# 酒店配菜半年工作总结(合集3篇)

来源：网络 作者：明月清风 更新时间：2023-11-29

*酒店配菜半年工作总结1酒店月度工作总结120\_\_年营销部的组建对整个酒店有着至关重要的意义;我们庆幸的是;我们有了一个新起点，新方向，新思路，新改观，将酒店带向新的发展趋势。营销部10月成立至今四月之久，在此期间我们一直在学习、在摸索、在整...*

**酒店配菜半年工作总结1**

酒店月度工作总结120\_\_年营销部的组建对整个酒店有着至关重要的意义;我们庆幸的是;我们有了一个新起点，新方向，新思路，新改观，将酒店带向新的发展趋势。营销部10月成立至今四月之久，在此期间我们一直在学习、在摸索、在整改。在学习、摸索、整改的同时，我们继续着我们的营销工作，接待着大量的会议宴会活动，在工作的同时也体现出了方方面面的大小问题，硬件上的，软件上的，根深蒂固的，一步步显露出来;在此，我对营销部20\_\_年后半年的工作总结如下;

一、营销部成立以来完成的各项工作指标

1、办公软件的配备与采购。

2、酒店宣传材料，价格体系，各种协议的拟定。

3、销售部管理制度、规章制度，工作流程，岗位职责的拟定。

4、对原有客户资料的建档存放及挂账单位的统计与分析，对应收款的统计与催收。

5、对酒店产品知识的分类与统计，使酒店产品数据化，清楚化。

6、对营销部固定资产的建立与统计。

酒店的推广工作

1、组织酒店图文信息，制定酒店推广计划，提高酒店知名度。

**酒店配菜半年工作总结2**

&emsp;&emsp; 年终了，你也在为年终工作总结烦恼吧！下面提供一个参考：

&emsp;&emsp; 鼓风机的轰鸣，搀杂喧闹的谈话声，忙碌而井然的身影，热气朦胧的窗面绘就了一副热闹的用餐场面，这就是本月最大的也是20xx年最后一次大型会议的用餐场景。就要走过的20xx年是我们餐饮部恢复正常经营以来不平凡的一年，实际上开展工作也就半年的时间，在这段时间里，除进行正常的接待工作外，餐饮部还制定适合自己的各项管理制度并狠抓落实，积极开展必要的培训工作循序渐进的提高员工素质，无论是接待能力还是员工的精神面貌都有显着提高，现将这阶段的工作总结如下：

&emsp;&emsp; 一、加强内部管理工作：

&emsp;&emsp; 1、制定了新的《员工守则》，并得到山庄的认可稍做修改后首先在餐饮部施行，规范员工工作准则，并以员工守则为纲结合餐饮部工作情况制定了餐饮部的人员编制、各项岗位职责、具体操作规范，长达70余页，还在不断修改调整中。并依据各项规章制度开展日常管理工作。

&emsp;&emsp; 2、积极开展各项规章制度、服务技能、卫生知识和消防知识的培训工作，规范每周例会（在武汉协助营销工作时中断），每月一次员工生活会，制定每周清洁重点工作，加强了管理工作，提高了员工素质改变了原来比较因长期半歇业养成的懒惰工作习惯，改变了精神面貌。改变原来遇超过70人会议就向酒店管理公司借人帮忙服务的局面，130人的饱和量接待工作仅靠现有员工的团结协作就可轻松作好包括用餐、会议、娱乐的正常接待。同时好的精神风貌不断体现，如：城投房产集团会议黄华荣拾到客人遗留装有2万元现金、一张空白支票、大量银行卡和证件的包立即上交前台；红安詹店财政招待省财政厅接待活动结束后谢玉玲拾到客人丢弃的装有100元钱的信封，立即上交餐饮部；厨师长在12月残联会议服务员全部要充当礼仪小姐，而会议一结束就要用餐而早餐自助餐未收，桌子未清理时主动一个人收餐并兼顾值守前台。

