# 餐厅销售经理年终工作总结(18篇)

来源：网络 作者：心如止水 更新时间：2024-01-01

*餐厅销售经理年终工作总结1尊敬的各位领导、同事：大家下午！很荣幸在这里代表餐饮部和园主题餐厅厨房班组与大家分享20xx年的收获与喜悦。>一、强化食品安全意识、成本控制意识和市场竞争意识，于试营业第一年扭亏为盈。xx餐厅自去年xx月xx日试营...*

**餐厅销售经理年终工作总结1**

尊敬的各位领导、同事：

大家下午！很荣幸在这里代表餐饮部和园主题餐厅厨房班组与大家分享20xx年的收获与喜悦。

>一、强化食品安全意识、成本控制意识和市场竞争意识，于试营业第一年扭亏为盈。

xx餐厅自去年xx月xx日试营业以来，始终严格把控原材料品质和食品卫生，规范操作流程，确保食品安全。在经营中逐步摸索和园餐厅消费群体的特性和规律，不断精心研制符合和园餐厅的消费群体的菜品，根据季节性原料供应特点，先后推出春、夏、秋、冬季节菜和一些特价菜和创新菜。

针对市场原料价格上涨的情况，在菜品的销售价格基本保持原价格的前提下，我们精心研发，利用季节菜做出色、香、味、意、型的低价位菜品，如石锅木耳白菜从xx月开始销售以来，月销量屡居榜首。根据顾客消费需求不同我们也研制了一些低价位，高品质的菜品，引用了一些新的加工烹饪技法，特别是今年xx月份园区为我提供了学习中国意境菜的机会，使我受益匪浅，并且很快运用到和园菜品制作中，给宾客以全新的视觉、嗅觉、触觉、味觉的四重享受，赢得宾客好评。和园餐厅收入逐月攀升，销售额从日均3千元到现在每天1—2万元，最多突破了xx万元。人均消费从xx元到提升到现在xx元，并扭亏为盈。这背后是厨师们一碟碟、一盘盘、一碗碗的制作加工出来的，是厨师们在火热的灶台边用汗水和勤劳的双手创造出来的。

>二、加大培训、规范菜品主辅料配方，不断创新研发新菜，为逐步打造和园餐厅品牌奠定基础。

一年来的经营过程中，我们面临最大的困难是员工队伍不稳定，流动性较大。特别是5至11月份是餐厅最忙也是厨师流动最大的时候，这给厨房工作带来了很大压力和挑战。为稳定菜品质量，为宾客提供优质服务，我们采取了以下几种方式：

1、人员打通使用。

我们将和园厨房、咖啡厅厨房、甚至员餐厨房的厨师打通使用，以及充分利用园区给予的加班政策，努力克服人员短缺等种种困难，顺利完成了一次又一次的接待任务。

2、加大培训力度。

今年厨房共培训56次，使新入职员工能较快胜任岗位。在这方面，作为厨师长，我责无旁贷，身体力行，本着传帮带的原则，一方面利用饭口在实际工作中言传身带；另一方面利用餐余时间进行培训，将自己的手艺传授给大家，还将新学习来的中国意境菜做法向厨师进行培训，从而培养和稳定了部分有潜力的厨师。

3、规范菜品主辅料配方，使得不会因为部分厨师离职而影响餐厅菜品的质量和品味。

4、不断创新。

先后推出顺应季节的`冷菜18道、中西式热菜72道，丰富了客人的选择，形成了以“石锅木耳白菜”、“塔香三杯鸡”等为代表的低成本、低价位、口味独特、销量攀高的创新菜品，深受客人喜欢。

>三、坚持厨房与餐厅密切配合的团队互助精神，创和谐餐厅，共赢佳绩。

一个好的餐饮品牌需要餐厅和厨房的密切配合。一年来，我们餐厅厨房密切配合，融为一体。厨房研发的新菜品，我们首先在餐厅服务员当中进行讲解和培训，让他们了解菜品的特点、口味及营养知识，以便于餐厅经理、领班及服务员向客人推介；如遇客人有反馈意见时，我们及时调整，以达到客人满意，招揽回头客。

特别是在大型餐饮接待服务中，我们餐厅、厨房密切配合，通力合作，相互补台，在人员短缺、设施设备条件有限的情况下，多次顺利完成接待任务。还有看似简单但又并非简单的洗碗工作，一道好菜没有干净卫生的器皿是上不了桌的，所以就像木桶效应一样我们缺一不可，在此我们向餐厅所有人员及其他兄弟部门表示感谢，有了你们的工作付出和支持，才有了校内外宾客对和园餐厅品牌的认可和赞扬。

**餐厅销售经理年终工作总结2**

各位领导、同志们：

大家下午好!

我的岗位是职工餐厅经理，主要职责是负责xxxxxx职工餐厅的管理、运营，按时为全体职工准备好日常用餐，一句话：就是让同志们吃好、喝好、少花钱!

职工餐厅自7月开业以来，在中心领导的大力支持下，在办公室的领导下，在全体员工的关心下，按时保质保量为职工供应日常用餐、加班用餐，解决了职工吃饭问题，为构建和谐xxxxxx做出了应有的贡献。下面我将半年来的工作向同志们汇报如下：

一、参与筹建职工食堂

今年，经中心领导多方努力，争取xxxxxx东侧彩板钢房筹建职工食堂，并安排我参与食堂的筹建工作，负责提出餐厅的整体布局方案。为提高场地利用率，我提出将北侧房间整体打通，作为能容纳百人的大餐厅，把职工日常用餐地点放在厨房旁边，与团体用餐分开，既方便职工用餐，有保证了用餐秩序;按照食品加工规范，我提出将厨房划分为粗加工间、洗消间、面点间、热菜间，为节约改造资金，提出对整体墙面进行了清洗。这些建议得到了中心领导和同志们的认可和采纳。改造施工期间我坚守施工现场，为了让厨房、餐厅布局更加合理，职工用餐更加便利，我还结合自己多年来管理餐厅的经验，提出很多细节改造意见。经过努力原本破烂不堪、污水横流、臭味扑鼻的烂房子，变成整洁明亮的餐厅。为营造温馨和谐的用餐环境，我使用简单的装饰材料对用餐环境进行布置。为了采购到质量好、价格低的餐厨用品，我和xxx主任、xxxxx经理多次考察供货商，还到厨具生产厂区进行考察，本着货比三家，价压三家的原则，顺利完成了采购工作，为餐厅的正常开业做好了准备。

二、规范职工食堂的运营工作

为让食堂正常开业，在郭总的协调下，我和xxxx主任多次前往水利厅职工食堂考察调研，详细咨询了食堂运营、财务管理、原材料采购、食品加工等情况，结合xxxxxx的实际情况，我们主要从以下几个方面着手开展职工食堂运营工作。

1、合理配置食堂人员。

在调研了职工用餐情况基础上，我提出设置主厨1名、配备面点师兼早点1名、帮厨1名，保洁员1名的用人计划。为选好厨师、配好队伍，尽快开业，早日解决职工用餐问题，我们先后洽谈、试用了6批厨师，经过实际上岗试用，结合实际工作表现，先后对后厨人员进行了多次调整，最终确定了人选。

2、规范采购供货流程。

为规范采购管理，我们按照采购、验货、审核分离的原则，分配了工作职责，具体讲就是我负责日常采购工作，由中心财务人员刘勇负责票据审核和采购资金的管理，主厨负责对所采购的原材料的数量和质量进行验收，并由采购、财务、厨师三方签字予以确认，按照原材料的出入库领用程序，办理相关手续，确保采购工作规范，经得起审核。

