

学校食堂招商方案 招商工作计划(模板10篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

学校食堂招商方案 招商工作计划篇一

1、县运输有限公司，签约金额300万元。

2、县医院，签约金额80万元。

3、县依煤矿，签约金额500万元。

4、宾馆，签约金额200万元。

5牧场水土开发项目，签约金额250万元。

1、把招商引资工作作为“一号工程”常抓不懈，实施党政领导重商，创新方法招商，优惠政策引商，优质服务待商，优化环境稳商战略；把它作为“一把手”工程来抓，依托丰富的资源优势确定“坚定不移地实施优势资源转换战略”。加强与部门之间的沟通，做到相互配合、相互支持、互通信息、合力攻坚，真正形成全党动员、全员招商、全民创业、全县致富的对外开放新局面。同时要进一步完善项目跟踪管理制度，对口领导、单位要主动走访投资者，多听一听他们的想法，多帮助他们解决实际困难，使县真正成为亲商之乡、富商之地、安商之家。

2、加大企业服务力度，创优良的对外开放环境，进一步强化一流的服务环境、政策环境、法制环境和舆论环境，营造与国际惯例相适应的综合环境新形势，加强招商人才队伍建设。主动为投资企业提供有关资料，工商、税务等部门做到简化办事程序，提高工作效率。

3、项目是经济发展的载体、前提和基础，如果没有项目做支撑，就不可能实现经济的大发展、快发展□xx年我局要加强项目包装，夯实招商基础工作，结合全县资源优势和产业结构调整，推出招商项目。

目前我局掌握的项目存在着数量少、深度浅、行业窄等方面的不足，与外界对接十分困难。我局将与各相关单位积极合作，围绕我县特点，策划出一批关联性强、产业链长、成长性好、附加值高的项目。为了使项目更具吸引力，在项目筛选上，要注重与结构调整、产业升级、发挥特色优势相结合。

其次要加大项目前期准备工作，为吸引外商投资打好基础。特别是一些重大投资项目，一定要把前期工作做到随时都可以开工的程度，才能真正引起外商的注意和重视，才有合作成功的可能。

4、加大招商引资载体建设力度。加快完善服务体系，增强服务功能，采取积极有效措施，多引项目，要积极围绕招商引资想问题、办实事，坚决冲破一切束缚对外开放的条条框框，坚决扫除一切制约招商引资的障碍和阻力，在招商引资上取得突破，为全县招商引资工作带个好头。

学校食堂招商方案 招商工作计划篇二

（一）地区生产总值增长，招商办工作计划。12月底前完成区统计局下达的目标任务。

（二）全社会固定资产投资。12月底前完成区统计局下达的

目标任务。

（三）社会消费品零售总额。12月底前完成区统计局下达的目标任务。

（四）城镇居民人均可支配收入。12月底前完成区统计局下达的目标任务。

（五）万元生产总值能耗。12月底前完成区统计局下达的目标任务。

（六）引进研发经济、创意经济、金融保险等新型商业业态，并在6月底前完成区商务局下达的目标任务。

（七）扩大中心商业区的夜间消费，培育新的夜经济街区，并在9月底前完成区商务局下达的目标任务。

（八）完成合同利用外资和实际利用外资。并在12月底前完成区商务局下达的目标任务。

（九）完成外贸出口目标。在12月底前完成区商务局下达的目标任务。

（十）做好第二次经济普查工作。由社区普查员对普查单位进行收发报表工作。并在统计局规定时间内积极配合区统计局完成报表数据输入工作。

（十一）完成全年招商引资任务。在12月底前完成区商务局下达的目标任务。

（一）加强政府宏观调控，建立现代管理体制。

加强我办宏观调控，建立符合市场经济要求的行业政策法规体系，实现依法治商，为公开、公正、公平竞争创造良好的外部环境，促进市场健康、有序发展，工作计划《招商办工

作计划》。同时，为保证商业发展规划的具体实施，按照国际惯例和发展指导原则，在借鉴内地先进经验的基础上，加强对网点建设的宏观调控，优化商业网点布局等商业规范标准，防止盲目发展、恶性竞争和服务滞后。

（二）大力培育发展社会中介组织，充分发挥行业协会作用。要通过深化改革，促进行业协会等中介组织功能的不断完善，充分发挥行业协会在服务企业发展、维护企业合法权益、加强行业自律、为办事处提供决策咨询等方面的作用。

