

# 2023年总经理助理自我评价(优质5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 总经理助理自我评价篇一

主持□xxx

出席□xxx

记录□xxx

会议的主要内容和形成的决定

### 一、关于公司理财产品的购买事宜

公司副经理、投资部主任郑海通报了农业银行、中国银行、光大银行等9家银行有关理财产品的销售情况。

会议讨论决定：公司购买农业银行的理财产品，具体由公司财务执行操作。

### 二、工会工作、职工代表大会工作

公司工会主席郑海通报了根据校工会《关于考核-部门工会合格教工小家及评选表彰部门工会先进教工小家的通知》1、公司工会工作获得学校“先进教工小家”称号；2、职工代表大会有关工作正在积极筹备中。

### 三、上海应翔资产经营有限公司工作总结

公司副经理郑海通报了上海应翔资产经营有限公司20工作总结。总结从七个方面反映了公司在学校党政、公司董事会、监事会的领导下，通过公司新一届领导班子及全体职工的共同努力，较好地完成了年度工作任务和经济目标。

会议通过了?上海应翔资产经营有限公司年工作总结?

会议经充分讨论提出制作ppt要简明、扼要、亮丽，要充分展现公司的工作作风、工作成果。

#### 四、其他事项

1、公司副经理许吟根据公司财务报表情况通报了20应翔资产经营公司在职工及休岗职工的工资福利列支情况。

2、公司党总支书记王怡对公司职工代表大会会议程有关工作作了分工布置;对公司总经理奖的推选、评选工作提出了具体要求。

## 总经理助理自我评价篇二

各位同仁：上午好！

今天上午我们欢聚一堂，隆重召开公司20xx年半年度工作总结大会，在此，我谨代表公司董事会向在上半年工作中付出艰辛努力、取得卓越成绩的部门、门店及个人表示衷心的感谢和崇高的敬意！同志们辛苦了！

20xx年上半年是公司多事之秋，由于公司高管工作调整变动频繁，一度给公司经营管理带来被动，目标达成情况离年初制定的目标计划也有一点点距离，最近又由于政策性的行业大整顿也对公司盈利情况带来了较大的影响，企业旧的盈利模式遇到了瓶颈。尽管前进的路上出现了很多障碍，但我们xx人仍逆市奋进、积极拼搏、勇于竞争，在上半年取得了

很大的成绩。同时很多新形势下出现的新问题新模式需要大家一起来总结来探讨，有句话说得好：大发展就会有大困难，小发展要面临小困难，只有不发展才不会有困难，我们要做区域性的行业领头羊□xx人坚决拒绝没有激情没有挑战的生活，我们追求生命的精彩，要用智慧和行动克服前进路上的一切障碍，乘风破浪胜利地到达成功的彼岸，所以今天这个半年度总结会很及时很重要，是一个反思总结和谋划未来的大会，希望大家在会后全力学习和贯彻落实会议精神，带领团队全面完成年初制订的目标任务。

## 一、上半年小结

首先，我借此机会，就上半年工作的成绩与不足做个简单的小结。

1、刚才几位老总对公司上半年运营情况都做了详细的汇报，这里不再重复，只和大家分享几组简单的数据。

### a□直营门店全年任务及达成

前年同期我们在为月销售突破\*\*万而努力，去年同期我们的月销售才刚刚突破\*\*万，今年比去年同期将近增长50%，比前年同期翻了一番，这就是一个很大的成绩，说明公司的经营规模在不断地扩大，大家的努力看得见成绩。

我们再来看一组数据：

### b□1-6月亏损门店情况

其中一区、洪西、湘江北尚店因为开业前期费用比较大，而现在经营状况良好未纳入亏损门店，实际亏损了34000元，其他亏损的16家门店前5个月就亏掉了公司净利润297000元，说明公司不良门店太多，说明公司门店选址时市调不深入、评估不科学，随意性太大。除开选址的原因，也说明公司运营

