

# 最新餐饮店长助理的工作总结 餐饮店长工作总结(精选5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 餐饮店长助理的工作总结篇一

为期半个月的餐饮实习结束了，回想这次在浩海酒店餐饮部实习的点点滴滴，觉得从中获益匪浅，学到了许多在课堂和书本上都无法学到的知识。

之前在美林谷培训了理论知识，及各部门的工作职责，对于我从没有接触过餐饮这个行业的来说一切都那么陌生，虽然知道了怎么做，但终究没做过，一切都只是想象，可以说那时候是急切地期盼着这一天的到来。对此我又高兴又害怕，高兴的是终于可以接触餐饮了，终于可以面客服务了，害怕的是不知道自己能不能胜任，能不能处理好与客人的关系。

餐饮部分有燕鲍翅、雅间区、宴会厅、早餐部、火锅厅、毋米粥、吧台、传菜部和前台接待九个部门，我们9个人分别在不同的部门，两天轮换一次。这样能让我们比较全面的了解整个餐饮业的服务与管理，这也是我们来此的目的。

从摆台、折口布、传菜、上菜、餐中服务、撤台我们都亲身体会，一开始觉得自己做得很差劲，站也站不住，做事总有些毛手毛脚。慢慢地，工作就上手了，越做越顺了，但觉得应该还能做的更好。全体员工对我们都很热情，不厌其烦的帮助我，并跟我讲工作的内容，注意事项，工作程序。毫无保留地把她们的工作经验倾囊相授，让我感觉到团队的温暖。

之前所学的理论知识在开始的时候很难应用到实际中，通过师傅们的指点，使理论与实际相结合，经过一段时间对客户服务也轻松自如了很多。闲下来的时间和主管们讨教管理员工的经验，各位主管也都有问必答，倾囊相授。

十年树木，百年树人。半年前我满怀憧憬与向往以实习生的角色踏入了与专业对口的工作岗位，当时老师对我说“现在你有着学生与员工的双重身份、要时刻注意自己的言行！谨记校纪校规，同时也要服从企业规定！”

带着迷茫与畏惧，来到了实习单位——眉州东坡餐饮企业管理有限公司！我的岗位便是眉州东坡酒楼一名极普通平凡的服务员，万丈高楼平地起，所以我并不排斥这份工作！经过三天的总部培训，我被分配到眉州旗下的一个小门店，这里几乎都是四川老乡、不一会儿便于她们熟识并侃侃而谈！

在这里与学校接触的东西差异太大、对于我这个初出茅庐的学生来讲有着一定的难度、所幸的是我所学专业能为我提供可观的学习进度，很快便适应了这里，慢慢的能如期有效的完成上级分配的工作与学习任务逐渐的我掌握了眉州的组织结构、人事关系、企业、文化，使我慢慢的开始了解社会企业市场运营程序！

在这儿我每天都能学到很多东西，现在才感觉到最厚实的文章不在书本里，而在生活中。终于明白“年光似鸟翩翩过、世事如棋局局新”的真谛！在学校、在老师的庇护之下，我们只走得了平路、上不得陡岭、更过不了险滩。

实习就是实践并学习，为自己充电，让自己与时俱进。遇见过困难、收获过惊喜、体验过失败、也得到过满足！就像眉州人的核心价值观总结的一样“我工作我快乐、我耕耘我收获”

虽然我速度跟不上她们的进度、但我坚信勤能补拙。每天同

事下班了我多花点时间加加班、第二天就会比别人快得多、也比她们做得更细致更完美!

如今的我、今非昔比!不在那么内向胆怯。而是活泼开朗、乐观积极!在大家眼里实习个阳光自信的女孩!在这实习六个月、我曾两次被评为“微笑之星”这给了我内心很大的鼓舞、使我对我的未来有了更进一步的肯定!现在觉得自己的梦想与希望不在是纸上谈兵!

在自己经历的每一个案例、都将成为我人生中储存的最有价值的宝贵财富。是使我拥有美好明天的见证非常感谢学校能给我提供这么珍贵的实习机会、也很感谢实习单位为我提供这个事业舞台、还有对我谆谆教诲、默默支持我关心我的老师们!大家的明天都会更加辉煌!

