

最新餐饮店总结报告 餐饮店长述职报告 告(模板10篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。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。以下是我为大家搜集的报告范文,仅供参考,一起来看看吧

餐饮店总结报告篇一

本人自*月*日入职zzz大酒店餐饮部工作已有一月有余,现对本部门工作做如下总结:

一、员工礼节礼貌方面:

进入酒店没有感觉到向进入三星级酒店,无论是前台还是餐饮还是客房整体汽分,没有一位酒店员工或是管理人员能做到对待客人向对待上帝一样,没有一位员会想我的工资是客人发给我的,而不是老板.

建议:

以人事部签头制定各岗位员工的礼节礼貌的基本要求进行大规模的培训,让员工清楚知道自己应该达到的礼节礼貌标准,在工作中上至总经理下至各岗位领班要认真落实,加强督导,只要是酒店的管理人员(无论岗位)都要发现员工没有做到的要去说去督导,而不是认为不是我部门的员工视而不见,从酒店上层做起,带动员工的礼节礼貌意识,从而达到服务热情礼貌的表现.

二、各岗位的纪律及卫生

酒店各岗位员工工作纪律涣散，工作随意，各岗位工做纪律应是各部门及人事部签并没有制定下发培训，让员工道知我在工作中应该有的工作纪律要求，特别是酒店的服务一线岗尊，如前台，迎宾及宴会预定，在重点岗位，酒店各级管理人员在工作时要多留心观察，多督导多检查以预防为主，教育和日常要求为重心，多鼓励少处罚，而现在大多管理人员任为不是我部门的事情，只要我部门不出事，老板不知道，客人不投诉而自任为一切工作都做的很好了。

三、员工仪容仪表及卫生要求

制定适合本酒店的着装要求及卫生标准，需要投入的一事实上要投如改变现有员工的精神面貌，要统一要求，卫生方面加强检督，该项配到位的工具要配到位，如吸尘器等。

四、酒店各级管理人员的工作配合

酒店工作是各岗尊管理人员要相互配合才能共同完成酒店的工作的，现在管理人员工作随意，相互工作不配合，都自任为自己的工作做的很不错了，什么都会，在工作中有人要做件事，有部分管理人员不配合，看笑话，心不向一起使，部分管理人员没有把自己放在一个星级酒店管理岗位上去要求自己，工作随意，对下属不加以指导，造成员工在工作中看管理人员的笑话，造成酒店一切问题没能落实，都是管理人员的责任，在开会时没有几个管理人员会站在酒店的立场上想工作，在工作中讨价还价要报酬而不是先想怎样把工作做好后要考虑报酬。

餐饮方面：

一、服务员少，员工工作随意，没有标准，制定的标准及要求在工作中没有很好的落实，在落实的过程中不是靠一个人来完成的，而是靠部门的所有管理人员，在制定相关标准时不发表任意见，制定后在工作中不带头不落实不督导，不去

指导员工怎么做，任有员工随意工作，造成员工在工作中没有规矩。培训并没有起到应有的作用，在培训中讲的很多东西，然而在工作中没有得到有效的应用，在工作中我在是一个样，我不在又是一个样，像老鼠躲猫一样，在工作中员工不顶撞你也不按你的要求去做。

二、在工作中制定的意见卡标准在操作中可能有管理人员在操作时有问题，但在其它部门管理人员眼里任为是在给员工加工资，相互疑惑，造成制度无法制行下去，有部分问题无法给员工一个满意的答案，造成有经理也不能给我们解决问题，我为什么要听他的呢。

三、我建议酒店(餐饮部)更改在物品领用制度和办法，应该谁主管谁负责的原则进行，部门第一管理人员对部门的成本和物资领用有检查的责任，所有物品部门第一责任人要签字并说明用途，财务部才可以发放相关物品，部门可以有效控制成本及物品的安全使用。

四、在工作中我自任为我工作的强项在餐饮楼面管理及员工培训及落实上，在厨房对菜品开发及成本控制上很精通，然而在这里一样也发挥不出来，失去了应有的价值，我不想这样混日子，拿高工资而做不出自己应该做的工作，失去了在这工作的价值，本人提出辞职，请给予批准，在此给老板带来的麻烦本人深感歉意！

餐饮店总结报告篇二

上半年__宾馆在各级领导的支持和关怀下,经过全体员工的共同努力,全面完成了__公司下达的各项工作任务,实现了时间任务双过半,重点工作也取得了一定的成绩。

一、秣兵厉马，切实保障员工餐厅按时开业。

4月29日员工餐厅经公司验收交付使用。按照__公司重点工作

安排，定于5月15日正式开业。在短短的15天时间，大餐厅灶具需要安装、天然气需要安装与调试、员工上岗需要培训、餐具需要配置、菜品及价格需要确定、各类标识需要统计制作、各项规章制度及工作流程需要建立。面对这些方方面面的大量预备工作，能否按时开业，像一块石头压在他们的心上。很快他们毫不犹豫的达成了共识，三产服务中心领导的决定就是命令，时间再紧，任务再重，也要果断按时完成任务。为此他们积极动脑筋想办法，认真研究确定方案，加班加点，夜以继日的开展工作。

一是成立了开业领导小组。

研究制定开业前各项工作方案，制定物品采购计划，制定员工培训方案，制定当前一个时期的工作重点。天天召开重点工作跟进会，逐日抓落实。从申请吧台、进户门防蝇设施、就餐区空调、灶具安装、天然气安装与调试、灶具水、电路连接、原操纵间吊顶拆除与重新安装新的吊顶、确定菜品品种和价格等等，每项工作都来不得一丝延误和马虎，从而保障了员工餐厅的按时开业，受到了__公司领导的好评。

二是成立了物品采购领导小组，具体负责物品采购方案的落实。

在短短的十多天时间里，会同财务和治理室职员一起对十大类数百个品种的餐具、设施、工装等物品进行了外出采购，对各类菜品及价格标识进行统计，并与广告公司联系订制及时安装到位，为了不耽误工期，经常加班至夜晚十一点左右。

三是按时完成了职员招聘及培训工作。

1. 成立招聘工作小组，认真了解应聘职员的基本情况，按照要求严格把关；
2. 组织体检，确保受聘职员身体健康；

3. 对新招聘的职员进行了岗位技能培训，使员工初步了解和把握了岗位业务知识，同时进一步强化员工的整体观念和组织纪律性。整个招聘培训前后历时三十多天，共招聘培训各类员工30余人，实行动态治理，对于不适应的、分歧适的员工及时清退，做到良性循环，为餐厅的开业奠定了良好的用工基础。

四是由综合室负责制定开业庆典策划方案并组织实施。

为了使庆典仪式热烈而隆重，除了与庆典公司预定十多种庆典用品外，还要定横幅、定议程、定音乐、定嘉宾、定流程、定午宴、撰写文稿等等，而大家却是忙中有序，不畏苦累。为了与社会各届建立良好的公共关系，他们还派送数十份嘉宾请柬，为远道客人发送电子请柬，邀请大家共同见证开业盛事。为了引导消费者树立良好的公德意识，他们还自行设计了7种不同寓意的文字与图案都极具人性化的公益广告，自从安装在就餐区域后，效果是吹糠见米、事半功倍，得到了消费者的充分肯定。

