

2023年夜场管家岗位职责 在夜场工作总结 (优秀7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。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

夜场管家岗位职责篇一

20xx年工作总结及20xx年

工作打算

一年来，在县委县政府的正确领导下，纳夜镇党委、政府根据年初制定的以“农业生产为主、种养业为辅、扶贫推动、示范带动”的路子，强基础、强产业，全力实现农业产业化、规模化，努力把纳夜建成望谟县东南部五乡镇中心城镇和农业产业示范乡镇。按照科学发展观的要求，把握“发展、服务、责任”三个关键，遵循“负责尽责、务实唯实、亲民爱民、勤政廉政”四个要求，扎实推进政治、物质、精神“三个文明”建设，努力为构建纳夜镇社会主义新农村与和谐社会建设打下坚实基础。在全体镇干、村组干部的支持和努力工作下，一年来，我镇在交通、水利、计生、教育、文化、卫生、安全等社会事业中有了更进一步的发展，基层组织等政治建设取得了较好成绩，各项工作稳步推进。主要体现在以下工作中：

一、党的建设

一年来，在县委党建部门的指导下，纳夜镇党委努力加强自身建设，带动村支部及党员群众提高科学文化素质，培养他们创业致富的本领，努力把年轻有为的青年吸收到党组织中

来，一年来，共发展预备党员7人，培养入党积极分子12人，给党的队伍注入了新鲜血液，使村级党组织后备有人，为加快农村经济社会发展奠定了坚实基础。

夜场管家岗位职责篇二

有句话说得好，“不参加培训的人不能当经理，不会培训人的人当不了大经理。”

随着ktv的发展，会有更多的岗位和机会摆在每个人的面前，在团队建设的过程中，面临着一个信任与控制的问题，现在运用各种表格加强过程管理，其实只是管理的手段之一，大家不要有一种排斥、对抗的心理，任何事物都有一个不断完善和发展的过程，最终的目的都是一样的。

5、关于管理在ktv里，每个人都处在一种角色的转换中，在下级面前是管理者，在上级面前是被管理者。而从另外一个角度，大家都是社会人、企业人，管理具有科学性和艺术性，要真正达到有效管理，在队伍出现问题的时候，在医院开发的临床跟进上，沟通是一种非常重要且有效的途径。所以有的管理学家甚至说，管理就是沟通。其重要性不容置疑。

没有规矩不成方圆。管理是一种投入，要向管理要效益，不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去。

二、总结教训，推广经验

1、财务意识有待加强需要强调的是我一定要严格按比例控制整个营运成本，同时，开发费用属于个人借支，涉及到摊销问题，需要绷住弦，树立财务控制的态度。

首先要学会算帐，加强财务分析。各ktv销售部财务主管要主动承担工作，帮助经理算帐、分析，对不同费用间的相互关系加强分析，做到有效的财务管理。既要算好市场的帐，要

考虑怎样去进行推销，又要算好投资的帐，把工作看成是自己的事，从自己的角度出发，什么事情该做，什么事情不该做。

其次，对于医药代表存在的价值，要与他(她)所辖区域的销量相关联，他们的工资可以根据具体的市场情况进行调整，在基本工资和奖金提成上灵活变动，是增加还是减少激励成分，不同ktv销售部可以有不同的处理方式，但任何人不得克扣他们的工资。

所有的结果最终都落在财务指标上，要抛打紧用，先紧后松，加强费用分析与市场策略的结合。特别是财务主管，要尽量以各种简明扼要的形式如柱状图、饼状图、曲线图等加强分析，帮助经理做好财务控制。

2、严格规范、有效管理前面说过□ktv管理的大前提是预算制管理，而制度仍处在不断的完善和修改之中，需要大家共同努力，有了制度就一定要执行，不要流于形式，否则还不如不要制度。管理制度对ktv大系统需要、对ktv销售部小系统也同样需要，对规范个人的行为、了解员工动向非常有用。如医药代表日报表、周报表的填写，经理通过其规范的报表很容易就能发现问题，并及时加以追踪解决。

对于年度计划，要将目标计划分解到每个季度、每个月、每一天、每个医药代表、每个医院、每个科室、每个医生，并认真思考要通过哪些通路、方法来达到目标。目标分解了就成了任务，任务是必须要完成的。

要加强目标管理和时间管理，同时经理们要严格要求对自己的管理，要以身作则，才能带好团队。比如，如果经理自己睡懒觉，有怎能要求员工按时上班和勤奋工作？管理是要付出成本的，是成本就一定要出效益。下一步正在考虑上erp系统，来简化管理的程序和提高管理的效率和质量。

