# 最新工作计划餐饮前厅(6篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-06-23

*工作计划餐饮前厅一一楼的出品主要以“快”为主，不断更换花色品种，适时推出一些各地的特色小吃，主要以“稳住一楼”为出发点，而在二、三楼的菜式出品方面我们将加大创新力度大，首先将现有顾客很受欢迎的菜式保留，不断精益求精，并适时制订出规范菜式的标...*

**工作计划餐饮前厅一**

一楼的出品主要以“快”为主，不断更换花色品种，适时推出一些各地的特色小吃，主要以“稳住一楼”为出发点，而在二、三楼的菜式出品方面我们将加大创新力度大，首先将现有顾客很受欢迎的菜式保留，不断精益求精，并适时制订出规范菜式的标准菜单。同时通过举办美食节和各种节日的营销活动来推出新的菜式品种。计划在三月份——四月份举办一个以口味有特色，价格实惠贴近大众消费为目的的美食节。6—9月份计划引进新的菜系以满足更多的客户求新的口味，10月底将着力以高档、营养、有特色来迎合商务宴请，单位互请及各类中、高档消费客户的口味。争取菜式这一产品的更大市场竞争力，不断完善菜式创新制度，对菜品开发研究，监督质量，跟踪反馈意见进行进一步细致化管理，开辟营养膳食，合理膳食，精致饮食的食在xx良好社会形象，从而争取更多的客源。

服务作为餐饮的第二大核心产品，我们将紧紧围绕酒店“情满xx，舒适家园”这一系列主题来开展阶段性的循环培训。通过培训考核再培训的方法不断巩固各类服务知识。计划制定出餐饮优质服务十条，即在服务程序的基础上将一些更细的体现个性化的服务内容，进行归纳形成通俗易懂的十条，各楼层根据本层不同实际情况进行要求。领班、主管跟踪落实，将整体服务进一步细化，完善，同时通过考核来检验实施效果。

一楼的服务仍然以“快”、“准”、“灵”为服务方针，同时突出对老客户的的热情。提高送餐服务的菜式及服务质量。二楼着重在餐厅氛围的营造上想办法，添置台心布，口布，从台面上使宴会厅的色彩更喜庆，可以考虑制做椅套，在大厅的龙凤台上对宴会的主题突出更鲜明一些，从餐厅布置等细节方面来继续打造宴会品牌。三楼的包厢服务突出个性，特别对于固定客户要加强同客人之间的情感沟通，突出“情”字，用真诚、热情、友情留住顾客。

同时建立以三楼为点的餐饮部兼职营销小组，从各楼层抽调优秀员工及部份管理人员利用不开餐时间，走出去拜访客户，听取客人意见，拉近同顾客距离，开发新客源，利用在餐厅服务的机会认识顾客，制定出营销小组工作计划，考核工作成绩，通过小组带动部门全员销售，用服务来吸引并留住更多的客户。

成本控制是今年的工作重点，今年酒店规定厨房毛利为57%，历年来的毛利率都离这个数有一定差距。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，签单，代替过去各厨房各自验收的情况，从而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。

不断完善部门的能源管理制度及瓷器的管理制度，对低质易耗品控制领出和使用，建立起不同楼层的财产台帐，充分利用现有的各楼层仓库，将各类物品分类码放，避免以前乱堆放的情况，延长物品的使用寿命，在不损害客人利益，不降低服务水准，不影响餐厅环境的前提下，尽最大的努力来实现部门更多的利润。

