

最新跆拳道开业宣传语 酒店客房部开业后工作计划(通用7篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。那么我们应该如何写一篇较为完美的计划呢?下面是我给大家整理的计划范文,欢迎大家阅读分享借鉴,希望对大家能够有所帮助。

跆拳道开业宣传语 酒店客房部开业后工作计划篇一

每一天的时间都非常珍贵,我们又将续写新的诗篇,展开新的旅程,是时候开始制定工作计划了。好的工作计划都具备一些什么特点呢?下面是小编收集整理的酒店客房部开业后工作计划,仅供参考,欢迎大家阅读。

开业后的主要工作是不完善服务项目,改善服务质量,提高客人满意度,从而提高客房入住率;控制经营成本,使客房收益最大化。

2、随着员工自律性、服务意识的提高和部门运转机制的成熟,将实施人性化管理,尊重员工意见,充分发挥员工的积极性,激励员工表现自我,培养人才。

1、做好接待服务,让客人宾至如归;

2、做好清洁卫生工作,为客人提供舒适的居住环境;

3、不断地对员工进行培训,提高服务质量

个性化服务、无干扰服务

1、收集市场信息,对客房的经营提出合理建议,提高客房营业收入;

2、培训员工销售意识，提高员工的销售技巧，积极销售酒店产品。

收集宾客意见，是提高酒店管理与服务水平，改善服务质量的重要途径。

做好设备设施的维护保养工作，避免固定资产流失和减少设备设施的损坏，提高设备设施的效率。

1、建立设备设施档案；

2、建立设备设施日常管理制度；

a□做好培训工作

b□制定保养制度

c□做好相关记录

d□制定报损、赔偿制度

e□定期盘点

3、做好设备设施的维修保养工作

a□设备日常维修保养

b□设备的逐级检查

c□设备的维修处理

4、做好设备的更新改造工作

a□常规维护

b□部分更新

c□全面改造

在满足客人要求的前提下，合理制定客用品、生财用品消耗额，控制物品消耗，减少浪费和流失，降低经营成本。

1、 客房用品定额管理

确定客用品的数量定额加强计划管理

a□一次性消耗品的消耗定额

b□多次性消耗品的消耗定额

c□确定客房用品的储备定额

2、 客房用品的日常管理

a□ 定期发放

b□正确存放

c□控制流失

建立客用品管理责任制、楼层领班对服务员的控制、客房部对客用品的控制

d□推行“4r”做法

减少、再利用、循环（重复使用）、替代品

e□ 做好统计分析工作

- 1、客人资料保密工作；
- 2、防盗工作；
- 3、防火工作；
- 4、意外事故的防范工作；
- 5、意外事故的处理工作。

重视部际关系，与其他部门保持良好的沟通，有全局观和服务意识，争取其他部门的支持和协助，使客房工作顺畅进行，共同提高酒店的服务质量。

跆拳道开业宣传语 酒店客房部开业后工作计划篇二

学校大球场

校跆拳道操

- 1、以班级为单位, 参加评比的班级要求全体学生参与, 比赛期间不得无故缺人, 否则缺一个扣分。因疾病及其它正当理由不能参加比赛的学生, 各班请假人数提前报教导处。
- 2、每个参赛队伍必须按规定时间准时到达比赛场地, 出场(退场)要求整齐, 安静, 快捷。每班成四路纵队进出场, 进出场队伍要求整齐, 每班设领操员一名。
- 3、统一服装, 动作规范, 整齐, 充分体现出学生良好的精神风貌。
- 4、比赛必须严格按照学校制定的跆拳道操进行评分, 动作要求准确, 规范, 符合音乐节奏, 做到每节操的路线, 方向, 角度, 力度到位, 使学生达到良好的锻炼效果。

- 5、学生在进,退场做到快,静,齐,队形纵,横,斜合一线。
- 6、听从大会的统一指挥,各班按指定位置坐好,保持卫生,秩序井然。
- 7、本次比赛由班主任承担组织工作,体育教师协助指导做好技术方面、队形队列方面的训练工作。

比赛设评委若干名,当场打分,去掉一个最高分,去掉一个最低分,剩余评委的平均分即为该班的最后得分,分数相等可以并列。

(抽签为准)

按四个单位评分:一年级为一个单位,二年级为一个单位,三年级为一个单位,四五年级为一个单位,。

按总分取前几名,一等奖1名、二等奖若干名。

具体要求:

