

# 后厨餐饮工作总结参考 轻餐饮工作总结 参考(模板8篇)

总结司法工作有助于提高司法队伍的整体素质和工作水平。以下是同仁医院多位资深药师的工作总结，希望对大家有所帮助。希望对大家有所启示。

## 后厨餐饮工作总结参考篇一

彻底打破建店三年多来卫生、纪律检查的被动局面，率先组建餐饮部内部质检小组。质检小组有餐饮部经理任组长，小组成员有副经理和几名主管组成，每天中午11：15对餐饮部各区域进行检查，对查出的问题逐一整改落实，并按制度规定奖罚分明。运行半年来一直得到酒店质检部监督指导，质检成果才得以稳步提高。

## 后厨餐饮工作总结参考篇二

各班组销售情况对比表（1月26日—2月20日）额高于去年；

原因：

- 1、自助早餐，由于每天具有一定团队数量的客流量，使得营业
- 2、潮坊香与江南厅营业额下降，主要是20xx年的春节为2月1日，而20xx年的春节为2月12日，这11天正是接待高峰季节。
  - 1，年初一至年初三，来用餐的小孩赠送吉祥物——“羊”；
  - 3，1月15日至2月15日，七个品种海鲜特价；
  - 4，2月14日情人节，情人套餐298元/套、玫瑰花、巧克力推

出；

5， 2月15日元宵节， 推出5个品种汤团及有奖猜谜活动；

6， 根据季节变化及外出考查后， 对潮坊香与江南厅菜点进行了调整， 推出一系列新菜肴；

7， 从2月21`日起， 咖啡厅使用新推出的西菜菜单及送房菜单；

8， 在三月份中有四个内容推广： 分别为鲍翅推广、 意大利食品节推广、 绿阳台茶饮推广、 海鲜食品节推广， 目前正在准备之中。

2， 根据酒店效益工资分配新方案， 制订部门分配方案；

4， 制订部门各岗位员工的职位描述；

5， 针对哈尔滨天潭酒店事件， 组织部门员工进行学习， 从思想上引起高度重视， 部门也制订了相关内容。

8， 餐饮销售工作的跟进， 准备制订考核方案及招待老客户、 开拓新客户费用申请；

10， 专业人才引进招聘工作。

1， 1月份工作中提出布件清洗及员工工作服事宜， 目前没有变化；

2， 老客人停车证事宜： 客人提出何时可得到；

3， 菜肴质量与服务质量方面有待加强。

## 后厨餐饮工作总结参考篇三

培训和落实， 两手都要抓， 两手都要硬。 针对培训内容， 逐

一进行整改落实，一步一回头，循序渐进。通过一段时间的努力，餐饮部全体员工无论在仪容仪表、礼节礼貌，还是在服务流程、劳动纪律等方面均有质的提高，提高了餐饮服务在客人中的美誉度。

## 后厨餐饮工作总结参考篇四

时间飞逝，在集体同事的共同努力下，在公司领导的全面关心支持下，奔着一切为客人服务的宗旨，围绕优秀化服务，通过扎扎实实的努力，我们完成20xx的工作。先总结如下：

2、在各单位平时用餐或开订货会人员增多的情况下，我们

工作人员积极配合让他们得到了满意；在早餐对住宿客人的服务，他们有不懂得地方我们会去用心服务。

3、在餐厅装修期间，我们重新对所有人员进行了培训及调整，装修后，对餐厅各地方进行了整理与摆放，另外，在各位领导的支持下配置了很多设施。

4、改善员工餐，制订了每周食谱，认真对所有员工进行调查，争取做出让职工满意的饭菜。

1、这一年中，服务人员不断转变，新的服务人员也较频繁，有时对服务这方面的工作不能熟练掌握，所以以后服务质量必须要加强。

2、由于对外单位的订餐人数统计，预报人数与实到人数有一定差距，使得菜品数量有时不够稳定。

2、配合上级领导，对就餐人数统计加强，报到人数与实到人数保持一致。

3、加强对酒水消费，使餐饮与服务双赢。4、大家一起努力，

使我们餐饮部更上一层楼。

喜悦伴着汗水，成功伴着艰辛，餐厅的工作除了我们自己的不断努力外，也离不开所有领导和各部门的关心和支持，只要我们团结一致，互相帮助，共同探讨，我相信，在所有领导的英明指导和全体员工的努力与配合下[]20xx将是我们餐饮部辉煌的一年。

