# 怎样叫餐饮员工成长范文(优选15篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2025-05-16

*怎样叫餐饮员工成长范文1各位领导、各位同事：大家下午好！走上这个竞聘演讲台，心情非常激动，我们应该感谢酒店领导为培养人才的良苦用心，上次的竞聘情形仿佛就在昨天发生，竞聘上岗演讲使我又获得一次锻炼的机会，使我成长很快，我个人的胆量、口才、气质...*

**怎样叫餐饮员工成长范文1**

各位领导、各位同事：

大家下午好！

走上这个竞聘演讲台，心情非常激动，我们应该感谢酒店领导为培养人才的良苦用心，上次的竞聘情形仿佛就在昨天发生，竞聘上岗演讲使我又获得一次锻炼的机会，使我成长很快，我个人的胆量、口才、气质都有明显的提高，我感觉比以前自信很多，我希望每一位员工都能珍惜机会，勇敢的站在台上来参加竞聘演讲，不论成败，都会收获很多。

本人陈辉，经过上次的竞聘演讲，我想大家对我已有一个大概的解，如果我还滔滔不绝的再来介绍自己，就浪费大家的宝贵时间，如果你还不认识我，不解我，我们私下多沟通，好，言归正传，今天我竞聘的岗位是餐饮部经理。

竞聘这个岗位，我信心十足，酒店餐饮的发展需要餐饮文化的熏陶，作为餐饮部经理必需塑造这个文化，使员工的思想观念转变，从“要我干”变成“我要干”，以良好的心态，热情为客服务，让客人吃美味菜肴，品饮食文化，我相信先进的管理理念更容易使酒店餐饮部做出成绩来，我开展工作的重点将会是“工作态度与服务理念”两个方面，如果我能竞选成功，我会从以下几点做起：

>一、端正工作态度、树立行业新风

过去有的经营者认为菜品质量第一，服务质量第二，而实践证明：服务第一、菜品次之。假如，一桌非常丰盛可口的菜肴，让一位积极性不高的餐厅工作人员去服务，她板着面孔，一言不发，一副你爱吃不吃的姿态，酒杯中的酒没又不及时添加，骨碟中的残渣已满又不去更换，您想那会是什么气氛，就是素质再高的客人也不想再来第二次。只有厨房与楼面配合好，相互弥补工作中的不足，才能发挥整个餐饮的优势，所以，要求我们一定不能将生活中的个人情绪带入工作中来，一走进工作场所，我们就要全心全意的用心为客服务，也就是要有一个好的工作态度。

热情、主动、微笑是我们对客应具有的工作态度，微笑的魅力―――它是世界上最廉价的投资，却能获得丰厚的回报。微笑是自信的象征，微笑是礼仪修养的充分展现，微笑是和睦相处的反映，微笑是心理健康的标志。我们可每天在班前会上讲一个笑话，调整大家的心态，每天对着镜子微笑一分钟，微笑是我们服务人员所具备的基本素质，我们需把微笑带给客户与同事。

良好的工作态度与服务意识，需要平时不断的对员工进行培训及员工之间交流经验，对员工服务意识的教育必须做到及时，随时随地展开教育，在部门评选先进，学习先进，提倡互帮互助，共同提高的团队意识，使餐饮部员工更好的对客服务。只有一流的员工才能提供一流的服务，客人在酒店餐厅用餐在意的是员工能提供怎样的优质服务，不会在乎餐饮部经理是谁，我们的观念应该是员工服务顾客，经理服务员工，所以真正让顾客留下深刻印象的全部都是员工，并不是经理人，经理的工作主要是经管和协调员工，使员工更好的对顾客去表现，相信我能带好这个团队。

>二、服务要个性化、服务不是口号

我们酒店业不能把服务停留在口号阶段，“顾客是上帝”是一句口号、“顾客永远是对的”也是一句口号，“顾客是上帝”，我们能把顾客当兄弟就不错，要重视顾客，真正把顾客摆在心上，用心的为客服务，不断推陈出新，引客回头，我们才能顾客盈门。

我们国内的餐饮服务就是缺乏主观能动性，注重每一个服务细节，在员工中提倡互帮互助，共同进步的行为，使新老员工具备同样的对客服务水平，主动引导客人消费，介绍某些特色菜品告知客人最佳的食用方法，比如某些菜需趁热吃、饮料加冰块更可口等，介绍菜品时退后一步，避免唾沫星溅在菜肴上，客人结账时，如果某个菜没有动筷，我们就需询问客人是不是不合口味，让客人提出意见并表示欢迎下次再来品尝之类的话，有些商务客人碍于面子，不好意思提出打包，我们员工应该主动提倡客人打包，杜绝浪费。

>下面我举几个优质服务的例子：

上次去广州出差，我一帮老同学请我去吃饭，那个餐厅的生意非常好，大概是服务员忙不过来，就看到他们的老板走过来为我们点菜，就向我们推荐招牌菜：鹅肉，我差点说我就不喜欢吃那个鹅肉，就听那个老板说，这个世界上有两种动物是不会得癌的，一个是海里游的鲨鱼，一个就是陆地上跑的鹅，我的朋友一听，好，来盘鹅肉，要半只还是一只？一只，那天我吃不少鹅肉，原来来这里吃鹅肉就是冲着它不得癌，老板能这样引导顾客消费，我不知他的员工是不是也能说出这句话，如果每一个员都能这样做，生意肯定很好。

在北海现在有麦当劳与肯德基，麦当劳与肯德基讲究的就是速度与服务，麦当劳为使顾客喝到口感最佳的可乐，做一个几十万份的调查，调查发现可乐保持4摄氏度的温度口感最佳，马上使所有的麦当劳连锁店按这个温度贮藏可乐，如果有一边的队排得太长，服务员会喊一声，那边的客人请到这边来点餐，主动引导客人，最让人感动的是，麦当劳与肯德基有那么多小孩子喜欢上那吃，就表示这是重要客户，所以当小孩拉着那些员工的裙子跟裤子讲话的时候，阿姨、阿姨，叔叔，你会怎么回答，我们的习惯顶多就是弯一下腰，问什么事？麦当劳与肯德基规定是蹲下，因为这个是未来的客户，今天跟爸爸妈妈来，长大就会自己来或跟女朋友来，结婚又会带小孩子来，所以他们的员工都是蹲下，眼睛与小孩保持平行的距离，他们对企业的未来想的比较长远，你只要在北海的餐馆吃个饭，再到麦当劳与肯德基点个餐，就会发现他们的员工与其它餐厅的员工不一样，不都是北海人吗？为什么他们看起来就是不一样，那就是文化教育熏陶出来的。