3、加强食堂日常卫生管理。

按照食品卫生监督规范，我们办理了《排污许可证》、《餐饮服务许可证》。按照《食品卫生“五四“制度》制定，对食堂员工定岗定责，按照岗位制定了岗位职责。为确保用餐安全，所有食堂工作人员办理了健康证，按照规范对采购原材料，向供货商索取营业执照、卫生许可证、健康证、清真牌照，还定期对餐厨用具进行清洗消毒，定期检查。

4.全力以赴，做好后勤保障工作。

经过食堂全体工作人员共同努力，从7月11日职工食堂开业到12月26日，累计为职工提供加班餐4634份，合计36226元。提供早餐人/次，合计5808元，提供午餐4146人/次，合计48901元，提供晚餐2230人/次，合计44681元，总计提供8381人/次用餐，金额达99391元，平均每日56人/次用餐。总计提供13015人/次用餐，总计金额达137616元。

目前收支情况是，从7月11日到12月26日，收入137616元，支出减去收入22566元，原材料累计支出143700元，库存6084元

在完成职工日常用餐以外，先后承办了xxxxx艺术团、xxxxxx全体职工会餐、xxxxxx xxxxxx工作人员、冬至包饺子比赛等十多个接待工作。

5. 想方设法，满足职工需求

为了吸引职工来餐厅就餐，我们想方设法增加花色品种，提前制定一周菜单，定期制作酱牛肉、炸丸子。为方便职工，提供了纸巾、餐盒、塑料袋等物品。为了让职工在夏季能喝上便宜冰镇的饮料，我们批量购进了饮料，提前放进冰柜，以批发价格提供给员工;在冬季到来之前，在中心领导的关心下，在室内安装了空调、暖气、热水器、水槽等，保证职工用餐环境温暖舒适;应职工要求，我们考察了多加粮油超市，选定了品牌粮油，低价批量进货，原价卖出，方便职工自由选购。

6. 加强成本核算，确保收支平衡

进入冬季，肉食品和部分蔬菜价格变化很大，尤其是随着气温的不断降低，蔬菜价格急速上涨，为此，我们采取提前采购了大白菜、土豆等传统冬储蔬菜、自己腌渍咸菜泡菜、变换菜品花色、主动核准用餐人数、加强成本核算、减少浪费等措施，努力降低成本，确保收支平衡，让职工吃好喝好少花钱。

三、积极探索对外经营

今年按照中心要求，演出期间，演职人员被统一安排职工大餐厅内用餐，解决了他们在东南门外用餐污染xxxxxx周围环境，影响xxxxxx形象的问题，我们适当收取一些卫生费，用于垃圾处理等费用。今年我们对外承接了平安保险公司会务人员午餐、体育局五套培训班人员用餐、全区xxxx管理研讨会人员午餐等对外团餐接待工作，扣除原材料成本，获得近xxxxx元收入。

四、存在问题下一步努力方向

一是订餐问题，由于订餐人数不确定，常会出现菜品不足或是浪费现象，这既不利于保障职工用餐，也在一定程度增加了成本支出。

二是随着职工餐费发放方式的调整，未来将会出现运营备用资金不足的问题，在一定程度上影响原材料的采购，进而影响了备餐的花色品种。

为此，在新的一年里我们将在不断提高职工用餐质量，努力增加花色品种，加强成本核算的基础上，不断研究规范订餐程序，积极主动走出去，努力加大接待团体餐的业务，不断提高xxxxxx食堂的知名度，形成自我造血功能，取得经济效益，解决运营资金不足问题，我们还将积极主动参与组织各类活动，吸引职工来餐厅就餐，凝聚人心，努力把职工食堂打造成真正的职工之家。

**餐厅销售经理年终工作总结3**

岁月如梭，光阴似箭，转眼间入职xxx大酒店西餐厅餐饮部经理的工作已满x年，主要负责部门各餐厅、酒吧及管事部的日常运作和部门的培训工作，现将20xx年度工作开展情况作总结汇报，并就20xx年的工作打算作简要概述。

作为国际知名的品牌酒店，餐饮部的经营与管理已很成熟，市场知名度较高，经过xx年的管理经验沉积和提炼，已形成了自己的管理风格，要在服务管理和培训上取得突破困难较大。入职后，根据餐饮部实际状况，本人提出了“打造优秀服务团队”的管理目标和口号，旨在提高整体服务水平，树立良好的行业形象。入职xx年以来，主要开展了以下几方面的工作：

>一、以提升服务品质为核心，加强服务品质工程建设

餐饮服务品质的建设，是一个庞大的系统工程，是餐饮管理实力的综合体现，20xx年度，在对各运作部门的日常管理及服务品质建设方面开展了以下工作：

1、完善操作规程，提升服务质量

根据餐饮部各个部门的实际运作状况，完善了《西餐厅服务操作规范》，统一了部门的服务标准，为部门培训、检查、监督、考核确立了标准和依据，规范了员工服务操作。同时根据贵宾房的服务要求，编写了贵宾房服务接待流程，从咨客接待、语言要求、席间服务、酒水推销、卫生标准、物品准备、环境布置、视听效果、能源节约等方面作了明确详细的规定，促进了贵宾房的服务质量。

2、加强现场监督，强化走动管理

现场监督和走动管理是餐饮管理的重要形式，本人坚持在当班期间按二八原则进行管理时间分配（百分之八十的时间在管理现场，百分之二十的时间在做管理总结），并直接参与现场服务，对现场出现的问题给予及时的纠正和提示，对典型问题进行记录，并向各部门负责人反映，分析问题根源，制定培训计划，堵塞管理漏洞。

3、定期召开服务专题会议，探讨服务中存在的问题

良好的服务品质是餐饮竞争力的核心，为了保证服务质量，提高服务管理水平，提高顾客满意度，将每月xx天定为服务质量专题研讨会日，由餐厅4-5级管理人员参加，分析餐厅当月服务状况，检讨服务质量，分享管理经验，对典型案例进行剖析，寻找问题根源，研讨管理办法。在研讨会上，相互学习和借鉴，与会人员积极参与，各抒己见，敢于面对问题，敢于承担责任，避免了同样的服务质量问题在管理过程中再次出现。这种形式的研讨，为餐厅管理人员提供了一个沟通交流管理经验的平台，对保证和提升服务质量起到了积极的.作用。

4、员工守则概括为六个字：“美真准，优高快”，即美观整洁的环境，真诚友善的接待，准确无误的供餐，优良维护的设施，高质稳定的产品，快捷迅速的服务。

5、建立餐厅案例收集制度，减少顾客投诉几率

本年度餐饮部在各餐厅实施餐饮案例收集制度，收集各餐厅顾客对服务质量、出品质量等方面的投诉，作为改善管理和评估各部门管理人员管理水平的重要依据，各餐厅管理人员对收集的案例进行分析总结，针对问题拿出解决方案，使管理更具针对性，减少了顾客的投诉几率。

>二、开展各级员工培训，提升员工综合素质

本年度共开展了xx场培训，其中服务技能培训xx场，新人入职培训xx场，专题培训xx场，课程设置构想和主要内容如下：

1、拓展管理思路，开阔行业视野

餐厅中层管理人员大部分是由低层员工逐步晋升（有些管理人员在同一岗位工作已有四、五年时间），管理视野相对狭窄，为了加强他们的管理意识、拓展行业视野及专业知识，本年度为中层管理人员设置了xx场餐饮专业知识培训，主要内容有《顾客满意经营》、《餐饮营销知识一》、《餐饮营销知识二》、《餐饮管理基础知识》、《餐饮美学》、《高效沟通技巧》、《如何有效的管理员工》等。这些课程的设置，在拓展中层管理人员的管理思想、餐饮专业知识及行业视野等方面都有积极作用，同时缓解了在管理过程中的各种矛盾冲突，增进员工与员工之间，员工与顾客之间的感情。

