

餐饮经理工作总结和计划 餐饮前厅经理 工作总结优秀

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？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。

餐饮经理工作总结和计划 餐饮前厅经理工作总结优秀篇一

20xx年是酒店不平凡的一年，从酒店改制以来前厅部积极配合营销部接待了各种不同类型和规模的会议，最为显著的如xx街道的会议接待，会议的成功接待得到了xx街道领导的一致认可，付出总有回报员工的辛勤汗水终究换来了成功的结果，然而从会议接待中我们虽然取得了一定的接待经验，但是还存有一定的不足，服务的被动性，一切的工作没有想在客人之前去完成，也看出了我们的不足。鉴于此情况在今后的工作接待中我们将总结过去丰富的经验，取长补短，将今后的接待工作做的更好更规范，并打造出自己的品牌。

一年之季在于春，一日之计在于晨，根据酒店行业发展的变化，在住房的淡季配合房务部，推出了一些优惠活动。除了在价格上的优惠外，还给客人免费赠送水果，其前提是在价格150元以上的住客，其次满100元房价住8次以上的客人，在下次入住时将免费赠送一天，前提是同一个的证件，目的是拉更多的回头客，让客人再次光临，这些优惠活动，得到了客人的一致认可，同时也使酒店得到了一定的经济效益，做到了人气的有增无减。

前厅部即是酒店的销售窗口，在房价的推销上尤其是让接待

员掌握一定的销售技巧，怎么才能把我们的服务出品销售出去，这就要我们的接待员在推销上掌握一定的技巧，在价位上按照从高到低的顺序进行，但往往我们在此方面还很欠缺，意识淡薄，没有意识到工作的重要性，客人来了只是机械性的去介绍，出售，这是远远不够的，甚至在软件服务上也不是很灵活、很主动，为此让接待员学会去推销是工作的重中之重，让他们把酒店的出品推销给客人，而又让客人乐于接受，这是一个技巧，在今后的工作中作为重点进行执行。

从一年来的工作观察来看，从行李生到前台接待岗位，服务均缺乏一种酒店从业人员具有的主动性与热情程度，客来没有迎声，客问没有答声，客走没有送声，这是最基本的。而是最不应该犯的错误，当然还是有些员工做的比较好。在今后的工作中。作为前厅部各岗位人员均要按照培训的标准做到微笑、礼貌、热情、周到以高度的责任心，来赢得更多的回头客。

酒店从业人员更换频繁，总不时有新鲜的血液补充进来，今年前台接待员新增人员较多，培训后的新员工业务知识和自身素质标准不一，在此情况下根据工作需要对接前台接待，行李生等进行一次面的业务知识与技能操作的培训与大比武。其目的是牢固树立员工工作，深化业务知识，更好的开展工作。

不知不觉在这个酒店已经做了有半年时间，从刚开始对前台一去所知到现在独挡一面，我相信这里面除了我自己的付出与努力，更离开酒店给我所带来的培训，以及老员工和领导对我支持。半年时间里我学到了好多，“客人永远是对的”这句服务行业周知的经营格言，在这里被发挥到了极致。

一、加强业务培训

提高自身素质前厅部作为酒店的门面，每个员工都要直接的面对客人，员工的工作态度和服务质量反映出一个酒店的服

务水准和管理水平，因此对员工的培训是我们酒店的工作重点。我们定期会进行接听电话语言技巧培训，接待员的礼节礼貌和售房技巧培训，以及外语培训。只有通过培训才能让我在业务知识和服务技能上有进一步的提高，才能更好的为客人提供优质的服务。

二、加强我的销售意识和销售技巧

提高入住率前厅部根据市场情况，积极地推进散客房销售，今年来酒店推出了一系列的客房促销，接待员在酒店优惠政策的同时根据市场行情和当日的入住情况灵活掌握房价，前台的散客有了明显的增加，入住率有所提高，强调接待员：“只要到前台的客人，我们都要想尽办法让客人住下来”的宗旨，争取更多的入住率。

三、注重各部门之间的协调工作

酒店就像一个大家庭，部门与部门之间在工作中难免会发生磨擦，协调的好坏在工作中将受到极大的影响。前厅部是整个酒店的中枢部门，它同餐饮、销售、客房等部门都有着紧密的工作关系，如出现问题，我们都能主动地和该部门进行协调解决，避免事情的恶化，因为大家的共同目的都是为了酒店，不解决和处理好将对酒店带来一定的负面影响。

