# 最新酒店销售报告(通用13篇)

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-09-12

*随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。酒店销售报告篇一尊敬的领导、同事们：大家好!20xx年餐饮部管...*

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

**酒店销售报告篇一**

尊敬的领导、同事们：

大家好!

20xx年餐饮部管理工作当中，在上级领导的指导帮助下，在各部门的支持配合下，各项工作取得较为理想的效果，今天的会议主要将将20xx年工作做一下总结汇报：

1、能够认真学习招待所相关文件内容、领会通知精神，并及时向员工进行传达，涉及到具体工作的，能够协助部分经理认真组织实施(迎接三星复检，工作组检查，军内大型接待，春节、五一、十一重大节假日的工作安排，迎新晚会等，都能够按照招待所的同一部署和经理的具体要求，严厉认真的落实工作);积极参与招待所组织的各项活动，在工作中能够严格要求自己、严格执行工作标准，经常对个人工作进行总结和自我批评，不计较个人得失，不办影响团结的事，在执行治理工作时能够做到客观公正。(员工例会上、部分办公会都做过自我批评，由于寝室治理不严，给自己一个严重警告，落实工作从来没有跟领导谈条件、争荣誉、要利益，在落实工作或员工情绪不好时，与x%以上的员工都谈过心、谈过话，能够正确引导和帮助员工，对大部分员工能力、特点、工作情况比较了解)这些方面我能够给下属员工起模范带头作用。

2、作为餐饮部副经理，我时刻提醒自己要加强学习，不断进步自身综合素质和工作能力，真正成为部分经理的得力助手，成为下属员工的“贴心人主心骨”。

首先学习现有的制度标准，并从工作实际出发，积累治理服务中的好经验好做法，不断完善制度标准，努力形成员工“看得懂、易执行”的材料和制度;其次是参加招待所安排的专业培训，了解行业新趋势、学习新理念，并结合部分的实际情况，及时转训(六常治理法);再次是通过观看报纸、电视和阅读书籍等渠道，发现新题目、新情况，吸取别人的惨痛教训，反思自己的工作不足(关于小凯莱、新洪记、原味斋等酒店，在安全卫生方面存在的突出题目，向员工进行了通报)。过往的一年通过领导的培养和个人的学习，自己在工作能力和治理水平上，有了一定的进步。

在过往的一年里我认真履行副经理岗位职责，积极完成所领导和部分经理交办的各项工作任务，努力做到狠抓安全促经营、严抓培训促质量、真抓本钱促利润、实抓队伍促稳定，使餐饮部的各项工作与前期相比有了新起色。

1、狠抓安全促经营。结合餐厅往年工作特点和实际情况，吸取前年工作失误的经验教训，重点提出了餐厅“七防”即：防火、防盗、防煤气泄露、防食品中毒、防重大质量事件、防员工意外受伤、防员工违法违纪。我采取的措施是：加强教育，利用各种场合反复宣讲安全知识，不断进步员工安全意识，避免因职员思想麻痹大意，而出现的不安全事故;加强治理，要求餐饮部所有员工，都必须认真履行岗位职责，严格执行安全标准和操纵规程，避免因治理混乱、职员失控，而出现的不安全事故;加强检查，对工作中轻易出现题目的环节，做为我治理检查工作的重点，积极避免因发现隐患不及时，而出现的不安全事故。通过以上措施，餐饮部在过往一年里，没有出现过安全事故和较大的安全隐患，为部分顺利完玉成年任务，为经理把主要精力投进到部分全面建设上，创造了一定条件。

2、严抓培训促质量。针对新员工到岗、老员工晋级、vip宴会接待、重大节日的\'工作安排，多次组织、参与一些常规性的培训，并对培训的计划、内容和考核题目进行了完善更新;针对日常服务中碰到的题目，我整理了《餐厅服务120个怎么办》，帮助员工克服经验不足、常识欠缺等因素，最大限度地规避工作失误，进步了员工处理题目的能力;协助经理首次组织、开展了“鸿翔宾馆餐饮专业知识竞赛”进步了员工集体荣誉感，增强了比、学、赶、帮、超的良好氛围，也为以后部分开展培训，积累了经验;针对餐厅日常工作繁杂，临时性工作任务多这一特点，在工作中执行走动式治理，尽量在第一时间把握情况，发现题目能够迅速处理和请示汇报，一年来我很少在办公室工作。通过以上工作，为餐饮部服务质量的稳定和提升，发挥了自己的职能作用。

