

最新餐厅经理年终总结个人报告(优秀9篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编为大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

餐厅经理年终总结个人报告篇一

中午好!首先，向各位作一个自我介绍，我叫xxx是四季餐厅销售经理，现在我把自己七个月来工作情况作一下汇报。

从20xx年3月4日任职后，前几个月(3、4、5月)主要是协助餐厅经理做好前厅日常内部管理事务，后几个月(6、7、8、9月)因工作需要及领导信任和自身发展需要，主要负责四季餐厅营销工作。从前厅管理到内外营销，从“左麟右李”演唱会到振奋人心亚洲杯，从亚洲杯再到王菲演唱会，再到“十全十美”，体育场举办了一系列活动，四季餐厅同样也在市场打拼下，掀起了经营高潮。回顾这几个月来工作，主要有以下几个方面：

1、抓学习教育，激励奋发向上

从任职以后，我在四季餐厅分管内部管理工作，了解四季餐厅员工多数来自于河北、安徽、湖南等不同地区，文化水平和综合素质有很大差异，业务水平及服务意识不高，针对此种状况，我把自己所看到不足一一列出病单，进行全面性培训和现场督导。纠正错误管理方法，进行理论讲解及实践练习操作。从宾客一进店规范礼貌用语、微笑服务以及职业道德观念、菜品搭配，规范八大技能实践操作程序，通过学习，使员工加强服务质量，提高业务服务水平，当宾客进店有迎声，能主动、热情地上前服务，介绍酒店风味菜，当宾客点

起烟，服务员应及时呈上烟缸等。在四月份时，举行了技能实操比赛，服务员李晓娟获得了技能比赛第一名好成绩。其他服务员通过活动比赛，养成了一个好习惯，不懂就问，不懂就学，相互求教，也学到了很多知识，精神风貌也越来越好，提高了工作效率，不足是操作细节还有待改善。

前期，四季餐厅很多工作存在问题，主要毛病存在于没有规范制度，员工不明确制度，一些制度没有具体负责人进行落实等。通过质检部领导指导，我对罗列出卫生工作制度上墙、音响开关时间及负责人以及各岗位服务流程、个人卫生要求标准、收尾工作注意事项，每天进行现场督导检查，对员工加强工作意识，明确工作责任有很大帮助。后期电话费用高，配合吴经理配置电话机盒，规定下班时间将电话锁上，以及任何服务员一律不允许打市话等，杜绝了下班时间打市话现象。

真诚地与客户沟通，听取他们宝贵意见，不断改进并协调，及时将客户反馈信息反馈给厨房，如，有时客户反馈“阿美小炒肉”分量不足，“沸腾鱼”不够香等等，通过客户真诚反馈，再加上我们认真讨论、修改，不断地提高菜肴质量，令顾客满意。

金秋十月是婚宴黄金季节，制定婚宴方案，向周边单位发放宣传单进行走访工作，目前，我承接了10月份五场婚宴工作，向前来宾客介绍四季餐厅各种优势，对婚庆公司进行电话沟通，对外宣传酒店规模等，计划性地对宴席接待做好充分准备工作。

左麟右李演唱会期间，密切配合销售部承接组委会场地职工餐盒饭，创收了 万元盒饭记录。在亚洲杯期间，多次配合出摊工作及配合内部管理督导，通过亚洲杯，我感受到了团队精神，在王菲演唱会期间 ，多次与组委会领导沟通场地人员用餐，协调菜式，为酒店创收了 万多元餐费，再到十全十美演唱会，承接了自助餐280人用餐，其中餐标80—100元标准等。

利用每周六、日、周一与30多家旅行团电话沟通及接待团餐，目前前来旅行团消费最多是旅行社、旅行社、国旅、旅行社等，通过接待团餐，第一为餐厅增添了人气，第二为厨房减少了成本费用。并利用接待团餐机会，认真咨询反馈，做好信息反馈统计工作。总之，在这平凡而又不平凡七个月里，我感受很深，同时也深感自己不足，目前，外面市场还没有完全打开，需要我继续努力，我将朝这几个方面努力：

- 1、不断学习，提高自己，加强销售业务知识及各方面知识学习。
- 2、认真做好本岗位工作同时，不断开发新客户群体。
- 3、做好内部客户维护及沟通工作。
- 4、有计划性地安排好营销工作。
- 5、做好客户统计资料，不断地加强联系，做好客户投诉处理工作及反馈信息工作。
- 6、密切配合酒店销售部接餐及接待服务。

餐厅经理年终总结个人报告篇二

我叫xx□现担任专区酒店餐饮部经理一职。虽然我们酒店餐厅才走过短短的一年，但在酒店领导的关爱下，以及全体同仁的共同努力，我们也收获了不错的成绩。自己也较好地履行了餐饮部经理的职责，圆满地完成了工作任务。以下是我的述职报告：

餐饮业是以服务为核心的行业，提供优质服务是我们在激烈的市场竞争中制胜的法宝。为此，我一直把对员工的培训作为一项重点工作来抓，通过加强对我部员工的技能培训，提高服务水平和质量。从规范礼仪服务入手，严格落实餐厅的

五常管理，推行规范化一条龙式服务。从顾客进门开始到离去，从点菜、上菜、席间服务等各个服务环节都明确了服务标准，使广大顾客高兴而来，满意而去。特别是争对开业期间的接待和准备工作，我带领餐饮部全体职员共同努力，不断强化服务意识，加强培训力度。最终，顺利完成了酒店试营业期间的工作，基本未出什么差错。

针对个性化服务不够健全的现象，我与餐饮管理人员一起制定并不断完善餐饮部的各项规章制度。包括完善事故责任制，要求服务员坚持划菜登记下单，起菜，上菜，以及结束时间，将责任落实到人头，避免失误对公司造成损失。

我们在菜品质量上也下了很大功夫。顾客来到店里，除了享受到贴心的服务外，更主要的是要吃到可口的饭菜。在这方面我们仔细分析了顾客的喜好，推出了多种菜肴体系。俗话说众口难调，我们就是要努力做到众口不再难调。为了吸引顾客，满足大家多种口味的需求，我们不断研究推出新的菜品，供新老顾客品尝选择。目前经我部推出的新菜品种达项。有效地提升了我部的名气和吸引力。