2、培养员工服务意识，提高员工综合素质

为了培养员工的服务意识，提高他们的综合素质，本年度开展了《餐饮服务意识培训》、《员工心态训练》、《服务人员的五项修炼》、《员工礼仪礼貌》、《酒水知识》等培训，这些培训课程，使基层服务人员在服务意识，服务心态、专业服务形象及餐饮专业知识等方面都有所增强，自今年四月份以来，在历次的人力资源组织的大检查中没有出现员工违纪现象。

3、开展服务技能培训，提高贵宾房服务水平

为了提高贵宾房的服务接待能力，开展了《贵宾房服务接待技能培训》、《餐厅点菜技巧培训》，以案例分析、演示的形式对服务接待中出现的问题进行分析说明，并对标准化服务、推销技巧和人性化服务进行了实操演示，提升了贵宾房的服务质量。

4、调整学员转型心态，快速容入餐饮团队

实习生作为餐饮部人员的重要组成部分，能否快速的融入团队、调整好转型心态将直接影响餐饮服务质量及团队建设。根据实习生特点及入职情况，本年度共开展了三场《如何由校园人转化为企业人》的专题培训，其目的是调整学员的心态，正视角色转化，认识餐饮行业特点。该课程的设置，使学员在心理上作好充分的思想准备，缓解了因角色转变的不适应而造成的不满情绪，加快了融入餐饮团队的步伐。

>三、品味西餐文化，追求和谐礼仪

1、研究西餐的学者们，经过长期的探讨和归纳认为吃西餐最讲究6个“M”。第一个是“Menu”(菜单)，第二个是“Music”(音乐)，第三个是“Mood”(气氛)，第四个是“Meeting”(会面)，第五个是“Manner”(礼俗)，第六个是“Meal”(食品)，这些都是西餐行业内必须具有而且重视的地方，会特别重视这几个方面的投资与开发研究。

2、西餐礼仪也是特别重要的方面，我们适当对员工进行西方礼仪的培训，会对服务人员进行定期的考核和认定。员工在西餐厅即使什么也不做也得站着，会使员工觉得时间过得特别慢，久了双脚会吃不消。有些时候，餐厅的服务员比客人还多，大家一齐看着客人用餐，让客人感到非常别扭。因此，我们灵活地安排一下，譬如让员工轮流休息，在人少的时候只要有两个服务员就足够了，让大家轮换休息不但能使得员工减轻双脚的疲劳，还能创造一种和谐的环境。

>四、存在的问题和不足

本年度的工作虽然按计划完成了，但在完成的质量上还做得不够，就部门运作和培训工作来看，主要表现在以下几方面：

1、管理力度不够，用力餐饮总结不均，部分环节薄弱

在管理过程中对部分敏感问题管理力度较弱，对多次出现的服务质量问题不能一针见血的向管理人员提出，使部分管理问题长期存在，不能从根本上得到解决。同时将主要精力放在楼面服务质量方面，削弱了对管事部、酒水部的管理。

2、培训互动环节不够

在培训过程中互动环节不多，员工参与的机会较少，减少了课堂的生气和活力。

3、课程容量太大，授课进度太快，讲话语速太快

餐饮专业知识课程设置容量太大，在培训过程中进度太快，语速太快，使受训人员对培训内容不能深入理会，削弱了这部分课程的培训效果。

>五、20xx年工作打算

20xx年是一个机会年，要夯实管理基础，为酒店升级做足充分准备，进一步提高服务品质，优化服务流程，提升现有品牌档次，打造新的品牌项目，制造服务亮点，树立良好的餐饮品牌形象。

1、提升研讨会质量，建立良好的沟通平台

在现有服务质量研讨会的基础上进一步深化专题会的内容，扩大参会人数，提升研讨会的深度和广度，把服务质量研讨会建设成为中层管理人员的沟通平台，相互学习，相互借鉴，分享管理经验，激发思想火花，把质量研讨会打造成餐饮部的管理品牌项目。

2、以贵宾房为平台，制造服务亮点，树立优质服务窗口

将在现有服务水准的基础上对贵宾房服务进行创新提升，主抓服务细节和人性化服务，并对贵宾房的服务人员进行结构性调整，提高贵宾房服务人员的入职资格，提升服务员的薪酬待遇，把贵宾房接待服务打造为餐饮部的服务典范，树立餐饮部的优质服务窗口，制造服务亮点，在宴会服务品牌的基础上再创新的服务品牌。

3、调整培训方向，创建学习型团队

20xx年将对培训方向进行调整，减少培训密度，注重培训效果，提供行业学习相关信息，引导员工学习专业知识，鼓励员工积极参与餐饮服务技能考核、调酒师职业资格认证和餐饮专业知识方面的学习，在餐饮部掀起学习专业知识的热潮，对取得国家承认的各种行业资格证书的员工进行奖励，培养知识型管理人才，为酒店星级升级作好优秀管理人员的储备工作，把餐饮部打造成为一支学习型的团队。

4、配合人力资源部，培养员工企业认同感，提高员工职业道德修养

积极配合人力资源部的各项培训工作，弘扬企业文化，培养员工对企业的认同感，提高员工的职业道德修养，增强员工的凝聚力。

20xx年度工作的顺利开展，全赖于领导的悉心指导和关怀，也离不开人力资源部和行政部的帮助，更得力于餐饮部各分部门对我工作的大力支持。新年新希望，希望今年在工作中能得到领导更多的指导和指正，能得到同事们在工作上更加友好、积极的配合和支持。新年新起点，希望在来年能将餐饮管理工作推上一个新台阶，使管理更加完善、更加合理、更加科学。总结过去，展望未来，在新历开篇之际，我将继续发扬优点，改正不足，进一步提升管理水平，为打造一支学习型的、优秀的餐饮服务团队而努力！

**餐厅销售经理年终工作总结4**

回顾一年的学习工作,在上级的正确领导和宾馆各部门的大力支持下,餐饮部团结一致，集思广益，圆满完成了年度计划。现将一年的工作情况总结

>一、经营情况

截止12月中旬，餐饮部共实现销售收入xx万元，其中xx收入xx万元，xx收入xx万元;较去年同期增长xx万元，实现了经营指标较去年同期增长x%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xxx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）xxx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xx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xx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xx万元，共接待婚宴xx场，呈现出蒸蒸日上的态势。在开拓新业务方面，于20xx年8月27日正式接管了x食堂，x食堂不仅要做好宾馆员工的工作餐，更重要的是服务好x、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：x大胆创新，中秋节制做了“x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x%，酸奶下降了x%。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：xx和xx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，xx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xx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x举办了啤酒节、超值特价菜xx起价;x举办了海鲜美食节，推出“免费午餐”活动和抽奖活动。xx与x酒家共同举办了“盛夏大酬宾”活动。冬季开展了“天寒x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xx一只、锢鱼1xx一份;近日xx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《x商情报》上对xx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xx第四届“x之夜”中秋赏月晚会活动，餐饮部推出“中秋赏月宴”，扩大了xx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《消费者权益保护法》的宣传，参加xx“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9日，参加了x市“x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。

**餐厅销售经理年终工作总结5**

尊敬的领导：

您好！

首先，我十分的感谢在餐厅这段时间，您对我的照顾以及栽培，不然我也不可能这么顺利的适应大堂经理的这份工作，也不可能成长的这么迅速，我最想感谢的还是您相信我的个人能力，给了我这个高的一个职位，但是我现如今却是要让您失望了，我因为自己家里的一些原因，一定要辞职了，我也是知道这么做是多么的对不起您，一开始我也没想到事情会这么发展，所以对于我的辞职我只能向您致以我最诚挚的歉意了。

