# 早餐店店长述职报告范文推荐14篇

来源：网络 作者：独酌月影 更新时间：2024-02-04

*早餐店店长述职报告范文 第一篇在领导和同事的帮忙和指导下，在自身的努力下，不断克服自己的弱点，摆正自己的位置，在工作中有明显的进步。我深知，领导对我提出了很高的要求，岗位职责也要求我高一格、严一档，来不得半点马虎、出不得半点差错，只有兢兢业...*

**早餐店店长述职报告范文 第一篇**

在领导和同事的帮忙和指导下，在自身的努力下，不断克服自己的弱点，摆正自己的位置，在工作中有明显的进步。我深知，领导对我提出了很高的要求，岗位职责也要求我高一格、严一档，来不得半点马虎、出不得半点差错，只有兢兢业业、扎扎实实，才能做到优质高效。时光飞逝，进入公司工作也已两个多月就到年底了。经过在这几个月的工作锻炼中，得到了很多。

一、人力的合理安排和运用

作为食品公司的仓库管理员，虽然技术性并不高，但需要勤劳，心细，作业强度大，体力要求比较高。随着客户的不断进入，业务不断增多，原本在人力方面就比较紧凑，这就要我们合理安排装卸工人，做到在有限的人力上作合理的安排，使每一作业尽量不受影响做到有条不紊。

二、人员的培训和提高

虽然装卸工人的工作比较简单，但为了作业的不断提高，我们也要不断提醒他们现场作业的规定，及领导对我们的要求，这样有利于我们对仓库的管理，理货，配货等作业。他们的作业效率也会有所提高的。

三、货物的管理

要做好仓库的管理，货物的入出库作业，日常保管，仓库清理工作，把好库存数量的管理，防止不必要的损耗的发生，有效的利用库存区面积。

A：易拿，易放，易看，易点的堆积方式。

B：货物堆放不要超高堆放，要注意距离。

C：货物入出时做好记录。

D：对于频繁进出库的货物和小件的货物应多盘点这样减少库存差异。

E：持续仓库的整洁，地面的清洁，通道的顺畅

四、卫生工作

仓库作业量大，容易积累灰尘，所以每一天要清理仓库，清洁地面，持续卫生。创造一个整洁的仓库，在良好卫生的工作环境下工作。

五、自我学习和总结

每一天的工作中都有很多问题发生，我们要善于发现问题，把握问题，并在第一时间去解决，来提升自身的业务潜力。

这也要求我们不断的学习，提升，学习业务知识和掌握专业技能;交流，了解，吸取他们的经验;学习仓储保管，货物记帐等业务知识，这是我还有所欠缺的。

总的来说，由于本人工作经验不多，潜力还有欠缺。虽然敢打敢拼，能胜任本职工作，但主要还是由于“强将手下无弱兵”，受益于身处这样一个优秀的团队，在鞭策中得到了磨砺;今后在工作中，需要进一步增强开拓创新精神，磨练意志，提高执行力，生活上更严格自律，学习上加强财经专业素养，在上级的正确领导下，坚决贯彻落实上级指示精神和工作部署，努力拼搏，扎实工作，以更好的质量、更高的效率、更扎实的作风做好本职工作，为我们这个光荣的群众、辉煌的事业做出应有的贡献。

**早餐店店长述职报告范文 第二篇**

大家好!

充满着激情和挑战、承载着欢乐与梦想的20xx年，在时光的轨道上渐行渐远，充满希翼的20xx年，即将踏着春的气息，充满澎湃激情向我们走来。20xx年，是我担任店店长的第x年，这一年对于我而言，是接受挑战、学习并收获经验的一年。在此，感谢公司领导和全体员工给予了我这样一个表现自我的机会和展示自我能力的平台，我感慨，我庆幸，我自豪，我喜悦。下面，我将对自己今年履行职责情况向大家做如下汇报，如有不当，请批评指正：

一、加强学习，不断提高自身工作能力

二、立足本职、努力完成各项工作

在工作中，我严格按照公司的规章制度要求自己，努力给员工做好榜样。认真做好店面的统筹管理工作，积极开展员工培训工作，努力提升公司的品牌形象。注重和员工之间的沟通交流，组织有意义的集体活动，增强团队的活力和凝聚力。加强和顾客之间的交流，增进顾客对公司产品的了解，培养品牌的拥护者。在工作中取得了较好的成绩。

三、20xx年工作完成情况

20xx年，店在全体员工的共同努力下取得了良好的成绩：

一是彩宝销售业绩大幅度提升。总公司加大对彩宝款式更新的力度和速度以及对彩宝营销方案的调整，对我们来说既是机遇也是挑战。我认真的组织员工对公司新方案进行学习，对新产品进行了解。通过模拟营销等方式，加快员工对彩宝可换货的认识，提升了员工在彩宝销售方面的技巧。我店的彩宝销售额从去年的xx万元提升到今年的xx万元，取得了不错的成绩。

二是铂金销售业绩稳步的增长。通过对之前铂金销售情况的总结，找出了制约铂金销售的原因--对戒的码数和款式较少。针对这一情况，我们丰富了铂金戒指的款式，补齐了码数，从而提高了成单率，铂金的销售业绩实现了稳步的增长。

三是团队整体实力得到提升。在工作中，我通过给员工讲解公司的奖惩制度、福利制度，给大家分享我在生活工作中的感悟等方式，不断的增强员工的归属感和凝聚力，激发他们在工作中的激情与活力。加强对新员工的培训，让他们能尽快的适应工作，尽快的融入到我们的团队中来。

四、工作中存在的`不足

虽然在20xx年我们店取得了不错的成绩，拿到了连续10个月对比去年上升奖和连续9个月达标奖，但是，我们要清醒的认识到我们的工作还存在许多不足的地方。

一是VIP客户的管理上还不到位，整个店的VIP客户偏少。

二是本店员工都是本地人，在管理上还存在不小的问题。

五、20xx年工作重点

(一)加强团队打造，增强员工凝聚力

一是要加强员工思想认识方面的培训学习，帮助员工树立正确的人生观和价值观。二是通过换班的调整，增进对员工的了解，杜绝员工拉帮结派。三是多和员工进行沟通，及时了解员工的心理状况，化解工作中的矛盾。四是经常组织集体活动，组织员工和同片区的同事进行有意义的比赛，增强员工的集体荣誉感。五是加强员工招聘力度，多招一些外地员工和本地员工搭配，缓解管理工作中的压力。

(二)调整奖励机制，激发员工积极性

一是每两周评选出一名优秀员工给予奖励，并以此作为年度优秀员工的评选标准，以此来激发员工积极拼搏、奋勇争先的工作热情。二是评选优秀小班长，让员工独立带班，从中学会怎么去做一名优秀的，给员工展示自身的机会和舞台。

(三)制定VIP客户管理制度，加强VIP客户管理

1、店内的重点客户由店长和领班亲自接待，给员工做好表率，并建立店长领班顾客维护本。

2、一定要千方百计留下进店顾客的联系方式。

3、除了平时大型节假日给顾客发祝福短信之外每周五统一给所有VIP发祝福及温馨短信，并把给VIP发信息的任务分配落实到个人。

4、顾客购买小票上没有留电话号码或者达到金额没有给予办理VIP卡一律不算个人业绩。

5、每季度召开一次VIP管理研讨会，大家共同总结一季度来VIP管理工作的进展情况，并有针对性的提出下季度的改进方法和措施。

总之，一年来的工作取得了一定的成绩，但还存在诸多不足之处，在一些细节的处理和操作上存在一定的欠缺，我要在今后的工作学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。在新的一年将制定出我新的奋斗目标，以饱满的精神状态迎接新的挑战，向先进学习，向同事学习，取长补短，共同进步，为分店的明天而尽心尽责!借此机会也祝各位领导同事新年快乐，万事如意!

我的述职报告完了，谢谢大家!

