# 餐饮2024年工作及2024年工作计划最新6篇

来源：网络 作者：静默星光 更新时间：2024-06-17

*实用的工作计划可以帮助我们更好地管理时间，提高时间利用效率，通过工作计划我们可以更好地分配工作量，避免负担过重或资源浪费，下面是小编为您分享的餐饮2024年工作及2024年工作计划最新6篇，感谢您的参阅。时间过得飞快，一转眼我们迎来了xxx...*

实用的工作计划可以帮助我们更好地管理时间，提高时间利用效率，通过工作计划我们可以更好地分配工作量，避免负担过重或资源浪费，下面是小编为您分享的餐饮2024年工作及2024年工作计划最新6篇，感谢您的参阅。

时间过得飞快，一转眼我们迎来了xxx下半年，回顾过去的上半年，有很多美好的回忆浮现在脑海里，在公司的重视培养以及各位员工的支持下，我同全体员工，端正态度、克服困难、扎实工作，顺利完成了xxx年上半年各项工作任务。现在就我半年的工作情况给大家做个简短的汇报，请大家给予评议。

说实话，作为一名员工餐负责人，这半年来，我深感到责任的重大，这几年的工作经验，让我明白了这样一个道理：只有用心去观察，用心去与顾客交流，大家齐心协力才可以做好餐饮服务。

首先，先汇报一下上半年的经营状况：

从xxx年以来，经营状况总体来说还算理想，辛苦了半年，我们改善的往年亏损的情况，并有一定的盈利，这让我们都觉得比较自豪。全年实现营业收入xx元，比去年的xx元，增长xx元，营业成本xx元，比去年同期的xx元，增加xx元，增加率xx%.

其次，总结一下我xxx上半年的工作收获。具体归纳为以下几点：

1、认真贯彻xx村的经营理念，将公司的经营策略及时准确的传达给每位员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强团队的凝聚力，使之成为一个和谐的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的消费心理，做到知己知彼，心中有数，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。从百花村整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。为了给顾客创造一个良好的用餐环境，为公司创作更多的营业业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的.用餐环境;积极主动的为顾客服务，尽可能的满足顾客需求;要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开。

6、处理好管理组之间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，新的半年开始了，展望xxx下半年，在各位领导的指导和各位员工的支持下，我将以更精湛熟练的业务管理好我们的团队，为我们的员工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。

时光荏苒，20xx年即将结束，新的一年就要到来。回首过去的一年，感慨万千，很感谢某某餐饮管理公司再次给我一个充满自我挑战和魅力前景的合作机会，这对我来说是一个很好的工作平台，能带出一批高技术、高素质的厨师队伍是我工作能力地体现，只有努力的工作，拿出好的效益，才能回报公司领导对我的信任。十月份再次来到公司，到现在三个多月过去了，在这段时间内，我对菜品做了一次全面的调整，在公司的大力管理培训和大家的共同努力下，营运部的支持下，完成了公司下达的在年前完成现有菜品的规范化，统一化的任务!为此感谢门店各位同事的配合。下面就把我对明年即将开展的工作思路和安排分两部分做一个扼要的概述：

一关于门店和公司

1、配合公司的全年计划，为明年迎接我们的旺季，在20xx年月底做好某某上市所有的准备工作，培训好厨师团队。

2、对每家门店的厨房菜品操作进行有效监督与指导，严格按公司规定的标准提高执行力。

3、通过专业化培训与管理，对我们的厨师技术力量进行合理储备，合理推出适合季节的新颖菜品，菜品的设计开发，是我们厨师`及公司适应市场需求，保持旺盛竞争力的本钱，菜品创新是餐饮业永恒的主题，做到真正的“会聚随心”，不时开发新品去适应市场的需求，为企业创造更大的发展空间和利润。

