

最新厨师转正申请书版 餐饮转正申请书(大全9篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。相信许多人会觉得范文很难写？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

厨师转正申请书版篇一

尊敬的领导：

我于20__年x月x日成为本餐厅的服务员，到今天已经有x个月。在这段时间里，我自认能够完全胜任工作，现申请转为正式员工。

作为一个在校学生，初来餐厅，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作；但是餐厅宽松融洽的工作氛围、团结向上的餐厅文化，让我很快完成了从学生到职员的变化。

在这段时间里，我主要的工作是熟悉了餐厅的整个操作流程。在工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务，同时主动为领导分忧；服务方面不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早独当一面，为餐厅做出更大的贡献。

当然，初入职场，难免出现一些小差小错需领导指正；但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。在此，我要特地感谢餐厅的领导同事对我的入职指引和帮助，感谢大家对我工作中出现的失误的提醒和指正。

经过这x个月，我现在已经能够独立处理本职工作，当然我还

有很多不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己业务能力。

申请人：__

20__年x月x日

厨师转正申请书版篇二

时光荏苒，忙碌中三个月的试用期已经即将期满。在过去的三个月时间里忙碌着、学习着、同时也收获着，将要转为正式员工的我在制定“宏伟蓝图”的同时也不曾忘记回顾试用期内的苦辣酸甜来激励和鞭策自己取得更大的进步。

我是一名应届毕业生，虽然在校期间也曾进入一些企业单位实习，但信息员一职与我大学所学习的专业知识并不对口，因此心里感到了少许的自卑。刚进入公司那会儿很担心不知该以怎样的方式才能与同事们共处，该如何做好工作，所以导致我进入公司一周后，仍然不明白信息员一职具体是需要做些什么。不久后，杨景主动向我解释和说明信息员的职责和任务所在，同时有了公司上级领导和同事们的耐心指导，让我很积极主动地去学习和掌握了信息员所需要进行的工作。通过自己努力的行动证明专业不对口也能将工作做得好。

在三个月的试用期内，我每天坚持不迟到不早退，坚守在自己的岗位。按公司和领导的要求，我每天都会及时记录好到货信息（到货厂家、到货时间、到货吨位、数量、金额、货车号等），根据每日到货信息情况登记好到货账目项目明细表，每周制作周报表，每月制作月报表（便于和下游客户提供的结算单核对金额、吨位、扣款）；根据到货吨位计算亏吨，超出正常亏吨时，通知业务员查询原因；向销售业务员取得产品化验结果，记录数据，质量有扣款时及时通知销售业务员核实，查询原因；同时和采购业务员及时核对采购款

余额，当余额不足时，根据采购业务员及上级领导要求填写付款申请书；其次根据上游客户提供的采购结算单核对无误后，通知业务员取得增值税发票，根据进项票项目、单位、发票号码、含税单价、金额、数量等制作项目进项票签收表交予财务部签收；由铁路运输的项目，取得铁路大票时需将单位、货物名称、发票号码、数量、金额等数据制作成铁路大票签收表交与财务部签收；需要及时更新采购与销售数据，核算货款、余额、票据等信息；还需将合同、协议归类存档。

三个月的工作下来，我发现信息跟单存在以下问题：

- 1、出货信息不及时；
- 2、货场货存数量不明确；
- 3、付款原因不详细；
- 4、还未发货又需付货款；
- 5、签订的合同未能及时归类存档，合同上无有效期限；
- 6、业务员未将化验单寄回公司等等。

同时，综合看来，我觉得自己还有以下的缺点和不足：

- 1、有时候办事不够干练，言行举止没注重约束自己；
- 3、业务知识方面掌握的还不够扎实等等。在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够改正这些缺点，争取在各方面取得更大的进步。

来到这里工作，我的收获莫过于在敬业精神、思想境界、业务素质和工作能力上都得到了很大的进步与提高，也激励我在工作中不断前进与完善。随着公司信息化的深入执行，可

以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为公司做出应有的贡献。我明白企业的美好明天要靠大家的努力去创造，相信在全体员工的共同努力下，企业的美好明天更辉煌。

—
20__年x月x日

厨师转正申请书版篇三

尊敬的领导：

您好！

我是xx来到xx这里已经有三个月的时间了，在工作方面我还是做的比较认真的，在这一点上面我清楚感受到了这一点，对于现阶段的工作还是非常有信心的，作为一名餐厅员工我觉得自己在xx这里非常的充实，我也喜欢服务行业，而且我希望自己能够在这个行业继续发展，希望自己可以做出更好的成绩来，和您来申请转正是我应该要去做好的。