二、运筹帷幄，制订各项规章制度，逐步健全内部治理。

规章制度是加强治理的重要保证。为此，制定了员工餐厅的岗位职责、安全操纵规程等一系列规章制度。开业之初由于缺乏员工餐厅治理经验，他们与__所_翔宾馆、___厂小吃城、___厂职工食堂、___所员工餐厅、西安西高新员工餐厅等同行互相交流学习，鉴戒经验，取长补短，弥补漏洞，使规章制度不断得以健全和完善。财务室制定出了一套切实可行的财务制度，健全并完善了收银员的岗位工作职责，使整个员工餐厅的财务、供给、保管、领用等各项工作开展的有条不紊、井然有序。

三、提升理念，努力打造高品质服务。

为了进步员工餐厅的服务质量，他们成立了质检小组，对服务

质量进行全面监视检查。在工作中经常给员工引进新的服务理念，提倡个性化、亲情化服务。他们还积极响应公司号召，开展了大干五六月创优质服务活动，悬挂横幅，制作意见征询卡，请顾客对餐厅的服务质量提出宝贵意见，在员工中弘扬爱岗敬业、钻研业务、优质服务的良好风气。此项活动评出先进个人8位，激励了员工的工作热情，餐饮部也被评为宾馆先进集体。

四、增效节支，认真做好财务核算。

他们号召全体员工树立以所为家的思想，让大家从节约一滴水、一度电开始，做到人走灯灭，水管用完及时关掉，平时留意维护各种设施设备，发现题目及时报修。

物品采购职员牢固地树立主人翁精神，严把进货关，采取货比三家的办法，减少中间环节，对一些商品供给实行定期市场调研，在同等质量的条件下，严格按照操纵规程办，保证购进质量好的商品，杜尽假冒伪劣商品。

财务职员认真做好财务分析和核算。确保每一个数据和财务资料的正确、真实、及时、完整、可靠，使领导能及时了解餐厅的经营情况，针对收进及本钱用度率公道确定资金的使用，制定经营方向。

餐饮店总结报告篇三

一、经营情况：

二、费用开支：

主营业本钱共283万元、税收为17万元、人员工资及福利为116.3万元、水电费为14万元、装修及易耗品推销为37.9万元、运输费、差旅费、维修费共计1.4万元。

三、宣传工做：

3/14

利用了单页对我们的特色场地及酒席优惠的宣传，把我们养殖基地的野生大雁、斑嘴鸭、天天俏米突出我们的真正绿色环保无污染的特色，利用短信平台跟进老顾客的走访(希望公司能够支持不能间断)

四、存在缺乏的地方：

厨房本钱控制及楼面的节能降耗需更加细化的做好，员工的整体素质的提升应培训加强、人员的压缩工资本钱春节后落实。

五、酒席的预定情况：

上半年酒席预定不是很好，宣传工作没有做好，对于下班半年6.7.8.10.11.12、月的酒席预定情况较好还需加大酒席的宣传力度力争做特色酒席。

六、设施维修及保养情况：（需办公室配合的）

硬件设施一包与六包的`墙纸马上更换好，厕所的下水道问题应该做一个着重的处理，一年下来的疏通费用很是惊人、豪华包厢的餐具损耗较大一年下来没有增添任何的餐具建议公司能给配齐。

七、制定了酒店规章制度及工资方案，并通过了领导的审核。成立了营销部能够更好的了解客户需求及意见。

八、签单款的收回情况：

截止11月底签单款未收回的有49万元，其中粮食局，电视台、

申宝生、仓储工地、等几个单位需公司财务协助其他款项在20xx年xx月份前会陆续到位。

餐饮店总结报告篇四

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！

餐饮店总结报告篇五

（三）生动化建设方面；目前已托底终端，价格明示和冰酒展示均做好，且日常维护（业务员和送货员）。

二、推进中的亮点

三、遇到的问题

（三）少部分终端不愿置换老勇闯，顽固，托底难独大；

四、解决的措施

（三）针对顽固不愿超勇托底的终端，除了不断接触洽谈外，可首先由经销商到店消费或赠送礼品形式做关键人公关，将超勇现赊销铺货进场，再结合渠道营销活动拉动动销，然后在打造时间节点内再做店内关键人工作，洽谈托底，达成我们打造的目标；若针对销量较大终端现有常规投入无法支持还可适当立项报批，给予适当费用追加。

餐饮店总结报告篇六

今年寒假，我在重庆市红鼎豆捞餐饮公司应聘上了服务员这一职业，并进行了为期一个月的实践工作。作为一名大学生，第一次参加工作，进行社会实践，与社会零距离接触，虽然时间短暂，但感触颇多。在这一个月中，我增长了见识，让自己的性情得到了磨练，增强了韧性，没有卑微的工作，只

有卑微的心态。

寒假工作兼职了27天，回望过去，时间过得真快，自己竟然能熬过来，就这样一个月了，可过程却异常艰难，特别是最后几天，简直度日如年。其实任何事，过程中的感觉都是漫长的，时间仿佛停滞不前，每天都盼着那个点下班，天天面对同样的事，无聊，辛苦，可事后回望，也不过如此。任何人都是从平凡的岗位做起，重复是在所难免的事，哪个工作又不重复呢，要用心，有所获，贵在坚持。原来，只要我们坚持下来，一切艰难困苦不过尔尔，没有什么大不了的，坚持就是胜利，挺过来，任何事都显得那么渺小，甚至苍白，不值一提。

而不是等别人来告诉你怎么做，不要依靠任何人，相信自己，最最重要的是相信自己能搞定。勤动手，勤动口，不断琢磨，不断学习和不断积累，吃得苦中苦，方为人上人，宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来，相信自己，依靠自己。在这个小小的餐饮店，你会发现，人没有三六九等，但顾客的素质却参差不齐，说话要注意措辞，素质是自己的，借不到，别人也强加不了。在交往中，如果我们不能去改变什么，我们就要采用各种方法去适应。要知道，他们的出现和存在是为了让你了解，原来世界上有这种人，而幸好，你不是这种人。

许多人说娱乐圈是个大染缸，各形各色的人都有，其实餐饮业又何尝不是呢，或者说，又有哪个行业不是呢，无论是什么地方，什么样的人都会有，大家为了工作，为了生活，为了不同的目的走到一起，每个人都有自己的思想，个性，脾气，要想与他们搞好关系，需要许多技巧，为人处世之道在于隐忍，少说话，多做事，管好自己，尽量不做有损他人利益的事。我信奉人之初，性本善，也不否认人都是自私，关键在于如何把握一个度。不可忽视，小觑身边的任何一个人，无论是什么时候，任何情况，都要真诚对人，热诚待人，不要求别人有所回报，只要求自己问心无愧，只要自己是真诚的，我们的心就会是殷实的。

