

最新医学生简历个人简历免费(精选5篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

餐饮经理工作总结及工作计划篇一

首先，营销有几个核心点，就是营销的原因，营销的目标，营销活动的设计，营销方案的落地，营销方案的培训，营销方案的执行，营销方案的监督，营销方案的调整，营销方案的结束，营销方案的总结，营销方案的优化，营销方案的存档。

营销的原因：营销一定是为了解决问题而做，而其中最核心的就是解决营业额提升的目的，还有提升知名度和提升用户体验，你要看您的餐厅处在什么需求再来设计活动，比如，您的店里生意还不错，但是桌均较低，我们可以做一个主题，引导客户提高桌均，如满返或满赠！但是注意，不要做满减，那样牺牲的是你所有利润！

而你本身就没生意，做这样的活动就显得没有任何意义，你可以做1元秒杀，团购，或者通过折扣活动去吸引用户，但是注意要有好的由头，不能牺牲自己的品牌价值，而且也要注意你周边餐厅的活动，不要和对方打价格战，持久战，要有节制的设计活动，活动不是短期一蹴而就的，而是要长期的，有节点的，有目标和计划的去做！要是想增加用户体验，那么上面两种都没必要，完全可以通过找茬给优惠等方式来做活动，这样大家会觉得你的核心是提高体验，而不是优惠，效果会更好！

但这是现在的现状，还有很多活动因为短期聚客，但是没有

考虑到服务和后厨压力，造成所有客户体验下降，催菜的，退菜的，投诉的，做个活动，反而被各种投诉，那样就得不偿失了！所以，目标不是单一的，而是多方面的，要注意进行权衡，并且核心关注人效与坪效。

营销活动的设计：这里面包含了整个活动的方案，宣传品，宣传渠道，门店执行标准，门店促销或刷[]每日任务等各个方面，需要做的越完整越好，考虑到各个方面，不要过于随意。比如，你做了一个活动，不能只从销售的角度考虑，也要考虑采购是否方便，货源是否稳定，价格是否在活动期内最合适，同时考虑后厨出餐时间，厨房压力，口味是否能够统一，有几条线的厨师可以制作，包括餐具是否够用，切配是否方便等等的问题，当然，还要考虑用什么宣传品，达到什么效果，怎么设计，各个门店拜访位置，下发时间，预热标准，也要包括怎么使用媒体，何时发送，活动期内分几次宣传，每次宣传重点和要达到的目的等等，这些都要详细并且可落地。

比如，一个活动结束了，应该在活动结束当天晚上还是第二天收起本次活动的宣传品，并且如何回收，是放在库房，还是门店销毁，还是发回公司，包括剩余物料张数，处理方案，比如你剩了5000张宣传单，那么这就是很重要的事情，是没有发出去，还是什么原因，以及如何解决这些问题等等，这些都要具体落地的！

营销方案的培训：培训一定是针对所有人的，而不是某个部门的员工，经常看到一些门店培训时只给服务员培训，别人不知道，但是一个活动是全店的活动，哪怕是宝洁阿姨，都应该了解活动，因为客户在咨询的时候，往往不会专门找懂得人，而是碰到谁问谁，包括厨师也需要了解，因为一个活动只有全店所有人员都认知，才会达到思想统一，才会得到好的结果！

营销方案的执行：执行是营销能否有效的核心关键，比如宣

传时，是否按照规定的去执行了，我们说今天要发传单，然后员工告诉你我发了，这个叫执行吗？不叫，应该是今天我们要在什么时间针对什么地点的什么人发放宣传单，发放时应配以什么话术什么介绍，开始时间到结束时间分别是什么，每个人的发放量应该在多少，检查人员的路线应该是什么等等，把每个执行计划落地细化，这样大家才知道自己到底做什么，否则你问的时候，人家一句话说你也没要求啊，你就没话说了！

营销方案的监督：方案的监督有从计划的监督到执行的监督到结果的监督，不能我们做了活动，直到活动结束了，再去看看我们做没做，从活动设计时就要建立监督机制，对方案的监督，进度的监督，执行的监督等等，并且将监督结果做标准上报，让上层能够及时的发现问题解决问题，有要求没监督，要求也是白要求！

营销方案的调整：方案的调整包含活动中与活动后，活动中，结合实际的效果，随时对活动进行调控，包括各店备货，物料，方案是否合理，宣传内容，宣传侧重，宣传渠道等，都需要在实际跟着活动进行调整优化，否则很容易出现问题！

营销方案的结束：一个活动结束了就完了吗？才不是，这时才是最重要的，除了要对活动进行结尾，更重要的是要回收活动数据，回收活动反馈，回收门店及客户意见，并且针对之前设立的目标和最终的结果进行相关的数据的分析，找到整个活动的问题点，分析发生问题的原因和解决方案，并且对活动进行改进。

