# 餐饮加油工作总结(共19篇)

来源：网络 作者：无殇蝶舞 更新时间：2025-05-11

*餐饮加油工作总结1过去的一年，是不平凡的一年。从去年开始筹备到今年的试营业，餐厅在集团领导的关心与正确领导下，我们紧紧围绕集团提出的工作思路和目标，坚持以开拓经营、提升企业服务质量为重点，狠抓经营管理。值此辞旧迎新之际，为了扬长避短，奋发进...*

**餐饮加油工作总结1**

过去的一年，是不平凡的一年。从去年开始筹备到今年的试营业，餐厅在集团领导的关心与正确领导下，我们紧紧围绕集团提出的工作思路和目标，坚持以开拓经营、提升企业服务质量为重点，狠抓经营管理。值此辞旧迎新之际，为了扬长避短，奋发进取，在新一年里努力再创佳绩。我对自己的收银员工作进行了如下总结。

>一、科学决策，齐心协力

规章制度是一切工作开展的基石。餐厅自试营业以来，随着各项工作的深入和当地餐厅的特性，试营业时由管理餐厅制定的一些制度的不合理性和不适宜性显现出来，并制约一些工作的顺利开展。各部门根据实际工作中的遇到的问题，逐步建立了与本部门工作相适宜的规章制度，落实到每一个工作岗位，并以每月的绩效考核为检查标准，且与个人的工资挂钩。目前餐厅各项制度规范，政令畅通，有章可循，有据可依，“制度管人”真正落到了实处。

餐厅通过制定“大型活动紧急预案”等项安全预案，做到了日常的防火、防盗等“六防”，全年几乎未发生一件意外安全事故。在餐厅总经理的关心指导下，经理级领导每天召开部门经理反馈会，通报情况提出要求。在相关部门的配合下，确保了各项活动万无一失和餐厅忙而不乱的安全稳定。

>二、以对外协调为主，建立良好社会关系

餐厅自试营业以来，一直处于半施工半运营的试营业期，餐厅的消防未验收，致使营业执照及相关的手续未进行办理，也导致了各相关职能部门对我餐厅进行了多次检查并下发处罚单，通过总经理办公室的对外协调，避免了餐厅的经济损失，并借此也与这些职能部门建立了良好的社会关系。

>三、以财务管理为目标，抓好每一项工作

为了确保财务核算在单位的各项工作中发挥准确的指导作用，在遵守财务制度的前提下，认真履行财务工作要求，正确地发挥了收银工作的重要性。加强了餐厅的资产管理、债权债务管理，加大了餐厅各部的监督职能和货币资金管理。严格执行集团财务部下发的资产管理办法及内部资产调拨程序。

认真设置整体资产账簿，对帐外资产设置备查登记;对餐厅债权债务认真清理，每月及时收回各项应收款项;对餐厅前台收银到日夜审、出纳、日常采购价格、客房成本控制等进行监督，严格控制;由收银人员监督，定期对出纳库存现金进行抽盘，并由日审定期对前台收银员库存现金进行抽盘，做到万无一失。

**餐饮加油工作总结2**

为切实加强元旦、春节期间餐饮服务食品安全监管工作，有效防止重大餐饮服务食品安全事故发生，依照市局《关于转发省局的通知》（\*\*食药监食[20xx]72号）等文件精神，我局高度重视，统一部署，精心组织，积极落实各项措施，全面开展了元旦、春节期间餐饮服务食品安全专项整治行动，切实做好应急和宣传工作，严防食品安全事故的发生，现将有关工作开展情况总结如下。

一、加强领导，明确食品监管责任

针对元旦、春节期间群众消费特点及重大活动期间安排，我局高度重视餐饮服务食品安全监管工作，把保障餐饮食品安全作为当前头等大事来抓，并根据职责分工，制定了具体工作方案及保障措施，将食品安全监管任务落实到人。同进，通过加大专项整治工作力度，落实餐饮服务单位企业主体责任，积极消除监管盲点，确保各项餐饮服务食品安全工作要求落实到位，有效保证了节假日和重大活动期间餐饮服务食品安全零事故。

二、突出重点，强化餐饮安全监管

为深入落实“两节”餐饮服务食品安全专项整治工作要求，我局结合餐饮服务环节私屠滥宰、“注水、注胶”肉和酒类质量安全专项整治等项活动的开展，加大了对各类学校食堂、农家乐旅游接待点、大中型餐饮服务单位、承办集体性聚餐的餐饮服务单位和重大活动餐饮服务接待单位为重点场所的监管力度，针对餐饮服务食品安全薄弱环节，重点检查了餐饮服务单位的食品采购索证索票、贮存保管、操作加工、餐饮具清洗消毒、从业人员

三、强化宣教，营造良好安全氛围

在做好餐饮服务环节专项整治工作的同时，我局积极落实食品安全宣传教育“五进”活动。一方面加强《食品安全法》、《食品安全法实施条例》等法律法规的宣传教育，切实提高企业负责人和从业人员的防范意识、安全意识和责任意识，特别是提高餐饮经营单位负责人是食品安全第一责任人的意识，印制了《食品安全法》及《食品安全法实施条例》的宣传册和宣传单，共计发放宣传材料150余份。积极联系县内新闻媒体进行宣传报道，营造良好的执法环境。另一方面密切结合节日餐饮食品特点，加大

关程序要求，提高从业人员的操作能力，引导和督促餐饮服务单位认真组织学习、掌握和落实好食品安全法律法规及政策，规范餐饮服务行为，确保食品的质量安全，切实把消费者的身体健康和生命安全放在第一位。同时，我局及时公布投诉举报电话，鼓励群众举报投诉餐饮单位的违法行为，努力营造全社会共同关心支持食品安全的良好氛围。

四、加强值班，做好应急处置工作

为确保“两节”期间餐饮服务食品安全工作万无一失，我局在节前组织执法人员对节日期间供应“年夜饭”的单位进行了详细登记，要求相关单位全面做好食品原料采购和加工供餐工作，严防食品安全事件发生。同时，我局认真落实24小时值班制度和领导带班制度，值班人员严格遵守值班纪律，坚守各自工作岗位，保证每天24小时通讯联络畅通，确保一旦发生食品安全事故，将严格按照食品安全事故应急预案要求，做好餐饮服务食品安全突发事故的防范和处置工作。

通过深入开展元旦春节餐饮服务食品安全专项整治行动，全面提升了我县餐饮服务食品安全监管工作水平，规范了餐饮服务单位的经营行为，进一步消除了我县餐饮服务食品安全隐患，提高发生食品安全问题反应能力，“双节”期间我县未发生一起食物中毒事件，为全县群众的饮食安全提供了有效保障。

**餐饮加油工作总结3**

20xx年是收获的一年，也是大发展的一年。在汪总的教育、支持、鼓励下。在与酒店的工作配合下，使我学到了许多的东西，使我开阔了思路，加强了与各部门的工作交流，经过我与大家的共同努力下，使我圆满的完成了领导交给我的任务。下面做简要小结如下：

1、在日常工作中我们树立了三个理念

（1）顾客理念：一切为顾客为焦点，不论遇到多么刁蛮的顾客，我们都要以服务好顾客的最终目的。

（2）细节理念：细节决定成败，做好每一个工作细节，酒店的管理系统，服务系统才会顺畅的运转。

（3）文化理念：让顾客享受一种高品质的、独特的用餐体验、让员工在健康和谐的企业氛围中工作。

2、餐饮服务时间长，争取利用时间组织培训学习。让员工懂得餐饮工作的重要性，更要使员工有敢于奉献争做先进的敬业精神。

3、坚持“良心品质、质量第一”的经营理念，抓好落实工作，使员工懂得酒店的标准，是每一位员工的工作尺子为提高员工的标准意识，我制定的岗位培训计划，组织员工进行了统一的操作标。

