# 东奥厨房工作总结(推荐4篇)

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2025-03-11

*东奥厨房工作总结1时光飞逝，20xx年很快就要过去了，回顾过去的一年感慨良多，为了更好的开展今后的工作，对过去的工作总结如下：1.俗话说“活到老，学到老”,各方面一直要求自己，努力提高自己，以便使自己更好的完成这份工作。来新桥店工作一段时间...*

**东奥厨房工作总结1**

时光飞逝，20xx年很快就要过去了，回顾过去的一年感慨良多，为了更好的开展今后的工作，对过去的工作总结如下：

1.俗话说“活到老，学到老”,各方面一直要求自己，努力提高自己，以便使自己更好的完成这份工作。来新桥店工作一段时间了，担任厨房部改刀负责人期间，尽管遇到了很多困难，在领导的支持下也都全部做好了，从中也学会了许多。

2.在严格要求自己的同时，更要监督本部门员工认真落实岗位职责，提高自己的同时，要把下面员工的技术提上去，让他们知道这样在去做好每一件事情。

3.做好本部门的工作的同时，还要配合还其他部门的工作，尊重领导和同事，懂得怎样去跟别人沟通。

4.新的一年也有新的计划，新的一年有新的憧憬，在新的一年里，我会更加努力的工作，把上级领导分配给我的工作保质保量的完成。

**东奥厨房工作总结2**

尊敬的各位领导：

您们好！

伴着圣诞节的喜庆和元旦的到来，20\_\_年的钟声即将敲响。首先，我预祝大家身体健康，工作顺利。回顾20\_\_年，在公司各位领导的悉心指导及我店各位员工的支持下，我由一名基层主管晋升为十一分店风味餐厅的厨师长。在这里，我借此机会感谢常总、陈总和公司各位领导对我的信任。现在我将一年的工作总结如下：

一、经营状况

十一风味餐厅9月1号试营业，3号正式营业。

二、经营方面

我们风味餐厅有一个档口是韩餐独立运营窗口，两个是绩效窗口（米线和铁板）。营业额稳定，成本合理，效果很好。另有一个饮料窗口，成本占75%以上，作为辅助。在葛经理的领导下，9月下旬、10月初其他档口有所调整：1档营业额偏低，由我协助改为零点小炒，现炒现卖，起到了很好的效果。1档厨师调往4档。1档调进了新厨师，能力马上提高。营业额有了200——300元的提升。之后把1档的厨师调到5档，把5档的厨师调到1档，营业额由9月初的1100——1200元升到1500——20\_\_元。4档调整后，营业额由1600元上升到了20\_\_元左右。

为了解决配菜员工不足的问题，把6档员工调整到切配间，主盯配菜。为支持唐山店的发展，我店在对现有员工做出合理分工的前提下，把9档厨师调往了唐山店。9档由我协助出品工作，营业额基本稳定。

小时工代替普通工种，把有能力的厨师调去加工新出品，另设饼类窗口，由厨师带领服务员制作，逐步推出了三明治、蛋挞等一系列新品。把技术力量发展最大化，人员利用最大化。

调整后，充分调动了员工的主观能动性，提高了其积极性和创造性，增加了我店菜品品种8种，提高了员工的售卖水平，增加了员工的竞争意识，起到了良好的效果。

三、质量方面

作为厨师长，我严格把关，对每个档口的出品按照标准严格执行。期间，我认真听取了各方面的意见和建议，总结每月出现的问题，并及时改进，确保就餐师生的饭菜质量。四、卫生安全方面

严格执行公司的各项规章制度，认真抓好食品卫生安全工作，杜绝了生熟不分的情况。确保水、电、气安全使用，同时，每天收档后自查和主管轮流检查安全卫生，预防各类事故的发生，做到安全忧患意识警钟长鸣。五、成本方面

由于刚做团餐厨师长，在成本以及一些细节方面做的还不够好，有待进一步的改进，在以后的工作中，我积极的向各店厨师长学习，争取做到让公司效益最大化，共同双赢。在以后的工作中，希望各位领导和各位同事多提宝贵意见和建议，大家共同进步、共同发展！