还缺失核心竞争力，对亏损门店重视不够、决心不够、办法不多，扭亏能力不强。很多时候我们是靠码头吃饭，只有真正做到天时地利人和，才能在做大的基础上做强，怎么样做强是我们下半年要重点解决的问题。

当然成绩是主要的，毕竟发展是个永恒的主题，所有部门和门店为推动公司的发展做出了应有的贡献，在这里要表扬月销售业绩达到10万元以上的优质门店，要表扬带领团队扭亏的一区、湘江北尚、伍家岭分店、洪西、益欣、福音、一桥、新合店的店长，上述门店已连续3个月实现盈利，更要表扬以盛x、付x、胡x、任x、张x、张x、尹x为代表的优秀门店店长，没有他们带领团队拼搏奋斗，让这些月销售20万以上的门店存在，公司发展肯定举步维艰。同时门管、人资、培训等部门也表现了良好的工作状态和职业水准，在工作中做出了成绩。从上个月开始门管部和其他部门同志与刘总一起，进行每星期3次的定期巡店，发现门店问题，倾听员工心声，制定优化方案，解决实际问题，为门店基础管理水平的提升开启了一个良好的开端，希望能继续保持；培训部的同志能远离繁华、耐住寂寞在偏远的山村克服蚊虫叮咬、缺水停电、酷暑难耐等种种困难，为企业输送了2期青苗班学员和2期精英班学员，这种艰苦奋斗、寄勤于乐的工作作风值得我们学习；人资部杨部长到任后努力学习、钻研业务，按照总办分好蛋糕的要求，加班加点、花费了无数心血，在重新制定科学的薪酬体系和建立全员绩效考核等方面取得了重大突破。

## 2、上半年工作的不足之处

### (1) 拓展线的工作拖了公司发展后腿：

上半年发展线的任务只完成全年任务的四分之一，并且新开的几家店大部分业绩达不到评估的要求。虽然原因很多，但最重要的还是市调不深入，作风不扎实，业务不熟悉，评估走过场，希望分管该线工作的刘志同志带头狠抓该线的作风建设和业务学习，组织精兵强将，把工作落到实处，在下半

年把落后的工作赶上来。同时洽谈合同时要注意谈判技巧，签订相关合同时务必要严谨细致，实事求是，切实维护公司利益。

(2) 工程后勤线的工作跟不上公司发展形势的要求：

该线的同志很有实干精神，付出了辛勤劳动做了大量工作，但结果往往不令人满意，究其原因主要是不能与时俱进，不学习新事物新技术，做事没有计划性和预见性，习惯按经验办事按喜好办事，缺乏管理能力和沟通能力，不能通盘规划该线的工作，导致头痛医头、脚痛医脚并且效率低下。比如车辆管理、空调维护、招牌更新、电子屏的制作及门店形象提质等等，没一样工作不是被推着走还走不动，从来没有主动规划按步推进的，工作总是处于被动地位。我想该线的几位同志如果在保持吃苦耐劳的工作作风同时，加强业务学习和沟通交流，仔细谋划该部的工作，加强计划性和为门店主动服务的自觉性，改善该部的工作不是一件很困难的事。

## 二、下半年的工作规划

刚才刘总对下半年的工作做了个统筹规划，重新分解了下半年任务，有目标有措施有办法切实可行，我很赞同，根据刘总下达的业绩任务，各门店店长要带领团队切实保障完成，各部门应全力为门店业绩达成做好服务和指导工作，同时就下半年的工作我补充几点意见。

### 1、加强基础管理提升聚客能力

大家都知道，做零售连锁落实到门店层面讲服务和商品是两个永恒不变的主题，所以先就服务这一块讲讲我的看法，我觉得把服务做好至少要做好两个方面的工作：首先为顾客创造一个舒适温馨、值得信赖的购物环境，同时让顾客享受一个关怀体贴、物有所值的购物过程。当然服务效果跟踪和提高服务附加值也是我们追求的目标，那么要求公司的软件和硬件都要有一个较大的提升，所以下半年要把提升门店形象

