# 餐饮店年后工作总结(合集38篇)

来源：网络 作者：空山幽谷 更新时间：2025-05-11

*餐饮店年后工作总结1就要走过的20xx年是我们餐饮部恢复正常经营以来不平凡的一年，实际上开展工作也就半年的时间，在这段时间里，除进行正常的接待工作外，餐饮部还制定适合自己的各项管理制度并狠抓落实，积极开展必要的培训工作循序渐进的提高员工素质...*

**餐饮店年后工作总结1**

就要走过的20xx年是我们餐饮部恢复正常经营以来不平凡的一年，实际上开展工作也就半年的时间，在这段时间里，除进行正常的接待工作外，餐饮部还制定适合自己的各项管理制度并狠抓落实，积极开展必要的培训工作循序渐进的提高员工素质，无论是接待能力还是员工的精神面貌都有显著提高，现将这阶段的工作总结如下：

一、加强内部管理工作

1、制定了新的《员工守则》，并得到山庄的认可稍做修改后首先在餐饮部施行，规范员工工作准则，并以员工守则为纲结合餐饮部工作情况制定了餐饮部的人员编制、各项岗位职责、具体操作规范，长达70余页，还在不断修改调整中。并依据各项规章制度开展日常管理工作;

2、积极开展各项规章制度、服务技能、卫生知识和消防知识的培训工作，规范每周例会(在武汉协助营销工作时中断)，每月一次员工生活会，制定每周清洁重点工作，加强了管理工作，提高了员工素质改变了原来比较因长期半歇业养成的懒惰工作习惯，改变了精神面貌。改变原来遇超过70人会议就向酒店管理公司借人帮忙服务的局面，130人的饱和量接待工作仅靠现有员工的团结协作就可轻松作好包括用餐、会议、娱乐的正常接待。同时好的精神风貌不断体现;

3、制定了零点菜单、宴席菜单、自助餐菜单和酒水单，并根据几次大型会议的接待客人反应情况适时做了调整和修订;

4、制定了餐饮以农家菜和野味为主导的经营方针并依此更换了厨师队伍使其达到现阶段的工作要求和发展需要;

5、落实了卫生责任制，责任分区到人，改变原来脏乱的局面，特别是厨房卫生状况有显著的提高。同时将餐饮部划分为餐厅、会议室网球场、前台鱼池商店、中厅、厨房等五个区域并责任到人;安排专人分管部门内的男女寝室;

6、制定餐厅成本控制预案，在保证客人满意的前提下有效控制成本;

7、加强餐饮部安全保障工作，每日轮流值勤，检查包括卫生、安全、工程问题、考勤、工作完成、开档收档情况等工作。有效检查工作和杜绝隐患的发生。此项检查工作将作为每个餐饮部员工的考核内容之一。

二、加强员工福利方面的改善

1、改善员工餐，制定了每周食谱，认真制作，并认真听取员工反馈意见积极改进;

2、在工作之余组织登山探险活动、开展篝火烧烤活动，一方面增加客人来时的娱乐项目，一方面丰富员工业余生活;

3、在投影仪买回来以后，不定期在会议室播放刚上映的大片，并经常组织员工唱卡拉ok，通过开展系列活动，努力营造团结、合作的和谐的氛围，增强员工的归属感与集体感;

4、每月卖垃圾的钱作为员工的活动经费，作为一项福利，给他们购买一些解暑水果及购买袜子等小商品。

三、合理改造硬件设施、设备

1、厨房布局的调整及装修。严格按照卫监部门的要求合理规划厨房布局，数年黑厨房一朝换新颜，改善了工作环境，提高了卫生质量，为后面的更高要求的接待提供了先决条件;

2、添置了一批新配套餐具和喜庆的红台布，改善小厅房的用餐环境和大厅整体喜庆气氛，同时调换了不适应小厅的沙发，使厅房整体协调;

3、增加屏风，隔离开大厅和厨房;

4、安装投影仪和自动伸缩幕布。使会议室硬件符合市场竞争需要，满足客户需求;

5、添置布菲炉，增加饮食形式。

四、在保证餐饮部正常运转的前提下，积极协助营销部开展工作，安排经理协助开拓营销市场

五、密切配合相关各部门做好各项接待和日常工作。加强团队协作，深化全局观念

餐饮部全体成员时刻牢记山庄是一家的全局观念，坚决服从山庄安排，特别是前台人员，发挥山庄神经中枢作用，配合和协助客房部、办公室进行搬运家俱、清扫主楼范围的垃圾等活动，以人人为我，我为人人的服务信念，服务山庄，服务员工。如前一段时间瓢虫肆虐别墅，前厅的两个文员立即服从客房部洪经理的调度和指挥，积极投入到灭虫工作中去。

六、虽然今年的工作取得了一些成绩但是也存在很多困难和问题

1、餐饮部人员比较少管理范围比较广，人员比较短缺，虽然能够比较圆满的完成接待任务，但是质量很差，体现不了特色服务;

2、规章制度还不够完善，落实不够彻底，存在随意性，特别是管理机制亟待完善;

3、菜式方面还要不断因应市场变化而革新;

4、员工素质整体水平不平衡，缺乏具有专业管理人才，对现有员工技能培训还有待加强;

5、餐厅设施设备都有不同程度老化和损坏，有些空调设备已经无法使用了。同时整个装饰装潢已经完全与时代脱轨，天花更有严重脱落现象，急需修复或者更新。一些硬件设施需要更新改造，特别是会议室桌椅及中厅布置;

6、餐饮部范围内的娱乐部设施不全，很多客人有需求都不能满足;

7、山庄没有很吸引人的项目的大环境影响餐饮部经营状况比较萧条。增加娱乐设施，桑拿等。

七、在明年的工作中，我们将要做好以下工作

1、将餐饮部每日值勤制度作为个人绩效考核的重要表现方式;

2、根据季节变化制定并落实不同时期的菜单;

3、规范建制补充人员。平时忙的时候餐厅人员吃紧，如果开展生态养殖业，可以解决闲时的工作饱和量。完成服务质量向质转变;

4、合理改造增加设施，增加包房。原计划增加几间ktv包房的，其实完全可以同时增加桌子，用餐完后可以唱歌休闲。同时将中厅稍作改造，增加成四到六人的方桌散台，有客用餐就可以是餐厅，有客唱歌就是歌厅。同时利用好鸟语林，把竹楼稍做改造，使其具备用餐和饮茶的功能，餐是农家菜，茶是中国茶(或者其他饮料);

5、增加土灶，形成真正的农家风味，运用山上众多的材木，从而节约燃油，降低成本;

6、增加酒水品种，真正实现餐饮的实质。菜式上增加松针熏制的食品，酒水上增加在药房开方自己酿造的药酒;

7、继续关心员工生活，改不定期开展放电影、唱歌等文娱活动为每周一次举行，同时集中观看《情定大饭店》和《五星大饭店》两部电视剧，让员工在观看剧情时同时感受什么叫酒店和什么叫服务意识。同时开展科普知识的影片或讲座，提高员工的养殖知识和法律意识，从而提高个人素质。多演练篝火烧烤以备有客人需求可以引导;

8、继续开展培训工作，依照餐饮部操作程序和标准完成服务规范的具体培训工作;

9、坚持做好安全生产管理，保障人员和财产安全。

**餐饮店年后工作总结2**

一年的时间转眼就要结束了，作为一名店长，我在这一年来的工作还算是顺利。虽然遭到过几次市场变化的影响，但是好在顺利的度过了。而且经过转变和控制，我们xxx店的口碑和名气也有了更多的提升。在今后的工作中，我还要努力的保持这样的趋势。

