

餐饮新手店长工作总结 餐饮店店长工作总结(优秀9篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？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。

餐饮新手店长工作总结 餐饮店店长工作总结篇一

一、配合院方护理部完成了“5、12国际护士节”一系列护理相关活动

1、对血压测量技术、心肺复苏基本生命支持技术进行了逐一考核，并选派三名科内优秀人员雷庆云、刘浩奇、姚晓可组队参加院方考核，最后一名胜出，刘浩奇代表科内参加最后的决赛，获得优秀奖。

2、按照护理部部署，科内选出两名优质护理标兵姚晓可、邵凤歌参加院方优秀护士的评选，虽然没有获得很好的名次，但以很好的展现了个人风采！

3、积极参与院内“优质护理单元”的评选。

二、积极迎接并配合院方进行了等级医院第二次内审的检查，针对问题，我们做出了整改措施。

2、组织科内护理人员学习护理了护理内审路经及各内审检查表格，但因人员素质参差不齐，此项工作落实的还不够扎实，下个阶段，需加强。

三、“安全目标”百日竞赛活动

1、组织护理人员系统学习了患者安全目标相关知识，并按护理不计划，进行了一次闭卷考核，成绩不理想，再次学习后，参加院方闭卷考核，成绩未出。

1)、医嘱处理制度科内落实的还不够好，需要医疗组的大力配合，但存在沟通不到位，意识淡漠等情况，下一步与科主任沟通，解决此问题。

2)、全员腕带，科内入院时做到全部佩带，这一点已做到，但在住院期间，腕带损坏，遗失，去除等现象严重，护理人员对此未加强管理，核对时未真正按要求进行患者身份的核对，需要在下个阶段加强。

四、按照各月护理业务查房计划，科内圆满完成了本季度查房任务。

五、组织科内护理质控人员开质控会三次，护理安全分析会四次。

六、按照护理不培训计划，完成了五年内护士的各项培训计划。

七、为不断提高儿科护理质量，积极参与并申报了儿科品管圈，组织了两次会议，一次是品管圈的组建，定圈名、圈徽，一次是项目的选定，最终经过大家的评选，“提高静脉穿刺技术，提高护理质量”为本次主题。

餐饮新手店长工作总结 餐饮店店长工作总结篇二

全年实现营业收入xx元, 比去年的xx元, 增长xx元, 增长率xx%, 营业成本xx元, 比去年同期的xx元, 增加xx元, 增加率xx%, 综合毛利率xx%, 比去年的xx%, 上升(或下降)xx%, 营业费用为xx元, 比去年同期的xx元, 增加(或下降)xx元, 增加(或下降)率xx%, 全年实际完成任务xx元, 超额完成xx元, (定额上交年任务为xx

万元)。

(一)落实酒店经营承包方案,完善激励分配制度,调动员工的积极性。

x月份,餐饮部定额上交酒店的任务为xxx万元,比去年的xx万元,上升xx万元,上升率为xx%[]为了更好地完成任务,餐饮部领导制定了内部经营方案和效益工资分配方案,按照部门、岗位、技术、技能、劳动强度等方面的不同,把经济指标分解到各个分部门,核定了各分部门的营业额、出品额、费用额、毛利率,逐月核算,超额提成,节能加奖,充分体现了任务与效益工资挂钩的原则,使他们发挥各自的优势,能想方设法,搞好经营,调动了员工的积极主动性。今年人均月收入xxxx元,比去年同期的xxxx元,增加了xx元,增长率为xx%[]

(二)抓好规范管理。强化协调关系,提高综合接待能力。

1、健全管理机构,由餐饮部领导、分部门经理组成的质量管理小组,全年充分发挥了作用,小组既分工,又协作,由上而下,层层落实管理制度,一级对一级负责,实行对管理效益有奖有罚,提高了领导的整体素质,使管理工作较顺利进行。

2、完善餐饮部的会议制度。会议包括年终总结会、季度总结会、每月经营分析会、每周例会、每日检讨会、班前班后会、财务监督稽查会、卫生安全检查汇报会等,由于制度的完善,会议质量提高了,上级指令得到及时落实执行。

