

2023年酒店月工作计划 酒店工作计划和心得体会(精选7篇)

心得体会是指一种读书、实践后所写的感受性文字。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，了解自己的优点和不足，从而不断提升自己。下面小编给大家带来关于学习心得体会范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

酒店月工作计划 酒店工作计划和心得体会篇一

随着经济的快速发展，旅游业也迎来了繁荣的时代。酒店作为旅游业的重要组成部分，扮演着提供舒适住宿和优质服务的重要角色。作为一名酒店工作人员，我深深感受到了这个行业的活力和魅力。通过制定合理的工作计划并从中汲取经验教训，我获得了许多宝贵的体会和收获。

首先，制定合理的工作计划是高效工作的关键。在酒店工作中，需要处理各种任务，涉及到客户的接待、餐饮服务、订单处理等众多细节。一个合理的工作计划可以帮助我合理安排时间，高效完成工作。首先，我会将每天的任务列出来，并按照优先级进行排序，以确保最重要的事情能够得到及时处理。其次，我会将工作时间分配给不同的任务，确保每一项工作都能得到充分的时间和精力。最后，我会制定一份每周的工作计划，以便更好地规划未来的工作安排和目标。通过制定合理的工作计划，我能够更好地掌控工作的节奏，提高效率，同时也避免了因疏忽或拖延而造成的问题。

其次，从工作中不断汲取经验教训也是至关重要的。在酒店工作中，每一次和客户的接触都是一次宝贵的机会，可以帮助我提高服务水平和职业能力。通过积极倾听客户的需求和反馈，我深刻理解到了顾客至上的重要性。无论遇到何种问题或投诉，我都会以积极的态度去解决，并从中吸取教训，不断提升自己。此外，与同事之间的沟通和合作也是非常重

要的。在酒店工作中，一个团队的凝聚力和合作能力可以直接影响到工作的效果。通过与同事共同完成任务，我学会了如何与人合作，如何更好地沟通和协调。这无疑对我个人的成长和职业发展具有重要的意义。

在工作过程中，我还体会到了适应性和应变能力的重要性。酒店工作难免会遇到一些突发情况和突发事件，需要我们能够迅速做出反应并做出应对措施。在面对客户的投诉或烦恼时，我会保持冷静，并尽可能地去理解和满足客户的需求。通过与客户建立良好的关系，我不仅能够解决问题，还能够提高客户的满意度。此外，工作中的灵活性和创新精神也是非常重要的。在面对新的挑战和问题时，我会积极寻求解决方案，并从中学习和借鉴。通过不断地尝试和创新，我能够获得更多的经验和知识，提高自己的能力和水平。

最后，工作计划和心得体会的积累可以为我的职业发展提供宝贵的财富。在酒店行业中，工作经验和专业知识是非常重要的，也是衡量一个人能力和素质的重要标准。通过制定合理的工作计划和不断总结经验教训，我能够提高自己的工作效率和能力，并获得更多的机会和挑战。在我将来的职业道路上，这些积累和经验将成为我不断前进的动力和依靠，帮助我取得更大的成就和进步。

总之，酒店工作计划和心得体会是我在职业道路上的重要组成部分。通过制定合理的工作计划、不断积累经验和不断提高能力，我能够提高自己的工作效率和水平，同时也为个人的职业发展铺平了道路。酒店行业的活力和魅力让我深受吸引，我相信通过自己的不断努力和付出，一定能够在这个行业中大放异彩。

酒店月工作计划 酒店工作计划和心得体会篇二

好的明天，前进吧！

20xx年，是我店提升服务品质，提高出品质量，提升企业形象和社会美誉度成果颇为显著的一年，全员密切配合，互助互帮，不怕困难，勇闯难关。虽未完成计划任务，存在一定差距，但总体发展趋势比较好，我们也积累了许多宝贵的经验。

以人为本，员工是企业的最大财富；为员工营造快乐和谐的工作氛围是企业真正关心员工，爱护员工的最重要举措。xx年，酒店将通过一系列的文体活动和业务竞赛活动来励练，提升各部门的内在凝聚力和与其它部门间的沟通，协作能力，为整个企业注入活力。上半年计划组织一次管理人员拓展培训，使大家真正感受到团队精神的可贵魅力，使部门与部门之间，人与人之间充满浓浓的战友亲情。其次是对团队精神差，思想落后，态度消极，给整个团队的协作发展造成阻力的员工和管理人员进行针对性的教育，使每个员工能敞开心扉接纳他人，乐于帮助同事。最后是通过总经理信箱的形式，鼓励大家多提好的意见和建议，认真吸收合理化建议，规范管理中的不科学因素，促进各环节流程的合理，通畅，把内耗降到最低限度，使员工感受到家的温暖，得到真正意义上的归属感！

