

酒店员工个人实习工作总结报告（精选30篇）

酒店员工个人实习工作总结报告 篇1

（一）酒店前台接待

1、早班工作流程

化妆，签到——了解住宿情况及重要事项——交接班（了解房态、清点帐目及小卖部商品，仔细阅读交班本）——接待宾客（办理入住、退房、续房、换房、预订、问讯、查询、行李寄存、处理基本投诉等各种手续，给客人提供各种力所能及的服务，

前台接待实习报告。随时与楼层保持联系，掌握房态变化，合理分配房间）——配合收银向询问客人是否续住，关注客人消费情况，保证房间帐户有足够押金，帮助客人办理续房手续——接待宾客（以退房为主）——工作午餐——检查、更新房态，确保房态准确，接待宾客（重点催收房费）——做交接班准备。

2、中班工作流程

交接班，清点账目，了解白天住宿情况以及预订情况，掌握押金余额不足的房间，跟进上班未进事宜——接待宾客（重点催收房费）——工作晚餐——协助前台收银催房费，并跟进餐券发放事宜——检查、更新房态，确保房态准确，整理预订——接待宾客（办理入住、退房、续房、换房、预订、问讯、查询、行李寄存、处理基本投诉等各种手续，给客人提供各种力所能及的服务。随时与楼层保持联系，掌握房态变化，合理分配房间），18：00以前完成押金催收工作——做交接班准备。

3、夜班工作流程

交接班，清点账目，了解白天住宿情况，掌握押金余额不足的房间——接待宾客（办理入住、退房、续房、换房、预订、问讯、查询、行李寄存、处理基本投诉等各种手续，给客人提供各种力所能及的服务，随时与楼层保持联系，掌握房态变化，合理分配房间）跟进上班未进事宜——检查、更新房态，确保房态准确。提取房费、注明余额，处理手工账目，按类别填写缴款单，保证一天的营业收入全部上交财务。电脑过账，打印制作报表——对前台日常单据及表格进行整理、归档和补充，整理和补充小卖部商品，做好话务监控和相关记录，打扫前台内部及大厅的卫生——检查叫醒服务记录，为当日预订进行排房并及时与楼层沟通——检查、更新房态，确保房态正确，并做好交接班准备。

（二）酒店餐饮服务

1、迎宾、问候客人：当一切准备工作全部就绪后，要在预订前的15-30分钟站在包房门口迎接宾客的到来。当客人来到时，要微笑地问候客人，知道客人名字的要姓名称呼客人。

2、拉椅让座：当客人进入房间后，要主动为客人拉椅让座。不用为全部的客人都拉椅让座，但一定要为女士或者是被邀请的贵宾服务。有小孩子的，要主动询问是否需要婴儿椅。

3、派送香巾：将已折好的香巾放入香巾托，服务于客人的左手边。并说：“对不起打扰一下。请用香巾”。如知道客人姓名，要说：“王总，请用香巾！”

4、服务茶水：将口布折成正方形放于一骨碟中，将茶壶放到口布上，拇指扣于壶把上，其它四指接于骨碟盘底，站在客人右手边一只手为客人倒茶，并说：“对不起打扰一下。请用茶”。如知道客人的姓名，要说：“王总，请用茶”。在倒茶之前一定要先说“对不起打扰一下”来引起客人的注意，否则客人不小心会碰到茶壶造成烫伤。

5、呈递菜单并点菜及酒水：询问客人是否可以点菜，并将菜单交于主人。向客人主动推荐特色菜或者是当天的厨师精选。推销各种酒水及向女士儿童推荐软饮。

询问是否可以起菜：对于集团内部宴请或者是常客，可能会早已通过电话预订的形式提前制订了宴会菜单，所以可以直接向主人询问是否可以通知厨房开始做菜，如有VVVIP，同时要问主人是否要求分餐；如要求，有果盘的话，要通知厨房按人数准备。同样要向主人推荐各种酒水及饮品。

6、下点菜单及酒水单：将客人所点的菜品和酒水项目分别开在点菜单上（酒水

一份，菜品一份)。每份一式四联，一联交厨房或者吧台(菜品交厨房，酒水交吧台)，一联交前台，一联交传菜，一联自己留底备查。

7、服务酒水：如客人有特殊要求的话，按照客人的意思分先后顺序斟倒。如客人没有要求，则按照先女士儿童、主宾、后主人的顺序顺时针斟倒。倒酒时酒瓶要有余底，不要全部连底倒完。

8、上菜服务(分餐)：上菜时，要在客人比较稀疏的地方上菜，或者选择不重要客人的位置；上汤时，将汤上到桌上后，要向主人询问是否需要分汤；对于分餐的客人，每次要将菜品上桌后报菜名，给客人做一个展示，按人数将其用骨碟分餐。给每人上菜时再次报菜名，并请客人慢用。所有菜品全部出完后，要向客人说明：“您的菜已经全部上齐了，请慢用！”

酒店员工个人实习工作总结报告 篇2

在朋友的介绍下我来到了__，得到要来__学习的消息，我很高兴，很珍惜这样的机会，我学习了五年的酒店管理，都没有怎样实践过，我想一切从头开始，这正是一个很好的机会，于是我怀着热情的心来到了__学习，刚开始是学习文化和理论课程，我很理解__的文化，我也很乐意成为一名__人，在十天理论课程完毕之后我迫不及待的怀着忐忑的情绪来来到了__店，来的第一周我被分到了客房，自认为能够吃苦的我已经做好的充分的准备，来到客房，主要和客房大姐学习的就是房间的清扫和铺床工作，虽然已经做了充分的准备，但第一天还是累的只叫苦，甚至怀疑自我能不能坚持下来，在客房大姐的鼓励下我在心里暗下决心，鼓励自我必须要坚持，六天的客房学习中，我学会了打扫一个房间的流程，酒店内最基本的做床，卫生间清扫以及简单的客房服务方法，使我对酒店出售的基本商品有了初步的了解。第二周我被分到了餐厅，向资深的餐厅服务员学习了如何摆台、撤台、点菜、上菜，传菜等一系列基本的餐厅服务方法。并对餐厅的服务流程有了进一步的了解。

第三周我被分到了前台，我很喜欢前台接待这个工作，但我很忐忑，我不明白我能否胜任这份工作，可是令我感到高兴的是，酒店的员工大都都是那样的热情友好，他们并没有因为我们是实习生而对我们冷漠生硬，在劳累之余，同事们的一个甜美的微笑，一句再普通可是的“辛苦了”都会让人感动，总台是一个酒店的门面，是客人对酒店构成第一印象的地方。总台的服务基本涵盖了酒店所能够带给的所有服务项目，所以需要前台服务人员对酒店的各个部门都有足够的了解才能为客人带给满意周到的服务。在学习中，我酒店客人如何登记入住和退房等的一些基本的前台日常操作有了深入的了解并进行了实际操作。

实习的日子就这样一天天结束了，这些日子我确实学到了不少东西，除了学习到一些基本的技巧和服务常识之外，更学习到了做人，如何处理好自我的利益和酒店的利益、如何处理好同事之间的人际关系、如何调整自我的心态，更让我了解到的是作为一个服务员就应具有强烈的服务意识。在一次与某部门经理聊天时，该经理提到了服务意识，我十分赞同他的观点：“服务意识不可可是要求服务员有着向客人带给优质服务的观念和愿望，同时就应对自我的同事也具有同样的意识。

在这段实习期间，无论是在思想上还是专业技能上，我们都取得了巨大的提高和收获。对我来说，最大的收获还得当属于思想和心态上的改变吧。工作的辛苦，上司的严厉，各种客人的各种要求或刁难，一系列的困难与磨练，让我学会了细心，学会了忍耐，学会了坚强，学会了一份努力一份收获……其中以下几点对我的影响最大：①主动好学。记得刚到部门的第一天，什么都不懂，什么都不会，那种巨大的茫然感让我不知所措。看着其他同事忙忙碌碌，自我却什么也做不了，只能晾在一边看着。于是我开始试着去看，去观察其他同事做什么工作，是如何工作的，然后记下来。抓到哪个同事比较空闲，赶紧问东问西请教他们。之后才明白，别人都有自我的工作，没有人有义务来教你什么，必须你自我主动去问去学。别怕别人会烦你，其实只要你肯学，他们还是很乐意教你的，但首先你要学的态度必须在，必选让他们看到。并且，仅有你主动去问，别人才明白哪些是你不懂的。②职责心。不管是谁，至少要对自我的行为负责。在我的理解范围里，这一点体此刻工作上就是要对自我的工作负责，很厌恶那些一样工作做一半就丢下去做另一件事，原先的工作却需要别人去帮他收尾。这不关乎工作本事，完全是职责心的问题。本事不够能够向别人寻求帮忙，大家一齐努力完成。但没有职责心，一件事没做完就自顾自地去做其他的事情，也不知会其他人，等到最终都结束工作了才发现还有工作没完成，这极大地影响了工作效率和工作成果。更何况，我相信帮别人收尾是每

