

2023年应聘餐厅经理述职报告(汇总5篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗?下面是小编为大家带来的报告优秀范文,希望大家可以喜欢。

应聘餐厅经理述职报告篇一

中午好!首先,向各位作一个自我介绍,我叫xxx是四季餐厅销售经理,现在我把自己七个月来工作情况作一下汇报。

从20xx年3月4日任职后,前几个月(3、4、5月)主要是协助餐厅经理做好前厅日常内部管理事务,后几个月(6、7、8、9月)因工作需要及领导信任和自身发展需要,主要负责四季餐厅营销工作。从前厅管理到内外营销,从“左麟右李”演唱会到振奋人心亚洲杯,从亚洲杯再到王菲演唱会,再到“十全十美”,体育场举办了一系列活动,四季餐厅同样也在市场打拼下,掀起了经营高潮。回顾这几个月来工作,主要有以下几个方面:

1、抓学习教育,激励奋发向上

从任职以后,我在四季餐厅分管内部管理工作,了解四季餐厅员工多数来自于河北、安徽、湖南等不同地区,文化水平和综合素质有很大差异,业务水平及服务意识不高,针对此种状况,我把自己所看到不足一一列出病单,进行全面性培训和现场督导。纠正错误管理方法,进行理论讲解及实践练习操作。从宾客一进店规范礼貌用语、微笑服务以及职业道德观念、菜品搭配,规范八大技能实践操作程序,通过学习,使员工加强服务质量,提高业务服务水平,当宾客进店有迎声,能主动、热情地上前服务,介绍酒店风味菜,当宾客点

起烟，服务员应及时呈上烟缸等。在四月份时，举行了技能实操比赛，服务员李晓娟获得了技能比赛第一名好成绩。其他服务员通过活动比赛，养成了一个好习惯，不懂就问，不懂就学，相互求教，也学到了很多知识，精神风貌也越来越好，提高了工作效率，不足是操作细节还有待改善。

前期，四季餐厅很多工作存在问题，主要毛病存在于没有规范制度，员工不明确制度，一些制度没有具体负责人进行落实等。通过质检部领导指导，我对罗列出卫生工作制度上墙、音响开关时间及负责人以及各岗位服务流程、个人卫生要求标准、收尾工作注意事项，每天进行现场督导检查，对员工加强工作意识，明确工作责任有很大帮助。后期电话费用高，配合吴经理配置电话机盒，规定下班时间将电话锁上，以及任何服务员一律不允许打市话等，杜绝了下班时间打市话现象。

真诚地与客户沟通，听取他们宝贵意见，不断改进并协调，及时将客户反馈信息反馈给厨房，如，有时客户反馈“阿美小炒肉”分量不足，“沸腾鱼”不够香等等，通过客户真诚反馈，再加上我们认真讨论、修改，不断地提高菜肴质量，令顾客满意。

金秋十月是婚宴黄金季节，制定婚宴方案，向周边单位发放宣传单进行走访工作，目前，我承接了10月份五场婚宴工作，向前来宾客介绍四季餐厅各种优势，对婚庆公司进行电话沟通，对外宣传酒店规模等，计划性地对宴席接待做好充分准备工作。

左麟右李演唱会期间，密切配合销售部承接组委会场地职工餐盒饭，创收了万元盒饭记录。在亚洲杯期间，多次配合出摊工作及配合内部管理督导，通过亚洲杯，我感受到了团队精神，在王菲演唱会期间，多次与组委会领导沟通场地人员用餐，协调菜式，为酒店创收了万多元餐费，再到十全十美演唱会，承接了自助餐280人用餐，其中餐标80—100元标准等。

利用每周六、日、周一与30多家旅行团电话沟通及接待团餐，目前前来旅行团消费最多

是旅行社、旅行社、国旅、旅行社等，通过接待团餐，第一为餐厅增添了人气，第二为厨房减少了成本费用。并利用接待团餐机会，认真咨询反馈，做好信息反馈统计工作。总之，在这平凡而又不平凡七个月里，我感受很深，同时也深感自己不足，目前，外面市场还没有完全打开，需要我继续努力，我将朝这几个方面努力：

- 1、不断学习，提高自己，加强销售业务知识及各方面知识学习。
- 2、认真做好本岗位工作同时，不断开发新客户群体。
- 3、做好内部客户维护及沟通工作。
- 4、有计划性地安排好营销工作。
- 5、做好客户统计资料，不断地加强联系，做好客户投诉处理工作及反馈信息工作。
- 6、密切配合酒店销售部接餐及接待服务。

应聘餐厅经理述职报告篇二

大家好！

光阴似箭，时光如梭。转眼间我担任餐饮部经理一职到现在已迎接了两个新年，在这段时间当中，我视宾馆为自己的家一样尽心尽力，无论大事小事都亲历亲为。因为我必须做好每一件事，这样才不辜负领导对我的信任。餐饮部成功接待了所有任务。这和员工的共同努力，各部门的大力协作是分不开的。所以说团队的力量是无穷的。

