

酒店明年工作计划(优质6篇)

计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

酒店明年工作计划篇一

争做xx人最满意的酒店，区域内形成酒店特有的“xx情结”。

全年营销工作以“打好区域牌，亲情牌”为基础，针对不同的消费群体、不同的季节、不同的节日，定向实施，培养忠诚客户，从而达到提高营业收入、提高美誉度及争做xx人最满意酒店的目标。

1、建立健全宾客的档案网络；

2、作好年度营销工作的计划性；

3、努力作好各类节日及生日宴、婚宴市场的开发工作；以有形产品为基础，即菜品——全方位的、较显著的恰当定位；服务——从对客服务的感觉上提高服务质量；环境文化——由于硬件设施的局限性，建设好浓郁的文化环境氛围是工作中的重中之重。

1、建立健全完善各类消费群体的客户档案；

a□ 通过各种方式将客人详尽的人文资料了解详细；

c□ 根据档案情况、客户情况，随时进行调整，建立起动态管理档案，真正的发挥作用；

d□ 及时对各类档案资料进行分析、分类、提供出有价值的资料数据，指导建档工作；

f□ 制定各种可获取顾客资料的方式、方法、活动：宾客意见卡、大堂订餐表、特殊宴会通知单、贵宾卡的登记、交换名片、寄信等，自然获取客人人文资料。

2、 充分挖掘自身周围的“宝藏”。

a□ 划定营销区域，制作区域营销工作图，保证客户走访工作的100%覆盖率；

b□ 每月制定客户走访计划，按计划进行检查落实；

c□ 做好日常工作（宾客意见卡统计分析工作，电话回访、餐中面客等）；

3、 巩固老客户，开发新客源。

c□ 针对不同类重点客户，制定出相应的vip服务程序，从“进”到“出”点滴不漏，竭力突出亲情、周到、细致。

1. 结合二店实际情况生日宴、婚宴、双休日的市场开发，应以生日宴市场的开发为主，婚宴、双休日的市场开发为辅。

b□ 双休日的市场开发，坚持作好家庭消费的宣传工作，坚持周末趣味抽奖活动及其他娱乐活动。如演出提高趣味性、娱乐性，吸引家庭消费。

4、 针对不同类型的消费群体，重点抓好特定节日的营销工作。

b□ 特定节日：（妇女节、青年节、母亲节、世界助残日、建军节、记者节、重阳节等）依据节日针对的各类特定人群，

提前建立起客户档案，在节日前以各种形式，（邮寄贺卡、优惠卡、走访等）邀请，吸引客人来店用餐，并在店内营造节日氛围，反应出我们对某一特殊群体的关心和敬重；（送花、献歌、拍照、送菜等）

d□ 儿童节及学生寒暑假：

- 1) 坚持对就餐儿童发放趣味卡片、文具、课程表，及时建立起儿童、小学生档案；
- 2) 双休日寒暑假系列营销活动，如设立“儿童xx园地”设置各项活动“一餐一卡集卡活动”，趣味游戏（集知识、娱乐为一体）活动。

