# 多媒体餐饮销售工作总结(精选15篇)

来源：网络 作者：清风徐来 更新时间：2024-01-11

*多媒体餐饮销售工作总结1首先，人员管理方面。上半年，我在中餐厅担任领班期间负责传菜部的工作，我深深地明白，餐饮主要是以服务为核心，员工的素质高低，直接影响我们的服务质量。餐厅的员工整体年轻化，因此在传菜部我制定了《传菜部岗位职责与行为规范》...*

**多媒体餐饮销售工作总结1**

首先，人员管理方面。上半年，我在中餐厅担任领班期间负责传菜部的工作，我深深地明白，餐饮主要是以服务为核心，员工的素质高低，直接影响我们的服务质量。餐厅的员工整体年轻化，因此在传菜部我制定了《传菜部岗位职责与行为规范》。每次召开班前会时，向每位员工传达，使员工知道自己该做什么，怎样去做。执行一些奖惩制度，来激励员工，使他们有一种互相之间的竞争意识，从而提高我们的修养和服务质量。

下半年由于工作需要，我调离中餐厅来到西餐厅担任领班，面对陌生的环境，如何管理好、发挥好、团结好这个新的团队称谓我最迫切的问题，管理人员的管理方法事关整个团队的优秀与否，也凸显出管理人员本身的驾驭全局的能力和魅力。在日常的管理中，我努力的了解每位员工的特点，尽量部署员工他们合适的工作，与西餐厅经理和主管共同制定出《西餐厅区域责任分配表》，让每个人每天都有事做，快乐主动的去完成他们最擅长的事情。闲暇时间，我会以谈心聊天的方式去了解员工的心理动态，在工作和生活中像个一个老大哥一样去积极的引导员工的思想，激励他们努力上进。

其次，日常培训方面。积极的响应经理的号召，做好培训工作，良好的执行力来源于日复一日的培训工作，对于这一点我有深刻的体会。在每日班前会时我会积极的向大家做一些酒店英语方面的小知识分享，在板报上贴出每日一句供大家学习，掌握最时尚的酒店日常用语。此外，积极的协助主管做好培训前的准备也是我日常最主要的工作，根据要求制定出每周、每月的培训计划。并且在每日组织员工进行小规模的部门培训，以此加强员工对岗位技能的认知。培训中我们本着理论知识与实践相结合的理念，设计一些情景演示，使培训更加生动。这些成果都将在日常的接待中得到体现。

最后，降低成本、定期检查报修设施设备方面。西餐厅班前会时想员工传达成本控制的理念，从小件物品如牙签、筷套、餐巾纸方面，做到每日服务时去检查员工执行情况，是否将筷套等及时回收至家私柜，客人未用过以及掉落地上的牙签等回收，工作中要求制定破损统计，谁破损谁签字。根据区域责任分配制度，我带领每日专门负责设施设备的报修的员工去检查，发现问题及时报修并做好统计。

**多媒体餐饮销售工作总结2**

光阴似箭，转眼间xx年已经过去了，回顾过去的xx年，在领导的带领下，在各位同事的大力协助下，工作上取得较大的进步。

第一，作为餐饮部的一名厨师，在烹调上严格遵守各项管理制度及操作规程，以求真务实的工作态度对待每一项工作，为公司员工展示良好的工作平台。

第二，工作上发扬吃苦耐劳精神，对待客人细心照顾，不嫌脏不嫌累，随叫随到，对于领导安排的工作一丝不苟的完成，不能马虎大意，对于领导分配的工作根据公司的服务意见，积极努力的.去完成，对公司的采购工作，尽量以最低的成本价格，保质保量的完成，做到货比三家，不断提高以期在保证菜肴质量的基础上使其达到最高点。

第三，在厨房部和部。首先部和传菜部，一方面要尽全力服务于客人，另一方面要本着“公司利益高于一切”的原则，以诚服务，取信于客人，赢得客人的认可。为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

新的xx年，也是自我挑战的xx年，我将努力改正过去xx年工作中的不足，把新xx年的工作做好，为公司的发展尽一份力。

**多媒体餐饮销售工作总结3**

>一、经营情况

截止7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：

⑴、xxxxxx酒店管理有限公司的成立

⑵、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。

⑶、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。

⑷、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。

⑸、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，最大限度地调动员工的工作主动性、积极性和创造性。

**多媒体餐饮销售工作总结4**

第三季度：dm广告收入9万。主要来源于饮料产品、休闲洗浴、旅游。组织特色暑期活动和避暑休闲活动，网站广告收入8万。

第四季度：dm广告收入8万。主要来源于餐饮和旅游广告。网站广告收入6万。

网站的20万销售任务一部分来自与硬性广告，另外一部分是与商家的商业活动合作。

二、团队建设、团队管理、团队培训

根据部门发展需求，计划招聘以下员工：

3、业务采编三名：负责dm刊物的广告销售和信息采编工作，配合运营主管做好每个专题策划的销售

团队工作大致分为四个步骤进行：

1、对新招聘的员工进行量化考核管理，刺激、排查、清除部分能力较低的老员工。

具体执行办法：用一周的时间进行招聘和排查老员工。

2、对于保留下来的人员进行公司经营理念灌输，重点培养其销售能力。

培养新进销售人员熟悉了解原有市场工作并能独立维护。想要开发新客户，就要提早的培养新的销售人员能够对老市场进行有效的维护，只有这样才能有更多的时间放心的开发新的客户。利用10天的时间对新入职员工进行系统培训、考核、筛选，确定定岗定人，保证在3月1日之前所有的岗位人员到位。重点培训广告销售，全力打造在各个环节都有执行力的团队。

3、配合部门发展需要鼓励员工与其他媒体进行沟通互换，扩大公司行业影响面。

由于我公司初步涉及餐饮行业的领域，资源积累还不足，鼓励员工与其他媒体之间沟通一时提高我们的资源数据库，二是让员工直接快速的进入工作正轨状态。

4、制定相关的团队管理制度及权责分明明晰和工作范围明晰，完善业务人员的工作报表。

对每月的任务进行分解，并严格按照工作任务进行分解做到环环相扣，权责分明，责任到人，工作细节分到不能再细分为止。坚持周工作例会，随访辅导，述职谈话，报表管理等工作;保持团队的稳定性，经常与其他各部门的人员进行沟通，针对市场调研、市场动态分析及信息反馈做的好的员工给予奖励制度，全力打造一个快速反应、自控能力强的团队。

三、其他外联活动

1、加强与客户公司中高层领导的沟通与往来，更好的传递公司的文化理念与企业文化。在需要我们公司领导拜访的时候，将会以书面的形式递交于公司相关领导，将会详细的说明拜访对方领导姓名职务，拜访预期要达到的目的，具体的时间地点等等。此项工作每个业务人员都必须要做。

