# 餐饮部年终工作总结700字

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-10-16

*总结所要反映的是全局工作或某项工作的全貌，所以在内容安排上要考虑到方方面面，全局工作不能遗漏哪个方面，单项工作不能遗漏哪个环节，否则就会影响工作总结的客观性和全面性。以下是为大家准备的《餐饮部年终工作总结700字》，希望对大家有帮助。>【篇...*

总结所要反映的是全局工作或某项工作的全貌，所以在内容安排上要考虑到方方面面，全局工作不能遗漏哪个方面，单项工作不能遗漏哪个环节，否则就会影响工作总结的客观性和全面性。以下是为大家准备的《餐饮部年终工作总结700字》，希望对大家有帮助。

>【篇一】

　　20xx年是收获的一年，也是大发展的一年。在汪总的教育、支持、鼓励下。在与酒店的工作配合下，使我学到了许多的东西，使我开阔了思路，加强了与各部门的工作交流，经过我与大家的共同努力下，使我圆满的完成了领导交给我的任务。下面做简要小结如下:

　　一、在日常工作中我们树立了三个理念

　　1、顾客理念：一切为顾客为焦点，不论遇到多么刁蛮的顾客，我们都要以服务好顾客的最终目的

　　2、细节理念：细节决定成败，做好每一个工作细节，酒店的管理系统，服务系统才会顺畅的运转。

　　3、文化理念：让顾客享受一种高品质的、独特的用餐体验、让员工在健康和谐的企业氛围中工作。

　　二、餐饮服务时间长，争取利用时间组织培训学习。让员工懂得餐饮工作的重要性，更要使员工有敢于奉献争做先进的敬业精神。

　　三、坚持“良心品质、质量第一”的经营理念，抓好落实工作，使员工懂得酒店的标准，是每一位员工的工作尺子为提高员工的标准意识，我制定的岗位培训计划，组织员工进行了统一的操作标。

　　四、围绕酒店发展要求，健全酒店管理程序与制度，明确发展使命。

　　五、规范企业管理，实行品牌发展战略，在后勤此情形下，我们深感责任重大，饭店领导能以高度的责任感和饱满

　　的工作热情带领全体员工在竞争中求发展，发扬团结、高效、务实、奉献的企业精神。通过节能降耗维持饭店

　　运转，取得了良好的效果。稳定了员工队伍，取得了较好的经济效益和社会效益。

　　新的一年，新世纪面临新的挑战，同时也蕴藏新的机遇，只要我们坚持在汪总的正确领导、扎扎实实的做好本职工作，千方百计提高服务质量，不断提过全体员工服务水平，就一定能够高质量的全面完成20xx年的各项工作任务为世纪做出我们应有的贡献。

>【篇二】

　　一、经营情况

　　截止12月中旬，餐饮部共实现销售收入xxxx万元，其中xxxx收入xxxx万元，xxxx收入xxxx万元;较去年同期增长xxx万元，实现了经营指标较去年同期增长xx%以上的目标。完成了集团公司和其他会议团队的接待任务，重大投诉率为0。

　　二、管理情况

　　1、按照现代企业管理制度成立酒店管理公司

　　20xx年，餐饮部在宾馆“全面规划，分步实施，大胆实践”的改革思路指导下，立足馆情，因地制宜，按照现代企业制度的架构成立了xxxxxx酒店管理有限公司。公司的成立为全馆的可持续发展，为宾馆社会化改革的深入、规范化纵深推进奠定了坚实的基础。公司成立了董事会和监事会，实行董事会领导下的总经理负责制。具体做了以下几项工作：

　　①、xxxxxx酒店管理有限公司的成立

　　②、完成了与公司申请注册相关的各项手续，进行了工商行政注册登记，办理了正式的企业营业执照。

　　③、顺利完成了租赁和经营xxxx餐饮的工作，理顺了与宾馆接口的各项工作。

　　④、组建了公司运营机构，完成了公司定员定编工作。设立了餐饮经营项目部、财务部和综合部。

　　⑤、制定了酒店管理公司工资方案，并通过了xxxx的审核。新的激励体系，激励政策更趋市场化。员工的收入与工作业绩、劳动贡献及业务技能挂钩，新的工资方案中不仅要员工们关心营业收入，还要关心和掌握每月的成本和利润，让每位员工养成会算账的习惯，做到心中有数。在工资分配上对重点岗位和工种倾斜，使各岗位员工的业绩、劳动与其所得相符。通过绩效改革，拉开了新、老员工和重点岗位、普通岗位的工资差距，限度地调动员工的工作主动性、积极性和创造性。

　　2、巩固原有优势、积极拓展业务

　　20xx年，餐饮部的工作思路是巩固原有的市场优势，同时积极开拓新业务。

　　在婚宴市场上，力求做精、做细，使得婚宴也在20xx年呈现出火爆的场面。一年中，实现婚宴销售收入xxxx万元，共接待婚宴xxx场，呈现出蒸蒸日上的态势。

　　在开拓新业务方面，于20xx年x月x日正式接管了xx食堂，xx食堂不仅要做好宾馆员工的工作餐，更重要的是服务好xx、服务好小区。食堂工作看似简单，其实不然，怎样搞好一日三餐尽量变化花样品种，使就餐人员感到新鲜、有胃口，我们花了不少心思动了不少脑筋。我们的宗旨不是创收，是全心全意的为职工服务，做到艰苦奋斗，处处精打细算，尽量稳定菜品价格，商品涨价我们想办法不涨价。提高饭菜质量，做到主、副食品种有荤、素、凉、热，做到花样繁多。除职工餐以外，还开放了小炒和火锅。解决小区居民的饮食需求，丰富了小区的餐饮内容。

