

2023年餐饮店长工作报告 餐饮店长工作计划(模板6篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

餐饮店长工作报告篇一

光阴荏苒，又到xx年的尾声，新的一年即将到来。回首过去一年，心中充满感慨。对于xx餐饮管理公司再次给予我充满挑战与前景的合作机会，我深怀感激。这个工作平台为我提供了一次展示我工作能力的机会，我非常珍惜，只有通过努力工作、创造出良好的业绩，才能回报公司领导对我的信任。在今年的十月份，我重返公司，到现在已经过去了三个多月。在这段时间里，我对菜品进行了全面的调整，同时在公司的强力管理培训和大家的共同努力下，营运部的支持下，完成了公司下达的任务，即在年底前完成对现有菜品的规范化和统一化。我要感谢门店各位同事的配合与支持。

下面，就我对xx年即将开始的工作思路和安排分为两部分，做一个简要的概述：

- 1、配合公司的全年计划，在xx年的`xx月底前完成准备工作，培训好厨师团队，为明年旺季的到来做好充分准备。
- 2、对每家门店的菜品操作进行有效监督与指导，确保严格按照公司规定的标准提高厨房操作的执行力。
- 3、通过专业化的培训和管理，合理储备我们的厨师技术力量，推出适合季节的新颖菜品，菜品的设计开发是厨师和公司适应市场需求、保持竞争力的重要手段。菜品创新是餐饮业的

永恒主题，我们要达到“会聚随心”的目标，推出新品以适应市场需求，为企业创造更大的发展空间和利润。

4、每月要对各门店和中央厨房的菜品质量检查不少于12次，并每周向公司领导汇报检查工作情况。

5、主动收集各门店基层了解到对菜品意见和信息，做出及时相应的调整。

6、准备好在下市前的特色菜品，并根据xx年的流行趋势增加相应的新品种。

xx店于停业半年后，于xx年xx月xx日以全新面貌重新开业。考虑到xx路的独特情况，公司决定这家店的产品将与其他分店不同，以三大类为主，包含xx□xx和xx□辅以其他门店畅销菜品。我们的目标是利用原有菜品吸引新顾客，以新增菜品留住老顾客。虽然午市的销售状况不够理想，但是由于xx路的地理位置特殊，我们将与营运部合作，提供简单、快捷、丰富的午市套餐并为楼上公司员工提供送餐服务。厨房是整个餐厅的核心部门，下面是我们的计划安排：

1. 我们将对和xx路店地理位置、周边主要消费群体、经营模式相似的店进行考察，结合我们的实际情况，并根据营运部领导提供的方针，于一月中旬完成整个菜单的组成，包括午市套餐的搭配，并提交给公司领导审核。

2. 一旦菜单确定，我们将制定菜品的标准化和规范化，并对厨房人员和前厅服务人员进行全面系统的培训，以提高他们对菜品的知识和理解。

3. 了解市场原材料和调料的价格，结合对菜品毛利的要求，确定单个菜品的市场售价。

4. 我们将每月对xx店的菜品进行试做，并选择三道成功菜品

作为替换品。在更换前，我们将制定菜品标准化资料，并进行培训，以确保厨房人员和前厅服务人员熟悉菜品。

5. 在xx月初，我们将做好龙虾下市前的准备工作。新的一年为我们带来新的起点、新的机遇和新的挑战，我们决心再接再厉，努力开创一个新的工作局面。

餐饮店长工作报告篇二

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。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、配合公司的全年计划，为明年迎接我们的旺季，在20xx年月底做好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。

4、每月对各门店和中央厨房的菜品质量检查不低于12次，并每周向公司领导汇报检查工作情况。

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。

6、xx下市前准备好20xx年保留下来的特色菜品的上市工作，并根据xx年的流行趋势增加相应的新品种。

1、通过对一些和xx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。

2、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、针对xx店，每月进行菜品试做，最终选择三道左右的成功菜品进行更换。再更换前期做好菜品标准化资料，并做好培训工作。

