# 美食城开业工作总结(汇总26篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-06-29

*美食城开业工作总结1\_\_年无论对于酒店还是我西餐厅都是一个成长年，迎接星评，大型接待，西餐厅都接受了严格的考验。虽然有诸多的不足之处，但正是在一次次的整改过程中，使我们迎头赶上。西餐厅才得以不断成长。很荣幸有机会可以跻身于我\_\_酒店年度先进...*

**美食城开业工作总结1**

\_\_年无论对于酒店还是我西餐厅都是一个成长年，迎接星评，大型接待，西餐厅都接受了严格的考验。虽然有诸多的不足之处，但正是在一次次的整改过程中，使我们迎头赶上。西餐厅才得以不断成长。很荣幸有机会可以跻身于我\_\_酒店年度先进集体的行列。当然这更离不开领导都有力指挥与关怀和我餐厅全体员工的不懈努力。

\_\_年无论对于酒店还是我西餐厅都是一个成长年，迎接星评，大型接待，西餐厅都接受了严格的考验。虽然有诸多的不足之处，但正是在一次次的整改过程中，使我们迎头赶上。西餐厅才得以不断成长。很荣幸有机会可以跻身于我西北石油酒店年度先进集体的行列。当然这更离不开领导有力指挥与关怀和我餐厅全体员工的不懈努力。就我餐厅\_\_年度的先进事件叙述如下：

一、积极克服各种实际困难，团结协作意识强。

西餐厅岗点分散，工作点多面广，目前主要分管“四季咖啡厅”、“星空大堂吧”、“滋膳汤火锅”、“送餐部”、“酒水服务吧”、“星月吧”、“行政酒廊”以及阶段性营业的“星光烧烤吧”等岗点，人员流动量大，一些新开岗位没有员工编制，特别是在客情很忙的时候，人员安排非常的紧张。但是餐厅全体人员“一家人”的意识非常强，能够积极服从餐厅领导安排，自觉克服各种困难，团结协作干好工作。大家都形成了“哪里忙我就去那里帮忙的”良好习惯，在努力完成好自己工作的同时，随时做好调遣到其他岗点帮忙的准备。如，在去年5月到9月中旬短暂经营的星光烧烤吧，在没有编制一个员工，主要靠四季咖啡厅的晚班和夜班员工中抽调过去帮忙的情况下，任务完成比较好;在4月和9月的地方星评与国家星评工作中，餐厅员工能够心往一处想，劲往一处使，拧成一股绳做好本职工作，不同岗点的服务主力集中到了一起进行演练和培训，进一步增强正规服务意识，规范服务工作流程，并作为一专多能的服务主力参与其中，为酒店参加星评做出了应有贡献;在11月滋膳汤火锅改变经营策略，无法保证班次配备的情况下，我们根据上级领导的决心意图和工作指示，以现有人员为基础，在班次调整上积极想办法，保证了各支部的正常营业。

二、落实执行上级指示坚决，工作任务完成好。

在去年的工作中，我们能够严格落实上级领导的工作指示，积极按照酒店的全面工作部署，对照每季、每月任务指标，结合实际开展工作，较好地完成了“情人节”、“国际妇女节”、“儿童节”、圣诞节与新年夜等节日性接待工作。餐厅作为节日活动日主要接待点，吸引了大量顾客，为酒店的形象宣传做了软广告，提升了酒店的知名度。特别是在亚欧博览会部长级以上人员用餐、“国家电网会议”封店接待和国家星评委的早餐接待工作中，四季咖啡厅及行政酒廊作为重要接待场所，餐厅全体员工思想上非常重视，工作认真负责，以让顾客满意的服务态度和服务质量圆满完成了保障任务。在连续多次的大型活动接待和重点vip接待中，餐厅行政酒廊成为了早餐的重要用餐场所，均以良好的工作水准完成了任务。在“大众会议”中，我们作为主要接待部门，能够与天山厅积极配合共同做好接待工作，在领导的高度关怀和指导下，顺利完成了接待任务。

三、努力为酒店创收做贡献，创先争优氛围浓。在过去的一年里，西餐厅全年的买赠活动为餐饮部增长人气做出了一定的成绩。

七、八、九三个月，在旅游旺季西餐厅收入可观，其中，7月收入\_\_元占餐饮部营业额的，8月收入\_\_元，占餐饮部收入的。9月收入\_\_元，占餐饮部收入的。收入比重的增长，离不开领导的正确指导与员工们的辛勤劳动。