一、入场及退场速度:进、退场安静整齐。

二、队形,服装。

1、队容整齐,学生精神振作。

2、队形纵横,斜向成直线。

3、班级整队行列数及是否安排领操可视需要自行确定。

4、班级应服装统一,服装合身,整洁,给人以精神饱满的视觉享受。

三、纪律:

行进及做操时走动, 讲话, 纪律松散, 视情节酌情扣分。

四、做操:

1、动作正确性

- 1) 动作是否到位。
- 2) 四肢曲直是否正确。
- 3) 动作幅度是否达到标准。
- 4) 躯干伸曲是否达到标准。

2、节奏

- 1) 动作的快慢是否与音乐节拍相符。
- 2) 班级动作是否整齐划一, 以此二项为准酌情扣分。

3、力度

- 1) 观察动作的力度, 协调和连贯。
- 2) 精神状态是否朝气蓬勃, 充满活力, 是否带给人以积极向上的饱满情绪。
- 3) 自觉遵守纪律, 操作一丝不苟。

五、精神面貌

整个竞赛过程要自然流畅, 快而不乱, 团体精神要生动活泼, 动作舒展健美, 自然洒脱, 给人以美的感受和享受, 反之则根据印象酌情扣分。

附:跆拳道操比赛评分标准

一、评分细则

1、进退场:10分

要求:

(1) 参赛队员精神饱满, 队伍整齐, 步伐一致。

(2) 集队静、快、齐, 步伐整齐, 有节奏

评分标准: 学生进退场整齐有序、安全快速。整齐有序8-10分, 较整齐有序6-8分, 进退场混乱6分以下。

2、精神面貌:10分

要求:

(1) 精神饱满, 朝气蓬勃

(2) 统一着装, 整洁大方

评分标准: 好8-10分, 较好6-8分, 差6分以下。

3、站队:10分

要求: 纵队、横队一条直线

4、广播体操:65分

要求:

(1) 队伍整齐, 精神饱满。

(2) 动作准确、协调, 统一到位。

(3) 动作节奏与音乐合拍。

评分标准: 动作准确性 (包括动作整齐性, 学生精神面貌等)

5、特色加分: 5分

队形、口号等彰显班级特色优化加分1-5分

跆拳道开业宣传语 酒店客房部开业后工作计划篇三

开业后的主要工作是不断完善服务项目, 改善服务质量, 提高客人满意度, 从而提高客房入住率; 控制经营成本, 使客房收益最大化。

2、随着员工自律性、服务意识的提高和部门运转机制的成熟, 将实施人性化管理, 尊重员工意见, 充分发挥员工的积极性, 激励员工表现自我, 培养人才。

1、做好接待服务, 让客人宾至如归;

2、 做好清洁卫生工作, 为客人提供舒适的居住环境;

3、不断地对员工进行培训, 提高服务质量个性化服务、无干扰服务

1、 收集市场信息, 对客房的经营提出合理建议, 提高客房营业收入;

