

最新餐饮店年度总结报告 餐饮店长工作总结(汇总9篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

餐饮店年度总结报告 餐饮店长工作总结篇一

店长是门店管理的核心,店长的职业素质和管理能力是门店效益提升的关键,对于店长的工作做一个总结,本文是小编为大家整理的餐饮店长工作总结范文,仅供参考。

转眼间入职xxx公司工作已一年多了,根据公司领导的工作安排,主要负责餐厅楼面的日常运作和部门的培训工作,现将xx年度工作情况作总结汇报,并就xx年的工作打算作简要概述。

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,针对服务人员在用餐高峰期的时候进行合理的调配,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进行为客人服务。

5、物品管理从大件物品到小件物品不管是客损或者自然损坏，凡事都要求做到有章可循、有据可查、有人执行、有人临督、跟单到人、有所总结。

6、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。

7、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。

这时就需要领班组长人员作好接待高峰前的接待准备，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。

8、自助餐是餐厅厅新开项目，为了进一步的提升自助餐服务的质量，制定了《自助餐服务整体实操方案》，进一步规范了自助餐服务的操作流程和服务标准。

9、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。

二、员工日常管理

1、新员工作为餐厅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服务质量及团队建设。

根据新员工特点及入职情况，开展专题培训，目的是调整新员工的心态，正视角色转化，认识餐饮行业特点。

使新员工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。

2、注重员工的成长，时刻关注员工的心态，要求保持良好的工作状态，不定期组织员工进行学习，并以对员工进行考核，检查培训效果，发现不足之处及时弥补，并对培训计划加以改进,每月定期找员工谈心做思想工作，了解他们近期的工作情况从中发现问题解决问题。

3、结合工作实际加强培训，目的是为了工作效率，使管理更加规范有效。

并结合日常餐厅案例分析的形式进行剖析，使员对日常服务有了全新的认识和理解，在日常服务意识上形成了一致。

三、工作中存在不足

1、在工作的过程中不够细节化，工作安排不合理，工作较多的情况下，主次不是很分明。

2、部门之间欠缺沟通，常常是出了事以后才发现问题的'存在。

3、培训过程中互动环节不多，减少了生气和活力

一：观念的转变

观念可以说是一种较为固定性的东西，一个人要改变自己原有的观念，必须要经过长时间的思想斗争。

我当初既然有勇气选择了离开三尺讲台，就要改变在学校时的一些观念，由原来的被动学习转变为现在的主动学习等很多观念。

二：做好自己的本质工作

一个人要做好自己的本质工作，就必须全面的认识自己，了解自己的职责是什么。

我对自己的工作职责作了几方面的认识。

1 了解工作流程

初次面对这项工作，感觉非常复杂，我认为学习任何一样东西都好像在阅读一篇文章一样，先要了解其大概，然后理清其层次，再是深入到字词句的研究。

因此，我对我所做的这项具体工作作了一个简单的概括，我所面对的客体是什么，和谁有工作上的联系，联系的内容是什么，面对这一连串的疑问，我就把自己的工作流程用列表的方式把它罗列出来。

2 注重细节

经过一段时间的工作后，基本流程已经熟悉，但是随之而来的小问题也就多了，比如说在核对订单时，有的经销商不传汇款底单，即使有的传了也不写明公司名称，因为其中有很多汇款金额和订单不一致，很难辨别出是谁家公司的款，遇到问题就要学会用自己的思维去解决问题，对此，我首先想到的是把此类问题出现的情况了解清楚，再是根据问题去找一个好的解决方法。

于是，我就在qq群里连续发了几天的通知。(连续几天发的原因是考虑到不是每个经销商都天天上网)。通知的内容是根据数学选择题的格式来书写的，我认为这能有利于经销商更能清楚，明了，简单，易懂的看清楚我所要达到的目的。后来又考虑到不是所有的经销商都上网，于是在出现同类问题时我都要特别的提醒他们要注意哪些问题。

任何东西的改进都是在原有基础上进行的，在开始的时候，我按照她们的记录方式来进行记录每天的定单情况，可后来发现有很多不便之处，我根据自己对工作的了解，做了一些改变，这样就减轻自己在工作中不必要的麻烦。

