# 酒吧迎宾日常工作总结(实用15篇)

来源：网络 作者：清幽竹影 更新时间：2025-04-19

*酒吧迎宾日常工作总结1甲方(单位)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(个人)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_根据《\*\*\*\*\*\*\*劳动法》，经甲乙双方\*等协商同意，自愿签订本合同，共同遵守本合同所列条款。一、劳动合同期限第一条本合同期限类型为\_...*

**酒吧迎宾日常工作总结1**

甲方(单位)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(个人)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

根据《\*\*\*\*\*\*\*劳动法》，经甲乙双方\*等协商同意，自愿签订本合同，共同遵守本合同所列条款。

一、劳动合同期限

第一条本合同期限类型为\_\_\_\_\_期限合同。

本合同生效日期\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日，终止日期\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日，其中试用期

二、工作内容和义务

第二条乙方同意根据甲方工作需要，担任\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_岗位工作。甲方可依照有关规定，经与乙方协商，对乙方的工作职务和岗位进行调整。

第三条乙方应按照甲方的要求，按时完成规定的工作数量，达到规定的质量标准，并履行下列义务：

1、遵守国家\*\*、法律、法规;

2、遵守甲方的规章\*\*;

3、维护甲方的荣誉和利益;

4、忠于职守，勤奋工作;

5、履行保守甲方商业秘密，不得利用甲方的商业秘密为本人或其他经济\*\*和个人谋取不正当的经济利益。

三、劳动保护和劳动条件

第四条甲方安排乙方每日工作时间不超过八小时，\*均每周不超过四十小时。甲方由于工作需要，经与\*\*和乙方协商后可以延长工作时间的，一般每日不得超过一小时，因特殊原因需要延长工作时间的，在保障乙方身体健康的条件下延长工作时间，每日不得超过三个小时，每月不得超过三十六小时。

执行综合计算工时\*\*的，\*均日和周工作时间不超过标准工作时间。

执行不定时工时\*\*的，工作和休息休假乙方自行安排。

甲方安排乙方执行\_\_\_\_工时\*\*。

第五条甲方延长乙方工作时间，应安排乙方同等时间倒休或\*\*支付加班加点工资。

第六条甲方为乙方提供必要的劳动条件和劳动工具，制定工作规范和劳动安全卫生\*\*及其标准。甲方应按照国家或当地\*\*\*\*\*的规定\*\*安排乙方进行健康检查。

第七条甲方负责对乙方进行\*\*思想、职业道德、业务技术、劳动安全卫生及有关规章\*\*的教育和培训。

四、劳动报酬

第八条甲方的工资分配应遵循按劳分配原则，实行同工同酬.

第九条在法定工作时间内，乙方完成规定的工作任务，甲方每月\_\_\_\_日以货币形式足额支付乙方工资，工资不低于\_\_\_\_元，其中试用期间工资为\_\_元。

第十条甲方安排乙方加班或延长工作时间的，按《劳动法》第四十四条和国家有关规定支付工资报酬。

第十一条由于甲方的原因，使乙方不能在法定工作时间内提供劳动的，甲方保证支付乙方的生活费不低于\_\_\_\_\_元。

五、保险福利待遇

第十二条甲乙双方应按国家和当地人民\*关于社会保障的有关规定交纳职工养老、失业和大病统筹及其他社会保险费用。甲方应为乙方填写《职工养老保险手册》。双方\*\*、终止劳动合同后，《职工养老保险手册》按有关规定转移.

第十三条乙方患病或非因工负伤，其医疗期和医疗期满后关于本合同的办理，按照劳动部颁发的《企业职工患病或非因工负伤医疗期规定》执行。乙方患病或非因工负伤，其医疗和生活费用按照\_\_\_\_\_\_\_执行。

第十四条乙方因工负伤的工资和医疗保险等待遇按国家和当地人民\*有关规定执行。

第十五条甲方为乙方提供以下福利待遇.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

六、劳动纪律

第十六条乙方应遵守甲方\*\*规定的规章\*\*;严格遵守劳动安全卫生、工作\*\*和工作规范;爱护甲方的财产，遵守职业道德;积极参加甲方\*\*的培训，提高思想和职业技能。

第十七条乙方违反劳动纪律，甲方可依据本单位规章\*\*，给予必要的纪律处分，直至\*\*本合同。

七、劳动合同的变更、\*\*、终止、续订

第十八条订立本合同所依据的法律、行政法规、规章发生变化，本合同应变更相关内容。

第十九条订立本合同所依据的客观情况发生重大变化，致使本合同无法履行的，经双方协商同意，可以变更本合同相关的内容。

第二十条经甲乙双方协商一致，本合同可以\*\*。

第二十一条合同期内，甲方委派乙方到境内外甲方所属机构工作的，原有劳动合同仍然有效，但应和企业签订有关境内外工作的协议;经甲方批准，乙方到境内外非甲方所属机构担任一定阶段工作的，可由乙方与该机构签订有关协议。

第二十二条乙方有下列情形之一，甲方可以\*\*本合同：

1、在试用期间，被证明不符合录用条件的;

2、以欺诈\*\*订立本合同的;

3、严重违反劳动纪律或对甲方利益造成重大损害的;

4、严重失职、营私舞弊，对甲方利益造成损失的;

5、泄露甲方商业秘密，给甲方造成严重损失的;

6、被\*\*追究刑事责任的;

7、不能胜任劳动合同约定的工作，经过培训或调整工作岗位仍不能胜任工作的;

8、乙方患病或非因工负伤、医疗期满后，不能从事原工作也不能从事甲方另行安排的工作的;

9、劳动合同订立时依据的客观情况发生重大变化，致使劳动合同无法履行，经当事人协商不能就变更劳动合同达成协议的。

第\*\*\*条甲方按照第二十二条第7、8、9款的规定\*\*本合同时，应提前三十日以书面形式通知乙方。

第\*\*\*条甲方濒临破产进行法定整顿期间或者生产经营发生严重困难，应提前三十日向\*\*或者全体职工说明情况，听取\*\*或者职工的意见，并向劳动行政部门报告后，可以\*\*合同。

第二十五条乙方有下列情形之一，甲方不能依据本合同第二十二条第7、8、9款和第\*\*\*条终止、\*\*本合同：

1、患职业病或者因工负伤，医疗终结，经市、区、县劳动鉴定委员会确认丧失或者部分丧失劳动能力的;

2、患病或非因工负伤，在规定的医疗期的;

3、女职工在孕期、产期、哺乳期的;

4、距法定退休年龄十年以内的职工;

5、复员退伍义务和建设征地农转工人中初次参加工作未满三年的;

