

2023年酒店西餐厅工作计划 酒店西餐厅工作总结优选(通用7篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源配置。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

酒店西餐厅工作计划 酒店西餐厅工作总结优选篇一

1 人事维护 20xx年9月18号接手研发园餐厅内的时候，当时老员工22人，一年多过去，现在留下的老员工尚有12人，老员工稳定率为，培养前厅领班一名，西餐厨师一名，灶头一名，收银员一名，正因为有了这样一批骨干力量的存在，让我们餐厅经受住了一次又一次的考验和挑战，顾客就餐人数不断被刷新，营业数据也成倍的增长。

2 菜肴质量 上半年因为厨房人员不固定，加之西餐厨师的离职，一度造成菜肴质量的下滑，烧焦烧糊现象比较严重，两次营运考核均提出了整改意见，让我们感受到了莫大的压力，后经过努力协调，厨师长现场操作，手把手的指导，终于控制住菜肴质量下滑的局面，重新赢回了顾客的信赖。

3 服务质量 因我们餐厅是属于内部食堂性质的餐厅，就餐人员时间段集中，高峰期压力空前巨大，加之员工基本属于35岁以上的阿姨在操作，相对而言对于菜台7步曲，收银4步曲掌握的不是很好，可是我们务求对顾客一定要做到有问必答。态度友好。

5 食品安全 因为就餐群体的特殊性，人员集中，覆盖面广，为防止食品安全事故的发生。我们及时成立了食品安全自查小组，店经理全面负责把关制，厨师长厨房全面负责把关制，

领班销售全面负责把关制。财务索证储存把关负责制，做到责任明确。详尽到人。同时建立了菜品留样机制，每天专人负责留样，专人负责追踪，店经理检查监督，务必杜绝一切食品安全事故的发生。

酒店西餐厅工作计划 酒店西餐厅工作总结优选篇二

尊敬的前厅部经理及各级领导：

你们好！

首先很感谢您在百忙中抽出宝贵时间来阅读我的自荐信！希望能得到贵酒店的青睐与重用。

我现是贵酒店前厅部的一名服务员，曾就读计算机专业，于前几年毕业学校生涯，虽然专业知识还有一定的不足，但我对酒店管理有着很强的求知欲，既然选择了酒店我就做好了吃苦的准备，希望在贵公司从基层做起，使自己随着酒店的不断发展一步步得到提升。

因贵（酒店）行业运作需求，本人考虑到自己各方面的能力，因此应聘贵公司储备干部领班岗位，希望在这个行业有很好的发展，经过对（贵宾馆）情况的了解，深刻认识到作为1名服务人员坚守职业道德和爱岗敬业对自身成长、对树立（宾馆和酒店）形象的极端重要性。我曾经在一家叫“家兴大酒店”的三星级酒店打过工，虽然只是一名传菜员，但是闲暇的时候，我总是在观察这个酒楼里面的每个人都在做什么，然后把他们的工作都连接起来，一个酒楼的简单运作方式就已经在我脑海里有个大概了。这个习惯我一直用到以后的工作中，发现这样做自己能够学到了好多，而且让自己的工作不无聊，时刻充满新鲜感与热情。就目前有较为丰富的餐厅工作经验和相关知识，熟悉酒店经营管理的部分环节和操作规程，加上现有的一些着手的.专业性计算机基础，我自信我

的经历和能力完全符合此项工作的要求。

本人我注重团队意识能够团结同志，与人共事。比较理解人、包容人。善于协调关系，增强凝聚力，形成整体合力，努力协调上下级关系，我的心理定位要体现在既爱护关怀员工又要维护（酒店）的整体形象上，在开展工作中，经常与他们沟通情况听取员工意见，发挥他们的主观能动性和创造力，真诚支持和帮助部属。我要加强理论学习，培养良好的情操，调整好自己的心态，全面提高自身素质，确立良好的心理定位，成为一名称职的员工。

“有信心不一定会赢，没信心就一定会输，能力也是关键，要相信自己。”希望我能得贵酒店信任，我将会做得更好。

在次愿贵（酒店）蒸蒸日上！

酒店西餐厅工作计划 酒店西餐厅工作总结优选篇三

1. 提高员工服务质量，强化员工服务意识，对新员工和后进员工做好辅导工作，并协同部长、主管制作出培训计划，做好员工的定期培训工作，并督导落实情况。确保使每位员工掌握工作所需技能的同时，并且对客服务做到：热情，主动，礼貌，耐心，周到。此酒店服务业的“十字方针”。对表现优异的员工设立优秀/高级服务员，以后考虑其工作待遇或作为以后晋升的重要参考。

