

# 最新餐饮厨房明年工作计划 餐饮厨房工作计划(通用5篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 餐饮厨房明年工作计划 餐饮厨房工作计划篇一

### 一、玉米期货简介及市场分析。

玉米起源于墨西哥和危地马拉为中心的中南美洲热带和\_带高原地区，大约在16世纪中期，\*开始引进玉米，18世纪又传到印度。目前\*已经成为全球第二大玉米产地。在世界谷类作物中，玉米的种植面积和总产量仅次于小麦、水稻而居第3位，\*均单产则居首位。每年4~9月是玉米播种面积和天气(主要反映作物的生育状况)炒作的时候，10月至次年3月的玉米产区天气情况就成为期货市场关注的要素之一。一般情况下，玉米价格在收割期供应量达到时开始下跌，在春天和初夏供应紧缺及新作产量不确定时达到高点。夏天的中期到晚期时，新作产量情况会逐渐明朗。

玉米是全球第二大商品期货品种，也是我国三大粮食品种之一，上联众多的农民和贸易商，下接大量饲料、养殖和深加工企业，其价格变化直接关系到国计民生。大商所上市玉米期货以来，国内玉米产业链条上大量农户、贸易商、生产企业和加工企业均参与到期货市场进行套期保值。

国内玉米期货上市八年来，市场运行保持\*稳，功能得到有效发挥，大连玉米期货价格已经成为国际玉米市场代表性价格之一，玉米期货市场在配合国家宏观调控、落实相关产业政策等方面发挥了积极的作用。

## 二、影响玉米价格变动因素。

### (一) 玉米的供求情况。

1、玉米的供给和需求。

2、玉米库存的影响。

3、相关商品的价格(小麦和豆粕)。

### (二) 气候的影响。

### (三) 经济周期。

### (四) 货币的汇率。

### (五) 国家相关政策。

(六) 其他因素在玉米的播种与生长期间，还应注意国内经济景气情况、\_势、军事行动以及一些突发事件对玉米的价格走势的影响。

## 三、趋势分析及理由。

### (一) 趋势分析。

短期趋势：目前东北产区的玉米种植已经接近尾声，略显干旱的天气可能对玉米生长有一定。

的不利影响，但整体情况稳定。

前期农户的集中售粮以及进口的. 加大，导致体上市场玉米供应保持充足，与此同时国内需求方面略显\*淡，加工业因未盈利采购低迷，饲料需求旺季还没有来临。

长通道，短期内需求的不振加剧调整步伐，同时整个市场偏空也带动玉米下跌。但季节性的需求弱势过后，下游饲用消费还将成为玉米上涨的强大动力。总体上，玉米走势会呈短空长多的格局。

## 餐饮厨房明年工作计划 餐饮厨房工作计划篇二

工作计划是行政活动中使用范围很广的重要公文，也是应用写作的一个重头戏。机关、团体、企事业单位的各级机构，对一定时期的工作预先作出安排和打算时，都要制定工作计划，用到“工作计划”这种公文。下面是小编收集整理的餐饮厨房工作计划范文，欢迎借鉴参考。

一楼的出品主要以“快”为主，不断更换花色品种，适时推出一些各地的特色小吃，主要以“稳住一楼”为出发点，而在二、三楼的菜式出品方面我们将加大创新力度大，，首先将现有顾客很受欢迎的菜式保留，不断精益求精，并适时制订出规范菜式的标准菜单。同时通过举办美食节和各种节日的营销活动来推出新的菜式品种。

计划在20xx年的三月份——四月份举办一个以口味有特色，价格实惠贴近大众消费为目的的美食节。6—9月份计划引进新的菜系以满足更多的客户求新的口味，10月底将着力以高档、营养、有特色来迎合商务宴请，单位互请及各类中、高档消费客户的口味。争取菜式这一产品的更大市场竞争力，不断完善菜式创新制度，对菜品开发研究，监督质量，跟踪反馈意见进行进一步细致化管理，开辟营养膳食，合理膳食，精致饮食的食在xx良好社会形象，从而争取更多的客源。

