

2023年酒店保洁员工作总结(6篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

2023年酒店保洁员工作总结(6篇)篇一

周晓强

大家好。今天我和大家交流的题目是《开学第一个月，加强德育教育，促使良好班风快速形成》。

暑假即将结束，我们又迎来了新的学期、新的征程。俗话说：万事开头难。但经验又告诉我们，开好这个头就意味着离成功不远。作为一名班主任，新学期伊始，刚接手一个新班，面对一群充满活力但不一定个个都守规矩的学生时，我们的内心总会五味杂陈，既欣喜于他们的活泼可爱，又皱眉于他们的没有规矩，同时还有自己的壮志雄心：一定要把这个班管好。但说着容易做着难，要建立良好的班风，需要有一系列切实可行的班级制度，要狠抓学生的养成教育，更要有正确的思想意识的培养。这就像一个浩大的工程，需要我们一步一步去建造。

1、团队意识——班集体就像一个大家庭，全体同学和老师要共同维护家庭的形象和利益。以我们的实际行动为这个团队增光添彩。而有了团队意识班集体就会产生凝聚力。

2、责任意识——学生在校既要学习知识也要学习做人，学习是一种责任，做人也是一种责任。有了责任意识，他们自然会遵规守纪。

4、效率意识——无论做什么事，效率是关键，而方法又是提

高效率的关键。学习同样要讲究方法，方法不一定是最好的但一定要是有效的。

5、荣辱意识——无论什么时候，每个人心中都应该明白为集体为他人有付出是光荣的，而损人利己、违规违纪是可耻的，班荣我荣，班耻我耻。学生一旦真正接受了这五种意识，也就为我们的后续管理奠定了基础，铺平了道路。并且这些观念只要形成就会表现在做事的整个过程中。记得应该是前年吧，学校在五一前举行演讲比赛。当时，我们班选派的是赵文、庞雅丽两名同学参赛，但其他同学并没有把自己置身于外，而是利用课余时间主动帮两名同学选材、组稿，定稿后又共同商议该用什么样的表情、什么样的动作、什么样的语气等等。这样群策群力，集大家的智慧为一体，短短的三四天时间，这两名选手已做好了充分的准备，并且在比赛中一举夺得好成绩。小小一件事可以看出，五种意识在每个人的心中确实起到了作用。

多年的班主任工作告诉我：好习惯才能带出好班级。好习惯包括的有很多，如纪律观念、卫生习惯、学习习惯等。对于一个班集体要想使各项工作顺利开展，纪律应该是一切的保障，因此，首先要求学生要有较强的纪律观念，其次要想尽办法提高学习的积极性，养成良好的学习习惯。比如，开学就要告诉学生：我们的任务就是学习，只要走进教室，所有的心思就要集中到学习上。从思想上对他们进行引导。再如，每次过星期天离校日，很多学生都坐不住，这时我们同样要抓住时机进行行为习惯的培养，我的做法是要求学生在等待家长来接的过程中必须保持教室安静，可以写作业，可以看书，除此之外不允许有其他活动。在动中求静，磨练性格，培养习惯。再次，还要有良好的卫生、生活习惯，包括在宿舍的早晚洗刷、换衣服、剪指甲、值日打扫卫生等方方面面的事。这需要我们开学的时候就辛苦一点，嘴勤，多提醒；腿勤，多走动；眼勤，多察看。天天如此，一段时间之后，他们的习惯养成了，我们也就不必那么辛苦了。

1、第一次对学生讲话要认真准备。学生报到的当天晚上，班主任要给学生讲话，这次讲话要让学生对你产生良好印象，这关系着学生对你的“佩服度”。讲话前要充分准备。讲话时要有艺术，语言生动，精炼，切合实际，言之有物，思路要清楚，让学生初步感到你的口才很好；讲话要表现出你的谦虚，礼貌，但讲到纪律时也要透露出一点严厉，使学生感到你是“严父慈母”，以后捣乱不得；讲话要赞扬班级的优势，让学生对学校、对班级充满信心，使他们树立爱校、爱班的思想。

2、第一个月的纪律要严格。第一个月的纪律管好了，第一学期的纪律就好管了，一学年的纪律就省心了。管纪律要抓住两方面：一面抓教室，一面抓寝室。对教室，要制定相应的班规班约，如：教室无老师时不允许讨论问题等，目的是让教室保持安静有序。教师有意识地采取弹性坐班，对你初次不坐班时说话、捣乱的学生最好追究到人，以警示今后，否则，以后你离开教室，秩序就难以保持。对寝室，同样要有纪律约束，因为学生各方面的纪律习惯都是相互影响的，我们可及时与生活老师联系或调查学生，找出违规的学生并严肃处理，这样教育三次五次，学生就会遵守寝规了。