**早餐店店长述职报告范文 第三篇**

时光飞逝，转眼来的第三个年头也飞快的过去了，回首一年来走过的历程，既有快乐，也有挫折；既收获良多，更颇有感触。总而言之这一年是自己职业生涯中经历丰富的一年，怀着一颗感恩的心，自己要感谢的人很多。下面就把今年的工作简单做个回顾与总结。

>一、工作认真负责，敬业爱岗

今年从元月份到十月份，自己一直在大酒店工作，工作的岗位由前厅到销售，自己也从以往圈子较狭窄的前厅经理转型成了销售部经理，在酒店市场营销的岗位上得到了一定的锻炼与提高，从而又结交认识了一批真诚的客户与朋友，为自己的职业生涯打下了较好的基础。

在酒店销售部工作期间，困难是非常多的，但是自己克服了种种困难，始终以一名zz人的标准要求自己，带领这个年轻的团队做出了一定的成绩。

无论是年初的年糕促销活动，还是年中的端午粽子、六一儿童活动策划与促销，中秋节的月饼销售工作，整个销售部一改往日的不良记录，在酒店的完成情况都名列前茅。

尤其是今年四月份的中博会期间，由销售部牵头组织的酒店接待工作不仅得到了的称赞，也得到了各方宾客的认可，为增添在市场的美誉度做出了自己应有的贡献。

>二、服从组织安排，顾全大局，不计较个人得失

作为一名老人，服从意识是必须要过的一关。在今年，自己不光经历了工作岗位的转换，也经历了工作地点的转变，从十一月份开始调到了新开的之工作。新开的酒店困难是较多的，尤其是自己所面临的员工队伍是陌生又稚嫩的，如何快速融入到新的管理团队中，如何迅速提高员工队伍的实际工作技能技巧是摆在自己面前的难题。

没有过多的去想是否值得，也没有计较那些得失，自己欣然与酒店领导、员工朋友们进行交流，在大家的帮助与配合下，很快熟悉掌握了经济型酒店前台的各项工作流程与标准，了解了会员卡的规定与办理流程，同时也通过改进培训方式方法、调整培训内容以及加强平时工作中的实际案例分析等，使前台员工的精神面貌与实际操作技巧得到了有效的提高。

最明显的进步就是此次圣诞节客人登记入住与结账退房的过程中，前台没有再象十月国庆节那样打乱帐，圣诞节期间各类账项准确无误，优质高效的服务得到了客人的一致认可。

更为难能可贵的是，那两天事情特别忙，人手也紧张，前台的员工们主动和管理人员一起加班加点，毫无怨言，体现了较强的团队协作精神。

>三、工作中能够积极思考，勇于开拓创新

十几年的酒店工作经历既是一笔宝贵的财富，同时又容易束缚人的思维方式。“”的管理与运营模式都是在市场中不断的摸索与壮大的，它凝聚了一大批人的心血，我们肩上的责任很重。

作为第一家在开的连锁酒店，除了竞争对手的实力很强、团队建设已经成熟规范外，我们还必须面对有相当一批本土的小宾馆乱价给我们带来的压力。面对压力，自己一方面主动加强与以往客户群体的联系，另一方面加强了对酒店目前两位销售专职人员的培训与督促，尤其侧重于与业内竞争对手的沟通与交流。一段时间下来，销售人员对市场的敏感度逐渐提高了，工作的积极性重新得到了提高。

另外根据酒店目前的经营现状，自己积极想办法，在酒店领导的支持与帮助下，提出了全酒店进行全员销售奖惩的方案。

通过十二月实施的情况来看，无论是哪个部门都超额完成了既定的酒店客房销售任务，员工的参与积极性也得到了增强，活动的效果较好。针对酒店目前会员发展工作遇到的瓶颈，自己也与各销售代表一起想办法，开拓渠道。

一个多月来主动联系了湖南商会在汉的各企业二十几家，发动酒店各部门想方设法改进宣传单片的发放地点、发放时间段，加强对周边夜场及商户的拜访力度。

虽然目前来看，效果仍然未达到酒店的需要，但销售工作是酒店生存的重点，也是需要大家长期重视和花大力气落实执行的事情。

>四、工作中存在的不足

1）虽然从事酒店管理工作多年，但自己对经济型酒店的运作与管理还需要进一步加强学习与实践。

2）在工作中自己更加需要加强与他人的沟通及协作，改善自己的团队合作精神，进一步增强自己的亲和力。

3）工作中更加要注意方式方法，尤其是在面临困难时，更加需要多鼓励身边的同事及朋友，保持谦虚谨慎的工作作风。

**早餐店店长述职报告范文 第四篇**

我叫\_\_\_，现任\_\_科科长，现就本人在生技科一年来的工作和学习情况向各位领导和同志们作以下汇报：

一、完成我局制定的共同管理目标：

生技科坚持把提高职工的思想觉悟和工作热情放在首位，从不把政治思想学习作为形式主义来抓，不但坚持了每星期二、五的政治学习制度，按照布置的学习内容组织认真进行学习，每个人都作好了心得笔记和学习感想，并且把学习的结果运用到生产技术管理的各个方面，以学习促进各项工作的开展，端正了工作态度，提高了大家的工作积极性，从而保证了全科职工自觉遵守劳动纪律，无发生迟到旷工现象;在完成本职工作任务的同时，认真完成上级布置的临时任务;自觉遵守法规、法令，没有发生任何违纪现象;积极开展党风廉政建设，无发生任何与党风廉政建设相违背的人和事;无发生违犯计划生育现象;上半年完成通讯报导12篇，按局规定篇数完成上半年宣传工作。

二、圆满完成\_\_科工作目标：

1、为了作好这项工作，我们生技科进行了具体分工，明确了责任。尽可能压缩前期设计时间，经常与市院设计人员沟通，为下一步施工尽可能争取多余的时间，在施工过程中及时协调施工过程中存在的有工程技术等方面的问题并及时向领导进行汇报，并与施工安装单位、设计单位、设备厂家等联系，协商督促解决，有力的促进了工程顺利实施。目前，已完成该工程基础开挖，砼垫层预制，设备招标，图纸会审、土建施工、设备安装等方面的工作，为惠沟变早日投运奠定了良好的基础。

2、完成我局部分输、配电改造工作，由于我局输、变电设备以及站容站貌陈旧，我们结合我局实际，先后制定出\_\_变、\_\_变土建改造方案，\_\_新建方案、\_\_变、\_\_\_增容方案，全市渡夏方案。目前，大部分工程都已实施结束，为我局供电安全提供了可靠的供电保证。为我局创一流县级供电企业有了一个良好的开端。

6、完成我市变电站一次系统图绘制和保护方案的计算工作。

7、在非典防治工作方面，我们按照局要求，坚持作到一天四签到，天天量体温，杜绝了非典源的传播途径。

**早餐店店长述职报告范文 第五篇**

尊敬的各位领导：

在商场的两个的培训及实习，我作为储备管理学员对零售业工作有了基本的熟悉和操作，现将这段时间所获汇报如下，请评议：

我一刚开始，培养专业技能和工作质量。这是最基本也最重要的环节，我认为我已掌握基本的业务知识，能够熟练操作办公、ERP、预算系统，熟练使用部门设施和工具。在最初两个星期的理论知识培训中，我们系统而全面的学习了有关零售业及佳惠集团的营运理念，更多的是如何作好超市工作，之后我们进入了下门店实习的阶段。根据分配，我到清洁用品部实习。

每天主要针对商品展开陈列、订货、补货、收货、以及退货等工作，跟踪查看商品的销售情况，在促销期做好商品调价和陈列工作。清洁用品部的订货主要分配送，直供和自采，一般由理货员对商品报缺货。在收货时需本部门理货员与供应商共同核对商品数量，同时我们要检查商品的条码，包装，生产日期，原则上超过三分之一保质期的商品不予接受，之后在防损员的审核下，由三方确认无误签字后方可报信息部入库。商品在销售过程中要每天跟踪查看，如有畅销品出现缺货时要及时用标签提醒顾客，并作好补货;如发现包装破损的要马上撤下排面，保管好，以做退货;如有商品临近保质期或已经过期，要马上进行整理退货。一般情况下，退货可由理货员和课长决定，填写退货单，形式分为直退和配退：直退即部门通知供应商直接来提取，单据必须有财务室的签字;配退即部门主管发邮件给总部，得到审核同意后方可退货。

