

三分钟演讲简单小故事二年级 三分钟演讲故事(模板8篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源分配。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

餐饮业工作计划篇一

根据本年度公司工作阶段趋势与董事长新一年工作思路要求，结合我部实际情况，行政部将从以下三大方面、二十余个工作要点有计划、有标准、有时间节点的开展20xx年度全面工作：

按照公司最新组织架构设立情况要求[]20xx年行政部将按照行政部经理、主管（人事方向）、行政专员、车管科长、董事长助理秘书的构架进行编制配比，结合岗位工作人员的实际特长、特点，将行政、人事、后勤工作任务，合理分解到各岗位上。

根据实际部门现状，现缺编主管（人事方向）1名，我部在1月初已开始安排招聘筛选工作，且在新年过后的3月始，将更加加强效增大招聘力度。

考虑到人员可能出现的适应情况、稳定情况等实际因素，即使有试岗人员的更替与pk淘汰，我部现招聘的主管（人事方向）人员，在5月31日前也须选定，建立基础部门架构。且通过20xx年的磨合实践，目前我部在岗的人员能基本完成本岗位的工作任务，同时我们也清楚的认识到了，部门中有几名同志都是非专业类人员，对工作的性质、任务、工作标准等情况的认识还远不到位，离公司发展要求还有一定差距。

在今后日常的各类工作中，行政部经理须不断加强对各在岗人员的实操工作、工作理念指导，才能尽快缩短自身能力与岗位需求的差距，达成实际工作要求。

1、首先，以行政部为小范围初期实验基点，要求我部在x月31日前推出部门推崇文化要点与释义，且要求全部人员不断学习和深化。最重要的目的在于，在日常工作中，我部每名人员必须逐渐建立“遵循推崇的文化”的工作理念与思维模式，将这种工作理念与思维模式深印自己脑、心、骨，成为一种潜意识自发的惯性，不但自己这样做，还要不断带动身边其他部门的人员去感受、接纳、顺应这一工作惯性，将部门、公司建立的文化推崇理念当作自己的理念。

2、后结合企业现阶段实际阶段情况、特点以及董事长核心推崇理念精神的指示要求，在企业须遵循的核心价值观、企业精神、使命愿景、经营理念等多方面或者其中的某些重要方面有步骤、重实效的建立企业文化明确基点。

这就要求我部配合董事长在x月30日前，将我公司现阶段须推崇的核心价值观、企业精神、使命愿景、经营理念等方面或者其中的某些重要方面的文化基点确定并推出，根据推出的文化基点，我部须在x月15日前编写其释义，形成《某某企业文化汇编》向公司推出。

3、后结合入职培训、企业即将推出的内训、各部门强化要求学习等方式，展开企业文化的培训宣导。为配合企业文化推广、深化，我部计划由策划科协助，在5月22日前，将企业文化基点内容并同部分企业制度规范内容，在公司、工程项目部内部多处显要位置墙面制作加装文化宣传展板，既增大了公司企业文化、制度日常宣导力度，使大家可以随时阅览其内容，还增强了企业规范化、底蕴化的优良形象。

4、企业文化推出后，要求公司对外的各类广告宣传、门头展示、员工内部培训、员工手册等各种项目内容，必须明确加

入企业文化宣导内容。从各个方面深化企业文化的基点作用与思想导向地位。

5、各类部门内集会与公司层面会议之始，须安排企业文化的明确宣导内容以及现实发生的典型事件（顺应倡导企业文化还是违背企业文化，均举例）说明，将企业文化宣导深化到公司每个人、每件事。

6、在日常工作中，须在文化宣导方向上重实例，树先进典型，设重奖励，引导全员接受、遵从、崇尚企业文化。

7、我们要通过包含上述方式的更多推广、深化方式，使“某某文化”能根植到每一位某某人、与某某有关联人的心中。

8、而后，我部须在x月30日前，涵括员工工作规范、考勤制度、人事管控体系，再结合企业文化内容等重要内容，出具并审批确定《某某员工手册》文本。计划在7月31日前完成印制、发放过程。

我部现行的公司“大事记”记载工作须继续落实进行，且计划在x月30日前，出台《“大事记”工作管理规范》，明确规定企业“大事记”内容记录种类、要求，将企业各阶段、各类型重要纪念、节点型事件记录积累，逐步、长远的沉淀企业历史文化内容。

