

最新餐饮工作总结及工作计划(汇总6篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。相信许多人会觉得计划很难写？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

餐饮工作总结及工作计划篇一

现将本年度工作开展情况作总结汇报，并就xx年的工作打算作简要概述。

作为国际知名的品牌酒店，餐饮部的经营与管理已很成熟，市场知名度较高，经过xx年的管理经验沉积和提炼，已形成了自己的管理风格，要在服务管理和培训上取得突破困难较大。

入职后，根据餐饮部实际状况，本人提出了“打造优秀服务团队”的管理目标和口号，旨在提高整体服务水平，树立良好的行业形象。

入职一年以来，主要开展了以下几方面的工作：

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。

统一了各部门的服务标准，为各部门培训、检查、监督、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、加强现场监督，强化走动管理

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

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

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平台，对保证和提升服务质量起到了积极的作用。

5、建立餐厅案例收集制度，减少顾客投诉几率

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。

得到上级领导的肯定，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。

餐饮工作总结及工作计划篇二

大区市场成长发展阶段一般有如下状态：所管辖区域的经销商部分或大部分已开始合作，市场处于继续分销、并且开始树样板市场、样板店阶段，下属人数增加，开始有城市经理、促销主管/促销员（指有终端渠道运作的品牌）。

复制多个“自己”是重中之重的大事。

前面提到，大区经理选择好区域经理之后，不能放任自流，而且更要在市场启动阶段观察和测试区域经理的区域管理能力、人品作风、敬业态度，然后手把手去教、去指正，因为人无完人。在区域市场进入成长发展阶段，区域经理不再只管好自己就行了，同时面临着下属各层级人员的招聘、选、用、留问题，而且这时的市场通过前三个月推动，到底怎么样了，经销商的耐性已经到了极点，所以还会面对经销商热情下降、抱怨牢骚满度等问题；也许连区域经理本人在市场压力和公司压力之下，也坐不住了，或者干脆在混日子了，市场问题非常多。

这时，大区经理要有意识地根据市场特点和区域经理特点，开始复制自己的思想、理念、工作作风到他们身上。重点引导他们做职业发展规划，帮他们看清当时的市场局面，关键要解决的问题，以及他们身上的优缺点，尤其是树立全局观念和管理观念，提供人员管理的技能和方法，帮助他们树立信心，指导或示范解决经销商问题等。比如怎么选人、怎么用人、怎么安排日常工作、怎么检查工作、怎么解决突发事件等。

当然，也有不少大区经理不愿过多帮助下属，因为他认为下属一旦业绩好了，能力上来了，自己就得“丢饭碗了”，这种事情发生有三种情形：一是他业绩好了，而你的整体业绩

并不好，他取代了你；二是他业绩好了，你的业绩也不赖，公司要求单列他的市场，或者调到其它市场。三是他业绩好了，你的业绩也好，结果你升他也升了。稍微仔细想想，就能清楚，这时大区经理的眼界决定了他的前途！

复制市场操作成功思路。

人的心态、理念、管理方法在改进了，而货也铺了，形象也在做了，这时最不能忽视的是区域市场如何突破销量，提升品牌知名度问题。

其实，市场操作本无定论，而且中国的市场差异性太大，个性化强，无法套用任何成熟或其它市场成功的方案。这时，大区经理要善于发现a区域的. 阶段性操作的闪光点，善于分析当时当地区域特点，理出一些成功案例的共性点，嫁接到b或c区域中，以点带面，形成突破口，这样下属区域经理就不会在运作中迷失方向，而且容易树立他们自己的信心和经销商信心，起码经销商知道了“我这市场没做好，而a市场做好了，原来是我这里的方法不对，而不是这个牌子/产品不行”。

系统管理流程开始完善和健全。

管理重在持续改进。所以在公司管理系统的基础上，引导和指导区域经理健全和完善细则，显得非常重要；毕竟适用的流程和制度能让区域工作有序开展，离预定目标会越走越近。引导和指导区域经理去做，既能赢得他们认同，便于执行，也能提高他们的管理水平；当然，如果区域经理的本身管理能力较弱，风格较板，是亲自配合他去宣贯培训下属人员，有利于工作推进。

