

酒店餐饮楼面经理述职报告总结 酒店餐饮部经理的述职报告(汇总5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。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！

酒店餐饮楼面经理述职报告总结篇一

我于今年9月5号正式加入这个大家庭，现担任专区酒店餐饮部经理一职。虽然我们专区酒店-鲜食艺餐厅才走过短短的4个月，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总监的职责，圆满地完成了工作任务。现将今年本人的工作情况向大家做如下汇报：

一、扎实工作，本职工作成效明显

（一）、注重员工的服务培训

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。

（二）、建立健全各项规章制度

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。

（三）、不断创新菜品

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。

（四）、全力备战圣诞节

争对时下流行过洋节，恰逢西方的圣诞节即将到来。我们部门认为要抢抓时机，从菜谱的制定到餐厅的布置都全面做好应对，积极宣传，准备在圣诞节打一个漂亮的胜仗，以提高我们的营业额和知名度。

二、工作中的不足

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。四是作为餐饮部总监我的管理能力还需提高。

三、今后的工作计划

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。

1. 酒店餐饮部副经理年终述职报告

2. 运输经理述职报告

3. 超市经理述职报告

4. 总经理述职报告

5. 团队经理述职报告

6. 客服经理述职报告

7. 经理述职报告

8. 工程部经理述职报告

9. 酒店经理述职报告

10. 采购经理述职报告

酒店餐饮楼面经理述职报告总结篇二

尊敬的领导、同事们：

大家上午好！

时光荏苒，白驹过隙，转眼间在商务中心又是了一个春秋。回顾即将过去的一年，我始终坚守着“对员工负责、对客人负责、对上级负责”的工作理念，为员工创造一个公平、公正、公开的工作氛围，认真贯彻落实领导工作要求，做好每

一项接待任务，努力争取完成营收指标。

我自20xx年10月开始担任餐饮部副经理以来，主要通过每天的早会了解、沟通各小部门存在的问题和急待解决的问题。作为部门管理者，我一直坚守着公平、公正、人性化管理的原则，对员工“深疼厚爱，狠抓严管”，但在努力做好工作的过程中总有一些不应该出现的工作疏漏，下面我将用具体数据和事件回顾20xx年的工作。

餐饮部宴会厅自20xx年10月份自营收入达200万左右（含客房餐费和吧台收入）。营业以来我们先后接待了江苏煤矿安全监察局、江苏省宏观经济研究院、山西中煤华晋能源有限公司、东方电气集团、山西海圣物流公司、河北恒宇公司、沛县国土资源局等单位客人。成功举办了公司新春茶话会、老干部座谈会、中煤集团公司采购管理业务工作会议、大屯公安分局工作会议、党的群众路线教育实践活动动员会、人力资源培训会等大型会议；充分利用节假日，推出主题活动。开展了“平安夜”圣诞自助餐“迎新春”元旦自助餐、“贺新年”新年团圆饭等活动，并成功对外承办了两场婚宴，一场满月酒，受到广大客户的一致好评。现在因收入主要来源于内部接待，散客较少，所以对我们的餐饮收入有所影响。

员工餐厅方面，月接待量达3500人次左右，在经营上按照领导要求，为了让咱们的员工吃到物美价廉的优质菜品，我们一切以顾客为中心，菜品按时令及时更新以满足客人的需求，把员工餐厅的盈亏情况一直保持在持平状态。

1、严格内控

减少费用就是增加利润，我们树立全员节约意识。在员工用餐中节约，管理人员、服务人员自费用餐。从源头控制成本，厨房配合采购部直接从市场采购时，保证货比三家，为降低成本，通过寻找多方供应商，做到询价、比价、议价，从中选择合适的供货方，大大地降低了原料成本。平时工作中严

控低值易耗品与办公用品的使用，杜绝浪费。大到电脑、打印机实现公共使用，小到一支笔、一个笔记本的'以旧换新'领用。通过这样的成本控制和节约，进一步降低了我们的运营成本。