## 餐饮店长助理的工作总结篇二

20xx年x总在十周年庆典晚会上宣布,面对危机和挑战,我们要迈向新的里程,站在新的起点,告别十年的辉煌与成就,勇于蜕变,我们不满足,不止步,从零开始,踏上下一个新的征程,寻找新的突破。企业把学习/团队建设/培养人才作为我们整年的三大工作目标与方向,并创建了教育培训部,成立了工会,通过大家的努力,企业尊重人,重视人,关心人的思想观念得到提高。

在学习方面,我们着重学习了《自动波领导模式》《请给我结果》两本书,经理级以上人员参与了分享活动,从四月份开始,企业聘请了专业的培训老师,创建了快乐的学习氛围,通过户外拓展和老师一系列的培训课程,同事们逐步形成了用阳光心态去面对工作和生活的意识,在团队氛围和凝聚力、仪容仪表,礼貌礼节.成本控制方面从行动上有了新的改变和突破.

在关爱同事方面,从同事的生活到家庭困难,企业成立的公

会到同事家中走访，用真实的行动不远千里为同事和家人解决了实际生活中的困难，在生活方面优化了男生宿舍，新增了衣柜，为外宿的同事们解决了物品摆放凌乱的现象，在企业做了这些工作后，同事们也形成了相互关爱和帮助的氛围，积极为病痛同事四处寻医，端水送药，今年企业一共关心了xxx名同事，用在关心同事身上资金为xxxx元，其中有xxxx元是三个店的同事们自发性捐款献的爱心，诠释了企业”爱心成就梦想，真诚缔造未来的”核心文化。

培养人才方面，因为企业要发展强大，就需要引进和培养更多的人才，可见企业对人才的重视，也给大家提供了很好的机会和平台□xxx师傅由一名炒菜师傅成长到了厨师长□xx师傅由一名粘板师傅到现在去各店帮助指导工作，我们实行基层同事轮换部长岗位工作，部长级以上人员实行对基层同事一对一的点菜技能培养，厨部基层各岗位的互相调动学习，使基层同事得到了锻炼，并在业务知识及技能有了很大的提升空间，只要你勤勤恳恳工作，踏踏实实做人，为企业做出贡献，机会的大门都为你而打开，因为机会是永远留给有准备的人而准备的□20xx年我们的管理团队做到了以身作则，团结大家不断向前进取，带出了一个很有士气的团队。

20xx年是社会经济萧条的一年，更是餐饮行业竞争激烈的一年，我们并没把它当成理由和借口，消极地面对我们的工作和客人，反而更注重我们的卫生/环境与出品，大厅和包厢添加了绿化布置，更换坏的餐具，提升企业形象，完善客户档案，注重出品速度，主食档由原来的承包到企业统一管理□xxx师傅的思想和意识到行动上有了很大的进步和改变，全员意识对客人重视与珍惜的重要性，团队配合在20xx年有了新的突破，同事与同事之间相互支持与合作，学会了借力，与其他两个店加强了沟通与协调，部门与部门之间密切配合，特别是厨房与楼面的配合沟通有了历史的突破，厨部的组长们自发带动档口师傅们协助楼面收碗，扛碗，保洁，后勤，保全部积极协助地喱部上菜，大家都能够真诚实干，和睦相

处，团结合作，比20xx年涌现了更多的任劳任怨，哪里需要哪里帮的多功能优秀工作者，大家都是为了我们共同的目标，以客人的满意而这样不分你我去做的，正是由于大家的积极配合，共同完成了1/2/3/季度的营业指标。

展望20xx[]我们除了要保持原有的对同事，客人真诚用心负责的精神，把客人的满意度做为我们的目标以外，还将学习专业的知识，建立一个有执行力，以效益说话，实现价值最大化的团队，我们相信，只要我们拿出团队新的精神面貌，跟随着企业的步骤，不怕艰难困苦，立志改变，我坚信，我们一定会在餐饮行业竞争更加激烈的`市场中胜出！

## 餐饮店长助理的工作总结篇三

店长是门店管理的核心，店长的职业素质和管理能力是门店效益提升的关键，对于店长的工作做一个总结，本文是小编为大家整理的餐饮店长工作总结范文，仅供参考。

转眼间入职xxx公司工作已一年多了，根据公司经理的工作安排，主要负责餐厅楼面的日常运作和部门的培训工作，现将xx年度工作情况作总结汇报，并就xx年的工作打算作简要概述。