根据公司现在所采取的信息宣传平台，我部建议利用公司板报和微信平台宣传企业文化，再涵括部分职业道德、做人品质宣导，以树立共同的价值观、信念、处事方式等公司特有的文化形象。要在x月15日企业文化推出后，按照工作要求，每次板报更新须加入企业文化宣导内容；策划科在微信平台发布信息时，每月不少于四次增加企业文化宣导标语或者内容。

1、生日关爱：

对于公司转正员工生日，将计划组织开展其生日当日赠送10寸以内生日蛋糕一个，在公司由各部门出代表共同送至此员工处，并当面予以祝贺。

2、生活关爱：

员工婚、丧、生病及有特别大的困难，需要公司施以援助的，各部门发现后，及时与行政部沟通，由行政部和相关部门代表公司给员工或员工家属施以帮助和慰问，真正关心员工，让员工有家的感觉，让员工真正融入到某某这个大家庭中。

上述两项工作，建议在x月第一周例会中提出、商讨、确定，以例会决议形式下达执行。

行政部在20xx年度将继续做好本年度内x月的春节[x月xx日]的中秋节员工关爱福利发放工作事宜。

我部计划与策划部门配合，创建《某某内刊》，创刊是企业文化建设的重要组成部分，也是企业文化的重要载体。

我们的报刊更是向企业内部及外部所有与企业相关的公众和顾客宣传企业的窗口。但鉴于企业发展至今的公司现阶段实际情况，文化理念尚未深入根植大家心中，相应顺应企业文化的各类工作事件尚不能明确体现，公司企业文化深入人心需要一个相对较长的过程，故建议此项文化建设工作本年度不开展，根据实际公司发展情况，延后开展。

我部计划20xx年须深化规范内部纵向与公司各部之间横向沟通协调工作的要求与模式，做到规范、有序、顺畅、严谨。

建议沿袭以往的周例会的横向沟通模式以及部门之间沟通主要信息及文件的签字模式，视公司各部实际协作情况，可适时推广部门之间《工作沟通协调单》模式，将所有部门之间横向须沟通、协调、配合的工作均落实在纸面上，有支持需

求、签字回复、时间节点等，便可很大程度上规避言语传达无凭据、不承担、有理由的弊端。

但《工作沟通协调单》模式，会使公司各部之间关系虽现规范化但明确疏远、生硬（可能出现僵化效果），工作氛围和谐度会明显降低，在公司现阶段，不建议推广过早，可适当选择在20xx年底或者20xx年进行。

x月1日始，进一步完善行政部各岗位员工定时对本部门上级主管领导日汇报的纵向沟通机制。就目前的工作氛围来看，虽然有请示、汇报，但多处于被动的状态，这种状态将在新的一年有明显改善，要求做到“事前、事中、事后”三个环节都有请示和汇报，行政部经理依据其请示、汇报情况及时协调和处理执行人员能力范围外的困难和问题，给予工作上强有力的指导和支持。且纵向沟通会进一步做好行政部例会会议纪要等相关文档、文件的记录、签字工作。

行政部现阶段档案管理实际操作工作已相对摸索出较有序、合理方式，我部在20xx年继续共同探索、探究更合理、规范化管理方式，根据公司文件、档案管理实际情况，结合公司要求规范的表单管理项目，我部计划在x月31日前明确出台《文件、档案、表单管理规范与要求》，整体文件、档案、表单管理按照制度要求执行。

餐饮主管个人工作计划3

- 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，安排专人负责食品原料、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，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、利用各种媒体渠道广为宣传，增加餐厅在本地的知名度，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、牢牢抓住佛罗仑比萨餐厅的企业餐饮文化，从餐厅的装修风格和高质量餐品出品，以及热情温馨的服务，程度的展现这种休闲西餐的文化主题和内涵，抓住了这一卖点，将使餐厅具有无限的生命力。

本餐厅位于xx繁华地段，已经有了比较好的餐饮氛围，人流量及客户群也不是很大问题，正因如此，周边相对成熟的快餐厅，豆浆店，咖啡馆，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，因此：

1、经营初期，我们要在避其锋芒的同时，发扬自己的特点，产品上不要以品种数量取胜，要集中力量，把“比萨”这一本餐厅的招牌产品做精做好，拳头攥紧了打出去才有力量。

2、结合本餐厅的休闲特点，加大对下午茶的推广力度。

3、从长远来看，继续开分店，实行多店经营，是我们努力的目标。

餐饮业工作计划篇二

作为餐厅的一名店长，新的一年，又有新的工作要去开展，要作出优秀的菜品，优质的服务，让客人满意，愿意来我们餐厅点餐，我也是对20xx年餐厅的一个工作来做下计划，明确这一年的工作。

