

酒吧保安工作总结(优秀5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

酒吧保安工作总结篇一

为国际知名的品牌酒店，餐饮部的经营与管理已很成熟，市场知名度较高，经过十五年的管理经验沉积和提炼，已形成了自己的管理风格，要在服务管理和培训上取得突破困难较大。入职后，根据餐饮部实际状况，本人提出了“打造优秀服务团队”的管理目标和口号，旨在提高整体服务水平，树立良好的行业形象。入职一年以来，主要开展了以下几方面的工作：

餐饮服务品质的建设，是一个庞大的系统工程，是餐饮管理实力的综合体现，2008年度，在对各运作部门的日常管理及服务品质建设方面开展了以下工作：

1、编写操作规程，提升服务质量

根据餐饮部各个部门的实际运作状况，编写了《宴会服务操作规范》、《青叶庭服务操作规范》、《西餐厅服务操作规范》、《酒吧服务操作规范》、《管事部服务操作规范》等。统一了各部门的服务标准，为各部门培训、检查、监督、考核确立了标准和依据，规范了员工服务操作。同时根据贵宾房的服务要求，编写了贵宾房服务接待流程，从咨客接待、语言要求、席间服务、酒水推销、卫生标准、物品准备、环境布置、视听效果、能源节约等方面作了明确详细的规定，

促进了贵宾房的服务质量。

2、加强现场监督，强化走动管理

现场监督和走动管理是餐饮管理的重要形式，本人坚持在当班期间按二八原则进行管理时间分配（百分之八十的时间在管理现场，百分之二十的时间在做管理总结），并直接参与现场服务，对现场出现的问题给予及时的纠正和提示，对典型问题进行记录，并向各部门负责人反映，分析问题根源，制定培训计划，堵塞管理漏洞。

3、编写婚宴整体实操方案，提升婚宴服务质量 宴会服务部是酒店的品牌项目，为了进一步的提升婚宴服务的质量，编写了《婚宴服务整体实操方案》，进一步规范了婚宴服务的操作流程和服务标准，突显了婚礼现场的气氛，并邀请人力资源部对婚礼司仪进行了专场培训，使司仪主持更具特色，促进了婚宴市场的口碑。

4、定期召开服务专题会议，探讨服务中存在的问题

良好的服务品质是餐饮竞争力的核心，为了保证服务质量，提高服务管理水平，提高顾客满意度，将每月最后一天定为服务质量专题研讨会日，由各餐厅4—5级管理人员参加，分析各餐厅当月服务状况，检讨服务质量，分享管理经验，对典型案例进行剖析，寻找问题根源，研讨管理办法。在研讨会上，各餐厅相互学习和借鉴，与会人员积极参与，各抒己见，敢于面对问题，敢于承担责任，避免了同样的服务质量问题在管理过程中再次出现。这种形式的研讨，为餐厅管理人员提供了一个沟通交流管理经验的平台，对保证和提升服务质量起到了积极的作用。

5、建立餐厅案例收集制度，减少顾客投诉几率

本年度餐饮部在各餐厅实施餐饮案例收集制度，收集各餐厅

顾客对服务质量、出品质量等方面的投诉，作为改善管理和评估各部门管理人员管理水平的重要依据，各餐厅管理人员对收集的案例进行分析总结，针对问题拿出解决方案，使管理更具针对性，减少了顾客的投诉几率。

为了配合酒店15周年庆典，餐饮部8月份组织各餐厅举行了首届餐饮服务技能暨餐饮知识竞赛，编写了竞赛实操方案，经过一个多月的准备和预赛，在人力资源部、行政部的大力支持下，取得了成功，得到上级领导的肯定，充分展示了餐饮部娴熟的服务技能和过硬的基本功，增强了团队的凝聚力，鼓舞了员工士气，达到了预期的目的，工作总结《酒吧部门经理工作总结》。

