

# 最新大班美术稻草人教案反思 稻草人的教学反思(汇总8篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 餐饮周工作计划篇一

人的一生有大多时光在工作岗位度过，只有把工作做好，快乐工作，才有快乐人生。很高兴也很荣幸能担任好xxx餐厅经理，我将会在餐厅各位领导的督导下，负责餐厅的服务以及日常管理工作。以下是我的工作计划及责任：

### 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，牢牢抓住好XXXX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，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

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，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。

## 餐饮周工作计划篇二

佳节欢乐宴。建议一月份以早茶为卖点；二月份以年夜饭为卖点；三月份以私房菜为卖点。

建议四月份以清明祭祖推出“金猪祭祖”、“鹅肉飘香”专题外卖活动;五月份以“瓜果飘香入菜来”健康菜肴推介;六月份推出“清凉一夏”活动月。

建议七、八月份开展“十二星座美味手札”，根据十二星座的性格特点推出不同款式菜肴;九月份推出“澜亭”团圆月赏月活动。

建议十月份推出“蚝”情万丈生蚝美食月活动、无“蟹”可击美食月活动;十一月份推出冬日进补炖汤系列、“烤烤你—一种热辣辣的迷香”炭烧美食节;十二月份推出“婺菜也spa”系列美食菜肴、“澜亭十大招牌菜”年度盛宴活动。

(1)严格劳动用工制度,餐饮部招聘新员工符合条件的择优录取,保证招工的质量。同时上级领导深入员工之间挖掘人才、不断充实队伍。通过现有员工介绍的方式招收有从业经验的服务人员。

(2)完善培训制度,为了使培训收到预期的效果,餐饮部管理人员首先明确了培训要具有“目的性”、“实用性”、“时间性”的指导思想。其次成立培训小组,再三是制定培训方案,采取理论与实际相结合、以老带新的方式分期分批进行培训。例如,每月一次管理培训、安全卫生培训;每周二次促销培训、服务知识、服务技能培训等。再四,定期进行考核,全年开展“推销手册”、“服务知识、技能”、“咨客服务规范”、“酒店管理知识”、“出品质量”、“促销业务知识”、“英语50句”、“礼貌用语”、“安全卫生知识”等培训。

(3)规范菜品试菜制度,为更好的推广我店餐饮产品,对推出的产品由厨师长定期做专项培训。

(1)健全管理机构由餐饮部领导、分部门组成的质量管理小组。小组既分工又协作,由上而下层层落实管理制度,实行对管理效益有奖有罚,提高管理人员的整体素质,使管理工作较顺

利进行。

(2) 完善餐饮部的会议制度。会议包括年终总结会、季度总结会、每月经营分析会、每周例会、每日检讨会、班前班后会、财务监督稽查会、卫生安全检查汇报会等，确保上级指令得到及时落实执行。

(3) 建立出品估清供应监督制度。为了最大限度降底估清品种，协调各分部门做好出品供应工作。每天早、午、晚市检查出品供应估清情况，对当市估清的品种设专薄记录，同时到有关分部门核实查证。并要求管理人员签名，以分清责任。

(4) 加强协调关系。酒店分工细环节多，一项工作的完成有赖于各部门之间的协调合作。

(5) 提高综合接待能力。全面抓好服务规范、出品质量、使接待能力提高。在做好各类社团宴会、酒会、喜宴、自助餐、会议餐接待的同时，还做好高级领导和各大公司、酒店的各种类型宴会接订。

针对餐饮服务人员流动性较大的现状，为稳定酒店餐饮服务，建议我部将稳定队伍的工作作为15年工作重点。

(1) 完善部门工作流程，降低员工工作强度，杜绝重复工作现象。

(2) 健全奖罚制度，对有培养前途的员工给予宽松的发展空间和晋升机会，使员工产生对酒店的归属感。

(3) 加强员工培训使其在店期间学习到相关从业知识。

随着餐饮业竞争的日益激烈，定期的市场调查、经营分析，准确的市场定位，才能使我们的产品保持长久的市场占有率。

1、与当地婚庆公司合作，签署互惠促销协议，开拓我店婚宴信息来源发展 增收渠道。

2、切实落实好每月美食推广活动，通过系列经营活动,提高了知名度,取得良好的经济效益和社会效益。

3、开展联营活动，餐饮部与客房部等相互配合，共同促进经营。

4、全员公关，争取更多的回头客。对员工灌输公关意识和知识，销售部人员在旺场时充实到楼面与顾客沟通、点菜,以不同的形式征求他们的宝贵意见。逢节假日、客户生日向关系户电话问候。同时专人负责客户资料的征集及补充，并于日常例会期间及时沟通。

