# 快餐区域经理的工作计划(精选39篇)

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2024-04-09

*快餐区域经理的工作计划1亲爱的各位家人，大家上午好：回望20xx年我们走过的岁月，展望20xx年我们的人生征途，每个人都会思绪万千，在这里我想告诉各位家人一句话：一切的付出都是为美好而准备的。古语说的好，天生我材必有用，360行，行行出状元...*

**快餐区域经理的工作计划1**

亲爱的各位家人，大家上午好：

回望20xx年我们走过的岁月，展望20xx年我们的人生征途，每个人都会思绪万千，在这里我想告诉各位家人一句话：一切的付出都是为美好而准备的。

古语说的好，天生我材必有用，360行，行行出状元，我们即不能发明\*\*\*，也研究不出克隆人更参与不了\*\*\*\*的决策。我们既然选择了酒店这一服务行业，做一名\*凡的服务工作人员。那么，我们就要在这个\*凡的岗位上做出应尽的职责，用我们的热心、爱心、细心、耐心、诚心，让每一位踏进盛世开元的客人都能高兴而来，满意而归。

因为如果你想有什么样的生活质量那就要付出什么样的工作质量，这之间的换算是成正比的，也正是那句老话，付出就有回报。

在座各位也许已通过报纸、杂志、电视等\*\*得知，08金融风暴席卷全球，每天有无数人员失业，大量企业工厂倒闭关门。虽然这对我们来说涉及无防，但人要有一种居安思危的意识，我们现在是处在一个安定详和的工作环境中，更应该珍惜现在的一切。同时，我们也应该庆幸自己选择了酒店服务行业，大家都知道，衣食住行是人生四大事，只要有人的地方这个行业就永远存在，那我们就永远不会失业。

之前很多人都认为，服务行业吃青春饭似的，到一定阶段就没有聘用，但事实是这样吗？不是！很多活生生的例子摆在我们眼前，我们的解总、余总通过自己的付出1个月所得的工资可和很多人半年所得相比。之前，给我们培训的老师，动动嘴皮，一节课仅几个小时，顶上很多人1个月300多个小时的付出，还有我们可敬的PA大姐们在这里也活出了她们的精彩。

一个人之所以没有成功，是因为他选择的太多，而那些成功人士就是因为十年如一日的坚持自己的信念，坚守在这个岗位，不断增长累积自己的知识经验，才有光彩的今天。

08年已离我们远去，尽管我们没能为企业创下什么利润，没能为殷董、赵董交上一份满意的答卷，但他们还是对我们不离不弃。进入09年，希望通过在座所有家人的共同努力，为盛世创下辉煌业绩。

09年度餐饮部以一个中心赵经理，两个基本点：我和李经理为准，加强督导领班职责，把工作重点放在⑴礼节礼貌；⑵卫生；⑶物品规范、设施设备维护保养；⑷服务质量；⑸工作纪律；⑹学习、娱乐。六大点上开展工作。尽我们所能让员工成长在一个稳定、祥和，充满激情的环境中真正做到开心生活，快乐工作。

谢谢大家！

**快餐区域经理的工作计划2**

作为驻地在抚州市的一家为中小企业提供信用担保的担保机构，面向全市发展，争取三至五年内进入全市资产规模较大、综合实力较强、业务品种齐全的专业担保企业，为造就一个区域性担保行业和促进区域经济发展做出积极的贡献。使公司拥有具有稳定收入的服务产品和逐年增长的客

户群，在担保规模和盈利水\*方面都成为抚州全市内担保行业的佼佼者。

作为专业性的担保机构，除了体现\*的社会经济发展政策，以求社会效应最大化的目标以外，经济效益和担保的效率也要放在重要的位置，从风险方面考虑，多元化的经营才能保证赢利的稳定性。所以公司在以担保业务为主的同时，同时兼做股权投资、风险投资、资本运作、项目评估、管理咨询及担保延伸服务等业务。

公司的获利

（1）担保业务收取费率不超过银行贷款利率50%的担保费。同时，公司要求被担保企业或个人提供足额的反担保资产，以规避担保风险；

（2）坚持担保业务和资金营运、投资、理财等业务共同发展的多元化经营策略，构建公司新型盈利模式和利润增长点，在三年内，担保公司担保投资、资金营运收入达到全部营业收入的50%以上。

（3）资产管理可有效提高公司净资产的回报率，是主营业务收入的重要补充。净资产利润率xx%以上，盈利能力达到市内同行业先进水\*。

（4）担保配套服务拓展了担保业务的服务范围，保证担保项目的资信质量，增加了担保业务的附加价值，是对担保业务的垂直整合；

（5）担保基金委托管理业务延伸了公司的资金链，能在不增加公司资本需求压力和有效降低风险的前提下广泛开拓担保市场，提高了业务整体服务水\*和盈利能力；

（6）反担保资产的处置及资产证券化业务是公司化解担保风险的重要手段，公司反担保资产和银行抵押资产的有效处置以及资产证券化业务亦是公司今后潜在的赢利增长点。

**快餐区域经理的工作计划3**

汇金楼集团北方运营中心在20xx年12月18日正式挂牌运营。北方运营中心是香港汇金楼实业集团珠宝公司在中国大陆地区四大运营中心之一，负责香港汇金楼珠宝公司在北方地区的珠宝首饰，商务礼品的品牌管理与推广及整个北方地区的批发，零售业务和整北方市场的业务拓展。

北方运营中心由北方运营中心办公室、战略联盟与特许加盟管理服务中心、商学院（加油站）管理服务中心、委托经营与并购管理服务中心、电子商务管理服务中心、创业援助指导管理服务中心、珠宝采购拍卖管理服务中心、北方运营中心展厅八部门构成，是目前国际上最前沿、最全面、横向联合最广泛的综合型珠宝服务运营机构。

北方运营中心秉承“为企业创造价值，为员工创造财富，为社会创造效益”的价值观，以“至诚、至信、至精、至善”的经营理念，立足北方，竭诚服务于北方广大的珠宝企业；“以创业促进就业，合情、合理、合法”的运营管理原则和“顺应时代、顺应潮流、顺应自然、顺应市场”的经营策略与北方广大的珠宝企业真诚合作，共铸珠宝企业辉煌灿烂的未来，最终实现以商报国的公司使命！

北方运营中心下辖北方十个省市的业务管理工作：北京市、天津市、河北省、黑龙江省、吉林省、辽宁省、内蒙古自治区、山西省、山东省、宁夏回族自治区。

计划用一年的时间，在每个省开发出100家特许加盟商，建立稳定，可靠，牢固的合作关系。建立长期合作，互惠共赢的具有很强凝聚力的诚信关系。

区域经理要在北方运营中心的统一领导下有计划、有步骤，有方法的开展本省的开发工作，把全年的工作细化到每个季度，每个月份，配合北方中心的战略规划，顺利完成全年任务。

区域经理在具体开展工作，接触客户时，要求按照以下五个方面的步骤进行洽谈：

一是首先建立客户关系。和客户真诚交流，捕捉到共同话题，建立诚信关系，和客户成为朋友，成为知心人；

二是挖掘客户的真实需求。采用科学的询问方法，觉察到客户目前最缺少什么，最需要什么帮助，只有抓住这一点，才能把话题进一步谈下去，才能吸引住客户的兴趣，真正为客户着想，帮助他们解决遇到的困难和问题，为下一步工作打好基础。

三是介绍汇金楼公司的产品。在第二步了解客户需求的基础上，有的放矢的给客户讲解我们公司的产品，客户需要什么，我们就给他什么。集团公司的六大部门可以提供各种产品、服务、学习、信息交流、产品展示、店务规范、营销指导、企业名录、拍卖平台、委托经营、电子商务、加盟业务等等。

四是最终促成加盟业务，签署加盟合同。促成加盟是当前我们区域经理工作的中心点和落脚点，我们的工作要紧紧围着“了解客户需要，帮助解决问题，促成加盟合作”来开展进行。

五是在和客户交谈的过程中，要始终坚持“一问、二听、三说”的原则技巧，多问，多听，少说。千万不要自己滔滔不绝讲个不停，客户却不知所云，要首先做好一个倾听者，说话要切中要害，引导客户逐渐了解咱们公司的各项业务。

**快餐区域经理的工作计划4**

作为西安餐饮行业的知名企业，西安小六汤包在xxxx年取得了令人瞩目的成绩，xxxx年已经到来，餐饮行业的竞争将更加激烈，如何保持下流汤包的竞争力成为今年的工作重点，我觉得应该从以下方面着手提高我们餐厅的知名度和美誉度。

>第一、餐厅内部管理方面：

1.参与制定合理的餐厅年度营业目标，并带领餐厅全体员工积极完成经营指标。

2.根据市场情况和不同时期的需要，与厨师长共同商讨并制定餐饮促销计划，并在实施过程中收集客人反馈意见加以改进。

3.制定员工岗位职责和服务标准程序，督促、检查餐厅管理人员和员工按服务标准对客服务，不断提高服务质量和工作效率。

4.抓好员工队伍建设，掌握员工思想动向，通过对员工进行评估、考核，为优秀员工提供晋升和加薪机会。

5.安排专人负责制定员工培训计划，并组织员工参与各项培训活动，不断提高员工服务技能、技巧以及服务质量，提高工作效率。

6.至少每月召开一次餐厅全体员工大会，分析、通报餐厅每月营运指标、收支情况，解决目前存在的问题;听取员工对餐厅内部管理和对外销售的意见及建议，让员工广泛参与餐厅的管理工作。