现在我还是非常有信心的，在这一点上面我还是做的比较认真的，申请转正我也是做出了很大的决定，现在回想起来确实这给我的感觉很好，现在做出转正这个决定，我特别希望那可以在xx这里继续发展，虽然来到xx这里只有三个月，可是我已经喜欢上了这里的工作节奏，还有在这个过程当的感觉我也是非常的享受，希望在今后的工作当中，自己可以做的更好一点，在这一点上面我是对自己很有信心的，当然也是很充实的，毕竟做这份工作也是我决定很久的事情，自己在这个过程当中得到了很大的提高。

希望可以在今后一段时间的工作当中，处理好这些细节，在

餐厅工作我确实还是感受很多的，给我一种很有意义的感觉，也喜欢这里的工作氛围，在这段时间以来的工作当中，我深刻的体会到了这一点，作为一名餐厅员工，我还是能够体会到自身能力的提高的，我知道在这一点上面我是可以处理好更加到位的，做这份工作我一直都觉得非常的好，每天和周围的同事好好的相处，在这方面我对自己是很有信心的，闲杂到了转正的时候了，我真的是感觉非常的有意义的，在这个过程中，我知道这对我是有很多鼓励的，在此转正之际，我特别希望可以得到顾客的认可，做服务工作，虽然每天比较忙碌，但是我还是感觉非常有意义的，我知道在以后的`工作当中，可以处理的更好。

在工作当中，我还是深有感触的，作为一名餐厅员工，我可以深刻的体会到这些，现在转正的时候，我一定会认真做好的，我也希望以后可以做的更好一点，遵守餐厅的规章制度，以后也一定会更更加努力，现在回想起来还是非常充实的，我也是不断的提高了自己的能力，把餐厅的工作做好，能够得到顾客的好评和认可，就是我继续工作的动力，望您批准我的转正申请。

此致

敬礼！

申请人□xxx

20xx年x月x日

文档为doc格式

厨师转正申请书版篇四

尊敬的领导：

我于20xx年2月16日进入公司入职培训。在公司领导的亲切关怀下、在x教官和x老师的精心教导下、在各位同事员工的热情帮助下，我以优异的成绩完成了军训和入职培训考试，并在样板房和大厅从事接待服务工作至今。

时间总是在忙碌的生活中悄无声息的离我们远去，转眼之间，入职已经三个月了。初来公司，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作；但是公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快完成了从普通职员向高效职员的转变。在这段充满新奇和汗水的日子里，使我无论在思想境界，还是在业务素质上都得到了很大的进步与提高。

接待员的工作，简简单单，却是实实在在的。我们工作的好坏直接形成了客户对我们公司的第一印象。军训和礼仪培训，让我们从态度上、行动和方法上养成遵守纪律，服从命令，满意客户的习惯。

每天的端茶、倒水、递鞋套，看似简单，却是对我们底层员工的考验。做好这些工作，我们才能做一个正直的人，干好一份踏实的工作，体现自我和企业的价值。

在本部门的工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好上级布置的每一项任务，同时主动工作；不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，为公司做出更大的贡献。

当然，初入职场，难免出现一些小差小错需领导指正；但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。在此，我要特地感谢部门的领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。我也认识到还有以下一些不足，需要在以后工作中不断学习改正。

这三个月来我学到了很多，感悟了很多；看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员

工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。在此我提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来!在以后的工作中我将更加的努力上进，以为公司美好的明天贡献一份力所能及的力量。

特此提出申请，希望上级领导批准转正。

申请人□x

20xx年x月x日

厨师转正申请书版篇五

尊敬的领导：

在百忙之中，耽误您宝贵的几分钟时间。请先允许我做简单的自我介绍，本人__，今年__虚岁，上个月刚当上父亲这个角色，来自__省__市的一个较偏远农村，很荣幸，于今年2月22日加入我们公司，现在是宁波市的一名“b级”业务员，一直负责江东区的酒行区域。时间过的真快，想想来我们公司工作已经有7个来月了，在这段时间里，我很高兴，在公司里学习到了很多之前未曾学到过的东西，我觉得我又成长了不少。说起来，我应该感谢公司，当初给予我一个这么好的机会，让我有一个充分发挥自我的舞台，和一个较为丰厚的收入。当然我更要感谢我们江东鄞东区的薛秦薛经理，和江东分区的王学武王主管，因为是他们对我平时工作的肯定和教导，让我觉得体现到了人生价值，同时也让有信心和勇气，坚持到现在，谢谢他们。

