# 湘菜饭店工作总结(22篇)

来源：网络 作者：梦里寻梅 更新时间：2025-03-23

*湘菜饭店工作总结1回首xx年工作，在各位领导帮助下，在同事的支持下，身为一名厨师长，我以身作则，高标准、严要求，带领二三四楼厨房员工，为顾客制作精美的菜肴以及优质的服务；为厨房经济利益以及酒店社会效益，无私奉献、勤勤恳恳、兢兢业业。1——5...*

**湘菜饭店工作总结1**

回首xx年工作，在各位领导帮助下，在同事的支持下，身为一名厨师长，我以身作则，高标准、严要求，带领二三四楼厨房员工，为顾客制作精美的菜肴以及优质的服务；为厨房经济利益以及酒店社会效益，无私奉献、勤勤恳恳、兢兢业业。1——5月我负责二楼厨房工作，后又接手四楼厨房工作深知责任之重大，但有张总及朱师傅的支持和同事帮助我不负众望，以最优秀的成绩回报酒店对我的信任。现将半年来的工作总结如下：

>1、菜品质量

菜品质量：菜肴质量是厨房得以生存发展的焦点竞争力。我严把质量关，对每道菜都制定了严格用料标准及制作程序，做菜时标准，每道菜的色、香、味、型力求稳定；还不断听取前厅员工意见及宾客反馈，总结每日出品问题，并在每日例会中改进。

在朱师傅的带领下及厨房同事的配合下，完成了大型宴会标准菜单的制作，从而有效的保证了大型宴会菜品的质量稳定性。三楼九曲家常菜完全按照经济、实惠、量大，口味家常的特点来迎合市场。施行专菜专人制作，菜品分配到人、责任分配到人，从而增加了员工的责任心。四楼国宴厨房菜品质量严格按照走高端路线、时尚前沿，从色、香、味、形、气、质、雅、养、生等多方面考虑，保证四楼国宴餐厅菜品作为弘润华夏的一张名片。

在大型宴会期间我本人将进行全程监控，把握每一个环节不出错。同时将大型包桌菜品分配到人，从原料加工到最后都有责任人负责。

>2、成本控制

成本控制方面：在保证菜肴质量的前提下，降低成本，让利顾客。我也总结出一套降低成本的方法。如：库存状态，坚决\_先进先出\_原则，把存货较长的原料尽快销售出去，向“零”库存靠拢；研究制造无成本菜品，把主菜的剩余废弃原料做成托式菜品，以降低成本；还让每位员工都知道所用原料的单价，学会估算原料的成本，就把成本控制到每个员工身上，使所有厨房员工都养成节约意识，从而效益最大化。

>3、管理

管理方面：以人为本，我针对员工情况素质培训，每天都对员工有针对性的厨艺培训，并经常激励员工把工作看作是的事业来做，员工整体素质得以提升，如注重仪表、尊守厨房规章轨制等；

每日听取前台意见和宾客及质检部意见，在每天厨房例会中，拿出来解决，坚决执行酒店的各项规章制度，不徇私情。

在四月份的时候酒店给我一次出外北京学习的机会，通过这次学习认识到自己在管理工作上，与国内知名酒店餐饮同行还存在差距，在今后的工作中多向国际、国内知名酒店企业学习先进的管理经验、优秀菜品，从而来提升自身的管理水平及烹饪技术。

>4、菜品创新

在菜品创新方面我们集思广益，聚集大家的力量，师傅级每月每人最少出两道新菜品。我本人将做好新菜品创新工作平台支持，让员工能够充分的展现自己，从而为酒店在菜品竞争方面提供源泉。同时出现了许多优秀菜品例如；弘润招牌鸡、毛纸烧饼、萝卜丝饼、德式蒜香虾、蟹肉烧粉皮等，赢得了许多客人的好评。

>5、卫生

卫生方面：严格按照《食品卫生安全法》，抓好食品卫生安全工作，把握好食品加工的各个环节。按规定，划分每个员工各自的卫生区域，不留死角卫生。规定食品原料分类存放，生熟分开、素荤分开。把工作做到每个细节，从而有效地防止防止顾客食物中毒事件发生，避免不必要的事故发生。

>6、安全

安全方面；做到了全年没有食物中毒事件发生、没有任何安全隐患、没有较大工伤事故。在消防知识方面做到人人会背，会使用灭火器材。懂得四个能力、三会三化、会报警程序、数值酒店和工作区域疏散通道位置、数量和方向及酒店灭火器种类。

感谢张总、朱师傅对我的信任及大力支持，让我在xx厨房工作中画上了完美的句号。

综上所述，在本年度，厨房团队的\'不断努力，在菜品创新、菜肴质量、成本控制、员工素质、食品安全等都有较好的成绩。我也深感我肩负工作的挑战性与创新性。

>xx年工作计划

1、前台沟通；

与前台沟通问题一直以来都是厨房的难题，xx年将加大厨师素质提升，沟通能力，将出台关于与前台合作制度，例如；菜品估清规定、协调会、意见反馈制度等，从而有效避免沟通不畅带来诸多的问题。并加强团队意识培训，让后厨员工知道只有和前台员工通力配合，才能使我们的菜品画上最完美的句号，才能让酒店产生最高的经济效益。

2、创新菜；

菜品永远是厨师的生存基本，也是每一个职业厨师的追求，实现自我价值的一条通道。在创新菜方面我们眼看国际餐饮高手例如米其林三星餐厅的大厨等，手艺向国内餐饮巨头看齐例如大董意境菜、俏江南、大蓉和等，

力争酒店在菜品研发方面具有核心优势。

3、工作计划

三楼进行装修，从而增添酒店餐饮整体竞争力度。厨部将做好工作计划部署，人员增加湘菜、粤菜、川菜进而补充菜品多元化需求，来满足不同口味的客人。厨部已经建立优秀菜品存档工作，随时可以保证菜品更新工作。

4、培训

加大员工培训力度，给员工提供多层级学习平台。从员工素质、团队精神、协作能力、技能效率等全方位进行，从而让员工从单一的技术层面走向综合水平整体提高。

以上几处将列为今年的工作重心。

xx我会带领我的团队不断挑战、勇于创新，烹饪出更精美的菜肴，来迎合市场的发展需求，用更有优异的成绩回报酒店。谢谢。

**湘菜饭店工作总结2**

做为一名xx部x区的领班，也让我进入了一个全新的工作环境，在新的环境中。各项工作都将从头开始，许多事都是边干边摸索，以便在工作中游刃有余。我深知自己扮演的是一个承上启下，协调左右的角色。每天做的也都是些琐碎的工作，尽快的理顺关系投入到工作中去是我重要的任务，全力配合好主管日常工作是我的职责，这就要求我们工作意识要强，工作态度要端正，工作效率要快，力求周全。我每天的职责是：

1、落实主管下达的各项指示，管理好所属员工。

2、监督员工为客人服务，组织员工现场调配，确保服务质量。

3、检查下属员工的仪容仪表、礼节礼貌、工作态度，并带领下属员工做好卫生清洁，严格记录本班员工考勤。

4、负责本班组的物品领用，填写领用单交主管审核后，领取保管。

5、每日开好班前例会，传达本店及各部门的指示及通知，总结上个班次工作情况及注意事项，提出各岗位的服务要求。

6、对所属区域的设备设施经常检查，确保经营区的设施、设备保证良好的状态。我们的服务就是体现在人性化服务，要精益求精，为客人营造出一种在家的感觉。我现所拥有的经验还较少，前面还有很多的东西要等着我学习。工作中有时也难免会出现失误之处，出现的问题我会引以为戒，要想取得好的成绩就要靠自己脚踏实地的去做，就要加倍的努力与付出，我始终坚信靠运气不如靠实力说话。平时工作的顺利开展与酒店领导的关心和同事们的支持是分不开的，酒店就是个大的家庭，成绩是靠大家共同努力的而得来的。

下半年新起点，过去的成绩以成历史，在今后的工作中要再接再厉，要为自己定下新的奋斗目标而努力，具体将从以下几个方面进行：

第一、我们将致力于维护酒店宾客关系，积极推进建立客户关系管理，通过我们的努力积极建立有效的客史档案，使对宾客的管理真正实现有效科学的管理。

第二、树立以客户为中心口，的思想，并将这一思想通过与客户富有意义的交流沟通、理解并影响客户行为，最终达到提高客户获取、客户保留、客户忠诚、客户创利的目的，是一个将客户信息转化成积极的客户关系的反复循环过程。

第三、在酒店必须以身作则，敬业乐业，作风正派，仪容优雅大方。自信、果断、沉着、睿智、活泼、细腻、真诚、高效是浴区领班岗位的性格描述，也是领班的自我要求。

作为今天的报告结尾也用以与各位共勉，请各位审议!

