# 酒店季度工作总结

来源：网络 作者：落日斜阳 更新时间：2024-09-29

*酒店季度工作总结五篇总结主要写一下主要的工作内容,取得的成绩，以及不足得出结论，以此改正缺点及吸取经验教训，下面是小编带来的五篇酒店季度工作总结，希望大家喜欢!酒店季度工作总结1回顾这过去的第三季度，在总经理的正确领导与大力支持下，在酒店各...*

酒店季度工作总结五篇

总结主要写一下主要的工作内容,取得的成绩，以及不足得出结论，以此改正缺点及吸取经验教训，下面是小编带来的五篇酒店季度工作总结，希望大家喜欢!

**酒店季度工作总结1**

回顾这过去的第三季度，在总经理的正确领导与大力支持下，在酒店各部门同事的帮助下，认真完成酒店交给的各项工作，严格履行自己的岗位职责，值此辞旧迎新之际，将第三季度来的工作总结如下

一、成立安全督查小组，提高酒店整体形象

为了进一步提升酒店整体形象与服务质量，在总经理的带领下，我们成立了安全督查小组，我们改进了酒店的督查方式，以人性化的检查手段不断提升酒店各个部门的服务质量，执行日、周、月检查的制度，提升监察层面和监察力度。为保证酒店服务质量的优质和稳定，安全督查小组对酒店各部门及员工的工作进行规范，从而使全体员工在思想上能够保持一致，保证了各项工作能够落实到位，充分体现了“严、细、实”的工作作风。以企业的生存发展为根本前提，紧紧围绕公司利益，坚持从一点一滴做起，渗透到工作中的每一个细节，将平时看似大量琐碎、不起眼的小事尽量做到好之又好，履行好我们的基本职责，健全了服务项目，规范操作程序，注重细节服务，加强执行及培训、监督的力度，有力地督促了各部门的管理，推动了酒店提升服务形象工作的顺利开展。

二、维护内部外部联系，促进酒店合作与发展

1、维护和发展外部关系。

在工作中，我始终保持与外部的良好关系，除了保持与相关政府工作部门的联系外，也与其他的兄弟酒店建立良好的沟通交流。及时了解市场的信息与政策发展方向，同时也学习其他酒店的成功经验，虚心学习他们的管理办法与经营策略，采择其善，取其精华。在积极维护原有固定客源的合作关系的同时，也建立发展酒店的客户，为酒店的营业贡献自己的一份力量。

2、协调和促进内部合作

在日常事物的处理中，充分发挥协调的职能，润滑部门之间的关系，耐心协助解决部门的困难，促进各部门及酒店整体工作协调发展。努力营造团结合作的工作氛围，带动各部门以酒店利益为出发点，齐心协力，科学管理，使酒店及各部门的工作更加顺利进行。

3、重视大型接待活动

在酒店有大型会议或者接待活动的时候，我都十分予以重视，亲自接待，并与对方负责人和酒店负责人积极沟通，了解进程，关注其出现的问题，并监督及时改进，直至大型接待活动圆满成功。

三、工作之余认真学习，培养个人管理素养

利用时间学习酒店管理等的书籍，结合酒店经营、管理、服务等实际情况，与时俱进，提升素质，转变观念。酒店的管理服务关键是人的主观能动性，是人的精神状态，是对酒店的忠诚度和敬业精神，是对管理与服务内涵真谛的理解及其运用，启发引导大家拓宽视野，学习进取，团结协作。在完成酒店经营指标、管理目标和接待任务的过程中实现自身价值，并感受人生乐趣。

四、制定计划积极筹备，迎接五星复评工作

酒店将迎来五星的复评。根据五星复评的新标准，我认真地进行查阅和对比，结合酒店现在的设施设备以及服务质量情况，制定了迎接复评工作计划。

1、发现问题，解决问题

在日常工作中，我将更加重视监督管理，及时发现酒店目前工作中的问题，进行总结，同时提出有效的政策引导各部门进行规范管理，以符合复评的标准。严格遵循高酒店服务规范经营与管理，积极借鉴国际先进管理经验，持续创新寻求差异化经营之路，同时加强管理力度，完善酒店设备功能，努力提高酒店基层员工的对客服务意识。

