

最新厨房年度总结及明年计划 度工作总结和明年计划(优质6篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

厨房年度总结及明年计划篇一

尊敬的各位领导、各位同事：

大家上午好！

我是汇龙小额贷款公司的__，很荣幸作为小额贷款公司代表在这里发言。20__年，我们大家在工作中都取得了一定的成绩，这不但得益于我们公司各位同事的努力与默契配合，更得益于公司优良的团队氛围和优秀的管理团队对我们的熏陶。在这里，我要真诚地向各位英明决策的领导，向各位为公司勤勉服务的同事致以深深的敬意。

今天，能够站在这里发言，我既感到幸运，同时又感到很有压力。感到幸运，是基于我进公司的时间不长，工作表现也不算特别出色，但我的工作仍然得到了大家的认同和支持，因此，我想，我是幸运的；而感到压力，是因为今天的业绩将是我明天的起点，我要努力做的更好，才能实现不断提升自我、创造更好的成绩。作为一名分公司员工，亲眼目睹了总公司在一年多来的巨大变化，从内心深处为公司的快速发展而骄傲。对公司未来的成长，我们充满希望，我也期待着未来，期待在公司获得更大成功，为公司做出更大的贡献。

等。在工作中坚持把握贷款的“三查”环节，对每一笔贷款都要以求真务实的态度去调查，去落实，多渠道的搜集客户

信息，严格把好信贷的第一道关口。对于我们所有员工来讲，将工作做好、做细，以负责任的心态来严格要求自己是最基本的一条。

在肯定成绩的同时，我也清醒地认识到，我的工作中还存在一些问题和不足之处。主要表现在：考虑问题不周全，贷款调查力度不够强。

在今后的工作中，我将克服自己工作中的不足，继续加强学习，提升自己的业务能力。在贷款业务方面：要做好详细贷前调查，严格审查每份贷款存在的可能风险，对每一份贷款做到1个月1次的回访，对于问题客户要跟踪到位并及时汇报所发现的问题。

工作之外不忘学习，作为一名员工我们要时刻提高自己，仅仅靠工作的经验积累是不够的，平时我也利用业余时间学习各项法规，金融知识，理论结合实际，把工作做到更好。一个人的成功离不开大家的支持与企业的培养，来公司以后我有幸参加几次培训学习，获益良多，在这里衷心感谢领导对我的培养。

我将与全体同事团结一致，坚持“多沟通、多协调、积极主动、创造性地开展工作”的指导思想，发扬“以公司管理者的角度看待公司发展和管理”的工作作风，为完成将来一年的各项目标任务作出自己应有的贡献。

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战。！我相信，在公司董事会和总经理的领导下，在全体员工的共同努力下，20__年我们将取得更好的成绩！

最后，请允许我再次向在座各位表示衷心的感谢，祝大家在新的一年里万事如意，心想事成

厨房年度总结及明年计划篇二

(一)个人成长

xx年7月2日，我有幸进入了中技这个大家庭，在公司领导和同事的支持和帮助下，不断的锻炼和提高自己。眼看xx年即将成为过去，回顾与中技同行的这半年时间，感慨颇多。

我是今年6月份毕业的，刚走出校门就直接来到了上海。来之前我还很迷茫，不知道做什么工作，没有给自己一个明确的定位。因为毕业之前我也做过两份工作，都是销售，但最终都因为各种原因没能坚持下来，可能是受这两次失败的打击吧，当时我对销售没有多少好感。

可命运总是这么奇怪。不知道是我选择了销售，还是销售选择了我，最后我还是来到了中技，再次回归到销售的第一线。来中技的第一天，是胡总给我面试的，他当时问了我几个问题，但我回答的都很不好，特别是让我用英语做自我介绍时，我支吾了半天也没表达清楚，结果出乎意料的是，胡总还是给了我一次机会，让我能在这里与中技一起成长。