a□ 每日对竞争对手□xx□xxx□进行考察；

b□ 了解其价格、定位、营业额、上座率、新菜品、的营销项目等，建立档案，然后进行统计分析，上报总经理，为总经理提供决策。

3) 将以上两条内容整理出可操作性方案进行实施；

4) 对营销人员制定出相应的考核政策。

以“立足xx□服务xx□与xx人心连心”为主线贯穿始终，打好亲情牌、区域牌。

1、 营造浓郁的文化环境，对客、对己逐步形成“xx情结”。

b□ 房间内辅以街、巷、景的老照片，说明老街、巷、景的由来，唤起客人对往事回忆；

c□ 亲情活动连续不断，营造情感氛围（如邀老街房来xx过春节、捎年货等）。

d□ 以集团制订的“春、夏、秋、冬”四大高潮为基调有计划地开展营销策划及实施工作。

e□ 酒店宣传工作及时到位，通过各种渠道向客人宣传，让客人及时了解酒店的新举措。

酒店明年工作计划篇二

工作要干好，首先要有一个好的工作态度，要树立正确的人生观、价值观。因此，今年我部将借助全国上下开展保持***员先进性教育活动的春风，有计划、有针对性地开展提高职员职业道德素质的学习教育活动，帮助部门职员培养爱岗敬业与奉献的精神，树立全心全意的服务理念。同时，部门还将组织职员积极参加酒店的培训，并且根据酒店的年度主题的职员培训计划，部门自己也将定期组织职员开展酒店规章制度与业务知识的培训。通过培训、学习，来不断提高部门职员的业务技能与水平，提高办事效率。

纪律是一个团体范围正常工作和生活所必须遵守的行为规则，是提高部门战斗力的有效保障。古人云：“无规矩不成方圆”。所以，必须要以严格的组织纪律作保障。组织纪律要常抓不懈，部门负责人要带头，从自己管起，彻底杜绝违纪违规现象的发生。部门职员的言谈举止、穿着打扮要规范，努力将总办打造成酒店的一个文明窗口。

1、美化酒店环境，营造“温馨家园”。

严格卫生管理是确保酒店环境整洁，为宾客提供舒适环境的有效措施。今年，我们将加大卫生管理力度，除了继续坚持周四的卫生大检查外，我们还将进行不定期的检查，并且严格按照标准，决不走过场，决不流于形式，将检查结果进行通报，并制定奖罚制度，实行奖罚兑现，以增强各部门的责任感，调动职员的积极性，使酒店卫生工作跃上一个新台阶。此外，要彻底搞好防蝇灭鼠灭螂工作，目前，正值鼠螂的繁

殖高峰期，我们要加大治理力度，切实消灭蝇蟑鼠等虫害。

花草是美化酒店、营造“温馨家园”不可缺少的点缀品，今年我们与新的花卉公司合作，加强花草的管理，要求花草公司定期来店修剪培植，保持花草的整洁美观，并根据情况即时将花草的花色、品种予以更换，力求使酒店的花草常青常绿，常见常新，给宾客以温馨、舒适之感。

2、创新宿舍管理，打造职员“舒适家园”

宿舍的管理历来是一个薄弱环节，今年我们将加大管理力度，为住店职员打造一个真正的“舒适家园”。为此，一是要有一个整洁的寝室环境，我们要求宿舍***搞好公共区域卫生，并在每个寝室设立寝室长，负责安排督促寝室人员打扫卫生，要求室内清洁，物品摆放整齐，并对各寝室的卫生状况进行检查和通报。

第二要加强寝室的安全管理，时刻不忘防火防盗、禁止外来人员随意进出宿舍，实行对外来人员的询问与登记制度，以确保住宿职员的人身、财产安全。

第三要变管理型为服务型。要转变为住宿职员的服务员。住店职员大多是来自四面八方，初出家门的年青人，他们大多年龄小，社会经验不足，因此，在很多方面都需要我们的关心照顾，所以宿舍要多关注他们的思想情绪变化，关心他们的生活，尤其是对生病的职员，要给予他们亲情般的关爱，使他们感受到家庭般的温暖。

1、加强宿舍水、电、气的管理

要加强宣传、教育，将“提倡节约、反对浪费、开源节流”的观念深入职员心中，增强职员的节约意识。同时更要加强这方面的管理。在水、电及空调的使用方面，我们将根据实际情况限时开放，并加强督促与检查，杜绝“长流水、长明

灯、长开空调”的现象，并加强职员澡堂的管理，严禁外来人员进澡堂洗澡以及职员在澡堂内洗衣服等现象发生。

2、加强酒店办公用品、服装及劳保用品的管理

我们将参照以往的有关标准规定，并根据实际情况，重新梳理，制定各部门的办公用品、服装及劳保用品的领用年限与数量标准，并完善领用手续，做好帐目。要求按规定发放，做到帐实相符，日清月结，并对仓库物品进行妥善保管，防止变质受损。