6、法律、行政法规规定的其他情形。

第二十六条乙方欲\*\*劳动合同，应当提前三十日以书面形式通知甲方，甲方在乙方完成业务以及清理完所办理的债权债务的情况下，可\*\*劳动合同。

第二十七条有下列情形之一，乙方可以随时通知甲方\*\*本合同。

1、在试用期内的;

2、甲方以侵害乙方合法人身\*\*\*\*强迫劳动的;

3、甲方不能按照本合同规定支付劳动报酬或者提供劳动条件的;

4、甲方违反国家有关规定，劳动安全卫生条件\*\*，严重危害乙方身体健康的;

5、法律、法规规定的其他情形。

第二十八条本合同期限届满，劳动关系即终止。甲乙双方经协商同意，可以续订劳动合同。双方当事人应当在本合同期满前天向对方表示续订意向。

第二十九条订立无固定期限劳动合同的，乙方达到法定退休年龄或甲乙双方约定的其他终止条件出现，本合同终止。

八、违反劳动合同的责任

第三十条甲方根据本合同第二十条、二十二条第7、8、9款、第\*\*\*条\*\*劳动合同，应按原劳动部制发的《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_》给乙方经济补偿。

第三十一条有下列情形之一，并对乙方造成损害的，甲方应当承担赔偿责任，并按原劳动部《违反有关劳动合同规定的赔偿办法》执行：

1、由于甲方原因订立无效劳动合同，包括劳动合同部分无效的;

2、甲方故意拖延不订立劳动合同，即招用不按规定订立劳动合同以及劳动合同到期后十日内未办理续订劳动合同手续的;

3、甲方违反《劳动法》的规定侵害女职工和未成年工合法权益的;

4、违反《劳动法》的规定或本合同规定的条件\*\*劳动合同的。

第三十二条甲方有下列情形之一，乙方除要求甲方补足工资报酬、经济补偿外，还可以按国家和当地\*有关规定，要求甲方支付赔偿金：

1、克扣或者故意拖欠支付乙方工资的;

2、拒不支付乙方延长工作时间工资报酬的;

3、支付乙方报酬低于本地最低工资标准的;

4、\*\*劳动合同后，未按本合同第三十条支付经济补偿的。

第三十三条甲方依据本合同第二十二条第8款\*\*劳动合同，除给乙方经济补偿外，甲方应根据原劳动部制发的《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_》发给乙方医疗补助费。

第三十四条乙方有第二十二条第3、4、5款情形的，甲方除\*\*本合同外，可保留\*\*索赔的\*\*。

第\*\*\*条乙方不得在掌握甲方商业秘密的保密期限内提出\*\*劳动合同或自动离职，经协商\*\*合同后，亦不得在期限内自行或在与甲方有竞争关系的单位从事和原在职时相同或有关的经营活动。

第三十六条乙方违反本合同规定条件\*\*劳动合同或者违反本合同约定的保密事项，给甲方造成经济损失的，应按本合同约定或损失数额承担赔偿责任。

第三十七条乙方违反本合同规定条件\*\*劳动合同的，应承但相应的经济赔偿。如果在公派境内外培训或出境实习后为甲方工作期限在年以内发生的，应赔偿甲方有关的费用。

九、当事人约定的其他内容

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

十、劳动争议处理

第三十八条因履行本合同发生的劳动争议，当事人可以向本单位劳动争议调解委员会申请调解，调解不成，当事人一方要求仲裁的，应当自劳动争议发生之日起六十日内向\_\_\_\_\_\_\_劳动争议仲裁委员会申请仲裁。当事人一方也可以直接向劳动争议仲裁委员会申请仲裁，对裁决不服的，可以向人民\*\*提\*\*讼。

十一、其他

第三十九条甲方以下规章\*\*\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_对合同当事人双方具有约束力。

第四十条本合同未尽事宜，按国家、当地人民\*有关规定执行。

第四十一条本合同一式两份，甲乙双方各执一份。合同自签订之日起生效，具有同等法律效力。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定\*\*人(签章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定\*\*人(签章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

或委托\*\*人或委托\*\*人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订日期：\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日

鉴证机关(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_鉴证员(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

鉴证时间：\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日

迎宾工作总结3篇（扩展9）

——茅台迎宾酒购买合同 (菁华1篇)

**酒吧迎宾日常工作总结2**

>一、经营酒吧最怕股东变成多头马车;

酒吧就怕股东插手经营上的事情，不插手还好，一但插手是很危险的。股东都是管理者，谁都插手管事情。员工不知道该听谁的。最后酒吧经营就出现了多头马车。没有人能够承担起责任;你怪我，我怪他，相互推诿，上层怪中层，中层怪下层，下层怪上层;因为是自己的酒吧于是想怎样就怎样，最终因为决策上的失误而影响了全局。有句话说的好：“士兵千口，主帅一人”，只有责任明确了，什么困难都可以解决。不过，很多酒吧的老板是不见棺材不掉泪的。

>二、酒吧经营管理中一定要懂得放权;

做酒吧要懂得放权：上头交代的事情总是完不成或拖拉;下属总在找各种借口;这并不是下属的原因。其原因有可能在管理者自己身上，因为你不懂得放权，什么事情不论巨细亲自过问的结果。懂得放权，一旦放权就一定要随时紧紧地盯住，给你下属一个空间这是最重要的.。一味的服从这是最没有创造力和危险的事情，毕竟酒吧不是军队，酒吧就是强调人性化的管理。这样你即轻松，又能做好酒吧。

>三、经营中不能缺少自己的文化特色;

不管是什么样风格的酒吧，文化氛围是最重要的。什么是文化?“文化就是群体生存的方式”。不要把文化说的很高深莫测，所谓的历史就是人类生存的时间，所谓的传统就是生存的一种模式。只有那些吃饱没有事情干的文化人才把所谓文化说的这么高深，开酒吧是做生意不是研究历史文化。酒吧也该制定自己的生存方式，那么文化就有了。酒吧靠什么生存?靠你的音乐靠你能吸引客人的亮点、靠的是服务、靠的是理念、靠的是创新、靠的是品牌推广等，这就是你的文化。

>四、酒吧的服务流程应该细致和规范;

每一项工作的流程是不是做到完美细致，而且还不断的提高创新，这才是最重要的。服务流程都差不多，就看谁做的更完善更细致了。只要象园丁修建苗木一样，把所有的工作流程来不断的修剪，好的留住不好的剪掉。不断的更新服务流程，那么一个更合理更科学更优质的服务流程就规范了。自然服务就上去了。汽车为什么不断的更新、不断的换代，但是他永远是四个轮子，永远是靠燃料驱动，只有性能和外观上的提升，而管理同样也是这个道理。

>五、酒吧经营管理中执行为何这么难;