5、作好重要假期餐饮促销工作。

6、履行好定期市场巡查工作，对竞争对手的动态及时关注。

1、强调成本控制、节约费用的重要性,增强员工的效益意识,并要求员工付之行动。同时完善有关制度,明确责任,依据制度加强控制。完善《费用开支规定》、《原材料收、付、存制度》、《堵塞漏洞制度》、《原材料合理使用制度》、《办公用品领用制度》、《物品申购制度》、等。

2、严格执行市场询价制度，保证原材料成本控制。

### **餐饮周工作计划篇三**

通过20xx年的经营情况分析，我店餐饮产品已基本得到本地市场的认同和接受。为了稳定客户同时使我们的餐饮产品保持较强的生命力，在xx年的工作中将针对以下几方面展开工作。



1、第一季度：佳节欢乐宴。建议一月份以早茶为卖点；二月份以年夜饭为卖点；三月份以私房菜为卖点。

2、第二季度：建议四月份以清明祭祖推出“金猪祭祖”、“鹅肉飘香”专题外卖活动；五月份以“瓜果飘香入菜来”健康菜肴推介；六月份推出“清凉一夏”活动月。

3、第三季度：建议七、八月份开展“十二星座美味手札”，根据十二星座的性格特点推出不同款式菜肴；九月份推出“澜亭”团圆月赏月活动。

4、第四季度：建议十月份推出“蚝”情万丈生蚝美食月活动、无“蟹”可击美食月活动；十一月份推出冬日进补炖汤系列、“烤烤你——一种热辣辣的迷香”炭烧美食节；十二月份推出“婺菜也spa”系列美食菜肴、“澜亭十大招牌菜”年度盛宴活动。

## 1、完善劳动用工制度、培训制度、提高员工整体素质

(1) 严格劳动用工制度, 餐饮部招聘新员工符合条件的择优录取, 保证招工的质量。同时上级领导深入员工之间挖掘人才、不断充实队伍。通过现有员工介绍的方式招收有从业经验的服务人员。

(2) 完善培训制度, 为了使培训收到预期的效果, 餐饮部管理人员首先明确了培训要具有“目的性”、“实用性”、“时间性”的指导思想。其次成立培训小组, 再三是制定培训方案, 采取理论与实际相结合、以老带新的方式分期分批进行培训。例如, 每月一次管理培训、安全卫生培训; 每周二次促销培训、服务知识、服务技能培训等。再四, 定期进行考核, 全年开展“推销手册”、“服务知识、技能”、“咨客服务规范”、“酒店管理知识”、“出品质量”、“促销业务知识”、“英语50句”、“礼貌用语”、“安全卫生知识”等培训。

(3) 规范菜品试菜制度，为更好的推广我店餐饮产品，对推出的产品由厨师长定期做专项培训。

## 2、规范管理完善制度

(1) 健全管理机构由餐饮部领导、分部门组成的质量管理小组。小组既分工又协作，由上而下层层落实管理制度，实行对管理效益有奖有罚，提高管理人员的整体素质，使管理工作较顺利进行。

(2) 完善餐饮部的会议制度。会议包括年终总结会、季度总结会、每月经营分析会、每周例会、每日检讨会、班前班后会、财务监督稽查会、卫生安全检查汇报会等，确保上级指令得到及时落实执行。

(3) 建立出品估清供应监督制度。为了最大限度降底估清品种，协调各分部门做好出品供应工作。每天早、午、晚市检查出品供应估清情况，对当市估清的品种设专薄记录，同时到有关分部门核实查证。并要求管理人员签名，以分清责任。

(4) 加强协调关系。酒店分工细环节多，一项工作的完成有赖于各部门之间的协调合作。

(5) 提高综合接待能力。全面抓好服务规范、出品质量、使接待能力提高。在做好各类社团宴会、酒会、喜宴、自助餐、会议餐接待的同时，还做好高级领导和各大公司、酒店的各种类型宴会接订。

3、队伍的稳定：针对餐饮服务人员流动性较大的现状，为稳定酒店餐饮服务，建议我部将稳定队伍的工作作为11年工作重点。

(1) 完善部门工作流程，降低员工工作强度，杜绝重复工作现象。

(2) 健全奖罚制度，对有培养前途的员工给予宽松的发展空间和晋升机会，使员工产生对酒店的归属感。

(3) 加强员工培训使其在店期间学习到相关从业知识。

随着餐饮业竞争的日益激烈，定期的市场调查、经营分析，准确的市场定位，才能使我们的产品保持长久的市场占有率。

1、与当地婚庆公司合作，签署互惠促销协议，开拓我店婚宴信息来源发展增收渠道。

2、切实落实好每月美食推广活动，通过系列经营活动，提高了知名度，取得良好的经济效益和社会效益。

3、开展联营活动，餐饮部与客房部等相互配合，共同促进经营。

4、全员公关，争取更多的回头客。对员工灌输公关意识和知识，销售部人员在旺场时充实到楼面与顾客沟通、点菜，以不同的形式征求他们的宝贵意见。逢节假日、客户生日向关系户电话问候。同时专人负责客户资料的征集及补充，并于日常例会期间及时沟通。

