# 最新酒店上半年工作总结及下半年工作计划范本(7篇)

来源：网络 作者：雨声轻语 更新时间：2025-04-29

*最新酒店上半年工作总结及下半年工作计划范本一十分感谢您在我人生最困难的时候给了我这个平台，让我能在xx这样一个优秀酒店品牌中学习和成长。在过去的一年的工作中，由于自身能力不足等各个方面的原因，给酒店销售部带来了很大的损失和许多不良的影响，在...*

**最新酒店上半年工作总结及下半年工作计划范本一**

十分感谢您在我人生最困难的时候给了我这个平台，让我能在xx这样一个优秀酒店品牌中学习和成长。在过去的一年的工作中，由于自身能力不足等各个方面的原因，给酒店销售部带来了很大的损失和许多不良的影响，在此深表抱歉!

回想前面人生经历，挫折和失败并行，虽然不停的奔波，不停的努力，但命运却未能有太大的改变。在这一个礼拜的停工中，我去过江浙第一高峰——黄毛尖，观星星、月亮、高山和大自然，感受个人的渺小和人生的短暂;去过洞头海边，倾听海浪，看茫茫大海，感受大海的博大胸襟和气概。人生不过几十年，当须争朝夕。

过去，我总是把自己的挫折和失败归结于命运，经过这一段时间的反思和总结，我觉得是性格和品格的问题。庄总，那天打电话给您，您以长者的身份对我的批评和指正，给了我很大的触动。

是的，一个连责任感都没有的人是不可能完成永久的事业的。我一定会谨记您给我的教诲，努力将自己塑造成一个有责任感并具有高尚道德情操的人。

为了给销售部门一个说法，我决定辞职。

祝xx事业兴旺发达，祝x总和家人身体健康、万事如意!

敬礼!

辞职人：xxx

20xx年xx月xx日

**最新酒店上半年工作总结及下半年工作计划范本二**

回顾上半年的工作，在酒店领导的支持及各部门的配合下，安保部加强安全防范管理，完善各种规章制度，严格落实消防“四个能力”提高绩效管理，为把太航西楼创办为一个人文、生态、活力的文明酒店做了一些应该做的工作，现向领导及各位同事汇报。第一章：消防工作无戏言，安全工作无小事

一、消防工作方面

酒店领导对消防工作十分重视与支持，20\_\_年开始，遵照消防部门的要求，我们就将酒店的“消防组织机构”进行了重新调整，建立了电子档案。并按照消防部门的要求，完善各种“日查，月报，季检”等记录，表格全部与消防中心部门同步建档备查。进一步明确了消防工作的责任分工，切实做到“谁主管，谁负责”的原则，严肃认真地将消防工作的各项任务落实到人，检查到位，责任求实，末端有果。

二、治安工作方面

去年酒店被评为省市最佳三星级酒店，又被公安部门升为“a级”治安重点单位，更加体现了上级对酒店治安工作的高度重视，对我们触动很大。

1、去年酒店曾发生过多起诈骗婚宴礼金的案件，今年我们坚持对此项工作的跟进，对每一家婚宴都提前安全提示，并配合查视巡逻，不给犯罪份子有机可乘。今年以来未发生过类似的事件。

2、今年于4月份一楼、二楼餐厅发生两起客人背包被盗事件，对于新形式的案件，我们高度重视。除配合公安机关查线索，调监控整理资料外，立即采取了有效措施，凡在本酒店婚宴、生日宴、会议宴较集中的时间段，派专人带袖标在各楼层巡逻，加强安全防范后，没有在发生丢包事件。

3、酒店后院改造完成后，我们加强了对后院的管理，现在员工们主动配合出示出入证，配合查包，另外对后院保安执勤人员强化职责要求，对后院的垃圾堆放，及时清理及卫生保洁也作了明确规定，使后院员工通道的安全管理及环境有了根本性的改观。

三、宣传教育及培训工作

1、由于酒店人员流动性较大，对员工自身素质要求，业务知识，消防知识，安全理念，绩效目标等方面的培训工作带来一定难度，我部在配合人事部做好同步工作的前题下，每月1日定为保安部全员例会，除了对酒店常识培训外，明确岗位职责。利用每天早晨跑操时间，对保安人员进行体能训练，并明确当天的主要工作内容。规范了工作流程，设立工作看版，使每个当班保安对当天的车流量，婚宴，生日宴，会议等基本了解，做到人人心中有目标，个个肩上有责任。

