

2023年餐厅经理月度工作计划 餐厅的工作报告(精选9篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

餐厅经理月度工作计划 餐厅的工作报告篇一

从这次餐饮服务员，改变我认为干餐饮服务员是没有前途的消极想法;树立了干一行，爱一行的思想，知道了一个人是否有所作为，不在于他从事何种职业，而在于他是否尽心尽力把所从事的工作做好。具备了我的从业意志和端正了我的工作态度;知道了成功服务员应有的素质，从而增强我的从业意识，立志要么不做，要做就做一个有理想、有道德、有知识、有纪律的合格服务员。

我学会了服务宾客的原则;服务宾客的程序;服务中工作细则;宴会出菜程序;托盘的技巧及端托行走的步伐;铺台、摆台的注意事项;换烟灰缸的重点;点菜、写菜单、取消菜式的注意事项及推销菜品的技巧;斟酒水的基本方法、程序和酒水的一般知识;处理客人投诉及服务突发事件对应技巧;餐厅开市的准备工作及收市的注意事项以及各种服务礼仪、餐饮卫生知识、消防知识等等。使我成为一个优秀的服务员奠定了基础。

在这次服务员兼职工作中我总结出作为一个优秀服务员要具备。

热爱你的工作:当你热爱自己的工作，你就会快乐地、更容易地做好你的工作。我们要让就餐的人们获得健康、能量与良好的服务。你就可能将平凡的工作做得不同凡响。而企业最

需要的人就是热爱工作的人。

为了自己的企业和自己在激烈的竞争中获胜，我们必须能够尽快地投入工作并胜任工作，以提高工作效率。

与金钱、势力、出身背景相比，自信是最重要的东西，自信能帮助人排除各种障碍、克服各种困难，相信自己是秀的。

要学会做人：做人就是做一位敬业、感恩、乐于助人、讲职业道德的人，真诚做人、认真做事，事业将会更成功。

就是以公司利益为重，对自己的工作岗位负责；就是为客人负责，给客人提供优质的出品与服务；就是“敬无在”，即使没有人监督你，你也会认真地做好工作，这就是责任的表现。

在工作中没有绝对的公平，位在努力者面前，机会总是均等的。没有一定的挫折承受能力，今后如何能挑起大梁。

发挥团队精神是企业一致的追求，餐饮企业的工作由多种分工组成，非常需要团队成员的配合。具有团队精神、善于合作的员工和企业都更成功。

这次的兼职给我的体会非常的深刻，我觉得我们做每一件事情都是，每天进步一点点：积沙成塔、积少成多，很多成功者就是积累一点点小而成大器的。每天创新一点点，是在走向；每天多做一点点，是在走向丰收；每天进步一点点是在走向成功。

餐厅经理月度工作计划 餐厅的工作报告篇二

餐厅的前厅经理在某种程度上充当着企业管理者的形象担当，因此一举一动都有可能被贴上餐厅老总的行为标签，因此要对于如何进行前厅应酬有一定的了解。下面，小编为大家餐

厅经理应酬客人的技巧，希望对大家有帮助！

招待客人水果或是小菜，应该选在开幕期间或是庆祝特别节日时，要请就必需全部请，否则只有请少数几桌客人反而会得罪大多数的客人，因为旁边没有被请到水果的人会误会老板不重视他们，是二等客人吗？这样对生意反而有负面影响。

全部请的话要花费很多，而且会浪费师傅不少时间，耽误做菜的进度。即使要请客也要看时机。应选择客人座在厢房时，或是旁边没有别桌客人才可以。不过招待客人常会有后遗症。大部的人往往都是贪得无厌的。

如果请他一次二次后，那麽第三次如果没有赠送时，就会觉得老板怎麽没有送，好像是老板有亏欠他似的，有些不知足的客人受招待过一次后，以后每次都想要。

陪客人喝酒，向客人敬烟，招待水果，赠送小菜，这些都是数拾年来的老套，非上策，如果只敬少数客人反而会得罪更多客人。如果要全部敬酒，那样要浪费很多时间，而且有数拾桌客人就必需喝数拾杯，那岂不要醉死。

而且一定会伤害了身体。就有不少人开餐厅不但亏掉家产，而且又赔掉健康。（例如×海活海产的老板，亏钱收店又因陪客人喝酒喝到胃出血）。

陪酒敬烟虽然可以拉拢客人，可是成效并不大。生意不好的店，送水果或是送小菜生意还是一样差。连啤酒或饮料让人免费喝还是没有人上门。而生意好的店，不请不陪还是一样客满。由此可见客人并不会因为经理陪酒与否就决定是否上门。

