

# 最新餐饮管理工作计划与思路 餐饮管理制度(实用10篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

## 餐饮管理工作计划与思路 餐饮管理制度篇一

- 一、遵守工作纪律，按时上下班，做到不迟到、不早退。
- 二、按规定着装，保持良好形象。
- 三、工作中不准嬉笑打闹，不准聊天、干私活、吃零食、看电视、打手机。
- 四、不准与顾客发生纠纷。
- 五、工作中做到“三轻”（动作轻、说话轻、走路轻）、“四勤”（眼勤、嘴勤、手勤、腿勤）。
- 六、工作中按规定用餐，不准吃、拿出售的成品。
- 七、休事假或公休要提前请假，按服务区《考勤和请销假制度》执行。
- 八、爱护设施、设备，人为损坏，照价赔偿。
- 九、落实例会制度，对工作进行讲评。
- 一、餐具经消毒后必须存放在保洁柜内。

- 二、员工不准私自使用餐厅各种餐具。
- 三、保洁柜内不得存放个人餐具和物品。
- 四、餐具要干净、卫生，无手印、水迹、菜渍、灰尘。
- 五、经常检查餐具的完好状况，对残损餐具要及时更换。

一、服务人员必须有本人健康证明，持证上岗。

二、按规定着装，工作服必须干净，无污渍。

三、工作时不许戴首饰和各种饰品。

四、工作前按要求洗手，始终保持手部清洁。

五、不准在食品区或客人面前打喷嚏、抠鼻子等。

六、上班前不准吃异味食品，不准喝含酒精饮料。

一、餐厅的设施、设备按规定要求定期进行保养。

二、保温台每班要及时加水，避免干烧情况发生。

三、定时清洗空调虑网。

四、调整保温台温度要轻扭开关，避免用力太猛，造成损坏。

五、保温台换水要先关电源，后放水，再清除污垢。

六、对设施、设备出现异常情况及时报告餐厅主管。

一、检查工具、用具情况，发现异常情况及时汇报。

二、按岗位要求规范操作，保证质量。

三、爱护公物，不吃、拿后厨食物及原料。

四、值班期间保管好后厨物品，严禁无关人员进入后厨。

五、落实各项安全防范制度，确保后厨的设施、设备食品原料的安全。

六、遵守工作纪律，有事提前一天请假。

七、落实例会制度，对工作进行讲评。

一、冷拼人员要按规定着装，不带个人物品入内。

二、室内温度不超25度。

三、禁止无关人员入内。

四、柜内储存食品摆放整齐，分类存放，每周至少清理一次。

五、进入冷拼间的食品必须清洗干净。

六、刀、夹、盆、墩工具消毒后使用，不可用抹布擦拭。

七、上班前开紫外线灯消毒30分钟进入冷拼间，工作人员手部清洗消毒后方可操作。

八、加工冷拼食品做到随到随拼，并做到所有原料冷存。

九、冷拼间所用抹布、毛巾、棕刷等清洁用物品，按要求保持清洁。

十、冷拼间不得存放非直接入口食品。

十一、下班前要把容器、工具刷洗干净，冷拼用的墩、板按要求摆放。

- 一、后厨从业人员必须持健康证明上岗。
- 二、进入后厨必须更衣、洗手消毒后，进入自己的工作区域。
- 三、后厨工作人员不留长发，不留长指甲，不染指甲，不佩戴首饰，衣帽整洁，不留胡须。
- 四、后厨工作人员要勤洗澡、勤晒衣被、勤理发。
- 五、后厨工作人员上班前不使用气味浓烈的化妆品，保持面部清洁。
- 六、后厨工作人员不准随意品尝食物，不对食物打喷嚏、随地吐痰、咳嗽、抓耳挠腮，不抽烟、不剔牙、不打哈欠、不扣鼻子、不嚼口香糖。