## 后厨餐饮工作总结参考篇五

一年已经过去了，我们餐饮部在这一年时间里一直都遵守公司的规定，做好工作，坚持完成领导下达的任务，从没有出现任何的疏漏，现在我对这一年的工作做一个简单的总结概括。

### 一、客户至上

我们不主要负责的是餐饮，在我们的理念中客户至上，对于客户的要求我们也一直强调的是听从客户的诉求。我们酒店的菜品和酒水之类都是依据客户的喜好来增加数量，我们的服务是更具客户的需要来服务客户，而不是我们有什么客户才会得到什么，我们不是客户，只有抓住客户我们才能掌控主动给权，才能在激烈的行业竞争中占据一席之地，才能够有新的突破。对于客户我们都遵循的是客户至上，只要客户的需要我们都会尽量满足客户，我们是以服务客户维职责，满足客户的需要做好消费。客户的诉求大于一切，对于客户我们用包容的心态，在工作中也会遇到一些刁蛮客户这毕竟只是少数，不能代表全部。尽量站在客户的角度去理解客户，但如果客户无礼取闹我们也会做好报警措施保护好我们酒店，更多的时候我们愿意与客户友好新出，大家互利互惠，我们在给客户提供服务的时候都会让客户看到我们酒店的不同。我们酒店的特殊就是装饰优美，服务到位，每一个客户一定保证干净整洁，对于每一个餐桌都会实现做好清理工作，不会让垃圾一直停留在此。我们提供干净透明的工作环境供客

户观看。保证我们与自己所说的一致没有任何区别。

## 二、优质服务

我们优质的服务主要体现在我们接人代课上，每一个餐桌都有一个服务员专门招待，避免因为人员少而忙碌不过来，服务员都是经过千挑细选的，都是经过专门培训的，对他们的培养也是花了大力气，让我们酒店的服务员具备了更高的职业素养，不会与客户发生冲突，不会从此产生矛盾。保证所做都是符合要求的。不会因为在服务的时候出现为题影响到客户的消费。

## 三、上下齐心

在工作时我们餐饮部上下齐心，一起努力每个人都做好自己岗位上的任务，完成自己的工作目标，不断的给自己的工作做好充足的准备，遇到困难香火帮助相互扶持，我们把一个个分散的集体拧成一股绳，让集体的力量展示更大的威力。领导的吩咐会坚决执行到底，不会有任何的欺瞒做好工作的每一步保证工作能够落实到位，保证自己的工作没有任何的问题。

## 四、不断提升

对于人员我们一直都提倡不断的提升他们的能力不断的给他们增加工作质量，同时也与大家一起进步，我们经理经常给我们传授经验加到我们努力做好工作，不但自己学习还会向比人学习，向优秀的人学习，努力做好自己的工作，把工作做好，做到位。

对于个人而言这是充实的一年，我们大家一起去创造辉煌，一起加油去奋斗，去创造。

## 后厨餐饮工作总结参考篇六

1. 餐饮部是宾馆人员比较多的一个部门，管理起来也比较复杂，上半年在领导的指导下，员工宿舍问题的适当改制，制止了以往的员工夜不归宿，外来人员随便进入员工宿舍的问题，这充分体现了我们是一个有组织，有纪律的集体。

### 2. 节能减排

餐饮部一致保持人走灯灭，灯灭水止”的工作作风，另外部门要求在加工期间寻求增值空间，加强边角料的利用，要求厨师在盛盘后的菜品与客人用餐人数成比例，要合理。坚持每月回收香巾合纸。重复利用，降低成本，提高利润。员工的手套规定俩月一领，由领班统一领取，以旧换新。

### 3. 员工培训

餐饮部意识到了“只有不断培训，才能不断进步”，上半年餐饮部不断组织员工培训，大到组织所有人员培训走姿、站姿、端托、摆台现场演练活动，小到一例会一培训，从中部门选拔了优秀员工参加了旅游局组织的摆台比赛，让我们深刻的认识到了人外有人，天外有天。总结了不少经验，也学到了不少东西。

通过不断的培训，服务员的服务水平有了一致的提高，如烟缸内放置温馨话语、服务中适当介绍菜品，都体现了我们的服务细微化。组织厨师外出学习，菜品有很大的转变，在特色中，添加了x特色，得到领导的好评。

