# 牛排店员工工作总结(热门64篇)

来源：网友投稿 作者：梦中情人 更新时间：2024-06-25

*牛排店员工工作总结1由于国家经济金融危机大气候的影响和反腐倡廉活动的继续深入，饮食行业环境也是相当的严峻，那么我们如何搞好经营，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...*

**牛排店员工工作总结1**

由于国家经济金融危机大气候的影响和反腐倡廉活动的继续深入，饮食行业环境也是相当的严峻，那么我们如何搞好经营，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xxxxx元，比去年的xxxxx元，增长xxxxx元，增长率xx％，营业成本xxxxx元，比去年同期的xxxxx元，增加xxxxx元，增加率xx％，综合毛利率x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。

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最高记录；9月29日晚，接待婚筵共75席，创历史纯婚筵总席数的最高记录。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、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，依托制度去加强控制。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。

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。参加酒店扶贫济困捐助活动，学习^v^三字经^v^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^v^目的性^v^、^v^实用性^v^、^v^时间性^v^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^v^推销手册^v^、^v^服务知识、技能^v^^v^咨客服务规范^v^、^v^酒店管理知识^v^、^v^出品质量^v^、^v^促销业务知识^v^、^v^英语50句^v^、^v^礼貌用语^v^、^v^安全卫生知识^v^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，确保了饮食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。

>二、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。

>三、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。

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。20xx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。

>一、艰难中求发展，稳定中求利润

（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！

（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。

>二、艰难困苦，毅力不倒，永扬宾馆美名

在十一黄金周期间餐饮部不但接到xx园多功能厅广博厅的婚宴外，在同一时间还接到了xx宾馆400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400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至。我也谨尊这一原则。

>三、抓好管理，强化协调关系提高综合接待能力

（1）这一年我和x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）加强协调关系个人简历，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。

>四、展望20xx，我信心百倍

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20xx到来。

**牛排店员工工作总结2**

20xx年转眼即逝，匆匆而过又是一年，在这一年的时间里，自己学习到了很多的知识。为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，提高自己的业务技能，现将工作情况总结如下：

>一、工作总结

略略估算下来我做餐饮这行也已经很多年了，从最初到现在，也经历了很多，自己也在不断的总结积累厨房的经验和知识，但是仍然做的还不够好。20xx年也是我们令狐冲发展最快的一年，我们有做的很好的地方也有不足之处，厨房一直是我们餐饮行业的重中之重，抓住顾客味蕾的最重要一环，想要把这块做好则需要我们整个餐厅的协助和帮忙。菜品出餐速度也是我们今年一直在强调的问题，但是取得的结果却还不是很好，特别到了高峰期，比如说我们金山店，有的时候出菜就会变得很慢，特别是炒盘菜。

>我觉得原因可能是以下几点:

1，站货数不足。也就是锅不足，我们餐厅只有三口锅，高峰期时又要捞菜又过水，显得不够用。

2，后厨人员配合度不够。人员没有达到一个很好的契合度，我们后厨的团队默契力不够，导致高峰期时大家手忙脚乱不知道该如何下手，也不知道该怎样做才能具体的提高上菜速度。

3，热菜炒盘数量有点多。在同样的操作下菜品越少肯定上菜速度就越快，一开始我们金山店既有鱼锅也有炒盘也有烤鱼，人手是一定的这就导致了我们人手分配不足，高峰期容易导致一人三职甚至四职，同样的影响着我们的上菜速度。如果把我们的热菜炒盘数量减半，把不好卖的去掉，留下精品，那么会不会更好呢?我觉得他可能会更好，上菜速度也会相应提高，菜品浪费耗损也会相应减少。提高了上菜速度也就等于抓住了一部分回头看!

>二、工作感想

踏入新的工作岗位后，经过一年的锻炼，使自己对这份工作有了更多更深的认识。对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是心态，套用米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会在对这一业务的努力探索和发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我最大的力量。可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识我可以用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

>三、工作目标在今后的工作中，我会加倍的努力学习专业知识，掌握更多的业务技能，为将来的工作打好坚实的基础。

在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。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，在任何时候都要努力完成领导交给的任务。

随着我们餐饮店发展越来越快，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，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，做出应有的贡献。

**牛排店员工工作总结3**

时光总是走的如此匆忙，转眼间20xx已从我们的指缝悄然溜走。回望这一年来走过的路程，有着太多的感慨。

公司在xx年取得了辉煌的业绩，离不开领导和员工的辛勤努力。因此，餐厅部门的责任也更加的重大，作为一名餐厅的工作人员，有责任尽自己的一份力。

首先，将餐厅的卫生做好，坚持每天一抹尘，不留死角，为大家创造一个整洁干净的就餐环境。

其次，做好餐具的消毒工作，定时将餐具分类消毒，并及时将残缺破旧的餐具更新。

再次，微笑服务，用热情真诚的微笑迎接就餐的员工。

最后，认真听取反馈意见，并及时进行纠正，改进。

以上几点是我对20xx年工作的规整总结。对于不足的地方，在新的一年里，我一定会努力改进，争取将自己的工作做得更好。

**牛排店员工工作总结4**

上半年是收获的半年，也是大发展的半年。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。下头做简要小结如下：

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，我们深感职责重大，饭店领导能以高度的职责感和饱满

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。经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。

新的半年，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，就必须能够高质量的全面完成下半年的各项工作任务为世纪做出我们应有的贡献。

**牛排店员工工作总结5**

餐饮服务品质的建设，是一个庞大的系统工程，是餐饮管理实力的综合体现，半年来在对各运作部门的日常管理及服务品质建设方面开展了以下工作:

一、编写操作规程

提升服务质量根据餐饮部各个部门的实际运作状况，编写了《宴会服务操作规范》、《青叶庭服务操作规范》、《西餐厅服务操作规范》、《酒吧服务操作规范》、《管事部服务操作规范》等。统一了各部门的服务标准，为各部门培训、检查、监督、考核确立了标准和依据，规范了员工服务操作。同时根据贵宾房的服务要求，编写了贵宾房服务接待流程，从咨客接待、语言要求、席间服务、酒水推销、卫生标准、物品准备、环境布置、视听效果、能源节约等方面作了明确详细的规定，促进了贵宾房的服务质量。

二、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，并向各部门负责人反映，分析问题根源，制定培训计划，堵塞管理漏洞。

三、编写婚宴整体实操方案，提升婚宴服务质量

宴会服务部是酒店的品牌项目，为了进一部的提升婚宴服务的质量，编写了《婚宴服务整体实操方案》，进一步规范了婚宴服务的操作流程和服务标准，突显了婚礼现场的气氛，并邀请人力资源部对婚礼司仪进行了专场培训，使司仪主持更具特色，促进了婚宴市场的口碑。

