

2023年年底了 餐厅的工作报告(实用9篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

年底了 餐厅的工作报告篇一

在即将过去的20xx年里，过去的一年也许有失落的、悲哀的，有成功的、开心的，但是那不重要了，是过去的了，我们再努力，明天会更好。

有好多人说我变了，我相信。我真的很不如意，有好多好多的事压着我，我的生活，情绪都是一团糟，虽说没有大起大落，至少也经历了一些风风雨雨，酸甜苦辣，一次次的波折和困难，有时候我真的怀疑我，我一向在想我是哪错了，为什么会这样?我也是一次次为自己打气，一次次站起来，我在想，我没了，地球一样照转，事情一样要解决，我不要做弱者、懦夫，命运就掌握在自己手中，我相信明天会更好、你好、我好、大家都会好的。

经历了那么的事，我从中学到了好多，我此刻很好，有工作、有勇气、有你们大家，我很在乎你们，我身边的每一个人，我们永远都是朋友，人们说，家家有本难念的经，你们也有你们的经历，讲出来让我们分享，我们互相学习，一齐进步，未来属于我们。

关于明年，我的是：

- 1、认真做好每一天的每一项工作。

2、认真学习仓储知识，努力考试晋升。

3、利用休息时光进行计算机培训。

4、多学习其他东西，充实自我。

最后，期望大家到下一年的这天，都踏上一个新的台阶，更上一层楼！

年底了 餐厅的工作报告篇二

首先让我向您致以衷心的感谢！

昨天晚上，我在您餐厅就餐时，因一时疏忽，加上饥渴交加，见到可口的饭菜迫不及待，居然忘记拿找我的零钱。

当时餐厅门庭若市，老板也急着帮后来的'同学打饭，就这样，我吃晚饭就走了，想着美美的饭菜，吃的真是开心啊！丝毫记不得钱的事情。等到晚上睡觉之前，打开钱包时，才想起，吃饭时明明给了100块的，怎么就只有2块钱了呢？思前想后，到底拿没拿找的钱也记不得了，于是脑海里开始回忆打饭时的情景，最终确定，我的确是只拿着饭就走了。心里那个悔啊！想着这100块就这么打水漂了，虽说也就只有100块，没什么大不了的，可晚上还是翻来翻去翻了好久才睡着！

今天早上，我抱着试试看的心情来到x找到老板娘，没等我说完，老板娘就说：对，你就是那个昨天没拿钱的同学，我马上找给你！

天啊！听的我心里那个一热啊！

让我再次感谢x的老板及其所有的员工！愿x的生意越来越好！愿好人一生平安！同学们也先去x吃饭哦！x不仅饭菜烧的香，服务及人品也是一流的！

此致

敬礼！

XXX

20xx年xx月xx日

年底了 餐厅的工作报告篇三

您好！

不断发展创新的契机和方向。

两年来，我们有过颠沛坎坷，在困难关头，也正是因为你们的鼓舞，才让我们以更坚定的信念挺过难关，继续前行。我们定将这种支持鼓励，作为我们最珍贵的财富，不断完善自己，创新自己。把困难作为成长的原动力，去跨越攀升。将视为新的鞭策，去创造辉煌。

最后，恭祝您及家人，工作顺利、家庭幸福、万事如意！

年底了 餐厅的工作报告篇四

小编寄语：多数用人单位都要求求职者先寄送求职材料，由他们通过求职材料对众多求职者有一个大致的了解后，再通知面试或面谈人选。因此，求职信写得好坏将直接关系到求职者是否能进入下一轮的角逐。

尊敬的经理：

您好！

我叫，今天路过贵餐厅看到贵酒店正在招聘一名行政总厨，

我曾在三星酒店从事这方面的工作，有当总厨的经验，所以写了封求职信，希望可以到贵公司面试。

从事厨师这个行业已经有10个年头了，从事过学徒、厨师助手、厨师、副厨师长，最后到行政总厨。有过煮中餐、西餐的经验、负责负责面试，招聘，所有餐厅员工的调度和管理。维护和管理费用和有信誉的食品供应商的关系。设计、开发和执行菜单、质量控制和季节性的特色菜。计划和安排晚餐，午宴，招待会多达1000人。所以，对于一名行政总厨而言，我觉得我拥有出色的经验。希望总经理可以考虑一下我。