3、建立出品估清供应监督制度。为了最大限度降底估清品种,协调各分部门做好出品供应工作,每天早、午、晚市检查出品供应估清情况,对当市估清的品种设专簿记录,同时到有关分部门核实查证,并要求管理人员签名,以分清责任。制度建立后,原来每市估清五、六个菜式的现象已成为历史,现在出品供应情况已处于正常化。

4、加强协调关系。酒店分工细,环节多,一项工作的完成,有赖于各部门之间的协调合作,每周例会上反复强调,出现问题,部门之间不得相互责怪、推搪,要敢于承认错误,多发现对方的优点,搞好协调,今年大大减少了过去存在的一些脱节不协调的现象。

5、提高综合接待能力。今年,全面抓好服务规范,出品质量,使接待能力大大提高。在做好各类社团宴会、酒会、喜宴、自助餐、会议餐接待的同时,还做好高级领导和各大公司、酒店的各种类型宴会的接待,如接待了多个外国国家总统、元首、总理和使团,国内的中央部委级领导、省长、司令员、军长、市长等等领导;x月x日晚市接待单位宴客、婚筵等订餐共席,创开业以来日订餐总席数的最高记录;x月xx日晚,接待婚筵共xx席,创历史纯婚筵总席数的最高记录。由于环境优美、价格合理、味道可口、服务一流,使宾客高兴而来,满意而归。

餐饮新手店长工作总结 餐饮店店长工作总结篇三

20xx年张总在十周年庆典晚会上宣布,面对危机和挑战,我们要迈向新的里程,站在新的起点,告别十年的辉煌与成就,勇于蜕变,我们不满足,不止步,从零开始,踏上下一个新征程,寻找新的突破。企业把学习/团队建设/培养人才作为我们整年的三大工作目标与方向,并创建了教育培训部,成立了工会,通过大家的努力,企业尊重人,重视人,关心人的思想观念得到提高。

在学习方面,我们着重学习了《自动波领导模式》《请给我结果》两本书,经理级以上人员参与了分享活动,从四月份开始,企业聘请了专业的培训老师,创建了快乐的学习氛围,通过户外拓展和老师一系列的培训课程,同事们逐步形成了用阳光心态去面对工作和生活的意识,在团队氛围和凝聚力、仪容仪表,礼貌礼节。成本控制方面从行动上有了新的改变和突破。

在关爱同事方面，从同事的生活到家庭困难，企业成立的公会到同事家中走访，用真实的行动不远千里为同事和家人解决了实际生活中的困难，在生活方面优化了男生宿舍，新增了衣柜，为外宿的同事们解决了物品摆放凌乱的现象，在企业做了这些工作后，同事们也形成了相互关爱和帮助的氛围，积极为病痛同事四处寻医，端水送药，今年企业一共关心了102名同事，用在关心同事身上资金为64257元，其中有29300元是三个店的同事们自发性捐款献的爱心，诠释了企业”爱心成就梦想，真诚缔造未来的”核心文化。

培养人才方面，因为企业要发展强大，就需要引进和培养更多的人才，可见企业对人才的重视，也给大家提供了很好的机会和平台，雷千富师傅由一名炒菜师傅成长到了厨师长，胡军师傅由一名粘板师傅到现在去各店帮助指导工作，我们实行基层同事轮换部长岗位工作，部长级以上人员实行对基层同事一对一的点菜技能培养，厨部基层各岗位的互相调动学习，使基层同事得到了锻炼，并在业务知识及技能有了很大的提升空间，只要你勤勤恳恳工作，踏踏实实做人，为企业做出贡献，机会的大门都为你而打开，因为机会是永远留给有准备的人而准备的□20xx年我们的管理团队做到了以身作则，团结大家不断向前进取，带出了一个很有士气的团队。

20xx年是社会经济萧条的一年，更是餐饮行业竞争激烈的一年，我们并没把它当成理由和借口，消极地面对我们的工作和客人，反而更注重我们的卫生/环境与出品，大厅和包厢添加了绿化布置，更换坏的餐具，提升企业形象，完善客户档案，注重出品速度，主食档由原来的承包到企业统一管理，黄致远师傅的思想和意识到行动上有了很大的进步和改变，全员意识对客人重视与珍惜的重要性，团队配合在20xx年有了新的突破，同事与同事之间相互支持与合作，学会了借力，与其他两个店加强了沟通与协调，部门与部门之间密切配合，特别是厨房与楼面的配合沟通有了历史的突破，厨部的组长们自发带动档口师傅们协助楼面收碗，扛碗，保洁，后勤，