团队培训坚持不懈。

当直接下属有3个人或整个团队有7、8号人马时，就得重视培训工作了，这时可分层面对下属培训，而且要杜绝纯理论的

培训，结合熟悉的人和事指导性培训，如区域经理主要是人员招/用/考核/过程跟进/奖罚激励等、经销商本人及其团队积极性的引导、异议处理、配合重点分销商或门店树立样板等等、自己的时间管理、个人学习成长等。一线员工的敬业精神、具体工作思路方法、个人工作时间安排、终端推广具体执行方法等。

前期工作再忙，大区经理都不能忽视下属培训，各层级人员有2x3次/月的机会；当然，大区经理本人更要坚持学习成长，否则整个团队的成长也会受到制约。

树立样板，重奖重罚。

一个团队中，大家一团和气，不求进取，就会出问题。所以必须要有竞争，有竞争的环境。而这个环境可以由大区经理创造的。样板树立包括样板区域市场（阶段性业绩）、样板店（形象和业绩）、样板人物（经销商、分销商、区域经理、城市经理、促销员等）、样本操作个案（如某一次成功的终端促销活动，社区活动等）。

一旦启动样板，事先要有清晰思路和计划，根据企业管理特性申请总部尽快签批，让总部明白目的、操作可行性、预期效果、所需费用、执行细则等关键内容。一旦签批后，即对下属做好充分宣传，引导大家积极参与，适时跟踪过程，不要让人感觉有头没尾，尤其第一次活动时，一定要注意定期评比，准时奖励，以树立威信，达成管理目的。

个人工作时间安排注意事项。（分区域分阶段确定重点）

这阶段的工作量非常大，尤其是中小型企业，无法配置太多的资源和人力，而随着市场的深耕，工作往往没日没夜，这时最忌讳的是大区经理“越忙越乱、越乱越忙”、眉毛胡子一把抓，所以周密的思考，有重点地安排自己的工作时间显得急为迫切。而且针对不同成熟度的市场和不同个性、能力

的区域经理投入的时间要有所侧重。

善于管理上司，借力打力。

聪明的大区经理总是会协调好上司的关系，这既是为自己提供一个“护身符”，更重要的是借力打力，通过一系列的操作成功案例和思路去赢得上司的认同，从而争取资源、争取时间，更重要的是争取通过上司的“嘴”去赢得下属的认可和尊重。但现实中，往往很多大区经理怕销售部经理、营销总经理接触下面人员，为什么？也许怕下属“告状”，也许是怕下属说出市场的“不足”，影响到他本人在上司心目中的形象。任何清醒的上司都知道，人无完人，谁都有缺点，关键是看这人缺点大还是优点大，更何况一个有绩效的大区经理，如果有自知之明，能坦然承认自己的不足，不是更让上司认为这又是你的优点？哪怕直接上司不明理，上头总有明理的人吧？！

餐饮工作总结及工作计划篇三

全年实现营业收入xxxx元，比去年的xxxx元，增长xxxx元，增长率xx%，营业成本xxx元，比去年同期的xxx元，增加xxx元，增加率xxx%，综合毛利率xxx%，比去年的xxx%，上升(或下降)xxx%，营业费用为xxx元，比去年同期的xxx元，增加(或下降)xxx元，增加(或下降)率xxx%，全年实际完成任务xxx元，超额完成xxx元，(定额上交年任务为xxxx万元)。

(一)落实酒店经营承包方案，完善激励分配制度，调动员工的积极性。

今年，餐饮部定额上交酒店的任务为380万元，比去年的xxx万元，上升xx万元，上升率为xx%。为了较好地完成任务，餐饮部领导制定了内部经营方案和效益工资分配方案，按照部门、岗位、技术、技能、劳动强度等方面的不同，把经济指标分解到各个

分部门,核定了各分部门的营业额、出品额、费用额、毛利率,逐月核算,超额提成,节能加奖,充分体现了任务与效益工资挂钩的原则,使他们发挥各自的优势,能想方设法,搞好经营,调动了员工的积极主动性。今年人均月收入xxxx元,比去年同期的xxxx元,增加了xxxx元,增长率为xxxx□□