3、人力资源管理首先有一个用人标准的事情，一直倡导合适的就是最好的，不一定最优秀的就是最好的，在选人用人上，还要注重员工的忠诚度和专业性。

其次在形式表现上，员工的工作能力如开发医院情况，工作效率和工作饱和度也是需要着重考虑的方面。

最后要通过培训，采取不同策略，把医药代表个人资源与ktv资源进行有效组合，达到整合资源，发挥团队优势的目的。

在市场人员运用策略上，对于枪手的运用在现在特定的阶段，可以予以考虑，但必须事先向ktv声明。

在对医药代表的培训上，主要从三个方面来进行，一是培养大家一个良好的工作习惯，通过经理的榜样作用，加强管理；二是通过召开会议如周会、系统的培训会议来全面对他们进行知识和技能的培训；三是通过市场运营过程中的传帮带，利用辅助性和协同性拜访，带好团队。只有让所有员工的长期目标和短期目标与ktv的目标统一起来，涉及到现实的收益、成长的空间、实际能力的提高等诸多方面，只有在过程中不断地兑现和满足大家，才能团结稳定队伍并不断地吸引更多的人才加盟。

4、市场策略各省经理对市场都有不同的感觉，经验固然重要，但它并不是成功的必然。只有将感性和理性结合起来，理论与实践相统一，在市场直觉的基础上，加上科学的分析和研究，这样得到的成功才是一种必然。

夜场管家岗位职责篇三

一、 日常接待工作和部门活动。

1. 本月完成书院接待任务。“可口可乐饮料公司”“大米单元 2009 年， 工作会议”等十余支团队。

实际接待人数 231 人，营业收入 23267 元。

3. 部门于 3 月 20 日组织员工进行趣味活动，提高团队凝聚力。

4. 部门举行反思研讨会，班组针对上月提出的问题进行了情况说明，对现存问题进行了反思研讨。

5. 积极参加书院举办的各项活动，如：3 月 12 日后勤部组织的植树节 活动及教务部组织书院各中心进行羽毛球比赛。

二、 物品管理工作

1. 对 ktv 所有酒水进行清点，登记日期，对即将过期的酒水已进行 退库处理。

直购的物品申购工作已完成。

三、 设备设施 1. 月底对设施设备及酒水进行盘点，杯具有少量正常破损，其他物品 正常使用。

四、 实习生的考核工作

1. 本月人事部对实习生进行了班组的培训考核(正常班组基础培训 除外) ， 提出培训要更重视实操练习。

2. 理论和实操考核。

五、 考勤管理

1. 合理安排员工休息，实行弹性工作制。

2. 当月只有一名员工因特殊情况，出现一天加班情况。

3. 员工考勤基本持*。

六、 安全生产工作

1. 治安分局处对 ktv 上传的*系统进行检查，发现部分员工资料 不完整，现已整改完毕并符合要求。
2. 在班组内不定期抽查员工安全知识。其通过率为 98%。

七、 培训及考核工作

月 9 日在屯河教室进行安全知识专题培训会。

2. 本月已完成培训《书院格调》第二、三、四节的内容。
3. 本月进行了班组服务技能、 礼貌用语、 酒水知识、 安全知识的培训。
4. 以书面形式对《书院格调》第二、三节内容进行考核。
5. 实操考核一次。
6. 服务技能的考核(仪容仪表、 站位站姿、 礼貌用语) ， 员工合格率为 95%。
7. 培训员工运动馆专业知识和实操演练。月底进行书面及实操考核各 一次。

八. 工作中存在的主要问题

1. 人员问题(ktv 目前的人员配置，共八名 1 男 6 女，无缺编人员。为了完成部门的目标，班组现缺少有活力的服务人员，正在积极的搜寻，目前无结果。)
2. 沟通协作方面(上下级，班组之间沟通顺畅，有问题及时上报和解决。在本班组实行谈心制度，每周找一名员工谈心，

了解员工的思想动态对员工的工作不足进行指正。)