在某某餐厅工作的这段时间，我是真的体会到了自己的人生价值，要不是您我也不会知道自己在管理人员方面的能力也是这么的出众，是您的慧眼识珠才让我的才华展现，虽然我是餐饮这方面毕业的，但是我从来没想到我还能当经理，去管理别人，要不是您发现了我有这方面的能力，给了我这个机会，我也是不可能知道自己能够胜任这个职位，是您对我的自身的能力进行了挖掘，您可以说就是我伯乐，您对于我而言，可谓是意义重大，某某餐厅也是见证我成长的地方，您说就这几点而言，我会想辞职吗？要不是孩子的户口问题我需要回老家一段时间去处理，我也是不想这样的，这么好的一个集体我是真的舍不得，我来到餐厅也工作的三年了，从最初的后勤管理到现在的大堂经理，我的这段经历怎么可能那么容易忘怀，您放心，以后无论我到哪工作了，在哪家餐厅做事我都不会忘了您对我的栽培，您对我来说真的是太重要了。餐厅现在正处于淡季，没多少人来光顾，我趁着这个时候辞职也是再好不过了，不会给餐厅造成太多的损失，最关键的是，您也可以有足够的时间可以去找这方面的人才，我相信比我专业的大有人在，一定能更好的管理餐厅。

我家里那边实在是不能再拖下去了，因为孩子不是这边的户口，所以就不让我孩子上小学，眼看着就快要开学了，我的内心也是万分的着急，您也是知道的，孩子的学习多重要啊，我肯定不能忽视啊，就算丢了工作我也得为他着想，所以等到您同意我离职之后，我第一件事就是回家解决这个事情，我之前也是从来没接触过这类的事情，我具体也是不知道要怎么做，所以办起来肯定是非常的麻烦的，具体要多长时间我也无法给您一个准确的数据，所以我才选择了辞职，这也是为了不给您带来不需要的麻烦，很抱歉，是我考虑不周全了，是我没想到这事会影响到自己的工作，但是还得请您谅解。

敬礼!

姓名：

日期：

**餐厅销售经理年终工作总结6**

尊敬的酒店领导：

您好！

我是酒店的餐厅经理xxx，由于酒店的餐厅越做越大的原因，我深感自己能力的无力，目前的我是管理不了餐厅的了，我觉得自己有必要去进修自己的能力，让自己去学习，因此只能跟您辞职，还望见谅。

在我管理这个餐厅的几年里，我原本以为自己可以一直对餐厅管理下去，但是在最近的一两年里，这个社会的更新，让我深感自己的无奈和无力，我虽有了多年的经验，但是面对新的局势的冲击，我依然是没有把握去做好这个经理的，我觉得自己的思想被局限了，作为新时代的人，如果思想不能跟着换新，这于我的工作其实是不利的，而我不愿因为自己不能去管理好餐厅而去造成酒店的损失，这我是不允许的，我一手把餐厅做到现在这个地位，那就不能看着餐厅陷落。我知道自己现在就辞职，对酒店和餐厅来说是一种很坏的打算，因为短时间很难找到一个去接替我这个工作的人，目前的这个时间也是餐厅就餐最大的一个时间，我这样离开，实际上造成的损失是很大的，不可估量，但是我也是没有办法，我觉得自己还有上升的空间，想去学习更多管理餐厅的方法，也想提升自己的能力，如诺我还是按照之前的管理方式进行管理，我想到后面餐厅是很难有上升的机会的，毕竟这个时代是一个全新的时代，是一个创新的时代，那我就不能被淘汰，就只能自己去想办法提升自己，不然我只能站在这个高度，无法前进。

我想领导您是看着我成长的，一定不愿让我就此停止前进的步伐，您也是希望我能有更好的能力去做好管理工作。这个餐厅对我来说意义是很大的，我希望自己学成归来，帮助酒店，帮助餐厅取得更好的成绩。我希望领导您能支持我，让我有机会去进步，我先学好理论知识，才能做好本职。当然，领导您也不用过于的担心，我虽然提了辞职，一时半会的也不会离职，我希望您能尽快的找到那个接替工作的人，我想把所有的事情都交代清楚之后，在去离职。我知道您肯定是想要去挽留我的，所以请不要挽留，酒店一定能找到那个去管理餐厅的经理，去为酒店餐厅服务。望领导同意，希望批准。

敬礼！

检讨人：xxx

xx年xx月xx日

**餐厅销售经理年终工作总结7**

我叫xxx，xx月酒店取得了经济效益和社会效益的双丰收，餐饮部的收入也突破千万元大关.作为酒店的一员，我的内心感到无比的自豪和激动，之所以能取得如此好的业绩，我认为离不开集团公司的正确领导，离不开酒店田总的关心和兄弟部门的大力支持，离不开社会各界的爱护和帮助!

回顾xx月一月来自己的工作，我认为有以下几点，向各位领导汇报一下：

1、“走出去，请近来”，积极向兄弟酒店学习新菜品。3月份，在田总的带领下，我们到濮阳、安阳、新乡、林州、平顶山等省内几个比较有特色的酒店学习餐饮管理经验;7月份参加了中国烹饪协会组织的首届全国餐饮业万里行美食研讨考察团，历经石家庄、济南、青岛、武汉、长沙、南京、广州、深圳等地学习考察;10月份又和田总到昆明、上海、南京学习菜品，11月份我们又到常州、镇江、南京去学习。全月共引进新菜品种60多个，成功的20多个。正是由于我们的不断学习，开阔视野，增长见识，才是酒店的餐饮一直在登封的业界独占熬头!

2、举办美食节，扩大酒店影响力。4月份我们隆重推出了“巴西烤肉美食节”，聘请正宗巴西名厨来酒店指导，取得较好的效果;10月份我们又举办了“正宗阳澄湖大闸蟹美食节”，也同样受到客人们的好评。

3、奖罚结合，加强内部管理。每月组织内部厨师进行菜品创新的比赛，通过酒店领导的初评，然后再邀请社会上的客人进行点评，认为好的，适合登封人口味的菜，就开始推行，经过一到两个月客人的评判，确实好的菜品，我们给厨师进行奖励，对于连续两个月，没有推出新品的厨师进行处罚或调岗。这项制度坚持一月来，不仅拉近了与客户间的距离，而且开通了菜肴质量监督、意见反馈的渠道，稳定了部分消费客源，也激发了员工们主动开发新菜的积极性，同时，也为酒店创造了比较好的效益。

4、抓成本控制，节支降耗效果显著。我后厨在节支降耗方面深挖潜力：一是将厨部原使用的柴油改烧为天然气，仅此一项每月就节约费用近一万元，全月共节约燃料费10万余元;二是对包房、大厅的菜谱及包席菜单、套餐菜单的毛利全部进行了核算和调整，把一些成本高、反映好、销量大的菜肴价格进行了调整，补充了客人反映好、成本不高的菜肴，创造了顾客、酒店双赢的局面;三是加大了部门对原材料价格调查和跟踪力度，一月来共对原材料市场调查60余次，调查品种200余种。通过以上举措的实施，部门一月来在原材料价格不断上涨的同时，综合成本率控制在。

5、不定期的到周边县市购进了其当地特色菜肴所用的原材料，并专程安排厨师去洛阳、郑州、栾川、禹州等原材料市场考察，选购了部分登封市场上没有的原材料，并与当地供货商达成了长期供货协议，增加了餐饮原材料的采购渠道，确保原材料的质量。

一月来，我的工作虽然取得了一定的成绩，但仍存在不少问题和薄弱环节，距公司与酒店的期望值还相差甚远，其主要表现在：

一是在经营创收上招数不多，点子不够新;

二是在菜肴质量的稳定和产品特色的突出上效果不明显;

三是在抓管理上决心和力度不够，存在一定差距。

今后工作努力方向：

1、巩固成果，挖掘经营潜力，提高创收能力;

2、进一步引进部分名小吃和当地受欢迎的小吃;

**餐厅销售经理年终工作总结8**

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，主要负责四季餐厅的营销工作。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，我在四季餐厅分管内部管理工作，了解四季餐厅员工多数来于河北、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。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。在四月份时，举行了技能实操比赛，服务员李晓娟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。

