

最新酒店周记前台(优质5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

酒店周记前台篇一

酒店前台实习周记【3 13 篇】20xx年 x月 x日这天，我到xx大酒店前台实习的第一天。实习，虽然不是真正的工作，但却是我工作生涯的一个起点，也是从学生过渡到工作人士的一个不可或缺的必经阶段。刚进入酒店的第一天，一切都陌生，也很新鲜。一张张陌生的面孔，不认识但是都面带微笑很友善。有一位热心的同事，带着我逛这逛那，带我参观了一下公司的整体结构和各个部门，还给我介绍了几个同事给我认识。一周的时间很快就过去了，在这一周里，我尽量让自己更快地去适应环境，更快地融入这个大集体中，因为只有和上司、同事都处理好关系，才能有利于自己工作的展开。

果挺好，什么都没听到，但那同事出来后眼眶红红的……傍晚一起去食堂打饭的路上，那位同事忿忿然地向我们描述当时的场景，还说了一串主管的不好听的话……当然我学会了倾听，也学会了听过就算，安慰安慰就 ok 了。酒店业或者说服务业都普遍这样，面临着顾客、领导、同事等方面的`压力，我们这些行业的工作人员要学会抗压、减压，才能在此稳住脚跟。如果遇上不顺心的事排解不了或者就想跳槽什么的，那在哪都干不长久。感觉我能这样想貌似是成长了，呵呵。酒店前台实习周记 虽然总体来说工作还是算顺利的，但时不时不管是不是你的错因总会有机会让别人数落，搞得人心情不是忒好。好在，周五下午的时候来了一对老年的夫妇，貌

似是部队的退休干部，感觉很恩爱的样子呢，老太太问我大厅有没有热水，我就去帮她在餐厅打了一些开水，当我把杯子递给老太太的时候，她非常感谢，脸上流露出的笑容，让我觉得我所做的事情是有意义的。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。

顶岗实习周记_1

酒店顶岗实习周记

酒店顶岗实习周记

酒店实习周记通用（20周）

酒店顶岗实习周记【推荐】

酒店周记前台篇二

离实习结束已无多少时间了，现在大家要么在找工作，要么在忙于工作，一周前我是前者，一周后我是后者。海景皇冠假日酒店是厦门第一家高星级涉外酒店，到目前已有13年历史了，算是家老酒店了，十三年接纳了三千多名员工，也走了三千多名员工，或被解雇的，或辞职的，或去另寻高就的，可见酒店业人员的流动量之大，我也不知道我会不会被卷进人流。

第二天，也就是今天是由我们的前台经理来向我们详细介绍人员能力的评估方式，前台所要接触的一些票据，定房和退房的一些注意事项，推销客房以及推荐客人登记成为高级会员、参观客房等等。接下去还有两天也是培训。在培训几天下来，我们感觉的是前厅工作的繁杂、责任大，要求工作人员的高素质，因为很大程度上说前厅是酒店的窗口，留给客

人印象最重要的环节，酒店工作开始的地方。其他环节大部分都是围绕着前厅的工作展开的，前厅的工作没到位或者是犯错导致的后果将十分的严重和无法弥补。所以做前厅自己首先要提高，要能准确而及时地处理事务，有条理又不允许出错或遗忘，随时都要保持清醒的头脑。

和我一同进入海景的同学还有林志明和官晋南，而同在海景前厅工作的原本还有一位是集大工商管理学院毕业的学生，显然前厅一群集大帮了。前厅的工作人员最低学历就是大专，这意味着我将面临着残酷而激烈的竞争，每个人面带微笑，暗地里都在暗暗地叫劲，暗暗地努力表现自己，尤其在经理面前，这在我原本并不感冒的意识里慢慢地融化成习惯了工作，这是必然。

涉外酒店对外语要求非常的高，这对我是一个非常的挑战，当然，与此相对应的是酒店提出的奖金奖励方案，我们都有机会去参加酒店提供的考试，考过相应级别外语的人都将连续一年获得每月的工资补贴，金额是50、100、200不等，当然考的外语种类越多，奖金越高了。