**湘菜饭店工作总结3**

一年来，在各级领导和同志们的关心帮助下，围绕信息化建设总体工作部署，我虚心求教，积极学习，团结同志，服从安排，牢记职责，认真工作，较好的完成了各项工作任务。下面我对自己在20xx年全年的工作，分政治思想、工作态度、业务工作以及所取得的成绩三个方面做如下总结20xx个人半年工作总结：

>一、政治思想方面

加强政治理论学习，不断提高自身的政治和思想觉悟，时时严格要求自己，增强大局意识和服务意识。在工作中，能够认真贯彻执行党和国家的各项理论方针政策，特别是公安机关推出的.各项规定和会议精神;时时牢记全心全意为人民服务的宗旨，以高度的政治使命感和责任感做好本职工作。

>二、工作态度方面

严格遵守各项规章制度，爱岗敬业，踏实肯干，勤奋上进，服从组织安排，不讲客观条件、不消极怠工，有问题能及时与领导勾通。团结同志，恪尽职守，尽心尽力，充分发挥自己的主观能动性和创造性，能够以正确的态度对待各项工作任务，努力提高工作效率和工作质量，保证了能够完成好本职工作和领导交办的其他工作任务。在公安机关各项安保任务、攻坚战役、专项行动期间，与公安民警一道，放弃休息，加班加点，不计个人得失。

>三、业务工作及所取得的成绩方面

工作了二年，经过不断的学习、积累，初步具备了一定的。工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，较之以前都有了很大的提高，保证了自己在本岗位的各项工作能够正常开展。

在文秘工作方面，我工作细致，认真负责，遇到不懂的问题，能够及时向领导和同志请教，虚心学习，不断提高业务能力，对每件上传下达、内外协调的工作内容都做到及时无误，较好的地完成了此项工作。在110警情工作方面，我能够按时上报《立案登记表》，每天查看辖区发生的110警情，做好警情统计和通报工作，督促各接处警单位按时按要求反馈警情;做好每周警情分析工作，用文字、图表等形式总结和分析辖区警情数量及特点，为领导决策和防范打击提供参考和依据。

回顾一年来的工作学习，虽然说取得了一定的成绩，但也总结出一定的不足：一是工作作风有时急躁，工作方法有待改进。二是工作思路不对。对20xx个人半年工作总结工作的最优流程认识不够，逻辑能力欠缺，结构性思维缺乏。三是处理一些工作关系时还不能得心应手。回顾今年的工作，取得了很大的成绩。这些成绩的取得，是在领导和同志们的帮助下取得的。在这年终岁尾之季，我仅向领导和同志们表示衷心的感谢，感谢大家在这一年里对我的关怀和帮助。在今后的工作中，我将进一步增强责任感和使命感，切实加强自身建设，努力提高自身素质，正视自己工作中存在的问题，并加以改正,以更好地适应工作需要，也衷心希望领导和同志们继续给予关心和帮助。

**湘菜饭店工作总结4**

xxxx年的脚步即将迈向身后，回想走过的脚印，深深浅浅一年时间，有欢笑，有泪水，有小小的成功，也有淡淡的失落。xxxx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，在作风上廉洁奉公、务真求实。我们树立“为公司节约每一分钱”的观念，积极落实采供工作要点和年初制定的工作计划。坚持“同等质量比价格，同等价格比质量，限度为公司节约成本”的工作原则。在领导的支持及公司其他同仁的配合下，xxxx年较圆满地完成了所承担的任务。现将主要工作情况作工作总结如下：

>一、组织实施“阳光采购策略”

—公开透明的按采购制度程序办事，在采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计及其他部门监督。

xxxx年我们进一步强调采购工作透明，在采购工作中做到公开、公平、公正。不论是大小配料、肉类还是蔬菜类的采购，都尽量多的邀请相关职能部门参与。即使在时间紧，任务重的时候，也始终坚持这个原则，邀请餐饮部相关人员一起询比价，采购前、采购中、采购后的各个环节。即确保工作的透明，同时保证了工作进度。

1、完善制度，职责明确，按章办事

制度清楚，操作有据可查，为阳光采购奠定了理论基础。

2、公开公正透明

采购部按厨师长上报的采购计划公开招标，邀标单位都在三家以上，有的多达十余家，增加阳光采购透明度，真正做到降低成本、保护公司利益。

3、采购效益全线凸现。

实施公开透明的阳光采购策略后，同等的东西都便宜了，为公司节约了采购资金，直观有效地降低了采购成本。

>二、围绕控制成本、采购性价比的食品等方面开展工作

总结上一年得失，指导下一年的工作思路。在20XX年的工作中，我们要虚心向其它部门学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习菜品搭配理论知识，不断提高自身的业务素质和管理能力，使本部门工作再上一个新的台阶。要进一步强化敬业精神，加强责任感，对待工作高标准，严要求。同时我部门将不断搞好阶段性总结。开展批评与自我批评，找差距，评不足以推动工作，尽力量的去降低成本提高效率。

**湘菜饭店工作总结5**

玉壶光转、物换星移。我们带着自信与喜悦走进了充满希望的20xx年。回顾过去的一年，所走过的路程，心中感慨万千。因为20xx年对于我们工程来说，可算是充满了艰辛与挑战的一年，下面我就把20xx年度的工作向在座的各位领导及同事们做以总结与汇报：

>一、 规范管理，建设过硬的后勤保障团队

由于我们工程部是一支较年轻的队伍，大多人员都没有从没过酒店的维修工作，缺少实际工作经验，因此我组织员工们，进行技能及行为规范培训，培养他们高度的责任感和自信心。使他们懂得只要努力工作，工作就会带给他们足够的尊严和实现自我的满足感。鼓励他们不断的提高技能超越自我，并且在年底我组织员工们进行了一次非常有意义的娱乐活动，通过掰腕子，增强体质增加员工们之间的感情交流，通过行走有轨电车，增加了员工们之间的合作默契。通过猜谜语促使员工们开发智力，善于动脑。通过形体比划猜词组，使员工们懂得只有互相协作才能取得成功。通过多种培训。使他们在各个方面都有了长促的进步。在工作中克服了一个又一个的困难。解决了一个又一个的难题。同时我们建立了各项规章制度。要求每名员工必须做到克尽职守。

但是因为我们工程部是后勤部门，所做的工作是很少为人所知的，甚至有些人对我们的工作不以为然，持有偏见，认为我们不是营业部门，不能直接为酒店创效益，只能花钱，为此，我时常告诫我的员工说：“只要我们努力工作，做到勤俭节约，保障设备、设施完好为客人提供一个良好而又舒适的环境，就是为酒店创效益”，在这种思想指导下使我们的员工对各部门的设备、设施成功的维修了上万次。

如果将酒店比做一个人，我们工程部好比是一个人的心脏，而我们工程部的水、电、油、暖就好比是向各个部门输送的血液、氧气和营养，无论任何一个环节出现问题，都将会给酒店带来无法挽回的经济损失，直接影响酒店的声誉和形象。为此我们建立了巡检制度，发现问题急时解决，把一切事故都消灭在萌芽状态之中，例如：今年冬天进九以来，我们接到餐饮部门的投诉，说我们酒店来用餐的客人普遍都反映室内温度不够，空调吹冷风的问题。得知这一情况后我们大家经过仔细的分析和认真研究，发现是由于铁路锅炉房提供的热源温度过低，也因为我们的换热系统由于老化而造成的换热效率降低所至，针对这一问题，将怎样解决呢?我经过反复思考后，果断的做出决定，把低区的换热罐，改造为空调系统换热，把铁路锅炉房供应仅有的50多度热能，全部转换出来，从而达到空调所需要的温度，确保各部门正常营业。

>二、 节能降耗，向固有的设备要效益

节电：酒店在装修期间为了提高视觉效果并为客人营造舒适的就餐环境，我们增加了排风设备，同时使用了大量的高功率的光源，但是开业后每月的电量与以往相比增加了百分之在这种情况下，我常常在想怎样工作才能既不影响光照度又能把电量降下来呢?经大家集思广益，最后决定将91间客房的地灯，台灯由原来40瓦蘑菇泡改成11瓦节能灯，把40瓦床头灯改成25瓦烛光泡，这样可节约千瓦，据此我们又把一至三层的格栅灯由原来的50瓦降至35瓦可节电千瓦，而同时我们又把停车场的10盏400瓦钠灯，降至3盏，可节电，千瓦，通过采取这些措施，使耗电量比开业初期降低了百分之。

