

餐饮店长周工作总结(通用9篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。什么样的总结才是有效的呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

餐饮店长周工作总结篇一

观念可以说是一种较为固定性的东西，一个人要改变自己原本的观念，必须要经太长时间的思想斗争。我当初既然有勇气选择了离开三尺讲台，就要改变在学校时的一些观念，由原来的被动学习转变成现在的主动学习等很多观念。

一个人要做好自己的本质工作，就必须全面的熟悉自己，了解自己的职责是甚么。我对自己的工作职责作了几方面的熟悉。

1 了解工作流程

初次面对这项工作，感觉非常复杂，我以为学习任何一样东西都似乎在浏览一篇文章一样，先要了解其大概，然后理清其层次，再是深进到字词句的研究。因此，我对我所做的这项具体工作作了一个简单的概括，我所面对的客体是甚么，和谁有工作上的联系，联系的内容是甚么，面对这一连串的疑问，我就把自己的工作流程用列表的方式把它罗列出来。

2 重视细节

经过一段时间的工作后，基本流程已熟习，但是随之而来的小题目也就多了，比如说在核对定单时，有的经销商不传汇款底单，即便有的传了也不写明公司名称，由于其中有很多汇款金额和定单不一致，很难辨别出是谁家公司的款，碰到题目就要学会用自己的思惟往解决题目，对此，我首先想到

的是把此类题目出现的情况了解清楚，再是根据题目往找一个好的解决方法。因而，我就在qq群里连续发了几天的通知。(连续几天发的缘由是斟酌到不是每一个经销商都每天上网)。通知的内容是根据数学选择题的格式来书写的，我以为这能有益于经销商更能清楚，明了，简单，易懂的看清楚我所要到达的目的。后来又斟酌到不是所有的经销商都上网，因而在出现同类题目时我都要特别的提示他们要留意哪些题目。

任何东西的改进都是在原有基础上进行的，在开始的时候，我依照她们的记录方式来进行记录天天的订单情况，可后来发现有很多不便的地方，我根据自己对工作的了解，做了一些改变，这样就减轻自己在工作中没必要要的麻烦。

每当定单太多时，我必须要保持苏醒的头脑，由于之前有由于定单太多而出现过一次当天没有及时签单的情况，这应当要引发我的留意，就是要重视细节，找出缘由，进行改正。

在这项工作中，有很多东西需要自己往发现，往不断的发现与改变。

沟通是一门技能，善于沟通是一门艺术，从心理学的角度来说，站在对方的角度往思考题目，可能会收到意想不到的效果，但在与客户沟通时，我忽视了自己的动身点，没有留意到张弛有度，还有在开始时我没有留意到说话时内容上要讲求言简意赅。经过一段时间我发现了自己这方面的不足，既然发现了自己不足，就要找到方法进行纠正。

语气，在沟通时是一个很重要的环节。面带着微笑往和他人沟通，他人也会感遭到你的微笑与阳光。

学会聆听是一个人所必须具有的素质，在生活工作中，我们常常忽视了这个环节。但后来经过提示与反思，我留意到了这些方面的不足。在魅族工作的这段时间，我学到了很多的东西，可以说在思想观念上也有一个小小的改变。