这一个月来的兼职生活让整日呆在象牙塔的我，尝到了社会的现实，生活的不易，或许，这种真切的体会，才是最宝贵的收获。

院校名称：***

专业：***

姓名：*** 学号：***

实践单位： 布农阿努有限公司

实践时间： 2015年7月14日 至 2015年8月15日 共30天

假期来了，我还能像以前一样来挥霍自己的时间吗？一片叶子属于一个季节，年轻的莘莘学子拥有绚丽的青春年华。谁说意气风发，我们年少轻狂，经受不住暴雨的洗礼？谁说校园里的我们两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书？走出校园，踏上社会，我们能否不辜负他人的期望，为自己书写一份满意的答卷。

学校是一个小社会，我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，通过社会实践的磨练，我们深深地认识到社会实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件；才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，不断拓展社会实践活动范围，挖掘实践活动培养人才的潜力，坚持社会实践与了解国情，服务社会相结合，为国家与社会的全面发展出谋划策。坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济的发展贡献力量为社会创造了新的财富。

这是我第一次经历社会实践。对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气炎热，我毅然踏上了社会实践的道路。想通过，亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

要的。今年暑假，我在布农阿努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。

对布农阿努的总体印象

在布农阿努有限公司一个多月的实习已划上了圆满的句号。在这里，第一次接触社会的实践生活，体验到生活的艰辛和不易，总体来说还是有不少的收获和所得。从一个对西餐行业无知的少年变成一个既具有西餐知识，又懂得西方礼仪和社会交往的青年。实习的收获是不能用语言一一所能描述的，总的来说有酸有甜、有苦有乐，苦的是让人记住那些几十种西餐食品的特点与制作方法，还得分清它们的消费对象。还有那些中国人不太懂得的西方礼仪培训工作；快乐的是和同事领导的和睦相处以及老板的风趣幽默；快乐的是顾客对自己付出服务的肯定与赞赏；乐的是自己既充实又有滋有味的实习生活过程。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，吧台吧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。

实习期间的点点滴滴

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。

工作过程中，有同样身为暑假工的同伴们，有长期工作但和我们年龄相仿的老员工们。大家在一起，心向着一个方向——服务于顾客，让顾客认可我们的工作。回想一个月前，初来乍到时，我什么都不懂，被大家封为新妹妹，处处小心翼翼。西餐厅要求端盘子只能用一只手拿托盘。还记得那时候也只能蹩手蹩脚的用一只手托盘子，另一只手靠着。端一杯水，手都还在打颤。店长和老员工们很热心的在教我端盘子的要领。被顾客叫到了，得第一时间微笑回头并说，您好。还记得第一天上班，我不知道要带饭盒，店长谭姐把她的给了我。也还记得，店里面还有一个未成年小丫，再一次午休中，我看到了她在一个纸片板子上写了一句话——妈妈，不是我不听话，是我还没长大，那一刻，我深深的感受到了她对自由对同时代应有的生活的向往与渴求。

在布农阿努里，我是被分配在了远东店上早班，布农阿努远东店受双重管制——来自于总公司布农阿努和远东百货公司，所以我们要开早会，要做早操、要迎宾，要被检查店面清洁、

店员仪容，要有电话礼仪。这些事都得有上早班的人干。每天天不亮就得真的像个上班族一样起床、挤公交，还得到公司换制服，打考勤卡，做早操。最后回到店里在商场灯都没开完的情况下，打扫整个店面的清洁。布农阿努的老板又要求地板只能用手抹，这使得我们的清扫猛然艰巨起来。我在家里都不曾做过这些事情，刚开始几天很不习惯，到了后来，掌握了要领，工作效率提高了不少，看来真的是熟能生巧。

记得很有趣的一件事。我们远东的每一位员工接电话都有一个电话礼仪，比如，我姓刘，在接电话之后紧接着就得说你好，家具餐饮课，布农阿努远东店，毕姓刘，很高兴为您服务，远东管理部门经常会时不时地来考察。又一次，电话来了，当时就只有我们的大厨在店内部，他看也没看，二话不说，拿起电话就说：喂！找那个？还用的是地地道道的重庆话，结果可想而知，第二天，店里接到一张罚款通知单。那时候，我也看到了一个管理严格，纪律严明的远东百货。

为她看人个个儿都不满意，都要说几句，但是我们店长却很欣赏她，店长说她的经验你在课堂上是学不来的，没有她的严，也就没有现在的布农阿努。我也了解到了一个公司的老板永远都不会喜欢一个即使站得很好很端正的服务员，你得在老板眼皮子底下做事儿！哪怕你是在做无关紧要的事情。

实习的最后一天完了，布农阿奴的员工们聚在一起吃饭、玩耍。大家相处时间虽然不长，但建立起来的友谊，确是真挚的，是值得我回忆的。我很感谢布农阿奴远东店的所有员工，尤其是店长谭姐对我的耐心教导。真是可爱的一群人。

实结

在布农阿努实习的这一个多月，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。

系别：教育科学系 班级：学前本11班 姓名□xxx 学号□201xxxxxxxx

为了提高自己的实践能力、交际能力、思考能力以及为了使自己的假期过得有意义，也想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

因此，我决定到广东省深圳市打暑假工以充实锻炼自己，也为家里挣点津贴，减轻家里学费的负担。经过差不多12个小时汽车之旅，我来到了繁华非凡的城市——深圳。凌晨五点的深圳慢慢开始热闹起来，最初是穿梭过黑夜的汽车，再到街道忙碌的身影，然后，走出街道的人越来越多，在路上，往市场，往超市，往工厂直到城市进入繁闹的一天再到结束。

走在人来人往的大街上的我感受着这个城市匆忙的气息，不禁加快寻找工作的脚步，生怕去迟一步失去工作的机会。暑假工是一点不容易找，在炎热的太阳下，我逛了好几条街，多少次与工厂擦肩而过。终于，在一家名叫乐派汉堡的餐饮店面面试之后决定就在那上班。以前也想过，学我们学前教育的，也许以后最起码存在那种机会去走向服务业，所以，在当天的下午我就开始去上班，历时差不多两个月的夜班生活就这样开始了。

这短短的两个月的经历，对我来说，无疑是一个很好的锻炼，而且，教师也是一种注重服务的职业，无疑也是一种积累经验的方式。因而，在工作的过程中，我都在不断的提醒自己，不断的对自己要求，把手上的活，当做是自己的本职工作，而老板常常强调的就是每个员工都必需要有认真负责的态度去做事，以最好最尽心最有效的为客人服务。我也觉得这是以后无论做任何一份工作都会收到的要求，所以，一直认真学习积极主动工作。作为一个服务员，最大的考验就是耐心，有的时候，一个客人很难沟通，这个时候，就不能只站在自己的角度去想它，而应该站在对方的角度去看，去感受，慢慢的便有了冷静的习惯；最大的收获是做事要谨慎和细心，收银的时候，如果我一不细心就可能会收错或找错钱，这要求我必须重复数钱且要快，同时必须要谨慎小心骗子和假币，这样我开始慢慢稳重起来，学会处惊不乱的心态，这些是我在工作中得到的深刻的体会。

乐派汉堡是同类于麦当劳、肯德基和雷克士等一个以经营汉堡、薯条、炸鸡、烤鸡、冰热饮料等速食品的快餐饮店。而我则被安排从下午到凌晨一点的夜班在前台主要负责客人点餐、收银、送餐、打扫卫生，需要时也进做餐间帮忙配餐。不知不觉，我在这为期差不多两个月的打工生活就这样结束了，这是我第一次真真正正的打工，而且店里也只有我是一个是暑期工，我学会了与不同的人相处，感慨很多。在这里做服务员，我也真得学到了很多的东西...下面我就来谈谈自己的切身感受吧.....