一、烹制菜品的原料符合卫生使用要求，外观新鲜无腐烂、无农药味。

二、按洗涤切配程序的原料方可烹制。

三、加工前检查肉类是否新鲜，有无异味、变色现象。

四、当天未加工完的原料要及时存入冰柜内，加工的成品要加盖防尘、防蝇罩。

五、炖煮肉类食品应烧熟煮透，中心温度大于70度。

六、调料缸内禁止混放调料，并保持外观整洁。

七、严格按照原料、半成品和成品加工顺序操作，避免交叉污染。

八、洗涤分设洗菜池、洗肉池、洗水产品池，做到专池专用，避免交叉污染。

九、切配墩生熟分开，专墩专用，操作结束后，将墩、刀清洗干净，按要求存放。

十、清真食具按要求专柜存放，操作时产生的废弃物及时放入垃圾桶内，并加盖。

十一、工作结束后将垃圾及时清倒，并将垃圾桶清洗干净。

十二、操作间原料不准落地存放，应摆放到货架上。

一、后厨卫生实行厨师长负责制，卫生区责任到人。

二、后厨地面干爽，无水渍、杂物、油渍。

三、操作台台面要整洁，无杂物、污物。

四、灶台要整洁无杂物、无积水、无污物，炒锅、手勺要洁净、规放整齐。

五、冰柜要生熟标识清楚，内外清洁，每周至少除霜一次。

六、主食库、调料库、蔬菜库货架及各种容器洁净卫生，摆放整齐。

七、面点间设施、设备外观洁净，蒸箱内及时换水，操作台每班清洗一次。

八、凉菜间设施设备要清洁，操作台内外干净，物品摆放有序。

九、垃圾桶、墩布等清洁工具，使用、存放符合要求。

十、无“六害”（老鼠、蟑螂、臭虫、苍蝇、蚂蚁、蚊子），墙角无蜘蛛网。

十一、后厨墙壁每月至少清洗一次，油烟机每周至少清洗一次，保持通风畅通。

一、室内要经常通风，避免设施、设备受潮。

二、面点间的烤箱内不能存放杂物或易燃原料工具。

三、和面机、压面机每日上班前检查润滑情况，定期进行保养。

四、每班操作前检查炉膛内有无杂物、积水，保持油路、风道畅通。

五、使用各种容器要轻拿轻放，有破损的要及时修复或更换。

## **餐饮管理工作计划与思路 餐饮管理制度篇二**

### **第一节 餐厅日常工作制度**

一、遵守工作纪律，按时上下班，做到不迟到、不早退。

二、按规定着装，持续良好形象。

三、工作中不准嬉笑打闹，不准聊天、干私活、吃零食、看电视、打手机。

四、不准与顾客发生纠纷。

五、工作中做到“三轻”（动作轻、说话轻、走路轻）、“四勤”（眼勤、嘴勤、手勤、腿勤）。

六、工作中按规定用餐，不准吃、拿出售的成品。

七、休事假或公休要提前请假，按服务区《考勤和请销假制度》执行。

八、爱护设施、设备，人为损坏，照价赔偿。

九、落实例会制度，对工作进行讲评。

一、餐具经消毒后务必存放在保洁柜内。

二、员工不准私自使用餐厅各种餐具。

三、保洁柜内不得存放个人餐具和物品。

四、餐具要干净、卫生，无手印、水迹、菜渍、灰尘。

五、经常检查餐具的完好状况，对残损餐具要及时更换。

### 第三节 餐厅个人卫生管理制度

一、服务人员务必有本人健康证明，持证上岗。

二、按规定着装，工作服务必干净，无污渍。

三、工作时不许戴首饰和各种饰品。

四、工作前按要求洗手，始终持续手部清洁。

五、不准在食品区或客人面前打喷嚏、抠鼻子等。

六、上班前不准吃异味食品，不准喝含酒精饮料。

### 第四节 餐厅设施设备保养制度

一、餐厅的设施、设备按规定要求定期进行保养。

二、保温台每班要及时加水，避免干烧状况发生。

三、定时清洗空调虑网。

- 四、调整保温台温度要轻扭开关，避免用力太猛，造成损坏。
- 五、保温台换水要先关电源，后放水，再清除污垢。
- 六、对设施、设备出现异常状况及时报告餐厅主管。

#### 第五节 后厨日常工作制度

- 一、检查工具、用具状况，发现异常状况及时汇报。
- 二、按岗位要求规范操作，保证质量。
- 三、爱护公物，不吃、拿后厨食物及原料。
- 四、值班期间保管好后厨物品，严禁无关人员进入后厨。
- 五、落实各项安全防范制度，确保后厨的设施、设备食品原料的安全。
- 六、遵守工作纪律，有事提前一天请假。
- 七、落实例会制度，对工作进行讲评。

### **餐饮管理工作计划与思路 餐饮管理制度篇三**

时间慢慢的流逝，旧年带走了过去的荣誉和成就，却给我们送来了充满希望的新年。随着新一年的到来，我们的工作有即将开始忙碌起来了。作为酒店的餐饮部的一员，在过去的一年里，我们在x领导的指挥下，漂亮的拿下了年末的大胜利。在各大公司的年终晚会上，都很好的展现了我们\_\_餐饮部的服务。但这些都只不过是过去式了，在这全新的一年里，我将带着全新的精神面貌在工作中展现自己的力量。

- 一、思想上紧贴酒店的服务理念，工作上紧跟领导前进脚步



工作中，作为一个团体，一个集体，我们的成功并不是指某一个人的成功。顾客们对我们的评价，也不是指我们某一个人。所以想要提升成绩，提高我们的服务质量我们必须从团队抓起。而我作为餐饮部的一员，也必须做好自己的工作。

为了整合团队，必须有统一的核心观念。在这一年的工作中，我要严格的学习和提升自己的在思想上的观念，继续发展\_\_酒店的服务理念，为来到\_\_的顾客提供最舒适的服务体验。为此，我不仅仅需要学习公司的理念，还要加强自己的思想修养。在工作外，我需要多从网络和电视中吸取知识，了解实事，提升个人的思想修养，为顾客带来更加人性化的体验。

其次，为了能带来更好的服务，我自己的工作能力也必须持续的提升。在领导的带领下，我们每月都会仔细的对自己的工作进行总结并反省，字今后的工作中，我不仅仅要做到犯错后反省，更要在平常的工作中去发现自己的错误，改正自己的错误!让自己的工作能更及时的提升。

## 二、团结队伍，带动团队的提升

作为一支队伍，我们不能只顾着自己的提升，只有团队的进步才能带来胜利。每年都会有不少的新人到来，作为老员工，我也要负责的带动这些新人成长，提升，带动我们整个部门的成长。

同时，自己也要努力的进步，去学习优秀同事的工作技巧，努力的跟上大家的脚步，共同为\_\_酒店贡献自己的一份力量。

在20\_\_年的工作中，我会继续努力，做好自己的工作，完成作为团队一员的责任，希望新的一年，我们也能共创辉煌。

## 餐饮管理工作计划与思路 餐饮管理制度篇四

思想上，自觉遵守酒店的规章制度，坚持参加酒店的每次的培训。要求积极上进，爱护酒店的一砖一瓦，一直严谨的态度和积极的热情投身于学习和工作中，虽然有成功的泪水，也有失败的辛酸，然而日益激烈的社会竞争也使我充分地认识到成为一名德智体全面发展的优秀工作者的重要性。

在学习上，严格要求自己，凭着对专业知识和技能的强烈追求，端正工作态度，作到了理论联系实际；除了专业知识的学习外，还注意各方面知识的扩展，广泛的涉猎其他部门、学科的知识，从而提高了自身的一专多能的长处及思想文化素质，包括生活中也学到了养成良好的生活习惯，生活充实而有条理，有严谨的生活态度和良好的生活作风，为人热情大方，诚实守信，乐于助人，拥有自己的良好做事原则，能与同事们和睦相处。

工作上，先后在总台、房务中心等部门工作过，在去房务中心工作之前，酒店重新装修期间还参加酒店自办的培训，那时候是学习客房的操作技能，不管在哪个部门，都严格要求自己，刻苦钻研业务，就是凭着这样一种坚定的信念，争当行家里手。为我以后的工作顺利开展打下了良好的基础。

记得，刚进餐厅时，那时候的酒店生意爆满，而我虽然是刚从母校那学习了一些理论知识，但这一现状不能满足工作的需求。为了尽快掌握服务行业，每天坚持来到酒店学习酒店制度及理论知识等等，到了工作时间，就和那些前辈们学习实际操作及帮忙做点小事情，到了晚上思家的心情与日俱增，那时经理知道后常给我们开会，聊聊工作的不便及心中的不满加上自身不足，以给予工作上支持精神上的鼓励，经过较长时间的锻炼、克服和努力，使我成为一名合格的服务者，就样度过一年半的餐饮工作，让我收获最多的也就是在餐饮的时候，它让我了解到了人们最基本的交际场合中的礼仪，对待客人要热情、友好、耐心、周到。这也是我本人性格中所缺乏的、所没有的，也让我明白与同事之间相处也需要这种精神。其实这也是改变不好性格的良好途径。

我后来工作的时间大部分在客房，为了能更好的服务客户，针对不同层次、不同需求的客户，我给予不同的帮助和服务，这就要求着我不仅要有全面的专业知识和广泛的信息来源，与各部门也要保持紧密的联系。更重要的是传达信息的及时性、准确性。这些从前厅所学到的也就让我在房务中心的工作得心应手。于此同时加强与同事间的密切配合、团结协作、彼此之间相互体谅，形成一个团体力量，这样更能提高工作的效率和进度。

最后，我想说的是，上面只是我工作中取得的一点成绩，这与单位的领导和同事们的帮助是分不开的。我始终坚信一句话“一根火柴再亮，也只有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧”。我希望用我亮丽的青春，去点燃周围每一位客人，感召激励着同事们一起为我们的事业奉献、进取、创下美好明天。

我努力在以后的工作中我愿成长为一名优秀员工，为xx单位营造价值。

## **餐饮管理工作计划与思路 餐饮管理制度篇五**

所谓餐饮管理,除了需要了解餐饮行业、顾客心理,管理无疑也是十分重要的一个环节。下面,小编为大家讲讲餐饮管理十大关键要素,快来看看吧!

