# 推荐酒店销售个人述职报告范本(五篇)

来源：网络 作者：独影花开 更新时间：2024-02-13

*推荐酒店销售个人述职报告范本一乙方：xx大酒店(以下简称甲方。曾成功接待过许多中外知名人士，能为您提供满意的吃、住、行、游、购、娱等一条龙服务。选择入住，将是您商务成功的起点，是您旅游舒适的开始。为感谢乙方在过去及未来的日子里给甲方的支持，...*

**推荐酒店销售个人述职报告范本一**

乙方：

xx大酒店(以下简称甲方。曾成功接待过许多中外知名人士，能为您提供满意的吃、住、行、游、购、娱等一条龙服务。选择入住，将是您商务成功的起点，是您旅游舒适的开始。

为感谢乙方在过去及未来的日子里给甲方的支持，双方经友好协商，达成如下协议：

一、客房优惠： (表格)

房 间 种 类

门 市 价

合 约 价 格

备注：

1、以上合约价格已含10%服务费和5%的物价调节基金。

2、以上折扣仅限房费，不包括客房其他费用(如客房酒水、电话、商务中心、洗衣等)。

3、乙方如有其他要求，需在订房时提前注明或书面通知甲方(如撤酒水、关长途、自付项目等。)

4、若门市价格调整，甲方恕不另行通知。

5、预订电话

预订传真：

二、餐饮部优惠

1、乙方在甲方餐饮部各营业点消费给予 8.8 折优惠(香烟、酒水、燕鲍翅等高档食品、服务费、特价菜、巴西烧烤除外)。客人消费期间，餐饮价格随甲方价格调整而调整。

2、若遇全国性或省内大型会议(如糖酒会等)，以上折扣视实际情况而定。

3、若甲方举行节日性活动推出特殊产品，如六一、中秋、圣诞、元宵自助餐，春节团圆宴等不打折。乙方在甲方举办的各类宴会、会议餐不打折。

三、娱乐优惠 (表格)

备注：客人消费期间，娱乐价格随甲方价格调整而调整。若甲方推出特殊节目如演唱会、嘉宾节目等，其折扣另行制定。

四、乙方在酒店客房餐饮或娱乐消费须指定1—3名人员(签名笔迹如下)，方可享受以上优惠。

五、乙方单位工作人员凭本人工作证可享受以上优惠。(注：本条仅限现金结帐)

六、乙方应对此协议内容保密，如发现乙方汇露协议价或替其他人打折，甲方有权立即终止本协议，并要求乙方赔偿由此给甲方带来的损失。

七、合同有效期：20xx年 月 日至20xx年12月31日

八、此协议一式两份，双方各执一份，双方代表签字盖章后生效。未尽事宜，双方另行协商解决。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**推荐酒店销售个人述职报告范本二**

20xx年，新年到了，给自已订立一个新的目标和计划。将主要围绕节假日进行活动策划，拉动消费，提高收益，下面是具体的工作计划：

以中、青年为主题，推出情侣套餐、情侣洗浴，情侣客房、大型晚会现场速配游戏活动。前50对报名参加的免收夜总会门票费用，并评选出当晚最佳情侣奖，最佳默契奖，最佳人缘奖。以此来吸引我们的目标客户。并同时推出美容卡、健身卡等的销售活动。扩大我们的市场份额，提高竞争力。

以餐饮为主题，推出五一美食七天乐，来酒店用餐，天天有惊喜，天天有优惠。依次来提升长假期间餐厅上座率。同时加大与旅行社的合作，争取更多的旅行团队。

随着餐饮美食节同期推出粽子风味大赛，设置奖项：评出最佳造型奖，最佳口味奖，最佳组织奖，最佳参与奖，最大的粽子和最小的粽子奖。以此来带动酒店的餐饮发展和其他配套设施的盈利。以此扩大社会影响，提高公司的美誉度。评选最优秀的，前十名有不同的奖励。邀请到酒店参观并入住酒店，以次来表达酒店对员工劳动成果的肯定。提高公司的美誉度，从而提升酒店的社会形象，酒店的社会形象良好，随之会给酒店带来可观的经济效益。

