# 餐饮月度工作总结范文

来源：网友投稿 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-10-19

*餐饮月度工作总结范文5篇总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况进行分析研究，做出带有规律性结论的书面材料，它可以给我们下一阶段的学习和工作生活做指导，为此我们要做好回顾，以下小编在这给大家整理了一些餐饮月度工作总结范文，希望对大...*

餐饮月度工作总结范文5篇

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况进行分析研究，做出带有规律性结论的书面材料，它可以给我们下一阶段的学习和工作生活做指导，为此我们要做好回顾，以下小编在这给大家整理了一些餐饮月度工作总结范文，希望对大家有帮助！

**餐饮月度工作总结范文1**

5、6月份为武昌餐饮业的旺季，相对比较7、8月份为淡季，因武昌大专院校居多，学生在7、8月份离校，所以相比较7、8月份为武昌餐饮业的淡季，在9月份随学生的陆续返校业绩也会随之有所提升。八楼业绩对比表：

五月份锦庐川菜5月12号闭店装修，仓桥家5月16日开始正式营业，五月份的业绩为340080元，较四月份的业绩271692，业绩增长25%，五月为餐饮旺季加之有五一小长假3天，各项硬件整改也基本完成业绩逐渐趋于稳定，成本占比为38.4%偏高，主要原因新菜单刚刚上市一月菜品的更替造成食材成本的增加。

6月份针对六一儿童节推出了进店消费送棉花糖的活动，此活动很受小朋友的喜爱。为增加下午茶的业绩另外推出了满158元送78元免费下午才券的活动，并推出了几款新菜做成小菜单，吸引客人的眼球。6月份业绩为405220元较五月份业绩增长19%增长额为65140元，成本占比为32.2%,成本趋于正常，特别是到了月末各院校学生马上离校纷纷出来聚餐这也相对推动了本月业绩的增长。

7月26日锦庐川菜正式开始营业，7月份的营业额为309177元较6月份下降23.7%，成本为39.9%，针对业绩的下滑全体主管也多次的做出了分析：

1、淡季，大专院校学生陆续离校造成整个群光广场客流减少;

2、宣传力度不够形成不了强有力的竞争力特别是在客流减少的情况下缺乏核心竞争力;

3、因在新旧菜单的交替过程中部分老菜单上的餐品停卖;

4、企业核心部位的人员变动造成餐品品质不稳定;

5、外场对客服务还要继续加强。

6、换菜单试餐和试做造成成本的增长。

基于以上几点问题点我们及时做出相应的调整：

1、对客服务：因群光冷气开的比较足客人普遍反映很冷就此我们为客人准备了披肩并贴心的为客人披上，还培训了对客标准话术，客人为我们的贴心服务所打动多次受到好评。给客人的茶水温度也进行了调整把温度调整到温热的程度，对礼貌用语、站姿及仪容仪表也提出了更高的要求。

2、为了提升我们的品牌知名度经过多次和群光广场的沟通我们拿到户外的广告牌的位置并在步梯和电梯也做了宣传广告。

3、为8月份新菜单上市我们做充足的准备工作，对新菜品价格的背诵，由王厨对外场的员工进行了为期三天的培训并在月末时把新菜品做了试餐，厨房员工利用下班时间熟悉新菜品的出餐流程及制作过程全店上下齐心合力为新菜单上市做足准备。

八月份新菜单上市我们也相应的推出庆开业一周年满158送50元代金券活动，针对群光员工做8.5折的优惠，微卡片的活动(凭微卡片进店消费享88折优惠)，并制作了台卡借此宣传店内各项活动及新品的介绍。代金券截止到26号共发放600张左右回收为110张回收率为18.3%。

>餐饮月度工作总结范文2

时间过的真快，转眼又过了一个月。现结合中环店八月份实际工作开展过程中取得的成果经验教训以及九月以来工作进展情况两大方面对本月的工作进行总结如下：

一、\_月份实际工作开展中取得的成果、经验、教训

一人员管理方面

1.爱店思想的树立

提出开展在本店人人都要树立“以店为家，爱店视家，建店胜家”的爱店思想教育活动至今，每位店员都能通过自己的行动来证明已经树立了我们这种爱店的思想。不论从每位店员平时工作的积极踊跃性、维护集体荣誉感的表现都能让我感觉到大家已经有了：‘店就是自己的家，所做工作就是自己的事业’的思想认识。