明天我就将正式参加工作，学习key-in。我为自己打气去接受挑战

3月一号我正式加入了上城军天酒店，成为前台收银的一员，我的职位是前台收银服务员。从12月初面试过后，我就一直翘首以待这一天的到来，代表着我的人生开始进入另一个转折点，我开始半正式地踏入社会。开始工作，我不再单纯地是一名学生，只知道要学习；更多的，我开始接触生活的压力，工作的挑战。我勇于并乐于接受这种挑战，我喜爱充实的生活。

本周，是我进入上城军天酒店的第一周。

个人相当扎实的管理基础知识，滔滔不绝地向我们传授着他

的经验，字字铿锵，令我不得不拜服。易董是我的榜样。而财务部胡主管实际操作对账目的讲解，亦令我记忆犹新，使我非常有冲动去买一套软件练习。

初来乍到，我不敢行差踏错。经过几个月的时间，我渐渐对酒店有了初步的认识。但，这只是启程，更多的考验与挑战、机遇在后头。

酒店周记前台篇三

第一周

这是大四的最后的两个月了，我开始了自己的新学习实习。来到xxxx服饰有限公司，了解公司的各项业务流程及各项规章制度。熟悉了公司的工作安排、人员分配、经营业务范围等。对市场有充分的了解和分析。互联网不仅仅是网络营销的工具和平台，也是一种新的市场环境。策划书中应对企业所处的网上网下环境进行分析，包括营销的宏观市场环境和微观市场环境，分析市场中的机遇和挑战。

第二周

实习第一个礼拜，算是适应期。主要了解一些公司的背景、产品、发展方向等。另外，尝试更同事多沟通，从交谈中也能学到不少东西。同事们都很热心，很照顾我，经常在我碰到困难的时候便主动伸出援助之手，令我非常感动。为了能够真正的学到知识，我很严格的要求自己去做好每一件事情，即使再简单的事情我都会认真考虑几遍，因此，虽然做得不算快，但能够保证让同事们满意。同事通常也不催促，都把任务安排好，然后便交给我自己去处理，同时还不时提供一些帮助。等慢慢熟悉起来，做起事情也越来越顺手了。我可以简单的总结为几个字，那就是：多看，多问，多观察，多思考！

第三周

工作进行的还是比较顺利的，只需要简单的作一些相关的操作即可，当然也有些客户需要更详细的信息，于是我需要对全局都做一番描述，力图让对方更深的了解我们的产品，最重要的是让他们觉得我们的产品是非常出色的。虽然自认为口才并不好，但我能够把事情描述的比较清晰，如此也令客户满意。而每次让客户满意的挂电话的时候，自己心里都会觉得很踏实，虽然已经讲的口干舌燥了，但一想，也许我刚才一番话就搞定了一笔生意，即使再辛苦也是值得的。也可以了解目前市场的行情与竞争者公司. 了解服装当时行情以便于公司对产品的生产。同时，选择有利地位与其老板协商加盟兆旺服饰。

第四周

同市场人员考察市区及周边地区的其它服装企业，了解其运作方式和将进行的活动，为公司下一步所采取的措施提供信息，同时在互联网上进行网络推广. 也为公司下一步的推广工作作好信息收集。

第五周

上一篇：物流管理顶岗实习总结报告范文大全下一篇：没有了

酒店周记前台篇四

刚开始工作的那三天确实令人叫苦不迭啊，每天除了干活还是干活，最受委屈得要算是脚了，每天8小时的站立使得双脚产生了严重抗议，下班的第一件事就是想找个地方坐下了休息一下。令人向往的人性化管理和残酷的实际之间的差距由此可见一斑。本周，我感受最深的是“服从”二字现在，我这样要求自己。必须服从上级领导安排的任何一件事。从我