新的一年，新的目标，我部将在酒店领导班子的正确领导下，调动部门全体员工的工作热情，全力以赴争取创造出更好的成绩。

**工作计划餐饮前厅二**

很高兴也很荣幸能本餐厅的餐饮销售经理，我将会在餐厅总经理的督导下，负责餐厅的餐饮出品和服务以及日常管理工作。以下是我的工作计划及责任：

1.参与制定合理的餐厅年度营业目标，并带领餐厅全体员工积极完成经营指标。

2.根据市场情况和不同时期的需要，与厨师长共同商讨并制定餐饮促销计划，并在实施过程中收集客人反馈意见加以改进。

3.制定员工岗位职责和服务标准程序，督促、检查餐厅管理人员和员工按服务标准对客服务，不断提高服务质量和工作效率。

4.抓好员工队伍建设，掌握员工思想动向，通过对员工进行评估、考核，为优秀员工提供晋升和加薪机会。

5.安排专人负责制定员工培训计划，并组织员工参与各项培训活动，不断提高员工服务技能、技巧以及服务质量，提高工作效率。

6.至少每月召开一次餐厅全体员工大会，分析、通报餐厅每月营运指标、收支情况，解决目前存在的问题;听取员工对餐厅内部管理和对外销售的意见及建议，让员工广泛参与餐厅的管理工作。

7.与厨房密切配合，检查菜品出菜质量，并及时反馈客人意见，改进菜品质量，满足客人需要。

8.建立餐厅物资管理制度，加强餐厅食品原料、物品的管理，安排专人负责食品原料、物品的领取和保管，检查前厅及厨房的食品、原料成本是否过高，确保各项成本的转进、转出得到体现，合理利用水、电等资源，减少浪费，降低费用，增加盈利。

9.抓好餐厅卫生工作和安全工作，安排专人负责检查餐厅清洁卫生，定人定期清洁整理餐厅各个区域，为客人提供舒适、优质的用餐环境。

1.利用各种媒体渠道广为宣传，增加餐厅在本地的知明度，并锁定目标客户群，加大对目标客户群的宣传力度。

2.建立常客联系档案，与客人建立良好的关系，并通过面谈、电话访问等形式征求客人意见，处理客人投诉，销售餐厅产品。

3、牢牢抓住企业餐饮文化，从餐厅的装修装饰风格和高质量餐品出品，以及热情温馨的服务，最大程度的展现这种休闲西餐的文化主题和内涵，抓住了这一卖点，将使餐厅具有无限的生命力。

本餐厅位于繁华地段，已经有了比较好的餐饮氛围，人流量及客户群也不是很大问题，正因如此，周边相对成熟的快餐厅，豆浆店，咖啡馆，面馆，海鲜餐馆，川菜馆等等，这些琳琅满目的餐饮形式都是我们不同程度上的竞争对手，因此：

1.经营初期，我们要在避其锋芒的同时，发扬自己的特点，产品上不要以品种数量取胜，要集中力量，把“比萨”这一本餐厅的招牌产品做精做好，拳头攥紧了打出去才有力量。

2.结合本餐厅的休闲特点，加大对下午茶的推广力度。

3.从长远来看，继续开分店，实行多店经营，是我们努力的目标。

**工作计划餐饮前厅三**

(一) 班前工作

1、按时上班，按时签到，不许代签，不许弄虚作假。(有事事先请假)。

2、服从开档前卫生工作的安排，保质保量充餐具，备调料，铺台，摆位，环境卫生等，事前一切工作。是整体，要有全局观念，要互相合作，互相帮助。

3、员工午餐，小歇。

(二) 班中接待

1、 热情迎客，招呼，礼貌用语。

班前会后迅速进岗，精神饱满，坚守岗位，微笑，注意自身形象。

当顾客餐桌要招呼：“先生/小姐，中午好/晚上好，几位”并拉椅让座。

撤筷套，问茶水(介绍茶叶品种)，递菜单。

为顾客罩上衣套，如有小孩拿取儿童座椅，为顾客倒上杯礼貌茶。

2、点菜介绍，推荐，当好参谋。

菜肴知识，当市估清品种及品种。

(1)写明台号，人数，日期间，字迹端正，清楚易懂。

(2)介绍菜肴要荤素搭配，口味不易重复，多推荐厨房出品好顾客反应好的品种。要“四个不要”：“不要同一口味”，“不要同一原料”，“不要同一烹调方法”，“不要同一盛器”。

