最新凉菜年终工作总结(模板5篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。什么样的总结才是有效的呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

凉菜年终工作总结篇一

第一、作为一个集体食堂，要严格落实全台食品卫生安全是关系到每一位职工身体健康的大事。第一，我们每位食堂工作人员每年都要进行上岗前的体检，对体检不合格者不於上岗。其次，不定期对工作人员进行思想教育、贯彻落实食品卫生法的要求等。通过学习，提高工作人员在工作中的服务质量和意识。切实做好我台食堂的食品卫生、餐具的“一洗、二冲、三消毒”工作，工做台做到随用随清，每周对厨房一次大清扫。如发现工作中有不到位之处立即指出，勒令改正及时到位。全体工作人员能够认真做好本职工作，明确职责、各司其职、服从分配、随叫随到，保证了职工的工作正常运转。

第二、八月算是我正式接管食堂。先对库存商品进行盘点交接，每天我都亲自下厨房和他（她）们一起工作、沟通，对食堂工作方面的所需与不足详细了解，并对目前现状不足之处及时改进；就像是卫生情况：由于前段时期连续性接待了几次大型会仪，使大家身心疲惫，没能够及时、彻底地将卫生打扫干净，物品的摆放也不整齐，使领导对食堂产生了脏、乱、差的不好印象。为了及时调整好工作人员的心态改变当前状况，我亲自到厨房带头和他们一起将天花板、墙壁、灶台、蒸箱、地面、以及库房等，统统进行了一次大清扫。这次清理行之有效，厨房有了明显改观，良好的工作环境改变了领导的印象，保持下去是关键。

九月是忙碌的一个月，接待了中心主任一行来学习交流、中心来和全职工大会餐等。大小用餐共计十余次。及时、准确、顺利地完成了用餐接待工作，给各级领导留下了良好的印象。同时确保了职工的正常就餐。

金秋十月是收获得季节，也是秋菜上市的时节。为了使食堂的成本降低，购买了大量的冬储菜，如：萝卜、大白菜、土豆、大葱等，并腌制了大白菜和各种咸菜。使职工在冬季也能吃到品种多样的食物。同时，在领导的支持下我们用了一周时间修建了一口冬储窖，有利地确保了冬储菜的存放。

第三、把住食品进货也非常重要。四十多人用餐需要经常外出采购各种食品。如：肉、菜、蛋、禽、主、副食等。由我亲自去采购的严把没有“检疫证”、“食品卫生许可证”的食品一律不采购，存放时间长的、变质变味的统统拒之门外，严防食物重毒事件的发生，切实保证每位职工的身体健康。在此期间在我食堂用餐的人员及职工无发生任何肠道疾病和食物中毒事故。

另外，我也严格财务纪律，每次采购时总是所要收拒、及时上帐，保证了经费的专款专用、不乱花乱支，五天一结帐、十天一报销，抱着节约的原则做到物美价廉。

由于本人水平有限，对食堂管理还不够精通，有许多工作做的不足。如：第一个月就亏损了505.86元，第二个月又亏损了76.25元。这也证实了我在食堂管理方面上的欠缺，我会在接下来的工作中加大力度对自身的管理及素质学习等。同时，对食品的采购、物品的损耗加以控制，确保职工吃到价廉放心的食品。

总之，食堂工作正在日渐步入正常化、正规化，食堂工作人员也正在加大努力逐步形成一个爱岗、敬业、务实、奉献与合作的团队，共同为事业的发展而默默奉献。

凉菜年终工作总结篇二

伴随着圣诞节的喜庆和元旦的气息，2016年的钟声即将敲响，首先预祝大家马年吉祥，身体健康，万事如意！

回首2016年，在各位领导的带领下，和各位同事的大力支持下，我始终坚持以身作则，高标准，严要求，以保证顾客满意为前提，把凉菜做出一定的特色，同时不断集思广益，制定出较好的出品经营计划，为企业创造更好的经济效益和社会效益。

一、菜品方面：

1、每月定期pk菜品，使每位员工提高了对菜品认识的积极性，同时通过几个店的学习，各自找到了不足，达到了互相学习共同进步。

2、通过2016年凉菜团队的共同努力下，在菜品创新出品稳定方面取得了不错的业绩，但是2016年的工作中对我们来说将更具有挑战性。

3、制定出餐前备份表，合理备份，起到了提高菜品速度的作用，同时也减轻了员工的工作压力。

4、每月定期召开了凉菜会议，培训标准单，加强了员工对菜品标准的印象。

二、人事方面：

1新来的员工做到传，帮，带工作，一托一，新员工认师傅，师傅负责员工的吃，住，行，发扬了金山的优良传统。

三、卫生方面;