2、在日常工作中要时时的了解竞争对手的情况，了解他们的媒体策划、近期主题活动、广告优惠政策等一系列问题，针对竞争对手的情况在适当必要的时候拿出我们的方案给予有力的还击，做到知己知必。

3、主动积极策划和联系行业客户各种活动需求，根据客户发展需要量身制定扩大其宣传，树立其形象的特刊、户外活动、行业评选活动等，做到全方位服务客户。

4、承接或联办各种行业活动，依靠行业内其他强势媒体，借助其广阔的资源优势，快速打造和树立我们的品牌形象。

以上是我部门在\_\_年执行的大致工作内容，希望得到领导的正确引导和帮助，我部门一定会在新的一年里以崭新的工作状态和面貌投入到新的工作中，努力学习，提高业绩。

餐饮销售计划书篇三

一、销售业绩

年计划销售金额\_\_万元。

根据年销任务，分解到每个季度，每个月。再根据市场情况制定完整可行的销售计划。分解到每月、每周、每日。以每月、每周、每日的销售目标分解到各个系统及个人，完成各个时段的销售任务。并在完成任务的基础上，提高销售业绩。主要手段是：提高团队素质，加强团队管理，根据行业客户需求制定各种专题销售活动，制定奖罚制度及激励方案(根据市场情况及各时间段的实际情况进行)此项工作不分淡旺季时时主抓。在销售旺季针对大中型企业实施力度较大的针对性活动，强势推进大客户广告投放。

dm刊物销售目标\_\_万。网站\_\_万。

dm刊物广告销售\_\_万，是按照每月\_万元的销售金额计算的。理事单位会费计划收取目标为\_\_万，其他版面合作销售为\_\_万元，目标客户为旅行社、彩铃装饰等版面认购。

第一季度：理事单位\_万。dm广告收入\_万，网站广告收入\_万。

第二季度：dm广告收入\_万。四五月广告主要来源于餐饮、酒店、旅游;六月主要来源于休闲、旅游;组织特色餐饮旅游活动。网站广告收入\_万。

第三季度：dm广告收入\_万。主要来源于饮料产品、休闲洗浴、旅游。组织特色暑期活动和避暑休闲活动，网站广告收入\_万。

第四季度：dm广告收入\_万。主要来源于餐饮和旅游广告。网站广告收入\_万。

网站的20万销售任务一部分来自与硬性广告，另外一部分是与商家的商业活动合作。

团队工作大致分为四个步骤进行：

1、对新招聘的员工进行量化考核管理，刺激、排查、清除部分能力较低的老员工。

具体执行办法：用一周的时间进行招聘和排查老员工。

2、配合部门发展需要鼓励员工与其他媒体进行沟通互换，扩大公司行业影响面。

由于我公司初步涉及餐饮行业的领域，资源积累还不足，鼓励员工与其他媒体之间沟通一时提高我们的资源数据库，二是让员工直接快速的进入工作正轨状态。

3、制定相关的团队管理制度及权责分明明晰和工作范围明晰，完善业务人员的工作报表。

对每月的任务进行分解，并严格按照工作任务进行分解做到环环相扣，权责分明，责任到人，工作细节分到不能再细分为止。坚持周工作例会，随访辅导，述职谈话，报表管理等工作;保持团队的稳定性，经常与其他各部门的人员进行沟通，针对市场调研、市场动态分析及信息反馈做的好的员工给予奖励制度，全力打造一个快速反应、自控能力强的团队。

三、其他外联活动

1、加强与客户公司中高层领导的沟通与往来，更好的传递公司的文化理念与企业文化。在需要我们公司领导拜访的时候，将会以书面的形式递交于公司相关领导，将会详细的说明拜访对方领导姓名职务，拜访预期要达到的目的，具体的时间地点等等。此项工作每个业务人员都必须要做。

2、在日常工作中要时时的了解竞争对手的情况，了解他们的媒体策划、近期主题活动、广告优惠政策等一系列问题，针对竞争对手的情况在适当必要的时候拿出我们的方案给予有力的还击，做到知己知必。

3、主动积极策划和联系行业客户各种活动需求，根据客户发展需要量身制定扩大其宣传，树立其形象的特刊、户外活动、行业评选活动等，做到全方位服务客户。

4、承接或联办各种行业活动，依靠行业内其他强势媒体，借助其广阔的资源优势，快速打造和树立我们的品牌形象。

以上是我部门在\_\_年执行的大致工作内容，希望得到领导的正确引导和帮助，我部门一定会在新的一年里以崭新的工作状态和面貌投入到新的工作中，努力学习，提高业绩。

**多媒体餐饮销售工作总结5**

1、记得刚加入宾馆的时候，第一天来到店里上班，我第一件事就是对餐厅巡视了一遍，把发现的一些卫生的死角通通向同事们提了出来。当时提出来后，我知道，大家都在背后指责我，说我刚来到宾馆有事没事的找事干，对餐厅指责这指责那的，并肯定说我干不到三个月就会走人，或许他们不知道，指责对于我来说：“无非是体现出了我的特征，我不在乎别人怎么看待我，我在乎的是我本身怎么去看待我自己。即使是我刚加入宾馆，只要我是属于宾馆一员的一天，我就有义务，有责任把所发现的问题讲出来，以前是如此，现在也是如此，以后更是如此。也是从那以后，我就下定决心一定要通过自己的努力来改变餐厅目前存在的不足情况，后来的日子里，我就利用下班的时间积极的学习企业文化理念与五常法，把五常法知识运用到实际管理工作上，协同xx、xx领班对工作柜、物品的标签、储存柜做了规范调整，规定放置方法、目视管理重点，对一些不必要放置的物品进行处理掉，做好不必要的空间浪费。

2、通过学习五常法，利用以前工作的经验，自己对餐厅制定出了一份楼面每日卫生检查表，督促各岗位人员做好卫生工作，并且订立守则，告示全员，提高执行效率，奖惩分明，同时跟踪好日后的执行情况，防止个别人存有侥幸行为。

3、根据餐厅实际情况，把上早班没有时间实施的卫生项目结合成全面管理，制定了每周卫生实施规定表。规定周一至周日的卫生固定实施补充项目，从而提高餐厅整体的环境清洁，具体任务可分配到各区域人员。

4、每日上班之前检查自己和员工的仪容仪表，工作当中不限时对员工仪容仪表进行随时抽空检查，遇到不合格的坚决及时改正。严格要求自己以及员工上班时间的言谈举止，对一些站姿不雅观和不讲文明话的员工，能够第一时间给予批评纠正。

5、无特殊情况，每日带班必须严格按要求开班前班后例会，利用这平台，安排工作任务，把在工作上发现的问题及时告知大家，以此培养员工管理意识，提高餐厅工作和管理的整体效率。同时也改善了套餐小菜的拼盘，提高了上菜的时间。