餐饮部的工作虽然取得了一定的成绩，但仍存在不少问题和薄弱环节，距公司的期望值还相差甚远，其主要表现在：一是员工的主动性还有待加强，服务不注重细节。二是员工的推销意识比较差。不能按照客人所需或者不能及时向客人推介我们的新菜品。三是厨房出品质量不稳定，上菜速度有待提高。四是作为餐饮部经理我的管理能力还需提高。

一是加强自身建设，提高管理能力。要经常走出去学习，与同行多交流、多观摩、多学习，才能不断提高自己。二是加强管理，加大培训力度，建立完整的销售团队，提升个性化服务。三是建立菜肴主导与核心菜肴，打出我部的名气。四是加强对各项成本细化和控制。

餐厅经理年终总结个人报告篇三

尊敬的上级领导：中午好！

首先，向各位作一个自我介绍，我叫xxx是四季餐厅的销售经理，现在我把自己七个月来的工作情况作一下汇报。

从20xx年x月4日任职后，前几个月(x月)主要是协助餐厅经理做好前厅的日常内部管理事务，后几个月(x月)因工作的需要及领导的信任和自身发展的需要，主要负责四季餐厅的营销工作。从前厅管理到内外营销，从“左麟右李”的演唱会到振奋人心的亚洲杯，从亚洲杯再到王菲演唱会，再到“十全十美”，体育场举办了一系列的活动，四季餐厅同样也在市场的打拼下，掀起了经营的高潮。回顾这几个月来的工作，主要有以下几个方面：

1、抓学习教育，激励奋发向上

从任职以后，我在四季餐厅分管内部管理工作，了解四季餐厅员工多数来自于河北、安徽、湖南等不同地区，文化水平和综合素质有很大差异，业务水平及服务意识不高，针对此种状况，我把自己所看到的不足一一列出病单，进行全面性的培训和现场督导。纠正错误的管理方法，进行理论的讲解及实践的练习操作。从宾客一进店规范礼貌用语、微笑服务以及职业道德的观念、菜品搭配，规范八大技能实践操作程序，通过学习，使员工加强服务质量，提高业务服务水平，当宾客进店有迎声，能主动、热情地上前服务，介绍酒店风味菜，当宾客点起烟，服务员应及时呈上烟缸等。在四月份时，举行了技能实操比赛，服务员李晓娟获得了技能比赛第一名的好成绩。其他服务员通过活动比赛，养成了一个好的习惯，不懂就问，不懂就学，相互求教，也学到了很多知识，精神风貌也越来越好，提高了工作效率，不足的是操作细节还有待改善。

前期，四季餐厅很多工作存在问题，主要的毛病存在于没有规范的制度，员工不明确制度，一些制度没有具体的负责人进行落实等。通过质检部领导的指导，我对罗列出卫生工作制度上墙、音响的开关时间及负责人以及各岗位的服务流程、个人卫生要求标准、收尾工作的注意事项，每天进行现场督导检查，对员工加强工作意识，明确工作责任有很大帮助。后期电话费用高，配合吴经理配置电话机盒，规定下班时间将电话锁上，以及任何服务员一律不允许打市话等，杜绝了下班时间打市话的现象。

真诚地与客户沟通，听取他们的宝贵意见，不断改进并协调，及时将客户反馈的信息反馈给厨房，如，有时客户反馈“阿美小炒肉”分量不足，“沸腾鱼”不够香等等，通过客户的真诚反馈，再加上我们认真的讨论、修改，不断地提高菜肴的质量，令顾客满意。

金秋十月是婚宴的黄金季节，制定婚宴方案，向周边的单位发放宣传单进行走访工作，目前，我承接了10月份的五场婚宴工作，向前来的宾客介绍四季餐厅的各种优势，对婚庆公司进行电话沟通，对外宣传酒店规模等，计划性地对宴席接待做好充分的准备工作。

左麟右李演唱会期间，密切配合销售部承接组委会场地职工餐盒饭，创收了万元的盒饭记录。在亚洲杯期间，多次配合出摊工作及配合内部管理督导，通过亚洲杯，我感受到了团队精神，在王菲演唱会期间，多次与组委会领导沟通场地人员的用餐，协调菜式，为酒店创收了万多元的餐费，再到十全十美演唱会，承接了自助餐280人用餐，其中餐标80—100元标准等。

利用每周六、日、周一与30多家旅行团电话沟通及接待团餐，目前前来旅行团消费最多的是旅行社、旅行社、国旅、旅行社等，通过接待团餐，第一为餐厅增添了人气，第二为厨房减少了成本费用。并利用接待团餐的机会，认真咨询反馈，

做好信息的反馈统计工作。

总之，在这平凡而又不平凡的七个月里，我感受很深，同时也深感自己的不足，目前，外面的市场还没有完全打开，需要我继续努力，我将朝这几个方面努力：

- 1、不断学习，提高自己，加强销售的业务知识及各方面的知识学习。
- 2、认真做好本岗位工作的同时，不断开发新的客户群体。
- 3、做好内部客户的维护及沟通工作。
- 4、有计划性地安排好营销工作。
- 5、做好客户统计资料，不断地加强联系，做好客户投诉处理工作及反馈信息工作。
- 6、密切配合酒店销售部接餐及接待服务。

十分感谢各位领导！谢谢！

餐厅经理年终总结个人报告篇四

尊敬的上级领导：

中午好！首先，向各位作一个自我介绍，我叫xx×是四季餐厅的销售经理，现在我把自己七个月来的工作情况作一下汇报。

从20xx年3月4日任职后，前几个月（3、4、5月）主要是协助餐厅经理做好前厅的日常内部管理事务，后几个月（6、7、8、9月）因工作的需要及领导的信任和自身发展的需要，主要负责四季餐厅的营销工作。从前厅管理到内外营销，从“左麟

右李”的演唱会到振奋人心的亚洲杯，从亚洲杯再到王菲演唱会，再到“十全十美”，体育场举办了一系列的活动，四季餐厅同样也在市场的打拼下，掀起了经营的高潮。回顾这几个月来的工作，主要有以下几个方面：