4、每月对各门店和中央厨房的菜品质量检查不低于12次，并每周向公司领导汇报检查工作情况。

5、主动收集各门店基层了解到对菜品的意见和信息，做出及时相应的调整。

6、某某下市前准备好20xx年保留下来的特色菜品的上市工作，并根据某某年的流行趋势增加相应的新品种。

二关于某某店

某某店在暂停营业半年后于某某年三月十八日将以全新的面貌重新开业，鉴于某某路的特殊情况，根据公司领导决定，这家店所经营产品将有别于其他几家分店，我们将以某某某某某某--三大块为主，辅以其他门店销量较好的原有菜品，以原有菜品吸引新顾客，以新增菜品留住我们的老顾客，一部分店午市生意都很淡，但长寿路由于地理位置特别，我们将配合营运部把午市做好，如：推出简单快捷丰富的套餐和送餐为楼上公司员工服务。厨房作为整家餐厅的核心部门，现将整个计划做下安排;

1、通过对一些和某某路店地理位置，周边主要消费群体，经营模式大概一致的店的考察，根据营运部领导给出的大致方针，结合我们的实际情况，在一月中旬将完成整个菜单的组成，包括午市套餐的搭配，到时候上报公司领导审核。

2、菜单确定后，完成菜单所有菜品的标准化和规范化，并对厨房人员和前厅服务人员分别做全面系统的菜品知识培训。

3、了解原材料，调料的市场价格，根据对菜品毛利的要求核算，做出单个菜品的市场售价;

4、针对某某店，每月进行菜品试做，最终选择三道左右的成功菜品进行更换。再更换前期做好菜品标准化资料，并做好培训工作。

5、在月初做好龙虾下市前的准备工作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。

通过近期对酒店餐饮部的经营情况分析，为了稳定、开发客户同时使我们的餐饮产品保持较强的生命力，将针对以下几方面展开工作。

一、产品推广：

1、五月份以“瓜果飘香入菜来”健康菜肴推介；母亲节妈妈菜套餐，

2、六月份推出“清凉一夏”活动月及父亲节套餐。

3、建议七、八月份开展“美味手札”，推出不同款式菜肴；

九月份推出团圆月赏月活动。

4、建议十月份推出“蚝”情万丈生蚝美食月活动、无“蟹”可击美食月活动；十一月份推出冬日进补炖汤系列、“烤烤你—一种热辣辣的迷香”炭烧美食节；

5、十二月份推出“家常菜也spa”系列美食菜肴、“十大招牌菜”年度盛宴活动。

二、队伍建设：

1、完善劳动用工制度、培训制度、提高员工整体素质

（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，保证招工的质量。同时上级领导深入员工之间挖掘人才、不断充实队伍。通过现有员工介绍的方式招收有从业经验的服务人员。

（2）完善培训制度，为了使培训收到预期的效果，餐饮部管理人员首先明确了培训要具有\"目的性\"、\"实用性\"、\"时间性\"的指导思想。其次成立培训小组，再三是制定培训方案，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。例如，每月一次管理培训、安全卫生培训；每周二次促销培训、服务知识、服务技能培训等。再四，定期进行考核，全年开展\"推销手册\"、\"服务知识、技能\"、\"咨客服务规范\"、\"酒店管理知识\"、\"出品质量\"、\"促销业务知识\"、\"礼貌用语\"、\"安全卫生知识\"等培训。

（3）规范菜品试菜制度，为更好的推广我店餐饮产品，对推出的产品由厨师长定期做专项培训。

2、规范管理完善制度

（1）健全管理机构由餐饮部领导、分部门组成的质量管理小组。小组既分工又协作，由上而下层层落实管理制度，实行对管理效益有奖有罚，提高管理人员的整体素质，使管理工作较顺利进行。

（2）完善餐饮部的会议制度。会议包括每月经营分析会、每周例会、每日检讨会、班前班后会、卫生安全检查汇报会等，确保上级指令得到及时落实执行。

（3）建立出品估清供应监督制度。为了限度降底估清品种，协调各分部门做好出品供应工作。每天早、午、晚市检查出品供应估清情况，对当市估清的品种设专薄记录，同时到有关分部门核实查证。并要求管理人员签名，以分清责任。

（4）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。

（5）提高综合接待能力。全面抓好服务规范、出品质量、使接待能力提高。在做好各类社团宴会、酒会、喜宴、自助餐、会议餐接待的同时，还做好高级领导和各大公司、酒店的各类型宴会接订。

