

农村先进个人主要事迹 企业先进个人事迹材料(实用5篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

餐饮财务工作总结篇一

一楼的出品主要以“快”为主，不断更换花色品种，适时推出一些各地的特色小吃，主要以“稳住一楼”为出发点，而在二、三楼的菜式出品方面我们将加大创新力度大，首先将现有顾客很受欢迎的菜式保留，不断精益求精，并适时制订出规范菜式的标准菜单。同时通过举办美食节和各种节日的营销活动来推出新的菜式品种。计划在三月份——四月份举办一个以口味有特色，价格实惠贴近大众消费为目的的美食节。6—9月份计划引进新的菜系以满足更多的客户求新的口味，10月底将着力以高档、营养、有特色来迎合商务宴请，单位互请及各类中、高档消费客户的口味。争取菜式这一产品的更大市场竞争力，不断完善菜式创新制度，对菜品开发研究，监督质量，跟踪反馈意见进行进一步细致化管理，开辟营养膳食，合理膳食，精致饮食的食在xx良好社会形象，从而争取更多的客源。

服务作为餐饮的第二大核心产品，我们将紧紧围绕酒店“情满xx□舒适家园”这一系列主题来开展阶段性的循环培训。通过培训考核再培训的方法不断巩固各类服务知识。计划制定出餐饮优质服务十条，即在服务程序的基础上将一些更细的体现个性化的服务内容，进行归纳形成通俗易懂的十条，各楼层根据本层不同实际情况进行要求。领班、主管跟踪落实，将整体服务进一步细化，完善，同时通过考核来检验实施效果。

一楼的服务仍然以“快”、“准”、“灵”为服务方针，同时突出对老客户的的热情。提高送餐服务的菜式及服务质量。二楼着重在餐厅氛围的营造上想办法，添置台心布，口布，从台面上使宴会厅的色彩更喜庆，可以考虑制做椅套，在大厅的龙凤台上对宴会的主题突出更鲜明一些，从餐厅布置等细节方面来继续打造宴会品牌。三楼的包厢服务突出个性，特别对于固定客户要加强同客人之间的情感沟通，突出“情”字，用真诚、热情、友情留住顾客。

同时建立以三楼为点的餐饮部兼职营销小组，从各楼层抽调优秀员工及部份管理人员利用不开餐时间，走出去拜访客户，听取客人意见，拉近同顾客距离，开发新客源，利用在餐厅服务的时机认识顾客，制定出营销小组工作计划，考核工作成绩，通过小组带动部门全员销售，用服务来吸引并留住更多的客户。

成本控制是今年的工作重点，今年酒店规定厨房毛利为57%，历年来的毛利率都离这个数有一定差距。今年，我们将从原头开始，对原材料的进货进行严格把关，安排专人负责验收，签单，代替过去各厨房各自验收的情况，从而从原材料成本上加以控制，另外，在厨房原料使用上加强管理，杜绝浪费。

不断完善部门的能源管理制度及瓷器的管理制度，对低质易耗品控制领出和使用，建立起不同楼层的财产台帐，充分利用现有的各楼层仓库，将各类物品分类码放，避免以前乱堆放的情况，延长物品的使用寿命，在不损害客人利益，不降低服务水准，不影响餐厅环境的前提下，尽最大的努力实现部门更多的利润。

新的一年，新的目标，我部将在酒店领导班子的正确领导下，调动部门全体员工的工作热情，全力以赴争取创造出更好的成绩。

餐饮财务工作总结篇二

- 1、每个月召开一次会长会议（会长、常务副会长、秘书长参加）；
- 3、半年（6月、11月）召开一次常务理事会；
- 4、半年（2月、8月）召开一次名誉会长、顾问会议；
- 5、一年（12月）召开一次全体会员会议（年会）。