本年度共开展了15场培训，其中服务技能培训3场，新人入职培训3场，专题培训9场，课程设置构想和主要内容如下：

1、拓展管理思路，开阔行业视野

各餐厅中层管理人员大部分是由低层员工逐步晋升（有些管理人员在同一岗位工作已有四、五年时间），管理视野相对狭窄，为了加强他们的管理意识、拓展行业视野及专业知识，本年度为中层管理人员设置了7场餐饮专业知识培训，主要内容有《顾客满意经营》、《餐饮营销知识一》、《餐饮营销知识二》、《餐饮管理基础知识》、《餐饮美学》、《高效沟通技巧》、《如何有效的管一理一员工》等。这些课程的设置，在拓展中层管理人员的管理思想、餐饮专业知识及行业视野等方面都有积极作用，同时缓解了在管理过程中的各种矛盾冲突，增进员工与员工之间，员工与顾客之间的感情。

2、培养员工服务意识，提高员工综合素质

为了培养员工的服务意识，提高他们的综合素质，本年度开展了《餐饮服务意识培训》、《员工心态训练》、《服务人员的五项修炼》、《员工礼仪礼貌》、《酒水知识》等培训，

这些培训课程，使基层服务人员在服务意识，服务心态、专业服务形象及餐饮专业知识等方面都有所增强，自今年四月份以来，在历次的人力资源组织的大检查中没有出现员工违纪现象。

3、开展服务技能培训，提高贵宾房服务水平

为了提高贵宾房的服务接待能力，开展了《贵宾房服务接待技能培训》、《餐厅点菜技巧培训》，以案例分析、演示的形式对服务接待中出现的问题进行分析说明，并对标准化服务、推销技巧和人性化服务进行了实操演示，提升了贵宾房的服务质量。

4、调整学员转型心态，快速容入餐饮团队

实习生作为餐饮部人员的重要组成部分，能否快速的融入团队、调整好转型心态将直接影响餐饮服务质量及团队建设。根据实习生特点及入职情况，本年度共开展了三批《如何由校园人转化为企业人》的专题培训，其目的是调整学员的心态，正视角色转化，认识餐饮行业特点。该课程的设置，使学员在心理上作好充分的思想准备，缓解了因角色转变的不适应而造成的不满情绪，加快了融入餐饮团队的步伐。

5、结合工作实际，开发实用课程

培训的目的是为了提高工作效率，使管理更加规范有效。7月份，根据各餐厅管理层执行不到位的现象开发了《执行力》课程，使管理人员从根本上认识到“好的制度，要有好的执行力”，并结合各餐厅执行力不够的具体表现以及同行业先进企业对执行力的贯彻，以案例分析的形式进行剖析，使管理者认识到“没有执行力，就没有竞争力”的重要道理，各级管理人员对执行力有了全新的认识和理解，在管理思想上形成了一致。

本年度的工作虽然按计划完成了，但在完成的质量上还做得不够，就部门运作和培训工作的来看，主要表现在以下几方面：

1、管理力度不够，用力不均，部分环节薄弱

在管理过程中对部分敏感问题管理力度较弱，对多次出现的服务质量问题不能一针见血的向管理人员提出，使部分管理问题长期存在，不能从根本上得到解决。同时将主要精力放在楼面服务质量方面，削弱了对管事部、酒水部的管理。

2、培训互动环节不够

在培训过程中互动环节不多，员工参与的机会较少，减少了课堂的生气和活力。

3、课程容量太大，授课进度太快，讲话语速太快

餐饮专业知识课程设置容量太大，在培训过程中进度太快，语速太快，使受训人员对培训内容不能深入理会，削弱了这部分课程的培训效果。

XX—XX年是一个机会年，要夯实管理基础，为酒店升级做足充分准备，进一步提高服务品质，优化服务流程，提升现有品牌档次，打造新的品牌项目，制造服务亮点，树立良好的餐饮品牌形象。

