# 餐饮品牌建设工作总结(优选50篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-08-16

*餐饮品牌建设工作总结1时间过的真快，转眼又过了一个月。现结合xx八月份实际工作开展过程中取得的成果经验教训对本月的工作进行总结如下：>一、八月份实际工作开展中取得的成果、经验、教训1、人员管理方面（1）爱店思想的树立提出开展在本店人人都要树...*

**餐饮品牌建设工作总结1**

时间过的真快，转眼又过了一个月。现结合xx八月份实际工作开展过程中取得的成果经验教训对本月的工作进行总结如下：

>一、八月份实际工作开展中取得的成果、经验、教训

1、人员管理方面

（1）爱店思想的树立

提出开展在本店人人都要树立“以店为家，爱店视家，建店胜家”的爱店思想教育活动至今，每位店员都能通过自己的行动来证明已经树立了我们这种爱店的思想。不论从每位店员平时工作的积极踊跃性、维护集体荣誉感的表现都能让我感觉到大家已经有了：‘店就是自己的家，所做工作就是自己的事业的思想认识。餐饮店长月工作总结。

x月份以来工作任务量比较大，要完成秋冬产品和春夏产品进行换季上下架工作。一连七八天大家经常加班加点围绕着新货品数量的审核清点、秋冬产品上架的陈列布置、春夏产品退货数量的清点三个主要任务进行攻克，所有几乎员工都有牺牲自己的休息时间来店里加班帮忙而且没有一个人有过怨言。这种对待工作的态度也刚刚验证了大家的凝聚力表现和我们‘以店为家，爱店视家，建店胜家’的爱店思想。我相信只要有了好的精神思想作为动力，店里所有同事就会拥有更多的工作激情来完成好公司交给的各项任务。

（2）导购专业技能的掌握

x月份进行的的专题学习，在提升我们导购技巧能力方面取得了很好的效果，通过利用每日晨会和经营空闲时间统一组织讨论学习营销理论，并运用实践到现时接待顾客中去，在晚会上交流自己总结出的导购，从而使我们整体的导购技巧能力提高很大。坚持利用每周一、三店堂经营较空闲的时间组织复习在培训时掌握的面料理论知识，并且组织一些〈识别面料认识其特性，争做“面料知识小能手”的小评比〉小竞赛活动，也取得了很好的成效。店里所有员工都能够熟练的掌握现有产品的面料、特性。

人员管理方面的不足：

①在组织店员执行一项细小的任务中，有时只做了些安排但没有具体的监管整个实施过程。

②处理店员违反规章制度问题时，没能严格按照条令条例规定惩罚，让有违反规定的员工可能会出现放松麻痹的思想，不能认识到违反规章制度的严重性。

2、货品管理方面

（1）在严把进货关方面成立验收小组的方法很成功效果显著。

店里现有货品的数量、颜色、尺码都已登记造册，并建立能够随时根据本店实际销售数据来制定订货计划。

（2）店内盘点工作实行初盘和复盘的制度，效果也很明显。

盘点中我们成立的三个小组（清点组、记录组、审核组）以“一对一帮带制度”中两人为一组，并明确提出出现盘点误差的严重性和惩罚力度。现在盘点工作的效率、准确性都有很大的提高

（3）强调在收银服务的态度和质量上很抓管理，得到了很多新老顾客的好评和认可。在提高收银员操作的速度和准确度上也有很大进步。

货品管理的不足：

①在清点货品数量的准确度上还不够更精确。

②监督收银结算工作时，仔细程度不够高导致出现不应该的错误。

>二、x月份工作的进展情况

本月工作量较大，围绕春夏季产品退货、秋冬新品上市进行换季上下架工作。现将本月重点工作进展情况做简单总结：

1、货品管理方面

秋冬产品的验收和陈列、秋冬产品的种类、系列、数量多，在进货验收时再三强调清点数量的准确度和重要性，发现误差问题及时和仓库人员沟通处理。秋冬新品的陈列出样按：运动家居休闲区、婴幼童装区、男女精品系列内衣区、男女基础内衣区进行明确划分，在不同区域采取不同陈列方法，运用“两个统一”（统一店堂陈列服装的叠放方法，统一店堂挂衣架的间距），来给顾客一种整体的整洁、层次感，最终寻求整体店堂的陈列出样效果。店内现有秋冬产品陈列工作基本完成。

（2）掌握秋冬产品知识方面

①熟悉掌握秋冬产品的价格、面料、特性、工艺方法。

结合所学面料知识及产品简介牌对今年秋冬新品的价格、面料、特性优点进行共同交流学习。并讨论出最能明确介绍每款秋冬新品优点的语言模块，把我们的产品的优势清清楚楚的介绍给我们的顾客。

②掌握秋冬产品搭配推荐给顾客的导购技巧。

利用经营空闲时间组织店员讨论店堂现有秋冬产品的搭配效果，在接待顾客时不仅能真正满足顾客的需求同时还得提高单票业绩，从而提高店堂整体业绩。

总结吸取八月份工作中的经验教训，时刻提醒自己需要注意的几点，在下步工作中及时纠正。九月份重点工作任务已经基本完成，接下来的工作重点围绕进一步熟悉秋冬产品、提高导购技能提升店堂业绩、整顿人员作风纪律三大工作。

综上所述从八月份实际工作开展过程中取得的成果经验教训及九月份工作进展情况两大方面对本月的工作进行简单的总结并明确出下步主抓的工作重点。

**餐饮品牌建设工作总结2**

大家好！伴着元旦的喜庆和即将到来的春节，我们迎来了20xx年，首先，我预祝各位领导在新的一年里阖家欢乐万事如意，各位同事身体健康工作顺利。

回顾过去的20xx年，有很多美好的回忆浮现在脑海里，在公司的重视培养以及各位员工的支持下，我同全体员工，端正态度、克服困难、扎实工作，顺利完成了20xx年各项工作任务。现在就我一年的工作情况给大家做个简短的汇报，请大家给予评议。

说实话，作为一名员工餐负责人，这一年来，我深感到责任的重大，这几年的工作经验，让我明白了这样一个道理：只有用心去观察，用心去与顾客交流，大家齐心协力才可以做好餐饮服务。

首先，先汇报一下20xx年的经营状况：

从20xx年以来，经营状况总体来说还算理想，辛苦了一年，我们改善的往年亏损的情况，并有一定的盈利，这让我们都觉得比较自豪。全年实现营业收入XX元，比去年的XX元，增长XX元，营业成本XX元，比去年同期的XX元，增加XX元，增加率XX%。

其次，总结一下我20xx年的工作收获。具体归纳为以下几点：

1、认真贯彻百花村的经营理念，将公司的经营策略及时准确的传达给每位员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强团队的凝聚力，使之成为一个和谐的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的消费心理，做到知己知彼，心中有数，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。从百花村整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。为了给顾客创造一个良好的用餐环境，为公司创作更多的营业业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的用餐环境；积极主动的为顾客服务，尽可能的满足顾客需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开。

6、处理好管理组之间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，新的一年开始了，展望20xx年，在各位领导的指导和各位员工的支持下，我将以更精湛熟练的业务管理好我们的团队，为我们的员工提供精美的菜品和优质的服务，尽自己最大的努力，勤勤恳恳，尽职尽责做事，争取营业额再上一个新的台阶。