7.与厨房密切配合，检查菜品出菜质量，并及时反馈客人意见，改进菜品质量，满足客人需要。

8.建立餐厅物资管理制度，加强餐厅食品原料、物品的管理，安排专人负责食品原料、物品的领取和保管，检查前厅及厨房的食品、原料成本是否过高，确保各项成本的转进、转出得到体现，合理利用水、电等资源，减少浪费，降低费用，增加盈利。

9.抓好餐厅卫生工作和安全工作，安排专人负责检查餐厅清洁卫生，定人定期清洁整理餐厅各个区域，为客人提供舒适、优质的用餐环境。

>第二、营销方面：

1.利用各种媒体渠道广为宣传，增加餐厅在本地的知明度，并锁定目标客户群，加大对目标客户群的宣传力度。

2.建立常客联系档案，与客人建立良好的关系，并通过面谈、电话访问等形式征求客人意见，处理客人投诉，销售餐厅产品。

3.牢牢抓住小六汤包的企业餐饮文化，从餐厅的装修装饰风格和高质量餐品出品，以及热情温馨的服务，最大程度的展现这种小六汤包的文化主题和内涵，抓住了这一卖点，将使餐厅具有无限的生命力。

>第三、经营战略：

本餐厅位于西安繁华地段，已经有了比较好的餐饮氛围，人流量及客户群也不是很大问题，正因如此，周边相对成熟的快餐厅，豆浆店，咖啡馆，面馆，海鲜餐馆，川菜馆等等，这些琳琅满目的餐饮形式都是我们不同程度上的竞争对手，因此我们在经营上应该从一下几方面着手：

1.经营项目：我们要在避其锋芒的同时，发扬自己的特点，产品上不要以品种数量取胜，要集中力量，把“小六汤包”这一本餐厅的招牌产品做精做好，拳头攥紧了打出去才有力量。

2.产品在保持以汤包为主，弘扬陕西特色饮食的基础上，辅之精致凉菜、家常热菜、特制蒸碗，注重科学饮食、合理搭配，真正做到踏踏实实为百姓服务。

3.从长远来看，继续开分店，实行多店经营，是我们努力的目标。

今后的工作中，我将始终坚持“品质优良、价格低廉、环境舒适、服务周到”的经营理念精益求精，并以此计划为基础，很据餐厅的具体运营状况和产生的问题，不断改进。

**快餐区域经理的工作计划5**

餐饮部服务安全管理在餐饮服务过程中，服务人员要注意保管和照看客人的物品防止丢失或被盗，在自助餐厅，由于客人不时起身离桌，服务员更要提高警惕。如客人饭酒过量，服务人员应注意观察，在可能的情况下婉言劝其少酒，以免发生醉酒闹事、伤人、斗殴等

>1、餐饮部服务安全管理

在餐饮服务过程中，服务人员要注意保管和照看客人的物品防止丢失或被盗，在自助餐厅，由于客人不时起身离桌，服务员更要提高警惕。

如客人饭酒过量，服务人员应注意观察，在可能的情况下婉言劝其少酒，以免发生醉酒闹事、伤人、斗殴等意外事故。对已醉酒的客人应立即通知大堂经理和安全部，以防意外。

有重要客人参加的宴会、酒会、餐饮部要指定专人服务并根据要求对食品留样备查。下班时要将重要的烟、酒及饮料锁好，防止被盗。

在宴会或各种活动以后，服务人员要检查有无留下火灾隐患。

>2、厨房生产安全管理

不允许采购和使用腐败、变质、不卫生的菜肴及食品。

厨房生产管理人员坚持验收把关，餐具消毒，严禁无关人员进入厨房和餐厅后台，在食品生产过程中防止生食品与熟食品，原料与成品交叉污染。

保持厨房内外环境整洁，采取消除苍蝇、老鼠、蟑螂和其他有害昆虫及孽生条件的措施，垃圾和废弃物定点摆放，及时清理。

食品生产经营人员，每年必须进行健康检查，新参加工作或临时参加工作的食品生产，经营人世间员也必须进行健康检查办理健康证，无证人员不得参加接触食品生产、经营工作。

厨师应保持个人卫生，在工作前必须将手洗干净，穿戴清洁的工作衣帽，不许留长指甲和戴配饰，不得使用超过保存期限的食品或食品原料，不得生产不卫生的仪器和饮料。

厨房人员要注意安全操作，严禁操菜刀等利器嬉戏打闹，不准擅自离开正在加热的油锅，保持排油烟器的清洁。

各厨房人员在下班时，要严格检查煤气、水、电是不关闭，及时发现和排除隐患，在确保无异常后锁好门、关好窗，各岗位要指定专人负责本岗位的安全管理工作，电器、加热炉、饮食用品要由专人负责并严格遵守操作程序。

厨房工作人员应熟悉各种应急措施，并能熟练使用各种消防器材。

>3、食品储存卫生管理

做好防霉、防虫、控制温、湿度及定期进行食品库房的清扫和消毒。减少外界因素对食品的污染。各类食品应分类存放，食品与非食品，原料与半成品卫生质量存在问题的食品与正常食品，短期存放与较长基存放的食品，以及具有异味食品与易吸异味的食品，均不能混杂堆放。

对入库的食品应做好验收工作，变质食品不能入库要对库存食品定期进行卫生质量检验。

**快餐区域经理的工作计划6**

第一、餐厅内部管理方面：

1.希望全体股东开一次股东大会，认真的思考一下餐厅未来的发展大计，在这个计划指导下，餐厅才有更加明确的目标。

2.参与制定合理的餐厅年度营业目标，并带领餐厅全体员工积极完成经营指标。

3.根据市场情况和不同时期的需要，与厨师长共同商讨并制定餐饮促销计划，并在实施过程中收集客人反馈意见加以改进。

4.制定员工岗位职责和服务标准程序，督促、检查餐厅管理人员和员工按服务标准对客服务，不断提高服务质量和工作效率。

5.抓好员工队伍建设，掌握员工思想动向，通过对员工进行评估、考核，为优秀员工提供晋升和加薪机会。

6.负责制定员工培训计划，并组织员工参与各项培训活动，不断提高员工服务技能、技巧以及服务质量，提高工作效率。

7.至少每月召开一次餐厅全体员工大会，分析、通报餐厅每月营运指标、收支情况，解决目前存在的问题;听取员工对餐厅内部管理和对外销售的意见及建议，让员工广泛参与餐厅的管理工作。

8.与厨房密切配合，检查菜品出菜质量，并及时反馈客人意见，改进菜品质量，满足客人需要。

9.建立餐厅物资管理制度，加强餐厅食品原料、物品的管理，安排专人负责食品原料、物品的领取和保管，检查前厅及厨房的食品、原料成本是否过高，确保各项成本的转进、转出得到体现，合理利用水、电等资源，减少浪费，降低费用，增加盈利。

10.抓好餐厅卫生工作和安全工作，安排专人负责检查餐厅清洁卫生，定人定期清洁整理餐厅各个区域，为客人提供舒适、优质的用餐环境。

11.维护和完善餐厅设备设施，以高标准的硬件设施为餐厅提供更好的服务

第二，营销方面：

1.利用各种媒体渠道广为宣传，增加餐厅在本地的知明度，并锁定目标客户群，加大对目标客户群的宣传力度。

2.建立常客联系档案，与客人建立良好的关系，并通过面谈、电话访问等形式征求客人意见，处理客人投诉，销售餐厅产品。

3.牢牢抓住由由餐厅的企业文化，从餐厅的装修装饰风格和做高质量餐饮出品，以及热情温馨的服务，程度的展现这种港式快餐的文化主题和内涵，抓住了这一卖点，将使餐厅具有无限的生命力。

4.利用一切营销手段，扩大对餐厅的积极影响。

第三，经营战略：

本餐厅位于宝安大道与新和大道的交汇处，商铺，工厂林立，已经有了比较好的餐饮氛围，人流量及客户群也不是很大问题，正因如此，周边相对成熟的快餐厅，咖啡馆，面馆，海鲜餐馆，川菜馆等等，这些琳琅满目的餐饮形式都是我们不同程度上的竞争对手，因此：

1.我们对餐厅分高中低三个档次进行准确的市场定位，探索出独特的经营方针，发扬自己的特点，产品上不要以品种数量取胜，要集中力量，做出一些本餐厅的招牌产品，而且要做精做好，拳头攥紧了打出去才有力量。我们要以超前的经营理念，精益求精的品质，细致周到的服务为餐厅打造品牌。

2.根据本餐厅现在经营情况，可以选择以下四种经营战略：一，维持现状;二，走标准化快速餐饮;三，中西餐结合经营;四，精品西餐。

3.根据餐厅的现在营业状况，快餐与散点应该分开经营。

4.从长远来看，继续开分店，实行多店经营，是我们努力的目标。

5.积极影响现有顾客，提升顾客生活品位，发展高端客户群体。

今后的工作中，我将以此计划为基础，很据餐厅的具体运营状况和产生的问题，不断改进。

**快餐区域经理的工作计划7**

产品经理要找正确的人，做正确的事。那么怎么协调这些团队中的精英把事做成呢，计划，一份细致的、可执行的、易调整、分阶段、有产出的计划，上可以说服老板签字，弄到人，弄到资源，下可以协调这些人，把事给做了。