2、管理创利，服务创优

酒店通过狠抓管理，深挖潜力，节流节支，合理用工等，在人工成本、能源费用、物料消耗、采购库管等方面，倡导节约，从严控制。酒店通过引进品牌管理，强化《员工手册》关于“仪表、微笑、问候”等的培训，加强管理人员的现场督导和质量检查，逐步完善前台待客部门及岗位的形象，不断提高员工的优质服务水准。

3、动员全体员工，树立主人翁责任感

动员酒店全体员工齐心协力，共同迎接五星复评工作。营造家外之家的氛围，树立员工的主人翁责任感，以酒店的利益和荣誉高于一切为己任，要求每一位员工牢固树立工作无小事的意识，一要细心、细致，二要从细小的事抓起。时时刻刻、事事处处，都要认真、细致，谨言慎行，共同为了顺利通过五星复评而努力。

在新的第三季度里，我将严格根据酒店领导的方针指示，在做好日常工作的基础上，紧跟时代发展及公司步伐，努力学习各种专业知识来完善职业技能、提高职业素养。以酒店大局观为重，加强主动学习、创新观念方法，深挖潜力能力。我坚信，酒店会向更高更好的发展方向前进。

**酒店季度工作总结2**

一个季度以来，我们酒店在董事长和总部的正确指导下，全体员工辛勤努力工作，坚持我们酒店的各项规章制度，积极推动酒店的整体运作。这一季度各项工作的有序开展，为我们一整年的工作奠定了良好的基础。现将上一季度的工作成绩以及下个季度的工作规划向董事长及各位领导予以汇报。

第二季度工作总结

第二季度的营业目标额是400万，而我们只完成了230万，也就是57.5%。其中4月份的收入为705125，5月份为765971，6月份为788631，其中6月份海鲜毛利46.33%、凉菜毛利41.35%，而我们的目标是毛利60%，虽然每个月份营业额逐渐上升，是一个很好的趋势，但是毛利却很低，离我们的目标差距很大。据各部门反映以及从营业效应来看，不光是未完成目标营业额，有顾客反映我们的服务并未做到，而且产品质量还有待提高。那么造成第二季度任务未完成以及顾客的不良反应的原因有哪些呢?我本人总结以下几点：

1.酒店意识不强。让人感觉不到我们酒店的档次和氛围。酒店行业的文化核心是“礼仪”，从一个员工准备上班，到迎接客人，到为客人服务，下班业余表现都体现在礼仪上。因此，为提高我们酒店员工的礼仪层次，各部门还需要认真参考《饭店行业礼仪标准》强化训练，酒店档次的体现将有一大半取决于“礼仪”的升华程度。

2.专业技能还不够专业，不能为客人提供有效的服务和优雅的环境。工作效率的高低取决于技能的熟练程度，只有将技能不断完善，才能提高服务质量。很多工作人员缺少相关专业信息的收集.整理及记忆。例如消费项目，价格等;缺少对各种作业工具的练习，如电脑系统的操作;缺少对运作流程的反复实践，工作速度慢;缺少自我完善的心态及上进心。

3.互动能力不强，导致衔接不顺畅，影响客人满意：一个岗位只知道简单的本岗位知识，遇到一些小问题要这人帮忙、那人协助，拖延了时间。互相配合不足，一人做着一人看着的现象还时有发生。

4.各个部门结构调整不合理，对部门分工认识不够：很多管理者不愿意花心思规划各个岗位的工作及量化比例。

5.管理者对任务的下达及执行速度存在问题。凡是都要三令五申才能做到位。

6.管理者的约束能力差，对不良风气一定要控制打压，以身作则，带动公司员工形成良好的工作氛围。

7.营销意识薄弱，客人进店消费过程中没有得到应有的重视，营业员和管理者不愿意接近顾客，甚至顾客要求也不愿意去。

针对我们自身存在的问题，我会及时和员工沟通并改正，积极带领大家了解存在的欠缺，互相勉励共同努力，提高卖钱额，提高服务质量，打造一个公司形象好，服务质量佳的新型酒店。

第三季度工作计划

酒店管理是一个持续完善的过程，下面我想针对前期工作不足和下一个季度的工作做以下规划：

1.下个季度的工作主要有：7月份筹备粤菜美食节，8月份筹备中秋节，9月份总店店庆。这三项工作是我们下个季度的工作重点，我们会吸取上个季度的教训做好工作，提高这个季度的目标营业额。