营销方案的优化：活动结束后，通过数据分析等一系列操作，我们核心是要对这个活动进行优化，比如哪些渠道宣传效果好，哪些差，分析出来我们就知道下次活动重点资源投入应该在哪个方向，包括促销话术的优化，门店配货的优化，出品优化，包括方案设计的优化，等等等等，计划中每个环节都不会是完美的，都是通过优化逐渐完美。

营销方案的存档：大家可以找找，去年或前年，某个营销活

动的方案，东西都还在吗？不是一个word□也不是一个ppt□而是整个活动的计划，时间表，人员分配，设计品的电子源文件，成品，活动全部数据，意见反馈，以及一系列的留存物！这些都应该进行存档，因为好的活动是可以反复使用的，不好的活动是可以优化的，有了这些资料存档，下次做活动时，除了能给你提供很多数据支持，也能让你更加轻松，并且可以将多次同类型活动进行深层对比分析，找到每次活动中的进步与退步，做更好的优化。

餐饮经理工作总结及工作计划篇二

时光荏苒□2xxx年即将结束，新的一年就要到来。回首过去的一年，感慨万千，很感谢xx餐饮管理企业再次给我一个充满自我挑战和魅力前景的合作机会，这对我来说是一个很好的工作平台，能带出一批高技术、高素质的厨师队伍是我工作能力地体现，只有努力的工作，拿出好的效益，才能回报企业领导对我的信任。十月份再次来到企业，到现在三个多月过去了，在这段时间内，我对菜品做了一次全面的调整，在企业的大力管理培训和大家的共同努力下，营运部的支持下，完成了企业下达的在年前完成现有菜品的规范化，统一化的任务！为此感谢门店各位同事的配合。下面就把我对明年即将开展的工作思路和安排分两部分做一个扼要的概述：

- 1、配合企业的全年计划，为明年迎接我们的旺季，在20xx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，严格按企业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`及企业适应市场需求，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

1，通过对一些和xxx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，到时候上报企业领导审核！

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！

4，了解原材料，调料的市场价格，根据对菜品毛利的要求核算，做出单个菜品的市场售价

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。

餐饮经理工作总结及工作计划篇三

xxxx年的.钟声即将敲响，餐饮综合楼以全新的面貌展现港城人面前已整一年，在新一年中面临中油泰富等高星级宾馆的开业，挑战和机遇共存，我们相信在总办的正确领导下，部门有信心、有决心，力争在营业指标上寻求新的突破，压力是大的，然而有了压力才会有动力，这就要求部门在对新大楼的运营计划中出现的问题进行调整，对人员的配比提出更高的要求。在新的一年里我们继续充分利用好硬件设施的优势，在软件管理上加大力度，尤其是在服务质量的稳定和提高以及菜肴结构调整和新品菜肴开发上下功夫，将创新管理思路贯穿于年度工作中，不断调整并加以完善，力争打造出馨苑特色的餐饮运转体系，更好吸引广大来宾。我们有百倍

的信心去努力实现总办下达的各项指标和任务。为了能更好的开展新一年的工作，特制定如下计划。

xxxx年是我店处于又一个五星复评年，餐厅、厨房两大岗位。紧紧围绕酒店各项指标开展工作，坚持以顾客为中心，不断调整内部管理思路，提高服务档次，时刻坚持以《五星标准》和《员工手册》为依据，加强对员工日常行为规范以及操作标准等方面的严格管理。同时确定xxxx年餐饮营业指标为7000万元，食品总成本率控制在44%以下，水、电、气等能耗力争在酒店环境目标指标之内，要想完成上述目标，这就要求我们日常工作中加大管理和培训力度，优化管理团队，提高管理效率。不断完善内部组合结构和制度健全上做文章，不断扩大员工和管理人员队伍，挖掘内部潜力的同时，计划走出店外考察学习，吸同行酒店之长，来完善自我，真正让餐饮服务软件与新大楼硬件相匹配，使酒店处于领先地位。

新大楼开业一年中，部门在接待大型婚喜宴及会议时，现有员工不能满足正常运转需要，只有借助兄弟部门及学生和外来洗碗工的力量共同完成各项接待任务。部门将在xxxx年度继续加大内部服务人员的管理力度同时更加注重外来帮忙人员的管理。

3、结合员工实际工作表现及业绩，继续实施奖金系数评当工作。 责任和能力是有效落实部门各项工作的关键，落实任务前首先要落实责任，我们在新一年将会加大对领班以上管理人员的培训和考核，同时也加大对岗位员工的培训，确保员工的精神面貌礼节礼貌、业务技能、出品质量及团结协作的精神有一个新的提高。同时部门针对厨房员工的实际表现，继续做好一年一次的奖金评档工作，并把评档结果作为年度评选先进员工和先进岗位有效依据，餐厅继续执行每一季度奖金系数评定工作，体现公平、公正，将员工收入与客情好坏、劳动量多少相挂勾，把管理人员的工作效率、员工对其满意度与奖金相挂勾，并在坚持员工个人奖金系数评档原则不变的基础上，挖掘日常表现突出进步较大的员工，对奖金