二、服务上以培训为手段，以基层管理人员为核心，着力打造一支服务水平过硬的优秀团队。来应对餐饮市场的激烈竞争。

服务作为餐饮的第二大核心产品□20xx年我们将紧紧围绕酒店“情满xx□舒适家园”这一系列主题来开展阶段性的循环培训。通过培训考核再培训的方法不断巩固各类服务知识。计划制定出餐饮优质服务十条，即在服务程序的基础上将一些更细的体现个性化的服务内容，进行归纳形成通俗易懂的十条，各楼层根据本层不同实际情况进行要求。领班、主管跟踪落实，将整体服务进一步细化，完善，同时通过考核来检验实施效果。

一楼的服务仍然以“快”、“准”、“灵”为服务方针，同时突出对老客户的的热情。提高送餐服务的菜式及服务质量。二楼着重在餐厅氛围的营造上想办法，添置台心布，口布，从台面上使宴会厅的色彩更喜庆，可以考虑制做椅套，在大厅的龙凤台上对宴会的主题突出更鲜明一些，从餐厅布置等细节方面来继续打造宴会品牌。三楼的包厢服务突出个性，特别对于固定客户要加强同客人之间的情感沟通，突出“情”字，用真诚、热情、友情留住顾客，同时建立以三楼为点的餐饮部兼职营销小组，从各楼层抽调优秀员工及部份管理人员利用不开餐时间，走出去拜访客户，听取客人意见，拉近同顾客距离，开发新客源，利用在餐厅服务的时机认识顾客，制定出营销小组工作计划，考核工作成绩，通过小组带动部门全员销售，用服务来吸引并留住更多的客户。

三、降低开支，节约成本，争取最大的利润空间。

成本控制是今年的工作重点，今年酒店规定厨房毛利为57%，历年来的毛利率都离这个数有一定差距。今年，我们将从原头开始，对原材料的进货进行严格把关，安排专人负责验收，签单，代替过去各厨房各自验收的情况，从而从原材料成本上加以控制，另外，在厨房原料使用上加强管理，杜绝浪费。

不断完善部门的能源管理制度及瓷器的管理制度，对低质易耗品控制领出和使用，建立起不同楼层的财产台帐，充分利用现有的各楼层仓库，将各类物品分类码放，避免以前乱堆

放的情况，延长物品的使用寿命，在不损害客人利益，不降低服务水准，不影响餐厅环境的前提下，尽最大的努力来实现部门更多的利润。

## 厨房工作计划1、菜品质量

菜品质量:菜肴质量是厨房得以生存发展的焦点竞争力。我严把质量关，对每道菜都制定了严格用料标准及制作程序，做菜时标准，每道菜的色、香、味、型力求稳定;还不断听取前厅员工意见及宾客反馈，总结每日出品问题，并在每日例会中改进。

在朱师傅的带领下及厨房同事的配合下，完成了大型宴会标准菜单的制作，从而有效的保证了大型宴会菜品的质量稳定性。三楼九曲家常菜完全按照经济、实惠、量大，口味家常的特点来迎合市场。施行专菜专人制作，菜品分配到人、责任分配到人，从而增加了员工的责任心。四楼国宴厨房菜品质量严格按照走高端路线、时尚前沿，从色、香、味、形、气、质、雅、养、生等多方面考虑，保证四楼国宴餐厅菜品作为弘润华夏的一张名片。

在大型宴会期间我本人将进行全程监控，把握每一个环节不出错。同时将大型包桌菜品分配到人，从原料加工到最后都有责任人负责。

## 厨房工作计划2、成本控制

成本控制方面:在保证菜肴质量的前提下，降低成本，让利顾客。我也总结出一套降低成本的方法。如:库存状态，坚决“先进先出”原则，把存货较长的原料尽快销售出去，向“零”库存靠拢;研究制造无成本菜品，把主菜的剩余废弃原料做成托式菜品，以降低成本;还让每位员工都知道所用原料的单价，学会估算原料的成本，就把成本控制到每个员工身上，使所有厨房员工都养成节约意识，从而效益最大化。

