

# 2023年自来水公司经理年度总结(优秀5篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 自来水公司经理年度总结篇一

融会贯通，学以致用。通过不断学习业务知识来提高自身的业务水平，通过不断实践来丰富工作经验，把知识和经验的积累升华为思维模式的更新，进而转化为工作创新的源泉和动力。通过学习，有效解决在组织工作中存在的问题，真正使思想有明显提高，作风有明显转变，工作有明显推进。

xx年已经来了，作为公司总经理助理的我，有很多的工作需要我去做。在总结了自己在年的工作后，我发现了自己不足之处，我想我在年的工作中会努力的改正的，不过现在的情况是这样的，即使不能够全部改正，努力去改就好了。在新的一年里，我会继续不断的努力工作，相信我在年会做的更好！

产品的摆放，接下来新的一年里我会尽量跟北京办事处这边的人员沟通，使得这边仓库整洁规范。这个问题解决之后。对于库存方面会更好。可以方便清楚的知道哪些？废？看？库存不足，哪些产品积压库存。对于积压库存产品还是较少的，我会及时每月请点一遍，如有积压库存产品，我会及时与总公司有关部门协商，或者与北京部这边的总经理人员协商，想办法清理掉这些产品。

产品价格方面跟一些产品包装问题，我会多跟总公司有关部

门沟通，公司产品价格的升降能够争取在第一时间知道，将最新的信息传达给北京部的总经理员，使得公司产品的销量更好！

对于自己能力的问题。我会虚心讨教，自己在业余时间报读一些培训班。加强锻炼，让自己自身的能力得到提高。素质也能够进一步提高！

我的计划主要分为两大部分：

1) 财务方面。

1、继续做好我天天的日常工作，手工帐跟电脑帐，

2、年年的应收账款把握的不是很好。这一年我会把严，尽量  
的避免风险。

3、及时准确登记银行、现金日记账，做到日清月结。

4、做好办事处职工的工资、补助的统计汇总，做好工资、补  
助的发放工作。

另外。我现在在这边已经稳定下来了。我在打算报读一些培  
训班。加强一下，到时假如条件不答应的话，我也会买一些  
书来自己自习！

第个人见意措施要求财务治理科学化，核算规范化，费用控  
制全理化，强化监督度，细化工作，切实体现财务治理的作  
用。使得财务运作趋于更合理化、健康化，更能符合公司发  
展的步伐。总之在新的一年里，我会借改革契机，继续加大  
现金治理力度，提高自身业务操作能力，充分发挥财务的职  
能作用，积极完成全年的各项工作计划，以最大限度地报务  
于公司。为我公司的稳健发展而做出更大的贡献。

## 自来水公司经理年度总结篇二

在公司领导的正确领导和大力支持下，我们兴中木业公司面对日益激烈的市场竞争形势，求发展，讲执行，抓落实，公司全体员工团结一致，奋力拼搏，较好地完成了年初公司下达的各项任务。现将本年度的工作情况作如下总结。

### 一、各项经济指标完成情况

1、销售额：全年实现销售额2334.7万元，比计划完成的2160万元增加了174.7万元，增长率为8%，其中外埠市场销售额1190.6万元，比计划完成的1100万元增加90.6万元，增长率为8.2%。

2、利润：全年实现利润180万元，比计划完成的148万元增加了32万元，其中外埠市场实现利润46万元。

3、利润指标分析：销售价格随市场波动频繁，原材料价格有所上涨，20\_\_年木材价格每方比去年同期平均增长120.5元，全年用量为6504立方，成本增加51万元，影响了利润的增长。

### 二、加大销售力度，力求扩大市场。

年初我们就制定了\_\_年工作计划和细化指标，在经营工作中强化销售人员服务意识，为客户提供人性化服务，定点定人服务老客户和开发新市场，取得了良好效果。

#### (一)内埠市场

在保证质量的前提下，为客户提供更人性化的服务，客户满意度明显提高，增强了客户的忠诚度，为企业稳定发展奠定了良好基础。

(1)以高质量、低价格、优服务，稳定了政府机关、各企业及

其它中小客户。

(2)继续走联合之路，利用我们在规模上的优势为其他小型木器厂加工板材，以达到互利互惠。

(3)积极开拓市场，开发了本县六大机焦企业为新用户，扩大了销售范围。

## (二)外埠市场

兴中木业公司的外埠市场的开发工作取得进一步发展，市场需求量增大，新推出的系列新产品成功运作。高质量的产品，优质的服务为我们赢得了良好的企业信誉，对这些周边地区产生一定的影响力。

