

# 最新小学数学正方体的认识教案 小学三 年级倍的认识教学反思(精选10篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 餐厅工作总结及工作计划 餐厅工作总结篇一

### （一）经营情况

截止到9月份为止西餐分部完成全年接待的18584462 万元，完成全年指标的62.57%。

自助餐营业指标26100000万元，现累计完成16107146万元。累计差额9992823万元。完成全年 61.71%。

送餐营业指标 900000万元，现累计完成482369万元，累计差额 417631万元，完成全年 53.60%。

和风料理餐厅营业指标1350000万元，现累计完成 817009万元。累计差额53.2991万元。完成全年60.50%。

大堂吧营业指标 1350000万元，现累计完成1177938万元，累计差额172062万元，完成全年87.25%。

### （二）经营突破

具体举措：

#### （一）自助餐及日料：

## 1. 会议销售模式的调整；

部门将密切与销售部合作，将销售部带进酒店的客户因为我们服务和菜品，从而成为我们散客，今年针对会议客人要全方面提升强抓服务质量、服务效率、和服务品质，提高会议客人等同零点散客的标准给予服务的意识，以此拓宽散客市场同时成为我们永久回头客。

## 2. 自助餐菜品的当地化；

针对本地市场宾客需求，每日推出3款徽式菜肴，以满足当地宾客的口味。而且以黑色大锅的形式出品，吸引眼球，同时也让外地客人尝到本地特色菜品。

## 3. 美食节提高知名度；

随着季节的更替，自助餐也因时而异，根据宾客意见的收集等综合分析，举办各种美食节并推出相关活动，例如：三月份的草莓美食节、六月份的山珍野味美食节、七月份的德国啤酒节，十月份的海鲜火锅美食节。并从6月份赠送哈根达斯，提高餐厅出品的档次，让宾客感觉物超所值。

## 4. 建立客户群；

(1) 加强宾客意见的收集，通过了解客人的期望值，从横向层面：行为，视听，服务，出品，及纵向层面：物质，精神，全方位的考虑客人的满意度，全员谨记：积极，热情、主动、及时。并且通过询问菜品，服务，以及客人的居住地等，了解菜品的受欢迎度、掌握服务的质量，并且分析散客的分布区域，让接下来的工作有了明确的方向。

(2) 从员工到管理者，各自通过日常服务，以及与客人沟通等方式，建立客户群，并且适时的与客人互动。

## 5. 菜品的推陈出新；

(1) 针对散客特赠中式养生煲汤一份，和适宜的开口汤，随着天气和节日等，做出合理的改变，让每一位常客都能感受菜品的推陈更新。

(2) 依据当地及商旅客人晚餐爱饮红酒的习惯，自助餐午晚餐均推

出红酒配香槟，让客人可以在自助餐感受到西式零点的高雅。

(3) 金桂飘香的季节，餐厅也顺势推出散客每人赠送大闸蟹一份，这一活动，吸引了很多常客的光顾。

## 6. 立体化的销售宣传模式；

(2) 现在已经进入微博的潮流时代，西餐厅也开通了部门微博，在支持和宣传集团、酒店微博的同时，真一步一步的加强本餐厅微博的建设。

(3) 日常工作中，还通过宣传单页，全员推销，服务人员现场的聊天式的宾客意见收集，多管齐下，积极做出改善，做多方面的努力，搞好经营。

(4) 为了快速回笼资金，全员在宾客沟通中，不仅宣传介绍酒店餐厅，还大力推销自助餐券的销售。餐券从之前每月的两三百张，到目前已经每月一千左右。这是一个进步，之后会更加的努力，争取实现目标：月三千张，。

