

2023年酒店执行总经理述职报告(优质9篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

酒店执行总经理述职报告篇一

20xx年，本人做为酒店执行总经理，在主持全面工作的同时，分管前厅、客房、康乐、协调餐饮等工作，由于新开业酒店的全新设施，销售收入和净利润指标同比雷同县城属于业绩良好的水平，但是全年的质量管理上不去，需要硬件的完善去弥补，这是本年度工作失策的一方面。现将一年来工作情况报告如下：

(一)、在主业经营方面：

1、主营销售收入方面，按权责制计算实现x个月经营收入近x万元，因属新店经营，无法与上年同期对比，但是能够看出来的是全年因包装推广，加之对不稳定因素及组合、磨合的有效控制，保证了销售额的稳步经营。

2、由于不直管财务，对于实现税前利润暂时无法做出对比，该具体工作由财务部具体向总经理做专项回报。

(二)、在内部管理方面的好与坏：

1、推行绩效管理，按月兑现绩效工资。对各部门及班组推行。

绩效考核，每月都会进行汇总并兑现绩效工资，虽然由于经营当中存在沟通上的问题，但是绩效的真正功效还是充分的

发挥了一部分，由于团队的战斗力相对还是比较薄弱，所以绩效考核未能发挥的淋漓尽致，通过第四季度的强化思想管理，基层管理人员对考核能够量化及评价部门工作质量方面得到了改善，促使管理层关注业绩。

2、组织开展员工技能比赛，提高员工们素质。为了提高员工综合素质与服务水平，年中着手制定服务技能比赛方案与标准，并由各部门基层管理人员对员工进行技能辅导培训，人事部参与指导教学，初试效果良好，力求在xxxx年能组队参加陇南市旅游星级饭店服务技能大赛中获得名次，真正做到县级宾馆参赛成绩最好的代表队。

3、通过自主管理，并通过陇南市旅游局星评组成员对我店缺项及不足之处的指出，我们调整了管理方向，既然不能成为商务星级酒店，那么就改型走绿色旅游饭店的路线，打造自身品牌。由于我们自身管理团队的“战斗力”有限，未能在xxxx年里一举拿下“绿色旅游饭店”的殊荣，在新的一年里，我将为此殊荣而奋斗，并竭力为建徽拿下“绿色旅游饭店”。

4、继续完善服务功能与项目：在失败中总结教训，前后x次引进足浴健康理疗项目，但是现在始终存在着经营与管理上的不足，在xxxx年我将对其进行彻底整治，使足浴与酒店同步。

5、根据星级饭店管理规定，计划对各方面硬件进行了维护及保养，防止硬件加速折旧，确因管理中的监督跟进不及时，导致了康乐部的部分硬件折旧加速，并影响美观，为做好此项工作，杜绝类似问题再次发生，我会与酒店经营与管理班子的其他同志认真研究，制定方案，并组织检查整改，对有关硬件老化拿出具体实施方案，通过我们的努力，让公司负责人充分给予认可。

6、做好政务接待，树立行业品牌形象，争创我县优秀饭店。

xxxx年酒店先后配合徽县接待办接待了省政府领导及兰*军区中将，创建徽以来最高规格，全年接待省部级领导x次，地厅级以上领导近xx次，同时承接集团内部多次重大会务活动住宿与用餐，由于精心准备和做好现场跟踪，未出现重大服务质量事故，尤其在接待领导人工作中受到了省、市接待办领导的表扬和认可。全年员工拾捡归还客人现金数万元、手机xx余部及其它大小物品近xxx件，均联系归还客人。由于酒店务实经营管理，注重品牌形象建设。在行业组织的相关检查评比中受到了主管部门的认可，对尚不完善的工作，我会努力与决策层领导及管理班子的同志一同研究，在新的一年里做出新的成绩。

(一)酒店经营管理方面：

1、由于酒店在xxxx年进入社会，投向市场，初期经营成本大，对酒店净利润指标而言就出现亏损，餐饮因承包经营管理不善导致酒店品牌形象受到影响，做为经营班子的负责人，我负有不可推卸的责任。

2、自己对内部管理的放松，导致日常服务细节问题经常出现，除餐饮外尤其体现在康乐，出现了客源波动、在投诉增加问题上没有去很好的治理。

3、因餐饮承包经营，本人疏于餐饮工作管理上的沟通，无度的管理加速酒店投资硬件设施的老化，影响了接待服务和酒店品牌形象建设。

4、由于酒店管理处于“年轻化”，实际管理工作经验尚不丰富，酒店各部门一线员工的流动性相比较较大，优秀员工及外地人才引进难，受酒店体制所限，减员增效和提高薪酬压力较大。

1、餐饮自主经营：由于餐饮引进承包经营，通过近一年的运行，虽然发现了管理中的问题，但并没有得到良好的沟通，

使之无法承上启下，在xxxx年出现了经营管理上的问题，严重影响了酒店品牌形象，为此xxxx年应该加强双方的沟通，将餐厅经营管理真正纳入酒店管理范畴内，根据徽县市场量身制定配套销售方案。我们将重点围绕餐饮硬件维护、菜肴质量提高、菜品推陈出新、价格调整适当、员工队伍建设、薪酬激励、企业文化建设和服务质量提升来着手，打造大众餐饮徽县第一品牌，保障餐厅的利润增长点，以此来维护与酒店双方的良性合作。

2、关注硬件改造升级：酒店主要设施自投资建设，目前已经运行近一年以上，已经稳步度过磨合期，在磨合期内所发现的各个硬件上的问题，提出理性的改造升级方案，让新酒店对比和竞争起来，体现明显的优势，另外对能源成本控制要多加关注。对客房餐饮设施进行装修改造，具体计划：

(1)对餐厅室内环境氛围提出酒店合理化建议供承包人考虑及选择，以改变餐厅陈旧老化现状，打造成零点宴会消费亮点，扭转目前外界对餐饮的意见，以期成为新的盈利点。

(2)八楼客房投资x万元，对x间豪华标准间内增设商用电脑xx台，由原来的豪华标准间房改装为商务数码间，改造后收入将由原来的月均xx万元提高到xx万元，投资成本预计良性运营半年、或保守预计一年即可收回。

酒店执行总经理述职报告篇二

尊敬的领导：

一、所做的主要工作

(一)在酒店经营方面：

1、经营收入方面□20xx年度经营收入**元，超额完成**年度一千万的目标任务；超出**年经营收入(**万元)**万元。

(二) 在内部管理方面的好与坏：

1、推行绩效管理，按月兑现绩效工资。对各部门及班组推行。

绩效考核，每月进行汇总并兑现绩效工资，虽然由于经营当中存在沟通上的问题，但是绩效的真正功效还是充分的发挥了一部分，由于团队的战斗力相对还是比较薄弱，所以绩效考核未能发挥的淋漓尽致，通过强化思想管理，基层管理人员对考核能够量化及评价部门工作质量方面得到了改善，促使管理层关注业绩。