## 三、车间内部管理

作为销售工作的坚强后盾，车间内部从各个角度，强化了内部管理：

### (1)规范生产管理

车间领导小组响应厂部号召，实行“定岗”“定员”“定编”，强化了定额管理，并为推行定额、定员管理做了三项准备：一是对车间各班组、各工序进行了摸底，测算。二是带领职工“走出去，请进来”，学习同行业先进生产管理经验。三是根据自身情况借鉴试行。并根据厂部定岗定员号召，实行减员增效，将6名职工调往人才流动中心，对在职职工有很大触动，为车间进一步强化管理，提高生产效率打下坚实的基础。

### (2)质量管理工作

在生产经营过程中，我们注重产品质量的稳步提高，取得了较好成效。1999年5月20、21号两天顺利通过了iso9001质量

认证中心第二次复审。通过认证工作，有效的控制了产品质量，使得生产质量管理工作更加系统，基本上实现了全年无重大质量事故。

### (3) 环境建设

根据木器生产的行业标准，严格执行公司及下设科室的环境建设行为准则规范要求，注重人文素质培养，通过板报、会议、宣传小册子等形式教育职工，提高职工的自身素养，使职工伴随着创建学习型企业的步伐一起成长，营造了整洁文明、高效生产的工作氛围。

### (4) 安全、文明生产

车间始终把安全生产放在首位，经常对职工进行安全教育。在“生产安全月”充分利用板报、安全生产知识答卷、张挂横幅标语等宣传形式，使《安全生产法》《交通安全法》深入职工。为了强化安全文明生产，我们制定了兴中木业公司安全生产应急预案，补充完善安全操作规程，对职工坚持每天的班前、班后会教育，取得较好效果，实现了全年无重大安全责任事故。

### (5) 设备改造和引进

在全体技术人员的努力下，完成新生产机组的安装和旧机组的改造工作，在公司领导的大力支持下，积极引进质量检测设备，使原材料采购和成品检验得到有效控制，为产品质量的稳步提高提供了保证。

## 四、做好职工的思想工作，增强干部职工的凝聚力

1998年我们及时传达公司的会议精神和下达文件，积极做好宣传工作，使职工充分了解企业发展动态，与企业相互融合，达到共同发展。我们还积极参加了厂部和工会组织的各项活

动，如职工大会、庆“三。八”妇女节拔河比赛、篮球比赛和乒乓球比赛等活动，通过这些活动培养了职工高度的集体荣誉感，使企业职工形成一股强大的合力，有效的推动了企业发展。

## 五、存在问题和不足

(1) 由于历史原因，职工的市场竞争意识不强，缺乏危机感。

(2) 职工队伍基本稳定，但生产效率相对低下，职工潜能需进一步挖掘。在\_\_年我们将继续加强职工队伍建设，通过思想教育与技能培训等方式，强化职工的整体素质，以解决现存问题。

(3) 产品质量还存在不稳定的情况，对产品的检测手段及方式还有待于进一步加强。

\_\_年是成功的一年，奋斗的一年，也是经验与教训并学的一年，在这一年里，市场有压力、有阻力，但我们通过全体干部职工的共同努力，依然取得了较好的成绩。\_\_年我们会一如既往的努力，为\_\_木业公司的繁荣兴旺做出不懈的努力。

## 自来水公司经理年度总结篇三

(一) 继续抓好工程建设这个中心，确保水工建设整体推进。

xx年项目部任重道远，水工项目的建设直接关系到公司社会效益和经济效益，所以全体员工必须要以高昂的斗志，顽强拼搏的精神投入到工程建设之中，发扬公司倡导的责任、创新、卓越的企业文化，为公司出谋献策多作贡献。以工程建设为中心，首要的是要以防波堤建设为中心，这是核心。而防波堤建设主要就是石料的来源，当前石料来源就是当务之急，是工程建设的瓶颈，所以我们要群策群力，要发挥当地