刚开始接触国际物流，什么都不懂，对dhl、ups等国际知名快递公司都闻所未闻。那时候公司人还不多，每周六都在会议室讨论一周以来的成绩与问题，当各位同事分析渠道优势与劣势，以及一些操作流程的时候，我更是听得云里雾里。我进公司的时候，正好上一批的系统培训已经结束，胡总和郭经理让小叶做我的师傅，给了我一本培训教材，让我先自己熟悉一下相关知识，由于缺乏实际经验，当时看起来很吃力，经常看的昏昏欲睡的感觉。一个星期之后，开始了学打电话，那时候一天打70多个电话，但效果不是很理想，也经常遇到客户的刁难和不屑，将近一个月都没有任何进展，当时心情相当沮丧，不知道是继续坚持下去，还是另谋出路，领导也多次找我谈话，给我鼓励。结果，在7月份的最后一天，终于开单了，接到了我来中技的第一票货。接下来的几个月里，

我陆续新增了一些客户，但跟其他同事比起来，进步还是慢了很多。

在中技的这半年，是很充实的半年。在这里，我不仅仅是单纯的做业务，而是更加注重自身的提高。跟我以前所在公司不同的是，在中技可以一边学习，一边提高，同时能把所学的东西迅速运用于实践中，遇到不懂的或者是自己无法解决的问题，都可以随时请教领导和同事，而他们会毫不犹豫的帮助我，这也是我在这里感觉最快乐的地方。在这里，我有一种求知的欲望，比学生时代更强烈，因为这些东西都是我所急需的，是我在这里工作的价值。物流行业，特别是国际物流，从来都是有风险的。我一直在努力追求自身专业知识的提高，以寻求各种问题件的解决方法，提高自己的风险防范意识。在中技的这半年，我谈不上成功，但工作磨练了我的毅力和耐性是我最大的收获。艰难困苦，玉汝于成。虽然我目前的业绩还不是很理想，但我相信后面的路程我会走的更好。

(二) 业绩增长与客户分析

我分析了一下从7月份到现在每月业绩的增长情况。7月是进公司的第一个月，这个月对我来说相当的漫长，因为开单比较迟，整个月才出了一票货，利润150元。8月份新增3个客户，其中利纳服饰公司只走了0.5kg的普货就再也没有合作过，可能是因为清关问题延误了很久的缘故，这个月总业绩813元。9月份没有新增客户，业绩主要靠威胜体育和盛丽光电两个客户支撑，总业绩3063元。10月份新增3个小客户，货量都不大，威胜体育和盛丽光电发货量也减少，整个月业绩低迷，才1766元。11月份新增5个客户，月业绩7046元，但由于一票报关件原因，盛丽光电一票货折腾了近一个月才到达目的地，估计以后合作的可能性不大。虽然11月份货量有所增长，但客户量还是偏少，常走货客户单一，总有一种危机感，所以以后还是要把开发新客户放在第一位，只有有充足的客户资源做支撑，货量才有保障。

我的客户量不多，下面我对现有的客户做一简略分析。

义乌市康柏进出口有限公司，是我进公司开发的第一个客户，由于当时急于开单，给他报的价格比较低，现在都很难把利润加上。该公司是由老板自己发货，对价格相当敏感，而且喜欢比价格，最近在我这里走货很少。

丹阳市威胜体育用品有限公司，是我的一个优质客户，我给他的价格也不高，现在快递基本全部由我在做，部分海运也是由我负责的。该公司以经营体育击剑用品为主，目前正处于旺季，相对而言，出货量比较可观。

上海盛丽光电科技有限公司，这也是我在8月份开发的客户。该客户主要生产led灯具，主要出口英、德等西欧地区。前期合作比较愉快，很有开发潜力，但11月份因为一票报关件出了问题，弄得很不愉快，虽然主要责任不在我们，我们也尽力帮助处理，但最终还是没赢得客户的理解和认同。据了解，该公司目前所有的报关件都是直接交给dhl官方，不敢交给代理走。估计以后合作的可能性不大，等问题处理结束后，我准备再到那边拜访一下，争取挽回。

