

2023年洗浴主管工作总结(优秀9篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那么，我们该怎么写总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

洗浴主管工作总结篇一

一、自身学习情况

在社会竞争日趋激烈的今天，学习是保持自身先进性的必要手段，为了不断充实自己，满足不断提高的工作需求，我在紧张工作之余时刻不忘给自己充电。今年，党中央向全体党员发起了开展保持共产党员先进性教育活动的号召，我虽然不是一名党员，但作为一个决心加入党组织的积极分子，我主动学习胡锦涛等领导的讲话，学习马克思理论知识，不断增强政治素养，提高思想素质。另一方面，我努力学习酒店管理等业务知识，并在实际工作中加以验证、总结，提高自己的管理水平，使自己能跟上时代的步伐，跟上xxxx发展的脚步。

二、一年的工作情况

今年，我主要分(更多精彩文章来自本站)管前厅的日常管理工作、厨房、和安全生产工作。为了将工作做好，我尽量协调各项工作之间的关系，在工作中积极贯彻领导的方针，不断完善自己的本职工作。

1、参与管理，献计献策。

近在咫尺的xxx开业，硬件设施、环境等方面为我单位带来了

很大等冲击，春节过后消费的疲软也一直困扰着我们，为了打破僵局，需求发展，在x总的领导下，我积极参与配合进行市场调研，借鉴其他洗浴场所的优点，参与策划对经营策略的调整，终于走出了低谷，取得了良好的经营成果。

2、抓卫生，促服务，树立企业形象。

洗浴中心是典型的服务行业，环境、服务的好坏直接关系到企业的形象，决定着企业的经济效益。为了能最大限度的达到顾客的满意，我从四个方面严抓卫生和服务质量。

第二，下大力度整治卫生情况，做到及时检查，惩罚有力；

第三，及时解决顾客投诉情况，让顾客高兴而来、满意而去。

第四，加强培训，提高服务人员的素质。今年和人事部一起先后组织了三次培训，特别是十月，经过精心准备，为职工讲解了酒店服务知识，食品卫生知识等内容，增强了职工的服务技能。通过以上措施的实施，弥补了因人员流动所带来的服务问题，使服务质量和水平不断提高。

3、不放松厨房的管理，节约成本。

今年，虽然我的工作重点放在了前厅管理上，但对于职工餐和自主餐一直没有放松，并完成了集团公司交给的任务。自助餐一直是xxxx的招牌和亮点，也是和xxx的有利竞争点，在不提高成本的前提下，我们尽量在菜品的感官和质量上下工夫，不断变换菜品的口味和品种，吸引顾客，满足顾客的要求，确保了竞争力度。

5、与各部门协调配合，完成各项任务

xxxx是一个整体，只有各部门的相互协调配合才能促进各项工作的顺利完成。我主动配合其他部门的工作，在配套设施改造过程中，我身先士卒，带领员工积极加入到劳动中去，

同其他同志一起完成了领导交给的任务;年初,我同领导签定了安全生产责任书,一年来,在我和人事部的共同努力下,确保了安全无事故,起到了为企业的正常经营保驾护航的作用。

三、今年工作中的不足和明年的计划

第一,在各楼层班组之间开展销售明星评比工作,促进服务员的促销积极性,提高商品和酒水的销售。

第二,对领班、服务员进行考核,奖勤罚懒,提高服务人员的积极性。

第三,开源节流,进一步降低自主餐和职工餐的成本。

展望2017年,我们的目标是让xxxx在市场的风浪中勇往直前,我想只要我们保持积极的工作热情,在x总的带领下,正确把握市场规律,我们的目标就一定能实现。

洗浴主管工作总结篇二

我于xxxx年x月xx日来到xx工作,至今将近整整一年零50天。

1、虚心请教资深的老员工和领导。

2、在重复的工作中寻求突破点,注意细节,对存在的问题开展研究,对客人的心理开展揣摩。例如:比较重要的贵宾住店时,我在首次服务后用小本子记下这个客人的喜好,包括喜欢吃的食物、酒水和习惯等,在以后的服务中开展针对服务。

