

# 酒店年度工作总结和工作计划(实用5篇)

计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。什么样的计划才是有效的呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

## 酒店年度工作总结和工作计划篇一

xx年的脚步即将迈向身后，回想走过的脚印，深深浅浅一年时间，有欢笑，有泪水，有小小的成功，也有淡淡的失落。xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，在作风上廉洁奉公、务真求实。我们树立“为公司节约每一分钱”的观念，积极落实采供工作要点和年初制定的工作计划。坚持“同等质量比价格，同等价格比质量，最大限度为公司节约成本”的工作原则。在魏总的直接领导和支持及公司其他同仁的配合下，xx年共完成甲供材料设备采购计划88份，新签合同20份，完成乙供材料计划核批价格140份，共计完成材料设备采购计划228份，执行情况良好，较圆满地完成了所承担的任务。现将主要工作情况总结如下：

——公开透明的按采购制度程序办事，在采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计及其他部门监督。

xx年我们进一步强调采购工作透明，在采购工作中做到公开、公平、公正。不论是大宗材料、设备还是小型材料的零星采购，都尽量多的邀请相关职能部门参与。即使在时间紧，任务重的时候，也始终坚持这个原则，邀请审计部相关人员一起询比价，采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计监督。即确保工作的透明，同时保证了工程进度。

1、完善制度，职责明确，按章办事。

xx年通过组织学习《采购管理战略》和公司iso9000质量管理

体系文件，通过换版之机完善了更具操作性的《材料、设备采购控制流程》、《采购及供方评价作业指导书》等采购管理制度。制度清楚，操作有据可查，为阳光采购奠定了理论基础。

## 2、公开公正透明，实现公开招标。

采购部按项目部和施工单位上报的采购计划公开招标，邀标单位都在三家以上，有的多达十余家，并且邀标谈质论价全过程总工办、工程部、审计部、采购部都参与，增加阳光采购透明度，真正做到降低成本、保护公司利益。

## 3、采购效益全线凸现。

实施公开透明的阳光采购策略后，同等的材料设备价格东和湾比东和银都便宜了，东和春天西区比东区价格降低了3—5%。为公司节约了100多万的采购资金，直观有效地降低了材料设备采购成本。

## 4、监督机制基本形成。

做好价格和技术规格分离和职能定位工作，价格必须经采供部和审计部，技术必须经工程部和总工办，形成相互制衡的工作机制；防范、抑制xx□建立材料价格信息库和材料价格监管机制，提高采购人员的自身素质和业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买材料，减本少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

xx年采供部继续围绕“控制成本、采购性价比最优的产品”的工作目标，要求采购人员在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。要求各长期合作供应商在原东和银都、东和湾、东和春天的原价位的基础上下浮5—8个百分点（当然针对部分价格较高而又不降价的供货商我们也做了局部调整）。同时调整了部份工作程序，增加

了采购复核环节，采取由采供部副经理在采购人员对材料、设备询比价的基础上进行复核，再由采供部经理进一步复核，实行了“采购部的两级价格复核机制”，然后再传送审计部复核。力求最大限度的控制成本，为公司节约每一分钱。采供人员也在每一项具体工作和每一个工作细节中得到锻炼。

xx年采供部进一步加强了对供应商管理，本着对每一位来访的供应商负责的态度，制定了《采购供应部供方信息表》，对每一位来访的供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。同时也利于采供对供应商信息的掌握，从而进一步扩大的市场信息空间。建立了合格供方名录，在进行邀标报价之前，对商家进行评价和分析，合格者才能进入合格供方名录、才具有报价资格。

根据公司管理层的最新思维，公司新一代的供应商也应建立在真正的战略伙伴关系上来，甚至拿他们当自己公司的部门来看待。因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于公司所有供应商的支持力度，供应商对每家客户不同的政策特别给予我司的竞争对手的政策的好坏将直接影响到我司的成本核心竞争力的高低。房地产和建设行业是个相对特殊、独立的行业，供应商圈子相对独立，比如钢材、水泥可用供货商资源并不多。房地产企业都用着很多同样的供应商。因此采供部必须考虑怎样既能使供应商始终至终、一如既往的给予我们最优政策，又能更好的为公司营造良好的外部合作环境，使供应商能真正全心全意的为东和服务，抛弃双方的短期利益，谋求共同长期的健康发展。我们发展了诸如：达钢集团、拉法基水泥集团、鸽牌电线电缆公司、伊士顿电梯集团等战略合作伙伴单位。从而抢占节约成本、降低价格的制高点，为公司的持续健康发展奠定基础。

