# 餐厅员工转正申请书怎么写

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-01-02

*餐厅员工转正申请书怎么写5篇转正申请书是可以从题目、单位名称、姓名、感谢的内容、今后计划和承诺、转正目的和希望、申请人姓名、年月日几方面来写。下面小编给大家带来餐厅员工转正申请书怎么写，希望大家能够喜欢。餐厅员工转正申请书怎么写精选篇1尊敬...*

餐厅员工转正申请书怎么写5篇

转正申请书是可以从题目、单位名称、姓名、感谢的内容、今后计划和承诺、转正目的和希望、申请人姓名、年月日几方面来写。下面小编给大家带来餐厅员工转正申请书怎么写，希望大家能够喜欢。

**餐厅员工转正申请书怎么写精选篇1**

尊敬的酒店领导：

您好！

我于\_\_年1月28日成为酒店餐饮部的试用员工，到今天试用期有一个多月，根据酒店的规章制度，现申请转为酒店正式员工。

作为一个刚接触这行的实习生，初来酒店，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作；但是酒店宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快完成了从学生到职员的转变，让我较快适应了酒店的工作环境。我深知作为酒店的一员，不仅需要有耐心、细心，还要具有较强的责任心，能够为自己所做的工作负全部责任，并在工作中不断进取，努力提高自己的业务素质。在本部门的工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务。不懂的问题虚心向别人学习请教，不断提高充实自己，希望可以为酒店做出更大的贡献。

当然，刚开始在工作中我也出现了一些小的差错和问题，部门经理也及时给我指出，促进了我工作的成熟性，今后在处理各种问题时考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。在此，我要特别感谢部门的领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢他们对我在工作中出现的失误做出的提醒和指正。

这是我的第一份工作，这段时间的工作历程让我学到了很多，感悟了很多。传菜是酒店对客人服务的窗口，一言一行都代表酒店，接待酒店的客人要以礼相迎，接听电话要态度和蔼，处理菜单、对号入座事务更要认真仔细，容不得半点差错，对待同事要虚心真诚……点点滴滴都让我在工作中不断学习在学习中不断进步。看到了酒店业务的不断发展完善，深感骄傲，在今后的工作中，我会更加努力提高自己的业务服务水平和修养内涵，弥补工作中的不足，在新的学习中不断的总结经验。

在此我提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己、实现价值的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为酒店创造价值，同酒店一起展望美好的未来！

此致！

敬礼！

\_\_

20\_\_年x月x日

**餐厅员工转正申请书怎么写精选篇2**

尊敬的领导：

我到\_\_酒店工作已经快3个月了，第一个月担任前台接待员，第二月至今担任洗浴部前台的录单员。在这期间，我学到了很多东西，尤其是本酒店的企业文化。我们酒店现正处于快速发展期，足以证明酒店的生命力和发展力。

刚到公司工作时，对酒店的情况了解很少，通过这近3个月的工作，我已经对于对员工的要求和企业的发展方向只是有了一个简单的了解。通过这3个月的工作，我逐渐认识到，\_\_酒店对员工的要求是全面的，从工作态度到业务能力到个人素质。酒店是要全面发展的，如果个人的发展跟不上酒店发展的速度，那么员工将被酒店淘汰。

作为这样一个高成长性酒店中的一名员工，我已经有了强烈的紧迫感。在工作中我还存在着很多的不足，例如在业务知识和沟通能力上还存在很大欠缺。我会在今后的工作中通过自身的努力来完善个人的能力，更好地融入集体。