餐饮店长周工作总结篇二

- 1、全面负责并完善影城的经营和管理工作，根据总部确定的影城年度收入、现金流和利润指标，制定具体的行动计划；制定影城发展目标和行动计划。
- 2、了解运营相关法律知识，如：合同法、消费者权益保护法、广告法、商标法、劳动法、公司法、税法等相关法律知识，在总部法务部的支持及指导下，合理处理影城运营工作中发生的涉及法律的事件，有效避免影城运营工作中的经济和形象方面的损失。
- 3、负责影城市场推广计划的审核及监督，制定企业的目标市场涵盖策略，领导影片的票房促销，实现票房收入的提升和影城品牌的建立。
- 4、同当地的政府机关、企事业单位、媒体记者、院线公司、本地电影公司及同行业电影院保持工作联络，及时了解同行业的经营状况，注意收集其片源、场次、票价政策、广告宣传及市场营销方式、相比同期的经营收益等信息，为影城的发展提供信息上的监督及帮助。与行业经营者以及影迷之间建立良好的关系，对提升票房收入起到辅助作用。
- 5、监管整个营销活动过程，根据年度计划进行有效的营销活动控制与策略调整，并对市场营销的收效有预测及审计的能力。
- 6、坚持贯彻影城的经营目标，注重五星级影城的服务管理，教育员工从细节入手，为所有顾客提供100%满意的服务。
- 7、合理安排管理人员的工作范围，并在日常工作中加强监督管理，审批运营管理层所招募的员工，保留合格的员工，以实现人员合理安排。
- 8、深入日常管理工作，细致了解各岗位职责及工作标准执行的情况。每周至少一次独立值班（需为周末晚班）；每月至少一次盘点班，独立完成盘点、出库、损耗统计的报告和盘

点分析报告。9、细致了解影城票房、卖品及电影后产品的经营状况，实现票房最大化的排片策略，不断创新，开拓并建立有效地多种经营方式，同时合理控制损耗，达到完成预算目标直至盈利的目的。10、负责影城的安全保障日常工作，包括影城整体消防安全工作。合理招募保安公司及保洁公司，加强日常监督管理，严格执行保安及保洁合同中规定的各项条款。

11、全面掌握影城的财务管理、掌握影城的财务状况及各项支出情况，严格遵守影城各项财务制度，并依据相关财务制度合理支配资金。配合总部财务部做好有关工作。

12、每月认真完成“经营者月报表”，对整个影城的运营情况及人员配置有全面细致的把握，对每月的收入和支出做出准确、合理的判断和分析，将可控的利润和损耗项目保持在预算之内。13、监督影城人力资源管理工作，注重加强各级管理人员及员工的培养和再培训，树立企业文化模式，不断提高影城员工的素质，增强企业的凝聚力及稳定性。

14、指导影城各部门做好影城各种文档的管理工作，要求对影城运营过程中产生的各种文档按类分存，并定期做出汇总分析，提供有助于影城发展的真实、有效的文字资讯。15、加强同总部的沟通，定期总结并汇报影城经营管理情况，遇到特殊重大的事件及时向总部相关人员汇报，以期得到总部的支持与协助。

16、完成总部交办的其他工作

基本上票房65%，卖品25%，其他收入5%

在去除上述金额后的票房被称为净票房，制片方、发行方、院线方、影院四方去分。

一般情况：影院50%左右；发行方、院线方共7%左右；制片

方43%左右。

上面是针对国产片、合拍片的大概比例。

资产增值、利润最大化、品牌文化建设。团队合作凝聚力

利润管理分析

风险控制——消防 财务

业务拓展——阵地管理

餐饮店长周工作总结篇三

以前上学的时候，听过最多的话就是“思想决定出路，定位决定地位，理念决定道路，性格决定命运，细节决定成败，脑袋决定口袋”，自从20_年从xx学院毕业之后，我就加入了xx这个大家庭，初生牛犊不怕虎的精神曾让我有了一种奋发改革的决心，但是实践证明，理论知识仅仅局限于书本上，没有实践的结合，你永远都只是一个理论狂，在现实中一点作用也没有，曾经以为自己只是一个初入江湖的小兵，但是社会给了我重重一拳，作为连锁超市的店长，不会被给予过多的时间去认知社会，只能自己在社会中磨练、成长，然后，以高于同龄人的思想生活、工作，公司这次让我写“巾帼英雄”，着实然我有点为难，我能算上巾帼英雄么，只能是尽心尽力的完成本职工作而已，长篇阔论谈不上，从下面几个方面跟大家分享一下的日常工作吧。

题进行及时反馈，对新品试销问题及时讨论，并进行销售跟踪，面对员工，我是领导，顾全大局，为员工承担问题，解决能力范围内的麻烦，面对商场，尽力配合，在确保公司利益的前提下，实现商场与公司制度的统一性。

