# 2024年厨师长述职报告(26篇)

来源：网络 作者：水墨画意 更新时间：2024-07-10

*在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。厨师长述职报告篇一大家好！20xx年即将过去，新的一年又将...*

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**厨师长述职报告篇一**

大家好！

20xx年即将过去，新的一年又将向我们迈进，又要面对新的挑战。转眼来到金泰酒店两年了，我深感责任重大，但我相信有各位领导的大力支持和鼓励，我们的团队，有能力，有信心，面对新的挑战，昂首迈进充满信心。

在经历了14年的工作之后，我们是一定要为这一年的工作做出总结。在纪律方面管理不够严苛，厨房出现个别人员不够团结，发生摩擦，等现象。还需要努力改正。在成本控制方面还有不足，主要原因是厨房员工节约意识不强，但相比往年有所提高，我们还需继续努力。在管理方面，执行力度还是不够，责任心不强，而且在厨房培训学习方面做得不够积极。

在做工作总结的同时，也不要忘了下一年的工作计划。20xx年是形势严峻的一年，也是不平凡的一年。在酒店各位领导的指导下，基本完成了酒店交代的各项任务。完成了对菜品的自行设计和季度化的更新，对宴席标准单根据市场和客人要求也在不断的调整，以达到客人的需求。也根据当年的生意状况对厨房人员也实施裁员增效。但是作为厨师长还需要加倍努力。在今后的工作中坚持以身作则，严格要求自己，带领员工做好自己的本质工作。要求全体员工团结一致，奋力拼搏，安全生产、经营管理。但是我们还存在许多不足和缺点，一些工作细节还没有达到细致，还需要加强努力，惯窃落实完成各个领导安排和指示。但也应清醒地认识到，20xx年的形势依然严峻，酒店各方面工作将面临更大的挑战，还需要全体员工奋发努力，增强克服困难和信心，力争明年取得突出成绩。

对20xx年的工作计划如下：

1:菜品的创新性及稳定性；

在新的一年里对菜品要做到季节化的更新，菜肴质量是我们得以生存发展的核心，一定要严把质量关，我们要不断地进行创新，学习和挖掘新的菜品，要加强针对性的厨艺培训，要员工意识到，伟自己而拼搏。要合理的搭配菜肴，确保每季度让顾客能够，品尝到经济实惠和不同的新菜品。要实行成本量化，出品量化，对出品质量要严格要求，已达到菜品长期稳定性，同时也要了解菜品的反馈意见，做到发现问题虚心接受及时纠正。在工作中使大家要有活力，有热情，团结的服务，使酒店在来年更有竞争力。

2:厨房成本和节约；

随着物价每年都在不断的上涨，要降低成本，首先在原料的采购方面多源化，原料货比三家，对原料的价位要经常进行调查，高于市场价位的，应及时调整，加强验收管控能力。要求厨房档口验收人员要对原料严格把关，不符合要求的应及时退换，进行调整。在原料加工过程中要求每个员工严格要求自己，杜绝浪费，一定要加强员工的节约意识，提高原料的使用率。对能源方面的节约，要做到人走水，电，气的关闭，相关责任落实到当天值班人员，要求员工爱店如家，对所有用具和公共设施要爱护有加。

3:管理方面；

以身作则，以人为本，结合员工实际情况加强员工的素质教育，经常对员工进行有针对性的厨艺培训，并激励他们把工作看作是自己的事业。努力使员工整体素质得以提高，如注重仪表、遵守厨房规章制度等;形成一个和谐、优质、高效、创新的团队。

4:食品安全方面；

1).坚持搞好厨房卫生，做到地面干净，台面整洁。

2).保证专人管理，确保冰柜干净卫生，摆放有序，生熟分开，实施食品安全，避免交叉感染。

3).要求大家认真学习“食品安全卫生法”。确保食品加工各个环节，安全生产，杜绝使用变质腐烂食品，一定让顾客吃到放心产品。

4).每天下班要求当日总值负责，认真检查厨房水，电，天然气的关闭情况，并做到值班签名记录。在平时如发现问题及时汇报解决维修，杜绝一切安全隐患。

最后在这辞旧迎新之际，我们将在20xx年的基础上继续加强经营管理，质量卫生监控，和成本控制，同时要改变自己的工作思路，考察新的菜品，加快菜肴的创新，从而寻求在20xx年创造更好的经济效益和社会效益。让我们共同努力为创造明年业绩而奋斗。

谢谢大家!

曹高鹏

20xx年12月16日

**厨师长述职报告篇二**

尊敬的各位领导各位同仁！

大家好！

20xx年即将过去，新的一年又将向我们迈进，又要面对新的挑战。转眼来到金泰酒店两年了，我深感责任重大，但我相信有各位领导的大力支持和鼓励，我们的团队，有能力，有信心，面对新的挑战，昂首迈进充满信心。

在经历了14年的工作之后，我们是一定要为这一年的工作做出总结。在纪律方面管理不够严苛，厨房出现个别人员不够团结，发生摩擦，等现象。还需要努力改正。在成本控制方面还有不足，主要原因是厨房员工节约意识不强，但相比往年有所提高，我们还需继续努力。在管理方面，执行力度还是不够，责任心不强，而且在厨房培训学习方面做得不够积极。

在做工作总结的同时，也不要忘了下一年的工作计划。20xx年是形势严峻的一年，也是不平凡的一年。在酒店各位领导的指导下，基本完成了酒店交代的各项任务。完成了对菜品的自行设计和季度化的更新，对宴席标准单根据市场和客人要求也在不断的调整，以达到客人的需求。也根据当年的生意状况对厨房人员也实施裁员增效。但是作为厨师长还需要加倍努力。在今后的工作中坚持以身作则，严格要求自己，带领员工做好自己的本质工作。要求全体员工团结一致，奋力拼搏，安全生产、经营管理。但是我们还存在许多不足和缺点，一些工作细节还没有达到细致，还需要加强努力，惯窃落实完成各个领导安排和指示。但也应清醒地认识到，20xx年的形势依然严峻，酒店各方面工作将面临更大的挑战，还需要全体员工奋发努力，增强克服困难和信心，力争明年取得突出成绩。

对20xx年的工作计划如下：

1:菜品的创新性及稳定性；

在新的一年里对菜品要做到季节化的更新，菜肴质量是我们得以生存发展的核心，一定要严把质量关，我们要不断地进行创新，学习和挖掘新的菜品，要加强针对性的厨艺培训，要员工意识到，伟自己而拼搏。要合理的搭配菜肴，确保每季度让顾客能够，品尝到经济实惠和不同的新菜品。要实行成本量化，出品量化，对出品质量要严格要求，已达到菜品长期稳定性，同时也要了解菜品的反馈意见，做到发现问题虚心接受及时纠正。在工作中使大家要有活力，有热情，团结的服务，使酒店在来年更有竞争力。

2:厨房成本和节约；

随着物价每年都在不断的上涨，要降低成本，首先在原料的采购方面多源化，原料货比三家，对原料的价位要经常进行调查，高于市场价位的，应及时调整，加强验收管控能力。要求厨房档口验收人员要对原料严格把关，不符合要求的应及时退换，进行调整。在原料加工过程中要求每个员工严格要求自己，杜绝浪费，一定要加强员工的节约意识，提高原料的使用率。对能源方面的节约，要做到人走水，电，气的关闭，相关责任落实到当天值班人员，要求员工爱店如家，对所有用具和公共设施要爱护有加。

3:管理方面；

以身作则，以人为本，结合员工实际情况加强员工的素质教育，经常对员工进行有针对性的厨艺培训，并激励他们把工作看作是自己的事业。努力使员工整体素质得以提高，如注重仪表、遵守厨房规章制度等;形成一个和谐、优质、高效、创新的团队。

4:食品安全方面；

1).坚持搞好厨房卫生，做到地面干净，台面整洁。

2).保证专人管理，确保冰柜干净卫生，摆放有序，生熟分开，实施食品安全，避免交叉感染。

3).要求大家认真学习“食品安全卫生法”。确保食品加工各个环节，安全生产，杜绝使用变质腐烂食品，一定让顾客吃到放心产品。

4).每天下班要求当日总值负责，认真检查厨房水，电，天然气的关闭情况，并做到值班签名记录。在平时如发现问题及时汇报解决维修，杜绝一切安全隐患。

最后在这辞旧迎新之际，我们将在20xx年的基础上继续加强经营管理，质量卫生监控，和成本控制，同时要改变自己的工作思路，考察新的菜品，加快菜肴的创新，从而寻求在20xx年创造更好的经济效益和社会效益。让我们共同努力为创造明年业绩而奋斗。

谢谢大家!

曹高鹏

20xx年12月16日

**厨师长述职报告篇三**

伴随着公司六周岁生日之际，20xx年也即将过去。这一年对我们东路基来说是非比寻常的一年，公司从起步慢慢变得成熟，正逐步壮大。不仅迎来了我们的新店“到家”。同时也是整个公司厨房全年营业收入及利润指标完成得较为理想的一年。

20xx年已近尾声，迎接我们的是新年，新气象。值此辞旧迎新之际，我们有必要对我们的工作做一个总结，反省，对工作中出现的问题要正确分析并及时改正，当然好的工作经验要保持和延展，同时也要对明年的工作有所展望，有一个初步规划。以利于扬长避短，奋发进取，在新一年里努力再创佳绩。下面我从在这一年里取得的成绩以及所做的努力，存在的不足和下一年改进计划这几点来讲。

在20xx年前11个月中三店厨房营业额达5975292元，同比09年增加1627296元，增幅37.43%。

其中义龙店营业额2295206元，同比增加329898元，增长率为16。79%。

南沙店营业额1497802元，同比增加378902元，增长率33.86%。

南昌店由于09年厨房改造的影响较大。20xx年营业额2182284元，同比增加918496元，增长率达72.68。

毛利率方面：义龙店年均60.74%，同比增长0.45%

南沙店年均突破60点达60.65%，同比增长1.76%

南昌店有所下滑才达到56.54%,同比增长-6.05%。需要在下一年里及时作出调整。

在这一年中我们的成绩总的来说还是优秀的，优秀的背后是大家共同努力付出和公司正确决策共同取得的成果。

科学决策，齐心协力是我们今年取得成绩的重要原因。根据公司的要求，年初我以及三店厨师长即制定了全年工作计划，提出了指导各项工作开展的总体工作思路，总体思路决定着科学决策，指导着全年各项工作的开展。有目的有计划工作思路才会清晰，工作处理起来也就有条不紊。

1、出品方面：坚持公司理念，做市民厨房。依然重视选用本土食材制作海南风味传统菜肴，所用果蔬、肉类多为农村绿色食材，还专门找人配送无公害有机蔬菜以保证产品品质。在保持我们拳头产品如文昌鸡、温泉鹅、猪脚煲、鱼煲等不变的情况下适当推出新菜并根据时令创制季节性产品，如在冬春季出风味小火锅，义龙的龙凤煲。夏季推的杂鱼煲、金银煲、白萝卜煲等。根据市场需要南昌店推出了海南粉、义龙店新出的产品有海白豆角、菠菜煲，南沙店新推的有羊脚白萝卜煲、鲍汁鹅爪、鹅翅等都取得不错效果，得到顾客认同也带来营业额的提升。而且出品质量得到很好控制，产品投诉明显下降。

产品结构调整。原来我们产品种类相当多。很多产品流程复杂，销量少，如以前卖的鱼香肉丝、水煮肉片等。毛利低而且销量不大的产品像烧鸭、烧鹅等。经过对比筛选后产品得以精简，只留下三十多个主打产品，蔬菜也随季节变化搭配。这样就省去很多备货的麻烦、同时由于餐前提前定量备好货也使得出品更加标准化、出品时间方面得到提高。

对出品毛利的把握。在这方面义龙店做得很好。全年每个月营业额与毛利均达到公司规定标准，在原材料的选用、保管、量化方面都做得很到位。南沙店和去年相比增长了1.76个点，涨幅比较大。南昌店也能做到优化控制。各厨师长还经常走访市场了解原料行价，及时与供货商反馈。在10月份遭遇罕水灾菜价上涨的情况下更加注意对原料选用和保管利用，注意增加对批发菜的运用，齐心协力度过难关。虽然今年以来，物价在不断上涨，在这种情况下各店也做出相应对策，一方面加强自身管理。杜绝原料的不正常使用，找方法进行控制。另一方面在不损公司与顾客的条件下经过考察对部分产品进行价格调整，对于我们的举动顾客并没出现不满情况。 此外，在今年11月份以来我们还制定出了每日原料申购单与盘点表，让每天进的货和销卖的产品如实反映在表单上，做到每日盘点，明确每天的原料使用情况，这能够起到杜绝浪费、货物积压的作用，让我们的毛利精确到天上来。

我们还建立了出品估清、急推供应制度。为了最大限度降底估清品种及点错单的情况，把时间长的产品及时销卖出去,协调各分部门做好出品供应工作,要求各厨师长做好每天早、午、晚市检查出品供应估清情况,对当市估清的品种及需要急推的产品设专薄记录,交楼面负责人分配到各服务人员身上。这样让服务人员也参与其中明确目的，工作效率得到提高，原料浪费减少。

2、重视食品卫生与食品安全，抓好安全防火工作。在年初发生的“地沟油”等一系列食品卫生问题曝光后，我们及时采取措施，把我们用的油、酱料等般上展台陈列在顾客眼前让他们用餐无后顾之忧，取得的效果也不错。在南昌店蒸杂炸油起火以及蒸饭没关煤气事件发生后，我们对此相当重视，把责任人做开除处理引以为戒。并加大消防检查力度，增加厨房灭火栓，并且在会议中不断强调安全问题。对于存在的安全隐患及时排除。

3、厨房设施设备调整。这块在南昌店变动比较大，在二楼新建了冻库，起到的作用很大。由于南昌中厨和早茶产品比较多，原料

多难以储存，冰箱冰柜压力很大。在价上我们现在是四家店很多产品需要集中采购再配送，这对我们原料的储存保管是个很大的考验，在冻库建好后这些问题都得到很好解决。另外还新进了洗碗机，把洗碗间、餐具假和热水器移到外面，原洗碗处改做水台，菜架搬进厨房，改变了一些工作流程，工作效率也得到一定提高。厨房内更换了大的煲仔炉，解决在饭市高峰期铁板类煲仔类菜肴加热问题。对中厨和早茶的蒸炉也作了调整做到节约能源提高效率，物尽其用。还对中厨、早茶部分餐具进行更换，让我们的出品更加完美。

4、团队建设。在这一年中我们厨房人员相对比较稳定，员工流动小。大、中专学生在厨房作占比例也逐渐增大，而且还引进了一批技术能力比较好的师傅，厨房人员整体素质得到提高，也说明了我们员工对公司的认可，认为在这样的氛围里工作能体现自己的价值。同时在公司理念“提升自我、承担责任”以及李总提出的“三大纲领、五项行为准则”指引下我们注重加强对员工的思想、素质教育引导。经常对员工进行培训，组织参加了公司的多次培训课，加强其学习能力。在四月份组织几位厨师长开展菜品、原料及五常管理专题讲座也取得很好的效果。、我们还制定完善了一系列规章制度，奖勤罚懒。实施绩效考核。像我们义龙店全年每月都有奖金领，兄弟们收入增加了，工作热情也大大提高。

还有就是经常带领师傅到外面和同行进行技术交流。组织了四位厨师长在年初参加的海南菜大赛，他们也各展所长，纷纷夺金摘银。提高了我们领导班子的含金量，增加了其自身以及公司的知名度。另外南昌店吴钟栋、林方获参加的快餐事业部的创新菜比赛也取得了优异的成绩。

此外各厨房坚持班前会的召开，让许多工作中遇到的实际问题得到当面解决。公司精神及领导的工作安排得以及时传达。这一做法对我们和谐后厨团队的建设有很大益处，需要长期坚持下去。

一人多岗，培养多面技术能手。在厨房人员不增反减且营业额不断提高的情况下通过组织师傅、小弟的传、帮、带让各人员具备多岗位操作能力，能够随时听从调遣，让工作得以顺利开展。

5、五常法的跟进与巩固。通过一年多来在各厨房实施“五常”这一先进管理方法以来，厨房整体面貌得到很大改善。以前脏、乱、杂的厨房变得整洁规范。这一方法实施以后不仅工作环境得到改变，工作效率得到提高，而且带来更多实际效益。比如出品标准化了，毛利得到提高，物品规范化了浪费得到减少，个人操作规范了员工养成良好习惯能正确使用各种设备，水、电、气等物耗也得以降低。

6、经过半年多紧张的筹备我们东路基第四个孩子“到家”在今年9月份诞生了。它突破一直来我们茶餐厅的经营模式，以一种全新的理念、新的思路立足海口餐饮市场，开业几个月来成绩也很不错，很受消费者青睐。说明了我们的思路是正确的，对当前餐饮市场潮流的把握没有错。但也由于是一种新的尝试，我们毕竟缺乏一定的经验，在经营管理过程中难免出现一些问题，我们将在今后的工作中不断总结、不断积累经验教训，高起点就应有高标准，严格要求我们的工作，力求让我们的到家在来年取得更好的业绩。

1、对产品的把握不足。

2、对市场不够敏感。

3、下面员工思想意识不强、执行力度不够，需加强引导。

1、工作重心放在新店上，严格规范产品，保证质量。注意寻找好的原材料补充我们的出品。

2、到家厨房5s需要加强，其它三店也必须巩固好，长期坚持。

3、做好节假日的产品促销及产品的更新换代工作。

4、用好盘点表，让南沙、义龙毛利稳中有升的同时努力把南昌的毛利提高一个点。

5、加强对员工的培训，多组织一些专题讲座、课程。让整体素质再提升一步。

6、在产品标准化方面多下功夫。

20xx年是忙碌而充实的一年、回顾这一年来工作的点滴，深知自己的使命感，我还有许多的工作要去做。我们公司经过5年的基础打造已有了扎实的根基现在迎来快速发展的时期，每个人都应做好充分准备，紧跟公司步伐一起前进。在即将到来的20xx年我将竭尽所能和公司共进退。

以上是我对20xx年工作的述职报告，如有不妥之处敬请斧正。

谢谢!

**厨师长述职报告篇四**

伴随着公司六周岁生日之际，20xx年也即将过去。这一年对我们东路基来说是非比寻常的一年，公司从起步慢慢变得成熟，正逐步壮大。不仅迎来了我们的新店“到家”。同时也是整个公司厨房全年营业收入及利润指标完成得较为理想的一年。

20xx年已近尾声，迎接我们的是新年，新气象。值此辞旧迎新之际，我们有必要对我们的工作做一个总结，反省，对工作中出现的问题要正确分析并及时改正，当然好的工作经验要保持和延展，同时也要对明年的工作有所展望，有一个初步规划。以利于扬长避短，奋发进取，在新一年里努力再创佳绩。下面我从在这一年里取得的成绩以及所做的努力，存在的不足和下一年改进计划这几点来讲。

在20xx年前11个月中三店厨房营业额达5975292元，同比09年增加1627296元，增幅37.43%。

其中义龙店营业额2295206元，同比增加329898元，增长率为16。79%。

南沙店营业额1497802元，同比增加378902元，增长率33.86%。

南昌店由于09年厨房改造的影响较大。20xx年营业额2182284元，同比增加918496元，增长率达72.68。

毛利率方面：义龙店年均60.74%，同比增长0.45%

南沙店年均突破60点达60.65%，同比增长1.76%

南昌店有所下滑才达到56.54%,同比增长-6.05%。需要在下一年里及时作出调整。

在这一年中我们的成绩总的来说还是优秀的，优秀的背后是大家共同努力付出和公司正确决策共同取得的成果。

科学决策，齐心协力是我们今年取得成绩的重要原因。根据公司的要求，年初我以及三店厨师长即制定了全年工作计划，提出了指导各项工作开展的总体工作思路，总体思路决定着科学决策，指导着全年各项工作的开展。有目的有计划工作思路才会清晰，工作处理起来也就有条不紊。

1、出品方面：坚持公司理念，做市民厨房。依然重视选用本土食材制作海南风味传统菜肴，所用果蔬、肉类多为农村绿色食材，还专门找人配送无公害有机蔬菜以保证产品品质。在保持我们拳头产品如文昌鸡、温泉鹅、猪脚煲、鱼煲等不变的情况下适当推出新菜并根据时令创制季节性产品，如在冬春季出风味小火锅，义龙的龙凤煲。夏季推的杂鱼煲、金银煲、白萝卜煲等。根据市场需要南昌店推出了海南粉、义龙店新出的产品有海白豆角、菠菜煲，南沙店新推的有羊脚白萝卜煲、鲍汁鹅爪、鹅翅等都取得不错效果，得到顾客认同也带来营业额的提升。而且出品质量得到很好控制，产品投诉明显下降。

产品结构调整。原来我们产品种类相当多。很多产品流程复杂，销量少，如以前卖的鱼香肉丝、水煮肉片等。毛利低而且销量不大的产品像烧鸭、烧鹅等。经过对比筛选后产品得以精简，只留下三十多个主打产品，蔬菜也随季节变化搭配。这样就省去很多备货的麻烦、同时由于餐前提前定量备好货也使得出品更加标准化、出品时间方面得到提高。

对出品毛利的把握。在这方面义龙店做得很好。全年每个月营业额与毛利均达到公司规定标准，在原材料的选用、保管、量化方面都做得很到位。南沙店和去年相比增长了1.76个点，涨幅比较大。南昌店也能做到优化控制。各厨师长还经常走访市场了解原料行价，及时与供货商反馈。在10月份遭遇罕水灾菜价上涨的情况下更加注意对原料选用和保管利用，注意增加对批发菜的运用，齐心协力度过难关。虽然今年以来，物价在不断上涨，在这种情况下各店也做出相应对策，一方面加强自身管理。杜绝原料的不正常使用，找方法进行控制。另一方面在不损公司与顾客的条件下经过考察对部分产品进行价格调整，对于我们的举动顾客并没出现不满情况。 此外，在今年11月份以来我们还制定出了每日原料申购单与盘点表，让每天进的货和销卖的产品如实反映在表单上，做到每日盘点，明确每天的原料使用情况，这能够起到杜绝浪费、货物积压的作用，让我们的毛利精确到天上来。

