# 餐饮2024年工作及2024年工作计划5篇

来源：网络 作者：无殇蝶舞 更新时间：2024-06-17

*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，制定工作计划应该具备明确的目标和可衡量的绩效指标，下面是小编为您分享的餐饮2024年工作及2024年工作计划5篇，感谢您的参阅。时间飞逝，又是新的一年！新的一年开启新的希望，新的...*

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，制定工作计划应该具备明确的目标和可衡量的绩效指标，下面是小编为您分享的餐饮2024年工作及2024年工作计划5篇，感谢您的参阅。

时间飞逝，又是新的一年！新的一年开启新的希望，新的起点引领新的梦想。我作为酒店餐饮前台领班，根据公司领导的工作安排及去年的工作经验总结作出今年的工作计划。

一、厅面现场管

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。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。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。制度，减少顾客投诉几率，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

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，请保留此标记员工的心态，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了解，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，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。

4、在物品管理上责任到人，有章可循，有据可查，有人执行，有人监督。

5、加大力度对会员客户的维护。

五、对餐厅、体管、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。

我在我们酒店餐饮部工作管理的时间又多了半年，在我们酒店餐饮部的上半年里，我在餐饮部主管的相关管理工作上虽然不能说做的特别的让人称叹，但是还是完成了今年餐饮部对我主管的工作要求。为了让我们酒店餐饮部在下半年里能够正常运营发展，也给我们酒店在餐饮上迎接更多的客人、创造更多的收入、打造一个良好的餐饮团体，我要对我下半年的餐饮主管做出相应的工作计划，关于我下半年的酒店餐饮主管的工作计划如下：

首先，我要对我们餐饮部人员的`排班表进行科学合理的调整。在我今年上半年的餐饮日常工作里，我们部门的员工就有和我说过我排班表在有些地方不合理，我们餐饮部的经理也给我的排班表提过非常有见解性的意见。比如，我在进行员工的排班工作中，经常给某一位员工安排同一个班次。因为班次不同，上班时间不一样，在我们酒店餐厅的工作内容就会不同，这样他们的工作量也会很不一样。有些班次的工作会比较轻松，而有些班次的工作就相对于来说会比较多，并且会更累一点。所以说我以前的排班工作有一些不公平的地方，这样会引起一些餐饮部员工的不满，从而激化我们部门员工之间的矛盾，所以在下半的主管工作中，我会使用更加科学合理的排班方法。

其次，我会做好我们餐饮部员工工作的监督管理工作。虽然在今年上半年我们餐饮部员工的工作表现在总体上是非常符合我们酒店领导对员工工作的要求，但是任然存在着很多工作不认真负责和需要改进的地方，在这个上面我认为我们餐饮部的员工还是有很大的进步空间的。我相信在下半年里，加大对他们工作的监督指导工作后，我们会让我们酒店的各位领导看到我们餐饮部的每一位员工在餐饮工作素质上面的显著变化。

最后，在餐饮部主管工作的下半年，我也会创新自己的主管管理方法，对我们餐厅的管理方法根据上半年餐饮部的运作情况也进行创新，让我们餐饮部更加符合酒店客人的要求，我们餐饮部提供的各项服务也更加贴合酒店客人心中的\'需求。我知道我自己一个人是很难做到我上述的要求目标的，但是我会和我们餐饮部所有的成员努力去完成的。

一、 会所餐饮部发展战略

1、 部门定位

餐饮部作为私人会所重要的组成部分，它的每一个环节深深影响着整个会所，所以它必须是完美的。它必须具备最流畅、最亲切的“管家式服务”，并提供最高档、最时尚、最健康的菜肴，配备最全面的酒水饮料和器皿。因为它的高档、神秘，让许多会员流连忘怀，让众多非会员想往，它的出品一直在餐饮界处于领先状态。