当供应商来提取退货时，与防损员和部门理货员共同核对单据，无误签字，方可退出卖场。每个超市在每个月都会开展促销活动，主要由企划部策划，根据季节和节日等差异选择敏感商品或按供应商要求指定出促销海报。各部门主管首先对海报样本进行校对核实商品形象，价格与实际是否相符。在促销期前两天组织促销员按不同路线发放D彩报，确保宣传有力度;促销前一天，将商品陈列到位，一般是做堆头或陈列端架，堆头要成正方体，端架品项不超过两种;重要的是设置0。还有就是对促销商品及时调价，当原进价与现进价不一致时，要注明库存调整，特殊商品注明实销补差，通过课长，处长签字交信息部调价。以上工作是围绕商品展开的各项流程，这些决定着销售业绩，虽然有些程序是比较简单而又经常操作的，但不能忽视每个细节，佳惠的理念之一就是细节决定成败。

其次，主动性和跟进能力。应该说实践过程是艰辛又充满乐趣的。开始的几天到门店上班真的不习惯，总是因为惰性来不及吃早餐就已经开早会了，但我总是劲头十足得接第一批顾客的到来，忙着帮理货员整理商品，扫特价，打扫卫生等。这样几天下来，我逐渐适应了超市工作。我始终告诫自己不管做什么样的事情，我都应保持满分的热情，对工作负责，对员工负责，对顾客负责。作为部门主管，要清楚当月的销售预算，并落实销售，提高商品的毛利率;要熟悉本部门销售额和销量前30名的商品;熟悉主要供应商。同时应充分利用促销员资源，带动他们分工合作。

第三，判断和决策能力。在销售过程中，商品价格是一个重要因素，怎么定价和调价对我来说还不是很熟练，对商品价格不够敏感，我会在今后的工作中不断改进，积累经验。

第四，服务意识。零售业就是服务业，我们的宗旨就是服务别人，力争让每一个顾客开心购物。我们的目标是创造一连串的顾客，形成稳定且有力的的市场。所以当你站在卖场里时，你的言行举止代表的是集团的形象，也影响着集团的利益。这一点要在细节中体现并坚持，比如增强促销员的工作热情和服务意识，减少在工作时间内扎堆闲谈;将商品做美观的

陈列，并保持干净整齐;认真为顾客介绍商品，激起其购买欲;在看到顾客手拿商品时要主动递上购物篮等。当顾客与我们发生纠纷时，我们要分清责任，尽快解决，尽量满足顾客的合理要求，使其满意。

第五，团队合作精神。一个企业的成就是团体共同努力的结果，不可能一个人完成。在实践期间，我团结部门员工，互帮互助，配合课长处理工作中的题，使商品运营通畅。当察觉员工不良情绪及对工作抱怨时我会细心引导，增强他们的工作热情度。当员工之间出现小摩擦时，我会主动调解，站在企业整体利益的制高点让员工齐心为工作，努力为顾客。

第六，学习能力和创新能力。实习期间，我不断挑战自己，接触到许多新的专业知识，虽然理解能力有限，但我从不畏惧，坚持向上级学习，并善于总结和创新。通过观察反思，我认为做好零售业的重点包括：

1，完善的企业管理体系。首先建立一个系统的服务台，包含开发票，广播中心，顾客投诉中心，商品退换这样一个多功能的枢纽之地。

2，规卖场价格标签与海报。标准的标签除要表明商品价格，商品名称，规格，产地外，还要注重标签的颜色，或用字母代替，以区别不同销售状态。这一点我们还需改进。

3，办公室管理。各门店办公室要统一布置，室内要整洁;比如在墙上挂钉，件资料要分类明确，方便查找，使用。

4，低价格策略。这似乎是零售商的竞争核心，也是未来零售业的主线，应该形成效率和成本意识，所以要把它贯彻到经营活动的每个细节中去。例如沃尔玛，他们的成本意识几乎每个员工都具备。

5，降低缺货率。有调查显示中国零售业的缺货率为10%，每年畅销品未能及时补充上架销售的损失高达830亿人民币。分析商品缺货的瓶颈有5个方面：一是商品品种过多，货架排位太少，造成陈列不足;二是门店后仓太小，影响周转;三是缺货缺乏补货支持信息系统，导致漏订，晚订和非最优批量订货;四是零售商与供应商缺乏诚信与沟通;五是供售双方的物流配送质量不能保障。

以上是本人在实践期结束后的总结和对自身能力全面的认识与分析。由于时间有限，经验欠缺，有不到之处望指正。

**早餐店店长述职报告范文 第六篇**

公司及酒店领导：

20XX年是酒店大胆，实行利润目标股份制经营管理的第一年，也是酒店全体干部员工锐意进取、不懈努力的一年，更是酒店经济与社会效益双丰收的一年。

一年来，我受酒店与公司领导重托，担任餐饮部经理并依靠酒店、公司领导的正确领导，依靠酒店兄弟部门的密切配合，依靠部门全体干部员工的大力支持和努力，大胆经营、勇于创新、全面遏制了餐饮下滑的经营局面，超额完成了公司及酒店制定的各项经营、管理任务指标，努力实现了“两个质量”的进一步提高，夺取了社会、经济效益双丰收。现就本人一年来的工作述职如下：

>一、履行职责情况

作为餐饮部经理，在年初我就部门工作思路及目标，即：新菜肴开发、产品销售、质量建设、队伍建设、节支降耗等方面制定了一系列经营、管理举措……主要作法如下：

1、坚定不移支持酒店体制

20xx年是酒店建店以来的第一次重大体制，即：推行利润目标股份制经营管理。为了配合公司对酒店实施体制，我主要着手以下工作：

一是认清形势，正面宣贯。我认清了集团公司领导一心为酒店员工营造发财致富机会的形势，故带头认股，并入股4万元，表明了自己对实施股份制经营管理的信心和决心，并带领部门领班以上管理人员，深入调查研究，给酒店体制提意见。同时在班前会上多次宣传其意义和机遇；

二是参与了《怀化大酒店利润目标股份制经营管理章程》、《怀化大酒店利润目标股份制经营管理协议》的制定，经过周密筹划，配合股份制运作领导小组制定了统揽全店的《章程》、《协议》。

三是组织实施。在股份制实施过程中，我顶住了方方面面的压力，抓住了挖掘内部潜力等关键环节，配合酒店坚定不移地抓落实，推进了的整体进程。自实行利润目标股份制（3月26日12月26日）管理9个月以来，部门共实现利润662848。19元，完成了任务指标的118%。

2、明确了营销重点，强化了营销意识

①加强市场推销与宣传力度

在巩固现有市场份额的基础上、加强市场渗透，运用各种有效手段与促销方式，确保市场占有率，在全年节假日如三八妇女节、五一黄金周、六一儿童节、十一国庆节、中秋节、圣诞节、元旦节、春节等节假日期间，制定了一系列促销举措，如圣诞节期间的特价火锅的推出，不仅增加了餐饮人气，同时也提高了怀大餐饮知名度，其中五一黄金周共接待1857人次，实现营业收入92493元。一黄金周共接待2110人次，实现营业收入88500。6。

**早餐店店长述职报告范文 第七篇**

本人xx，xx食府餐饮经理，在董事长及各级领导的正确领导下，率领食府全体员工完成饭店制定的各项经营、管理指标，共同提高酒店的服务质量、管理水平和经济效益。现就本年度的工作汇报如下：

食府成立之初，各项制度未健全完善，制度的完善及各项工作程序的确立需在长期大量的实践中方能逐步完成。因此，制度的建立也是一项长期复杂的工作。酒店管理的规范化、制度化建设是酒店发展的基础，本部门管理层自本部门成立之初开始，即对本部门整体规范与标准作明确规定，相继出台了相关程序化、规范化管理文件。

在目标考核方面，按照已出台的考核实施办法进行考核，针对制定的工作计划，总结实际实施进度，提出需解决的问题，使各项工作落实到人，也以此作为对各部考核的依据

>一、确立日常管理计划及管理方针

协助部门经理完成餐饮部的整体管理和督导，在经理的授权下，具体负责某业务领域的工作。

负责检查各分部的日常工作情况；

组织安排VIP客人的接待；

处理好客人的相关投诉；

遇到重大问题及时向经理汇报；

与酒店相关部门做好沟通协调，保证餐饮部工作顺利进行；

主持召开的班前班后会议，布置相关的工作安排、总结存在的问题；

在餐饮部经理的直接领导下，协同领班，对先进员工的工作给予肯定与表扬；

对后进员工耐心的给予辅导与鼓励，督导员工的工作质量与服务质量，留意员工的工作态度及表现，发现员工有任何情绪问题及时的与其进行当面协调沟通，并妥善解决；

调动员工的工作积极性，降低员工流动性，树立团队意识，增加凝聚力，全力以赴、做的更好。争取用我们高质量，高效率的服务，为酒店赢得更多的客源。

根据我们食府的自身特点，针对以后的餐饮部工作我有以下几点工作思路及主攻重点，不足之处，请领导给予指点：

1、提高员工服务质量，强化员工服务意识，对新员工和后进员工做好辅导工作，布置各班组制作出培训计划，做好员工的定期培训工作，并督导落实情况。确保使每位员工掌握工作所需技能的同时，并且对客服务做到：热情，主动，礼貌，耐心，周到。此酒店服务业的“十字方针”。对表现优异的员工设立免检楼层或高级服务员，上报餐饮部经理考虑其工作待遇或作为以后晋升的重要参考。