### 4. 思想作风整顿

四月份宾馆组织了整顿思想作风活动，在活动中餐饮部认真的做好整顿记录，发现问题及时整顿，并把一月内和长期内发现的思想作风问题，作了书面总结，活动后员工的素质有

很大的提高，工作积极性有了很大的进步。

## 5. 餐具的管理

以往的经验，规定各包间、大厅及东餐的餐具一月一盘点，如与上月不符，查明原因，责任到人，必要时员工自赔短缺的餐具，避免了餐具不必要的丢失现象。

## 6. 吧台管理

吧台是餐饮部与来往宾客的交流窗口，因此吧台员必须有较高的素质，结合实际情况部门不断的组织对吧台人员的培训、考核，做到餐厅内每天发生的账目准确无误的做好记录，发现问题及时解决，严禁跑帐或漏帐现象发生。

## 7. 值班经理制度

当天值班经理对人、物、账目、接待、安全等全方位负责，同时要求值班经理全天手机开机在岗，并规定每天的值班经理把当天发现的问题及时在例会上宣布，引起员工的注意，包括奖罚员工的现象，做到奖罚不过夜，由于今年上半年的员工宿舍改制，规定值班经理准时与宾馆值班经理及其余部门值班经理检查宿舍，做到发现部门人员外出不归现象，在例会上点名批评，严重者罚款，及时的制止类似现象发生。

## 后厨餐饮工作总结参考篇七

半年来，我一贯奉行制度面前人人平等。要求员工做到的，管理人员应首先做到，严格按制度奖惩，奖，大张旗鼓地奖，真正起到奖的效果；罚，罚和思想工作并进，罚得让违规人员心服口服，让其他员工引以为戒。当然，在成绩面前我非常清醒，很多工作离酒店领导的要求仍有很大差距。餐饮工作中仍存在一些不足之处：

- 1、仍有一部分员工服务意识的主观能动性较差，机械性地去工作；部分员工自律性较差，如站位纪律、服务礼貌用语、餐中服务等，管理层在一个样，领导不在又是另一种状态，缺乏一个合格的服务员应有的素质。
- 2、部分员工仍缺乏团结协作的意识。
- 3、个别管理层在执行力方面仍需进一步加强。
- 4、个别员工仍缺乏节约意识。
- 5、极个别员工还存在偷吃私拿等违规现象

随着星级酒店新标准的实施，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。

## 后厨餐饮工作总结参考篇八

目前餐饮行业环境相当严峻，如何搞好经营，餐饮部在酒店的正确领导下，全面落实酒店经营承包方案，以经济建设为中心，强化管理，上下一致，使餐饮部在餐饮业不景气，且承包任务重的情况下，稳步前进，取得了较好的经济效益和社会效益，现将主要工作总结如下：

### 一、各项经济指标完成情况：

全年实现营业收入\_\_\_\_\_元，比去年的\_\_\_\_\_元，增长\_\_\_\_\_元，增长率\_\_\_%，营业成本\_\_\_\_\_元，比去年同期的\_\_\_\_\_元，增加\_\_\_\_\_元，增加率\_\_\_%，综合毛利率\_\_\_%，比去年的\_\_\_%，上升(或



下降)\_\_\_%, 营业费用为\_\_\_\_\_元, 比去年同期的\_\_\_\_\_元, 增加(或下降)\_\_\_\_\_元, 增加(或下降)率\_\_\_%, 全年实际完成任务\_\_\_\_\_元, 超额完成\_\_\_\_\_元, (定额上交年任务为380万元)。

## 二、今年完成的主要工作:

(一)落实酒店经营承包方案, 完善激励分配制度, 调动员工的积极性。

今年, 餐饮部定额上交酒店的任务为380万元, 比去年的320万元, 上升60万元, 上升率为19%。为了较好地完成任务, 餐饮部领导制定了内部经营方案和效益工资分配方案, 按照部门、岗位、技术、技能、劳动强度等方面的不同, 把经济指标分解到各个分部门, 核定了各分部门的营业额、出品额、费用额、毛利率, 逐月核算, 超额提成, 节能加奖, 充分体现了任务与效益工资挂钩的原则, 使他们发挥各自的优势, 能想方设法, 搞好经营, 调动了员工的积极主动性。今年人均月收入\_\_\_元, 比去年同期的\_\_\_元, 增加了\_\_\_元, 增长率为\_\_\_%。