2、 竞争对手分析

目前还没有出现真正的对手，但我们还是把高档的餐饮会所和五星级酒店的vip俱乐部作为竞争对手。通过不定期的考察，了解它们最新的动态，作出最英明的.决策。

3、 价格定位

努力打造“宁波第一贵”餐饮，通过各方面的调整，服务的增加，菜肴的研发，应该是可以达到的。届时在年底把烫金的“宁波第一贵”五个字挂在会所进来的墙上，以此在促进我们各项服务，又为会员增添信任感，为餐饮以后的发展埋下了伏笔。

4、 会所餐饮部的亮点服务

我们拥有：最专业的谭家菜高级厨师

最高档最齐全的葡萄酒品种

最专业的雪茄房

最具特色和私密性的餐饮包厢

最流行的中国名菜

最亲切的管家式服务

最高雅的会员活动

公司只要真正想打造一个顶级私人会所，就必须拥有一支优秀的团队，丰富而又时常更新的亮点服务，和优越的福利待遇作为保障。

二、 会所餐饮部管理模式

1、 总体考核和管理制度

管理上坚定不移的执行a管理模式和扁平式管理结构，减少众多复杂环节，更大更快的发挥执行力，提高工作效率。提前作好每周、每月、每季的工作计划，充分的准备是成功的基础。