为了节约成本，管理者即是老板又是总经理，执行难的问题而往往出在这里，而所有的老板都认为自己是最内行的，最聪明的，经常会忽略了自身决策失误而造成的原因。总说属下执行力不够，其原因是出在最高层身上。没有不合格的员工，只有不合格的老板。在西方科学的管理系统中，经营权和产权是完全分开的。因为老板和总经理的角度和经营思想完全不同，当总经理又是老板时，很容易让属下把老板的喜好当成做事情的标准，如果安静的坐下把问题写出来交给你的手下去解决，那么，执行力度自然就出来了。

**酒吧迎宾日常工作总结3**

尊敬的大堂经理：

你好！我是迎宾员，来酒店三个多月了，虽然时间不长，但是在这里工作是我最快乐三个月，然而现在向您提出辞职申请。对于我的辞职，原因在于对迎宾员这个职位认知度不够，这个岗位的职责跟我的性格相差很远，还有就是自已的英语水\*有限，面对越来越多的外宾无所适从，以至于我无法胜任这项工作。话又说回来，部门里的同事关系都不错，彼此都以兄弟姐妹，\*\*对\*\*也很关心，要不是因为个人原因我是不会考虑辞职的，这个还请经理谅解，谢谢。

敬礼！

xxx

**酒吧迎宾日常工作总结4**

尊敬的、各位同仁：

大家下午好！

承蒙各位错爱，今天有幸在此为大家做20xx年前厅部迎宾\*\*，今天我的报告分为三个部分：第一部分自我介绍；第二部分前厅迎宾岗位介绍及工作情况；第三部分：工作目标与规划。

>第一部分：

自我介绍

>第二部分：

前迎宾\*\*岗位介绍及工作情况

在担任前厅迎宾\*\*期间，首先要感谢各部门的信任和指导，还要感老船夫帮助过我和\*\*我信任我的全体同仁。下面我简要介绍一下本人在担任前厅迎宾\*\*期间的工作情况与主要职责：

首先，前台迎宾\*\*主要职责。

1.协助前厅部经理做好日常接待工作，主持前台、礼宾、商务中心全面工作，创造良好的工作氛围；

2.主持前厅部例会，及时了解员工的思想动态并为员工做思想动员，检查督导本部门员工的仪表仪容、\*\*纪律、礼貌用语及工作效率、及时纠正问题。

3.负责编制员工工作休息作息时间表，合理安排员工的工作，学习，管理、调配本部门使用的各项消耗品，严格\*\*成本，及时传达上级的指示；

4.掌握当天预订情况与客情，根据当天到达及离店贵宾名单，及时与销售部、餐饮部保持联系与沟通，

5.负责安排宾客的接待工作和留言、行李的落实、检查。记录好宾客车牌与就餐房间信息，

6.督导迎送服务，贯彻执行服务程序，督导问讯应接服务的进行，满足客人合理的要求。有效地解决客人投诉和本部门的有关问题，搞好与\*\*\*\*的协调及联系。如协助楼层服务部门唱生日歌，向厨房传达就宾客餐时间信息等等。

7.制定并\*\*实施培训，正确地评估员工的工作，帮助员工树立正确的价值观与酒店职业道德。负责对部门员工的考核工作，做好工作日记。

>第三部分：

前厅迎宾\*\*工作目标与规划：

日常工作中着重从以下三个方面入手：统筹安排各种工作的协调，专业技能的学习与培训，对客服务技巧。

在安排各种事宜的情况下，能够利用有限资源创造更大的成果，协调员工与员工，部门与部门之间的工作交接，避免工作当的中遗漏，使工作得以完美的承接。及时纠正员工所范的错误，对员工所范的错误予以指导，\*\*改正！同时细心听取员工所反应的问题，找到关键问题所在，对于自己权限范围内的，给予尽快回复。对于超出自己权限的，及时拿出方案，进快向上层\*\*汇报，！

在培训方面我们精心做出培训，经部门经理审核同意之后，定期在员工间做细心的培训。一般分为：礼节礼貌、仪容仪表；酒店产品知识、专业技能三大块。使培训的知识得以更好的运用到工作当中。

对客户要有一个热情的服务，首先要让自己保持一个良好的心情，以心服务，以诚服务，做到真心，细心、周到、耐心。还要加强与客人的沟通，通过对客人的沟通，来及时解决客人所面临的问题！

以上报告,敬请\*\*给予审议,欢迎对我的工作多提宝贵见意,并借此机会,向各位\*\*和同事对我的关心和\*\*表示诚挚的谢意!我将一如既往,不负众望.为老船夫大酒店的发展奉献绵薄之力!

迎宾工作总结3篇（扩展3）

——迎宾工作总结菁选

迎宾工作总结

**酒吧迎宾日常工作总结5**

1、对营业部主管负责，接受\*\*与考核。

2、了解当日台餐预定情况与楼面所须厨务及服务工作。

3、准确掌握各时期内席位预订情况，按有关要求接受各类预订及时\*\*有关人员。

4、有效掌握客户资料，及时向营业主管汇报。

5、协助主管建立客户档案，规范自身行为，注意仪容仪表、言谈举止要端庄大方，行为规范，语言得体，当好酒店形象\*\*。

6、负责工作区域内的清洁卫生，保持环境整洁美观。

7、负责进餐来宾的带位和迎送工作。

8、解答客人有关菜、服务、设施方面的询问。注意收集客人对本酒店的意见或建议。

**酒吧迎宾日常工作总结6**

我带着真诚的心来到恒大，让我在这短短的日子感受到恒大这个大家庭的独特，更多的是快乐与感动。

我，20\_\_年10月20日成了恒大的一员。首先，我为自己能够加入恒大这个大家庭而感到高兴，非常感谢公司领导对我的认同和期待，我会努力去面对，认真去做好这份工作。

记得第一天上班就被分到样板区工作，我很高兴的去做好这份工作，我是个爱说爱笑的x，我喜欢这样的工作，因为它会带给我快乐。人与人的交谈、接触、交往本身就是心灵的快感，所以我非常喜欢自己选择的这份工作。每天除了卫生清洁以外，给来参观样板房的客户介绍我们“恒大”样板房的户型、面积、朝向，比如每套房子最亮的亮点。我们要在和客户的交流中，让他们感觉“恒大就是不一样，渴望入住这样的小区里，马上就想买上一套。”还可以从许多客户的眼里、表情、言语、行动中感受到他们来此的高兴、满意，有些就算没有想买房，只是来参观一下而已，也让他们觉得不枉此行，甚至有些客户临走前还说：“你的服务和介绍太好了。你叫什么名字？你肯定干了很久了吧？这么能介绍，和你们的置业顾问一样了，你们公司还挺栽培你们的。”当我每每听到这样的赞赏时，我好兴奋、开心，这就是我付出所得到的成果，心灵的快乐才是真正的快乐，他们的满意也是我工作的目标。只有自己付出才会有收获，才会得到更多的快乐，因为，劳动本身就是一种快乐，这就是我一直对工作的理解。