刻准备应对各种风险和挑战！

图为本人在打扫卫生

报餐的时候，学会向客人推荐，不忙着结账，以客人的角度看问题，学会多与客人交流，多想想怎么样做，既自己方便，又对客人有利，如何送餐不会造成麻烦，特别是避免送错餐，怎样使用可乐机，怎么样做汉堡、炸薯条，怎么调奶茶、果汁、红枣茶等很多很多事情，真的是需要跟她们请教！也真的很感激他们！在这个差不多两个月的暑假工，我学会了也懂得了很多，最基本的就是如何做才能最快最好做好自己的工作，所以我觉得，这也是我的收获之一！还有，以前我只是做过一些短期的兼职，现在我每天上夜班八个小时，白天自己买菜煮饭，开始时真的很不习惯，下班后累得想立刻躺着就睡，周末时特别的忙，自己上班忙得圈圈转却看着别人开心悠闲逛街，不过下班时看着当天的营业额达到目标甚至超过的时候，心里充满了欣慰和成就感。

上了差不多两个月的夜班，从试用期到正式员工，再到假期结束的离开，从中我明白了，在服务这个行业从事工作，我们需要“五大心”——耐心，细心，尽心，宽心，好心，我觉得我们要时刻谨记，这样我们就能迎刃而解可能遇到的问题，才能以最好最有效的为客人送上服务；让我体会最深的是，也许坚毅在累酸的腰间推集，可最后将坚实、挺拔与不屈。或许这些不是哭，而是一种收获，收获的是耐力，是坚毅，是勇敢，是不屈，更是能力的提高。这是一个充实有意义的暑假。

餐饮店总结报告篇七

一、努力学习，努力适应工作。

这是我来深圳之后的第一份工作，我是一个新人，刚加入公

司，我对公司的运作模式和 workflows 都很生疏，需要更加努力学习，争到在最短时间内熟悉前台的工作内容还有公司各个部门的职能所在，让我完成从新手到职员转变。

都说前台是公司对外形象的窗口，短短的几天也让我对这句话有了新的认识和体会。前台不是花瓶，一言一行都代表着公司，接待公司来访的客人要以礼相迎，接听和转接电话要态度和蔼，处理办公楼的日常事务要认真仔细，对待同事要虚心真诚。点点滴滴都让我在工作中学习，在学习中进步，受益匪浅。

二、学习公司企业文化，提升自我。

加入到卡的这个大集体，初步体会了“责任、荣誉、信誉、进取”这8个字的内涵，我想也是激励我们每个员工前进的动力，我从领导和同事的敬业中感受到了这种文化，在这样好的工作氛围中，我也以这8个字为准则来要求自己，以积极乐观的工作态度投入到工作中，踏踏实实地做好本职工作，及时发现工作中的不足，及时地和部门沟通，争取把工作做好，做一个合格，称职的员工。这也一直是今后工作努力的目标和方向。

三、拓展自己的知识面，不断完善自己。

短时间的在工作中，接到一些客户打来比较专业的咨询电话，所以单靠我现在掌握的知识和对公司的了解是不够的，我想以后的工作中也要不断给自己充电，拓宽自己的知识，减少工作中的空白和失误、杜绝类似失误的发生。

能共事卡的，让我骄傲，在今后的的工作中，我会努力提高自我修养和内涵，弥补工作中的不足，在新的学习中不断的总结经验，用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司的发展贡献自己绵薄的力量！

餐饮店总结报告篇八

锻炼自身的社会实践能力，了解社会现实，从实践中拉近与社会的距离，认清一些问题。每一个部门各尽职能，精益求精，发挥团队合作，致力於达到“xx”“百分百顾客满意”的目标。更值得我们一提的。下面是豆花问答网和大家分享相关的范本资料，欢迎你的参阅。

餐饮店实习工作报告一

在xx快餐店做兼职为期两个月。

三、调研对象 本人

四、调研时间

x日—xx日

五、调研结果

1□xx文化

餐厅并不是xx这一世界品牌的全部，它只是冰山的一角，因爲在它的後面有全面的、完善的、强大的支援系统全面配合，已达到质与量的有效保证，而这强大系统的支援当中包括：拥有先进技术和管理的食品加工制造供应商、包装供应商及分销商等采购网路、完善健全的人力资源管理和培训系统、世界各地的管理层、运销系统、开发建筑、市场推广、准确快速的财务统计及分析,,等等。每一个部门各尽职能，精益求精，发挥团队合作，致力於达到“xx”“百分百顾客满意”的目标。更值得我们一提的是□xx公司每年会将营业额的一部分用于慈善事业。

虽然xx是外企，但当我对xx有了初步的认识后还是有一定的好感，最后还是决定暑假的两个月就要在这里实践。

2 初到xx的感悟

第二天，我换了件稍微正式点的衣服，来到了那家xx[]在面试通过后，经理要求我在一个星期之内办好健康证明，准备好户口簿、学生证、身份证等复印件，在入职当天上交。入职当天，经理给我们新人进行了大概两个小时的培训，介绍了xx公司的规章制度、如何安排上班的时间、公司的大概运作情况、产品介绍等等，还有的就是教会了我们怎样去看每天的排班表，清楚自己的上班时间。

最后，经理安排训练员分别带着我们新人到各自的岗位上接受培训，这样，我的实习工作就开始了。

初来xx工作，我感觉一切都是那么的陌生，经理安排我站大堂，所谓的大堂就是拿一块抹布，站在那里，看见哪里有剩余的餐盘就收起来，桌子擦一下，在xx吃饭的时候觉得在xx工作挺幸福的，但实践之后才知道，看着再简单的事都没有那么简单，不但要擦桌子，还要擦垃圾桶，擦厕所，真的没有想到会这么的脏和累，我在平时是属于稍微安静一点的，不喜欢大呼小叫的，但是经理要求我们没看到一个顾客都要大声的说“喜欢您来”看见有人走了要大声的喊“喜欢您再来”声音要洪亮让店里的每一位员工都能听见你的声音，刚开始真的有点不适应，后来在没人的地方会试着重复那几个字，但见到人之后嘴又张不开了，中间想过放弃，但既然选择了，而且是自己的第一份兼职就要坚持到底，就为锻炼自己，在学校的时候感觉自己的心理承受能力已经可以了，但当经理一遍又一遍的说这里不行那里也不行，我开始有点怀疑自己了，自己是不是真的就像是经理说的那么差.最后我有点想明白了，学校，家里，毕竟跟社会不一样，没有人会刻意的帮助你，原谅的过错，包容你，如果你做的不好，就是