的身份来说，我是一名实习生，是酒店里面等级最低的一名员工，“服从”是我起码并必须要做到的；从酒店的角度来说，在中国的国企里面，“服从”也是必须的；而从服务行业而言，“服从”不仅仅是员工自身必备的素质，更是员工接受酒店通过“自上而下地按照标准化”进行的培训中的一个重要步骤之一。团队精神是我们整个酒店所欠缺的。我要求自己服从我的上级，从而促进对自己自身素质的培养；我还生怕漏掉了培训课上的任何一点知识。我发现自己从来没有这么认真、好学过。说真的，我也有我很自卑的一面，我总是觉得我不会比人家厉害多少，而是去比较我和同事之间的差距有多少，我存在着什么不足的地方。或许，我的学历比他们高，但是我的工作经验比他们少的可怜，环境不熟悉；或许，我的理论知识过了关，但酒店知识的延伸还有很广阔的空间，我的实操能力还不强，我的经验还不足，或许??很多在别人眼中堪称是优点的，我都会认为我还有很大的提升空间。我承认我是一个完美主义者，所以，我不会认为现在的我已经是最好的。我还是时刻警惕自己，一定要虚心，鞭策自己，要不断进步。而首要的，便是要服从！没有服从，我可能连学习的机会都会丧失。

今天已经是第三周了，我对公司的环境已经基本熟悉，同事的名字我也基本能叫上来了，我的办事效率也因此提高了不少，因为去一个地方找一样东西不用再东找西找东问西问了，看来融入环境对于好工作是很有帮助的。这一周的主要工作是学接电话和其他公司进行业务上的沟通。在打电话的过程中，总会遇到一些困难。例如：对方说的专业词汇我不知道什么意思，根本无法交流，于是只能先记下来再向同事们请教，稍后再给对方回电话给出一个准确的答复。我就是这样一个从不懂到懂的工程中逐渐积累了很多相关的知识。下午部门经理说要给我们培训，我以为是给我们讲一些关于酒店方面的知识，但她说的第一句话就否定了我当初的猜测。她说，只是想以聊天的形式，谈一下我们对未来的规划，并给出她个人对我们的一些建议。部门经理在酒店工作了五、六年，可以说是非常有经验了。她对人生有着独到的见解，用

自身的经验现身说法。她告诉我们一定要重视对英语的学习，过硬的英语水平会在将来我们应聘工作时为我们增加成功的几率。哪怕是应聘和我们专业不对口的工作，即使专业性的知识并不很了解，但英语的听说能力强还是很有可能找到好工作的。除此之外，还建议我们去学一些手艺或继续深造，要有一技之长，从而拓宽我们的就业面，这样找起工作来就不那么困难了。

在局外人看来，收银员的工作很简单，就是把顾客开房的账目结清。实际上，虽然为顾客提供结账服务是收银员的基本工作，但这不是收银工作的全部，不能简单地把收银工作等同于结账工作。这是因为，顾客踏进酒店，接触的第一个员工也许就是收银员，退房结账时，直接接触的还是收银员，收银员的一举一动、言谈举止都代表了酒店的形象，所以收银员的素质和对顾客的服务很重要，酒店也很注重这一点，从来到这里的第一天，企业精神和酒店员工行为规范等一系列的制度就深深的印在我的脑海中，师傅告诉我，要做一名称职的收银员，收银技巧的掌握固然重要，但对顾客的服务态度和自身的素质也也很重要。“您好”，欢迎下次再来“这些最基本的礼貌用语是必不可少的。”

我们过去花的每一分钱都来之不易，都是父母辛辛苦苦用血汗钱赚来的。未来我们要走的路很长，学校给我们安排这个机会能让我们及早的发现自身的缺陷。认识到了不足就要尽早的去改正，如果安于现状那么等待我们的就是被社会所淘汰。我以后要丰富自己的人生经验，使自己的工作和个人能力在以后的道路上更上一个新的台阶。所以我鼓励自己，只要自己努力过，就一定会有收获。

