

餐饮工作计划参考哪些文献 参考餐饮工作计划(模板8篇)

工作计划是我们进行少先队工作的重要依据，也是实现工作目标的有效手段。小编为大家整理了一些优秀的年度总结范文，希望能够帮助大家写出一篇完美的总结。

餐饮工作计划参考哪些文献篇一

x镇 位于浙江省路桥县城北16公里，连接x镇的省际交通要道穿过x镇中。交通的方便给人们的思维带来了前所未有的活跃。从目前的发展来看x镇的民营企业更给x镇人带来丰厚的物质利益□x镇南集中了高中和初中两所中学。初中主要是x镇人民的孩子；高中则是全县学生通过初中升学考试后选拔过来的，大概有2500人左右。

全镇大概有比较分散的私企100家，其中有的企业人员在800名以上的不下3家。还有外地人在x镇做生意的。这样全镇的外来人口占有很大的比例□x镇中的人在家吃早点的人很少，中午在外吃饭的人很多，饭店也有，较高档次的有福星，中档有大同等，还有沿街摆摊的小服务。这样的问题是高挡的太贵，中档的千篇一律，还不如小羊肉馆等有特色的赚的钱多。我计划在镇中开一家比高档低，又区别于大同等饭店服务对象的类似于快餐馆的服务。

学生的早餐中餐（学生的一部分中餐）

中餐主要是吃饱、提供酒水、主要是工作起来较忙花上点钱既能吃好有花费不多（5—10元）

晚上主要是对宵夜的人服务

还有那些喜欢零嘴的小孩和16——30岁的女性

早点：改变人们的饮食结构以豆浆、奶、鸡蛋、包子为主

副食：米线水饺馄八宝粥凉皮

凉菜：提供自选的凉菜

炒菜：提供家常炒菜自选炒菜

酒：白酒、啤酒

饭凡是要菜的套餐饭是免费的

饮料有冰水等

把主体经营分三块早餐块副食块快餐块

早餐部的工作时间凌晨3：00——上午8：00

还有六个小时的时间是在做准备工作为副食部做准备工作

副食部工作时间上午8：00——下午8：00

快餐部工作时间上午10：00——午夜

在工作人员的安排上除了每个部有一个骨干成员外要编出机动人员来调整工作的队伍数量

采用电脑打单，凭单领食品的方式。每天合帐、走帐。

在采购上集体采购统一管理。

定期小结，发现问题及时解决。

待定。

在特色口味上要找到有特殊手艺的人员特长生主要在副食部

在快餐部以川菜为主要有特色这样的人员我们可以通过向社会上招标的方法来聘请

是在小吃上的分散经营的那些三无人员的流动小摊，再加上人们在不太注意饮食上的卫生条件。

价格上我们如果和他们的一样的话，我们的利润一定是小的。我们必须付房租和工人的工资还要纳税。那我们的赢利点在什么地方呢？我认为：第一，我们可以创造一个相对卫生和舒适的环境。第二，我们的消费价格和层次和小饭铺的相差不多，高不过15%。第三，保证质量和数量这两个量做上去，从长期的效果来看应该是能赢的。

加大宣传

节假日做活动

让利消费

争取一部分工厂或学校的定单

提高特色菜和服务的质量

租金

房屋装潢空调两部简单的装潢大约要3万

宣传费1万

预计5--8万

请您根据这份计划书草稿进行有侧重点的评估和改进。

餐饮工作计划参考哪些文献篇二

一、经济指标对比情况月份一月项目营就餐食品业人数毛利
年份额率指标95完成1001040551%二月三月酒水营业就餐食品
酒水营业就餐食品酒水毛利额人数毛利毛利额人数毛利毛利
率率率率率率756541%93.441156854%42%72.9836153%45%月份四
月五月六月项目营业就餐食品酒水营业就餐食品酒水营业就
餐食品酒水额人数毛利毛利额人数毛利毛利额人数毛利毛利
年份率率率率率率指标8511095完
成971260249%42%106.41460051%42%1171580151%45%从以上数
据可以看出□20xx年16月份餐饮营业额为575.7万元，比经济
指标510万元超出65.7万元，同比去年16月份497.44万元超
出78.26万元。就餐人数比去年（1-6月份）73337人次增加了
（1-6月份63198）10139人次，人均用餐每人75元。同时1-6
月份共接待1155桌喜宴。从以上数据可以看出我们20xx年1-6
月份工作量与经营的成果。

20xx年16月份餐饮部共接待了：工商联、市侨办、人大、港
口股份、市委宣传部、中国人寿、连云区建设局、港口管理
局、海事局、省政协等大小会议几十个。在接待上对菜单菜
肴的搭配，领导的针对服务及各种宴会台的布置，整体反映
良好，都取得了圆满的成功，这与宾馆领导的正确领导以及
部门全体员工努力是分不开的。

16月份餐饮部涌现了一批好人好事，如西餐厅孟媛媛、高倩，
中餐厅嵇梦清、朱青云，在工作中周到细致的服务，多次得
到会务人员的好评，为我们酒店创造了良好的品牌形象，还
有餐厅戴成成、孙晶晶等人员拾到客人丢失的物品，及时归
还，受到客人的高度赞扬，为神州树立良好的形象，还有前
台的王陶波、索政理、刘兆、胡媛媛、于松，以及宴会预定
员他们工作积极主动，任劳任怨，加班加点为部门付出了大
量的劳动。同时在三月份餐饮员工陈倩参加全国中餐摆台比
赛，在连云港市选拔赛中取得了第一名好成绩，厨房也涌现