3、队伍的稳定：针对餐饮服务人员流动性较大的现状，为稳定酒店餐饮服务，建议。

（1）完善部门工作流程，降低员工工作强度，杜绝重复工作现象。

（2）健全奖罚制度，对有培养前途的员工给予宽松的发展空间和晋升机会，使员工产生对酒店的归属感。

（3）加强员工培训使其在店期间学习到相关从业知识。

三、开拓经营、发展增收渠道、扩大营业收入：

随着餐饮业竞争的日益激烈，定期的市场调查、经营分析，准确的市场定位，才能使我们的产品保持长久的市场占有率。

1、与当地婚庆公司合作，签署互惠促销协议，开拓我店婚宴信息来源发展增收渠道。

2、切实落实好每月美食推广活动，通过系列经营活动，提高了知名度，取得良好的经济效益和社会效益。

3、开展联营活动，餐饮部与客房部等相互配合，共同促进经营。

4、全员公关，争取更多的回头客。对员工灌输公关意识和知识，与顾客沟通、点菜，以不同的形式征求他们的宝贵意见。逢节假日、客户生日向关系户电话问候。同时专人负责客户资料的征集及补充，并于日常例会期间及时沟通。

5、作好重要假期餐饮促销工作。

6、履行好定期市场巡查工作，对竞争对手的动态及时关注。

四、增强员工效益意识，加强成本控制：

1、强调成本控制、节约费用的重要性，增强员工的效益意识，并要求员工付之行动。同时完善有关制度，明确责任，依据制度加强控制。

2、严格执行市场询价制度，保证原材料成本控制。

一、进店考核

凡进入饭店工作的服务人员，均应接受饭店组织的考核。

考核主要项目(要求计分、评定)：

1。写1份个人简历及家庭状况的简介(存档)

2。你认为自己有哪些方面的工作能力，最适合干什么工作?

3。你认为干端菜送水这类服务工作能不能干出成绩来?

4。你认为一家好的酒店应具备哪几个最基本的条件?

5。你认为一个好的服务员应具备哪些基本素质?

6。你认为人与人相处最重要的是什么?

7。你认为从顾客进店到离店，有哪些基本服务程序?

8。你知道我国有哪几个最著名的菜系?

9。你认为川菜的主要特点是什么?

10。当你同酒店领导、同事发生矛盾或冲突时，你认为该怎样处理或表达?

11。当你对领导分配的工作不满意或认为不适合你时，该怎么办?

12。你认为对待顾客应该从哪几方面做起?

13。你认为在酒店利益、顾客利益、个人利益这三者之间，谁是首要的，谁是次要的?

14。当客人对服务和饭菜不满意时，该怎么办?

15。你认为一个人发财致富或有出息，主要\*什么?

16。请你摆一张五人就餐台。

考核要求：①评定考核成绩;②依据弱项确定训练目标;③了解培养前途和使用岗位。

二、餐饮服务知识训练

l。熟记员工守则，背诵后考试;2。熟记服务员职责，背诵后考试;3。熟记大堂服务管理制度;4。熟记员工考勤细则;5。熟习掌握待客的一般程序;6。熟习了解待客的准备工作;7。熟习了解宴会的接待规格;8。熟习了解川菜的基本常识;9。熟习了解本酒店的菜谱、酒水知识，以及主要名菜的特点;10。熟习掌握顾客的消费心理。

培训要求:(1)先学习熟记，后考试;(2)以上各条，一条一条、一个一个方面学习考试;(3)学习之前要讲解，川菜知识由厨师长讲授;(4)考核要记分。

三、语言行为举止训练

1。学习熟记待客的文明用语;2。学习询问顾客的方式;3。学习自我介绍的方式;4。学习介绍和推荐本酒店的方式;5。学习向顾客、领导提建议和作自我批评的方式;6。学讲普通话和掌握语言艺术;7。学习酒店接听电话的方式;8。学习美容、穿着知识;9。学习面部表情和表情方式;10。学习站立、行走、注视的方式;ll。学会一般场合的唱歌、跳舞;12。学会与顾客、同事进行思想交流。

培训要求:(1)边学边示范;(2)学完后考试;(3)不要求很全，但要熟习要点。

四，服务技能训练

1。怎样迎接客人?2。怎样引导客人就位?3。怎样为客人沏茶?4。怎样为客人点菜、配菜和填写菜谱并及时送单;5。怎样传菜、上菜?6。怎样为客人酌酒水，7。怎样摆台、折花、布置就餐环境?8。怎样在顾客就餐过程中调理菜点、餐具、台面?9。怎样为客人分菜?10。怎样为客人撤菜、换菜?11。怎样处理饭菜质量和服务质量上出现的问题?12。怎样撤台?13。怎样结帐?14。怎样为客人开机点歌?15。怎样欢送客人?

