

最新三月工作总结四月工作计划 餐厅月工作总结与下月计划(精选6篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

三月工作总结四月工作计划篇一

1、x月1日—x月30共计营业额约为xx万元。

2、主要婚宴为。

(1)x月1日18桌标准xx元。

(2)x月24日36桌标准xx元不标准计算婚宴营业额为xx万元左右。

3、其它消费为xx万元,平均日消费为x万元。

4、餐饮本月主要是单位消费为主,零点消费很少。

5、本月未能完成酒店下达的指标,主要原因1是酒店下达的指标不符合实际,另外部门在营销方面和服务方面都有存在着不足之处。

二、员工工作情况

1、员工积极性始终欠佳。

2、员工工作意识不够。

- 3、员工缺乏对用餐顾客的热情度。
- 4、卫生工作有所改进,但不能持之以恒。

三、管理调整情况

- 1、对管理层进行了调整,增加了一名主管人员
- 2、加强餐饮区域通道及公共卫生的跟进,并持速对该区域卫生定期进行清理,卫生得到了明显的改进。

(1)员工本性难改的问题采取了换人措施。

(2)实行跟包服务。

(3)做员工思想工作。

4、培训方面主要是针对于礼节和礼貌在餐前进行培训,员工在此方面有所提高,其它的培训较少,主要以管理人员现场指导为主,下月开始要加强此方面的培训。

5、活动方面部门一直没有开展,主要是餐饮零点生意不是很好,推出以后不一定有效果,目前部门正在制作一份清凉一夏活动的方案,计划在四月份出上报审批,五月份开始操作,其中需要赞助的将上报采购员。

四、对餐厅的管理也出台了一些相关制度,但是各小组落实的很慢不到位. 关键问题检查监督与指导力量不够,部门今后应加强此方面的管理。

下月工作计划

- 1、加强服务培训(见培训计划)。
- 2、制作一份清凉一夏活动的方案,争取在月底这前报总经办。

- 3、提高员工节能意识,并做好酒店财产的保管工作。
- 4、天气开始转热,做好灭虫灭蝇工作。
- 5、加强员工的劳动纪律及员工的考勤制度。
- 6、配合酒店做好淡季营销工作。

三月工作总结四月工作计划篇二

xx月份又过去了,由于公司决定要统一按区域管理,所以公司开会又再次划分了区域从xx月份后半月开始就实行了模拟区域划分管理,这是公司把我们往更好的.方向去带,让我们去达到更好的一个高度,这对我们来说即是机遇也可能是挑战,但对于目前的情况来说情况不太乐观,可能是市场出现了萎缩,但是与我们努力的不够可肯定是有关联的.

总结开来xx月销售方面有以下几点:

xx月份的新客户不多,老客户购买同时也降低。新客户开发的少,有的还处于了解阶段,对于这个情况今后我们要从不同的渠道入手。现在就是重点的培养有潜力的客户,使他们对我们更有信心和认知度,去挖掘客户更深的信息。

我们的销售技能还存在欠缺,基础功底薄弱,所以我们还要加强学习。不找借口找方法,这个是我们公司和我个人一直崇尚的,现在我的能力还不足,所以我要一直在努力,努力学习,努力工作,努力生活,让每天都是充满希望的。有人说过态度决定一切,简单而言,我对工作的态度就是选择自己喜欢的,既然我们选择了这个行业,可能是没有办法,但现在这是我们惟一喜欢的工作,对于自己喜欢的事情要付出最大的努力,在这段工作中,我认为一个积极向上工作态度是成功的一个必要前提,所以我们要用百分之百的激情投入到工作中去。

下半年我们将迎来一个新的销售重点，那就是区域划分，基本上包括大兴，丰台还有房山这几个区的潜力都很大，之前也一直在这几个地方跑，但也没有做出很好的成绩。通过公司的区域划分，下半年我们要以团队为主，充分地发挥团队的力量，这次我们区域也组建了团队，成员有尹云和赵帅和我，尹云和赵帅他们都是特别优秀的业务人员，我们要互相学习，共同进步，我们每个人也都在努力着。希望再上一个新的台阶，打造出一片新的天地。