系数适当上调，表现欠佳的员工奖金系数适当下降，甚至调岗的方法，从而充分调动员工的积极性，营造比学赶超的工作氛围。

餐饮将继续秉承以顾客和经济利益为中心、满足不同层次的服务需求理念，进一步加大内部管理的力度，继续保持食品安全事故发生率为零，及宾客满意率97、5%、倡导主动服务意识，努力提高服务和菜肴的出品质量。针对餐饮菜肴更新不快这一老大难问题，餐饮部将围绕本年度提出的目标采取请进走出的方法进行新品菜肴开发，尤其是在家常菜上下功夫，并保持原有菜肴结构不变，增加风味菜系。对一些特色菜肴指定专人操作，打造精品菜肴，继续经常性的保持与同行的交流学习，原则上确保每月不少于一次。定期推出厨师长特选，丰富菜肴品种，本年度部门将在厨师力量上继续寻求新的渠道，邀请或聘请外来厨师来增加技术力量，扩大菜肴选择范围，提高菜肴新品，营造有馨苑特色的高品味饮食文化。

为达到这一要求，部门将进一步完善各岗位计划卫生，组织定期、不定期的卫生大检查，让员工养成随手卫生的良好习惯。对存在的问题部门通过晨会、餐前会及例会进行提醒、讲解，从而及时整改。

1、新的一年部门继续落实并推进七常管理法做到事事落实到位，责任到人。在日常运转中根据实际情况不断调整加以完善，形成规范化管理。

2、xxxx年部门结合往年的经验和教训，吸国贸、华芳及其他酒店之长，加之于中油泰富等酒店兴起，部门压力之大，所以我们根据新大楼的结构特点，在现有基础上继续增加管理人员分布于各楼面，划分管辖区域实施定人定岗管理，并将各点管理人员的工作职责形成书面文字，加以督导。同时完善传菜部，在日常操作中减少跑菜员工数，对应菜运输车辆加强保管，提高传菜效率，降低人工成本。

3、包厢定人服务，物品定人保管。各点、各包厢实施人员定位，责任到人，采取针对性的服务，要求各包厢责任人负责日常宾客用餐服务的同时，清洗、保管相关的摆台餐杯具，并将餐杯具损耗情况和宾客意见与奖金挂钩。同时百桌大厅在运转时被划为四个区域，每一个区域增加一个巡台人员，协助和督促所在区域值台人员工作，同时也要配合相应区域酒吧台发放领用酒水的工作。

4、餐务组实施捡菜、洗涮、清洁等员工完全分工，各负其责。捡菜组岗位如鸡、鸭、鱼、及水产等荤料继续借助供货商力量，仅安排1人从事清洗工作，清洁工1名负责厨房日常公共区域卫生外，兼顾厨师配菜盘的清洗和运送工作，剩下的洗涮工将分布于各洗涮点，配合厨房从事海参加工及其他临时任务，实施设备设施专人负责保洁保养□xxxx年将实施洗涮工末尾淘汰制。

5、新大楼运转过程中，部门增加了一定数量的新品种餐杯具及其他高档摆台用品□xxxx年损耗率相当大，部门将吸取教训不断修改现有的餐杯具和布草赔偿制度，使其逐步完善，加大监管工作，真正将赔偿制度落实到位。

6、酒店承接婚喜宴及大型会议等活动，对用餐标准和设备设施的使用收费标准及其他项目进一步上调价格，并形成文字规定，同时在新一年我们将加大婚庆公司的管理。

1□xxxx年度部门根据20xx年培训方面暴露的问题进行整改并调整思路，以五星级标准的基础上，继续推进七常管理和三大体系的运行，进一步完善部门的培训制度，制定符合实效的培训工作计划，并成立检查小组，跟踪检测培训效果。

2、对于09后的新员工，要注重心理素质的引导，加强岗前培训，让他们在应知应会，操作技能等方面有所提高，注重他们在开口服务礼节礼貌、工作责任心、对酒店的忠诚度与执行力以及团队协作精神等方面的培养，同时在培养员工吃苦

耐劳和灵活应变能力上下功夫。

3、对于老员工采取针对性的回炉培训，提高他们的语言服务技巧、操作技能规范。

4、老员工应发挥传、帮、带的作用，前后台各岗位注重互通、互相吸取经验教训，将培训渗透到日常工作中。

5、根据实际运转情况，必要时实施部门内部岗位之间员工的交叉培训。

6、加强管理人员培训，尤其是基层管理者之间的凝聚力等方面，树立大局观点，钻研业务技能和管理技巧，必要时组织人员外出学习，将学到的先进的管理经验、管理方法用于实际工作中，做到学有所用。

7、英语培训注重实效，力争满一年的前台员工c级外语达标率100%，根据员工水平分档次培训。鼓励员工之间开口说英语，创造良好的学习氛围，将英语学习渗透到工作的方方面面，提高员工与外宾交流的口语水平。