销售方面，因员工文化程度、年龄结构的参差不齐，对待顾

客的服务意识也大相径庭，根据这一客观情况，我会合理安排员工班次，每个班次拥有一个整体素质较强的人员，以带动其他员工的配合工作；同时合理安排休班制度，确保周五至周日销售高峰期间，人员在岗率高，货源充足，满足顾客的需求，20_年较20_年相比，每月以同比增幅20%的速度增长，圆满完成公司年度工作任务，20_年我们会继续竭尽全力，为完成年度计划努力。

商品外协方面，我们会定期与外协供应商进行沟通，确保外协商品的质量与货源，如咸鸭蛋、绿豆酥、馓子等，我们会要求供应商每天送货，确保商品的新鲜以及优质的品项，同时对供应商建立送货授权协议，送货人员的健康证明等，确保食品的安全性。

以上只是日常工作中的一小部分，以小盖全，作为其中工作的一个缩影，与大家共分享，同时用一句话概括就是：活在当下，尽力就是完美。

餐饮店长周工作总结篇四

□

企业以人为本，管事先管人，特别是销售这个行业。对于我们中介行业，人员管理的好坏直接关系到销售与服务的质量，一流的销售团队必须要拥有一流的销售人员，而销售人员总体素质的高低与管理密不可分。并且我认为中介行业是以经纪人为主导核心，店长，金融部等都是要最大限度的支持经纪人的工作。日常管理中，店长必须以身作则，带头做到公司的各项基本要求：整洁的仪容仪表，富有激情的工作态度，成熟稳健的工作作风，公正处事的道德原则，对事不对人，事事公平处理，并在店内树立一种”爱店如家“的责任意识。一个销售人员，保持良好的心态是很重要的，当员工心态起伏，不平稳的时候，应当及时与之沟通，帮助他们调整好心态，更加积极的投入到工作中去。在销售管理方面，首先要

掌握每个经纪人的工作动态，手上操作的案源进况及跟单情况，协助他们完成每个可能完成的交易，持续评核每个经纪人，不断的训练，真正提高经纪人之素养。

无论对什么人，培训都是至关重要的，只有不断的学习才能不断的进步。作为房地产中介服务的行业，对于员工的专业性知识要求很高。特别是我们店的情况，大部分社会经验不足，而且从没有接触过这个行业，就更不具备相应的专业知识了。基础培训更是重中之重，前期我以接待，勘察房源，带看技巧，陌生电话为主，从扎实的基本功开始练起，并结合我的实际经验，手把手的教他们如何与客户交流，并消化变成自己的语言表达出来。掌握基本的沟通技巧是他们现在最需要的，通过最近的强化演练，每个人都有很大的进步，知道工作该从哪里下手了，在不断的演练中还形成了各自不同的风格。我个人是乐于参加各种培训讲座的，也很注重对员工的培训，使经纪人把学习到的新知识在实际工作中相互发挥运用。

“房源”是一个中介公司的命脉，房源数量房源质量直接决定了业绩的好坏。对于房源实施集中管理，并加以分级，予以分类，分别对待，充分了解客户出售的动机和原因。房源一定要维护，何为维护，就是在房东将房源委托后，要与房东保持密切的联系，让房东享受到质量的服务。前期在维护中应向房东阐述我们为他的物业制定的销售计划，为他分析市场行情及市场定位，告诉他我们在为他做什么，包括如何在宣传并推广他的物业，还应带上情感交流，前期我们的目的就是要与卖方建立信任关系，先做人后做事。一个优质的房源最关键的就是她的价格，所以对于一些b类c类的房源在后期还可以按照蜜月期—挫折期—打击期—成交期的过程来回报价。那么a类房源要的就是速度，我个人对于优质房源的销售方案很简单，就是以最快的速度将房源销售出去。不管是什么房源，不管是客户最近卖的还是我们帮他成交的，后期对房东的服务也是至关重要的，要学会做回头生意。对于店内员工的房源定期做质量服务的回访，充分掌握他们手

