

2024年酒店销售经理个人述职报告6篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/182562.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

酒店销售经理个人述职报告篇一

大家好!

光阴似箭，时光如梭。转眼间我担任餐饮部经理一职到现在已迎接了两个新年，在这段时间当中，我视宾馆为自己的家一样尽心尽力，无论大事小事都亲历亲为。因为我必须做好每一件事，这样才不辜负领导对我的信任。xx年餐饮部成功接待了所有任务。这和员工的共同努力，各部门的大力协作是分不开的。所以说团队的力量是无穷的。我们细细盘点丰收的硕果，高高仰望来年的满树银花，每个人的脸上都应当挂起欣慰的笑容。

(1)正所谓：铁打的营牌，流水的兵。作为餐饮部而言，员工更新换代特别快，这也就增加了餐饮部的管理难度，所以在新老员工交替之时，我拟定新的培训计划，针对性培训，服务现场亲临亲为、以身示教传教他们，用严格的规范操作服务程序来检验他们的服务意识和灵活应变能力，使员工自觉增加组织纪律性和集体荣誉感，强化他们的使命感和主人翁精神，规范服务操作流程，提高了服务质量，打造了一支过得硬的队伍!使餐厅工作能够正常运行。

(2)在饮食业不景气的，生意难做的情况下，我通过市场调查的，经营分析，更新菜肴，调整价格，并通过各方渠道联系会议婚宴，从而给宾馆带来更好的效益。

在十一黄金周期间餐饮部不但接到牡丹园多功能厅广博厅的婚宴外，在同一时间还接到了体育宾馆x多人的会议用餐。任务之艰巨让餐饮部每个人手中都捏了一把汗。在宾馆各部门的大力协作下，特别是销售部，我们拧成一股绳，加班加点，终于工夫不负苦心人，在成功完成婚宴的同时也成功准备了x多人的会议送餐。这其中宾馆各人员上下一条心，艰巨的任务在我们手中迎刃而解。也使顾客对我们宾馆有一个新的认识。

在接待婚宴过程中，服务员将桌椅在楼层之间调整，很是辛苦，我们有这样一群以大局为重，不顾个人辛劳的员工，这就是我们酒店人最大的财富。讲到这里我想到了全球排名第三的万豪集团旗下的马里奥特酒店的企业文化就是：“关照好你的员工，他们将关照好你的顾客”。同时他们也强调留住人才。人才是企业的支柱，这一点我们的领导在一接馆就体现的淋漓尽致。我也谨尊

这一原则。

(1)这一年我和杨经理完善了餐饮部的会议制度，包括年终总结、季度总结、每日服务员评估会、每日检讨会、每周例会、班前会、卫生检查汇报会，由于制度的完善，会议质量的提高，上级的指令也得到了及时的落实并执行。

(2)加强协调关系，餐饮部服务员众多，脾性各不相同，这就必须协调好他们之间的关系，强调协作性，交代领班在每周例会上必须反复强调合作的重要性，如出现错误，不得相互推卸责任，要敢于承认错误，并相互帮助改正。经常相互关心，多发现对方的优点，事实证明这种做法是正确的。

(3)提高综合接待能力。餐饮部除接待正常散客围桌用餐外，还接待大型会议自助用餐，盒饭婚宴寿宴等类型多样的用餐形式。使宾客高兴而来，满意而归。并且按口味及时更换菜谱，让顾客吃的更舒心。

作为餐饮部经理，我会再接再厉，对每人服务员严抓培训，让每个服务员都能独挡一面，让他们明白：“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨”。同时也让他们理解“微笑是最好的武器”。争取以全新的服务理念，服务阵容迎接奥运到来。