最后，谢谢经理看完我的这封求职信，也感谢您的考虑，希望早日可以收到您的电话，到贵酒店面试，到贵酒店工作。

此致

敬礼！

知识链接：求职信中不能有的东西

1. 强调你是理想员工

永远别说你是这个职位的理想人选。

不要说你是个努力的员工

职业策略师妮可-达琳对那些求职者们说不要总表示自己是“努力的员工”我的经验告诉我那些自称努力的员工们，要么就是1) 成果达不到预期要求；2) 低估能力以及创造力在工作中的重要性，把成功等价于努力和长时间的工作。

妮可还建议减少使用那些看似积极且使用十分频繁的词汇，如“队友，有积极性的，高超的交流技巧”。

2. 非个性化的东西

要获知面试官的名字。在求职信中不要总说“贵公司”或“贵行业”而要使用公司具体的名称，以及一些具体信息(如位置，产业等)。

3. 拼写错误

快速发展的公司是用短语“fast-paced”不要把fast拼成face或者“fast paste”(快速粘贴)的公司。助理的缩写是at.千万别忘了。要是少写了个“t”这个所指可不是什么光荣的东西哦。

4. 后续追踪要守时

妮可还说很多求职者经常写到会“在8月1号中午11点进行后续电话交流”。当你没有打那个电话时，即使你的本意是好的，日程有可能改变了，但也要做一个守信用的人。

5. 总说以“我”开头的句子

求职信是关于老板的而不是自己。讨论你如何能够满足公司的需求帮助解决它的问题。

6. 说你只是需要个工作或需要一个好薪水的工作

告诉招聘人员你实际上对工作内容并无兴趣不是什么好事。在高失业率的情况下，对所有工作都来者不拒似乎是个好方法，但如果在求职信中表现出来，反而会适得其反。

7. 谈论过去的失败经历

你根本无需去强调以前的老板，同事或者经济情况的种种不好。说说你到底学到了什么，无论经历好坏，这对于招聘人员来说都是很有意义的。但求职信中就别写那些失败的事吧。

8. 寻求职业改变

招聘人员通常觉得改变职业的人往往都没有经验，只是想在非相关专业领域找到同样薪水的工作而已。缺乏相关的产业知识和技巧，这种求职者只会带来过时的方法和思维。还需要经过训练才能胜任基本的职责。这样的员工是招聘人员们避之不及的。

如果你真的想在新的领域大展手脚，注意描述你在专业领域转换中做了些什么功课：列出你获得的证书或者学位证明，发表的学术论文以及完成的学业证明。这样才能表明你并不需要依靠招聘人员帮你进行转变，而只需提供你在这个领域知识和视野的广度和深度。

---来源网络整理，仅供参考

年底了 餐厅的工作报告篇五

身份证号： 电话：

乙方：

身份证号： 电话：

本快餐店承包经营合同书由上述各方于____年____月____日在_____市订立。

第一条 合同标的物

1、甲方提供给乙方承包经营的快餐店位于_____。

2、快餐店附有经营所需设施、设备、用具(另附清单)。

第二条 承包期限

乙方承包经营期限为：自_____年____月____日至_____年____月____日。

第三条 价金及支付

1、押金：乙方向甲方缴纳押金人民币_____元(小写：_____)，承包结束后双方交接结清有关物业、设备、用具及有关费用后十日内退还。

2、承包费：乙方承包经营期内，应每日向甲方交纳承包费人民币_____元(小写：_____)，交纳的方式为：提前一天交纳承包费。

3、其他费用：乙方承包经营期间的物业管理费、水电费、垃圾费、排污费等所有经营所需要交纳费用，由乙方按照规定向有关部门或单位缴纳。

4、押金和承包费用的支付方式：第1项和第2项约定的款项由乙方按照约定时间以现金的方式向甲方交纳。

第四条 甲方的权利义务

1、甲方按约定提供快餐店给乙方经营，保证乙方独立自主经营。

2、甲方为乙方提供现有的经营场所及快餐设施、设备、用具等(见清单)。

3、负责对乙方经营活动及食品卫生安全、质量、价格、服务等进行检查和监督。

4、保证乙方经营所需的水、电正常供应(特殊情况例外)。

第五条 乙方的权利义务

- 1、必须合法经营，主动接受政府有关部门及甲方的管理、检查、监督和处罚。受处罚后的一切善后事宜由乙方自理。
- 2、负责经营过程中餐厅所有设备、设施的维护、保养和维修，并确保合同期结束时餐厅所有资产完好和不流失。人为损坏或被盗，按原价赔偿。
- 3、认真做好食品卫生安全、社会治安、消防安全用工等方面的工作，确保安全。
- 4、按合同规定如期交纳有关费用。
- 5、承担承包期内因乙方原因所产生的一切责任。
- 6、承担所聘用人员的劳保、医疗、伤亡、用工、计生、治安及福利等费用和责任。
- 7、未经甲方同意，乙方不得擅自对房屋、设施做任何改动。
- 8、未经甲方同意，乙方不得擅自转让承包或变相转让他人经营。