我们还建立了出品估清、急推供应制度。为了最大限度降底估清品种及点错单的情况，把时间长的产品及时销卖出去,协调各分部门做好出品供应工作,要求各厨师长做好每天早、午、晚市检查出品供应估清情况,对当市估清的品种及需要急推的产品设专薄记录,交楼面负责人分配到各服务人员身上。这样让服务人员也参与其中明确目的，工作效率得到提高，原料浪费减少。

2、重视食品卫生与食品安全，抓好安全防火工作。在年初发生的“地沟油”等一系列食品卫生问题曝光后，我们及时采取措施，把我们用的油、酱料等般上展台陈列在顾客眼前让他们用餐无后顾之忧，取得的效果也不错。在南昌店蒸杂炸油起火以及蒸饭没关煤气事件发生后，我们对此相当重视，把责任人做开除处理引以为戒。并加大消防检查力度，增加厨房灭火栓，并且在会议中不断强调安全问题。对于存在的安全隐患及时排除。

3、厨房设施设备调整。这块在南昌店变动比较大，在二楼新建了冻库，起到的作用很大。由于南昌中厨和早茶产品比较多，原料

多难以储存，冰箱冰柜压力很大。在价上我们现在是四家店很多产品需要集中采购再配送，这对我们原料的储存保管是个很大的考验，在冻库建好后这些问题都得到很好解决。另外还新进了洗碗机，把洗碗间、餐具假和热水器移到外面，原洗碗处改做水台，菜架搬进厨房，改变了一些工作流程，工作效率也得到一定提高。厨房内更换了大的煲仔炉，解决在饭市高峰期铁板类煲仔类菜肴加热问题。对中厨和早茶的蒸炉也作了调整做到节约能源提高效率，物尽其用。还对中厨、早茶部分餐具进行更换，让我们的出品更加完美。

4、团队建设。在这一年中我们厨房人员相对比较稳定，员工流动小。大、中专学生在厨房作占比例也逐渐增大，而且还引进了一批技术能力比较好的师傅，厨房人员整体素质得到提高，也说明了我们员工对公司的认可，认为在这样的氛围里工作能体现自己的价值。同时在公司理念“提升自我、承担责任”以及李总提出的“三大纲领、五项行为准则”指引下我们注重加强对员工的思想、素质教育引导。经常对员工进行培训，组织参加了公司的多次培训课，加强其学习能力。在四月份组织几位厨师长开展菜品、原料及五常管理专题讲座也取得很好的效果。、我们还制定完善了一系列规章制度，奖勤罚懒。实施绩效考核。像我们义龙店全年每月都有奖金领，兄弟们收入增加了，工作热情也大大提高。

还有就是经常带领师傅到外面和同行进行技术交流。组织了四位厨师长在年初参加的海南菜大赛，他们也各展所长，纷纷夺金摘银。提高了我们领导班子的含金量，增加了其自身以及公司的知名度。另外南昌店吴钟栋、林方获参加的快餐事业部的创新菜比赛也取得了优异的成绩。

此外各厨房坚持班前会的召开，让许多工作中遇到的实际问题得到当面解决。公司精神及领导的工作安排得以及时传达。这一做法对我们和谐后厨团队的建设有很大益处，需要长期坚持下去。

一人多岗，培养多面技术能手。在厨房人员不增反减且营业额不断提高的情况下通过组织师傅、小弟的传、帮、带让各人员具备多岗位操作能力，能够随时听从调遣，让工作得以顺利开展。

5、五常法的跟进与巩固。通过一年多来在各厨房实施“五常”这一先进管理方法以来，厨房整体面貌得到很大改善。以前脏、乱、杂的厨房变得整洁规范。这一方法实施以后不仅工作环境得到改变，工作效率得到提高，而且带来更多实际效益。比如出品标准化了，毛利得到提高，物品规范化了浪费得到减少，个人操作规范了员工养成良好习惯能正确使用各种设备，水、电、气等物耗也得以降低。

6、经过半年多紧张的筹备我们东路基第四个孩子“到家”在今年9月份诞生了。它突破一直来我们茶餐厅的经营模式，以一种全新的理念、新的思路立足海口餐饮市场，开业几个月来成绩也很不错，很受消费者青睐。说明了我们的思路是正确的，对当前餐饮市场潮流的把握没有错。但也由于是一种新的尝试，我们毕竟缺乏一定的经验，在经营管理过程中难免出现一些问题，我们将在今后的工作中不断总结、不断积累经验教训，高起点就应有高标准，严格要求我们的工作，力求让我们的到家在来年取得更好的业绩。

1、对产品的把握不足。

2、对市场不够敏感。

3、下面员工思想意识不强、执行力度不够，需加强引导。

1、工作重心放在新店上，严格规范产品，保证质量。注意寻找好的原材料补充我们的出品。

2、到家厨房5s需要加强，其它三店也必须巩固好，长期坚持。

3、做好节假日的产品促销及产品的更新换代工作。

4、用好盘点表，让南沙、义龙毛利稳中有升的同时努力把南昌的毛利提高一个点。

5、加强对员工的培训，多组织一些专题讲座、课程。让整体素质再提升一步。

6、在产品标准化方面多下功夫。

20xx年是忙碌而充实的一年、回顾这一年来工作的点滴，深知自己的使命感，我还有许多的工作要去做。我们公司经过5年的基础打造已有了扎实的根基现在迎来快速发展的时期，每个人都应做好充分准备，紧跟公司步伐一起前进。在即将到来的20xx年我将竭尽所能和公司共进退。

以上是我对20xx年工作的述职报告，如有不妥之处敬请斧正。

谢谢!

**厨师长述职报告篇五**

尊敬的领导、各位同事：

大家好!

承蒙领导信任,我任职餐饮总厨已近两年。信任是一种压力,作为餐厅厨师长我身感责任重大，我严格管理我的厨房团队以保证各项工作落实到实处，保证在客人满意的前提下使成本控制达到预期目标。在餐饮业日益激烈的竞争中，我们的出品尽力做到有独到之处，在确保传统菜式优质保量基础上，不断更新，使餐饮做出了一定特色，同时不断集思广义,制定较好的出品经营计划,为饭店创造出了较高的效益。

在领导的正确指导下，各位同事给予了我最大支持，自己经过艰辛的努力，较好的完成了xx年工作。下面将xx年的工作就以下5个方面向领导及各位同事做一个汇报。

xx年总计营业收入18,329,851。完成指标1660万的110%，出品成本率 37.8% 达到了饭店制定的成本率的指标。05年营业收入是1650万。成本率是40%。成本率06比05下降2.2%,由成本控制多创利润403200.

1.根据季节原料供应特点，推出了3月野菜美食月，如刺嫩芽、山芹菜、鲜红蘑。4月份推出开河鱼如虫虫鱼、河刀、岛子鱼等。绿色食品是当今世界的消费趋势，而野生食品一向是餐饮界的精品。以上两个美食月迎和了食客追求绿色，返朴归真的消费心理。

2.5月份经典粤菜回顾，提高了粤菜出品水平。

3.8月份推出了以正宗川菜为主的20多道新菜，如川爽牛肉、谗嘴蛙、可可山药。增加了卖点。

9.6—9.8圆满接待新东北电器新闻发布会,公司领导对菜品比较认可.

9月下旬推出的特价大闸蟹、茴香豆，平价黄酒，“又到一年品蟹时，邀君共享脂膏香”。增加了餐饮文化气息。

中秋月饼销售，中厨员工群策群力，共计销售461盒，远远超过去年的288盒。

11月初考察了庄河,宽殿、桓仁、长春、西丰、锦州等地，挖掘了东北特色原料及特色菜式。11.15东北土菜节推出以来，受到客人好评。如 炭烧鸽子、庄河大骨鸡、山胡萝卜、葱烧鲜鹿筋、新民血肠等成为客人喜欢的菜品，增加了人气。达到了淡季不淡的效果。

通过每月的这些经营措施,在经理的领导下，使中餐营业额超额完成饭店定的指标。达到指标的110%。

1。所有出品都制作了一个投料标准及制作程序单，把每道菜式定口味、投料标准、盛器，以使菜品口味及质量稳定。

2.认真听取前厅员工意见及宾客反馈，总结每日出品问题，每日例会及时改进出品的不足。如客人反应主菜牌菜式较少，针对宾客意见推出了如、谗嘴蛙、香辣茶树菇28、香辣风干牛58、渔家巧合盘。客人反应长白山双珍盘子有手印，小炒菜品应适当加上围边等意见，我们都认真改进。

3.有关菜品创新：

a 、每个主位每一个月研究两道新菜(包括烧味、凉菜、炒锅、面点)，新菜品香辣茶树菇、葱烧鲜鹿筋、巴蜀牛肉、谗嘴蛙等菜品就是这样研制出来的。

b 、每月考察市场原料供应情况推出新菜式。如活黄花鱼。

c、参加同行比赛、交流、学习新菜式如：风味牛筋，手撕牛肉脆鳞鲈鱼、酸辣乌鱼蛋羹等菜品。

d、 去外地考察 餐饮市场引进新菜品。如捞汁三宝。

e、 请同行朋友来培训新菜如可可山药。

4.婚宴菜品控制了出品速度，改变了去年盲目求快的心理，杜绝了热菜出品上桌已凉的情况，婚宴出品质量有了明显提高。有的客人吃过参加过婚礼后又定婚宴。

1s：清洁检查(常清洁)。清理，是在清洁工作的同时进行检查。每个人都有自己负责的卫生区，如占板在做保鲜柜卫生时，就会检查里面的东西是否变质，保鲜柜温度是否正常。

2s：分开处理(常组织)是先分开后处理的意思。分开是先将要的和不要的东西分开;过期的和未过期的分开;好的和坏的分开;常用的和不常用的分开等等。再考虑如何处理，如：食品原料急销、出套餐。牛柳是什麽时候腌制的，贴上标签，标明日期。以保证先进先出，避免原料变质、浪费

3s：定量定置(常整顿)：在冷库内、保鲜柜内有那些原料?每种数量多少?这些原料都必须有固定位置。所有用具也是如此。所有的物品都有自己的家。

如：有关占板、水台：胡萝卜、土豆等没清洗或表面有泥土的放在货架最下层，菜心、芥兰等放在上层。海鲜和其他动物性原料装入保鲜合、注明生产日期放入保鲜柜。每个保鲜柜和冷库都贴一张表，是里面的原料存放平面图，并注明负责人的姓名。

4s：立法守法(常规范)无规矩不成方圆，订守规则，告示全员，使大家有规可守。

5s：保持维护(常自律)训练与纪律，是要达到保持和维护的目的。培训既可以增加个人知识，也可以提高员工的能力。每天早10：30例会 下午16：40例会 晚8：30培训.

根据五常法结合本店情况制定如下措施以控制成本：

1.月底 考察市场，调整进货价格.

2.月底考核各部员工对自己所用原料价格及出成率掌握情况.促使每位员工都要树立成本概念.

3.研制脱式菜品(无成本菜品), 将主菜的剩余原料做成托式菜品。如萝卜牛腩，沙窝三文鱼头等，以降低成本。

4.研制造型菜式。如金丝大虾。

5.营业过程中，严格执行投料标准，参考每日沽清单，了解库存情况，坚决执行先进先出政策，把存放时间较长的原料尽快销售出去。

6.数字化管理。每位员工都知道自己所用原料单价，每日出库由头荷写出所出原料总价值，每日直拨分部验收，各自统计原料价值。每日的810日报单，让各部(如凉菜、粤菜、烧味、本地菜)统计营业额，这样做到每人心中有数据概念，成本控制在就落实到每位员工从而使所有厨房员工都关心成本。

7.周三清理冷库、保鲜库，写出各部原料储存数量及急需推销品种，将依据情况安排较大型宴会菜式。

1.每日例会认真听取人事质检意见(如员工胡须长工作帽乱扔)，我结合厨房员工实际情况加强素质培训，每天对厨房员工进行针对性培训，员工在仪容仪表、遵守纪律、按时上下班等方面都有显著提高。。

2.组织厨房内部质量提高小组，每天营业前检查卫生及员工仪容仪表。

3.经常激励员工积极上进，把工作看成自己的事业。部分员工入行时间短，敬业精神差，但经过这些培训大家意识到做好工作就是发展的基础，共兴金都的同时，自己各方面能力也将同时提高，从而增强了他们的责任心。如厨房规定10：00上班，有些员工为高质量完成自己的工作8：00就来到岗位。这样员工积极性被调动起来，组成一个优质、高效、团结、和谐的团队。

总上所述，xx年通过厨房团队共同的努力，在厨房管理方面取得一些效果。在菜品创新、出品质量稳定、成本控制、员工素质提高方面都取得一定成绩，但我们更清醒认识到以后的工作将更具挑战。

xx年设想：在xx年成功的五常法及数字化管理方面继续加强。这对成本控制及传统菜品质量保证将起到很大的作用。

xx年将改进自己的思路更加务实地工作，要去考察新的菜品，加快出品的创新以赢得更好的社会效益和经济效益。

xx年每月计划有的不是特别实际，xx年一定多考虑计划的实用性。

随着周边酒楼和饭店的增加，xx年的餐饮竞争将更加炙热化，但在领导和各位同时的支持与帮助下，我相信我们的团队将充满信心得走向一个收获的20xx。

最后送领导和各位同事各三千万，不是金钱而是：千万要快乐、千万要健康、千万要平安。

**厨师长述职报告篇六**

尊敬的领导、各位同事：

大家好!

承蒙领导信任,我任职餐饮总厨已近两年。信任是一种压力,作为餐厅厨师长我身感责任重大，我严格管理我的厨房团队以保证各项工作落实到实处，保证在客人满意的前提下使成本控制达到预期目标。在餐饮业日益激烈的竞争中，我们的出品尽力做到有独到之处，在确保传统菜式优质保量基础上，不断更新，使餐饮做出了一定特色，同时不断集思广义,制定较好的出品经营计划,为饭店创造出了较高的效益。

在领导的正确指导下，各位同事给予了我最大支持，自己经过艰辛的努力，较好的完成了xx年工作。下面将xx年的工作就以下5个方面向领导及各位同事做一个汇报。

xx年总计营业收入18,329,851。完成指标1660万的110%，出品成本率 37.8% 达到了饭店制定的成本率的指标。05年营业收入是1650万。成本率是40%。成本率06比05下降2.2%,由成本控制多创利润403200.

1.根据季节原料供应特点，推出了3月野菜美食月，如刺嫩芽、山芹菜、鲜红蘑。4月份推出开河鱼如虫虫鱼、河刀、岛子鱼等。绿色食品是当今世界的消费趋势，而野生食品一向是餐饮界的精品。以上两个美食月迎和了食客追求绿色，返朴归真的消费心理。

2.5月份经典粤菜回顾，提高了粤菜出品水平。

3.8月份推出了以正宗川菜为主的20多道新菜，如川爽牛肉、谗嘴蛙、可可山药。增加了卖点。

9.6—9.8圆满接待新东北电器新闻发布会,公司领导对菜品比较认可.

9月下旬推出的特价大闸蟹、茴香豆，平价黄酒，“又到一年品蟹时，邀君共享脂膏香”。增加了餐饮文化气息。

中秋月饼销售，中厨员工群策群力，共计销售461盒，远远超过去年的288盒。

11月初考察了庄河,宽殿、桓仁、长春、西丰、锦州等地，挖掘了东北特色原料及特色菜式。11.15东北土菜节推出以来，受到客人好评。如 炭烧鸽子、庄河大骨鸡、山胡萝卜、葱烧鲜鹿筋、新民血肠等成为客人喜欢的菜品，增加了人气。达到了淡季不淡的效果。

通过每月的这些经营措施,在经理的领导下，使中餐营业额超额完成饭店定的指标。达到指标的110%。

1。所有出品都制作了一个投料标准及制作程序单，把每道菜式定口味、投料标准、盛器，以使菜品口味及质量稳定。

2.认真听取前厅员工意见及宾客反馈，总结每日出品问题，每日例会及时改进出品的不足。如客人反应主菜牌菜式较少，针对宾客意见推出了如、谗嘴蛙、香辣茶树菇28、香辣风干牛58、渔家巧合盘。客人反应长白山双珍盘子有手印，小炒菜品应适当加上围边等意见，我们都认真改进。

3.有关菜品创新：

a 、每个主位每一个月研究两道新菜(包括烧味、凉菜、炒锅、面点)，新菜品香辣茶树菇、葱烧鲜鹿筋、巴蜀牛肉、谗嘴蛙等菜品就是这样研制出来的。

b 、每月考察市场原料供应情况推出新菜式。如活黄花鱼。

c、参加同行比赛、交流、学习新菜式如：风味牛筋，手撕牛肉脆鳞鲈鱼、酸辣乌鱼蛋羹等菜品。

d、 去外地考察 餐饮市场引进新菜品。如捞汁三宝。

e、 请同行朋友来培训新菜如可可山药。

4.婚宴菜品控制了出品速度，改变了去年盲目求快的心理，杜绝了热菜出品上桌已凉的情况，婚宴出品质量有了明显提高。有的客人吃过参加过婚礼后又定婚宴。

1s：清洁检查(常清洁)。清理，是在清洁工作的同时进行检查。每个人都有自己负责的卫生区，如占板在做保鲜柜卫生时，就会检查里面的东西是否变质，保鲜柜温度是否正常。

2s：分开处理(常组织)是先分开后处理的意思。分开是先将要的和不要的东西分开;过期的和未过期的分开;好的和坏的分开;常用的和不常用的分开等等。再考虑如何处理，如：食品原料急销、出套餐。牛柳是什麽时候腌制的，贴上标签，标明日期。以保证先进先出，避免原料变质、浪费

3s：定量定置(常整顿)：在冷库内、保鲜柜内有那些原料?每种数量多少?这些原料都必须有固定位置。所有用具也是如此。所有的物品都有自己的家。

如：有关占板、水台：胡萝卜、土豆等没清洗或表面有泥土的放在货架最下层，菜心、芥兰等放在上层。海鲜和其他动物性原料装入保鲜合、注明生产日期放入保鲜柜。每个保鲜柜和冷库都贴一张表，是里面的原料存放平面图，并注明负责人的姓名。

4s：立法守法(常规范)无规矩不成方圆，订守规则，告示全员，使大家有规可守。

5s：保持维护(常自律)训练与纪律，是要达到保持和维护的目的。培训既可以增加个人知识，也可以提高员工的能力。每天早10：30例会 下午16：40例会 晚8：30培训.

根据五常法结合本店情况制定如下措施以控制成本：

1.月底 考察市场，调整进货价格.

2.月底考核各部员工对自己所用原料价格及出成率掌握情况.促使每位员工都要树立成本概念.

3.研制脱式菜品(无成本菜品), 将主菜的剩余原料做成托式菜品。如萝卜牛腩，沙窝三文鱼头等，以降低成本。

4.研制造型菜式。如金丝大虾。

5.营业过程中，严格执行投料标准，参考每日沽清单，了解库存情况，坚决执行先进先出政策，把存放时间较长的原料尽快销售出去。

6.数字化管理。每位员工都知道自己所用原料单价，每日出库由头荷写出所出原料总价值，每日直拨分部验收，各自统计原料价值。每日的810日报单，让各部(如凉菜、粤菜、烧味、本地菜)统计营业额，这样做到每人心中有数据概念，成本控制在就落实到每位员工从而使所有厨房员工都关心成本。

7.周三清理冷库、保鲜库，写出各部原料储存数量及急需推销品种，将依据情况安排较大型宴会菜式。

1.每日例会认真听取人事质检意见(如员工胡须长工作帽乱扔)，我结合厨房员工实际情况加强素质培训，每天对厨房员工进行针对性培训，员工在仪容仪表、遵守纪律、按时上下班等方面都有显著提高。。

2.组织厨房内部质量提高小组，每天营业前检查卫生及员工仪容仪表。

3.经常激励员工积极上进，把工作看成自己的事业。部分员工入行时间短，敬业精神差，但经过这些培训大家意识到做好工作就是发展的基础，共兴金都的同时，自己各方面能力也将同时提高，从而增强了他们的责任心。如厨房规定10：00上班，有些员工为高质量完成自己的工作8：00就来到岗位。这样员工积极性被调动起来，组成一个优质、高效、团结、和谐的团队。

总上所述，xx年通过厨房团队共同的努力，在厨房管理方面取得一些效果。在菜品创新、出品质量稳定、成本控制、员工素质提高方面都取得一定成绩，但我们更清醒认识到以后的工作将更具挑战。

xx年设想：在xx年成功的五常法及数字化管理方面继续加强。这对成本控制及传统菜品质量保证将起到很大的作用。

xx年将改进自己的思路更加务实地工作，要去考察新的菜品，加快出品的创新以赢得更好的社会效益和经济效益。

xx年每月计划有的不是特别实际，xx年一定多考虑计划的实用性。

随着周边酒楼和饭店的增加，xx年的餐饮竞争将更加炙热化，但在领导和各位同时的支持与帮助下，我相信我们的团队将充满信心得走向一个收获的20xx。

最后送领导和各位同事各三千万，不是金钱而是：千万要快乐、千万要健康、千万要平安。

**厨师长述职报告篇七**

尊敬的各位领导、亲爱的各位家人：

大家好！我叫xxx，来自友谊店。岗位是主管。我性格外向、随和，爱好广泛，善于与人沟通。从业十八年来，在阅历和经验增长的同时，也经历了无数的挫折，也曾经迷茫和彷徨，甚至想过放弃。是柳书合先生的引荐拨正了我的人生轨迹，让我成为光明渔港的一员。是光明渔港给了我激情与梦想，是贾总让我学到爱与感恩，学到了爱餐饮，就是爱上美，爱上与人为善。今天非常荣幸有这个竞聘机会，我想要竞选的岗位是厨师长。

“不想当军官的士兵不是好士兵”，不想当厨师长的厨师不是好厨师！在努力做好本职工作的同时，我不断学习，偶尔也做做厨师长的梦。从业18年，我目睹餐饮业的变化，从早期的大鱼大肉，到先前的重色素，重口味，到如今的吃绿色，吃健康。再到当下流行的裸烹。我觉得中西结合，营养搭配，低油少盐，精、细、美、雅是未来的发展趋势。这所有的一切让我知道“与时俱进”的重要性，是企业和个人生存发展的必要条件。