1、抓学习教育，激励奋发向上

从任职以后，我在四季餐厅分管内部管理工作，了解四季餐厅员工多数来于河北、安徽、湖南等不同地区，文化水平和综合素质有很大差异，业务水平及服务意识不高，针对此种状况，我把自己所看到的不足一一列出病单，进行全面性的培训和现场督导。纠正错误的管理方法，进行理论的讲解及实践的练习操作。从宾客一进店的规范礼貌用语、微笑服务以及职业道德的观念、菜品搭配，规范八大技能实践操作程序，通过学习，使员工加强服务质量，提高业务服务水平，当宾客进店有迎声，能主动、热情地上前服务，介绍酒店风味菜，当宾客点起烟，服务员应及时呈上烟缸等。在四月份时，举行了技能实操比赛，服务员李晓娟获得了技能比赛第一名的好成绩。其他服务员通过活动比赛，养成了一个好的习惯，不懂就问，不懂就学，相互求教，也学到了很多知识，精神风貌也越来越好，提高了工作效率，不足的是操作细节还有待改善。

前期，四季餐厅很多工作存在问题，主要的毛病存在于没有规范的制度，员工不明确制度，一些制度没有具体的负责人进行落实等。通过质检部领导的指导，我对罗列出卫生工作制度上墙、音响的开关时间及负责人以及各岗位的服务流程、个人卫生要求标准、收尾工作的注意事项，每天进行现场督导检查，对员工加强工作意识，明确工作责任有很大帮助。后期电话费用高，配合吴经理配置电话机盒，规定下班时间将电话锁上，以及任何服务员一律不允许打市话等，杜绝了下班时间打市话的现象。

真诚地与客户沟通，听取他们的宝贵意见，不断改进并协调，

及时将客户反馈的信息反馈给厨房，如，有时客户反馈“阿美小炒肉”分量不足，“沸腾鱼”不够香等等，通过客户的真诚反馈，再加上我们认真的讨论、修改，不断地提高菜肴的质量，令顾客满意。

金秋十月是婚宴的黄金季节，制定婚宴方案，向周边的单位发放宣传单进行走访工作，目前，我承接了10月份的五场婚宴工作，向前来的宾客介绍四季餐厅的各种优势，对婚庆公司进行电话沟通，对外宣传酒店规模等，计划性地对宴席接待做好充分的准备工作。

左麟右李演唱会期间，密切配合销售部承接组委会场地职工餐盒饭，创收了xx万元的盒饭记录。在亚洲杯期间，多次配合出摊工作及配合内部管理督导，通过亚洲杯，我感受到了团队精神，在王菲演唱会期间，多次与组委会领导沟通场地人员的用餐，协调菜式，为酒店创收了xx万多元的餐费，再到十全十美演唱会，承接了自助餐280人用餐，其中餐标80—100元标准等。

利用每周六、日、周一与30多家旅行团电话沟通及接待团餐，目前前来旅行团消费最多的是旅行社、旅行社、国旅、旅行社等，通过接待团餐，第一为餐厅增添了人气，第二为厨房减少了成本费用。并利用接待团餐的机会，认真咨询反馈，做好信息的反馈统计工作。

总之，在这平凡而又不平凡的七个月里，我感受很深，同时也深感自己的不足，目前，外面的市场还没有完全打开，需要我继续努力，我将朝这几个方面努力：

- 1、不断学习，提高自己，加强销售的业务知识及各方面的知识学习。
- 2、认真做好本岗位工作的同时，不断开发新的客户群体。

- 3、做好内部客户的维护及沟通工作。
- 4、有计划性地安排好营销工作。
- 5、做好客户统计资料，不断地加强联系，做好客户投诉处理工作及反馈信息工作。
- 6、密切配合酒店销售部接餐及接待服务。

十分感谢各位领导！谢谢！

餐厅经理年终总结个人报告篇五

在酒店领导和各部门的大力支持下，我们餐饮部团结一致，集思广益，圆满的走过了20xx年，迎来新的一年20xx年，现将20xx年主要工作总结如下：

管理方面：

- 1、落实了卫生责任制，责任分区到人
- 2、制定出部门卫生检查工作，日常清理卫生和计划清理卫生。
- 3、定期找同事谈心，了解同事辞职的原因。并且对个别同事的工作岗位进行调整。努力提高同事福利待遇，安抚同事，减少同事流动率。
- 4、要求做好同事每月考勤、考核工作，对同事奖罚制度实施的更加透明、完善。
- 5、加强基础管理，增强管理人员责任心，要求各级管理人员坚持做好工作日志，每日工作要有计划性、前瞻性。增强内部团结，发挥核心作用，工作中分工明确，职责明确，养成细致、严谨、认真的良好工作作风。

7、为确保部门服务水准，每日有客情分析会，每月组织领班以上人员召开了服务质量分析会，对宾客反馈意见进行全面汇总、分析，并整改落实。

8、关注节能降耗工作，部门各级管理人员能将节能降耗工作作为日常管理工作的重点，节能措施落实到位。尤其是在营业时段、非营业时段都能够做好水、电、气等能耗的控制工作。

9、做好消防、治安、卫生等安全管理。消防工作是今年工作重点，认真贯彻执行消防八项常态管理，与酒店签订消防责任书；做好治安安全工作，值班人员定期巡查巡检；做好卫生安全工作，严把进货关、操作关和出品关。

培训方面：

1、部门的培训，每月制定详细的培训计划、发挥老同事的作用，做好传帮带培训重点。

3、要求领班认真做好员工培训档案的记录工作，针对薄弱环节加强培训力度。

1、对暗访中存在的一些不足之处，加强改进，争取在日后的工作中做到尽善尽美。

2、对客户回访不够，明年要加强营销部的工作力度，建立健全客户档案。

3、由于同事流动性较大，导致新同事对本职工作操作不熟练，还需要加强业务技能和培训。

俗话说：“点点滴滴，造就不凡”，一年来餐饮部虽然取得了一定的成绩，但是我们也深刻的意识和体会到，有些工作还没有做到位。在今后的的工作中，将会进一步加强自身建设，

加强制度建设，加强业务和专业技术培训，提高服务意识和水平，为大酒店发展做出更大的贡献。

餐厅经理年终总结个人报告篇六

尊敬的酒店领导及同仁：

大家好！

新春即至，万象更新，在这迎新辞旧之即，感谢各位领导对我的关心和指导，也感谢各位同仁对我的支持。9个月来，本人忠于职守，勤奋工作，较好地完成了各项任务。现将今年9个月来的工作情况和明年的工作思路作如下汇报。

从x年3月4日任职后，前几个月（3、4、5月）主要担任副主管职务，负责班组排班排休、餐具管理和预订部的管理工作，后几个月（6—12月）因工作的需要及领导的信任和自身发展的需要，调至餐厅担任主管职务，9月份开始兼任部门培训工作。回顾这几个月来的工作，主要有以下几个方面：