第六条 违约责任

- 1、在合同有效期内，若无不可抗拒因素发生，甲乙双方中的任何一方都不得终止合同，终止合同方视为违约，违约方应向守约方支付违约金_____元(小写_____)，给守约方造成损失的，还应当赔偿给守约方造成的损失。
- 2、乙方迟延交付押金及承包费的，每迟延一日，应按拖欠金额每日万分之五向甲方支付违约金，超过七日未支付的，甲方有权终止合同，所收取押金作为违约金予以没收，给甲方造成损失的，还应当赔偿损失。

3、乙方擅自转让承包或变相转让他人经营的，甲方有权终止承包合同，并将保证金作为违约金予以收缴不予返还乙方，给甲方造成损失的，还应当赔偿损失。

4、乙方不得中途无故中止合同，如确须中止合同，乙方应提前3个月以书面形式通知甲方，从停止经营之日起，乙方向甲方支付与1个月承包款作为违约金。

第七条 保密责任

任何一方对因快餐店承包经营而获知的另一方的商业机密负有保密义务，不得向有关其他第三方泄露，但中国现行法律、法规另有规定的或经另一方书面同意的除外。

第八条 合同终止

1、甲方或乙方如要终止本合同，应提前三十天正式书面并电话通知对方，双方应在结清所有费用及承担相应责任后本合同才能终止。

2、合同终止后，合同双方仍应承担原合同内所规定之双方应履行而尚未执行完毕的义务与责任。

第九条 补充与变更

本合同可根据各方意见进行书面修改或补充，由此形成的补充合同，与合同具有相同法律效力。

第十条 不可抗力

任何一方因有不可抗力致使全部或部分不能履行本合同或迟延履行本合同，应自不可抗力事件发生之日起三日内，将事件情况以书面形式通知另一方，并自事件发生之日起十五日内，向另一方提交导致其全部或部分不能履行或迟延履行的

证明。

第十一条 争议的解决

1、本合同各方当事人对本合同有关条款的解释或履行发生争议时，应通过友好协商的方式予以解决。

2、如果双方通过友好协商不能解决争议，则可通过提起诉讼交有管辖权的人民法院裁决。

第十二条 生效条件

本合同自各方或其授权代理人在本合同上签字并加盖公章之日起生效。

第十四条 其他

本合同一式两份，具有相同法律效力，各方当事人各执一份。

甲方： 乙方：

授权代表： 授权代表：

日期： 日期：

年底了 餐厅的工作报告篇六

文明礼貌，秩序井然。

敬人容人，助人爱人。

自备碗筷，保护环境。

爱护公物，损坏赔偿。

陶冶健康情操，建设文明餐厅。

餐厅清洁人人有责。

倒下的是剩饭，流走的是血汗。

加强自我修养，树立良好美德。

一粥一饭当思来之不易。

就文明餐，做文明人。

谁知盘中餐，粒粒皆辛苦。

做人诚为本，做事实为基。

当知盘中餐，粒粒皆辛苦。

自觉排队，礼让待人。

宝贵意见，请您留下。

一粒米，千滴汗，粒粒粮食汗珠换。

年底了 餐厅的工作报告篇七

您好：

我是__酒店会员，___，会员号：___，于__年__月__日入住上__酒店__店，于__月__日退房，不慎遗失装一个小黄色尼龙袋，内装欧元___元，当时酒店员工于退房时向我提出，我因当时父亲病重，急于赶到医院，认为不是我的后于__日发现，我到酒店，酒店总经理以负责任的态度，非常认真地一起与我到当地警署处理此事，并将所在的钱完整交还于我。对这种酒店所有员工这种任负责的态度和处理这事的贵酒店的员工拾金不昧的

精神我表示万分的敬意。

同时,我将会今后在中国境内永远选择入住____酒店,同时,我将贵酒店员工这种崇高的服务精神向我身边的人作宣传,让他们也入住____酒店,体验贵酒店的服务。

十分感谢,祝商祺!