餐饮店长年终工作总结篇三不知不觉间，来到福盈门建材已经一年多的时间了，在一线的工作当中，经历了很多的酸甜苦辣，认识了很多良师益友，获得了很多经验教训，感谢领导给了我成长的空间、勇气和信心。在这一年的时间里，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

>一、工作总结

在从来到公司到现在的时间里，先从幸福家居箭牌砖店的一名导购慢慢成长为金三角箭牌砖店的店长，从一名小员工升为领导层，思想上都发生了绝对性的变化。已不在是站在自己的位置上思考问题，而是要站在公司的立场上和手下员工的立场上思考问题，想的更全面一些了，会替他人着想了。

>二、在工作上主要存在的问题有：

在工作初期，对工作的认知程度不够，缺乏全局观念，缺乏自信心，对工作定位认知不足，逻辑能力欠缺，结构性思维缺乏，不过我相信在以后的工作中，我会不断的学习和思考，从而加强对工作的认知能力从而做出工作的最优流程。

对人员的管理能力欠缺，对市场的调查不够，对竞争对手的了解不全面，从而未能做出最好的针对所在市场的政策方案，以后在工作中还需不断学习总结改进，从而使遇到问题都能得到很好的解决。

>三、工作心得：

在这一年多的工作与实践当中，我参与了许多集体完成的工作，和同事的相处非常紧密和睦，在这个过程中我强化了最珍贵也是最重要的团队意识。在信任他人和自己的基础上，思想统一，行动一致，这样的团队一定会攻无不克，战无不胜。

这年的工作中，所有的工作都是一线二线一起完成的，在这个过程中大家互相提醒和补充，大大提高了工作效率，所有的工作中沟通是最重要的，一定要把信息处理的及时、清晰。

领导要求工作的每一步都要精准细致，力求精细化，在这种心态的指导下，能够积极自信的行动起来是后半年我在心态方面最大的进步。

现在的我经常冷静的分析自己，认清自己的位置，问问自己付出了多少；时刻记住工作内容要精细化精确化，个人得失要模糊计算：出了风险要及时规避，出了问题要勇于担当。

三人行，必有我师，与身边同事的合作更加的默契，感谢他们对新上任的我莫大的支持与鼓励，感谢他们的不离不弃，他们都是我的师傅，从他们身上学到了很多知识技能和做人的道理，也非常庆幸在刚上路的时候有他们在身边。我一定会跟她们凝聚成一个优秀的团队，做出更好的成绩。

>四。工作教训：

经过这半年的工作学习，我发现了自己离一名合格的店长还有差距，主要体现在工作技能、工作习惯和工作思维的不成熟，也是我以后在工作中不断提高和磨练自己的地方。仔细总结一下，自己在半年的店长工作中，主要有以下几方面做的不够好：

缺少对平时工作于业绩状况的总结，从开业到现在只七月份的活动“清凉一夏，低价a风暴”业绩还算可以，跟活动有很大的关系，全场六折加上特价中的特价产品，很是吸引眼球，之后价格回升，就再也没达到理想的额度。针对市场我应该主动向公司申请特惠政策，应该把被动变主动，用我们大品牌的产品低价攻击其他品牌，占据一定的市场份额。

跟员工的关系好是应该的，但缺少领导的气势，陈总一直教导我们“尊重自己就是尊重别人，别拿自己不当干粮”跟员工好的前提下，也要让员工听你的，尊重你还是他们的领导。有什么对公司不满的可以直接向你反映，再着重考虑怎么安抚、怎么汇报，平稳军心。此项也作为重点来提高自己。

在以后的工作中，我一定时时刻刻注意修正自己不足的地方，一定会养成良好的工作习惯，成为一名公司优秀的职业的店长。

>五、工作计划：

公司在日益壮大，不断占领新的市场，开拓新的领域，竞争会比较大，压力也会比较大。要吃苦耐劳，勤勤恳恳，踏踏实实地做好每一项工作，处理好每一个细节，努力提高自己的专业技能和执行力，尽快的成长和进步。其中以下几点是我下年重点要提高的地方：

1、要提高业绩，除了完成规定的任务额还要超任务额的100%，结果证明一切。

2、要提高大局观，是否能让能让其他人的工作更顺畅作为衡量工作的标尺。

3、提高工作的`主动性，做事干脆果断，不拖泥带水。

4、工作要注重实效、注重结果，一切工作要围绕着目标的完成。

5、明年是服务年，服务年就要做好服务，不但做销售还要做服务。精细化工作方式的思考和实践。

我相信：天道酬勤。把自己所有的精力都投入到工作当中，认认真真沉下心去工作，就是公司所提倡的企业精神：职业做事，诚信待人。

**餐饮品牌建设工作总结3**

全年实现营业收入XX元，比去年的XX元，增长XX元，增长率XX%，营业成本XX元，比去年同期的XX元，增加XX元，增加率XX%，综合毛利率XX%，比去年的XX%，上升（或下降）XX%，营业费用为XX元，比去年同期的XX元，增加（或下降）XX元，增加（或下降）率XX%，全年实际完成任务XX元，超额完成XX元，（定额上交年任务为XX万元），酒店餐饮部工作总结。

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XX万元，上升XX万元，上升率为XX%。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XX元，比去年同期的XX元，增加了XX元，增长率为XX%。

（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薄记录，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，原耒每市估清五、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，创开业以耒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，使宾客高兴而耒，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，大胆偿试，英明决策，走自己的经营路子。第一，全年开设经营项目六个：XXXXX（筹备中）。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，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。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。

**餐饮品牌建设工作总结4**

在很久之前，我都没有想过我会来餐饮店工作。但是现在我却这里已经工作了三个月之久，而且还对我这份服务员的工作产生了无限热爱之情。虽然在此之前，我一直觉得服务员是一个不太体面的职位，但是在我接触这个岗位之后，我就明白了工作不分贵贱的道理，也明白了做一行就要爱一行的道理。所以我会一直坚持在这个服务行业里面做下去，会一直坚守自己的信念在我们餐饮店里做下去，只要领导肯我机会，肯让我继续做下去，那我一定辜负领导对我的期望。现在为了我的转正申请，就此做一篇转正工作总结。

>一、做好服务工作

作为一名服务员，首先要做好的当然是自己的服务工作。所以在这三个月的试用期里面，我一直在培养自己的服务意识。每天出门之前，在镜子面前，给自己展现一个最灿烂的笑容，告诉自己面对每一个客户，我都要做到微笑迎接。在每天上班之前，我都会把餐饮店里的服务宗旨在心里默背一遍，告诉自己客户的感受就是我们的感受，我们要一切以客户为中心的做好我们的服务工作。

>二、解决顾客遇到的问题

在我们的工作中，我们经常会遇到各式各种的客户，也会出现各种各样的情况。有一些顾客是真的遇到的困难和麻烦，也有一个顾客是故意来找茬的。所以面对这两种情况，我们都要做到心平气和的处理。首先要先安抚客户的情绪，其次再给出解决方案，最后帮客户实施解决好。如果他还感到不满意，我们也要保持好我们的良好耐心的服务态度，请出我们的主管来帮我们解决。

作为一名餐饮店的服务员，日常的工作不仅仅只是上菜洗碗这么简单，还有很多需要我们去学会和做到的事情，比如如何在面对顾客发脾气的时候，还能用镇定的情绪来帮顾客解决问题，比如出现不愉快的情况，如何随机应变的化解场面的尴尬，如何做到让顾客对你的表现感到满意，还比如如何处理好我们工作中遇到的客户投诉事件等等。这些都是我们工作的要点，也是需要我们在平时的工作中去多多总结经验，去积累知识，去让自己变得更加优秀，才能做到最好。

