

酒吧驻场话术 酒吧工作计划(大全7篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

酒吧驻场话术 酒吧工作计划篇一

1、在总经理的领导下，负责分管区域的经营和管理的工作，对管辖区域的工作最终成效与结果负有不可推卸的责任；配合公司总经理搞好经营管理，不断完善公司各项规章制度并监督实施。

12、检查前一日的所有报表、销售情况，带领部门员工实现公司下达的各项管理目标和经济指标。

23、值班经理定时在指定时间内到公司值班。负责处理有关工作

24、发生物品退换情况时，必须由值班经理负责验证后重新签送，并在酒水单上注明原因。

26、定期向店长汇报部门工作；

酒吧驻场话术 酒吧工作计划篇二

全班有男生x人，女生xx人，共xx人。班上女学生比较多，要面对不少思想情绪问题，男生尽管少，然而其中学习自觉性差的.却有不少，需要更多的检查督促。学生的成绩悬殊很大，尖子生很少。

1、在本学期，针对学生毕业的实际情况，对学生进行理想主

教育、学习目的教育，使每个学生都不掉队，顺利毕业、考上理想的大学。

2、及时调整学生心理状态，营造备考氛围。高考是人生的重大转折之一，学生心态复杂，思想负担重，作为班主任，要通过班会时间宣传每个学生在备考中的优势，让每个学生感觉前途充满希望。让全体学生对自己充满信心地投入到高考复习中，提升高考复习气氛。

3、及时同科任老师交流，发扬我班科任老师的优良备考资源，对学生进行学法指导，培养学科兴趣。学法的掌握，是提高学习效率的关键。发动文科科代表的表率作用，让学生充分利用早读时间大声朗读，提高学生的语言表达能力。在复习过程中提醒学生要善于总结，自我归纳，及时反馈及时纠错。经过学法指导，让更多同学掌握学习方法，提高学习效率，让更多同学懂得怎样备考，变学会为会学。

4、努力提高家庭教育水平，通过多种渠道深入了解家庭教育的现状，针对家庭教育中存在的问题，加以正面引导。对重点学生建立特殊档案，做到因材施教。

5、建立一个强有力的班委会，加强班委工作的管理和指导；创建一个优秀的班集体，创建一个宁静的良好学习环境，把班委会建设成为一个强有力的，高效率的，团结实干的领导集体，使班级工作顺利开展并卓有成效。

6、做好月考和模拟考试的管理。密切配合教导处，本着从实、从严、从实战出发的原则，组织好各类考试，完善考前、考中、考后的各个环节的工作，通过考试提高学生的能力，培养学生诚实守信的道德品质和勇攀高峰、力争上游、永不服输的学习品质以及严谨求实的良好作风，做到“月月清”。

7、加强班级德育管理。围绕德育工作重点，帮助、指导学生制定学习计划，确定班级德育目标，美化、净化教室环境，

每月出一期有针对性的黑板报。

8、根据学校系列活动开展好主题班会，精心策划主题班会，扩大班会参与面，营造教育氛围，开好主题班会，做好班会记录。

酒吧驻场话术 酒吧工作计划篇三

如果大多数顾客对酒不太熟悉的话，在每一类或每一小类之前附上说明，这样可以帮助顾客选择他们需要的酒。

（二）准备几种不同的酒单

具有多种酒类存货的餐厅，通常有两种不同的酒单，一种为一般的酒单，一种则为“贵宾酒单”。前者放在每一张桌子上，通常整顿饭的时间都留在那儿。而后者只有当顾客要求，或是他无法在一般酒单上找到想喝的酒时才展示出来。

（三）注意拼写错误

注意不要拼错酒名及酒厂名，也不要把酒的分类弄错，印刷之前应仔细校对，以免日后顾客提出质疑。努力将顾客的注意力吸引到几种特别的酒上，以利于刺激消费。最常用的方法是从现有的酒单中，挑选出几种酒加强宣传。不过，提高顾客对酒的认知才是长远之计。

三、每周一酒或每月一酒

越来越多的酒吧供应每日或每周特价酒。这些特价酒和以杯计价的酒一样，能够吸引顾客尝试酒单上的新酒，也可以促销一些原来销路并不理想的好酒。

酒吧驻场话术 酒吧工作计划篇四

上班前20分钟去员工更衣室换工作服，整理个人仪容仪表

1 5:30——6:30为入场打卡时间(5:30以前6:30以后打卡都做迟到处理)

2 6:30之前将水果按“仓库的货先到先用”原则整理水果，并统计出品缺货情况，作好记录交部门主管审核。

3 6:30——6:50为酒吧班前理会时间。

由部门主管主持部门人员列席听取前一天工作中出现的问题及处理结果。安排当天的日常工作和下达经理室的工作指令、要求。

4 每晚8:00之前先做好25个水果拼盘

5 上岗时间为8:00——凌晨2:00 出品时使用干净、无破损的餐具盛出品，果盘每晚要三种以上花样；尽量使用质量好、新鲜的水果制作出品。（不符合质量要求的要向出品主管和酒吧采购部门反映。）制作出品时注意成本的控制，尽量减少高成本原料的使用次数。

6 严格按发货单上的品种、数量、规格及特殊要求制作，发货单顺序发货。

7 作好营业出品统计工作，整理好工具、作好区域卫生工作、交申购部门主管，参加班后会。凌晨2:00后更换工作服离开公司。

酒吧驻场话术 酒吧工作计划篇五

直属上级：店经理、副店经理（助理经理）

岗位职责：

1. 负责本部门所有员工能为顾客提供优质超值的服
2. 负责本部门员工的管理，保证并检查公司各项标准、规范的准确执行；
3. 负责本部门的所有商品陈列的设计和
6. 负责商品的续订和库存的管理，控制缺货；
7. 负责促销计划的实施，竞争的市场调查和确定本部门的竞争品项；
8. 负责控制本部门的损耗在公司的指标内；
9. 提高劳动生产率，控制人事成本和营运成本；
10. 负责本部门员工的培训、评估、千迁等事宜；
11. 负责本部门的消防安全工作，避免工伤事故的发生；
12. 组织实施周期盘点、年度盘点。