\_\_酒店洗浴部是一个成功，高效率的团队，它对于我来说有着深深的吸引力，我希望能早日成为这成功团队中正式的一员。请部门领导批准我的转正要求为盼。

\_\_

20\_\_年x月x日

**餐厅员工转正申请书怎么写精选篇3**

尊敬的领导：

在百忙之中，耽误您宝贵的几分钟时间。请先允许我做个简单的自我介绍，本人\_\_，今年\_\_虚岁，上个月刚当上父亲这个角色，来自\_\_省\_\_市的一个较偏远农村，很荣幸，于今年2月22日加入我们公司，现在是宁波市的一名“b级”业务员，一直负责江东区的酒行区域。时间过的真快，想想来我们公司工作已经有7个来月了，在这段时间里，我很高兴，在公司里学习到了很多之前未曾学到过的东西，我觉得我又成长了不少。说起来，我应该感谢公司，当初给予我一个这么好的机会，让我有一个充分发挥自我的舞台，和一个较为丰厚的收入。当然我更要感谢我们江东鄞东区的薛秦薛经理，和江东分区的王学武王主管，因为是他们对我平时工作的肯定和教导，让我觉得体现到了人生价值，同时也让有信心和勇气，坚持到现在，谢谢他们。

在加入我们公司之前，我曾经在南昌、重庆二地从事过乳制品行业和房地产行业的销售工作，由于对销售的特别热爱，所以至今从未脱离过该类型的工作，算算，我已经在这个类型行业内沉淀了三年多时间，自认为一直做的不太差的我，并一度认为世界上最伟大的成功秘诀是：“我只要比一般人稍微努力一点，我就能比别人更容易成功”的话语。遗憾的是，可能我把参照物“一般人”定的太低了，我至今未取得任何明显的成就，难免感觉有些“失败”。

这次，我特别申请转为正式业务员(又名a级业务员)，希望公司领导能认真、全面的考虑一下，为结合本次申请，特别介绍以下多种情况：

一、管辖范围及销售业绩：

该区域\_\_年，东至中兴路、钱湖北路；南至嵩江东路；西至天童北路、彩虹南路、北路；北至中山东路。

而区域\_\_年，东至中兴南路、钱湖北路；南至嵩江东路；西至天童北路、彩虹南路；北至新河路。

公司统计，\_\_年该区域范围内有0个乡镇，20个自然村，人口6万左右(其中固定人口3万人，流动人口3万)。据网上资料显示，浙江省的人均啤酒年消费量大概45升。而宁波属于较发达城市，预估酒行区域的人均啤酒年消费量应该有90升以上。由此可得，\_\_年的酒行区域，一年的啤酒消费量肯定在5400千升左右。

据\_\_年的销售统计，我们公司\_\_年在该区域总销售911、9千升，而我们最大的竞争对手k牌公司销售了大概2800千升、雪花约600千升、红石梁约500千升、千岛湖约300千升、其他品牌约300千升。我们的产品销售份额占市场的16、9%。

由于啤酒市场的未来趋势走向，公司在\_\_年开展“科学管理，合理布局”的大体方针，实行深度分销方案。为更好更多创造市场价值，特别对我区域做划小的决定，事实证明，公司这个思路相当成功。就拿我管辖的酒行区域为例子，\_\_年的管辖范围在缩小了近1/3、啤酒消费量减少了近2/5(人口密度原因)的巨大改变下，\_\_年的啤酒销售量仍然和去年相差无几。中间还有很多问题影响，否则将足以让人振奋。区域\_\_年计划任务1200千升，完成911、9千升；\_\_年计划任务1350千升，实际完成情况，一月份27、763千升，二月份43、884千升，三月份50、506千升，四月份76、986千升，五月份93、313千升，六月份101、45千升，七月份102、784千升，八月份92、851千升。截至八月合计完成589、5千升。较比去年同期640、9千升，只下降了8个百分点。为什么会出现这种情况，我个人认为主要有三个方面：第一，在经销商的经营理念、配送能力和投入时间三大没变的因素下，集中了他所有资源；第二，公司实行的深度分销管理的卓效，更好更多的服务了终端；第三，就是终端掌控的增加。当然，如果能解决好，经销商的经营理念、投入时间和配送能力(尤其是旺季)等三大问题，还有公司对7度国宴的市场整合及领导对竞品动态的及时反映等问题，我深信，就算是明年雪花公司的强劲势头(奉化建厂)等等因素，本区域的公司产品销售市场份额仍然可达25%左右，甚至更高。