保全部积极协助地喱部上菜，大家都能够真诚实干，和睦相处，团结合作，比20xx年涌现了更多的任劳任怨，哪里需要哪里帮的多功能优秀工作者，大家都是为了我们共同的目标，以客人的满意而这样不分你我去做的，正是由于大家的积极配合，共同完成了1/2/3/季度的营业指标。。

展望20xx□我们除了要保持原有的对同事，客人真诚用心负责的精神，把客人的满意度做为我们的目标以外，还将学习专业的知识，建立一个有执行力，以效益说话，实现价值最大化的团队，我们相信，只要我们拿出团队新的精神面貌，跟随着企业的步骤，不怕艰难困苦，立志改变，我坚信，我们一定会在餐饮行业竞争更加激烈的市场中胜出！

餐饮新手店长工作总结 餐饮店店长工作总结篇四

略略估算下来我做餐饮这行也已经很多年了，从最初到现在，也经历了很多，自己也在不断的总结积累厨房的经验和知识，但是仍然做的还不够好□20xx年也是我们令狐冲发展最快的一年，我们有做的很好的地方也有不足之处，厨房一直是我们的餐饮行业的重中之重，抓住顾客味蕾的最重要一环，想要把这块做好则需要我们整个餐厅的协助和帮忙。菜品出餐速度也是我们今年一直在强调的问题，但是取得的结果却还不是很好，特别到了高峰期，比如说我们金山店，有的时候出菜就会变得很慢，特别是炒盘菜。

我觉得原因可能是以下几点：

1，站货数不足。也就是锅不足，我们餐厅只有三口锅，高峰期时又要捞菜又过水，显得不够用。

2，后厨人员配合度不够。人员没有达到一个很好的契合度，我们后厨的团队默契力不够，导致高峰期时大家手忙脚乱不知道该如何下手，也不知道该怎样做才能具体的提高上菜速度。

3, 热菜炒盘数量有点多。在同样的操作下菜品越少肯定上菜速度就越快, 一开始我们金山店既有鱼锅也有炒盘也有烤鱼, 人手是一定的这就导致了我们的上菜速度不足, 高峰期容易导致一人三职甚至四职, 同样的影响着我们的上菜速度。如果把我们的热菜炒盘数量减半, 把不好卖的去掉, 留下精品, 那么会不会更好呢?我觉得他可能会更好, 上菜速度也会相应提高, 菜品浪费耗损也会相应减少。提高了上菜速度也就等于抓住了一部分回头客!

二、工作感想

踏入新的工作岗位后, 经过一年的锻炼, 使自己对这份工作有了更多更深的认识。对于工作或者说事业, 每个人都有不同的认识和感受, 我也一样。对我而言, 我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是心态, 套用米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度, 才能运用正确的方法, 找到正确的方向, 进而取得正确的结果。具体而言, 我对工作的态度就是选择自己喜爱的, 然后为自己的所爱尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担, 应该是一种乐趣, 是一种享受, 而只有你对它产生兴趣, 彻底的爱上它, 你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会在对这一业务的努力探索和发现中找到我工作的乐趣, 也才能毫无保留的为其尽我最大的力量。可以说, 懂得享受工作, 你才懂得如何成功, 期间来不得半点勉强。

其次, 是能力问题, 又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识我可以用一个简单的例子说明: 以一只骆驼来讲, 专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存, 而基本能力, 包括适应度、坚忍度、天性的警觉等, 决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人, 专业能力决定了你适合于某种工作, 基本能力, 包括自信力, 协作能力, 承担责任的能力, 冒险精神, 以及发展潜力等, 将直接决定工作的生命

力。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

三、工作目标在今后的工作中，我会加倍的努力学习专业知识，掌握更多的业务技能，为将来的工作打好坚实的基础。

在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，时刻牢记自己的责任和义务，严格要求自己，在任何时候都要努力完成领导交给的任务。