上海的必胜客经常都是客满的，有时候需要等待，客人一进去发现排一条长长的队，有点想走的意思，就看到后面看来是个主管的人在说，快到、快到，接着咚咚咚，楼上跑下来一个女服务员，手上提个装满冰淇淋的篮子，免费冰淇淋，然后一人发一个，让客人边吃边等，其实就是缓解客人的焦急心态，吃这个冰淇淋你就不好意思走吧，就是因为这种补偿，让客人心甘情愿排队等待，就是因为从老板到员工都能保持对客服务的一贯性，所以必胜客生意非常好。

企业的发展壮大离不开企业文化，我们因硬件满足不客人的要求而失去客户是没办法的事，我们如果因为软件的服务不到位而失去客户，就不可原谅。

>三、菜品要口味化、吃出餐饮文化

文化营销不一定需要很大的投入，一些细微之处的巧妙设计也会尽显酒店人的匠心。国外流行的“菜单文学”就是一个绝佳的例子，通过菜单更好的宣传酒店的经营理念和特色。在细小的地方显示出酒店的与众不同，首先从设计漂亮有特色的菜单入手，将我们的菜单制作的个性化一些，印上彩色海鲜的图案或一些招牌菜的图案，给客人的感觉菜单都如此精美漂亮，那菜品肯定可口美味。

使用各种贝壳装盘来盛装菜肴就很有海滨特色，如果把这些菜肴再和海洋文化挂起钩来，起一个好听的名字，编一段动人的故事，再融入“天湖”这个名字的传说，在餐厅挂上一幅幅海洋生物画，并详细介绍他的品名、特色、观赏价值，充分体现我海滨酒店的文化特色。展现酒店餐饮文化，也是我酒店的自主知识产权呢。

北海市商务单位每个月在接待方面餐饮的花费是酒店客房花费的2—4倍甚至更多，一餐饭加酒水都是消费千元以上，通过提高餐饮的菜品及服务，改变我们在顾客心目中餐饮差的印象，我们需推出特色菜肴吸引客户消费。

1、坚持质量上乘的原则，即要求严格控制餐饮的各个环节，保证质量的稳定性，使菜品和服务质量不输于其它餐馆，同时狠抓成本管理，节约费用，在餐饮经营过程中，无疑其中仍存在相当的\'利润空间，这是提高餐饮经营效益的必要条件，把好采购关降低成本从而降低菜价吸引顾客，菜价在整体上下降，某些高档菜可以价高，大部分菜优质低价，菜价在整体上是低的，但也照顾高消费顾客的要求。

2、坚持面向社会大众的原则，绝不能固步自封、自以为是，盲目提高自身企业定位，一定要摆正心态，放下星级饭店的架子（价位），从消费实际出发，多多地开发出一些适应大众消费的产品，特别是要抓住节假日消费的高峰时节，不惜时机大力推广婚宴、团队、会议用餐，利用自身资源优势，增加服务项目，为消费者提供更多的选择。

3、为普通出游的家庭提供低价优质的套餐和快餐。套餐分不同的档次，但主要是根据人数，如4人套餐、6人套餐、8人套餐，人数越多价格相对越低，这样可以吸引更多的人来消费。主要目的是以实惠取胜。

二十一世纪讲的是健康营养饮食，还需要绿色环保。所以客人需要什么样的菜，我们就去做什么样的菜，菜品不断的推陈出新，跟着市场脉搏走。厨师应施展个人技艺方面的拿手绝活，做一些有特色和创新菜式，可以当着客人的面进行某些菜品的艺术表演。积极利用新型食品原、辅料不断推出一些新菜品。在原辅材料的选用上取材恰当，做到物尽其用、节约成本。菜品的主、辅料搭配得当、主题明、调味考究。突出菜品的色、香、味、型。适时推出特色菜，每周一款特价菜，用差异化吸引客人。

我们酒店远离市区，与市区酒店餐饮经营不同，我们有自身的特色与优势，海景餐厅、可口的菜品及优质的服务会吸引客人来，旺季做好会议餐、团队餐，淡季做好婚宴，现在的客人不会在乎酒店距离的远近，而更注重菜品与服务，吸引更多的北海市及侨港客人来酒店用餐，使酒店餐饮人气旺起来，做出有特色的天湖美食品牌。

>四、做好餐饮营销工作，加强安全与卫生管理

安全与卫生是餐饮的头等大事，餐厅卫生、厨房卫生，要给客人一个干净舒适的用餐环境，还特别应注意的是洗手间的卫生。为什么这样说呢？假若洗手间的卫生都搞得非常好，那么酒店餐厅的其它卫生可想而知会更好！整洁的卫生会给顾客留下良好的印象。

理论与实践犹如一个人两条腿走路，我已经不断的在学习国内外先进的酒店餐饮管理知识及先进的服务理念，有理论没实践如一条腿走路，希望大家给我另一条腿———实践，让我两条腿一起跑起来为酒店的发展贡献一份力量，请相信我的能力。我的演讲到此结束，谢谢大家。

**怎样叫餐饮员工成长范文2**

一、评价的时间、范围和方法。

二、简述评价的过程。

三、对照工作标准（内容、时限、效率）总结自己取得的成绩。并制订巩固和提升的措施。

四、找出自己存在的差距和缺陷。并制订纠正和预防措施。

五、今后努力的方向和自己的决心，恳请领导予以帮助和指导。简而答之，仅供参考。

在工作中的自我评价怎么写？

一个大纲哦。供参考。你可以根据需要缩减，自我评价：一、工作情况概述、工作目标的完成情况和取得的成绩；（详细写哦）二、思想认识、工作纪律的遵守等；三、存在的问题、努力方向和下一步工作计划；我将在以后，继续努力，不断提高。

员工自评怎么写简短？

答：员工自评写法

一、员工要作好自我评价，首先要清楚知道自己所在职位的具体要求，对照职位要求和自已的阶段性工作做一个比较，评估一下自己在此阶段的工作是否符合自己的职位要求。因此，自我评价的首要部分就是简要介绍自己以及自己的主要工作。

二、其次，员工评价的另一重要的要素是自己在评价期内的工作实际完成情况，主要是依据自己的KPI考核指标的具体完成值，并对工作完成情况作一个简要的说明，关键要突出重点，也就是自己工作中的亮点。