6、注重培养管理队伍，利用带班时间，把部长应有的工作职责复制到领班身上来实施管理，把权力赋予对方，让领班人员自个去谋划与认知部长工作内容，然后再由自己去检查监督。通过检查发现领班没有做到位的地方，能第一时间去告知对方并督促改正。使领班人员这样日积月累下来完全胜任部长工作。

7、想员工之所想。在宾馆各位领导的建议与支持下，改善了员工二楼食堂的用餐环境，杜绝了以前吃饭位置不够做的问题，明确了卫生实施标准。利用自己掌握的基本技能对墙壁存在脏乱的问题进行了墙纸装修，改善员工对环境用餐审美的视野。

8、对餐厅的绿化盆、饰品的摆放做了调整，对餐厅存在电线乱拉的问题进行了建议与亲自实施，避免存在坏境不美观，用餐存在安全隐患的问题。

9、平时注重员工的优点，合理的安排岗位，对员工的工作效率严格着手来抓。对一些走路比较慢的人员坚决不安排在档口传菜，对个别人员礼节礼貌不好的做好实时督促。遇到员工思想有变动的做好思想教育工作，给其分析当今社会基本情况，为其确立人生与工作目标，该如何去规划与克服工作上所遇到的烦恼事情与困难事件。使其安心自愿的立足岗位，做好本分工作。

10、关心新成员，加强沟通。对刚入宾馆业务不熟悉的员工，自己做好模范带头作用。遇到不懂摆台或者不懂下单的，自己先做好模范带头，然后让对方进行操作练习，过后还是不懂的，采用口头法进行带练，让对方按照语言自己操作试练，使其能够加强记忆，更好更快的掌握业务基本技能，及时上手。

**多媒体餐饮销售工作总结6**

在新的一年将要来临之际，公司也有了一个新的销售的目标，根据我部门目前的状况和发展的目标，制定了以下的工作的计划：

市场分析：民以食为天，中国餐饮业的发展非常的迅速，据统计，其增长率要比他行业搞出十个百分点，现在我国的餐饮业正是迎来一个发展的高峰期，市场的潜力很大，前景很是广阔。很多人也看中了这块蛋糕，纷纷挤进了这个行业。263好吃网在\_\_年以自己的资金优势很快了占领了部分市场，他们主要是依靠订餐来获取利润，但中间环节有很多弊病是不好控制的;西安美食网一直做的很是低调，目前的盈利主要是依靠和古城热线的合作;\_\_年餐饮网媒的老大很有可能是即将启动的吃家网，这个网站筹备了近一年时间，目标是半年内超越263好吃网，这个网站的老板是餐饮行业的资深策划人士，掌握了大部分大中型餐饮企业资源，另外他们的资金来源是西旅集团。

我们的网站首先在域名上占了很大的优势，对于我们以后的长远发展很有帮助，现在主要是我们没有专人去管理经营这块;杂志虽然是个新平台，新的挑战才更有意义，目前我们手头也掌握了一部分意向客户资源，并确定了几个合作伙伴。根据以上情况，\_\_年计划主抓以下三项工作：

一、销售业绩

年计划销售金额80万元。

根据年销任务，分解到每个季度，每个月。再根据市场情况制定完整可行的销售计划。分解到每月、每周、每日。以每月、每周、每日的销售目标分解到各个系统及个人，完成各个时段的销售任务。并在完成任务的基础上，提高销售业绩。主要手段是：提高团队素质，加强团队管理，根据行业客户需求制定各种专题销售活动，制定奖罚制度及激励方案(根据市场情况及各时间段的实际情况进行)此项工作不分淡旺季时时主抓。在销售旺季针对大中型企业实施力度较大的针对性活动，强势推进大客户广告投放。

dm刊物销售目标60万。网站20万。

dm刊物广告销售30万，是按照每月3万元的销售金额计算的，需要完成一个封面(10000元)10个彩版内页(\_\_0元);其他30万元主要来源与理事单位的理事支持和其他版面销售。理事单位会费计划收取目标为20万，其他版面合作销售为10万元，目标客户为旅行社、彩铃装饰等版面认购。

第一季度：理事单位10万。dm广告收入5万，网站广告收入2万。

第二极度：dm广告收入8万。四五月广告主要来源于餐饮、酒店、旅游;六月主要来源于休闲、旅游;组织特色餐饮旅游活动。网站广告收入4万。

下一页更多精彩“餐饮销售计划书”

**多媒体餐饮销售工作总结7**

一、主要成果

截止到20xx年12月20日，全国31个省、自治区、直辖市全面完成了\_和\_提出的餐饮消费安全专项整治工作目标。全国1320648户食堂和县城以上城市餐饮单位100%建立了原料进货采购索证制度；对县城以上城市发现的150408户无证餐饮单位进行了查处，无证单位查处率达100%，彻底解决县城以上餐饮单位无证经营问题；对全部县城以上餐饮单位和642269户农村餐饮单位食品原料使用情况进行了普查，杜绝了使用病死或死因不明的畜禽及其制品以及使用有毒有害物质加工食品行为；在全国1297858户食堂和县城以上城市餐饮单位实施了食品卫生监督量化分级管理制度，实施率达98%。专项整治期间，全国报告的较大食物中毒事件177起，中毒4047人，分别比20xx年同期下降和 ，31个省（区、市）食物中毒发生起数和发生人数比20xx年同期均有不同程度下降。

在4个月的专项整治行动中，全国卫生系统共出动执法人员4594709人次，整治重点区域30048个，检查餐饮单位4618168户次，对每个餐饮单位平均监督次数为次；共查处违法行为121537户次，其中，取缔无卫生许可证餐饮单位77743户，立案查处40758户次，吊销卫生许可证1945户，移送司法机关197起，罚没款金额6655万余元。

在专项整治行动中，各级卫生行政部门不断完善监管措施，使已往在餐饮消费环节卫生监督方面存在的诸多症结和难点问题得到纠正或改善，对今后进一步提高餐饮消费安全水平必将发挥重要的作用：一是彻底解决餐饮单位无证经营问题，减少了餐饮消费环节的食品安全隐患；二是餐饮单位普遍建立食品索证制度，餐饮单位食品溯源能力进一步增强；三是食品卫生监督量化分级管理制度得到全面实施，调动了餐饮单位自觉加强卫生管理的积极性；四是卫生监督情况公示制度受到各方面重视，充分发挥了消费者的社会监督作用；五是基层卫生监督网络进一步健全，卫生监督重心下移得到进一步体现；六是对食物中毒和食源性疾病防控水平进一步提高。