(二)抓好规范管理。强化协调关系,提高综合接待能力。

1. 健全管理机构,由餐饮部领导、分部门经理组成的质量管理小组,全年充分发挥了作用,小组既分工,又协作,由上而下,层层落实管理制度,一级对一级负责,实行对管理效益有奖有罚,提高了领导的整体素质,使管理工作较顺利进行。

2. 完善餐饮部的会议制度。会议包括年终总结会、季度总结会、每月经营分析会、每周例会、每日检讨会、班前班后会、财务监督稽查会、卫生安全检查汇报会等,由于制度的完善,会议质量提高了,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。为了最大限度降底估清品种,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簿记录,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。制度建立后,原来每市估清五、六个菜式的现象已成为历史,现在出品供应情况已处于正常化。

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,每周例会上反复强调,出现问题,部门之间不得相互责怪、推搪,要敢于承认错误,多发现对方的优点,搞好协调,今年大大减少了过去存在的一些脱节不协调的现象。

5. 提高综合接待能力。今年,全面抓好服务规范,出品质量,使接待能力大大提高。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

店的各类型宴会的接待,如接待了多个外国国家总统、元首、总理和使团,国内的中央部委级领导、省长、司令员、军长、市长等等领导;3月18日晚市接待单位宴客、婚筵等订餐共165席,创开业以来日订餐总席数的最高记录;9月29日晚,接待婚筵共75席,创历史纯婚筵总席数的最高记录。由于环境优美、价格合理、味道可口、服务一流,使宾客高兴而来,满意而归。

(三) 开拓经营,发展增收渠道,扩大营业收入。

今年在餐饮业不景气,生意难做的情况下,餐饮部领导经常进行市场调查,做经营分析,不断探索,大胆尝试,英明决策,走自己的经营路子。第一,全年开设经营项目六个:自助中餐、自助火锅、海鲜任你嚓、友谊夜总会、千年老龟火锅城、餐饮连锁店(筹备中)。

第三,全年开展促销活动八次,让利酬宾加州鲈每条一元,贵宾房免最低消费,特惠菜式益食家,每款15元。优质服务月活动、文明礼貌月活动、推销有奖活动等。

第四,营业部与出品部,根据市场消费需要,每月定期推出新菜、点18款。全年推出千年老龟汤等新菜共200多款,扩大营业收入100多万元,酒店通过一系列经营活动,提高了知名度,取得了良好的经济效益和社会效益。

(四) 全员公关,争取更多的回头客。

(五) 增强员工效益意识,加强成本控制,节约费用开支。

餐饮部领导经常强调成本控制、节约费用的重要性,增强了员工的效益意识,并要求员工付之行动。同时完善有关制度,明确责任,依*制度去加强控制 全年完善了(费用开支规定)、(原材料收、付、存制度)、(堵塞漏洞制度)、(原材料合理使用制度)、(办公用品领用制度)、(物品申购制度)、(财务审核稽查制度)、(收款员管理制度)等。今年全体

员工已养成良好的节约习惯,合理开闭水掣、油掣、气掣、电掣,发现浪费现象,及时制止。另外,餐饮部领导、供应部经理定期进行市场调查,掌握市场价格动态,及时调整原材料的进货价。十月份推出的千年老龟汤,原来是一套半成品进货,为降低成本,后来改为自己进龟,自己烹制,近二个月来,节省成本三万多元。

(六)做好政治思想工作,促进经济效益的提高。

餐饮部充分发挥党组织和工会组织的作用,关心员工,激发情感,增强凝聚力。组织员工参加97年羊城优秀厨师、优秀服务员技术大赛,参加酒店田径运动会、书法比赛、技能比赛、象棋比赛、乒乓球赛等。参加酒店扶贫济困捐助活动,学习三字经活动,学英语50句活动。在各项比赛活动中,都取得较好的成绩,其中在酒店的田径运动会,就摘取六枚金牌、三枚银牌。