2.维护好客户是重中之重，对我们酒店提出批评以及建议的客户给与一定的优惠并向其表示感谢。以表现我们酒店对客户的重视。

3.在维护好老顾客的前提下开发新客源是必要的，这样才可以使我们酒店达到目标营业额提供保障。

4.通过召开客户恳谈会，与新老客户面对面的沟通，加深一下彼此的印象，每当会议或团队客人进店后，我们尽可能进行全过程仔细、灵活的跟踪服务，主动向客人征求意见，并及时把听到的意见反馈给各部门，尽量满足不同客人的需求。

5.稳定员工队伍，进一步铺设正规的沟通渠道，改善员工福利和生活环境，进一步完善劳动合同签订、建立定量员工访问制度、完善部门例会制度、多渠道建立员工投诉通路。以此稳定员工。

6.落实安全责任制：履行每日安全复查和重点区域二级检查制度(即自部门例查、总办抽查)。

7.落实节约成本措施：做好夏季能源控制和宣导，在员工中积极倡导节约能耗，保障工作质量。

8.各部门仔细跟进工作，在工作尚未完全验收之前完善工作的不足，避免后期增加酒店的工作难度;努力克服各种困难，支持董事会营业滚动式投入环境改造和硬件投入。

9.严抓出品。细化管理，落实监督体系，利用部门职能监督部门(如保安部对各部门的纪律性指标监督、财务部对成本指标的监督等)，制定各项工作指标、逐步推行量化绩效考核体系。

10.确立人员编制、架构，分步有序进行人员招聘，保证人员储备，加强人员培。在人员的招聘上，为确保各项工作高效进行，节约控制人力成本。对于职位缺口较大的部门，采取多种的招聘方法来尽快补足，除了人才市场招聘、劳动力市场招聘外，还要通过网上发布招聘信息，请劳动职业介绍所帮忙发布信息和推荐人员，通过劳动局关系和同行协助寻找和推荐酒店所需的人才等方式。

以上是我对酒店上个季度的总结以及下个季度的工作规划。

总之，下个季度我们会再接再厉，在公司正确领导下，我们将加强对酒店的科学管理，从主客观上认真总结经验，克服不足，立足实际，注重实效。我们有信心在全体员工的共同努力下，互相配合，努力完成各项指标，信心百倍的迎接新的挑战。

**酒店季度工作总结3**

本人\_\_，\_\_俱乐部总经理兼\_\_\_大酒店总经理，在peter董事长及达声总部的领导下，率领两酒店全体员工完成总公司制定的各项经营、管理指标，奇特提高酒店的服务品质、管理水平和经济效益。现就\_\_年度的工作汇报

一、确立酒店的经营计划发展计划及经营方针，制定酒店的经营管理目的，并指挥实施。

\_\_\_假日俱乐部自开业以来，受诸方面因素影响，经营情况不容乐观，制定\_\_年度发展计划及经营方针即是围绕着改进经营状态进行的，\_\_年根本判断俱乐部以中餐、西餐、客房三大营业点为重点，辅以会所、泳池等配套设施，加强营销，细化服务，提高出品，从而提高酒店整体盈利能力为酒店基础经营方针。

\_\_年度俱乐部原计划收入为3709.0\_\_\_\_元，实际收入为2329.6\_\_\_\_元，完成率为62.8\_\_\_\_。剔除中餐收入影响，俱乐部谋划收入为1613.4\_\_\_\_，实际收入为1648.6\_\_\_\_，完成率为102.1\_\_\_\_。其中西餐计划收入为40\_\_\_\_元，实际收入为436.2\_\_\_\_元，完成率为108.\_\_\_\_，客房规划收入为118\_\_\_\_元，实际完成114\_\_\_\_元，完成率为96.\_\_\_\_。

为推进住房，带动花费，俱乐部在经营方面主要采取以下措施保证经营持续增添：

1、对住房客人增设了免费的游泳名目，对商务客房推出了每月住房累计满五间赠送泳票一张的优惠活动，以此激励商务公司的订房并对新开业的游泳池起宣传推广作用。

2、针对6月下旬的住房预售低，实行对散客跟商务住房赠送早餐，对旅行社调低周末价来吸引住客。

3、把西餐厅定位成华强北至高观景的中高级西餐厅，细化服务，加强出品。抓住五一黄金周契机，自5月1日起，对西餐厅再一次调价，将自助餐午餐价钱上调至5\_\_\_\_/位，同时新推出下战书茶项目,线切割。