2、组织开展各阶层员工的学习、培训及技能比赛，提高员工素质。为了提高员工综合素质与服务水平□20xx年中着手按市旅游局制定服务技能比赛方案与标准，并由各部门基层管理人员对员工进行技能辅导培训，酒店参与指导教学，评比结果取得良好名次，获得了市旅游局颁发的最佳组织奖；力求在20xx年能组队参加市旅游星级饭店服务技能大赛中获得名次，真正做到市级酒店参赛成绩最好的代表队。真正起到提高员工服务技能及提升员工素质的目的。

3、通过自主管理，并通过市旅游局星评组成员对我店缺项及不足之处的指出，我们调整了管理方向，打造自身品牌。并在政府上一年度的颁奖企业中获得开发区最佳接待单位，获得政府一万元的现金奖励。由于我们自身管理团队的“战斗力”有限，在新的一年里，我将为此加强协作、努力学习和提高，并竭力为酒店努力奋斗”。

4、继续完善服务功能与项目：在失败中总结教训，不断完善酒店制度，制定细化工作流程；但是现在始终存在着经营与管理上的不足，在20xx年我将对其进行彻底整治，使某些流程与酒店同步。

5、根据星级饭店管理规定，计划对各方面硬件进行了维护及保养，防止硬件加速折旧，确因管理中的监督跟进不及时，

导致了部分硬件折旧加速，并影响美观，为做好此项工作，杜绝类似问题再次发生，我会与酒店经营与管理的其他管理人员认真研究，制定方案，并组织检查整改，对有关硬件老化拿出具体实施方案，通过我们的努力，让公司负责人充分给予认可。

6、做好政务接待，树立行业品牌形象，争创我市优秀饭店。

20xx年酒店先后配合市有关政府接待了五一、十一旅游旺季接待、外宾团队、教委会议及全国菊花花会等，创建店以来最高规格，全年接待量最多的一年，全年承接大小会议100多次；大型婚宴、宴会150余次。由于我们各阶层员工精心准备和现场跟踪，未出现重大服务质量事故，尤其在接待高标准会议工作中受到了省、市接待办领导的表扬和认可。全年员工拾捡归还客人现金、手机及其它大小物品近20件，均联系归还客人。由于酒店务实经营管理，注重品牌形象建设。在行业组织的相关检查评比中受到了主管部门的认可，对尚不完善的工作，我会努力与决策层领导及管理人员一同研究，在新的一年里做出新的成绩。

(一)酒店经营管理方面：

1、由于酒店在20xx年进入社会，投向市场，初期经营成本大，对酒店净利润指标而言就出现不尽人意的地方，酒店的成本控制也是今后工作的重点。

2、由于酒店人力资源的匮乏，经营部门人手短缺，经常导致管理员顶岗，管理工作放松跟进，导致日常服务细节问题经常出现问题；人少不敢管，是造成服务质量提高不上去的根本原因。

3、酒店各部门一线员工的流动性相比较较大，优秀员工及外地人才引进难，受酒店体制所限，减员增效和制定一套行之有效的、合理的薪资制度是当务之急。

1、制定20xx年各项经营指标任务：

由于二楼对外承包经营及晋美房产公司经营场所的租赁，经营场地的减少(2号楼有18间客房、1个多功能大厅)。合理制定20xx年度的指标任务及与管理层薪资挂钩，是调动管理层潜力的根本动力。(具体另协商制度)

2、明确市场定位，提高销售收入：

根据酒店经营面积的减少制定合理的经营思路，准确地把握市场变化和 demand，充分发挥团队作用，利用自身优势，突出酒店的特色，使酒店在中、高端消费群体的基础上，扩展到高端消费群的范畴。建立了一部分相对固定的消费群体，确保酒店的住房率的稳定提升。

(1)提高现有销售人员销售理念，扩展销售新思路，进一步挖掘酒店客源市场。为酒店更好的展开酒店全员销售工作奠定了基础。

(2)市场的认知度得到进一步提升。加强了市场宣传力度，通过各种宣传方式，对酒店进行营销推广，以增加酒店的知名度。

(3)餐饮销售工作要有明显的提升。餐饮部在推出菜品方面不断更换花色品种，按季节不同经常更新菜谱，规定厨师必须按定量的标准加工制做出具有“色、香、味、型”具体的菜品，同时通过举办美食节和各种节日的营销活动来推出新的菜式品种。

(4)集中精力，全员关注中秋、圣诞等节日的筹备、策划及销售工作，通过全员的努力销售，节日销售业绩为酒店将带来了可观的收入。

3、加强“精细化管理”，做好成本控制：

20xx年是酒店持续推进精细化管理的第二年，按照上级的要求，将精细化管理工作贯彻到工作的各个环节中，并在管理过程中逐步寻找问题，同时制定出明确的实施方案，将精细化工作深入持续推进，形成精细化管理的长效机制。

(1)通过规范采购部工作流程，完善相关采购制度，努力做到货比三家，坚持同等价格比质量，同等质量比价格，严把进货质量关。

(2)在酒店能源消耗方面，细化管理;对比经营。

4、完善酒店各项规章制度，建立内部合理而有效的运行机制:

严格按照酒店服务业管理规范的要求，完善酒店各项制度。今年，在相关会议制度上狠下功夫、狠抓落实。

(1)每月定期组织中层以上管理人员召开“月度工作计划会”;布置工作与督促检查每月工作完成情况。通过月度工作完成情况来考核各部门负责人。

(2)每周定期执行质检人员通报上周对酒店各项工作的质检检查结果。及时完善和改进

(3)每月定期组织中层以上管理人员及销售部全体人员召开销售协调会。在对客方面出现的问题及投诉进行处理，从而提高管理层的管理水平和协调问题、解决问题的能力。

(4)每月定期组织中层以上管理人员及销售部全体人员召开应收账款协调会议。将每一笔应收帐款落实到个人，发挥销售人员工作的积极性。

(5)每月定期组织成本控制小组人员召开成本控制(节能降耗)专项会议。根据每月财务提供的报表，找出问题并及时解决，做好成本控制工作。

用制度保障团队执行力的开展，进一步加强在工作流程和工作标准的执行力度方面的监督和检查。

同时，制定了各岗位工作职责和工作标准，使员工做到有章可循。加强了劳动纪律管理，严肃考勤制度，保证了酒店各项工作有效运行，各项工作逐步走向规范化。

5、提高中层人员管理水平，加强员工培训工作：

中层管理人员作为酒店的中坚力量，培养酒店自己的优秀人才，需要一个和谐的工作环境和对优秀人才能力的肯定。充分发挥人才的主观能动性，本着对下属负责的态度，加强监督，加强约束，加强管理，并为中层管理人员提供外出学习交流的机会是必要的。要求人力资源部围绕酒店经营主题，重点开展降低成本、提高效益；精细管理；绩效考核、提升效率；持续改进的各类实战型培训，努力提高中层以上管理队伍整体素质。

坚持把员工素质培训持之以恒地放在首位，通过对员工采取集中培训、专项培训等培训方式，使员工能够更好的适应本职工作，了解酒店的实际运营情况，遵守酒店现行的规章制度，让每位员工都明确意识到优质的服务及节能降耗工作在酒店运营过程中的重要性，并将此落实到实际工作中。并加强了对员工服务礼仪、仪容仪表方面的培训，让员工在对客服务中提高服务质量，树立酒店形象，体现酒店企业文化。

