

# 餐饮员工个人工作总结 餐饮部员工工作总结(精选7篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 餐饮员工个人工作总结篇一

亲爱的各餐厅员工师傅们：

你们好，感谢你们用自己的辛苦付出带给我们的喷香美食和细心服务，但餐厅统筹考虑，餐厅环境可与家媲美，最要感谢的是全体餐厅师傅们待人的友善和真诚的微笑，我们体会到了菜肴丰富的变化和餐厅提供的各种惊喜，工厂高负荷的体制和5+1人员的增加给餐厅提出了更高的要求，祝愿餐厅员工师傅们身体健康。

## 餐饮员工个人工作总结篇二

今年，由于国家经济大气候的影响和反腐倡廉活动的继续深入，饮食行业环境相当严峻，如何搞好经营，餐饮部在酒店的'正确领导下，全面落实酒店经营承包方案，以经济建设为中心，强化管理，上下一致，使饮食部在饮食业不景气，且承包任务重的情況下，稳步前进，取得了较好的经济效益和社会效益，现将主要工作总结如下：

一、各项经济指标完成情况：

全年实现营业收入\_\_\_\_\_元，比去年的\_\_\_\_\_元，增

长\_\_\_\_\_元, 增长率\_\_\_\_%, 营业成本\_\_\_\_\_元, 比去年同期的\_\_\_\_\_元, 增加\_\_\_\_\_元, 增加率\_\_\_\_%, 综合毛利率\_\_\_\_%, 比去年的\_\_\_\_%, 上升(或下降)\_\_\_\_%, 营业费用为\_\_\_\_\_元, 比去年同期的\_\_\_\_\_元, 增加(或下降)\_\_\_\_\_元, 增加(或下降)率\_\_\_\_%, 全年实际完成任务\_\_\_\_\_元, 超额完成\_\_\_\_\_元, (定额上交年任务为万元)。

## 二、今年完成的主要工作:

(一) 落实酒店经营管理方案, 完善激励分配制度, 调动员工的积极性。为了较好地完成任务, 饮食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\_\_\_\_\_元, 比去年同期的\_\_\_\_\_元, 增加了\_\_\_\_\_元, 增长率为\_\_\_\_%。

(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, 由饮食部领导、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. 完善饮食部的会议制度。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。

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、酒店的各种类型宴会的接待,如接待3月18日晚市接待单位宴客、婚筵等订餐共112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。

今年在饮食业不景气,生意难做的情况下,饮食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、第二,开展联营活动,饮食部与客房部ktv相互配合,共同促进经营;如宾客凭住宿卡消费可享受八五折优惠,第三,全年开展促销活动八次,让利自产菜系一款价格18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。全年推出特色黑山羊等新菜共20多款,扩大营业收,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。

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,饮食部领导、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。

（六）做好政治思想工作,促进经济效益的提高。

饮食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。

1. 组织员工参加大武口优秀服务员技能大赛。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。

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6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,饮食部招聘新员工,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,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,饮食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”、“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。

1. 重视食品卫生,健全各项食品卫生岗位责任制,成立卫生检查组,明确各分部门卫生责任人,制定了日检查、周评比、月总结的制度,开展了流动红旗竞赛活动,对卫生搞得好的分部门给予奖励,卫生差的分部门相应扣罚。由于全体员工的努力,全年未发现因食品变质而引起的中毒事故,顺利通过省市旅游局的星级酒店年审和国检。

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,各楼层配备灭火器,组织员工观看防火录像,并进行防火器材实操培训。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。

### 餐饮员工个人工作总结篇三

市场竞争也将更加激烈,市场细分化的趋势使企业特色与个性化更加明显,竞争焦点将更集中地表此刻创新潜力、经营手段、管理水平与人才保证等方面。

x月xx日商务部xx日发布的数据分析显示□20xx年我国人均餐饮消费支出预计将到达xx元,餐饮业市场运行将继续以xx%左右的速度高速增长,全年零售额可望到达xx亿元,并呈现

四大发展趋势。

一是餐饮消费将持续旺盛的发展势头。目前，我国人均餐饮消费刚刚到达xx美元，与xx美元□xx美元相比仍有较大发展空间。

当前餐饮业的消费需求主体还是来自城镇居民，而农村餐饮这个庞大的市场还没有真正启动。巨大的农村餐饮市场将为我国餐饮经济带给广阔的发展空间。

二是餐饮社会化将带动消费方式多元化。近年来，商务交易、会展活动、居家消费、商务与个人旅行、休闲娱乐等均成为带动餐饮消费的动因。餐饮业消费需求将不断扩大，与之相对应的消费门类将突破传统的餐式范畴，呈现出便利化、多元化和现代化发展趋势。