四、定期召开服务专题会议，探讨服务中存在的问题

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，将每月最后一天定为服务质量专题研讨会日，由各餐厅4-5级管理人员参加，分析各餐厅当月服务状况，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。在研讨会上，各餐厅相互学习和借鉴，与会人员积极参与，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。这种形式的研讨，为餐厅管理人员提供了一个沟通交流管理经验的平台，对保证和提升服务质量起到了积极的作用。

五、建立餐厅案例收集制度，减少顾客投诉几率

本年度餐饮部在各餐厅实施餐饮案例收集制度，收集各餐厅顾客对服务质量、出品质量等方面的投诉，作为改善管理和评估各部门管理人员管理水平的重要依据，各餐厅管理人员对收集的案例进行分析总结，针对问题拿出解决方案，使管理更具针对性，减少了顾客的投诉几率。

六、组织首届服务技能竞赛，展示餐饮部服务技能

为了配合酒店15周年庆典，餐饮部6月份组织各餐厅举行了首届餐饮服务技能暨餐饮知识竞赛，编写了竞赛实操方案，经过一个多月的准备和预赛，在人力资源部、行政部的大力支持下，取得了成功，得到上级领导的肯定，充分展示了餐饮部娴熟的服务技能和过硬的基本功，增强了团队的凝聚力，鼓舞了员工士气，达到了预期的目的。

**牛排店员工工作总结6**

20xx年上半年餐饮部取得了一个好的开端，在各级领导的正确领导下，餐饮部全体员工的共同努力下，20xx年上半年比往年的经营收入增长了一个点，服务质量、菜品制作相应的得到一定提高，现将内容呈报如下：

>一、经营状况分析

1、20xx上半年共完成经营指标x万，完成毛利润x万。其中接待会议x个，收入x万，团队共x个，收入x万，承办婚宴x个，收入x万。

与同期相比20xx年上半年有明显的提高，我们的效益增长了，证明了我们的水平也显著的提高了，这与领导的正确指导、员工的共同努力和部门之间的相互配合是分不开的。

>二、接待工作

1、会议接待

今年上半年接待大型会议共x个，其中整个宾馆尤为重要的会议共x个，分别是xxx会议、xxx工作会议和xxx会议接待，会议接待中在领导的正确指导下，餐饮部组织严密，制定了周密的接待方案，各项工作专人负责，责任到人，确保万无一失，厨房由厨师长，xxx负责提前备菜，列菜单，做到菜品精细，卫生。

前台由xxx负责，会议接待中规定每桌定员，服务规范，在我们共同的努力下，顺利完成接待工作。得到领导们的一致好评，当然在接待中我们也从中发现我们的不足之处。

2、团队接待

相对往年同期相比今年接待团队餐比较少，下半年餐饮部力争把团队餐菜单做一下调整，争取能够提高团队餐的接待率。

3、婚宴接待

上半年婚宴接待中，顾客普遍反映的问题，一个是就餐环境的压抑感，另一个是因人员不足造成的服务不连贯问题，要解决这问题还需要上级领导的指导。

4、协议单位接待

协议单位的接待是尤为重要的，只有他们的认可了，我们的菜品，服务、才能长时间的给我们创造效益，上半年来说，电站、疾控中心、泰山学院等等几家协议单位相对来说接待率比较高，当然这与我们和各部门的相互协调、配合、沟通是分不开的。

周密的接待工作与上下级的沟通、部门与部门的配合，员工与员工的协调是不分离的只有做好这几点我们才能做好接待，才能赢得顾客的满意与赞同。

>三、内部管理

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，在虹桥特色中，添加了东平特色，得到领导的好评。

4、思想作风整顿

x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，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

20xx年餐饮部总结以往的经验，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。

>四、安全工作

在接待救火活动中，让我们深刻的认识到了水火无情，消防安全工作的重要性，排除安全隐患的必要性。

1、今年上半年餐饮部除原有的x位主任安全负责人外，另外增加了xx为消防器材安全员，做到消防日查记录天天存档。

2、x月份餐饮部积极参加了宾馆组织的生产安全咨询活动，从中提高了安全意识。

3、内部不断开展对新旧员工的安全培训，提高员工的安全意识。

4、灶间内做到食品保存分类，并标示，各类食品按品名专箱专用，严禁成品与半成品混放。做到了无论大小会议24小时留样工作，避免食物中毒现象发生。

5、部门内设施设备日查、日清工作，排除一切安全隐患。

**牛排店员工工作总结7**

南国会餐饮西餐部，在经营与服务范围方面，涵盖了西餐厅，会议，麻将，等方面内容。20xx年酒店即将迎来第三个发展年头，为明确明年的工作任务和工作目标，更好地开展经营和服务工作，西餐将从以下几方面简要地对20xx年进行回顾和总结，并对明年的经营管理工作做部署和安排。

每年春秋两届的广交会接待是酒店的重头戏。西餐厅作为国外嘉宾的重要用餐场所，在出品方面，做了大胆的创新和尝试，先是推出春交会的户外bbq烧烤活动，后有秋交会半自助套餐体验，届届不同有亮点，品种丰富价合理,吸引了众多顾客.在服务方面，充足的人手和熟练的技能对于提升服务质量是关键。广交会期间，多名广药兼职学生前来协助.上岗之前，已对他们进行了托盘，服务流程，菜品知识，岗位职责等方面的突击强化培训.在服务客人过程中，大家积极向客人推销酒水和甜品，为酒店的创收做出了重要的贡献。

会议方面，西餐厅会议部多次成功地接待了前来酒店开会的团队客人，比如黄船，广药，交通集团，供电局，厦门大学，淘宝等客户，大到两百多人的盛大会议。会议一旦确认下来，我们会在会议开始前一天把台摆设完毕，会议过程中进行茶水和其他服务，会后卫生的`清洁和物品的整理。我们的摆台，我们的服务，源自于客人的需求。西餐在卫生方面暴露出一定的问题。环境卫生是基础性的工作，为客人有个干净优雅的用餐环境，为员工有个愉悦和谐的工作环境，为设施设备保养得更好，必须充分重视。要贯彻“细致彻底，全员参与，常抓不懈”的方针，要常检查常监督常总结不足，把卫生质量搞上去。产品和服务，是成功经营的至高点，也是我们工作的重中之重。产品的好坏，服务的优劣，是经营成败的关键。产品是硬件，服务是软件。诚然，我们在硬件质量方面可提升的空间不多，设施设备会随时间的推移而陈旧老化，搞不好还会倒退。但在软件服务上面，有待挖掘和提升的空间还很大。要提升服务质量，首先得解决人手问题。目前酒店用工缺口比较大，许多岗位都缺人，服务实在难以保障，我们必须承认这一点。其次，加强对员工服务意识，业务知识和操作技能的培训。鉴于此，明年培训工作的力度要加强。培训计划，培训内容将会逐步开展，旨在在提升我们的服务。

在工程维修方面，要加强检查。西餐会议的一些灯饰，布菲炉，台球袋，用椅用桌等施设设备的损坏需要维修或更换的，要亲自跟进并让相关人员处理。故障清除的越早，对工作的顺利开展越有利。