上房源的情况，并协助他们跟踪维护。总之，优质房源都是维护出来的。

对于需求客户，首先要了解买方的动机和急迫性，了解买方的购房能力，找出最适合房子与之配对，掌握配对的要点，配对是要建立在接待基础上而非独立的行为，在深入了解客户的真实需求后能找到客户真正可能满意的物业，对于还不能准确掌握其真实需求的客户可以大致找到符合其要求的物业，在推荐中增加交流的机会，以便更好的把握其真实需求，并进一步建立更为稳固的信任关系，对于已经掌握其真实需求的客户要确立一个主推物业，过多推荐会影响客户的专注度，延长确立时间，增加成功的不确定性。大部分客户有些不切实际的想法和要求和某些错误的观念，这些都需要我们去引导。

餐饮店长周工作总结篇五

时光转瞬即逝，不知不觉的度过了20xx年前半年，但是，我依然清晰的记得，当初刚上任的时候，经历了多么艰辛的过程，压力空前的大，克服很过问题，需要付出比以前更过的劳动和努力，公司安排我接任围场宽广xx_专柜店长一职，而面对激烈挑战。我有些彷徨，自己是否有能力挑起这副重担，看到专柜品牌齐全，知名度响亮，人员团结，心想既来之则安知，放下包袱，一心投入工作中，尽自己所能，完成公司所交给的任务，就这样拼搏完成一个月，又接着挑战新的一个月，半年后看到更多的顾客认可我们的品牌，使我们特别开心也很欣慰，让我们看到了德丽源会有更好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

1、业绩1—6月份总体任务xxxxxx□实际完成xxxxxx□□完成任务的96%这半年经过坚持不懈的努力工作，成绩突出的有两个月，2月份和4月份。完成任务的同时超额24%，其他几个月均在40000—56000左右，5月份柜组导购离职一人，但并没有因

此影响销售，虽然没有完成任务，但我们还是坚持了下来，1—6月份，二线品牌完成了销售任务的96%，因5月份xx撤柜，对销售有一部分的影响，回头客来找留下了一部分顾客群，但有一部分还是丢失了。

2、促销活动，5月份xx_举行大型促销活动，6.4—6.12连续8天，总体任务8000但我们只完成了6000多，任务完成的不是很理想，从中我吸取了很多的教训，1派单不积极，有些顾客都不知道宽广欧诗漫在做活动，2卖场播音不频繁，3赠品供应不及时，4因一人在职盯岗有些力不从心，流失一部分顾客，5连续几天阴雨天气客流较少，以上因素属人为影响的，在以后的工作中会加以改正。

3、结账5月份公司有了新的结账流程，关系到保底与超保底的问题，因从未接触过这类账目，所以到现在还不是很懂，但我知道，努力完成超市下达的促销任务（任务完成不超额）来减少公司财务损失，对于不懂的问题，我会努力学习，学会为止。

对于半年的工作，我知道要做好化妆品导购，要做到以下几点。1始终保持良好的工作心态，比如工作中会碰到顾客流失，或一连几个顾客介绍产品都没有成功，我们很容易泄气，情绪不够好，光想着是今天运气不好，这样注意力会不集中，在看到顾客也会没有积极性，信心不足，更会影响以后的销售。2察颜观色，因人而异，对于不同的顾客使用不同的销售技巧，比如学生，我发现这类顾客比较喜欢潮流与广告性强的品牌产品，当介绍二线品牌是比较吃力，所以更需要耐心，可先简单介绍一下产品，然后对他讲学生为什么会脸上起痘，黑头，平常护理应注意些什么问题等等，讲这些他会觉得我们比较专业，可以增强他对我们的信任度，最后再针对于他的问题推荐产品，如此成功率会比较高。3当你面对顾客时切忌，不要一味的说产品，现在的品牌种类多，促销员更多，促销的语言大同小异，所以介绍产品时一味的说产品好容易让顾客觉得我们只是为了推销自己的产品，使我们不能很快