1.细致的，就是计划尽可能的细致，最好具体到模块，天;重要的是，大家都理解。

2.可执行的，计划是用来做事的，一份看起来好看的计划，执行不了，或者和真是执行的状态出入太大，那么计划就不是可以执行的;

3.易调整，计划总是带来变化;虽然，“苹果永远没有B计划”，可是产品经理却不得不在无数条路中选择、走出去。是的，苹果是没有B计划，那是因为他们选择过了，抛弃了。所以一份不断调整的计划是关键，而且要让团队中的任何一个人都接受这种变动。

4.分阶段，是计划总要有里程碑。大部分产品，都是不断的迭代出来的，这是一个不断的\*\*自己，\*\*自己的过程。所以，分阶段，走出去，再调整是必然的。否则，一条路跑到底，也许会成功，但失败的机会也大。

**快餐区域经理的工作计划8**

>一、餐厅服务

通过过去一年的总结分析发现不能在向过去一样客户来到了我们餐厅想要点个菜或者是有什么事情的时候找不到服务员，让客户等待是一件非常不好的`事情。

因此我决定在每一个餐桌前设定好一个服务按钮，只需要按一下我们的服务员就能够在一分钟内赶去，减少客户的时间浪费，同时也会在餐厅处设定好专门的服务小组，让客户有更好的服务体验，有更好的用餐环境，对于客户的不满和一些反馈，我们都会第一时间做好调整会感激，同时改进客户所说的不足之处，每一个客户来到餐厅，我们丢必须要让客户感受到我们餐厅的服务热情，感受到我们餐厅的工作氛围，对客户的尊重从而得到客户的认可，完成客户的交代。

一心一意为客户服务，做好我们餐厅的特色服务，提高我们餐厅的服务效率给我们餐厅更好的服务环境。

>二、对餐厅人员礼貌的培养

有些素质不是天生就有的，有些礼貌也不是我们生来就会的，但是我们可以培养，经过了过去的工作了解，我们餐厅也发现了服务的提点，客户对那些微笑的服务非常友好，对于礼貌的服务人员有好感，也容易得到客户的认可和接受，只要我们服务做得好就能够得到他们的认可。为了加强这方面的工作和能力决定从明年开始。

1、每月月初和月末做好服务礼仪培训，提升餐厅服务人员的素质水平和能力，让我们的服务员成为一流的服务员。

2、每个月都会对服务人员做好成绩考核，对于每一个服务员的成绩都取决于客户对服务员的看法，只要服务员的服务让客户满意我们就会给服务员奖励并激励他们不断奋斗不断加油。

3、改变服务方式，改变公司服装吗，设计符合大众审美的服务服装，让客户看了之后能够有眼前一亮的感觉。

4、在公司上班的时候要求所有服务员工作都必须要用服务交流语言、用礼貌对待客户和同事领导，把优质的服务融入到每一天的工作中成为一种自然而然的喜感。

>三、做好餐厅卫生管理

在餐厅用餐的客人最重视的还是他们用餐的环境，如果用餐的环境比较差，大家也都没有了用餐的意思，想要改变这样的状况就会对每一个客户的用餐的桌布和坐垫都要改变。

1、每一个清洁人员都必须在客户离席之后的十分钟之内赶到清扫餐桌上的来及，最多不能超过五分钟清理。

2、把每一个餐桌的桌布和坐垫及时更换干净的坐垫和桌布，为下一个客户做好准备，这样即是对在用餐的客户的一种尊重也是我们服务的态度，保证干净整洁，保证不留一点垃圾。

3、提高工作效率，每晚在歇业之后都要做好一次全面清扫工作，要把整个餐厅的各种味道都及时驱散，避免第二天这样的味道还一直弥漫，打扰到第二天的客户。

**快餐区域经理的工作计划9**

在总行个金部的亲切关怀和大力协调下，在山东、福建、大连等10个一级分行的大力\*\*下，我行百名网点一线优秀员工赴东部地区行网点进行了为期十天的学习体验活动，我非常荣幸成为了其中的一员。省分行把来自10个不同二级行的人员组成一个团队，10天，我们从不认识到认识、从认识到熟悉，成为一个相互信任相互协作的团队。本次学习活动安排的非常紧凑，第一天在大连行\*\*的陪同下参观了他们的已转型网点，在宽敞明亮的大厅，各网点负责人给我们介绍精神墙的建立、网点弹性排班以及业务流程和绩效考核等内容。第二天开始到网点去体验学习，开始我怀着忐忑不安的心情来到了一二九分理处，虽然我也是一名大堂经理，可到大连行来当大堂经理却心里没有底。营业开始后，我就逐渐进入角色，认真接待每一位客户，了解客户的需求，引导客户使用自助设备维护大厅秩序，解决客户提出的问题。

经过这短暂的学习，我深深感受到大连行的网点转型很有成效，他们拥有完备的\*\*，功能强大的业务处理系统，完善的硬件设施，合理的人力资源配置，同时也深深体会到我们与大连行的差距，通过在大连行做大堂经理，对于我来说体会颇深。

>一、没有完美的个人，只有完美的团队

在这次学习中让我深深体会到，“没有完美的个人，只有完美的团队”，我们每个人的能力都是有限的，只有我们有机地结合在一起，各自充分发挥自己的能力，为一个共同的目标，才能做得最好。在这次学习中让我深深体会到，大堂经理是“网点转型，大堂制胜”的关键。客户来到网点，第一个接待客户的是大堂经理，其职业形象、精神面貌、专业素质、服务态度决定客户对建行的第一印象。在这次学习中让我深深体会到，大堂经理业务要全面，必须掌握和熟悉我行的产品。大堂经理不但要随时接受客户的咨询，还要主动识别客户、挖掘客户、营销客户和引导分流客户，通过客户的衣着、言谈挖掘客户，进而营销我行的产品。

>二、充分挖掘大堂潜力，做好差异化营销

如何挖掘优质客户、留住老客户、是拓展业务的关键之一。在我们学习的过程中，大连行根据顾客个人的年龄、性别、职业、收入、文化程度等情况进行市场细分，根据不同细分市场中顾客的不同需求，提供差异化的便利性服务和\*\*性服务以达到优质的无差异性。充分利用大堂顺势推销新产品，有事倍功半的效果。对第一次接触银行的新客户，应主动热情介绍服务品种、方式，适时为客户理财当好参谋，准确快捷地做好每笔业务，给客户留下良好印象。最主要的是大堂要充分发觉具有潜力的客户，紧紧抓住大堂营销时机，并采取相应的营销对策，积极引导和推荐，定会产生良好效果。

>三、只有差别的服务没有差别的客户

“80%的利润来自20%的客户”，这个银行经营的二八理论，曾经让很多银行把服务重点转移到为少部分vip客户的服务上，一度忽视了柜台前一般客户的服务。大连行无论\*\*和员工都不敢忽视每一位普通客户。“不难想象，这80%的客户服务满意度对银行声誉的影响是决定性的。另外，普通客户可能也有机会带来vip客户，也可能成为vip客户。我认为，一般客户虽然一时不能带来较大的眼前经济效益，但从长远看，会通过服务积累带来社会效益和潜在的经济效益。遇到有客户提出有急事要先办理业务，大堂经理一般采取两个办法：一是征得客户同意后向排在前面的其他客户说明原因，征得同意后安排优先办理，并向让位的客户致谢;二是安排客户到vip专柜办理业务。

>四、只有无限的用心才有客户的忠诚

经过学习使我深深认识到，vip与一般客户之间的差别服务，重点体现在硬件设施和服务内涵的不同。在服务vip时，客户可以直接使用专门为其开辟的vip窗口，由个人理财经理和优秀柜员专门服务。

同时我还在实践中体会到，个人理财中心的经验时，做了很精辟的概括：对vip服务的最大特点就在于，针对客户需求提供的三大服务，了解市场，及时准确的信息服务;挖掘需求，细致周到的理财服务;满足收益，保值增值的专家服务。

通过这次活动给我带来很大的启发，作为大堂经理，每一天都要面对各种各样的客户和解决形形\*\*的问题，必须具备危机处理能力、关系协调能力，掌握多方面的专业知识。也通过这次活动，我将把在大连行学到的经验带到我们陇南行，让我们陇南行今后做的更好。

**快餐区域经理的工作计划10**

20xx年，我将一如既往地按照\*\*的工作布署，在去年的工作基础上，本着“多沟通、多协调、积极主动、创造性地开展工作”的指导思想，发扬慧康人“精诚团结，求真务实”的工作作风，全面开展20xx年度的工作。现制定公司销售经理工作计划如下：

>一、建立一支熟悉业务，比较稳定的销售团队

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员。没错，先制定出销售人员个人工作计划并\*\*完成。建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们现在的.一个重点。在工作中建立一个\*\*，具有杀伤力的销售团队应作为一项主要的工作来抓。

>二、完善销售\*\*，建立一套明确系统的业务管理办法

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理\*\*的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有较强的责任心，提高销售人员的主人公意识。