物资管理上，对于固定资产和流动资产，做到数量，位置，使用情况心中有数。固定资产在数量上相对稳定，对于流动资产，定时细致全面地进行盘点，对流失较大的物品，则要分析问题所在，制定相应的对策，减少流失而给公司带来经济损失

20xx年是崭新的一年，四月份又将迎来新一期的广交会。相信在公司领导的组织带领下，在全体员工的共同努力下，酒店的效益一定会更上一层楼，酒店的明天会更加美好。

**牛排店员工工作总结8**

从这次餐饮服务员，改变我认为干餐饮服务员是没有前途的消极想法;树立了干一行，爱一行的思想，知道了一个人是否有所作为，不在于他从事何种职业，而在于他是否尽心尽力把所从事的工作做好。具备了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。

在这次服务员兼职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。

2、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。

3、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。^v^一勤天下无难事^v^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。

4、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，相信自己是秀的。

5、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。

6、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^v^敬无在^v^，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。

7、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。

8、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。

**牛排店员工工作总结9**

令我明白到人间的温情，在此我向公司的领导以及全体同事表示最衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有你们的帮助，才能令到公司的发展更上一个台阶，在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。

今后努力的方向：随着公司各项制度的实行，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识也更高更广。

为此，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，为公司做出应有的贡献。即将过去的这一年，在公司领导及各部门经理的正确领导与协助下，我们的工作着重于公司的经营方针、宗旨和效益目标上，紧紧围绕重点展开工作，在紧张的工作之余，加强团队建设,打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。作为一个管理者，对下属充分做到“察人之长、用人之长、聚人之长、展人之长”，充分发挥他们的主观能动性及工作积极性。提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的部门新形象。我充分认识到自己既是一个管理者，更是一个执行者。要想带好一个团队，除了熟悉业务外，还需要负责具体的工作及业务，首先要以身作则，这样才能保证在人员偏紧的情况下，大家都能够主动承担工作。对此我向领导做如下工作报告：

1、严于律已，自觉加强党性锻炼，党性修养和政治思想觉悟进一步提高

一年来，我始终坚持运用马克思列宁主义的立场、观点和方法论，运用辩证唯物主义与历史唯物主义去分析和观察事物，明辨是非，坚持真理，坚持正确的世界观、人生观、价值观，用正确的世界观、人生观、价值观指导自己的学习、工作和生活实践，在思想上积极构筑抵御资产阶级民主和自由化、拜金主义、自由主义等一切腐朽思想侵蚀的坚固防线。热爱祖国，热爱中国^v^，热爱社会主义，拥护领导的管理思想，坚信社会主义最终必然战胜资本主义，对社会主义充满必胜的信心。认真贯彻执行党的路线、方针、政策，为加快社会主义建设事业认真做好本职工作。工作积极主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，在平凡的工作岗位上作出力所能及的贡献。

2、强化理论和业务学习，不断提高自身综合素质

我重视加强理论和业务知识学习，在工作中，坚持一边工作一边学习，不断提高自身综合素质水平。

(1)是认真学习“\_”重要思想，深刻领会“\_”重要思想的科学内涵，增强自己实践“\_”重要思想的自觉性和坚定性;认真学习党的十\_\_报告及十\_届三中、四中全会精神，自觉坚持以党的十\_\_为指导，为进一步加快完善社会主义市场经济体制，全面建设小康社会作出自己的努力。

(2)是认真学习工作业务知识，重点学习公文写作及公文处理和计算机知识。在学习方法上做到在重点中找重点，抓住重点，并结合自己在公文写作及公文处理、计算机知识方面存在哪些不足之处，有针对性地进行学习，不断提高自己的办公室业务工作能力。

(3)是认真学习法律知识，结合自己工作实际特点，利用闲余时间，选择性地开展学习，学习了《^v^森林法》、《森林防火条例》、《^v^土地管理法》、《广西壮族自治区土地山林水利权属纠纷调解处理条例》、通过学习，进一步增强法制意识和法制观念。

3、努力工作，按时完成工作任务

一年来，我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记公司制度，全心全意为公司创造利益的宗旨，努力实践公司各项目标的重要思想，在自己平凡而普通的工作岗位上，努力做好本职工作。在具体工作中，为老板当好参谋助手：

(1)认真收集各项信息数据，全面、准确地了解和掌握各方面工作的开展情况，分析工作存在的主要问题，总结工作经验，及时向领导汇报，让领导尽量能全面、准确地了解和掌握最近工作的实际情况，为解决问题作出科学的、正确的决策。

(2)领导交办的每一项工作，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、按质、按量完成任务。

(3)在接待来访客户的工作中，坚持按照工作要求，热情接待来访客户、认真听取来访客户反映的问题，提出的要求、建议。同时，对客户要求解决但一时又解决不了的问题认真解释，耐心做好客户的思想工作，让客户相信协盛。

在领导与同事们的关心、支持和帮助下，各项服务工作圆满的完成任务的好成绩，得到领导和客户的肯定。

回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上取得了新的进步，但我也认识到自己的不足之处，理论知识水平还比较低，现代办公技能还不强。今后，我一定认真克服缺点，发扬成绩，自觉把自己置于公司组织和客户的监督之下，刻苦学习、勤奋工作，做一名合格的管理人员，为全面建设协盛的目标作出自己的贡献!

本人具有较强的指导、管理、协调能力。在指导工作中，总是先认真领会有关文件精神，深思熟虑，拟定一套工作方案;然后征求各方面的意见，集思广益，把档精神与实际情况结合起来，把个人的智慧与集体的智慧结合起来。在工作过程中，坚持靠前指挥，找准工作重点、难点，抓住主要矛盾，有的放矢地解决问题，化解矛盾，牢牢把握工作的主动权。在管理工作中，坚持每月初主持召开一次分管、协管部门负责人会议，听取上月工作情况汇报，研究当月工作安排计划，加强管理，督促内控制度的落实。在协调工作中，坚持以人为本，充分发挥人的主观能动性和团队精神，共同完成复杂、繁重的`工作任务四、在勤的方面：

本人事业心、责任心强，奋发进取，一心扑在工作上;工作认真，态度积极，雷厉风行，勇挑重担，敢于负责，不计较个人得失;工作勤勉，兢兢业业，任劳任怨;无故不迟到、不早退。一年来，本人基本无休工龄假，节假日较常值班和加班，协调有关工作，审核有关报表。

4、在工作成绩方面作如下总结

本人工作思路清晰，计划性、前瞻性、领导性强;开拓进取，经常提出合理化建议并获采纳，完成较重的本职工作任务和领导交办的其它工作;讲究工作方法，效率较高;能按时或提前完成领导交办的工作，工作成绩比较突出，效果良好。