3、第一周的卫生要天天抓。学生的卫生习惯主要是从第一周开始的。要求学生保持自己座位周围清洁，每节课间都检查；劳动工具要摆放整齐，不许乱扔；个人卫生更要严格把关。刚开始，你的要求可能学生做不到，所以第一周的卫生最好做到天天总结，这样才能让学生长“记性”。

4、第一次批评教育学生要显示班主任的权威。第一次批评教育的效果如何，对今后的影响很大。第一次的批评教育要能震慑学生，如果学生对你的批评满不在乎，那么以后再批评他就会无效。特别是要注意不能让学生顶嘴，如果学生心里不服与你顶嘴，以后会有很多学生效仿，那情况就更糟了。第一次批评一定要抓准学生的错处，先让学生承认或默认犯错存在，然后再批评，学生就不会顶嘴，教育效果就会好。

开学第一个月，要想快速形成良好的班风，不一定仅限于以上的几方面，做到这些只是迈好了第一步，更重要的是要持之以恒。对学生的德育教育是一个潜移默化的过程，“随风潜入夜，润物细无声”，只要平时的工作做实了、做细了，相信我们的班级是一定能管好的。我在这里班门弄斧了，不当之处还请各位同仁多多批评指正，谢谢大家。

2023年酒店保洁员工作总结(6篇) 篇二

20xx年3月28日入职昆明xxxx以来，已经一个月了，一个月期间销售业绩方面虽然不明显，但是工作方面的收获很多，这与领导与同事们的帮助是分不开的。

入职昆明xxxx的一个多月时间里，生活紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是陌生而又崭新的，所有的事物都要重新去认识和了解;信心来自了解，要了解电工和照明这个行业，了解公司，了解产品;朗能产品柏睿系列的面世使到产品的优势也显而易见的，这样的平台，就看自己怎么去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，也许在创业这条路上的艰难险阻使得我必须暂时考虑决定和谁在一起成长!很荣幸能加入公司，在领导和同事以及客户的帮助中能够成长;很感谢领导无私的传授他们的经验给我，他们是我最好的老师，通过学习他们的经验和知识，可以大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间;在这样一个积极向上的平台上，自己这样一个新手，一定要多学，多看，多做事!

这一个多月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，刚刚进公司的前几天，同事小郑带我去拜访客户，使我摸索和感悟了整个销售流程，现在的我基本上可以从寻找客户、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能尽可能地进行分析，几天过后，我就和小郑开始独立去拓展周边业务，自己本来就是耐不住寂寞的人，喜欢与人打交道，喜欢社交;看大家从不认识到认识，最后成为朋友;看着一个一个客户就被自己这样

一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，很喜欢挑战。虽然经验和阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情！因为成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

(1) 必须养成学习的习惯；

销售的第一产品是销售员自我；成功的销售员总是能与客户有许多共识，这与自己本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方面自己还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己！

(2) 必须具有责任感和职业道德

业务员的诱惑有很多，刚进公司就犯了严重的错误，为了个人增收，利用公司给我的资源跑其他公司的产品，承蒙公司领导刘总的大度包容才既往不咎，给予我改过从新的机会，人要想在行业中有沉淀，就必须热爱自己所在的行业工作，必须诚实守信并奉行职业道德，所以在以后的工作中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天！做到责任和职业道德。

(3) 善于总结与自我总结；

现在我工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。现在自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

人品永远是第一位的，而人品的第一要素就是诚信，小胜凭智，大胜靠德，认真做事，诚信做人。

去看待问题。只有在以上几个方面好好加以体会和把握，才能在自己的销售生涯走地更好、更远。趁现在年轻多学点东西、多做点事情，不要枉费人生。所以我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到平时的工作和学习中去，决不辜负公司对我的信任和栽培，并且能够快速地与公司共同成长！

我认为业务绝对不是无业可务 而是：业精于勤于实于务。

2023年酒店保洁员工作总结(6篇)篇三

xx年又走过了半年多，如今已经是7月底，这半年多来，我作为一名管理者，作为一名部门员工利益的代言人，作为一名部门政策的贯彻者与执行者，同时作为一名酒店的员工与领导的下属，我有责任也有义务去不断的去发现自身的不足，去发现自己部门运行中存在的缺陷，这样才能有助于日后我的工作开展更加顺利。高效的管理是企业的生命线，是的，作为一名管理者，是我们的管理在维持着酒店的生命线，我更要找到一条适合自己的管理路线，我能感觉到任重道远。