被顾客信任，事实上顾客只有信任你才会听你的话，从而接受你的产品，我们可以问问他平时怎么护理来拉近关系，再针对性介绍产品。

日常工作中，我们会遇到很多问题，对于联营专柜来说，可能问题会更多，6月份因超市过分的管理，我想过离职，每天上班压力很大，无论自己怎么努力还是得不到认可，但刘姐的一番话给了我信心，她告诉我有问题不能逃避，能自己解决的自己解决，不能自己解决的我帮你解决，我不能解决的公司会出面帮你们解决，给了我很大的鼓励，我知道我不是一个人，我们是一家人，他们会帮助我，使我更有信心努力走下去，我记得有一条短信，对我激励很大，我与大家分享一下，职场必备，1勤快不懒惰2找问题不找借口3积极向上的心态4遇事不退缩。

以上是我对20xx年上半年的工作总结。

新的半年对我们来说是一个充满挑战、机遇、希望与压力开始的半年，也是我非常重要的半年。家庭、生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我订立了下半年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

1、作为化妆品的美导，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

2、学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。化妆品的美导专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。

3、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的能力减轻领导的压力。

4、我柜组缺少价位在20—50之间的护肤产品，有一部分低消费顾客群流失，申请上一品牌填补此价位空缺。

曾经在自己的工作中经历了太多的酸甜苦辣，让我成长着，学习着，12下半年即将来临，我希望在以后的工作中，快乐着工作。在工作中找到快乐，同时，学到更多的东西，全身心的投入工作，迎接下半年的挑战，做出更好的成绩！

餐饮店长周工作总结篇六

服装店主对于一个服装店长来说起着领头羊当然作用。对于一个经济效益好的服装零售店来说，一是要有一个专业的管理者；二是要有优良的专业知识做后盾；三是要有一套优良的管理制度。用心去观察，用心去与客户交流，你就可以做好。

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司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主动性，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，了解客户的购物心理，做到知己知彼，胸有成竹，有针对性，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，教育员工有全局认识，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客户。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到主动的“我要干”。为了给客户创造一个优良的购物环境，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，为客户营造一个舒心的购物环境；

其次，主动主动的为客户服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务认识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使客户满意的离开本店。

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，多一些热度，客观的去看待工作中的问题，并以主动的态度去解决。

餐饮店长周工作总结篇七

光转瞬即逝，不知不觉的度过了20xx年上半年，但是，我依然清晰的记得，当初刚上任的时候，经历了多么艰辛的过程，压力空前的大，克服很过问题，需要付出比以前更过的劳动和努力，公司安排我接任店长一职，而面对激烈挑战，我有些彷徨，自己是否有能力挑起这副重担，看到专柜品牌齐全，知名度响亮，人员团结，心想既来之则安知，放下包袱，一心投入工作中，尽自己所能，完成公司所交给的任务，就这样拼搏完成一个月，又接着挑战新的一个月，半年后看到更多的顾客认可我们的品牌，使我们特别开心也很欣慰，让我们看到了xxx会有更好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

上半年总体任务xxxx[]实际完成xxx[]完成任务的96%这半年经过坚持不懈的努力工作，成绩突出的有两个月，完成任务的同时超额24%，其他几个月均在xxxx左右，后来柜组导购离职一人，但并没有因此影响销售，虽然没有完成任务，但我们还是坚持了下来，上半年，二线品牌完成了销售任务的96%，因后来xxx撤柜，对销售有一部分的影响，回头客来找留下了一部分顾客群，但有一部分还是丢失了。

xxx举行大型促销活动，连续8天，总体任务xxx但我们只完成了xxx多，任务完成的不是很理想，从中我吸取了很多的教训。派单不积极，有些顾客都不知道xxx在做活动，卖场播音不频繁，赠品供应不及时，因一人在职盯岗有些力不从心，流失一部分顾客，连续几天阴雨天气客流较少，以上因素属人为影响的，在以后的工作中会加以改正。

公司有了新的结账流程，关系到保底与超保底的问题，因从未接触过这类账目，所以到现在还不是很懂，但我知道，努力完成超市下达的促销任务(任务完成不超额)来减少公司财务损失，对于不懂的问题，我会努力学习，学会为止。

对于半年的工作，我知道要做好销售店长，要做到以下几点。

- 1、始终保持良好的工作心态，比如工作中会碰到顾客流失，或一连几个顾客介绍产品都没有成功，我们很容易泄气，情绪不够好，光想着是今天运气不好，这样注意力会不集中，在看到顾客也会没有积极性，信心不足，更会影响以后的销售。

