

最新幼儿园秋季卫生保健工作内容 幼儿园秋季卫生保健工作计划(实用5篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

凉菜工作总结 下月工作计划篇一

进公司时已由我的上级行政主管和人力专员给我介绍公司相关工作和我的本职位工作，五天工作下来，能按时完成上级交代工作，虽然不很熟练，经过和领导、员工的交流，也在网上也有查阅一些前台文员的工作，根据公司的实际情况，据此也有了我最下一年度的工作构想和计划。

1仪表、着装

加强规范自身的仪表、着装，尽量是职业装，重点是端庄大方。

1电话接听和转接，收发传真、信件和报刊

1、做到迅速辨别来者者地目的，问清对方姓名，再给领导、同事传达简洁准确信息，做好记录，不遗漏、延误。

2、及时将收到的邮件送到主人手中。

1客户的接待

1、基本咨询和引见，端茶送水，保持良好的礼节礼貌并通报相关接见人员。

2、及时打扫会客后的垃圾。

1卫生

1、尽量提前二十分钟到公司打扫好前台办公区域。

2、咨询接待室的卫生清洁及桌椅摆放，并保持整洁干净。

3、制定合理、科学的卫生轮值安排表，并督促同事们完成。

4、定期抽空让各部门用业余时间大扫除。

1办公用品

1、必须定期安排检查库存，以便能及时补充办公用品。

2、做好物品领用，购进的登记。

4、管理维修打印机、传真机、复印机等办公器材。

5、做好办公室设备的维护和保养工作。

1打印、复印文件和管理各种表格文件

1、文档要格式规范，打印复印要尽量节约成本。

2、做好了各类公文的登记、上报、下发等工作。

3、把原来没有具体整理的文件按类别整理好放入贴好标签的文件夹内。

根据上级意思，发布通知和公告，并督促大家执行，完成。

1员工考勤和外出登记

1、对于出差人员的出入时间事件地点的登记。

2、力所能及的主动承接外出人员的工作。

完成各种临时的指派工作，让工作有条不紊的进行。

1安排约会、会议室及差旅预定

将事件按照标准、重轻急缓程度，排先后顺序，并及时与与会者沟通时间安排。

1保管各种手续、手册

做好专门的存档记录

1更新和管理员工通讯地址和电话号码等联系方式

1、及时的变更通讯资料，加强联系

2、温馨的，人性化的：留意同事的生日，及时送上生日祝福。

1配合上级领导与各部门的协助工作、组织好公司活动

1、协助上级做好节假日的排班、值班等工作，确保节假日期间公司的安全保卫工作。

2、认真、按时、高效率地做好领导交办的其它工作。

3、积极调动人员的参与

1沟通

1、做好各部门服务，加强与各部门之间人员的联络与沟通，系统的、快速的传递信息，保证信息在公司内部及时准确的

传递到位。

2、做好员工服务，及时的将公司员工的信息向公司领导反馈，做好员工与领导沟通的桥梁。

3、协助公司上级领导完善公司各项规章制度，不懂就虚心问，合理的提出想法。

1、留心检查洗手间，橱柜，电器等损耗，及时联系物业维修，督促检查饮水情况。

2、就算不是本职工作，如果有时间主动请求给领导、同事帮忙。

3、主动负责承接领导、同事不在而发生的一些简单的日常工作。

1、积极工作，尽可能每天超额完成一件任务。

2、每天下班写好日报，每周五交周报，积极的提出意见和看法。

3、下班后要提前做好第二天的工作预备以及计划，有计划有着重点的工作。

4、严格按照办公室的各项规章制度办事。

5、工作之余，提高个人修养和业务能力方面，积极参加公司安排的基础性管理培训，提升自身的专业工作技能；多阅读相关管理的书刊，多学习一些简单水电器的维修，向领导和同事学习工作经验和方法，快速提升自身素质，更好的服务于同事们的工作。