和员工服务品质作为一件大事来抓。

### (1)、提升门店形象

门店形象属于企业形象识别系统中的视觉识别。企业可以通过门店形象vi设计实现视觉识别，对内征得员工的认同感、归属感，加强企业凝聚力;对外树立企业的整体形象，资源整合，有效地将企业的信息传达给受众，通过视觉符码，不断地强化受众的意识，从而获得认同的目的。

更多相关优秀文章推荐:

## 总经理助理自我评价篇三

今年对我具有特别的意义，因为今年是我的本命年，也是我踏上这个行业的第一年，这是我职业生涯的一个转折点，我对此特别珍惜，尽最大的努力去做好我的工作。通过一年来的不断学习，以及上级领导及同事的帮助，我已经完全融入了公司这个大家庭中，个人的工作技能也有了明显的提高与发挥。虽然工作中还存在这样那样的不足之处，但应该说这一年也付出了不少，也收获了很多，我自己感到成长了，也逐渐成熟稳重了。现就一年的工作情况总结如下：

### 一、以踏实的工作态度，按部就班的做好公司的查厂工作

做好查厂工作是我职责中尤为重要的一项。由于是新厂，公司的查厂工作在接手前几乎是一片空白，必须从零开始准备，包括硬件（车间部份）、软件（行政部份）。在接手前阶段确实实是辛苦了一把，由于查厂客人人居多，从年初至年底客人共进行查厂、评估12次之多，由于各方面资料不足，为了赶工，几乎每天都加班加点工作。在行政方面建立了《厂纪厂规》、《岗位说明书》、《员工培训》、《人事档案》、《消防演习预案》等各项资料，并主持组织了两次大规模的消防演习，这些资料的建立不但是配合查厂工作，而且也完

善了行政人事本身的工作。

在车间方面建立了《针控管理》、《操作指导书□□□qc品质记录》、《返工记录》、《机器维修保养记录》等等，并对全厂设备进行盘点，做成《生产设备清单》，以便随时查看。与此同时，还依生产需求制作了几十份表格表单，完善了多项记录资料。如查货报告、仓库出入帐、总查记录、；在xx年里，通过各种形式的培训加讲解，让所有的主管对查厂有了深刻的认知，让全体员工了解了查厂的观念，并将所有有关查厂的资料汇编成册，按照日常工作去做。通过大家的配合与努力，今年的查厂工作确实得到了有效的改进！当然，还有很多地方须要做得更完善，只要大家按照规定的制度去走，相信明年的工作将会越来越顺利。

## 二、尽心尽职，做好公司的电脑、考勤管理

20xx年，我在公司的行政人事管理方面也花了不少时间和心血，由于公司刚刚成立，人事管理没有打好基础，各项制度资料的不健全，加上行政主管与文员的一再更换（共更换主管7人，文员15名之多），所以前期行政工作的大部份工作重任也就落在我肩上了。尤其是人事考勤系统问题，由于最初人为的问题，造成考勤系统一直没有真正应用起来，在今年的5月份起才真正用上系统考勤，但中间由系统本身的不完善，员工对电脑的不信任不配合等诸多问题，直到10月份才真正废除手工考勤。

另外，在这段时间内，行政人事的各项管理制度也慢慢建立起来了，这对加强员工管理有着重要的意义。到今年底，通过新的考勤系统的更换和一再的员工培训与教育宣导下，全厂已全面实施了电脑考勤，员工也真正适应了电脑考勤。但行政部还有很工作有待完善，如公司企业文化、人力资源规划、绩效考核等等，希望新来的行政部何主管能在20xx年将的行政工作做得更出色、更彻底！