假如我是厨师长，我会努力实现标准化管理，首先会征集员工对对现有管理制度的意见和建议然后进行修订，做到合理化，科学有效性，当然最最重要的是人性化，让我们的管理制度很“贴心”，让我们每个员工都愿意自觉遵守执行是我的目标。然后我会组织大家学习制度，做到公开、透明，执行过程中如果有问题，我会组织讨论、修订，奖罚分明，提高制度的执行力。

假如我是厨师长，那么请仍然把我当做你们的哥们，工作的问题，生活中的困难“有事儿您说话！”我相信，在贾总“与人为善”的精神指导下，在我的带动下，在大家的共同努力下，我们会亲如一家人，和谐相处，工作也快乐将是我们企业的特色之一。

假如我是厨师长，做好以上几点，打下坚实的安全、管理和人员基础之后，我会着重菜品质量管理和食品安全卫生工作。我严把质量关：对每道菜都制作投料标准及制作程序单，做到每道菜色、香、味稳定，对前厅来餐人员的意见进行质量回访，总结每日出品问题，并在每日例会中改进，鼓励员工开动脑筋，出新菜品，适当给予奖励，集合大家的智慧，让回头客可以经常尝到新口味。严把食品卫生安全关：掌控好食品加工的各个环节，每个员工都划有自己的卫生区，按照规定将食品原料分类存放，厨房器具也存固定位置等等，防止顾客食物中毒，是我工作的重中之重。

假如我是厨师长，以上都将成为现实。

请大家支持我、帮助我，相信我，让我们共创我们企业美好的明天！

我的演讲完毕，谢谢大家！

**厨师长述职报告篇八**

尊敬的各位领导、亲爱的各位家人：

大家好！我叫xxx，来自友谊店。岗位是主管。我性格外向、随和，爱好广泛，善于与人沟通。从业十八年来，在阅历和经验增长的同时，也经历了无数的挫折，也曾经迷茫和彷徨，甚至想过放弃。是柳书合先生的引荐拨正了我的人生轨迹，让我成为光明渔港的一员。是光明渔港给了我激情与梦想，是贾总让我学到爱与感恩，学到了爱餐饮，就是爱上美，爱上与人为善。今天非常荣幸有这个竞聘机会，我想要竞选的岗位是厨师长。

“不想当军官的士兵不是好士兵”，不想当厨师长的厨师不是好厨师！在努力做好本职工作的同时，我不断学习，偶尔也做做厨师长的梦。从业18年，我目睹餐饮业的变化，从早期的大鱼大肉，到先前的重色素，重口味，到如今的吃绿色，吃健康。再到当下流行的裸烹。我觉得中西结合，营养搭配，低油少盐，精、细、美、雅是未来的发展趋势。这所有的一切让我知道“与时俱进”的重要性，是企业和个人生存发展的必要条件。

假如我是厨师长，我会努力实现标准化管理，首先会征集员工对对现有管理制度的意见和建议然后进行修订，做到合理化，科学有效性，当然最最重要的是人性化，让我们的管理制度很“贴心”，让我们每个员工都愿意自觉遵守执行是我的目标。然后我会组织大家学习制度，做到公开、透明，执行过程中如果有问题，我会组织讨论、修订，奖罚分明，提高制度的执行力。

假如我是厨师长，那么请仍然把我当做你们的哥们，工作的问题，生活中的困难“有事儿您说话！”我相信，在贾总“与人为善”的精神指导下，在我的带动下，在大家的共同努力下，我们会亲如一家人，和谐相处，工作也快乐将是我们企业的特色之一。

假如我是厨师长，做好以上几点，打下坚实的安全、管理和人员基础之后，我会着重菜品质量管理和食品安全卫生工作。我严把质量关：对每道菜都制作投料标准及制作程序单，做到每道菜色、香、味稳定，对前厅来餐人员的意见进行质量回访，总结每日出品问题，并在每日例会中改进，鼓励员工开动脑筋，出新菜品，适当给予奖励，集合大家的智慧，让回头客可以经常尝到新口味。严把食品卫生安全关：掌控好食品加工的各个环节，每个员工都划有自己的卫生区，按照规定将食品原料分类存放，厨房器具也存固定位置等等，防止顾客食物中毒，是我工作的重中之重。

假如我是厨师长，以上都将成为现实。

请大家支持我、帮助我，相信我，让我们共创我们企业美好的明天！

我的演讲完毕，谢谢大家！

**厨师长述职报告篇九**

20xx年转眼已经过去了，这一年虽说在国家相关政策的影响下，整个餐饮行业形势普遍下滑，但我们xx在公司战略发展大旗的引导下，稳步发展，逆势扩张增长，公司旗舰店xx酒楼也顺利开业了，本人工作岗位也因公司发展安排，4月份从咸安店厨师长调至潜山店任厨师长，后又在8月份调至公司总办厨务部，同时兼xx厨部副厨师长，进行了两次调整。

一、1--3月份咸安店厨部：随着20xx年咸安店厨部全年各项管理工作的不断完善，在这三个月中工作开展较为顺利，厨部毛利（1月毛利xxx，2月xxx，三月xxx，平均xxx）也达到公司要求，较20xx年同期提高xx；在生产出品管理上，加强了管理督导，出品速度及质量（特别是宴席菜肴）得到了一定的提高；在员工管理方面，主动加强了与员工的交流沟通，在整个春节期间无人员流失，保障了春节前后正常的营运生产，同时将厨部整体团队打造出了一定的良好氛围，保证了三月底调动工作的顺利交接。

二、4--7月份潜山店厨部：四月份原潜山店厨师长李建华外出学习，本人调入潜山店厨部任厨师长，针对潜山店厨部出品速度慢、异物事件多、毛利率一直徘徊在xxx--xxx（1月份xxx、2月份

xxx、3月份xxx）等问题，加强了对员工厨部各方面管理意识的灌输，加大了餐前准备工作的督导力度，菜品标准量化的严格执行及原材料合理的综合利用，厨部出品速度明显加快，毛利率也明显提升且稳定在xxx左右（4月份xxx、5月份xxx、6月份xxx、7月份xxx），为潜山店厨部以后的管理及毛利率管控打下了良好的基础；同时加强了对厨部环境卫生的清洁，菜品异物事件也明显下降。

但在潜山店四个月的工作之中，也存在一些不足，如四月份上旬刚接手就接连发生三起小型>安全生产事故、新菜品的开发力度不够等。

三、8--12月份在xx厨部及总办厨务部：8月份公司总部因工作安排成立厨务部，本人调任总办厨务部负责。

（一）前期工作以协助xx开业前期的筹备为主，对xx厨部的各项管理制度进行了整理制作，先后针对食品安全整理制定了《xx酒楼食品中毒紧急预案》、《食品成品留样制度》、《xx厨部食品安全责任构架图》、《xx厨部食品添加剂使用管理制度》；针对厨部管理整理了《xx厨部卫生管理制度》、《厨部各岗位职责及每日工作流程》、《厨部安全生产管理制度》、《xx厨部冻库管理制度》、《xx厨部青菜间管理制度》等相关制度，并制作成标示牌进行了张贴，同时组织员工进行了>培训，有力的的支持了xx厨部的前期筹备，保障了xx8月26日顺利开业；开业两个月后，原xx厨师长涂继军因个人发展，离开公司，厨部员工也有部分变动流失，本人临时负责xx厨部>行政管理，及时进行厨部人员的招聘补充，在xx新厨师长罗利平来后的顺利交接平稳过渡。

（二）协助公司成立总仓及加工厂，先后协调配合加工厂对豆制品的加工、腊肉、风干鱼的腌制进行了生产。

（三）顺利组织举行了首届xx厨师技能大比武及20xx年全年员工晋级考核。

在这一年三个阶段的工作中，虽说各个阶段的工作开展都取得了一定的成效，但也存在很多的不足，主要有：

（一）与各店厨部的沟通交流有点偏少，导致无法实际帮助各厨部及时解决问题：如咸安店的厨部管理问题未及时提供支持、潜山店的设备维修、各店厨部人员的短缺等，一定程度上影响了各店的生产管理

（二）对各店厨部的管理工作督导不够，导致公司的相关管理制度得不到很好的实施，部分工作安排无法及时执行，各店厨部管理提升缓慢，部分厨部管理甚至逐步混乱；

（三）厨部部分管理制度还未完善，需尽快整理制定，如新产品开发制度、外出考察学习制度、厨部管理绩效制度等。

20xx年已逐渐成为历史，20xx年正向我们缓缓走来，在新的一年里，厨务部针对过去工作中的不足，根据公司发展规划及经营生产需求，在公司领导指引下，现对20xx年厨务部全年工作做以下计划安排：

一、通过在管理工作中的逐步摸索，持续对厨部相关管理制度进行逐步的整理完善：

（一）对厨务部本部门岗位职责、权限、工作标准要求等岗位说明进行制作完善，明确厨务部工作内容、责任，上报公司领导审核并下发各厨部，依据此岗位说明书更好的为各分店厨部服务

（二）针对目前各厨部对新产品开发较为缓慢、对餐饮市场发展缺乏了解，需建立健全新产品开发及外出考察学习制度，在3月、6月、9月、11月定期带领公司各店厨部负责人或技术骨干外出考察学习，及时的了解整个餐饮市场的菜品开发、管理等发展趋势，同时学以致用，加大各店新产品的开发力度，提升厨部各项生产管理。

（三）菜品客诉级别分类及管理制度的整理制作：目前公司各店对厨部菜品客诉有记录，也只有重大客诉才会重视处理，但无明确相关的管理制度，对此现象，制作菜品客诉级别分类及管理制度，有利于加强厨部对菜品客诉（特别是菜品异物）的重视及管理；

（四）针对目前公司各厨部设备维修、用品及餐具损耗较为严重，不但加大了公司营运成本，有时也严重影响了厨部正常的生产出品，为有效的对此进行管控，与楼面后勤部、工程部、人事行政部等相关部门进行沟通交流，对厨部设备、用品及餐具损耗管理制度进行整理完善；

（五）对现行的员工晋级考核制度进行合理改进。

二、依据公司各项管理制度，加强对各店厨部管理生产工作的检查，公司各项制度的实施执行督导：

（一）每月不定期对各厨部进行卫生、餐前准备、设备使用、食品安全等生产管理工作进行突击检查，对公司各项制度、文件的执行力度进行督导，并详细记录；

（二）每周（或每月）与信息部、营运部沟通，对厨部菜品客诉进行汇总分类；

（三）根据每月不定期的突击检查及菜品客诉汇总分析，针对各厨部管理生产工作及菜品客诉中的问题，分析原因并依据相关管理制度提出整改处理意见，督导各厨部进行整改处理；上报公司，并作为各厨部全年管理工作绩效水平考核的依据存档；

三、根据公司发展对厨部人力资源培养的需求，针对目前各厨部员工培训较少、员工专业技能及综合素养普遍不高，完成对厨部员工培训管理计划，按照全年各厨部的经营生产实际情况，每季度（或每月）合理的逐步安排培训，全面提升员工专业技能及综合素养；同时申购订阅专业烹饪及厨部管理的书籍（如中国烹饪、东方美食等），由厨务部负责管理，以供员工学习交流；

四、配合总仓实施全面配送，对总仓的货品验收、配送流程等进行及时的跟进，并给出合理化的改进建议，以保证各店厨部日常生产出品拥有强而有力的后勤保障；同时对加工厂的逐步完善给出合理化建议；

五、针对20xx年全年厨务部具体工作进行每月的逐步安排：

（一）1--2月：制定20xx年各店厨部人员编制及薪资标准试行改革方案；另外依据20xx--20xx年毛利报表数据及公司要求，合理的对各厨部毛利管理各项数据提出具体要求；

同时要求咸安店、潜山店、时尚店厨部对春节（1月30日除夕、31日春节）放假前后（1月29日--2月3日下午）原材料的库存保管掌控、员工人员的稳定及春节假期期间工作交接的安排开展，保证假期结束后能迅速的正常经营生产；xx店春节期间正常营业，厨部既要做好员工轮流休假的排班，也要做好春节期间的正常生产出品；

（2）3--4月：为餐饮人员流动的高峰期，员工流动较大，与各厨部及时的沟通，真实的反映各厨部人力资源的需求，并与人事行政部进行沟通，做好厨部人力资源的招聘储备；同时在三月份进行20xx年各店厨部人员编制及薪资标准试行改革方案的实施，

以咸安店为试点合理的利用人力资源，有效的加强各店厨部对人力成本的合理掌控，避免厨部人力资源的浪费；

3、4月份属于餐饮销售旺季，各厨部要围绕“三八妇女节”、4月5日清明节做好各项营运准备工作；另外春季时令菜品的考察开发及上市需及时的跟进。

（3）5--6月：各厨部要做好“五一”劳动节期间散客、宴席的接待及6月2日农历>端午节的时令菜品节令活动的各项工作准备；夏季时令菜品的考察开发及上市也需迅速完成；同时，进入5、6月，春夏交接、细菌孳生，属于食物中毒高发期，各厨部需加强对食品安全的督导检查；另外在这两个月，各厨部水、电的消耗也会有所增加，需及时监控跟进。

（4）7--8月：7、8月为传统的餐饮淡季，但在这两个月中，潜山店、时尚店散单业绩一直较为突出，需做好生产准备；另外全国高考结束，谢师宴仍有相当大的消费潜力可挖，咸安店20xx年在这一块的经营运作就相当成功，xx店、咸安店在20xx年谢师宴的策划准备工作中，需要提前做宣传，厨部提前制作谢师宴菜单等准备工作，力争占领更大市场份额；

这两个月天气炎热，厨部容易发生安全事故及员工流失，各厨部要加强员工安全生产和员工管理意识灌输，做好全面的防暑降温工作，杜绝安全生产事故及员工流失的发生；另外，这两个月各店厨部的原材料损耗会有所偏高，需加强保管；对冰箱、空调等制冷设备的正常使用也需及时的跟进检查；同时，夏令菜品的持续开发加强，各厨部水、电能源的消耗，都需重点监控更加。

（5）9--10月：每年的9、10月，潜山店、时尚店的经营进入低谷期，这两家店厨部需开展一定的菜品优惠营销，也需提前对秋冬季菜品的开发上市，力争在这两个月较往年有所突破；xx店、咸安店则进入了酒席的高峰期，特别是国庆十一期间，各种酒席都较多，要做好全面的准备，包括人员休假的合理安排，酒席单依据市场景时合理的更新等，确保在“金九银十”的宴席销售旺季做出好的销售业绩及市场口碑。

另外对9月8日的中秋节、10月2日的重阳节做好节令食品及秋冬菜品上市促销的准备。

同时夏秋交接之际也属于食物中毒高发期，各厨部需加强对食品安全的督导检查，杜绝食物中毒事件的发生，特别是针对大型宴席食品安全的掌控；

（6）11--12月：为餐饮消费高峰期，各店要做好菜品的创新及菜品结构合理的重组调整，以满足市场消费的需求；特别是xx店，需及时加强商务宴请中高端菜肴的开发。

同时各店需加强员工的沟通工作，为年底经营需要储备人员。

20xx年，在全国反腐倡廉的持续洗礼中，餐饮市场揩逐步萧条，但也将逐步的回归真实理性，这是我们这代餐饮人必须面对的历史使命，也是xx餐饮所追求的：实实在在为广大平民消费群体提供餐饮服务。

所以我相信在公司战略发展规划的指引下，在公司各领导英明领导下，在公司所有员工的共同努力、齐心协力下，20xx年我们将谱写xx餐饮事业新的乐章。

**厨师长述职报告篇十**

20xx年转眼已经过去了，这一年虽说在国家相关政策的影响下，整个餐饮行业形势普遍下滑，但我们xx在公司战略发展大旗的引导下，稳步发展，逆势扩张增长，公司旗舰店xx酒楼也顺利开业了，本人工作岗位也因公司发展安排，4月份从咸安店厨师长调至潜山店任厨师长，后又在8月份调至公司总办厨务部，同时兼xx厨部副厨师长，进行了两次调整。

一、1--3月份咸安店厨部：随着20xx年咸安店厨部全年各项管理工作的不断完善，在这三个月中工作开展较为顺利，厨部毛利（1月毛利xxx，2月xxx，三月xxx，平均xxx）也达到公司要求，较20xx年同期提高xx；在生产出品管理上，加强了管理督导，出品速度及质量（特别是宴席菜肴）得到了一定的提高；在员工管理方面，主动加强了与员工的交流沟通，在整个春节期间无人员流失，保障了春节前后正常的营运生产，同时将厨部整体团队打造出了一定的良好氛围，保证了三月底调动工作的顺利交接。

二、4--7月份潜山店厨部：四月份原潜山店厨师长李建华外出学习，本人调入潜山店厨部任厨师长，针对潜山店厨部出品速度慢、异物事件多、毛利率一直徘徊在xxx--xxx（1月份xxx、2月份

xxx、3月份xxx）等问题，加强了对员工厨部各方面管理意识的灌输，加大了餐前准备工作的督导力度，菜品标准量化的严格执行及原材料合理的综合利用，厨部出品速度明显加快，毛利率也明显提升且稳定在xxx左右（4月份xxx、5月份xxx、6月份xxx、7月份xxx），为潜山店厨部以后的管理及毛利率管控打下了良好的基础；同时加强了对厨部环境卫生的清洁，菜品异物事件也明显下降。

但在潜山店四个月的工作之中，也存在一些不足，如四月份上旬刚接手就接连发生三起小型>安全生产事故、新菜品的开发力度不够等。

三、8--12月份在xx厨部及总办厨务部：8月份公司总部因工作安排成立厨务部，本人调任总办厨务部负责。

（一）前期工作以协助xx开业前期的筹备为主，对xx厨部的各项管理制度进行了整理制作，先后针对食品安全整理制定了《xx酒楼食品中毒紧急预案》、《食品成品留样制度》、《xx厨部食品安全责任构架图》、《xx厨部食品添加剂使用管理制度》；针对厨部管理整理了《xx厨部卫生管理制度》、《厨部各岗位职责及每日工作流程》、《厨部安全生产管理制度》、《xx厨部冻库管理制度》、《xx厨部青菜间管理制度》等相关制度，并制作成标示牌进行了张贴，同时组织员工进行了>培训，有力的的支持了xx厨部的前期筹备，保障了xx8月26日顺利开业；开业两个月后，原xx厨师长涂继军因个人发展，离开公司，厨部员工也有部分变动流失，本人临时负责xx厨部>行政管理，及时进行厨部人员的招聘补充，在xx新厨师长罗利平来后的顺利交接平稳过渡。

（二）协助公司成立总仓及加工厂，先后协调配合加工厂对豆制品的加工、腊肉、风干鱼的腌制进行了生产。

（三）顺利组织举行了首届xx厨师技能大比武及20xx年全年员工晋级考核。

在这一年三个阶段的工作中，虽说各个阶段的工作开展都取得了一定的成效，但也存在很多的不足，主要有：

（一）与各店厨部的沟通交流有点偏少，导致无法实际帮助各厨部及时解决问题：如咸安店的厨部管理问题未及时提供支持、潜山店的设备维修、各店厨部人员的短缺等，一定程度上影响了各店的生产管理

（二）对各店厨部的管理工作督导不够，导致公司的相关管理制度得不到很好的实施，部分工作安排无法及时执行，各店厨部管理提升缓慢，部分厨部管理甚至逐步混乱；

（三）厨部部分管理制度还未完善，需尽快整理制定，如新产品开发制度、外出考察学习制度、厨部管理绩效制度等。

20xx年已逐渐成为历史，20xx年正向我们缓缓走来，在新的一年里，厨务部针对过去工作中的不足，根据公司发展规划及经营生产需求，在公司领导指引下，现对20xx年厨务部全年工作做以下计划安排：

一、通过在管理工作中的逐步摸索，持续对厨部相关管理制度进行逐步的整理完善：

（一）对厨务部本部门岗位职责、权限、工作标准要求等岗位说明进行制作完善，明确厨务部工作内容、责任，上报公司领导审核并下发各厨部，依据此岗位说明书更好的为各分店厨部服务

（二）针对目前各厨部对新产品开发较为缓慢、对餐饮市场发展缺乏了解，需建立健全新产品开发及外出考察学习制度，在3月、6月、9月、11月定期带领公司各店厨部负责人或技术骨干外出考察学习，及时的了解整个餐饮市场的菜品开发、管理等发展趋势，同时学以致用，加大各店新产品的开发力度，提升厨部各项生产管理。

（三）菜品客诉级别分类及管理制度的整理制作：目前公司各店对厨部菜品客诉有记录，也只有重大客诉才会重视处理，但无明确相关的管理制度，对此现象，制作菜品客诉级别分类及管理制度，有利于加强厨部对菜品客诉（特别是菜品异物）的重视及管理；

（四）针对目前公司各厨部设备维修、用品及餐具损耗较为严重，不但加大了公司营运成本，有时也严重影响了厨部正常的生产出品，为有效的对此进行管控，与楼面后勤部、工程部、人事行政部等相关部门进行沟通交流，对厨部设备、用品及餐具损耗管理制度进行整理完善；

（五）对现行的员工晋级考核制度进行合理改进。

二、依据公司各项管理制度，加强对各店厨部管理生产工作的检查，公司各项制度的实施执行督导：

（一）每月不定期对各厨部进行卫生、餐前准备、设备使用、食品安全等生产管理工作进行突击检查，对公司各项制度、文件的执行力度进行督导，并详细记录；

（二）每周（或每月）与信息部、营运部沟通，对厨部菜品客诉进行汇总分类；

（三）根据每月不定期的突击检查及菜品客诉汇总分析，针对各厨部管理生产工作及菜品客诉中的问题，分析原因并依据相关管理制度提出整改处理意见，督导各厨部进行整改处理；上报公司，并作为各厨部全年管理工作绩效水平考核的依据存档；

三、根据公司发展对厨部人力资源培养的需求，针对目前各厨部员工培训较少、员工专业技能及综合素养普遍不高，完成对厨部员工培训管理计划，按照全年各厨部的经营生产实际情况，每季度（或每月）合理的逐步安排培训，全面提升员工专业技能及综合素养；同时申购订阅专业烹饪及厨部管理的书籍（如中国烹饪、东方美食等），由厨务部负责管理，以供员工学习交流；

