

# 2023年健身房工作计划(通用10篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 健身房工作计划篇一

### 一、工作目标

(一) 改善乡镇干部职工办公生活住房条件。重点解决乡镇干部职工生活住房不足和住房条件差的问题，力争用5年时间，使全市所有乡镇干部职工（章贡区、开发区的乡镇以及其它县市的城关镇除外）基本实现办公和生活住房分开，其中生活住房达到人均有一间30平方米左右（不含公摊面积）、带有卫生间的标准；办公用房基本能够满足集中办公的要求，结合乡镇农民服务中心建设，逐步实现乡镇干部职工集中办公。

### 二、工作步骤

(一) 制定方案。根据调查摸底的情况，以县（市）为单位，区分情况、分类推进，制定乡镇干部职工办公住房和生活设施建设总体方案和年度实施方案，并于8月底前报市委农工部审核备案。

(二) 分类分期实施。乡镇干部职工生活住房建设按照无住房或2人以上合住的优先、危房的优先、地处偏远的优先、条件艰苦的优先、土木结构的优先的原则，根据实际情况选择拆除重建、维修改造等形式。对于乡镇仍在使用的土木、砖木结构的办公生活住房可实行拆除重建。对于有维修价值的办公生活用房可进行维修，具备条件的住房可统一改建卫生

间。建设期分五年完成，具体实施时间由各县（市）按照本县（市）总体方案确定的建设计划，分期分批实施。

### 三、工作措施

（一）明确职责分工。乡镇干部职工住房改建工作由市、县（市）委农工部牵头负责，财政和^v^门共同配合。具体组织实施以县（市）为主，市、县、乡三级共同推进。乡镇机关食堂建设、洗浴条件改善、健身娱乐设施建设等以乡镇为主，各相关部门协调配合。

（二）出台扶持政策。各县（市）和相关乡镇要积极筹措建设资金，要以县（市）为主根据建设规划安排专项资金，用于支持乡镇新建或改建干部职工生活住房。从年起至年，市财政每年安排专项资金，采取以奖代补的形式，对符合条件并且按要求新建了干部职工生活住房的乡镇，以编制数为准，按照新建住房不超过人均一间、平均每间使用面积不超过30平方米的标准，经验收合格后，按人均住房面积（公共面积不计算在内）给予180元/平方米的奖励补助。对于改建卫生间的，给予1000元/间的奖励补助。具体拨付办法是，每年年初，由市委农工部会同市财政局和市规划建设局，对上年度符合新建或改建条件，且按要求进行了新建或改建干部职工住房的乡镇进行验收。经验收合格后，市财政按奖补标准和实际工程量下达奖补资金，县（市）财政收到资金后，于5日内下达到有关乡镇。县（市）财政对新建住房的补助不低于400元/平方米，对于改建卫生间的补助不低于2500元/间。

（三）规范有序推进。纳入干部职工住房新建或改建计划的乡镇，必须先由乡镇提出建设计划，上报县（市）政府，由县（市）调查审核确定方案并报市委农工部备案。对于不符合条件的乡镇新建和改建项目，县（市）不予审批，市财政不予补助。相关县（市）要严格把关，坚决杜绝各种挪用、套用市县奖补资金的行为。

## 健身房工作计划篇二

- 1、加强厨房内部培训：根据前一年的工作总结，以及三月份本店装修工作不忙之际，对厨房员工工作能力差和工作意识不强的人，严抓新员工的工作服务意识。强化岗位技能培训，提升员工的综合能力。
- 2、出品创新：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、外地市场动态，加强和采购的沟通，对市场的创新、原材料的尝试。加强厨师之间的沟通，取长补短、不断充实自己。
- 3、菜品质量：严把质量关，对原材料的质量严格把关。重视食品安全使用，在色、香、味、型方面精心钻研，对每一个上到客人台面的菜做到尽善尽美。对菜品搭配、分量、温度严格把关。杜绝异物、杂物、变质变味的菜品出现。
- 4、前厅和后厨沟通协调：每天及时加强对客人反馈信息的正确对待，重视并以良好的心态、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。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。
- 5、能源节约：对每天的水电气使用严格合理使用，定时定人准时开关各种开关设备。
- 6、设施、设备的安全使用：加强和工程组的沟通，定期对设施设备的保养、报修。正确安全使用操作设施、设备，下班前全面检查一遍，做到万无一失。
- 7、成本控制：对原材料合理使用，做到物尽其用，把好验货关。严格杜绝变质变味的食品流入本店，协调各部门对原材料相互配合使用。
- 8、淡季营销方案：对于餐饮娱乐的企业，都有大起大落的时