个人都不愿意做的，己所不欲，勿施于人。③团队合作。我何其幸运，遇到了一个那么强大的团队。工作不是一个人的事，本事再强的人，也不可能一个人完成所有的工作，这时就需要团队的分工与合作了。合理的分工，团结的合作，同事之间的那种默契度，大大提高了工作效率。这是我在实习中感触最深的几点之一，很开心遇到这一群人，融入这样一个团队，拥有一段难忘的经历。经过这次实习，我感觉若要步入社会我们需要努力的地方还很多很多，专业知识的欠缺、动手本事不足等等。学到的越多，却发现没学到的更多。我甚至觉得半年的实习时间不够，要学的还有很多，我们接触到的可是酒店业的冰山一角。当然，我也明白这不是一两天就能学会的，可是我相信我能做到这一点。回顾这几个月来走过的点点滴滴，庆幸上司的严格要求，感激同事的帮忙和鼓励，实习的过程既难忘又充实。

酒店员工个人实习工作总结报告 篇3

第一部分：中餐部

餐饮部大致分成如下几个部门：中餐部(包括广东轩、多功能厅和6个包厢)、西餐部(包括花园餐厅和自助餐厅)和酒水部(包括大堂吧、乐怡吧、中餐吧、西餐吧和自助吧)。我们10人被分成了3个组，分别在不同的部门，并且每20天换一次部门，这样能让我们比较全面的了解整个餐饮业的服务、销售与管理。酒店的这一做法让我们感到挺满意的，这也正和我们的心意。

我们组的4个人首先被分到了中餐厅——“这是酒店餐饮部门中最辛苦的部门!”还没有开始工作，就听到旁边有人在私下这么向我们告诫着。看来，我得真的要做好思想准备才是啊!

中餐厅的工作确实如前人所说——“辛苦!”酒店没有给服务员们制定自己的岗位职责和工作描述，尽管这是现代企业人力资源管理中最关键的一环，在员工的印象中，自己的工作就是每天听从领班下达任务，随时准备着听从领导的指挥，没有固定的活干，或者说只要有需要，服务员什么都能干!摆台、折口布、传菜、上菜、撤台这些所谓的必须做的本职工作外还得兼职勤杂工，什么扛桌子椅子、铺地毯等一些脏活、重活、累活都是我们男服务员们的事情。更让人不可理解的是该酒店的上班时间是9小时工作制，而且每天还得加班1个小时左右(没有加班费)，我不知道这样的作息制度有没有违反《劳动法》，可是作为一名有血有肉的人来说都有自己的一个最低的底线，因为人毕竟不是一台机器，可以用来随心所欲地使用。刚开始工作的那三天确实令人叫苦不迭啊，每天除了干活还是干活，最受委屈得要算是脚了，每天9小时的站立使得双脚产生了严重抗议，下班的第一件事就是想找个地方坐下了休息一下。令人向往的人性化管理和残酷的实际之间的差距由此可见一斑。

另一件令我感到尴尬的事是广东轩的服务员制服真是简单得可以，由于酒店没有空余的服装供我这样“高大威猛”的男生穿，所以他们索性让我穿西裤和白衬衫，连马甲和领结也省了，这身打扮使得我这个服务员和客人几乎没有区别，以至于有一次我正准备为一个会议提供服务时，却被对方认为是来参加会议的嘉宾向我致以亲切的问候!

员工代表着整个酒店的形象，这是酒店VI设计中的一个很重要的方面，好的员工制服不但能使得员工更加精神从而提高工作效率同时员工制服更体现出一个企业的一种内在的文化，没有文化的企业如同一个人没有了灵魂，那只不过是一具行尸走肉罢了，缺少了士气的企业又何来效益呢?

不过令我感到高兴的是，酒店的员工大都是那样的热情友好，他们并没有因为我们是实习生而对我们冷漠生硬，在劳累之余，同事们的一个甜美的微笑，一句再普通不过的“辛苦了”都会让人感动，看来还是员工自己最能够了解大家的心情，因为他们能站在员工自己角度来看问题，因为他们讲述的是“老百姓的心里话。”这也是酒店上层领导所最缺乏的素质之一!

中餐厅的日子就这样一天天结束了，在这些日子我的确学到了不少的东西：除了能学到中式餐饮的服务程序和技巧、粤菜的特点和种类等课堂上所能学到的东西外，更能学到一些课堂上很难学到的东西：如何处理好自己的利益和酒店的利益、如何处理好同事之间的人际关系、如何调整自己的心态，更让我了解到的是作为一个服务员应该具有强烈的服务意识。在一次与某部门经理聊天时，该经理提到了服务意识，我非常赞同他的观点：“服务意识不但是要求服务员有着向客人提供优质服务的观念和愿望，同时应该对自己的同事也具有同样的意识。”是啊，这才

是“服务意识”的真正含义，这才是一个服务员真正的素质的体现。

第二部分：西餐部

西餐厅名字叫做“花园餐厅Garden Restaurant”，我想可能是由于餐厅外面有一个小型的人工花园吧。餐厅的环境布置得挺舒适的，是一个典型的西式餐厅，餐厅分成吸烟区和非吸烟区。不过如果能在适当的位置放上一些具有西方艺术的工艺品或壁画这样可能更加吸引客人，让遥远的异乡客人有一种有回到故国的感觉。

西餐厅的管理相对于中餐厅来说可谓是截然不同，从服务程序到员工的管理都比中餐厅规范和严格多。刚来到西餐厅感觉好像是卸下了一个很重的包袱似的，因为西餐厅的工作实在是太轻松啦！你几乎什么都不用干，即使干也是最简单的活：擦餐具、撤台、摆台等，这比起中餐厅简直是相差太远了。不过在西餐厅你即使什么都不做也得站着，这使人感觉时间过得特别慢，双脚又开始抗议起来了。有些时候，餐厅的服务员比客人还多，大家一齐看着客人用餐，让客人感到非常别扭。因此，建议西餐厅的管理人员能够灵活地安排一下，譬如让员工轮流休息，在人少的时候只要有两个服务员就足够了，让大家轮换休息不但能使得员工减轻双脚的疲劳，还能创造一种和谐的环境，这样做又何乐而不为呢？

西餐的服务与中餐的服务大相庭径，这常使得我们这些实习生不知道该做些什么好，该怎么做好。可是让我们不解的是我们在实习的时候刚好酒店在为一些新员工进行培训，但酒店就是不让我们参加培训。这使得我们大为不满，为什么不给我们进行培训呢？我们虽然在酒店只是进行短期的实习，可是我们正是为了到酒店学习而来的啊。酒店是不是应该多为我们实习生考虑一下呢？

第三部分：酒水部

最后我们来到了实习的最后一站：酒水部门，第一天来到酒水部门竟然不知道自己该干什么。一个大白天过去了，我们几个人就像几只无头苍蝇不知如何是好。终于，过来一个同事吩咐我们去擦酒杯，这才算找到了一点事情做。可是擦完酒杯后又不知该去何处了。唉，看来被人遗弃的感觉果然不是那么好受的。

酒水部门最忙的时候我想大概就是晚上的时候。由于当时正是酒店的旺季，所以几乎每天晚上都有客人包厢或者大桌大桌的婚宴，于是我们这些无头苍蝇总算有了去处了，那就是去为客人倒酒，时间一长我们渐渐地明白我们的工作主要就是帮忙擦擦酒杯、摆酒杯、看台为客人倒酒，不过对于如何调制鸡尾酒、如何磨制一杯上好的咖啡，我们一无所知，这的确让人感到遗憾。

在酒吧的时间的确是过于短暂，再此不对其进行过多的品头论足，不过有一点我可以毫无保留的说，不仅仅是这个部门，其他部门也同样让我有这样的感受：那就是酒店缺少一种能够凝聚人心的企业文化，一个将自己却别于其他酒店、其他餐厅的一种文化，这使得每一座酒店都给人一种似曾相识的感觉，一种克隆的感觉，而这种文化却足以支撑起整个酒店！

第四部分：总结

以上是我在实习过程中的一些感受，从总体上来看这个酒店的经营管理，从我的这两个月的实习中可以大体总结出如下几个方面的不足：

一、应该改变传统的对待员工的态度。人是管理中的主体，这是所有的管理者都小、应该把握住的。管理中的上下级关系只是一种劳动的分工，不是一种统治与被统治的关系；相反，现代管理理念告诉我们：管理是一种特殊的服务，管理者只有做好对下级的服务，帮助下级在工作中作出优异的成绩，管理者自己才会拥有管理的业绩。现代企业的经营管理必须坚持“三个上帝”，即：市场、顾客和员工！有位老员工在酒店的BBS中对领导这样说道：“善待员工，做个好领导，记住，你管理的不全都是机器。”我想这也许是每一位员工都想对领导所说的话吧。