## **酒店年度工作总结和工作计划篇二**

充分认识酒店消防工作的重要性和必要性，认真贯彻“预防为主、防消结合”的方针，以高度的酒店物业、客人和员工

生命责任意识，处理好酒店消防安全工作与提高酒店服务质量的关系。把消防安全放在部门的重要议事日程上，采取必要措施，确保酒店消防工作的落实，为酒店客人和员工创造一个安全细致的环境。

1、完善消防档案。

2、建立健全消防组织，明确消防责任，将消防责任规定挂在消防中心墙上。

3、制定年度消防工作计划和火灾应急疏散计划。

4、结合部门工作计划对员工进行消防培训教育。

5、检查酒店消防重点部位，立即整改隐患，并做好记录。

6、每月与工程部和酒店维修单位一起检查和测试酒店的消防设施和设备以及自动消防系统。

7、要求和义务——会员应每天至少三次检查酒店各区域的消防设施、设备和灭火器，并做好记录和档案。

8、加强消防监控人员的培训和系统管理。

9、将消防知识纳入培训内容，让员工做到“两课两通知”，即会报火警，会使用灭火器；了解火灾的危害性和自救逃生常识。

10、配合人事部做好新员工的培训工作。

1、组织清晰。在紧急情况下，所需组织包括消防行动小组、报警联络小组、疏散指导小组、领导支持和保护救援小组。明确人员、职责和行动计划。

2、明确制定灭火行动计划，承担灭火地点，落实灭火人员、

行动方法和所用灭火器材。

3、明确制定报警联系行动计划，落实火警报告、通知其他员工的方法和信息沟通的措施。

4、明确制定疏散引导行动计划。实施防烟方法，引导火灾中人员和区域逃生疏散，收集和统计疏散后人数，以及其他紧张的疏散通道。

5、配合消防队的行动措施。消防队到达现场后，如何落实计划和措施配合行动。

## 酒店年度工作总结和工作计划篇三

回顾过去，展望未来[]20xx年将是机遇与挑战并存的一年，酒店经营市场更加繁荣，市场竞争更加激烈，各种困难和压力依然存在，“思源”酒店持续发展工作任重道远。关于来年的工作思路和努力方向，我们有如下设想与计划：

1、不断完善酒店各项规章制度和操作规程，加强酒店制度化、规范化、科学化管理，完善酒店组织机构和人员配置，完善酒店员工绩效考核，让酒店上“星”走上快速发展的道路。

2、酒店将大力弘扬思源的独特企业文化，树立“顾客就是上帝”的经营理念，发扬“以情服务，用心做事”的工作精神，强调更加人性化、专业化、规范化的酒店经营管理服务，不断加强员工的培训，提高员工业务素质 and 综合素质，提高酒店经营、管理、服务的水平，不断打造酒店核心竞争力，不断提高酒店的知名度和美誉度。

3、为了提高酒店综合管理水平，加强酒店各项日常事务的管理，酒店拟成立六个行风的监督小组，隶属于酒店质检督察组，分别是员工之家小组、公关与客户情报小组、消防与工程环保监督小组、财产硬件保养小组、技能培训与仪容仪表

小组、质量监督及监控小组，正式实施后将大大促进酒店综合质检工作。

4、酒店更加重视酒店中层管理人员队伍建设，强调中层管理人员的执行力，强调各部门及管理人员之间的横向合作与沟通，加强各部门内部团队协作，提高酒店大型活动的工作成效。

5、不断完善酒店消防软硬件，建立健全酒店各种消防管理制度和消防信息档案，严格执行消防安全检查，杜绝火灾隐患，确保酒店消防安全；同时加强酒店保安作风建设，打造一支规范的有战斗力的保安队伍，确保酒店财产安全和人身安全。