### 厨房工作计划3、管理

每日听取前台意见和宾客及质检部意见，在每天厨房例会中，拿出来解决，坚决执行酒店的各项规章制度，不徇私情。

在四月份的时候酒店给我一次出外北京学习的机会，通过这次学习认识到自己在管理工作上，与国内知名酒店餐饮同行还存在差距，在今后的的工作中多向国际、国内知名酒店企业学习先进的管理经验、优秀菜品，从而来提升自身的管理水平及烹饪技术。

### 厨房工作计划4、菜品创新

在菜品创新方面我们集思广益，聚集大家的力量，师傅级每月每人最少出两道新菜品。我本人将做好新菜品创新工作平台支持，让员工能够充分的展现自己，从而为酒店在菜品竞争方面提供源泉。同时出现了许多优秀菜品例如;弘润招牌鸡、毛纸烧饼、萝卜丝饼、德式蒜香虾、蟹肉烧粉皮等，赢得了许多客人的好评。

### 厨房工作计划5、卫生

卫生方面:严格按照《食品卫生安全法》，抓好食品卫生安全工作,把握好食品加工的各个环节。按规定,划分每个员工各自的卫生区域，不留死角卫生。规定食品原料分类存放,生熟分开、素荤分开。把工作做到每个细节，从而有效地防止防止顾客食物中毒事件发生,避免不必要事故的发生。

### 6、安全

安全方面;做到了全年没有食物中毒事件发生、没有任何安全隐患、没有较大工伤事故。在消防知识方面做到人人会背，会使用灭火器材。懂得四个能力、三会三化、会报警程序、数值酒店和工作区域疏散通道位置、数量和方向及酒店灭火

器种类。

感谢张总、朱师傅对我的信任及大力支持，让我在20xx厨房工作中画上了完美的句号。

综上所述,在本年度,厨房团队的不断努力,在菜品创新、菜肴质量、成本控制、员工素质、食品安全等都有较好的成绩。我也深感我肩负工作的挑战性与创新性。

20xx年工作计划:

厨房工作计划1、前台沟通;

与前台沟通问题一直以来都是厨房的难题□20xx年将加大厨师素质提升,沟通能力,将出台关于与前台合作制度,例如;菜品估清规定、协调会、意见反馈制度等,从而有效避免沟通不畅带来诸多的问题。并加强团队意识培训,让后厨员工知道只有和前台员工通力配合,才能使我们的菜品画上最完美的句号,才能让酒店产生最高的经济效益。

厨房工作计划2、创新菜;

菜品永远是厨师的生存基本,也是每一个职业厨师的追求,实现自我价值的一条通道。在创新菜方面我们眼看国际餐饮高手例如米其林三星餐厅的大厨等,手艺向国内餐饮巨头看齐例如大董意境菜、俏江南、大蓉和等,力争酒店在菜品研发方面具有核心优势。

三楼进行装修,从而增添酒店餐饮整体竞争力度。厨部将做好工作计划部署,人员增加湘菜、粤菜、川菜进而补充菜品多元化需求,来满足不同口味的客人。厨部已经建立优秀菜品存档工作,随时可以保证菜品更新工作。

厨房工作计划4、培训

加大员工培训力度，给员工提供多层次学习平台。从员工素质、团队精神、协作能力、技能效率等全方位进行，从而让员工从单一的技术层面走向综合水平整体提高。

以上几处将列为今年的工作重心。

20xx我会带领我的团队不断挑战、勇于创新,烹饪出更精美的菜肴，来迎合市场的发展需求，用更有优异的成绩回报酒店。谢谢。

现今，我们的酒店正处于一个竞争十分激烈的市场，这些竞争来自于其它餐饮企业和本地酒店。故创造性和特色性在201x年的餐饮经营中仍然极其重要，酒店餐饮部要形成自己的经营主题和特色，树立自己良好的企业形象和行业品牌□201x是面向市场、不断进取、建立和打造品牌的时候。在这新的年度开始之际，我们的经营务必要立足于开拓进取、勇于创新，不断总结经验，向着创造优质产品、满足顾客需求、创造餐饮名品精品企业方向去努力。

