# 厨师长每月工作总结(五篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-06-05

*厨师长每月工作总结例会厨师长每月工作计划一承蒙领导信任,我任职餐饮总厨已近两年。信任是一种压力,作为餐厅厨师长我身感责任重大，我严格管理我的厨房团队以保证各项工作落实到实处，保证在客人满意的前提下使成本控制达到预期目标。在餐饮业日益激烈的竞...*

**厨师长每月工作总结例会厨师长每月工作计划一**

承蒙领导信任,我任职餐饮总厨已近两年。信任是一种压力,作为餐厅厨师长我身感责任重大，我严格管理我的厨房团队以保证各项工作落实到实处，保证在客人满意的前提下使成本控制达到预期目标。在餐饮业日益激烈的竞争中，我们的出品尽力做到有独到之处，在确保传统菜式优质保量基础上，不断更新，使餐饮做出了一定特色，同时不断集思广义,制定较好的出品经营计划,为饭店创造出了较高的效益。

在领导的正确指导下，各位同事给予了我最大支持，自己经过艰辛的努力，较好的完成了xx年工作。下面将xx年的工作就以下5个方面向领导及各位同事做一个汇报。

一. 中餐营业收入及成本率：

二.经营方面。集思广义，在经理指导下制定了较合理的经营计划.

1.根据季节原料供应特点，推出了3月野菜美食月，如刺嫩芽、山芹菜、鲜红蘑。4月份推出开河鱼如虫虫鱼、河刀、岛子鱼等。绿色食品是当今世界的消费趋势，而野生食品一向是餐饮界的精品。以上两个美食月迎和了食客追求绿色，返朴归真的消费心理。

2.5月份经典粤菜回顾，提高了粤菜出品水平。

3.8月份推出了以正宗川菜为主的20多道新菜，如川爽牛肉、谗嘴蛙、可可山药。增加了卖点。

9月下旬推出的特价大闸蟹、茴香豆，平价黄酒，“又到一年品蟹时，邀君共享脂膏香”。增加了餐饮文化气息。

中秋月饼销售，中厨员工群策群力，共计销售461盒，远远超过去年的288盒。

11月初考察了庄河,宽殿、桓仁、长春、西丰、锦州等地，挖掘了东北特色原料及特色菜式。11.15东北土菜节推出以来，受到客人好评。如 炭烧鸽子、庄河大骨鸡、山胡萝卜、葱烧鲜鹿筋、新民血肠等成为客人喜欢的菜品，增加了人气。达到了淡季不淡的效果。

通过每月的这些经营措施,在经理的领导下，使中餐营业额超额完成饭店定的指标。达到指标的110%。

三.出品质量及创新：

1。所有出品都制作了一个投料标准及制作程序单，把每道菜式定口味、投料标准、盛器，以使菜品口味及质量稳定。

2.认真听取前厅员工意见及宾客反馈，总结每日出品问题，每日例会及时改进出品的不足。如客人反应主菜牌菜式较少，针对宾客意见推出了如、谗嘴蛙、香辣茶树菇28、香辣风干牛58、渔家巧合盘。客人反应长白山双珍盘子有手印，小炒菜品应适当加上围边等意见，我们都认真改进。