在加入我们公司之前，我曾经在南昌、重庆二地从事过乳制品行业和房地产行业的销售工作，由于对销售的特别热爱，所以至今从未脱离过该类型的工作，算算，我已经在这个类

型行业内沉淀了三年多时间，自认为一直做的不太差的我，并一度认为世界上最伟大的成功秘诀是：“我只要比一般人稍微努力一点，我就能比别人更容易成功”的话语。遗憾的是，可能我把参照物“一般人”定的太低了，我至今未取得任何明显的成就，难免感觉有些“失败”。

这次，我特别申请转为正式业务员(又名a级业务员)，希望公司领导能认真、全面的考虑一下，为结合本次申请，特别介绍以下多种情况：

一、管辖范围及销售业绩：

该区域__年，东至中兴路、钱湖北路；南至嵩江东路；西至天童北路、彩虹南路、北路；北至中山东路。

而区域__年，东至中兴南路、钱湖北路；南至嵩江东路；西至天童北路、彩虹南路；北至新河路。

公司统计，__年该区域范围内有0个乡镇，20个自然村，人口6万左右(其中固定人口3万人，流动人口3万)。据网上资料显示，浙江省的人均啤酒年消费量大概45升。而宁波属于较发达城市，预估酒行区域的人均啤酒年消费量应该有90升以上。由此可得，__年的酒行区域，一年的啤酒消费量肯定在5400千升左右。

据__年的销售统计，我们公司__年在该区域总销售911、9千升，而我们最大的竞争对手k牌公司销售了大概2800千升、雪花约600千升、红石梁约500千升、千岛湖约300千升、其他品牌约300千升。我们的产品销售份额占市场的16、9%。

由于啤酒市场的未来趋势走向，公司在__年开展“科学管理，合理布局”的大体方针，实行深度分销方案。为更好更多创造市场价值，特别对我区域做划小的决定，事实证明，公司这个思路相当成功。就拿我管辖的酒行区域为例子，__年的

管辖范围在缩小了近1/3、啤酒消费量减少了近2/5(人口密度原因)的巨大改变下，__年的啤酒销售量仍然和去年相差无几。中间还有很多问题影响，否则将足以让人振奋。区域__年计划任务1200千升，完成911、9千升；__年计划任务1350千升，实际完成情况，一月份27、763千升，二月份43、884千升，三月份50、506千升，四月份76、986千升，五月份93、313千升，六月份101、45千升，七月份102、784千升，八月份92、851千升。截至八月合计完成589、5千升。较比去年同期640、9千升，只下降了8个百分点。为什么会出现这种情况，我个人认为主要有三个方面：第一，在经销商的经营理念、配送能力和投入时间三大没变的因素下，集中了他所有资源；第二，公司实行的深度分销管理的卓效，更好更多的服务了终端；第三，就是终端掌控的增加。当然，如果能解决好，经销商的经营理念、投入时间和配送能力(尤其是旺季)等三大问题，还有公司对7度国宴的市场整合及领导对竞品动态的及时反映等问题，我深信，就算是明年雪花公司的强劲势头(奉化建厂)等等因素，本区域的公司产品销售市场份额仍然可达25%左右，甚至更高。

二、终端网点：

本区域有大小二批14家，其中6家是我们酒行直配，7家为天封公司直配。__年市场终端资料有254家(其中a类20家□b类81家□cd类153家)，我们经销商直配终端76家(其中a类5家□b类43家□cd类28家)。而截至__年9月，市场终端统计有394家，其中二批14家、副食231家、餐饮149家(其中a类29家□b类58家□cd类62家)。经销商断断续续直配过的终端有216家(其中a类9家□b类74家□cd类133家)。占市场终端总数的54、8%。较比去年增加终端140家，增加率184%。

三、公司投入资源：

截至目前，公司在本区域投入点对点终端数7家，费用合

计8622、72元；另外投入8度冰箱协议店9家，暂时已兑现3家；店招广告投入3家，但都不是我们经销处配送货；雨逢广告投入3家，其中一家不是我们经销处配送货；另外有16家特别优惠待遇的终端，费用全由经销商负责。在公司投入费用的所有终端内，都符合协议条款，也都处于正常健康的销售状况，并起到了预期投入的效果。

