

# 2023年前台主管工作计划 酒店前台主管 工作计划系列(优质10篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

## 前台主管工作计划 酒店前台主管工作计划系列篇一

本部将高度重视对客服务质量，重视客人意见，坚持服务规范标准化，更注重了细致服务和个性化的服务。从软硬件上不断完善服务。

(1)服务工作中一方面要求员工有过硬的服务技能，扩大知识面，提高服务效率，另一方面要求员工对待客人要象对待朋友一样，要给予客人多一点主动，多一点热情，多一点帮助。真正使客人感觉到“宾至如归”。部门推行个性化服务，要求做客人没有想到的，尽量做到让客人满意加惊喜，促使员工在规范和标准化的基础上注重了细致服务和个性化的服务，充分将金钥匙服务理念灌输到员工服务中来。

(2)客人意见是我们前进的动力，因此，部门将把重视客人意见和解决客人问题当做一项重要工作重点关注。部门注重对大堂副理进行了如何快速规范处理客人投诉、如何按规程处理各类突发事件的的培训，并要求每一宗客人投诉都要认真做好记录，对具有典型性的问题做案例分析，并制订和更新应急预案和快速处理方案，规范对客解释口径，提高大堂副理解决问题的能力和效率，将在消除客人对酒店不良印象，挽留客源上作出贡献。另把对客沟通并征询客人意见，作为大堂副理的一项基本工作来进行操作，常抓不懈，要求保质保量的完成此项工作，为更好的了解和收集客人的有利信息。大堂副理每天例行对住客房进行拜访，对客人反馈的一些意

见和建议积极予以采纳和解决，一方面可以为酒店经营管理提供宝贵意见，措施我们改进工作，另一方面也培养了大堂副理对客交流的能力。对于涉及到本部门的客人意见，不回避，不轻视，认真予以调查研究，从善如流，不断地完善本部工作。

四、将培养员工“开源节流、增收节支”意识，配合各销售业务部门努力为酒店创收，科学控制部门费用。

(1)前厅部将根据市场情况，积极地推进散客房销售，把全员销售的意识传达到每位员工，培训销售技巧，对自来客、司机散客积极推销，加强对“会员卡”和“储值卡”的促销工作，同时对酒店温泉和厚宫等娱乐休闲和餐饮设施进行促销，并通过不断完善改进，以优质服务打动客人，吸引回头客。

(3)为节约费用，部门将会严格控制每月的服务和办公用品的领用，对于有故障的设备设施，本着轻重缓急的原则，能维修使用尽量维修使用，复印纸严格控制，大堂前台灯光按客人情况灵活控制关闭；礼宾部在无客人情况下及时关闭行李房灯光，大堂副理加强对全酒店和分部的节电节水的巡视检查，规范大堂内外灯光的开放时间控制；部门还将对电话的使用进行了严格的控制，对时长，通话事由规定限制，严禁公话私打，通过各项措施，使本部费用得到有效控制。

五、本部将重视员工队伍建设，注重营造和谐氛围，增加部门凝聚力。

(1)高度重视部门员工培训，努力提高员工的工作业务水平和个人素质，部门每月各分部将根据实际工作需要安排有针对性，有特点的培训计划，并全程跟踪培训过程，考核培训人员，培训质量要求高。全年本部计划安排各类培训涉及内容有：员工礼貌礼仪、仪容仪表、语言技巧、各分部操作程序，接待细节，业务流程、外语、分部基础知识、市内和酒店应知应会知识、案例分析讲评等等。同时进行了员工业务知识

的实操考核。p部门各级管理人员均要求在服务一线为客服务，现场督导，激励员工，减轻员工的工作压力，并且培养员工之间同心协力的良好风气。

## 六、提高员工安全意识，加强部门安全管理。

前厅部作为一线部门，由于接待客人多，信息交换量大、业务涉及面广，因此，安全工作对于前厅部格外重要，前厅部安全工作主要涉及住店客人的信息、帐目和行李寄存、总机火警监控和紧急广播管理、部门消防安全等等。为此，部门将制定和强调入住登记及户籍传送制度，严格按照桂林市公安局出入境管理处要求，前台员工严把入住登记关，保存好入住客人的登记资料，系统存档，在及时向公安机关传输客人资料。将完善了住店客人查询访客制度，避免不法分子对客人侵害。另外，部门将对礼宾部行李寄存制度和交接班制度进行了修改，并对进出行李房人员严格限制，从各方面加强员工的安全意识。

## 前台主管工作计划 酒店前台主管工作计划系列篇二

### 一、科学决策，齐心协力

1、店年创四点业绩酒店总经理班子根据中心的要求，年初制定了全年工作计划，提出了指导各项工作开展的总体工作思路，一是努力实现“三创目标”，二是齐心蓄积“三方优势”等。总体思路决定着科学决策，指导着全年各项工作的开展。加之“三标一体”认证评审工作的促进，以及各项演出活动的实操，尤其下半年\_\_届四中全会强劲东风的激励，酒店总经理班子带领各部门经理及主管、领班，团结全体员工，上下一致，齐心协力，在创收、创利、创优、创稳定方面作出了一定的贡献，取得了颇为可观的业绩。经营创收。

3、安全创稳定。酒店通过制定“大型活动安保方案”等项安全预案，做到了日常的防火、防盗等“六防”，半年几乎未

发生一件意外安全事故。在酒店总经理的关心指导下，店级领导每天召开部门经理反馈会，通报情况提出要求。保安部安排干部员工加岗加时，勤于巡逻，严密防控。在相关部门的配合下，群防群控，确保了各项活动万无一失和酒店忙而不乱的安全稳定。酒店保安部警卫班也因此而被评为先进班组。

## 二、与时俱进，提升发展，酒店突显改观

酒店总经理班子率先垂范，组织指导党员干部及全体员工，认真学习领会\_\_届四中全会精神。结合酒店经营、管理、服务等实际情况，与时俱进，提升素质，转变观念。在市场竞争的浪潮中求生存，使整个酒店范围下半年度突显了可喜的改观。主要表现在干部员工精神状态积极向上。酒店总经理大会、小会反复强调，干部员工要有紧迫感，应具上进心，培养“精气神”。酒店的管理服务不是高科技，没有什么深奥的学问。关键是人的主观能动性，是人的精神状态，是对酒店的忠诚度和敬业精神，是对管理与服务内涵真谛的理解及其运用。店级领导还通过组织对部门经理、主管、领班及员工的各项培训交流，启发引导大家拓宽视野，学习进取，团结协作。在完成酒店经营指标、管理目标和接待任务的过程中实现自身价值，并感受人生乐趣。因而，部门经理之间相互推诿和讥贬的现象少了，则代之以互通信息、互为补台、互相尊重；酒店每月两次夜间例行安检和每周一次质量检查请假、缺席的人少了，则代之以主动关心参加、检查仔细认真等。在一些大型活动中，在店级领导的榜样作用下，部门经理带领着主管、领班及其员工，加班加点，任劳任怨，工作延长虽很疲惫却始终保持振作的精神状态，为酒店的窗口形象增添了光彩。

## 三、品牌管理，酒店前厅主抓八大工作

在今年抓“三标一体”6s管理的推行认证过程中，酒店召开了多次专题会，安排了不同内容的培训课，组织了一些验审预

检等。这些大大促进并指导了酒店管理工作更规范地开展。同时，酒店引进国内外先进酒店成功经验，结合年初制定的管理目标和工作计划，酒店及各部门全年主要抓了八大工作。

1、以效益为目标，抓好销售工作 人员调整。酒店销售部划开前台等岗位，仅销售人员上半年就有名，是同规模酒店的2倍多。酒店总经理班子分析原因，关键是人，是主要管理人员的责任。因此，酒店果断地调整了销售部经理，并将人员减至名，增强了留下人员竞争上岗意识和主动促销的工作责任心。