出一批表现积极向上，工作成绩突出的员工，冷菜间员工杨伟双，对待工作认真细致，产品制作精益求精，任劳任怨，半年下来基本没有休息，加班加点，从不计较个人得失，受到大家的一致好评。打荷向东旭，切配孙亚港，灶台梁永闯等同志，工作认真负责，日常工作早来迟走，一年中基本无失误，各尽其职，业务操作娴熟，起到表率作用。

1) 规范化、标准化

结合前后台各自分工不同，首先严格管理人员的管理操作规范，前台员工严格参照培训内容及相关技术要求，后台操作依据培训和标准食谱，日常工作中的言行举止都亲自起表率作用，在设施设备使用上，严格参照流程，不断布置检查，督促前后台培训情况，尽可能使部门工作趋于规范、标准化运行。

2) 制度化（奖罚分明）

日常管理上，严格参照宾馆和部门的相关制度及员工手册来管理员工，坚持制度面前人人平等，对事不对人，管理上要求亮化公道，工作中的处罚、奖励不含情分，严肃认真地根据员工表现执行。

3) 细节化

细节决定成败，日常的卫生检查，营业时的规范操作，各区域的物品摆放，员工的仪表仪容都要细化观察，及时提出、改进、完善。

4) 人性化

员工是企业的生命力，把员工摆在第一位，不管是从企业还是个人角度，我们要不断地与他们沟通交流，洞察大家的内心境界，生活上给予帮助，思想上给予鼓励，换位思考，将

心比心。

5) 走动式

以日常的工作现状，要加大走动式管理，领导不能一味地坐办公室，各工作岗位，各细节，要亲自巡查，去发现问题，解决问题，操作上要亲自参与，亲身体会，同时记录备案，以作日常例会的资料，把工作真正做到实处。

1) 部门例会坚持每周一、三、五晨会后组织召开，传达晨会精神，布置检查工作完成项，并要求主管以上人员汇报各自工作情况，工作计划，不定期抽查他们会议记录，不能为开会而开会。

2) 前后台召开班前会

每日班前督促前后台召开班前会，总结前日工作，扬长避短，布置安排下步工作，言简意赅，同时察看员工精神面貌，仪表仪容，到岗情况，形成餐前良好的开端。

3) 制定每周工作指令

做工作要有计划性、统筹性，制定每周每日的工作计划，同时结合部门现状，每周制订一份工作指令，周一例会下发责任分工，明确到个人，同时检查上周完成情况，对于客观原因未完成者给予处罚，让日常管理工作有条不紊的进行。

在工作中，坚持杜绝你们餐厅、你们厨房等语言发生，凡是发生都以我们×××出现，在员工用工上坚持以前后台及各小点协调配合、补位、不扯皮、不推诿、不定期组织前后场交流思想。

1) 前后台各选一质检员

着手工作的主动性，参照现状，从部门领班以上人员推选出前后台各一质量检查员，不定期对于运行质量进行检查、记录，细节卫生、安全操作，涉及到每一方面，同时明确质检员有对部门任何人处罚权利。

2) 菜肴质量

菜肴质量是厨师的生命力，在不断学习与操作的同时，严把厨房质量关，督促厨师长菜单排列，原料的切配、烹饪、装盘。严格依据标准食谱进行。本着稳定再发展的理念，每月购置书刊与大家共同学习、参照、挖掘新品，力争每月有创新面貌。

3) 服务质量

重视食品卫生，健全各项食品卫生岗位责任制，成立卫生检查小组明确各分部门卫生责任，制定了不定期检查，不合格给予相应的扣罚。同时抓好安全防火工作，落实安全防火责任人，通过有效的措施，确保部门各项工作的正常开展和财产的安全。

1) 坚持审核每日部门日报表，分析当日食品，酒饮消耗及利润情况，及时与前后台相关人员碰头，查询出现的问题根源。

2) 坚持安排市场调研

组织对市场调研，从物品价格、品种、规格，同时根据季节性及兄弟单位对照，力争同价比质、同质比价，把握好进货源头，不定期抽查酒饮、食品原料。

3) 严把加工储存关

加工及储存是物品利用率高高低的重要环节，不定期对相关小点进行察看，不定期组织相关人员就如何提高使用率进行探

讨，在储存上把握，先进先用原则，加工上力争物尽其用。

4) 加强水、电、油、汽等能耗的节约工作

根据宾馆制订的指标，严格对照每日的使用情况，明细各点使用数据，结合客情、营收，与往年对照，与往月对比，加强日常能耗使用的规范化，最大效率化，从自身做起，杜绝一切无用功浪费现象，带领大家养成随手关水、电、油、汽的良好习惯。

部门有专门营销小组，更加体现人性化的管理理念，将亲情服务，细微服务，超值服务与客人的沟通融为一体，同时通过全员参加，通过各种方式途径与客人沟通、宣传，以便做好各种会议和餐饮的有机链接。在16月份工作中，部门拜访新老客户150余家，有了自己的客户群体，征求意见150多条，及时把反馈信息反馈给厨师长。部门不断总结，大大提高菜肴与服务水准，同时做好各大单位的客史档案。在16月份部门创收56万余元。

