

2023年小学教研培训心得体会(汇总5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

餐饮工作总结精辟篇一

做为一名收银员，最重要的是要明白心中的责任，在领导的合理安排下，认真学习业务知识，从进前台的那一刻，深知前台是酒店的窗口，代表着酒店的形象，言行举止一定要严格要求自己，收银员工作纪律铭记在心，加快脚步熟悉前台的基本情况，从房态图到办理入住，从押金单到宾客账单，从小吧到杂项收费，从退房结账到发票统计，等等。每一步操作都认真地跟着老员工一步步学习，实践中虚心接受老员工对自己的批评和建议，坚持向领导和同事学习，取人之长补己之短，努力丰富自己，提高自己。

坚信一点：任何人没有贵贱之分，只有境遇，经验和基础的差异，从工作的开始尊重我们的职业，只有在我们为别人打工时尊重我们的工作，我们的职业，我们才会在自己的工作领域内，勤恳努力，有所成就。顾客是上帝，同事是兄弟，领导是家人，在这个环境优美的大家庭里，我们相互尊重，相互学习，相互创造，部门与部门之间像接力赛一样，把关在每一个重要环节，为酒店创效益创佳绩。

餐饮工作总结精辟篇二

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），酒店餐饮部工作总结。

（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。

今年，餐饮部定额上交酒店的任务为380万元，比去年的xx万
元，上升xx万元，上升率为xx%□为了较好地完成任务，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xx元，比去年同期的xx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；3月18日晚市接待单位宴客、婚筵等订餐共165席，创开业以来日订餐总席数的记录；9月29日晚，接待婚筵共75席，创历史纯婚筵总席数的记录。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。

（三）开拓经营，发展增收渠道，扩大营业收入。

今年在餐饮业不景气，生意难做的情况下，餐饮部领导经常进行市场调查，做经营分析，不断探索，大胆尝试，英明决策，走自己的经营路子。第一，全年开设经营项目六个（xxxxxx筹备中）。开展联营活动，餐饮部与客房部、桑拿中心、茶艺馆相互配合，共同促进经营；如宾客凭住宿卡消费可享受八五折优惠，桑拿中心送餐业务，向茶艺馆提供香茶美点，全年开展促销活动八次，让利酬宾加州鲈每条一元，贵宾房免最低消费，特惠菜式益食家，每款15元。优质服务月活动、文明礼貌月活动、推销有奖活动等。营业部与出品部，根据市场消费需要，每月定期推出新菜、点18款。全年

推出千年老龟汤等新菜共200多款，扩大营业收入100多万元，酒店通过一系列经营活动，提高了知名度，取得了良好的经济效益和社会效益。

餐饮工作总结精辟篇三

时间在悄然无声的逝去，转眼间xx年即将画上圆满的句号。xx年也正在向我们迈进，而每个人也都在憧憬着，在未来的一年里有着怎样的故事，有着怎样的收获。

二、在金秋的8月里酒店餐饮部举办的“徽府菜走进丹阳暨有机食品推荐会”的美食节活动，我们顺利并出色的完成了接待。在繁忙的十月黄金周里迎来了“星级复查”，面对困难重重的工作，在大家团结一致、共同努力下，我们通过了星评。而餐饮部通过星评期间的努力和学习下也更加的规范，无论是管理、物品摆放、卫生以及服务员的操作都更加的规范化了。

理分工，并对每天的工作做出总结及突发事件的妥善处理及分析，并对每个管理层的工作进行督导和检查。

四、为了工作能够更加顺利并良好的完成 和传达上级领导部署的工作任务，每日坚持不断的进行召开岗点总例会，传达会议精神并检查员工仪容仪表、礼貌礼节。

五、关注员工的思动态，稳定员工的思想，以保持良好的工作状态，定期与员工沟通交流了解员工内心的真实想法与感受。并让员工在这里感受到家的温暖，并调节好员工的情绪，从而去为宾馆提供最优质的服务。

六、制定奖罚制度，并做到奖罚分明，从而调动员工的积极性和激发员工的潜力，提高员工的服务热情。

一、在管理上对领班的工作明确分工和合理安排，根据工作

岗位需求进行岗位调动，并加强对领班的业务知识和业务技能，对客沟通以及安排菜肴的提升。

2. 全年本部门举行文明礼貌月技能知识抢答比赛、舞会、卡拉ok等文娱活动9次，春游1次，外出参观学习13次，各类型座谈会5次，妇女会2次，家访6次，探望病员20次。