3、通过专业书籍和上网查阅相关资料,了解前沿知识。

4、根据经验和所学知识,结合康乐部豪华套房的情况,针对

客人的现实需求，开展细节地方的调整。

5、利用休息时以谈心聊天的方法了解员工的心理动态，积极引导员工思想，激励员工努力上进。为员工解析面临的一系列问题和矛盾，促进身心健康成长。

1、通过注意客人的言谈举止，判断其需要，开展个性化服务，这里要注意的是客人说话的语气、表情、动作等。

2、悉心服务，每一个姿势、微笑都要力求完美，呈现给客人的是一种美的享受。

3、培养员工对细节的注意，无论是生活还是工作上都是如此。特别是员工直接对客细节服务过程中出现的毛病，要明确指出并为其更正，以使员工养成良好的习惯，于公于私都是有益的。

4、要严格树立“完美”概念，绝对不能有“尽量”的思想，这并非强逼员工实现完美的标准，这是不太现实的，这里指的是规定员工以追求完美为目标，不懈努力！

坦率的说，我在这一年里是取得了一点成绩，同时也存在着诸多不足和不足，比如我在管理过程中的力度还不够强，过于人性化等等，这些都彰显出我的管理水平还有待提升。下一步，我会逐步加大执行力度，以更加严格的标准约束自己和员工同事，不断提高自身的文化知识和社会常识。

XXXX年，我所获得的每一次进步，每一份荣耀都离不开XX和部门领导对我的帮助，离不开同事们的大力支持。感谢各位领导对我的培养和厚爱，感谢同事们对我的肯定和关心。

洗浴主管工作总结篇三

一、认真组织团员青年贯彻学习矿团委四季度工作会议精神

10月23日上午9时，洗浴管理中心团支部，认真召集团员青年及部分青工职工代表，在会议室召开以“认清形势、把握实质”为主题的安全思想教育活动，会上团支部书记带领大家共同贯彻学习矿团委四季度工作会议精神。该团支部认真结合矿井面临严峻的安全、经济形势，针对单位工作实际，为实现安全服务季，保障安全服务年，更好、更全面的开展好各项后勤服务工作，与会团员青年共同探讨、总结出几点工作方法：一是要迅速认清矿井形势，在矿决战四季度关键时刻，各班组团员青年要各负其责、发挥作用，强化对自身岗位青工安全形势教育力度，进而带动班组、岗位所有人员都能认清形势、明确目标。二是转变思想，消除由于安全、经济等不利因素带来的思想压力，逐步转化为工作动力，为全面开展好后勤服务工作“疏通脉络”。三是提升思想境界，扎实做好“党的十八召开期间”消防安全、信访稳定等各项工作，青安岗积极作为认真排查单位可能出现的不和谐音符，并有效化解在单位内部。四是牢固树立“一切工作看安全”的理念，首先强化青工岗位培训，巩固安全技能、素质；其次突出安全现场管理重点，加大男澡堂、洗衣房安全管理力度，带着标准查隐患，深挖、严整各类隐患；三要严把工序流程关，各类机电设备设施严格按照规程操作，设备检修按照“停送电管理标准”执行，杜绝各类违章现象发生。

二、结合青工岗位实际做好安全工作部署，确保实现安全年

结合矿团委安全工作提出的几点要求，针对团支部四季度如何协助单位开展安全工作，进行部署。要求青安岗员本着“以安全保障优质服务”的原则，青工密切配合团员青年，齐抓共管、互相监督，打好年终安全工作攻坚战。一是加强职工安全思想教育，使全员青年职工能够牢固树立安全理念；二是加强现场安全管理，加大隐患排查力度、强化危险源防控能力、严格规范工作流程，确保安全工作常抓不懈；三是紧紧围绕服务矿井主线，扎实做好后勤服务工作，以高标准、

严要求的工作态度，为下井职工提供良好的就浴、换洗服务；四是加强人员管理，充分发挥青安岗员兵头将尾作用，在工作中积极带领，发扬“争先恐后”风格，以此调动班组其他成员做好安全工作主动性。