三、员工对企业核心价值观的认识是企业评价一个员工核心的指标之一，如果一个员工不认可一个企业的核心价值观，也就不可能成为一个合格的员工，因此，员工必须根据自己工作态度、工作行为等对照企业的核心价值观作一个较为客观的自评。

四、只有正确的认识自己，才能不断的提高自己，自我批评和自我改进也是员工自我评价中不可缺少的一项。对于企业的管理者来说，优秀的员工最大的优点就是能认识自己缺点，并能持续改进。因此，在员工的自我评价中，自我反思也是必不可少的。

五、对自己的工作和未来具有规划的员工是企业最需要的员工，因此，在员工的自我评价中，工作计划和职业规划也是必不可少的。综合自己的优劣势，对自己对后一段的工作作出具体可行的工作计划，根据自己对职业的规划，提出自己的需求。

餐饮员工年终自我评价范文 (菁选3篇)（扩展3）

——餐饮部员工自我评价 (菁选2篇)

**怎样叫餐饮员工成长范文3**

为使酒店员工生日聚会形式更加丰富多彩，以生日聚会为平台促进各部门同事间的相互沟通，增强集体凝结力和团队精神，营造健康积极向上的企业文化氛围，公司拟于方案如下：

>一活动时间：

20xx年11月31日

>二活动地点：

x公园烧烤场

>三参加人员人数：

预计18人(9月10月过生日员工及相关领导代表)

>四行程安排：

1、集合时间：9：00

2、至烧烤场后，自由组合分两组进行烧烤。

3、户外拓展游戏时间：13：00-14：00(游戏内容及规则详见附件一)

4、自由活动时间：14：00-16：00

这段时间里，大家可以在此自由活动，可以看风景游玩，可以打牌，可以自行组织一起游戏……

5、组织一起返回酒店时间：16：00

16：00在狮山公园正门集合，共同返回酒店，也可自行返回。

>五物资打算：(具体烧烤材料采购清单请见附表二)

(1)需采购的物品有食物类;水果类;饮品类;配料类;工具类等，均有综合部下采购单，由采购组前往统一购买。

**怎样叫餐饮员工成长范文4**

本人拥有较强的意志力，不懈的学习力、优秀敏锐的思维洞察力；愿意也敢于应对挑战。良好的语言文字表达能力、较好的沟通协调能力、卓越的现场细节管理、勇于开拓创新的工作作风及颇受认同的感召力是我做好管理工作的基础和保证；不断进步的管理理念、日臻完善的职业人素养、最大化个人潜能发挥的价值观是我面对更多机遇的准备。

xx年的酒店职业生涯，我先后在多家不同体制的酒店管理公司，接受不同风格的管理模式及经营理念的洗礼与熏陶使自己逐步成长为一名德才兼备的复合型资深酒店职业经理人；凭借扎实的五星级酒店基层基本功的锻炼及在院校学习的丰富的`理论知识，在吸取各家管理精华的基础之上，结合自身的特点专长融会贯通能够根据不同业态的酒店性质编制针对性很强的酒店管理体系及运作模式。本人在餐饮、房务、营销、人事、工程、财务、营运、集团公司总部管理、酒店战略研究、酒店市场开发、酒店项目谈判、酒店功能规划、酒店筹备、品牌策划、运作、推广等方面具有非常丰富的理论与实际工作经验。

**怎样叫餐饮员工成长范文5**

尊敬的领导、各位同事：

大家好！

能够得到认可来担任我们餐厅的经理，我也是特别的感谢大家，在今后的工作里头我也是会努力去做好我自己的工作，去带领大家一起去把餐厅经营好。

在之前的工作里头，我想大家也是和我一起相处，也是了解我做事的一个风格，同时我也是从基层做起的，所以对于餐厅如何的去经营也是清楚，自己也是会用好自己的经验来带领大家努力做好工作，可能管理上的确我是没有太多的经验，但是也是请领导们相信我会尽力做好的，也是会和同事们多去交流，了解大家的一个想法，明白大家对于工作之中是有什么意见的，同时也是遇到什么困难要去解决的，作为经理，我清楚只有了解了大家的工作而且大家都是有了一个共同的目标，那么去做好工作也是会容易很多的，当然我也是知道自己是初次担任经理的职位，不过我想对于餐厅的熟悉，我也是个老员工了，也是会尽力的来带领大家做到的。工作上，自己也是有一些经验可以去分享，去和大家一起努力做到位，作为经理我也是知道自己的责任很大，同时也是会积极的来做好的。

除了做好自己的事情，我也是会做好沟通，让大家领会领导的意见，清楚我们今后的一个发展方向，去做好传达并且也是落实到位，餐饮行业的竞争也是非常的大，在岗的时候一方面我们也是需要去留住老客户，同时也是要积极的去开发新的客户，去作出创新，有新的菜品，那么才能更好的吸引到新的客户，去拓展我们餐厅的客流量，在这方面我也是会下一番功夫的，我们都是知道，在餐饮里面如果不去作出改变，没有自己的特色，那么也是难以持久的，现在的客户也是更加的挑剔，而且也是有很多的方面是喜欢尝试新的东西，我们也是要去在这方面做好的。我相信在我的工作努力下，大家一起配合，一起去做好工作，我们餐厅会越来越受到欢迎的，在我们这餐饮的行业里面也是要作出更多的一个业绩来。

得到认可，同事们的信任，我知道要做好经理也是大家的肯定，我会努力来做的，同时也是会尽心的，我也是相信我们大家一起也是可以把餐厅做的更好，得到更多同行的一个认可，而我们也是同样会有更多收获，请大家相信，我会做好经理的工作带领大家去取得一个好成绩。谢谢！