候。加上三月份本店装修，加强商务餐的菜品质量，变化出新，吸引本大厦的员工，争取商务餐能在新的一年里更上一层楼。装修完毕后，更新音乐美食的菜品，加强菜品质量，把毛率提上一个台阶。

9、一如既往做厨房“六常法”和卫生工作、厨房的卫生和“六常法”工作认真一直是厨房的重点之一，厨房员工持之以恒进行落实。

10、合理安排人员、劳动力综合运用，在竞争日益激烈的当今，人员紧张。根据厨房现有人员对其进行合理安排，综合运用及时调整员工的工作内容，提升员工的工作效率。

总之这些都离不开全体厨房人员的共同努力，离不开领导的支持和配合。最后我用一句话总结我个人心态，我会打好这份工，做好这件事，用一颗平常心去迎接美好的朋友。

## 健身房工作计划篇三

这是最常规的健身房减肥方法。跑步是为了让脂肪燃烧起来，从根本上达到减肥的目的。

周二：健美操+器械锻炼

如果你觉得跑步过于枯燥，那么可以用健美操来代替。健美操一般指搏击操、杠铃操、健身操等健身房的'公共课目运动，适合各个年龄层练习。

周三、周六：休息

指可以在公园等场所做一些运动强度较小的运动，比如快走、竞走等休闲娱乐活动。也可以在家或健身房做一些简单的瑜伽动作，帮助放松身体的肌肉，让身体得到休息，为接下来几天的健身计划做准备。

## 周四：动感单车

动感单车是急剧消耗热量的有氧运动之一，主要特点是气氛活跃，配合动感的音乐能让人在健身时不自觉的兴奋起来，提高脂肪的燃烧率，是减肥运动项目中最受欢迎的运动之一。

## 周五：高温瑜伽+慢跑

高温瑜伽深受广大女士欢迎，但是却存在一定的局限性，而且运动强度中等。做了一节高温瑜伽后，也许你的运动量还没达到减肥的效果，这时最好去跑步机上进行一些慢跑练习，加快身体的燃脂速度。

## 周日：快步走

缓慢走路是无法达到减肥效果的，健身教练建议，在跑步机上进行快走练习，是非常适合女生的减肥方式。不仅不会对心肺功能造成太大的负担，还能得到柔美的线条。运动40分钟之后，脂肪分解的效果会更好。

## 健身房工作计划篇四

今年营销部将配合健身房整体新的营销体制，重新制订完善\_\_年市场营销部销售任务计划及业绩考核管理实施细则，提高营销代表的工资待遇，激发、调动营销人员的积极性。营销代表实行工作日记志，每工作日必须完成拜访两户新客户，三户老客户，四个联络电话的二、三、四工作步骤，以月度营销任务完成情况及工作日记志综合考核营销代表。督促营销代表，通过各种方式争取团体和散客客户，稳定老客户，发展新客户，并在拜访中及时了解收集宾客意见及建议，反馈给有关部门及总经理室。

强调团队精神，将部门经理及营销代表的工薪发放与整个部门总任务相结合，强调互相合作，互相帮助，营造一个和谐、

积极的工作团体。

### 1、热情接待，服务周到

接待团体、会议、客户，要做到全程跟踪服务，“全天候”服务，注意服务形象和仪表，热情周到，针对各类宾客进行特殊和有针对性服务，最大限度满足宾客的精神和物质需求。制作会务活动调查表，向客户征求意见，了解客户的需求，及时调整营销方案。

