

最新酒店年度工作总结及明年工作计划

酒店财务明年个人工作计划(通用7篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

酒店年度工作总结及明年工作计划 酒店财务明年个人工作计划篇一

- 1、了解厨房所使用原材料的涨发率及净料率，同时了解原材料在厨房的使用情况。做好购进原料的质量验收与督促工作，保证食品原料的质量。
- 2、不定时的，对厨房食品原料使用情况进行调查。并抽查干货原材料的净料率或涨发率，做到算得出，管得住。以防由于厨房人员技术不同而造成食品原的出品率过低，影响酒店的利益。

迎新年□20xx年工作计划如下：

- 1、安排好工作时间，做好日常工作。根据每天的工作情制定工作计划，以防为找事情做而找事的事情发生。
- 2、一周一书面汇报，做到不漏报不瞒报。并且对汇报内容就行详细数据分析，以便于更好的为下一步工作打好基础。同时留底以便于备忘，为以后的工作开展作好准备。
- 3、对厨房原料有针对性地盘点，特别是海鲜干货制品，做到一周一盘点，并且生成表格。对于一般原料注意其使用情况，发现问题及时上报。并且做出相应的答复，以保证原料的正常使用。对每天的工作做出小结，并留待好第二天工作的衔

接。

4、针对原料的购进与售出，存在若干品种可以论件计算，也就是整进整出。在整进整出的原料品种方面，准备制订出每日售卖盘存表。以便于更准确地了解厨房的成本及其损耗。

酒店年度工作总结及明年工作计划 酒店财务明年个人工作计划篇二

无论从事什么行业，工作计划与工作总结都应成为工作内容的的一个重要部分。下面是由本站小编为大家整理的“酒店销售年终工作总结及明年工作计划”，仅供参考，希望对您有所帮助！

市场营销部是负责对外处理公共关系和销售业务的职能部门，是酒店提高声誉，树立良好公众形象的一个重要窗口，它对总经理室进行经营决策，制订营销方案起到参谋和助手的作用，它对酒店疏通营销渠道，开拓市场，提高经济效益和社会效益起到重要促进作用，酒店销售部月工作计划。

一、建立酒店营销公关通讯联络网

今年重点工作之一建立完善的客户档案，对宾客按签单重点客户，会议接待客户，有发展潜力的客户等进行分类建档，详细记录客户的所在单位，联系人姓名，地址，全年消费金额及给该单位的折扣等，建立与保持同政府机关团体，各企事业单位，商人知名人士，企业家等重要客户的业务联系，为了巩固老客户和发展新客户，除了日常定期和不定期对客户进行销售访问外，在年终岁末或重大节假日及客户的生日，通过电话、发送信息等平台为客户送去我们的祝福。今年计划在适当时期召开次大型客户答谢联络会，以加强与客户的感情交流，听取客户意见。

二、开拓创新，建立灵活的激励营销机制

今年营销部将配合酒店整体新的营销体制，重新制订完善××年市场营销部销售任务计划及业绩考核管理实施细则，提高营销代表的工资待遇，激发、调动营销人员的积极性。营销代表实行工作日志，每工作日必须完成拜访两户新客户，三户老客户，四个联络电话的二、三、四工作步骤，以月度营销任务完成情况及工作日志综合考核营销代表。督促营销代表，通过各种方式争取团体和散客客户，稳定老客户，发展新客户，并在拜访中及时了解收集宾客意见及建议，反馈给有关部门及总经理室。

强调团队精神，将部门经理及营销代表的工薪发放与整个部门总任务相结合，强调互相合作，互相帮助，营造一个和谐、积极的工作团体。

三、热情接待，服务周到

接待团体、会议、客户，要做到全程跟踪服务，“全天候”服务，注意服务形象和仪表，热情周到，针对各类宾客进行特殊和有针对性服务，最大限度满足宾客的精神和物质需求。制作会务活动调查表，向客户征求意见，了解客户的需求，及时调整营销方案。

四、做好市场调查及促销活动策划

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，为酒店总经理室提供全面，真实，及时的信息，以便制定营销决策和灵活的推销方案。