（三）大力推进科技创新，全面提高商业现代化水平。

技术创新是商业核心竞争力的表现，蜜蜂张办事处商业率先实现现代化必须依靠技术创新，提高技术进步贡献率。今后要实现经营管理手段现代化，提高计算机的普及应用率。全面实现电脑网络化。积极开展电子商务试点，实现有形网络与无形网络的对接。

（四）培育高素质商业人才队伍。要采取多种形式，加快对商业干部、职工队伍的培训工作。对大中型商业企业高级管理人员普遍进行一次继续教育和岗位培训。加大对职工的培训力度，适应未来商业创新发展的需要。大力推进现代商业文化建设，丰富商业精神文明建设的内涵，要坚持以德兴商。要以建立商业服务规范为依托，形成商业诚信服务体系为主的商业诚信制度和失信惩戒制度。不断完善提高现代商业服务水平，营造现代商业理念。

为加快我办商业的发展，必须把改善经济发展环境作为重要任务抓紧抓好。要建立健全改善经济发展环境工作责任制，明确目标，突出重点，狠抓落实。尽快形成统一开放、竞争有序的市场体系。对于非国有企业，一律不搞差别标准、歧视待遇。大力推行办事公开制度，提高办事效率，强化服务意识。通过制定政策、编制规划、颁布行业法规、发布产业发展导向和市场信息等方式，对商业结构给予宏观指导，及

时协调解决实际问题，为商业经济结构的调整和优化提供有力的保障。

学校食堂招商方案 招商工作计划篇三

一、工作目标

学校始终坚持服务学生为宗旨，以优质的服务和卫生可口的佳肴为工作己任，不以盈利为目的，以科学测算、合理的安排作为提高学生伙食质量的途径，切实做好后勤保障，让全校学生以充沛的精力投入到学习生活工作中。

二、认真做好开学前食堂准备工作

- 1、按教育局要求提前做好员工培训。
- 2、检查食堂状况，做好开学准备。。
- 3、确定食品原料供应商。
- 4、做好食堂炊具餐具及其他卫生工作。

三、具体实施途径和方法

- 1、我校食堂实行标准化、科学化、制度化管理，建立健全各种规章制度和责任追究制度，做到有章可寻，按章办事。
- 2、加强对工人的工作态度、工作能力和工作质量的监管，认真做好考评考核工作，注重过程考核，并与工资挂钩。杜绝非食堂工作人员进入操作间。
- 4、进一步加强对食堂餐具用具的清洗、消毒，加强食品留样试尝。消毒时间每次不少于半个小时。认真做好清洁卫生工作。认真做好食堂工作人员晨检工作。

5、定点采购，建立索证制度，加强物资管理，确保食品原料安全。

6、精心策划、科学安排，保证学生膳食质量，为师生提供优质服务 and 可口的佳肴，为学生提供像家一样温馨氛围。

7、着装要求：进入工作间必须按要求更衣和着装，穿工作服、戴口罩、帽子、戴手套，并经常洗手。

8、集思广益，灵活配餐。多听老师、学生和家长的合理建议，保证学校食堂的正常运转。

10、加强食堂财务监管力度，做到“公开、公平、公正”，确保学生生活费“取之于生，用之于生”。

xx小学

20xx年2月28日

学校食堂招商方案 招商工作计划篇四

紧张而忙碌的__年即将过去，在__年的各项经营工作中，我们在认真总结餐饮部自身经营状况的同时，结合现今酒店业餐饮市场环境的特点和压力，及时调整经营思路，从管理方法、开拓市场、营销策略和员工培训等方面，积极开展各项经营管理工作，在保证餐饮整体营收的同时，努力控制各项成本费用开支。

现就__年餐饮部主要工作内容和经营重点汇总分析如下，便于我们在今后的工作中努力提高自身整体经营水平，更好的开展对客服务的同时，保证餐饮各区域营业收入。

(一)、工作总结如下：

__年营业收入____元，目标任务____元，距目标任务相差____元，完成目标任务的____，相比20__年营业收入____元，__年营业收入减少____元，__年经营实际净收入____元，经营净收入预算____元，超额完成净收入____元，完成净收入比例____，相比20__年经营实际净收入____元，__年实际净收入增加____元。