另外烧烤吧，在低投入高回报的经营模式下，也创收不少，6月烧烤吧收入\_\_元，经营利润率;7月收入\_\_元，经营利润率;8月收入\_\_元。11月开始滋膳汤火锅厅改变经营模式，以半自助火锅的形式面向广大顾客开始实行。11月经营收入为\_\_元，接待12月经营收入为\_\_元，接待835人。经营模式的改变不仅刺激了滋膳汤火锅厅的生意，也为餐饮部增加消费群体提供了保障。

西餐厅在\_\_年受到了各级领导高度的关怀与帮助，才使得我们有机会成长，有机会提高，不断的改进。今后，我们会更加严格要求自我，不断提升自我。争取在酒店大的方向指导下，再创新高，成为酒店的有力砖瓦。

**美食城开业工作总结2**

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\_\_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。

**美食城开业工作总结3**

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。

**美食城开业工作总结4**

新的一年将至，又要有一个新的开始。回首20xx年，在上级领导的指导关心下，通过各部门的配合支持，还有我们全体店员的共同努力下，我们在20xx年取得了骄傲的成绩。

我从一名员工，在公司的力培养下，加之自己的努力，在今年9月份升至为店长。当我接受这一殊荣，我深感到责任的重，多年来的工作经验，从员工到店长，一路走来，我对我们的工作总结了一些看法和体会：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者二是要有良好的专业知识做后盾三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，就可以做好。我具体归纳为以下几点：

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，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。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，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。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动到积极。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创造更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。

首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境。

其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者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，使顾客满意的离开本店。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们xx门店。

面对明年的工作，通过对今年的总结，明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1、加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理。

2、对内加员工的培训力度，全面提高员工的整体素质。

3、树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4、加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工的工作热情，逐步成为一个秀的团队。

9、超市店长个人工作总结

作为一名店长，要搞好店内团结，指导并参与店内的各项工作，及时准确的完成各项报表，带领店员完成上级下达的销售任务并激励员工，建立和维护顾客档案，协助开展顾客关系营销，保持店内的良性库存，及时处理顾客投诉及其他售后工作。

一、早会———仪容仪表检查，开心分享工作心得及服务技巧，昨日业绩分析并制定今日目标，公司文件通知传达。

二、在销售过程中尽量留下顾客的详细资料，资料中应详细记载顾客的电话、生日和所穿尺码。可以以办理贵宾卡的形式收集顾客资料，并达成宣传品牌，促成再次购买的目的，店内到新款后及时通知老顾客但要选择适当的时间段，尽量避免打扰顾客的工作和休息，既是对老顾客的尊重也达到促销的目的，在做好老顾客维护的基础上发展新顾客。

三、和导购一起熟知店内货品的库存明细。以便更准确的向顾客推荐店内货品有些导购因为不熟悉库存情况从而像顾客推荐了没有顾客适合的号码的货品造成销售失败。及时与领导沟通不冲及调配货源。

四、做好货祁配，橱窗和宣传品及时更新。定时调场，保证货品不是因为卖场摆放位置的原因而滞销。指导导购做好店内滞销品和断码产品的适时推荐，并与领导沟通滞销货品的具体情况以便公司及时的采取相应的促销方案。

五、调节卖场气氛，适当的鼓励员工，让每位员工充满自信，积极愉快的投入到工作中。销售过程中，店长和其他店员要协助销售。团结才是做好销售工作的基础。

六、导购是品牌与消费者沟通的桥梁，也是品牌的形象使。从店长和导购自身形象抓起，统一工作服装，时刻保持良好的工作状态，深入了解公司的经营理念以及品牌文化，加强面料、制作工艺、穿着保养等专业知识，了解一定的颜色及款式搭配。最主要的是要不断的提高导购的销售技巧，同事之间互教互学，取长补短。

七、做好与店员的沟通。对有困难的店员即使给予助和关心，使其更专心的投入工作。做到公平公正，各项工作起到带头作用。

八、工作之余带领家熟悉一些高档男装及男士饰品甚至男士奢侈品品牌的相关知识，这样与顾客交流时会有更多的切入点，更程度的赢得顾客的信赖。

**美食城开业工作总结5**

不知不觉间，来到XX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XX店的一名导购慢慢成长为XX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，在这个过程中家互相提醒和补充，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映，再着重考虑怎么安抚、怎么汇报，平稳心。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。