&emsp;&emsp; 3、制定了零点菜单、宴席菜单、自助餐菜单和酒水单，并根据几次大型会议的接待客人反应情况适时做了调整和修订。

&emsp;&emsp; 4、制定了餐饮以农家菜和野味为主导的经营方针并依此更换了厨师队伍使其达到现阶段的工作要求和发展需要。

&emsp;&emsp; 6、制定餐厅成本控制预案，在保证客人满意的前提下有效控制成本。

&emsp;&emsp; 7、加强餐饮部安全保障工作，每日轮流值勤，检查包括卫生、安全、工程问题、考勤、工作完成、开档收档情况等工作。有效检查工作和杜绝隐患的发生。此项检查工作将作为每个餐饮部员工的考核内容之一。

&emsp;&emsp; 二、加强员工福利方面的改善：

&emsp;&emsp; 1、改善员工餐，制定了每周食谱，认真制作，并认真听取员工反馈意见积极改进。

&emsp;&emsp; 2、在工作之余组织登山探险活动、开展篝火烧烤活动，一方面增加客人来时的娱乐项目，一方面丰富员工业余生活。

&emsp;&emsp; 3、在投影仪买回来以后，不定期在会议室播放刚上映的大片，并经常组织员工唱卡拉ok，通过开展系列活动，努力营造团结、合作的和谐的氛围，增强员工的归属感与集体感。

&emsp;&emsp; 4、每月卖垃圾的钱作为员工的活动经费，作为一项福利，给他们购买一些解暑水果及购买袜子等小商品。

&emsp;&emsp; 三、合理改造硬件设施、设备。

&emsp;&emsp; 1、厨房布局的调整及装修。严格按照卫监部门的要求合理规划厨房布局，数年黑厨房一朝换新颜，改善了工作环境，提高了卫生质量，为后面的更高要求的接待提供了先决条件。

&emsp;&emsp; 2、添置了一批新配套餐具和喜庆的红台布，改善小厅房的用餐环境和大厅整体喜庆气氛，同时调换了不适应小厅的沙发，使厅房整体协调。

&emsp;&emsp; 3、增加屏风，隔离开大厅和厨房。

&emsp;&emsp; 4、安装投影仪和自动伸缩幕布。使会议室硬件符合市场竞争需要，满足客户需求。

&emsp;&emsp; 5、添置布菲炉，增加饮食形式。

&emsp;&emsp; 四、在保证餐饮部正常运转的前提下，积极协助营销部开展工作，安排经理协助开拓营销市常

&emsp;&emsp; 五、密切配合相关各部门做好各项接待和日常工作。加强团队协作，深化全局观念。

&emsp;&emsp; 餐饮部全体成员时刻牢记山庄是一家的全局观念，坚决服从山庄安排，特别是前台人员，发挥山庄神经中枢作用，配合和协助客房部、办公室进行搬运家俱、清扫主楼范围的垃圾等活动，以人人为我，我为人人的服务信念，服务山庄，服务员工。如前一段时间瓢虫肆虐别墅，前厅的两个文员立即服从客房部洪经理的调度和指挥，积极投入到灭虫工作中去。

&emsp;&emsp; 虽然今年的工作取得了一些成绩但是也存在很多困难和问题：

&emsp;&emsp; 1、餐饮部人员比较少管理范围比较广，人员比较短缺，虽然能够比较圆满的完成接待任务，但是质量很差，体现不了特色服务。

&emsp;&emsp; 2、规章制度还不够完善，落实不够彻底，存在随意性，特别是管理机制亟待完善。

&emsp;&emsp; 3、菜式方面还要不断因应市场变化而革新。

&emsp;&emsp; 4、员工素质整体水平不平衡，缺乏具有专业管理人才，对现有员工技能培训还有待加强。

&emsp;&emsp; 5、餐厅设施设备都有不同程度老化和损坏，有些空调设备已经无法使用了。同时整个装饰装潢已经完全与时代脱轨，天花更有严重脱落现象，急需修复或者更新。一些硬件设施需要更新改造，特别是会议室桌椅及中厅布置。

