

接待工作总结会 接待工作总结实用

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

接待工作总结会 接待工作总结实用篇一

xxxx年“五一”假日旅游接待工作，我市共计接待海内外游客x万人次，同比下降x%□旅游总收入x万元，同比下降x%□

（一）下发文件，明确假日期间工作重点

市假日办于4月26日下发《关于做好xxxx年“五一”节假日旅游接待工作的通知》，要求假日办成员单位、各县（区）旅发委、各景区管委会（局）、各旅游企业统一思想，提高认识，高度重视安全生产工作，大力开展市场巡查整治，切实提升“五一”假日旅游接待水平，保障广大市民群众及来丽游客的合法权益。

（二）高度重视，开展安全生产检查

xx市旅发委将安全视为接待工作的重心，牢固树立“无安全不旅游”、“安全无小事”、“安全就是效益”的理念，于4月24日召集旅游企业召开了xx市旅游安全生产工作会议，要求旅游企业提高警惕，不留死角，全面做好安全生产工作，保障“五一”假日及即将到来的暑期旅游小高峰接待工作安全平稳进行。此外，4月28日我委在节前认真组织了安全生产检查，对存在的安全隐患，企业安全生产应急机制等做了认真的调查，对存在的问题提出了整改要求，并要求企业显示整改。

（三）大力开展市场整治，严查旅游定点购物

为认真贯彻落实省政府制定出台的《云南省旅游市场秩序整治工作措施》，我市在节前开展了大量工作，确保“五一”假日期间旅游服务水平，一是及时制定、并下发了《关于进一步规范旅行社经营和导游服务行为的通知》，要求旅行社、导游人员在经营、服务过程中严格执行《工作措施》，严禁旅行社、导游及司陪人员以各种名目安排旅游团队前往购物场所购物。二是4月15日以来，共出动执法人员x人次，对32家大型购物场所蹲点检查。检查导游、司陪人员x人次，旅游团队x个。三是向旅游者发放《xx旅游温馨提示》近x份，提醒旅游者在团队旅游过程中，如果出现旅行社、导游及司陪人员在团队行程中指定购物店、要求参加自费项目或者兜售商品并威胁、辱骂游客的行为，收集好有关证据，第一时间向职能部门投诉、举报、反映。

（四）落实电子合同，规范散客市场

xx市旅发委积极推进旅游电子合同开发、测试，于4月15日起，全市旅游电子合同正式上线测试使用，要求涉及组团业务的186家旅行社散客营业网点在招徕、接待过程中要与游客签订旅游电子合同。今后将继续完善旅游电子合同的开发，尽快使旅游电子合同更符合市场需求，满足监管需要。

（五）坚守岗位，及时处理游客咨询及投诉

市假日办要求各成员单位安排好假日值班人员，严格执行由领导带班的24小时值班制度，保证24小时通讯畅通。同时，公布了xx市假日办值班电话、带班领导电话和xx市旅游服务质量监督与投诉电话，及时妥善处理游客咨询和投诉。

19号）》文件规定的二十二条和xx七禁止的履行情况进行蹲点检查、流动巡查。对进入购物店的旅游团队的司陪人员、团队行程单进行查证，向游客进行咨询并向游客发放《旅游

温馨提示》宣传单，共计检查旅游团队239个，购物场所32家。

（二）及时受理、转办旅游投诉□xxxx年4月29日

接待工作总结会 接待工作总结实用篇二

我公司是在5月中旬接待会议主办方通知，来厦门考察的，在考察的近一个星期中，我们一方面认真采点，同时积极与各方供应商取得紧密联系，为大会在厦门的举办做好提前准备工作。在5月20日得到会议主办方的通知确定会议在5月31日至6月2日在厦门召开的准确消息后，我公司迅速与酒店、车队、餐厅、景区等供应商取得联系，分别拿出合作方案，对有些供应商进行竞标。三天内就把与酒店、车队、餐厅、广告、演艺公司等多个供应商的合作合同签订好，按照合同要求预付定金。为千人会议的如期举行赢得了时间。

二、 组建专门队伍，量化工作任务

我既有一家旅游公司，同时还有一家会议公司，会议公司由于刚刚启动，公司内只有会议计调一名、业务员一名，而要承办这千人的会议还是必须依托厦门新大都国际旅行社人多优势。因此，我把两个公司的人员全部集中，除了旅行社留有三名地接计调操作日常业务外，其他工作人员全部集中一起办会。公司成立了以我为总调度、两位副总为付总调度的工作班子。并成立了“接站、送站、车辆调度工作组、酒店、会议报到组、餐饮联络组、旅游服务组、导游服务组、广告、文艺组、财务结算组”共七个组。七个组各明确了一名组长，并把每个工作组的工作职责、工作任务量化到每个工作人员。如接站送站组由地接部经理付组长，机场和火车站各派16名在校旅游系学生，6小时一班，从早上05：00至晚上24：00，考虑到旅游系学生社会经验不够，机场和火车站又分别派四名专职导游指导学生接站，整个接站工作井井有序。会议主办方非常满意。如会议报到组，我公司从平时合作好的别的酒店中抽调八名酒店销售或是总台负责人参与我