8、在日常工作中出现的一些典型案例，部门将不定期组织员工学习、讨论，并进行剖析和针对性的培训，提高员工处理问题的能力。

新大楼运行一年中，前后台有好多方面需要进一步磨合调整，这就要求部门内部加强沟通与协调，及时解决工作中存在的问题，这将有助于部门整体工作的运行。xxxx年部门继续采取厨房通过沽清单将当日的供应情况和特推菜肴及时传递给餐厅，餐厅也及时将客人每餐用餐情况以书面形式做好信息反馈并传达厨房，以便后台利用每天晨会时间对内部存在问题进行剖析，确保对客服务。新年度部门也将成立服务质量和出品质量跟踪小组，深入了解顾客需求，更好地健全部门内部质量管理，进一步强化员工的服务意识，把服务质量作为

生命第一线，保持并扩大服务内涵，提供细微化和超值化服务，进一步完善客史档案，重视客人的投诉和建议及时做好回访记录，将客史档案有效的利用起来。继续倡导首问责任制，想客人之所想，急客人之所急。把服务做在客人开口之前，让他们真正感受到馨苑的温暖，找到回家的感觉。

实现xxxx年度营业经营指标， 全员参与，加大原料验收把关的督导工作，将降本节支工作落到实处，力争将餐具损耗和布草损耗率控制在3之内，做好节水节电的现场监督检查工作，加大违规操作考核力度。同时推行新模式餐具管理制度，对可重复利用的资源，加强检查与现场督导，尽量减少浪费。

积极配合pa组加强对地毯的清洁和保养力度，及时做好家具保养、餐厅布草、餐具等的领用发放机制，细化日常四害消杀工作，确保食品安全，餐厅布草要做到专人专管，领发两清，尽量减少损耗，力争降低部门总成本率，使利润最大化。

加强全员对物品管理与节能意识，在成本控制方面做到全员参与鼓励创新，积极配合好部门做好降本节支工作，重点做好菜肴原料及一次性用品合理利用以及电器的节能工作。

总之□xxxx年借助新大楼硬件设施，餐饮部将认真贯彻总办制定的各项方针、政策，深化部门新年度的工作，任务是艰巨的，但部门相信在总办的正确领导下，经部门全体员工的共同努力，年度目标任务定能早日完成。

- 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协同销售部积极
- 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；向总经理助理汇报。

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，加强餐厅物耗原料、物品的管理，安排专人负责物耗品原料、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，安排专人负责检查餐厅清洁卫生，定人定期清洁整理餐厅各个区域，为客人提供舒适、优质的用餐环境。

1、利用各种渠道广为宣传，（宣传单、吃客网、短期促销、）增加餐厅的知名度，并锁定目标客户群，加大对目标客户群的宣传力度。

2、建立常客联系档案，与客人建立良好的关系，并通过面谈、电话访问等形式征求客人意见，处理客人投诉，销售餐厅产

品。

3、始终贯彻餐厅自己的经营线路，以价格、服务为优势，以客人的建议为改进方向而努力。根据不同时期制作促销方案。

1、经营初期，我们要在避其锋芒的同时，发扬自己的特点，优惠中创造特色，标准服务中创造温馨。不断改进，不断进步。

2、结合本餐厅的特点，加大对住店客人的推广力度，力求在一定预期内能够吸纳住店客人的光临。

3、周边和邦大厦、银行、事业单位等作为我们市场开发的首要任务，把经济实惠让利给客人。

今后的工作中，我将以此计划为基础，跟据餐厅的具体运营状况和产生的问题，不断改进。

餐饮经理工作总结及工作计划篇四

1. 总则：安全：团结：奋进：开拓：

2. 总厨职责：在总经理的督导下，全面负责中厨的组织；指挥和烹饪工作。了解各岗位人员工作特点和技术水平，根据各人专长，合理安排技术岗位。

3. 组织中餐厨房完成月；季；年度工作计划。组织指挥调度大型酒会；宴会的菜品制作。

4. 熟悉各种原材料种类；产地；特点；价格及淡旺季；熟悉货源供应情况；与采购部保持良好的联系，保证货源供应及时。遇有重要宴会，需亲自与采购部协商，做好货源的采购工作，同时亲自检查，落实货源购进的验收和储存。

5. 定期与中餐部经理；中餐营业部主任一起了解市场行情；竞争形势以及宾客的意见，不断的研制、创新菜式，在保留餐厅传统菜式、保持特色不变的基础上，推陈出新，每周出品一至两个新菜式。在做到稳定和不断提高出品质量的基础上，改进和提高技术水平、烹调方法，与中餐营业部、楼面部保持良好联系。经常与中餐部经理、中餐营业部、采购部一起调查了解市场货源进出、其他酒店的出品价格，做好菜谱的合理定价，以获得较好的利润。合理使用原材料，减少浪费，以控制食品成本。抓好厨房卫生工作，严格贯彻执行《食品卫生法》。抓好厨师的技术和管理培训工作，保持酒店的餐饮特色，提高厨师技术水平。负责做好每月的工作计划、材料用以及月工作总结。