2、渠道拓宽。销售部原来分解指标因人而定，缺少科学依据。酒店下达的经营指标却难如期完成。针对上半年出现的缺少市场调研、合理定位、渠道划分种种问题，总经理班子在调整了部门经理后，研究通过了上半年度的“销售方案”。其中在原有协议公司、网络订房、上门散客仅三条自然销售渠道的基础上，拓展增加了会展、团队、同行、会员卡等渠道，设渠道主管专人负责，并按各渠道客源应占酒店总客源的比例，相应地按比例分解指标。这样，一是划分渠道科学，二为分解指标合理，三能激励大家的工作责任心和促销的主动性，四可逐步再次减员增效，五则明显促进了销售业绩的提升。

3、房提奖励。根据本酒店市场定位为商务型特色酒店，以接待协议公司商务客人和上门散客为主，以网络订房、会展团队等为辅的营销策略，总经理班子参照同行酒店“房提”的一些成功经验，制定了对销售部前台接待人员按高出协议公司价售房后予以一定比例提成的奖励。这一房提奖励政策，极大地调动了前台接待员促销热情和服务态度。

二、以改革为动力，抓好餐饮工作 绩效挂钩。

1、餐厅虽然是酒店的一个部门岗位，但在管理体制上率先进入市场轨道，绩效挂钩的改革举措在该餐厅正式推行，即将

餐厅的经营收入指标核定为\_万元/月，工资总额控制为\_万元/月。在一定的费用和毛利率标准下，若超额完成或未完成营收指标，则按完成或未完成的比例扣除工资总额的相应比例名额。这种绩效挂钩的做法，一方面给餐厅厨房的管理者、服务员、厨师等人员以无形的压力，思想工作欠缺或管理不得法等还会带来一些负面的影响；另一方面，却使大家变压力为动力，促进餐厅、厨房为多创效益而自觉主动地做好经营促销工作。如餐厅增开夏季夜市、增加早餐品种等等。

2、竞聘上岗。餐厅除了分配政策作了改革，用人、用工机制也较灵活。管理者能上能下，员工能进能出，依据工作表现竞聘上岗等等，这些皆利于酒店及部门岗位的政令畅通，令行禁止。当然，主要管理者若素质欠佳或管理不力，也自然会产生一些逆反后果。但总体看来，餐厅将表现和能力较优秀的主管安排到负责岗位，将认真工作的员工提为领班，将不称职的主管、领班及员工予以劝退等，多多少少推动了餐厅各项工作的开展，为力争完成营收指标提供了管理机制等方面的保证。

3、试菜考核。酒店要求餐厅的厨师每周或至少隔周创出几款新菜，由店级领导及相关部门经理试菜打分，考核厨师的业务水平，同时对基本满意的新菜建议推销。半年来，餐厅共推出新菜余种，其中，铁板排骨饺、香辣牛筋、汉味醉鸡、野味鲜、兰豆拌金菇等受到食客的普遍认可。此外，对考核优秀的厨师给予表彰鼓励，对业务技术较差的厨师要求及时调换等。

另外，餐厅配合酒店，全年共接待重要客人 批，计 多桌，约 人次。餐厅的服务接待工作得到了酒店和上级领导的基本肯定和表扬。

## **前台主管工作计划 酒店前台主管工作计划系列篇三**

不知不觉在这个酒店已经做了有半年时间，从刚开始对前台

一去所知到现在独挡一面，我相信这里面除了我自己的付出与努力，更离开酒店给我所带来的培训，以及老员工和领导对我支持。半年时间里我学到了好多，“客人永远是对的”这句服务行业周知的经营格言，在这里被发挥到了极致。酒店为了达到一定的财务目标，不但要客人的物质需求得到满足更要满足客人的精神需求。所以在做为酒店的经营者，往往对客人的要求，只要在不触犯法律和违背道德的前提下，都会最大化满足客人。所以从入职培训就会为员工灌输：“客人永远不会错，错的只会是我们”，“只有真诚的服务，才会换来客人的微笑”。我一直坚信顾客就是上帝的道理，总是在尽可能的把我自己的服务做到极致。

酒店前台的工作主要分成接待、客房销售、入住登记、退房及费用结算，当然，这当中也包括了为客人答疑，帮客人处理服务要求，电话转接等服务。酒店的前台，工作班次分为早班、中班和通宵班三个班，轮换工作，其中一人为专职收银，另外两人按照实际工作量情况分配剩余工作。这样的安排比较宽松，既可以在工作量大的情况下分配为一人收银，一人登记推销，另一人负责其他服务和联系工作。而且还可以缓解收银的压力，让收银可以做到头脑清明，不出错。最重要的是，这样的工作方式，可以很快让新人获得经验，在工作量小的时候由带班同事指导，工作量大的时候又可以更多的吸收经验，迅速成长。

在这半年我主要做到以下工作：

前厅部作为酒店的门面，每个员工都要直接的面对客人，员工的工作态度和服务质量反映出一个酒店的服务水准和管理水平，因此对员工的培训是我们酒店的工作重点。我们定期进行接听电话语言技巧培训，接待员的礼节礼貌和售房技巧培训，以及外语培训。只有通过培训才能让我在业务知识和服务技能上有进一步的提高，才能更好的为客人提供优质的服务。

前厅部根据市场情况，积极地推进散客房销售，今年来酒店推出了一系列的客房促销方案，接待员在酒店优惠政策的同时根据市场行情和当日的入住情况灵活掌握房价，前台的散客有了明显的增加，入住率有所提高，强调接待员：“只要到前台的客人，我们都要想尽办法让客人住下来”的宗旨，争取更多的入住率。

酒店就像一个大家庭，部门与部门之间在工作中难免会发生磨擦，协调的好坏在工作中将受到极大的影响。前厅部是整个酒店的中枢部门，它同餐饮、销售、客房等部门都有着紧密的工作关系，如出现问题，我们都能主动地和该部门进行协调解决，避免事情的恶化，因为大家的共同目的都是为了酒店，不解决和处理好将对酒店带来一定的负面影响。

前台收银处是客人离店前接触的最后一个部门，所以通常会在结帐时向我们投诉酒店的种种服务，而这些问题并非由收银人员引起，这时，最忌推诿或指责造成困难的部门或个人，“事不关己，高高挂起”最不可取的，它不但不能弥补过失，反而让客人怀疑整个酒店的管理，从而加深客人的不信任程度。所以，应沉着冷静发挥中介功能，由收银向其他个人或部门讲明情况，请求帮助。在问题解决之后，应再次征求客人意见，这时客人往往被你的热情帮助感化，从而改变最初的不良印象，甚至会建立亲密和相互信任的客我关系。

剑虽利，不砺不断”、“勤学后方知不足”。只有学习才能不断磨砺一个人的品行，提高道德修养，提高服务技巧。让我们迈着矫健的步伐，不断的向前走，才能走我们的一片可以展翅高飞的天空!名雅的兄弟姐妹们，为了我们的明天而努力吧!

## **前台主管工作计划 酒店前台主管工作计划系列篇四**

上班实习三天了，感受颇多呀!



明天，终于可以休息一天啦，师傅休息，我也就跟着休息啦。

我师傅对我很好，早上刚上班时人少她就会教我办理业务，今天她安排我回家熟练用10086办理业务，说是下次再上班有办理业务的就让我弄。虽然用手机拨打10086办理诸如彩铃、来电显示、来电提醒之类的业务不是很难，但平时还是很少拨打，一说到要我给客户办理，还是有些不自信，毕竟这东西很严谨的，不能有一点的马虎。

说一下这几天去移动公司前台实习的感受吧，总的来说还是很快乐的，因为前辈们都是比我大不了几岁的哥哥姐姐，因为我们是新来的，他们都很照顾我们，说话也很风趣幽默。

刚来第一天，人事部的姐姐把我们带到试衣间，首先要换上移动公司统一的工作服，因为我们是实习的，所以只能穿别人穿过的衣服，等试用期结束考核通过正式上岗时才会给我们量身订做衣服。所以衣服难免会不合身，不是大就是小，总算找到一套穿着看着还算可以的，就先这么凑合着穿吧。这打扮还挺啰嗦，除了一套蓝色的制服外，里面还有白衬衫，衬衫领子外面还要扎个丝巾，还有一定的戴法，打结处最好把移动公司的标志露出来，头上戴统一发的头花，不许画浓妆，穿黑色皮鞋。第二天给我们发了统一的公牌，每个人必须配戴在前胸左上方，所有的营业员统一，只不过我们几个牌上的字样为“实习营业员”，呵呵。这打扮乍眼一看有点像空姐。