2. 全年本部门举行文明礼貌月技能知识抢答比赛、舞会、卡拉ok等文娱活动9次,春游1次,外出参观学习13次,各类型座谈会5次,妇女会2次,家访6次,探望病员20次。

通过各种活动,使员工形成了一个热爱酒店,团结奋发的强大集体,员工思想品德好,全年拾金不昧事迹有8次,员工队伍稳定,流动量小,今年月均人员流动量约5人。

(七)完善劳动用工制度和培训制度,提高员工素质。

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,不符合条件的,一律拒收,不讲情面,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,通过反复考察,全年提拔部长6人,领班8人。对违反酒店规定的员工,以教育为主,对屡教不改者,则进行处罚解聘,全年共处罚员工11人。由于劳动用工的严格性,员工素质较高,办事效率大大提高。

2. 完善培训制度。为了使培训收到预期的效果, 餐饮部领导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, 成立了培训小组, 再三是制定了培训方案, 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、英语50句、礼貌用语、安全卫生知识等培训达200多次。

(八) 重视食品卫生, 抓好安全防火□ kk

2. 抓好安全防火工作, 成立安全防火领导小组, 落实各分部门安全防火责任人, 认真贯彻安全第一, 预防为主的方针, 制定安全防火制度, 完善安全防火措施, 各楼层配备防毒面具, 组织员工观看防火录像, 并进行防火器材实操培训。出品部定期清洗油烟管道, 做好各项设备的保养工作。地喱部定期检查煤气炉具的完好性, 通过有效的措施, 确保了餐饮部各项工作的正常开展和财产的安全, 今年以来未发生任何的失火事故。

(九) 按照星级标准, 完善硬件配套设施, 美化了环境, 稳定了客源, 提高了经营气氛。

1. 出品质量有时不够稳定, 上菜较慢。
2. 厅面的服务质量还不够高。
3. 防盗工作还做得比较差, 出现失窃的现象。

1. 提高出品的质量, 创出十款招牌菜式。
2. 抓好友谊夜总会、千年老龟火锅城的经营。
3. 加强规范管理, 提高企业整体管理水平和服务质量。

4. 开设餐饮连锁分店.

餐饮工作总结及工作计划篇四

1、制定了新的《员工守则》，并得到山庄的认可稍做修改后首先在餐饮部施行，规范员工工作准则，并以员工守则为纲结合餐饮部工作情况制定了餐饮部的人员编制、各项岗位职责、具体操作规范，长达70余页，还在不断修改调整中。并依据各项规章制度开展日常管理工作。

2、积极开展各项规章制度、服务技能、卫生知识和消防知识的培训工作，规范每周例会（在武汉协助营销工作时中断），每月一次员工生活会，制定每周清洁重点工作，加强了管理工作，提高了员工素质改变了原来比较因长期半歇业养成的懒惰工作习惯，改变了精神面貌。改变原来遇超过70人会议就向酒店管理公司借人帮忙服务的局面，130人的饱和量接待工作仅靠现有员工的团结协作就可轻松作好包括用餐、会议、娱乐的正常接待。同时好的精神风貌不断体现，如：城投房产集团会议黄华荣拾到客人遗留装有2万元现金、一张空白支票、大量银行卡和证件的包立即上交前台；红安詹店财政招待省财政厅接待活动结束后谢玉玲拾到客人丢弃的装有100元钱的信封，立即上交餐饮部；厨师长在12月残联会议服务员全部要充当礼仪小姐，而会议一结束就要用餐而早餐自助餐未收，桌子未清理时主动一个人收餐并兼顾值守前台。

3、制定了零点菜单、宴席菜单、自助餐菜单和酒水单，并根据几次大型会议的接待客人反应情况适时做了调整和修订。

4、制定了餐饮以农家菜和野味为主导的经营方针并依此更换了厨师队伍使其达到现阶段的工作要求和发展需要。

5、落实了卫生责任制，责任分区到人，改变原来脏乱的局面，特别是厨房卫生状况有显著的提高。同时将餐饮部划分为餐厅、会议室网球场、前台鱼池商店、中厅、厨房等五个区域

并责任到人；安排专人分管部门内的男女寝室。

6、制定餐厅成本控制预案，在保证客人满意的前提下有效控制成本。

7、加强餐饮部安全保障工作，每日轮流值勤，检查包括卫生、安全、工程问题、考勤、工作完成、开档收档情况等工作。有效检查工作和杜绝隐患的发生。此项检查工作将作为每个餐饮部员工的考核内容之一。