在此我祝各位领导，各位同事新年新气象，新年新运道。

酒店销售经理个人述职报告篇二

xx大酒店餐饮部以“提升、发展、效益”为主题，把“想方设法扩大客源，千方百计增加收入，精打细算控制成本”的指导思想贯彻于各项工作的始终，做到了把损失降到最低点，营造良好的经营秩序，员工队伍稳定，服务质量稳中有升，取得了良好的经济效益和社会效益。一年以来，在董事长的关心指导下，在同志们的大力支持帮助下，本人努力提高业务能力，认真履行工作职责，求真务实，较好地完成了工作任务。现将本年度主要工作情况总结如下：

20xx年，天源大酒店餐饮部以酒店创建绿色旅游饭店为契机，以服务地方旅游业快速发展为中心，以提高效能为目标，紧紧围绕年初确定的目标任务，实现了重点工作全面推进、日常工作全部到位，经济效益和社会效益交以往均有大幅提高。

20xx年餐饮部自营收入考核指标为万，截止到x月x日实际完成万，完成考核指标的%。相差额为x万。成本费用的控制从强化员工节约意识，提倡控制水、电等能源浪费的同时，实施物耗管理责任制，统一全面盘点，一旦损失、责任到人。酒店费用控制除在能源类消耗方面节能降耗以外，还须加强后堂在菜品制作过程中的材料利用率，今年下半年来本人多次与厨师长商议，要求厨师长做到尽职尽责，从初加工、制作过程、到出品层层把关，保证出品质量，将菜品制作时间进行严格把关，每个环节由厨师长统一监督管理，落实到责任人。

1.完善餐饮部的会议制度。会议包括服务技能培训、一周总结会和员工沟通会,传达会议精神使上级指令得到及时落实执行，这点做得不是很好，这将作为下一步工作重点

2.建立出品质量监督制度。每周跟进一次早餐,提高早餐出品质量。对午、晚用餐客人及时听取反馈意见，改进菜品和服务，同时对老客户在店用餐情况进行跟踪，及时调整菜品花样和口感，以满足客人就餐需求。

3.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、各员工之间的协调合作,在每天例会上提出出现的问题,搞好协调,将问题及时有效解决。

4.提高综合接待能力。今年,全面抓好了服务规范,菜品质量,加大了餐具及桌椅、转盘的清洗力度,逐步提高接待能力,做好了各类团体宴会、白、喜宴、自助餐、会议餐接待。

为了提高餐饮部员工的服务质量与自身素质,餐饮部定期进行各类规章制度、服务技能、消防知识等培训。如每周一次的管理培训、安全卫生培训,每周两次的服务知识培训、服务技能培训。为达到培训预期效果,餐饮部首先明确培训内容的目的性和实用性;在实行培训计划时,采取理论结合实际、以老带新的方法落实培训内容,并定期进行考核工作。各位员工也都积极配合,踊跃参与,学习氛围浓厚。同时在每周例会上经常强调成本控制、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。完善了有关制度,明确责任,依酒店制度去加强控制。

酒店作为一个公共场所,安全经营是压倒一切的工作责任,为了保障酒店经营工作的顺利进行,保障宾客、酒店和员工生命及财产安全,保安部门在安全保卫方面做了大量的工作。酒店通过制定“大型活动紧急预案”等专项安全预案,做到了日常的防火、防盗等“六防”(防盗,防火,防水,防危,防电,防化),保安部安排员工加岗加时,勤于巡逻,严密防控,使事故隐患消灭在了萌芽状态,尽量克制安全事故的发生。

为了能够更好的管理好餐饮部工作,领导员工创造更好的业绩,本人不断加强自我学习,利用业余时间涉猎酒店管理相关书籍,用知识武装自己。一是努力学习文学知识提高自身的修养;二是加强对业务知识的强化学习,多方面、多渠道的学习经营关理相关的法律法规及酒店管理业务流程,增强自身的专业水平和办事能力;三是向实践学习,在实际工作中边干边学,以充分适应新形势下的酒店管理工作的需要。

一是坚持学习,自觉学习还不够。日常工作有意无意地放松了自我学习,忽视了知识能力的培养再造,学习的自觉性、主动性不够强。二是思想解放的力度还不够大。工作中循规蹈矩,按部就班,主动性和创造性不够强,还不能用全新的思维和方式去做开创性的工作。以上这些问题,还有待于在今后工作中加以克服和改进。

20xx年,在酒店领导班子的大力支持配合下,在餐饮部员工的共同支持下,本人在各方面都取得了进步,同时工作中还存在一些不足,还有不到位的地方,新的一年,我将进一步解放思想,开拓创新,以更扎实的工作,更良好的形象,更显著的业绩,为发展做出新的贡献。

酒店销售经理个人述职报告篇三

酒店销售经理述职报告在过去的一年里,销售部在总经理的正确领导及其它部门的密切配合下,基本完成了酒店20xx年的工作任务。部门的工作也逐渐步入成熟。在这一年里我们具体工作内容如下:

首先销售部经过了这一年的磨合与发展,已经逐步的成熟了自己的销售工作,拓展了自己的市场。把商大酒店全面的推向旅游市场,提高了酒店的知名度,争取做到最大限度为酒店创造经济效益。

根据年初的工作计划认真的落实每一项,20xx年销售部的工作重点放在商务散客和会议的销售上,由于酒店所处的地理位置所限,散客的入住率偏低,全年的销售部散客入住率为,我们加大商

务客人的销售力度，拜访重要公司签署商务协议，同时根据季节的不同制定不同的销售方案，有针对的走访客户，比如旅游旺季，我们把地接团队较好旅行社认真的回访与沟通，x月份至x月份大部分摩托车会议召开，我们及时的与经销商联系。为旺季的酒店整体销售量做好铺垫。平时在整理客户档案时，分类定期的回访，同时不断的开发新客户，截止年底共签署协议x份。

xx年x月份我到酒店担任销售部经理，xx年x份酒店正式挂牌三星，这对销售部提供对外宣传筹码，同时也把我们酒店整体水平提高一个档次，有利于酒店的销售工作。

随着网络的高速发展，网络的宣传不仅仅提高了酒店的知名度，而且通过网络公司提高酒店整体的入住率。截止年底共与54家网络订房公司签定了网络合作协议。我们对重要的网络公司提高佣金比例，利用其宣传能够让更多客人通过网络详细了解商大酒店，比如xx等几家网络公司；

同时在这一年里我们接待了xx多家摩托车公司，xx等三十多个大中小型会议，对于每个会议的接待，所有部门都能够认真的配合销售部，圆满完成会议的接待工作，客人对我们的工作给予了肯定。在这里由衷的感谢各个部门的领导及员工对我们销售部工作的支持。

酒店拥有自己的网站，由销售部负责网站的维护和网页内容的更新，通过网络进行宣传扩大影响力，并及时准确的把酒店的动态、新闻发布出去，让更多的人了解酒店，同时我们提出新的酒店网站建设方案，这为今后酒店网站的发展奠定了基础。

1. 对外销售需加强，现在我们散客相对比较少；
2. 对会议信息得不到及时的了解；
3. 在接待工作中有时不够仔细，在一些细节上不太注意，考虑的问题也不够全面。
4. 有时由于沟通的不及时信息掌握的不够准确；影响了酒店整体的销售与接待，在今后的工作要认真细致，尽量避免，能够做到及时的沟通，从而减少工作失误。

酒店销售经理个人述职报告篇四

转眼间再次入职酒店工作已两个月多了，根据餐厅经理的工作安排，主要负责餐厅楼面的日常运作和部门的培训工作，现将20xx年度工作情况作总结汇报，并就20xx年的工作打算作简要概述。

- 1、礼节礼貌要求每天例会反复练习，员工见到客人要礼貌用语，特别是区域看位服务人员要求做到一呼便应，要求把礼节礼貌应用到工作中的每一点滴,员工之间相互监督,共同进步。
- 2、班前坚持对仪容仪表的的检查，仪容仪表不合格者要求整理合格后方可上岗，岗上发现仪容问题立即指正，监督对客礼仪礼貌的运用，员工养成一种良好的态度。
- 3、严抓定岗定位和服务意识，提高服务效率，针对服务人员在用餐高峰期的时候进行合理的调配，以领班或助长为中心随时支援忙档的区域，其他人员各负其责，明确各自的工作内容，进行分工合作。
- 4、提倡效率服务，要求员工只要有客人需要服务的立即进行为客人服务。

5、物品管理从大件物品到小件物品不管是客损或者自然损坏，凡事都要求做到有章可循、有据可查、有人执行、有人临督、跟单到人、有所总结。

6、卫生管理公共区域，要求保洁人员看到有异物或者脏物必须马上清洁。各区域的卫生要求沙发表面、四周及餐桌、地面、无尘无水渍、摆放整齐、无倾斜。

7、用餐时段由于客人到店比较集中，往往会出现客人排队的现象，客人会表现出不耐烦。这时就需要领班组长人员作好接待高峰前的接待准备，以减少客人等候时间，同时也应注意桌位，确保无误。做好解释工作，缩短等候时间，认真接待好每一桌客人，做到忙而不乱。

8、建立餐厅案例收集制度，减少顾客投诉几率，收集餐厅顾客对服务质量、品质等方面的投诉，作为改善日常管理及服务提供重要依据，餐厅所有人员对收集的案例进行分析总结，针对问题拿出解决方案，使日常服务更具针对性，减少了顾客的投诉几率。

1、新员工作为餐厅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服务质量及团队建设。根据新员工特点及入职情况，开展专题培训。目的是调整新员工的心态，正视角色转化，认识餐饮行业特点。使新员工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。

2、注重员工的成长，时刻关注员工的心态，要求保持良好的工作状态，不定期组织员工进行学习，并以对员工进行考核，检查培训效果，发现不足之处及时弥补，并对培训计划加以改进,每月定期找员工谈心做思想工作，了解他们近期的工作情况从中发现问题解决问题。

3、结合工作实际加强培训，目的是为了工作效率，使管理更加规范有效。并结合日常餐厅案例分析的形式进行剖析，使员工对日常服务有了全新的认识和理解，在日常服务意识上形成了一致。

1、在工作的过程中不够细节化，工作安排不合理，工作较多的情况下，主次不是很分明。

2、部门之间欠缺沟通，常常是出了事以后才发现问题的存在。

3、培训过程中互动环节不多，减少了生气和活力

1、做好内部人员管理，在管理上做到制度严明，分工明确。

2、在现有的例会基础上进一步深化例会的内容，提升研讨的深度和广度，把服务质量研讨会建设成为所有服务人员的沟通平台，相互学习，相互借鉴，分享服务经验，激发思想。

3、将在现有服务水准的基础上对服务进行创新提升，主抓服务细节和人性化服务，提高服务人员的入职资格，提升服务员的薪酬考核待遇标准，加强日常服务，树立优质服务窗口，制造服务亮点，在品牌的基础上再创新的服务品牌。

4、在物品管理上责任到人，有章可循，有据可查，有人执行，有人监督。

5、加大力度对会员客户的维护。

- 1、严格管理制度、用工培训制度，划分明确岗位考核等级，增强员工竞争意识，提高个人素质及工作效率。
- 2、增强员工效益意识，加强成本控制，节约费用开支。培训员工养成良好的节约习惯，合理用水用电等，发现浪费现象，及时制止并严格执行相关处罚制度。
- 3、加强部门之间协调关系。
- 4、重食品安全卫生，抓好各项安全管理。
- 5、开展多渠道宣传，促销活动并与周边各公司相互合作，增加会员率。