来公司不久的我，在工作上能够很快进入角色，但对同事，特别是领导还不熟悉。记得有一次接连三天，在我接待参观样板房的客户时，都有同一个面孔带着热情、微笑的脸进入我的视线。我不知道是谁，心想总是参观样板房的客户吧。我这样想着，说了句：“您好！欢迎参观样板房，请套上鞋套。”我递上鞋套，可她并不打算进去参观，说了句：“谢谢！”脸上依然洋溢着微笑，是那样的平易近人。后来，有很多客户陆续过来，我也没有注意她什么时候走的，就一直把她当成普通客户。在第三次见她的时候，我有些纳闷了：“这么又不进来？”下班以后，我问了同事，并把她的相貌、身高、体形、发型等特征告诉他们。“她不是客户。”同事告诉我说：“她是王总。”我有些惊讶！我当时还说笑：“管她的，我又不知道，反正我当她是客户，我对每个人都是这样。”这一切让我重新认识了恒大，认识我的领导，原来是这样的可亲可敬、平易近人。热情、微笑，这些都是我工作中最该持有的。这些事情，对很多人来说很不起眼，但对我来说是很值得去学习、去重视的。

在这里我工作的很快乐，领导对我的`重视，让我觉得来恒大是对的、幸运的。我有幸能成为恒大这个大家庭的一员而高兴。在这里，我学到了很多，也因此而得到快乐，谢谢你，恒大。更要感谢公司领导给予我这样一个平台，他人的满意、快乐也是我的快乐！在以后的工作中，我会加倍努力，希望我们的恒大，在每个的心中都有一席之地，拥有“买房在恒大，恒大、服务更好”的口碑。

最后，感谢恒大的领导，给我这样一个机会来讲述我在这段日子里在恒大工作的快乐。谢谢！

**酒吧迎宾日常工作总结7**

回顾过去一年，安全部在总经理室指导和各部门的配合下，全方位加强了酒店的安全防范管理，完善了各类制度，加强了巡逻检查、实施了全员培训与零散培训相结合，确保酒店安全保障等做了一定的工作。

一、进一步健全和完善安全防范体系1.完善组织今年以来，结合酒店治安、消防的需要，建立了防火委员会。

根据酒店人员变动，重新调整了防火委员会，总经理担任防火委员会主任，书记、副总担任副主任，各部门经理任委员。

按照“谁主管，谁负责”的原则，落实了三级安全管理目标责任书。

总经理与各部门经理签订了安全目标责任书。

部门与班组明确了安全目标管理、同时也将租赁单位与住地派出所签订了治安消防责任书，使安全工作明确职责，落实到人。

2.落实制度为了确保酒店的安全，我们从酒店的实际情况出发，建立了一套安全防范制度，使治安消防安全工作真正做到有章可循、有据可依。

为此建立了火警火灾处置预案、各重点部位岗位责任制、门岗值班职责、巡逻岗职责、停车场岗位职责、突发事件预案工作程序、消防预案及重点部位防范等。

同时落实了公安特行规定的各项登记与传输，做到认真登记、及时传输。

3.培训到位为了使消防、安全工作深入人心，增强员工的消防安全意识，采取有计划多形式地对员工进行消防安全的宣传、教育、培训，今年以来共培训员工怎样使用灭火器272人次，消防安全知识培训376人次，消防安全宣传栏二期、同时将消防安全基础常识发放到各部门及租赁单位进行宣传。

使员工懂得防火灭火的基本措施和扑救火灾的基本方法，提高预防火灾的警惕性。

二、加强巡逻检查，确保酒店财产安全。

为了使消防安全工作落到实处，我们贯彻酒店总经理、防火委员会主任每周晨会强调安全防范工作，布置安全防范内容，加强安全检查。

今年针对四楼、六楼、三楼餐厅、二楼大堂、客房、21楼、装修施工时间长任务重，我们落实重点防范，加强巡逻检查次数，在装修几个月中我们派各班专人现场进行监护，同时落实动火审批制度，做到三不动火、不审批不动火、没有操作证、不动火、没有防范措施不动火。

真正地把安全工作落到实处。

一年来落实安全巡逻检查2190次，每月防火安全委员会、委员安全检查8次、大型活动和节假日安全委员会主任带队检查，落实食宿客人车辆登记14164次，监控登记365次，消控登记730次，落实酒店来信来函登记65次。

安全检查发现不安全因素28起（例：1、有65只灭火机过期并进行了更换。

2、厨房操作间下班后留有火苗一次。

3、三楼.消防疏散通道堆放杂物两次。

4、楼层个别烟感失灵。

娱乐场所：1、有7只灭火机过期失效并整改更换，2、楼梯后通道堆放杂物。

3、消防应急灯不亮并整改。

4、.施工场地发现烟蒂多次。

）等情况。

针对查出来的问题，我们都已下达了整改通知书，责令其限期整改，基本做到完善到位。

同时还装置和更换楼道疏散指示灯12只、楼道疏散应急灯3只。

更换消防水带20条、消防栓箱1个、防火门把手75只。

维修消防栓箱7个闭门器7只。

完成消防局下达整改书、四项整改到位。

三、抓学习、树典型、促管理、保安全1.首先是抓好骨干队伍自身建设，重视夯实员工的思想基础，全面提高安全队伍的综合素质。

为使员工尽快掌握业务技能，我们落实每月一次全体人员安全会议。

充分利用安全例会与员工交流，剖析正反案例，灌输酒店为客人服务的宗旨。

在会上表扬出色的员工，对个别表现差的进行严肃批评，同时对员工加强法纪教育，尤其是大门值班及停车场的员工，接触人杂、面广

**酒吧迎宾日常工作总结8**

在过去的一年里，销售部在总经理的正确领导及其它部门的密切配合下，基本完成了今年的工作任务。部门的工作也逐渐步入成熟。在这一年里我们具体工作内容如下：

>一、对外销售与接待工作

首先销售部经过了这一年的磨合与发展，已经逐步的成熟了自己的销售工作，拓展了自己的市场。把酒店全面的推向旅游市场，提高了酒店的知名度，争取做到最大限度为酒店创造经济效益。根据年初的工作计划认真的落实每一项，xx年销售部的工作重点放在商务散客和会议的销售上，由于酒店所处的地理位置所限，散客的`入住率偏低，全年的销售部散客入住率为，我们加大商务客人的销售力度，拜访重要公司签署商务协议，同时根据季节的不同制定不同的销售方案，有针对性的走访客户，比如旅游旺季，我们把地接团队较好旅行社认真的回访与沟通，xx月份至xx月份大部分会议召开，我们及时的与经销商联系。为旺季的酒店整体销售量做好铺垫。平时在整理客户档案时，分类定期的回访，同时不断的开发新客户，截止年底共签署协议xx份。