6、酒店将继续实行各部门经济指标的绩效管理。

7、酒店将继续做好“开源节流”工作。一方面酒店将加强对各项成本费用的管理与控制，强调从自身做起，从小事做起，做好节能降耗“节流”工作；另一方面想方设法利用酒店平台进行酒店经营的商务开发，如继续做好中秋月饼的销售等“开源”工作等。

8、酒店应在20xx年改善一楼咖啡厅的经营力度上，进一步开发一楼特价厅的经营，提升酒店的的整体经营人气。

9、计划把思源大酒店打造成为株洲县商会与广东省商会、香港总商会之间的商贸交流、文化交流的桥头堡，促进株洲县的招商引资工作，提高酒店的社会形象。

10、酒店继续严格把好原材料采购质量关、把好仓库储存关、把好菜肴出品质量关、把好菜品定位关、客房服务质量关等工作。

11、酒店加强对动力、工程运维工作的管理及维保工作，做好后勤服务保障工作。

12、加强员工的培训，提高员工的业务素质 and 综合素质。

13、酒店不断重视系统营销工作，不断壮大营销力量，营销部要联合餐饮部、客房部、厨房努力做好酒店“团体会议、零点散客、宴会接待”三大块消费营销工作，打好节假日酒店营销牌，做好酒店营销工作；建立健全vip客户档案；同时酒店全年整体经营思路须注重努力营造酒店优美、舒适、安全、方便的消费环境，充分发挥酒店健康、环保、时尚的餐饮特色，发挥酒店设施完善、高档装潢等客房优势，提高酒店知名度和美誉度，吸引更多顾客光临“思源”消费在“思源”，让思源大酒店真正成为株洲县酒店行业的龙头！

为了实现酒店20xx年以上工作计划目标，酒店在此强调四个方面的工作：

一、强调20xx年是思源大酒店展现品牌形象的亮牌之年

1、亮牌的背景

如果说20xx年是酒店创造品牌，树立品牌阶段，那么20xx年就是酒店真正全方位展现品牌形象的亮牌阶段。至20xx年1月15日酒店已经开业两周年了，按照酒店当初“一年亏，两年平，三年赚”设想□20xx年将是酒店经营大赢利的年份。思源大酒店一直以来的整体经营思路是通过餐饮消费带动客房经营，而酒店目前的餐饮面临着“燕楼东|”、“和盛”、“大有食府”等酒楼的冲击。基于渌口镇餐饮界的竞争越来越激烈，思源大酒店只有不断内部挖潜，林立酒店品牌形象，展现酒店品牌独有魅力，打造酒店核心竞争力，酒店才能立足于市场。

2、怎样亮牌

(1) 加大培训力度，提高员工综合素质，增强酒店接待能力，提高酒店的顾客满意度，提高酒店在行业市场的公信力。

(2) 做好酒店营销策划并付诸实施，争取市场更多份额。

(3) 不允许重复问题发生。酒店要制定重复问题发生的处理机制，有问题必须迅速整改，要坚持“三不放过原则”，要遵循“闭环原则”并形成习惯。“三不放过”原则就是发生问题没有找到原因不放过；没有找到责任人不放过；没有整改措施不放过。这是要大家学会找到解决问题的办法来。“闭环的原则”即坚持“计划——实施——检查——提高”四环节完整链条，真正实现解决问题的工作机效。

(4) 管理人员工作率先垂范，实行工作绩效末位淘汰制，“能者上，平者让，庸者下”。如连续三个月个人绩效考核最后一名则免职或降级，连续三个月个人绩效第一名则实行奖励政策。酒店要不断打造强大的中层管理人员队伍，打造团队力量，提高酒店决策的执行力。

(5) 继续打造优秀部门（团队），部门之间及员工之间要互相促进你争我赶，倡导先进模范表率作用。

## 二、强调20xx年是酒店完善机制流程出效益的产出年

过去年20xx年思源大酒店完全是依靠经验和惯性在运转，也在不断建立健全酒店经营管理机制□20xx年酒店机制将更加科学规范更加理性系统，将是酒店开业两年来不断优化积淀的机制真正见效发挥作用的一年。