要批评你，我开始认真起来，心里不停的对自己讲，这是我的第一份兼职，我能做好，我暑假的两个月能在这里工作，我能成功的应聘上，在挣扎和煎熬中一天过去了，我感觉真的很累，但好像有很知足。

3 团队之间的配合与学习

第二天，经理安排我到厨房里工作，这对我来说是一次极大的挑战，但我坚信，只要我努力地、谦虚地去学习，没有什么事是做不到的，我一定能做到的！速度，是我在这个岗位上体会最深的一个词语，因为在xx[]速度和质量就是一切。在早上、中午和晚上这3短时间内，是属于餐厅的繁忙期，在这一期间，我的任务也极其的艰巨。在一分钟之内，我也忘记了自己能做到多少个汉堡包、要打包上多少对鸡翅和煎熟了多少块牛肉了！只是感觉自己的手上一直拿着做汉堡包的材料，一刻都不曾放下，直到做好了所有的主食，才可以松了一口气，才可以有一点的时间闲下来。虽说这个过程中，我不需要用到书本上的任何知识，但我却深刻的体会到在我的岗位上，速度和质量这两个词语对我的重要性，是我能否完成我的工作的关键，因此我必须要认真，丝毫不可以松懈。

不仅如此，在这个过程中，我的工作，也离不开与同事之间的合作。在做汉堡包的过程里，每道工序都有一个人来完成，但每个人的工作环环相扣，不能允许其中一道出错，要不就会做不出一个好滋味的汉堡包了。可见的在这其中，我们需要的是团队合作的精神，一起来完成。

4 发现自己的不足，与所缺。

经过两个月的实践，我发现我真的需要这份工作，不是因为报酬，而是我真的欠缺很多，我是一个在校的大学生，在于社会接触的时候，我很吃力，跟我想象中的很不一样，想象，挣钱是一件很美好的事情，是自己走向独立的证明。我有能力养活我自己了。当我挣到我第一月的工资，我会很高

兴，而想象中忽略掉了最重要的部分，社会中的钱并不是那么的好得到，需要你的付出，并且在很多时候，付出并不一定跟回报成正比，但还是那句真理，没有付出是绝对不会有回报的。

而当我真正的开始工作时却发现最吸引我的不在是金钱，而是这一天下来，我学到的一些社会经验，会是我感到惊奇，有一次我在备餐，突然看到一个外国来宾点餐，看到经理支支吾吾的跟人家打着手语，我当时在想如果我能流利的用英语跟他交谈，对自己也是一个很好的锻炼，我英语说实在的很烂，上这么多年学英语成绩只能在及格线徘徊，但还好我的口语还行，在家里用了一早上背了几句xx常用英语，当天晚上就用上了，到晚上八点多的时候一下子来了十几个外国人，第一个我说的还有点忐忑，但到后来就熟练了，猛然觉得自己还是有点小厉害的，呵呵，连经理遇见外国人都让我点餐，心里有种说不出来的满足。

还有就是这个企业对我的感染。会猛然间对这个企业的文化感到肃然起敬。

我们都应知道，理论知识固然重要，但终究要结合于实践，才能在实践中见证理论的重要。社会实习便是学生们课外生活的一种很好的锻炼能力的机会。实习主要是为了让学生们今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了学生们今后的竞争力，为学生能在以后社会上立足增添了一块基石。更重要的是，让学生们认清了他们自己身上的优势和不足，以及如何去规划自己的时间，工作，生活，使学生的人生目标变的更为清晰。

在这次实践中，我要更好的接触这个社会，我想在我毕业之后走上社会的时候能够更好的找到社会的重心，时间是检验真理的唯一标准，在课堂上，我们学习了很多理论知识，但是如果我们在实际中不能灵活运用，一切都等于纸上谈兵。

总的来说这两月的实践，锻炼了我自身的社会活动能力，了解了社会现实，从实践中拉近了与社会的距离，认清一些社会问题，我真的还缺乏很多锻炼。

六、今后的对策与建议。

1、自我决策能力 自我决策能力是一个人能否独立思考，果断处事和独立完成某项工作的能力。对于即将毕业走向社会的大学生来说，面临求职择业，别人的意见和忠告各种各样，最终要靠自己决定，这就是对自我决策能力的一次检验。在未来的工作中，每一件事情每一个问题以及它们的变化进展都不可能像在学校那样有老师给你作指导，而必须靠自己迅速作出决定，及时予以处理。因此，具有良好的自我决策能力对大学生就业是十分重要的。

2、适应社会能力 适应社会和改造社会是对立统一的两个方面。现实生活常常不尽如人意，五彩缤纷的现实生活使刚刚步入社会的大学毕业生眼花缭乱，很不适应。大学毕业生面对现实生活中的消极现象常常产生不安、不满的情绪，而常常以改造社会为己任的大学生却忽视了适应社会这个前提。人类文明总是在继承与创新的矛盾运动中发展的。适应社会，正是为了担当社会赋予我们的职责和使命。适者生存，生存正是为了发展。对社会、对环境的适应，是主动的、积极的适应，不是消极的等待和对困难的反映，更不是对消极现象的认同，大学生只有具备较强的社会适应能力，走向社会后才能尽可能地缩短自己的适应期，充分地发挥自己的聪明才智。

3、实践操作能力 实践操作能力是人们知识转化为物质力量的凭藉，是专业工作者必须具备的一种能力。在现实生活中，尤其是教学、科研、生产第一线，大学生实践操作能力的强弱，将直接影响到其作用的发挥。比如，作为一名教师，只有丰富的知识还是不够的，还要有把自己的知识传授给学生的能力。因此，大学生应注意克服只注重理论学习，而轻视

实践操作的倾向。一个大学毕业生如果在实践操作上有过硬的本领，一定会受到用人单位的青睐。仍以教师这个职业为例，许多用人学校在挑选毕业生时，往往注重的是毕业生的试讲能力和试讲效果，而不只是他们的专业考试成绩。

4、表达能力 表达能力是指运用语言阐明自己的观点、意见或抒发感情的能力，主要包括口头表达能力和书面表达能力。一个人要想让别人了解你，重视你，更好地发挥你自己的才能，其前提就是要有表现自己的能力。要准确表现自己，就离不开出色的表达能力。不仅在参加工作走向社会后，会立即强烈地意识到这一点，而且，在求职择业的时候就会有深切的感受。比如撰写求职信、自荐信、个人材料，回答招聘人员提问，接受用人单位的面试等，第一个环节都需要较强的表达能力。