1、改善员工餐，制定了每周食谱，认真制作，并认真听取员工反馈意见积极改进。

2、在工作之余组织登山探险活动、开展篝火烧烤活动，一方面增加客人来时的娱乐项目，一方面丰富员工业余生活。

3、在投影仪买回来以后，不定期在会议室播放刚上映的大片，并经常组织员工唱卡拉ok通过开展系列活动，努力营造团结、合作的和谐的氛围，增强员工的归属感与集体感。

4、每月卖垃圾的钱作为员工的活动经费，作为一项福利，给他们购买一些解暑水果及购买袜子等小商品。

1、厨房布局的调整及装修。严格按照卫生监督部门的要求合理规划厨房布局，数年黑厨房一朝换新颜，改善了工作环境，提高了卫生质量，为后面的更高要求的接待提供了先决条件。

2、添置了一批新配套餐具和喜庆的红台布，改善小厅房的用餐环境和大厅整体喜庆气氛，同时调换了不适应小厅的沙发，使厅房整体协调。

3、增加屏风，隔离开大厅和厨房。

4、安装投影仪和自动伸缩幕布。使会议室硬件符合市场竞争

需要，满足客户需求。

5、添置布菲炉，增加饮食形式。

餐饮部全体成员时刻牢记山庄是一家的全局观念，坚决服从山庄安排，特别是前台人员，发挥山庄神经中枢作用，配合和协助客房部、办公室进行搬运家俱、清扫主楼范围的垃圾等活动，以人人为我，我为人人的服务信念，服务山庄，服务员工。如前一段时间瓢虫肆虐别墅，前厅的两个文员立即服从客房部洪经理的调度和指挥，积极投入到灭虫工作中去。

虽然今年的工作取得了一些成绩但是也存在很多困难和问题：

1、餐饮部人员比较少管理范围比较广，人员比较短缺，虽然能够比较圆满的完成接待任务，但是质量很差，体现不了特色服务。

2、规章制度还不够完善，落实不够彻底，存在随意性，特别是管理机制亟待完善。

3、菜式方面还要不断因应市场变化而革新。

4、员工素质整体水平不平衡，缺乏具有专业管理人才，对现有员工技能培训还有待加强。

5、餐厅设施设备都有不同程度老化和损坏，有些空调设备已经无法使用了。同时整个装饰装潢已经完全与时代脱轨，天花更有严重脱落现象，急需修复或者更新。一些硬件设施需要更新改造，特别是会议室桌椅及中厅布置。

7、山庄没有很吸引人的项目的大环境影响餐饮部经营状况比较萧条。增加娱乐设施，桑拿等。

在明年的工作中，我们将要做好以下工作：

- 1、将餐饮部每日值勤制度作为个人绩效考核（20xx年度加油站工作总结）核的重要表现方式。
- 2、根据季节变化制定并落实不同时期的菜单。
- 3、规范建制补充人员。平时忙的时候餐厅人员吃紧，如果开展生态养殖业，可以解决闲时的工作饱和量。完成服务质量向质转变。
- 4、合理改造增加设施，增加包房。原计划增加几间ktv包房的，其实完全可以同时增加桌子，用餐完后可以唱歌休闲。同时将中厅稍作改造，增加成四到六人的方桌散台，有客用餐就可以是餐厅，有客唱歌就是歌厅。同时利用好鸟语林，把竹楼稍做改造，使其具备用餐和饮茶的功能，餐是农家菜，茶是中国茶（或者其他饮料）。
- 5、增加土灶，形成真正的农家风味，运用山上众多的材木，从而节约燃油，降低成本。
- 6、增加酒水品种，真正实现餐饮的实质。菜式上增加松针熏制的食品，酒水上增加在药房开方自己酿造的药酒。
- 7、继续关心员工生活，改不定期开展放电影、唱歌等文娱活动为每周一次举行，同时集中观看《情定大饭店》和《五星大饭店》两部电视剧，让员工在观看剧情时同时感受什么叫酒店和什么叫服务意识。同时开展科普知识的影片或讲座，提高员工的养殖知识和法律意识，从而提高个人素质。多演练篝火烧烤以备有客人需求可以引导。
- 8、继续开展培训工作，依照餐饮部操作程序和标准完成服务规范的具体培训工作。
- 9、坚持做好安全生产管理，保障人员和财产安全。