>二、抓管理建章立制

前期，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，配合吴经理配置电话机盒，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。

>三、内部客户的沟通

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。

>四、抓宴席的接待及管理宣传工作

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，向前来的宾客介绍四季餐厅的各种优势，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。

>五、深入场调查，密切配合销售部，抓市场经济

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 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 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。

>六、抓团队用餐

**餐厅销售经理年终工作总结9**

一、餐厅服务

通过过去一年的总结分析发现不能在向过去一样客户来到了我们餐厅想要点个菜或者是有什么事情的时候找不到服务员，让客户等待是一件非常不好的事情。

因此我决定在每一个餐桌前设定好一个服务按钮，只需要按一下我们的服务员就能够在一分钟内赶去，减少客户的时间浪费，同时也会在餐厅处设定好专门的服务小组，让客户有更好的服务体验，有更好的用餐环境，对于客户的不满和一些反馈，我们都会第一时间做好调整会感激，同时改进客户所说的不足之处，每一个客户来到餐厅，我们丢必须要让客户感受到我们餐厅的服务热情，感受到我们餐厅的工作氛围，对客户的尊重从而得到客户的认可，完成客户的交代。

一心一意为客户服务，做好我们餐厅的特色服务，提高我们餐厅的服务效率给我们餐厅更好的服务环境。

二、对餐厅人员礼貌的培养

有些素质不是天生就有的，有些礼貌也不是我们生来就会的，但是我们可以培养，经过了过去的工作了解，我们餐厅也发现了服务的提点，客户对那些微笑的服务非常友好，对于礼貌的服务人员有好感，也容易得到客户的认可和接受，只要我们服务做得好就能够得到他们的认可。为了加强这方面的工作和能力决定从明年开始。

1、每月月初和月末做好服务礼仪培训，提升餐厅服务人员的素质水平和能力，让我们的服务员成为一流的服务员。

2、每个月都会对服务人员做好成绩考核，对于每一个服务员的成绩都取决于客户对服务员的看法，只要服务员的服务让客户满意我们就会给服务员奖励并激励他们不断奋斗不断加油。

3、改变服务方式，改变公司服装吗，设计符合大众审美的服务服装，让客户看了之后能够有眼前一亮的感觉。

4、在公司上班的时候要求所有服务员工作都必须要用服务交流语言、用礼貌对待客户和同事领导，把优质的服务融入到每一天的工作中成为一种自然而然的喜感。

三、做好餐厅卫生管理

在餐厅用餐的客人最重视的还是他们用餐的环境，如果用餐的环境比较差，大家也都没有了用餐的意思，想要改变这样的状况就会对每一个客户的用餐的桌布和坐垫都要改变。

1、每一个清洁人员都必须在客户离席之后的十分钟之内赶到清扫餐桌上的来及，最多不能超过五分钟清理。

2、把每一个餐桌的桌布和坐垫及时更换干净的坐垫和桌布，为下一个客户做好准备，这样即是对在用餐的客户的一种尊重也是我们服务的态度，保证干净整洁，保证不留一点垃圾。

3、提高工作效率，每晚在歇业之后都要做好一次全面清扫工作，要把整个餐厅的各种味道都及时驱散，避免第二天这样的味道还一直弥漫，打扰到第二天的客户。

**餐厅销售经理年终工作总结10**

光阴似箭，时光如梭。转眼间我担任餐饮部经理一职到现在已迎接了两个新年，在这段时间当中，我视宾馆为自己的家一样尽心尽力，无论大事小事都亲历亲为。因为我必须做好每一件事，这样才不辜负领导对我的信任。20xx年餐饮部成功接待了所有任务。这和员工的共同努力，各部门的大力协作是分不开的。所以说团队的力量是无穷的。我们细细盘点丰收的硕果，高高仰望来年的满树银花，每个人的脸上都应当挂起欣慰的笑容。

>一、艰难中求发展，稳定中求利润

（1）正所谓：铁打的营牌，流水的兵。作为餐饮部而言，员工更新换代特别快，这也就增加了餐饮部的管理难度，所以在新老员工交替之时，我拟定新的培训计划，针对性培训，服务现场亲临亲为、以身示教传教他们，用严格的规范操作服务程序来检验他们的服务意识和灵活应变能力，使员工自觉增加组织纪律性和集体荣誉感，强化他们的使命感和主人翁精神，规范服务操作流程，提高了服务质量，打造了一支过得硬的队伍！使餐厅工作能够正常运行。

（2）在饮食业不景气的，生意难做的情况下，我通过市场调查的，经营分析，更新菜肴，调整价格，并通过各方渠道联系会议婚宴，从而给宾馆带来更好的效益。

>二、艰难困苦，毅力不倒，永扬宾馆美名

在十一黄金周期间餐饮部不但接到园多功能厅广博厅的婚宴外，在同一时间还接到了宾馆400多人的会议用餐。任务之艰巨让餐饮部每个人手中都捏了一把汗。在宾馆各部门的大力协作下，特别是销售部，我们拧成一股绳，加班加点，终于工夫不负苦心人，在成功完成婚宴的同时也成功准备了400多人的会议送餐。这其中宾馆各人员上下一条心，艰巨的任务在我们手中迎刃而解。也使顾客对我们宾馆有一个新的认识。

在接待婚宴过程中，服务员将桌椅在楼层之间调整，很是辛苦，我们有这样一群以大局为重，不顾个人辛劳的员工，这就是我们酒店人最大的财富。讲到这里我想到了全球排名第三的万豪集团旗下的马里奥特酒店的企业文化就是：“关照好你的员工，他们将关照好你的顾客”。同时他们也强调留住人才。人才是企业的支柱，这一点我们的领导在一接馆就体现的淋漓尽至。我也谨尊这一原则。

>三、抓好管理，强化协调关系提高综合接待能力

（1）这一年我和x经理完善了餐饮部的会议制度，包括年终总结季度总结每日服务员评估会每日检讨会每周例会班前会卫生检查汇报会，由于制度的完善，会议质量的提高，上级的指令也得到了及时的落实并执行。

（2）加强协调关系，餐饮部服务员众多，脾性各不相同，这就必须协调好他们之间的关系，强调协作性，交代领班在每周例会上必须反复强调合作的重要性，如出现错误，不得相互推卸责任，要敢于承认错误，并相互帮助改正。经常相互关心，多发现对方的优点，事实证明这种做法是正确的。

（3）提高综合接待能力。餐饮部除接待正常散客围桌用餐外，还接待大型会议自助用餐，盒饭婚宴寿宴等类型多样的用餐形式。使宾客高兴而来，满意而归。并且按口味及时更换菜谱，让顾客吃的更舒心。

**餐厅销售经理年终工作总结11**

今年由于国家经济金融危机大气候的影响和反腐倡廉活动的继续深入，饮食行业环境也是相当的严峻，那么我们如何搞好经营，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xx元，比去年的xx元，增长xx元，增长率xx%，营业成本xx元，比去年同期的xx元，增加xx元，增加率xx%，综合毛利率xx%，比去年的xx%，上升（或下降）xx%，营业费用为xx元，比去年同期的xx元，增加（或下降）xx元，增加（或下降）率xx%，全年实际完成任务xx元，超额完成xx元，（定额上交年任务为xx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xx万元，比去年的xx万元，上升xx万元，上升率为xx%。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xx元，比去年同期的xx元，增加了xx元，增长率为xx%。

（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；xx月xx日晚市接待单位宴客、婚筵等订餐共xx席，创开业以耒日订餐总席数的最高记录；xx月xx日晚，接待婚筵共xx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xx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xx多款，扩大营业收入xx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，依照制度去加强控制。

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。xx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xx个月耒，节省成本xx万多元。

