

最新餐饮汇报工作总结 餐饮年度工作总结汇报(汇总5篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

餐饮汇报工作总结篇一

20xx年不平凡的一年是xx酒店成立的第四年，我们餐饮部全体员工围绕酒店持续发展的工作大局努力学习，积极工作全面履行职责。突出工作重点，同心协力完成上级交付的各项工作任务，现将一年的总结情况汇报如下：

掌控工作全局，对酒店下达的文件，认真贯彻执行，使上级的指示精神落实到实处，利用优势提高工作效率。积极主动参与酒店管理，与职能部门处理好人际关系，树立餐饮部良好对外形象，为楼面工作奠定好良好的基础。

1、服务员的礼貌礼节，班前坚持检查，不合格者要求整理后再列岗，每天列会反复练习，楼面区域看台的服务人员做到一呼便应，要求礼貌礼节应用到工作中的每一个细节，员工之间互相学习，相互监督共同进步。员工养成一种良好习惯和态度，餐饮部的各级管理人员做好餐前的接待工作，以减少客人等候的时间，同时做好解释工作，注意包厢、桌位对号入座，确保无误认真做好解释工作，做到忙而不乱。

2、严抓定岗位和提高服务意识，提高服务效力，针对服务人员用餐高峰期的时候进行合理调配，以领班或部长为中心，随时支援忙档或缺档的区域，其他人员各负其责，明确各自

的工作职责，进行合理分配提高效率服务。

3、餐饮部楼面的物品管理，从大件物品到小件物品每月月底定人进行盘点，不管是客人损坏或自然损坏都要求做到有章有循，有据可查，有人执行，有人监督，跟单到人。及时报损补仓申购。

4、对楼面的卫生管理，公共区域要求保洁人员看到有异物或脏物必须马上清洁，区域的地面无尘，无水渍。卫生用具摆放整齐，无倾斜，各包厢的卫生制度到人，每天进行卫生保洁，每周进行一次全面大扫，严格执行卫生监督要求，做好消毒登记，对大餐具执行一洗二漂三清的要求。对小餐具进行定期消毒漂白。

5、建立餐厅案例收集制度，减少顾客的投诉频率，收集顾客对服务的质量方面的投诉，作为改善日常管理及服务提供重要的依据，对收集的案例进行分析总结，使日常服务具有针对性减少顾客的投诉率。

6、员工日常管理，每一位的新员工入店成为餐饮部重要组成部分，能否从速融入团，调整好转型心态，根据新员工的特点及入职情况。开展专题培训，调整心态。认识行业的特点使新员工在心理上作好充分的思想准备。缓解角色的转变与适应，加快融入餐饮团队的步伐。

7、着重员工的培训工作的，结合工作实际加强培训，目的是为提高工作效率，加强优质服务，时刻关注员工的心态，要求保持良好的工作状态在餐饮不忙的情况下，制定培训计划，组织员工培训，从礼貌礼仪工作流程，服务规范进行实际操作。对个别较差的员工进行一对一，手把手的指教，对楼面的各个部门：传菜部、迎宾部、清洁部定期培训和检查，了解他们近期的工作情况从中发现问题，解决问题。

在今年服务员严重缺少的情况下，我们楼面在副总办的直接

领导下，完成了夏季状元宴的服务工作，调动各楼面的后备力量，支援楼面工作，为春节的到来打好了一场硬仗。

1、在工作过程中不够细节化，有时出现一些不合理的安排，主次不分明，部门之间缺乏沟通，总是事情出了以后才发现问题的存在。

2、楼面的管理层部长、领班之间培训少，还是以前一些老管理模式，应组织学习一些现在的先进管理，酒店的管理课程，多走动参观了解外面酒店管理模式，能使本酒店的管理工作再上一个台阶。

1、在正常的接待工作中，都是一些零散的顾客，酒店的客户群没有合理的利用，应明确经营方针，调整经营策略，吸引一些外来的客户。

2、服务员的严重缺失，在大气候服务员严重缺少的情况下，应发挥本酒店的优势，工资高福利待遇好，亲情力和凝聚力强，使应聘人员感到是一个标准化、规范化的酒店。

3、结合工作实际加强培训，提高工作效率、提高更好的服务质量，加强规范管理，使员工对日常服务有新的认识和理解。

一年来的各项工作虽然取得了一定成绩，但和酒店的要求还有一定的差距，存在一些不容忽视的问题，自身建立没有，待进一步加强。在服务意识上形成一致，为以后的工作打好了一个新的坚实的基础，使酒店更加兴旺和发达。

餐饮汇报工作总结篇二

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！伴着元旦的喜庆和即将到来的春节，我们迎来了20xx年，首先，我预祝各位领导在新的一年里阖家欢乐万事如意，

各位同事身体健康工作顺利。

回顾过去的20xx年，有很多美好的回忆浮现在脑海里，在公司的重视培养以及各位员工的支持下，我同全体员工，端正态度、克服困难、扎实工作，顺利完成了20xx年各项工作任务。现在就我一年的工作情况给大家做个简短的汇报，请大家给予评议。

说实话，作为一名员工餐负责人，这一年来，我深感到责任的重大，这几年的工作经验，让我明白了这样一个道理：只有用心去观察，用心去与顾客交流，大家齐心协力才可以做好餐饮服务。