四、考虑如何弥补同事及部门工作的失误

保证客人及时结帐，令客人满意。前台收银处是客人离店前接触的最后一个部门，所以通常会在结帐时向我们投诉酒店的种种服务，而这些问题并非由收银人员引起，这时，最忌推诿或指责造成困难的部门或个人，“事不关己，高高挂起”最不可取的，它不但不能弥补过失，反而让客人怀疑整个酒店的管理，从而加深客人的不信任程度。所以，应沉着冷静发挥中介功能，由收银向其他个人或部门讲明情况，请求帮助。在问题解决之后，应再次征求客人意见，这时客人

往往被你的热情帮助感化，从而改变最初的不良印象，甚至会建立亲密和相互信任的客我关系。剑虽利，不砺不断”、“勤学后方知不足”。

只有学习才能不断磨砺一个人的品行，提高道德修养，提高服务技巧。让我们迈着矫健的步伐，不断的向前走，才能走我们的一片可以展翅高飞的天空□xx的兄弟姐妹们，为了我们的明天而努力吧！

自今年三月接手前厅部工作对我是个不小的挑战，在进入工作状态之前，一是对工作环境熟悉及与员工的相互认识，有目的地减少陌生感，迅速把自己融入到xx这个大家庭当中。二是在对酒店的管理模式和客源结构有了基本了解后，适度调整自身状态和管理方式，初步建立与新老员工之间，与部门之间良好的合作关系。第三是配合老师的培训，强化规划化管理和程序化操作，以期达到服务质量明显提高的要求。

至于前面两点，相信凭多年的酒店从业经验和谦和的个性已迅速进入到了这个圈子里，关键的第三步通过50天的培训，部门员工在礼节礼貌；仪表仪容及岗位技能方面都有了一定的进步，但说到员工优质服务的可塑性；部门工作的高效性上来，又是一个任重而道远的目标。

一、总台工作总结

总台这一年来的工作，从人员上来说来来去去而且新手较多，从开业到现在人员就几乎没有整齐过，虽然工作还算基本开展了下去，但不尽如人意的地方还是很多，表现在对客服务方面有这么几点，一是缺乏主动热情服务意识，没有耐烦心，态度生硬，二是责任感差，比如对于宾客的诉求只是简单的告之责任点，很少去了解 and 督促事件的结果，往往因怠慢客人而遭到投诉，体现在工作上就是不细心，如对账目的处理就比较粗心大意，因为大意修修改改，三是团结协作不够，尤其在于其他部门的工作配合还不到位，甚至还发生过言词

激烈的争执，四是劳动纪律一般，脱岗现象严重。

造成这些问题的出现，客观上看可能因为人手紧，上班时间长，容易疲劳，长期会造成情绪上的不稳定，这种情况下为稳定队伍有些制度也没有严格执行。主观上还是存在疏于思想管教，过分袒护其不符合规范的行为，总台服务要求的谦恭、耐心、微笑、周到和迅速的服务标准做的也没有预计的好，所以这一块需要提升的空间还很大。

二、严以律己，改正不足

作为半年多来的工作回顾，希望在今后的工作中，从以下四个方面来改正自己不足之处，以便更好更顺利的开展工作。

一、在工作中要善于理解别人，包容别人，保持进取心，注重培养自己多方面的能力素质，争取成为本职工作方面的能手。

二、工作上要有高度责任心，建立更加流畅的沟通渠道。

三、要经常站在别人的立场上观察自己，实事求是的对待自己，敢于寻找自己的弱点和承认工作中的不足。

四、加强内部管理，调动员工的积极性，通过大家共同努力，把我们的公共区域变得更加温馨、整洁。

三、提高管理者素质

酒店是一个青春职场，酒店服务应该是充满愉悦和朝气的，在工作中能保持一颗快乐的心，这样的状态服务才有质的飞跃，在此基础上既要团结协作，各项工作才能顺利开展；又要有序竞争，服务质量才能提高。