6. 严格执行消防操作规程，预防发生事故。

7. 副厨职责：负责厨房的全面工作，对饮食总监和总厨负责。对餐厅的食品质量和食品供应负有重要、直接的责任，并负责与餐厅协调工作。

8. 部属的工作能力、烹调技术、工作意识等的提高负有督导、培训的责任，有计划、有步骤地抓好下属员工培训，以不断提高厨师的技术水平和政治素质。

9. 负责厨房工作的策划与设施。根据宴会部的宴席菜单，年、季、月、周、日、特餐等菜谱及其生产状况，提前向采购部下达每天所需食品原材料品种、规格、数量等计划。

10. 每天与宴会部门、食品采购部门互通情况，掌握当天的宴会、团体包餐情况及货源供应情况。每天与餐厅经理沟通情况，听取餐厅楼面服务员的意见和建议。

11. 负责协调本部门各岗位之间的工作。指挥各岗位做好开市前的准备工作。

12. 根据季节的变化，与总厨一起研究出季、月、周、日、特餐采单、新的菜谱。督导和指挥各员工按卫生岗位职责做好本岗和公共场所的卫生工作，以保证环境的整洁。

15. 服从分配，按质、按量、按时烹制饭菜，做到饭菜可口，保质保鲜。遵守安全操作规程，正确使用原材料，节约水、电、煤气等用料。

16. 严格遵守酒店的各项规章制度，搞好厨房、餐厅卫生，保证不让客人吃有异味食品，防止食物中毒。上班前将工作服穿戴整齐，厨房内严禁吸烟，不准另搞标准开小灶。

17. 自觉遵守酒店各项规章制度，努力钻研业务，提高烹饪技术。服从主管调动，维护好厨房灶具、设备，协助员工、餐厅服务员做好开餐准备工作。

18. 经理职责：负责酒店餐饮的全面工作，对总经理负责。认真执行总经理下达的各项工作任务和工作指标，对饮食、娱乐的经营好坏有重要的责任。制订餐饮部的营业政策和经营计划。

19. 拟定餐饮部每年的预算方案和营业指标、审阅餐饮部各单位每天的营业报表，进行营业分析，并作出经营决策。主持日常餐饮部的部务会议，协调部门内部各单位的工作，使工作能协调一致地顺利进行。

20. 审阅和批示部署各单位和个人呈交的报告及各项申请。与总厨、大厨、宴会部研究如何提高食品的质量，创制新的菜色品种；制定或修订年、季、月、周、日的餐牌，制定食品及饮料的成本标准。参加总经理召开的各部经理例会及协调会议，与各界建立良好的公共关系。

21. 对部属管理人员的工作进行督导，帮助他们不断提高业务能力。负责督导部属员工的服务情况，使餐饮部的服务档次

得以提高。督导完成餐厅日常经营工作，编制员工出勤表，检查员工的出勤状况、仪表及个人卫生。

22. 负责制定餐厅经理服务规范、程序和推销策略并组织实施，业务上要求精益求精，不断提高管理水平。热情待客、态度谦和，妥善处理客人的投诉，不断提高服务质量。

23. 加强现场管理，营业时间坚持在一线，及时发现和解决服务中出现的问题。领导餐厅全面质量管理小组对餐厅服务质量进行严格检查，把好餐厅产品服务的每一关。加强对餐厅财产的管理，掌握和控制好物品的使用情况，减少费用开支和物品损耗。负责餐厅美化工作和餐厅的清洁卫生工作，抓好餐具、用具的清洁消毒工作。

24. 及时检查餐厅设备的情况，建立物资管理制度，并做好维护保养工作，做好餐厅安全和防火工作。根据季节差异、客人情况，与厨师商议、制定特别菜单。

25. 主动与客人沟通，采取正确方法处理客人投诉，必要时报告总经理。定期召开餐厅员工会议，检讨近期服务情况。

26. 重视员工的培训工作，定期组织员工学习服务技巧技能，对员工进行酒店意识、推销意识的训练，定期检查和做好培训记录，并对员工进行考核。

27. 参加餐饮部召开的各种会议，完成总经理下达的其他各项任务。

28. 领班职责：负责对员工的考勤，考评，根据员工表现的好、差进行表扬或批评、奖励或处罚，对餐厅经理负责。根据每天的工作情况和接待任务安排部属的工作。

29. 登记好部属的出勤情况，检查员工的仪容仪表是否符合要求，对不符合要求者督其改正。正确处理工作中发生的问题

和客人的投诉；处理不了的问题要及时向经理报告。

30. 了解当天宾当天订餐情况、宾客的生活习惯和要求，以及特别注意事项。检查工作人员的餐前准备工作是否完善，餐厅布局是否整齐划一，调味品、配料是否备好、备齐，备餐间、台椅、花架、酒吧、餐柜、门窗、灯光等是否光洁明亮，对不符合要求的要督促员工迅速调整。