四、区域的其他综合报告：

1、铺货情况：__年3月份铺货64家；4月份铺货31家；5月份铺货23家；6月份铺货11家；7月份铺货13家；8月份铺货16家。合计铺货158家。

2、产品铺市率：目前我们公司系列产品在本区域的市场占有率达90%左右，其中主打产品7度国宴市场占有率达85%左右；8、9度纯清产品市场占有率只达25%左右；而8度清爽和10度超爽产品的市场占有率仅仅有5%左右。

3、建议事项：

第一，尽可能的快些整合市场，尤其是天封公司；

第二，加强对经销商的管控和交流，尤其是偶尔聚聚会、开开会的重要和必然性；

第三，对业务员的管控到位，尤其是深度经销的完全执行。

第四，所谓“小胜凭智，大胜靠德”，我们不仅要善待我们的消费者、员工，更要善待我们的忠实经销商，用心帮助他们更好更多的赚钱，他们也定会感激万分。等等！

我个人的大体方向：完全执行公司的每一项决策；巩固和扩大公司系列产品，在本区域的品牌知名度、顾客认可度和市场份额占有率；对经销商和所有终端掌控好；并尽可能减少

投入的费用，而完成全年的销量。

此次申请转为正式业务员(又名a级业务员)，望公司领导能认真、全面的考核。若能成功得到领导批准，我还将再接再厉、决不自满。如若失败，只能说明我在某些方面做的远未达到公司要求，同时也请领导提出忠肯的批评和建议，我会乐意接受，感激万分，决不怨天尤人。

我在这提前欢迎各位领导，来我工作的区域监督考评，能否达到转正条件，请领导定夺。

此致

敬礼！

—

20__年__月__日

厨师转正申请书版篇六

尊敬的人事部领导：

我于xx年9月25日成为公司的试用员工，担任餐饮经理一职，在这1个月的时间里，我先期在营销公司学习了一段时间，通过公司组织的拓展培训与餐饮团队进行了初步接触，并为大家准备了2个多小时的培训课程。同事们团结向上的精神面貌，公司宽松融洽的工作氛围让我很快融入了这个团队。

糖酒会后，按照领导的安排，我于本月11号来到了济南餐饮部办事处。通过这段时间的跟踪观察，对公司目前的餐饮工作也有了一个初步的了解。觉得我们餐饮员工的工作积极性和自觉性都非常的高，客户对产品也比较认可，但销售额一

直维持在每个月基本稳定的水平，无论我们的产品、促销、渠道政策等有多么好，员工多么的努力，仍然无法突破目前的销售瓶颈，摆脱不了直接面对面的价格促销竞争、销量增加利润下降的困扰。个人认为这可能与目前我们的销售模式与竞品基本类似是原因之一，因为销售模式的同化必然导致组织架构、渠道、竞争客户的同化。竞品的市场份额远远大于我们，我们采取和他同样的'营销模式，还没有比赛在起跑线上就已经输掉了。所以，突破同化竞争的出路也许是改变销售模式，从销售模式的差异化寻找机会，一旦这种变化取得突破，可能一通百通，一顺百顺。

前几天与王总沟通后，也觉得在餐饮渠道实行经销商与直营相结合的细分市场方式是一种值得尝试的餐饮开发模式。大致如下：

- 1、就近开发，提高业务人员的有效工作时间，从而提高客户拜访数量和拜访质量；
- 2、在维持现有经销商---分销商---客户不变的模式下，通过细分市场，部分酒店的前期开发，通过直营方式，一方面提高了新客户的开发和配送能力(业务人员带货开发)，另一方面也提高了公司对分销商的管理能力。
- 3、销售预测。预测可以实现30%以上的销售增长。

餐饮的销售增长主要是通过增加新品和增加客户数量来实现的。如果我们的客户维护和促销活动与以前基本保持一样的水平并取得相似的销售效果，通过增加直营客户和新品，30%的增长是可以实现的。

- 4、组建试点。先期选择一个农贸市场设置一个联络处试点，总结经验后，大量增设其他联络处，全区域推广。

这种模式的建立一方面能够节约渠道费用，降低了交易成本。

另一方面也降低了开发新客户的难度。只要我们把人员的执行能力，资金压力，应收账款的风险各种因素充分考量，制定出一套过程顺畅、相对简单的管理监督方法，自然能够产生最大效果。把这个销售模式总结并固定下来，我们餐饮人员按照它一直做下去，我相信我们在餐饮上一定会有所突破。

在这1个月的工作中，经过领导和同事们的耐心指导，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也基本熟悉了公司的餐饮工作的操作流程。我将尽我的最大努力充实自己，希望能尽早独当一面，为公司创造价值，同公司同仁一道展望美好未来！