目标计划分解：

1、出品创新：针对中央的八项规定，对餐饮业的直接影响，尤其是像我们这样的中高端酒店损失惨重，同时，这次规定也预示着餐饮业可能要重新定位自己，谋求变革以求发展。首先要有一个虚心好学的良好心态，多走出去学习，多问多学，及时了解本地市场动态，融会贯通，吸收各家之长。这样有利于吸引更多顾客或特定顾客，有利于进行新的市场扩张，有利于降低产品成本、提高利润率,有利于超越竞争对手,有利于增加产品的文化内涵，提升产品竞争力。

3、前厅和后厨沟通协调：每天上午10:30前厅后厨负责人及骨干定时进行沽清单、预订及重要接待进行细节完善，对每天的急推、特别介绍环节沟通到位，对每天餐标安排、套餐的沟通加强。及时地加强对客人反馈信息的正确对待、重视，



并以高效的工作效率，良好的心态，虚心的态度不断提升菜品质量，针对上菜快慢、顺序严格把关。

4、能源节约：对每天的水、电、气使用严格合理使用，温缸满水后及时关闭水龙头，菜品走完后立即关闭天然气阀门，人走后及时断电，定时定人准时检查并开关各种开关设备。

5、成本控制：对原材料合理使用，做到物尽其用，量化出品，标准走单，把好验货关，严格杜绝变质变味的食品流入餐厅，协调各菜系对原材料相互配合使用。做好原材料的粗加工，提高出货率，降低成本。专人负责，做好原材料的储存保管工作，这是控制成本的重中之重。

6、设施、设备的安全使用：加强和工程部沟通，定期对设施设备的保养、保修，正确安全使用操作使用设施、设备，下班前全面检查一遍，做到万无一失。

7、厨房五常化管理：运用“五常法”管理对厨房的安全、卫生、品质、效率、形象等进行科学有效地提升，生产高品质产品、提供高品质服务、杜绝或减少浪费、提高企业效率、树立企业形象。

二、管理方面：以人为本，我结合员工实际情况加强素质教育，每天都对员工进行有针对性的厨艺培训，并经常激励他们把工作看作是自己的事业。经过努力，员工整体素质得以提高，如注重仪表、遵守厨房规章制度等；有些员工甚至还开始自己琢磨新菜。现在，我们已经形成了一个和谐、优质、高效、创新的团队。

三、质量方面：菜肴质量是我们得以生存发展的核心竞争力。作为厨师长，我严把质量关。我们对每道菜都制作了一个投料标准及制作程序单，做菜时严格按照标准执行，确保每道菜的色、香、味稳定；我们还认真听取前厅员工意见及宾客反馈，总结每日出品问题，并在每日例会中及时改进不足；我们

还经常更新菜谱，动脑筋、想办法、变花样，确保回头客每次都可以尝到新口味。

四、卫生方面：严格执行《食品卫生安全法》，认真抓好食品卫生安全工作，把好食品加工的各个环节。按规定，每个员工都必须对各自的卫生区负责，同时，由我进行不定期检查；其次，规定食品原料必须分类存放，分别处理，厨房用具也必须存放在固定位置；另外，厨房、保鲜柜、冷冻箱等原料存放地也进行定期的温度和湿度测量。我们利用一切可以利用的力量，确保食品卫生安全，防止顾客食物中毒，造成不必要的后果。

五、成本方面：在保证菜肴质量的情况下，降低成本，让利顾客，始终是我们追求的一个重要目标。作为厨师长，我也总结出一些降低成本的新方法。如：掌握库存状况，坚决执行“先进先出”原则，把存货时间较长的原料尽快销售出去；研制无成本菜品，把主菜的剩余原料做成托式菜品，以降低成本；还让每位员工都知道自己所用原料的单价，每日估算所用原料的价值，这样就把成本控制落实到每个员工身上，使所有厨房员工都关心成本，从而达到效益最大化。