20\_\_年工作计划

1、展望20\_\_年，在各位领导的指导和广大员工的支持下，我将以身作则，高度严格要求自己，带领员工为我校师生提供精美的菜品和优质的服务，尽自己最大的努力，勤勤恳恳、尽职尽责做事，争取营业额再上一个新的台阶。

2多关心员工生活，多沟通交流，在技术方面多做些培训工作，为公司培养有用的人才。积极的宣传公司文化，提高员工的职业素养，留住员工的心，让员工在公司感觉到家一般的温暖。

3、严格控制菜品成本，做到物料合理化使用，把好进、收、验货关，树立少要货、勤要货、不积压、不浪费的理念。做好每个档口的成本核算，帮助员工树立节约意识。如果公司能实行绩效工资制更好。

以上是我在新的一年里的工作计划，如有不妥之处，希望各位领导、各位同事多多提出宝贵的意见，谢谢大家！

一、在菜品定位上。

依照酒店整体的战略规划来开发规划菜品，根据餐厅菜点经营状况和市场客户调查，来不断地改进和提升产品形象。根据来酒店消费的团体会议，零点散客，宴会接待，三大块消费群体的需求，来不断丰富产品，使之能逐渐形成一组有针对性的风格化的产品。使产品在发展变化中树立自己的品牌。

二、在厨政管理方面。

以系统化整合核心竞争力，以规范化提升管理水平，以现代信息手段提高市场竞争力，以效益化为目标指导厨政管理工作。

三、在人员方面。

进行\_\_技能考核，优胜劣汰，采用请进来走出去和定期培训的办法来提高人员的业务技能和\_\_素养。在结合实际的前提下，进一步完善厨房内部的各种规章制度。

四、在菜肴的出品把关上。

采用四层把关制，一关否定制，即配菜厨师把关、炉台厨师把关、传菜员把关、服务员把关，一关发现有问题，都有退回的权力。否则都得承担相应的责任。

五、在原材料的验收和使用方面。

做到严把原材料质量关，提高原材料的使用率，争取把最大的利益让给顾客。

六、在食品卫生安全、消防安全方面

严格执行《食品卫生法》。抓好厨房卫生安全工作。

严格执行规范操作程序，预防各类事故的发生，做到安全生产警钟长鸣。

**东奥厨房工作总结3**

上半年分公司在集团总公司的领导和个部门监督指导下，在全体员工团结一心下，共同努力做出一定的成绩，与去年同期相比生意整体情况有所上升。今年上半年完成利润370万元，半年综合毛利55%，现做如下工作总结：

>一、管理方面：

以人为本。善于发现自生不足和结合员工实际情况，加强员工厨德和厨艺的培训，积极响应公司号召，裁员增效，整合编制从原有的68人减到60人。让员工得到更多实惠，从而提高员工积极性相反员工做事更认真。更加有责任心。各部门相互帮助，随时听从厨师长调动，哪里需要帮助去哪里。让每个员工当自己的企业来做事，每月定期对各部门的工作量和责任心进行评比，张贴，公示。以公平，公正，公开为原则使员工付出越多，收获越多。