**怎样叫餐饮员工成长范文6**

>一、餐厅概况及产品介绍

全家福西餐厅位于河师大万人餐厅二楼，目前是校内唯一一家较具规模的西餐厅。柔和的灯光、典雅的装潢、精致的餐具、彬彬有礼的侍应生使西餐厅看上去充满高雅的贵族气质。

餐厅主要经营西餐，诸如汉堡、薯条、鸡翅、可乐、果汁等，另有西式扒类、中晚大众餐、西式面（粉）食类、西式沙律/拼盘类、以及刚引进的贝哈姆炸鸡汉堡等。

餐厅已有的特色服务：会员制度，情侣套餐，生日送花等。

>二、全家福西餐厅营销环境分析

1、消费者需求分析

对家庭经济充裕的在校大学生，他们在校期间的业余时间大多用来发展自己的兴趣，追求生活的乐趣。大学生是社会消费的一个特殊群体，尽管他们在经济上尚未独立，但已是消费创新的主力军之一：今天的大学生消费已经不仅仅为了满足生存的需要，更多的是为了展现自我创新能力，向社会展示新潮前卫。学生手中的钱多了，其消费领域也越来越宽。在饮食方面，他们在追求食物质量的同时，更注重就餐环境带来的享受，同学聚会是如今大学生消费当中不可缺少的一项开支。

此外，大学生情侣市场也是一个具有巨大潜在的市场，而且是主要目标市场之一。由于大学生中谈恋爱的学生占有相当的比重，根据有些学校的调查，大学生中谈过或正在谈恋爱的学生比例达65%。而环境好的西餐厅是情侣们“约会”的首选地之一。因为情侣在就餐时对就餐环境要求相对较高，它有自身的需求特点：他们一般选择环境优雅、气氛浪漫且档次相对较高的地方就餐，调查中，大多数同学会选择和情侣一起去吃西餐。

2、市场竞争分析

全家福西餐厅目前是校内唯一一家较具规模的西餐厅。而根据实地考察，在河师大周围方圆数十里之内没有其他的西餐厅存在，可以说没有竞争对手存在，所以同类型餐厅的市场竞争几乎不存在。

>三、战略目标

1、目标市场

根据上述分析，餐厅的目标市场主要是：学生个人、情侣、学生团体、校内协会、教职工等。

学生个人市场：主要以家庭水平较好而且对西餐文化感兴趣的的学生为主。

学生团体市场：包括生日宴、谢师宴以及班级活动等。

情侣市场：学校内及附近环境好，又有气氛的西餐厅店并不多。而餐厅的地理位置优势和价格优势，可吸引情侣学生前来就餐。调查显示，大多数同学去吃西餐时会选择和伴侣一起。

校内协会：一些协会需要有个较好的环境来举行各种活动。

教职工：目前新区尚无较好的教职工就餐场所，全家福可以以其优雅的环境来吸引这部分客源。

2、销售目标

鉴于对今年的市场分析，情侣学生是主要的目标市场，人员增减不会太大。消费主要以牛排、汉堡类为主。适当经营大众餐类以及面食等。据调查问卷得知：同学们去西餐厅消费，选择的食品中，排类占％，汉堡类占％。

>四、4P销售策略

1、产品策略

（1）提高餐饮质量、创立特色产品

①要保证产品原材料的卫生与新鲜。严格把关，特别是原材料的采购和处理，禁止使用不合格的原材料或其他配料。

②严格按照各种制作工艺和流程做好每一道菜，提高口感。定期对厨师进行培训，提高其厨艺。

③保证质，保证量。在我们所做的调查问卷中，有同学指出：产品分量不足、饮料浓度不够等现象。

（2）重视产品组合

产品组合的目的是增强产品的吸引力、增加销售量。合理计划餐饮产品与节假日的组合。

以排类、扒类为主，以汉堡为辅。精心制作情侣套餐、生日套餐、个人消费套餐等，形成自己特色。

（3）不放过任何可能的节日，不断推出新组合

在元旦（1月1日），元宵节（农历正月十五），西洋情人节（2月14日），女生节（3月7日），七夕情人节（农历七月初七），中秋节（农历八月十五），感恩节（11月最后一个星期四），圣诞节（12月25日）这几个主要的节日里可以推出一些适合节日气氛的新产品。

（4）创造轻松、温馨、浪漫的气氛

“气氛”在组成西餐厅产品诸要素中起着重要作用。气氛是服务态度、服务技术、服务员的形象、餐厅的建筑装潢、设施设备的布局、色彩、背景音乐等因素的综合，体现了一种文化品味。因此，全家福应在原有优雅环境的优势下，充分营造一种轻松、温馨、浪漫的就餐气氛。

2、价格策略

按目前餐厅已定的价格，参照校外同类餐厅的价格，适当做微幅调整。

主要的价格策略为：每天都推出几种特价商品，以此作为吸引顾客的主要手段。

按照这一订价策略，使得消费者每天都能有新鲜的感觉。

3、销售渠道策略

依据餐厅的校园特点，宜采用直接销售和一级销售渠道二种形式，以前者为主。

直接销售：对到餐厅就餐的新顾客以及老客户尽量让他们满意，形成二次，三次的回头消费，形成一部分稳定的客源。

一级销售：选择社团或学校活动，与之建立关系，可以将抵用券作为奖品等等，或其它形式，从而增加客流量。

建立电话或短信预定系统，及时地提供送餐服务。

4、促销策略

（1）广告宣传

广告媒体选择：以选择“校电台”为主，以醒目的广告栏为辅。校电台的宣传费用较低，而且宣传范围可以遍及整个生活区，宣传的效果会好于书面宣传。广播宣传是学生被动的接受，而报刊、传单或者广告牌的宣传则需要同学主动的接受。而且，广播宣传也可省去发放广告单所耗费的人力物力。因此，我们选择以广播作为主要的宣传媒体。

内容：以西餐文化和本餐厅的特色介绍为主。包括：西餐就餐礼仪、西式餐具的使用、某些西餐菜的制作工艺和制作流程、本餐厅的品牌、经营理念和口号、特色、环境、服务、当期的促销活动等。在广播宣传的同时，辅之以醒目的广告板宣传，把声音印象与视觉感观结合起来，增强印象。广告面板要求醒目，能够凸现本餐厅的特色，把当期的促销融入其中。

广告计划：做好以下节日的宣传策划：一季度：元旦（1月1日），西洋情人节（2月14日），女生节（3月7日）。二、三季度：七夕情人节（农历七月初七）中秋节（农历八月十五）。四季度：感恩节（11月最后一个星期四），圣诞节（12月25日）。