没来之前，对移动公司前台具体是做什么的一点也不了解，因为我很少去移动大厅办理什么业务，手机卡也是在学校买的校园网，不是很麻烦，可通过实习，哎呀！这前台的事儿可太杂啦，不但要办理各种业务，还有听取客户的各种疑问，有时还有接受客户各种不满的态度，甚至是强行的不满行为。但这都是营业员需要去处理的，而且态度必须和蔼。移动的业务很多，主流三大业务为神州行、动感地带和全球通，外加一个集团网业务，光神州行最近更新就有四种套餐，为了

能够流利地解答客户提出的问题，要求营业员们必须对各种套餐业务都了如指掌，倒背如流。今天前台管理还给我们每个人发了一份16张的新业务介绍单，让我们回去认真仔细的看，上面介绍了从4月1日以来，移动各种业务的套餐资费，这些都是我们需要掌握的。好复杂呀。

通过几天看师傅的业务办理，我也学会了一些东西，只要自己能记住明白一点的，我都会记在本子上，找没人的时候，问问师傅。我师傅可厉害了，参加工作才两年，业务老熟练了，而且对每一位客户提出的问题都会解释得很详细。就是有时碰上那不讲理的客户，我看着都生气，有什么资费不理解你也不能冲着营业员来呀！整的跟打仗似的，呵呵。师傅告诉我，干我们这一行的就得敢说才行，不能顺着客户的意思给带跑了，办理了什么业务一定要查，看着事实去解释问题，当客户在电脑屏幕上看到了他办理的业务时，就会哑口无言了，再说，在办理业务时，每一笔业务营业员都有签字，还有营业员的公号，营业员必须对她办理的每一笔业务负责，每一笔业务都是有凭证的，不可能随便给你开通什么业务。但在我们移动手机用户中很多人有时候会收到各种各样莫名其妙的短信，说是制定什么什么成功或是您已成功办理什么什么业务，看到这样的短信一定要到移动大厅查询，以免莫名的扣费，有些是您对业务不了解，有些可能存有诈骗的嫌疑，并非移动公司擅自开通。

先说这些吧，总之，实习期是在紧张、茫然并快乐的渡过，加油！

## **前台主管工作计划 酒店前台主管工作计划系列篇五**

今年寒假我没有回家，而是以一名理货员的身分在先锋路店做了一个月的社会实践。

是世界五百强的知名企业，是全球零售业排名第一位的公司，是跨国公司中的巨头。因此，能有幸到这样的单位参加社会

实践，我觉得很自豪。

由于经营需要，哈尔滨先锋路店每年春节前都回面向社会招收一批临时员工，按小时计薪。今年寒假放假较早，加上我的强烈的想了解和学习xx公司运营的愿望，使得我下定决心抓住这个机会进行社会实践。

成为正式员工参加社会实践的道路并不是一帆风顺的。首先要联系先锋路店人力资源部并与其进行协商，确定其招聘意向和要求工作的时间。经多次协商后确定在一月九日去参加面试。时值考试周，一方面要准备考试，一方面又要为参加社会实践而奔走，弄得我真是有些疲惫了。

一月九日上午8：30我们这批三十多人来到了x人力资源部参加面试。这其实是一次简单的面试，但仍然令毫无经验的我十分紧张。面试过程中，考官几乎毫无表情的问一些他们认为有用的信息，而我则诚惶诚恐的尽一切可能将每个问题回答得圆满。十几分钟的面试对我来说显得十分漫长。最终我还是有惊无险的通过了。

一月十九日，也就是考完最后一科的第二天，我正式参加了入职培训。培训会实有一名来自中山路店的培训师marily主持的。在短短四个小时的培训中，我学习了x公司的历史、发展、公司文化、政策制度等基本情况，对公司的运营制度有了大概的了解。剩下的具体东西就只能在具体工作中去学习和体会了。培训结束后，我正式与公司签订了劳动合同，并领取了工作服装。那是一件红色上一加一条深蓝色牛仔裤。红色的上衣代表全体员工为顾客服务的一片火热的心，牛仔裤肥大而结实，几乎适合各种工作条件，为实际的工作提供了方便。这一套工作服看似简单却别具匠心，既体现了公司形象，又简单实用，难怪几乎公司所有员工都穿这样的统一服装，连店总等领导层人物也不例外。

第二天上午我到人力资源部领取了工卡，又办了工资卡。至

此我正式开始了一个月的工作生涯。

实际的工作条件比想象中更加艰难，工作内容比预想中更加艰辛复杂。所谓的理货员几乎是全店最基层的员工，且不说薪酬多少，单说工作内容几乎百分之八十以上全是体力劳动，只有不足百分之二十的脑力劳动。具体的工作内容分以下几个方面：一、面位补货；二、促销位补货；三、更换、运送堆头陈列；四、做破损；五、备大单；六、顾客服务；七、其他临时性的工作。

我所在的部门是28分区92部门。部门有主管两名，全职员工八名，临时员工两名。工作排班分早班(6:50---15:30)和晚班(13:00---21:40)。每班正常工作时间为八个小时，中间吃饭休息40分钟。有时在特殊情况下还会安排白班和夜班，其中白班从8:30到17:10，夜班从21:40到次日7:00。

因为临近春节，店内工作十分忙碌。在开始工作的前两天，我只要是随主管和老员工们作一些打下手的工作内容。当然体力劳动的份量相当大，而且都是些最基本的工作。我总算咬紧牙关坚持了下来。两天过后，随着我对工作内容的逐渐熟悉，便开始随促销员去做一些独立性较强的工作。就这样又过去了两三天，我对工作内容很熟悉了，便真正独立开来，作为一名合格的员工进行正常的工作内容。

这四五天的转变过程看似简单却是十分艰难。第一天的工作就给了我一个下马威。虽然早知道工作内容不会轻松，但一天下来的体力劳动着实令毫无经验的我精疲力竭。而且陌生的工作环境也令我很不适应。是老员工们的悉心指导和促销员们的鼓励使我鼓足了勇气去坚持。我相信只要坚持下去就一定会适应，而且会在工作中学到很多东西。

接下来的工作中，我不断的观察、学习，并且积极向老员工们请教。对于每一细小的工作内容都努力去弄清楚其工作流程、工作标准，并抓住机会询问一些其他部门乃至其它店的

运营状况，以了解更多知识。就这样，我一步步努力着，一步步进步着，向着做一名合格的乃至卓越的员工而努力。

为了庆新年，先锋路店员工于一月二十五日在火车站附近某宾馆的大礼堂里举行了名为“员工之夜”的联欢晚会。晚会的气氛非常活跃，节目也非常精彩，所有节目都有员工自编自演，引起的掌声连绵不断，体现了员工们无穷的创造力。新老员工都满脸喜悦，边玩边吃、边聊边笑，整个大厅沉浸在一片欢乐的海洋之中。通过这场晚会不仅缓解了员工疲劳，更加强了员工团结，提高了员工斗志，为马上到来的“cny”而鼓劲。

传说中的“cny”终于到来了。尽管之前已做了大量准备工作，可超大的客流量和货物供配量仍然令我们感到手忙脚乱。好在这时1057#店的同事们伸出了援助之手，到这里来支援。使得工作才能有序开展。

这时的我历经十多天的工作后，对各项工作也已经了如指掌了。在我们所有员工的一致努力下，全店的销售额每天都超过了去年同期水平，也超过了今年的预计值。我也明显感觉到这几天出的大单越来越多，礼盒销售也是供不应求。同事店里还装扮了年货街，年味十足的购物环境更增加了顾客购买欲望，同时店里推出的打折、特价商品和层出不穷的买赠活动更是加大了顾客购买量。前台收银台前排起了长龙，购物车和购物篮供不应求。

我全心地投入到工作中去。随着一天天的过去，每天的我都是一样的筋疲力尽，而每天的我又可以学到不同的东西。公司的经营理念经营原则公司标准公司文化深入到了工作的每一个细节，我在每一个细微工作中尽情体验和学习式经营的大智慧。