>三、 发扬团队精神、展示多技能本领

1、在次客房装修过程中，原计划只是进行刮大白和换壁纸但是在实施过程中，却发现很多楼层的棚项都有开裂和起层的现象，特别是8层、9层的棚面已经脱落下来，如果要重新做水泥灰层，则需要有有段时间的养生期，而且是既费人才又费物力。在这种情况下，我们马上向领导请示，并说明如果由我们自己有石膏板吊棚，不但可以省时，还可以在人力上节约一大笔资金，领导经过了认真的研究，最终采纳了我的荐意，还有就是在每层楼装修前，我们工程部负责必须将室内所有的\'家具全部保护起来，并且把所有的电器设施全部拆除，等装修结束后，再将其全部重新恢复。当时在我们电工少，工期又紧的情况下，我们在工作中不怕苦，不怕累，敢闯、敢干而得名的小老虎领班王铁岩，带领两名倒班电工，不分白天，黑夜，加班加点，按时完成了工作任务。

2、为了维护我们酒店的劳动纪律，加强院内的保安措施，领导决定由我们工程部负责在后院建一所房屋来做为保安办公室我们接到这个任务后，大家群策群力，各自发挥了自己的特长，只用了六、七天时间，就将保安办公室成功的砌筑起来了，并得到了领导的赞赏。

3、在十月份的消防检查中，消防部门提出了我们油、汽路管线的材料不合乎标准，需要进行改造。这了不影响正常营业，必须利用晚市后的时间开始做业。将原铝朔管线全部改为镀锌管线，我们的王铁岩、官子新、丁振忠三位同志，在不影响白天上班的情况下，连续工作了3个通宵，将所有的油、气路管线全部改造完毕。顺利地通过了消防部门的检查验证。

>四、 上下同心，团结协作，展示应变能力

12月19日这天，酒店的其它工作人员跟平时一样，陆续地走进酒店按部就班，准备开始工作的时候 ，谁也不会想到，此时，工程部的全体人员早已提前两个多小时到岗，此刻正处于紧张的工作状态中，因为市供电局在几天前就下达了一个因为要进行线路改造，需对铁源酒店以北方路段停止供电一天的通知，时间是12月19日早7时~晚5时当时我们接到这通知后马上向领导进行汇报和请示，为避免酒店的声誉受影响，为体现酒店的人性化服务，酒店领导经过认真研究，决定租用一台发电车来保证酒店各部门的正常营业。但由于所租用的发电车200千瓦的功率难以满足酒店所有设备的用电需求，我们工程部召开了紧急会议，经过仔细地计划和周密的分析，制定了两套应急方案，决定对各部门和一部分的设备限电管制，工程部的人员全体出动，分别派专人进行死看死守，并对大家讲明了，如果稍有疏忽，有较大的电流使用，就会造成直接经济损失或发电车因满负荷超载而停止发电。不但烧毁发电车，还会使酒店瘫痪，蒙受经济损失的严重后果。所以我们大家一定要听从指挥，各负其责，确保发电工作的顺利进行。但a、b、c三项电流一直处于不平衡状态，尤其是b项，总是特别接近满负荷，我们的人员就分别到各部门不断的进行电流调定。就这样，在这个上午总算了有惊无险的平安度过，到了下午四点钟，就在规定的送电时间既将要到的时候，大家逐渐放松紧张心情的时候，我们又接到通知，由于改线路工作进行的不顺利，停电时间将继续顺延。此时，大家的心情又进入了紧张状态，因为既将要面临的是晚间用电高峰的开始。因此我们马上又召开会议制订了三套应急方案。为了减少酒店的经济损失，经过了更加周密、严谨的布置计划，在对又一部分设备进行停止使用的同时，我们大胆地开启亮化系统，用以制造铁源酒店没有停电的声势，来赢得客源。就这样坚持到了凌晨两点，修改线路的工作才成功的结束了，开始了正式供电，这时我们大家才深深的松了一口气，拖着疲惫的身体离开了酒店。这次发电工作前后经历了18个小时，所停电的时间之久和面积之大，是我们没有经历过的。正是由于各部门的积极配合和我们工程部集体的智慧和力量，才使我们圆满地完成了这次发电任务。

>五、20xx年中工作的不足之处

20xx年的工作已经告一段落，有成绩也有不足因为我的性情比较耿直，有时难免还有此急躁，所说出来的话就会容易伤人， 这势必会给工作带来不必要的麻烦。在今后的工作中，我将调整好自己的心态，努力掌握电器方面的知识，在工作和学习中不断地善自己，进一步提高工程部的服务标准和员工的技能，为在20xx年更好的为各部门服务，打下了良好的基础。

>六、20xx年工作计划

我们已拟定了在xx年将要计划实施的几个专项工程：

1、为保证全酒店的空调，能在夏季正常使用，我们要对空 调机组进行全面地大修。

2、我们酒店的水资源受外界的控制，为防止因外界停水给酒店带来的经济损失，我们准备制做一个储备水箱。

3、按市局的要求，也为了确保客人的经济财产不受损失，我们要为客户的每个楼层都要安装上监控系统。

4、各部门所使用的电量免遭非议，我们准备为各部门分增设电表，以便于监控。

5、客房装修期间所有0a房的外墙均已损坏，我们决定为0a房的外墙全部重新粘贴瓷砖，即保证了形象、美观，又能预防雨水从窗口侵入。

以上的几项工作计划不是很全面，还需要在实施中逐步的进行完善。最后我要对工程部的全体同事们说：“你们辛苦了!我非常感谢你们!因为是你们的支持给了我自信与勇气!是你们的付出 成就了我们的希望和梦想，我要赞美你们吃苦耐劳的精神。”在新的一年里我们一定会再创佳绩。

**湘菜饭店工作总结6**

作为餐饮店的员工让我在工作中牢记自身的职责，在过去的一年里能够遵从领导的知识从而做好自身的工作，在这一年里除了完成自身的各项工作以外还从中积累了不少经验，对我来说能够在工作中有着这样的表现无疑是令人感到满意的，但我也要对餐饮工作中存在的不足进行反思并争取有着更好的`表现，现对一年来履行的餐饮员工职责进行以下工作总结。

首先我能够明白餐饮行业竞争压力大的问题并在工作中严格要求自己，通过领导的指示让我明白尽快建立属于我们餐饮店的优势是十分重要的，毕竟对于餐饮店的发展来说能力平庸是难以生存下去的，但若是有着独到的优势则能够为餐饮店的发展创造不错的效益，所以我能够严格履行好作为餐饮人员的职责并为了餐饮店的经营而不断努力着，再加上其他同事也能够在工作中严格要求自己从而促进了整体的发展，至少在这一年即将结束的时候餐饮店已经建立了良好的口碑。

其次做好自己的本职工作才能够在职场道路中做到问心无愧，无论是接待顾客还是打扫餐厅的各个区域都是我的职责所在，所以我能够认真清理餐桌上的食物残渣以及油污，而且对于地板的清理以及窗户的擦拭也能够认真做好，有时我还会负责碗筷的清洗以及厨房的打扫工作，虽然在顾客数量比较多的时候会感到很忙碌却也对此感到很充实。接待顾客的过程中能够体现出作为餐饮员工的良好素质，而且当客户点餐的时候也能够做好相应的记录并及时为对方上菜，当客户结束用餐的时候也会附上亲切的问候并欢迎对方下次再来餐饮店进行消费。

最后时刻反思自身在餐饮工作中存在的不足并加以改进，对于自身的发展而言应该懂得反思自身在工作中存在着哪些不足，若总是在工作中安于现状则很难在能力方面得到突破，再加上餐饮行业向来存在着竞争压力大的问题从而需要加强反思，反思餐饮店的经营状况为何不好并做出相应的整改，反思自身能力为何得不到提升并尽快进行改善，对我来说一切的反思都是为了让自己在今后的餐饮工作中有着更好的表现。

在新的一年即将到来之前应该要做好详细的规划，毕竟工作中的努力也是为了改善餐饮店的经营状况，所以我得在做好以往工作的基础上再接再厉才行，因此我会秉承对餐饮工作认真负责的态度并争取在今后做得更好。

**湘菜饭店工作总结7**

回首\_\_年工作，在各位领导帮助下，在同事的支持下，身为一名厨师长，我以身作则，高标准、严要求，带领二三四楼厨房员工，为顾客制作精美的菜肴以及优质的服务；为厨房经济利益以及酒店社会效益，无私奉献、勤勤恳恳、兢兢业业。1——5月我负责二楼厨房工作，后又接手四楼厨房工作深知责任之重大，但有张总及朱师傅的支持和同事帮助我不负众望，以最优秀的成绩回报酒店对我的信任。现将半年来的工作总结如下：