1、机制的概念：我们常说什么市场机制、竞争机制、用人机制，可以理解为机构和制度或者是制度加方法。另外机制也可以理解为解决实际问题操作可行的策略，保证目标实施有效的方案，调动全员积极性、创造性的激励及奖罚办法。

2、流程的概念：流程就是一个岗位工作从开始到结束的程序，以及在这个过程中全部标准，它包括时间、地点、质量、要求、检查等要素。实施流程其实是一个工作步骤规范化的



过程。酒店现有业务流程要不断优化、科学化、完善化。酒店业务流程要以顾客满意度为标准进行重组、整合。整合完善化的业务流有如下四大好处：

(1) 是能极大地调动员工工作的积极性。

(2) 是能合理利用信息技术，加速内部信息的传递和外部信息的融入，促进信息的横向交流，共享信息资源，更好的为酒店经营管理服务。

(3) 实现以人为本的团队管理。

(4) 促成酒店内部以流程为中心，以顾客为导向，以市场为基础的竞争格局。

总之20xx年酒店各部门均要完善管理的规范化，由各部门配合行政人事部和酒店质检督察组，完成各部门组织机构图、人员编制、部门文化、部门特点，部门各岗位职责及工作流程、部门制度、事控点、检查标准、奖罚标准、培训与考核、薪酬与福利等的规范，作为部门及员工绩效考核和年底奖惩的依据。

### 三、强调20xx年是打造酒店强大团队之年

1、什么是团队？团队即由两个或两个以上的人组成的一个共同体，该共同体有一个既定的目标，并合理利用每一个成员的知识、技能协同工作，解决问题，最终实现这个目标。

2、合理选择好团队领导和成员。

3、形成团队认同的文化、制度、工作方法，规范团队行为。

4、注重团队业绩的建立。

- 5、打造团队成员和谐上进的正确心态。
- 6、搞好团队领导与员工之间，以及员工与员工之间的感情投资，形成凝聚力。
- 7、朝着打造专业化、国际化的管理团队而努力。

#### 四、强调20xx年是酒店围绕创新发展的一年

- 1、加强酒店销售队伍的建设，充实酒店营销力量，打造全新营销团队。
- 2、合理转变酒店营销模式，打造酒店营销专业化机制，实现电脑管理客户信息功能。
- 3、建立创新机制，要体现坚持以结果为导向，提高工作效率上，要鼓励新思路、新制度、新方法的创新。
- 4、要创新酒店选拔、录用人才的机制。
- 5、要创新餐饮经营模式，不断提高酒店市场竞争力。
- 6、要不断开发新菜品，要博采众长，兼收并蓄，敢为人先，提高菜品出品创新能力，提高菜品出品档次，要创新设计菜品结构，创新出品定位。
- 7、要创新订单经营机制，实现计划与销售完美结合，高效完成酒店经营目标。
- 8、创新引入“八个危机“的经营理念，即”抱怨、任务、清谈、摸索、他救、安逸、手工、负债“这八耻出现哪能一个都是危机，都会导致团队和个人掉队，影响业绩。新的一年，酒店员工都要居安思危，积极进取。

我们相信，思源大酒店在新的一年里只要上下一心，锐意改革，积极进取，以人为本，团结务实，开拓创新，不断发奋图强，就一定会创造“思源”和谐发展的大好局面。

## 酒店年度工作总结和工作计划篇四

一年的时间在我们不知不觉当中就流逝了，又到了一年的年底了，最为酒店的财务人员，我站在自己的角度看了这一年来酒店的营业情况，其实是不怎么理想的，完全没有达到酒店年初给自己制定的工作目标，我这个酒店的财务也要审视下自己的这一年为酒店做出的贡献，也是存在着不少的瑕疵，酒店领导那边我无权干涉，但是我却可以改变自己在工作中的状态，为了我能在明年更好的完成工作，有目的性的跟着目标走，我制定了以下计划：

我发现自从这一年酒店的业绩开始变差之后，我们财务室的工作也开始了难得的忙里偷闲，刚开始的一两天还好，觉得挺舒适的，但是时间一长，就觉得浑身的不自在，我要做的第一件事，就是把自己的对工作的热情再激发出来，不再这么随波逐流，我不仅要让自己全身心的进入工作状态，我还得用以自己去影响身边的人，影响财务部的所有财务人员，这个时候我们只能选择相信酒店的高层，而不是想着辞职，毕竟我们也一起辉煌过，在酒店困难的时候就应该陪着一起度过。