**餐饮品牌建设工作总结5**

>一、引言

大学生活中期，为了让我们多一些实践性的服务经验，适应越来越严峻的就业形势，学校安排了我们20xx级学生外出实习，是我们能够熟练掌握更多的理论知识以及一些实践行动。因此，分配我去了舜耕山庄餐饮部开始了为期半年的实习生活，实习过程中，收获很多。比如一些为人处事是的原则，课堂上学不到的服务技巧和与客交流能力。心理素质变强是实习的必然结果。因此，这次实习不管是从知识、技能、还是社会阅历方面都得到了很好的锻炼，为今后的生活和工作打下了坚实的基础。

>二、实习时间和实习单位

1、实习时间

20xx年1月17日--20xx年7月11日

2、实习单位

Xxx-x

Xxx-x始建于1985年，占地200余亩。坐落在济南风景秀丽的千佛山西南麓，是一座集民族风格、地方特色、历史文脉、时代气息于一体的四星级宾馆，是泉城十大景观之一。

>三、实习岗位和内容

1、实习岗位：餐饮部

2、实习内容

熟悉山庄及山庄所处环境的基本情况。包括：

（1）、山庄公共设施、营业场所的分布及其功能；

（2）、山庄所能提供的主要服务项目，特色服务及各服务项目的分布；

（3）、山庄各服务项目的具体服务内容、服务时限、服务部门及联系方式

（4）、山庄所处地理位置，山庄所在地区交通、旅游、文化娱乐、购物场所的分布及到这些场所的方式、途径；

（5）、山庄的组织结构，各部门的相关职能，机构及相关高层管理人员的管理情况；

（6）、山庄的管理目标、服务总宗旨及其相关文化；

（7）、参加山庄的岗位培训，熟悉自己的工作职能，了解本岗位的重要性及其在山庄中所处的\'位置，了解工作对象、具体任务、工作标准、效率要求、质量标准、服务态度及其应当承担的责任、职责范围；

（8）、熟记菜品、酒水、面食、饮料种类、价格；

>四、实习收获

1、酒店就像是一个大染缸，什么样的员工、客人都有。每个人都有自己的个性和思想。要想和同事搞好关系，轻松应对各类客人，就需要许多技巧。在交往中如果我们不能够去改变什么东西，那么我们就要用各类方法适应它。

2、熟悉酒桌上各种规矩，轻松应对客人的各类刁难、要求。

3、做好卫生工作，彻底清理死角。工作态度转变，端正态度。

4、落落大方的开场白、特色菜、分鱼不怯场。见客问候超级大声不害羞，

>五、存在不足

1、增加工装清洗次数，尤其是夏季。

2、固定菜品价格。偶尔加个小菜，问厨房价格，一天一个价。

3、巡台次数过多。巡台做的记录没有真正的做到个性化应用。

>六、总结

半年的实习，让我对酒店的管理又有了更深层次的理解，并对酒店行业有了自己的见解和认识。

实习过程中，学会了很多东西：餐饮的服务程序和技巧、处理人际关系、与客交流等。半年的时间，我深刻的体会到了酒店行业的艰辛和基层服务人员的不易，更看到了酒店发展前景，明白了自己以后学习的方向和侧重点。

**餐饮品牌建设工作总结6**

一年来，在经理的正确领导下，在同事们的积极支持和力助下，我能够严格要求自己，较好的履行一名收银的职责，圆满完成工作任务，得到领导肯定和同事们的好评，总结起来收获很多。

>一、在工作中学习，不断提高自己的业务水平。

作为一名收银员领班，首先是一名收银员，只有自己的业务水平高了，才能赢得同事们的支持，也才能够带好、管好下面的人员。虽然我从事收银员工作已经三年，且取得一了定的成绩，但这些成绩还是不够的，随着餐厅的发展，对我们收银员的工作提出了新的要求，通过学习，我总能最先掌握电脑操作技术，总能为下面的同志做指导。

>二、做好了员工的管理，指导工作。

收银领班虽然不算什么领导，但也管着一堆人，是领导信任才让我担此重任，因此，在工作中，我总是对他们严格要求，无论是谁，有了违纪，决不姑息迁就，正是因为我能严于律已，胆管理，在生活中又能无微不至的关怀下面的员工，因此他们都非常尊重我，都服从我的管理，一年下来，我们的工作得到了领导的肯定。

>三、合理安排好收银员值班、换班工作。

收银员的工作不累，但得细心，因此收银员必须任何时候都保持良好的心态和旺盛的精力。因此，在给几名员工作排班时，我总是挖空心思，既要让收银员休息好，又不能影响自身的工作，还要照顾好她们的特殊情况。

>四、抓好一级工作，给领导分忧。

做为一个收银领班，能够在收银员一级解决的问题，我决不去麻烦领导，对餐厅里的事，又从不失时机的向领导请示汇报。

>通过年终的总结，我有几点感触。

其一是要发扬团队精神。因为公司经营不是个人行为，一个人的能力必竟有限，如果家拧成一股绳，就能做到事半功倍。但这一定要建立在每名员工具备较高的业务素质、对工作的责任感、良好的品德这一基础上，否则团队精神就成了一句空话。那么如何主动的发扬团队精神呢？具体到各个部门，如果你努力的工作，业绩被领导认可，势必会影响到你周围的同事，家以你为榜样，你的进步无形的带动了大家共同进步。反之，别人取得的成绩也会成为你不断进取的动力，如此产生连锁应的良性循环。

其二是要学会与部门、领导之间的沟通。公司的机构分布就象是一张网，每个部门看似立，实际上它们之间存在着必然的联系。就拿收银来说，日常业务和每个部门都要打交道。与部门保持联系，听听它们的意见与建议，发现问题及时纠正。这样做一来有效的发挥了监督职能，二来能及时的把信息馈到领导层，把工作从被动变为主动。

其三是要有一颗永攀高峰的进取之心。这就给我们收银人员提出了更高的要求——逆水行舟，不进则退。如果想在事业上有所发展，就必需武装自己的头脑，来适应优胜劣汰的市场竞争环境。

人生能有几回博，在今后的日子里，我们要化思想为行动，用自己的勤劳与智慧描绘未来的蓝图。

**餐饮品牌建设工作总结7**

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38xxxx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38xxxx元，比去年的32xxxx元，上升6xxxx元，上升率为1xxxx.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。为了最大限度降底估清品种，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薄记录，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，原耒每市估清五、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。

(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，大胆偿试，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1xxxx.优质服务月活动、文明礼貌月活动、推销有奖活动等。

(四)全员公关，争取更多的回头客。

餐饮部领导把公关作为一项重要工作耒抓，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，今年餐饮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。

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，原耒是整套半成品进货，为降低成本，后耒改为自己进龟， 自己烹制，近二个月耒，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。

餐饮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。参加酒店扶贫济困捐助活动，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。

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xxxx,员工队伍稳定，流动量小，今年月均人员流动量约xxxx.