四、配合总仓实施全面配送，对总仓的货品验收、配送流程等进行及时的跟进，并给出合理化的改进建议，以保证各店厨部日常生产出品拥有强而有力的后勤保障；同时对加工厂的逐步完善给出合理化建议；

五、针对20xx年全年厨务部具体工作进行每月的逐步安排：

（一）1--2月：制定20xx年各店厨部人员编制及薪资标准试行改革方案；另外依据20xx--20xx年毛利报表数据及公司要求，合理的对各厨部毛利管理各项数据提出具体要求；

同时要求咸安店、潜山店、时尚店厨部对春节（1月30日除夕、31日春节）放假前后（1月29日--2月3日下午）原材料的库存保管掌控、员工人员的稳定及春节假期期间工作交接的安排开展，保证假期结束后能迅速的正常经营生产；xx店春节期间正常营业，厨部既要做好员工轮流休假的排班，也要做好春节期间的正常生产出品；

（2）3--4月：为餐饮人员流动的高峰期，员工流动较大，与各厨部及时的沟通，真实的反映各厨部人力资源的需求，并与人事行政部进行沟通，做好厨部人力资源的招聘储备；同时在三月份进行20xx年各店厨部人员编制及薪资标准试行改革方案的实施，

以咸安店为试点合理的利用人力资源，有效的加强各店厨部对人力成本的合理掌控，避免厨部人力资源的浪费；

3、4月份属于餐饮销售旺季，各厨部要围绕“三八妇女节”、4月5日清明节做好各项营运准备工作；另外春季时令菜品的考察开发及上市需及时的跟进。

（3）5--6月：各厨部要做好“五一”劳动节期间散客、宴席的接待及6月2日农历>端午节的时令菜品节令活动的各项工作准备；夏季时令菜品的考察开发及上市也需迅速完成；同时，进入5、6月，春夏交接、细菌孳生，属于食物中毒高发期，各厨部需加强对食品安全的督导检查；另外在这两个月，各厨部水、电的消耗也会有所增加，需及时监控跟进。

（4）7--8月：7、8月为传统的餐饮淡季，但在这两个月中，潜山店、时尚店散单业绩一直较为突出，需做好生产准备；另外全国高考结束，谢师宴仍有相当大的消费潜力可挖，咸安店20xx年在这一块的经营运作就相当成功，xx店、咸安店在20xx年谢师宴的策划准备工作中，需要提前做宣传，厨部提前制作谢师宴菜单等准备工作，力争占领更大市场份额；

这两个月天气炎热，厨部容易发生安全事故及员工流失，各厨部要加强员工安全生产和员工管理意识灌输，做好全面的防暑降温工作，杜绝安全生产事故及员工流失的发生；另外，这两个月各店厨部的原材料损耗会有所偏高，需加强保管；对冰箱、空调等制冷设备的正常使用也需及时的跟进检查；同时，夏令菜品的持续开发加强，各厨部水、电能源的消耗，都需重点监控更加。

（5）9--10月：每年的9、10月，潜山店、时尚店的经营进入低谷期，这两家店厨部需开展一定的菜品优惠营销，也需提前对秋冬季菜品的开发上市，力争在这两个月较往年有所突破；xx店、咸安店则进入了酒席的高峰期，特别是国庆十一期间，各种酒席都较多，要做好全面的准备，包括人员休假的合理安排，酒席单依据市场景时合理的更新等，确保在“金九银十”的宴席销售旺季做出好的销售业绩及市场口碑。

另外对9月8日的中秋节、10月2日的重阳节做好节令食品及秋冬菜品上市促销的准备。

同时夏秋交接之际也属于食物中毒高发期，各厨部需加强对食品安全的督导检查，杜绝食物中毒事件的发生，特别是针对大型宴席食品安全的掌控；

（6）11--12月：为餐饮消费高峰期，各店要做好菜品的创新及菜品结构合理的重组调整，以满足市场消费的需求；特别是xx店，需及时加强商务宴请中高端菜肴的开发。

同时各店需加强员工的沟通工作，为年底经营需要储备人员。

20xx年，在全国反腐倡廉的持续洗礼中，餐饮市场揩逐步萧条，但也将逐步的回归真实理性，这是我们这代餐饮人必须面对的历史使命，也是xx餐饮所追求的：实实在在为广大平民消费群体提供餐饮服务。

所以我相信在公司战略发展规划的指引下，在公司各领导英明领导下，在公司所有员工的共同努力、齐心协力下，20xx年我们将谱写xx餐饮事业新的乐章。

**厨师长述职报告篇十一**

公司各位领导及同仁：

你们好！

我是营运部\*\*电力项目助理厨师长李\*\*，我在我们项目原任厨师长退休后接任\*\*电力项目。由于时间短、工作经验少，在工作中难免不足，请大家谅解。在这几个月的工作中，我着重在以下几个方面开展工作：

在菜品的制作中，根据电力公司职工的口味，及时调整菜品的制作，以求达到大家满意的效果。比如，有些菜品的制作（如重庆辣子鸡、水煮肉片等）在制作的过程中做成两种口味，以满足不同口味的需求。有些菜品，大家不愿吃，就尽量不做。大家喜爱的菜品，基本上每两周就做一个，力求达到最佳效果。

餐厅卫生方面分为两大块。一块是厨房，在厨房卫生工作中，要求员工每周做一次大清扫，天天做一般卫生，定期清理厨房油烟道，避免火灾的发生。厨房卫生做到无卫生死角，冰箱、冰柜及时清理除霜，成品、半成品做好防护工作，避免交叉污染。另一大块为餐厅就餐区，在工作中，餐厅桌椅每天用玻璃水擦洗，随时保持餐厅地面干净整洁，窗明几净，给就餐员工造就一个舒心的环境。

从进货的验收、半成品的加工，到菜品的制作，都严格按操作规程进行。餐具、分餐工具及容器具除每天必须清、洗、消以外，每月还进行一次彻底的清洗和消毒。

在这两个月的工作中，对员工进行了安全、品质卫生方面的培训，做到人人对安全、品质卫生都有了足够的认识。在平常的工作中，由于项目人员少，工作杂，不能够你是厨师就干厨师活儿，你是内管员就干内管员活儿，必须大家密切配合，就像一块砖，哪里需要往哪搬。

根据就餐员工的意见及时调整工作中的不足，通过我们项目全体员工的努力，以求达到电力公司员工、领导的一致认可。

以上就是我在这两个月工作中的体会和成绩，如有不足之处，望大家指正。

\*\*电力项目 李\*\*

一月七日

**厨师长述职报告篇十二**

公司各位领导及同仁：

你们好！

我是营运部\*\*电力项目助理厨师长李\*\*，我在我们项目原任厨师长退休后接任\*\*电力项目。由于时间短、工作经验少，在工作中难免不足，请大家谅解。在这几个月的工作中，我着重在以下几个方面开展工作：

在菜品的制作中，根据电力公司职工的口味，及时调整菜品的制作，以求达到大家满意的效果。比如，有些菜品的制作（如重庆辣子鸡、水煮肉片等）在制作的过程中做成两种口味，以满足不同口味的需求。有些菜品，大家不愿吃，就尽量不做。大家喜爱的菜品，基本上每两周就做一个，力求达到最佳效果。

餐厅卫生方面分为两大块。一块是厨房，在厨房卫生工作中，要求员工每周做一次大清扫，天天做一般卫生，定期清理厨房油烟道，避免火灾的发生。厨房卫生做到无卫生死角，冰箱、冰柜及时清理除霜，成品、半成品做好防护工作，避免交叉污染。另一大块为餐厅就餐区，在工作中，餐厅桌椅每天用玻璃水擦洗，随时保持餐厅地面干净整洁，窗明几净，给就餐员工造就一个舒心的环境。

从进货的验收、半成品的加工，到菜品的制作，都严格按操作规程进行。餐具、分餐工具及容器具除每天必须清、洗、消以外，每月还进行一次彻底的清洗和消毒。

在这两个月的工作中，对员工进行了安全、品质卫生方面的培训，做到人人对安全、品质卫生都有了足够的认识。在平常的工作中，由于项目人员少，工作杂，不能够你是厨师就干厨师活儿，你是内管员就干内管员活儿，必须大家密切配合，就像一块砖，哪里需要往哪搬。

根据就餐员工的意见及时调整工作中的不足，通过我们项目全体员工的努力，以求达到电力公司员工、领导的一致认可。

以上就是我在这两个月工作中的体会和成绩，如有不足之处，望大家指正。

\*\*电力项目 李\*\*

一月七日

**厨师长述职报告篇十三**

尊敬的各位领导：

大家好！首先，我预祝大家新年快乐、工作顺利！回首过去的一年，在各位领导的指导下，在广大同事的支持下，作为一名厨师长，我始终坚持以身作则，高标准、严要求，团结和带领广大食堂员工，为顾客提供了精美的菜肴和优质的服务；为实现食堂经济利益和社会效益，勤勤恳恳、兢兢业业。现将一年来的具体工作总结如下：

我在各位领导的指导下集思广益、制定较合理的经营计划。如：根据顾客的消费心理，我们推出一些绿色食品和野生食品；根据季节性原料供应特点，我们推出一些特价菜。等等。

以人为本，我结合员工实际情况加强素质教育，每天都对员工进行有针对性的厨艺培训，并经常激励他们把工作看作是自己的事业。经过努力，员工整体素质得以提高，如注重仪表、遵守厨房规章制度等；有些员工甚至还开始自己琢磨新菜谱。现在，我们已经形成了一个和谐、优质、高效、创新的团队。

菜肴质量是食堂得以生存发展的核心竞争力。作为厨师长，我严把质量关。我们对每道菜都制作了一个投料标准及制作程序单，做菜时严格按照标准执行，确保每道菜的色、香、味稳定；我们还认真听取前厅员工意见及宾客反馈，总结每日出品问题，并在每日例会中及时改进不足；我们还经常更新菜谱，动脑筋、想办法、变花样，确保回头客每次都可以尝到新口味。

严格执行《食品卫生安全法》，认真抓好食品卫生安全工作，把好食品加工的各个环节。按规定，每个员工都必须对各自的卫生区负责，同时，由我进行不定期检查；其次，规定食品原料必须分类存放，分别处理，厨房用具也必须存放在固定位置；另外，厨房、保鲜柜、冷冻箱等原料存放地也进行定期的温度和湿度测量。我们利用一切可以利用的力量，确保食品卫生安全，防止顾客食物中毒，造成不必要的后果。

在保证菜肴质量的情况下，降低成本，让利顾客，始终是我们追求的一个重要目标。作为厨师长，我也总结出一些降低成本的新方法。如：掌握库存状况，坚决执行“先进先出”原则，把存货时间较长的原料尽快销售出去；研制无成本菜品，把主菜的剩余原料做成托式菜品，以降低成本；还让每位员工都知道自己所用原料的单价，每日估算所用原料的价值，这样就把成本控制落实到每个员工身上，使所有厨房员工都关心成本，从而达到效益最大化。

综上所述，在本年度，通过团队的共同努力，我们在厨房经营管理方面取得了显着成效；在菜品创新、菜肴质量、成本控制、员工素质提高等方面都取得相当高的成绩。当然，我们也还存在不足，比如，受甲流和金融危机的影响，消费者就餐的品味与档次下降，这使我们的年收入受到一定程度的影响。但面对不可抗力，我们需研制更加物美价廉的佳肴来招揽顾客，最大程度的增加年收入，从而达到转危为机的良好效果。从这个事件上，我也深感我肩负工作的挑战性与创新性。今后，我一定会带领我的团队不断接受挑战、勇于创新，烹饪更精美的菜肴。

我的工作述职报告完毕，谢谢大家！

**厨师长述职报告篇十四**

尊敬的各位领导：

大家好！首先，我预祝大家新年快乐、工作顺利！回首过去的一年，在各位领导的指导下，在广大同事的支持下，作为一名厨师长，我始终坚持以身作则，高标准、严要求，团结和带领广大食堂员工，为顾客提供了精美的菜肴和优质的服务；为实现食堂经济利益和社会效益，勤勤恳恳、兢兢业业。现将一年来的具体工作总结如下：

我在各位领导的指导下集思广益、制定较合理的经营计划。如：根据顾客的消费心理，我们推出一些绿色食品和野生食品；根据季节性原料供应特点，我们推出一些特价菜。等等。

以人为本，我结合员工实际情况加强素质教育，每天都对员工进行有针对性的厨艺培训，并经常激励他们把工作看作是自己的事业。经过努力，员工整体素质得以提高，如注重仪表、遵守厨房规章制度等；有些员工甚至还开始自己琢磨新菜谱。现在，我们已经形成了一个和谐、优质、高效、创新的团队。

菜肴质量是食堂得以生存发展的核心竞争力。作为厨师长，我严把质量关。我们对每道菜都制作了一个投料标准及制作程序单，做菜时严格按照标准执行，确保每道菜的色、香、味稳定；我们还认真听取前厅员工意见及宾客反馈，总结每日出品问题，并在每日例会中及时改进不足；我们还经常更新菜谱，动脑筋、想办法、变花样，确保回头客每次都可以尝到新口味。

严格执行《食品卫生安全法》，认真抓好食品卫生安全工作，把好食品加工的各个环节。按规定，每个员工都必须对各自的卫生区负责，同时，由我进行不定期检查；其次，规定食品原料必须分类存放，分别处理，厨房用具也必须存放在固定位置；另外，厨房、保鲜柜、冷冻箱等原料存放地也进行定期的温度和湿度测量。我们利用一切可以利用的力量，确保食品卫生安全，防止顾客食物中毒，造成不必要的后果。

在保证菜肴质量的情况下，降低成本，让利顾客，始终是我们追求的一个重要目标。作为厨师长，我也总结出一些降低成本的新方法。如：掌握库存状况，坚决执行“先进先出”原则，把存货时间较长的原料尽快销售出去；研制无成本菜品，把主菜的剩余原料做成托式菜品，以降低成本；还让每位员工都知道自己所用原料的单价，每日估算所用原料的价值，这样就把成本控制落实到每个员工身上，使所有厨房员工都关心成本，从而达到效益最大化。

综上所述，在本年度，通过团队的共同努力，我们在厨房经营管理方面取得了显着成效；在菜品创新、菜肴质量、成本控制、员工素质提高等方面都取得相当高的成绩。当然，我们也还存在不足，比如，受甲流和金融危机的影响，消费者就餐的品味与档次下降，这使我们的年收入受到一定程度的影响。但面对不可抗力，我们需研制更加物美价廉的佳肴来招揽顾客，最大程度的增加年收入，从而达到转危为机的良好效果。从这个事件上，我也深感我肩负工作的挑战性与创新性。今后，我一定会带领我的团队不断接受挑战、勇于创新，烹饪更精美的菜肴。

我的工作述职报告完毕，谢谢大家！

**厨师长述职报告篇十五**

20xx年转眼已经过去了，这一年虽说在国家相关政策的影响下，整个餐饮行业形势普遍下滑，但我们\*\*在公司战略发展大旗的引导下，稳步发展，逆势扩张增长，公司旗舰店\*\*酒楼也顺利开业了，本人工作岗位也因公司发展安排，4月份从咸安店厨师长调至潜山店任厨师长，后又在8月份调至公司总办厨务部，同时兼\*\*厨部副厨师长，进行了两次调整。现对本人20xx年工作做以下三个阶段进行总结：

一、1--3月份咸安店厨部：随着20xx年咸安店厨部全年各项管理工作的不断完善，在这三个月中工作开展较为顺利，厨部毛利也达到公司要求，较20xx年同期提高##；在生产出品管理上，加强了管理督导，出品速度及质量(特别是宴席菜肴)得到了一定的提高；在员工管理方面，主动加强了与员工的交流沟通，在整个春节期间无人员流失，保障了春节前后正常的营运生产，同时将厨部整体团队打造出了一定的良好氛围，保证了三月底调动工作的顺利交接。

二、4--7月份潜山店厨部：四月份原潜山店厨师长李建华外出学习，本人调入潜山店厨部任厨师长，针对潜山店厨部出品速度慢、异物事件多、毛利率一直徘徊等问题，加强了对员工厨部各方面管理意识的灌输，加大了餐前准备工作的督导力度，菜品标准量化的严格执行及原材料合理的综合利用，厨部出品速度明显加快，毛利率也明显提升且稳定在###左右，为潜山店厨部以后的管理及毛利率管控打下了良好的基础；同时加强了对厨部环境卫生的清洁，菜品异物事件也明显下降。但在潜山店四个月的工作之中，也存在一些不足，如四月份上旬刚接手就接连发生三起小型安全生产事故、新菜品的开发力度不够等。

三、8--12月份在\*\*厨部及总办厨务部：8月份公司总部因工作安排成立厨务部，本人调任总办厨务部负责。

(一)前期工作以协助\*\*开业前期的筹备为主，对\*\*厨部的各项管理制度进行了整理制作，先后针对食品安全整理制定了《\*\*酒楼食品中毒紧急预案》、《食品成品留样制度》、《\*\*厨部食品安全责任构架图》、《\*\*厨部食品添加剂使用管理制度》；针对厨部管理整理了《\*\*厨部卫生管理制度》、《厨部各岗位职责及每日工作流程》、《厨部安全生产管理制度》、《\*\*厨部冻库管理制度》、《\*\*厨部青菜间管理制度》等相关制度，并制作成标示牌进行了张贴，同时组织员工进行了培训，有力的的支持了\*\*厨部的前期筹备，保障了\*\*8月26日顺利开业；开业两个月后，原\*\*厨师长涂继军因个人发展，离开公司，厨部员工也有部分变动流失，本人临时负责\*\*厨部行政管理，及时进行厨部人员的招聘补充，在\*\*新厨师长罗利平来后的顺利交接平稳过渡。

(二)协助公司成立总仓及加工厂，先后协调配合加工厂对豆制品的加工、腊肉、风干鱼的腌制进行了生产。

(三)顺利组织举行了首届\*\*厨师技能大比武及20xx年全年员工晋级考核。

在这一年三个阶段的工作中，虽说各个阶段的工作开展都取得了一定的成效，但也存在很多的不足，主要有：

(一)与各店厨部的沟通交流有点偏少，导致无法实际帮助各厨部及时解决问题：如咸安店的厨部管理问题未及时提供支持、潜山店的设备维修、各店厨部人员的短缺等，一定程度上影

响了各店的生产管理

(二)对各店厨部的管理工作督导不够，导致公司的相关管理制度得不到很好的实施，部分工作安排无法及时执行，各店厨部管理提升缓慢，部分厨部管理甚至逐步混乱；

(三)厨部部分管理制度还未完善，需尽快整理制定，如新产品开发制度、外出考察学习制度、厨部管理绩效制度等。

回首过去，把握现在，展望未来。

20xx年已逐渐成为历史，20xx年正向我们缓缓走来，在新的一年里，厨务部针对过去工作中的不足，根据公司发展规划及经营生产需求，在公司领导指引下，现对20xx年厨务部全年工作做以下计划安排：

一、通过在管理工作中的逐步摸索，持续对厨部相关管理制度进行逐步的整理完善：

(一)对厨务部本部门岗位职责、权限、工作标准要求等岗位说明进行制作完善，明确厨务部工作内容、责任，上报公司领导审核并下发各厨部，依据此岗位说明书更好的为各分店厨部服务。

(二)针对目前各厨部对新产品开发较为缓慢、对餐饮市场发展缺乏了解，需建立健全新产品开发及外出考察学习制度，在3月、6月、9月、11月定期带领公司各店厨部负责人或技术骨干外出考察学习，及时的了解整个餐饮市场的菜品开发、管理等发展趋势，同时学以致用，加大各店新产品的开发力度，提升厨部各项生产管理。

(三)菜品客诉级别分类及管理制度的整理制作：目前公司各店对厨部菜品客诉有记录，也只有重大客诉才会重视处理，但无明确相关的管理制度，对此现象，制作菜品客诉级别分类及管理制度，有利于加强厨部对菜品客诉(特别是菜品异物)的重视及管理；

(四)针对目前公司各厨部设备维修、用品及餐具损耗较为严重，不但加大了公司营运成本，有时也严重影响了厨部正常的生产出品，为有效的对此进行管控，与楼面后勤部、工程部、人事行政部等相关部门进行沟通交流，对厨部设备、用品及餐具损耗管理制度进行整理完善；

(五)对现行的员工晋级考核制度进行合理改进。

二、依据公司各项管理制度，加强对各店厨部管理生产工作的检查，公司各项制度的实施执行督导：

(一)每月不定期对各厨部进行卫生、餐前准备、设备使用、食品安全等生产管理工作进行突击检查，对公司各项制度、文件的执行力度进行督导，并详细记录；

(二)每周(或每月)与信息部、营运部沟通，对厨部菜品客诉进行汇总分类；

(三)根据每月不定期的突击检查及菜品客诉汇总分析，针对各厨部管理生产工作及菜品客诉

中的问题，分析原因并依据相关管理制度提出整改处理意见，督导各厨部进行整改处理；上报公司，并作为各厨部全年管理工作绩效水平考核的依据存档；

三、根据公司发展对厨部人力资源培养的需求，针对目前各厨部员工培训较少、员工专业技能及综合素养普遍不高，完成对厨部员工培训管理计划，按照全年各厨部的经营生产实际情况，每季度(或每月)合理的逐步安排培训，全面提升员工专业技能及综合素养；同时申购订阅专业烹饪及厨部管理的书籍(如中国烹饪、东方美食等)，由厨务部负责管理，以供员工学习交流；

四、配合总仓实施全面配送，对总仓的货品验收、配送流程等进行及时的跟进，并给出合理化的改进建议，以保证各店厨部日常生产出品拥有强而有力的后勤保障；同时对加工厂的逐步完善给出合理化建议；

五、针对20xx年全年厨务部具体工作进行每月的逐步安排：

(一)1--2月：制定20xx年各店厨部人员编制及薪资标准试行改革方案；另外依据20xx--20xx年毛利报表数据及公司要求，合理的对各厨部毛利管理各项数据提出具体要求；

同时要求咸安店、潜山店、时尚店厨部对春节(1月30日除夕、31日春节)放假前后(1月29日--2月3日下午)原材料的库存保管掌控、员工人员的稳定及春节假期期间工作交接的安排开展，保证假期结束后能迅速的正常经营生产；\*\*店春节期间正常营业，厨部既要做好员工轮流休假的排班，也要做好春节期间的正常生产出品；

