

# 最新餐厅每日工作计划 餐厅工作计划(精选6篇)

计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 餐厅每日工作计划篇一

在满怀喜悦、辞旧迎新的喜庆日子里，x大酒店又翻开了崭新的一页！在以总经理为核心的总经理室的领导下，在社会各界朋友的关心、支持和广大员工的努力拼搏下，中亚人创品牌、树形象、拓市场，一路欢歌，一路汗水，终于取得了非常良好的经营业绩，圆满地完成了“三高二好”总目标。又是企业拓展的又一年，是面临新挑战、开创新局面的关键之年，在新的一年里，我们要苦练企业内功，争创中亚品牌！在新的市场形势下，以“产品、销售、创新、成本、福利”为方针，全方位提升产品质量、加大销售力度、严格控制成本、提高员工福利，创新体制、创新产品、创新营销手段，牢牢抓住创新——这一企业发展的永恒主题，进一步实现酒店质的飞跃。

随着三亚市大小酒店的异军突起，以及顾客消费心理的日趋成熟，对酒店产品的要求也越来越高，不断地提升酒店产品质量，以适应市场的需求，已经是不可避免的选择。在硬件设施设备上，酒店将在x年改造的基础上，进一步细化产品改造工作，全面提升硬件产品质量；在软件上，进一步完善各类规章制度，加大人员培训及人力资源开发力度，成立中亚人才库，以人才库为依托，为一线经营部门源源不断地输送优秀人才，以个性化、人性化的服务争创一流的服务环境。

“x”之川菜品牌，已在三亚市餐饮市场争得了一席之地，随着

各类客房的成功改造，不同层次的豪华房间满足了不同人士的需求。在新的一年里，要加大促销力度，进一步打造、树立、坚定中亚之品牌，充分拓展市场空间，为来年的发展与巩固打下坚实的基础。

创新——是酒店生存的动力和灵魂，有创新才有活力和生机，有创新才能感受到酒店成长的乐趣。x年，我们对酒店产品、营销手段进行了大胆创新，并取得了相当不错的效果。在新的市场形势下，必须要大力培养创新意识，加大创新举措，对陈旧落后的体制要进行创新，对硬件及软件产品要进行创新，对营销方式、目标市场的选择也要创新，在x年的基础上，进一步开展创新活动，让酒店在创新中得到不断的进步与发展。

控制各项成本支出，就是增收创收，因此，今年酒店将加强成本控制力度，对各部门的各项成本支出进行量化，超支的即从部门工资中扣除，对经营部门(如餐饮、康乐部)实行独立核算，自负盈亏，从而强化员工的成本控制意识，真正做好酒店各项成本控制工作。

我们将进一步加强企业文化建设，丰富员工生活，增强企业文化底蕴，随着“三高二好”总目标的基本实施，员工的待遇得到了大幅度改善，酒店在新的一年里，在良好的经营业绩下，继续以搞好员工福利工作为己任，希望广大员工努力工作，达到酒店、个人双丰收。

随着“三高二好”总目标的实现，我们已经走过了打基础、攻难关、聚能量的时期，进入了在高台阶上加快发展、在高水平上实现跨越的新阶段，此刻全体员工思想要高度统一，步调高度一致，行动高度自觉，进一步增强自信心、必胜心。综观全局，加快发展的机遇难得，只要集中全体员工的智慧和力量，调动广大员工的积极性、主观能动性和创造性，就一定能够克服种种困难，把x大酒店的建设更快更好地向前推进。回顾过去，我们倍感自豪；展望未来，我们信心满怀！在

新的一年，我们将借三亚市快速发展的春风，以内强素质为契，以“产品、销售、创新、成本、福利”为方针，同努力、共奋斗、创佳绩！真正实现个人与企业“双赢”，共同谱写我店发展的新乐章，共同描绘中亚大酒店美好的明天！