二、终端网点：

本区域有大小二批14家，其中6家是我们酒行直配，7家为天封公司直配。\_\_年市场终端资料有254家(其中a类20家、b类81家、cd类153家)，我们经销商直配终端76家(其中a类5家、b类43家、cd类28家)。而截至\_\_年9月，市场终端统计有394家，其中二批14家、副食231家、餐饮149家(其中a类29家、b类58家、cd类62家)。经销商断断续续直配过的终端有216家(其中a类9家、b类74家、cd类133家)。占市场终端总数的54、8%。较比去年增加终端140家，增加率184%。

三、公司投入资源：

截至目前，公司在本区域投入点对点终端数7家，费用合计8622、72元；另外投入8度冰箱协议店9家，暂时已兑现3家；店招广告投入3家，但都不是我们经销处配送货；雨逢广告投入3家，其中一家不是我们经销处配送货；另外有16家特别优惠待遇的终端，费用全由经销商负责。在公司投入费用的所有终端内，都符合协议条款，也都处于正常健康的销售状况，并起到了预期投入的效果。

四、区域的其他综合报告：

1、铺货情况：\_\_年3月份铺货64家；4月份铺货31家；5月份铺货23家；6月份铺货11家；7月份铺货13家；8月份铺货16家。合计铺货158家。

2、产品铺市率：目前我们公司系列产品在本区域的市场占有率达90%左右，其中主打产品7度国宴市场占有率达85%左右；8、9度纯清产品市场占有率只达25%左右；而8度清爽和10度超爽产品的市场占有率仅仅有5%左右。

3、建议事项：

第一，尽可能的快些整合市场，尤其是天封公司；

第二，加强对经销商的管控和交流，尤其是偶尔聚聚会、开开会的重要和必然性；

第三，对业务员的管控到位，尤其是深度经销的完全执行。

第四，所谓“小胜凭智，大胜靠德”，我们不仅要善待我们的消费者、员工，更要善待我们的忠实经销商，用心帮助他们更好更多的赚钱，他们也定会感激万分。等等!

我个人的大体方向：完全执行公司的每一项决策；巩固和扩大公司系列产品，在本区域的品牌知名度、顾客认可度和市场份额占有率；对经销商和所有终端掌控好；并尽可能减少投入的费用，而完成全年的销量。

此次申请转为正式业务员(又名a级业务员)，望公司领导能认真、全面的考核。若能成功得到领导批准，我还将再接再厉、决不自满。如若失败，只能说明我在某些方面做的远未达到公司要求，同时也请领导提出忠肯的批评和建议，我定会乐意接受，感激万分，决不怨天忧人。

我在这提前欢迎各位领导，来我工作的区域监督考评，能否达到转正条件，请领导定夺。

此致

敬礼!

\_\_

20\_\_年x月x日

**餐厅员工转正申请书怎么写精选篇4**

时光如白驹过隙，一转眼的时间我在酒店三个月的试用期已经过去了。回首这三个月我作为一名服务生走来的历程，充满了艰辛和泪水，但是在这些艰辛之余，我还收获了一份成长，收获了一份进步。于是我便我觉得这一切付出都是值得的。

而且通过这三个月在酒店的试用期工作，我已经和酒店的工作人员打成了一片，也已经习惯了在酒店工作的日常。所以我想要在这段试用期过后，继续留在公司工作。虽然服务员的工作很辛苦，但是我对这份工作充满了热爱和信心。同时我也希望领导能给我一个转正的机会，让我能够留在酒店继续为酒店效劳。