- 1) 菜肴出品质量有时不够稳定。
- 2) 员工培训力度不强。
- 3) 节能降耗工作不够完善。
- 4) 员工个性化服务欠缺。
- 5) 对员工考核没有形成科学、合理、有效的考核办法。
- 6) 宴会厅布置水平有待提高。
- 7) 金牌菜肴欠缺。
- 8) 部门在计划性菜肴统筹性欠缺，有遗漏现象。

- 1) 就员工思想动态加大稳定，力争减少员工流失现象。
- 2) 部门工作计划要进一步细化。
- 3) 推出海鲜美食节，同时推出系列创新菜品。
- 4) 全员营销，做好创收工作，外欠款回收工作。
- 5) 加大培训力度，做好旺季用工，做好各项考核工作。
- 6) 明确管理人员责任分工，强化责任意识。
- 7) 做好各项接待工作。
- 8) 监督完善区域内所有涉及能耗的记录统计工作。
- 9) 应对旺季，前后台用品用具整理统计（维修、调换、购买、领用）。
- 10) 对前台所有涉及的台型重新布置、装饰、包括包间。
- 11) 对部门人员进一步梳理划分，力争减少用工浪费。
- 12) 加大婚庆市场开发。

餐饮工作计划参考哪些文献篇三

不管做什么事情，都必须要有计划，没有计划去做事情，就会乱成一套，以下是“餐饮连锁店店长工作计划”，希望大家带来帮助！

一、店长的使命与工作职责

餐饮企业门店的全体员工是一个有机协作的工作团队，而作为这个团队的带头人——店长，有着非常明确的使命和工作

职责。

1. 店长的使命：

(1) 全面落实贯彻公司的营运规则，创造优异的销售业绩，提供良好的顾客服务。

(2) 领导、布置门店各部门的日常工作，在日常工作中深刻理解、把握和弘扬连锁经营企业的企业文化。

(3) 最大限度地激发员工的积极性和创造性，从而营造一个令全体同事心情愉快的工作环境，使自己成为一名企业文化最基层的执行者和捍卫者，最大可能地为企业的集体和长远利益服务。

2. 店长的工作职责：

(1) 了解连锁企业的经营理念；

(2) 完成公司下达的各项指标；

(3) 制定门店的经营计划；

(4) 督促各部门工作人员贯彻执行经营计划；

(5) 组织员工进行教育培训；

(6) 监督门店的原料进货验收、原料的库存管理、菜品生产和销售服务等；

(7) 监督检查门店的财务管理；

(8) 监督人事部门的职员管理以及业绩考核；

(9) 执行公司下达的促销活动与促销计划；

(10) 了解并掌握本店的销售动态，及时调整菜肴品种和完善菜品质量；

(11) 监督检查本店的门面、标识、菜品陈列柜等，维护本店的清洁与卫生；

(12) 负责处理顾客的投诉与抱怨；

(13) 处理日常经营中出现的例外和突发事件；

3. 店长的基本素质要求：

(1) 指导能力：能拓展下级的视野，画龙点睛，高瞻远瞩，使其人尽其才，提高业绩的指导能力。

(2) 培训的能力：按已有的规范管理培育下级，传授可行的方法、步骤和技艺，使其在其职尽其责、胜其任；同时还要有找漏补缺，帮助下级尽快改正并培养他们迅速成长的能力。