## 餐厅每日工作计划篇二

### 一、确定周计划的时间。

是从周一到周日，还是从周六到周五，这要根据公司是如何进行考核与管理的；在每一天中包括白天与夜晚，尤其是周一至周五，周六、周日的时间要单独制定。

### 二、周计划的内容。

周计划的内容应包括工作、学习、与生活三大部分，尤其是生活中的家庭、聚会、旅游等都要安排进去，特别是周六与周日是如何利用的，当然这部分是个人所掌握的。

### 三、按事情的大小、重要性进行排列。

一定要分清主次，同时对完成的工作可分为自己独立完成、需配合完成、别人完成等不同的类别，必须完成的一定要完成，一定要有工作台帐或工作任务清单。

### 四、按每天进行排列。

也就是要将这些事情安排到这7天中去7天的时间很短，一过周三，一周很快就结束，所以每天都要有一个日计划，要有日工作清单，这样与周计划可以相结合。

### 五、特别时间安排。

其实作为领导的大部分时间是安排及沟通，尤其是对上与对

下都要及时地沟通，只有去沟通才能解决问题，问题的积压与不理解都是沟通不到位的问题。

## 六、周计划的检查。

每周三下午或周四上午一定要再检查一遍，看是否完成以及完成的怎么样？如果完成不好，那么就要采取措施，决定周六、周日是否加班，周计划是必须要保证完成的。

## 七、周计划的奖一般对周计划没有奖罚。

因为没有考核，所以应该对周计划制定相应的奖罚措施，一是对完成好者要奖，二是完成不好者要罚，并与月考核进行挂钩相连，并进行总结。

## 八、周计划的开会汇报不要超过1个小时，在会上不要对具体问题展开讨论，会后再专题讨论解决。

周会一般是互相交流与碰头，领导将各部门的事情、工作清单再安排理顺一遍，并结合月计划强调重点及问题的解决，所以会议不能太长。开会的时间大多在周五下午、周六或周一上午，不论什么时间，如何有利于工作的强力推进都是可以的。

## 九、注意避免周计划制定时的问题。

- 1、抓不住重点与必须要完成的工作。
- 2、分工不清不知道谁来完成。
- 3、数字目标不清晰。
- 4、走过场，在一起说说而已，或者报上去没有检查。
- 5、与月计划中的周计划没有很好地结合。

6、工作任务量过大，根本就完不成，造成周计划经常落空。

7、部门经理是要最清楚一周每天的工作，而且每一个员工也要清楚每天都需干什么，同时部门经理也要有效管理好自己的主管领导，请求支持与配合的工作。

8、对事情的处理要能够统筹，不能就事论事，往往可能会有一些副作用的伴生，要统筹解决好。

## 餐厅每日工作计划篇三

一、要持续进一步加强食堂工作管理，加强技巧培训，进步食堂员工的业务水温和服务质量。

二、在干好食堂工作的前提下。全部食堂人员要积极参加政治学习，不断进步为师生服务的自觉性，做到礼貌待人，文明服务、热情主动。

三、严格履行食品卫生法，工作人员必须做到持健康证上岗，严防卫生事故。

四、搞好食品采购、运输、保管、卫生工作，凡是创造已经变质和腐烂和食品，果断不预采购，以防食品中毒。

五、搞好学校食堂卫生，食具要做到天天消毒，生熟离开，预防沾染病的产生。

六、食品要洗尽，饭不夹生，尽量做到现吃现做。

七、食品要保持干净，夏季要加大防蝇措施，冬季做好保温工作。

八、必须搞好粮、油、菜等各种食品的采购，抓好月底的各种库存盘点及有关事宜。

九、各种物质、食品、蔬菜的采购要保证质量，供给必须及时，少采勤购，器重价格本钱合算。

十、正确处理伙房人员之间的工作关系，要相互支撑，友爱相处、协同工作。

十一、所采购的食品必须有张惠明、浦静华两人验收，合格后在发票上签字方能交给会计报销。

十二、采购伙房需用物质(餐具、炊具)及其它物质，必须由总务主任批准后方可采购。动用大的资金应由校长批准。

十三、要自觉做好本职工作，工作中吃苦耐劳，不断进步饭菜质量，保证无毛病，安全无事故。

十四、对各种要下锅的食品，包含：面食类、油盐类、调料类、蔬菜类、肉食类等要认真做好本钱合算，以保证食堂经济的正常运转。

十五、个人方面要注意：上班时要穿戴好工作服，不要在食堂会客，工作时间严禁吸烟以及与工作无关的其他事宜。要定期洗澡。理发，不得留过长指甲。对于分给个人的卫生区，要保持及时收拾干净，保证饮用餐具、地面、库房的整洁。对食堂大的清算任务周五由班长负责全面清算，使食堂始终保持干净、卫生、有序。