1、坚持按照六常标准，做到了各个区域都有负责人，无盲区现象，

2、物品摆放按照六常标准，做到物品都有自己的家

3、每周一大检查，检查出的问题要及时整改

四、防疫工作：

1、在2016年是保鲜保管工作，做好的比较好的，没有出现大的腐败变质，减少了顾客的投诉率。

2、做到了所有原材料都有三证，没有三证的坚决不进厨房。

2016年工作计划;

一、菜品方面：

1、菜品质量是企业得以生存发展的核心，我们对每道菜制作一个投料标准及制作流程，做菜时严格按照标准执行，专人专做，确保每道菜色，香，味，型稳定，我们还应认真听取顾客反馈，总结出现的问题及时改进不足，还要经常更新菜品，动脑筋，想办法，变花样，确保，回头客可以尝到那新口味。

二改，三研，四发的流程，做出属于自己的王牌菜品。

3、严格按照备份表备份，做好合理备份，不定期检查保证出品速度，凉菜确保在15分钟之内上齐，如有因为菜品速度慢遭到顾客投诉的话，由凉菜全价买单。

二、人事方面：

1、做好招人，留人，育人工作，新来的员工由专人负责吃住行问题，手把手的教，让新员工找到家的感觉。

三、成本控制：

1、做好刀工处理，严格按照标准切配，减少下角料，增加出品率，

2、加工间，加工熟食要按照标准，合理投入调料

3、加工间毛利控制在8到10之间，中餐凉菜控制在65以上。

4、从选料到制作研发，每一道菜都要经过严格的.核算。

四、卫生方面

1从环境卫生严格按照标准才行，加大检查力度和处罚力度，

2菜品卫生要在2016年原来的基础上提升（盘子边，点缀等）做出新的标准。

五、防疫工作：

1、做好保鲜保管工作，杜绝腐败变质，减少顾客投诉率。

2、做好生熟分开，严格按照六常摆放，确保所有原材料都有三证，杜绝无证原材料进入厨房。

随着企业的大力发展和周边餐饮的不断增加，2016年餐饮市场将更加激烈，我坚信在总部各位领导的指导下，结合实际，狠抓落实，我们将满怀信心的去走向一个收获的2016年。

最后祝愿我们的企业生意红红火火，蒸蒸日上，同时祝愿大家在新的一年里事业有成，身体健康，万事如意。

谢谢 。

伴随着圣诞节的喜庆和元旦的气息，2015年的钟声即将敲响，

首先预祝大家马年吉祥，身体健康，万事如意！

回首2015年，在各位领导的带领下，和各位同事的大力支持下，我始终坚持以身作则，高标准，严要求，以保证顾客满意为前提，把凉菜做出一定的特色，同时不断集思广益，制定出较好的出品经营计划，为企业创造更好的经济效益和社会效益。

一、菜品方面：

1、每月定期pk菜品，使每位员工提高了对菜品认识的积极性，同时通过几个店的学习，各自找到了不足，达到了互相学习共同进步。

2、通过2015年凉菜团队的共同努力下，在菜品创新出品稳定方面取得了不错的业绩，但是2015年的工作中对我们来说将更具有挑战性。

3、制定出餐前备份表，合理备份，起到了提高菜品速度的作用，同时也减轻了员工的工作压力。

4、每月定期召开了凉菜会议，培训标准单，加强了员工对菜品标准的印象。

二、人事方面：

1新来的员工做到传，帮，带工作，一托一，新员工认师傅，师傅负责员工的吃，住，行，发扬了金山的优良传统。

三、卫生方面;

1、坚持按照六常标准，做到了各个区域都有负责人，无盲区现象，

2、物品摆放按照六常标准，做到物品都有自己的家

3、每周一大检查，检查出的问题要及时整改

四、防疫工作：

1、在2015年是保鲜保管工作，做好的比较好的，没有出现大的腐败变质，减少了顾客的投诉率。

2、做到了所有原材料都有三证，没有三证的坚决不进厨房。

2015年工作计划;

一、菜品方面：

1、菜品质量是企业得以生存发展的核心，我们对每道菜制作一个投料标准及制作流程，做菜时严格按照标准执行，专人专做，确保每道菜色，香，味，型稳定，我们还应认真听取顾客反馈，总结出现的问题及时改进不足，还要经常更新菜品，动脑筋，想办法，变花样，确保，回头客可以尝到那新口味。