(3)不同，不同场合推荐不同菜肴。对红烧菜，烹调，蒸煮长的菜要事先同客人解释，让顾客有心理。

(4)营业中途有估清，退菜写明原因由厨房或签字证明方可退菜。

(5)点菜要，，但也尊重客人自选。

(6)点菜后要重复一遍，核对无误再交收银下厨房。

能让客人提起吃饭应酬便想起，提起点菜介绍就想到你，这就表示你的推销介绍了。

3、按序上菜，操作无误。

点菜单要菜式所需用品，提前，如刀，叉，所需调料等。

(1)上冷菜要均匀摆开(口味，颜色，荤素，造型，盛器搭配摆放)。

(2)征求顾客意见收取茶盅。

(3)上菜时核对点菜单(点菜单上没菜绝不上台，寻找的指令)，a，上菜报名b，摆放到位c，核菜划单。上菜时注意不宜在老人，儿童，残疾人身上上菜，注意平衡，防止汤汁外溢滴漏。

(4)上酒水要注意酒水饮料上台当客人面示意再打开。

(5)凡跟作料的菜肴先上作料后上菜。

(6)上菜完毕要对客人交代清楚(先生/小姐菜已上齐，还需要请吩咐)。

(7)情况上水果盘。

4、席间优质服务。

(1)的时候调换骨盆，烟缸。手法熟练，动作迅速，操作卫生。

(2)观察就餐，如有超时过长的菜肴，要和传菜或，提醒催菜。

(3)妥善好日常供应中的琐碎矛盾，碰到菜式问题，要虚心，诚恳，语言亲切，耐心解答，要记住“一句好话使人笑，一句闲话使人跳”的奥理，在不了的情况下请示。

(4)顾客就餐完毕要核对结帐单，无误，代客买单。收，找，唱票，买单后礼貌：“谢谢”。

(5)顾客离座，要礼貌道别，提醒不要遗漏所带物品。

(三)班末收拾

1、按操作程序收台：(布件，玻璃器件，不锈钢器件，餐厅用品，厨房用品，台面等)小件分类摆放，强调大小分开，轻拿轻放，送到洗杯间和洗碗间。

2、轮到值班“值班工作标准要求”操作。检查“火苗隐患”，安全防范。

在整个服务接待过程中，使用托盘。要自觉习惯性的勤巡台，时刻留意顾客的就餐，举止，示意服务。要有灵活机动性，有应变能力性，空闲多与顾客沟通关系。

礼貌用语，行业操作用语，精神饱满，面带微笑，尽心尽职，遵守餐厅工作纪律，做合格的好员工。

**工作计划餐饮前厅四**

x镇 位于浙江省路桥县城北16公里，连接x镇的省际交通要道穿过x镇中。交通的方便给人们的思维带来了前所未有的活跃。从目前的发展来看x镇的民营企业更给x镇人带来丰厚的物质利益。x镇南集中了高中和初中两所中学。初中主要是x镇人民的孩子；高中则是全县学生通过初中升学考试后选拔过来的，大概有2500人左右。

全镇大概有比较分散的私企100家，其中有的企业人员在800名以上的不下3家。还有外地人在x镇做生意的。这样全镇的外来人口占有很大的比例，x镇中的人在家吃早点的人很少，中午在外吃饭的人很多，饭店也有，较高档次的有福星，中档有大同等，还有沿街摆摊的小服务。这样的问题是高挡的太贵，中档的千篇一律，还不如小羊肉馆等有特色的赚的钱多。我计划在镇中开一家比高档低，又区别于大同等饭店服务对象的类似于快餐馆的服务。