2、狠抓质量

每个月按照客人对服务的要求，都会对厨师队伍做出相应的调整。在厨师队伍的管理中做到分工明确，责任落实到人。采购来的菜品，有验收员监督验收，质量不好的菜坚决不收！在菜品加工过程中，有厨师专门负责把控菜品质量，做到质量不好的菜坚决不上！从菜品的初加工、中间制作到出品都安排了专人进行把关，保证菜品质量。

明确部门工作目标，使每一名员工都能知道我们要做什么？怎么做达到什么效果？保证部门的信息流畅，资源共享。

制定了餐饮部的相应制度。以制度管人，在制度面前人人平等。自营业以来陆续制定了，餐厅服务员岗位职责、餐厅服务员奖惩制度、餐饮部卫生考核制度、餐饮部食品安全管理制度、餐饮管理制度量化考核表及商务中心餐饮部规章制度。真正做到为员工创造一个公平、公正、公开的工作氛围。

“对员工负责”。部门要求管理人员时刻关注员工的心态，主动与员工交流沟通，了解员工生活和工作中是否有需要帮助解决的，并及时调整员工心态，使其以积极的状态投入到工作中。提高员工工作能力，利用工作中的闲暇时间，开展各种与服务相关的培训与学习。增强员工的组织性、纪律性。员工在工作中有违反纪律的，部门进行单独谈话，批评、教育，使其团队意识增强。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

酒店餐饮楼面经理述职报告总结篇三

，饮食业不景气的，生意难做的情况下，我通过市场调查的，经营分析，更新菜肴，调整价格，并通过各方渠道联系会议婚宴，从而给宾馆带来更好的效益。

尊敬的各位领导，各位同事

大家好！

光阴似箭，时光如梭。转眼间我担任餐饮部经理一职到现在已迎接了两个新年，在这段时间当中，我视宾馆为自己的家一样尽心尽力，无论大事小事都亲历亲为。因为我必须做好每一件事，这样才不辜负领导对我的信任□xx年餐饮部成功接待了所有任务。这和员工的共同努力，各部门的大力协作是分不开的。所以说团队的力量是无穷的。我们细细盘点丰收的硕果，高高仰望来年的满树银花，每个人的脸上都应当挂文秘杂烩网起欣慰的笑容。

一艰难中求发展，稳定中求利润。

(1)正所谓：铁打的营牌，流水的兵。作为餐饮部而言，员工更新换代特别快，这也就增加了餐饮部的管理难度，所以在新老员工交替之时，我拟定新的培训计划，针对性培训，服务现场亲临亲为、以身示教传教他们，用严格的规范操作服务程序来检验他们的服务意识和灵活应变能力，使员工自觉增加组织纪律性和集体荣誉感，强化他们的使命感和主人翁精神，规范服务操作流程，提高了服务质量，打造了一支过得硬的队伍！使餐厅工作能够正常运行。

(2)在饮食业不景气的’，生意难做的情况下，我通过市场调查的，经营分析，更新菜肴，调整价格，并通过各方渠道联系会议婚宴，从而给宾馆带来更好的效益。

二艰难困苦，毅力不倒，永扬宾馆美名。

在十一黄金周期间餐饮部不但接到牡丹园多功能厅广博厅的婚宴外，在同一时间还接到了体育宾馆400多人的会议用餐。任务之艰巨让餐饮部每个人手中都捏了一把汗。在宾馆各部门的大力协作下，特别是销售部，我们拧成一股绳，加班加点，终于工夫不负苦心人，在成功完成婚宴的同时也成功准备了400多人的会议送餐。这其中宾馆各人员上下一条心，艰巨的任务在我们手中迎刃而解。也使顾客对我们宾馆有一个新的认识。

在接待婚宴过程中，服务员将桌椅在楼层之间调整，很是辛苦，我们有这样一群以大局为重，不顾个人辛劳的员工，这就是我们酒店人最大的财富。讲到这里我想到了全球排名第三的万豪集团旗下的马里奥特酒店的企业文化就是：“关照好你的员工，他们将关照好你的顾客”。同时他们也强调留住人才。人才是企业的支柱，这一点我们的领导在一接馆就体现的淋漓尽致。我也谨尊这一原则。