积少成多是零售业的法宝。而正是利用这一法宝加上x员工的诚实守信、追求卓越的干劲，才成就了今天的经济帝国大厦！

一个月的时光一晃而逝。转眼间到了离职的时候了。我真的从内心不想离开，因为我还想留在这里学习更多、体验更多；而我也急切盼望着离开，因为我急于将我的所学所得用到今后的生活学习中去。

短期的社会实践，一晃而过，在这其中，让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西都将会让我终生受用。学校让我们去社会实践真的很有作用，会让我们从中收益匪浅。社会实践让我知道了，挣钱真的很不容易，也明白工作的辛苦，每一分钱都是汗水的付出。

社会实践拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干。社会和大学一样也是一个学习和受教育的地方，在那片广阔的天地里，我们为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。

“实践是检验真理的唯一标准。”以前我把这看作是一句枯燥乏味的空话，现在经过了这样一次社会实践，我却觉得这话越嚼越有滋味了。总的来说，通过这一次社会实践，我检验了自己的能力，学到了很多终生受益的东西，同时，我也发现自身存在诸多不足，如老是抱怨、不够坚忍之类，需要在日后慢慢改正过来。我觉得，这样的机会以后确实应该多些，因为只有这样，才能为我们以后的就业求职积累更丰富的经验！

经历过真功夫打工这件事情，我终于明白为什么同学都说做餐饮很辛苦，这周末的工作量完全不是可以跟平时相提并论的，难怪很多餐饮店都招大学生周末兼职，便宜又好用。更深的一层就是我觉得社会真的很残酷，优胜劣汰，适者生存，我接受不了晚班，只能放弃。虽然治安不错，但是作为大学生，特别是女的，更应该懂得洁身自爱，如果是上晚班记得带上武器保护自己。20xx年发生过很多女大学生上黑车被拐卖，被的事情太多，而且在微信朋友圈里我也看到过曾经的同学发朋友圈说他的校友失踪的事情。这种事情说近不近说远不

远，年初大家小心为上。

## 前台主管工作计划 酒店前台主管工作计划系列篇六

根据教学计划的安排，我被分配到xx酒店实习管理专业课程，6个月的实习，让我感受很深，认识很多，收获很大，切身体会到工作的辛苦，社会的复杂，实践的重要和读书的必要，实习期间，我认真结合书本知识，严格按照学校的安排和计划一步一步进行，并按照酒店领导的指导慢慢的开展工作，努力的学，积极的做，掌握了酒店的基本营业程序，学会了酒点的日常操作规范，了解了许多菜的烹饪方法及饮食习俗，懂得了不同地区的日常餐桌礼仪规范，切身感受到标准化服务和个性化服务的必要，同时也对本地餐饮的行业有个初步的认识。

使我受益匪浅，感触颇深，深刻的认识到学习和实习的紧密结合，不可分割，学习和实习的同等重要，特别是实习的举足轻重；在当今这个知识竞争日趋激烈，常识竞争日趋明显，经验竞争愈显珍贵的酒店服务行业，物欲横流，经济发达，使得人们的人生观，金钱观，价值观，利益观发生了很大转变，使得人们的精神追求和物质享受发生了翻天覆地的变化，因此对于刚刚起步及初上档次并前景美好的酒店行业显得更加明显，人们也正是看到了这一美好的前景，许多的商人纷纷将眼光投向酒店，因此使得现在的酒店可以说是百花齐放，百家争鸣，星罗棋布。同时对于我们自身学习这个专业且今后打算从事这个行业的人还说也产生了无穷的动力，压力，对于我们今后从事这个行业的发展前途更是清醒了一步，明白了许多！

### 1、起初的适应阶段

由于南北方这种客观的气候，经济，生活，人口素质等一系列外界因素的干扰，对那里的吃饭特别的不习惯，气候的炎热，饮食的不适，再加上工作的起步和对酒店环境及同事的

陌生，出现了近半个月的适应和调整过程，这也是向我们发起挑战，考验我们毅力的时候，但同学之间的互相鼓励，酒店领导对我们的关心使我鼓足了干劲，化磨难为动力一步步的走来，战胜困难和挑战的信心和力量，领导的耐心教导，同事的热情帮助无不在激励着我，鼓舞着我，尤其是发自内心的那种想及早进入社会的心情是我适应酒店，习惯生活，努力学习的动力源泉。

## 2、之后的积极工作，努力学习

根据工作的需要，初次将我分到前台接待，当时心无杂念，尽头十足，酒店采取一带一的方式从慢慢的认识，前台的工作主要分成接待、客房销售、入住登记、退房及费用结算，当然，这当中也包括了为客人答疑，帮客人处理服务要求，电话转接□taxi外叫服务及飞机票订票业务等工作。另外，前台作为客人直接接触的部门，所以客人的很多要求并不会直接向楼层服务员提出，而是选择他们最先接触的部门，前台，因此前台还要作为整个酒店的协调中央进行工作。

客人的要求基本都差不多，少个吹风机、缺块毛巾、要个衣架什么的，通常都是琐碎的小事，但也有些客人会无理取闹，比如说订飞机票，客人自己说要订三张去北京的机票，并且客人自己签名确认的，但我们前台人员帮忙订好机票给客人的时候，这位客人却不承认自己订了三张，要求我们退还多订的机票费用。虽然这件事错不在我们，因为有他自己的签名确认单，但是，大厅经理还是让我们认错，并退还机票钱。当时很生气，但是，常言道：“顾客就是上帝”，“客人永远是对的”这是酒店行业周知的经营格言，而我已经深深的体会到了。

酒店的前台，工作班次分为早班、中班和通宵班三个班，轮换工作，并一周一休。除通宵班为两人外，早班和中班都各有三人担当。其中一人为专职收银，另外两人按照实际工作量情况分配剩余工作。这样的安排比较宽松，既可以在工作



量大的情况下分配为一人收银，一人登记推销，另一人负责其他服务和联系工作。而且还可以缓解收银的压力，让收银可以做到头脑清明，不出错。最重要的是，这样的工作方式，可以很快让新人获得经验，在工作量小的时候由带班同事指导，工作量大的时候又可以更多的吸收经验，迅速成长。

我们一点点，一滴滴，一天天的反复学习，不耻下问，到了最后就是整个接待的基本要领，运作流程我也都了如指掌，但是由于时间的推移，理论和实践的掌握慢慢的结合，使得我们也发现酒店的某些不足，也深受酒店人对我们大学生歧视的痛苦和无奈，因此和酒店的部分领导也有过理论上的辩论。尤其是工作安排上的不公平和心理上对我们的偏见，我们是非常的不能接受，两个月过去了，出于学习的考虑，开始积极主动的申请换部门学习，但因酒店的立场和我们的立场不同，利益点不同，因此进行过正式的协商。但最后还是给了我们一个部门交流学习的机会。我随之申调到房部务做一个基层服务员，这与我之前的工作大不一样，前台是脑力工作，而客房主要付出的是体力劳动，我开始学会多做事少说话，这样的工作也很好，很单一，很纯净，没有竞争与烦恼。我学会了许多东西。

昨天晚上，给我们上党课的老师为我们讲授共产党人的价值观。在这堂课中，我最主要的感受有两点：第一点是以我这样一个纯粹理科生的思维来听有关价值，价值观的深奥哲学问题实在有些困难，第二点是我真正懂了一名优秀的中国共产党人应该具有怎样的价值观。下面，我来谈谈对此的理解。

首先，谈谈什么是价值？什么是价值观？所谓价值，它貌似真的与我脑海中所理解的价值不同。在我以往的印象中，价值是以金钱，意义来评定的，而这节课中，余老师以其幽默风趣而又理性的语言为我们讲授了什么是价值。当然，它不是以我刚才所说的通俗语言来确立的，而是以哲学观点来严格定义的，它是在主体与客体的联系中，客体对主体的存在，发展和完善所具有的效应。呵呵，首先让我很郁闷得就是主

体与客体的概念，不过在老师的讲解下，还好都理解了。

下面谈谈价值观，这个嘛，与我之前的理解比较一致，它是人们对于价值问题的根本看法和态度，是人们所认为最重要，最贵重，最值得追求的东西的反映。要想树立共产党人正确的价值观，毋庸置疑，正确理解价值和价值观的含义至关重要。老师以较通俗的语言为我们阐释了这两个概念的内涵和外延，呵呵，不错啊，我真正理解了。