1、管理人员要有大局观（眼光不能只放在自己部门上，事不

关己高高挂起的思想有碍管理进步）。

2、管理人员要有承担责任的勇气（遇到问题首先尽可能的解决问题，而不是先推诿责任，事后再来总结得失）。

3、管理人员要尽力做到公平；公正和公开（员工才是企业发展的基础，企业的成功首先是员工的成功，受到正确对待的员工发挥的能量更大）。

4、管理人员要有调动员工积极性的能力（这一点尤为重要，酒店的工作大部分都是枯燥的而繁琐的，加上生活上等其他一些原因，员工难免有情绪低落的时候，如果任由不满甚至悲观的气氛压抑着，即便工作能够完成，那也是提供的不合格产品）俗话说细节决定成败，酒店管理无大事，做好小事，才能成就大事，服务质量的高低取决于细节工作的程度，只有将细节工作做到位客人才能感受到服务的存在，这一点在山庄决策层的管理体系中得到了充分的体会。

四、其他建议

1、每月一次部门协调会或大型接待前后的筹备与总结会。

2、每周一次管理人员参加的卫生大检查。

3、每周各部门评1名服务之星，得星最多的月底既为优秀员工。

4、定期举行技能比武（比如客房铺床；餐饮摆台）优胜者加评估分。

5、设员工活动室或开展文体活动。

6、设店讯栏（报道或通告和酒店有关的事）。

7、员工因考勤扣除那部分工资返回部门作为活动资金。

8、设意见箱。

9、员工生日送小礼物。

五、20xx年工作计划

1、考虑到本酒店的性质，规模和业务量，为保证前台的工作效益以及方便顾客，正确设立前厅部组织机构及人员编制。

2、对酒店服务工作的性质而言，每一项具体的工作都有其特殊的特殊技能要求，规范岗位工作细则和服务流程，除了客观衡量员工合格与否，也是指导员工工作是否达到最低要求的依据条文。

3、对客服务是一项整体性和系统性的工作，不是一个人或一个部门就能做到的，为了保证经营与管理的成功，就必须强调整体运作，主管要掌握有效沟通的方法和技巧，做好部门内与外，横与纵的沟通协调，靠整合优化来实现高效的服务。

4、加强内部管理，严格各项工作指标和规章制度，杜绝员工的麻痹思想，加强安全防范意识，节能减排意识，5、结合酒店软、硬件更新，加强客户拜访工作以及完善客史档案系统。对酒店可投资性客户做到熟悉，明确反映出来自客人的集中性问题，听取客户意见，密切与客人联系促进感情交流，保证一定的客户群。

6、建立酒店营销公关通讯网，重点之一就是建立完善的客史档案，按签单重点客户，会议接待客户，有发展潜力的客户等进行分类建档，详细记录客户所在单位，联系人姓名，地址，全年消费额等，保持与政府机关团体，各企事业单位，商界人士等重要客户的业务联系，在岁末年终或重大节假日及客户的生日，通过电话，发送信息等平台为客户送去我们的祝福。以及酒店有重大活动时邀请客户参加，7、培训工作的重点除了规范服务程序，更要注重培养爱岗敬业；团结奉

献精神以及礼仪姿态等能表现出一个人良好的综合素质这些方面来。

事实证明，以柔克钢的管理手段还是行之有效的。比如在工资标准公布后，由于没有达到大家预期标准，很多人思想波动是很大的，当然为了安抚低落和不满的情绪，我也代大家陈述了想法，作为员工的代言人和上级的执行者，我的两难得到了领导的宽容在此深感欣慰。

经过老师的培训和在许总的指导下，前厅的整体工作有条不紊的展开，完善了各项工作要求和建立了操作程序以及管理制度，领导出于对工作严格规范的要求，有时候会直截了当指出工作中的不足，刚开始会使我感到非常难堪，但只要你对工作是真正上了心，你会发现自己犯的错其实是很明显的。完美是一种理想主义，精益求精才是态度。

餐饮经理工作总结和计划 餐饮前厅经理工作总结优秀篇二

岁月如梭，光阴似箭，转眼间入职xxx大酒店餐饮部工作已满一年，根据餐饮部的工作安排，主要负责部门各餐厅、酒吧及管事部的日常运作和部门的培训工作，现将本年度工作开展情况作总结汇报。

