

# 餐饮部年终工作总结及计划精选10篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/188015.html>

## ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

目前餐饮行业环境相当严峻，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，下面是小编给大家分享的一些有关于>餐饮部年终工作总结及计划精选10篇的内容，希望能对大家有所帮助。

### >餐饮部年终工作总结 篇1

20xx年是收获的一年，也是大发展的一年。在汪总的教育、支持、鼓励下。在与酒店的工作配合下，使我学到了许多的东西，使我开阔了思路，加强了与各部门的工作交流，经过我与大家的共同努力下，使我圆满的完成了领导交给我的任务。下面做简要小结如下：

一、在日常工作中我们树立了三个理念

- 1、顾客理念：一切为顾客为焦点，不论遇到多么刁蛮的顾客，我们都要以服务好顾客的最终目的。
- 2、细节理念：细节决定成败，做好每一个工作细节，酒店的管理系统，服务系统才会顺畅的运转。
- 3、文化理念：让顾客享受一种高品质的、独特的用餐体验、让员工在健康和谐的企业氛围中工作。

二、餐饮服务时间长，争取利用时间组织培训学习。让员工懂得餐饮工作的重要性，更要使员工有敢于奉献争做先进的敬业精神。

三、坚持“良心品质、质量第一”的经营理念，抓好落实工作，使员工懂得酒店的标准，是每一位员工的工作尺子，为提高员工的标准意识，我制定的岗位培训计划，组织员工进行了统一的操作标。

四、围绕酒店发展要求，健全酒店管理程序与制度，明确发展使命。

五、规范企业管理，实行品牌发展战略，在后勤此情形下，我们深感责任重大，饭店领导能以高度的责任感和饱满的工作热情带领全体员工在竞争中求发展，发扬团结、高效、务实、奉献的企业精神。通过节能降耗维持饭店运转，取得了良好的效果。稳定了员工队伍，取得了较好的经济效益和社会效益。

新的一年，新世纪面临新的挑战，同时也蕴藏新的机遇，只要我们坚持在汪总的正确领导、扎扎实实的做好本职工作，千方百计提高服务质量，不断提过全体员工服务水平，就一定能够高质量的全面完成20xx年的各项工作任务为世纪做出我们应有的贡献。

### >餐饮部年终工作总结 篇2

为了做好上半年的餐饮部工作导致我一直很努力地完成领导的指示，无论是为了部门的发展还是个人的进步着想都应该认真对待自身的工作，而且餐饮部工作的完成对集体的发展而言很重要自然得将其做好，让人庆幸的是同事们在餐饮部的各项工作中一直都很团结，每当部门领导安排任务的时候能够积极对待并使其顺利完成，随着上半年餐饮部工作的结束也是时候需要做好工作总结了。

处理好用餐区域的服务接待工作并为顾客留下良好印象，对大多数顾客来说餐饮服务的好坏对他们的用餐体验将会造成很大的影响，所以我认真审视自身的服务工作并尽量满足顾客的需求，尤其是餐饮卫生以及传菜速度的提升需要予以重视才行，可以说这部分工作的完成对自己服务质量的提升也能够起到显著效果，除此之外我也会与部分健谈的顾客进行交流从而加深相互间的了解，在进行餐饮服务工作的時候多为顾客考虑并了解对方的潜在需求，这样的话便能够逐步改善自身的服务质量从而提升餐饮部的整体水平。

通过部分优惠活动的开展让部分顾客选择前往餐饮部用餐，虽然上半年的优惠力度并不大却也吸引了部分顾客的前来，主要是与部分主营业务进行搭配从而让顾客从中感受到餐饮部的诚意，根据侧重点的不同也能够组合相应的套餐来吸引顾客的注意力，这样的话当顾客用餐过后便会对餐饮部的工作感到满意，所以我也致力于征询顾客对餐饮部的意见并以此改进自身的服务质量，事实上通过上半年工作的完成可以明显感觉到餐饮部的工作质量得到了提升。