5、在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。

餐饮店长工作报告篇三

202x即将到来，回首过去，感慨万千。我要特别感谢xx餐饮管理公司，给我提供了一次充满挑战和机遇的合作机会。这个工作平台能够培养高素质、高技能的厨师队伍，正是我个人能力的体现。我必须不断努力工作，取得更好的成果，回报公司领导对我的信任。我加入公司不到三个月，通过大力的管理培训和同事的共同努力，在营运部的支持下，成功完成了规范化和统一化菜品的任务。在此感谢所有门店的同事

的合作！在新的202x年，我有以下两个目标：

配合公司的全年计划，准备迎接明年的旺季，于20xx年12月底前做好202x年上市所需的准备工作，并培训好我们的厨师团队。严格按照公司标准，对各门店的厨房菜品进行有效监督和指导，提高执行力。通过专业化培训和管理，合理储备我们的厨师技术力量，推出适合季节的新颖菜品，提高竞争力。菜品创新是餐饮业的永恒主题，我们要始终关注市场需求，及时推出新品。每月对所有门店和中央厨房的菜品质量进行不少于12次的检查，并定期向公司领导汇报检查情况。主动收集各门店基层反馈的菜品意见和信息，做出及时的调整。准备好202x年保留的特色菜品在20xx年下市之前推出，并根据202x年的流行趋势增加相应的新品种。

xx店将全新开业

xx店将于20xx年3月18日重新开业，经过半年的停业，将为顾客呈现全新的面貌。由于xx路地理位置的特殊性，公司领导决定该店的产品将和其他分店不同。

新的经营模式将以三大块为主□xx□xx□xx□同时辅以其他门店销量较好的'原有菜品，以吸引新顾客，留住老顾客。该店午市销量较淡，但由于xx路地理位置的特殊性，我们将推出简单快捷丰富的午市套餐并为楼上公司员工提供送餐服务。

厨房作为整个餐厅的核心部门，下面是整个计划的安排：

1. 经过对xx路店周边主要消费群体、经营模式与xx店类似的店的考察，根据营运部的方针，在1月中旬完成整个菜单的组成，包括午市套餐的搭配，并向公司领导报告审核。
2. 完成菜单所有菜品的标准化和规范化，并对厨房和前厅服务人员分别进行全面系统的菜品知识培训。

3. 了解原材料和调料的市场价格，根据菜品毛利的要求核算，设定单个菜品的市场售价。
4. 为xx店每月进行菜品试做，最终选择三道左右的成功菜品进行更换。在更换前对菜品标准化资料进行培训。
5. 在xxx月初做好龙虾下市前的准备工作。

新年意味着新的起点、新的机遇和新的挑战。我们决心再接再厉，努力打开一个新的工作局面。

餐饮店长工作报告篇四

我们对于美食的追求刻在骨子里，所以很多时候餐饮行业的火爆是必然的，但是我们的经营状况要依靠吸引更多的顾客，品尝更多的食品，在这个过程中我们的服务质量，菜品好坏等多种因素就直接影响着我们的收入，在上半年我们饭店的表现平平，经过对这段时间工作的一个总结，在下半年我们集体一定要发挥出更多的力量，更出色的表现来做好饭店。

在整个上半年的工作中，厨房是重中之重，但是我们的厨房空间小，能够使用的锅具也就少，而因为厨师烧菜的速度也并不快，所以就导致了顾客的流失，来过一次之后看见我们的上菜速度之后很少会有第二次到来的。因此在下半年我想到的办法是让厨师对菜品还要积累更多的经验，提高工作效率，以及清理出更多的空间在购置一些锅具添到厨房。对于整个厨房区域每天都有很多的垃圾和脏污，而在我们繁忙时就不能迅速的清理好，只能堆积在一起，而每天的菜又要占据很多的空间，因此就在这方面下功夫，让我们的工作环境变得更加整洁，让我们的工作更加的有条理。