五、密切合作，主动协调

与酒店其他部门接好业务结合工作，密切配合，根据宾客的需求，主动与酒店其他部门密切联系，互相配合，充分发挥酒店整体营销活力，创造最佳效益。

加强与有关宣传新闻媒介等单位的关系，充分利多种广告形式推荐酒店，宣传酒店，努力提高酒店知名度，争取这些公众单位对酒店工作的支持和合作。

xxxx年，营销部将在酒店领导的正确领导下，努力完成全年销售任务，开拓创新，团结拼搏，创造营销部的新形象、新境界。

2. 公司销售明年工作计划

5. 年终总结及明年计划

7. 明年销售工作计划

酒店年度工作总结及明年工作计划 酒店财务明年个人工作计划篇三

随着行业发展，饭店业的经营理念与服务理念在不断更新，仅仅让顾客满意是不够的，还需让客人难忘。这就要求在规范服务的基础上，提供个性化服务。酒店服务讲究“想客人之所想，急客人之所急”。服务人员要注意观察，揣摸客人的心理，在客人尚未说出要求时，即以最快的速度提供服务，就向我们常说的“刚想睡觉，就送来一个枕头”。试想顾客对这样的服务是不是难忘？部门将重点培训员工如何根据客人的生活习惯，来提供个性化服务。在日常工作中通过鼓励培养、搜集整理、系统规范和培训奖励等，使这成为员工的自觉行动，从整体上促进服务质量的提高。

1. 鼓励培养：对于工作中有优秀表现和受到客人表扬的服务员，部门会将他们列为骨干进行培养，使其服务意识和服务质量更上一层楼，立足本岗位，争创一流服务。

2. 搜集整理：部门管理人员在日常工作中加强现场管理，从一线服务中发现个性化服务的典型事例，进行搜集整理，归

纳入档。

3. 系统规范：将整理的典型事例进行推广，在实践中不断补充完善，从而形成系统化、规范化的资料，并做为衡量服务质量的一个标准，使模糊管理向量化管理过渡。

4. 培训奖励：整理好的资料可以做为培训教材，让新员工一开始就了解工作的要求及学习目标，使老员工通过对比找差距补不足，以此提高员工的认识。对于工作中表现突出的员工，部门以各种形式进行表彰奖励，使员工能形成争先进、比贡献的良好氛围。商业的核心在于创造产品，酒店的核心在于创造服务。日常服务中要求员工按照简、便、快、捷、好的服务标准，提供“五心”服务。简：工作程序尽量简化，工作指令尽可能简单明了，意见反馈要做到简明扼要。便：要让客人从进店到出店，处处感受到方便。快：客人的需求要以最快的速度得到满足。捷：服务员的反应要敏捷，对客人的言谈举止能迅速地理解并作出应对，然后进行服务。好：客人接受服务后要有“物”有所值的感受。物就是酒店产品即：服务。五心服务：为重点客人精心服务、为普通客人全心服务、为特殊客人贴心服务、为挑剔的客人耐心服务、为有困难的客人热心服务。

自xx年月xx月底酒店与xx公司中止合同后，外围绿化一直是由pa员工自行管理，由于缺乏技术和经验，有些绿色植物养护的不太好，加上xx今年缺雨水，已出现枯死的现象。明年将更换枯死的植物，尽量种植一些开花的植物，并在外围范围内，适当补栽一些南方果树，给酒店增添一些喜庆。现在酒店存在室内植物品种单一、档次不高的问题。明年将联系一家合适绿化公司，达成协议，彻底解决这一问题。商务楼层客用品的更换目前商务楼层的客房重新装修以后，给客人感觉档次较高，但房间的客用品一直未做更换，且档次一般，很不协调。打算将商务楼层的客用品更换，如：将袋泡茶更换成散装茶叶，将卫生间用品的包装盒更换成环保袋等，以此提高房间档次。

服务效率是服务的一个重要环节，很多投诉都是因为服务缺乏效率而引起。客人提出的任何要求和服务都是希望能尽快帮助其解决，而不是被推来推去，因此推行“一站式”服务势在必行。客人入住酒店以后，对各种服务电话均不清楚，虽然我们在电话上制作了一个小小的电话说明，但大多数客人都不会认真看，需要服务时都是拿起电话随便拨一个电话号码，而电话也总会被转来转去，如此很不方便客人，使客人对我们的服务满意度大打折扣。我部将从减少服务环节来提高服务效率。