>三、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个成熟业务员的档次。

>四、市场分析

也就是根据我们所了解到的市场情况，对我们公司产品的卖点，消费体，销量等进行适当的定位。

>五、销售方式

就是找出适合我们公司产品销售的模式和方法。

>六、销售目标

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。如出现未完成时应及时找出原因并改正！

>七、客户管理

就是对一开发的客户如何进行服务和怎样促使他们提高销售或购买；对潜在客户怎样进行跟进。

根据我以往的销售过程中遇到的一些问题，约好的客户突然改变行程，毁约，使计划好的行程被打乱，不能完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。我希望\*\*能多注意这方面的工作！

之前我从未从事过这方面的工作。不知这分工作计划可否有用。还望\*\*给予指导！我坚信在自身的努力和公司的培训以及在工作的磨练下自己在这方面一定会有所成就！

**快餐区域经理的工作计划11**

本人经过相关渠道的信息，以该职位的角度作出以下工作计划的安排，主要内容要该职位的基本工作职责与范围，针对个职责提出本人的一些见解，希望对公司能有所帮助，请你过目，如有不足的地方请指教。现工作计划如下：

一、每天所要做的工作

1、负责\*\*塑壳事业部生产任务的合理安排。

2、协助部门经理编制工作计划，对工作计划完成情况进行跟催并及时上报反馈。

3、负责跟催塑壳事业部的生产进度，确保产品按期保质保量地完成

4、对当天塑壳各部门（各车间的生产数据）做好汇总统计。根据出入库单、采购申请单、领料单，及生产计划单、月各车间物品领用情况形成报表，上报部门的月度生产信息。

5、协助部门经理协调、沟通、处理上报的异常情况及提醒追踪部门经理应办而未办事项。

6、\*\*、检查塑壳事业各部门的6S管理工作的执行状况。

7、协助经理根进计划、检查、\*\*部门各项规章\*\*及工作要求的执行情况，对部门所存在的问题或\*\*现象及时进行处理（必要时开“\*\*罚款单”对责任人进行处罚）不能解决的向经理反映协同解决。

8、负责做好员工招聘申请和办理新员工到入职手续工作（宿舍、工作服、厂牌等等），并做好人事记录档案管理工作；负责新员工入厂教育培训、部门规章\*\*培训、职业道德培训工作。

9、协助经理对员工的教育培训及公司的文件精神的宣贯：

10、负责协助经理拟定部门培训计划及员工培训管理\*\*。

、负责协助经理\*\*部门各工种和生产管理人员的安全知识培训，\*\*制订安全预防

措施，消除安安全隐患；

、协助经理负责协助\*\*对各类管理、技术人员进行专业知识及素养的培训及效果

评估。

11、发现问题，及时上报经理，协助经理解决；

12、督促员工积极上进，按时完成公司安排任务

13、规章\*\*

协助经理审核、修订部门各项规章\*\*；\*\*及执行公司的各项规章\*\*；按公司出台的各项规章\*\*，给予\*\*者相应的处罚，对予应奖励者要做到及时及有据奖励，并公布。

二、每周所做的工作：

1、会议安排，协助经理安排会议议程及相关准备工作。做好会议记录，对会议决议进行跟催确认。

2、\*\*、检查塑壳事业各部门的6S管理工作，根据检查结果制定6S整改计划表。

三、每月所做的工作：

1、做好本部门员工的考核工作，坚持“公\*、公正、公开”和“对事不对人”的原则，对属下员工进行公正考评，充分调动高级员工的工作积极性。

2、收集本部门行政人员的工作计划及上月工作计划的完成情况。

3、协助经理编制本部门的工作计划及工作总结。

4、部门预算。准确、详细登记每月发生的费用，按要求提交每月预算。

四、每年所做的工作：

1、负责制定部门年终结与来年的工作计划，及有关相应的事情。

2、其他经理交办事项，按重要紧急程度分别按要求办理。

做好示范，要求别人做的自己要做好

**快餐区域经理的工作计划12**

销售工作如逆水行舟，不进则退。紧张繁忙的一年即将过去，新的挑战又在眼前。记得初来本公司时，由于行业的区别，及工作性质的不同，确实有过束手无策，好在有同事的帮忙，使我以最快的速度熟悉了业务流程，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路和一定的了解，在这短暂的两个多月里，通过对一定量客户的拜访等工作使我对本行业有了一定的认识和了解，也为后期的销售工作打下基础。面对市场竞争激烈的挑战，抢抓机遇，提升自己。

一、个人工作不足

我作为销售部门的一名普通员工，在公司领导和同事的关心和帮助下走过了两个多月，在这两个多月中各方面没有很好地完成公司给我的各项指标，主要表现在如下几个方面没有做好：

1、我作为销售部门的员工，深深地感到肩负重任，作为公司的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。

2、在拜访的客户中优质客户这一块中，也屡次没有取得好的成绩，错过了很多客户资源，因各方面因素导致大部分客户没有选择我们的机组。

3、在商务方面，由于一直以来没有接受过任何有关于这方面的培训，所以做得不是很好，致使很多客户对我的印象不是很深。以后需重要客户多拜访，加强商务方面的技能。

4、对工作的主动性不高，不够投入。缺乏销售方面的技巧和心态，拜访客户时还是比较胆怯。当受到客户拒绝时，还是会不由得产生一丝沮丧。

5、拜访客户的时候，没有做好前期准备工作，导致在拜访的时候相关负责人不在办公室。

二、市场工作总结

在这两个多月的工作中，工作重点放在x内的高校，虽然没有拿到一个项目，但是对于各个拜访的学校有了更多的了解，对于学校的相关负责人有了初步的接触。下面对于拜访学校信息进行总结：

这两个月来，共拜访新客户x家，优质客户x家，这x家客户有些是学校没做热泵或节电改造，还有些是对于其他项目比较感兴趣。还有一些就是学校有一定的资金实力。如：\_\_的\_\_学院，学校具有一定范围，虽说是市级学校，但是学校具有一定资金，而且对我们的空气源热泵热水器有一定的兴趣，学校相关负责人也比较好沟通;还有\_\_的\_\_大学，是一个二本学校，学校现目前有x多人，而且还有x个分校区，学校也没有做空气源热泵，并且学校在灾后重新构建，学校资金充足，也是优质客户。这些客户都是需要后期长期跟进拜访。

根据客户信息表得出，今年的重点拜访在各个地级市，除\_\_外，其它地级市学校数量不是很多，没有达到公司的勤俭节约的目的。在明年的拜访计划中，应在拜访区域加以延伸，拜访地级市一下的县级市及县城。达到以最少的出差资金达到最大的收获。

根据客户需求分析表得出，在拜访的客户中，对于热泵无需求的占了总比例的x%，暂时没有需求的占了总比例的x%，而有这个需求的只占了总比例的x%，总结得出，我们需要加大客户拜访量。需要找到跟多的客户，才会有更多的优质客户，才能有更多的需求。

三、明年工作计划

公司在不断改革，订立了新的规定，特别在销售业务方面，作为公司一名业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。我对自己有以下要求：

1、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

2、在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道获得更多客户信息，加大客户拜访量。

3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

4、年度销售目标制定，在20\_\_年我的目标销售业绩x万，增加x个有意向客户，把\_\_片区所有地级市及县城全部拜访完。对于目标细分为：

(1)第一个季度目标销售额为x万。x-x月份，大部分学校处于资金拨付及立项的阶段。所以，第一个季度，对于目前手上现有的意向客户进行跟进，努力达到目标销售额。还要多回访老客户及加大量拜访新客户，第一个季度的意向客户要达到x家。

(2)第二个季度目标销售额为x万。x-x月份，大部分学校已经立项了，处于招标阶段。应当加大意向客户的跟进拜访，争取能在招标过程中更有优势。第二季度的意向客户要达到10家。

(3)第三季度的目标销售额为x万。x-x月份，是节能减排项目招标的高峰阶段，也是尾声。这一季度要加大冲刺力度，对已有的意向客户要不断拜访，增进关系。要在这一季度完成大部分销售业绩。第二季度的意向客户要达到x家。

(4)第四季度的目标销售额为x万。x-x月份，学校基本上都该完工了，到了年底项目申报的时候了，这个季度要加大客户拜访量，对已有客户进行筛选。同时处理好客户关系。第四季度的意向客户要达到x家。

5、增强责任感、增强服务认识、增强团队认识。主动主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

6、制订学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我需要掌握的内容。

**快餐区域经理的工作计划13**

餐厅的设施设备的维护与保养工作我们要养成良好的习惯，天天检查，及时报修，及时进行解决，让顾客每到一处感受到空气的清新、玻璃、餐具洁净明亮，花草充满生机，辅助设施整齐干净，给顾客留下优雅、温馨、惬意的美好印象。

在20xx年下半年的工作中，我们一定要按照工作计划严格认真执行每一项工作，把创新经营、创新管理、创新服务、创新出品，作为我们永恒的工作主题，让我们携手共进，再接再厉，再创新的辉煌！

1、人员编制：

（1）配合人事部将餐饮部的人员编制在规定的范围内，做到合理压缩编制，合理使用人员资源，现将淡旺季各岗位人员定编如下：

（2）每季度由餐厅及厨房对员工进地考核评估，考核内容包括考勤、仪容仪表、礼节礼貌、劳动纪律、协作精神、工作态度、服务技能、工作效率等，对表现较好的员工给予表扬，对得分较低的员工进行批评教育并作为季度、年终评比条件之一。