对于下半年我希望自己在工作中需要提高的主要有以下几点：

1. 先做好老客户的定期回访，避免导致老客户的流失，余下的时间去重点跟踪那些有潜力的客户。
3. 通过和老客户的沟通去了解他们身边的客户，我们要把网撒的更大，同时做好我们的口碑宣传和产品推介。
4. 做好新客户的开发吸引工作，不一定就每一个客户都能做到销售，我们应该慢慢培养，最终要让他们的客户，成为我们的铁杆客户，至少在别人问到的时候不会说出我们的不好，这样也算是成功的一种，口碑很重要。
5. 做好大客户的维持工作，在客户关系里有个二八法则，对于我们还是很适用的，80%的销售来自20%的客户，我们80%的销售来自20%的产品，所以我们要想办法做好大客户的维持同时不断开发新客户，在做好现有客户的产品维持同时扩大其他产品销售。
6. 做好公司安排的工作，尽我们的最大努力去完成公司规定的任务，百折不挠，勇往直前。

总而言之，希望下半年我们有更好的业绩，公司有更好的结果。希望到年底时我们都能满载而归！

三月工作总结四月工作计划篇三

今年的四月是充满怀旧气息的时节，满大街上都是18世纪维多利亚风格复古的装扮。电视里也尽是一些二、三十年代的老上海故事。好象在奋勇走进新世纪的路上，我们都有点累了，想法换一种方式让自己的休息一下。或是前卫的新时期风格让我们都有一些审美疲劳，我们开始怀念经典。

服装如此，教育亦是如此。四月我们大班级组都要展示在主题背景下的数活动和音乐活动。活动既要在主题的内容中生成，又要注意领域目标的呈现。显然这两个领域的活动设计对每位老师来说都是有挑战性的。

在数活动中，我们发现主题活动下的音乐活动和数活动追求幼儿基本经验和生活经验两方面有效结合，才能达到主题目标和领域目标。这就要求教师不仅要给孩子们有数的序列知识与基本，还要丰富他们的生活经验使活动真正融入主题之中。

我们在传统的教学中汲取精华，增加幼儿生活经验，使幼儿的基本经验在游戏中得到提升和扩充。展示只是学习和反思的一种手段，我们希望能通过具体的实践积累更多的经验与大家一起分享。

在音乐活动的设计中，传统的音乐活动给我们留下了许多方法和模式。长期以来，我们遵循这些方法让孩子们对音乐有了由浅入深地了解。我们不全盘否定传统的教学，在音乐活动中我们特别重视幼儿的基本经验和技能，但重要的是我们追求在音乐教学过程中幼儿内容性的学习而不是表演性的展示。所以主题背景下的音乐活动与传统的音乐活动似曾相识，其实不然。

其实，这和衣服一样，怀旧只是一种形式，面料和细节已经不同了。

本月工作重点：

- 1、主题背景下(音乐与计算)活动的园内展示与交流。
- 2、主题背景下音乐活动《小木偶的舞蹈》、《爸爸我爱你》的反思。

1、大班幼儿毕业照的拍摄。

2、观摩音乐活动《马路上》、语言活动《屋顶上的秘密》，评析和交流。

三月工作总结四月工作计划篇四

x月已经结束了，现对x月工作总结如下。

关于x月份工作我总结有如下几点：

1、没有完成自定的业绩目标。

2、完成了xx社区盘源进行了又一次整合细分，租售资源信息清晰。

3、对笋盘与主推盘以及有效盘源重视度不够高，尤其表现在对主推盘的推荐不够积极配合，没有真正做到资源的合理有效利用。

4、对经纪的管理鞭策不到位，让他们对工作产生一定的惰性甚至开小差。

5、没有第一时间把握好业主及客人第一动态，导致有部分资源流失。

6、关于公司的制度没有明确化，执行不到位。

7、对新经纪工作心态与技能缺少相关的培训。

8、个人自己具有一定的惰性，没有做好自己本分的工作。

最后由于自己管理不到位不严厉，听到同行陆陆续续签单了，心里满是压抑的感觉，同时也为他们感到开心，因为证明我们这里是有市场的。但是我会坚持不懈的，我相信通过自己的努力，争取使自己的业务管理水平提到一个更高的高度，把自己的所学到的东西运用到工作当中，并利用这些知识教会战友达到我自己的目标。希望带出一支战无不胜，攻无不克的圣神之军，与战友们齐心协力，共同完成团队年度目标。