4、围绕酒店发展要求，健全酒店管理程序与制度，明确发展使命。

5、规范企业管理，实行品牌发展战略，在后勤此情形下，我们深感责任重大，饭店领导能以高度的责任感和饱满的工作热情带领全体员工在竞争中求发展，发扬团结、高效、务实、奉献的企业精神。通过节能降耗维持饭店运转，取得了良好的效果。稳定了员工队伍，取得了较好的经济效益和社会效益。

新的一年，新世纪面临新的挑战，同时也蕴藏新的机遇，只要我们坚持在汪总的正确领导、扎扎实实的做好本职工作，千方百计提高服务质量，不断提过全体员工服务水平，就一定能够高质量的全面完成20xx年的各项工作任务为世纪做出我们应有的贡献。

**餐饮加油工作总结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。

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xxxx万元，共接待婚宴xxx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xx食堂，xx食堂不仅要做好宾馆员工的工作餐，更重要的是服务好xx、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：xx大胆创新，中秋节制做了＂xx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xx%，酸奶下降了xx%。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：xxx和xxx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，xxx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。仅此项，每月节约近xxxx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xx举办了啤酒节、超值特价菜xxxx起价；xx举办了海鲜美食节，推出＂免费午餐＂活动和抽奖活动。xxx与xx酒家共同举办了＂盛夏大酬宾＂活动。冬季开展了＂天寒xx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xxxx一只、锢鱼1xxxx一份；近日xxx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《xx商情报》上对xxxx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xxx第四届＂xx之夜＂中秋赏月晚会活动，餐饮部推出＂中秋赏月宴＂，扩大了xxxx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xxxx＂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xx市＂xx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。

**餐饮加油工作总结5**

时间在悄然无声的逝去，转眼间20XX年即将画上圆满的句号。20XX年也正在向我们迈进，而每个人也都在憧憬着，在未来的一年里有着怎样的故事，有着怎样的收获。回顾这一年里所发生的事，以及所改变的，对于它人来说也许这一年里它是平凡与平淡的。但对于‘新世纪国际大酒店餐饮部’来说它是具有着多么不平凡的意义所在，因为在这一年里‘餐饮部’又迈进了更高更稳的一个台阶。更加的规范了，并在酒店高管和部门领导的带领下、以及各位同事的支持与努力下共同完成了部门领导下达的必保指标760万和力争指标960万。并且出色的完成了与指定的指标超出了是值得庆贺的，但同时也有不足之处需改变。现将20XX年的工作情况总结如下：

一、在现如今餐饮市场如此严峻的情况下、在酒店领导正确的指导思想下，将一楼宴会厅进行扩建升级打造出一个高规格的婚宴接待及大型酒席接待，在市场上取得了极大的影响力和创建了非常好的口碑和宣传，同时宴会厅的接待桌数及营业额不断的上升，与去年同期相比大幅的增长。与此同时在服务质量上和宴席接待上对客交接和跟踪都要求每一位管理层和员工做到让客人感受到“宾至如归、做到让宾客高兴而来满意而归”

二、在金秋的8月里酒店餐饮部举办的“徽府菜走进丹阳暨有机食品推荐会”的美食节活动，我们顺利并出色的完成了接待。在繁忙的十月黄金周里迎来了“星级复查”,面对困难重重的工作，在大家团结一致、共同努力下，我们通过了星评。而餐饮部通过星评期间的努力和学习下也更加的规范，无论是管理、物品摆放、卫生以及服务员的操作都更加的规范化了。

三、针对一、二楼不同于包厢固定接待，属于多功能型的，岗点较多，在服务员岗位不固定的情况下，怎样合理安排员工的工作岗位和接待工作尤为重要，所以每个月制定出员工的岗位调换工作及每日工作安排的工作计划进行合理分工，并对每天的工作做出总结及突发事件的妥善处理及分析，并对每个管理层的工作进行督导和检查。

四、为了工作能够更加顺利并良好的完成和传达上级领导部署的工作任务，每日坚持不断的进行召开岗点总例会，传达会议精神并检查员工仪容仪表、礼貌礼节。

五、关注员工的思动态，稳定员工的思想，以保持良好的工作状态，定期与员工沟通交流了解员工内心的真实想法与感受。并让员工在这里感受到家的温暖，并调节好员工的情绪，从而去为宾馆提供最优质的服务。

六、制定奖罚制度，并做到奖罚分明，从而调动员工的积极性和激发员工的潜力，提高员工的服务热情。

在酒店高管和部门领导的栽培、信任与期望下二楼共组交给我，我很高兴领导对我的信任，但同时我倍感压力，不过俗话说没有压力何来动力。在以后的工作中，我将会化压力为动力，带领着我的团队，认真、负责的完成每项工作。同时，在以后的工作中，我也将严格要求自己，提高自身素质、提高业务知识和经验，现将20XX年的工作计划如下：

一、在管理上对领班的工作明确分工和合理安排，根据工作岗位需求进行岗位调动，并加强对领班的业务知识和业务技能，对客沟通以及安排菜肴的提升。

二、提拔和栽培有潜力、有上进心、对工作具有奉献精神的员工和加强对员工的各项业务技能，业务知识的培训，让每一位员工都能够时全能达人，无论是接待会议、酒席、VIp、自助餐、包厢、大堂吧工作都是出色的完成接待。

三、定期的召开员工坐谈会，了解员工的思想动态和生活情况，深入了解员工的内心想法和合理化的建议。

四、收集宾客对用餐服务质量和菜肴意见和建议，并做好记录作为我们改进服务和菜肴的重要依据，减少顾客的投诉机率，从而不断的改善和提高我们的服务质量和菜肴质量。

五、针对于一、二楼餐具，流失量大，特别是玻璃器皿和不锈钢餐具的流失和损耗，制定一个合理的计划做到每天盘点不锈钢餐具，严格要求每位员工都‘爱店如爱家’，在工作中严格按照操作三轻进行，工作从而减少餐具的损耗，降低并节约成本。

六、加强员工的开口、服务意识，餐中微笑服务细节服务，特别是开口服务意识，对客沟通‘‘沟通’’是通往心的桥梁，也是拉近与客人之间的距离，增进与客人之间的熟悉和了解，并与此同时了解客人的喜好。

七、加强前厅与后厨的协调性和与其它岗点的沟通、配合。加强前台员工对菜肴品质的意识，他们不但是服务员，更是一名检验员，把控好每一道菜肴的质量和品质，出菜顺序及出菜速度起到关键的作用，让宾客吃到健康满意的菜肴。

新的一年、新的气象，20XX年在悄然登场，对于自身来说在即将过去的一年里，有许多方面需要改进和学习的，那么在新的一年里我会更加的严格要求自己，在以后的工作中，不断的进取、不断的学习，充实自己的知识和经验。做到处事稳重、遇事冷静，控制调节好自己冲动的性格和脾气。也将会认真负责的带领着我的团队，共同的为了新世纪和我们的明天更加美好，去努力、去奋斗。在此，向各位同事说声感谢，谢谢你们、幸苦了。