在十一黄金周期间餐饮部不但接到牡丹园多功能厅广博厅的婚宴外，在同一时间还接到了体育宾馆400多人的会议用餐。任务之艰巨让餐饮部每个人手中都捏了一把汗。在宾馆各部门的大力协作下，特别是销售部，我们拧成一股绳，加班加点，终于工夫不负苦心人，在成功完成婚宴的同时也成功准备了400多人的会议送餐。这其中宾馆各人员上下一条心，艰巨的任务在我们手中迎刃而解。也使顾客对我们宾馆有一个新的认识。

在接待婚宴过程中，服务员将桌椅在楼层之间调整，很是辛苦，我们有这样一群以大局为重，不顾个人辛劳的员工，这就是我们酒店人最大的财富。讲到这里我想到了全球排名第三的万豪集团旗下的马里奥特酒店的企业文化就是：“关照好你的员工，他们将关照好你的顾客”。同时他们也强调留住人才。人才是企业的支柱，这一点我们的领导在一接馆就体现的淋漓尽致。我也谨尊这一原则。

三抓好管理，强化协调关系提高综合接待能力。

(1) 这一年我和杨经理完善了餐饮部的会议制度，包括每日服务员评估会每日检讨会每周例会班前会卫生检查汇报会，由于制度的完善，会议质量的提高，上级的指令也得到了及时的落实并执行。

(2) 加强协调关系，餐饮部服务员众多，脾性各不相同，这就必须协调好他们之间的关系，强调协作性，交代领班在每周例会上必须反复强调合作的重要性，如出现错误，不得相互推卸责任，要敢于承认错误，并相互帮助改正。经常相互关心，多发现对方的优点，事实证明这种做法是正确的。

(3) 提高综合接待能力。

应聘餐厅经理述职报告篇三

2、加强前厅与后厨沟通与协调。

首先要求前厅人员必须熟悉自己的职责、流程。晚市就餐人员较多，需要前厅、后厨紧密协作、相互配合。在我和行政总厨的努力和支持下，前厅、后厨不论是客人的信息反馈，还是菜品出现失误时，都能在第一时间内得到及时处理与反馈，员工与员工之间也形成自觉配合默契、互相帮助。

3、针对前期制度不够完善，没有定岗定编，细节管理不够完美的情况，在4月，我针对各岗位的具体情况，进行定岗管理，明确各岗位职责，使资产、卫生、服务工作责任到人，做到了资产专人管理、电费和通讯费的降低。使前厅的管理又提升了一个新台阶。

这四个月最大的收获是李总对店管理知识全面灌输，如何细节管理、沟通等有了更深刻的理解与体会。使我在综合管理能力方面有了更进一步的提高，对以后作有了更明确的目标。

七月份：搞好环境卫生、食品卫生、严防夏季食物中毒。

八八月份：餐厅业务技能、多培训，和新菜品的推出。

九月份：做好婚宴预订及接待，销售中秋月饼。

十月份：十一长假的员工安排及婚宴接待，中秋节大闸蟹推出。

十一月份：各种资料汇总、收集、年终总结的准备，年度资产盘存和复查。

十二月份：圣诞节及新年年夜饭的营销接待及各种文字资料的上交。

相信在李总酒店各位领导的英明决策与带领下，各个方面都会逐步走向规范和成熟。同时，我也有信心带领餐饮部的每位员工齐心协力，完成酒店下达的各项任务。

我的述职完毕，谢谢大家

-上杂的意思呢，在厨房也叫蒸锅。也就是厨房里专门负责蒸制各类菜品的师傅。比如，米饭，梅菜扣肉，清蒸鱼，和蒸制的各类海鲜。在中型酒店或者是餐饮，还会负责燕窝，鱼翅，鲍鱼，辽参的涨发。

应聘餐厅经理述职报告篇四

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！

光阴似箭，时光如梭。转眼间我担任餐饮部经理一职到现在已迎接了两个新年，在这段时间当中，我视宾馆为自己的家一样尽心尽力，无论大事小事都亲历亲为。因为我必须做好每一件事，这样才不辜负领导对我的信任。20xx年餐饮部成功接待了所有任务。这和员工的共同努力，各部门的大力协作是分不开的。所以说团队的力量是无穷的。我们细细盘点丰收的硕果，高高仰望来年的满树银花，每个人的脸上都应当挂文秘杂烩网起欣慰的笑容。

(1) 正所谓：铁打的营牌，流水的兵。作为餐饮部而言，员工更新换代特别快，这也就增加了餐饮部的管理难度，所以在新老员工交替之时，我拟定新的培训计划，针对性培训，服务现场亲临亲为、以身示教传教他们，用严格的规范操作服务程序来检验他们的服务意识和灵活应变能力，使员工自觉增加组织纪律性和集体荣誉感，强化他们的使命感和主人翁精神，规范服务操作流程，提高了服务质量，打造了一支过得硬的队伍！使餐厅工作能够正常运行。