人的优势，积极探寻石料源地，尽快解决这一难题；其次是抓好疏浚工程和码头建设。疏浚工程进度直接影响到填海造地，影响到物流中心的建设，而码头工程建设是整个水工建设的象征，它意味着水工项目的基本规模；再是抓好南北护岸的建设。护岸建设的顺利完工就是水工建设进入到收尾阶段，所以我们一定要以快节奏、高效率的工作作风，以求真务实的工作态度，以讲究工程建设整体推进的思路，抓好水工工程的建设，实现优质、高效、安全、低耗之目标。

(二) 抓好物流项目建设的前期准备，实现物流项目全面开工。

水工工程建设的目的，就是为了物流项目的建设，而物流就是公司主要目标之一，我们一定要牢固树立这样的一种观念，即物流项目早日建成，公司就早日形成社会效益和经济效益；我们一定要有紧迫感和危机感，一定要按公司的整体思路，抓好物流项目的全面开工；我们一定要努力实现公司关于物流项目建设的时间节点，具体时间节点是：在xx年第一季度要完成物流项目设计单位的比选和招投标工作；第二季度要完成施工图的设计任务；第三季度要完成对施工图的审查工作和地面建筑施工的监理单位招投标工作；第四季度实现项目的全面开工建设。

(三) 大力倡导团结协作之精神，健全和完善各种规章制度，着重解决本位主义思想和失之于软、失之于宽的现象。

xx年，项目部将根据实际情况，吸取xx年的一些教训，将继续进行对各种规章制度再完善、再补充、再制定，来规范我们的言行以保证各项工作的落实。项目部全体员工必须要牢记团结是做任何事的保障，必须懂得分裂思想的危害性，不论是本地人还是外地人，我们就是一家人，所以要求大家不要背后议论，求全责备，不要斤斤计较，在这里要强调一点，项目部每个员工所做的工作是受我的指意去执行的，如果有哪方面不足，应多多提醒、相互包容，要有宽阔的胸怀，不要做一个低级趣味的人，要做一个大肚能容天下难容之事的

人，做一个高尚的人。在这里我同样要敬送一首词给大家，希望员工们能从中感悟到人生的一些哲理，即是：手把青秧插满田，低头便见水中天，身心清静方为道，退后一步是向前。

(四)要坚持清廉从政、清廉从工、廉洁自律的原则，做到走在河边不湿鞋。

同志们，人们面临的困难就是怎样战胜自己，把握自己。明年我们面临的问题就是工程建设将逐步全面地开展，项目部的工程量越来越大，同时面临的各种诱惑也越来越大，在酒绿灯红的诱惑下，怎样战胜自己、把握自己值得深思。我们做人要有一个底线，要有良心，千万不要出现用公司的利益换取个人资本，尤其是管钱的人、管权的人、管工程的人、管人的人，这四种人更要如此，项目部决不能出现工程上马了，人员却落马了的事，不要有天高皇帝远，猫关在牛棚里出入自由的思想。近年来，从报刊、新闻媒体等披露了不少的以权谋私而纷纷落马的事，所以希望大家引起重视，做到警钟长鸣。要防止“落马”事件发生，除了建立完善的监督机制外，重要的是要加强自身修养，多学习，提高免疫力。这里要说明的一点是监督机制只是一种措施，它对意识健康的人是毫无意义的，所以不要把单独执行任务和必要的监督混为一谈，要有本质的区别。

同志们，只要我们团结一致向前看，时刻以公司的事业为重，提高责任感和紧迫感之意识，我相信没什么困难能阻拦得了我们前进的步伐。新年即将来临，借此机会给大家拜个早年，恭祝大家身体健康、新年快乐、合家欢乐！同时拜托你们向家人传达我对他们的问候！谢谢大家！

不叫一声苦和累，这对一个刚走出校门的青年人来说是难能可贵的；还有，大家知道目前项目部财务没有账号，她既当出纳又当会计，财务工作分毫不差，工作原则性强；另外，每当我们吃到香喷喷的饭菜时，都会想起黄小妹同志，她起



早贪黑，为的是让大家吃上可口的饭菜，她为了大家有一个舒心的就餐环境，没有节假日和休息日，把厨房、饭堂收拾的干干净净、井井有条，她默默奉献的精神，使每个员工受之感动；在这里值得一提还有地磅员、司机及保安的同志们，他们为了项目部的正常的工作，忠于职守，坚守岗位，随叫随到，安保人员没日没夜地风里来，雨里去值勤站岗与我们形影不离，为了公司土地不受侵犯，为了保一方平安，他们付出了不懈的努力。

