

酒店保安第三季度工作计划 (精选4篇)

篇1：酒店保安第三季度工作计划

- 1、做好内部人员管理，在管理上做到制度严明，分工明确。
- 2、在现有的例会基础上进一步深化例会的内容，提升研讨的深度和广度，把服务质量研讨会建设成为所有服务人员的沟通平台，相互学习，相互借鉴，分享服务经验，激发思想。
- 3、将在现有服务水准的基础上对服务进行创新提升，主抓服务细节和人性化服务，提高服务人员的入职资格，提升服务员的薪酬考核待遇标准，加强日常服务，树立优质服务窗口，制造服务亮点，在品牌的基础上再创新的服务品牌。
- 4、在物品管理上责任到人，有章可循，有据可查，有人执行，有人监督。
- 5、加大力度对会员客户的维护。
- 6、严格管.制度、用工培训制度，划分明确岗位考核等级，增强员工竞争意识，提高个人素质及工作效率。
- 7、增强员工效益意识，加强成本控制，节约费用开支。培训员工养成良好的节约习惯，合理用水用电等，发现浪费现象，及时制止并严格执行相关处罚制度。
- 8、加强部门之间协调关系。
- 9、重食品安全卫生，抓好各项安全管理。

篇2：酒店保安第三季度工作计划

时光如梭，我带领餐饮部全体员工已走过20XX年的第三个季度，回顾过去的
一个季度，餐饮部在酒店及公司领导的正确指导下，在酒店兄弟部门的密切配合下，在部门全体
干部员工的大力支持和努力下，大胆经营、勇于创新、锐意进取，超额完成了公司及酒店制定的
各项经营任务指针，为实现公司及酒店领导“发展餐饮”这一战略目标打下了良好的基础。下面
由我对餐饮部第三季度主要工作做以总结、报告。

一、第三季度经营情况

三季度，部门共实现营业收入xxxx，完成季度任务指针的XXX，较去年同期X
X增加了xxxx，上升率为X，实现利润xxxx，完成季度利润指针的XX，较去年同期xxxx(平均每月xx
xx)相比，利润增长了XX，增长率为XX。第三季度，部门共接待婚、寿喜宴XX趟次XX桌，金额达
xxx，接待标准平均为xxxx/桌，较去年同期xxxx/桌增加了4xxxx/桌，散台接待了xxxx次，上座率为

XX, 包房共接待xxxx次, 包房出租xxxx, 出租率为XX。

二、主要工作与作法

20XX年第三季度不仅是餐饮部在上半年良好经营局面中持续上升的一个季度, 也是酒店以参加市旅游饭店服务技能比武为楔机, 提升餐饮品牌与市场占有率的一个季度, 更是餐饮部为实现公司及酒店“发展餐饮”这一战略目标奠定良好基础的一个季度, 为此部门在总结上半年成绩的同时, 找准了存在的问题与薄弱环节, 并结合部门实际, 着手开展了以下五个方面的工作:

一是创新经营, 突出“创收、赢利”这一主题

创收、赢利是一个企业永不变的主题, 为提高部门创收能力, 部门根据年度总体工作安排, 作了以下几方面的工作:

为进一步提升部门人气及怀大餐饮知名度, 部门以店庆活动为楔机, 深入落实了店庆特价酬宾促销活动的相关工作, 促销期间, 部门共销售特价菜500xxxx份, 金额达xxxx余元, 得到的消费者的一致好评。

为加强对外影响及大宴的宣传效果, 部门综合历年冬季大宴菜单的编排成功做法, 部门拟定并出台了冬季大宴菜单, 三季度, 部门共接待各类大小宴席X场次XX桌, 金额达Xxxxx, 平均Xxxxx/桌。

为增强酒店在vip客户中的知名度和品牌效应, 抢占更大、更多的高档消费客源, 充分展示和体现酒店大型宴会承办效果及组织能力, 部门成功接待了由酒店主办的30xxxx人圣诞节自助餐及四季花城签约仪式自助餐, 借助部门接待自助餐的成功经验, 部门给四季花城的负责人提出了多条宝贵意见, 得到了主办方的一至好评。

为进一步宣传酒店品牌, 挖掘全员促销意识与潜能, 巩固与抢占更大的市场份额, 餐饮部在经营情况较好、工作量大的情况下, 克服重重困难, 配合酒店做好了圣诞票的推销工作。期间, 部门共销售圣诞票X张, 金额为Xxxxx, 同时在此次圣诞票销售中也涌现出如XX、XX等一批促销能手。