今天，顺利的过了一个月的实习考核期，正式成为酒店的员工，从2月底面试过后，我就一直翘首以待这一天的到来，代表着我的人生开始进入另一个转折点，我开始半正式地踏入社会，开始工作，我不再单纯地是一名学生，只知道要学习；更多的，我开始接触生活的压力，工作的挑战。我勇于并乐

于接受这种挑战，我喜爱充实的生活。

一个月的实习考核，让我感觉到蓝天酒店作为一家私有企业，内部管理相当规范与严谨，令我产生相当大的归属感。人力资源部的培训也好，餐饮部的培训也好，客房和前台的培训都不错。培训内容都相当丰富，令我获益良多。这些天令我印象最深刻的，莫过于酒店内完善的对员工的待遇，还有董事长李董庆祝新年的致辞时说的话。实际上，当时李董的讲话使我撼动，易董个人相当扎实的管理基础知识，滔滔不绝地向我们传授着他的经验，字字铿锵，令我不得不拜服。他是我的榜样。而财务部胡主管实际操作对账目的讲解，亦令我记忆犹新，使我非常有冲动去买一套软件练习。

初来乍到，我步步为营，不敢行差踏错。经过几个月的时间，我渐渐对酒店有了初步的认识。但，这只是启程，更多的考验与挑战、机遇在后头。

在慢慢的学习与进步中，我的实习周期也已经快一个半月了。大致的工作流程我有了基本的了解，也接触了操作了，比如接受电话预定、登记入住ok房、收发传真等等。今天领班的问我打算实习多久，我说可能几个月的样子，她问我以后打不打算留在酒店，我真有点不知道怎么回答她??有好几个同事都打算下个月辞职了，也来了很多的新人。酒店的人员流动量真是很大。不管怎么说，先做着吧，尽自己的能力去做好，先不考虑太多吧。这一周酒店接了一个会议，房间基本全满了，客人们通常都是一批十几个左右的来，帮他们登记的时候常常忙不过来，大多数客人都是很好的，会很耐心的等，有些客人就没有那么多的耐心。周二那天遇到了一个携程的客人，一个五十多岁的中年先生，由于客房还没有做出来，一同事就建议他把行李先存起来，等客房做好了之后在入住，谁知道，那位先生突然就大发脾气，说什么酒店的管理怎么这样，为什么让他存行李？真是有点让人哭笑不得。我们只是好心提一些建议而已，结果还被客人骂了一顿，哎。想想收银员也不是简简单单的站着登记，然后心里暗暗下劲

一定要做好。

虽然总体来说工作还是算顺利的，但时不时不管是不是你的错因总会有机会让别人数落，搞得人心情不是忒好。好在，周五下午的时候来了一对老年的夫妇，貌似是部队的退休干部，感觉很恩爱的样子呢，老太太问我大厅有没有热水，我就去帮她在餐厅打了一些开水，当我把杯子递给老太太的时候，她非常感谢，脸上流露出的笑容，让我觉得我所做的事情是有意义的。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。日益体会到的是，前台作为酒店的窗口，是酒店给客人的第一印象。最重要是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。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。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。

酒店周记前台篇五

很多朋友都会经历顶岗实习工作，在顶岗实习的时候，我们一定要珍惜实习机会，在实习中学到更多的知识。以下是由本站小编为大家精心整理的“酒店前台顶岗实习周记范文”，仅供参考，欢迎大家阅读。

第一周

20xx年xx月xx日这天，我到xx大酒店前台实习的第一天。实习，虽然不是真正的工作，但却是我工作生涯的一个起点，

也是从学生过渡到工作人士的一个不可或缺的必经阶段。刚进入酒店的第一天，一切都很陌生，也很新鲜。一张张陌生的面孔，不认识但是都面带微笑很友善。有一位热心的同事，带着我逛这逛那，带我参观了一下公司的整体结构和各个部门，还给我介绍了几个同事给我认识。