随着我们餐饮店发展越来越快，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，做出应有的贡献。

餐饮新手店长工作总结 餐饮店店长工作总结篇五

- 1、认真贯彻公司的经营方针，同时将超市的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。
- 2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。
- 3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。
- 4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的让我干到积极的我要干。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。

首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境。

其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

餐饮新手店长工作总结 餐饮店店长工作总结篇六

时间匆匆而过，因为一直在忙于工作上的事情，都没有察觉到时间过的如此之快，一眨眼的工夫，第二季度的时间就已经过去了。回顾第二季度的工作，确实一直处于繁忙的状态里，但是至于都忙了一些什么，我就要好好的来总结一下。面对这一季度的工作，我有许多地方做的不够好，也要很多地方做的好的地方。我都要全面的来看待自己，看待这份餐饮店店长的的工作。

在第一季度的时候，因为疫情的事情，很少有人光顾店里吃饭，所以生意很是惨淡，要管理的事情也比较少。到了第二季度，疫情慢慢开始好转，店里的生意也慢慢的好了起来，虽然比不上以前的火爆程度，但是能达到这样子的状态也已经超出我的预想了。

但是首先我们要做好的依然是防疫情的工作。在我们的店门

口，我们设立了一个专业测体温的小组，只要是来我们店里吃饭的客户，我们都会先对他进行一个体温的检测，体温达标后，我们才会让他进去，而且没有戴口罩者我们也会对他进行阻拦。餐饮店里所有的用餐工具，我们的服务人员每日都会进行一次严格的消毒，在每日下班回去之前，我们的清洁人员也会对店里面各个座位角落都进行一次全面的消毒工作，保证店里面时刻保持一个卫生干净整洁的环境。这不仅是对顾客的一种负责，也是我们店里面所有员工的负责。

其次，是做好了第二季度人员管理和监督的工作。在第二季度里面，我们的每一位员工都表现的十分优秀，既没有出现一次早退和迟到的情况，也没有出现一次偷懒务工的情况。并且在这个的季度总结大会上，我还表彰了_优秀员工，晋升他为了后厨部的主管。

最后，是完成了新员工的培训工作。在第二季度里，我们餐饮店新招进来了一批实习生，而在这次实习生的培训工作中，都是我在负责和安排。因为我想更近一步的了解员工，走近员工。让他们深刻的感受到我们_餐饮店的魅力之处。这次的培训进行的也十分的顺利，员工们对他们的工作岗位也表示了十足的热情和自信。

通过这一季度的工作，我看到了员工们的团结一致，努力奋斗，我也为有一批如此忠诚和优秀的员工而感到骄傲。我相信在我的积极带领下，我们餐饮店一定会迎来无限美好的未来。

餐饮新手店长工作总结 餐饮店店长工作总结篇七

伴着元旦的喜庆和春节的到来[]20xx年的钟声即将敲响。首先，我预祝各位领导身体健康，工作顺利。回顾20xx年，在公司各位领导的悉心指导及我店各位员工的支持下，我由一名基层员工晋升为xx店长。在这里，我借此机会感谢公司各位领导对我的信任。现在我将一年的工作总结如下。

一、经营状况

从20xx年1月19号开业以来，总体来说很不理想，辛苦了一年，但是没给公司盈利，并且还亏损好多钱，这让我们很内疚。

二、经营方面

我们一共有5个档口，主打韩餐组窗口，凉菜组和小吃组让我们很头疼，多次让领导提出问题，有时我觉得无脸面对领导。每月营业额上下不稳定，但成本还算合理，效果不太理想。韩餐组和凉菜组，成本占55%以上，酒水和其它三个组成本占45%。在五，六，七，八月时，由于宗教协会和电视公布假肉卷时，对影响很大，肉卷成本上增300%，那时买的多赔得多，我和几位经理的协商下，我们去了附近几家学习观摩，在9月下旬对肉卷，人员，菜品做了调整。

1: 肉卷从以前24元/斤——到现在9元/斤，肉卷成本下降60%。

2: 人员以前，前后37位员工——现在25位，人员工资下降了%30，调整后，充分调动了员工的主观能动性，提高了其积极性和创造性，增加了员工的竞争意识，起到了良好的效果。