x月份的工作重点我们将放在客源及主推盘攻略：

1、自制户外宣传资料外发，重点区域xx水果市场□x号执行至今已x位客人闻讯而来，其中已成功签x租了，效果比较明显。

2、自己亲自把关带领团队把握跟紧好每一位有效客源，争取x月来个量的突破。

3、严格重视执行笋盘主推盘推荐制度，积极配合好各分行工作并要求各经纪无条件履行相关工作。

4、维系及开发好现辖区所有在租在售房源，要求大家地毯式清查消化。

5、加强对各经纪的工作技能与心态培训。

6、重视网络开发利用，达到经纪名下日常利用网络x个以上。

新的任务摆在眼前，艰巨而圣神。作为公司分行主管，我深感自己肩负担子有多么重，但是相信我们会把这份压力化作动力，以高昂的斗志，饱满的热情，全身心带领我们的精英

团队投入新的工作中去，为实现我们的全年度工作销售任务不懈努力。

三月工作总结四月工作计划篇五

一年之计在于春，明媚的三月在不知不觉中走完了，总结本月在市场上的点点滴滴，有收获，也有不足，虽然完成了公司定下的任务，但在很多方面还需要完善和努力的地方，现将本月的工作总结如下：

一、司徒服务中心成立：3月8号，司徒服务中心在一阵阵烟花和炮竹声中成立了，随着服务中心的成立，我们在司徒的工作正式拉开了序幕，虽然吴老板是第一年经销饲料，资源各方面都不是很丰富，但他信心十足，坚信能和我公司一起打响海特生的品牌，他有7个亲戚在司徒和武宁养虾，今年全部支持他，投喂我公司饲料，还有几家是和他关系好的朋友也在跟他吃料，而且司徒最大的成品虾收购和虾苗的经纪人吴朋友是他的同学，已经答应上大料的时候帮他销售料。邱小铭和谢晓敏在三千亩和米仓还找到两个二级经销点，都是养殖大户，本月司徒市场共销售开口料两吨，如果吴老板在中期能保证资金链不断且饲料质量有保障的情况下，相信今年司徒市场销售400吨饲料应该没有问题。

二、武宁服务中心成立：3月29号，武宁服务中心成立，虽然该中心成立的时间较晚，但该区域的销售工作早已拉开。武宁陈主任本月销售开口料3.5吨，共放了15户，目前他的销售合同还没有签，据他说是想自己到公司和陈总把有些事情谈好后再签，估计还是想要点质量保证金的问题，他为人比较谨慎，凭他在武宁的地位，完全可以把我们的饲料做得更大，他自己说现已经在信用社工作了27年，还有三年就到30年了，到那时他的地位就可以稳固，现在他做饲料已经有同事到总行告发他了，如果他再做大，怕是工作不保，所以他现在不太愿意做大。武宁张兵，已经和公司签订了销售合同，打了8万货款到公司了，本月销售开口料3.5吨，他由于要做虾苗生

意，所以比较忙，经常不在家，发料的工作多是我公司技术人员和他姐夫一起完成的，他的销售积极性还是挺高，就是资金到中期可能有点困难，以前他和陈主任的性格不太合，导致关系不太好，现在随着服务中心的成立，他和陈剑站到了一个共同打响海特生品牌的路口，加上我和陈剑的关系还不错，随着我在中间不停的做工作，现在两人的关系得到了很大的改善，陈剑现答应在张做海特生饲料资金困难的时候给予他贷款支持，所以他的资金缺口也不会太大，而且他在江都发展了几个养殖大户，全现金吃料，估计他今年300到500吨的销量在质量保证的情况下能完成。武宁于义祥和管国平，现在和旭达公司签订了销售合同，我公司饲料还照做，不过是在陈剑那调料，在公司不开户头，他们和陈剑一起订下了一个400吨以上的目标。

三、其他市场：卸甲朱勇，专职做饲料多年，什么问题都考虑比较全面，和他谈过几次，他对希望公司支持的力度太大，以致到现在还没能拿下，现在发了海辰的开口料，估计再去做点工作还有希望做点我们的料，但量可能不会太大。秦月华和我谈过两次，他的意思还想通过我在中后期做100吨左右的大料，不愿意在老魏底下拿料，横径目前还没有有意向的经销商。