(2)3--4月：为餐饮人员流动的高峰期，员工流动较大，与各厨部及时的沟通，真实的反映各厨部人力资源的需求，并与人事行政部进行沟通，做好厨部人力资源的招聘储备；同时在三月份进行20xx年各店厨部人员编制及薪资标准试行改革方案的实施，以咸安店为试点合理的利用人力资源，有效的加强各店厨部对人力成本的合理掌控，避免厨部人力资源的浪费；

3、4月份属于餐饮销售旺季，各厨部要围绕“三八妇女节”、4月5日清明节做好各项营运准备工作；另外春季时令菜品的考察开发及上市需及时的跟进。

(3)5--6月：各厨部要做好“五一”劳动节期间散客、宴席的接待及6月2日农历端午节的时令菜品节令活动的各项工作准备；夏季时令菜品的考察开发及上市也需迅速完成；同时，进入5、6月，春夏交接、细菌孳生，属于食物中毒高发期，各厨部需加强对食品安全的督导检查；另外在这两个月，各厨部水、电的消耗也会有所增加，需及时监控跟进。

(4)7--8月：7、8月为传统的餐饮淡季，但在这两个月中，潜山店、时尚店散单业绩一直较为突出，需做好生产准备；另外全国高考结束，谢师宴仍有相当大的消费潜力可挖，咸安店20xx年在这一块的经营运作就相当成功，\*\*店、咸安店在20xx年谢师宴的策划准备工作中，需要提前做宣传，厨部提前制作谢师宴菜单等准备工作，力争占领更大市场份额；

这两个月天气炎热，厨部容易发生安全事故及员工流失，各厨部要加强员工安全生产和员工管理意识灌输，做好全面的防暑降温工作，杜绝安全生产事故及员工流失的发生；另外，这两个月各店厨部的原材料损耗会有所偏高，需加强保管；对冰箱、空调等制冷设备的正常使

用也需及时的跟进检查；同时，夏令菜品的持续开发加强，各厨部水、电能源的消耗，都需重点监控更加；

(5)9--10月：每年的9、10月，潜山店、时尚店的经营进入低谷期，这两家店厨部需开展一定的菜品优惠营销，也需提前对秋冬季菜品的开发上市，力争在这两个月较往年有所突破；\*\*店、咸安店则进入了酒席的高峰期，特别是国庆十一期间，各种酒席都较多，要做好全面的准备，包括人员休假的合理安排，酒席单依据市场及时合理的更新等，确保在“金九银十”的宴席销售旺季做出好的销售业绩及市场口碑。另外对9月8日的中秋节、10月2日的重阳节做好节令食品及秋冬菜品上市促销的准备。同时夏秋交接之际也属于食物中毒高发期，各厨部需加强对食品安全的督导检查，杜绝食物中毒事件的发生，特别是针对大型宴席食品安全的掌控；

(6)11--12月：为餐饮消费高峰期，各店要做好菜品的创新及菜品结构合理的重组调整，以满足市场消费的需求；特别是\*\*店，需及时加强商务宴请中高端菜肴的开发。同时各店需加强员工的沟通工作，为年底经营需要储备人员。

20xx年，在全国反腐倡廉的持续洗礼中，餐饮市场将逐步萧条，但也将逐步的回归真实理性，这是我们这代餐饮人必须面对的历史使命，也是\*\*餐饮所追求的：实实在在为广大平民消费群体提供餐饮服务。所以我相信在公司战略发展规划的指引下，在公司各领导英明领导下，在公司所有员工的共同努力、齐心协力下，20xx年我们将谱写\*\*餐饮事业新的乐章。

**厨师长述职报告篇十六**

20xx年转眼已经过去了，这一年虽说在国家相关政策的影响下，整个餐饮行业形势普遍下滑，但我们\*\*在公司战略发展大旗的引导下，稳步发展，逆势扩张增长，公司旗舰店\*\*酒楼也顺利开业了，本人工作岗位也因公司发展安排，4月份从咸安店厨师长调至潜山店任厨师长，后又在8月份调至公司总办厨务部，同时兼\*\*厨部副厨师长，进行了两次调整。现对本人20xx年工作做以下三个阶段进行总结：

一、1--3月份咸安店厨部：随着20xx年咸安店厨部全年各项管理工作的不断完善，在这三个月中工作开展较为顺利，厨部毛利也达到公司要求，较20xx年同期提高##；在生产出品管理上，加强了管理督导，出品速度及质量(特别是宴席菜肴)得到了一定的提高；在员工管理方面，主动加强了与员工的交流沟通，在整个春节期间无人员流失，保障了春节前后正常的营运生产，同时将厨部整体团队打造出了一定的良好氛围，保证了三月底调动工作的顺利交接。

二、4--7月份潜山店厨部：四月份原潜山店厨师长李建华外出学习，本人调入潜山店厨部任厨师长，针对潜山店厨部出品速度慢、异物事件多、毛利率一直徘徊等问题，加强了对员工厨部各方面管理意识的灌输，加大了餐前准备工作的督导力度，菜品标准量化的严格执行及原材料合理的综合利用，厨部出品速度明显加快，毛利率也明显提升且稳定在###左右，为潜山店厨部以后的管理及毛利率管控打下了良好的基础；同时加强了对厨部环境卫生的清洁，菜品异物事件也明显下降。但在潜山店四个月的工作之中，也存在一些不足，如四月份上旬刚接手就接连发生三起小型安全生产事故、新菜品的开发力度不够等。

三、8--12月份在\*\*厨部及总办厨务部：8月份公司总部因工作安排成立厨务部，本人调任总办厨务部负责。

(一)前期工作以协助\*\*开业前期的筹备为主，对\*\*厨部的各项管理制度进行了整理制作，先后针对食品安全整理制定了《\*\*酒楼食品中毒紧急预案》、《食品成品留样制度》、《\*\*厨部食品安全责任构架图》、《\*\*厨部食品添加剂使用管理制度》；针对厨部管理整理了《\*\*厨部卫生管理制度》、《厨部各岗位职责及每日工作流程》、《厨部安全生产管理制度》、《\*\*厨部冻库管理制度》、《\*\*厨部青菜间管理制度》等相关制度，并制作成标示牌进行了张贴，同时组织员工进行了培训，有力的的支持了\*\*厨部的前期筹备，保障了\*\*8月26日顺利开业；开业两个月后，原\*\*厨师长涂继军因个人发展，离开公司，厨部员工也有部分变动流失，本人临时负责\*\*厨部行政管理，及时进行厨部人员的招聘补充，在\*\*新厨师长罗利平来后的顺利交接平稳过渡。

(二)协助公司成立总仓及加工厂，先后协调配合加工厂对豆制品的加工、腊肉、风干鱼的腌制进行了生产。

(三)顺利组织举行了首届\*\*厨师技能大比武及20xx年全年员工晋级考核。

在这一年三个阶段的工作中，虽说各个阶段的工作开展都取得了一定的成效，但也存在很多的不足，主要有：

(一)与各店厨部的沟通交流有点偏少，导致无法实际帮助各厨部及时解决问题：如咸安店的厨部管理问题未及时提供支持、潜山店的设备维修、各店厨部人员的短缺等，一定程度上影

响了各店的生产管理

(二)对各店厨部的管理工作督导不够，导致公司的相关管理制度得不到很好的实施，部分工作安排无法及时执行，各店厨部管理提升缓慢，部分厨部管理甚至逐步混乱；

(三)厨部部分管理制度还未完善，需尽快整理制定，如新产品开发制度、外出考察学习制度、厨部管理绩效制度等。

回首过去，把握现在，展望未来。

20xx年已逐渐成为历史，20xx年正向我们缓缓走来，在新的一年里，厨务部针对过去工作中的不足，根据公司发展规划及经营生产需求，在公司领导指引下，现对20xx年厨务部全年工作做以下计划安排：

一、通过在管理工作中的逐步摸索，持续对厨部相关管理制度进行逐步的整理完善：

(一)对厨务部本部门岗位职责、权限、工作标准要求等岗位说明进行制作完善，明确厨务部工作内容、责任，上报公司领导审核并下发各厨部，依据此岗位说明书更好的为各分店厨部服务。

(二)针对目前各厨部对新产品开发较为缓慢、对餐饮市场发展缺乏了解，需建立健全新产品开发及外出考察学习制度，在3月、6月、9月、11月定期带领公司各店厨部负责人或技术骨干外出考察学习，及时的了解整个餐饮市场的菜品开发、管理等发展趋势，同时学以致用，加大各店新产品的开发力度，提升厨部各项生产管理。

(三)菜品客诉级别分类及管理制度的整理制作：目前公司各店对厨部菜品客诉有记录，也只有重大客诉才会重视处理，但无明确相关的管理制度，对此现象，制作菜品客诉级别分类及管理制度，有利于加强厨部对菜品客诉(特别是菜品异物)的重视及管理；

(四)针对目前公司各厨部设备维修、用品及餐具损耗较为严重，不但加大了公司营运成本，有时也严重影响了厨部正常的生产出品，为有效的对此进行管控，与楼面后勤部、工程部、人事行政部等相关部门进行沟通交流，对厨部设备、用品及餐具损耗管理制度进行整理完善；

(五)对现行的员工晋级考核制度进行合理改进。

二、依据公司各项管理制度，加强对各店厨部管理生产工作的检查，公司各项制度的实施执行督导：

(一)每月不定期对各厨部进行卫生、餐前准备、设备使用、食品安全等生产管理工作进行突击检查，对公司各项制度、文件的执行力度进行督导，并详细记录；

(二)每周(或每月)与信息部、营运部沟通，对厨部菜品客诉进行汇总分类；

(三)根据每月不定期的突击检查及菜品客诉汇总分析，针对各厨部管理生产工作及菜品客诉

中的问题，分析原因并依据相关管理制度提出整改处理意见，督导各厨部进行整改处理；上报公司，并作为各厨部全年管理工作绩效水平考核的依据存档；

三、根据公司发展对厨部人力资源培养的需求，针对目前各厨部员工培训较少、员工专业技能及综合素养普遍不高，完成对厨部员工培训管理计划，按照全年各厨部的经营生产实际情况，每季度(或每月)合理的逐步安排培训，全面提升员工专业技能及综合素养；同时申购订阅专业烹饪及厨部管理的书籍(如中国烹饪、东方美食等)，由厨务部负责管理，以供员工学习交流；

四、配合总仓实施全面配送，对总仓的货品验收、配送流程等进行及时的跟进，并给出合理化的改进建议，以保证各店厨部日常生产出品拥有强而有力的后勤保障；同时对加工厂的逐步完善给出合理化建议；

五、针对20xx年全年厨务部具体工作进行每月的逐步安排：

(一)1--2月：制定20xx年各店厨部人员编制及薪资标准试行改革方案；另外依据20xx--20xx年毛利报表数据及公司要求，合理的对各厨部毛利管理各项数据提出具体要求；

同时要求咸安店、潜山店、时尚店厨部对春节(1月30日除夕、31日春节)放假前后(1月29日--2月3日下午)原材料的库存保管掌控、员工人员的稳定及春节假期期间工作交接的安排开展，保证假期结束后能迅速的正常经营生产；\*\*店春节期间正常营业，厨部既要做好员工轮流休假的排班，也要做好春节期间的正常生产出品；

(2)3--4月：为餐饮人员流动的高峰期，员工流动较大，与各厨部及时的沟通，真实的反映各厨部人力资源的需求，并与人事行政部进行沟通，做好厨部人力资源的招聘储备；同时在三月份进行20xx年各店厨部人员编制及薪资标准试行改革方案的实施，以咸安店为试点合理的利用人力资源，有效的加强各店厨部对人力成本的合理掌控，避免厨部人力资源的浪费；

3、4月份属于餐饮销售旺季，各厨部要围绕“三八妇女节”、4月5日清明节做好各项营运准备工作；另外春季时令菜品的考察开发及上市需及时的跟进。

(3)5--6月：各厨部要做好“五一”劳动节期间散客、宴席的接待及6月2日农历端午节的时令菜品节令活动的各项工作准备；夏季时令菜品的考察开发及上市也需迅速完成；同时，进入5、6月，春夏交接、细菌孳生，属于食物中毒高发期，各厨部需加强对食品安全的督导检查；另外在这两个月，各厨部水、电的消耗也会有所增加，需及时监控跟进。

(4)7--8月：7、8月为传统的餐饮淡季，但在这两个月中，潜山店、时尚店散单业绩一直较为突出，需做好生产准备；另外全国高考结束，谢师宴仍有相当大的消费潜力可挖，咸安店20xx年在这一块的经营运作就相当成功，\*\*店、咸安店在20xx年谢师宴的策划准备工作中，需要提前做宣传，厨部提前制作谢师宴菜单等准备工作，力争占领更大市场份额；

这两个月天气炎热，厨部容易发生安全事故及员工流失，各厨部要加强员工安全生产和员工管理意识灌输，做好全面的防暑降温工作，杜绝安全生产事故及员工流失的发生；另外，这两个月各店厨部的原材料损耗会有所偏高，需加强保管；对冰箱、空调等制冷设备的正常使

用也需及时的跟进检查；同时，夏令菜品的持续开发加强，各厨部水、电能源的消耗，都需重点监控更加；

(5)9--10月：每年的9、10月，潜山店、时尚店的经营进入低谷期，这两家店厨部需开展一定的菜品优惠营销，也需提前对秋冬季菜品的开发上市，力争在这两个月较往年有所突破；\*\*店、咸安店则进入了酒席的高峰期，特别是国庆十一期间，各种酒席都较多，要做好全面的准备，包括人员休假的合理安排，酒席单依据市场及时合理的更新等，确保在“金九银十”的宴席销售旺季做出好的销售业绩及市场口碑。另外对9月8日的中秋节、10月2日的重阳节做好节令食品及秋冬菜品上市促销的准备。同时夏秋交接之际也属于食物中毒高发期，各厨部需加强对食品安全的督导检查，杜绝食物中毒事件的发生，特别是针对大型宴席食品安全的掌控；

(6)11--12月：为餐饮消费高峰期，各店要做好菜品的创新及菜品结构合理的重组调整，以满足市场消费的需求；特别是\*\*店，需及时加强商务宴请中高端菜肴的开发。同时各店需加强员工的沟通工作，为年底经营需要储备人员。

20xx年，在全国反腐倡廉的持续洗礼中，餐饮市场将逐步萧条，但也将逐步的回归真实理性，这是我们这代餐饮人必须面对的历史使命，也是\*\*餐饮所追求的：实实在在为广大平民消费群体提供餐饮服务。所以我相信在公司战略发展规划的指引下，在公司各领导英明领导下，在公司所有员工的共同努力、齐心协力下，20xx年我们将谱写\*\*餐饮事业新的乐章。

**厨师长述职报告篇十七**

xx年转眼已经过去了，这一年虽说在国家相关政策的影响下，整个餐饮行业形势普遍下滑，但我们xx在公司战略发展大旗的引导下，稳步发展，逆势扩张增长，公司旗舰店xx酒楼也顺利开业了，本人工作岗位也因公司发展安排，4月份从咸安店厨师长调至潜山店任厨师长，后又在8月份调至公司总办厨务部，同时兼xx厨部副厨师长，进行了两次调整。现对本人xx年工作做以下三个阶段进行总结：

一、1——3月份咸安店厨部：随着xx年咸安店厨部全年各项管理工作的不断完善，在这三个月中工作开展较为顺利，厨部毛利也达到公司要求，较xx年同期提高##；在生产出品管理上，加强了管理督导，出品速度及质量（特别是宴席菜肴）得到了一定的提高；在员工管理方面，主动加强了与员工的交流沟通，在整个春节期间无人员流失，保障了春节前后正常的营运生产，同时将厨部整体团队打造出了一定的良好氛围，保证了三月底调动工作的顺利交接。

二、4——7月份潜山店厨部：四月份原潜山店厨师长李建华外出学习，本人调入潜山店厨部任厨师长，针对潜山店厨部出品速度慢、异物事件多、毛利率一直徘徊等问题，加强了对员工厨部各方面管理意识的灌输，加大了餐前准备工作的督导力度，菜品标准量化的严格执行及原材料合理的综合利用，厨部出品速度明显加快，毛利率也明显提升且稳定在###左右，为潜山店厨部以后的管理及毛利率管控打下了良好的基础；同时加强了对厨部环境卫生的清洁，菜品异物事件也明显下降。但在潜山店四个月的工作之中，也存在一些不足，如四月份上旬刚接手就接连发生三起小型安全生产事故、新菜品的开发力度不够等。

三、8——12月份在xx厨部及总办厨务部：8月份公司总部因工作安排成立厨务部，本人调任总办厨务部负责。

（一）前期工作以协助xx开业前期的筹备为主，对xx厨部的各项管理制度进行了整理制作，先后针对食品安全整理制定了《xx酒楼食品中毒紧急预案》、《食品成品留样制度》、《xx厨部食品安全责任构架图》、《xx厨部食品添加剂使用管理制度》；针对厨部管理整理了《xx厨部卫生管理制度》、《厨部各岗位职责及每日工作流程》、《厨部安全生产管理制度》、《xx厨部冻库管理制度》、《xx厨部青菜间管理制度》等相关制度，并制作成标示牌进行了张贴，同时组织员工进行了培训，有力的的支持了xx厨部的前期筹备，保障了xx8月26日顺利开业；开业两个月后，原xx厨师长涂继军因个人发展，离开公司，厨部员工也有部分变动流失，本人临时负责xx厨部行政管理，及时进行厨部人员的招聘补充，在xx新厨师长罗利平来后的顺利交接平稳过渡。

（二）协助公司成立总仓及加工厂，先后协调配合加工厂对豆制品的加工、腊肉、风干鱼的腌制进行了生产。

（三）顺利组织举行了首届xx厨师技能大比武及xx年全年员工晋级考核。

在这一年三个阶段的工作中，虽说各个阶段的工作开展都取得了一定的成效，但也存在很多的不足，主要有：

（一）与各店厨部的沟通交流有点偏少，导致无法实际帮助各厨部及时解决问题：如咸安店的厨部管理问题未及时提供支持、潜山店的设备维修、各店厨部人员的短缺等，一定程度上影响了各店的生产管理

（二）对各店厨部的管理工作督导不够，导致公司的相关管理制度得不到很好的实施，部分工作安排无法及时执行，各店厨部管理提升缓慢，部分厨部管理甚至逐步混乱；

（三）厨部部分管理制度还未完善，需尽快整理制定，如新产品开发制度、外出考察学习制度、厨部管理绩效制度等。

回首过去，把握现在，展望未来。

xx年已逐渐成为历史，正向我们缓缓走来，在新的一年里，厨务部针对过去工作中的不足，根据公司发展规划及经营生产需求，在公司领导指引下，现对厨务部全年工作做以下计划安排：

一、通过在管理工作中的逐步摸索，持续对厨部相关管理制度进行逐步的整理完善：

（一）对厨务部本部门岗位职责、权限、工作标准要求等岗位说明进行制作完善，明确厨务部工作内容、责任，上报公司领导审核并下发各厨部，依据此岗位说明书更好的为各分店厨部服务。

（二）针对目前各厨部对新产品开发较为缓慢、对餐饮市场发展缺乏了解，需建立健全新产品开发及外出考察学习制度，在3月、6月、9月、11月定期带领公司各店厨部负责人或技术骨干外出考察学习，及时的了解整个餐饮市场的菜品开发、管理等发展趋势，同时学以致用，加大各店新产品的开发力度，提升厨部各项生产管理。

（三）菜品客诉级别分类及管理制度的整理制作：目前公司各店对厨部菜品客诉有记录，也只有重大客诉才会重视处理，但无明确相关的管理制度，对此现象，制作菜品客诉级别分类及管理制度，有利于加强厨部对菜品客诉（特别是菜品异物）的重视及管理；

（四）针对目前公司各厨部设备维修、用品及餐具损耗较为严重，不但加大了公司营运成本，有时也严重影响了厨部正常的生产出品，为有效的对此进行管控，与楼面后勤部、工程部、人事行政部等相关部门进行沟通交流，对厨部设备、用品及餐具损耗管理制度进行整理完善；

（五）对现行的员工晋级考核制度进行合理改进。

二、依据公司各项管理制度，加强对各店厨部管理生产工作的检查，公司各项制度的实施执行督导：

（一）每月不定期对各厨部进行卫生、餐前准备、设备使用、食品安全等生产管理工作进行突击检查，对公司各项制度、文件的执行力度进行督导，并详细记录；

（二）每周（或每月）与信息部、营运部沟通，对厨部菜品客诉进行汇总分类；

（三）根据每月不定期的突击检查及菜品客诉汇总分析，针对各厨部管理生产工作及菜品客诉中的问题，分析原因并依据相关管理制度提出整改处理意见，督导各厨部进行整改处理；上报公司，并作为各厨部全年管理工作绩效水平考核的依据存档；

三、根据公司发展对厨部人力资源培养的需求，针对目前各厨部员工培训较少、员工专业技能及综合素养普遍不高，完成对厨部员工培训管理计划，按照全年各厨部的经营生产实际情况，每季度（或每月）合理的逐步安排培训，全面提升员工专业技能及综合素养；同时申购订阅专业烹饪及厨部管理的书籍（如中国烹饪、东方美食等），由厨务部负责管理，以供员工学习交流；

四、配合总仓实施全面配送，对总仓的货品验收、配送流程等进行及时的跟进，并给出合理化的改进建议，以保证各店厨部日常生产出品拥有强而有力的后勤保障；同时对加工厂的逐步完善给出合理化建议；

五、针对全年厨务部具体工作进行每月的逐步安排：

（一）1——2月：制定各店厨部人员编制及薪资标准试行改革方案；另外依据xx——xx年毛利报表数据及公司要求，合理的对各厨部毛利管理各项数据提出具体要求；

同时要求咸安店、潜山店、时尚店厨部对春节（1月30日除夕、31日春节）放假前后（1月29日——2月3日下午）原材料的库存保管掌控、员工人员的稳定及春节假期期间工作交接的安排开展，保证假期结束后能迅速的正常经营生产；xx店春节期间正常营业，厨部既要做好员工轮流休假的排班，也要做好春节期间的正常生产出品；