计划只是执行的前提,而行动才是执行的真谛,如果计划不能通过行动去实践与总结,任何完美的计划都只能是一个永不能实现的童话。所以说,营销创新的关键不是制定多么完美的方案,而是即刻行动。

授之以鱼不如授之以渔,工作绝不仅仅是一份薪水,工作中,市场上涌现的种种机会同时也是培养和锻炼自己能力的一个

良机，争取机会、把握机会只需要比别人多想一点、多做一点。

对于每位营销人来说一定要学会珍惜，学会感恩。金融危机下营销人更应该珍惜当前的机会。千里之行、始于足下，懂得把握机会的人才会笑到最后，有了工作如果不加以珍惜，金饭碗也会变成泥饭碗。

每个人都有自己的长处，知晓自己的长处并通过实践让自己的价值得以他人认同，才能获取更大的发展空间。所以，如果自认为是匹千里马，请先日行千里路，在展现自己能力的同时，伯乐也会出现。千万记住：潜在优势只有发挥出来才能成为优势，否则就会变成包袱。

工作要有布置、有落实、还要有监督，他们不能代替监督，只有通过监督总结、才可能从监督总结中发现问题、处理问题、总结经验、汲取教训。才可能在最后把工作开展得更好。

每个人都积极谋求进步，团队才能进步，持续的进步将是团队不断成长，“无功就是过，功小也是过”，如果进步没有持续、或有一点小进步就原地不动，最终的命运只能是末位淘汰。

营销人必须是一个会算账的好管理者：产品结构的合理性是价值，甚至公司价值也是价值，只有合理利用价值、充分发挥每个人、每件物品没一分钱的价值、甚至从无价值中挖出价值来，才算是合格的营销人员。

如果说销量是衡量业务人员业绩的标杆，那么利润就是标杆上的标尺，仅仅完成销量任务是不够的，只有实现利润基础上的销量才能算真正的销量，只有既能完成利润又能保证销量的营销人员才能算优秀的营销人员。

面对瞬息万变的市场，任何计划在实施过程中都有可能小小

的疏忽而导致整个行动的失败。

所以，除了完美的计划、细节的把握及时地实施外，还需要对过程中发现的每一个小问题进行处理、弥补，以防“千里之堤、溃于蚁穴”。

营销重在创新，人无我有，人有我优，切忌生搬硬套，经验主义，任何流程操作、操作，面对灵活易变的市場，才可能无差异致胜。

## **餐饮管理工作计划与思路 餐饮管理制度篇六**

餐厅经营的“一个中心”。餐厅经营的中心是市場，是目标顾客。餐厅必须关注市場，以市場为导向，围绕市場开展工作。餐厅以市場为中心就是要遵循市場规律，做好市場调查，了解市場需求，不能靠主观臆测进行经营，而要随市場变化及时调整经营策略，有目的的开展餐厅经营活动。

市场经济无时无刻不存在竞争，有时竞争还是非常残酷的。餐厅要在激烈的竞争中获胜，必须首先练好内功，把企业内部各方面的工作管理好、协调好，才能增强经营实力，在变幻莫测的市場中立于不败之地。要做到这一点，就要在培育和造就高素质的员工队伍以及树立正确的经营理念上狠下工夫。这是餐厅经营的两个基本点。

餐厅服务的生产与消费是同时发生的，客人与提供服务的员工接触也是多层面和广泛的。没有一流的员工，就不会有一流的服务；没有满意的员工，就不会有满意的客人。员工是餐厅最宝贵的财富和资源。培育和造就具备良好素质，丰富知识，娴熟技能，规范礼仪，诚信商业道德和热忱工作态度的员工队伍是餐厅经营最根本的工作。餐厅是传统的服务行业，服务要尊客为上，让顾客来到餐厅切实感受到宾至如归、处处满意。

做到这点，就要在餐厅上下全面推行“宾客至上”的经营理念，树立“使顾客满意为第一己任”的工作理念，全方位为顾客着想和服务，从思想建设上奠定良好的经营基础。

思维社会越发展，市场越细分，餐厅经营越应该专业化。

我国近年来餐厅产品雷同、千篇一律、百店一格的现象比较突出，致使餐厅间竞争愈演愈烈，导致成本上升，效益下降。消费者需求的多样化，要求餐厅产品也必须多元化。餐厅硬件不能一味攀比豪华、气派、大而全，而应该立足于在有限的投资中尽量设计出各自不同的风格、品味、气氛和文化特色。餐厅软件也要在具备“老三化”（规范化、标准化、程序化）的基础之上做到“新三化”（个性化、特色化、形象化）。

餐厅如果不去进行这种创新改造工作，就会被市场无情地淘汰。餐厅创新要遵照顾客的要求去进行，充分征求顾客的意见，听取多方面的反映。对于老顾客应主动征求改进意见，及时改进工作，使老顾客不断感受到新的服务和新的变化，提升他们对产品的忠诚度。对于新顾客要加强宣传餐厅的功能特色，突出与其他餐厅不一样的地方。要留住顾客，产品就必须有变化、有创新、有突破。餐厅若要表现出与众不同的差异性，最容易的突破点就是文化。

文化的地域特点特别明显，入住的客人绝大多数是异地客人，且星级越高客人与餐厅所在地的距离往往越远，文化差异性也就越大。餐厅可以在房屋造形、室内装修、服务人员服饰、服务形式、饮食文化、背景音乐、娱乐活动等方面突出表现本地方特点，吸引顾客选择自己的餐厅消费。餐厅提供的是生活服务，客人的一般心理总是求新、求异、求变的，对于异地的各种文化往往表现得乐意接受。如果在服务中一味去迎合客人原有的生活方式，不一定能取得理想效果。因为客人来自四面八方，程式化的模式不可能适应所有客人，有时候客人也许会觉得这种迎合是一种蹩脚的服务。当然，创新服务不能强加于人，要给客人提供多种选择的余地，并尊重