### (二) 堂吧：

#### 1. 设定目标，全员销售；

酒廊3月份完成指标177.74%，4月份完成指标128.01%，一直到目前为止，连续超额完成。指标的完成与集团领导的相关

指示密不可分，与全员的努力息息相关。

## 2. 组合销售，争创利益；

大堂酒廊目前一直在执行“组合销售”，即茶饮搭配点心，这种卖酒水西点套餐似的销售方式，取得了一定的成效。连续7个月超额完成指标。

## 3. 新品不断，吸引顾客；

三月份根据酒廊宾客的结构分析，推出了茶叶现炒的活动，客人可以现场品尝，也可以购买馈赠亲友；同时根据季节的交替，冬饮和热饮也恰如其分的迎合需求。

## 1. 团队建设

随着集团的不断发展，面临时代的挑战，面向企业的未来，打造一支高素质的团队，是确保企业适应环境变化，提升竞争实力的必然选择。

（1）为了更好地了解员工，因材施教，增进与员工间的相互了解，以便于有的放矢地全面开展工作；西餐班组将全员分配由各督导负责，进行领班包围圈，了解大家的心声，给予解决，并且各督导所负责员工定期进行轮换，让大家更进一步的互相了解。

（2）为了激励员工，也为了后备人才的培养，从全员中，挑出有发展潜力的员工，分配到各个领班的名下。领班量身制定学习计划，由经理审核，并且领班跟踪指导其学习，每月将所学的内容结果汇报给经理，由经理考核。

（3）硬件实力和软件实力，只有相得益彰才能发挥出最大的效益。

## 餐厅工作总结及工作计划 餐厅工作总结篇二

时间在悄然无声的逝去，转眼间xx年即将画上圆满的句号□xx年也正在向我们迈进，而每个人也都在憧憬着，在未来的一年里有着怎样的故事，有着怎样的收获。

二、在金秋的8月里酒店餐饮部举办的“徽府菜走进丹阳暨有机食品推荐会”的美食节活动，我们顺利并出色的完成了接待。在繁忙的十月黄金周里迎来了“星级复查”，面对困难重重的工作，在大家团结一致、共同努力下，我们通过了星评。而餐饮部通过星评期间的努力和学习下也更加的规范，无论是管理、物品摆放、卫生以及服务员的操作都更加的规范化了。

理分工，并对每天的工作做出总结及突发事件的妥善处理及分析，并对每个管理层的工作进行督导和检查。

四、为了工作能够更加顺利并良好的完成 和传达上级领导部署的工作任务，每日坚持不断的进行召开岗点总例会，传达会议精神并检查员工仪容仪表、礼貌礼节。

五、关注员工的思动态，稳定员工的思想，以保持良好的工作状态，定期与员工沟通交流了解员工内心的真实想法与感受。并让员工在这里感受到家的温暖，并调节好员工的情绪，从而去为宾馆提供最优质的服务。

六、制定奖罚制度，并做到奖罚分明，从而调动员工的积极性和激发员工的潜力，提高员工的服务热情。

一、在管理上对领班的工作明确分工和合理安排，根据工作岗位需求进行岗位调动，并加强对领班的业务知识和业务技能，对客沟通以及安排菜肴的提升。

二、提拔和栽培有潜力、有上进心、对工作具有奉献精神的

员工和加强对员工的各项业务技能，业务知识的培训，让每一位员工都能够时全能达人，无论是接待会议、酒席vip自助餐、包厢、大堂吧工作都是出色的完成接待。

三、定期的召开员工座谈会，了解员工的思想动态和生活情况，深入了解员工的内心想法和合理化的建议。

## 餐厅工作总结及工作计划 餐厅工作总结篇三

一、通过职业素质的培训：使我树立了正确的从业观念，改变我认为干餐饮服务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，饭店服务员工作总结。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。

1、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。

2、迅速熟悉工作标准和方法：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，以提转自高工作效率。

3、积极参与各种职位培训：培训学习是进步与发展的原泉。

4、要有勤奋的精神：餐饮工作主要是手头工作，通常不会过重，多做一些与不会累坏。所以我们要做到腿勤、眼勤、手勤、心勤。主动地工作，主动地寻找工作。“一勤天下无难事”的俗语说出一个很深刻道理，只要你勤奋成功的大门就为你敞开。

5、要有自信心：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，相信自己是最优秀的。

7、责任：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。

8、平常心面对工作中的不公平：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。

9、团队：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。

10、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，是在走向领先；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。