6、完善长效管理，提升创卫水准：

去年，通过实施每周一下午亲自带队定期对酒店的整体卫生环境进行检查。创卫工作的开展，得到了进一步的提高。也有力的促进了酒店的基础管理工作。使每一位员工都把创卫工作的重要性牢记于心。本年度将进一步加大这方面的管理，本人保证每日至少巡查一次。

7、安全管理工作常抓不懈，保证酒店正常运行：

安全生产，始终作为酒店工作中的重中之重。要求保安部在日常工作中考虑到酒店的特殊地理位置及前期遗留问题和人员不足的情况下，一是对员工进行不同层次、内容的安全消防知识培训，提高处置突发事件的应急能力；二是对加强对酒店安全巡查力度，及时发现隐患及时整改；三是对全员进行了安全知识考核，提高了职工的安全意识，做到警钟长鸣。使防范工作落到实处，确保全年不发生任何责任事故，有力保障酒店经营的正常运行。

8、关爱员工，做好后勤保障工作，增强企业凝聚力：

既要提高员工素质，又要关心员工疾苦，为员工办实事，认真组织落实好各项后勤保障工作。要求员工餐厅在不断推出新花样的同时，保证菜谱的营养均衡。要求人力资源部定期对员工更衣室、浴室卫生进行彻底打扫，给员工创造温馨舒适的更衣环境。在员工宿舍管理方面加大力度，给员工一个舒适安静的休息环境，使他们有一个良好的精神状态投入到工作中。

作为一名管理人员应不断提高自己，始终起到模范带头作用。安排酒店组织丰富多彩的文体活动：春夏季的爬山、踏青比赛活动等；这些形式多样、内容丰富、注重实效的文体活动大大地增强了酒店的凝聚力和向心力，对内丰富了酒店员工的文化业余生活，陶冶了员工情操，增强了员工团队合作意识，对外弘扬了酒店精神，展现了酒店风貌，营造了一种轻松和谐向上的酒店文化氛围。

以上是本人20xx年度的述职报告，在迎接挑战的20xx年工作中，我将与全体员工一道，齐心协力，不辜负上级领导的厚望，我会以饱满的工作热情、扎实的工作作风，强化管理、全面落实科学发展观。在丁总的带领下，取得更好的成绩。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

酒店执行总经理述职报告篇三

1、推行绩效管理，按月兑现绩效工资。对各部门及班组推行。

绩效考核，每月进行汇总并兑现绩效工资，虽然由于经营当中存在沟通上的问题，但是绩效的真正功效还是充分的发挥了一部分，由于团队的战斗力相对还是比较薄弱，所以绩效考核未能发挥的淋漓尽致，通过第四季度的强化思想管理，基层管理人员对考核能够量化及评价部门工作质量方面得到了改善，促使管理层关注业绩。

2、组织开展员工技能比赛，提高员工素质。为了提高员工综合素质与服务水平，年中着手制定服务技能比赛方案与标准，并由各部门基层管理人员对员工进行技能辅导培训，人事部参与指导教学，初试效果良好，力求在20_年能组队参加陇南市旅游星级饭店服务技能大赛中获得名次，真正做到县级宾馆参赛成绩最好的代表队。

3、通过自主管理，并通过陇南市旅游局星评组成员对我店缺项及不足之处的指出，我们调整了管理方向，既然不能成为商务星级酒店，那么就改型走绿色旅游饭店的路线，打造自身品牌。由于我们自身管理团队的“战斗力”有限，未能在20_年里一举拿下“绿色旅游饭店”的殊荣，在新的一年里，我将为此殊荣而奋斗，并竭力为建徽拿下“绿色旅游饭店”。

4、继续完善服务功能与项目：在失败中总结教训，前后2次

引进足浴健康理疗项目，但是现在始终存在着经营与管理上的不足，在20_年我将对其进行彻底整治，使足浴与酒店同步。

5、根据星级饭店管理规定，计划对各方面硬件进行了维护及保养，防止硬件加速折旧，确因管理中的监督跟进不及时，导致了康乐部的部分硬件折旧加速，并影响美观，为做好此项工作，杜绝类似问题再次发生，我会与酒店经营与管理班子的其他同志认真研究，制定方案，并组织检查整改，对有关硬件老化拿出具体实施方案，通过我们的努力，让公司负责人充分给予认可。

6、做好政务接待，树立行业品形象，争创我县优秀饭店。

20_年酒店先后配合徽县接待办接待了政府领导及军区中将，创建徽以来最高规格，全年接待省部级领导2次，地厅级以上领导近20次，同时承接集团内部多次重大会务活动住宿与用餐，由于精心准备和做好现场跟踪，未出现重大服务质量事故，尤其在接待领导人工作中受到了省、市接待办领导的表扬和认可。全年员工拾捡归还客人现金数万元、手机20余部及其它大小物品近100件，均联系归还客人。由于酒店务实经营管理，注重品形象建设。在行业组织的相关检查评比中受到了主管部门的认可，对尚不完善的工作，我会努力与决策层领导及管理班子的同志一同研究，在新的一年里做出新的成绩。

二、工作中存在的主要问题与不足：

(一)酒店经营管理方面：

1、由于酒店在20_年进入社会，投向市场，初期经营成本大，对酒店净利润指标而言就出现亏损，餐饮因承包经营管理不善导致酒店品形象受到影响，做为经营班子的负责人，我负有不可推卸的责任。

2、自己对内部管理的放松，导致日常服务细节问题经常出现，除餐饮外尤其体现在康乐，出现了客源波动、在投诉增加问题上没有去很好的治理。

3、因餐饮承包经营，本人疏于餐饮工作管理上的沟通，无度的管理加速酒店投资硬件设施的老化，影响了接待服务和酒店品形象建设。

4、由于酒店管理层处于“年轻化”，实际管理工作经验尚不丰富，酒店各部门一线员工的流动性相比较较大，优秀员工及外地人才引进难，受酒店体制所限，减员增效和提高薪酬压力较大。

酒店执行总经理述职报告篇四

各位领导、同仁：

大家好！

已经过去，回顾近一年来的工作，感触良多，收获不小。近一年来，在财务部和公司的正确领导下，各部门的全力支持下，财务全体成员的鼎力相助下，严格自律，规范管理，踏实工作，热情服务，履职尽责，任劳任怨，较为圆满完成各项任务，实现了既定目标，达到了预期效果，锻炼了自己，提高了财务管理水平。当然，在取得一定成绩的同时也存在些许不足，在此，对大家给予我的关爱和帮助表示衷心的感谢！下面就我近一年的工作情况向各位领导和同仁作简要汇报：

一、主要工作

由于工作需要，我于204月份被财务部委派到公司，在此期间，本人将工作重点放在财务服务、规范上，我感到只有搞好服务才能做好工作，只有坚持规范才能减少风险与差错。此后，以优质服务为先导，以规范制度为理念，立足做好常规工作，

着眼推进重点工作。取得了一定进展，收到了一定成效，做了大量事务性的工作。

工作方面：踏实工作，履行职责，认真执行《会计法》，规范记账凭证的编制，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理等。按规定时间编制公司需要的各种类型的财务报表，及时申报各项税金。在各类年中审计、年终预审及财政税务检查中，积极配合相关人员工作。按公司要求对公司收入、成本进行监督、审核，提出相应的对策等。