6、加强和同事们的沟通协作。

尽管前台文员的工作是繁杂的小事多，但是任何事情都有个累积，小事顾全了才能做大事，沉淀到了个度，就是质的飞跃。将根据实际情况进行合理分工、合理安排，认真落实岗位责任制，确保工作井然有序；还要创造性地工作，不断探索工作的新思路、新办法和新经验；增强工作创造性的同时，礼貌、诚实待人，放下面子，才能挣回“面子”。这是我的大概计划，许多都是文字性的说教，计划是静态的，我会用我的行动证明我每天的进步。

凉菜工作总结 下月工作计划篇二

20xx年2月商务四部在职人员10人，其中8人有到账，2人无到账。最终合计完成净业绩49020元。2月份是个比较特殊的月份，因为月中正好是春节，大家回家心切，没有把太多的心思放在做业务上，导致最终业绩结果很不理想。2月份做的比较多的是在和大家沟通年度的总结和规划，疏通每个同事的思想！

短暂的2月已经远离我们而去，就像寒冷的冬天一样。春风已经迎来阳光3月。3月份是一个很重要的月份，也是一年中网络最旺的月份之一，3月也是第一季度的最后一个月。商务四部作为公司的一个老团队，在这个网络旺季时候应该去承担更多的责任，同时也不能重蹈xx年上半年的覆辙。

打好3月份这场仗，具体对部门同事做如下几点要求：

- 1，做好每天工作，分别给同事下达3月任务，制定不同目标。
- 2，分解任务到每个星期每天，加以严格监督。
- 3，加大电话量和老客户关系维护，新开发客户，二次开发老客户，老客户转介绍都很重要。
- 4，做好每个星期的工作总结，让每个人每天都有收获。

5, 大力宣扬公司奖励政策, 让每个人真正得到好处。我相信四部的兄弟们每个人都能紧张起来, 严格的要求自己, 制定好清晰的目标, 通过我们一起努力, 肯定在三月份中大丰收!

凉菜工作总结 下月工作计划篇三

六一儿童节到了, 对于我来说这是个多么遥远的节日呀。而现在能唯一能过的六一节就是去回忆我们美好的点点滴滴了。

青春一去不复返, 每个人的童年都有自己值得回忆的。因为那时候有我们的天真无知和无畏; 因为那时候有我们的梦想; 因为那时候我们有最纯洁的友谊; 因为那时候我们还不知道自己肩负起什么样的责任。

伴随着年龄的不断增长, 我们的学历也逐渐提高, 视野也在不断的开阔, 对一些新的人与物的观点也在不断的转变。从小学一年级到大学毕业使我们不断的在改变着自己的人生观。小时候我们会天真的去看待友情、爱情, 认为只要彼此坚持不放弃, 就会天长地久。可是后来却发现生命中很多人只不过是过客而已, 都会被时间的长河冲刷掉。正所谓是, 人生每个阶段都会有它的期限, 而过了这个期限一切都将化作似水流年。

成长总能教会些我们什么, 长大后我们懂得如何去肩负起我们的责任, 如何去在这个很现实的社会中生存、发展、奋斗。而以前的一些有交集的朋友也都开始自顾奔向未来。在不同的阶段有不同伙伴朋友, 正如胜哥开会时说的, 每个人的思想方式方法不一样发展的速度也就不一样, 有可能我跟不上你的节奏, 也有可能你跟不上我的发展, 当我们的交集越来越小时, 那注定有一方要淡化退出。

我们做业务也是一样, 开始我们接触的一些小客户, 当业务能力上去了, 逐渐地再去发展一些中型企业, 当中型企业我们能做的游刃有余的时候, 又开始开发一些大客户, 人一定

要向前看的。

做业务其实就在教我们如何做人做事，通过不断的沟通，去改进自己的方式方法；教会我们该注意哪些细节问题，从而本着去为客户着想交朋友的心态去达到双方都互利互赢的一个局面。