3、加强车辆乘车卡及电话的管理

建立车辆使用制度，实行派车制，严禁私自用车与车辆外宿，并加强车辆的油耗、维修管理以及车辆的护养，确保酒店领导的用车及用车安全。对乘车卡和拨打长途电话也要实行严格的管理及登记制度，防止私用。

总办是酒店对外的接待窗口，是酒店与社会各职能部门、各单位进行联系、衔接、协调的重要部室。今年，我们将利用已有的外交资源，继续加强与有关部门的联系，为酒店的经营发展创造一个良好的外部发展环境。

同时，根据部门职能，我部将注重与店内各部室的衔接，协调各部室的工作，及时协调解决一些因衔接不到位而耽搁的事务，并对酒店的各项措施决定的落实情况进行督促，并编汇每月的工作会议纪要，使酒店各部门的工作月月有安排，日日有行动。

1、要提高文件材料的写作水平与质量，及时完成酒店各种文件、材料的起草、打印及发送工作，要加强档案管理，建立档案管理制度，对存档的有关材料、文件要妥善保管，不得损坏、丢失。

2、及时宣传报道酒店典型事迹，加大对酒店的宣传力度，大力宣传酒店在三个文明建设中涌现出的先进典型，极力推介酒店，树立良好的酒店外部形象，提高酒店知名度。

总之，在新的一年里，总办全体职员将以新的起点，新的形象，新的工作作风，在酒店的正确领导下，与各部门紧密配合，团结一心，为酒店的发展与腾飞而努力奋斗！

酒店明年工作计划篇三

20xx年酒店全年营业任务1670万元，市场营销部全年任务890万元，占到总任务的'53%多，市场营销部完成营业额的多少直接影响酒店经营的好坏，同时它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，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。综上所述□20xx年的市场营销部工作计划显得任重道远，承载了众多希望，开年之际做出符合酒店实际切实可行并且科学化、系统化的工作计划就尤为重要。

在20xx年我计划从两方面入手展开工作，一方面抓好管理工作，建全部门各项管理制度，建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队，并制定有奖罚措施的薪酬福利。人才是企业最宝贵的资源，好的销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本，在20xx年的工作中建立一个有活力和战斗力的团队作为一项主要的工作来抓。

另一方面把好业务关，将酒店客户维护好稳定现有客源，积极开拓新市场，将业务做大做强。为了将全年营销任务认真完成，免于流于形式，需将全年销售工作具体量化，把全年营销任务根据具体情况分解到每月，每周；以每月，每周的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任

务，并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

全年各阶段工作安排将按照20xx年下发工作计划认真完成，同时还有以下几点将会作为工作要点抓好：

1、建立酒店营销公关通讯联络网。

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。细分市场，将商务散客、网络订房、企事业单位会议、旅行社团队和散客、长住户等市场份额细分。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，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1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。

2、开拓创新，建立灵活的激励营销机制，开拓市场，争取客源。

今年营销部将配合酒店整体新的营销任务，重新制订完善的销售任务计划及业绩考核管理条例，提高销售经理的工资待遇，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。

3、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，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。

4、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。

5、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。

6、随时关注行业的最新动向、调研同行价格等发展趋势，争取在市场中取得主动和先机，在行业市场牢牢把握住产品优势。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

酒店明年工作计划篇四

“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、效劳量量等圆面入手，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。

酒店明年工作计划篇五

为加强德恩大酒店安全保卫工作，切实落实酒店领导关于停车场建设组织的决策和部署，根据酒店停车场的实际运转情况，依据保障对客户服务的基本原则，结合前段工作暴露和突出的问题，经酒店保安部调查研究判断，特做出如下工作计划：