**餐饮加油工作总结6**

为规范我县小餐饮行业经营行为，保障小餐饮食品安全，建立规范、健康、有序的餐饮环境，根据省食品药品监督管理局《关于开展小餐饮食品安全整规试点工作的通知》和省食品药品监督管理局《关于小餐饮食品安全专项整治工作的通知》要求，我局制定了相关并下发到各所，以“布局基本合理，设施基本齐全，制度基本完善，安全基本保障”为目标，在全县组织开展了为期一个月的小餐饮食品安全专项整治工作,现将工作开展情况总结如下：

一、明确重点，精心组织。为了保证“小餐饮食品安全整整顿规范”工作有效开展，确保各项措施落实到位，我局上下积极行动，结合实际，制定了整顿规范工作方案，召开工作部署动员会，明确了责任分工，细化分解了整顿规范工作任务和责任目标。以农村 地区，城乡结合部，主要道路、建筑工地、医疗机构、学校、旅 游景区及其周边为重点区域，对专项整治行动提出了目标要求和具体措施。

二、调查摸底，分类建档。对小餐饮经营单位摸底掌握的信息，按照持证情况分类造册，详细记载餐饮单位的经营场所、业主基本情况、从业人员情况、餐饮服务范围等内容。摸清了全县小餐饮单位本底数，目前全县共有持证小餐饮242家。 在摸底工作中，注重宣传引导，在讲解餐饮食品安全知识的同时，鼓励各餐饮单位加强硬件建设和经营设备的投入，改善经营环境，严格按照《餐饮服务食品安全操作规范》的要求开展经营活

三、疏堵结合，分类治理。我局结合实际，对重点区域、重点对象、存在的重点问题，分类制定整治规范标准和措施，做到打扶结合、疏堵并举，既要关停一批无证照、存在严重餐饮安全隐患且拒不整改的餐饮单位，又要努力帮扶一批小餐饮单位使其达到规范要求，方便群众生活。对“布局基本合理、程序基本规范、店面基本卫生、服务基本满意”的小餐饮店予以发证;对无法整改的，劝其转行;针对烧烤店的特殊情况，结合实际，制定可行的方案和标准进行规范，有效解决无证经营等违法违规行为。这次行动共出动执法人员297人次，排查小餐饮117家，责令限期改正32家。

四、完善机制，巩固成果。开展针对小餐饮单位量化分级管理，按照风险高低确定巡查频率，把日常监管与专项整治有机结合起来，加大对重点区域、重点对象、重点问题的排查力度。

**餐饮加油工作总结7**

20xx年，贾汪区卫生局在区委区政府的领导下，全局上下紧紧围绕“强化内部管理、规范监督行为、加大执法力度、推进依法行政”这条主线，以“廉洁、务实、规范、高效”为宗旨，不断转变服务理念，创新模式，加大执法力度，加强餐饮服务卫生监管，各项工作取得了一定的成效。现将工作情况总结如下：

>一、认真做好宣传培训和信息报送工作

>二、严格许可程序，规范许可行为

依照工作职责，不断加强卫生行政许可管理工作，严格做到按照法定程序办事，规范行政许可行为。全年共接受餐饮服务行业许可申请人的\'咨询593人次，审查餐饮服务单位申报材料262户次，受理餐饮服务许可申请183份，发放、验发餐饮服务许可证180户。

>三、加强餐饮服务卫生监管，保障群众饮食安全

（一）、食品添加剂专项整治工作按照上级工作部署，我局召开专题会议，研究制定专项整治方案，加大监管力度，充分利用新闻媒体，宣传打击非法添加和滥用食品添加剂的目的和意义，积极开展餐饮服务环节食品非法添加和滥用食品添加剂专项整治行动。自5月16日起先后检查餐饮服务单位430余家，出动卫生监督车辆325台次、卫生监督员880人次，下达卫生监督意见书360余份，发放餐饮业食品添加剂安全使用承诺书160余份、餐饮业食品添加剂使用情况公示表160余份，现场快速检测8个类别60余个品种的食品及食品原料，在全区餐饮行业实行了食品添加剂备案制度，对10家违规使用不符合卫生标准食品的餐饮单位给予了行政处罚，罚款金额23000元。坚决打击非法滥用食品添加剂和非法添加非食用物质的行为，收到了明显成效。

（二）、地沟油及餐厨废弃物整治工作

**餐饮加油工作总结8**

忙忙碌碌中时间过的真快，转眼XX年的工作结束了，回顾着半年的工作。我在公司领导及各位同士的支持与帮助下，按照公司要求，较好地完成了自己的本职工作。通过学习与工作，工作模式有了新的突破，工作方法有了较大的改变，现将着边年的工作情况作工作总结

>1、环境卫生

作为餐饮，卫生是个很重要的前提，针对环境卫生。我制定了分工明确，责任到人的管理方法，对面点，凉菜间，地下室，冷库，库房等作定期检查。对用具和设备作到每天清洗，严格要求个人卫生。

>2、菜品质量

对菜品进行规范操作，原材料必须清洗挑选后加工，严格要求菜品形状以及造型，以火候不到不出，色泽不够不出，菜量不够不出，餐具不洁不出为准，严抓菜品质量。

>3、资源管理

合理开闭水，电，气，发现浪费现象及时制止，增强员工工效意识，加强成本控制，节约费用开支，正确掌握毛利率，增加效益。

>4、促销宣传

提高综合接待能力，定时进行前庭与后厨培训。全面抓好服务规范，出品质量，使接待能力提高。

>5、成本规范

时常询问原料成本，掌握市场动态，降低成本，提高利润。

>6、设备检查

时常对设备设施进行检查，对发现问题及时与工程部协商，抓好设备设施的维护保养，是处于完好状态，并得到合理使用，加强时常管理，防止事故发生。

在作好酒店餐饮的同时，切实履行职责，认真完成上级交办其他工作，努力作好本职工作，在接下来的工作中，我要勤奋工作，努力改正不足之处，发扬优点，力争取得更大的工作成绩，为酒店创造更高的价值。

**餐饮加油工作总结9**

光阴似箭，岁月如梭，转眼新的一年即将来临，在集团，公司和酒店领导重托我到金都绿洲餐饮部工作已经十个多月了。在酒店领导关心支持，兄弟部门的大力帮助，协同餐饮部全体员工认真做好酒店下达的各项任务，与员工同心协力经营，度过了不平凡的20xx年，在此对本人今年工作述职如下：

>一、艰难中求发展，努力提高营业额

1、铁打的营盘，流水的兵，对于餐饮部人员流动性大，自xx月份以来员工更新换代特别快，无论管理人员还是服务员都出现人员缺乏现象，因而从老员工中提选一名副经理，一名主管，一名领班，组建了新的领导班组，在新老员工交替之时，制定了新的培训计划，针对性培训，以老带新，一带一的方法，使新员工尽快适应环境投入工作。

>二、抓内部服务质量，调整出品部厨师力量

1、在四月份对厨师力量进行了调换，该换了菜品，转换了菜品营销思路

2、狠抓服务质量，注重思想品质教育，管理人员加大服务跟进，激发员工工作热情，在8月份开了优质服务月活动，增强了服务员工作热情，加强主动服务，人性服务，评选了xxxx，xxxx两名餐饮“服务明星”，在思想教育方面，以xx拾金不昧的事迹作为榜样，申报酒店给予了经济奖励，促发员工工作热情，提高员工思想品质的教育。