综上所述，通过团队的共同努力，我在厨房经营管理方面取得了一定的进展；在菜品创新、菜肴质量、成本控制、员工素质提高等方面都取得相当高的进步。当然，我们也还存在不足，但面对不可抗力，我们需研制更加物美价廉的佳肴来招揽顾客，最大程度的增加营业额收入，从而达到转危为机的良好效果。从这点上，我也深感我肩负工作的挑战性与创新性。今后，我一定会带领我的团队不断接受挑战、勇于创新，烹饪更精美的菜肴。

我将在这样的基础上，继续加强经营管理、质量卫生监控和成本控制，同时要改进自己的工作思路，考察新的菜品，加快菜肴的创新，从而寻求在下个月创造更好的经济效益和社会效益。

周边酒楼和饭店的竞争更加白热化，但是，我相信，在各位领导和同仁的指导和帮助下，我们的团队一定能够抓住机遇，迎接挑战，走向一个收获而火热的七月！

眼下酒店正在实施计划管理，要求各部门每个月末上交一份下个月部门工作计划，下个月头上交一份计划实施情况汇报，此措施实施以来，取得了良好的效果，各部门管理工作的态度和积极性都调动起来了。但仍存在上交计划不规范、不按时现象。究其原因主要是没有弄清楚计划的概念？计划制定的特点？计划制定的要求？计划种类有哪些以及计划的写作要求。作为酒店任何一级管理者，会写工作计划是基本要求。

## 一、计划的概念

计划是酒店工作过程的第一步骤。计划是指对一个特定的时期内将要进行的工作进行预先的安排和布置的过程。凡事预则立，不预则废。不论事大事小，都应当有一个事先安排，假如估计到某事将可能发生突变，也要有一个预先的分析判断和应急准备。当然，大的事情有大的计划，这种计划往往还要形成文字；一些细小的事情未必以文字形式体现，也许在酒店管理人员的头脑中存在就够了。但无论如何，计划是酒店工作过程中必不可少的一个步骤。

酒店计划就是指酒店管理者事先规划做什么，如何做和谁去做。具体而言，酒店计划应考虑3个重要问题。一是我们要做什么，为谁而做？二是我们要实现什么目标？三是实现既定目标，我们对组织的活动是如何进行管理？对这些问题的回答将确定酒店未来所有活动的方针。因此，制定好酒店的各种计划，是酒店管理者首先和最重要的工作。计划可以全面合理地安排好其他一切工作，应该说，没有计划就不存在管理。

酒店计划有下列好处：

计划将迫使管理者作全面的思考，帮助管理者选择更加有效

的经营管理方案，计划也提供了指导与评价下属工作状况和酒店经营实绩的标准与依据。

事实上，不做计划就是选择混乱，不实行计划管理就是实行危机管理。

## 二、计划制定的特点

酒店计划是由酒店各层管理人员负责制定和实施的。因此，我们可以从酒店不同管理层的角度，来分析与把握酒店不同计划的类型及特点。

### 1、上层管理者

即酒店集团总裁和酒店总经理制定酒店发展的全面和长期的计划。由于所涉及到的外部环境包括法律变动、社会潮流、政府政策、经济发展、国际关系和客源需求数量与特点，是很难预测的，因此这类战略性计划具有不确定性，需要不断调整。

### 2、中层管理者

即部门经理要以上层管理者提供的酒店总目标和政策为指导，制定本部门的业务行动计划。中层的计划主要与内部事务相关，因而计划的不确定性就大大减少了。这类计划在性质上也是长期的和创造性的。中层管理者至少要制定为期一个月的本部门工作计划。

### 3、低层管理者

即主管要做计划。他们的计划期更短、内容更专门化和具体化。这一层的计划往往是在客源或任务既定情况下的作业计划，这包括员工工作时间安排和员工分工和工作要求等。低层管理者至少要制定为期一周的计划。