接下来，来谈谈共产党人的人生价值是什么？应该具有怎样的价值观？共产党人的价值体现在他为最广大的人民群众服务的过程中，而不是口头上说的好听，承诺的潇洒，而是真正实事求是，全心全意为人民干实事。就像余老师所说的，共产党人要服务的是基层的广大人民群众而不是当官的，是要对下干实事，而不是对上谄媚。说到这，就不得不提有些共产党人贪污腐败的现象了。作为共产党人，作为群众中的先进分子，他们没有思想上的觉悟，没有真正树立高尚纯洁的价值观，没有体会到全心全意为人民服务的宗旨的真谛，这是可耻的，悲哀的，甚至是为人民所唾弃的。

这就警醒了我们，如果我们能够成为一名党员，就一定要真正为人民干实事，及人民之所及，想人民之所想，真正践行共产党所说的“高度重视和维护人民群众最现实，最关心，最直接的利益”。要知道，人民群众所拥护的共产党人永远都只会是全心全意为他们服务的好党员。所以，同志们，我们要努力啊，成为一名合格的党员，继续努力，再成为一民优秀的人民满意的党员。任重道远，大家都要加油啊！

为了成为一名优秀的党员，为了践行我的价值观，从现在起，就一定要从小事做起，关心服务身边的人。认真学习，提高自我；不断改造，完善自我；勤于实践，塑造自我。大家一起努力吧，为了我们共同的目标！如何做好一间客房，如何使客房变的整齐干净。

时间推移，在客房学习了25天，上级领导却要调我到另一个酒店——酒店的分店。本来这是自愿报名的，可是在不知情的情况下酒店直接通知调派我过去，我真的不愿意去。但是酒店方强制我去，我们曾经和领导解释过，我们即将结束实习，希望能留在这里，稳定的环境学习，不想在最后的一个月里还要去适应另一个酒店的环境与企业文化，那样只会让我们更加混乱，学不到什么东西的，但是酒店不能接受我们的建议，最后与学校联系，但是在结果不太明朗情况下，酒店做出了辞退我的决定。没办法我只能选择离开。我结束了为期5个月的实习，学习了前台接待的工作流程与客房整理的基本要领。起码我还是学到了，在学校学不到的东西。

实习虽然只是我学生生涯中的一小段时间，但在工作过程中，我不是单纯地出卖自己的劳动力去换取报酬，而是时刻以一个学生，尤其是以一个社会工作者的标准去服务别人，仅有一颗爱心是不够的，我所学习的是一种意识，服务别人的意识。也许自己以后不一定在服务员就业，但这种关心他人，奉献社会的意识将永存。

实习是一个接触社会的过程，通过这次实习，我比较全面地了解了酒店的组织架构和经营业务，接触了形形色色的客人，同时还结识了很多很好的同事和朋友，他们让我更深刻地了解了社会，他们拓宽了我的视野，也教会了我如何去适应社会融入社会。让我提前接触了社会，认识到了当今的就业形势，并为自己不久后的就业计划做了一次提前策划。通过这次实习，我发现了自己与社会的契合点，为我的就业方向做了一个指引。

作为一名酒店管理专业的毕业生，应聘到xx酒店做前台距今已经有了一段时间，回顾这段时日，这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了不同寻常的回忆。回想这次在酒店实习的点点滴滴，觉得从中获益匪浅，学到了许多在课堂和书本上都无法学到的知识。实习过程单位给予了我足够的宽容、支持和帮助，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自

身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步。

我被分配到前台工作，虽然相对于餐厅和客房我更喜欢前台接待的工作，但我很忐忑，我不知道我能否胜任这份工作，前台是一个酒店的门面，是客人对酒店形成第一印象的地方，是最先对客人产生影响并做出服务的部门。一家酒店的效率以及利润的创造，基本上都是从这里开始的。

因而，一般来说，酒店对前台人员的要求都会高一点，通常都会要求英语要过三级。前台的服务基本涵盖了酒店所能够提供的所有的服务项目，因此需要前台服务人员对酒店的各个部门都有足够的了解才能为客人提供满意周到的服务。在学习中，我对酒店客人如何登记入住和退房等的一些基本的前台日常操作有了较为深入的了解并进行了实际操作。前台的工作主要分成接待、客房销售、入住登记、退房及费用结算，当然，这当中也包括了为客人答疑，帮客人处理服务要求，电话转接，出租车外叫服务及飞机票订票业务等工作。

另外，前台因作为客人直接接触的部门，所以客人的很多要求并不会直接向楼层服务员提出，而是选择他们最先接触的部门——前台，因此前台还要作为整个酒店的协调中央进行工作。显而易见，前台的工作量是很大的，而且，当酒店接待重要的客人时，通常是经理会千叮咛万嘱咐甚至亲自处理，丝毫不疏忽。不得不说，耐心和细心是酒店每个员工都必须具备的东西。虽说酒店里的工作天天都是千篇一律、周而复始的，但是，由于接待的客人大多都是从周边各地前来观光旅游的，因而，可以感受不同的地域有着不同的文化气息。一般客人的额外要求基本都差不多，少个吹风机、缺块毛巾、要个衣架什么的，通常都是琐碎的小事；有时也有些客人会无理取闹，但是，常言道：“顾客就是上帝”、“客人永远是对的”，这些是酒店行业周知的经营格言。

酒店的前台工作班次分为早班、中班和通宵班三个班，轮换工作，并一周一休。除通宵班为两人外，早班和中班都各有

三人担当。其中一人为专职收银，另外两人按照实际工作量情况分配剩余工作。这样的安排比较宽松，既可以在工作量大的情况下分配为一人收银，一人登记推销，另一人负责其他服务和联系工作，而且还可以缓解收银的压力，让收银可以做到头脑清明，不出错。最重要的是，这样的工作方式，可以很快让新人获得经验，在工作量小的时候由带班同事指导，工作量大的时候又可以吸收经验，迅速成长。

也许，在旁人看来，前台的工作很简单，事实上，这工作的程序复杂繁多，在这说长不长说短不短的几个月里，我发现要做好一项工作，心态必须调整好，无论工作是繁重还是清闲，要用积极的态度去完成我们的每一份工作，而不是去抱怨；当你犯错的时候，要想尽一切办法去弥补你的过失，而不是逃避。现在酒店的前台的薪水一般都是底薪加提成的，也就是说，入住的客人多，自己的工资也高，这算是鼓励大家埋头苦干，加班加点也愿意坚持的动力所在。作为一个初出茅庐的新人，我在工作中难免会有犯错的时候，好在经理和同事也没有很责怪，还给我安慰和鼓励，这让我非常感动。感谢一位年长的同事告诉我，不管在何种环境，都要记住三点：一、勤快，二、忍耐，三、不耻下问，我会一直牢记在心的。

这些日子我确实学到了不少东西，除了学习到一些基本的技巧和服务常识之外，更学习到了做人，如何处理好自己的利益和酒店的利益、如何处理好同事之间的人际关系、如何调整自己的心态，更让我了解到的是作为一个服务员应该具有强烈的服务意识。实习是一个很好的平台，让我们对社会有了新的领悟和熟悉，只有在现实中经历过，才会明白这个社会是如此的复杂，远没有我们想象的单纯。

在酒店实习期间，曾有一段时间，我发现自己的想法和观点是如此的幼稚，不过后来我就慢慢放开了。刚开始上班时，不适应长时间的站立和工作作息时间的改变，一天下来，手脚僵硬酸痛，下班的第一件事就是想找个地方坐下了休息，

一时间真的有点吃不消。对于这些我都咬咬牙坚持下来了，也更深地体会到了生存的不易。

而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更高的报酬和晋升而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，提高自己的能力。在前台这个岗位，我渐渐能够感受到社会上的人情事理，我在一点点的积累社会经验和学习处世之道，了解人际关系的复杂，这是整个实习过程中最宝贵的一部分。整个实习历程，我不仅看到自己好的一面，也将我在各方面的缺点与不足毫无保留的放大出来，从而让我关注到自己未曾注重的东西。