以儿童为主题，推出儿童夏令营活动，从各小学选出年度最优秀的学生共计100人，由公司出费用组织带领儿童旅游，举办篝火晚会活动，并免费洗浴一次。随团记者随时报道有关活动情况，以获得免费的新闻宣传。以此扩大社会影响，提高公司的美誉度。从而提升酒店的社会形象，酒店的社会形象良好，随之会给酒店带来可观的经济效益。

以我最敬爱的老师为主题，推出有奖征文及诗歌比赛。对被评为年度优秀教师的，给予免费提供一次洗浴门票及其他节日礼品。获奖作品也有相应的奖励。

以迎中秋、庆团圆为主题，举办歌舞冷餐酒会来答谢酒店重要客户，以次来维护酒店与客户的关系。同时推出中秋月饼系列，中秋礼包等，并在楼顶花园赏月。借此扩大社会影响，提高公司的美誉度。从而提升酒店的社会形象，酒店的社会形象良好，随之会给酒店带来可观的经济效益。

通过举办一些活动计划，邀请各界知名人士及会员参加，加强与他们的沟通，巩固客户的忠诚度。并加强会员卡的销售工作，并告知我们的下一季度的计划，会推出哪些产品及优惠措施。借助媒体宣传，扩大社会影响，提高公司的知名度、美誉度。从而提升酒店的社会形象，酒店的社会形象良好，随之会给酒店带来可观的经济效益。

**推荐酒店销售个人述职报告范本三**

为了更好的提高\_\_酒店销售部的工作效率，现在对\_\_酒店的工作做下下周的部署。具体的情况如下：

一、提升软件服务

针对万国名园酒店特有的环境和现有条件，硬件服务在投资完成后便很难改变，因此我们应当将酒店软件服务尽可能提升一个层次。包括酒店员工普遍素质的提高，酒店处理业务的.办事效率等。对酒店来说，经营是前提，管理是关键，服务是支柱。酒店是服务性行业，主要靠接待顾客，为顾客提供多功能的服务，“顾客至上”是酒店必须遵循的宗旨。

二、建设多方渠道

当今社会，网络和新的信息技术已成为人们必不可少的工作生活“伙伴”，电子科技已经渗入到社会各个层次和领域，在网络信息化的时代，发展网络平台，以网络为媒介，传输销售信息，发展新的客源将成为企业间竞争必不可少的渠道。

因此，我们在传统酒店销售之外，提高网络信息化应用力度，建设良好的网络销售平台，让更多的散客和外地客源通过网络了解万国名园，提高酒店知名度，从而达到品牌效应。通过20\_\_年携程网络客房订单统计，网络销售在总订单中占比例较往年有很大增长，并呈逐步上涨趋势。

三、团队建设

建立一支熟悉业务，并且相对稳定的销售团队。人才，是企业最重要最宝贵的资源，一切销售业绩都来源于销售团队的每一个成员，一支具有凝聚力和合作精神的优秀销售团队，是企业的根本，在20\_\_年销售部将把建立一支和谐具有杀伤力和竞争力的销售团队和销售人员的培养作为一项主要的工作来完成。

四、员工培养

针对20\_\_年员工在工作中暴漏出的不足，部门将重点对员工进行培养，提高员工业务水平和个人综合素质，将新员工的培训程序化规范化，提高员工对部门相关各项业务操作流程的熟练程度，提高业务水平，增强服务意识。销售人员实行工作日记志，每工作日必须完成拜访两户新客户，三户老客户，四个联络电话等二、三、四工作步骤，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，反馈给部门经理。

五、完善销售制度

健全销售制度，在最短时间内建立一套明确系统的业务管理办法。销售管理一向是企业的老大难问题，销售员见客户处于放任自流的状态，完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