凡事预则立，不预则废。做好每一项工作的前提就是要确定方向和目标，要把健全组织结构放在一切工作的首要位置上来抓。停车场的管理将实行保安经理负责制，定编8---9人，分设三名组长，四班三运转制。计划工资1350元-----1450元之间，依据工作表现和所处岗位定薪。参考依据为同类酒店标准；计划前期工作的重点是划界和定位，在物权允许的情况下，尽量争取最大的管辖区域。停车场车位的划定将多角

度试运并参考其他酒店的布局，经酒店领导确认后再慎重敲定。整体计划包括：正规的停车标牌、公示停车场安全声明及收费标准、施划国标停车线、明确停车场圈界、购置停车场保安人员标志服装。从而更加规范、完善停车场管理。

无规矩不成方圆。做好酒店安全保卫工作就要强调制度化和规范化。目前已经建立和编辑的规章制度有：《停车场管理方案》、《各岗位设置及管理框架》、《停车场管理流程》、《停车场各岗位职责》、《停车场各项管理制度》、《停车场应急预案》。对停车场保安的招聘和管理实施严格的考核制度。重人品、轻关系，重能力、轻阅历。对新聘人员实施六课时的培训，不达标者不许上岗。力争每位保安准确无误的掌握停车场各类管理规章制度，完善停车场的安全措施，保障车辆停放安全，交通畅顺，出入有序，确保车场运转正常。

酒店的生命在于盈利，任何违背经济规律的方式和行为都是不可取的。目前大多数酒店同行对停车场都采取有偿服务的方式。结合酒店实际情况，拟对收费做如下安排：

收费 标准：

（一）临时停放：白天免收停车费。隔夜小型车辆十元每天，大型车辆十五元每天。

（二）月卡停放：200元/月。

（三）月卡定位定点停放：150元/月。（后院停车场）

免费范围：

（一）房屋租赁单位车辆、酒店主要领导私车免费停放，由保安部协助财务部登记制卡。

(二) 经酒店主要领导批准的免费停放车辆，须由财务部登记制卡后才允许执行免费。

(三) 特殊情况所产生的免费车辆、须由保安部经理在第一时间内向酒店高层领导汇报并签字认可，其他任何人无权处理。

结算方式：

(一) 临时停放：停车场保安员在车辆出车前依据收取，并开具票据交予车主。

(二) 月卡：财务部收取费用后开具票据，制作停车月卡交与车主使用。

(三) 免费卡：房屋租赁单位持酒店主要领导签字的文字性通知到酒店财务部办理。

(四) 每星期五，保安部将收到的款项上缴财务部

工本费用：

(一) 办理免费卡的车主须交押金50元。

(二) 月卡费用于普通名片的印刷等值。

监督管理：

(一) 停车场收费，由酒店财务部进行审核、监督。

(二) 免费卡的审批、发放须经酒店主要领导签字办理。

(三) 停车场保安人员，必须根据车场记录，如实列出各种车辆收费明细表。

（四）每个值日班次，根据车辆收费明细表，分别签写交班表并做记录，如实记录该班停车费收费及收卡的全面情况。

（五）车辆收费明细表、交班表及现金经收费人员签字后报保安部经理审核。

（六）保安部经理，负责对车辆收费明细表、交班表，各具体项目全面核对。认真审核车辆收费类型、标准、金额，各种优惠卡免费卡的具体情况，发现问题，及时纠正。

（七）保安部经理，审核无误后清收现金。在车辆收费明细表、交班表、上签字。并将现金及时缴存酒店财务并接受财务部审核。

（八）月末财务部编制“停车费收入缴款缴卡情况汇总表”，与保安部汇总表及停车费“缴款单”相核对，核对无误后由保安部经理、财务负责人签字认可，当月停车费清算稽核工作完成。

