

酒店厨师工作总结(实用6篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。那么，我们该怎么写总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

酒店厨师工作总结篇一

我于xx年11月正式到xx酒店工作，当时正是酒店筹备最紧张的时期，餐饮部厨房的工作局面一切都是空白，设备如何添置、原材料如何采够、把关、市场宣传和产品如何定位、规章制度及各种日用单据的制定等。针对以上种种问题，我依据以往经验制定初步计划，一方面查找资料，涉入市场一线，夺取第一手材料，制定采购计划；另一方面根据周边市场实际情况初步确定菜品的定位，制定菜谱。争取定位准确，能为下一步的经营奠定基础。

月宝大酒店在倍受领导的关注与关怀下开始了试营业，餐饮部厨房在努力完成上级下达的各项任务的同时，在菜品上随着客人的要求不断改进，以求菜品能更加适应市场。

试营业以来，接待对象有团体会议、婚宴、以及各种规格的宴会接待和零点客人（主要集中在12月下旬）。营收达19万余元。试营业中，厨部的工作也出现了如：菜品的定位不准确，菜品设计没根据客人的要求而定，等一些问题。带着种种问题和努力改变提升产品形象的决心迎来了新的一年。现将20xx年工作计划汇报如下：

依照酒店整体的战略规划来开发规划菜品，根据餐厅菜点经营状况和市场客户调查，来不断地改进和提升产品形象。根据来酒店消费的团体会议，零点散客，宴会接待，三大块消费群体的需求，来不断丰富产品，使之能逐渐形成一组有针对性的风格化的产品。使产品在发展变化中树立自己的品牌。

以系统化整合核心竞争力，以规范化提升管理水平，以现代信息手段提高市场竞争力，以效益化为目标指导厨政管理工作。

进行专业技能考核，优胜劣汰，采用请进来走出去和定期培训的办法来提高人员的业务技能和专业素养。在结合实际的前提下，进一步完善厨房内部的各种规章制度。

采用四层把关制，一关否定制，即配菜厨师把关、炉台厨师把关、传菜员把关、服务员把关，一关发现有问题的，都有退回的权力。否则都得承担相应的责任。

做到严把原材料质量关，提高原材料的使用率，争取把最大的利益让给顾客。

- 1、严格执行《食品卫生法》。抓好厨房卫生安全工作。
- 2、严格执行规范操作程序，预防各类事故的发生，做到安全生产，警钟长鸣！

酒店厨师工作总结篇二

- 1。所有出品都制作了一个投料标准及制作程序单，把每道菜式定口味、投料标准、盛器，以使菜品口味及质量稳定。
2. 认真听取前厅员工意见及宾客反馈，总结每日出品问题，每日例会及时改进出品的不足。如客人反应主菜牌菜式较少，针对宾客意见推出了如、馋嘴蛙、香辣茶树菇28、香辣风干牛58、渔家巧合盘。客人反应长白山双珍盘子有手印，小炒菜品应适当加上围边等意见，我们都认真改进。
3. 有关菜品创新：

a□每个主位每一个月研究两道新菜(包括烧味、凉菜、炒锅、

面点)，新菜品香辣茶树菇、葱烧鲜鹿筋、巴蜀牛肉、馋嘴蛙等菜品就是这样研制出来的。

b□每月考察市场原料供应情况推出新菜式。如活黄花鱼。

c□参加同行比赛、交流、学习新菜式如：风味牛筋，手撕牛肉脆鳞鲈鱼、酸辣乌鱼蛋羹等菜品。

d□去外地考察餐饮市场引进新菜品。如捞汁三宝。

e□请同行朋友来培训新菜如可可山药。

4. 婚宴菜品控制了出品速度，改变了去年盲目求快的心理，杜绝了热菜出品上桌已凉的情况，婚宴出品质量有了明显提高。有的客人吃过参加过婚礼后又定婚宴。

四. 成本控制方面：继续严格深入实行五常法，打造数字化管理模式。

1s□清洁检查(常清洁)。清理，是在清洁工作的同时进行检查。每个人都有自己负责的卫生区，如占板在做保鲜柜卫生时，就会检查里面的东西是否变质，保鲜柜温度是否正常。

3s□定量定置(常整顿)：在冷库内、保鲜柜内有那些原料?每种数量多少?这些原料都必须有固定位置。所有用具也是如此。所有的物品都有自己的家。

如：有关占板、水台：胡萝卜、土豆等没清洗或表面有泥土的放在货架最下层，菜心、芥兰等放在上层。海鲜和其他动物性原料装入保鲜盒、注明生产日期放入保鲜柜。每个保鲜柜和冷库都贴一张表，是里面的原料存放平面图，并注明负责人的姓名。