考核上全部转换成数字化考核，上到营业额指标，下到每日员工评分表，既清楚又简单地了解到问题的根源部分，能快速解决任何问题。

每季一次的公平的员工技术比武让员工体验成功，带来激情，我们希望在比武上永远要奖励那些技术高的优秀员工。

2、 前厅管理上

采用标准酒店化管理，落台和储物柜按照五常法管理，服务上实行“管家式服务”，让每位员工掌握各类技能，随时提供一站式服务，服务到底。

3、 厨房管理上

全面实行五常法管理制度和每日盘存制度，加大菜肴创新力度，努力打造最时尚、健康的高档菜品。

4、 吧台管理上

全面落实五常法管理制度和每日盘存制度，不但把现有品种做更精美，更要创新出时尚的鸡尾酒、花式咖啡和奶茶类。

以上四项管理再加上部门每日两次卫生督导检查可谓是五星级管理体系，只要能认真执行，绝对能带来不一般的效果

三、 会所餐饮部营销策略

1、 客户维系上

首先做好迎宾酒的更新工作，这个第一印象带来的效果不一般，其次做好全程的服务流程，客户每一次用餐必须有管理层一至二次的上前问候。

然后服务员和管理层必须要记住每一位会员的姓名，每一次必须能称呼客人，让他们有回家的感觉。

最后，餐饮部每月把新项目服务内容以短信形式发给会员，和提前告知会员。

2、 每月活动设计

一月 长寿素食节

二月 情人节派对

三月 法国葡萄酒节

四月 愚人节派对

五月 澳洲葡萄酒节

六月 俄罗斯鱼子酱节

七月 透骨新鲜海鲜美食节

八月 七夕情人节派对

九月 中秋节晚宴

十月 万圣节派对

十一月 感恩节晚宴

十二月 圣诞节自助餐派对

3、 部门间互动促销方案设计

每季度制定一次互动促销计划，并提前展示出来。二楼许多的养生项目也可把一楼的滋补类产品相结合在一起。

每桌实际消费满xx元赠特色足浴2位

每桌实际消费满5000元赠一次全身spa和足浴2位

每桌实际消费满10000元赠泰式皇宫spa和足浴2位

以上所赠项目需当天使用完，过期作废。

4， 会员销售活动设计

第一季度主题：奢侈品鉴赏

建议：直升飞机、游艇、名车、珠宝、手表

第二季度主题：运动休闲

建议：跑马、高尔夫、网球、放风筝、爬山、钓鱼

第三季度主题：怀旧艺术品鉴赏

建议：国画、古董

第四季度主题：金融投资

建议：海外投资会、理财、证券、房产拍卖

注：每次活动尽量与各厂家、协会、商家等联合举办，降低费用、增加影响力；并且需与他们保持较好的关系。

5、会员拥有权益设计如下：

1、 会员生日时可获鲜花和香槟。

2、 会员可免费参加众多会员活动（风水讲座、健康咨询等）

3、 会员凭会员卡可到合作商户获优惠政策

4、 会员在各门店消费时获上网、手机充电、市内传真免费。

5、 会员购酒，化妆品可获上门服务，并一个月内包退包换。

6、 会员享有葡萄酒鉴定服务和寻酒、导购和存酒服务。

7、 会员将不定期获得贺卡、健康小帖士短信、促销海报等。

8、 会员本人每月享有洗浴桑拿五次免费

9、 每月可享有美森红钻葡萄酒一瓶免费，每月不累积。

10、 会员在会所搞活动时免场地费。

四、 营业额预测

1、 按月营业额预测

一月 20万 七月 18万

二月 15万 八月 17万

三月 19万 九月 20万

四月 20万 十月 21万

五月 20万 十一月 22万

六月 18万 十二月 23万

共计233万实际营业额，平均每月19。5万元。

2、 毛利率、成本控制

每月一次餐饮部总监携总厨同财务、总办对现有报价进行一次突击市场调研。

食品质量问题由每一次验货时厨师长和吧员裁定，如遇质量问题一概退还，否则由餐饮部承担责任。

厨房目标毛利率为： 60%

吧台目标毛利率为： 70%

综合毛利率为： 65%

五、 部门培训与考察

1、 内部培训作为促进生产力的重要环节，谁都不能错过。提前制定培训计划和标准，必须人人过关。培训上除了让管理人员来培训，还要把外面的培训师请进来，培训内容上必须生动、形象、举例，取消一切无用的、枯燥的培训，培训前所有内容必须让部门总监进行审核。

2、 外部培训即考察，针对我们部门的竞争对手，前后台可以分每月一次或不定期的去考察，确切了解对手的新项目和亮点，每次考察必须上交考察记录。

3、 培训计划设计

一季度：

公共课：

1、把工作当事业去做

2、卓越的服务品质

前台：

1、英语口语

2、投诉处理技巧

3、服务语言艺术

4、酒水培训

5、菜单知识

6、雪茄培训

后台：

1、厨房英语

2、五常法管理

二季度：

公共课：

1、团队建设

2、管理意识

3、高效沟通

前台：

1、销售技巧

2、英语口语

3、细节决定一切

4、养生部项目培训

5、绿色服务

6、五常法管理

后台：

1、厨房英语

2、创新意识

三季度：

公共课：

1、个人形象管理

2、与同事相处的30个原则

3、领导力和执行力

前台：

1、英语口语

2、有效沟通技巧

3、商务礼仪技巧

4、时间管理的技巧

后台：

1、厨房英语

2、国际流行菜系

四季度：

公共课：

1、国外餐饮企业管理精华

2、活动策划流程

3、餐饮业发展前景

前台：

1、英语口语

2、各类案例分析

3、服务意识

4、各国服务亮点

后台：

1、厨房英语

2、前后台协接工作

在餐饮部工作，新的一年，我也是要制定好我个人的一个工作计划，去完成这一年的工作，同时自己也是得到进步和成长的，酒店新的一年也是大力发展的一个年头，我也是要跟上酒店前行的步伐，提升自己，让自己有更多的一个收获。

做好本职的工作，积极的去完成领导交代的一个任务，我知道，既然在这个岗位上面，那么我自己就是要努力的去把事情做好，才能对得起这份工作，领导的一个信任，同时这也是一种职业的道德。如果自己本职的事情都做不好，那就谈不上做其他的了，或者去进步了，这一年的工作，除了本职，我也是要配合同事去完成一些我们团队要做的事情，同时在餐饮部，别的同事有需要帮助的地方，我只要有能力和时间，我也是会努力的去帮忙的，大家一起把餐饮部给搞好了，工作方面只有都做好了，那么自己的工作经验也是会更多，让自己得到成长和收获。