学生的早餐中餐（学生的一部分中餐）

中餐主要是吃饱、提供酒水、主要是工作起来较忙花上点钱既能吃好有花费不多（5—10元）

晚上主要是对宵夜的人服务

还有那些喜欢零嘴的小孩和16——30岁的女性

早点：改变人们的饮食结构以豆浆、奶、鸡蛋、包子为主

副食：米线水饺馄八宝粥凉皮

凉菜：提供自选的凉菜

炒菜：提供家常炒菜自选炒菜

酒：白酒、啤酒

饭凡是要菜的套餐饭是免费的

饮料有冰水等

把主体经营分三块早餐块副食块快餐块

早餐部的工作时间凌晨3：00——上午8：00

还有六个小时的时间是在做准备工作为副食部做准备工作

副食部工作时间上午8：00——下午8：00

快餐部工作时间上午10：00——午夜

在工作人员的安排上除了每个部有一个骨干成员外要编出机动人员来调整工作的队伍数量

在高峰期早餐部的早上7：00，中午快餐部的11：00到1：00晚上快餐部的6：00到9：00都要抽调其他两部来帮助

采用电脑打单，凭单领食品的方式。每天合帐、走帐。

在采购上集体采购统一管理。

定期小结，发现问题及时解决。

待定。

在特色口味上要找到有特殊手艺的人员特长生主要在副食部

在快餐部以川菜为主要有特色这样的人员我们可以通过向社会上招标的方法来聘请

是在小吃上的分散经营的那些三无人员的流动小摊，再加上人们在不太注意饮食上的卫生条件。

价格上我们如果和他们的一样的话，我们的利润一定是小的。我们必须要付房租和工人的工资还要纳税。那我们的赢利点在什么地方呢？我认为：第一，我们可以创造一个相对卫生和舒适的环境。第二，我们的消费价格和层次和小饭铺的相差不大，高不过15%。第三，保证质量和数量这两个量做上去，从长期的效果来看应该是能赢的。

加大宣传

节假日做活动

让利消费

争取一部分工厂或学校的定单

提高特色菜和服务的质量

租金

房屋装潢空调两部简单的装潢大约要3万

宣传费1万

预计5--8万

请您根据这份计划书草稿进行有侧重点的评估和改进。

**工作计划餐饮前厅五**

众所周知，所有服务业中卫生是决定客流量多少的重要条件之清洁干净整齐有品位的环境会让我们的顾客有更好的消费体验。所以，为了给顾客和自己创造更好的消费和工作环境，我们必须有一个切实可行的办法，并且绝不徇私，公正严谨的去执行。那就是《休闲部卫生标准》，我们会分区域及岗位细化的写出每一块卫生区域的标准，每班交接，每周清扫，每天检查，随时监督。

服务的概念是相对的，好与不好最终由受众群体来衡量，那么，我们该怎么确定如何对待我们尊贵的客户呢？其实有一句话说得好“刚开始时面对面，最重要是心贴心”，我们相信机械式的，千篇一律的服务已经没有了竞争力，应用企业的文化做出自己特色的服务手段才是我们的出路，本年度在服务培训中我们要落实《服务流程》，《服务标准》，《细节服务》，《顾客分类需求》。以循序渐进的办法坚持培训，理论实操相结合，从人员中选出合适的管理员接班人。逐渐强大团队，为下一年的旺季打好基础，让顾客满意打造公司良好的口碑。

我们是休闲娱乐行业，顾客进店时冲着我们提供的服务来的。如果连最基本的安全都有问题，那么，后果绝对是不容乐观的。人身安全，财物安全，食品安全，隐私安全，环境安全等都是日常管理中不能忽视的存在，如何保障及发现安全问题尤为重要。一切潜在的安全问题都是我们需要去探查和解决，我们会结合店内实际情况，完善预案，制作成册，逐一排查。并根据风险的高低同休闲部所有人员一同学习落实。也希望公司在这项给予大力支持。

人员是企业的.根本，所以对人员的培养，帮助就显得尤为重要。在本年度，我们将以公司制度为前提，奖罚分明，一视同仁。以人情化管理为辅，关注人员在工作和生活中遇到的难题，并给与最贴心的鼓励和帮助，让人员觉得受重视，有价值。满意的人员带来满意的顾客，满意的顾客带来满意的企业，满意的企业成就优秀的人员。让我们一起关爱人员，关爱顾客，关心和关爱所有帮助我们成长的人。