### 三、计划制定的要求

一项好的酒店计划应该包括六方面的内容：目标、措施、实施时间、负责人、预算、评估控制。

要制定好一项酒店计划，还需要注意下列几个方面的问题：

第一，计划必须写下来。这会使人制定计划时考虑更周全，也可时刻提醒管理人员去努力实现它，容易在全体人员中沟通，并可作为工作检查的标准。

第二，计划要被理解和接受。要让大家知道，因为计划是大家的行动目标与方案。

第三，计划目标要具有可行性，这样才会有激励作用；又要具有挑战性，只有通过不断努力才能实现。这样才会有指导意义。

第四，要规定实施的时期，否则，不会产生紧迫责任感。另外，目标规定的实现时间必须与员工的工作时间与对目标感兴趣的时间相一致。

### 四、酒店工作的计划种类

酒店工作的计划是以上级布置的任务、目标为依据而制定的，是对上级的各种决策作出具体的安排。

从计划的时间性讲，有长远规划和近期计划。而就管理人员的工作计划而言，一般是近期计划。

从计划内容说，有完成经济指标计划、开展营销活动计划、业务工作计划和管理工作计划。作为管理人员经常制定的计划，一般为业务工作和管理工作的计划。从计划表现特点分，或为全面工作计划往往体现为完成目标计划，或为专项工作

计划。

## 一完成目标计划

又分为完成任务指标计划和某一阶段应达到的工作水平目标计划。完成目标的计划一般可看作是全面工作计划。

种资源的安排，也可能涉及到如何开展营销活动，还可能涉及到如何提高工作质量以利促销，如何调动员工积极性等措施安排，甚至还可能提出需要上级解决的事项及其它部门配合的工作内容等。

再如，某客房部门经理为了使属下每位员工在半年内都能达到高一级技能水准，制定了技术等级达标计划，其中针对每位员工现有实际情况作出具体的有关项目培训练习安排、结对子互帮互学安排和分段考核及总评的时间安排等。

## 二专项工作计划

如某部门制定在某月中旬接待某大型团队的工作计划，营销部制定接待某v.i.p客人的工作计划，某餐厅制定为某会议举办大型的歌舞晚宴的计划等。这些计划一般都会体现人力安排、物力配备、财务预算、时间确定、信息流动等等，还有可能体现工作程序、协作要求等项目，也会对达到的工作效果等作出具体要求。

再如，前厅部为了使属下员工英语水平有进一步提高，制定了某一时期员工英语专项培训计划，工程部制定了空调制冷系统的全面检修计划，营销部制定了开辟新的销售网络和拜访新、老客户计划等，也都属于专项工作计划。

## 五、计划的写作要求

前面说过，管理人员要解决某一个具体问题，完成某一项上级交

给的

任务都要有计划这个步骤。对于比较重要、比较复杂的工作就应当要有一个文字形式的计划，以便执行者有章可循，也便于有关人员检查落实。形成文字的计划结构一般是：一标题，即计划名称。要求标题准确、主题明确。

二前言，即制定此计划的缘由和指导思想，要求开门见山，语言简洁。

三正文，这是计划的主体部分。包括：

做什么(what);

何处做(where);

何时做以及何时完成(when);

谁去做(who);

怎么做以及做得结果应达到什么的标准(how)□

这一部分要求写得明确具体，能量化的指标尽可能量化；线条清晰、表述清楚；对于时间安排、人力安排、信息传递工作、方法、行动步骤、工作进度、结果标准等，尽可能写得详尽，不可含糊其辞；可以使用表格的应尽可能使用。

总之，要求主体内容写得细致、周到、明确、具体，这样方能有助于计划的实现。

## **餐饮厨房明年工作计划 餐饮厨房工作计划篇三**

优化窗口服务

坚持优质服务，以群众满意为先，引领全体窗口工作人员积极打造优质服务品牌，争当优秀服务标兵；持续推行“五个一”服务，营造温馨亲切的服务环境，即：“一张笑脸相迎、一声你好问候、一把椅子让座、一杯清茶解渴、一个满意答复”。我中心共为群众和企业提供咨询、引导等各类服务400余人次，满意率达100%。

