

2023年饭店储备工作总结(优秀5篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

饭店储备工作总结篇一

20xx年是我挑战的一年，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，我相信。我真的很满意，有好多好多的事压着我，我还是坚持挺过，我的生活，情绪都是一样照就，虽说没有大起大落，至少也经历了一些风风雨雨，酸甜苦辣，一次次的波折和困难，有时候我真的怀疑我，我一直在想我是哪错了，为什么会这样？我也是一一次次为自己打气，一次次站起来，我在想，就算没有我，地球一样照转，事情一样要解决，我不要做弱者、懦夫，命运就掌握在自己手中，我相信明天会更好、你好、我好、大家都会好的。

- 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。

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□20xx年又是以今天作为一个起点，新目标、新挑战，在新的一年里继续努力工作，勤学习、勤总结，最后祝愿我们餐馆生意兴隆、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。

饭店储备工作总结篇二

xx是深入贯彻党的_和十七届三中全会精神，推进“十一五”规划顺利实施的关键一年，也是有效应对国际金融危机冲击，保持企业效益又好又快发展至关重要的一年。一年来，我们在市_的正确领导下，在市农发行、市财政局等有关部门的大力支持下，紧紧围绕全市经济社会发展的大局，以提高效益为中心，强化责任落实，较全面完成了全年的各项工作任务。

- 1、全年实现利润10万元。
- 2、实现粮油销售收入495万元，粮油销售资金回笼率100%。
- 3、完成收购粮食537吨。
- 4、企业各项管理工作进一步规范，地方储备粮油管理职能进一步加强，储粮管理水平不断提高，粮油保管、安全全年无事故，粮食储存常年“四无”达到100%。
- 5、军粮供应工作质量全面提升，部队满意率100%，代供点的各项工作得到省_检查组的一致好评。
- 6、企业党建工作责任落实，党风廉政建设、文明创建活动 etc 扎实开展，学习、宣传、教育活动丰富多彩，学习氛围浓厚，党员的先锋模范带头作用得到发挥。

（一）、深化企业改革，促进企业和谐发展。

规范企业管理制度。修订了企业各项管理制度，建立健全企业法人治理结构，规范劳动用工、职工分配制度。建立健全了各个岗位的工作责任制，规范年度绩效考核办法，实行联量计酬。建立岗位技能培训制度，实行一人多岗，一岗多责，多劳多得。职工分配实行以岗位为基础、单项工作、企业效益与贡献相结合的激励机制，实行单项工作责任制考核。对季节性批量实物进出，按3、50元 / 吨标准给予劳务补贴。重要单项工作实行单独责任考核，与收入挂钩。形成了既有利于企业发展壮大，又有利于职工潜能发挥的激励和约束机制。

（二）、认真执行政策，抓好粮食购销业务

1、认真抓好粮食收储工作。我们在企业人员减少、本地粮源紧缺的情况下，积极做好收购前的各项准备工作，认真组织业务培训，积极准备收购设施和用具。成立了收购专班，采取本地收购与外采相结合的收购方式，灵活有效的开展收购工作。在收购过程中，认真执行收购政策，主动寻找粮源，组织专班，深入到产区联系业务客户，搞好产销对接。收购人员不辞辛劳，克服困难，按时、按量完成了地方储备稻谷500吨任务。

2、认真抓好军粮供应工作。严格按照《xx全省军粮供应工作要点》的要求，继续开展争先创优活动。围绕优质开展便军服务活动，即以优质的粮食品种供应部队。认真执行供应纪律和供应粮源配送的规定，建立专项质量档案，做到验质入库，专库存储，严格出库质量检查，供应粮食质量合格率100%；以优质的服务措施方便部队。全部供应业务，实行电话预约，让部队足不出户，服务到部队，全年共开展送粮活动60余次。同时我们定期慰问部队，上门征求意见，开展供应品种调剂和串换业务。军粮供应工作经省_检查组的考评，得到了一致好评。

（三）强化企业内部管理，狠抓资金、仓储、安全等管理工作，不断提升管理水平。

1、以资金管理为重点，强化财务管理。一是坚持认真《会计法》、财经纪律和财务制度。二是认真执行收购资金封闭运行政策，政策性信贷资金规范使用，坚持“库贷挂钩、钱随粮走”的原则，完善资金领用、划拨传递手续，确保了收购资金安全、有效地运行与使用。三是压缩费用开支。严格执行法人代表“一支笔”审核签字制度，认真执行“两金一费”管理规定，对维修等开支实行专项预决算制，维修工程公开招投标，严格执行申报、审批、复核制度。