在菜品上，除了经典的菜品，我们餐厅也是要推陈出新，做一些新的菜品，争取一个月有一到两道菜品，来尝试，如果客人也是喜欢的，那么就要保留，如果不是特别受欢迎的，那么就是需要剔除，或者再改进，只有不断的有新菜，又有经典的菜式，那么才能更好的去吸引客户前来点菜，如果一成不变，除非特别忠实的客户，新客户或者愿意尝鲜的客户就很难留得住，只有不断的去改变，去更新，才能有更好的

发展。

在服务上，新的一年，我要严抓服务这一块，今年的服务虽然还不错，但是还是有进步的空间，新的一年，我要制定修改好新的服务条款，培训好员工，让大家知道，明确具体应该怎么服务才是更好的，同时对于一些服务态度不好，被客人投诉的员工要予以批评教育，实在不改或者做不好的就要予以辞退，一个餐厅，有吸引人的菜品，同时也是要有良好的服务态度，这样才能更好的留住客人。

在管理上面，我要严格的按照要求，管理好餐厅，无论是后厨或者餐厅的服务，必须要管理好，认真的去执行餐厅的要求，规矩立出来，就是需要去执行的，只有执行做好了，那么菜品才能出色，服务才能达标，客人也是会满意，那么就有更多的客人愿意来我们餐厅吃饭点菜，只有建立好良好的口碑，我们餐厅的生意才能做得更加的好。

个人来说，我也是要积极的去学习，不断的钻研，不管是管理方面，服务方面，或者菜品方面，只有自己作为店长都做好了，那么在管理员工的时候，也是更有底气，更能明确知道他们哪里是做得不对的，知道如何的把他们管理好，为餐厅服务，让餐厅的生意做得更好的。新的一年就要到来了，我也是准备好了，明年按照计划去做好，日常中，积极的和员工们交流，了解他们的工作情况，明确餐厅新的'一年的任务，去把餐厅的一个销售任务做好，既然是开餐厅，说道最后也是要让客人来进餐，做好服务，才能有业绩，所以新的一年，我也是要努力的去完成新年的一个业绩目标。

餐饮业工作计划篇三

时光荏苒□20xx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餐饮管理公司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，才能回报公司领导对我的信任。我二011年十月份再次来到公司，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，在公司的大力管理培训和大家的共同努力下，营运部的支持下，完成了公司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

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。

餐饮业工作计划篇四

时间慢慢的流逝，旧年带走了过去的荣誉和成就，却给我们送来了充满希望的新年。随着新一年的到来，我们的工作有即将开始忙碌起来了。作为酒店的餐饮部的一员，在过去的一年里，我们在xx领导的指挥下，漂亮的拿下了年末的大胜利。在各大公司的年终晚会上，都很好的展现了我们xx餐饮部的服务。但这些都只不过是过去式了，在这全新的一年里，我将带着全新的精神面貌在工作中展现自己的力量。

为了能更好的完成工作，做好自己的任务，我在此，对xx年自己的发展和工作做如下计划：

工作中，作为一个团体，一个集体，我们的成功并不是指某一个人的成功。顾客们对我们的评价，也不是指我们某一个人。所以想要提升成绩，提高我们的服务质量我们必须从团队抓起。而我作为餐饮部的一员，也必须做好自己的工作。

为了整合团队，必须有统一的核心观念。在这一年的工作中，我要严格的学习和提升自己的在思想上的观念，继续发展xx酒店的服务理念，为来到xx的顾客提供最舒适的服务体验。为此，我不仅仅需要学习公司的理念，还要加强自己的思想修养。在工作外，我需要多从网络和电视中吸取知识，了解实事，提升个人的思想修养，为顾客带来更加人性化的体验。

其次，为了能带来更好的服务，我自己的.工作能力也必须持续的提升。在领导的带领下，我们每月都会仔细的对自己的工作进行总结并反省，字今后的工作中，我不仅仅要做到犯

错后反省，更要在平常的工作中去发现自己的错误，改正自己的错误！让自己的工作能更及时的提升。

作为一支队伍，我们不能只顾着自己的提升，只有团队的进步才能带来胜利。每年都会有不少的新人到来，作为老员工，我也要负责的带动这些新人成长，提升，带动我们整个部门的成长。

