

# 2023年体育活动运球教案 体育活动总结(精选7篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 厨师工作计划与工作思路及措施篇一

时光如梭，转眼间20xx将要过去，新的一年即将到来，在此我预祝大家在新的一年里工作顺利，万事如意！

20xx年3月中旬渡假村整体上进行了装修及扩建，增加了餐厅就餐面积，厨房面积也有所增加，对原有的陈旧老化设施设备进行了更新更换，从而使厨房设备更加完善。装修后的渡假村，不仅提高了档次，也大大增加了接待能力。然而原有员工人数是远远不够的，渡假村进行了招聘工作，厨房人员也有所变动，各岗位也从新分配。

(1) 食品安全是厨房工作的头等大事，为把好食品加工的各个环节，保证安全，我给厨房里每个员工划分了卫生负责区，要求他们对各自的卫生区、食品原料存放容器等负责，并进行不定期检查。

(2) 加强食品原料的分类管理督导工作，对食品原材料的进出使用，对厨房用具固定位置进行分类管理，并粘贴胶条加以定位；对厨房、保险柜、冷冻箱等原料存放定期清理。

(3) 厨房是最易发生火灾的地方，定期检查煤气管道及各个电源安全，做到防范于未然，定期给员工培训消防知识，让人人都做消防，把隐患降到最低。每天安排值班人员定时定点检查，发现问题及时汇报解决，晚上下班前全面检查后向保

安汇报消防，待保安核查后方可离去。

在渡假村领导的指导下，我们利用闲暇时到周边考察，推出系列团餐菜谱，合理的菜肴搭配，让客人能够吃到经济实惠的套餐。我们还研发出一些新的菜品及配合渡假村做好冬菜的储存及腌制。

渡假村装修后给员工提供了一个舒适干净的生活环境，同时对员工的要求也提高，对员工仪容仪表、礼貌礼节也标准化了，经过努力，我们厨房员工整体素质得以提高，更加遵守厨房的规章制度，现在我们已经形成了一个和谐、优质、的团队。

菜肴是餐厅得以生存发展的核心竞争力，作为厨师长，要求严把质量关。我们对每一道菜都制作了一个投料标准，从而减少浪费。我们还认真听取员工、前厅服务员及宾客反馈意见，总结每日出品问题，并及时改进不足，确保宾客尝到可口的美食。在保证菜品质量的情况下，降低成本，让利顾客，始终是我们追求的一个重要目标，身为厨师长，我也总结出一些降低成本的方法，经常去市场询价，以便更精确的制定原料价格表，时刻掌握库存状况，坚决执行先进先出原则，把存货时间较长的原料尽快销售出去，我还让每一位厨师都知道自己所用原料的单价，每日估算所有原料的价值，这样就把成本控制落实到每位厨师身上，使所有厨房厨师都关心成本，从而达到效益化。

综上所述，我们厨房在经营管理方面有所提高，但是还存在着不足。我们将在2011年的基础上继续加强对员工技能训练、厨房经营管理，质量卫生和成本控制，同时要改进自己的工作思路，考验新的菜品，对原有的农家菜按季节进行调整，我们还将推出自助早餐，为渡假村在2011年创造更好的经济效益和社会效益。我相信在各位领导和大家的指导帮助下，我们的团队一定能够抓住机遇，迎接挑战，走向一个收获的2011！

## 厨师工作计划与工作思路及措施篇二

一直以来，食堂工作本着食品卫生质量的好坏，直接关系到每一个人的生命安全和健康，努力提高工人们身体素质的基本观点。遵照市卫生监督局卫生工作的要求，认真贯彻执行食品卫生法，进一步严格规范食品卫生管理工作，从工人的健康安全出发，以维护我厂工作秩序和社会稳定，解决老板及工人的后顾之忧，使每个工人都有一个健康的体魄。具体做了以下几个方面的工作。

一直已来食堂工作能严格按照计划上所要求的工作理念做到“四心”服务，即工作人员用心，工人吃的欢心，老板放心。制定出一份工人爱吃的科学膳食食谱。通过活动的开展和学习，使食堂工作人员形成了一种奋发向上的工作热情，积极认真、扎实的工作态度。他们在业务上相互学习，取长补短。在工作中相互协作、任劳任怨、吃苦在前、不厌其烦。在生活上互相关心，热情帮助。在服务热情上把工人们都当成自己的孩子一样苛护，树立了良好外小员工形象。