20xx年x月份我到酒店担任销售部经理。

xx年xx份酒店正式挂牌三星，这对销售部提供对外宣传筹码，同时也把我们酒店整体水平提高一个档次，有利于酒店的销售工作。

随着网络的高速发展，网络的宣传不仅仅提高了酒店的知名度，而且通过网络公司提高酒店整体的入住率。截止年底共与xx家网络订房公司签定了网络合作协议。我们对重要的网络公司提高佣金比例，利用其宣传能够让更多客人通过网络详细了解大酒店，比如xx，xx，xx等几家网络公司；

同时在这一年里我们接待了xx等多家公司，xx等三十多个大中小型会议，对于每个会议的接待，所有部门都能够认真的配合销售部，圆满完成会议的接待工作，客人对我们的工作给予了肯定。在这里由衷的感谢各个部门的领导及员工对我们销售部工作的支持。

>二、对内管理

酒店拥有自己的网站，由销售部负责网站的维护和网页内容的更新，通过网络进行宣传扩大影响力，并及时准确的把酒店的动态、新闻发布出去，让更多的人了解酒店，同时我们提出新的酒店网站建设方案，这为今后酒店网站的发展奠定了基础。

>三、不足之处

1. 对外销售需加强，现在我们散客相对比较少；

2. 对会议信息得不到及时的了解

3. 在接待工作中有时不够仔细，在一些细节上不太注意，考虑的问题也不够全面。

4. 有时由于沟通的不及时信息掌握的不够准确；影响了酒店整体的销售与接待，在今后的工作要认真细致，尽量避免，能够做到及时的沟通，从而减少工作失误。

**酒吧迎宾日常工作总结9**

我作为一名迎宾我十分为我的职业感到高兴，身为一名迎宾我们应该从以下几点做好自己，才能更好地服务于宾客。

>1、迎 车

标准跨立于车场两侧及相应岗位，环视周围，注意来往车辆动向，见来店的车辆和宾客要马上引领。随时注意职业形象

>2、开门迎客

前来消费的车辆和宾客至前，保安主动迎上，举手敬礼，待车停稳后，为客人打开车门，如车内乘有女士，应先为女士开门，客人下车时应用手挡住车的上方，以免客人碰到头。

>3、引入大厅

宾客下车后致欢迎词：“早上/中午/下午/晚上好！欢迎光临‘.’！”引领客人至正门前，将宾客交给前厅接待，并协助迎宾为客人打开门，伸手示意：“贵宾，里面请”。

>4、引导停车

提示记录宾客下车后，另一名保安按标准引导手式引导宾客将车停到指定车场，安排车位停好后，提醒客人将车锁好。登记好车号及相关记录（停车、取车时间等），停好车后将开车的宾客引领至大门，并告诉前厅接待是与哪组宾客同来的\'。

>5、注意事项

a、如宾客开车来，为宾客寻找车位，引领宾客将车停到车场合适位置，下车后提醒宾客关好车窗、车灯、锁好车门，并检查一遍。

b、留意宾客特点，以便宾客离去时及时提供相应服务。

c、留意观察客人车辆有无新损坏部位（如有划痕）以及车内不要放置皮包、手机等贵重物品。

d、如在雨雪天气，必须用雨伞接送客人（从车上接入店内，或从店内接到车上-----包括打出租的客人）。

e、如果宾客携带较重较大物品（如行李箱），要协助提到总台前。我们做到以上几点还远远不够，我们还要做好个人的生活习惯

1、习惯着装整洁，仪态端正大方，工作时充满自信

2、习惯记住客人爱好和特殊需求

3、习惯使用尊称问候客人，送客比迎客更重要?? 最后我想说，我作为一名刚加入的后来者，我会一百倍的努力为公司的明天而加油。

**酒吧迎宾日常工作总结10**

一年工作就要结束了，回首过去，有光阴似箭的感觉，在这里我学到我一生中受益非浅的东西，做人的道理，社交知识及工作经验，让我这个无知的孩子开始已经慢慢长大。

工作过程中，我认识到作为酒吧服务员，在酒吧工作中热忱固然重要，但还需要具备良好的服务能力。例如遇到突发事件，客人心肌梗塞突然昏厥，如果等医务人员到来，客人生命恐怕会有危险。服务人员这时如果没有一点急救常识，纵有满腔热情也无济于事，因为其中涉及到“能与不能”的技术性问题。因此，我认为作为酒店服务员至少要具备以下几方面的服务能力。

>一、语言能力

语言是服务员与客人建立良好关系、留下深刻印象的重要工具和途径。语言是思维的物质外壳，它体现服务员的精神涵养、气质底蕴、态度性格。客人能够感受到的最重要的两个方面就是服务员的言和行。

服务员在表达时，要注意语气的自然流畅、和蔼可亲，在语速上保持匀速，任何时候都要心平气和，礼貌有加。那些表示尊重、谦虚的语言词汇常常可以缓和语气，如“您、请、抱歉、假如、可以”等等。另外，服务员还要注意表达时机和表达对象，即根据不同的场合和客人不同身份等具体情况进行适当得体的表达。

人们在谈论时，常常忽略了语言的另外一个重要组成部分———身体语言。根据相关学者的研究，身体语言在内容的表达中起着非常重要的作用。服务员在运用语言表达时，应当恰当地使用身体语言，如运用恰当的手势、动作，与口头表达语言联袂，共同构造出让客人易于接受和满意的表达氛围。

>二、交际能力

酒吧是一个人际交往大量集中发生的场所，每一个服务员每天都会与同事、上级、下属特别是大量的客人进行广泛的接触，并且会基于服务而与客人产生多样的互动关系，妥善地处理好这些关系，将会使客人感到被尊重、被看重、被优待。客人这一感受的获得将会为经营的持续兴旺和企业品牌的宣传、传播起到不可估量的作用。良好的交际能力则是服务员实现这些目标的重要基础。

>三、观察能力

服务人员为客人提供的服务有三种，第一种是客人讲得非常明确的服务需求，只要有娴熟的服务技能，做好这一点一般来说是比较容易的。第二种是例行性的服务，即应当为客人提供的、不需客人提醒的服务。第三种则是客人没有想到、没法想到或正在考虑的潜在服务需求。

