

最新酒店销售经理自我鉴定 酒店经理自我鉴定(大全5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

酒店销售经理自我鉴定篇一

自学校毕业来xx酒店工作，从一名客房服务员做到前台服务员，直到升为大堂经理学到了很多在书本上没有的知识。

前台作为酒店的窗口，是酒店给客人的第一印象。首先我们要保持自己最好的形象，面带微笑、精神饱满，用我们最美丽的一面去迎接客人，让每位客人走进酒店都会体验到我们的真诚和热情。

其次，关注宾客喜好。当客人走进酒店时，我们要主动问好，称呼客人时，如果是熟客就要准确无误地说出客人的姓名和职务，这一点非常重要，宾客会为此感受到自己的受到了尊重和重视。我们还要收集客人的生活习惯、个人喜好等信息，并尽最大努力满足客人，让宾客的每次住店，都能感受到意外的惊喜。

再次，提供个性化的服务。在客人办理手续时，我们可多关心客人，多询问客人，如果是出国留学外地客人，可以向他们多讲解当地的风土人情，主动为他们介绍车站、商尝景点的位置，询问客人是否疲劳，快速地办好手续，客人退房时，客房查房需要等待几分钟，这时不要让客人站着，请客人坐下稍等，主动询问客人住得怎样或是对酒店有什么意见，不要让客人觉得冷落了他。进一步沟通能使客人多一份温馨，也能消除宾客在酒店里所遇到的种种不快。

最后也是最重要的，微笑服务。在与客人沟通过程中，要讲究礼节礼貌，与客人交谈时，低头和老直盯着客人都是不礼貌的，应保持与客人有时间间隔地交流目光。要多倾听客人的意见，不中断客人讲话，倾听中要不断点头示意，以示对客人的尊重。面对客人要微笑，特别当客人对我们提出批评时，我们一定要保持笑容，客人火气再大，我们的笑容也会给客人“灭火”，很多问题也就会迎刃而解。多用礼貌用语，对待宾客要做到来时有迎声，走时有送声，麻烦客人时要有致歉声。与客人对话说明问题时，不要与客人争辩，就算是客人错了，也要有一定的耐心向他解释。只要我们保持微笑，就会收到意想不到的效果。我认为，只有注重细节，从小事做起，从点滴做起，才会使我们的工作更为出色。

在工作中，每天看见形形色色的客人进进出出，为他们提供不同的服务，解决各种各样的问题。有时工作真的很累，但是我却感觉很充实，很快乐。我十分庆幸自己能走上这一岗位，也为自己的工作感到无比骄傲，我真挚的热爱自己的岗位，在以后的工作中，我会做好个人工作计划，会努力在这里创造出属于自己的辉煌。

酒店销售经理自我鉴定篇二

理论知识和实践经验丰富，实战谈判经验丰富，有一定的销售实战策化能力，有很强的组织协调能力，善于做深入细致的思想工作，珍惜人才，思维敏捷，口头和书面表达能力很好，擅长将原则性和灵活性有机结合（在增加企业效益方面），具备有效统筹控制全盘工作的综合实力。

善于发现问题并及时制定有效方案解决问题，善于稳定和扩大不同层次的客户群（尤其是高档商务消费和团队消费），在充分调动并保护员工积极性的同时能有效极力地维护酒店的根本利益，办事周密而果断，在阶段性工作方面有很强的计划性和关于目标指标落实的追踪反馈监督习性，有很强的耐压力和承受力，做人正直公道，没有私心，职业操守很强，

个人形象和气质良好等。

工作方面：服从安排，认真负责，踏实肯干，讲求实效。凡事用心主动，迎难而上，争当排头兵，不怕苦，不怕累。

生活方面：勤俭节约，爱护公物，讲究卫生，热爱劳动，严于律己，诚实守信，淡泊名利，助人为乐，尊敬领导，团结同事，谈吐得体，举止大方，注意持续形象。

但是本人也还存在一些缺点和不足，主要是学习不够深入，政治敏锐性不够强，工作方式方法欠妥，文字功底不够扎实，有待在今后的工作中进一步完善和提高。

酒店销售经理自我鉴定篇三

光阴似箭，一晃三年酒店生活快过去了，工作以来在单位领导精心培育和教导下，通过自身断努力无论思想上、学习上还工作上都取得了长足发展和巨大收获。

思想上，自觉遵守酒店规章制度，坚持参加酒店每次培训，要求积极上进爱护酒店砖瓦，以严谨态度和积极热情投身于学习和工作，虽有成功泪水也有失败辛酸，而日益激烈社会竞争也使我充分地认识成为一名德智体全面发展的优秀工作者重要性。

学习上，严格要求自己，除了专业知识学习外，还注意各方面知识扩展，广泛涉猎其部门、学科知识，从而提高了自身长处及思想文化素质，。

工作上，本人自20xx年工作来先餐饮部、总台、房务心等部门工作，过去房务心工作之前，酒店重新装修期间，还参加酒店自办培训，学习客房操作技能，不管到哪个部门都严格要求自己，刻苦钻研业务，凭着坚定信念争当行家里手，为我工作顺利开展打下了良好基础。

我能更好服务针对不同层次、不同需求的客户，我与各部门也要保持紧密联系，从前厅所学也让我房务工作得心应手，与此同时加强与同事间密切配合、团结协作，彼此之间相互体谅形成团体力量样更能提高工作效率和进度。