五月份大部分时间都在用于对老客户的维护，还有一些设备采购的跟进，以及一些环保设备的推广。业绩也是寥寥无几，就有一点焊机以及配件的销售。上个月核算时部门还在盈利，这个月估计就在亏损的状态了。不过，我反而并不担心，因为我又逐渐懂得了许多业务的方式方法，还有一些细节问题。并且手中也有几个信息在跟进，我相信我们部门迟早要发展起来，争取能成为公司的中流砥柱。当然，还有许多不足之处需要自己去学习改进。对于一些事情要有合理的性的安排。不能在出现由于对客户的维护不及时导致丢单的问题。

首先，人员安排方面，必须组建自己团队。部门需要添加一位焊机技术人员，以做到对客户更好更及时的维护，没有服务的销售那就不叫销售，所以这个必须得尽快，而现如今已经谈好，六月第一周可能就要来报道。其次，需要再招一名销售人员。安排回访一些老客户，以及一些办公室需要的工作。好做到一些工作的合理性安排，要不自己还真有点头大。

其次，再做一些对大客户的开发与跟进，在现有客户的基础上，对焊切设备以及相关的环保设备为主，对一些大客户做推广试用。当然还需要具体的细节安排。

再者，还要对新产品的推广，新客户的开发。这点需要网络部协助完成，策划一活动，要有亮点性的对我部门的产品特点做突出性的简介，并以优越的服务承诺以及性价比为前提推广至新老客户，通过网络宣传以及定期的手机报推广来完成。要开阔自己的视野不要局限于某一层次，要做到只要客户有需求我们能够第一时间提供服务，也可以根据客户的现

状去主动的提供相关更先进的设备供客户参考。

最后，还要策划一活动，我要利用现有的资源，也就是仓库现货。针对老客户搞特价促销，对于一些设备可以先试用再签约。

下个月的大概规划就是如此，一些细节问题可能还要请教领导与同事，希望大家能多多提建议，能多多关照，谢谢！

凉菜工作总结 下月工作计划篇四

随着本月结束，也意味着进入下一步的实质性工作阶段。回顾这个月的工作，非常感谢公司领导和各位同事的顶力支持，使我掌握相关业务知识。基于本人是第一次接触房产销售行业，面临困难和压力较大，针对行业特点、现状，结合本人这个月来对“房产销售”的理解和感悟，特对本月工作制定以下工作计划。本工作计划包括宗旨、目标、工作开展计划和计划评估总结，日计划，等五部分。

希望在年底至少完成销售指标720xx元。制定本计划的宗旨是确保完成指标、实现目标。

1. 全面、较深入地掌握我们房源的地段优势并做到应用自如。
2. 根据自己以前所了解的和从其他途径搜索到的信息，搜集客户信息100个。
3. 锁定有意向客户30家。
4. 力争完成销售指标

众所周知，现代房产销售的竞争，就是服务的竞争。服务分为售前服务、售中服务和售后服务，而我们房产销售也是一种“服务“，所以前期工作即就是售前服务更是我们工作的重

中之重。正是因为如此，我的工作开展计划也是围绕“售前服务”来进行。

1. 多渠道广泛地收集客户资料，并做初步分析后录入，在持续的信息录入过程中不断地提高自己的业务知识，使自己在对房产销售特点掌握的基础上进一步的深入体会，做到在客户面前应用自如、对答如流。

3. 在用电话与客户交流的过程中，实时掌握其心理动态，并可根据这些将客户分类。

4. 在交流的过程中，锁定有意向的客户，并保持不间断的联系沟通，在客户对我们的“产品”感兴趣或希望进一步了解的情况下，可以安排面谈。

6. 对每次面谈后的结果进行总结分析，并向上级汇报，听取领导的看法。克服困难、调整心态、继续战斗。

7. 在总结和摸索中前进。

凉菜工作总结 下月工作计划篇五

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。回顾整个一月，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地去面对；在遇到挫折的时候，我学会了去坚强地抬头；在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结；在公司形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护；在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流。