__年宴会营业收入____元(其中宴席营业收入____元，会议营业收入____元)占部门总营业收入____，接待宴席共计__场合计____桌，月均接待宴席____桌，桌均消费____元，接待会议共计__场，平均场租费为____元。

__年包厢营业收入____元，占部门总营业收入____，接待包厢数量____个，其中营销订包厢____个，散客订包厢____个，包厢上座率为____，包厢人均消费为____元。

__年西餐厅营业收入____元，占部门总营业额____，西餐厅茶芥营业收入为____元，早餐收入____元，其他食品、酒水收入____元。

(一)、调整、合并岗位，控制人力资源成本，提高工作效率

1、年初餐饮部在原有编制__人下进行精减到年底编制为__人，服务员编制减少__人，将传菜员和洗碗工工作进行合并成后勤部，减少编制__人，岗位合并任务之艰巨让酒店领导每个人手中都捏了一把汗。最终在部门各分部的大力协作下，我们仔细研究，调整分工，上下拧成一股绳，终于工夫不负苦心人，在酒店领导规定的时间内完成合并。

2、在接待宴席和会议过程中，翻台、摆台工作很是辛苦，服务员将桌椅在各个会议室、仓库之间调整，我们流过汗水，也流过泪水，无论多么艰难辛苦，我们都认真完成，有这样一群以大局为重，不顾个人辛劳的员工，才能顺利完成各项接待任务。

(二)、艰难中求发展，稳定中求利润。

1、正所谓：铁打的营牌，流水的兵。作为餐饮部而言，员工更新换代特别快，员工流动性很大，且部门新上任管理人员较多导致出现青黄不接的状态，一定程度上影响了服务质量。这也就增加了餐饮部的管理难度，所以在新老员工交替之时，部门拟定新的培训计划，针对性地进行培训，日常工作中管理人员在服务现场亲临亲为、以身示教传教，用严格的规范操作服务程序来检验他们的服务意识和灵活应变能力，使员工自觉增加组织纪律性和集体荣誉感，强化他们的使命感和主人翁精神，规范服务操作流程，提高了服务质量，打造了一支过得硬的队伍！使餐厅工作能够正常运行。

2、由被动到主动，积极营销促收入，每天由预定台员工主动针对客户资料和客人消费信息及时与客人联系，楼面管理人员在了解客人用餐感受的同时，也及时将出品信息反馈给厨师长，使得餐厅与厨房实现资源共享，保证客人用餐信息反馈畅通，一定程度上有效加强了对客服务质量和菜品质量。并定期总结用餐预定信息，做好客户资料收集整理工作。

(三)、细部着手，充分体现细微化服务

1、部门强调对客服务中感情的投入。倡导“把客人当朋友，当亲人，当成远道而来的贵宾”，使客人生活在饭店比在家里还要温馨。工作中拉近关系，使客人成为我们的回头客，靠的就是服务中的几个动作，几句关心的话语，视客人为朋友、为亲人，就会同样得到顾客的真情回报。

2、突出“想客人所想，急客人所急”的服务准则。在服务过程中每一个细小环节都应该充分考虑到客人的利益，时时处处为客人提供最大的方便，唯一的目的是使客人满意。

(四)、服务举措的推出，促进服务质量的提升

(1)、收集客户意见、完善客史档案

1、重新修改“客户意见表”，完善相关信息收集，（如宴请人、宴请对象、主宾、菜品意见、服务意见、喜好、忌讳）等，每餐由餐厅主管将预定的客户意见表下发给服务员，由服务员在客人用餐结束后及时向客人征求意见，请客人对酒店的用餐环境、菜品口味、服务质量等进行评价，并及时将信息传递到部门管理人员，由管理人员督促相关岗位进行整改，针对服务中出现的投诉认真总结、分析原因避免再次出现同样的问题、个性化服务进行收集总结，号召全体员工进行学习并对其进行表扬，通过分析活动中涌现的感人事例，顾客投诉等，总结经验，找出不足，力求改进，对于整体服务质量的提升提供了宝贵的、真实的正反面教材。