我想说我工作取得点成绩与单位领导和同事们帮助分不开，我终坚信一根一柴再亮也只有豆大光，若用一火柴去点燃一火柴，会熊熊燃烧，希望用我亮丽青春去点燃周围每位同事们一起为我们事业奉献、进取、创下美好明天。

酒店销售经理自我鉴定篇四

本人xx嘉年华康乐部经理xx[]在部门试营业至今六个月里，在酒店各高层领导的指挥下，率领本部门全体员工，共同努力完成总公司制定的`各项经营、管理指标，共同提高酒店和本部门的服务质量、管理水平和经济效。确定酒店和我部门的经营计划发展规划及经营方针，制定康乐部的经营管理目标，并指挥实施。

一、主持制定和完善康乐部各项规章制度，建立健全内部组织系统协调各部门关系，建立内部合理有效的运行机制；为使我部门的日常运行逐步纳入到工作有计划、有知道、有跟踪、有总结的管理系统中去，有效的将计划性工作和应急性工作密切结合起来，建立明确的工作目标，要求各部门建立计划性的工作制度，通过每日总结、计划，对各项工作有计划、有落实，按计划步骤予以评考。部门营业之初，各项制度未健全，制度的完善及各项工作程序的确立，需要在长期大量的时间中方能逐步完成，本部门各项岗位程序及流程已制定。在目标考核方面，一方面按照已出台的考核实施办法进行考核，另一方面每月召开工作总结会，针对指定的工作计划，总结实际实施进度，提出需解决的问题使得各项工作落实到人，也以此作为对各部考核的依据。

二、研究并掌握市场的变化和发展情况，指定市场拓展及价

格体系，适时提出阶段性工作重点，并掌握市场的变化与酒店ktv的发展息息相关的信息。我康乐部证实基于此紧扣市场脉搏，即使提出各阶段工作重点：

六月份：部门试营业之初，组织分配各部门基层服务人员的工作岗位和续聘优服务人员，完成酒店ktb的宣传单发放任务。

七月份：为节约陈本，下达了部分低值易耗品的停供制定，并相应加强对本部门的硬件设施的维护力度。

八月份：对ktv部分问题房间进行全面系统的维护，确保部门硬件设施设备的完好性。

九月份：制定了部分果品提供商的供应，相继联系了多家价廉物优的供应商，并多次到外地采购本部门推销所需要的商品。

十月份：做好十一黄金周的大客流接待工作，出台相应的活动方案，取得优异成绩。

十一月份：完成部门xxx的更换工作，同事，对部门套餐的喷配物品进行了笑范围的更换，保证客人对我部门商品套餐的新鲜感，取得良好的效益。

十二月份：以圣诞节为重点对ktv进行全面布置与策划，基本达到预期效果。

酒店销售经理自我鉴定篇五

自我鉴定是对自己过去某一阶段的学习或工作进行分析，并作出相应的总结，自我鉴定可以提升自身总结能力，不妨让我们用心总结，认真完成自我鉴定吧。但是却发现不知道该写些什么，下面是小编帮大家整理的酒店经理自我鉴定，欢

迎阅读，希望大家能够喜欢。

本人xx嘉年华康乐部经理xx[]在部门试营业至今六个月里，在酒店各高层领导的指挥下，率领本部门全体员工，共同努力完成总公司制定的各项经营、管理指标，共同提高酒店和本部门的服务质量、管理水平和经济效。确定酒店和我部门的经营计划发展规划及经营方针，制定康乐部的经营管理目标，并指挥实施。

一、主持制定和完善康乐部各项规章制度，建立健全内部组织系统协调各部门关系，建立内部合理有效的运行机制；为使我部门的日常运行逐步纳入到工作有计划、有知道、有跟踪、有总结的'管理系统中去，有效的将计划性工作和应急性工作密切结合起来，建立明确的工作目标，要求各部门建立计划性的工作制度，通过每日总结、计划，对各项工作有计划、有落实，按计划步骤予以评考。部门营业之初，各项制度未健全，制度的完善及各项工作程序的确立，需要在长期大量的时间中方能逐步完成，本部门各项岗位程序及流程已制定。在目标考核方面，一方面按照已出台的考核实施办法进行考核，另一方面每月召开工作总结会，针对指定的工作计划，总结实际实施进度，提出需解决的问题使得各项工作落实到人，也以此作为对各部考核的依据。

二、研究并掌握市场的变化和发展情况，指定市场拓展及价格体系，适时提出阶段性工作重点，并掌握市场的变化与酒店[]ktv的发展息息相关的信息。我康乐部证实基于此紧扣市场脉搏，即使提出各阶段工作重点：

六月份：部门试营业之初，组织分配各部门基层服务人员的工作岗位和续聘优服务人员，完成酒店ktb的宣传单发放任务。

七月份：为节约陈本，下达了部分低值易耗品的停供制定，并相应加强对本部门的硬件设施的维护力度。

八月份：对ktv部分问题房间进行全面系统的维护，确保部门硬件设施设备的完好性。

九月份：制定了部分果品提供商的供应，相继联系了多家价廉物优的供应商，并多次到外地采购本部门推销所需要的商品。

十月份：做好十一黄金周的大客流接待工作，出台相应的活动方案，取得优异成绩。

十一月份：完成部门xxx的更换工作，同事，对部门套餐的喷配物品进行了笑范围的更换，保证客人对我部门商品套餐的新鲜感，取得良好的效益。

十二月份：以圣诞节为重点对ktv进行全面布置与策划，基本达到预期效果。