3、真抓本钱促利润。按照部分经理的指示，加强了低值易耗品的治理，采取了“出有签字、用有往向、损有记录”等措施，像餐打火机、香巾随处可见的现象得到了有效控制;加强了餐具治理，对非正常损耗的餐具，特别是新餐具、珍贵餐具“追根溯源”，严格执行了内部和外部赔偿制度，并结合所学“六常治理法”，多次组织员工学习了如何减少餐具破损的具体方法，起到了积极作用;多次组织员工对现有设备、用具进行盘点和维修，在把握设备、用具使用情况的同时，也进步了利用率和使用寿命;加强了日常消耗水、电等消费大项的治理，在治理过程中随时发现、随时督导，像空调、热风幕、灯光的使用，在不影响服务质量的情况下力行节约。

4、实抓队伍促稳定。在落实工作时能够做到服从领导、下情上达，在执行治理工作时无论是对治理职员还是服务员，能够做到尊重下属、一视同仁;多次代表部分经理同治理职员，看看生病受伤的员工，使大家感受到了家庭般的热和;平时愿意与员工进行工作和思想交流，重视员工的建议、意见和想法，尽力帮助员工解决题目、克服困难。

固然在过往的一年里做了一些工作，取得了一点成绩，但这都是餐饮部全体员工共同努力的结果，我的工作能力、治理水平，与上级领导的要求和实际工作需要还有差距，主要表现在：

1、知识结构不够全面，制约治理水平的提升。

2、制度执行不够果断，治理工作有时被动。

3、行业信息把握不及时，创新能力明显不足。

4、对员产业务抓的不够，整体服务水平进步不快。

5、要强化个人学、注重实践，不断完善知识结构，进步自身的综合素质和驾驭工作的能力，当好领导的顾问和助手，当好下属员工的带头人。

6、要加大制度执行的力度，充分调动自己的主观能动性，动脑筋想办法，果断把上级领导的意图和想法，不打折扣的落实到工作中往。

7、要通过多种渠道了解沈阳餐饮酒店业的发展趋势，把握周边同行的新动向，吸收别人家的好经验好做法，结合本部分的实际情况，开创性的完成工作。

8、要把进步部分员产业务水平，当作大事往抓，突出质检、培训与考核、晋级、评选相结合，常规性培训与针对性培训相结合，集中培训与分批轮训相结合，培训的内容形式与集体活动和员工爱好相结合。

1、要突出餐饮服务文化氛围。当今顾客的消费需求已经从过往的吃饱吃好，转变到今天的吃特色、吃营养、吃文化，所以这些方面应该是餐饮部开展营销工作的重要环节，结合今年新菜谱的制作，要求服务职员必须把握菜品的营养功效、精品原材料的产地、特色菜品背后的故事等，这样才能增加我们产品的附加值，使我们的菜品更具有吸引力和竞争力，同时也能增加顾客在点菜和用餐过程中的乐趣。

2、要定期组织岗位大练兵、大比武。通过各种形式的专业技能竞赛，进步员工主动学习、主动进步的热情，从而不断进步部分整体服务水平。

3、要提倡部分全员参与治理。涉及到部分全面建设方面的题目，鼓励员工多提建议，提好建议，所以我们可以长期开展“金点子”活动，对于我们餐饮部甚至是招待所进步经济效益、进步服务质量、进步社会著名度、进步安全防范、杜尽浪费等方面的建议，一经采纳并取得明显成效的，立即给予奖励。改变过往治理只是少数领导的事这种思想误区，用制度激励人，使部分每一名员工都参与到治理中往。

4、要加强员工思想道德教育。在经常开展专业知识培训的同时，也不能忽略员工思想道德教育，今年要定期组织员工观看人生立志、道德楷模、先进人物的光碟，像往年全国评选的各类楷模、感动中国人物、乡约节目播出的平民成功典范，都值得我们往观看、学习和体会。

5、要夸大治理的终极目的。治理不是把员工管怕、管跑、更不是简单的罚款，是把后进员工带成先进，把优秀员工稳步提升树立典型，终极目的是利润最大化。

6、要继续完善内部资料。今年要根据工作中碰到的新题目、新情况，继续整理完善“餐厅服务x个怎么办”形成“餐厅服务150个怎么办”假如条件答应可以装订成册，以口袋书的形式发给部分员工，便于大家学习和进步，更好地配合招待所“员工手册、礼节手册‘的学习，不断进步部分员工的整体素质。