培训要求:(1)每条要专人讲解;(2)服务员作记录;(3)讲解人作示范;(4)按照讲解要点演习。

五、经营公关训练

1。怎样巧妙地将自己介绍给客人?2。怎样简明扼要地向客人介绍本酒店的来历和特点?3。怎样根据顾客的消费要求向客人推荐本酒店的名优菜点、酒水?4。怎样通过同周围其他酒店的比较，向顾客介绍本酒店的好处?5。怎样机动灵活地为顾客安排就餐位置?6。怎样根据顾客的需要和就餐气氛同顾客交谈?7。怎样为顾客订餐并确定消费标准?8。怎样在就餐后同顾客继续保持联系，密切同顾客的关系?9。怎样处理顾客对饭菜种服务质量的不满?10。怎样对待顾客的不正当要求?

培训要求:同第四部分。

六、卫生防疫、消防安全知识

1。学会怎样保持个人卫生，养成良好的卫生习惯;2。学会掌握食品卫生要求及制度;3。学会餐具卫生保养知识和方法;4。学会就餐环境的清理保养知识;5。学会安全用电知识及故障处理方法;6。学会安全用火、防火知识及处理办法;7。学会外出安全防护知识;8。学会同社会各种人员打交道的安全知识。

培训要求:(1)熟习基本制度;(2)懂得处理、鉴别方法;(3)边讲解边示范。

七、服务案例分析和操作训练

1。写错了菜单或送错了菜怎么办?2。客人按菜谱点了菜而厨房没有怎么办?3。客人在菜里吃出了钓钩、玻璃渣、蚊蝇等异物后怎么办?4。不小心使油水、茶水、饮料等弄脏了客人衣物怎么办?5。客人对饭菜质量不满意时怎么办?6。客人因服务不及时、上菜不及时而发牢骚怎么办?7。客人想进包间消费而消费标准又不够该怎么办?8。客人因对饭菜，酒水，服务不满意而拒绝付钱该怎么办?9客人因醉酒而行为不检点、甚至出现破坏酒店餐饮娱乐设备该怎么办?10。客人对酒店提供的香烟、饮料、酒水认为是假冒伪劣产品该怎么办?11。客人因不小心摔坏了酒店的餐饮用具、娱乐用具或家俱该怎么办?12。客人对酒店服务人员有越轨行为或不检点动作、语言时该怎么办?13。客人在消费完毕后要求酒店赠送礼品而酒店又没有时该怎么办?14。客人消费时间过长并已经超过下班时间，甚至影响下一餐准备工作时该怎么办?15。客人因自己不小心将个人物品丢失而又寻找不到时该怎么办?16。客人消费金额本来很少而又要求优惠折扣该怎么办?17。客人自己要求演唱歌曲而又不愿付钱该怎么办?18。客人因自己不小心而发生摔伤、割伤或烫伤行为时该怎么办?19。客人没有带足现金和支票而又需要在酒店用餐消费时该怎么办?20。客人要求核对消费帐单而发现收银台算帐有多收错误时该怎么办?