通过专项整治，使餐饮单位从业人员受到了一次很好的食品安全法制和知识教育，许多以往管理落后的地区的餐饮单位店容、店貌焕然一新,功能布局、流程得到合理改进,卫生设施设备补充齐全,卫生制度得到更好的落实，卫生状况大为改观,体现了专项整治取得的实实在在的成效。群众对餐饮消费的满意度和认可度大幅度提高,对餐饮消费安全的信心大大增强，对专项整治发自内心的感谢，认为是政府为群众办的好事、实事。北京市和辽宁市\_门向餐饮单位和消费者发放餐饮消费安全专项整治满意度和认知度调查，餐饮单位和消费者对开展餐饮消费安全专项整治的知晓率为100%，对整治成果的满意度达到。黑龙江省专项整治开始三个月后，受理的群众举报案件比去年同期下降了50%，对投诉处理的群众满意率达到了100%。

二、主要做法

我国餐饮单位数量大，类别多，基础差，实现预期的整治目标是对各级卫生行政部门领导和同志们的一项前所未有的挑战。在专项整治启动后，全国卫生监督战线的干部职工以高度的责任感和使命感，迎难而上，在这场关系到人民群众健康安全的特殊战役中发挥了十分突出的作用。主要做法有：

（一）高度重视，精心组织，使餐饮消费安全专项整治行动成为各级卫生行政部门卫生执法工作的首要任务。

\_和各地卫生行政部门均成立了由主要领导或分管领导任组长的领导小组。\_于20xx年10月16日和11月8日分别召开了全国餐饮消费安全专项整治工作现场会和电视电话会，并先后对24个省（区、市）专项整治工作进行了督查，其中由部级领导带队的6个督查组分别对15个省（区、市）进行了督查。各地卫生行政部门也及时总结先进地区经验，针对工作中的不足进行再动员、再部署、再落实，实现了组织领导、部署落实、责任到人三到位。

（二）加强部门配合，落实基层责任，进一步加大卫生监督执法力度。

各地按照“全国统一领导、地方政府负责、部门指导协调、各方联合行动”的工作原则，积极与相关执法部门配合，通过联合执法，解决执法过程中遇到的复杂问题。河南、江苏、广东、四川、浙江等省充分利用建立起来的市、区、镇、村监管网络，实行“点面分工、三级联动”机制，条块结合、上下联动、齐抓共管，实现了城乡联动、全面覆盖、网格化管理，不留死角。山西、河北、辽宁省以本次专项整治为契机，进一步加强乡镇农村食品卫生监督网络建设，提高基层监管能力；湖南、甘肃、辽宁、安徽等省采取层层签订责任状，实行定人、定责、定区域的“三定”办法层层落实责任。

（三）加强培训，积极指导，餐饮经营者将保证食品安全作为自觉行动。

各级地方卫生行政部门及其监督机构将严格执法与指导教育相结合，指导餐饮经营人员了解建立索证制度的意义，使持证经营、索证索票、创建A级卫生信誉度单位成为餐饮经营者自觉的要求和行动。各地普遍印刷食品索证台账，并免费发放餐饮单位使用，据不完全统计，在专项整治期间，全国共免费培训餐饮单位从业人员达到300万人次以上。

（四）积极探索，勇于实践，解决困扰餐饮消费安全监管的症结问题。

一些地区积极开展 “示范点”、“示范街”创建活动，以点带面，促进其他企业提高管理水平。北京、浙江、湖北、江苏、江西等省市积极开展餐饮卫生监督公示制度；天津、河北、浙江、海南省餐饮单位食品卫生监督量化分级管理制度的实施率均已达到100%；陕西省西安市针对\_聚集区饮食摊点众多，基础条件差的问题，主动争取\_协会的支持，在社区建立餐饮单位“红黑榜”，使清真餐饮单位卫生水平较以前有了较大的提高。甘肃、广西、海南等省推广使用集中式餐具消毒，提高了群众对餐饮服务的消费信心；北京市、山东省在餐饮单位推行和实施卫生管理员制度；广东省、海南省对全省餐饮单位从业人员的健康体检统一使用互联网信息化管理；广东深圳市、宁夏石嘴山市、江苏苏州市借助互联网优势，提高对食堂和餐饮单位卫生监管效能。

（五）加快相关制度建设，着力推进长效机制的建立。

专项整治期间，\_出台了《餐饮业食品索证管理规定》、《食品卫生监督量化分级管理指南（20xx年版）》和《食品营养标签管理规范》，还积极推广了一些地区解决无证小餐饮的好做法。各省、自治区、直辖市结合本地情况，积极研究探索提高餐饮单位卫生管理方面的制度与措施，有针对性地出台了一批规章制度和规范性文件，使专项整治工作有章可循，有利于巩固专项整治成果。

（六）积极宣传，营造良好的社会舆论氛围。

专项整治行动以来，各地通过报刊、广播、电视、网络等媒介，开展了形式多样、内容丰富的宣传活动，普及食品卫生常识，向社会公布举报投诉电话，对典型案例和大案要案予以曝光，及时将整治信息和监督检查情况向社会进行公布，让群众知道、关心、参与专项整治，形成了全社会共同关注和参与餐饮卫生监督的良好氛围。在20xx年11月《食品卫生法》宣传周活动期间，各地大力开展以“关注餐饮卫生，预防食物中毒”为主题的宣传活动。北京市、大连市在市内公交线路张贴和播出有关餐饮卫生的公益广告。

三、下一步工作重点

餐饮消费环节是做好食品卫生、保障消费者安全的最后一道防线，尽管专项整治工作取得了很大成绩，但餐饮单位长期积累的问题还客观存在，建立餐饮消费安全长效机制仍面临十分繁重的任务和挑战：一是我国餐饮业数量发展迅速，但卫生管理规范化仍然不够，小型餐饮业存在的不安全因素尚未得到彻底解决；二是整治工作还存在薄弱环节，部分地区整治工作尚不够扎实；三是生产、流通环节中存在的食品安全问题容易转移到餐饮环节；四是一些地区的基层卫生监督机构人员、经费和设施没有达到基本配备标准，执法经费严重不足，不利于巩固整治成果。

保障餐饮消费安全是法律赋予全国各级卫生行政部门的职责，是维护群众利益，解决民生问题，促进社会和谐的`长期任务。各级卫生行政部门要以党的\_会议精神为指导，以落实以人为本、构建和谐社会为总要求，不断强化责任、创新方法，更好地保障广大人民群众餐饮消费安全。

（一）巩固成果，防止“反弹”。

各级卫生行政部门要将这4个月取得的成果作为一个“阶段性标准”，认真总结专项整治工作中的做法和经验，尤其是针对“五小”等重点、难点和薄弱环节，继续保持高压态势不松劲，在借鉴其他地区先进经验和方法的基础上，扎扎实实地落实巩固成果的各项措施，针对整治成果可能出现的反弹问题，要“抓反复、反复抓”，确保餐饮消费安全专项整治成果。