客人的选择，做好个性化服务。

餐厅内部营销就是餐厅内部全员促销，这是餐厅营销的继续和延伸，是节约营销成本的最好形式。

首先，内部促销是面向已经入住的客人或老顾客进行的促销，稳住已有的顾客就是稳住已有的市场份额。

其次，内部促销不需要专职人员，与外部促销活动相比既容易又方便。从总经理到服务员，从前台到后台，人人都可参与，餐厅全员都是义务推销员。只要把全体员工的积极性、主动性调动起来，再适当地掌握一些方法和技巧，餐厅就会形成强大的内部推销力量。

再其次，内部促销不需要专门的经费投入。它不象广告、公关等要有专项经费开支，而是在完成本职工作的同时，不失时机地、恰到好处地向客人推销，只需多一些灵活的方法、语言技巧和形式的变换而已。这是成本最低，见效最快的促销手段。另外，内部促销不受任何限制，在服务过程中随时随地都可以展开促销，非常便捷。

所以，内部促销是一种非常有效的营销。它是外部促销的一种延伸。内部促销取得成效的保证是服务的优质化。只有优质的服务才会令客人满意，才能让客人乐于接受内部促销的诱导，愿意增加消费和再次消费。此外，建立健全一套激励内部促销机制是做好内部促销、树立全员营销意识的制度保证。

## **餐饮管理工作计划与思路 餐饮管理制度篇七**

### **一、餐厅管理**

餐厅管理水平的高低直接影响宾客对餐饮服务质量的的评价，是餐饮管理中最重要的内容之一。

- (1) 点菜服务规程;
- (2) 自助餐服务规程;
- (3) 咖啡厅服务规程;
- (4) 酒吧服务规程;
- (5) 餐酒用具的清洗消毒规程。

## (二)、餐前的准备工作

我们应该组织安排并督促餐厅服务员做好各项餐前准备工作。

- (1) 搞好餐厅清洁卫生工作，使之符合卫生标准;
- (2) 准备开餐所需的各种餐酒用具并按规格摆设;
- (3) 检查准备工作质量，发现不符合要求者，应及时纠正;
- (4) 召开餐前例会，通报客情，公布菜单，总结上餐的服务情况，分工组织，查仪容仪表。

## (三)、开餐时的餐厅管理

- 3、根据工作量、合理安排服务人员，做好接待工作;
- 4、及时处理顾客对菜点，酒水及服务等方面的投诉;
- 5、监督检查餐后结束工作的完成情况，对开餐中出现的问题及时总结，不断提高餐厅服务水平。

## (四)、员工培训常抓不懈

- 1、思想意识及职业道德;



- 2、礼节礼貌;
- 3、餐厅服务规程及相关服务知识;
- 4、服务技能技巧;
- 5、菜点酒水知识;
- 6、卫生及安全常识;
- 7、疑难问题处理。

#### (五)、低值易耗品管理

布件、餐酒具及牙签、餐巾纸等家用小件物品。在满足客人需要的基础上，做好低值易耗品的控制。

## 二、餐饮成本控制管理

餐厅要达到比较低的消耗而获得较高的利润的目标，就必须加强餐饮成本控制，餐饮成本控制对提高餐厅的经济效益和经营管理水平具有十分重要的意义。

### (一) 树立成本控制意识

我记得有一位饭店总经理曾经说过：“浪费10元钱比赚10元钱要容易的多。因为，作为一名餐饮管理者应加强对下属员工进行成本控制教育。通过设立一系列的激励措施(另案)，奖励成本控制做得出色的员工，对浪费原料的员工给一定处罚，从而激发员工进行成本控制的自觉性。

### (二) 建立餐饮成本控制体系

建立餐饮成本控制体系，主要是加强对餐饮产品生产全过程的成本控制，其主要内容有：1、采购控制;2、验收控制;3、

库存控制;4、发料控制;5、粗加工控制;6、切配控制;7、烹制控制;8、餐厅销售控制。

### (三)加强成本核算与分析

主要是会同财务做好严格的核算制度，如餐饮成本日报表制度等，并定期对餐饮成本进行比较分析。如计划与实际的对比、同期的对比、成本结构的分析、影响因素的分析等等，及时掌握成本状况，发现存在的问题及原因。从而找出降低成本的方法。

## 三、人力资源管理

餐厅的人力资源管理有利于餐饮服务质量的稳定和提高，也有利于提高工作效率，降低劳力成本。

### (一)加强全员培训

通过平时的工作观察，发现问题，针对问题，进行考核培训，不断提高员工的素质，形成一支稳定且训练有素的员工队伍。培训工作既有针对个人的现场督导，也有针对全体的业务培训，从而不断提高工作效率。

### (二)合理定员和排班

因为西餐厅不同于其它餐饮形式，他的劳动强度不大，但营业的时间较长，同时，服务员的技术水平又不均衡，所以，西餐厅的人员安排要本着既高效，又要降低劳力成本，同时，还要能保证餐厅的正常运转的原则。

### (三)提高员工的积极性

要求高劳动效率，就必须使用企业管理的激励原理(另案)，激发员工的工作积极性，使他们进行创造性的劳动，在工作

过程中实现自身价值。

## 第二节对外营销管理

其一、做好品牌管理和营销，在日益残酷的商战中，没有品牌做大旗为自己摇旗呐喊增加凝聚力就等于自己背叛了自己，因此，一定要提高品牌知名度，具体怎么做呢？举个简单的例子：我们可以紧扣当前社会热点，那就是关注弱势群体，我们可以将顾客结帐的消费额尾数当场投入爱心箱，当月积款全部捐与所援助的对象。当然，这个不能静悄悄的做，而需要做为新闻，由电视台播出，题目可取为：阳光行动。

其二、有招牌菜，会做和做好、做精、做第一是有严格差距的，特别是中国餐饮业，没有招牌菜就没有生存之路，全聚德有烧鸭、肯德基有新奥尔良烤翅，必胜客有比萨。那么我们“好百年”有什么呢？这是我们必须要考虑的一个问题，西餐厅不是招牌，因为现今早已不是垄断时代了，亮出自己的品牌和特色才能繁荣和发展。

其三、个性销售，从填饱肚子到追求美味、环境，从追求美味、环境到追求文化内涵，消费者的品味和要求越来越高，为了满足顾客个性化要求，就要从顾客的要求出发，对每一位顾客开展差异性服务。