以上是我个人20xx年年度工作总结，俗话说：“点点滴滴，造就不凡”，在以后的工作中，不管餐厅工作是枯燥的还是多姿多彩的，我都要不断积累经验，与各位领导及同事一起共同努力，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，为了餐厅的发展做出最大的贡献。

酒店销售经理个人述职报告篇五

日月如梭，看时光飞逝，转眼间20xx年即将过去了。回想在这一年里，在总经理和各基层领导的正确领导下,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,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:

厨房的多项管理制度和纪律制度都使每个员工严格要求自己，在制度的要求下，每个员工的工作水平和个人素质都有了提高，厨房的卫生在员工辛勤劳动下，都做得干干净净，在各个方面都有了规范化的管理，业务技能较去年有了一定的提高，但是还尚缺稳定性。能够积极地执行各位领导下达的各项任务，配合各部门之间的日常工作能够加强出品的稳定性，注重细节。不断完善自己，使自己能够跟随企业的发展而发展，让自己的人生有一个飞跃：

一、在思想上，我一直就抱着“合作、奉献”的态度，积极向组织靠拢，认真学习、领会上级传达的思想，团结、互助、亲密、友爱同志，盈造和谐团对;尽心做好自己的本职工作。

二、在工作中，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。本年度主要完成了如下工作：

- 1.在酒店加入戴斯集团的工作中做出了自己应有贡献。
- 2.在评定优秀厨房的工作中做出了自己贡应有贡献。
- 3.在本年度中不段推出了新的菜品。
- 4.还常常利用自己的休息时间给厨房的学工们讲菜品理论知识和食品雕刻技法等等。
- 5.还为高档宴会的摆台制作泡沫雕塑。
- 6.还不段创作食品雕刻作品。

三、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，在任何时候都要起到模范带头作用。

在新的一年里，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，不辜负领导对我的希望，为宾馆现出微薄之力。

酒店销售经理个人述职报告篇六

尊敬的领导、同事们：

大家好!

20xx年餐饮部管理工作当中，在上级领导的指导帮助下，在各部门的支持配合下，各项工作取得较为理想的效果，今天的会议主要将20xx年工作做一下总结汇报：

1、能够认真学习招待所相关文件内容、领会通知精神，并及时向员工进行传达，涉及到具体工作的，能够协助部分经理认真组织实施(迎接三星复检，工作组检查，军内大型接待，春节、五一、十一重大节假日的工作安排，迎新晚会等，都能够按照招待所的统一部署和经理的具体要求，严厉认真的落实工作);积极参与招待所组织的各项活动，在工作中能够严格要求自己、严格执行工作标准，经常对个人工作进行总结和自我批评，不计较个人得失，不办影响团结的事，在执行治理工作时能够做到客观公正。(员工例会上、部分办公会都做过自我批评，由于寝室治理不严，给自己一个严重警告，落实工作从来没有跟领导谈条件、争荣誉、要利益，在落实工作或员工情绪不好时，与x%以上的员工都谈过心、谈过话，能够正确引导和帮助员工，对大部分员工能力、特点、工作情况比较了解)这些方面我能够给下属员工起模范带头作用。

2、作为餐饮部副经理，我时刻提醒自己要加强学习，不断进步自身综合素质和工作能力，真正成为部分经理的得力助手，成为下属员工的“贴心人主心骨”。

首先学习现有的制度标准，并从工作实际出发，积累治理服务中的好经验好做法，不断完善制度标准，努力形成员工“看得懂、易执行”的材料和制度;其次是参加招待所安排的专业培训，了解行业新趋势、学习新理念，并结合部分的实际情况，及时转训(六常治理法);再次是通过观看报纸、电视和阅读书籍等渠道，发现新题目、新情况，吸取别人的惨痛教训，反思自己的工作不足(关于小凯莱、新洪记、原味斋等酒店，在安全卫生方面存在的突出题目，向员工进行了通报)。过往的一年通过领导的培养和个人的学习，自己在工作能力和治理水平上，有了一定的进步。