来到酒店试用的这三个月，可以说是让我受益匪浅，也锻炼了我坚强的意志。原本我是一个懦弱，喜欢轻言放弃的人，为了能够很好的磨练自己，我来到我们酒店工作。

来到酒店的第一月，我就因为笨手笨脚，做事情畏畏缩缩，而犯了很多错误。不是在上菜的时候打翻了客人的菜碗，就是在换碟的时候把油溅到了顾客的衣服上，甚至还有过一次，在给客人倒开水的时候，烫伤了客人的手的案例。所以在刚开始的第一月，我经常被顾客责骂，被主管批评。也受过很多委屈无人诉说，也想过干脆辞职，一走了之。但是在第二个月的时候，我的很多同事都跑过来安慰我，给我鼓励。她们在我毛手毛脚的时候过来给我帮助，告诉我应该怎么去改正，告诉我应该怎么更好的工作。我便开始对这份工作有了一些信心，在第二个月里我开始总结错误，尝试着改变自己，让自己学习到更多的待客礼仪，学习更多在服务工作中需要注意的地方。通过我一个月的努力学习和改变，到了第三个月我就有了明显的进步。我做事情不再毛手毛脚，也不会再因为服务工作没做好挨骂，反而我得到了很多顾客对我的表扬和赞赏。

在这三个月的试用期里，我的辛苦没有白费，我的努力得到了回报。但是我不会因此而骄傲，因此而停止我前进的脚步。我只会更加的努力，更加的积极向上。只要领导肯给我一个转正的机会，我一定让领导看到我的行动，一定会让领导见证我的成长。

**餐厅员工转正申请书怎么写精选篇5**

时间在一点一滴的逝去，而我的试用期生活也在一天一天的减少。一转眼，就已经来到了我面临是否能够通过酒店转正考核的时候。面对酒店的转正考核，我虽然有十足的把握，但是不免还是会有一丝担心。因为我太想加入到酒店，成为酒店里的一名正式员工了。这不仅仅是因为我在这里拥有了一群可爱又很熟悉的小伙伴。还因为我对这份工作的热爱，和对加入到酒店未来生活的一个期盼。接下来，是我对我在过去六个月里，以一名服务员的身份在\_\_酒店工作所做的试用期转正工作总结。

进入到酒店成为了一名服务员，是我职业规划的第一步。因为我很热爱服务行业，再加上我大学读的是酒店管理方面的专业，所以在我毕业后，我就直接找准目标，来到了我们\_\_大酒店进行服务员的试用生活。

来到\_\_大酒店后，我首先被分配到了\_\_后厨进行配菜的工作。其实说是说配菜，其实就是帮后厨打杂的工作。一开始的时候，我还觉得这样的分配很不公平，但是我依然还是抱着进取的心留在了后厨工作。虽然在后厨里，我除了帮忙拣菜、洗菜、切菜，和洗碗的工作以外，我其实还可以学习到很多厨师炒菜和烹饪的技巧。所以，在那段时间里，我的厨艺得到了很高的提升，也不是没完全有收获。另外在后厨工作的时间，我的吃苦能力也得到了很强的锻炼，和后厨的人脉关系也得到了增加。

但是我依然还是想转去餐厅去服务工作，所以，我就跟我们的主管提出了申请。好在我在前一段时期的表现还不错，所以酒店同意了我的调岗申请。很快我就被分配到了西餐厅进行服务员的工作。虽然服务员的工作要更加的辛苦和充满挑战性。但是在我的努力和坚持下，我也渐渐的开始适应，并在西餐厅做的越来越优秀，甚至还收获到了很多同事和客人的好评。这更加让我觉得自己的付出和服务是值得的。

当我看到我体贴和周到的服务，给客人带来温暖和满意的笑容时，我就觉得心里灌了蜂蜜一般的甜蜜。其实在这个过程里，我用我的服务给顾客带来温暖的同时，也能收到很多顾客给我带来的温暖。我想这就是服务行业能给我带来其他行业所感受不到的一点，也是我一直钟情于服务行业的原因。

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！