个人认为，作为酒店的一位财务人员，最应该注重的就是自己的工作能力，自问我是做不到高效、迅速以及毫无错误率，这些都是值得去加强的地方，我既然现在在酒店工作，我记得酒店在今年的三月份又有一次有关于财务人员的培训，那我就竭尽全力地去争取这次机会，能学到东西的机会我自然是不会放过的，我认为作为一个财务人员，成本核算还是不太会的，无法根据酒店的特点或者是运营方式制定会计核算的具体规定，这一点我也必将在培训的时候请教前排，把这点搞懂，对我们酒店的财务方面还是有一点助力的。

既然酒店现在遇到了困难，而我们财务部能做的只能是，做好自己的本质工作，保证酒店的财务不出任何的一点差错，准确且及时的做好酒店收入的结算工作，对酒店资金的使用精确的每一分钱，都要有所记录，只有保证我们提供的所有财务数据是完全正确的，才能让酒店的领导最真实的看到酒店的生产经营状况，做好酒店所有资金的统计工作，首先要算出我们有没有用了没有必要的支出，找出原因，第二，用我们财务人员的能力寻找解决的机会，发自内心的希望能跟酒店一起度过这次困难。

我虽然不是酒店的财务部领导，只是一名普通的财务人员，但是我心系酒店，所做的一切都是希望酒店能够变好，尽自己可能的为酒店贡献出自己的价值。

## 酒店年度工作总结和工作计划篇五

往年酒店厨师工作的'完成让我意识到自己的职业生涯存在着许多值得改进的地方，若非细心留意的话很容易忽视缺陷所在反而沉浸在以往的厨师工作成就之中，实际上略微思考便应该明白现如今唯有构思较为周全的厨师长工作计划才能够令酒店的整体效益相较往年有所提升。

应当加强对餐饮部厨师的管理状况并做好学徒培训工作，也许是自己缺乏管理经验的缘故导致日常工作中难以有效指挥其他的厨师，针对这项问题应当与其他部门的主管进行深入交流并从中吸取更多的管理经验，再加上自己的厨艺本就十分不错对原因自然能够因为管理水平的提升实现能力的进步，除此之外厨师学徒的培训工作也需要通过酒店人事部门的协助才能够得到较好的完成，毕竟学徒的培养对烹饪过程中食材的准备而言往往能够起到相当不错的效果，只不过草创的学徒培养制度而言应当更加严谨些才能够提升餐饮部的整体凝聚力与集体荣誉感。

针对采购部门提供的食材应该要进行严格的监控才能够为酒

店客户的安全提供保障，因此我在完成现有工作的基础上应当对后厨送来的食材进行相应的检验，尤其是新鲜程度以及食材的质量是否能够达到酒店的标准，毕竟对于来到酒店用餐的客户而言要通过自身的努力对得起他们的消费才行，若是因为食材较差导致客户引起反感的话无疑会对酒店的形象造成较为严重的影响，因此对于明年的厨师工作应当加强对食材的检测力度并对于囤积的部分进行妥善管理，而且对于冷冻库的卫生状况也要建立较为严格的制度才能够对得起酒店的培养。

纵然餐饮部的厨师表现都还算不错却无法在宣传方面实现较大的突破，或者说在在部分客户看来酒店菜式较为高昂的价格导致在这里进行消费是很不划算的事情，因此明年应该针对这类问题开发新的菜式从而在价格方面有所让步，主要还是通过家常菜的研发逐渐提升客户的消费潜力从而实现酒店营业额的提升，只不过我对于宣传工作并不擅长的缘故还需要和其他部门的员工携手努力才行，主要还是希望能够发挥好厨师长的带头作用从而为酒店营造良好的形象。

总而言之对于明年的酒店厨师工作不可掉以轻心才能够体现出自身的重视，尤其是针对领导布置的任务应当做好合理的规划从而提升餐饮部的整体能力，因此我在计划制定以后会在厨师长工作中投入更多的精力从而为酒店营业额的提升添砖加瓦。