1、编写操作规程，提升服务质量

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。

2、加强现场监督，强化走动管理

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。

3、编写婚宴整体实操方案，提升婚宴服务质量

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。

4、定期召开服务专题会议，探讨服务中存在的问题

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。

5、建立餐厅案例收集制度，减少顾客投诉几率

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xx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。

1、拓展管理思路，开阔行业视野

各餐厅中层管理人员大部分是由基层员工逐步晋升（有些管理人员在同一岗位工作已有四、五年时间），管理视野相对狭窄，为了加强他们的管理意识、拓展行业视野及专业知识，本年度为中层管理人员设置了7场餐饮专业知识培训，主要内容有《顾客满意经营》、《餐饮营销知识一》、《餐饮营销知识二》、《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。

2、培养员工服务意识，提高员工综合素质

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。

3、开展服务技能培训，提高贵宾房服务水平

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。

4、调整学员转型心态，快速容入餐饮团队

实习生作为餐饮部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餐饮服务质量及团队建设。根据实习生特点及入职情况，本年度共开展了三场《如何由校园人转化为企业人》的专题培训，其目的是调整学员的心态，正视角色转化，认识餐饮行业特点。该课程的设置，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。

5、结合工作实际，开发实用课程

培训的目的是为了提高工作效率，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。

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，讲话语速太快

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，使受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！

餐饮经理工作总结和计划 餐饮前厅经理工作总结优秀篇三

在20xx年，我公司工作主要是三个突破和一个坚持。即：公司内部自律工作取得突破，提升公司服务水平取得突破，公司上半年经营指标取得突破，坚持让客户满意。

上半年实现销售收入4728685元，同比增加476772元，增幅为11.21%，计划达成率为62.22%；综合毛利率为46.56%，计划达成率为97%；经营利润为347787元，同比增加67497元，增幅为24.08%。

餐饮公司20xx年上年的经营中，公司每月月初坚持组织厨师长、采购，由总经理亲自带队到作市场调查和自购。累计实现自购金额近50万元，有效控制了采购成本，不仅解决了公司的原材料不足的问题，也为公司节约了运作成本。

根据业绩及客勤量的增长，我们认为需要优化运作模式，建立完善的管理和运作模式，这样不仅能提高工作效率、顾客满意度，为今扩大经营范围服务。

充分利用公司资源，同步增加餐饮产品。上半年我公司餐饮部根据本地地方特点，应时、应季推出一些新品上市，此项工作可落实为制度，如此除了对经营特色大有好处外，还能提高员工的创新能力和工作积极性。并对每月、每季统计出的餐品和饮品销售数据进行分析、结合到客人的意见反馈，可对适度产品进行淘汰和撤换安排。年初顺利接待了金科地产组办的“万人过大年”的宴会接待工作，受到主办方和前来客户的一致好评。

公司餐饮部坚持每月推出新菜10余个，上半年累计推出新菜近70个，更换和推出各类宴席套餐、婚寿宴菜单20多册，在元宵节推出“消费送元宵活动，对中餐、火锅当天消费客人赠送自制元宵，受到顾客好评；推出五一火锅满10送2活动，中餐推出啤酒赠送活动；6月底开始推出针对谢师宴的系列包厢促销活动，并联合酒水供应商大力赞助，加大活动优惠力度，通过这一系列的促销活动，使我公司的销售业绩有了很大的提升，为完成上半年的工作业绩指标奠定基础。

加深我公司的特色服务和细节服务在消费者心目中的印象，服务品牌的打造，无需做过多经济方面的投入，却能获得丰

厚的回报，是值得公司领导重视的一项重要的工作。

一是服务技能。按照集团公司年初提出的工作要求，充分发挥各部门岗位人员的工作潜力，后勤各岗位积极配合协助一线开展各项工作，实行一岗多能、一人多专的灵活用工要求，并及时计划在春节前，面临人员紧张并且招聘困难情况下，提前组织20余人的寒假工，通过有效培训保障了春节期间的经营需要。

二是服务效率。加强各级管理人员对各项工作任务及计划安排的分解能力，要求提高工作效率，并及时督促跟进各项工作按时、保质、有效开展，按照“事必躬亲、亲力亲为”、“日清日毕、日新日高”的工作态度和原则来要求自身和全体管理干部。以此做出表率，带领公司所有员工，精细服务水平，积极的解决工作上的问题，努力提升自身的服务效率。