酒店执行总经理述职报告篇五

20**年，是我任宾馆总经理的第四个年头。回顾走过的路，再看看今天的宾馆，虽然一路走来很辛劳，但我仍然感到由衷的欣慰。因为一份耕耘一份收获，我的付出有了收获，我的努力有了回报。四年来，我以馆为家，兢兢业业，励精图治，与宾馆全体员工齐努力共奋进，终于让宾馆起死回生，稳步前进，连续四年来都取得了良好的经济效益和社会效益，职工福利得到大幅度提高，宾馆硬件设施得到全面改进，服务功能不断完善，宾馆知名度和美誉度得以提升，综合经营环境得到较大改善。20**年，宾馆经济效益又创下了历史新高。在成绩面前，我戒骄戒躁，永葆共产党员先进性，保持清醒头脑，制定了20**年个人工作目标：加强思想政治学习和专业理论知识的学习，提高党性修养，提高治理水平，坚持“两手抓、两手硬”的原则，保持和提高宾馆硬件设施的功能，创新和提升宾馆软环境质量。现将一年来的工作汇报如下：

一、积极参加先进性教育活动，认真进行自我党性分析，努力增强党性观念。

按照中心和省市及东湖工委关于先进性教育的要求，我认真学习了《中国共产党章程》、《保持共产党员先进性教育读本》、《在新时期保持共产党员先进性专题报告会上的讲话》。

话》、党的十六大、十六届四中和五中全会精神；听了某同志的先进事迹报告和市委党校教授***的专题辅导。使我对保持共产党员先进性的重要性和必要性有了深刻熟悉，对党员先进性的属性、内涵和外表现及基本特征有了基本了解，深切地感受到了保持共产党员先进性是共产党人与时俱进的永恒主题。

经过深入学习和广泛征求意见，我认真进行了自我党性分析，积极开展自我批评，清楚地看到了自己的问题和不足。经过深刻地剖析自身存在的问题的内在原因，进一步明确了整改方向，并决心加强学习，增强本领，切实改变工作中急躁情绪，谦虚谨慎，廉洁自律，与宾馆全体干部员工共同学习、共建和谐、共创辉煌！

二、狠抓硬环境的建设，保持和提高硬件设施的功能。

1、综合环境整治。

20**年初，应市政府领要求，按时拆除了宾馆停车场前两栋有碍东湖景观、破坏宾馆整体风格的建筑物，完成了近3000平方米的草坪绿化，还建公共卫生间，新修建商务中心，办公区域全部进行了装修，修建专用的有毒有害废弃物存放点。改造一号楼工作间，投入资金60多万元。

2、高压供电增容工程3、新建太阳能中心供热工程

宾馆的两台锅至今已使用十六年，远远超过使用年限，存在着巨大的安全隐患，如发生安全事故，其损失不可估量，也达不到环境治理体系的要求，运行成本高，年消耗成本达40万元。经工程立项后，通过经理办公会研究决定宾馆办公室和工程保障维修部共同负责太阳能工程前期市场调查、方案设计、工程合作意向的商务洽谈。在10月下旬召开的专题经理办公会上确定了****公司为太阳能供货及施工单位，工程费用48万元。我对工程提出了具体要求：确保工程质量，满足

宾馆热水供给需求，售后服务及时周到，工程费用全包干，不再发生其它费用。现在，太阳能中心热水器供热效果良好。

4、网球场修复。

宾馆网球场自建成后一直闲置，荒草丛生。为了增加宾馆娱乐功能，投资近20多万元对网球场地面、防护网、照明灯进行了极具专业性的修整，效果良好。

5、烫平机、烘干机、蒸饭车的购置、床上用品的更新。新建了太阳能中心供热水系统，原燃气型烫平机、蒸饭车等设备不能使用，宾馆投资12.5万元购置了烫平机、烘干机各一台、蒸饭车二台。另外，投资8.5万元更新了全部床上用品。

6、消防设施的维护与更新三、狠抓软环境的建设，创新和提升宾馆软环境质量。

7、加强营销宣传，提高宾馆知名度，拓展客源空间

20**年，在宾馆全体员工共同努力下，克服了诸多不利因素，非凡是原材料涨价造成成本加大以及各项费用增加，但宾馆还存在着一些制约经济增长的因素：宾馆整体硬件设施的档次有待进一步提高；劳动用工日益紧张，劳动用工将成为瓶颈。宾馆如何发展、如何走下去，走向哪里是我永远的研究主题。我们要学会分析，一分为二的看问题，看清自己的优势与劣势，找准自己的立足点。我认为：

宾馆今后的发展目标就是：依托**，抓住**的发展机遇，将宾馆建设成一个集会务、商务、度假于一体的四星级酒店，全面打造**知名品牌。切实做到：治理专业化。建立行之有效的指挥、执行、监督、反馈四大治理系统；服务个性化。以标准化、规范化服务为基本，努力追求服务的个性化，以此赢得最大的利益空间；经营特色化。宾馆有着丰富的会务接待经验，我们要把会务接待做成特色，做成专业。

20**年，我将按照市政府提倡的政事分开、政企分开、立足于自收自支、效益好的多做贡献的原则，努力探索新的治理模式、运营模式，打破旧的分配制度，建立新的激励机制，完成大厅的装修改造及会议室扩容改建装修改造工程，招商引资新建别墅的新建工作，创造宾馆新的辉煌！

酒店执行总经理述职报告篇六

我酒店总经理。春华秋实，夏去冬来，过去的20xx年是充实忙碌而又快乐的一年。在这岁末年初之际，我回首过去、展望未来。过去的一年里，在上级领导的关心帮助及同事之间的友好合作下，我克服了经验不足的困难，在工作上、学习上得到了很大的进步。在这一年里，总的来说我工作还算顺利、平稳。为了发现问题，解决问题，为了今后更好的开展工作，为了让领导，同事们更好的监督指导我的工作，现将本人20xx年的表现及工作情况述职如下，请予以审议：

一、政治思想

要做好酒店管理工作，必须要有正确的政治思想。我认真学习科学发展观和酒店的各项制度规定，用知识武装自己的头脑，树立服务思想，做到无私奉献。在工作上我养有吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和求真务实的工作作风。我服从酒店的工作安排，紧密结合岗位实际，完成各项工作任务。在实际工作中，我坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，认真对待每一件事，认真对待每一项工作，坚持把工作做完做好。

二、业务能力

由于我是一名新手，虽然从事多年酒店工作，但从未担任过酒店总经理一职，工作经验不足，所以我在工作上除了学习酒店工作方针与各项制度规定外，重点是学习酒店管理以及市场营销方面的知识，把它学深学透，掌握在脑海中，运用到实际工作中。通过学习，我熟悉和掌握了酒店的方针政策、

制度规定、管理业务知识以及制定促销方案，能较好地结合实际情况加以贯彻执行，具有较强的工作能力，能完成较为复杂、繁琐的工作任务，取得良好成绩，这一点我自己感到很欣慰。