>三、调整人员岗位安排，减员开支，降低经营成本

针对酒店接待客流量不太稳定现象，对内部员工也进行了相对调整，原来备餐传菜员，一人顶一个岗位，各负其责，缺乏团结协作精神，同备餐领班侯艳玲一起根据接待情况对人员作出重新调整，不死固定在一个岗位，根据上菜时间，收台情况，xx层备餐人员随时调整，集中人员收台，撤出一楼常设传菜员有面点直接送主食到食梯传到个楼层备餐，临时安排人员餐具接梯，从而大大减少了人员浪费，备餐比原配备人员节约xx人，在洗碗间由原定人员xx人减至xx人，在保证正常接待下备餐及消毒间人员节约xx人，每月节约开支xx多元。

在布草管理和大厅区域卫生，日常保洁员都安排一人兼两职多职，降低了人员成本，提高了工作效率。

利用现有优越环境，着重提高婚宴接待档次，发动全员销售，使婚宴收入占很大的营业收入比例，其中接待4份高档婚礼宴会，与北京大型知名婚庆公司合作，共同协作了高档婚庆，场景的布置，在我市属首例，为酒店增加了经济效益，也起到了很好的宣传作用。

>四、在随季节变化增添经营项目

在冬季到来之时，餐饮淡季之时，根据酒店经营要求，扩大经营，设置三楼金都厅为涮锅餐厅，新增添了传统涮羊肉碳火锅，努力提高营业收入。

在过去一年中，在工作中也存在许多不足住处，对员工要求够全面，奖惩力度不够，在服务中缺乏主动性，缺乏营销知识。在新的一年来临之时改正不足，从自我做起严抓培训工作，扩大营销范围，学习营销知识，提高服务质量，重点把握饭菜质量关，提高卫生标准，将以全新服务理念投入20xx年工作之中。

在此祝集团及各分公司新的一年更上一层楼，各位领导、同事新年新气象，新年新运到！

**餐饮加油工作总结10**

>一，经营状况：

截止本月1日至7日，餐饮部共完成销售额280。87万元。截止本月7日，婚宴20档，共计342桌，金额478372元；生日宴6档，42桌，金额61440元；会议35档，共计214桌，都与去年同期都有不同程度的增加。

>二，厨房方面：

1，潮坊香餐厅菜肴翻新了20多个品种，主要目的在于提升人气，推广新菜肴。

2，推出外卖服务。其种类有三种，分别为：218元/套；388元/套；588元/套，目的在于提高了宝隆在社会上，特别是在周边环境内的影响力。

3，鱼翅、鲍鱼在实际操作中，安排专人按照规范进行操作，保证了质量。

4，原来的米饭放置在保暖筒内，但使下来热度不够，现在请采购部制作了保暖被套，效果较好。

5，针对厨师对新推出菜肴有不熟悉的现象，统一标准，进行培训。

6，春节咖啡厅两套早餐菜单的确定及制作。

7，1月15日至2月15日期间海鲜推广活动

8，确定西餐食品节主题、营销推广计划，做好其成本费用预算、备料、器皿准备及培训工作等。

>三，餐厅方面：

1，制定餐厅工作方式的表格化、程序化，如：借用物品表格、迟到登记表、班前会记录签收表格等。

2，规定班前会内容，每天班将前一天需注意的事情记录下来，在第二天班前会上认员工了解并签名认可，会后对内容进行整理并规范存档工作；

3，三个餐厅配合默契，在运作期间相互协调，对人力资源合理利用，提高宴会接待品质及菜肴品位，做好大型、重要宴请的人员调配工作，如：本区府、重要宴请及时将各其它餐厅骨干人员调入江南厅做好接待工作；

4，人员工作安排表上交，做好人员的安排工作；

5，餐厅员工与厨房配合每天对菜肴进行信息汇总并做好相关的记录；

6，江南厅设置专人负责烫椅套，保证了包房内椅套的平整、服帖。

7，对所有包房重新进行设计布置，并拍成照片，规范服务员在布置上的操作。

>四，综合管理及协调方面

1，做好部门人力资源编制流动情况及结构图；

2，部门管事部做好量化管理

A，对每个工作台的餐具数量、品种进行配置，确保物品的正常运转；B，由管事部对物品的配置进行监控和管理，制定每周的正常损耗率及物品添置数量及赔偿的比例。

3，完善预定处信息传递程序，要求预定处接到用餐变更通知、特别临时变更通知后及时将信息传递到各相关班组，并上报李总监、周总厨、王经理、办公室。办公室做好督导作用。

4，制定了一年的系统培训计划，各班组根据分管管理者年度培训计划，制订班组每月培训计划并将每次培训情况以书面形式上报部门。同时按计划进行培训并做好培训记录，并在培训后由员工签名认可；

5，各班组做好了元旦期间菜肴推广、人员安排、节日安全；

6，做好春节外卖、年夜饭接待工作、元宵节接待工作的流程及菜单的制定、备料、器皿准备等相关的准备工作；

7，制定春节期间工作安排。

8，召开采购成本控制、品质、营销及餐饮会议，总结上月工作，分析本月工作，制定下份的营销计划。

9，成立餐饮销售部，确定其结构编制、工作职责，安排相关人员进行轮岗学习。

**餐饮加油工作总结11**

转眼间入职公司工作已一年多了，依据公司司理的工作支配，主要负责餐厅楼面的日常运作和部分的培训工作，现将上半年度工作情况作总结报告请示，并就xx年的工作计算作扼要概述：

>一、厅面现场治理

1、礼节礼貌要求每天例会重复演习，员工见到客人要礼貌用语，特别是前台收银和区域看位办事人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,配合提高。

2、班前保持对仪容仪表的的检查，仪容仪表不合格者要求整理合格后方可上岗，岗上发明仪容问题急速指正，监督对客礼节礼貌的运用，员工养成一种优越的态度。

3、严抓定岗定位和办事意识，提高办事效率，针对办事人员在用餐岑岭期的时候进行合理的调配，以领班或助长为中心随时支援忙档的区域，其他人员各负其责，明确各自的工作内容，进行分工合作。

4、提倡效率办事，要求员工只要有客人需要办事的急速进行为客人办事。

5、物品治理从年夜件物品到小件物品不管是客损或者自然损坏，凡事都要求做到有章可循、有据可查、有人执行、有人临督、跟单到人、有所总结。

6、卫生治理公共区域，要求保洁人员看到有异物或者脏物必须马上清洁。各区域的卫生要求沙发外面、四周及餐桌、地面、无尘无水渍、摆放整齐、无倾斜。

7、用餐时段由于客人到店对照集中，往往会涌现客人排队的现象，客人会表示出不耐烦。这时就需要领班组长人员作好款待岑岭前的款待准备，以削减客人等待时间，同时也应注意桌位，确保无误。做好说明工作，缩短等待时间，认真款待好每一桌客人，做到忙而不乱。

8、自助餐是餐厅厅新开项目，为了进一部的提升自助餐办事的质量，制定了《自助餐办事整体实操规划》，进一步规范了自助餐办事的操作流程和办事标准。

9、树立餐厅案例收集制度，削减顾客投诉几率，收集餐厅顾客对办事质量、品质等方面的投诉，作为改良日常治理及办事提供重要依据，餐厅所有人员对收集的案例进行剖析总结，针对问题拿出解决规划，使日常办事更具针对性，削减了顾客的投诉几率。