&emsp;&emsp; 6、餐饮部范围内的娱乐部设施不全，很多客人有需求都不能满足。

&emsp;&emsp; 7、山庄没有很吸引人的项目的大环境影响餐饮部经营状况比较萧条。增加娱乐设施，桑拿等。

&emsp;&emsp; 在明年的工作中，我们将要做好以下工作：

&emsp;&emsp; 1、将餐饮部每日值勤制度作为个人绩效考核的重要表现方式。

&emsp;&emsp; 2、根据季节变化制定并落实不同时期的菜单。

&emsp;&emsp; 3、规范建制补充人员。平时忙的时候餐厅人员吃紧，如果开展生态养殖业，可以解决闲时的工作饱和量。完成服务质量向质转变。

&emsp;&emsp; 4、合理改造增加设施，增加包房。原计划增加几间ktv包房的，其实完全可以同时增加桌子，用餐完后可以唱歌休闲。同时将中厅稍作改造，增加成四到六人的方桌散台，有客用餐就可以是餐厅，有客唱歌就是歌厅。同时利用好鸟语林，把竹楼稍做改造，使其具备用餐和饮茶的功能，餐是农家菜，茶是中国茶（或者其他饮料）。

&emsp;&emsp; 5、增加土灶，形成真正的农家风味，运用山上众多的材木，从而节约燃油，降低成本。

&emsp;&emsp; 6、增加酒水品种，真正实现餐饮的实质。菜式上增加松针熏制的食品，酒水上增加在药房开方自己酿造的药酒。

精选酒店工作的年终总结 &emsp;&emsp; xx餐厅是我们xx市区一家营业不久的新餐厅，我来到xx餐厅工作也有一年了，我是xx餐厅的一名服务员，在xx餐厅像我这样的服务员也有很多，在这个比较独具特色的餐厅里，我每天的工作都很开心，我是很喜欢服务行业了，特别是在工作的同时还能够得到顾客的肯定我就更加的开心了，我们xx餐厅的风格是比较传统化，包括设计，还有菜式，员工服装都是比较古化我觉得这是很值得一提的，很具有传统特色，正式因为这种风格引来了很多的消费者都来一探究竟，越来越多，这样的话我们平时的工作也就很忙了，在xx餐厅也来了一段时间，我觉得在工作上我应该的去回顾一下自己这一年时间以来的服务员工作：

&emsp;&emsp; 一、日常工作

&emsp;&emsp; 一名服务员，当然是餐厅的最基层，但是我一直都很喜欢自己的工作，这是我内心对这个行业习的热爱，我一直很希望在服务的同时得到更多的人的肯定，这样我才会有价值，这样才能被称之为一名真正的服务着。

&emsp;&emsp; 在xx餐厅我的日常工作是很充实的，每天我们餐厅是十点开始营业，因为不做早餐，我们上班时间比较晚，我很早的就到了，开始自己全新的一天，由于xx餐厅的名气慢慢的开始大了起来一般不到十一点就会有顾客来吃饭，我们餐厅的服务员还是比较多的&#39;，但是在忙起来的时候，大家都恨不得，再长一双手。

&emsp;&emsp; 作为一名服务员我们要具备这几个特征，耐心，细心，责任心，在顾客点餐的时候我们要态度端正保持微笑，这些是餐厅的基本素养，必须具备，作为服务员同时还要对我们的餐厅的菜单很熟悉，当顾客要我们推荐菜的时候吗，我们要保持耐心，对于菜品的介绍我们要很熟练，平时自己要花很多时间去了解每一道菜的特点口味，自己更加要认得每一道菜，这样才能够满足顾客的需求。顾客要结账款了也要态度端正，耐心，不要让顾客就等这些都是一名服务员的基本技能，xx餐厅是，在日常的工作中我们要有足够的耐心，去服务好每一位顾客，不能跟顾客大发生争执，这是最不允许的。