首先，先汇报一下20xx年的经营状况：

从20xx年以来，经营状况总体来说还算理想，辛苦了一年，我们改善的往年亏损的情况，并有一定的盈利，这让我们都觉得比较自豪。全年实现营业收入xx元，比去年的xx元，增长xx元，营业成本xx元，比去年同期的xx元，增加xx元，增加率__%。

其次，总结一下我20xx年的工作收获。具体归纳为以下几点：

- 1、认真贯彻百花村的经营理念，将公司的经营策略及时准确的传达给每位员工，起好承上启下的桥梁作用。
- 2、充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强团队的凝聚力，使之成为一个和谐的集体。
- 3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的消费心理，做到知己知彼，心中有数，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表率。从百花村整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。为了给顾客创造一个良好的用餐环境，为公司创作更多的营业业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的用餐环境；积极主动的为顾客服务，尽可能的满足顾客需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开。

6、处理好管理组之间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，新的一年开始了，展望20xx年，在各位领导的指导和各位员工的支持下，我将以更精湛熟练的业务管理好我们的团队，为我们的员工提供精美的菜品和优质的服务，尽自己最大的努力，勤勤恳恳，尽职尽责做事，争取营业额再上一个新的台阶。

20xx年转眼即逝，匆匆而过又是一年，在这一年的时间里，自己学习到了很多的知识。为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，提高自己的业务技能，现将工作情况总结如下：

略略估算下来我做餐饮这行也已经很多年了，从最初到现在，也经历了很多，自己也在不断的总结积累厨房的经验和知识，但是仍然做的还不够好。20xx年也是我们令狐冲发展最快的一年，我们有做的很好的地方也有不足之处，厨房一直是我们的餐饮行业的重中之重，抓住顾客味蕾的最重要一环，想要把这块做好则需要我们整个餐厅的协助和帮忙。菜品出餐速度也是我们今年一直在强调的问题，但是取得的结果却还不是很好，特别到了高峰期，比如说我们金山店，有的时候出菜就会变得很慢，特别是炒盘菜。

我觉得原因可能是以下几点：

1，站货数不足。也就是锅不足，我们餐厅只有三口锅，高峰期时又要捞菜又过水，显得不够用。

2，后厨人员配合度不够。人员没有达到一个很好的契合度，我们后厨的团队默契力不够，导致高峰期时大家手忙脚乱不知道该如何下手，也不知道该怎样做才能具体的提高上菜速度。

3，热菜炒盘数量有点多。在同样的操作下菜品越少肯定上菜速度就越快，一开始我们金山店既有鱼锅也有炒盘也有烤鱼，人手是一定的这就导致了我们的上手分配不足，高峰期容易导致一人三职甚至四职，同样的影响着我们的上菜速度。如果把我们的热菜炒盘数量减半，把不好卖的去掉，留下精品，那么会不会更好呢我觉得他可能会更好，上菜速度也会相应提高，菜品浪费耗损也会相应减少。提高了上菜速度也就等于抓住了一部分回头客！

踏入新的工作岗位后，经过一年的锻炼，使自己对这份工作有了更多更深的认识。对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是心态，套用米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会在对这一业务的努力探索和发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我最大的力量。可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这

一问题的认识我可以用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，时刻牢记自己的责任和义务，严格要求自己，在任何时候都要努力完成领导交给的任务。

随着我们餐饮店发展越来越快，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，做出应有的贡献。

希望我的20xx更加美好快乐着！

谢谢大家！

20xx年x总在十周年庆典晚会上宣布，面对危机和挑战，我们要迈向新的里程，站在新的起点，告别十年的辉煌与成就，勇于蜕变，我们不满足，不止步，从零开始，踏上下一个新征程，寻找新的突破。企业把学习/团队建设/培养人才作为我们整年的三大工作目标与方向，并创建了教育培训部，成立了工会，通过大家的努力，企业尊重人，重视人，关心人的思想观念得到提高。

在学习方面，我们着重学习了《自动波领导模式》《请给我

结果》两本书，经理级以上人员参与了分享活动，从四月份开始，企业聘请了专业的培训老师，创建了快乐的学习氛围，通过户外拓展和老师一系列的培训课程，同事们逐步形成了用阳光心态去面对工作和生活的意识，在团队氛围和凝聚力、仪容仪表，礼貌礼节.成本控制方面从行动上有了新的改变和突破.

在关爱同事方面，从同事的生活到家庭困难，企业成立的公会到同事家中走访，用真实的行动不远千里为同事和家人解决了实际生活中的困难，在生活方面优化了男生宿舍，新增了衣柜，为外宿的同事们解决了物品摆放凌乱的现象，在企业做了这些工作后，同事们也形成了相互关爱和帮助的氛围，积极为病痛同事四处寻医，端水送药，今年企业一共关心了xxx名同事，用在关心同事身上资金为xxxx元，其中有xxxx元是三个店的同事们自发性捐款献的爱心，诠释了企业”爱心成就梦想，真诚缔造未来的”核心文化.