目部今年以来在公司的领导下，在公司各部门的通力配合下，在项目部各位员工的努力拼搏下，理清思路，正确理解公司的总体部署和要求，兢兢业业地工作，确保了项目部各项工作的落实。

## 自来水公司经理年度总结篇四

一是在科学管理的决策中进一步发挥参谋助手作用；积极学xx医院管理的新方法和新理论，在总经理领导下做好办公室的全面工作，做好参谋、助手、认真做到全方位的服务。

三是在掌握全中心工作动态方面，进一步发挥好办公室、医事部、护理部综合管理协调作用；积极深入检区临床和医技科室，掌握第一手资料，为检区临床医技科室提供一流的服务。

四是在提高工作效率方面，进一步发挥好协调作用；在做好检查监督的基础上，为临床医技科室服好务，做好保障工作，协助杨主任做好重大医疗器械的管理工作，保障健康体检一线工作顺利进行。

五是在树立xx体检中心形象上，发挥好医事部、护理部的管理职能，做好护士的培训和医师业务学xx工作。带领医生、护士认真学xx体检各项规章制度、工作流程，并负责落实、督导；工作中自己要努力学xx业务，提高自身修养素质，做好

榜样带好护理队伍。为中心的长远建设增砖添瓦。

六是做好中心办公室人力资源开发工作，根据中心发展要求制定人力资源计划、设计并完善中心岗位特点，人员资源结构，合同书的制作，完成公司人力资源的日常招聘工作。

七是做好中心管理制度、规章制度及落实方案的修订，对行政后勤的医用耗材、办公用品、网络运行、数据安全管理等及中心总体运行要配合监督管理到位。

八是做好xx体检中心向政府主管部门的各项申报、年检、申领各类证照、的材料整理，完成批文手续等事宜。

九是做好示范，凡要求别人做的，自己要先做好。平时在工作中：坚持三管三不管，事关大局的事，管；影响公司形象的事，管；有损公司利益事管；管则管严，不留余地。个人私生活，不管；个人xx惯，不管；与公司无关的事，不管；不求全责备，不管小节；xx中心虽小，立志远大；基础薄弱，目标宏伟□20xx年xx体检中心取得更大的成绩。

## 自来水公司经理年度总结篇五

1、餐厅内部管理方面：

(1). 参与制定合理的餐厅年度营业目标，并带领餐厅全体员工积极完成经营指标。

(2). 根据市场情况和不同时期的需要，与厨师长共同商讨并制定餐饮促销计划，并在实施过程中收集客人反馈意见加以改进。

(3). 制定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按服务标准对客服务，不断提高服务质量和工作效率。

(4). 抓好员工队伍建设，掌握员工思想动向，通过对员工进行评估、考核，为优秀员工提供晋升和加薪机会。

(5). 安排专人负责制定员工培训计划，并组织员工参与各项培训活动，不断提高员工服务技能、技巧以及服务质量，提高工作效率。

(6). 至少每月召开一次餐厅全体员工大会，分析、通报餐厅每月营运指标、收支情况，解决目前存在的问题；听取员工对餐厅内部管理和对外销售的意见及建议，让员工广泛参与餐厅的管理工作。

(7). 与厨房密切配合，检查菜品出菜质量，并及时反馈客人意见，改进菜品质量，满足客人需要。

(8). 建立餐厅物资管理制度，加强餐厅食品原料、物品的管理，以及食品原料、物品的领取和保管，检查前厅及厨房的食品、原料成本是否过高，确保各项成本的转进、转出得到体现，合理利用水、电等资源，减少浪费，降低费用，增加盈利。

(9). 抓好餐厅卫生工作和安全工作，定期检查餐厅清洁卫生，清洁整理餐厅各个区域，为客人提供舒适、优质的用餐环境。

## 2、营销方面：

(1). 利用各种渠道大力宣传，增加餐厅在本地的知名度，树立良好形象，打造实力品牌，深入市场。

(2). 征求客人意见，处理客人投诉，最大程度满足客人要求。

(3). 企业能否长远，在于文化的鉴赏和传承，牢牢抓住企业餐饮文化，从餐厅的装修装饰风格 and 高质量餐品，以及热情温馨的服务，最大程度的展现我餐厅的文化主题和内涵，使