&emsp;&emsp; 因为上班晚，我们平时的工作也比较紧张，所以我们每天晚上九点下班，很充实也很满足，这就是一年的日常工作。

&emsp;&emsp; 二、工作的收获

&emsp;&emsp; 在xx餐厅工作了这一年时间，我一直本着一名服务者的态度在工作中表现的也很好，每天完成了自己的工作任务，从来没有发生过与顾客发生争执，这是不被允许的，我一直都提醒着自己要做一名优秀的餐厅服务员。

精选酒店工作的年终总结 &emsp;&emsp; 时光如梭，一眨眼20xx年就已经结束了，我在xx酒店的客服工作也宣布告一段落，回首看一下自己自己今年的工作表现，个人自我感觉还是挺满意的，作为一个在酒店工作了两年的客服来说，一年的时间这么长，我竟然没有在工作中存在一点的瑕疵，一次错误也没犯过，甚至还在这一年的工作锻炼中，个人自身的能力得到了加强。

&emsp;&emsp; 一、规范自身，坚守岗位

&emsp;&emsp; 我在这一年中，做到了给自己制定的目标，上下班一次都没有存在迟到早退的现象，甚至连病假都没请过，一年里，除了放假无一例外的在岗上班，这是我对自己的个人要求，作为一个客服人员，自我约束能力一定要好，起码是要高于平常人，不然就没办法保证自己以最好的工作状态去服务顾客，每个人在一天的工作中肯定会有疲惫期的，作为客服我是坚决不允许自己出现这样的情况，在这一年里，我严格遵守的自己的岗位职责，从未犯过技术性的失误，这是让我感到自豪的地方。

&emsp;&emsp; 二、服务水平、服务质量、服务意识都得到了提高

&emsp;&emsp; 今年上旬，酒店告知我们会有一次极为重要的培训，主要是针对客服人员的，像我这样对自己工作严苛要求的自然不会错过这次机会，经过我一段时间的工作表现之后，我拿到了这个培训的名额，经历过这次培训后，整个人感觉在工作中的气质都变得不一样了，果然是听君一席话胜读十年书。

&emsp;&emsp; 我的服务水平、服务质量、服务意识相比去年都得到了极大的提高，我能感觉得到，顾客给我的反馈都是截然不同的，我能够迅速的从顾客的只言片语中知道他想表达什么，并提供最好的解决方案。一年以下，还没有遇到过任何一个我解决不了的难题。

&emsp;&emsp; 三、审视自己，着手准备明年的工作

&emsp;&emsp; 我的工作职责就是在顾客给我们酒店打咨询电话过来时，解决顾客的一切问题，包括酒店住房剩余问题，每个类型的房间都是什么价格，酒店附近有什么好吃的好玩的地方等等，知识面一定要广泛，当顾客遇到突发情况请求我们的时候我们也能提供最专业的回答，比如在酒店入住的时候，被热水烫伤了怎么办，我们就需要先告诉他们紧急的处理措施，然后再去医院处理。

&emsp;&emsp; 我对自己的工作方面还是十分的自信的，能够很好的完成自己的分内工作。明年是我们酒店成立xx周年，我要是想升职，就在此一举了，但是有一点也值得我重视，我一直都没遇到过难题，这就意味着我不知道自己自身的薄弱处在哪，我可不希望一直不犯错的我，在明年犯一个天大的错误。我希望我能在明年继续保证自己今年的这个工作状态，一路向前，我相信我能在客服的这条道路上越走越远的。

&emsp;&emsp; 精选酒店工作的年终总结

&emsp;&emsp; 在过去的一年里，销售部在总经理的正确领导及其它部门的密切配合下，基本完成了酒店年的工作任务。部门的工作也逐渐步入成熟。在这一年里我们具体工作内容如下：