（2）3——4月：为餐饮人员流动的高峰期，员工流动较大，与各厨部及时的沟通，真实的反映各厨部人力资源的需求，并与人事行政部进行沟通，做好厨部人力资源的招聘储备；同时在三月份进行各店厨部人员编制及薪资标准试行改革方案的实施，以咸安店为试点合理的利用人力资源，有效的加强各店厨部对人力成本的合理掌控，避免厨部人力资源的浪费；

3、4月份属于餐饮销售旺季，各厨部要围绕\"三八妇女节\"、4月5日清明节做好各项营运准备工作；另外春季时令菜品的考察开发及上市需及时的跟进。

（3）5——6月：各厨部要做好\"五一\"劳动节期间散客、宴席的接待及6月2日农历端午节的时令菜品节令活动的各项工作准备；夏季时令菜品的考察开发及上市也需迅速完成；同时，进入5、6月，春夏交接、细菌孳生，属于食物中毒高发期，各厨部需加强对食品安全的督导检查；另外在这两个月，各厨部水、电的消耗也会有所增加，需及时监控跟进。

（4）7——8月：7、8月为传统的餐饮淡季，但在这两个月中，潜山店、时尚店散单业绩一直较为突出，需做好生产准备；另外全国高考结束，谢师宴仍有相当大的消费潜力可挖，咸安店xx年在这一块的经营运作就相当成功，xx店、咸安店在谢师宴的策划准备工作中，需要提前做宣传，厨部提前制作谢师宴菜单等准备工作，力争占领更大市场份额；

这两个月天气炎热，厨部容易发生安全事故及员工流失，各厨部要加强员工安全生产和员工管理意识灌输，做好全面的防暑降温工作，杜绝安全生产事故及员工流失的发生；另外，这两个月各店厨部的原材料损耗会有所偏高，需加强保管；对冰箱、空调等制冷设备的正常使用也需及时的跟进检查；同时，夏令菜品的持续开发加强，各厨部水、电能源的消耗，都需重点监控更加；

（5）9——10月：每年的9、10月，潜山店、时尚店的经营进入低谷期，这两家店厨部需开展一定的菜品优惠营销，也需提前对秋冬季菜品的开发上市，力争在这两个月较往年有所突破；xx店、咸安店则进入了酒席的高峰期，特别是国庆十一期间，各种酒席都较多，要做好全面的准备，包括人员休假的合理安排，酒席单依据市场及时合理的更新等，确保在\"金九银十\"的宴席销售旺季做出好的销售业绩及市场口碑。另外对9月8日的中秋节、10月2日的重阳节做好节令食品及秋冬菜品上市促销的准备。同时夏秋交接之际也属于食物中毒高发期，各厨部需加强对食品安全的督导检查，杜绝食物中毒事件的发生，特别是针对大型宴席食品安全的掌控；

（6）11——12月：为餐饮消费高峰期，各店要做好菜品的创新及菜品结构合理的重组调整，以满足市场消费的需求；特别是xx店，需及时加强商务宴请中高端菜肴的开发。同时各店需加强员工的沟通工作，为年底经营需要储备人员。

，在全国反腐倡廉的持续洗礼中，餐饮市场将逐步萧条，但也将逐步的回归真实理性，这是我们这代餐饮人必须面对的历史使命，也是xx餐饮所追求的：实实在在为广大平民消费群体提供餐饮服务。所以我相信在公司战略发展规划的指引下，在公司各领导英明领导下，在公司所有员工的共同努力、齐心协力下，我们将谱写xx餐饮事业新的乐章。

**厨师长述职报告篇十八**

xx年转眼已经过去了，这一年虽说在国家相关政策的影响下，整个餐饮行业形势普遍下滑，但我们xx在公司战略发展大旗的引导下，稳步发展，逆势扩张增长，公司旗舰店xx酒楼也顺利开业了，本人工作岗位也因公司发展安排，4月份从咸安店厨师长调至潜山店任厨师长，后又在8月份调至公司总办厨务部，同时兼xx厨部副厨师长，进行了两次调整。现对本人xx年工作做以下三个阶段进行总结：

一、1——3月份咸安店厨部：随着xx年咸安店厨部全年各项管理工作的不断完善，在这三个月中工作开展较为顺利，厨部毛利也达到公司要求，较xx年同期提高##；在生产出品管理上，加强了管理督导，出品速度及质量（特别是宴席菜肴）得到了一定的提高；在员工管理方面，主动加强了与员工的交流沟通，在整个春节期间无人员流失，保障了春节前后正常的营运生产，同时将厨部整体团队打造出了一定的良好氛围，保证了三月底调动工作的顺利交接。

二、4——7月份潜山店厨部：四月份原潜山店厨师长李建华外出学习，本人调入潜山店厨部任厨师长，针对潜山店厨部出品速度慢、异物事件多、毛利率一直徘徊等问题，加强了对员工厨部各方面管理意识的灌输，加大了餐前准备工作的督导力度，菜品标准量化的严格执行及原材料合理的综合利用，厨部出品速度明显加快，毛利率也明显提升且稳定在###左右，为潜山店厨部以后的管理及毛利率管控打下了良好的基础；同时加强了对厨部环境卫生的清洁，菜品异物事件也明显下降。但在潜山店四个月的工作之中，也存在一些不足，如四月份上旬刚接手就接连发生三起小型安全生产事故、新菜品的开发力度不够等。

三、8——12月份在xx厨部及总办厨务部：8月份公司总部因工作安排成立厨务部，本人调任总办厨务部负责。

（一）前期工作以协助xx开业前期的筹备为主，对xx厨部的各项管理制度进行了整理制作，先后针对食品安全整理制定了《xx酒楼食品中毒紧急预案》、《食品成品留样制度》、《xx厨部食品安全责任构架图》、《xx厨部食品添加剂使用管理制度》；针对厨部管理整理了《xx厨部卫生管理制度》、《厨部各岗位职责及每日工作流程》、《厨部安全生产管理制度》、《xx厨部冻库管理制度》、《xx厨部青菜间管理制度》等相关制度，并制作成标示牌进行了张贴，同时组织员工进行了培训，有力的的支持了xx厨部的前期筹备，保障了xx8月26日顺利开业；开业两个月后，原xx厨师长涂继军因个人发展，离开公司，厨部员工也有部分变动流失，本人临时负责xx厨部行政管理，及时进行厨部人员的招聘补充，在xx新厨师长罗利平来后的顺利交接平稳过渡。

（二）协助公司成立总仓及加工厂，先后协调配合加工厂对豆制品的加工、腊肉、风干鱼的腌制进行了生产。

（三）顺利组织举行了首届xx厨师技能大比武及xx年全年员工晋级考核。

在这一年三个阶段的工作中，虽说各个阶段的工作开展都取得了一定的成效，但也存在很多的不足，主要有：

（一）与各店厨部的沟通交流有点偏少，导致无法实际帮助各厨部及时解决问题：如咸安店的厨部管理问题未及时提供支持、潜山店的设备维修、各店厨部人员的短缺等，一定程度上影响了各店的生产管理

（二）对各店厨部的管理工作督导不够，导致公司的相关管理制度得不到很好的实施，部分工作安排无法及时执行，各店厨部管理提升缓慢，部分厨部管理甚至逐步混乱；

（三）厨部部分管理制度还未完善，需尽快整理制定，如新产品开发制度、外出考察学习制度、厨部管理绩效制度等。

回首过去，把握现在，展望未来。

xx年已逐渐成为历史，正向我们缓缓走来，在新的一年里，厨务部针对过去工作中的不足，根据公司发展规划及经营生产需求，在公司领导指引下，现对厨务部全年工作做以下计划安排：

一、通过在管理工作中的逐步摸索，持续对厨部相关管理制度进行逐步的整理完善：

（一）对厨务部本部门岗位职责、权限、工作标准要求等岗位说明进行制作完善，明确厨务部工作内容、责任，上报公司领导审核并下发各厨部，依据此岗位说明书更好的为各分店厨部服务。

（二）针对目前各厨部对新产品开发较为缓慢、对餐饮市场发展缺乏了解，需建立健全新产品开发及外出考察学习制度，在3月、6月、9月、11月定期带领公司各店厨部负责人或技术骨干外出考察学习，及时的了解整个餐饮市场的菜品开发、管理等发展趋势，同时学以致用，加大各店新产品的开发力度，提升厨部各项生产管理。

（三）菜品客诉级别分类及管理制度的整理制作：目前公司各店对厨部菜品客诉有记录，也只有重大客诉才会重视处理，但无明确相关的管理制度，对此现象，制作菜品客诉级别分类及管理制度，有利于加强厨部对菜品客诉（特别是菜品异物）的重视及管理；

（四）针对目前公司各厨部设备维修、用品及餐具损耗较为严重，不但加大了公司营运成本，有时也严重影响了厨部正常的生产出品，为有效的对此进行管控，与楼面后勤部、工程部、人事行政部等相关部门进行沟通交流，对厨部设备、用品及餐具损耗管理制度进行整理完善；

（五）对现行的员工晋级考核制度进行合理改进。

二、依据公司各项管理制度，加强对各店厨部管理生产工作的检查，公司各项制度的实施执行督导：

（一）每月不定期对各厨部进行卫生、餐前准备、设备使用、食品安全等生产管理工作进行突击检查，对公司各项制度、文件的执行力度进行督导，并详细记录；

（二）每周（或每月）与信息部、营运部沟通，对厨部菜品客诉进行汇总分类；

（三）根据每月不定期的突击检查及菜品客诉汇总分析，针对各厨部管理生产工作及菜品客诉中的问题，分析原因并依据相关管理制度提出整改处理意见，督导各厨部进行整改处理；上报公司，并作为各厨部全年管理工作绩效水平考核的依据存档；

三、根据公司发展对厨部人力资源培养的需求，针对目前各厨部员工培训较少、员工专业技能及综合素养普遍不高，完成对厨部员工培训管理计划，按照全年各厨部的经营生产实际情况，每季度（或每月）合理的逐步安排培训，全面提升员工专业技能及综合素养；同时申购订阅专业烹饪及厨部管理的书籍（如中国烹饪、东方美食等），由厨务部负责管理，以供员工学习交流；

四、配合总仓实施全面配送，对总仓的货品验收、配送流程等进行及时的跟进，并给出合理化的改进建议，以保证各店厨部日常生产出品拥有强而有力的后勤保障；同时对加工厂的逐步完善给出合理化建议；

五、针对全年厨务部具体工作进行每月的逐步安排：

（一）1——2月：制定各店厨部人员编制及薪资标准试行改革方案；另外依据xx——xx年毛利报表数据及公司要求，合理的对各厨部毛利管理各项数据提出具体要求；

同时要求咸安店、潜山店、时尚店厨部对春节（1月30日除夕、31日春节）放假前后（1月29日——2月3日下午）原材料的库存保管掌控、员工人员的稳定及春节假期期间工作交接的安排开展，保证假期结束后能迅速的正常经营生产；xx店春节期间正常营业，厨部既要做好员工轮流休假的排班，也要做好春节期间的正常生产出品；

（2）3——4月：为餐饮人员流动的高峰期，员工流动较大，与各厨部及时的沟通，真实的反映各厨部人力资源的需求，并与人事行政部进行沟通，做好厨部人力资源的招聘储备；同时在三月份进行各店厨部人员编制及薪资标准试行改革方案的实施，以咸安店为试点合理的利用人力资源，有效的加强各店厨部对人力成本的合理掌控，避免厨部人力资源的浪费；

3、4月份属于餐饮销售旺季，各厨部要围绕\"三八妇女节\"、4月5日清明节做好各项营运准备工作；另外春季时令菜品的考察开发及上市需及时的跟进。

（3）5——6月：各厨部要做好\"五一\"劳动节期间散客、宴席的接待及6月2日农历端午节的时令菜品节令活动的各项工作准备；夏季时令菜品的考察开发及上市也需迅速完成；同时，进入5、6月，春夏交接、细菌孳生，属于食物中毒高发期，各厨部需加强对食品安全的督导检查；另外在这两个月，各厨部水、电的消耗也会有所增加，需及时监控跟进。

（4）7——8月：7、8月为传统的餐饮淡季，但在这两个月中，潜山店、时尚店散单业绩一直较为突出，需做好生产准备；另外全国高考结束，谢师宴仍有相当大的消费潜力可挖，咸安店xx年在这一块的经营运作就相当成功，xx店、咸安店在谢师宴的策划准备工作中，需要提前做宣传，厨部提前制作谢师宴菜单等准备工作，力争占领更大市场份额；

这两个月天气炎热，厨部容易发生安全事故及员工流失，各厨部要加强员工安全生产和员工管理意识灌输，做好全面的防暑降温工作，杜绝安全生产事故及员工流失的发生；另外，这两个月各店厨部的原材料损耗会有所偏高，需加强保管；对冰箱、空调等制冷设备的正常使用也需及时的跟进检查；同时，夏令菜品的持续开发加强，各厨部水、电能源的消耗，都需重点监控更加；

（5）9——10月：每年的9、10月，潜山店、时尚店的经营进入低谷期，这两家店厨部需开展一定的菜品优惠营销，也需提前对秋冬季菜品的开发上市，力争在这两个月较往年有所突破；xx店、咸安店则进入了酒席的高峰期，特别是国庆十一期间，各种酒席都较多，要做好全面的准备，包括人员休假的合理安排，酒席单依据市场及时合理的更新等，确保在\"金九银十\"的宴席销售旺季做出好的销售业绩及市场口碑。另外对9月8日的中秋节、10月2日的重阳节做好节令食品及秋冬菜品上市促销的准备。同时夏秋交接之际也属于食物中毒高发期，各厨部需加强对食品安全的督导检查，杜绝食物中毒事件的发生，特别是针对大型宴席食品安全的掌控；

（6）11——12月：为餐饮消费高峰期，各店要做好菜品的创新及菜品结构合理的重组调整，以满足市场消费的需求；特别是xx店，需及时加强商务宴请中高端菜肴的开发。同时各店需加强员工的沟通工作，为年底经营需要储备人员。

，在全国反腐倡廉的持续洗礼中，餐饮市场将逐步萧条，但也将逐步的回归真实理性，这是我们这代餐饮人必须面对的历史使命，也是xx餐饮所追求的：实实在在为广大平民消费群体提供餐饮服务。所以我相信在公司战略发展规划的指引下，在公司各领导英明领导下，在公司所有员工的共同努力、齐心协力下，我们将谱写xx餐饮事业新的乐章。

**厨师长述职报告篇十九**

尊敬的各位

大家好伴着圣诞节的喜庆以及元旦的气息xx年的钟声行将敲响。我预祝大家新年快乐、工作回首xx年在各位的下在同事的支持下一名厨师长我以身作则高标准、严要求团结以及带领食堂员工为顾客了精美的菜肴以及优质的服务为食堂经济利益以及社会效益勤勤恳恳、兢兢业业。现将一年来的工作总结如次

一、经营我在各位的下集思广益、制定较的经营计划。如顾客的消费生理推出绿色彩食品以及野生食品季节性原料供应独特的地方推出特价菜。等等。

二、办理以人为本我员工情况素质教诲每天都对员工有性的厨艺培训并经常激励把工作看作是的事业。努力员工整体素质得以如注重仪表、笃守厨房规章轨制等有些员工甚至还开始琢磨新菜谱。现在了、优质、高效、创新的团队。

三、质量菜肴质量是食堂得以生存发展的焦点竞争力。厨师长我严把质量关。对每道菜都制作了投料标准及制作程序单做菜时标准每道菜的色、香、味稳定还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还经常更新菜谱动脑筋、想办法、变花样回头客每次都可以尝到新口味。

4、卫生《食品卫生安全法》抓好食品卫生安全工作把好食品加工的各个环节。按规定每个员工都对各自的卫生区由我不查抄规定食品原料分类存放分别厨房器具也存固定位置厨房、保鲜柜、冷冻箱等原料存放地也的温度以及湿润程度测量。一切可以的气力食品卫生安全防止顾客食物中毒不须要的后果。

五、成本在菜肴质量的情况下降低成本让利顾客是追求的。厨师长我也总结出降低成本的新方法。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研究制造无成本菜品把主菜的剩余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每日估算所用原料的价值就把成本控制到每个员工身上使所有厨房员工都成本从而效益最大化。

综上所述在本年度团队的努力在厨房经营办理了在菜品创新、菜肴质量、成本控制、员工素质等都高的成绩。当然也还比如受甲流以及金融危机的消费者就餐的品味与档次下降这使的年收益受到程度的。但面可抗力需研究制造物美价廉的佳肴来招揽顾客最大程度的年收益从而转危为机的。从事件上我也深感我肩负工作的挑战性与创新性。此后我会带领我的团队挑战、勇于创新烹饪更精美的菜肴。

辞旧迎新之际将在xx年的根蒂根基上经营办理、质量卫生监控以及成本控制要改进的工作思绪考查新的菜品菜肴的创新从而追求在xx年的经济效益以及社会效益。

上海世博会将会给带来又一次的发展机遇。与此周边酒楼以及饭店的与日俱增也使得xx年餐饮业的竞争白热化。我相信在各位以及同仁的以及帮助下的团队能够抓住机遇迎接挑战走向收成的xx1

我的报告完毕谢谢大家

**厨师长述职报告篇二十**

尊敬的各位

大家好伴着圣诞节的喜庆以及元旦的气息xx年的钟声行将敲响。我预祝大家新年快乐、工作回首xx年在各位的下在同事的支持下一名厨师长我以身作则高标准、严要求团结以及带领食堂员工为顾客了精美的菜肴以及优质的服务为食堂经济利益以及社会效益勤勤恳恳、兢兢业业。现将一年来的工作总结如次

一、经营我在各位的下集思广益、制定较的经营计划。如顾客的消费生理推出绿色彩食品以及野生食品季节性原料供应独特的地方推出特价菜。等等。

二、办理以人为本我员工情况素质教诲每天都对员工有性的厨艺培训并经常激励把工作看作是的事业。努力员工整体素质得以如注重仪表、笃守厨房规章轨制等有些员工甚至还开始琢磨新菜谱。现在了、优质、高效、创新的团队。

三、质量菜肴质量是食堂得以生存发展的焦点竞争力。厨师长我严把质量关。对每道菜都制作了投料标准及制作程序单做菜时标准每道菜的色、香、味稳定还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还经常更新菜谱动脑筋、想办法、变花样回头客每次都可以尝到新口味。

4、卫生《食品卫生安全法》抓好食品卫生安全工作把好食品加工的各个环节。按规定每个员工都对各自的卫生区由我不查抄规定食品原料分类存放分别厨房器具也存固定位置厨房、保鲜柜、冷冻箱等原料存放地也的温度以及湿润程度测量。一切可以的气力食品卫生安全防止顾客食物中毒不须要的后果。

五、成本在菜肴质量的情况下降低成本让利顾客是追求的。厨师长我也总结出降低成本的新方法。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研究制造无成本菜品把主菜的剩余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每日估算所用原料的价值就把成本控制到每个员工身上使所有厨房员工都成本从而效益最大化。

综上所述在本年度团队的努力在厨房经营办理了在菜品创新、菜肴质量、成本控制、员工素质等都高的成绩。当然也还比如受甲流以及金融危机的消费者就餐的品味与档次下降这使的年收益受到程度的。但面可抗力需研究制造物美价廉的佳肴来招揽顾客最大程度的年收益从而转危为机的。从事件上我也深感我肩负工作的挑战性与创新性。此后我会带领我的团队挑战、勇于创新烹饪更精美的菜肴。

辞旧迎新之际将在xx年的根蒂根基上经营办理、质量卫生监控以及成本控制要改进的工作思绪考查新的菜品菜肴的创新从而追求在xx年的经济效益以及社会效益。

上海世博会将会给带来又一次的发展机遇。与此周边酒楼以及饭店的与日俱增也使得xx年餐饮业的竞争白热化。我相信在各位以及同仁的以及帮助下的团队能够抓住机遇迎接挑战走向收成的xx1

我的报告完毕谢谢大家

**厨师长述职报告篇二十一**

尊敬的领导、各位同事：

大家好！

承蒙领导信任,我任职餐饮总厨已近两年。信任是一种压力,作为餐厅厨师长我身感责任重大，我严格管理我的厨房团队以保证各项工作落实到实处，保证在客人满意的前提下使成本控制达到预期目标。在餐饮业日益激烈的竞争中，我们的出品尽力做到有独到之处，在确保传统菜式优质保量基础上，不断更新，使餐饮做出了一定特色，同时不断集思广义,制定较好的出品经营计划,为饭店创造出了较高的效益。

在领导的正确指导下，各位同事给予了我最大支持，自己经过艰辛的努力，较好的完成了06年工作。下面将06年的工作就以下5个方面向领导及各位同事做一个汇报。

06年总计营业收入18,329,851。完成指标1660万的110%，出品成本率 37.8% 达到了饭店制定的成本率的指标。05年营业收入是1650万。成本率是40%。成本率06比05下降2.2%,由成本控制多创利润403200.

集思广义，在经理指导下制定了较合理的经营计划 如

1．根据季节原料供应特点，推出了3月野菜美食月，如刺嫩芽、山芹菜、鲜红蘑。4月份推出开河鱼如虫虫鱼、河刀、岛子鱼等。绿色食品是当今世界的消费趋势，而野生食品一向是餐饮界的精品。以上两个美食月迎和了食客追求绿色，返朴归真的消费心理。

2．5月份经典粤菜回顾，提高了粤菜出品水平。

3．8月份推出了以正宗川菜为主的20多道新菜，如川爽牛肉、谗嘴蛙、可可山药。增加了卖点。

4.9.6—9.8圆满接待新东北电器新闻发布会,公司领导对菜品比较认可.