在上半年我们收集顾客意见时，有很多顾客反映在上菜时是手记的菜品，在人多的时候服务员会忘记什么菜应该上什么

桌，虽然出现失误的几率不大，但是很影响体验。我在这方面要做出修改，在很多餐馆有新的改变时我们还是处于原来的状态，因此我会在下半年有新的突破。还有其他一些关于服务方面的小问题，我准备，抽出一个时间对店内的服务人员进行培训，在服务顾客时应该要做到什么，我们要注意什么，给顾客更好的品尝美食的环境。

在我的日常工作中有很多需要改善的地方，我很庆幸遇到这么多理解我的同事，在这上半年的工作中一直包容我的过错，指引我进步，同时指导我应该怎么做好一个店长，履行自己的职责。同时我也明白作为一名管理者，我应该多听听别人给予的建议，自己对于事情的发展要有明确的判断，才会成就自己。

餐饮店长工作报告篇五

我们对于美食的追求刻在骨子里，因此很多时候餐饮行业的火爆是必然的，但我们的经营状况要依靠吸引更多的顾客，品尝更多的食品，在这个过程中我们的服务质量，菜品好坏等多种因素就直接影响着我们的收入，在上半年我们饭店的表现平平，经过对这段时间工作的一个总结，在下半年我们集体肯定要发挥出更多的力量，更出色的表现来做好饭店。

在整个上半年的工作中，厨房是重中之重，但我们的厨房空间小，能使用的锅具也就少，而因为厨师烧菜的速度也并不快，因此就导致了顾客的流失，来过一次之后看见我们的上菜速度之后很少会有第二次到来的。因此在下半年我想到的办法是让厨师对菜品还要积累更多的经验，提升工作效率，以及清理出更多的空间在购置一些锅具添到厨房。对于整个厨房区域每天都有很多的垃圾和脏污，而在我们繁忙时就不能迅速的清理好，只能堆积在一起，而每天的菜又要占据很多的空间，因此就在这方面下功夫，让我们的工作环境变得更加整洁，让我们的工作更加的有条理。

在上半年我们收集顾客意见时，有很多顾客反映在上菜时是手记的菜品，在人多的时候服务员会忘记什么菜应该上什么桌，虽然出现失误的几率不大，但很影响体验。我在这方面要做出修改，在很多餐馆有新的改变时我们还是处于原来的状态，因此我会在下半年有新的突破。还有其他一些有关服务方面的小问题，我准备，抽出一个时间对店内的服务人员进行培训，在服务顾客时应该要做到什么，我们要注意什么，给顾客更好的品尝美食的环境。

在我的日常工作中有很多需要改善的地方，我很庆幸遇到这么多理解我的同事，在这上半年的工作中一直包容我的过错，指引我进步，同时指导我应该怎么做好一个店长，履行自己的职责。同时我也明白作为一名管理者，我应该多听听别人给予的建议，自己对于事情的发展要有明确的判断，才会成就自己。

在下半年的工作中我会继续努力，继续学习，不会因为自己的成绩而感到骄傲或者是羞愧，以平常心面对工作中所出现的问题，积极的寻找办法来解决，团结身边的力量，为餐馆美好的明天而奋斗。

餐饮店长工作报告篇六

上半年的餐饮工作做得还不错，为了下半年乃至以后的工作做得更好，现将上半年的工作总结如下：

服务品质是一个庞大的系统工程，是餐饮管理实力的综合体现。xx年上半年，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：

- 1、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。

2、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。

3、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。

4、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。

5、建立餐厅案例收集制度，减少顾客投诉几率

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。

为了配合酒店xx周年庆典，餐饮部8月份组织各餐厅举行了首届餐饮服务技能暨餐饮知识竞赛，编写了竞赛实操方案，经过一个多月的准备和预赛，在人力资源部、行政部的大力支持下，取得了成功，得到上级领导的肯定，充分展示了餐饮部娴熟的服务技能和过硬的基本功，增强了团队的凝聚力，鼓舞了员工士气，达到了预期的目的。

餐饮店长工作计划

2022餐饮店长工作计划

店长会议工作总结

超市店长的工作总结

餐饮年终工作总结

店长月份工作总结报告