努力的提升个人的能力，这也是新年非常重要的一件事情，之前在年会上，领导也是说了这一年酒店要去发展，那么我作为餐饮部的一员也是不能拖后腿，必须要跟上酒店的一个发展，自己能力提升了，那么做事情也是能更加的有效率，并且也是能让自己在工作的岗位上有更多的一个机会，能够在有晋升机会的时候，自己能去把握住，跟同事去学习，自己去看相关餐饮方面的书籍，不断的去尝试，只有自己认真的去做了，把那些该学的，以后能用到的知识而今储备好，那么我才能更好的提升自己。每一个人，只有去努力过，那么才能知道自己的一个极限在哪里，不能松懈，职场上的道路就是这样，如果你不前进，那么就会被别人所超越，而酒店新的发展机会到来的时候，却抓不住，那么到时也是会后悔的，所以新的一年要更加的努力。

做好工作，努力的去学习，提升自己各方面，计划虽然有，但是实际的情况也是会有变动，所以我也是要根据实际的一个情况去做改变，去更好的调整计划，符合实际，让自己在这一年里有更大的收获，也是可以在工作之中贡献自己的那一份力，让酒店的发展更好，只有酒店发展好了，那么我就更能在这么优秀的酒店里获得更多，自己也是可以得到更大的提升，职业的道路走得更顺。

经过酒店工作中的付出似乎令餐饮部的发展陷入了难以突破的瓶颈，但这也意味着稍作规划便能够通过明年的努力让餐饮部工作获得重大的进展，所以尽管此时的停滞不前显得有些可惜却也是为了在沉淀中寻求突破的契机，在积累经验的同时自然也要制定好餐饮部的工作计划从而为酒店的经营贡献更多的力量。

鉴于明年需要对酒店餐饮区域进行扩建的缘故需要提前搭建临时的工作地点才行，毕竟部分不习惯在外用餐的客户往往都会将酒店餐饮部当成自己的首选，所以在确保工程质量的情况下也不能够落下平时的餐饮工作才行，因此明年我们会搭建出临时的餐饮区域并在不影响酒店整体服务的情况下做好餐饮工作，尽管这个过程比较艰辛却可以在原址扩建成功以后获得更大的发展空间，而作为餐饮部员工的我主要是做好酒店客户的服务工作以防对方因此感到不满，另外可以考虑在扩建期间对酒店菜肴予以打折服务从而换取客户的体谅，实际上若是能够等到餐厅扩建成功势必能够将获取的信誉转化为相应的客流量。

重视餐具的清洗与消毒工作并维护好用餐区域的干净整洁，为了让客户对酒店提供的菜肴感到放心自然需要做好相应的清洁工作才行，尽管以前并未忽视这方面的工作却也需要继续得到加强才能够提升部门工作人员的能力，哪怕是为了酒店的整体经营考虑也不能够满足于目前的工作状态以至于停滞不前，所以无论是餐具还是餐车都要将其清洗干净并在客户的需求下送餐到房，而且在客户数量较多的时候也要处理好餐桌区域的油污以免让对方产生反感的情绪。

对采购的食材进行质检以免让不合格的菜肴流入客户的餐桌上，由于酒店是以服务为主的企业则意味着些许的污点都可能影响到整体的经营状况，所以我在明年的工作中应该重视食材的质检工作并确保菜肴的安全性才行，无论是进货渠道还是采购流程都要保持关注才能够在问题产生的时候及时将其解决掉，毕竟作为餐饮部员工应当要为客户的用餐安全提供保障才算得上是为酒店的发展提供帮助。

计划虽然比较粗浅却包含着我对餐饮部工作的重视以及酒店发展的热爱，而我也会怀抱着这份对餐饮事业的期待投入到明年的工作中去，希望届时能够发挥出较好的水平从而使得酒店餐饮部的工作呈现突破瓶颈的趋势，哪怕这个过程比较困难也要履行好餐饮部员工的职责从而为酒店的经营做好服务工作。

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！