（3）提高主管领班的管理素质，各岗位实行垂直领导，减少重复指挥，实行层层负责制，避免工作中的失误，加大人员的管理力度。

（4）要求各部门实行每日班前会制度，由各岗位和管负责主持，做好当天部门会议的上传下达，由各部门领班负责检查员工的仪容仪表、工牌、工鞋、工袜、头发、指甲等，对不合格的员工进行指正并及时整改。

（5）对内实行优劣淘汰制，保留能够在工作岗位上发挥作用并忠实于京海的员工，对一些表现不好并经常违反纪律、给大厦的形象带来不良影响的员工辞退。

（6）在现有的员工队伍中挖掘有潜能的\'人才，培养一批既有良好专业知识又有较高服务技能的业务骨干。

（7）每日岗位负责人要和员工进行思想沟通，解决员工的一些实际问题，将员工的一些好的建议和想法上报部门，对一些不良想法的员工进行分析教育，反不好的苗头消灭在萌芽状态。

（8）关心员工八小时以外的生活，把宿舍管理列入部门管理工作中。

2、物品管理

（1）餐饮部所属各部门主管要认真制定每月各类物品的申购、补充及领用计划，进一步做到物尽其用。

（2）各部门主管、领班要督促做好本部日常物品的登记造册，并委派专人负责统计、发放和领取，做好每月报损计划。

（3）每月配合财务部做好各类物品的盘点工作，严格每月酒水和物品的盘点计划。

（4）完善各类物品的损耗登记制度，增强员工的主人翁意识，做到样样事事有人问、件件物品有人管，对由于因工作疏忽而造成物品流失损坏的，将实行按价赔偿制度。

**快餐区域经理的工作计划14**

作为一家新开餐厅 ，前期筹备工作千头万绪，尤其是餐厅，涉及面广，内容多，稍有不周，将对开业后的管理产生较大的影响。，希望具备一定的可操作性，提供实实在在的帮助。

做好餐厅开业前的准备工作，对餐厅开业及开业后的工作具有非常重要的意义;对从事餐饮管理工作的专业人士来说也是一个挑战。

本文采用倒计时的手法，将餐厅开业筹备工作作为一个项目来运作。

>一、餐厅的工作任务

餐厅服务，业务环节繁多，技术水平要求高，牵涉到的学科知识广泛，因而其管理也最为复杂，加强餐厅管理，对整个餐厅的经营管理都有非常重要的意义。主要负责食品原材料的加工，各类饮食食品的烹制，各餐厅产品销售和宴会服务工作，满足住店客人和店外前来用餐客人的物质和心理享受需要。

>二、餐厅开业筹备的任务与要求

餐厅开业前的准备工作，主要是建立部门运转系统，并为开业及开业后的运营在人、财、物等各方面做好充分的准备。

具体包括：

>三、确定餐厅的管辖区域及责任范围

餐厅(经理)一般要提前2个月到岗。

到岗后，首先要通过实地察看，熟悉饭店的平面布局。然后根据实际情况，确定的管辖区域及部的餐厅主要责任范围，以书面的形式将具体的建议和设想呈报总经理。餐厅最高管理层将召集有关部门对此进行讨论并做出决定。在进行区域及责任划分时，餐厅管理人员应从大局出发，要有良好的服务意识。

餐厅范围较大，为综合利用会议设施，发挥最大的效能，一般宴会厅、会议室;员工餐厅也由统一管理。

>四、确定餐厅主要功能及布局。

根据餐厅总体建筑布置和市场定位，对餐厅区域要进行详细的功能定位。在进行区域分布时，要合理考虑餐厅各项管理流程;如送餐线路;服务流程的合理性;厨房工作流程的合理性;餐具收拾和洗涤的流程;足够的仓储场所和备餐间;尤其是多功能宴会厅(一般有二套设施)，要留有充足的储放会议桌和餐桌的场地。

>五、餐厅组织机构

要科学、合理地设计组织机构，餐厅经理要综合考虑各种相关因素，如：餐厅的规模、档次、建筑布局、设施设备、市场定位、经营方针和管理目标等。

>六、制定物品采购清单

餐厅开业前事务繁多，经营物品的采购是一项非常耗费精力的工作，仅靠采购部去完成此项任务难度很大，各经营部门应协助其共同完成。采购，在制定各部门采购清单时，都应考虑到以下一些问题：

1.餐厅的建筑特点。采购的物品种类和数量与建筑的特点有着密切的关系。

2.餐厅的设计标准及目标市场定位。餐厅管理人员应从的餐厅实际出发，根据设计的标准，同时还应根据餐厅的目标市场定位情况，考虑目标客源市场对餐厅用品的配备需求。如高档宴会的布置需要

3.其它情况。在制定物资采购清单时，有关部门和人员还应考虑其它相关因素，如：餐厅上座率、餐厅的资金状况等。采购清单的设计必须规范，通常应包括下列栏目：部门、编号、物品名称、规格、单位、数量、参考供货单位、备注等。此外，部门在制定采购清单的同时，就需确定有关物品的配备标准。

4.协助采购

餐厅经理虽然不直接承担采购任务，但这项工作对餐饮部的开业及开业后的运营工作影响较大，因此，餐厅经理应密切关注并适当参与采购工作。这不仅可以减轻采购的负担，而且还能在很大程度上确保所购物品符合要求。经理要定期对照采购清单，检查各项物品的到位情况，而且检查的频率，应随着开业的临近而逐渐增高。

5.参与制服的设计与制作

餐厅的岗位较多，而且风格各异，如仅西餐厅就有零点餐厅、宴会厅、包厢、风味餐厅等;为营造较好的服务氛围，在制服的款式、面料要加以区分。

>七、编写部门运转手册《管理实务》

运转手册，是部门的丁作指南，也是部门员工培训和考核的依据。一般来说，运转手册可包括岗位职责、工作程序、规章制度及运转表格等部分。

**快餐区域经理的工作计划15**

20xx年的日历已翻过，现在已迎来崭新的20xx年，回顾过去一年的工作经历，餐厅从营业的调整磨合到现在的稳固运营，这一切都源于餐饮部\*\*的\*\*和信任，新的一年到来之际，透视过去的一年，工作中的风风雨雨历历在目，用最直白的语言陈述一年中的工作经验。

一、以提升服务品质为核心，加强服务品质工程建设

餐饮服务品质的建设，是一个庞大的系统工程，是餐饮管理实力的综合体现，XX年度，在对各运作部门的日常管理及服务品质建设方面开展了以下工作：

1、编写操作规程，提升服务质量

根据餐饮部各个部门的实际运作状况，编写了《宴会服务操作规范》、《青叶庭服务操作规范》、《西餐厅服务操作规范》、《酒吧服务操作规范》、《管事部服务操作规范》等。\*\*了各部门的服务标准，为各部门培训、检查、\*\*、考核确立了标准和依据，规范了员工服务操作。同时根据贵宾房的服务要求，编写了贵宾房服务接待流程，从咨客接待、语言要求、席间服务、酒水推销、卫生标准、物品准备、环境布置、视听效果、能源节约等方面作了明确详细的规定，促进了贵宾房的服务质量。

2、加强现场\*\*，强化走动管理

现场\*\*和走动管理是餐饮管理的重要形式，本人坚持在当班期间按二八原则进行管理时间分配(百分之八十的时间在管理现场，百分之二十的时间在做管理总结)，并直接参与现场服务，对现场出现的问题给予及时的纠正和提示，对典型问题进行记录，并向各部门负责人反映，分析问题根源，制定培训计划，堵塞管理漏洞。

3、编写婚宴整体实操方案，提升婚宴服务质量

宴会服务部是酒店的品牌项目，为了进一部的提升婚宴服务的质量，编写了《婚宴服务整体实操方案》，进一步规范了婚宴服务的操作流程和服务标准，突显了婚礼现场的气氛，并邀请人力资源部对婚礼司仪进行了专场培训，使司仪主持更具特色，促进了婚宴市场的口碑。

4、定期召开服务专题会议，探讨服务中存在的问题

良好的服务品质是餐饮竞争力的核心，为了保证服务质量，提高服务管理水\*，提高顾客满意度，将每月最后一天定为服务质量专题研讨会日，由各餐厅 4-5级管理人员参加，分析各餐厅当月服务状况，检讨服务质量，分享管理经验，对典型案例进行剖析，寻找问题根源，研讨管理办法。在研讨会上，各餐厅相互学习和借鉴，与会人员积极参与，各抒己见，敢于面对问题，敢于承担责任，避免了同样的服务质量问题在管理过程中再次出现。这种形式的研讨，为餐厅管理人员提供了一个沟通交流管理经验的\*台，对保证和提升服务质量起到了积极的作用。

5、建立餐厅案例收集\*\*，减少顾客投诉几率

本年度餐饮部在各餐厅实施餐饮案例收集\*\*，收集各餐厅顾客对服务质量、出品质量等方面的投诉，作为改善管理和评估各部门管理人员管理水\*的重要依据，各餐厅管理人员对收集的案例进行分析总结，针对问题拿出解决方案，使管理更具针对性，减少了顾客的投诉几率。