**餐厅销售经理年终工作总结12**

年底了，各行各业都在进行年终总结，酒店服务行业也不例外，现将我的酒店服务员工作总结如下：

在这里我学到并且提倡如何搞好优质服务，掌握七大要素：

1、微笑在酒店日常经营过程中，要求每一位员工对待客人，都要报以真诚的微笑，它应该是不受时间、地点和情绪等因素影响，也不受条件限制，微笑是最生动、最简洁、最直接的欢迎词。

2、精通要求员工对自己所从事工作的每个方面都要精通，并尽可能地做到完美，员工应熟悉自己的业务工作和各项制度，提高服务技能和技巧，千里之行，始于足下，要想使自己精通业务，上好培训课，并在实际操作中不断地总结经验，取长补短，做到一专多能，在服务时才能游刃有余，这对提高KTV的服务质量和工作效率、降低成本、增强竞争力都具有重要作用。

3、准备即要随时准备好为客人服务，也就是说，仅有服务意识是不够的，要有事先的准备，准备包括思想准备和行为准备，作为该准备的提前做好，如在客人到达之前，把所有准备工作作好，处于一种随时可以为他们服务的状态，而不会手忙脚乱。

4、重视就是要把每一位客人都视为上帝看待而不怠慢客人，员工有时容易忽视这一环节，甚至产生消极服务现象，这是员工看他们穿戴随便，消费较低，感觉没有什么派头等表面现象而产生的，而现实生活中，往往越有钱的人，对穿戴方面都特别随便，这是他们自信;而衣服根本不能代表财富的多少，我们在这一环节上，千万不能以貌取人，而忽略细微服务，要重视和善待每一个客人，让他们心甘情愿地消费，我们应当记住客人是我们的衣食父母。

5、细腻主要表现于服务中的善于观察，揣摸客人心理，预测客人需要，并及时提供服务，甚至在客人未提出要求之前我们就能替客人做到，使客人倍感亲切，这就是我们所讲的超前意识。

6、创造为客人创造温馨的气氛，关键在于强调服务前的环境布置，友善态度等等，掌握客人的嗜好和特点，为客人营造家的感觉，让客人觉得住在酒店就像回到家里一样。

7、真诚热情好客是中华民族的美德，当客人离开时，员工应发自内心的、并通过适当的语言真诚邀请客人再次光临，以给客人留下深刻的印象。现在的竞争是服务的竞争，质量的竞争，特别酒店业尤为激烈，服务的重要性是不言而喻的，我们运用各种优质服务，形成自身的服务优势，以期其在激烈的市场竞争中创造更高的客人满意度，使酒店立于不败之地!每个职业都需要讲求团队精神，在快乐迪也一样。生意比较忙时，同事间都能互相谅解并齐心分担遇到的麻烦，平时也有遇到比较刁钻的顾客，一人有难，其他同事也会及时上去调节纷争，使情形不再恶劣，每个人员分工明确、工作积极，真正在行动上做到了一个好汉三个帮的效果。

平时，我也会和顾客谈天，了解他们所喜欢的歌曲并推荐新曲让顾客满意而归，这样就多了几个回头客，让顾客推荐朋友提高了消费率，之后我也会做一些小结，这样日积月累，使我的服务更能为顾客所接受和喜欢。

作为一名服务人员，也会碰到一些挫折和无奈，有些人会觉得小小的一名后勤人员是微不足道的，有些人认为我这个职业是低下而不为人尊重的，可是我要说的是：条条道路通罗马，我为服务别人而快乐，我为能在这里工作而幸福!我能为这个集体工作而自豪，我认为我的职业就像一个表，表面转动的时针能给大家带来时间和欢乐，而里面转动的微小的零部件则是大家难以看到的，但却是必不可少的。

当然学无止境，学到还得运用到以后的工作中，希望领导能多加督促，同事能互相学习，在以后的工作中提高服务效率，努力做到一名优秀的服务工作人员，让顾客在银都酒店世界感受到不一般的快乐。

**餐厅销售经理年终工作总结13**

岁月如梭，光阴似箭，转眼间入职xxx大酒店餐饮部工作已满一年，根据餐饮部经理的工作安排，主要负责部门各餐厅、酒吧及管事部的日常运作和部门的培训工作，现将本年度工作开展情况作总结汇报，并就明年的工作打算作简要概述。

作为国际知名的品牌酒店，餐饮部的经营与管理已很成熟，市场知名度较高，经过十五年的管理经验沉积和提炼，已形成了自己的管理风格，要在服务管理和培训上取得突破困难较大。入职后，根据餐饮部实际状况，本人提出了“打造优秀服务团队”的管理目标和口号，旨在提高整体服务水平，树立良好的行业形象。入职一年以来，主要开展了以下几方面的工作：

>一、以提升服务品质为核心，加强服务品质工程建设

餐饮服务品质的建设，是一个庞大的系统工程，是餐饮管理实力的综合体现，20xx年度，在对各运作部门的日常管理及服务品质建设方面开展了以下工作：

1、编写操作规程，提升服务质量

根据餐饮部各个部门的实际运作状况，编写了《宴会服务操作规范》、《青叶庭服务操作规范》、《西餐厅服务操作规范》、《酒吧服务操作规范》、《管事部服务操作规范》等。统一了各部门的服务标准，为各部门培训、检查、监督、考核确立了标准和依据，规范了员工服务操作。同时根据贵宾房的服务要求，编写了贵宾房服务接待流程，从咨客接待、语言要求、席间服务、酒水推销、卫生标准、物品准备、环境布置、视听效果、能源节约等方面作了明确详细的规定，促进了贵宾房的服务质量。

2、加强现场监督，强化走动管理

现场监督和走动管理是餐饮管理的重要形式，本人坚持在当班期间按二八原则进行管理时间分配（百分之八十的时间在管理现场，百分之二十的时间在做管理总结），并直接参与现场服务，对现场出现的问题给予及时的纠正和提示，对典型问题进行记录，并向各部门负责人反映，分析问题根源，制定培训计划，堵塞管理漏洞。

3、编写婚宴整体实操方案，提升婚宴服务质量

宴会服务部是酒店的品牌项目，为了进一部的提升婚宴服务的质量，编写了《婚宴服务整体实操方案》，进一步规范了婚宴服务的操作流程和服务标准，突显了婚礼现场的气氛，并邀请人力资源部对婚礼司仪进行了专场培训，使司仪主持更具特色，促进了婚宴市场的口碑。

4、定期召开服务专题会议，探讨服务中存在的问题

良好的服务品质是餐饮竞争力的核心，为了保证服务质量，提高服务管理水平，提高顾客满意度，将每月最后一天定为服务质量专题研讨会日，由各餐厅4—5级管理人员参加，分析各餐厅当月服务状况，检讨服务质量，分享管理经验，对典型案例进行剖析，寻找问题根源，研讨管理办法。在研讨会上，各餐厅相互学习和借鉴，与会人员积极参与，各抒己见，敢于面对问题，敢于承担责任，避免了同样的服务质量问题在管理过程中再次出现。这种形式的研讨，为餐厅管理人员提供了一个沟通交流管理经验的平台，对保证和提升服务质量起到了积极的作用。

5、建立餐厅案例收集制度，减少顾客投诉几率

本年度餐饮部在各餐厅实施餐饮案例收集制度，收集各餐厅顾客对服务质量、出品质量等方面的投诉，作为改善管理和评估各部门管理人员管理水平的重要依据，各餐厅管理人员对收集的案例进行分析总结，针对问题拿出解决方案，使管理更具针对性，减少了顾客的投诉几率。

>二、组织首届服务技能竞赛，展示餐饮部服务技能

为了配合酒店xx周年庆典，餐饮部8月份组织各餐厅举行了首届餐饮服务技能暨餐饮知识竞赛，编写了竞赛实操方案，经过一个多月的准备和预赛，在人力资源部、行政部的大力支持下，取得了成功，得到上级领导的肯定，充分展示了餐饮部娴熟的服务技能和过硬的基本功，增强了团队的凝聚力，鼓舞了员工士气，达到了预期的目的。