### 三、本着以质量为主，彻底消除浪费的心态做好车间生管理系统跟进工作

由于以往手工作业方式造成车间数据的不准确性，从xx年2月底开始，我接手跟进车间的数据管理，对各车间的数据进行稽核，由于员工人数多，数据量大，在10月底公司给我配了一各助手，主力稽核数据准确性，在这段时间里用事实的结果跟员工上了教育课，严重防止了很多混水摸鱼的动作。

本人具备十年以上的管理经验，具有一个管理者应具备的个人素质和较高的专业技能、管理才能，较强的敬业精神和事业心，丰富的工作经历和深厚的理论功底。在未来竞争激烈的社会里，对我们管理者的素质要求愈来愈高。未来的职业经理人既不是单纯的技术专家，也不只是精通领导艺术的专家。他们不仅要胜任旧有成效的管理工作，还要有力地领导自己的团队在同心协力完成既定目标的同时，时刻准备迎接新的挑战。

### 总经理助理自我评价篇四

1. 该同志良好的个人形象和素养，专业技能或业务水平优秀，为公司业务创造更多机会和效益，受公司客户及合作企业好评，为公司创造出较好的企业效益或社会效益；工作认真负责，积极主动，服从整体安排，爱岗敬业，乐于助人，与同事相处融洽，业务知识扎实，业务水平优秀，能带动东区的给为同事积极工作，胜任东区大区经理工作；工作出色，业务熟悉，为我们成立起榜样。

2. 作为年青干部有朝气，有活力，工作热情高，爱学习，不断提高自身业务水平，综合素质较高，工作细心，不畏艰难，尽职尽责做好维稳信息和综治工作，实现了各类矛盾纠纷“发现得早化解得了，控制得住，处理得好”的目标，受到县委表彰。廉洁方面能严格要求自己。希望今后进一步加强理论学习。



3.xx\_注重政治理论学习，大局观念强，自觉维护班子团结，勤政廉政，较好地完成了各项工作任务，其分管的xx管理政策法规xxx等工作都取得了可喜的成绩。

4.能认真履行岗位职责，服从组织安排，积极支持配合一把手做好招商引资和纪检监察工作。在开展招商引次工作中能吃苦耐劳，任劳任怨，主动到沿海等地开展招商活动，积极邀请客商来县考察。认真做好引资企业的服务工作，帮助外资企业解决一些实际问题在招商引资上取得了成效。为人正直，待人热情，作风正派，廉洁自律。希望做好招商引资工作的跟踪问效服务。

5.能认真贯彻执行县委县政府的各项决策，并能结合本乡的实际抓好落实。作风扎实，能深入各村了解掌握情况，摸清乡情村情，熟悉农村经济管理和财税工作，能积极组织开展财税征收工作，超额完成了县里下达的财税任务。招商引资公路建设等工作成效明显。带头执行各项规定，财务管理较严。千方百计增收节支。积极支持乡党委书记工作，维护班子团结，廉洁自律意识较强。希望在今后工作中胆子更大些。

6.xx\_注重政治理论学习，作为省局下派干部，能克服各种困难，创新工作方式方法，对其分管的xxxxxx计财以及全局的具体工作都提出不少建设性的意见，较好地完成了分管工作和局党组交办的各项工作任务。

7.xx\_注重学习，政治理论水平较高，能以大局为重，服从组织安排，勤政廉政，较好地完成了局党组交办的各项工作任务，其分管的xx和xxx等工作呈现出不少新的亮点。

8.xx\_注重政治理论学习，没有四风问题，坚持党的八项规定，践行党的群众路线要求，认真学习党的十八届四中全会精神，法制观念强，大局观念强，自觉维护班子团结，勤政廉政，较好地完成了各项工作任务，其分管的\*\*管理政策法规

规\*\*\*等工作都取得了可喜的成绩。

9. 该同志人生目的明确，信念坚定执着，工作敬业积极，学习认真踏实，生活简约充实，为人豁达宽厚，情绪乐观平稳，虽然自身还有很多缺点和不足，但仍不愧是一个好同志。

10. 作风严谨，从各方面严格要求自己。生活上不骄不躁，作风严谨，遵章守纪，廉洁自律，不侵占公家一分一厘，不行贿受贿。为人谦虚谨慎，善于听取他人意见博采众长，不断完善自己。严以律己，宽以待人，尊重领导，团结同志。