酒店年度工作总结及明年工作计划 酒店财务明年个人工作计划篇四

一是分队积极开展队列训练，每周至少1小时，不断提高单个队员队列动作规范，增加队伍整体的协调下；二是加强内务卫生管理，由中班队员负责办公区域及包干区的卫生，做到卫生无死角，物品摆放整齐有序；三是定期检查执法车辆及执法装备，做到出门前车辆、装备完好，点量充足，回来后按要求入库和充电，遇到工作时有损坏的及时上报修理；四是加强团结、争先创优，做好队员的思想工作，上班时间禁止玩游戏，多把精力花在工作上，在优秀分队评比时，始终名列前茅。

一是加强巡查密度，重点区域每日巡查4次以上，次重点区域2次以上，非重点区域1次以上，做到及时发现、及时解决、及时汇报、及时沟通、及时服务；二是加强信息掌握，统计区域内商业、企业信息，制成表格存档，以便于沟通联系和开展工作；三是加强服务，经常性的上门宣传，发放各类通知书，使辖区内的工地、企业和商户对城市管理有所了解，避免犯一些低级错误；四是加强工作指导，分队长每周与各网格小组巡查1次以上，将处理问题的规范和经验传递下去，让队员对比找差距，提高解决问题的能力；五是合理分配人员和工作，根据实际的到岗情况，适时在网格小组之间调配人员，避免网格小组因人员不足出现工作上的失误，合理

分配工作，使网格队员人人有事做。

（一）工地管理标准更高。全年二分队区域内共有11个工地开工、建设和收尾，截止目前建设中的工地有4处，分别是绿地三号地块1栋公寓楼，四号地块小区、四号地块商业区和步青路道路延伸，1个工地东陵科技二期于12月中旬开工，已在做道路和生活区的基础，分队进一步提高了对各工地的管理标准，提前介入做好服务。一是督促施工工地及时办理施工手续，包括“市容环卫责任书”的签订和保证金的缴纳，做好前期的宣传；二是指导工地“四要素”的建设，要求冲洗平台不得高于门口城市道路，防止冲洗时泥浆水外流，定期检修冲洗设备和清理沉淀池等，在门口设置保洁人员，确保运输车辆全部冲洗后上路；三是积极走访工地，分队长及队员每周与工地负责人进行短会，了解工程进度及无证摊点的情况，以便于制定下一步管理计划，每月与工地负责人徒步绕工地一周，当面指出围挡广告破损、围挡破损的“重灾区”，要求工地加强针对性管理；四是工地结束后，督促建设方做好收尾工作，督促拆除工棚、平整地块3处，约x平米，清理垃圾x平米。

（二）商业区管理更重视。分队区域内有3个大型商业体和多个小型商业区，共有x家商户设置店招店牌，其中x家有手续□x家手续过期在办理中，其余x家全部是无法办理或不想办理的，全年劝止占道经营、设置地脚牌行为x起，清理橱窗广告x处，约x平米，目前除时尚水岸1家足浴店店招存在较大问题外，整体情况良好，为避免类似情况发生，分队要求网格队员加强商业区巡查，提前做好宣传。一是发现商铺装修时，立即联系店主碰面，宣传相关法律法规，要求正规处理装修垃圾，提前审批店招手续；二是商铺开业后，及时签订“市容环卫责任书”，将责任书悬挂或张贴于店内醒目处，要求店主不得有违反城市管理规定的经营行为；三是及时纠正橱窗乱张贴、门口乱堆放、私设地脚牌等行为，防止周边商家跟风，增加日常管理难度；四是联合物业定期开展整治，在

商家心中牢固树立服从管理的意识，始终将商业区管理的主动权握在手中。

（三）非法种植整治更坚决。上半年，二分队按照上级指示开展了为期两个多月的非法种植大整治，清理菜地68000余平米，使区域内的非法种植现象得到遏制，虽然巡查中多次教育制止群众种菜行为，但这些荒地未能及时投入使用，致使非法种植出现返潮，目前培源路两侧河边、科灵路东侧树林里、玉屏路西侧树林里仍有不少新耕菜地，11月起再次组织菜地清理工作3次，清理面积约260平米，并通过不断的宣传和整治，防止非法种植蔓延，只做“减法”。一是对空置地块加强巡查，发现群众种菜时立即进行宣传，要求停止非法种植行为，并做好登记取证；二是对已种植的区域走访当事人，要求其在规定时间内自行清理，并做好影像资料取证；三是组织队员对小块菜地的铲除，以及大面积种植的逐步清理工作，共计组织20余次，清理面积约46000平米；四是联合东渚市政对大面积种植进行集中清理4次，清理面积约22000平米。