本月虽然完成了任务，但暴露出来的问题也不少，具体如下：

一、销售区域问题：龙虬经销商在司徒三千亩和米仓都找了二级点，目前共发了有20个户的开口料，如果二级点能控制销售价格的话，问题都不是很大，一旦他们和司徒的经销商打起价格战，到时就会导致整个市场难以收拾，受到损失的还是公司。

二、饲料定价问题：今年本地几家饲料公司都采取了前期开口料维持去年原价的做法，他们和养殖户解释说开口料用量少，营养要求高，就维持去年的价格不变，一旦到上大料的时候，由于原料今年降价幅度较大，饲料价格会比去年同期

降低300到500左右，现在我公司开口料的价格在高邮还与一定的优势，到上大料时如果和当地几家饲料厂价格相差太大的话，会给整个销售工作带来大的难度。

三、饲料质量问题：现在各区域经销商跟我反映最多的问题还是担心中后期我公司饲料的质量问题，像司徒经销点，下面使用我公司饲料的多是原吃大大饲料或有两个塘口拿出一个塘口使用我公司饲料用来对比效果的客户，一旦我公司饲料在中后期比不了大大饲料，和他相差太大的话，我们的品牌就很难打开了，其他市场也是如此，所以公司一定要严把质量关，尽快研发出一种高效的饲料添加剂，这样在我们才更有信心来和大大及其他饲料竞争。

下月工作重点：

一、增强团队凝聚力，提高团队作战能力：新员工的逐步增加，随着公司销售工作的开展，使我们由陌生变为熟悉，熟悉之间转换为亲密无隙的战友，紧密协作，同甘共苦，伴随着公司的发展共同发展成长，区域市场销售服务小团队的组建，使销售人员与主管之间在生活上彼此照应，工作中相互协作，配合默契，利用小团队的优势，有针对性的扶植新老客户，不断的开拓为公司开疆拓土。

二、维护好现有市场，尽快开发出目标市场：某些市场，随着老客户越来越多，销售人员明显感觉维护不过来，根本就没有开新客户的想法，一个市场，想到达到一个预期销量，网络的建立是重中之重，只要该市场网络还没理想化布局，就一定要有建立健全网络的思想，不断的开发新客户。

三月工作总结四月工作计划篇六

上个月度，在酒店领导的正确领导和各部门积极配合下，我调入餐饮部带领全体同仁团结一心，克服种种困难取得如下成绩：

一、餐饮内部建立内部质检小组

彻底打破建店三年多来卫生、纪律检查的被动局面，率先组建餐饮部内部质检小组。质检小组有餐饮部经理任组长，小组成员有副经理和几名主管组成，每天中午11:15对餐饮部各区域进行检查，对查出的问题逐一整改落实，并按制度规定奖罚分明。运行半年来一直得到酒店质检部监督指导，质检成果才得以稳步提高。

二、编写修正最新餐饮部规章制度及最新摆台标准

结合酒店实际，集思广益组织编写了相关的规章制度。如楼层小例会制度，要求每个楼层岗位除大例会外每天按时召开楼层小会议，总结本楼层的昨日不足，布置补充本楼层工作安排；对部分员工工作散漫，违纪违规，私拿偷吃等遗留的老问题也制订了相应的处理办法，取得了明显的效果；以及餐饮部劳动纪律；周计划卫生制度、最新摆台标准等。

三、结合后厨部制定了新的餐具管理办法

新办法的实施，使餐具破损率比建店以来任何时期都低，有效地控制了前后餐具的破损。

四、背景音乐不间断播放

通过我不懈努力，结合有关部门，彻底改写了三酒店餐饮部无背景音乐播放的历史。为客人营造了温馨优雅的用餐氛围。

五、多次更换餐饮区域绿植

根据不同楼层、不同区域，不同需求，及时和花卉租赁公司联系布置、调换各类花木，使用餐环境常变常新。并在各区域实行绿植养护责任制，极大保证了各区域各包厢绿植的存活率。