>二、成本方面：

今年上半年，成本方面主要做到了以下两点

（一）、原材料的控制：

1、库存的货尽量用完再进，先进先用，以免多放变质，过期。

2、在不影响菜品出品的口味上，减少油脂的用量，使其菜品更加清爽，减少成本。

3、原材料尽量做到物尽所用，在开发菜品的基础上，边角余料各部门相互互补，相互利用。

（二）、能源方面：

禁止长流水，风机定时开，在工作不忙的情况下，集中时间加工，尽量节约能源。

与去年同期相比：气节约两万元，电节约两万，水节约三千，营业收入多一百五十万。

>三、安全方面：

严格执行《食品安全法，消防法》，认真抓好食品卫生安全工作，把好食品加工的各个环节，食品添加剂的正确使用以及登记情况，做好台帐，禁止使用三无产品，过期食品，不使用公司规定以外的任何食品添加剂，坚持冰箱生熟分开，加盖，加膜。标签明示在特殊环境下经相关行政部门检查验收得到一定认可。坚持公司原则，组建的自查小组从厨师长，经理及部门组长亲自带头，每天对厨房食品卫生，消防，员工仪容仪表检查跟进。对做得好与不好的部门及个人做相应的处罚与奖励。并每月评比，张贴，公示与浮动挂钩。加大员工生产，个人安全的培训及相关的教育，正确引导；在消防方面，定期培训并聘请专业人员讲解与实际操作，让员工做到人人消防。

>四、菜品方面：

菜品是企业的生命力。感谢公司对的关心及对我个人的培养，多次外出考察，使我对菜品有更多的了解，自我的提高。始终坚持菜品如人品的原则来灌输员工认真做好每道菜，做为厨师长严把菜品质量关，定期培训全体员工，并对差的部门及个人进行单独培训及指导。始终坚持以身作则，并每天坚持亲自炒菜来带动员工，提高员工对出品的责任心。每月定期推出新菜来稳定客源及吸引更多顾客，提高更多效益。厨房认真听取前厅意见及顾客返还意见。总结每日出品问题，并在每日例会中及时改进不足，促进菜品的稳定性及可口性。严格执行公司退菜制度和退菜程序，最大化减少不必要的退单，让客人开心而来，满意而去。

综合上半年的工作，对下半年的工作计划如下：

1、高度同集团公司保持思想一致，配合前厅店长共同抓好，搞好管理工作。

2、努力带领自己的团队在菜品上狠下功夫，都说没有永远的特色，只有不断的创新，争取用老菜吸引新顾客，用新菜吸引回头客。

加强食品卫生安全，监督管理，加强食品添加剂五专管理，强化部门责任制，进一步提高员工节约意识，争取在下半年创出更好经济效益。

**东奥厨房工作总结4**

伴随着公司周岁生日之际，20xx年也即将过去。这一年对我们红宝来说是非比寻常的一年，公司从起步慢慢变得成熟，正逐步壮大。不仅迎来了我们的新店“到家”。同时也是整个公司厨房全年营业收入及利润指标完成得较为理想的一年。

xx年已近尾声，迎接我们的是新年，新气象。值此辞旧迎新之际，我们有必要对我们的工作做一个总结，反省，对工作中出现的问题要正确分析并及时改正，当然好的工作经验要保持和延展，同时也要对明年的工作有所展望，有一个初步规划。以利于扬长避短，奋发进取，在新一年里努力再创佳绩。下面我从在这一年里取得的成绩以及所做的努力，存在的不足和下一年改进计划这几点来讲。

>一、全年厨房营业数据情况说明

在xx年前个月中店厨房营业额达元，同比10年增加元，增幅%。在这一年中我们的成绩总的来说还是优秀的，优秀的背后是大家共同努力付出和公司正确决策共同取得的成果。

>二、我们所做的努力

科学决策，齐心协力是我们今年取得成绩的重要原因。根据公司的要求，年初我以及三店厨师长即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，总体思路决定着科学决策，指导着全年各项工作的开展。有目的有计划工作思路才会清晰，工作处理起来也就有条不紊。

1、出品方面：

坚持公司理念，做宁夏特色风味厨房。依然重视选用宁夏风味传统菜肴，所用果蔬、肉类多为农村绿色食材，还专门找人配送无公害有机蔬菜以保证产品品质。在保持我们特色菜品如特色手抓、中宁清炖土鸡、沙湖鱼头、等不变的情况下适当推出新菜并根据时令创制季节性产品，如在冬春季出风味小火锅，义龙红宝全家福的龙凤煲。夏季推的杂鱼煲、金银煲、白萝卜煲等。根据市场需要南昌店推出了海南粉、义龙店新出的产品有海白豆角、菠菜煲，南沙店新推的有羊脚白萝卜煲、鲍汁鹅爪、鹅翅等都取得不错效果，得到顾客认同也带来营业额的提升。而且出品质量得到很好控制，产品投诉明显下降。