二、\*\*首届服务技能竞赛，展示餐饮部服务技能

为了配合酒店15周年庆典，餐饮部8月份\*\*各餐厅举行了首届餐饮服务技能暨餐饮知识竞赛，编写了竞赛实操方案，经过一个多月的准备和预赛，在人力资源部、行政部的大力\*\*下，取得了成功，得到上级\*\*的肯定，充分展示了餐饮部娴熟的服务技能和过硬的基本功，增强了团队的凝聚力，鼓舞了员工士气，达到了预期的目的。

三、开展各级员工培训，提升员工综合素质

本年度共开展了15场培训，其中服务技能培训3场，新人入职培训3场，专题培训9场，课程设置构想和主要内容如下：

1、拓展管理思路，开阔行业视野

各餐厅中层管理人员大部分是由低层员工逐步晋升(有些管理人员在同一岗位工作已有四、五年时间)，管理视野相对狭窄，为了加强他们的管理意识、拓展行业视野及专业知识，本年度为中层管理人员设置了7场餐饮专业知识培训，主要内容有《顾客满意经营》、《餐饮营销知识一》、《餐饮营销知识二》、《餐饮管理基础知识》、《餐饮美学》、《高效沟通技巧》、《如何有效的管理员工》等。这些课程的设置，在拓展中层管理人员的管理思想、餐饮专业知识及行业视野等方面都有积极作用，同时缓解了在管理过程中的各种矛盾冲突，增进员工与员工之间，员工与顾客之间的感情。

2、培养员工服务意识，提高员工综合素质

为了培养员工的服务意识，提高他们的综合素质，本年度开展了《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\*\*的大检查中没有出现员工\*\*现象。

3、开展服务技能培训，提高贵宾房服务水\*

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，本年度共开展了三场《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\*\*，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。

四、存在的问题和不足

本年度的工作虽然按计划完成了，但在完成的质量上还做得不够，就部门运作和培训工作来看，主要表现在以下几方面：

1、管理力度不够，用力不均，部分环节薄弱

在管理过程中对部分\*\*问题管理力度较弱，对多次出现的服务质量问题不能一针见血的向管理人员提出，使部分管理问题长期存在，不能从根本上得到解决。同时将主要精力放在楼面服务质量方面，削弱了对管事部、酒水部的管理。

2、培训互动环节不够

在培训过程中互动环节不多，员工参与的机会较少，减少了课堂的生气和活力。

3、课程容量太大，授课进度太快，讲话语速太快

餐饮专业知识课程设置容量太大，在培训过程中进度太快，语速太快，使受训人员对培训内容不能深入理会，削弱了这部分课程的培训效果。

五、20xx年工作打算

20xx年是一个机会年，要夯实管理基础，为酒店升级做足充分准备，进一步提高服务品质，优化服务流程，提升现有品牌档次，打造新的品牌项目，制造服务亮点，树立良好的餐饮品牌形象。

1、优化婚宴服务流程，再次提升服务品质

将对20xx年婚宴整体策划方案进行流程优化，进一步提升和突出主持人的风格，在婚礼主持环节加入更多的流行元素(对背景音乐进行调整)，对现场喜庆气氛进行包装提升，突出婚礼的亮点，加深现场观众对婚礼的印象，争取更多的潜在顾客，把婚宴服务这块金字招牌擦的更亮。

2、提升研讨会质量，建立良好的沟通\*台

在现有服务质量研讨会的基础上进一步深化专题会的内容，扩大参会人数(酒吧、管事部的负责人参加)，提升研讨会的深度和广度，把服务质量研讨会建设成为中层管理人员的沟通\*台，相互学习，相互借鉴，分享管理经验，激发思想火花，把质量研讨会打造成餐饮部的管理品牌项目。

3、建立月度质量检查机制，公布各部门每月质量状况

20xx年将根据质量检查标准对餐饮部各部门的卫生状况、工程状况、设备设施维护状况、安全管理、服务质量、员工礼仪礼貌、送餐服务、标识规范等内容进行全面\*\*检查，每月定期公布检查结果，对不合格的部门和岗位进行相应的处罚，形成“质量检查天天有，质量效果月月评”的良好运作机制，把质量管理工作推上一个新台阶。

4、以贵宾房为\*台，制造服务亮点，树立优质服务窗口

将在现有服务水准的基础上对贵宾房服务进行创新提升，主抓服务细节和人性化服务，并对贵宾房的服务人员进行结构性调整，提高贵宾房服务人员的入职资格，提升服务员的薪酬待遇，把贵宾房接待服务打造为餐饮部的服务典范，树立餐饮部的优质服务窗口，制造服务亮点，在宴会服务品牌的基础上再创新的服务品牌。

5、协助餐饮部经理，共同促进出品质量

出品是餐饮管理的核心，20xx年度将协助餐饮部经理在顾客意见收集、出品质量\*\*等方面做足工作，共同促进出品质量。

6、调整培训方向，创建学习型团队

20xx年将对培训方向进行调整，减少培训密度，注重培训效果，提供行业学习相关信息，引导员工学习专业知识，鼓励员工积极参与餐饮服务技能考核、调酒师职业资格认证和餐饮专业知识方面的学习，在餐饮部掀起学习专业知识的热潮，对取得国家承认的各种行业资格证书的员工进行奖励，培养知识型管理人才，为酒店星级升级作好优秀管理人员的储备工作，把餐饮部打造成为一支学习型的团队。

7、优化培训课程，提升管理水\*

20xx年的部门培训主要课程设置构想是：把20xx年的部分课程进行调整、优化，使课程更具针对性、实效性。

8、配合人力资源部，培养员工企业认同感，提高员工职业道德修养

积极配合人力资源部的各项培训工作，弘扬企业文化，培养员工对企业的认同感，提高员工的职业道德修养，增强员工的凝聚力。20xx年度工作的顺利开展，全赖于\*\*的悉心指导和关怀，也离不开人力资源部和行政部的帮助，更得力于餐饮部各分部门对我工作的大力\*\*。新年新希望，希望来年在工作中能得到\*\*更多的指导和指正，能得到同事们在工作上更加友好、积极的配合和\*\*。新年新起点，希望在来年能将餐饮管理工作推上一个新台阶，使管理更加完善、更加合理、更加科学。总结过去，展望未来，在新历开篇之际，我将继续发扬优点，改正不足，进一步提升管理水\*，为打造一支学习型的、优秀的餐饮服务团队而努力!

餐饮经理工作计划9篇（扩展4）

——产品经理工作计划10篇

**快餐区域经理的工作计划16**

本餐厅位于江东繁华地段，已经有了比较好的餐饮氛围，人流量及客户群也不是很大问题，正因如此，周边相对成熟的快餐厅，豆浆店，咖啡馆，面馆，海鲜餐馆，川菜馆等等，这些琳琅满目的餐饮形式都是我们不同程度上的竞争对手，因此：

1.经营初期，我们要在避其锋芒的同时，发扬自己的特点，产品上不要以品种数量取胜，要集中力量，把“比萨”这一本餐厅的招牌产品做精做好，拳头攥紧了打出去才有力量。

2.结合本餐厅的休闲特点，加大对下午茶的推广力度。

3.从长远来看，继续开分店，实行多店经营，是我们努力的目标。

今后的工作中，我将以此计划为基础，很据餐厅的具体运营状况和产生的问题，不断改进。

以下是作为餐厅经理的我在下半年的工作计划：

一、餐饮部服务安全管理

1、在餐饮服务过程中，服务人员要注意保管和照看客人的物品防止丢失或被盗，在自助餐厅，由于客人不时起身离桌，服务员更要提高警惕。

2、如客人饭酒过量，服务人员应注意观察，在可能的情况下婉言劝其少酒，以免发生醉酒闹事、伤人、斗殴等意外事故。对已醉酒的客人应立即通知大堂经理和安全部，以防意外。

3、有重要客人参加的宴会、酒会、餐饮部要指定专人服务并根据要求对食品留样备查。下班时要将重要的烟、酒及饮料锁好，防止被盗。

4、在宴会或各种活动以后，服务人员要检查有无留下火灾隐患。

二、厨房生产安全管理

1、不允许采购和使用腐败、变质、不卫生的菜肴及食品。

2、厨房生产管理人员坚持验收把关，餐具消毒，严禁无关人员进入厨房和餐厅后台，在食品生产过程中防止生食品与熟食品，原料与成品交叉污染。

3、保持厨房内外环境整洁，采取消除苍蝇、老鼠、蟑螂和其他有害昆虫及孽生条件的措施，垃圾和废弃物定点摆放，及时清理。

4、食品生产经营人员，每年必须进行健康检查，新参加工作或临时参加工作的食品生产，经营人世间员也必须进行健康检查办理健康证，无证人员不得参加接触食品生产、经营工作。

5、厨师应保持个人卫生，在工作前必须将手洗干净，穿戴清洁的工作衣帽，不许留长指甲和戴配饰，不得使用超过保存期限的食品或食品原料，不得生产不卫生的仪器和饮料。

6、厨房人员要注意安全操作，严禁操菜刀等利器嬉戏打闹，不准擅自离开正在加热的油锅，保持排油烟器的清洁。

7、各厨房人员在下班时，要严格检查煤气、水、电是不关闭，及时发现和排除隐患，在确保无异常后锁好门、关好窗，各岗位要指定专人负责本岗位的安全管理工作，电器、加热炉、饮食用品要由专人负责并严格遵守操作程序。