（四）无证摊管控更严格。得益于分队区域内的大量商业区，始终未发现无证摊定点和集中的现象，但管理上不能松懈，特别是学校和小区周边，要坚决的发现一起，劝离一起，反复出现的，依法进行取缔，全年共查处x起，处罚x元。一是加强巡查发现，督促无证摊清理周边垃圾和立即离开，并做好登记和取证工作，使下一步处罚更有依据；二是开展分队整治和中队整治，不断压缩无证摊点的生存空间，使其无法站稳脚跟；三是接力大队整治和3+x执法，通过扣车、扣物等手段，震慑一些屡教不改的游摊，使其远离管辖区域。

一是263环境整治，完成小龙山宕口的遗留工棚拆除和垃圾清理工作，并加强小龙山宕口的日常管理，查处偷倒垃圾1起，处罚x元；二是文明城市创建工作，每日上报天天看问题3处以上，并对上报问题进行跟进，整改率100%，加强区域内7个重点区域，2条重点道路和2个重要路口的管理，督促绿地四

号地块改造科发路出入口，绿地三号地块绿化单位上海申茂设置临时围挡等，教育制止和纠正乱停车、乱充电等行为130余起，圆满完成文明城市省检和国检的保障工作；三是国际马拉松沿线整治工作，巡查发现问题及时以天天看、抄告形式上报，主动清理污浊精神堡垒2处，督促相关单位清理乱堆放5处，整治沿线商铺橱窗广告2次，约清理乱张贴约30余平方米，配合市政清理暴露垃圾4处，配合建设规划部门整改绿化缺失2处，确保马拉松沿线及周边市容环境干净、整洁。

一是道板停车、绿化停车管理，全年共教育劝离270余起，开具违停单x起；二是乱拉横幅的清理，共清理16条；三是违章搭棚和垃圾的清理工作，共拆除违章搭棚5个，约70余平方米，配合东渚市政清理残留生活垃圾和建筑垃圾4处，约30余吨；四是学校周边环境整治工作，教育劝止乱晾晒20余起，快递乱堆放10余起，督促清理装修垃圾、废弃物2起，约1.5吨；五是烧烤、钓鱼、捕鱼等行为的宣传教育，济慈路五龙山周边全年教育劝离烧烤140余起，区域内教育劝止钓鱼80余起，收缴丝网3张。

1、加强队员的业务知识学习，继续培养单独处理问题能力，争取每个队员都能独当一面，为中队、大队排忧解难。

2、工地管理标准再升级，提前介入管理，从施工单位进场到退场，熟悉掌握每一个环节，及时提出要求，要求施工单位严格按照要求执行。

3、商业区管理查漏补缺，根据统计的台账资料，对辖区商户的店招手续进行补齐，存在问题的全部整改，无法审批的按要求进行更换，定期开展门前占道、橱窗广告的宣传和整治工作。

4、非法种植做好长期斗争的打算，做好宣传教育工作，并按计划进行逐步清理，加强已清理区域的巡查和管控，避免大规模返潮现象。

5、不折不扣完成各类创建和整治工作，以及上级交办的任务。

酒店年度工作总结及明年工作计划 酒店财务明年个人工作计划篇五

一、参加财务人员继续教育每年财务人员都要参加财政局组织的财务人员继续教育。

首先参加财务人员继续教育，了解新准则体系框架，掌握和领会新准则内容，要点、和精髓。全面按新准则的规范要求，熟练地运用新准则等，进行帐务处理和财务相关报表、表格的编制。参加继续教育后，汇报学习情况报告。

二、加强规范现金管理，做好日常核算

1、根据新的制度与准则结合实际情况，进行业务核算，做好财务工作。

2、做好本职工作的同时，处理好同其他部门的协调关系。

3、做好正常出纳核算工作。按照财务制度，办理现金的收付和银行结算业务，努力开源结流，使有限的经费发挥真正的作用，为公司提供财力上的保证。加强各种费用开支的核算。及时进行记帐，编制出纳日报明细表，汇总表，月初前报交总经理留存，严格支票领用手续，按规定签发现金以票和转帐支票。