2. 提高客房的卫生质量：加大客房卫生质量的督导力度，务必保证每间出租房保持最佳状态，实行逐级负责制：员工对所清洁的房间负责；楼层主管、部长对所辖楼层房间的卫生质量及物品配备情况务必逐一严格检查；部门经理或部长主管对当值每位员工清扫的房间全面的督导与检查；对临时清扫的房间同样的逐一、逐级严格检查，坚决杜绝因卫生质量问题而引起客人投诉，影响酒店声誉，同时强调当日退客房务必当

日清扫完毕。并且制作出《计划卫生表》，有针对性的对客房进行清洁整理和保养维护，提高客房卫生质量及客房设备设施的使用寿命，由于我们客房内出现部分不锈钢器件氧化问题、以及少量设施表层顽污顽渍等相关问题。已上报工程部协调采购部购买清洁养护所需物料，例如：不锈钢水、金属上光剂、洁尔亮、万能清洁剂、玻璃清洁剂、空气清新剂、墙纸胶等相关保养清洁用品。

3. 控制物耗、开源节流：强化员工节约意识，提倡控制水、电等能源浪费的同时，实施物耗管理责任制：从10月1号开始，楼层定员管理，白班每楼层固定一名服务员，根据其楼层开房数量核对其物耗情况，部长督导服务员每日盘点，客房主管每周盘点，月底客房部统一全面盘点。一旦损失、责任到人。对大量损失一经查处在追究当值员工责任的同时，对其所辖楼层部长将追究其连带责任。培训下属员工树立全员推销意识，(例：客房消费品、洗衣服务、加床、麻将出租等房费额外收费项目)增加酒店客房部的营业额。并且近期制作出《客房部经营分析表》，对客房物耗情况、客房消费品收入情况、pa组的物耗情况。全部上表上墙，提高员工的责任心及工作积极性。

4. 客房部下属pa部：pa部因工作须经常出入公共区域应强调其仪容仪表，礼貌礼节。将督导其保证所辖区域的卫生质量，由于所负责区域人流量大，必须实行走动式管理，发现问题及时解决；对卫生间、大堂、酒店外围等要勤打扫。

重点：

- 1、部门建立工作管理制度(奖罚制度)
- 2、将部门管理层其员工定位
- 3、配合督促工程部将洗手间工程问题解决

- 4、把房间消费、布草统一标准管理(做到随时有交接无漏洞)
- 5、解决房间配置问题(必须统一标准化)
- 6、解决客房楼道间外观维修问题(墙纸、地毯、窗台等问题)

10月份工作计划四：

- 1，酒店客人、员工的个人生命财产安全得到妥善保护。
- 2，酒店内部服务井然有序，各部门工作稳妥开展。
- 3，酒店不存在较为明显的安全隐患，酒店安全部门应对突发事件处置能力强。

第一，开展定期的酒店安全保障工作培训。定期开展安全工作培训，培训酒店安全保障部门的工作能力，让每一名安全工作人员切实具备保障安全的工作能力。

第二，加强酒店的治安秩序管理工作。定期开展酒店治安秩序检查工作，对于存在的问题严肃纠正。

第三，定期查出违规行为。

第四，加强酒店消防安全管理工作。定期开展酒店消防管道检查工作，对于存在隐患的部分加强整改力度。

酒店安全保障工作注意点：

第一，加强酒店安全重要区域的排查与监视工作。

第二，定期培训对于客人伤害、死亡等事故的处理能力。

第三，定期加强客人报失工作的培训。

第四，加强停电事故的应急响应工作准备。

第五，加强酒店防范“偷、抢、盗、打、侵”等各项犯罪行为。

第六，加强内部员工自查自纠工作。

酒店西餐厅工作计划 酒店西餐厅工作总结优选篇四

一餐厅管理 （1）制定主管，领班及员工岗位职责和服务标准程序，督促、检查餐厅管理人员和员工是否按服务标准对客人进行服务，不断提高服务质量和工作效率。

（2）加强员工开口的能力及提高服务意识，加强微笑服务和细节服务，特别是开口服务意识，对会员之间的沟通‘沟通’是通往心的桥梁，也是拉近与会员之间的距离，增进与会员之间的熟悉和了解，更好的掌握会员的喜好和禁忌。