通过这次实习，我比较全面地了解了酒店的组织架构和经营业务，接触了形形色色的客人，同时还结识了很多很好的同事和朋友，他们让我更深刻地了解了社会，他们拓宽了我的视野，也教会了我如何去适应社会融入社会。实习过程中，让我提前接触了社会，认识到了当今的就业形势，并为自己不久后的就业计划做了一次提前策划。通过这次实习，我发现了自己与社会的契合点，为我的就业方向做了一个指引。

最后不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作。

## **前台主管工作计划 酒店前台主管工作计划系列篇七**

实习地点□cc宾馆

实习岗位：前台接待

实习性质：毕业实习

经过两年多的学习积累，最终在20cc年，开始了人生的一个

新的历程——实习。作为文秘专业的学生，我选择了与专业较为接近的的宾馆前台接待作为我的实习岗位。

刚到宾馆的时候，挺高兴的，究竟是第一次真正踏入社会工作，对什么都觉得新鲜和好奇，可当正式上岗的时候，才发现，这份工作很辛劳，可是也让人获益颇多。

前台作为宾馆的门面，是最先对客人产生影响并做出服务的部门。一家酒店的效率以及利润的创造，基本上都是从那里开始的。因而，一般来说，宾馆对前台的要求都会高一点，通常都会要求英语要过三级。

前台的工作主要分成接待、客房销售、入住登记、退房及费用结算，当然，这当中也包括了为客人答疑，帮客人处理服务要求，电话转接□ta\_i外叫服务及飞机票订票业务等工作。另外，前台作为客人直接接触的部门，所以客人的很多要求并不会直接向楼层服务员提出，而是选择他们最先接触的部门——前台，所以前台还要作为整个宾馆的协调中央进行工作。客人的要求基本都差不多，少个吹风机、缺块毛巾、要个衣架什么的，通常都是琐碎的小事，但也有些客人会无理取闹，比如说订飞机票，客人自我说要订三张去北京的机票，并且客人自我签名确认的，但当我们前台人员帮忙订好机票给客人的时候，这位客人却不承认自我订了三张，要求我们退还多订的机票费用。虽然这件事错不在我们，因为有他自我的签名确认单，可是，大厅经理还是让我们认错，并退还机票钱。当时很生气，可是，常言道：“顾客就是上帝”，“客人永远是对的”这是酒店行业周知的经营格言，而我已经深深的体会到了。

宾馆的前台，工作半次分为早班、中班和通宵班三个班，轮换工作，并一周一休。除通宵班为两人外，早班和中班都各有三人担当。其中一人为专职收银，另外两人按照实际工作量情景分配剩余工作。这样的安排比较宽松，既能够在工作量大的情景下分配为一人收银，一人登记推销，另一人负责

其他服务和联系工作。并且还能够在收银的压力下，让收银能够做到头脑清明，不出错。最重要的是，这样的工作方式，能够很快让新人获得经验，在工作量小的时候由带班同事指导，工作量大的时候又能够更多的吸收经验，迅速成长。

实习是一个很好的平台，让我们对社会有了新的领悟和熟悉，仅有在现实中经历过，才会明白这个社会是如此的复杂，远没有我们想象的完美。在宾馆实习期间，曾有一段时间，我发现自我的想法和观点是如此的幼稚，可是之后我就慢慢放开了。在大学里，我们只是一张白纸，仅有经过实习才能体味社会和人生，在前台这个不起眼的岗位，我能够感受到社会上的人情事理，我在一点点的积累社会经验和学习处世之道，了解人际关系的复杂，这是整个实习过程中最宝贵的一部分。整个实习历程，我不仅仅看到自我好的一面，也将我在各方面的缺点与不足毫无保留的放大出来，从而让我关注到自我从不曾注重的东西。

显而易见，前台的工作量是很大的，并且，当宾馆接待重要的客人时，通常是经理会千叮咛万嘱咐甚至亲自处理，丝毫不答应疏忽。不得不说，耐心和细心是酒店每个员工都必须具备的东西。虽说酒店里的工作天天都是千篇一律、周而复始的，可是，由于接待的客人大多都是从全国各地前来观光旅游的，因而，能够感受不一样的地域有着不一样的文化气息，当然，来\_\_的多是海内游客，所以异国气息甚少。

也许，在外人看来，前台的工作很简朴，事实上，这工作的程序复杂繁多，在这说长不长说短不短的三个月里，我发现要做好一项工作，心态必须调整好，无论工作是繁重还是清闲，要用进取的态度去完成我们的每一份工作，而不是去抱怨；当你犯错的时候，要想尽一切办法去弥补你的过失，而不是逃避。要说的是，此刻酒店的前台的薪水一般都是底薪加提成的，也就是说，入住的客人多，自我的工资也高，这算是鼓励大家埋头苦干，加班加点也愿意坚持的动力所在。



作为一个初出茅庐的新人，我在工作中难免会有犯错的时候，好在经理和同事也没有很责怪，反而给我安慰和鼓励，这让我十分感动，碰到这样开明的上司和同事，可是不轻易的啊。感激一位年长的同事告诉我，不管在何种环境，都要记住三点：一、勤快，二、忍，三、不耻下问，我会一向牢记在心的。

实习此刻已经结束了，这是一段令人难忘的日子，有欣喜、有汗水、有苦涩，很难用一言两语说清晰。这三个月的时间是短暂的，但过程却是漫长的，我要好好地总结归纳一下，将自我的不足之处进行加强，重新整理自我的信心，迎接新的开端。经过这次实习，我真的学到了很多实际的东西，而这些恰恰是在课堂上所学不到的。

以后的两年，我还将继承在学校中学习，因为下一阶段的学习也跟这份实习工作相关，所以，也为我日后的学习奠定了必须的基础。最终，感激宾馆的所有的同事和经理，多谢你们对我这两个月的实习期间的关心和照顾，从你们身上，我学到了很多，也期望酒店能够越来越好！

前台的工作给了我很多的接触群众的机会，在和他们交谈中，我明白了很多的现实，我也明白了自我要做好的事情了，以往的就是这样的走过来的，这也是我们一向以来都在不断的提高中得到的成果。以后的工作如何，谁也说不清楚，可是我明白，只要自我去努力，去争取，那么就必须要得到自我想要的！

## **前台主管工作计划 酒店前台主管工作计划系列篇八**

实习的日子很短暂，但也很充实，每天应对不同的人，微笑向他们问好，虽然有点累，可非常开心。

### **一、实习概况**

## 1. 实习时间

x月x—20x月x

## 2. 实习目的

巩固管理专业的知识，提高实际操作技能，丰富实际工作和社会经验，掌握操作技能，注意把书本上学到的管理专业的相关理论知识应用到工作实践中。用理论加深对实践的感性认识，用实践来验证理论知识的准确性，积极探求日常管理工作的本质与规律。

## 3. 实习单位概况

\_\_装饰设计工程有限公司是一家专业从事室内、外装饰咨询、设计与施工的服务型装饰企业，公司集设计、施工、维护为一体，公司下设管理部、技术部、工程部、客服部等。我们始终贯彻“以人为本”的经营方针，坚实的后备力量，一流的施工队伍，完善的跟踪服务，踏实的工作作风，合理的工程报价，现拥有一批年轻、高效的室内设计团队和资深、务实的工程管理人员，另配有素质高、技术精的专业施工队伍。坚持设计以人为本，服务以诚取信，施工精益求精的原则，竭诚为客户提供完善的优质服务。

## 前台主管工作计划 酒店前台主管工作计划系列篇九

按照学校的教学计划的安排[x月xx号至20x月x号我被分配到xxx度假村实习酒店管理专业课程，6个月的实习，让我感受很深，认识很多，收获很大，切身体会到工作的辛苦，社会的复杂，实践的重要和读书的必要，实习期间，我认真结合书本知识，严格按照学校的安排和计划一步一步进行，并按照酒店领导的指导慢慢的开展工作，努力的学，积极的做，掌握了酒店的基本营业程序，学会了酒点的日常操作规范，了解了部分粤菜的烹饪方法及饮食习俗，懂得了广东人的日