1、优化婚宴服务流程，再次提升服务品质 将对20xx年婚宴整体策划方案进行流程优化，进一步提升和突出主持人的风格，在婚礼主持环节加入更多的流行元素（对背景音乐进行调整），对现场喜庆气氛进行包装提升，突出婚礼的亮点，加深现场观众对婚礼的印象，争取更多的潜在顾客，把婚宴服务这块金字招牌擦的更亮。

2、提升研讨会质量，建立良好的沟通平台

在现有服务质量研讨会的基础上进一步深化专题会的内容，扩大参会人数（酒吧、管事部的负责人参加），提升研讨会的深度和广度，把服务质量研讨会建设成为中层管理人员的沟通平台，相互学习，相互借鉴，分享管理经验，激发思想火花，把质量研讨会打造成餐饮部的管理品牌项目。

3、建立月度质量检查机制，公布各部门每月质量状况

XX—XX年将根据XX—X质量检查标准对餐饮部各部门的卫生状况、工程状况、设备设施维护状况、安全管理、服务质量、员工礼仪礼貌、送餐服务、标识规范等内容进行全面监督检查，每月定期公布检查结果，对不合格的部门和岗位进行相应的处罚，形成“质量检查天天有，质量效果月月评”的良好运作机制，把质量管理工作推上一个新台阶。

4、以贵宾房为平台，制造服务亮点，树立优质服务窗口

将在现有服务水准的基础上对贵宾房服务进行创新提升，主抓服务细节和人性化服务，并对贵宾房的服务人员进行结构性调整，提高贵宾房服务人员的入职资格，提升服务员的薪酬待遇，把贵宾房接待服务打造为餐饮部的服务典范，树立餐饮部的优质服务窗口，制造服务亮点，在宴会服务品牌的基础上再创新的服务品牌。

5、协助餐饮部经理，共同促进出品质量

出品是餐饮管理的核心□XX—XX年度将协助餐饮部经理在顾客意见收集、出品质量监督等方面做足工作，共同促进出品质量。

6、调整培训方向，创建学习型团队

XX—XXX年将对培训方向进行调整，减少培训密度，注重培训效果，提供行业学习相关信息，引导员工学习专业知识，鼓

励员工积极参与餐饮服务技能考核、调酒师职业资格认证和餐饮专业知识方面的学习，在餐饮部掀起学习专业知识的热潮，对取得国家承认的各种行业。

酒吧保安工作总结篇二

作为酒吧的业务经理，一定要注意自己的言行和外表，更不要忘记自己的首要任务就是留下自己的联络方式，以便日后联络业务。

那怎么样才能做到留住老客户，发展新客户。以下几点是酒吧的营销经理必须学习的课程。

1、老客户光顾酒吧，作为营销经理，理所应当去招待，但也要掌握一个时间和度。要看这个老客户是谁的客人，如果已经有其他人的招呼，就不必停留太久，交给老客户固定的招呼人去接待。

2、作为一个营销经理如何让自己招呼的客人圈子活跃起来，让客户有一种亲切感是极其重要的，通俗的说，营销经理脸皮要厚点，多动脑，别只会喝酒，要注意多与客户交流。

3、作为一个营销经理上班期间都要佩带齐自己的必须用品。如：对讲机、耳线、工号牌、名片。这样不管在任何位置上，客户都能一目了然知道你是酒吧的工作人员，更好提供客户的需要和帮助，以便相互联系。