培养人才方面，因为企业要发展强大，就需要引进和培养更多的人才，可见企业对人才的重视，也给大家提供了很好的机会和平台□xxx师傅由一名炒菜师傅成长到了厨师长□xx师傅由一名粘板师傅到现在去各店帮助指导工作，我们实行基层同事轮换部长岗位工作，部长级以上人员实行对基层同事一对一的点菜技能培养，厨部基层各岗位的互相调动学习，使基层同事得到了锻炼，并在业务知识及技能有了很大的提升空间，只要你勤勤恳恳工作，踏踏实实做人，为企业做出贡献，机会的大门都为你而打开，因为机会是永远留给有准备的人而准备的□20xx年我们的管理团队做到了以身作则，团结大家不断向前进取，带出了一个很有士气的团队。

20xx年是社会经济萧条的一年，更是餐饮行业竞争激烈的一年，我们并没把它当成理由和借口，消极地面对我们的工作和客人，反而更注重我们的卫生/环境与出品，大厅和包厢添加了绿化布置，更换坏的餐具，提升企业形象，完善客户档

案，注重出品速度，主食档由原来的承包到企业统一管理。xxx师傅的思想和意识到行动上有了很大的进步和改变，全员意识对客人重视与珍惜的重要性，团队配合在20xx年有了新的突破，同事与同事之间相互支持与合作，学会了借力，与其他两个店加强了沟通与协调，部门与部门之间密切配合，特别是厨房与楼面的配合沟通有了历史的突破，厨部的组长们自发带动档口师傅们协助楼面收碗，扛碗，保洁，后勤，保全部积极协助地喱部上菜，大家都能够真诚实干，和睦相处，团结合作，比20xx年涌现了更多的任劳任怨，哪里需要哪里帮的多功能优秀工作者，大家都是为了我们共同的目标，以客人的满意而这样不分你我去做的，正是由于大家的积极配合，共同完成了1/2/3/季度的营业指标。

展望20xx我们除了要保持原有的对同事，客人真诚用心负责的精神，把客人的满意度做为我们的目标以外，还将学习专业的知识，建立一个有执行力，以效益说话，实现价值最大化的团队，我们相信，只要我们拿出团队新的精神面貌，跟随着企业的步骤，不怕艰难困苦，立志改变，我坚信，我们一定会在餐饮行业竞争更加激烈的市场中胜出！

不知不觉间，来到福盈门建材已经一年多的时间了，在一线的工作当中，经历了很多的酸甜苦辣，认识了很多良师益友，获得了很多经验教训，感谢领导给了我成长的空间、勇气和信心。在这一年的时间里，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

在从来到公司到现在的时间里，先从幸福家居箭牌砖店的一名导购慢慢成长为金三角箭牌砖店的店长，从一名小员工升为领导层，思想上都发生了绝对性的变化。已不在是站在自己的位置上思考问题，而是要站在公司的立场上和手下员工的立场上思考问题，想的更全面一些了，会替他人着想了。

在工作初期，对工作的认知程度不够，缺乏全局观念，缺乏

自信心，对工作定位认知不足，逻辑能力欠缺，结构性思维缺乏，不过我相信在以后的工作中，我会不断的学习和思考，从而加强对工作的认知能力从而做出工作的最优流程。

对人员的管理能力欠缺，对市场的调查不够，对竞争对手的了解不全面，从而未能做出最好的针对所在市场的政策方案，以后在工作中还需不断学习总结改进，从而使遇到问题都能得到很好的解决。

在这一年多的工作与实践当中，我参与了许多集体完成的工作，和同事的相处非常紧密和睦，在这个过程中我强化了最珍贵也是最重要的团队意识。在信任他人和自己的基础上，思想统一，行动一致，这样的团队一定会攻无不克，战无不胜。

这年的工作中，所有的工作都是一线二线一起完成的，在这个过程中大家互相提醒和补充，大大提高了工作效率，所有的工作中沟通是最重要的，一定要把信息处理的及时、清晰。

领导要求工作的每一步都要精准细致，力求精细化，在这种心态的指导下，能够积极自信的行动起来是下半年我在心态方面最大的进步。

现在的我经常冷静的分析自己，认清自己的位置，问问自己付出了多少；时刻记住工作内容要精细化精确化，个人得失要模糊计算：出了风险要及时规避，出了问题要勇于担当。

三人行，必有我师，与身边同事的合作更加的默契，感谢他们对新上任的我莫大的支持与鼓励，感谢他们的不离不弃，他们都是我的师傅，从他们身上学到了很多知识和技能做人的道理，也非常庆幸在刚上路的时候有他们在身边。我一定会跟她们凝聚成一个优秀的团队，做出更好的成绩。

经过这半年的工作学习，我发现了自己离一名合格的店长还

有差距，主要体现在工作技能、工作习惯和工作思维的不成熟，也是我以后在工作中不断提高和磨练自己的地方。仔细总结一下，自己在半年的店长工作中，主要有以下几方面做的不够好：

缺少对平时工作于业绩状况的总结，从开业到现在只七月份的活动“清凉一夏，低价a风暴”业绩还算可以，跟活动有很大的关系，全场六折加上特价中的特价产品，很是吸引眼球，之后价格回升，就再也没达到理想的额度。针对市场我应该主动向公司申请特惠政策，应该把被动变主动，用我们大品牌的产品低价攻击其他品牌，占据一定的市场份额。