3.有关菜品创新：

a 、每个主位每一个月研究两道新菜(包括烧味、凉菜、炒锅、面点)，新菜品香辣茶树菇、葱烧鲜鹿筋、巴蜀牛肉、谗嘴蛙等菜品就是这样研制出来的。

b 、每月考察市场原料供应情况推出新菜式。如活黄花鱼。

c、参加同行比赛、交流、学习新菜式如：风味牛筋，手撕牛肉脆鳞鲈鱼、酸辣乌鱼蛋羹等菜品。

d、 去外地考察 餐饮市场引进新菜品。如捞汁三宝。

e、 请同行朋友来培训新菜如可可山药。

4.婚宴菜品控制了出品速度，改变了去年盲目求快的心理，杜绝了热菜出品上桌已凉的情况，婚宴出品质量有了明显提高。有的客人吃过参加过婚礼后又定婚宴。

四.成本控制方面：继续严格深入实行五常法，打造数字化管理模式。

1s：清洁检查(常清洁)。清理，是在清洁工作的同时进行检查。每个人都有自己负责的卫生区，如占板在做保鲜柜卫生时，就会检查里面的东西是否变质，保鲜柜温度是否正常。

3s：定量定置(常整顿)：在冷库内、保鲜柜内有那些原料?每种数量多少?这些原料都必须有固定位置。所有用具也是如此。所有的物品都有自己的家。

如：有关占板、水台：胡罗卜、土豆等没清洗或表面有泥土的放在货架最下层，菜心、芥兰等放在上层。海鲜和其他动物性原料装入保鲜合、注明生产日期放入保鲜柜。每个保鲜柜和冷库都贴一张表，是里面的原料存放平面图，并注明负责人的姓名。

4s：立法守法(常规范)无规矩不成方圆，订守规则，告示全员，使大家有规可守。

根据五常法结合本店情况制定如下措施以控制成本：

1.月底 考察市场，调整进货价格.

3.研制脱式菜品(无成本菜品), 将主菜的剩余原料做成托式菜品。如萝卜牛腩，沙窝三文鱼头等，以降低成本。

4.研制造型菜式。如金丝大虾。

5.营业过程中，严格执行投料标准，参考每日沽清单，了解库存情况，坚决执行先进先出政策，把存放时间较长的原料尽快销售出去。

6.数字化管理。每位员工都知道自己所用原料单价，每日出库由头荷写出所出原料总价值，每日直拨分部验收，各自统计原料价值。每日的810日报单，让各部(如凉菜、粤菜、烧味、本地菜)统计营业额，这样做到每人心中有数据概念，成本控制在就落实到每位员工从而使所有厨房员工都关心成本。

7.周三清理冷库、保鲜库，写出各部原料储存数量及急需推销品种，将依据情况安排较大型宴会菜式。

五.管理方面

1.每日例会认真听取人事质检意见(如员工胡须长工作帽乱扔)，我结合厨房员工实际情况加强素质培训，每天对厨房员工进行针对性培训，员工在仪容仪表、遵守纪律、按时上下班等方面都有显著提高。。

2.组织厨房内部质量提高小组，每天营业前检查卫生及员工仪容仪表。

3.经常激励员工积极上进，把工作看成自己的事业。部分员工入行时间短，敬业精神差，但经过这些培训大家意识到做好工作就是发展的基础，共兴金都的同时，自己各方面能力也将同时提高，从而增强了他们的责任心。如厨房规定10：00上班，有些员工为高质量完成自己的工作8：00就来到岗位。这样员工积极性被调动起来，组成一个优质、高效、团结、和谐的团队。

总上所述，xx年通过厨房团队共同的努力，在厨房管理方面取得一些效果。在菜品创新、出品质量稳定、成本控制、员工素质提高方面都取得一定成绩，但我们更清醒认识到以后的工作将更具挑战。

xx年设想：在xx年成功的五常法及数字化管理方面继续加强。这对成本控制及传统菜品质量保证将起到很大的作用。

xx年将改进自己的思路更加务实地工作，要去考察新的菜品，加快出品的创新以赢得更好的社会效益和经济效益。

xx年每月计划有的不是特别实际，xx年一定多考虑计划的实用性。

随着周边酒楼和饭店的增加，xx年的餐饮竞争将更加炙热化，但在领导和各位同时的支持与帮助下，我相信我们的团队将充满信心得走向一个收获的20xx。

最后送领导和各位同事各三千万，不是金钱而是：千万要快乐、千万要健康、千万要平安。

**厨师长每月工作总结例会厨师长每月工作计划二**

作为一名厨师长，是酒楼厨房的负责人，执行酒楼总经理的工作指令，贯彻食品卫生法和酒店的有关规章制度，负责厨房的全面管理工作，领导厨房全体员工完成每一天的生产任务，审批厨房采购计划，与楼面、采购部、仓库部、财务部等配合、协调。对出品质量、成本、毛利率、卫生、厨房安全等负责。作为一名厨师长，是酒楼的一个重要主角，务必懂专业技术、会管理、精通酒楼厨房全面工作，明确自己的职责。.厨师挣钱靠手不靠嘴，靠嘴只是临时利益，技术才是长久的效益。