（3）做好每月的培训计划，并组织员工参与各项培训活动，同时对培训内容进行考核，从中提高员工服务技能、技巧以及服务质量，提高工作效率。

（4）将每月底召开一次本部门员工大会，通报本部门下月营运指标、如何做好下月的销售工作，能按要求完成任务。以及分析上月收入情况，解决目前存在的问题，听取员工对餐厅内部管理和销售的意见及建议，让员工广泛参与餐厅的管理工作。

用餐环境。

（7）定期检查设施设备，餐具，布草等本部门使用的物品。为了减少损坏和丢失，将制定本部门物品管理规章制度。有问题及时向领导汇报。

（8）将延续2015年的成本控制，继续加强对水和电的节约政策。以及餐厅中各种消耗品的控制。

二部门培训；

(1) 明年将更换西餐新菜单，除了平时菜单的培训外，要从工作

中不断的学习，如上菜或传菜期间有不懂的及时向厨师长请教，从中不断的累计知识与经验。

(2) 每月初学了解习新的月讯内容，了解俱乐部将举办的各项活动，以及其他餐厅本月菜品的内容，将更好的推荐给会员，提供更专业的服务。

(3) 今年将开展服务基础的英语学习，在每天一句的英语学习中

大家提高自己的英文能力。同时将英文学习列入部门考核的内容，让大家不断的自我提高。

三营销方面；

(1) 本部门利用员工与会员之间的沟通进行对菜品的宣传，增加西餐厅食品的推销力度，并锁定目标消费人群，加大对目标消费人群的宣传力度。

(2) 利用俱乐部的企业文化，从餐厅的个性化服务以和高质量菜品

出品，新菜品的特色及价格的定位。最大程度的展现这种西餐

的文化和内涵，抓住了这一卖点来不断的提高会员对西餐的认可。

(3) 促销手段；可以利用一些优惠政策来吸引会员，例如会员本次消费达到多少钱，返给客人多少钱的活动来促进消

费的次数及金额。同时利用网络微信等方式进行促销宣传的活动等。

(4) 具现在餐饮业的调查每一个认可你餐厅的会员及客人身后都

会隐藏7-10位的客人。留住老客人并从老客人身上开发新客人。这样会比直接开发新客人成本低很多。要充分利用这样的资源，利用积累的会员信息对其采取不同的有针对性的服务。

(5) 为了调动员工的工作积极性，本部门将在明年以公平的前提下每月评选特别推荐的菜品及饮品的销售冠军，并在月底部门会议上给予奖励，同时分享销售经验，大家互相学习。争取在大家的共同努力下无论是明年的业绩还是本部门的凝聚了都会更上一层楼！

2015/10/22西餐厅

(一) 班前工作

1、按时上班，按时签到，不许代签，不许弄虚作假。(有事事先请假)。

2、服从开档前卫生工作的安排，保质保量充餐具，备调料，铺台，摆位，环境卫生等，事前一切工作。是整体，要有全局观念，要互相合作，互相帮助。

3、员工午餐，小歇。

(二) 班中接待

1、热情迎客，招呼，礼貌用语。

班前会后迅速进岗，精神饱满，坚守岗位，微笑，注意自身

形象。

当顾客餐桌要招呼：“先生/小姐，中午好/晚上好，几位”并拉椅让座。

撤筷套，问茶水(介绍茶叶品种)，递菜单。

为顾客罩上衣套，如有小孩拿取儿童座椅，为顾客倒上杯礼貌茶。

2、点菜介绍，推荐，当好参谋。

菜肴知识，当市估清品种及品种。

(1) 写明台号，人数，日期间，字迹端正，清楚易懂。

(2) 介绍菜肴要荤素搭配，口味不易重复，多推荐厨房出品好顾客反应好的品种。要“四个不要”：“不要同一口味”，“不要同一原料”，“不要同一烹调方法”，“不要同一盛器”。