2、以储粮质量安全为重点，强化仓储管理。认真抓好地方储备粮的管理工作，规范轮换，积极争取增加地方粮食储备数量落实到位。严格执行《xx市地方储备粮管理办法》，按照仓储精细化管理的要求，狠抓基础工作，规范业务操作，落实保管措施，确保储粮安全。积极探索科学储粮方式，大力应用生态储粮、绿色储粮和经济实用的储粮新技术。（1）大力推广储粮实用新技术。继续巩固以“四无”粮仓为主题的传统储粮管理技术。推进仓储规范化体系建设，以确保粮食安全为中心，围绕储粮安全和质量安全创造性地开展工作，提高企业储藏水平。（2）认真执行《湖北省粮油仓储管理办法》和《湖北省粮油安全保管责任事故追究办法》，全面落实地方储备粮一符三专四落实的规定，以高度的政治责任感，以认真负责的工作态度，搞好地方储备粮的安全存储工作，严格执行“一、三、五”粮情检查制度，严格规范操作，认真贯彻落实“以防为主，综合防治”的保粮方针，做到勤检查，细分析，及时处理，达到常年“四无”粮仓合格率98%。（3）建立仓储管理责任考核体系。订立岗位责任，细化考核指标，制定奖惩细则，严格监督检查，实行粮食入库、储存、出库等全程数量责任制，质量负责制，与年终考评挂钩。确保粮食质价相符率100%。

3、高度重视，精心组织实施，圆满完成清仓查库工作。根据《_办公厅关于开展全国粮食清仓查库工作的通知》和《市人民政府办公室关于印发xxxx市粮食清仓查库工作实施方案的通知》（都政办发[xx]35号）文件精神，于xx3月20日至28日开

展了粮食清仓查库工作，严格按“有仓必到，有粮必查，有帐必核，查必彻底”的原则，对库存的所有粮食的储存安全、数量、质量、品种、地点、储备粮轮换、粮食收获年限等进行了全面检查。检查结果表明：我单位粮食库存管理及相关工作符合上级的要求，做到了粮食库存数真实，账实、账账相符；地方储备粮管理规范，轮换任务完成较好；库存粮食粮情稳定，质量完好，安全；财政补贴按标准拨补及时，无拖欠现象；库贷相符，收购贷款资金使用合理。

4、以消防安全为重点，抓好安全生产管理。认真落实好《企事业单位内部安全保卫条例》，加强消防安全知识学习，抓好培训活动，增强防范意识。遵守操作规程，严肃执行定期监督检查制度。严格熏蒸药品申报领取、使用手续，加强药品安全存放管理。

（四）树立项目为先思想，抓好红花套项目建设

红花套项目建设工作，在市政府的高度重视下，在市_直接领导下，项目建设工作进展顺利。我们坚持项目为先，储备为重的思想，在市局领导下积极认真积极抓好红花项目建设，在项目建设中，始终坚持按程序办事，从立项、设计、工程招投标以及工程施工管理，坚持按规定和建设专班领导的原则，确保了红花粮油交易市场建设手续完备、程序合法、保证质量，按时间要求有序进展。红花项目的建设，有利于提升仓储设施条件，有利于加快企业的发展壮大。

（五）抓好精神文明建设，促进企业党建文化建设

1、加强党风廉政建设，搞好廉洁自律宣传教育。认真开展党风廉政宣传活动，落实签订党风廉政建设责任书，做到了一级抓一级，层层抓落实。定期召开了民主生活会，建立了重大事项报告制度、信访工作制度等。认真扎实开展科学发展观学习实践活动，办学习园地二期，全体党员共撰写学习心得体会文章14篇。推行党务企务公开制度，对企业的重大决

策、财务收支、收入分配等情况定期进行公示，实行民主管理，自觉接受群众监督。

2、加强职工队伍建设，抓好企业效能建设活动。我们采取自学为主、适时集中学习为辅的办法，认真学习了相关内容，突出抓好思想教育、职业道德、业务技能的教育培训，认真开展以“实践科学发展观、保障地方粮食安全”为主题宣传教育活动和建立“学习型党支部”和“学习型企业”的宣传活动。通过学习，增强了党员的理想信念和宗旨观念，提高了思想道德和文化科学素质，为创建学习型、创新型、节约型粮食企业打下了一个基础，促进了各项工作有序、协调、高效开展。