&emsp;&emsp; 一、对外销售与接待工作

&emsp;&emsp; 首先销售部经过了这一年的磨合与发展，已经逐步的成熟了自己的销售工作，拓展了自己的市场。把商大酒店全面的推向旅游市场，提高了酒店的知名度，争取做到限度为酒店创造经济效益。

&emsp;&emsp; 根据年初的工作计划认真的落实每一项，20xx年销售部的工作重点放在商务散客和会议的销售上，由于酒店所处的地理位置所限，散客的入住率偏低，全年的销售部散客入住率为，我们加大商务客人的销售力度，拜访重要公司签署商务协议，同时根据季节的不同制定不同的销售方案，有针对xx的走访客户，比如旅游旺季，我们把地接团队较好旅行社认真的回访与沟通，12月份至1月份大部分摩托车会议召开，我们及时的与经销商联系。为旺季的酒店整体销售量做好铺垫。平时在整理客户档案时，分类定期的回访，同时不断的开发新客户，截止年底共签署协议454份。

&emsp;&emsp; 20xx年9月份我到酒店担任销售部经理，20xx年10份酒店正式挂牌三星，这对销售部提供对外宣传筹码，同时也把我们酒店整体水平提高一个档次，有利于酒店的销售工作。

**酒店配菜半年工作总结3**

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础……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元，完成季度任务指针的，较去年同期元增加了元，上升率为，实现利润元，完成季度利润指针的，较去年同期元平均每月元相比，利润增长了，增长率为。第三季度，部门共接待婚、寿喜宴趟次桌，金额达元，接待标准平均为元桌，较去年同期元桌增加了元桌，散台接待了人次，上座率为，包房共接待人次，包房出租次，出租率为。

二、主要工作与作法

&times;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，原创：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，部门共销售特价菜余份，金额达万余元，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场次桌，金额达元，平均元桌。

③为增强酒店在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，部门共销售圣诞票张，金额为元，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场、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，部门于月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础。

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；

⑥针对餐饮前台服务员基础工作欠扎实，厨部菜肴质量欠稳定的实际，结合餐饮包房和散台生意回升的现状，为了进一步提升 两个质量 ，稳定消费客源，强化餐饮全员客人意识，改变服务观念，积极落实《怀化大酒店诚信经营管理条例》中的各项举措，为宾客提供高效、优质、快捷的服务，部门于每周三、周六召开前台、后厨协调会，理清了上菜慢等存在的部分投诉，同时拟定并实施了《餐饮冬季暖经营举措方案》。

三是积极沟通，把握了客源市场这一关键

为进一步稳定客源，增强顾客对酒店的忠诚度，保持并提升餐饮上半年良好的经营局面，部门积极发挥外联工作小组的作用并着手从以下几方面开展工作：

①定期对常客及消费大户进行电话联络，并对某段时间突然消费较少的客户进行了电话联络或实地拜访，了解其不来消费或消费较少的原因，并做好了记录及整改，第三季度，部门共电话联络及实地拜访常客达余次，通过部门的努力，天舟教育、客运段、三医院等消费单位较上半年明显增加；

②为进一步体现酒店人性化服务，部门对来店过生日的客人及时赠送了鲜花或蛋糕，如兴业公司的张总及其家人、部分市委领导等；

③为体现酒店对消费常客的重视，通过部门外联小组及时将新菜研制推出的信息及时的反馈给消费常客，并请客人前来消费品尝和提出宝贵意见；

通过以上举措的实施，不仅稳定了消费客源，而且拉近了与消费常客的距离，扩大了酒店餐饮对外知名度，树立了良好的社会口碑，同时也提升了包房出租率，年三季度，部门包房出租率为，较去年同期上升了个百分点。

四是张驰有度，奠定了队伍稳定这一基础

第三季度是部门新老员工交替的一个季度，也是员工队伍容易出现波动的一个季度，为此部门为提高整体凝聚力，缓解员工工作压力，分批组织员工前往生意较好的社会餐馆（王朝食府、湘水人家等）聚餐，不仅加深了员工间的相互了解，而且吸取了社会餐馆的长处；