一周的时间很快就过去了，在这一周里，我尽量让自己更快地去适应环境，更快地融入这个大集体中，因为只有和上司、同事都处理好关系，才能有利于自己工作的展开。

第二周

前一周主要是处于需要熟悉各基本情况的状态，这周一的快到中午的时候，我被带到一位姐姐那，并被告知我以后就跟着她学，我很乐意，因为姐姐很热情地接待了我，还带着我和她一起吃了午饭，下午姐姐给我谈了一下她的工作概况和她的主要职责，我都记在了心里，因为这可能就是我将将来要承担的职责。

这一周，貌似对周围的人和事相对熟悉了，没有第一周那么手足无措，还有就是还好遇上了比较好的同事们，教会我很多东西。

第三周

今天已经是第三周了，我对公司的环境已经基本熟悉，同事的名字我也基本能叫上来了，我的办事效率也因此提高了不少，因为去一个地方找一样东西不用再东找西找东问西问了，看来融入环境对于好工作是很有帮助的。这一周的主要工作是学接电话和其他公司进行业务上的沟通。在打电话的过程中，总会遇到一些困难。例如：对方说的专业词汇我不知道什么意思，根本无法交流，于是只能先记下来再向同事们请教，稍后再给对方回电话给出一个准确的答复。我就是这样一个从不懂到懂的工程中逐渐积累了很多相关的知识。

第四周

周四下午，部门经理说要给我们培训，我以为是给我们讲一些关于酒店方面的知识，但她说的第一句话就否定了我当初的猜测。她说，只是想以聊天的形式，谈一下我们对未来的规划，并给出她个人对我们的一些建议。部门经理在酒店工作了五、六年，可以说是非常有经验了。她对人生有着独到的见解，用自身的经验现身说法。她告诉我们一定要重视对英语的学习，过硬的英语水平会在将来我们应聘工作时为我们增加成功的几率。哪怕是应聘和我们专业不对口的工作，即使专业性的知识并不很了解，但英语的听说能力强还是很有可能找到好工作的。除此之外，还建议我们去学一些手艺或继续深造，要有一技之长，从而拓宽我们的就业面，这样找起工作来就不那么困难了。

第五周

因为刚进公司的缘故，一些重要的事情我都没有涉及。我想只有从最基本的开始干起，一点一滴地积累，做好我负责的每一件小事，让领导和同事放心，将来才能成就一番大事业。早上，我基本能保证提前到酒店，在开始工作的前一段时间，帮着收拾一下，让大家工作得更舒适，心情更愉快，也能多教我一些东西啊。这一周基本是在忙碌和琐碎中度过的，不过虽然是一些琐碎的小事，却和学校里很不一样，我感觉，每一件小事都需要我亲历亲为，通过付出自己的劳动换来的成果很有价值，也很值得。

第六周

在慢慢地学习与进步中，我的实习周期也已经快一个半月了。大致的工作流程我有了基本的了解，也接触了操作了，比如接受电话预定、登记入住ok房、收发传真等等。今天领班的问我打算实习多久，我说可能几个月的样子，她问我以后打不打算留在酒店，我真有点不知道怎么回答她……有好几个

同事都打算下个月辞职了，也来了很多的新人。酒店的人员流动量真是很大。不管怎么说，先做着吧，尽自己的能力去做好，先不考虑太多吧。

第七周

今天酒店接了一个会议，房间基本全满了，客人们通常都是一批十几个左右的来，帮他们登记的时候常常忙不过来，大多数客人都是很好的，会很耐心的等，有些客人就没有那么多的耐心。周二那天遇到了一个携程的客人，一个五十多岁的中年先生，由于客房还没有做出来，一同事就建议他把行李先存起来，等客房做好了之后在入住，谁知道，那位先生突然就大发脾气，说什么酒店的管理怎么这样，为什么让他存行李 真是有点让人哭笑不得。我们只是好心提一些建议而已，结果还被客人骂了一顿，哎。