行跟进指导，确保学习的实用性。另一方面，外出学习的管理人员回店后要认真学习，巩固所学内容，并将其加以升华，具备独立授课能力，将所学知识与大家进行分享，带动全员共同提高。

企业内部的培训均以管理人员授课为主，从军训，企业文化培训到制度培训，菜品培训，服务知识培训等各方面形成一个自主培训，监督，考核机制，使企业成为学习型组织。

客房与餐饮在现有服务水平基础上，要向接待形式个性化，营销服务精细化方向发展，其主要表现在各类宴席的承办方面，从针对性的礼貌用语，周到的细节服务到个性化场景布置，处处均彰显个性，突出品位，使之与整个酒店定位相匹

配；出品方面，成立三店菜品创新研发小组，三店厨房各自定期推出新品，厨师定期统一到市场考察，新菜品推出后，三店轮流品评新菜，集思广益，群策群力做好新品研发工作。

前厅与后厨的有效沟通是服务创新，出品创新的基础，顾客的反馈是前厅，后厨沟通最宝贵的信息来源，要求服务人员当餐认真记录顾客的反馈信息，领班，经理将此信息整理交与餐饮部经理，餐饮部经理每餐餐后与厨师长进行沟通，及时解决菜品，服务方面出现的一切问题。

各负其责。推行前首先进行一次全员五常培训，做出五常推行计划，限定时间完成全面推广工作，各个时间段均不定期在三店范围内开展评比活动，好的部门给予奖励和表扬，差的部门进行处罚和批评，以集体荣誉感带动员工积极性，增强团队凝聚力，促使五常又好又快推行。步入正轨后，再成立三店五常质检小组，每周不定期检查，一如暨往的开展评比活动，使大家养成良好的工作习惯。

开源方面，餐饮部和营销部继续做好老客户的跟踪维系，加大新客户开发力度，加大会员卡和签单客户的针对性服务工作。做好各类包席，会晤活动的信息采集，主动营销和细节服务工作，加大账款回收工作力度！

节流方面，财物每月月初将各部门当月费用明细表下发到各部门负责人手中，各部门负责人根据当月费用指标，查找费用节约管理中的弱项，及时调整思路！

酒店月工作计划 酒店工作计划和心得体会篇三

酒店行业一直以来都是繁忙而充满挑战的，作为酒店从业者，我们需要制定合理的工作计划来应对各种工作需求。在过去的一段时间里，我在一家知名度较高的酒店工作，通过实践和总结，我认为制定有效的工作计划对于增强工作效率和提高服务质量有着重要的意义。下面我将谈谈我的工作计划和

心得体会。

第二段：工作计划的制定

制定工作计划需要从宏观和微观两个层面进行考虑。宏观层面要考虑酒店的整体目标和策略，结合市场环境和客人需求，根据季节和节假日等特殊时期来制定具体的业务目标和工作重点。微观层面则是具体的日常工作计划，要根据不同部门的运作流程和任务分配，制定短期和长期的工作计划。比如，前台部门可以根据客房入住率和客流量来制定每天的接待量和服务质量目标；餐饮部门可以根据每餐的用餐人数和预计营收来制定食品和服务的准备工作；客房部门可以根据客房入住和退房情况来安排清洁和维修工作。

第三段：工作计划的执行

制定好工作计划只是开始，如何有效地执行是成功的关键。首先，要建立科学的工作流程和标准操作规范，保证每个环节都有固定的步骤和要求，减少工作中的混乱和错误。其次，要合理安排人力资源，确保每个岗位都有合适的人员，避免人手不足或者过剩的情况。此外，要加强沟通和协调，不同部门之间要相互配合，及时共享信息，解决问题，确保工作的连贯性和高效性。最后，要进行监督和评估，定期检查工作进展和完成情况，及时调整工作计划，提高工作质量和效率。