为了确保工人的生命安全，保证饮食卫生质量，杜绝一切不安全隐患发生。我们严格按照食品卫生法办事，认真落实饮食卫生安全条例，制定了系列安全计划，并与全体员工鉴定了饮食卫生安全责任书，成立了饮食卫生及消防安全领导小组，工作中做到了“五关”即：严格进货渠道关，物品进库验收关，操作程序规范关，饮食卫生安全关，食品存放储存关。同时让全体工作人员参与，全员监督，责任到人，检查到位，记载详实。例：在食品的采购中，我们经常去市场去作调查，到送货老板的摊位上去查看，了解物品的质量。购买还实行轮流制，让大家都来参与，实行民主管理。在验收中对不合格的食品进行坚决的抵制和退货，不收不进质量不合格的物品，对收进的物品是哪个厂家、生产日期、保质期、合格正还进行严格的登记，在操作上对每一道工序、每一个地方、每一种餐具都进行严格检查，合格后才能使用。在价格上，我们还经常在市场上进行物价调查，避免了多次送货

老板的乱报价，为学校节约了许多资金。在食物储存上，严格做到生熟分开，用保鲜膜封好。严格把握好份量，作到既让工人们吃好、吃饱，但又不浪费。在餐具消毒中，落实到人，每天进行检查与记载。为了谨防食物中毒，除加强自身的操作和检查外，还防止他人放毒，不定期的进行查岗，加强保卫。由于制度的落实，分工明确，检查到位，工作扎实，记载详实，在多次的上级部门来校检查中获得好评。食堂还经常开展安全大检查，主动排除水、电、火不安全隐患，下雨及时为工人们铺好防滑垫，注意热饭、热汤的保管。因此，一直已来，食堂工作无一例不安全隐患发生，工厂生产秩序稳定。

为了维护正常的生产工作，食堂除搞好自己部门的工作外，还积极主动协助学校做一些其它工作。在预防“流感”疾病中，食堂主动为工人们熬预防“流感”药，从伙食上进行调整，从而增强工人们体质，增强免疫力，有效的控制了疾病的感染与传播。平时遇到上级领导部门来校检查、参观，食堂总是为他们准备好招待物品，提供方便。有时因停电故障，造成住宿工人洗水困难，食堂总是在没有任何人通知的情况下主动为他们想办法烧水，以解燃眉之急，因为我们知道工厂的需要，老板的要求，就是我们义不容辞的工作。

## 厨师工作计划与工作思路及措施篇三

下面是我们第一公文网的小编给大家推荐的精准扶贫工作计划供大家参阅！

城乡社会经济调查队、信息中心、各股室：

为深入贯彻落实中央、省、市、县委关于双联行动及精准扶贫工作的决策部署，坚决打赢脱贫攻坚战，夯实全面建成小康社会基础，确保到2016年全县实现整体脱贫目标□xxxx县统计局特制定如下工作计划。

## 一、总体目标

按照县精准扶贫协调推进领导小组办公室的安排部署，我局联系的是双塔乡金河村二组1户、六组3户、七组3户、九组12户、十组1户，共计20户。金河村地处偏远地区，基础条件较差、产业发展单一、群众思想落后，要改变贫困落后的面貌，实现既定目标，必须以群众思想观念转变为根本，依托项目建设，立足夯实发展基础，狠抓产业发展。因此，2016年度深化双联精准扶贫工作要以“四个围绕”为总体目标：围绕观念转变，狠抓农民培训；围绕夯实基础，狠抓基础设施建设；围绕能人带动，狠抓产业结构调整；围绕增强基础组织凝聚力、战斗力，狠抓村集体经济发展。