申请人□xxx

xx年xx月xx日

厨师转正申请书版篇七

尊敬的领导：

我到__酒店工作已经快3个月了，第一个月担任前台接待员，第二月至今担任洗浴部前台的录单员。在这期间，我学到了很多的东西，尤其是本酒店的企业文化。我们酒店现正处于快速发展期，足以证明酒店的生命力和发展力。

刚到公司工作时，对酒店的情况了解很少，通过这近3个月的工作，我已经对于对员工的要求和企业的发展方向只是有了一个简单的了解。通过这3个月的工作，我逐渐认识到，__酒店对员工的要求是全面的，从工作态度到业务能力到个人素质。酒店是要全面发展的，如果个人的发展跟不上酒店发展的速度，那么员工将被酒店淘汰。

作为这样一个高成长性酒店中的一名员工，我已经有了强烈的紧迫感。在工作中我还存在着很多的不足，例如在业务知

识和沟通能力上还存在很大欠缺。我会在今后的工作中通过自身的努力来完善个人的能力，更好地融入集体。

__酒店洗浴部是一个成功，高效率的团队，它对于我来说有着深深的吸引力，我希望能早日成为这成功团队中正式的一员。请部门领导批准我的转正要求为盼。

—
20__年__月__日

厨师转正申请书版篇八

尊敬的公司领导：

我于x□x年x月x日成为我公司的试用员工，到x月x日三个月试用期已满，根据公司的规章制度，现申请成为公司正式员工。

作为一个应届毕业生，初来公司，曾经非常担心自己不知该怎么与他人沟通、共处，该如何做好自己的工作；但是在公司领导的关怀与教导下，在同事的积极帮助下，以及公司宽松的工作氛围、以人为本的企业文化，让我很快融入了这个团体，完成了从学生到职员转变的必经过程。

在公司车间实习期间，与车间同事们一起工作，感受到了他们乐观的工作态度，看到了他们负责的工作精神。同时，得益于他们无私的帮助，让我很快熟悉了加气机的装配流程，各个零部件的性能、产地以及对应的英文名称。

工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务，注意对细节的处理，不断完善自己；对于专业和非专业上(特别是第一次真正意义上的接触机械，)不懂的问题虚心向同事学习请教，利用网络、书刊等途径不懈求证，不

断提高充实自己，希望能尽早掌握天然气设备方面的专业知识，为公司的发展作出更多的贡献。

在x公司学习期间，我基本了解了信用证的实际操作和基本单据的制作以及如何处理操作中出现的不可预见情况。

现在，公司的进出口部刚刚成立，我深知，需要我们用探索、创新的精神去解决很多未知的情况；用认真、严谨的工作态度去拓展新的业务，特别是对国外业务的开拓。

仅仅进来三个多月时间，我就目睹了公司日新月异的发展，我深深感到这是我不可多得的机遇，是我学以致用的大好机会。在以后的工作时日里，我将会更加努力的工作，虚心向公司领导请教，多与同事沟通，协作。不断成长，与大家一起来共同创造公司美好的未来！

申请职员：

厨师转正申请书版篇九

敬爱的领导：

你好，我叫x□我自20xx年x月x日进入酒店工作，根据酒店的需要，目前担任服务员一职，负责服务工作。

本人工作认真、细心且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，具有良好和熟练的沟通技巧，有很强的团队协作能力；责任感强，确实完成领导交付的工作，和酒店同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，配合各部门负责人成功地完成各项工作；积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步。我自20xx年3月工作以来，一直从事服务员工作，因此，我对酒店这个岗位的工作可以说驾轻就熟，并且我在很短的时间内熟悉了酒店以及有关工作的基本情况，马上进入工作。现将工作情况简要

总结如下：服务员在本部门的工作中，我勤奋工作，获得了本部门领导和同事的认同。当然，在工作中我也出现了一些小的差错和问题，部门领导也及时给我指出，促进了我工作的成熟性。

如果说刚来的那几天仅仅是从简介中了解酒店，对酒店的认识仅仅是皮毛的话，那么随着时间的推移，我对酒店也有了更为深刻的了解。酒店宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快进入到了工作角色中来。这就好比一辆正在进行磨合的新车一样，一个好的司机会让新车的磨合期缩短，并且会很好的保护好新车，让它发挥出最好的性能。咱们酒店就是一名优秀的司机，新员工就是需要渡过磨合期的新车，在酒店的领导下，我会更加严格要求自己，在作好本职工。请部门领导批准我的转正要求为盼。

申请人□x

20xx年x月x日