做好用餐区域的环境打扫并对采购食材进行反复检验，前者是为了顾客营造良好的环境从而提升他们的体验感，这样的话在用餐过后也会让顾客对餐饮部的工作感到很满意。为了保障顾客的用餐安全导致我有时也会对采购食材进行检验，尤其是采购渠道以及食材的新鲜程度方面，预估食材能够保存的时间然后再来进行菜肴的制作，而且还要进行成本控制从而为餐饮部的发展节约经费，只不过再怎么节约也要处理好食材安全的问题从而给为顾客提供较好的服务。

可以说上半年餐饮部工作的结束为我的职业发展积累了不少的经验，但随之而来的问题也要予以重视并争取尽快进行改善才行，而我也会做好自身的职责所在并为餐饮部的发展提供更多的力量。

### >餐饮部年终工作总结 篇3

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。为了限度降低估清品种,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\*、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,原来未是整套半成品进货,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。

## >餐饮部年终工作总结 篇4

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。为了限度降低估清品种,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,原来是整套半成品进货,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。

>餐饮部年终工作总结 篇5

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，我们大家一起去努力去创造辉煌，一起加油去奋斗，去创造。

## >餐饮部年终工作总结 篇6

?光阴荏苒，20x年已在忙碌中过去了，现将餐饮部20x年全年的工作进行总结，以求更好的满足公司广大员工的需求。

### 一、主要工作

抓好规范管理。强化协调关系,提高综合接待能力。1、健全管理制度。年初对所有的规章制度进行修改和完善，制定

相关的记录表格，做所写、写所做，将各项工作落到实处、做到有章可循、有迹可查。

### 2、响应公司培训年的号召，积极开展部门培训工作。

为了提高服务员的接待能力，提高服务水平，对所有服务员进行了从站姿、走姿、仪容仪表等基本方面和摆台、斟酒、撤台等基本技能培训。

对厨师进行营养配餐、菜品搭配、食品安全知识培训。对杂工进行蔬菜清洗流程、餐用具消毒知识培训。

开拓经营，积极创新

1、为了不断的满足广大职工的用餐需求，经过不断的分析和探索，

以及通过各种不同渠道收集员工意见，每周更新菜谱，不与上周重样，并不断的进行改良和创新;

2、在餐饮部全体全体人员的共同努力之下，虽然不能与去年同期

进行比较(去年同期为免费用餐模式)，但是经营状况也有了一定起色。全年收入622906.58元，其中桌餐173501元。增强员工的效益意识，加强成本控制

1、为了进一步做好成本控制，自20x年1月份起，不断的强

调员工的节约和综合利用的重要性，并对在原材料或者是边角料综合利用方面有突出贡献者给予奖励。如：西兰花杆比较大，清炒西兰花等只利用其菜花，利用率较低，为了减少浪费，厨师们将西兰花杆去皮，切成条做成泡菜。不断提高了利用率，还深受广大员工朋友的欢迎;

2、在5月份之前，蔬菜价格一直居高不下。为了控制成本，又

为了不降低菜品质量，食堂自制黄豆芽、绿豆芽、酸菜等。安全方面

1、食品安全：要求厨房工作人员在原材料验收的时候加强责任心，严禁不卫生、不新鲜等一切不合格产品进入厨房。所有的菜品、主食都要求当餐制作当餐用，并严格按照留样制度，每餐对菜品进行留样，做好记录，保证有据可查;冰箱收检方面，严禁外包装进入冰箱，造成交叉污染，同时，储存的食物做到先进先出，避免食物的过期变质;

2、消防安全：液化气使用方面，每餐由专人负责，对液化气房及厨房的阀门进行检查，杜绝安全隐患;设备操作方面，将具有危险性的设备使用方法进行张贴，便于员工学习，同时要求所有工作人员下班之前必须对设备设施进行检查，对电源开关及其他阀门、门窗等进行检查