4、俱乐部经营未达目标，主要原由于中餐收入与计划相距过远。下半年中餐情况极不容乐观，在达声股份公司决策下，于9月11日宣布停业。象征着俱乐部摆脱中餐束缚，轻装上阵，扭亏目标为期不远。

5、领导制定策划中西方节日活动，实现创收高峰。

二、主持制定和完善酒店各项规章制度，建立健全内部组织系统，协调各部门关联，建立内部公道而有效的运行机制。

为使酒店的日常运作逐步纳入到工作有筹划、有指导、有跟踪、有总结的管理系统中去，有效地将计划性工作和应急性工作密切结合起来，树立清楚的工作目标，要求各部门建破方案性的工作轨制，通过每月总结、计划，对各项工作有规划、有落实，按打算步骤予以实行。建立每月工作汇报制度，通过对工作的实现情况，对各部门负责人予以考评。

酒店成立之初，各项制度未健全完善，制度的完善及各项工作程序确切立需在长期大批的实际中方能逐步完成。因此，制度的建立也是一项长期复杂的工作。现该部门工作已基本完成，俱乐部各项岗位程序及流程已制定。酒店管理的规范化、制度化建设是酒店发展的基础,酒店管理层自\_\_年初开始，即对酒店整体规范与标准作明白规定，相继出台了相关程序化、规范化管理文件。

在目标考核方面，一方面按照已出台的考核实施措施进行考核，另一方面每月每季度召开上月/季度工作总结会，针对制定的工作计划，总结实际实施进度，提出需解决的问题，使各项工作落实到人，也以此作为对各部考察的根据。

三、研究并掌握市场的变化和发展情形，制定市场拓展及价格系统，适时提出阶段性工作重点，并指挥实施。

市场的变更与酒店的发展非亲非故，俱乐部正是基于此紧扣市场脉博，及时提出各阶段工作重点：

一月份制定\_\_年商务散客、长包房、会议团房、旅行社团散房价格及合约版本。

仲春份谋划情人节活动及推广工作，加强财务管理，制定仓库管理制度，履行总机与服务中央分开管理。

三月根据季度改变调剂金海悦大厅a、b区优惠政策，减少赠予，完善c区的服务功效。狠抓营销工作，落实酒店营销计划，做好或销义务调配。制定西餐厅的工作流程及奖罚制度。制定\_\_\_会员卡章程。

四月完善酒店部门岗位职责勘误，起草酒店各部门工作程序，开展游泳池的开业筹备工作，完成对西餐厅天台的部署。组织营销人员进行钻石卡、优惠卡的销售，策划母亲节活动。

五月编制新菜牌，做好节令菜的转换，改变中餐c区服务功能推出行政套餐，加强对游泳池的销售工作，对客房浴室渗水维修，西餐厅包房天花、墙纸发霉维修，中西厨地面修补，中餐空调尘网荡涤。实现经济大厦东外墙户外喷绘广告的制作。策划六一儿童节的优惠活动。

**酒店季度工作总结4**

回顾过去的第三季度，酒店预计实现季度销售收入超\_\_万元，比去季度同期增长了\_%，其中，餐饮收入占总收入的\_%，客房销售收入占\_%，客房营业收入比去季度同期增长了\_%。

一、管理服务以人为本。

人，是工作的核心，而酒店服务行业，人的重要性高于其他因素。酒店运营需要优秀的管理人员和高素质的员工。针对各个部门特点，部门内分工不同，酒店多次组织员工培训实践。集中员工展示学习新的服务技巧，集合管理层交流灵活适用的管理经验，并积极写下反馈和心得。范围较大的管理理念，由管理层带头扭转旧思维贯彻执行;范围较小的技能技巧，由管理者教授，并选拨学习快的员工带领其他员工练习。

如，如何加强管理层在酒店成长过程中的自我完善，在日常中找突破，在隐患阶段扑灭问题;厨房切配量化个人技巧分享、前厅餐桌装饰对比、面对客人回答技巧演练、客房楼层打扫顺序等。而且每个季度酒店都会选出“吴越之星”，奖励那些服务热情用心、技能熟练创新的员工，并对进步明显、学习积极、风气良好的员工进行表扬。传递的形式有领导下达形式、例会形式、员工交流形式等。通过以上一系列的活动，使员工在意识上有了根紧绷着上进的弦，使管理层认识到进步的空间。对酒店整体员工素质提升有了一个良性的惯性推进。