>三、开展各级员工培训，提升员工综合素质

本年度共开展了xx场培训，其中服务技能培训3场，新人入职培训3场，专题培训9场，课程设置构想和主要内容如下：

1、拓展管理思路，开阔行业视野

各餐厅中层管理人员大部分是由低层员工逐步晋升（有些管理人员在同一岗位工作已有四、五年时间），管理视野相对狭窄，为了加强他们的管理意识、拓展行业视野及专业知识，本年度为中层管理人员设置了7场餐饮专业知识培训，主要内容有《顾客满意经营》、《餐饮营销知识一》、《餐饮营销知识二》、《餐饮管理基础知识》、《餐饮美学》、《高效沟通技巧》、《如何有效的管理员工》等。这些课程的设置，在拓展中层管理人员的管理思想、餐饮专业知识及行业视野等方面都有积极作用，同时缓解了在管理过程中的各种矛盾冲突，增进员工与员工之间，员工与顾客之间的感情。

2、培养员工服务意识，提高员工综合素质

为了培养员工的服务意识，提高他们的综合素质，本年度开展了《餐饮服务意识培训》、《员工心态训练》、《服务人员的五项修炼》、《员工礼仪礼貌》、《酒水知识》等培训，这些培训课程，使基层服务人员在服务意识，服务心态、专业服务形象及餐饮专业知识等方面都有所增强，自今年四月份以来，在历次的人力资源组织的大检查中没有出现员工违纪现象。

3、开展服务技能培训，提高贵宾房服务水平

为了提高贵宾房的服务接待能力，开展了《贵宾房服务接待技能培训》、《餐厅点菜技巧培训》，以案例分析、演示的形式对服务接待中出现的问题进行分析说明，并对标准化服务、推销技巧和人性化服务进行了实操演示，提升了贵宾房的服务质量。

4、调整学员转型心态，快速容入餐饮团队

实习生作为餐饮部人员的重要组成部分，能否快速的融入团队、调整好转型心态将直接影响餐饮服务质量及团队建设。根据实习生特点及入职情况，本年度共开展了三场《如何由校园人转化为企业人》的专题培训，其目的是调整学员的心态，正视角色转化，认识餐饮行业特点。该课程的设置，使学员在心理上作好充分的思想准备，缓解了因角色转变的不适应而造成的不满情绪，加快了融入餐饮团队的步伐。

5、结合工作实际，开发实用课程

培训的目的是为了提高工作效率，使管理更加规范有效。7月份，根据各餐厅管理层执行不到位的现象开发了《执行力》课程，使管理人员从根本上认识到“好的制度，要有好的执行力”，并结合各餐厅执行力不够的具体表现以及同行业先进企业对执行力的贯彻，以案例分析的形式进行剖析，使管理者认识到“没有执行力，就没有竞争力”的重要道理，各级管理人员对执行力有了全新的认识和理解，在管理思想上形成了一致。

>四、存在的问题和不足

本年度的工作虽然按计划完成了，但在完成的质量上还做得不够，就部门运作和培训工作来看，主要表现在以下几方面：

1、管理力度不够，用力不均，部分环节薄弱

在管理过程中对部分敏感问题管理力度较弱，对多次出现的服务质量问题不能一针见血的向管理人员提出，使部分管理问题长期存在，不能从根本上得到解决。同时将主要精力放在楼面服务质量方面，削弱了对管事部、酒水部的管理。

2、培训互动环节不够

在培训过程中互动环节不多，员工参与的机会较少，减少了课堂的生气和活力。

3、课程容量太大，授课进度太快，讲话语速太快

餐饮专业知识课程设置容量太大，在培训过程中进度太快，语速太快，使受训人员对培训内容不能深入理会，削弱了这部分课程的培训效果。

>五、明年工作打算

明年是一个机会年，要夯实管理基础，为酒店升级做足充分准备，进一步提高服务品质，优化服务流程，提升现有品牌档次，打造新的品牌项目，制造服务亮点，树立良好的餐饮品牌形象。

1、优化婚宴服务流程，再次提升服务品质

将对20xx年婚宴整体策划方案进行流程优化，进一步提升和突出主持人的风格，在婚礼主持环节加入更多的流行元素（对背景音乐进行调整），对现场喜庆气氛进行包装提升，突出婚礼的亮点，加深现场观众对婚礼的印象，争取更多的潜在顾客，把婚宴服务这块金字招牌擦的更亮。

2、提升研讨会质量，建立良好的沟通平台

在现有服务质量研讨会的基础上进一步深化专题会的内容，扩大参会人数（酒吧、管事部的负责人参加），提升研讨会的深度和广度，把服务质量研讨会建设成为中层管理人员的沟通平台，相互学习，相互借鉴，分享管理经验，激发思想火花，把质量研讨会打造成餐饮部的管理品牌项目。

3、建立月度质量检查机制，公布各部门每月质量状况

明年将根据xxx质量检查标准对餐饮部各部门的卫生状况、工程状况、设备设施维护状况、安全管理、服务质量、员工礼仪礼貌、送餐服务、标识规范等内容进行全面监督检查，每月定期公布检查结果，对不合格的部门和岗位进行相应的处罚，形成“质量检查天天有，质量效果月月评”的良好运作机制，把质量管理工作推上一个新台阶。

4、以贵宾房为平台，制造服务亮点，树立优质服务窗口

将在现有服务水准的基础上对贵宾房服务进行创新提升，主抓服务细节和人性化服务，并对贵宾房的服务人员进行结构性调整，提高贵宾房服务人员的入职资格，提升服务员的薪酬待遇，把贵宾房接待服务打造为餐饮部的服务典范，树立餐饮部的优质服务窗口，制造服务亮点，在宴会服务品牌的基础上再创新的服务品牌。

5、协助餐饮部经理，共同促进出品质量

出品是餐饮管理的核心，明年度将协助餐饮部经理在顾客意见收集、出品质量监督等方面做足工作，共同促进出品质量。

6、调整培训方向，创建学习型团队

明年将对培训方向进行调整，减少培训密度，注重培训效果，提供行业学习相关信息，引导员工学习专业知识，鼓励员工积极参与餐饮服务技能考核、调酒师职业资格认证和餐饮专业知识方面的学习，在餐饮部掀起学习专业知识的热潮，对取得国家承认的各种行业资格证书的员工进行奖励，培养知识型管理人才，为酒店星级升级作好优秀管理人员的储备工作，把餐饮部打造成为一支学习型的团队。

7、优化培训课程，提升管理水平

明年的部门培训主要课程设置构想是：把20xx年的部分课程进行调整、优化，使课程更具针对性、实效性。主要优化课程为：《顾客投诉管理》、《餐饮人员的基本礼仪》、《如何由校园人转化为企业人》、《顾客满意经营》、《如何有效的管理好员工》、《员工心态训练》、《服务人员的五项基本修炼》，拟订新开设的课程为：《时间管理》、《餐饮六常管理法》、《食品安全与营养》、《菜单制作》、《管理者情商》等，其中《餐饮六常管理法》将作为年度主要课程进行专题培训，并将把日常管理工作与所学内容紧密结合，全面推动餐饮管理。

8、配合人力资源部，培养员工企业认同感，提高员工职业道德修养

积极配合人力资源部的各项培训工作，弘扬企业文化，培养员工对企业的认同感，提高员工的职业道德修养，增强员工的凝聚力。

20xx年度工作的顺利开展，全赖于领导的悉心指导和关怀，也离不开人力资源部和行政部的帮助，更得力于餐饮部各分部门对我工作的大力支持。新年新希望，希望来年在工作中能得到领导更多的指导和指正，能得到同事们在工作上更加友好、积极的配合和支持。新年新起点，希望在来年能将餐饮管理工作推上一个新台阶，使管理更加完善、更加合理、更加科学。总结过去，展望未来，在新历开篇之际，我将继续发扬优点，改正不足，进一步提升管理水平，为打造一支学习型的、优秀的餐饮服务团队而努力！