工作中存在的问题及解决办法

1、服务质量差，接待流程不规范

解决办法：下半年找市区酒店的专业服务人员，对餐厅服务员进行培训

2、餐厅用餐过程中凌乱、保持不好

解决办法：由于餐厅面积小，用餐高峰凌乱，综合楼新食堂将注重对此采取措施，尽量将用餐人员分散，同时加大巡台人员的责任心，增加巡台频次

下半年计划：

1、继续落实服务员、厨师的培训，提高饭菜和服务质量;

2、做好综合楼食堂的相关准备工作(布局、装修方案等);

## >餐饮部年终工作总结 篇7

### 一、经营情况

截止12月中旬，餐饮部共实现销售收入x万元，其中收入x万元，收入x万元;较去年同期增长x万元，实现了经营指标较去年同期增长%以上的目标。完成了集团公司和其他会议团队的接待任务，重大投诉率为0。

## 二、管理情况

### 1、按照现代企业管理制度成立酒店管理公司

20xx年，餐饮部在宾馆“全面规划，分步实施，大胆实践”的改革思路指导下，立足馆情，因地制宜，按照现代企业制度的架构成立了x酒店管理有限公司。公司的成立为全馆的可持续发展，为宾馆社会化改革的深入、规范化纵深推进奠定了坚实的基础。公司成立了董事会和监事会，实行董事会领导下的总经理负责制。具体做了以下几项工作：

- 、x酒店管理有限公司的成立
- 、完成了与公司申请注册相关的各项手续，进行了工商行政注册登记，办理了正式的企业营业执照。
- 、顺利完成了租赁和经营餐饮的工作，理顺了与宾馆接口的各项工作。
- 、组建了公司运营机构，完成了公司定员定编工作。设立了餐饮经营项目部、财务部和综合部。
- 、制定了酒店管理公司工资方案，并通过了审核。新的激励体系，激励政策更趋市场化。员工的收入与工作业绩、劳动贡献及业务技能挂钩，新的工资方案中不仅要员工们关心营业收入，还要关心和掌握每月的成本和利润，让每位员工养成会算账的习惯，做到心中有数。在工资分配上对重点岗位和工种倾斜，使各岗位员工的业绩、劳动与其所得相符。通过绩效改革，拉开了新、老员工和重点岗位、普通岗位的工资差距，限度地调动员工的工作主动性、积极性和创造性。

### 2、巩固原有优势、积极拓展业务

20xx年，餐饮部的工作思路是巩固原有的市场优势，同时积极开拓新业务。

在婚宴市场上，力求做精、做细，使得婚宴也在20xx年呈现出火爆的场面。一年中，实现婚宴销售收入x万元，共接待婚宴场，呈现出蒸蒸日上的态势。

在开拓新业务方面，于20xx年x月x日正式接管了食堂，食堂不仅要做好宾馆员工的工作餐，更重要的是服务好、服务好小区。食堂工作看似简单，其实不然，怎样搞好一日三餐尽量变化花样品种，使就餐人员感到新鲜、有胃口，我们花了不少心思动了不少脑筋。我们的宗旨不是创收，是全心全意的为职工服务，做到艰苦奋斗，处处精打细算，尽量稳定菜品价格，商品涨价我们想办法不涨价。提高饭菜质量，做到主、副食品种有荤、素、凉、热，做到花样繁多。除职工餐以外，还开放了小炒和火锅。解决小区居民的饮食需求，丰富了小区的餐饮内容。

除了经营好餐饮以外，还积极开拓其它领域：xx大胆创新，中秋节日做了“xx月饼”并向市场销售，取得了良好的经济效益;代理和销售了两家白酒系列产品、一家啤酒产品。

### 3、创新管理体制，有效控制成本

餐饮部在控制成本上积极探索、勇于开拓。着手实行了鱼类、肉类和饮品的比质、比价采购招标。经过筛选后和供货商签订为期一个月的供货协议。对供货商实行动态管理，在签订中标合同的同时，对在供货质量、供货期、数量等方面多次出现问题的，除了按合同要求进行处罚外，在第二次的供货招标中予以淘汰，情况严重的，当即取消其供货资格。比价后色拉油的采购单价比实施前下降了%，酸奶下降了%。通过比价招标，规范了采购程序，扩大了进货渠道、保证供货的及时。同时，增加了采购环节的透明度，减少了人为因素的影响。在扎扎实实地搞好现有采购业务的基础上，拓宽采购范围，我们还将采用此种模式，对其他货品进行比价采购，争取把成本降到最低限度。

同时，餐饮部全体员工积极开展节约、节支活动，努力控制各项支出：和酒家从细处做起，规定了空调、音响和照明灯的开放时间。随时检查跑、冒、滴、漏的现象，和工程部用了2天的时间在地沟发现了热水的跑、冒处，并及时修理。项，每月节约近x元。其次，在原材料的使用上，在不影响宾客的满意度的基础上，做到了边角料的回收再利用。尽量减少一次性用品的使用。另一方面，对厨房厨师进行了整合，确保菜品质量和新菜肴的推陈出新。在边角余料的利用上，加大新菜开发力度，全年用南瓜做出的新菜是较为成功的典范。

### 4、加强促销和宣传

在销售淡季，积极的策划促销活动。适时推出了一系列的促销方案如：夏季举办了啤酒节、超值特价菜起价;举办了海鲜美食节，推出“免费午餐”活动和抽奖活动。与酒家共同举办了“盛夏大酬宾”活动。冬季开展了“天寒暖真情谢朋友”系列活动，活动期间，推出了“你请客、我送礼”和真情特价菜：毛蟹一只、鲷鱼1一份;近日酒家特邀请了广东名厨加盟，倾心推出正宗高档滋补粤菜、燕鲍翅系列。

在积极开展各种促销活动的同时，在《商情报》上对管理公司的成立和各餐厅进行了宣传报道，内容涉及新菜品、美食节和公司经营等，引起很大反响。除此之外，积极配合第四届“之夜”中秋赏月晚会活动，餐饮部推出“中秋赏月宴”，扩大了影响。

### 5、加强学习、增强服务意识

酒店是以服务为核心的行业，我们一直把对员工的培训作为一项重点来抓：结合《消费者权益保\*》的宣传，参加“食品卫生宣传周”活动、增强了员工的法制意识。餐饮部的员工积极参加宾馆组织的各种培训，每一次的参培率都能达标;除了本职岗位上的基本培训外，还增加了一些课外知识方面的培训，使员工们的知识和能力得到不断的丰富与更新。另一方面，我们组织了演讲比赛、端托比赛等丰富多样的活动，员工在积极参与中活跃了生活，提高了员工的素质，宾客得到了满意。12月x日，参加了xx市“杯”烹饪竞赛，参加竞赛的人员从活动中学到了许多餐饮业的烹饪技术，从中受到了启发。同时也向各地的同行展示了我馆的技术水平。本次竞赛荣获团体二等奖、个人三等奖。

### 三、存在的问题和今后的打算

- 1、账款回收的难度较大，客户拖欠账款，导致部分呆账、坏账的产生。
- 2、对客户的回访不够，客户档案整理不够完善。
- 3、培训工作的实效性不强，员工的技能没有得到明显提高。
- 4、由于员工的流动性较大，导致了新员工对本职工作操作不熟练。

在这一年里，我们虽然取得了一定的成绩，但我们也深刻地意识和体会到，有些工作还没有做到位。在今后的工作中，将会进一步加强自身建设、加强制度建设、加强业务和专业技术培训，提高服务意识和水平。在上级的领导下，创造餐饮部美好的明天。

## >餐饮部年终工作总结 篇8

今年，由于国家经济大气候的影响和反腐倡廉活动的继续深入，饮食行业环境相当严峻，如何搞好经营，饮食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，使饮食部在饮食业不景气，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，现将餐饮部年终工作主要工作总结如下：

### 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，饮食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，饮食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，由饮食部领导、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、完善饮食部的会议制度。会议包括年终总结会、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。为了限度降低估清品种，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。今年在饮食业不景气，生意难做的情况下，饮食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\*、千年老龟火锅城、饮食连锁店(筹备中)。第二，开展联营活动，饮食部与客房部、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，争取更多的回头客。饮食部领导把公关作为一项重要工作来抓，大小会议上，经常灌输公关意识和知识。营业部人员在旺场时充实到楼面与顾客沟通、点菜，以不同的形式征求他们的宝贵意见。逢节假日，向关系户电话问候，赠送如中秋月饼、奉送挂历、寄贺年卡等。通过大家的努力，今年饮食部整体公关水平提高了，回头客比往年有所增加。

(五) 增强员工效益意识，加强成本控制，节约费用开支。饮食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X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，饮食部领导、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，原来是整套半成品进货，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。

(六) 做好政治思想工作，促进经济效益的提高。饮食部充分发挥党组织和工会组织的作用，关心员工，激发情感，增强凝聚力。1、组织员工参加97年羊城优秀厨师、优秀服务员技术大赛，参加酒店田径运动会、书法比赛、技能比赛、象棋比赛、乒乓球赛等。参加酒店扶贫困捐助活动，学习"三字经"活动，学英语50句活动。在各项比赛活动中，都取得较好的成绩，其中在酒店的田径运动会，就摘取六枚金牌、三枚银牌。2、全年本部门举行文明礼貌月技能知识抢答比赛、舞会、卡拉OK等文娱活动9次，春游1次，外出参观学习13次，各类型座谈会5次，妇女会2次，家访6次，探望病员20次。通过各种活动，使员工形成了一个热爱酒店，团结奋发的强大集体，员工思想品德好，全年拾金不昧事迹有8次，员工队伍稳定，流动量小，今年月均人员流动量约5人。

(七) 完善劳动用工制度和培训制度，提高员工素质。1、严格劳动用工制度，饮食部招聘新员工，符合条件的，

择优录取，不符合条件的，一律拒收，不讲情面，保证招工的质量。同时，上级领导深入员工之间，挖掘人才，不断充实队伍，通过反复考察，全年提拔部长6人，领班8人。对违反酒店规定的员工，以教育为主，对屡教不改者，则进行处罚解聘，全年共处罚员工11人。由于劳动用工的严格性，员工素质较高，办事效率大大提高。2、完善培训制度。为了使培训收到预期的效果，饮食部领导首先明确了培训要具有"目的性"、"实用性"、"时间性"的指导思想。其次，成立了培训小组，再三是制定了培训方案，采取理论与实际相结合，以老带新的方式，分期分批进行培训。例如，每月一次管理培训、安全卫生培训；每周二次促销培训、服务知识、服务技能培训等。再四，定期进行考核，全年开展"推销手册"、"服务知识、技能"、"咨客服务规范"、"酒店管理知识"、"出品质量"、"促销业务知识"、"英语50句"、"礼貌用语"、"安全卫生知识"等培训达200多次。

(八) 重视食品卫生，抓好安全防火。1、重视食品卫生，健全各项食品卫生岗位责任制，成立卫生检查组，明确各分部门卫生责任人，制定了日检查、周评比、月总结的制度，开展了流动红旗竞赛活动，对卫生搞得好的分部门给予奖励，卫生差的分部门相应扣罚。由于全体员工的努力，全年未发现因食品变质而引起的中毒事故，顺利通过省市旅游局的酒店年审和国检。2、抓好安全防火工作，成立安全防火领导小组，落实各分部门安全防火责任人，认真贯彻安全第一，预防为主的方针，制定安全防火制度，完善安全防火措施，各楼层配备防毒面具，组织员工观看防火录像，并进行消防器材实操培训。出品部定期清洗油烟管道，做好各项设备的保养工作。地喱部定期检查煤气炉具的完好性，通过有效的措施，确保了饮食部各项工作的正常开展和财产的安全，今年以来未发生任何的失火事故。

(九) 按照标准，完善硬件配套设施，美化了环境，稳定了客源，提高了经营气氛。全年增加设施总投资300多万元，主要是：二楼东厅的改造，二楼南、北厅的装修，五楼走廊、洗手间的装修，友谊\*的开办、千年老龟火锅城的设备购置等，由于服务设施的完美配套，吸引了不少的回头客。

三、存在的问题：

- 1、出品质量有时不够稳定，上菜较慢。
- 2、厅面的服务质量还不够高。
- 3、防盗工作还做得比较差，出现失窃的现象。

四、明年的设想：

- 1、提高出品的质量，创出十款招牌菜式。
- 2、抓好友谊\*、千年老龟火锅城的经营。
- 3、加强规范管理，提高企业整体管理水平和服务质量。
- 4、开设餐饮连锁分店。

## >餐饮部年终工作总结 篇9

一、在上半年里内部管理方面分别出台了“餐前检查表”“宾客意见征询书”

“小毛巾调换表”“台布登记表”新的婚宴预定单、摆台技术比武；

等项目；同时建立了以下5个制度：内部奖罚制度、小毛巾管理制度、台布管理制度、餐具管理制度、包厢备酒管理制度；

二、对外促销活动：

1月：推出舟山海鲜节；推出现榨“玉米汁”每扎48元；推出时令菜肴；推出特惠套餐第8期；

2月：“情人节”鲜花赠送活动推及新“鲍翅单”的出台；

3月1日—4月1日：推出“江南风情美食节—天台篇”和“满就送”两项活动；推出特惠套餐第9期；

5月1日：推出“五一”特价菜；

5月29日—5月31日：推出“端午节”活动(特惠菜、并赠送“五芳斋”礼盒/58元)；

6月5日：推出特惠套餐第10期。

### 三、营业额方面：

\_\_年1—6月期间共接待会议35场、婚宴14场；

\_\_年1—6月期间共接待会议52场、婚宴21场；

根据财务数据显示与去年同期相比总体营业额有所下降，其主要原因是在会议、婚宴接待方面都有明显下滑，特别是在“五一”期间婚宴就要明显比去年减少。会议方面：虽然今年酒店会议接待数量比去年有所增加，但在会议后用餐上明显比去年减少。同时也存在着部分老客户的流失现象。如：大自然基金、中国房产、大禹房产等重要客户。

### 六、回顾上半年的管理与营业状况，总结出以下几点不足之处：

- 1、在服务质量方面还是比较欠缺的;特别是在高档宴会上的服务。
- 2、培训方面还不够专业;总体效果不是很明显。
- 3、在“质检”方面做的还不是很到位;也存在卫生不合格的现象。
- 4、与客户的联络与拜访上有所疏忽;应引起重视。
- 5、人员流动大，人心不稳定;缺少与员工之间的沟通。

### 五、\_\_年7—12月计划：

- 1、加强新实习生、新老员工的培训工作;使(新员工、新实习生)能在较短的时间里适应现在的工作环境;并在一定的时间进行试卷式的考核工作;做到多形式、多方法的培训员工，下半年酒店将招聘几名优秀的星级服务员，设想可由星级服务员给员工进行专业知识的培训;使员工有一定的高档宴会接待能力。
- 2、在与员工的沟通方面，我们应多了解员工的心理动态，做到多沟通，多了解。
- 3、对部门的岗位职责进行重新整理、编订，此工作比较繁重，部门近可能早些落实。
- 4、加强对部门的财物、消耗品领用的管理。目前虽然有大部分已经落实到人，但对有些小件物品，如送餐餐具、火柴、开瓶器、办公用品、点菜单等管理还较松;在下半年，将统一制定规范制度，节约每一分钱，来创造大利润;
- 5、加大婚宴接待力度，完善婚宴预定程序，提前做好下半年婚宴的预定工作。做到不断跟踪与确认，对已电话预定的婚宴催促客人尽快交付定金。
- 6、做好年底的大型会议、婚宴、团拜会的接待、准备工作;
- 7、目前还应加强对优秀客户的维护以及流失客户的走访，配合客户经理做好新老客户的维护，并做好拓展新客户的工作;
- 8、根据全年计划，不断开展、完善餐饮促销活动，改变菜肴口味不断更新，预计在7—8月份：推出“绿色清凉美食节”、“靓汤果蔬菜”;9月中旬：制定出“中秋节”及“教师节”的活动促销方案;10月份：推出锅仔、川菜火锅系列菜肴;12月份：圣诞节活动策划;等活动。

## >餐饮部年终工作总结 篇10

回顾一年的学习和工作，在王总的正确领导下，在各部门的密切配合和餐饮部全体员工的共同努力下，20xx年，餐饮部圆满完成了年初酒店下达的经营指标任务。作为一家酒店，餐饮部的经营与管理已趋成熟，市场知名度也较好，经过九年的管理经验沉积和提炼，已形成了自己一定的管理风格，要在服务管理和培训上取得较大突破也有一定的难度。为了尽快提高服务水平，树立良好的行业形象，分管餐饮工作以来，主要从以下的几个方面开展工作，现将一年的工作情况总结如下：

### 一、重编操作流程，提升服务质量

在浙北大酒店指导老师的指导下，根据餐饮部的实际情况编写了宴会服务、零点服务、包厢服务、VIP接待服务流程，统一了各岗位的服务标准，落实了五常化管理，为部门培训、检查、监督、考核确立了标准和依据。规范了员工的服务操作。特别是VIP接待中迎宾接待、语言要求、酒水推销、卫生标准、物品准备、环境布置、能源节约等方面作了更明确详细的规定，促进了贵宾包厢整体接待水平。

### 二、建立餐厅案例收集制度，做好老客户客史档案，减少顾客投诉率

今年来，餐饮部在各班组实施餐饮案例收集制度，同时做好老客户客史档案，作为改善管理和评估各岗位管理人员管理水平的依据。并对收集的案例在部门例会上进行分析总结，针对问题拿出解决方案，同时使各班组资源共享，不再出现同样的问题，减少顾客的投诉率，再则利用客史档案有针对性的为老客户服务，真正体现人性化服务。

### 三、加强培训，强化酒店员工的服务意识

为了培养员工的服务意识，提高他们的业务操作技能，今年来餐饮部共参加培训19场，其中酒店组织的培训6场，部门组织的服务技能培训9场，新员工入职培训4场。内容包括《礼节礼貌》、《酒店概况》、《景点概况》、《消防安全知识》、《员工手册》、《四酒店业务基本知识》、《四酒店操作技能》等，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明显增强。

### 四、开展青工技能比武活动，提高服务技能

今年来，酒店会同前厅、客房、餐饮等岗位开展了青工技能比武活动，内容包括餐饮中式摆台、走客房清扫、散客入住接待、散客退房接待等项目。比赛先由部门预赛推选出前六名再参加酒店的总决赛，一年来评出赵蓓蓓、金荷芳、雷琳等一批青工技能比武能手，成为大家业务学习的榜样。

### 五、绩效挂钩，提高员工工作积极性

酒店20xx年制定了新的绩效考核办法，激励政策更趋市场化，把员工的收入与工作业绩、劳动贡献与业务技能挂钩，新的考核办法不仅使员工更关心本部门的经营指标、营业收入，同时更加努力工作，积极创收。另一方面，在工资分配上对重点岗位和工种倾斜，使各岗位员工的业绩、劳动所得与去年相比都有了一个大的提升。再通过高级工、中级工的评比，拉开了老员工与新员工的工资差距，限度地调动了员工的工作主动性、积极性和创造性。