(3) 资讯、数据的驾驭能力：信息资料、数据的整理、分析，并使之运用到实践中去，以扬长避短、查漏补缺，加强管理，提升业绩的能力。

(4) 组织领导能力：能有效、合理地组织下级，调动员工的积极性，共同完成总公司的既定目标。

(5) 正确的判断能力：对问题、对事件要客观地评判、正确地分析，并快速解决问题。

(6) 专业技能：经营餐饮企业(饭店)的必备技巧和使顾客满意的能力。

(7) 企划能力：能有计划地组织人力、物力、财力，合理调配时间和利用空间，整合资源，提高效率。

(8)管理能力：不断地找出隐患问题，加强管理，防患于未然，使分店整体运营结构更趋合理。

(9)自我提高、自我完善的能力：不断学习和更新专业知识，在餐饮企业发展过程中能跟上时代的步伐和企业一起成长，不断充实自己，完善自己的能力。

10)诚信的职业道德：有良好操守和高尚的道德才能显示出人格的魅力，才能有上行下效的效果。

(11)榜样和承担责任的能力：领导是榜样——；遇事要不推诿、划清责任、勇于承担。

二、店长的工作流程

1. 布置当日工作任务

(1)每天中午开餐前组织员工例会，主要对前一天的工作进行总结，及时指出各部门工作中的不足，表扬典型的先进事例；布置当日的工作任务。

(2)传达公司新的工作理念和工作要求。

(3)宣布对昨天一些事情的处理结果，并提醒各部门防范的具体措施。

2. 检查、督促各部门工作完成情况

(1)定期和不定期地检查、督促各部门的工作完成情况(或当时的工作秩序情况)，并对典型的事例作详细的记录。

(2)及时提醒各部门何时应完成哪些工作。

3. 了解客人对菜肴、服务质量的评价

(1) 及时了解客人对菜肴质量的评价，并及时与行政总厨进行沟通和交流。

(2) 及时了解客人对服务质量的评价，并及时与餐厅经理进行沟通和交流。

(3) 督促行政总厨对厨房菜品进行创新，并组织相关人员进行评价和验收，同时组织相关人员对服务人员进行创新菜品知识方面的培训。

4. 总结当日工作情况并及时汇报

(1) 总结当日的工作情况并及时向总公司相关人员进行汇报。

(2) 主动与总公司相关人员进行联系，询问是否有新的工作精神，并作详细的记录。

5. 根据本店的经营管理情况向公司提出建设性的建议

(1) 对公司的工作计划提出自己详细的意见。

(2) 如果需要开展新的工作或对原先的工作进行改革，提出详细的工作计划书。

三、店长的考核内容

对店长的考核，主要是从“德、能、勤、绩”四个方面进行。

1. “德”：具体包括门店店长的政治思想、个人品质、职业道德和工作作风，这方面的体现主要是在日常的管理工作和为人处世的方面。例如，因为连锁化的特点，很多店长可能面临要培养新的门店的店长的情况，这样就要求店长能很好地做到言传身教，将自己的工作经验和所知告诉新人，培养新人，为连锁餐饮企业的发展做出一个店长应尽的义务。

2. “能”：主要指人的能力，既包括知识能力和学识水平，又包括实际工作能力、组织能力和身体的耐力。例如分店在一些紧急情况下，遇到的突发事件的如何处理和应对，以及在分店的发展过程中怎样为总部献计献策，提出有利于分店扩张和发展的方案和计划等。

3. “勤”：反映出的是店长的工作态度，包括其工作的积极性、主动性、创造性及纪律性等各个方面。例如对连锁餐饮企业来说，虽然讲究统一化的经营行为，但是，因为餐饮企业是集生产、销售、提供消费场所和服务为一体的行业，基于行业的特殊性，要求分店的菜品和服务应具有创新、变化，相应的店长也应当能在变化的市场中随时把握商机，与时俱进，带领分店做好生产和销售服务工作。

质量，扩大分店对外的影响，是一个连锁餐饮企业分店的基本经营任务和社会责任。连锁分店在一定时期内所实现的菜品销售量或销售额大小，一方面反映该餐饮连锁分店经营机制是否有效运行，另一方面也说明它求生存、求发展的能力大小和其经营前景的好坏。显然，在商业利润相近的条件下，各餐饮连锁分店之间相比较如果要创造较好的利润，就一定首先要创造较高的销售额。因此，销售目标包括销售量目标和销售额目标是连锁分店最基本的经营目标。

一般来说，门店经营业绩的考核可以从以下几个方面进行：

- 1、营业额和利润总额的同步增加；
- 2、门店人员素质和服务水平的上升；
- 3、原料、半成品库存量和管理费用的降低；
- 4、采购成本的降低；
- 5、市场占有率的扩大；

6、菜品周转加快，资金利用率提高；

7、企业知名度提高；

8、广告效果显著；

当然，店长的工作是繁重的，大至菜品规划、库存管理、成本控制，细至员工出勤、前厅和厨房的清洁，店长都必须身体力行、督促落实。店长的工作是全面的，一个成熟的店长，不仅要有菜品生产和销售、顾客服务、内外联络的能力，还应当掌握财务、电脑以及保安、防火等方面的专门知识。店长的职位要求决定了这是一个富于挑战性的角色。可以毫不夸张地说，在这个岗位上成长起来的管理者，将有能力去面对各行业最苛刻的要求和挑剔。因为，这个职位，将无疑地首先把你铸造成一名精于管理的强者。

一卫生

众所周知，所有服务业中卫生是决定客流量多少的重要条件之

一、清洁干净整齐有品位的环境会让我们的顾客有更好的消费体验。所以，为了给顾客和自己创造更好的消费和工作环境，我们必须有一个切实可行的办法，并且绝不徇私，公正严谨的去执行。那就是《休闲部卫生标准》，我们会分区域及岗位细化的写出每一块卫生区域的标准，每班交接，每周清扫，每天检查，随时监督。

二、服务

服务的概念是相对的，好与不好最终由受众群体来衡量，那么，我们该怎么确定如何对待我们尊贵的客户呢？其实有一句话说得好“刚开始时面对面，最重要是心贴心”，我们相信机械式的，千篇一律的服务已经没有了竞争力，应用企业的

文化做出自己特色的服务手段才是我们的出路，本年度在服务培训中我们要落实《服务流程》，《服务标准》，《细节服务》，《顾客分类需求》。以循序渐进的办法坚持培训，理论实操相结合，从员工中选出合适的管理员接班人。逐渐强大团队，为下一年的旺季打好基础，让顾客满意打造公司良好的口碑。

三、安全

我们是休闲娱乐行业，顾客进店时冲着我们提供的服务来的。如果连最基本的安全都有问题，那么，后果绝对是不容乐观的。人身安全，财物安全，食品安全，隐私安全，环境安全等都是日常管理中不能忽视的存在，如何保障及发现安全问题尤为重要。一切潜在的安全问题都是我们需要去探查和解决，我们会结合店内实际情况，完善预案，制作成册，逐一排查。并根据风险的高低同休闲部所有人员一同学习落实。也希望公司在这项给予大力支持。