三、协助洗煤厂团总支，积极开展“喜迎xx大诗歌朗诵”活动

我单位团支部在洗煤厂团支部的带领下，克服各种困难，抽调两名团员参与诗歌朗诵活动。多次在洗煤厂四楼会议室积极进行排练，参与活动人员思想高度重视，采取从网络下载演讲视频学习、邀请专业老师现场指导等方式。对演讲过程中存在的不足，准确、有效、及时的指出，虚心接受专业老师指导意见，认真进行改进、完善。经过一段时间紧张、有序的彩排，确保了各位参与活动人员能够熟练朗诵、扣时准确、流程顺畅，为月底正式演做好了充分的准备。

四、继续推行岗位危险源辨识及“三位一体、手指口述”安全确认标准

为全面协助单位做好安全管理工作，团支部严把隐患源头治理关，以班组为单位，团员青年每班上岗前严格对照标准认真开展隐患排查、岗位危险源辨识活动，并认真做好隐患排查治理台帐，本月累计排查隐患50条，均全部治理完毕，为实现优质服务提供安全保障。同时严格按照矿“三位一体、手指口述”补充规定要求，印制“三联式安全确认表”，并统一发放至每个班组，要求每班下班之前将安全确认表交单位，次日8：30之前统一上报矿安监处信息站，其余两联单位和班组进行保存；同时严格按照矿总体要求，各重要岗位悬挂安全确认牌板，分别由班组长、安员进行确认并签字。

五、积极动员，认真参与敬老月各项活动

在矿团委的周密部署下，团支部书记带领一名团员认真参与矿

“文化广场敬老月服务”。为营造良好的家庭氛围，鼓励妻子争当孝老爱亲模范，一名团员家属在该团员的言传身教下，也积极的参与到服务活动中。通过活动的认真参与，有效增强了团员青年尊重老人的自觉性，进一步感染了团员家属争当好儿媳的自觉性，提高了团员自身孝敬老人的责任心。

洗浴主管工作总结篇四

(1) 执行本部门主管所安排的工作，协助主管督导员工认真做好本职工作。

(2) 分析客源动向，积极拓展生意，为洗浴部业务拓展提供可行性建议。

(3) 要做好每月的员工排班工作，确保正常营业。

(4) 督导各员工做好设备的维修保养工作，减少机械故障的发生，减少损耗，以降低营业成本。

(5) 负责培训属下员工，以提高服务素质。

(6) 负责抓好工作纪律。

(7) 处理客人投诉，尽量使客人满意，遇解决不了的问题请示主管或经理。

(8) 督促各员工做好卫生清洁工作，为客人提供一个良好的洗浴环境。

(9) 实施注意防火防盗，确保消除各种不良隐患。

洗浴主管工作总结篇五

我担任大堂经理工作已经四年了，回顾过去，感慨颇多。其中一点就是对大堂经理工作的深刻认识。

客人来到，首先映入眼帘的不仅仅是室内的装修环境，更是一张张微笑的脸，一句句亲切的问候。大堂员工的良好的个人形象，文明的言谈举止，在对客服务中表现出的服务态度，直接代表着我们企业的形象。

大堂是开始与最后接触客人的地方，也是第一个知道客人需要什么服务的地方，第一时间帮助客人解决问题的地方。因此，当我们店内推出新的活动，当客人有需求的时候，我们大堂的员工都积极进行推销，帮助客人解决问题。

当银台出现排队现象，鞋部出现繁忙的情况下，员工的压力可想而知，而我所做的就是帮助他们缓解部分压力，拿鞋、取鞋，使整个团队的运作程序不混乱。

去年我在发现客人携带物品上楼时，及时制止，但是却遭到客人殴打，当时我的心是久久不能平静，但是想到这是我的工作，一切都释然了。如果还是遇到这样的事情，我也还会这样的解决。为了企业的利益，个人利益的缺失又算得了什么。

在新的一年里我将从以下几方面入手，加强管理：

- 1、更好的加强团队协作，为客人答疑解惑，提供优质服务。
- 2、和员工相互协作、积极配合，从细节入手、认真、努力做好服务工作。
- 3、对大堂卫生进行彻底清理，保持良好的卫生。

- 4、加强员工的仪容仪表的管理，拥有良好的个人形象。
- 5、加强员工考勤管理。
- 6、加强员工业务培训，提高服务效率和质量。
- 7、认真执行领导安排的各项工作。
- 8、加强员工的责任心与警惕性，避免客人跑单。去年已经发生几起客人跑单现象。今年要彻底杜绝。
- 9、处理好与客人的关系，做好客户档案，把店内各项优惠信息及时传递给客人。做好销售工作。
- 10、处理好与各职能部门的关系。为企业开展工作打下良好的基础。