—

__年__月__日

年底了 餐厅的工作报告篇八

餐厅主管述职报告

一、确立日常管理计划及管理方针

协助部门经理完成餐饮部的整体管理和督导,在经理的授权下,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经理汇报;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;在餐饮部经理的直接领导下,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。

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，上报餐饮部经理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，并及时向部门经理或厨房反映。

二、团结，配合，建立内部合理而有效的运行机制。

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。

三酒店基层管理人员为酒店的不可忽视的力量，培养酒店自己的优秀人才

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。

四、抓服务质量，管理制度逐渐完善

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。

五、存在的主要问题

- 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。

六、今后工作努力方向

- 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。

2015年即将结束，虽然开业半年的工作业绩不是很明显，但

在新的一年里，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，营造和谐团队；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！

一、确立酒店的经营计划发展规划及经营方针，制定酒店的经营管理目标，并指挥实施。

格兰德假日俱乐部自开业以来，受诸方面因素影响，经营情况不容乐观，制定2004年度发展规划及经营方针即是围绕着改善经营状况进行的，2004年基本确定俱乐部以中餐、西餐、客房三大营业点为重点，辅以会所、泳池等配套设施，加强营销，细化服务，提高出品，从而提高酒店整体盈利能力为酒店基本经营方针。

2004年度俱乐部原计划收入为3709.04万元，实际收入为2329.65万元，完成率为62.81%。剔除中餐收入影响，俱乐部计划收入为1613.40元，实际收入为1648.69元，完成率为102.19%。其中西餐计划收入为401万元，实际收入为436.29万元，完成率为108.8%，客房计划收入为1186万元，实际完成1145万元，完成率为96.5%。

1、对住房客人增设了免费的游泳项目，对商务客房推出了每月住房累计满五间赠送泳票一张的优惠活动，以此激励商务公司的订房并对新开业的游泳池起宣传推广作用。

2、针对6月下旬的住房预售低，实行对散客和商务住房赠送早餐，对旅行社调低周末价来吸引住客。

3、把西餐厅定位成华强北至高观景的中高档西餐厅，细化服务，加强出品。抓住五一黄金周契机，自5月1日起，对西餐

厅再一次调价，将自助餐午餐价格上调至58元/位，同时新推出下午茶项目。

4、俱乐部经营未达目标，主要原因为中餐收入与计划相距过远。下半年中餐情形极不容乐观，在达声股份公司决策下，于9月11日宣布停业。意味着俱乐部摆脱中餐束缚，轻装上阵，扭亏目标指日可待。

5、指导制定策划中西方节日活动，实现创收高峰。

二、主持制定和完善酒店各项规章制度，建立健全内部组织系统，协调各部门关系，建立内部合理而有效的运行机制。

为使酒店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。

酒店成立之初，各项制度未健全完善，制度的完善及各项工作程序的确立需在长期大量的实践中方能逐步完成。因此，制度的建立也是一项长期复杂的工作。现该部分工作已基本完成，俱乐部各项岗位程序及流程已制定。

酒店管理的规范化、制度化建设是酒店发展的基础，酒店管理层自2004年年初开始，即对酒店整体规范与标准作明确规定，相继出台了相关程序化、规范化管理文件。

在目标考核方面，一方面按照已出台的考核实施办法进行考核，另一方面每月每季度召开上月/季度工作总结会，针对制定的工作计划，总结实际实施进度，提出需解决的问题，使各项工作落实到人，也以此作为对各部考核的依据。

三、研究并掌握市场的变化和发展情况，制定市场拓展及价格体系，适时提出阶段性工作重点，并指挥实施。

一月份制定2004年商务散客、长包房、会议团房、旅行社团散房价格及合约版本。

二月份策划情人节活动及推广工作，加强财务管理，制定仓库管理制度，实行总机与服务中心分开管理。

三月根据季度转变调整金海悦大厅a□b区优惠政策，减少赠送，完善c区的服务功能。狠抓营销工作，落实酒店营销计划，做好或销任务分配。制定西餐厅的工作流程及奖罚制度。制定格兰德会员卡章程。

四月完善酒店部门岗位职责修订，起草酒店各部门工作程序，开展游泳池的开业筹备工作，完成对西餐厅天台的布置。组织营销人员进行钻石卡、优惠卡的销售，策划母亲节活动。

五月编制新菜牌，做好季节菜的转换，改变中餐c区服务功能推出行政套餐，加强对游泳池的销售工作，对客房浴室渗水维修，西餐厅包房天花、墙纸发霉维修，中西厨地面修补，中餐空调尘网清洗。完成经济大厦东外墙户外喷绘广告的制作。策划六一儿童节的优惠活动。