十六、以转变报务方法，进步服务意识为突破口，把改良食堂饮食、强化饭菜质量为重点，抓真抓实。

十七、充分发挥膳委会的职能，定期召开会议，及时听取及反馈师生中的信息。

十八、新学期开端，食堂全部职工要以新的姿势接收新的寻衅，为了保证食堂工作的全面开展，我们有信心遵守好学校

各项规章制度，做到不迟到不早退，爱护公共设施，注意节俭，把工作落到实处，为建立良好的学校整体形象作出应有的努力。

## 餐厅每日工作计划篇四

20xx年的日历已翻过，现在已迎来崭新的20xx年，回顾过去一年的工作经历，餐厅从营业的调整磨合到现在的稳固运营，这一切都源于餐饮部领导的支持和信任，新的一年到来之际，透视过去的一年，工作中的风风雨雨历历在目，用最直白的语言陈述一年中的工作经验。

餐饮服务品质的建设，是一个庞大的系统工程，是餐饮管理实力的综合体现，xx年度，在对各运作部门的日常管理及服务品质建设方面开展了以下工作：

根据餐饮部各个部门的实际运作状况，编写了《宴会服务操作规范》、《青叶庭服务操作规范》、《西餐厅服务操作规范》、《酒吧服务操作规范》、《管事部服务操作规范》等。统一了各部门的服务标准，为各部门培训、检查、监督、考核确立了标准和依据，规范了员工服务操作。

同时根据贵宾房的服务要求，编写了贵宾房服务接待流程，从咨客接待、语言要求、席间服务、酒水推销、卫生标准、物品准备、环境布置、视听效果、能源节约等方面作了明确详细的规定，促进了贵宾房的服务质量。

现场监督和走动管理是餐饮管理的重要形式，本人坚持在当班期间按二八原则进行管理时间分配(百分之八十的时间在管理现场，百分之二十的时间在做管理总结)，并直接参与现场服务，对现场出现的问题给予及时的纠正和提示，对典型问题进行记录，并向各部门负责人反映，分析问题根源，制定培训计划，堵塞管理漏洞。

宴会服务部是酒店的品牌项目,为了进一步的提升婚宴服务的质量,编写了《婚宴服务整体实操方案》,进一步规范了婚宴服务的操作流程和服务标准,突显了婚礼现场的气氛,并邀请人力资源部对婚礼司仪进行了专场培训,使司仪主持更具特色,促进了婚宴市场的口碑。

良好的服务品质是餐饮竞争力的核心,为了保证服务质量,提高服务管理水平,提高顾客满意度,将每月最后一天定为服务质量专题研讨会日,由各餐厅4-5级管理人员参加,分析各餐厅当月服务状况,检讨服务质量,分享管理经验,对典型案例进行剖析,寻找问题根源,研讨管理办法。

在研讨会上,各餐厅相互学习和借鉴,与会人员积极参与,各抒己见,敢于面对问题,敢于承担责任,避免了同样的服务质量问题在管理过程中再次出现。这种形式的研讨,为餐厅管理人员提供了一个沟通交流管理经验的平台,对保证和提升服务质量起到了积极的作用。

本年度餐饮部在各餐厅实施餐饮案例收集制度,收集各餐厅顾客对服务质量、出品质量等方面的投诉,作为改善管理和评估各部门管理人员管理水平的重要依据,各餐厅管理人员对收集的案例进行分析总结,针对问题拿出解决方案,使管理更具针对性,减少了顾客的投诉几率。

为了配合酒店15周年庆典,餐饮部8月份组织各餐厅举行了首届餐饮服务技能暨餐饮知识竞赛,编写了竞赛实操方案,经过一个多月的准备和预赛,在人力资源部、行政部的大力支持下,取得了成功,得到上级领导的肯定,充分展示了餐饮部娴熟的服务技能和过硬的基本功,增强了团队的凝聚力,鼓舞了员工士气,达到了预期的目的。

本年度共开展了15场培训,其中服务技能培训3场,新人入职培训3场,专题培训9场,课程设置构想和主要内容如下:



《餐饮管理基础知识》、《餐饮美学》、《高效沟通技巧》、《如何有效的管理员工》等。这些课程的设置,在拓展中层管理人员的管理思想、餐饮专业知识及行业视野等方面都有积极作用,同时缓解了在管理过程中的各种矛盾冲突,增进员工与员工之间,员工与顾客之间的感情。

为了培养员工的服务意识,提高他们的综合素质,本年度开展了《餐饮服务意识培训》、《员工心态训练》、《服务人员的五项修炼》、《员工礼仪礼貌》、《酒水知识》等培训,这些培训课程,使基层服务人员在服务意识,服务心态、专业服务形象及餐饮专业知识等方面都有所增强,自今年四月份以来,在历次的人力资源组织的大检查中没有出现员工违纪现象。

为了提高贵宾房的服务接待能力,开展了《贵宾房服务接待技能培训》、《餐厅点菜技巧培训》,以案例分析、演示的形式对服务接待中出现的问题进行分析说明,并对标准化服务、推销技巧和人性化服务进行了实操演示,提升了贵宾房的服务质量。

课程的设置,使学员在心理上作好充分的思想准备,缓解了因角色转变的不适应而造成的不满情绪,加快了融入餐饮团队的步伐。

培训的目的是为了工作效率,使管理更加规范有效。7月份,根据各餐厅管理层执行不到位的现象开发了《执行力》课程,使管理人员从根本上认识到“好的制度,要有好的执行力”,并结合各餐厅执行力不够的具体表现以及同行业先进企业对执行力的贯彻,以案例分析的形式进行剖析,使管理者认识到“没有执行力,就没有竞争力”的重要道理,各级管理人员对执行力有了全新的认识和理解,在管理思想上形成了一致。

本年度的工作虽然按计划完成了,但在完成的质量上还做得不够,就部门运作和培训工作的来看,主要表现在以下几方面:

### 1、管理力度不够,用力不均,部分环节薄弱

在管理过程中对部分敏感问题管理力度较弱,对多次出现的服务质量问题不能一针见血的向管理人员提出,使部分管理问题长期存在,不能从根本上得到解决。同时将主要精力放在楼面服务质量方面,削弱了对管事部、酒水部的管理。

### 2、培训互动环节不够

在培训过程中互动环节不多,员工参与的机会较少,减少了课堂的生气和活力。

### 3、课程容量太大,授课进度太快,语速太快

餐饮专业知识课程设置容量太大,在培训过程中进度太快,语速太快,使参训人员对培训内容不能深入理会,削弱了这部分课程的培训效果。

20xx年是一个机会年,要夯实管理基础,为酒店升级做足充分准备,进一步提高服务品质,优化服务流程,提升现有品牌档次,打造新的品牌项目,制造服务亮点,树立良好的餐饮品牌形象。

#### 1、优化婚宴服务流程,再次提升服务品质

将对20xx年婚宴整体策划方案进行流程优化,进一步提升和突出主持人的风格,在婚礼主持环节加入更多的流行元素(对背景音乐进行调整),对现场喜庆气氛进行包装提升,突出婚礼的亮点,加深现场观众对婚礼的印象,争取更多的潜在顾客,把婚宴服务这块金字招牌擦的更亮。

#### 2、提升研讨会质量,建立良好的沟通平台

在现有服务质量研讨会的基础上进一步深化专题会的内容,扩大参会人数(酒吧、管事部的负责人参加),提升研讨会的深度

和广度,把服务质量研讨会建设成为中层管理人员的沟通平台,相互学习,相互借鉴,分享管理经验,激发思想火花,把质量研讨会打造成餐饮部的管理品牌项目。

### 3、建立月度质量检查机制,公布各部门每月质量状况

20xx年将根据xxx质量检查标准对餐饮部各部门的卫生状况、工程状况、设备设施维护状况、安全管理、服务质量、员工礼仪礼貌、送餐服务、标识规范等内容进行全面监督检查,每月定期公布检查结果,对不合格的部门和岗位进行相应的处罚,形成“质量检查天天有,质量效果月月评”的良好运作机制,把质量管理工作推上一个新台阶。

### 4、以贵宾房为平台,制造服务亮点,树立优质服务窗口

将在现有服务水准的基础上对贵宾房服务进行创新提升,主抓服务细节和人性化服务,并对贵宾房的服务人员进行结构性调整,提高贵宾房服务人员的入职资格,提升服务员的薪酬待遇,把贵宾房接待服务打造为餐饮部的服务典范,树立餐饮部的优质服务窗口,制造服务亮点,在宴会服务品牌的基础上再创新的服务品牌。