加强政务公开

推进基层政务服务体系标准化建设

建设社会服务管理信息化\*台

## **餐饮厨房明年工作计划 餐饮厨房工作计划篇四**

喜宴临近，让我们以倒计时的形式，聚焦经验丰富五星级酒店大厨是如何运筹帷幄，步步为赢地导出一场喜宴大戏！

### 1、前期沟通(倒计时1年-6个月)

与新人的第一次见面，做喜宴也是讲究缘分的，第一次良好的沟通可以让整个喜宴的准备过程事半功倍，如果酒店有专门负责宴会接待的人员一起陪同沟通效果会更佳。

### 2、明确需求(倒计时6个月)

结婚是一辈子的大事，从厨房的角度，我们会尽最大的努力去满足新人的愿望。新人提出的各种要求如主题、风格、形式等一定要记清。比如现在很多新人喜欢中西合璧的婚宴，这时西餐厨师也会参与进来，一起为客人打造一份令他们满意的婚宴菜单。

### 3、第一套菜单(倒计时5个月)



第一套菜单很重要，在酒店固定喜宴菜单的基础上，结合新人需求，荤素搭配要合理，配菜颜色搭配也需注意，同时也要根据季节时令和市场流行度随时调整，保证菜单的最佳呈现。

#### 4、听取意见(倒计时5个月)

知己知彼，无宴不欢，对于新人的意见要认真听取，不管是挑剔的还是有挑战的要求，这些意见是喜宴成功的必要因素。

#### 5、适当建议(倒计时5个月)

好的厨师不仅能实现客人的想法，更要考虑那些他们没有想到的东西，毕竟新人对结婚这件事也没有经验，我们会根据以往的工作经验为他们提供必要的建议。

#### 6、第二套菜单(倒计时4个月)

第二套菜单基本明确了整套喜宴的结构，对于菜式的搭配和设计，也一定要下心思，权衡每道菜的轻重，协调它们在喜宴中的作用；一般要突出整套菜单中的头两道大菜，既保证整套宴席的档次，又能给客人留下深刻印象。

#### 7、家属试菜(倒计时3个月)

最好双方父母和七大姑八大姨都来，并且在他们试菜的时候进行讲解，以达到婚宴当天最佳的效果，如果能把挑剔的要求都摆平，基本婚宴的形式就可以定下来了。

#### 8、口味调整(倒计时3个月)

虽说众口难调，但我们会根据新人家属在试菜时提出的意见，尽量在口味上做到多元化，酸、甜、辣，清炒、白灼、油炸、焖炖都兼顾一点，考虑周全一些，照顾更多的人群。

## 9、服务团队培训(倒计时2个月)

服务团队的培训是酒店常规项目，也是喜宴顺利进行的基础。只有专业的服务团队，才能保证每一道菜品以最好的状态呈现给客人，同时他们面对突发状况时也要考虑更多的细节。

## 10、菜名调整(倒计时2个月)

对于中国人来说，最好让每道菜都有一个吉庆名字，让宾客难忘，也讨个喜气。在条件允许的情况下，请专业菜名设计师对婚宴整体菜名进行调整。

## 11、特殊要求(倒计时1个月)

一些有特殊要求的客人，比如^v^□会将菜单中的所有猪肉替换掉;若来宾中有老人或小孩子，就考虑在菜单中加入一些容易消化的菜式等。另外也会提醒客人是否要开出糖尿病人桌、痛风桌、素食桌等等。