**餐厅销售经理年终工作总结14**

我将会在餐厅总经理的督导下，以下是我的工作总结如下：

>第一、餐厅内部管理方面

1.参与制定合理的餐厅年度营业目标，并带领餐厅全体员工积极完成经营指标。

2.根据市场情况和不同时期的需要，与厨师长共同商讨并制定餐饮促销计划，并在实施过程中收集客人反馈意见加以改进。

3.制定员工岗位职责和服务标准程序，督促、检查餐厅管理人员和员工按服务标准对客服务，不断提高服务质量和工作效率。

4.抓好员工队伍建设，掌握员工思想动向，通过对员工进行评估、考核，为优秀员工提供晋升和加薪机会。

5.安排专人负责制定员工培训计划，并组织员工参与各项培训活动，不断提高员工服务技能、技巧以及服务质量，提高工作效率。

6.至少每月召开一次餐厅全体员工大会，分析、通报餐厅每月营运指标、收支情况，解决目前存在的问题;听取员工对餐厅内部管理和对外销售的意见及建议，让员工广泛参与餐厅的管理工作。

7.与厨房密切配合，检查菜品出菜质量，并及时反馈客人意见，改进菜品质量，满足客人需要。

8.建立餐厅物资管理制度，加强餐厅食品原料、物品的管理，安排专人负责食品原料、物品的领取和保管，检查前厅及厨房的食品、原料成本是否过高，确保各项成本的转进、转出得到体现，合理利用水、电等资源，减少浪费，降低费用，增加盈利。

9.抓好餐厅卫生工作和安全工作，安排专人负责检查餐厅清洁卫生，定人定期清洁整理餐厅各个区域，为客人提供舒适、优质的用餐环境。

>第二，营销方面

1、利用各种媒体渠道广为宣传，增加餐厅在本地的知明度，并锁定目标客户群，加大对目标客户群的宣传力度。

2、建立常客联系档案，与客人建立良好的关系，并通过面谈、电话访问等形式征求客人意见，处理客人投诉，销售餐厅产品。

3、牢牢抓住企业餐饮文化，从餐厅的装修装饰风格和高质量餐品出品，以及热情温馨的服务，最大程度的展现这种休闲西餐的文化主题和内涵，抓住了这一卖点，将使餐厅具有无限的生命力。

>第三，经营战略

本餐厅位于繁华地段，已经有了比较好的餐饮氛围，人流量及客户群也不是很大问题，正因如此，周边相对成熟的快餐厅，豆浆店，咖啡馆，面馆，海鲜餐馆，川菜馆等等，这些琳琅满目的餐饮形式都是我们不同程度上的竞争对手，因此：

1、经营初期，我们要在避其锋芒的`同时，发扬自己的特点，产品上不要以品种数量取胜，要集中力量，把“比萨”这一本餐厅的招牌产品做精做好，拳头攥紧了打出去才有力量。

2、结合本餐厅的休闲特点，加大对下午茶的推广力度。

3、从长远来看，继续开分店，实行多店经营，是我们努力的目标。

>一、履行职责情况

从20xx年3月任职后，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：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。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。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。

>二、抓管理建章立制

前期，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。

>三、抓内部客户的沟通

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。

>四、抓宴席的接待及管理宣传工作

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。

>五、深入市场调查，密切配合销售部，抓市场经济

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。

>六、抓团队

用餐利用每周六、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。

**餐厅销售经理年终工作总结15**

作为餐厅经理，我制定20xx年下半年的工作计划如下：

一、营造和谐氛围，打造学习团队；严管重教，少训多教

管理工作不是单纯的照章办事，要以理服人，以德服人。“管”靠制度，“理”靠感染。员工犯错误，不能一味去批评、指责、处罚。重要的是对其进行教育，让他们反省自己的错误在哪里.及时进行改正，同样的错误下次一定不能重犯；多组织各类文体活动和培训课程，玩就玩个痛快，学就学个认真、踏实。在丰富员工文化生活的同时又能补充到知识能源，永葆企业活力。

二、以销售维系为根本

首先，我们自己的思路要清晰，知道我们的顾客群，明白我们的服务对象，制定我们自己的服务模式，知道我们的顾客最重要的要求，恰到好处的进行销售与维系，用心去感受，真诚去体验。其次是我们要让宴席接待成为我们的先锋官，系统全面的做好各项细节服务工作，带动我们的餐厅稳中攀升。

三、五常管理为标准，持之以恒是关键

“5s”在我们的xx餐厅相对来说提的还是比较早的，但运用的如何、实施的如何，我觉得它与我们的执行力有直接的关系，我们的员工对此意识可能不强，但我们的管理人员必须有灌输、倡导、示范、检查、监督的意识，并对此有深刻的认识与体会，把它作为一项管理工具运用到工作中去，并与大家共同研讨此方法的好处，与以前的工作相比较，他们的思想就会慢慢改变，使员工形成自觉、主动的质量意识和规范意识，提高工作效率，提高服务质量。

四、培训学习不放松

在工作中我们每个人都需要新的能量补充，企业因员工的努力而发展，员工因企业的成长而进步。我们xx餐厅倾力为员工创造学习机会与氛围，大力支持、帮助、督促员工不断学习，成长进步。利用装修停业时间，为员工量身定做培训方案，使每一位员工都有新的知识补充，新的活力和新的激情，为我们企业发展做出努力，为我们自己的职业道路奠下坚实的基础。

五、安全时刻记，节约要认真

安全是经营的基础，是我们工作的前提，每周四是我们的安全检查日，每餐的餐前、餐中、餐后检查一定要认真执行，水、电、液化气、企业财产等检查一定要落到实处，为企业承诺一份安全保障，把所有的易耗品归类、量化，并认真妥善保管，坚决抵制长流水、长明灯、物品浪费，职工餐浪费现象。

六、硬件维护保养不落下

餐厅的设施设备的维护与保养工作我们要养成良好的习惯，天天检查，及时报修，及时进行解决，让顾客每到一处感受到空气的清新、玻璃、餐具洁净明亮，花草充满生机，辅助设施整齐干净，给顾客留下优雅、温馨、惬意的美好印象。

在20xx年下半年的工作中，我们一定要按照工作计划严格认真执行每一项工作，把创新经营、创新管理、创新服务、创新出品，作为我们永恒的工作主题，让我们携手共进，再接再厉，再创新的辉煌！

**餐厅销售经理年终工作总结16**

>一、科学决策，群策群力。

酒店全体领导班子根据各项工作任务的要求，年初制定了全年工作计划，提出了指导各项工作开展的总体工作思路，酒店总经理带领各部门经理及主管、领班，团结全体员工，上下一致，齐心协力，在创收、创利、创优、创稳定方面作出了一定的贡献，取得了颇为可观的业绩。

(一)、经营创收。酒店通过调整销售人员、拓宽销售渠道、推出房提奖励、餐饮绩效挂钩等相关经营措施，增加了营业收入。酒店全年完成营收为8600万元，比去年超额1800万元，超幅为26%;其中客房收入为3600万元，写字间收入为800万元，餐厅收入2800万元，其它收入共1400万元。全年客房平均出租率为116%，年均房价480元/间/夜。酒店客房出租率和平均房价，皆高于全市四星级酒店的平均值。

(二)、酒店通过狠抓管理，挖掘潜力，开源节支，合理用工等，在人工成本、能源费用、物料消耗、采购库管等方面，倡导节约，从严控制。酒店全年经营利润为4128万元，经营利润率为48%，比去年分别增加900万元。

(三)、酒店通过强化《员工接待基本行为准则》关于“

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！