（2）追踪服务

继续做好会员管理工作，尊重会员、为会员提供更优质的服务，在某些特殊的日子能够及时的给会员一个短信、一个问候，以争取老客户。

（3）内部促销

在餐厅楼梯、门口等场所，宣传餐厅产品，指示消费场所；餐厅内特色产品和促销产品的宣传应该摆放于明显位置。培养全体服务员的促销意识，奖励受顾客欢迎的服务员。

>五、餐厅的SWOT分析

1、优势分析

全家福西餐厅位于师大新校区内部，目前是校内唯一一家较具规模的西餐厅。

地处西区食堂二楼，周围都是学生公寓，其消费市场前景看好。

西餐厅内环境优雅，设备齐全。方圆十里内没有同类型餐厅，无竞争对手。

2、劣势分析

餐厅自从对外营业至今，尚未建立起一个较好的市场形象，也没有稳定的消费客源。

餐厅员工较为年轻，服务态度较差、服务意识较弱。

对于习惯中餐的80后中国大学生来讲，西餐对他们的诱惑力不大。

3、机会分析

学校周边目前尚无市场影响力大的西餐厅，以及周边市场的不规范导致服务质量跟不上等原因，都是全家福西餐厅发展的机会。

利用餐厅与学校的良好关系，进一步加强合作，通过承办各类师生宴会，生日宴会等扩大其市场影响力。开发外卖等潜在市场需求。

校内尚无同类西餐厅，而同学相聚，情侣约会迫切需要一个环境优雅、格调较高的相聚场所。

学生消费水平不是很高，喜欢寻找高档低价的餐厅。

4、威胁

潜在竞争者的加入：随着学生街以及周边地区的逐步发展扩大，新的西餐厅即将出现。

>六、具体行动方案

1、对于产品质量的保证，可以采取以下方法解决：

A、在成本允许的范围内，保证足量的供应。

B、定期举办诸如产品制作流程讲授和现场演示，把每一道工序、每一环节向同学展示，让顾客有获得超值享受的感觉。

2、产品组合的具体设想：

产品组合一：情侣组合

情侣在就餐时对就餐环境要求也相对较高：他们一般选择环境优雅、气氛浪漫且档次相对较高的地方就餐。特别是在某些特殊的日子，他们要求有较多的私人空间，不希望有人频繁地打扰；其次，对菜的品种、样式、口味、也有较高的要求。因而，环境好的西餐厅就是情侣们“约会”的首选地之一。

全家福作为师大西校区唯一一家具有较高档次的西餐厅，它在地理及环境上的优势完全可以占领这一市场先机。因此，全家福应该发挥这方面的优势。

同时，在经营该市场时，应该注意到情侣的消费特点和要求，并以之做为出发点形成自身特色的经营方式。结合全家福的具体情况和我们对情侣消费行为的分析，我们提出的以下的经营策略。

具体操作为：

A：氛围和气氛的制造

浪漫温馨的就餐气氛，柔和温馨的灯光，轻松浪漫的音乐，以及在适当的时候为情侣们点上几根蜡烛，让他们享受一份烛光晚餐。这些都是吸引顾客的极好方法。

B：附加服务（特色服务）对于消费满一定金额（如50元以上）的情侣们赠送一枝玫瑰等。

产品组合二：生日组合

餐厅的服务理念是顾客就是上帝！因此，如何让来百乐门过生日的同学们在一年一次的生日里过得开心、过得有意义，是餐厅应重点考虑的问题之一。毕竟，顾客的口碑就是餐厅的最好宣传！

具体操作：

A：生日消费99元套餐系例（以4～5人为主，约每人消费20元）

B：生日消费198元套餐系列（以10～12人为主，约每人消费20元）

C：使用本餐厅生日套餐，情侣套餐就可以免费使用包厢，或者餐厅优惠提供蛋糕、鲜花等附加产品。

产品组合三：周末特价

A：在周五晚上、周六、周天这三个时间段，推出优惠产品或提供特价服务。

B：顾客对象主要是情侣和小型同学聚会，但事先应需要做好校园宣传等工作。

3、部分节日促销方案

A：西洋情人节（2月14日）：

主题：浪漫情人节，给爱人最真诚的爱

目的：为了更好的经营西餐厅，是西餐厅经济效益提升的同时也给客人带去美好的回忆，取得双赢。

活动一促销，买情侣套餐送甜点，玫瑰

活动二消费达50元者，送会员卡8折卡或者代金券。

活动三购买情侣套餐者，悄悄在西餐厅音乐吧台为该客人送歌（现场版）

餐厅内装饰温馨、浪漫，可以中外结合，在餐厅顶部悬挂由客人手写祝福的灯笼或者折的大点的星星

B：感恩节（11月最后一个星期四）：

主题：“倾情答谢新老顾客，全家福西餐厅感恩月优惠活动大酬宾

目的：为了答谢新老客户的支持，感恩回馈社会。

活动一推出4到5款特价套餐成本销售。

活动二中午11：00至13：00单买汉堡、饮料五折销售。

C：圣诞节（12月25日）

主题：冬季生活的恋歌，送圣诞祝福

目的：让顾客度过一个美好的圣诞节。

活动一将每个礼品都贴上号码，顾客在用餐时，由服务员上前让顾客抽号码，抽到哪个送哪个。

活动二进来进餐的顾客都送圣诞帽，最好标有公司标志（可与其他商家合作）。

活动三制作宣传单，在圣诞优惠活动的纸张范围内可作裁剪，可相当消费券。

活动四由厨房推出圣诞特价菜单，具体可分为：圣诞美餐、情侣套餐、儿童套餐、家庭套餐等等，制作相关的海报传单进行宣传。（点排餐可赠送咖啡特饮券一张）

**怎样叫餐饮员工成长范文7**

尊敬的银行领导：

从20xx年初至今，进入银行工作x年的时间里，得到了银行各位同事的多方帮助，我非常感谢银行各位同事。

在过去的两年里，我在银行里工作的很开心，感觉银行的气氛就和一个大家庭一样，大家相处的融洽和睦，同时在银行里也学会了如何与同事相处，如何与客户建立良好关系等方面的东西。并在银行的过去两年里，利用银行给予良好学习时间，学习了一些新的东西来充实了自己，并增加自己的一些知识和实践经验。我对于银行两年多的照顾表示真心的感谢！！

由于我个人感觉，我在过去的一段时间里的表现不能让自己感觉满意，感觉有些愧对银行这两年的照顾，自己也感觉自己在过去两年没有给银行做过点贡献，也由于自己感觉自己的能力还差的很多，在银行的各方面需求上自己能力不够。所以，经过自己慎重考虑，为了自己和银行考虑，自己现向银行提出辞职，望银行给予批准。