第八周

不知不觉时间快过两个月了。这周说一说我要负责的接待工作。就是负责接收信件，接待来访的客人，并把来访电话根据其需要转接到负责相关工作的工作人员的分机，方便他们直接进行业务交流。这也是我第一次做电话转机的工作，开始时有点紧张，担心张冠李戴，怕把来访电话转错部门，给同事的工作带来困扰和麻烦。好在几个电话接下来就适应了，发现这并没有想象中的那么复杂。这也算是我这次实习学会的另一项能吧！不管怎样，只要有收获就是好的，就算这一天天的付出没有白费！

第九周

一天x客人11点的时候打电话到前台说要退房，我接的电话，他问可不可以延迟到12点半，不收半天的房费，我问了领班，也帮这位客人修改了退房的时间。客人在12点的时候回到店，问我可不可以凭房卡打开门，我问他是不是刚才打电话的那

位客人，他说是的，我说可以。

后来客人下来说，他打不开门，领班告诉我房卡过了12点会自动消磁。然后那个客人就劈头盖脸的把我给骂了一顿，说什么耽误了他的时间之类的话，搞得人心情很不好。因为我以为只要在电脑上修改了资料就可以自动延房的。同事安慰我说没有什么，这个行业本来就是习惯被客人骂，而且要在被骂的同时保证工作不出错。看来做酒店业真是要有一个良好的心态，抗压的心态。

第十周

在酒店的这段时间，我还是像刚来的时候坚持早上早点到酒店，帮同事的办公室收拾一下，我知道任何事情都是贵在坚持，虎头蛇尾的话，会给别人留下不好的印象，也不利于自己的发展。

通过前几周的实习，我已经把前面的业务都基本学会了，但一接触新的业务，还是有一种挫败感。虽然在学校学习了那么多的理论知识，但真正运用到实践中还是需要一个过程的，我决定要抓紧时间里赶紧练习。这一周又是这么过去了，大家各忙各的，互相合作，每一个都是不可缺少的，各司其职，各尽其责，相处得也很融洽，我觉得很有收获。

第十一周

周三早上的时候经理找我谈话，问我学的怎么样了，我想了想说，基本的流程，操作都会了，就是不够熟练，还有很多细节自己也不能够单独处理。经理还问，最近总台有什么问题吗 我想了想，突然间觉得讶异，因为刚来那几天，我觉得总台到处都是问题，很乱，意识也很不到位，然而当我自己融入这个集体的时候，我却看不到这些了。经理继续说，难道你到我这来是怎么学做服务生的吗 难道你不想以后做管理者吗 一定要把自己的高度站上去。我点点头，表示领会，不

想当将军的士兵不是好士兵。

第十二周

周六那天下午，一同事被主管叫进办公室，因为隔音效果挺好，什么都没听到，但那同事出来后眼眶红红的……傍晚一起去食堂打饭的路上，那位同事忿忿然地向我们描述当时的场景，还说了一串主管的不好听的话……当然我学会了倾听，也学会了听过就算，安慰安慰就ok了。酒店业或者说服务业都普遍这样，面临着顾客、领导、同事等方面的压力，我们这些行业的工作人员要学会抗压、减压，才能在此稳住脚跟。如果遇上不顺心的事排解不了或者就想跳槽什么的，那在哪都干不长久。感觉我能这样想貌似是成长了，呵呵。

第十三周

虽然总体来说工作还是算顺利的，但时不时不管是不是你的错因总会有机会让别人数落，搞得人心情不是忒好。好在，周五下午的时候来了一对老年的夫妇，貌似是部队的退休干部，感觉很恩爱的样子呢，老太太问我大厅有没有热水，我就去帮她在餐厅打了一些开水，当我把杯子递给老太太的时候，她非常感谢，脸上流露出的笑容，让我觉得我所做的事情是有意义的。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。