5、作好重要假期餐饮促销工作。

6、履行好定期市场巡查工作，对竞争对手的动态及时关注。

1、强调成本控制、节约费用的重要性，增强员工的效益意识，并要求员工付之行动。同时完善有关制度，明确责任，依据制度加强控制。完善《费用开支规定》、《原材料收、付、存制度》、《堵塞漏洞制度》、《原材料合理使用制度》、《办公用品领用制度》、《物品申购制度》、等。

2、严格执行市场询价制度，保证原材料成本控制。

## 餐饮周工作计划篇四

截止今日，京海大厦已经历了半年的. 试运营和磨合，半年以来，在大厦总经理的正确领导下，大家齐心协力、共同奋斗，各项工作均取得了较好的成绩，餐饮部也共同伴随着大厦的发展而逐步成长起来，成为大厦的主要创收部门之一，为大厦的发展做出了应有的贡献。回顾半年来，餐饮部的各项工作有许多值得我们认真分析、总结和加以改进的地方，为此，餐饮部在2005年制定了更为全面、系统、合理的工作计划，具体如下：

餐饮部2005年全年营业预算收入1850万，全年食品成本率平均为42%；酒水成本率平均为48%，全年每月具体营业额预算如下：

### 1、人员编制：

(1) 配合人事部将餐饮部的人员编制在规定的范围内，做到合理压缩编制，合理使用人员资源，现将淡旺季各岗位人员定编如下：

(2) 每季度由餐厅及厨房对员工进地考核评估，考核内容包括考勤、仪容仪表、礼节礼貌、劳动纪律、协作精神、工作态度、服务技能、工作效率等，对表现较好的员工给予表扬，对得分较低的员工进行批评教育并作为季度、年终评比条件之一。

(3) 提高主管领班的管理素质，各岗位实行垂直领导，减少重复指挥，实行层层负责制，避免工作中的失误，加大人员的管理力度。

(4) 要求各部门实行每日班前会制度，由各岗位和管负责主持，做好当天部门会议的上传下达，由各部门领班负责检查员工的仪容仪表、工牌、工鞋、工袜、头发、指甲等，对不

合格的员工进行指正并及时整改。

(5) 对内实行优劣淘汰制，保留能够在工作岗位上发挥作用并忠实于京海的员工，对一些表现不好并经常违反纪律、给大厦的形象带来不良影响的员工辞退。

(6) 在现有的员工队伍中挖掘有潜能的人才，培养一批既有良好专业知识又有较高服务技能的业务骨干。

(7) 每日岗位负责人要和员工进行思想沟通，解决员工的一些实际问题，将员工的一些好的建议和想法上报部门，对一些不良想法的员工进行分析教育，反不好的苗头消灭在萌芽状态。

(8) 关心员工八小时以外的生活，把宿舍管理列入部门管理工作中。

## 2、物品管理

(1) 餐饮部所属各部门主管要认真制定每月各类物品的申购、补充及领用计划，进一步做到物尽其用。

(2) 各部门主管、领班要督促做好本部日常物品的登记造册，并委派专人负责统计、发放和领取，做好每月报损计划。

(3) 每月配合财务部做好各类物品的盘点工作，严格每月酒水 and 物品的盘点计划。

(4) 完善各类物品的损耗登记制度，增强员工的主人翁意识，做到样样事事有人问、件件物品有人管，对由于因工作疏忽而造成物品流失损坏的，将实行按价赔偿制度。

为保证餐饮服务的整体性，形成从迎宾服务、菜品质量，到酒水、食品卫生、结算等餐饮服务环节，我部将制定如下培

训计划：

1、明年餐饮部将制定餐饮部服务工作中的应知应会，把以往服务中因疏忽大意，不细致以及客人经常投诉的问题综合起来编制成册，作为每一个员工应值得注意事项和培训教材，从而避免不必要的投诉。

2、为提高餐饮部主管人员的管理水平，我们将利用晨会的时间进行有针对性地培训，并对每天发生的问题进行分析探讨，使问题得到及时地解决。

3、每周至少一次以部门为单位对员工进行业务技能和岗位知识的培训，内容包括服务知识、操作技巧、菜品知识、京海理念，员工守则等，尽可能使每位员工做到既是服务员又是推销员，解决服务人员在工作只注重服务程序不注重和客人沟通的问题。

4、努力培养员工五星级酒店的服务意识，做到热情、周到、细腻、超常，并为客人提供带有京海特色的个性化服务，各项服务工作做到程度化、规范化、标准化和亲情化，如礼貌用语、接听电话、首长接待、大型分餐宴会等个性化服务。