半年的工作总结主要分为以下几个方面。

(1)、服务质量。部门总体服务质量良好，没有出现过因为服务引起的对员工与管理者的投诉，但是存在着明显的问题，员工整体服务比较机械，员工只明白服务的基本要义，能做到热情却做不到主动，能做到耐心却无法做到周到，员工缺少灵活的服务方式，客观原因是这半年尤其是四五月份员工流动率过高，优秀员工比率过低实习生比率过于高，管理者包括领班与主管也都缺乏长期的富有经验的服务督导，一系列因素交叉在一起，整体服务水平裹足不前。主要存在的问题：对关键客人的关注度不够，包括vip□值班经理、特殊需要照料顾客（包括老人与儿童、孕妇、残疾人）等。

(2)、内部管理。除一位员工夜班睡觉违反员工手册被严重

警告一次，总体上半年没有出现违反酒店规章制度的较大事件。对于餐饮部将奖惩细则执行比较到位，所有的员工都能贯彻细则执行，经统计，迟到为我部门员工主要违反奖惩细则的事件，因此也对这主要问题进行了更进一步的处罚标准制定，员工迟到1-10分钟扣1分，10-20分钟扣2分处理，20分钟以上扣分3分处理，实习生减半，所有员工都能接受。主要存在的问题：有多名员工反映西餐厅内部管理过于严格，因此内部也经常在进行自我修正与调整。

(3)、制度制定与执行。

a□酒店三月份施行双休制度，在贯彻酒店制度大方向的同时根据部门实际情况对上班时间进行了调整，员工施行双休制度，但上班时间施行超负时，减少每个班次交接班时间，减少班次重合时间，将不需要的的时间全都作为负时处理变为酒店所节约的人力资源成本。在并不影响经营的前提下，缩短班次时间，如大堂吧上班时间由8小时制度调整为7小时或7个半小时。各个岗位班次均进行调整。

b□制定周期卫生制度。重新调整西餐厅的卫生清理制度，充分考虑西餐厅的实际情况制定周期卫生制度，将外围卫生列入常态化卫生，如西餐厅楼梯通道、水苑围栏、大理石地面等，且执行基本到位，没有再次出现总经理、值班经理反映外围卫生不合格的情况。但也存在一系列的小问题，还无法彻底解决开中餐情况下的卫生保持，领班对周期卫生的检查力度还不够强，员工区域卫生还有待提高等问题。

c□重新制作菜牌以及菜牌架解决了值班经理反映的菜牌脏菜牌缺失以及员工反映的菜牌难找的问题。

d□向上级反映解决售券制度。针对偶有逃票事件的发生，向上级领导反映后请财务配合将西餐厅收银点搬到大堂吧，解决了迎宾的工作量、提高了迎宾服务水平，同时也解决了买单难的问题。

(4)、内部沟通。从基本上不与员工沟通到施行周期性的与员工沟通机制。贯彻酒店人力资源部的每月员工座谈会制度，部门施行领班一月两次、主管每月一次的沟通制度，解决员工在工作与生活中遇到的一系列问题。几个月下来确实也解决了许多员工提出的问题。不足之处：许多员工提出的问题超出了部门能力之外，许多问题需要其他部门配合解决无法得到解决，许多问题需要酒店解决实际条件却无法允许，许多部门内部能够解决的问题效率不够且执行也不到位部分员工失望。

(5) 卫生质量。卫生质量整体合格，值班经理发现桌子不干净扣分一次，质检发现大理石有面包屑扣分一次。配合周期卫生制度，大堂吧卫生执行较为到位，没有出现卫生被扣分现象，西餐厅卫生受经营影响较容易出现卫生死角脏乱等问题。

(6) 节能降耗。配合酒店节能降耗政策，将西餐厅的灯光进行再次的调整，同时将节能责任细化到每一个员工，细化到每一个班次，餐厅内部灯都做到客走灯关，客走空调关，且周期性的在例会中进行节能降耗意识的宣传与讲解。

(7) 培训制度。针对新员工入职上岗业务能力不熟练，在部门的安排下施行先培训后上岗的政策。员工入职部门先进行为期两天的培训，由主管或领班对常用的业务能力进行培训，比如《礼节礼貌》、《有声服务》、《托盘练习》、《送餐服务》、《自助餐巡台》等，员工上岗之后进行实践操作之后效果良好。但同时存在的问题是上半年对员工的零点培训、菜单培训、英语培训强度不够。