二、企业缺少一种能够凝聚人心的精神性的企业文化。一个民族有它自己的民族文化，一个企业同样也需要有它自己的企业文化。企业文化的建设不是可有可无的，而是企业生存发展所必需的。当企业面临各种各样的挑战时，又需要企业中所有的人能够群策群力，团结一致，共度难关。对于没有进行企业文化建设的企业来说，平时一盘散沙，遇事就会各想各的心事，而没有人真正地为企业的发展进行过认真的思考，换句话说，就是没有把自己融于企业之中。由此可见，企业文化的建设是企业生存和发展的必要保证。

三、企业缺少一套有效的激励机制和晋升制度。酒店的激励机制中过多的注重

于物质上的激励，而忽视了精神上的激励。事实上，除了传统的奖惩激励外，还有很多的激励方式值得我们管理者借鉴。有些时候领导对员工的一个微笑或是一句赞赏的收效强于对其进行加薪奖励！

以上是我此次实习的一些感受和想法，作为一种感受，它可能有很多的主观的痕迹，不过只有员工才能真正体会到这种感受，因此，希望管理者在做出决策前，除了站在酒店的利益考虑的同时能多为员工考虑，只有这样的决策才能得到更多员工的支持。最后，感谢酒店能提供这样的实习机会，感谢老师的帮助，在此祝愿酒店能够越办越好。

酒店员工个人实习工作总结报告 篇4

实习目的:通过酒店实习工作,充分了解酒店经营管理过程,加强自身专业理论知识与实践能力。

实习时间:____

一、实习作品介绍

今年_月份,我来到了__酒店进行为期__个月的实习工作,我在酒店实习的客房部分为客务部和房务部。房务部又由三个部分组成:楼层、洗衣部和pa部。楼层服务主要是由216套客房组成。客房服务设施及服务项目:独立控制中央空调、私人卫浴、彩色遥控电视机及卫星频道节目、国内及国际直拨电话、冰箱及迷你酒吧、室内私人保险箱、宽带上网及数据接口、语音留言、擦鞋服务、唤醒服务、托婴服务、24小时送餐服务、洗衣服务、医疗服务、儿童活动室、地下车库、酒店车队服务、商务服务中心等。其中客房的分布及特点:11楼-26楼共24层,18楼设有儿童活动室,25楼设有阅览室,23楼为无烟楼层,24、25、26楼为行政楼层,客房内均提供免费宽带上网。11楼-23楼的客房情况:每层楼有17间客房,01、21号房为商务单人房,02、05、06、08、18、19、20房为高级双人房,07为豪华双人房,12、15、16、17为商务双人房,10为豪华套房(其中11、15、17楼的10房为豪华双人套房,12、16、18楼-23楼的10房为豪华单人套房),11为高级套房(与豪华套房类同)。01房-10房朝向北面,11房-21房朝向南面,变换着的摩天轮是最耀眼的风景线,特别是夜景,将长沙的繁华尽收眼底。

三、酒店实习工作内容

在酒店里所有的工作人员都是主人,所有的宾客来到饭店都会对饭店和饭店人产生或多或少的依赖,除了在接受服务的过程中接收文化或知识,他们还在遇到困难时向饭店人寻求帮助。因此,我们可以说,饭店是一个到处充斥着文化和知识的场所。于是,在这里工作的人们必须更有知识、文化和涵养。宾客在品尝一道菜式,而耳边是服务员小姐用甜美的声音介绍有关菜式的知识,包括起源、流传、特色、新意等等,不仅更增添了品菜的乐趣,也让客人接收到一些新的知识和信息,让他们从另一个层面上觉得不虚此行。

1. 服务质量

对于酒店等服务行业来讲,服务质量无疑是企业的核心竞争力之一,是企业的生命线.高水平的服务质量不仅能够为顾客留下深刻的印象,为其再次光临打下基础.而且能够使顾客倍感尊荣,为企业树立良好的品牌形象.在天玺我们看到,酒店领导十分重视服务质量的提高,即使对于我们短期实习生,也必须经过严格的礼仪培训后才能上岗.对老员工进行跟踪培训和指导,不断提高和改善他们的'业

务素质和水平.部门经理和主管经常对我们说:“你的一举一动都代表了我们的天玺,你的形象就是我们天玺的形象。”“客人永远不会错,错的只会是我们。”“只有真诚的服务,才会换来客人的微笑。”

2. 酒店文化

饭店里无所不在的是服务文化、礼仪文化、地域文化、饮食文化、解困文化等等,在饭店里所有的工作人员都是主人,所有的宾客来到饭店都会对饭店和饭店人产生或多或少的依赖,除了在接受服务的过程中接收文化或知识,他们还在遇到困难时向饭店人寻求帮助。因此,我们可以说,饭店是一个到处充斥着文化和知识的场所。于是,在这里工作的人们必须更有知识、文化和涵养。宾客在品尝一道菜式,而耳边是服务员小姐用甜美的声音介绍有关菜式的知识,包括起源、流传、特色、新意等等,不仅更增添了品菜的乐趣,也让客人接收到一些新的知识和信息,让他们从另一个层面上觉得不虚此行。在饭店的任何一个角落都是彬彬有礼的服务人员,规范的操作、职业的微笑、谦恭的神态,让客人无时无刻不受着礼仪文化的

熏陶。处于社会中的个人永远都在受着周边人的影响，所谓人以群分，礼仪文化不仅使饭店人素质提高，也在有益地影响着客人，提升着整个社会的素质与涵养。新到一处，客人落脚饭店，总是迫不及待地想要多了解当地的地域文化、风土人情、景观特色。饭店人对此都应非常熟悉，饭店只是一个单体的建筑，只有在地域的大背景下，他才有了厚重的底蕴，有了文化的背景。对于外地客人而言，他们来到这里或者为了这个地方的景观特色，或者为了商务办公，基本上不会冲着一个人单独的住宿环境而来。因此饭店需要有一种功能，能够凭借地主的身份为客人提供尽可能多的方便。比如介绍当地的旅游资源，比如在当地进行商务办公的路径指点。这样，饭店才真正成为地方与外界沟通的一扇窗。还有一种称之为“解困文化”，也就是帮助客人解决难题的知识提供能力，金钥匙文化就是典型，满意加惊喜，完成不可能完成的任务。

4. 网络营销

互联网给酒店营销带来了什么？它是一个很好的信息平台。在信息量丰富、实时沟通、市场呈加速度变化的资讯时代，酒店再也不能以昨天的方式来思考或解决今天的问题，不能以过去传统的手法来操作今天的事业。互联网加快了人与人之间的沟通与了解，信息变得空前重要，谁先一步掌握信息，谁就领先于市场。酒店通过互联网宣传企业形象，比以往的宣传方式更快捷、更清晰、更全面、更互动，使无形服务有形化。酒店可以利用多媒体技术，把酒店整体的设施设备、内部环境装饰、各种特色服务等在互联网上动态地表现出来。客人可以更快、更便捷地了解酒店，他们足不出户便可以在自己的家里或办公室里得到视觉上的形象化的享受，获得身临其境的感觉。酒店可以更细致、更周到地在第一时间反馈客人所需要的信息，双方达成互动。但酒店在宣传的同时，要做到“诚实”。酒店在网上的图片、宣传资料也要与客人在酒店亲眼看到的一致，甚至超出他们的期望。酒店在互联网上公布的价格要与在其它各个途径的报价保持一致，让客人对酒店产生信任感。

它为酒店增加了一种富有竞争力的营销手段。酒店的网站，是酒店在互联网上的一个窗口，类似于传统名片的作用，但又是一个比传统的杂志、电视、报纸和其它广告形式更有成本效益的广告方式。酒店集团的网站，可以让客人在网站上看到集团不同地区各个酒店的情况，了解每个酒店的客房及价格信息，进行网上预订，为集团提供的“一站式服务”而感到满意，集团各酒店更是可以达到网上资源共享。互联网营销对单体酒店的帮助更大。在没有互联网之前，连锁酒店有分布在全球各地的销售网络，有其独立的订房系统，在客源上有一定范围的垄断优势。此时，单体酒店缺乏竞争力，但有了互联网，单体酒店可以通过跟各订房网合作，同样实现资源共享，利益共享。另外，单体酒店能在面对市场变化时表现得更灵活，能根据市场的变化快速调整应对策略。相对连锁酒店虽然有整体的营销模式和策略，能形成轰动效应，但它不可能适合所有的市场，往往容易患“水土不服综合症”。

它让酒店看到很多新的机会。互联网的到来，给酒店带来了很多便利。它效率更高、成本更低、信息更准确、沟通变得更互动。互联网有利于酒店拓展潜在客户市场，使全球营销成为可能。互联网打破了时间和空间的限制，覆盖了整个世界。酒店通过互联网可以将自己的信息迅速传送到世界各地。世界各地的客户也可以通过网上浏览，马上获得酒店的所有信息，甚至立即完成网上购买。互联网营销扩大了酒店的市场范围，大大提高了酒店的营销能力。

三、实习工作小结

我通过这次为期六个月的实习工作，使我比较全面地直观地了解了企业的生产经营过程，认识到管理实践的重要性。为今后的理论学习进一步打下坚实基础。同时，在实习的过程中，也结识了很多同事和朋友。

