

# 最新酒店销售每日工作汇报 酒店销售工作总结(实用5篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 酒店销售每日工作汇报 酒店销售工作总结篇一

梓路寺的成功开光为广大信徒解开了它神秘的面纱、奇墅仙境中坤国际大酒店的开业终结了五年来工程的精心铸就，接下来的梦寻徽州水上舞台和度假会所以及别墅区的开业，我相信奇墅湖度假村项目的明天将更加美好，也坚定了我在工作岗位上努力奋斗的信心。

总结了一年的工作下来，在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

总的来看，还存在不足的地方，还存在一些亟待我们解决的问题，主要表现在对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

下步的打算，在今后的工作中要不断创新，及时与周围的同事进行沟通，听取身边同事和领导的意见并把它实施在工作中，接下来的工作我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工

作推向前进!我相信：在上级的正确领导下，京黟公司的未来如同浩瀚雄鹰，展翅高飞。

自20xx年11月10日酒店开业以来，在总经理的正确领导及各部门的密切配合下，酒店各项工作顺利开展，各项规章制度不断得以完善，xxx大酒店的知名度、美誉度、市场的竞争力得到不断提升，在许昌酒店行业占有重要的一席之地。

首先销售部经过了这一年的发展，已经逐步的成熟了自己的销售工作，拓展了自己的市场。在各部门共同努力下把酒店全面的推向旅游市场，提高了酒店的知名度，争取做到限度为酒店创造经济效益。销售部的工作重点放在机关单位、政府官员和会议的销售上，其中成功接待县财政局、审计局共四次为期共三个月审计工作会议。单这两次接待实现销售收入15万元。

同时，我们加大商务客人的销售力度，拜访重要公司签署商务协议，同时根据季节的不同制定不同的销售方案，有针对性的走访客户。平时在整理客户档案时，分类定期的回访，同时不断的开发新客户。在这一年里我们接待了施恩奶粉、驴友年会、移动公司迎新晚会、斯巴达拓展培训等共计70余场会议。对于每个会议的接待，所有部门都能够认真的配合销售部，圆满完成会议的接待工作，客人对我们的工作给予了肯定。在这里由衷的感谢各个部门的领导及员工对我们销售部工作的支持。

销售部做好所有协议客户和vip客人的跟踪回访，每周制定客户拜访计划，及时反馈客户信息，确保服务质量和宾客的满意度，稳定维护客源。措施如下：中秋节为重要客户赠送重要过节礼品，酒店店庆之际为客户送店庆礼品等。

1、酒店销售力量薄弱，人员急需补充，目前销售部仍需补充2-3名销售代表。

4、销售部在接待工作中有时不够仔细，在一些细节上不太注意，考虑的问题也不够全面，在今后的工作中需要进一步加强。

5、有时由于沟通的不及时信息掌握的不够准确；影响了酒店整体的销售与接待，在今后的工作要认真细致，尽量避免，能够做到及时的沟通，从而减少工作失误。

## 酒店销售每日工作汇报 酒店销售工作总结篇二

xx寺的成功开光为广大信徒解开了它神秘的面纱[]xx仙境xx国际大酒店的开业终结了五年来工程的精心铸就，接下来的梦寻x州水上舞台和度假会所以及别墅区的开业，我相信xxx度假村项目的明天将更加美好，也坚定了我在工作岗位上努力奋斗的信心。

在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

总的来看，还存在不足的地方，还存在一些亟待我们解决的问题，主要表现在对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

在今后的工作中要不断创新，及时与周围的同事进行沟通，听取身边同事和领导的意见并把它实施在工作中，接下来的工作我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！我相信：在上级的正确领导下，京黟公司的未来如同浩瀚雄鹰，展翅高飞。