1、菜品质量

菜品质量：菜肴质量是厨房得以生存发展的焦点竞争力。我严把质量关，对每道菜都制定了严格用料标准及制作程序，做菜时标准，每道菜的色、香、味、型力求稳定；还不断听取前厅员工意见及宾客反馈，总结每日出品问题，并在每日例会中改进。

在朱师傅的带领下及厨房同事的配合下，完成了大型宴会标准菜单的制作，从而有效的保证了大型宴会菜品的质量稳定性。三楼九曲家常菜完全按照经济、实惠、量大，口味家常的特点来迎合市场。施行专菜专人制作，菜品分配到人、责任分配到人，从而增加了员工的责任心。四楼国宴厨房菜品质量严格按照走高端路线、时尚前沿，从色、香、味、形、气、质、雅、养、生等多方面考虑，保证四楼国宴餐厅菜品作为弘润华夏的一张名片。

在大型宴会期间我本人将进行全程监控，把握每一个环节不出错。同时将大型包桌菜品分配到人，从原料加工到最后都有责任人负责。

2、成本控制

成本控制方面：在保证菜肴质量的前提下，降低成本，让利顾客。我也总结出一套降低成本的方法。如：库存状态，坚决\_先进先出\_原则，把存货较长的原料尽快销售出去，向“零”库存靠拢；研究制造无成本菜品，把主菜的剩余废弃原料做成托式菜品，以降低成本；还让每位员工都知道所用原料的单价，学会估算原料的成本，就把成本控制到每个员工身上，使所有厨房员工都养成节约意识，从而效益最大化。

3、管理

管理方面：以人为本，我针对员工情况素质培训，每天都对员工有针对性的厨艺培训，并经常激励员工把工作看作是的事业来做，员工整体素质得以提升，如注重仪表、尊守厨房规章轨制等；

每日听取前台意见和宾客及质检部意见，在每天厨房例会中，拿出来解决，坚决执行酒店的各项规章制度，不徇私情。

在四月份的时候酒店给我一次出外北京学习的机会，通过这次学习认识到自己在管理工作上，与国内知名酒店餐饮同行还存在差距，在今后的工作中多向国际、国内知名酒店企业学习先进的管理经验、优秀菜品，从而来提升自身的管理水平及烹饪技术。

4、菜品创新

在菜品创新方面我们集思广益，聚集大家的力量，师傅级每月每人最少出两道新菜品。我本人将做好新菜品创新工作舞台支持，让员工能够充分的展现自己，从而为酒店在菜品竞争方面提供源泉。同时出现了许多优秀菜品例如；弘润招牌鸡、毛纸烧饼、萝卜丝饼、德式蒜香虾、蟹肉烧粉皮等，赢得了许多客人的好评。

5、卫生

卫生方面：严格按照《食品卫生安全法》，抓好食品卫生安全工作，把握好食品加工的各个环节。按规定，划分每个员工各自的卫生区域，不留死角卫生。规定食品原料分类存放，生熟分开、素荤分开。把工作做到每个细节，从而有效地防止防止顾客食物中毒事件发生，避免不必要的事故发生。

6、安全

安全方面；做到了全年没有食物中毒事件发生、没有任何安全隐患、没有较大工伤事故。在消防知识方面做到人人会背，会使用灭火器材。懂得四个能力、三会三化、会报警程序、数值酒店和工作区域疏散通道位置、数量和方向及酒店灭火器种类。

感谢张总、朱师傅对我的信任及大力支持，让我在\_\_厨房工作中画上了完美的句号。

综上所述，在本年度，厨房团队的不断努力，在菜品创新、菜肴质量、成本控制、员工素质、食品安全等都有较好的成绩。我也深感我肩负工作的挑战性与创新性。

\_\_年工作计划

1、前台沟通；

与前台沟通问题一直以来都是厨房的难题，\_\_年将加大厨师素质提升，沟通能力，将出台关于与前台合作制度，例如；菜品估清规定、协调会、意见反馈制度等，从而有效避免沟通不畅带来诸多的问题。并加强团队意识培训，让后厨员工知道只有和前台员工通力配合，才能使我们的菜品画上最完美的句号，才能让酒店产生最高的经济效益。

2、创新菜；

菜品永远是厨师的生存基本，也是每一个职业厨师的追求，实现自我价值的一条通道。在创新菜方面我们眼看国际餐饮高手例如米其林三星餐厅的大厨等，手艺向国内餐饮巨头看齐例如大董意境菜、俏江南、大蓉和等，

力争酒店在菜品研发方面具有核心优势。

3、工作计划

三楼进行装修，从而增添酒店餐饮整体竞争力度。厨部将做好工作计划部署，人员增加湘菜、粤菜、川菜进而补充菜品多元化需求，来满足不同口味的客人。厨部已经建立优秀菜品存档工作，随时可以保证菜品更新工作。

4、培训

加大员工培训力度，给员工提供多层级学习舞台。从员工素质、团队精神、协作能力、技能效率等全方位进行，从而让员工从单一的技术层面走向综合水平整体提高。

以上几处将列为今年的工作重心。

\_\_我会带领我的团队不断挑战、勇于创新，烹饪出更精美的菜肴，来迎合市场的发展需求，用更有优异的成绩回报酒店。谢谢。

**湘菜饭店工作总结8**

今年，餐饮部在学院党委和主管院长的领导下，在面对着粮、油、肉、蛋等农副产品价格不断上涨和北京召开奥运会的限制措施等不利因素，经全体员工的共同努力，采取诸多有效措施，较好的完成了餐饮部的各项任务，员工队伍的凝聚力和餐饮部对外的影响力均有不同程度的提高和进步。现将全年主要工作总结如下：

>一、转变观念，主动求变、强化自身、增加信心。

观念决定于信心，信心决定于发展，观念一变天地宽。面对餐饮部几年来经营状况，大部分员工对完成今年的经营指标有疑虑，畏难情绪较重，信心不足。为了彻底扭转这种不利局面，餐饮部领导首先组织员工座谈，坦诚的向员工讲清餐厅当前面对的困难，并向员工指出如何转变观念走出困境，动员全体员工主动求变，明确指出只有强化自身势力，才能提高竞争力，只有把压力转化为动力，主动寻找克服困难的办法才有出路，在餐饮部领导的细心开导下，全体员工积极响应，主动参加培训；为了建立、完善培训制度，明确了培训要具有“目的性”、“实用性”、“时间性”的指导思想；做到使培训收到预期的效果，其次，采取理论与实际相结合，以老带新的方式，进行培训，充分利用书刊、音像教材、工作骨干现场模拟示范等方式，对员工进行培训。培训后，每个员工的技术水平都有了显著提高，并树立了靠质量留住顾客，靠创新吸引顾客，靠服务满意顾客。坚持自主创新，克服困境的信心大增，为餐饮部扭转不利局面稳步发展奠定了坚实的基础。

>二、今年完成的主要工作：

（一）抓好规范管理，提高综合接待能力

1、健全管理机构，由主管餐饮部全面工作的宾馆副总经理直接领导，由餐饮部经理、副经理及各分部门负责人，党员、预备党员、入党积极分子、工作骨干组成的质量管理小组，安全管理小组，全年充分发挥了积极作用，小组既分工又协作，由上而下层层落实制度，建立一级对一级的负责制，实行对管理效益有奖有罚，任职有升有降，对要求进步的员工在政治上帮助在工作中支持，积极帮助他们实现自己的政治追求，提高了各管理层的整体素质，使管理工作得以比较顺利有序进行，全面的提高餐厅的综合接待能力。

2、完善餐饮部的会议制度。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，卫生安全检查汇报会，主动预防，杜绝隐患，由于会议制度的\'完善，确保餐饮部各项工作得到了及时贯彻执行。

3、加强协调关系，餐饮部分工细、环节多，一项工作的完成，有赖于各部之间的协调合作，每周例会上反复强调，出现问题各部之间不得相互推诿、责怪，要敢于承认错误，多发现对方优点，搞好协调、查清原因、杜绝再犯，今年大大减少了过去存在的一些不协调现象，提高了员工队伍的凝聚力，今年全面抓好服务规范，提倡主动创新，不断的增加饭菜新品种，使接待水平大大提高，在做好总社及学院举办的各类团宴会，培训班自助餐以及与总社、学院有业务往来的单位领导来访用餐的同时，还很好的保障了广大教职工、驻院公司的就餐工作，并在二层餐厅针对有不同口味需求的顾客推出了麻辣烫、酸辣粉、铁板鱿鱼、羊肉串等小吃，大大丰富了经营品种、提高了服务质量；二层教职工就餐厅不但成为广大教职工的就餐场合，同时还成为了相互交流的好场地；为广大教职工创造了一个充满温馨的“职工之家”。