在过往的一年里我认真履行副经理岗位职责，积极完成所领导和部分经理交办的各项工作任务，努力做到狠抓安全促经营、严抓培训促质量、真抓本钱促利润、实抓队伍促稳定，使餐饮部的各项工作与前期相比有了新起色。

1、狠抓安全促经营。结合餐厅往年工作特点和实际情况，吸取前年工作失误的经验教训，重点提出了餐厅“七防”即：防火、防盗、防煤气泄露、防食品中毒、防重大质量事件、防员工意外伤害、防员工违法违纪。我采取的措施是：加强教育，利用各种场合反复宣讲安全知识，不断进步员工安全意识，避免因职员思想麻痹大意，而出现的不安全事故;加强治理，要求餐饮部所有员工，都必须认真履行岗位职责，严格执行安全标准和操纵规程，避免因治理混乱、职员失控，而出现的不安全事故;加强检查，对工作中轻易出现题目的环节，做为治理检查工作的重点，

积极避免因发现隐患不及时，而出现的不安全事故。通过以上措施，餐饮部在过往一年里，没有出现安全事故和较大的安全隐患，为部分顺利完玉成年任务，为经理把主要精力投进到部分全面建设上，创造了一定条件。

2、严抓培训促质量。针对新员工到岗、老员工晋级、vip宴会接待、重大节日的工作安排，多次组织、参与一些常规性的培训，并对培训的计划、内容和考核题目进行了完善更新;针对日常服务中碰到的题目，我整理了《餐厅服务120个怎么办》，帮助员工克服经验不足、常识欠缺等因素，最大限度地规避工作失误，进步了员工处理题目的能力;协助经理首次组织、开展了“鸿翔宾馆餐饮专业知识竞赛”进步了员工集体荣誉感，增强了比、学、赶、帮、超的良好氛围，也为以后部分开展培训，积累了经验;针对餐厅日常工作繁杂，临时性工作任务多这一特点，在工作中执行走动式治理，尽量在第一时间把握情况，发现题目能够迅速处理和请示汇报，一年来我很少在办公室工作。通过以上工作，为餐饮部服务质量的稳定和提升，发挥了自己的职能作用。

3、真抓本钱促利润。按照部分经理的指示，加强了低值易耗品的治理，采取了“出有签字、用有往向、损有记录”等措施，像餐打火机、香巾随处可见的现象得到了有效控制;加强了餐具治理，对非正常损耗的餐具，特别是新餐具、珍贵餐具“追根溯源”，严格执行了内部和外部赔偿制度，并结合所学“六常治理法”，多次组织员工学习了如何减少餐具破损的具体方法，起到了积极作用;多次组织员工对现有设备、用具进行盘点和维修，在把握设备、用具使用情况的同时，也进步了利用率和使用寿命;加强了日常消耗水、电等消费大项的治理，在治理过程中随时发现、随时督导，像空调、热风幕、灯光的使用，在不影响服务质量的情况下力行节约。

4、实抓队伍促稳定。在落实工作时能够做到服从领导、下情上达，在执行治理工作时无论是对治理职员还是服务员，能够做到尊重下属、一视同仁;多次代表部分经理同治理职员，看看生病受伤的员，使大家感受到了家庭般的热和;平时愿意与员工进行工作和思想交流，重视员工的建议、意见和想法，尽力帮助员工解决题目、克服困难。

固然在过往的一年里做了一些工作，取得了一点成绩，但这都是餐饮部全体员工共同努力的结果，我的工作能力、治理水平，与上级领导的要求和实际工作需要还有差距，主要表现在：