3. 维修方面：每天对设备设施进行检查，登记。有问题及时的报修，要在最短的时间内解决问题。

现在存在的问题：

a:ktv4[]备餐间上方漏雨，工程部的答复是观察一段时间，至今无结果。

b:歌曲的更新速度不够快，报工程部，答复需要与雷石进一步协调，正在积极的跟进

夜场管家岗位职责篇四

一、日常接待工作和部门活动。

1. 本月完成书院接待任务。_可口可乐饮料公司_，_大米单元20xx年工作会议_等十余支团队。

实际接待人数231人，营业收入23267元。

3. 部门于3月20日组织员工进行趣味活动，提高团队凝聚力。

4. 部门举行反思研讨会，班组针对上月提出的问题进行了情况说明，对现存问题进行了反思研讨。

5. 积极参加书院举办的各项活动，如：3月12日后勤部组织的植树节活动及教务部组织书院各中心进行羽毛球比赛。

二、物品管理工作

1. 对ktv所有酒水进行清点，登记日期，对即将过期的酒水已进行退库处理。

2. ktv直购的物品申购工作已完成。

三、 设备设施

1. 月底对设施设备及酒水进行盘点，杯具有少量正常破损，其他物品正常使用。

四、 实习生的考核工作

1. 本月人事部对实习生进行了班组的培训考核(正常班组基础培训除外)，提出培训要更重视实操练习。

2. 理论和实操考核。

五、 考勤管理

1. 合理安排员工休息，实行弹性工作制。

2. 当月只有一名员工因特殊情况，出现一天加班情况。

3. 员工考勤基本持*。

六、 安全生产工作

1. 治安分局处对ktv上传的*系统进行检查，发现部分员工资料不完整，现已整改完毕并符合要求。

2. 在班组内不定期抽查员工安全知识。其通过率为98%。

七、 培训及考核工作

月9日在屯河教室进行安全知识专题培训会。

2. 本月已完成培训《书院格调》第二、三、四节的内容。

3. 本月进行了班组服务技能、礼貌用语、酒水知识、安全知识的培训。
4. 以书面形式对《书院格调》第二、三节内容进行考核。
5. 实操考核一次。
6. 服务技能的考核(仪容仪表、站位站姿、礼貌用语)，员工合格率为95%。
7. 培训员工运动馆专业知识和实操演练。月底进行书面及实操考核各一次。

八. 工作中存在的主要问题

1. 人员问题□(ktv目前的人员配置，共八名1男6女，无缺编人员。为了完成部门的目标，班组现缺少有活力的服务人员，正在积极的搜寻，目前无结果。)
2. 沟通协作方面：(上下级，班组之间沟通顺畅，有问题及时上报和解决。在本班组实行谈心制度，每周找一名员工谈心，了解员工的思想动态对员工的工作不足进行指正。)
3. 维修方面：每天对设备设施进行检查，登记。有问题及时的报修，要在最短的时间内解决问题。

现在存在的问题□a:ktv4□备餐间上方漏雨，工程部的答复是观察一段时间，至今无结果□b:歌曲的更新速度不够快，报工程部，答复需要与雷石进一步协调，正在积极的跟进。

夜场管家岗位职责篇五

管理：制定高效、合理的管理流程和，保证每天持续、合理的营业，营业额有序递增。

经营：实时分析动态变化的经营数据，及时、准确的调整经营方向，实现最大化盈利。

我们管理团队的经营思路，做好每个部门的高效运作。

提供实时、历史的经营数据，通过全面地统计、多角度地分析，以图表的形式给予展现，我们管理团队以正确的数据做决策。首先，夜总会开业前的筹备要有充分的准备，注意细节。大多数的投资者在开业前都将精力和资源都集中在了场所的装修上面，在装修上面投入再多的钱都舍得，甚至是在与其他运营中的场子互相攀比，无论如何就是要比对方豪华起码高一个档次。这是一个方面，很多你并没有重视起来的环节，才是应该注意的关键。夜总会的主要消费对象为当地名流及官员，是这些人喜欢玩的地方，因此所以服务人员的培训一定要认真严格且系统化，在开业前两个月，就应建立系统化的人员培训机制并执行。要定制上档次的营业用具，如包厢中顾客使用的玻璃器皿、餐具等，要符合装修的风格来挑选高档次的营业用品。建立规范的系统化的顾客接待标准，玩夜总会的花钱就是为了享受你一系列的尊贵服务，必须明确规范的接待服务用语和动作，比如首先就要设法了解包厢的主人是谁，他最尊重的客人是哪个。

开业前期的邀请函发放方式方法也很关键，记得该请的一定要请，试营业或营业的前几天都是你的资源关键时期，千万利用好，拉拢市场主要客源建立好的口碑，不然后期工作不好做。最重要的当然是建立稳定和可持续发展的公关、佳丽资源体系了，营销经理（妈咪）的物色至关重要，他身后的公关佳丽资源和其临场应变能力可作为判断的一个依据。这个体系是一个夜总会后期经营的关键所在，如果对这个体系的培训和培养做得足够好，根据经验，那么你这个场子的营业额至少可以再增加30%左右。开业前期的广告投入要准确，该投的投不该投的不投，做夜总会，除非必要，建议采取高举高打的方式做宣传，你面向的广告对象要找准，也就是我的客户体系面对哪些人，来自哪方面的客户群体。要做好夜