## 二、工作任务

1. 帮助做好春耕备耕各项工作。当前，备耕春耕生产在即，县统计局将及时组织帮扶干部深入村组农户抢抓农时，围绕各地春耕备耕亟需解决的问题，积极帮办让群众满意的实事好事。一是了解群众春耕生产需求。协助村组开展春耕备耕情况调查工作，进村入户做好春耕意向调查，全面掌握农作物播种计划，以及种子、农机、农资等备耕情况和实际需求。二是帮助推进农业产业结构调整。指导农民了解掌握农业生产信息及市场价格等行情，统筹安排好种植业结构调整，因地制宜积极发展各具特色的优势产业，促进种植业转方式调结构，确保增产又增收。三是帮助做好春耕物资的保障工作。协助村组农户做好种子、农机、化肥、农药、农膜、农用柴油等物资的准备工作，保障春耕生产农资充足供应。

2. 深入宣传惠民政策，引导农户树立产业发展信心。广泛宣传中央和省、市、县委强农惠农富农一系列政策举措。县统计局将组织帮扶干部深入联系村联系户，采取一对一宣讲、发放宣传册等形式，认真宣讲党的十八大、十八届三中、四中、五中全会和中央扶贫开发工作会议、总书记系列重要讲话精神，深入宣传上级关于今年农村工作特别是深化双联精

准扶贫的。各项部署要求，用通俗易懂地语言开展面对面宣讲，让农户深入了解中央创新、协调、绿色、开放、共享“五大发展理念”和供给侧结构性改革的重大方针政策，知晓“五个一批”精准脱贫战略和“1+17”精准扶贫精准脱贫政策、“1236”扶贫攻坚行动、“853”挂图作业措施，深入理解2016年实现整体脱贫、2018年全面建成小康社会总体目标，使各项政策广为人知、深入人心，使农民群众在熟悉政策中运用政策，促进各项政策落地生根、开花结果。

3. 精准发力，认真制定好任务书、时间表、施工图。帮扶干部深入联系村户，通过与乡村干部群众座谈等方式，掌握脱贫攻坚基本现状，全面了解群众生产生活和家庭收入等情况，认真倾听群众愿望，梳理分析群众发展生产、增收致富面临的实际困难和脱贫需求，共同商讨帮扶计划，对接落实“1+17”精准扶贫政策和“853”精准脱贫管理办法，围绕培育富民产业、改善基础设施、强化民生保障、提升致富能力、加强金融支撑等工作重点，研究确定帮扶项目、脱贫计划和帮扶措施，制定双联行动“任务书、时间表、施工图”，找准致贫原因，协调落实到户的精准脱贫政策。

4. 真心实意，认真解决特殊困难群体群众的生产生活实际困难。单位组织帮扶干部将为农村因病因残因子女上学致贫群众、“三留守”人员、长期患病和智障人员家庭等特殊困难群众，开展多种形式的关心关爱和救助活动，帮助落实社会救助、最低生活保障、大病医疗保险等社会保障政策，解决生活中面临的突出困难和春耕生产中遇到的物资、资金、劳动力短缺等最紧迫、最直接问题，协调落实精准扶贫小额贷款，满足困难群众春耕备耕生产需求，确保不误农时，聚焦富民产业培育和加快农民增收，以扎实有效的工作成效赢得群众的满意。

### 三、保障措施

一是形成联动机制。为保证各项工作落到实处，要加强衔接

配合，形成联动的工作机制。我局具体负责各类项目的衔接、争取，村上 and 联户干部要相互配合做好群众的组织发动工作。

二是加强组织领导。统计局深化双联精准扶贫工作领导小组成员要结合各自分管工作，抓好深化双联精准扶贫工作任务落实。领导负责项目规划的编制和项目落实；干部职工要加强与联系户的沟通，做好政策宣传和情绪疏导工作，使联系户真正成为脱贫致富的“带头人”。

三是严格考核考评。单位将深化双联精准扶贫工作任务纳入对干部的考核体系，对工作成效明显的进行表彰，对工作不力、群众满意度不高干部进行批评教育，限期整改。

## 厨师工作计划与工作思路及措施篇四

二、管理方面：以人为本，我结合员工实际情况加强素质教育，每天都对员工进行有针对性的厨艺培训，并经常激励他们把工作看作是自己的事业。经过努力，员工整体素质得以提高，如注重仪表、遵守厨房规章制度等；有些员工甚至还开始自己琢磨新菜。现在，我们已经形成了一个和谐、优质、高效、创新的团队。