这一年的时间来，xxx店的员工换了一拨又一波，自己作为店长，除了要面对不断变化的市场和顾客，在人员的管理上也要不不断的改善。不过，现在的店员们都表现得非常的不错，为店里带来了不少的活力和动力。现在我将这一年的工作情况总结如下，希望在下一年自己也能有更好的提升。

>一、个人的情况

在这一年间，除了加强对员工和店面的管理，我自己也在不断的学习和接受改变。在工作中，我严格要求自己，严格要求员工。针对错误要严厉批评，自己出现问题也会及时的自省和道歉。面对做出贡献或者努力的人，我也会不吝啬的给出表扬或奖励。在这样的管理下，店员们的积极性都非常的高。

在学习方面，我一直在注重市场的情况的了解。在食材的采购方面，一直都是我自己去寻找，亲自去采购并选择供货商，保证食材的新鲜和实惠。

对店员的培训我也非常的忠实，在工作手法，如何去接待顾客，如何去回答顾客等方面，如果有时间，大部分都是我亲自培训。在开工的时候，我也召开简单的会议，分析近期的状况，对员工进行改进。

>二、店的情况

在这一年里，对店的管理是我一直在思考的事情。我们的餐饮店靠近学校。针对学生这一庞大的客户群体，我们一直都在想法设法的提高自己的知名度。

在价格中，我们一直注重成本的控制，降低菜品的价格。让价格控制在学生们也能接受的范围。其次，在口味上，我一直在让厨师推出新的菜品，并且根据销量保留人气菜品，用不断变换的新品吸引学生们的注意。

此外，在店面的装修上，我们也努力改善，添加了不少增加青春气氛的物件和摆设，也准备了多种活动，吸引了不少的新老顾客。

>三、不足的地方

近年来周围新开的店铺越来越多，而且各具特色。之前疏于对对手的调查，导致被抢去了不少的客流量。但是面对这样的情况，我没呢更因该坚持自己的特色，不断的改进自己，让自己能在学生中占有更多的优势!

>四、总结

一年的工作算不上轻松，自己作为店长要管理的太多，要照顾的也太多。下一年，我需要更多的培养自己的助手，让自己能有更多的时间去做更多的事情!

**餐饮店年后工作总结3**

不知不觉，x年已悄然向我们走来。x年在朱书记的领导下，在餐厅张经理的带领下，在餐饮部全体员工的大力支持、配合下，我正在工作中取得了一定的成果，但也存在了诸多不足，回首过去的一年，现将工作总结如下：

一、在履行子这及具体的工作方面

x年我主要负责八号楼的管理工作。工作期间，我采取各种方法使餐厅各项工作顺利开展。具体表现在以下几方面：

1、狠抓管理，强化卫生意识，大力加强队伍素养

严抓员工的考勤、服务态度、服务水平等方面，为员工树立精益求精、力争上游的价值精神，为顾客创造良好的用餐环境。等同事常年坚持最早到岗，这种持之以恒的精神值得我们学习。

强化员工的卫生意识，在员工个人卫生及顾客就餐前的餐具卫生检查中我实行专人专管，力争做到万无一失，排除客人进餐的卫生隐患。等几位老员工总能帮忙新员工，起到模范带头作用。营造出一个积极向上，乐观进取的氛围，让员工们对自己的工作充满热情。

2、加强集体荣誉感，增加团队凝聚力

我始终坚持认为一个好的服务团队不仅要有过硬的个人素质，也要有良好的团队协作力，所以我坚持在员工中培养“我以身为华星一员为荣”的思想观念。

3、服从领导安排，克服个人困难

作为一名管理人员，我深知肩上担子的沉重，也深知同事们的不易。我们的工作时间不固定，加班加点也是家常便饭，但我和同事们都毫无怨言。在这里特别表扬一下等几位已婚同事，在就餐高峰期时，经常和大家一样忙到深夜。

4、继续强化班组晨会制度

由我们几个副经理轮流负责晨会，对当天发生的问题及时给与正确的引导，避免重复犯错。在落实工作或员工遇到心理困境时能够得以正确的引导，帮助鼓励员工战胜困难。

5.加强低值易耗品的管理

餐具配齐之后，我实行了“出有签字、用有去向、损有记录”的办法，制定了餐具破损记录本，加强了餐具的管理。对非正常损耗的餐具，特别是对新餐具、贵重餐具追根溯源，严格执行了内部和外部的赔偿制度，大大减少餐具的破损。每月组织员工对现有设备、用具进行盘点和维修，在掌握设备、用具使用情况的同时，也提高了使用率和使用寿命;加强了日常消耗水、电灯消费大项的管理，在管理过程中随时发现、随时督导、像空调、灯光的使用，在不影响服务质量的情况下力行节约。

二、思想学习方面

俗话说“活到老，学到老”，对我们餐饮业来说学习尤其重要。作为餐饮部经理，我深知只有加强自身的专业水平和职业素养才能真正成为部门经理的得力助手，成为下属员工的“贴心人、主心骨”。我主要从以下几个方面充实提高自己：

1、学习理论联系实际

将培训学习的新观念、新方法大胆用于工作实践，做到学以致用，并对方式方法进行总结完善，形成员工“看得懂、易执行”的材料和制度。

2、严抓培训促质量

等几位老员工，在新员工的培训上能起到模范带头作用，把多年积累下来的工作经验毫无保留的传授给新员工，让他们更早的融入到工作中。针对日常服务中遇到的问题，我们整理了客人的喜好记录，提高员工处理问题的能力;增强了比、学、赶、帮、超的良好氛围，也为以后部门开展培训，积累了经验。

3、加强同时交流合作，群策群力为单位加油

我经常和同事交流在服务时遇到的各种问题或和制度的不完善之处，并第一时间和相关领导反映解决，在同事中形成良好的向心力。在团队协作方面，我要特别感谢其他部门同事的大力帮助。比如在摆桌子、卸餐具等劳动中，伙房、客房和后勤的同事都给了我们极大的支持。非常感谢大家对餐饮部的支持和帮助!

三、存在的差距和努力的方向

虽然在过去的一年我取得了一些成绩，但我仍存在诸多不足，主要表现在：

1、专业知识不够全面，影响了管理水平的提升。

2、制度下达后的执行力不够坚决，管理工作处于被动。

3、对员工业务培训抓的不够，整体服务水平提高不明显。

4、对忧患意识的理解还不够。

今后努力方向：

1、强化个人求学、注重实践，不断完善知识内涵，提高自身的综合素质和驾驭工作的管理能力，当好部门经理的参谋和助手，当好下属员工的带头人。

2、加大制度执行的力度，充分调动自己的主观能动性，动脑筋想办法，坚决把上级领导的意图和想法，不折不扣的落实到工作中去。

3、通过各种渠道了解餐饮酒店业的发展趋势，吸取别人家的好经验好做法，结合本部门的实际情况，开创性的完成工作。

四、具体工作设想

1、突出餐饮文化氛围，体现人文主义情怀。让顾客不再满足于吃饱吃好，而是享受美食的同时还能感受到我们酒店的文化内涵。

2、定期组织岗位大练兵。通过各种形式的考核技能竞赛，提高员工主动学习、主动进步的热情，进而不断提高部门整体服务水平。

3、要提倡部门全员参与管理，树立大家都是酒店的主人的观念，对于我们餐饮部甚至是宾馆提高经济效益、提高服务质量、提高社会知名度、杜绝浪费等方面的建议，一经采纳并取得明显成效的，立刻予以奖励。