能够善于把客人的这种潜在需求一眼看透，是服务员最值得肯定的服务本领。这就需要服务员具有敏锐的观察能力，并把这种潜在的需求变为及时的实在服务。而这种服务的提供是所有服务中最有价值的部分。第一种服务是被动性的，后两种服务则是主动性的，而潜在服务的提供更强调服务员的主动性。观察能力的实质就在于善于想客人之所想，在客人开口言明之前将服务及时、妥帖地送到。

这一年我学会了很多也感谢哪些让我学到这些东西的人是你们让我变得更好，希望来年大家能够一起加油，创造更好更辉煌的业绩。

**酒吧迎宾日常工作总结11**

1、全面负责计划、领导、控制和协调酒吧范围食品的准备、制作，成本和推广 工作，确保提供高效率、高质量的酒吧出品和达到预期利润。

2、负责管理酒吧部员工的日常工作，评估他们的工作表现和技术水平，根据酒 店规定实施奖惩。

3、令所有酒吧员工受到充分培训，使之清楚了解各项规章制度和工作程序，努 力提高他们的技术水平，对所有餐饮部员工酒吧出品知识的提高有培训义务。

4、对下列工作制订预算和计划并保持关注：

A、未来客流量预计；

B、可供使用的食品和原料；

C、收集酒吧流行资讯；

D、食品和原料的输送、管理；

E、争取、吸引各种客源。

5、妥善计划和处理剩余食品和原料，在适量备货前提下努力减低食品损耗，以 利于减少成本，并提交食品原料提转和损耗月度报告。

6、重视日常员工的个人卫生和仪表，检查并使之保持恪守时间，良好仪表，规范着装。

7、制订和管理酒吧员工的工作时间、工作分配，任何时候确保以充分的`人力合理的分工提供高效率、高质量的酒吧食品。

8、计划和草拟、审定、分析酒吧有酒水单及原料结构，配合西餐部经理和成本 控制员制定合理的酒吧出品价格。

9、对食品原料和用品消耗作出预算，及时申购补充并对到货质量进行验收。

10、在工作中密切联系服务、管事、采购、仓管的主管人员，确保最高工作标准。在必要的时候，积极配合酒店其它部门的工作。

11、根据宴会通知书制订酒水出品准备计划。

12、负责检查酒吧及其相关区域的卫生整洁，确认照明度始终符合管理规定，

指导下属改进工作。

13、确保所有食品的准备和提供完全符合酒店标准。

14、检查所有酒吧及相关使用设备所在位置，使用情况以及日常维修状况。及时报修并制定足够预防措施，防止酒店财物遗失或损坏。

15、汇同其它厨房和餐厅管理人员参加餐饮部会议，探讨受客人欢迎的食品的项目，协调工作关系。共同配合餐饮部总监筹划、举行、完成各项推广活 动，并将进度、效果及时向有关方面反映。

16、制定酒吧月度工作计划和月度工作报告。

17、对改进食品的制作和销售提供建设性意见，以取得更大的利润。

18、在客人对食品提出特殊要求及宴会食品设计讨论时参加会晤客人，直接听取客人要求和意见。进行改善，满足客人的要求。

19、与员工建立和改善有效的联系。

20、熟悉酒店制定的各项突发事件处理程序、行政政策、运作规范和标准。

21、以身作则，执行酒店与部门的各项规章制度。

**酒吧迎宾日常工作总结12**

>一、思想汇报专题酒吧经营管理中一定要懂得放权；

做酒吧要懂得放权：上头交代的事情总是完不成或拖拉；下属总在找各种借口；这并不是下属的原因。其原因有可能在管理者自己身上，因为你不懂得放权，什么事情不论巨细亲自过问的结果。懂得放权，一旦放权就一定要随时紧紧地盯住，给你下属一个空间这是最重要的。一味的服从这是最没有创造力和危险的事情，毕竟酒吧不是军队，酒吧就是强调人性化的管理。这样你即轻松，又能做好酒吧。

>二、经营酒吧最怕股东变成多头马车；

酒吧就怕股东插手经营上的事情，不插手还好，一但插手是很危险的。股东都是管理者，谁都插手管事情。员工不知道该听谁的。最后酒吧经营就出现了多头马车。没有人能够承担起责任；你怪我，我怪他，相互推诿，上层怪中层，中层怪下层，下层怪上层；因为是

自己的酒吧于是想怎样就怎样，最终因为决策上的失误而影响了全局。有句话说的好：士兵千口，主帅一人，只有责任明确了，什么困难都可以解决。不过，很多酒吧的老板是不见棺材不掉泪的。

>三、经营中不能缺少自己的文化特色；

不管是什么样风格的酒吧，文化氛围是最重要的。什么是文化？文化就是群体生存的方式。不要把文化说的很高深莫测，所谓的历史就是人类生存的时间，所谓的传统就是生存的一种模式。只有那些吃饱没有事情干的文化人才把所谓文化说的这么高深，开酒吧是做生意不是研究历史文化。酒吧也该制定自己的生存方式，那么文化就有了。酒吧靠什么生存？靠你的音乐靠你能吸引客人的亮点、靠的是服务、靠的是理念、靠的是创新、靠的是品牌推广等，这就是你的文化。

>四、酒吧的服务流程应该细致和规范；

每一项工作的流程是不是做到完美细致，而且还不断的提高创新，这才是最重要的。服务流程都差不多，就看谁做的更完善更细致了。只要象园丁修建苗木一样，把所有的工作流程来不断的`修剪，好的留住不好的剪掉。不断的更新服务流程，那么一个更合理更科学更优质的服务流程就规范了。自然服务就上去了。汽车为什么不断的更新、不断的换代，但是他永远是四个轮子，永远是靠燃料驱动，只有性能和外观上的提升，而管理同样也是这个道理。

>五、酒吧经营管理中执行为何这么难；

为了节约成本，管理者即是老板又是总经理，执行难的问题

而往往出在这里，而所有的老板都认为自己是最内行的，最聪明的，经常会忽略了自身决策失误而造成的原因。总说属下执行力不够，其原因是出在最高层身上。没有不合格的员工，只有不合格的老板。在西方科学的管理系统中，经营权和产权是完全分开的。因为老板和总经理的角度和经营思想完全不同，当总经理又是老板时，很容易让属下把老板的喜好当成做事情的标准，如果安静的坐下把问题写出来交给你的手下去解决，那么，执行力度自然就出来了。

>六、酒吧管理的协调补位与调度合作；

服务中最重要的就是眼睛。眼睛永远不离开客人，这样才能不遗漏客人的需求。因工作需要而暂时离开现场，那么其它的工作人员及时补位才能保证服务不脱节。优质服务体现在管理上的就是要求眼光绝不能有死角，眼睛必须包容所有的服务区域，主动寻找服务对象。因为，没有服务对象是可耻的！