通过各种活动，使员工形成了一个热爱酒店，团结奋发的强大集体，员工思想品德好，全年拾金不昧事迹有8次，员工队伍稳定，流动量小，今年月均人员流动量约5人。

（七）完善劳动用工制度和培训制度，提高员工素质。

1. 严格劳动用工制度，饮食部招聘新员工，符合条件的，择优录取，不符合条件的，一律拒收，不讲情面，保证招工的质量。

同时，上级领导深入员工之间，挖掘人才，不断充实队伍，通过反复考察，全年提拔部长6人，领班8人。对违反酒店规定的员工，以教育为主，对屡教不改者，则进行处罚解聘，全年共处罚员工11人。由于劳动用工的严格性，员工素质较高，办事效率大大提高。

2. 完善培训制度。为了使培训收到预期的效果，饮食部领导首先明确了培训要具有“目的性”、“实用性”、“时间性”的指导思想。其次，成立了培训小组，再三是制定了培训方案，采取理论与实际相结合，以老带新的方式，分期分批进行培训。例如，每月一次管理培训、安全卫生培训；每周二次促销培训、服务知识、服务技能培训等。再四，定期进行考核，全年开展“推销手册”、“服务知识、技能”“咨客服务规范”、“酒店管理知识”、“出品质量”、“促销业务知识”、“英语50句”、“礼貌用语”、“安全卫生知识”等培训达200多次。

（八）重视食品卫生，抓好安全防火。

1. 重视食品卫生，健全各项食品卫生岗位责任制，成立卫生检查组，明确各分部门卫生责任人，制定了日检查、周评比、月总结的制度，开展了流动红旗竞赛活动，对卫生搞得好的分部门给予奖励，卫生差的分部门相应扣罚。由于全体员工的努力，全年未发现因食品变质而引起的中毒事故，顺利通过省市旅游局的星级酒店年审和国检。

2. 抓好安全防火工作，成立安全防火领导小组，落实各分部门安全防火责任人，认真贯彻安全第一，预防为主的方针，制定安全防火制度，完善安全防火措施，各楼层配备防毒面具，组织员工观看防火录像，并进行消防器材实操培训。出品部定期清洗油烟管道，做好各项设备的保养工作。地喱部定期检查煤气炉具的完好性，通过有效的措施，确保了饮食部各项工作的正常开展和财产的安全，今年以来未发生任何的失火事故。

（九）按照星级标准，完善硬件配套设施，美化了环境，稳定了客源，提高了经营气氛。

全年增加设施总投资300多万元，主要是：二楼东厅的改造，二楼南、北厅的装修，五楼走廊、洗手间的装修，友谊夜总会的开办、千年老龟火锅城的设备购置等，由于服务设施的完美配套，吸引了不少的回头客。

1. 出品质量有时不够稳定，上菜较慢。
2. 厅面的服务质量还不够高。
3. 防盗工作还做得比较差，出现失窃的现象。

1. 提高出品的质量，创出十款招牌菜式。

2. 抓好友谊夜总会、千年老龟火锅城的经营。
3. 加强规范管理，提高企业整体管理水平和服务质量。
4. 开设餐饮连锁分店。

光阴似箭，时光如梭。转眼间我担任餐饮部经理一职到现在已迎接了两个新年，在这段时间当中，我视宾馆为自己的家一样尽心尽力，无论大事小事都亲历亲为。因为我必须做好每一件事，这样才不辜负领导对我的信任。20xx年餐饮部成功接待了所有任务。这和员工的共同努力，各部门的大力协作是分不开的。所以说团队的力量是无穷的。我们细细盘点丰收的硕果，高高仰望来年的满树银花，每个人的脸上都应当挂起欣慰的笑容。

(1) 正所谓：铁打的营牌，流水的兵。作为餐饮部而言，员工更新换代特别快，这也就增加了餐饮部的管理难度，所以在新老员工交替之时，我拟定新的培训计划，针对性培训，服务现场亲临亲为、以身示教传教他们，用严格的规范操作服务程序来检验他们的服务意识和灵活应变能力，使员工自觉增加组织纪律性和集体荣誉感，强化他们的使命感和主人翁精神，规范服务操作流程，提高了服务质量，打造了一支过得硬的队伍！工作总结使餐厅工作能够正常运行。