## 12、菜量控制(倒计时3天)

根据新人的参加人数，有效控制菜量，太多和太少都不好，恰到好处的菜量安排既可以避免浪费，也可以为新人降低一些费用。

## 13、人员调配(倒计时48小时)

对本酒店的厨师和服务人员进行整体分工调配，如人手不够也不怕，可以借调定点合作的，经过酒店专业服务配需的厨师学校学生作为传菜员等工种。

## 14、食材采购(倒计时36小时)

在婚宴中，食物的原材料一定要新鲜，只有好的原材料才能

制作出精致而美味的喜宴，让参加喜宴的客人才会铭记于心。同时也要兼顾食材采购的性价比。

#### 15、食材保鲜(倒计时30小时)

提前采购的食材一定要用专业的保鲜设备进行保鲜，一般像海鲜这类高档食材会在宴会前一天才购买备齐，以保证新鲜，对于这些食材的保鲜一定要严格把控，不能出一点问题。

#### 16、宴前预备会(倒计时24小时)

在喜宴的头一天，所有后厨团队一定要在一起开个准备会，热菜提前多少小时制作，谁来蒸制保温，谁来摆盘，谁来请收盘等等，都由不同的小团队分工来做，每个环节都要责任落实到人，最好在白板上过一遍整个出菜的顺序，让大家心中偶数。

#### 17、应急预案(倒计时12小时)

虽然我们的团队经验丰富、身经百战，但也要备下应急预案，有备无患。

#### 18、半成品预做(倒计时4小时)

一些像炸、蒸、煮、腌制类的菜品可以提前制作半成品，这样可以节省制作时间，提高上菜效率，不过一般提倡的原则还是现做现吃，保证菜品最好的口感。

#### 19、二次准备会(倒计时3小时)

即使准备充分，喜宴当天的压力也是很大的，必须保证每个环节都进行得及时有序，我们对待每一场喜宴都不能松懈，在上菜前，团队一定要再一次明确分工细则。

#### 20、细节确认(倒计时2小时)

一些细节一定要注意，比如考虑到安全卫生的关系，喜宴的牛排最好都是全熟的，刺身都要在上桌前2小时内制作，以保证食材的新鲜。

## 21、预先摆盘(倒计时40分钟)

喜宴对于摆盘和装饰要求较高，尽量简洁突出主题。但为了保证菜的温度，摆盘的时间尽量少，保证盘子一定够热。好吃比好看更重要。

## 22、设备调控(倒计时30分钟)

工欲善其事，必先利其器，保温车、保温灯、暖柜的等设备进行提前检查调试，它们是保证喜宴菜品制作效率、口感品质的关键，一定要检查确保不出问题。

## 23、最后沟通(倒计时10分钟)

前场和后厨的专门调度人负责，一般由副厨师长担任，他全面了解运作过程，经验丰富，观察前场，及时通知后厨什么时候出菜，什么时候暂停；在开宴前一定也要和他最后沟通。

## 24、宴会开场(倒计时1分钟)

一切准备就绪，5、4、3、2、1、上菜！

# 餐饮厨房明年工作计划 餐饮厨房工作计划篇五

2、对每家门店的厨房菜品操作进行有效监督与指导，严格按照公司规定的标准提高执行力。

3、通过专业化培训与管理，对我们的厨师技术力量进行合理储备，合理推出适合季节的新颖菜品，菜品的设计开发，是我们厨师及公司适应市场需求，保持旺盛竞争力的本钱，菜

品创新是餐饮业永恒的主题，做到真正的“会聚随心”，不时开发新品去适应市场的需求，为企业创造更大的发展空间和利润。

5，主动收集各门店基层了解到对菜品的意见和信息，做出及时相应的调整

## 二 关于xx店

1，通过对一些和xxx路店地理位置，周边主要消费群体，经营模式大概一致的店的考察，根据营运部领导给出的大致方针，结合我们的实际情况，在一月中旬将完成整个菜单的组成，包括午市套餐的搭配，到时候上报公司领导审核！

3，菜单确定后，完成菜单所有菜品的标准化和规范化，并对厨房人员和前厅服务人员分别做全面系统的菜品知识培训！

6，在10月初做好龙虾下市前的准备工作新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，努力打开一个工作新局面。