总的来说，一年来，本人分管、协管的部门较多，工作范围广、任务重、责任\_，由于本人正确理解上级的工作部署，坚定执行公司和领导的经营方针政策，严格执行公司的规章制度，较好地履行了作为行政职务和作为专业技术职务的职责，发挥了领导管理和组织协调能力，充分调动广\_员工的工作积极性，较好地完成了分管和协管股室全年的工作任务。

新的一年里我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于\_局，着眼于今后的发展。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

**牛排店员工工作总结10**

时光如梭，转眼间20--年已走过了二个月，回顾过去的一个月，餐饮一部在公司领导的正确指导下，在酒店各部门的密切配合下，在部门全体干部员工的大力支持和努力下，大胆经营、勇于创新、锐意进取，顺利完成了公司制定的各项任务指针。下面餐饮一部就第二月主要工作总结、报告如下：

一、第二月经营情况

第二月，湖泉天邑餐厅圆满完成了多元化投资管理部的接待工作，并且取得了较好的成绩，受到了领导的表扬。餐厅采购的5台甜品展示柜于本月已全部到货，部分已经开始经营。并且受到了领导和顾客的一致好评。

二、主要工作与作法

第二月不仅是餐饮一部在20--年持续上升的一个月，也是酒店提升品牌与市场占有率的一个月。为此部门在总结了第二月成绩的同时，找准了存在的问题与薄弱环节，并结合部门的实际，着手开展了以下四个方面的工作。一是在试营业期间，制定详细的培训计划、发挥老员工的作用，做好传帮带培训重点，让新同事在最短时间内了解部门情况及工作内容，尽早进入工作状态。

二是在湖泉天邑餐厅厅面外围铺上了木板条。对摆放桌子公司已做了计划布置，让客人在一个合适的位置更进一步感受、体会天邑优美的环境。

三是为了满足广大消费者的需求，餐饮一部结合实际在C座大堂吧、A座清吧、高尔夫等营业点摆放了甜品展示柜，并且推出了多款西点品种，来满足顾客对甜点的需求。目前已经运作并且取得了比较好的成绩。

四是餐厅厨房在5月推出了手工精致西点，并在炎热夏季的到来，在市场上采购了时鲜水果，多次得到了集团领导和公司领导的好评。

三、存在的主要问题

第二月，餐饮部的工作虽然取得了较好的成绩，但仍存在不少问题和薄弱环节，距酒店与公司的要求及员工的期望值还有较大差距，其主要表现在：

1、针对每次接待，餐厅的服务用品都得向餐饮二部借，借了又还还了又借，所以在途中难免会出现破损的现象，餐厅对厅面服务用品已做出采购计划。

⒉餐厅岗位工作细节方面还有待加强、管理。

⒊部门安全防范意识较为淡薄，对员工的安全知识培训不够。

⒋在对员工实施针对性的培训方法和力度不够。

5、近4个月以来，餐厅游泳池旁边的水池已让不少客人步入水中，为进一步加强对客的提醒目的，餐饮一部将对水池放入4个喷泉用以警示客人。

四、第三月工作思路

第三月，将是部门再上一个台阶的一个月。继续以稳定员工队伍为前提，齐心协力，努力拼博，力争在第三个月实现较好的收益，重点从以下几方面着手开展工作：一是根据和境酒楼的工程进度、配合公司相关部门做好前期筹备工作安排。

二是不断加强西点的研发推出工作，进一步做到月月有惊喜，周周有新品，保证公司领导及客人常吃常新。将下脚料利用最大化，加强节能降耗工作。

三是密切配合相关各部门做好各项接待和日常工作。加强团队协作，深化全局观念，建立沟通机制，完善沟通环节，为提高工作效率打好基础。

四是消防安全及食品安全是重中之重，我们将加大消防安全及食品安全工作这两方面的管理力度。

五是对本月中存在的问题进行认真梳理，并有针对性的实施培训和整改，确保质量再上新台阶。

总结过去，展望未来，在下个半年到来之际，将继续发扬优点，改正不足，进一步提升管理水平，我坚信，餐饮一部将在酒店公司领导的正确指导下，调动部门全体员工的工作热情，全力以赴争取在第三月创造出更好的成绩。

**牛排店员工工作总结11**

鼓风机的轰鸣，搀杂喧闹的谈话声，忙碌而井然的身影，热气朦胧的窗面绘就了一副热闹的用餐场面，这就是本月的也是x年最后一次大型会议的用餐场景。就要走过的x年是我们餐饮部恢复正常经营以来不平凡的一年，实际上开展工作也就半年的时间，在这段时间里，除进行正常的接待工作外，餐饮部还制定适合自己的各项管理制度并狠抓落实，积极开展必要的培训工作循序渐进的提高员工素质，无论是接待能力还是员工的精神面貌都有显著提高，现将这阶段的工作总结如下：

>一、加强内部管理工作：

1、制定了新的《员工守则》，并得到山庄的认可稍做修改后首先在餐饮部施行，规范员工工作准则，并以员工守则为纲结合餐饮部工作情况制定了餐饮部的人员编制、各项岗位职责、具体操作规范，长达70余页，还在不断修改调整中。并依据各项规章制度开展日常管理工作。

2、积极开展各项规章制度、服务技能、卫生知识和消防知识的培训工作，规范每周例会(在武汉协助营销工作时中断)，每月一次员工生活会，制定每周清洁重点工作，加强了管理工作，提高了员工素质改变了原来比较因长期半歇业养成的懒惰工作习惯，改变了精神面貌。改变原来遇超过70人会议就向酒店管理公司借人帮忙服务的局面，x0人的饱和量接待工作仅靠现有员工的团结协作就可轻松作好包括用餐、会议、娱乐的正常接待。同时好的精神风貌不断体现，如：城投房产集团会议黄华荣拾到客人遗留装有2万元现金、一张空白支票、大量银行卡和证件的包立即上交前台;红安詹店财政招待省财政厅接待活动结束后谢玉玲拾到客人丢弃的装有100元钱的信封，立即上交餐饮部;厨师长在x月残联会议服务员全部要充当礼仪小姐，而会议一结束就要用餐而早餐自助餐未收，桌子未清理时主动一个人收餐并兼顾值守前台。

3、制定了零点菜单、宴席菜单、自助餐菜单和酒水单，并根据几次大型会议的接待客人反应情况适时做了调整和修订。

4、制定了餐饮以农家菜和野味为主导的经营方针并依此更换了厨师队伍使其达到现阶段的工作要求和发展需要。

6、制定餐厅成本控制预案，在保证客人满意的前提下有效控制成本。

7、加强餐饮部安全保障工作，每日轮流值勤，检查包括卫生、安全、工程问题、考勤、工作完成、开档收档情况等有效检查工作和杜绝隐患的发生。此项检查工作将作为每个餐饮部员工的考核内容之一。