4、要强化员工思想道德教育。在经常性的开展知识培训的同时，也不能忽略员工思想道德教育，表扬并宣传肯吃苦、顾大局的员工。

5、要经常的学习交流。在不断的学习过程中完善自身专业素养，同时即时的运用到为宾馆发展中来。

最后，引用一句名言，世上无难事只怕有心人，新的一年希望大家一如既往的满怀热情继续为更美好的华星努力奋斗。

**餐饮店年后工作总结4**

我记得一年前我将要从学校跨入社会时，有一个人曾经对我说过一句话“你是一个男孩，我相信你无论遇到什么困难都能勇敢的去面对。”所以，从我刚迈进\_\_上班的第一天，尽管我什么都不会，就过最基本的向顾客至欢迎词我都觉得开不了口，我单独上工作站后又犯了很多的错误，不过，当时我真的想打退堂鼓，想一走了之，但是每次当我犯错误时大家都耐心地给我指出错误，并且亲自教我正确操作方法!现在，我已经工作一年了，我在此感谢大家。对我的支持和帮助，因为大家的支持和帮助让我再次感受到了大家庭的温暖与温馨，我在此向大家道一声谢谢，同时在工作中与大家有过一些磨擦，我向大家道一声对不起，请原谅。在我们一起共事以来的这段时间里所给我的支持和帮助，回头看看已走过的这段路，一路上都是跌跌撞撞的，但却很充实，我觉得有成就感。

再次，我希望在以后的生活和工作，大家能给我多提一些建议，我一定虚心地听取，无论是生活中的、还是工作的不足或缺陷我都会加以改进，通过与大家一起在盛丰相处的这段时间里，我发现无论在为人还是在处事方面，自己都有较好的改变。与大家相处也较随和，工作起来也不觉得像开始时那样累，为了营造一个温馨的工作环境，为了你我脸上都充满喜悦的笑容，为了你我心里都有个温暖的家，让我们多一份理解，少一份埋怨，多一份宽容，少一份指责。最后记我们为了盛丰更辉煌的明天而加油!

有好多人说我变了，我相信。在我的工作和生活中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，我没了我，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。

经历了那么的事，我从中学到了好多，我现在很好，有工作、有勇气、有你们大家，我很在乎你们，我身边的每一个人，我们永远都是朋友，人们说，家家有本难念的经，你们也有你们的经历，讲出来让我们分享，我们互相学习，一起进步，未来属于我们。

最后，作为酒店餐厅服务员，新的一年也有新的计划与打算，同时也需要对即将过去的一年进行一个整体的总结与分析。20\_\_年时间过得真快，新的20\_\_年正在向我们迈进，我希望我们酒店餐厅服务员在这新的一年里脱下旧妆，换上新妆，有个更新更好的转变，正所谓，我相信我将一定能做得更好!我也希望在这里我能将我的高兴带给顾客感染同事。

关于明年，我的计划是：

1、认真做好每一天的每一项工作

2、认真学习仓储知识，积极考试晋升

3、利用休息时间进行计算机培训

4、多学习其他东西，充实自己

新的一年即将来临，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，希望大家到下一年的今天，都踏上一个新的台阶，更上一层楼，明天会更好。谢谢!

**餐饮店年后工作总结5**

目前餐饮营业状况不太乐观，营业额不稳定，但是餐饮部在酒店的正确领导下，落实酒店厨房承包方案，以经济效益为中心，强化管理，上下一致，使餐饮部在餐饮业不景气情况下，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、今年完成的主要工作：

（一）落实酒店厨房承包方案，完善激励分配制度，调动员工的积极性。从20xx年8月26日试营业至今共完成营业额为134741元，每月营业额逐步上升，营业额来源从刚开始的依靠团队拉动转变为餐饮包桌提升营业额，客源从客房内部送餐扩大到周边附近的单位和居民社区。为了较好地完成任务，把经济指标分解到厨房和餐厅，严格控制成本，节能降耗，将利润最大化。

（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，同时对常住客的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，有赖于各部门之间的协调合作，在每周管理层例会上提出出现的问题，搞好协调，将问题一步一步解决。

4、提高综合接待能力。今年，全面抓好服务规范，出品质量，采购包桌所需餐具及桌椅、转盘，逐步提高接待能力。在做好各类社团宴会、白、喜宴、自助餐、会议餐接待的同时，还要做好高级领导、管理公司的接待和各类旅行团队的接待就餐工作。

（三）全员公关，争取更多的回头客。

酒店领导把公关作为一项重要工作来抓，大小会议上，经常灌输公关意识和知识。下班组织员工发放彩页和传单，增加客房入住率，实现客房带动餐厅，餐厅为客房服务，让客人住宿就餐两不误，进一步提高餐厅知名度和经济效益。

（四）增强员工效益意识，加强成本控制，节约费用开支。

在每周例会经常强调成本控制、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，依酒店制度去加强控制。

（五）组织技能比赛，提高服务技能

组织员工参加20xx年酒店各部门举行技术大赛，餐厅进行了服务技能暨摆台技能大赛，由于新员工较多所以比赛没达到预期效果，但总体比赛成绩还是乐观的。

（六）完善劳动用工制度和培训制度，提高员工素质。

1、严格劳动用工制度，餐饮部招聘新员工，符合条件的，择优录取，不符合条件的，一律拒收，不讲情面，保证招工的质量。

2、完善培训制度。为了使培训收到预期的效果，首先明确了培训要具有\"目的性\"、\"实用性\"、\"时间性\"的指导思想。制定了培训方案，采取理论与实际相结合，以老带新的方式，分期分批进行培训。由于人员流动比较大，培训效果不是很好。下步将重点加大培训力度。

（七）重视食品卫生，抓好安全防火。

抓好安全防火工作，成立安全防火领导小组，落实各分部门安全防火责任人，认真贯彻安全第一，预防为主的方针，制定安全防火制度，完善安全防火措施，各楼层配备防毒面具，组织员工观看防火录像，并进行防火器材实操培训。今年以来未发生任何的失火事故。

>二、明年计划

1、提高出品的质量，特别是早餐质量。

2、配合营销部做好全员营销，做好单页发放工作

3、加大培训力度，特别是服务技能培训及礼节礼貌培训

4、完善会议制度和更好的将会议精神传达下去，提高执行力。

5、加大卫生检查力度，争取做到卫生无死角。

6、扩大营收渠道，加大餐厅包桌宣传力度，从根本上改变餐厅收入来源。

**餐饮店年后工作总结6**

餐饮部制定了适合自己的各项管理制度并狠抓落实，积极开展必要的培训工作循序渐进的提高员工素质，无论是接待能力还是员工的精神面貌都有显着提高，现将这阶段的工作总结如下：

>一、加强员工福利方面的改善

1、改善员工餐，制定了每周食谱，认真制作，并认真听取员工反馈意见积极改进。

2、在工作之余组织登山探险活动、开展篝火烧烤活动，一方面增加客人来时的娱乐项目，一方面丰富员工业余生活。

3、在投影仪买回来以后，不定期在会议室播放刚上映的大片，并经常组织员工唱卡拉ok，通过开展系列活动，努力营造团结、合作的和谐的氛围，增强员工的归属感与集体感。

4、每月卖垃圾的钱作为员工的活动经费，作为一项福利，给他们购买一些解暑水果及购买袜子等小商品。

>二、加强内部管理工作

1、制定了新的《员工守则》，并得到山庄的认可稍做修改后首先在餐饮部施行，规范员工工作准则，并以员工守则为纲结合餐饮部工作情况制定了餐饮部的人员编制、各项岗位职责、具体操作规范，长达70余页，还在不断修改调整中。并依据各项规章制度开展日常管理工作。