5、社交能力 社交能力实际上就是与他人相处的能力。社会上的人际关系远不如学校中的同学、师生关系那么简单。大学生步入社会后，要与各种各样的人发生这样那样的关系。能否正确、有效地处理、协调好工作生活中人与人的各种关系，不仅影响一个人对环境的适应状况，而且影响着他的工作效能、心理健康、生活的愉快和事业的成就。因此，大学生自觉地培养良好的社交能力非常重要。

餐饮店实习工作报告二

此次，我在xx进行了为期半月的社会实践，感到受益匪浅。

通过此次实践，我明白了社会实践对引导我们大学生走向社会，接触社会，培养工作能力，以及完善思想道德有着重要意义。我所从事的xx[]是以餐饮服务业为主的世界五百强企业。它的足迹已遍布世界一百二十多个国家和地区，拥有13000多家餐厅，为人们提供了方便快捷的，高品质的服务以及物有所值，安全美味的食品。它的发展为数千万的人提供了广阔的就业发展平台。它的慈善机构xx叔叔之家更是为数千万困

难儿童送去福音。

我为在xx的实践感到骄傲。因为我学到了许多东西，而这些东西将让我终生受用。

一，岗位实践概况

我于七月十一日进入xx实习。主要负责柜台的点餐与收银工作。有时在甜品站负责收银或备餐，或者负责饮料位的呈递与备膳。柜台的点餐与收银是餐厅运营的重要环节，对服务员的要求较高。因此，我受到了较为专业全面的培训。首先，我要谨记芭蕾四步曲。即为顾客步入餐厅，我就要高举左手并用欢快的语调高喊：喜欢您来。这是第一步曲。当顾客走近柜台，我就再次将左手举起并欢快地说：乐意为您服务，这边为您点餐。这是第二步曲。

接下来是向顾客推荐餐厅热门套餐，并按顾客要求在三十秒内完成点膳。此为第三步曲。其中，收银时长为十五秒，这十五秒内，我必须按照餐厅现金政策严格确认钱币真伪与完整。最后一步曲，为顾客配齐酱料纸巾，并指引顾客向右移动取餐。虽然，这样的流程看似简单，但真正在规定时间内正确地实施下来是需要一定技巧的。因为，毕竟顾客没有快速点餐的意识也不了解点餐流程。因此我们必须在顾客犹豫不决的时候，时刻为顾客作决定，以缩短点餐时长，方便服务下一位顾客，从而提高餐厅营运效益。厨房制作以及备餐员呈递一般情况下不超过三分钟，以避免顾客长时间的等待。

甜品站主要负责销售冰淇淋与饮料。由于站点的独立性使得速度没有严格的要求。但我们仍然要尽量在最短时间为顾客提供食品与服务。平时我大多时候是一人负责甜品站点餐与备餐。双休日大多是双人模式。

饮料位是柜台的一个组成部分。主要负责饮料的制作与呈递。饮料位有一个电脑显示屏。我要根据电脑上的显示准备饮料，

并且每完成一单，就要将其取消。因为饮料位的时间要求为一分钟，若是超时，系统会自动红单，提醒速度太慢，这时经理就会给我们施加压力提醒我们提高速度。并且在打饮料的过程中，必须注意随手清洁，以保持柜台卫生，避免造成顾客不好的印象。但是，当顾客量较少时，我们也不能闲着，必须积极主动地找事情做。例如随手保洁，补全柜台纸巾，酱料，纸杯等等，以确保营运高峰时流程顺畅，为下一轮高峰作好充分准备。由此可见□xx干净整洁的环境，高效便捷的速度都是通过全体员工每时每刻不断地努力创造出来的。

二，岗位实践结果

由于xx的行业性质吸引了每天大量的客流量，并且加上每天十小时左右的工作时长，使我感到非常疲惫。因此，接连不断的客流量使我必须一遍又一遍地重复同样的对话，细心解释同样的问题，做着同样的动作。嘈杂的环境让我无法喘息，身体的劳累使我有时面对顾客有些不耐烦，服务质量随着客流增多下降。有时不免与顾客产生摩擦。还有饮料位的繁忙让我手忙脚乱，经常送错饮料或者超时，于是受到顾客的埋怨与责骂。此外，甜品站一人的营运也经常让我连续几个小时不停忙碌，以及夏日在外的高温让我感到非常难受。虽然挫折很多，困难很多，但我都坚持下来了，我也努力让自己做到最好。于是，我也得到经理们的认可与赞扬，还有顾客们对我的服务很满意地微笑道谢感到很欣慰。

三，实践的体会

1，忍耐 每当与顾客发生摩擦或倍受理解时，我就感受到了社会真实的打击与残酷。我们这些平时在家娇生惯养，在学校无忧无虑的大学生们似乎真的不懂得 人间疾苦。很少接触社会的我们都太脆弱，我们的自尊心太强，受不了谩骂与误解。受不了挫折就急着为自己辩护。其实我想说，社会就是这样真实，社会不会把你宠着，也不是每一个人都会顾及到你的感想。每当受到误解时我们不应该以强硬的态度反抗，

毕竟架是永远吵不完的，毕竟不是每一个人都能那么无私地为你着想，理解你。我们能做到的先是在原则下忍耐，原则外不理睬。然后反思自己是否有错，然后不断地提高自己的工作能力以避免顾客的不满。若错不在己，则以理服人，心平气和地解释。每当我受挫，我就提醒自己不冲动，退一步海阔天空，心里也就平和了许多。

2，和谐的人际关系 xx的员工很多，于是总要与许多同事打交道。从前的我不爱搭理不熟的人，比较自傲。现在我强烈地感到人际关系的和谐有多么重要，它有利于你工作顺畅，毕竟在社会工作，团队协作非常重要，一个人是无法完成的。它也有利于你工作心情的顺畅，每天微笑地与人打交道心情自然就好，就有利于工作效率的提高。

3，积极主动地做事 繁忙的工作时常让我感到劳累，心生倦意。然而，我时常告诫自己积极主动地做事，坚持下去。积极主动地面对有利于自己找到工作中的乐趣，比如顾客的满意就使我收获了工作上的成就感。许多事情是我们份内的事，我们有义务完成它。即使我有多么不愿意，但下班之后我就发现自己坚持下来了。所以，要相信时间是公平的，它可以让快乐过得很快，同样，也可以让你所认为的痛苦过得很快。

4，自制 不要将个人情绪带到工作上来。于是，我深感一个成熟的人必须具备控制情绪的能力。如果将负面情绪带到工作中，那么必定导致工作效率的低下以及与人的冲突。因此，不管多么劳累，也要保证最起码的服务态度。试着转移情绪，安慰自己。自我安慰可以带来快乐，快乐地工作你会有意想不到的收获。

5，提高自己的竞争力 我学会了不断努力，适时虚心请教他人，不断提高自己的技能。从前我不爱请教他人，可现在我明白自以为是不会进步。同时，我也深感我们也必须在工作实践中勤于钻研，不断学习不断积累，于是我也学会独立解决问题。并且不可不懂装懂，否则运用于实践中发生错误后