总会管理系统的导入准备，这样在开业之前就可做好培训和导入，有充裕时间对各部门协作进行系统实施演练，免得开业后再来做相关工作导致船大难掉头的情况出现。

- 1、拉拢市场主要客源建立好的口碑
- 2、建立稳定的公关资源体系
- 3、找准宣传渠道，高调执行
- 4、提前建立系统化的人员培训
- 5、做好管理系统导入、演练。

其次，夜总会要有明确而规范的科学服务流程。“没有规矩不成方圆”，从客人进门一直到客人买单离开，要明确哪些部门的人员和客人有直接的接触，接触的内容分别是什么，哪些部门要做好配合工作，配合的工作内容是什么，哪些人员具有优惠权限，优惠的额度要如何控制，营销经理的激励和提成方式，佳丽小姐的管理方法，点单出品的过程，等等这些环节都必须有明确的规范。正因为对此深有体会，在管理中特别注重员工队伍的稳定性。要维持员工队伍的稳定，很重要的一点，是公司要给员工足够的认同和尊重，让他们产生切实的归属感。夜总会的员工经常要委屈自己甚至降低自尊为客人提供尊贵服务，又天天处在纸醉金迷、华奢浮靡的氛围下，很容易产生浮躁、排斥、消极的心理，需要经常为他们准备“心灵鸡汤式”的充电培训。当然了，夜总会的公关佳丽部门是必须有较高的流动性的，这点谁都清楚。还有一点，利用好夜总会管理系统中的人事管理功能，可以方便地对员工的基本、社会关系、合同、考勤、排班、培训、考评、奖惩、调动、调薪、工资、奖金等项目进行管理，对员工真正做到公正、公平、公开，对加强员工的向心力和积极性也很有大的帮助。

夜场管家岗位职责篇六

本人***，**大酒店□ktv总经理，在***董事长及**总部的领导下，率领酒店□ktv全体员工完成总公司制定的各项经营、管理指标，共同提高酒店□ktv的服务质量、管理水平和经济效益，确立酒店□ktv的经营计划发展规划及经营方针，制定酒店□ktv的经营管理目标，并指挥实施。

一、主持制定和完善酒店□ktv各项规章制度，建立健全内部组织系统，协调各部门关系，建立内部合理而有效的运行机制。

为使酒店□ktv的日常运作逐步纳入到工作有计划、有指导、有跟踪、有总结的管理系统中去，有效地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，通过每月总结、计划，对各项工作有计划、有落实，按计划步骤予以实施。建立每月工作汇报制度，通过对工作的完成情况，对各部门负责人予以考评。

酒店□ktv成立之初，各项制度未健全完善，制度的完善及各项工作程序的确立需在长期大量的实践中方能逐步完成。因此，制度的建立也是一项长期复杂的工作。现该部分工作已基本完成，俱乐部各项岗位程序及流程已制定。酒店□ktv管理的规范化、制度化建设是酒店□ktv发展的基础，酒店□ktv管理层自20xx年年初开始，即对酒店□ktv整体规范与标准作明确规定，相继出台了相关程序化、规范化管理文件。

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，另一方面每月每季度召开上月/季度工作总结会，针对制定的工作计划，总结实际实施进度，提出需解决的问题，使各项工作落实到人，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，制定市场拓展及价

格体系，适时提出阶段性工作重点，并指挥实施。

市场的变化与酒店ktv的发展息息相关，俱乐部正是基于此紧扣市场脉搏，及时提出各阶段工作重点：

一月份制定20xx年商务散客、长包房、会议团房、旅行社团散房价格及合约版本。

二月份策划情人节活动及推广工作，加强财务管理，制定仓库管理制度，实行总机与服务中心分开管理。

三月根据季度转变调整金海悦大厅a区优惠政策，减少赠送，完善c区的服务功能。狠抓营销工作，落实酒店ktv营销计划，做好或销任务分配。制定西餐厅的工作流程及奖罚制度。制定xx会员卡章程。

四月完善酒店ktv部门岗位职责修订，起草酒店ktv各部门工作程序，开展游泳池的开业筹备工作，完成对西餐厅天台的布置。组织营销人员进行钻石卡、优惠卡的销售，策划母亲节活动。