六月重组中餐人员编制，续聘优秀营销人员，开展端午节、儿童节应节活动，调整西餐厅暑期出品，完成酒店宣传册的订印。

七月份酒店为节约成本，实行部分物资自购，中餐增加新菜式的推广，西餐推出精选下午茶、夏日倾情饮品。客房增加可售卖毛巾，对客房一次性用品进行颜色区分。开始对客房的渗水维修。

八月对酒店电梯喷画进行更换，对中央空调及锅炉进行水处

理、清洗，重新订制客房一次性用品。

九月根据中餐经营情况及时停止了中餐营业，并围绕中餐停业做好员工遣散、供货商物资退货及资产盘点工作。同时西餐厅开展了以登高赏月为主题的中秋活动，取得了良好效果。

十月做好十一黄金周的接待工作，同时由于高交会的举行，及时调整了房价，提高了营业收入。为节能降耗，制定秋冬季节中央空调开放时间。

十一月完成酒店部分制服的更换工作，同时对客房风机盘管进行清洗，同时为改善员工住宿，将员工宿舍由莲塘搬至上步，取消了员工班车。

十二月进行了办公室搬迁，同时以圣诞节为重点，对酒店进行全面布置与策划，基本达到预期效果。

五、负责中层以上管理人员的培养和使用，督导酒店的培训工作。

酒店中层管理人员为酒店的中坚力量，培养酒店自己的优秀人才，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。

此，俱乐部在2004年度开展了大量的培训工作，要求各部门每月制订培训计划，以第二季度为例，累计培训时间为242.5小时，其中四月份为101.5小时，五月份为67.5小时，六月份为73.5小时。部门平均培训课程在6节/月，人均月平均培训课时约8小时，接近优秀企业培训课时指数的中上水平。

酒店初步建立了统一的培训师制度，人力资源部加强了对基础培训师的能力指导训练，集中组织了“培训技能实践课

程”和一些基础的管理知识和专业知识课程。加大培训考试的力度，组织编制西餐、前厅、管家、财务收银等部门各岗位试卷共12份。为将来实行各岗位转正、调职、晋升等考核打下基础。

六、发动广大员工群策群力，搞好民主管理工作；关心员工生活，不断改善员工的工作、生活条件。

针对员工提及的工服问题，当即要求管家部订制工程部夏天制服。

针对员工普遍反映伙食差、上下班不方便等意见，俱乐部采取了以下措施：

其次，员工伙食也是较为突出的一个问题。原承包给正和丰餐厅，为追求利润最大化，该餐厅提供给员工的大多为售卖区剩余积压的食物，不仅味道差，甚至出现变质食物，员工普遍反映吃不饱、吃不好，工作情绪受影响，也是员工流失率高的原因之一。为改变此状况，俱乐部领导层经商议，决定在26楼办公区自行开办员工餐，自12月6日开餐以来，由于食物干净卫生、味道可口，得到了员工的一致好评。

再次，针对今年以来深圳市特区对劳动法的执法力度的不断加强，俱乐部加强了员工用工手续和劳动合同的管理，并按照相关法规给每个员工购买社会保险。这样虽然会造成工资成本的小幅度提高，但对于提高员工归属感、避免潜在的法律风险也起到了不可估量的作用。

通过以上措施的实施，可以看到俱乐部的人员流动率在12月份达到了最低，仅为4%。并逐渐建立了一条快捷有效的员工与总经理沟通的渠道。

2、根据已有条件尽可能开展员工文化活动，分部门组织员工至大梅沙、梧桐山活动、召开员工茶话会等，增强企业凝聚

力。每月召开员工生日会，以大家庭的形式为当月生日员工庆贺，给予诚心的祝福，增强员工的归属感。

3、定期编制出版酒店内刊《格兰德之窗》，按月更新员工宣传橱窗，建立酒店与员工沟通的桥梁。

厦门亚洲海湾大酒店

一、解决前期工程遗留问题，组织图纸会审，重新确定思路，加快主体工程建设，目前各项工程处于收尾阶段。

1、弱电工程：电话线、视频线、网络线铺设；消控室和总机房静电地板项目。有线电线设施完成90%。目前唯有卫星接收系统项目处于洽谈中。

2、设备工程：完成空调主机安装、水泵安装、锅炉、别墅热水器的安装。目前未完成项目有电源、煤气设备。

3、装修工程：完成别墅外墙油漆及90%别墅装修；主楼装修完成90%(包括水、电、地、墙、天花)；酒店外墙大理石完成80%。

在上述主体工程如火如荼进行同时，各类设备、用品及材料选样及机器设备的选型也紧锣密鼓地开展。在与王宾董事长及合作方相关领导沟通下、辅以自身多年酒店行业经验，进行选样定型。在供货商的选定上，采取招标办法，在招标过程中，严格坚持了公正、合法、平等竞争、诚实信用的原则，坚持了资格审查，实地考察，小组审议，上报批准的工作程序与供货商签定合约。目前中央空调、厨房设备、绿化工程、燃气工程、客房门锁、清洁机器、员工服装、客房用品等一系列合同已签定，共计合约50份，合同总额达1802.6万元。(附已签合同明细表)