三是服务细节。在上半年利用淡季时间通过各种资源拓展招聘渠道，使在寒假工陆续返校期间，相继招聘了部分缺编员工，并在三月份进行了系统全面的理论和实作培训，大幅提高了服务接待能力和综合水平，尤其使服务语言和热情度上经常受到顾客表扬，稳定了服务质量。

一是员工激励。首先把目前的激励方式由单纯的经济奖励延伸为精神奖励，如有员工工作表现突出，为公司作出较大贡献者，除精神奖励外，也可由公司外派到外地学习的机会，一方面拓宽了员工的视野，让其更加努力工作；另一方面也为企业的长期发展提供了后备力量。

二是在餐饮公司内部组织举行技能大赛，提高员工对本职工作的钻研兴趣：如可举行厨房刀工比赛、前厅服务技能比赛等。为优秀员工的进一步发展提供途径：如组织厨师考级、前厅优秀服务人员参加服务师比赛等。此项工作一方面可尽进一步提升员工工作积极性和对本职工作的热情，另一方面也

为企业形象润色，为品牌影响力加分。

三是组织员工参加了集团公司的20xx年年度总结报告会，参会员工深受现场热烈浓烈的气氛所鼓舞，极大的增强了员工凝聚力，使广大员工融入集团公司良好的企业文化之中。

一是中餐和火锅厨房进行适当的调整及装修。严格按照实际工作的需要合理规划厨房布局，中餐、火锅厨房厨房一朝换新颜，改善了工作环境，提高了卫生质量，为后面的更高要求的服务提供了基础条件。

二是添置了一批新配套餐具和喜庆的红台布，改善小厅房的用餐环境和大厅整体喜庆气氛，同时调换了不适应小厅的沙发，使厅房整体协调。

三是定期检查厨房有安全隐患的地方，排查安全漏洞，认真贯彻安全第一，预防为主方针，配备消防灭火装置并开展防火演练，定期检查煤气炉具的完好性，消除火灾隐患。我部多年来未发生火灾事故。保障了公司的员工及财产的安全。

食品安全事关重大，这不仅仅是我公司的名誉问题。更守乎顾客的生命健康的重要问题。我们从原材料的采购、加工到菜肴的用料等都有一整套的卫生管理办法。有专人负责检查工作，严把材料关。坚决防止使用任何不卫生或过期材料。由于全体员工的努力，半年来未发现因食品变质而引起的中毒事故，多次顺利通过有关部门的联合检查。

事实证明，伴随着餐饮市场竞争的加剧，客人选择余地增多，要提高公司“市场竞争力”，首先应革新管理观念，及时调整经营策略，设计并优化餐饮产品，营销策略求新多变，经营政策按不同季节，不断灵活推陈出新，才能使我毛司的餐饮水平继续保持较高水平。

餐饮经理工作总结和计划 餐饮前厅经理工作总结优秀篇四

20xx年是工程建设的关键性时期，在公司领导瞩目下，公司上下对安全生产的重要性有了更深的认识，今年以来，公司领导对于安全工作常抓不懈，牢固树立“安全第一、职责重于泰山”的意识，充分保障公司各项生产活动的安全有序进行，坚持“制度保证、重在预防”的安全工作思路，立足防范、强化监管、突出重点、深化整治。截止长输管网敷设工作。由于我们全体员工在工作中各岗位的尽职尽责，至今我公司未发生一齐人员伤亡、火灾爆炸及交通、环境污染等事故，安全生产态势坚持平稳。

以安全生产月为契机，以拉横幅、设展板、发传单的形式大张旗鼓地进行天然气基础知识、绿色能源、节能环保及安全使用等的宣传，受到了政府的肯定和市民的好评。在活动中累计发放安全宣传单2000余份展出展板20余块；并在安全月活动中组织员工观看事故案例，以各种形式激发职工自觉参与安全月活动的热情，使安全生产真正进入了职工心中，提高了公司各级人员的安全生产水平，为安全工作的开展打下了坚实的基础。

为快速、有效的作好安全事故应急救援工作，防止安全事故的发生，最大限度的减少人员伤亡和财产损失，维护社会稳定，保障人民群众的生命财产安全和城镇燃气正常供应，分别于20xx年2月、9月，组织公司全员进行了两次现场应急演练活动。