2、提高餐饮的卫生质量：加餐厅卫生质量的督导力度，务必保证每间包厢保持最佳状态，实行逐级负责制：员工对所清洁的小厅负责；楼层领班对所辖楼层房间的卫生质量及物品配备情况务必逐一严格检查；对当值每位员工清扫的小厅全面的督导与检查；对死角同样的逐一、逐级严格检查，坚决杜绝因卫生质量问题而引起客人投诉，影响酒店声誉，同时强调当日结尾工作清扫完毕。并且制作出《计划卫生表》，有针对性的对餐厅进行清洁整理和保养维护，提高餐厅卫生质量及餐厅设备设施的使用寿命。

3、控制物耗、开源节流：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。对大量损失一经查处在追究当值员工责任的同时，对其所辖楼层领班将追究其连带责任。

5、培训下属员工树立全员推销意识，如一些特色菜肴，新鲜海鲜等，增加酒店餐饮部的营业额，提高员工的责任心及工作积极性。

4、加强与客人的沟通，了解客人对饭菜的意见，与销售员加强合作，了解客人情绪，妥善处理客人的投诉，并及时向部门经理或厨房反映。

>二、团结，配合，建立内部合理而有效的运行机制。

为使部门的日常运作逐步纳入到工作有计划、有指导、有跟踪、有总结的管理系统中去，有效地将计划性工作和应急性工作密切结合起来，建立明确的工作目标，要求各小部门建立计划性的工作制度，通过每月总结、计划，对各项工作有计划、有落实，按计划步骤予以实施。建立每月工作汇报制度，通过对工作的完成情况，对各部门负责人予以考评。

1，如有大型接待，三个楼层之间相互沟通，协调，合理化安排人员，各个班组可以随时相互调动。

2，前台的操作完全需要后台的配合，前台的意见及时反馈给后台，这样可以相辅相承。

3，出现问题，班组相互沟通，及时改正。

4，经常考核，评比，来增强各班组的能力。

>三、酒店基层管理人员为酒店的不可忽视的.力量。

培养酒店自己的优秀人才需要一个和谐的工作环境和对优秀人才能力的肯定，人格的尊重。目前酒店采用用人的原则为量才适用，让贤者居上，能者居中，智者居侧，充分发挥人才的主观能动性，本着对下属负责的态度，加强监督，加强约束，加强管理。培训工作对于酒店适应环境的变化、满足市场竞争的需要、满足员工自身发展的需要以及提升酒店的效益都具有十分重要的意义。通过培训可以提高员工的技能和综合素质，从而提高其工作质量和效率，减少失误，降低成本，提高客户满意度；员工更高层次地理解和掌握所从事的工作，增强工作信心。

1，让各班组加强日常的督导工作，做好培训，把餐厅相关知识教给服务员，提高她们的素质。

2，从日常工作中评比，考核，来发现一些优秀员工。

3，对优秀员工放心，放手去管，让他们充分发挥自己的才能。

>四、抓服务质量，管理制度逐渐完善

质量就是生命，质量就是效益，是企业永恒的主题，其好坏直接关系到酒店及部门的长远发展。正因如此，部门从本部门成立开始就重点抓产品质量与服务质量。

1、对本部门每一位员工在上岗之前进行了系统严格规范化的培训，通过培训使员工掌握了基本的服务流程。

2、通过一对一的帮扶制度对服务质量欠佳的员工进行岗上再培训，使他们在服务质量和服务意识上有了很大的进步与提高。

3、进一部加强卫生监督管理制度，先后制定和出台了卫生责任到人的一系列监督制度。

4、加大培训力度，强化标准意识，在前台培训上，总结情景模拟培训效果，继续深入开展前台各岗人员的情景模拟及基本技能的培训和客史资料的培训，确保操作标准统一。

>五、存在的主要问题

从食府成立起餐饮部的工作虽然取得了一定的成绩，但仍存在不少问题和薄弱环节，距酒店的期望值还相差甚远，其主要表现在：

1、在抓前台管理和人员的培训上力度不大，员工在规范化、标准化的服务上参差不齐。

2、一味的强调经营而忽视了员工的思想动态，与员工的交流、沟通的次数较少，导致部门人员流动。

>六、今后工作努力方向

1、巩固成果，挖掘经营潜力，提高创收能力。

2、狠抓两个质量，力争客源及经营效果明显提升。

一是狠抓前台服务质量，进一步提升我们的服务质量。

二是狠抓包厢就餐卫生质量，继续实行卫生责任到人制。

3、加大培训力度，强化标准意识。

20xx年即将结束，虽然开业半年的工作业绩不是很明显，但在新的一年中，我会一直就抱着“合作、奉献”的态度，认真学习，团结、互助、亲密、友爱同志，盈造和谐团队；尽心做好自己的本职工作。在生活中，勤勤恳恳做事，严格要求自己，在任何时候都要起到模范带头作用。敬请领导给予审议，欢迎对我的工作多提宝贵见意，并借此机会，向领导对我的关心和支持表示诚挚的谢意！我将一如既往，不负众望、为食府的发展奉献绵薄之力！

**早餐店店长述职报告范文 第八篇**

尊敬的领导、同事们：

大家好！

20xx年在所领导亲切关怀下，在经理的正确领导下，在餐饮部全体干部员工的大力支持下，我认真履行岗位职责，协助部门经理同全体员工一道，端正态度、克服困难、扎实工作，顺利完成了各项工作任务。作为餐饮部副经理，现就以下四个方面对本年度我任职工作情况，给大家做汇报，请大家给予评议。

>一、思想学习方面

1、及时向员工进行传达，能够认真学习招待所相关文件内容、领会通知精神

涉及到具体工作的能够协助部门经理认真组织实施（迎接三星复检，工作组检查，内大型接待，春节、五一、十一重大节假日的工作安排，迎新晚会等，都能够按照招待所的统一部署和经理的具体要求，严肃认真的落实工作）积极参与招待所组织的各项活动，工作中能够严格要求自己、严格执行工作标准，经常对个人工作进行总结和自我批评，不计较个人得失；作为一级管理人员，思想行动始终和所党委保持一致，做到不说影响团结的话，不办影响团结的事，执行管理工作时能够做到客观公正。

员工例会上、部门办公会都做过自我批评，由于寝室管理不严，给自己一个严重警告，落实工作从来没有跟领导谈条件、争荣誉、要利益，落实工作或员工情绪不好时，与员工都谈过心、谈过话，能够正确引导和帮助员工，对大部分员工能力、特点、工作情况比较了解）这些方面我能够给下属员工起模范带头作用。

2、时刻提醒自己要加强学习

作为餐饮部副经理，不断提高自身综合素质和工作能力，以适应招待所和餐饮部的发展需要，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”首先学习现有的制度标准，并从工作实际出发，积累管理服务中的好经验好做法，不断完善制度标准，努力形成员工“看得懂、易执行”材料和制度（餐厅服务120个怎么办）其次是参加招待所安排的专业培训，解行业新趋势、学习新理念，并结合部门的实际情况，及时转训（六常管理法）再次是通过观看报纸、电视和阅读书籍等渠道，发现新问题、新情况，吸取别人的惨痛教训，反思自己的工作不足（关于xx等酒店，安全卫生方面存在突出问题，向员工进行了通报）过去的一年通过领导的培养和个人的学习，自己在工作能力和管理水平上，有了一定的提高。