1、餐环境的个性化。不仅仅是填饱肚子，就餐环境也很重要，不同的座位，不同包间、包厢座位、聚餐座位、情侣座等。不只是座位个性化，整个环境、气氛也很重要，我们作为经营者应该用各种各样的外国文化、异域风情来吸引顾客的眼球。

2、菜单的个性化，菜单作为客人在餐厅用餐的主要参考资料，起着向客人传递信息的作用，客人从菜单上不仅可以知道餐厅提供的菜品、酒水及其价格，还可以从菜单的设计、印刷上感受到餐厅服务的愿望和文化品位。

3、菜品的个性化：菜肴有个性、餐具特点等等。

4、员工服务个性化，餐厅的服务人员是服务工作的执行者和餐厅产品的直接生产者，因此，服务质量的好坏完全取决于服务人员素质的高低，一个能够为顾客提供个性化服务的员工不但需要掌握熟练的工作技能，同时还应具有丰富的文化知识，出色的沟通能力以及细致的观察能力和应变能力，以真诚的服务感动客人，从而使客人对餐厅留下了美好的深刻的印象。

餐厅的营销成果有赖于灵活、各样的营销手段，西餐厅常见的营销手段有：

1、服务过程中的现场推销；

2、新闻媒介的广告、宣传；

3、节日推销，如情人节、圣诞节等；

4、利用名人效应的推销；

5、宣传品推销、节日套菜宣传，走廊墙壁的菜肴、餐厅环境图片的宣传；

6、消费优惠促销；

7、特色餐饮的促销。

## **餐饮管理工作计划与思路 餐饮管理制度篇八**

1、厨政部工作人员上、下班时，必须打考勤，严禁代人或委托人代打考勤。

2、穿好工作服后，应向组长或厨师长报到或总体点名。

- 3、根据厨房工作需要，加班的厨师留下，不加班的厨师下班后应离开工作地。
- 4、上班时应坚守工作岗位，不脱岗，不串岗，不准做与工作无关的事，如会客，看书报，下棋、打私人电话，不得带亲戚朋友到酒店公共场所玩耍、聊天、不得哼唱歌曲、小调。
- 5、因病需要请假的员工应提前一日向厨师长办理准假手续，并出示医院开出的有效证明、因不能提供相关手续或手续不符合规定者，按旷工或早退处理。请假应写请假条书面备案。
- 6、需请事假的，必须提前一日办理事假手续，经厨师长批准后方有效，未经批准的不得无故缺席或擅离岗位。电话请假一律无效。
- 7、根据工作需要，需延长工作时间的，经领导同意，可按加班或计时销假处理。
- 8、婚假，产假、丧假按酒店员工手册的有关规定。
- 9、本制度适用于厨政部的所有员工。

## 二、厨房着装制度

- 1、上班时需穿戴工作服帽，在规定位置佩戴工号牌或工作证。服装要干净，整洁、工作时间不得裸背敞胸、穿便装和怪服。
- 2、上班时需穿工作鞋，不得穿拖鞋、水鞋、凉鞋。
- 3、工作服应保持干净整洁，不得用其它饰物代替纽扣。
- 4、工作服只能在工作区域或相关地点穿戴，不得进入作业区域之外的地点，禁止着工装进入前厅。
- 5、必须按规定围腰系带操作，不得拖曳。

6、违反上述规定者，按酒店处罚条例执行。

### 三、厨房卫生管理制度

1、厨房烹调加工食物用过的废水必须及时排除。

2、地面天花板、墙壁、门窗应坚固美观，所有孔、洞、缝、隙应予填实密封，并保持整洁，以免蟑螂、老鼠隐身躲藏或进出。

3、定期清洗抽油烟设备。

4、工作厨台，橱柜下内侧及厨房死角，应特别注意清扫，防止残留食物腐蚀。

5、食物应在工作台上操作加工，并将生熟食物分开处理、刀、菜墩、抹布等必须保持清洁、卫生。

6、食物应保持新鲜、清洁、卫生、并于清洗后分类用塑料袋包紧、或装在盖容器内分别储放冷藏区或冷冻区、要确定做到勿将食物在生活常温中暴露太久。

9、应备有密盖污物桶，泔水桶，泔水最好当夜倒除，不在厨房隔夜，如需要隔夜清除，则应用桶盖隔离，泔水桶四周应经常保持干净。

10、员工工作时，工作衣帽应穿戴整洁，不得留长发、长指甲，工作时避免让手接触或沾染成品食物与盛器，尽量利用夹子、勺子等工具取用。

11、在厨房工作时，不得在工作域抽烟、咳嗽、吐、打喷嚏等要避开食物。

12、厨房工作人员工作前、方便后应彻底洗手，保持双手的清洁。

13、厨房清洁扫除工作应每日数次，至少二次清洁完毕，用具应集中处置，杀虫剂应与洗涤剂分开放置，并指定专人管理。

14、不得在厨房内躺卧或住宿，亦不许随便悬挂衣物及放置鞋履、或乱放杂物等。

15、有传染病时，应在家中或医院治疗，停止一切厨房工作。

#### 四、食品原料管理与验收制度

1、根据酒店厨政生产程序标准，实行烹饪原料先进先出原则，合理使用原料，避免先后程序不分，先入库房原料搁置不用。

2、高档原料派专人保管，严格按量使用。其它原料同样做到按量使用，物尽其用。

3、未经许可，不得私自制作本酒店供应菜品，杜绝任何原料浪费行为。

4、不得使用霉变，有异味等一切变质的烹饪原料。对原料做到先入先出，随时检查。

5、不得将变质的菜品和食品提供给客人。

6、不许乱拿、乱吃、乱做厨房的一切食品。处理变质原料，需经批准。

7、严格履行原料进入，原料烹制和菜品供应程序，确保酒店菜品操作流程正常运转，做到不见单，厨房不出菜的原则。

8、验收人员必须心企业利益为重，坚持原则，秉公验收，不图私利。

9、验收人员必须严格按验收程序完成原料验收工作。

10、验收人员必须了解即将取得的原料与采购定单上规定的质量要求是否一致，拒绝验收与采购单上规定不符的原材料。

11、验收人员必须了解如何处理验收下来的物品，并且知道在发现问题时如何处理。如果已验收的原材料出现质量问题，验收人员应负主要责任。

12、验收完毕，验收人员应填写好验收报告，备存或交给相关部门的相关人员。

13. 以上制度适用于厨政部一切工作人员，违反上述规定者，按酒店处罚制度执行。

## 五、厨房日常工作检查制度

1、对厨房各项工作实行分级检查制，对各厨房进行不定期，不定点、不定项的抽查；总厨、厨师长、组长、厨房员工。

2、检查内容包括店规、店纪、厨房考勤、着装、岗位职责、设备使用和维护、食品储藏、菜肴质量、出菜制度及速度、原材料节约及综合利用、安全生产等项规章制度的执行和正常生产运转情况。