1、抓学习教育，激励奋发向上

从任职以后，在做管理工作时，我了解到餐厅员工多数来自湖南各市的不同地区，文化水平和综合素质有很大差异，业务水平及服务意识不高，针对此种状况，我把自己所看到的不足一一列出病单，进行全面性的培训汇报和现场督导。纠正错误的管理方法，进行理论的讲解及实践的练习操作。从宾客一进店规范礼貌用语、微笑服务以及职业道德的观念、菜品搭配，规范餐饮六大技能实践操作程序，通过学习，使员工加强服务质量，提高业务服务水平，当宾客进店时有迎声，迎宾员能主动、热情地上前服务，介绍餐厅的特色菜，当宾客准备点烟或点起烟时，服务员应及时点火或呈上烟缸等。

在11月份时，酒店举行了技能大比武系列活动，美食广场班组成员获得了托盘接力赛团体第一名的好成绩。其他员工通过本次比赛活动，养成了一个好的习惯，不懂就问，不懂就学，相互求教，也学到了很多知识，精神风貌也越来越好，提高了工作效率，不足的是操作细节还有待改善。

2、抓管理建章立制的执行度

前期，美食广场很多工作存在问题，员工不明确制度，一些制度没有具体的负责人进行落实等。通过班组各管理人员悉心探讨，我把奖惩制度、电源的开关时间及负责人以及各岗位的服务流程、个人卫生要求标准、收尾工作的注意事项张贴在办公室内，并及时更换宣传栏文件，每天进行现场督导检查，对员工加强工作意识，明确工作责任有很大帮助。

3、抓内部客户的沟通

真诚地与客户沟通，听取他们的宝贵意见，不断改进并协调，利用每天的班后会及时将客户反馈的信息反馈给厨房，如，有时客户反馈“小炒肉”分量不足，“水煮活鱼”不够香，菜肴味道偏咸等等，通过客户的真诚反馈，再加上我们认真的讨论、修改，不断地提高菜肴的质量，令顾客满意，并及时将客户信息进行记录，在节日或纪念日及餐厅最新活动经营时及时发将信息传达给客户，以争取更多的回头客。

4、做好会议餐及团队用餐的接待及管理宣传工作

餐厅接待了多场大型会议用餐，会议餐的要求主要求速度快，效率高，班组特针对此点，将客人的心里需求牢牢放在工作的第一位，通过优良的产品和周到的服务来满足客人的要求，在各项会议餐接待过程中，未出现较大投诉，也为对外宣传酒店规模等起到了良好的作用。

5、深入市场调查，抓市场经济

班组成立市场调查小组，及时掌握市场需求，并及时跟进菜肴及策划餐厅各项经营活动，以取得更高的经济效益。

总之，在这平凡而又不平凡的9个月里，我感受很深，同时也深感自己的不足。

1、协调平衡工作不理想，有些事情协调的不全面、不到位，平衡的不尽合理，影响了工作质量。

2、起草函件拟的内容不够严谨，周全。

3、工作中细节问题处理不到位，应加强改进。

4、经营缺乏务实性

作为班组主管，我的一言一行对班组人员的精神面貌、工作水平及工作做作风都起着至关重要的作用，所以工作中我将不断加强学习，不断提高自己的管理水平，文化专业知识和业务能力，不断改进自己工作方法和工作作风，努力提高工作效率，从而带动本班组成员共同提高。

上述工作我只是摘其重点进行了汇报，不可避免有许多疏漏，还有许多不尽事宜请领导及同事多提宝贵意见，如果说取得一些成绩，也是在酒店领导关怀下，各班组支持以及外部门等全体成员共同努力工作的成果。

餐厅经理年终总结个人报告篇七

尊敬的上级领导：

中午好！首先，向各位作一个自我介绍，我叫，是四季餐厅的销售经理，现在我把自己七个月来的工作情况作一下汇报。

一、履行职责情况

从2004年3月4日任职后，前几个月（3、4、5月）主要是协助餐厅经理做好前厅的日常内部管理事务，后几个月（6、7、8、9月）因工作的需要及领导的信任和自身发展的需要，主要负责四季餐厅的营销工作。从前厅管理到内外营销，从“左麟右李”的演唱会到振奋人心的亚洲杯，从亚洲杯再到王菲演唱会，再到“十全十美”，体育场举办了一系列的活动，四季餐厅同样也在市场的打拼下，掀起了经营的高潮。回顾这几个月来的工作，主要有以下几个方面：

1、抓学习教育，激励奋发向上

从任职以后，我在四季餐厅分管内部管理工作，了解四季餐厅员工多数来自于河北、安徽、湖南等不同地区，文化水平和综合素质有很大差异，业务水平及服务意识不高，针对此种状况，我把自己所看到的不足一一列出病单，进行全面性的培训和现场督导。纠正错误的管理方法，进行理论的讲解及实践的练习操作。从宾客一进店的规范礼貌用语、微笑服务以及职业道德的观念、菜品搭配，规范八大技能实践操作程序，通过学习，使员工加强服务质量，提高业务服务水平，当宾客进店有迎声，能主动、热情地上前服务，介绍酒店风味菜，当宾客点起烟，服务员应及时呈上烟缸等。在四月份时，举行了技能实操比赛，服务员李晓娟获得了技能比赛第一名的好成绩。其他服务员通过活动比赛，养成了一个好的习惯，不懂就问，不懂就学，相互求教，也学到了很多知识，精神风貌也越来越好，提高了工作效率，不足的是操作细节还有待改善。

二、抓管理建章立制

前期，四季餐厅很多工作存在问题，主要的毛病存在于没有规范的制度，员工不明确制度，一些制度没有具体的负责人进行落实等。通过质检部领导的指导，我对罗列出卫生工作制度上墙、音响的开关时间及负责人以及各岗位的服务流程、个人卫生要求标准、收尾工作的注意事项，每天进行现场督

导检查，对员工加强工作意识，明确工作责任有很大帮助。后期电话费用高，配合吴经理配置电话机盒，规定下班时间将电话锁上，以及任何服务员一律不允许打市话等，杜绝了下班时间打市话的现象。

三、抓内部客户的沟通

真诚地与客户沟通，听取他们的宝贵意见，不断改进并协调，及时将客户反馈的信息反馈给厨房，如，有时客户反馈“阿美小炒肉”分量不足，“沸腾鱼”不够香等等，通过客户的真诚反馈，再加上我们认真的讨论、修改，不断地提高菜肴的质量，令顾客满意。