常餐桌礼仪规范，切身感受到标准化服务和个性化服务的必要，同时也对广东餐饮的行业有个初步的认识。

使我受益匪浅，感触颇深，深刻的认识到学习和实习的紧密结合，不可分割，学习和实习的同等重要，特别是实习的举足轻重；在当今这个知识竞争日趋激烈，常识竞争日趋明显，经验竞争愈显珍贵的酒店服务行业，物欲横流，经济发达，使得人们的人生观，金钱观，价值观，利益观发生了很大转变，使得人们的精神追求和物质享受发生了翻天覆地的变化，因此对于刚刚起步及初上档次并前景美好的酒店行业显得更加明显，人们也正是看到了这一美好的前景，许多的商人纷纷将眼光投向酒店，因此使得现在的酒店可以说是百花齐放，百家争鸣，星罗棋布。同时对于我们自身学习这个专业且今后打算从事这个行业的人还说也产生了无穷的动力，压力，对于我们今后从事这个行业的发展前途更是清醒了一步，明白了许多！

## 一、起初的适应阶段

由于南北方这种客观的气候，经济，生活，人口素质等一系列外界因素的干扰，对那里的吃饭特别的不习惯，气候的炎热，饮食的不适，再加上工作的起步和对酒店环境及同事的陌生，出现了近半个月的适应和调整过程，这也是向我们发起挑战，考验我们毅力的时候，但同学之间的互相鼓励，酒店领导对我们的关心使我鼓足了干劲，化磨难为动力一步步的走来，战胜困难和挑战的信心和力量，领导的耐心教导，同事的热情帮助无不在激励着我，鼓舞着我，尤其是发自内心的那种想及早进入社会的心情是我适应酒店，习惯生活，努力学习的动力源泉。

## 二、之后的积极工作，努力学习

酒店的前台，工作班次分为早班、中班和通宵班三个班，轮换工作，并一周一休。除通宵班为两人外，早班和中班都各

有三人担当。其中一人为专职收银，另外两人按照实际工作量情况分配剩余工作。这样的安排比较宽松，既可以在工作量大的情况下分配为一人收银，一人登记推销，另一人负责其他服务和联系工作。而且还可以缓解收银的压力，让收银可以做到头脑清明，不出错。最重要的是，这样的工作方式，可以很快让新人获得经验，在工作量小的时候由带班同事指导，工作量大的时候又可以更多的吸收经验，迅速成长。

首先，谈谈什么是价值？什么是价值观？所谓价值，它貌似真的与我脑海中所理解的价值不同。在我以往的印象中，价值是以金钱，意义来评定的，而这节课中，余老师以其幽默风趣而又理性的语言为我们讲授了什么是价值。当然，它不是以我刚才所说的通俗语言来确立的，而是以哲学观点来严格定义的，它是在主体与客体的联系中，客体对主体的存在，发展和完善所具有的效应。呵呵，首先让我很郁闷得就是主体与客体的概念，不过在老师的讲解下，还好都理解了。

下面谈谈价值观，这个嘛，与我之前的理解比较一致，它是人们对于价值问题的根本看法和态度，是人们所认为最重要，最贵重，最值得追求的东西的反映。要想树立共产党人正确的价值观，毋庸置疑，正确理解价值和价值观的含义至关重要。老师以较通俗的语言为我们阐释了这两个概念的内涵和外延，呵呵，不错啊，我真正理解了。

接下来，来谈谈共产党人的人生价值是什么？应该具有怎样的价值观？共产党人的价值体现在他为最广大的人民群众服务的过程中，而不是口头上说的好听，承诺的潇洒，而是真正实事求是，全心全意为人民干实事。就像余老师所说的，共产党人要服务的是基层的广大人民群众而不是当官的，是要对下干实事，而不是对上谄媚。说到这，就不得不提有些共产党人的现象了。作为共产党人，作为群众中的先进分子，他们没有思想上的觉悟，没有真正树立高尚纯洁的价值观，没有体会到全心全意为人民服务的宗旨的真谛，这是可耻的，悲哀的，甚至是为人民所唾弃的。

实习虽然只是我学生生涯中的一小段时间，但在工作过程中，我不是单纯地出卖自己的劳动力去换取报酬，而是时刻以一个学生，尤其是以一个社会工作者的标准去服务别人，仅有一颗爱心是不够的，我所学习的是一种意识，服务别人的意识。也许自己以后不一定在服务员就业，但这种关心他人，奉献社会的意识将永存。

实习是一个接触社会的过程，通过这次实习，我比较全面地了解了饭店的组织架构和经营业务，接触了形形色色的客人，同时还结识了很多很好的同事和朋友，他们让我更深刻地了解了社会，他们拓宽了我的视野，也教会了我如何去适应社会融入社会。让我提前接触了社会，认识到了当今的就业形势，并为自己不久后的就业计划做了一次提前策划。通过这次实习，我发现了自己与社会的契合点，为我的就业方向做了一个指引。

作为一名酒店治理专业的毕业生，应聘到xx大酒店距今曾经有了一段工夫，回忆这段时日，这是我人生中弥足宝贵的阅历，也给我留下了分歧平常的回想。回忆此次在酒店练习的点点滴滴，感觉从中获益匪浅，学到了很多在教室和书本上都无法学到的常识。练习酒店前台实习进程单元赐与我足够的宽容、支撑和协助，在指导和同事们的悉心关心和指点下，经过本酒店前台实习身的不懈起劲，各方面均获得了必然的提高。

因此，普通来说，酒店对前台人员的要求都邑高一点，凡间都酒店前台实习邑要求英语要过三级。总台的功效根本涵盖了酒店所可以供应的一切的功效项目，因而需求前台效劳人员对酒店的各个部分都有足够的调查才干为客人供应称心周密的效劳。在进修中，我对酒店客人若何注销入住酒店前台实习和退房等的一些根本的前台日常操作有了较为深化的调查并进行了实践操作。出国留学前台的任务首要分红招待、客房发卖、入住注销、退房及费用结算，当然，这傍边也包罗了为客人答疑，帮客人处置效劳要求，德律风转接□taxi外

叫效劳及飞机票订票营业等任务。

别的，前台因作为客人直接接触的部分，所以客人的良多要求并不会直接向楼层效劳员提出，而是选择他们最先接触的部分——前台，因而前台还酒店前台实习要作为整个酒店的协调中心进行任务。不言而喻，前台的任务量是很大的，并且，当酒店招待主要的客人时，凡间是司理会千叮嘱万吩咐甚至亲身处置，丝毫不忽略。

不得不说，耐性和细心是酒店每个员工都必需酒店前台实习具有的器械。虽说酒店里的任务天天都是千人一面、循环往复的，然则，因为招待的客\*多都是从周边各地前来旅行旅行的，因此，可以感触分歧的地区有着分歧的文明气味。普通客人的额定要求根本都差不酒店前台实习多，少个吹风机、缺块毛巾、要个衣架什么的，凡间都是琐碎的小事；有时也有些客人会无理取闹，然则，常言道：“顾客就是天主”、“客人永远是对的”，这些是酒店行业周知的运营格言。

酒店的前台任务班次分为早班、中班和彻夜班三个班，酒店前台实习轮换任务，并一周一休。除彻夜班为两人外，早班和中班都各有三人担任。个中一报酬专职收银，别的两人酒店前台实习依照实践任务量状况分派残剩任务。如许的布置比拟宽松，既可以在任务量大的状况下分派为一人收银，一人注销推销，另一人担任其他效劳和联络任务，并且还可以缓解收银的压力，让收银可以做到思想清明，不犯错。最主要的是，如许的任务方法，可以很快让新人取得经历，在任务量小的时分由带班同事指点，任务量大的时分又可以更多的接收经历，敏捷生长。

也许，在旁人看来，前台的任务很简略，现实上，这任务的顺序复杂繁复，在这说长不长说短不短的几个月里，我发现要做好一项任务，心态必需调整好，无论任务是酒店前台实习深酒店前台实习重照样逍遥，要用积极的立场去完成我们