3、各项内容的检查可分别或同时进行。

卫生检查：每日一次，包括食品卫生、日常卫生、计划卫生；

纪律检查：每月一次，包括厨房纪律，考勤考核，店规店纪；

设备安全检查：每月一次，包括设备使用、维护安全工作；

生产检查：每周一次，包括储藏、职责出品制度、质量及速度。

每日例查：每日二次，包括餐前、后工作过程，个人及其它



卫生。

- 4、检查人员对检查工作中发现的不良现象，依据情节，做出适当的处理，并有权督促当事人立即改已或在规定期内改正。
- 5、属于个人包干范围或岗位职责内的差错，追究个人的责任；属于部门，班组的差错，则追究其负责人员的责任，同时采取相应的经济处罚措施。
- 6、对于屡犯同类错误，或要求在限期内改进而未做到者，应加重处罚，直到辞退。
- 7、检查人员应认真负责，一视同仁，公正办事。每次参加检查的人员，对时间、内容和结果应做书面记录备案，检查结果应及时与部门和个人利益挂钩。

## 六、厨房值班交接班制度

- 1、根据工作需要，组长有权安排本组各岗人员值班。
- 2、接班人员必须提前抵达工作岗位，保证准点接班。
- 3、交班人员必须向接班人员详细交代交接事宜，并填写交接班日志，方可离岗。
- 4、接班人员必须认真核对交接班日志，确认并落实交班内容。
- 5、值班人员应自觉完成交代的工作，工作时间不得擅自离开工作岗位，不得做与工作无关的事。
- 6、值班、接班人员应保证值班、接班期间的菜点正常出品。
- 7、值班、接班人员要妥善处理和保藏剩余食品及原料，做好清洁卫生工作。

8、值班、接班人员下班时要写好交接班日志，不得在上面乱画，及时关闭能源开关，锁好门窗交钥匙。

9、厨师长无定时检查值班交接记录。

## 七、厨房会议制度

1、厨房根据需要，有必要计划召开各类会议：

(3) 厨房纪律：每周一次，主要内容有考勤、考核情况、厨房纪律；

(4) 设备会议：每月一次，主要内容有设备使用、维护。

(5) 每日例会：主要内容有总结评价过去一日厨房情况，处理当日突发事件。

(6) 安全会议：每半月一次，主要是厨房的安全工作。

(7) 协调会议：每周一次，主要是相互交流、沟通。

2、除例会和特殊会议外，各类会议召开至少提前一天通知，并告知开会时间、地点、到会对象及内容。

3、与会人员都应清楚会议性质及讨论的要点，提前准备材料，会议主持者要做好会议进程的全要工作。

4、参加会议的所有人员都应准时出席，如因特殊情况不能准时到会者，应事先向总厨请假。会议必须准时开始，与会人员中途不得随意离开会场。

5、会议非议论期间，与会者不应私下交谈，争论抢白。如需发言，应等待合适时间。

6、所有会议发言应简明扼要，直截了当，节约时间。

7、与会人员应集中精力开会，不办理与会议无关事宜。

8、会议一时不能解决的事宜，应另作处理，由专人跟办，不应费时讨论，不可纠缠不休。

9、会议未形成决定的方案或未被通过的提议，应自觉保留，会后不乱议论，会上决定之事项，厨房各岗位必须自觉贯彻执行，其结果应主动报上。

## **餐饮管理工作计划与思路 餐饮管理制度篇九**

在计算机日益普及的今天，对个人而言若采用一套行之有效的餐饮管理系统来管理自己的酒店，会方便许多。对餐饮管理部门而言，以前单一的手工检索已不能满足人们的要求，往往是投入了大量的人力和财力却得不到高效的管理效率。为了便于酒店资料的管理需要有效的餐饮管理软件，减轻工作人员的工作量，方便工作人员对它的操作，提高管理的质量和水平，做到高效、智能化管理，达到提高酒店餐饮信息管理效率的目的。采用数据库技术生成的酒店餐饮管理系统将会极大地方便客人并简化酒店管理人员和工作人员的劳动，使工作人员从繁忙、复杂的工作进入到一个简单、高效的工作中。基于这个问题，开发了餐饮管理系统。系统实现了餐饮的方便、高效性、有效性和及时性。

对于实现餐饮管理系统，我们主要运用的还是数据库的知识。数据库作为存取数据并对数据进行操作的工具在系统中所起到的作用至关重要。数据库设计是指对于一个给定的应用环境，构造优化的数据库逻辑模式和物理模式结果，并据此建立数据库及其应用系统，使之能有效地存储和管理数据，满足应用需求，包括信息管理要求和数据操作。信息管理要求是指在数据库中应该存储和管理哪些数据对象；数据操作要求是指对数据对象进行哪些操作，如查询、增、删、改、统计等操作。数据库设计的目标是为用户和各种应用系统提供一个信息基础设施和高效地运行环境。高效率的运行环境

包括：数据库数据的存取速率、数据库存储空间的利用率、数据库系统运行管理的效率等都是高的。

在概念设计方面我们应该了解的是如下内容；在需求分析阶段所得到的应用需求应该首先抽象为信息世界的结构，才能更好地、更准确地实现这些需求。

(2) 易于理解，从而可以用它和不熟悉计算机的用户交换意见，用户的积极参与是数据库设计成功的关键。

(4) 易于向关系、网状、层次等各种数据模型转换。

概念结构时各种数据模型的共同基础，它比数据模型更独立于机器、更抽象，从而更加稳定。

(1) 用户：用来描述酒店操作员的有关信息，用用户编号来标志。

(2) 餐台：用来描述餐台的有关信息，用餐台编号来标志。

(3) 菜品：用来描述酒店菜品的有关信息，用菜品编号来标志。

(4) 菜系：用来描述菜品分类的有关信息，用菜系编号来标志。

(5) 消费单：用来描述酒店某一餐台消费的有关信息，用消费单编号来标志。

经过初步分析，可以得到此系统中各实体所包含的基本属性如下：

(1) 用户(序号，姓名，性别，密码)；

(2) 餐台(编号，人数)；

(3) 菜品(编号，所属菜系，名称，祝记码，单位，单价，菜

品状态)；

(4) 菜系(序号，名称)；

(5) 消费单(编号，所属餐台号，时间，消费额，操作用户)。

在逻辑设计方面我们所需要了解的是概念结构设计所得的e-r模型是对用户需求的一种抽象的表达形式，它独立于任何一种具体的数据模型，因而也不能为任何一个具体的dbms所支持。为了能够建立起最终的物理系统，还需要将概念结构进一步转化为某一dbms所支持的数据模型，然后根据逻辑设计的准则、数据的语义约束、规范化理论等对数据模型进行适当的调整和优化，形成合理的全局逻辑结构，并设计出用户子模式。这就是数据库逻辑设计所要完成的任务。数据库逻辑结构的设计分为两个步骤：首先将概念设计所得的e-r图转换为关系模式然后对关系模型进行优化。