### 一、厅面现场管理

1、礼节礼貌要求每天例会反复练习，员工见到客人要礼貌用语，特别是前台收银和区域看位服务人员要求做到一呼便应，要求把礼节礼貌应用到工作中的每一点滴，员工之间相互监督，共同进步。

2、班前坚持对仪容仪表的的检查，仪容仪表不合格者要求整理合格后方可上岗，岗上发现仪容问题立即指正，监督对客礼仪礼貌的运用，员工养成一种良好的态度。

3、严抓定岗定位和服务意识，提高服务效率，针对服务人员用餐高峰期的时候进行合理的调配，以领班或助长为中心随时支援忙档的区域，其他人员各负其责，明确各自的工作内容，进行分工合作。

4、提倡效率服务，要求员工只要有客人需要服务的立即进行为客人服务。

5、物品管理从大件物品到小件物品不管是客损或者自然损坏，凡事都要求做到有章可循、有据可查、有人执行、有人临督、跟单到人、有所总结。

6、卫生管理公共区域，要求保洁人员看到有异物或者脏物必须马上清洁。

各区域的卫生要求沙发表面、四周及餐桌、地面、无尘无水渍、摆放整齐、无倾斜。

7、用餐时段由于客人到店比较集中，往往会出现客人排队的现象，客人会表现出不耐烦。

这时就需要领班组长人员作好接待高峰前的接待准备，以减少客人等候时间，同时也应注意桌位，确保无误。

做好解释工作，缩短等候时间，认真接待好每一桌客人，做到忙而不乱。

8、自助餐是餐厅厅新开项目，为了进一步的提升自助餐服务的质量，制定了《自助餐服务整体实操方案》，进一步规范了自助餐服务的操作流程和服务标准。

9、建立餐厅案例收集制度，减少顾客投诉几率，收集餐厅顾客对服务质量、品质等方面的投诉，作为改善日常管理及服务提供重要依据，餐厅所有人员对收集的案例进行分析总

结，针对问题拿出解决方案，使日常服务更具针对性，减少了顾客的投诉几率。

## 二、员工日常管理

1、新员工作为餐厅人员的重要组成部分，能否快速的融入团队、调整好转型心态将直接影响服务质量及团队建设。

根据新员工特点及入职情况，开展专题培训，目的是调整新员工的心态，正视角色转化，认识餐饮行业特点。

使新员工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。

2、注重员工的成长，时刻关注员工的心态，要求保持良好的工作状态，不定期组织员工进行学习，并以对员工进行考核，检查培训效果，发现不足之处及时弥补，并对培训计划加以改进,每月定期找员工谈心做思想工作，了解他们近期的工作情况从中发现问题解决问题。

3、结合工作实际加强培训，目的是为了工作效率，使管理更加规范有效。

并结合日常餐厅案例分析的形式进行剖析，使员对日常服务有了全新的认识和理解，在日常服务意识上形成了一致。

## 三、工作中存在不足

1、在工作的过程中不够细节化，工作安排不合理，工作较多的情况下，主次不是很分明。

2、部门之间欠缺沟通，常常是出了事以后才发现问题的'存在。

3、培训过程中互动环节不多，减少了生气和活力

## 一：观念的转变

观念可以说是一种较为固定性的东西，一个人要改变自己原有的观念，必须要经过长时间的思想斗争。

我当初既然有勇气选择了离开三尺讲台，就要改变在学校时的一些观念，由原来的被动学习转变为现在的主动学习等很多观念。

## 二：做好自己的本质工作

一个人要做好自己的本质工作，就必须全面的认识自己，了解自己的职责是什么。

我对自己的工作职责作了几方面的认识。

### 1 了解工作流程

初次面对这项工作，感觉非常复杂，我认为学习任何一样东西都好像在阅读一篇文章一样，先要了解其大概，然后理清其层次，再是深入到字词句的研究。

因此，我对我所做的这项具体工作作了一个简单的概括，我所面对的客体是什么，和谁有工作上的联系，联系的内容是什么，面对这一连串的疑问，我就把自己的工作流程用列表的方式把它罗列出来。