四、抓宴席的接待及管理宣传工作

金秋十月是婚宴的黄金季节，制定婚宴方案，向周边的单位发放宣传单进行走访工作，目前，我承接了10月份的五场婚宴工作，向前来的宾客介绍四季餐厅的各种优势，对婚庆公司进行电话沟通，对外宣传酒店规模等，计划性地对宴席接待做好充分的准备工作。

五、深入市场调查，密切配合销售部，抓市场经济

左麟右李演唱会期间，密切配合销售部承接组委会场地职工餐盒饭，创收了 万元的盒饭记录。在亚洲杯期间，多次配合出摊工作及配合内部管理督导，通过亚洲杯，我感受到了团队精神，在王菲演唱会期间 ，多次与组委会领导沟通场地人员的用餐，协调菜式，为酒店创收了 万多元的餐费，再到十全十美演唱会，承接了自助餐280人用餐，其中餐标80—100元标准等。

六、抓团队用餐

利用每周六、日、周一与30多家旅行团电话沟通及接待团餐，

目前前来旅行团消费最多的是 旅行社、 旅行社、 旅行社、 国旅、 旅行社等，通过接待团餐，第一为餐厅增添了人气，第二为厨房减少了成本费用。并利用接待团餐的机会，认真咨询反馈，做好信息的反馈统计工作。

总之，在这平凡而又不平凡的七个月里，我感受很深，同时也深感自己的不足，目前，外面的市场还没有完全打开，需要我继续努力，我将朝这几个方面努力：

- 1、不断学习，提高自己，加强销售的业务知识及各方面的知识学习。
- 2、认真做好本岗位工作的同时，不断开发新的客户群体。
- 3、做好内部客户的维护及沟通工作。
- 4、有计划性地安排好营销工作。
- 5、做好客户统计资料，不断地加强联系，做好客户投诉处理工作及反馈信息工作。
- 6、密切配合酒店销售部接餐及接待服务。

十分感谢各位领导！谢谢！

餐厅经理年终总结个人报告篇八

尊敬的上级领导：

中午好！首先，向各位作一个自我介绍，我叫×××，是四季餐厅的销售经理，现在我把自已***来的工作情况作一下汇报。

从20xx年3月4日任职后，前几个月(3、4、5月)主要是协助餐厅经理做好前厅的日常内部管事事务，后几个月(6、7、8、9

月)因工作的需要及领导的信任和自身发展的需要，主要负责四季餐厅的营销工作。从前厅管理到内外营销，从“左麟右李”的演唱会到振奋人心的亚洲杯，从亚洲杯再到王菲演唱会，再到“十全十美”，体育场举办了一系列的活动，四季餐厅同样也在市场的打拼下，掀起了经营的高潮。回顾这几个月来的工作，主要有以下几个方面：

1、抓学习教育，激励奋发向上

从任职以后，我在四季餐厅分管内部管理工作，了解四季餐厅员工多数来于河北、安徽、湖南等不同地区，文化水平和综合素质有很大差异，业务水平及服务意识不高，针对此种状况，我把自己所看到的不足一一列出病单，进行全面性的培训和现场督导。纠正错误的管理方法，进行理论的讲解及实践的练习操作。从宾客一进店的规范礼貌用语、微笑服务以及职业道德的观念、菜品搭配，规范八大技能实践操作程序，通过学习，使员工加强服务质量，提高业务服务水平，当宾客进店有迎声，能主动、热情地上前服务，介绍酒店风味菜，当宾客点起烟，服务员应及时呈上烟缸等。在四月份时，举行了技能实操比赛，服务员李晓娟获得了技能比赛第一名的好成绩。其他服务员通过活动比赛，养成了一个好的习惯，不懂就问，不懂就学，相互求教，也学到了很多知识，精神风貌也越来越好，提高了工作效率，不足的是操作细节还有待改善。

前期，四季餐厅很多工作存在问题，主要的毛病存在于没有规范的制度，员工不明确制度，一些制度没有具体的负责人进行落实等。通过质检部领导的指导，我对罗列出卫生工作制度上墙、音响的开关时间及负责人以及各岗位的服务流程、个人卫生要求标准、收尾工作的注意事项，每天进行现场督导检查，对员工加强工作意识，明确工作责任有很大帮助。

真诚地与客户沟通，听取他们的宝贵意见，不断改进并协调，及时将客户反馈的信息反馈给厨房，如，有时客户反馈“阿

美小炒肉”分量不足，“沸腾鱼”不够香等等，通过客户的真诚反馈，再加上我们认真的讨论、修改，不断地提高菜肴的质量，令顾客满意。

金秋十月是婚宴的黄金季节，制定婚宴方案，向周边的单位发放宣传单进行走访工作，目前，我承接了10月份的五场婚宴工作，向前来的宾客介绍四季餐厅的各种优势，对婚庆公司进行电话沟通，对外宣传酒店规模等，计划性地对宴席接待做好充分的准备工作。

左麟右李演唱会期间，密切配合销售部承接组委会场地职工餐盒饭，创收了 万元的盒饭记录。在****期间，多次配合出摊工作及配合内部管理督导，通过****，我感受到了团队精神，在王菲演唱会期间，多次与组委会领导沟通场地人员的用餐，协调菜式，为酒店创收了 万多元的餐费，再到十全十美演唱会，承接了自助餐2****人用餐，其中餐标****元标准等。

利用每周六、日、周一与30多家旅行团电话沟通及接待团餐，目前前来旅行团消费最多的是 旅行社、 旅行社、 国旅、 旅行社等，通过接待团餐，第一为餐厅增添了人气，第二为厨房减少了成本费用。并利用接待团餐的机会，认真咨询反馈，做好信息的反馈统计工作。

总之，在这平凡而又不平凡的七个月里，我感受很深，同时也深感自己的不足，目前，外面的市场还没有完全打开，需要我继续努力，我将朝这几个方面努力：

- 1、不断学习，提高自己，加强销售的业务知识及各方面的知识学习。
- 2、认真做好本岗位工作的同时，不断开发新的客户群体。
- 3、做好内部客户的维护及沟通工作。

- 4、有计划性地安排好营销工作。
- 5、做好客户统计资料，不断地加强联系，做好客户投诉处理工作及反馈信息工作。
- 6、密切配合酒店销售部接餐及接待服务。

餐厅经理年终总结个人报告篇九

指缝很宽，时间太瘦，回顾坚强地走过的这段时间，速度也是关键，取得的成绩实则来之不易，为此要做好述职报告。相信大家又在为写述职报告犯愁了吧！下面是小编收集整理的2023学校餐厅经理述职报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