针对承包租赁单位，将根据受益大小分摊费用。划定金额将以公平、公正、公开、透明的方式进行。明确目标任务和金额标准，迅速组织开展征收工作，力争此项工作按时按量完成；另外，酒店停车场具有标志性和高度人气化的特点，结合外地酒店经验，可以设立有偿收费宣传展板和实物，计划有针对性的对汽车、房产、酒类经销者进行策划联系。

停车场保安是客人对酒店的第一接触者，是客人对酒店服务质量的第一感受。保安部针对这一特点，计划对当值人员进行标准敬礼姿势、导车手势的技能培训与技能考核。在人员选配中尽量挑选形象好、气质佳、有毅力的人员入职，让客人进入酒店时有种即安全又放心的感受。要求停车场保安对进出车辆都能用标准规范的手势指挥，同时，规范标准的工作要求，对保安的整体素质、服务技能、思想意识都会有一定的提高和进步。

以上即为德恩大酒店停车场初步规划和工作设想，实际工作中，酒店保安部将紧紧围绕保障经营这一主体思想开展工作，对酒店领导布置和安排的各类工作，不讲条件，客服困难，一如既往的完成各类职责任务。

德恩大酒店保安部

20xx-1-2

酒店明年工作计划篇六

省略

根据前厅部工作要求，结合培训计划实施的具体情况，前厅部将在员工服务意识，服务规范方面加强培训，具体计划如下：

1月份

- 1、新年及春节酒店系列活动的推广培训
- 2、《员工手册》培训
- 3、专业技能培训

2月份

- 1、岗位技能比武
- 2、仪容仪表及礼貌礼仪培训
- 3、岗位职责及制度培训
- 4、《酒店知识》培训

3月份

- 1、服务规范及标准语言培训
- 2、岗位英语培训
- 3、专业技能培训

4月份

- 1、五一酒店系列活动的推广培训
- 2、消防安全培训
- 3、《酒店知识》培训

5月份

- 1、《员工手册》培训
- 2、岗位英语培训

6月份

- 1、仪客仪有及礼貌礼仪培训
- 2、服务规范及标准语言培训
- 3、岗位英语培训

7月份

- 1、岗位职责及制度培训
- 2、专业技能培训

8月份

- 1、《酒店知识》培训
- 2、岗位英语培训

9月份

- 1、国庆系列活动的推广培训
- 2、消防安全培训
- 3、服务规范及标准语言培训

10月份

- 1、专业技能培训
- 2、仪容仪表及礼貌礼仪培训
- 3、岗位英语培训

11月份

- 1、各岗位技能比武
- 2、岗位职责及制度培训
- 3、岗位英语培训

12月份

- 1、新年圣诞系列活动的推广培训
- 2、《酒店知识》培训

1、根据实际工作，客观地对员工进行日常评估，对不符合岗位要求的人员进行合理安排，对表现优秀者，酒店，酒店前厅部工作计划。

2、继续进行交叉培训，使前厅部每位员工都熟悉酒店的服务内容，掌握更多的工作技能。

3、采用不同形式召开员工座谈会，切实地将酒店的发展前景及要求通报每位员工，并了解员工工作生活的思想动态，建立酒店与员工之间的桥梁。

4、充分利用员工自身的优势和强项，不定期举行培训课，使前厅部人员能够学习多种技能，全面发展。

5、举行多种多样的部门联谊活动，增强部门向心力、凝聚力。

1、加强内部管理，严格各项规章制度，杜绝员工的麻痹思想，使其认真严谨地遵守酒店的各项要求。

2、加强各部门员工的安全防范意识，提高警惕，发现可疑问题及时汇报。

3、继续加强各部门员工的节能意识，严格控制易耗品的使用，各项控制工作落实到具体责任人。

4、结合酒店软件的更新，加强客户拜访工作及完善客史档案系统，对酒店可投资性客户作到熟悉、明确，反映出来自客人的集中性问题，密切与客人联系促进感情交流，保证一定的客户群。