### 2、做好市场调查及促销活动策划

经常组织部门有关人员收集，了解旅游业，宾馆，健身房及其相应行业的信息，掌握其经营管理和接待服务动向，为健身房总经理室提供全面，真实，及时的信息，以便制定营销决策和灵活的推销方案。

### 3、密切合作，主动协调

与健身房其他部门接好业务结合工作，密切配合，根据宾客的需求，主动与健身房其他部门密切联系，互相配合，充分发挥健身房整体营销活力，创造最佳效益。

加强与有关宣传新闻媒介等单位的关系，充分利多种广告形式推荐健身房，宣传健身房，努力提高健身房知名度，争取这些公众单位对健身房工作的支持和合作。

## 健身房工作计划篇五

今年营销部将配合健身房整体新的营销体制，重新制订完善xx年市场营销部销售任务计划及业绩考核管理实施细则，提高营销代表的工资待遇，激发、调动营销人员的积极性。营销代表实行工作日志志，每工作日必须完成拜访两户新客户，三户老客户，四个联络电话的二、三、四工作步骤，以

月度营销任务完成情况及工作日志综合考核营销代表。督促营销代表，通过各种方式争取团体和散客客户，稳定老客户，发展新客户，并在拜访中及时了解收集宾客意见及建议，反馈给有关部门及总经理室。

强调团队精神，将部门经理及营销代表的工薪发放与整个部门总任务相结合，强调互相合作，互相帮助，营造一个和谐、积极的工作团体。

接待团体、会议、客户，要做到全程跟踪服务，“全天候”服务，注意服务形象和仪表，热情周到，针对各类宾客进行特殊和有针对性服务，最大限度满足宾客的精神和物质需求。制作会务活动调查表，向客户征求意见，了解客户的需求，及时调整营销方案。

经常组织部门有关人员收集，了解旅游业，宾馆，健身房及其相应行业的信息，掌握其经营管理和接待服务动向，为健身房总经理室提供全面，真实，及时的信息，以便制定营销决策和灵活的推销方案。

与健身房其他部门接好业务结合工作，密切配合，根据宾客的需求，主动与健身房其他部门密切联系，互相配合，充分发挥健身房整体营销活力，创造最佳效益。

加强与有关宣传新闻媒介等单位的关系，充分利多种广告形式推荐健身房，宣传健身房，努力提高健身房知名度，争取这些公众单位对健身房工作的支持和合作。

## 健身房工作计划篇六

1. 店长需要每个季度保证至少两次的正式绩效面谈，在面谈之前，做好充分的调查，谈话要做到有理、有据、有节。
2. 绩效面谈需要做到两点：明确目的、员工自评。

比如：做了哪些事情，有哪些成果，为成果做了什么努力，哪些方面做得不足，哪些方面和其他员工有差距等等。

3. 店长的评价要包括：成果、能力和日常表现。

要做到先肯定成果，再说不足，但是谈不足的时候一定要有真实的案例作为支撑。

4. 店长要协助员工制定目标和措施，让他敢于做出承诺，监督检查目标的进度，协助他达成既定的目标。

5. 店长必须要为员工争取发展、提升的机会，多与员工探讨未来的发展。

6. 店长可以多鼓励员工参加培训，让其制定出“成长计划”，并分阶段去检查，店长要让员工觉得团队重视他。

## 健身房工作计划篇七

1: 内在的质量：对于从中央厨房输送到湖东店的每种调料及肉类要细心检查肉类质量和调料的味道和日期，定要先进先用，有问题需及时和中央厨房沟通。

2: 外在的质量：严把每道菜品的质量，对于每一道上到客人面前的菜做到尽善，尽美，对菜品的搭配，份量，温度以及盘边卫生严守把关，尽量避免菜品内出现异物，杂物!肉类的摆法及花纹搭配使用, 严禁肉上带冰带水与变死色的肉品!菜品出现问题，应正确对待和重视，以及及时找出原因，需对制作人员提高对于菜品质量的意识，不断提升菜品的质量。