（二）全员公关，争取更多的回头客。

餐饮部把公关作为一项重要工作来抓，大小会议上，经常向员工灌输公关意识和公关知识，餐饮部各组负责人在旺场时充分到一线与顾客沟通，以不同的形式为顾客服务并征求他们的宝贵意见，把征集到的意见及建议及时反馈到各部门加以纠正并改良饭菜质量提升服务水平；坚持逢节假日向关系户打电话、发短信、祝福、问候，赠送如中秋月饼、元宵、瓷器等；做到留住老朋友、结识新朋友，通过大家的努力今年餐饮部全体公关水平提高了，回头客比往年有所增加，经营额度明显提高。

（三）坚持内部挖潜，采取有效措施降低经营成本，增强员工效益意识。

1、减员增效，挖掘内部潜力，餐饮部原先有员工56人，经过合理编组，现在只有31人，许多员工都是身兼多职、一人多岗。例如：前厅服务员利用一二层就餐的时间差，每日中午在二层餐厅忙过售饭高峰期及时转到一层星河餐厅投入下一个就餐高峰；收银员还每日负责打印菜单、文件，忙时还要走出来为客人上菜倒茶等；库房管理员还每日负责酱熟食、学生餐厅麻辣烫、酸辣粉的制作；经理还亲自负责临时采购，自己配药灭蟑、部分设施维修、安全检查等；总之，大家哪里忙往哪里去，灵活调动，既有分工又有合作，这样不但培养了员工的技术多样性和跨部门合作的整体利益观念还极大的降低了人员开支费用。

2、餐饮部领导经常强调成本控制、节约费用的重要性，增强员工效益意识，并与员工一道付之行动；同时完善有关制度明确责任，依照制度加强控制，全年完善了《库房管理制度》、《收银员管理制度》、《财务审核制度》、《出、入库登记制度》、《水电气设备操作规程》等。现在全体员工已养成良好的节约习惯，合理开闭水、电、气阀，减少浪费现象的发生；另外主管餐饮部的宾馆副总经理、餐饮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时机，实行货比三家，比质量、比价格，对供货商择优选用。十月份以来去北京周边及河北蔬菜产地直接采购白菜、雪菜、萝卜、葱头、地瓜、土豆、南瓜、地瓜等蔬菜两万多斤进行储藏；经主管餐饮部的副总经理与学院其它部门多方协调，最终在学院冬季闲置的花池地由员工们自己动手挖了一个菜窖，储藏菜得以完好保存；，降低了采购成本，对餐饮部经常大宗使用的酸菜、雪里蕻、咸菜等小菜进行自己腌制，11月份市场上的猪肉、牛、羊肉价格有所回落，餐饮部领导洞察时机，分析市场价格走势，认为元旦前至春节期间，价格有极大的回升可能性，及时采购储存肉，现在还不到元旦，市场上每斤肉的价格就回升了2块多，由于坚持科学的工作方法，为餐饮部加强成本控制促进效益提高，创造了有利条件。

（四）做好政治思想工作，完善劳动用工制度，加强员工队伍的建设。

对积极要求进步的入党积极分子、工作骨干定期组织学习政治思想理论，结合餐饮部工作实际，树榜样、抓典型用科学发展观理论做教材，帮助员工树立正确的世界观、人生观，并通过他们去影响帮助全体员工的思想进步。目前，餐饮部党支部通过预备党员转正的2名（待等学院党委最终通过表决），新发展的预备党员4名（待等学院党委最终通过表决），还有9名入党积极分子在殷切盼望并正在用自己的实际工作表现，争取早日加入中国组织。

**湘菜饭店工作总结9**

20xx年8月8日，这是一个平凡的星期日，虽然是烈日高挂，但是，背篓人家餐饮公司的总部人员和各门店的负责人登上了黄岩峰。

在风景宜人的黄岩度假村会议室，公司举行了10年上半年工作总结大会，在会上杨荣总经理结合上半年公司工作情况，作了热情洋溢，鼓舞人心的讲话，他指出：“为进一步强化公司的管理工作，全面落实10年下半年公司各项工作目标任务，我提几点要求，希望大家在今后的工作中认真贯彻执行。”

>一、坚持“三个原则”

一是把复杂的问题简单化。公司的各级领导，在今后的工作中，碰到一些难度较大一些的问题，要自己想办法去解决，要以高度的责任感、使命感，认真履行自己的工作职责，不要碰到难题就绕道走，就去找领导，或是推卸责任，怕担担子，不敢面对现实，请问：这样怎么能搞好工作？也不利于我们各级领导的领导艺术、解决问题能力的培养。面对困难和问题，要善于抓主要矛盾，不要顾首顾尾，久拖不决，要用快刀斩乱麻的速度，以最简单方法解决，切莫把简单问题复杂化。

二是要把简单的问题程序化。这就是要求公司的各领导在工作中，要敢于面对问题，解决问题，要善于总结经验，使自己在平凡的日常工作中不断地积累工作经验。同时要加强理论学习，不断从理论上进行经验升华，使其形成自己独特的解决各类大、小问题的能力，从而把解决问题的.能力过程程序化、艺术化、达到举“一反三”的工作效力，全面提高自己的综合素质。

三是要把具体问题格式化。这就是要求我们在不断总结工作经验的同时，要结合公司发展的需要，把我们解决具体问题的方法格式化，这样既可以理顺我们各项工作的流程，使之格式化，模板化。从而提高我们的工作效率，提高我们的工作质量，以后检查工作，主要检查你制定的表格和填写的表格，如果具体的问题都有格式化了，就证明公司已经规范起来了。

>二、体现“三个忠实”

“诚实守信、厚朴待人”是我们公司企业文化的精髓。

首先要忠实于我们的顾客。就是要求公司每一个员工，在工作中要实践公司的企业文化，“诚实守信，厚朴待人，”坚持“以仁当先，以诚待客，以质为本，以优取胜”，要真心地对待每一个顾客，不要忽视顾客，对顾客承诺的事情决不失言，把顾客当亲人，做朋友。赢得顾客的信赖。

其次是忠实于我们的客户。这就要求每一个“背篓人家事业伙伴”，要对公司的任何客户都保持长久的忠诚度，要正确地处理好每一个客户的商贸关系，资金关系，让他们永远是公司的朋友和忠实的合作伙伴。让客户一次能办好的事，决不跑两次，要处处体现背篓人家是品牌，背篓人家是信誉，背篓人家是实力。

三是要忠实于我们的员工。员工是我们事业的伙伴，是成功的基础，背篓人家今天的成就，明天的辉煌，需要每个员工去创造。所以公司各级领导都要尊重员工，理解员工，爱护员工、关心员工。只有这样，才能全面完成公司的工作任务，实现公司各时期战略发展目标。

>三、处理“三种关系”

处理好三种关系，是当前迫切需要解决和协调的。

公司总部与各加盟店、直营店的关系。公司总部与各加盟店、直营店是一个整体，只是工作上的分工不同，没有贵、贱之分。从目前反映的情况来看，公司各部门对各加盟店、直营店的服务是不到位的，造成了一定的矛盾，特别是与各加盟店的关系，公司各部门一定要放低身份，高姿态地帮助他们解决工作上的难题，强化工作关系。

总部与一线的关系。公司各部门与各门店员工的关系是一脉相承的鱼水关系，总部各职能部门要全心全意地为一线员工服务，要做到想一线员工之所想，急一线员工之所急。不要把自己定位是管理者，要尊重一线员工，帮助一线员工解决难题，做好服务一线工作。

**湘菜饭店工作总结10**

20xx年8月8日，这是一个平凡的星期日，虽然是烈日高挂，但是，背篓人家餐饮公司的总部人员和各门店的负责人登上了黄岩峰。

在风景宜人的黄岩度假村会议室，公司举行了10年上半年工作总结大会，在会上杨荣总经理结合上半年公司工作情况，作了热情洋溢，鼓舞人心的讲话，他指出：“为进一步强化公司的管理工作，全面落实10年下半年公司各项工作目标任务，我提几点要求，希望大家在今后的工作中认真贯彻执行。”

>一、坚持“三个原则”

一是把复杂的问题简单化。公司的各级领导，在今后的工作中，碰到一些难度较大一些的问题，要自己想办法去解决，要以高度的责任感、使命感，认真履行自己的工作职责，不要碰到难题就绕道走，就去找领导，或是推卸责任，怕担担子，不敢面对现实，请问：这样怎么能搞好工作？也不利于我们各级领导的领导艺术、解决问题能力的培养。面对困难和问题，要善于抓主要矛盾，不要顾首顾尾，久拖不决，要用快刀斩乱麻的速度，以最简单方法解决，切莫把简单问题复杂化。