酒店员工个人实习工作总结报告 篇5

一、实习认知

这一年的实习中让我学到了很多，感觉自己一下子长大了。重要的是让我对自己有了一个很好的定位，并且明确了自己以后的发展方向，还有找到了一种良好的心态来面对一切。在这精彩的一年中，经历了社会上的形形色色和酒店的实践，有苦有甜，欢笑与泪水，我想这应该是自己以后人生路上的宝贵财富吧！

我想我应该是超额完成了实习，不只是在规定的时间内，而且在学到的东西上比预期的要超出很多，内容上要丰富很多，学到了很多原来没有想到的东西。总

之，我的所得大大超过了当初的期望值。

从一开始学酒店管理专业，酒店的魅力与酒店的文化就从深深吸引了我，并促使我不断的去学习与实践，去探究酒店里的世界。实习给了我更好的机会，尤其是在北京，在这个到处是顶级酒店的城市里，空闲时间我会到不同酒店，去看，去感受，去学习，有时还会去亲身体验一下不同酒店的服务。每一个酒店都有它独特的文化，在不同酒店中行走，它们独有的文化会给我不一样的感觉。酒店文化的建设对一个酒店来说非常的重要，在我所实习的酒店中，发生的一起非常严重的投诉，其最大的一点原因就是酒店文化没有深入到每一个服务人的心中，之后，我们酒店也做出了加强员工酒店文化培训的决定。这次重大的投诉事件与我所牵连，在与领导谈话中我与他们处理这次投诉的领导借此对酒店文化交谈了很多。之后我对很多著名酒店管理集团的酒店文化做了涉猎，令我印象最深的是利兹卡尔顿的酒店文化培训，我看过广州富丽利兹卡尔顿的新员工培训视频，他们的培训师让我有了毕业想去利兹卡尔顿工作念头，我觉得他们的文化与我所理解的很相像。努力吧！

二、实习工作

在最后工作的日子里，我做了我们吧台的负责人，负责管理吧台的事物。再给新员工培训的时候，我着重给他们培训服务人修养，我认为，任何一个员工最慢在两个月后都会掌握工作岗位上的一切事物，但是个人修养却是一个长期地工程。我根据我在图书馆所学到的、在学校中学到的知识、在工作中的体会，针对日常在他们身上发现的问题，为他们进行服务人修养的培训。因为作为他们的培训者，我认为最重要的是引导他们找到酒店文化的魅力和酒店工作的动力，至于岗位的技能与流程相对于此要次要一些，因为找到动力以后，学习其岗位技能也会主动认真起来。在教育界有一种说法，让学生掌握学知识的方法远比让其掌握一些知识重要。也不知道，我的这种培训方法，对他们有没有用，现在效果还不明显，保持联系，以观后效吧！

很多人说，“社会很残酷”“社会上到处都是阴谋与暗算”，我想免不了会有一些此类此类的成分在里面，竞争的不良所至。我想，社会的大部分还是好的。我一年的实习中几乎是在同事与领导的照顾中度过，同事的竞争都是良性的，相互帮助的。也许这是我的幸运，也许我没发现残酷的事，总之，我几乎是在别人的帮助中度过一年的实习，这也教会我怎么来做teamwork, 对，是团队工作，团队精神。在实习之前，我是最缺乏团队精神的一个，因此，我的工作、学习、生活都遇到很多麻烦，我为此付出了代价，我的团队没有放弃我，慢慢的，我懂得了什么是真正的团队。其实我一直知道团队的重要性，只是实习之前和实习初期从来没有实践过，也无法体会其奥妙。我没有一个很好的方法，让自己融入团队，没有一个很好的方法来为团队的提高做贡献。后来通过大家的帮助，通过我的学习，我开始体会到团队的意义，找到了融入团队的方法。等到自己做了负责人后，带领一群人来工作，我觉得那时我才真正明白了团队的意义，因为我需要我所带的团队有团队精神，我需要他们凝聚在一起来完成工作。在给他们培训时，我重点讲团队精神，给他们讲我所遇到的麻烦，我所体会的团队，同时我也是在做回顾学习。所谓团队精神，不是知道了一个定义就能懂得什么是团队的。要懂得合作，就要在实际团队中自己去体会去磨合。

三、实习感受

以前我总想着自己把工作做到极致，坚持着付出极大的努力，通过自己来影响身边的人来一起努力，以此来带动整个团队。我是这么做了，我是很努力，可是结果我错了，我个人的努力不但影响不了身边的人，反而我身边的人会认为我在表现，认为我特殊，我或多或少受到了些排斥，因为我的“出众”。在最后的一段时间，与领班的交谈中，领班说过年终的优秀员工奖中我，可是经理说你太出众，反而与西餐厅的团队显得不融洽，我因此失去了这奖。我认为我的想法与思维顺序是对的，可是我的做法却存在问题，直到现在我都没想到答案，就是如果我当时怎么做会跟好一点，怎么做才是正确的，以后自己慢慢找吧，我想多听取老师同学的建议会找到的！等我开始带领一个团队时，有一个人跟我刚来时很像，自己的工作做得很好，可是缺乏团队精神，当我站在我现在这个角度时，我知道我需要他怎么去做，我也知道别人该怎样帮助他，就像我是新员工时一样。于是我想，每一个缺乏团队精神的人，只要他不放弃自己，团队不放弃他，他会慢慢体会到团队的真正意义，合作的思想会慢慢渗入他的思想，想想我不就是这样一点一点走来的吗？我感

谢我的团队，我感谢我自己，假如说一年的实习，让我只学会了合作，这也就足够了。

酒店员工个人实习工作总结报告 篇6

回顾20__年，酒店全体员工克服了刚刚起步，经验不足等方方面面的困难，逐渐由创业走上了成熟，也取得了可喜成绩，现总结如下：

一、认真作好各项准备工作

在酒店一无所有的情况下，员工需要招聘，物品需要采购，各项规章制度及工作流程需要建立。面对这些方方面面的大量准备工作，加之筹建人员又缺乏经验，可以说是时间紧，任务重，人员少。能否按时开业，像一块石头压在酒店领导的心上，但又毫不犹豫的达成了共识，时间再紧，任务再重，一定要坚决按时完成。为此酒店领导一班人积极动脑筋想办法，认真研究领会筹备方案，并带领临时招聘来的几个人员加班加点，夜以继日的开展工作。

二、成立筹建领导小组

先后四次召开小组会议，研究制定了筹建工作方案；研究制定了采购物品计划；研究制定了临时用工人员招聘和培训方案；制定了临时用工人员的工资标准；制定了当前一个时期的工作重点和工作思路。并将这些工作分阶段制定出时间进度表，逐日抓落实，保障酒店的按时开业，得到了领导的好评。

三、成立物品采购领导小组

具体负责物品采购方案的落实。在董事会的支持帮助下，在短短的十多天时间里，会同机关监察、计财等有关科室同志一起对多个品种的筹建物品进行了外出集体采购，按照廉政规定的要求，对需要政府采购和控办批办的大宗商品，严格按照规定实行招标采购，并组织人员及时组织到位。

四、按时完成人员招聘工作

人员招聘是酒店筹建工作的重头戏，能否招到较高素质的人员并及时到位，是酒店能否按时开业的关键，也是酒店以后能够顺利发展的保证。充分利用报纸、广播和电视进行广告宣传，尽可能让更多的人知道xx大酒店的招聘事宜；成立招聘工作小组，认真了解应聘人员的基本情况，按照酒店要求严格把关，为酒店的开业奠定了良好的人才基础。

酒店员工个人实习工作总结报告 篇7

作为一名在酒店工作的普通餐饮服务员工，我的工作很简单，就是照顾好客人，一般人都可以做好。我也说不上聪明，就在自己的岗位上做好就行了，我也知道自己的能力并不强，所以我一直在想，我只有不断的努力才会有一个比较好的成绩。

今年，由于国家经济大气候的影响和反腐倡廉活动的继续深入，饮食行业环境相当严峻，如何搞好经营，饮食部在酒店的正确领导下，全面落实酒店经营承包方案，以经济建设为中心，强化管理，上下一致，使饮食部在饮食业不景气，且承包任务重的情况下，稳步前进，取得了较好的经济效益和社会效益，现将餐饮部年终工作主要工作总结如下：

一、各项经济指标完成情况：

全年实现营业收入_____元，比去年的_____元，增长_____元，增长率____%，营业成本_____元，比去年同期的_____元，增加_____元，增加率____%，综合毛利率____%，比去年的____%，上升(或下降)____%，营业费用为_____元，比去年同期的_____元，增加(或下降)_____元，增加(或下降)率____%，全年实际完成任务_____元，超额完成_____元，(定额上交年任务为380万元)。