如果向长官敬酒，以后如果没有向长官敬酒，就会被误会我们看高不看低，如果向市长敬酒，以后如遇到公所的职员没有敬酒，也是会被误会。敬酒如果只敬某些客人或高官巨贾，

那其余的别桌客人则会感觉老板不重视他们，一定会引起反感，为了讨好一二桌客人而得罪了更多数的客人，这样反而不划算的。

坚持原则才是上策，遇到客人欲邀喝酒时，就和颜悦色的告诉客人，对不起，不会喝酒，您看见我跟客人喝酒过吗？客人大都会谅解，其实也没话说。因为老板(或是负责人)真的是从来没有与客人喝酒。

前厅经理遇到客人讨水果，必需看情况，如果是常来的客人或特别贵宾，在旁边没有别桌客人时才可招待。

否则就婉转告诉客人：对不起，我们是在办桌时才有从外面叫整盘水果进来，店里并没有准备水果，有时会遇到客人说别家都有送水果，那就告诉客人，有送水果的餐厅都已经把水果的钱加入菜钱里，而且还会再加一成服务费。我们做生意实实在在的，不想多增加客人的负担。

餐厅经理月度工作计划 餐厅的工作报告篇三

在快速变化和不断变革的今天，接触到岗位职责的地方越来越多，岗位职责是指工作者具体工作的内容、所负的责任，及达到上级要求的标准，完成上级交付的任务。大家知道岗位职责的格式吗？下面是小编为大家收集的餐厅经理岗位职责，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

- 1、门店经理对执行上级计划和步骤，确保餐厅营运起着十分重要的作用，因此，餐厅经理要与上级密切地配合，根据预算和政策进行经营管理，能及时交出上级所需要的记录和报表；使自己主管的餐厅遵守公司的各种规章制度。

- 2、生命至上，安全第一，门店经理有责任为员工提供一个安

全良好的工作环境，执行纪律要公正严明，解决员工问题时，要保持公平公正，以树威望，向员工提供专业培训，亲自督导实施培训。

3、加强对现场管理，上客高峰期坚持在一线，保证向客人提供优质服务，并懂得首先考虑客人的需要，当服务或菜品出现问题时，要及时而圆满地解决。

4、按时参加公司组织的各种会议，并在餐厅营业前召开班前会，布置任务，完成上传下达的工作。

5、负责组长级以上人员的班次安排及考勤，并督导他们进行工作。

6、与厨师长、吧台长协调好工作，保证向客人提供优质食品。

7、控制餐厅的经营情况，全面合理的调配各部人员，确保服务质量。

8、结合企划部门实时制定出营销计划，并组织实施。

9、对重要客人给予特别关注，做好crm管理。

10、定期召开各项会议，找出工作中存在的问题，及时改进。

11、负责餐厅人事安排及员工评估，按奖惩制度实施奖惩。

13、定期检查餐厅的设施设备情况，并协调做好维护保养工作，提高全体员工的消防意识，做到防范于未然。

餐厅经理月度工作计划 餐厅的工作报告篇四

作为西安餐饮行业的知名企业，西安小六汤包在xxxx年取得

了令人瞩目的成绩□xxxx年已经到来，餐饮行业的竞争将更加激烈，如何保持下流汤包的竞争力成为今年的工作重点，我觉得应该从以下方面着手提高我们餐厅的知名度和美誉度。

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名度，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. 牢牢抓住小六汤包的企业餐饮文化，从餐厅的装修装饰风格 and 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小六汤包的文化主题和内涵，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：

1. 经营项目：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“小六汤包”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. 产品在保持以汤包为主，弘扬陕西特色饮食的基础上，辅之精致凉菜、家常热菜、特制蒸碗，注重科学饮食、合理搭配，真正做到踏踏实实为百姓服务。

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。

今后的工作中，我将始终坚持“品质优良、价格低廉、环境舒适、服务周到”的经营理念精益求精，并以此计划为基础，很据餐厅的具体运营状况和产生的问题，不断改进。

餐厅经理月度工作计划 餐厅的工作报告篇五

要做到优秀，自己的学识，能力等还有一定距离，所以总不敢掉以轻心，向书本，向领导，向同事学习，这样下来感觉自己20xx年来还是有了一定的进步，在管理能力，协调能力及处理问题等方面，有了进一步的提高，保证了餐厅各项工作的正常运行。