9月下旬推出的特价大闸蟹、茴香豆，平价黄酒，“又到一年品蟹时，邀君共享脂膏香”。增加了餐饮文化气息。

中秋月饼销售，中厨员工群策群力，共计销售461盒，远远超过去年的288盒。

5.11月初考察了庄河,宽殿、桓仁、长春、西丰、锦州等地，挖掘了东北特色原料及特色菜式。11.15东北土菜节推出以来，受到客人好评。如 炭烧鸽子、庄河大骨鸡、山胡萝卜、葱烧鲜鹿筋、新民血肠等成为客人喜欢的菜品，增加了人气。达到了淡季不淡的效果。

通过每月的这些经营措施,在经理的领导下，使中餐营业额超额完成饭店定的指标。达到指标的110%。

1。所有出品都制作了一个投料标准及制作程序单，把每道菜式定口味、投料标准、盛器，以使菜品口味及质量稳定。

2．认真听取前厅员工意见及宾客反馈，每日出品问题，每日例会及时改进出品的不足。如客人反应主菜牌菜式较少，针对宾客意见推出了如、谗嘴蛙、香辣茶树菇28、香辣风干牛58、渔家巧合盘。客人反应长白山双珍盘子有手印，小炒菜品应适当加上围边等意见，我们都认真改进。

3．有关菜品创新：

a 、每个主位每一个月研究两道新菜（包括烧味、凉菜、炒锅、面点），新菜品香辣茶树菇、葱烧鲜鹿筋、巴蜀牛肉、谗嘴蛙等菜品就是这样研制出来的。

b 、每月考察市场原料供应情况推出新菜式。如活黄花鱼。

c、参加同行比赛、交流、学习新菜式如：风味牛筋，手撕牛肉脆鳞鲈鱼、酸辣乌鱼蛋羹等菜品。

d、 去外地考察 餐饮市场引进新菜品。如捞汁三宝。

e、 请同行朋友来培训新菜如可可山药。

4．婚宴菜品控制了出品速度，改变了去年盲目求快的心理，杜绝了热菜出品上桌已凉的情况，婚宴出品质量有了明显提高。有的客人吃过参加过婚礼后又定婚宴。

继续严格深入实行五常法，打造数字化管理模式。

1s：清洁检查（常清洁）。清理，是在清洁工作的同时进行检查。每个人都有自己负责的卫生区，如占板在做保鲜柜卫生时，就会检查里面的东西是否变质，保鲜柜温度是否正常。 2s：分开处理（常组织）是先分开后处理的意思。分开是先将要的和不要的东西分开；过期的和未过期的分开；好的和坏的分开；常用的和不常用的分开等等。再考虑如何处理，如：食品原料急销、出套餐。牛柳是什麽时候腌制的，贴上标签，标明日期。以保证先进先出，避免原料变质、浪费

3s：定量定置（常整顿）：在冷库内、保鲜柜内有那些原料？每种数量多少？这些原料都必须有固定位置。所有用具也是如此。所有的物品都有自己的家。

如：有关占板、水台：胡萝卜、土豆等没清洗或表面有泥土的放在货架最下层，菜心、芥兰等放在上层。海鲜和其他动物性原料装入保鲜合、注明生产日期放入保鲜柜。每个保鲜柜和冷库都贴一张表，是里面的原料存放平面图，并注明负责人的姓名。

4s：立法守法（常规范）无规矩不成方圆，订守规则，告示全员，使大家有规可守。

5s：保持维护（常自律）训练与纪律，是要达到保持和维护的目的。培训既可以增加个人知

识，也可以提高员工的能力。每天早10：30例会 下午16：40例会 晚8：30培训. 根据五常法结合本店情况制定如下措施以控制成本：

1．月10 20 月底 考察市场，调整进货价格.

2.10 20 月底考核各部员工对自己所用原料价格及出成率掌握情况.促使每位员工都要树立成本概念.

3.研制脱式菜品(无成本菜品), 将主菜的剩余原料做成托式菜品。如萝卜牛腩，沙窝三文鱼头等，以降低成本。

4.研制造型菜式。如金丝大虾。

5.营业过程中，严格执行投料标准，参考每日沽清单，了解库存情况，坚决执行先进先出政策，把存放时间较长的原料尽快销售出去。

6.数字化管理。每位员工都知道自己所用原料单价，每日出库由头荷写出所出原料总价值，每日直拨分部验收，各自统计原料价值。每日的810日报单，让各部（如凉菜、粤菜、烧味、本地菜）统计营业额，这样做到每人心中有数据概念，成本控制在就落实到每位员工从而使所有厨房员工都关心成本。

7．周三清理冷库、保鲜库，写出各部原料储存数量及急需推销品种，将依据情况安排较大型宴会菜式。

1．每日例会认真听取人事质检意见（如员工胡须长工作帽乱扔），我结合厨房员工实际情况加强素质培训，每天对厨房员工进行针对性培训，员工在仪容仪表、遵守纪律、按时上下班等方面都有显著提高。。

2．组织厨房内部质量提高小组，成员有刘宗贺、郑印民、李廷波、余化、李春武。每天营业前检查卫生及员工仪容仪表。

3．经常激励员工积极上进，把工作看成自己的事业。部分员工入行时间短，敬业精神差，但经过这些培训大家意识到做好工作就是发展的基础，共兴金都的同时，自己各方面能力也将同时提高，从而增强了他们的责任心。如厨房规定10：00上班，有些员工为高质量完成自己的工作8：00就来到岗位。这样员工积极性被调动起来，组成一个优质、高效、团结、和谐的团队。

总上所述，06年通过厨房团队共同的努力，在厨房管理方面取得一些效果。在菜品创新、出品质量稳定、成本控制、员工素质提高方面都取得一定成绩，但我们更清醒认识到以后的工作将更具挑战。

07年设想：在06年成功的五常法及数字化管理方面继续加强。这对成本控制及传统菜品质量保证将起到很大的作用。

07年将改进自己的思路更加务实地工作，要去考察新的菜品，加快出品的创新以赢得更好

的社会效益和经济效益。

06年每月计划有的不是特别实际，07年一定多考虑计划的实用性。

随着周边酒楼和饭店的增加，07年的餐饮竞争将更加炙热化，但在领导和各位同时的支持与帮助下，我相信我们的团队将充满信心得走向一个收获的20xx。

最后送领导和各位同事各三千万，不是money而是：千万要快乐、千万要健康、千万要平安。

**厨师长述职报告篇二十二**

呈 ：公司各领导

述职人 ：公司总办厨务部 谢\*\*

述职内容：20xx年度>工作总结暨20xx年>工作计划

金蛇辞旧岁，骏马迎新春。

20xx年转眼已经过去了，这一年虽说在国家相关政策的影响下，整个餐饮行业形势普遍下滑，但我们\*\*在公司战略发展大旗的引导下，稳步发展，逆势扩张增长，公司旗舰店\*\*酒楼也顺利开业了，本人工作岗位也因公司发展安排， 4月份从咸安店厨师长调至潜山店任厨师长，后又在8月份调至公司总办厨务部，同时兼\*\*厨部副厨师长，进行了两次调整。现对本人20xx年工作做以下三个阶段进行总结：

一、1--3月份咸安店厨部：随着20xx年咸安店厨部全年各项管理工作的不断完善，在这三个月中工作开展较为顺利，厨部毛利（1月毛利###，2月###，三月###，平均###）也达到公司要求，较20xx年同期提高##；在生产出品管理上，加强了管理督导，出品速度及质量（特别是宴席菜肴）得到了一定的提高；在员工管理方面，主动加强了与员工的交流沟通，在整个春节期间无人员流失，保障了春节前后正常的营运生产，同时将厨部整体团队打造出了一定的良好氛围，保证了三月底调动工作的顺利交接。

二、4--7月份潜山店厨部：四月份原潜山店厨师长李建华外出学习，本人调入潜山店厨部任厨师长，针对潜山店厨部出品速度慢、异物事件多、毛利率一直徘徊在###--###（1月份###、2月份

###、3月份###）等问题，加强了对员工厨部各方面管理意识的灌输，加大了餐前准备工作的督导力度，菜品标准量化的严格执行及原材料合理的综合利用，厨部出品速度明显加快，毛利率也明显提升且稳定在###左右（4月份###、5月份###、6月份###、7月份###），为潜山店厨部以后的管理及毛利率管控打下了良好的基础；同时加强了对厨部环境卫生的清洁，菜品异物事件也明显下降。但在潜山店四个月的工作之中，也存在一些不足，如四月份上旬刚接手就接连发生三起小型>安全生产事故、新菜品的开发力度不够等。

三、8--12月份在\*\*厨部及总办厨务部：8月份公司总部因工作安排成立厨务部，本人调任总办厨务部负责。

（一）前期工作以协助\*\*开业前期的筹备为主，对\*\*厨部的各项管理制度进行了整理制作，先后针对食品安全整理制定了《\*\*酒楼食品中毒紧急预案》、《食品成品留样制度》、《\*\*厨部食品安全责任构架图》、《\*\*厨部食品添加剂使用管理制度》；针对厨部管理整理了《\*\*厨部卫生管理制度》、《厨部各岗位职责及每日工作流程》、《厨部安全生产管理制度》、《\*\*厨部冻库管理制度》、《\*\*厨部青菜间管理制度》等相关制度，并制作成标示牌进行了张贴，同时组织员工进行了>培训，有力的的支持了\*\*厨部的前期筹备，

保障了\*\*8月26日顺利开业；开业两个月后，原\*\*厨师长涂继军因个人发展，离开公司，厨部员工也有部分变动流失，本人临时负责\*\*厨部>行政管理，及时进行厨部人员的招聘补充，在\*\*新厨师长罗利平来后的顺利交接平稳过渡。

（二）协助公司成立总仓及加工厂，先后协调配合加工厂对豆制品的加工、腊肉、风干鱼的腌制进行了生产。

（三）顺利组织举行了首届\*\*厨师技能大比武及20xx年全年员工晋级考核。

在这一年三个阶段的工作中，虽说各个阶段的工作开展都取得了一定的成效，但也存在很多的不足，主要有：

（一）与各店厨部的沟通交流有点偏少，导致无法实际帮助各厨部及时解决问题：如咸安店的厨部管理问题未及时提供支持、潜山店的设备维修、各店厨部人员的短缺等，一定程度上影响了各店的生产管理

（二）对各店厨部的管理工作督导不够，导致公司的相关管理制度得不到很好的实施，部分工作安排无法及时执行，各店厨部管理提升缓慢，部分厨部管理甚至逐步混乱；

（三）厨部部分管理制度还未完善，需尽快整理制定，如新产品开发制度、外出考察学习制度、厨部管理绩效制度等。

回首过去，把握现在，展望未来。

20xx年已逐渐成为历史，20xx年正向我们缓缓走来，在新的

一年里，厨务部针对过去工作中的不足，根据公司发展规划及经营生产需求，在公司领导指引下，现对20xx年厨务部全年工作做以下计划安排：

一、通过在管理工作中的逐步摸索，持续对厨部相关管理制度进行逐步的整理完善：

（一）对厨务部本部门岗位职责、权限、工作标准要求等岗位说明进行制作完善，明确厨务部工作内容、责任，上报公司领导审核并下发各厨部，依据此岗位说明书更好的为各分店厨部服务

（二）针对目前各厨部对新产品开发较为缓慢、对餐饮市场发展缺乏了解，需建立健全新产品开发及外出考察学习制度，在3月、6月、9月、11月定期带领公司各店厨部负责人或技术骨干外出考察学习，及时的了解整个餐饮市场的菜品开发、管理等发展趋势，同时学以致用，加大各店新产品的开发力度，提升厨部各项生产管理。

（三）菜品客诉级别分类及管理制度的整理制作：目前公司各店对厨部菜品客诉有记录，也只有重大客诉才会重视处理，但无明确相关的管理制度，对此现象，制作菜品客诉级别分类及管理制度，有利于加强厨部对菜品客诉（特别是菜品异物）的重视及管理；

（四）针对目前公司各厨部设备维修、用品及餐具损耗较为严重，不但加大了公司营运成本，有时也严重影响了厨部正常的生产出品，为有效的对此进行管控，与楼面后勤部、工程部、人事行政部等相关部门进行沟通交流，对厨部设备、用品及餐具损耗管理制度进行整理完善；

（五）对现行的员工晋级考核制度进行合理改进。

二、依据公司各项管理制度，加强对各店厨部管理生产工作的检查，公司各项制度的实施执行督导：

（一）每月不定期对各厨部进行卫生、餐前准备、设备使用、食品安全等生产管理工作进行突击检查，对公司各项制度、文件的执行力度进行督导，并详细记录；

（二）每周（或每月）与信息部、营运部沟通，对厨部菜品客诉进行汇总分类；

（三）根据每月不定期的突击检查及菜品客诉汇总分析，针对各厨部管理生产工作及菜品客诉中的问题，分析原因并依据相关管理制度提出整改处理意见，督导各厨部进行整改处理；上报公司，并作为各厨部全年管理工作绩效水平考核的依据存档；

三、根据公司发展对厨部人力资源培养的需求，针对目前各厨部员工培训较少、员工专业技能及综合素养普遍不高，完成对厨部员工培训管理计划，按照全年各厨部的经营生产实际情况，每季度（或每月）合理的逐步安排培训，全面提升员工专业技能及综合素养；同时申购订阅专业烹饪及厨部管理的书籍（如中国烹饪、东方美食等），由厨务部负责管理，以供员工学习交流；

四、配合总仓实施全面配送，对总仓的货品验收、配送流程等进行及时的跟进，并给出合理化的改进建议，以保证各店厨部日常生产出品拥有强而有力的后勤保障；同时对加工厂的逐步完善给出合理化建议；

五、针对20xx年全年厨务部具体工作进行每月的逐步安排：

（一）1--2月：制定20xx年各店厨部人员编制及薪资标准试行改革方案；另外依据20xx--20xx年毛利报表数据及公司要求，合理的对各厨部毛利管理各项数据提出具体要求；

同时要求咸安店、潜山店、时尚店厨部对春节（1月30日除夕、31日春节）放假前后（1月29日--2月3日下午）原材料的库存保管掌控、员工人员的稳定及春节假期期间工作交接的安排开展，保证假期结束后能迅速的正常经营生产；\*\*店春节期间正常营业，厨部既要做好员工轮流休假的排班，也要做好春节期间的正常生产出品；

（2）3--4月：为餐饮人员流动的高峰期，员工流动较大，与各厨部及时的沟通，真实的反映各厨部人力资源的需求，并与人事行政部进行沟通，做好厨部人力资源的招聘储备；同时在三月份进行20xx年各店厨部人员编制及薪资标准试行改革方案的实施，

以咸安店为试点合理的利用人力资源，有效的加强各店厨部对人力成本的合理掌控，避免厨部人力资源的浪费；

3、4月份属于餐饮销售旺季，各厨部要围绕“三八妇女节”、4月5日清明节做好各项营运准备工作；另外春季时令菜品的考察开发及上市需及时的跟进。

（3）5--6月：各厨部要做好“五一”劳动节期间散客、宴席的接待及6月2日农历>端午节的时令菜品节令活动的各项工作准备；夏季时令菜品的考察开发及上市也需迅速完成；同时，进入5、6月，春夏交接、细菌孳生，属于食物中毒高发期，各厨部需加强对食品安全的督导检查；另外在这两个月，各厨部水、电的消耗也会有所增加，需及时监控跟进。

（4）7--8月：7、8月为传统的餐饮淡季，但在这两个月中，潜山店、时尚店散单业绩一直较为突出，需做好生产准备；另外全国高考结束，谢师宴仍有相当大的消费潜力可挖，咸安店20xx年在这一块的经营运作就相当成功，\*\*店、咸安店在20xx年谢师宴的策划准备工作中，需要提前做宣传，厨部提前制作谢师宴菜单等准备工作，力争占领更大市场份额；

这两个月天气炎热，厨部容易发生安全事故及员工流失，各厨部要加强员工安全生产和员工管理意识灌输，做好全面的防暑降温工作，杜绝安全生产事故及员工流失的发生；另外，这两个月各店厨部的原材料损耗会有所偏高，需加强保管；对冰箱、空调等制冷设备的正常使用也需及时的跟进检查；同时，夏令菜品的持续开发加强，

各厨部水、电能源的消耗，都需重点监控更加；

（5）9--10月：每年的9、10月，潜山店、时尚店的经营进入低谷期，这两家店厨部需开展一定的菜品优惠营销，也需提前对秋冬季菜品的开发上市，力争在这两个月较往年有所突破；\*\*店、咸安店则进入了酒席的高峰期，特别是国庆十一期间，各种酒席都较多，要做好全面的准备，包括人员休假的合理安排，酒席单依据市场及时合理的更新等，确保在“金九银十”的宴席销售旺季做出好的销售业绩及市场口碑。另外对9月8日的中秋节、10月2日的重阳节做好节令食品及秋冬菜品上市促销的准备。同时夏秋交接之际也属于食物中毒高发期，各厨部需加强对食品安全的督导检查，杜绝食物中毒事件的发生，特别是针对大型宴席食品安全的掌控；

（6）11--12月：为餐饮消费高峰期，各店要做好菜品的创新及菜品结构合理的重组调整，以满足市场消费的需求；特别是\*\*店，需及时加强商务宴请中高端菜肴的开发。同时各店需加强员工的沟通工作，为年底经营需要储备人员。

疾风知劲竹，大浪淘真金。

20xx年，在全国反腐倡廉的持续洗礼中，餐饮市场将逐步萧条，但也将逐步的回归真实理性，这是我们这代餐饮人必须面对的历史使命，也是\*\*餐饮所追求的：实实在在为广大平民消费群体提供餐饮服务。所以我相信在公司战略发展规划的指引下，在公司各领导英明领导下，在公司所有员工的共同努力、齐心协力下， 20xx年我们将谱写\*\*

餐饮事业新的乐章。

**厨师长述职报告篇二十三**

尊敬的领导、各位同事：

大家好！

承蒙领导信任,我任职餐饮总厨已近两年。信任是一种压力,作为餐厅厨师长我身感责任重大，我严格管理我的厨房团队以保证各项工作落实到实处，保证在客人满意的前提下使成本控制达到预期目标。在餐饮业日益激烈的竞争中，我们的出品尽力做到有独到之处，在确保传统菜式优质保量基础上，不断更新，使餐饮做出了一定特色，同时不断集思广义,制定较好的出品经营计划,为饭店创造出了较高的效益。

在领导的正确指导下，各位同事给予了我最大支持，自己经过艰辛的努力，较好的完成了06年工作。下面将06年的工作就以下5个方面向领导及各位同事做一个汇报。

06年总计营业收入18,329,851。完成指标1660万的110%，出品成本率 37.8% 达到了饭店制定的成本率的指标。05年营业收入是1650万。成本率是40%。成本率06比05下降2.2%,由成本控制多创利润403200.

集思广义，在经理指导下制定了较合理的经营计划 如

1．根据季节原料供应特点，推出了3月野菜美食月，如刺嫩芽、山芹菜、鲜红蘑。4月份推出开河鱼如虫虫鱼、河刀、岛子鱼等。绿色食品是当今世界的消费趋势，而野生食品一向是餐饮界的精品。以上两个美食月迎和了食客追求绿色，返朴归真的消费心理。

2．5月份经典粤菜回顾，提高了粤菜出品水平。

3．8月份推出了以正宗川菜为主的20多道新菜，如川爽牛肉、谗嘴蛙、可可山药。增加了卖点。

4.9.6—9.8圆满接待新东北电器新闻发布会,公司领导对菜品比较认可.

9月下旬推出的特价大闸蟹、茴香豆，平价黄酒，“又到一年品蟹时，邀君共享脂膏香”。增加了餐饮文化气息。

中秋月饼销售，中厨员工群策群力，共计销售461盒，远远超过去年的288盒。

5.11月初考察了庄河,宽殿、桓仁、长春、西丰、锦州等地，挖掘了东北特色原料及特色菜式。11.15东北土菜节推出以来，受到客人好评。如 炭烧鸽子、庄河大骨鸡、山胡萝卜、葱烧鲜鹿筋、新民血肠等成为客人喜欢的菜品，增加了人气。达到了淡季不淡的效果。

通过每月的这些经营措施,在经理的领导下，使中餐营业额超额完成饭店定的指标。达到指标的110%。

1。所有出品都制作了一个投料标准及制作程序单，把每道菜式定口味、投料标准、盛器，以使菜品口味及质量稳定。

2．认真听取前厅员工意见及宾客反馈，每日出品问题，每日例会及时改进出品的不足。如客人反应主菜牌菜式较少，针对宾客意见推出了如、谗嘴蛙、香辣茶树菇28、香辣风干牛58、渔家巧合盘。客人反应长白山双珍盘子有手印，小炒菜品应适当加上围边等意见，我们都认真改进。

3．有关菜品创新：

a 、每个主位每一个月研究两道新菜（包括烧味、凉菜、炒锅、面点），新菜品香辣茶树菇、葱烧鲜鹿筋、巴蜀牛肉、谗嘴蛙等菜品就是这样研制出来的。

b 、每月考察市场原料供应情况推出新菜式。如活黄花鱼。

c、参加同行比赛、交流、学习新菜式如：风味牛筋，手撕牛肉脆鳞鲈鱼、酸辣乌鱼蛋羹等菜品。

d、 去外地考察 餐饮市场引进新菜品。如捞汁三宝。

e、 请同行朋友来培训新菜如可可山药。

4．婚宴菜品控制了出品速度，改变了去年盲目求快的心理，杜绝了热菜出品上桌已凉的情况，婚宴出品质量有了明显提高。有的客人吃过参加过婚礼后又定婚宴。

继续严格深入实行五常法，打造数字化管理模式。

1s：清洁检查（常清洁）。清理，是在清洁工作的同时进行检查。每个人都有自己负责的卫生区，如占板在做保鲜柜卫生时，就会检查里面的东西是否变质，保鲜柜温度是否正常。 2s：分开处理（常组织）是先分开后处理的意思。分开是先将要的和不要的东西分开；过期的和未过期的分开；好的和坏的分开；常用的和不常用的分开等等。再考虑如何处理，如：食品原料急销、出套餐。牛柳是什麽时候腌制的，贴上标签，标明日期。以保证先进先出，避免原料变质、浪费

3s：定量定置（常整顿）：在冷库内、保鲜柜内有那些原料？每种数量多少？这些原料都必须有固定位置。所有用具也是如此。所有的物品都有自己的家。

如：有关占板、水台：胡萝卜、土豆等没清洗或表面有泥土的放在货架最下层，菜心、芥兰等放在上层。海鲜和其他动物性原料装入保鲜合、注明生产日期放入保鲜柜。每个保鲜柜和冷库都贴一张表，是里面的原料存放平面图，并注明负责人的姓名。

4s：立法守法（常规范）无规矩不成方圆，订守规则，告示全员，使大家有规可守。

5s：保持维护（常自律）训练与纪律，是要达到保持和维护的目的。培训既可以增加个人知

识，也可以提高员工的能力。每天早10：30例会 下午16：40例会 晚8：30培训. 根据五常法结合本店情况制定如下措施以控制成本：

1．月10 20 月底 考察市场，调整进货价格.