为强化厨部创新意识, 确保餐饮产品在花色品种上做到常换常新, 达到用新菜留住与稳住老顾客的目的, 三个月来部门共推出新菜10xxxx道, 并涌现出了一批如何兴志、杨平、范家杏、何发明、刘芳华等一批新菜开发能手;

二是转变观念, 强化“质量建设”这一根本

质量就是根本, 质量就是企业发展的生命线, 质量是企业永恒的主题。三季度, 为实现公司及酒店领导年初提出的“发展餐饮”这一战略目标, 并持续保持上半年餐饮良好的发展局面, 部门在“质量建设”上着手开展了以下六个方面的工作:

为圆满的完成市旅游局组织的饭店服务技能大赛，部门根据总体工作安排，已于10月份就着手拟定并实施了《餐饮部参加市技能比武人员实施进度表》，在酒店领导及部门人员的高度关注下，在参赛人员的共同努力下，餐饮部在此次技能比武大赛中，荣获中餐台面设计一等奖、中餐宴会摆台三等奖，为酒店、为部门争得了荣誉。

部门根据上半年经营情况较好的实际，为保持这种良好的经营势头，并在菜肴制作的创新和优质原材料的引进上得到进一步的提升和信息的了解，在分管领导贾副总的带领下，组织后厨部分骨干赴长沙、株洲、吉首等地的原材料市场、社会餐馆进行了一次全面的考查，不仅开拓了厨师视野，同时也引进了巴西烤肉、怀大养生大宝、乡里腊肉等一批特色菜肴及优质原材料，受到了广大顾客的一致好评。

为进一步提高后厨烹饪水平，加强厨部烹饪技艺的交流，逐步提高厨师队伍切、配、装的整体技术水平，并不断强化后厨质量意识，部门于12月29日在后厨举办了一次技能比武大赛，通过此次技能比武，共推出新菜3xxxx道，不仅激发了厨师的创新意识，同时也找准了厨部存在的薄弱环节，为第四季度后厨工作再上新台阶打下了良好的基础。

为规范后厨物品摆放及量化管理，降低餐具破损率，提高工作效率，结合后厨日常工作的实际，部门于十二月份拟定并实施了《餐饮部后厨餐具、物品规范摆放及日常管理暂行办法》，同时为统一厨部装盘器皿，提升席面效果，提升酒店餐饮形象，根据经营需要，部门对厨部部分器皿进行了一次购置工作；

为进一步提高大宴接待质量，了解怀化大宴市场的总体口味与发展趋势，建立一套完整的大宴接待客史档案，在分管领导贾副总的指导下，拟定并实施了《大宴菜肴质量跟踪表》，为逐步提高大宴接待水平和找准大宴服务中存在的问题提供了很好的依据；

针对餐饮前台服务员基础工作欠扎实，厨部菜肴质量欠稳定的实际，结合餐饮包房和散台生意回升的现状，为了进一步提升“两个质量”，稳定消费客源，强化餐饮全员客人意识，改变服务观念，积极落实《怀化大酒店诚信经营管理条例》中的各项举措，为宾客提供高效、优质、快捷的服务，部门于每周三、周六召开前台、后厨协调会，理清了上菜慢等存在的部分投诉，同时拟定并实施了《餐饮冬季暖经营举措方案》。

三是积极沟通，把握了客源市场这一关键

为进一步稳定客源，增强顾客对酒店的忠诚度，保持并提升餐饮上半年良好的经营局面，部门积极发挥外联工作小组的作用并着手从以下几方面开展工作：

定期对常客及消费大户进行电话联络，并对某段时间突然消费较少的客户进行了电话联络或实地拜访，了解其不来消费或消费较少的原因，并做好了记录及整改，第三季度，部门共电话联络及实地拜访常客达20xxxx次，通过部门的努力，天舟教育、客运段、三医院等消费单位较上半年明显增加；

为进一步体现酒店人性化服务，部门对来店过生日的客人及时赠送了鲜花或蛋糕，如兴业公司的张总及其家人、部分市委领导等；

为体现酒店对消费常客的重视，通过部门外联小组及时将新菜研制推出的信息及时的反馈给消费常客，并请客人前来消费品尝和提出宝贵意见；

通过以上举措的实施，不仅稳定了消费客源，而且拉近了与消费常客的距離，扩大了酒店餐饮对外知名度，树立了良好的社会口碑，同时也提升了包房出租率，05年三季度，部门包房出租率为57.1，较去年同期X上升了xxxx百分点。