7、要加大赏罚力度。假如条件答应部分每月评选优秀员工，奖金可以进步到x元，招待所每月评选的最佳员工，奖金可以进步到x元，这样才能更好地体现最佳优秀员工的价值;以季度为单位超过一次严重警告、或两次客人投诉、或三次书面警告、或五次口头警告应立即给予辞退，以保持服务质量和队伍的稳定。

8、要经常学习。固步自封、闭门造车，永远都会落到别人的后边，只有走出往与同行多交流、多观摩、多学习，才能不断进步自己，由于以前治理职员外出学习后，回来后都有紧迫感、危机感，真正感受到与别人家的差距，员工则感受不到这些，总以为自己可以了，部分员工确实存在着自满情绪，对新观点、新理念、新方法接受缓慢，甚至存在抵触情绪。所以今年条件答应的话，可以多派一些一线骨干服务职员外出学习，改变部分员工，特别是老员工的思维方式和工作态度。全面提高员工的业务水平和工作能力!

述职人：xx

xxxx年xx月xx日

**酒店销售报告篇二**

尊敬的董事会及酒店领导：

从我到工作以来，培养了我。我和在风雨中一路走来。感谢领导对我的信任与关怀，使我今天能够进入营销部这个重要的工作岗位，在营销部工作的这段时间，我感受很多；收获也很多。

逐渐成长起来，使我深刻的体会到营销部掌握的是一个企业的经济命脉，是决策者的参谋长。他向提供第一手资料，帮助决策者经营和管理企业。

一个酒店必须要以营销为龙头，以餐饮和客房为支柱的服务质量为先决条件，才能得以生存。

为进一步搞好本部门的营销工作全面了解掌握我酒店以及本土酒店业的市场态势，我部对本酒店以及周边市场进行了一系列的调查。目的是希望了解我酒店的经营状况以及周边市场情况，以便于为酒店的经营管理提供参考，也为我部更好的开展工作提供详细的的第一手资料。

酒店开业以来，营销部在进行客户友好拜访的同时也有选择性鉴定了一大批消费协议。结合目前的协议客户来我酒店消费情况我部进行了一系列的调查，在现有的协议客户中仅有大概一半的客户前来消费。

较前期有下降趋势，客源的流失使我感到营销力度的不足，在新增协议客户的同时忽视了老客户的回活力度。在工作范围上自我造成了一定的局限性。

因此我部决定将建立完善的客户档案资料，在稳定现有资源的同时，对已签协议后没来消费或者以前经常来现在很少来的客户加强联络，进行回访，建立起与客户之间的良好合作关系，进而和客户成为朋友以达到使其前来消费得目的。

在进行市场调查客户回访的同时我部也要征询和听取客户所反映的信息与意见。这些有助于我酒店进行自我完善。

酒店业务发展的迅猛的，业态结构呈梯对式。酒店业的发展形势也出现了一片繁荣的景象，但同时也出现了供大于求的局面。市场份额的不足也同时制约了酒店业的发展，纵观本土市场我们不可忽视在我酒店周边的中小型宾馆。虽然它们在硬件上有一定不足。

但他们拥有一大批忠诚的客户，并在价格上也占有相当大的优势。

市场竞争是残酷的，我们店的\'规模以及装饰风格以及形成一定的模式。目前的当务之急是如何稳定现有资源增加新的资源。

硬件对酒店的档次起着重要的作用。而软件的开发管理与利用和服务质量的好坏则是酒店赖以生存的支柱。

软件所指的及人才酒店业的完善就是人才的竞争。有竞争才会有发展。因此我酒店要占领市场更好的发展，首先就要注重人才的培养注重员工的培训，全面的提高员工的素质。服务技能技巧和服务意识。从而使我酒店真正达到水平。

给客人温馨舒适的感觉，留住客人的目的。从而达到经济效益与社会效益双丰收的经营目的。

综上所述目前的当务之急是提高员工的整体素质和服务意识，为客人提供特色服务。（餐饮特色和服务特色以及酒店特色）个性化服务针对性服务，以及亲情化服务。

始终坚持100—120的服务原则。通过优质服务来达到真正意义上的水平，从而达到赢的顾客占领市场开拓市场新的资源，打造最新的花源品牌形象和营造xx企业文化，占领市场的最终目的。