四、人员

员工是企业的根本，所以对员工的培养，帮助就显得尤为重要。在本年度，我们将以公司制度为前提，奖罚分明，一视同仁。以人情化管理为辅，关注员工在工作和生活中遇到的难题，并给与最贴心的鼓励和帮助，让员工觉得受重视，有价值。满意的员工带来满意的顾客，满意的顾客带来满意的企业，满意的企业成就优秀的员工。让我们一起关爱员工，关爱顾客，关心和关爱所有帮助我们成长的人。

五、销售

酒香也怕巷子深，我们不能坐等顾客上门，所以，整合部门资源，主动销售时很有必要的，这也是我们工作中主动服务的内容，好的东西要让大家来分享，我们会把公司除净桑外的服务项目添加到服务流程里，在二次服务时捆绑二次销售。

其次，申请销售人员对我们进行销售技能和话术的培训。

六、成本

不管赚多少，如果开支比收入大，那么我们永远都在亏本。我们会查清楚固定资产数量及状态，每月清点易耗品的使用状况，水果按照在场人数按量申购，确保不浪费，不积压。水电合理调配，按需开关，尽量留住公司培训出来的员工，不增加人事成本。在不影响对客服务的前提下，根据财务数据及要求，做好配合工作。

以上六点就是休闲部本年工作计划，请领导多多指点！谢谢！

餐饮工作计划参考哪些文献篇四

1. 在部门经理/主任的领导下，检查落实部门规章制度的执行情况和各项工作的完成情况。
2. 安排、带领、督
1. 在部门经理/主任的领导下，检查落实部门规章制度的执行情况和各项工作的完成情况。
2. 安排、带领、督促、检查员工做好营业前的各项准备工作，及时、如实地向经理反映部门情况，向部门经理/主任汇报各员工的工作表现。
3. 加强现场管理意识，及时处理突发事件。掌握客人心态，带领员工不断提高服务质量。
4. 加强公关意识，广交朋友，树立本部门良好的形象，有一定客源。
5. 熟悉业务，在工作中发扬吃苦耐劳，兢兢业业的精神，起

到模范带头作用，协助部门经理/主任增强本部门员工的凝聚力。

6. 检查当班服务员的工作着装及个人仪态仪表。

7. 作好每位员工的考勤排休工作，严格把关，不徇私情。

8. 合理安排餐厅服务人员的工作，督促服务员做好服务和清洁卫生工作。

9. 随时注意餐厅就餐人员动态和服务情况，要在现场进行指挥，遇有vip客人或举行重要会议，要认真检查餐前准备工作和餐桌摆放是否符合标准，并亲自上台服务，以确保服务的高水准。

10. 加强与客人的沟通，了解客人对饭菜的意见，了解客人情绪，妥善处理客人的投诉，并及时向部门经理/主任反映。

11. 检查餐厅的电掣、空调掣、音响情况，做好安全和节电工作。

12. 定期检查设施和清点餐具，制定使用保管制度，有问题及时向部门经理/主任汇报。

13. 负责餐厅的清洁卫生工作，保持环境卫生，负责餐厅美化工作，抓好餐具、用具的清洁消毒。

14. 召开班前班后会议，落实每天工作计划。

15. 注意服务员的表现，随时纠正他们在服务中的失误、偏差，做好工作成绩记录，作为评选每季优秀员工的依据。

16. 积极完成上级经理交派的其他任务。

有系统,有效率地完成工作的目标.在时间,人员,材料,设备,资金(成本)等方面得到更好的保证.

1. 确定工作的目标-----项目,内容,期限.
2. 将工作目标细分-----把工作目标再分成几个方面或几步走.
3. 工作程序的分析-----对完成工作的先后次序和人力,物力安排进行详细说明.

餐饮工作计划参考哪些文献篇五

随着酒店新标准的实施,我们酒店的未来将任重而道远,虽然我们经历了将近四年的实践与探索并取得了部分成功经验,但是我们必须时刻保持清醒的头脑,意识到郟城市场的局限性,消费群体进一步分化和影响部分消费群体做圣达回头客的各方面内部因素,以及同行业不断涌现和激烈竞争带来的影响.所以,我们要针对上半年存在的问题不断地加强提高管理水平、服务水平和人员素质.针对下半年的工作特制定计划如下:

一、继续加强员工的业务技能培训,提高员工的综合素质

餐饮部的每一位成员都是酒店的形象窗口,不仅整体形象要能经受得住考验,业务知识与服务技巧更是体现一个酒店的管理水平,要想将业务知识与服务技巧保持在一个基础之上,必须抓好培训工作,如果培训工作不跟上,很容易导致员工对工作缺乏热情与业务水平松懈,因此,下半年计划每月根据员工接受业务的进度和新老员工的情况进行必要的分层次培训,培训方式仍主要是偏向授课与现场模拟,并督导其在工作中学而用之.同时每个月底向酒店质检部上交下一月的培训计划,方便酒店质检部及时给予监督指导.