抓活动，增强组织凝聚力。积极开展健康、文明、有益的群众性文化体育活动，今年“十一”前夕，组织全体职工参加了市局举办的迎“庆国”体育运动会，不仅活跃了职工的文化生活，展现出职工健康向上的精神风貌和团队意识，而且体现了和谐的企业劳动关系，增强了企业凝聚力和活力。为群众排忧解难，是我们义不容辞的责任。我们坚持“群众利益无小事”的指导思想，认真做好群众来信来访工作，及时办理回复群众来信来访；指定专人负责接待来信来访人员，为他们解决实际问题 and 困难，收到了良好的效果，为创建和谐社会、和谐企业作出了应有贡献。也增强了党组织的凝聚力、向心力。

3、加强企业制度建设，狠抓企业管理责任落实

我们全面修订了企业管理制度，制订了岗位责任制，对各个单项工作与责任人签订责任书，实行目标管理，如对驻厂人员，签订了《驻厂工作责任书》，对财务人员签订了《资金供应责任书》，对科室库点负责人签订了《安全生产责任书》，制定了《粮食质量安全保证承诺书》等，做到以制定规范内部管理，以管理提升工作效率。

回顾一年来的工作，我们在市场竞争加剧，信贷资金规模大幅度压缩，人员减少，工作量加大，本地粮源短缺，仓库紧张的不利形势下，全库职工团结拼搏，与时俱进，立足岗位，尽心尽责，努力工作，为完成“四个确保”的工作目标作出了积极贡献，确保了粮食安全及储粮水平全面提升，确保了粮食政策全面落实，确保了收购资金的安全运行，确保了全年安全生产和综合治理责任落实。粮食安全机制进一步得到巩固，仓储条件不断改善，为开创新时期的粮食工作打下了坚实的基础。回顾过去，展望未来，我们应该清醒地看到，由于企业抗风险能力不强，市场的不确定因素增多，加之全球经济危机的影响，粮食购销工作面临更多新情况，面对新的严峻形势，寻求企业生存和发展的新思路是xx的当务之急。在新的一年里，我们要以新的姿态，不断开拓进取，用科学的发展观统揽全局，拓展经营业务的新领地，迎接新的挑战。

饭店储备工作总结篇三

微笑服务，迎来送往，是大堂经理每天的必修课，但大堂经理的工作，却不仅仅是“迎来送往”。

在市场竞争日益激烈的今天，人性化的管理与服务越来越被企业推崇和接受，我们银行将偌大的营业厅科学地划分成客户等待区、现金服务区、个人理财区、自助服务区、电子银行体验区等几个区域，正是这种服务理念的具体体现。应运而生大堂经理，其工作职责就是统筹好这几个区域内的服务工作，引导分流客户、指导客户填单、使用银行自助设备、介绍银行的服务区域、解答客户等待中的疑问、营销产品等等。

一个合格的大堂经理，至少要做到两点：一是对银行业务的熟练，二是时刻注重自身服务素质的提升，即做到眼勤、口勤、手勤、腿勤。对银行业务的熟练不仅要知道怎么做好日常工作，而且要懂得怎样去更好地营销我们建行的特色产品。

我们有专业的理财团队为客户理财，相信只有差别的服务，没有差别的客户；只有无限的用心，才有客户的忠诚；只有让客户满意了，才能与客户建立长期的合作伙伴关系，建行才能求生存求发展，因为顾客就是上帝。要佛渡有缘人！在学习当中给我印象最深的一句话就是：产品很容易被复制，增值服务也可以被超越，只有投资顾问的能力才是我们的‘核心竞争力，所以只有树立品牌，取得信任，才能立于不败之地。

以前我在营销方面的观念是：客户在我手里买的理财产品赚钱了我就为客户高兴，若赔了钱，我就总有个心魔，觉得有点愧疚，下次再也不敢去营销了。通过这次学习我的心魔打开了，学会了勇于面对投资亏损的客户，学会了和客户成为理财朋友，经常和客户探讨理财规划，为客户设置止损点和止盈点，让客户真正体会到你是在帮他理财，这样才能放心地把资金放入到我们银行。

课堂教学中十大促成交易成功的营销方法，让我感触颇深，很值得我们在实际工作中灵活运用，那将会起到事半功倍的效果。俗话说：开口开口，业绩到手。在日常营销中就要不停地开口，多开一次口就多给自己一个机会。哪怕失败了，也永不放弃！