(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，餐饮部招聘新员工，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xxxx,领班xxxx.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1xxxx.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，餐饮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20xxxx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，开展了流动红旗竟赛活动，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星级酒店年审和国检。

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，并进行防火器材实操培训。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，确保了餐饮部各项工作的正常开展和财产的安全，今年以耒未发生任何的失火事故。

(九)按照星级标准，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30xxxx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，友谊夜总会的开办、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.抓好友谊夜总会、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。

**餐饮品牌建设工作总结8**

>一、思想学习方面。

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，能够协助部门经理认真组织实施(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，严肃认真的落实工作);

(员工例会上、部门办公会都做过自我批评，由于寝室管理不严，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80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，真正成为部门经理的得力助手，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，积累管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(餐厅服务120个怎么办);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，并结合部门的实际情况，及时转训(六常管理法);再次是通过观看报纸、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(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问题，向员工进行了通报)。

过去的一年通过领导的培养和个人的学习，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。

1、狠抓安全促经营。

结合餐厅去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、防食物中毒、防重大质量事件、防员工意外受伤、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，不断提高员工安全意识，避免因人员思想麻痹大意，而出现的不安全事故;加强管理，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作规程，避免因管理混乱、人员失控，而出现的不安全事故;加强检查，对工作中容易出现问题的环节，做为我管理检查工作的重点，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，餐饮部在过去一年里，没有出现过安全事故和较大的安全隐患，为部门顺利完成全年任务，为经理把主要精力投入到部门全面建设上，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;针对日常服务中遇到的问题，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，提高了员工处理问题的能力;协助经理首次组织、开展了鸿翔宾馆餐饮专业知识竞赛提高了员工集体荣誉感，增强了比、学、赶、帮、超的良好氛围，也为以后部门开展培训，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。

3、真抓成本促利润。

按照部门经理的指示，加强了低值易耗品的管理，采取了出有签字、用有去向、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(仅打火机一项去年比前年少用使用1500个，节约尽1000元);加强了餐具管理，对非正常损耗的餐具，特别是新餐具、贵重餐具追根溯源，严格执行了内部和外部赔偿制度(约1500元)，并结合所学六常管理法，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，在掌握设备、用具使用情况的同时，也提高了利用率和使用寿命;加强了日常消耗水、电等消费大项的管理，在管理过程中随时发现、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，在执行管理工作时无论是对管理人员还是服务员，能够做到尊重下属、一视同仁;多次代表部门经理同管理人员，看望生病受伤的员工，使大家感受到了家庭般的温暖;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，尽力帮助员工解决问题、克服困难;今年8月份厨师长杨东一班人入所工作，我们本着对工作负责的态度，经常交换意见、相互学习，各种信息能够及时准确进行传递，前台与后厨的配合比较愉快和默契，这些都促进了餐饮部团队建设的和谐稳定。

>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，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，创新能力明显不足。

4、对员工业务抓的不够，整体服务水平提高不快。

努力方向:

1、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。

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、要通过多种渠道了解xxx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。

4、要把提高部门员工业务水平，当作大事去抓，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。

>四、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，要求服务人员必须掌握菜品的营养功效、精品原材料的产地、特色菜品背后的故事等，(例如海参、鲍鱼、山药的营养功效;荔圃的芋头、查干湖的胖头鱼;东坡肉、夫妻肺片的来历等等)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，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。

也就是以基尼斯世界记录的形式，设立餐饮部龙虎榜，通过竞赛获胜的员工为纪录保持者，可以把佩带鲜花的相片放在龙虎榜上，同时获得一定金额的奖金，其他员工可以随时向纪录保持者挑战。

回顾以往，在公司各位领导的悉心指导及我店各位员工的支持下，我由一名基层员工晋升为餐饮店长。在这里，我借此机会感谢公司各位领导对我的信任。现在我将这段时间的工作总结如下。

一、经营状况

从开业以来，总体来说很不理想，辛苦了很久，但是没给公司盈利，并且还亏损好多钱，这让我们很内疚。

二、经营方面

我们店一共有5个档口，主打韩餐组窗口，凉菜组和小吃组让我们很头疼，多次让领导提出问题，有时我觉得无脸面对领导。每月营业额上下不稳定，但成本还算合理，效果不太理想。韩餐组和凉菜组，成本占55%以上，酒水和其它三个组成本占45%。人员以前有37位员工，现在25位，人员工资下降了30%，调整后，充分调动了员工的主观能动性，提高了其积极性和创造性，增加了员工的竞争意识，起到了良好的效果。菜品调整的不太明显，小吃组我加了，烩三鲜，八宝甜饭，蒸碗鸡等，凉菜加了酥肉，剁椒鱼，红烧丸子等，但效果不太理想。

**餐饮品牌建设工作总结9**

光阴似箭，岁月如梭，转眼新的一年即将来临，在集团，公司和酒店领导重托我到金都绿洲餐饮部工作已经十个多月了。在酒店领导关心支持，兄弟部门的大力帮助，协同餐饮部全体员工认真做好酒店下达的各项任务，与员工同心协力经营，度过了不平凡的20xx年，在此对本人今年工作述职如下：

>一、艰难中求发展，努力提高营业额

1、铁打的营盘，流水的兵，对于餐饮部人员流动性大，自3月份以来员工更新换代特别快，无论管理人员还是服务员都出现人员缺乏现象，因而从老员工中提选一名副经理，一名主管，一名领班，组建了新的领导班组，在新老员工交替之时，制定了新的培训计划，针对性培训，以老带新，一带一的方法，使新员工尽快适应环境投入工作。

2、从3月份扩大营业范围，开始接待旅游团队用餐，制定详细接待计划，菜单，并对员工团餐知识培训，邀请市内二十几家知名旅行社来店考察，对今年旅游行情分析，宣传酒店环境优势，离高速口近，交通便利等地理优势，制定了一档标准，两套以上的菜单，增大了旅行社客人选择范围，在旺季到来之际，针对游客到店时间不准确、较晚，延长了营业时间，以便游客即到即可用餐，在网上也做了大量宣传，加入4个旅游网络群，将酒店的接待场地照片及菜单发布给1200多个旅行社计调，起到良好的宣传作用，今年我市旅游远不如去年，客流量比去年下降40%多，我们又是刚刚接待团餐，不过也取得了一定成果，共接待马来，美国，德国，韩国等12个国家海外游客，1000多人次，国内旅游1500多人次，和市内30多家旅行社，省外3家旅行社建立了长期合作关系，为明年团餐接待打下了良好的基础。

>二、抓内部服务质量，调整出品部厨师力量

1、在四月份对厨师力量进行了调换，该换了菜品，转换了菜品营销思路

2、狠抓服务质量，注重思想品质教育，管理人员加大服务跟进，激发员工工作热情，在8月份开了优质服务月活动，增强了服务员工作热情，加强主动服务，人性服务，评选了XX，XXX两名餐饮“服务明星”，在思想教育方面，以XX拾金不昧的事迹作为榜样，申报酒店给予了经济奖励，促发员工工作热情，提高员工思想品质的教育。

>三、调整人员岗位安排，减员开支，降低经营成本

针对酒店接待客流量不太稳定现象，对内部员工也进行了相对调整，原来备餐传菜员，一人顶一个岗位，各负其责，缺乏团结协作精神，同备餐领班侯艳玲一起根据接待情况对人员作出重新调整，不死固定在一个岗位，根据上菜时间，收台情况，1—4层备餐人员随时调整，集中人员收台，撤出一楼常设传菜员有面点直接送主食到食梯传到个楼层备餐，临时安排人员餐具接梯，从而大大减少了人员浪费，备餐比原配备人员节约2人，在洗碗间由原定人员4人减至3人，在保证正常接待下备餐及消毒间人员节约3人，每月节约开支4000多元。