作为一名餐饮部的一份子，自己扮演的角色是承上启下，协调左右的作用，我们每天面对的是繁杂琐碎的、有着挑战性的工作□20xx年在饮和厅的工作中，各项工作都是本着提高服务质量，提高工作效率为目的，让工作有条理性，融入到每一项工作当中。

努力配合主管做好餐厅的管理工作，本着实事求是原则，做到上情下达，下情上报。本餐厅的宴会接待任务比较重□20xx年多次接待了重要宾客及宴会，但由于种种原因质量和效率跟不上，这就要求自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，力求周全，准确避免疏漏和差错。

1. 明确开发的方向

2. 确保完成任务

(1) 主管对开发工作要及时安排组织，落实任务指标，要早做准备。必须按时完成任务，不能拖延滞后。

(2) 主管、领班必须以身作则，带头创新，不仅要完成个人任务，还必须启发、帮助员工也开发新品。

3. 主管、领班要带头学习

带动员工提高个人素质和业务技能。尤其在的平时工作之余，要多方了解信息，开拓思维，做好基础资料的积累；同时要勤练基本功，注重专业知识学习，提高业务技能水平，有一定知识和技术的积累后，创新才会有灵感。

4. 主管、领班要狠抓培训工作

餐厅管理人员要做针对性的培训计划，加强业务技能技巧培训；多开展斟酒、调酒等方面的培训或比赛，不但提高业务技能，也增加了创新的积极性。

5. 坚持执行新品开发的有关规定

按时兑现奖励和考核评估，提高创新积极性和主动性，力争完成20xx年任务指标。

餐厅经理月度工作计划 餐厅的工作报告篇六

转眼间入职公司工作已一年多了回顾这一年多工作,我在领导及各位同事的支持与帮助下,严格要求自己,按照酒店的要求,较好地完成了自己的本职工作,通过这一年的学习,工作方式有了较大的改变,工作质量有了新的提升,现将20xx年度工作情况作总结汇报,并就20xx年的工作打算作简要概述。

一、日常管理工作 作为一名餐饮部的一份子,自己扮演的角色是承上启下,协调左右的作用,我们每天面对的是繁杂琐碎的、有着挑战性的工作。这一年在餐厅的工作中,各项工作都是本着提高服务质量,提高工作效率为目的,让工作有条理性,融入到每一项工作当中。努力配合经理做好餐厅的管理工作,本着实事求是原则,做到上情下达,下情上报。

二、加强自身学习,提高业务水平 要做到优秀,自己的学识,

能力等还有一定距离，所以总不敢掉以轻心，向书本，向领导，向同事学习，这样下来感觉自己这一年来还是有了一定的进步，在管理能力，协调能力及处理问题等方面，有了进一步的提高，保证了餐厅各项工作的正常运行。

一、厅面现场管理

1、礼节礼貌要求每天例会反复练习，员工见到客人要礼貌用语，特别是前台收银和区域看位服务人员要求做到一呼便应，要求把礼节礼貌应用到工作中的每一点滴，员工之间相互监督，共同进步。

2、班前坚持对仪容仪表的检查，仪容仪表不合格者要求整理合格后方可上岗，岗上发现仪容问题立即指正，监督对客礼仪礼貌的运用，员工养成一种良好的态度。

3、严抓定岗定位和服务意识，提高服务效率，针对服务人员用餐高峰期时进行合理的调配，以领班或助长为中心随时支援忙档的区域，其他人员各负其责，明确各自的工作内容，进行分工合作。

4、提倡效率服务，要求员工只要有客人需要服务的立即答“到”进行为客人服务。

5、卫生管理公共区域，要求保洁人员看到有异物或者脏物必须马上清洁。各区域的卫生要求沙发表面、四周及餐桌、地面、无尘无水渍、摆放整齐、无倾斜。

6、用餐时段由于客人到店比较集中，往往会出现客人排队的现象，客人会表现出不耐烦。为了提升自助餐服务的质量，进一步规范自助餐服务的操作流程和服务标准。这时就需要班组人员作好接待高峰前的接待准备，增加菜夹，双向同时进行取菜，以减少客人等候时间，同时也应注意桌位，确保无误。做好解释工作，缩短等候时间，认真接待好每一桌客

人，做到忙而不乱。

1. 许多工作我是边干边摸索，现场管控业务知识也是不足，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高。