8、厨房工作人员应熟悉各种应急措施，并能熟练使用各种消防器材。

三、食品储存卫生管理

1、做好防霉、防虫、控制温、湿度及定期进行食品库房的清扫和消毒，减少外界因素对食品的污染。

2、各类食品应分类存放，食品与非食品，原料与半成品卫生质量存在问题的食品与正常食品，短期存放与较长基存放的食品，以及具有异味食品与易吸异味的食品，均不能混杂堆放。

3、对入库的食品应做好验收工作，变质食品不能入库要对库存食品定期进行卫生质量检验。

四、食品销售卫生管理

1、餐饮部服务员要定期检查身体，一旦发现有x种传染病，要立即调离，经常对接触食品的工作人员进行有关食品卫生的教育。

2、销售的食品应当无毒、无害、符合一定的营养要求，具有相应的色、香、味，不得销售腐败变质、油脂酸败、霉变、生虫、污秽不洁、混有异物或者其他可能对人体健康有害的食品。

3、各种餐具、茶具和盛放在接入口食品的容器、工具、设备必须符合食品卫生要求，防止食品污染。

很高兴也很荣幸能担任xx餐厅经理，我将会在餐厅总经理的督导下，负责餐厅的餐饮出品和服务以及日常管理工作。以下是我的下半年工作计划：

一、员工管理方面

1、参与制定合理的餐厅年度营业目标，并带领餐厅全体员工积极完成经营指标。制定员工岗位职责和服务标准程序，督促、检查餐厅管理人员和员工按服务标准对客服务，不断提高服务质量和工作效率。

2、至少每月召开一次餐厅全体员工大会，分析、通报餐厅每月营运指标、收支情况，解决目前存在的问题；听取员工对餐厅内部管理和对外销售的意见及建议，让员工广泛参与餐厅的管理工作。

3、抓好员工队伍建设，掌握员工思想动向，通过对员工进行评估、考核，为优秀员工提供晋升和加薪机会。安排专人负责制定员工培训计划，并组织员工参与各项培训活动，不断提高员工服务技能、技巧以及服务质量，提高工作效率。

二、营销方面

1、利用各种媒体渠道广为宣传，增加餐厅在本地的知明度，并锁定目标客户群，加大对目标客户群的宣传力度。

2、建立常客联系档案，与客人建立良好的关系，并通过面谈、电话访问等形式征求客人意见，处理客人投诉，销售餐厅产品。

3、牢牢抓住xx餐厅的企业餐饮文化，从餐厅的装修装饰风格和高质量餐品出品，以及热情温馨的服务，最大程度的展现这种休闲西餐的文化主题和内涵，抓住了这一卖点，将使餐厅具有无限的生命力。

三、经营战略

本餐厅位于繁华地段，已经有了比较好的餐饮氛围，人流量及客户群也不是很大问题，正因如此，周边相对成熟的快餐厅，豆浆店，咖啡馆，面馆，海鲜餐馆，川菜馆等等，这些琳琅满目的餐饮形式都是我们不同程度上的竞争对手，因此：

1、经营初期，我们要在避其锋芒的同时，发扬自己的特点，产品上不要以品种数量取胜，要集中力量，把“比萨”这一本餐厅的招牌产品做精做好，拳头攥紧了打出去才有力量。

2、结合本餐厅的休闲特点，加大对下午茶的推广力度。

3、从长远来看，继续开分店，实行多店经营，是我们努力的目标。

今后的工作中，我将以此计划为基础，很据餐厅的具体运营状况和产生的问题，不断改进。

四、安全管理方面

1、餐饮部服务安全管理

在餐饮服务过程中，服务人员要注意保管和照看客人的物品防止丢失或被盗，在自助餐厅，由于客人不时起身离桌，服务员更要提高警惕。如客人饭酒过量，服务人员应注意观察，在可能的情况下婉言劝其少酒，以免发生醉酒闹事、伤人、斗殴等意外事故。对已醉酒的客人应立即通知大堂经理和安全部，以防意外。有重要客人参加的宴会、酒会、餐饮部要指定专人服务并根据要求对食品留样备查。下班时要将重要的烟、酒及饮料锁好，防止被盗。在宴会或各种活动以后，服务人员要检查有无留下火灾隐患。

2、食品储存卫生管理

做好防霉、防虫、控制温、湿度及定期进行食品库房的清扫和消毒。减少外界因素对食品的污染。各类食品应分类存放，食品与非食品，原料与半成品卫生质量存在问题的食品与正常食品，短期存放与较长基存放的食品，以及具有异味食品与易吸异味的食品，均不能混杂堆放。

对入库的食品应做好验收工作，变质食品不能入库要对库存食品定期进行卫生质量检验。

**快餐区域经理的工作计划17**

新的一年到了，作为人事经理，知道自已责任重大，下面是我个人20xx年工作计划：

>一、总体思路

根据企业运营要求，结合企业发展规划及对于人事工作提出的要求，在分析企业发展状况和发展趋势前提下，规划人事工作工作总体目标：

1、在现有\*\*架构下，确定和区分每个职能部门的权责、每个岗位职责，争取做到\*\*架构的科学适用，保证企业的运营在既有的\*\*架构中运行。

2、进行企业各部门各职位的工作分析，梳理工作流程，为人才招募、培训与评定薪资、绩效考核提供科学依据。

3、建立招聘体系，完成日常招聘与配置，确保企业月度、年度用人计划完成。

4、建立培训体系，完善培训\*\*、内部培训师队伍建设，加大对培训的跟踪与评估，并以培训带动企业文化氛围的建立。

5、推行企业现有的薪酬管理，完善员工薪资结构，实行科学公\*及有竞争力的薪酬\*\*。

6、结合现有绩效考评体系，进行绩效管理\*\*的推行，加大对于绩效管理跟踪与反馈，确保绩效考评体系的完善与正常运行，并保证与薪资挂钩。从而提高绩效考核的性、有效性。

7、建立内部纵向、横向沟通机制，调动企业所有员工的主观能动性，建立\*\*、融洽的企业内部关系。集思广益，为企业发展服务。

>二、工作要点

1、人事工作是一个系统工程，不可能一蹴而就。对于人事部工作，思路展开、目标制定必须建立在前期调研分析的基础，目标的实现必须按循序渐进的原则、锲而不舍态度逐步进行落实。如果一味追求速度，展现期过程的华丽，将无法保障工作的质量，最终只能流于形式，对工作推进与提高完全没有帮助。

2、人事工作，特别是人力资源管理工作对要求不断成长和发展的企业而言，是非常重要的基础工作，也是企业战略实施关键工作。这需要企业上下通力合作的工作，在团队合作的基础上、在企业\*\*重视和\*\*基础上实施。自上而下转变观念与否，各部门提供\*\*与配合的程度如何，都是人力资源管理工作成败的关键。

3、思路只是最基本，要对思路进行进一步的梳理、完善，需要具体的工作方案，其是一个系统的、长期的工程。针对每项工作，人力资源部门都要制订与目标相配套的详细工作方案。但工作的目标是经\*\*经企业运营全盘思考、研究讨论后实施。如遇企业对本部门目标的调整，必须按调整后的目标完成年度工作。同样，每个目标项目实施的具体方案、计划、\*\*、表单等，也将根据企业调整后的目标进行具体落实。

**快餐区域经理的工作计划18**

通过制定和实施质量管理体系改进计划有利于明确质量管理体系改进方向和目标，有利于实现质量方针和目标，有利于落实质量管理体系的要求，有利于质量管理体系的持续改进，有利于进一步提高产品和服务质量，增强顾客满意，有利于企业长期发展目标的实现。为了确保质量管理体系有效运行和持续改进，特制订20\_\_年度质量管理体系改进计划。

>一、工作任务

1、依据和机会

通过质量方针和质量目标的建立，确定改进的方向和追求;通过数据分析，识别改进机会;通过内部审核和管理评审，发现的薄弱环节和改进的机会;通过纠正措施或预防措施的实施，避免不合格的发生或再发生。

2、改进方向和过程

依据“\*\*应策划并实施以下方面所需的\*\*、测量、分析和改进过程”的要求，应实施如下改进方向和过程：

(a)证实产品的符合性;

(b)保证质量管理体系的.符合性;

(c)持续改进质量管理体系的有效性。

>二、分析和评价现况，提出改进方向。

结合公司本年度的内审和管理评审情况，提出以下几方面实施改进。

1、加强产品实现过程的\*\*和测量;

2、加强生产过程抽查力度;

3、优化产品工艺方案，加强工艺文件执行的情况;

4、加强产品实现过程的标识状态管理;

5、加强质量体系培训;对过程检验人员，叉车工作人员，起重机械操作人员进行培训、考核并持证上岗;

>三、改进措施和目标

1、在各个部门均实施过程的\*\*和测量管理，\*\*检查质量目标的完成情况;

2、加强生产现场抽查力度，关注产品实现过程中的各个工序加工;

3、一直以来工艺文件的执行情况流于表面形式，加强工艺过程\*\*;

4、对产品实现过程中确保设备状态完好，标识状态完整准确;

>四、责任部门

质保部：负责\*\*和测量过程的归口管理，编制20\_\_年度过程\*\*和测量策划，完善过程\*\*和测量记录，确保质量管理体系的持续改进;

生产部：过程检验人员负责产品一次报检前的过程检验，做好产品实现过程的各种标识，便于生产人员操作方便;