鑫丰泰科技有限公司，是张玉军离职时转给我的，该客户发货类型单一，都是纯电池。考虑到该公司位于深圳，竞争激烈，利润一般。但该客户付款喜欢延误，总是以各种理由延迟付款，以后如有发货，必须严格做到先付款再发货。

元丰玩具、华夏塑业、林新游乐、恒璟易得贸易公司最近一直保持联系，但对方货量不多，偶尔发些小样品之类的，但自认为给他们的服务还不错，没有因为货量少而另眼相看。

利纳服饰，是较早开发的一个客户，第一票到罗马尼亚的货因为清关问题延误了十几天，虽然客户一直很理解很配合，但后来很少找我询价，也一直没出过货。于汝江，是一个私人客户，经常往返于宁波、广州、深圳三地，货量不稳

定，11月份连续发了4票到沙特的货，之后又没有什么音讯。

翱云体育、英特玛电器、爱生太阳能科技都是最近新建客户，货量还不是很大，我一直在保持联系，尽量争取其更多的订单。

(三)工作中的不足与改进

更多

厨房年度总结及明年计划篇三

一、成功案例分析：1、老客户是如何维系的；2、新客户是如何开发的，而且持续了他的稳定性。3、投诉是如何解决的。

二、从以上案例中总结得到的好的经验

三、出现了什么问题——从问题总结出来有哪些是做得不足的、如何做能够得到更好的处理。

计划

1、订好年度大目标——比如：你要开发多少新客户、你要赚到多少钱、你要给自我添一些什么硬件设施等等。你想得到的，全都是你的目标。不要怕写出来。写都不敢写的话，那你完蛋了，不用努力了。因为你没有方向。

2、将年度目标细化，每月每周甚至每一天的工作是哪些。

3、从问题中总结出来的不足之处，新的一年如何来学习，补足。

最后，给自我一些好的激励和奖励计划——如果到达哪些目标，能够给自我奖励一些什么。

厨房年度总结及明年计划篇四

回顾过去一年的厨师工作，我有很多的.感慨，我的工作总结如下：

一、工作上，我担任局机关食堂主管兼食堂烹调工作

首先保证干部职工饮水、用餐从不失职失误并在技术上不断提高自己的烹饪技术。在实践中我不断探索，根据湖南和粤北地区的饮食爱好，不断提高自己的刀功和烹调技术，配制有多套特色的菜谱，让全局干部职工和来往客人都能吃上香甜可口的饭菜。让干部职工吃的满意，生活安心。第二我在食堂管理上狠抓了几个环节。

一是把好食堂原料进货关，我不怕远路，进市场，货比多家，选购各种营养丰富的食品原料，保证物美价廉，让干部职工吃得好，花钱少。

二是当好食堂食品保管员。保证食品及原料不腐烂，不变质，不浪费，节省食堂开支，近五年来，为局机关节省招待费20多万元。

三是保证按时开餐，保证开水正常供应，平时我起早贪黑，甚至星期天不休息，作好下星期的后勤准备工作。

自20__年以来，每年由教育局主持召开的教育行政工作会议，每月教育行政例会，每年的教职工中学生篮球运动会和上、下级来往的有关工作人员的开餐和接待工作，都由我个人操办。我也从不怕苦怕累，也不失职失误。由于食堂工作有特色，深受市、县领导及其他部门的好评，保证了局机关工作的正常运转。

二、政治思想上

我不断提高自己的思想素质和政治理论水平。向来坚持以大局为重，服从组织安排，干一行爱一行从不讲价钱，虽然自己是工人，我从不认为自己低人一等，总是以自己的实际行动抓好食堂管理工作。保证教育局各项工作正常动转。

我在搞好本职工作的同时，我又积极参加县教育局各项中心工作，历年的高考、成招、中考、自考等考务工作，每年的“五一”、“十一”春节长假，包括今年“非典”期间值夜班我都主动参加，不辞劳苦，任劳任怨，深受同志们好评。