（二）加快完善和落实对小餐饮卫生监管的新措施。

要针对小餐饮存在的经营场所面积较小，卫生设施较差，落实卫生制度和卫生要求的难度大等特点，继续加强对相应的卫生许可和科学监管的研究与探索，制定科学合理的规范标准，使全国小餐饮单位卫生许可和监管工作进一步规范化、科学化。对一些已经发放临时许可证的小餐饮，要及时跟上后续监管措施。

（三）创新思路，积极解决影响餐饮卫生监管中存在的不足和问题。

要继续推行和完善餐饮业食品索证制度、餐饮从业人员健康管理制度、卫生监督公示制度，及时解决实施过程中出现的新问题，对餐饮单位未索证的产品进行重点监督抽检，提高餐饮单位原料采购和使用的安全性。要从维护消费者根本利益的角度，探索提高餐饮业卫生服务质量的综合管理措施，完善企业信用等级分类管理和质量安全承诺等相关制度，加强对重点地区、重点单位、重点人群和薄弱环节的规范管理，有效防控食物中毒等突发公共卫生事件，全面提高对突发公共卫生事件的应急处置能力。

（四）促进企业自律，继续加大对餐饮业落实卫生制度的监督检查力度。

继续加大对广大食品生产经营者的法律法规宣传及培训，增强依法生产经营、保证食品卫生质量的自觉性，通过大力实施《食品卫生监督量化分级管理指南（20xx年版）》，不断加强诚信体系建设。继续利用开展餐饮消费安全专项整治以来形成的部门联动、系统整合和社会参与的工作经验和方法，加大对违法行为的惩戒力度，对典型案例和大案要案及时曝光，提高违法成本。

（五）继续加强卫生监督执法队伍建设，不断提高餐饮消费安全监管能力。

要继续重视加大对卫生监督执法工作的支持和投入，把这只维护人民群众健康权益的重要队伍建设好、发展好，重点围绕“三个结合”做好卫生监督执法工作：一是将卫生监督机构的队伍建设和能力建设很好地结合，不断提高卫生监督队伍的执法手段和条件，完善卫生监督网络建设，实现执法重心向基层、向农村的转移，同时要不断加强监督队伍建设和人员培训，提高监督人员的法律意识、综合业务素质和行政执法能力；二是将卫生监督体系建设与公共卫生体系建设结合起来，充分发挥疾病预防控制机构和检验技术机构的支持作用，进一步提高食源性疾病防控能力；三是结合爱国卫生工作，进一步提高卫生监督执法的社会干预效果。

**多媒体餐饮销售工作总结8**

一年以来在公司各级领导的带领下我们公司取得了良好的业绩，我在此表示祝贺。对于大家一年的辛劳付出我表示感谢。今天我首先要说的就是一年来我们公司的销售业绩。

20xx年的主要工作及取得的成绩

20xx年是我公司发展历史上具有重要意义的一年，在这一年当中，公司治理不断规范，管理改革进一步深化，产业整合效果明显，核心主营业务经营取得持续增长，主要的历史遗留问题得以顺利解决，公司的基本面发生了根本性的转变，为公司的加速发展、做强做大奠定了良好的基础。

公司20xx年度实现营业收入xx元，比上年同期增长xx%，实现营业利润xx万元，比上年同期增长xx%，实现净利润xx万元，比上年同期增长xx%。与上年度相比，公司的整体经营取得了较大的成绩，主要原因在于公司以食品业为主的主营业务经营业绩取得了持续良性的增长，非主营资产的处置取得良好的效果，同时公司采取有效措施防范和在一定程度上化解了财务风险。

20xx年度公司董事会重点做好了如下几方面的工作：

(一)培育新的经济增长点，产业增长形势喜人

产业是公司20xx年乃至今后一段时期内着力发展的一个主营产业，目标是将其培育成公司的主要经营和利润增长点，在我国南方地区是一种大众化的消费食品，存在着巨大的市场容量，仅公司所在的江西市场年消费量就达10亿元以上，未来公司如能充分利用自身的资源、技术、品牌等各方面的优势重新整合这个产业，提高市场的占有率，那么对该产业的投资将会给公司带来丰厚的回报。

(二)深化管理改革，提高经营管理水平

20xx年，公司根据自身的实际和市场竞争的需要，继续深化内部管理，构建完善的管理体系，提高经营管理水平。主要表现在如下几个方面：

1、加强公司总部的管理职能

公司是一个投资控股型的企业，为此20xx年公司强化了总部的管理职能，在资金、生产经营、人力资源等各方面加强了公司的管理，同时要求各部门各员工为下属经营超市做好各方面的服务。通过近一年时间的强化，公司的管理职能得到了充分体现，达成了良好的管理效果，而且为生产经营服务的意识和理念也得到了前所未有的`加强。

2、进一步完善经营管理责任制

20xx年公司出台了《目标激励考核办法》，公司签订经营目标责任状，实行责、权、利统一，总经理负责，进一步完善经营管理机制，建立了长期的激励机制，在充分调动各经营团队积极性的同时，有效地防范了为了目前的利益而出现的短期行为，有利于企业的长期发展。

3、建立和完善绩效管理体制

20xx年公司进一步加强员工的绩效管理，加强对各职能部门、各员工的过程管理和监督，强化责任追究，以工作业绩(目标)的最终完成效果确定每个员工的薪酬，强调以业绩论英雄，从而在制度上保证各部门各岗位的职责履行效果。

4、不断推进企业文化建设

良好的企业文化是企业不断取得进步和发展的保障。20xx年公司采取了有效措施积极推进企业文化的建设，构建和谐、健康、向上的企业氛围，为公司的经营工作提供了强有力的保障。

**多媒体餐饮销售工作总结9**

光阴似箭，日月如梭转眼间20\*\*即将接近尾声，马上伴着圣诞节的喜庆和元旦的气息，20\*\*年的钟声即将敲响。首先，我预祝大家新年快乐、工作顺利！回首20\*\*年，在各位领导的关怀指导下，在广大同事的支持下，作为一名厨师长兼厨师，我始终坚持以身作则，高标准、严要求、团结和带领食堂员工，坚持以大局为重，服从组织安排，干一行爱一行，以自己的实际行动抓好食堂管理，保证工作正常动转，为领导和员工提供精美、可口的菜肴和优质的服务，我们还开垦出来好几亩地，种植蔬菜，饲养牛，羊，鸡，鸭等。加饭菜的花色品种，做到主副食合理搭配，降低损耗，节约成本。温暖服务的理念，全心全意为地雅，紫金服务.在20\*\*年里，食堂共接待外部用餐121次，共计1077人次，并受到领导及客人的一致好评。