- 1、知识结构不够全面，制约治理水平的提升。
- 2、制度执行不够果断，治理工作有时被动。
- 3、行业信息把握不及时，创新能力明显不足。
- 4、对员产业务抓的不够，整体服务水平进步不快。
- 5、要强化个人学、注重实践，不断完善知识结构，进步自身的综合素质和驾驭工作的能力，当好领导的顾问和助手，当好下属员工的带头人。
- 6、要加大制度执行的力度，充分调动自己的主观能动性，动脑筋想办法，果断把上级领导的意图和想法，不打折扣的落实到工作中往。
- 7、要通过多种渠道了解沈阳餐饮酒店业的发展趋势，把握周边同行的新动向，吸收别人家的好经验好做法，结合本部分的实际情况，开创性的完成工作。

8、要把进步部分员产业务水平，当作大事往抓，突出质检、培训与考核、晋级、评选相结合，常规性培训与针对性培训相结合，集中培训与分批轮训相结合，培训的内容形式与集体活动和员工爱好相结合。

1、要突出餐饮服务文化氛围。当今顾客的消费需求已经从过往的吃饱吃好，转变到今天的吃特色、吃营养、吃文化，所以这些方面应该是餐饮部开展营销工作的重要环节，结合今年新菜谱的制作，要求服务职员必须把握菜品的营养功效、精品原材料的产地、特色菜品背后的故事等，这样才能增加我们产品的附加值，使我们的菜品更具有吸引力和竞争力，同时也能增加顾客在点菜和用餐过程中的乐趣。

2、要定期组织岗位大练兵、大比武。通过各种形式的专业技能竞赛，进步员工主动学习、主动进步的热情，从而不断进步部分整体服务水平。

3、要提倡部分全员参与治理。涉及到部分全面建设方面的题目，鼓励员工多提建议，提好建议，所以我们可以长期开展“金点子”活动，对于我们餐饮部甚至是招待所进步经济效益、进步服务质量、进步社会著名度、进步安全防范、杜尽浪费等方面的建议，一经采纳并取得明显成效的，立即给予奖励。改变过往治理只是少数领导的事这种思想误区，用制度激励人，使部分每一名员工都参与到治理中往。

4、要加强员工思想道德教育。在经常开展专业知识培训的同时，也不能忽略员工思想道德教育，今年要定期组织员工观看人生立志、道德楷模、先进人物的光碟，像往年全国评选的各类楷模、感动中国人物、乡约节目播出的平民成功典范，都值得我们往观看、学习和体会。

5、要夸大治理的终极目的。治理不是把员工管怕、管跑、更不是简单的罚款，是把后进员工带成先进，把优秀员工稳步提升树立典型，终极目的是利润最大化。

6、要继续完善内部资料。今年要根据工作中碰到的新题目、新情况，继续整理完善“餐厅服务x个怎么办”形成“餐厅服务150个怎么办”假如条件答应可以装订成册，以口袋书的形式发给部分员工，便于大家学习和进步，更好地配合招待所“员工手册、礼节手册”的学习，不断进步部分员工的整体素质。

7、要加大赏罚力度。假如条件答应部分每月评选优秀员工，奖金可以进步到x元，招待所每月评选的最佳员工，奖金可以进步到x元，这样才能更好地体现最佳优秀员工的价值;以季度为单位超过一次严重警告、或两次客人投诉、或三次书面警告、或五次口头警告应立即给予辞退，以保持服务质量和队伍的稳定。

8、要经常学习。固步自封、闭门造车，永远都会落到别人的后边，只有走出往与同行多交流、多观摩、多学习，才能不断进步自己，由于以前治理职员外出学习后，回来后都有紧迫感、危机感，真正感受到与别人家的差距，员工则感受不到这些，总以为自己可以了，部分员工确实存在着自满情绪，对新观点、新理念、新方法接受缓慢，甚至存在抵触情绪。所以今年条件答应的话，可以多派一些一线骨干服务职员外出学习，改变部分员工，特别是老员工的思维方式和工作态度。全面提高员工的业务水平和工作能力!

更多 范文大全 请访问 <https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发