夜场管家岗位职责篇七

20xx年上半年，在面对国家经济下行，白酒行业深度调整，市场品牌竞争无序的市场环境下，营销公司紧紧围绕集团下达的销售任务目标，在全力确保销售任务的同时，开展了以“忠義勇”系列新产品上市为核心的市场转型工作，为破解市场难题，创新营销思路，扭转销售现状，全面提升品牌形象奠定了坚实的基础。在此，我代表营销公司衷心地感谢集团各级领导对我们的关心与指导，感谢远道而来的经销商朋友的信任与坚守，感谢公司各部门的支持与关注，感谢全体营销人员的辛劳与付出。

下面，我将半年来的工作情况向大家汇报如下：

截止6月30日止，公司共实现销售回款4、0024亿元，占年度计划35、84%；市场发货226、70万件，占年度计划36、63%。

在完成上半年市场各项工作的同时，我们也查找出诸多的问题：

一是老产品销量下滑加剧。随着市场经济的低迷，国家多项政策的限制，白酒消费数量的持续放缓，我们以中低档产品为主打的销售市场受到严重冲击，加上老产品价格倒挂，利润空间偏低，新产品推广速度过缓等因素，导致经销商在市场运作过程中，对企业品牌信心不足，观望态度和畏难情绪严重，在销售老产品时，主动性不强，热情不高，对公司开展的阶段性活动失去了方向，不知道自己的市场应该做哪一款产品好，导致我们上半年阶段性活动效果均未达到预期。在面对以往终端客户参与促销活动，一次性可以拿货30件、50件，到现一次只拿3件、5件的市场自然销售态势变化，所有人员茫然不知所措，依然沉浸在传统的思维和惯性的销售模式当中，还在期待和幻想，旺季会改变，下一次会比这一次好。

四是配合意识严重不足。当前市场的经济环境不好，白酒行业销售不太可观。在这种形势下，我们一部分经销商不是主动地去思考如何战胜困境，改变市场格局，而是一味的坐等公司指方向，给政策。在此我引用马云在“企业家精神在市场经济中怎样发挥主导力量”演讲中的一句话：“在经济环境越来越糟糕的今天，如果我们不主动地思考自己未来的发展方向，不主动寻找自救出路，而是坐等政府出台什么样的政策，坐等经济学家来预测明天经济如何发展，那是一种悲哀”。不仅我们如此，在座的经销商也是如此。现在公司拖着大家拼命往前跑，而大家还在原地打转，不仅在市场操作上等、靠、要思想严重，甚至在对厂家工作的配合上，产生了公司不给政策就不提货、不回款，活动政策小了我就不跟

你玩的博弈思想，我想这最终都是害自己。

五是畏难情绪较严重□20xx年是关公坊品牌转型的关键期，也是较为艰难的一年。此时我们需要的是大家齐心协力、抱团取暖，共度难关。但真正在面临困难之际，我们在座的有一部分人，不仅没有给企业发展增添动力，反而带来了诸多的负面影响。在这里我只说几种现象：一是趁着市场混乱，在代理关公坊的同时，暗中转移资金希望寻找其他白酒品牌合作来获得更大利益的；二是不参与、不配合公司活动，持观望态度还到处散播企业负面信息的；三是一味抱怨企业市场投入少，对厂家怨气过重，甚窜通其他经销商计划中途离场的等等。大家在市场经营中，有这样或那样的想法，这无可厚非，但在这里我还是要阐明一个道理，厂商在利益上都是相辅相承、休戚与共的，企业的发展离不开市场，否则就是无本之木必定枯竭，同时，厂商之间也都是双向选择的，任何单个市场也不可能拖住和羁绊企业发展的步伐。现在很多商家在反映市场问题时，总把所有问题归结于市场投入少，广告做的不够多，费用支持不够大。不知大家想过没有，企业的`费用投入来源于哪里，是国家对关公坊的专项补贴？还是银行给我们的无偿贷款？试问我们有部分市场一年到头，卖来卖去都是卖的几十块钱一件的低档产品，人本工资都不够支付，我们的费用又从何而来了？我希望所有的人员都应该认真的思考一下，越是艰难的时刻，大家越要有冷静的思维，清晰的头脑和明智的选择，紧跟公司的转型步伐，再难也要咬紧牙关，因为坚持就是胜利。

今天可能有人会说，我的总结报告说的问题很尖锐，讲的内容不好听，我想在企业面临生存危机、发展瓶颈的时候，再好听的话也解决不了实际问题。因此，我们大家只有真正体味到切肤之痛，有了面对市场问题的勇气，有了战胜困难的智慧决策，有了同舟共济，荣辱与共的斗志□20xx年，我们的市场才能真正看到希望，也才能真正得到彻底转变。

下半年，我们主要从以下几个方面开展市场工作。