第四段：工作计划的收获与挑战

通过制定和执行工作计划，可以收获很多。首先，能够更好地安排工作时间和资源，提高个人和团队的工作效率。合理的工作计划使得员工能够更好地培养时间管理能力，提高工作质量和客户满意度。其次，能够更好地应对工作挑战，预测和解决潜在的问题，提前做好应对措施。工作计划的制定和执行能够让我们更好地调整心态，增强应变能力，提高抗

压能力。但是，工作计划也面临挑战。市场环境的变化、突发事件的发生等都可能影响工作计划的执行效果。此时，我们需要及时调整计划，灵活应对，保持团队的凝聚力和执行力。

第五段：心得体会

通过制定和执行工作计划，我深刻体会到了工作计划的重要性的有效性。合理的工作计划帮助我更好地安排工作时间和资源，高效地完成工作任务。同时，工作计划的制定和执行过程也让我更好地理解团队协作和沟通的重要性，提高了我的组织和管理能力。在今后的工作中，我将继续不断完善和改进自己的工作计划，不断提高工作效率和服务质量，为酒店的发展做出贡献。

总结：制定有效的工作计划对于酒店从业者来说至关重要，它能够帮助我们更好地安排工作时间和资源，提高工作效率和服务质量。通过工作计划的制定和执行，我们能够更好地应对挑战，提前解决问题，增强团队的凝聚力和执行力。因此，我们应该不断学习和探索，不断完善和改进工作计划，提高自身能力和团队效能，为酒店的长远发展做出更大的贡献。

酒店月工作计划 酒店工作计划和心得体会篇四

- 1、在酒店各项指标不断更新不断创新不断提升的情况下，我们将时刻更新新的推广信息及新的推广内容，使得每一位客户能够随时了解酒店在不断创新不断提升的信息，让客户始终觉得酒店有探索之处，增强客户消费潜力。
- 2、在酒店特殊体质范围内，扩大对酒店整体的宣传与推广；我们将继续利用网络信息产业，电话通讯产业、渠道客户资源、企事业公司资源等各种营销方式，将酒店各项产品信息传递到每一个推广平台和每一家企业公司，力争做到每位客

户都知晓青岛神剑楼酒店的详细情况。

3、旅游市场的推广；来年我们将选择适合我们酒店的旅游公司进行合作，将酒店的详细产品资料和新的报价体系大批量的传递给全国各地的旅游公司，提高酒店在旅游市场的份额和知名度，提高酒店的入住率。

因酒店的特殊情况和局限性，我们将针对销售市场进行保底侧重开发方式；将旅游公司作为酒店的垫底资源客户；侧重开发会议市场，婚宴市场，协议散客市场、网络客户资源，各项餐饮市场，控制好酒店的相关客户架构，使客户资源高端化，商务化、稳定化，建立长久固定的客户消费群体。

- 1、通过宣传来引导消费者入店消费。
- 2、通过加强服务来加强消费者消费。
- 3、通过消费者感观来提高消费者消费。

一个合格的营销人员具备着丰富的综合实力，具备着高素质，高水准，高效率的综合素质！

- 1、建立完整的销售管理制度和销售工作流程。
- 2、提高营销人员的专业知识，业务技能，个人素养及严以律己的工作责任心和敬业的职业操守。
- 3、锻炼每一位营销人员勇于承担责任，不推卸责任，勇往直前，乐于奉献的精神，不因小事斤斤计较，不因工作勾心斗角的良好工作心态。
- 4、提高每一位营销人员的综合形象，严格遵守酒店规章制度；勤于思考，善于沟通。
- 5、营销人员要严格要求仪容仪表、礼貌礼仪，礼貌用语，礼

貌待客的工作态度。

6、每一位营销人员必须做到熟知酒店产品知识，熟悉酒店周边环境和共享资源，做到客户所问所答，能够熟练回答客户提出的每一个关于酒店业务方面的问题。

7、加强营销人员的考核制度和培训力度；提高营销人员的工作作风。

8、对工作敷衍者不认可、对无责任心者不认可、对得过且过者不认可、对作风不正者不认可、对违背原则者不认可、对无道德底线者不认可、对损人利己者不认可、对无事生非者不认可。