其次部门分楼层和分前后台定期召开楼面会，对每周工作进行讲评与总结，并根据个人在一周内的工作表现、推销能力及有无投诉等情况进行奖惩，并利用后厨每月推新菜之机，组织部分表现较好、推销能力较强的员工参加新菜的品尝和评议，此举不仅起到的现场培训的效果，而且增强了员工的自信心和荣誉感，总之通过以上举措的实施，较好的稳定了员工队伍，为部门经营创收打下了良好的基础。

五是狠抓班子建设，形成了争抓落实这一氛围

为强化部门骨干的责任意识，转变骨干的工作观念，形成争先恐后抓落实的工作氛围，部门成立由领班以上骨干担任组员的质检小组，每周轮流协同质检对部门各区域进行质量检查，并对每次检查最差或问题最多的区域责任人实施处罚或责令其限期整改，并在部门部委会上进行通报批评，同时对每次检查表现较好的区域责任人进行奖励；其次部门还每月对领班以上骨干进行工作讲评，实施奖优罚劣并对下一步工作提出要求，为提高骨干整体驾驭能力和管理水平，原创：部门专门对领班层骨干实施了一次专业培训，不仅了解了骨干在实施管理中存在的问题及薄弱环节，同时也强化了骨干的学习意识和危机意识。

三、存在的主要问题

第三季度，餐饮部的工作虽然取得了较好的成绩，但仍存在不少问题和薄弱环节，距酒店与公司的要求及员工的期望值还有较大差距，其主要表现在：

⒈部门安全防范意识较为淡薄，对员工的安全知识培训不够，从而导致月日晚餐包条软包芙蓉王烟被骗事件的发生；

⒉对参加市技能比武重视程度不够，从而导致参加市技能比武部门中餐宴会摆台争一保二的任务没有完成；

⒊后厨部岗的日常工作流程还有待于进一步规范，因上菜慢和菜肴制作标准不统一的投诉还时有发生；

⒋在对前台员工实施针对性的培训方法和力度不够，被叫服务还时有发生；

⒌部门对后台管理缺乏力度和有效的方法，从而导致员工日常违纪违规现象较其它部室较多；

四、四季度主要工作安排

四季度不仅是酒店深化利润目标股份制经营管理第二年的最后一个季度，更是餐饮为年工作打好基础，再上台阶的一个季度。第四季度，部门将以前三季度大好经营形势为基础，以春节、元宵节、情人节 三节 促销活动及搞好大宴旺季的接待和服务为契机，以持续稳定、提高包房出租率和消费档次为重点，以狠抓 两个质量 （产品与服务质量），强化两个意识（竞争意识与危机意识）为中心，以稳定员工队伍为前提，转变班子工作作风，齐心协力，努力拼博，力争在利润目标股份制经营管理的第四个季度实现餐饮创收万元，重点从以下几方面着手开展工作：

一是着力抓好冬季暖经营举措的落实与效果的督导，确保效益和口碑双丰收；

二是做好春节促销系列工作安排，确保春节创收较去年同期上升，人员稳定，安全无事故；

三是以四季度各类婚、寿喜宴的接待和服务为楔机，着力抓好大宴的出品及服务质量，为抢占年大宴市场份额打下坚实的基础；原创：

四是在二楼大厅的经营思路上坚持低起点、多实惠的大众消费经营思路，狠抓出品及快捷服务的保障，力争散台上座率较前三季度有较大幅度的上升；

五是利用春节、元宵节、情人节促销活动结束后的经营淡季，对月日厨部技能比武中存在的问题进行认真梳理，并有针对性的实施培训和整改，确保后厨出品质量再上新台阶；

总之，我坚信，在公司及酒店领导的正确指导下，在兄弟部门的大力支持、协助下，在部门全体干部员工齐心协力，努力拼搏下，第四季度的工作任务一定能完成，公司及酒店领导提出的 发展餐饮 这一目标一定能够实现！

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn