

酒店季度工作总结优质

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

酒店季度工作总结优质篇一

看到第二季度这个字眼，不仅让人感叹时间流逝，光阴如梭，时光永远走的那么快，快得让你抓不到，留不住。时光虽流去，但影还留。因刚参加工作，要学的东西很多，在这个季度里思考如何使自己进步，仍是我的主题。下面就这个季度的工作总结如下。

一、工作方面

这个季度以来，工作内容分两部分，工程的收尾工作和竣工验收工作。收尾工作主要是做防浪墙和建筑碎料路面铺设，由于进入冬季，再加上交叉作业，一号场地路口经常堵塞，在这样的情况下给施工带来可了很大的难度。但在我们大家的共同度努力下，天津港临港产业区（天津港第二港区）建设道路路基（a2f段）工程于2017年1月12日完成竣工验收。

在a2f段工程竣工验收的过程中，我对验收工作有了一个较为系统的认识。验收前主要做好资料的整理，并报质监站通过，方可竣工验收。验收后主要做竣工决算，并经监理、业主审批。

竣工验收报告。

竣工决算。决算工作包括：变更工程量的计算、变更工程量

申请表、变更通知单、变更联系单、结算书。决算是竣工后很重要的一项工作，这是对整个工程完成过程中，实际工程量产生的费用的总汇。涉及到开工前的工程报价，设计变更中费用增减，还有其他相关费用。这是一项计算必须精细准确，思考必须全面的工作。

二、体会方面

在我的思维里有这样一种认同，人要有所进步思维必须改变，思维的改变会指引一个人行为的改变，这样人才会有改变，有改变才会有进步。抱着这一态度，我不断地改变自己，完善自己。现在的我把工作分为外业与内业、对上与对下、先主后次、用发展的眼光看待问题的原则进行展开。

的积累，我会对此有更清醒的认识，对自己有更准确的定位。对待外业上我认为是对人和事的处理，怎样对人这是一个很复杂的问题，是值得的用心去思考的问题，情商在此就显得尤为重要。有人说参加工作，做人是第一位的，工作其次，我十分赞同。我们工作相互打交道的是人，如果把人的关系处理好了，很多复杂的工作就迎刃而解了，这就是所谓的人际关系。因此，我认为在工作中一定要有人际关系。比如：我们在做工程时与业主打交道，通过工作我们和他们发生了工作关系。如果处理好了这种关系，以后就有了人脉，当业主有工程时就会想到你，这样就会找到生活的源泉。怎样对事，我认为做事一定要讲究方法、技巧。然后通过一个人的智慧、勇气和毅力去完成它，很多事情就会解决了。

时让人很伤脑筋，最后只有向他们下罚单。从那时我发现罚单确实是管理好分包单位有效的办法，但回过头来想想如果工程总做不好就要总去罚，这不是一个好办法。下罚单只不过是手段，不是目的。况且将心比心总下罚单对工作的合作者也不是件好事，如果给他们造成逆反心理，工作也不好做下去。怎样才有两全其美的办法呢？这就需要我们不断的思考，通过我这一段时间的感悟有这样的见解。首先，你要让

你所管理的人心里服你，让他信任你，让他接受你这个合作者。最最基本的他要对你有个认识，对你有个定位，这就是一个很好的切入点，此时的你就不是一个简简单单的工作者了，你要注意自己的形象，形象只是给人外在的一种印象，假如你天生有一种能震慑住他人的形象，那很值得庆幸，最起码他见到你不会轻视你。但没这种形象怎么办？那就挖掘人内在的威慑力，那就是一个人的言辞。拥有一双敏锐的眼睛，一副利嘴是人生最宝贵的财富。那就要求我们做事能看到问题的本质，说话要能一针见血，在你的管理范围内眼里从不揉沙子，要对错分明。谈话是一种解决问题的好办法，在与分包商打交道时，要与他们有良好的沟通。要跟他们分析事情的利害关系，同时要表明自己的态度，这样让他们对事情的轻重有较为清楚的认识。假如对方不合作，初期一定要遏制。要做到言必行，做必到，这样他们才不会轻视你。

处理起来就变得简单多了。

09年我报了初级质量员的考试，希望通过自己的努力能拿到证书。盼望成长的我，迫切希望通过独立管理一段工程，在实践中不断完善自我，加快自己的成长，达到独当一面的要求。

临港产业区项目经理部

见习生：赵齐

2017年2月10日

1， 全厂范围的it固定资产盘点工作。在多位同事的共同努力下，按时在第二季度较好地完成了任务。但要强调一点，盘点工作的完成也是下一个工作的开始，在以后的时间里都要对it固定资产的任何改变都要及时更新，所以这个工作将长久地维持下去。

2, 按照领导的意思, 我对日常工作做了量化的记录统计, 但发现依然很难反映出我的实际工作量, 我相信这是与我的工作性质有关系。

具体情况是这样, 我在5月份对工作做了较详细记录(见附文件), 但相信也约为我实际工作的7成, 有115个工作请求。但在oa里, 整个第二季度的ot服务申请也只有83条(还包括请设备申请)。但如果每一个申请我都记录下来, 将会很影响我的工作效率, 且用户也不会主动填写oa的it服务申请。我认为, 一方面尽量要求用户走oa流程, 另一方面, 工作量是实实在在摆地那里的, 希望领导也可以体谅一下。

3, 探讨并开始对一些部门的电脑的系统及应用软件进行标准化。 4, 继续在工作中寻找简化工作的方法, 例如写一些教程之类。

展望第三季度, 继续提高工作效率, 继续总结经验, 使用的问题尽快解决。按计划在第三季度会接手it-guard, 将尽力把这个系统用好。

2017/07/03

酒店季度工作总结优质篇二

我的工作是在客服部, 主要工作就是接听客户的售后服务电话, 客户在使用我们产品遇到问题或者出现故障的气候就会打我们售后客服的电话, 我们就要接听他们的电话为他们解答好各种问题, 如果是遇到需要维修的故障的时候, 我们也要让他们将产品寄到公司, 我们也要将客户的信息和产品的具体情况做好登记, 方便维修部更好地开展维修。我在工作当中做到了有服务态度, 维护好了公司的员工素质和影响, 并且耐心地做好所有的服务工作, 认真做好工作的记录, 保证在自己这一个环节少出错误甚至是不出错误。

二、思想得到了很大的进步

这一个季度里面自己总结了上一季度出现的工作失误和失误的原因，所以在这一季度当中针对之前的缺点做出了改善，在这一季度里面做事情更加的认真负责，立足于本岗位工作的同时还积极帮助其他同事，并且从他们身上学习好的工作方法和工作品质，所以在这几个月里面我裂开了的综合素质得到了进一步的提高。

三、存在不足

1、因为自己进入客服的工作时间还不算特比长，跟公司的老员工比起来还有许多的不足，特别的对公司产品的了解程度上差距就更加大了，所以我的专业技能还有很大的进步空间，仍需要加强学习。

2、工作态度还有许多不足：在工作上面还想存在着工作量过多就埋怨甚至是消极怠工的思想，所以表现出我的工作态度还需要进一步加强，我要在工作中进一步跟部门先进的员工学习才行。

四、下一季度的计划

2、在工作中指定一个进步的发展计划，这样可以促进自己的思想建设性，加强对自己的约束，促进自己思想进步。

酒店季度工作总结优质篇三

为了进一步加强辖区内群众对卫生法规、卫生安全知识的认识和了解，第二季度我院组织开展了1次相关宣传活动，通过设立宣传栏、开展培训，使广大群众受益。对各村信息员的培训方面，我院从专业知识、个人素质、规范执法等方面开展了1次相关培训，并进行了考核，取得了良好的成绩。

为加强辖区公共场所监测力度，20一年第二季度重点对辖区的学校、卫生室、公共场所进行了监督检查。在各村信息员的配合下对辖区公共场所单位进行了检查，对各自存在的问题都现场下发意见书要求其积极进行整改。

今年第二季度，在上级部门的指导下，我院加大了对非法从业机构的打击力度，对无证行医的.黑诊所进行多次督导，维护广大人民群众的利益和安全。集中精力，全面打击，提高对辖区无证行医单位的查处力度，为辖区人民的健康和规范医疗市场保驾护航。

酒店季度工作总结优质篇四

1. 酒店意识不强。让人感觉不到我们酒店的档次和氛围。酒店行业的文化核心是“礼仪”，从一个员工准备上班，到迎接客人，到为客人服务，下班业余表现都体现在礼仪上。因此，为提高我们酒店员工的礼仪层次，各部门还需要认真参考《饭店行业礼仪标准》强化训练，酒店档次的体现将有一大半取决于“礼仪”的升华程度。

2. 专业技能还不够专业，不能为客人提供有效的服务和优雅的环境。工作效率的高低取决于技能的熟练程度，只有将技能不断完善，才能提高服务质量。很多工作人员缺少相关专业信息的收集整理及记忆。例如消费项目，价格等；缺少对各种作业工具的练习，如电脑系统的操作；缺少对运作流程的反复实践，工作速度慢；缺少自我完善的心态及上进心。

3. 互动能力不强，导致衔接不顺畅，影响客人满意：一个岗位只知道简单的本岗位知识，遇到一些小问题要这人帮忙、那人协助，拖延了时间。互相配合不足，一人做着一人看着的现象还时有发生。

4. 各个部门结构调整不合理，对部门分工认识不够：很多管理者不愿意花心思规划各个岗位的工作及量化比例。

5. 管理者对任务的下达及执行速度存在问题。凡是都要三令五申才能做到位。

6. 管理者的约束能力差，对不良风气一定要控制打压，以身作则，带动公司员工形成良好的工作氛围。

7. 营销意识薄弱，客人进店消费过程中没有得到应有的重视，营业员和管理者不愿意接近顾客，甚至顾客要求也不愿意去。

针对我们自身存在的问题，我会及时和员工沟通并改正，积极带领大家了解存在的欠缺，互相勉励共同努力，提高卖钱额，提高服务质量，打造一个公司形象好，服务质量佳的新型酒店。

酒店季度工作总结优质篇五

1、客户维护:回访不及时，沟通方法太单调，软性口碑无动力不能及客户所需。

2、客户开发:一贯打价格牌，没能体现出公司的综合优势。

3、市场动向:信息搜集不够，影响与客户的沟通。

4、竞争对手:根据各自的优势和资源都在调整市场策略紧跟我们。

5、客户类别分析:学会抓大放小用好二八法则，一切从细节抓起。

二、管理方面:

1、五月份起“粤强酒业有限公司”将正式启用，我公司所有对外文件或单据都将印有“粤强酒业有限公司”各部门的相对印章。

2、进出库商品要有详细的明细台帐和管理制度，特殊产品设立最低库存量。

3、细化出货流程，确保商品的出货质量。

4、建立客户花名册，以月份为单位设立客户的销售曲线示意图等。

三、销售回款方面

本月回款比前期有不良现象出现，如：金鸿商行和宏州酒业，一定要杜绝此现象再次发生，以现款合作为主，特殊客户确定好时间应及时收款，每月底外欠款不得高于五万元。

四、五月份的工作重点：

1、市场开发：(1)展示与我公司合作的优势。(2)阐述公司的经营理念。(3)解读公司的发展战略。

2、维护客户：(1)对于老客户和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。(2)在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道获得更多客户信息和市场行业信息。

3、加强学习，提高自己的管理水平端正自己的被管理意识。

要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把做业务与交流技能相结合。

4、红酒略。

五、五月份对自己有以下要求

1、每月要增加两个新客户，还要有三个潜在客户。

- 2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。
- 3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。
- 4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一至的。
- 5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。
- 6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。
- 7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

酒店季度工作总结优质篇六

一、致力于维护校园安定稳定，创建平安校园。措施得力，制度保障，落实坚决。

1、制定维护校园安定稳定工作预案，成立了工作领导小组，细化工作任务。要求各班级对学生间的矛盾进行排查，对学生中存在的不利于安全稳定的苗头进行排查消化，校园因此没有发生群发性事件。

2、成立了校园及学生宿舍夜间巡查工作组。调配学校行政及骨干教师，每天晚上23:00后对整个校园进行全面巡查，重点关注寄宿生入宿情况，督促生管组工作，纠正不良行为，收到良好的成效。

3、制定安全生产月活动方案。学校高度重视，精心部署，拉动安全生产月活动的强势开展，成立了领导小组，广泛发动，并开展形式多样内容丰富的教育活动，包括“我把安全带回家”校园主题教育活动和“安全意识永驻我心”主题班会活动，对校园校舍进行拉网式的排查隐患，整改隐患。

4、制定防汛抗台风隐患排查月活动方案，组织力量对校内建筑物、护坡围墙进行安全检查，发现并整改存在的问题，确保不放过一个细节，不漏掉一个隐患。