- 2、察颜观色，因人而异，对于不同的顾客使用不同的销售技巧，比如学生，我发现这类顾客比较喜欢潮流与广告性强的品牌产品，当介绍二线品牌是比较吃力，所以更需要耐心，可先简单介绍一下产品，然后对他讲学生为什么会脸上起痘，黑头，平常护理应注意些什么问题等等，讲这些他会觉得我们比较专业，可以增强他对我们的信任度，最后再针对于他的问题推荐产品，如此成功率会比较高。

- 3、当你面对顾客时切忌，不要一味的说产品，现在的品牌种类多，促销员更多，促销的语言大同小异，所以介绍产品时一味的说产品好容易让顾客觉得我们只是为了推销自己的产品，使我们不能很快被顾客信任，事实上顾客只有信任你才会听你的话，从而接受你的产品，我们可以问问他平时怎么护理来拉近关系，再针对性介绍产品。

日常工作中，我们会遇到很多问题，对于联营专柜来说，可能问题会更多，后来因超市过分的管理，我想过离职，每天上班压力很大，无论自己怎么努力还是得不到认可，但领导的一番话给了我信心，她告诉我有问题不能逃避，能自己解决的自己解决，不能自己解决的我帮你解决，我不能解决的公司会出面帮你们解决，给了我很大的鼓励，我知道我不是一个人，我们是一家人，他们会帮助我，使我更有信心努力走下去，我记得有一条短信，对我激励很大，我与大家分享一下，职场必备，勤快不懒惰，找问题不找借口，积极向上的心态，遇事不退缩。

以上是我对20xx年上半年的工作总结!新的半年对我们来说是一个充满挑战、机遇、希望与压力开始的半年，也是我非常重要的半年。家庭、生活和工作压力驱使我努力工作 and 认真学习。在此，我订立了下半年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

1、作为化妆品的店长，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

2、学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。化妆品的美导专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。

3、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的能力减轻领导的压力。

4、我柜组缺少价位在20-50之间的护肤产品，有一部分低消费顾客群流失，申请上一品牌填补此价位空缺。曾经在自己的工作中经历了太多的酸甜苦辣，让我成长着，学习着。20xx下半年即将来临，我希望在以后的工作中，快乐着工作。在工作中找到快乐，同时，学到更多的东西，全身心的投入工

作，迎接下半年的挑战，做出更好的成绩！

首先要感谢公司提供给我这样一个很好的发展平台，之后更是用心栽培，在工作上会给予我以鼓励和指导督促。我学到了很多销售技巧以及沟通管理能力得到提升。另外我还要感谢身边同事的积极配合，使得我们这个团队越来越有凝聚力，从他们身上我也学到了很多的东西。

第一：客户维护工作做的不到位，影响到了销售量。

第二：没有和客户进行很好的深入沟通，产品的价值没有清晰的推销给顾客，对顾客的想法和购买意图也没有了解。

第三：自身说服力和号召力还不够强，致使店面员工站岗不及时，工作责任心还需加强。

第四：对库存的销量没有及时关注，所以女装和男装销售比例一个是上升，一个是下降。

这些就是我在工作中存在中的不足，还希望各位领导给出批评和指导。

餐饮店长周工作总结篇八

首先感谢一个月以来大家对我工作上的帮助与支持。作为没有管理经验的我，初次挑起这个担子，深感职责重大，但是在座各位的共同努力下，我们店在这个月还是取得了可喜的成绩。那么做得好的方面，我们要继续保持和发扬，欠缺的方面我们要逐步加以改进，全面提升我们店的综合素质，增强我们店的综合竞争力。