果比较严重。

6, 管理者的管理 xx的创始人雷克雷地安说: 要关心每一个为你工作的人。要想成为一名好的管理者, 就必须有好的管理方法去管理你的员工。因此要了解并关心每个员工, 管理方法因人而异, 但关心都是前提。

7, 赚钱的辛酸 工作的劳累使我疲惫, 这让我体会到赚钱的不易。花钱容易赚钱难。今后, 我会珍惜每一分每一角, 体会父母的辛酸。

社会实践让我受益良多。今后一定好好学习, 提高自己的专业技能, 提高自己的社会竞争力, 完善自己的思想品德, 做一个社会优秀的人才。

餐饮店实习工作报告三

一、实习目的和意义:

锻炼自身的社会活动能力, 了解社会现实, 从实践中拉近了与社会的距离, 认清一些社会问题, 看清一些社会现象, 在社会大课堂里, 经风雨、见世面, 检验知识, 培养能力, 磨练意志, 使自身得到启迪, 增强社会责任感。在实践中认识社会、增长才干、提高自身素质、为日后真正走进社会铺定基石。

二、实习时间:

自20__年1月18日至20__年7月25日

三、实习内容:

开始时要试工一天, 工作6个小时。试工期间, 我被安排到大厅工作。及时收拾客人用餐后留下的垃圾, 保持大厅的整洁

是工作的重点，同时还必须兼顾厕所的卫生。别看厕所只有小小的一块地方，拖起来不费吹灰之力。但是在用餐高峰，往往前脚我刚拖完，还没等地板干掉就有3、4位顾客连着使用，地面有张乱不堪了。在我手忙脚乱之际，只见大厅的阿姨，动作马力，总能在第一时间里把所有的工作做好。速度之快让我佩服不已。

有人会说，用餐高峰时的确辛苦。但是到了低峰就轻松了吧。一开始我也是这么想的。我面试的这家餐厅设在前进大街上，和闹市区的生意不能比。过了吃饭时间，餐厅生意就会明显淡下来。在低峰时段，大厅的托盘都收好了、厕所的地面拖干净了、洗手台也几经擦的一尘不染，似乎已经没有什么事情要做了，但是总不能就垂手站着吧。

于是赶忙请教阿姨——你可以把玻璃擦一下。特别是门上的玻璃，客人进出时手会碰到玻璃上，玻璃很容易花掉。大厅的地面上有一些散落的食物碎片看到吗？把地扫一下。地面上的那些脚印也要及时拖干净。垃圾要经常用导压棒压一下。如果压好以后，垃圾超过垃圾桶的3/4就要准备换一个新的垃圾袋了。

收好的托盘要用消毒水擦拭、消毒，然后送到柜台上，保证柜台托盘的是数量。盛放吸管的盒子要定期察看，如果吸管数量不够要及时补充。经常到餐厅的外围看看。如果有烟头、树叶、纸屑要及时清扫，保持餐厅外围环境的整洁。人不多的时候，还可以把外围的地板拖一下。

原来还有这么多的事情要做！而我却以为事情都做好了，甚至有点无所事事的样子，真实脸红。学着怎样发现事情，积极去做一些看似细小但却必须的事情是我学到的第一课。

试工时间很快就过去了，通过努力，店经理对我的表现还算比较满意，通知我可以进排班，正式上班接受培训了。第一次来到餐饮行业工作，一切对我来说都是陌生的，必须从最

基础的学起。

培训的第一个项目是炸薯条。首先我记熟了关于薯条位操作的理论知识。从一袋薯条的重量到呈递给顾客的大、中、小份薯条的克数;从烹制薯条的标准油温到薯条的保鲜时间等等。理论知识之后便是实际操作了。在师傅的指导之下，很快该学的东西都学会了，接下来就是熟练的过程。

我的工作是根据收银员们需要的薯条，按照规格及时送上。看似简单，可是实际操作中我却碰到了大麻烦。当时正值用餐高峰，而那两天优势薯条买一送一优惠券的使用时间，来买薯条的顾客络绎不绝。由于刚才位我讲解的时候，师傅把油槽里的油放掉让我清楚炸油应处的正确位置，导致油温不够。面对这么大的需求量，我根本来不及及时提供薯条。当三、四个收银员同时向我报餐的时候，我简直要喊救命了。幸好师傅及时帮忙，才是供应恢复了正常。

如何提高千次以达到公司的预期?除了电视上播放的广告、餐厅里悬挂的pop等宣传手段增加顾客对新产品的知晓度和购买欲之外，收银员的引导是决定千次的一个重要因素。

指导我的师傅曾经说过，作为柜台的收银员，你并不只是站在柜台上听顾客要买点什么就卖给他什么，而是要引导顾客去买你想要卖掉的东西。

如果说，速度只是一个熟练的过程，通过一百次两百次的重复，肯定会从生疏到熟练。但是建议性销售则是需要动脑子的事情。在什么情况下建议什么产品;面对什么顾客用何种口气和方法建议都是需要学习和摸索的。技巧好的收银员，想卖掉什么就能卖掉什么，餐厅里有什么产品需要促销了，即使是平时点餐率最少的产品，也能被他推销出去。这些技巧都是书本上学不来的，而是要在实践的过程中自己常识、总结出来的。往往同样一句话，在不同的时机说出来，甚至只是语气上稍有不同，结果也会大相径庭。

四、实习心得体会

在实习中，我在单位指导老师的热心指导下，积极参与单位日常管理相关工作，注意把书本上学到的工商管理理论知识对照实际工作，用理论知识加深对实际工作的认识，用实践验证所学的工商管理理论，探求日常管理工作的本质与规律。简短的实习生活，既紧张，又新奇，收获也很多。通过实习，使我对日常工作有了深层次的感性和理性的认识。

在社会上要善于与别人沟通。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前没有工作的机会，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。

知识的积累也是非常重要的。知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。这次接触的酿造业，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。

让我感触颇深。

餐饮店规章制度

餐饮店策划书

餐饮店欢迎词

车间实习工作报告

教师实习工作报告

餐饮店总结报告篇九

尊敬的领导：

您好！首先，我要感谢领导一个多月来对我的培养及同事们给我的无私帮助。大家对我的信任和帮助，让我不断成长。特别令我感动和难忘的是，领导给我锻炼机会，让我成为一名合格的餐饮服务人员。

在xx餐厅的这段工作经历，是我人生中很充实的一段日子，在这里我明白了“低调做人，高调做事”的道理，这些将让我终身受益。我在领导的耐心指导下学到了很多知识，长了很多见识，不论做事还是做人，这些名贵财富都将使我受用终身。感谢领导给我的工作机会及对我的培养，让我对自身的潜能力进行了更深一步的挖掘！这段日子以来，我一直以餐厅为家，尽心尽力去做好每一件事，我已对餐饮行业有了感情，感恩之心时时都在激励着我。在这里我学到了不少知识，在这里我对服务行业有了全新的认识。一幕幕平凡而有趣的工作和生活片段都是我难忘的回忆。是同事也是朋友，是领导也是亲人，这是我的肺腑之言。

作为一个外地人，我也曾想过在xx餐厅长干，但是由于我个人的身体原因，我不得不离开这个集体。希望我的离开不会给餐厅带来任何的损失和不快，毕竟我在餐厅的作用也不是很大。我对我的离开有一点舍不得，毕竟这里的每个人都让我倍感亲切！可是我有本身不得不离开的原因，余下的这段日子我会尽心尽力的做好我份内的工作，请领导放心！

“天下没有不散的宴席”，希望领导谅解!最后祝大家工作愉快，同时更祝愿xx餐厅兴旺发达，再创辉煌!