三、工作情况以及取得的成绩

(一) 坚持统筹与团结，努力做凝聚班子合力的推动者

班子是企业的龙头，是决定企业走势、造福一方职工、实现企业跨越式发展的关键。一年来，我都始终把凝聚班子合力作为首要任务，靠共同的'目标凝聚班子、靠真诚的支持团结班子、靠大胆的实践锤炼班子。在日常工作中，每日召开领班以上干部例会，着重解决上一天问题及布置下一步工作，走到基层尽量了解员工的最新动向并采取处理意见，在班子内部，我十分注意与班子成员的协作，经常与他们沟通，了解大家的想法，对他们提出的意见，我都能给予足够的重视，给予足够的支持，给大家创造条件、创造环境，最大可能地集中和展示大家的智慧和力量，使每位同志都能按各自分工大胆地、创造性地工作，努力在班子内部建立和谐、融洽的工作关系。同时，我还十分注意与部门同志们的协作，坚持多调研、多指导、多帮助、多服务，作到严管不失爱心、团结不失批评、支持不失准则，努力为同志们出主意、想办法，帮助他们打造团结向上的工作环境，使大家在一起心情舒畅的工作。

(二) 深入搞好市场调查，积极实施营销策略

20xx年，机遇与挑战并存，希望与困难同在。根据对市场预测情况，提出20xx年主要工作思路：根据顾客和市场需求，以促营销为主，住宿、餐饮为工作重点，实施开展市场调查、确立酒店市场定位，加强营销推广，提高酒店知名度的营销策略。同时，坚持以人为本，进一步健全内部销售管理制度，取得了一定的成绩。一、是积极筹备酒店开业□20xx年6月被

集团指派任酒店总经理一职，并积极筹备酒店开业工作，在工作中取得了以下成绩：第一，人力资源工作取得进展，从人员选聘、杭州酒店三个月的培训到人力资源科学管理与调配上取得重要进展。第二，制定一系列规章制度，为酒店的发展护好了航。第三，严格按照采购流程从接到物料请购单后，制定采购计划，选择对象，供应商评估等做了明确规范，秉着为公司节约每一分钱的意识，出色地完成了采购任务。第四，不辞辛劳地进行酒店开荒工作，并筹备酒店开业的一系列工作。经过月的筹备工作，我们酒店终于以崭新的形象迎接八方客户□20xx年11月28日开业，到年底基本完成集团下达一个月营业指标（200万营业额）

四、调整营销策略，瞄准主攻方向

我们酒店虽然是五星酒店，但现在也面临着其他酒店的市场冲击□20xx年我深入搞好市场调查，经常组织部门有关人员收集、了解旅游业、宾馆、酒店及其相应行业的信息，掌握其经营管理和接待服务动向，准确地分析市场动态，为部门提供全面、真实、及时的信息，以制定适合酒店各阶段合理的整体营销战略和灵活的推销方案。通过对经济形势和市场环境的了解，我部调整营销策略，瞄准以下几个重点：

第一，住宿方面，主要抓商务客源和旅行社团队客源，加强与各大网络订房中心以及旅行社的联系，争取更多的客源。

第二，餐饮方面，我们秉诚“以食为天，以人为本”的宗旨，广泛吸纳优秀管理人才，培养扩大优秀管理队伍，加大食品卫生监控力度，广纳货源输入渠道等一系列措施，为酒店稳健拓展奠定了基础。

第三，促销方面□20xx年，集团公司交给我销售月饼的任务，任务重大而艰巨，我主要从以下几方面进行促销工作：

（一）积极推进观念创新和机制创新树立“以人为本”的管理

思想和“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念，充分认识到人才的重要性，引导员工树立正确的市场观念和竞争观念，有市场才有繁荣，有竞争才有进步，但市场不相信眼泪，竞争不同情弱者。要将以产品为中心的推销观念转变到以客户为中心的营销观念上来，充分满足客户需求。

(二)注重与员工交流沟通，及时将部署的重点工作贯彻落实到每一名员工。要求员工通过积极寻找客户资源，调动自身的综合潜力，努力提高自身执行力水平，力所能及地完成自己份内的工作任务，促进员工在思想和行动上与该行保持一致，加强凝聚力。

(三)月饼促销活动以喜庆节日为背景，大量进行宣传。活动内容要丰富多彩。不仅仅只是一个单纯的消费者促销，还要考虑到员工的利益点，这个活动需要他们做什么，他们做了给他们什么好处，如何才能让他们配合等要素都要引起重视。不仅如此，在兑现渠道成员利益的时候，用什么方式更便捷高效也是个问题，不要出现“承诺了，最后兑现却很难”的情况，这样大家下次就不再有热情。通过大家的努力，我们完成了集团交给的销售月饼的艰巨任务，我个人的销售额也超额完成。

五、存在的不足及努力方向

回顾本年度的学习和工作，有成绩也有不足。一是经验不足，在以后的工作中不但要加强自身的学习，还要多向有经验的人请教。二是，有时急于想把工作做好，性子有点急，就会不知不觉中伤害别人，在以后的工作中，要避免“一刀切”“一律化”；避免苛求于人，尽量把事情做得完美，以避免伤害员工的积极性。今后我将从以下几方面着手展开工作：

- 1、不断加强思想政治和促销知识、酒店管理知识的学习，努力提高个人的管理能力和综合素质，使自身的理论基础、业

务水平、工作方法等适应新形势的要求。

2、加强团队建设□20xx年，一是在团队培养方面，进行统一培训，在公司内部进行了推广式的讲座，使每个员工都参加培训学习，提高自身素质；二是通过组织了前厅摆台比赛、后厨刀工和创新菜比赛等职工技能竞赛活动，以提高员工业务技能。

3□20xx年，要深入搞好市场调查，经常组织部门有关人员收集、了解旅游业、宾馆、酒店及其相应行业的信息，掌握其经营管理和接待服务动向，准确地分析市场动态，为部门提供全面、真实、及时的信息，以制定适合酒店各阶段合理的整体营销战略和灵活的推销方案，在推销的工程中要以优质的服务，酒店的品牌提高我们酒店的知名度。

总结过去，是为了肯定成绩，找出不足；展望未来，是为了以后进一步的提高。新起点、新希望。站在20xx年的起点，我将满怀信心，以更清醒的头脑、更旺盛的斗志、更奋发的姿态、更勤奋敬业的精神和更充沛的干劲，把机关工作做的更加出色。

酒店执行总经理述职报告篇七

时光如梭，光阴似箭。每到年底都有这样一番感慨！作为酒店人，年终总结和来年的展望是必修之功课，美其名曰：述职报告。昨天听完各部的述职报告以后，再次仔细回顾过去一年的酒店经营和管理的得失，发现有好多东西值得记忆和收存。以此文记之，分享同行。

刚接手新酒店时，结合酒店的自身条件，位置、硬件档次，客源定位，管理目标等提出了酒店的目标定位：商旅之家，美丽悦华。在酒店经营的第二年定位成：品质服务年。第三个年头即20xx年定位成：成本费用年。第四年定位：文化培育年。宏观目标定下来后，一切都要围绕此目标进行工作。