以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就能够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训；在和同事配合工作过程中学习他们先进的工作方法和理念；在沟通和交流过程中

学会谅解他人。

1、做好基本资料的整理，及时向工厂反映客户的情况、向工厂反映客户的信息;2、是做好订单跟踪：在下订单后要确认工厂是否排单，了解订单产品的生产进程，确定产品是否能够按期发货，最后还要确定客户是否准时收到我司产品;3、是货款回笼，与客户确认对帐清单并确认回传，及时将开票资料寄到财务处，做好开票的事项，最后确认客户财务收到税票并要求及时安排;4、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误;对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低;不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的产品知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。举两个案例：邦威(盛丰)h0710136单撞钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。这给客户带来了一定的损失，经过协调，客户要求我司尽快补回损耗的底钉1000粒;邦威(圣隆)h0710052单的工字扣，客户投诉我公司产品存在严重的质量问题，一个工字扣同时出现几种质量问题:掉漆、钮面变形、颜色不统一。这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度

表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。

对于产品质量问题我觉得它是客观存在的，如果要求工厂生产的大货不发生质量问题，那时不现实的也是一种幼稚的想法。容忍一定限度的质量问题是每个业务员所必须做到的，如果一味地去埋怨工厂，只会让事情变得更加糟糕。如果说有什么可以弥补质量问题，那就是我们的态度。一旦发生质量问题我们就应该及时有效地去挽回损失和客户对我们的信任，拿出我们的诚意寻找并承认自己的过失之处，这才是首先要做的事情。

在心态方面，我存在两个问题：一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步去调整 and 改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有许多因素：工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了提高工作效率的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的最佳方法就是培养和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，因为这里没有我只有有我们。

凉菜工作总结 下月工作计划篇六

直接下级：无

- 1、 具有初中以上学历或同等学历。
 - 2、 具有良好的思想品质，作风正派，严于律己，有较强的事业心和高度的责任感，热爱本职工作。对业务精益求精，工作认真，一丝不苟。
 - 3、 接受过餐饮业的专业培训，具备二级以上厨师及格证书，具有一般的营养搭配知识。
 - 4、 有两年以上的工作经验，熟悉一般凉菜菜肴的制作方法，有高超的刀工技术。
- 1、 根据预订情况及主管安排，准备原料及用具，做好开餐前的准备工作。
 - 2、 按菜品的选料标准和操作程序选料加工，配路凉菜。
 - 3、 根据菜谱需要制作各种冷盘，做到图案新颖，造型美观，配色精巧、细腻协调。
 - 4、 综合利用食品原料，定量、定质、减少损耗、减低成本。
 - 5、 严格按照《成本卡》的要求执行，做到凉菜成品质量好，出菜快、不压菜。
 - 6、 节省能源，水、电、煤气等要及时关闭。
 - 7、 负责本工作区域内的环境卫生，对砧板、道具定期消毒。
 - 8、 负责本工作区域内设备、设施的维护保养工作，做到每

天检查冰柜、水、电源等运转情况，发现问题，及时上报。

9、 按规定做好本岗位的安全工作，严格执行消防操作规程，预防各种事故发生。

10、 完成主管_的其它工作。

凉菜工作总结 下月工作计划篇七

通过20xx年近3个月的绩效考核及目标管理，公司各部门对绩效考核的理解及举动转变正在逐步改良，以工作目的结果为导向，用事实和数据谈话，本部门在20xx年的工作中将全力配合公司的绩效改革，以提高员工满意度为引导思维，增强与各部门各级员工之间的沟通，切实提高工作绩效。