主要工作：

1. 提高本部门顾客服务水平，保证优质、准确、快速的微笑服务；
2. 组织本部门的周会议，传达并执行公司的政策；
3. 巡视收货部，检查本日的进货、存货情况；
4. 检查家电部、精品部和烟酒部的专柜的安全情况和台账记录；

5. 检查家电的提货处，审核前一日所有的提货单；
7. 检查各部门商品的保质期和商品存放是否安全；
8. 检查各部门每日零星散货的收回情况；
10. 审核系统订单和紧急订单等；
11. 负责本部门管理层的排班；
12. 负责对本部门所有员工进行业绩考核、评估；
13. 制定培训计划，加强对新员工及在职人员的培训；
14. 负责与其他部门及总公司的相关部门进行沟通协调；
15. 正、副店经理不在店内时，根据授权代表店经理作出决定，完成正、副让经理安排的工作并在值班簿内登记报告给店经理。

辅助工作：

1. 进行月度营运标准的检查；
2. 审批各种假单、申购单、考勤表等；
3. 处理突发事件；
4. 月度优秀员工的评选；
8. 加强保安、防盗和工程设备的维护；
9. 月度优秀员工的评选。

酒吧驻场话术 酒吧工作计划篇六

1. 做好接待前各项准备工作各区域的卫生。
2. 熟悉服务程序和客人要求的标准。
3. 熟悉各种酒水品种价格各种杯具的特点即起饮用方式。
4. 按照客人的要求提供酒水和饮料。
5. 中途即使整理卫生并把杯具送入洗杯间。
6. 保持酒吧的整洁和整齐包括营业前。
7. 对客人买当程序有任何不满即使反映。
8. 服务生操作规范标准1. 迎宾、问候、致欢迎词、面待微笑以站应姿势弯腰30度声音洪亮表情热情大方得体. 2. 待客人入坐带到喜欢的座位，带客人走在客人前面指引的手用右手张开手指并拢，手语配合的方式下高不低行走遇见其他客人时即使避让将客人领到认为满意的位置。
10. 迎宾
 1. 待客人入坐询问客人人数合理安排座位。
 12. 促销、点单根据不同内的客人介绍不同的酒水和饮料。注（促销酒水应从高价到低价是特价酒）
 13. 下单牢记客人的要求准备报出消费金额。
 15. 收完钱后连合酒水单到收银台交钱盖章切勿拿错单。
 16. 取酒水一小点将出品连交给吧台准合无误送上配合相应的杯具，找零钱如果还差酒水品种让客人稍等。。

18送客1. 主动上前问好感谢2. 提醒客人请随身物品

先生、小姐晚上好请问几位这边请今晚你喝点什么？先生、小姐这是你需要的酒请慢用，打扰一下帮你收拾一下台面好吗请问需要点什么抱歉让你酒等了慢走带好你的随身物品。

酒吧驻场话术 酒吧工作计划篇七

微笑服务贯穿于整个服务过程之中，是检验服务质量好坏的重要标准。我们必须积极推广微笑服务，把微笑变成是面对任何客户不变的习惯，在接待客户的过程中用发自内心的微笑真诚为客户服务，给客户留下美好的记忆，提升企业外在形象，为企业创造更多利润。

目前公司内部员工普遍缺乏微笑服务意识，鉴于微笑服务对企业经营的重要意义，公司培训中心特组织微笑服务培训。

一、培训目的：增强公司员工的服务意识，积极推广普及微笑服务，提升公司整体形象，使酒店在激烈的市场竞争中稳步前进。

二、培训目标

- (1) 树立优质服务意识，积极推广微笑服务；
- (2) 掌握微笑服务的技巧、方法，提供超值服务；
- (3) 提高服务质量，获取更多的客户资源，为公司创造更多利润。
- (4) 实施微笑管理，营造轻松、融洽的工作氛围，提高工作效率。

三、培训对象

第一阶段：各部门经理；

第二阶段：全体公司员工。

四、各部门经理培训

培训目标：各部门经理起模范带头作用，倡导微笑服务，引导员工开展“微笑服务”，提高整体服务质量；对员工实行“微笑管理”，营造轻松融洽的工作气氛，提高管理效率。

培训内容：

（一）员工形象与企业形象的重要关联性；

（二）什么是微笑？微笑服务的内涵、要求；微笑服务对企业的重要意义（案例：希尔顿微笑服务）。

（三）如何训练微笑

（1）掌握笑的技巧：眼到、口到、心到、神到、情到。

（2）自然微笑法：试着对镜子说“e—”□轻轻浅笑减弱“e—”的程度；重复练习前两个动作。

（3）微笑的三结合：与眼睛的结合；与语言的结合；与身体的结合。

练习“眼神笑”。

（4）恰到好处的微笑的标准：表现谦恭，表现友好，表现真诚，表现适时，切忌表达过度。

（四）如何做好微笑服务？

a□首先解决对客户的感情的问题，只有有了真切的感情，才

能用发自内心的微笑真诚为客户服务。

b□尊重每一个客户，一视同仁的服务态度，切忌差别待遇的行为。

c□调节自己的情绪，不要把不良的情绪带到工作中来。

d□提供超越客户期待的服务：