2、管理人员每天对服务员收集的客户意见进行分析，及时将相关的菜品意见反馈给后厨，并由主管将客户意见的相关信息输入电脑，完善客史档案。

3、主管根据每日预定情况进行分析，将预定包厢的客史档案信息传达给该包厢的服务员，让服务员了解，给服务提供便利性。

(2)、西餐厅采购了一批飘逸杯，将常客□vip客人的姓名统一制作成精美的卡片悬挂在飘逸杯上，做到专杯专用，让客人体会到尊贵的服务。

(3)、会议服务：

1、在每场会议室内设置“服务台”，备齐相关的文具用品，提供给客人使用（如：订书机、计算机、便签纸、胶水、回形针等）

2、将会议室提供的茶水多样化（如：菊花茶、红茶、绿茶等）在客人预定会议场地时提供给客人选择。

学校食堂招商方案 招商工作计划篇五

明年注定是竞争空前的一年，结合去年的工作实际情况，在新的`一年里一方面要广泛的收集客户资料，寻找上档次的主流品牌，了解客户的扩展规划以及经营计划思路。另一方面就是要定期对其他及周边城市招商部进行市场调查研究，了解对方的市场布局情况，投资厂商的变动和销售情况，以及客流结构等信息。

2、与同行业人员多交流，探讨摸索，创新招商知识；

1、真诚礼貌的接待好上门的有意向客户及考察团体。

2、到台商聚集的城市收集客户资源，学习别人的成功招商案例，吸取别人失败的教训，从而成就自己的工作。

3、通过与客户间经常性的联络互动，及时了解行业的相关动态。

1、眼睛不能仅仅放在新的投资上，也要服务好已有企业厂商，逢年过节为他们送去我们的问候，积极解决他们的企业实际问题，让他们有到家一般的感觉。

2、结合部门实际情况，更多的了解及引进其他有意向或主流品牌厂商，尽可能稳定目前现有的企业厂商，同时形成稳定的发展态势。

3、相关工作及时与领导及相关部门之间取得沟通，确保工作无误。

1、抓住一切可以和台商企业交流沟通的机会，让他们了解德州经济开发区，向他们介绍现行的多项优惠政策。

2、市里或区里有什么活动项目，及时的、尽可能的联系自己

所知道的所有台商，邀请他们来开发区实地考察。在新的一年里，积极主动的开展招商工作，使自己的业务能力得到更多的锻炼和提升，也使自己的工作能有更多的优秀成绩。

通过工作计划的实施，切实的提高工作效率，发挥个人的主观能动性，高标准要求自己，争取为台办招商工作的开展贡献自己的力量。

学校食堂招商方案 招商工作计划篇六

为做好慢性非传染性疾病综合防控示范区工作，普及健康相关知识，我们积极开展示范食堂、示范餐厅创建工作。

参加示范创建的食堂要取得《食品卫生许可证》，并且达到食品卫生量化分级管理等级**b**级以上，有效执行《餐饮业食品卫生管理办法》的管理规定。

1. 管理人员和工作人员每半年累计接受 2 小时以上的合理膳食知识培训。
 2. 餐厅努力培养专职或兼职营养配餐人员，负责营养配餐和管理，科学指导餐厅采购、配料和加工，按照顾客特点帮助正确选餐。
 3. 厨师应掌握制作低盐少油菜肴技能。
 4. 以食堂为主体，适时开展职工营养健康厨艺比赛、膳食知识问答等活动，提高职工健康生活方式行为能力。
1. 保持食堂餐厅整体环境整洁，有禁烟制度、规范张贴禁烟标识，组织志愿者定期巡查。本单位餐厅内不设立吸烟区，餐厅工作人员能主动劝阻违规吸烟行为。
 2. 利用张贴画、板报、电子屏幕等形式，宣传膳食营养健康

知识，营造食堂营养健康氛围；通过摆放体重计、血压计、食物模型、膳食平衡宝塔等方式，指导职工合理膳食、吃动平衡。

3. 食堂内有可自由取阅的健康生活方式宣传资料。

4. 利用桌布、餐具包装等多种途径开展健康生活方式知识宣传。

1. 菜肴、主食品种丰富，少量多样；保证粗加工粮食类、薯类的供应；提供足量饮用水，并鼓励奶类、豆类、新鲜果蔬消费；提供主要菜品的营养特点，标识菜谱能量，菜谱中有供不同人群食用的平衡膳食套餐，工作人员能正确指导职工合理选择。

2. 控制膳食中油盐用量，记录油、盐的购买量和使用量，控制每份菜肴的油、盐用量，并逐步减少，以达到食用油推荐量（25-30 克/人.天）、食盐推荐量（5 克/人.天）的标准。通过示范性食堂餐厅创建工作，旨在通过倡导全民健康生活方式，宣传合理膳食知识，采取有效干预手段和技术，科学指导消费者合理营养、平衡膳食。