2004年8月，酒店确立全体人员编制为307人。结合酒店特点

搭建组织架构，制定人员工资标准体系。目前亚洲海湾大酒店确立为总经理领导下的各部门相互分工合作的有机整体。在人员的招聘上，为确保各项工作高效进行，节约控制人力成本，海湾大酒店采取分步有序，逐步到位的办法进行人员的招聘。对于职位缺口较大的部门，采取了多种的招聘方法来尽快补足，除了人才市场招聘、劳动力市场招聘外，还通过网上发布招聘信息，请劳动职业介绍所帮忙发布信息和推荐人员，通过劳动局关系和同行协助寻找和推荐酒店所需的人才等方式，目前酒店到职人员共222人，主要为：行政办7人，财务部28人，前厅部32人，管家部36人，餐饮部36人，营销推广部9人，人力资源部5人，厨房31人，采购部3人，工程部10人，保安部25人。以上数据未包含05年元旦后入职的部分员工和已经落实的四十名实习生。

目前与与酒店签定“校企合作协议”的大中专院校有“天津商学院”、“厦门南洋学院”和“海峡工贸学校”等三所。实习期从2015年1月3日至2015年6月30日止。本批实习生都是经过人力资源部挑选和相关部门面试，从中挑选的，基本上都达到了酒店培训的要求。在所有实习生入店实习后，人力资源部除了作好完善的食宿、津贴及工作安排外，还将与每位实习生签定“实习协议”，用以保证我们酒店实习生的稳定性。现在南洋学院和海峡工贸的学生已经来我酒店开始实习了。酒店现有的员工人数已经达到编制(307人)的85%左右，已经能够保证酒店试营业的员工数量，除了管家、餐饮和工程等三个部门因酒店是逐步开业而不需要按编制全部到位外，其他部门的员工均已达到部门人员总数的96%以上。接下来，由于已经临近年关，人力资源部主要通过知会同行，了解过后一些高星级酒店欲跳槽的人员的去向，为我们酒店所需人员做好后备人选。

为了能够跟上酒店进行试营业时新入店员工的培训，海湾大酒店着手开展了两次共八节培训课，对所有已入店员工进行系统的培训，培训内容涉及：酒店软件和硬件的介绍、酒店的仪容仪表规范、礼貌礼仪的重要性、酒店英文、个人素养、

职业道德、消防安全知识及全员销售技巧等，不仅从全方位加强了员工对酒店的认识和拓展知识面，也大大提高了员工的工作积极性。

四、规范管理，完成建章立制，实现办公电子化

经过近半年的努力，亚洲海湾大酒店已制定一套比较完整的管理制度、岗位责任制以及操作流程。全面完成中餐、西餐、大堂吧的标准成本菜单核算。全面清查酒店资产，建立一套完整的资产实物台帐及制度，保证酒店资产的安全。完成财务后台电脑软件的初始化工作，保证电脑建帐使用的稳定性。

五、确立市场定位，加强营销推广，开展市场调查，提高酒店知名度，

随着旅游经济的复苏，厦门星级酒店逐步完善与增多，并陆续有国际品牌酒店进驻，厦门酒店行业面临严峻的市场竞争。根据本酒店情况，确定酒店的市场定位为商务旅游度假酒店，客源定位为跨国企业、外资企业、大型企业、政要客人、本地公司及海外公司等层次与消费能力高的群体。为做到“知己知彼，百战不殆”酒店组织营销人员开展对周边区域的市场调查、上门拜访与洽谈沟通，对环岛内高级写字楼及各家国际旅行社与网络订房中心商谈合作。目前已签协议单位有419家，旅行社56家。

通过开展对各大型企业、跨国集团、外资企业、上市公司的重点销售回访，得到反馈信息有：亚洲海湾大酒店定位五星级酒店较合理，房价也可以接受，地理环境得天独厚，适合接待高级客人。别墅型酒店在厦门少有，较有吸引力。旅行社及网络订房对亚洲海湾大酒店也非常感兴趣，已有多家旅行社来参观酒店并表示满意，以后将把日本、韩国、欧美等国团队安排亚洲海湾酒店。这说明各企业、旅行社对酒店的期望值较高，将酒店定位为高档、集商务、休闲一体商务旅游度假酒店的思路是正确的。