申请人□xxx

尊敬的xx经理:

您好!首先感谢您在百忙之中抽出时间开阅读我的辞职信.

我是怀着十分复杂的心情写这封的.自从我进入了餐厅之后,由于你对我的指导和信任,使我获得了许多机遇和挑战.经过这段时间在餐厅的工作,我从中学到了许多知识,积累了一定的经验,对此我深表感激.由于我自身工作能力不足,近期的工作让我觉得力不从心,为此我作了很长时间的思考,我决定递上辞呈.

为了不因为我个人能力不足的原因影响了餐厅的正常运作,更迫切的原因是我必须在2015年7月后参加计算机等级证的培训,较长时间内都不能上班,所以经过深思熟虑之后,我决定在2015年8月前辞去而我在餐厅的工作.我知道这个过程中会给你带来一定程度上的不便,对此我深表歉意.

感谢你 and 餐厅各位同事对我的教导和照顾,在餐厅这段经历对我二言异常的珍贵.将来无论什么时候,我都会以自己曾经是餐厅的一员而感到荣幸.我确信在餐厅的工作历程将是我整个职业生涯发展中相当重要的部分.

祝餐厅领导和个各位同事身体健康'工作顺利!

再次对我离职给餐厅所带来的不便表示抱歉.同事希望餐厅能够体谅我的个人实际,对我的申请予以考虑和批准.

xxx

餐饮店总结报告篇十

有一天，客人何其多，做到我整个人头晕脑胀的，当我还在洗手间洗毛巾不久出来时，便有客人喊道我替其换茶，不知当时哪根筋掉了居然跑去冰箱给加冰去了，随后才恍然大悟，客人还窃窃细说我不会听粤语，当时感觉糗大了，丢脸死了，整块脸都红了起来，幸亏那时没被老板数落，逃过了一劫。之后，我告诉自己，不管做得有多累，多辛苦，千万别昏了头脑，要保持最佳状态投入工作，面对客人。

虽然每天的工作很机械化，有时还得面对着客人的无理，但是在新(个人社会实践报告)的太阳又升起时，我已经学会了把昨天的委屈和疲惫通通丢掉，现在在我面前又是崭新的开始，我仍要以极大的热情去工作，这样子才焕发出自我光彩，活出属于自己的人生。

通过这次当服务员的实践，让我深深体会到前所未有的辛酸，但让我的信念更加坚定，无论以后遇到什么事，得要全情投入坚持到底，这样子才获有所成，不忘当初的目的！

今年寒假，我在重庆市红鼎豆捞餐饮公司应聘上了服务员这一职业，并进行了为期一个月的实践工作。作为一名大学生，第一次参加工作，进行社会实践，与社会零距离接触，虽然时间短暂，但感触颇多。在这一个月中，我增长了见识，让自己的性情得到了磨练，增强了韧性，没有卑微的工作，只有卑微的心态。

寒假工作兼职了27天，回望过去，时间过得真快，自己竟然能熬过来，就这样一个月了，可过程却异常艰难，特别是最后几天，简直度日如年。其实任何事，过程中的感觉都是漫长的，时间仿佛停滞不前，每天都盼着那个点下班，天天面对同样的事，无聊，辛苦，可事后回望，也不过如此。任何人都是从平凡的岗位做起，重复是在所难免的事，哪个工作又不重复呢，要用心，有所获，贵在坚持。原来，只要我们

坚持下来，一切艰难困苦不过尔尔，没有什么大不了，坚持就是胜利，挺过来，任何事都显得那么渺小，甚至苍白，不值一提。

刚开始，那是与世隔绝的日子，从早忙到晚，几乎没有多余的时间去关注外面的世界。没有报纸，没有新闻，天天背菜谱，背价格，站岗，迎客。后来，我认识到，我们获取信息的渠道有很多，不仅仅限于报纸，电视。每个人，或者说每个顾客都是活生生的新闻直播，从他们的穿着，你可以了解最新的时尚潮流，从他们的言谈，你可以了解最新的新闻资讯。世界上没有封闭的新闻，只有封闭的嘴巴，只要你会交流，会沟通，没有什么事你会不知道。

在做这个工作时，因为以前从未接触过，什么都不懂，一问三不知，眼看着别人忙前忙后，自己只能傻傻的站在旁边干看着，帮不上忙，最怕的是帮倒忙，别人烦，自己也烦，恨这样的自己。所谓师父领进门，修行靠个人，这话一点不假，师父没有义务为你的错误负责，也没有义务对你倾囊相授，他有他的脾气，修为在个人，很多时候需要我们自己慢慢探索。任何一个人进入任何一家公司，都是从新员工起步，一个公司的工作流程并不是从一开始就能掌握跟了解，必须多向别人学习，三人行，必有我师，善于观察，看别人怎么做，而不是等别人来告诉你怎么做，不要依靠任何人，相信自己，最最最重要的是相信自己能搞定。勤动手，勤动口，不断琢磨，不断学习和不断积累，吃得苦中苦，方为人上人，宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来，相信自己，依靠自己。

在这个小小的餐饮店，你会发现，人没有三六九等，但顾客的素质却参差不齐，说话要注意措辞，素质是自己的，借不到，别人也强加不了。在交往中，如果我们不能去改变什么，我们就要采用各种方法去适应。要知道，他们的出现和存在是为了让你了解，原来世界上有这种人，而幸好，你不是这种人。

许多人说娱乐圈是个大染缸，各形各色的人都有，其实餐饮业又何尝不是呢，或者说，又有哪个行业不是呢，无论是什么地方，什么样的人都会有，大家为了工作，为了生活，为了不同的目的走到一起，每个人都有自己的思想，个性，脾气，要想与他们搞好关系，需要许多技巧，为人处世之道在于隐忍，少说话，多做事，管好自己，尽量不做有损他人利益的事。我信奉人之初，性本善，也不否认人都是自私，关键在于如何把握一个度。不可忽视，小觑身边的任何一个人，无论是什么时候，任何情况，都要真诚对人，热诚待人，不要求别人有所回报，只要求自己问心无愧，只要自己是真诚的，我们的心就会是殷实的。

这一个月来的兼职生活让整日呆在象牙塔的我，尝到了社会的现实，生活的不易，或许，这种真切的体会，才是最宝贵的收获。