>二、加强员工福利方面的改善：

1、改善员工餐，制定了每周食谱，认真制作，并认真听取员工反馈意见积极改进。

2、在工作之余组织登山探险活动、开展篝火烧烤活动，一方面增加客人来时的娱乐项目，一方面丰富员工业余生活。

3、在投影仪买回来以后，不定期在会议室播放刚上映的大片，并经常组织员工唱卡拉ok，通过开展系列活动，努力营造团结、合作的和谐的氛围，增强员工的归属感与集体感。

4、每月卖垃圾的钱作为员工的活动经费，作为一项福利，给他们购买一些解暑水果及购买袜子等小商品。

**牛排店员工工作总结12**

20xx年，餐饮住宿部在公司各级领导坚强领导下，公司餐饮住宿部全体员工克服困难、扎实工作，圆满完成了全年就餐保障及住宿工作。回想一年来餐饮住宿部全体同仁艰苦的工作，有辛酸、有泪水，但更多的是自豪。为了确保公司安全生产工作稳定进行，公司餐饮住宿部先行一步，在极其艰难的情况下，迅速地理顺了外出采购、人员培训、规章制度建立，日常管理磨合等一系列过程，各项工作日趋规范。现将一年来主要工作总结如下。

>一、20xx年餐饮部主要经营指标基本情况

自开业以来就餐人数已达到1900多人。餐饮部1月至12月以来总采购支出：元，招待支出元，餐卡消费1499214元，招待收入173862元，订餐收入86424元，春节免餐24713元，伙食费元。 为补充职工的就餐时间，小餐厅自6月1日营业以来截至12月底，采购支出：元，累计收入金额:元。

>二、20xx年主要工作如下：

1、按照公司对餐饮住宿部工作的要求和部署，餐饮部全体员工首先着手进行了餐饮一系列工作制度制定，建立完善了《餐饮营运巡查暂行规定 》、《餐厅员工行为管理办法》、《餐饮员工行为规范》、《餐饮员工基本工作要求》等相关制度。同时积极组织员工宣贯学习，使之能够在工作中严格落实各项规章制度和行为规范，做到了不说影响团结的话，不办影响团结的事，在执行管理工作时能够做到客观公正。

2、集合餐饮部工作特点，我们提出了餐厅“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。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；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，做为检查工作的重点，做到了“人走灯灭、灯灭水至”，有效杜绝了由于发现不及时，而造成的不安全事故。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，为公司顺利完成全年生产任务，提供了可靠保障。

3、针对公司餐饮部成立，我们从开始抓员工培训做起，重点抓好知识培训、职业道德教育、实际操作以及岗位实践培训等几个方面，并结合存在的问题，有针对性地制定了《餐饮部年度员工培训计划》。20xx年元月13日，餐饮部举办了一期旨在提高员工素质及业务技能的厨艺大比拼，增强了比、学、赶、帮、超的良好氛围，提高了员工集体荣誉感，餐饮部员工的职业技能和素质也较去年有了较大提高，餐饮部的各项工作与前期相比有了新起色。

4、采购环节是餐饮成本控制的一个重在环节，它是任何餐 饮行业都不能忽视的一环，它能直接产生效益，降低成本。刚刚落户马场垣开始菜品采购时，我们主要把眼光集中在周边菜市场，随着对周边环境的熟悉，我们发现本地蔬菜不但具有价格优势外，蔬菜新鲜度也比较高。自六月份以来我们负责采购的人员开始自行采购，“菜比三家”，不但降低成本，节省了大量经费，还保证了全厂职工一日三餐可口的饭菜。

>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、对员工业务抓的不够，整体服务水平有待进一步提高。

>四、20xx年工作思路

1、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。

2、要突出餐饮服务工作重点，抓好餐饮部工作的每一个重要环节，今年，我们将从原头开始，对原材料的进货进行严格把关，安排专人负责验收，从原材料成本上加以控制，另外，在厨房原料使用上加强管理，杜绝浪费。

3、控制餐厅的经营情况，加强对餐厅的财产管理，掌握和控制好各种物品的使用情况。

4、进一步做好员工的培训工作，细化培训流程，找出存在的问题以及根源，使之培训更有针对性和实效性；其次要对培训的效果进行检验，避免培训过程走过场。从培训的效果制定改善的方向和目标，促使培训工作有新起色。

**牛排店员工工作总结13**

一年的工作结束了，回顾过去，有收获也有不足，现就过去一年的工作好好的总结下，也是对这一年的一种肯定。

>一、高效管理团队的雏形已经初步形成，各个部门之间协作与沟通基本畅通

公司已经走过了x年的光辉历程，现在正步入第x个年头了，多年来，通过所有xx人的共同努力，公司的管理机制得到了不断的完善，管理团队也在不断的优胜劣汰中逐渐走向成熟，管理过程中的随意性也得到了逐步的遏制，各个部门之间的协作和沟通正在不断加强，比如前、后台之间，各酒店与公司机关各部门之间的协调基本上没有什么障碍。当然，在一些突发性事件的处理，以及涉及到各部门所应该承担的责任的问题上，我们还是会产生一些不和谐的声音，相互推诿、扯皮的、有事不报或者大事小报事情时有发生，这就需要我们树立起精诚团结荣辱与共的思想意识，勇于承担起自己的责任，所谓一荣俱荣，一损俱损，只有我们团结一致，才能够共同提高，建立一支高效的管理团队才是指日可待的一件事情。

>二、各部门负责人的执行力和现场管理水平得到普遍提高

我们服务行业的管理水平的高低，更多的是体现在现场解决问题的能力和落实公司各项规章制度的执行力。就20xx年全年来看，公司机关和各酒店部门的领导，在这些方面较之过去都有很大的进步，比如在微笑服务、菜品更新、厉行节约、员工培训以及采购、电脑和工程维修方面，总体上来说，20xx年比20xx年要做的好，下半年要比上半年要做的好。当然，也正是因为这几项工作直接影响到公司的整体形象和正常的经营，所以我们还要不断地加强，不停地提高，严以律己地按照高标准来严格要求自己，把所有的问题和事故的苗头扼杀在萌芽状态。

>三、基层员工的精神面貌焕然一新

通过公司各级主管的共同努力，尤其是在20xx年的下半年，应该说全体基层员工的精神面貌焕然一新，由此可见，在基层员工的思想意识方面，我们还是有很大的潜力可以挖掘的。现在，无论是前台和后厨，基本上都注重到管理细节的进一步深化，一个服务员看了几个台，一个师傅炒了几道菜都逐渐做到了量化。但公司机关人员却没有做到量化，做和不做，多做和少做，做的好与做的不好几乎没有什么区别，这是阻碍公司发展的最大诟病。如果一个企业的指挥系统都无章可循，很难想象这个企业的通盘管理会有条不紊。因此，20xx年，公司将会进一步吸引外来人才，强化内部竞争机制，重新优化组合，进行优胜劣汰式的竞聘上岗。