11. 政治坚定，思想稳定，能够忠实履行岗位职责，工作积极肯干，肯下功夫钻研业务，运用“多数人管少数人”的自律机制，开辟了新时期农村计生管理目标实现的新途径，效果明显，母婴安康保险走在全市前列。具有较强的组织协调和工作能力，对分管工作尽职尽责，能吃苦，经常深入基层检查指导工作，正确处理了工作和家庭关系。遵纪守法，尊敬领导，团结同志，为人正直，作风正派，清正廉洁，不计较个人得失。不足：创新意识要进一步加强。

12.xx\_政治上强，注重学习，有较高的思想理论水平；思想解放，视野开阔，改革开放意识和开拓创新精神强；组织领导和协调能力强，工作有魄力，敢抓敢管，雷厉风行；作风务实，工作投入，带头讲实话办实事；坚持原则，不回避矛盾，公正正派，对自己要求比较严格。

14. 综合素质高，政治立场坚定，统筹能力强，能驾驭全局，切实履行了公共卫生职责。工作思路清晰，开拓创新精神强，争取国债项目资金大。能团结班子成员共同奋斗，善于调动副职的工作积极性。讲实话，干实事，求实效，踏实工作，较出色地完成了各项工作任务，连续多年实现了全县卫生工作新变化。作风民主，讲究方法。办事稳妥，生活朴实，关心体贴下属。为人谦虚坦诚，胸怀宽广，廉洁正派，不计较个人得失。

15. 能认真履行岗位职责，服从组织安排，积极支持配合一把手做好招商引资和纪检监察工作。在开展招商引次工作中能吃苦耐劳，任劳任怨，主动到沿海等地开展招商活动，积极邀请客商来县考察。认真做好引资企业的服务工作，帮助外资企业解决一些实际问题在招商引资上取得了成效。为人正直，待人热情，作风正派，廉洁自律。希望做好招商引资工作的跟踪问效服务。

## 总经理助理自我评价篇五

### 2017总经理工作计划书(三)

#### 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：

### 一、市场分析：

#### (1) 地理位置

我餐厅地理位置良好，地处南阳市北大门，人流量大，客户群比较复杂，餐饮消费以商务客人宴请和周边公司宴请为主，高档客户群体为辅。与此同时，放眼周边，西面有同样是四星的金凯悦酒店，大浪淘沙洗浴中心，鼓浪屿洗浴中心等高档消费场所，东面五星级有建业假日酒店，金阳光酒店，中州国际酒店，中泰豪生酒店，但是能和我们酒店中餐厅形成竞争力的只有金凯悦中餐厅，假日酒店，豪生酒店。但是虽然假日，金阳光，豪生靠近体育中心和政府行政区，在农运会期间虽然地理位置得天独厚，近水楼台，能打响餐饮业的第一枪，但是农运会后怎么办？地理位置偏远，远离市区，餐饮氛围不够浓厚，自然带动不了消费者的消费欲望。我们酒店要厚积薄发，要以中餐餐饮为酒店特色，从而占到酒店的营业收入总额的15%-20%。

## (2) 消费情况分析

(1). 我们要在全方位经营的同时，推出自己的特色，根据南阳的地方特色，开发属于南阳的精品菜肴，并根据南阳人的口味，改良传统豫菜，适当引进高档粤菜作为自己的重型武器为自己的餐饮行业打出市场，另外结合当地的鸭河水库，开发出属于自己的河鲜餐桌，通过卖精品河鲜菜肴，从而赚取人气和口碑，从而占领餐饮消费市场份额。