二、存在的问题：

1. 出品质量有时不够稳定，上菜较慢。
2. 厅面的服务质量还不够高。
3. 防盗工作还做得比较差，出现失窃的现象。

三、明年的设想：

1. 提高出品的质量，创出十款招牌菜式。
2. 抓好友谊x千年老龟火锅城的经营。
3. 加强规范管理，提高企业整体管理水平和服务质量。
4. 开设餐饮连锁分店。

四、今年完成的主要工作：

- (1) 重视食品卫生，抓好安全防火。

1. 重视食品卫生，健全各项食品卫生岗位责任制，成立卫生检查组，明确各分部门卫生责任人，制定了日检查、周评比、月总结的制度，开展了流动红旗竞赛活动，对卫生搞得好的分部门给予奖励，卫生差的分部门相应扣罚。由于全体员工的努力，全年未发现因食品变质而引起的中毒事故，顺利通过省市旅游局的酒店年审和国检。

2. 抓好安全防火工作，成立安全防火领导小组，落实各分部门安全防火责任人，认真贯彻安全第一，预防为主的方针，制定安全防火制度，完善安全防火措施，各楼层配备防毒面具，组织员工观看防火录像，并进行防火器材实操培训。出品部定期清洗油烟管道，做好各项设备的保养工作。地喱部定期检查煤气炉具的完好性，通过有效的措施，确保了饮食部各项工作的正常开展和财产的安全，今年以来未发生任何的失火事故。

(2) 落实酒店经营承包方案，完善激励分配制度，调动员工的积极性。今年，饮食部定额上交酒店的任务为380万元，比去年的320万元，上升60万元，上升率为19%。为了较好地完成任务，饮食部领导制定了内部经营方案和效益工资分配方案，按照部门、岗位、技术、技能、劳动强度等方面的不同，把经济指标分解到各个分部门，核定了各分部门的营业额、出品额、费用额、毛利率，逐月核算，超额提成，节能加奖，充分体现了任务与效益工资挂钩的原则，使他们发挥各自的优势，能想方设法，搞好经营，调动了员工的积极主动性。今年人均月收入____元，比去年同期的____元，增加了____元，增长率为____%。

(3) 抓好规范管理。强化协调关系，提高综合接待能力。

1. 健全管理机构，由饮食部领导、分部门经理组成的质量管理小组，全年充分发挥了作用，小组既分工，又协作，由上而下，层层落实管理制度，一级对一级负责，实行对管理效益有奖有罚，提高了领导的整体素质，使管理工作较顺利进行。

2. 完善饮食部的会议制度。会议包括年终总结会、季度总结会、每月经营分析会、每周例会、每日检讨会、班前班后会、财务监督稽查会、卫生安全检查汇报会等，由于制度的完善，会议质量提高了，上级指令得到及时落实执行。

3. 建立出品估清供应监督制度。为了限度降低估清品种，协调各分部门做好出品供应工作，每天早、午、晚市检查出品供应估清情况，对当日估清的品种设专簿记录，同时到有关分部门核实查证，并要求管理人员签名，以分清责任。制度建立后，原来每市估清五、六个菜式的现象已成为历史，现在出品供应情况已处于正常化。

4. 加强协调关系。酒店分工细，环节多，一项工作的完成，有赖于各部门之间的协调合作，每周例会上反复强调，出现问题，部门之间不得相互责怪、推搪，要敢于承认错误，多发现对方的优点，搞好协调，今年大大减少了过去存在的一些脱节不协调的现象。

5. 提高综合接待能力。今年，全面抓好服务规范，出品质量，使接待能力大大提高。在做好各类社团宴会、酒会、喜宴、自助餐、会议餐接待的同时，还做好高级领导和各大公司、酒店的各类型宴会的接待，如接待了多个外国国家总统、元首、总理和使团，国内的中央部委级领导、省长、司令员、军长、市长等等领导；3月18日晚市接待单位宴客、婚筵等订餐共165席，创开业以来日订餐总席数的记录；9月29日晚，接待婚筵共75席，创历史纯婚筵总席数的记录。由于环境优美、价格合理、味道可口、服务一流，使宾客高兴而来，满意而归。

(4) 开拓经营，发展增收渠道，扩大营业收入。今年在饮食业不景气，生意难做的情况下，饮食部领导经常进行市场调查，做经营分析，不断探索，大胆尝试，英明决策，走自己的经营路子。第一，全年开设经营项目六个：自助中餐、自助火锅、海鲜任你嚓、友谊x千年老龟火锅城、饮食连锁店(筹备中)。第二，开展联营活动，饮食部与客房部、桑拿中心、茶艺馆相互配合，共同促进经营；如宾客凭住宿卡消费可享受八五折优惠，桑拿中心送餐业务，向茶艺馆提供香茶美点。第三，全年开展促销活动八次，让利酬宾加州鲈每条一元，贵宾房免最低消费，特惠菜式益食家，每款15元。优质服务月活动、文明礼貌月活动、推销有奖活动等。第四，营业部与出品部，根据市场消费需要，每月定期推出新菜、点18款。全年推出千年老龟汤等新菜共200多款，扩大营业收入100多万元，酒店通过一系列经营活动，提高了知名度，取得了良好的经济效益和社会效益。

(5) 全员公关，争取更多的回头客。饮食部领导把公关作为一项重要工作来

抓，大小会议上，经常灌输公关意识和知识。营业部人员在旺场时充实到楼面与顾客沟通、点菜，以不同的形式征求他们的宝贵意见。逢节假日，向关系户电话问候，赠送如中秋月饼、奉送挂历、寄贺年卡等。通过大家的努力，今年饮食部整体公关水平提高了，回头客比往年有所增加。

(6)按照标准，完善硬件配套设施，美化了环境，稳定了客源，提高了经营气氛。全年增加设施总投资300多万元，主要是：二楼东厅的改造，二楼南、北厅的装修，五楼走廊、洗手间的装修，友谊x开办、千年老龟火锅城的设备购置等，由于服务设施的完美配套，吸引了不少的回头客。

(7)增强员工效益意识，加强成本控制，节约费用开支。饮食部领导经常强调成本控制、节约费用的重要性，增强了员工的效益意识，并要求员工付之行动。同时完善有关制度，明确责任，依x度去加强控制。全年完善了《费用开支规定》、《原材料收、付、存制度》、《堵塞漏洞制度》、《原材料合理使用制度》、《办公用品领用制度》、《物品申购制度》、《财务审核稽查制度》、《收款员管理制度》等。今年全体员工已养成良好的节约习惯，合理开闭水掣、油掣、气掣、电掣，发现浪费现象，及时制止。另外，饮食部领导、供应部经理定期进行市场调查，掌握市场价格动态，及时调整原材料的进货价。十月份推出的千年老龟汤，原来是整套半成品进货，为降低成本，后来改为自己进龟，自己烹制，近二个月来，节省成本三万多元。

(8)做好政治思想工作，促进经济效益的提高。饮食部充分发挥党组织和工会组织的作用，关心员工，激发情感，增强凝聚力。

1.组织员工参加97年羊城优秀厨师、优秀服务员技术大赛，参加酒店田径运动会、书法比赛、技能比赛、象棋比赛、乒乓球赛等。参加酒店扶贫济困捐助活动，学习三字经活动，学英语50句活动。在各项比赛活动中，都取得较好的成绩，其中在酒店的田径运动会，就摘取六枚金牌、三枚银牌。

2.全年本部门举行文明礼貌月技能知识抢答比赛、舞会、卡拉ok等文娱活动9次，春游1次，外出参观学习13次，各类型座谈会5次，妇女会2次，家访6次，探望病员20次。通过各种活动，使员工形成了一个热爱酒店，团结奋发的强大集体，员工思想品德好，全年拾金不昧事迹有8次，员工队伍稳定，流动量小，今年月均人员流动量约5人。

(9)完善劳动用工制度和培训制度，提高员工素质。

1.严格劳动用工制度，饮食部招聘新员工，符合条件的，择优录取，不符合条件的，一律拒收，不讲情面，保证招工的质量。同时，上级领导深入员工之间，挖掘人才，不断充实队伍，通过反复考察，全年提拔部长6人，领班8人。对违反酒店规定的员工，以教育为主，对屡教不改者，则进行处罚解聘，全年共处罚员工11人。由于劳动用工的严格性，员工素质较高，办事效率大大提高。

2.完善培训制度。为了使培训收到预期的效果，饮食部领导首先明确了培训要具有目的性、实用性、时间性的指导思想。其次，成立了培训小组，再三是制定了培训方案，采取理论与实际相结合，以老带新的方式，分期分批进行培训。例如，每月一次管理培训、安全卫生培训；每周二次促销培训、服务知识、服务技能培训等。再四，定期进行考核，全年开展推销手册、服务知识、技能、咨客服务规范、酒店管理知识、出品质量、促销业务知识、英语50句、礼貌用语、安全卫生知识等培训达200多次。

以后我还不一定一直在服务员的工作上了，因为男儿志在四方，做一名餐饮服务人员前途并不是很明朗，我只能自己不断的奋斗，自己去打拼才有属于自己的天空。

为了这个目标，我会努力的。不过我现在要做好的就是做好我的工作，我相信我会在将来的一年中做的更好的！

酒店员工个人实习工作总结报告 篇8

1、从思想教育入手，培养服务员要以主人翁的身份去工作，每个管理人员都要对自己下面的员工进行耐心、细致的思想教育。

2、扭转传统破旧的思想观念和意识，开展“微笑服务”和“人情化服务”这里重点谈一下“人情服务”，管理者把“顾客是上帝”作为企业的宗旨，因此各方面的服务都局限于规范化和标准化，这种单一的服务方式有它的相对不足之处，因为在上帝面前服务只能毕恭毕敬，不易接触和相互沟通。这样，一是不能烘托客人