31. 监督服务员的工作程序和工作方法，发现问题及时纠正，保证服务工作符合酒店标准。明确餐厅主管所分配的工作，领导本班服务员作好开餐前的准备工作，着重检查用品、物品是否齐备、清洁、有无破损，检查桌椅的摆放是否规范，菜单、酒具是否卫生，有无破损；要按领班检查表逐项检查，发现问题及时反映。

32. 开餐后注意观察客人用餐情况，随时满足客人的各种用餐需求。遇有重要客人和服务员人手不够时，要亲自服务。督导服务员向客人推荐特别菜点、饮料，并主动推荐菜点。

33. 服务员职责：服从领导，做好餐前准备工作。严格执行操作程序、服务程序和卫生要求，努力提高服务质量和工作质量。

34. 按主动、耐心、热情的要求，不断完善服务工作。团结协作、礼貌周到地完成接待任务。

35. 妥善安排顾客就位，注意客人用餐情况，及时更换餐具、烟灰缸，及时清理桌面，并换上干净的桌垫。手勤、脚勤、眼勤、口勤、及时为顾客提供服务。上班时要控制情绪，保持良好的心态。

36. 上班时要精神集中，不准几个人凑到一起闲谈，不准做与工作无关的事。遇到客人投诉应立即报告上级领导解决，尽量满足客人的合理要求。

37. 传菜员职责：开餐前做好传菜准备工作，并协助值台服务员布置餐厅和餐桌、摆台及补充各种物品。将值台服务员开出的并经账台收款员盖章的饭菜订单传送到厨房内堂口。

38. 准确及时地将厨房烹制好的菜肴、食品传送给餐厅值台服务员。严格执行传送菜点服务规范，确保准确及时。严格把好饭菜食品质量关，不符合质量标准的菜点拒绝传送。

39. 负责传菜用具物品及菜廊的清洁卫生工作。协助值台服务员做好客人就餐后的清洁整理工作。与值台服务员和厨房内堂保持联系，搞好餐厅与厨房的关系。

40. 积极参加各种业务培训，提高服务水平。完成上级交派的其他工作。

41. 酒水职责：做好领导布置的工作任务，与其他部门做好沟通工作。控制好酒水的损耗、出品质量，力求降低成本，控制酒水仓平衡数。定期检查财产设备，有问题及时解决。

42. 与楼面服务人员保持良好的合作关系，互相帮助，做好酒水的供应服务工作。

凉菜职责：熟食岗位的工作人员必须有一定的美术基础和刀章雕刻的技艺，砌制的拼盘能给宾客以艺术的享受。

43. 严格执行《食品卫生法》，防止食品污染，注意食品卫生。掌握各种熟食受冷的温度，调节好雪柜，保证食品的质量。保持熟食间的清洁卫生，不得让无关人员入内。

餐饮经理工作总结及工作计划篇五

一、营业部的工作任务：

在酒店各部门中，营业部员工集中，业务环节繁多，技术水

平要求高，牵涉到知识面广；因此，加强营业部管理，对整个酒店的经营管理都有非常重要的意义；营业部主要负责餐厅产品销售和宴会服务工作，满足不同类型用餐客人的物质和心理享受需要。

二、营业部开业筹备的任务与要求：

营业部开业前的准备工作，主要是建立部门运转系统，并为开业及开业后的运营在人、财、物等各方面做好充分的准备。

具体包括：

（一）确定营业部的管辖区域及责任范围：

营业部经理一般要提前2个月到岗。

到岗后，首先要通过实地察看，熟悉饭店的平面布局。然后根据实际情况，确定营业部的管辖区域及营业部的主要责任范围，以书面的形式将具体的建议和设想呈报总经理。饭店最高管理层将召集有关部门对此进行讨论并做出决定。在进行区域及责任划分时，营业部管理人员应从大局出发，要有良好的服务意识。

按专业化的分工要求，酒店的清洁工作最好归口管理。这有利于标准的统一、效率的提高、设备投入的减少、设备的维护和保养及人员的管理。职责的划分要明确，最好以书面的形式加以确定。

营业部管理范围较大，为综合利用所有设施，发挥最大的效能，员工餐厅由营业部统一管理。

（二）确定营业部各区域主要功能及布局：

根据酒店总体建筑布置和市场定位，对餐饮区域要进行详细

的功能定位；在进行区域分布时，要合理考虑餐饮各项管理流程；如送餐线路、服务流程的合理性；厨房工作流程的合理性；餐具收拾和洗涤的流程；足够的仓储场所和备餐间。

(三) 设计营业部组织结构：

要科学、合理地设计组织机构，营业部经理要综合考虑各种相关因素，如：酒店的规模、档次、建筑布局、设施设备、市场定位、经营方针和管理目标等。

(四) 制定物品采购清单：

酒店开业前事务繁多，经营物品的采购是一项非常耗费精力的工作，仅靠采购部去完成此项任务难度很大，各经营部门应协助其共同完成。无论是采购部还是营业部，在制定营业部部门采购清单时，都应考虑到以下一些问题：