技术部、工艺部：对焊接、冲压、喷涂等工艺文件进行修订，进一步完善工艺文件，对特殊过程制定确认准则;

供应部：负责对元器件库做好标识管理;

人力资源部：对车间过程检验人员，叉车工作人员，起重机械操作人员进行培训、考核合格后并持证上岗。

由公司管理者\*\*和质保部负责人共同\*\*相关部门责任人对以上改进计划进行不定期的跟进检查。

**快餐区域经理的工作计划19**

以下是作为餐厅经理的我在20xx年下半年的工作计划：

>一、餐饮部服务安全管理

在餐饮服务过程中，服务人员要注意保管和照看客人的物品防止丢失或被盗，在自助餐厅，由于客人不时起身离桌，服务员更要提高警惕。

如客人饭酒过量，服务人员应注意观察，在可能的情况下婉言劝其少酒，以免发生醉酒闹事、伤人、斗殴等意外事故。对已醉酒的客人应立即通知大堂经理和安全部，以防意外。

有重要客人参加的宴会、酒会、餐饮部要指定专人服务并根据要求对食品留样备查。下班时要将重要的烟、酒及饮料锁好，防止被盗。

在宴会或各种活动以后，服务人员要检查有无留下火灾隐患。

>二、厨房生产安全管理

不允许采购和使用腐败、变质、不卫生的菜肴及食品。

厨房生产管理人员坚持验收把关，餐具消毒，严禁无关人员进入厨房和餐厅后台，在食品生产过程中防止生食品与熟食品，原料与成品交叉污染。

保持厨房内外环境整洁，采取消除苍蝇、老鼠、蟑螂和其他有害昆虫及孽生条件的措施，垃圾和废弃物定点摆放，及时清理。

食品生产经营人员，每年必须进行健康检查，新参加工作或临时参加工作的食品生产，经营人世间员也必须进行健康检查办理健康证，无证人员不得参加接触食品生产、经营工作。

厨师应保持个人卫生，在工作前必须将手洗干净，穿戴清洁的工作衣帽，不许留长指甲和戴配饰，不得使用超过保存期限的食品或食品原料，不得生产不卫生的仪器和饮料。

厨房人员要注意安全操作，严禁操菜刀等利器嬉戏打闹，不准擅自离开正在加热的油锅，保持排油烟器的清洁。

各厨房人员在下班时，要严格检查煤气、水、电是不关闭，及时发现和排除隐患，在确保无异常后锁好门、关好窗，各岗位要指定专人负责本岗位的安全管理工作，电器、加热炉、饮食用品要由专人负责并严格遵守操作程序。

厨房工作人员应熟悉各种应急措施，并能熟练使用各种消防器材。

>三、食品储存卫生管理

做好防霉、防虫、控制温、湿度及定期进行食品库房的清扫和消毒。减少外界因素对食品的污染。各类食品应分类存放，食品与非食品，原料与半成品卫生质量存在问题的食品与正常食品，短期存放与较长基存放的食品，以及具有异味食品与易吸异味的食品，均不能混杂堆放。

对入库的食品应做好验收工作，变质食品不能入库要对库存食品定期进行卫生质量检验。

>四、食品销售卫生管理

餐饮部服务员要定期检查身体，一旦发现有某种传染病，要立即调离，经常对接触食品的工作人员进行有关食品卫生的教育。

销售的食品应当无毒、无害、符合一定的营养要求，具有相应的色、香、味，不得销售腐败变质、油脂酸败、霉变、生虫、污秽不洁、混有异物或者其他可能对人体健康有害的食品。各种餐具、茶具和盛放在接入口食品的容器、工具、设备必须符合食品卫生要求，防止食品污染。

**快餐区域经理的工作计划20**

截止今日，京海大厦已经历了半年的试运营和磨合，半年以来，在大厦总经理的正确\*\*下，大家齐心协力、共同奋斗，各项工作均取得了较好的成绩，餐饮部也共同伴随着大厦的发展而逐步成长起来，成为大厦的主要创收部门之一，为大厦的发展做出了应有的贡献。回顾半年来，餐饮部的各项工作有许多值得我们认真分析、总结和加以改进的地方，为此，餐饮部在20xx年制定了更为全面、系统、合理的工作计划，具体如下：

>一、经营目标：

餐饮部20xx年全年营业预算收入1850万，全年食品成本率\*均为42%；酒水成本率\*均为48%，全年每月具体营业额预算如下：

>二、管理目标：

1、人员编制：

（1）配合人事部将餐饮部的人员编制在规定的范围内，做到合理压缩编制，合理使用人员资源，现将淡旺季各岗位人员定编如下：

（2）每季度由餐厅及厨房对员工进地考核评估，考核内容包括考勤、仪容仪表、礼节礼貌、劳动纪律、协作精神、工作态度、服务技能、工作效率等，对表现较好的员工给予表扬，对得分较低的员工进行批评教育并作为季度、年终评比条件之一。

（3）提高主管领班的管理素质，各岗位实行垂直\*\*，减少重复指挥，实行层层负责制，避免工作中的失误，加大人员的管理力度。

（4）要求各部门实行每日班前会\*\*，由各岗位和管负责主持，做好当天部门会议的上传下达，由各部门领班负责检查员工的仪容仪表、工牌、工鞋、工袜、头发、指甲等，对不合格的员工进行指正并及时整改。

（5）\*\*实行优劣淘汰制，保留能够在工作岗位上发挥作用并忠实于京海的员工，对一些表现不好并经常违反纪律、给大厦的形象带来不良影响的员工辞退。

（6）在现有的员工队伍中挖掘有潜能的人才，培养一批既有良好专业知识又有较高服务技能的业务骨干。

（7）每日岗位负责人要和员工进行思想沟通，解决员工的一些实际问题，将员工的一些好的建议和想法上报部门，对一些不良想法的员工进行分析教育，反不好的苗头消灭在萌芽状态。

（8）关心员工八小时以外的生活，把宿舍管理列入部门管理工作中。

2、物品管理

（1）餐饮部所属各部门主管要认真制定每月各类物品的申购、补充及领用计划，进一步做到物尽其用。

（2）各部门主管、领班要督促做好本部日常物品的登记造册，并委派专人负责统计、发放和领取，做好每月报损计划。

（3）每月配合财务部做好各类物品的盘点工作，严格每月酒水和物品的盘点计划。

（4）完善各类物品的损耗登记\*\*，增强员工的主人翁意识，做到样样事事有人问、件件物品有人管，对由于因工作疏忽而造成物品流失损坏的，将实行按价赔偿\*\*。

>三、培训目标：

为保证餐饮服务的整体性，形成从迎宾服务、菜品质量，到酒水、食品卫生、结算等餐饮服务环节，我部将制定如下培训计划：

1、明年餐饮部将制定餐饮部服务工作中的应知应会，把以往服务中因疏忽大意，不细致以及客人经常投诉的问题综合起来编制成册，作为每一个员工应值得注意事项和培训教材，从而避免不必要的投诉。

2、为提高餐饮部主管人员的管理水\*，我们将利用晨会的时间进行有针对性地培训，并对每天发生的问题进行分析探讨，使问题得到及时地解决。

3、每周至少一次以部门为单位对员工进行业务技能和岗位知识的培训，内容包括服务知识、操作技巧、菜品知识、京海理念，员工守则等，尽可能使每位员工做到既是服务员又是推销员，解决服务人员在工作只注重服务程序不注重和客人沟通的问题。

4、努力培养员工五星级酒店的服务意识，做到热情、周到、细腻、超常，并为客人提供带有京海特色的个性化服务，各项服务工作做到程度化、规范化、标准化和亲情化，如礼貌用语、接听电话、\*\*接待、大型分餐宴会等个性化服务。

5、为让每位员工做到一岗多用，餐饮部还将实行岗位交叉培训\*\*，在业务不忙或淡季进行内部交叉培训，以便更多的员工了解和掌握不同岗位的业务知识的服务程序。

6、每季度对员工的业务知识以及技能技巧进行不定期的考核、评估，已达到优胜劣汰的目的。

>四、推广目标：

进一步明确市场方向。我们的突破口源市场分为三大块：一是会议团队、二是\*\*接待、三是军内外商散客人。随着京海知名度的提高，20xx年可能会有更多的周边军内客源和婚寿宴客源，所以根据以上几块客源市场的不同需求，我部将不断地推出更具特色的产品和菜肴，具体方案如下：

1、我部根据客源和市场的需求，不断变换菜品的样式和口味，并根据消费客人的特点，提供个性化服务和菜品的调配，使大众化会议餐及本地风味特点高、中、低档并举，以此来满足不同客人的需求。

2、每月厨房将推出8—10创新菜品，作为每月厨师长的特别推荐。

3、根据客人需要，每季度将定期调整会议菜单和宴会菜单，使客人有常吃常新的感觉；经常征询客人意见，并不断改进来赢得回头客，增加经济效益。

4、节日将推出以下活动：

（1）2月14日推出情人节套餐

（2）2月23日推出元宵节活动

（3）春节期间将推出带有祝福名字寓意的节日菜肴

（4）8月1日推出“军旅套餐”

（5）根据不同的节日还将推出教师节、儿童节、母亲节、妇女节等专项的优惠活动。

5、婚宴

为更进一步吸引周边市声客人的消费，逐步建立京海特色

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！