经本人认真考虑及银行领导同意，本人将于20xx年2月1号辞职离开\*\*\*有限银行，前往新的工作岗位工作！在银行工作的两年多，银行领导和同事对我工作的悉心指导和帮助，让我受益匪浅，同时我也学到了很多\*\*\*相关方面的专业知识，在此表示深深的感谢！在今后新的银行新的岗位上，我会更加努力学习专业知识，希望今后从事新的工作时，有机会与大家共同发展！

敬礼！

辞职人：

**怎样叫餐饮员工成长范文8**

时间一晃而过，转眼间到公司已经半年多了。这是我人生中弥足珍贵的一段经历。在这段时间里各级领导在工作上给予了我极大的帮助，在生活上给予了我极大的关心，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的`胸襟，感受到了大发人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气。在对公司各级领导肃然起敬的同时，也为我有机会成为公司的一份子而自豪。在这半年多的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下总结汇报。

>一、通过培训学习和日常工作积累使我对xxxxxxxx公司有了一定的新的认识。

在5月中旬我来到了xxxxxxxx公司信息科技有限公司参加招聘，经过几轮面试和笔试，终于能够有幸加入了xxxxxxxx公司这个大家庭，在我进入公司时我拿到的第一份资料就是公司介绍和新员工入职说明，当时只是觉得公司很正规，很强大。在和部门领导以及项目经理交流后，感觉公司很亲切，很温馨。对其它方面就不太知道了，特别是对视频监控几乎一无所知。通过三个月的亲身体会，对智能交通和公司有了一定了解。公司的理念在平时的工作以及项目开发时体现的淋漓尽致，本人对公司的理念非常认同。公司发展不忘回报社会的壮举，令人敬佩。公司以人为本、尊重人才的思想在实际工作中贯彻，这是xxxxxxxx公司能发展壮大的重要原因。在十年左右的时间实现跨越发展的确很不容易，在智能交通行业深入发展是xxxxxxxx公司的雄心壮志，也是凝聚人才的核心动力。现在公司在视频监控以及安防行业起到了举足轻重的地位，今后还将更加辉煌。

>二、遵守各项规章制度，认真工作，使自己素养不断得到提高。

爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。在这半年多的时间里，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，半年来从未迟到早退，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。一本《细节决定成败》让我豪情万丈，一种积极豁达的心态、一种良好的习惯、一份计划并按时完成竟是如此重要，并最终决定一个的人成败。这本书让

我对自己的人生有了进一步的认识，渴望有所突破的我，将会在以后的工作和生活中时时提醒自己，以便自己以后的人生道路越走越精彩。

>三、认真学习岗位职能，工作能力得到了一定的提高。

根据目前工作分工，我的主要工作任务是：

(1)参与公司软件项目的开发与测试。

(2)负责安徽省路警联合指挥中心软件系统的维护工作。

通过完成上述工作，使我认识到一个称职的开发人员应当具有良好的语言表达能力、扎实的技术能力、较强的逻辑处理能力、灵活的应变问题能力、有效的对外联系能力。在参与项目开发的过程中，发现很多看似简单的工作，其实里面还有很多技巧。

>四、不足和需改进方面。

虽然加入公司这个大家庭已经半年有余，对开发技术掌握的还不是很深，对发现问题的处理还不是很全面，对分工的工作还没有形成系统的计划。随着对公司和工作的进一步熟悉，我也希望能够在今后的工作中更加迅速的提升自己的业务能力以及技术能力，我觉得多做一些工作更能体现自己的人生价值。“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中我要不断学习业务知识，通过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导实践。在今后工作中，要努力做好开发人员的本职工作，把自己的工作创造性做好做扎实，为项目的开发以及公司的发展贡献自己的力量。

>五、工作计划暂时做出以下几点规划：

1、要提高工作的主动性，做事干脆果断，不拖泥带水。

2、工作要注重实效、注重结果，一切工作围绕着目标的完成。

3、要提高大局观，是否能让其他人的工作更顺畅作为衡量工作的标尺。

4、把握一切机会提高专业能力，加强平时知识总结工作。

5、精细化工作方式的思考和实践。

6、虚心请教比我做的优秀的其他同事，向他们学习技术或经验。

其实作为一个新员工，所有的地方都是需要学习的，多听、多看、多想、多做、多沟通，向每一个员工学习他们身上的优秀工作习惯，丰富的专业技能，配合着实际工作不断的进步，不论在什么环境下，我都相信这两点：一是三人行必有我师，二是天道酬勤。在参加工作的这短短的一个半月中，我深刻的体会到，把自己所有的精力都投入进去，技术工作都不可能做到完美程度，毕竟技术工作太繁杂，项目多而人手少，但多付出一些，工作就会优化一些，这就需要认认真真沉下心去做事情，就是公司所提倡的企业精神：职业做事，诚信待人。

**怎样叫餐饮员工成长范文9**

今年我进入这颇有知名度的xx餐厅工作，是餐厅给了我重生的机会，不知不觉中，我在新的岗位上工作了近一年的时间，在这一年时间里，我非常感谢餐厅的每一位领导和员工，是你们教会了我如何做人、如何做事，让我懂得了许许多多的道理，为今后更好的工作，现将我一年来的工作总结如下。

>一、强化形象，提高自身素质

为做好自己的保洁工作，我坚持严格要求自己，注重以身作则，以诚待人，一是爱岗敬业讲奉献。我正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，把自己多年学到的东西，毫无保留地奉献于xx餐厅；二是端正工作态度，讲究工作方法。经过一年的学习和锻炼，在工作中我细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向领导、同事请教，在不断学习和探索中使自己在工作方法上有所提高。

>二、严于律已，不断加强工作作风

一年来我对自身严格要求，在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，时刻牢记自己的责任和义务，严格要求自己，在任何时候都要起到模范带头作用。做保洁工作在很多人眼里都是不值得一提的，我原来也是这么想的，可是自从真正的接触到实际工作中的时候，才发现并不简单，平时根本不注意的地方，对于保洁员来说，绝对不能马虎，墙角、拐角，窗内窗外，旮旯拐角，都是自检的重点。

在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，认真领会每一次会议精神，严格遵守各项规章制度，尊重领导，服从领导的工作安排，团结同志，谦虚谨慎，不断改进工作作风，对每一位客人都能坚持微笑服务，以客人是否满意为工作目标；坚持做到不利于班组事不做。与班组成员心往一处想，劲往一处使，不计较干得多，干得少，只希望把所有工作圆满完成。

>三、工作中的不足与今后的努力方向

一年来，我做了一定的工作，也取得了小小的一些成绩，虽然得到了领导的认可，但距领导和客人们的要求还有不少的差距：如工作创新意识不强，不能创造性地开展工作等。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，以对工作高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作。多关心同事，团结班组所有成员共同努力工作，不辜负领导和员工们对我的期望，争取做一名优秀的员工。

**怎样叫餐饮员工成长范文10**

各位领导、各位同仁：

您们好!今天是汉中服务区餐厅正式开业的日子，在这个喜庆地日子里，我感谢各位领导各位朋友对服务区餐厅部的支持和关爱，对你的到来我表示热烈的欢迎和由衷地感谢!