同时，自己也要努力的进步，去学习优秀同事的工作技巧，努力的跟上大家的脚步，共同为xx酒店贡献自己的一份力量。

在xx年的工作中，我会继续努力，做好自己的工作，完成作为团队一员的责任，希望新的一年，我们也能共创辉煌。

餐饮业工作计划篇五

餐饮服务品质的建设，是一个庞大的系统工程，是餐饮管理实力的综合体现。xx年度，在对各运作部门的日常管理及服务品质建设方面开展了以下工作：

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。

本年度共开展了15场培训，其中服务技能培训3场，新人入职培训3场，专题培训9场，课程设置构想和主要内容如下：

各餐厅中层管理人员大部分是由低层员工逐步晋升（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。

餐饮业工作计划篇六

韶光荏苒□20xx年即将结束，新的一年就要到来。回顾过去的

一年，感喟万千，很感谢xx餐饮办理公司再次给我一个富裕自我挑衅和魅力前景的互助机遇，这对我来讲是一个很好的工作平台，能带出一批高技巧、高本质的厨师步队是我工作本领地表现，只有竭力的工作，拿出好的效益，才华回报公司带领对我的相信。十月份再次来到公司，到如今三个多月过去了，在这段时间内，我对菜品做了一次周全的调整，在公司的大力大举办理培训和大家的互助竭力下，营运部的赞成下，结束了公司下达的在年前结束现有菜品的典范化，联合化的任务！为此感谢门店各位同事的互助。下面就把我来岁即将展开的工作思路和安排分两部分做一个简要的概述：

- 1、互助公司的全年筹划，为来岁欢迎我们的旺季，在20xx年2月底做好xx上市扫数的筹办工作，培训好厨师团队。
- 2、对每家门店的厨房菜品操纵进行有效监督与教导，严厉按公法律则的标准进步履行力。
- 3、经过议定专业化培训与办理，对我们的厨师技巧气力进行公道储蓄，公道推出得当季候的新鲜菜品，菜品的计划开辟，是我们厨师及公司适应市场需求，保存茂盛竞争力的本钱，菜品立异是餐饮业永久的主题，做到真实的“集合随心”，不时开辟新品去适应市场的需求，为企业创设更大的成长空间和利润。
- 4、每个月对各门店和中间厨房的菜品格量查抄不低于12次，并每周向公司带领报告请教查抄工作环境。
- 5、自动汇集各门店基层明白到对菜品的定见和信息，做出及时响应的调整。
- 6、xx下市前筹办好20xx年保存下来的特点菜品的上市工作，并根据10年的流行趋势增加响应的新品种。

xx店在平息交易半年后于10年三月十八日将以全新的面貌从

头开业，鉴于xx路的特别环境，根据公司带领决议，这家店所策划产品将有别于其他几家分店，我们将以XXXXXXXXXX--三大块为主，辅以其他门店销量较好的原有菜品，以原有菜品吸引新顾客，以新增菜品留下我们的老顾客，一部分店午市买卖都很淡，但长命路因为地舆位置特别，我们将配互助运部把午市做好，如：推出大略快捷充裕的套餐和送餐为楼上公司员工办事。厨房作为整家餐厅的核心部分，现将全部筹划做下安排：

1，经过议定对一些和xxx路店地舆位置，周边紧张消耗群体，策划模式大略同等的店的观察，根据营运部带领给出的大抵目标，联合我们的实际环境，在一月中旬将结束全部菜单的构成，包括午市套餐的搭配，到时候上报公司带领考核！

2，在10年2月底进行厨房人员组建，本着节省人员本钱的角度，厨房人员将由外聘紧张岗亭和其他门店抽调优秀厨房人员构成！外聘人员工钱尽量做到和公司现有厨房a级员工同等。

3，菜单肯定后，结束菜单扫数菜品的标准化和典范化，并对厨房人员和前厅办事人员别离做周全系统的菜品知识培训！

4，明白原材料，调料的市场代价，根据对菜品毛利的要求核算，做出单个菜品的市场售价。

5，针对xxx店，每个月进行菜品试做，最终选择三道摆布的告成菜品进行调换。再调换前期做好菜品标准化资料，并做好培训工作。

6，在10月初做好龙虾下市前的'筹办工作新的一年意味着新的入手下手、新的机会、新的挑衅，我决议信念不屈不挠，竭力打开一个工作新场面。

餐饮业工作计划篇七

人的一生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。如果有幸可以担任本公司餐饮总经理，我将会在公司总经理督导下，负责做好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：

