

最新餐饮部前期工作总结与后期计划(模板6篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

餐饮部前期工作总结与后期计划篇一

1、在部门领导的领导下，检查落实部门规章制度的执行情况和各项工作的开展情况。

2、安排、带领、督促、检查员工做好营业前的各项准备工作，及时、如实地向部门领导反映部门情况，向部门领导汇报各员工的工作表现。班干部是班主任的左膀右臂，是一个班级的顶梁柱，是沟通班主任和同学之间关系的重要纽带，由此可见班干部在班级管理中的重要性，所以加强干部队伍建设是构建良好班级、形成良好学风的关键。

3、加强现场管理意识，及时处理突发事件。掌握客人心态，带领员工不断提高服务质量。

4、熟悉业务，在工作中发扬吃苦耐劳，兢兢业业的精神，起到模范带头作用，协助部门领导，增强本部门员工的凝聚力。

（一）健全应急管理组织体系、完善街道应急管理工作机制。按照区政府应急办的总体要求，结合自身实际，进一步加强应急管理工作，完善工作机制。提高对应急管理的认识，使应急管理工作在社区发挥作用。驻区各单位的行政负责人、法人代表主管应急管理工作，配备专人负责，明确责任，从而形成有效的工作机制，确保应急管理工作的有序开展。

自习课的管理，为养成学生自觉学习的习惯，建立班委互相监督制度，让学生进行独立的管理班级，培养学生的管理和自我管理能力。

5、检查当班服务员的工作着装及个人仪态仪表。

配合专业工程师做好施工过程中的隐蔽检查工作，隐蔽工程在隐蔽前必须做好隐蔽记录，检查合格后方可在记录中签字，签字后才能进行下道工序的施工，同时要求施工单位及监理单位按照行政主管部门的相关要求同步进行影像资料的记录及收集工作，杜绝后补资料的现象。

6、合理安排餐厅服务人员的工作，督促服务员做好服务和清洁卫生工作。

7、定期检查设施和清点餐具，制定使用保管制度，有问题及时向部门领导汇报。

在今后的工作当中自己还将不断的学习，总结经验，快速进步，望自己能够早日成为一名合格的、专业的、另公司上下级认可的项目销售主管。最后对于领导在百忙之中有此雅致来看自己的销售工作计划书深表感谢，祝愿公司领导工作顺利，身体健康！

8、负责餐厅的清洁卫生工作，保持环境卫生，负责餐厅美化工作，抓好餐具、用具的清洁消毒。

9、召开班前班后会议，落实每天工作计划。

10、注意服务员的表现，随时纠正他们在服务中的失误、偏差，做好工作成绩记录，作为评选每季优秀员工的依据。

11、积极完成上级领导交派的其他任务。

按照管委会要求，开展相关类别突发事件的应急管理工作，逐步建立完善应急管理的各类专业工作机构，加强人员调配，做到机构到位、人员到位、工作到位。同时，通过整合资源、明确任务、强化职责，真正形成分类管理、分级负责、条块结合、属地为主的应急管理体制和高效运转机制。

餐饮部前期工作总结与后期计划篇二

xxxx年是我店处于又一个五星复评年，餐厅、厨房两大岗位。紧紧围绕酒店各项指标开展工作，坚持以顾客为中心，不断调整内部管理思路，提高服务档次，时刻坚持以《五星标准》和《员工手册》为依据，加强对员工日常行为规范以及操作标准等方面的严格管理。同时确定xxxx年餐饮营业指标为7000万元，食品总成本率控制在44%以下，水、电、气等能耗力争在酒店环境目标指标之内，要想完成上述目标，这就要求我们日常工作中加大管理和培训力度，优化管理团队，提高管理效率。不断完善内部组合结构和制度健全上做文章，不断扩大员工和管理人员队伍，挖掘内部潜力的同时，计划走出店外考察学习，吸同行酒店之长，来完善自我，真正让餐饮服务软件与新大楼硬件相匹配，使酒店处于领先地位。

新大楼开业一年中，部门在接待大型婚喜宴及会议时，现有员工不能满足正常运转需要，只有借助兄弟部门及学生和外来洗碗工的力量共同完成各项接待任务。部门将在xxxx年度继续加大内部服务人员的管理力度同时更加注重外来帮忙人员的管理。

责任和能力是有效落实部门各项工作的关键，落实任务前首先要落实责任，我们在新一年将会加大对领班以上管理人员的培训和考核，同时也加大对岗位员工的培训，确保员工的精神面貌礼节礼貌、业务技能、出品质量及团结协作的精神有一个新的提高。同时部门针对厨房员工的实际表现，继续做好一年一次的奖金评档工作，并把评档结果作为年度评选先进员工和先进岗位有效依据，餐厅继续执行每一季度奖金

系数评定工作，体现公平、公正，将员工收入与客情好坏、劳动量多少相挂钩，把管理人员的工作效率、员工对其满意度与奖金相挂钩，并在坚持员工个人奖金系数评档原则不变的基础上，挖掘日常表现突出进步较大的员工，对奖金系数适当上调，表现欠佳的员工奖金系数适当下降，甚至调岗的方法，从而充分调动员工的积极性，营造比学赶超的工作氛围。

餐饮将继续秉承以顾客和经济利益为中心、满足不同层次的服务需求理念，进一步加大内部管理的力度，继续保持食品安全事故发生率为零，及宾客满意率97.5%。倡导主动服务意识，努力提高服务和菜肴的出品质量。针对餐饮菜肴更新不快这一老大难问题，餐饮部将围绕本年度提出的目标采取请进走出的方法进行新品菜肴开发，尤其是在家常菜上下功夫，并保持原有菜肴结构不变，增加风味菜系。对一些特色菜肴指定专人操作，打造精品菜肴，继续经常性的保持与同行的交流学习，原则上确保每月不少于一次。定期推出厨师长特选，丰富菜肴品种，本年度部门将在厨师力量上继续寻求新的渠道，邀请或聘请外来厨师来增加技术力量，扩大菜肴选择范围，提高菜肴新品，营造有馨苑特色的高品味饮食文化。

5. 认真做好部门卫生例牌菜清洁保养工作，将五星标准贯穿于整个年度工作中，确保高标准卫生质量和清洁的卫生环境。

为达到这一要求，部门将进一步完善各岗位计划卫生，组织定期、不定期的卫生大检查，让员工养成随手卫生的良好习惯。对存在的问题部门通过晨会、餐前会及例会进行提醒、讲解，从而及时整改。

1. 新的一年部门继续落实并推进七常管理法做到事事落实到位，责任到人。在日常运转中根据实际情况不断调整加以完善，形成规范化管理。

年部门结合往年的经验和教训，吸国贸、华芳及其他酒店之

长，加之于中油泰富等酒店兴起，部门压力之大，所以我们根据新大楼的结构特点，在现有基础上继续增加管理人员分布于各楼面，划分管辖区域实施定人定岗管理，并将各点管理人员的工作职责形成书面文字，加以督导。同时完善传菜部，在日常操作中减少跑菜员工数，对应菜运输车辆加强保管，提高传菜效率，降低人工成本。

3. 包厢定人服务，物品定人保管。各点、各包厢实施人员定位，责任到人，采取针对性的服务，要求各包厢责任人负责日常宾客用餐服务的同时，清洗、保管相关的摆台餐杯具，并将餐杯具损耗情况和宾客意见与奖金挂钩。同时百桌大厅在运转时被划为四个区域，每一个区域增加一个巡台人员，协助和督促所在区域值台人员工作，同时也要配合相应区域酒吧台发放领用酒水的工作。

4. 餐务组实施捡菜、洗涮、清洁等员工完全分工，各负其责。捡菜组岗位如鸡、鸭、鱼、及水产等荤料继续借助供货商力量，仅安排1人从事清洗工作，清洁工1名负责厨房日常公共区域卫生外，兼顾厨师配菜盘的清洗和运送工作，剩下的洗涮工将分布于各洗涮点，配合厨房从事海参加工及其他临时任务，实施设备设施专人负责保洁保养□xxxx年将实施洗涮工末尾淘汰制。

5. 新大楼运转过程中，部门增加了一定数量的新品种餐杯具及其他高档摆台用品□xxxx年损耗率相当大，部门将吸取教训不断修改现有的餐杯具和布草赔偿制度，使其逐步完善，加大监管工作，真正将赔偿制度落实到位。

6. 酒店承接婚喜宴及大型会议等活动，对用餐标准和设备设施的使用收费标准及其他项目进一步上调价格，并形成文字规定，同时在新一年我们将加大婚庆公司的管理。

年度部门根据20xx年培训方面暴露的问题进行整改并调整思路，以五星级标准的基础上，继续推进七常管理和三大体系

的运行，进一步完善部门的培训制度，制定符合实效的培训工作计划，并成立检查小组，跟踪检测培训效果。

2. 对于09后的新员工，要注重心理素质的引导，加强岗前培训，让他们在应知应会，操作技能等方面有所提高，注重他们在开口服务礼节礼貌、工作责任心、对酒店的忠诚度与执行力以及团队协作精神等方面的培养，同时在培养员工吃苦耐劳和灵活应变能力上下功夫。

3. 对于老员工采取针对性的回炉培训，提高他们的语言服务技巧、操作技能规范。

4. 老员工应发挥传、帮、带的作用，前后台各岗位注重互通、互相吸取经验教训，将培训渗透到日常工作中。

5. 根据实际运转情况，必要时实施部门内部岗位之间员工的交叉培训。

6. 加强管理人员培训，尤其是基层管理者之间的凝聚力等方面，树立大局观点，钻研业务技能和管理技巧，必要时组织人员外出学习，将学到的先进的管理经验、管理方法用于实际工作中，做到学有所用。

7. 英语培训注重实效，力争满一年的前台员工c级外语达标率100%，根据员工水平分档次培训。鼓励员工之间开口说英语，创造良好的学习氛围，将英语学习渗透到工作的方方面面，提高员工与外宾交流的口语水平。

8. 在日常工作中出现的一些典型案例，部门将不定期组织员工学习、讨论，并进行剖析和针对性的培训，提高员工处理问题的能力。

新大楼运行一年中，前后台有好多方面需要进一步磨合调整，这就要求部门内部加强沟通与协调，及时解决工作中存在的

问题，这将有助于部门整体工作的运行。xxxx年部门继续采取厨房通过沽清单将当日的供应情况和特推菜肴及时传递给餐厅，餐厅也及时将客人每餐用餐情况以书面形式做好信息反馈并传达厨房，以便后台利用每天晨会时间对内部存在问题进行剖析，确保对客服务。新年度部门也将成立服务质量和出品质量跟踪小组，深入了解顾客需求，更好地健全部门内部质量管理，进一步强化员工的服务意识，把服务质量作为生命第一线，保持并扩大服务内涵，提供细微化和超值化服务，进一步完善客史档案，重视客人的投诉和建议及时做好回访记录，将客史档案有效的利用起来。继续倡导首问责任制，想客人之所想，急客人之所急。把服务做在客人开口之前，让他们真正感受到馨苑的温暖，找到回家的感觉。

实现xxxx年度营业经营指标， 全员参与，加大原料验收把关的督导工作，将降本节支工作落到实处，力争将餐具损耗和布草损耗率控制在3之内，做好节水节电的现场监督检查工作，加大违规操作考核力度。同时推行新模式餐具管理制度，对可重复利用的资源，加强检查与现场督导，尽量减少浪费。

积极配合pa组加强对地毯的清洁和保养力度，及时做好家具保养、餐厅布草、餐具等的领用发放机制，细化日常四害消杀工作，确保食品安全，餐厅布草要做到专人专管，领发两清，尽量减少损耗，力争降低部门总成本率，使利润最大化。

加强全员对物品管理与节能意识，在成本控制方面做到全员参与鼓励创新，积极配合好部门做好降本节支工作，重点做好菜肴原料及一次性用品合理利用以及电器的节能工作。

总之，xxxx年借助新大楼硬件设施，餐饮部将认真贯彻总办制定的各项方针、政策，深化部门新年度的工作，任务是艰巨的，但部门相信在总办的正确领导下，经部门全体员工的共同努力，年度目标任务定能早日完成。

餐饮部前期工作总结与后期计划篇三

在上级教育思想的指导下，以“尊重学生，服务学生，发展学生”为指导，以提高学生心理素质，完美人格为目标，做好学校的心理健康教育工作，尊重“一个教师能有多健康，就能把他（她）的学生带得多健康。”的理念，对不断提高教师自身心理健康给予支持与保障，从而更好服务学生，促进全体学生心理健康发展。

（一）、继续做好学生日常的心理咨询服务。

继续做好学生日常的心理咨询服务工作，每天开放心理咨询室，做好学生的来访接待和咨询工作。对于问题较明显的学生，坚持个案的跟踪，及时与家庭联系。

（二）、开设心理辅导讲座。

本学年，邀请心理教育专家、行家到学校作专题讲座；准备开六年级学生心理教育会议，结合青春健康教育、人际交往、学习压力等内容，积极为学生提供知识指导和帮助。

（三）、认真做好心理咨询室来访者的记录工作。但对咨询案例的情况要进行保密，不得任意传播，以免给学生带来更多的心理压力。

（四）心理辅导员要认真学习心理健康教育的相关知识，在缺少专业书籍的情况下，主要通过网络等媒体来充实相关知识，为做好心理咨询工作打下坚实的知识基础。同时，争取本年度利用假期安排一部分心理咨询员去深造相关专业知识，争取让每一位咨询员都具备心理辅导的一般常识。

（五）加强同兄弟学校心理健康教育者的联系。

准备在第一学期，组织全体咨询员到兄弟学校参观学习，从

他们那里获取一些资料和经验，为搞好心理健康教育服务。

- 1、心理咨询员每周星期一至星期五按照下面时间值班。
- 2、心理咨询员轮流交替值班。
- 3、当次值班的教师要通知下一次值班的教师下周值班。

1、测量大比武

全运会过后约第十周，继续继承土木系的优秀传统，与学习部联合举行山东交通学院测量大比武活动，系此活动为校级活动，要经过充分的准备。参赛队员分为团体组和个人组两个组别，分别在东校门内侧和经管楼b座四周进行，分别角逐出一、二、三等奖，并颁发校级五四证书。具体证书数目在学习部计划数中有详细说明。

2、制图大赛

单项奖：手工制图组：一等奖1人、二等奖2人、三等奖3人。

计算机绘图组：一等奖1人、二等奖2人、三等奖3人。

全能奖：一等奖1人、二等奖2人、三等奖3人。

鼓励奖：按参赛人数设置若干。（根据参加人数来定）。

3、科技立项

进行土木工程系科技立项结题工作，收交各参赛组的研究成果，分为论文为主和实物为主的两种方式。时间在12月中旬。这方面这证书共分两项：一项是立项结题证书，另一项是科技立项证书。其中结题证书一等奖2名、二等奖4名、三等奖6名、优秀奖若干。科技立项证书一等奖2名、二等奖4名、三

等奖6名、优秀奖若干。

以上是科研部本学期工作计划的大体框架，如有考虑不周全的地方，我们完全服从组织的安排！

餐饮部前期工作总结与后期计划篇四

1□xx主要工作

xx厅20xx年收入xx万元，同比去年xx万元，增长xx万元；

- (1) 今年xx厅上半年接待了xx的会议，对收入补充很大；
- (2) 根据客户反馈和市场调查，保留了火锅项目全年推出；
- (4) 更换xx厅取餐盘和碗，改为密胺材质，减少破损率；
- (5) 增加收撤餐具小车，加快收车餐具速度，员工省劲，提高效率；
- (6) 推出房客晚间xx元自助餐优惠价；
- (7) 与招商银行掌上生活合作西苑周三特惠日优惠，进行网络宣传；
- (8) 多次考察西苑牛羊肉品种，降低成本；
- (9) 全年多次调整xx厅早中晚餐菜单，并由ab款延伸至abc款；

2、宴会xx主要工作；

□5□xx厅今年收入减少，主要减少在会议用餐方面，婚宴收入略有减少。

- 1、宴会销售力度不足；
- 2、各厨房菜品创新能力欠缺；
- 3、烧烤吧缺少特色拳头菜品；
- 3、缺乏优质服务人员；
- 4、婚宴预定缺乏专业营销策略

（一）xx厅

- 2、推出赠送个吃项目
- 3、团购价统一xx元/位（包含火锅）；
- 4、增加爆米花机和巧克力喷泉，增加小朋友喜欢的小吃；
- 5、在明档增加现场操作，例如煎饼果子、鲜榨果汁等；
- 6、烧烤区除客人反应较好的烧烤外，增加碳烤生蚝、扇贝等菜品；
- 7、面食档口增加现场包饺子，现煮现卖等等；

（二）xx厅

- 3、婚宴桌布建议增加红色喜庆桌布，增加婚宴气氛；
- 4、买一个固定式香槟塔，容易倒，给客人感觉不吉利；
- 5、配备个吃海参鲍鱼餐具，挺高婚宴档次；

（三）、外卖

- 2、餐后可以考虑销售奶茶、咖啡和冷饮；
- 3、支付形式多样化，便于支付，享受优惠；

xx年工作的顺利开展有赖于领导的大力支持，也离不开酒店各部门的配合，更得利于餐饮部每位员工的不懈努力，新年新希望，希望在来年工作中能得到领导更多的支持，能得到其他部门更加友好积极的配合和支持，新年新起点，明年将上一个新台阶，总结过去，展望未来，我部将继续发扬优点，改正不足，再创佳绩。

餐饮部前期工作总结与后期计划篇五

一、培训考核工作

管理人员培训：

- (1) 管理方法
- (2) 处事技巧

员工培训主要抓以下几块：

- (1) 贵宾的接待规格与程序
- (2) 新员工的应知应会、操作技能的培训
- (3) 推销技能培训。
- (4) 礼节礼貌、规范站姿的培训（每天班前会上训练1—3分钟）

二、加强部门管理，提高执行力

1、制定部门新的奖罚制度，做到奖罚分明，鼓励员工创新服务。

2、继续制定管理人员分组的检查制度，提高管理人员自我管理能力和工作执行力，提高员工的自律意识、节约意识、培养员工良好的工作习惯，做好节能降耗工作。

三、组织员工娱乐活动，丰富员工业余生活，营造和谐工作环境，提高部门凝聚力，提升员工工作热情。如娱乐活动、员工座谈会等。

四、做好对客服务

(1) 严抓员工仪容仪表、肢体语言、有声服务

(2) 每餐关注菜单安排，客户满意度，严抓顾客投诉，每天做好客户对菜肴的反馈情况，建立和完善客户档案，资源共享。

(3) 继续做好个性化服务。针对新老顾客用餐及重要接待加强与顾客的沟通联系。以赢得更多的回头客。

五、做好新的销售计划方案，做好成本的核算，与厨房及时做好沟通，商定新的计划，提高营业额的收入。

六、同厨房紧密配合，每天及时反馈客户用餐意见及信息，每周召开一次前后台的沟通会，协调解决问题，根据季节变化及时建议调整时令菜品及水果。

七、做好本部门工作的同时，密切配合其它部门工作，力争11取得经济效益和社会效益双丰收。

餐饮部前期工作总结与后期计划篇六

一、以出品为“龙头”，增加餐饮的核心竞争力，打造“xx美食，美食xx”这一品牌，营造食在xx这一良好口碑。

一楼的出品主要以“快”为主，不断更换花色品种，适时推出一些各地的特色小吃，主要以“稳住一楼”为出发点，而在二、三楼的菜式出品方面我们将加大创新力度大，首先将现有顾客很受欢迎的菜式保留，不断精益求精，并适时制订出规范菜式的标准菜单。同时通过举办美食节和各种节日的营销活动来推出新的菜式品种。计划在**年的三月份——四月份举办一个以口味有特色，价格实惠贴近大众消费为目的的美食节。6—9月份计划引进新的菜系以满足更多的客户求新的口味，10月底将着力以高档、营养、有特色来迎合商务宴请，单位互请及各类中、高档消费客户的口味。争取菜式这一产品的更大市场竞争力，不断完善菜式创新制度，对菜品开发研究，监督质量，跟踪反馈意见进行进一步细致化管理，开辟营养膳食，合理膳食，精致饮食的食在xx良好社会形象，从而争取更多的客源。

二、服务上以培训为手段，以基层管理人员为核心，着力打造一支服务水平过硬的优秀团队。来应对餐饮市场的激烈竞争。

服务作为餐饮的第二大核心产品，**年我们将紧紧围绕酒店“情满xx□舒适家园”这一系列主题来开展阶段性的循环培训。通过培训考核再培训的方法不断巩固各类服务知识。计划制定出餐饮优质服务十条，即在服务程序的基础上将一些更细的体现个性化的服务内容，进行归纳形成通俗易懂的十条，各楼层根据本层不同实际情况进行要求。领班、主管跟踪落实，将整体服务进一步细化，完善，同时通过考核来检验实施效果。一楼的服务仍然以“快”、“准”、“灵”为服务方针，同时突出对老客户的的热情。提高送餐服务的菜

式及服务质量。二楼着重在餐厅氛围的营造上想办法，添置台心布，口布，从台面上使宴会厅的色彩更喜庆，可以考虑制做椅套，在大厅的龙凤台上对宴会的主题突出更鲜明一些，从餐厅布置等细节方面来继续打造宴会品牌。三楼的包厢服务突出个性，特别对于固定客户要加强同客人之间的情感沟通，突出“情”字，用真诚、热情、友情留住顾客，同时建立以三楼为点的餐饮部兼职营销小组，从各楼层抽调优秀员工及部份管理人员利用不开餐时间，走出去拜访客户，听取客人意见，拉近同顾客距离，开发新客源，利用在餐厅服务的时机认识顾客，制定出营销小组工作计划，考核工作成绩，通过小组带动部门全员销售，用服务来吸引并留住更多的客户。

三、降低开支，节约成本，争取最大的利润空间。

成本控制是今年的工作重点，今年酒店规定厨房毛利为57%，历年来的毛利率都离这个数有一定差距。今年，我们将从原头开始，对原材料的进货进行严格把关，安排专人负责验收，签单，代替过去各厨房各自验收的情况，从而从原材料成本上加以控制，另外，在厨房原料使用上加强管理，杜绝浪费。不断完善部门的能源管理制度及瓷器的管理制度，对低质易耗品控制领出和使用，建立起不同楼层的财产台帐，充分利用现有的各楼层仓库，将各类物品分类码放，避免以前乱堆放的情况，延长物品的使用寿命，在不损害客人利益，不降低服务水准，不影响餐厅环境的前提下，尽最大的努力来实现部门更多的利润。

新的一年，新的目标，我部将在酒店领导班子的正确领导下，调动部门全体员工的工作热情，全力以赴争取创造出更好的成绩。