>二、员工日常治理

1、新员工作为餐厅人员的重要组成部分，能否快速的融入团队、调剂好转型心态将直接影响办事质量及团队扶植。依据新员工特点及入职情况，开展专题培训，目的是调剂新员工的心态，正视角色转化，认识餐饮行业特点。使新员工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方式。

2、注重员工的成长，时刻存眷员工的心态，要求保持优越的工作状态，不按期组织员工进行学习，并以对员工进行考察，检查培训效果，发明不足之处实时弥补，并对培训筹划加以改进,每月按期找员工谈心做思想工作，了解他们近期的工作情况从中发明问题解决问题。

3、结合工作实际增强培训，目的是为了提高工作效率，使治理加倍规范有效。并结合日常餐厅案例剖析的形式进行剖析，使员员对日常办事有了全新的认识和懂得，在日常办事意识上形成了一致。

>三、工作中存在不足

1、在工作的历程中不敷细节化，工作支配不合理，工作较多的情况下，主次不是很分明。

2、部分之间欠缺沟通，经常是出了事以后才发明问题的存在。

3、培训历程中互动环节不多，削减了生气和活力。

**餐饮加油工作总结12**

>一、准备工作

虽然我们只在酒店进行为期一个月的实习，但酒店还是按正规的实习生对我们进行了系统的培训，培训工作分为三大块：一是人事部的岗前培训，进行了四个课时的室内培训和游览培训，主要是介绍酒店的概况，同时也对我们进行了员工素养及酒店管理制度的培训，这让我们对工作有了大概的了解；第二是消防安全意识培训，酒店特别安排了工程部的经理助理为我们现场讲解授课，让我们对酒店安全和消防常识有了更深入系统的了解；第三是业务技能培训，这一培训贯穿着我们实习的一个月，由部门负责人员为我们进行不间断的技能指导，一个月的实习让我们对部门工作有了基本的了解，这也得益于酒店系统而全面的培训。这些培训对于我们以后的学习和工作都是非常有用的。

>二、实习过程

中餐厅是酒店餐饮部门中最为辛苦的部门，因为酒店并没有给服务员们制定具体的岗位职责和工作描述，在刚刚走进工作岗位的几天，我们就像无头苍蝇，完全不能领会工作的流程和要领，只是听从领班和老员工的安排和他们手把手的教导。庆幸的是基本所有的老员工对我们都特别的友好，主管还专门为我们每人安排了两名师傅，负责引导我们的工作。在后面的日子里，我们基本都能熟练各项工作了。

我们的工作除了迎宾、摆台、折口布、传菜、上菜、撤台外，也得兼职勤杂工，扛桌子椅子、铺地毯等一些脏活、重活。我们实习生的上班时间是7小时工作制，每周休息一天，主管根据我们的需要，为我们排了两头班，即上午上3个半小时和晚上3个半小时，这样我们中午就有了休息的时间。但往往下班的具体时间是不确定的，经常根据实际情况加班加点，但是加班时间都有记录，适当的时候会有补休，虽然没有加班费，但我觉的这种制度还是很灵活合理的。

酒店员工都是穿着工作服的，由酒店统一发放换洗，但我认为酒店的服务员制服太过简单而且比较陈旧，常有破损的现象。不过令我欣慰的是：酒店的员工大都是热情友好的，不管哪个部门，他们并没有因为我们是实习生而对我们冷漠生硬；在劳累之余，同事们的一个甜美的微笑，一句再普通不过的“辛苦了”都会让人分外感动；在休息和饭堂进餐的时候，我们都会聚在一起聊天，分享彼此的感受，就像一家人；而管理层中的几位经理也很和蔼，没有什么架子，但偶尔还的会对没有做好工作的下属发发脾气。

在服务过程中，我们接触到了形形色色的客人，在工作中既受到过客人的嘉奖，也曾招受客人的投诉，由于桂林宾馆是一所老牌的涉外星级酒店，拥有极为丰富的海外客源，所有餐厅的大半数客人都是外国人，在服务的过程中，我们提高了英语口语水平，增长了见识，开阔了视野。

>三、心得看法

以上是我在实习过程中的一些感受，进而也谈谈在这一个月来我对桂林宾馆的经营管理过程中出现的一些问题的个人看法：

一、各项规章制度落实不是特别到位。所有高星级酒店的管理制度其实是大同小异的，关键是要看谁落实的怎么样，效果怎样。桂林宾馆的各项规章制度也很完善，但我个人认为贯彻的就不是很好，比如酒店规定在酒店公共区域员工一定要用普通话交流，但是实际情况是桂柳话还是员工的主要交流方式，甚至是在有客人的情况下，使用桂柳话的员工大有人在，毕竟桂林宾馆是一个涉外的高星级酒店，服务需要标准化，所以我觉得建立一套规范的服务执行和监督机制是酒店管理的一个当务之急。

三、建立一套公开透明的激励机制和晋升制度。据我了解，很多老员工工作的时间已经很长了，个人服务意识和技能也达到了非常高的水平，但是由于酒店的相关机制的限制，他们并没有获得什么激励和晋升，而个别员工表现的并不是很好却能依旧留在原职；另外酒店的激励机制中也过多的注重于物质上的激励（最多也只是发钱），事实上，除了传统的奖惩激励外，还有很多的激励方式值得我们管理者借鉴。

四、树立一种能够凝聚人心的精神性的企业文化。一个民族有它自己的民族文化，一个企业同样也需要有它自己的企业文化。在一个月的实习过程中，我发现桂林宾馆似乎并没有一个深入人心的文化核心（可能是我工作的时间太短了），即员工在里面没有一个统一的坚定的信念，似乎很多员工纯粹是为了自己的生活而工作，工作的积极性不够，而且工作缺少创造性。

>四、总结

酒店实习的日子结束了，这次酒店实习也是本人的第一次专业见习。总的来说，在这些日子里自己确学到了不少的东西：除了了解到餐饮的服务程序和技巧，也学会了如何调整自己的心态，如何处理好自己的利益和酒店的利益，如何处理好同事之间的人际关系，如何与顾客打交道；同时，更让我认识到作为一个服务员应该具有强烈的服务意识；更为重要的是，在一个月的工作中，我深刻地体会到了酒店行业的艰辛，也看到酒店发展的前景，更加明白了自己以后学习的方向和侧重点。

最后感谢老师的帮助，感谢桂林宾馆能给我们提供这样难得的实习机会，在此祝愿桂林宾馆能够越办越好，学院越办越好。

以上就是我此次暑期社会实践的一些感受和想法，请领导审阅。

**餐饮加油工作总结13**

转眼间入职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、厅面现场管理

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，特别是前台收银和区域看位服务人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，监督对客礼仪礼貌的运用，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，针对服务人员在用餐高峰期的时候进行合理的调配，以领班或助长为中心随时支援忙档的区域，其他人员各负其责，明确各自的工作内容，进行分工合作。

4、提倡效率服务，要求员工只要有客人需要服务的立即进行为客人服务。

5、物品管理从大件物品到小件物品不管是客损或者自然损坏，凡事都要求做到有章可循、有据可查、有人执行、有人临督、跟单到人、有所总结。

6、卫生管理公共区域，要求保洁人员看到有异物或者脏物必须马上清洁。各区域的\'卫生要求沙发表面、四周及餐桌、地面、无尘无水渍、摆放整齐、无倾斜。

7、用餐时段由于客人到店比较集中，往往会出现客人排队的现象，客人会表现出不耐烦。这时就需要领班组长人员作好接待高峰前的接待准备，以减少客人等候时间，同时也应注意桌位，确保无误。做好解释工作，缩短等候时间，认真接待好每一桌客人，做到忙而不乱。