3: 菜品调整的不太明显，(小吃组我加了，烩三鲜，八宝甜饭，蒸碗鸡等，凉菜加了酥肉，剁椒鱼，红烧丸子等)但效果不太理想。

为了让更多的人群知道女人世界，有一家韩式烧烤，我们每周游街发宣传彩页，效果还算可以[x经理走进校园也拉来了很多学生，现在的%的消费群体是学生。

三、质量，卫生，服务方面

作为xx店长，我严格把关，对每个档口的出品按照标准严格执行。期间，我认真听取了各方面的意见和建议，总结每月

出现的问题，并及时改进，确保就餐顾客的饭菜质量。

卫生安全方面，严格执行公司的各项规章制度，认真抓好食品卫生安全工作，杜绝了生熟不分的情况。确保水、电、气安全使用，同时，每天收档后自查和主管轮流检查安全卫生，预防各类事故的发生，做到安全忧患意识警钟长鸣。

服务方面我们现在做的是最差的，刚开业时人员充足，有前厅去北京学习人员，服务还算好，后来服务人员流动比较大，招不上专业的人员，导致服务下滑，最近我和外贸餐厅的前厅主管联系了，让她抽时间过来培训培训。

由于我初次接住自助餐，在成本以及一些细节方面做的还不够好，有待进一步的改进，在以后的工作中，我积极的向各店厨师长学习，争取做到让公司效益最大化，共同双赢。在以后的工作中，希望各位领导多提宝贵意见和建议，大家共同进步、共同发展！

展望20xx年，在各位领导的指导和广大员工的支持下，我将以身作则，高度严格要求自己，带领员工为我提供精美的菜品和优质的服务，尽自己最大的努力，勤勤恳恳、尽职尽责做事，争取营业额再上一个新的台阶。

多关心员工生活，多沟通交流，在技术方面多做些培训工作，为公司培养有用的人才。积极的宣传公司文化，提高员工的职业素养，留住员工的心，让员工在公司感觉到家一般的温暖。

严格控制菜品成本，做到物料合理化使用，把好进、收、验货关，树立少要货、勤要货、不积压、不浪费的理念。做好每个档口的成本核算，帮助员工树立节约意识。

我在餐饮部工作了一年多了，有辛酸，有喜悦，我感觉很充实，对我以后的生涯有很大的帮助，在此我想对所有领导说

声谢谢。

餐饮新手店长工作总结 餐饮店店长工作总结篇八

(员工例会上、部门办公会都做过自我批评，由于寝室管理不严，给自己一个严重警告，落实工作从来没有跟领导谈条件、争荣誉、要利益，在落实工作或员工情绪不好时，与80以上的员工都谈过心、谈过话，能够正确引导和帮助员工，对大部分员工能力、特点、工作情况比较了解)这些方面我能够给下属员工起模范带头作用。

2、作为餐饮部副经理，我时刻提醒自己要加强学习，不断提高自身综合素质和工作能力，以适应招待所和餐饮部的发展需要，真正成为部门经理的得力助手，成为下属员工的贴心人主心骨。

首先学习现有的制度标准，并从工作实际出发，积累管理服务中的好经验好做法，不断完善制度标准，努力形成员工看得懂、易执行的材料和制度(餐厅服务120个怎么办);其次是参加招待所安排的专业培训，了解行业新趋势、学习新理念，并结合部门的实际情况，及时转训(六常管理法);再次是通过观看报纸、电视和阅读书籍等渠道，发现新问题、新情况，吸取别人的惨痛教训，反思自己的工作不足(关于小凯莱、新洪记、原味斋等酒店，在安全卫生方面存在的突出问题，向员工进行了通报)。

过去的一年通过领导的培养和个人的学习，自己在工作能力和管理水平上，有了一定的提高。

在过去的一年里我认真履行副经理岗位职责，积极完成所领导和部门经理交办的各项工作任务，努力做到狠抓安全促经营、严抓培训促质量、真抓成本促利润、实抓队伍促稳定，使餐饮部的各项工作与前期相比有了新起色。

1、狠抓安全促经营。

结合餐厅去年工作特点和实际情况，吸取前年工作失误的经验教训，重点提出了餐厅七防即：防火、防盗、防煤气泄露、防食物中毒、防重大质量事件、防员工意外受伤、防员工违法违纪。

我采取的措施是：加强教育，利用各种场合反复宣讲安全知识，不断提高员工安全意识，避免因人员思想麻痹大意，而出现的不安全事故；加强管理，要求餐饮部所有员工，都必须认真履行岗位职责，严格执行安全标准和操作规程，避免因管理混乱、人员失控，而出现的不安全事故；加强检查，对工作中容易出现问题的环节，做为管理检查工作的重点，积极避免因发现隐患不及时，而出现的不安全事故。

通过以上措施，餐饮部在过去一年里，没有出现过安全事故和较大的安全隐患，为部门顺利完成全年任务，为经理把主要精力投入到部门全面建设上，创造了一定条件。

2、严抓培训促质量。

针对新员工到岗、老员工晋级vip宴会接待、重大节日的工作安排，多次组织、参与一些常规性的培训，并对培训的计划、内容和考核题目进行了完善更新；针对日常服务中遇到的问题，我整理了《餐厅服务120个怎么办》，帮助员工克服经验不足、常识欠缺等因素，最大限度地规避工作失误，提高了员工处理问题的能力；协助经理首次组织、开展了鸿翔宾馆餐饮专业知识竞赛提高了员工集体荣誉感，增强了比、学、赶、帮、超的良好氛围，也为以后部门开展培训，积累了经验；针对餐厅日常工作繁杂，临时性工作任务多这一特点，在工作中执行走动式管理，尽量在第一时间掌握情况，发现问题能够迅速处理和请示汇报，一年来我很少在办公室工作。通过以上工作，为餐饮部服务质量的稳定和提升，发挥了自已的职能作用。

3、真抓成本促利润。

按照部门经理的指示，加强了低值易耗品的管理，采取了出有签字、用有去向、损有记录等措施，像餐打火机、香巾随处可见的现象得到了有效控制(仅打火机一项去年比前年少用使用1500个，节约尽1000元);加强了餐具管理，对非正常损耗的餐具，特别是新餐具、贵重餐具追根溯源，严格执行了内部和外部赔偿制度(约1500元)，并结合所学六常管理法，多次组织员工学习了如何减少餐具破损的具体方法，起到了积极作用;多次组织员工对现有设备、用具进行盘点和维修，在掌握设备、用具使用情况的同时，也提高了利用率和使用寿命;加强了日常消耗水、电等消费大项的管理，在管理过程中随时发现、随时督导，像空调、热风幕、灯光的使用，在不影响服务质量的情况下力行节约。

4、实抓队伍促稳定。

在落实工作时能够做到服从领导、下情上达，在执行管理工作时无论是对管理人员还是服务员，能够做到尊重下属、一视同仁;多次代表部门经理同管理人员，看望生病受伤的员工，使大家感受到了家庭般的温暖;平时愿意与员工进行工作和思想交流，重视员工的建议、意见和想法，尽力帮助员工解决问题、克服困难;今年8月份厨师长杨东一班人入所工作，我们本着对工作负责的态度，经常交换意见、相互学习，各种信息能够及时准确进行传递，前台与后厨的配合比较愉快和默契，这些都促进了餐饮部团队建设的和谐稳定。

- 1、知识结构不够全面，制约管理水平的提升。
- 2、制度执行不够坚决，管理工作有时被动。
- 3、行业信息掌握不及时，创新能力明显不足。
- 4、对员工业务抓的不够，整体服务水平提高不快。

努力方向：

- 1、要强化个人学、注重实践，不断完善知识结构，提高自身的综合素质和驾驭工作的能力，当好领导的参谋和助手，当好下属员工的带头人。
- 2、要加大制度执行的力度，充分调动自己的主观能动性，动脑筋想办法，坚决把上级领导的意图和想法，不折不扣的落实到工作中去。
- 3、要通过多种渠道了解xxx餐饮酒店业的发展趋势，掌握周边同行的新动向，吸收别人家的好经验好做法，结合本部门的实际情况，开创性的完成工作。
- 4、要把提高部门员工业务水平，当作大事去抓，突出质检、培训与考核、晋级、评比相结合，常规性培训与针对性培训相结合，集中培训与分批轮训相结合，培训的内容形式与集体活动和员工爱好相结合。

1、要突出餐饮服务文化氛围。

当今顾客的消费需求已经从过去的吃饱吃好，转变到今天的吃特色、吃营养、吃文化，所以这些方面应该是餐饮部开展营销工作的重要环节，结合今年新菜谱的制作，要求服务人员必须掌握菜品的营养功效、精品原材料的产地、特色菜品背后的故事等，（例如海参、鲍鱼、山药的营养功效；荔圃的芋头、查干湖的胖头鱼；东坡肉、夫妻肺片的来历等等）这样才能增加我们产品的附加值，使我们的菜品更具有吸引力和竞争力，同时也能增加顾客在点菜和用餐过程中的乐趣。

2、要定期组织岗位大练兵、大比武。

通过各种形式的专业技能竞赛，提高员工主动学习、主动进步的热情，从而不断提高部门整体服务水平。

也就是以基尼斯世界记录的形式，设立餐饮部龙虎榜，通过竞赛获胜的员工为纪录保持者，可以把佩带鲜花的相片放在龙虎榜上，同时获得一定金额的奖金，其他员工可以随时向纪录保持者挑战。

回顾以往，在公司各位领导的悉心指导及我店各位员工的支持下，我由一名基层员工晋升为餐饮店长。在这里，我借此机会感谢公司各位领导对我的'信任。现在我将这段时间的工作总结如下。

一、经营状况

从开业以来，总体来说很不理想，辛苦了很久，但是没给公司盈利，并且还亏损好多钱，这让我们很内疚。

二、经营方面

我们店一共有5个档口，主打韩餐组窗口，凉菜组和小吃组让我们很头疼，多次让领导提出问题，有时我觉得无脸面对领导。每月营业额上下不稳定，但成本还算合理，效果不太理想。韩餐组和凉菜组，成本占55%以上，酒水和其它三个组成成本占45%。人员以前有37位员工，现在25位，人员工资下降了30%，调整后，充分调动了员工的主观能动性，提高了其积极性和创造性，增加了员工的竞争意识，起到了良好的效果。菜品调整的不太明显，小吃组我加了，烩三鲜，八宝甜饭，蒸碗鸡等，凉菜加了酥肉，剁椒鱼，红烧丸子等，但效果不太理想。

餐饮新手店长工作总结 餐饮店店长工作总结篇九

大家好!伴着元旦的喜庆和即将到来的春节，我们迎来了20xx年，首先，我预祝各位领导在新的一年里阖家欢乐万事如意，各位同事身体健康工作顺利。

回顾过去的20xx年，有很多美好的回忆浮现在脑海里，在公司的重视培养以及各位员工的支持下，我同全体员工，端正态度、克服困难、扎实工作，顺利完成了20xx年各项工作任务。现在就我一年的工作情况给大家做个简短的汇报，请大家给予评议。

说实话，作为一名员工餐负责人，这一年来，我深感到责任的重大，这几年的工作经验，让我明白了这样一个道理：只有用心去观察，用心去与顾客交流，大家齐心协力才可以做好餐饮服务。

首先，先汇报一下20xx年的经营状况：

其次，总结一下我20xx年的工作收获。具体归纳为以下几点：

- 1、认真贯彻百花村的经营理念，将公司的经营策略及时准确的传达给每位员工，起好承上启下的桥梁作用。
- 2、充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强团队的凝聚力，使之成为一个和谐的集体。
- 3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的消费心理，做到知己知彼，心中有数，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。
- 4、以身作则，做员工的表帅。从百花村整体利益出发。
- 5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。为了给顾客创造一个良好的用餐环境，为公司创作更多的营业业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的用餐环境；积极主动的为顾客服务，尽可能的满足顾客需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开。

6、处理好管理组之间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，新的一年开始了，展望20xx年，在各位领导的指导和各位员工的支持下，我将以更精湛熟练的业务管理好我们的团队，为我们的员工提供精美的菜品和优质的服务，尽自己最大的努力，勤勤恳恳，尽职尽责做事，争取营业额再上一个新的台阶。