4、财务人员必须按岗位责任制坚持原则，秉公办事，做出表率。

5、完成领导临时交办的其他工作。

三、个人见意措施要求财务管理科学化，核算规范化，费用控制全理化，强化监督度，细化工作，切实体现财务管理的

作用。使得财务运作趋于更合理化、健康化，更能符合公司发展的步伐。

酒店年度工作总结及明年工作计划 酒店财务明年个人工作计划篇六

1、了解厨房所使用原材料的涨发率及净料率，同时了解原材料在厨房的使用情况。做好购进原料的质量验收与督促工作，保证食品原料的质量。

2、不定时的，对厨房食品原料使用情况进行调查。并抽查干货原材料的净料率或涨发率，做到算得出，管得住。以防由于厨房人员技术不同而造成食品原的出品率过低，影响酒店的利益。

迎新年□xx年工作计划如下：

1、安排好工作时间，做好日常工作。根据每天的工作情制定工作计划，以防为找事情做而找事的事情发生。

2、一周一书面汇报，做到不漏报不瞒报。并且对汇报内容就行详细数据分析，以便于更好的为下一步工作打好基础。同时留底以便于备忘，为以后的工作开展作好准备。

3、对厨房原料有针对性地点盘，特别是海鲜干货制品，做到一周一盘点，并且生成表格。对于一般原料注意其使用情况，发现问题及时上报。并且做出相应的答复，以保证原料的正常使用。对每天的工作做出小结，并留待好第二天工作的衔接。

4、针对原料的购进与售出，存在若干品种可以论件计算，也就是整进整出。在整进整出的原料品种方面，准备制订出每日售卖盘存表。以便于更准确地了解厨房的成本及其损耗。

酒店年度工作总结及明年工作计划 酒店财务明年个人工作计划篇七

岁月如梭，光阴似箭，转眼间入职xxx客房部工作已满一年，现将本年度工作开展情况作总结汇报，并就明年的工作打算作简要概述。

20xx年我客房部做了一下工作：

首先是抓好了日常服务管理，勤到现场，发现问题及时指出并进行培训，以确保对客服务质量，对客房清洁卫生进行全面检查，公共区域的清洁卫生及时检查，合理安排计划卫生，做好设施设备的维护保养工作。

其次是20xx年里对客房部区域的工程维修随时统计随时维修，有一部分维修问题维修进度缓慢，有遗留问题，故在20xx年里，计划将各个区域的工程维修详细记录在部门的工程历史档案里，便于跟进，跟踪房间维修状况并备案。

为了体现从事酒店服务人员的专业素质，在上半年，对我部门员工做了礼节礼貌，仪容仪表等相应的要求，一段时间后，由于种种原因，很多员工对此有所松懈，对自身要求不严，没有坚持下去，这也是较遗憾的地方，但好东西贵在坚持，我们将对此加大培训，督导力度。

总体效果较好，在经过现场指导后都有了明显提高，在20xx年还需要加大实操技能的培训力度。

客房部是我酒店的主要创收部门，同时也是酒店成本费用最高的的一个部门，本着节约就是创利润的思想，从我做起，从点滴做起，杜绝一切浪费现象，主要表现在：1. 部门一直要求员工坚持回收客用一次性低值易耗品2. 要求服务员在做房时间把所有电源关掉，检查退房后拔掉取电牌等等节电措

施3. 做卫生间时不使用长流水。像这样日复一日的执行下来，为酒店节约一笔不少的水电费。

每月评出优秀员工一名，以激发与员工的工作热情，充分调动他们的主动性，自觉性，积极性，从而形成鼓励先进，鞭策后进的良性竞争局面，避免干好干坏的一个样。

部门人员的流失导致我们部门的你给的增加，我们要提高服务质量首先要从新员工抓起，要使新员工具有较高的服务意识和技能，就需要我们对新员工进行系统的培训，这就要求我们各级管理人员要付出很多的心血，这项工作将成为我们部门明年工作的一个重点。

不断充实自己，提高自身综合能力，加大部门员工的培训力度，确保客房服务质量和卫生质量，让客房整体水平提高一个台阶，加强轮岗培训，培养部门多面手，避免人员流失影响部门正常运转。

基于酒店在20xx年期间多次停电现象，将进行对相关应急方案的建立和员工培训，避免突发事件当中的事故出现。

1. 同事与同事之间，部门与部门之间的沟通不够
2. 对各种大小事务抓的精细程度还不够
3. 对培训，布置，安排过的事检查力度不够

我们坚信在总公司和酒店领导的精明决策下，在酒店各部门管理人员的精诚团结一直的精神下和全体员工团结一致，齐心协力，共同努力下，我们相信明年一定可以做的更好。让我们团结一致，开拓进取，锐意创新，为建设推进xx酒店的明天而努力奋斗！