二是要把简单的问题程序化。这就是要求公司的各领导在工作中，要敢于面对问题，解决问题，要善于总结经验，使自己在平凡的日常工作中不断地积累工作经验。同时要加强理论学习，不断从理论上进行经验升华，使其形成自己独特的解决各类大、小问题的能力，从而把解决问题的能力过程程序化、艺术化、达到举“一反三”的工作效力，全面提高自己的综合素质。

三是要把具体问题格式化。这就是要求我们在不断总结工作经验的同时，要结合公司发展的需要，把我们解决具体问题的方法格式化，这样既可以理顺我们各项工作的流程，使之格式化，模板化。从而提高我们的工作效率，提高我们的工作质量，以后检查工作，主要检查你制定的表格和填写的表格，如果具体的问题都有格式化了，就证明公司已经规范起来了。

>二、体现“三个忠实”

“诚实守信、厚朴待人”是我们公司企业文化的精髓。

首先要忠实于我们的顾客。就是要求公司每一个员工，在工作中要实践公司的企业文化，“诚实守信，厚朴待人，”坚持“以仁当先，以诚待客，以质为本，以优取胜”，要真心地对待每一个顾客，不要忽视顾客，对顾客承诺的事情决不失言，把顾客当亲人，做朋友。赢得顾客的信赖。

其次是忠实于我们的客户。这就要求每一个“背篓人家事业伙伴”，要对公司的任何客户都保持长久的忠诚度，要正确地处理好每一个客户的商贸关系，资金关系，让他们永远是公司的朋友和忠实的合作伙伴。让客户一次能办好的事，决不跑两次，要处处体现背篓人家是品牌，背篓人家是信誉，背篓人家是实力。

三是要忠实于我们的员工。员工是我们事业的伙伴，是成功的基础，背篓人家今天的成就，明天的辉煌，需要每个员工去创造。所以公司各级领导都要尊重员工，理解员工，爱护员工、关心员工。只有这样，才能全面完成公司的工作任务，实现公司各时期战略发展目标。

>三、处理“三种关系”

处理好三种关系，是当前迫切需要解决和协调的。

公司总部与各加盟店、直营店的关系。公司总部与各加盟店、直营店是一个整体，只是工作上的分工不同，没有贵、贱之分。从目前反映的情况来看，公司各部门对各加盟店、直营店的服务是不到位的，造成了一定的矛盾，特别是与各加盟店的关系，公司各部门一定要放低身份，高姿态地帮助他们解决工作上的难题，强化工作关系。

总部与一线的关系。公司各部门与各门店员工的关系是一脉相承的鱼水关系，总部各职能部门要全心全意地为一线员工服务，要做到想一线员工之所想，急一线员工之所急。不要把自己定位是管理者，要尊重一线员工，帮助一线员工解决难题，做好服务一线工作。

**湘菜饭店工作总结11**

忙碌而充实的20xx年即将过去，充满希望的xxxx已经到来，这一年里，我们餐饮部在酒店领导的正确领导下，取得了不错的成绩，现将这一年的工作总结如下：

协助部门经理完成餐饮部的整体管理和督导，在经理的授权下，负责检查区域的日常工作：组织安排vip客人的接待，处理好客人的相关投诉，遇到重大问题及时像经理汇报;与酒店的相关部门做好沟通和协调，保证餐饮部工作顺利进行，主持召开班前班后会议，布置相关的工作安排、总结存在的问题;在餐饮部经理的直接领导下，协同领班，对优秀员工的工作给予肯定与表扬;对后进员工耐心的给予与辅导，督导员工的工作质量与服务质量，留意员工的工作表现及工作态度，调动员工的积极性，降低员工流动性，树立团队意识，增加凝聚力，全力以赴做的更好。

20xx年是不平凡的一年，对公款吃喝现象查处严厉，这种情况下，使居于服务业龙头企业的餐饮业陷入不乐观的境地。在如此情况下，我们要相信，危机总是伴随着机遇，我们应从困境中找到突破口，稳中求进、攻坚克难、在酒店领导的正确领导下，再创佳绩！具体有以下几方面建议：

1、降低菜品成本，引领大众消费：将客源从公款转换成自主消费。

2、打造有特色的主题宴会，充分利用节假日，使生日宴、婚宴、家宴、商务宴会成为提高营业额的重要部分。

3、与旅行社合作，接待旅游团队，提供不同档次的\'团队餐，我们还有足够的客房资源，这样一来，不仅提高餐饮部的上座率而且提升了客房部的入住率。

俗话说：点点滴滴，造就不凡，在以后的工作中，不管餐饮部的工作是枯燥的还是多彩多姿的，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项工作技能，为x的发展做出最大的贡献！

**湘菜饭店工作总结12**

20xx年是我自我挑战的一年，我将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做好，过去的一年在领导的关心和同事的热情帮助，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，过去的一年也许有失落的、伤心的，有成功的、开心的，不过那不重要了，是过去的了，我们要努力的是未来，有好多人说我个性变了，我相信。我真的很满意，有好多好多的事压着我，我还是坚持挺过，我的生活，情绪都是一样照就，虽说没有大起大落，至少也经历了一些风风雨雨，酸甜苦辣，一次次的波折和困难，有时候我真的怀凝我，我一直在想我是哪错了，为什么会这样？我也是一次次为自己打气，一次次站起来，我在想，就算没有我，地球一样照转，事情一样要解决，我不要做弱者、懦夫，命运就掌握在自己手中，我相信明天会更好、你好、我好、大家都会好的。现将工作总结如下：

>一、培训方面：

1、托盘要领，房间送餐流程。

2、大、中、小型宴会各部门帮忙跑菜的相关知识讲解。

3、宾馆相关制度培训与督导。

4、出菜途径相关安全意识。

5、对本班组进行学习酱料制作。

>二、管理方面：

1、上级是下级的模范，我一直坚持以身作则，所以我的班组非常团结。

2、我对任何人都一样，公平、公正、公开做事。

3、以人为本，人与人的性格多方面的管理方式。

4、20xx年传菜全年离职人数23人，20xx年传菜全年离职人数4人，20xx年是比较稳定的一年。

>三、作为我本人，负责传菜工作。

1、负责厅面的酱料运转。

2、传菜出菜相应输出与控制。

3、传菜人手的协调。

>四、在操作方面的`几点。

1、人手不足，忙时导致菜肴造型变形，体现不了本公司的精华。

2、由于国家的兴旺，导致现代的年轻人都是宝贝，越来越不会干活，越来越被爸爸妈妈宠坏，只追求金钱、不知道为他人换位思考，做今天的我真难啊！

3、为什么招不进人的原因、这是须及时解决的最大问题。

4、什么叫编制、什么叫发展、什么叫进步、什么叫改进、什么叫管理、什么叫谁管谁、什么叫谁为谁维护谁、要怎样才能稳定。

5、望上级了解其它同行业传菜人手配制。

>五、本班组在本年度做的不到位。

1、部分员工礼貌礼节、仪容仪表不到位。

2、有时没按相关标准操作。

3、由于后勤部分人员思想过于反常，没法沟通，导致监督力度不到位。

总之，20xx年又是以今天作为一个起点，新目标、新挑战，在新的一年中继续努力工作，勤学习、勤总结，最后祝愿我们宾馆生意兴隆、财源广进！祝愿各位领导在工作的征程中勇往直前，人生的跑道上一帆风顺、祝愿各位同事在新的一年里续写人生新的辉煌。

**湘菜饭店工作总结13**

作为餐饮店的员工让我在工作中牢记自身的职责，在过去的一年里能够遵从领导的知识从而做好自身的工作，在这一年里除了完成自身的各项工作以外还从中积累了不少经验，对我来说能够在工作中有着这样的表现无疑是令人感到满意的，但我也要对餐饮工作中存在的不足进行反思并争取有着更好的表现，现对一年来履行的餐饮员工职责进行以下工作总结。

首先我能够明白餐饮行业竞争压力大的问题并在工作中严格要求自己，通过领导的指示让我明白尽快建立属于我们餐饮店的优势是十分重要的，毕竟对于餐饮店的发展来说能力平庸是难以生存下去的，但若是有着独到的优势则能够为餐饮店的发展创造不错的效益，所以我能够严格履行好作为餐饮人员的职责并为了餐饮店的经营而不断努力着，再加上其他同事也能够在工作中严格要求自己从而促进了整体的发展，至少在这一年即将结束的时候餐饮店已经建立了良好的口碑。