**美食城开业工作总结6**

在餐饮部的学习历程中可以说是分社一直伴着我走到今天，每个人都爱自己的家，在这里分社也是我的一个家。这个家不但给我温暖还在不断地教会我怎样去接触新的东西，怎样去处理生活中遇到的问题。

从部长到餐饮部主管，这看似平平淡淡的每一天，都见证着一个人从稚嫩到逐渐成熟的过程。我不去奉承这里，但是假如没有分社一直伴我走来，我想我的很多认识、看法都会产生很多改变，而我觉得我现在就是在做的自己。

一个人的素质是随着他的阅历和在生活中的锻炼逐渐积累的，在勤工助学的这一年多尤其是在我担任餐饮部主管以来，我收获了更多。

做了餐饮部的主管以后，我的一个感触就是角色的转变。现在我必须和我的部门紧紧地站在一起，和大家一起讨论部门里出现的问题，觉得把部门带好就是自己的天职。在这个岗位上，站在一个部门决策者的位置上，我感到是更大的责任，每一个部员的问题都是整个部门的问题，在部门内部没有小事。

我自己也在摸索一种更好的方法，如何去组织这个部门，如何调动大家的工作积极性，如何将一个部门带好。在这里我担任值班负责人，那时候对于部门的组织形式意识还十分淡薄，没能很好的发挥每个人的优势，在担任餐饮部主管后我尝试了新的方法，对负责人进行分工和部门内部的细化。虽然现在的制度仍有些不完善，但我也在进一步学习，希望找到一种更好的组织形式。

我一直在寻找一种方式，尽可能把部门建设成一个家庭，同时我也很欣慰的看到在这个七十余人的大部门里，大家其乐融融地工作，在会议上从原来的沉默到现在的自我展示，每个部员都越来越融入。我知道当所有人都能为一个集体努力奉献的时候，这个集体面前必定是无尽的光明。餐饮部有一个长久的弊病，每到年末就会有很多员工辞职。今年虽然也有员工辞职，但人数非常少，从最初96人工作，到年末结束的时候有89人坚持了下了。我想这半年的工作，在岗位上奋斗坚持的点点滴滴都会给他们带来长久的影响。

我希望通过在部门里，有欢笑有不快的一个学期，每个人都能收获更多无形的东西。我也一直在这样做，希望通过自己的一点见闻能够更好的感染大家，让大家在走出部门后依然能受益于在部门里学到的东西。等大家走上工作岗位后，会因为在这个部门里经历过而能比其他人能更好更快地适应工作。同时我也希望我们部门里走出去的人，都能成为优秀的人。

最后一次例会，我十分的开心，欢笑着主持完最后一次会议，我希望这个部门在最后的时候能给大家留下更多的欢乐记忆。会后有部员轻声地问我：“明年你还在不在咱部门干?”我能听出部员的感情，那一刻我感觉我所付出的得到了的回报。

餐饮部在逐渐的成长，我们共同期待着部门美好的明天!

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!

**美食城开业工作总结7**

做为一名\_\_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!

**美食城开业工作总结8**

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。

**美食城开业工作总结9**

时光飞逝，转眼间又过了一个星期。回顾过去的每一天，作为一名食堂工作人员，我深感责任重大。为了将来做得更好，本周的工作总结如下：

>一、原材料管理：

1、关闭食堂原料，不怕远方，进入市场，货比多家，购买各种营养丰富的食品原料，确保质优价廉，让干部职工吃得好，花钱少。例如，购买季节性蔬菜、现屠宰猪肉、新鲜花生油等。

2、管理食堂的原材料，尽量每天购买不易储存的原材料，并根据往年的消费情况计划购买易储存的原材料。确保原材料不腐烂、不变质、不浪费，以节省食堂费用。同时，食堂原材料建立账户，使账户一致。

3、每天根据用餐人数做饭，尽量不要剩菜或少剩菜。

>二、服务态度：

我们在改变服务态度和提高服务质量方面做了很多工作。我们始终坚持以人为本的.服务理念，采取多种服务方式，努力为干部职工提供便利。

>三、食品类型：

我们根据季节、节日等情况，为干部职工做好适合季节的美味食品，比喻：饺子、馒头、炖卷心菜、炖土豆、炒蔬菜等，尽量满足干部职工的要求。

>四、卫生方面：

本着积极负责的态度，认真做好食品安全卫生工作。生活服务工作千头万绪，最根本的工作要求就是食品安全。因此，我们认真贯彻《食品卫生法》，把依法加强食品卫生管理和综合生活服务管理作为首要任务，列入重要的管理时间表，对人负责，抓住现实，取得成果。切实做好食品卫生和餐具的“一洗、二洗、三消毒”工作，不购买无检疫证、食品卫生许可证的食品，每周清洁厨房一次，消除蚊子、苍蝇、老鼠等害虫。