二改，三研，四发的流程，做出属于自己的王牌菜品。

3、严格按照备份表备份，做好合理备份，不定期检查保证出品速度，凉菜确保在15分钟之内上齐，如有因为菜品速度慢遭到顾客投诉的话，由凉菜全价买单。

二、人事方面：

1、做好招人，留人，育人工作，新来的员工由专人负责吃住行问题，手把手的教，让新员工找到家的感觉。

三、成本控制：

1、做好刀工处理，严格按照标准切配，减少下角料，增加出品率，

2、加工间，加工熟食要按照标准，合理投入调料

3、加工间毛利控制在8到10之间，中餐凉菜控制在65以上。

4、从选料到制作研发，每一道菜都要经过严格的核算。

四、卫生方面

1从环境卫生严格按照标准才行，加大检查力度和处罚力度，

2菜品卫生要在2015年原来的基础上提升（盘子边，点缀等）做出新的标准。

五、防疫工作：

1、做好保鲜保管工作，杜绝腐败变质，减少顾客投诉率。

2、做好生熟分开，严格按照六常摆放，确保所有原材料都有三证，杜绝无证原材料进入厨房。

随着企业的大力发展和周边餐饮的不断增加，2015年餐饮市场将更加激烈，我坚信在总部各位领导的指导下，结合实际，狠抓落实，我们将满怀信心的去走向一个收获的2015年。

最后祝愿我们的企业生意红红火火，蒸蒸日上，同时祝愿大家在新的一年里事业有成，身体健康，万事如意。

谢谢 。

1.凉菜年底总结新年计划

2.保安年底总结报告

3.车队年底总结报告

4.客服年底总结报告

5.预算年底总结报告

6.公司年底总结报告

7.车间年底总结报告

8.部门年底总结报告

凉菜年终工作总结篇三

转眼20__年一年已经结束，为了更好的开展一年的工作，我就一年的工作做一个全面而详实的总结，目的在于吸取教训、提高自己，以至于把一年的工作做的更好，完成公司下达的销售任务和各项工作。

1、销售指标的完成情况

一年在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的'共同努力下，__市场完成销售额157万元，完成年计划300万元的52%，比去年同期增长126%，回款率为100%;低档酒占总销售额的41%，比去年同期降低5个百分点;中档酒占总销售额的28%，比去年同期增加2个百分点;高档酒占总销售额的31%，比去年同期增加3个百分点。

2、市场管理、市场维护

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的“柜中柜”营销策略，在各终端摆放了统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、酒店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、陈列产品多的终端粘贴了专柜标签，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

3、市场开发情况

一年开发商超1家，酒店2家，终端13家。新开发的1家商超是成县规模最大的__购物广场，所上产品为52°系列的全部产品;2家酒店是分别是__大酒店和__大酒店，其中__大酒店所上产品为52°的四星、五星、十八年，__大酒店所上产品为42°系列的二到五星及原浆。新开发零售终端城区4家，乡镇9家，所上产品主要集中在中低档产品区，并大部分是42°系列产品。

4、品牌宣传、推广

为了提高消费者对“__酒”的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌35个，其中烟酒门市部及餐馆门头29个，其它形式的广告牌6个。

5、销售数据管理

根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表和每月要货计划，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存。对20__年的销售情况按照经销商、各个单品分别进行汇总分析，使得的每月的要货计划更加客观、准确。在每月月底对本月及累计的销售情况分

别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售工作。

尽管在一年做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，缺乏营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位。鉴于此，我准备在一年的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作，确保300万元销售任务的完成，并向350万元奋斗。

1、努力学习，提高业务水品

其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面(尤其是白酒营销方面)的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

2、进一步拓展销售渠道

__市场的销售渠道比较单一，大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。一年在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道拓展。在团购渠道的拓展上，一年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

3、做好市场调研工作

对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

4、与经销商密切配合，做好销售工作

协助经销商在稳住现有网络和消费者群体的同时，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。凡是遇到经销商发火的时候一定要皮厚，听他抱怨，先不能解释原因，他在气头上，就是想发火，那就让他发，此时再委屈也要忍受。等他心平气和的时候再给他解释原因，让他明白，刚才的火不应该发，让他心里感到内疚。遇到经销商不能理解的事情，一定要认真的解释，不能破罐子破摔，由去发展，学会用多种方法控制事态的发展。

最后希望公司领导在本人以后的的工作中给予更多的批评指正、指导和支持。

凉菜年终工作总结篇四

1、没有很好的掌握我们公司的主要材料的价格以及用量情况，虽然并不影响公司的日常工作，但是不能起到很好的监督作用。

2、没有对我们公司各个供应商的情况做到心中有数，对其供货方式及付款方式等并没有完全掌握，也对财务的监督作用，起到了一定得影响。

3、由于经常会出项一段时间内工作量很大的情况，所以有时候为了进快完成工作，往往会出项很多的纰漏，也就是不够细心。

当然还有其他的不足之处，我会在以后的工作中积极的发现并且努力地改进，并且对此抱有很大的信心。来恒顺这一年我可以说一直尽心尽力的工作，不敢言做过什么大的贡献，但也是尽自己的能力努力的完成工作。不管在哪各部门的时候，只要是工作的需要我都会义不容辞的牺牲个人的时间保证工作的完成。在公司做不完的，我就拿回家做。曾经连续

加班一个月并一个星期加班到12点，带病坚持工作。并在对成本管理实际工作不了解的情况下，积极争取用最短的时间接受了成本方面的工作，虽然过程出现很多问题，但是部门领导的理解及教导，使我受到了很多的启发。

鉴于我接近三个月的成本管理工作，及对公司情况的了解。提出一些个人方面的建议。

首先，就成本管理方面。我们公司并没有完善的成本管理机制，而我目前的工作也仅仅只是限于单纯的做账，虽然对采购等环节能起到一定得约束作用，但是关于总的成本方面并没有起到很好的反映，监督并提供有效地节约成本的信息的作用。

而成立一套完善的成本管理机制，并不是单纯财务部的力量就可以做到，关于这方面我想过出一定得约束文件，但又考虑到起到的实质效用，加上财务部平常工作量比较多并不能进行有效地监督，所以也就没有付诸实际行动，当然这是我工作的一个不足和需要改进之处。一套完善的成本管理机制需要生产部门，采购部门，技术部门，以及车间统计的有效配合。成本控制要想卓有成效，应执行成本责任分工制，调动全企业的力量，保证企业各部门所发生的经济活动可以有效控制。

具体如下

1、采购供应过程的控制

2、制造过程的成本控制。加强企业的质量管理工作，要有先进的技术技能、完好的设备、高质量的材料，运用完善的质量控制方法降低成本。这些工作应该有车间统计和库管员的有效参与，因为车间统计和库管员是直接接触材料的管理人员，对具体的生产用料情况，以及生产过程出现的问题比较容易直接的接触发现，因此生产部应该与车间统计密切配合，

合理接受他们提出的建议，及时更新常备库存等原材料信息。并设立有效地奖惩制度，鼓励员工发现生产中严重浪费及其他问题，因为车间人员是在生产一线，很多的问题他们都是最容易发现，并且是很准确的。依据提供信息的有效性进行合理的考核，按提供信息的有效性。目前我们公司的车间统计，并没有在成本控制这一环节起到很好的效用。

3、对销售过程的控制，

4、成本管理应密切的与技术相配合，有效地技术支持往往能事半功倍。而同时身为成本管理人员也应对技术有一定的了解，在这方面我正在积极的学习。

一个公司的制度要得到有效地执行，并起到实质性的效用，最终需要的是一个公司有一个完善的责任机制。以及合理有序的制程生产、也就是说形成一个合理高效的流程。

而目前我们公司的责任划分混乱，从技术到生产到发货并没有形成一个合理高效的程序，所以容易出现任务量大的时候就混乱的场面，虽然能在一定得程度上完成任务，但是却存在很多的问题，事后往往需要浪费更多的人力，物力去弥补。

因此我建议首先针对我们公司的特点以及总的工作过程制定一个完善合理的流程，同时就每个流程设立责任机制，并就具体的工作注意事项，工作内容，责任出具相关的文并。并制定有效地应急预案。并且对相关的人员进行一定的技术培训。比如由于我们公司技术人员不足，加上技术人员分工不合理，导致很多材料用量情况不准确，技术是整个生产过程的首要环节，因为这个环节就开始出现问题，导致后面如材料的请购等，不能严格的规范的依照程序进行，也就是说实际工作并不能和账面erp统一，这样就会导致很多信息不准确，只能靠人为经验的判断。如材料请购erp系统中的未发量，如果入账能够和生产尽量做到同步进行，未发量就是目前合同生产所需要的材料数量，这样就会产生更准确的材料请购量。

首先应先对技术人员进行合理的分工，可以将技术人员依据工作能力以及工作年限划分等级，一级技师，二级技师……并分别就不同的技术水平分配不同的工作。这样就可以避免一些工作能力较强的技术人员却在为一些普通员工都可以做到的事情浪费时间，浪费能力。