新的一年已经到来，我将以饱满的热情更加努力的工作，取长补短。服务+细节+高效率=成功。我们大堂的员工也将以热情、专业化、标准化、细节化的服务，迎接每一位客人。为辉煌贡献全部的力量。

洗浴主管工作总结篇六

各部门经理到岗后，首先要熟悉洗浴室会洗浴中心的平面布局，最好能实地察看。然后根据实际情况，确定洗浴室会洗浴中心的管辖区域及各部门的主要责任范围，以书面的形式将具体的建议和设想呈报总经理。

随着洗浴项目在当前市场环境下的普及，越来越多的消费者在忙碌之余，选择洗浴休闲方式进行放松。景洪地势条件优越，加之公司现在闲置产业可供启动，各方面条件均已具备，故选择又拿项目进行操作。

二、项目优劣势分析

优势：现成的经营场所可供使用，多年洗浴经验管理者介入，周边娱乐场所及公司慢摇吧带来的客流，公司在当地业界及社会的影响力，使得此项目可在低投资环境下进行运作。

劣势：首次到该地区进行经营，对市场环境的了解尚有欠缺。

三、人员投入计划

现场管理人员(经理)一名，领班一名，服务员三名，收银人员二名，特殊服务人员五至十名。

四、组织架构图

五、各部门工作职责

特殊服务人员：负责为客户进行直接服务，满足客户的一切正当要求，尽职尽责，对经理负责。

六、营利能力分析

本方案以每天15位客人计算，每位客户平均消费400元，次年将至少以20%速度递增。特殊服务人员以220元/人计提。

七、营销手段分析

想要取得良好的经营成果，光靠自然客流还不行。必须综合以优质的服务，以争取更多的回头客，进行口碑营销；与当地出租车朋友联系，采用介绍客人进行返点的方式，进行大众营销；与旅行团进行联系，进行团购式消费。通过优质服务加精益管理加全员营销，实现质的飞跃。

八、股权收益

前言

会馆是****市一间从经营规模到硬件设施都比较成功的高级休闲会馆，但是随着洗浴休闲业的不断成长与成熟，未来的市场必然会是管理更先进，服务更优秀的强者的天下，由于我会馆本身的诞生时间短，知名度小，因此要在未来的洗浴业占一席之地创造良好的经济效益，就必须以前瞻性的眼光对会馆进行不断的升级与改良，使会馆能够始终走在同行的前列。本着不断领先，长远经营的目标，在xx年的经营计划中对会馆的营销策划、员工培训、工程维修、成本管理、薪资激励、品牌建设等工作进行全面的改良。使我会馆的管理服务水平与硬件水平实现全面的升级，以全新的形象与实力迎接未来的挑战与竞争。

第一章：会馆目前存在的问题

会馆在当前经营与管理上存在的主要问题

正视会馆在经营与管理中存在的种种问题，并且积极地去解决它，才能使会馆不断得到进步，以下是我认为会馆当前经营管理中存在的一些可以加以改进的地方，在此提出来，并作为xx年酒店经营工作计划中将加以改进的重点与方向。（对以下问题的认识上或有偏颇。在此亦作参考）

问题1会馆的发展缺乏清晰的战略目标和远景规划：这里所讲的战略目标和远景规划主要是指****商务休闲对自身的市场目标不明，成长方向不清楚，因此会馆从硬件装饰、服务特色、营销宣传上都无法明确以什么为主题，以什么为中心，以什么为方向。这个问题所导致的主要后果就是会馆综合竞争力与企业形象在经营过程形不成凝聚与累积。

问题3会馆的经营灵活性较差，执行力不强：会馆当前的经营工作中，特别是在遇到一些需要及时调整、及时采办的工作上，灵活性与执行力都显得不够，使得一些可以解决的问题

被拖延，一些有利的促销时机被错过。

问题4会馆员工的礼貌礼节、工作流程与主动性比较欠缺：对于***商务休闲这样的规模，但地理位置、消费环境缺乏明显优势的会馆来讲，员工除了掌握规范的服务技能外，热情有礼地迎送客人，服务客人绝对是会馆制胜于其它对手的一项有力武器。会馆员工对待客人缺乏热情有礼的问候与迎送礼仪，缺乏解决工作中所遇问题的主动性，所反映一方面是会馆缺乏上进的文化氛围与凝聚力所致；另一方面也是由于部分基层管理人员素质不够对岗位服务意识与技能的培训督导不够所致。