**酒吧迎宾日常工作总结13**

见到沃尔玛招工信息后，我非常兴奋，怀着一颗试试看的心情，报名应试。没想到天若有情，我如愿以尝，成为沃尔玛的一位员工，我感到自豪。多少有点骄傲，但时刻提醒自己，要努力工作。一位社会学家针对\*\*的劳动就业状况曾经指出，你今天不努力工作，明天就努力找工作。砸不烂，摔不烂的铁饭碗，胶皮饭碗，早已被\*\*大潮溶掉，人要有自知之明，要生存就要努力工作，适应环境。

我所干的工作是迎宾员，顾名思义，就是站在大门以内，用微笑的面容，温馨的语言欢迎顾客的光临。

其实迎宾员岗位安排目的，是超市报警系统组成部分。初于这个工作我也没有什么经验，经过老员工的耐心讲解帮助并认真执行EAS操作系统，反复理解AP培训课程，通过一段时间工作实践，我摸索出一些头绪，在查看小票时，

沉着冷静以不变应完变，先一眼瞄准顾客面部表情的变化，逐步按小票购物品种进行核对，如时间，种类和一些故意分散你\*\*\*的\'顾客，对于一些刁难的顾客无论他说什么，你都要表现出无所谓的样子，不要让情绪影响你的工作。

什么是工作经验呢，经验就是从实践中的来的知识和技能。以上所讲的迎宾的工作，就是配合EAS系统检查商品经过出口的安全。

总之，没有知识，就无法指导实践工作，没有实践工作，就更无法谈及经验，我就是通过AP的培训结合个人所了解的和阅读的书籍，从感性认识去检验理性认识。

**酒吧迎宾日常工作总结14**

尊敬的经理：

由于学习的原因，我不得不在这个时候，怀着无比忐忑的心情，向您提出辞职。

来了xxx快两个月了，如果说对这里没有感情的话，那是骗人的。因为这里给了我的，不仅仅是薪水，还有初到社会所需要的知识，以及对人处事的态度，谦卑，宽容以及责任！

学而不思则罔，所以，我写下了这段时间所学到的知识，希望能在我离职的时候，给自己一个总结，也希望在最后再给xxx一点点帮助。

进入社会，首先要学习的就是交际，交际成功的必然结果就是人脉的广博。正如侯经理所说的，人脉很重要，在我们力所能及的范围内，能帮的，尽量帮，因为，我们不知道什么时候需要对方。现在就把友情储备好，不管有没有友情利息，也不管将来会不会把这些储备的友情取出来用掉，但是总没什么坏处！正因为理解透了侯经理的话，所以，在这段时间里，我尽量去帮助别人，遇到与同事意见不合，也会三思而后行，站在对方的角度考虑，三省吾身以后，才会用以宽容和原则的态度，解决问题。尽量做到让每位同事都对我满意。

作为一个企业，优秀的管理人才是必不可少的条件。让我感到很欣慰的是，我的上司杨经理就是这样一位人才。我也从杨经理身上学会了很多，很好的管理才能！比如，杨经理的铁面无私。私下里，大家都是好朋友，杨经理也像大姐一样，照顾每一位员工。但是上班就是上班，上班后不管你是什么职位，或者关系怎么的好。对于工作，绝对不能含糊。犯小错，就要改，犯大错，就要罚，绝对不徇私，不容忍。也正是因为这样，一个团队才能进步，才能形成一个蒸蒸日上的体制！而我的另外一位上司，迎宾部的\*\*，正是缺乏这样的才能，才会一而再，再而三的容忍某些迎宾犯错，最终导致某些迎宾不把错误放在眼里，以至于\*\*\*\*。所以，我希望杨经理能够多把这些才能教于迎宾部的\*\*。

是金子总会发光的，是千里马，也总会有伯乐的。“谁做的好，谁做的不好，\*\*都看在眼里了！”这是我部的\*\*告诉我的一句话。这也是我从她身上学到的东西。一个人，只有把自己做好了，别人才会看到你，如果自己只是为了在\*\*面前表现的话，起初可能会有效果，但是长期下来，一定会原形毕露的。我相信，也就是这样的信念才让迎宾部的\*\*工作非常出色吧！

一个老板需要选的不是千里马，而是伯乐，杨经理就是伯乐！因为我从别人那里听说郭殿宇仅仅一个月就能当\*\*，是因为他\*时就认真工作，干活勤奋！这个酒店里千里马有，只是少而已，我也相信杨经理能够慧眼识英雄，发掘出更多更优秀的人才。

好的说话方式是成功的必备条件，前厅里，这方面最出色的要数冯小清了。从她身上，我也学到了很多东西。比如，其他人只会在需要你的时候，才会和你混的很熟，她却能和每个人都打成一片，在任何情况下都很熟。而且每次带客人，一路上几乎只有冯小清会和客人问好，而且面带笑容。这是一个礼貌问题，也是我想她学习到的第二点！

我在这里学到的东西还有很多，这里就不一一列举了。接下来，说说对酒店的意见以及建议！

作为一位迎宾，首要的任务就是带客人。可是，渐渐的，我发现，我都不知道往哪带了。因为目前为止的状况是，带a厅，a厅不想接待，怕麻烦，带b厅，b厅也怕自己累。而且，每次带过去，\*\*们都不是很欢迎的样子。有时候会因为多带了一桌客人生气。我想的办法是，\*\*们可以沟通一下，制定的方针，看怎么带合适！可是\*\*们又不去商量，反正怎么带都不对。有时候我想，干脆把桌子摆迎宾部算了，让迎宾来服务。很多人的心态就不对，作为一个想要去做大事的人，渴望成功的人，我的想法是，如果现在连这点苦都吃不了的话，以后面对的挑战千千万万，如何去应对。

也许是我学识还不够，很多时候，我很不理解一些事情，比如，很多同事总是为了一些鸡毛蒜皮的小事而吵架！或者是斤斤计较一些蝇头小利。其实，何必这样呢！如果在这里计较的话，只能证明你在乎现在状态，那么你的成就也只能在这里。一辈子都完了。

万事都要看的清楚明白！我不知道到底有多少人能跳出来，真正的看一下自己，看一下自己周围的世界。想想自己这么做对吗，会对自己以后的影响是好的还是坏的。如果明知是坏的，还要去做，那我真的很想进去对方的心里，看看到底对方是怎么想的。

对于工作，我有一些建议。

首先是效率问题。我想问一个问题，谁知道用洗手间第一个水龙头接一盆水用的时间是多少秒。我知道，大约需要60秒！这是我一个人边拖地，边换鱼水得出的结果。迎宾部只有我一个人的时候，我可以在接水的时候跑出去拖地，然后心中默数40多秒的时候，回去端水出来换。这样工作效率会提高很多。还有上厕所问题。很多人老是在忙的时候，正要需要她的\'时候去上厕所，造成不必要的麻烦。那种专门躲工作的人，我都懒的指责什么。我要说的是，上厕所的时间，都是由人体生物钟管的了。每个人都可以调节自己上厕所的时间和时刻。我以前的上厕所时间是每天中午吃完饭 2点多的时候，可是这时候正是饭店忙的时候，所以我慢慢的把时间改成每天上班的前 5分钟。这样也可以提高工作的效率。