三、质量方面：菜肴质量是我们得以生存发展的核心竞争力。作为厨师长，我严把质量关。我们对每道菜都制作了一个投料标准及制作程序单，做菜时严格按照标准执行，确保每道菜的色、香、味稳定；我们还认真听取前厅员工意见及宾客反馈，总结每日出品问题，并在每日例会中及时改进不足；我们还经常更新菜谱，动脑筋、想办法、变花样，确保回头客每次都可以尝到新口味。

四、卫生方面：严格执行《食品卫生安全法》，认真抓好食品卫生安全工作，把好食品加工的各个环节。按规定，每个员工都必须对各自的卫生区负责，同时，由我进行不定期检查；其次，规定食品原料必须分类存放，分别处理，厨房用

具也必须存放在固定位置；另外，厨房、保鲜柜、冷冻箱等原料存放地也进行定期的温度和湿度测量。我们利用一切可以利用的力量，确保食品卫生安全，防止顾客食物中毒，造成不必要的后果。

五、成本方面：在保证菜肴质量的情况下，降低成本，让利顾客，始终是我们追求的一个重要目标。作为厨师长，我也总结出一些降低成本的新方法。如：掌握库存状况，坚决执行“先进先出”原则，把存货时间较长的原料尽快销售出去；研制无成本菜品，把主菜的剩余原料做成托式菜品，以降低成本；还让每位员工都知道自己所原料的单价，每日估算所用原料的价值，这样就把成本控制落实到每个员工身上，使所有厨房员工都关心成本，从而达到效益最大化。

综上所述，通过团队的共同努力，我在厨房经营管理方面取得了一定的进展；在菜品创新、菜肴质量、成本控制、员工素质提高等方面都取得相当高的进步。当然，我们也还存在不足，但面对不可抗力，我们需研制更加物美价廉的佳肴来招揽顾客，最大程度的增加营业额收入，从而达到转危为机的良好效果。从这点上，我也深感我肩负工作的挑战性与创新性。今后，我一定会带领我的团队不断接受挑战、勇于创新，烹饪更精美的菜肴。

我将在这样的基础上，继续加强经营管理、质量卫生监控和成本控制，同时要改进自己的工作思路，考察新的菜品，加快菜肴的创新，从而寻求在下个月创造更好的经济效益和社会效益。

周边酒楼和饭店的竞争更加白热化，但是，我相信，在各位领导和同仁的指导和帮助下，我们的团队一定能够抓住机遇，迎接挑战，走向一个收获而火热的七月！

## 厨师工作计划与工作思路及措施篇五

一天工作结束以后要对当天的工作进行总结与明天工作计划，工作报告怎么写呢？下面是小编为您精心整理的日工作计划，希望大家喜欢。

日工作报告不用很复杂。每天，写下日期。谈谈你解决问题时的思路和方式。写下你所面对的`选择、观点、观察、测试方法、结果和决定。如果你犯了错误，记下为什么事情会如此，描述你的选择。如果你碰到了问题，描述一下以及你如何解决的。如同有写日记习惯的人，工作日志只是个人用来记录有关工作的事，因此，它不会代替正式的项目文档或者源代码中的注释。一天大约写几百行。最后，不要修改。描述你做了什么，以及详细的结果。诚实的记录下来，不管是好的、坏的还是令人讨厌的。

## 厨师工作计划与工作思路及措施篇六

眼下酒店正在实施计划管理，要求各部门每个月末上交一份下个月部门工作计划，下个月头上交一份计划实施情况汇报，此措施实施以来，取得了良好的效果，各部门管理工作的态度和积极性都调动起来了。但仍存在上交计划不规范、不按时的现象。究其原因主要是没有弄清楚计划的概念？计划制定的特点？计划制定的要求？计划种类有哪些以及计划的写作要求。作为酒店任何一级管理者，会写工作计划是基本要求。

计划是酒店工作过程的第一步骤。计划是指对一个特定的时期内将要进行的工作进行预先的安排和布置的过程。凡事预则立，不预则废。不论事大事小，都应当有一个事先安排，假如估计到某事将可能发生突变，也要有一个预先的分析判断和应急准备。当然，大的事情有大的计划，这种计划往往