一是清洁卫生方面。我们店的场地比较宽，而人手又相对有限，各自的工作量都比较大，这就要求我们在平时的工作中保持一个良好的心态，尽量少一些牢骚，多一些热情，为顾

客营造一个舒心的购物环境。清洁卫生是我们天天必须做的，不要抱着我前天才做了的、上头刚来检查过的等这种心态来对待。当然，我们只要做，就要把它做好，不管是绿条子，还是货架网，还是边边角角，都要做到位，不要“大”字一画就了事。还有就是做清洁的同时，更不能怠慢身边的顾客，当我们发现有顾客进来时，应立即放下手上的活，热情招呼 and 接待顾客。同时，我们在接待时，要注意自己的仪态，不要当着顾客的面这里摸摸，那里抓抓，即使有个不舒服，我们也要尽力克服，或者迅速找机会及时处理掉，但动作也不能停留太久。

二是陈列方面。前三排和端头的陈列是不允许存放库存的。一直以来，每次收货都在提醒，不要把刚收的货摆放在后面，一定要去掉外包装，与药品一对一放整齐，在收货的时候我们都应该随时调整排面，看到某种货库存多的，而排面又只有一个的，随手都应该调整过来，不要等到后来才来做，有可能后面没有看到又忘了。提醒一次有可能是因为说得不够具体，提醒二次有可能是因为说得不够透彻，那么提醒三四次我们就要从自己身上找原因了。

三是药品的标签方面。日常工作中发现，我们的价签经常不在药品的正中间。那么，面对这种情况，我们每次在做完清洁以后，要随时注意架签是否移位、或是被摆在了排面的后面，应该随手加以调整。特别是在我们平时不忙的时候，应该随时关注自己及周围货柜的标签问题，要做到工作中分工不分家。

四是收货方面。我们每一次大会小会都在讲这个问题，尤其是收到裸瓶而又需要打条码的情况下，大家对这方面都还是有所改善，而对我每次调的货，有的时候调得多的情况下，大家对我都有所包容，这点很感谢大家。但我们平时仍需要注意的就是，收到品名一样，厂家一样，只是规格不一样的药时，要特别注意别放错位。同时，大家都要有个习惯，来了新药的时候要及时参照进货单上的价格并写上标签，这是

我们大家必须要做到和完善的。

五是售后方面。下个月就是积分兑换，尤其是收银台这块，可能要多花些精力，多说一些，做好我们售后积分兑换工作，以此促进我们销售工作的开展，让我们的销量更上一层楼。

无论店面大小都是一个集体，我们既要做到是顾客的“贴心人”、又要做到是同事的“贴心人”。无论是工作中还是生活中我们都要互相爱护，互相包容，互相沟通，和睦地相处，这样才可以让整个集体显得更加富有生气，更加温暖，大家工作起来也才劲头十足，这样，我们才能做到心往一处想，劲往一处使，使我们的工作环境显得更加轻松和温馨。

药品作为一种特殊的商品，它关系到民众的生命健康安全。因此，我们在出售药品的同时，还应该为顾客提供专业的药学服务，以保证顾客用药安全、有效、合理。为了给顾客提供优质的药学服务，我们必须进行全面、系统地学习和掌握，努力提高我们的自身药学服务水平。我们在对待顾客时，要视顾客为自己的亲人，一切站在顾客的角度着想，给顾客一个正确的引导。要始终相信先要有服务，然后才有销售。要始终做到：“干一行，爱一行，爱一行，专一行”。我们的宗旨就是要保证在服务的每一个环节，每一个步骤都能增加顾客享受和体验服务时的价值，只有这样，才能增加我们的回头客，提高我们安康二店的知名度。

最后，我们全体人员要牢固树立“细节决定成败”的经营理念。经济学家认为，差距是从细节开始的，1%的细节可以导致100%的失败。在这里，我们可以假设，我们去一个饭店什么都好，就是看到端菜的服务生衣衫不整、脸手肮脏、那么，你的第一感觉会是什么？你还能在这里继续喝你的小酒，吃你的小菜吗？所以，我们必须树立细节决定成败的经营理念。“天下大事，必作于细，天下难事，必成于精”。天下的难事都是从精准要求做起，天下的大事都是从细小开始，希望我们全体兄弟姐妹把每一件简单的事做好就是不简单；把