4、一个营销经理上班时必须积极点，不要每天一副事不关己的样子，要用心去观察周围的事物，以便日后对自己有所帮助。

5、身为营销经理，手机要保持24小时开通，这个是营销经理的饭碗。

6、上班期间或有空时多与客户联络，如：发信息，打电话。但重要的一点，要注意技巧，不要让客户感到收到营销经理的电话或信息会使人感到反感。

8、营销经理和客户交流时也要掌握客户的心态和状态。要让客户来本酒吧玩的尽兴，觉得自己来本酒吧很值得。还要让客户觉得营销经理可以信赖不陌生是一个朋友。

9、身为一个营销经理，每天的跟单问题对营销经理来说也是一件很重要的事情，要注意以下几点流程。

10、酒吧开场后，客人由迎宾带到座位上，首先营销经理要跟上去为客人介绍所需的酒水和各样必须用品。

11、在服务员为客人点单时业务经理要看清楚服务员所点上去的每一样东西是否漏掉什么。12、在服务员点完单后客人付钱时，营销经理必须上前查看一下钱的真假和是否正确。

13、点完单后等服务员把客人所点的东西拿上来后检查一下服务员是否少拿了什么，以便随时提醒服务员把漏掉的东西补上来，以免发生不必要的麻烦。

14、等服务员把客人所点的东西全部拿上来后，注意要查看清楚服务员找给客人的钱是否正确，以免服务员出现非单的问题问题发生。

15、营销经理最重要的一点是，等服务员点完单后，营销经理可以上去与客人交流，增强沟通。在方便的时候营销经理可将自己的名片发给客人，可便日后订位。这样一来，客人会觉得本酒吧里的营销经理比较热情，给客人留下好的印象，更加促进日后的工作。做到一上几点整个跟单服务流程就完成了。

我们是一个大家庭，每个内部工作人员都是这个大家庭里的

一分子，团结就是力量。大家要互相帮忙互相照顾，有一定的奉献精神，为我们更好的明天而努力！

酒吧保安工作总结篇三

做酒吧要懂得放权：上头交代的事情总是完不成或拖拉；下属总在找各种借口；这并不是下属的原因。其原因有可能在管理者自己身上，因为你不懂得放权，什么事情不论巨细亲自过问的结果。懂得放权，一旦放权就一定要随时紧紧地盯住，给你下属一个空间这是最重要的。一味的服从这是最没有创造力和危险的事情，毕竟酒吧不是军队，酒吧就是强调人性化的管理。这样你即轻松，又能做好酒吧。

酒吧就怕股东插手经营上的事情，不插手还好，一但插手是很危险的。股东都是管理者，谁都插手管事情。员工不知道该听谁的。最后酒吧经营就出现了多头马车。没有人能够承担起责任；你怪我，我怪他，相互推诿，上层怪中层，中层怪下层，下层怪上层；因为是自己的酒吧于是想怎样就怎样，最终因为决策上的失误而影响了全局。有句话说的好：士兵千口，主帅一人，只有责任明确了，什么困难都可以解决。不过，很多酒吧的老板是不见棺材不掉泪的。

特色；

不管是什么样风格的酒吧，文化氛围是最重要的。什么是文化？文化就是群体生存的方式。不要把文化说的很高深莫测，所谓的历史就是人类生存的时间，所谓的传统就是生存的一种模式。只有那些吃饱没有事情干的文化人才把所谓文化说的这么高深，开酒吧是做生意不是研究历史文化。酒吧也该制定自己的生存方式，那么文化就有了。酒吧靠什么生存？靠你的音乐靠你能吸引客人的亮点、靠的是服务、靠的是理念、靠的是创新、靠的是品牌推广等，这就是你的文化。

每一项工作的流程是不是做到完美细致，而且还不断的提高

创新，这才是最重要的。服务流程都差不多，就看谁做的更完善更细致了。只要象园丁修建苗木一样，把所有的工作流程来不断的修剪，好的留住不好的剪掉。不断的更新服务流程，那么一个更合理更科学更优质的服务流程就规范了。自然服务就上去了。汽车为什么不断的更新、不断的换代，但是他永远是四个轮子，永远是靠燃料驱动，只有性能和外观上的提升，而管理同样也是这个道理。

为了节约成本，管理者即是老板又是总经理，执行难的问题

而往往出在这里，而所有的老板都认为自己是内行的，最聪明的，经常会忽略了自身决策失误而造成的原因。总说属下执行力不够，其原因是出在最高层身上。没有不合格的员工，只有不合格的老板。在西方科学的管理系统中，经营权和产权是完全分开的。因为老板和总经理的角度和经营思想完全不同，当总经理又是老板时，很容易让属下把老板的喜好当成做事情的标准，如果安静的坐下把问题写出来交给你的手下去解决，那么，执行力度自然就出来了。