4s□立法守法(常规范)无规矩不成方圆，订守规则，告示全员，

使大家有规可守。

5s□保持维护(常自律)训练与纪律，是要达到保持和维护的目的。培训既可以增加个人知识，也可以提高员工的能力。每天早10：30例会下午16：40例会晚8：30培训。

酒店厨师工作总结篇三

__酒店在集团公司的正确领导下，围绕年初提出的工作思路和目标，坚持以开拓经营、提升企业服务质量为重点，狠抓经营管理。在全体员工的共同努力下，1-6月份(含物业管理中心)，营业收入：____万元，较去年同比上升2.9%;经营利润：____万元，同比下降12%;(利润下降原因为：1、工资成本增加，2、原材料成本上涨，3、工程维修费用增加，4、酒店新增加客房布草床上用品，员工服装更新，客房床垫更新，客房增加食品柜，餐厅台布更新，餐厅部分餐具更新等)以前我们是宣汉综合设施和地理位置最好的酒店，有一定的市场优势;现在随着市场竞争的加剧，不断有新酒店的开业，我们也将及时的调整经营思路，力争做“宣汉服务最好、最宾至如归的酒店”我们将不断总结上半年工作的成败，力争完成集团下达的全年目标任务。

一、加强教育培训，强化员工队伍素质

经过两年多的运作，__酒店已基本步入了成熟的发展道路。为了更好地努力打造服务品牌，进一步树立“一切以宾客为中心”的服务理念。上半年，酒店以文明规范活动为突破口，以“培训是酒店永垣的主题”、“质量是酒店产品的生命”为切入口，先后采取“请进来，走出去”的方法，狠抓酒店员工的培训教育，强化员工队伍素质，不断提高服务水准。

1、采取对员工集中培训、专项培训、个别指导培训等方式，促进了员工酒店意识得到较大提高，服务理念进一步深化，有声微笑已成为员工的自觉行动。对什么是个性化服务，从

感性到理性已有了形象的认识，整个酒店形成了“一切工作都是为了让客人满意”的良好氛围。从而加深了员工对前期的岗位培训、部门培训、班组培训从理论到实际的全面梳理和提高。

2、加大对部门经理以上干部每周例会培训，学习现代酒店管理专业知识，通过系统的培训教育，极大拓展了管理人员的知识内涵，提升了业务技能和管理意识，经营管理素质得到进一步提高。

3、为促进劳动力资源的合理节流，加强岗位间的协作与配合，着力培养多面手，以有效应对和解决可能出现的某特定岗位人员临时短缺而产生的应急情况，做到有备无患。我们要求由人力资源部尝试一专多能的交错培训，并建立相应的培训记录。这项工作开展至今我们已有收获。

4、将“首问责任制”落到实处。各部门根据各自的实际情况，自行整理了一些“应知应会”知识的资料，对员工进行适时培训。尽可能解决客人提出的所有问题，做到有问必答，杜绝扯皮推诿现象。同时，还通过各岗位每天的培训晨会，告知当天酒店将举行的会议名称、重要客房、餐饮等信息，以便客人进店询问任何一位员工都能得到回答。

5、为保证培训有的放矢，我们开展了日常不间断的全面质量检查。并建立落实部门、主管、领班三级检查制度，规范检查内容，促使每项服务到位。同时，值班经理每天对公共区域的卫生和员工的礼节礼貌等进行督查，总经理室率领各部门经理不定期实行抽查。通过质检，进行适时适地的教育，使培训工作不仅仅局限于课堂，而更具有其实用性和针对性。