2、培训员工销售意识, 提高员工的销售技巧, 积极销售酒店产品。

收集宾客意见, 是提高酒店管理与服务水平, 改善服务质量

的重要途径。

做好设备设施的维护保养工作，避免固定资产流失和减少设备设施的损坏，提高设备设施的效率。

1、建立设备设施档案；

2、建立设备设施日常管理制度；

a□做好培训工作

b□制定保养制度

c□做好相关记录

d□制定报损、赔偿制度

e□定期盘点

3、做好设备设施的维修保养工作

a□设备日常维修保养

b□设备的逐级检查

c□设备的维修处理

4、做好设备的更新改造工作

a□常规维护

b□部分更新

c□全面改造

在满足客人要求的前提下，合理制定客用品、生财用品消耗额，控制物品消耗，减少浪费和流失，降低经营成本。

1、 客房用品定额管理确定客用品的数量定额加强计划管理

a□ 一次性消耗品的消耗定额

b□ 多次性消耗品的消耗定额

c□ 确定客房用品的储备定额

2、 客房用品的日常管理

a□ 定期发放

b□ 正确存放

c□ 控制流失

建立客用品管理责任制、楼层领班对服务员的控制、客房部对客用品的控制

d□ 推行“4r”做法

减少、再利用、循环（重复使用）、替代品

e□ 做好统计分析工作

1、 客人资料保密工作；

2、 防盗工作；

3、 防火工作；

4、意外事故的防范工作；

5、意外事故的处理工作。

重视部际关系，与其他部门保持良好的沟通，有全局观和服务意识，争取其他部门的支持和协助，使客房工作顺畅进行，共同提高酒店的服务质量。

2. 酒店工作计划、酒店部门工作计划

4. 酒店部门工作计划

跆拳道开业宣传语 酒店客房部开业后工作计划篇四

酒店开办地区的消费者是酒店宣传销售的主体目标市场，以本酒店的地理位置及三星标准的经营定位，销售范围以xx县为主体，由于xx县是处于三省交界的位置，那么酒店的销售范围还可以可辐射周边地区；酒店项目结构则将以娱乐、商住为龙头、西餐、影院、康乐为辅助；而酒店的消费群体又将主要以xx县及xx各镇的中上档次商务客户即附近数镇的企业客为主，其次是本地的政府机关人员与富裕人士；鉴于试业前期推广准备、宣传筹划的时间均有限，故针对xx各类消费者之宣传，将尽量采取简明、快捷而有效的方式进行，以争取在短期内为酒店吸引到必要数量的散客消费者。

宣传的目的是为在销售地区迅速提高酒店的知名度并突显酒店的企业形象，以此唤起消费者的消费欲，并望从同业中争取到客户。

为了能使酒店在开业前期短时间内迅速打响知名度使酒店在本地区娱乐行业中标树一帜，现制定以下宣传措施及。

一短息广告

手机短信息广告，具有覆盖面广，费用低的特点，宣传内容有限；目标群体：宿松本地及周边地区持139、138、135手机之用户，以及各单位内网手机号码。

二广告标语

三商函传真

鉴于xx及周边地区有大量的工厂企业，针对此一部分有消费能力的消费群体拟在试业期间采取商函传真的办法进行宣传，传真费用较低廉，宣传效果直接。

宣传单张内容结构由三部构成：

1、酒店文化，设施介绍；

2酒店形象代表

3、酒店试业期间之营销活动内容；通过夹报、邮投、派发等方式宣传，用以吸引宿松县城及各镇消费散客。

大型的宣传活动，可以扩大酒店的消费影响力，汇聚人气，引起群众关注度。

活动方案一：趁酒店开业前期，对外举办一场大型招聘会，以招聘为热点，吸引广大客户关注即将开业的酒店，这样一来，酒店既可以广招人才，又可以为酒店起到良好的宣传效应，同时这还是一场低成本的宣传活动。活动地点必须设在县城繁华地段。

活动方案二□xx县xx乡xx初中有一所留守儿童之家，我们可以携手论坛举办一场爱心公益活动，例如：献爱心，送温暖，关爱农村留守儿童，旧衣物，学习用品，捐赠活动。县委县政府对这所留守儿童之家关注也相当高，我们可以借助新闻

媒体来进行宣传报到。这场活动可以为酒店树立良好的口碑及慈善形象，同事还以引起各单位及政府的关注。

跆拳道开业宣传语 酒店客房部开业后工作计划篇五

在做这个关于明年的工作计划前，感谢酒店的三位领导给予我工作上的支持和生活上的关心。你们在我来到这个陌生的环境时给予我的鼓励和支持，是我人生职场中宝贵的财富。

一、关于前厅

1、加强员工对酒店的各种情况的了解程度，做到有问必答。酒店是我们大家的，每个人都有维护它形象的权利和义务。而前厅是打开酒店大门的第一扇窗，我们的前台接待人员就像这扇窗的守护者。前台跟酒店各个部门都有着密切的联系。所以前台服务人员要对酒店的整体情况了如指掌，细到“别墅区哪座几楼是几号房间、是单间还是标间、每日房态如何、内线电话是多少”或是“餐厅所有包间的名字、及包间所能容纳的就餐人数”，针对这个问题，对目前总台所有工作人员进行一次考试，对于不过关的人员，我打算采用现场记忆，可利用不忙的时候去酒店的各个部门了解这些情况，并要求记录、然后记忆，最后达到“一问一答，脱口而出”的标准。

2、前台接待人员的仪容仪表要求要严格。包括发型、面妆、服饰。这方面的培训，可以采用“互帮互学”的方式。根据酒店的基本情况，着重对酒店前台接待人员中的年龄偏大的员工做此培训。

3、前台接待人员的标准化服务的规范。其中，包括基本的服务理念、服务动作、服务语言、沟通技巧和对员工责任感的教育。由于总台人员较少，请培训老师的计划不够现实。1、针对现有员工的自身特点，工作中存在的问题及时指出和纠正。2、通过网络等途径，下载一部分有关服务方面的知识，在前台的电视上循环播放，耳濡目染中灌输知识。3、根据我