2、积极开展各项规章制度、服务技能、卫生知识和消防知识的培训工作，规范每周例会，每月一次员工生活会，制定每周清洁重点工作，加强了管理工作，提高了员工素质改变了原来比较因长期半歇业养成的懒惰工作习惯，改变了精神面貌。改变原来遇超过70人会议就向酒店管理公司借人帮忙服务的局面，130人的饱和量接待工作仅靠现有员工的团结协作就可轻松作好包括用餐、会议、娱乐的正常接待。同时好的精神风貌不断体现，如：城投房产集团会议黄华荣拾到客人遗留装有2万元现金、一张空白支票、大量银行卡和证件的包立即上交前台；红安詹店财政招待省财政厅接待活动结束后谢玉玲拾到客人丢弃的装有100元钱的信封，立即上交餐饮部；厨师长在12月残联会议服务员全部要充当礼仪小姐，而会议一结束就要用餐而早餐自助餐未收，桌子未清理时主动一个人收餐并兼顾值守前台。

3、制定了零点菜单、宴席菜单、自助餐菜单和酒水单，并根据几次大型会议的接待客人反应情况适时做了调整和订。

4、制定了餐饮以农家菜和野味为主导的经营方针并依此更换了厨师队伍使其达到现阶段的工作要求和发展需要。

5、落实了卫生责任制，责任分区到人，改变原来脏乱的局面，特别是厨房卫生状况有显着的提高。同时将餐饮部划分为餐厅、会议室网球场、前台鱼池商店、中厅、厨房等五个区域并责任到人；安排专人分管部门内的男女寝室。

6、制定餐厅成本控制预案，在保证客人满意的前提下有效控制成本。

7、加强餐饮部安全保障工作，每日轮流值勤，检查包括卫生、安全、工程问题、考勤、工作完成、开档收档情况等工作。有效检查工作和杜绝隐患的发生。此项检查工作将作为每个餐饮部员工的考核内容之一。

>三、合理改造硬件设施、设备。

1、厨房布局的调整及装修。严格按照卫监部门的要求合理规划厨房布局，数年黑厨房一朝换新颜，改善了工作环境，提高了卫生质量，为后面的更高要求的接待提供了先决条件。

2、添置了一批新配套餐具和喜庆的红台布，改善小厅房的用餐环境和大厅整体喜庆气氛，同时调换了不适应小厅的沙发，使厅房整体协调。

3、增加屏风，隔离开大厅和厨房。

4、安装投影仪和自动伸缩幕布。使会议室硬件符合市场竞争需要，满足客户需求。

5、添置布菲炉，增加饮食形式。

**餐饮店年后工作总结7**

我在咖啡厅工作了一年，虽然只是做一些简单的活，但是也确实学到了很多，感悟了很多。下面是我的工作总结，希望有缘人看到能够有所受益：

1、收钱结账一定要在前台结，这样可以节省很多不必要的时间。省去诸如转述而造成的时间，误差等机会成本。

2、一定要经常出现在老板的面前，只有经常出现在老板的面前，才能很快和老板搞熟关系，老板才会教会你更多的冷饮制作知识。

3、没有客人时一定要多和店里的人交流，而不是自己一个人窝在角落看杂志。年轻人要热情点。

4、尽量不要在老板眼皮底下犯错，虽然犯错是难免的，但是不要给老板看到，因为犯错毕竟会给别人留下马虎的印象。

5、一定要做好店里基本的工作，\_\_\_的创始人的第一份工作也是从清洗好厕所开始，做好基本的卫生工作是对自己的交待，也是对客人的负责。

6、客人付钱时一定要问客人有没有零钱。这样才能保证店里有足够的零钱找给客人。

7、要熟悉菜单，如果看到菜单有变动要及时更新你脑海中的菜单内容。

8、一定要保持谦虚的\'态度，要记住三百六十行行行出学问，要不断学习。

**餐饮店年后工作总结8**

一年来的工作过去了，确实还是需要进一步的调整，在这一点上面还是应该要认真的去对待才是的，作为一名主管我还是应该要认真的去对待自己的个，在这年终之际我深刻的意识到了想要提高餐厅的生意，应该要调整经营模式，在这方面还是应该要努力一点去做好的，回顾过去的一年在工作当中，这是我应该要努力去做好的，在这方面这还是非常重要的，对于过去一年来的工作我也总结一下：

首先过去的一年在工作方面大家做的还是有所欠缺的，这一点非常重要的，我们在餐饮行业也是做了好几年了，对于过去的几年，确实还是还是应该要的做好的，在这方面我也是应该要调整好方向。

在这年终之际，我是清楚的意识到了这一点，过去的一年来的行情也不是很好，所以对于之前这一年的盈利还是不够多，这对工作还是有影响的，回顾过去的一年确实还是有一些问题，在这一点上面，我感觉自己还是有足够多的提高，我也是清楚的意识到了这一点，作为一名餐饮主管我深刻的体会到了这些，在经营模式上面还是需要调整一下的，我们餐厅始终都是重视卫生条件的，这一点是非常重要的，在这年终之际各个方面都应该要主动的去做好，我也相信大家是可以做的更好一点的。

除了上述说的，我们餐厅在服务方面也是有着一定的特色，在同行业内还是应该要陆续做好的，在这方面这一点是非常关键的，我也相信接下来的工作当中，这些需要做的更加细心一点，提高服务质量，让提高餐厅整体水平，包括定期的检查厨房的卫生情况，保证卫生情况达标，我也是非常注重顾客们的评价，合不合口味这种问题我经常都会去过问一遍的，对于一家餐厅来讲，服务和口味是最重要的两样了，这也是让顾客能够直接感受到的，所以这两个方面做好是非常重要的。

新的一年肯定是要做的更好一点，我相信在这一点上面应该要做出好的调整，也应该更加重视对卫生情况的提高，应该要达到绝对的卫生标准，在这全新的一年里，要服务好每一位顾客，这是非常重要的，我相信这对我是应该要调整好的状态，在这年终之际我也是希望做的更好一点，我是能够做更好一点，在新的一年调整好餐厅的经营模式，提高营业额。

**餐饮店年后工作总结9**

x年，我会在x市商业联合会的领导下，在x市贸易发展局的指导下，在中国商业联合会、中国饭店协会、中国烹饪协会和x省烹饪协会的支持下，以“三个代表”为指针，以服务政府、服务企业、服务社会为宗旨，紧紧依靠政府支持，团结广大会员企业，发挥行业代表、行业服务、行业协调作用，创造性地开展工作，赢得了许多政府部门、广大同行的认可。

一、x年工作回顾

在x年，我会工作主要是三个突破和一个坚持。即：早餐工程行业自律工作取得突破，为企业交流服务工作取得突破，宣传企业工作取得突破，坚持为政府为企业服务。

(一)早餐工程行业自律

我会牵头组织的早餐工程承办企业开展行业自律工作始于x年元月xx日。早餐工程行业自律开展以来，在规范早餐工程方面发挥了积极作用，特别是收缴“三无”食品方面取得了显著成效。但是，行业自律仅仅是我会牵头组织企业进行。面对社会上存在的违章自制餐车，行业自律小组无可奈何。而违章餐车既对早餐工程餐车造成冲击，同时也存在随意占道有碍观瞻，临街明火制作食品存在安全隐患，食品没有卫生保障等问题。为解决这个问题，我会争取市贸发局的支持，同市容监察大队联手，开展对违章餐车进行清理。具体做法是：我会与市容监察大队共同派人派车，不定期进行收缴违章自制餐车。

在收缴违章自制餐车时，我们不能忘怀的是：市容大队队员与我会行业自律小组人员十分勇敢、敬业。我会多次遇到被收缴违章自制餐车人员持刀抗拒、扔石头、泼油、围攻和打人等事件。例如：市容大队一队员就曾被一违章餐车经营者(名叫)用石头砸伤，而这个砸完人后还躺在地上装成受害者，引来群众围观，经x处理，被拘留。 我们不能忘怀的是：市容监察大队员的机智。违章餐车经营者因为违章，深怕被抓，因此都十分狡猾，常常我们的车刚刚出现，他们就四散逃开。为此，市容监察大队队员动作十分迅速，每到一地就堵住路口，让违章餐车经营者无从逃逸。此外，有些餐车经营者十分凶狠，持刀行凶，市容监察大队员每次都眼明手快，将持刀者制服。

我们不能忘怀的还有：行业自律小组人员的耐心。面对违章餐车经营者的蛮不讲理，行业自律小组人员总是耐心讲道理。官任路有一餐车经营者，无理纠缠行业自律小组人员近x小时，经我会人员耐心说服，该经营者最后明白了早餐工程是政府为民办实事工作，一定要遵章经营。

从x月xx日至x月xx日，我会同市容监察大队一起开展不定期联合检查xx次，收缴各类违章自制餐车x部，出动检查人员x人次，出动车辆辆次。经过整治，许多钉子户已彻底消失，早餐工程面貌得到改善。此外，还取消位违章餐车经营者经营资格。 我们除了同市容监察大队一起进行联合整治违章餐车外，继续开展行业自律检查，共检查x余次，检查餐车x部，出动检查人员x余人次，车辆x余辆次，收缴“三无”食品公斤(去年公斤)，日均每车收缴“三无”食品由xx余公斤下降到公斤不到，市区餐车普遍不再销售“三无”食品。行业自律为政府、为企业、为社会做了一件好事。

(二)为企业交流服务

为了让企业了解最新餐饮现状和技术状况，进行交流，我会组织南普陀寺实业社、舒友海鲜大酒楼有限公司、金雁酒店、汪记食品有限公司、漳江蟹王餐厅和湖里珍滨大酒楼分别参加第四届中国美食节和中国健康美食节。参加美食节活动的企业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，也向全国各地的同行展示了我市的技术水平。各参加活动企业共获xx项奖项(或荣誉称号)。即：获“全国十佳酒家称号”x项、“中国名宴”x项、“中国名菜”xx项、“金鼎奖”x项、“中国名点”x项、“健康美食”x项、“最佳宴席设计奖”x项、“金牌厨师奖”x人、“中国烹饪大师”x人、“中国服务大师”x人、“国际美食评委”x项。此外，有x位厨师被认定为“烹饪大师”、x位被确认为“烹饪名师”，有家企业被确认为“餐饮名店”，xx个品种被认定为“x名小吃”，xx个品种被认定为“中华名小吃”。

(三)宣传企业

我会分别在新华网、佛教在线、电视台、《x日报》、《x日报》、《商报》、《x晚报》、《海峡导报》、《海峡都市报》、《海峡生活报》、《东南早报》、《东南快报》、《中国食品报》、《中国食品质量报》、《中国烹饪》杂志、《中国美食》杂志、《华厦美食》杂志和《中国烹饪信息》杂志等媒体进行几十次的宣传报道，内容涉及防“非典”、治理餐桌污染、美食节、企业经营、早餐工程等。特别是在电视台制作专题片x部(介绍南普陀寺实业社、金雁酒店、湖里珍滨大酒店、漳江蟹王厅餐、风光宴、小吃等)，在省电视台制作短片x部(介绍特色菜)，引起很大反响。

此外，我会今年发简报xx期，份，发文件件，份，这些简报发挥了沟通政府、行业组织和企业的作用。

(四)坚持为政府、为企业服务

一年来，我们时刻不忘公会成立的宗旨是为政府、为企业服务，始终把这一宗旨贯串于公会所有工作之中。

x、同心抗“非典”。“非典”是今年令人色变的疫情。抗“非典”期间，我会人员不计工作时间，中午、晚上、双休日几乎都是在加班，最晚曾加班到晚上点过后。抗“非典”期间，我会主要做了三件事。一是建立经营情况报告制。我们建立企业日常经营情况报告制，共有家企业每日向我会报经营情况，我会将经营情况汇总上报给市贸发局内贸处，为政府部门及时了解企业经营动态提供依据。二是建立政府部门同企业的联系。召开x场企业负责人座谈会，了解企业经营现状、存在问题和建议。抗“非典”期间，共发文件份，件，简报x份，件。为政府部门了解企业情况，企业掌握抗“非典”措施，发挥桥梁作用。三是为企业提供服务。为企业提供购买口罩、消毒水和体温计等信息。由于我会的出色工作，中国商业联合会和中国财贸轻纺烟草工会授予我市家餐饮企业为抗“非典”先进单位，我会也被授予先进单位，会长彭一万先生被评为先进个人。

x、开展优质服务

服务是企业的灵魂。在“全国商业服务优质服务月”活动中，我会发动餐饮企业积极参加，各参加企业把参加“优质服务月”作为提升服务水平的一次机会。例如，湖里珍滨大酒店董事长施性忠特地召开部门经理会，专门研究如何为客人提供更优质的服务，各部门经理针对自身工作特点提出落实措施，使得企业各项管理工作通过“优质服务月”更上一层楼。在“优质服务月”活动中，我会有家企业被评为先进单位，位个人被为先进个人，我会被为优秀组织奖，会长彭一万先生被评为先进个人。

x、建立法律服务渠道

我会同九信律师事务所联系，聘请该所为本会法律顾问单位，为我会会员免费提供日常咨询、培训和讲座服务。该所苏秀芬律师为我会开办了《关于民事诉讼证据的若干规定》法律讲座。该讲座例子生动、内容深入浅出，许多企业负责人当场向苏律师请教法律难点。参加听讲的人表示，这样的讲座效果很好，企业很需要，希望今后多举办这样的讲座。

二、体会

今年是我会成立的第三年，我会由第一年的积极工作，第二年的开拓创新向今年的与时俱进发展。如果说，我会的工作取得了一些的成效，那么，这种成效的取得离不开市贸发局各级领导和同仁的支持和帮助;离不开中国商业联合会、中国烹饪协会、中国饭店协会、x省烹饪协会和市商业联合的指导与帮助;离不开广大会员企业鼎力支持(佳丽海鲜酒楼有限公司为我会提供了一万元的资金支持，林扁工贸有限公司在“非典”期间为我会无偿提供大学生x人帮助工作，并且因为我会工作量太大，林扁工贸有限公司愿意长期提供x人为我会无偿服务)。

三、工作中的不足

工作量太大，人手太少，造成联系企业太少，工作不够细致。

四、明年工作设想

(一)根据贸发局内贸处、中国商业联合会、中国饭店协会、中国烹饪协会、烹饪协会工作部署开展工作。

(二)完善早餐工程行业自律，制订早餐工程产品若干标准，依据标准进行管理。

(三)与中烹联合开展x—x期餐饮专业自考培训;开展x—x期职业经理人培训工作。

(四)培育本市名店家、名厨位;名菜、名点一批。

(五)争取组团参加中国美食节、中国厨师节等活动，为企业学习和创品牌服务。

(六)推荐一批早餐供应企业。

(七)制作宣传卡，开展引导外地游客消费工作。

(八)协调企业解决各种需要由公会解决的问题。

(九)继续发展企业会员，发展个人会员。

(十)开展有关法律、法规等专业知识讲座若干次，提高企业有关人员的法律、法规等专业水平、意识。

(十一)组织企业外出考察学习若干次。

**餐饮店年后工作总结10**

在我们餐饮部工作的时间差不多是一年的时间，回顾这一年来的工作，有很多的收获，也是发现自己还有很大的进步空间，我明白想要做好工作，做好服务，不断的进步是必不可少的，我也就这一年来的餐饮工作做以下总结。

>一、日常工作

日常里我和同事一起在餐饮部做好我本职的工作，我是做服务员工作的，开始进入酒店我觉得这个工作很轻松，而且觉得我一个大学毕业的学生，来做这个工作真的是浪费我的才华，但是真的做了一段时间之后，我自己真的感到羞愧，我们酒店的餐厅服务想要做好并不简单，首先我们主要针对的是高端人士以及外宾，我记得第一次接触外宾服务的时候，我的口语我自己都感觉很对不起这份工作，怎么那么差，还好外宾是懂中文的，所以他很有礼貌的跟我说中文，但是服务完之后我的脸是烫的，我居然不能很好的用英语来为客人服务，这也是让我明白想要在我们酒店的餐饮部做好一名服务员是多么的不容易，而且很多餐点的摆盘，一些上菜的顺序，菜品的推荐也是特别有讲究的，不是简简单单的客人点了上就是了，而是有很多的流程和顺序，如果是不懂这些的客人点餐，我们出丑了还好，要是懂的客人点了，我们出错了那么就是败坏我们餐厅的名声了。经过这次事情，我也是懂得要做好不容易，也在以后更加积极的去工作了。

>二、积极学习

除了工作，我明白想做好，我必须学习，而且要学的东西还特别的多，以前在学校虽然有一些了解，但是并不深刻，而且还有很多知识都已经忘记了，但是在工作当中却是不能出现忘记的情况发生，从摆盘，上菜顺序，菜品推荐，各种菜的口味，该如何推荐，等等一系列的学习也是让我明白，想做好，真的不容易，同时我也是加强了我的口语练习，我明白不是每一个外宾都懂中文，而且不是每一个人都是那么的有礼貌，除了英语，我也是需要学习其他一些语言的简单用法，毕竟也是有其他国家的客人来就餐，如果能说一些他们简单的语言和他们对话，其实更是能让他们感受到我们餐厅的服务，给我们的服务加分。

一年的工作和学习让我明白，虽然我的职位只是一个服务员，但是想彻底做的好，其实也不是那么的容易，难怪别人说，别看一个简单的基层岗位，但是包含的东西却是特别的多，要学的也是特别的多，在来年我也是要积极的学，提升自己，把工作做得更好。

**餐饮店年后工作总结11**

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。

**餐饮店年后工作总结12**

一、在上半年里内部管理方面分别出台了“餐前检查表”“宾客意见征询书”

“小毛巾调换表”“台布登记表”新的婚宴预定单、摆台技术比武;

等项目;同时建立了以下5个制度：内部奖罚制度、小毛巾管理制度、台布管理制度、餐具管理制度、包厢备酒管理制度;

二、对外促销活动：

1月：①推出舟山海鲜节;②推出现榨“玉米汁”每扎48元;③推出时令菜肴;④推出特惠套餐第8期;

2月：“情人节”鲜花赠送活动推及新“鲍翅单”的出台;

3月1日—4月1日：①推出“江南风情美食节—天台篇”和“满就送”两项活动;②推出特惠套餐第9期;

5月1日：推出“五一”特价菜;

5月29日—5月31日：①推出“端午节”活动(特惠菜、并赠送“五芳斋”礼盒/58元);

6月5日：推出特惠套餐第10期。

三、营业额方面：

\_\_年1—6月期间共接待会议35场、婚宴14场;

\_\_年1—6月期间共接待会议52场、婚宴21场;

根据财务数据显示与去年同期相比总体营业额有所下降，其主要原因是在会议、婚宴接待方面都有明显下滑，特别是在“五一”期间婚宴就要明显比去年减少。会议方面：虽然今年酒店会议接待数量比去年有所增加，但在会议后用餐上明显比去年减少。同时也存在着部分老客户的流失现象。如：大自然基金、中国房产、大禹房产等重要客户。

六、回顾上半年的管理与营业状况，总结出以下几点不足之处：

1、 在服务质量方面还是比较欠缺的;特别是在高档宴会上的服务。

2、培训方面还不够专业;总体效果不是很明显。

3、在“质检”方面做的还不是很到位;也存在卫生不合格的现象。

4、与客户的联络与拜访上有所疏忽;应引起重视。

5、人员流动大，人心不稳定;缺少与员工之间的沟通。

五、\_\_年7—12月计划：

1、加强新实习生、新老员工的培训工作;使(新员工、新实习生)能在较短的时间里适应现在的工作环境;并在一定的时间进行试卷式的考核工作;做到多形式、多方法的.培训员工，下半年酒店将招聘几名优秀的星级服务员，设想可由星级服务员给员工进行专业知识的培训;使员工有一定的高档宴会接待能力。

2、在与员工的沟通方面，我们应多了解员工的心理动态，做到多沟通，多了解。

3、对部门的岗位责职进行重新整理、编订，此工作比较繁重，部门近可能早些落实。

4、加强对部门的财物、消耗品领用的管理。目前虽然有大部分已经落实到人，但对有些小件物品，如送餐餐具、火柴、开瓶器、办公用品、点菜单等管理还较松;在下半年，将统一制定规范制度，节约每一分钱，来创造大利润;

5、加大婚宴接待力度，完善婚宴预定程序，提前做好下半年婚宴的预定工作。做到不断跟踪与确认，对已电话预定的婚宴催促客人尽快交付定金。

6、做好年底的大型会议、婚宴、团拜会的接待、准备工作;

7、目前还应加强对优秀客户的维护以及流失客户的走访，配合客户经理做好新老客户的维护，并做好拓展新客户的工作;

8、根据全年计划，不断开展、完善餐饮促销活动，改变菜肴口味不断更新，预计在7—8月份：推出“绿色清凉美食节”、“靓汤果蔬菜”;9月中旬：制定出“中秋节”及“教师节”的活动促销方案;10月份：推出锅仔、川菜火锅系列菜肴;12月份：圣诞节活动策划;等活动。

**餐饮店年后工作总结13**

在餐饮部的学习历程中可以说是分社一直伴着我走到今天，每个人都爱自己的家，在这里分社也是我的一个家。这个家不但给我温暖还在不断地教会我怎样去接触新的东西，怎样去处理生活中遇到的问题。

