

餐饮工作计划感受 餐饮工作计划(大全7篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。我们该怎么拟定计划呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

餐饮工作计划感受 餐饮工作计划篇一

一、培训考核工作

管理人员培训：

- (1) 管理方法
- (2) 处事技巧

员工培训主要抓以下几块：

- (1) 贵宾的接待规格与程序
- (2) 新员工的应知应会、操作技能的培训
- (3) 推销技能培训。
- (4) 礼节礼貌、规范站姿的培训（每天班前会上训练1—3分钟）

二、加强部门管理，提高执行力

1、制定部门新的奖罚制度，做到奖罚分明，鼓励员工创新服务。

2、继续制定管理人员分组的检查制度，提高管理人员自我管理能力和工作执行力，提高员工的自律意识、节约意识、培养员工良好的工作习惯，做好节能降耗工作。

三、组织员工娱乐活动，丰富员工业余生活，营造和谐工作环境，提高部门凝聚力，提升员工工作热情。如娱乐活动、员工座谈会等。

四、做好对客服务

(1) 严抓员工仪容仪表、肢体语言、有声服务

(2) 每餐关注菜单安排，客户满意度，严抓顾客投诉，每天做好客户对菜肴的反馈情况，建立和完善客户档案，资源共享。

(3) 继续做好个性化服务。针对新老顾客用餐及重要接待加强与顾客的沟通联系。以赢得更多的回头客。

五、做好新的销售计划方案，做好成本的核算，与厨房及时做好沟通，商定新的计划，提高营业额的收入。

六、同厨房紧密配合，每天及时反馈客户用餐意见及信息，每周召开一次前后台的沟通会，协调解决问题，根据季节变化及时建议调整时令菜品及水果。

七、做好本部门工作的同时，密切配合其它部门工作，力争取得经济效益和社会效益双丰收。

餐饮工作计划感受 餐饮工作计划篇二

餐饮部的每一位成员都是酒店的形象窗口，不仅整体形象要能经受得住考验，业务知识与服务技巧更是体现一个酒店的管理水平，要想将业务知识与服务技巧保持在一个基础之上，

必须抓好培训工作，假如培训工作不跟上，很容易导致员工对工作缺乏热情与业务水平松懈，因此，下半年计划每月根据员工接受业务的进度和新老员工的情况进行必要的分层次培训，培训方式仍主要是偏向授课与现场模拟，并督导其在工作中学而用之。同时在每个月底向酒店质检部上交下一月的培训计划，方便酒店质检部及时给予监督指导。

利用一切机会不断地向员工灌输顾客就是上帝的理念；同时激励员工发扬团结互助的精神，增强员工的凝聚力，树立集体荣辱观。

- 1、严抓日常消耗品的节约。如餐巾纸、牙签、布草、餐具等。
- 2、降低设备运行的消耗。如空调合理开启及时关闭等。
- 3、杜绝马桶长流水、长明灯等。

计划每个月找部门各岗位的员工进行谈话，主要是围绕着工作与生活为重点，让员工在自己所属的工作部门能找到倾诉对象，保证沟通程序的畅通，根据员工提出合理性的要求，管理人员时刻将员工心里存在的问题当成自己的问题去用心解决，为员工排忧解难。假如解决不了的及时上报酒店领导寻求帮助。让员工真正感受到自己在部门、在酒店受到尊重与重视，从而人人能有个好心情，这样更有助于更好地服务于顾客。

每日质检，主要检查各岗位员工的仪容仪表、礼节礼貌、卫生纪律、餐中服务细节、宿舍纪律卫生等方面的巡检。定期报请酒店质检部来本门监督指导工作，并主动汇报部门质检情况，从而不断提升本门质检水准。