### 2 注重细节

经过一段时间的工作后，基本流程已经熟悉，但是随之而来的小问题也就多了，比如说在核对订单时，有的经销商不传汇款底单，即使有的传了也不写明公司名称，因为其中有很多汇款金额和订单不一致，很难辨别出是谁家公司的款，遇到问题就要学会用自己的思维去解决问题，对此，我首先想



到的是把此类问题出现的情况了解清楚，再是根据问题去找一个好的解决方法。

于是，我就在qq群里连续发了几天的通知。（连续几天发的原因是考虑到不是每个经销商都天天上网）。通知的内容是根据数学选择题的格式来书写的，我认为这能有利于经销商更能清楚，明了，简单，易懂的看清楚我所要达到的目的。后来又考虑到不是所有的经销商都上网，于是在出现同类问题时我都要特别的提醒他们要注意哪些问题。

任何东西的改进都是在原有基础上进行的，在开始的时候，我按照她们的记录方式来进行记录每天的定单情况，可后来发现有很多不便之处，我根据自己对工作的了解，做了一些改变，这样就减轻自己在工作中不必要的麻烦。

每当订单太多时，我必须要保持清醒的头脑，因为之前有由于订单太多而出现过一次当天没有及时签单的情况，这应该要引起我的注意，就是要注重细节，找出原因，进行改正。

在这项工作中，有很多东西需要自己去发现，去不断的发现与改变。

### 三：沟通技巧

沟通是一门技巧，善于沟通是一门艺术，从心理学的角度来讲，站在对方的角度去思考问题，可能会收到意想不到的效果，但在与客户沟通时，我忽视了自己的出发点，没有注意到张弛有度，还有在开始时我没有注意到说话时内容上要讲求言简意赅。

经过一段时间我发现了自己这方面的不足，既然发现了自己不足，就要找到方法进行纠正。

语气，在沟通时是一个很重要的环节。

面带着微笑去和别人沟通,别人也会感受到你的微笑与阳光。

#### 四:善于倾听

学会倾听是一个人所必须具备的素质,在生活工作中,我们往往忽视了这个环节。

但后来经过提醒与反思,我注意到了这些方面的不足。

在魅族工作的这段时间,我学到了很多的东西,可以说在思想观念上也有一个小小的改变。

#### 餐饮店长工作总结二

20xx年转眼即逝,匆匆而过又是一年,在这一年的时间里,自己学习到了很多的知识。

为了更好地完成工作,总结经验,扬长避短,提高自己的业务技能,现将工作情况总结如下:

##### 一、工作总结

略略估算下来我做餐饮这行也已经很多年了,从最初到现在,也经历了很多,自己也在不断的总结积累厨房的经验和知识,但是仍然做的还不够好。

2015年也是我们令狐冲发展最快的一年,我们有做的很好的地方也有不足之处,厨房一直是我们餐饮行业的重中之重,抓住顾客味蕾的最重要一环,想要把这块做好则需要我们整个餐厅的协助和帮忙。

菜品出餐速度也是我们今年一直在强调的问题,但是取得的结果却还不是很好,特别到了高峰期,比如说我们金山店,有的时候出菜就会变得很慢,特别是炒盘菜。

我觉得原因可能是以下几点：

1， 站货数不足。

也就是锅不足，我们餐厅只有三口锅，高峰期时又要捞菜又过水，显得不够用。

2， 后厨人员配合度不够。

人员没有达到一个很好的契合度，我们后厨的团队默契力不够，导致高峰期时大家手忙脚乱不知道该如何下手，也不知道该怎样做才能具体的提高上菜速度。

3， 热菜炒盘数量有点多。

在同样的操作下菜品越少肯定上菜速度就越快，一开始我们金山店既有鱼锅也有炒盘也有烤鱼，人手是一定的这就导致了我们的分配不足，高峰期容易导致一人三职甚至四职，同样的影响着我们的上菜速度。

如果把我们的热菜炒盘数量减半，把不好卖的去掉，留下精品，那么会不会更好呢？我觉得他可能会更好，上菜速度也会相应提高，菜品浪费耗损也会相应减少。

提高了上菜速度也就等于抓住了一部分回头客！

## 二、工作感想

踏入新的工作岗位后，经过一年的锻炼，使自己对这份工作有了更多更深的认识。

对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。

对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是心态，套用米卢的一句话“态度决定一切”。

有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。

具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。

我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。

我相信我会在对这一业务的努力探索和发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我最大的力量。

可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。

对这一问题的认识我可以用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。

具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。

一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

三、工作目标在今后的工作中，我会加倍的努力学习专业知识，掌握更多的业务技能，为将来的工作打好坚实的基础。

在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。

在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，时刻牢记自己的责任和义务，严格要求自己，在任何时候都要努力完成领导交给的任务。