三抓好管理，强化协调关系提高综合接待能力。

(1)这一年我和杨经理完善了餐饮部的会议制度，包括年终总结季度总结每日服务员评估会每日检讨会每周例会班前会卫生检查汇报会，由于制度的完善，会议质量的提高，上级的指令也得到了及时的落实并执行。

(2)加强协调关系，餐饮部服务员众多，脾性各不相同，这就必须协调好他们之间的关系，强调协作性，交代领班在每周例会上必须反复强调合作的重要性，如出现错误，不得相互推卸责任，要敢于承认错误，并相互帮助改正。经常相互关

心，多发现对方的优点，事实证明这种做法是正确的。

(3)提高综合接待能力。餐饮部除接待正常散客围桌用餐外，还接待大型会议自助用餐，盒饭婚宴寿宴等类型多样的用餐形式。使宾客高兴而来，满意而归。并且按口味及时更换菜谱，让顾客吃的更舒心。

四展望xx□我信心百倍。

作为餐饮部经理，我会再接再厉，对每人服务员严抓培训，让每个服务员都能独挡一面，让他们明白：“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨”。同时也让他们理解“微笑是最好的武器”。争取以全新的服务理念，服务阵容迎接奥运到来。

在此我祝各位领导，各位同事新年新气象，新年新运道。

本文由应届毕业生网【范文/】栏目小篇为大家编辑参考阅读。

酒店餐饮楼面经理述职报告总结篇四

一艰难中求发展，稳定中求利润。

正所谓：铁打的营牌，流水的兵。作为餐饮部而言，员工更新换代特别快，这也就增加了餐饮部的管理难度，所以在新老员工交替之时，我拟定新的培训计划，针对性培训，服务现场亲临亲为、以身示教传教他们，用严格的规范操作服务程序来检验他们的服务意识和灵活应变能力，使员工自觉增加组织纪律性和集体荣誉感，强化他们的使命感和主人翁精神，规范服务操作流程，提高了服务质量，打造了一支过得硬的队伍！使餐厅工作能够正常运行。

在饮食业不景气的，生意难做的情况下，我通过市场调查的，经营分析，更新菜肴，调整价格，并通过各方渠道联系会议

婚宴，从而给宾馆带来更好的效益。

二艰难困苦，毅力不倒，永扬宾馆美名。

在十一黄金周期间餐饮部不但接到牡丹园多功能厅广博厅的婚宴外，在同一时间还接到了体育宾馆400多人的会议用餐。任务之艰巨让餐饮部每个人手中都捏了一把汗。在宾馆各部门的大力协作下，特别是销售部，我们拧成一股绳，加班加点，终于工夫不负苦心人，在成功完成婚宴的同时也成功准备了400多人的会议送餐。这其中宾馆各人员上下一条心，艰巨的任务在我们手中迎刃而解。也使顾客对我们宾馆有一个新的认识。

在接待婚宴过程中，服务员将桌椅在楼层之间调整，很是辛苦，我们有这样一群以大局为重，不顾个人辛劳的员工，这就是我们酒店人最大的财富。讲到这里我想到了全球排名第三的万豪集团旗下的马里奥特酒店的企业文化就是：“关照好你的员工，他们将关照好你的顾客”。同时他们也强调留住人才。人才是企业的支柱，这一点我们的领导在一接馆就体现的淋漓尽致。我也谨尊这一原则。

三抓好管理，强化协调关系提高综合接待能力。

这一年我和杨经理完善了餐饮部的会议制度，包括年终总结季度总结每日服务员评估会每日检讨会每周例会班前会卫生检查汇报会，由于制度的完善，会议质量的提高，上级的指令也得到了及时的落实并执行。

加强协调关系，餐饮部服务员众多，脾性各不相同，这就必须协调好他们之间的关系，强调协作性，交代领班在每周例会上必须反复强调合作的重要性，如出现错误，不得相互推卸责任，要敢于承认错误，并相互帮助改正。经常相互关心，多发现对方的优点，事实证明这种做法是正确的。

提高综合接待能力。餐饮部除接待正常散客围桌用餐外，还接待大型会议自助用餐，盒饭婚宴寿宴等类型多样的用餐形式。使宾客高兴而来，满意而归。并且按口味及时更换菜谱，让顾客吃的更舒心。