**美食城开业工作总结10**

>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。

**美食城开业工作总结11**

本年度餐厅以以提升服务品质为核心，加强服务品质工程建设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，20\_\_年度，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。

为了配合酒店15周年庆典，餐饮部8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。

**美食城开业工作总结12**

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。

**美食城开业工作总结13**

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X的工作总结如下：

一、各项经济指标完成情况：

全年实现营业收入\_\_\_\_X元，比去年的\_\_\_\_X元，增长\_\_\_\_X元，增长率\_\_%，营业成本\_\_\_\_X元，比去年同期的\_\_\_\_X元，增加\_\_\_\_X元，增加率\_\_%，综合毛利率\_\_%，比去年的\_\_%，上升（或下降）\_\_%，营业费用为\_\_\_\_X元，比去年同期的\_\_\_\_X元，增加（或下降）\_\_\_\_X元，增加（或下降）率\_\_%，全年实际完成任务\_\_\_\_X元，超额完成\_\_\_\_X元，（定额上交年任务为380万元）。

二、X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。

八月份，餐饮部定额上交酒店的任务为\_\_X万元，比去年的\_\_万元，上升\_\_万元，上升率为19%。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\_\_X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；X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。

**美食城开业工作总结14**

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。

**美食城开业工作总结15**

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。

**美食城开业工作总结16**

随着春节的到来，店内的客人也渐渐的少了起来，在这个阶段我也刚好可以对自己这一年来的工作做一个个人总结。回顾一下这一年的工作，在一年来，结合最初的经营策略，以及自己在工作中吸收到的经验和店铺周边情况积极的改进自己的营销方式。除了适应周边的市场情况外，也积极的去调查顾客群体，针对性的推出菜单，并进行推广活动。

除此之外，我还致力于加强店内的管理和人员的服务培训，提升了顾客的用餐体验，并在xxx地区打下了良好的口碑。现在，我将自己在上一年的工作总结如下：

>一、抓紧市场了解、针对顾客进行优化

在这一年种，我紧紧的追逐市场的情况，从基础的食材到客流量的情况，以及分布都有仔细的调查。在针对我们附近的上班族群体，我们也针对性的推出了适合的.套餐和食谱，并针对节假日等时间进行了周期性的优惠活动进行促销。

在一年的努力后，从客流量的情况来看，确实起到了不少的作用。此外，而为了迎合餐饮业的发展，我们也入驻了多家外卖平台，并同步进行活动与菜单，为一年来的业绩也做出了不少的贡献。

>二、加强管理，提高服务质量

在这一年来，在员工方面，我紧抓管理，从服务的要求到工作的要求，都有经过培训。并且作为店长，我也时常会进行监督，防止出现服务问题。

除了加强对员工的管理以外，我还积极的去融入员工的团体，去和他们一起努力，一起休息，在工作中我认真严谨，在该休息的时间，我也不会板这一张脸。并且在工作外，我也注意员工福利方面的问题。目前，我与员工们相处的非常融洽，不仅在管理工作上更加的顺利，在团队方面，我们也已经成为了一支优秀的、紧密的队伍。

>三、个人的不足

在工作中，我还是太过于独断，应该多听听员工们的意见，多调查周边顾客的意见，这样才能更好的发展，更好的做好自己店长的职责。在下一年中，我必须在这些方面多多的改善自己，让经营的路线不再单一。

当一年的工作结束后，等待我们的是全新的挑战和目标，在下一年的工作里，我也会不停的提升自己，让自己成为一名出色的管理者!