之前参加过的培训，总结一部分自己觉得用得着的资料。以口头阐述或书面资料的形式传达给员工。目的是总结一套适用于我们酒店实际情况的前厅标准化服务规范。

二、关于商场。

1、做好物品回收。虽然年底这几个月，物品回收做的不错，但是，仍有一些漏洞存在，通过班前会等形式反复强调和抽查等方式来规范工作。避免浪费。

2、要求商场的两个人都必须会做报表。做到互相监督、互相学习。

3、为年度目标努力。在会议账方面，商场的物品标价和总台所收的金额，必须与商品价目表上的价位一致，不允许员工私自减免或打折。最后由总台统一交钱至财务。在上年的工作中未出现员工私自减免价格的情况。在肯定他们工作的同时，不忘叮嘱，要求戒骄戒躁。争取实现商场年度目标。

以上是我针对xxxx年工作中出现的问题，做出的改进工作方法，望各位领导监督，多提宝贵意见！

跆拳道开业宣传语 酒店客房部开业后工作计划篇六

应当根据所有会员所掌握的跆拳道技能的高低水平，把他们分成几个小队，进行不同程度上练习，以充分发挥自身的优势，也让练习较快的人继续学习到更多的东西。其次就是加大体能训练，毕竟实战比赛还是比较重视体力的，不然，自己擅长的所有腿法技能就无计可施，将被压制住。就算没有比赛，对他们的身体素质也是有积极影响。另外，为了提高自身跆拳道方面的科学性理论知识，还会经常安排他们到市区正式道馆进行交流、互相切磋技艺，这样的话，肯定对进一步提升跆拳道有所帮助，对一些理论性的东西也有所领悟。其次，让他们和道馆的相关人员互相认识，建立良好的人脉

关系，这也为以后跆拳道协会的发展有所帮助。

现在我对节目表演依然坚持这自己的原则：少而精！节目再好也不能频繁表演吧！神秘感还是必须要的，不然会给观众造成审美疲劳。另外，节目档次的高低直接影响跆拳道在观众心里的热爱，不仅给观众留下不好印象，更甚是对跆拳道协会今后发展也有一定的不利影响。其次，便是跆拳道表演不能只局限在本院演出，增强与各学院之间的交流很重要，这样一来，完全有机会把我们学院跆拳道的各种创新在不同的舞台上进行展示，也让我们会员有一个展示自己的舞台！增强自信心。还有就是我会尽力组建一个非常特别的表演队，加大宣传力度，尽力发展到市区进行商业表演，进而能赚取一定的报酬，回报跆拳道会员们在跆拳道方面上的付出！

下半学期六月份左右，会准备举行一次大学城跆拳道段为升级考试，组织各校所有跆拳道会员到市区群英道馆进行20xx年度考试。这样便给他们建立了一个提升自己段位，展现自身技能的机会，即时，我会积极鼓励我们的会员以及各校跆拳道兴趣爱好者参加考试，让他们能得到一份有分量的证书。另外，也会在同一时间段举行一次20xx年跆拳道品势大赛，让他们展示自己一年来训练的成果，发现自己优势或者不足之处，对以后有方向性的训练便能达到事半功倍之效。另外能多拿一份荣誉也是对自己的鼓励，不近增强了自信心，而且也在不同程度上对生活、对学习起到了积极影响。

以上内容将是下半学期的跆拳道协会的工作计划，希望我们食品学院的跆拳道协会在今后的路上越走越强大，也希望我院领导们的支持以及院团委社团部干事们的帮助，让我们的明天更美好！

跆拳道开业宣传语 酒店客房部开业后工作计划篇七

1、为保证酒店xx月xx日的开业，营销部上半年首先对酒店现有的商品进行了重新制定和完善工作，根据酒店经营需要，

及时补充了酒店所需的硬件设施，在保证客人满意的前提下，优先为客人提供了商务中心、会议餐厅、西餐厅、客房、中式品尝到家的全程优质服务，确保酒店客源、员工满意。

技巧、礼仪礼貌、仪容仪表、行为规范及服务意识等。

营销部在去年的工作基础上，在新的方针指导下，结合市场情况，在做好营销的基础上，将上半年工作的重点放在了如何利用酒店的营销资源，并在拓展市场，服务客人，如何提高酒店的知名度等方面。同时，营销部不断的调整营销思路，不断地更新营销理念，积极开展市场调查、取得了一些成功经验。

但是也存在不足，主要表现为：

2、在服务方面也还是缺乏情感化，个别员工仪容仪表不整洁。

3、在、安全方面投入的精力较多，未及时杜绝酒店的不良风气。