\_月份以来工作任务量比较大，要完成秋冬产品和春夏产品进行换季上下架工作。一连七八天大家经常加班加点围绕着新货品数量的审核清点、秋冬产品上架的陈列布置、春夏产品退货数量的清点三个主要任务进行攻克，所有几乎员工都有牺牲自己的休息时间来店里加班帮忙而且没有一个人有过怨言。这种对待工作的态度也刚刚验证了大家的凝聚力表现和我们‘以店为家，爱店视家，建店胜家’的爱店思想。我相信只要有了好的精神思想作为动力，店里所有同事就会拥有更多的工作激情来完成好公司交给的各项任务。

2.导购专业技能的掌握

\_月份进行的《体验式营销6步法则》的专题学习，在提升我们导购技巧能力方面取得了很好的效果，通过利用每日晨会和经营空闲时间统一组织讨论学习营销理论，并运用实践到现时接待顾客中去，在晚会上交流自己总结出的导购‘小技巧，小心得’共大家一起分享，从而使我们整体的导购技巧能力提高很大。

坚持利用每周一、三店堂经营较空闲的时间组织复习在培训时掌握的面料理论知识，并且组织一些〈识别面料认识其特性，争做“面料知识小能手”的小评比〉小竞赛活动，也取得了很好的成效。店里所有员工都能够熟练的掌握现有产品的面料、特性。

人员管理方面的不足：

①在组织店员执行一项细小的任务中，有时只做了些安排但没有具体的监管整个实施过程。

②处理店员违反规章制度问题时，没能严格按照条令条例规定惩罚，让有违反规定的员工可能会出现放松麻痹的思想，不能认识到违反规章制度的严重性。

二货品管理方面

1.在严把进货关方面成立验收小组的方法很成功效果显著。

店里现有货品的数量、颜色、尺码都已登记造册，并建立《货品销售库存流水台帐》能够随时根据本店实际销售数据来制定订货计划。

2.店内盘点工作实行初盘和复盘的制度，效果也很明显。

盘点中我们成立的三个小组(清点组、记录组、审核组)以“一对一帮带制度”中两人为一组，并明确提出出现盘点误差的严重性和惩罚力度。现在盘点工作的效率、准确性都有很大的提高

3.强调在收银服务的态度和质量上很抓管理，得到了很多新老顾客的好评和认可。在提高收银员操作的速度和准确度上也有很大进步。

货品管理的不足：

①在清点货品数量的准确度上还不够更精确。

②监督收银结算工作时，仔细程度不够高导致出现不应该的错误。

二、\_月份工作的进展情况

本月工作量较大，围绕春夏季产品退货、秋冬新品上市进行换季上下架工作。现将本月重点工作进展情况做简单总结：

一货品管理方面

1.春夏季产品的退货工作

春夏季产退货工作“采取点面”结合的方法，以秋冬新品的到店的种类、数量情况为参考，组织人员对相应的春夏季产品及位置进行下架调整。在不影响店堂整体陈列效果的基础上对秋冬新品进行陈列上架销售。至此春夏季产品退货工作已经完成结束。

2.秋冬产品的验收和陈列

秋冬产品的种类、系列、数量多，在进货验收时再三强调清点数量的准确度和重要性，发现误差问题及时和仓库人员沟通处理。秋冬新品的陈列出样按：运动家居休闲区、婴幼童装区、男女精品系列内衣区、男女基础内衣区进行明确划分，在不同区域采取不同陈列方法，运用“两个统一”(统一店堂陈列服装的叠放方法，统一店堂挂衣架的间距)，来给顾客一种整体的整洁、层次感，最终寻求整体店堂的陈列出样效果。店内现有秋冬产品陈列工作基本完成。

二掌握秋冬产品知识方面

1.熟悉掌握秋冬产品的价格、面料、特性、工艺方法。

结合所学面料知识及产品简介牌对今年秋冬新品的价格、面料、特性优点进行共同交流学习。并讨论出最能明确介绍每款秋冬新品优点的语言模块，把我们的产品的优势清清楚楚的介绍给我们的顾客。

2.掌握秋冬产品搭配推荐给顾客的导购技巧。

利用经营空闲时间组织店员讨论店堂现有秋冬产品的搭配效果，在接待顾客时不仅能真正满足顾客的需求同时还得提高单票业绩，从而提高店堂整体业绩。

总结吸取八月份工作中的经验教训，时刻提醒自己需要注意的几点，在下步工作中及时纠正。九月份重点工作任务已经基本完成，接下来的工作重点围绕进一步熟悉秋冬产品、提高导购技能提升店堂业绩、整顿人员作风纪律三大工作。

