# 酒店餐饮领班工作总结|酒店餐饮部个人工作总结

来源：网络 作者：眉眼如画 更新时间：2025-05-05

*为了更好地开展工作，作为餐饮部人员，需要对自己的工作进行总结。那么大家知道酒店餐饮部个人工作总结怎么写吗？以下是本站小编为您整理的“酒店餐饮部个人工作总结”，供您参考，更多详细内容请点击本站查看。　　酒店餐饮部个人工作总结【一】　　今年...*

　　为了更好地开展工作，作为餐饮部人员，需要对自己的工作进行总结。那么大家知道酒店餐饮部个人工作总结怎么写吗？以下是本站小编为您整理的“酒店餐饮部个人工作总结”，供您参考，更多详细内容请点击本站查看。

**酒店餐饮部个人工作总结【一】**

　　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、今年完成的主要工作：

　　（一）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\_\_%。

　　（二）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。会议包括年终总会、季度总会、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。为了最大限度降底估清品种，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，对当市估清的品种设专薄记录，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，原耒每市估清五、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，创开业以耒日订餐总席数的最高记录；9月29日晚，接待婚筵共75席，创历史纯婚筵总席数的最高记录。由于环境优美、价格合理、味道可口、服务一流，使宾客高兴而耒，满意而归。

　　（三）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，大胆偿试，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、友谊夜总会、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。

　　（四）全员公关，争取更多的回头客。饮食部领导把公关作为为一项重要工作耒抓，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。

　　（五）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\*制度去加强控制。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，原耒是整套半成品进货，为降低成本，后耒改为自己进龟，自己烹制，近二个月耒，节省成本三万多元。

　　（六）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。

　　（七）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。

　　（八）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、月总的制度，开展了流动红旗竟赛活动，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星级酒店年审和国检。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，今年以耒未发生任何的失火事故。

　　（九）按照星级标准，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，友谊夜总会的开办、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。

>　　三、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。

>　　四、明年的设想：

　　1.提高出品的质量，创出十款招牌菜式。

　　2.抓好友谊夜总会、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。

**酒店餐饮部个人工作总结【二】**

>　　一， 经营状况：

　　截止本月1日至25日，餐饮部共完成销售额280.87万元。 截止本月30日，婚宴20档，共计342桌，金额478372元；生日宴6档，42桌，金额61440元；会议35档，共计214桌，都与去年同期都有不同程度的增加。

>　　二，厨房方面：

　　1，潮坊香餐厅菜肴翻新了20多个品种，主要目的在于提升人气， 推广新菜肴。

　　2，推出外卖服务。其种类有三种，分别为：218元/套；388元/套； 588元/套，目的在于提高了宝隆在社会上，特别是在周边环境内 的影响力。

　　3，鱼翅、鲍鱼在实际操作中，安排专人按照规范进行操作，保证了 质量。

　　4，原来的米饭放置在保暖筒内，但使用下来热度不够，现在请采购部制作了保暖被套，效果较好。

　　5，针对厨师对新推出菜肴有不熟悉的现象，统一标准，进行培训。

　　6，春节咖啡厅两套早餐菜单的确定及制作。

　　7，1月15日至2月15日期间海鲜推广活动

　　8，确定西餐食品节主题、营销推广计划，做好其成本费用预算、备 料、器皿准备及培训工作等。

>　　三，餐厅方面：

　　1， 制定餐厅工作方式的表格化、程序化，如：借用物品表格、迟到登记表、班前会记录签收表格等。

　　2， 规定班前会内容，每天班将前一天需注意的事情记录下来，在第 二天班前会上认员工了解并签名认可，会后对内容进行整理并规范存档工作；

　　3， 三个餐厅配合默契，在运作期间相互协调，对人力资源合理利

　　用，提高宴会接待品质及菜肴品位，做好大型、重要宴请的人 员调配工作，如：本月区府、重要宴请及时将各其它餐厅骨干 人员调入江南厅做好接待工作；

　　4，人员工作安排表上交，做好人员的安排工作。

　　5，餐厅员工与厨房配合每天对菜肴进行信息汇总并做好相关的记 录；

　　6，江南厅设置专人负责烫椅套，保证了包房内椅套的平整、服帖。

　　7，对所有包房重新进行设计布置，并拍成照片，规范服务员在布置 上的操作。

>　　四，综合管理及协调方面：

　　1， 做好部门人力资源编制流动情况及结构图；

　　2，部门管事部做好量化管理

　　a，对每个工作台的餐具数量、品种进行配置，确保物品的正常运转； b，由管事部对物品的配置进行监控和管理，制定每个月的正常损耗率及物品添置数量及赔偿的比例。

　　3，完善预定处信息传递程序，要求预定处接到用餐变更通知、特别 是临时变更通知后及时将信息传递到各相关班组，并上报李总 监、周总厨、王经理、办公室。办公室做好督导作用。

　　4， 制定了一年的系统培训计划，各班组根据分管管理者年度培训计 划，制订班组每月培训

　　计划并将每次培训情况以书面形式上报部 门。同时按计划进行培训并做好培训记录，并在培训后由员工签 名认可；

　　5， 各班组做好了元旦期间菜肴推广、人员安排、节日安全；

　　6， 做好春节外卖、年夜饭接待工作、元宵节接待工作的流程及菜单 的制定、备料、器皿准备等相关的准备工作；

　　7， 制定春节期间工作安排。

　　8，召开采购成本控制、品质、营销及餐饮会议，总结上月工作，分 析本月工作，制定2月份的营销计划。

　　9， 成立餐饮销售部，确定其结构编制、工作职责，安排相关人员进 行轮岗学习。

**酒店餐饮部个人工作总结【三】**

　　时光如梭，转眼年股份制运作已走过三个季度，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……下面餐饮部就第三季度主要工作总结、报告如下：

>　　一、经营情况

　　三季度，部门共实现营业收入元，完成季度任务指针的，较去年同期元增加了元，上升率为，实现利润元，完成季度利润指针的，较去年同期元平均每月元相比，利润增长了，增长率为。第三季度，部门共接待婚、寿喜宴趟次桌，金额达元，接待标准平均为元桌，较去年同期元桌增加了元桌，散台接待了人次，上座率为，包房共接待人次，包房出租次，出租率为。

>　　二、主要工作与作法

　　×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，原创：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：

　　①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，部门共销售特价菜余份，金额达万余元，得到的消费者的一致好评。

　　②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场次桌，金额达元，平均元桌。

　　③为增强酒店在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余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。

　　④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，部门共销售圣诞票张，金额为元，同时在此次圣诞票销售中也涌现出如刘红梅、唐孜等一批促销能手。

　　⑤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余道，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：

　　①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，早于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。

　　②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。

　　③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，部门于月日在后厨举办了一次技能比武大赛，通过此次技能比武，共推出新菜余道，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。

　　④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。

　　⑤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；

　　⑥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：

　　①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余次，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；

　　②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；

　　③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离，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，年三季度，部门包房出租率为，较去年同期上升了个百分点。

　　四是张驰有度，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，原创：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：

　　⒈部门安全防范意识较为淡薄，对员工的安全知识培训不够，从而导致月日晚餐包条软包芙蓉王烟被骗事件的发生；

　　⒉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；

　　⒊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；

　　⒋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；

　　⒌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，努力拼博，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万元，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，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楔机，着力抓好大宴的出品及服务质量，为抢占年大宴市场份额打下坚实的基础；原创：

　　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，对月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！

　　>

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！