四是张弛有度，奠定了队伍稳定这一基础

第三季度是部门新老员工交替的一个季度，也是员工队伍容易出现波动的一个季度，为此部门为提高整体凝聚力，缓解员工工作压力，分批组织员工前往生意较好的社会餐馆(王朝食府、湘水人家等)聚餐，不仅加深了员工间的相互了解，而且吸取了社会餐馆的长处；其次部门分楼层和分前后台定期召开楼面会，对每周工作进行讲评与总结，并根据个人在一周内的工作表现、推销能力及有无投诉等情况进行奖惩，并利用后厨每月推新菜之机，组织部分表现较好、推销能力较强的员工参加新菜的品尝和评议，此举不仅起到的现场培训的效果，而且增强了员工的自信心和荣誉感，总之通过以上举措的实施，较好的稳定了员工队伍，为部门经营创收打下了良好的基础。五是狠抓班子建设，形成了争抓落实这一氛围。

为强化部门骨干的责任意识，转变骨干的工作观念，形成争先恐后抓落实的工作氛围，部门成立由领班以上骨干担任组员的质检小组，每周轮流协同质检对部门各区域进行质量检查，并对每次检查最差或问题最多的区域责任人实施处罚或责令其限期整改，并在部门部委会上进行通报批评，同时对每次检查表现较好的区域责任人进行奖励；其次部门还每月对领班以上骨干进行工作讲评，实施奖优罚劣并对下一步工作提出要求，为提高骨干整体驾驭能力和管理水平，部门专门对领班层骨干实施了一次专业培训，不仅了解了骨干在实施管理中存在的问题及薄弱环节，同时也强化了骨干的学习意识和危机意识。

三、存在的主要问题

第三季度，餐饮部的工作虽然取得了较好的成绩，但仍存在不少问题和薄弱环节，距酒店与公司的要求及员工的期望值还有较大差距，其主要表现在：

- 1、部门安全防范意识较为淡薄，对员工的安全知识培训不够，从而导致10月9日晚餐10包5条软包芙蓉王烟被骗事件的发生；
- 2、对参加市技能比武重视程度不够，从而导致参加市技能比武部门中餐宴会摆台争一保二的任务没有完成；
- 3、后厨部岗的日常工作流程还有待于进一步规范，因上菜慢和菜肴制作标准不统一的投诉还时有发生；

4、在对前台员工实施针对性的培训方法和力度不够，被叫服务还时有发生;

5、部门对后台管理缺乏力度和有效的方法，从而导致员工日常违纪违规现象较其它部室较多。

四、四季度主要工作安排

四季度不仅是酒店深化利润目标股份制经营管理第二年的最后一个季度，更是餐饮为XX年工作打好基础，再上台阶的一个季度。第四季度，部门将以前三季度大好经营形势为基础，以春节、元宵节、情人节“三节”促销活动及搞好大宴旺季的接待和服务为契机，以持续稳定、提高包房出租率和消费档次为重点，以狠抓“两个质量”（产品与服务质量），强化两个意识（竞争意识与危机意识）为中心，以稳定员工队伍为前提，转变班子工作作风，齐心协力，努力拼搏，力争在利润目标股份制经营管理的第四个季度实现餐饮创收18xxxx元，重点从以下几方面着手开展工作：

一是着力抓好冬季暖经营举措的落实与效果的督导，确保效益和口碑双丰收;

二是做好春节促销系列工作安排，确保春节创收较去年同期上升20，人员稳定，安全无事故;

三是以四季度各类婚、寿喜宴的接待和服务为契机，着力抓好大宴的出品及服务质量，为抢占06年大宴市场份额打下坚实的基础;四是在二楼大厅的经营思路上坚持低起点、多实惠的大众消费经营思路，狠抓出品及快捷服务的保障，力争散台上座率较前三季度有较大幅度的上升;

五是利用春节、元宵节、情人节促销活动结束后的经营淡季，对12月29日厨部技能比武中存在的问题进行认真梳理，并有针对性的实施培训和整改，确保后厨出品质量再上新台阶;

总之，我坚信，在公司及酒店领导的正确指导下，在兄弟部门的大力支持、协助下，在部门全体干部员工齐心协力，努力拼搏下，第四季度的工作任务一定能完成，公司及酒店领导提出的“发展餐饮”这一目标一定能够实现!