回顾过去的每一天，我作为一名食堂管理员，深感到责任的重大，工作压力之沉重。因为我所从事的工作质量，有可能会影响到全体职工的身心健康。所以，为了扬长避短，今后能把工作干得更好，现就一年来的工作情况总结如下：

第一、今年以来，我公司的各项生产经营活动和整体工作大局呈现出了前所未有的紧张繁忙景象。

在此情况下，我们食堂的工作节奏和各项管理、生活服务等工作如果不能紧紧地跟上我公司快速发展的大好形势，必将愧对我公司领导的信任和支持，也无颜面对辛勤奋战在各项工作第一线的广大干部和员工。因此，我们把切实做好各项生活综合服务工作，当作贯彻全年奋斗目标和落实，坚持以人为本，关心职工生活，为广大干部员工办好事、办实事的重要方面切实抓紧抓好，使职工食堂真正成为“职工之家”。特别是我们能够紧密（这里可以加公司的名字）的整体工作大局，密切联系本单位的实际情况，坚持对食堂员工进行“生活服务无小事”、“做好各项接待和为员工服务是我们的本分”等项教育，使大家从思想上认识到了做好本职工

作的重要性，从而自觉地投身到各项服务工作中去。今年以来，职工食堂的所有工作人员，都能以（公司名字）的大局为重，尽心尽力地做好各自的本职工作，受到了领导和员工的称赞。

第二、作为一个集体食堂，食品卫生安全系到每一位公司职工、领导身体健康的大事。

首先，我们要求每位食堂工作人员上岗前，都要进行上岗前的体检，对体检不合格者不於上岗。食堂是职工用餐的地方，也是对疾病最为敏感的地方，为了使全体职工都能心情舒畅的放心用餐，作为食堂的工作人员，我有责任有义务搞好食堂的卫生工作。不定期对工作人员进行思想教育、贯彻落实食品卫生法的要求等。通过学习，提高工作人员在工作中的服务质量和意识。切实做好食堂的`食品卫生、餐具的“一洗、二冲、三消毒”工作，工作台做到随用随清，每周对厨房一次大清扫。如发现工作中有不到位之处立即指出，勒令改正及时到位。全体工作人员能够认真做好本职工作，明确职责、各司其职、服从分配、随叫随到，保证了职工的工作正常运转。

每天，我一有空闲，就下厨房巡视，与食堂人员取得沟通联系，对食堂工作方面的所需或不足，作详细了解，如有不周，及时作好调控。

如卫生情况：由于用餐人数多，食堂职工工作压力大，使大家身心疲惫，有时没能够及时、彻底地将卫生打扫干净，物品的摆放也不够整齐。为了及时调整好工作人员的心态改变当前状况，作为食堂管理员的我积极为食堂出谋划策，指挥食堂职工和他们一起工作。在食堂职工的积极努力下使食堂的天花板、墙壁、灶台、蒸箱等焕然一新，地面、库房等一尘不染。厨房有了明显改观，良好的工作环境使全体食堂工作人员更加心情舒畅，干劲更足；同样，良好的就餐环境，也给全体就餐人员带来了愉悦，使得全体职工能够将饱满的

精神投入到工作中去。

第三、把住食品进货也非常重要。

（公司人员数目）人用餐需要经常外出采购各种食品，如：肉、菜、蛋、禽、主、副食等。由我和采购员一同去采购，严把食品质量关，没有“检疫证”、“食品卫生许可证”的食品一律不采购，存放时间长的、变质变味的统统拒之门外，严防食物重毒事件的发生，切实保证每位职工的身体健康。在此期间在我食堂用餐的人员及职工无发生任何肠道疾病和食物中毒事故。食品卫生方面做到不能长期存放的蔬菜，食品每日采购、可长期存放的食品定期采购。

第四、一年来接待了，大小用餐共计十余次。

及时、准确、顺利地完成了用餐接待工作，给各级领导留下了良好的印象。同时确保了职工的正常就餐。

第四、在菜谱的安排方面：

4、在节约成本方面：食堂一直以来都是坚持把肥肉和瘦肉分开放。肥肉既可以用来炼油炒菜，也可以放在菜里一起炒。这样一来不仅节约了炒菜的油，也让员工感觉不到肥肉的腻。

第五、就餐方面

我们没有停留在使职工仅仅能够吃饱那种一般化的水平上，而是严格按照领导的要求，在服务态度和饭菜质量上多下功夫。现在，职工食堂一日三餐供应，每顿除米饭、馒头外，还增加了包子、饼、花卷，早点还增加了油条、豆浆，每天坚持每顿都为员工准备小菜、汤、粥，并坚持平均一月吃一次饺子。每天的食谱和菜谱，予以公布，便于接受大家的监督。

第六、在菜品和库房的管理上

各种货物进食堂仓库，都必须进行验收，登记在册。食堂用一切货物包括调味品，都会根据可领料数量签发，科学、合理地贮存食品，冷菜库、粮食库、调味料库经常进行盘点、清库，食品按首进首吃的原则，以防止变质，或造成不必要的损失。在食品贮存场所禁止存放有毒、有害物品及个人生活物品。

第七、加强卫生管理，增强忧患意识。

食堂卫生是隐患的源泉、发源地。在卫生管理上我们坚持每周工作例会，做到警钟长鸣，增强职工的忧患意识，尽可能地把隐患扼制在萌芽状态；我们要求每一位食堂职工必须做到：

(1)注意个人卫生，勤理发、勤剪指甲、勤换衣服、勤洗澡，不留长发、小胡子，开饭先洗手。

(2)食堂内外实行定人、定点、定时间、定要求。必须做到每日清扫，对每日产生的垃圾杂物，日产日清随时打扫。周末进行大扫除。

(3)各种餐具、笼布、机械等要洗刷干净，做到木见本色，铁见光，用后摆列整齐，生熟用具严格分开，不得混用。

(3)开饭时不准吸烟，不准面向食品说话、咳嗽等。

食堂全体工作人员能够认真做好本职工作，明确职责、各司其职、服从分配、随叫随到，保证了食堂工作正常运转。

转眼间，为期一个月的实习即将竣事。首先感谢感动分行给我这个机缘让我进入这个集体，在泰兴支行为期一个月的实习是我走出校门，踏入社会的第一步，这个阶段是我从学生步入职场的主要的过渡，对我来说有很年夜辅佐，为我未来