每当订单太多时，我必须要保持清醒的头脑，因为之前有由于订单太多而出现过一次当天没有及时签单的情况，这应该要引起我的注意，就是要注重细节，找出原因，进行改正。

在这项工作中，有很多东西需要自己去发现，去不断的发现与改变。

三：沟通技巧

沟通是一门技巧，善于沟通是一门艺术，从心理学的角度来讲，站在对方的角度去思考问题，可能会收到意想不到的效果，但在与客户沟通时，我忽视了自己的出发点，没有注意到张弛有度，还有在开始时我没有注意到说话时内容上要讲求言简意赅。

经过一段时间我发现了自己这方面的不足，既然发现了自己不足，就要找到方法进行纠正。

语气，在沟通时是一个很重要的环节。

面带着微笑去和别人沟通，别人也会感受到你的微笑与阳光。

四：善于倾听

学会倾听是一个人所必须具备的素质,在生活工作中,我们往往忽视了这个环节。

但后来经过提醒与反思,我注意到了这些方面的不足。

在魅族工作的这段时间,我学到了很多的东西,可以说在思想观念上也有一个小小的改变。

20xx年转眼即逝,匆匆而过又是一年,在这一年的时间里,自己学习到了很多的知识。

一、工作总结

略略估算下来我做餐饮这行也已经很多年了,从最初到现在,也经历了很多,自己也在不断的总结积累厨房的经验和知识,但是仍然做的还不够好。

2015年也是我们令狐冲发展最快的一年,我们有做的很好的地方也有不足之处,厨房一直是我们餐饮行业的重中之重,抓住顾客味蕾的最重要一环,想要把这块做好则需要我们整个餐厅的协助和帮忙。

菜品出餐速度也是我们今年一直在强调的问题,但是取得的结果却还不是很好,特别到了高峰期,比如说我们金山店,有的时候出菜就会变得很慢,特别是炒盘菜。

我觉得原因可能是以下几点:

1, 站货数不足。

也就是锅不足,我们餐厅只有三口锅,高峰期时又要捞菜又过水,显得不够用。

2, 后厨人员配合度不够。

人员没有达到一个很好的契合度，我们后厨的团队默契力不够，导致高峰期时大家手忙脚乱不知道该如何下手，也不知道该怎样做才能具体的提高上菜速度。

3，热菜炒盘数量有点多。

在同样的操作下菜品越少肯定上菜速度就越快，一开始我们金山店既有鱼锅也有炒盘也有烤鱼，人手是一定的这就导致了我们人手分配不足，高峰期容易导致一人三职甚至四职，同样的影响着我们的上菜速度。

如果把我们的热菜炒盘数量减半，把不好卖的去掉，留下精品，那么会不会更好呢？我觉得他可能会更好，上菜速度也会相应提高，菜品浪费耗损也会相应减少。

提高了上菜速度也就等于抓住了一部分回头客！

二、工作感想

踏入新的工作岗位后，经过一年的锻炼，使自己对这份工作有了更多更深的认识。

对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。

对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是心态，套用米卢的一句话“态度决定一切”。

有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。

具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。

我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。

我相信我会在对这一业务的努力探索 and 发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我最大的力量。

可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。

对这一问题的认识我可以用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。

具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。

一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

三、工作目标在今后的工作中，我会加倍的努力学习专业知识，掌握更多的业务技能，为将来的工作打好坚实的基础。

在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。

在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，时刻牢记自己的责任和义务，严格要求自己，在任何时候都

要努力完成领导交给的任务。

随着我们餐饮店发展越来越快，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。

为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，做出应有的贡献。

一、各项经济指标完成情况：

全年实现营业收入_____元，比去年的_____元，增长_____元，增长率___%，营业成本_____元，比去年同期的_____元，增加_____元，增加率___%，综合毛利率___%，比去年的___%，上升(或下降)___%，营业费用为_____元，比去年同期的_____元，增加(或下降)_____元，增加(或下降)率___%，全年实际完成任务_____元，超额完成_____元，(定额上交年任务为380万元)。

二、今年完成的主要工作：

(一)落实酒店经营承包方案，完善激励分配制度，调动员工的积极性。

今年，餐饮部定额上交酒店的任务为380万元，比去年的320万元，上升60万元，上升率为19%。

为了较好地完成任务，餐饮部领导制定了内部经营方案和效益工资分配方案，按照部门、岗位、技术、技能、劳动强度等方面的不同，把经济指标分解到各个分部门，核定了各分部门的营业额、出品额、费用额、毛利率，逐月核算，超额提成，节能加奖，充分体现了任务与效益工资挂钩的原则，使他们发挥各自的优势，能想方设法，搞好经营，调动了员工的积极主动性。