**酒店销售报告篇三**

20xx年我们将以更加饱满的精神去面对，现将全年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务并及时追踪区域内工程项目;

2、努力完成销售管理办法中的各项要求;

3、负责严格执行产品的出库手续;

4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导;

5、严格遵守公司制定的各项规章制度;

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;

7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量销售经理工作好坏的标准，自己始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的\'同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其它销售经理勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，带领组员参与工程投标及旧村改造项目，使其尽快业务技能提高。

总之，通过实践证明作为销售经理技能和业绩至关重要，是检验销售经理工作得失的标准。今年由于金华地区工程招标要使用参考当地《金华地区工程建材信息》中的铝材，瞬息万变应对办法不多而导致业绩欠佳。

将我司在金华义乌销售点告知零散加工户，避免周边地区对我区域低价窜货趋势。

工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目地，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时了解客户还款能力，考虑并补充建议从义乌提货，避免押款事宜，使该区域小加工户逐步成长。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以销售经理应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公讣制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。比如：有客户投诉仿木纹掉漆现象时反馈给技术部，技术部做出改变配方解决问题的承诺。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对公司生产的铝材产品用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、价格和施工要求。

铝材产品销售区域大、故市场潜力巨大。现就铝材销售的市场分析如下：

(一)、市场需求分析

铝材应用虽然市场潜力巨大，但金华区域多数铝型材厂竞争己到白热化地步，再加之房地产开发过多会因新房改政策在新一年形成空白，再加上有些铝材销售己直接威胁到我们己占的市场份额，虽然我们有良好的信誉和优良品质，但在价格和销售手段上不占优势。

(二)、竞争对手及价格分析

这几年通过自己对铝材市场的了解，铝材生产厂家有二类：一类广东品牌如兴发、坚美、伟昌、凤铝等，此类企业有较强实力，同时销售价格下调，有的销售价格同我公司基本相同，所以已形成规模销售;另一类是湖北、安徽、江西相等，此类企业销售价格较低，如信元每平方竟130多元，此类企业基本占领了代销领域。

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他销售经理和同行学习，20xx年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一)、依据09年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在工程供货渠道上，一是主要做好原有的经销商供货工作，挑选几个用量较大且经济条件好的做为重点。

(二)、20xx年首先要积极同幕墙及装饰公司采取合作方式，大力推广我司产品，收集有效信息及时向领导汇报，取得公司的支持。

(三)、20xx年自己计划更加积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

七、对销售管理办法的几点建议

(一)、20xx年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对销售经理考核后按办法如数兑现。

(二)、20xx年应在公司、销售经理共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整开模工作。

(三)、20xx年应在情况允许的前提下对出差时间加以延长，避免前期工作刚进展，后期联系断链的情况。

(四)、由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，20xx年认真考察并综合市场行情销售经理的信息反馈，上下浮动并制定出合乎公司行情、市场行情的公司出厂价格，以激发销售经理的销售热情。

述职人：xxx

20xx年xx月xx日

**酒店销售报告篇四**

尊敬的领导：

您好!

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，给公司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。

为了给酒店一个说法，我决定辞职。

祝事业兴旺发达，祝庄总和家人身体健康、万事如意!

此致

敬礼!

辞职人：

20xx年xx月xx日

**酒店销售报告篇五**

尊敬的店领导，各位同事：

xx年是酒店行业竞争达到白热化程度是一年，也是我店营销史上最为艰难的一年，若干五星级酒店开业，大小宾馆饭店展开了激烈的客源争夺战、硬件设施和软件服务比拼战，销售工作面临前所未有的压力。

一年来，在店领导的指导下，在各部门的积极协助下，我同销售部的同仁们携手共进，直面种种挑战，拼搏工作，努力开拓客户市场；虽然付出了艰辛的努力，但是实际经营指标与集团公司下达的总任务指标仍然相差##多万元，没有完成好全年的经营任务，成为大家共同的遗憾。