而且在所有可视媒体、渠道等要显示酒店的精确定位即商旅之家，美丽悦华。

为减少机构设置臃肿，增加人力成本，避免人浮于事，加强同质化岗位互补。酒店在管理机构设置上把以往常规酒店设置的十部一室甚至更多部门，合并精简为六部，采取总监负责制，逐步部分替换为经理负责制。经理和主管根据情况只保留为一级。六部为：市场拓展部（负责酒店的营销、传讯、公关、预定等）；房务部（负责酒店的前厅、客房、公共区域、会议室等）；餐饮部（负责酒店的餐厅、后厨、咖啡厅、茶馆等）；动力安保部（负责酒店的工程、网络维护、信息、安保、消防等）；财务部（负责酒店的财务、采购、收银、仓管等）；行政部（负责酒店的行政文件、质量检查、人力资源、外围协调、员工后勤杂项等）。六部的设置，减少了管理环节，提升了工作效率，减少了人力资源成本，加大了岗位休假互补。管理效率提升很多。

网络销售对酒店知名度、美誉度的影响力是每一个酒店都不能轻易忽视的。酒店除了和六大网络订房平台（携程、艺龙、agoda、同程、到到、去哪儿）合作之外，早早的就在腾讯、新浪开通了酒店的，并且在微信刚盛行时，就开通了酒店的官方微信的订阅号和服务号。酒店管理人员的名片、总台、房间、印刷品、海报等随处可见酒店的微信二维码。酒店有一个销售传讯人员专门打理此项工作，及时传递酒店的相关信息，并设置微会员优惠价和抽奖活动。酒店的新闻更新、入住客人的网络点评回复，都有传讯人员负责。市场营销网络化虽然不能起到立竿见影的收益结果，但是其潜移默化的影响绝不能放弃。

除此之外，会员的吸纳很重要，会员卡积分兑奖，入住抽奖送菜品，跨行业会员卡通用优惠也是我们常用的方法。台历代金券的推广掀起了一股清新的营销和答谢客户的活动。四季代金卡，住房体验卡、储值卡的营销合理运用也起到了答谢和稳定客户的目的。

把营销人员从办公室直接拉到大堂，把大副岗位改为营销经理负责，设为vip接待中心，面对面维护和招徕客户。并兼顾网络传讯职责。

酒店行政会议对很多人来讲是枯燥乏味的，尤其是总经理每日早晨例会，我在酒店周一大例会上做了改革，采取有图、有真相、有解说的新闻式的一周播报，我们称之：一周新闻资讯。每周一晨会第一项，有行政负责质检的人员把上周检查随手拍获得的图文资料进行整理编辑，表扬先进，曝光不足之处，提出改进意见。类似于新闻焦点。起到督促各部工作改进的作用。其他的周总结计划会、财务分析会等统统一图文音并茂的形式公开汇报。

客房的服务要求以温馨、体贴、卫生为主，所有员工对各个房型的物品摆放要统一，花式做床拍照上墙，新入职员工一看就一目了然。全程围绕商旅客人的需求来打造。诸如：无线wifi无死角、电视频道国际化、洗漱用品用品牌、绿色环保做提醒、免费水果和酸奶、花式夜床小礼品、物品摆放标准化、增值服务擦皮鞋、温度舒适双控制、手工纸鹤表祝福、贵宾浴足有足盆、招待客人功夫茶、办公用具免费供、小支红酒表浪漫、电梯禁烟保健康、贵宾礼品定制化等。知名娱乐人士柳岩下榻酒店，酒店就专门给她做了个水晶相框，令她感动不已。我们送给客人的小礼品都是选择具有民族特色的手工制品。有一段我们选择了非物质历史文化遗产：浚县泥咕咕和定制的小黄鸭作为入住小礼品，这些价格不高，但是市场上很难买到，具有一定的收藏价值，深得客户喜欢。

餐饮的服务是面对面的，服务标准化之外，创新很重要。桌面上的鲜花换成各色染小米，根据接待客需随时调整转盘小米台，视觉冲击率很直观，很审美。另外在就餐过程中察言观色听声音，针对性服务很出彩。一次，一老先生过寿，其儿子为他摆寿宴，餐厅员工不是唱生日快乐歌，而是唱了一首《父亲》，其父子都很感动，老头眼中的泪花清晰可见。还有一次，一位用餐女客人的结婚n周年，餐厅员工除了送一束

花，并且为她唱了一曲《最浪漫的事》，感动的客人泪水涟涟！餐饮的出品要充分利用季节的因素，三四月份我们搞了个绿色田园美食节，应对禽流感和上海死猪肉带来的影响，取得了一定的经济和社会效益。

员工的培训，是每个酒店都很重视的。由于正在运转的酒店，很难把大家聚集在一起统一上培训课。这就要求每个部门和班组要充分利用好班前会来做这项工作。我强制要求各部门每周二抽出两个小时作为部门培训沟通专用时间，每周提前做好培训计划，并上报培训时间和地点，有总经理和行政部去巡查，落实培训效果。每季度抽出一个月的每周六下午利用两个小时时间，有总经理和各部总监给员工上大课。另外各大培训讲师的光碟在员工餐厅电视上循环播出，让员工耳闻目染的随时随地的接受知识。

酒店的管理者不能总是呆在自己的酒店，坐井观天。外出交流学习，开阔眼界，同行互访，才能增长知识。走出去，拿进来，把别人的好方法，好点子、好菜肴引进来为我所用才是王道。记得，我带团进行同行交流，看到一道凉菜：爽脆佛手瓜，感觉不错，带回来经过研发，变成了我们的招牌菜。还有百宝箱的概念，都给我们带来了启发。

财务管理中最重要的就是数据要精确，费用分类要细致。每月一次的财务分析会通过数据进行同比、环比、预算比的分析，才能做到各类费用、成本控制有的放矢！数据的真实性必须可靠。另外财务要严抓收支两个源头，做好掌控第一关。

酒店工程设备的管理，在筹建期间尤为重要，筹建的同时要有筹营的理念。工程设备一旦进驻，什么科技、节能、环保等已经定型。在实际经营工作中，正确的维护保养，科学的操作就凸显出其重要性。所以，工程管理中，员工的操作技术就很重要，否则带来的损失不可估量。其次，合理的分工，日常维修和计划保养要进行统筹安排。

安保无小事，大家都懂得。但是很多时候，安保都被放到遗忘的角落。保安人员感到不被重视，慢慢的就流失了。安保需要天天讲，天天巡视。对安保员工的工作要给予足够的重视，当他们给你敬礼时一定要回礼。日常消防的检查，监控员要有“狗仔队”的精神，才能把隐患消灭在萌芽之中。

随着社会的变迁，独生子女的增多，酒店基层从业者全面迈入90集团大军，员工的管理越来越棘手。原来的铁血政策，强硬手段等已经越来越不适合现代酒店员工的管理。亲情化、鼓励、表扬、激励、树理想等正能量手段将发挥重要的力量。员工的基本生活条件，吃、住、浴、行（给远路员工电动车提供充电地方和防雨蓬）、无线wifi、上升空间、被认可渠道等是我们不得不考虑的问题。我酒店一直推广“季度之星”的评选，除了在员工餐厅通报栏张榜通报，参加旅行团外出旅游也是我们采取的措施，并且当选者有总经理出面宴请大家并感谢他们为酒店付出的努力！