## 酒店销售每日工作汇报 酒店销售工作总结篇三

为了确保大厦20xx年全年经营任务的顺利完成，销售部现对上半年工作进行总结和分析。从中找出部门存在的问题和不足，并在下半年的工作中全面贯彻落实。

20xx年上半年，我部门共完成销售收入252、96万元，同比增长11、33万元。其中客房收入131、48万元，同比增长16、76万元；餐饮收入121、48万元，同比减少5、43万元。上半年共接待团队会议144个，同比增长17个，团队会议用房总间夜数为4289间/夜。其中，消费伍万元以上的会议共9个，消费总金额76、53万元，用房数为1448间/夜，占上半年销售收入的30%。

以上数据显示，上半年销售部工作整体态势稳中有升，但会议客人的餐饮消费金额有所下降，这一点值得我们关注和思考，打算部门下半年的工作在保证客房出租率的同时，将偏重于会议餐饮销售工作，确保全年任务顺利完成。

### 1、会议：

上半年我部门共接待石化系统会议57个，占接待总量的40%；接待安科院会议19个，占接待总量的13%；接待外宾团4个，占接待总量的2、7%；其它客户占接待总量的44、3%。根据分析可见，石化系统和安科院的会议在上半年占了一半以上的比例。

2、散客：酒店销售部工作总结上半年我部门共签订协议合同181份，其中新签协议合同103份，协议合同散客用房数为2368间/夜。

### 1、突出工作重点，发展重要客户

由上半年数据分析，石化客户占据了半壁江山，但随着20xx

年5月中石化总部的搬迁，势必在明后年对大厦会议销售产生不利影响。我部门将从今年下半年开始，利用奥运会召开之前有利的市场大环境，加大对周边其它客户单位的销售力度，重点放在中国安全生产科学研究院、交通部科学研究院、劳动部科学研究院、中国艺术研究院、中国昊华集团这几家大的单位，力争到20xx年上半年逐步扩大市场份额，把中石化搬迁造成的不利影响降到最低。

## 2、加强与旅行社的联系

为了迎接奥运会的到来，丰富酒店客源结构，销售部下半年开始陆续增加与旅行社的业务联系。工作重点将放在外宾团队接待上，努力提高外籍客人入住率，进一步提升酒店自身的形象和档次，最终实现销售工作多元化。

## 3、逐步开展与订房公司的合作

长期以来酒店客房使用率一直在高位运转，但酒店与订房公司之间基本没有合作关系。考虑酒店的长期发展态势，逐步选择与知名订房公司开展合作。不仅可以利用网络订房的优势，还可以提升酒店的知名度。这样在取得良好的社会效益的同时，也可以成为酒店新的经济增长点。

### 1、加强客源信息分析，掌握周边市场动态；

### 4、加强部门的内部管理，戒骄戒躁，踏实工作，提高销售人员的服务水平。

时间过半，销售部全体员工下半年将紧密围绕经营任务这个主题，在总结上半年工作和存在问题的基础上，团结一致，齐心协力，与各相关部门紧密沟通，抓住时机，确保今年各项经营指标的完成，以优异的成绩回报各级领导的信任和厚爱。

## 酒店销售每日工作汇报 酒店销售工作总结篇四

xx月份共完成营收元，其中客房完成营收元，占计划的%，平均出租率%，平均房价元；另外，餐饮完成营收收入元，占计划的%。x月份客房任务超额完成，与去年同期相比，有所提高；但是较x月份的营收下降幅度也是比较大的；另外，在x月份餐饮收入也超额完成计划目标，主要是体现在宴会包桌收入的提高方面，占据了当月餐饮营收的很大比例；从以上经营收入汇总来看，与去年相比，今年同期都有所提高，尤其是客房收入方面，虽然较去年相比提高不大，但是在客源结构方面，散客所占的比重得到了很大的提高，也是符合酒店的市场定位的；另外，餐饮方面，此月份在营收方面虽然超额完成任务，但是在内部客源方面散客消费是呈下降趋势的，如何提高此类客源的消费应是下期工作的重点。