1. 酒店的建筑特点：

采购的物品种类和数量与建筑的特点有着密切的关系；例如，楼层通常需配置工作车，某些清洁设备的配置数量、收餐车，得考虑是否能够直到洗碗间等等。

2. 行业标准：

最低产品标准是营业部经理们制定采购清单的主要依据。

3. 酒店的设计标准及目标市场定位：

餐饮管理人员应从本酒店的实际出发，根据设计的星级标准，同时还应根据本酒店的目标市场定位情况，考虑目标客源市场对餐饮用品的配备需求。如高档宴会的布置需要；婚宴市场的产品。

4. 行业发展趋势：

餐饮管理人员应密切关注本行业的发展趋势，在物品配备方面应有一定的超前意识不能过于传统和保守；例如，餐饮部减少象金色，大红色的餐具与布置，增加一些淡雅的安排等等。

5. 其它情况：在制定物资采购清单时，有关部门和人员还应考虑其它相关因素，如：餐饮上座率、酒店的资金状况等。采购清单的设计必须规范，通常应包括下列栏目：部门、编号、物品名称、规格、单位、数量、参考供货单位、备注等。此外，部门在制定采购清单的同时，就需确定有关物品的配备标准。

餐饮经理工作总结及工作计划篇六

新年新气象，身为酒店餐饮部经理，也为今年的工作安排设定了相应的工作计划。

1 本店的客户群定位。

2 年度竞争对手分析。

3 广告宣传力度。

1 培养客户群，减少酒店营业成本。

2 有效控制员工流失，培养具有忠诚度的员工队伍。

1 优质服务

2 严格纪律树形象

管理的执行力度，督察力度加强。落实是个大问题尤其是长期执行。纪律是一个团体范围正常工作和生活所必须遵守的行为规则，是提高部门战斗力的有效保障。古人云：“无规

矩不成方圆”。所以，必须要以严格的组织纪律作保障。组织纪律要常抓不懈，部门管理人员要带头，从自己管起，彻底杜绝违纪违规现象的发生。部门员工的言谈举止、穿着打扮要规范，努力将餐饮部打造成酒店的一个文明窗口。

1 美化酒店环境，营造“温馨家园”。

严格卫生管理是确保酒店环境整洁，为宾客提供舒适环境的有效措施。今年，我们将加大卫生管理力度，除了继续坚持周一的卫生大检查外，我们还将进行不定期的检查，并且严格按照标准，决不走过场，决不流于形式，将检查结果进行通报，并制定奖罚制度，实行奖罚兑现，以增强员工的责任感，调动员工的积极性，使酒店卫生工作跃上一个新台阶。

2 创新宿舍管理，打造员工“舒适家园”

宿舍的管理历来是一个薄弱环节，今年我们将加大管理力度，为住店员工打造一个真正的“舒适家园”。为此，一是要有一个整洁的寝室环境，我们要求宿舍管理员搞好公共区域卫生，并在每个寝室设立寝室长，负责安排督促寝室人员打扫卫生，要求室内清洁，物品摆放整齐，并对各寝室的卫生状况进行检查，将检查情况进行通报。

第二要加强寝室的安全管理，时刻不忘防火防盗、禁止外来人员随意进出宿舍，实行对外来人员的询问与登记制度，以确保住宿员工的人身、财产安全。

第三要变管理型为服务型。管理员要转变为住宿员工的服务员。住店员工大多是来自四面八方，初出家门的年青人，他们大多年龄小，社会经验不足，因此，在很多方面都需要我们的关心照顾，所以宿舍管理员要多关注他们的思想情绪变化，关心他们的生活，尤其是对生病的员工，要给予他们亲情般的关爱，使他们感受到家庭般的温暖。

1 加强宿舍水、电、气的管理

要加强宣传、教育，将“提倡节约、反对浪费、开源节流”的观念深入员工心中，增强员工的节约意识。同时更要加强这方面的管理。在水、电及空调的使用方面，我们将根据实际情况限时开放，并加强督促与检查，杜绝“长流水、长明灯、长开空调”的现象，并加强员工澡堂的’管理，严禁外来人员进澡堂洗澡以及员工在澡堂内洗衣服等现象发生。

2 加强酒店办公用品、服装及劳保用品的管理

我们将参照以往的有关标准规定，并根据实际情况，重新梳理，制定部门的办公用品、服装及劳保用品的领用年限与数量标准，并完善领用手续，做好帐目。要求按规定发放，做到帐实相符，日清月结，并对仓库物品进行妥善保管，防止变质受损。