二、进一步加强吧台餐饮预订的灵活性以及包厢服务员的酒水推介意识和技巧，提高酒水销售水平，从而多方面提高酒店的经济效益。

三、加强员工思想教育。利用一切机会不断地向员工灌输顾客就是上帝的理念；同时激励员工发扬团结互助的精神，增强员工的凝聚力，树立集体荣辱观。

四、继续做好“节能降耗”工作

1、严抓日常消耗品的节约。如餐巾纸、牙签、布草、餐具等。

2、降低设备运行的消耗。如空调合理开启及时关闭等。

3、杜绝马桶长流水、长明灯等。

五、突出以人为本的管理理念，保持与员工沟通交流的习惯，以增近彼此的了解，便于工作的开展。

计划每个月找部门各岗位的员工进行谈话，主要是围绕着工作与生活为重点，让员工在自己所属的工作部门能找到倾诉对象，保证沟通程序的畅通，根据员工提出合理性的要求，管理人员时刻将员工心里存在的问题当成自己的问题去用心解决，为员工排忧解难。如果解决不了的及时上报酒店领导寻求帮助。让员工真正感受到自己在部门、在酒店受到尊重与重视，从而人人能有个好心情，这样更有助于更好地服务于顾客。

六、继续做好部门内部的质检工作

每日质检，主要检查各岗位员工的仪容仪表、礼节礼貌、卫生纪律、餐中服务细节、宿舍纪律卫生等方面的巡检。定期报请酒店质检部来本门监督指导工作，并主动汇报部门质检情况，从而不断提高本门质检水准。

七、增强监督机制和竞争机制，逐步改观个别管理人员执行力不强的局面。

餐饮工作计划参考哪些文献篇六

20xx年的日历已翻过，现在已迎来崭新的20xx年，回顾过去一年的工作经历，餐厅从营业的调整磨合到现在的稳固运营，这一切都源于餐饮部领导的支持和信任，新的一年到来之际，透视过去的一年，工作中的风风雨雨历历在目，用最直白的语言陈述一年中的工作经验。

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：

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

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，使司仪主持变得更具特色，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，所以为了保证服务质量，提高服务管理水平，提高顾客满意度，现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

本年度餐饮部在各餐厅实施餐饮案例收集制度，收集了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15周年庆典，餐饮部将在8月份组织各个餐厅举行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。

本年度共开展了15场培训，其中服务技能培训3场，新人入职培训3场，专题培训9场，课程设置构想和主要内容如下：

1、拓展管理思路，开阔行业视野

各餐厅中层管理人员大部分是由低层员工逐步晋升（有些管理人员在同一岗位工作已有四、五年时间），管理视野相对狭窄，为了加强他们的管理意识、拓展行业视野及专业知识，本年度为中层管理人员设置了7场餐饮专业知识培训，主要内容有《顾客满意经营》、《餐饮营销知识一》、《餐饮营销知识二》、《餐饮管理基础知识》、《餐饮美学》、《高效沟通技巧》、《如何有效的管理员工》等。这些课程的设置，在拓展中层管理人员的管理思想、餐饮专业知识及行业视野等方面都有积极作用，同时缓解了在管理过程中的各种矛盾冲突，增进员工与员工之间，员工与顾客之间的感情。

2、培养员工服务意识，提高员工综合素质

为了培养员工的服务意识，提高他们的综合素质，本年度开展了《餐饮服务意识培训》、《员工心态训练》、《服务人员的五项修炼》、《员工礼仪礼貌》、《酒水知识》等培训，这些培训课程，使基层服务人员在服务意识，服务心态、专业服务形象及餐饮专业知识等方面都有所增强，自今年四月份以来，在历次的人力资源组织的大检查中没有出现员工违纪现象。

3、开展服务技能培训，提高贵宾房服务水平

为了提高贵宾房的服务接待能力，开展了《贵宾房服务接待技能培训》、《餐厅点菜技巧培训》，以案例分析、演示的形式对服务接待中出现的问题进行分析说明，并对标准化服务、推销技巧和人性化服务进行了实操演示，提升了贵宾房的服务质量。

4、调整学员转型心态，快速容入餐饮团队

实习生作为餐饮部人员的重要组成部分，能否快速的融入团

队、调整好转型心态将直接影响餐饮服务质量及团队建设。根据实习生特点及入职情况，本年度共开展了三场《如何由校园人转化为企业人》的专题培训，其目的是调整学员的心态，正视角色转化，认识餐饮行业特点。该课程的设置，使学员在心理上作好充分的思想准备，缓解了因角色转变的不适应而造成的不满情绪，加快了融入餐饮团队的步伐。

5、结合工作实际，开发实用课程

培训的目的是为了提高工作效率，使管理更加规范有效。7月份，根据各餐厅管理层执行不到位的现象开发了《执行力》课程，使管理人员从根本上认识到“好的制度，要有好的执行力”，并结合各餐厅执行力不够的具体表现以及同行业先进企业对执行力的贯彻，以案例分析的形式进行剖析，使管理者认识到“没有执行力，就没有竞争力”的重要道理，各级管理人员对执行力有了全新的认识和理解，在管理思想上形成了一致。

本年度的工作虽然按计划完成了，但在完成的质量上还做得不够，就部门运作和培训工作的来看，主要表现在以下几方面：

1、管理力度不够，用力不均，部分环节薄弱

在管理过程中对部分敏感问题管理力度较弱，对多次出现的服务质量问题不能一针见血的向管理人员提出，使部分管理问题长期存在，不能从根本上得到解决。同时将主要精力放在楼面服务质量方面，削弱了对管事部、酒水部的管理。