>一、工作方面：

我现担任食堂主管兼食堂烹调工作。我在各位领导的指导下集思广益、制定较合理的工作计划。首先在节约支出的情况下，吃饱吃好不浪费，并在技术上不断提升自己的烹饪技术。在实践中我不断探索，让领导和员工都能吃上香甜可口的饭菜。

>二、管理方面：

首先，对厨房从业人员定期培训和指导，杜绝在操作过程中的重大失误，比如烧伤，烫伤等。结合员工实际情况加强素质教育，对操作人员进行有针对性的厨艺培训，并经常激励他们把工作看作是自己的事业。经过努力，员工整体素质得以提升；注重仪表、遵守厨房规章制度、劳动纪律、不缺勤、不旷工、不迟到、不早退；现在，我们已经形成了一个和谐、优质、高效、创新的团队。

>三、质量方面：

菜肴质量是食堂得以新鲜、实惠的核心。作为厨师长，我严把质量关，保证食材，新鲜、不腐烂、不变质。还要确保员工的用餐卫生、可口严防食物中毒，拒绝霉变，过期食品。其次，增加饭菜的花色品种，做到主、副食合理搭配。

>四、卫生方面：

严格执行《食品卫生安全法》，认真抓好食品卫生安全工作，把食品加工的各个环节。按规定，每个员工都必须对各自的卫生区负责，对操作间进行每两天消毒一次

希望领导及同事们进行不定期检查；并提出宝贵意见，加以改正。其次，规定食品原料必须分类存放，分别处理，厨房用具也必须存放在固定位置；另外，库房、保鲜柜、冷冻箱等原料存放地也进行定期的温度和湿度测量。我们利用一切可以利用的力量，确保食品卫生安全，防止食物腐烂，造成不必要的浪费。

>五、成本方面：

在确保不超支、不浪费、而且菜肴质量的情况下，降低损耗、节约成本、始终是我们追求的一个重要目标之一。作为厨师长，在平时的工作中也总结出一些降低成本的新方法。如：随时掌握库存状况、坚决执行“先进先出”原则，把存货时间较长的原料尽快投入使用；研制无成本菜品，以降低成本。

综上所述，在本年度，通过团队的共同努力，我们在厨房管理方面取得了显著成效；在菜品创新、菜肴质量、成本控制、员工素质提升等方面都取得相当高的成绩。当然，我们还存在不足。请领导和同事监督指正，我也深感我肩负工作的挑战性与创新性。

经过一年多的努力，在原有的工作基础上，严格要求自己和帮厨人员，在以后的工作中找出不足，保留好的传统。今后，我一定会带领我们的团队不断努力，接受挑战、勇于创新，烹饪更精美好吃的的菜肴。

辞旧迎新之际，我们将在20\*\*年的基础上，继续加强管理、质量卫生监控和成本控制，同时要改进自己的工作思路，考察新的菜品，加快菜肴的创新。总之，今后的工作中，不断地鞭策自己并充实能量，提升自身素质、营养知识和烹饪水平，以适应时代和企业的发展，与公司共同成长。我相信，我们的团队一定能走向一个成功喜悦收获的20\*\*。

我深信在张总、杨总的领导下，在全体员工的不懈努力下，根据企业文化、企业精神、企业宗旨、企业目标为依据，一步一个脚印踏踏实实前进，紫金必须一定会发展的会越来越好。

最后祝：地雅所有公司兴旺发达，蒸蒸日上。

**多媒体餐饮销售工作总结10**

\*\*年的日历已翻过，现在已迎来崭新的\*\*年，回顾过去一年的工作经历，餐厅从营业的调整磨合到现在的稳固运营，这一切都源于餐饮部领导的支持和信任，新的一年到来之际，透视过去的一年，工作中的风风雨雨历历在目，用最直白的语言陈述一年中的工作经验。

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，XX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15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15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、\*\*年工作打算

\*\*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\*\*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

\*\*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，\*\*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

\*\*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

\*\*年的部门培训主要课程设置构想是：把\*\*年的部分课程进行调整、优化，使课程更具针对性、实效性。

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。\*\*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!

**多媒体餐饮销售工作总结11**

这一年我们都是存有着一些不够的，我还在平常的工作之中实际上也了解到了自身的一些问题。在单位里，我觉得关键存有着一些沟通交流问题，尽管大家都很勤奋，但实际上大家的沟通交流或是很缺乏的，也极为有职工会来跟我体现一些状况，仅有我发现的情况下她们才会跟我表明。因此这一沟通交流问题或是必须立即处理的。除此之外，在我本人的工作上，你以为主要表现的太严肃认真了，因此和职工们相互间的掌握或是不够的，这一点也是必须去更改的。仅有融进进这一团体，才可以把握到它真真正正的方位。

**多媒体餐饮销售工作总结12**

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2300元，比去年同期的2100元，增加了200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，原来每市估清五、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、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，创开业以来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，使宾客高兴而来，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。

**多媒体餐饮销售工作总结13**

从这次餐饮服务员，改变我认为干餐饮服务员是没有前途的消极想法；树立了干一行，爱一行的思想，知道了一个人是否有所作为，不在于他从事何种职业，而在于他是否尽心尽力把所从事的工作做好。具备了我的从业意志和端正了我的工作态度；知道了成功服务员应有的素质，从而增强我的从业意识，立志要么不做，要做就做一个有理想、有道德、有知识、有纪律的合格服务员

我学会了服务宾客的原则；服务宾客的程序；服务中工作细则；宴会出菜程序；托盘的技巧及端托行走的步伐；铺台、摆台的注意事项；换烟灰缸的重点；点菜、写菜单、取消菜式的注意事项及推销菜品的技巧；斟酒水的基本方法、程序和酒水的一般知识；处理客人投诉及服务工作突发事件对应技巧；餐厅开市的准备工作及收市的注意事项以及各种服务礼仪、餐饮卫生知识、消防知识等等。使我成为一个优秀的服务员奠定了基础。

在这次服务员兼职工作中我总结出作为一个优秀服务员要具备。

热爱你的工作：当你热爱自己的工作，你就会快乐地、更容易地做好你的工作。我们要让就餐的人们获得健康、能量与良好的服务。你就可能将平凡的工作做得不同凡响。而企业最需要的人就是热爱工作的人。

迅速熟悉工作标准和方法：为了自己的企业和自己在激烈的竞争中获胜，我们必须能够尽快地投入工作并胜任工作，以提高工作效率。

要有勤奋的精神：餐饮工作主要是手头工作，通常不会过重，多做一些与不会累坏。所以我们要做到腿勤、眼勤、手勤、心勤。主动地工作，主动地寻找工作。\"一勤天下无难事\"的俗语说出一个很深刻道理，只要你勤奋成功的大门就为你敞开。