金秋时节、硕果飘香，在这个收获的季节，汉中服务区餐饮部也即将迎来10月16日正式开业的庆典，这标志着餐厅将步入一个全新的起点，一个新里程碑正在我们手中树起。(停顿) 在这里，我谨向付出辛勤劳动的餐厅员工，分公司领导、服务区管理人员以及关心支持餐厅发展的各位朋友和同仁表示衷心的感谢和真挚的敬意，回望筹备期的那些日日夜夜和风风雨雨我深感荣幸和自豪，全体员工群策群力，克服了种种困难，终于迎来了我们餐厅的即将开业。在此，我代表服务区管理层对大家在筹备期间付出的辛勤劳动表示衷心感谢!

记得八月的下旬，餐厅部所有员工白天黑夜地奋战在一线，不怕苦、不怕累，同心同德、互相鼓励，忍着高温酷暑，抢赶时间，力争餐饮部在十月一日试营业圆满成功。从八月二十日开始至九月底，公司统一招收的服务员顺利通过了岗位培训、职业培训，进一步提高了员工的业务素质。后期的厨具以及餐厅配套设施在九月下旬也陆续到位，全体员工抱着对工作认真负责的态度，积极打扫卫生、熟练掌握铺台摆台与托盘的技能，在本服务区经理、管理人员及全体员工的共同努力下，十月一日餐饮部试营业终于成功完成。

自餐饮部开业以来，严格执行公司规章制度，加强员工内部管理。同时，餐饮部严格遵守国家有关食品卫生、防疫、环保、节约、消防、安全的法律法规，服从与配合驻地相关行政管理部门的管理及监督检查，认真执行“实施细则”情况组织检查、抽查与评价的管理职责，积极响应公司号召，做好服务员文明、微笑服务，热情接待、文明用语、着装统一、干净整洁。餐品数量多样化、品种特色化、荤素搭配，环境卫生干净、质量达标，杜绝发生顾客对餐饮服务的投诉。值得一提的是餐饮部在接待十月十六日“成都军 区”及十月二十二日“兰州军 区”就餐时，所准备菜品丰富、环境卫生、服务周到，得到了他们上下一致的好评和充分地肯定。

本服务区餐饮部决心在公司英明领导下，树立“以人为本、科学发展、绿色环保”的理念，不断创新改进，争取达到“社会效益和经济效益”双丰收的目标。

我们期待各位领导、四方来宾、各界朋友予以更多的支持、和理解。同时也希望全体职员提高素质，熟练业务、爱岗敬业，尽心尽力把汉中服务区餐饮部打造成西汉线有品味、有档次、有影响的星级服务区餐厅。

最后祝各位领导、各位朋友身体健康，事业兴旺!祝服务区餐厅可业大吉，生意兴隆!

谢谢大家!

**怎样叫餐饮员工成长范文11**

亲爱的同事们：

大家好！

我们企业已经在行业内算得上是知名企业了，一路走来，真的非常的不容易，在这里我真的非常感激我们每一位员工对公司的付出，一直以来能够做好自己的本职工作，能够在愤怒的事情当中把工作做得更好，这一点我是非常开心的，作为一名管理者，我知道公司想发展的更好，员工的作用是首当其冲，除了制度之外，更重要的就是员工之间的一种态度，对工作的态度，这一点无比的关键，现在过去那么久的时间，我们公司也发展成现在的规模，非常的不容易，这一点真的是经过了十数年的发展，这样的成绩非常难得，相信公司明天可以更更好，但是在这一阶段，我们应该保持下去，对待工作的态度也一定要认真起来。

我也知道有很多东西是不能够拒绝的，一定要认真的对待，以后也会保持好心态，我会认真的去做好这些事情，作为管理者，很多东西都应该亲力亲为，应该去了解，应该去对这份工作有一个端正的态度，这一点是毋庸置疑的，更加是应该落实到位的未来，不管是在什么时候，一定要持续去做好相关的本职工作，相关的分类工作我也知道，一定要踏踏实实的去规划好这些，未来会有更多的机会在等着我们，但是我们做好当下是第一件事情，也是，以后要去保持下去的，无论是做什么事情都该有规律，未来还有更长的时间，不管是在什么阶段，都应该认真的维持，应该要有一个态度，这个态度就是我们一定要持续发挥好自己的工作能力，在这件事情上面，这是一定的，也是我们应该要了解的一个东西。

做餐饮行业肯定是要更加的认真，只要时间积累的是要得到每位顾客的认可，这样才能够有回头客，才能够更好的把我们餐饮公司的品牌打出去，这一点是非常重要的，也一定要维持一个好的卫生指标，这样才能够得到顾客的信任，信任是建立在相互的，我们给予他们顾客信任，顾客就会回馈我们，这一点是一定的，我们应该明白，不管做什么工作都应该保持一个端正的态度，都应该认真认真是最基础的，也是我们每个人应该去遵守的，公司发展到现在还真的不容易，每一位员工之间都应该要互相的团结，都应该要认真的保持好心态，这一点是一定的，时时刻刻都应该清楚自己要怎么去做好这一点，此刻让我们共同去建立一个好的未来，让我们为公司的未来更加努力，把工作做得更好，这应该是我们现在所追求的，也是我们应该去落实的，大家一起努力，公司的明天才能够更好，福利也才能够更多。

**怎样叫餐饮员工成长范文12**

在忙忙碌碌中有度过了一年，今年餐厅的生意还是很不错的，这也表示我们这一年的工作是很忙的。这一年自己也有了很大的收获，对我来说这一年的工作是非常的充实的，自己也学到了很多的东西。一年的工作也已经结束了，是应该要为自己这一年的工作做一个总结的，这样才能够知道自己这一年关注完成的情况，也知道自己哪些地方还有进步的空间。