为以后可能发生的突发事件建立应急救援机制，同时清楚了当突发事件发生时做到遇事沉着冷静，按照演练的预案果断的行动。经过这次应急演练，到达演练预期效果，并要求全员必须加强领导、指挥、协调本事，提高员工在遇到突发事件时的应变本事及熟练掌握消防器材的使用，迅速消除事故

隐患。

以今年以来多起事故为教训，深刻讨论分析多起事故，反思各自安全生产工作，对我公司在安全生产工作重新认识、重视与自我剖析。以事故为“镜子”，对我公司安全生产工作作为一种提醒，一种鞭策，一种警示，一种思想意识的净化。

我们注重抓教育培训，加大对各部门负责人、安全管理人员、从业人员、特种作业人员的安全管理知识、安全操作规程、安全操作技能和特种作业操作等方面的培训教育，努力提高各类人员的安全素质。开展了安全管理人员取证、特种操作人员职业技能鉴定、法律法规普及、安全知识学习、安全技能教育等一系列培训教育工作。截止到月份，为依法规范安全生产管理，促进公司经营有序稳定的发展，公司现依法取得等相关证件。

我们大力加强专业管理，严格监督检查，落实管理职责，重点对我公司加气站、在建工程施工安全进行检查，尤其是主抓从业人员《三违》行为的发生，内的压力容器等关键设备做到了班班点检、严格确认。对查出的隐患及时进行整改，并跟踪隐患整改落实情景。组织班组开展好安全自查工作，对所查隐患及时整改。为安全生产供给了强有力的专业保证。

进一步明确安全生产职责和义务，签定安全职责书，交纳安全抵押金。加强对施工单位的安全管理，落实安全教育，督促外协单位对所用员工进行安全考试，做好备案，严格持证上岗。不断完善各项安全管理制度，建立安全标准化管理体系。

加大对各部门负责人、安全管理人员、从业人员、特种作业人员的安全管理知识、安全操作规程、安全操作技能和特种作业操作等方面的培训教育，努力使各类人员的安全素质更上一层楼。加强宣传力度、开展各项活动、提高员工及群众燃气安全知识。

紧密落实科学发展观。努力实现从人治向法治转变;努力实现从集中开展安全生产专项整治向规范化、制度化、精细化管理转变;努力实现从事后查处向强化基础转变;努力实现从被动防范向管住源头转变;努力实现从以控制事故为主向全面做好职业安全健康工作转变,真正全覆盖、长周期的实现安全生产。为我公司生产经营任务的顺利完成奠定坚实的基础。

餐饮经理工作总结和计划 餐饮前厅经理工作总结优秀篇五

xx年是我自我挑战的一年,我将努力改正过去一年工作中的不足,把新一年的工作做好,过去的一年在领导的关心和同事的热情帮助,通过自身的不懈努力,在工作上取得了一定的成果,但也存在了诸多不足。

回顾过去的一年,过去的一年也许有失落的、伤心的,有成功的、开心的,不过那不重要了,是过去的了,我们要努力的是未来,有好多人说我个性变了,我相信。

- 1、托盘要领, 房间送餐流程。
- 2、大、中、小型宴会各部门帮忙跑菜的相关知识讲解。
- 3、宾馆相关制度培训与督导。
- 4、出菜途径相关安全意识。
- 5、对本班组进行学习酱料制作。