要有自信心：与金钱、势力、出身背景相比，自信是最重要的东西，自信能帮助人排除各种障碍、克服各种困难，相信自己是最优秀的。

要学会做人：做人就是做一位敬业、感恩、乐于助人、讲职业道德的人，真诚做人、认真做事，事业将会更成功

责任：就是以公司利益为重，对自己的工作岗位负责；就是为客人负责，给客人提供优质的出品与服务；就是\"敬无在\"，即使没有人监督你，你也会认真地做好工作，这就是责任的表现。

平常心面对工作中的不公平：在工作中没有绝对的公平，位在努力者面前，机会总是均等的。没有一定的挫折承受能力，今后如何能挑起大梁。

团队：发挥团队精神是企业一致的追求，餐饮企业的工作由多种分工组成，非常需要团队成员的配合。具有团队精神、善于合作的员工和企业都更成功。

这次的.兼职给我的体会非常的深刻，我觉得我们做每一件事情都是，每天进步一点点：积沙成塔、积少成多，很多成功者就是积累一点点小而成大器的。每天创新一点点，是在走向领先；每天多做一点点，是在走向丰收；每天进步一点点是在走向成功。

20xx年是我自我挑战的一年，我将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做好，过去的一年在领导的关心和同事的热情帮助，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，过去的一年也许有失落的、伤心的，有成功的、开心的，不过那不重要了，是过去的了，我们要努力的是未来，有好多人说我个性变了，我相信。我真的很满意，有好多好多的事压着我，我还是坚持挺过，我的生活，情绪都是一样照就，虽说没有大起大落，至少也经历了一些风风雨雨，酸甜苦辣，一次次的波折和困难，有时候我真的怀凝我，我一直在想我是哪错了，为什么会这样？我也是一次次为自己打气，一次次站起来，我在想，就算没有我，地球一样照转，事情一样要解决，我不要做弱者、懦夫，命运就掌握在自己手中，我相信明天会更好、你好、我好、大家都会好的。

>一、培训方面：

1、托盘要领，房间送餐流程。

2、大、中、小型宴会各部门帮忙跑菜的相关知识讲解。

3、宾馆相关制度培训与督导。

4、出菜途径相关安全意识。

5、对本班组进行学习酱料制作。

>二、管理方面：

1、上级是下级的模范，我一直坚持以身作则，所以我的班组非常团结。

2、我对任何人都一样，公平、公正、公开做事。

3、以人为本，人与人的性格多方面的管理方式。

4、20xx年传菜全年离职人数23人，20xx年传菜全年离职人数4人，20xx年是比较稳定的一年。

>三、作为我本人，负责传菜工作。

1、负责厅面的酱料运转。

2、传菜出菜相应输出与控制。

3、传菜人手的协调。

>四、在操作方面的几点。

1、人手不足，忙时导致菜肴造型变形，体现不了本公司的精华。

2、由于国家的兴旺，导致现代的年轻人都是宝贝，越来越不会干活，越来越被爸爸妈妈宠坏，只追求金钱、不知道为他人换位思考，做今天的我真难啊！

3、为什么招不进人的原因、这是须及时解决的最大问题。

4、什么叫编制、什么叫发展、什么叫进步、什么叫改进、什么叫管理、什么叫谁管谁、什么叫谁为谁维护谁、要怎样才能稳定。

5、望上级了解其它同行业传菜人手配制。

>五、本班组在本年度做的不到位。

1、部分员工礼貌礼节、仪容仪表不到位。

2、有时没按相关标准操作。

3、由于后勤部分人员思想过于反常，没法沟通，导致监督力度不到位。

总之，20xx年又是以今天作为一个起点，新目标、新挑战，在新的一年中继续努力工作，勤学习、勤总结，最后祝愿我们宾馆生意兴隆、财源广进！祝愿各位领导在工作的征程中勇往直前，人生的跑道上一帆风顺、祝愿各位同事在新的一年里续写人生新的辉煌。

**多媒体餐饮销售工作总结14**

在短短的三个月时间里，虽然能顺利完成上级下达的任务，但离领导的要求尚有很大差距。今后，我将进一步严格要求自己、加强学习，努力提高业务水平、充分发挥所长，积极、热情、细致的完成好每一项工作。

时间一晃而过,转眼间3个月的.试用期已接近尾声。20xx年12月1日,我有幸来到公司广州西餐饮销售部工作,在这短暂的三个月中，在公司领导的亲切关怀和指导下,在同事们的热情帮助下我很快的熟悉了公司环境，适应了新的工作岗位，现将我试用期的工作情况简要总结如下：

一、严格遵守公司各项规章制度。上班期间，我认真学习公司《员工手册》及各项管理制度，并严格遵守，做到了无迟到、早退、违规现象。

二、主动学习、尽快适应，迅速熟悉环境和工作内容。首先从尽快熟悉业务流程，并对终端勤于拜访，加强管控；其次，主动、虚心向主管、同事请教、学习，基本掌握了日常上班的工作内容，工作流程、工作方法。

三、工作积极、认真、负责，通过不断学习、虚心请教，总结积累，较好的完成了领导安排的各项工作任务。

四、存在问题及解决办法：由于在原单位工作内容及流程与现单位操作有较大差异，对于公司内容及流程还需要进一步的了解与熟悉。我将在今后的工作中多向前辈请教，学习，以最短的时间熟悉公司理工作内容及流程，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤，在工作中不断磨练意志、增长才干。

总之，在短短的三个月时间里，虽然能顺利完成上级下达的任务，但离领导的要求尚有很大差距。今后，我将进一步严格要求自己、加强学习，努力提高业务水平、充分发挥所长，积极、热情、细致的完成好每一项工作。

**多媒体餐饮销售工作总结15**

1、继续做好楼面卫生全面管理的工作任务，保证餐厅用餐环境的干净整洁

2、加强企业文化与五常法、宾馆管理技能的学习，继续深入改善和提高我们工作上的效率

3、加强对员工的为人处世、礼节礼貌、宾馆管理技能培训

4、做好外卖业务的提升工作，提高宾馆的营业额

5、加强与各部门的沟通工作，严格抓好楼面的整体管理运作

6、与各个管理人员做好互帮互助，互教互学，开发新会员办理的工作任务

以上是我对自己这半年工作的总结，讲的不是很全面，敬请谅解。同时希望在今后的工作当中，我能够与大家共同努力、共同学习、共同发展 。也希望你们对我做好工作上的监督，如我做错或有什么不对的地方请大家能够及时提出，我会坚决改正过来，谢谢！最后，祝我们8月份新开的到家火锅店开业顺利，越做越旺。