责任划分不明确：比如进货单的录入常出现错误，进货单的录入是依据采购单，进货单的录入是仓库的职责，仓管人员在录入时并没有细心的检查物资部采购单金额，供应商等是否正确，与送货单是否一致。就直接录入。这影响了领料，成品缴库，发票录入等一系列环节。事后财务部往往不知道追究谁的责任。我们公司往往会出现，出了问题之后谁都有责任，谁都又可以推卸责任的问题。

不仅是生产上的技术，我们公司的对erp的应用也存在很多的漏洞，于工作人员对erp的运用不够专业化等问题，使得很多工作流程因为erp操作不当出现了问题，所以公司应该定期对工作人员进行erp的专业化培训。

同时应合理利用人力资源，我们公司存在一定得工作分配不合理现象，这就出现了人才浪费，并流失。并且对待新招聘的员工应该按职位，对其招聘的目的，用处进行合理的考核，并对其工作进行合理的规划，不能按部就班，千篇一律的按照同一种模式。让他们觉得自己在恒顺电气能被有所用，并有所做，有所发展。我们公司同时又存在人员不足的现象，由于人员不足，虽然很多工作能够勉强的进行，但是在质量上却大打折扣，往往得不偿失。具体我不再提及。

相信以上这些各位领导应该也已经发现。很多问题相信领导应该已经提及，并提出合理的建议。我作为一个刚毕业一年的工作人员只是粗俗表达一下个人的观点，存在很多的不合理以及多余之处，还请领导谅解。

凉菜年终工作总结篇五

(一)强化管理基础建设，加强队伍建设。

为进一步确保安全生产管理工作的组织和落实，调整了安委会成员，由安委会负责公司安全生产管理工作的组织落实，并设立安委会办公室，负责处理日常工作。所有部门均明确了兼职安全员，并制订了□x工作职责》，安全职责得到落实。

(二)安全生产月活动开展状况

按照总体部署和要求，突出重点注重实效，制定了活动开展方案，明确各部门活动开展职责人，以多种交流平台开展广泛宣传，做到全员知晓，营造良好的活动开展氛围。邀请了专业人员进行消防安全知识培训，透过培训进一步普及了员工消防安全知识，有效地提高员工安全意识，对公司安全生产工作起到了用心作用;按照治隐患、防事故活动目标，认真组织开展安全事故隐患排查，就办公区域进行全面排查，日常安全检查工作得到较好落实。

(三)安全生产大检查开展状况

按照相关文件要求，制定了安全生产大检查实施方案，并集中开展了两级安全生产大检查，检查单位覆盖了公司所有部门，下发了《安全隐患排查表》和《安全工工作自查状况表》，针对安全隐患类别逐一进行排查，梳理分析隐患可能存在原因并制定防范措施，各部门均按期上报检查状况，确保安全生产大检查各项资料得到落实。

(四)安全生产宣传教育培训状况

围绕主题，充分利用会议、培训和办公系统等多种渠道，广泛宣传安全生产工作要求，组织开展各类培训。先后组织进行x次隐患排查，组织x次全员消防安全知识培训，增加了员

工安全意识和安全防护知识。针对新入职员工做安全生产管理要求和保密管理规定的岗前培训;在会议上进行了安全生产宣贯培训和工作布置。

(一)不断健全安全生产工作机制，完善安全生产管理体系，认真落实安全生产目标职责制及安全生产职责书签订，要求各部门认真履行安全生产职责，落实安全生产目标职责制。

(二)加大安全宣传教育力度，以提高员工安全生产意识为目标，抓住重点，突出工作现场安全事故预防、避险、应急处置和自助求救等安全常识培训。

(三)加强车辆安全管理职责及交通安全教育培训，严格按照管理制度要求对公司驾乘人员进行相关交通安全教育培训，定期组织车辆的日常维护保养工作，督促车辆驾驶人员做好《车辆管理记录本》的填写，加强公司驾乘人员的安全意识。

(四)进一步做好保密宣传教育工作，定期组织员工进行保密相关法律、规范的学习，做好新员工岗前保密培训，提高员工保密意识，严防失泄密事件发生。

(五)进一步加强安全生产检查力度，做好重点部位的安全监管，做细隐患排查工作，对排查出的隐患及时制定整改措施，确定整改时间，确保整改到位。

(六)进一步加强和规范安全生产基础管理工作，继续做好日常安全督促、检查，健全安全生产台帐、报表管理，确保安全生产制度规范、执行有效、数据准确、痕迹清晰。

(七)全面落实公司20xx年安全生产工作目标，确保公司各项工作任务的顺利完成。