2.10 20 月底考核各部员工对自己所用原料价格及出成率掌握情况.促使每位员工都要树立成本概念.

3.研制脱式菜品(无成本菜品), 将主菜的剩余原料做成托式菜品。如萝卜牛腩，沙窝三文鱼头等，以降低成本。

4.研制造型菜式。如金丝大虾。

5.营业过程中，严格执行投料标准，参考每日沽清单，了解库存情况，坚决执行先进先出政策，把存放时间较长的原料尽快销售出去。

6.数字化管理。每位员工都知道自己所用原料单价，每日出库由头荷写出所出原料总价值，每日直拨分部验收，各自统计原料价值。每日的810日报单，让各部（如凉菜、粤菜、烧味、本地菜）统计营业额，这样做到每人心中有数据概念，成本控制在就落实到每位员工从而使所有厨房员工都关心成本。

7．周三清理冷库、保鲜库，写出各部原料储存数量及急需推销品种，将依据情况安排较大型宴会菜式。

1．每日例会认真听取人事质检意见（如员工胡须长工作帽乱扔），我结合厨房员工实际情况加强素质培训，每天对厨房员工进行针对性培训，员工在仪容仪表、遵守纪律、按时上下班等方面都有显著提高。。

2．组织厨房内部质量提高小组，成员有刘宗贺、郑印民、李廷波、余化、李春武。每天营业前检查卫生及员工仪容仪表。

3．经常激励员工积极上进，把工作看成自己的事业。部分员工入行时间短，敬业精神差，但经过这些培训大家意识到做好工作就是发展的基础，共兴金都的同时，自己各方面能力也将同时提高，从而增强了他们的责任心。如厨房规定10：00上班，有些员工为高质量完成自己的工作8：00就来到岗位。这样员工积极性被调动起来，组成一个优质、高效、团结、和谐的团队。

总上所述，06年通过厨房团队共同的努力，在厨房管理方面取得一些效果。在菜品创新、出品质量稳定、成本控制、员工素质提高方面都取得一定成绩，但我们更清醒认识到以后的工作将更具挑战。

07年设想：在06年成功的五常法及数字化管理方面继续加强。这对成本控制及传统菜品质量保证将起到很大的作用。

07年将改进自己的思路更加务实地工作，要去考察新的菜品，加快出品的创新以赢得更好

的社会效益和经济效益。

06年每月计划有的不是特别实际，07年一定多考虑计划的实用性。

随着周边酒楼和饭店的增加，07年的餐饮竞争将更加炙热化，但在领导和各位同时的支持与帮助下，我相信我们的团队将充满信心得走向一个收获的20xx。

最后送领导和各位同事各三千万，不是money而是：千万要快乐、千万要健康、千万要平安。

**厨师长述职报告篇二十四**

呈 ：公司各领导

述职人 ：公司总办厨务部 谢\*\*

述职内容：20xx年度>工作总结暨20xx年>工作计划

金蛇辞旧岁，骏马迎新春。

20xx年转眼已经过去了，这一年虽说在国家相关政策的影响下，整个餐饮行业形势普遍下滑，但我们\*\*在公司战略发展大旗的引导下，稳步发展，逆势扩张增长，公司旗舰店\*\*酒楼也顺利开业了，本人工作岗位也因公司发展安排， 4月份从咸安店厨师长调至潜山店任厨师长，后又在8月份调至公司总办厨务部，同时兼\*\*厨部副厨师长，进行了两次调整。现对本人20xx年工作做以下三个阶段进行总结：

一、1--3月份咸安店厨部：随着20xx年咸安店厨部全年各项管理工作的不断完善，在这三个月中工作开展较为顺利，厨部毛利（1月毛利###，2月###，三月###，平均###）也达到公司要求，较20xx年同期提高##；在生产出品管理上，加强了管理督导，出品速度及质量（特别是宴席菜肴）得到了一定的提高；在员工管理方面，主动加强了与员工的交流沟通，在整个春节期间无人员流失，保障了春节前后正常的营运生产，同时将厨部整体团队打造出了一定的良好氛围，保证了三月底调动工作的顺利交接。

二、4--7月份潜山店厨部：四月份原潜山店厨师长李建华外出学习，本人调入潜山店厨部任厨师长，针对潜山店厨部出品速度慢、异物事件多、毛利率一直徘徊在###--###（1月份###、2月份

###、3月份###）等问题，加强了对员工厨部各方面管理意识的灌输，加大了餐前准备工作的督导力度，菜品标准量化的严格执行及原材料合理的综合利用，厨部出品速度明显加快，毛利率也明显提升且稳定在###左右（4月份###、5月份###、6月份###、7月份###），为潜山店厨部以后的管理及毛利率管控打下了良好的基础；同时加强了对厨部环境卫生的清洁，菜品异物事件也明显下降。但在潜山店四个月的工作之中，也存在一些不足，如四月份上旬刚接手就接连发生三起小型>安全生产事故、新菜品的开发力度不够等。

三、8--12月份在\*\*厨部及总办厨务部：8月份公司总部因工作安排成立厨务部，本人调任总办厨务部负责。

（一）前期工作以协助\*\*开业前期的筹备为主，对\*\*厨部的各项管理制度进行了整理制作，先后针对食品安全整理制定了《\*\*酒楼食品中毒紧急预案》、《食品成品留样制度》、《\*\*厨部食品安全责任构架图》、《\*\*厨部食品添加剂使用管理制度》；针对厨部管理整理了《\*\*厨部卫生管理制度》、《厨部各岗位职责及每日工作流程》、《厨部安全生产管理制度》、《\*\*厨部冻库管理制度》、《\*\*厨部青菜间管理制度》等相关制度，并制作成标示牌进行了张贴，同时组织员工进行了>培训，有力的的支持了\*\*厨部的前期筹备，

保障了\*\*8月26日顺利开业；开业两个月后，原\*\*厨师长涂继军因个人发展，离开公司，厨部员工也有部分变动流失，本人临时负责\*\*厨部>行政管理，及时进行厨部人员的招聘补充，在\*\*新厨师长罗利平来后的顺利交接平稳过渡。

（二）协助公司成立总仓及加工厂，先后协调配合加工厂对豆制品的加工、腊肉、风干鱼的腌制进行了生产。

（三）顺利组织举行了首届\*\*厨师技能大比武及20xx年全年员工晋级考核。

在这一年三个阶段的工作中，虽说各个阶段的工作开展都取得了一定的成效，但也存在很多的不足，主要有：

（一）与各店厨部的沟通交流有点偏少，导致无法实际帮助各厨部及时解决问题：如咸安店的厨部管理问题未及时提供支持、潜山店的设备维修、各店厨部人员的短缺等，一定程度上影响了各店的生产管理

（二）对各店厨部的管理工作督导不够，导致公司的相关管理制度得不到很好的实施，部分工作安排无法及时执行，各店厨部管理提升缓慢，部分厨部管理甚至逐步混乱；

（三）厨部部分管理制度还未完善，需尽快整理制定，如新产品开发制度、外出考察学习制度、厨部管理绩效制度等。

回首过去，把握现在，展望未来。

20xx年已逐渐成为历史，20xx年正向我们缓缓走来，在新的

一年里，厨务部针对过去工作中的不足，根据公司发展规划及经营生产需求，在公司领导指引下，现对20xx年厨务部全年工作做以下计划安排：

一、通过在管理工作中的逐步摸索，持续对厨部相关管理制度进行逐步的整理完善：

（一）对厨务部本部门岗位职责、权限、工作标准要求等岗位说明进行制作完善，明确厨务部工作内容、责任，上报公司领导审核并下发各厨部，依据此岗位说明书更好的为各分店厨部服务

（二）针对目前各厨部对新产品开发较为缓慢、对餐饮市场发展缺乏了解，需建立健全新产品开发及外出考察学习制度，在3月、6月、9月、11月定期带领公司各店厨部负责人或技术骨干外出考察学习，及时的了解整个餐饮市场的菜品开发、管理等发展趋势，同时学以致用，加大各店新产品的开发力度，提升厨部各项生产管理。

（三）菜品客诉级别分类及管理制度的整理制作：目前公司各店对厨部菜品客诉有记录，也只有重大客诉才会重视处理，但无明确相关的管理制度，对此现象，制作菜品客诉级别分类及管理制度，有利于加强厨部对菜品客诉（特别是菜品异物）的重视及管理；

（四）针对目前公司各厨部设备维修、用品及餐具损耗较为严重，不但加大了公司营运成本，有时也严重影响了厨部正常的生产出品，为有效的对此进行管控，与楼面后勤部、工程部、人事行政部等相关部门进行沟通交流，对厨部设备、用品及餐具损耗管理制度进行整理完善；

（五）对现行的员工晋级考核制度进行合理改进。

二、依据公司各项管理制度，加强对各店厨部管理生产工作的检查，公司各项制度的实施执行督导：

（一）每月不定期对各厨部进行卫生、餐前准备、设备使用、食品安全等生产管理工作进行突击检查，对公司各项制度、文件的执行力度进行督导，并详细记录；

（二）每周（或每月）与信息部、营运部沟通，对厨部菜品客诉进行汇总分类；

（三）根据每月不定期的突击检查及菜品客诉汇总分析，针对各厨部管理生产工作及菜品客诉中的问题，分析原因并依据相关管理制度提出整改处理意见，督导各厨部进行整改处理；上报公司，并作为各厨部全年管理工作绩效水平考核的依据存档；

三、根据公司发展对厨部人力资源培养的需求，针对目前各厨部员工培训较少、员工专业技能及综合素养普遍不高，完成对厨部员工培训管理计划，按照全年各厨部的经营生产实际情况，每季度（或每月）合理的逐步安排培训，全面提升员工专业技能及综合素养；同时申购订阅专业烹饪及厨部管理的书籍（如中国烹饪、东方美食等），由厨务部负责管理，以供员工学习交流；

四、配合总仓实施全面配送，对总仓的货品验收、配送流程等进行及时的跟进，并给出合理化的改进建议，以保证各店厨部日常生产出品拥有强而有力的后勤保障；同时对加工厂的逐步完善给出合理化建议；

五、针对20xx年全年厨务部具体工作进行每月的逐步安排：

（一）1--2月：制定20xx年各店厨部人员编制及薪资标准试行改革方案；另外依据20xx--20xx年毛利报表数据及公司要求，合理的对各厨部毛利管理各项数据提出具体要求；

同时要求咸安店、潜山店、时尚店厨部对春节（1月30日除夕、31日春节）放假前后（1月29日--2月3日下午）原材料的库存保管掌控、员工人员的稳定及春节假期期间工作交接的安排开展，保证假期结束后能迅速的正常经营生产；\*\*店春节期间正常营业，厨部既要做好员工轮流休假的排班，也要做好春节期间的正常生产出品；

（2）3--4月：为餐饮人员流动的高峰期，员工流动较大，与各厨部及时的沟通，真实的反映各厨部人力资源的需求，并与人事行政部进行沟通，做好厨部人力资源的招聘储备；同时在三月份进行20xx年各店厨部人员编制及薪资标准试行改革方案的实施，

以咸安店为试点合理的利用人力资源，有效的加强各店厨部对人力成本的合理掌控，避免厨部人力资源的浪费；

3、4月份属于餐饮销售旺季，各厨部要围绕“三八妇女节”、4月5日清明节做好各项营运准备工作；另外春季时令菜品的考察开发及上市需及时的跟进。

（3）5--6月：各厨部要做好“五一”劳动节期间散客、宴席的接待及6月2日农历>端午节的时令菜品节令活动的各项工作准备；夏季时令菜品的考察开发及上市也需迅速完成；同时，进入5、6月，春夏交接、细菌孳生，属于食物中毒高发期，各厨部需加强对食品安全的督导检查；另外在这两个月，各厨部水、电的消耗也会有所增加，需及时监控跟进。

（4）7--8月：7、8月为传统的餐饮淡季，但在这两个月中，潜山店、时尚店散单业绩一直较为突出，需做好生产准备；另外全国高考结束，谢师宴仍有相当大的消费潜力可挖，咸安店20xx年在这一块的经营运作就相当成功，\*\*店、咸安店在20xx年谢师宴的策划准备工作中，需要提前做宣传，厨部提前制作谢师宴菜单等准备工作，力争占领更大市场份额；

这两个月天气炎热，厨部容易发生安全事故及员工流失，各厨部要加强员工安全生产和员工管理意识灌输，做好全面的防暑降温工作，杜绝安全生产事故及员工流失的发生；另外，这两个月各店厨部的原材料损耗会有所偏高，需加强保管；对冰箱、空调等制冷设备的正常使用也需及时的跟进检查；同时，夏令菜品的持续开发加强，

各厨部水、电能源的消耗，都需重点监控更加；

（5）9--10月：每年的9、10月，潜山店、时尚店的经营进入低谷期，这两家店厨部需开展一定的菜品优惠营销，也需提前对秋冬季菜品的开发上市，力争在这两个月较往年有所突破；\*\*店、咸安店则进入了酒席的高峰期，特别是国庆十一期间，各种酒席都较多，要做好全面的准备，包括人员休假的合理安排，酒席单依据市场及时合理的更新等，确保在“金九银十”的宴席销售旺季做出好的销售业绩及市场口碑。另外对9月8日的中秋节、10月2日的重阳节做好节令食品及秋冬菜品上市促销的准备。同时夏秋交接之际也属于食物中毒高发期，各厨部需加强对食品安全的督导检查，杜绝食物中毒事件的发生，特别是针对大型宴席食品安全的掌控；

（6）11--12月：为餐饮消费高峰期，各店要做好菜品的创新及菜品结构合理的重组调整，以满足市场消费的需求；特别是\*\*店，需及时加强商务宴请中高端菜肴的开发。同时各店需加强员工的沟通工作，为年底经营需要储备人员。

疾风知劲竹，大浪淘真金。

20xx年，在全国反腐倡廉的持续洗礼中，餐饮市场将逐步萧条，但也将逐步的回归真实理性，这是我们这代餐饮人必须面对的历史使命，也是\*\*餐饮所追求的：实实在在为广大平民消费群体提供餐饮服务。所以我相信在公司战略发展规划的指引下，在公司各领导英明领导下，在公司所有员工的共同努力、齐心协力下， 20xx年我们将谱写\*\*

餐饮事业新的乐章。

**厨师长述职报告篇二十五**

尊敬的各位领导：

大家好！伴着圣诞节的喜庆和元旦的气息，xx年的钟声即将敲响。首先，我预祝大家新年快乐、工作顺利！回首xx年，在各位领导的指导下，在广大同事的支持下，作为一名厨师长，我始终坚持以身作则，高标准、严要求，团结和带领广大食堂员工，为顾客提供了精美的菜肴和优质的服务；为实现食堂经济利益和社会效益，勤勤恳恳、兢兢业业。现将一年来的具体>工作总结如下：

一、经营方面：我在各位领导的指导下集思广益、制定较合理的经营计划。如：根据顾客的消费心理，我们推出一些绿色食品和野生食品；根据季节性原料供应特点，我们推出一些特价菜。等等。

二、管理方面：以人为本，我结合员工实际情况加强素质教育，每天都对员工进行有针对性的厨艺培训，并经常激励他们把工作看作是自己的事业。经过努力，员工整体素质得以提高，如注重仪表、遵守厨房>规章制度等；有些员工甚至还开始自己琢磨新菜谱。现在，我们已经形成了一个和谐、优质、高效、创新的团队。

三、质量方面：菜肴质量是食堂得以生存发展的核心竞争力。作为厨师长，我严把质量关。我们对每道菜都制作了一个投料标准及制作程序单，做菜时严格按照标准执行，确保每道菜的色、香、味稳定；我们还认真听取前厅员工意见及宾客反馈，总结每日出品问题，并在每日例会中及时改进不足；我们还经常更新菜谱，动脑筋、想办法、变花样，确保回头客每次都可以尝到新口味。

四、卫生方面：严格执行《食品卫生安全法》，认真抓好食品卫生安全工作，把好食品加工的各个环节。按规定，每个员工都必须对各自的卫生区负责，同时，由我进行不定期检查；其次，规定食品原料必须分类存放，分别处理，厨房用具也必须存放在固定位置；另外，厨房、保鲜柜、冷冻箱等原料存放地也进行定期的温度和湿度 测量。我们利用一切可以利用的力量，确保食品卫生安全，防止顾客食物中毒，造成不必要的后果。

五、成本方面：在保证菜肴质量的情况下，降低成本，让利顾客，始终是我们追求的一个重要目标。作为厨师长，我也总结出一些降低成本的新方法。如：掌握库存状况，坚决执行“先进先出”原则，把存货时间较长的原料尽快销售出去；研制无成本菜品，

把主菜的剩余原料做成托式菜品，以降低成本；还让每位员工都知道自己所用原料的单价，每日估算所用原料的价值，这样就把成本控制落实到每个员工身上，使所有厨房员工都关心成本，从而达到效益最大化。

综上所述，在本年度，通过团队的共同努力，我们在厨房经营管理方面取得了显著成效；在菜品创新、菜肴质量、成本控制、员工素质提高等方面都取得相当高的成绩。当然，我们也还存在不足，比如，受甲流和金融危机的影响，消费者就餐的品味与档次下降，这使我们的年收入受到一定程度的影响。但面对不可抗力，我们需研制更加物美价廉的佳肴来招揽顾客，最大程度的增加年收入，从而达到转危为机的良好效果。从这个事件上，我也深感我肩负工作的挑战性与创新性。今后，我一定会带领我的团队不断接受挑战、勇于创新，烹饪更精美的菜肴。

辞旧迎新之际，我们将在xx年的基础上，继续加强经营管理、质量卫生监控和成本控制，同时要改进自己的工作思路，考察新的菜品，加快菜肴的创新，从而寻求在xx年创造更好的经济效益和社会效益。

xxxxxxxxxx将会给我们带来又一次的发展机遇。与此同时，周边酒楼和饭店的与日俱增也使得xx年餐饮业的竞争更加白热化。但是，我相信，在各位领导和同仁的指导和帮助下，我们的团队一定能够抓住机遇，迎接挑战，走向一个收获的xx！

我的报告完毕，谢谢大家！

**厨师长述职报告篇二十六**

尊敬的各位领导：

大家好！伴着圣诞节的喜庆和元旦的气息，xx年的钟声即将敲响。首先，我预祝大家新年快乐、工作顺利！回首xx年，在各位领导的指导下，在广大同事的支持下，作为一名厨师长，我始终坚持以身作则，高标准、严要求，团结和带领广大食堂员工，为顾客提供了精美的菜肴和优质的服务；为实现食堂经济利益和社会效益，勤勤恳恳、兢兢业业。现将一年来的具体>工作总结如下：

一、经营方面：我在各位领导的指导下集思广益、制定较合理的经营计划。如：根据顾客的消费心理，我们推出一些绿色食品和野生食品；根据季节性原料供应特点，我们推出一些特价菜。等等。

二、管理方面：以人为本，我结合员工实际情况加强素质教育，每天都对员工进行有针对性的厨艺培训，并经常激励他们把工作看作是自己的事业。经过努力，员工整体素质得以提高，如注重仪表、遵守厨房>规章制度等；有些员工甚至还开始自己琢磨新菜谱。现在，我们已经形成了一个和谐、优质、高效、创新的团队。

三、质量方面：菜肴质量是食堂得以生存发展的核心竞争力。作为厨师长，我严把质量关。我们对每道菜都制作了一个投料标准及制作程序单，做菜时严格按照标准执行，确保每道菜的色、香、味稳定；我们还认真听取前厅员工意见及宾客反馈，总结每日出品问题，并在每日例会中及时改进不足；我们还经常更新菜谱，动脑筋、想办法、变花样，确保回头客每次都可以尝到新口味。

四、卫生方面：严格执行《食品卫生安全法》，认真抓好食品卫生安全工作，把好食品加工的各个环节。按规定，每个员工都必须对各自的卫生区负责，同时，由我进行不定期检查；其次，规定食品原料必须分类存放，分别处理，厨房用具也必须存放在固定位置；另外，厨房、保鲜柜、冷冻箱等原料存放地也进行定期的温度和湿度 测量。我们利用一切可以利用的力量，确保食品卫生安全，防止顾客食物中毒，造成不必要的后果。

五、成本方面：在保证菜肴质量的情况下，降低成本，让利顾客，始终是我们追求的一个重要目标。作为厨师长，我也总结出一些降低成本的新方法。如：掌握库存状况，坚决执行“先进先出”原则，把存货时间较长的原料尽快销售出去；研制无成本菜品，

把主菜的剩余原料做成托式菜品，以降低成本；还让每位员工都知道自己所用原料的单价，每日估算所用原料的价值，这样就把成本控制落实到每个员工身上，使所有厨房员工都关心成本，从而达到效益最大化。

综上所述，在本年度，通过团队的共同努力，我们在厨房经营管理方面取得了显著成效；在菜品创新、菜肴质量、成本控制、员工素质提高等方面都取得相当高的成绩。当然，我们也还存在不足，比如，受甲流和金融危机的影响，消费者就餐的品味与档次下降，这使我们的年收入受到一定程度的影响。但面对不可抗力，我们需研制更加物美价廉的佳肴来招揽顾客，最大程度的增加年收入，从而达到转危为机的良好效果。从这个事件上，我也深感我肩负工作的挑战性与创新性。今后，我一定会带领我的团队不断接受挑战、勇于创新，烹饪更精美的菜肴。

辞旧迎新之际，我们将在xx年的基础上，继续加强经营管理、质量卫生监控和成本控制，同时要改进自己的工作思路，考察新的菜品，加快菜肴的创新，从而寻求在xx年创造更好的经济效益和社会效益。

xxxxxxxxxx将会给我们带来又一次的发展机遇。与此同时，周边酒楼和饭店的与日俱增也使得xx年餐饮业的竞争更加白热化。但是，我相信，在各位领导和同仁的指导和帮助下，我们的团队一定能够抓住机遇，迎接挑战，走向一个收获的xx！

我的报告完毕，谢谢大家！

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