正如一句所讲的一样：“挫折是成功路上必经的磨难”，我相信所有销售人员一定会愈挫愈勇，总结经验教训，努力开创崭新的营销局面。还有一点让我个人深表遗憾的是，由于休了四个月产假，没有全程参与全年的市场争夺战，虽然产假期间继续积极联系客户，继续关注销售市场，但是收效甚微，期间未能为销售事业做出实质性的贡献，在此深表歉意！总结好过去才能创造好未来，下面我将一年来的工作简要作如下汇报，望领导和同事们批评指正。

一尽职尽责，努力拓展客房销售市场。xx年，作为销售主管的我，深感市场竞争的巨大压力，时刻以高度的责任感参与工作，克服了孕期种种不适，持续坚守岗位工作，直到8月份才不得不休假；12月份重回岗位后，继续保持了饱满的工作热情，参与了新一轮的工作。

在客房销售方面主要做了以下工作。1创新思路，创建自己的特色服务。结合市场竞争实际，我（与同事们）创新了营销思路，推出“延伸服务”等项目，得到店领导大力支持。1月份，与当地机场共同携手开展“机场酒店延伸服务”，分别制作机场及酒店宣传广告牌，在机场出港大厅设置酒店免费咨询台，免费为出港客户解疑答惑，并针对商务散客及网络客户推出机场免费接、送机服务、入住酒店乘客免费使用机场贵宾休息厅等个性化增值服务，开创了当地酒店的增值服务新纪元，得到了携程旅行网及许多商务散客的高度赞扬，提高了网络客户的回头率，推动今年散客及网络房出租住间夜数的大幅增长。今年下半年又推出了散客房送商务套餐等优惠活动，散客市场口碑也较好，客户回头率较高，周边省会城市增加较多。2总结提高，推行月度销售经营分析会制度。

**酒店销售报告篇六**

尊敬的上级领导：

大家好！

首先，向各位作一个自我介绍，我叫xxxxxx，是君御酒店的销售经理，现在我把自己七个月来的工作情况作一下汇报。

从20xx年3月4日任职后，前几个月（3、4、5月）主要是协助餐厅经理做好前厅的日常内部管理事务，后几个月（6、7、8、9月）因工作的需要及领导的信任和自身发展的需要，主要负责君御酒店的营销工作。从前厅管理到内外营销，从“左麟右李”的演唱会到振奋人心的亚洲杯，从亚洲杯再到王菲演唱会，再到“十全十美”，体育场举办了一系列的活动，四季餐厅同样也在市场的打拼下，掀起了经营的高潮。回顾这几个月来的工作，主要有以下几个方面：

1、抓学习教育，激励奋发向上。

从任职以后，我在君御酒店分管内部管理工作，了解君御酒店员工多数来于河北、安徽、湖南等不同地区，文化水平和综合素质有很大差异，业务水平及服务意识不高，针对此种状况，我把自己所看到的不足一一列出病单，进行全面性的培训和现场督导。

2、纠正错误的管理方法，进行理论的讲解及实践的练习操作。

从宾客一进店的规范礼貌用语、微笑服务以及职业道德的观念、菜品搭配，规范八大技能实践操作程序，通过学习，使员工加强服务质量，提高业务服务水平，当宾客进店有迎声，能主动、热情地上前服务，介绍酒店风味菜，当宾客点起烟，服务员应及时呈上烟缸等。

3、在四月份时，举行了技能实操比赛，服务员潭丽燕获得了技能比赛第一名的好成绩。

其他服务员通过活动比赛，养成了一个好的习惯，不懂就问，不懂就学，相互求教，也学到了很多知识，精神风貌也越来越好，提高了工作效率，不足的是操作细节还有待改善。

四季餐厅很多工作存在问题，主要的毛病存在于没有规范的制度，员工不明确制度，一些制度没有具体的负责人进行落实等。通过质检部领导的指导，我对罗列出卫生工作制度上墙、音响的开关时间及负责人以及各岗位的服务流程、个人卫生要求标准、收尾工作的注意事项，每天进行现场督导检查，对员工加强工作意识，明确工作责任有很大帮助。后期电话费用高，配合高层经理配置电话机盒，规定下班时间将电话锁上，以及任何服务员一律不允许打市话等，杜绝了下班时间打市话的现象。

真诚地与客户沟通，听取他们的宝贵意见，不断改进并协调，及时将客户反馈的.信息反馈给厨房，如，有时客户反馈“阿美小炒肉”分量不足，“沸腾鱼”不够香等等，通过客户的真诚反馈，再加上我们认真的讨论、修改，不断地提高菜肴的质量，令顾客满意。