学校食堂招商方案 招商工作计划篇七

一是严把管理质量关。食堂管理员对食堂的采购及出入库情况全程参与。二是严把食品原料关。根据菜品库存、原料特点和市场供应等因素严格控制采购数量，确保菜品新鲜、可口。三是严把卫生质量关。严格食堂卫生清理时间，做好食堂消毒和卫生防疫工作，确保食品卫生安全，杜绝各种传染病的发生。

建议中晚餐还是按照3菜1汤的标准，食堂可以提供6个菜供大家选择，这样就能较好满足大多数人的口味标准，同时早餐可提供：稀饭、炒饭、面条、水饺、包子、煎饺、茶叶蛋，

并配备咸菜，早餐各个品种的价格不会高于市场同等水平；
（一日三餐我绝对可以保证让大家吃的好）

在会上进行工作总结和任务布路，同时强调安全和环境卫生问题。设立服务员服务评比。每月评比一次，由处职工代表进行评价，服务评价最高的服务员给予适当的奖励，食堂全体员工的服务质量将纳入年底考核。食堂全体员工每年进行一次考核，由管理处相关科室会同职工代表组成考核小组对员工进行打分考核。根据考核结果适时调整更换相关人员。
（食堂全体员工都是为大家服务的，如果我们大伙都不满意那就及时调整）

学校食堂招商方案 招商工作计划篇八

为了进一步提高我校食堂从业人员的综合素质，对食品卫生安全知识、业务知识要加大培训力度，真正做好卫生工作、安全工作，应预防在先，防患于未然。为创造高质量、高水平一流服务的目标而共同努力。通过培训，要提高我校食堂从业人员的素质，加强食堂人员的安全意识，使其高质量地为学校食堂工作服务。在日常操作中更加严谨、规范，工作水平更上一层楼。让每一位师生吃的放心、舒心、开心，为我校的后勤安全工作提供有力的保障。

中华人民共和国教育部令第14号《学校食堂与学生集体用餐卫生管理规定》、《学校食堂管理人员与从业人员上岗卫生知识培训基本要求》、食品卫生法律法规、食品卫生知识、业务知识、各项卫生管理制度及岗位职责。

每学期安排两次培训和学习。

（根据我校食堂的具体情况，从8月份开始学习，具体安排附后）

1、参加上级有关部门组织的食品卫生安全教育及岗位技能培

训，严格执行食品卫生法，严防卫生事故的发生。

2、每学期进行一次有关食品卫生安全方面的知识问卷答题。

3、每学期至少定期组织一次食堂人员岗位练兵或技能竞赛活动，以保证从业人员不断适应发展的需要。

4、从业人员必须爱岗敬业，互帮互学，钻研业务技术，通过不断的苦练基本功来提高服务质量和水平。

5、对业务骨干和进步明显的人员给予适当的奖励，鼓励其学业务、学技术，提高服务质量。

学校食堂招商方案 招商工作计划篇九

一年来我们积极实施“走出去”的战略，进一步加大了招商引资的力度，今年4月份，经市、区对台办牵线，乡党委书记艾韦华带领一支招商引资小分队赴广东清远县深入考察调研杂交麻绿笋的种植情况，洽谈引进项目的有关事项，在上级部门的大力支持以及乡党委、政府的不懈努力下，台商江西万里绿邦科技有限公司于20xx年4月成功落户新溪，该公司法人代表姚春林，以主要从事食用笋业加工为主，预计在新溪发展杂交麻绿笋3000亩，其中核心种植区20xx亩，该项目首期投资450万元，租赁沙洲地1000亩，已种植麻绿笋592亩，压滤xx布核实到位资金200万元，目前，该项目已投入生产，安排就业人员67人，该项目的落户为新溪的经济发展注入了新的活力。在20xx年9月期间，乡长谢琪带领一支招商小分队远赴云南思茅、昭通等地，实地考察调研新溪南风酒酿造工艺在云南等地的发展状况，深入了解南风酒在云南的销售业绩，市场需求等情况，充分利用优惠的条件，优质的服务鼓励吸引在云南从事酿酒生产的新溪籍老板返乡参与酒业的发展与壮大，在乡党委的高度重视以及乡政府的全力支持下，新渝泗溪南风酒厂正式选址——新溪乡周公山，一期工程已于今年的10月份正式开工，该厂法人代表周新文，主要从事