其实采购的终极目标应该是买到性价比高的物品。酒店档次定位和匹配度要适合。要达到这个效果，采购的渠道要拓宽，不能拘泥于当地市场。网购，厂家、一站式仓储、专卖店、团购、代购等渠道都可以交叉立体采用。杜绝采购腐败，价高质低等需要至少三方监督，避免一言堂行为尤为关键。

一个有责任的企业在适当的时候要关注社会公益。这涉及到企业的公关形象和美誉度。记得2013年4月20日8：02分雅安地震，当天上午悦华国际酒店就发起了向雅安灾区的受难同胞捐款的倡议书，并在次日酒店门口举行了有董事长、总经理带头捐款的仪式，当地的媒体、报纸、电视台、业内网络都做了相应的报道。成为濮阳第一家为雅安捐款的企业。酒店的美誉度立马鹊起。随后的捐款箱放在酒店总台，募捐的收入投入到困难的学生救助中去。

酒店的经营管理，要注意政策风向。酒店高管要从媒体上获得政治政策传递的信息对行业的影响，及时采取对应方案。

去年党出台的“八规”“六禁”；两办接待文件细则等都对酒店行业带来很大的冲击，如果高管政策嗅觉敏感，及时调整经营策略，采取先下手为强的方法，将会扭转一些经营颓势。

事实上，酒店的经营管理远不止以上十五条所能概括。酒店行业越来越受大环境影响，无论是政策调控带来的经营压力，抑或是逐渐增高的人力成本和找不到合适人选的窘境，对酒店行业能否正常健康的发展都起到微妙的影响。关键是，严格按酒店的运转规律去做，加上灵活善变的经营方法才能立于不败之地！

酒店执行总经理述职报告篇八

20xx年，是我就任xx酒店总经理的第二年，也是xx酒店连锁经营发展壮大的一年。在这一年里，我和酒店执全委会成员在集团董事局的正确领导和社会各界的支持下，坚持“以人为本、以诚待人、宾客至上、服务至佳”的经营理念不断创新营销方式，进一步提高服务质量，致力酒店的连锁发展和品位提升。通过全体xx酒店人的共同努力，克服资金紧张、人员流动大、同行竞争压力加剧等诸多困难，酒店的经营业绩稳步上升，连锁发展扩张战略稳步推进。在各位董事的领导下□xx酒店人连续奋战三个多月，在20xx年12月7日隆重推出了xx第一家产权式酒店—湖天一色酒店，这是xx酒店连锁发展战略上重要的一步□xx酒店人的敬业、爱岗、吃苦耐劳的精神得到了董事长及各位董事的肯定和业内同行、社会各界人士的好评。

酒店经营目前呈现出良好的发展趋势，以xx集团“用心营造、至高致远”的价值理念和企业品牌不断强化拓展市场。为使经营管理更趋合理和科学，促进xx酒店持续长远的连锁发展，确保股东利益、增加员工收入、提升酒店品牌服务，我深知责任重大。因此，我会一直为此而尽心、尽力、尽职的工作。

现在，我向各位董事和同事述职，请予以审议。

20xx年度酒店营业收入计划为xx万元，实现营业收入xx万元，完成比例xx%□但由于应收帐款等因素的影响。考核收入完成比例为xx%□考核盈余完成比例为xx%□

1、抓管理，树形象；

20xx年xx酒店以《董事局工作报告》为指针，严抓细管、开源节流，全体员工精诚团结、共同努力较好地完成了董事局下达的各项工作。先后被xx市环保局评为“绿色宾馆”、被卫生局评为“食品卫生a级管理单位”、被xx市工商局评为“消费者信得过单位”，酒店的品牌形象得到了业内同行的肯定和受到社会各界的一致好评，并按董事局工作报告要求完成分公司注册工作。

2、抓发展，强品牌；

xx大酒店根据集团制订的“依托房地产主业，做连锁发展”的发展战略，在强抓管理的同时，不断推进连锁发展。通过努力□xx首家产权式酒店——湖天一色酒店于20xx年12月7日隆重开业。在湖天一色店筹备过程中，酒店人根据董事局及董事长的要求，降低投资成本，保证酒店档次。投资额下降了，酒店的档次并未下降，开业以后得到了社会各界和宾客的认可。湖天一色店的定期开业，在xx酒店连锁发展道路上有着里程碑式的意义，创造了xx酒店业的几项第一。为今后的连锁发展奠定了坚实的基础，锻造了一支能吃苦耐劳的队伍。

3、抓经营，显成效；

餐饮部全年计划营业收入xx万元，实际完成营业收入xx万元，完成率为xx%□酒店的营销活动开展得有声有色，厨部通过努

力，在保留优质菜品的同时不断推出新菜。中餐大厅各种宴席不断，在宴席的接待、特殊节日的营销活动均取得了很好的效果。在10年的圣诞平安、狂欢夜活动中实现售票收入xx万元，比20xx年的xx万元，增加了xx万元，达到了预期的目的。房务部全年计划营业收入xx万元，实际完成营业收入xx万元，完成年计划的xx%□湖天一色酒店以客房经营为主，尽快完成湖天店餐饮配套服务功能，为连锁发展经营创造经济效益。

活动中心全年计划营业收入xx万元，实际完成营业收入xx万元，完成年计划的xx%□对迪美实行改制，由员工承包经营。根据市场规律，经酒店研究报董事局批准，将运通旅行社进行转让，这两个部门从酒店剥离出去，减少了酒店的亏损点，利于酒店的经营管理。

4、抓维护，降能耗；

世纪店已开业运营四年，设施设备的最佳运营阶段已经过去，进入了设备维修阶段□xx年我们对中央空调主机、管路、空调末端进行设备维护、节能降耗□xx年水电费为xx万元，比xx年的xx万元节约xx万元，这是非常难得的。

5、做“三定”，控“三费”；

年初，根据董事局的布路，认真做好人员“三定”，即定编、定岗、定薪□xx年定编1207人，年末实际在岗人数为1187人，比定编少20人。通过定编，使各岗位工作量不断饱和，工作效率得到了有效提升。按年初制订的“三费”标准我们不折不扣的进行落实执行。对各部门低值易耗品、办公用品的领用严格按定额标准领用，定期召开成本分析会，对经营和管理成本进行分析，让成本意识深入员工心中。

6、抓安全，保秩序；

xx年的安全保卫工作是值得警醒的一年，对突发安全事件缺乏警惕性，在后期的工作中严格加强防范，确保酒店的安全保卫工作。在湖天一色店筹备中，几乎包揽了后期绝大部分设施设备的搬运工作。

酒店执行总经理述职报告篇九

尊敬的领导：

回顾在过去的一年里，工作每天都是忙忙碌碌，但在忙忙碌碌的工作中，有大事也有小事，有得也有失。

先说说我本人得到了什么吧，在这一年里深深的让我感触到一个人的人品重要性，踏踏实实工作，实实在在做人的道理。让我从中得到和看到很多开心的事和人，我想用我的踏实和实在去带动和影响身边更多的人和事。