随着我们餐饮店发展越来越快，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，做出应有的贡献。

目前餐饮行业环境相当严峻，如何搞好经营，餐饮部在酒店的正确领导下，全面落实酒店经营承包方案，以经济建设为中心，强化管理，上下一致，使餐饮部在餐饮业不景气，且承包任务重的情况下，稳步前进，取得了较好的经济效益和社会效益，现将主要工作总结如下：

## 一、各项经济指标完成情况：

全年实现营业收入\_\_\_\_\_元，比去年的\_\_\_\_\_元，增长\_\_\_\_\_元，增长率\_\_\_%，营业成本\_\_\_\_\_元，比去年同期的\_\_\_\_\_元，增加\_\_\_\_\_元，增加率\_\_\_%，综合毛利率\_\_\_%，比去年的\_\_\_%，上升(或下降)\_\_\_%，营业费用为\_\_\_\_\_元，比去年同期的\_\_\_\_\_元，增加(或下降)\_\_\_\_\_元，增加(或下降)率\_\_\_%，全年实际完成任务\_\_\_\_\_元，超额完成\_\_\_\_\_元，(定额上交年任务为380万元)。

## 二、今年完成的主要工作：

(一)落实酒店经营承包方案，完善激励分配制度，调动员工的

积极性。

今年, 餐饮部定额上交酒店的任务为380万元, 比去年的320万元, 上升60万元, 上升率为19%。

为了较好地完成任务, 餐饮部领导制定了内部经营方案和效益工资分配方案, 按照部门、岗位、技术、技能、劳动强度等方面的不同, 把经济指标分解到各个分部门, 核定了各分部门的营业额、出品额、费用额、毛利率, 逐月核算, 超额提成, 节能加奖, 充分体现了任务与效益工资挂钩的原则, 使他们发挥各自的优势, 能想方设法, 搞好经营, 调动了员工的积极主动性。

今年人均月收入\_\_\_\_元, 比去年同期的\_\_\_\_元, 增加了\_\_\_\_元, 增长率为\_\_%。

## (二) 抓好规范管理。

强化协调关系, 提高综合接待能力。

1. 健全管理机构, 由餐饮部领导、分部门经理组成的质量管理小组, 全年充分发挥了作用, 小组既分工, 又协作, 由上而下, 层层落实管理制度, 一级对一级负责, 实行对管理效益有奖有罚, 提高了领导的整体素质, 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, 由于制度的完善, 会议质量提高了, 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簿记录,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。

制度建立后,原来每市估清五、六个菜式的现象已成为历史,现在出品供应情况已处于正常化。

#### 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,每周例会上反复强调,出现问题,部门之间不得相互责怪、推搪,要敢于承认错误,多发现对方的优点,搞好协调,今年大大减少了过去存在的一些脱节不协调的现象。

#### 5. 提高综合接待能力。

今年,全面抓好服务规范,出品质量,使接待能力大大提高。

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的接待,如接待了多个外国国家总统、元首、总理和使团,国内的中央部委级领导、省长、司令员、军长、市长等等领导;3月18日晚市接待单位宴客、婚筵等订餐共165席,创开业以来日订餐总席数的最高记录;9月29日晚,接待婚筵共75席,创历史纯婚筵总席数的最高记录。

由于环境优美、价格合理、味道可口、服务一流,使宾客高兴而来,满意而归。

## 餐饮店长助理的工作总结篇四

1、将西餐部转租出去,摒弃了多年来“内外双修”、“两手抓,两手都不硬”的分散管理模式,握起拳头来,集中精力发展内

餐经营□xx年全年实现营业收入17xxxx元，比去年内餐全年15xxxx元的营业收入超额2xxxx元。

2、确定合理的减亏经营目标及利润指标，餐饮部管理层紧紧围绕目标任务和指标落实狠下管理功夫，想方设法，力求降低成本、节约费用□xx年餐饮部在超额完成年度任务、员工工资普遍增加的情况下，成本率及亏损额度均比20xx年下降。