>一、工作表现

我明白对于我们做餐饮的人来说最重要的是什么，就是要注意卫生，食品卫生、餐厅卫生和个人卫生。在工作的时候是必须要认真的对待的，一点点失误都会给餐厅带来影响。我的工作关系到的不仅仅是我自己，还有餐厅。我们必须要做的让我们的顾客满意，虽然因为个人口味的不同不可能做到让每一个人都对我们的餐品满意，但也应该要做到让他们对我们的服务满意。

我在工作的过程中是非常的注意卫生的问题的，自己要保证好自己的个人卫生，要给顾客留下一个好的印象，不能因为自己的原因对餐厅造成影响。我觉得自己的工作是完成的还算不错的，至少我每天工作的时候都是非常的有热情的，也不会因为自己的私人情绪影响到工作，对待顾客的态度都是很好的。虽然每天下班之后都会觉得非常的疲惫，但是自己在休息了一个晚上之后又能够很好的调整好自己的状态，重新以一个好的面貌去迎接自己的工作。

>二、工作收获

自己在这一年工作的过程中是收获了很多的，学到了很多新的东西，不管是什么行业的工作想要做好的话都是需要付出很多的努力的，要学的东西也是很多的。我知道自己身上还是存在着很多的不足的，自己也是一直都在努力的学习的。在这一年中自己是有了很大的进步的，能够更好的去完成自己的工作，也能够很好去处理一些突发事件。但同时我也是存在着不足的，自己还是有进步的空间的，所以之后想要在这个行业有发展的话还是需要继续的学习的，不能停下自己一直学习的进步。

这一年是很忙的一年，也是有着很多的收获的一年。其实自己还挺喜欢这样的感觉的，在忙碌的过程中能够学到很多的东西，虽然身体会非常的疲惫，但自己是进步了很多的。新一年的工作中肯定会遇到很多的挑战，自己也要做好准备，积极的面对未来的挑战。

**怎样叫餐饮员工成长范文13**

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治理难度，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，用严格的规范操纵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，规范服务操纵流程,进步了服务质量，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牡丹园多功能厅广博厅的婚宴外，在同一时间还接到了体育宾馆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。在宾馆各部分的大力协作下，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预备了400多人的会议送餐。这其中宾馆各职员上下一条心，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熟悉。

在接待婚宴过程中，服务员将桌椅在楼层之间调整，很是辛劳，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团体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”。同时他们也夸大留住人才。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。

三抓好治理，强化协调关系进步综合接待能力。

(1)这一年我和杨经理完善了餐饮部的会议制度，包括工作总结季度总结逐日服务员评估会逐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，会议质量的进步，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，夸大协作性，交代领班在每周例会上必须反复夸大合作的重要性，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，事实证实这种做法是正确的。

(3)进步综合接待能力。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。使宾客兴奋而来，满足而回。并且按口味及时更换菜谱，让顾客吃的更舒心。

四展看XX，我信心百倍。

作为餐饮部经理，我会再接再厉，对每人服务员严抓培训，让每个服务员都能独挡一面，让他们明白：“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨”。同时也让他们理解“微笑是最好的武器”。争取以全新的服务理念，服务阵容迎接奥运到来。

在此我祝各位领导，各位同事新年新气象，新年新运道。

**怎样叫餐饮员工成长范文14**

辞职申请书标题，想不做这份工作辞掉就要写辞职申请书，下面带来关于辞职申请书标题范文，欢迎阅读参考。

辞职申请书标题【1】

尊敬的xx经理：

您好!

首先我表示非常抱歉，其次我要感谢你对我这么多年的教导、关心和呵护。

是你让我从以前一名内敛的孩子变成如今这样爽朗大方的青年。

因此我怀着十分复杂的心情写这封辞职申请。

自xx年到xx国际酒店工作，至今已经七年有余。

由于您对我的关心、指导和信任，使我获得了很多的机遇和挑战。

在这里，见证了酒店改造旧貌换新颜;在这里，参与了酒店荣膺五星的升华蜕变;在这里，也度过了我人生中最黄金的时段。

由衷感谢酒店给予我发展的平台，对此我深表感激。

我觉得我自己在酒店工作这么长的时间，一是在酒店结构、酒店等一系列方面了解比较透彻，容易产生疲劳，失去动力与激情。

二是我自身经验的局限性，近期的工作让我觉得力不从心。

为此，我进行了长时间的思考，为了不因为我个人的原因而影响酒店的外宣水准，经过深思熟虑之后我决定辞去营销部公关策划主管这份工作。

我的决定可能会给您带来一定程度上的不便，对此我深表歉意。

最后，我忠心对你说;对不起与谢谢，这些日子大家对我的关心照顾我由忠的表示感谢，同时也自知惭愧给你们添了太多的麻烦。

给酒店造成了一定的影响在此我诚恳的向大家道歉;对不起我辜负了大家对我的期望!

我会在经理同意我辞职之后的3周内，办理离职手续之前离开公司并且完成工作交接，以减少因我的离职而给酒店带来的不便。

**怎样叫餐饮员工成长范文15**

辞职报告基本格式

1.标题

在辞职报告第一行正中写上报告的名称。一般辞职报告由事由和文种名共同构成,即以辞职报告为标题。标题要醒目,字体稍大。

2.称呼

要求在标题下一行顶格处写出接受辞职报告的单位组织或领导人的名称或姓名称呼,并在称呼后加冒号。

3.正文

正文是报告的主要部分,正文内容一般包括三部分。

首先要提出报告请辞的内容,开门见山让人一看便知。

其次申述提出报告的具体理由。该项内容要求将自己有关辞职的详细情况一一列举出来,但要注意内容的单一性和完整性,条分缕析使人一看便知。

最后要提出自己提出辞职报告的决心和个人的具体要求,希望领导解决的问题等。

4.结尾

结尾要求写上表示敬意的话。

5.落款

辞职报告的落款要求写上辞职人的姓名及提出辞职申请的具体日期。

写辞职报告注意事项如下：

首先要考虑有没有申请的必要。辞职报告是辞掉工作的一种报告,报告人一定要事先考虑成熟后再作决定,不可仓促了事,事后后悔不已,造成不必要的烦恼和痛苦。

辞职报告要将报告的事项和理由写清楚,使对方能透彻了解你的要求和具体情况。

辞职报告语言要准确,文字要朴实。

辞职报告是个人离开原来的工作岗位时向单位领导或上级组织提请批准的一种报告。

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！