在布草管理和大厅区域卫生，日常保洁员都安排一人兼两职多职，降低了人员成本，提高了工作效率。

**餐饮品牌建设工作总结10**

成为餐饮店厨师以来虽未在菜式方面有所创新却也能有着中规中矩的表现，但是通过今年厨师工作中的表现不难发现自己依旧存在着较大的可提升空间，由此可见当前阶段需要在厨艺方面得到提升才能在餐饮店站稳脚跟，只不过相对于个人能力的合理运用而言餐厅的整体利益往往是厨师工作中不可忽视，所以我总结了今年完成的餐饮店厨师工作从而加深了对自身能力的认识。

在基础的厨师工作中提升了原有的效率并开发了些许新菜式，对我而言经验的积累才是导致餐饮店厨师工作获得提升的主要因素，所以我在履行好自身职责的同时也较为负责地处理好平时的厨师料理工作，毕竟无论是食材的选取还是烹饪的手法都要经过严格的处理才能够起到较好的效果，若非今年在厨师工作中的积累也许会令人想不到过去的努力不过是对其他厨师的拙劣模仿罢了，因此我在工作之余探索了新菜式的开发思路并在餐饮店积累了深厚的经验，除了令自身处理菜肴的效率得到提升以外还在口味方面得到了餐饮店顾客的认可。

处理食材采购的时候进行反馈并在工作中得到了餐饮店长的认可，实际上若是认真对待的话不难发现食材的好坏对于菜肴的质量有着重要的作用，所以我会在后厨对采购的食材进行检验并从中挑选出适合的供应商，尽管自己并不能够在采购工作中越庖代徂却也能根据相应的建议影响餐饮店长的决策，因此为了能够通过自身制作的菜肴获得更多顾客的认可自然需要提升对食材的要求才行，尽管今年的厨师工作中已经做到这点却仍需要继续贯彻才能获得更好的效果。

维护好餐饮店后厨的清洁工作从而营造良好的环境，尽管说餐饮店的布局较为良好却在后厨卫生方面令人感到诟病，主要还是对餐饮垃圾的处理以及碗筷的消毒方面需要得到加强才更能获得顾客的认同感，所以即便是作为厨师的自己也在今年的工作中加强了对卫生状况的处理，尤其是对于灶台的清洁以及食材的清洗状况有着较高的要求，只不过即便在今年的餐饮工作中处理好这些也要加强对厨师技艺的锻炼才行。

简单的总结让我明白厨师的职业生涯中唯有不断前进才能够积累足够的经验，虽然现阶段自己在厨师技艺方面存在着些许不足却也保持着稳步前进的趋势，相信经过明年厨师工作中的挑战以后能够让自己在餐饮店有着较好的成长。

**餐饮品牌建设工作总结11**

转眼间一年的时间就这样匆匆忙忙的过去了，在这短短而又忙碌的一年里，也付出了不少汗水，泪水，在领导的关怀和指导下，也收获了很多的经验和小小的成绩。说去这一年的感触恐怕也只有那两个字可以形容：＂努力＂。就像自己在月初说的只有努力我呢不才能做到更好，下面对今年工作深刻做以总结。

一、服务

在今年由于人员陆陆续续的增加，在服务意识上没有的得到什么培训，所以在服务质量上没有很好的提高，而且今年有新提升一名经理，对餐饮部还不是很了解，一些工作还需要在本人的知道下来一桶煮好餐厅的服务，争取调整培训内容及方式，相信能有所提高，让员工在服务意识上能够明显的体现细节服务和主动服务，让客人高兴而来满意而归。

二、销售

今年餐厅业绩不管是从酒水外卖到会员卡均没有完成任务，本人深刻惭愧，身为部门第一负责人，为企业创作不出一定的效益就是打了败仗的兵一样，只有为队伍创造出好的效益才能证明个人存在的价值。针对业绩，本人想领导保证在下个月完成好总经办下发的任务指标，不忘领导的培养。

三、卫生方面

针对卫生问题，每天带领部长和员工在收完餐后对卫生检查一遍，并把卫生的指标告诉员工要达到什么样的标准。上个月人员紧缺未能达到卫生标准，如今人员得以补充，本人吧卫生任务下发到个人身上，每天定点检查，如有不合格的现象给予整改，本人还要继续跟进部门存在的死角卫生给予一一做好。

四、成本控制

由于今年开展了一年一度的金秋美食节，客流量有所上升，再加上新员工的加入，造成指标的成本有所浪费，在此方面本人将拿出一定的培训方案及针对性的解决方法，努力做到为公司节省不必要的浪费并且将爱店如家的优良传统传播到每一个员工身上。

五、纪律及礼节礼貌

1、之前有很多各部门的员工到本部门偷吃的现象，在今年本人要求部长及员工对各部门的监督，避免在餐厅出现此行为，如果发现第一时间通知各部门第一负责人给予处理。

2、对本部门的员工岗上纪律要求，在岗期间不得出现玩手机，大脑的行为，已经发现给予罚款警告。

3、要求员工从搅拌发哦上岗见到同事管理人员都主动问号，做到本部门的亮点式。

六、明年工作计划

1、抓好员工的心态，了解员工动向，为年底做好人员在岗的工作状态，并且继续补充新的人员加入。

2、业绩方面，发动员工的力量，把今年初放月末过，做好会员卡和酒水的业绩，挖掘老客户，开发新会员，用服务和优势打动客户，创造好的业绩。

3、服务方面，培训员工要拿客人当自己的亲人一样服务，能正确看待自己的行业，乐于为客人服务，争取做到细节化，人性化，亮点化，主动化的服务，做到客人在餐厅的零投诉。

4、卫生方面，做出每日卫生清理计划交代部长抬头去清理，本人每日监督检查，发现不合格的地方立即整改，并对\_\_的卫生做好监督和检查，部拖泥带水。

5、纪律方面，要求员工在岗纪律的行为规范，并要求部长做好监督，本人也从下月起一个星期去宿舍检查一下员工的宿舍，看看是否有吸烟喝酒的现象，确保安全，避免一些不良行为。

**餐饮品牌建设工作总结12**

一、严格管控各店面餐品标准，热菜类重点按标准技能要求进行检查指导，涉及技能方面严谨要求。

二、店面食品安全的重点检查要求。

三、生产安全的常规检查要求。

四、配合公司开新店的前期所有准备，及人员带训，流程捋顺。

五、配合公司发掘带训出优秀厨师长。

六、配合研发部制定更严谨的餐品操作标准。

七、厨房日常管理的团队建设、节约增效等方面的检查提升。

八、店面服务品质的检查提升。

品控研发部

**餐饮品牌建设工作总结13**

忙忙碌碌中时间过的真快，转眼20xx年的工作结束了，回顾着半年的工作。我在公司领导及各位同士的支持与帮助下，按照公司要求，较好地完成了自己的本职工作。通过学习与工作，工作模式有了新的突破，工作方法有了较大的改变，现将着边年的工作情况作工作总结如下：

>1、环境卫生

作为餐饮，卫生是个很重要的前提，针对环境卫生。我制定了分工明确，责任到人的管理方法，对面点，凉菜间，地下室，冷库，库房等作定期检查。对用具和设备作到每天清洗，严格要求个人卫生。