以上为本人在2004年度任俱乐部及海湾大酒店总经理期间负责的各项工。由于两头兼顾，任务繁重，工作中难免存在着疏忽与不足，敬请公司领导批评指正。

年底了 餐厅的工作报告篇九

我是今年4月份加入xxx这个大庭的，分管餐饮和园林工作，现就今年的工作做一汇报。

我来xxx度假村之前，是在句容xxx风景区里自己开办度假山庄的，由于景区规划的调整，我的山庄停办了。来到xxx度假村以后，我认识到这是中央企业，不仅追求经济效益，也要讲究社会效益，是有着很强的纪律性要求的。我自觉把自己融入到xxx度假村，融入到深圳公司，接受企业化的洗礼，严守纪律，从不迟到，把自己的能力奉献在岗位，奉献给公司。

接手工作后，我了解现状，一直深入一线，把岗位设在一线。当时，我们xxx度假村的餐饮在消费者口中是没有好评，一是口味差，二是上菜速度慢。

针对第一个题，我充分认识到：一个酒店，没有好的菜肴，几乎就是失败的开始。更何况我们度假村地处郊外，位置偏远。离开了会务团队，几乎没有散客来就餐，这是十分危险的信号。认识到这一状态，我决心首先扭转这一局面，尽快止跌回升。根据我的经验，菜肴的美味来自天然与新鲜。深入厨房，我发现有很多半成品的菜肴都留在冰箱中，冰箱几乎是满的。我首先提出清空冰箱的要求，大幅减少库存。尽量用新鲜的。接着，我找出度假村出品的菜肴与客人要求的差距，亲自指导厨师按照当地客人的口味要求，烹制出适合市场需求的菜肴。为了适应市场要求，改变厨师的烹饪习惯，我加强培训，亲自制作电脑幻灯片，放给厨师看。还带领厨师外出学习，尝尝当地知名酒店的菜肴。引进当地的特色菜。经过一段时间的努力，度假村的菜品终于有所改观，赢得了

当地消费者的肯定，原来走失的客户，又回来了。

针对第二个上菜慢的题，我要求餐厅与后厨加强配合，打好时间差，提前几分钟走菜。在节假日期间，厨房与销售部门加强沟通，菜单中有些耗费时间的菜就尽量不开，减少不必要的麻烦。经过改进，上菜慢的情况得到有效改观。

我还注意与厨师长沟通，根据季节的变化，及时推出新菜，不断改善我们的菜品。从5月份到目前，我们餐饮基本是月月超预算，超预算完成11、4万，相比去年同期增加42万。预计到年底可以比去年同期增加50多万。

在园林工作中，我要求园林部分清主次，突出重点。度假村讲究景观绿化，就要搞好日常的保洁工作，一年四季要有绿色，不同月份要有鲜花。走进xxx度假村，就像走进大花园，道路整洁，四季常青，鲜花缤纷，让人赏心悦目，心旷神怡。我们度假村有几十亩菜地，是保证日常职工食堂与厨房的蔬菜供应，还有应时鲜果的采摘。上半年，这一块我分管没有用心，做得不好。下半年，我花费时间与园林部经理一道深入地头田间，及时抓好草莓的栽种，保证年底有新鲜的草莓上市。蔬菜根据季节和厨房要求，合理配置种植，保证绿色蔬菜供应。

我自觉把个人的长处与度假村的发展结合在一起，超前思考，长远着手。我觉得我们xxx度假村应该立足长远，把自己定位提高，做一个在南京、上海周边最好的度假村，专为高端人士服务。基于这样的认识，我要求拉开服务档次，把进包箱的客人定在人均消费100元，把一些菜肴的价格与高端酒店接轨。实践证明，客人是容易接受的。我还发挥自己擅长写作的专长，在网上写章、发帖子宣传度假村，提高美誉度与知名度。我还利用广泛的地方人脉关系，把以前的老客户带来度假村，先后有常州、镇江、南京、上海的客户。句容当地政府、企事业单位的老朋友、老领导也来消费。比如：江苏省政协、茅山道院、江苏省环保局，句容交通局、句容宣传