6、根据酒店实际情况，结合有关火灾等案例，落实酒店、部门、班组三级安全生产培训教育。参加培训人次占酒店总人数90%以上，使员工真正掌握消防、安全工作的“三懂三会”和应急预案的处置方法。为提高企业的管理水平，提高队伍

的整体素质起到了积极的作用。

7、我们在抓好业务培训的同时，注重强化员工职业意识，提高职业道德和职业素质。使广大员工明白为客人提供热情、文明、细致、周到的服务既是职业道德要求，也是我们应尽的义务；明白“一切以宾客为中心”的服务理念；明白我们要以热情和诚信感动每一个来店客人，才能赢得客人充分的理解和尊重。

二、加强市场营销，不断调整客源结构

为从长远出发，酒店认真做好在经营销售中谱好经济增长和持续发展的平衡乐章；做好均衡价格、调整客源结构的文章，致力对新客户的开发，保持客源群体的稳定和扩大。并做好以下几方面工作：

1、做好旺季的合理预定，最大限度地提高销售额。

2、落实协议单位的回访制度。酒店根据每月销售报表的排行，设计了客户回访表，有针对性地选择协议单位进行回访。通过回访拉近了与客户之间的情感距离，有效地推动了销售业绩的提升。

3、认真做好上门散客的销售工作。实践证明，随着市场竞争的加剧，客人选择酒店余地增多，要提高酒店“营销竞争力”，首先应革新观念，及时调整经营策略和政策，优化和设计自身产品，使策略求新多变，经营政策按不同季节，不断灵活推陈出新，才能在严峻形势下继续保持较高水平。

三、细化服务措施，提高宾客满意度

服务质量的好坏，直接关系到酒店的声誉和经济效益。为此，我们提出了服务工作要向细化、优化方向发展，不断强化服务意识，进一步提高宾客的满意度。

1、为不断提高员工的业务技能和综合服务水平，增强员工之间的业务交流，形成比、学、赶、帮的良好氛围。上半年，我们开展了以“练内功，创品牌”为主题的“酒店技能”比武。各参赛选手纷纷利用业余时间练兵，相互之间切磋和交流。通过比武，使各部门上下形成共识，即：良好的服务态度和过硬的业务技能是赢的顾客、提高酒店经济与社会效益的根本保证。只有不断提高全体员工的综合素质，使每一位员工的行为都能自觉与酒店的利益结合起来，才能确保酒店在激烈的市场竞争中永远立于不败之地。

2、为了更好地引导服务人员，正确树立酒店意识、服务理念，以客人的满意作为衡量我们的工作标准。我们从树立窗口形象入手，提高商务接待水平。例如：总台员工以“工作在我手中，服务在我心中”为宗旨；以特有的甜美微笑，问候、接待每一位客人；以“首问责任制”，解决客人提出的所有问题；以“关心、爱心、放心、细心、诚心”的优质服务，赢得“回头客”。呈现出争先创优，爱岗敬业的行业新风。

3、为推动个性化服务工作的开展，各部门利用早会时间，相互交流“我为客人做了什么，有何收获和体会”等业务技巧，使员工之间取长补短，共同提高，不断的拓展个性化服务的新路子。同时，要求各部门将各自身边发生的质量案例进行解剖，从不同的角度、不同的侧面对收集的具有代表性的经典案例(投诉或表扬)进行剖析和点评。通过经典案例分析，从客人的角度审视我们的服务，从中了解为顾客提供服务还存在哪些不到位的地方，以便找出服务质量中存在的问题根源。使其他各部门在今后的服务中减少重复的错误，形成资源共享。

4、为提升酒店的服务和管理水平，我们在抓好标准化管理和规范化服务的同时，进一步体现服务的细微、细节之处。要求员工在客人开口之前，善于通过观察把握最佳服务时机，了解客人喜好，为客人提供超前卓越的个性化服务。例如：每当客人到店时，我们的服务员主动热情地与客人交流，以