8、自助餐是餐厅厅新开项目，为了进一部的提升自助餐服务的质量，制定了《自助餐服务整体实操方案》，进一步规范了自助餐服务的操作流程和服务标准。

9、建立餐厅案例收集制度，减少顾客投诉几率，收集餐厅顾客对服务质量、品质等方面的投诉，作为改善日常管理及服务提供重要依据，餐厅所有人员对收集的案例进行分析总结，针对问题拿出解决方案，使日常服务更具针对性，减少了顾客的投诉几率。

>二、员工日常管理

1、新员工作为餐厅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，正视角色转化，认识餐饮行业特点。使新员工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。

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，并以对员工进行考核，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，了解他们近期的工作情况从中发现问题解决问题。

3、结合工作实际加强培训，目的是为了提高工作效率，使管理更加规范有效。并结合日常餐厅案例分析的形式进行剖析，使员员对日常服务有了全新的认识和理解，在日常服务意识上形成了一致。

>三、工作中存在不足

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

2、部门之间欠缺沟通，常常是出了事以后才发现问题的存在。

3、培训过程中互动环节不多，减少了生气和活力

>四、20xx年工作计划

1、做好内部人员管理，在管理上做到制度严明，分工明确。

2、在现有的例会基础上进一步深化例会的内容，提升研讨的深度和广度，把服务质量研讨会建设成为所有服务人员的沟通平台，相互学习，相互借鉴，分享服务经验，激发思想

3、将在现有服务水准的基础上对服务进行创新提升，主抓服务细节和人性化服务，提高服务人员的入职资格，提升服务员的薪酬考核待遇标准，加强日常服务，树立优质服务窗口，制造服务亮点，在品牌的基础上再创新的服务品牌。

>五、对餐厅整体管理经营的策划

1、严格管理制度、用工培训制度，划分明确岗位考核等级，增强员工竞争意识，提高个人素质及工作效率。

2、增强员工效益意识，加强成本控制，节约费用开支。培训员工养成良好的节约习惯，合理用水用电等，发现浪费现象，及时制止并严格执行相关处罚制度。

3、加强部门之间协调关系。

4、重食品安全卫生，抓好各项安全管理。

5、开展多渠道宣传，促销活动并与周边各公司相互合作，增加会员率。

回首20xx年，在各位领导的指导下，在广x事的支持下，作为一名采购人员，我始终坚持以身作则，高标准、严要求，团结和带领部门员工，为顾客提供了精美的菜肴和优质的服务；为实现餐饮经济利益和社会效益，勤勤恳恳、兢兢业业。现将一年来的具体工作总结如下：

>一、经营方面

我在各位领导的指导下集思广益、制定较合理的经营计划。如：根据顾客的消费心理，我们推出一些绿色食品和野生食品；根据季节性原料供应特点，我们推出一些特价菜等等。

>二、管理方面

以人为本，我结合员工实际情况加强素质教育，每天都对员工进行有针对性的采购专业知识培训，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高，如注重仪表、遵守公司规章制度等；有些员工甚至还开始自己琢磨新菜品。

>三、质量方面

菜肴质量是餐饮行业得以生存发展的核心竞争力。作为采购部，我严把质量关，确保食品的安全和新鲜。我们对每道菜都制作了一个投料标准及制作程序单，做菜时严格按照标准执行，确保每道菜的色、香、味稳定；我们还经常更新菜谱，动脑筋、想办法、变花样，确保回头客每次都可以尝到新口味。

>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，把好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，同时，由我进行不定期检查；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，厨房、保鲜柜、冷冻箱等原料存放地也进行转自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，防止顾客食物中毒，造成不必要的后果。

>五、成本方面

在保证菜肴质量的情况下，坚持物美价廉，从而达到效益化。

**餐饮加油工作总结14**

为了培养员工的服务意识，提高他们的综合素质，本开展了《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。

**餐饮加油工作总结15**

餐饮部xx年利润目标股份经营管理第三季度工作总结时光如梭，转眼xx年股份制运作已走过三个季度，回顾过去的一个季度，餐饮部在酒店及公司领导的正确指导下，在酒店兄弟部门的密切配合下，在部门全体干部员工的大力支持和努力下，大胆经营、勇于创新、锐意进取，超额完成了公司及酒店制定的各项经营任务指针，为实现公司及酒店领导“发展餐饮”这一战略目标打下了良好的基础……下面餐饮部就第三季度主要工作总结、报告如下：

>一、第三季度经营情况

三季度，部门共实现营业收入1929499。xxxx，完成季度任务指针的122。51，较去年同期1739xxxxxx增加了190445。xxxx，上升率为11，实现利润289960。1xxxx，完成季度利润指针的147。34，较去年同期263774。2xxxx（平均每月87924。7xxxx）相比，利润增长了26185。85，增长率为9。9。第三季度，部门共接待婚、寿喜宴103趟次1314桌，金额达45617xxxx，接待标准平均为34xxxx/桌，较去年同期30xxxx/桌增加了4xxxx/桌，散台接待了1625xxxx次，上座率为51。6，包房共接待1456xxxx次，包房出租136xxxx，出租率为57。1。

>二、主要工作与作法

20xx年第三季度不仅是餐饮部在上半年良好经营局面中持续上升的一个季度，也是酒店以参加市旅游饭店服务技能比武为楔机，提升餐饮品牌与市场占有率的一个季度，更是餐饮部为实现公司及酒店“发展餐饮”这一战略目标奠定良好基础的一个季度，为此部门在总结上半年成绩的同时，找准了存在的问题与薄弱环节，并结合部门实际，着手开展了以下五个方面的工作：

创收、赢利是一个企业永不变的主题，为提高部门创收能力，部门根据年度总体工作安排，作了以下几方面的工作：

①为进一步提升部门人气及怀大餐饮知名度，部门以店庆活动为楔机，深入落实了店庆特价酬宾促销活动的相关工作，促销期间，部门共销售特价菜500xxxx份，金额达xxxx余元，得到的消费者的一致好评。

②为加强对外影响及大宴的宣传效果，部门综合历年冬季大宴菜单的编排成功做法，部门拟定并出台了冬季大宴菜单，三季度，部门共接待各类大小宴席103场次1314桌，金额达45617xxxx，平均34xxxx/桌。

③为增强酒店在vip客户中的知名度和品牌效应，抢占更大、更多的高档消费客源，充分展示和体现酒店大型宴会承办效果及组织能力，部门成功接待了由酒店主办的30xxxx人圣诞节自助餐及四季花城签约仪式自助餐，借助部门接待自助餐的成功经验，部门给四季花城的负责人提出了多条宝贵意见，得到了主办方的一至好评。

④为进一步宣传酒店品牌，挖掘全员促销意识与潜能，巩固与抢占更大的市场份额，餐饮部在经营情况较好、工作量大的情况下，克服重重困难，配合酒店做好了圣诞票的推销工作。期间，部门共销售圣诞票64张，金额为1907xxxx，同时在此次圣诞票销售中也涌现出如刘红梅、唐孜等一批促销能手。

⑤为强化厨部创新意识，确保餐饮产品在花色品种上做到常换常新，达到用新菜留住与稳住老顾客的目的，三个月来部门共推出新菜10xxxx道，并涌现出了一批如何兴志、杨平、范家杏、何发明、刘芳华等一批新菜开发能手；二是转变观念，强化“质量建设”这一根本

质量就是根本，质量就是企业发展的生命线，质量是企业永恒的主题。三季度，为实现公司及酒店领导年初提出的“发展餐饮”这一战略目标，并持续保持上半年餐饮良好的发展局面，部门在“质量建设”上着手开展了以下六个方面的工作：

①为圆满的完成市旅游局组织的饭店服务技能大赛，部门根据总体工作安排，早于10月份就着手拟定并实施了《餐饮部参加市技能比武人员实施进度表》，在酒店领导及部门人员的的高度关注下，在参赛人员的共同努力下，餐饮部在此次技能比武大赛中，荣获中餐台面设计一等奖、中餐宴会摆台三等奖，为酒店、为部门争得了荣誉。

②部门根据上半年经营情况较好的实际，为保持这种良好的经营势头，并在菜肴制作的创新和优质原材料的引进上得到进一步的提升和信息的了解，在分管领导贾副总的带领下，组织后厨部分骨干赴长沙、株洲、吉首等地的原材料市场、社会餐馆进行了一次全面的考查，不仅开拓了厨师视野，同时也引进了巴西烤肉、怀大养生大宝、乡里腊肉等一批特色菜肴及优质原材料，受到了广大顾客的一致好评。

③为进一步提高后厨烹饪水平，加强厨部烹饪技艺的交流，逐步提高厨师队伍切、配、装的整体技术水平，并不断强化后厨质量意识，部门于12月29日在后厨举办了一次技能比武大赛，通过此次技能比武，共推出新菜3xxxx道，不仅激发了厨师的创新意识，同时也找准了厨部存在的薄弱环节，为第四季度后厨工作再上新台阶打下了良好的基础。

④为规范后厨物品摆放及量化管理，降低餐具破损率，提高工作效率，结合后厨日常工作的实际，部门于十二月份拟定并实施了《餐饮部后厨餐具、物品规范摆放及日常管理暂行办法》，同时为统一厨部装盘器皿，提升席面效果，提升酒店餐饮形象，根据经营需要，部门对厨部部分器皿进行了一次购置工作；⑤为进一步提高大宴接待质量，了解怀化大宴市场的总体口味与发展趋势，建立一套完整的大宴接待客史档案，在分管领导贾副总的指导下，拟定并实施了《大宴菜肴质量跟踪表》，为逐步提高大宴接待水平和找准大宴服务中存在的问题提供了很好的依据；⑥针对餐饮前台服务员基础工作欠扎实，厨部菜肴质量欠稳定的实际，结合餐饮包房和散台生意回升的现状，为了进一步提升“两个质量”，稳定消费客源，强化餐饮全员客人意识，改变服务观念，积极落实《怀化大酒店诚信经营管理条例》中的各项举措，为宾客提供高效、优质、快捷的服务，部门于每周三、周六召开前台、后厨协调会，理清了上菜慢等存在的部分投诉，同时拟定并实施了《餐饮冬季暖经营举措方案》。

三是积极沟通，把握了客源市场这一关键

为进一步稳定客源，增强顾客对酒店的忠诚度，保持并提升餐饮上半年良好的经营局面，部门积极发挥外联工作小组的作用并着手从以下几方面开展工作：

①定期对常客及消费大户进行电话联络，并对某段时间突然消费较少的客户进行了电话联络或实地拜访，了解其不来消费或消费较少的原因，并做好了记录及整改，第三季度，部门共电话联络及实地拜访常客达20xxxx次，通过部门的努力，天舟教育、客运段、三医院等消费单位较上半年明显增加；②为进一步体现酒店人性化服务，部门对来店过生日的客人及时赠送了鲜花或蛋糕，如兴业公司的张总及其家人、部分市委领导等；③为体现酒店对消费常客的重视，通过部门外联小组及时将新菜研制推出的信息及时的反馈给消费常客，并请客人前来消费品尝和提出宝贵意见；通过以上举措的实施，不仅稳定了消费客源，而且拉近了与消费常客的距离，扩大了酒店餐饮对外知名度，树立了良好的社会口碑，同时也提升了包房出租率，xx年三季度，部门包房出租率为57。1，较去年同期45上升了12。xxxx百分点。

四是张驰有度，奠定了队伍稳定这一基础

第三季度是部门新老员工交替的一个季度，也是员工队伍容易出现波动的一个季度，为此部门为提高整体凝聚力，缓解员工工作压力，分批组织员工前往生意较好的社会餐馆（王朝食府、湘水人家等）聚餐，不仅加深了员工间的相互了解，而且吸取了社会餐馆的长处；其次部门分楼层和分前后台定期召开楼面会，对每周工作进行讲评与总结，并根据个人在一周内的工作表现、推销能力及有无投诉等情况进行奖惩，并利用后厨每月推新菜之机，组织部分表现较好、推销能力较强的员工参加新菜的品尝和评议，此举不仅起到的现场培训的效果，而且增强了员工的自信心和荣誉感，总之通过以上举措的实施，较好的稳定了员工队伍，为部门经营创收打下了良好的基础。

五是狠抓班子建设，形成了争抓落实这一氛围

为强化部门骨干的责任意识，转变骨干的工作观念，形成争先恐后抓落实的工作氛围，部门成立由领班以上骨干担任组员的质检小组，每周轮流协同质检对部门各区域进行质量检查，并对每次检查最差或问题最多的区域责任人实施处罚或责令其限期整改，并在部门部委会上进行通报批评，同时对每次检查表现较好的区域责任人进行奖励；其次部门还每月对领班以上骨干进行工作讲评，实施奖优罚劣并对下一步工作提出要求，为提高骨干整体驾驭能力和管理水平，部门专门对领班层骨干实施了一次专业培训，不仅了解了骨干在实施管理中存在的问题及薄弱环节，同时也强化了骨干的学习意识和危机意识。

>三、存在的主要问题

第三季度，餐饮部的工作虽然取得了较好的成绩，但仍存在不少问题和薄弱环节，距酒店与公司的要求及员工的期望值还有较大差距，其主要表现在：

1、部门安全防范意识较为淡薄，对员工的安全知识培训不够，从而导致10月9日晚餐10包5条软包芙蓉王烟被骗事件的发生；2、对参加市技能比武重视程度不够，从而导致参加市技能比武部门中餐宴会摆台争一保二的任务没有完成；3、后厨部岗的日常工作流程还有待于进一步规范，因上菜慢和菜肴制作标准不统一的投诉还时有发生；4、在对前台员工实施针对性的培训方法和力度不够，被叫服务还时有发生；5、部门对后台管理缺乏力度和有效的方法，从而导致员工日常违纪违规现象较其它部室较多；四、四季度主要工作安排

四季度不仅是酒店深化利润目标股份制经营管理第二年的最后一个季度，更是餐饮为06年工作打好基础，再上台阶的一个季度。第四季度，部门将以前三季度大好经营形势为基础，以春节、元宵节、情人节“三节”促销活动及搞好大宴旺季的接待和服务为契机，以持续稳定、提高包房出租率和消费档次为重点，以狠抓“两个质量”（产品与服务质量），强化两个意识（竞争意识与危机意识）为中心，以稳定员工队伍为前提，转变班子工作作风，齐心协力，努力拼博，力争在利润目标股份制经营管理的第四个季度实现餐饮创收18xxxx元，重点从以下几方面着手开展工作：

一是着力抓好冬季暖经营举措的落实与效果的督导，确保效益和口碑双丰收；二是做好春节促销系列工作安排，确保春节创收较去年同期上升20，人员稳定，安全无事故；三是以四季度各类婚、寿喜宴的接待和服务为楔机，着力抓好大宴的出品及服务质量，为抢占06年大宴市场份额打下坚实的基础；四是在二楼大厅的经营思路上坚持低起点、多实惠的大众消费经营思路，狠抓出品及快捷服务的保障，力争散台上座率较前三季度有较大幅度的上升；五是利用春节、元宵节、情人节促销活动结束后的经营淡季，对12月29日厨部技能比武中存在的问题进行认真梳理，并有针对性的实施培训和整改，确保后厨出品质量再上新台阶；总之，我坚信，在公司及酒店领导的正确指导下，在兄弟部门的大力支持、协助下，在部门全体干部员工齐心协力，努力拼搏下，第四季度的工作任务一定能完成，公司及酒店领导提出的“发展餐饮”这一目标一定能够实现！

**餐饮加油工作总结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xx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xx的收银台的时候，xx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xx餐厅还挺，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。

**餐饮加油工作总结17**

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。

**餐饮加油工作总结18**

时光如梭，转眼间2\*\*2年已走过了二个月，回顾过去的一个月，餐饮一部在公司领导的正确指导下，在酒店各部门的密切配合下，在部门全体干部员工的大力支持和努力下，大胆经营、勇于创新、锐意进取，顺利完成了公司制定的各项任务指针。下面餐饮一部就第二月主要工作总结、报告如下：

>一、第二月经营情况

第二月，湖泉天邑餐厅圆满完成了多元化投资管理部的接待工作，并且取得了较好的成绩，受到了领导的表扬。 餐厅采购的5台甜品展示柜于本月已全部到货，部分已经开始经营。并且受到了领导和顾客的一致好评。

>二、主要工作与作法

第二月不仅是餐饮一部在xx年持续上升的一个月，也是酒店提升品牌与市场占有率的一个月。为此部门在总结了第二月成绩的同时，找准了存在的问题与薄弱环节，并结合部门的实际，着手开展了以下四个方面的工作。 一是在试营业期间，制定详细的培训计划、发挥老员工的作用，做好传帮带培训重点，让新同事在最短时间内了解部门情况及工作内容，尽早进入工作状态。

二是在湖泉天邑餐厅厅面外围铺上了木板条。对摆放桌子公司已做了计划布置，让客人在一个合适的位置更进一步感受、体会天邑优美的环境。

三是为了满足广大消费者的需求，餐饮一部结合实际在C座大堂吧、A座清吧、高尔夫等营业点摆放了甜品展示柜，并且推出了多款西点品种，来满足顾客对甜点的需求。目前已经运作并且取得了比较好的成绩。

四是餐厅厨房在5月推出了手工精致西点，并在炎热夏季的到来，在市场上采购了时鲜水果，多次得到了集团领导和公司领导的好评。

>三、存在的主要问题

第二月，餐饮部的工作虽然取得了较好的成绩，但仍存在不少问题和薄弱环节，距酒店与公司的要求及员工的期望值还有较大差距，其主要表现在：

1、针对每次接待，餐厅的服务用品都得向餐饮二部借，借了又还还了又借，所以在途中难免会出现破损的现象，餐厅对厅面服务用品已做出采购计划。

2、餐厅岗位工作细节方面还有待加强、管理。

3、部门安全防范意识较为淡薄，对员工的安全知识培训不够。

4、在对员工实施针对性的培训方法和力度不够。

5、近4个月以来，餐厅游泳池旁边的水池已让不少客

人步入水中，为进一步加强对客的提醒目的，餐饮一部将对水池放入4个喷泉用以警示客人。

>四、第三月工作思路

第三月，将是部门再上一个台阶的一个月。继续以稳定员工队伍为前提，齐心协力，努力拼博，力争在第三个月实现较好的收益，重点从以下几方面着手开展工作： 一是根据和境酒楼的工程进度、配合公司相关部门做好前期筹备工作安排。

二是不断加强西点的研发推出工作，进一步做到月月有惊喜，周周有新品，保证公司领导及客人常吃常新。将下脚料利用最大化，加强节能降耗工作。

三是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，建立沟通机制，完善沟通环节，为提高工作效率打好基础。

四是消防安全及食品安全是重中之重，我们将加大消防安全及食品安全工作这两方面的管理力度。

五是对本月中存在的问题进行认真梳理，并有针对性的实施培训和整改，确保质量再上新台阶；

总结过去，展望未来，在下个半年到来之际，将继续发扬优点，改正不足，进一步提升管理水平，我坚信，餐饮一部将在酒店公司领导的正确指导下，调动部门全体员工的工作热情，全力以赴争取在第三月创造出更好的成绩。

**餐饮加油工作总结19**

餐厅是我们市区一家营业不久的新餐厅，我来到餐厅工作也有一年了，我是餐厅的一名服务员，在餐厅像我这样的服务员也有很多，在这个比较独具特色的餐厅里，我每天的工作都很开心，我是很喜欢服务行业了，特别是在工作的同时还能够得到顾客的肯定我就更加的开心了，我们餐厅的风格是比较传统化，包括设计，还有菜式，员工服装都是比较古化我觉得这是很值得一提的，很具有传统特色，正式因为这种风格引来了很多的消费者都来一探究竟，越来越多，这样的话我们平时的工作也就很忙了，在餐厅也来了一段时间，我觉得在工作上我应该的去回顾一下自己这一年时间以来的服务员工作：

>一、日常工作

一名服务员，当然是餐厅的最基层，但是我一直都很喜欢自己的工作，这是我内心对这个行业习的热爱，我一直很希望在服务的同时得到更多的人的肯定，这样我才会有价值，这样才能被称之为一名真正的服务着。

在餐厅我的日常工作是很充实的，每天我们餐厅是十点开始营业，因为不做早餐，我们上班时间比较晚，我很早的就到了，开始自己全新的一天，由于餐厅的名气慢慢的开始大了起来一般不到十一点就会有顾客来吃饭，我们餐厅的服务员还是比较多的，但是在忙起来的时候，大家都恨不得，再长一双手。

作为一名服务员我们要具备这几个特征，耐心，细心，责任心，在顾客点餐的时候我们要态度端正保持微笑，这些是餐厅的基本素养，必须具备，作为服务员同时还要对我们的餐厅的菜单很熟悉，当顾客要我们推荐菜的.时候吗，我们要保持耐心，对于菜品的介绍我们要很熟练，平时自己要花很多时间去了解每一道菜的特点口味，自己更加要认得每一道菜，这样才能够满足顾客的需求。顾客要结账款了也要态度端正，耐心，不要让顾客就等这些都是一名服务员的基本技能，餐厅是，在日常的工作中我们要有足够的耐心，去服务好每一位顾客，不能跟顾客大发生争执，这是最不允许的。

因为上班晚，我们平时的工作也比较紧张，所以我们每天晚上九点下班，很充实也很满足，这就是一年的日常工作。

>二、工作的收获

在餐厅工作了这一年时间，我一直本着一名服务者的态度在工作中表现的也很好，每天完成了自己的工作任务，从来没有发生过与顾客发生争执，这是不被允许的，我一直都提醒着自己要做一名优秀的餐厅服务员。

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！