三月份：了解酒店的具体情况，运行临时菜单

- 1， 厨房剩余原料列单销售，对服务员进行临时菜单培训
- 2， 规范宴席下单流程，增设送客流程，培养了有声服务。
- 3， 设立日例会制度：厨房和楼面上报昨天工作完成情况和今天工作计划，并指导下达新任务20xx年度酒店餐饮部工作总结工作总结。
- 4， 制定客人意见反馈卡，预订部回收并统计作为客人档案重要资料！
- 5， 厨房和楼面的部分餐具添置。
- 6， 加强了楼面和厨房值班管理，建立值班台账，并设置了签字交接流程

四月份：设计正规菜单，宴席菜单，策划菜单文字资料及对服务员的服务技能、细节、菜单等培训。筹建营销部。

- 1， 联系制作菜单对象，并完成拍照和菜单营养分析的等文字
 - 2， 策划对外宣传和对内宣传内容
 - 3， 制定了楼面和厨房管理人员的常规性考核方案
 - 4， 物色营销经理，新设立迎宾岗位及其工作的安排
 - 5， 重点从理论和实操上培训了服务员的“六大技能”
- 1， 员工激励要点和月终评比执行
 - 2， 采用会员积分卡，规范打折情况。

3, 增设了6项个性化服务, 全面进行实施

4, 厨房和楼面的易耗品统计, 半变动成本和毛利率要求财务进行周报。

5, 宴席场地的布置要求及营销方案宣传和实施, 服务员的宴会服务流程培训。

6, 对营销经理的销售培训和拜访客户培训, 并对工作进行要求。

7, 厨房的《标准菜单》建立和早茶产品的稳定整治。

六月份: 建立厨房部分员工的考核机制并运行, 餐饮部的宣传措施落实

1, 易耗品的控制及水电的费用控制, 开关明确责任人及开关时间。

3, 宴会冷烟火的重视管理: 从合同到举行跟踪!

4, 厨房创新菜肴试作及增设一页新菜单

1, 服务员的菜单内容考核, 点菜技巧和销售方法培训, 客人消费心里培训

2, 厨房的卫生整治: 个人卫生, 环境卫生, 粗加工改造, 灭蟑螂变常规工作。

3, 厨师的职业道德和素质培训。

八月份: 考虑外发特色原料, 外发原料的菜肴成品落实, 培训和运营

1, 对外发原料转换菜品, 制作菜单, 确立标准对厨师和服务

员进行培训

十月份：重点对宴席的接待（地毯防烫，食品安全，温度，传菜速度等）。狠抓宿舍的卫生。

- 1，杜绝服务员在宴会服务过程中扎堆，随时给抽烟客人摆放烟缸于其面前。
- 2，厨房食品卫生的管理，制定冰箱原料存放表格，生熟分开。
- 3，宴会菜肴保持温度，在上菜前要求餐具加热。
- 4，狠抓了宿舍的物品摆放和地面卫生检查，床上整洁！
- 5，为了应付春节前的硬仗，对厨房员工的谈心，了解心理动态，便于调整！

十一月份：厨房厨师的调整，新菜单的设计，新原料的市场考察

- 1，随采购去市场考察原调料情况，便于对新菜的开发。
- 2，删除销售不好的菜肴，创新了30多款新菜肴，制作新菜单。
- 3，新菜单的内部培训和对服务员的培训。

十二月份：新菜单的运行和团年宴席菜单的制定

- 1，新菜餐中制作的督导及餐后的客人意见收集，便于调整。
- 2，团年宴席标准单的设计。

综合总结：

- 2，地毯的烧伤得到一定的控制，没有上升到流程管理高度。

3, 菜肴创新有, 效果不是很明显。缺乏对市场口味需求的把握

4, 需要定期组织厨部人员的对外考察, 建立菜肴创新机制, 使菜肴开发进入良性循环轨道: 考察一新菜上报—原调料考察—试做—改进—上市!