>四、进一步强化执行力的贯彻和细节的管理

尽管较之过去，我们的各项工作都有长足的进步，但具体到每项制度和每项工作的执行和细节，我们还是存在许多不足，我们的规章制度有时因为人为因素而不能做到真正的公平和公正，我们的工作流程，往往因为主管和员工的思想意识不高而形同虚设，我们的许多工伤事故和一些设备故障，往往就是因为我们的奖惩不明晰和工作程序不规范造成的。因此，20xx年，我们应该加大这方面的工作，对于违反安全生产的人和事，无论造成后果如何，都要从重从严处理，绝不能抱有侥幸心理，更不能姑息养奸。

>五、妥善处理好企业内部矛盾

公司内部矛盾产生的爆发点主要集中在三个方面，一是因为员工离职产生的矛盾;二是因为工伤事故产生的矛盾;三是因为日常管理产生的矛盾。无论是何种情况下产生的矛盾，作为公司的各级管理人员，我们首先要在确保公司的利益不受侵害的前提下，尽量本着服务于基层、服务于员工的思想态度，设身处地为员工着想，耐心细致地做好思想工作，除了执行公司常规的各项规章制度外，妥善处理了各种企业内部的矛盾，也是作为各级管理人员所必须具备的素质和能力，同时，对公司在行业内树立起良好的形象可以起到至关重要的作用。

>六、忧患意识警钟常鸣

世界上任何事物都是呈螺旋状态上升的，一个国家和一个企业也是一样，在飞速发展到一定的状态下，总要出现徘徊、停滞甚至是倒退，全世界在高速发展的过程中，最终碰到了金融危机。这就要我们引以为鉴，公司在飞速发展了x年之后，我们要时时刻刻怀有忧患意识，俗话说：“人生于忧患，死于安乐。”对于一个企业来说，我们只有进一步加强危机管理，悬剑在头，警钟常鸣，才能够有效地应对各种突如其来的威胁与困难，让旗帜永远鲜艳无比，灿烂辉煌。

**牛排店员工工作总结14**

>一、整顿现有问题、整合现有资源：

1、管理好两店厨房、稳定控制餐品质量及速度、优化运作模式：

悠仙美地20xx年运作近大半年以来，厨房出现最多的问题无外乎是餐品质量投诉和出餐太慢等问题，在一次又一次的总结之后，问题仍然没有得到彻底解决，其实根据业绩及客勤量的增长，我们是到了需要考虑优化运作模式的时候了，建立完善的管理和运作模式的好处是：不仅能提高工作效率、顾客满意度，还能帮助公司培养人才，为今年三店开业服务。

2、完善采购和质检、财务包括一线运作部门之间的配合流程，规范制度，做好成本核算工作，根据数据分析经营问题，从而能制定出合理有效的成本控制模式。

3、产品的研发和推陈出新工作：

①可充分利用公司资源，同步南京产品：可关键问题是如何保证“同步不走样”，这是值得我们思考的问题。我个人以为可由每次南京来人过来指导，变为主动出击，在同步出新品时，派人去南京学习，对菜肴的形、色、味、制作方式、注意事项逐一进行系统观摩，并实际体验操作过程，多问、多学，直至完全一致方可。

②吧台和厨房负责人可根据本地地方特点，应时、应季推出一些新品上市，此项工作可落实为制度，如此除了对经营特色大有好处外，还能提高员工的创新能力和工作积极性。

③对每月、每季统计出的餐品和饮品销售数据进行分析、结合到客人的意见反馈，可对适度产品进行淘汰和撤换安排。

4、软实力品牌打造，加深悠仙美地特色服务和细节服务在消费者心目中的印象：

服务品牌的打造，无需做过多经济方面的投入，却能获得丰厚的回报，是值得公司领导重视的一项重要的工作。今年若我们想要将服务做成令客人印象深刻的一项产品，需要从以下四个方面着手：

①服务技能

②服务效率

③服务细节

④服务用心程度

>二、深入到南京总部各运营部门，系统学习，找出差距之所在，并了解差距形成的原因，我们是在什么环节出的问题：

总部很多很好的资源我们并没有真正利用起来，也有很多更好的操作方式并没有为我们所了解，我们应该和他们建立更为紧密的联系，系统学习、贯彻执行，直至无论从哪个方面看，我们都和总部完全一致，甚至在个别方面，我们优于他们，那么我们才能真正与他们并驾齐驱，并能在接下来坚持和不断总结的过程中逐渐形成自己的管理模式、经营模式、商业模式，为诞生公司自己的品牌而努力。

>三、人才稳定和培养工作：

其实所有经营管理中出现的大多数问题，归结到最后都是“人”的问题，故今年人才的招聘、培养和稳定的工作，是今年营运工作的重中之重，是其他工作顺利开展和执行的基础：

1、营运工作的基础是要拥有一个高度责任心对企业深度认同的核心团队，这样各项工作指令和规划布署才能顺利执行，此核心团队应该具有采购、质检、门店管理、人事、财务、培训等功能，而营运总监在这其中起到的的作用是和谐地动作这个团队，使各个版块各司其职，高度自律，合作无间。

2、在每个店各岗位(如厨房、吧台、前厅)进行人才储备工作，主要培养三种人才：管理型、技术型、实用型，这部分人员将来可以成为公司的储备力量，将为运营和拓张起到重要的作用，并且也会增强现有员工的危机意识，提高其工作积极性。

3、重视培训和训练工作，切实提高员工的工作能力：此项工作各个岗位(前厅、厨房、吧台)都要进行规划和执行，在做培训和训练的同时，要让员工有机会多多体验南京总部直营店高标准、严要求的工作内容，有机会参观海底捞、真功夫等行业皎皎者的运营实务，让其比较后了解到差距，从而增强其上升意识，再经过训练和督导：改变其工作习惯，真正提高其工作能力。

>四、营销和策划工作：

10年我们的策划工作仅局限于同步于公司的一些安排，之后进行细微的调整，可由于经验不足，加上对本地市场的调研工作不充分和不了解，导致去年的几项活动策划无论是七夕、国庆元旦中秋、还是情人节都不太成功，只有六一儿童节能及公司部分门店。故今年我们的策划工作可能要调整思维，从本地客人的角度出发，可能更加容易获得比较好的影响，其次是更要重视营销工作：

1、节日活动策划、店堂布置装饰、主题活动安排除了可以同步和参照总部的做法外，还可利用营运工作负责人自身的餐饮行业经验、餐饮同行圈子的习惯做法以及自身对市场的把控度等方面进行综合，组织具有创新、实用、又让人印象深刻的活动。