>二、履行职责方面

在过去的一年里我认真履行副经理岗位职责，积极完成所领导和部门经理交办的各项工作任务，努力做到狠抓安全促经营、严抓培训促质量、真抓成本促利润、实抓队伍促稳定，使餐饮部的各项工作与前期相比有了新起色。

1、狠抓安全促经营

吸取前年工作失误的经验教训，结合餐厅去年工作特点和实际情况。重点提出了餐厅“七防”即：防火、防盗、防煤气泄露、防食物中毒、防重大质量事件、防员工意外受伤、防员工违法违纪。

采取的措施是加强教育，利用各种场合反复宣讲安全知识，不断提高员工安全意识，避免因人员思想麻痹大意，而出现的不安全事故；加强管理，要求餐饮部所有员工，都必须认真履行岗位职责，严格执行安全标准和操作规程，避免因管理混乱、人员失控，而出现的不安全事故；加强检查，对工作中容易出现问题的环节，做为我管理检查工作的重点，积极避免因发现隐患不及时，而出现的不安全事故。

通过以上措施，餐饮部在过去一年里，没有出现过安全事故和较大的安全隐患，为部门顺利完成全年任务，为经理把主要精力投入到部门全面建设上，创造了一定条件。

2、严抓培训促质量

针对新员工到岗、老员工晋级、vip宴会接待、重大节日的工作安排，多次组织、参与一些常规性的培训，并对培训的计划、内容和考核题目进行了完善更新；针对日常服务中遇到的问题，我整理了《餐厅服务120个怎么办》，帮助员工克服经验不足、常识欠缺等因素，\*大限度地规避工作失误，提高了员工处理问题的能力；协助经理首次组织、开展了“鸿翔宾馆餐饮专业知识竞赛”提高了员工集体荣誉感，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；针对餐厅日常工作繁杂，临时性工作任务多这一特点，在工作中执行走动式管理，尽量在\*时间掌握情况，发现问题能够迅速处理和请示汇报，一年来我很少在办公室工作。

3、真抓成本促利润

按照部门经理的指示，加强了低值易耗品的管理，采取了“出有签字、用有去向、损有记录”等措施，像餐打火机、香巾随处可见的现象得到了有效控制（仅打火机一项去年比前年少用使用1500个，节约尽1000元）；加强了餐具管理，对非正常损耗的餐具，特别是新餐具、贵重餐具“追根溯源”，严格执行了内部和外部赔偿制度（约1500元），并结合所学“六常本文章共2页，当前在第2页上一页12管理法”，多次组织员工学习了如何减少餐具破损的具体方法，起到了积极作用；多次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，也提高了利用率和使用寿命；加强了日常消耗水、电等消费大项的管理，在管理过程中随时发现、随时督导，像空调、热风幕、灯光的使用，在不影响服务质量的情况下力行节约。

4、实抓队伍促稳定

在落实工作时能够做到服从领导、下情上达，在执行管理工作时无论是对管理人员还是服务员，能够做到尊重下属、一视同仁；多次代表部门经理同管理人员，看望生病受伤的员工，使大家感受到了家庭般的温暖；平时愿意与员工进行工作和思想交流，重视员工的建议、意见和想法，尽力帮助员工解决问题、克服困难；今年8月份厨师长xx一班人入所工作，我们本着对工作负责的态度，经常“交换意见、相互学习”，各种信息能够及时准确进行传递，前台与后厨的配合比较愉快和默契，这些都促进了餐饮部团队建设的和谐稳定。

>三、存在差距及努力方向

虽然在过去的一年里做了一些工作，取得了一点成绩，但这都是餐饮部全体员工共同努力的结果，我的工作能力、管理水平，与上级领导的要求和实际工作需要还有差距，主要表现在：

1、知识结构不够全面，制约管理水平的提升。

2、制度执行不够坚决，管理工作有时被动。

3、行业信息掌握不及时，创新能力明显不足。

4、对员工业务抓的不够，整体服务水平提高不快。

>努力方向：

1、要强化个人学、注重实践，不断完善知识结构，提高自身的综合素质和驾驭工作的能力，当好领导的参谋和助手，当好下属员工的带头人。

2、要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，不打折扣的落实到工作中去。

3、要通过多种渠道了解xx餐饮酒店业的发展趋势，掌握周边同行的新动向，吸收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。

4、要把提高部门员工业务水平，当作大事去抓，突出质检、培训与考核、晋级、评比相结合，常规性培训与针对性培训相结合，集中培训与分批轮训相结合，培训的内容形式与集体活动和员工爱好相结合。

>四、工作具体设想：

>1、要突出餐饮服务文化氛围

当今顾客的消费需求已经从过去的吃饱吃好，转变到今天的吃特色、吃营养、吃文化，所以这些方面应该是餐饮部开展营销工作的重要环节，结合今年新菜谱的制作，要求服务人员必须掌握菜品的营养功效、精品原材料的产地、特色菜品背后的故事等，（例如海参、鲍鱼、山药的营养功效；荔圃的芋头、查干湖的胖头鱼；东坡肉、夫妻肺片的来历等等）这样才能增加我们产品的附加值，使我们的菜品更具有吸引力和竞争力，同时也能增加顾客在点菜和用餐过程中的乐趣。

>2、要定期组织岗位大练兵、大比武

通过各种形式的`专业技能竞赛，提高员工主动学习、主动进步的热情，从而不断提高部门整体服务水平。也就是以基尼斯世界记录的形式，设立“餐饮部\*榜”，通过竞赛获胜的员工为纪录保持者，可以把佩带鲜花的相片放在\*榜上，同时获得一定金额的奖金，其他员工可以随时向纪录保持者挑战。

>3、要提倡部门全员参与管理

涉及到部门全面建设方面的问题，鼓励员工多提建议，提好建议，所以我们可以长期开展“金点子”活动，对于我们餐饮部甚至是招待所提高经济效益、提高服务质量、提高社会知名度、提高安全防范、杜绝浪费等方面的建议，一经采纳并取得明显成效的，立即给予奖励。改变过去管理只是少数领导的事这种思想误区，用制度激励人，使部门每一名员工都参与到管理中去。

>4、要加强员工思想道德教育

在经常开展专业知识培训的同时，也不能忽略员工思想道德教育，今年要定期组织员工观看人生立志、道德楷模、先进人物的光碟，只要端正态度、解放思想，我们餐饮部也会出现一批xx。这种方式可以加强部门的精神文明建设，提高团队的战斗力和力争上游的和谐氛围。

>5、要强调管理的终目的

管理不是把员工管怕、管跑、更不是简单的罚款，是把后进员工带成先进，把优秀员工稳步提升树立典型，\*终目的是利润\*大化。今年餐饮部可以在员工集中工作和休息的区域，设立“光荣榜、光台、趣味角”用相机和图片记录日常工作中，具有典型性、代表性的正面和反面人和事，同时以整改通知单的书面形式，督促责任人限期整改问题，可以避免一些低级失误的连续出现，从而更好地表扬先进、鞭策落后。

>6、要继续完善内部资料

今年要根据工作中遇到的新问题、新情况，继续整理完善“餐厅服务120个怎么办”形成“餐厅服务150个怎么办”如果条件允许可以装订成册，以口袋书的形式发给部门员工，便于大家学习和提高，更好地配合招待所“员工手册、礼仪手册‘的学习，不断提高部门员工的整体素质。

>7、要加大奖惩力度

如果条件允许部门每月评比优秀员工，奖金可以提高到50元，招待所每月评比的\*佳员工，奖金可以提高到100元，这样才能更好地体现优秀员工的价值；以季度为单位超过一次严重警告、或两次客人投诉、或三次书面警告、或五次口头警告应立即给予辞退，以保持服务质量和队伍的稳定。

>8、要经常走出去学习

永远都会落到别人的后边，固步自封、闭门造车。只有走出去与同行多交流、多观摩、多学习，才能不断提高自己，因为以前管理人员外出学习后，回来后都有紧迫感、危机感，真正感受到与别人家的差距，员工则感受不到这些，总以为自己可以了部分员工确实存在着自满情绪，对新观点、新理念、新方法接受缓慢，甚至存在抵触情绪。所以今年条件允许的话，可以多派一些一线骨干服务人员外出学习，改变部分员工，特别是老员工的思维方式和工作态度。

最后把一句话送给大家，在新一年工作中一定要“能迈大步的迈大步，能迈小步的迈小步，但决不允许原地踏步！”