六、规范了仓库和布草管理

彻底解决了多年来部门仓库、布草无专人管理的局面，有效控制了布草无谓的流失和布草回收、清洗，物品领取无记录等环节的混乱局面。

七、抓培训，抓落实

培训和落实，两手都要抓，两手都要硬。针对培训内容，逐一进行整改落实，一步一回头，循序渐进。通过一段时间的努力，餐饮部全体员工无论在仪容仪表、礼节礼貌，还是在服务流程、劳动纪律等方面均有质的提高，提高了餐饮服务在客人中的美誉度。

八、对每一位部门管理人员在职能上做了较为细致的分工。使日常工作得以顺利开

展，尤其各类重大接待也均能圆满完成。

九、制度面前人人平等

半年来，我一贯奉行制度面前人人平等。要求员工做到的，管理人员应首先做到，严格按制度奖惩，奖，大张旗鼓地奖，真正起到奖的效果；罚，罚和思想工作并进，罚得让违规人员心服口服，让其他员工引以为戒。当然，在成绩面前我非常清醒，很多工作离酒店领导的要求仍有很大差距。餐饮工作中仍存在一些不足之处：

- 1、仍有一部分员工服务意识的主观能动性较差，机械性地去工作；部分员工自律性较差，如站位纪律、服务礼貌用语、餐中服务等，管理层在一个样，领导不在又是另一种状态，缺乏一个合格的服务员应有的素质。

- 2、部分员工仍缺乏团结协作的意识。

3、个别管理层在执行力方面仍需进一步加强。

4、个别员工仍缺乏节约意识。

5、极个别员工还存在偷吃私拿等违规现象

随着酒店新标准的实施，我们酒店的未来将任重而道远，虽然我们经历了将近四年的实践与探索并取得了部分成功经验，但是我们必须时刻保持清醒的头脑，意识到郟城市场的局限性，消费群体进一步分化和影响部分消费群体做圣达回头客的各方面内部因素，以及同行业不断涌现和激烈竞争带来的影响。所以，我们要针对上半年存在的问题不断地加强提高管理水平、服务水平和人员素质。

针对以上的工作，特制定下月的工作计划如下：

一、继续加强员工的业务技能培训，提高员工的综合素质

餐饮部的每一位成员都是酒店的形象窗口，不仅整体形象要能经受得住考验，业务知识与服务技巧更是体现一个酒店的管理水平，要想将业务知识与服务技巧保持在一个基础之上，必须抓好培训工作，如果培训工作不跟上，很容易导致员工对工作缺乏热情与业务水平松懈，因此，下半年计划每月根据员工接受业务的进度和新老员工的情况进行必要的分层次培训，培训方式仍主要是偏向授课与现场模拟，并督导其在工作中学而用之。同时在每个月底向酒店质检部上交下一月的培训计划，方便酒店质检部及时给予监督指导。

二、进一步加强吧台餐饮预订的灵活性以及包厢服务员的酒水推介意识和技巧，提高酒水销售水平，从而多方面提高酒店的经济效益。

三、加强员工思想教育。利用一切机会不断地向员工灌输顾客就是上帝的理念；同时激励员工发扬团结互助的精神，增强

员工的凝聚力，树立集体荣辱观。

四、继续做好“节能降耗”工作

- 1、严抓日常消耗品的节约。如餐巾纸、牙签、布草、餐具等。
- 2、降低设备运行的消耗。如空调合理开启及时关闭等。
- 3、杜绝马桶长流水、长明灯等。

五、突出以人为本的管理理念，保持与员工沟通交流的习惯，以增进彼此的了解，便于工作的开展。计划每个月找部门各岗位的员工进行谈话，主要是围绕着工作与生活为重点，让员工在自己所属的工作部门能找到倾诉对象，保证沟通程序的畅通，根据员工提出合理性的要求，管理人员时刻将员工心里存在的问题当成自己的问题去用心解决，为员工排忧解难。如果解决不了的及时上报酒店领导寻求帮助。让员工真正感受到自己在部门、在酒店受到尊重与重视，从而人人能有个好心情，这样更有助于更好地服务于顾客。

六、继续做好部门内部的质检工作

每日质检，主要检查各岗位员工的仪容仪表、礼节礼貌、卫生纪律、餐中服务细节、宿舍纪律卫生等方面的巡检。定期报请酒店质检部来本门监督指导工作，并主动汇报部门质检情况，从而不断提高本门质检水准。

七、增强监督机制和竞争机制，逐步改观个别管理人员执行力不强的局面。