5, 宴席的营销效果比较明显, 需继续维持并了解周边对手后进行创新!

6, 厨房的考核运行机制值得肯定, 需继续运行其制度: 可以细化到一条生产线和小档口(如蒙餐档)

7, 宿舍总体管理比较混乱, 缺乏卫生和纪律检查机制, 应该由人力资源部发起!

8, 服务员的服务流程是空白, 技能没有培训就没有提高, 更无从谈服务创新, 需要物色一个服务是专长的管理人进行解决!

9, 迎宾部和营销部没有人力而流产, 选择合适的招聘渠道, 其两岗位是重要的: 前者是对顾客档案的收集管理, 便于发挥个性化的服务, 后者是维护客源和创立新客源的保障。

餐饮工作总结及工作计划篇五

彻底打破建店三年多来卫生、纪律检查的被动局面, 率先组建餐饮部内部质检小组。质检小组有餐饮部经理任组长, 小组成员有副经理和几名主管组成, 每天中午准时对餐饮部各区域进行检查, 对查出的问题逐一整改落实, 并按制度规定奖罚分明。运行半年来一直得到酒店质检部监督指导, 质检成果才得以稳步提高。

2、编写修正最新餐饮部规章制度及最新摆台标准

结合酒店实际，集思广益组织编写了相关的规章制度。如楼层小例会制度，要求每个楼层岗位除大例会外每天按时召开楼层小会议，总结本楼层的昨日不足，布置补充本楼层工作安排；对部分员工工作散漫，违纪违规，私拿偷吃等遗留的老问题也制订了相应的处理办法，取得了明显的效果；以及餐饮部劳动纪律；周计划卫生制度、最新摆台标准等。

3、结合后厨部制定了新的餐具管理办法

新办法的实施，使餐具破损率比建店以来任何时期都低，有效地控制了前后餐具的破损。

4、背景音乐不间断播放

通过我不懈努力，结合有关部门，彻底改写了三酒店餐饮部无背景音乐播放的历史。为客人营造了温馨优雅的用餐氛围。

5、多次更换餐饮区域绿植

根据不同楼层、不同区域，不同需求，及时和花卉租赁公司联系布置、调换各类花木，使用餐环境常变常新。并在各区域实行绿植养护责任制，极大保证了各区域各包厢绿植的存活率。

6、规范了仓库和布草管理

彻底解决了多年来部门仓库、布草无专人管理的局面，有效控制了布草无谓的流失和布草回收、清洗，物品领取无记录等环节的混乱局面。

7、抓培训，抓落实

培训和落实，两手都要抓，两手都要硬。针对培训内容，逐一进行整改落实，一步一回头，循序渐进。通过一段时间的

努力，餐饮部全体员工无论在仪容仪表、礼节礼貌，还是在服务流程、劳动纪律等方面均有质的提高，提高了餐饮服务在客人中的美誉度。

8、分工明确

对每一位部门管理人员在职能上做了较为细致的分工。使日常工作得以顺利开展，尤其各类重大接待也均能圆满完成。

9、制度面前人人平等

半年来，我一贯奉行制度面前人人平等。要求员工做到的，管理人员应首先做到，严格按制度奖惩、奖，大张旗鼓地奖，真正起到奖的效果；罚，罚和思想工作并进，罚得让违规人员心服口服，让其他员工引以为戒。

当然，在成绩面前我非常清醒，很多工作离酒店领导的要求仍有很大差距。

1、仍有一部分员工服务意识的主观能动性较差，机械性地去工作；部分员工自律性较差，如站位纪律、服务礼貌用语、餐中服务等，管理层在一个样，领导不在又是另一种状态，缺乏一个合格的服务员应有的素质。