## **餐厅工作总结及工作计划 餐厅工作总结篇四**

实践时间:xx至xx

实践内容:西餐厅服务与西方礼仪培训

实践目的:通过实习了解西餐厅的基本操作过程,掌握服务技巧提高服务水平,锻炼自己的社会实践能力。

随着生活方式的更新和社会交往的活跃,我国吃西餐的人越来越多。在组织的涉外活动中,为适合国外客人的饮食习惯,有时要用西餐来招待客人。西餐厅一般比较宽敞,环境幽雅,

吃西餐又便于交谈，因此，在公共关系宴请中，是一种比较受欢迎又方便可取的招待形式。西餐源远流长，又十分注重礼仪，讲究规矩，所以，了解一些西餐方面的知识是十分重要的。今年暑假，我在x有限公司实践了一个月时间，获得了经验，更增长了见识，使我对西餐有了更深的了解。

其实实习的日子不是很长，当初的我们不知道牛排还要吃七八成熟？不知道生菜沙拉和水果沙拉是什么东西，以及自己不怎么熟练的在西餐厅铺台布、摆刀叉，给客人介绍菜单的种种场景就像昨天才发生一样，是那么的叫人印象深刻。在这里，自己对西餐方面有了比较深刻的认识，品味西餐文化，建议大家到正宗的西餐厅看一看，一般都法国浪漫派风格布置的西餐厅比较好，装璜华丽典雅，乐池内小乐队演奏着古典的名曲，服务员是身着燕尾服的小伙子。研究西餐的学者们，经过长期的探讨和归纳认为吃西餐最讲究6个“m”：第一个是“menu”（菜单），第二个是“music”（音乐），第三个是“mood”（气氛），第四个是“meeting”（会面），第五个是“manner”（礼俗），第六个是“meal”（食品），这些都是西餐行业内必须具有而且重视的地方，好的西餐老板会特别重视这几个方面的投资与开发研究。西餐礼仪也是特别重要的方面，好的西餐厅店，会对所有的员工进行西方礼仪的培训，会对服务人员进行定期的考核和认定。

在实习最刻骨铭心的是x员工竭尽全力为客人提供“温馨细微，物有所值”的服务。还有就是典雅淳美的美国西部音乐，韵味悠长的咖啡，以及闻名遐迩的菲力牛排。都说服务是餐厅的形象之本，是西餐厅的竞争之道，那么服务魅力有表现在哪呢？那就是一张诚挚动心的笑脸，一声声悦耳动听的话语，一次次全身心投入的服务而凝结出一个个回味无穷的优质服务。在那里实习的一个多月期间学到的东西可不少，感触也颇多，若要为客人提供优质的服务，就是要充分读懂客人的心，充分理解客人的需求，甚至是超越客人的期望，在日常工作岗位上为客人提供富有人性化的和艺术化的服务，高层次的满足客人的需求，

让客人愉悦地有频频光顾的欲望.有人说服务是个即时的工作,过去了就不会再来,所以要在当下满足客人的多方面要求,把服务的质量提高。

在西餐厅实习的这一个月多月,在工作岗位上勤勤恳恳付出的不光有汗水,还有智慧和技巧,更多的是自我超越。因此,自己变的成熟了,少了一份脆弱,多了份坚强,忘了如何去依靠,想的是如何去学习让自己独立自强。没有了父亲和母亲的关怀,没有了老师和同学的指点,自己的一切事物都得要自己亲自去解决,增强了自己的自信心,从这次实习中我深深的体会到没有自己办不成的事,只有自己不去做,认认真真的学习,勤勤恳恳的做事,这就是生活,是真正的生活!