四展望xx□我信心百倍。

作为餐饮部经理，我会再接再厉，对每人服务员严抓培训，让每个服务员都能独挡一面，让他们明白：“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨”。同时也让他们理解“微笑是最好的武器”。争取以全新的服务理念，服务阵容迎接奥运到来。

在此我祝各位领导，各位同事新年新气象，新年新运道。

酒店餐饮楼面经理述职报告总结篇五

尊敬的领导、同事们：

大家好！

本年度餐厅以以提升服务品质为核心，加强服务品质工程建设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□20xx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：

一、编写操作规程，提升服务质量

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。

二、加强现场监督，强化走动管理

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。

三、编写婚宴整体实操方案

提升婚宴服务质量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。

四、定期召开服务专题会议，探讨服务中存在的问题

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。

五、建立餐厅案例收集制度，减少顾客投诉几率

1、举办美食节，扩大酒店影响力。3月份我们经过1个月的分析考察，举办了第一届“尚都嘉年华春季野菜美食节”通过此活动的成功举办确立了嘉年华的绿色消费理念，并给顾客留下了营养健康的消费观念。增加营业效益的同时也扩大了酒店的影响力。

2、调整一楼零点增设自助海鲜火锅厅取得较大效果。今年六月份在酒店吕总的支持下，我们对临沂火锅市场进行分析考察，并数次前往济南最具特点的自助火锅酒店鲁能烧鹅仔学习，将一楼原零点厅改为海鲜自助火锅厅，并将零点厅调至三楼，同时加强店内店外宣传，并发放宣传彩页1万份，零点厅调至三楼推出凉菜水果免费策略，迅速翘开市场。这两大区域的调整实现营业额800余万元。较去年增长300余万元，增长幅度为49%。

3、倡导“绿色、营养、健康”消费理念推出滋补养生系列菜品，确立尚都十八菜。

(1) 自去年餐饮部调整高档菜品后，取得了理想的效果，得到了顾客的认可。特别是参花鲜参养生汤已成为招牌菜品。在做好高档的基础上，结合市场10月份餐饮部推出“绿色、营养、健康”的饮食理念，推出嘉年华饮食健康四大亮点：

1、酒店所有原材料保证纯绿色、无污染、无公害。

2、酒店所有菜品都是根据营养健康学合理搭配。

3、所有点菜人员都是经过正规营养师培训。

4、酒店配有海鲜海水运输车所授海鲜均是纯海水养殖。

通过3个月的`广泛宣传“绿色、营养、健康”的饮食理念已

深入顾客心中。像“药膳局南瓜”“杜仲堡驴肉”“扬州密制狮子头”等健康，滋补，养生菜品在短时间内成为点击率较高且其他酒店争相模仿的菜品，并同时根据健康消费、绿色消费的顾客心理，及时对一楼点菜区进行了文化氛围布置区别于其他酒店的菜品特色，突出了营养、健康饮食形成了具有尚都特色的菜品文化。

(2) 确立尚都十八菜——我们经过3年的菜品积累和沉淀，通过对菜品的点击率、好评率、及菜品的营养价值和荤素颜色搭配，经过几次部门例会分析在12月份最后确立了尚都十八特色菜菜，十八菜的是根据尚都两字共十八笔画而得来。十八个菜品一菜一格，保罗了酸、甜、苦、辣、咸，五味俱全。

4、根据宴会房间的实际消费档次，制定了以高档为主，高中结合的经营思路，重点作出以下工作：

(1) 更换了12个vip房间的餐具，和厨房部分餐具，提高了房间规格及菜品档次

(3) 完善了开场白及菜品导示语，在得到宾客一致好评的同时也提高了产品的附加值

(4) 定期进行服务人员菜品培训，引导宾客消费

(5) 全年开展了2次“顾客回访月”活动，进一步稳定了客源

(6) 完善和强化了新菜制作推出相关规定，使菜品花色品种上做到常换常新。

(7) 推出对高端客户赠送开胃盅，桌桌赠送南瓜粥活动。突出了嘉年华的人性化服务。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日