### 5、协助餐饮部经理,共同促进出品质量

出品是餐饮管理的核心,20xx年度将协助餐饮部经理在顾客意见收集、出品质量监督等方面做足工作,共同促进出品质量。

### 6、调整培训方向,创建学习型团队

20xx年将对培训方向进行调整,减少培训密度,注重培训效果,提供行业学习相关信息,引导员工学习专业知识,鼓励员工积极参与餐饮服务技能考核、调酒师职业资格认证和餐饮专业知识方面的学习,在餐饮部掀起学习专业知识的热潮,对取得国家承认的各种行业资格证书的员工进行奖励,培养知识型管

理人才,为酒店星级升级作好优秀管理人员的储备工作,把餐饮部打造成为一支学习型的团队。

## 7、优化培训课程,提升管理水平

20xx年的部门培训主要课程设置构想是:把20xx年的部分课程进行调整、优化,使课程更具针对性、实效性。

## 8、配合人力资源部,培养员工企业认同感,提高员工职业道德修养

积极配合人力资源部的各项培训工作的,弘扬企业文化,培养员工对企业的认同感,提高员工的职业道德修养,增强员工的凝聚力。20xx年度工作的顺利开展,全赖于领导的悉心指导和关怀,也离不开人力资源部和行政部的帮助,更得力于餐饮部各分部门对我工作的大力支持。

新年新希望,希望来年在工作中能得到领导更多的指导和指正,能得到同事们在工作上更加友好、积极的配合和支持。新年新起点,希望在来年能将餐饮管理工作推上一个新台阶,使管理更加完善、更加合理、更加科学。总结过去,展望未来,在新历开篇之际,我将继续发扬优点,改正不足,进一步提升管理水平,为打造一支学习型的、优秀的餐饮服务团队而努力!

## 餐厅每日工作计划篇五

1、增强勤俭节约的意识。不安全操作和浪费是极大的没有责任;勤俭节约是中华民族优良传统美德,引导员工自觉养成这种良好的行为习惯。

2、强化员工的集体荣誉感,发扬团队精神,人人都有“校荣我荣”的感觉。每半个月对员工定期进行职业道德和职业技能培训。通过培训、进行考核、对一些不合格的员工在培训,在考核,使其在各自岗位上发挥程度的才智和技能,使食堂

队伍不断得以优化，从而提高食堂队伍的整体素质。

2、围绕一个问题展开讨论，提出自己的看法和建议，归纳总结。

3、通过示范操作分步骤讲明操作要领。

4、对操作的全过程进行总结，找出问题，提出改进方法。

二、召开食堂全体工作会议，组织员工学习我国《食品卫生法》；和《学校食堂卫生工作条例》，食堂各种卫生、安全规章制度。提高他们的法律意识和服务意识，端正工作态度。与员工鉴定食品卫生安全目标责任书。

1、坚持每天对食堂的食品卫生进行检查，发现问题立场即纠正或处理。每周召开一次食堂工作人员会议，总结经验，取长补短，时时刻刻强调安全问题，切实保证师生的饮食安全。

2、制定每周工作计划、每月考勤、视师生就餐人数合理安排人员。提高学生节约意识。组织有关人员研究每周营养菜谱。

3、全力搞好就餐工作，合理搭配营养餐，使每位学生经历更加充沛的投入到学习当中。

### 抓文明礼貌落实

我们提倡文明用餐、礼貌服务，要求班主任做好在校用餐学生的文明用餐的教育，而且，每天学生用餐时都要有生活老师和食堂工作人员入餐厅巡视，定桌服务，帮助解决学生用餐中的具体问题。

### 严把适量关

对“三无”食品。检查发现有供应商原材料已过期，且没有检验合格证；还有副食食品无厂名厂址、无出厂日期，无保质

期，一律不允许进入食堂。

培养员工主人翁意识，提高食堂整体素质

1、提高主人翁的自觉性和加强员工民主管理重要性的认识，让员工参加民主管理，发挥员工的智慧和创造力，有重大决策时广泛听取员工的意见，让员工的开言路，集思广益，帮助管理者决策，而当决策一旦定案，管理者就要组织员工实施方案，这样员工才会以主人翁的姿态发挥干劲，智慧和创造力，大大增强食堂的生机和活力。