综上所述从八月份实际工作开展过程中取得的成果经验教训及九月份工作进展情况两大方面对本月的工作进行简单的总结并明确出下步主抓的工作重点。

>餐饮月度工作总结范文3

5月的时间匆匆而过，转眼间，我偶已经来到\_\_餐厅有\_\_个月的时间了。在这段时间里，我在工作岗位上积极的学习，不断的完善和提高自己的。如今，在工作中已经有了不少的进步和提高。

而在这个5月里，因为五一假期的缘故，我们餐厅的生意也变得异常的火爆，甚至在假期结束之后的一段时间里都没能消停下来。但也正因为如此，我们在这个月也取得了十分出色的收获。并得到了领导的认可和嘉奖。

在此月末，我通过自我的回顾，反思了自己在五月的表现以及一些不足的地方。现将自己的5月工作做总结如下：

一、思想准备

五月的开头就是重要的五一节日，因为决定继续在岗位上工作，所以我一早就做好了忙碌的的准备，并在工作中不断为自己打气，终于顺利的坚持住了艰难的节假日热潮。

通过在思想上的准备，我对自己的服务思想也有了更多的考虑。作为一名服务人员，遇上这样火爆的时候是不可避免，为此我也在思想上学会了调节自己让，自己了解什么时候注重服务，什么时候注重效率，在工作中较好的管理了自己，保持了工作的顺利进行。

二、工作方面

五一阶段的工作可谓是给我留下了十分珍贵的经验体会。一开始的时候，因为客人源源不断，所以我在工作中的一些问题也暴露了出来。但我却并没有因此泄气，而是利用这个机会积极的改进了自己!后来，我也渐渐的适应了节假日高节奏的工作。如今面对普通时间的工作就能做的更有效率，也能带给顾客们更满意的服务。

初次之外，我这个月的工作中也学习了很多其他同事的技巧，了解了在工作中的一些优秀的方法。尤其是在自我管理上，过去我总是把自己的“当块砖”哪里有需要就往哪里走。但我从同事的指点下认识到这是非常没有效率的。为此我开始改进自己的，规划自己在工作中的任务目标。这也使得我在工作中能更好的处理顾客的要求，让顾客更加满意。

三、下个月的计划

下个月马上又要迎来儿童节的到来，虽然不及五一，但带孩子来用餐的家长想必也不会少，为此，我要积极做好计划，配合餐厅搞好活动和服务，更全面的考虑到儿童在用餐时的问题，让顾客感受到我们\_\_餐厅服务的全面性。

总之，下一个月即将到来，我也要继续加油，努力的在工作中发挥自己的能力!

>餐饮月度工作总结范文4

时间过得真快，茫茫碌碌中已近年末，转眼间我接管食堂的时间又过了一年了。

回顾过去的每一天，我作为一名食堂管理员，深感到责任的重大，工作压力之沉重。因为我所从事的工作质量，很有可能会影响到全体职工的身心健康。所以，为了扬长避短，今后能把工作干得更好，现就一年来的工作情况总结如下：

第一、作为食堂自然是离不开饮食，食堂是每个人生活中不可缺少的一部分，假如我们离开了吃的东西是不可能生存下去，所以作为单位的食堂这也是很重要的。作为食堂管理员更应多为的饮食着想，为保证每位学生的身心健康而考虑。

第二、作为一个集体食堂，食品卫生安全是关系到每一位学生身体健康的大事。

首先，我们要求每位食堂工作人员上岗前,都要进行上岗前的体检，对体检不合格者不於上岗。食堂是学生用餐的地方，也是对疾病最为敏感的地方，为了使全体职工都能心情舒畅的放心用餐，作为食堂的工作人员，我有责任有义务搞好食堂的卫生工作。不定期对工作人员进行思想教育、贯彻落实食品卫生法的要求等。通过学习，提高工作人员在工作中的服务质量和意识。切实做好食堂的食品卫生、餐具的“一洗、二冲、三消毒”工作，工作台做到随用随清，每周对厨房一次大清扫。如发现工作中有不到位之处立即指出，勒令改正及时到位。全体工作人员能够认真做好本职工作，明确职责、各司其职、服从分配、随叫随到，保证了职工的工作正常运转。第三、每天，我一有空闲，就下厨房巡视，与食堂人员取得沟通联系，对食堂工作方面的所需或不足，作详细了解，如有不周，及时作好调控。如卫生情况：由于用餐人数多，前段时期食堂人员不定，使大家身心疲惫，有时没能够及时、彻底地将卫生打扫干净，物品的摆放也不够整齐。为了及时调整好工作人员的心态改变当前状况，我亲自为他们出谋划策，亲临厨房，指挥他们或配合他们一起工作。使天花板、墙壁、灶台、蒸箱等焕然一新，地面、库房等一尘不染。厨房有了明显改观，良好的.工作环境使全体工作人员更加心情舒畅，干劲更足;同样，良好的餐饮环境，也给就餐人员带来了愉悦。