服务中最重要的就是眼睛。眼睛永远不离开客人，这样才能不遗漏客人的需求。因工作需要而暂时离开现场，那么其它的工作人员及时补位才能保证服务不脱节。优质服务体现在管理上的就是要求眼光绝不能有死角，眼睛必须包容所有的服务区域，主动寻找服务对象。因为，没有服务对象是可耻的！

酒吧保安工作总结篇四

内容：

职务简述：负责整个酒吧运作管理，直接领导着酒吧主管及酒吧服务员，组织下属高效高质为客人提供各种小食，努力提高部门员工的业务技能，和一切相关部门得必要环节紧密联系，要制度部门工作计划，所有这些在实施前都要与下属

进行讨论。

岗位职责：

a.直接对营运经理负责，协助营运经理的工作，落实并认真执行营运经理下达的各项决策及任务，及时汇报本部门运作情况。

b.做好与各部门之间的沟通与配合工作，妥善处理与上下级及员工之间的关系，善于激发员工的工作积极性。

c.根据企业的《员工手册》规定做好部门员工考勤、考绩和评估工作，按照公司的奖罚制度严明执行，对副管和员工的考核、转正、处理、开除等具有直接建议权。

k.随时了解房间预订、开房情况，并提前做好准备料等前期准备工作。

l.虚心接受营业中的投诉，快捷、妥善处理所出现的各类问题，遇到难以解决的问题及时请示上司解决，以保营业的正常运行。

o.把好各种酒水、生果及小食等的进货质量及数量关，按照保管存贮要求分开存放，做到先进先出以及每日做好库存的质量及数量检查。

p.搞好本部门的物业管理，做好各类工具、设备的维修及保养工作。如有物品款损坏，属自然损坏的，应填制“物品报损单”，按正当程序报损；属人为损坏的，要填制“物品赔偿单”进行跟踪赔偿，可维修再利用的，应填报“工程维修单”

q.作好本部门设施/物品的检查、清点与登账工作，每月1日协同财务人员做好几盘点与对账工作。

r.贯彻执行上级的有关指示，保持信息沟通，保持部门协作，完成营运经理交办的`其他工作。

酒吧保安工作总结篇五

工作中的不足，把新一年的工作做好，过去的一年在领导的关心和同事的热情帮助下，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，东尊店受诸方面影响经营情况不容乐观，我们反省20xx年工作现将吧台工作总结如下：

- 1、 严格做好成本控制与核算
- 2、 对吧员进行成本节约与服务的相关培训
- 3、 协助店总做好各项接待工作，包房预定工作等，在工作期

间发现问题及时处理。

- 4、 提高员工的积极性，做好各部门配合工作
- 5、 与员工交流，达成一致。
- 6、 规范岗位的服务用语，提高服务质量。
- 7、 严格控制发票开据，节约降耗。
- 8、 对于吧台的电话接听，要以沟通方式说服客户来店消费，以免客户流失。以上是我20xx年工作总结，在总结中我也意识到自己的不足，在新的一年里我会加强自身学习[]20xx年工作重点规划如下：

- 1、 根据营业情况，改变完善工作，把吧台工作流程表、区

域卫生负责人工作表，日常卫生工作表，把各种表格细化和完善，让员工能自觉遵守吧台制度，真正做到统一管理，把权力放开让员工参与其中，能让员工得到学习和锻炼。

2、 常组织培训员工对吧台的操作技巧和理论知识，让员工熟悉吧台的操作技巧和理论知识，让员工熟悉吧台的所有的一切。

3、 积极与各部门沟通与交流，因为我们是一个整体，只有体现出整体的价值，我们才能做好一切，真正做到分工不分家。

新的一年、新的起点，有各位领导和同事一如既往的关心，我一定再接再厉、勇攀高峰、不负众望，也愿各位领导、同仁在新的一年里工作顺利，身体健康，谢谢大家！！