还要形成文字；一些细小的事情未必以文字形式体现，也许在酒店管理人员的头脑中存在就够了。但无论如何，计划是酒店工作过程中必不可少的一个步骤。

酒店计划就是指酒店管理者事先规划做什么，如何做和谁去做。具体而言，酒店计划应考虑3个重要问题。一是我们要做什么，为谁而做？二是我们要实现什么目标？三是实现既定目标，我们对组织的活动是如何进行管理？对这些问题的回答将确定酒店未来所有活动的方针。因此，制定好酒店的各种计划，是酒店管理者首先和最重要的工作。计划可以全面合理地安排好其他一切工作，应该说，没有计划就不存在管理。

计划将迫使管理者作全面的思考，帮助管理者选择更加有效的经营管理方案，计划也提供了指导与评价下属工作状况和酒店经营实绩的标准与依据。

事实上，不做计划就是选择混乱，不实行计划管理就是实行危机管理。

酒店计划是由酒店各层管理人员负责制定和实施的。因此，我们可以从酒店不同管理层的角度，来分析与把握酒店不同计划的类型及特点。

## 1、上层管理者

即酒店集团总裁和酒店总经理制定酒店发展的全面和长期的计划。由于所涉及到的外部环境包括法律变动、社会潮流、政府政策、经济发展、国际关系和客源需求数量与特点，是很难预测的，因此这类战略性计划具有不确定性，需要不断调整。

## 2、中层管理者

即部门经理要以上层管理者提供的酒店总目标和政策为指导，制定本部门的业务行动计划。中层的计划主要与内部事务相关，因而计划的不确定性就大大减少了。这类计划在性质上也是长期的和创造性的。中层管理者至少要制定为期一个月的本部门工作计划。

### 3、低层管理者

即主管要做计划。他们的计划期更短、内容更专门化和具体化。这一层的计划往往是在客源或任务既定情况下的作业计划，这包括员工工作时间安排和员工分工和工作要求等。低层管理者至少要制定为期一周的计划。

一项好的酒店计划应该包括六方面的内容：目标、措施、实施时间、负责人、预算、评估控制。

要制定好一项酒店计划，还需要注意下列几个方面的问题：

第一，计划必须写下来。这会使人在制定计划时考虑更周全，也可时刻提醒管理人员去努力实现它，容易在全体人员中沟通，并可作为工作检查的标准。

第二，计划要被理解和接受。要让大家知道，因为计划是大家的行动目标与方案。

第三，计划目标要具有可行性，这样才会有激励作用；又要具有挑战性，只有通过不断努力才能实现。这样才会有指导意义。

第四，要规定实施的时期，否则，不会产生紧迫责任感。另外，目标规定的实现时间必须与员工的工作时间与对目标感兴趣的时间相一致。

酒店工作的计划是以上级布置的任务、目标为依据而制定的，

是对上级的各种决策作出具体的安排。

从计划的时间性讲，有长远规划和近期计划。而就管理人员的工作计划而言，一般是近期计划。

从计划内容说，有完成经济指标计划、开展营销活动计划、业务工作计划和管理工作计划。作为管理人员经常制定的计划，一般为业务工作和管理工作的计划。从计划表现特点分，或为全面工作计划往往体现为完成目标计划，或为专项工作计划。

### （一）完成目标计划

又分为完成任务指标计划和某一阶段应达到的工作水平目标计划。完成目标的计划一般可看作是全面工作计划。

种资源的安排，也可能涉及到如何开展营销活动，还可能涉及到如何提高工作质量以利促销，如何调动员工积极性等措施安排，甚至还可能提出需要上级解决的事项及其它部门配合的工作内容等。

再如，某客房部门经理为了使属下每位员工在半年内都能达到高一级技能水准，制定了技术等级达标计划，其中针对每位员工现有实际情况作出具体的有关项目培训练习安排、结对子互帮互学安排和分段考核及总评的时间安排等。

### （二）专项工作计划

如某部门制定在某月中旬接待某大型团队的工作计划，营销部制定接待某VIP客人的工作计划，某餐厅制定为某会议举办大型的歌舞晚宴的计划等。这些计划一般都会体现人力安排、物力配备、财务预算、时间确定、信息流动等等，还有可能体现工作程序、协作要求等项目，也会对达到的工作效果等作出具体要求。