的消费气氛和愉快心情;二是不容易了解、掌握客人的生活习好和消费规律;三是不便培养企业的“回头客,或者不会加入企业的会员”。而“人情服务”是规范化和标准化的补充和延伸。它将客人当作企业的“挚朋亲友”。在服务中,服务人员不仅能了解掌握顾客的生活习好,且能及时了解顾客对企业各方面的建议和要求,便于企业经营管理方面的`调整和提高,从而使顾客满意,并成为企业的忠诚客户。

3、抓紧服务技能和培训,保证服务质量。顾客对服务的要求一方面是热情周到,另一方面就是快速敏捷,热情周到具有情感的“人情服务”,而快速敏捷则正是服务技能的体现。

4、培养员工的记忆力,加强对企业会员的认识和熟悉,达到会员共享。

三、培养管理干部管理意识和自身管理潜能的开发,定期召开管理分享会,探讨不同管理的模式,取长补短。并加强基层部长的管理意识,定期给予培训,工作上给予指导和鼓励。

四、做好各部门月销售计划,定期给予检查和指导。

五、做好各部门月节能计划,不定时的给予抽查,对发现浪费的现象给予严肃处理,做的比较好的部门给予奖励。

六、加强自身管理意识和工作责任心,不断提升自身管理意识。协调和解决每日工作事项,争取做到日毕日清。

总之,在未来的x年里,在董事会和程总的正确指示和领导下,在我们全体的共同努力下,汉拿山一定会始终屹立在北京洗浴行业的最高峰,将跟随市场的变化而不断发展进步,而我也始终相信汉拿山这艘洗浴界的大航母在新的一年已经准备扬帆起航,无惧任何挑战,去迎接美好的明天!同时我对咱们这个团队有信心,请大家对我要有信心。

酒店员工个人实习工作总结报告 篇9

进入服务行业之前,我就问过自己是否准备好了,当时我很明确的给了自己回答,那就是是的!但是当我进入服务行业之后,我便发现想要做好一名合格且优秀的服务员,是一件需要不断去打磨的事情。只有慢慢地为自己磨成了一个坚硬的外壳,我才会更加自信的坚持下去,否则,我所要遇到的挑战都是非常打击我,也损害我对这份事业的信心的。

这段时间的工作很忙,随着前几个月的沉淀,我们现在的热情大大高涨了。即使每一天都忙到头晕目眩,我们也是感到幸福而满足的。今年确实对我们每个人来说都是非常有挑战的,能够继续在这个岗位上,我真的感到很满足,我也很骄傲的是我们酒店能够顺顺利利的走到现在,为我们提供了这么一个舒适的成长平台,让我们的事业和生活都得到了保证。这一点,我是非常感激的,也是我最为感到幸运的一点。

服务员的工作是不简单的,我们每天都要面临各种各样的人,遇到各种各样的刁难,一开始我确实没有办法去接受这种打磨,因为每一次我几乎都会受委屈,每一天都会在工作中吃一些哑巴亏。但是时间长了之后,发现其实这些都是小问题罢了。每个人生活在这个社会当中,怎么可能不去受一些委屈,受一些磨难呢?其实这是最正常不过的罢了,放好自己的心态,好好地去接纳,好好的去做好自己便足够了。

在这段时间里,我在思想方面进步了不少。以前总觉得做服务员对于我来说是一件并不满意的事情,但是现在怎么说呢?我觉得成为一名服务员并不是一件很糟糕的事情,这是一份值得尊敬,值得付出的工作,通过我身边同事们,我开始认识到,好好的去做好自己便够了,不要去在乎别人的想法,更不要在乎那些对我们没有利处的语言。这些对于我们来说,都是不那么重要的,我们需要做的就是好好的把握好自己的人生,做好自己的工作,为自己的生活增添一些价值,不要被他人的语言束缚起来。

服务员这份工作,让我进步了很多很多,我也知道自己身上还有很多需要改进的地方,所以我会非常努力的去改好自己,我也会保持一份更加严谨的态度,承担这一份责任,努力去做好这一份服务工作。

酒店员工个人实习工作总结报告 篇10

20xx年工程部的工作,在酒店领导的关心爱护和大力支持下,在部门全体员工的辛勤劳动和不懈努力下,克服了人员减少、工作量增大等困难,大力开展维修保养和挖潜技术改造工作,积极主动地解决设备设施存在的各种问题,兢兢业业、任

劳任怨，比较圆满地完成了酒店领导布置的各项任务。

一、开展预防维修，提高设备功效。

(1) 四月初，对中央空调1号主机进行年度维修保养，采用机械除垢和化学除垢双结合的科学清洗方法，清除了蒸发器和冷凝器上的结垢，把主机的高压降到正常工作范围内。对冷却水泵、冷冻水泵进行季节性维修保养，更换轴承和防水密封，并做防锈处理，使设备的工作效率恢复到正常运行水平。对中央空调系统进行挖潜技术改造，增加冷却塔的布水量，科学地调整冷冻水的流量、流速、扬程和进出水温度。减少了3台冷却泵、冷冻泵合计37、5kw的运行，使设备始终处于最经济的运行状态，即降低了设备磨损，又节约了电费。

(2) 对空调制冷效果差、风机盘管噪音大的客房，进行一级维修保养。拆下风机盘管，进行除尘除垢清洗，对电机进行加油、风叶偏心矫正、更换轴承和电容器。对风机盘管做防振动技术处理，降低空调噪音，提高制冷效果，对大堂空调柜机进行化学清洗、调整。全年共完成20台风机盘管的维修保养任务，每台维修成本仅为30元。

(3) 在进行一级维修保养的房间内，同时对房间内其它设备设施进行保养。检查铝合金窗户、把手、窗帘轨道和滑轮；检查床控板、灯具、家具和马桶水箱等。拆下卫生间排气扇进行除尘、清洗和加油。清除卫生间排水管S弯处的头发等杂物，保持排水畅通。

小结：通过对设备进行预防性维修保养和挖潜技术改造，不但提高了设备的使用功效，而且降低了能源损耗。五月至十月夏季中央空调运行期间，在制冷效果大幅度提高，空调开启时间延长的情况下，耗电量比20xx年下降了12%，节电25000度。

二、采用新型建材，解决遗留问题。

(1) 客房一楼走廊的墙纸由于墙体渗水而发黑，影响了酒店的形象。我们向装修公司提出解决方案，采用木夹板刷991防水材料做底衬防水组合，面板为不锈钢秀的墙裙，美观大方，杜绝了墙体渗水发黑的现象。同时为了达到消防规范的要求，又在防火门和走廊安装了新型LED紧急出口灯。

(2) 七楼客房外阳台落地窗每次下雨都发生渗水现象，影响客房的出租。我们向装修公司提出解决方案，采用不锈钢加阳光板做雨棚，另外加大了排水管的管径和数量，疏堵结合，不但解决了落地窗渗水的问题，而且阻挡了太阳光直接照射到房间，可谓一举两得。

(3) 足浴屋顶漏水长期无法解决，影响了正常营业。我们向装修公司提出解决方案，采用911防水卷材做三油二布的防水层，加铺一层混凝土，做48小时闭水试验后，再铺上钢砖，杜绝了漏水的问题。

(4) 除了对遗留问题积极加以解决外，还对集体宿舍存在的不足进行整改，在36个房间安装有线电视线路，丰富了员工的业余文化生活。将集体宿舍和四合院所有房间的电源开关改为漏电保护断路器，从技术上保证了员工和出租户的人身财产安全。将废弃的仓库、油库、厕所等改为11间出租屋，为四合院出租屋安装雨棚，修补门窗、屋顶，解决出租户的实际困难，提高出租率，为酒店增加了收入。

酒店工程部年终总结

小结：通过对市场上新型建材的了解，结合新技术、新工艺，严格按行业规范和工艺要求进行施工，保证了改造工程的质量，彻底解决长期困扰酒店正常经营的历史遗留问题。

三、加强能源管理，杜绝跑冒滴漏。

(1) 酒店的电度计量，经常出现总表和各部门分表之间存在很大的逆差，特别是夏季空调使用高峰时更加明显，差额达10000多度。我们查阅了近3年的用电记录，进行分析比较，现场测量各部门的分时电流，计算视在功率，做电力平衡测试，发现舒心餐厅用电计量异常。为了保证酒店利益不受侵犯，确保用电计量的公正、准确，我们对承包部门的电路进行整改，使每个承包部门都单独一路电源到工程部总配电柜进行计量，选用先进的电子电度表，减少了因线路损耗给酒店带来的无谓损失，杜绝了偷电、窃电等损公肥私的行为。