(3) 不同，不同场合推荐不同菜肴。对红烧菜，烹调，蒸煮长的菜要事先同客人解释，让顾客有心理。

(4) 营业中途有估清，退菜写明原因由厨房或签字证明方可退菜。

(5) 点菜要，，但也尊重客人自选。

(6) 点菜后要重复一遍，核对无误再交收银下厨房。

能让客人提起吃饭应酬便想起，提起点菜介绍就想到你，这就表示你的推销介绍了。

3、按序上菜，操作无误。

点菜单要菜式所需用品，提前，如刀，叉，所需调料等。

(1) 上冷菜要均匀摆开(口味，颜色，荤素，造型，盛器搭配摆放)。

(2) 征求顾客意见收取茶盅。

(3) 上菜时核对点菜单(点菜单上没菜绝不上台，寻找的指令)□
a□上菜报名b□摆放到位c□核菜划单。上菜时注意不宜在老人，
儿童，残疾人身上上菜，注意平衡，防止汤汁外溢滴漏。

(4) 上酒水要注意酒水饮料上台当客人面示意再打开。

(5) 凡跟作料的菜肴先上作料后上菜。

(6) 上菜完毕要对客人交代清楚(先生/小姐菜已上齐，还需要
请吩咐)。

(7) 情况上水果盘。

4、席间优质服务。

(1) 的时候调换骨盆，烟缸。手法熟练，动作迅速，操作卫生。

(2) 观察就餐，如有超时过长的菜肴，要和传菜或，提醒催菜。

(3) 妥善好日常供应中的琐碎矛盾，碰到菜式问题，要虚心，
诚恳，语言亲切，耐心解答，要记住“一句好话使人笑，一句
闲话使人跳”的奥理，在不了的情况下请示。

(4) 顾客就餐完毕要核对结帐单，无误，代客买单。收，找，
唱票，买单后礼貌：“谢谢”。

(5) 顾客离座，要礼貌道别，提醒不要遗漏所带物品。

(三)班末收拾

1、按操作程序收台：(布件，玻璃器件，不锈钢器件，餐厅用品，厨房用品，台面等)小件分类摆放，强调大小分开，轻拿轻放，送到洗杯间和洗碗间。

2、轮到值班“值班工作标准要求”操作。检查“火苗隐患”，安全防范。

在整个服务接待过程中，使用托盘。要自觉习惯性的勤巡台，时刻留意顾客的就餐，举止，示意服务。要有灵活机动性，有应变能力性，空闲多与顾客沟通关系。

礼貌用语，行业操作用语，精神饱满，面带微笑，尽心尽职，遵守餐厅工作纪律，做合格的好员工。

热爱你的工作：当你热爱自己的工作，你就会快乐地、更容易地做好你的工作。我们要让就餐的人们获得健康、能量与良好的服务。你就可能将平凡的工作做得不同凡响。而企业最需要的人就是热爱工作的人。

迅速熟悉工作标准和方法：为了自己的企业和自己在激烈的竞争中获胜，我们必须能够尽快地投入工作并胜任工作，以提高工作效率。餐厅服务员工作计划由精品学习网提供！

要有勤奋的精神：餐饮工作主要是手头工作，通常不会过重，多做一些与不会累坏。所以我们要做到腿勤、眼勤、手勤、心勤。主动地工作，主动地寻找工作。“一勤天下无难事”的俗语说出一个很深刻道理，只要你勤奋成功的大门就为你敞开。

要有自信心：与金钱、势力、出身背景相比，自信是最重要的东西，自信能帮助人排除各种障碍、克服各种困难，相信自己是最优秀的。

责任：就是以公司利益为重，对自己的工作岗位负责；就是为客人负责，给客人提供优质的出品与服务；就是“敬无在”，即使没有人监督你，你也会认真地做好工作，这就是责任的表现。

平常心面对工作中的不公平：在工作中没有绝对的公平，位在努力者面前，机会总是均等的。没有一定的挫折承受能力，今后如何能挑起大梁。

团队：发挥团队精神是企业一致的追求，餐饮企业的工作由多种分工组成，非常需要团队成员的配合。具有团队精神、善于合作的员工和企业都更成功。

餐厅服务员工作计划二：15年ktv服务员工作计划模板（658字）

- 1、每天按营运经理岗位责任的内容去协助营运经理工作，执行营运经理的指令，负责贯彻落实到位。
- 2、以身作则，严格执行本公司的规章制度及员工守则。
- 3、站在一线指挥，做到严于律己，以身作则。
- 4、召开班前例会，检查服务员仪容仪表，指导下属做好准备工作，检查卫生及各种设施的运转，熟悉区域的运营状况。
- 5、巡视现场，督促服务人员保持高水准的服务。
- 6、注意巡视所辖区域的客人情况，解决客人投诉，对出现的问题进行分类处理，如遇解决不了的问题要及时向上级反映并请示解决办法。
- 7、在处理客人投诉时，以本公司的利益为首，在客人面前保持良好的个人及公司形象。