(2) 在饮食业不景气的，生意难做的情况下，我通过市场调查的，经营分析，更新菜肴，调整价格，并通过各方渠道联系会议婚宴，从而给宾馆带来更好的效益。

在十一黄金周期间餐饮部不但接到xx园多功能厅广博厅的婚宴外，在同一时间还接到了xx宾馆400多人的会议用餐。任务之艰巨让餐饮部每个人手中都捏了一把汗。在宾馆各部门的大力协作下，特别是销售部，我们拧成一股绳，加班加点，终于工夫不负苦心人，在成功完成婚宴的同时也成功准备了400多人的会议送餐。这其中宾馆各人员上下一条心，艰巨

的任务在我们手中迎刃而解。也使顾客对我们宾馆有一个新的认识。

在接待婚宴过程中，服务员将桌椅在楼层之间调整，很是辛苦，我们有这样一群以大局为重，不顾个人辛劳的员工，这就是我们酒店人最大的财富。讲到这里我想到了全球排名第三的万豪集团旗下的马里奥特酒店的企业文化就是：“关照好你的员工，他们将关照好你的顾客”。同时他们也强调留住人才。人才是企业的支柱，这一点我们的领导在一接馆就体现的淋漓尽致。我也谨尊这一原则。

(1) 这一年我和x经理完善了餐饮部的会议制度，包括年终总结季度总结每日服务员评估会每日检讨会每周例会班前会卫生检查汇报会，由于制度的完善，会议质量的提高，上级的指令也得到了及时的落实并执行。

(2) 加强协调关系个人简历，餐饮部服务员众多，脾性各不相同，这就必须协调好他们之间的关系，强调协作性，交代领班在每周例会上必须反复强调合作的重要性，如出现错误，不得相互推卸责任，要敢于承认错误，并相互帮助改正。经常相互关心，多发现对方的优点，事实证明这种做法是正确的。

(3) 提高综合接待能力。餐饮部除接待正常散客围桌用餐外，还接待大型会议自助用餐，盒饭婚宴寿宴等类型多样的用餐形式。使宾客高兴而来，满意而归。并且按口味及时更换菜谱，让顾客吃的更舒心。

作为餐饮部经理，我会再接再厉，对每人服务员严抓培训，让每个服务员都能独挡一面，让他们明白：“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨”。同时也让他们理解“微笑是最好的武器”。争取以全新的服务理念，服务阵容迎接20xx到来。

餐饮工作总结精辟篇四

1. 协助酒店总经理进行酒店管理工作，完成酒店所确定的各项目标并抓好直接分管部门的工作。
2. 协助总经理制定酒店经营方针、管理目标，领导制定分管部门的规章制度、服务操作规范、工作流程并监督执行。
3. 协助总经理建立健全酒店组织系统，使之合理化、精简化、效率化，督导分管部门岗位责任制的落实，创造一个高效率运行的酒店工作系统。
4. 协助总经理协调部门间的关系，对分管部门管理人员进行考核、评估。
5. 开展调查研究，分析酒店经营管理情况，收集同行业和市场信息，为总经理决策提供参考。
6. 负责与政务部门沟通联系并保持良好的合作关系，与各界人士保持良好的公共关系。
7. 协助总经理有重点地定期巡视公共场所及部门工作情况，深入分管部门督导工作情况，及时发现问题并督办。

餐饮工作总结精辟篇五

- 1、制定了新的《员工守则》，并得到山庄的认可稍做修改后首先在餐饮部施行，规范员工工作准则，并以员工守则为准结合餐饮部工作情况制定了餐饮部的人员编制、各项岗位职责、具体操作规范，长达70余页，还在不断修改调整中。并依据各项规章制度开展日常管理工作。
- 2、积极开展各项规章制度、服务技能、卫生知识和消防知识的培训工作，规范每周例会（在武汉协助营销工作时中断），

每月一次员工生活会，制定每周清洁重点工作，加强了管理工作，提高了员工素质改变了原来比较因长期半歇业养成的懒惰工作习惯，改变了精神面貌。改变原来遇超过70人会议就向酒店管理公司借人帮忙服务的局面，130人的饱和量接待工作仅靠现有员工的团结协作就可轻松作好包括用餐、会议、娱乐的正常接待。同时好的精神风貌不断体现，如：城投房产集团会议黄华荣拾到客人遗留装有2万元现金、一张空白支票、大量银行卡和证件的包立即上交前台；红安詹店财政招待省财政厅接待活动结束后谢玉玲拾到客人丢弃的装有100元钱的信封，立即上交餐饮部；厨师长在12月残联会议服务员全部要充当礼仪小姐，而会议一结束就要用餐而早餐自助餐未收，桌子未清理时主动一个人收餐并兼顾值守前台。

3、制定了零点菜单、宴席菜单、自助餐菜单和酒水单，并根据几次大型会议的接待客人反应情况适时做了调整和修订。

4、制定了餐饮以农家菜和野味为主导的经营方针并依此更换了厨师队伍使其达到现阶段的工作要求和发展需要。

5、落实了卫生责任制，责任分区到人，改变原来脏乱的局面，特别是厨房卫生状况有显著的提高。同时将餐饮部划分为餐厅、会议室网球场、前台鱼池商店、中厅、厨房等五个区域并责任到人；安排专人分管部门内的男女寝室。

6、制定餐厅成本控制预案，在保证客人满意的前提下有效控制成本。

7、加强餐饮部安全保障工作，每日轮流值勤，检查包括卫生、安全、工程问题、考勤、工作完成、开档收档情况等工作。有效检查工作和杜绝隐患的发生。此项检查工作将作为每个餐饮部员工的考核内容之一。

1、改善员工餐，制定了每周食谱，认真制作，并认真听取员工反馈意见积极改进。

2、在工作之余组织登山探险活动、开展篝火烧烤活动，一方面增加客人来时的娱乐项目，一方面丰富员工业余生活。

3、在投影仪买回来以后，不定期在会议室播放刚上映的大片，并经常组织员工唱卡拉ok通过开展系列活动，努力营造团结、合作的和谐的氛围，增强员工的归属感与集体感。

4、每月卖垃圾的钱作为员工的活动经费，作为一项福利，给他们购买一些解暑水果及购买袜子等小商品。

1、厨房布局的调整及装修。严格按照卫生监督部门的要求合理规划厨房布局，数年黑厨房一朝换新颜，改善了工作环境，提高了卫生质量，为后面的更高要求的接待提供了先决条件。

2、添置了一批新配套餐具和喜庆的红台布，改善小厅房的用餐环境和大厅整体喜庆气氛，同时调换了不适应小厅的沙发，使厅房整体协调。

3、增加屏风，隔离开大厅和厨房。

4、安装投影仪和自动伸缩幕布。使会议室硬件符合市场竞争需要，满足客户需求。

5、添置布菲炉，增加饮食形式。

餐饮部全体成员时刻牢记山庄是一家的全局观念，坚决服从山庄安排，特别是前台人员，发挥山庄神经中枢作用，配合和协助客房部、办公室进行搬运家俱、清扫主楼范围的垃圾等活动，以人人为我，我为人人的服务信念，服务山庄，服务员工。如前一段时间瓢虫肆虐别墅，前厅的两个文员立即服从客房部洪经理的调度和指挥，积极投入到灭虫工作中去。

虽然今年的工作取得了一些成绩但是也存在很多困难和问题：

- 1、餐饮部人员比较少管理范围比较广，人员比较短缺，虽然能够比较圆满的完成接待任务，但是质量很差，体现不了特色服务。
- 2、规章制度还不够完善，落实不够彻底，存在随意性，特别是管理机制亟待完善。
- 3、菜式方面还要不断因应市场变化而革新。
- 4、员工素质整体水平不平衡，缺乏具有专业管理人才，对现有员工技能培训还有待加强。
- 5、餐厅设施设备都有不同程度老化和损坏，有些空调设备已经无法使用了。同时整个装饰装潢已经完全与时代脱轨，天花更有严重脱落现象，急需修复或者更新。一些硬件设施需要更新改造，特别是会议室桌椅及中厅布置。
- 7、山庄没有很吸引人的项目的大环境影响餐饮部经营状况比较萧条。增加娱乐设施，桑拿等。

在明年的工作中，我们将要做好以下工作：

- 1、将餐饮部每日值勤制度作为个人绩效考核（20xx年度加油站工作总结）核的重要表现方式。
- 2、根据季节变化制定并落实不同时期的菜单。
- 3、规范建制补充人员。平时忙的时候餐厅人员吃紧，如果开展生态养殖业，可以解决闲时的工作饱和量。完成服务质量向质转变。
- 4、合理改造增加设施，增加包房。原计划增加几间ktv包房的，其实完全可以同时增加桌子，用餐完后可以唱歌休闲。同时将中厅稍作改造，增加成四到六人的方桌散台，有客用

餐就可以是餐厅，有客唱歌就是歌厅。同时利用好鸟语林，把竹楼稍做改造，使其具备用餐和饮茶的功能，餐是农家菜，茶是中国茶（或者其他饮料）。

5、增加土灶，形成真正的农家风味，运用山上众多的材木，从而节约燃油，降低成本。

6、增加酒水品种，真正实现餐饮的实质。菜式上增加松针熏制的食品，酒水上增加在药房开方自己酿造的药酒。

7、继续关心员工生活，改不定期开展放电影、唱歌等文娱活动为每周一次举行，同时集中观看《情定大饭店》和《五星大饭店》两部电视剧，让员工在观看剧情时同时感受什么叫酒店和什么叫服务意识。同时开展科普知识的影片或讲座，提高员工的养殖知识和法律意识，从而提高个人素质。多演练篝火烧烤以备有客人需求可以引导。

8、继续开展培训工作，依照餐饮部操作程序和标准完成服务规范的具体培训工作。

9、坚持做好安全生产管理，保障人员和财产安全。

三月份：了解酒店的具体情况，运行临时菜单

1，厨房剩余原料列单销售，对服务员进行临时菜单培训

2，规范宴席下单流程，增设送客流程，培养了有声服务。

3，设立日例会制度：厨房和楼面上报昨天工作完成情况和今天工作计划，并指导下达新任务20xx年度酒店餐饮部工作总结工作总结。

4，制定客人意见反馈卡，预订部回收并统计作为客人档案重要资料！

5, 厨房和楼面的部分餐具添置。

6, 加强了楼面和厨房值班管理, 建立值班台账, 并设置了签字交接流程

四月份: 设计正规菜单, 宴席菜单, 策划菜单文字资料及对服务员的服务技能、细节、菜单等培训。筹建营销部。

1, 联系制作菜单对象, 并完成拍照和菜单营养分析的等文字

2, 策划对外宣传和对内宣传内容

3, 制定了楼面和厨房管理人员的常规性考核方案

4, 物色营销经理, 新设立迎宾岗位及其工作的安排

5, 重点从理论和实操上培训了服务员的“六大技能”

1, 员工激励要点和月终评比执行

2, 采用会员积分卡, 规范打折情况。

3, 增设了6项个性化服务, 全面进行实施

4, 厨房和楼面的易耗品统计, 半变动成本和毛利率要求财务进行周报。

5, 宴席场地的布置要求及营销方案宣传和实施, 服务员宴会服务流程培训。

6, 对营销经理的销售培训和拜访客户培训, 并对工作进行要求。

7, 厨房的《标准菜单》建立和早茶产品的稳定整治。

六月份：建立厨房部分员工的考核机制并运行，餐饮部的宣传措施落实

1，易耗品的控制及水电的费用控制，开关明确责任人及开关时间。

3，宴会冷烟火的重视管理：从合同到举行跟踪！

4，厨房创新菜肴试作及增设一页新菜单

1，服务员的菜单内容考核，点菜技巧和销售方法培训，客人消费心里培训

2，厨房的卫生整治：个人卫生，环境卫生，粗加工改造，灭蟑螂变常规工作。

3，厨师的职业道德和素质培训。

八月份：考虑外发特色原料，外发原料的菜肴成品落实，培训和运营

1，对外发原料转换菜品，制作菜单，确立标准对厨师和服务员进行培训

2，组织餐饮部员工学习《员工手册》

十月份：重点对宴席的接待（地毯防烫，食品安全，温度，传菜速度等）。狠抓宿舍的卫生。

1，杜绝服务员在宴会服务过程中扎堆，随时给抽烟客人摆放烟缸于其面前。

2，厨房食品卫生的管理，制定冰箱原料存放表格，生熟分开。

3，宴会菜肴保持温度，在上菜前要求餐具加热。

4，狠抓了宿舍的物品摆放和地面卫生检查，床上整洁！

5，为了应付春节前的硬仗，对厨房员工的谈心，了解心理动态，便于调整！

十一月份：厨房厨师的调整，新菜单的设计，新原料的市场考察

1，随采购去市场考察原调料情况，便于对新菜的开发。

2，删除销售不好的菜肴，创新了30多款新菜肴，制作新菜单。

3，新菜单的内部培训和对服务员的培训。

十二月份：新菜单的运行和团年宴席菜单的制定

1，新菜餐中制作的督导及餐后的客人意见收集，便于调整。

2，团年宴席标准单的设计。

综合总结：

2，地毯的烧伤得到一定的控制，没有上升到流程管理高度。

3，菜肴创新有，效果不是很明显。缺乏对市场口味需求的把握

4，需要定期组织厨部人员的对外考察，建立菜肴创新机制，使菜肴开发进入良性循环轨道：考察—新菜上报—原调料考察—试做—改进—上市！

5，宴席的营销效果比较明显，需继续维持并了解周边对手后进行创新！

6，厨房的考核运行机制值得肯定，需继续运行其制度：可以

细化到一条生产线和小档口（如蒙餐档）

7，宿舍总体管理比较混乱，缺乏卫生和纪律检查机制，应该由人力资源部发起！

8，服务员的服务流程是空白，技能没有培训就没有提高，更无从谈服务创新，需要物色一个服务是专长的管理人进行解决！

9，迎宾部和营销部没有人力而流产，选择合适的招聘渠道，其两岗位是重要的：前者是对顾客档案的收集管理，便于发挥个性化的服务，后者是维护客源和创立新客源的保障。

餐饮工作总结精辟篇六

在领导的大力支持下，对餐厅人员进行改制变动，由以前的6人减少为现在的4人，在承包工资不变的情况下，提高个人工资，提高其服务积极性。在人员管理方面采取分区责任制，个人对自己的责任区负责，做到“个人任务先完成，团结协作共出力”。较之于以前餐厅的服务质量有了较大的提高，餐厅环境有了显著地改善。餐厅工作人员对于餐厅的工作认同感、责任心有了很大的提升。

在餐厅食材采购方面，改变以前“送菜制”，采取“自主选购，批发为主”，改变以前采购成本高的缺点。同时增加菜品种类，提高菜品质量，机关餐厅就餐人员由以往不足40%到现在为90%以上，就餐人员对于餐厅的满意程度由以往的30%到现在的80%。餐厅基本上每月都处于盈余状态，节约了管理处总体开支。

在小餐厅接待方面，首先，注重接待餐厅的卫生，营造一个良好的就餐环境；其次，增加菜品的种类花样；最后，注重对餐厅工作人员的接待培训，提升其餐厅接待礼节，小餐厅接待也得到了领导的认可。

实行验菜制，每天对于采购的食材，验菜负责人进行价格、重量、品质检验，并及时录入餐厅采购公示，做到“三天一公示”。在管理处水果采购与小餐厅采购方面，做到“一月一上报，一月一公示”，账目明细，单据俱全。

管理机关使用烟酒情况，实行“申请——批准——发放”制度，根据申请得到的批准情况，发现烟酒，对于发现有疑意的，及时向领导请示，做到不乱发、不错发。及时做好烟酒入库登记，并妥善保存。月月底对管理处烟酒使用情况进行盘点，妥善保存烟酒申请单，进行进出库核对，并录入管理处烟酒使用情况公示。仓库管理方面严格做到出入库及时登记，注意库房的清洁打扫，妥善保存仓库存物，月底进行盘点，制作出仓库库存明细表。在管理的同时，做到严于律己，不监守自盗。

在领导的支持和关怀下，合作开始运营，各项相关制度开始建立。在不断探索中，合作社建立起三种运营模式：1、超市销售模式2、定购代购模式3、办公用品申请领用模式。

1、超市运营模式：主要出售小食品和日常生活用品，方便员工，同时在销售时秉承“低利润，重服务”，给员工带来实实在在的实惠。销售商品价格普遍比外界商店销售价格低10%以上。

2、定购代购模式：通过将机关科室收费所用品采购纳入合作社，合作社进行低价大批量采购，再以低价格出售给机关科室收费所。这样既可以减少机关科室收费所开支，也是将管理处整体成本节约了。

3、办公用品申请领用模式：合作社根据管理处办公生活用品使用情况，统一批发采购，各机关科室根据自身需要在填写申请单得到领导批准后，可直接来合作社领取。这样可以做到采购价格低，节约成本，适当保有库存量，保障机关办公

用品使用。

在得到处领导批准后，办公室领导大力关怀支持下，管理处养殖场开始运营。养殖场采取“自出资金，自主消费”模式，在取得良好的效应后进一步扩大规模，并将土鸡、鸡蛋作为员工的福利发放，并作为食堂采购基地。目前已经养殖公鸡6只，母鸡44只，雁鹅2只。每天有专人进行三次加水加食，及时拾取鸡蛋，并时刻注意禽畜的健康状况；并准备相关治疗药品，做好养殖场的管理和运营。