今年人均月收入_____元，比去年同期的_____元，增加了_____元，

增长率为__%。

(二) 抓好规范管理。

强化协调关系,提高综合接待能力。

1. 健全管理机构,由餐饮部领导、分部门经理组成的质量管理小组,全年充分发挥了作用,小组既分工,又协作,由上而下,层层落实管理制度,一级对一级负责,实行对管理效益有奖有罚,提高了领导的整体素质,使管理工作较顺利进行。

2. 完善餐饮部的会议制度。

会议包括年终总结会、季度总结会、每月经营分析会、每周例会、每日检讨会、班前班后会、财务监督稽查会、卫生安全检查汇报会等,由于制度的完善,会议质量提高了,上级指令得到及时落实执行。

3. 建立出品估清供应监督制度。

为了最大限度降底估清品种,协调各分部门做好出品供应工作,每天早、午、晚市检查出品供应估清情况,对当市估清的品种设专簿记录,同时到有关分部门核实查证,并要求管理人员签名,以分清责任。

制度建立后,原来每市估清五、六个菜式的现象已成为历史,现在出品供应情况已处于正常化。

4. 加强协调关系。

酒店分工细,环节多,一项工作的完成,有赖于各部门之间的协调合作,每周例会上反复强调,出现问题,部门之间不得相互责怪、推搪,要敢于承认错误,多发现对方的优点,搞好协调,今年大大减少了过去存在的一些脱节不协调的现象。

5. 提高综合接待能力。

今年, 全面抓好服务规范, 出品质量, 使接待能力大大提高。

在做好各类社团宴会、酒会、喜宴、自助餐、会议餐接待的同时, 还做好高级领导和各大公司、酒店的各种类型宴会的接待, 如接待了多个外国国家总统、元首、总理和使团, 国内的中央部委级领导、省长、司令员、军长、市长等等领导;3月18日晚市接待单位宴客、婚筵等订餐共165席, 创开业以来日订餐总席数的最高记录;9月29日晚, 接待婚筵共75席, 创历史纯婚筵总席数的最高记录。

由于环境优美、价格合理、味道可口、服务一流, 使宾客高兴而来, 满意而归。

1. 餐饮月店长工作总结

2. 餐饮店长培训总结

3. 餐饮店长求职简历

4. 餐饮店长述职报告范文

5. 餐饮店长年度工作总结及计划

6. 餐饮店长半年总结报告

7. 餐饮店长工作计划

餐饮店年度总结报告 餐饮店长工作总结篇二

一是要有一个专业的管理者;

二是要有良好的专业知识做后盾；

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的消费心理，做到知己知彼，心中有数，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表率。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的用餐环境，为公司创作更多的营业业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的用餐环境；其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足顾客需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好管理组之间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们餐饮店。

- (1) 加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；
- (2) 对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；
- (3) 树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。
- (4) 加强和各部门、各兄弟店面的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工的工作热情，逐步成为一个优秀的团队。

餐饮店年度总结报告 餐饮店长工作总结篇三

1. 崇师苑餐厅

崇师苑餐厅预计营业额535.49万元，较去年同期增长27.74万元，涨幅达8.46%。主营成本298.32万元，较去年同期下降19.43万元，成控率同比下降7.35%。

2. 校外托管项目

20xx年1—11月餐饮公司拓展项目账面营业额1100余万元，预计超额完成年初制定的2200万元营业额指标。

新增配送服务项目2个，分别是金华广播电视大学、金华教育学院（少体校）。目前餐饮公司总计承接拓展项目12个，服务人数达30000余人。

（二）强化内部管理，进一步完善餐饮管理机制□20xx年，餐饮公司顺利通过了四大体系（质量管理体系□iso9001□20xx□□环境管理体系□iso14001□20xx□□职业健康管理体系□gb/t28001—20xx□□食品安全管理体系□iso220xx□20xx□□的论证工作，并取得了认证证书。目前四大体系的质量手册、程序文件等正在修订完善中，基本成册。同时□20xx年餐饮公

司出台执行力考核、绩效考核、子公司管理规范、员工慰问等十余项管理制度，力求制度规范全覆盖。目前，餐饮公司形成了董事会、公司班子成员周一例会、餐厅（部门）负责人月度例会、餐厅（部门）季度经营形势分析会等例会制度，在公司内部基本实现了一套完善的餐厅运行和管控模式。