们会议的报到，因为从事酒店销售或是总台工作人员对分房、登记等一套工作流程非常熟悉，为了及时拿到房卡，并能掌握到酒店退房、会议用房的情况，统计整个会议用房情况，我专门派公司一名副总负责与酒店联系，穿梭于酒店与会议主办方和公司报到台三者之间。而会议报到组的工作任务及工作流程全部由这名副总给予量化到每个工作人员身上。报到组两人搭配、分区域登记报到的做法深得会议主办方的赞赏。抽调这些工作人员参与会议报到后，会议主办方亲眼看到了工作人员熟练的工作程序，比较高的工作效率，会议报到秩序井然，参会人员也能在较短。)的时间内拿到房卡。其他各组也都是先制定工作流程，再把各项工作任务量化到每个员工身上，副总检查组长或副组长的工作，总经理检查副总经理的工作。做到一级对一级负责。

三、抓住工作重点，督促各项工作完全到位

中国鸭鸭第二十八届羽绒制品交易会的重点是请客商来厦门旅游，然后在6月1日晚上安排一个羽绒服装展示、新产品推介、六家大的卖场总经理讲话及文艺演出。我们就围绕这些重点，一是把精兵强将安排在旅游和答谢宴会上，在旅游安排上，我本人与公司导游部经理、地接部计调亲自采点，因为线路有永定土楼，往返行程要6个小时，26台49座旅游大巴车，1300名参会人员，旅游安全、旅游秩序甚至游客上洗手间等问题都是旅游组必须事先考虑的问题。我们的做法是先确定26名导游，配对26台旅游车司机、土楼景区配对26名景区讲解员、请会议主办方配合，安排26名临时负责人，与我公司的26名导游配对协助工作。在去土楼的高速和一级公路上安排两个临时停车点方便客人下车吸烟或是上洗手间。由于事先做了过细的准备工作，5月31日前往土楼的旅游秩序井然，游客兴趣很高。游客安全系数达到100%。会议主办方的总经理这样称赞我们的这次旅游活动。他讲这是他任老总以来第八届会议，也是他认为举办得最安全的、经销商玩得最开心的一次旅游活动。6月1日在厦门市区的旅游活动，由于考虑到人数多，车辆多等因素，车辆和导游及游客采取了分

流方式进行，一个大队伍分成三大旅游组，由一名副总全权负责厦门市区的旅游活动。

接待工作总结会 接待工作总结实用篇三

时间过的真快，转眼间，在温州4s店的实习已经结束了。在这一个月的时间，我学到了很多的东西，不仅有工作方面的，更学到了很多做人的道理，对我来说受益非浅。做为一个刚踏入社会的年轻人来说，什么都不懂，没有任何社会经验。不过，在朋友和同事的帮助下，我很快融入了这个新的环境，这对我今后踏入新的工作岗位是非常有益的。除此以外，我还学会了如何更好地与别人沟通，如何更好地去陈述自己的观点，如何说服别人认同自己的观点。相信这些宝贵的经验会成为我今后成功的最重要的基石。实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，增长了见识，为我们以后更好地服务社会打下了坚实的基础。

温州华特汽车销售服务有限公司成立于二0xx年三月，系上海通用汽车授权温州地区首家销售服务中心与特约售后服务中心及美国通用汽车特约维修中心，是集整车销售、车辆维修、诚新二手车、配件供应和信息、认证反馈于一体的4s企业。公司将追求完美、与时俱进、不断创新、开拓未来，在竞争中求发展，不断迎难而上，以客户为中心，满足和超越客户期望，为更多更广的汽车用户提供更优质、更完善的服务！

前台的主要工作是接待客户，转接电话，收发传真，复印做好登记，人员出入也要做个大概的了解。大概的流程就是预约登记；接待环检；仔细聆听客户讲述、详细记录维修要求；监督维修过程进度；交车前的最终检查；交车时间说明；后续跟踪服务。这对车间对车辆进行保养很重要，前台对客户的服务质量直接决定了整个汽车保养的质量，所以说前台是车辆服务的开始。

这次社会实践在前台工作我学到了很多，怎么接待客户，怎么和客户相处，什么样的客户说什么样的话，怎么为人处事，这对我们在毕业进入社会后找到合适的工作很重要，这次实践最大的收获就是知道我们以后能做什么，确了目标。

