# [餐饮销售经理工作总结范文]餐饮销售经理工作总结

来源：网络 作者：风吟鸟唱 更新时间：2024-07-03

*餐厅经理就是在总经理的督导下，负责餐厅的餐饮出品和服务以及日常管理工作。以下是本站为您准备的“餐饮销售经理工作总结”，供您参考，希望对您有帮助。>餐饮销售经理工作总结       我将会在餐厅总经理的督导下， 以下是我的工作总...*

       餐厅经理就是在总经理的督导下，负责餐厅的餐饮出品和服务以及日常管理工作。以下是本站为您准备的“餐饮销售经理工作总结”，供您参考，希望对您有帮助。

>餐饮销售经理工作总结

       我将会在餐厅总经理的督导下， 以下是我的工作总结如下：

　　>第一、餐厅内部管理方面

　　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。

　　>第二，营销方面

　　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。

　　>第三，经营战略

　　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。

　　>

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