**美食城开业工作总结17**

作为刚毕业的\_\_届学生，我并没有太多的工作经验，寥寥无几的经历让我在刚来到\_\_的时候也遇上过麻烦，感受到过困惑。但是还好我都挺过来了而且我也在这段时间学习了在这个岗位上不可缺少的各种经验，这让我彻底的从一个学生准变成了一介职业人。这样的转变虽然并不代表我已经足够成熟，但我相信这是我长的标志为了纪念这段时间，我特将这段时间的工作总结一下，在怀念的时候，也能知道自己有那些做的不好的地方。我的收银员工作总结如下：

一、刚进餐厅

本来经过多次碰壁的我并没有对这里报多期望，只是抱着多少试试的心态来参加。结果突如其来的结果让我措手不及虽然高兴自己能有一份工作，但是却有因为自己准备不充分而慌乱。终于当我踏上了\_\_的收银台的时候，\_\_领班亲切的接待了我，并给我讲了餐厅的基本情况后亲自将我带到了我的工作岗位——前台。因为\_\_餐厅还挺，来这里吃饭的人流也不在少数，所以配备多名收银员是必须的。之后我的一段时间都是作为前台那位前辈的学徒来度过。虽然前台其实要了解的东西不多，稍微讲解一下我就知道该怎么做了，但是因为我们这里也是主打服务流，所以对于前台服务的要求也是一点也不低，要时刻注意自己的接待举动，这才是我真正感到麻烦的。

二、工作进展

在工作了一段时间后，我已经差不多熟悉了这里的工作模式，接待的礼仪也在一次一次的工作中变成了本能的技巧。我和带教同事的工作内容都是一样的，迎接客人、提供咨询之类的服务、收银、送别客人。虽然听着就是很简单的一条线，但是其实中间有不少需要学习和随机应变的地方。

最主要的就是咨询方面，作为一家颇受好评的餐厅，我们餐厅准备的菜式和其他的活动都是不少，有些不了解的客人或是挑剔的客人就会前来咨询。这就要求我们必须对餐厅的菜品和活动之类的都了如指掌，而且还能回答的让客人满意一开始我觉得这很难，但过久了我就知道，只要用心，就算是普通的服务员也能把这些东西倒背如流。

三、总结

工作是适合我的工作，同事是非常亲切的朋友，老板也非常的和善，那我还有什么理由不努力呢虽然现在的我已近基本做好了自己的工作，但是社会是在不断的进步的，面对越来越挑剔的客人，我们不能怪客人，只能想想自己为什么没有做到位。

**美食城开业工作总结18**

为了培养员工的服务意识，提高他们的综合素质，本开展了《餐饮服务意识培训》、《员工心态训练》、《服务人员的五项修炼》、《员工礼仪礼貌》、《酒水知识》等培训，这些培训课程，使基层服务人员在服务意识，服务心态、专业服务形象及餐饮专业知识等方面都有所增强，自今年四月份以来，在历次的人力资源组织的大检查中没有出现员工违纪现象。

>1、开展服务技能培训，提高贵宾房服务水平

为了提高贵宾房的服务接待能力，开展了《贵宾房服务接待技能培训》、《餐厅点菜技巧培训》，以案例分析、演示的形式对服务接待中出现的问题进行分析说明，并对标准化服务、推销技巧和人性化服务进行了实操演示，提升了贵宾房的服务质量。

>2、调整学员转型心态，快速容入餐饮团队

实习生作为餐饮部人员的重要组成部分，能否快速的融入团队、调整好转型心态将直接影响餐饮服务质量及团队建设。根据实习生特点及入职情况，本共开展了三场《如何由校园人转化为企业人》的专题培训，其目的是调整学员的\'心态，正视角色转化，认识餐饮行业特点。该课程的设置，使学员在心理上作好充分的思想准备，缓解了因角色转变的不适应而造成的不满情绪，加快了融入餐饮团队的步伐。

>3、结合工作实际，开发实用课程

培训的目的是为了提高工作效率，使管理更加规范有效。7月份，根据各餐厅管理层执行不到位的现象开发了《执行力》课程，使管理人员从根本上认识到“好的制度，要有好的执行力”，并结合各餐厅执行力不够的具体表现以及同行业先进企业对执行力的贯彻，以案例分析的形式进行剖析，使管理者认识到“没有执行力，就没有竞争力”的重要道理，各级管理人员对执行力有了全新的认识和理解，在管理思想上形成了一致。

**美食城开业工作总结19**

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、切实履行职责，认真完成上级交办的其它工作。

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。

>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。

**美食城开业工作总结20**

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。

**美食城开业工作总结21**

忙忙碌碌中时间过的真快，转眼20\_\_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，现将着边年的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。

**美食城开业工作总结22**

伴着元旦的喜庆和春节的到来，20xx年的钟声即将敲响。首先，我预祝各位领导身体健康，工作顺利。回顾年，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xx店长。在这里，我借此机会感谢公司各位领导对我的信任。现在我将一年的工作总结如下。