再如，前厅部为了使属下员工英语水平有进一步提高，制定了某一时期的员工英语专项培训计划，工程部制定了空调制冷系统的全面检修计划，营销部制定了开辟新的销售网络和拜访新、老客户计划等，也都属于专项工作计划。

前面说过，管理人员要解决某一个具体问题，完成某一项上级交给的

（一）标题，即计划名称。要求标题准确、主题明确。

（二）前言，即制定此计划的缘由和指导思想，要求开门见山，语言简洁。

（三）正文，这是计划的主体部分。包括：

做什么〔what〕；

何处做〔where〕；

何时做以及何时完成〔when〕；

谁去做〔who〕；

怎么做以及做得结果应达到什么的标准〔how〕

这一部分要求写得明确具体，能量化的指标尽可能量化；线条清晰、表述清楚；对于时间安排、人力安排、信息传递工作、方法、行动步骤、工作进度、结果标准等，尽可能写得详尽，不可含糊其辞；可以使用表格的应尽可能使用。

总之，要求主体内容写得细致、周到、明确、具体，这样方能有助于计划的实现。

# 厨师工作计划与工作思路及措施篇七

销售人员如何写好工作计划?下面是小编整理的几篇销售工作计划模板范文，欢迎阅读参考。

为做好店面管理日常工作，在尚未了解公司的整体战略目标和经营思路的前提，我凭借我自身工作经历实践初步计划从如下几步入手开展我的工作。

## 第一:基本情况摸底

- 1、基本硬件：店面、样柜、品牌经营权广告投放
- 2、基础团队：销售、设计、安装、文员、(老板)
- 3、基本制度：工资制度、各种规范性文件

## 第二：日常管理的规范化和流程优化

### (一)店面工作表格化管理

- 1、日常客户来访登记
- 2、日常客户合同登记
- 3、日常客户回访等记
- 4、日常客户投诉与信息反馈登记
- 5、日常店面人员工作交接登记
- 6、日常店面设计师派单登记
- 7、日常店面财务登记

## 8、日常店面人员考勤

### (二)形成例会制

1. 通过日、周、月例会总结前一阶段的销售结果，下发和明确今天的目标作任务。
2. 及时传达公司和商场相关文件和通知。
3. 激发员工责任感，完善激励机制，调动店面人员的积极性。
4. 优秀销售案例的分享与总结

### (三)加强卖场巡视的督导的作用

1. 主要对商品陈列，卫生清洁，员工形象，人员的服务态度，促销情况检。
2. 调动销售人员的积极性，活跃气氛。
3. 维护卖场环境整洁，及时主动协助导购人员解决消费过程中的问题。
4. 收集顾客建议和意见及时反馈公司。

## 第三：销售任务管理

### (一)：销售目标管理与细化

- 1、数据分析：历史数据、竞品、同级市场、政策、环境
- 2、前景预测，全员认可销售目标
- 3、任务分解：时间分解、店面分解(人员分解)

4、目标激励：通过现有制度进行各类有效激励。

5、方案支持：促销方案、小区团购、广告支持、促销支持

(二)优化自身资源，开拓多渠道，提高门店业绩：

1、开拓顾客购买渠道市场。

(力求对每个渠道可以定制一个目标和推广的方案)

a□提升店面销售的服务意识

操作方向：制定统一的服务标准，引入考核机制。

b□训练店面销售人员的沟通技巧

操作方向：定期开展模拟演练和沟通技巧的培训

c□针对自己对产品卖点进行重新梳理，找寻产品的优点及给客户带来的利益点。

操作方向：产品卖点，销售话术，攻心销售等培训

d□对竞品调研与分析。

操作方向：对竞品调研与分析，找准自身品牌真正的经争对象，找寻竞品优缺点，实行有效竞争。

3、扩大关联产品销售力度

4、做好店内vip客户的管理。

操作方向：实行店内vip客户的登记管理，节假日定期回访。

#### 第四：团队培训提升：

- 1、产品特点销售话术统一与训练
- 2、销售技巧与问话技巧的沟通与说服力训练。
- 3、竞品分析与标准话术
- 4、关联产品销售标准话术
- 5、电话接听服务标准话术