2、培训互动环节不够

在培训过程中互动环节不多，员工参与的机会较少，减少了课堂的生气和活力。

3、课程容量太大，授课进度太快，语速太快

餐饮专业知识课程设置容量太大，例如在培训过程中进度太快，语速太快，使受训人员对培训内容不能深入理会，削弱了这部分课程的培训效果。

20xx年是一个机会年，要夯实管理基础，为酒店升级做足充分准备，进一步提高服务品质，优化服务流程，提升现有品牌档次，打造新的品牌项目，制造服务亮点，树立良好的餐饮品牌形象。

1、优化婚宴服务流程，再次提升服务品质

将对20xx年婚宴整体策划方案进行流程优化，进一步提升和突出主持人的风格，在婚礼主持环节加入更多的流行元素（对背景音乐进行调整），对现场喜庆气氛进行包装提升，突出婚礼的亮点，加深现场观众对婚礼的印象，争取更多的潜在顾客，把婚宴服务这块金字招牌擦的更亮。

2、提升研讨会质量，建立良好的沟通平台

在现有服务质量研讨会的基础上进一步深化专题会的内容，扩大参会人数（酒吧、管事部的负责人参加），提升研讨会的深度和广度，把服务质量研讨会建设成为中层管理人员的沟通平台，相互学习，相互借鉴，分享管理经验，激发思想火花，把质量研讨会打造成餐饮部的管理品牌项目。

3、建立月度质量检查机制，公布各部门每月质量状况

20xx年将根据xxx质量检查标准对餐饮部各部门的卫生状况、工程状况、设备设施维护状况、安全管理、服务质量、员工礼仪礼貌、送餐服务、标识规范等内容进行全面监督检查，每月定期公布检查结果，对不合格的部门和岗位进行相应的处罚，形成“质量检查天天有，质量效果月月评”的良好运作机制，把质量管理工作推上一个新台阶。

4、以贵宾房为平台，制造服务亮点，树立优质服务窗口

将在现有服务水准的基础上对贵宾房服务进行创新提升，主抓服务细节和人性化服务，并对贵宾房的服务人员进行结构性调整，提高贵宾房服务人员的入职资格，提升服务员的薪酬待遇，把贵宾房接待服务打造为餐饮部的服务典范，树立餐饮部的优质服务窗口，制造服务亮点，在宴会服务品牌的基础上再创新的服务品牌。

5、协助餐饮部经理，共同促进出品质量

出品是餐饮管理的核心□20xx年度将协助餐饮部经理在顾客意见收集、出品质量监督等方面做足工作，共同促进出品质量。

6、调整培训方向，创建学习型团队

20xx年将对培训方向进行调整，减少培训密度，注重培训效果，提供行业学习相关信息，引导员工学习专业知识，鼓励员工积极参与餐饮服务技能考核、调酒师职业资格认证和餐饮专业知识方面的学习，在餐饮部掀起学习专业知识的热潮，对取得国家承认的各种行业资格证书的员工进行奖励，培养知识型管理人才，为酒店星级升级作好优秀管理人员的储备工作，把餐饮部打造成为一支学习型的团队。

7、优化培训课程，提升管理水平

20xx年的部门培训主要课程设置构想是：把20xx年的部分课程进行调整、优化，使课程更具针对性、实效性。

8、配合人力资源部，培养员工企业认同感，提高员工职业道德修养

积极的配合人力资源部的各项培训工作，弘扬企业文化，培养员工对企业的认同感，提高员工的职业道德修养，增强员

工的凝聚力□20xx年度工作的顺利开展，全赖于领导的悉心指导和关怀，也离不开人力资源部和行政部的帮助，更得力于餐饮部各分部门对我工作的大力支持。新年新希望，希望来年在工作中能得到领导更多的指导和指正，能得到同事们在工作上更加友好、积极的配合和支持。新年新起点，希望在来年能将餐饮管理工作推上一个新台阶，使管理更加完善、更加合理、更加科学。总结过去，展望未来，在新历开篇之际，我将继续发扬优点，改正不足，进一步提升管理水平，为打造出一支学习型的、优秀的餐饮服务团队而努力！

餐饮工作计划参考哪些文献篇七

时光荏苒，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____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：

一关于门店和公司

- 1、配合公司的全年计划，为明年迎接我们的旺季，在2月底做好____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。

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

二关于____店

1，通过对一些和_____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！

3，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，了解原材料，调料的市场价格，根据对菜品毛利的要求核算，做出单个菜品的市场售价

6，在10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。

(一)班前工作

1、按时上班，按时签到，不许代签，不许弄虚作假。(有事事先请假)。

2、服从开档前卫生工作的安排，保质保量充餐具，备调料，铺台，摆位，环境卫生等，事前一切工作。是整体，要有全局观念，要互相合作，互相帮助。

3、员工午餐，小歇。

(二)班中接待

1、热情迎客，招呼，礼貌用语。

班前会后迅速进岗，精神饱满，坚守岗位，微笑，注意自身形象。

当顾客餐桌要招呼：“先生/小姐，中午好/晚上好，几位”并拉椅让座。

撤筷套，问茶水(介绍茶叶品种)，递菜单。

为顾客罩上衣套，如有小孩拿取儿童座椅，为顾客倒上杯礼貌茶。

2、点菜介绍，推荐，当好参谋。

菜肴知识，当市估清品种及品种。

(1)写明台号，人数，日期间，迹端正，清楚易懂。

(2)介绍菜肴要荤素搭配，口味不易重复，多推荐厨房出品好顾客反应好的品种。要“四个不要”：“不要同一口味”，“不要同一原料”，“不要同一烹调方法”，“不要同一盛器”。