针对上半年的总结，主要规划与整改如下：

(1)、通过施行正负激励制度与服务质量培训制度结合的方式，进一步的提升员工的服务质量。在培训中注重员工服务意识的培训，同时在日常督导中细化领班的激励制度指标，

每个礼拜完成最低奖励与最低处罚。

(2)、继续执行严格的内部管理制度，但对部分奖惩标准进行调整，以人性化却不违反制度为主要宗旨。

(3)、让每一位员工、每一位领班参与到部门制度制定当中来，以“制度去管理而不是以人去管理”为目标，鼓励员工提出更好的建议改进我们的工作，合理的建议予以采纳并且施行奖励。

(4)、进一步的加强内部沟通制度，力所能及的解决员工提出的符合实际的问题，同时做好对员工的解释与沟通工作，将问题消化在内部。

(5)、根据2个月的周期卫生运行状况对周期卫生进行调整，让每一个班次都有工作量，每一个班次的工作量都适合。做到整体卫生达标。

(6)、继续加强节能降耗工作。对节能工作执行较好的个人进行奖励。

(7)、制定更加合适的适合部门的培训制度。

a□将所有的部门培训进行总结并且进行细化，制定一个培训表格，每一位员工来到西餐厅都能完成表格上所要求的培训，做到培训能彻底、培训不重复、培训不遗漏，同时将大堂吧与西餐厅的培训进行细分。

b□增强领班培训能力。

2023年酒店保洁员工作总结(6篇)篇四

一、负责公司打字复印、文件收发、资料、印章的使用和保

管。2、文件管理工作：根据工作需要，随时制作各类表格和文档等，同时完成各部门交待的打印、复印、扫描的文件等。对公司所发放的通知及文件，及时做到上传下达。

二、员工档案资料建立。1、本月期间我将公司员工档案进行了统一的整理，并进行了电子档案的详细统计。2、对各部门的员工档案管理上，做到分别以纸版和电子版的备份，对资料不全的一律补齐，并做到及时更新。3、及时更新通讯录，以便于各位领导和员工备查使用。

三、负责员工考勤工作。1、初到公司，由我负责公司的考勤统计工作。在执行过程中，我尽快适应公司的政策安排，尽可能做到实事求是地统计考勤，月末以考勤制度为依据制作工资表。

五、接待服务工作。

六、外来电话的接听。

七、公司内部其它事务性工作。

八、领导交办的其它工作。来梵尔赛时尚酒店这一个月学习了很多，收获了很多。

此刻我将自己这一个月收获和认识向领导做一下汇报。

一、懂得事情轻重缓急，做事较有条理。办公室是企业运转的一个重要枢纽部门，对企业内外的许多工作进行协调、沟通，做到上情下达，这就决定了办公室工作繁杂的特点。每一天除了本职工作外，还经常有计划之外的事情需要临时处理，并且一般比较紧急，让人不得不放心手头的工作先去解决。

二、工作中虽然获得了必须的成绩，但不可避免的会发生错

误，为了避免类似错误的再次发生，在日常工作中不断总结经验。并用心向领导、同事请教、学习。

三、大家能在同一公司上班并非易事。在日常工作中本人都能与同事相处融洽，同时也能够用心的配合及协助其他部门完成工作。

四、工作收获：

1、工作敏感度有所提高，能够较用心地向领导汇报工作进度与结果。

2、工作适应力逐步增强，对后期安排的工作，现已得心应手。

五、工作中存在的不足：

外来客人的接待和服务不够热情大方。做为办公室文员，做好接待工作是自己的本份工作。由于本人在这方面没有足够的经验，每次接待都不是做得很好。在以后的接待工作中，力求能做到热情周到，耐心细致。接下来的工作计划：会根据以上工作中存在的不足，不断改善，提高自我工作意识及工作效率，努力做好工作中的每一件事情！

2023年酒店保洁员工作总结(6篇)篇五

俗话说万事开头难，一切事情都要有个很好的开头，工作自然如此，在来公司之前我就已做好充分的心理准备，无论工作是怎样的我都要认真对待，细心完成。工作重，要不气不馁不抱怨，工作轻，要不骄不躁足耐心。只有好心态，才有工作的好心情，进而才有好效率。

在学校学做人，在社会学做事。生活处处有学习。工作自然也是如此，刚来时，我被指派跟着阿姨尝试、学习。在此期间，我越来越懂得谦逊，谦虚使人进步，骄傲使人落后。世

界之大，有许多东西是我所不知道的，我只有谦逊，不断学习，不断充实自己，才能有一个更好的自己。

自古就有圣人言：众人拾柴火焰高。在工作中，与人合作必不可少，不仅要能合作，还要会合作。在生产部呆的这一个月让我充分认识到了这一点。无论是大家一起倒花还是好几个人一起换盆，我们自然而然会分工合作，几人搬，几人装，几人跟车，合作无间，效率自然高。