#### 第五：店面销售过程监控与日常解决问题

(1)负责对店面销售人员，设计人员，业务人员的工作管理、分配与协调。

(4)负责建立店面完善的客户信息档案，督促与监督销售人员跟进、服务好每一个顾客。

上级征求处理意见和汇报处理结果。

(5)负责协助店内人员处理日常顾客的疑问、投诉和店面紧急事务，并视情况及时向上级征求处理意见和汇报处理结果。

(6)负责通过各种渠道收集与整理竞争品牌和异业合作品牌的相关促销信息、其他动态信息等。

充分利用现有资源，尽最大努力、最大限度的开拓广告市场。

鉴于目前我们的终端数量有限的情况在争取投放的同时，也会为未来的市场多做铺垫工作，争取有更多大投放量、长期投放的客户参与进来。

根据终端数量的增长情况，有针对性地调整工作策略、开发

新的领域。

1、在第一季度，以市场铺垫、推动市场为主，扩大各公司的知名度及推进速度告知，因为处于双节特殊时期，很多单位的宣传计划制定完成，节后还会处于一个广告低潮期，我会充分利用这段时间补充相关知识，加紧联络客户感情. 2、在第二季度的时候，因为有“五一劳动节”的关系，广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着天气的逐渐转热，夏季饮品、洗浴用品、防蚊用品等的广告会作为投放重点开发。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，广告市场会给后半年带来一个良好的开端，白酒、保健品、礼品等一些产品会加入广告行列。

并且，随着我公司终端铺设数量的增加，一些投放量大的、长期的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的广告大战做好充分的准备。

4、年底的广告工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的终端铺设、客户推广，我相信是我们广告部最热火朝天的时间。

随着冬季结婚人群的增加，一些婚庆服务、婚庆用品也会加入广告行列，双节的广告气氛也会在这种环境下随之而来。

我会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我的工作思路。

争取把广告额度做到最大化!

二、制订学习计划。

做市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营

思路的工作，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。

中国教育总网文档频道产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

三、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强团队意识。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。

我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对20xx年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。

火车跑的快还靠车头带，我希望得到各位领导、的正确引导和帮助。

20xx[]我希望重庆市场白酒走得红红火火。

## **厨师工作计划与工作思路及措施篇八**

一、据菜和产品安排厨师班组，各班组在厨师长和主厨的领导下进行工作，并对各自的烹调品种负责，严格按照产品规格进行加工，使产品统一标准，保证质量。

二、各班组必须服从领导，按菜谱、菜单和特菜及预订菜肴的切配烹调。上班后首先搞好案板、灶台卫生，准备好各种

调味品，检查过滤防止杂物混入影响菜品质量。

三、加工原料坚持先进、先出的原则原料的领用、备货、涨发必须认真细致，分档取料要合理化使物尽所用。冰箱仪器摆放整齐、生熟分开，每天进行整理，防止食品变质，发现变质食品不准加工出售，应报厨师长处理。

四、坚持饭菜不合质量不上，不合数量不上，盛器不洁不上，不尊重宗教信仰不上的原则。尤其是花色菜，火功菜认真对待，不任意改变风味特点，严格按顺序和宾客要求掌握出菜时间。

五、严格把好食品卫生关，从进货、领料、烹调制作用都严格检查，防止食物污染。严格按操作程序工作，对刀具、案板等用具按规定消毒。

六、为杜绝菜品质量不合格的问题，对厨师进行编号，署名制度，进行跟踪服务，促使厨师在烹制中下足功夫确保产品质量。

七、随时根据市场需求的变化和顾客对菜品提出的要求，对菜品进行局部的修整和完善，提高菜品的质量，使菜品色、香、味、型更适合人们口味的变化。

作为一厨师长，首先应该管好自己！把自己管好了，就做好了一半。然后应该有健全和规范的制度来约束大家。做到制度面前人人平等。把有形的制度变成无形的约束。这样，就把厨房关好了。我把我公司厨房管理的内容之一给大家看看。看我的厨师长是这样去管自己的。