9、锻炼营销人员积极乐观的工作心态。贯彻正确科学的营销理念。

以市场为导向，树立市场理念就是要求营销人员了解市场、面向市场和开发市场，了解市场是了解青岛同行业的管理水平和服务水平、了解竞争对手的情况、了解市场的需求。面向市场，是密切注意市场发展、变化的动向，尽可能做到酒店产品的销售与市场的需求相适应，以取得最大的经济效益。开发市场要努力发掘新的市场需求层次和需求领域，引导消费。

服务行业之间的竞争是不可避免的。酒店作为服务行业之间的竞争，实质上是服务质量的竞争、出品质量的竞争，技能水平的竞争、信息的竞争、管理水平的竞争和人才的竞争。同行酒店的竞争导致市场占有率等方面的差异，并由此产生不同的经济效益。

酒店作为盈利性企业，在其经营管理过程中，必须重视经济效益。酒店的营销人员在制定和实施酒店的销售目标时，必须立足于酒店的经济利益，并把经济效益与经营成本进行比

较，只有科学正确的销售目标和方法才是可行的。但是，效益的含义并非单一指经济效益，酒店的营销管理人员除了要考虑酒店的经济效益外同时想到酒店的社会效益，应该以满足消费对象日益增长的物质生活和文化生活的需求。

当今时代是信息时代；就要求酒店的营销管理人员具有信息观念，重视信息的作用，不断提高获取信息、加工信息处理信息和运用信息的能力。酒店所提供的产品价值，不仅随着劳动量增加，而且随着信息量的增加而增加。可靠、及时的信息可以为酒店带来更大的利润；而失真、过时信息能给酒店带来巨大的损失。

本年度营销部全体员工在上级领导的正确领导下，全力以赴完成目标任务，营销部20xx年年度总指标200万元，基数指标120万元。

部门计划将以上指标分为三个季度完成，分别为，淡季、平季、旺季；再按比例细分到月度计划，做到正确科学的分配比例。

酒店月工作计划 酒店工作计划和心得体会篇五

随着旅游业的不断发展，酒店行业也面临着更多的机遇和挑战。在酒店工作中，每个员工都需要有一份合理的工作计划，并从中汲取经验和体会。我是一名酒店前台工作人员，通过长时间的实践与思考，我总结出以下的工作计划和心得体会。

首先，作为一名酒店前台工作人员，我制定了详细的工作计划。每天上班前，我会列出当日的工作任务和目标。这些任务包括迎接客人、办理入住手续、处理前台咨询和投诉、预定房间等。我将这些任务按照优先级进行排序，并合理安排时间。同时，我也会进行日程管理，确保能完成预定的任务，不慌不忙地工作。

其次，我学会了在酒店工作中处理问题。酒店前台是客人和内部部门之间的桥梁，面对各种各样的问题，我需要有一定的解决能力和耐心。在工作中，我尽量保持冷静，不慌不忙地倾听客人的诉求，积极寻找解决办法。同时，我也学会了团队合作，与同事之间密切配合，共同解决问题。这些经验为我处理问题提供了很大的帮助。

第三，我意识到服务质量对于酒店工作的重要性。客人的满意度是评判酒店服务质量的重要指标。为了提升服务质量，我注重和客人的沟通和交流。我会主动询问客人的需求和意见，并尽力做到细致入微的服务。我也会通过学习和培训提升自己的专业素质，增加对酒店行业的了解，以更好地为客人提供优质的服务。

第四，我意识到自身的成长与学习是酒店工作的无止境。在工作中，我会积极主动地学习新的知识和技能。我会仔细研究酒店管理的相关资料，了解市场的发展动态，掌握新的管理理念和技巧。同时，我也会加强对英语和其他外语的学习，提高自己的语言能力，以便更好地与国际客人进行交流。通过不断学习，我相信自己在酒店行业中将有更大的发展空间。

最后，我将我的心得体会与工作计划结合起来，不断完善自己。工作计划是对自己工作的全面规划和方向，而心得体会则是对自己工作经验的总结和反思。我会根据自己的工作计划和心得体会，不断调整和改进自己的工作方式。我相信只有不断学习和进步，才能在酒店行业中脱颖而出。

总之，制定合理的工作计划和吸取经验和体会对于酒店工作是至关重要的。通过制定明确的工作目标，处理问题的能力，提升服务质量，不断学习和进步，酒店工作人员可以发挥出最佳的工作效果，为客人提供优质的服务。希望我的经验和体会可以对其他酒店工作人员有所启发和帮助。

酒店月工作计划 酒店工作计划和心得体会篇六

“情谦xx□温馨故里”品牌计谋是我们的动作标语：“完美自我，逃供卓著”所提倡的，是我们的斗争目的：“以一流的产物一流的效劳，一流的员工部队，一流的经管形式，创立一流的三星级旅店”所请求的，为抱负而贡献，为收成而耕作，谦足主顾的需供，是xx人永久的逃供。不停改进任务量量战效劳量量，浓烈星级旅店空气，进步来宾满足度战旅店温馨度是做为三星级旅店特别是全省最好旅游饭馆的基础标记战一定请求，也是旅店容身市场，吸收来宾，抢占市场份额的一定请求。

“情谦xx□温馨故里”是主顾对旅店的认同，也是品牌品格的晋升，合作力的晋升。故里是以店为家，勤奋贡献，联结向上的团队如家庭般暖和，也是经由我们的勤奋，劣秀的效劳，主顾对旅店的下度认同战评价，是买卖茂盛，门庭若市的衷心承认，是对旅店品牌好毁度的认同。完成那一品牌计谋是连结我们企业长衰没有衰的庞大行动。我信赖，宽大员工联结、敬业、进修、立异，以诚疑肉体，立异肉体，团队肉体，贡献肉体去引导战增进我们的任务，市场运营以主顾为中间，企业经管以员工为中间，超出主顾希冀，居心捕获主人需供，充沛依照三星级星评尺度去引导任务，做劣秀的员工，供应劣量的效劳，品牌计谋必然会获得胜利。

本年旅店企业改造的攻闭之年，同时企业运营面对着设备装备进一步老化的坚苦战挑衅。工程部要努力扶植完美硬件设备，尽快完成主附楼拆建工程的收尾任务，使两楼、五楼尽快投进利用，完美其配套设备的功用。充沛发掘应用主楼六楼技能夹层的可应用面积，经过改革使其可做为客房部办公室，布草堆栈□pa任务间等，同时，添加客房数目。正在资金支配适当的条件下，改革晋升10~12层客房的设备，经过拆修正制，晋升客房做为焦点产物的合作力。

工程部要确保旅店动力一般运转，要进一步增强装备的保护运转经管，增强计划检验颐养，装备巡检，包管好汽锅，电梯，配电，中心空调，供火体系，厨房设备等一般运转，迥殊要进步客房，餐厅设备的无缺率战温馨度。

进一步减年夜动力经管力度，增强本钱认识，完美物耗资料经管，设备备件定置经管，鼎力抓好挖潜战建旧利兴任务。

增强职员培训，效劳认识培训，效劳技艺培训，争夺职员一专多能，充沛应用人力资本，掌握职员总数，实行终位裁减，改进效劳，改进背景抽象，促使任务量量更下台阶。

1、狠抓工程部员工的培训审核任务，从礼仪规矩、仪容仪表、效劳认识、效劳步伐、效劳量量等圆面进手，到进步任务技艺，进步任务服从，改进任务抽象，做到一专多能，培育种植提拔战雇用综开型技工，如电工必然要从强电维建到配电，电梯等圆面技能综开化，本年3月将派出职员加入电梯培训。(去自)对工程部技工执行劣胜劣汰，技艺交锋审核。留用劣秀主干员工，针对有的老员工疲沓情感，注进新生机，职员任用上没有弄一潭逝世火，引进合作战裁减机造，常言讲：户枢没有蠹，流火没有腐。只要正在职员聘请上接纳能者勤者留用，惰者、庸者裁减的方法，能力使全部集团随时有合作，有生机。盼望经过培训、审核，使工程部后勤员工皆以谦怀热忱，去创立温馨的硬件情况，为本人供应温馨的效劳产物，要完全改动游击队，救水队，油子兵抽象，使背景效劳也布满浓烈的旅店空气。

2、改善任务效劳步伐，增强自动性，调和性，调和好与各部分之间迥殊前背景部分间，班组之间，上、上级之间的任务实时性，有用性。没有推委，多干事。每一个班组增强对设备的平常巡检，按尺度线路放哨，义务分区，义务到人。而且由维建班组按期对前台利用职员报告利用颐养常识，根绝蛮横操纵。

3、凭据旅店安排，改革好硬件设备，做好客房的改革设想计划，粗心挑选部队，粗心施工，使改革的客房温馨新鲜，极具超前的合作力。公道调解结构，添加客房数目4—6套。掌握好工程改革制价。

4、依照检验颐养轨制，抓好对年夜型闭键装备的计划检验颐养，做好电梯、中心空调、汽锅、配电、供火体系的换季检验，(去自)平常保护，迥殊是对中心空调主机及其配套热却塔、火泵，结尾风机盘管、风柜的浑洗颐养，粗心调试，确保中心空调顺遂运转平安度夏。增强对客房内电器、拆饰、火热等各类设备，厨房装备、餐厅装备的周期颐养巡检。颐养必需经利用部分确认到位与否。做为对各班组审核的根据。

5、建立本钱经济观点，发扬利润中间感化，健全并依照动力、物料、建旧利兴经管轨制战方法，掌握低落物耗，能耗本钱，增强建旧利兴，争夺更进一步低落万元支进电费比，掌握万元支进火费比、煤耗比，低落万元支进物耗比。

(1)掌握工程配件量量闭，对庞大配件资料挂牌注销利用日期，跟踪利用量量战寿命。增强对配件代价的市场查询拜访，包含对用于拆修正制的拆饰工程资料的代价查询拜访掌握。

(2)建旧利兴增强审核统计，每个月检讨转达每一个班组的建旧利兴状况，任务劣秀者可赐与得当嘉奖。脆决根绝尽管改换不论粗心维建的没有良任务风格。

(3)公道调控装备经济运转，根绝饱冒滴漏景象。

(4)贯彻落实动力经管方法，增强对各面火、电动力利用检讨，每半个月检讨一次，火电拆表计量的利用量每个月转达各利用部分，便于利用部分本钱掌握。

(5)增强资料，装备配件定置经管。树立好装备备件台帐，具体各配件资料代价，便于掌握。用于各部分的资料必需经利

用者签单，利用部分应针对工程部资料报表检讨查对。根绝流掉景象。每个月应对两级堆栈什物盘问，根绝积存战忙置物品备件。

(6)宽格掌握中委项目，火、电装置能自止办理者自止装置。装备维建宽格掌握中委。尽可能掌握维建本钱。

6、工程部员工要加强好教好感认识，进修控制星级新尺度，为旅店创立协调的鲜艳情况。

总之，我们事变不管巨细，要干就干最好，我们也信赖，没有最好，只要更好，只要我们不停自我减压，寻觅任务的高兴面，对奇迹布满豪情，对任务布满热忱，对企业倾泻蜜意，对主顾谦怀亲情，对社会贡献实情，一个协调温馨的品牌旅店一定成为我们的故里，成为主顾门庭若市的故里。同志们，让我们正在市xx局党组的准确带领下，联结正在以李总为尾的旅店带领班子四周，经过胜利实行“情谦xx[]温馨故里”品牌计谋，博得来宾举座白，博得效益年年白。

酒店月工作计划 酒店工作计划和心得体会篇七

- 1、充分了解酒店各种经营设施、经营项目。
- 2、销售部提出酒店市场定位建议，以报告形式上呈总经理。
- 3、参与酒店各部门价格制定，提出合理建议，以报告形式上呈总经理。

- 1、酒店周边经营环境分析。
- 2、竞争对手情况摸底分析。
- 3、酒店优劣式分析。

4、销售目标分析。

5、召开市场分析会议，以报表形式将销售部分析的情况告之酒店各经营部门。

6、提出合理改进意见，以报告形式上呈总经理。

制定好销售部岗位职责、规章制度，以报告形式上呈总经理批示。

1、制定酒店销售策略，以报告形式上呈总经理批示。

2、制定销售部政策与程序，以报告形式上呈总经理批示，并分发酒店各职能经营部门。

1、依据酒店员工手册工作计划，酒店及部门的规章制度对员工进行综合素质培训。

2、依据总经理批示的销售部政策与程序对员工进行专业技能培训。

3、依据酒店的现有情况对员工进行爱岗敬业、团队意识培训。

1、确立酒店标识。

2、制作酒店企业简介。

4、参与酒店各部门经营环境的布置。

5、参与酒店各部门经营项目的确立，并提出合理建议。