走上工作岗位年夜侠坚实的基本。

实习虽然苦点，累点，这些都无所谓，主要的是经由过程实习我有了必然的收成。实习让我熟悉和顺应了银行的一些根基流程和营业操作环节，体味了什么胜作，工作是怎么一回事，怎么样的工作适合自己，以及若何措置复杂而微妙的社会人际关系。经由过程实习，让我又周全的体味了自己一次，对自己的职业生涯生计有了设计、填补和调整。

我的感应感染是：我进修的是理论常识；在银行里，支行的每一位员工都是我的师傅。我要虚心进修师傅们的工作经验，将所学的常识与实践连系起来，多发现，多剖析，多斗劲，多思虑，多总结，多就教，充实阐扬自己的主不美观能动性和工作积极性。

我的实习岗位是年夜堂司理，头几天站下来确实感受不年夜顺应，不单腰酸背痛的，而且面临客户的咨询疑问三不知，感受自己这个年夜堂司理是十分不够格的，不单对营业很不熟悉，而且对于客户的一些不满情感也显到惊悸失措。经由过程这一个月磨练，我感受在这些方面有了很年夜的改善，客户的咨询根基上都能解答，也能恰当的安抚客户，做好自己的工作。

实习的时刻是有限的，虽然只有短短的一个月，可是我感受我的收成仍是很年夜的。在这里我要感谢感动我的师傅们，当我在营业上碰着什么不懂的问题就教他们时，他们城市悉心帮我解答，使我年夜年夜提高了对银行营业的熟悉水平，而且经由过程这一个月过渡，我深深的融入了支行的企业文化中，融入了这个集体里。而此后的工作中，我将加倍全力，把工作做的更好。

马上就要走向工作岗位了，这一个月实习将是我职业生涯生计中很主要的一个过程。最后再次感谢感动支行列位率领对我的正视和关心，以及列位师傅们的悉心指导。

时间象奔腾澎湃的急湍，它一去无返，毫不流连，回顾过去这段时间的工作，收获颇丰，是时候认真地写一份述职报告了。但是却发现不知道该写些什么，下面是小编为大家整理的学校食堂管理工作述职报告，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

尊敬的各位领导、各位同事：

20__年的工作即将结束，回顾这一年来的工作，我在中心领导班子的领导和各位同事的支持帮助下，严格要求自己，按照中心领导及自身岗位的要求，在加强学习、廉洁自律和服务保障等方面做了一些工作。现将20__年工作简要汇报如下，诚请各位领导、同事给予批评、指正。

一、20__年学习情况

20__年3月，我由中心办公室又重新回到饮食服务部工作。

时隔一年多，国家相关部门和中心对学院饮食工作又有了许多新的要求。作为饮食部门的“领头雁”，我感觉到身上的责任与压力，时刻提醒自己必须要有高度的责任感、广阔的胸怀、强烈的服务意识和奉献精神，才能胜任这一角色。因此，在抓好部门日常工作的同时，我采取多种方式加强自身学习。

一是向书本学。认真学习了“”重要思想。

二是向电脑学。利用电脑办公设备，经常查看中国高校后勤网，时时关注了解国家对高校饮食相关策及各高校饮食工作的做法。

三是向同行学。各兄弟院校在饮食工作中的做法各有特点。

我利用云南省高校伙食专业委员会召开的会议及活动、利用

与各兄弟院校的交往，与饮食同行进行讨论、交流，学习各兄弟院校饮食工作经验。通过学习使自己在治素养和管理理念方面有所提高。

二、工作情况：

20__年，饮食部紧紧围绕以中心签订的经济目标管理责任书，在加强内部管理、调整经营策略方面做了大量工作，取得了较好的效果。

（一）、加强学习、统一认识，营造良好的工作氛围。本年度召开27次部门工作会议，即使传达上级精神，提出要求。

（二）、加强日常监督，发挥食管委作用。通过食管委同学的参与，部门日常监督及宣传工作得到增强，学生投诉比上年有明显减少。

（三）、开源节流、增收节支突出：

1、灵活调整售饭时间，方便同学就餐的同时，提高就餐率。

2、拒收现金，增设临时餐券售票处，仅此一项就比上年增收6万余元。

3、投资2.6万元建成两个冷饮店，使冷饮经营更加规范，同时经营效果明显，当年收回全部投资。

4、利用学院迎评契机，争取学院资金加强太阳能供热系统改造。大大降低燃油成本。同时加强节支工作，06年与05年相比，许多项目支出有明显减少。

（四）、调整食堂布局及食堂负责人，使食堂就餐面积、就餐环境、生产条件得到较大改善：

1、对回族食堂、小吃店进行搬迁改造。

2、租用红塔集团闲置房屋，改为学院第六食堂。

3、更新、增置部分食堂设备。

（五）、群策群力，共渡难关。20__年8月以来，食堂物资价格普遍上涨，给饮食部食堂经营带来较大压力。面对这情况，饮食部在加大采购力度、降低采购物资价格的同时与各食堂共同研讨应对措施，加强各环节的管理，减少浪费，确保学院食堂饭菜价格的稳定。

（六）、齐心协力，为玉溪创建卫生城市做出贡献。20__年，为配合玉溪市做好创建卫生城市工作，做为必检单位，饮食部在此期间做了大量工作，迎接了多个小组的不同检查。所做工作得到了检查组的一致好评，也得到了市卫生部门的肯定和表扬。

成绩已成为过去，下步工作更加艰巨。20__年学院将接受国家教育部的教学评估，做为学院的一名员工，我将以饱满的热情，积极投入到学院的迎评工作中，为学院迎评工作做出应有的贡献。

根据总行制定的《大堂经理工作手册》的有关资料，结合自我不到半年的大堂工作，在这年中之际，向行领导作一次工作汇报。这次工作的总结汇报，能使领导更好地了解我们在思想工作上的表现状况，以便及时指出我盲作中的问题，及时改正，不断进步；下方是我在二零一零年上半年的工作状况，汇报如下：

一、上半年度主要工作状况

今年我在广发黄石支行担任大堂经理一职，随着商业银行的市场化，服务也越来越受到重视，而大堂这个工作是客户接触我行优质服务的开端，是客户对我行的第一印象，因此我行对我们的要求也格外严格；大堂经理是连接客户、综合柜