从部长到餐饮部主管，这看似平平淡淡的每一天，都见证着一个人从稚嫩到逐渐成熟的过程。我不去奉承这里，但是假如没有分社一直伴我走来，我想我的很多认识、看法都会产生很多改变，而我觉得我现在就是在做的自己。

一个人的素质是随着他的阅历和在生活中的锻炼逐渐积累的，在勤工助学的这一年多尤其是在我担任餐饮部主管以来，我收获了更多。

做了餐饮部的主管以后，我的一个感触就是角色的转变。现在我必须和我的部门紧紧地站在一起，和大家一起讨论部门里出现的问题，觉得把部门带好就是自己的天职。在这个岗位上，站在一个部门决策者的位置上，我感到是更大的责任，每一个部员的问题都是整个部门的问题，在部门内部没有小事。

我自己也在摸索一种更好的方法，如何去组织这个部门，如何调动大家的工作积极性，如何将一个部门带好。在这里我担任值班负责人，那时候对于部门的组织形式意识还十分淡薄，没能很好的发挥每个人的优势，在担任餐饮部主管后我尝试了新的方法，对负责人进行分工和部门内部的细化。虽然现在的制度仍有些不完善，但我也在进一步学习，希望找到一种更好的组织形式。

我一直在寻找一种方式，尽可能把部门建设成一个家庭，同时我也很欣慰的看到在这个七十余人的大部门里，大家其乐融融地工作，在会议上从原来的沉默到现在的自我展示，每个部员都越来越融入。我知道当所有人都能为一个集体努力奉献的时候，这个集体面前必定是无尽的光明。餐饮部有一个长久的弊病，每到年末就会有很多员工辞职。今年虽然也有员工辞职，但人数非常少，从最初96人工作，到年末结束的时候有89人坚持了下了。我想这半年的工作，在岗位上奋斗坚持的点点滴滴都会给他们带来长久的影响。

我希望通过在部门里，有欢笑有不快的一个学期，每个人都能收获更多无形的东西。我也一直在这样做，希望通过自己的一点见闻能够更好的感染大家，让大家在走出部门后依然能受益于在部门里学到的东西。等大家走上工作岗位后，会因为在这个部门里经历过而能比其他人能更好更快地适应工作。同时我也希望我们部门里走出去的人，都能成为优秀的人。

最后一次例会，我十分的开心，欢笑着主持完最后一次会议，我希望这个部门在最后的时候能给大家留下更多的欢乐记忆。会后有部员轻声地问我：“明年你还在不在咱部门干?”我能听出部员的感情，那一刻我感觉我所付出的得到了的回报。

餐饮部在逐渐的成长，我们共同期待着部门美好的明天!

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!

**餐饮店年后工作总结14**

转眼间入职xxx公司工作已一年多了，根据公司经理的工作安排，主要负责餐厅楼面的日常运作和部门的培训工作，现将20xx年度工作情况作总结汇报，并就20xx年的工作打算作简要概述。

>一、履行职责情况

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，主要负责酒店的营销工作。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。

2、抓管理建章立制

前期，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。

3、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。

4、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。

5、抓团队用餐

利用每周六、日、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。

>二、未来努力方向

在工作中深感自己的不足，今后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。

**餐饮店年后工作总结15**

我认识到作为餐厅服务员，在工作中热忱固然重要，但还需要具备良好的服务能力。因为其中涉及到“能与不能”的技术性问题。现将工作总结如下：

>一、语言能力

语言是服务员与客人建立良好关系、留下深刻印象的重要工具和途径。语言是思维的物质外壳，它体现服务员的精神涵养、气质底蕴、态度性格。客人能够感受到的最重要的两个方面就是服务员的言和行。

服务员在表达时，要注意语气的自然流畅、和蔼可亲，在语速上保持匀速，任何时候都要心平气和，礼貌有加。那些表示尊重、谦虚的语言词汇常常可以缓和语气，如“您、请、抱歉、假如、可以”等等。另外，服务员还要注意表达时机和表达对象，即根据不同的场合和客人不同身份等具体情况进行适当得体的表达。我认为作为餐厅服务员至少要具备以下几方面的服务能力.

人们在谈论时，常常忽略了语言的另外一个重要组成部分———身体语言。根据相关学者的研究，身体语言在内容的表达中起着非常重要的作用。服务员在运用语言表达时，应当恰当地使用身体语言，如运用恰当的手势、动作，与口头表达语言联袂，共同构造出让客人易于接受和满意的表达氛围。

>二、交际能力

餐厅是一个人际交往大量集中发生的场所，每一个服务员每天都会与同事、上级、下属特别是大量的客人进行广泛的接触，并且会基于服务而与客人产生多样的互动关系，妥善地处理好这些关系，将会使客人感到被尊重、被看重、被优待。客人这一感受的`获得将会为经营的持续兴旺和企业品牌的宣传、传播起到不可估量的作用。良好的交际能力则是服务员实现这些目标的重要基础

>三、观察能力

服务人员为客人提供的服务有三种，第一种是客人讲得非常明确的服务需求，只要有娴熟的服务技能，做好这一点一般来说是比较容易的。第二种是例行性的服务，即应当为客人提供的、不需客人提醒的服务。例如，客人到餐厅坐下准备就餐时，服务员就应当迅速给客人倒上茶、放好纸巾或毛巾;在前厅时，带着很多行李的客人一进门，服务员就要上前帮忙。第三种则是客人没有想到、没法想到或正在考虑的潜在服务需求。

能够善于把客人的这种潜在需求一眼看透，是服务员最值得肯定的服务本领。这就需要服务员具有敏锐的观察能力，并把这种潜在的需求变为及时的实在服务。而这种服务的提供是所有服务中最有价值的部分。第一种服务是被动性的，后两种服务则是主动性的，而潜在服务的提供更强调服务员的主动性。观察能力的实质就在于善于想客人之所想，在客人开口言明之前将服务及时、妥帖地送到。

>四、记忆能力

在服务过程中，客人常常会向服务员提出一些如酒店服务项目、档次、服务设施、特色菜肴、烟酒茶、点心的价格或城市交通、旅游等方面的问题，服务员此时就要以自己平时从经验中?

服务员还会经常性地碰到客人所需要的实体性的延时服务。即客人会有一些托付服务员办理的事宜，或在餐饮时需要一些酒水茶点，在这些服务项目的提出到提供之间有一个或长或短的时间差，这时就需要酒店服务员能牢牢地记住客人所需的服务，并在稍后的时间中准确地予以提供。如果发生客人所需的服务延时或因为被遗忘而得不到满足的情况，对酒店的形象会产生不好的影响。

服务中突发性事件是屡见不鲜的。在处理此类事件时，服务员应当秉承“客人永远是对的”宗旨，善于站在客人的立场上，设身处地为客人着想，可以作适当的让步。特别是责任多在服务员一方的就更要敢于承认错误，给客人以即时的道歉和补偿。在一般情况下，客人的情绪就是服务员所提供的服务状况的一面镜子。当矛盾发生时，服务员应当首先考虑到的是错误是不是在自己一方。

**餐饮店年后工作总结16**

作为刚毕业的xx届学生，我并没有太多的工作经验，寥寥无几的经历让我在刚来到xxx的时候也遇上过麻烦，感受到过困惑。但是还好我都挺过来了!而且我也在这段时间学习了在这个岗位上不可缺少的各种经验，这让我彻底的从一个学生准变成了一介职业人。这样的转变虽然并不代表我已经足够成熟，但我相信这是我长大的标志!为了纪念这段时间，我特将这段时间的工作总结一下，在怀念的时候，也能知道自己有那些做的不好的地方。我的收银员工作总结如下：

>一、刚进餐厅

本来经过多次碰壁的我并没有对这里报多大期望，只是抱着多少试试的心态来参加。结果突如其来的结果让我措手不及!虽然高兴自己能有一份工作，但是却有因为自己准备不充分而慌乱。终于当我踏上了xxx的收银台的时候，x领班亲切的接待了我，并给我讲了餐厅的基本情况后亲自将我带到了我的工作岗位——前台。因为xxx餐厅还挺大，来这里吃饭的人流也不在少数，所以配备多名收银员是必须的。之后我的一段时间都是作为前台那位前辈的学徒来度过。虽然前台其实要了解的东西不多，稍微讲解一下我就知道该怎么做了，但是因为我们这里也是主打服务流，所以对于前台服务的要求也是一点也不低，要时刻注意自己的接待举动，这才是我真正感到麻烦的。

>二、工作进展

在工作了一段时间后，我已经差不多熟悉了这里的工作模式，接待的礼仪也在一次一次的工作中变成了本能的技巧。我和带教同事的工作内容都是一样的，迎接客人、提供咨询之类的服务、收银、送别客人。虽然听着就是很简单的一条线，但是其实中间有不少需要学习和随机应变的地方。

最主要的就是咨询方面，作为一家颇受好评的餐厅，我们餐厅准备的菜式和其他的活动都是不少，有些不了解的客人或是挑剔的客人就会前来咨询。这就要求我们必须对餐厅的菜品和活动之类的都了如指掌，而且还能回答的让客人满意!一开始我觉得这很难，但过久了我就知道，只要用心，就算是普通的服务员也能把这些东西倒背如流。

>三、总结

工作是适合我的工作，同事是非常亲切的朋友，老板也非常的和善，那我还有什么理由不努力呢?虽然现在的我已近基本做好了自己的工作，但是社会是在不断的进步的，面对越来越挑剔的客人，我们不能怪客人，只能想想自己为什么没有做到位。

**餐饮店年后工作总结17**

岁月如梭，光阴似箭，转眼间入职x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XX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，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。

**餐饮店年后工作总结18**

转眼间入职工作已8年多了，根据公司总经办的工作安排，主要负责餐饮楼面的日常运作、公司营销策划工作和各部门员工培训工作，现将XX年的工作情况作总结汇报，并就XX年的工作打算作简要概述。

一、餐饮楼面现场管理

1、礼节礼貌要求每天例会反复练习，员工见到客人要礼貌用语，特别是包间值台员要求做到一呼便应，要求把礼节礼貌应用到工作中的每一点滴，员工之间相互监督、共同进步。

2、班前坚持对仪容仪表的检查，仪容仪表不合格者要求整理合格后方可上岗，岗上发现仪容问题立即指正，监督对客礼仪礼貌后运用，员工养成一种良好的态度。

3、严抓定岗定位和服务意识，提高服务效率，针对服务员在餐厅客多的时候进行合理调配，明确各自的工作内容，进行分工合作。

4、卫生管理，要求保洁人员看到有异物或脏物必须马上清洁，各区域的卫生要求每日二次清理，沙发表面、四周及餐桌、地面、桌面、台面，无尘无水渍，物品摆放整齐等。

二、员工日常管理

1、新员工工作为餐厅人员的重要组成部分，能否快速融入团队，调整好心态直接影响服务质量及团队建设。根据新员工特点及入职情况，开展专题培训，目的是调整新员工的心态，认识餐饮行业特殊性，使新员工在心理上作好充分的思想准备，加快融入餐饮团队工作团体。

2、注重员工的成长，时刻关注员工的心态，要求保持良好的工作状态，不定期组织员工进行学习，并对员进行考核，检查培训效果，发现不足之处及时弥补，并对培训计划加以改进，每月定期找员工谈心做思想工作，了解工作中发现问题解决问题。

三、积极沟通，把握客源管理

为进一步稳定客源，增强顾客对忠诚度， 保持并提升公司良好的经营局面，各部门积极发挥，营销、促销作用并着手从以下几方面开展工作：

1、定期对各单位主任及消费大的客户进行电话联络，并对各单位主任及消费大的客户进行实地拜访，了解近期一段时间不来消费或消费较少的原因，并做好记录，及时在公司组织部门经是会议进行整改。

2、为进一步体现公司人性化服务，各部门对来店过生日的客人及时赠送鲜花或蛋糕，如消费大客户：赵金刚、石旦真等。

3、为体现公司对消费常客的重视，通过各部门经理及时将新菜研制推出的信息及时的反馈给消费常客，并请客人来免费品尝和提出宝贵意见。

四、完善劳动用工制度和培训制度，提高员工素质

1、严格劳动用工制度，各部门招聘新员工，符合条件的，择优录取，不符合条件的，一律拒收，不讲情面，保证招工的质量。同时，上级领导深入员工之间挖掘人才，对违反公司规定的员工，以教育为主，对屡教改者，则进行处罚解聘。

2、完善培训制度，为了使培训收到预期的效果，总经理首先明确了培训要具有“目的性”、“实用性”、“时间性”的指导思想。其次，成立了培训小组，制定了培训方案，采取了理论与实际相结合，理论由我培训，实际由总经理培训。以老带新的方式，分期分批进行培训，例如：每月一次管理培训、安全卫生培训，每周一次促销培训、服务知识、服务技能培训等。

五、加强内部管理工作

1、积极开展各项规章制度、服务技能、卫生知识和消防知识的培训工作，规范每日例会、每月一次员工大会，制定每周星期一全体员工大扫除，加强管理工作，提高员工素质，改变少数员工懒惰工作习惯。

2、制定了餐饮以本地野菜、菌类、野味为主导的经营方针，并因此得到了客人的好评。

3、落实了宿舍卫生责任制，责任分区到人，改变了原来脏乱的局面，特别是宿舍公共区域卫生有显著的提高，安排值班经理及领班检查宿舍内外卫生。

六、员工福利方面的改善

1、改善员工餐，制定了每周食谱，认真制作并认真听取员工反馈意见，积极改进。

2、在工作之余公司领导组织全体员工外出游玩，开展文化一系活动，通过开展系列活动，努力营造团结、合作的和谐氛围。加强员工团队精神，一方面丰富员工业余生活，另一方面增强员工的归属感与集体感。

七、工作中存在的主要问题

各部门的工作虽然有些地方取得了较好的成绩，但仍存在不少问题和薄弱环节，其主要表现在：

1、后厨部岗的日常工作流程还有待进一步规范，因上菜慢和菜品制作标准不统一，菜品不够精，投诉事件时有发生。

2、在对值台员工实施针对性培训方法和力度不够，被叫服务还时有发生。

3、部门管理缺乏力度和有效方法，从而导致员工日常违纪违规现象较多

4、在工作的过程中不够细节化，工作安排有时不合理，工作较多的情况下，主次不是很分明。

5、部门之间有时欠缺沟通，常常是出了事以后和发现问题的存在。

6、对外营销需要加强：在接待工作中有时不够仔细，在一些细节上不太注意，考虑的问题也不够全面。

7、有时由于对外信息掌握不够准确，影响了公司整体的营销与接待，在以后的工作中要认真细致，尽量避免。能够做到及时掌握信息，从而减少工作失误。

八、二○xx年工作计划

(一)

1、做好内部人员管理，在管理上做到制度严明、分工明确。

2、在现有

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！