天源大酒店餐饮部以“提升、发展、效益”为主题，把“想方设法扩大客源，千方百计增加收入，精打细算控制成本”的指导思想贯彻于各项工作的始终，做到了把损失降到最低点，营造良好的经营秩序，员工队伍稳定，服务质量稳中有升，取得了良好的经济效益和社会效益。一年以来，在董事长的关心指导下，在同志们的支持帮助下，本人努力提高业务能力，认真履行工作职责，求真务实，较好地完成了工作任务。现将本年度主要工作情况总结如下：

20xx年，天源大酒店餐饮部以酒店创建绿色旅游饭店为契机，以服务地方旅游业快速发展为中心，以提高效能为目标，紧紧围绕年初确定的目标任务，实现了重点工作全面推进、日常工作全部到位，经济效益和社会效益交以往均有大幅提高。

（一）真抓实干，各项工作取得新成绩

营收总体状况

20xx年餐饮部自营收入考核指标为万，截止到xx月20日实际完成万，完成考核指标的%。相差额为 万。 成本费用的控制

成本费用的控制从强化员工节约意识，提倡控制水、电等能源浪费的同时，实施物耗管理责任制，统一全面盘点，一旦损失、责任到人。酒店费用控制除在能源类消耗方面节能降耗以外，还须加强后堂在菜品制作过程中的材料利用率，今年下半年来本人多次与厨师长商议，要求厨师长做到尽职尽责，从初加工、制作

过程、到出品层层把关，保证出品质量，将菜品制作时间进行严

格把关，每个环节由厨师长统一监督管理，落实到责任人。

（二）抓好规范管理，强化协调关系,提高综合接待能力。

1.完善餐饮部的会议制度。会议包括服务技能培训、一周总结会和员工沟通会,传达会议精神使上级指令得到及时落实执行，这点做得不是很好，这将作为下一步工作重点

2．建立出品质量监督制度。每周跟进一次早餐,提高早餐出品质量。对午、晚用餐客人及时听取反馈意见，改进菜品和服务，同时对老客户在店用餐情况进行跟踪，及时调整菜品花样和口感，以满足客人就餐需求。

3．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、各员工之间的协调合作,在每天例会上提出出现的问题,搞好协调,将问题及时有效解决。

4．提高综合接待能力。今年,全面抓好了服务规范,菜品质量,加大了餐具及桌椅、转盘的清洗力度，逐步提高接待能力，做好了各类团体宴会、白、喜宴、自助餐、会议餐接待。

（三）加大员工教育培训力度，增强员工效益意识,加强成本控制,节约费用开支。

为了提高餐饮部员工的服务质量与自身素质，餐饮部定期进

行各类规章制度、服务技能、消防知识等培训。如每周一次的管理培训、安全卫生培训，每周两次的服务知识培训、服务技能培训。为达到培训预期效果，餐饮部首先明确培训内容的目的性和实用性；在实行培训计划时，采取理论结合实际、以老带新的方法落实培训内容，并定期进行考核工作。各位员工也都积极配合，踊跃参与，学习氛围浓厚。同时在每周例会上经常强调成本控制、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。完善了有关制度,明确责任,依酒店制度去加强控制。

（四）安全方面

酒店作为一个公共场所，安全经营是压倒一切的工作责任，为了保障酒店经营工作的顺利进行，保障宾客、酒店和员工生命及财产安全，保安部门在安全保卫方面做了大量的工作。酒店通过制定“大型活动紧急预案”等专项安全预案，做到了日常的防火、防盗等“六防”（ 防盗,防火,防水,防危,防电,防化），保安部安排员工加岗加时，勤于巡逻，严密防控，使事故隐患消灭在了萌芽状态，尽量克制安全事故的发生。

（五）认真学习，提高自身素质和业务能力

为了能够更好的管理好餐饮部工作，领导员工创造更好的业绩，本人不断加强自我学习，利用业余时间涉猎酒店管理相关书籍，用知识武装自己。一是努力学习文学知识提高自身的修养； 二是加强对业务知识的强化学习，多方面、多渠道的学习经营关理相关的法律法规及酒店管理业务流程，增强自身的专业水\*和办事能力；三是向实践学习，在实际工作中边干边学，以充分适应新形势下的酒店管理工作的需要。

（六）自身存在的问题

一是坚持学习，自觉学习还不够。日常工作中有意无意地放松了自我学习，忽视了知识能力的培养再造，学习的自觉性、主动性不够强。二是思想\*的力度还不够大。工作中循规蹈矩，按部就班，主动性和创造性不够强，还不能用全新的思维和方式去做开创性的工作。以上这些问题，还有待于在今后工作中加以克服和改进。

20xx年，在酒店领导班子的大力支持配合下，在餐饮部员工的共同支持下，本人在各方面都取得了进步，同时工作中还存

在一些不足，还有不到位的地方，新的一年，我将进一步\*思想，开拓创新，以更扎实的工作，更良好的形象，更显著的业绩，为发展做出新的贡献。

一、以提升服务品质为核心，加强服唯美签名档人生若只如初见何事秋风悲画扇务品质。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，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》、《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\*，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\*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\*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、组织服务技能竞赛，展示餐饮服务技能 ，为了餐饮服务技能知识竞赛，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 。

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\*

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。

结合工作实际，开发实用课程

5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、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、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\*台

在现有服务质量研讨会的基础上进一步深化专题会内容。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\*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。

4、以贵宾房为\*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，20xx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

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。

7、优化培训课程，提升管理水\*.

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\*，为打造一支学习型的、优秀的餐饮服务团队而努力！

餐饮销售工作总结()

第一篇：餐饮销售工作计划范文

餐饮销售工作计划范文 1、如何做好节日营销计划

假日营销是非常时期的营销活动，它有别于常规性的营销活动，而且往往呈现出集中性、突发性、反常性和规模性的特点，它要求企业营销制定者果敢、创新、迅速、准确，借“节”而发，顺“节”而上，出奇制胜，餐饮销售工作计划范文。因此，各类餐饮企业在制定一个完整有效的节日营销活动计划之前，必须知己知彼，胸有成竹，必须明确：通过节日营销活动要解决什么问题或达到什么目标，是突击新菜式上市还是加速成熟菜式的口碑流转，重点解决的对象是终端问题还是销售环节，所选择促销方式、策略是否锐利有力，能“短平快”加速任务完成，还是对整体节日营销活动进行实施、控制、评估以较好完成目标…… 2、如何写营销计划书

制定方案是为了细分市场，进行市场定位，预测市场规模及计划每个细分市场中可获得的市场份额。第一，设定营销目标，第二，制定营销计划，第三，控制实施整体营销方案。

3、如何制定营销计划书

您是否为推出来的营销计划达不到预期的效果而烦恼?或是在为某样产品推出而无处下手写营销计划?您了解营销计划设计的步骤与过程吗?本资料为您详细介绍如何写营销计划。

在新的一年将要来临之际，公司也有了新的销

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！