2、营销工作的开展：

内销工作：

①对前厅员工进行业务培训，先通过良好的运作模式让其将服务工作做好，让客人接受销售者本身。

②策划出能吸相顾客的销售方案，如：10年我们的点一份正餐，享受一份特价饮料方案还是具有不错的吸引力的。

③对销售品本身及销售技巧进行培训，让员工知道怎么去推销。

④通过完善的激励手法提高前厅员工推销积极性，从而进一步提高客单价和销售额。

⑤逐步完善VIP客户的客户资料及特点，提倡姓氏服务、亲和力服务，对客人的特殊消费需要和习惯进行关注，从而让客人真正接受和认可我们这个品牌，把众多VIP客户培养成我们的老客户，通过他们开发让来我们店消费成为他的习惯。

⑥焦点深耕：打造特色产品，并将产品的焦点(特色)进行深度发掘。

如：客人点皇家比利时咖啡时，为充分体现比利时皇家咖啡的尊贵的皇室气派，可在上餐时由吧员亲自为客人操作，并讲解典故和原理，功效，配合专业的手法和得体的礼仪进行演示，品尝前先提醒客人用柠檬水清口，之后再感受它不凡的口味。如此必能给客人留下深刻的印象和物有所值的概念。

又如：对台塑牛排、莎朗牛排等价位较高餐品我们都可以策划独特的销售方案进行焦点深耕。

外销工作：

今年我们除了要做好内销工作外，还要针对目标消费群体进行主动出击，为其量身订做活动方案，争取取得更大的市场认同度，拓宽市场份额和品牌影响力。

**牛排店员工工作总结15**

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。

**牛排店员工工作总结16**

>一、营业状况

1、4月1日~6月31共计营业额约为260万元。

2、主要婚宴为22场。

（1）4月1日18桌标准588元。

（2）3月24日36桌标准600元不标准盘算婚宴营业额为万元左右。

3、其它花费为57万元，均匀日花费为2万元。

4、餐饮本月主要是单位花费为主，零点花费很少。

5、本月未能完成酒店下达的指标，主要原因一是酒店下达的指标不相符实际，另外部门在营销方面和办事方面都有存在着不够之处。

>二、员工工作环境

1、员工积极性始终欠佳。

2、员工工作意识不敷。

3、员工短缺对用餐顾客的热情度。

4、卫生工作有所改进，但不能持之以恒。

>三、治理调剂环境

1、对治理层进行了调剂，增加了一名主管人员。

2、增强餐饮区域通道及公共卫生的跟进，并持速对该区域卫生按期进行清理，卫生获得了明显的改进。

3、办事目前存在的问题主要是员工的办事意识欠缺，员工情绪化较广泛，本人也采取了一些争对性的`步伐，比如：

（1）员工天性难改的问题采取了换人步伐。

（2）实行跟包办事。

（3）做员工思想工作。

4、培训方面主要是针对付礼节和礼貌在餐前进行培训，员工在此方面有所进步，其它的培训较少，主要以治理人员现场指导为主，下月开始要加枪鬯方面的培训。

5、运动方面部门不停没有开展，主要是因为餐饮零点生意不是很好，推出以后不必然有后果，目前部门正在制作一份清凉一夏运动的，计划在四月份出台上报审批，五月份开始操作，此中必要辅助的将上报采购员。

>四、下季度工作计划

对餐厅的治理也出台了一些相关制度，然则各小组落实的很慢而且不到位。症结问题反省监督与指导力量不敷，部门往后应加枪鬯方面的治理。

1、增强办事培训（见培训计划）。

2、制作一份清凉一夏运动的规划，争取在月底这前报总包揽。

3、进步员工节能意识，并做好酒店家当的保督工作。

4、天气开始转热，做好灭虫灭蝇工作。

5、增强员工的劳动规律及员工的考勤制度。

6、共同酒店做好淡季营销工作。

**牛排店员工工作总结17**

一、整顿现有问题、整合现有资源：

1、管理好两店厨房、稳定控制餐品质量及速度、优化运作模式：

悠仙美地20\_\_\_\_年运作近大半年以来，厨房出现最多的问题无外乎是餐品质量投诉和出餐太慢等问题，在一次又一次的总结之后，问题仍然没有得到彻底解决，其实根据业绩及客勤量的增长，我们是到了需要考虑优化运作模式的时候了，建立完善的管理和运作模式的好处是：不仅能提高工作效率、顾客满意度，还能帮助公司培养人才，为今年三店开业服务。

2、完善采购和质检、财务包括一线运作部门之间的配合流程，规范制度，做好成本核算工作，根据数据分析经营问题，从而能制定出合理有效的成本控制模式。

3、产品的研发和推陈出新工作：

①可充分利用公司资源，同步南京产品：可关键问题是如何保证“同步不走样”，这是值得我们思考的问题。我个人以为可由每次南京来人过来指导，变为主动出击，在同步出新品时，派人去南京学习，对菜肴的形、色、味、制作方式、注意事项逐一进行系统观摩，并实际体验操作过程，多问、多学，直至完全一致方可。

②吧台和厨房负责人可根据本地地方特点，应时、应季推出一些新品上市，此项工作可落实为制度，如此除了对经营特色大有好处外，还能提高员工的创新能力和工作积极性。

③对每月、每季统计出的餐品和饮品销售数据进行分析、结合到客人的意见反馈，可对适度产品进行淘汰和撤换安排。

4、软实力品牌打造，加深悠仙美地特色服务和细节服务在消费者心目中的印象：

服务品牌的打造，无需做过多经济方面的投入，却能获得丰厚的回报，是值得公司领导重视的一项重要的工作。今年若我们想要将服务做成令客人印象深刻的一项产品，需要从以下四个方面着手：

①服务技能

②服务效率

③服务细节

④服务用心程度

二、深入到南京总部各运营部门，系统学习，找出差距之所在，并了解差距形成的原因，我们是在什么环节出的问题：

总部很多很好的资源我们并没有真正利用起来，也有很多更好的操作方式并没有为我们所了解，我们应该和他们建立更为紧密的联系，系统学习、贯彻执行，直至无论从哪个方面看，我们都和总部完全一致，甚至在个别方面，我们优于他们，那么我们才能真正与他们并驾齐驱，并能在接下来坚持和不断总结的过程中逐渐形成自己的管理模式、经营模式、商业模式，为诞生公司自己的品牌而努力。

三、人才稳定和培养工作：

其实所有经营管理中出现的大多数问题，归结到最后都是“人”的问题，故今年人才的招聘、培养和稳定的工作，是今年营运工作的重中之重，是其他工作顺利开展和执行的基础：

1、营运工作的基础是要拥有一个高度责任心对企业深度认同的核心团队，这样各项工作指令和规划布署才能顺利执行，此核心团队应该具有采购、质检、门店管理、人事、财务、培训等功能，而营运总监在这其中起到的的作用是和谐地动作这个团队，使各个版块各司其职，高度自律，合作无间。

2、在每个店各岗位(如厨房、吧台、前厅)进行人才储备工作，主要培养三种人才：管理型、技术型、实用型，这部分人员将来可以成为公司的储备力量，将为运营和拓张起到重要的作用，并且也会增强现有员工的危机意识，提高其工作积极性。