通过实训、实习,我对西餐的专业知识有了很大的提高了,尤其是服务意识、语言交流与表达能力、外语能力、处理宾客关系能力、团队协作能力等方面具有明显的提高,特别是自己的外语口语交际水平有了一个很大的提高,以前在学校里面没有条件锻炼自己的口语,在这里,来吃西餐的也会有很多的外国朋友,锻炼了自己的口语说得能力,为自己以后走上社会做了个好的开始。社会上由课本上学不到的东西,那就是社会经验,为人处世的经验,想想自己明年就要真正的走向社会,参加工作,也许自己的这次实习就是自己新的开始,也就意味着自己的成熟,我会在以后的工作和学习中,不怕困难,勇于克服,在实践中锻炼自己的能力,努力提高自己,实现自己的理想。

结束语:通过这次社会的实践,我学会了自立,懂得了团队在工作中的作用,为以后的工作和学习提供了宝贵的经验和教训,我会依次为起点,以后更加勤奋学习,锻炼自己的各方面的能力,努力提高自己的综合实力!

## **餐厅工作总结及工作计划 餐厅工作总结篇五**

xx就在忙碌的工作中悄然飞逝,盘点xx[]对我而言是有意义,

有价值，有收获的一年，很荣幸在第一季度本餐厅获得了和谐餐厅的荣誉，那时候就时常告诫自己，鞭策我们的团队，荣誉对我们而言不仅仅是一种认可，更重要的是一种责任，是对员工，对企业对自己的责任，只有肩负起这个责任，我们才有资格引领我们的员工队伍，才无愧于公司赋予我们的管理职责，餐厅管理工作总结。从xx年进入xx和公司以来，一步一步走过来，离不开领导的帮助同事的支持和员工的合作。

现将这一年来的工作总结如下：

xx年9月18号接手研发园餐厅内的时候，当时老员工22人，一年多过去，现在留下的老员工尚有12人，老员工稳定率为54.5%，培养前厅领班一名，西餐厨师一名，灶头一名，收银员一名，正因为有了这样一批骨干力量的存在，让我们餐厅经受住了一次又一次的考验和挑战，顾客就餐人数不断被刷新，营业数据也成倍的增长，。

上半年因为厨房人员不固定，加之西餐厨师的离职，一度造成菜肴质量的下滑，烧焦烧糊现象比较严重，两次营运考核均提出了整改意见，让我们感受到了莫大的压力，后经过努力协调，厨师长现场操作，手把手的指导，终于控制住菜肴质量下滑的局面，重新赢回了顾客的信赖。

因我们餐厅是属于内部食堂性质的餐厅，就餐人员时间段集中，高峰期压力空前巨大，加之员工基本属于35岁以上的阿姨在操作，相对而言对于菜台7步曲，收银4步曲掌握的不是很好，可是我们务求对顾客一定要做到有问必答。态度友好。

因为就餐群体的特殊性，人员集中，覆盖面广，为防止食品安全事故的发生。我们及时成立了食品安全自查小组，店经理全面负责把关制，厨师长厨房全面负责把关制，领班销售全面负责把关制。财务索证储存把关负责制，做到责任明确。详尽到人。同时建立了菜品留样机制，每天专人负责留样，

专人负责追踪，店经理检查监督，务必杜绝一切食品安全事故的发生。

## 餐厅工作总结及工作计划 餐厅工作总结篇六

### 一、主要工作。

（一）、培训前的准备工作。餐厅工作头绪繁多，任务重，我们主要做了这些工作：面食间和烹饪间设备设施和必需品的购买和调试；库房的安排和调料、油、面、米等的购买；餐厅餐桌的摆放及一些附属设施的放置；餐厅制度的制定以及制度框的制作和上墙；二楼招待房间的装点、桌椅的安排、招待设施和必需品的购置；餐厅工人的选拔任用、健康查体、出门学习培训以及厨房设备的使用培训、安全常识的学习培训等大量繁琐工作。

（二）、贯彻食品安全法，建立食品安全长效机制。在严格遵守一切有关食品安全法律法规的前提下，严格把好四关：采购、储存关、食品加工关、食品销售关、卫生预防关。搞好源头管理，进料要查看三证：卫生许可证、生产许可证、产品合格证。例如我们从原材料验收开始，实行专人负责，专人管理，对餐具消毒、蒸饭、洗菜、炒菜的整个过程，电器、炊具设备等工作分别责任到人，发现问题，立即上报并及时完善处理；定期检查库存食品、调料、米面等，如若发现腐败变质的，立即舍弃，绝不吝啬；制定一套切实可行的奖罚制度来管理每一位员工。

五、六点钟去蔬菜批发市场买菜。一日三餐，为保证营养，早餐做到了每个学生和老师一个鸡蛋，午、晚餐两菜一汤，两菜一荤一素，汤为米粥或玉米粥。

（四）、加强员工培训，预防各类安全事故发生。安全至关重要，是一切工作的重中之重，我们做到时刻安全警钟长鸣。为此，我们做了大量工作，例如：我们生活科每天安排专人

值班，负责巡视餐厅各部门的安全生产运营；我们定期组织人员对餐厅工人进行厨房电器以及厨房设备安全使用的培训教育，坚决杜绝员工心头麻痹大意的思想，以提高员工的安全意识；坚持每天对餐厅电器、设备设施及电、气线路进行检修和不定期检查、督导。

（五、）集思广益，加强与师生的交流与沟通。餐厅的工作离不开全体教师员工的配合和支持。为此，我们的值班人员坚持每天与八至十位学生交流，收集他们对饭菜的意见和建议，平时积极询问教师员工对饭菜的要求和建议。

清仓，盘点和清理。九是严格财务管理制度，物品采购发票由采购人员、验收人员及生活科长同时签字后才能给予报销入帐。账目坚持做到日清周结，每周向主任汇报一次。

（七）、圆满完成了各级领导和相关单位领导、教师的接待工作。

二、存在的问题。

- 1、学生的就餐秩序不容乐观，有待加强，主要是步入餐厅的秩序。
- 2、学生洗刷餐具的秩序不很乐观，有些拥挤，有待改观。
- 3、对饭菜质量，与师生的交流和沟通有待加强和提升。

三、工作计划。

1、安全方面：

1) 食品安全：

(1). 继续严格执行食品卫生法，餐厅所有工作人员必须持健康证上岗，严防卫生事故。搞好食品采购、运输、保管工作，

凡是发现已经变质和腐烂的食品，坚决不预采购和使用，以防食物中毒。

(2). 继续把好食品卫生关。严格监管食品、蔬菜质量，洗菜、切菜严格按照流程进行，从洗菜到烧菜层层落实，责任到人，生菜、熟食案板分开，肉、菜案板分开，认真做好餐具的消毒、清洗等工作，确保师生吃上“放心饭菜”。

(4) 成立食品安全检查小组，采取定期和不定期两种方式，对餐厅食品卫生进行检查和督导。

## 2) 生产安全:

加强餐厅工人防火、防触电、防机械损伤、防煤气中毒、防烫伤、防烧伤的安全意识的学习培训；加强餐厅工人对厨房设备安全使用的培训学习；成立生产安全检查小组，采取定期和不定期两种方式，对餐厅各种生产设备设施，电、气设备和线路、灶具等进行督导检查，务必把安全隐患消灭在萌芽状态。

## 2、饭菜质量:

1) 制定学生用餐菜谱，确保师生用餐质量，保证菜种多样化，力求质量营养化、合理化。2) 把好食品蔬菜的验收关。保证仓库验收员尽心尽责，对每次购进的食品、蔬菜和调味品等都要进行仔细的检查验收，保证食品蔬菜的质量，保证劣质食品与“三无”食品不进仓库。

## 3、卫生方面:

1) 食堂工作人员，工作期间一律要穿好工作服，戴好工作帽。保持好个人卫生。卫生不达标者不得上岗。

2) 采取多种措施搞好餐厅各处卫生，加强对粗加工间、烹饪

间、面食间、消毒间、仓库和学生餐厅的卫生监管，努力与实践基地全体师生创造一个良好的就餐环境。

4、继续严格执行大宗物资集中采购制度和餐厅物品请购制度，严把采购关，时刻注意节约开支。

5、进一步调整和完善各种管理制度，真正做到制度管理；进一步完善各种档案，做到事事留痕迹。

## 餐厅工作总结及工作计划 餐厅工作总结篇七

一、通过职业素质的培训：使我树立了正确的从业观念，改变我认为干餐饮服务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。

1、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。

2、迅速熟悉工作标准和方法：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，提高工作效率。

3、积极参与各种职位培训：培训学习是进步与发展的原泉。

4、要有勤奋的精神：餐饮工作主要是手头工作，通常不会过重，多做一些与不会累坏。所以我们要做到腿勤、眼勤、手勤、心勤。主动地工作，主动地寻找工作。”一勤天下无难

事”的俗语说出一个很深刻道理，只要你勤奋成功的大门就为你敞开。

5、要有自信心：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，相信自己是最优秀的。

7、责任：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。

8、平常心面对工作中的不公平：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。

9、团队：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。

10、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，是在走向领先；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。

## **餐厅工作总结及工作计划 餐厅工作总结篇八**

特许者：（以下简称甲方）

被特许者：（以下简称乙方）

### **一、特许授权：**

#### **1.1 甲方特许乙方在**

省  
市  
区  
街

号开设加盟店，专门经营由统一开发和配送的产品。甲方保证乙方在该区域(该区域主要指狭义的商业圈，在这个范围内，步行消费者愿意到该店消费的最长距离，这段距离所形成的一个区域范围。而不以国家行政地理区域为划分)。享有独家加盟的权益，甲方不得擅自授权第三方在该区域加盟。乙方无权设立分支机构或授与他人加盟，若需发展扩大增设分店，必须向甲方申请。

1.2 甲方所注册的商标、文字，相关的网络等知识产权，以及产品申请专利及非专利技术，所属权永久性归餐厅所有，乙方不得擅自转让或许可他人使用。

1.3 甲方将其所有的商标、产品及相关的经营模式根据以本特许经营合同的约定许可乙方使用，乙方须按本合同的约定，在甲方统一的业务模式下从事加盟餐饮的经营活动，甲方所倡导的经营理念，独创的装修风格及产品制作技术，乙方不得透露或复制给他人使用。

1.4 甲方特许乙方必须经营产品，乙方不得借商标来销售或变相经营其他商家商品（有利于推动餐饮发展的辅助商品，需事先征得总部同意，同时严禁乙方擅自变相加工或出售乙方的配送产品）。

## 二、特许经营加盟费及保证金

2.1 甲方特许加盟费为人民币8万元。本合同订立后，乙方

须向甲方一次性支付该款项。

2.2 保证金为人民币4万元，本合同订立后三日内，乙方须向甲方缴纳此款项。三年后如乙方没有违反本合同的规定，甲方将保证金无息退还乙方。若乙方在经营过程中，对甲方造成重大损失，甲方有权没收保证金，有权终止本合同及追讨乙方给甲方造成的损失，且不退乙方已缴纳的特许加盟费用。

2.3 乙方须在本合同订立后三日内将特许经营加盟费和保证金汇至甲方指定账户。

2.4 甲方账户所在地为：

三、甲方的权利和义务：

3.1甲方根据视觉识别系统，为乙方免费提供店面规划、设计。但装修期间所有发生的工时费、材料费以及其它费用均由乙方负责。

3.2甲方前往乙方考察加盟店面地址，甲方派出的工作人员所产生的交通费用，由乙方负责支付。

3.3甲方负责乙方两名以上员工的技术培训工作，培训期间员工的食宿由甲方负责（培训地点在四川绵阳总部）。

3.4 甲方协助乙方对员工进行xx企业文化的培训，并不定期的检查乙方服务质量和产品质量，帮助解决生产经营中的管理和技术问题。

3.5 甲方协助乙方该加盟店的人事管理,协助该店的主要员工招聘和委任工作。

3.6 甲方全权负责签定店铺租赁合同,乙方不得私自与店

铺租赁方签约该合同。

3.7甲方有权过问或审核乙方经营活动的财务状况，并提出相关的建议。

3.7 甲方总部，开发、推出的新产品、试验成功后，应向乙方免费推荐。

#### 四、乙方的权利和义务：

4.1乙方必须根据甲方的装修风格对经营场进行装修改造，使其达到甲方验收标准，具备一贯的视觉装修风格，方可开业。

4.2乙方开业甲方可派出两名技术人员配合协助乙方经营一个月，甲方人员工资由乙方支付，以档案工资为准（工程部人员适用该条），乙方负责甲方员工的食宿及安全问题。

4.3在经营过程中，乙方必须遵照甲方的经营模式和经营理念合法经营，必须维护甲方企业形象，弘扬企业文化。

4.5乙方经济独立核算、自主经营，自负盈亏，在经营中发生的债权、债务、安全事故、员工意外事故均由乙方负责，经营中所遇到的困难及客人建议及时反馈给甲方。

4.6为了保证甲方的品牌技术标准化，乙方必须从甲方处购买指定产品及原材料半成品，甲方加工运输过程中所产生的合理费用，以区域来界定（在四川省内甲方不收取配送产品的运输费用，在四川省外，甲方以现行的物流价格为标准收取运输费用）。

#### 五、视觉权威资料及广告宣传费用约定：

5.1乙方加盟甲方，甲方将免费颁发《特许加盟书》，以及提供相关企业认证标准。

5.2乙方在加盟区域进行广告宣传，所产生的一切费用，由乙方自行承担。甲方将免费协助乙方做好宣传资料的设计事务。但其产生的实物制作费用及其运输费用，由乙方自行承担。

5.3 根据视觉识别系统，乙方需要制作相关的视觉效果，总部可免费提供设计样稿，但其产生的实物制作费用及其运输费用，由乙方自行承担。

5.4甲方如参加展销性质的相关推广会，所产生的展销费用，甲方将统一依据直营店和加盟店的总和店数，一视同仁，平均分摊该费用。

6.3自行制作或使用与许可商标相似或变形的商标；

6.5不接受甲方依据管理体系规定进行的监督，或阻止甲方进行检查；

合同到期后，乙方要求延续特许经营的，应在本合同期满之日 月前，向甲方提出书面申请，甲方同意延续的，应续签合同；甲方不同意或乙方不申请的，合同期满之日即自行终止。

八、合同终止后，乙方不得以各种变相手段沿用或保存甲方的各种授权。

## 餐厅工作总结及工作计划 餐厅工作总结篇九

我是大厅领班xx□转眼间入职xx商务酒店工作已一年多了，七月份根据酒店领导的工作安排，任职大厅领班，主要负责餐厅大厅的日常工作和管理，辞旧迎新，回顾xx月工作情况作总结汇报，并就xx月的工作展望作简要概述。

截止xx月中旬，餐饮部共实现销售收入xx—xx万元，其中xx—xx收入xx—xx万元□xx—xx收入xx—xx万元；较去年同

期增长xx—x万元，实现了经营指标较去年同期增长xx%以上的目标。

完成了集团公司和其他会议团队的接待任务，重大投诉率为0。

## 1、按照现代企业管理制度成立酒店管理公司

□1□□xx—xxx—x酒店管理有限公司的成立。

(2)、完成了与公司申请注册相关的各项手续，进行了工商行政注册登记，办理了正式的企业营业执照。

(3)、完成了集团公司和其他会议团队的接待任务，重大投诉率为0。

(4)、组建了公司运营机构，完成了公司定员定编工作。设立了餐饮经营项目部、财务部和综合部。

(5)、制定了酒店管理公司工资方案，并通过了xx—xx的审核。新的激励体系，激励政策更趋市场化。员工的收入与工作业绩、劳动贡献及业务技能挂钩，新的工资方案中不仅要员工们关心营业收入，还要关心和掌握每月的成本和利润，让每位员工养成会算账的习惯，做到心中有数。在工资分配上对重点岗位和工种倾斜，使各岗位员工的业绩、劳动与其所得相符。通过绩效改革，拉开了新、老员工和重点岗位、普通岗位的工资差距，最大限度地调动员工的工作主动性、积极性和创造性。