总或老板时，

与客人周旋的过程中应尽量了解客人的意图，并反馈给老总，以使其判断是否要见此客人。

6、当客人问及公司的装修、投资和营业收入及老板是谁等商业机密以及一此超越范围的问题时要含蓄地回避。回

答：“不好意思，这是公司行政和财务上的事，我不是很清楚”。

7、如果客人投诉，而自己又不能解决。

回答：“不好意思，我马上找经理过来为您解决这件事。”

8、买单时客人故意刁难。

回答：“真是不好意思，我马上找经理过来为您解决。”

其他服务素质规范：

- 1、进入房间后应大方得体主动介绍自己，及时与客人交流，细心观察、倾听，有针对性的配合客人娱乐需求。
- 2、严禁挑客，私自离开服务房间，若客人要求换人或自己有特殊情况要求，应迅速私下找到房间负责经理报告，得到批准后方可离开。
- 4、严禁酒后失态。
- 5、对于客人的要求要积极负责的去处理，任何时候都不得置之不理或故意拖延。
- 6、在营业场所，不论何时何地见到客人一定要有礼貌。（微笑点头致意，鞠躬问候，让路等）
- 7、任何时候，不准对客人评头论足。
- 8、任何时候，都不准顶撞批评客人或与客人争辩。
- 9、对客人所提问题要求，不清楚时不能乱讲乱说，应及时问上司或同事。
- 10、牢记“主随客便”的服务宗旨，配合客人的娱乐消费需求，不准以“自我为中心”。
- 11、在客人谈话时，要目视客人，认真倾听，不能心不在焉随便插嘴，打断客人讲话，客人唱完歌要热烈鼓掌。
- 12、真诚的关心，赞赏客人，细心观察注意小节，学会从小事上关心爱护和赞扬客人。
- 13、尽量记住客人的姓名及喜好，以便礼貌称呼客人和方便下次更好地为客人服务。
- 14、如果做错了事情，要立即承诺，请求原谅，不准强词夺

理，蓄意争辩。

15、客人发放小费时(或请求客人帮助时)不论多少，都必须真诚致谢，严禁给客人脸色，强索小费。

16、有问题以正常渠道反映或投诉，不准私下议论发牢骚，传播小道消息。

17、拾到客人遗留的任何物品，应主动上交保安部、报告上司，否则按盗窃行为处理。

18、不得食用客人剩余食品、酒水。

19、不准在客人面前谈论公司内部问题，议论同事、上司或其它客人，摆弄事非。

20、看到损害公司利益的人和事(员工违规、客人损坏和拿公司财物、自带酒水、食品等)。应积极制止，不能处理的要积极报告、投诉，不准置之不理或隐瞒包弊。

21、不允许参与送酒、打折、要发票事宜。

22、不允许私自帮客人介绍带dj坐台。

23、客人未离开(即便发了小费)不得先走，客人要求或特殊情况向负责经理报告批准后才可离去。

24、严禁欺骗客人与经理，答应经理与客人的事情必须做到，如若有特殊情况需经负责经理同意才行。

服务技能规范：

1、了解公司环境，房价(最低消费)及大厅消费。

2、了解公司各种酒水及小食的名称及价格。

- 3、各种酒水的饮用方法和斟酒方法。
- 4、各种游戏的玩法。
- 5、了解房间内各种设施的使用及各种配备的摆放。