以上报告不妥之处，请领导、同志们批评指正。

谢谢大家！

**早餐店店长述职报告范文 第九篇**

尊敬的各位领导、同事：大家下午好!我是18届\_\_\_\_，下面由我来进行20\_\_年度述职汇报。跟大家一样，我的述职报告也分成这三个方面。

【客服】

我把在文体汇的客服轮岗分成了三步：

1、第一步是初步了解，更多的是学习，在每个岗位进行了站岗服务，熟悉不同岗位的服务要求，跟着主管参加江悦城的开盘，学习如何统筹全局，做好员工关怀等。我也主动去“八卦”员工的感受，了解到不少客服刚进入公司踌躇满志，但因为入职培训不够系统，所以显得工作很清闲。后来跟主管反映了这件事后，组织我们一起讨论培训计划。

2、这也引申了我在客服岗的第二步，协助工作开展，平时帮忙制作报告报表、完善解说词和图册。后来参与了“幸福夏令营”的筹备工作，除了拍照和出考试题，自己额外做了开班海报和结业视频，将主管给我们做的小结和作业打成文字发在群上，让大家去巩固;第三天晚上折花培训时，由于主管开会没在现场，我看到大家有些散漫，就给他们布置了每个人至少学习三种折花图案发在客服群里，也能让主管看到我们在这边的学习成果，结果大家都一起响应，甚至还找我开美颜相机帮他们拍照、拼图。所以整个“幸福夏令营”下来，我过得很充实，更是加深了跟他们的感情。

3、在客服岗的最后一步是提高视角，化被动安排为主动发现，每天给自己安排个小任务，比如：对文体汇的档案进行了核查，梳理出客服任务清单;把“幸福夏令营”的培训建议整理出来发给培训主管帮忙提建议;在样板房时主动带一位新人阿姨介绍样板房的保洁工作;将在文体汇巡查时发现清洁问题，一并检查了工具房的工具情况，整理出来并反馈给供方负责人作整改……

可以说，在客服岗的这三步走能让自己知道如何开启自己完全陌生的领域。

【保洁】

我在保洁轮岗总结下来就是中医看病的“望闻问切”：

1、“望”指每天到现场巡查，观察班前班后会的形式，提出建议;到广州事业部办公室进行检查，刚开始视察现场，到后面根据现场需要对他们进行沟通了解，召集一起明确了规定，减少双方的误会。

2、“闻”指的是跟保洁巡检员沟通后，发现由于他前身是安全员，对供方的管理思路不是十分明确，加上当时没有设保洁主管，所以给他梳理了现场巡检记录开单整改的思路，如何使用《清洁作业记录表》、《现场品质检查记录表》和《整改通知单》，同时规范了合同违约处罚的依据，并且要求供方补充对园区的健身器材和卫生间消毒作业。

3、“问”指的是在掌握了基本理论知识后，亲自到现场去看，发挥“盯”字精神，从而知道现场出现的问题到底是他们没有做?还是他们不会做?还是做不好?之前样板房检查发现的高位卫生问题，不是阿姨不愿意去工作，而是阿姨的身高限制，他们也不能踩踏样板房的桌椅，导致了工作没办法顺利开展，所以让供方给阿姨配备另外的椅子和伸缩杆等清洁工具。

4、最后一个“切”指的是梳理出我们与供方的关系，同时根据现场需要，提出了一些整改方案，比如工具车物品摆放杂乱，让供方增添工具车储物盒，看到公厕垃圾桶没有配备钥匙不利于保洁员清掏垃圾，增设烘手机临时标识牌，顺便指示烘手机位置。

这就是我在保洁岗的四部曲。

【品质】

在品质岗的轮岗时间比较长，我的主要工作有六点：

1、开展培训工作，通过与保洁员互动，消除他们服务礼仪的顾虑，通过学习武陟分公司的机械化保洁视频，梳理出不同车辆的特点，之后对照我们公司的两辆车有没有最大化利用它的清洁功能。

2、是整理部门资料，在这个过程养成了自己做台账的习惯。

3、是参与小型机械化的测试工作，对扫地机的作业范围、面积、时长和作业效率进行实地测试，通过观察扫地机的作业效果，比较出优缺点，从而提出人机配合作业的方案和扫地机的作业路线。

4、是进行跟车作业，发现车辆保洁的盲点，根据出车时间和人工保洁时间，结合道路清洁的需求做出试运行方案，并且就该方案召开沟通会，将巡查治理员、司机和供方保洁三方联动作业。

5、跟进市政品质中心检查的问题整改计划，了解到现场问题整改需要从根因出发反馈给项目，让各部门联动进行逐级整改，最后才能关闭问题。

6、是“我为品质进一言”的推广，我发现在跟项目主管进行对接时信息不通畅，大家对优秀方案的落地也只是机械化地执行，没有真正实现学优的目的。所以梳理了江门分公司品质提升方案运营流程，更规范地将优秀方案进行落地推广，也对集团审核通过的分公司提案给予一定的奖励，目前正在进行制度的编制中。

【不足】

以上就是我轮岗的心得体会，在工作中我也发现了自己存在的不足。

第一个不足是对甲方与供方的关系处理不够专业。对于广州事业部办公室的保洁业务，我们没有办法频繁地检查监督，难以处理甲方对我们的投诉意见;另外一个是对于目前我们的保洁供方来说，扣款似乎形同虚设，他们觉得我们的扣款已成习惯，甚至是在针对他们，所以也不以为然，我还没想到一个完美的双方合作共赢的方式。

第二个不足是问题整改及整改闭环能力不足。比如虽然要求供方添置了工具车储物盒，但当时没有立即严格规定储物盒的物品摆放，即使添了盒子，员工依旧随意摆放。除此之外，当时在样板房轮岗时，发现样板房绿植的长势欠佳，所以提出了用矿泉水瓶定期浇水，但是当时我的角色并不好意思跟客服提这个规定。

第三个不足是方案落实和后续跟踪不到位。之前在“我为品质进一言”的学优中推广落地了烟灰盅的微小改造，经过一段时间后发现现场很多烟灰盅都遗失或生锈需要更换，当时只是单纯让环境专员统计了损坏的数量并简单说明要更换，但是没有跟踪动作，所以直到现在还是没有更换破损烟灰盅。另外在制定了人机保洁作业的试运行方案后，因为转岗的原因，没有去跟进落实实际运行情况，以至于直到现在还是没法形成最终版的人机保洁作业方案。

【计划】

在接下来一年里，我定岗的专业是绿化，所以工作计划的两个关键词是：专业和创新。

1、因为自己本专业不是绿化，所以在未来一年要以此为契机，通过阅读和关注物业绿化模块的动态，丰富绿化知识储备，从而在进行品质检查时能恰当分析出原因，并提出整改措施，有效改善现场环境。

2、除了提升理论知识水平外，作为品质管理部的一员，能够通过现象看本质，对绿化供方管理的方法能做出合理的评估，制定适用于分公司项目现场的绿化养护方案，预计19年6月份完成制度建设。

3、在创新方面，一个是将“我为品质进一言”的活动进行规范推广，通过学优激发项目的创新思维，通过推广将品质提升方案真正落地实施并形成闭环，通过宣传形成分公司的特色文化，在提升现场品质同时提高分公司影响力。

4、另外一个创新是指在完成事务性工作后的自选动作，比如未来龙溪湖公园建设好后、接管了产业港和住宅业务后，可以策划以绿化专业为主题的栏目或活动，比如在社区做一些绿化养护小贴士，科普一些绿植养护技巧、植物故事等，在龙溪湖公园可以与学校或教育机构进行合作，提供场所开展植树活动或自然教育活动，这样也能增加公司的宣传力度。

**早餐店店长述职报告范文 第十篇**

光阴似箭，岁月如梭，\_\_年即将过去，回顾过去的一年，可谓是紧张而有序的，敬业而乐观，电气车间在公司各级各部门的领导下，也将画上一个圆满的句号。\_\_年我们保证了施工安全用电，我们保证了正常生活用电，我们保证了在试生产过程中电气设备的稳定运行，但也暴露出的一些问题，并及时不断进行了改进。我们把车间安全生产，车间管理，现场管理，施工管理为工作重点。积极参与工艺试生产，对现场暴露出的问题进行处理、技术改造，确保电气设备满足生产需求。现将我们车间工作汇报如下：