跟员工的关系好是应该的，但缺少领导的气势，陈总一直教导我们“尊重自己就是尊重别人，别拿自己不当干粮”跟员工好的前提下，也要让员工听你的，尊重你还是他们的领导。有什么对公司不满的可以直接向你反映，再着重考虑怎么安抚、怎么汇报，平稳军心。此项也作为重点来提升自己。

在以后的工作中，我一定时时刻刻注意修正自己不足的地方，一定会养成良好的工作习惯，成为一名公司优秀的职业的店长。

公司在日益壮大，不断占领新的市场，开拓新的领域，竞争会比较大，压力也会比较大。要吃苦耐劳，勤勤恳恳，踏踏实实地做好每一项工作，处理好每一个细节，努力提高自己的专业技能和执行力，尽快的成长和进步。其中以下几点是我下年重点要提高的地方：

- 1、要提高业绩，除了完成规定的任务额还要超任务额的100%，结果证明一切。
- 2、要提高大局观，是否能让其他人的工作更顺畅作为衡量工作的标尺。

- 3、提高工作的主动性，做事干脆果断，不拖泥带水。
- 4、工作要注重实效、注重结果，一切工作要围绕着目标的完成。
- 5、明年是服务年，服务年就要做好服务，不但做销售还要做服务。精细化工作方式的思考和实践。

我相信：天道酬勤。把自己所有的精力都投入到工作当中，认认真真沉下心去工作，就是公司所提倡的企业精神：职业做事，诚信待人。

被信任，让我做这个店的店长，也是领导给予了支持，今年也是我做店长工作的头一年可以说也是兢兢业业的完成工作，年底看到成绩，我知道和年初的计划是有出入的，但是有些情况也还是无法去控制，回头看每个月的情况也是发现，年初的工作是有一些没有去完成的，而后面每个月都是超额完成了，也是我们各位同事一起努力才有的结果，我也是就这个店的工作来总结下。

做餐饮，这一年可以说经历了很多，年初差不多一个多月都是没有办法开业的，即使开业了也是只能做外卖，而这也是严重的影响了我们店的经营情况，本来我们的菜就是合适现吃的，外卖就是味道会差一些，即使厨师同事去改进了一些，但是依旧没有像之前堂食那么的好，同事们也是着急，而我作为店长更是压力很大，但也是知道这个情况会是暂时的，恢复堂食之后，我们也是做好了防控，分桌，消毒各方面的工作，大家也是没有感染到疾病，同时也是尽责的为客人而服务，去把我们的招牌菜色做好，一年下来，领导也是给予了一个肯定，当然我也是知道，作为店长，我还有一些方面是可以继续做好，如果是更有经验一些的话，我也是可以带领同事们完成业绩的，但是终究也是受到了影响，不过也是如此，让我接受了这个挑战，以后遇到一些情况也是可以更好的去面对。

作为店长，我也是积极的做好管理，统筹好我们店的经营情况，遇到问题也是及时的处理，对于同事们也是多去了解，无论是离职或者有新人来到我们店，我也是了解情况，明确是否会影响到工作，同时也是在管理上有严格的方面，也是有为他们着想的方面，都是为了做好工作，让我们店经营的更好而付出的一些努力，同时我也是感叹的确这些工作并不轻松也是让我明白了，做好店长需要付出什么，以前也是没有想过这些，但是既然得到信任，我也是去尽责做好了，同时也是让我更加的了解了一个店铺要如何的来做才是让我们都是有收获有更多业绩的，这些日子里遇到的一些问题，我也是妥善解决，的确权限内解决不了的也是来请教领导。

工作虽然一年也是快要结束了，但是我也是知道来年还有更大的挑战等待着我们去做好它，同时也是自己要多去学习，多去积累经验，不断在管理上去下功夫，来让同事们更加团结起来做好餐厅的经营，并且把来年的工作任务去完成，做得更好才行。

伴着元旦的喜庆和春节的到来□20xx年的钟声即将敲响。首先，我预祝各位领导身体健康，工作顺利。回顾年，在公司各位领导的悉心指导及我店各位员工的支持下，我由一名基层员工晋升为xx店长。在这里，我借此机会感谢公司各位领导对我的信任。现在我将一年的工作总结如下。

从年1月18号开业以来，总体来说很不理想，辛苦了一年，但是没给公司盈利，并且还亏损好多钱，这让我们很内疚。

我们xx一共有5个档口，主打韩餐组窗口，凉菜组和小吃组让我们很头疼，多次让领导提出问题，有时我觉得无脸面对领导。每月营业额上下不稳定，但成本还算合理，效果不太理想。韩餐组和凉菜组，成本占55%以上，酒水和其它三个组成本占45%。在五，六，七，八月时，由于宗教协会和电视公布假肉卷时，对xx影响很大，肉卷成本上增300%，那时买的多赔得多，我和几位经理的协商下，我们去了附近几家xx学习

观摩，在9月下旬对肉卷，人员，菜品做了调整。

1: 肉卷从以前24元/斤——到现在8元/斤，肉卷成本下降60%。

2: 人员以前，前后37位员工——现在25位，人员工资下降了%30，调整后，充分调动了员工的主观能动性，个人简历提高了其积极性和创造性，增加了员工的竞争意识，起到了良好的效果。