配合公司与营销有关的职能局部，建立一套后勤服务保障体系，实行许诺制，对相关部门提出的辅助做出许诺，并写进绩效考核指标，保障公司销售目标的实现。

在明年的工作中，行政部必需与各部分充分沟通，出台详细制度，大力抓节约，天天抓，时时抓，日常工作中多进行监督、检查、改进，从“节流”的层面确保公司利润指标的达成。

以现有的安全标准化管理平台为基础，多进行安全检讨、多进行平安生产管理常识培训，留神隐患排查，进步员工安全出产意识，保障保险生产零事变率。

针对这一行政部工作中的薄弱环节，咱们计划以日常企业文化建设为主，主题活动为辅的方法，通过接收别人进步企业文化教训，在明年内实现公司企业文明框架的搭建工作。

作为行政部负责人必须花时间进行思考、针对工作中的方方面面提出奇特的改良办法及方式，主动出击，将翻新治理分

解到明年各月的绩效考核指标内，培养本人独特的思维方式，用创新精神跟意识为工作加上助推器。

在20xx年的工作中，自己仍然存在良多问题。管理水平依然不高，要随时留心改正自己的性格毛病，始终进行自我否定，少谈话多做事，多做实事，培养自己主动学习的意识跟习惯，接受先进的教训，用常识来武装自己、提高自己！

凉菜工作总结 下月工作计划篇八

1、菜品质量

菜品质量:菜肴质量是厨房得以生存发展的焦

1、菜品质量

菜品质量:菜肴质量是厨房得以生存发展的焦点竞争力。我严把质量关，对每道菜都制定了严格用料标准及制作程序，做菜时标准，每道菜的色、香、味、型力求稳定;还不断听取前厅员工意见及宾客反馈，总结每日出品问题，并在每日例会中改进。

在朱师傅的带领下及厨房同事的配合下，完成了大型宴会标准菜单的制作，从而有效的保证了大型宴会菜品的质量稳定性。三楼九曲家常菜完全按照经济、实惠、量大，口味家常的特点来迎合市场。施行专菜专人制作，菜品分配到人、责任分配到人，从而增加了员工的责任心。四楼国宴厨房菜品质量严格按照走高端路线、时尚前沿，从色、香、味、形、气、质、雅、养、生等多方面考虑，保证四楼国宴餐厅菜品作为弘润华夏的一张名片。

在大型宴会期间我本人将进行全程监控，把握每一个环节不出错。同时将大型包桌菜品分配到人，从原料加工到最后都有责任人负责。

2、成本控制

成本控制方面:在保证菜肴质量的前提下,降低成本,让利顾客。我也总结出一套降低成本的方法。如:库存状态,坚决^v先进先出^v原则,把存货较长的原料尽快销售出去,向“零”库存靠拢;研究制造无成本菜品,把主菜的剩余废弃原料做成托式菜品,以降低成本;还让每位员工都知道所用原料的单价,学会估算原料的成本,就把成本控制到每个员工身上,使所有厨房员工都养成节约意识,从而效益最大化。

3、管理

每日听取前台意见和宾客及质检部意见,在每天厨房例会中,拿出来解决,坚决执行酒店的各项规章制度,不徇私情。

在四月份的时候酒店给我一次出外北京学习的机会,通过这次学习认识到自己在管理工作上,与国内知名酒店餐饮同行还存在差距,在今后的的工作中多向国际、国内知名酒店企业学习先进的管理经验、优秀菜品,从而来提升自身的管理水平及烹饪技术。

4、菜品创新

在菜品创新方面我们集思广益,聚集大家的力量,师傅级每月每人最少出两道新菜品。我本人将做好新菜品创新工作平台支持,让员工能够充分的展现自己,从而为酒店在菜品竞争方面提供源泉。同时出现了许多优秀菜品例如:弘润招牌鸡、毛纸烧饼、萝卜丝饼、德式蒜香虾、蟹肉烧粉皮等,赢得了许多客人的好评。

5、卫生

卫生方面:严格按照《食品卫生安全法》,抓好食品卫生安全工作,把握好食品加工的各个环节。按规定,划分每个员工各

自的卫生区域，不留死角卫生。规定食品原料分类存放，生熟分开、素荤分开。把工作做到每个细节，从而有效地防止防止顾客食物中毒事件发生，避免不必要事故的发生。

6、安全

安全方面；做到了全年没有食物中毒事件发生、没有任何安全隐患、没有较大工伤事故。在消防知识方面做到人人会背，会使用灭火器材。懂得四个能力、三会三化、会报警程序、数值酒店和工作区域疏散通道位置、数量和方向及酒店灭火器种类。