掌握更为详细的资料，便于向客人提供有针对性的服务。当有怀抱婴儿的客人入住时，无论总台还是楼层服务员看见都会主动询问是否需增加婴儿床。入住客人过生日时，服务员就会主动送上一份水果，一份衷心祝福。有的长住客人每次入住后，服务员都会记住他的生活习惯，及时为他提供服务。正是有了这些细致而又充满人性化、个性化的服务，却让客人感受到酒店提供的硬件与软件服务自然得体，使身处外地的客人感受到“家”的温暖。

四、规范管理，促进企业健康有序发展

1、上半年，根据酒店的实际情况，制定出台了《酒店管理实务》；修订完善了财务管理制度，加强了对财务的监督和控制作用力度；规定落实了对公关接待审批权限及款待标准和审批程序；对总台的帐务操作在原有规定的基础上作了进一步的规范；同时对“四实登记”、“总台登记”、“涉外登记管理”制度也加以落实，确保住宿登记全面、周详。使酒店的管理工作更加规范，接待能力更加过硬，力求与现代企业管理制度相接轨。

2、充分利用内部信息管理系统，建立了客史档案。通过客史档案，加强了对客人的特征和历史消费情况进行量化分析，挖掘客人消费潜力，提高销售额和销售利润，为管理层提供有利的决策依据。同时，通过客史档案知道客人情况，有利于更好地向客人提供个性化服务，做到使客人有“到家的感觉”。

3、为弘扬企业文化，凝聚人心合力，上半年，酒店开展了一系列丰富多彩的员工精神文化生活的活动，如：开展辞旧迎春登山活动、新春文艺联欢会、三八妇女节户外拔河比赛、清明节纪念烈士扫墓活动、各部门春季野炊活动，以“练内功，创品牌”为主题的“酒店技能”比武、以“与企业共命运”为主题的全员营销从我做起签名活动，以及上半年酒店总结表彰大会等。通过这些活动，激发员工全身心投入到工

作中，在竞争中提高自我，用努力的精神和智慧实现自身价值。此外，我们在开展优秀员工、示范员工的评选活动入中，除晋升工资、适度奖励外，还组织他们到同行酒店参观学习。并利用员工食堂宣传栏，将我们员工的“人与事”以动态方式加以宣传，展现酒店团结拼搏，与时俱进的企业精神。推动酒店“树服务品牌、创优质服务”的开展，从而体现了酒店的生机与活力。最近，我们又组织开展了销售精英、微笑天使、最快成长进步等优秀人员的评定活动从而促进了员工之间的团队精神。由于酒店充分认识到稳定而充裕的人力资源是企业发展的最重要的活力。为此，我们始终“以人为本”，开展人性化的管理，促进了员工队伍的基本稳定。自开业以来，工作一年以上员工的占总数近70%。为客人提供“宾至如归”的优质服务和期望酒店明天更美好已成为酒店员工的自觉行动和信条。同时，我们注重抓好中层干部和班组的学习，规定主管以上干部至少每年要看两本书，写两篇心得体会，年终加以考核。今年，我们组织阅读《致加西亚的信》、《从优秀到卓越》等书籍。并从营造班组学习氛围入手，进一步激发员工学习的自觉性和积极性，掌握扎实的技能知识，树立终身学习理念。从而真正把企业建设成充满生机和活力的学习型企业；一个健康、向上，具有凝聚力的团体。

4、为最大空间地创造经营利润，我们把开源节流、增收节支作为一项重要工作来抓。通过优质服务，倡导全体员工树立“节能降耗，人人有责”的意识。并根据各部门特点，做好成本控制：一是充分利用信息化管理，建立内部局域网。将酒店的有关事项、文件、通知、以及当天质检情况及整改要求等，通过内部传输系统，使各部门互阅和处理。并每月在内部局域网公布各部门电话费等使用情况，使员工自觉提高节约意识，降低费用开支。二是通过局部改造用电、用水、空调系统，有效节约水、电、气、柴油等能耗。其次，自己动手维护修理空调冷却塔、变压器等多台设备、电器，节约修理费，并将故障率降低到零。三是在采供中，实行二级管理把关，对采购物品采取比价、比质量，有效地降低进货原料价格。合理控制储存量，尤其在对入库中存在质量问题产