六、建立酒店通讯联络网

工作之一建立完善得客户档案，对宾客按签单重点客户，会议接待客户，有发展潜力得客户等进行分类建档，详细记录客户得所在单位，联系人姓名，地址，全年消费金额及给该单位得折扣等，建立与保持同政府机关团体，各企事业单位，商人知名人士，企业家等重要客户得业务联系，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及客户得生日，通过电话、发送信息等平台为客户送去我们得祝福。今年计划在适当时期召开次大型客户答谢联络会，以加强与客户得感情交流，听取客户意见。

七、销售目标

根据酒店管理下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日。继而每月，每周，每日的销售目标分配到各个销售人员身上，各自完成各个时间段内的销售任务，并在完成销售任务的基础上，提高销售业绩。我认为酒店明年的发展是与整个公司员工综合素质、酒店上层的管理方针、团队建设密不可分的。提高执行力的标准，建立良好的销售团队和有一个良性循环的工作模式是做好销售工作的关键。

八、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，根据宾客得需求，主动与酒店其他部门密切联系，互相配合，充分发挥酒店整体销售活力，创造最佳效益。

20\_\_年，销售部将在酒店领导得正确领导下，努力完成全年销售任务，开拓创新，团结拼搏，创造销售部得新形象、新境界。与其他部门共同努力，把酒店的营业额和知名度提上一个新的台阶。

**推荐酒店销售个人述职报告范本四**

市场营销部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，它对经营决策起重要性作用，制订营销方案起到参谋和助手的作用，它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。

针对营销部的工作职能，我制订了酒店市场营销部20xx年工作计划：

一、建立酒店营销公关通讯联络网

今年重点工作之一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，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及客户的生日，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。

二、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体制，重新制订完善××年市场营销部销售任务计划及业绩考核管理实施细则，提高营销代表的工资待遇，激发、调动营销人员的积极性。营销代表实行工作日记志，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，以月度营销任务完成情况及工作日记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。

三、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，“全天侯”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。

四、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。

五、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。

20xx年，营销部将在酒店领导的正确领导下，努力完成全年销售任务，开拓创新，团结拼搏，创造营销部的新形象、新境界。

**推荐酒店销售个人述职报告范本五**

一、目标导向

营销目标的拟定是来年营销工作的关键。在新年度营销工作规划中，首先要做的就是，20xx年预定目标任务：全年完成客房、会议室和餐饮收进 万元(其中客房、会议室销售收进 万元，餐饮销售收进 万元)，力争逾额完成客房、会议室和餐饮收进各 万元。

二、做好市场调查及促销活动策划

常常组织部分有关职员搜集了解旅游业、宾馆、酒店及其相应行业的信息，把握其经营管理和接待服务动向，为酒店营销提供全面、真实、及时的信息，以便制定营销决策和灵活的倾销方案。特别是节假日期间、和宾馆各专项销售任务时，要务必做到提早做好各项活动的宣传策划工作。

三、建立市场观念。

目前我们的客户群体领域特别是高端消费群体尚还有一定潜力可挖。今后，我们将采取灵活机灵的营销策略，加大倾销力度，拓宽销售渠道，进步经济效益。在老客户稳定的基础上，加大各层面新客户群的开发力度，力争把已有客源市场做大做强。

四、工作思路：

1、建立酒店营销公关通讯联络网，积极推行提早预存消费卡和贵宾卡的优惠政策和推行工作。

针对性的对客户档案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，具体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，建立与保持同政府机关团体，各企事业单位，商人着名人士，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，除平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及客户的生日，通过电话、发送信息等平台为客户送往我们的祝愿等个性化服务。今年计划在适当时期再次召开次大型客户报答联络会(特别是年度的大客户报答酒会)，以加强与客户的感情交换，听取客户意见。

2、会议接待市场：

1)加大信息捕捉能力，做好老客户市场的维护和跟进力度，特别是如人大、政协、各厅局等省市定点机构、考试院、大唐、卫生厅、医学会、周边高校群体等等，今年在这方面要继续保持公关力度，斟酌推行新的公关方式，培养好诸类忠实群体。

2)继续加大销售思路的转变，拓宽销售渠道和销售思路，今年要继续加大力度与会展公司、会议代办机构和旅行会议接待中心等单位的合作，充分利用他们的会议接待平台，特别是针对全国的商务会议市场，争取海量的会议客源，走出往，把酒店的品牌宣传由省内做大到全国的每个省会城市。

3)加大宣传，对省内坚持做好传统地定期的登门造访和回访工作。对外，一方面用的邮寄方式，另外一方面用现代化的网络方式，充分利用好自己酒店的网站的宣传平台，也能够利用其他网站进行，同时可以用email、qq等进行有针对性的宣传。

4)、热忱接待，服务周到，进步服务接待标准，塑造酒店接待品牌

接待团体、会议、客户，要做到全程跟踪服务，全天侯服务，留意服务形象和仪表，热忱周到，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资需求。制作会务活动调查表，向客户征求意见，了解客户的需求，及时调剂营销方案。

3、零客市场方面：

零客市场多年来是酒店的一个薄弱环节，往年推出了不同类型的节假日促销活动，在一定的时间内成功地吸引了一定的消费客源。 这关键要取决于方案的策划和信息的掌控，今年我们要在往年的基础上积极做好，多总结、早策划、早宣传等方式，力争做大节假日市场。

另外，在做好协议客户资料整理的同时，要加大了其开辟、回访和接待服务质量，保证vip客户的接待服务程序日臻完善。固然，这里一个重点就是麓谷高新企业的消费群、岳麓区各街道办等，固然我们签订了诸多协议，但市场份额占有度不大，今年将重点有针对性地进行客户回访，汲取反馈意见的同时，加强服务，力争逐渐提升这块市场份额。

4、旅游团队市场：

今年我部分将继续往张家界对重点团队客户进行了一次造访， 举行枫林宾馆20xx年张家界各大旅行社合作年会，力争在往年的基础上实现新的高度和新的逾越，来弥补会议的淡季市场，进步客房进住率，实现酒店利益最大化。

5、宣传方面

今年我们将对酒店的网站和酒店的会议宣传册进行了重新设计与包装，特别是网站的重新建设，一方面要细化宣传内容，另外一方面要做出特点，特别要加重会议和餐饮的宣传。要加强多媒体的动态宣传，使客人可以更直观正确的了解酒店的信息。另外一方面要通过携程、艺龙、阳光假日、中航信等网络公司;让更多客人通过网络具体了解酒店，进住酒店，同时我们也能够通过客人在网上的评论看到自己的上风和不适时地加以改正。

6、 餐厅的销售方面

今年我们要把婚、寿宴、会议包厢、企事业单位消费(特别是协议单位和高校、麓谷、区政府、各街道办等)定为主攻方向，大力推广预存款消费。今年在餐饮销售方面，我们要继续加强员工销售业务的培训，包括点配菜，客户开辟，及外联及客户造访。特别要发动餐饮销售职员也要走出往，主动跟进客户，回访客户，开辟客户，力争包厢订座率上升到50%以上。

五、 团队建设

市场部现有职员6名。经过打磨，他们已基本把握市场销售运作。但业务技能及专业精神方面仍需加强。而且由于部分职员少、任务重，故专业技能培训不够。为了保障今年营销工作顺利高效地实施，部分还需要通过苦练内功来强化关键工作流程、关键制度来培养组织执行力，以更好的发展客户、保存客户!同时要夸大团队精神，相互合作，相互帮助，营建一个、积极的工作团体。

六、密切合作，主动调和

在与酒店其他部分接好业务结合工作时候要密切配合，根据宾客的需求，主动与酒店其他部分密切联系，相互配合，充分发挥酒店整体营销活力，创造最好效益。

同时加强与有关宣传新闻媒介等单位的关系，充分利多种广告情势推荐酒店，宣传酒店，努力进步酒店着名度，争取这些公众单位对酒店工作的支持和合作。

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！