掌握二个标准。所谓“和谐”是指协调、友爱、融洽、无矛盾冲突、无相互抵触之意。“和谐机关”的基本内涵是：人与人之间和睦相处、部门与部门之间相互配合、人与单位之间相互依存、单位与外部环境融洽联通，整个机关形成一个团结协作、气顺人和、运转有序、公平公正的良好氛围。以人为本，构建一种和谐的、融洽的、健康向上的人际关系是构建和谐机关的一个很重要的内容。这是评价一个机关是否和谐的首要标准。良好的工作秩序和优美舒适的环境是衡量机关和谐的另一个重要标准。从软件方面来说，“和谐”实质上意味着一种秩序。构建和谐机关，就要遵循机关运行规则，维护机关应有的秩序。维护秩序靠的是健全的规章制度和科学有效的机制来调节。

>2、菜品质量

对菜品进行规范操作，原材料必须清洗挑选后加工，严格要求菜品形状以及造型，以火候不到不出，色泽不够不出，菜量不够不出，餐具不洁不出为准，严抓菜品质量。

>3、资源管理

各有关部门要在党委的统一领导下，明确职责分工，加强协调配合，完善国家工作人员学法用法工作机制，进一步形成各司其职、各负其责、齐抓共管的工作格局。党委组织部门要对国家工作人员学法用法工作进行宏观指导和监督，把国家工作人员学法用法列入干部培训计划，协调培训院校落实宪法法律必修课，把学法用法情况作为考察干部的重要内容。党委宣传部门要协助落实党委（党组）中心组学法制度，加强对学法用法工作的舆论宣传。公务员主管部门要把法治知识纳入公务员录用考试、培训和年度考核范围。司法行政部门要具体承担国家工作人员学法用法的组织协调、指导和检查。

坚持教书育人，努力提高教学质量和教学水平五年来，完成计划内73个班次、4752名学生（不含形势教育的班次、人数）、1850学时的主讲任务。在教学中，坚持教学改革，注重教书育人，教学效果好。多次受到教育部、江苏省委、省政府、学校领导的好评，受到学生。一是坚持教学改革，注重教学质量。与单位教学组的同志一道，先后总结了“紧密联系学生思想实际，增强\_理论教学的说服力和感召力”等教改经验，在国家教育部\_理论教学经验交流会和全国青年学习\_理论经验交流会上作了介绍，受到党和\_的高度重视和教育部、江苏省委、省政府的肯定，1999年，20xx先后被评为学校优秀教员2次、学校政治理论课教学先进个人3次。

计划是行动的指南针，好的计划能够预先调配资源，有条不紊的开展工作，用最小的成本达到最高的效益。但在过去的工作中不完善的计划体系导致了工作的无条理性，降低了工作效率。

众所周知，采购部是公司业务的后勤保障，是关系到公司整个销售利益的最重要环节。下面是搜集整理的采购人员20xx年终个人工作总结，欢迎阅读。更多资讯请继续关注年终工作总结栏目！

合理开闭水，电，气，发现浪费现象及时制止，增强员工工效意识，加强成本控制，节约费用开支，正确掌握毛利率，增加效益。

>4、促销宣传

提高综合接待能力，定时进行前庭与后厨培训。全面抓好服务规范，出品质量，使接待能力提高。

然而，在临柜工作中不仅需要一份耐心，而且还需要一份热心，真正急客户之急，想客户所想，力所能及地为客户排忧解难。记得有一回下午班，我早早地去了营业所，趁午间空闲整理早上刚开出的银行承兑汇票，正当埋头整理时，忽然感觉有声音从柜台外传来，我忙惊觉地从座位上站起来，发现柜台外站着一位面容憔悴的大妈，正惆怅地望着我，可当时还不到上班时间，我的尾箱还未到场，我只好请大妈到另外几个全天班的储蓄柜台去办理，而当时恰逢业务高峰期，那几个柜

按照领导安排，完成各项固定工作。同时，根据工作需要，完成了一些临时性工作。主要的工作有，全国第二次经济普查的整理收尾工作；乡镇统计机构基本情况调查；规模以下工业企业能源抽样调查；统计继续教育等临时性工作。所有这些工作，都得到了市局主管部门及局内领导和同志们的`认可。

>5、成本规范

业务技能不够精细，虽然已从事记账岗位两年，但会出业务仍未精通。现在从事了全新的公司信贷岗位，首先要有肯学肯钻的态度，其次任何岗位都不可能在短时间内就能做到精通，因此我已经做好长期努力的准备。保持一贯踏实的作风，克服性格上内向的缺点，努力成长为一名优秀的现代商业银行客户经理。

时常询问原料成本，掌握市场动态，降低成本，提高利润。

>6、设备检查

时常对设备设施进行检查，对发现问题及时与工程部协商，抓好设备设施的维护保养，是处于完好状态，并得到合理使用，加强时常管理，防止事故发生。

在作好酒店餐饮的同时，切实履行职责，认真完成上级交办其他工作，努力作好本职工作，在接下来的工作中，我要勤奋工作，努力改正不足之处，发扬优点，力争取得更大的工作成绩，为酒店创造更高的价值。

**餐饮品牌建设工作总结14**

很荣幸在这里代表餐饮部和园主题餐厅厨房班组与大家分享20xx年的收获与喜悦。（下面，我从三个方面向大家汇报）

第一，强化食品安全意识、成本控制意识和市场竞争意识，于试营业第一年扭亏为盈。

和园餐厅自去年11月6日试营业以来，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。在经营中逐步摸索和园餐厅消费群体的特性和规律，不断精心研制符合和园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，例如：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，如：石锅木耳白菜从3月开始销售以来，月销量屡居榜首。

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，特别是今年九月份园区为我提供了学习中国意境菜的机会，使我受益匪浅，并且很快运用到和园菜品制作中，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。和园餐厅收入逐月攀升，销售额从日均3千元到现在每天1—2万元，最多突破了3万元。人均消费从20元到提升到现在40元，并扭亏为盈。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。

第二，加大培训、规范菜品主辅料配方，不断创新研发新菜，为逐步打造和园餐厅品牌奠定基础。

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5至11月份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。为稳定菜品质量，为宾客提供优质服务，我们采取了以下几种方式：

1。人员打通使用。我们将和园厨房、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。

2。加大培训力度。今年厨房共培训56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，还将新学习来的中国意境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。

3。规范菜品主辅料配方，使得不会因为部分厨师离职而影响餐厅菜品的质量和品味。

4。不断创新。先后推出顺应季节的冷菜18道、中西式热菜72道，丰富了客人的选择，形成了以“石锅木耳白菜”、“ 塔香三杯鸡”等为代表的低成本、低价位、口味独特、销量攀高的创新菜品，深受客人喜欢。

第三，坚持厨房与餐厅密切配合的团队互助精神，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。还有看似简单但又并非简单的洗碗工作，一道好菜没有干净卫生的器皿是上不了桌的，所以就像木桶效应一样我们缺一不可，在此我们向餐厅所有人员及其他兄弟部门表示感谢，有了你们的工作付出和支持，才有了校内外宾客对和园餐厅品牌的认可和赞扬。

**餐饮品牌建设工作总结15**

20xx年结束了，有必要对工作做一个总结：我热爱这个工作，因为我的从业意志和端正了我的工作态度；知道了成功服务员应有的素质，从而增强我的从业意识，立志要么不做，要做就做一个有理想、有道德、有知识、有纪律的合格服务员。