部、句容江西战友聚会、喜庆宴会等等。

我还发挥地方熟人多的优势，帮助领导协调解决工作上的某些困难，比如协调与环保局、公安局等部门的关系。

我在工作中严格遵守职业道德，清正廉洁。一是加强学习，不断提高思想认识。不断增强自律意识，提高自身思想修养，与上级保持一致，以此端正工作作风、生活作风。二是正确对待权力，认真履行好职责。切实履行好自己工作职责，严格执行廉洁自律规定，从不违反廉政规定和制度的行为。在公务活动中以及由本人经手的事务中，一律先请示后操作，本人不自作主张。坚决做好总经理的助手，工作做到位，但绝不越位、错位。

20xx年，我初来乍到，一定有很多毛病，领导与同事们都原谅了我。在20xx年，集团领导提出要做五星级酒店的要求，我对照要求，觉得自己离工作的要求还是有很大差距的，很多酒店的规矩不能达到。在分管的工作中，餐饮与市场要求仍然有很大差距，还要继续尽心尽力，改进方法，提高烹饪水平，加强成本控制，降低支出，提高利润，竭尽全力打造江南的美食中心。

围绕“打造江南美食中心”这一宏大构想，我明年的设想是：一是追求上有高度。古人说“法乎其上，得乎其中”。我们必须树立远大的目标，具备巅峰意识，胸怀敢为人先的气魄。我们是中国节能环保集团旗下的度假村，我们一定要争创一流，勇立潮头。xxx度假村位于茅山脚下，虽然距离南京半个小时，距离上海三个小时路程，但是我并不认为我们没有竞争优势，相反，我们的偏远可以转化成为我们的环境优势。我们远离大都市，反而拥有无污染的纯净。我们拥有自己的菜园，也就拥有绿色蔬菜。我们拥有齐全的厨师队伍，我们拥有集团领导的倾力支持。从自然原材料到人力资源，我们能做出江南的美食！我有这样的信心，也有这样的能力。自信人生二百年，会当水击三千里。向天再借五百年，打造魅

力xxx[]朝着这样的目标奋进，即使结果没有达到如期愿望，但我们努力了，奋斗了，我就无怨无悔。！

第二，研发上要有深度。做餐饮工作也是艺术创造。自古以来，烹饪是高深的学，绝对不是简单果腹的低层次劳动。我们句容北临长江，南接天目，山清水秀，物产丰富。南北交汇的地理位置，决定了她的饮食化是南北相融，既有淮扬菜明丽清新的特点，又有徽菜重油重色的浓郁风格。句容地方菜原汁原味，实实在在，清爽味美，深得南京人，镇江人，经及苏锡常都市圈客户的喜爱。我们xxx有配备充足的粤菜厨师，有经验丰富的本地人指导，如此强大的一支队伍，应该注重菜肴的开发与研究，用粤菜厨师的烹饪技艺，做句容优质的食材，在化上深加挖掘，争取研发出句容风格的地方特色菜肴，引领句容美食化，形成能够代表句容的特色菜、招牌菜。远景目标是做句容美食的标准制订者，甚至依托度假村成立餐饮管理咨询公司，在华东旅游市场上占据一席之地，形成“句容美食甲江南，最好还在xxx”的市场口碑。

第三，市场营销上要有广度。我们做餐饮的，不能守株待客。好酒也怕巷子深。明年，我们还要走出去，广辟市场，全方位，多角度，诚邀天下客。既要做高端客户的生意，也不忽略低端客人；既要做团队的大单业务，也要做零散的小本生意；既要面向都市客人，也要紧盯本地食客。商务宴，婚庆宴，生日宴，聚会宴，一个不少统统接。城里客，农村客，富贵客，平民客，都是上宾全是客。

明年还要加强服务员队伍的建设与管理，加大培训力度，进一步提高服务员的操作技能，力争带出一支业务精湛、举止大方、行动干练的服务员队伍。在园林工作中[]20xx年力争改进种植园艺，在水产养殖上下大力气，力求突破，提高产出，扭亏为盈。

与人相处，是种缘分。能够在集团给予我的平台上大展身手，是我的荣幸。针对明年集团下达给我们度假村的任务指标，

我们餐饮、休闲、园林这三块承担了750多万，每天要做到2万多。与以前相比，这数字很恐怖，但与市场相比，与集团的投入相比，这数字又很渺小。我们一定要将压力变成动力，分解任务，细化指标，旺季多做活，淡季找活做，周周有任务，天天不踏空，力争在20xx年打一场漂亮的餐饮翻身仗！要么不做，要做就要做到最好！要做就要做成一流！让中国节能环保集团、让xxx度假村成为句容大地上一块夺目耀眼的金字招牌！

在告别过去，接未来的征程中，我一定进一步加强学习，提高管理水平，为xxx度假村的美好明天奉献自己全部的热情与才干！