因现有办公室要拆迁，将在2—3月完成办公室的搬迁工作。根据实际需要，适当添置必要的办公设施（空调、办公桌、宣传栏等）。

目前还没有成立餐饮商（协）会的县市，在上半年要成立餐饮商（协）会。

今年要借助市商务局和市食品药品监督管理局的力量，吸纳20个在郴有实力和影响力的餐饮企业单位和30名餐饮业个人加入商会。

- 1、配合市商务局做好“十佳餐饮企业”评选工作。根据市商务局关于在五个行业开展“十佳”商贸企业评选活动方案要求，凡符合条件的餐饮企业要积极参与评选活动，借“十佳”商贸企业评选活动的东风，全面推动我市餐饮企业的各项工作。
- 2、配合市食品药品监督管理局、市商务局做好放心油示范店工作。
- 3、配合市统计局、市商务局做好餐饮行业普查工作。

商会会长和常务副会长要联系一家需要帮助企业，并经常到餐饮企业调查研究，了解会员单位需求、反映会员单位要

求、解决会员单位困难。

商会办公室将经常搜集、整理会员单位的意见和建议，及时向政府有关部门反映企业状况、意见和要求，维护会员单位的合法权益，及时向会员传达和反馈有关政策和信息。

商会要改变餐饮企业“单打独斗”的状况，紧密“抱团”，实行“团购”，降低成本。今年，要有50%的会员单位企业实行“团购”。配合衡阳餐饮协会做好美食品鉴活动。

上半年和下半年将分两期对餐饮企业的管理人员和专业技术人员实行上岗培训。聘请省内外专业名师、专家开展各类餐饮服务技能培训。利用我会名厨专业委员会这个平台，对厨师组织烹饪大赛和开展烹饪技术交流活动。同时做好湘菜名师、大师的培训、评选和推荐工作。

为创新提升郴州地方菜品质量，今年将举办以本地名优食材为主材的烹饪大赛，先从县市开始初赛，最后在旅游节期间到市里进行决赛。在深入挖掘本土优势资源的基础上□20xx年，将整理出版《郴州地方美食大全》。

积极组织会员单位参加全国、全省的有关会议和大赛活动。每个季度组织会员单位到省内或省外进行考察交流，在外出前做好考察计划，明确考察目标。除外出学习，还要借我市举办各种活动的契机，以商会名义邀请外地协（商）会组团来我市交流指导。

以《郴州餐饮》报和《郴州餐饮网》为阵地，借助郴州主流媒体和《郴商》之力，大力宣传我市餐饮行业形象，传播工作信息，推介先进典型，交流管理经验。拟在郴州日报、郴州电视台分别开辟《生态美食之乡》和《食在郴州》栏目。

商会换届后将采取会长轮值制度，每年由一名常务副会长作轮值会长，有利于充分发挥大家的才干，增强商会的领导力

量。同时，发挥“四部一室”（办公室、会员服务部、学习培训部、对外联络部、业务拓展部）领导的作用，全面做好商会工作。

餐饮财务工作总结篇三

1. 加强规范管理、做好日常核算。根据酒店核算要求和各部门的实际情况，按照会计法和企业会计制度的要求，做好财务软件的初始化工作。
2. 配合会计师事务所对公司20xx年终会计报表进行审计，并按有关部门的要求，完成会计报表的汇总和上报工作。
3. 配合酒店领导完成各责任各营业部门的责任指标的预算及制订工作，并做好酒店有关财务管理制度的拟稿工作，加强财务制度建设。
4. 做好日常会计核算工作。按照会计制度，分清资金渠道，认真审核每笔原始凭证，正确运用会计科目，编制会计凭证，进行记账。做到“三及时”：即及时编制有关会计报表，及时报送税务等部门；及时装订会计凭证；及时清理往来款项。出纳要严格按照现金管理办法和银行结算制度，办理现金收付和银行结算业务；及时准确登记银行、现金日记账，做到日清月结；严格支票领用手续，按规定签发现金支票和转帐支票。
5. 配合营销部了解应收款回收情况，做好应收货款回收工作。
6. 积极筹措资金，从多方面保证酒店资金运营的流畅。
7. 完成董事会及总经理临时交办的其他工作。