- 8、视工作情况对员工进行适当调整，提高工作效率。
- 9、监督服务人员是否有违纪行为(如黑单多买、索要小费、私藏酒水、偷窃财物、扎堆聊天、怠慢客人等)，对于出现的问题要马上勒令员工改正，并在员工例会上视情况轻重予以处理。
- 10、教导下属如何帮助客人选购商品，推销会员卡并防止客人有跑单的现象发生。
- 11、负责所辖区域的买单工作。
- 12、随时了解辖区内的房态。
- 13、处理客人投诉要即时解决，并及时将情况上报上级。
- 14、如遇工程方面的问题，应及时找工程员工予以解决。
- 15、督查公共区域，各包房及洗手间的卫生情况。
- 16、检查收尾工作，做好安全及节电、防火、防盗工作。
- 17、控制管理好公司的财物。
- 18、做好班次交接工作，并就出现的问题进行解决。
- 19、做好员工业务培训工作，提高其工作能力，并根据员工表现的优劣做好评估工作，认真执行各项指令，做好上下级的沟通工作。
- 20、按时有序的完成自己所负责的各类业务。

一、语言能力

语言是服务员与客人建立良好关系、留下深刻印象的重要工

具和途径。语言是思维的物质外壳，它体现服务员的精神涵养、气质底蕴、态度性格。客人能够感受到的最重要的两个方面就是服务员的言和行。

几方面的服务能力。

人们在谈论时，常常忽略了语言的另外一个重要组成部分——身体语言。根据相关学者的研究，身体语言在内容的表达中起着非常重要的作用。服务员在运用语言表达时，应当恰当地使用身体语言，如运用恰当的手势、动作，与口头表达语言联袂，共同构造出让客人易于接受和满意的表达氛围。

二、交际能力

些目标的重要基础

三、观察能力

服务人员为客人提供的服务有三种，第一种是客人讲得非常明确的服务需求，只要有娴熟的服务技能，做好这一点一般来说是比较容易的。第二种是例行性的服务，即应当为客人提供的、不需客人提醒的服务。例如，客人到餐厅坐下准备就餐时，服务员就应当迅速给客人倒上茶、放好纸巾或毛巾；在前厅时，带着很多行李的客人一进门，服务员就要上前帮忙。第三种则是客人没有想到、没法想到或正在考虑的潜在服务需求。

能够善于把客人的这种潜在需求一眼看透，是服务员最值得肯定的服务本领。这就需要服务员具有敏锐的观察能力，并把这种潜在的需求变为及时的实在服务。而这种服务的提供是所有服务中最有价值的部分。第一种服务是被动性的，后两种服务则是主动性的，而潜在服务的提供更强调服务员的主动性。观察能力的实质就在于善于想客人之所想，在客人

开口言明之前将服务及时、妥帖地送到。

四、记忆能力

服务员还会经常性地碰到客人所需要的实体性的延时服务。即客人会有一些托付服务员办理的事宜，或在餐饮时需要一些酒水茶点，在这些服务项目的提出到提供之间有一个或长或短的时间差，这时就需要酒店服务员能牢牢地记住客人所需的服务，并在稍后的时间中准确地予以提供。如果发生客人所需的服务延时或因为被遗忘而得不到满足的情况，对酒店的形象会产生不好的影响。

服务中突发性事件是屡见不鲜的。在处理此类事件时，服务员应当秉承“客人永远是对的”宗旨，善于站在客人的立场上，设身处地为客人着想，可以作适当的让步。特别是责任多在服务员一方的就更要敢于承认错误，给客人以即时的道歉和补偿。在一般情况下，客人的情绪就是服务员所提供的服务状况的一面镜子。当矛盾发生时，服务员应当首先考虑到的是错误是不是在自己一方。

酒店西餐厅工作计划 酒店西餐厅工作总结优选篇五

年时间飞逝，又是新的一年。新的一年开启新的希望，新的起点引领新的梦想。我作为酒店餐饮领班，根据公司领导的工作安排及去年的工作经验总结作出今年的工作计划。

1、礼节礼貌要求每天例会反复练习，员工见到客人要礼貌用语，特别是前台收银和区域看位服务人员要求做到一呼便应，要求把礼节礼貌应用到工作中的每一点滴，员工之间相互监督，共同进步。