酒业的酿造与销售，计划投资200万元，工作总结《乡镇招商引资工作》。目前，已到位资金120万元，其中受让乡民兵示范基地旁(油茶山)80亩，计56万元。受让乡鱼种场水面60亩，租赁期10年，每年租金3万元，现已支付租金30万元，经初步预测，该项目今年即可完成销售收入10万元。正式投产后，我们有理由相信该项目将为新溪的经济发展提供更有力的保障。

新溪板鸭厂，始建于70年代，历年来，由于经营不善，濒临倒闭。今年我乡党委、政府通过本乡较为知名的私营业主肖炳儿成功地引进一外地客商李连红，通过转让新溪板鸭厂经营产权，在原有的基础上，翻新改造厂房及购置设备，成立了以土鸭加工为重点的新余市新溪板鸭有限责任公司，该公司股东肖炳儿、李连红，主要从事板鸭、皮蛋、肉类等深加工为主的食品开发，计划投资100万元，现已完成投资80万元，安排就业人员35人，今年可完成销售收入达300万元。该项目的落户，为一方经济的发展注入了活力，为农民增收提供了一席之地。

为充分利用我乡沙石矿产优势，通过在新余召开招商引资洽谈会，经朋友介绍，在本乡上堡村建立以采沙、采石为重点的上堡第二、第四两大沙厂，其中第二沙场法人代表罗小保，投入资金120万元，安排就业人员9人，年完成销售收入120万元，第四沙场法人代表廖件根，投入资金120万元，安排就业人员9人，年完成销售收入100万元。

我们注重做好“筑巢引凤”工作，在加大了硬环境的建设力度的同时，进一步加强了软环境的治理力度，切实保护好外商的合法权益，努力营造开明开放、快捷高效的服务环境，建立健全服务外商长效机制。一是“亲商”。滤布每个外企均落实了一名联络员为外商提供全程跟踪服务；二是“为商”。对企业的困难和问题，凡属部门职责内的要速办“快通”，不能立时解决的要限时解决；三是“安商”。对破坏投资环境的人和事，除追究当事人的责任外，还要追究当事人

单位或部门负责人的责任;四是“富商”。在工作中对外商优先安排接待，同时规定分管领导每周要走访一次外企，在企业生产遇到困难时，及时帮助他们“疏通”。

学校食堂招商方案 招商工作计划篇十

为加强我校食堂管理，消除学生食堂安全隐患，保证师生身心健康，维护学校和学生利益，特制定本工作计划。

1、进一步规范食堂菜品价格，确实降低学生的生活费用，菜品价格的变动必须经过学校领导的同意。

2、加强食品安全管理，完善食堂卫生设施和相关食品安全管理制度，严防食品中毒事故的发生。

3、加强食堂工作人员思想作风管理，确保食堂人员服务态度好、工作质量好，遵守纪律，服从安排，努力服务于学校教学和师生生活，力争食堂满意度达95%以上。

4、严禁食堂工作人员给学生吃剩饭剩菜，如有此现象，一经查出，必会严厉处罚。

5、学生一日三餐的碗筷经工作人员请先后，必须放入消毒柜中消毒。

6、学生使用的筷子必须每个月更换一次新筷子，杜绝一切不干净，不卫生，有病菌的食品、物品侵害到学生的身心健康。

规程，杜绝食物中毒事件发生。注意用电用火以及消防器材的管理，确保食堂无一安全事故发生。

2、加强食堂用工管理，规范用工行为。加强食堂员工的业务培训和政治学习，提高业务水平和服务质量。

3、加强食堂物品采购管理。对大宗物品必须做到定点采购，对于其他小宗物品要选点采购，对产品价格、质量等内容逐一验收和记录。实行食品留样制度，做好留样记录，把好食品质量关。

4、学生的一日三餐必须有值周老师，食堂管理员，食堂工作人员共同监管，确保学生的用餐安全。

5、营养午餐的普及，要使在校的每一位学生受益，管理人员必须餐餐公示，严把饭菜的质量过关。营养午餐售出前，必须有陪餐领导先尝试，再出售。

6、餐厅、操作间、物品储存间，一定要做到定期消毒。

7、夏季要认真做好“三防”，防蝇、防蚊、防鼠。确保安全、健康、卫生的度过一学期。