

《新形势下酒店收益最大化落地坊》

交流者：宋德标

课程背景

酒店收益最大化，酒店能否真正落地，管理者及其团队的理念如何是第一道关口。如果他们是发自内心而积极接受的，则落地的概率能够真正的从领导力、执行力方面提高；如果只是表面上接受，而内心是排斥的，问题将变得复杂起来，可能会导致落地的概率大幅度下降。而决定酒店管理者这一观念和思维的，除个人固有的因素外，企业文化、制度机制和经营环境是很重要的影响因素。

课程收益

通过本课程的分享，帮助学员认识酒店收益最大化的管理工作，在酒店的落地，离不开执行力的提高；而要提高执行力，提高执行力。因为它是提高店收益最大化管理工作执行力的基石。保质保量去完成预定工作目标所体现出的操作能力。执行力包含完成任务的意愿、能力和程度，多体现在完成工作的效率和效果上。

为什么要参加本课程的分享

2016年连锁酒店加盟市场竞争激烈，继高星级酒店入住率下滑70%，主动摘星求生存后，单体星级酒店转卖潮暗流涌动；连锁酒店面对纷繁复杂的市场和日益激烈的竞争，运行成本不断上升，然而伴随着人民币贬值，消费方向发生了变化，调转至境内游。对酒店企业而言，收益最大化管理工作落地，执行力通常指完成一项工作的能力；对团队而言，执行力除了指完成工作的能力

外，还包含整个团队成员间的协调能力、凝聚力和行动力。收益最大化管理工作能否在酒店深入持久地开展下去，并取得良好效果，执行力也是主要影响因素之一，

学员对象

酒店，餐饮、《相关企业》基、中、高层管理者

授课时长

1天/6课时

授课风格

讲授方式极具亲和力，擅长互动，注重双向沟通，视频、讨论引发学员自主思考。课程注重解决学员实际问题，实用性强，始终遵循理论+实践的教学理念。

课程纲要

单元一： 服务营销思路策略坊

导语：什么是“工匠精神”

案例 1、瑞士制表的工匠精神

案例 2：《入殓师》

一、策略一： 思路决定出路

观点一：酒店经营新理念

观点二：酒店产品新概念

二、策略二： 摸清市场、找准方向

1) 酒店市场多种业态并存

2) 现代酒店消费呈六大特点

3) 服务营销寻求盈利模式管理的四个关键

三、策略三： 创造体验，环境为首

四、策略四； 口味创新，敢为天下“鲜”

五、研讨：探讨酒店业服务营销对 2017 年的酒店经营策略

单元二： 酒店全面成本控制工作坊

一、导语一：成功酒店的经营战略分析

二、学员讨论：收益没有最大化执行力现状探讨

三、导语二：鸡蛋从外打破是食物，从内打破是生命

四、学员游戏：--我们是最棒的团队！

五、酒店成本管理的收益最大化的方式

1、控制成本的原则

2、采购环节-计划采购，预先控制

3、验收环节-严把进货关

4、库存环节-有效降低库存成本

5、生产环节-标准化作业控制损耗

6、销售环节-加强培训提高销售水平

7、成本差异的确定和分析

8、全员管理- 全面考核

六、当前企业成本控制面临的问题

七、改善现场管理成本控制技能要求

八、解决成本控制问题的思维原则

六、学员研讨：《播放视频诸葛亮挥泪斩马谕》，你如何看这件事情？

单元三：酒店运营管理执行力修炼

导语：《播放视频秋山木工》：讨论一个合格的匠人是如何炼成的

一、执行力的二个道理

二、企业运营最根本的目的是什么

三、发现自己的优势

四、你不优秀认识谁都没用

五、缺乏收益最大化执行力的主要因素

六、酒店收益最大化运营执行力理论

1) 决策因素

2、心理因素

3、教育因素

4、机制因素

5、组织因素

6、过程因素

七、学员研讨：你如何委派工作？

八、企业员工现状分析

九、现象点击：到底谁的问题影响收益最大化

1) 经营对员工管理误区

2) 员工环境评价

3) 员工的客观环境

4) 习主席说：我们要学习！

5) 国家的领导者培养过程

6) 酒店的领导者培养

十、不称职的管理者给企业收益造成的损失

十一、执行力水平是收益最大化的致胜之道

十二、案例：电视剧《人民的名义》把企业的成就，全靠这4种人

十三、培育员工良好的行为习惯

播放：《亮剑》关于执行力的视频

单元四：因势利导，随机应变标杆坊

一、导语、孙子兵法【九变】应用

二、要谦虚，不要骄傲——谦卑之心

三、市场核心竞争力的构成

四、酒店收益最大化运营系统的八大循环

五、改善最大收益之六化

六、5S-企业所有活动的原点

七、5S推行鱼刺图讲解

1) 正确的瘦身,效果真好

八、案例：三湾改编

九、学员互动：研讨角色在运营中的自我认知

十、“匠人精神”是一种信仰

1) 工匠精神让自己感到很强大

十一、《鹰之重生》频频

十二、课程总结：五现主义-----收益最大化管理的金科玉律