>一、经营状况

从年1月18号开业以来，总体来说很不理想，辛苦了一年，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xx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%。在五，六，七，八月时，由于宗教协会和电视公布假肉卷时，对xx影响很大，肉卷成本上增300%，那时买的\'多赔得多，我和几位经理的协商下，我们去了附近几家xx学习观摩，在9月下旬对肉卷，人员，菜品做了调整。

1、肉卷从以前24元/斤——到现在8元/斤，肉卷成本下降60%。

2、人员以前，前后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，个人简历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。

3、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。

为了让更多的人群知道女人世界，有一家韩式烧烤，我们每周游街发宣传彩页，效果还算可以，x经理走进校园也拉来了很多学生，现在的xx%的消费群体是学生。

>三、质量，卫生，服务方面

作为xx店长，我严格把关，对每个档口的出品按照标准严格执行。期间，我认真听取了各方面的意见和建议，总结每月出现的问题，并及时改进，确保就餐顾客的饭菜质量。

卫生安全方面，严格执行公司的各项规章制度，认真抓好食品卫生安全工作，杜绝了生熟不分的情况。确保水、电、气安全使用，同时，每天收档后自查和主管轮流检查安全卫生，预防各类事故的发生，做到安全忧患意识警钟长鸣。

服务方面我们现在做的是最差的，刚开业时人员充足，有前厅去北京学习人员，服务还算好，后来服务人员流动比较大，招不上专业的人员，导致服务下滑，最近我和外贸餐厅的前厅主管联系了，让她抽时间过来培训培训。

由于我初次接住自助餐，在成本以及一些细节方面做的还不够好，有待进一步的改进，在以后的工作中，我积极的向各店厨师长学习，争取做到让公司效益最大化，共同双赢。在以后的工作中，希望各位领导多提宝贵意见和建议，大家共同进步、共同发展！

展望20xx年，在各位领导的指导和广大员工的支持下，我将以身作则，高度严格要求自己，带领员工为我xx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。

**美食城开业工作总结23**

>一、确立日常管理计划及管理方针

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。

>二、员工管理方面

1、班前检查仪容仪表，对于不合格的要求整理合格后方可上岗，对员工的礼仪运用进行监督，使员工养成良好的习惯。

2、强化员工的服务意识，提高服务质量，对用餐高峰期进行合理的人员调配、明确各自工作内容，分工合作，保质保量的进行工作。

3、定期进行员工培训，提高服务效率和意识，学会察言观色从细微处去发现客人真正需要的是什么，而我们需要做的是一切做在客人开口前。服务无小事，从根本上转变员工的服务态度，服务并非低人一等，我们是为绅士和淑女服务的绅士和淑女。结合后厨对员工进行菜品的培训以及每日急推的菜品，目的是为了使员工了解各菜品的特色和口感，使之在点菜时不仅可以给客人最正确的建议从而节约了酒店菜品的浪费。

酒店是一个更新很快的行业，新员工永远是酒店的重要组成部分，我们要根据新员工的入职情况和特点进行专题培训，使之转化视角，快速融入我们的家庭中。生活中，关注员工的心态，要求保持良好的工作状态，定期找员工谈心，了解他们生活中是否有难题及时发现及时解决。

4、提高餐饮的卫生质量加强餐饮卫生质量的督导力度，务必保证每间包间保持状态，实行逐级负责员工对所负责的包间楼层领班对所管辖的\'房间的卫生，及物品配备情况逐一严格检查，同时强调当日收餐结尾工作清扫完毕，并制定周计划卫生表，有针对性的对餐厅进行清洁整理和保养维修，提高I餐厅卫生质量及餐厅设备设施的使用寿命。

5、控制物耗、开源节流强化员工节约意识，提倡控制水、电能源的浪费，实施物耗管理责任制。统一全面盘点，一旦损失责任到人、对量损失一经查出追究当值员工责任的同时，对期所管辖楼层领班将追究连带责任。

>三、优化计划

1、自一楼自助餐开始以来，得到的响还是很不错的，之后工作中我们要不断推陈出新，引进新品，增加菜色和酒水种类，吸引更多年轻客源。利用网络资源，进行网络销售。

2、降低菜品成本，引领众消费：将客源换成自主消费。

3、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。

4、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，为公司的发展做出的贡献

**美食城开业工作总结24**

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：

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