员、客户经理的纽带。我们不仅仅胜作人员，同时也是客户的代言人。在客户迷茫时，我们为其指明方向；在客户遇到困难时，我们施予援手；当客户不解时，我们耐心解释；我们要随时随地，急客户所急，想客户所想，以完美无缺的服务去赢得每一位客户。要让每一位客户感受到我们的微笑，感受到我们的热情，感受到我们的专业，感受到宾至如归的感觉。我们黄石支行地处居民生活社区，也是有名的商业中心，正因为这些，给我行带来了一系列的问题。平时在每一天来办理业务的客户中中高端客户居多，进出量都比较大，从而增加了柜面的压力；为了解决这些问题，我们准备了方案，带有卡客户到自助设备办理，进行客户分流，从而减轻柜面压力。每当客流量较大时，我就会大声询问：“___客户请到__号柜台办理业务”，分流客户任务，以免一些客户中途离开的空号占据时光，持续营业厅内良好的工作秩序。因为只有良好的营业秩序，我们才能成功地寻找到我们的目标客户，营销我们的理财产品，引荐给我们的客户经理，实现服务与营销一体化。为了预防设备机器突发故障，我们每一天定点检查维护机器，及早发现，及早处理，把设备所带来的不便降到最低。

作为大堂经理，我们不仅仅是要熟悉本行的业务和产品，更就应走出去，知己知彼，方能百战百胜。

作为大堂服务人员，除了要对银行的金融产品、业务知识熟悉外，更要加强自身职业道德修养，爱行敬业。在工作中，自觉维护国家、广发行、客户的利益，遵守社会公德和职业道德。平时在工作中，大堂经理的一言一行通常会第一时光受到客户的关注，因此要求其综合素质务必相当高。在服务礼仪上也要做到热情、大方，主动、规范。而且还要处事机智，能及时处理一些突发事件，同时还应有一些紧急救生知识。前不久，我行在消防做了一系列的演练，让我们大厅工作人员明白了对突发状况就应如何应急处理。

作为大堂服务人员，我们还应具备良好的协调潜力，怎样调

动好三方人员和保安师傅的工作，发挥他们的作用，便是我们平时需要注意的，平时要注意协调柜员和大厅工作人员，提高凝聚力，发挥团队精神。而对待那些驻点人员，首先我们不能把他们当外人看待，要把他们看成我们的一员，尽量推荐一些好的客户给他们，平时尊重并关心他们，给他们创造一个好的工作平台，实现双赢。

优质的服务不能仅仅停留在环境美“三声服务”行为规范等方面，就应是一种主动意识，一种负责态度，一种良好的工作心态。更需要柜员间，要构成环节整体互动，默契配合。只有秩序好、流程好、整体好才能做到最好。为了更好的提高服务水平和业务水平，我在今年参加了分行组织的多次服务规范学习和演练。在今后的的工作中，我更不断地提高工作质量和服务艺术，更好地为客户带给优质服务。

二、工作中存在的问题

在过去的半年中，我在大堂经理这个岗位上学习到了许多与客户交流的经验和一些营销的技巧，但也存在许多的不足之处。我相信，只有踏踏实实，默默无闻的耕耘，才能结出丰硕的果实。

在下半年中，我要努力学习服务技巧和专业知知识，提高自身业务水平，以新的面貌，为客户带给更好更优质的服务。

我行一向奉行“服务源自真情”的宗旨，为客户带给贴心周到的服务。在这个过程中，微笑便扮演着不可缺少的主角。作为一线服务人员，平凡的岗位，平凡的工作，为使每个客户都能感受到我行的优质服务，同事们每一天都坚持用真诚的微笑对待每一个客户，虽然有时会遇到无理取闹的客户，但我们都始终坚持用真诚的微笑耐心地为客户讲解，让客户真正感受到我们的真情服务。

一篇文章曾这样说过：人生以服务为目的，服务是一种美德，

是一种快乐；服务别人，得到的是自我价值的肯定。透过自身对大堂经理工作的亲身体验，自身对服务有了必须的认识，看似平凡而普通的大堂服务，其本身蕴藏着丰富的内涵和价值。就像我在和陌生人交往的时候喜欢首先问对方是哪里人一样，感觉每个地方的人有每个地方人的特点，这样了解后才能够更好的和对方沟通。

营业部是银行的窗口，小小窗口反映出的是银行的整体面貌和信誉。记得曾有一位经济学家说过，“不管你的工作是怎样的卑微，你都当付之以艺术家的精神，当有十二分的热忱”。谁都明白，与客户直接打交道既累又繁琐，可我喜欢这个工作，喜欢看到客户希冀而来、满意而去的表情；喜欢看客户在我们的推荐下得到意外收获时的惊喜；满足于由于坚持原则而使银行和客户的利益得到保障后获得的成就感。但也常因硬件设施上的不足而不得不透过人为的服务手段去弥补而产生遗憾，也不得不理解客户没有到达目的时不满的宣泄……总之，各种各样的人们来往交替，以真诚服务换客户真情，使我们的工作生动而多彩。有时候也会碰到很多不讲道理的客户，这时候“微笑”服务就显得尤为重要，也许一个简单的微笑就能化解客户原有的怒气。

记得有这样一个故事，一个怒气冲冲的客户在大声叫喊，同事微笑着迎了上去，结果被问，你在笑什么，有什么可笑的。同事的回答很机智，也很巧妙，“老师，微笑服务是我们的基本服务准则”。尴尬的气氛很快的被化解了，气氛也由当时的凝重转变为简单。当我们真诚的为客户遇到的难题着急，真诚的帮忙客户解决问题的时候，我想大多数客户的怒气都会烟消云散的。微笑不仅仅能够缩短人与人之间的距离，而且是化解矛盾最有利的武器。真诚是能够传递的，只要你真诚的对待别人，别人也同样会感受到你的真诚。不是有句老话说的好吗，笑一笑，十年少。我们在快乐工作的同时，身心也得到了愉悦。以最大的热情服务客户，因为我们不仅仅代表着网点的形象，也代表着整个银行的形象。

随着服务理念的不断升级，从“银行的服务”到“服务的银行”，银行的服务观念和水平正在发生质变，服务源自真诚，只有付出真诚的服务，才能赢得所有潜在的客户。诚心实意地去对待每一位客户，你的心灵深处是宁静的、你的身心是简单的，你将会被一种愉悦的氛围包围。