餐厅具有无限的生命力。

### 3、经营战略：

#### 一，市场分析

##### (1)地理位置

我餐厅地理位置良好，地处南阳市北大门，人流量大，客户群比较复杂，餐饮消费以商务客人宴请和周边公司宴请为主，高档客户群体为辅。与此同时，放眼周边，西面有同样是四星的金凯悦酒店，大浪淘沙洗浴中心，鼓浪屿洗浴中心等高档消费场所，东面五星级有建业假日酒店，金阳光酒店，中州国际酒店，中泰豪生酒店，但是能和我们酒店中餐厅形成竞争力的只有金凯悦中餐厅，假日酒店，豪生酒店。但是虽然假日，金阳光，豪生靠近体育中心和政府行政区，在农运会期间虽然地理位置得天独厚，近水楼台，能打响餐饮业的第一枪，但是农运会后怎么办？地理位置偏远，远离市区，餐饮氛围不够浓厚，自然带动不了消费者的消费欲望。我们酒店要厚积薄发，要以中餐餐饮为酒店特色，从而占到酒店的营业收入总额的15%-20%。

##### (2)消费情况分析

(1).我们要在全方位经营的同时，推出自己的特色，根据南阳的地方特色，开发属于南阳的精品菜肴，并根据南阳人的口味，改良传统豫菜，适当引进高档粤菜作为自己的重型武器为自己的餐饮行业打出市场，另外结合当地的鸭河水库，开发出属于自己的河鲜餐桌，通过卖精品河鲜菜肴，从而赚取人气和口碑，从而占领餐饮消费市场份额。

(2).结合市场的休闲特点，适当增加休闲娱乐设置。中餐厅不是一个纯粹的餐饮场所，在客人用餐过后，我们可以提供给客人相应的服务娱乐项目，比如棋牌室等设施作为餐厅的

另一项收入。具体情况还要看酒店的安排。

(3). 在保证发展和盈利的同时，我们加强奋斗，拓展规模，增加餐位和酒店用品的档次，提供给客人更好的酒店产品，创造给客人五星级的用餐体验。

## 二、员工培训

### 1、餐厅基础知识培训

包括餐厅的创建背景、地理位置、建筑风格、经营理念、经营特色、客源状况、组织机构、规章制度、饭店产品知识等内容，使新员工对自己将要进入的“家”有一全面的认识和了解，老员工加强自己工作质量，照顾和帮助新员工。

### 2、餐厅礼节礼貌培训

包括严格的仪容、仪表、仪态、表情、眼神、语言、动作等方面的要求以及如何尊重客人的宗教信仰、风俗习惯。所有员工上岗前必须经过礼节礼貌知识的培训，掌握餐厅对从业者在上述方面的要求，以便在日后的工作中时时、处处体现出对客人的尊重，满足客人要求。

### 3、餐厅意识培训

意识决定人的行为，行为养成习惯。因此在培训员工时还必须培养他们的饭店意识，如服务意识、角色意识、质量意识、团队意识、服从意识等。简单地讲，所谓服务意识就是“宾客意识”，即员工要做到心里有宾客、眼里有宾客，时时刻刻为客人着想，最大化满足客人需求。角色意识就是指员工要明白自己在不同时间、场合所扮演的“角色”及这一角色赋予的特定要求。质量意识就是要员工明确餐厅服务质量的要求，了解餐厅服务的特点，树立起“零缺点”、“一次就要把工作做好”的决心。为宾客服务是餐厅工作人员的真正

的全部的工作内容，虽然餐厅划分为很多不同的部门和不同的岗位，其工作职责基本都不相同，但他们有一共同的目的：一切为了客人。因此员工要服从工作的需要，服从客人的需要，培养团队意识，做到“分工不分家”。

#### 4、业务培训

新员工业务培训可以从知识、技能等方面进行。知识以够用准则，不宜过多过深，目的是为了帮助新员工上岗后能顺利开展；技能则侧重本岗位的具体操作规程，尽量使员工掌握必要的服务技巧。另外应对员工进行基本应急能力的培训，以提高他们应对突发问题的能力。餐厅产品具有生产、消费同步性的特点，服务的实施者及服务的受众都是人，人是形形色色多种多样的，因此餐厅服务具有较强的随机性，难免会发生各种无法预料的问题，餐厅员工必须具备一定的应变能力。如遇到客人投诉时，能以正确的观念认真对待，并能按科学的程序、较为妥善的方法进行处理；对餐厅的安全管理工作有一定的认识，简单掌握常用安全设施的使用方法，遇到紧急情况能妥善、有效地进行处理，能尽量将损失减少到最低程度。