3: 菜品调整的不太明显，（小吃组我加了，烩三鲜，八宝甜饭，蒸碗鸡等，凉菜加了酥肉，剁椒鱼，红烧丸子等）但效果不太理想。

为了让更多的人群知道女人世界，有一家韩式烧烤，我们每周游街发宣传彩页，效果还算可以□x经理走进校园也拉来了很多学生，现在的xx%的消费群体是学生。

作为xx店长，我严格把关，对每个档口的出品按照标准严格执行。期间，我认真听取了各方面的意见和建议，总结每月出现的问题，并及时改进，确保就餐顾客的饭菜质量。

卫生安全方面，严格执行公司的各项规章制度，认真抓好食品卫生安全工作，杜绝了生熟不分的情况。确保水、电、气安全使用，同时，每天收档后自查和主管轮流检查安全卫生，预防各类事故的发生，做到安全忧患意识警钟长鸣。

服务方面我们现在做的是最差的，刚开业时人员充足，有前厅去北京学习人员，服务还算好，后来服务人员流动比较大，招不上专业的人员，导致服务下滑，最近我和外贸餐厅的前厅主管联系了，让她抽时间过来培训培训。

由于我初次接住自助餐，在成本以及一些细节方面做的还不够好，有待进一步的改进，在以后的工作中，我积极的向各店厨师长学习，争取做到让公司效益最大化，共同双赢。在

以后的工作中，希望各位领导多提宝贵意见和建议，大家共同进步、共同发展！

展望20xx年，在各位领导的指导和广大员工的支持下，我将以身作则，高度严格要求自己，带领员工为我xx提供精美的菜品和优质的服务，尽自己最大的努力，勤勤恳恳、尽职尽责做事，争取营业额再上一个新的台阶。

多关心员工生活，多沟通交流，在技术方面多做些培训工作，为公司培养有用的人才。积极的宣传企业文化，提高员工的职业素养，留住员工的心，让员工在公司感觉到家一般的温暖。

严格控制菜品成本，做到物料合理化使用，把好进、收、验货关，树立少要货、勤要货、不积压、不浪费的理念。做好每个档口的成本核算，帮助员工树立节约意识。

我在xx餐饮部工作了一年多了，有辛酸，有喜悦，我感觉很充实，对我以后的生涯有很大的帮助，在此我想对xx的所有领导说声谢谢。

回顾过去的20xx年，有很多美好的回忆浮现在脑海里，在公司重视和培养下，个人取得了很大进步。作为一名店长我深感到责任的重大，一年来店面管理工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的xx餐店来说，一是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识做后盾；三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

- 1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的消费心理，做到知己知彼，心中有数，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的用餐环境，为公司创作更多的营业业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的用餐环境；其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足顾客需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好管理组之间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们农院店。

面对20xx年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1、加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理。

2、对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质。

3、树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4、加强和各部门、各兄弟店面的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工的工作热情，逐步成为一个秀的团队。

餐饮汇报工作总结篇三

20xx年，我会在xx市商业联合会的领导下，在xx市贸易发展局的指导下，在中国商业联合会、中国饭店协会、中国烹饪协会和xx烹饪协会的支持下，以服务政府、服务企业、服务社会为宗旨，紧紧依靠政府支持，团结广大会员企业，发挥行业代表、行业服务、行业协调作用，创造性地开展工作，赢得了许多政府部门、广大同行的认可。

在20xx年，我会工作主要是三个突破和一个坚持。即：早餐工程行业自律工作取得突破，为企业交流服务工作取得突破，宣传企业工作取得突破，坚持为政府为企业服务。

(一)早餐工程行业自律

我会牵头组织的早餐工程承办企业开展行业自律工作始于xx年元月x日。早餐工程行业自律开展以来，在规范早餐工程方面发挥了积极作用，特别是收缴“三无”食品方面取得了显著成效。但是，行业自律仅仅是我会牵头组织企业进行。面对社会上存在的违章自制餐车，行业自律小组无可奈何。而违章餐车既对早餐工程餐车造成冲击，同时也存在随意占道有碍观瞻，临街明火制作食品存在安全隐患，食品没有卫生保障等问题。为解决这个问题，我会争取市贸发局的支持，同市容监察队联手，开展对违章餐车进行清理。具体做法是：我会与市容监察队共同派人派车，不定期进行收缴违章自制

餐车。

在收缴违章自制餐车时，我们不能忘怀的是：市容大队队员与我会行业自律小组人员十分勇敢、敬业。我会多次遇到被收缴违章自制餐车人员持刀抗拒、扔石头、泼油、围攻和打人等事件。例如：市容大队一队员就曾被一违章餐车经营者(名叫xx)用石头砸伤，而这个xx砸完人后还躺在地上装成受害者，引来群众围观，经xx处理□xx被拘留。

我们不能忘怀的是：市容监察队员的机智。违章餐车经营者因为违章，深怕被抓，因此都十分狡猾，常常我们的车刚刚出现，他们就四散逃开。为此，市容监察队队员动作十分迅速，每到一地就堵住路口，让违章餐车经营者无从逃逸。此外，有些餐车经营者十分凶狠，持刀行凶，市容监察队员每次都眼明手快，将持刀者制服。