关系模型是由一组关系(二维表)的结合，而e-r模型则是由实体、实体的属性、实体间的关系三个要素组成。所以要将e-r模型转换为关系模型，就是将实体、属性和联系都要转换为相应的关系模型。

有了基本的e-r模型就可以进行逻辑结构设计，也就是设计基本的关系模式。设计基本的关系模式主要从e-r模型出发，将其直接转换为关系模式。

在物理设计方面我们应该了解数据库在物理上的存储结构与存储方法称为数据库的物理结构，它依赖于选定的数据库管理系统。为一个给定的逻辑数据模型选取一个最适合应用要求的物理结构的过程，就是物理设计。

数据库的物理设计通常分为两步：

(2) 对物理结构进行评价，评价的中的是时间和空间效率。

为数据库中各基本表建立的索引如下：

4. 消费单类别表的一名称，经常在查询条件中出现，考虑在其之上建立聚簇索引。

在了解完这些之后就可以建立一个数据表，如：

(1) 消费单类别表的建立  
`create table 消费单类别表 (消费单编号 int primary key, 所属餐台号 int not null, 时间 datetime not null, 餐台编号 int not null, 菜品编号 int not null, 用户序号 int not null)`

(2) 消费项目信息表的建立：

`create table 消费项目信息表 (用户序号 int primary key, 人数 int not null, 时间 datetime not null, 菜品名称 20) not null, 消费额 int not null)`

建立如上等等的数据表。

对于餐饮管理系统的设计还有很多细节上的东西值得我们了解，此次所说的知识对此一个大概的阐述，对设计的一个大局上的概括。

## 餐饮管理工作计划与思路 餐饮管理制度篇十

文章结合餐饮服务与管理精品课程的建设，阐述了课程目标确定、内容完善、教学内容及方法改革、师资队伍建设、课程资源建设以及课程考评体系等方面的实践，从课程目标、课程特色等方面论述了对省级精品课程建设的思考。

酒店业作为我国最早对外资开放的行业之一，得到了较快的发展。尤其是进入21世纪以来的10多年，更是发展迅猛。酒店人才的培养日趋凸显出重要地位。作为培育酒店管理专业

人才的高职院校，对每一门专业主干课程，都应该精心规划、合理开发，对接行业需求，从而向社会输送高技能应用型人才。

江西青年职业学院(以下简称“我院”)从学院成立之初就已开设酒店管理专业，并不断深入开展市场调研，认真规划专业发展，努力培育学院精品课程。在院级精品课程建设的基础之上，于2009年开始着手按照省级精品课程的要求，成立省级精品课程建设小组，并指定课程建设负责人，聘请专家指导，进一步提升相关课程的内涵建设，取得了较好的效果。在学院及课程组成员的共同努力下，江西省教育厅于2011年正式批准“餐饮服务与管理”为省级精品课程。

1. 明确课程目标。深入行业进行广泛的市场调研，同时结合餐饮从业人员及学院本专业历届毕业生的反馈信息，召开专家论证会，根据行业的岗位能力要求设置课程模块的教学目标。在教学过程中根据行业发展的要求，实时地调整相应模块的教学目标，使之更加贴近酒店餐饮中所需的服务与管理的实际，满足职业岗位的技能要求。

2. 完善课程内容。建立以酒店餐饮管理人员、餐饮一线高级服务人员、学院课程骨干教师、校外职业教育专家为主要成员的课程指导委员会，负责指导课程教学内容设计。教学内容紧紧围绕培养酒店餐饮专业技能应用型人才这一中心目标，注重学生餐饮管理能力和实践操作能力的培养与提高。切实将本课程建成“教、学、做相结合”的模块化专业核心技能课程。一是切实加强对学生实践操作能力的培养。我们在教学过程中进一步调整各教学模块的课时分配，加大了技能模块课时比例，使实践教学课时占总教学课时达到60%以上。二是注重强化餐饮服务与管理案例教学，提高学生专业服务与管理技能。在教学过程中始终把促使学生具备从事餐饮服务与管理技能作为教学目标，不断开发具有特色的情景式综合实训课，针对职业岗位及其能力的相关要求，在课程实践教学过程中，增加案例及情景创设式教学，使学生进入餐饮服务与

管理的情境，在掌握服务技能和管理艺术的同时，养成服务意识，积累实践经验。

3. 创新教学方法与手段。按照高等职业教育“教、学、做一体”和“精讲多练”的原则，根据本课程中各模块的特点，灵活运用现场教学、案例教学、项目教学、讨论式教学等教学方法来实现每一个模块的教学目标。同时，根据当代大学生的学习习惯和学习条件，打破学习的时空限制，构建起专业课程qq群共享平台。将教师教案、习题、案例及视频等相关教学资料上传共享平台，还可以将学生的作业及学习心得上传。从而，真正实现师生教学相长、专业资源的共享。

在教学方法方面，采用职业化教学法。为培养学生的职业技能和创新能力，在教学中，教师通过讲解、演示来引导学生进入理论领域，通过让学生自己动手及情景模拟来激发学生的学习兴趣 and 欲望，使其主动学习，主动思考，从而解决在学习中遇到的问题，通过案例分析，让学生在运用理论来思考实践，在实践中学会总结，进而培养出独立分析和解决问题的能力。除课堂教学外，完善学院旅游服务中心酒店服务部的管理，加强指导，利用校企合作、行业关系开辟更多的实习实训机会。开展各项专业技能的专项比赛，提升服务技能，并尽可能地为提供各种比赛的机会，加强顶岗实习等实践环节，让学生的能力在现实的业务环境中得到锻炼、提高。

在教学手段方面，为提高教学效果，采用多媒体教学，制作电子课件，使教学内容形象生动、直观明了，并在课堂教学中植入背景音乐，促进师生在近似酒店餐厅的环境中沟通交流，更快地进入职业角色。建立qq群互动平台，完善课程的精品课程网页，丰富电子资源库，将更多的课程教学资源在校园网上公布，建立起学生自主课程学习系统，打破学习的时空限制。