1、上级是下级的模范,我一直坚持以身作则,所以我的班组非常团结。

2、我对任何人都一样,公平、公正、公开做事。

3、以人为本，人与人的性格多方面的管理方式。

4□xx年传菜全年离职人数23人□xx年传菜全年离职人数4人□xx年是比较稳定的一年。

1、负责厅面的酱料运转。

2、传菜出菜相应输出与控制。

3、传菜人手的协调。

1、人手不足，忙时导致菜肴造型变形，体现不了本公司的精华。

2、由于国家的兴旺，导致现代的年轻人都是宝贝，越来越不会干活，越来越被爸爸妈妈宠坏，只追求金钱、不知道为他人换位思考，做今天的我真难啊！

3、为什么招不进人的原因、这是须及时解决的问题。

4、什么叫编制、什么叫发展、什么叫进步、什么叫改进、什么叫管理、什么叫谁管谁、什么叫谁为谁维护谁、要怎样才能稳定。

5、望上级了解其它同行业传菜人手配制。

1、部分员工礼貌礼节、仪容仪表不到位。

2、有时没按相关标准操作。

3、由于后勤部分人员思想过于反常，没法沟通，导致监督力度不到位。

总之□xx年又是以今天作为一个起点，新目标、新挑战，在新

的一年中继续努力工作，勤学习、勤总结，最后祝愿我们宾馆生意兴隆、财源广进!祝愿各位领导在工作的征程中勇往直前，人生的跑道上一帆风顺、祝愿各位同事在新的一年里续写人生新的辉煌!

餐饮经理工作总结和计划 餐饮前厅经理工作总结优秀篇六

很荣幸在这里代表餐饮部和主题餐厅厨房班组与大家分享20xx年的收获与喜悦。下面，我从四个方面向大家汇报。

餐厅自去年11月x日试营业以来，始终严格把控原材料品质和食品卫生，规范操作流程，确保食品安全。在经营中逐步摸索餐厅消费群体的特性和规律，不断精心研制符合餐厅的消费群体的菜品，根据季节性原料供应特点，先后推出春、夏、秋、冬季节菜和一些特价菜和创新菜，例如：针对市场原料价格上涨的情况，在菜品的销售价格基本保持原价格的前提下，我们精心研发，利用季节菜做出色、香、味、意、型的低价位菜品，如：石锅木耳白菜从3月开始销售以来，月销量屡居榜首。根据顾客消费需求不同我们也研制了一些低价位，高品质的菜品，引用了一些新的加工烹饪技法，特别是今年九月份园区为我提供了学习中国意境菜的机会，使我受益匪浅，并且很快运用到菜品制作中，给宾客以全新的视觉、嗅觉、触觉、味觉的四重享受，赢得宾客好评。餐厅收入逐月攀升，销售额从日均3千元到现在每天1—2万元，最多突破了3万元。人均消费从20元到提升到现在40元，并扭亏为盈。这背后是厨师们一碟碟、一盘盘、一碗碗的制作加工出来的，是厨师们在火热的灶台边用汗水和勤劳的双手创造出来的。

1、人员打通使用。我们将厨房、咖啡厅厨房、甚至员餐厨房的厨师打通使用，以及充分利用园区给予的加班政策，努力克服人员短缺等种种困难，顺利完成了一次又一次的接待任务。

2、加大培训力度。今年厨房共培训56次，使新入职员工能较快胜任岗位。在这方面，作为厨师长，我责无旁贷，身体力行，本着传帮带的原则，一方面利用饭口在实际工作中言传身教；另一方面利用餐余时间进行培训，将自己的手艺传授给大家，还将新学习来的中国意境菜做法向厨师进行培训，从而培养和稳定了部分有潜力的厨师。

3、规范菜品主辅料配方，使得不会因为部分厨师离职而影响餐厅菜品的质量和品味。

4、不断创新。先后推出顺应季节的冷菜18道、中西式热菜72道，丰富了客人的选择，形成了以“石锅木耳白菜”、“塔香三杯鸡”等为代表的低成本、低价位、口味独特、销量攀高的创新菜品，深受客人喜欢。

一个好的餐饮品牌需要餐厅和厨房的密切配合。一年来，我们餐厅厨房密切配合，融为一体。厨房研发的新菜品，我们首先在餐厅服务员当中进行讲解和培训，让他们了解菜品的特点、口味及营养知识，以便于餐厅经理、领班及服务人员向客人推介；如遇客人有反馈意见时，我们及时调整，以达到客人满意，招揽回头客。

特别是在大型餐饮接待服务中，我们餐厅、厨房密切配合，通力合作，相互补台，在人员短缺、设施设备条件有限的情况下，多次顺利完成接待任务。还有看似简单但又并非简单的洗碗工作，一道好菜没有干净卫生的器皿是上不了桌的，所以就像木桶效应一样我们缺一不可，在此我们向餐厅所有人员及其他兄弟部门表示感谢，有了你们的工作付出和支持，才有了校内外宾客对餐厅品牌的认可和赞扬。