2、上半年与行政人事部一同对新员工培训达100多人次，进行消防考试达 300人次，消防专题培训，组织观看消防音像视频达100多人次，对员工“四个能力”熟背抽查达350人次，从而提高了员工们消防意识，懂得了消防安全工作的重要性，学会了扑救初起火灾，正确使用灭火器及逃生，报警的基本方法。

**最新酒店上半年工作总结及下半年工作计划范本三**

岁月如梭，光阴似箭!我伴随着x国际大酒店稳健的步伐又成长了一年。x就像一个大家庭，聚集了我们这群有缘有志之人在一起挥洒汗水!我们上下协作，团结一心，希望能让x在新的一年里迎接一个更红的春天!工作是在不断努力和总结之中才能换回进步的，作为x客房部基层管理人员的我，更应该做好自己的工作总结和计划，才能认清新的发展方向接受新鲜科学的发展思路。下面是全年工作总结和计划：

1、在工作中做任何事都要按程序规范化操作。当前我部门有新员工的注入，在工作中难免会出现这样那样的小插曲，这些问题的根源基本上都是未按工作程序操作，所以要加强对新员工的培训。作为一个基层管理领班也要对他们做好现场督导和指导，确保每个新人都熟练掌握工作技巧后上岗能独立上岗。从而避免日常工作中出现失误导致客人投诉，影响服务质量和公司效益。

2、对上级安排的工作要正确迅速的传达给下级，并做好检查工作。看上去这是一项很简单很容易完成的工作，但往往在执行的过程中会现出问题。作为一个领班做好上下级间工作桥接是有益于团队团结、提高工作效率的关键。

3、酒店设施设备的保养工作。酒店的设施设备都是实物，都会出现各种不同程度、人为或非人为的损坏和老化现象，因此在平时的工作中要对各种家具、工具定期排查和有效的养护。对不是我部门养护设施设备要做好督促工作，如灭火器的看管与更换，与其他各个部门紧密合作。

4、留住回头客和长包房及发展新客源。

(1)加大对客人的拜访力度，对客人的意见进行汇总总结。

(2)提高服务质量，提供一些个性化服务，使客人有一种宾至如归的感觉。

(3)与前台的紧密联系和配合，如需要客房的能准确快速地反应。

5、资源节约方面。可以试着将客户用剩余的日用品回收，作为清洗用品，定时关灯开灯，为公司节约资源同时也是为我们员工省钱!

6、业务与理论的提升才算综合能力的提升。我会抽出工作之余的时间学习一些理论知识，逐步提高自身的能力与素质。最后，愿我们酒店这一和谐的大家庭在新的一年里，更加团结互爱，共同书写x崭新的篇章!

**最新酒店上半年工作总结及下半年工作计划范本四**

转眼间，x月就过去了。展望未来，我对公司的发展和今后的工作充满了信心和希望，为了能够制定更好的工作目标，取得更好的工作成绩，我把参加工作以来的情况总结如下：

对于企业来说，能力往往是超越知识的，酒店服务公司对于人才的要求，同样也是能力第一。酒店服务公司对于人才的要求是多方面的，它包括：组织指挥能力、决策能力、创新能力、社会活动能力、技术能力、协调与沟通能力等。

1.严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现金额不符，做到及时汇报，及时处理。

2.及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行。

3.根据会计提供的依据，与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资和其它应发放的经费发放工作。

4.坚持财务手续，严格审核（凭证上必须有经手人及相关领导的签字才能给予支付），对不符手续的凭证不付款。

5.完成领导交付的财务其他工作。

1.只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能保持好的工作状态。

2.只有坚持原则落实制度，认真理财管账，才能履行好财务职责。

3.只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

4.只有保持心态平和，“取人之长、补己之短”，才能不断提高、取得进步。

财务工作象年轮，一个月工作的结束，意味着下一个月工作的重新开始。我喜欢我的工作，虽然繁杂、琐碎，也没有太多新奇，但是做为酒店正常运转的命脉，我深深的感到自己岗位的价值，同时也为自己的工作设定了新的目标：

加强理论学习，进一步提高工作效率，对业务的熟悉，必须通过相关专业知识的学习，虑心请教领导和同事增强分析问题，解决问题的能力，努力学习。用严肃认真的态度对待工作，在工作中掌握财务人员应该掌握的原则，一丝不苟的执行制度，作为财务人员特别需要在制度和人情之间把握好分寸，既不能触犯规章制度也不能不通世故人情，只有不断的提高业务水平才能使工作更顺利的进行。