新人学习，以及老员工教学问题。很多时候，我们需要的只是一个结果，而这个结果是有标准的。我认为，好的教学方法是，给新人一个有标准的结果，让新人自己去工作，如果他能做到标准，而且时间和效率上也达到标准的话，那么，这种方法就是可取的。而且这样也能发现新的，更好的工作方法。如果这种新人不达标，那么老员工可以去帮助他，告诉他怎么做才能完成任务。举个例子，比如迎宾部拖地，我开始很难拖干净，后来发现原因有三，第一是水不干净，第二是拖布上水少，第三是，竖着拖正好对着阳光，会显示出很多道道。经过我改进后，拖出来的地就会很干净！还有很多工作可以改进，比如擦假树的叶子，我发现从根部擦的话，即可以擦干净，又可以不漏掉每一片叶子！

最后再说一个酒店的弊端。我感觉酒店里没有定很多\*\*，或者说\*\*不严格。熟语云，不以规矩，不成方圆。没有一个标准在，很多时候很难管理。记得侯经理说过，很多酒店是工资高，罚的也多，最后真正到服务员手里的钱没多少。其实，我感觉这样才是一种正确

的管理方式。因为高工资可以吸引很多人来应聘，这样就不会出现缺人的窘境了。员工多了以后，有能力的人，犯错误少的人就可以多挣钱，这样既可以选出优秀的人来，而且优秀的人在高工资的吸引下也不会跳槽。能力低的人，被罚的多了，不用辞退，他就会感到压力自动离职的。而我们现在的管理方式是，很难吸引人来工作，来的人的素质都不是很高，来了又怕走，所以不敢罚，有了错误，没有好好的遏制，最后整体都在倒退。

当然，我没有学过管理，这只是这段时间自己想到的一些愚见，拿出来分享一下，有什么不对的，还希望经理们多指点。这也算是一点点小的建议，说的不对的，就当我没说！

迎宾工作总结3篇（扩展8）

——礼仪迎宾劳动合同 (菁华1篇)

**酒吧迎宾日常工作总结15**

时间仿佛是一条从远方流淌下来的岁月之河，以永不懈怠的步伐穿越每一个春夏秋冬。不知不觉时间已临近20xx年的尾声，为了能更好地保护酒店的安全和维护车场的正常秩序，使自己的工作做到安全无事故，我把一年的工作总结如下：

首先，工作中，队员的思想比较稳定，内部之间都比较团结，当班期间能保持警惕性，。\"在人员紧、任务重、工作量大、工作时间长\"的情况下全体队员都能克服一切困难。严格把关，能严格按照酒店的各项规章制度去办、去做、去干。其次，全年没有发生过任何违法行为和其他安全事故。队员对酒店的环境以及周边环境都比较熟悉。不关天气的恶劣，队员们都能监守自己的岗位，没有因为天气问题而影响正常上班。在这一年里，能不折不扣的完成酒店领导所布置的各种任务。

>一、但还存在着一些不足：

1、队员工作态度还不够积极，工作方法还不够灵活，行为语言上还不够到位，在上班期间存在着侥幸心理，在上班期间对劳动纪律的遵守还不够，有些队员在岗位上吃东西的现象始有存在；上班期间队员与队员之间没有监守岗位，经常站在一起聊天。导致车子来了后，不能及时对车辆进行指挥，出现了擦车和车子不能停到位的现象，浪费车位比较严重。

2、交接班不够准时，接班前后没有对车辆进行检查的意识。有少数队员没有时间概念，对上班不够重视，出现了拖岗现象，在交接班前后没有对车辆进行检查，以至于后一班接班不知道上一个班车辆的情况。

3、队员礼节礼貌做得不够好，见到酒店领导和客人都没有敬礼和问好。在指挥客人停车的过程中，用语不行，甚至和客人进行争吵的现象都有发生，让客人听了不舒服。没有顾客至上的意识，严重损害了酒店的公共形象。

4、队员的普遍素质比较差，军训时，训练场上嬉笑打闹的现象比较多，接受能力比较差，没有我要练的意识。都要领班随时跟在背后念，才能做好。

到XX一年多了，从队员到领班，我一直对工作负责，遵守酒店各项规章制度、团结队员，严格要求自己。在当队员的时候，我积极配合领班和刘经理的工作，做好了交接班制度，在上班期间，我和其他队员互相协调、通气。在酒店我不但礼节礼貌做得好，上班也比较认真负责。而且还负责了队员的军训任务，在训练中我听取大家意见，改进训练方式，使队员们在比较短的时间内，学会了一些队列动作。而且也得到酒店的肯定，8月份我因工作相对突出，被酒店推荐参加市里的明星保安员比赛。在比赛前我严格要求自己，一有时间就自我训练参赛科目，在比赛中，我全力以赴获得了比较明显的成绩，也得到酒店领导的表扬和称赞。9月份我因工作突出被升为领班。

>二、在担任领班后

1、我更加严格的要求自己，努力学习消防知识和各项制度，遇到不懂的我就谦虚向其他同志学习请教。

2、严格交接班制度，做到了交接班前后有小结，在上班期间发现队员有做的不好的，我会及时指出。

3、工作期间，发现问题我会及时去处理，在自己无法做出决定的时候，我会及时向上级反应，并协助上级把问题解决。

>三、虽然这一年里我取得了不错的成绩，但是也有一些做的`不好的方面。

1、由于快过年了，我在后面这一个多月里，放松了对自己的要求，对队员的管理力度也没有以前严格，队员在岗位上聊天吃东西，我也没有总是强调。

2、有时候没有坚持交接班前的小结，对楼巡也没有以前检查的仔细，而且有时上班还减少了楼巡次数。到车场检查的的力度不够，对队员督促也不够，所以才导致了停车场出现了擦车现象。

针对以上总结，在来年，我个人会继续发扬好的方面，多加学习。坚决改正自身存在的不足，在下步的工作中，要时刻保持清醒的头脑，严格管理，严格要求，从实际出发，从根本上解决，力争把事故消灭在萌芽状态。同时，也要好好发动全体队员继续保持好的方面、继续努力，做到相互帮助、相互关心，\"心往一处想，劲往一处使\"，做到统一着装，文明执勤，虚心待人、热情大方的工作氛围。确保酒店人员生命、财产安全和车场的正常秩序。

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！