品，及时与厂家取得联系进行退货处理，避免所造成的损失。四是注重对客房设置的保养，及时回收客房可利用消耗品进行内部二次使用。并将每月的报表进行单项比较，以控制消耗品和清洁剂的用量。通过一系列的有效措施，使酒店的各项费用有了较大幅度下降。

5、安全是确保服务过程的重要措施。年初在酒店工作会议上，酒店与各部门签订了《安全防范责任书》，相继调整了防火委员会和义务消防队组织，成立了消防宣传教育领导小组和消防宣传队，建立了“分级管理，按级负责，权责一致，各负其责”的治安、消防、安全生产责任体系，促使安全、检查、宣传、教育工作，职责更明确，责任更到位。同时，严格履行“四实登记”制度，做到实名、实时、实数、实情，多次受到公安分局、消防大队的表彰。上半年，经县消防大队考评，酒店被评为201_年度消防先进单位，治安先进单位。实现了刑事案件、火灾、工伤死亡事故为“零”的目标。

6、干部的素质好坏是决定企业发展的关键。我们在抓好员工素质的同时，十分重视干部队伍建设：加强酒店领导班子自身素质，从抓学习、抓团结、抓廉洁等方面增强班子的工作活力。严格按照“集体领导、民主集中、个别酝酿、会议决定”的原则，以企务公开、源头治理为重点，充分发挥职工的监督作用，促进集体领导规范化。做到廉洁自律，规范行事，确保企业各项工作有序开展。

回顾酒店和物业服务中心这半年的工作，我们还有非常多的不足，尤其是物业服务中心，对此我深感歉意，在以前的工作中对总公司和各兄弟分公司没有做好后勤服务和配合的地方，我代表酒店全体员工给大家说声对不起。

酒店厨师工作总结篇四

随着日历一页页被撕下[]20xx这一年已经过去，而我们一年的工作已经告一段落，又要迎来新的一年，新的起点。在领导

与同事的帮助下，在这一年我取得了比较好的成绩。现在我就酒店工作做一个总结如下：

在平时的工作中，对每一个细小的细节都不放过，老老实实的做好自己的工作，不推诿，不偷懒。领导临时加派的任务也能认真、高效的完成。屡次收到上级的表扬及奖励。

作为一名服务员，我认为能力工作不可缺失的一部分，而我时常要与客人打交道就要注意以下几点：

1、优美的姿态，令人舒服的语言

在进入酒店时，客人首先会注意到服务人员的着装、礼仪，在平时我们就要时刻注意，以一种不刻意的姿态，让客人感到舒适。而语言是我们与客人建立联系的一道桥梁，是留下酒店印象的一种工具。因此，我们在接待客人时，表述时就要亲切自然，同时利用恰当的手势来引导客人。

2、优秀的交际能力

在与人交往时，以一种什么样的方式切入话题同时又不引起人的反感与厌恶使我们需要去学习和锻炼的。在酒店会接触各式各样的人群，而我们是直接接触他们的，在这时就需要妥善处理好客人的要求，以及顾及到客人与客人之间的联系。让客人觉得在酒店是被尊重的，舒适的。