20xx年下半年是新的征程，新的起点。我决心一如既往地视酒店的发展为己任、视部门的发展为己任、视员工的发展为己任、视自己的发展为己任。我坚信在酒店领导的带领下，

全体员工团结一心，努力工作，我们圣达酒店的生意会越来越红火，圣达的明天也会更加辉煌！

餐饮工作计划感受 餐饮工作计划篇三

- 1、配合公司的全年计划，为明年迎接我们的旺季，在11年2月底做好xx上市所有的准备工作，培训好厨师团队。
- 2、对每家门店的厨房菜品操作进行有效监督与指导，严格按照公司规定的标准提高执行力。
- 3、通过专业化培训与管理，对我们的厨师技术力量进行合理储备，合理推出适合季节的新颖菜品，菜品的设计开发，是我们厨师`及公司适应市场需求，保持旺盛竞争力的本钱，菜品创新是餐饮业永恒的主题，做到真正的“会聚随心”，不时开发新品去适应市场的需求，为企业创造更大的发展空间和利润。
- 5，主动收集各门店基层了解到对菜品的意见和信息，做出及时相应的调整
- 3，菜单确定后，完成菜单所有菜品的标准化和规范化，并对厨房人员和前厅服务人员分别做全面系统的菜品知识培训！
- 6，在10月初做好龙虾下市前的准备工作新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，努力打开一个工作新局面。

餐饮工作计划感受 餐饮工作计划篇四

根据餐饮部各个部门的实际运作状况，编写了《宴会服务操作规范》、《青叶庭服务操作规范》、《西餐厅服务操作规范》、《酒吧服务操作规范》、《管事部服务操作规范》等。统一了各部门的服务标准，为各部门培训、检查、监督、考

核确立了标准和依据，规范了员工服务操作。同时根据贵宾房的服务要求，编写了贵宾房服务接待流程，从咨客接待、语言要求、席间服务、酒水推销、卫生标准、物品准备、环境布置、视听效果、能源节约等方面作了明确详细的规定，促进了贵宾房的服务质量。

现场监督和走动管理是餐饮管理的重要形式，本人坚持在当班期间按二八原则进行管理时间分配（百分之八十的时间在管理现场，百分之二十的时间在做管理总结），并直接参与现场服务，对现场出现的问题给予及时的纠正和提示，对典型问题进行记录，并向各部门负责人反映，分析问题根源，制定培训计划，堵塞管理漏洞。

宴会服务部是酒店的品牌项目，为了进一步的提升婚宴服务的质量，编写了《婚宴服务整体实操方案》，进一步规范了婚宴服务的操作流程和服务标准，突显了婚礼现场的气氛，并邀请人力资源部对婚礼司仪进行了专场培训，使司仪主持更具特色，促进了婚宴市场的口碑。

良好的服务品质是餐饮竞争力的核心，为了保证服务质量，提高服务管理水平，提高顾客满意度，将每月最后一天定为服务质量专题研讨会日，由各餐厅4—5级管理人员参加，分析各餐厅当月服务状况，检讨服务质量，分享管理经验，对典型案例进行剖析，寻找问题根源，研讨管理办法。在研讨会上，各餐厅相互学习和借鉴，与会人员积极参与，各抒己见，敢于面对问题，敢于承担责任，避免了同样的服务质量问题在管理过程中再次出现。这种形式的研讨，为餐厅管理人员提供了一个沟通交流管理经验的平台，对保证和提升服务质量起到了积极的作用。

本年度餐饮部在各餐厅实施餐饮案例收集制度，收集各餐厅顾客对服务质量、出品质量等方面的投诉，作为改善管理和评估各部门管理人员管理水平的重要依据，各餐厅管理人员对收集的案例进行分析总结，针对问题拿出解决方案，使管

理更具针对性，减少了顾客的投诉几率。

各餐厅中层管理人员大部分是由基层员工逐步晋升（有些管理人员在同一岗位工作已有四、五年时间），管理视野相对狭窄，为了加强他们的管理意识、拓展行业视野及专业知识，本年度为中层管理人员设置了7场餐饮专业知识培训，主要内容有《顾客满意经营》、《餐饮营销知识一》、《餐饮营销知识二》、《餐饮管理基础知识》、《餐饮美学》、《高效沟通技巧》、《如何有效的管理员工》等。这些课程的设置，在拓展中层管理人员的管理思想、餐饮专业知识及行业视野等方面都有积极作用，同时缓解了在管理过程中的各种矛盾冲突，增进员工与员工之间，员工与顾客之间的感情。