其次做好自己的本职工作才能够在职场道路中做到问心无愧，无论是接待顾客还是打扫餐厅的各个区域都是我的职责所在，所以我能够认真清理餐桌上的食物残渣以及油污，而且对于地板的清理以及窗户的擦拭也能够认真做好，有时我还会负责碗筷的清洗以及厨房的打扫工作，虽然在顾客数量比较多的时候会感到很忙碌却也对此感到很充实。接待顾客的过程中能够体现出作为餐饮员工的良好素质，而且当客户点餐的时候也能够做好相应的记录并及时为对方上菜，当客户结束用餐的时候也会附上亲切的问候并欢迎对方下次再来餐饮店进行消费。

最后时刻反思自身在餐饮工作中存在的不足并加以改进，对于自身的发展而言应该懂得反思自身在工作中存在着哪些不足，若总是在工作中安于现状则很难在能力方面得到突破，再加上餐饮行业向来存在着竞争压力大的问题从而需要加强反思，反思餐饮店的经营状况为何不好并做出相应的整改，反思自身能力为何得不到提升并尽快进行改善，对我来说一切的反思都是为了让自己在今后的餐饮工作中有着更好的表现。

在新的一年即将到来之前应该要做好详细的规划，毕竟工作中的努力也是为了改善餐饮店的经营状况，所以我得在做好以往工作的基础上再接再厉才行，因此我会秉承对餐饮工作认真负责的态度并争取在今后做得更好。

**湘菜饭店工作总结14**

20xx年是成果的一年，也是大成长的一年。在汪总的教诲、赞成、鼓励下。在与旅店的工作互助下，使我学到了很多的东西，使我广阔了思路，加强了与各部分的工作交换，经过议定我与大家的互助竭力下，使我美满的结束了带领交给我的任务。下面做简要小结以下:

1、在平常工作中我们建立了三个理念

1、顾客理念：一切为顾客为核心，不论碰到多么刁蛮的顾客，我们都要以办事好顾客的最终目标

2、细节理念：细节决议成败，做好每个工作细节，旅店的办理系统，办事系统才会顺畅的运转。

3、文化理念：让顾客享福一种高品格的、独特的用餐体验、让员工在健康和谐的企业氛围中工作。

2、餐饮办事时候长，篡夺利用时候构造培训进修。让员工明白餐饮工作的紧张性，更要使员工有勇于奉献争做进步的敬业精神。

3、坚定“本心品格、质量第一”的策划理念，抓好落实工作，使员工明白旅店的标准，是每一名员工的工作尺子为进步员工的标准意识，我订定的岗亭培训筹划，构造员工进行了联合的操纵标。

4、环绕旅店成长要求，健康旅店办理程序与轨制，明了成长任务。

5、典范企业办理，履行品牌成长计谋，在后勤此情况下，我们深感责任庞大，饭店带领能以高度的责任感和颓废的工作热忱带领全部员工在竞争中求成长，发扬联合、高效、务实、奉献的企业精神。经过议定节能降耗保持饭店运转，获得了精良的结果。巩固了员工步队，获得了较好的经济效益和社会效益。

新的一年，新世纪面对新的挑衅，同时也储藏新的机会，只要我们坚定在汪总的精确带领、扎结壮实的做好本职工作，费尽心计心情进步办事质量，连续提过全部员工办事程度，就必定能够高质量的周全结束20xx年的各项工作任务为世纪做出我们应有的贡献。

**湘菜饭店工作总结15**

在我们餐饮部工作的时间差不多是一年的时间，回顾这一年来的工作，有很多的收获，也是发现自己还有很大的进步空间，我明白想要做好工作，做好服务，不断的进步是必不可少的，我也就这一年来的餐饮工作做以下总结。

>一、日常工作

日常里我和同事一起在餐饮部做好我本职的工作，我是做服务员工作的，开始进入酒店我觉得这个工作很轻松，而且觉得我一个大学毕业的学生，来做这个工作真的是浪费我的才华，但是真的做了一段时间之后，我自己真的感到羞愧，我们酒店的餐厅服务想要做好并不简单，首先我们主要针对的是高端人士以及外宾，我记得第一次接触外宾服务的时候，我的口语我自己都感觉很对不起这份工作，怎么那么差，还好外宾是懂中文的，所以他很有礼貌的跟我说中文，但是服务完之后我的脸是烫的，我居然不能很好的用英语来为客人服务，这也是让我明白想要在我们酒店的餐饮部做好一名服务员是多么的不容易，而且很多餐点的摆盘，一些上菜的顺序，菜品的推荐也是特别有讲究的，不是简简单单的客人点了上就是了，而是有很多的流程和顺序，如果是不懂这些的客人点餐，我们出丑了还好，要是懂的客人点了，我们出错了那么就是败坏我们餐厅的名声了。经过这次事情，我也是懂得要做好不容易，也在以后更加积极的去工作了。

>二、积极学习

除了工作，我明白想做好，我必须学习，而且要学的东西还特别的多，以前在学校虽然有一些了解，但是并不深刻，而且还有很多知识都已经忘记了，但是在工作当中却是不能出现忘记的情况发生，从摆盘，上菜顺序，菜品推荐，各种菜的口味，该如何推荐，等等一系列的学习也是让我明白，想做好，真的不容易，同时我也是加强了我的口语练习，我明白不是每一个外宾都懂中文，而且不是每一个人都是那么的有礼貌，除了英语，我也是需要学习其他一些语言的简单用法，毕竟也是有其他国家的客人来就餐，如果能说一些他们简单的语言和他们对话，其实更是能让他们感受到我们餐厅的服务，给我们的服务加分。

一年的工作和学习让我明白，虽然我的职位只是一个服务员，但是想彻底做的好，其实也不是那么的容易，难怪别人说，别看一个简单的基层岗位，但是包含的东西却是特别的多，要学的也是特别的多，在来年我也是要积极的学，提升自己，把工作做得更好。

**湘菜饭店工作总结16**

忙忙碌碌中时间过的真快，转眼20xx年的工作结束了，回顾着一年的工作。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，工作情况作工作总结如下：

>一、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。

>二、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。

>三、资源管理

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。

>四、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。

>五、成本规范

时常询问原料成本，掌握市场动态，降低成本，提高利润。

>六、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。

在做好酒店餐饮的同时，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。

**湘菜饭店工作总结17**

回顾一年的学习工作，在上级的正确领导和宾馆各部门的大力支持下，餐饮部团结一致，集思广益，圆满完成了年度计划。现将一年的工作情况总结

>一、经营情况

截止12月中旬，餐饮部共实现销售收入xx万元，其中xx收入xx万元，xx收入xx万元；较去年同期增长xxx万元，实现了经营指标较去年同期增长xx%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xxxx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：

⑴、xxxx酒店管理有限公司的成立

⑵、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。⑶、顺利完成了租赁和经营xx餐饮的工作，理顺了与宾馆接口的各项工作。

⑷、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。

⑸、制定了酒店管理公司工资方案，并通过了xx的审核。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，最大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xx万元，共接待婚宴xxx场，呈现出蒸蒸日上的态势。

在开拓新业务方面，于20xx年8月27日正式接管了xx食堂，xx食堂不仅要做好宾馆员工的工作餐，更重要的是服务好xx、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，中秋节制做了＂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xx%，酸奶下降了xx%。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：xxx和xxx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，xxx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。仅此项，每月节约近xx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xx举办了啤酒节、超值特价菜xx起价；xx举办了海鲜美食节，推出＂免费午餐＂活动和抽奖活动。xxx与xx酒家共同举办了＂盛夏大酬宾＂活动。冬季开展了＂天寒xx暖真情谢朋友＂一系列活动，活动期间，推出了＂你请客、我送礼＂和真情特价菜：毛蟹xx一只、锢鱼1xx一份；近日xxx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《xx商情报》上对xx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xxx第四届＂xx之夜＂中秋赏月晚会活动，餐饮部推出＂中秋赏月宴＂，扩大了xx的影响。

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《消费者权益保护法》的宣传，参加xx＂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9日，参加了xx市＂xx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，提高服务意识和服务水平。在上级的领导下，创造餐饮部美好的明天。

**湘菜饭店工作总结18**

不知不觉间当前阶段的餐饮店工作已经圆满结束了，作为餐饮店长让我明白做好店面经营工作的重要性，毕竟承蒙领导信任让我成为了分店的店长，那么我便应该做好餐饮店的各项工作才不会辜负这份信任，为此我对近期在餐饮店工作中的表现进行了简要总结。

认真调查市场信息从而了解顾客对餐饮店的要求，对餐饮店的发展来说能否让顾客感到满意是很重要的，因此需要了解顾客在用餐期间会产生哪些需求，努力改善餐饮店的服务并积极向其他同行学习，我在工作中也正是做到这点才创造不错的效益，想要在餐饮行业中取得进展便要时刻严格要求自己，尤其是菜肴的味道以及餐饮店的卫生状况要做好，虽然我能够处理好这方面的工作却应当继续加强，即要求员工定期做好这项工作从而营造良好的用餐环境，想要做好餐饮店工作便应当遵循这方面的原则才行。