金秋十月是婚宴的黄金季节，制定婚宴方案，向周边的单位发放宣传单进行走访工作，目前，我承接了10月份的五场婚宴工作，向前来的宾客介绍君御餐厅的各种优势，对婚庆公司进行电话沟通，对外宣传酒店规模等，计划性地对宴席接待做好充分的准备工作。

左麟右李演唱会期间，密切配合销售部承接组委会场地职工餐盒饭，创收了xx万元的盒饭记录。在亚洲杯期间，多次配合出摊工作及配合内部管理督导，通过亚洲杯，我感受了团队精神，在王菲演唱会期间，多次与组委会领导沟通场地人员的用餐，协调菜式，为酒店创收了xx万多元的餐费，再到十全十美演唱会，承接了自助餐280人用餐，其中餐标80—100元标准等。

利用每周六、日、周一与30多家旅行团电话沟通及接待团餐，目前前来旅行团消费最多的是旅行社、旅行社、国旅、旅行社等，通过接待团餐，第一为餐厅增添了人气，第二为厨房减少了成本费用。并利用接待团餐的机会，认真咨询反馈，做好信息的反馈统计工作。

总之，在这平凡而又不平凡的七个月里，我感受很深，同时也深感自己的不足。

目前，外面的市场还没有完全打开，需要我继续努力，我将朝这几个方面努力：

1、不断学习，提高自己，加强销售的业务知识及各方面的知识学习。

2、认真做好本岗位工作的同时，不断开发新的客户群体。

3、做好内部客户的维护及沟通工作。

4、有计划性地安排好营销工作。

5、做好客户统计资料，不断地加强联系，做好客户投诉处理工作及反馈信息工作。

6、密切配合酒店销售部接餐及接待服务。

谢谢！

**酒店销售报告篇七**

尊敬的领导：

你好!

我是\_\_\_\_房产公司销售部的\_\_\_\_\_\_，下面是我的辞职报告。

非常感谢领导给予在\_\_\_\_工作的机会以及在这两年里对我的帮助和关怀!由于某些个人原因，今天我在这里提出辞职申请。

在\_\_\_\_公司的两年时间里，公司给予我多次参加大大小小的工程项目，使我在这个施工方面上积累了一定的技术技能和工程经验，同时也学到了许多工作以外的处世为人等做人的道理。所有的这些我很珍惜也很感谢公司，因为这些都为我在将来的工作和生活中带来帮助和方便。另外，在和销售部各位同事以及其他部分同事的朝夕相处的两年时间里，也使我对销售部部，对过去的`、现在的同事建立了由浅到深的友谊，我从内心希望这份友谊，这份感情能继续并永久保持下去。

\_\_\_\_的发展和建设在进一步的规范和完善中，真心祝愿\_\_\_\_房产公司在今后的发展旅途中步步为赢、蒸蒸日上!

此致

敬礼

申请人：

\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**酒店销售报告篇八**

尊敬的领导：

您好！

进入公司工作两年的时间里，得到了公司各位同事的多方帮助，由衷非常感谢各位同事。

在过去的两年里，我在公司里工作的很开心，感觉公司的气氛就和一个大家庭一样，大家相处的融洽和睦，在公司里也学会了如何与同事相处，如何与客户建立关系等方面东西。并在公司的过去两年里，利用xxxx公司给予学习时间，学习了新的东西来充实了自己，并增加自己的知识和实践经验。我对于公司两年多的照顾表示真心的感谢!!在经过xxxx年下半年的时间里，公司给予了很好的机会，让自己学习做市场运做，但自己缺乏经验，自己没有能很好的为公司做好新的市场开发，身感有愧公司的两年的培养。

个人感觉，我在过去的一段时间里的.表现不能让自己感觉满意，感觉有些愧对公司这两年的照顾，自己也感觉自己在过去两年没有给公司做过点贡献，也自己感觉自己的能力还差的远，在公司的各方面需求上自己能力不够。经过自己慎重考虑，自己和公司考虑，自己现向公司提出辞职，望公司给予批准。

此致

敬礼!

申请人：xxx

20xx年xx月xx日

**酒店销售报告篇九**

尊敬的领导：

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，给公司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。

为了给酒店一个说法，我决定辞职。

祝xx事业兴旺发达，祝庄总和家人身体健康、万事如意!