### 三, 成本控制

#### 1, 成本控制的含义

任何行业的盈利不是一味的赚取，不是看所谓的营业报表上表面的数字，空有高额营业收入却没有盈利，这就是问题的所在。如何赚钱，营业额减去成本和开支，就是盈利。如何盈利最大化，那就是各项成本的控制，成本最低化，才能利润最大化，从而才能给中餐厅和酒店盈利。

#### 2, 成本控制的作用

成本控制的意图很明显，通过对人财物的合理利用的安排，

从而降低营运成本，才能达到控制的效果，从而盈利。

### 3， 如何做到成本控制

#### (1) 人力成本

餐饮部的员工一般来自本市居民为主，外地乡镇居民。餐厅员工的构建除了正式员工之外，我们还要聘请一些校园暑期工和勤杂工作为支援力量，劳动成本低廉，劳动市场大，从而降低劳动成本。另外还有对员工的排班方面也能降低人力成本，结合自身的生意情况，中餐的营业时间特点，客流量和上客率，根据用餐高峰可以多安排员工上班，低峰期就安排员工休息，具体情况届时做排班。

#### (2) 硬件设施成本

中餐厅采购是个很大一笔财务支出，也是每月营收报表的一个重要构成。虽然采购是一次性的，但是这里面会有消耗和破损。每月的消耗和损耗要算计在内。这就需要酒店财产的破损控制做到最低。小到一盒火柴使用，大到一张桌子的采买和一块钢化玻璃转心的日常维护，都能省出一大笔钱。

#### (3) 水电成本

中餐厅是酒店水电损耗的一大项。每天的灯光的日常照亮管理，餐盘的正常洗刷，和瓜果蔬菜的清洁都需要做到标准化，但是标准化都是靠员工来操作和保障的。这就需要员工在日常工作时候总结经验，如何节电节水，形成自己的一套工作方案，再不断的对比方案，从而形成最佳的操作规范，再把操作规范落实每一个岗位的员工，形成制度，严格遵守。遵守的员工我们可以给予奖励，违反制度的员工和岗位负责人我们要严厉处罚并整改。21世纪，全球提倡环保。餐饮行业也是把环保作为餐饮的管理特色。节水节电势在必行，也是绿色成本控制的关键。

#### (4) 菜品成本

中餐厅如何做得好?服务很关键，菜品更是关键。再好的服务，没有高档次的菜肴也是白搭。但是做好了高档菜肴，原料成本太贵也是令所有中餐厅老板头疼的事情。这就需要我们一方面酒店采购部门的配合，中餐厅经理和厨师长的良好沟通。把关进货渠道，货比三家，先拿到最低的市场价格，再把最好的供货商作为长期伙伴来培养，这样才能经常拿到性价比比较高的食材，从而做出高档菜肴，满足现代化的饮食需要。另一方面，需要经常走出去考察材料市场，比如南召的山区，伏牛山山区，鸭河口水库，光是这两个山区和水库就能为南阳的餐桌上提供营养价值极高却又成本低廉的食材，从而做出特色菜肴，吸引客户，增加营业额。

### 三、经理职务

#### 1、巡视

#### 2、 监督检查

通过询问、会议和现场检查的方法，了解各项经营业务的落实情况，处理各种突发的事件，避免事故的发生。

#### 3、 汇报

出席相关例会和有关业务会议，报告餐饮部各项工作的实施、进展情况及上级领导出面解决和协调的问题，随时向上级汇报重大突发事件。

#### 4、 主持会议

传达总经理例会上有关餐饮部门的指示，布置落实具体实施办法，检查当日接待计划的落实，布置明后天的工作计划，营业情况和改进措施，听取汇报，进行内部协调，检查总结



上次例会布置得工作的实施情况。

## 5、 沟通

与相关的各业务部门职能部门沟通，与社会各界沟通相关事宜，与下属沟通，交流思想，互通信息，建立感情，处理好人际关系。

## 6、 计划

制定餐饮部各部门的目标与计划，拟定日常工作程序，日常推销促销计划和特别推销促销计划，编制原料物品物资的采购计划，菜单更新和精选计划，职工培训计划。