3、重视培训和训练工作，切实提高员工的工作能力：此项工作各个岗位(前厅、厨房、吧台)都要进行规划和执行，在做培训和训练的同时，要让员工有机会多多体验南京总部直营店高标准、严要求的工作内容，有机会参观海底捞、真功夫等行业皎皎者的运营实务，让其比较后了解到差距，从而增强其上升意识，再经过训练和督导：改变其工作习惯，真正提高其工作能力。

四、营销和策划工作：

10年我们的策划工作仅局限于同步于公司的一些安排，之后进行细微的调整，可由于经验不足，加上对本地市场的调研工作不充分和不了解，导致去年的几项活动策划无论是七夕、国庆元旦中秋、还是情人节都不太成功，只有六一儿童节能及公司部分门店。故今年我们的策划工作可能要调整思维，从本地客人的角度出发，可能更加容易获得比较好的影响，其次是更要重视营销工作：

1、节日活动策划、店堂布置装饰、主题活动安排除了可以同步和参照总部的做法外，还可利用营运工作负责人自身的餐饮行业经验、餐饮同行圈子的习惯做法以及自身对市场的把控度等方面进行综合，组织具有创新、实用、又让人印象深刻的活动。

2、营销工作的开展：

内销工作：

①对前厅员工进行业务培训，先通过良好的运作模式让其将服务工作做好，让客人接受销售者本身。

②策划出能吸相顾客的销售方案，如：10年我们的点一份正餐，享受一份特价饮料方案还是具有不错的吸引力的。

③对销售品本身及销售技巧进行培训，让员工知道怎么去推销。

④通过完善的激励手法提高前厅员工推销积极性，从而进一步提高客单价和销售额。

⑤逐步完善VIP客户的客户资料及特点，提倡姓氏服务、亲和力服务，对客人的特殊消费需要和习惯进行关注，从而让客人真正接受和认可我们这个品牌，把众多VIP客户培养成我们的老客户，通过他们开发让来我们店消费成为他的习惯。

⑥焦点深耕：打造特色产品，并将产品的焦点(特色)进行深度发掘。

如：客人点皇家比利时咖啡时，为充分体现比利时皇家咖啡的尊贵的皇室气派，可在上餐时由吧员亲自为客人操作，并讲解典故和原理，功效，配合专业的手法和得体的礼仪进行演示，品尝前先提醒客人用柠檬水清口，之后再感受它不凡的口味。如此必能给客人留下深刻的印象和物有所值的概念。

又如：对台塑牛排、莎朗牛排等价位较高餐品我们都可以策划独特的销售方案进行焦点深耕。

外销工作：

今年我们除了要做好内销工作外，还要针对目标消费群体进行主动出击，为其量身订做活动方案，争取取得更大的市场认同度，拓宽市场份额和品牌影响力。

**牛排店员工工作总结18**

为了提高管理技能，提升管理水平，从以中吸取教训，避免以后工作失误，对半年来的工作进行如下总结：

>一、 餐厅管理

在领导的大力支持下，对餐厅人员进行改制变动，由以前的6人减少为现在的4人，在承包工资不变的情况下，提高个人工资，提高其服务积极性。在人员管理方面采取分区责任制，个人对自己的责任区负责，做到“个人任务先完成，团结协作共出力”。较之于以前餐厅的服务质量有了较大的提高，餐厅环境有了显著地改善。餐厅工作人员对于餐厅的工作认同感、责任心有了很大的提升。

>二、 餐厅采购

在餐厅食材采购方面，改变以前“送菜制”，采取“自主选购，批发为主”，改变以前采购成本高的缺点。同时增加菜品种类，提高菜品质量，机关餐厅就餐人员由以往不足40%到现在为90%以上，就餐人员对于餐厅的满意程度由以往的30%到现在的80%。餐厅基本上每月都处于盈余状态，节约了管理处总体开支。

>三、小餐厅接待

在小餐厅接待方面，首先，注重接待餐厅的卫生，营造一个良好的就餐环境;其次，增加菜品的种类花样;最后，注重对餐厅工作人员的接待培训，提升其餐厅接待礼节，小餐厅接待也得到了领导的认可。

>四、采购公示、账目明细

实行验菜制，每天对于采购的食材，验菜负责人进行价格、

重量、品质检验，并及时录入餐厅采购公示，做到“三天一公示”。在管理处水果采购与小餐厅采购方面，做到“一月一上报，一月一公示”，账目明细，单据俱全。

>五、管理处烟酒使用、仓库管理

管理机关使用烟酒情况，实行“申请——批准——发放”制度，根据申请得到的批准情况，发现烟酒，对于发现有疑意的，及时向领导请示，做到不乱发、不错发。及时做好烟酒入库登记，并妥善保存。月月底对管理处烟酒使用情况进行盘点，妥善保存烟酒申请单，进行进出库核对，并录入管理处烟酒使用情况公示。仓库管理方面严格做到出入库及时登记，注意库房的清洁打扫，妥善保存仓库存物，月底进行盘点，制作出仓库库存明细表。在管理的同时，做到严于律己，不监守自盗。

>六、合作社运营

在领导的支持和关怀下，合作开始运营，各项相关制度开始建立。在不断探索中，合作社建立起三种运营模式：1、超市销售模式2、定购代购模式3、办公用品申请领用模式。

1、超市运营模式：主要出售小食品和日常生活用品，方便员工，同时在销售时秉承“低利润，重服务”，给员工带来实实在在的实惠。销售商品价格普遍比外界商店销售价格低10%以上。

2、定购代购模式：通过将机关科室收费所用品采购纳入合作社，合作社进行低价大批量采购，再以低价格出售给机关科室收费所。这样既可以减少机关科室收费所开支，也是将管理处整体成本节约了。

3、办公用品申请领用模式：合作社根据管理处办公生活用品使用情况，统一批发采购，各机关科室根据自身需要在填写申请单得到领导批准后，可直接来合作社领取。这样可以做到采购价格低，节约成本，适当保有库存量，保障机关办公用品使用。

>七、养殖场运营

在得到处领导批准后，办公室领导大力关怀支持下，管理处养殖场开始运营。养殖场采取“自出资金，自主消费”模式，在取得良好的效应后进一步扩大规模，并将土鸡、鸡蛋作为员工的福利发放，并作为食堂采购基地。目前已经养殖公鸡6只，母鸡44只，雁鹅2只。每天有专人进行三次加水加食，及时拾取鸡蛋，并时刻注意禽畜的健康状况;并准备相关治疗药品，做好养殖场的管理和运营。

**牛排店员工工作总结19**

从这次餐饮服务员，改变我认为干餐饮服务员是没有前途的消极想法;树立了干一行，爱一行的思想，明白了一个人是否有所作为，不在于他从事何种职业，而在于他是否尽心尽力把所从事的工作做好。具备了我的从业意志和端正了我的工作态度;明白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。

在这次服务员兼职工作中我总结出

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