总之，在新的一年里，总办全体员工将以新的起点，新的形象，新的工作作风，在酒店的正确领导下，与各部门紧密配合，团结一心，为酒店的发展与腾飞而努力奋斗！

餐饮经理工作总结及工作计划篇七

众所周知，所有服务业中卫生是决定客流量多少的重要条件之

一、清洁干净整齐有品位的环境会让我们的顾客有更好的消费体验。所以，为了给顾客和自己创造更好的消费和工作环境，我们必须有一个切实可行的办法，并且绝不徇私，公正严谨的去执行。那就是《休闲部卫生标准》，我们会分区域及岗位细化的写出每一块卫生区域的标准，每班交接，每周清扫，每天检查，随时监督。

服务的概念是相对的，好与不好最终由受众群体来衡量，那

么，我们该怎么确定如何对待我们尊贵的客户呢？其实有一句话说得好“刚开始时面对面，最重要是心贴心”，我们相信机械式的，千篇一律的服务已经没有了竞争力，应用企业的文化做出自己特色的服务手段才是我们的出路，本年度在服务培训中我们要落实《服务流程》，《服务标准》，《细节服务》，《顾客分类需求》。以循序渐进的办法坚持培训，理论实操相结合，从员工中选出合适的管理员接班人。逐渐强大团队，为下一年的旺季打好基础，让顾客满意打造公司良好的口碑。

我们是休闲娱乐行业，顾客进店时冲着我们提供的服务来的。如果连最基本的安全都有问题，那么，后果绝对是不容乐观的。人身安全，财物安全，食品安全，隐私安全，环境安全等都是日常管理中不能忽视的存在，如何保障及发现安全问题尤为重要。一切潜在的安全问题都是我们需要去探查和解决，我们会结合店内实际情况，完善预案，制作成册，逐一排查。并根据风险的高低同休闲部所有人员一同学习落实。也希望公司在这项给予大力支持。

员工是企业的根本，所以对员工的培养，帮助就显得尤为重要。在本年度，我们将以公司制度为前提，奖罚分明，一视同仁。以人情化管理为辅，关注员工在工作和生活中遇到的难题，并给与最贴心的鼓励和帮助，让员工觉得受重视，有价值。满意的员工带来满意的顾客，满意的顾客带来满意的企业，满意的企业成就优秀的员工。让我们一起关爱员工，关爱顾客，关心和关爱所有帮助我们成长的人。

酒香也怕巷子深，我们不能坐等顾客上门，所以，整合部门资源，主动销售时很有必要的，这也是我们工作中主动服务的内容，好的东西要让大家来分享，我们会把公司除净桑外的服务项目添加到服务流程里，在二次服务时捆绑二次销售。其次，申请销售人员对我们进行销售技能和话术的培训。

不管赚多少，如果开支比收入大，那么我们永远都在亏本。

我们会查清楚固定资产数量及状态，每月清点易耗品的使用状况，水果按照在场人数按量申购，确保不浪费，不积压。水电合理调配，按需开关，尽量留住公司培训出来的员工，不增加人事成本。在不影响对客服务的前提下，根据财务数据及要求，做好配合工作。

以上六点就是休闲部本年工作计划，请领导多多指点!谢谢!

餐饮经理工作总结及工作计划篇八

9—10月餐饮业竞争较激烈，在严峻的`形势下，我将努力完成上级下达的营业指标，围绕营业指标主要展开以下工作：

1、管理人员培训：

(1)管理方法。

(2)处事技巧。

2、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。

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。

如娱乐活动、员工座谈会等。

(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。

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

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。

力争10—11月取得经济效益和社会效益双丰收。

餐饮经理工作总结及工作计划篇九

(1)、参与制定合理的餐厅年度营业目标，并带领餐厅全体员积极完成经营指标。

(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。

(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，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，牢牢抓住好食惠汉餐的企业餐饮文化，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，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。

我餐厅地理位置良好，已经有了比较好的餐饮氛围，人流量及客户群比较乐观，与此同时，周边的各种快餐厅，面馆，海鲜餐馆，川菜馆等等，这些琳琅满目的餐饮形式都是我们不同程度上的竞争对手，只有做好我餐厅各项工作质量，尤其服务质量，才能处于优势地位。

(1)、我们要在全方位经营的同时，推出自己的特色，发扬自己的特点，要集中力量，把我餐厅的招牌产品做精做好，拳头攥紧了打出去才有力量。

(2)、结合市场的休闲特点，适当增加休闲娱乐设置。

(3)、在保证发展和盈利的同时，我们加强奋斗，拓展规模，在不同地方开分店，实行多店经营，实现是我们努力的目标。

培训的目就是通过通过对员工在心、声、仪、礼、形，专业知识和业务技能等方面的训练，提高员工的职业素质，提高餐厅企业的的管理水平与服务质量，从而实现餐厅经营管理的目标。因此针对新老员工，应该依次从以下几方面进行培训：

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，以便在日后的工作服务中时时、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，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。

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，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。

餐饮经理工作总结及工作计划篇十

1、配合公司的全年计划，为明年迎接我们的旺季，在xx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

1，通过对一些和xxx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！

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！

4，了解原材料，调料的市场价格，根据对菜品毛利的要求核算，做出单个菜品的市场售价

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。