(2). 结合市场的休闲特点，适当增加休闲娱乐设置。中餐厅不是一个纯粹的餐饮场所，在客人用餐过后，我们可以提供给客人相应的服务娱乐项目，比如棋牌室等设施作为餐厅的另一项收入。具体情况还要看酒店的安排。

(3). 在保证发展和盈利的同时，我们加强奋斗，拓展规模，增加餐位和酒店用品的档次，提供给客人更好的酒店产品，创造给客人五星级的用餐体验。

## 二、员工培训：

培训的目就是通过通过对员工在心、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

包括严格的仪容、仪表、仪态、表情、眼神、语言、动作等方面的要求以及如何尊重客人的宗教信仰、风俗习惯。所有员工上岗前必须经过礼节礼貌知识的培训,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；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、成本控制

#### 1、成本控制的意义

任何行业的盈利不是一味的赚取，不是看所谓的营业报表上表面的数字，空有高额营业收入却没有盈利，这就是问题的所在。如何赚钱，营业额减去成本和开支，就是盈利。如何盈利最大化，那就是各项成本的控制，成本最低化，才能利润最大化，从而才能给中餐厅和酒店盈利。

#### 2、成本控制的作用

成本控制的意图很明显，通过对人财物的合理利用的安排，从而降低营运成本，才能达到控制的效果，从而盈利。

#### 3、如何做到成本控制

## (1) 人力成本

餐饮部的员工一般来自本市居民为主，外地乡镇居民。餐厅员工的构建除了正式员工之外，我们还要聘请一些校园暑期工和勤杂工作为支援力量，劳动成本低廉，劳动市场大，从而降低劳动成本。另外还有对员工的排班方面也能降低人力成本，结合自身的生意情况，中餐的营业时间特点，客流量和上客率，根据用餐高峰可以多安排员工上班，低峰期就安排员工休息，具体情况届时做排班。

## (2) 硬件设施成本

中餐厅采购是个很大一笔财务支出，也是每月营收报表的一个重要构成。虽然采购是一次性的，但是这里面会有消耗和破损。每月的消耗和损耗要算在内。这就需要酒店财产的破损控制做到最低。小到一盒火柴使用，大到一张桌子的采买和一块钢化玻璃转心的日常维护，都能省出一大笔钱。

## (3) 水电成本

中餐厅是酒店水电损耗的一大项。每天的灯光的日常照亮管理，餐盘的正常洗刷，和瓜果蔬菜的清洁都需要做到标准化，但是标准化都是靠员工来操作和保障的。这就需要员工在日常工作时候总结经验，如何节电节水，形成自己的一套工作方案，再不断的对比方案，从而形成最佳的操作规范，再把操作规范落实每一个岗位的员工，形成制度，严格遵守。遵守的员工我们可以给予奖励，违反制度的员工和岗位负责人我们要严厉处罚并整改。21世纪，全球提倡环保。餐饮行业也是把环保作为餐饮的管理特色。节水节电势在必行，也是绿色成本控制的关键。

## (4) 菜品成本

中餐厅如何做得好?服务很关键，菜品更是关键。再好的服务，



没有高档次的菜肴也是白搭。但是做好了高档菜肴，原料成本太贵也是令所有中餐厅老板头疼的事情。这就需要我们一方面酒店采购部门的配合，中餐厅经理和厨师长的良好沟通。把关进货渠道，货比三家，先拿到最低的市场价格，再把最好的供货商作为长期伙伴来培养，这样才能经常拿到性价比较高的食材，从而做出高档菜肴，满足现代化的饮食需要。另一方面，需要经常走出去考察材料市场，比如南召的山区，伏牛山山区，鸭河口水库，光是这两个山区和水库就能为南阳的餐桌上提供营养价值极高却又成本低廉的食材，从而做出特色菜肴，吸引客户，增加营业额。

### 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

传达总经理例会上有关餐饮部门的指示，布置落实具体实施办法，检查当日接待计划的落实，布置明后天的工作计划，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。

2017总经理工作计划书