3、个别管理层在执行方面仍需进一步加强。

4、个别员工仍缺乏节约意识。

5、极个别员工还存在偷吃私拿等违规现象。

随着酒店新标准的实施，我们酒店的未来将任重而道远，虽然我们经历了将近四年的实践与探索并取得了部分成功经验，但是我们必须时刻保持清醒的头脑，意识到郟城市场的局限性，消费群体进一步分化和影响部分消费群体做圣达回头客

的各方面内部因素，以及同行业不断涌现和激烈竞争带来的影响。所以，我们要针对上半年存在的问题不断地加强提高管理水平、服务水平和人员素质。

1、继续加强员工的业务技能培训，提高员工的综合素质。

餐饮部的每一位成员都是酒店的形象窗口，不仅整体形象要能经受得住考验，业务知识与服务技巧更是体现一个酒店的管理水平，要想将业务知识与服务技巧保持在一个基础之上，必须抓好培训工作，如果培训工作不跟上，很容易导致员工对工作缺乏热情与业务水平松懈，因此，下半年计划每月根据员工接受业务的进度和新老员工的情况进行必要的分层次培训，培训方式仍主要是偏向授课与现场模拟，并督导其在工作中学而用之。同时在每个月底向酒店质检部上交下一月的培训计划，方便酒店质检部及时给予监督指导。

2、进一步加强吧台餐饮预订的灵活性以及包厢服务员的酒水推介意识和技巧，提高酒水销售水平，从而多方面提高酒店的经济效益。

3、加强员工思想教育。利用一切机会不断地向员工灌输顾客就是上帝的理念；同时激励员工发扬团结互助的精神，增强员工的凝聚力，树立集体荣辱观。

4、继续做好“节能降耗”工作。严抓日常消耗品的节约。如餐巾纸、牙签、布草、餐具等。降低设备运行的消耗。如空调合理开启及时关闭等。杜绝马桶长流水、长明灯等。

5、突出以人为本的管理理念，保持与员工沟通交流的习惯，以增近彼此的了解，便于工作的开展。

计划每个月找部门各岗位的员工进行谈话，主要是围绕着工作与生活为重点，让员工在自己所属的工作部门能找到倾诉对象，保证沟通程序的畅通，根据员工提出合理性的要求，

管理人员时刻将员工心里存在的问题当成自己的问题去用心解决，为员工排忧解难。如果解决不了的及时上报酒店领导寻求帮助。让员工真正感受到自己在部门、在酒店受到尊重与重视，从而人人能有个好心情，这样更有助于更好地服务于顾客。

每日质检，主要检查各岗位员工的仪容仪表、礼节礼貌、卫生纪律、餐中服务细节、宿舍纪律卫生等方面的巡检。定期报请酒店质检部来本门监督指导工作，并主动汇报部门质检情况，从而不断提高本门质检水准。

7、增强监督机制和竞争机制，逐步改观个别管理人员执行力不强的局面。

20x年下半年是新的征程，新的起点。我决心一如既往地视酒店的发展为己任、视部门的发展为己任、视员工的发展为己任、视自己的发展为己任。我坚信在酒店领导的带领下，全体员工团结一心，努力工作，我们圣达酒店的生意会越来越红火，圣达的明天也会更加辉煌！

餐饮工作总结及工作计划篇六

现将本年度工作开展情况作总结汇报，并就xx年的工作打算作简要概述。

作为国际知名的品牌酒店，餐饮部的经营与管理已很成熟，市场知名度较高，经过xx年的管理经验沉积和提炼，已形成了自己的管理风格，要在服务管理和培训上取得突破困难较大。

入职后，根据餐饮部实际状况，本人提出了“打造优秀服务团队”的管理目标和口号，旨在提高整体服务水平，树立良好的行业形象。

入职一年以来，主要开展了以下几方面的工作：

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。

统一了各部门的服务标准，为各部门培训、检查、监督、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、加强现场监督，强化走动管理

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

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

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平台，对保证和提升服务质量起到了积极的作用。

5、建立餐厅案例收集制度，减少顾客投诉几率

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。

得到上级领导的肯定，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。