第十四周

日益体会到的是，前台作为酒店的窗口，是酒店给客人的第一印象。最重要是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。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。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。只要我们保持微笑，就会收到意想不到的效果。

第十五周

这周来了几个新的服务生，从他们身上我看到之前我的影子——带着梦想与憧憬，用青涩稚嫩的眼光看着这个世界，小心翼翼地对待所有人。经过实战磨练，我的业务熟练了很多，能够独立地解决一些问题了。前台是酒店的信息中枢，业务量大，客人多的时候真的是忙的不可开交。看到忙碌的场面就像是一场混战。当班的时候就像是在战场上，客人一批一批的上，我们一批一批的打退，在前台我们都必须遵循一个原则——让客人尽快在你眼前消失，当然不是敷衍和搪塞。因为客人到前台都是来解决问题的，我们应该尽快的帮助客人解围，不仅节省客人的时间也减少我们的麻烦。

第十六周

说到在前台上班可不是一件轻松的事情，是身心疲惫。由于业务量大，每个班次都要完成自己的任务后才能下班，遇到客房率高的时候，拖延下班时间是常有的事情，而且要把遗留的问题与下一班次交接清楚，否则会引起麻烦。另外，责任一定要落实到个人，每一笔业务之后都要有当事人的签名，以免出现问题时找不到责任人。那天，终于熬到快下班了，同事作帐时发现少了900多元钱，很有可能是混乱之中出的差错，又找不到责任人，没办法，一个字——赔。

第十七周

为什么大学生初出来工作显得与社会格格不入呢？那天，我静下心来好好地想一想，所有这些问题的根源都来自一种心

理——理想与现实的落差感。大学生走出纯洁理想化的象牙塔来到现实社会中，发现许多事情和自己想象的并不一样，甚至相差甚远，有很多人和事让我们看不惯，产生许多不平衡的心理，在这种心理的作用下，摩擦、冲突、矛盾开始在日常工作中产生。

在经过一段时期的磨合之后，我们的心也累了，激情也灭了，我们被现实的社会打败了，开始学会接受，重新定义这个社会。

第十八周

前台的业务很多很杂，而且机动性很强，这里还是酒店的信息中枢，酒店里的很多信息都要从前台过滤，因此要求前台的员工对各项业务都要非常熟悉，对酒店的情况十分了解（包括酒店周边地区），对各种信息掌握要相当及时，并时刻保持清醒的头脑，对客人的要求作出及时迅速的反应，动手要快、准、稳，细心，再细心也不为过。同时要养成一种良好的职业习惯，这是相当可贵的。到前台一段时间以后，我的动手能力增强了，而首先是我对这种服务的意识增强了，也许这是我实习后最大收获吧。

第十九周

时间也将我变成了老员工，看到前台来的几个新同事，看他们做事情会有不足之处，可以原谅，毕竟是新手，但这个理由也不是万能的。学东西要积极主动，要勤快，更要机灵，这些方面都很重要。当我看到新同事做事情不主动，不灵活时，我会很不认同，这是一种态度问题。

当很忙的时候，人手不够，自己的新同事木讷的站在一旁，我是不会那样耐心了。新来的不主动学，难道要别人主动教吗？分析到这里我十分理解我作为新人时的经历，也许人就是要经过时间和经历历练过后才懂得一些道理，也算是事后诸

葛亮吧，呵呵。

第二十周

回顾这二十周以来所经历的点点滴滴，发觉实习真的是一种经历，只有亲身体会才知其中滋味。比如，如何与同事，与领导，与顾客相处。人际关系是刚踏入社会的大学生需要学习的重要一课。在社会中，真的让我认识到什么是现实。复杂的人际关系教会了我做什么事儿都要三思而后行；不管现实情况怎样变化，抓住了最基本的就能以不变应万变；也让我不断的在社会中调整个人的心态去学着如何做人。当然，在半年的锻炼中，给我的还仅仅是初步的经验积累，对于迈向社会还是不够的，摆在我面前的，是一条长长的摸索之路。