我们不能忘怀的还有：行业自律小组人员的耐心。面对违章餐车经营者的蛮不讲理，行业自律小组人员总是耐心讲道理。官任路有一餐车经营者，无理纠缠行业自律小组人员近x小时，经我会人员耐心说服，该经营者最后明白了早餐工程是政府为民办实事工作，一定要遵章经营。

从x月x日至x月x日，我会同市容监察队一起开展不定期联合检查x次，收缴各类违章自制餐车xx部，出动检查人员xx人次，出动车辆x辆次。经过整治，许多钉子户已彻底消失，早餐工程面貌得到改善。此外，还取消x位违章餐车经营者经营资格。

我们除了同市容监察队一起进行联合整治违章餐车外，继续开展行业自律检查，共检查xx余次，检查餐车xx部，出动检查人员xx余人次，车辆xx余辆次，收缴“三无”食品xx公斤(去年xxx公斤)，日均每车收缴“三无”食品由x余公斤下降到x□x公斤不到，市区餐车普遍不再销售“三无”食品。行业自律为政府、为企业、为社会做了一件好事。

(二) 为企业交流服务

为了让企业了解最新餐饮现状和技术状况，进行交流，我会组织南普陀寺实业社、舒友海鲜大酒楼有限公司、金雁酒店、汪记食品有限公司、漳江蟹王餐厅和湖里珍滨大酒楼分别参加第四届中国美食节和中国健康美食节。参加美食节活动的企业人员从活动中学到了许多餐饮业的烹饪技术，从中受到了启发。同时，也向全国各地的同行展示了我市的技术水平。各参加活动企业共获x项奖项(或荣誉称号)。即：获“全国十佳酒家称号”x项、“中国名宴”x项、“中国名菜”x项、“金鼎奖”x项、“中国名点”x项、“健康美食”x项、“最佳宴席设计奖”x项、“金牌厨师奖”x人、“中国烹饪大师”x人、“中国服务大师”x人、“国际美食评委”x项。此外，有x位厨师被认定为“xx烹饪大师”□x位被确认为“xx烹饪名师”，有x家企业被确认为“xx餐饮名店”□x个品种被认定为“xx名小吃”□x个品种被认定为“中华名小吃”。

(三) 宣传企业

我会分别在新华网、佛教在线□xx电视台□□xx日报□□□xx日报□□□xx商报□□□xx晚报》、《海峡导报》、《海峡都市报》、《海峡生活报》、《东南早报》、《东南快报》、《中国食品报》、《中国食品质量报》、《中国烹饪》杂志、《中国美食》杂志、《华夏美食》杂志和《中国烹饪信息》杂志等媒体进行几十次的宣传报道，内容涉及防“非典”、治理餐桌污染、美食节、企业经营、早餐工程等。特别是在xx电视台制作专题片x部(介绍南普陀寺实业社、金雁酒店、湖里珍滨大酒店、漳江蟹王厅餐□xx风光宴□xx小吃等)，在电视台制作短片x部(介绍xx特色菜)，引起很大反响。

此外，我会今年发简报x期，xx份，发文件x件，xxx份，这些简报发挥了沟通政府、行业组织和企业的作用。

(四) 坚持为政府、为企业服务

一年来，我们时刻不忘公会成立的宗旨是为政府、为企业服务，始终把这一宗旨贯串于公会所有工作中。

1、同心抗“非典”。“非典”是今年令人色变的疫情。

抗“非典”期间，我会人员不计工作时间，中午、晚上、双休日几乎都是在加班，最晚曾加班到晚上x点过后。抗“非典”期间，我会主要做了三件事。一是建立经营情况报告制。

我们建立企业日常经营情况报告制，共有x家企业每日向我会报经营情况，我会将经营情况汇总上报给市贸发局内贸处，为政府部门及时了解企业经营动态提供依据。二是建立政府部门同企业的联系。召开x场企业负责人座谈会，了解企业经营现状、存在问题和建议。抗“非典”期间，共发文件x

份，xx件，简报x份，xx件。为政府部门了解企业情况，企业掌握抗“非典”措施，发挥桥梁作用。三是为企业提供服务。

为企业提供购买口罩、消毒水和体温计等信息。由于我会的出色工作，中国商业联合会和中国财贸轻纺烟草工会授予我市x家餐饮企业为抗“非典”先进单位，我会也被授予先进单位，会长彭一万先生被评为先进个人。

2、开展优质服务

2、开展优质服务

服务是企业的灵魂。在“全国商业服务优质服务月”活动中，我会发动餐饮企业积极参加，各参加企业把参加“优质服务月”作为提升服务水平的一次机会。例如，湖里珍滨大酒店董事长施性忠特地召开部门经理会，专门研究如何为客人提供更优质的服务，各部门经理针对自身工作特点提出落实措施，使得企业各项管理工作通过“优质服务月”更上一层楼。

在“优质服务月”活动中，我会有x家企业被评为先进单位□x位个人被为先进个人，我会被为优秀组织奖，会长彭一万先生被评为先进个人。

在“优质服务月”活动中，我会有x家企业被评为先进单位□x位个人被为先进个人，我会被为优秀组织奖，会长彭一万先生被评为先进个人。

3、建立法律服务渠道

我会同九信律师事务所联系，聘请该所为本会法律顾问单位，为我会会员免费提供日常咨询、培训和讲座服务。该所苏秀芬律师为我会开办了《关于民事诉讼证据的若干规定》法律讲座。该讲座例子生动、内容深入浅出，许多企业负责人当场向苏律师请教法律难点。参加听讲的人表示，这样的讲座效果很好，企业很需要，希望今后多举办这样的讲座。