(2) 酒店的燃油锅炉，由于设备老化，能耗很高，20xx年消耗柴油达50吨。为了节约能源，我们一方面向领导提出能源转换的合理化建议，起草了《酒店热源替换可行性分析报告》；另一方面采取有效措施，安装热交换器远程温度控制仪，

对热水温度进行精确控制，根据客房的住房率和温度控制仪显示的即时温度，确定开、关炉时间。夏天锅炉的开启次数，由原来每天3~4次减少到每天2~3次，降低了设备的无功损耗。对闲置不用的蒸汽管道进行封堵，杜绝了跑冒滴漏。对发电机组改用油罐供油，避免了油桶供油存在的计量不准确、含水量大、加油不方便、油桶存放不安全等问题。20xx年消耗柴油为46吨，耗油量下降了8%，同比节约了4吨。

(3) 酒店的消防系统由于和旧生活水管相连在一起，只要消防水泵一启动，水就流到客房各个楼层的旧管道。不仅消防水管压力不足，还造成客房走廊到处漏水，影响正常营业，并且存在很大的消防隐患。我们首先对旧生活水管和消防管道进行封堵和隔离，将客房楼层后工作间的用水改为自来水直供，解决了漏水的问题。其次针对消防管道存在设计和安装上的安全隐患，向承建的厦门金厦消防安全工程公司发出了《安全隐患告知函》和《整改通知书》，要求尽快解决。

小结：通过对水、电、油等能源的严格管理，减少能源损耗给酒店带来的经济损失，降低营运成本，提高计量精度，为酒店的成本核算提供了准确的依据。

四、狠抓质量监督，严格工程验收。

(1) 在会议厅装修的前期准备工作中，我们对整体布局进行了统筹规划和需求分析，制作了平面布置、空调、强弱电安装等草图，供领导和设计人员参考。在工程招投标中，我们根据设计图纸和现场实际情况，核算工程量和材料清单，起草了《会议厅装修招标文件》。根据建设工程定额估算出工程标底，供领导在招投标中作为决策参考，（开标的最低中标价和估算的标底仅相差3000多元）。开标后，又立即制定了《会议厅装修工程施工合同》草案，保证了工程如期开工。

(2) 在会议厅装修中，严把质量关，从材料进场到施工工艺，安排专人对装修工程进行全程监督，核对进场材料的品牌、质量、数量是否和乙方工程预算书相符合。对隐蔽工程中的空调和消防管道，按规范进行24小时加压试验，对强电线路进行耐压绝缘测试。对地面新型建材加气块的铺装、覆盖的钢网和混凝土铺设都进行了严格的监理。对吊顶龙骨的安装、检查口的预留、灯具的安装，都提出了严格的要求，对不规范行为立即责令整改。根据会议厅的特点和需求，精心布置了音响、宽带上网、投影银幕等线路的预埋，并预留了今后发展的空间。充分利用原多功能厅和夜总会的音响设备，进行整修、安装和调试，为酒店节省了购买调音台、功放机、音箱的费用。

(3) 在会议厅装修工程竣工验收和工程结算中，对木作、吊顶、涂料、油漆、墙纸和地毯的面积做了精确的丈量。对工程质量严格把关，发现问题立即责令整改。除了组织酒店相关部门进行验收外，还邀请消防部门对工程进行验收，装修工程的质量达到了消防规范的要求。

小结：通过对会议厅装修工程进行认真的质量监督、规范的工程监理、严格的竣工验收和精确的工程结算，使工程质量达到了设计要求，工程造价控制在预算范围之内。

五、寻找不足之处，提高管理水平。

(1) 在部门的日常工作中，提倡爱岗敬业、尽职尽责、锐意进取、发扬团队精神；工作积极主动，设法解决问题；不推诿、不等待、不计较个人得失。凡是部门能做的事绝不推辞，凡是部门能完成的任务绝不向外发包，主动圆满地完成各项任务。举办技术讲座，对客房和前台服务员进行宽带上网操作培训，对部门员工采取传、帮、带的培训方法。定期召开部门例会，学习酒店的规章制度和岗位责任制，对前期工作进行讲评。发扬民主，对部门工作提出意见和建议，对工作中存在的技术难题，进行探讨和解析。部门工作井然有序并充满活力。

(2) 虽然在20xx年的工作中，比较圆满地完成了酒店的维修保养工作和领导布置的各项任务，取得了一定的成绩，但是也暴露出不少问题和不尽如人意的地方。具体表现为：①员工的酒店意识不强、缺乏团队精神、工作热情不高、和其他部门沟通较少；②技术水平参差不齐、个别员工技术较差、缺乏独立工作能力、工作依赖性较强；③工作主动性不够、工作效率较低、缺乏主人翁精神、节约意识较淡薄。

小结：酒店工程管理是一门艺术，除了具备对各种设备设施、各工种技术上的了解和精通外，还需要具备和上下级沟通协调的能力，发扬团队精神，加强爱岗敬业和职业道德的教育，努力提高管理水平。

现代酒店的竞争，已经从前台比硬件、比销售、比服务，发展到了后台加强工程、采保、能耗等方面的管理上。工程部在酒店属于后勤部门，在人们的眼中是一个花钱的部门。我们将努力学习先进酒店的工程管理经验，完善预防性维修保养制度，使设备始终处于高效的工作状态，彻底降低能源消耗，使维修费用的增长速度减缓，延长设备的使用寿命，从而节省开支。工程部节约的每一分钱，都将成为酒店的纯利润。把工程部建设成为酒店一个新的创利润部门，为酒店创造更高的经济效益，是我们为之努力奋斗的目标！

酒店员工个人实习工作总结报告 篇11

还记得我们是20xx年12月27日晚7：00的火车，到达深圳是12月28日早上7：00。开始了我们在金茂深圳JW万豪酒店为期一年的实习。同行的有40个人，是个庞大的队伍。大家都很兴奋，同时也很紧张。因为这一年对于我们来说将是一个漫长的过程。

来接我们的是人事部的Susan和Amy。接着给我们安排了宿舍。下午带我们去酒店见了部门总监，在学校面试的时候我被分到了餐饮部。餐饮分为三个部门：西餐厅，中餐厅和日本餐厅。紧接着又有一个小的面试。由总监决定我们将去哪个部门。大家都很紧张，因为第一次面对面跟一个老外说话。最后我们一共有7个人分到了西餐厅。第二天便开始了为期三天的入职培训“IN THE BEGINNING。”，培训工作分为三大块：一是人事部的岗前培训，进行了四个课时的室内培训和游览培训，主要是介绍酒店的概况，同时也对我们进行了员工素养及酒店管理制度的培训，这让我们对工作有了大概的了解；第二是消防安全意识培训，酒店特别安排了工程部的经理助理为我们现场讲解授课，让我们对酒店安全和消防常识有了更深入系统的了解；第三是业务技能培训，这一培训贯穿着我们实习的一年，由部门负责人员为我们进行不间断的技能指导。

三天入职培训转眼结束。第四天我们开始正式到各自部门上班。我们有了各自的师傅。刚开始不适应，不知道自己该干什么。很紧张，看到客人也不敢说话。后来在师傅的带领下，开始慢慢进入了状态。我们的团队很庞大，因为是自助餐，所以客人比较多。当然也比较累。回想起第一次扛垃圾时，看到那么大的托盘，堆满了垃圾和碟子。有点不敢相信，以后的日子会是怎样的。师傅说刚开始慢慢来，不用拿那么多，可是我想别人可以我也一定能行的。于是我第一次端起了那么大的托盘。到后面洗碗间的时候，看到自己一起来的同学，突然眼泪就掉下来了。后来师傅一直鼓励我，你可以的。其实除了累一点，那时候还是挺开心的。就这样一个星期过去了。我们每个星期都有两天休息。第二个星期我又被调到咨客台，那时候对咨客一点概念都没有。只是听说要英语很好，要对整个酒店的情况都很了解。我很怕，很不愿意去那里。我怕自己会做错事。后来在咨客台，我又有了两个师傅，她们也教会了我很多东西。主要是做预订，接电话，迎接客人，带客人入座。然后做一些Paper Work。咨客是个很重要的岗位，她第一个接触到客人的，很多问题都由咨客解决，值得高兴的是，在服务过程中，我接触到了形形色色的客人，在工作中既受到过客人的嘉奖，也曾招受客人的投诉，由于万豪是一所涉外酒店，拥有极为丰富的海外客源，所有餐厅的大半数客人都是外国人，在服务的过程中，我们提高了英语口语水平，增长了见识，开阔了视野。当然比在里面做服务要轻松的多，但对于我来说压力很大。我以为实习会这样慢慢平静，很顺利的去。没想到后来的日子会越来越难熬。三月份的时候我又被调回楼面。说实话是挺开心的，我觉得我又恢复了自由。可是第一天，我们就被经理狠狠地骂了一顿，那是三个月以来第一次挨骂，我们7个人站成一排，被骂了整整2个多小时。我们都哭了。有委屈，有愤怒。。。从那以后，三天两头就会被骂。我们每天提心吊胆的上班，做什么都感觉有人在背后盯着。最后我们都有点坚持不住了，有点想要回去的冲动。终于还是走了两个。其实我也好想放弃，可是我想都已经过了三个月再回去太对不起自己了。于是便坚持了下来。后来又陆陆续续被调回楼面咨客好几次。总之是哪里缺人就把我往哪里塞。那时候挺讨厌他们这样对我。后来也就习惯了。酒店的人流量很大，一批又一批的来，一批又一批的走。到最后，我们这批实习生一年下来也算是资历比较深的了。一年实习就这样在我们一次一次想要放弃，又一次一次坚持下来中结束了。