（三）落实目标责任，进一步分解细化工作任务□20xx年，餐饮公司明确公司与下属各餐厅（部门）的责、权、利，实现经营目标分解到位、工作任务量化到位、安全责任落实到位，各餐厅（部门）签订目标责任书。截至目前，各餐厅（部门）基本完成年初制订的目标任务和考核指标。

（四）加强队伍建设，进一步提供人才支撑。

1. 制定公司培计划、人才储备计划等□20xx年，餐饮公司将员工的职业化和专业化培训列入年度的重点工作，制定餐饮公司培训计划、人才储备招聘计划等。通过外引内培，在公司内部建立起一支与服务专业化、管理现代化相匹配的餐饮人才队伍。目前，餐饮公司已与金华实验中学教育集团达成长期合作协议。

2. 组织开展员工专业培训。公司以及各餐厅（部门）组织了16次员工培训，培训内容涉及职业生涯规划、职业素养、人生价值、食品安全、消防安全、团队协作等方面，形成不断学习、不断成长的良好氛围。

3. 组织召开青年骨干员工座谈会。旨在倾听员工对公司工作的思考和想法，在帮助青年员工实现自身理想与价值的同时，不断推进公司的发展。

积分排名在后15%的厨师，原则上第二年不再聘用或调离厨师岗位。此举旨在将技能考核与日常的操作实践、员工的奖励晋升等相结合，进一步提高业务技能水平的同时，为公司真正选拔出有技术、有实力的人才。

（五）重视食品安全，进一步为公司迈步前行保驾护航。

1□20xx年公司质检部进行日常检查57次，专项检查28次（含丽水、仙居等校外托管项目），开出整改通知书348份。餐饮公司基本实现“周检一月考一年评”的考核体系。截至目前，公司自检自控工作执行较好，能对日常管理服务工作以及食品卫生安全管理工作等起到较好的监督检查保障作用。

2。组织开展满意度测评。为了更好地服务广大师生，提高公司的服务质量□20xx年质检部针对各餐厅进行满意度调查（校内餐厅4次，校外托管餐厅5次）。调查结果显示：各餐厅的满意率均在85%以上。

各餐厅以活动为载体，提供特色服务，如崇师苑的“六一”自助餐、婺外的中考助力餐、江滨的20周年校庆保障、金华中心医院的订餐到床头、师大印象主题餐厅的假日让利等等，深受认可。

（七）注重员工关爱，进一步激发工作积极性。餐饮公司始终秉承以“情感留人”的理念，积极开展及鼓励员工参与集团、公司组织的各项群体活动，开展困难员工慰问等，提高员工的工作满意度以及对工作的积极性。

（八）完善多校区管理，进一步理顺工作体制□20xx年，餐饮公司完成萧山校区餐厅和超市、开放学院餐厅、师大印象主题餐厅等的委托管理，完成餐饮公司杭州分公司、丽水分公司、兰溪子公司、金华市师大印象餐饮配送有限公司的注册，旨在整合校内外优质资源，降低公司运行成本，实行资本化运作的同时提高餐饮的综合保障能力。

（九）深化党建工作，进一步保障公司健康发展。餐饮公司自成立以来，一直注重党建和党风廉政建设，特别是在每周的班子例会、每月的经理例会上，扎实开展党风廉政专题学习教育，加强对重点领域、关键环节的分析研判和监控，增

强防腐拒变的意识和能力，为公司健康发展提供了有力保证。

（十）做好餐饮管理日常工作，完成集团交办的各项工作任务。

1. 完成金华中心医院配餐中心服务外包项目的平稳过渡及春节安保工作。
2. 铁路公寓餐厅完成春运后勤保障工作。
3. 顺利完成新办公用房的整体搬迁工作。
4. 完成丽泽花园流动餐车的服务升级工作。
5. 协助崇师苑餐厅及外包餐厅完成食品经营许可证换证工作。
6. 完成校庆、婺外中考等相关餐饮保障工作。
7. 完成财务税审及所得税汇算清缴工作。
8. 完成文二校区食堂的管理及优化工作。
9. 完成餐饮公司骨干暑期会议和培训工作。
10. 完成桂三、桃源二楼两个外包餐厅退出的善后工作。
11. 完成公司三年规划初稿。
12. 按季度召开公司经营形势分析会议。
13. 进一步完善与规范子公司运营管理。

（一）公司人才队伍梯队建设有待进一步加强。骨干力量不足，缺少餐饮管理和专业技术的复合型人才。

（二）公司的培训机制有待进一步完善。

（三）公司的市场竞争能力有待进一步提升。如何在竞争激烈的市场中、在高校后勤同行中脱颖而出，是今后餐饮公司需要思考的重点。

四、20xx年工作要点

1. 制定并出台餐饮公司服务标准。
2. 在校内及校外餐厅试点推行“4d”餐厅建设工作。
3. 做好质量和环境两大体系的改版及认证工作。
4. 进一步有规划的拓展社会餐饮项目。
5. 进一步加强人才队伍建设，以外引内培的方式搭建人才梯队。
6. 制定培训考核机制，系统的规划各个岗位员工的培训计划。
7. 进一步推进员工关爱工作，提升员工的归宿感和凝聚力。
8. 做好婺外餐厅、崇师苑教工餐厅硬件改造提升工程。
9. 做好外院、图文、体育馆咖啡吧的管理和经营工作。
10. 做好经济合同履行情况及档案管理工作。
11. 进一步做好餐饮公司企业文化提炼和建设工作的。
12. 进一步做好安全保障与防范工作，重点是食品卫生安全。
13. 完成集团交办的其他工作。

餐饮店年度总结报告 餐饮店长工作总结篇四

一、建立一支团结、上进、稳定而又训练有素的销售队伍

公司的发展成长首先是要用销售业绩来说话的，而要实现更高的销售目标，销售人才是关键。也许有人认为，现在汽车行业很火爆，顾客主动找上门来，所以销售人员也只是走过场，因此对销售人员的素质没有太多要求。我要说这其实是个错误而危险的观点，我们应该站在高处看问题。现在市场竞争其实日益激烈，回望20xx及20xx上半年汽车市场一直不是很景气，消费者的购买行为渐趋理智，只有一流的销售人员才能准确有效将品牌价值、先进技术、品质服务甚至品牌的增值行为等传递给消费者，做为一个国内老字号品牌，它成熟的科技、高标准的品质、可靠的服务。这其中的东西绝不是一个普通人能表达出去的。所以我工作中的第一重点就是要建立一支既有凝聚力，又有杀伤力的销售团队，做成汽车行业服务第一的团队。

1、人员的挑选我相信贵公司不乏一流的销售人才。

但是优胜劣汰，好的人才有更高的标准来衡量。我认为专业销售人才必备的五个基本素质缺一不可，那就是：正确的态度、专业的知识、销售技巧、自我约束、履行职务。

2、人员的培训。

在这个信息社会，只有不断地用知识武装自己，才能在社会上立于不败之地。我们的销售人员就要不断地吸取新的知识，掌握更多的信息。我们要制订好计划，定期进行专业培训。销售礼仪、产品知识、销售技巧、标准销售流程都是销售人员的必修课。在培训的方法上主要注意培训内容的系统性与连贯性，打造汽车销售的正规军。

3、建立激励机制，增加销售人员的动力。

具体操作例如将底薪+提成分解为底薪+提成+奖金，销售人员划分明确的级别(具体细节详细汇报)，这样做能促进员工积极性，提高工作效率，实现公司与员工的双赢。

二、规范展厅管理：

1、推行展厅5s管理(整理，整顿，清扫，清洁，修养)，打造规范化现代化展厅(具体细节制定计划)

2、人员规范要有详细周密的展厅值班计划分工明确，责任明确，逐渐养成良好习惯。

1、店面宣传。包括店面里醒目的店招及平面宣传、销售人员与顾客面对面的口头宣传、印发广告资料、品牌店面标志的小礼品等等。

2、户外广告宣传。建议在高速公路连接段或汽车城等位置至少有一个大型的、有震撼效果的东风风行的广告。

3、汽车展销。包括每年重点车展，以及各乡镇县城巡展。风行一直是一个面向普通消费人群，定位于大众化的品牌，我们要让它更加深入人心。

4、让公司每位员工全员参与宣传，宣传店面及品牌，有意识的随时随地宣传，全员宣传，全员销售。

四、市场调查、分析与预测

1、知己知彼，百战不殆。我们应对市场上我们每个车型的主要竞品做调查与分析。具体包括品牌、参数、价格、特点等，掌握这些对于我们有很大的帮助。(对竞品信息本人还有待详细了解)

2、本公司产品的卖点，消费群体及精准的市场定位。

3、对周边城市特别是同行4s店的价格、政策也应及时了解。

4、开发二级市场，充分发挥各个县城汽贸的作用，前期尽量让利于二级经销商，提高公司整体销量(具体细节制定详细计划)

五、完成销售目标

根据公司下达的销售任务，要做一个具体的布置。在时间与人员的安排都要落到实处。个人的力量是有限的，团队的力量是无穷尽的，带好团队就是提高销量，作为部门经理，要想作好本职工作，首先必须在思想上与公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行公司章程，服从公司领导，才能排除一切干扰，战胜一切困难，干好管理工作。在工作中，我坚决贯彻执行公司领导的各项指示、规定。时刻不放松学习，始终使自己的思想跟得上公司的发展。

当然，所有的计划在此都是纸上谈兵，俗话说，实践是检验真理的标准，在今后的工作中，我定当努力将这些计划付诸于实践中，带领团队一起完成领导下达的任务。

计划只是工作的一个方向，以上只是我以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解希望领导给予指正。阿基米德说过：“假如给我一个支点，我将撬起整个地球。”但他没有找到支点，所以他终究也没能撬起地球。而今天，假如给我一个平台，我相信一切皆有可能，因为，未来为我而来。

餐饮店年度总结报告 餐饮店长工作总结篇五

一、厨房治理方面

1、__年厨房人员调剂。一次是中关村子店与圆明园店副厨对调，另一次是8月份筹办西二旗店，人员综合调剂以老带新，

圆明园店上什主管调西二旗，并新加入一名上什主管，其他部门主管都是20__年带入北京的主管。

2、厨房年初针对各部门做了一套以部门为单位的自查工作具名流程，使本来筹备工作不齐全的全补上来，厨房获得了明显的改良。

3、__年建意店里用直销法每人吃鱼送鱼，使店里水煮鱼在本来的根基上流水最高达到30万元一月，取得了历史性的突破，同时水煮鱼的毛利不停节制在76%~78%之间。

4、厨房今年应用一分钟定位法治理，对厨房冰箱和所有货物定位处置惩罚，万城店和马甸店在我的影响下取得了优越的后果。

5、顺义店新开业筹办交流和综合治理大培训。厨房积极介入并学习贯彻落实，分外是对厨房后勤难治理上下功夫，员工宿舍进行了规范，取得了好造诣，没有人不夸厨房的宿舍卫生清洁。

6、学习了各项流程学，通过厨房本身摸底考试三次，店里组织二次，团体一次，把理论酿成实际操作。

7、今年物价涨幅太大，如厨房干辣椒本来3元多/斤涨至10元/斤，花椒也涨到25元/斤，颠末厨房重点调剂对水煮鱼毛利没有影响。

二、厨房存在的问题

1、由于今年设备老化，冷库、抽风老化，维护和治理上消耗不少，注解我们厨房还需加强工作意识。

2、对怎样做员工思想工作还必要总结学习。

- 3、在强化厨房的学习气氛方面做得不敷。
- 4、在强化厨房对防止中工流失工作做得不敷完善。

三、下一年的假想与

- 1、通过学习再造、培训与治理好团队。
- 2、对厨房进行有效监控与指导，严格按标准进步执行力。
- 3、通过专业化培训与治理，对厨师技巧力量进行合理贮备，合理推出新颖菜品。
- 4、对厨房情况、卫生、设备进行平安维护，同时对本钱及费用加以节制。
- 5、将每月与每日工作日志加以落实。
- 6、沟通——管己、管人、管步队。

新的一年意味着新的动身点、新的机遇、新的挑战，我决心奋不顾身，尽力打开一个工作新场所场面。

餐饮店年度总结报告 餐饮店长工作总结篇六

一、思想政治表现、品德素质修养及职业道德。

能够认真贯彻餐厅领导的方针政策，通过与各个部门的沟通协调，及给予我的帮助和支持，积极主动认真的向领导、同事学习，工作态度端正，爱岗敬业，有强烈的责任感和事业心。

二、加强学习，不断提高员工的思想觉悟。

我部门认真执行餐厅的各项，每月坚持召开一次部门员工会

议，认真学习餐厅领导的方针、政策。贯彻落实上级的指示精神，加强对员工安全、节能、卫生意识的教育，使员工的思想素质和工作水平不断提高。

三、内部管理，做好降本压费工作。

为了贯彻落实降本压费的会议精神，作为公司的后勤管理部门，在实际工作中应切实做好这项工作，做到细打细算，勤俭节约，为了增收节支，降本增效，我部门对清洁用品的购进和发放严格控制在标准之内。为了节约开支，我们在采购物品时，尽量选用性价比高的物品。例如：从开业到20__年x月份一直使用46元/25kg的洗洁剂，总耗用为350kg□总金额为644元。从x月份开始使用的洗洁剂为28元/25kg□工作效率同样，如之前也使用这个价格的话，能节约252元清洁费用。再加上平时与员工的机会教育，每月都能节约100多块钱。

例如：还有垃圾袋的耗用，从开业到20__年x月份小垃圾袋每月使用量为：600个，0.07元/个，每月总金额为42元，从x月份开始，我部门利用宴会活动遗留并回收的包装袋作为小垃圾袋使用，使小垃圾袋在2月份的使用量为零，为餐厅又节约一部分开支。

每月都制做出各项用品的耗用明细、成本及重点管控指标，并向部门工作人员进行宣贯，提高员工的工作效率及节能意识。

四、个人及建议。

1、现餐厅的基础面培训还有待加强，人、机、物的管理意识较薄弱，极易影响餐厅的正常营运。

2、物品、工具管理

现各部门没能有效的管理自身所使用的物品及工具，踢皮球

的现象存在，严重影响餐厅的正常运作及营运成本。改善建议：各个部门自行领取所需使用的物品及工具，并做部门标签分类使用，损坏或遗失自行赔偿。

3、餐厅植物的维养

餐厅对花草植物的养护现阶段处于劣势，由于餐厅人员并非专业人士，不懂养护花草之道，导致花草植物大量死亡，造成经济损失。改善建议：可以与供应商定协，以租用的方式租花草植物摆放，可定期更换，这样可以大大降低死亡率，也能提高季节换花的新鲜度和美观。

以上是个人计划实施大体方案及月工作心得，总结x月份的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进，在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为餐厅的发展做出更大更多的贡献。

餐饮店年度总结报告 餐饮店长工作总结篇七

随着春节的到来，店内的客人也渐渐的少了起来，在这个阶段我也刚好可以对自己这一年来的工作做一个个人总结。回顾一下这一年的工作，在一年来，结合最初的经营策略，以及自己在工作中吸收到的经验和店铺周边情况积极的改进自己的营销方式。除了适应周边的市场情况外，也积极的去调查顾客群体，针对性的推出菜单，并进行推广活动。

在这一年中，我紧紧的追逐市场的情况，从基础的食材到客流量的情况，以及分布都有仔细的调查。在针对我们附近的上班族群体，我们也针对性的推出了适合的套餐和食谱，并针对节假日等时间进行了周期性的优惠活动进行促销。

在一年的努力后，从客流量的情况来看，确实起到了不少的作用。此外，而为了迎合餐饮业的发展，我们也入驻了多家外卖平台，并同步进行活动与菜单，为一年来的业绩也做出了不少的贡献。

在这一年来，在员工方面，我紧抓管理，从服务的要求到工作的要求，都有经过培训。并且作为店长，我也时常会进行监督，防止出现服务问题。

除了加强对员工的管理以外，我还积极的去融入员工的团体，去和他们一起努力，一起休息，在工作中我认真严谨，在该休息的时间，我也不会板这一张脸。并且在工作外，我也注意员工福利方面的问题。目前，我与员工们相处的非常融洽，不仅在管理工作上更加的顺利，在团队方面，我们也已经成为了一支优秀的、紧密的队伍。

在工作中，我还是太过于独断，应该多听听员工们的意见，多调查周边顾客的意见，这样才能更好的发展，更好的做好自己店长的职责。在下一年中，我必须在这些方面多多的改善自己，让经营的路线不再单一。

当一年的工作结束后，等待我们的是全新的挑战和目标，在下一年的工作里，我也会不停的提升自己，让自己成为一名出色的管理者！

餐饮店年度总结报告 餐饮店长工作总结篇八

新的一年将至，又要有一个新的开始。回首20xx年，在上级领导的指导关心下，通过各部门的配合支持，还有我们全体店员的共同努力下，我们在20xx年取得了骄傲的成绩。

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动到积极。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创造更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。

首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境。

其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们xx门店。

1、加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理。

2、对内加员工的培训力度，全面提高员工的整体素质。

3、树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全局，一切为公司着

想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4、加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工的工作热情，逐步成为一个秀的团队。

9、超市店长个人工作总结

作为一名店长，要搞好店内团结，指导并参与店内的各项工作，及时准确的完成各项报表，带领店员完成上级下达的销售任务并激励员工，建立和维护顾客档案，协助开展顾客关系营销，保持店内的良性库存，及时处理顾客投诉及其他售后工作。

一、早会——仪容仪表检查，开心分享工作心得及服务技巧，昨日业绩分析并制定今日目标，公司文件通知传达。

二、在销售过程中尽量留下顾客的详细资料，资料中应详细记载顾客的电话、生日和所穿尺码。可以以办理贵宾卡的形式收集顾客资料，并达成宣传品牌，促成再次购买的目的，店内到新款后及时通知老顾客但要选择适当的时间段，尽量避免打扰顾客的工作和休息，既是对老顾客的尊重也达到促销的目的，在做好老顾客维护的基础上发展新顾客。

三、和导购一起熟知店内货品的库存明细。以便更准确的向顾客推荐店内货品有些导购因为不熟悉库存情况从而像顾客推荐了没有顾客适合的号码的货品造成销售失败。及时与领导沟通不冲及调配货源。

四、做好货祁配，橱窗和宣传品及时更新。定时调场，保证货品不是因为卖场摆放位置的原因而滞销。指导导购做好店内滞销品和断码产品的适时推荐，并与领导沟通滞销货品的具体情况以便公司及时的采取相应的促销方案。

五、调节卖场气氛，适当的鼓励员工，让每位员工充满自信，积极愉快的投入到工作中。销售过程中，店长和其他店员要协助销售。团结才是做好销售工作的基础。

六、导购是品牌与消费者沟通的桥梁，也是品牌的形象使。从店长和导购自身形象抓起，统一工作服装，时刻保持良好的工作状态，深入了解公司的经营理念以及品牌文化，加强面料、制作工艺、穿着保养等专业知识，了解一定的颜色及款式搭配。最主要的是要不断的提高导购的销售技巧，同事之间互教互学，取长补短。

七、做好与店员的沟通。对有困难的店员即使给予助和关心，使其更专心的投入工作。做到公平公正，各项工作起到带头作用。

八、工作之余带领家熟悉一些高档男装及男士饰品甚至男士奢侈品品牌的相关知识，这样与顾客交流时会有更多的切入点，更程度的赢得顾客的信赖。

餐饮店年度总结报告 餐饮店长工作总结篇九

随着春节的到来，店内的客人也渐渐的少了起来，在这个阶段我也刚好可以对自己这一年来的工作做一个个人总结。回顾一下这一年的工作，在一年来，结合最初的经营策略，以及自己在工作中吸收到的经验和店铺周边情况积极的改进自己的营销方式。除了适应周边的市场情况外，也积极的去调查顾客群体，针对性的推出菜单，并进行推广活动。

一、抓紧市场了解、针对顾客进行优化

在这一年中，我紧紧的追逐市场的情况，从基础的食材到客流量的情况，以及分布都有仔细的调查。在针对我们附近的上班族群体，我们也针对性的推出了适合的套餐和食谱，并针对节假日等时间进行了周期性的优惠活动进行促销。

在一年的努力后，从客流量的情况来看，确实起到了不少的作用。此外，而为了迎合餐饮业的发展，我们也入驻了多家外卖平台，并同步进行活动与菜单，为一年来的业绩也做出了不少的贡献。

二、加强管理，提高服务质量

在这一年来，在员工方面，我紧抓管理，从服务的要求到工作的要求，都有经过培训。并且作为店长，我也时常会进行监督，防止出现服务问题。

除了加强对员工的管理以外，我还积极的去融入员工的团体，去和他们一起努力，一起休息，在工作中我认真严谨，在该休息的时间，我也不会板这一张脸。并且在工作外，我也注意员工福利方面的问题。目前，我与员工们相处的非常融洽，不仅在管理工作上更加的顺利，在团队方面，我们也已经成为了一支优秀的、紧密的队伍。

三、个人的不足

在工作中，我还是太过于独断，应该多听听员工们的意见，多调查周边顾客的意见，这样才能更好的发展，更好的做好自己店长的职责。在下一年中，我必须在这些方面多多的改善自己，让经营的路线不再单一。

四、结束语

当一年的工作结束后，等待我们的是全新的挑战和目标，在下一年的工作里，我也会不停的提升自己，让自己成为一名出色的管理者！