今年是我会成立的第三年，我会由第一年的积极工作，第二年的开拓创新向今年的与时俱进发展。如果说，我会的工作取得了一些的成效，那么，这种成效的取得离不开市贸发局各级领导和同仁的支持和帮助；离不开中国商业联合会、中国烹饪协会、中国饭店协会、xx烹饪协会和市商业联合的指导与帮助；离不开广大会员企业鼎力支持（佳丽海鲜酒楼有限公司为我会提供了一万元的资金支持，林扁工贸有限公司在“非典”期间为我会无偿提供大学生x人帮助工作，并且因为我会工作量太大，林扁工贸有限公司愿意长期提供x人为我会无偿服务）。

餐饮汇报工作总结篇四

尊敬的各位领导：

20xx年已过去了，回首过去的一年，感慨万千，今年整个市场物价上涨，人员成本也不断上涨，加上附近新店的增加，竞争越来越激烈，在公司各级领导的正确领导下及全体员工共同努力，全年完成业绩498万，其中厨房占468万，利润40多万，其实这样的利润并不理想，现将主要工作总结如下：

毛率高低是决定酒店盈利的主要因素，在保证菜肴质量的情况下，降低成本，让利顾客，始终是我们追求的一个重要目标。作为厨师长，我也总结出一些降低成本的新方法。如掌握库存状况，坚决执行“先进先出”原则，把存货时间较长

的原料尽快销售出去；研制无成本菜品，把主菜的剩余原料做成托式菜品，以降低成本；还让每位员工都知道自己所用原料的单价，每日估算所用原料的价值，这样就把成本控制落实到每个员工身上，使所有厨房员都关心成本，完成公司53%毛利率，从而达到效益最大化。

严格执行《食品卫生安全法》，认真抓好食品卫生安全工作，把好食品加工的各个环节。按规定，每个员工都必须对各自的卫生区负责，同时，由我进行不定期检查；其次，规定食品原料必须分类存放，分别处理，厨房用具也必须存放在固定位置；另外，厨房、保鲜柜、冷冻箱等原料存放地也进行定期的清量。我们利用一切可以利用的力量，确保食品卫生安全，防止顾客食物中毒，造成不必要的后果。

以人为本，我结合员工实际情况加强素质教育，每天都对员工进行有针对性的厨艺培训，并经常激励他们把工作看作是自己的事业。经过努力，员工整体素质得以提高，如注重仪表、遵守厨房规章制度等。

综上所述，在本年度，通过团队的共同努力，我们在厨房经营管理方面取得了显著成效；在菜品创新、菜肴质量、成本控制、员工素质提高等方面都取得较好的成绩。我们需研制更加物美价廉的佳肴来招揽顾客，最大程度的增加年收入，从而达到为公司增收效果。从这个角度来说，我深感肩负工作的挑战性与创新性。今后，我一定会带领我的团队不断接受挑战、勇于创新，烹饪更精美的菜肴。

辞旧迎新之际，我们将在20xx年的基础上，继续加强经营管理、质量卫生监控和成本控制，同时要改进自己的工作思路，考察新的菜品，加快菜肴的创新，从而寻求在20xx年创造更好的经济效益和社会效益。与此同时我相信在各位领导和大家的指导和帮助下，我们的团队一定能够抓住机遇，迎接挑战，走向一个收获的20xx□

报告人□xx

20xx年01月17日

餐饮汇报工作总结篇五

尊敬的各位领导：

大家好！

大酒店组建于，是一家商务型三星级旅游饭店。中国首批aaaa级绿色饭店，中国饭店协会会员单位，隶属八荣企业管理有限公司。大酒店自身具有位置及建筑风格的优势，酒店的经营市场定位也非常明确——“利用优越的地域位置，以接待商务客户为主，旅游散客、小型团队为辅，通过标准化、亲情化的服务品质，争取高效的市场占有率”。创业初，酒店就提出了“亲情、温馨家园”的服务理念。几年来的实践证明，酒店在出品质量、服务质量、卫生标准上受到了客户的普遍认可和满意，并取得了一定的收效。酒店开业至今，客房平均出租率基本保持在85%以上，餐饮整体上座率保持在58%以上。企业荣获了“全国绿色餐饮企业”、“餐饮名店”、“弘扬餐饮文化突出贡献奖”、“容貌环境五星级单位”“食品卫生a级单位”、一连续三年被评为“十强星级酒店”、“食品卫生安全示范单位”、一连续三年被评为“河北省消防工作先进单位”等称号。应当说这是我们贯彻上级行业管理部门工作要求及指示精神，按照公司总部的工作部署，酒店管理团队带领全体员工共同努力，全面抓经营管理和质量管理工作的结果。现将我们的工作体会汇报如下：