这次实习是本人的第一次专业见习。总的来说，在这些日子里自己确学到了不少的东西：除了了解到餐饮的服务程序和技巧，也学会了如何调整自己的心态，

如何处理好自己的利益和酒店的利益，如何处理好同事之间的人际关系，如何与顾客打交道；同时，更让我认识到作为一个服务员应该具有强烈的服务意识；更为重要的是，在一年的工作中，我深刻地体会到了酒店行业的艰辛，也看到酒店发展的前景，更加明白了自己以后学习的方向和侧重点。感谢学校和酒店给我这次实习的机会。感谢那个曾经骂过我们的经理，是在他一次又一次的教导中，我们对自己的要求也慢慢提高，学到了很多标准的服务知识，相信这些知识在以后的职业生涯中很有帮助。同时也很感谢领导们给我这么的学习机会，让我适应不同的岗位。学到不同的知识。谢谢！

酒店员工个人实习工作总结报告 篇12

作为刚刚踏入社会的我，甚至自己要学的东西很多很多，而对即将踏入的工作岗位又有着太多的陌生和神秘，在这种矛盾心绪的促使下，我满怀信心和期待迎接它，在工作中，虽然我只是充当一名普通而重要的人事，在这段时间的工作中，我发现要能自如的做好一切工作，无论工作室繁重、繁忙还是清闲，要用积极的态度去完成我们每一份工作，而不是因为工作量比例的大小而去抱怨，因为抱怨是没有用的，我们重要做的是不要把事情的太糟糕，而是要保持好的心态面对每一天，因为快乐的心态使我们不觉得工作的疲劳与乏味。

一、X公司经营概况

今年我部门仅仅围绕“规范管理”，塑造形象、强力营销、增创收益“的工作指导方针以市场为指导，树立”三种意识“即全员营销意识、全方位成本意思、全过程质量意识：实行”三化“即程序化、规范化、数字化管理，经过酒店全体员工的共同努力，取得了较好的成绩，以下是这一年工作的总结。

二、X工作总结

1、全创稳定。酒店通过制定安全第一、质量为主等项安全预案。做到了日常的防火、放到等六防。全年几乎未发生意见意外安全事故。在酒店总经理的关心指导下，店级每天召开部门经理反馈会，通报情况提出要求、保安部安排干部员工家岗加班时，勤于巡逻、严密防控。在相关部门的配合下，群防群控，确保了各项活动万无一失和酒店忙而不乱的安全稳定。

2、工时酒店的主导。为全面了解掌握我酒店的市场状态，组织多系营销会议，结合目前客户来酒店消费情况，进行调查，分析客户的消费档次，建立abc客户，做到全程跟踪服务注意服务形象和仪表，热情周到，限度的满足客户的要求，我们在管理费上严格控制。行政人员多是身兼数职。在业务招待费上，本着花小钱、办大事、办好事、办实事的原则，采取一切措施避免不必要的开支。

3、饭店的人和—一个角落都是彬彬有礼的服务人员，规范的操作、职业的微笑、谦恭的神态，让客人无时无刻不受着利益文化的熏陶。处于社会的个人永远都在受着周边的影响，无谓人以群分，；礼仪文化不仅使饭店人素质提高，也在有意影响着客人，提升着整个社会的素质与涵养。

4、应该改变传统的对待员工的态度，人事管理中的主体，这是所有的管理者都小、应该把握住的。管理中的上下级关系只是一种劳动的分工，不是一种统治与被统治的关系；相反，现代管理理念告诉我们；管理是一种特殊的复苏，管理者只有做好对下级的服务，帮助下级在工作中作出有意的成绩，管理者自己才拥有管理的业绩。

三、归纳

酒店有一种能够凝结人心的精神性的酒店文化，一个民族有它自己的民族的文化，一个酒店同样也需要有它自己的酒店文化。酒店文化的建设不是可有可无的，而是酒店生存发展必需的。当酒店面临各种各样的挑战时，又需要酒店中所有人能够群策群力，团结一致，共度难关。

20__即将成为过去，而过去的成功与失败都已经成为过去式，我们都不应该以他们来炫耀或为此而悲伤，而应该调整好自己的心态去迎接未来的挑战，面对即将来临的难题。人生中有许多要学的知识，我们现在学到的远远不足，那么就更应该准备好下一阶段的实习，有目标的出发，努力的付出就会有收获，撒下了种子，我们还要有勤劳的栽培与耕耘，那样我们才会有大丰收。

以上是为我此次工作的一些感受和想法，作为一种感受，他可能有很多的主管的痕迹，不过只有员工才能真正体会到这种感受，因此，希望管理者在做出决策前，除了站在酒店的利益考虑的同时能多为员工考虑，只有这样的决策才能得到更

多员工的支持。最后，感谢酒店提供这样的工作机会，感谢领导的帮助，在此祝愿酒店能够越办越好，一年比一年赚的多。20__虽然有很多强势酒店，但是除了我们没有人能够超越他们。

酒店员工个人实习工作总结报告 篇13

一年来，在市卫生局的亲切关怀和正确领导下，医院班子带领全院干部职工，广泛开展了创先争优活动，以医疗质量万里行活动为契机，紧紧围绕与卫生局签订的工作目标和重点工作，团结一心，众志成城，奋力拼搏，1-11月份业务总收入1761万元，比去年同期增长67.9%，全年总收入预计突破xx万元，较好的完成了全年工作任务。主要工作现汇报如下：

一、项目建设有序有效快速推进

1、**年元月，投资1800万元放疗中心投入使用。
2、**年11月，建筑面积1.5万平方米三栋家庭式小高层病房楼主体完工外墙粉刷完毕。

3、黎阳(5000平方米)长风(xx平方米)两社区扩建改造项目进入招标阶段。

4、医院11层综合病房楼建筑面积10800平方米平面图设计即将完成。

5、地下车库进入设计阶段。

6、棚户区医院项目正在接洽中。

二、肿瘤专科建设发展迅速效益明显

1、新院经济收入大幅增加。

4-6月收入是1-3月收入的1.8倍。三季度收入与新院前半年总收入几近持平。新院收入大幅增加。

2、肿瘤专科技术人员结构合理。

肿瘤内科、外科、化疗师、放疗师、物理师等技术人员日趋合理，后续人才正在筹备培训进修。

3、肿瘤专科设备技术逐渐齐备完善。

添置了直线加速器的配套设备，购入数字遥控x射线诊断机(数字胃肠机)，还使介入手术得以正常开展。添置了四维彩超和心电工作站，提高了功能检查的准确率。针对肿瘤专科的特点，检验科新增加了一系列肿瘤标志物的检验项目，为肿瘤的诊断和治疗效果的判断提供了有效依据。

4、加强与省肿瘤医院的合作。

从6月6日起，河南省肿瘤医院专家每周日全天在我院坐诊、查房、手术，不仅方便了患者，也给我院临床医生提供了很好的学习机会。

5、加大市场开发力度。

首先建立内部激励机制，调动全院职工工作积极性。其次建立市场开发网络，拜访无肿瘤放疗条件医疗单位的医生以及周边农村的部分乡医，并向医生发放了我院的宣传材料。及时回访患者或有业务往来的医务人员。

三、社区卫生服务中心工作效益显著

1、黎阳、长风两社区中心设有健康教育宣教室，配备有电脑、投影仪、数码相机等健康教育设施，今年开展了入户建档、免费给老年人体检工作，在辖区举办了20余场健康知识讲座，赢得了辖区居民的称赞，取得了良好的社会效益，巩固了现有医疗市场并培育了医疗新市场。

社区中心工作情况：

老年体检 建档人数 辖区户数疫苗注射 传染病管理

长风 384 39199 13175 22978次 263

黎阳1629 40010 12590 12391次 80

2、基本药物制度实施工作。

3月份-10月份共销售基本药物29556.15元，社区居民得到了实惠，受到了社区居民的好评。

3、社会影响增加。省卫生厅刘学周厅长、秦省副厅长、市长丁魏、李军副市长以及省内其他地市领导和专家到黎阳社区中心参观指导工作。全市社区卫生服务中心建设现场会在黎阳社区中心召开。极大地提高了医院的知名度和美誉度。

4、经济效益大幅提高。由于黎阳社区中心良好的社会影响，淇滨分院8月单月收入84.33万元创历史新高，前三季度收入552万元，超额完成全年分院任务600万元已成定局。社区中心的建设为医院的整体发展提供了新的巨大的经济增长点和增

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/975111233344012012>