(3)不同，不同场合推荐不同菜肴。对红烧菜，烹调，蒸煮长的菜要事先同客人解释，让顾客有心理。

(4)营业中途有估清，退菜写明原因由厨房或签证明方可退菜。

(5)点菜要，，但也尊重客人自选。

(6) 点菜后要重复一遍，核对无误再交收银下厨房。

能让客人提起吃饭应酬便想起，提起点菜介绍就想到你，这就表示你的推销介绍了。

3、按序上菜，操作无误。

点菜单要菜式所需用品，提前，如刀，叉，所需调料等。

(1) 上冷菜要均匀摆开(口味，颜色，荤素，造型，盛器搭配摆放)。

(2) 征求顾客意见收取茶盅。

(3) 上菜时核对点菜单(点菜单上没菜绝不上台，寻找的指令)□
a□上菜报名b□摆放到位c□核菜划单。上菜时注意不宜在老人，
儿童，残疾人身上上菜，注意平衡，防止汤汁外溢滴漏。

(4) 上酒水要注意酒水饮料上台当客人面示意再打开。

(5) 凡跟作料的菜肴先上作料后上菜。

(6) 上菜完毕要对客人交代清楚(先生/小姐菜已上齐，还需要请吩咐)。

(7) 情况上水果盘。

4、席间优质服务。

(1) 的时候调换骨盆，烟缸。手法熟练，动作迅速，操作卫生。

(2) 观察就餐，如有超时过长的菜肴，要和传菜或，提醒催菜。

(3) 妥善好日常供应中的琐碎矛盾，碰到菜式问题，要虚心，诚恳，语言亲切，耐心解答，要记住“一句好话使人笑，一

句闲话使人跳”的奥理，在不了的情况下请示。

(4) 顾客就餐完毕要核对结帐单，无误，代客买单。收，找，唱票，买单后礼貌：“谢谢”。

(5) 顾客离座，要礼貌道别，提醒不要遗漏所带物品。

(三) 班末收拾

1、按操作程序收台：(布件，玻璃器件，不锈钢器件，餐厅用品，厨房用品，台面等)小件分类摆放，强调大小分开，轻拿轻放，送到洗杯间和洗碗间。

2、轮到值班“值班工作标准要求”操作。检查“火苗隐患”，安全防范。

在整个服务接待过程中，使用托盘。要自觉习惯性的勤巡台，时刻留意顾客的就餐，举止，示意服务。要有灵活机动性，有应变能力性，空闲多与顾客沟通关系。

礼貌用语，行业操作用语，精神饱满，面带微笑，尽心尽职，遵守餐厅工作纪律，做合格的好员工。

餐饮工作计划参考哪些文献篇八

为认真贯彻落实《中华人民共和国食品卫生法》，进一步加强学校食堂卫生管理，依据《食品卫生法》，《学校卫生工作条例》，结合我校食堂实际情况，使全体师生有一个清洁、舒适的工作环境，保证就餐的顺利进行。特制定食堂工作计划如下：

一、要继续进一步加强食堂工作管理，加强技术培训，提高食堂员工的业务水平和服务质量。

二、在干好食堂工作的前提下。全体食堂人员要积极参加政治学习，不断提高为师生服务的自觉性，做到礼貌待人，文明服务、热情主动。

三、严格执行食品卫生法，工作人员必须做到持健康证上岗，严防卫生事故。

四、搞好食品采购、运输、保管、卫生工作，凡是发现已经变质和腐败食品，坚决不预采购，以防食物中毒。

五、搞好学校食堂卫生，食具要做到天天消毒，生熟分开，预防传染病的发生。

六、食品要洗尽，饭不夹生，尽量做到现吃现做。

七、食品要保持清洁，夏季要加大防蝇措施，冬季做好保温工作。

八、必须搞好粮、油、菜等各种食品的采购，抓好月底的各种库存盘点及有关事宜。

九、各种物资、食品、蔬菜的采购要保证质量，供应必须及时，少采勤购。

十、正确处理伙房人员之间的工作关系，要相互支持，友好相处、协同工作。

十一、要自觉做好本职工作，工作中吃苦耐劳，不断提高饭菜质量，保证无差错，安全无事故。

十二、个人方面要注意：上班时要穿戴好工作服，不要在食堂会客，工作时间严禁吸烟以及与工作无关的其他事宜。要定期洗澡、理发、不得留过长指甲。对于分给个人的卫生区，要坚持及时收拾干净，保证饮用餐具、地面、库房的整

洁。定期对食堂进行大的全面清理，使食堂始终保持清洁、卫生、有序。

十三、以提高服务意识为突破口，把改善食堂饮食、强化饭菜质量为重点，抓真抓实。