一、安全管理工作

1、车间领导、安全员按时参加公司组织的调度会、安全例会，并将会议精神及时准确地传达到班组和个人。车间每月召开安全工作例会两次，各班组每周进行一次次安全活动，保证开会有内容、有台帐、有效果。

2、在公司的统一部署下，我车间安排组织员工签订安全目标经济责任书，通过此项活动，使人人明确自己的安全责任，促使大家在安全生产工作中自律、自觉、主动。

3、积极开展安全教育和培训工作

我们对车间新进工人、及时进行车间级和班组级安全教育，做到教育有时间、有内容，成绩不合格者不能上岗。同时，我们利用交接班会、班组安全活动进行日常安全教育和安全形势通报，做到安全警钟长鸣。通过学习事故案例，从生产管理、业务技术、工作责任心等几方面吸取安全生产经验教训，以保证本车间生产装置的安全稳定运行。我们要求车间管理干部每天现场巡检，发现生产或安全隐患及时安排处理，并检查处理情况，不能处理的都已上报相关部门协调处理。

经过车间员工共同努力，完成了安全生产目标。

二、车间管理工作

1、强抓现场管理工作;现场电气设备的状况对安全生产有着重要的影响，同时也为了激发员工爱岗敬业精神，在公司的要求下，我们车间严格执行公司现场管理工作标准，并制定了电气巡回检查表、电动机标准检修记录表，要求检查人员认真执行，认真填写，并严格按制度要求员工检查，领导监督抽查执行情况。经过努力，现场电气设备运行情况良好，并且在巡回检查中发现了许多重大的设备隐患，得到了及时的处理，避免了更大的损失。

2、注重培养员工工作态度。车间对管理干部的要求除有较高的业务素质外，还必须具备良好的心态，避免相互排挤造成对工作影响。要求工人不但要爱岗敬业，并且要象爱惜自己的家具一样爱惜现场的设备，爱惜车间的工器具。要求班长、技术员在班组会上向员工灌输工作态度决定一切的思想，使员工明白工作态度比工作能力更重要，工作能力虽强但不负责任、不和其他员工搞好配合，是干不好工作的。通过车间从上到下的思想教育，每位员工都能各司其职、团结协作、爱岗敬业，极大的保证了电气设备安全稳定的运行。

3、加强岗位练兵。为了不断提高员工的业务素质，能够解决现场出现各类问题，根据现场图纸，认真分析讲解，提高了员工的业务素质，并且经过现场实际故障锻炼了员工解决问题的能力。

4、建立健全各类技术台帐。为了提高设备技术管理，车间建立了电气设备、安全基础台帐，比如电动机、变压器、高低压开关柜设档案这些基础台帐的建立为车间技术管理奠定了基础。

5、车间制定了电动机、高低压柜接线检查制度，对所有电动机进行检查，落实到人，填写检查记录表，防止施工过程中接线出现问题，影响生产。定期检查低压柜抽屉插头发热问题，发现问题及时处理，适当增加易损插头容量，解决发热问题。制作短节电线等应急措施，来解决抽屉插头短期不能修复问题。

三、全年用电及节能降耗

1、我公司\_\_年1月至\_\_年11月，共计用电99008560度，电费约76578410元，电费电价每度约元，比原来一般商业用电每度元，电价每度下降元，1-11月份节约电费共计7920684元(现在我们签的是大工业用电)我们结合实际情况，调整供电方式，积极调整功率补偿，使现有变压器功率因数达到最佳，全年1至11月份共获供电局退补电费129248元。

2、我们还结合公司具体情况，8月份报停10000千伏安油变一台，供电局已备案，每月可为公司节约电费1520\_元，现四个月共节约电费608000元，是10月份我们根据公司实际情况，报停400千伏安变压器两台，供电局现已批复，每个月可为公司节约电费12160元。

3、根据公司实际生产情况，我们及时调整，挪移了深水井变频柜，减少了不必要的浪费，为公司节约了13600元，除盐水新增变频柜为公司节约了19500元，我们还维修了照明灯，自己焊接配电柜底座、货架等，为公司节约了近万元。新增设备我们没有安排施工队，自己动手安装配电柜，配电箱，操作柱，敷设电缆，从实践

**早餐店店长述职报告范文 第十一篇**

各位领导、各位同事：

新的一年工作已经开始，新的形势需要我们做出新的部署。根据集团公司20\_\_\_\_年一号文件和白总讲话精神，我结合自身情况做工作述职如下：

一、20\_\_\_\_年回顾总结：

20\_\_\_\_年是我迅速成长的一年，也是收获颇多的一年。在工作中我得到了充分的锻炼和能力的提升。主要履职情况有：

(一)前期手续办理方面：完成了天一地产资质升级、万和嘉园二期、三期工程规划许可的办理;一期、二期预售许可的办理;

三、四期可研报告评审、立项批复、环评批复的办理;

二、三期勘察、设计备案;河北小区、凤凰城二期立项、环评及工程规划等等。

(二)内部管理方面

完善售楼部制度安排、工作流程，起草制定营销方案，监督各项工作完成;六月份参与组织了对新员工的系统培训;年底参与了合同的集中审核。

(三)广告宣传方面

主要是协助领导参与策划，联络实施以及文字工作等。尤其是对项目优势的提炼、各种宣传手段综合运用，开盘前后的准备工作等。

(四)学习培训方面

在公司领导的重视和支持下，通过自身的努力，打破专业壁垒，通过了一级建造师执业资格考试，实现了新的突破。在专业技术知识方面有了一定的提高。另外，年底随售楼部到榆次几个楼盘学习考察，开阔了视野，学到了管理新知，对于提升管理水平大有裨益。

(五)公司活动方面

通过参加万和嘉园开盘、少儿艺术大赛、安全演讲比赛、规范化管理提升等工作，得到了各方面的锻炼，在知识、能力、综合素质等方面有了新的提高。

回顾一年的工作，有收获也有遗憾。对此我进行了深刻反思、认真反省。主要存在的问题表现在：

一、有效沟通不足，办事效率不高，对工作缺乏动态跟踪，有时使工作陷入被动。

二、执行力不强，在细节上不够认真，不能将每项工作都落到实处;在多项工作出现时，往往顾此失彼。

三、开拓性不足，有些工作畏首畏尾，观念保守，缺乏创新。对于一些具体事务，只是被动地去完成，缺乏主动创新和通盘考虑。

四、实践经验不足，对企业精神的认知和实践不到位。不能紧跟公司发展的需要。

五、团队协作不够，组织协调能力不足。有些工作，仅仅依靠自身力量，不擅于利用团队的力量。在管理能力和组织能力方面有很大提升空间。

以上这些不足都需要我在实践中予以克服。

20\_\_\_\_年工作展望：

展望20\_\_\_\_年的工作，我将以全新的姿态投入工作当中，在提升技能中充实自己，在工作实践中磨练自己，充分发挥自己的聪明才智，享受工作带来的快乐和充实。除了协助领导完成本年度相关工程的行政审批之外，要加强售楼部管理制度创新，做好营销策划、广告宣传、文档整理等工作，完成公司领导部署的其他工作。

在新一年的工作当中，我想主要是要从以下两个方面着手：

一、加强责任意识、提高效率。

工作效率从何而来?一是要有责任心、有担当，二是要有与之相适应的能力。二者缺一不可。

在工作中，我深感没有专业知识和相关技能作为支撑，工作难免陷入僵局，工作效率也就无从谈起。

因为，只有不断钻研业务知识、提高专业技能，才能提高工作效率;只有多做实事，才能学到真本领，才能在工作中迅速成长起来。这就需要我继续加强学习，向优秀的同事请教，在工作实践中不断摸索。

我想，一个人的职业生涯可以来日方长，长远规划，但具体工作的完成却需要只争朝夕。因此，我要着力在迅速执行方面，在快字上下功夫，又好又快地完成每项工作。

二、践行企业精神、努力开拓创新。

我认为，企业精神关键是要实干精神和开拓精神。公司有今天的规模是在脚踏实地中积累而成;公司能够不断发展壮大，靠的就是艰苦创业、开拓进取。作为年轻人在这方面还需要向公司前辈们学习，并落实到行动当中。