追求更高的经营目标并注重对餐饮店员工的培训，想要获得效益的提升便要在工作中有着严格的要求，既要对自身工作进行监管也要想办法提升员工的工作质量，因此我在近期组织过一次培训从而检验员工的工作能力，另外我在每周都会组织会议来和员工探讨工作中的事务，听取他们对餐饮店工作的建议并在分析可行性以后再来采纳，通过交流让我加深对员工的了解并以此建立新的考核制度，充分调动员工参与到餐饮店工作中的热情。

学习其他餐饮店优势并以此改进本店的服务水平，对于餐饮店工作的完成来说做到与时俱进是很重要的，毕竟餐饮行业本就存在竞争压力大的问题自然要注重优势的建立，所幸的是我向来很重视这类问题并采取了有效措施，至少本店在当地已经打响名气并吸引不少顾客前来用餐，而我也会安排人员做好顾客接待工作并为他们提供优质的服务，通过清扫工作的展开来营造干净整洁的用餐环境，而且我也会和顾客进行沟通从而了解对方喜欢的菜式，以此作为开发新菜式的依据从而提升整体的效益看，能够胜任餐饮店长的工作十分不易自然要认真对待才行。

总之我会做好餐饮店工作中的每个细节并为集体的发展而努力，我会通过对店面的经营从而促进整体效益的提升，希望往后的餐饮店工作中也能通过自身努力取得理想的成果。

**湘菜饭店工作总结19**

时间过得真快，茫茫碌碌中已近年末，转眼间我接管食堂的时间又过了一年了。

回顾过去的每一天，我作为一名食堂管理员，深感到责任的重大，工作压力之沉重。因为我所从事的工作质量，很有可能会影响到全体职工的身心健康。所以，为了扬长避短，今后能把工作干得更好，现就一年来的工作情况总结如下：

>第一、作为食堂自然是离不开饮食

食堂是每个人生活中不可缺少的一部分，假如我们离开了吃的东西是不可能生存下去，所以作为单位的食堂这也是很重要的。作为食堂管理员更应多为的饮食着想，为保证每位学生的身心健康而考虑 。

>第二、作为一个集体食堂， 食品卫生安全是关系到每一位学生身体健康的大事。

首先，我们要求每位食堂工作人员上岗前,都要进行上岗前的体检，对体检不合格者不於上岗。食堂是学生用餐的地方，也是对疾病最为敏感的地方，为了使全体职工都能心情舒畅的放心用餐，作为食堂的工作人员，我有责任有义务搞好食堂的卫生工作。不定期对工作人员进行思想教育、贯彻落实食品卫生法的要求等。通过学习，提高工作人员在工作中的服务质量和意识。切实做好食堂的食品卫生、餐具的“一洗、二冲、三消毒”工作，工作台做到随用随清，每周对厨房一次大清扫。如发现工作中有不到位之处立即指出，勒令改正及时到位。全体工作人员能够认真做好本职工作，明确职责、各司其职、服从分配、随叫随到，保证了职工的工作正常运转。 第 三、每天，我一有空闲，就下厨房巡视，与食堂人员取得沟通联系，对食堂工作方面的所需或不足，作详细了解，如有不周，及时作好调控。如卫生情况：由于用餐人数多，前段时期食堂人员不定，使大家身心疲惫，有时没能够及时、彻底地将卫生打扫干净，物品的摆放也不够整齐。为了及时调整好工作人员的心态改变当前状况，我亲自为他们出谋划策，亲临厨房，指挥他们或配合他们一起工作。使天花板、墙壁、灶台、蒸箱等焕然一新，地面、库房等一尘不染。厨房有了明显改观，良好的工作环境使全体工作人员更加心情舒畅，干劲更足;同样，良好的`餐饮环境，也给就餐人员带来了愉悦。

>第三、把住食品进货也非常重要。

一百多人用餐需要经常外出采购各种食品，如：肉、菜、蛋、禽、主、副食等。由我和采购员一同去采购,严把没有“检疫证”、“食品卫生许可证”的食品一律不采购，存放时间长的、变质变味的统统拒之门外，严防食物重毒事件的发生，切实保证每位职工的身体健康。在此期间在我食堂用餐的人员及职工无发生任何肠道疾病和食物中毒事故。食品卫生方面做到不能长期存放的蔬菜食品每日采购、可长期存放的食品定期采购。

>第四、一年来接待了，大小用餐共计十余次。

及时、准确、顺利地完成了用餐接待工作，给各级领导留下了良好的印象。同时确保了职工的正常就餐。

**湘菜饭店工作总结20**

我经历了两个部门，不同的经营方式和工作方法，让我从中学到许多也感触颇深，

12楼的工作虽然不好开展，但我还是付出了百倍的努力去做，利用客户拜访的意见和建议，节假日的促销活动以及短信宣传平台等方式来不断的改进和销售。于今年五月调回公司餐饮部工作，从“五一黄金”到“升学宴”再到“十一黄金周”这三个时期部门的收入一直成上升趋势，离不开公司的正确领导和全体员工的共同努力。在这段时间我所做的主要的工作中如下：

一、做好部门的班组管理建设

为了全面提升部门的管理水平;强化团队建设，抓好部门的班组管理工作，充分发挥每位员工的工作积极性，激励员工以饱满的工作热情投入到工作中，利用班组建设的优势每月开好一个会、每月一总结，全体员工参与管理建设，对于员工的建议和意见会后研究总结，找出服务工作中的不足之处，严格执行深入一线，深入现场及时发现问题，随时解决问题。

二、抓好部门的服务质量

针对新进员工做好岗前以及在岗培训工作，在服务中坚持服务员自查，主管全面检查质量，考核制度。通过质量信息的反馈，采取措施加强预先控制和现场控制，提高服务质量使宾客更加满意。在我们保证现有服务的同时不断推陈出新，在菜肴上下功夫力求吃营养，吃文化，吃健康。每周推出一道新菜，给服务员适当的新菜销售政策。在服务的同时要求服务员会前一支笔一个本，工作中也是一支笔一个本，将客人喜好和不爱吃的菜肴在笔记本上记录下来，菜品质检员每天一统计，并做好客史档案，举一反三，留住老客户，挖掘新客户，让每一位顾客都高兴而来，满意而归。借鉴其它酒店站立迎宾的方式提高了对客人的热情度。

三、扩展增收渠道，提高部门经济效益

在年初经历了团年宴的高峰之后，餐饮经营情况极其不乐观的情况下，部门想办法深挖市场，第一，引进“野生雄鱼头”与其签订合作协议打造山庄的特色菜肴，也拉动了其它菜肴的消费，取得较好的效果。第二，推出高利润的茶水销售，使之部门的毛利率有所增加。第三，针对目前自带酒水现象严重，部门制定了收取服务费的方案，并用销售不同价格的酒水进行提成的奖励政策加大员工对酒水的销售。

四、加强成本控制，节约费用开支

针对目前餐具破损率较高，通过部门班组建设会议决定制定了《餐具破损管理办法》将餐具定人、定点、定量管理，餐前餐后检查核对取得了较好的效果。将厨房拖地用的洗洁净跟换为洗衣粉，所有的洗洁精统一归口到核算处保管，采取用空壶换取新壶。

出色的完成了2个国家级大型会议，51届国际小姐的接待工作，中信部会议的接待，多个省，市，县级会议。在接待中部门召开多次会议安排做好预案，确保顾客进餐的舒心，放心。会议后部门总结经验找出不足，对后期的服务质量提升提供了保障。

**湘菜饭店工作总结21**

回顾一年的学习工作，在上级的正确领导和宾馆各部门的大力支持下，餐饮部团结一致，集思广益，圆满完成了年度计划。现将一年的工作情况总结

>一、经营情况

截止12月中旬，餐饮部共实现销售收入xxxx万元，其中xxxx收入xxxx万元，xxxx收入xxxx万元；较去年同期增长xxx万元，实现了经营指标较去年同期增长xx%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xxxxxx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：

⑴、xxxxxx酒店管理有限公司的成立

⑵、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。

⑶、顺利完成了租赁和经营xxxx餐饮的工作，理顺了与宾馆接口的各项工作。

⑷、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。

⑸、制定了酒店管理公司工资方案，并通过了xxxx的审核。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，最大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xxxx万元，共接待婚宴xxx场，呈现出蒸蒸日上的态势。

在开拓新业务方面，于20xx年8月27日正式接管了xx食堂，xx食堂不仅要做好宾馆员工的工作餐，更重要的是服务好xx、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，中秋节制做了＂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xx%，酸奶下降了xx%。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

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！