4. 加强课程队伍建设。教师队伍是精品课程建设的关键。餐



饮课程的教师大多是从学校到学校，缺乏行业经验，导致专业师资匮乏问题突出。对此，我们采用“走出去，请进来”的方式，在现有课程团队的基础上，通过在职进修、参与国内外行业培训、到相关企事业单位挂职锻炼，同时聘请行业兼职教师等途径，建成一支结构合理、教学效果良好的“双师型”教师梯队。首先，派出教师到酒店挂职锻炼。课程骨干教师每年进入行业企业单位锻炼时间累计不少于30天，强化教师与行业及实践课题的联系。教师经历挂职锻炼后，教学与行业实际的结合更为密切，效果大大提高。其次，注重对青年教师的培养。通过参加培训、参与或承担科研课题、编写专业教材、参与课程教学研究等方式，进一步熟悉教学内容、积累教学经验、提高教学水平。最后，积极引进行业兼职教师担任专业实训指导老师，定期开展专业技能指导。

5. 夯实课程资源建设。在现有课程资源的基础上，构建课程项目资源库。增加学生参与社会实践承担对外技术服务的机会；建设本课程的图书资料室，主要为专业技术藏书和相关期刊；完善现有实习实训基地的建设，确保实验实训设施完好率和实验开出率均达到100%。

编写符合本校学生特点，突出高职教育特色的专业教材或实训指导书。组建由酒店餐饮服务与管理一线的专家和专业课程教师组成的教材编写委员会，编写适合高职教学层次和“教、学、做一体化”模块式教学的课程教材与实训指导书。通过收集教师课程教学案例，购买专业教学课件等途径，构建课程项目资源库。建立课程图书资料室，主要为专业技术藏书和相关期刊。制作各种电子化学习资源，构建课程学习系统，全面实现教学资源共享。建立课程建设示范工作室，以便学院其他课程推广应用。加强与行业、企业的合作，巩固校外实训基地。进一步加强与省内有实力的酒店餐饮企业的合作，重点服务当地经济，共同做好酒店餐饮服务及管理人才的开发和培养。扩大学院旅游服务中心酒店服务部的规模与影响力，通过开展对外服务来扩大本课程在省内高校及行业内的影响。建立与合作酒店之间畅通的沟通平台，加强

本课程与行业的合作关系。逐步完善网上教学资源的管理，建立适时更新的机制，确保教学内容与企业行业需求保持同步。并同步更新网上学习资料，如教学大纲、多媒体电子讲稿等，确保学生能获得最新的学习资源。

6. 建立科学的考评体系。作为职业教育中的专业核心技能课程，在考核上要强化课程教学的能力导向，对考试内容进行改革，建立科学合理的考试体系，客观全面地反映学生学习成绩。我们建立了标准化考核方案与题库；建立以综合运用能力考核为中心的模式，加大实践环节在课程总成绩中的比例，使实践与理论成绩之比达到2：1。完善笔试、操作、情景设计等多样考核评价方式，将过程考核与结果考核相结合，并根据课程的特点，综合校内老师、实训专家、学生小组考核评价，实现学生、教师、专家相结合的评价方式。在评价中，以课程模块为基础，明确各模块中各个子项目评价的分值比例，以学生的知识、技能和综合运用的考核为目标，随学随考，也可以选择课程结束时再次参评，引导学生自主学习，注重提高各项专业技能和综合运用知识解决实际问题的能力。同时，加强对教学环节实施全过程的监控，建成以学校为核心、学生和企业共同参与的教学质量监控与保障体系。

1. 省级精品课程需要明确课程目标。了解行业需求是做好课程建设的基本前提。在建设餐饮服务与管理精品课程的过程中我们更加深刻地理解了这个前提。我们在确定为院级精品课程时，就开始研究餐饮服务与管理的岗位需求与关键技能要求，并根据实际要求设立教学内容，率先在省内开展单门课程的岗位见习，学生学习的内容与酒店餐饮需求的完全一致，毕业生深受用人单位的好评，学生供不应求，这正是得益于课程教学目标明确，教学效果良好。

2. 省级精品课程需要突出课程特色。课程的特色是精品课程建设的重要内容之一。有自身特色的精品课程可以更快地提高课程地位，成为省内同类课程的榜样，还可以以特色点为突破口，由点带面，应用到课程建设的其他环节上，最终实

现课程水平的全面提升。精品课程建设的资金有限，因此必须把资金先投入到能凸显课程特色的成果上。我们的校本教材《餐饮服务与管理》是在充分考虑行业的特点和需求上编写的。为适应行业对人才培养的要求，同时结合课程内容的改革研究，将逐步开发“电子教案”和“网络视频课程”。

3. 省级精品课程需要借力行业支持。精品课程建设需要的资金数额较大，仅仅依靠财政资助和学院配套是难以完成建设任务的。我们认为要用好基本的资金，就要把资金用到课程建设最需要的地方，以最快的速度提升课程整体水平，还要把精品课程的建设归到学院和系部的专业建设、科研建设和基础条件建设等项目中，发挥整体效益。同时，要加强与酒店企业的联系争取资金支持，尤其是实训室和实训设施设备方面，自身的资金只能搭建起基本的框架，使得在课程建设过程中总面临着不同的制约因素，影响着整个课程建设的发展和水平的提高，而由企业提供实训用品、实训场地等，就可以减少相应的资金支出。

4. 省级精品课程需要打造精湛的教师队伍。在精品课程的建设过程中，使我们深刻认识到，如果没有一支热爱教育事业、忠于教育事业、团结协作、甘于奉献的教师队伍，课程的建设工作是难以完成的。同时，教师还要具备现代职业教育教学理念、扎实的专业理论知识、娴熟的专业教学技能和勇于改革创新的精神。教师参加学科建设和教学研究，可以提高自身教学水平和学术水平。教学与科研是培养专业人才的需要，也是提高课程教学效果的途径，还是促使精品课程保持“示范”水平的需要。因此，我们鼓励教师积极开展课程教学与科研，不断提高自身的学术和业务水平，形成课程教学的梯队，为课程的持续发展奠定基础。

5. 省级精品课程需要学院领导的重视。精品课程建设是一个系统工程，涉及的内容也错综复杂，要有领导的重视才能顺利开展。为推动精品课程建设，我院成立了专门的精品课程建设小组，院党委还召开专题会议，在教材编写、科研、企

业挂职锻炼、技能培训等方面都给予了政策和经费方面的支持。并要求相关部门在多方面予以配合与支持，督导组也定期对课程建设的进度予以跟进。在学院领导的重视下，“餐饮服务与管理”精品课程建设得以顺利开展。