5、为使每位员工做到一岗多用，餐饮部还将实行岗位交叉培训制度，在业务不忙或淡季进行内部交叉培训，以便更多的员工了解和掌握不同岗位的业务知识的服务程序。

6、每季度对员工的业务知识以及技能技巧进行不定期的考核、评估，已达到优胜劣汰的目的。

进一步明确市场方向。我们的突破口源市场分为三大块：一是会议团队、二是首长接待、三是军内外商散客人。随着京海知名度的提高，2005年可能会有更多的周边军内客源和婚寿宴客源，所以根据以上几块客源市场的不同需求，我部将不断地推出更具特色的产品和菜肴，具体方案如下：

1、我部根据客源和市场的的需求，不断变换菜品的样式和口味，并根据消费客人的特点，提供个性化服务和菜品的调配，使大众化会议餐及本地风味特点高、中、低档并举，以此来满足不同客人的需求。

2、每月厨房将推出8—10创新菜品，作为每月厨师长的特别推荐。

3、根据客人需要，每季度将定期调整会议菜单和宴会菜单，使客人有常吃常新的感觉；经常征询客人意见，并不断改进来赢得回头客，增加经济效益。

4、节日将推出以下活动：

(1) 2月14日推出情人节套餐

(2) 2月23日推出元宵节活动

(3) 春节期间将推出带有祝福名字寓意的节日菜肴

(4) 8月1日推出“军旅套餐”

(5) 根据不同的节日还将推出教师节、儿童节、母亲节、妇女节等专项的优惠活动。

5、婚宴

为更进一步吸引周边市声客人的消费，逐步建立京海特色的餐饮模式，2005年餐饮部拟定推出系列婚宴筵席活动，为了减轻用餐的压力，我们拟定了平日和节假日婚宴的不同价格标准。

(一) 周一至周五最低餐标780元/桌

(二) 节假日最低餐标880元/桌

## 1、经营费用：

(1) 节约用水：做到每个岗位严禁用水冲地，杜绝厨房常流水现象，做到需要时开不用时关。

(2) 节约用电：各岗位做到人走灯关，平时在没客人的情况下，只留夜明灯。

(3) 空调的使用：按照规定将空调调至规定的度数，在没有客人的情况下，单间空调不得开放，客人走后应随手关闭，每日下班前派专人检查。

(4) 物品领用制度：按照餐饮部制定的办公用品领用制度，做到以旧换新。

(5) 低值易耗品的使用：对可回收利用的物品进行回收和再利用，严格控制纸张使用。

(6) 清洁用品的使用：能用价格低的就不用价格高的，并按照比例合理添加药液，尽量使全年的清洁用品总支出控制在最低范围内。严格按照操作程序和规定对餐具进行洗刷和消毒，做到轻拿轻放，减少餐具的破损。

(7) 严格餐具、用具赔偿和处罚制度。

## 2、食品成本：

做好食品原材料成本控制，可防止和降低餐饮企业生产经营全过程中原料的损失、浪费和高成本的现象发生，从而使餐饮企业中各种原料得以充分利用，发挥最大的经济效益。

(1) 全力配合采购部搞好原料的采购工作，做到五具必须：品咱必须对路、质量必须优良、价格必须合理、数量必须适当、凭证必须齐全。



(2) 为了保证采购品种的对路，质优、价廉，建议采购要通过多种渠道，多种方法。

(3) 严格原材料验收制度，务必做到四相符：原料品种相各个地方、价格相符、质量相符、数量相符。

(4) 入库保管的原料由库房保管员负责验收；直接交厨房使用的原材料由厨房负责人验收。

(5) 验收时必须对原料实物验质、点数和过秤，对质量差、价格高、腐烂变质的原材料，应拒绝接受使用。

(6) 进一步明确生产操作程序，遵守生产操作制度，保证各生产过程相互衔接，提高劳动效率。

(7) 严格按菜品质量标准生产加工，做到民高质量、低成本，营养丰富为原则，使菜品色、香、味、型、营养具佳，合理利用原材料，减少不必要的浪费。

(8) 严格各种菜品、调味品的领用制度，合理使用贵重调味品，厨师长要亲自控制领用，防止跑、冒、滴、漏。

(9) 在日常工作中，各部管理人员要严格督导，严厉处罚各种浪费行为，使餐饮部整体的成本费用控制在标准范围之内。

1、严格要求各部门员工遵守大厦及餐饮部制定的各项规章制度。

2、加强主人翁责任感，注意寻找事故的隐患，并做到及时上报及时解决。

3、严格按操作规程使用各种机械设备并做到定期检查、保养和维护。

4、按照《易燃易爆危险品的管理规定》做好天然气、酒精罐

的使用及保管工作。

## 餐饮周工作计划篇五

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！

餐饮部：

20xx年xx月xx日