2: 因我店主打经营烤肉类，必须要让每一位客人吃到好吃特色的烤肉，而不窜味，肉部应必须按照前厅烤肉顺序出菜，保证肉的口感和质量。

3: 中午营业时间段类，主食类较多，汤部对于出菜的速度应在提升，特殊情况高峰期阶段由我来进入厨房制作产品，及时的让客人在相对的时间内用餐。

1: 从食材的保存上入手，合理计算每天的用量和预估第二天进货采购的数量，通过一菜一表来规范的控制使用食材的多少，让每个厨师养成一个成本意识，不浪费是最大的控制和节约成本，对原材料和边角料的合理使用，做到物尽其用!需注意象茼蒿，生菜和豆腐之类保鲜期不是很长的食材定要做到先进先用!

2: 严格监督肉部师傅剔肉的技术及培训。有效的提高每一样肉的成品率

1: 定期清扫各部门区域卫生，及死角，墙角，保证无异味。无油迹

2: 工作结束后工具用具，工作台面，地面清理干净。

3: 每日例会需检查每位厨房人员的个人卫生，如头发，胡子，指甲，工装，进入厨房必须做到工装鞋帽子整洁!

1: 对每天用的水，电，天然气的使用严格合理使用，对每个厨师加强能源节约的意识，定做到人走水关，菜走煤气关，无菜排风关!!

1: 定期维护保养工作主要以部门的使用，操作人员为主来执行，有问题需及时报修,以不断提高部门对设备的安全正常使用!如各部门冰箱，排风，葱丝机必须一周一次彻底清洗!

2: 刀具是每个厨师必不可少的伙伴，合理的保养刀具，可以有效的提高厨师的工作效率和速度，延长刀的寿命经常磨刀:锋利的刀比钝刀更安全，锋利的刀切东西时，用的力气小，不容易打滑，手也不容易累!

## 健身房工作计划篇八

下面是计划网工作计划栏目小编为大家整理的2018厨师工作计划书，欢迎阅读。

### 2018厨师工作计划书【一】

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！

## 2018厨师工作计划书【二】

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。

## 健身房工作计划篇九

自x月我部门提出^v^首问负责制^v^的工作方针后□x月是全面落实该方针的一年。在日常工作中无论遇到任何问题，我们都能作到各项工作不推诿，负责到底。不管是否属于本岗位的事宜都要跟踪落实，保证公司各项工作的连贯性，使工作在一个良性的状态下进行，大大提高了我们的工作效率和服务质量。

根据记录统计，今年前台的电话接听量达xx余次，接待报修xx余次，其中接待业主日常报修xx余次，公共报修xx余次；日平均电话接听量高达xx余次，日平均接待来访xx余次，回访平均每日xx余次。

在^v^首问负责制^v^方针落实的同时，我们在7月份对前台进行培训。主要针对《前台服务规范》、《前台服务规范用语》、《仪态礼仪》、《谈吐礼仪》、《送客礼仪》、《接听礼仪》、《举止行为》、《前台办理业务规范用语》等进

行培训。培训后还进行了笔试和日检查的形式进行考核，而且每周在前台提出一个服务口号，如“微笑、问候、规范”等。我们根据平时成绩到月底进行奖惩，使前台的服务有了较大的提高，得到了广大业主的认可。

随着新《物业管理条例》的颁布和实施，以及其它相关法律、法规的日益健全，人们对物业公司的要求也越来越高。物业管理已不再满足于走在边缘的现状，而是朝着专业化、程序化和规范化的方向迈进。

在对园区的日常管理中，我们严格控制、加强巡视，发现园区内违章的操作和装修，我们从管理服务角度出发，善意劝导，及时制止，并且同公司的法律顾问多沟通，制定了相应的整改措施，如私搭乱建小阁楼、安外置阳台罩的，一经发现我们马上下整改通知书，责令其立即整改。