三是经营方式改变将激活餐饮业市场。连锁经营、网络营销、集中采购、统一配送等现代经营方式将不断在餐饮行业得到有效运用。一些地方特色的家常菜馆、小吃街、美食广场、中西式快餐遍地开花，生意兴隆。

四是服务内涵扩展将促进餐饮消费可持续发展。餐饮业将用心调整产业和产品结构，扩大餐饮消费热点，加强服务内涵的人性化发展。以社区餐饮为载体，更加便民利民，大力提倡健康消费、安全消费、绿色消费、环保消费、科学消费、节约型消费。

所有企业的发展离不开人才的培养□xx长期以来注重团队的建设，组建了一支具有开阔的视野、强烈的事业心的高效学习型团队，使xx的目标更为远大，前进的步伐更为稳健，为企业的发展打下了坚实的基础。我们xx团队立下了要让走出东营，走向世界的宏伟目标！

经过两年多的运作□xxx已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“健康生活欢乐传递”的宗旨。两年来，公司以礼貌规范活动为突破口，以“没有经过培训的员工是公司的损失”、“质量是酒店产品的`生命”为切入口，狠抓好了星员工的培训教育，强化员工队伍素质，不断提高服务水准。

## 餐饮员工个人工作总结篇四

### 一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量自己的工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格要求自己的行为，在业务工作中，首先要了解自己产品，分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况，以求共同提高。

### 二、产品知识，与对竞品的了解。

所谓知己知彼百战百胜，所以对公司的企业文化，产品的成分，生产过程及产品的卖点一定要了如指掌，比如产品的优势，竞争力与产品的不足。还有就是竞品的优势、不足之处和市场的占有率，所有一切竞品的促销政策与活动内容。这样才能更好的销售自己的产品。

### 三、明确市场竞争态势。

由于北京白酒市场之大，所以有太多的竞品都在抢占着这块市场，如牛栏山、红星、洋河蓝色经典、泸州、衡水老白干、老窖等竞品，都在这里拼得死去活来的。北京市场的费用高、竞争激烈，是全国最难运做的市场之一。但是北京是做品牌的市场，是各个厂家必争的地方，所以说，北京也必将是xx酒的重点市场之一。

公司xx年在北京试运做之前做了大量的考察和详细的计划，所以在北京餐饮渠道中没有全面铺开，只是从中选了一百多家ab类终端酒店，进行了xx酒的试运做。

我现在负责11家终端酒店，天天去各个酒店，跟店内的服务人员，从不认识到以朋友相称，从不知道xx酒到现在的大力推荐xx酒，从开始的一家酒店都没有动销，到现在的6家已有动有2家已有返单，动销率为54%，返单率为33%。虽然有点进展，但是还不够，对我的目标还是有一定的距离，因为现在竞争太激励，而且自带酒水也非常的多，还有方方面面的事，所以也不是一个人能解决的事，我会尽自己最大的努力。现在在北京这个市场上□xx酒现在虽然卖的不是最好的，但我相信在以后公司的大力支持下，在我们大家的共同努力下□xx酒会是卖的最好的，展望xx酒新的一年，我已经准备好了！

## 餐饮员工个人工作总结篇五

有句俗语说得好：“三百六十行，行行出状元。”在现实中，所有的职业都没有高贵或卑微之分，这取决于我们的心态、思想和行为是否高尚，而与职业无关。同样，“平凡”和“非凡”也不存在于工作和职业本身，而在于我们对工作的认真程度和付出。我是屯城餐厅的一名员工，我要在平凡的工作中创造非凡的表现。

微笑有着无限的魅力，懂得微笑和善于微笑已经成为从事各行各业的必备素质，尤其是在服务领域。微笑是一种不言语的世界语言，传递着亲切、友好、愉快的信息。微笑不仅让致力于服务的人得到更好的反馈，而且可以留下永久的回忆。在我的工作中，我将让微笑成为我的名片，用微笑迎接每一位就餐者。

勤能补拙是我们的至理名言，只有付出更多的努力才能换来更好的成绩。勤奋使中国一步步走向繁荣富强。我们的祖国



之所以能够蓬勃发展，和人们的勤奋是密不可分的。作为一名服务者，我将付出百倍的`勤劳，为屯城营造更加舒适的就餐环境。

待客之道首要是周到，这也是最为重要的。为此，我们必须主动提供服务，善于观察，并且能换位思考，尽可能做到客人所想不到，以超前的服务满足每一位就餐者的需求。在今后的工作中，我将继续让每一位就餐者感到宾至如归的服务。