1加强基础防范、做好安全工作

货币资金安全。定期检查现金提取、送存过程中的安全问题，

检查现金是否超库存存放;对有关设备的完好性进行检查,若有隐患,及时处理并向上反映;及时加以整改。

2. 票证管理安全。做好现金、收据、发票、各种有价票证的管理工作以及安全防范工作,确保不漏不遗不缺。

3. 负责防火安全。严格执行用电管理规定并保证每日下班时切断主电源;对办公室吸烟进行严格管理,采取有效措施保证地上无乱扔烟头。

4. 负责防盗安全。定期检查安全措施的完好性,发现问题及时处理并向上汇报。

1加强考核考评、提高工作质量

严格遵守《会计人员职业道德》和有关规定,对违反规定的人员提出处理意见。

2. 严格进行考勤工作。严格执行上下班制度,保证每日工作的正常进行。

3. 要建立和健全各项管理基础工作制度,促进企业管理整体水平提高。企业内部各项管理基础工作制度,包括:财务管理制度、财产物资管理及清查盘点制度、行政管理制度,根据各项管理制度的基础工作的要求,实行岗位责任制,规定每个员工必须做什么、什么时候做、在什么情况下应怎么做,以及什么不能做,做错了怎么办等细则。这样,每个岗位的员工每个责任者对各自承担的财务管理基础工作都清楚,要求人人遵守。通过实施这些制度,进一步提高企业管理整体水平。

4. 建立和健全自我约束的企业机制,确保企业持续、稳定、协调发展,严格审核费用开支,控制预算,加强资金日常调度与控制,落实内部各层次、各部门的资金管理责任制。尽量避免无计划、无定额使用资金。

1加强素质养成、推进队伍建设

随着酒店的不断壮大，面对日趋复杂的市场和日益加大的竞争，提高财务人员素质日显重要。

2. 认真学习会计法、企业财务管理制度、商业企业会计制度和有关的财务制度，提高会计人员的法制观念，加强会计人员的职业道德，树立牢固地依法理财的观念，做到有法必依，执法必严，违法必究，贯彻执行酒店的方针政策，自觉遵守法律、法规，维护财经纪律，抵制不正之风。

3. 加强业务学习，提高业务水平。定期进行业务培训，更新业务知识，扩大知识面。在掌握基础知识的同时，加强计算机知识的学习，以适应现阶段财务管理的要求。与此同时，认真学些税务、金融、等相关性知识，以拓展知识面，提高理论和实际操作水平。

4. 提高会计人员的业务水平，提高财务管理人员的写作能力和口述能力。通过对财务人员素质的培养，全面提高酒店的财务管理水平，以适应新形势下对会计信息的快速的、准确的、真实的要求，确保酒店和各部门各项工作有序运转和各项事业的发展。

餐饮财务工作总结篇四

1、配合公司的全年计划，为明年迎接我们的旺季，在11年2月底做好xx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。

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

3，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！

6，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。

餐饮财务工作总结篇五

1、 部门定位

2、 竞争对手分析

3、 价格定位

1、 总体考核管理制度上

2、 前厅管理上

3、 厨房管理上

4、 吧台管理上

1、 客户维系上

2、 每月营销活动

3、 部门间互动促销

4、 会员销售活动设计

5、 会员权益

1、 按月营业额预测

2、 毛利率、成本控制

1、 内部培训

2、 考察

3. 培训计划设计

餐饮财务工作总结篇六

从数据上看我们目前的盈利呈现负增长

原因分析、产品定价、定位、消费人群、商圈调查、没有一个合理准确的数据、没有进行合理分析、没有对周边同类产品做一比较、分析我们的优势劣势、我们5公里之内的竞争对手、他的品类、价格。没有凸显代表地域性产品、没有一个合理的薪酬激励机制、员工缺乏激情、公司的体系建立、不够健全。

公司文化内容牵强、没有突出核心价值观、经营理念。

产品单调、缺乏主副搭配、产品不稳定（有顾客会员意见调查数据）定位产品路线、粉面世家、就做粉面、把粉面种类丰富、综合陕北 陕西、河南、安徽、湖北、等北方代表性面食、定期推新。缩减点击率底的产品。

营销方案设置不合理、初期的大力优惠、导致后期撤销优惠力度、造成顾客逆反心理。有底往高不断提升优惠力度、和

有高慢慢来缩减优惠力度给顾客不同的心理感受。

公司在展望好的未来前景时、也要考虑到门店的 自主盈收能力、抗风险能力、风险评估能力、产品路线、顾客接受力。

人员编制、结合门店实际情况、将人员编制在合理的范围之内、合理压缩人员编制、合理使用人员资源、现将各岗位人员定编如下。

员工考核制度有店长负责。

店长厨师长考核制度有总经理负责。

内部实施奖优罚劣制对表现优异者加晋、升职。对表现不好态度恶劣者教育、辞退处理。

管理方面实施垂直管理避免重复管理、重复指挥、实施责任担当制。

总经理不定期回到门店抽查、发现违规、和不按要求执行实施扣分制制度、与个人绩效挂钩。

周会有霍总主持、罗董董事长汇总。

月会每月2次会议由罗董事长主持、楚王宫管理人员全部参加。每月店长月总结会议、分析上月营业情况、制定下月营业目标、工程维修、商圈调查。下月工作计划、如何开展。

店长培训每周一次有公司高层领导主持培训。

员工周培训由门店店长负责培训、拍照、会议内容、参会人员记录登记。

厨房培训会议由厨师长主持、拍照、会议内容、参会人员记录。 技术总监会议、技术培训、技术研发、新品制作、新品

试吃推广。拍照、会议内容、参会人员记录。

业务技能培训、培训厨师刀工、速度、菜品知识、操作技巧、煮面口感要求。

制定长短期目标、周目标计划 月目标计划 季度目标计划年度目标计划。培训目标、营业目标、人员考核绩效目标、人员学习目标。

设立进入库物品领用登记签收人、物品消耗控制、店内水电消耗控制、定期对有形资产安排护理（比如我们的 红木家具）、保养、登记、对厨房设备进行实名登记、实名责任担当制、卫生、保养、维护有专人负责。

安排公司营销人员对周边公司拜访、每天最少30家、发公司简介、菜单、现金卷、留下客人电话定期回访客户、到店用餐、营销人员给予一定的 折扣。

对于一些忠实客人、公司可制作带有公司标志性的饰品赠送、作为一种品牌推广宣传、让营销人员把会员信息储备、加微信、制作微信群、经常在里面和顾客互动、新品拍照发群、邀请客人到店、发红包游戏、让大家对公司的菜品服务吐槽。

让营销人员利用微信加附近好友然后群发菜品点名地址、推广宣传。

负责公司团餐、会议餐洽谈、联络。

菜品制作标准卡、每一种产品、制作配比、摆盘、点缀、各种辅料用量、全部标示、一份面、面有多少克、肉有多少克、青菜有几片、汤有多少、成本多少、利润多少、这样的目的不受厨师制约、不怕人员流失、不管谁来都按照这样操作、标准量化。

产品、价位、菜单、统一、合理、 营业目标已下发到各个门店。 人员标配以要求各个门店店长执行 产品标准化已有技术部负责跟进、 采购物资成本有本人亲自负责跟进、 店内每日营收有店长直接与财务对接。 团餐、外卖逐步跟上、有店长安排。

提升营收、会员、对外营销、代金券、平台宣传、锻炼员工推销能力技巧、提高客单价。

餐饮财务工作总结篇七

餐饮部的每一位成员都是酒店的形象窗口，不仅整体形象要能经受得住考验，业务知识与服务技巧更是体现一个酒店的管理水平，要想将业务知识与服务技巧保持在一个基础之上，必须抓好培训工作，假如培训工作不跟上，很容易导致员工对工作缺乏热情与业务水平松懈，因此，下半年计划每月根据员工接受业务的进度和新老员工的情况进行必要的分层次培训，培训方式仍主要是偏向授课与现场模拟，并督导其在工作中学而用之。同时每个月底向酒店质检部上交下一月的培训计划，方便酒店质检部及时给予监督指导。

利用一切机会不断地向员工灌输顾客就是上帝的理念；同时激励员工发扬团结互助的精神，增强员工的凝聚力，树立集体荣辱观。

- 1、严抓日常消耗品的节约。如餐巾纸、牙签、布草、餐具等。
- 2、降低设备运行的消耗。如空调合理开启及时关闭等。
- 3、杜绝马桶长流水、长明灯等。

计划每个月找部门各岗位的员工进行谈话，主要是围绕着工作与生活为重点，让员工在自己所属的工作部门能找到倾诉对象，保证沟通程序的畅通，根据员工提出合理性的要求，

管理人员时刻将员工心里存在的问题当成自己的问题去用心解决，为员工排忧解难。假如解决不了的及时上报酒店领导寻求帮助。让员工真正感受到自己在部门、在酒店受到尊重与重视，从而人人能有个好心情，这样更有助于更好地服务于顾客。

每日质检，主要检查各岗位员工的仪容仪表、礼节礼貌、卫生纪律、餐中服务细节、宿舍纪律卫生等方面的巡检。定期报请酒店质检部来本门监督指导工作，并主动汇报部门质检情况，从而不断提升本门质检水准。

20xx年下半年是新的征程，新的起点。我决心一如既往地视酒店的发展为己任、视部门的发展为己任、视员工的发展为己任、视自己的发展为己任。我坚信在酒店领导的带领下，全体员工团结一心，努力工作，我们圣达酒店的生意会越来越红火，圣达的明天也会更加辉煌！

餐饮财务工作总结篇八

产品[product]是指一切能满足买主某种需求和利益的物质产品和非物质形态的服务。产品策略是指企业根据所制定的目标，对产品组合的广度、深度和相关性进行决策。根据消费者需求情况和该产品本身的情况来决定该产品与竞争企业的同类产品相比在目标市场上的位置叫产品定位。餐饮企业的产品策略包括主打产品策略，主力产品策略，辅助产品策略，季节产品策略。

价格策略是指企业为了在目标市场上实现既定的目标，给自己销售的产品和服务制订一个基本价格幅度和浮动幅度。包括以成本为中心的价格策略、以需求为中心的价格策略、以竞争为核心的价格策略。餐饮企业的价格策略包括高价位名牌策略，中价位品质策略，低价位大众策略。

在现代社会，绝大部分生产企业并不直接把制造出来的商品

输送到最终消费者手里，而是需要一系列中间组织和个人的协调活动，这种活动的总和在销售学上就叫做销售渠道。效率是渠道设计的推动因素，虽然引入中间商会把产品的价格适当提高，但可以减少生产商和消费者所需要进行的交易次数，因而可降低交易成本。渠道设计中的关键问题是：市场覆盖率、强度与等级、经销策略。餐饮企业的渠道策略包括自身所拥有的直营物理店铺渠道和加盟物理店铺渠道。

促销是营销组合的重要组成部分，是指企业宣传产品和服务的优点，说服目标顾客购买企业的产品或服务的活动总称。促销策略是根据消费者的心理分析和促销活动规律的运用而形成的有效策略。包括：刺激——反应策略；需要——满足策略；配方策略。刺激——反应策略是指推广人员运用一系列刺激方法，引发顾客的购买行为。需要——满足策略是指推广人员运用技巧、诱发顾客需要，以实现销售目的的推销方法。配方策略是指推广人员根据已知的顾客需要配好对症下药。这种策略的特点是推广人员已知顾客的消费偏好及某些需要。促销策略包括广告策略、营业推广、公共关系、人员直销。餐饮企业的促销策略包括对上述促销功能的组合运用，以形成局部或某一时段的立体营销优势。

卖点广告

卖点广告〔pointofpurchseing〕是指在销售现场所有售卖广告的总和，包括：横幅、挂旗、水牌、展示、展板……的总和。

媒体广告

(1) 电视媒体。接受广告信息的人数多；广告成本昂贵，但接受信息者人均成本低；信息量小，不能保存，重复收视率不高。

(2) 广播媒体。接受广告信息的人数多；广告成本适中，接受信息者人均成本也低；信息量尚可，不能保存，重复收听

率不高。

(3) 报纸媒体。接受广告信息的人数多；广告成本昂贵，接受信息者人均成本中等；信息量大，保存期较长，重复阅读率中等。

(4) 杂志媒体。接受广告信息的人数中等；广告成本适中，接受信息者人均成本中等；信息量尚可，保存期较长，重复阅读率很高。

dm广告

dm广告[directmail]是指直接邮寄广告，包括：直接邮寄产品说明书、直接邮寄消费规则、直接邮寄俱乐部会员通知、直接邮寄折让卡……等形式和内容。

sp广告

sp广告[spreadpurchasing]是指介于pop广告和dm广告的一种广告形式，是以直接派发折让券、优惠卡、礼品券……等形式和内容的直接营业推广。

餐饮财务工作总结篇九

根据餐饮部各个部门的实际运作状况，编写了《宴会服务操作规范》、《青叶庭服务操作规范》、《西餐厅服务操作规范》、《酒吧服务操作规范》、《管事部服务操作规范》等。统一了各部门的服务标准，为各部门培训、检查、监督、考核确立了标准和依据，规范了员工服务操作。同时根据贵宾房的服务要求，编写了贵宾房服务接待流程，从咨客接待、语言要求、席间服务、酒水推销、卫生标准、物品准备、环境布置、视听效果、能源节约等方面作了明确详细的规定，促进了贵宾房的服务质量。

现场监督和走动管理是餐饮管理的重要形式，本人坚持在当班期间按二八原则进行管理时间分配（百分之八十的时间在管理现场，百分之二十的时间在做管理总结），并直接参与现场服务，对现场出现的问题给予及时的纠正和提示，对典型问题进行记录，并向各部门负责人反映，分析问题根源，制定培训计划，堵塞管理漏洞。

宴会服务部是酒店的品牌项目，为了进一步的提升婚宴服务的质量，编写了《婚宴服务整体实操方案》，进一步规范了婚宴服务的操作流程和服务标准，突显了婚礼现场的气氛，并邀请人力资源部对婚礼司仪进行了专场培训，使司仪主持更具特色，促进了婚宴市场的口碑。

良好的服务品质是餐饮竞争力的核心，为了保证服务质量，提高服务管理水平，提高顾客满意度，将每月最后一天定为服务质量专题研讨会日，由各餐厅4—5级管理人员参加，分析各餐厅当月服务状况，检讨服务质量，分享管理经验，对典型案例进行剖析，寻找问题根源，研讨管理办法。在研讨会上，各餐厅相互学习和借鉴，与会人员积极参与，各抒己见，敢于面对问题，敢于承担责任，避免了同样的服务质量问题在管理过程中再次出现。这种形式的研讨，为餐厅管理人员提供了一个沟通交流管理经验的平台，对保证和提升服务质量起到了积极的作用。

本年度餐饮部在各餐厅实施餐饮案例收集制度，收集各餐厅顾客对服务质量、出品质量等方面的投诉，作为改善管理和评估各部门管理人员管理水平的重要依据，各餐厅管理人员对收集的案例进行分析总结，针对问题拿出解决方案，使管理更具针对性，减少了顾客的投诉几率。

各餐厅中层管理人员大部分是由低层员工逐步晋升（有些管理人员在同一岗位工作已有四、五年时间），管理视野相对狭窄，为了加强他们的管理意识、拓展行业视野及专业知识，本年度为中层管理人员设置了7场餐饮专业知识培训，主要内

容有《顾客满意经营》、《餐饮营销知识一》、《餐饮营销知识二》、《餐饮管理基础知识》、《餐饮美学》、《高效沟通技巧》、《如何有效的管理员工》等。这些课程的设置，在拓展中层管理人员的管理思想、餐饮专业知识及行业视野等方面都有积极作用，同时缓解了在管理过程中的各种矛盾冲突，增进员工与员工之间，员工与顾客之间的感情。

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。

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。

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。