3、敏锐的观察能力

客人在酒店就会需要服务，我们能够提供给他们的是一些例行服务，但是我们要做到的观察客人潜在的、他们自己都没有察觉到的需求，等到客人自己要求时，就已经落后了。

和工作人员打成一片，帮助爱护同事，维护好关系。团结是完美完成工作任务的前提。

这一年来，我严格遵守酒店的规定，为客人服务，让大家满意。

以上是我对20xx这一年的简单总结，虽然学到很多新的知识，但是也有做的不足的地方。展望20xx[]我会改正自己的缺点，积极进取，继续为酒店创造新的辉煌！

酒店厨师工作总结篇五

新的一年已经来临，我现在将20xx年的工作不足之处总结如下：

1[]20xx年定制的全年产值任务目标未完成，这是我们的原因，也有市场原因，在新的一年里我讲尽到我最大的努力完成新的目标。

2、我对菜品的更新工作没有做好，原制定每季度推出3-4道新菜的计划未完成，一直到12月份才推出8道新菜。

3、成本控制为达标，原制定的毛利率也没有达到，飞山街团购比较多，对毛利率有一定的影响。

4、和前厅领导做到随时沟通，了解消费者需求，尽量满足客人的需求。

在崭新的20xx年，我们一起前行，为了飞山街店更好的明天及更好的业绩，计划进行以下工作：

1、加强厨房人员的工作纪律，带动团队极性，合理调整各岗位人员配置，减少人员流失率，监督好各岗位的工作是否按工作流程实行，正确引导每位员工的工作心态。

2、设施设备的安全使用和定期对设施设备的检查及保养和报修。

- 3、做到厨房内外环境卫生的清理和保持厨房冰柜清爽、整齐，原材料保证无变质、无过期，加工食品方法要规范到位。
- 4、监督员工要搞好个人卫生，穿戴整齐，必须有健康证方能上岗。
- 5、菜品质量是厨房得以生存的发展的焦点，得严格把质量关、对每道菜的制定、用材料标准及制作程序严格要求，做菜的量化标准，每道菜的色、香、味、型的稳定。
- 6、在菜品创新方面我们得做到集思广益，聚集大家的力量，师傅级每月最少两道新菜，让员工能够充分的展现自己。
- 7、在每个店都有淡季跟旺季，在淡季是我们应该在菜品或做一些活动及宣传来吸引顾客的眼球。
- 8、节约就是利润，所以我们要做到利用的坚决利用，原材料从加工到出品的流程，操作要规范，出品要定量统一，了解预定情况，及时沟通做到最小的库存，做到原材料不积压不变质，做到送来货物质量不好的坚决不收和退货，以保证不浪费和菜品质量。
- 9、成本控制方面：在保证菜品质量的前提下降低成本，让顾客得利，在控制成本方面，如：库存状态‘先进先出’的原则，把存货较长的原材料尽快销售出去，像零库存靠拢，把主菜的剩余废弃原材料做成其它菜式，要不就用来开员工餐，以降低成本，让员工都养成节约意识，从而效益最大化。
- 10、前厅和后厨的沟通协调，每天及时加强对客人反馈信息的正确对待，重视并以良好的心态虚心的态度不断提升菜品的质量，针对上菜的快慢和对每天的急推沟通到位，重视客人的意见，处理客人对厨房的投诉，和顾客的需求需要。
- 11、厨房人员不得在厨房打闹，对使用对机械设备的了解和

使用方法，流程要规范，避免烧伤、烫伤、刀伤的发生，还有对灭火器材的使用。

12、培养员工的安全意识，对安全隐患做到及时发现，及时处理，水、电、气要及时关闭。

各位家人，各位领导！崭新的20xx年，让我们携手翻开新的篇章，我们一起努力，一起奋进，一起加油！

酒店厨师工作总结篇六

1、2020年厨房人员调整。一次是中关村店与圆明园店副厨对调，另一次是8月份筹备西二旗店，人员综合调整以老带新，圆明园店上什主管调西二旗，并新加入一名上什主管，其他部门主管都是2020年带入北京的主管。

2、厨房年初针对各部门做了一套以部门为单位的自查工作签字流程，使原来准备工作不齐全的全补上来，厨房得到了明显的改善。

3、2020年建意店里用直销法每人吃鱼送鱼，使店里水煮鱼在原来的基础上流水最高达到30万元一月，取得了历史性的突破，同时水煮鱼的毛利一直控制在76%~78%之间。

4、厨房今年利用一分钟定位法管理，对厨房冰箱和所有货物定位处理，万城店和马甸店在我的影响下取得了良好的效果。

5□xx店新开业筹备交流和综合管理大培训。厨房积极参与并学习贯彻落实，特别是对厨房后勤难管理上下功夫，员工宿舍进行了规范，取得了好成绩，没有人不夸厨房的宿舍卫生干净。

6、学习了各项流程学，通过厨房自己摸底考试三次，店里组织二次，集团一次，把理论变成实际操作。

7、今年物价涨幅太大，如厨房干辣椒原来3元多/斤涨至10元/斤，花椒也涨到25元/斤，经过厨房重点调整对水煮鱼毛利没有影响。