三、注重学习，养成读书看报的良好习惯

关心时事政治，关注国家大事，做到头脑清醒，不落后于形势。

四、遵守劳动纪律，不缺勤，不旷工

今年来，我都是出满勤，甚至超满勤，做了些份外勤杂工作。总之，近几年来，我忠于职守爱岗敬业，遵纪守法，廉洁奉公，取得了很好的成绩。为饮食事业作出了自己的贡献。

厨房年度总结及明年计划篇五

时间一晃而过，转眼间_年的时间就这样匆匆过去。在过去的_年来，在站长的关心及各位同事的帮助指导下，我认真履行岗位职责，求真务实、扎实工作，较好的完成了全年的各项工作任务，使我在思想觉悟、理论水平和工作能力都得到了很好的锻炼和提高。回顾这一年的工作，在取得一定成绩的同时也存在诸多不足，现就将本人一年来履行岗位职责以及学习、工作、廉洁自律等方面的情况简要总结汇报如下。

一、思想方面

_年来，我虚心向领导、同事学习工作经验、工作方法和相关

业务知识，加深同事之间的感情，对待工作求真务实、积极主动、认真负责，踏踏实实地做好自己的本职工作；同时坚持政治理论业务学习，工作中严于律己，在生活、工作上做好自律，能够正确对待个人得失，管好自己。

二、工作方面

这_年，我踏实工作，始终保持良好的工作状态，加快工作节奏，努力完成好各项工作任务。

主要有以下几项工作：

- 1、完成堤防实际工程量的核算。
- 2、按照年度工作计划安排，完成了各项目的招标工作。
- 3、配合王佳完成剩余项目的招标工作。
- 4、对分管的两个维修养护项目施工进度及工程量及时进行核算，存在设计变更内容的及时与设计院沟通，确保项目建设顺利进行。
- 5、完成20__年人饮工程的工程量核算，并申请验收及审计。
- 6、按照上级要求，按时按点，在规定时间内上报各类信息及报表。
- 7、积极配合完成各类抽查，检查并按时上报各类总结及整改报告。
- 8、配合其他人员完成相关工作。

三、存在的问题

这_年来，我在工作和生活中还存在一些不足和差距，主要表

现在：

一是工作创新意识不够。有时候就是按部就班的完成工作任务，缺乏创造性，思路不新。

二是工作效率不高，由于个人原因，对待工作热情不高，重心掌握不深，导致自己的好多工作出现拖拉现象。

三是业务水平能力不足。对理论知识的学习不够深刻，遇到问题不能及时解决，让自己在工作上不能及时准确的处理问题。

四、下一步的打算

总之，这短短的_年，我机子也在不断成长。通过从实践中学习、从领导和同事那里学习，让我在各方面有了一定的收获和进步。在以后的工作和生活中，我将尽心尽力，扬长补短，不断学习，努力进取，提高自身的业务素质，锻炼自己的工作能力，总结经验，吸取教训，把自己的工作做的更好。如果有不足之处，请大家及时批评指正。

厨房年度总结及明年计划篇六

一年来，在领导的正确领导下，在同事们的积极支持和大力帮助下，我能够严格要求自己，较好的履行一名领班的职责，圆满完成工作任务，得到领导肯定和同事们的的好评，总结起来收获很多。

作为一名超市领班，首先是一名收银员，只有自己的业务水平高了，才能赢得同事们的支持，也才能够带好、管好下面的人员。虽然我从事收银员工作比较久，且取得了一定的成绩，但这些成绩还是不够的，随着超市的发展，对我们收银员的工作提出了新的要求，通过学习，我总能最先掌握电脑