问题5硬件设施合理性、适用性较差：会馆以游泳馆、保健按摩、洗浴及餐饮项目为主，其好坏直接影响到会馆形象与效益的好坏，但目前会馆硬件设施缺乏合理性和适用性，如果不及时加以改进，必会导致会馆综合竞争力的下降与客源的流失；另外有必要一提的是会馆的装修质量普遍较差，加上日常保养与维护也做得不是太好，否则可以使现有设施的寿命与状况得到延长与提高。

问题6营销体系不健全，工作方向不正确、创新意识不够强：会馆营销工作的本质就是忠诚客源的建立与维护，会馆目前的营销工作主要是等客上门，工作的重点与方向有误，在新客源的开拓上、促销手法的创新上也都比较缺乏，对各类客源的管理也缺乏有效的机制。这将导致会馆新客源的缺少与经营根基(忠诚客群)的不稳固。

度所树立的，目前会馆的对外宣传促销工作，缺乏形象意识，方式上较为单一，也没有积极去开发一些投资小收效大的宣传途径。即使在会馆内也没有形成一个有效的宣传链来带动客人在会馆内的循环消费。

问题8：责、权、利相结合的体制欠缺：无法发挥人才的综合潜能，会馆只是强调创收，但在具体的责权利分配上严重束

缚着管理者的能动性造成体制不分明工作效率低下管理者无法发挥。

问题9：集团公司办公场地与营业场所的管理交叉重叠：造成管理上的难度加大，集团公司日常运作与会馆的营业气氛有部分冲突，不太协调。

第二章：会馆未来的市场定位与发展目标

一、会馆在xx年的市场角色及发展方向

从xx年短期的市场竞争局面看，会馆所面临竞争局面在可承受范围内，但如要以现有条件持续经营下去则风险因素会不断增长。因此我们极有必要未雨筹缪利用xx年这个的相对缓冲期，一方面巩固现有的客源，另一方面积极应对未来的竞争局面，对会馆进行软、硬件改造，同时实现结构功能的转变与升级。并且加强打造会馆在实惠型消费市场上的形象品牌。把提供温馨的、安全、卫生、隐私的服务环境作为我店的主要特色。把****商务休闲会馆打造成为业主的温馨港湾；白领族的休闲驿站、工薪族的欢乐海洋。

二、xx年会馆工作计划的主要思路

1、竞争意识要转变：要注重提升会馆的软件实力，以硬件的优势带动会馆综合性价比的提升和竞争力的提升来确保我店在行业内的领先，并重视打造品牌效应增加消费附加值，以搏取更合理的价位和利润空间。

2、服务意识要提高：要以打造优质、热情的服务作为会馆一项优势来抓，提出用心服务，追求品质的服务理念。

3、员工意识要转变：要把员工视为会馆服务质量的根本，在注重培训提供员工技能，监督员工做好工作的同时，还应注重提高和改善员工的基本生活福利，会馆视员工为家人，员

工才能视会馆为家庭，从而提高工作积极性与责任心，把一线服务工作做得更好。

第三章□xx年的经营指标与奖励方案

一、会馆营收指标

每月力争达到80万元的营业收入。力争全年营业收入1000万元。

二、员工新增福利与勤工奖励内容：

1、部门优秀员工奖：奖金为30元/人，评选条件为每月在工作岗位上表现突出，出勤完整、服务技能娴熟、并能团结同事、尊重领导、服从管理的员工。评选办法由部长提名，员工民主投票(总办审核监督)评出一名/小部门。

4、改善福食合理安排用餐时间：会馆每日两正餐为员工提供一个免费菜或免费汤，员工饭票可用于购买正餐的肉、蛋类菜，以提高员工的用餐质量，保证所有员工均能够吃饱吃好、并且根据会馆的经营需要与集团公司将用餐时间进行合理的安排。