要当好一名合格的厨师长，就务必做好以下各项工作;

一、拟定好菜谱;

菜名要通俗易懂，尽量避免如“一本万利”、“腰缠万贯”之类客人猜都猜不出来的菜名。如某些菜必须要用寓意菜名时，后面务必加用料和烹调方法，以便客人对菜肴的了解。根据酒楼的档次和经营目标去拟出菜谱，高档豪华酒楼的目标是高层次的客人，这类客人消费高，菜肴品种应从名贵的山珍和高档的海鲜、海味【燕、鲍、翅】为主;中档酒楼的目标是中等消费的客人，菜肴品种应从中档的海鲜、禽类为主，菜价要适中;大众酒楼经营的目标是低消费的平民百姓，菜肴要以家畜、家禽、鱼鲜为主，菜价要便宜，菜肴要实惠。如高档豪华酒楼经营一般的菜肴，客人就会认为档次太低;如大众酒楼经营名贵山珍海味，就会无人问津。因此，拟定菜谱务必与酒楼的档次和经营目标相符，否则，就会导致经营失败。

二、制定成本表、搞好成本的核算;

是将每一道菜的用料、用量做个详细的列表，算出每一道菜的成本和毛利，这样配菜就有了一个统一的标准，出品的份量就会得到很好的控制，给成本的核算带来更为精确的数字。

1、厨师长务必了解原材料的市场价格，掌握各种原料的净料率，熟悉各种菜肴的用料与用量，根据规定的毛利率计算出菜肴的销售价格，对于成本和毛利率的关系又要结合实际状况而灵活看待。不必须要求每一道菜都是规定的毛利率，有些促销菜肴、急推菜肴、特价菜肴则可降低毛利率，甚至能够亏本销售。不见得成本越低，毛利率越高，利润越大。如果没有生意或生意太差，即使成本再低、毛利率再高，也照样没利润，甚至亏损。如果生意个性好，即使成本高一些，毛利率低一些，也照样挣钱，反而利润还大了。

2、认真搞好盘点工作，盘点时务必全面盘清、盘准。每月盘点一次至二次，这样才能使成本和毛利率的结果准确。

三、人员的合理安排;

应根据每一个人的特长和爱好进行合理的分工，安排到适合的工作岗位上能够更好的发挥每一人的作用，使工作做得更好。

四、出品的质量;

1、采购应把好进货质量关，采购的原材料务必新鲜、质优、而且还要贴合菜肴的选料要求。

2、厨房不受也不用不贴合菜肴要求的原材料。

3、原材料的加工【刀工、火候、调味】务必按照菜肴的要求进行

4、主、配、调料必须要在色彩、口味上得到科学合理的搭配。

5、装盘的成形美观

五、加强原材料的管理;

厨房原材料的管理是一项很重要的工作。原材料的管理好与差，关系到成本、出品的质量。原材料的管理目的是保证出品的质量，减少损耗，提高酒楼的利润。

**厨师长每月工作总结例会厨师长每月工作计划三**

一、菜品的制作质量

在菜品的制作中，根据电力公司职工的口味，及时调整菜品的制作，以求达到大家满意的效果。比如，有些菜品的制作(如重庆辣子鸡、水煮肉片等)在制作的过程中做成两种口味，以满足不同口味的需求。有些菜品，大家不愿吃，就尽量不做。大家喜爱的菜品，基本上每两周就做一个，力求达到最佳效果。

二、餐厅卫生方面

餐厅卫生方面分为两大块。一块是厨房，在厨房卫生工作中，要求员工每周做一次大清扫，天天做一般卫生，定期清理厨房油烟道，避免火灾的发生。厨房卫生做到无卫生死角，冰箱、冰柜及时清理除霜，成品、半成品做好防护工作，避免交叉污染。另一大块为餐厅就餐区，在工作中，餐厅桌椅每天用玻璃水擦洗，随时保持餐厅地面干净整洁，窗明几净，给就餐员工造就一个舒心的环境。