2、要善于激发员工参与意识，关心每位员工的痛痒，开展一些有意义娱乐活动和公益活动，生活上关心他们的喜怒哀乐和冷暖，人格上尊重他们，甚至称呼可心切一点让员工们感觉到自己是学校的一份子，从学校能找到家的感觉，同时，创造让他们体现自我价值的机会，从而使员工感觉到大家庭的温暖和做主人的乐趣，从而产生强烈的归属感，才能增加学校的凝聚力。

## 餐厅每日工作计划篇六

通过xx年的经营情况分析，我店餐饮产品已基本得到本地市场的认同和接受。为了稳定客户同时使我们的餐饮产品保持较强的生命力，在xx年的工作中将针对以下几方面展开工作。

1、第一季度：佳节欢乐宴。

建议一月份以早茶为卖点；二月份以年夜饭为卖点；三月份以私房菜为卖点。

2、第二季度：建议四月份以清明祭祖推出“金猪祭祖”、“鹅肉飘香”专题外卖活动；五月份以“瓜果飘香入菜来”健康菜肴推介；六月份推出“清凉一夏”活动月。

3、第三季度：建议七、八月份开展“十二星座美味手札”，根据十二星座的性格特点推出不同款式菜肴；九月份推出“澜亭”团圆月赏月活动。

4、第四季度：建议十月份推出“蚝”情万丈生蚝美食月活动、无“蟹”可击美食月活动；十一月份推出冬日进补炖汤系列、“烤烤你——一种热辣辣的迷香”炭烧美食节；十二月份推出“婺菜也spa”系列美食菜肴、“澜亭十大招牌菜”年度盛宴活动。

## 1、完善劳动用工制度、培训制度、提高员工整体素质

(1) 严格劳动用工制度, 餐饮部招聘新员工符合条件的择优录取, 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。通过现有员工介绍的方式招收有从业经验的服务人员。

(2) 完善培训制度, 为了使培训收到预期的效果, 餐饮部管理人员首先明确了培训要具有“目的性”、“实用性”、“时间性”的指导思想。其次成立培训小组, 再三是制定培训方案, 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”、“英语50句”、“礼貌用语”、“安全卫生知识”等培训。

(3) 规范菜品试菜制度, 为更好的推广我店餐饮产品, 对推出的产品由厨师长定期做专项培训。

## 2、规范管理完善制度

(1) 健全管理机构由餐饮部领导、分部门组成的质量管理小组。小组既分工又协作, 由上而下层层落实管理制度, 实行

对管理效益有奖有罚，提高管理人员的整体素质，使管理工作较顺利进行。

(2) 完善餐饮部的会议制度。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，确保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薄记录，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。

(5) 提高综合接待能力。全面抓好服务规范、出品质量、使接待能力提高。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接订。

3、队伍的稳定：针对餐饮服务人员流动性较大的现状，为稳定酒店餐饮服务，建议我部将稳定队伍的工作作为xx年工作重点。

(1) 完善部门工作流程，降低员工工作强度，杜绝重复工作现象。

(2) 健全奖罚制度，对有培养前途的员工给予宽松的发展空间和晋升机会，使员工产生对酒店的归属感。

(3) 加强员工培训使其在店期间学习到相关从业知识。

随着餐饮业竞争的日益激烈，定期的市场调查、经营分析，



准确的市场定位，才能使我们的产品保持长久的市场占有率。

- 1、与当地婚庆公司合作，签署互惠促销协议，开拓我店婚宴信息来源发展 增收渠道。
- 2、切实落实好每月美食推广活动，通过系列经营活动,提高了知名度,取得良好的经济效益和社会效益。
- 3、开展联营活动，餐饮部与客房部等相互配合，共同促进经营。
- 4、全员公关，争取更多的回头客。对员工灌输公关意识和知识，销售部人员在旺场时充实到楼面与顾客沟通、点菜,以不同的形式征求他们的宝贵意见。逢节假日、客户生日向关系户电话问候。同时专人负责客户资料的征集及补充，并于日常例会期间及时沟通。
- 5、作好重要假期餐饮促销工作。
- 6、履行好定期市场巡查工作，对竞争对手的动态及时关注。