以往客服部对收费工作不够重视，没设专职收费人员，由楼宇管理员兼职收费，而且只在周六、日才收，造成楼宇管理员把巡视放在第一位，收费放在第二位，这样楼宇管理员没有压力，收多收少都一样，甚至收与不收一个样，严重影响了收费率。

所以，从本年度第二季度开始我们开始改革，取消楼宇管理员，设立专职收费员，将工资与收费率直接挂钩，建立激励机制，将不适应改革的楼宇管理员辞退。招聘专职收费员，通过改革证明是有效的。一期收费率从55%提高到58%；二期从60%提升到70%；三期从30%提升到40%。

物业管理行业是一个法制不健全的行业，而且涉及范围广，专业知识对于搞物业管理者来说很重要。但物业管理理论尚不成熟，实践中缺乏经验。市场环境逐步形成，步入正轨还需一段很长的时间。这些客观条件都决定了我们从业人员需不断地学习，学习该行业的法律法规及动态，对于搞好我们的工作是很有益处的。

## (一) 搞好礼仪培训、规范仪容仪表

良好的形象给人以赏心悦悦目的感觉，物业管理首先是一个服务行业，接待业主来访，我们做到热情周到、微笑服务、态度和蔼、这样即使业主带着情绪来，我们的周到服务也会让其消减一些，以使我们解决业主的问题这方面，陈经理专门给全部部门员工做专业性的培训，完全是酒店式服务规范来要求员工。

如前台接电话人员，必须在铃响三声之内接起电话，第一句话先报家门^v^您好^v^[]天元物业号人为您服务^v^[]前台服务人员必须站立服务，无论是公司领导不是业主从前台经过时要说^v^你好^v^[]这样，即提升了客务部的形象，在一定程度上也提升了整个物业公司的形象，更突出了物业公司的服务性质。

## (二) 搞好专业知识培训、提高专业技能

除了礼仪培训以外，专业知识的培训是主要的。我们定期给员工做这方面的培训。主要是合《物业管理条例》、《物业管理企业收费管理办法》等污染法规、学习相关法律知识，从法律上解决实际当中遇到的问题，我们还邀请工程部师傅给我们讲解有关工程维修方面的知识。

如业主报修，我们应能分清报修位置、基本处理方法、师傅应带什么工具去、各部分工程质量保修期限是多少，是有清楚了这些问题，才能给业主宣传、讲。让业主清楚明白物业管理不是永远保修的，也不是交了物业管理费我们公司就什么都负责的，我们会拿一些经典案例，大家共同探讨、分析、学习，发生纠纷物业公司空间承担多大的责任等。都需要我们在工作中不断学习、不断积累经验。

## 健身房工作计划篇十

一、据菜和产品安排厨师班组，各班组在厨师长和主厨的领导下进行工作，并对各自的烹调品种负责，严格按照产品规格进行加工，使产品统一标准，保证质量。

二、各班组必须服从领导，按菜谱、菜单和特菜及预订菜肴的切配烹调。上班后首先搞好案板、灶台卫生，准备好各种调味品，检查过滤防止杂物混入影响菜品质量。

三、加工原料坚持先进、先出的原则原料的领用、备货、涨发必须认真细致，分档取料要合理化使物尽所用。冰箱仪器摆放整齐、生熟分开，每天进行整理，防止食品变质，发现变质食品不准加工出售，应报厨师长处理。

四、坚持饭菜不合质量不上，不合数量不上，盛器不洁不上，不尊重宗教信仰不上的原则。尤其是花色菜，火功菜认真对待，不任意改变风味特点，严格按顺序和宾客要求掌握出菜时间。

### 五、严格把好食品

卫生关，从进货、领料、烹调制作 都严格检查，防止食物污染。严格按操作程序工作，对刀具、案板等用具按规定消毒。

六、为杜绝菜品质量不合格的问题，对厨师进行编号，署名制度，进行跟踪服务，促使厨师在烹制中下功夫确保产品质量。

七、随时根据市场需求的变化和顾客对菜品提出的要求，对菜品进行局部的修整和完善，提高菜品的质量，使菜品色、香、味、型更适合人们口味的变化。