三、在食品卫生方面严格把关

从进货的验收、半成品的加工，到菜品的制作，都严格按操作规程进行。餐具、分餐工具及容器具除每天必须清、洗、消以外，每月还进行一次彻底的清洗和消毒。

四、对员工的管理培训

在这两个月的工作中，对员工进行了安全、品质卫生方面的培训，做到人人对安全、品质卫生都有了足够的认识。在平常的工作中，由于项目人员少，工作杂，不能够你是厨师就干厨师活儿，你是内管员就干内管员活儿，必须大家密切配合，就像一块砖，哪里需要往哪搬。

五、经常和甲方沟通，根据就餐员工的意见及时调整工作中的不足，通过我们项目全体员工的努力，以求达到电力公司员工、领导的一致认可。

以上就是我在这两个月工作中的体会和成绩，如有不足之处，望大家指正。

**厨师长每月工作总结例会厨师长每月工作计划四**

转眼间一个月已经过去了，在上个月的工作中我们后厨的员工工作很积极，很配合我的工作，在卫生方面有很大的提高，在炎热的夏季，也能保证正常的出品和原料的保存。

先将工作总结汇报报如下:

1. 在菜品的定位上，根据客人的需求来逐渐改变菜品的质量。我会努力配合新厨师长的工作，把菜品的出品做到标准化，使之能逐渐形成一组有针对性的风格化产品，是产品在发展变化中树立自己的品牌。

2.在厨政管理方面，一系统化整合核心竞争力，以规范化提升管理水平，以效益化为目标指导厨政管理工作，对厨房进行有效监控与指导，严格按照标准提高执行力。对厨房技术力量进行合理储备，合力推出新颖菜品。

3.在人员方面，进行专业技能考核，采用定期培训的办法提高人员的业务技能和专业素养，再结合实际的前提下，进一步完善厨房内部的各种规章制度。

5.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。

6.在沟通方面，服从领导，管己，管人，官队伍。

**厨师长每月工作总结例会厨师长每月工作计划五**

一、厨房管理方面

1、xx年厨房人员调整。一次是中关村店与圆明园店副厨对调，另一次是8月份筹备西二旗店，人员综合调整以老带新，圆明园店上什主管调西二旗，并新加入一名上什主管，其他部门主管都是20xx年带入北京的主管。

2、厨房年初针对各部门做了一套以部门为单位的自查工作签字流程，使原来准备工作不齐全的全补上来，厨房得到了明显的改善。

3、xx年建意店里用直销法每人吃鱼送鱼，使店里水煮鱼在原来的基础上流水达到30万元一月，取得了历史性的突破，同时水煮鱼的毛利一直控制在76%~78%之间。

4、厨房今年利用一分钟定位法管理，对厨房冰箱和所有货物定位处理，万城店和马甸店在我的影响下取得了良好的效果。

5、顺义店新开业筹备交流和综合管理大培训。厨房积极参与并学习贯彻落实，特别是对厨房后勤难管理上下功夫，员工宿舍进行了规范，取得了好成绩，没有人不夸厨房的宿舍卫生干净。

6、学习了各项流程学，通过厨房自己摸底考试三次，店里组织二次，集团一次，把理论变成实际操作。

7、今年物价涨幅太大，如厨房干辣椒原来3元多/斤涨至10元/斤，花椒也涨到25元/斤，经过厨房重点调整对水煮鱼毛利没有影响。

二、厨房存在的问题

1、由于今年设备老化，冷库、抽风老化，维护和管理上耗费不少，表明我们厨房还需增强工作意识。

2、对怎样做员工思想工作还需要总结学习。

3、在强化厨房的学习氛围方面做得不够。

4、在强化厨房对防止中工流失工作做得不够完善。

三、下一年的设想与工作安排

1、通过学习再造、培训与管理好团队。

2、对厨房进行有效监控与指导，严格按标准提高执行力。

3、通过专业化培训与管理，对厨师技术力量进行合理储备，合理推出新颖菜品。

4、对厨房环境、卫生、设备进行安全维护，同时对成本及费用加以控制。

6、沟通——管己、管人、管队伍。

新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，努力打开一个工作新局面。

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！