大堂经理不仅要引导分流客户，为客户提供基本的咨询服务，解决客户的疑难问题，还要善于倾听客户的心声，甚至是客户的投诉，更重要的是要有一双慧眼，善于识别和发现优质客户，转而推荐给客户经理，让客户经理去挖掘和维护好vip客户，才是工作的重中之重，才能真正实现自我价值。坚持“以客户为中心”，坚持差别化服务，针对不同客户需求提供差别化服务，同时挖掘客户需求，为其提供周到细致的理财服务。

一堂精彩的课程，在学员们的热情、互动、齐心、互助中获得了圆满的成功，通过这次培训，我们建行大堂经理服务营销技能必将迈上一个新台阶，相信建行的明天一定会更好。

饭店储备工作总结篇四

一、在日常工作中我们树立了三个理念

2、细节理念：细节决定成败，做好每一个工作细节，酒店的管理系统，服务系统才会顺畅的运转。

3、文化理念：让顾客享受一种高品质的、独特的用餐体验、让员工在健康和谐的企业氛围中工作。

二、餐饮服务时间长，争取利用时间组织培训学习。让员工懂得餐饮工作的重要性，更要使员工有敢于奉献争做先进的敬业精神。

三、坚持“良心品质、质量第一”的经营理念，抓好落实工作，使员工懂得酒店的标准，是每一位员工的工作尺子为提高员工的标准意识，我制定的岗位培训计划，组织员工进行了统一的操作标。

四、围绕酒店发展要求，健全酒店管理程序与制度，明确发展使命。

的工作热情带领全体员工在竞争中求发展，发扬团结、高效、务实、奉献的企业精神。经过节能降耗维持饭店运转，取得了良好的效果。稳定了员工队伍，取得了较好的经济效益和社会效益。

新的半年，新世纪面临新的挑战，同时也蕴藏新的机遇，只要我们坚持在汪总的正确领导、扎扎实实的`做好本职工作，千方百计提高服务质量，不断提过全体员工服务水平，就必须能够高质量的全面完成下半年的各项工作任务为世纪做出我们应有的贡献。

饭店储备工作总结篇五

总结是对取得的成绩、存在的问题及得到的经验和教训等方面情况进行评价与描述的一种书面材料，它可以提升我们发现问题的能力，让我们抽出时间写写总结吧。那么总结要注意有什么内容呢？以下是小编精心整理的饭店营销部全年工作总结，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

2、今年旅游行业受国家政策的影响较大，特别是疗养团，与此同时今年二、三季度培训班的大幅增加也导致了除培训班以外的各业态有不同程度的下滑，但二、三季度团队在周末及节假日的用房量同比18年上升了347间/夜；四季度我们加大了与传统旅行社的对接及新的中小旅行社的深入合作，在销售部经理的带领下我们拜访林城之旅、熙悦图、省中旅等今年做的最好的旅行社，同时我们也积极与青旅融景、海峡旅、海纳风行、游侠客、鑫海盟等中小旅行社进行合作，截止到12月15日团队四季度完成40.6万，超出四季度部门预计完成收入13.4万元。全年完成收入191万（房费、餐费），完成全年206万产值目标的92.7%，基本达到了团队补充的要求。

截至12月15日网络完成收入113.1万元，由于今年关房数同比上升29天，导致收入同比减少8万元，而周末、节假日用房数增加863间.夜，同比收入增长26.7万元，起到了部门要求网络周末节假日补充的作用。由于今年培训班的大幅增涨，我们通过周末、节假日推出特价活动，加大与携程网的合作力度，共同推出了“优享会”、“闪住”、“今夜特价”、“午夜房”等优惠活动，并针对网络客户入住饭店享免费牛奶、小点或水果等优惠措施，同时我们继续加强了对网络评价的关注度，对不同的网评内容进行及时回复及解答，对网评提出的问题及时通知相关部门进行处理，从而避免了其他网络宾客在入住时发生相同的问题，增加了网络宾客入住的满意度。12月13日我们的网络评分上升到了4.7分。（贵阳同星级的酒店4.7分只有某某和某某酒店）。

1、在仪容、仪表及自我管理方面没能按饭店相关制度严格要求自己；

3、在接待工作中有时不够仔细，在一些细节上不太注意，考虑的问题也不够全面。

6、继续协助管理公司做好外出红色培训的接待服务工作。

20xx即将逝去，我将以一个崭新的精神面貌去迎接新的开始！尽自己最大的努力去完成20xx年的工作任务！在新的一年里，用新的工作态度，去完成新的挑战！