餐饮部经理的日常工作安排餐饮部经理的日常工作安排：

a、巡视餐厅楼层，进行工作指导，能用敏锐的职业目光发现问题并及时解决

a、通过询问、会议和现场检查的方法，了解各项经营业务的落实情况。

b、处理各种突发的事件，避免事故的发生。

a、出席例会和其他业务会议。

b、报告前厅部各项工作的实施，进展情况。

c、随时向总经理汇报重大突发事件。

a、传达有关前厅部门的指示，布置落实具体实施办法。

b、检查当日接待计划的落实，布置明后天的工作计划。

c、营业情况和改进措施。

d、听取汇报，进行内部协调，检查总结上次例会布置得工作的实施情况。

a、与各楼层的经理进行时效沟通。

b、与社会各界沟通相关事宜。

c、与下属沟通，交流思想，互通信息，建立感情，处理好人际关系。

a、制定前厅的目标与计划。

b、拟定日常工作程序。

c、日常推销促销计划和特别推销促销计划。

d、编制原料物品物资的采购计划。

e、菜单更新和精选计划，提出合理化建议。

f、职工培训计划。

在满怀喜悦、辞旧迎新的喜庆日子里，中亚大酒店又翻开了崭新的一页!在以总经理为核心的总经理室的领导下，在社会各界朋友的关心、支持和广大员工的努力拼搏下，中亚人创品牌、树形象、拓市场，一路欢歌，一路汗水，终于取得了非常良好的经营业绩，圆满地完成了三高二好总目标。又是企业拓展的又一年，是面临新挑战、开创新局面的关键之年，在新的一年中，我们要苦炼企业内功，争创中亚品牌!在新的市场形势下，以产品、销售、创新、成本、福利为方针，全方位提升产品质量、加大销售力度、严格控制成本、提高员工福利，创新体制、创新产品、创新营销手段，牢牢抓住创新----这一企业发展的永恒主题，进一步实现酒店质的飞跃。\_\_年酒店工作计划

一、提升产品质量，强化队伍建设

随着三亚市大小酒店的异军突起，以及顾客消费心理的日趋成熟，对酒店产品的要求也越来越高，不断地提升酒店产品质量，以适应市场的需求，已经是不可回避的选择。在硬件设施设备上，酒店将在\_\_年改造的基础上，进一步细化产品改造工作，全面提升硬件产品质量;在软件上，进一步完善各类规章制度，加大人员培训及人力资源开发力度，成立中亚人才库，以人才库为依托，为一线经营部门源源不断地输送优秀人才，以个性化、人性化的服务争创一流的服务环境。

二、加大促销力度，强化市场拓展

天府楼之川菜品牌，已在三亚市餐饮市场争得了一席之位，随着各类客房的成功改造，不同层次的豪华房间满足了不同人士的需求。在新的一年中，要加大促销力度，进一步打造、树立、坚定中亚之品牌，充分拓展市场空间，为来年的发展与巩固打下坚实的基础。

三、培养创新意识，加大创新举措

创新---是酒店生存的动力和灵魂，有创新才有活力和生机，有创新才能感受到酒店成长的乐趣，\_\_年，我们对酒店产品、营销手段进行了大胆创新，并取得了相当不错的效果。在新的市场形势下，必须要大力培养创新意识，加大创新举措，对陈旧落后的体制要进行创新，对硬件及软件产品要进行创新，对营销方式、目标市场的选择也要创新，在\_\_年的基础上，进一步开展创新活动，让酒店在创新中得到不断的进步与发展。

四、严格成本控制，量化部门成本

控制各项成本支出，就是增收创收，因此，今年酒店将加强成本控制力度，对各部门的各项成本支出进行量化，超支的即从部门工资中扣除，对经营部门(如餐饮、康乐部)实行独立核算，自负盈亏，从而强化员工的成本控制意识，真正做好酒店各项成本控制工作。

五、提高员工福利，增强企业文化底蕴

我们将进一步加强企业文化建设，丰富员工生活，增强企业文化底蕴，随着三高二好总目标的基本实施，员工的待遇得到了大幅度改善，酒店在新的一年，在良好的经营业绩下，继续以搞好员工福利工作为己任，希望广大员工努力工作，达到酒店、个人双丰收。

随着三高二好总目标的实现，我们已经走过了打基础、攻难关、聚能量的时期，进入了在高台阶上加快发展、在高水平上实现跨越的新阶段，此刻全体员工思想要高度统一，步调高度一致，行动高度自觉，进一步增强自信心、必胜心。综观全局，加快发展的机遇难得，只要集中全体员工的智慧和力量，调动广大员工的积极性、主观能动性和创造性，就一定能够克服种种困难，把中亚大酒店的建设更快更好地向前推进。回顾过去，我们倍感自豪;展望未来，我们信心满怀!在新的一年里，我们将借三亚市快速发展的春风，以内强素质为契机，以产品、销售、创新、成本、福利为方针，同努力、共奋斗、创佳绩!真正实现个人与企业双赢，共同谱写我店发展的新乐章，共同描绘中亚大酒店美好的明天!

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！