感谢张总、朱师傅对我的信任及大力支持，让我在2014厨房工作中画上了完美的句号。

综上所述,在本年度,厨房团队的不断努力,在菜品创新、菜肴质量、成本控制、员工素质、食品安全等都有较好的成绩。我也深感我肩负工作的挑战性与创新性。

2015年工作计划；

1、前台沟通；

与前台沟通问题一直以来都是厨房的难题，2015年将加大厨师素质提升，沟通能力，将出台关于与前台合作制度，例如；菜品估清规定、协调会、意见反馈制度等，从而有效避免沟通不畅带来诸多的问题。并加强团队意识培训，让后厨员工知道只有和前台员工通力配合，才能使我们的菜品画上最完美的句号，才能让酒店产生最高的经济效益。

2、创新菜；

力争酒店在菜品研发方面具有核心优势。

3、工作计划

三楼进行装修，从而增添酒店餐饮整体竞争力度。厨部将做好工作计划部署，人员增加湘菜、粤菜、川菜进而补充菜品多元化需求，来满足不同口味的客人。厨部已经建立优秀菜品存档工作，随时可以保证菜品更新工作。

4、培训

加大员工培训力度，给员工提供多层次学习平台。从员工素质、团队精神、协作能力、技能效率等全方位进行，从而让员工从单一的技术层面走向综合水平整体提高。

以上几处将列为今年的工作重心。

2015我会带领我的团队不断挑战、勇于创新,烹饪出更精美的菜肴，来迎合市场的发展需求，用更有优异的成绩回报酒店。谢谢。

点竞争力。我严把质量关，对每道菜都制定了严格用料标准及制作程序,做菜时标准,每道菜的色、香、味、型力求稳定;还不断听取前厅员工意见及宾客反馈,总结每日出品问题,并在每日例会中改进。

在朱师傅的带领下及厨房同事的配合下，完成了大型宴会标准菜单的制作，从而有效的保证了大型宴会菜品的质量稳定性。三楼九曲家常菜完全按照经济、实惠、量大，口味家常的特点来迎合市场。施行专菜专人制作，菜品分配到人、责任分配到人，从而增加了员工的责任心。四楼国宴厨房菜品质量严格按照走高端路线、时尚前沿，从色、香、味、形、气、质、雅、养、生等多方面考虑，保证四楼国宴餐厅菜品作为弘润华夏的一张名片。

在大型宴会期间我本人将进行全程监控，把握每一个环节不

出错。同时将大型包桌菜品分配到个人，从原料加工到最后都有责任人负责。

2、成本控制

成本控制方面:在保证菜肴质量的前提下,降低成本,让利顾客。我也总结出一套降低成本的方法。如:库存状态,坚决^{^v^}先进先出^{^v^}原则,把存货较长的原料尽快销售出去,向“零”库存靠拢;研究制造无成本菜品,把主菜的剩余废弃原料做成托式菜品,以降低成本;还让每位员工都知道所用原料的单价,学会估算原料的成本,就把成本控制到每个员工身上,使所有厨房员工都养成节约意识,从而效益最大化。

3、管理

每日听取前台意见和宾客及质检部意见,在每天厨房例会中,拿出来解决,坚决执行酒店的各项规章制度,不徇私情。

在四月份的时候酒店给我一次出外北京学习的机会,通过这次学习认识到自己在管理工作上,与国内知名酒店餐饮同行还存在差距,在今后的的工作中多向国际、国内知名酒店企业学习先进的管理经验、优秀菜品,从而来提升自身的管理水平及烹饪技术。