为了培养员工的服务意识，提高他们的综合素质，本年度开展了《餐饮服务意识培训》、《员工心态训练》、《服务人员的五项修炼》、《员工礼仪礼貌》、《酒水知识》等培训，这些培训课程，使基层服务人员在服务意识，服务心态、专业服务形象及餐饮专业知识等方面都有所增强，自今年四月份以来，在历次的人力资源组织的大检查中没有出现员工违纪现象。

实习生作为餐饮部人员的重要组成部分，能否快速的融入团队、调整好转型心态将直接影响餐饮服务质量及团队建设。根据实习生特点及入职情况，本年度共开展了三场《如何由校园人转化为企业人》的专题培训，其目的是调整学员的心态，正视角色转化，认识餐饮行业特点。该课程的设置，使学员在心理上作好充分的思想准备，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。

培训的目的是为了提高工作效率，使管理更加规范有效。7月份，根据各餐厅管理层执行不到位的现象开发了《执行力》课程，使管理人员从根本上认识到“好的制度，要有好的执行力”，并结合各餐厅执行力不够的具体表现以及同行业先进企业对执行力的贯彻，以案例分析的形式进行剖析，使管

理者认识到“没有执行力，就没有竞争力”的重要道理，各级管理人员对执行力有了全新的认识和理解，在管理思想上形成了一致。

餐饮工作计划感受 餐饮工作计划篇五

1、配合公司的全年计划，为明年迎接我们的旺季，在20xx年月底做好某某上市所有的准备工作，培训好厨师团队。

2、对每家门店的厨房菜品操作进行有效监督与指导，严格按照公司规定的标准提高执行力。

3、通过专业化培训与管理，对我们的厨师技术力量进行合理储备，合理推出适合季节的新颖菜品，菜品的设计开发，是我们厨师`及公司适应市场需求，保持旺盛竞争力的本钱，菜品创新是餐饮业永恒的主题，做到真正的“会聚随心”，不时开发新品去适应市场的需求，为企业创造更大的发展空间和利润。

4、每月对各门店和中央厨房的菜品质量检查不低于12次，并每周向公司领导汇报检查工作情况。

5、主动收集各门店基层了解到对菜品的意见和信息，做出及时相应的调整。

6、某某下市前准备好20xx年保留下来的特色菜品的上市工作，并根据某某年的流行趋势增加相应的新品种。

1、通过对一些和某某路店地理位置，周边主要消费群体，经营模式大概一致的店的考察，根据营运部领导给出的大致方针，结合我们的实际情况，在一月中旬将完成整个菜单的组成，包括午市套餐的搭配，到时候上报公司领导审核。

2、菜单确定后，完成菜单所有菜品的标准化和规范化，并对

厨房人员和前厅服务人员分别做全面系统的菜品知识培训。

4、针对某某店，每月进行菜品试做，最终选择三道左右的成功菜品进行更换。再更换前期做好菜品标准化资料，并做好培训工作。

5、在月初做好龙虾下市前的准备工作新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，努力打开一个工作新局面。

餐饮工作计划感受 餐饮工作计划篇六

俗话说：“民以食为天”，人不可能天天娱乐不可能天天买衣服但是肯定的是：每个人每天都要吃饭，这样餐饮市场就十分庞大。快餐业作为餐饮业的一大部分也越来越受到广大工薪阶层的青睐。

随着城镇人们生活水平的逐渐提高，生活节奏加快，传统的在家里招待客人的习惯已经慢慢消失，取而代之的是跟亲朋好友一起外出聚餐，而这个也越来越被城镇广大群众所接受，这也成为近年来餐饮业发展迅猛的原因之一，而餐饮业当中的火锅店更是深受大众所喜爱。