厨师长工作日程：

08：30—09：00检查厨房昨日收市状况。包括：物品、水、电、气、垃圾桶等。检查员工上岗时的精神状况、早餐品种

供应情况。抽查原材料验收情况。

09:00—10:00召开厨房员工例会：总结昨日工作情况，布置当日工作任务；检查员工上岗情况；仪容仪表；检查原材料到货情况。检查员工餐的出品质量。

10:00—10:30进餐

10:30—11:30检查各档口备餐情况；了解前台预定情况，检查预定菜单是否科学，（营养、颜色搭配、利率控制）

11:30—13:30现场督导各档口工作状况，在高峰期忙不过来时必须亲自上阵操作。确保出品质量和上菜速度。

13:30—14:00了解前台客人进餐情况，现场收集顾客意见。观察前台收台情况（菜肴剩余情况、器皿回收操作情况并做详细记录）

14:00——16:00午休。

16:00—16:30进餐。

16:30—18:00检查下午原材料补购到货情况，检查各档口备餐情况；了解前台预定情况，检查预定菜单是否科学。（营养、颜色搭配；利率控制）

18:00—19:30现场督导各档口工作状况，在高峰期忙不过来时必须亲自上阵操作。确保出品质量和上菜速度。

19:30—20:00了解前台客人进餐情况，现场收集顾客意见。观察前台收台情况（菜肴剩余情况、器皿回收操作情况并做详细记录）

20:00—20:30参加餐饮部前后协作会，总结当日工作，全面收集顾客对菜品反馈意见和产品供应情况反馈。产生改进

决议。

20:30—21:00检查收市情况，设备设施安全隐患。点退下班。

## 厨师工作计划与工作思路及措施篇九

我在各位领导的`指导下集思广益、制定较合理的经营计划。如：根据顾客的消费心理，我们推出一些绿色食品和营养食品。

以人为本，我结合员工实际情况加强素质教育，每天都对员工进行有针对性的厨艺培训，并经常激励他们把工作看作是自己的事业。经过努力，员工整体素质得以提高，如注重仪表、遵守厨房规章制度等。有些员工甚至还开始自己琢磨新菜。现在，我们已经形成了一个和谐、优质、高效、创新的团队。

菜肴质量是我们得以生存发展的核心竞争力。作为厨师长，我严把质量关。我们对每道菜都制作了一个投料标准及制作程序单，做菜时严格按照标准执行，确保每道菜的色、香、味稳定。我们还认真听取前厅员工意见及宾客反馈，总结每日出品问题，并在每日例会中及时改进不足。我们还经常更新菜谱，动脑筋、想办法、变花样，确保回头客每次都可以尝到新口味。

严格执行《食品卫生安全法》，认真抓好食品卫生安全工作，把好食品加工的各个环节。按规定，每个员工都必须对各自的卫生区负责，同时，由我进行不定期检查。其次，规定食品原料必须分类存放，分别处理，厨房用具也必须存放在固定位置。另外，厨房、保鲜柜、冷冻箱等原料存放地也进行定期的温度和湿度测量。我们利用一切可以利用的力量，确保食品卫生安全，防止顾客食物中毒，造成不必要的后果。

在保证菜肴质量的情况下，降低成本，让利顾客，始终是我们追求的一个重要目标。作为厨师长，我也总结出一些降低成本的新方法。如：掌握库存状况，坚决执行“先进先出”原则，把存货时间较长的原料尽快销售出去。研制无成本菜品，把主菜的剩余原料做成托式菜品，以降低成本。还让每位员工都知道自己所用原料的单价，每日估算所用原料的价值，这样就把成本控制落实到每个员工身上，使所有厨房员工都关心成本，从而达到效益最大化。

综上所述，通过团队的共同努力，我在厨房经营管理方面取得了一定的进展。在菜品创新、菜肴质量、成本控制、员工素质提高等方面都取得相当高的进步。当然，我们也还存在不足，但面对不可抗力，我们需研制更加物美价廉的佳肴来招揽顾客，最大程度的增加营业额收入，从而达到转危为机的良好效果。从这点上，我也深感我肩负工作的挑战性与创新性。今后，我一定会带领我的团队不断接受挑战、勇于创新，烹饪更精美的菜肴。

我将在这样的基础上，继续加强经营管理、质量卫生监控和成本控制，同时要改进自己的工作思路，考察新的菜品，加快菜肴的创新，从而寻求在下个月创造更好的经济效益和社会效益。

周边酒楼和饭店的竞争更加白热化，但是，我相信，在各位领导和同仁的指导和帮助下，我们的团队一定能够抓住机遇，迎接挑战，走向一个收获而火热的七月！