每一件平凡的事做好就是不平凡。

同事们，我衷心地希望，通过今天的会议，大家一定要积极行动起来，在各自的工作岗位上发挥作用，为公司、为我们店的全面协调发展，为提高我们自己的收入而努力奋斗！

谢谢大家！

餐饮店长周工作总结篇九

进入酒店没有感觉到向进入三星级酒店，无论是前台还是餐饮还是客房整体汽分，没有一位酒店员工或是管理人员能做到对待客人向对待上帝一样，没有一位员会想我的工资是客人发给我的，而不是老板。

1、建议：

以人事部签头制定各岗位员工的礼节礼貌的基本要求进行大规模的培训，让员工清楚知道自己应该达到的礼节礼貌标准，在工作中上至总经理下至各岗位领班要认真落实，加强督导，只要是酒店的管理人员（无论岗位）都要发现员工没有做到的要去说去督导，而不是认为不是我部门的员工视而不见，从酒店上层做起，带动员工的礼节礼貌意识，从而达到服务热情礼貌的表现。

2、各岗位的纪律及卫生

酒店各岗位员工作纪律涣散，工作随意，各岗位工做纪律应是各部门及人事部签并没有制定下发培训，让员工道知我在工作中应该有的工作纪律要求，特别是酒店的服务一线岗尊，如前台，迎宾及宴会预定，在重点岗位，酒店各级管理人员在工作时要多留心观察，多督导多检查以预防为主，教育和日常要求为重心，多鼓励少处罚，而现在大多管理人员任为不是我部门的事情，只要我部门不出事，老板不知道，客人

不投诉而自任为一切工作都做的很好了。

3、员工仪容仪表及卫生要求

制定适合本酒店的着装要求及卫生标准，需要投入的一事实上要投如改变现有员工的精神面貌，要统一要求，卫生方面加强检督，该项配到位的工具要配到位，如吸尘器等。

4、酒店各级管理人员的工作配合

酒店工作是各岗尊管理人员要相互配合才能共同完成酒店的工作的，现在管理人员工作随意，相互工作不配合，都自任为自己的工作做的很不错了，什么都会，在工作中有人要做件事，有部分管理人员不配合，看笑话，心不向一起使，部分管理人员没有把自己放在一个星级酒店管理岗位上去要求自己，工作随意，对下属不加以指导，造成员工在工作中看管理人员的笑话，造成酒店一切问题没能落实，都是管理人员的责任，在开会时没有几个管理人员会站在酒店的立场上想工作，在工作中讨价还价要报酬而不是先想怎样把工作做好后要考虑报酬。

1、服务员少，员工工作随意，没有标准，制定的标准及要求在工作中没有很好的落实，在落实的过程中不是靠一个人来完成的，而是靠部门的所有管理人员，在制定相关标准时不发表任意意见，制定后在工作中不带头不落实不督导，不去指导员工怎么做，任有员工随意工作，造成员工在工作中没有规矩。培训并没有起到应有的做用，在培训中讲的很多东西，然而在工作中没有得到有效的应用，在工作中我在是一个样，我不在又是一个样，像老鼠躲猫一样，在工作中员工不顶撞你也不按你的要求去做。

2、在工作中制定的意见卡标准在操作中可能有管理人员在操作时有问题，但在其它部门管理人员眼里任为是在给员工加工资，相互疑惑，造成制度无法制行下去，有部分问题无法

给员工一个满意的答案，造成有经理也不能给我们解决问题，我为什么要听他的呢。

3、我建议酒店（餐饮部）更改在物品领用制度和办法，应该谁主管谁负责的原则进行，部门第一管理人员对部门的成本和物资领用有监督的责任，所有物品部门第一责任人要签字并说明用途，财务部才可以发放相关物品，部门可以有效控制成本及物品的安全使用。

4、在工作中我自任为我工作的强项在餐饮楼面管理及员工培训及落实上，在厨房对菜品开发及成本控制上很精通，然而在这里一样也发挥不出来，失去了应有的价值，我不想这样混日子，拿高工资而做不出自己应该做的工作，失去了在这工作的价值，本人提出辞职，请给予批准，在此给老板带来的麻烦本人深感歉意！