火锅店面向大众，低价消费。口味被中国大江南北的人们所接受（可以参照内蒙古小肥羊的发展历程），价格被广大工薪阶层所接受，火锅从单人消费（20元左右）到6-8人聚会用餐皆可，既经济又实惠、价廉物美，如今已成为人们的就餐首要选择，越来越受到中青年、白领阶层认可和追捧。

现在处于筹备计划间断，开业后，公司将会做出自己的特色，会吸引大批的消费者，有很大的发展前景。

火锅店名称：肥妞自助火锅

火锅作为一种适合多种消费层次的餐饮形式，取材多样，吃法灵活，价位适中，能适应各类消费者的不同需求，有足够的消费群体，而近年来，我国的火锅行业也发展的特别迅猛。火锅店对投资者来说具有易操作，好管理，投资小，风险低，收益高，回报快的优点。

火锅店有不同的档次和特色，有高档抵挡之分，而且从经营看，也有不同种类，有的是品牌火锅，例如小肥羊等，也有些是自己开的自助火锅，如江苏大学后门的川汇、巴妹等，不同的火锅店有不同的顾客群体，因此要对消费者群体进行分析。

1、火锅店的消费者从职业看一般是学生、民工、普通工薪阶层，与高级白领阶层、公务人员，他们的消费习惯和消费档次是不同的；从年龄看，不同年龄段的人口味也不同，如老年人喜爱清淡型，年轻人偏好味重味厚型等等；而从消费者的性别看，女性和男性往往在对于火锅的锅品、口味轻重、菜品类型等方面都有一定的差别。

2、消费是一个综合概念，消费行为包括消费水平、消费结构、消费方式和消费习惯等。消费水平和顾客的经济承受能力有直接的关系，体现了顾客的支付力和这种支付力相适宜的需求满足，直接表现为顾客选择火锅店的档次和类型；消费结构是顾客各种消费支出的比例，其开支与职业、年龄、性别、因素有密切联系；消费方式有个人、家庭、商务、团体等，不同的消费方式在选择档次与品种方面各有不同；消费习惯体现在，对就餐环境、氛围、品牌、风味、经济等方面形成的习惯。

1、在开业初期，以高质量火锅、高水平服务、较低廉的价格迎接顾客。可以很快赢得顾客、树立形象、打开局面，实现正常经营。

2、进入正轨后，要建立密切的客户关系，在客户生日时候可

以免费享用或者赠送礼品。

3、平时可以雇佣一些人帮助发广告，宣传自己的产品

4、在店面附近可以拉横幅宣传自己的火锅店

5、可以实行会员制度，会员可以凭会员卡享受优惠

1、火锅店最主要的就是火锅底料，这会直接影响到火锅的口感，因此，必须坚持用最好的火锅底料，用高超的品质和优质的服务来留住顾客。

2、用餐环境的好坏也会影响到顾客的用餐心情，因此，除了产品的质量要保证，顾客的用餐环境也要保证，让顾客有一个愉悦的心情享用火锅。

2、价格：价格公道，在大众的承受范围内

4、促销：可以不定期的进行促销活动，一来可以吸引更多的顾客，二来也可以为自己的店面做宣传，树立一个良好的形象。

管理人员：包括（总）经理、大堂经理、领班

厨务人员：包括火锅师长、岗位火锅师、小吃、冷菜、荷活、杂工等

服务人员：包括顾客服务员、厨务服务员、保洁员

实行专业分工，明确管理幅度，一切行动听指挥，讲究服务技巧与服务效率

现在快餐业的利润已经不是秘密，以前利润已经达到60%，现在虽然因为物价上涨，房租上涨等的原因，盈利有所下降，只有25%左右，但是相比其他的一些行业还是很高的，而火锅

也是属于餐饮业的一员，所以在盈利方面也会很高。拿重庆鸡公煲说，一家60到80平方的店面，每天的营业额为2500，一个月就是75000，减去成本和别的费用，一月差不多能盈利2万，普通火锅店虽然比不上著名的重庆鸡公煲，但是生意肯定不会差。