产品结构调整。原来我们产品种类相当多。很多产品流程复杂，销量少，如以前卖的鱼香肉丝、水煮肉片等。毛利低而且销量不大的产品像烧鸭、烧鹅等。经过对比筛选后产品得以精简，只留下三十多个主打产品，蔬菜也随季节变化搭配。这样就省去很多备货的麻烦、同时由于餐前提前定量备好货也使得出品更加标准化、出品时间方面得到提高。

对出品毛利的把握。在这方面义龙店做得很好。全年每个月营业额与毛利均达到公司规定标准，在原材料的选用、保管、量化方面都做得很到位。南沙店和去年相比增长了个点，涨幅比较大。南昌店也能做到优化控制。各厨师长还经常走访市场了解原料行价，及时与供货商反馈。在10月份遭遇罕水灾菜价上涨的情况下更加注意对原料选用和保管利用，注意增加对批发菜的运用，齐心协力度过难关。虽然今年以来，物价在不断上涨，在这种情况下各店也做出相应对策，一方面加强自身管理。杜绝原料的不正常使用，找方法进行控制。另一方面在不损公司与顾客的条件下经过考察对部分产品进行价格调整，对于我们的举动顾客并没出现不满情况。

此外，在今年xx月份以来我们还制定出了每日原料申购单与盘点表，让每天进的货和销卖的产品如实反映在表单上，做到每日盘点，明确每天的原料使用情况，这能够起到杜绝浪费、货物积压的作用，让我们的毛利精确到天上来。

我们还建立了出品估清、急推供应制度。为了最大限度降底估清品种及点错单的情况，把时间长的产品及时销卖出去,协调各分部门做好出品供应工作,要求各厨师长做好每天早、午、晚市检查出品供应估清情况,对当市估清的品种及需要急推的产品设专薄记录,交楼面负责人分配到各服务人员身上。这样让服务人员也参与其中明确目的，工作效率得到提高，原料浪费减少。

2、重视食品卫生与食品安全，抓好安全防火工作。

在年初发生的“地沟油”等一系列食品卫生问题曝光后，我们及时采取措施，把我们用的油、酱料等般上展台陈列在顾客眼前让他们用餐无后顾之忧，取得的效果也不错。在南昌店蒸杂炸油起火以及蒸饭没关煤气事件发生后，我们对此相当重视，把责任人做开除处理引以为戒。并加大消防检查力度，增加厨房灭火栓，并且在会议中不断强调安全问题。对于存在的安全隐患及时排除。

3、厨房设施设备调整。

这块在南昌店变动比较大，在二楼新建了冻库，起到的作用很大。由于南昌中厨和早茶产品比较多，原料多难以储存，冰箱冰柜压力很大。在价上我们现在是四家店很多产品需要集中采购再配送，这对我们原料的储存保管是个很大的考验，在冻库建好后这些问题都得到很好解决。另外还新进了洗碗机，把洗碗间、餐具假和热水器移到外面，原洗碗处改做水台，菜架搬进厨房，改变了一些工作流程，工作效率也得到一定提高。厨房内更换了大的煲仔炉，解决在饭市高峰期铁板类煲仔类菜肴加热问题。对中厨和早茶的蒸炉也作了调整做到节约能源提高效率，物尽其用。还对中厨、早茶部分餐具进行更换，让我们的出品更加完美。

4、团队建设。在这一年中我们厨房人员相对比较稳定，员工流动小。大、中专学生在厨房作占比例也逐渐增大，而且还引进了一批技术能力比较好的师傅，厨房人员整体素质得到提高，也说明了我们员工对公司的认可，认为在这样的氛围里工作能体现自己的价值。同时在公司理念“提升自我、承担责任”以及李总提出的“三大纲领、五项行为准则”指引下我们注重加

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！