此致

敬礼!

辞职人：xxx

日期：20xx年xx月xx日

酒店销售辞职报告范文

**酒店销售报告篇十**

尊敬的领导：

您好

首先非常感谢这一年来您们对我的关心及照顾，让我学到很多也体会很多。由于本人能力有限，很多工作上的`疏忽和缺陷您们都能宽容我并时时教导我前进，更是让我由衷的感激。但是在这一年里，我在思想认识还有实际工作中并没有尽到这个责任。所以我决定辞职，在这个时候提出这样的申请，我知道让领导非常的为难，我要表示深深的歉意。为了酒店的形象及利益，我选择了离开，希望领导能够予以批准!

此致

敬礼!

申请人：xxx

20xx年xx月xx日

**酒店销售报告篇十一**

尊敬的领导：

您好!

我很遗憾在这个时候，向公司正式提出辞职，在做出这个决定自前自己也想了很多，无论是工作环境还是工资待遇，都没有任何一个理由让自己选着离开，可是这次回家探亲给自己促动很大，毕竟自己也到了成家立业的年龄啦，自己父母也很是着急，自己压力也是很大。

做出选着离开xx汽车销售岗位，自己心里很是沉重，也请领导能过谅解和同情。

进入xx以近三年这是一个作为在外打工乱飘的我带的时间最长，也是最大的一个企业，内心又说不出的感慨。回想三年的`经历也让自己对青特有着很多的感动和不舍。

感谢部门领导\_总对自己的包容，感谢我的师傅也是我的组长，对我在工作上和生活上，无微不至的关心和帮助，同样也感谢工艺部每个同事对自己在工作上的大力支持，我在特车工艺不得这两年，终究会成为我，最受用最值得回忆的一段经历，青特是伴随自己真正接触社会融入社会的起点，感谢xx伴随自己的成长。

最后衷心的祝福xx汽车，越做越大，越做越强，xx事业越做越优!

此致

敬礼!

辞职人：xx

20xx年xx月xx日

**酒店销售报告篇十二**

从我到xxx大酒店工作以来，是xxx大酒店培养了我，我和xxx大酒店在风雨中一路走来，感谢领导对我的信任和关怀，使我能在xxx大酒店营销部这个重要的岗位上工作。在营销部工作的这段时间，使我感受很多收获也很多，逐渐成长了起来，特别是xxx总找我谈话后，使我深刻体会到我还有很多不足之处。因为营销部掌握的是一个企业的经济命脉，他向领导者提供第一手资料，帮助决策者管理和经营企业。

以下是我对本酒店的市场作出的一些分析：

一、目标顾客定位不太标准，过于狭窄。总的看我们酒店的经营状况不是太好，没有自己的特色，定位偏高，消费者有点接受不了。我们一贯以高中档酒店定位于市场，对本区域的居民不构成消费吸引力。

二、宣传力度不够，未能在市场上引起较大的轰动。可以在平面媒体上制作一整套的广告宣传计划，它投资小，而且高效灵活。也可以充分利用多种广告形式推荐酒店，宣传酒店，努力提高酒店知名度，争取些公众单位对酒店工作的支持与合作。

三、服务细节要加强，在回访客人的同时，把征询到的客人的意见和建议及时与各部门领导沟通交流，逐步进行完善提高，根据营销目标，制定本年度的营销计划。

针对以上情况，我部将在20xx年进行以下的工作部署：

3、制定节假日个性化营销方案，特别是像中秋节，元旦和春节这样的传统节日；

4、加强储值卡客户的办理，增加现金流。

20xx年，营销部将在酒店领导的正确领导和我们的努力工作下，逐步解决上年存在的一些问题。根据顾客的需求，主动与酒店其他部门密切联系，相互配合，充分发挥酒店整体营销活力，创造最佳效益，开拓创新，团结拼搏，努力完成全年销售任务。创造营销部的新形象、新境界！迎来我们xxx大酒店真正的春天！

最后祝愿各位家人在新的一年里工作顺利，心想事成！

**酒店销售报告篇十三**

尊敬的领导：

您好!

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，给公司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。

为了给酒店一个说法，我决定辞职。

祝事业兴旺发达，祝庄总和家人身体健康、万事如意!

此致

敬礼!

辞职人：xx

20xx年xx月xx日

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn