

# 最新餐厅主管个人述职总结(优质5篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 餐厅主管个人述职总结篇一

尊敬的领导：

您好！

“做一名优秀的财务人员”是我自踏入征稽系统这个队伍以来所致力追求的目标。一年来，在处所领导的关怀和同事们的帮助下，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高，顺利完成了领导交给的各项工作任务，向着“做一名优秀的财务人员”的目标又迈出了自己坚实的一步。下面是个人述职报告：

首先，能够以积极的态度认真参加x所组织的政治理论和业务学习培训，积极向党组织靠拢，主动开展批评和自我批评。其次，以自学为主，通过广播、电视、报纸、书刊认真学习党的重要思想。通过学习，使自己的政治思想水平有了明显的提高，进一步明确了我们党的下一步工作目标和任务，很有收获。

兢兢业业，尽职尽责。勤勉的精神和爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。一年来，我在工作中能够以正确的态度对待各项工作任务，积极主动，勤勤恳恳，有强烈的工作责任心和工作热情，经常加班加点，毫无怨言。在行动上自觉实践为车主服务的宗旨，用满腔热情积极，认真细致地完成好每一项任务，严格遵守各项财会

法律、法规以及单位的各项规章制度，认真履行会计岗位职责，自觉按规章操作。自己在目前工作岗位上已工作了x年，经过十多年的锻炼基本上能很好地胜任本职工作，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题。

不断积累，提高素质。随着新形式对财会人员业务能力要求的提高，本人十分注重对业务知识的学习和积累。积极参加各项业务培训，提高自身业务素质，争取工作的主动性。在工作之余，挤出时间自学业务知识，认真学习了关于财会工作的有关法律、法规、方针、政策，并在工作中贯彻执行这些政策规定。平时，我还注重对电脑有关知识进行较为深入的钻研，使自己在日常工作中达到事半功倍的效果。做好工作是关键，在工作岗位上我首先从三个方面做起。

在目前的形式下，对于征稽人员的要求越来越高，而用心工作始终是征管工作的命脉。工作态度塌实严谨，坚决遵守所内各项财经纪律和征管制度，认真做到征管，稽查，财务“三对口”。平时还注重对电脑和电算化会计工作有关知识进行深入学习，使自己在日常工作中达到事半功倍的效果。能够熟练掌握财务工作流程，做到条理清晰，帐实相符，从原始发票的取得到填制记帐凭证，从会计报表编制到凭证的装订和存档都达到了正规化、标准化。做到了全面、及时、准确的反映。

对x决定的各项整改措施和方针政策能够认真体会，并联系到自己的工作实际中坚决支持和贯彻执行，正确体会各项政策的内涵，在本质上发掘新理论、新办法、新层次，适应新要求。

加强个人责任心培养，认真履行好自己的会计职能，勇于负责，敢于负责，具备较强的责任心把自己的工作做好。在工作中，能够以正确的态度对待各项工作任务，积极主动，勤勤恳恳，毫无怨言，经过多年的锻炼，我已基本较好地胜任本职工作不断自我总结工作中的成败得失，以高度的热情和责任感完

成各项工作任务。

回顾一年来的工作，虽说取得了一定的成绩，但也存在着许多不足之处：

- 1、学习不够踏实；
- 2、处理棘手事情信心不够，需进一步改进；
- 3、开创性的工作开展的不多。

针对以上问题，在今后的工作时间里，我将加强理论学习，苦干、实干，努力提高工作质量和效率，进一步提高自身素质，寻找差距，克服不足，在今后的工作上取得更大的进步。

## 餐厅主管个人述职总结篇二

尊敬的领导：

您好！

作为部门主管，我也是就自己部门的管理工作过去一年自己所做的来整理，也是回顾中看到过去一年，部门的工作也是做得还是不错，有一些成绩，同时也是还有要去改进的方面以及自己管理当中要继续做得更好的方面，在此也是来向您述职汇报。

部门的工作，这一年我也是知道，并不是那么的轻松做好，但我也是和同事们一起努力克服了一些困难，同时也是在这工作里头感触到的确做好管理并不是那么的轻松，而能被领导信任，我也是不能辜负了这份信任，在一年的时间里，无论是情况如何，我们也是坚持了下去，积极的去解决一些问题，来让工作能够开展，特别是年初的那段日子，我们也是在家里多去联系，通过线上办公的方式来处理好工作，同时

也是积极的去学习，我也是多去了解同事们的一个近况，知道他们工作里头遇到的一些难题，然后去帮忙解决，一年下来我也是感受到自己的管理能力有很多的提升，和之前相比也是更加的成熟，懂得如何的来做好一些事情，对于一些问题的处理也是更加的从容。

同时在管理做好的同时也是带领部门同事去做好了该做的一个工作，对于工作上的难点都是团结起来去克服，同时我也是积极的把自己一些工作的方法会去教给同事们，大家都是有了进步，那么做起来工作也是会更加的顺利，我也是清楚自己的一个能力如何，同时也是积极的去参与到公司的一些管理培训以及对于行业最新的情况有了解，更好的来对工作去做好，同时也是看到自身有的一些缺点，不断改进，积极的去面对，对于以前工作的反思也是让我知道，很多的方面是可以继续的去优化，同时既然部门给到我来带领，那么我也是要去做好，让部门在公司也是有成绩的，不能拖了后腿，同时也是积极的和其他部门主管配合做一些工作，都是为了让公司的运营更好而努力。

一年也是在忙碌中要过去了，有的成绩并不能去骄傲，而有的缺点也是要去继续的改进来让自己能在来年工作里头去把任务完成，去让自己管理方面可以带着部门走的更好，出更多的成绩来，同时也是会团结同事，继续的去进步，去把工作完成，也是感谢同事们在这一年对于我工作上的支持以及帮助，才有了一些成绩，我也是会珍惜，会继续的来做到位去不负领导的支持。

此致

敬礼！

述职人□xxx

x月x日

## 餐厅主管个人述职总结篇三

本人###，吴江食府楼面主管，在董事长及各级领导的正确领导下，率领食府全体员工完成饭店制定的各项经营、管理指标，共同提高酒店的服务质量、管理水平和经济效益。现就本年度的工作汇报如下：

协助部门主管完成餐饮部的整体管理和督导，在主管的授权下，具体负责某业务领域的工作。负责检查各分部的日常工作情况；组织安排vip客人的接待；处理好客人的相关投诉；遇到重大问题及时向主管汇报；与酒店相关部门做好沟通协调，保证餐饮部工作顺利进行；主持召开的班前班后会议，布置相关的工作安排、总结存在的问题；在餐饮部主管的直接领导下，协同领班，对先进员工的工作给予肯定与表扬；对后进员工耐心的给予辅导与鼓励，督导员工的工作质量与服务质量，留意员工的工作态度及表现，发现员工有任何情绪问题及时的与其进行当面协调沟通，并妥善解决；调动员工的工作积极性，降低员工流动性，树立团队意识，增加凝聚力，全力以赴、做的更好。争取用我们高质量，高效率的服务，为酒店赢得更多的客源。

根据我们食府的自身特点，针对以后的餐饮部工作我有以下几点工作思路及主攻重点，不足之处，请领导给予指点：

1. 提高员工服务质量，强化员工服务意识，对新员工和后进员工做好辅导工作，布置各班组长制作出培训计划，做好员工的定期培训工作，并督导落实情况。确保使每位员工掌握工作所需技能的同时，并且对客服务做到：热情，主动，礼貌，耐心，周到。此酒店服务业的“十字方针”。对表现优异的员工设立免检楼层或高级服务员，上报餐饮部主管考虑其工作待遇或作为以后晋升的重要参考。

2. 提高餐饮的卫生质量：加餐厅卫生质量的督导力度，务必保证每间包厢保持最佳状态，实行逐级负责制：员工对所清

洁的小厅负责；楼层领班对所辖楼层房间的卫生质量及物品配备情况务必逐一严格检查；对当值每位员工清扫的小厅全面的督导与检查；对死角同样的逐一、逐级严格检查，坚决杜绝因卫生质量问题而引起客人投诉，影响酒店声誉，同时强调当日结尾工作清扫完毕。并且制作出《计划卫生表》，有针对性的对餐厅进行清洁整理和保养维护，提高餐厅卫生质量及餐厅设备设施的使用寿命。

3. 控制物耗、开源节流：强化员工节约意识，提倡控制水、电等能源浪费的同时，实施物耗管理责任制。统一全面盘点。一旦损失、责任到人。对大量损失一经查处在追究当值员工责任的同时，对其所辖楼层领班将追究其连带责任。

5. 培训下属员工树立全员推销意识，如一些特色菜肴，新鲜海鲜等，增加酒店餐饮部的营业额，提高员工的责任心及工作积极性。

4. 加强与客人的沟通，了解客人对饭菜的意见，与销售员加强合作，了解客人情绪，妥善处理客人的投诉，并及时向部门主管或厨房反映。

为使部门的日常运作逐步纳入到工作有计划、有指导、有跟踪、有总结的管理系统中去，有效地将计划性工作和应急性工作密切结合起来，建立明确的工作目标，要求各小部门建立计划性的工作制度，通过每月总结、计划，对各项工作有计划、有落实，按计划步骤予以实施。建立每月工作汇报制度，通过对工作的完成情况，对各部门负责人予以考评。

1，如有大型接待，三个楼层之间相互沟通，协调，合理化安排人员，各个班组可以随时相互调动。

2，前台的操作完全需要后台的配合，前台的意见及时反馈给后台，这样可以相辅相承。

3, 出现问题, 班组相互沟通, 及时改正。

4, 经常考核, 评比, 来增强各班组的能力。

需要一个和谐的工作环境和对优秀人才能力的肯定, 人格的尊重。目前酒店采用用人的原则为量才适用, 让贤者居上, 能者居中, 智者居侧, 充分发挥人才的主观能动性, 本着对下属负责的态度, 加强监督, 加强约束, 加强管理。培训工作对于酒店适应环境的变化、满足市场竞争的需要、满足员工自身发展的需要以及提升酒店的效益都具有十分重要的意义。通过培训可以提高员工的技能和综合素质, 从而提高其工作质量和效率, 减少失误, 降低成本, 提高客户满意度; 员工更高层次地理解和掌握所从事的工作, 增强工作信心。

1, 让各班组加强日常的督导工作, 做好培训, 把餐厅相关知识教给服务员, 提高她们的素质。

2, 从日常工作中评比, 考核, 来发现一些优秀员工。

3, 对优秀员工放心, 放手去管, 让他们充分发挥自己的才能。

质量就是生命, 质量就是效益, 是企业永恒的主题, 其好坏直接关系到酒店及部门的长远发展。正因如此, 部门从本部门成立开始就重点抓产品质量与服务质量。

1 对本部门每一位员工在上岗之前进行了系统 严格 规范化的培训, 通过培训使员工掌握了基本的服务流程。

2 通过一对一的帮扶制度对服务质量欠佳的员工进行岗上再培训, 使他们在服务质量和服务意识上有了很大的进步与提高。

3 进一步加强卫生监督管理制度, 先后制定和出台了卫生责任到人的一系列监督制度。

4、加大培训力度，强化标准意识，在前台培训上，总结情景模拟培训效果，继续深入开展前台各岗人员的情景模拟及基本技能的培训和客史资料的培训，确保操作标准统一。

从食府成立起餐饮部的工作虽然取得了一定的成绩，但仍存在不少问题和薄弱环节，距酒店的期望值还相差甚远，其主要表现在：

1 在抓前台管理和人员的培训上力度不大，员工在规范化、标准化的服务上参差不齐。

2 一味的强调经营而忽视了员工的思想动态，与员工的交流、沟通的次数较少，导致部门人员流动。

1 巩固成果，挖掘经营潜力，提高创收能力。

2 狠抓两个质量，力争客源及经营效果明显提升。一是狠抓前台服务质量，进一步提升我们的服务质量。二是狠抓包厢就餐卫生质量，继续实行卫生责任到人制。

3 加大培训力度，强化标准意识。

xxx年即将结束，虽然开业半年的工作业绩不是很明显，但在新的一年中，我会一直就抱着“合作、奉献”的态度，认真学习，团结、互助、亲密、友爱同志，盈造和谐团队；尽心做好自己的本职工作。在生活中，勤勤恳恳做事，严格要求自己，在任何时候都要起到模范带头作用。敬请领导给予审议，欢迎对我的工作多提宝贵意见，并借此机会，向领导对我的关心和支持表示诚挚的谢意！我将一如既往，不负众望。为食府的发展奉献绵薄之力！

## 餐厅主管个人述职总结篇四

怀着一颗感恩的心，用激动和激情执笔书写本人20\_年的思想

和工作，我真心的感谢我们部门所有的同事对我工作的支持、理解和帮助，感谢昂立给了我锻炼和发展的平台，感谢领导和同事给了我雄鹰展翅蓝天的梦。我用青春的热情和执着在昂立给予我的土地上播种，收获着不断成熟、逐渐理智、努力进取、日渐完善的葛飞飞！我自豪我是昂立人！

光阴似箭，岁月如梭，半年时间弹指一挥间，沁骨的寒气带来了冬的讯息，也送走了充实而忙碌的一年。刚到公司的那个夏日雨天的午后还历历在目，当时眼前的一切是那样的新鲜而又陌生，空气中弥漫着泥土的芬芳，谄媚的花草，张扬的喷泉还有我们员工匆忙的脚步。这美好的画面一直定格在我的记忆画册。

半年来我学习了很多，改变了很多，不变的是我对昂立的热爱、对工作的热情。当然也出现过无聊乏味的思想动荡，但我还是调整好了自己的心情和处事的方式，把每一个产品赋予了有感情生命，懂得珍惜和疼爱。从刚进公司的陌生到现在每位同事对我的悉心指导、关心、帮助，亲如一家的真诚交流，让我在做具体工作时很流畅。

半年来我心中一直恪守两个字--- 坚持：1、坚持昂立是我家2、坚持用调整好的心情和最充沛的精力做好各项工作；3、坚持总结每天的收获和疑难问题的解决方案。曾子曰：吾日三省吾身，我在思考和反省中进步，在挫折与成功中成长。时刻提醒自己不能随波逐流，做事前先问自己为何要那么做？那样做的利和弊？有没有更好的方案？有没有备用方案？等等。我曾经问自己：如何实现自身的价值。先贤屈子告诉我：路漫漫其修远兮，吾将上下而求索，半年的经历让我明白：实现自己的人生价值需要有近期目标、中期目标、长远目标；理念+精神支撑+激情投入+坚持=成功。现对自己工作具体总结如下：

1，半年中在核心领导人朱望云老师的指导和各位同事的支持下，我的各项工作无愧于自己、无愧于昂立。

(1) 踏踏实实从小事做起。每天工作计划、每周计划、每月计划都能按时完成。做好每周不间断的工作布置总结会议笔记。任何成功都是从小事做起，小节决定成败。千里之堤毁于蚁穴，如若小事做不好，何谈成大事。只有踏踏实实把小事情做好，扎实好基本功，工作方能游刃有余、运筹帷幄。能力是在日积月累的堆砌中潜移默化得到提高的，能力是环境逼出来的。

(2) 勤于思考是成功解决问题的关键。遇到任何事情我首先是独立思考、独立运行，遇到困境不退却、不自负，虚心向同事和领导请教，做事情有条不紊。

案例:1: 起初我负责的浙江市场销售，开始从一无所知，到通过努力并成功签定第一笔单子的喜悦，蕴含了所有同事的无私支持和领导的谆谆教诲。自浙江温州苍南签单后，我信心大增。从万事开头难到长江之水一泄千里流，在之后的工作中我一气呵成的成功签下了6个订单。

案例2: 由于我对南通市场和人文关系的熟悉，本人积极主动申请，并于7月份开发南通市场。发展至今，南通地区6县一市所有加盟学校均已同意销售我们的产品。而做得最为深入的就是我的故乡如皋，在领导和同事的支持下我成功运作了市场行为以外的运作模式即以政府政策为引导、市场运作行为为辅的综合销售模式，现在全如皋市乃至整个南通都已经了解了我们的唯智学园。如皋的17万在校学生已经直接或间接接触到了我们的产品。因为如皋市场的特殊辐射效应对周边的影响，目前整个南通购买市场有了 动车加速行驶趋势。从我一开始主动跟投资人谈合作到现在投资人主动找我们，甚至出现1天3催的情况。我自信南通市场的辉煌指日可待。

## 2, 主要问题与成功经验分析

工作初期由于自己的不成熟出现过心境有时浮躁，遇事欠缺冷静，有点急于求成。在不断的磨练中我已经基本上改正了

这些缺点，正在走近成熟。我进公司的时间较短，以上成绩还不能说是成功，只能说是学到了一些经验和体验了部分成功的自信！今后我将继续鞭策自己，进一步学会用专业知识的角度去思考问题，用专业理论来诠释现象，通过现象分析实质。我要进一步把理性与感性在工作中有效结合，严谨踏实做事。俗话说：不知其所以然而为之者谓之愚。我虽不是智者但我也不甘做愚者。我会在业余时间多学习专业知识，研究市场和销售手段。我会进一步加强适应环境的能力，快速适应每天的事务和周围的人际关系，利用好人脉关系资源，相信只要我诚恳的和他们相处，待人以诚、虚心请教，他们也会同样以诚待我，相信我的努力将更有利今后的工作开展。

### 3， 未来半年/年度工作改进设想

作为一个销售，我必须有高度的责任心和一流的业务水平。在未来半年里我想我亟待提升的是我的分析能力、谈判能力、解决问题能力、应急能力、协调能力等。我要进一步加强对产品的深入了解。我要在未来的半年内把自己锻炼成一个优秀的业务员、所负责区域的产品培训师、公司的开拓先锋。

### 4， 要求得到的支持与帮助

在来年，南通的6县一市有可能全面启动运作，其中南通市区有可能会参照如皋市场模式。为了避免出现区域性行动不够统一的情况，我希望，在南通市场全面启动后，公司能给南通增派人手、加大扶持。

### 5， 自我素质和能力的综合评价

回顾这半年，感觉自己作为一个业务员，在很多方面的知识还比较欠缺，专业知识还不够全面，我一定会努力学习，更好的为公司服务。小智者乐于自己能做什么；大智者自省于自己不能做什么。我不会满足于智者，不能在小范围里满足自己的优越感，我能做的就是多看、多思、多学、多做，全面

提高自己。

今后我将一如既往的严格要求自己，认真负责的做好本职工作，力求创新。我的成长和成功离不开领导和集体的帮助和支持，新的一年我希望团队的所有同仁继续支持和帮助本人不断进步。我愿意用我的热情拥抱你们的热情，我愿意用我的真心去感动你们的真情，我愿意和我亲爱的团队快乐地分享每一滴成功，我绝不会辜负大家对我的期望。

主管个人述职报告篇5

## 餐厅主管个人述职总结篇五

尊敬的领导：

20xx年，xx物流营运中心在公司领导的高度重视和全力支持下，认真执行公司整合施行的方案，精细化管理全局，不断提升驾驶员、管理人员的职业素质和服务水平，紧密关注市场动态；积极扩大业务规模；精心寻求新产业突破；有效执行项目绩效奖励制度；切实改善员工工作环境。全体员工同心同德、群策群力，确保了公司主营业务稳步发展，产业多元化探索有所收获，超额完成了上班年度的目标任务。现将20xx年度述职报告如下：

一年来，物流营运中心秉承“集思广益，多劳多得”的工作作风，克服了众多困难，广开营销渠道，严控内外成本，确保利润化，实现收入xx元，同比增长xx%□完成总进度的xx%□实现利润xx万元，完成利润目标的xx%□圆满完成了xx公司下达的收入利润指标，实现“时间过半，收入过半，利润过半”的目标。

1、稳步发展现营业务

xx项目完成收入xx元，占总收入的xx%。目前该项业务收入占比较大，在确保该业务稳步发展的同时积极拓展相应市场，目前分公司已和xx公司x物流中心就xx配送项目达成初步意向性协议。目前已完成线路勘测、xx零售点布局，配送线路设计等前期工作。

## 2、改变营销策略

x收入xx元，占总收入的xx%。x营业部收入xx元；x营业部收入xx元。物流营运中心认真执行公司领导的指导方针，即：由公司领导带领部门班子开发大客户市场，让驾驶员在运输配送过程中寻找客户；动员公司内部员工利用自己的信息源开发客户，“三管齐下”的营销策略。目前，由公司领导带领并成功攻克的有xx等大客户。由公司内部员工发展的有xx等客户。认真执行公司领导下达的奖励政策，动员广大员工的积极性，使公司的发展更上一个新的台阶。

## 3、积极发展新型物流业务

公司领导带领相关部门职员奔赴市场，亲力亲为，积极发展供应链金融业务，涉及钢材市场、矿产品市场、烟酒类市场等，目前已和\_\_钢材市场积极联系，客户有明确贷款意向，希望得到xx公司在业务上指导。

## 4、国际物流业务发展

公司领导经过多方努力在\_\_地区寻找发展到国外的的客户。目前公司领导正研讨，通过xx地理优势，发展xx的双向运输中转专线，已发展的目标客户目前仅xx对外贸易。

认真贯彻xx公司“转型增效”的总体路线，明确发展思路，从传统物流向现代物流发展，精细化管理人员和设备，节约成本，积极营销。

针对这一发展思路，物流营运中心对今后发展有以下几点思考：

- 1、结合物流信息综合管理平台，精细化管理，节约成本扩大效益。
- 2、维护目前合作客户，提升部门各员工职业素质和职业道德，提倡“服务优质化、严惩不良化”。
- 3、继续从传统物流向现代物流的转变发展，开发相应现代物流项目，发展目标客户。
- 4、继续贯彻施行公司领导提出的“三管齐下”的营销策略，开拓市场、勇闯高峰。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日