2人合伙，每人出一半资金，火锅店为2人共同所有，盈利五五分成。

投资商可以通过公利润分红达到收回投资的目的。在火锅店营业进入正常轨道后，可以给予投资者盈利分红。

坚持顾客至上的原则，努力在各方面达到顾客满意率百分之百，不断提高产品质量与服务质量。

餐饮工作计划感受 餐饮工作计划篇七

xx自去年11月26号开业至今已有8个月，从开业初的销售来说，前几个月是很不理想的，不管是人员还是营业状况都不尽人意，可以说那段时间是比较艰难的！娱乐行业与餐饮业虽说都是服务业，可还是有区别的，从个人角度说，应该是第一次涉足这一领域，大部分是生疏的，“跌跌撞撞”的走到现在，经历了餐厅的起步，这段时间对我来说是一笔不小的财富，即便是在正规酒店管理学校也是学不来的，对人，对事以及对餐厅起步流程都经历了一遍！也让自己在其中认识到自身的不足。随着餐厅营业状况渐入佳境，必须从各方面都应提升自己，强化自己在这方面的技能。

- 1、银座人气的逐渐上升，本店的宣传力度较开业初有所下降，不管是从人力、物理还是财力支出方面都节省了很多。除了银座的品牌效应作用使得顾客增多外，本店的特色香锅应该是起到了主要作用。通过前几个月的试营业和最近所有员工们努力，本店得到了很多新老顾客的认知，口碑不错，回头客不断增多。

3、 份月成本可能会很高，原因我想有以下几点：

a 人员的补充，本月的服务员比以往多一些。

b 菜品的销量大于以前，还有有些菜品季节原因可能高于以前。

c 搞了一次团购，销售的不错，但不赚钱。

d 气温高，菜品保质期降低，因变质扔掉的会比以前多点（个别卖的慢的丸子）。

e 后厨的菜品加工，边角料切除的较多。

1、 要健全完善本餐厅的多项制度，如奖罚制度，餐厅规章制度以及值班制度和招聘制度等，奖罚制度要落实到个人，奖罚分明。

2、 紧招聘并加强员工们的培训，因大多员工们是短期（又走了俩长期的），所以前一段时间一直没有进行系统的培训。我想在不断补充人员的同时抽时间对员工们进行几次系统的培训，主要针对对客服务！

3、 定完善一套针对本餐厅的奖罚制度，并在7月份实施，落实到人。

4、 议完善员工们工资待遇制度。从开业至今，一直没有什么书面上的薪水制度表，纯凭口头协议，非常的不规范，并且所有员工们都拿相同的工资。我建议恢复打分制度；对于长期的优秀员工们应该每隔一段时间将薪水加一点。可以缩短加薪时间，也可以少加，但不能一直不加！否则很难留住那些优秀的员工们，并影响正常招聘。

5、 着顾客的增多，来本店的老顾客会很多，办卡的顾客也

会增多，我建议制定完善一套会员信息的制度，如将客人的信息资料录入电脑，客人假如遗失或忘记带卡，可以凭身份证、电话及找回；也方便我们自己对会员的管理查询，一举两得！

6、 客服务一直我们服务行业的重中之重，所以要约束店内所有员工们并以身作则，严格按照餐厅对客服务流程中的制度去做，微笑服务，将与客人的之间的冲突降低为零。

7、 成一月一大总结，一周一小结的习惯。以1周为周期，来审视上一周的工作，总结出现的问题，及时调整或解决。不至于与指定的计划偏差过大，有助于更好的完成本月的目标和计划！

以上是个人对于前一阶段的工作一些见解和看法，有许多是自己亲身经历后的见解。出现的问题要主观和客观的综合分析，不难找出问题的所在，然后对症下药，必然迎刃而解！谁都希望在以后的工作中所有问题不在有，那都是胡扯！所以必须坦然面对那属于自己的困难，用属于你自己的正确的方法去解决掉它！虽然未来的路会很漫长坎坷，也许会面的更大的压力和困难，但我想，在我们团队面前，在我们充分的准备面前，神马都是浮云！