爱因斯坦说过：对一个人来说，所期望的不是别的，而仅仅是他能全力以赴和献身于一种美好事业。而一个人要对一件事全力以赴，那他必须要有责任心，心中有责，做事才能负责，才能竭尽全力。而只要做事者竭尽全力，再难的事情也有解决的办法，世上无难事只怕有心人嘛。在我看来生产部是公司的源头，更要做好，管窖人员更要有责任感，才能更好的为公司为自己创造利益。

综上所述，我对接下来的工作做一个初步规划：

首先，我将每天以一个好心态来面对我的工作。将生活情绪撤离工作，不能让私人情绪影响工作。其次，在学习生活中，不骄傲不自满，随时学习，随时充实自己。以一个谦逊的自己面对以后的工作学习。再次，我要做到更好的与人合作，无论是生产部还是行政部都少不了分工合作，在合作中与人形成更好的合作默契，追求更高的效率。最后，在任何时候，做任何事，都要全力以赴，认真负责。无论是谁交代的任务、工作，不接则已，接了就要全心全责。以整个心去做事，才能做得更好更优秀。

以上就是我对自己一个月来的工作所做的心得总结，在以后的工作中，我一定还会学到更多的东西，会有更多的心得与感悟，我一定会好好工作，已公司工作为首要，鞠躬尽瘁。

2023年酒店保洁员工作总结(6篇) 篇六

20xx年3月28日入职昆明以来，已经一个月了，一个月期间销售业绩方面虽然不明显，但是工作方面的收获很多，这与领导与同事们的帮助是分不开的。

入职昆明一个多月时间里，生活紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是陌生而又崭新的，所有的事物都要重新去认识和了解；信心来自了解，要了解电工和照明这个行业，了解公司，了解产品；朗能产品柏睿系列的面世使到产品的优势也显而易见的，这样的平台，就看自己怎么去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，也许在创业这条路上的艰难险阻使得我必须暂时考虑决定和谁在一起成长！很荣幸能加入公司，在领导和同事以及客户的帮助中能够成长；很感谢领导无私的传授他们的经验给我，他们是我最好的老师，通过学习他们的经验和知识，可以大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间；在这样一个积极向上的平台上，自己这样一个新手，一定要多学，多看，多做事！

这一个月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，刚刚进公司的前几天，同事小郑带我去拜访客户，使我摸索和感悟了整个销售流程，现在的我基本上可以从寻找客户、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能尽可能地进行分析，几天过后，我就和小郑开始独立去拓展周边业务，自己本来就是耐不住寂寞的人，喜欢与人打交道，喜欢社交；看大家从不认识到认识，最后成为朋友；看着一个一个客户就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，很喜欢挑战。虽然经验和阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情！因为成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

(1) 必须养成学习的习惯；

销售的第一产品是销售员自我;成功的销售员总是能与客户有许多共识,这与自己本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识,才有多大的格局。这方面自己还很欠缺,必须不断的学习,这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习,不断的充实自己!

(2) 必须具有责任感和职业道德

业务员的诱惑有很多,刚进公司就犯了严重的错误,为了个人增收,利用公司给我的资源跑其他公司的产品,承蒙公司领导刘总的大度包容才既往不咎,给予我改过从新的机会,人要想在行业中有沉淀,就必须热爱自己所在的行业工作,必须诚实守信并奉行职业道德,所以在以后的工作中坚持对公司、对客户、对自己的责任感,积极、热情、认真地对待每一天!做到责任和职业道德。

(3) 善于总结与自我总结;

现在我工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺,所以这些都需要我在日后的工作中不断总结,不断的完善,不断加强。现在自己对于销售的认识也只是表面,对于市场的把握能力更是无从谈起,所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

人品永远是第一位的,而人品的第一要素就是诚信,小胜凭智,大胜靠德,认真做事,诚信做人。

其实业务工作就是一种态度。最大限度的维护双方的利益,有的时候必须站在零售商的角度去看待问题。只有在以上几个方面好好加以体会和把握,才能在自己的销售生涯走地更好、更远。趁现在年轻多学点东西、多做点事情,不要枉费人生。所以我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到平时的工作和学习中去,决不辜负公司对我的信任和栽培,并且能够快速地与公司共同成长!

我认为业务绝对不是无业可务 而是：业精于勤于实于务。