我学会了服务宾客的原则；服务宾客的程序；服务中工作细则；宴会出菜程序；托盘的技巧及端托行走的步伐；铺台、摆台的注意事项；换烟灰缸的重点；点菜、写菜单、取消菜式的注意事项及推销菜品的技巧；斟酒水的基本方法、程序和酒水的一般知识；处理客人投诉及服务工作突发事件对应技巧；餐厅开市的准备工作及收市的注意事项以及各种服务礼仪、餐饮卫生知识、消防知识等等。使我成为一个优秀的服务员奠定了基础。

在这次服务员工作中我总结出作为一个优秀服务员要具备：

>1、热爱你的工作：

当你热爱自己的工作，你就会快乐地、更容易地做好你的工作。我们要让就餐的人们获得健康、能量与良好的服务。你就可能将平凡的工作做得不同凡响。而企业最需要的人就是热爱工作的人。

迅速熟悉工作标准和方法：为了自己的企业和自己在激烈的竞争中获胜，我们必须能够尽快地投入工作并胜任工作，以提高工作效率。

>2、要有勤奋的精神：

餐饮工作主要是手头工作，通常不会过重，多做一些与不会累坏。所以我们要做到腿勤、眼勤、手勤、心勤。主动地工作，主动地寻找工作。“一勤天下无难事”的`俗语说出一个很深刻道理，只要你勤奋成功的大门就为你敞开。

>3、要有自信心：

与金钱、势力、出身背景相比，自信是最重要的东西，自信能帮助人排除各种障碍、克服各种困难，相信自己是最优秀的。要学会做人：做人就是做一位敬业、感恩、乐于助人、讲职业道德的人，真诚做人、认真做事，事业将会更成功。责任：就是以公司利益为重，对自己的工作岗位负责；就是为客人负责，给客人提供优质的出品与服务；就是“敬无在”，即使没有人监督你，你也会认真地做好工作，这就是责任的表现。平常心面对工作中的不公平：在工作中没有绝对的公平，位在努力者面前，机会总是均等的。没有一定的挫折承受能力，今后如何能挑起大梁。团队：发挥团队精神是企业一致的追求，餐饮企业的工作由多种分工组成，非常需要团队成员的配合。具有团队精神、善于合作的员工和企业都更成功。

这次的工作给我的体会非常的深刻，我觉得我们做每一件事情都是，每天进步一点点：积沙成塔、积少成多，很多成功者就是积累一点点小而成大器的。每天创新一点点，是在走向领先；每天多做一点点，是在走向丰收；每天进步一点点是在走向成功。

**餐饮品牌建设工作总结16**

今年,由于国家经济大气候的影响和压缩经费开支的硬性规定,饮食行业环境相当严峻,如何搞好经营,在总经理正确领导下,以经济建设为中心,强化管理,上下一致,使餐饮部在饮食业不景气的情况下,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、以提升服务品质为核心，加强服务品质工程建设

1、加强现场监督，强化走动管理

现场监督和走动管理是餐饮管理的重要形式，本人坚持在当班期间按二八原则进行管理时间分配(百分之八十的时间在管理现场，百分之二十的时间在做管理总结)，并直接参与现场服务，对现场出现的问题给予及时的纠正和提示，对典型问题进行记录，分析问题根源，制定培训计划，堵塞管理漏洞。

2、加强学习，相互探讨，提高品质

良好的服务品质是餐饮竞争力的核心，为了保证服务质量，提高服务管理水平，提高顾客满意度，定期分析餐厅当月服务状况，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，大家各抒己见，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，对保证和提升服务质量起到了积极的作用。

3、拓展管理思路，开阔行业视野

为了加强管理意识、拓展行业视野及专业知识，除了加强理论学习以外，多于同行业沟通、学习，拓展了管理思想、餐饮专业知识及行业视野。

>二、增强员工效益意识,加强成本控制,节约费用开支。

饮食部经常强调成本控制、节约费用的重要性并重新制订各项制度,加强了员工的责任感，增强了员工的效益意识,并要求员工付之行动，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。

20xx年度工作的顺利开展，全赖于领导的悉心指导和关怀，也离不开餐饮部全体员工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，为打造一支学习型的、优秀的餐饮服务团队而努力!

**餐饮品牌建设工作总结17**

20xx年上半年，在我们全体人员共同努力下结束，在这半年里，虽然遇到了一些问题，但都在我们公司管理层的英明指导下安然度过。现总结上半年工作。

我作为公司餐厅经理按照领导下达的指标，规范员工，统一调度，增强了我们餐厅的竞争力，也收获了很多客户的好评。因为我明白我们公司的依靠客户生存，所以满足客户的饮食需要，这才能够在餐饮行业中占据一席地位。我把餐厅的卫生，服务，和厨房这几块严加管控，才造就了现在良好的局面。

对待餐饮卫生方面，我重点强调，在任何一张桌面上，不能看到任何垃圾，油污甚至是一点尘埃，客户来到我们餐厅用餐，喜欢餐厅干净的环境，我们必须保证客户所坐的座椅也餐桌都干净整洁，不然当客户看到了这些地方并不干净，我们将会失去的不只是一个客户。想要建立起良好的声誉，非常困难，然而很容易因为一时的疏忽让声誉下跌，所以我在工作的时候，对餐桌我们会在桌面上套一层干净的薄膜，同时也要在客户用餐结束时，第一时间整理收拾，并且把桌面擦干净，还需要再套上一层薄膜，等待下一个客户。椅子也需要检查卫生，一般会及时更换，保证为客户提供一个干净舒适的用餐环境。

在服务方面，我强调，礼貌和讲信誉，服务客户时，所说的话一定要斟酌再三才能够表达，如果服务人员不能做主必，须要向上一级汇报，得到答复后在做应对。同时在上菜和工作方面一定要强调一点，上菜快，而且要保证客户能够安心享受，千万不能耽搁时间，客户的耐心往往都比较少，只有用最快的服务才能够让客户高兴。在给客户端菜过程中，一定要做到轻拿轻放，千万不能鲁莽行事，在服务工程中要礼貌微笑。不能板着脸，让客户感到我们的服务态度。很多时候这些小细节，觉得没有什么作用，但是却受客户喜欢，注意细节，能够减少不必要的麻烦，也能够让我们的服务更加周到。

厨房这一块很重要，厨房工作时，我要求每个厨师都必须要做好厨房卫生，同时要提高做菜速度，并且要把菜的口感做好，不然菜不好吃一切都没用，每个厨师必须要能够准确的估算时间，做好相应的准备工作，这样也方便我们接下来的工作开展。每个厨师要有良好的素质，注意个人卫生，炒菜时也要注意卫生，虽然客户看不见但是我们也必须做好这一点，因为这也可以成为我们公司特点，吸引客户来就餐。

我是一个注意细节的人，虽然在工作中对员工要求比较严格，但是在休息时我也关心员工的情况，并且会根据情况做调整，既要保证服务也要照顾员工，这也是我半年工作的基本做法。我会在接下来的工作中继续努力，把我们公司的名气打响。

**餐饮品牌建设工作总结18**

回顾这一年的工作，我在领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照酒店的要求，较好地完成了自己的本职工作，通过一年的学习，工作方式有了较大的改变，工作质量有了新的提升，现将一年来的工作情况总结如下：