本月主要对今年中秋节月饼市场进行考察，确定今年酒店销售方式；

市场竞争对手报告

月份周边主要酒店客房情况统计：

5、此月前半月的出租率较高；下半月一直下降；

## 酒店销售每日工作汇报 酒店销售工作总结篇五

非常荣幸今天能够代表销售部做今年的述职报告，下面分几点来分别谈一下今年的各项工作。

一、\_\_\_\_酒店业绩稳步增长

\_\_\_\_年，我与全体员工一道开拓进取，迈出了多元化发展坚实的一步，积累了丰富的经验，取得了较好的成绩。主要是“抓住了一个中心、实现了两个亮点，搞好了三项基本建

设”。

提供了新的增长点，突破以往的经营传统、在汲取其它酒店的特色餐饮精髓的基础上做了大胆尝试，也使广大宾客在酒店享受了五次美食盛宴。

——实现了两个亮点：就是实现了酒店客房收入最大化和餐饮收入最大化这两个效益亮点。

今年，客房平均房价达\_\_\_\_元/间，较\_\_\_\_年上浮\_\_\_\_元，客房收入预计较去年增长\_\_\_\_万元；餐饮日均收入\_\_\_\_万元，餐饮收入预计较去年增长\_\_\_\_万元，成绩非常喜人。特别是清餐厅结构调整后，餐饮收入突飞猛进，这些都得益于新项目的引进、硬件设施的改进、菜品质量的提高。尤其是百味源肥牛以其优良的品质、低廉的价格形成每日宾客等候就餐的喜人局面，保持了餐饮良好的发展势头，形成了酒店餐饮名牌特色。

——搞好了三项基本建设：一是硬件基础设施建设，二是强化执行力建设，三是员工队伍建设。

二季度，为解决长期以来宾客投诉居高不下的网络问题，改善酒店网络运行环境，酒店对客房网络进行了一次全方位的优化改良，投资\_\_\_\_万元将\_\_\_\_台客房电脑更换为19寸液晶电脑，使各区域的网络运行环境得到了实质性的提升。率先在全集团的成员酒店中推广使用西湖管理软件。新版的酒店管理软件以科学的方法，将酒店所有的管理纳入到了一个可以控制、监督的范围之内。

2. 不断加强员工队伍建设。开展竞聘上岗活动，不拘一格选人才是我一直倡导的人才选用方式。根据任人唯贤的原则，适时调整充实了新的管理力量。今年，通过几次竞聘活动，使一部分优秀的领班、主管、部门经理脱颖而出，走向了管理岗位施展才华，为酒店管理层注入了新活力，带来了新气

象。企业要发展，关键是人才，而人才往往就在你面前，看你善不善用，敢不敢用，大胆使用塔里木自己培养的人才，是我们的一大收获。

长期坚持不懈的举措。

在以提高员工满意度为中心的基础上，今年组织了全体员工赴苜蓿台国家森林公园郊游、优秀员工赴南疆考察学习、发放防暑降温慰问品、设立网络留言版并及时回复，这些实质性的举措，激发了全员为宾客提供优质服务的热情。善待员工，不仅仅体现在员工工资的按劳取酬、多劳多得方面，更重要的是让他们感受到企业大家庭的温暖，让有才干的人在\_\_\_\_酒店的大舞台上得到充分展示。

——业绩稳步增长

\_\_\_\_年酒店计划经营收入指标为\_\_\_\_万元，预计完成\_\_\_\_万元，超额完成\_\_\_\_万元，实现利润\_\_\_\_万元。预计较上年增长\_\_\_\_。

——见证一年辛勤喜获多项殊荣

通过全员一年的艰苦努力，酒店获得了诸多荣誉，这些光环见证了我们抓服务、重管理、求发展的坚定信念与不懈拼搏。系列荣誉有：“十五”期间新疆旅游业做出突出贡献的先进集体、世界金钥匙酒店联盟5c品质奖、全国旅游行业先进集体等。一系列荣誉的获得是对酒店全体员工一年来拼搏与付出的肯定与回报。