2. 有些工作还不够过细，如在餐前餐后的检查中，餐中的监督中，硬件设施的维护及卫生检查上，不是十分到位。

1. 能够协助领导做好餐厅的日常工作。

4. 配合领导做好各项接待、安排工作，工作期间妥善处理工作时发生的问题和客人的投诉，有疑难问题及时上报领导。

5. 做好餐厅的安全、节能、卫生工作。

6. 以身作责，监督、检查服务人员做好服务工作。

7. 做好服务工作的同时抓好思想工作，做到团结友爱、相互帮助、共同进步。

20xx年工作计划如下：

1. 积极认真配合领导，搞好餐厅日常的管理工作。做好内部人员管理，在管理上做到制度严明，分工明确。

3在物品管理上责任到人，有章可循，有据可查，有人执行，有人监督。 4、加强学习，拓展知识面，借鉴同行业的优缺点，灵活运用自己的实际工作中，优化工作质量，针对一些新员工和操作不规范，在服务过程中现场纠正指导，多培训演练，提高员工的业务水平。

5. 加强节能的检查，平时多跟服务员讲解提高节能的意识，加强对硬件设施的维护及卫生检查上，给客人舒适之感。

6. 进一步加强员工政治思想工作，定期组织员工学习，不断提高为顾客服务的自觉性，做到礼貌待人，文明服务，热情主动。

7. 建立餐厅案例收集制度，减少顾客投诉几率，收集餐厅顾客对服务质量、品质等方面的投诉，作为改善日常管理及服务提供重要依据，餐厅所有人员对收集的案例进行分析总结，针对问题拿出解决方案，使日常服务更具针对性，减少了顾客的投诉几率。

8改变工作方法：部门新进的员工做房速度较慢，且卫生质量差错较多，要求自己尽可能少一点抱怨，每个问题都有落实。尽量做到事事落实到人，件件有反馈，帮助员工分析发生问题的原因，找出解决问题的方法，演示操作方法，避免类似问题的重复出现。也是我今年工作较以前的一个改变。

9. 协助经理提高员工对客服务质量，强化服务意识；对员工服务质量做好现场辅导工作，协同班组做好员工培训工作。督导落实情况，确保新员工掌握技能的同时，并且增强对客服务技能技巧。

10. 做好服务工作的同时关心员工，做到团结友爱、相互帮助、共同进步。在日常工作中了解员工的个性，讲话方式，身体状况。避免因工作忙碌、身体状况欠佳等情况产生厌烦的情绪从而影响工作，有时遇见员工感冒时主动帮助她们铺床等，使员工从思想放下包袱，从而认真的投入到工作中。

20xx 年即将过去，我将会调整好心态迎接新的挑战，我将一如继往，为腾格里国际酒店的发展尽自己的一份绵薄之力。我坚信餐饮部一定会坚定信念，精诚团结，以百折不挠勇往直前的精神风貌，共同绘制出腾格里国际酒店新的蓝图，实现各项指标的历史性突破。

餐饮部主管：

餐厅经理月度工作计划 餐厅的工作报告篇七

要做到优秀，自己的学识，能力等还有一定距离，所以总不敢掉以轻心，向书本，向领导，向同事学习，这样下来感觉自己xx年来还是有了一定的进步，在管理能力，协调能力及处理问题等方面，有了进一步的提高，保证了餐厅各项工作的正常运行。

作为一名餐饮部的一份子，自己扮演的角色是承上启下，协调左右的作用，我们每天面对的是繁杂琐碎的、有着挑战性的工作。xx年在饮和厅的工作中，各项工作都是本着提高服务质量，提高工作效率为目的，让工作有条理性，融入到每一项工作当中。

努力配合主管做好餐厅的管理工作，本着实事求是原则，做到上情下达，下情上报。本餐厅的宴会接待任务比较重。xx年多次接待了重要宾客及宴会，但由于种种原因质量和效率跟不上，这就要求自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，力求周全，准确避免疏漏和差错。

1、明确开发的方向

2、确保完成任务

(1)、主管对开发工作要及时安排组织，落实任务指标，要早做准备。必须按时完成任务，不能拖延滞后。

(2)、主管、领班必须以身作则，带头创新，不仅要完成个人任务，还必须启发、帮助员工也开发新品。

3、主管、领班要带头学习

带动员工提高个人素质和业务技能。尤其在的平时工作之余，要多方了解信息，开拓思维，做好基础资料的积累；同时要

勤练基本功，注重专业知识学习，提高业务技能水平，有一定知识和技术的积累后，创新才会有灵感。

4、主管、领班要狠抓培训工作

餐厅管理人员要做针对性的培训计划，加强业务技能技巧培训；多开展斟酒、调酒等方面的培训或比赛，不但提高业务技能，也增加了创新的积极性。

5、坚持执行新品开发的有关规定

按时兑现奖励和考核评估，提高创新积极性和主动性，力争完成20xx年任务指标。

餐厅经理月度工作计划 餐厅的工作报告篇八

1、配合公司的全年计划，为明年迎接我们的旺季，在20xx年2月底做好上市所有的准备工作，培训好厨师团队。

2、对每家门店的厨房菜品操作进行有效监督与指导，严格按照公司规定的标准提高执行力。

3、通过专业化培训与管理，对我们的厨师技术力量进行合理储备，合理推出适合季节的新颖菜品，菜品的设计开发，是我们厨师`及公司适应市场需求，保持旺盛竞争力的本钱，菜品创新是餐饮业永恒的主题，做到真正的“会聚随心”，不时开发新品去适应市场的需求，为企业创造更大的发展空间和利润。

4、每月对各门店和中央厨房的菜品质量检查不低于12次，并每周向公司领导汇报检查工作情况。

5、主动收集各门店基层了解到对菜品的意见和信息，做出及时相应的调整。

6、下市前准备好20xx年保留下来的特色菜品的上市工作，并根据xx年的流行趋势增加相应的新品种。

1、通过对一些和路店地理位置，周边主要消费群体，经营模式大概一致的店的考察，根据营运部领导给出的大致方针，结合我们的实际情况，在一月中旬将完成整个菜单的组成，包括午市套餐的搭配，到时候上报公司领导审核。

2、菜单确定后，完成菜单所有菜品的标准化和规范化，并对厨房人员和前厅服务人员分别做全面系统的菜品知识培训。

4、针对x店，每月进行菜品试做，最终选择三道左右的成功菜品进行更换。再更换前期做好菜品标准化资料，并做好培训工作。

5、在10月初做好龙虾下市前的准备工作新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，努力打开一个工作新局面。

餐厅经理月度工作计划 餐厅的工作报告篇九

一、抓学习教育，激励奋发向上

从任职以后，我在xx餐厅分管内部管理工作，了解xx餐厅员工多数来自于不同地区，文化水平和综合素质有很大差异，业务水平及服务意识不高，针对此种状况，我把自己所看到的不足列出单据，进行全面性的培训和现场督导。纠正错误的管理方法，进行理论的讲解及实践的练习操作。从宾客一进店规范礼貌用语、微笑服务以及职业道德的观念、菜品搭配，规范八大技能实践操作程序，通过学习，使员工加强服务质量，提高业务服务水平，当宾客进店有迎声，能主动、热情地上前服务，介绍酒店风味菜，当宾客点起烟，服务员应及时呈上烟缸等。

二、抓管理建章立制

前期□xx餐厅很多工作存在问题，主要的毛病存在于没有规范的制度，员工不明确制度，一些制度没有具体的负责人进行落实等。通过质检部领导的指导，我对罗列出卫生工作制度上墙、音响的开关时间及负责人以及各岗位的服务流程、个人卫生要求标准、收尾工作的注意事项，每天进行现场督导检查，对员工加强工作意识，明确工作责任有很大帮助。后期电话费用高，配合吴经理配置电话机盒，规定下班时间将电话锁上，以及任何服务员一律不允许打电话等，杜绝了下班时间打电话的现象。

三、抓内部客户的沟通

真诚地与客户沟通，听取他们的宝贵意见，不断改进并协调，及时将客户反馈的信息反馈给厨房，通过客户的真诚反馈，再加上我们认真的讨论、修改，不断地提高菜肴的质量，令顾客满意。在婚宴的黄金季节，制定婚宴方案，向周边的单位发放宣传单进行走访工作，向前来的宾客介绍xx餐厅的各种优势，对婚庆公司进行电话沟通，对外宣传酒店规模等，计划性地对宴席接待做好充分的准备工作。

四、需要加强的地方

目前，外面的市场还没有完全打开，需要我继续努力，我将不断学习，提高自己，加强销售的业务知识及各方面的知识学习。认真做好本岗位工作的同时，不断开发新的客户群体。做好内部客户的维护及沟通工作。有计划性地安排好营销工作。做好客户统计资料，不断地加强联系，做好客户投诉处理工作及反馈信息工作。密切配合酒店销售部接餐及接待服务。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日