# 2024年餐厅经理个人年终述职报告(4篇)

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2024-06-09

*报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告的格式和要求是什么样的呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。餐...*

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告的格式和要求是什么样的呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**餐厅经理个人年终述职报告篇一**

一、思想学习方面

时刻提醒自己要加强学习，作为餐饮部副经理。不断提高自身综合素质和工作能力，以适应招待所和餐饮部的发展需要，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，积累管理服务中的好经验好做法，不断完善制度标准，通过观看报纸、电视和阅读书籍等渠道，发现新问题、新情况，吸取别人的惨痛教训，反思自己的工作不足，自己在工作能力和管理水平上，有了一定的提高。

二、履行职责方面

在过去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门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、真抓成本促利润、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。

严抓培训促质量。针对新员工到岗、老员工晋级，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管理，尽量在第一时间掌握情况，发现问题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。

三、存在差距及努力方向

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，知识结构不够全面，制约管理水平的提升。制度执行不够坚决，管理工作有时被动。行业信息掌握不及时，创新能力明显不足。对员工业务抓的不够，整体服务水平提高不快。

要强化个人学、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。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。要通过多种渠道了解沈阳餐饮酒店业的发展趋势，掌握周边同行的新动向，吸收别人家的好经验好做法，结合本部门的实际情况，开创性的完成工作。

**餐厅经理个人年终述职报告篇二**

\_\_餐厅自试营业以来，始终严格把控原材料品质和食品卫生，规范操作流程，确保食品安全。一年来的经营过程中，我们面临最大的困难是员工队伍不稳定，流动性较大。特别是餐厅最忙也是厨师流动最大的时候，这给厨房工作带来了很大压力和挑战。以下是我的述职报告。

一、强化食品安全意识

在经营中逐步摸索\_\_餐厅消费群体的特性和规律，不断精心研制符合\_\_餐厅的消费群体的菜品，根据季节性原料供应特点，先后推出春、夏、秋、冬季节菜和一些特价菜和创新菜，针对市场原料价格上涨的情况，在菜品的销售价格基本保持原价格的前提下，我们精心研发，利用季节菜做出色、香、味、意、型的低价位菜品。

根据顾客消费需求不同我们也研制了一些低价位，高品质的菜品，引用了一些新的加工烹饪技法，特别是今年园区为我提供了学习菜的机会，使我受益匪浅，并且很快运用到\_\_菜品制作中，给宾客以全新的视觉、嗅觉、触觉、味觉的四重享受，赢得宾客好评。这背后是厨师们一碟碟、一盘盘、一碗碗的制作加工出来的，是厨师们在火热的灶台边用汗水和勤劳的双手创造出来的。

二、加大培训、打造\_\_餐厅品牌

我们将\_\_厨房、咖啡厅厨房、甚至员餐厨房的厨师打通使用，以及充分利用园区给予的加班政策，努力克服人员短缺等种.种困难，顺利完成了一次又一次的接待任务。今年厨房共培训\_次，使新入职员工能较快胜任岗位。在这方面，作为厨师长，我责无旁贷，身体力行，本着传帮带的原则，一方面利用饭口在实际工作中言传身带;另一方面利用餐余时间进行培训，将自己的手艺传授给大家，还将新学习来的\_\_菜做法向厨师进行培训，从而培养和稳定了部分有潜力的厨师。

三、创和谐餐厅，共赢佳绩

一个好的餐饮品牌需要餐厅和厨房的密切配合。一年来，我们餐厅厨房密切配合，融为一体。厨房研发的新菜品，我们首先在餐厅服务员当中进行讲解和培训，让他们了解菜品的特点、口味及营养知识，以便于餐厅经理、领班及服务员向客人推介;如遇客人有反馈意见时，我们及时调整，以达到客人满意，招揽回头客。特别是在大型餐饮接待服务中，我们餐厅、厨房密切配合，通力合作，相互补台，在人员短缺、设施设备条件有限的情况下，多次顺利完成接待任务。

**餐厅经理个人年终述职报告篇三**

我叫\_\_\_，现担任专区酒店餐饮部经理一职。虽然我们酒店\_\_餐厅才走过短短的一年，但在酒店领导的关爱下，以及全体同仁的共同努力，我们也收获了不错的成绩。自己也较好地履行了餐饮部经理的职责，圆满地完成了工作任务。以下是我的述职报告：

一、注重员工的服务培训

餐饮业是以服务为核心的行业，提供优质服务是我们在激烈的市场竞争中制胜的法宝。为此，我一直把对员工的培训作为一项重点工作来抓，通过加强对我部员工的技能培训，提高服务水平和质量。从规范礼仪服务入手，严格落实餐厅的五常管理，推行规范化一条龙式服务。从顾客进门开始到离去，从点菜、上菜、席间服务等各个服务环节都明确了服务标准，使广大顾客高兴而来，满意而去。特别是争对开业期间的接待和准备工作，我带领餐饮部全体职员共同努力，不断强化服务意识，加强培训力度。最终，顺利完成了酒店试营业期间的工作，基本未出什么差错。

二、建立健全各项规章制度

针对个性化服务不够健全的现象，我与餐饮管理人员一起制定并不断完善餐饮部的各项规章制度。包括完善事故责任制，要求服务员坚持划菜登记下单，起菜，上菜，以及结束时间，将责任落实到人头，避免失误对公司造成损失。

三、不断创新菜品

我们在菜品质量上也下了很大功夫。顾客来到店里，除了享受到贴心的服务外，更主要的是要吃到可口的饭菜。在这方面我们仔细分析了顾客的喜好，推出了多种菜肴体系。俗话说众口难调，我们就是要努力做到众口不再难调。为了吸引顾客，满足大家多种口味的需求，我们不断研究推出新的菜品，供新老顾客品尝选择。目前经我部推出的新菜品种达\_\_项。有效地提升了我部的名气和吸引力。

四、工作中的不足

餐饮部的工作虽然取得了一定的成绩，但仍存在不少问题和薄弱环节，距公司的期望值还相差甚远，其主要表现在：一是员工的主动性还有待加强，服务不注重细节。二是员工的推销意识比较差。不能按照客人所需或者不能及时向客人推介我们的新菜品。三是厨房出品质量不稳定，上菜速度有待提高。四是作为餐饮部经理我的管理能力还需提高。

五、今后的工作计划

一是加强自身建设，提高管理能力。要经常走出去学习，与同行多交流、多观摩、多学习，才能不断提高自己。二是加强管理，加大培训力度，建立完整的销售团队，提升个性化服务。三是建立菜肴主导与核心菜肴，打出我部的名气。四是加强对各项成本细化和控制。

**餐厅经理个人年终述职报告篇四**

一年来，我受酒店与公司领导重托，担任餐饮部经理并依靠酒店、公司领导的正确领导，依靠酒店兄弟部门的密切配合，依靠部门全体干部员工的大力支持和努力，大胆经营、勇于创新、全面遏制了餐饮下滑的经营局面，超额完成了公司及酒店制定的各项经营、管理任务指标，努力实现了“两个质量”的进一步提高，夺取了社会、经济效益双丰收。现就本人一年来的工作述职如下：

一、履行职责情况

部门进一步完善了客史档案资料、保存并分类管理，负责对客户情况进行了收集与调查，进一步拉近了客我间的距离，今年不仅是酒店餐饮装修格局逐步老化的一年，更是\_\_餐饮业竞争白热化的一年，\_\_初具规模的餐馆的不断开业与频繁低价打折，无形中给酒店餐饮经营增加了难度，所以在年初根据\_\_餐饮发展形式，我就将狠抓经营创收，不断挖掘新的经济增长点列入了部门全年工作重点。

推出菜肴外卖经营举措，巩固和完善推出了系列高档菜肴，引导客人消费，提高了消费档次。定期收集、整合了客人反映较好的菜肴，形成了自己的特色和拳头产品。更换和增加了部分装盘器皿，提高了菜肴装盘效果和档次。完善了包房服务中人文景观的开场白介绍，受到了客人的好评，同时也提高了服务产品附加值。

质量就是生命，质量就是效益，是企业永恒的主题，其好坏直接关系到酒店及部门的长远发展。正因如此，部门从年初开始就重点抓产品质量与服务质量，规定从原料申购单的填写到采购入库，必须严格按部门制定的相关制度与规定执行，进一步规范了部门原材料的采购、验收程序和责任的明确。规定菜肴从粗加工开始至成品，必须严把菜肴出品关，控制了投诉等事件的发生。要求后厨所有人员必须配合管理，严格控制成本率，并把控制指标与厨师长和主配厨师的利益挂钩。不定期的下周边城市购进了其当地特色菜肴所用的原材料，并专程安排厨师去原材料市场考察，并与当地供货商达成了长期供货协议，增加了餐饮原材料的采购渠道，确保原材料的质量。

二、存在的主要问题

一年来，餐饮部的工作虽然取得了一定的成绩，但仍存在不少问题和薄弱环节，距酒店与公司的期望值还相差甚远，自己作为餐饮部经理，消防安全管理意识淡薄，导致二楼厨部失火，对外给酒店造成了不良的负面影响;在经营创收上招数不多，点子不够新，致使部门的营业收入多个月未能完成酒店下达的任务指标;在菜肴质量的稳定和产品特色的突出上效果是明显;在抓前台管理和人员的培训上力度不大，员工在规范化、标准化的服务上参差不齐;一味的强调经营而忽视了员工的思想动态，与员工的交流、沟通的次数较少，导致部门人员流动力大;在抓后台管理上决心和力度不够，存在一定差距。

三、今后工作努力方向

巩固大宴创收和开餐效果上升的成果，进一步提高创收能力，力争抢占更多的大宴市场份额：规范和提高大宴服务质量，进一步扩大酒店大宴服务与社会餐馆间的差距。以大宴的主持和三至五道特色菜以及提高上菜速度为突破口来形成大宴品牌。加大大宴氛围布置及推销力度，进一步提高整体氛围布置水平，形成怀大大宴特色。

规范切配厨师与上灶厨师的工作标准，对菜谱中的菜肴逐个实施统一标准的培训，做到不因厨师和时间的不同而造成菜肴口味和份量变化。在前台培训上，总结情景模拟培训效果，继续深入开展前台各岗人员的情景模拟及基本技能的培训和客史资料的培训，确保操作标准统一。每周定期对点菜员进行培训，教员由经理担任，逐步提升配餐员的配菜质量。成立以部门领班和主管为成员的部门质检小组，由主管和领班每周轮流对前台服务、卫生、劳动纪律、菜肴质量等情况进行质检，并向部门经理上报整改或处罚意见。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找