的每一份任务，而不是去埋怨；当你犯错的时分，要想尽一切方法去补偿你的过错，而不是躲避。目前酒店的前台的薪水普通都是底薪加提成的，也就是说，入住的客人多，本人的工资也高，这算是鼓舞人人专心苦干，加班加点也情愿对峙的动力地点。作为一个初出茅庐的新人，我在任务中不免会有犯错的时分，好在司理和同事也没有很指责，还给我抚慰和鼓舞，这让我十分打动。感激一位年长的同事通知我，不论在哪种情况，都要记住三点：一、勤快，二、忍耐，三、不耻下问，我会不断切记在心的。

这些日子我的确学到了不少器械，除了进修酒店前台实习到一些根本的技巧和效劳知识之外，更进修到了做人，若何处置好本人的好处和酒店的好处、若何处置好同事之间的人际关系、若何调整本人的心态，更让我调查到的是作为一个效劳员应该具有激烈的效劳酒店前台实习认识。练习是一个很好的平台，让我们对社会有了新的领会和熟习，只要在实际中阅历过，才会清楚这个社会是如斯的复杂，远没有我们想象的纯真。在酒店练习时期，曾有一段工夫，我发现本人的主意和观念是如斯的老练，但是后来我就渐渐摊开了。

刚开端上班时，不顺应长工夫的站立和任务作酒店前台实习息工夫的改动，一世界来，四肢举动生硬酸痛，下班的第一件事就是想找个当地坐下了歇息，一工夫真的有点吃不用。关于这些我都咬咬牙对峙下来了，也更深地领会到了生活的不易。以前在家的时分，衣食无忧，基本就没有仔细考虑过这些器械是怎样得来，目前当本人有了一份任务的时分，才发现得来不易。

在大学里，我们只是一张白纸，经过练习我们体会了社会和人生。在黄舍或家里也许有教师或家长分派酒店前台实习说今日做些什么，明日做些什么，但在这里，纷歧定有人会通知你这些，你必需盲目地去做，并且要尽自己的起劲做到，一件任务的效率就会获得他人分歧的评价。在黄舍，大多是进修的气氛，究竟黄舍是进修的场合，每一个学生都在为获

得更高的成果而起劲。而这里是任务的场合，每小我都邑为了取酒店前台实习得更高的待遇和提升而起劲，无论是进修照样任务，都存在着竞争，在竞争中就要不时进修他人进步前辈的当地，也要不时进修他人如何做人，以进步自己的才能。

在前台这个岗亭，我垂垂可以感触酒店前台实习到社会上的情面事理，我在一点点的积聚社会经历和进修处世之道，调查人际关系的复杂，这是整个练习进程中最珍贵的一局部。整个练习过程，我不只看到本人好的一面，也将我在各方面的缺陷与缺乏毫无保存的扩大出来，然后让我存眷到本人不曾注重的器械。

经过此次练习，我比拟具体地调查了饭铺的组织架构和运营营业，接触了五花八门的客人，还还结识了良多很好的同事和伴侣，他们让我更深入地调查了社会，他们拓宽了我的视野，也教会了我若何去顺应社会融入社会。练习进程中，让我提早接触了社会，看法到了当今的就业情势，并为本人不久后的就业方案做了一次提早筹划。经过此次练习，我发现了本人与社会的契合点，为我的就业偏向做了一个指引。

## 前台主管工作计划 酒店前台主管工作计划系列篇十

20xx年，酒店前台在中心领导的正确领导下，在各部门的大力支持配合下，在部门员工共同努力下，以销售管理为主，从深抓内部管理，降低成本，强化业务培训，关心员工生活等方面着手开展了工作，较好地完成年经营目标，各项工作也取得了显著成绩。现就20xx年主要工作作如下总结。

### 一、经营情况

年计划任务xx万元，实际完成xx万元，超额xx万元，（其中散客门市收入xx万元，平均房价xx元/间），占客房收入%，完成计划的%，收入与同期相比增长xx万元。



## 二、主要工作

### 1、加强业务培训，提高员工素质

一年来，我们主要是以服务技巧为培训重点，严格按照培训计划开展培训工作，并分阶段对员工进行考核，同时加强了岗上实际操作培训，使员工能够学以致用。加强业务培训，认真对待每一批接待任务，根据不同阶段、不同团队、制定详细的培训计划及接待计划。遇到大型接待任务，我们只给接待人员5分钟的磨合期，包括整个的行之有效的报到流程、会务组及与会务中心之间的配合，这就需要有很好的业务能力及沟通能力，需要有平常严格的培训才能做到。前厅部的所有人员都知道只有不断的充实自己才能脚踏实地的完成各项接待任务。在人员有限的情况下，我们要求管理人员必须亲临一线指导工作，发现问题，反馈信息，共同协商及时调整，以达到最佳服务标准。

### 2、全力加强员工队伍建设，做好服务保障工作。

一年来，我们始终把认真做好预订、接待服务，作为工作重点。通过合理排房、提高入住率，热情满意的服务，留住到酒店的每一位客人。年通过前厅部员工的集体努力，圆满完成了接待大、中、小型会议xx个;x次，vipxx次，共接待人数xx人次。如会议、会议、会议，在接待这些大型会议时，由于与会人员较多，退房时间不统一，这就对我们的接待工作提出了更高的要求，我们时常加班加点，在接待会议时，由于接待标准高，所以我们每次接待不敢有一丝怠慢，经常加班加点，大家没有一丝抱怨，一句怨言，仍然满腔热情地投入到工作中。

### 3、扎实有效地开展好第x届优质服务活动

第x届优质服务活动于x月x日正式拉开序幕，我部门积极组织员工学习，吃透精神，对员工进行了一系列的专业技能的培

训，大大提高了员工的服务意识及服务技能，与此同时，制定上报一系列的工作流程及工作标准，使前厅各种服务更好流畅，标准更加明确，使服务更加精细化、标准化，每周根据优质服务活动的方案，在员工中进行岗位练兵比赛，使员工的服务水平有了很大的提高，中心组织的第x届职工联欢会，前厅部的员工踊跃报名，一展自己的才华。通过这次优质服务活动，在员工中逐步形成了一种争先恐后的态势，极大的增强了员工的工作热情。

#### 4、关心员工生活，创造轻松愉快的工作氛围。

前厅工作内容繁杂，涉及面广，员工工作压力大，针对这一特点，前厅部始终强调要关心员工的生活，无论从部门经理还是到主管，都能切实的为员工解决困难。遇到过节，管理人员会主动提醒她们给家里挂电话问候父母，生病时给她们送去水果，遇到生活上的困难会主动帮助他们，使她们感受到了集体的互助、互爱的温暖。为了缓解工作带来的压力，增强凝聚力，部门经常找她们谈心，鼓励她们，使她们能够以更好的工作状态迎接新的工作。同时我们要求管理人员无论在业务能力及为人处事必须起到表率作用，遇到困难必须与服务人员冲在第一时间激励员工，减轻员工的工作压力，培养管理人员之间同心协力、同甘共苦的良好风气，使员工充分地信任部门，从而使员工保持稳定、健康的心态，保证对客服务的质量。

### 三、工作中存在的不足

#### 1、培训效果不佳

我们在对员工进行培训后，员工也对培训的内容有了更深层次的了解，但是由于缺乏一个统一的监督机制，造成了培训是一张空白纸，虽然大家都明白、理解，但在实际工作中，做得不够到位，无形中也影响了服务质量。

## 2、服务质量、服务水平有待提高

前厅员工流动频繁，很大程度上影响了服务质量，一个新员工从入职后，要经过三个月的试用，才能完全熟练掌握本岗位的各项工作的，但是有些员工在刚熟练本职工作的后，便提出离职，造成了人员的流失，仪容仪表、礼貌礼节，在日常工作中的督导力度不够，造成了三天打鱼，两天晒网的局面，我们要加大日常工作中的检查力度，形成一种良好的习惯。

## 四、明年工作计划

2、继续加强培训，提高员工的综合素质，提高服务质量；

3、确实关心员工，稳定员工队伍，减少员工的流动性；

4、注重员工的服务细节，服务从细处着手，对客提供满意周到的服务；

20xx年的工作虽然取得了一定的成绩，但我们不会骄傲、松懈、怠慢，下一年的工作将更艰巨，我们会发扬成绩，并以更加饱满的热情投入到工作中，努力完成全年度各项工作任务。我们有信心在各级领导的正确领导下，在全体员工的共同努力下，酒店的明天更加辉煌。