(2) 在饮食业不景气的，生意难做的情况下，我通过市场调查的，经营分析，更新菜肴，调整价格，并通过各方渠道联系会议婚宴，从而给宾馆带来更好的效益。

在十一黄金周期间餐饮部不但接到牡丹园多功能厅广博厅的婚宴外，在同一时间还接到了体育宾馆400多人的会议用餐。任务之艰巨让餐饮部每个人手中都捏了一把汗。在宾馆各部门的大力协作下，特别是销售部，我们拧成一股绳，加班加点，终于工夫不负苦心人，在成功完成婚宴的同时也成功准备了400多人的会议送餐。这其中宾馆各人员上下一条心，艰巨的任务在我们手中迎刃而解。也使顾客对我们宾馆有一个新的认识。

在接待婚宴过程中，服务员将桌椅在楼层之间调整，很是辛苦，我们有这样一群以大局为重，不顾个人辛劳的员工，这就是我们酒店人最大的`财富。讲到这里我想到了全球排名第三的万豪集团旗下的马里奥特酒店的企业文化就是：“关照好你的员工，他们将关照好你的顾客”。同时他们也强调留住人才。人才是企业的支柱，这一点我们的领导在一接馆就体现的淋漓尽致。我也谨尊这一原则。

(1) 这一年我和杨经理完善了餐饮部的会议制度，包括年终总结季度总结每日服务员评估会每日检讨会每周例会班前会卫生检查汇报会，由于制度的完善，会议质量的提高，上级的指令也得到了及时的落实并执行。

(2) 加强协调关系，餐饮部服务员众多，脾性各不相同，这就必须协调好他们之间的关系，强调协作性，交代领班在每周例会上必须反复强调合作的重要性，如出现错误，不得相互推卸责任，要敢于承认错误，并相互帮助改正。经常相互关心，多发现对方的优点，事实证明这种做法是正确的。

(3) 提高综合接待能力。餐饮部除接待正常散客围桌用餐外，还接待大型会议自助用餐，盒饭婚宴寿宴等类型多样的用餐

形式。使宾客高兴而来，满意而归。并且按口味及时更换菜谱，让顾客吃的更舒心。

作为餐饮部经理，我会再接再厉，对每人服务员严抓培训，让每个服务员都能独挡一面，让他们明白：“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨”。同时也让他们理解“微笑是最好的武器”。争取以全新的服务理念，服务阵容迎接奥运到来。

在此我祝各位领导，各位同事新年新气象，新年新运道。

特此报告

XX

XXXX年XX月XX日

应聘餐厅经理述职报告篇五

我叫xxx现担当专区酒店餐饮部经理一职。虽然我们酒店xx餐厅才走过短短的一年，但在酒店领导的关爱下，以及全体同仁的共同努力，我们也收获了不错的成果。自己也较好地履行了餐饮部经理的职责，圆满地完成了工作任务。以下是我的述职报告：

餐饮业是以服务为核心的’行业，供应优质服务是我们在激烈的市场竞争中制胜的法宝。为此，我始终把对员工的培训作为一项重点工作来抓，通过加强对我部员工的技能培训，提高服务水平和质量。从规范礼仪服务入手，严格落实餐厅的五常管理，推行规范化一条龙式服务。从顾客进门开头到离去，从点菜、上菜、席间服务等各个服务环节都明确了服务标准，使广阔顾客兴奋而来，满足而去。特殊是争对开业期间的接待和预备工作，我带领餐饮部全体职员共同努力，不断强化服务意识，加强培训力度。最终，顺当完成了酒店试

营业期间的工作，基本未出什么差错。

针对共性化服务不够健全的现象，我与餐饮管理人员一起制定并不断完善餐饮部的各项规章制度。包括完善事故责任制，要求服务员坚持划菜登登记单，起菜，上菜，以及结束时间，将责任落实到人头，避开失误对公司造成损失。

我们在菜品质量上也下了很大功夫。顾客来到店里，除了享受到贴心的服务外，更主要的是要吃到可口的饭菜。在这方面我们认真分析了顾客的喜好，推出了多种菜肴体系。俗话说众口难调，我们就是要努力做到众口不再难调。为了吸引顾客，满意大家多种口味的需求，我们不断讨论推出新的菜品，供新老顾客品尝选择。目前经我部推出的新菜品种达xx项。有效地提升了我部的名气和吸引力。

餐饮部的工作虽然取得了肯定的成果，但仍存在不少问题和薄弱环节，距公司的期望值还相差甚远，其主要表现在：一是员工的主动性还有待加强，服务不注意细节。二是员工的推销意识比较差。不能根据客人所需或者不能准时向客人推介我们的新菜品。三是厨房出品质量不稳定，上菜速度有待提高。四是作为餐饮部经理我的管理力量还需提高。

一是加强自身建设，提高管理力量。要常常走出去学习，与同行多沟通、多观摩、多学习，才能不断提高自己。二是加强管理，加大培训力度，建立完整的销售团队，提升共性化服务。三是建立菜肴主导与核心菜肴，打出我部的名气。四是加强对各项成本细化和掌握。