篇3：酒店保安第三季度工作计划

我们在平时往往都会做好一个季度的工作计划，制定业绩目标，朝着计划目标努力：

一、指导思想

积极开展实际、实用、有效的工作，坚持以“立足企业、服务企业”的理念为指导，走全面、协调、持续发展之路，挖掘潜力，开源节流，努力增加营业收入，做好内部管

理，全面提升工作效能，逐步提高部门的管理水平和服务质量，构建团结和谐、健康向上的工作环境，实现部门规范化、制度化、常态化管理。

二、内部管理

1、制定并执行《前厅部日常检查细则及实施办法》，通过明确的质量标准、严格的检查制度，达到各岗位全面规范作业。

2、加强职场工作质量的预先控制、现场控制、事后控制，着眼于细节服务，关注客人需求，重视客人感受，确保向客人提供“主动、热情、准确、迅速”的服务。

3、规划员工职业生涯，对前台、商务中心、总机管区员工逐步试行轮岗工作，达到丰富员工工作经验，增加员工工作技能，提高员工工作兴趣的目的，打造企业一专多能的复合型人才。

4、完善各类表单记录、数据分析、操作程序等工作，做到有帐可查、有据可依、有章可循。

5、继续收集与整理客户档案，为宾客提供亲情化、个性化、定制化服务增加素材并提供保障。

6、在节能降耗方面。加强设施、设备的保养与维护，延长使用寿命；前台节省订单、登记单、房卡和钥匙袋等的使用，如写错了用涂改液涂改后再使用，减少因个人原因而导致浪费；总机在晚0：00过后，将话务台关掉一台节约能耗；商务中心能用废纸不用新纸，能用速印纸不用复印纸等。

7、重视安全防范意识，贯彻执行酒店各项安全规章制度及公安部门的有关规定。

三、对外销售

1、第三季度上门客销售任务，根据上季度的实际完成情况、酒店内部与外部市场环境另行研究制定。

2、以17-19楼新区为卖点增加酒店散客出租率，并充分利用酒店销售政策加大卖房力度，做到行权而不越权，到位而不越位。

3、加强对铁路客运处、长途汽车站、出租车公司等单位的外联工作，力争达到共同协作、互惠互利的销售效果。

4、为上门客人服务时，培养前台员工留意客人的言行举止，辨别客人身份及住店性质，选准推销目标，灵活运用亲近法、选择问法、转折术法、借人之口法等销售语言技巧，达到推销目的。

5、定期召开前台管区上门客经验交流分析会，研究客人的消费心理定位和销售技巧。同时，建立健全的考核机制，每月根据业绩情况进行排名，分析原因，以便提高。

6、经常组织部门有关人员收集，了解旅游、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，为酒店提供全面、真实、及时的信息，以便制定营销策略和灵活的推销方案。

篇4：酒店保安第三季度工作计划

时间转瞬即逝，酒店马上就要迎来本年的第三个季度了，在此，酒店针对实际情况以及本季度的酒店工作制定了酒店的第三季度工作计划，以此来明确酒店的目标，也希望员工们掌握好自己的节奏，能在下一个季度里，让酒店的工作开展的更加顺利，使得酒店取得更大的成绩。

在下一个季度里，酒店要继续保持着良好的发展势头，每一位员工都需要怀着热情和动力去做好自己的工作任务，这样才能让每一位客人感受到我们酒店的诚意，所以员工得在工作的时候整理好自己的精神面貌，要是连自己都管理不好，那还怎么去帮助他人呢？除了这点之外，还得加强每一位员工的学习。现在的社会，对每个人的要求是越来越高了，如果仅仅只是懂一些基本的事情，那已经满足不了客户的需求了，因为人人都希望拥有更优质的服务，所以在下一个季度里，我们酒店会花费更多的财力和时间来培训员工，让大家的素质和技能有所提升。

酒店的内部要弄好外，还得把酒店的宣传给弄好，咱们的酒店的实力是不错的，但是就是位置并不是很好，这就导致了不少的客户都是只听说过酒店的名字，却不知道酒店的具体位置。这是一件格外值得重视的事情，所以在第三季度里，我们要加大酒店的宣传力度，不仅仅是在网上宣传，还得展开一些实际的活动来吸引顾客的注意，例如举办一些和节日有关的活动，又或者是开展优惠活动等等，这些实际的活动才是最能吸引人的。

本季度快要结束了，虽然酒店的各方面相比之前有所进步了，但是我们不能骄傲自满，因为进步的空间还很大，现在只是一些小胜利，其实还有不少的方面都存在着一些问题，例如不少顾客反映说员工的服务效率低，这需要我们好好地进行调整，争取在下一个季度里不再发生任何投诉事件。最后，酒店还得安排更多的人手在大门处，以便给顾客提供服务，这样才能让顾客一进酒店就能感受到一种温暖。

在即将来临的第三季度里，相信酒店的每一位员工都会发挥出自己的最大能力，让酒店的业绩得到大幅度提升，在此，也祝酒店的工作开展的更加顺利，争取早日跻身为远近闻名的大酒店。