### 六、办公室工作如下：

- 1、努力做好行政管理工作，认真做好材料的撰写、打印、信息上报和档案管理等工作。
- 2、1—6月份每月按时统计上报酒店各部门工资报表。
- 3、全年完成了20xx年XX市“十大品牌旅游饭店”的申报、酒店、中华餐饮名店、绿色饭店、食品卫生量化分级管理\*单位复评的所有资料的准备和申报工作。
- 4、协助工会做好工会新员工入会、召开职代会，组织员工献爱心活动、三八妇女节福利发放等各项工作。
- 5、20xx年优秀员工的考核、评比；高级工、中级工的评比。
- 6、四酒店评定过程中所有材料的准备，会议纪要的记录以及各项整改项目的整改计划的制定、上报工作。

## 七、存在的差距及努力方向。

虽然在过去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、管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，制约管理水平的提升。
- 2、制度执行不够坚决，管理工作有时被动。
- 3、行业信息掌握不及时，创新能力不足。
- 4、对员工业务抓的不够，整体服务水平不均衡。

## 八、努力方向：

- 1、要强化个人学习、注重实践，不断完善知识结构，提高自身的综合素质和驾驭工作的能力，当好领导的参谋和助手，当好下属员工的带头人。
- 2、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，坚决把上级领导的意图和想法，不打折扣的落实到工作中去。
- 3、要通过多渠道了解XX酒店业的发展趋势，掌握周边同行的新动态，吸取人家的好经验好做法，结合本酒店的实际情况，推陈出新。
- 4、要把提高酒店员工业务水平当作主要工作去抓，突出质检、培训与考核、晋级、评比相结合；常规性培训与针对性培训相结合；集中培训与分批次轮训相结合；培训的内容形式与集体活动和员工爱好相结合。

## 九、20xx年工作具体设想：

- 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去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明年餐饮部开展营销的新思路，结合我们现有菜肴的特色，多推出精品新菜肴，增加我们菜品的附加值，使我们的菜品更具有吸引力和竞争力。
- 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，提高员工主动学习、主动进步的热情，从而不断提高部门整体服务水平。
- 3、要提倡部门全员参与管理。涉及到部门全面建设方面的问题，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，对于我们酒店提高经济效益、提高服务质量、提高社会知名度、提高安全防范、杜绝浪费等方面的建议，一经采纳并取得明显成效的，立即给予奖励。改变过去管理只是少数领导的事这种思想误区，用制度激励人，使部门每一名员工都参与到管理中去。
- 4、要强调管理的最终目的。管理不是把员工管怕、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，最终目的是利润化。明年我们可以在公开栏、员工餐厅、休息区设立“光荣榜、曝光台”用相机和图片记录日常工作中具有典型性、有代表性的正面和反面的人和事，从而更好地表扬先进、鞭策落后。
- 5、把酒店优质服务100条缩小成小页，以小册子的形式发给员工，便于大家学习和提高，更好地配合酒店《员工手册》、《酒店岗位职责》、《各岗位操作流程》的学习，不断提高员工的整体素质。
- 6、要经常走出去学习。固步自封、闭门造车，永远都会落到别人的后边，只有走出去与同行多交流、多观摩、多学习，才能不断提高自己。外出学习，管理者回来后也会有紧迫感、危机感，真正感受到与别人的差距。

最后把一句话送给自己也送给大家，在新一年工作中一定要“能迈大步的迈大步，能迈小步的迈小步，但决不允许原地踏步！”新年新希望，希望来年在工作中能得到领导和同事们更多的支持和帮助，把酒店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，我们全体员工的收入有更大的提高。总结过去，展望未来，在新年即将到来之际，我将继续发扬优点，改正不足，进一步提升管理水平，和大家一起打造一支更优秀的酒店服务团队

。

以上就是小编为大家整理有关于餐饮部年终工作总结及计划精选10篇的相关内容，如果您想要了解更多信息，可持续关注我们。

【餐饮部年终工作总结及计划精选10篇】相关推荐文章：

最新美导年终工作总结及计划汇总

2022年年终工作总结明年计划物业(三篇)

2022年学生会主席年终工作总结(10篇)

最新员工年终工作总结(10篇)

2022年关爱留守儿童个人年终工作总结(10篇)

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