我深知，只有融入团队之中才能成就自己，只有在公司的大事业中才能实现自己的人生价值。在做好本职工作的同时，更应当开阔视野、开拓心胸、创新思路，创造财富。

总之，在新的一年里，我要更加严格要求自己，主动大胆开展工作，坚持与企业同进退，把更多的时间投入到工作当中，在自己的岗位上掌握更多的技能，努力在公司这个平台上实现自身价值。

以上是我的述职，不足之处请各位领导同事批评指正。

**早餐店店长述职报告范文 第十二篇**

一、经营：我在各位的下集思广益、制定较的经营计划。如：顾客的消费生理，推出绿色彩食品以及野生食品;季节性原料供应独特的地方，推出特价菜。等等。

二、办理：以人为本，我员工情况素质教诲，每天都对员工有性的厨艺培训，并经常激励把工作看作是的事业。努力，员工整体素质得以，如注重仪表、笃守厨房规章轨制等;有些员工甚至还开始琢磨新菜谱。现在，了、优质、高效、创新的团队。

三、质量：菜肴质量是食堂得以生存发展的焦点竞争力。厨师长，我严把质量关。对每道菜都制作了投料标准及制作程序单，做菜时标准，每道菜的色、香、味稳定;还前厅员工意见及宾客反馈，总结每日出品问题，并在每日例会中改进;还经常更新菜谱，动脑筋、想办法、变花样，回头客每次都可以尝到新口味。

4、卫生：《食品卫生安全法》，抓好食品卫生安全工作，把好食品加工的各个环节。按规定，每个员工都对各自的卫生区，，由我不查抄;，规定食品原料分类存放，分别，厨房器具也存固定位置;，厨房、保鲜柜、冷冻箱等原料存放地也的温度以及湿润程度测量。一切可以的气力，食品卫生安全，防止顾客食物中毒，不须要的后果。

五、成本：在菜肴质量的情况下，降低成本，让利顾客，是追求的。厨师长，我也总结出降低成本的新方法。如：库存状态，坚决xxx先进先出xxx原则，把存货较长的原料尽快销售出去;研究制造无成本菜品，把主菜的剩余原料做成托式菜品，以降低成本;还让每位员工都知道所用原料的单价，每日估算所用原料的价值，就把成本控制到每个员工身上，使所有厨房员工都成本，从而效益最大化。

**早餐店店长述职报告范文 第十三篇**

各位同事，各位领导，大家好。在这国庆黄金周即将来临之际，我就前厅部20\_年2月份至9月底的工作以及下一步工作的设想向酒店领导和同事们做一简短的汇报，不当之处，请大家提出宝贵意见。

首先请允许我做一下自我介绍。20\_年9月，我以一名普通前台员工的身份进入广源丁山工作。刚开始的时候我并未接触过前台接待方面的工作，接待的语言及举止都显得很生涩。后来通过自己的学习和同事之间的交流逐渐的变得熟悉直至变得熟练。

随着酒店的发展，我也得到了成长。20\_年2月开始，我被任命为前厅部副经理。从那时候开始，我协助翁经理开展前厅部相关管理工作，同时我也从她那学习到了很多行政管理方面的技巧。本人任职前厅部副经理以来的工作回顾

1.熟练掌握了每个营业点的操作流程和运作。

前厅部由前台，门厅，预订处，堂吧和精品屋五个部分组成。每个部分的操作程序各不相同，作为一名管理人员必须熟悉本部门各项操作流程和工作职能。我个人认为做好一个员工才能做好一个管理者。

2.查找各个营业点存在的问题并予以解决。

由于前厅部系统的老化导致各种漏洞层出不穷，再加上各种制度的不健全产生了各种问题。诸如私开发票，倒票换票，私取税金等。通过财务部许经理的帮助及时遏制了这些现象的持续发生，帮酒店挽回了一些不必要的损失。

3.监督和管理前厅部各个营业点的日常运作和账目问题。

这半年的时间内，前台人员的流动太大，急于让新员工单独顶岗，导致培训期缩短，细节性不够，往往在自己班上发生的问题，自己却不知如何会产生错误，更不知从何查起。而这些细节性的东西并不是通过简单的培训就能“一劳永逸”，需要管理人员的监督和管理。

4.开展前厅部新老员工的培训工作。

正因为人员的流动性太大，所以要针对老员工出现的问题，对新员工做出实际案例的分析，并在问题中找出更为严谨，更为简便的操作方案。

对前厅部未来工作的设想

1.关注顾客需求，适时的调整销售策略

2.继续加强培训，提高员工的综合素质，提高服务质量

3.确实关心员工，稳定员工队伍，减少员工的流动性

4.“硬件”老化“软件”补，通过提高服务质量来弥补设备老化的

5.注重员工的服务细节，服务从细处着手，对客提供满意周到的服

务6.完善各工作标准及程序，推行质量标准化服务

7.提高前台员工的售房技巧，提高散客的入住率

8.加强与酒店其他各部门的协调和合作

路遥知马力，日久见人心。我相信在我和前厅部所有同事的共同努力下，会为酒店的发展打好更坚实的桩基。

以上是我的述职报告，请各位领导批阅，指正。谢谢。

述职人：\*\*\*

**早餐店店长述职报告范文 第十四篇**

尊敬的集团考核领导小组：

我是今年4月份加入xxx这个大庭的，分管餐饮和园林工作，现就今年的工作做一汇报。

一、端正态度，积极融入集体大庭。

我来xxx度假村之前，是在句容xxx风景区里自己开办度假山庄的，由于景区规划的调整，我的山庄停办了。来到xxx度假村以后，我认识到这是企业，不仅追求经济效益，也要讲究社会效益，是有着很强的纪律性要求的。我自觉把自己融入到xxx度假村，融入到深圳公司，接受企业化的洗礼，严守纪律，从不迟到，把自己的能力奉献在岗位，奉献给公司。

二、认真工作，努力创新，不断提高工作业绩。

接手工作后，我了解现状，一直深入一线，把岗位设在一线。当时，我们xxx度假村的餐饮在消费者口中是没有好评，一是口味差，二是上菜速度慢。

针对第一个题，我充分认识到：一个酒店，没有好的菜肴，几乎就是失败的开始。又何况我们度假村地处郊外，位置偏远。离开了会务团队，几乎没有散客来就餐，这是十分危险的信号。认识到这一状态，我决心首先扭转这一局面，尽快止跌回升。根据我的经验，菜肴的美未自天然与新鲜。深入厨房，我发现有很多半成品的菜肴都留在冰箱中，冰箱几乎是满的。我首先提出清空冰箱的要求，大幅减少库存。尽量用新鲜的。接着，我找出度假村出品的菜肴与客人要求的差距，亲自指导厨师按照当地客人的口味要求，烹制出适合市场需求的菜肴。为了适应市场要求，改变厨师的烹饪习惯，我加强培训，亲自制作电脑幻灯片，放给厨师看。还带领厨师外出学习，尝尝当地知名酒店的菜肴。引进当地的特色菜。经过一段时间的努力，度假村的菜品终于有所改观，赢得了当地消费者的肯定，原来走失的客户，又回来了。

针对第二个上菜慢的题，我要求餐厅与后厨加强配合，打好时间差，提前几分钟走菜。在节假日期间，厨房与销售部门加强沟通，菜单中有些耗费时间的菜就尽量不开，减少不必要的麻烦。经过改进，上菜慢的情况得到有效改观。

我还注意与厨师长沟通，根据季节的变化，及时推出新菜，不断改善我们的菜品。从5月份到目前，我们餐饮基本是月月超预算，超预算完成11。4万，相比去年同期增加42万。预计到年底可以比去年同期增加50多万。

在园林工作中，我要求园林部分清主次，突出重点。度假村讲究景观绿化，就要搞好日常的保洁工作，一年四季要有绿色，不同月份要有鲜花。走进xxx度假村，就像走进大花园，道路整洁，四季常青，鲜花缤纷，让人赏心悦目，心旷神怡。我们度假村有几十亩菜地，是保证日常职工食堂与厨房的蔬菜供应，还有应时鲜果的采摘。上半年，这一块我分管没有用心，做得不好。下半年，我花费时间与园林部经理一道深入地头田间，及时抓好草莓的栽种，保证年底有新鲜的草莓上市。蔬菜根据季节和厨房要求，合理配置种植，保证绿色蔬菜供应。

团结协作，分工不分，为度假村整体利益努力工作

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！