2、班前坚持对仪容仪表的检查，仪容仪表不合格者要求合格后方可上岗，岗上发现仪容问题立即指正，监督对客礼

仪礼貌的运用，员工养成一种良好的态度。

3、严抓定岗定位和服务意识，提高服务效率，针对服务人员用餐高峰期的时候进行合理的调配，以领班或助长为中心随时支援忙档的区域，其他人员各负其责，明确各自的工作内容，进行分工合作。

4、提倡效率服务，要求员工只要有客人需要服务的立即进行为客人服务。

5、物品管.从大件物品到小件物品不管是客损或者自然损坏，凡事都要求做到有章可循、有据可查、有人执行、有人临督、跟单到人、有所总结。

6、卫生管.公共区域，要求保洁人员看到有异物或者脏物必须马上清洁。各区域的卫生要求沙发表面、四周及餐桌、地面、无尘无水渍、摆放.齐、无倾斜。7、用餐时段由于客人到店比较.中，往往会出现客人排队的现象，客人会表现出不耐烦。这时就需要领班组长人员作好接待高峰前的接待准备，以减少客人等候时间，同时也应注意桌位，确保无误。做好解释工作，缩短等候时间，认真接待好每一桌客人，做到忙而不乱。

8、自助餐是餐厅厅新开项目，为了进一步的提升自助餐服务的质量，制定了《自助餐服务.体实操方案》，进一步规范了自助餐服务的操作流程和服务标准。

9、建立餐厅案例收.制度，减少顾客投诉几率，收.餐厅顾客对服务质量、品质等方面的投诉，作为改善日常管.及服务提供重要依据，餐厅所有人员对收.的案例进行分析总结，针对问题拿出解决方案，使日常服务更具针对性，减少了顾客的投诉几率。

1、新员工作为餐厅人员的重要组成部分，能否快速的融入团

队、调.好转型心态将直接影响服务质量及团队建设。根据新员工特点及入职情况，开展专题培训，请保留此标记员工的心态，正视角色转化，认识餐饮行业特点。使新员工在心上作好充分的心理准备，缓解了因角色转变的不适应而造成的不满情绪，加快了融入餐饮团队的步伐。

2、注重员工的成长，时刻关注员工的心态，要求保持良好的工作状态，不定期组织员工进行学习，并以对员工进行考核，检查培训效果，发现不足之处及时弥补，并对培训计划加以改进,每月定期找员工谈心做思想工作，了解他们近期的工作情况从中发现问题解决问题。

3、结合工作实际加强培训，目的是为了工作效率，使管.更加规范有效。并结合日常餐厅案例分析的形式进行剖析，使员对日常服务有了全新的认识和.解，在日常服务意识上形成了一致。

1、在工作的过程中不够细节化，工作安排不合.，工作较多的情况下，主次不是很分明。

2、部门之间欠缺沟通，常常是出了事以后才发现问题的存在。

3、培训过程中互动环节不多，减少了生气和活力

1、做好内部人员管理.，在管理上做到制度严明，分工明确。

3、将在现有服务水准的基础上对服务进行创新提升，主抓服务细节和人性化服务，提高服务人员的入职资格，提升服务员的薪酬考核待遇标准，加强日常服务，树立优质服务窗口，制造服务亮点，在品牌的基础上再创新的服务品牌。