一、工作计划

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：

本餐厅地理位置良好，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。

二、员工培训

培训的目的是通过对员工在心、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

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的工作；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、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

传达总经理有关的指示，布置落实具体实施办法，检查当日接待计划的落实，布置日后的工作计划，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。

总结：

尊敬的总经理，如果我应聘成功成为本公司的一名管理者，我将始终遵循本企业文化和核心价值理念。在总经理领导下，发扬精诚团结、艰苦创业的精神，继续保持多年这种拼搏精神，保持说到就要做到的做人原则，经营和管理好这3家店，为公司发展、做大、做强而勤奋努力的工作。

作为一名管理人员我会不断提高自己，始终起到模范带头作用

用。我会尽心尽力为公司服务，也会协调各个部门认真工作，做好领导信息的的传递者，也做好自己的本职工作，以身作则，严于律己，把餐厅的各项工作做好，排除领导的后顾之忧，我拍会把我多年的的'工作经验应用在我这份新的工作上面，认真负责，带领团队勇攀高峰。

餐饮业工作计划篇八

餐饮部管理部门：餐厅部、厨务部

餐饮部人员：29人

餐饮部：餐厅服务员6人，餐饮经理1人

厨务部：22人

管理架构图：

经营面积：2860平米(二、三楼1400平米，一楼1460平米)经营布局：12个包间，2个宴会厅，1个多功能厅，1个会议室运作方式：包厨制(营业额的12.5%)

xx年营业额：329万元

xx年营业额：估计：520万元，较上年增长58%

经营现状：

1、服务质量有待提高；

- 服务员服务标准不规范，无迎客，无指引，无礼貌语
- 与客人吵架

- 宴席时服务员人数不够
- 服务水平不专业，员工无积极性

2、菜品质量需要提升；

- 菜品质量不稳定，时冷时热，时咸时淡
- 菜品创新能力差
- 没有看相
- 口碑差
- 散餐与宴席不能同时接待

3、餐厅环境需要改善；

- 冬天冷，夏天热
- 包间墙纸有破损，漏水、下水堵塞等小维修较多
- 部分包间灯光暗，装修档次要提高

4、餐饮部门之间协调性差；

- 各自为政，从未召开协调会议
- 餐厅与厨房员工之间经常发生小摩擦
- 遇到大型宴会就手忙脚乱
- 营销部全年基本没有外出联系客户

小结：

长。酒店原材料供应商的供应质量与速度较稳定。

劣势：宴席口碑不佳，菜品没有特色，回头客比上年减少。服务质量不佳，散餐基本无。员工积极性差，人难招，好员工难留，管理松懈，人心涣散。

20xx年工作方针：星级标准、宴会为主、外引内联、口碑致胜。

队伍建设：餐饮部完善队伍建设保证：包间1：1, 宴会1：3配置

厨务部新增二楼散餐线一条

薪酬方案：工资按绩效考核方案进行，实行多劳多得。

(基本工资+业绩奖+考核奖+工龄工资)比例：40%+40+20%=100%

1、按星级标准，抓好培训管理工作，打造优质口碑

- 质量是餐饮业发展的根本。
- 按星级标准强化服务员、厨师和管理人员的规范操作培训(餐具、桌椅、礼貌用语、服务流程等按星级标准规范)
- 制定控制菜品标准，加强控制过程的有效现场管理，厨师出品必须在菜盘上用纸条标注厨师编号。
- 通过培训提高领班、主管的服务管理水平，重点是接待、点菜、沟通、协调、控制、调度、观察、反馈等一系列能力的提高。
- 完善与客人互动，对菜品与服务在评分卡上留言并评分。

- 对服务员与厨师的工资考核制度，与效益挂钩，提高积极性

2、提升宴席的品质与档次

- 打造凯宾斯酒店筵席宴会文化、服务文化、经营文化
- 举办酒店与宾客、市民互动的征集菜名、评选本店名菜活动
- “走出去”组织厨师到省城或大城市参加各项美食推介活动
- “引进来”引入名厨或创新菜品提升酒店饮食文化

3、“外引内联”全员营销，提升营业额

- 营销部要走出去，针对民营企业客户与团体，及时拜访
- 内部员工联系宴会及时予以奖励
- 大胆引进有潜在客户的人才，在菜品提升同时确保散餐客源稳步提升