一、服务营销策划步骤

(1)服务要素决策。根据市场调查了解顾客对服务项目的要求，并按重要性的适度排序。重要性是确定洗浴中心服务要素的依据，除此之外，还要特别强调本企业要素的特色。

(2)服务水平决策。提高服务水平，不能笼统地指全部项目，需要根据顾客的要求与各服务水平项目已达到的成绩加以分类，才能明确应该着重提高服务水平的项目。

(3)服务形式决策。包括服务要素定价及服务要素的提供渠道。

2、服务营销策划步骤

(1) 顾客细分与准确定位 与传统的商品营销不同, 服务营销的细分是将焦点放在顾客的期望而不光是需求上。通过 细分之后, 可以按其价值观及服务成本把顾客分成各个等级, 了解哪些区域可以用低接触的服务来取代高接触的服务; 如何把服务能力优先运用到几个顾客子市场; 知道如何使顾客参与 服务的提供过程并进行管理。

(2) 找出顾客的期望 顾客感觉到的服务质量=实际服务质量-顾客期望的服务质量。把焦点放在最重要的顾客 身上, 并找出洗浴中心心目中的优异服务与他们的期望有何差异, 再通过努力减少这种差异。

(3) 设定顾客的期望。拟定一整套沟通计划, 使顾客所期望的服务水平略低于洗浴中心所能提供的服务水平。

3、设定计划、组织实施

(1) 根据市场调查与顾客期望设定目标。

(2) 确定活动内容之后作出详细计划, 并拟出各阶段的工作分工与细致安排, 以及每个时 间点、段必须完成的工作进程计划。

(3) 服务营销活动要像做大文章一样, 有铺垫、有高潮, 结束后有反馈。

二、服务营销策划中的注意事项

1、“没有满意的员工就没有满意的客人。”洗浴中心服务营销要注意以人为本。

对于洗浴中心来说, 拥有优秀的员工是赢得和保有优秀顾客的

关键。”没有忠实的员工作基础,是不可能拥有忠实顾客的。”洗浴中心应该将员工视为内部顾客,为员工的自我实现服务。

管理者要告诉员工企业要努力实现的市场目标,并引导他们以企业所选择的细分市场的顾客需求为导向。要为服务人员提供他们所需要的培训、自主权和支持,以此来保证他们同顾客之间重要的、但常常又很短暂的接触能产生令人满意的结果。”管理是一种服务。”只有对内的服务上去了,对外的服务质量才能提高。以满意的员工提供给洗浴中心客人满意的产品和服务,最终赢得客人的满意。

同时,要重视全员营销。以前不在销售岗位上工作的高度接触顾客的员工如今也被要求掌握一些销售技能。这样,洗浴中心的总台接待员或者收银员都可能被要求向顾客推销新的服务项目,或推荐客人找销售经理。

2、注意处理好“产品支持服务”“洗浴中心形象服务”的关系。前者指围绕产品而开展的服务,后者指围绕企业形象的塑造而开展的服务;前者表现为对个别产品的直接附加利益,后者则表现为洗浴中心的附加利益;前者直接促销,后者间接促销,两者有机结合,销售效果才会更好。

3、售前服务的关键是树立良好的第一印象,基础是宣传、公关、启发、引导、咨询。售时服务的关键是交际谈判、说服购买,基础是礼貌与热情。售后服务的关键是坚持、守信、实在、基础是方便、周到、经济及感情。

4、建立跟踪体系,提供附加服务。

(1)重视服务跟踪体系 对于无数不同的服务人员来传递多元产品的洗浴中心服务来说,其跟踪体系根据市场划分的各个部分最好有专人负责,对口接待,以解决顾客实际问题并把握每一次合作的商机。

(2) 提供附加服务 熟客管理体系、“金钥匙”服务、客户主题联谊会、消费积分奖励体系、富有文化内涵的 品牌战略及区域性促销服务等。

洗浴主管工作总结篇七

xxx生态酒店从开荒到试营业以快有一年的时间了，在这一年的工作中要感谢各级题显以及各位同事的指导和关心。让我学到了许多宝贵的东西，让自己在平时的工作中不断改进，不断提高自身的做事能力。在这一年通过自身的不懈努力得到领导认可完成了一次角色的转换。

- 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。

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！