

餐饮店长述职报告总结自己 餐饮店长工作总结(通用6篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

餐饮店长述职报告总结自己篇一

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，做员工的表帅。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。

餐饮店长述职报告总结自己篇二

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，踏上下一个新的征程，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！

餐饮店长述职报告总结自己篇三

敬重的领导、心爱的同事们：

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快万事如意，各位同事身体健康工作顺当。

回顾过去的20xx年，有很多美而好的回忆消失在脑海里，在公司的重视培育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，顺当完成了20xx年各项工作任务。现在就我一年的工作状况给大家做个简短的汇报，请大家赐予评议。

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，这几年的工作阅历，让我明白了这样一个道理：只有用心去观看，用心去与顾客相互沟通，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状况，并有确定的盈利，这让我们都觉得比较傲慢。全年实现营业收入xxx元，比去年的xxx元，增长xxx元，营业成本xxx元，比去年同期的xxx元，增加xxx元，增加率x%。

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，将公司的经营策略准时精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主动性，了解每一位员工的优点所

在，并发挥其特长，做到量才适用。增加团队的分散力，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，从而避开因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。从百花村整体利益动身。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。为了给顾客缔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；主动主动的为顾客服务，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，多一些热忱，客观的.去看待工作中的问题，并以主动的态度去解决。

现在，新的一年开头了，展望20xx年，在各位领导的指导和各位员工的支持下，我将以更精湛娴熟的业务管理好我们的团队，为我们的员工供应精致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。

餐饮店长述职报告总结自己篇四

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xxxxxx元，比去年的xxxxxx元，增长xxxxxx元，营业成本xxxxxx元，比去年同期的xxxxxx元，增加xxxxxx元，增加率xx%□

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，做员工的表帅。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。

餐饮店长述职报告总结自己篇五

我们xx店是我们xx房地产公司旗下的一家分店，也是业绩最差的一家店，自成立以来，从没有来没有任何的重表现，一开始还能勉强维持一家店面应有的业绩，特别是最近这两年，业绩直线下滑，有时间一个月都不会来一个客户过来咨询，业内叫骂声一片，都盼着我们快关门吉，想着我们这个处于黄金地段的店面，店长也是早就辞职不干了，没人敢接手这个烫手山芋，虽然外表上看是升职加薪，成为了一店之长，但事实上却有着随时可能丢掉工作。我来到这的第一时间都是组织家来总结自己的得失，为什么自己会在工作中遇到这样的情况，业绩一直下降。每个人都要发言，只有看清自己的去缺点，才有改良的方向。

我为了增加家的工作积极性，每天上班开始前，我都会带着xx店的全体员工跳抓钱舞，让自己一整天的工作都充满着动力，不再迷茫。这是我们为自己打的最后一场战役，输了就意味着我跟家一起被公司开除[]xx店解散，撤销。经过我的

一番话，家的工作热情又重新燃起来了，为了适应互联网的开展，我认为我们房地产也要多依靠互联网模式，在网上把销售渠道翻开，我先后让员工们开通了十几个app的网销通道，让许多在网上找房子的也能看到我们手里房屋资源，然后在网上先达成购置意识，再约见面签合同。然后我引进了当前互联网的先进技术，全景vr看房，现在根本不用辛苦的出去跑业务，去带客户看房子了，就在我们网络渠道上，点击我们的房子，直接全方位无死角的观房间，极的提高了工作效率。

经过我在xx店这一年多来的整改，业绩已经是蹭蹭蹭的直线上涨，丝毫不比我们去年的十销售店面差到哪里去，我觉得我们店很有可能在今年的年底入选十销售店面，这一年算是我们xx店起死回生的一年，我们尽了自己的努力了，能有现在这样的成果，我已经很满意了，希望在来年我能再接再厉，为公司做出更的奉献，我相信xx店的潜力不止如此。

餐饮店长述职报告总结自己篇六

弹指一挥间□20xx年就已悄然过去。在过去的一年里，学到了很多，收获了很多，临近年终，感觉有必要对自己的工作做一个总结，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做得更好，之前一直担任广汉店的店长，直到20xx年11月，我被公司外派到新成立的崇州奥康名品空间，正值金融风暴之际，作为一个店长，我深感责任重大，如何带领我的新员工在崇州闯出一片新的天地，不辱公司使命，这是我的首要任务。

细节决定成败，作为崇州奥康名品空间店的具体负责人，我的工作能力、工作态度直接影响到本店的销售业绩。所以，作为一个店长，我十分注意每天的工作细节。每天早晨，我总是提前到达店里，作好营业前的准备工作。为了培养员工的主人翁责任感，我让员工轮流主持召开每天的晨会，总结

昨天的工作，分析昨天销售业绩好的原因，以便再接再厉，如果不好，那么原因是什么，我们应该怎样来解决，总之，要想法调动员工的工作热情。还针对当店的情况，制定了店里的奖惩制度表。

作为销售行业，良好的形象是成功的前提。因此，我历来注意以身作则，注意自己的仪容仪表，对工作充满激情，认真做好每天的工作，处理好售后服务。虽然本店刚开张一个多月，但是，针对我们这一月的任务来说，我们在前大半个月就顺利的完成了，并且超额完成了%，同时也为过去的一年画上了一个完美的句号。面对20xx年的工作，我决定在以下几个方面狠下功夫：

销售管理是企业老大难问题，销售人员出错，见顾客处于放任自流的状态，完善销售管理制度的`目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

具体细节：

- 1、根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日，以每月，每周，每日的销售目标分解到每个销售人员的身上，完成各个时间段的任务，并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。
- 2、加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理，做好细节工作。
- 3、加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质。
- 4、充实产品知识，为顾客提供最优质的服务。
- 5、每周六制作和提交本周工作总结和下周工作计划。