大酒店创建初期就确定了以品牌取胜的经营战略。我们选择以回报社会、加强员工队伍建设为主要突破口，经过八年的努力，凝聚了团队精神，赢得了社会的认可和顾客信任。

1、把企业品牌置身于构建和谐社会的环境里。

一直以来，大酒店都坚持开展公益活动，慰问敬老院、孤儿院、部队、学校、赞助国学、植树绿化等，不仅在社会上提高了知名度、增加了社会美誉度，而且把企业的商业化功利色彩褪去，使企业融入到和谐社会的大家庭，得到了顾客消费市场的广泛认可，也使的大酒店成为了市社会经济生活的具备亲情人格化的一员。

2、把品牌建立在高素质员工和优质服务的基础上。

酒店十分重视加强员工队伍建设，根据国家法规政策要求，合理安排员工福利待遇。通过坚持开展各种企业文化活动激励和促进了员工工作的主动性与积极性；坚持开展岗位技能练兵、技能服务大赛等多种工作，全面提升服务质量；坚持组织“一对一谈心”、“民主生活会”“每月员工生日会”等活动，给员工提供参与酒店经营与管理决策的平台机会，使员工以主人翁的身份积极投入到酒店经营建设中。员工稳定，工作积极性高涨，服务意识提高，传承了创优理念及企业文化，为顾客提供了超值服务，得到了顾客的一致好评，有效提高了顾客的忠诚度，使的服务品质得以保持和发展，形成了良好的服务品牌。

以顾客需求为导向，充分利用价格杠杆作用，时刻了解、分析、掌握市场动态，有计划、有步骤的做好适时营销。

1、个性化、针对性服务。

除了常规服务以外，我们在个性化服务上下功夫，对酒店常住客人采取情感式、个性化的针对性服务，如为生病客人制作病号饭、为常住客人预留喜欢的房间、专用餐位、车位、为常住客人提供个人喜爱的专用生活用品等。以此在服务上形成特色模式，赢得了顾客的认同和感动，迎来了大批回头客和常住客，如：某位韩国客人入住以来，为其安装韩国kbs

台、房间四季摆放鲜花、专用的生活用品、设专用茶坐、专用餐位、餐具，特制的专用菜谱每年为其举办特色生日宴等。由于个性服务到位，开业八年来他一直长住在酒店，而且他也为酒店带来了新的客源。婚宴业务在餐饮市场中所占比重非常可观。在全面做好婚宴服务中，重点突出做好对新娘的个性化服务上下功夫。酒店想到结婚当天新娘一定特别累，新娘从早上到中午甚至下午、晚上都非常辛苦，又要迎客、敬酒、拜天地及化妆、补妆，再敬酒、送客等繁琐环节。就为新娘置办了一间非常具有人性化的新娘房。从细节考虑提供服务：有棉拖鞋可以让新娘歇歇脚、有沙发可以躺会、坐会，有热水可以饮用及净手，有水果、干果可以利用此时间一解空腹产生的饥饿感，有梳妆台可以补妆及存放首饰；有衣架，可以撑起换下的衣服等等。房间内布置的大红喜字、寓意吉利的祝福对联、祝贺早生贵子的宝宝图，这些都使整个房间营造出新婚气氛，让新娘尽量放松心情，减轻疲劳，保持愉快的心情。我们有针对性的服务为酒店赢得好的口碑和市场。酒店婚宴收入已连续三年保持良好的上升势头。

2、挖掘潜力、增加边际量。

餐饮做为酒店重要经营项目之一，对酒店的整体经营收入和资源的有效利用的提高具有保障和拉动作用，我们经常组织厨师外出学习考察，不断推出特色饮食出品，如引进了xxx菜系、御厨海参等品牌项目，提高餐饮品位，初步形成了“5515”特色格式：即五大菜系、五个特色菜品、一个特色点心、五种特色宴席。每年根据节气、节日推出各类优惠活动、惠民活动等拉近与大众的信息沟通，有力地将企业各类信息传递到社会人群，保证了营销措施的落实，如婚宴菜单、满月宴优惠政策、同学聚会活动宣传等。酒店还定期的对自助早餐进行调整，不仅花样多品种全，而且经常更换品种，中西结合，如早餐凉菜品种达到28种、点心类达到18种等丰富品种。有利地促进了客房的回头客，提升了客房的入住率。

大酒店经过八年的经营管理，始终坚持诚信经营、优质服务、不断创新，以满足客人的不同需求，在社会中树立了良好的品牌形象，赢得了顾客的认同。形成了一批忠诚客户，使大酒店应对各种环境的能力不断提高，特别是在奥运期间，以自身的竞争实力保持了一定的优势，餐饮、客房的经济收益较好，尤其是客房出租率达到了全市唯一一家百分之百的出租率。受到了市委书记的高度评价，并向全市做了向“大酒店致贺，要好好总结宣传一下”的重要批示；市委常委、副市长李秦生在今年十一前到调研时，对的各项成绩给予很高的肯定，同时对的今后发展方向作出了重要指示精神，要求企业要将“”这个品牌做的更好、更大、更长远。

新时期，一种前所未有的竞争、发展、优胜劣汰的格局已经确立，饭店业只有不断创新、塑造品牌，增强自身的竞争实力，才能坦然应对市场挑战。是个需要激情和敢于天下先的行业，更是个不断奔跑的行业，人将继续奔跑，争做领跑者。