(二)抓好规范管理。强化协调关系, 提高综合接待能力。

1. 健全管理机构, 由餐饮部领导、分部门经理组成的质量管理小组, 全年充分发挥了作用, 小组既分工, 又协作, 由上而下, 层层落实管理制度, 一级对一级负责, 实行对管理效益有奖有罚, 提高了领导的整体素质, 使管理工作较顺利进行。

2. 完善餐饮部的会议制度。会议包括工作总结会、季度总结会、每月经营分析会、每周例会、每日检讨会、班前班后会、财务监督稽查会、卫生安全检查汇报会等, 由于制度的完善, 会议质量提高了, 上级指令得到及时落实执行。

3. 建立出品估清供应监督制度。为了限度降底估清品种, 协调各分部门做好出品供应工作, 每天早、午、晚市检查出品供应估清情况, 对当市估清的品种设专簿记录, 同时到有关分部门

核实查证,并要求管理人员签名,以分清责任。制度建立后,原来每市估清五、六个菜式的现象已成为历史,现在出品供应情况已处于正常化。

4. 加强协调关系。酒店分工细,环节多,一项工作的完成,有赖于各部门之间的协调合作,每周例会上反复强调,出现问题,部门之间不得相互责怪、推搪,要敢于承认错误,多发现对方的优点,搞好协调,今年大大减少了过去存在的一些脱节不协调的现象。

5. 提高综合接待能力。今年,全面抓好服务规范,出品质量,使接待能力大大提高。在做好各类社团宴会、酒会、喜宴、自助餐、会议餐接待的同时,还做好高级领导和各大公司、酒店的各种类型宴会的接待,如接待了多个外国国家总统、元首、总理和使团,国内的中央部委级领导、省长、司令员、军长、市长等等领导;3月18日晚市接待单位宴客、婚筵等订餐共165席,创开业以来日订餐总席数的记录;9月29日晚,接待婚筵共75席,创历史纯婚筵总席数的记录。由于环境优美、价格合理、味道可口、服务一流,使宾客高兴而来,满意而归。

(三) 开拓经营,发展增收渠道,扩大营业收入。

今年在餐饮业不景气,生意难做的情况下,餐饮部领导经常进行市场调查,做经营分析,不断探索,大胆尝试,英明决策,走自己的经营路子。第一,全年开设经营项目六个:自助中餐、自助火锅、海鲜任你嚓、友谊夜总会、千年老龟火锅城、餐饮连锁店(筹备中)。

第二,开展联营活动,餐饮部与客房部、桑拿中心、茶艺馆相互配合,共同促进经营;如宾客凭住宿卡消费可享受八五折优惠,桑拿中心送餐业务,向茶艺馆提供香茶美点。

第三,全年开展促销活动八次,让利酬宾加州鲈每条一元,贵宾房免最低消费,特惠菜式益食家,每款15元。优质服务月活动、

文明礼貌月活动、推销有奖活动等。

第四, 营业部与出品部, 根据市场消费需要, 每月定期推出新菜、点18款。全年推出千年老龟汤等新菜共200多款, 扩大营业收入100多万元, 酒店通过一系列经营活动, 提高了知名度, 取得了良好的经济效益和社会效益。

(四) 全员公关, 争取的回头客。

(五) 增强员工效益意识, 加强成本控制, 节约费用开支。

餐饮部领导经常强调成本控制、节约费用的重要性, 增强了员工的效益意识, 并要求员工付之行动。同时完善有关制度, 明确责任, 依\*制度去加强控制。全年完善了《费用开支规定》、《原材料收、付、存制度》、《堵塞漏洞制度》、《原材料合理使用制度》、《办公用品领用制度》、《物品申购制度》、《财务审核稽查制度》、《收款员管理制度》等。今年全体员工已养成良好的节约习惯, 合理开闭水掣、油掣、气掣、电掣, 发现浪费现象, 及时制止。另外, 餐饮部领导、供应部经理定期进行市场调查, 掌握市场价格动态, 及时调整原材料的进货价。十月份推出的千年老龟汤, 原来是一套半成品进货, 为降低成本, 后来改为自己进龟, 自己烹制, 近二个月来, 节省成本三万多元。