第三、把住食品进货也非常重要。一百多人用餐需要经常外出采购各种食品，如：肉、菜、蛋、禽、主、副食等。由我和采购员一同去采购,严把没有“检疫证”、“食品卫生许可证”的食品一律不采购，存放时间长的、变质变味的统统拒之门外，严防食物重毒事件的发生，切实保证每位职工的身体健康。在此期间在我食堂用餐的人员及职工无发生任何肠道疾病和食物中毒事故。食品卫生方面做到不能长期存放的蔬菜食品每日采购、可长期存放的食品定期采购。

第四、一年来接待了，大小用餐共计十余次。及时、准确、顺利地完成了用餐接待工作，给各级领导留下了良好的印象。同时确保了职工的正常就餐。

培养员工服务意识，提高员工综合素质

为了培养员工的服务意识，提高他们的综合素质，本年度开展了《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。

3、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。

4、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，本年度共开展了三场《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。

5、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。

>餐饮月度工作总结范文5

一、经营状况：

截止本月1日至25日，餐饮部共完成销售额280.87万元。截止本月30日，婚宴20档，共计342桌，金额478372元;生日宴6档，42桌，金额61440元;会议35档，共计214桌，都与去年同期都有不同程度的增加。

二、厨房方面：

1、潮坊香餐厅菜肴翻新了20多个品种，主要目的在于提升人气，推广新菜肴。

2、推出外卖服务。其种类有三种，分别为：218元/套;388元/套;588元/套，目的在于提高了宝隆在社会上，特别是在周边环境内的影响力。

3、鱼翅、鲍鱼在实际操作中，安排专人按照规范进行操作，保证了质量。

4、原来的米饭放置在保暖筒内，但使用下来热度不够，现在请采购部制作了保暖被套，效果较好。

5、针对厨师对新推出菜肴有不熟悉的现象，统一标准，进行培训。

6、春节咖啡厅两套早餐菜单的确定及制作。

7、1月15日至2月15日期间海鲜推广活动

8、确定西餐食品节主题、营销推广计划，做好其成本费用预算、备料、器皿准备及培训工作等。

三、餐厅方面：

1、制定餐厅工作方式的表格化、程序化，如：借用物品表格、迟到登记表、班前会记录签收表格等。

2、规定班前会内容，每天班将前一天需注意的事情记录下来，在第二天班前会上认员工了解并签名认可，会后对内容进行整理并规范存档工作;

3、三个餐厅配合默契，在运作期间相互协调，对人力资源合理利用，提高宴会接待品质及菜肴品位，做好大型、重要宴请的人员调配工作，如：本月区府、重要宴请及时将各其它餐厅骨干人员调入江南厅做好接待工作;

4、人员工作安排表上交，做好人员的安排工作。

5、餐厅员工与厨房配合每天对菜肴进行信息汇总并做好相关的记录;

6、江南厅设置专人负责烫椅套，保证了包房内椅套的平整、服帖。7，对所有包房重新进行设计布置，并拍成照片，规范服务员在布置上的操作。

四、综合管理及协调方面

1、做好部门人力资源编制流动情况及结构图;

2、部门管事部做好量化管理

A、对每个工作台的餐具数量、品种进行配置，确保物品的正常运转;

B、由管事部对物品的配置进行监控和管理，制定每个月的正常损耗率及物品添置数量及赔偿的比例。

3、完善预定处信息传递程序，要求预定处接到用餐变更通知、特别是临时变更通知后及时将信息传递到各相关班组，并上报李总监、周总厨、王经理、办公室。办公室做好督导作用。

4、制定了一年的系统培训计划，各班组根据分管管理者年度培训计划，制订班组每月培训计划并将每次培训情况以书面形式上报部门。同时按计划进行培训并做好培训记录，并在培训后由员工签名认可;

5、各班组做好了元旦期间菜肴推广、人员安排、节日安全;

6、做好春节外卖、年夜饭接待工作、元宵节接待工作的流程及菜单的制定、备料、器皿准备等相关的准备工作;

7、制定春节期间工作安排。

8、召开采购成本控制、品质、营销及餐饮会议，总结上月工作，分析本月工作，制定2月份的营销计划。

9、成立餐饮销售部，确定其结构编制、工作职责，安排相关人员进行轮岗学习。

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