　　除了经营好餐饮以外，还积极开拓其它领域：xx大胆创新，中秋节制做了“xx月饼”并向市场销售，取得了良好的经济效益;代理和销售了两家白酒系列产品、一家啤酒产品。

　　3、创新管理体制，有效控制成本

　　餐饮部在控制成本上积极探索、勇于开拓。着手实行了鱼类、肉类和饮品的比质、比价采购招标。经过筛选后和供货商签订为期一个月的供货协议。对供货商实行动态管理，在签订中标合同的同时，对在供货质量、供货期、数量等方面多次出现问题的，除了按合同要求进行处罚外，在第二次的供货招标中予以淘汰，情况严重的，当即取消其供货资格。比价后色拉油的采购单价比实施前下降了xx%，酸奶下降了xx%。通过比价招标，规范了采购程序，扩大了进货渠道、保证供货的及时。同时，增加了采购环节的透明度，减少了人为因素的影响。在扎扎实实地搞好现有采购业务的基础上，拓宽采购范围，我们还将采用此种模式，对其他货品进行比价采购，争取把成本降到最低限度。

　　同时，餐饮部全体员工积极开展节约、节支活动，努力控制各项支出：xxx和xxx酒家从细处做起，规定了空调、音响和照明灯的开放时间。随时检查跑、冒、滴、漏的现象，xxx和工程部用了2天的时间在地沟发现了热水的跑、冒处，并及时修理。项，每月节约近xxxx元。其次，在原材料的使用上，在不影响宾客的满意度的基础上，做到了边角料的回收再利用。尽量减少一次性用品的使用。另一方面，对厨房厨师进行了整合，确保菜品质量和新菜肴的推陈出新。在边角余料的利用上，加大新菜开发力度，全年用南瓜做出的新菜是较为成功的典范。

　　4、加强促销和宣传

　　在销售淡季，积极的策划促销活动。适时推出了一系列的促销方案如：夏季xx举办了啤酒节、超值特价菜xxxx起价;xx举办了海鲜美食节，推出“免费午餐”活动和抽奖活动。xxx与xx酒家共同举办了“盛夏大酬宾”活动。冬季开展了“天寒xx暖真情谢朋友”一系列活动，活动期间，推出了“你请客、我送礼”和真情特价菜：毛蟹xxxx一只、锢鱼1xxxx一份;近日xxx酒家特邀请了广东名厨加盟，倾心推出正宗高档滋补粤菜、燕鲍翅系列。

　　在积极开展各种促销活动的同时，在《xx商情报》上对xxxx管理公司的成立和各餐厅进行了宣传报道，内容涉及新菜品、美食节和公司经营等，引起很大反响。除此之外，积极配合xxx第xx届“xx之夜”中秋赏月晚会活动，餐饮部推出“中秋赏月宴”，扩大了xxxx的影响。

　　5、加强学习、增强服务意识

　　酒店是以服务为核心的行业，我们一直把对员工的培训作为一项重点来抓：结合《消费者权益保\*》的宣传，参加xxxx“食品卫生宣传周”活动、增强了员工的法制意识。餐饮部的员工积极参加宾馆组织的各种培训，每一次的参培率都能达标;除了本职岗位上的基本培训外，还增加了一些课外知识方面的培训，使员工们的知识和能力得到不断的丰富与更新。另一方面，我们组织了演讲比赛、端托比赛等丰富多样的活动，员工在积极参与中活跃了生活，提高了员工的素质，宾客得到了满意。12月x日，参加了xx市“xx杯”烹饪竞赛，参加竞赛的人员从活动中学到了许多餐饮业的烹饪技术，从中受到了启发。同时也向各地的同行展示了我馆的技术水平。本次竞赛荣获团体二等奖、个人三等奖。

　　三、存在的问题和今后的打算

　　1、账款回收的难度较大，客户拖欠账款，导致部分呆账、坏账的产生。

　　2、对客户的回访不够，客户档案整理不够完善。

　　3、培训工作的实效性不强，员工的技能没有得到明显提高。

　　4、由于员工的流动性较大，导致了新员工对本职工作操作不熟练。

　　在这一年里，我们虽然取得了一定的成绩，但我们也深刻地意识和体会到，有些工作还没有做到位。在今后的工作中，将会进一步加强自身建设、加强制度建设、加强业务和专业技术培训，提高服务意识和服务水平。在上级的领导下，创造餐饮部美好的明天。

>【篇三】

　　目前餐饮行业环境相当严峻,如何搞好经营,餐饮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,使餐饮部在餐饮业不景气,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,现将主要工作总结如下:

　　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,餐饮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,餐饮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,由餐饮部领导、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.完善餐饮部的会议制度。会议包括工作总结会、季度总结会、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记录;9月29日晚,接待婚筵共75席,创历史纯婚筵总席数的记录。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。

　　今年在餐饮业不景气,生意难做的情况下,餐饮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\*、千年老龟火锅城、餐饮连锁店(筹备中)。

　　第二,开展联营活动,餐饮部与客房部、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,争取的回头客。

　　(五)增强员工效益意识,加强成本控制,节约费用开支。

　　餐饮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,餐饮部领导、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。

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！