以上是我对自己工作的总结汇总，敬请各级领导给予批评指正。在即将到来的严冬，我会扬长避短，更好的完成本职工作，在今后的工作当中，我将一如既往的努力工作，不断总结工作经验；努力学习，不断提高自己的专业知识和业务能力，以新形象，新面貌，为公司的辉煌发展而努力奋斗。

**最新酒店上半年工作总结及下半年工作计划范本五**

过去的半年，是酒店全年营收及利润指标完成得较为差强人意的半年，值此年中总结之际，有必要回顾总过去半年的工作、成绩、经验及不足，以利于扬长避短，奋发进取，在下半年里努力再创佳绩。

一、以效益为目标，抓好销售工作

1、人员调整。酒店将销售部人员进行调整，不断扩充销售队伍，增强了在岗人员竞争上岗意识和主动销售的工作责任心。销售部领导班子分析，提升销售业绩主要是管理好销售人员，下达科学、合理的销售指标，激励大家的工作责任心和主动性。

2、客源构扩展。酒店在原有协议单位、上门散客、国际卡等自然销售渠道的基础上，拓展增加了团队房、网络订房等渠道，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，下达给销售员的指标才有据可依，分解指标合理，能促进销售业绩的提升，进而能使酒店下达的经营指标如期完成。

3、餐、房提成奖励。根据本酒店市场定位的特色，以接待协议单位商务客人、上门散客和国际卡客人为主，以网络订房、团队房等为辅的营销策略，制定了对销售部人员按高出每月销售指标后给予以一定比例提成的奖励。这一奖励政策，极大地调动了销售人员的工作热情和增强了服务意识。

4、投诉处理。销售部直接服务客人，也是客人咨询问题、反映情况、提出建议、投诉不满等较为集中的地方。本着\"宾客至上、服务第一\"的宗旨，销售部接待并妥善处理宾客的大大小小的投诉，为酒店减少了经济损失，争取了较多的酒店回头客。此外，销售部按酒店领导的要求，开始从被动销售到主动销售、从无序工作到有序工作，直接赢得了销售业绩的显著回升。

二、根据客户反馈，酒店仍存三类问题

半年的工作，经过全体员工的共同努力，成绩是明显的。但不可忽略所存在的问题。这些问题，有些来自于客人投诉等反馈意见，有些是酒店质检或部门自查所发现的。

1、设施设备不尽完善。尤其是客房的桌椅棱角破损、墙纸发霉、浴帘发霉、地毯污浊、地砖裂缝等情况较为严重。

2、服务技能有待提升。一表现在服务技能人员文化修养、专业知识、外语水平和服务能力等综合素质高低不一、参差不齐。二表现在酒店尚未制订一整套规范的系统的切实可行的\"激励模式\"。三服务技能随意性等个体行为较严重。

3、服务质量尚需优化。从多次检查和客人投诉中发现，酒店各部门各岗位员工的服务质量，横向比较有高有低，纵向比较有优有劣。反复出现的问题是，有些部门或岗位的部分员工，仪容仪表不整洁，礼节礼貌不主动，接待服务不周到，处理应变不灵活。此外，清洁卫生不仔细，设备维修不及时等，也影响着酒店整体的服务质量。

通过对酒店半年工作进行回顾总，激励鞭策着全店上下增强自信，振奋精神，发扬成绩，整改问题。并将制订下半年的治理目标、经营指标和工作计划，以指导20xx年酒店及部门各项工作的全面开展和具体实施。

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，制订营销方案起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。在下半年里，希望各部门在工作中合作愉快，携手为酒店创造佳绩。

**最新酒店上半年工作总结及下半年工作计划范本六**

委托方(甲方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

承接方(乙方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

工程项目：

甲、乙双方经友好洽谈和协商，甲方决定委托乙方进行居室装潢。为保证工程顺利进行，根据国家有关法律规定，特签订本合同(包括本合同附件和所有补充合同)，以便共同遵守。

第一条：工程概况

1.工程地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2.居室规格：

总计：施工面积\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_平方米。

3.施工内容：详见本合同附件(一)《酒店装潢施工内容单》和施工图。

4.工程开工日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日。

5.工程竣工日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日。

工程总天数：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_天

第二条：工程价款

工程价款(金额大写)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，详见本合同附件(二)《酒店装潢工程材料预算表》。

第三条：质量要求

1.工程使用主要材料的品种、规格、名称，经双方认可。详见本合同附件(三)《酒店装潢工程材料决算清单》。

2.工程验收标准，双方同意参照浙江省地方标准《住宅装饰装修验收标准》规定。

3.施工中，甲方如有特殊施工项目或特殊质量要求，双方应确认，增加的费用，应另签订补充合同。

第四条：付款方式

1.合同一经签订，甲方即应付100%工程材料款和施工工费的50%;当工期进度过半( \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日)，甲方即第二次付施工工费的40%。剩余10%尾款待甲方对工程竣工验收后结算。(注：施工工费包括人工费)

甲方付清工程价款，乙方开具统一发票，向甲方办理移交及发放装潢工程保修卡，

甲方在应付款日期不付款是违约行为，乙方有权停止施工。验收合格未结清工程价款时，不得交付使用。

2.工程施工中如有项目增减或需要变动，双方应签订补充合同，并由乙方负责开具施工变更令，通知施工工地负责人。增减项目的价款，当场结清。

3.甲方未按本合同规定期限预付工程价款的，每逾期一天按未付工程价款额的1%支付给乙方。

4.甲方在居室装潢中，如向银行按揭，须将按揭的凭证及相关文件(复印件)交给乙方。

第五条：违约责任

合同生效后，在合同履行期间，擅自解除合同方，应按合同总金额的5%作为违约金付给对方。因擅自解除合同，使对方造成的实际损失超过违约金的，应进行补偿。

第六条：合同的变更和终止

1.合同经双方签字生效后，双方必需严格遵守。任何一方需变更合同的内容，应经双方协商一致后重新签订补充协议。如需终止合同，提出终止合同的一方要以书面形式提出，应按合同总价款的10%交付违约金，并办理终止合同手续。

2.施工过程中任何一方提出终止合同，须向另一方以书面形式提出，经双方同意办理清算手续，订立终止合同协议后，可视为本合同解除。

第七条：合同生效

1.本合同由双方盖章，签字后生效。

2.本合同一式\_\_\_\_\_\_份，甲乙双方及见证部门各执壹份。

甲方(业主)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(签章)

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(签章)

签约日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**最新酒店上半年工作总结及下半年工作计划范本七**

尊敬的领导：

您好！

我是我们酒店的酒店领班xxxx，很抱歉在这里向您提出辞职的事情。作为酒店的一名基层员工，可能您对我并不是很熟悉，但是我在我们酒店也差不多工作有两年的时间了，在我们酒店基层员工变动比较频繁的情况下，我也可以说是酒店的老员工了。我身边的同事自己都记不得来了又走了有多少个了，但是我坚持住了，坚持了差不多两年的时间了。但是很抱歉，到今天我是真的坚持下去了，我要跟酒店说再见了。

作为一名酒店管理专业毕业的学生来说，对于酒店的工作应该是非常有热情的，事实上也确实是这样子，来到我们酒店的时候，交代到我手上的工作我都是尽职尽责的完成，可能您会觉得这是我们身为一个员工基本的义务，但是您要知道有的人打一百分是的成绩，而有的人打一百分是因为就只有一百分。我觉得我就是后面的这一种，交代给我的工作我都是能够轻而易举的完成的，可是完成之后呢？尽管我做的非常的优秀，可是酒店并没有对我有过多的看重，跟其他的勉强完成工作任务的员工待遇都是一样的，刚开始的时候我觉得这是很正常的，我还是一个刚来酒店的新员工，酒店要是对我有很大的提携的话，肯定会造成其他老员工的不满。但是随着时间的推移，身边的员工走了一茬又一茬，我都成为了老员工了，在这个岗位上面我还是没有任何的变化，酒店也没有对我有任何的看重。所以渐渐的，我的热情被磨灭了，一直到今天可以说是彻底的熄灭了。

我要辞去我酒店领班的工作，并不是我自大觉得酒店不提拔我还是怎么，而是我觉得酒店的人才培养机制有很大的问题，对所有的员工都是一样的，没有任何的进阶方案。这样的现状让我感觉自己在这里继续工作下去的话没有任何的发展前景，所以前面的两年我在这里坚持了下来，既是因为之前酒店给了我工作的机会，也给了我锻炼的环境，所以我在酒店留了下来，但是，到今天我是真的坚持不下去了。说实话，这是我毕业之后的一份工作，酒店教会了我许多的东西和道理，说要离开我是真的挺舍不得的，但是为了更好的未来，我只能做出这样的决定！

写到这里，心里还有很多的话，但是不知道怎么表达出来，只能说希望酒店发展的越来越好，这也算是我在这工作两年以来一直有的期望吧。

此致

敬礼！

xxx

20xx年x月x日

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！