>一、日常管理工作

作为一名餐饮部的一份子，自己扮演的角色是承上启下，协调左右的作用，我们每天面对的是繁杂琐碎的、有着挑战性的工作。

一年在饮和厅的工作中，各项工作都是本着提高服务质量，提高工作效率为目的，让工作有条理性，融入到每一项工作当中。努力配合主管做好餐厅的管理工作，本着实事求是原则，做到上情下达，下情上报。本酒店的宴会接待任务比较重，下半年多次接待了重要宾客及宴会，但由于种。种原因质量和效率跟不上，这就要求自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，力求周全，准确避免疏漏和差错。

>二、加强自身学习

提高业务水平要做到优秀，自己的学识，能力等还有一定距离，所以总不敢掉以轻心，向书本，向领导，向同事学习，这样下来感觉自己半年来还是有了一定的进步，在管理能力，协调能力及处理问题等方面，有了进一步的提高，保证了餐厅各项工作的正常运行。

>三、一年工作得与失

一年来，本人能认真地开展工作，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

1、我毕竟对中餐的工作才一年多，许多工作我是边干边摸索，现场管控业务知识也是不足，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高。

2、有些工作还不够过细，如在餐前餐后的检查中，餐中的监督中，硬件设施的维护及卫生检查上，不是十分到位。

>四、自己的收获

自己的理论水平还不太高，中餐业务知识服务技能不精。经过所有同事的一起努力，较好的完成下半年的工作，总结起来也是颇有收获的：

1、能够协助领导做好餐厅的日常工作。

2、合理安排当班工作，全面协调、管理、检查。

3、配合领导做好各项接待、安排工作，工作期间妥善处理工作时发生的问题和客人的投诉，有疑难问题及时上报领导。

4、做好餐厅的安全、节能、卫生工作。

5、以身作责，监督、检查服务人员做好服务工作。

6、做好服务工作的同时抓好思想工作，做到团结爱友、相互帮助、共同进步。

7、切实履行职责，认真完成上级交办的其它工作

>五、明年的工作计划

由于一年到西餐厅工作，西餐服务对我来说不是一个陌生的工作，但对我来说从中餐有转到西餐就犹如到了一个新的工作环境。接下来的工作应该是从零开始的，需要尽快的上手，理顺工作重点。要更加的努力。

>故明年的工作计划如下：

1、积极认真配合领导，搞好餐厅日常的管理工作。

2、加强学习，拓展知识面，借鉴同行业的优缺点，灵活运用自己的实际工作中，优化工作质量。

3、加强对硬件设施的维护及卫生检查上，给客人舒适之感。

4、针对一些新员工和操作不规范，在服务过程中现场纠正指导，多培训演练，提高员工的业务水平。

我是餐饮店的一名员工xxx，是做服务员的工作，已经在餐饮店工作有五年了，这五年的工作做下来，也是有不少的经验了，对自己服务员一职我有自己的理解。现在对自己工作也做一个总结。

服务员在餐饮店里是最普通的员工，每天要做的不只是端菜，还要随喊随到，甚至还包括了打扫卫生的工作，真的是一项很累人的工作，我做的这些年，我深有体会。

我每天早上鸡还没叫就要起来，把店里面的环境消一遍毒，器具都要高温消毒，店里卫生还要在打扫一遍的。每个星期餐饮店还要进行一次大扫除。我作为服务员之一，这些工作我都干过。已经做了几年了，从一开始的不习惯，到现在能够麻利的做完，所有的技能都是日复一日练出来的。刚入这行是真的辛苦，什么都要学，什么都要做。但是我也从工作中学会很多的技能和知识。

对自己的工作从开始的不满到如今我早已把它融入骨血，有时候懒散下来反而不知道要做什么。服务员就是要把客人服务好的工作，在客人进店的那一步开始，他们就是我们的服务对象，我要做的就是要让他们吃的开心，这一项工作也就做的还可以。面对在工作中遇到那种很会刁难人的客人，我不仅要耐心的沟通，还要微笑，这就是我的技能，面带微笑就能把一切的不满抵挡在外面，只要做好自己这一件事就好。

在这些年的工作里，我一直都在不停的学习，因为服务也是一门功课，做好这门课也是不容易的。所以店里只要有培训的机会，我几乎是次次都争取，所以至今我是店里面经验十足的员工，做到这里也是付出不少的艰辛才得到的。我想在这的工作始终是馈赠了我很多工作，让我有更多生存的技能，就是我获得的最大收获了。

总结起来，这几年的工作，不仅是升华了我自己，而且还是让成长很快的一种方式。工作于我已经是不可分割的一部分，我相信未来我还可以做得更好，不断的超越自己，一直往前面走，总是会开出一条路来的。个人觉得这份服务员的工作对我是很大的一个帮助，我现在也很喜欢，只希望可以为餐饮店做更棒的奉献，把这一身的能力回馈给这家店，也是一种报答。

**餐饮品牌建设工作总结19**

担任了半年的餐饮店长，收获诸多，现将这半年来工作的做个总结。

>一、全力以赴、食堂达标

学年初的暑期，为达到标准化食堂而进行整建基础设施，餐饮公司筹集了240万元资金，有50多人参加工程的施工。工程收尾时，公司130人全员上阵，为暑期的整建工程圆满划上了句号。为节约每一元钱，包括经理在内的公司每一个人都成为最普通的劳动力。整建后的二个学生骨干食堂的面积增加了尽1000平方米，炊事设备基本达到了不锈钢化，硬件设施基本达到省《标准化食堂》的要求。目前，第一食堂后厨的硬件环境已被xx市xx区卫生行政部门列为院校食堂的样板。

公司的全年经营管理比以往更加规范有序。我们遵循了省《标准化食堂》细则的要求进行运作。我们根据《标准化食堂》细则和我院的具体实际重新修订了xx学院餐饮服务公司〈汇编〉。对全员进行了规章制度的学习和讨论，对新工人进行了上岗前的组织纪律、基本技能、食品卫生法规、服务要求等的培训。同时，要求参加培训的人员参加考试。

全员素质的提高，为创造省《标准化食堂》打下了坚实的基础。经过艰苦努力和充分准备，我院的餐饮管理水平达到和部分超过了省《标准化食堂》的要求，二个学生食堂在x月x日双双被授予xx省《标准化食堂》。我院餐饮的服务效果被上级和社会承认，是对学校的最大贡献，提前为建设综合性大学提供了相配套的基础性的服务标准。被授予《标准化食堂》，有力的提升了我院后勤服务的标准化和规范化水平的提高。

>二、提升服务质量标准、实现师生满意新高

按照高标准的《标准化食堂》管理细则和服务标准进行企业化运作，是实现师生满意、学校满意、餐饮企业满意的最佳过程。

半年中，我们食品生产严格按相关法规进行操作，就餐者没出现肠道传染疾患。说明我们的食品卫生工作抓到了实处；生产过程的质量控制达到了要求；食品的餐具洗消毒过程达到卫生要求；就餐环境在本地属于一流，各界人士有口皆碑；省、市卫生行政部门对食堂的检查没提出异议或实质问题；我们为就餐者的健康真正负了责。

全年的利润率在8%左右，低于省《标准化食堂》的15%指标。低利润经营，使就餐者受益，突出公益性的高等学校后勤服务。

每日三餐的主副食品种多于《标准化食堂》的指标。两个主体

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