所以我要感谢很多人，谢谢你们，谢谢你们给我这个学习的机会，谢谢！

接待工作总结会 接待工作总结实用篇四

转眼20xx年结束了，这一年来使我改变了很多，也学到了很多，初入社会更多遇到的问题和需要学的是人际交往的能力。

包括：怎样微笑、如何为客人提供服务、在服务中对客语言方面等。

主要是日常工作流程，前台的日常工作很繁琐，大致分为三方面，即位客人办理入住登记在客人住店期间为客人提供的一系列服务包括行李寄存，问询，最后是为客人办理核对信息并与客人交流。

在前台平时对客服务中禁止对客人使用本土方言，为什么呢？

1、是对客人不尊重；

2、是降低了个人素质和酒店带来了不好的影响，所以时刻运用普通话是工作中的基本要求。

来酒店住宿的大部分客人都是来各个城市及国外的，这就要求我们不仅要对郑州旅游景点等有一定的掌握，还要我们对河南省多些景点的了解甚至各国各民族的一些风俗习惯有全面的了解，这些都是我们更好的为客人服务的前提。

前台接待看是一个很简单的工作，可是其中需要学习的东西

还有很。我会用心去努力把自己的工作做好，只有这样才能不断完善和提高自己的。另一方面就是人际关系方面，学校里同学之间的感情是真摯的，没有太大的利益关系，可是进入社会，你所说的每一句话，做的每一件事都需要考虑再三。当然，我时刻提醒自己以诚待人，同样大家也会以诚待你。喜欢忙忙碌碌的感觉，这样才能充实自己的人生，自己的人生价值才能得以体现。

接待工作总结会 接待工作总结实用篇五

一、培训工作

xx年礼宾部的培训工作是按照计划的阶段性培训目标进行。首先对于新员工的培训采取，前厅主管与领班一带一的培训方式。让新员工在实操中熟悉业务技能，并且能在工作中得到全程的贴身指导与纠正。对于能够熟练掌握工作技能的员工还要定期进行工作程序标准及岗位职责的培训，以保证日常工作的规范性和准确性。

在培训形式上我部门进行了创新，先后开展了时时培训和交叉培训的形式。时时培训不拘于其他死板的培训形式、时间，在各岗位的班前会以案例分析的形式进行业务培训，使培训连贯紧凑、生动形象。交叉培训也是我部运行较成功的培训形式，主要方法是不局限于本部门的业务技能培训，在培训期间穿插其他方面的培训。个人业务技能的多元化发展，对于服务质量的提高和一站式服务的实行都有着极大的帮助。

二、人员管理

1、礼宾部人员由礼宾领班，礼宾员，构成，由前厅经理助理的统一管理，礼宾领班的协助带领下各司其职，又互为补充，共同促进共同发展。

2、礼宾部日常工作主要依据两班倒原则，由一名礼宾领班，

一名礼宾员分别隔天轮流上班，工作采取16小时制，特别忙的时候则由主管、大副做出调度全体上班或综合个人因素与当日工作量，安排上班人员。礼宾部另一工作特征是交接制度，因为礼宾工作具有极强的连续性，许多事物我们不能一次性的替客人解决，这就需要下一个班次继续跟进服务。所以，信息的共享对于我们来说是相当重要的，三个班次在交接班的时候也是尽量做到认真仔细，毫不遗漏。

三、常规工作

1、行李服务是我部区别于其他部门的一大特征，每一位客人入住到结束，酒店客人的行李由我部全权负责。客情最多时有150多间房，如此多的房间，意味着分派到我们每一个人身上都是超负荷的工作量，即便在如此大的工作量情况下我部员工依然是热情的微笑，依然是毫不松懈的服务态度，大家都没有因为工作的“量多”而影响到服务的“优质”。

2、礼宾台也是我部另一重要“工作阵地”，它为解决客人衣食行游购娱各类难题提供了重要帮助。除了基本的办理寄存转交等业务，它还有一项重要职能就是负责客人的信息问询。尤其是团队或节日放假期间，客人的信息咨询量是相当之多的，每天早上8点至12点及晚上18点至22点是他们的问询高峰期，问的问题也是各式各样，从客房的泳衣泳裤在哪里？到游玩到哪里去？本地哪里好玩等等，每当此时，我们就要各尽所能，积极快速的去与其他相关部门或相关行业联系，为客人答疑解惑，同时，此外，我们经常还要针对客人变化不定的口味为客人推荐菜系不同的餐厅，如客人有需要并为他们提前订餐。这些事情，有的对于我们，不过举手之劳。能做到的，我们一定做到，做不到的，我们也会尽所能帮客人做到，因为我们始终铭记着，我们追求的是“想客人所想”。

四、收获和喜悦

一致好评。其它一些员工也收到客人的致谢礼品及口头表扬

若干。礼宾部受到了店领导的一致赞许。这些成绩见证了礼宾部的努力与成长!