二、安全生产以勤为本

安全，是生产持续的保障，是酒店经营最基本的要素之一，酒店在第三季度度无发生任何安全事件。没有安全生产保障，任何成绩和荣誉都是不坚实的。员工首先要进行安全生产的培训，在日常工作流程中避免危险行为产生，一旦发现立即制止，然后积极参与各种消防安全培训，掌握“三懂”、“三会”、“三提示”等，并且参加酒店组织的消防演练。针对酒店基本运营设备，常规性的维护检查是杜绝安全生产隐患最有效的方法，各部门一旦发现问题则积极上报设备保障部门，做到有处理、有登记。

同时设备保障部要承担验证消防用具的可靠性、摆放的合理性、消防应急处理的可行性工作。作为酒店的领导层，对安全生产问题尤为重视，按照旅游局文件指示成立的消防安全小组，定时的在酒店进行消防检查，对于不符合消防安全的现象和行为严厉指出和监督处理。勤检查、勤处理、勤反馈，安全生产是根循环运转的链子，断开一截后果就不堪设想，因此“勤”是本酒店对于安全的理解。

三、初步完成新楼扩张运营

本酒店新楼，经过第三季度多的规划设计和建设装修并与主楼搭建通天桥，形成了主楼与裙楼的整体衔接。初步完成竣工投入运行运营等工作。进一步提升了酒店档次品质和完善了硬件设施设备，使酒店能更好地提供优质服务和安全生产的能力，保障了高品质菜肴出品以及满足宾客更加愉悦的用餐和住宿舒适环境。新增设的多功能宴会厅为明季度进一步拓展婚庆商务活动市场打下了坚实的基础。

四、酒店创收、创利、创优、创稳定管理。

酒店通过利用本身的区位优势和价格优势，积极拓宽销售渠道，保持原有客源;在内部开展业绩争优，增加了营业收入。开挖潜力、节源开流，合理利用资源，优化原有物资流程，严格控制，提倡节约，避免了资源浪费和人力损耗，增加了利润。从领导层开始优化管理，逐步到优化部门运转和个人技能，从而赢得了客人的肯定，进一步保障了酒店良好的、持续的发展趋势。

五、四季度工作计划目标

酒店发展中还遇到很多问题，员工流动性大、季度末心态不稳部分员工要回家过季度;员工自我学习能力不强，如何让员工明确自己的人生工作目标，并主动学习提高，寻找解决之道都是长远而艰巨的任务。问题就是机遇，解决问题就能得到突破。管理层将积极思考如何增加员工归属感和让员工有能力在这个城市更好生存的各种对策。同时，酒店主楼内外明季度将重新规划设计，增设符合发展的配套功能，力求打造更符合发展趋势的档次和形象。

在即将结束的第三季度，每位员工都在积极热情地工作，为\_\_\_的发展添砖加瓦。希望继续在各级领导的帮助和支持下，为\_\_旅游事业的发展做出微薄的贡献。

**酒店季度工作总结5**

时光如梭，转眼\_\_年股份制运作已走过三个季度，回顾过去的一个季度，餐饮部在酒店及公司领导的正确指导下，在酒店兄弟部门的密切配合下，在部门全体干部员工的大力支持和努力下，大胆经营、勇于创新、锐意进取，超额完成了公司及酒店制定的各项经营任务指针，为实现公司及酒店领导“发展餐饮”这一战略目标打下了良好的基喘…下面餐饮部就第三季度主要工作总结、报告如下：

一、第三季度经营情况

三季度，部门共实现营业收入1929499.2元，完成季度任务指针的122.51%，较去年同期1739053元增加了190445.8元，上升率为11%，实现利润289960.11元，完成季度利润指针的147.34%，较去年同期263774.26元(平均每月87924.75元)相比，利润增长了26185.85，增长率为9.9%。第三季度，部门共接待婚、寿喜宴103趟次1314桌，金额达456177元，接待标准平均为347元/桌，较去年同期304元/桌增加了43元/桌，散台接待了16258人次，上座率为51.6%，包房共接待14560人次，包房出租1365次，出租率为57.1%。

二、主要工作与作法

20\_\_年第三季度不仅是餐饮部在上半年良好经营局面中持续上升的一个季度，也是酒店以参加市旅游饭店服务技能比武为楔机，提升餐饮品牌与市场占有率的一个季度，更是餐饮部为实现公司及酒店“发展餐饮”这一战略目标奠定良好基础的一个季度，为此部门在总结上半年成绩的同时，找准了存在的问题与薄弱环节，并结合部门实际，着手开展了以下五个方面的工作:

一是创新经营，突出“创收、赢利”这一主题

创收、赢利是一个企业永不变的主题，为提高部门创收能力，部门根据年度总体工作安排，作了以下几方面的工作：

①为进一步提升部门人气及怀大餐饮知名度，部门以店庆活动为楔机，深入落实了店庆特价酬宾促销活动的相关工作，促销期间，部门共销售特价菜5000余份，金额达8万余元，得到的消费者的一致好评。

②为加强对外影响及大宴的宣传效果，部门综合历年冬季大宴菜单的编排成功做法，部门拟定并出台了冬季大宴菜单，三季度，部门共接待各类大小宴席103场次1314桌，金额达456177元，平均347元/桌。

③为增强酒店在VIP客户中的知名度和品牌效应，抢占更大、更多的高档消费客源，充分展示和体现酒店大型宴会承办效果及组织能力，部门成功接待了由酒店主办的300余人圣诞节自助餐及四季花城签约仪式自助餐，借助部门接待自助餐的成功经验，部门给四季花城的负责人提出了多条宝贵意见，得到了主办方的一至好评。

④为进一步宣传酒店品牌，挖掘全员促销意识与潜能，巩固与抢占更大的市场份额，餐饮部在经营情况较好、工作量大的情况下，克服重重困难，配合酒店做好了圣诞票的推销工作。期间，部门共销售圣诞票64张，金额为19072元，同时在此次圣诞票销售中也涌现出如刘红梅、唐孜等一批促销能手。

⑤为强化厨部创新意识，确保餐饮产品在花色品种上做到常换常新，达到用新菜留住与稳住老顾客的目的，三个月来部门共推出新菜100余道，并涌现出了一批如何兴志、杨平、范家杏、何发明、刘芳华等一批新菜开发能手;

二是转变观念，强化“质量建设”这一根本

质量就是根本，质量就是企业发展的生命线，质量是企业永恒的主题。三季度，为实现公司及酒店领导年初提出的“发展餐饮”这一战略目标，并持续保持上半年餐饮良好的发展局面，部门在“质量建设”上着手开展了以下六个方面的工作：

①为圆满的完成市旅游局组织的饭店服务技能大赛，部门根据总体工作安排，早于10月份就着手拟定并实施了《餐饮部参加市技能比武人员实施进度表》，在酒店领导及部门人员的的高度关注下，在参赛人员的共同努力下，餐饮部在此次技能比武大赛中，荣获中餐台面设计一等奖、中餐宴会摆台三等奖，为酒店、为部门争得了荣誉。

②部门根据上半年经营情况较好的实际，为保持这种良好的经营势头，并在菜肴制作的创新和优质原材料的引进上得到进一步的提升和信息的了解，在分管领导贾副总的带领下，组织后厨部分骨干赴长沙、株洲、吉首等地的原材料市尝社会餐馆进行了一次全面的考查，不仅开拓了厨师视野，同时也引进了巴西烤肉、怀大养生大宝、乡里腊肉等一批特色菜肴及优质原材料，受到了广大顾客的一致好评。

③为进一步提高后厨烹饪水平，加强厨部烹饪技艺的交流，逐步提高厨师队伍切、配、装的整体技术水平，并不断强化后厨质量意识，部门于12月29日在后厨举办了一次技能比武大赛，通过此次技能比武，共推出新菜30余道，不仅激发了厨师的创新意识，同时也找准了厨部存在的薄弱环节，为第四季度后厨工作再上新台阶打下了良好的基矗

④为规范后厨物品摆放及量化管理，降低餐具破损率，提高工作效率，结合后厨日常工作的实际，部门于十二月份拟定并实施了《餐饮部后厨餐具、物品规范摆放及日常管理暂行办法》，同时为统一厨部装盘器皿，提升席面效果，提升酒店餐饮形象，根据经营需要，部门对厨部部分器皿进行了一次购置工作;

⑤为进一步提高大宴接待质量，了解怀化大宴市场的总体口味与发展趋势，建立一套完整的大宴接待客史档案，在分管领导贾副总的指导下，拟定并实施了《大宴菜肴质量跟踪表》，为逐步提高大宴接待水平和找准大宴服务中存在的问题提供了很好的依据;

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