4、在物品管理上责任到人，有章可循，有据可查，有人执行，有人监督。

5、加大力度对会员客户的维护。

1、严格管理制度、用工培训制度，划分明确岗位考核等级，增强员工竞争意识，提高个人素质及工作效率。

2、增强员工效益意识，加强成本控制，节约费用开支。培训员工养成良好的节约习惯，合.用水用电等，发现浪费现象，及时制止并严格执行相关处罚制度。

3、加强部门之间协调关系。

4、重食品安全卫生，抓好各项安全管.。

5、开展多渠道宣传，促销活动并与周边各公司相互合作，增加会员率。

酒店西餐厅工作计划 酒店西餐厅工作总结优选篇六

xx月xx日—x月xx日

相约xx欢乐优惠在圣诞、元旦

每年的xx月xx日，是基督教徒纪念耶稣诞生的日子，称为圣诞节，是西方国家一年中最盛大的节日，可以和新年相提并论，类似我国过春节。

通过圣诞、元旦的策划活动，扩大酒店的知名度，加强与商务客户的感情联系，引导周边地区居民的餐饮消费，从而取得一定的经济效益和社会效益。

a. 门口：一服务员妆扮成圣诞老人站在门口迎候宾客，迎候语必须是‘merry christmas□’遇上大约10岁以下的小客人则发一粒水果糖。

b. 大堂：中央摆上圣诞树，圣诞树要大，要与大堂的空间协调一致，树上必须有闪烁的彩灯吸引客人的注意陈列各种圣诞礼品（空箱子 用礼品袋包装就可以），放在圣诞树下排成一排，配以各种彩灯、装饰品等，加上海报、音乐等来渲染圣诞氛围，将酒店变成圣诞晚会的天堂。

e. 玻璃门窗：贴上圣诞画如：雪景，圣诞老人等（精品批发市场有现成的出售）

d. 服务员和收银员全部戴一顶红色圣诞小帽子，衬托节日气氛，刺激顾客消费。餐厅：服务员头戴圣诞红帽，给每桌客人先上一盘别致的圣诞点心，点心主要有蛋糕，饼干，也可以是平时很受欢迎的宾馆特色点心，周围摆上各式各样的糖果。

餐饮部：

1、活动期间，推出圣诞套餐（标准由餐饮部定）

2、圣诞节特价套餐：

提前预定，赠送圣诞礼品一份。

3、活动期间，每桌可享受特价菜一道

4、活动期间，每桌赠送精美特色小点一份。

客房部：

1、 活动期间6楼、7楼商务标间特价房100元/间。

2、 入住客人均赠送价值58元代金券。（代金券只限在散客价的基础上进行优惠、最低房价保证在100元）

3、 入住客人，可免费使用酒店游泳池，退房当日可享受退房至14：00。

4、 入住套房的客人，享受贵宾待遇、房间配董事长欢迎词、并免费赠送水果一份、矿泉水两瓶。

别墅区：

1、 每天推出一套特价300元别墅。

2、 入住别墅均赠送水果一份。

2、 入住客人，可免费使用酒店游泳池，退房当日可享受退房至14：00。

游泳馆：

2、 建议在淡季可以印刷5元体验券（用名片制作 盖上钢印 限日期 顾客只用付5元成本费 ） 群发给客户 邀请来体验！

（4） 由保安部播放节日期间的背景音乐cd碟，以烘托整个酒店的过节气氛。（大堂、客房）

外部宣传：

以短信形式 对新老顾客进行宣传。各部门、营销部以电话拜访方式向顾客介绍这次活动内容！

酒店西餐厅工作计划 酒店西餐厅工作总结优选篇七

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于河北、安徽、湖南等不同地区，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，我把自己所看到的不足一一列出病单，进行全面性的培训和

现场督导。纠正错误的管理方法，进行理论的讲解及实践的练习操作。从宾客一进店的规范礼貌用语、微笑服务以及职业道德的观念、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，介绍餐厅风味菜，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的好成绩。其他服务员通过活动比赛，养成了一个好的习惯，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，不足的是操作细节还有待改善。

前期，四季餐厅很多工作存在问题，主要的毛病存在于没有规范的制度，员工不明确制度，一些制度没有具体的负责人进行落实等。通过质检部领导的指导，我对罗列出卫生工作制度上墙、音响的开关时间及负责人以及各岗位的服务流程、个人卫生要求标准、收尾工作的，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的现象。

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

金秋十月是婚宴的黄金季节，制定婚宴方案，向周边的单位发放宣传单进行走访工作，目前，我承接了10月份的五场婚宴工作，向前来的宾客介绍四季餐厅的各种优势，对婚庆公司进行电话沟通，对外宣传餐厅规模等，计划性地对宴席接待做好充分的准备工作。

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。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的用餐，协调菜式，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多家团电话沟通及接待团餐，目前前来旅行团消费最多的是某某旅行社，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。并利用接待团餐的机会，认真咨询反馈，做好信息的反馈统计工作。

- 1、不断学习，提高自己，加强销售的业务知识及各方面的知识学习。
- 2、认真做好本岗位工作的同时，不断开发新的客户群体。
- 3、做好内部客户的维护及沟通工作。
- 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。