4、菜品创新

在菜品创新方面我们集思广益,聚集大家的力量,师傅级每月每人最少出两道新菜品。我本人将做好新菜品创新工作平台支持,让员工能够充分的展现自己,从而为酒店在菜品竞争方面提供源泉。同时出现了许多优秀菜品例如:弘润招牌鸡、毛纸烧饼、萝卜丝饼、德式蒜香虾、蟹肉烧粉皮等,赢得了许多客人的好评。

5、卫生

卫生方面:严格按照《食品卫生安全法》,抓好食品卫生安全工作,把握好食品加工的各个环节。按规定,划分每个员工各自的卫生区域,不留死角卫生。规定食品原料分类存放,生熟分开、素荤分开。把工作做到每个细节,从而有效地防止防止顾客食物中毒事件发生,避免不必要事故的发生。

6、安全

安全方面;做到了全年没有食物中毒事件发生、没有任何安全隐患、没有较大工伤事故。在消防知识方面做到人人会背,会使用灭火器材。懂得四个能力、三会三化、会报警程序、数值酒店和工作区域疏散通道位置、数量和方向及酒店灭火器种类。

感谢张总、朱师傅对我的信任及大力支持,让我在2014厨房工作中画上了完美的句号。

综上所述,在本年度,厨房团队的不断努力,在菜品创新、菜肴质量、成本控制、员工素质、食品安全等都有较好的成绩。我也深感我肩负工作的挑战性与创新性。

2015年工作计划;

1、前台沟通;

与前台沟通问题一直以来都是厨房的难题,2015年将加大厨师素质提升,沟通能力,将出台关于与前台合作制度,例如;菜品估清规定、协调会、意见反馈制度等,从而有效避免沟通不畅带来诸多的问题。并加强团队意识培训,让后厨员工知道只有和前台员工通力配合,才能使我们的菜品画上最完美的句号,才能让酒店产生最高的经济效益。

2、创新菜;

力争酒店在菜品研发方面具有核心优势。

3、工作计划

三楼进行装修，从而增添酒店餐饮整体竞争力度。厨部将做好工作计划部署，人员增加湘菜、粤菜、川菜进而补充菜品多元化需求，来满足不同口味的客人。厨部已经建立优秀菜品存档工作，随时可以保证菜品更新工作。

4、培训

加大员工培训力度，给员工提供多层次学习平台。从员工素质、团队精神、协作能力、技能效率等全方位进行，从而让员工从单一的技术层面走向综合水平整体提高。

以上几处将列为今年的工作重心。

2015我会带领我的团队不断挑战、勇于创新,烹饪出更精美的菜肴，来迎合市场的发展需求，用更有优异的成绩回报酒店。谢谢。

凉菜工作总结 下月工作计划篇九

我店x月份人员配备不断增加，至现在已有经纪人三名，文员一名。门头、电话安装都已到位，工作顺利展开[x]月份的销售业绩：实收佣金950元，成交租赁客户三家，已交二手房买卖订金3家，在九月中旬将陆续过户，合计订金额是15000元佣金。其中一套买卖房屋是同王成谊合作，订金交付到王成谊处，未统计在内，下月十号左右过户。目前，我店和有效房源(二手房西航花园)22个，经纪人手中较准客户8位。

从上面的销售业绩上看，我们工作做的不是很好，销售的并不成功。可是长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。实力创造价值，激情成就未来，我相信通过这些日子的学习、实践，

经纪人都累了积了不少的经验，只要我们共同努力去做就一定会有收获。

1、抓好培训。一切销售业绩起源于有一个好的销售人员，建立一个具有凝聚力、合作精神销售团队是企业的根本，因此在九月我将抓好培训，着眼根本，突出骨干、整体提高。

2、客户资源全面跟踪和开发。对于老客户要保持联系，潜在客户要重点挖掘，舍得花精力，在拥有老客户的同时，不断从各种渠道挖掘众多的客户。

3□x月我们的目标是最基本做到xx0元。把任务分解到每周、每日，分解到各个销售人员身上，每个经纪人总佣金定在5000元上。