保持强大的心理素质。保持良好的心理和精神状态，做到得宠不骄、受辱不卑，从容应对各种挑战。

做一名餐厅服务员并不困难，也不需要太多复杂技能。在又喧嚣的都市中，餐饮业中服务员的角色繁多，但真正理解服务的含义并用心做好的人却寥寥可数。为什么会这样呢？简单来说，几乎所有人做服务员时都是应付工作，而非主动去做。他们常常偷懒、躲避服务机会。相信自己过于聪明，认为比那些不思考的人更有头脑。不过，这种做法是愚蠢的。这种行为让他们错过了许多成长机会，因为他们没有理解“负重”的真正含义。一个称职的服务员需要在表面工作知识的基础上，更加强自己内心和思想的建设以及修养的提高。

在现实中，无论在哪个行业，每个人都有展示自己的舞台，且与收入无关。我们每个人都像是一滴水，依附于集体才能生存。我们屯城的生活需要每个人的参与。因此，无论岗位多么平凡，我们都应该尽力使自己更加优秀，让屯城因有我们而骄傲！

## **餐饮员工个人工作总结篇六**

是收获的一年，也是发展的一年。在x总的教育、支持、鼓励下。在与餐厅的工作配合下，使我学到了许多的东西，使我开阔了思路，加强了与各部门的工作交流，经过我与家的共

同努力下，使我圆满的完成了领导交给我的任务。下面对今年的工作总结如下。

中树立三个理念。

餐饮服务时间长，争取利用时间组织培训学习。让员工懂得餐饮工作的重要性，更要使员工有敢于奉献争做先进的敬业精神。坚持“良心品质、质量第一”的经营理念，抓好落实工作，使员工懂得餐厅的标准，是每一位员工的工作尺子为

提高员工的标准意识，我制定的岗位培训计划，组织员工进行了统一的操作标。围绕餐厅发展要求，健全餐厅管理程序与制度，明确发展使命。

在此情形下，我们深感责任重，餐厅领导能以高度的责任感和饱满的工作热情带领全体员工在竞争中求发展，发扬团结、高效、务实、奉献的企业精神。通过节能降耗维持餐厅运转，取得了良好的效果。稳定了员工队伍，取得了较好的经济效益和社会效益。

新的一年，新世纪面临新的挑战，同时也蕴藏新的机遇，只要我们扎扎实实的做好本职工作，千方百计提高服务质量，不断提过全体员工服务水平，就一定能够高质量的全面完成各项工作任务，做出我们应有的贡献。

## 餐饮员工个人工作总结篇七

一路的欢歌笑语，一路的风雨兼程送走了20\_\_年，迎来了充满期望的20\_\_年，回首我来到酒店的这三个月，新奇与欣喜同在，感动与感谢并存，三个月，时光虽然短暂，但对我而言收获是丰硕的，在那里的每一天，每经历的一件事，每接触到的一个人，这个过程的含金量，绝不亚于我十几年在校门里学习的价值，所以我感谢李总能给我这个难得的学习机会及细致入微的指导，感谢王经理无微不至的关怀，感谢综合部全体成员在工作上的配合和生活上的照顾，就具体工作

如下总结：

工作方面在这段日子里，我了解了酒店的指导方针、布局建设、部门划分、工种分配、人员定位等自然状况，综合部行使办公室职能，一个联系领导与员工的重要部门，我很荣幸能成为这个小群众中的一员，每一天负责收餐票虽然很琐碎。

却能体现出我们酒店在管理上的严格性、先进性，质量检查是任何一个企业必备的、而且是重要安全保障部门，作为服务行业质量检查更是重中之重，无论是客房的卫生状况，还是餐饮服务员的仪表仪容无一不影响我们酒店的经营发展，我从最初只明白看到此刻拥有一双洞察的眼睛，这是我一个进步，一个很大的收获，板报是我们酒店对内宣传的窗口，透过出版报不仅仅提高了我的写作水平也增强了我的语言表达潜力，评估期间承蒙李总的信任在王经理的帮忙下整理了两份评估材料，我深切地感受到自我的语言罗列功底和逻辑思维的欠缺，到一线服务是最有收获的地方，虽然辛苦虽然紧张但是我学会了整理房间、开夜床、以及如何摆放才具有美观性等知识，与专家的迎来送往中了解到专家的喜好及时的将信息反馈，以便更好的服务，一月8号在评估工作即将结束的时候正巧东三省大学生供需见面会在哈尔滨召开，这对于我们毕业生来说是最重要但是了，好久之前便做好了准备，但是楼层服务员确实忙但是来，看到她们废寝忘食、加班加点我感动了，虽然我是学生但我也酒店的员工，就这样我没有参加招聘会，我讲这个并不是说我自我都多么的伟大，而是我被这样一个团结、奉献、务实的群众而感动，奉献是无私的所以温暖、激情是火热的所以发亮，这就是企业的财富、壮大的资本！