再说说工作方面，在这一年之中，在精明的领导带领下，我们是一步一个脚印走下来，从不规范到规范，从卫生区域不明确到责任分明到个人，从人员定岗、定位、定时的工作，再从我们原本的被动服务到目前的主动服务意识提高，从我们餐具的乱堆乱放到目前的规范五常管理，再从这一年中大小案例事件的发生，让我们更清楚的认识到凡事都不可“掉以轻心”，事无大小，都要以“无当有”的眼光和态度去看待问题的严重性和重要性。

但在这一年之中，工作还是有很多不足和不到位之处，希望在新的20xx年里能把不足之处填补到足，把各项工作都能更完善的操作和实施下去，使我们的工作开展更加顺利，从中不断有更好的工作创新收获。

比如人员的稳定性不够，只有稳定的人员才能有稳定的发展，才能给公司企业创造好效益，员工才是酒店财富的来源，在这方面我们可能缺少太多认识，对员工的关心不够，没有关

心到实处。也许是公司的观点和理念，做为中层管理和基层管理人员，我们没有传达到位或是传达的不正确，如宿舍环境卫生、安全方面、作息时间、工作压力和负担、工资福利的吸引力、价值体现不明显、个人平台展现机会等，在这方面我们还需努力。

酒店日耗品的节约成本应再降低，应定区、定人、定时、定量管理和领取，只有控制能源不浪费，才能更好的提高利润创收。

作为“五常管理”，目前操作的还不是很完善，有很多不到之处，如餐具推洗方面不规范、不到位，布草领取程序方式不妥，酒水寄存及管理不完善，出菜肴速度慢需调整；《员工守则》细则不够明细和明确；离职程序太过复杂化，有些复杂和乱；员工晋级方面要以简单化和明了化，更好地接受。

最后说道，目前，公司已获得“国家四叶级绿色饭店”的荣誉称号，作为“四叶级”称号象征着原生态、无污染，注重健康饮食标志，面对全社会人而服务，作为公司一员，我感到自豪和骄傲。

企业在发展，人也要不停地学习，需要进步，在发展中逐步完善自我，在20xx年的基础上逐步完善，更好服务于宾客，要与时俱进，与公司同进步共发展，为企业创造大的发展，更好的成绩！

酒店总经理年终述职报告范文2伴随着宏泰国际大酒店20xx年终评优表彰大会激昂的音乐，我们怀着愉悦的心情，迎来了新世纪又一个新年。在这里我首先代表董事会祝辛勤工作的各岗位全体员工致以衷心的感谢和新年的祝贺！祝你们新春快乐，阖家欢乐，万事如意！过去的一年是对宏泰国际大酒店发展具有重要及深远意义的一年。经过20xx一年的运营，酒店初步对太康县整体三产业市场及主要消费人群有了全面系统的了解及划分，在酒店董事会的带领下，在全体员工自

动自发、尽职尽责做好本职岗位工作的基础上，使酒店内部各项管理工作，接待能力水平初步得到了社会广大宾客认可，确定了在太康县酒店餐饮行业当中龙头标杆的位置。但是在经营创收方面由于受诸方面因素影响（先期市场定位不准确，新开业饭店竞争等），销售收入和净利润指标均未能完成董事会下达的主要财务指标，经营情况不容乐观。

同志们□20xx年是机遇与挑战并存的一年，压力与动力同在。我们面临的市场竞争将更加激烈，客源也有待有于进一步汇聚□20xx年基本确定酒店以餐饮、客房、温泉会馆三大营业点为重点，辅以各类会议室、宴会厅，多功能厅等配套设施，围绕着实行绩效考核制度，加强营销宣传，强化靓点服务，提高菜品出品质量，重视各类婚庆宴包桌，强化节能降耗，控制能源成本从而提高酒店整体盈利能力为酒店基本经营方针。

20xx年酒店所做的主要工作有以下几个方面：

1、建立规范工作系统：为使酒店的日常运作逐步纳入到工作有计划、有指导、有跟踪、有总结的管理系统中去，有效地将计划性工作和应急性工作密切结合起来，建立明确的工作目标，要求各部门建立计划性的工作制度，通过每月总结、计划，对各项工作有计划、有落实，按计划步骤予以实施。建立每月工作汇报制度，通过对工作的完成情况，对各部门负责人予以考评。

2、内控潜力，外拓客源□20xx年推行全员营销模式，人人都是服务员，个个都是营销员，营销当中有服务，服务当中有营销。在日常工作当中利用酒店一流各项服务设施，一切对客户接触的服务时机，主动介绍酒店各类经营项目。

3、强化持续推行绩效考核管理□20xx年是宏泰战略发展的一年，为此酒店董事会根据20xx全年经营状况，适时的、科学

的提出了20xx年全年1850万元的经营收入总目标。针对董事会制定的全年目标经营总指标，要求酒店各部门切实制定出科学、合理、可执行性工作计划。每月每季度召开上月/季度工作总结会，总结实际实施进度，提出需解决的问题，使各项工作落实到人，做到事前计划，事中有控制，事后有总结。也以此作为对各部考核的依据。对各部门及班组年度总目标及月度分解目标跟踪落实。

4、推进星评工作：我与酒店各部门负责人认真研究，制定方案，并组织检查整改，确保一次性顺利通过星级酒店评定性审核工作，力争酒店于20xx年上半年被省评星委员会批准成为太康县首家四星级酒店。

5、人才队伍建设：由于太康县外出年轻劳务输出多，宾馆一线员工流动性较高，形象素质好的服务员及管理人员引进招聘难，严重制约了酒店的服务质量提升和品牌形象建设，“以人为本，善待员工”一贯是宏泰国际大酒店遵循的优良传统□20xx年我们将组织开展员工技能比赛，及各类公共关系课培训。全面提高员工整体综合素质与服务水平。培训有潜质的员工为后备管理梯队，并大胆使用，给全体员工提供一个学习，成长进步的平台。

6、强化执行能力：在这个经济高速腾飞的时代，已经不是大鱼吃小鱼的时代，而是快鱼吃慢鱼的时代，企业的执行力成为每个企业的核心竞争力，当一个企业在没有战略时，战略决定成败，一个企业有了战略时，执行力决定成败□20xx年宏泰国际大酒店确定全年营业额总任务为1850万元。在这个战略目标指引下，强化中层以上管理人员的执行力，我们要明白“员工不会做你需要和布置的事，只会做你检查和奖励的事，执行力是检查出来的”，以劳动纪律、日常质检，工作任务反馈制度为切入点，把酒店的管理质量及执行力提升上去。

7、品牌形象提升：品牌形象建设一直是酒店的核心工作，尽管20xx由于诸多方面问题使酒店的声誉受到影响，但在行业

内和领导的心目中对酒店的印象还是较好的。新的一年，我们将从“一软一硬”两头抓：一是软件建设方面，增设餐饮点菜师、大堂副理，调整餐饮菜品特色，灌输“意识管理”理念并想办法引进形象素质好的服务员充实到餐厅和客房，以做好贵宾接待和日常客户服务，把县政务接待和大企业集团内部接待重点做好的同时，侧重团队宴会；二是在硬件方面进行必要的设备设施维护改造，保持四星级标准和满足接待需要，稳定酒店政务接待和宴会接待第一品牌。

8、确立市场定位，加强营销推广，开展市场调查，利用喜庆节假日组织丰富多彩的特色促销活动，提高酒店知名度。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日