酒香也怕巷子深，我们不能坐等顾客上门，所以，整合部门资源，主动销售时很有必要的，这也是我们工作中主动服务的内容，好的东西要让大家来分享，我们会把公司除净桑外的服务项目添加到服务流程里，在二次服务时捆绑二次销售。其次，申请销售人员对我们进行销售技能和话术的培训。

不管赚多少，如果开支比收入大，那么我们永远都在亏本。我们会查清楚固定资产数量及状态，每月清点易耗品的使用状况，水果按照在场人数按量申购，确保不浪费，不积压。水电合理调配，按需开关，尽量留住公司培训出来的人员，不增加人事成本。在不影响对客服务的前提下，根据财务数据及要求，做好配合工作。

**工作计划餐饮前厅六**

餐厅运作管理，从一个新开的酒店自开业起便没有了休息日。那么对于我们管理人员的要求也非常的高。要使整个餐厅流程顺畅也不是一件简单的事情。下面我们来看一下今天我们讲课的内容。

1.标准化。即各岗位员工都要有操作标准。

2.程序化。即每个流程都要有一个程序。

3.制度化。没有规矩不成方圆。即餐厅要有一套完成的制度，而且管理人员要养成按照制度办事的习惯。

4.学会给员工培训。对于日常管理中存在的问题，采取多种方法给员工培训。

1.餐厅运作流程图

准备阶段－执行阶段－结果阶段

1）准备阶段

a.了解预定、分配人员。根据预定情况对班组人员进行分工，合理安排员工，重点关注当天休息员工房间的餐前准备及人员分工到位。

b.物品准备。主要是餐具卫生、餐具准备的数量，尤其是酒杯和加位时的备用残酒、摆台情况。

c.环境布置。根据预定信息对餐厅餐台进行布置，营造餐厅气氛，如生日宴如何布置。（蛋糕刀、蛋糕车、音响等）；检查环境卫生安全、走廊地面卫生、窗帘是否拉好。

d.了解菜单，及时调整菜品。针对提前预定标准的客人，为其列制菜单，并对菜单进行把关，审核。及时通知厨房调整菜品。

e.酒水准备。根据当地客人的习惯，提前检查常销酒水的准备情况。

f.组织召开班前会（按照班前会流程走）

2）执行阶段

a.预定。客人预定信息是否清楚，信息是否及时传递？

b.引领。引领是否准确无误？是否传递重要领导就餐信息？

c.关注早到的客人。按照落座服务程序进行实施。

d.点菜、点酒水的时机及语言的应用。

e.上菜速度的控制

f.菜品质量把关

g.斟酒的及时性

h.餐中灵活服务的应对

j.面食的准备情况

3）结果阶段

a.征询客人的满意度

b.通知厨房管理人员巡台，对客人的意见进行反馈

c.班后收尾工作（工作纪律、节能、卫生）

d.安全检查

1）预先控制

a.人力资源的预先控制。举例“橄榄式”排班

b.物质资源的预先控制。主要是直接影响服务质量的物品的准备和检查

c.卫生质量的预先控制。开餐前半小时，对天花板、通风口、灯具、地毯到桌面餐具、布草卫生进行检查。

d.事故的预先控制。提前了解沽清，掌握酒店下发的临时紧急通知。做好安排。

2）现场管理

a.服务程序的控制。

b.上菜时机的控制。

c.意外事件的控制。处理临时发生的投诉。

d.人力控制。开餐后进行第二次人员分工。

3）反馈

a.客史信息的反馈

b.员工服务期间问题的反馈。

c.顾客意见的反馈。

d.与上级管理人员的反馈。

e.与厨房管理人员的反馈

提前将参加培训的管理人员进行分组，每组4人，其中2人当员工做餐前准备，2人当管理人员检查餐前准备的项目，做到预先控制。

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