3、配合宾馆下达的管理层销售任务，积极调协餐饮部员工的全员销售意识，扩大内需促外销。在20xx年度餐厅接待的起红白宴服务中，就有起是由宾馆员工推荐和介绍的，占了全部红白宴席的%，实现了客人满意、员工受益、餐厅得利的三赢目标。

4、找准定位，避开与宾馆外围餐厅激烈的散点争夺，把婚宴、会议、培训等团体客源定为主攻方向，调配了一名负责外联的副经理，加大团客销售。在会议、同学聚会的数量均比去年减少的情况下，大力做好培训班的挖掘和接待工作，很大程度弥补了前者所造成的缺损，为超额完成经营任务打下了坚实的基础。

1、严抓服务员的个性化培训。着重培训服务员的礼貌礼仪、肢体语言运用，提高对客人推菜以及投诉的应对、处理能力，使每个服务员均能独挡一面，在人员少、工作重的情况下均能保持服务技能和水平的正常发挥。

2、努力保持厨师技术水平的稳定和创新能力的提高。在年初针对技术状况对厨师人员进行了调换，并且在力量弱、台数多的时候合理配置人员分工，加强相互合作，保证菜肴的品质要求。保持一定的菜品出新率，满足一定时期客人的求新需要。

3、加强餐饮部全体成员的食品卫生意识和水平的培训。多次聘请卫生监督管理部门有目的、有重点的对餐厅食品的采购、



验收、清洗、加工等环节进行现场督导及培训，强化食品卫生工作的常抓不泄，强调食品卫生的严重性。

4、加强管理层的业务培训。分期、分批参加各种本行业的业务培训，不断提高管理意识、管理水平，学以致用、现学现用。

1、厨房布局的调整及装修。严格按照卫监部门的要求合理规划厨房布局，几十载黑厨房一朝换新颜，改善了工作环境，提高了卫生质量，为“东博会”的成功接待提供了先决条件。

2、南门灯箱的修饰和安装。为偏僻、幽静的餐厅就餐环境平添了几分喜庆和人气。

## 餐饮店长助理的工作总结篇五

随着春节的到来，店内的客人也渐渐的少了起来，在这个阶段我也刚好可以对自己这一年来的工作做一个个人总结。回忆一下这一年的工作，在一年来，结合最初的经营策略，以及自己在工作中吸收到的经验和店铺周边情况积极的改良自己的营销方式。除了适应周边的市场情况外，也积极的去调查顾客群体，针对性的推出菜单，并进行推广活动。

除此之外，我还致力于加强店内的管理和人员的效劳培训，提升了顾客的用餐体验，并在地区打下了良好的口碑。现在，我将自己在上一年的工作总结如下：

在这一年中，我紧紧的追逐市场的情况，从根底的食材到客流量的情况，以及分布都有仔细的调查。在针对我们附近的上班族群体，我们也针对性的推出了适合的套餐和食谱，并针对节假日等时间进行了周期性的优惠活动进行促销。

在一年的努力后，从客流量的情况来看，确实起到了不少的作用。此外，而为了迎合餐饮业的开展，我们也入驻了多家

外卖平台，并同步进行活动与菜单，为一年来的业绩也做出了不少的奉献。

在这一年来，在员工方面，我紧抓管理，从效劳的要求到工作的要求，都有经过培训。并且作为店长，我也时常会进行监督，防止出现效劳问题。

除了加强对员工的管理以外，我还积极的去融入员工的团体，去和他们一起努力，一起休息，在工作中我认真严谨，在该休息的时间，我也不会板这一张脸。并且在工作外，我也注意员工福利方面的问题。目前，我与员工们相处的非常融洽，不仅在管理工作上更加的.顺利，在团队方面，我们也已经成为了一支优秀的、紧密的队伍。

在工作中，我还是太过于独断，应该多听听员工们的意见，多调查周边顾客的意见，这样才能更好的开展，更好的做好自己店长的职责。在下一年中，我必须在这些方面多多的改善自己，让经营的路线不再单一。

当一年的工作结束后，等待我们的是全新的挑战和目标，在下一年的工作里，我也会不停的提升自己，让自己成为一名出色的管理者！