

# 最新酒店宴会预订工作总结(优质5篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。那么，我们该怎么写总结呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 酒店宴会预订工作总结篇一

客房部\_\_\_\_年度的工作总的来说比较平稳，只是在年底因酒店自身原因造成员工情绪不稳定，给部门工作带来一小段时间的停滞，酒店问题解决后，虽员工的情绪已稳定，但仍有不少后遗症(如卫生、服务、仪容仪表、礼貌礼节等不到位)，很难在短时间内恢复原来的状态。

一、思想认识方面：

1. 狠抓员工做为酒店人的服务意识和卫生意识。
2. 改善部门员工的精神面貌，使之具有积极向上的团队精神。

二、形象方面：

注重仪容仪表、礼貌礼节，从我做起，从基层的管理人员做起，为员工树立良好的榜样，带动全体本部员工做合格的酒店人。

三、卫生方面

1. 保持办公室整洁，实行轮值清扫制度，清扫工作由房务中心文员负责。
2. 客房卫生须按部门制定的客房卫生标准的要求执行，由楼层领班负责检查、监督，若因卫生质量问题引起客人投诉，

本部门将依照奖罚制度给予处罚。

3. 公区卫生由各楼层服务员负责清扫和保持，由各领班负责检查、监督。

4. 楼层计划卫生由领班按本部计划卫生表进行合理安排，并负责检查、监督。

5. 楼层服务员负责地毯的日常保洁，并配合pa人员对地毯的清洗，领班负责地毯洗涤质量的验收工作。

#### 四、服务方面：

1. 培训员工的专业知识和服务技能、技巧，以求达到为顾客提供优质服务的目的。

2. 提倡以“宾至如归，宾客至上”为服务宗旨，为顾客提供个性化服务，以赢得更多回头客，为酒店创收。

#### 五、设施设备的维修与保养方面：

1. 培训员工正确的使用设施设备，避免因操作不当而损坏。

2. 注重设施设备的日常保养和检修，若发现维修问题及时报工程部维修。

3. 积极配合工程部对客房设施设备的定期检修。

## 酒店宴会预订工作总结篇二

1. 该项目符合国家的产业政策，具有较好的市场前景和发展空间；

3. 该项目所在我地区有很好的资源优势，具备合作的基

本条件。

我认为，本项目符合合作的基本条件，具备进行商务合作洽谈的基础。具体的合作事宜必须经双方更进一步详细洽谈。请贵公司法代表收到本邀请函后，派代表赴我公司作商务考察并就实质性框架合作进行洽谈，我公司将承担本次商务考察的全部费用。

敬请告知准确时间，以利安排，我公司法代表将亲自与贵公司面议合作事宜。

xx有限公司

年月日

## 酒店宴会预订工作总结篇三

1、外出桌数：88桌 外出时间：11月29日晚 地点： 外出菜肴：88桌2、负责人负责当日外出的桌数、上菜时间、收尾工作的协调，其他的具体工作安排。3、工作安排1、各班组领班外出前与宾馆的各班组领班予以对接，确定当日菜单、餐具、菜肴的品种、用具、调料、卫生用品等细节方面的交流、落实。2、本厨房各领班对照菜单进行分配，下达具体工作任务，并对菜肴所涉及的所有东西进行清点。3、确保工作有序进行，组员须顺从领班沟通安排。4、各班组对所做的菜肴进行留样，交于打荷领班。

4、各岗位细分1、炉台组：负责炉台所有东西的清点和整理，并对其所出的菜肴进行烹制，对上菜的菜肴能够确保菜肴的口味、温度、速度于一体，正确无误。2、切配组：负责当日外出菜单上所有菜肴的原料改刀情况，小料、配料、主副料的数量，进行现场检查，做到任何菜肴工序情况正确无误。对海鲜菜肴进行保鲜，并且带好刀、墩、毛巾等用具。做好准备工作后安排人员到蒸灶组（3人）。3、面点组：负责当

日外出菜单上面点类菜肴的制作、出菜，工作安排有序，上菜速度、时间，并能控制好菜肴的温度，做好准备工作后安排3人到冷菜组制作冷菜。

保菜品的上菜速度、口味、温度的把控等细节工作，做好上菜有序。5、冷菜组：负责冷菜制作，冷菜所有物品的整理、清点，做好冷菜各项环节的工作准备，并且在开餐后安排人员到其他各岗位帮忙。6、打菜组：做好开餐后的菜品分派任务，与餐厅人员及时交流，上桌速度和菜品名称，确保无出错，无漏下，并做好打菜现场环境的卫生，西餐人员安排2人到冷菜组制作冷菜，做好后回归原班组。5、注意事项1、各班组领班对外出菜单所涉及的所有物品进行清点、整理，做好无漏下，并有清单对照。2、主厨携带卫生安全用品，以防烫伤等事件。3、注意操作期间的安全性，不得无故外跑，确保进入婚宴场地和设施设备的操作安全。4、收尾工作时，应确保餐具无破损率，并且及时回收，整理好带回，在场人员应及时服从安排。5、各班组领班负责所做工作区域的卫生环境。6、空闲人员应及时主动的收回整理物品。

康廷厨房部

外出菜单六味冷菜：卤鸭、白切鸡、泡凤爪、桃仁、灯笼果、萝卜片热菜：岩米烩海参（各客）

白切鹅肥肝

清蒸大闸蟹（公）滋补鲍鱼锅

## 酒店宴会预订工作总结篇四

“xx名厨一家亲！”团结华夏一流厨师，推广厨艺、厨德、管理经验、提升会员的人生价值永远是xx名厨俱乐部的责任核心内容；推动厨师技艺、事业、人生的良好发展和弘扬中华饮食文化永远是xx名厨俱乐部的宗旨。目前已经聚集了众

多全国一流的副会长及高级顾问，他们都是厨艺、餐饮界的精英人士，感谢他们的支持与信任。源于对厨师朋友的关怀与爱戴，希望集众人之力，以俱乐部为平台，深入发掘厨艺与调味事业的内涵，齐心协力为会员朋友办实事，解难事，使俱乐部成为厨师和会员朋友的精神家园和后勤基地，实现厨艺和人生价值的双丰收。我们希望更多的精英人士关注和加盟我们的俱乐部，继续通过大家的共同努力，精心策划与推动，集思广益，增强xx名厨俱乐部的凝聚力、影响力和为厨友们解决实际问题的能力，实现xx名厨一家亲的美好愿望。

20xx年度《xx名厨俱乐部会刊》正在编撰之中，已经得到国家餐饮行业主管部门《xxxxxx商业与饮食服务业发展及各级食品调味料协会等众多国家、国际行业组织的大力支持并题词祝贺；永久名誉会长、世界御厨杨贯一大师亲自题写卷首语。本刊将集中展现xx名厨俱乐部成立一年来团结社会各界友好人士和组织，凝聚一流人脉资源为俱乐部会员发展献计献策的美好状况。特邀请您继续支持俱乐部的发展，并为特刊题词献策，感谢您的支持！

祝您事业顺意、家庭和谐，身体健康！

敬礼！

xxx

年月日

## 酒店宴会预订工作总结篇五

### 一、营销部主要完成工作

#### 1、会议接待方面

a因为会议室的桌椅绝大部分已经破顺，加之原有的桌椅数

量也无法满足大型会议的需求，为改变现状添置了80把新的会议椅、10条会议桌、18块新台布。

b□电器方面添置了一组无线话筒、一个投影仪、两个无线路由器

## 2、客户的开发与维护

b□客户的维护：首先将原有的客户资料实行分类存档，对处于休眠状态的协议客户一一实行电话拜访。通过拜访了解到顾客不来消费的原因大概有以下几个方面的原因一是因为公司办公地点搬迁于是就近选择合作的酒店、二是公司更换了负责外联的负责人、三是主观觉得酒店设施设备过于陈旧而放弃合作、四是只为某一次合作的优惠价格而临时签订协议，之后并无继续合作的机会。

其次我们将积分兑房的面延伸到棋牌，使得长期在棋牌消费的宾客也能通过积分兑换的方式获得实惠。截止11月30日，客房棋牌发放积分卡240张，积分兑换的客房为129间。给宾客办理积分卡在吸引回头客，稳定客源方面取得一定的效果。

第三个方面就是在符合条件的宾客中，选择部分忠实客户发展成金卡客户□20xx年共计发放金卡17张(工行王俊、陈艾云、北科公司陈洪伟等)

## 3、旅游市场的整体开发

一直以来，酒店与旅行社几乎不存有合作，今年营销部在这个方面可谓取得重大突破。四月份开始酒店陆续开始与中青旅、景湘国旅、湘西国旅合作。截止11月30日，酒店共接待旅行社用房间(旅行社一直实行的16免1，全陪半价，所以旅行社实际使用酒店客房400间左右)，共计为酒店客房带来的收入为57929元(平均房价约为145元/间)

除旅行社外□20xx年营销部与普通商务公司间的合作也取得了一定的成绩。四月份起，陆续接待了诸如阳光人寿、采煤技术研讨、萧氏宗亲会、中公教育、舍得酒业等先后19批次的团队，共计使用酒店客房1034间。实现房费收入206655元(平均房价为199元/间)

## 二、营销部在工作中存有的不足

### 1、在把握市场动向，应对市场变化方面的水平有所欠缺

营销部是负责对外处理公共关系和销售业务的职能部门，是酒店提升声誉，树立良好形象的一个重要窗口。它对经营决策，制定营销方案起到参谋和助手的作用。不过因为不善于扑捉市场动向，加之获取信息的渠道单一或者是对市场信息的注重度不够，所以在应对整个旅游市场的变化方面显得比较生涩。最突出的例子是失去20xx年长沙市政府采购会议定点单位的资格。主要就是因为没相注重到相关信息的发布而直接错失投标的机会。在此，我们要作深刻的检讨。另一个方面的不足表现在无法根据目标市场、季节的变化制定出相对应的营销策略。

### 2、与宾客间的互动不足

营销部在日常的工作中，除了会议接待的过程中有较少的与顾客面对面交流的时间，其它几乎没有机会与宾客交流。或者说存有这样的机会我们在无意间就放过了。我们无法知道顾客需要什么，无法获得宾客在酒店消费的直观感受，甚至有投诉或建议宾客都有可能找不到表达的对象。这样就很难给宾客创造宾至如归，温馨如家的消费体验。这个方面恰恰被我们在日常工作中忽略掉了。

### 3、新兴市场与新客户的开发力度不够

20xx年营销部虽然在旅行社团队与会议团队的接待量上相较

以往有了长足的进步，但总体来说力度不够，还应该有较强的上升空间，旅行团的房费收入占全年房费收入的比例还不到1%，会议团队与旅行团共同的房费收入占酒店房费收入的比例也不到，全年开发新协议客户的数量更是屈指可数。在长沙酒店业竞争白热化的情况下，原有的目标消费群体几乎被瓜分殆尽，这种情况下就要求我们要不遗余力开发新的客户，寻找新兴的消费市场。很显然，营销部在这方面投入的精力是不够的。

### 三、下一年工作计划

#### 1、努力使散客的入住率上一个台阶