操作技术，总能为下面的同志做指导。

领班虽然不算什么大领导，但也管着一堆人，是领导信任才让我担此重任，因此，在工作中，我总是对他们严格要求，无论是谁，有了违纪，决不姑息迁就，正是因为我能严于律己，大胆管理，在生活中又能无微不至的关怀下面的员工。工作中，常听到周围的一些主管抱怨工作的繁忙，总有忙不完的事，总有加不完的班，总有挨不完的骂，总有吵不完的架，等等诸多的抱怨。在这里，粗浅的谈谈如何做好一个领班。

作为一个领班，你必须掌握一定的专业知识和专业能力，随着你的管理职位的不断提升，专业能力的重要性将逐渐减少。作为基层的主管，个人的专业能力将非常的重要，你要达到的程度是，能直接指导你的下属的实务工作，能够代理你下属的实务工作。专业能力的来源无非两个方面：

1是从书本中来，2是从实际工作中来。而实际工作中你需要向你的主管，你的同事，你的下属去学习。“不耻下问”是每一个主管所应具备的态度。

管理能力对于一个领班而言，与专业能力是相对应的，当你的职位需要的专业越多，相对而言，需要你的管理能力就越少。反之，当你的职位越高，管理能力要求就越高。管理能力是一项综合能力，需要你的指挥能力，需要你的决断能力，需要你的沟通协调能力，需要你的专业能力，也需要你的工作分配能力，等等。管理能力来自书本，但更多的来自实践，因此要提高你的管理能力，需要不断的反思你的日常工作，用你的脑袋时常去回顾你的工作，总结你的工作。

所谓沟通，是指疏通彼此的意见。这种沟通包括两个方面，跨部门间的沟通，本部门内的沟通(包括你的下属你的同事和你的上级)。公司是一个整体，你所领导的部门是整体中的一分子，必然会与其他部门发生联系，沟通也就必不可少。沟通的目的不是谁输谁赢的问题，而是为了解决问题，解决问

题的出发点是公司利益，部门利益服从公司利益。部门内的沟通也很重要，下属工作中的问题，下属的思想动态，甚至下属生活上的问题，作为主管你需要了解和掌握，去指导，去协助，去关心。反之，对于你的主管，你也要主动去报告，报告也是一种沟通。

作为一个领班，培养下属是一项基本的，重要的工作。不管你所领导的单位有多大，你要牢记你所领导的单位是一个整体，要用团队的力量解决问题。很多主管都不愿将一些事交给下属去做，理由也很充分。交给下属做，要跟他讲，讲的时候还不一定明白，需要重复，然后还要复核，与其如此，还不如自己做来得快。但关键的问题是，如此发展下去，你将有永远有忙不完的事，下属永远做那些你认为可以做好的事。让下属会做事，能做事，教会下属做事，是主管的重要职责。一个部门的强弱，不是主管能力的强弱，而是所有下属工作的强弱。绵羊可以领导一群狮子轻易地去打败狮子领导的一群绵羊，作为主管，重要职责就是要将下属训练成狮子，而不需要将自己变成狮子。

20xx年是公司实施“立足皖南，拓展安徽”发展战略的重要一年，在董事会和总经理室的正确领导下，广大干部员工发扬“团结，敬业，开拓，求实”的企业精神，重抓门店扩张，拓展采购渠道，培养务实团队，齐心协力，奋勇拼搏，促使企业保持了较好、较快的发展，各项工作基本完成了年初既定的目标。

1、国内经济形势。受金融危机影响，第一季度经济增长缓慢，随着国家出台一系列应对危机和拉动内需政策的落实，从4月份开始国内经济形势好转，消费者信心指数止跌回升，二、三、四季度经济呈现环比增长□20xx年预计全国gdp增长实现保8%目标。其中：社会消费品零售总额的增长一枝独秀，同去年相比增速达到16%□20xx年安徽全省gdp增长预计达到11%，比全国高出3个百分点。其中：社会消费品零售总额同比增长18.7%。城市零售额增长18.3%，县及县以下零售额

增长19.1%。今年首次出现农村消费增长高于城市消费增长。

2、超市业发展形势。综观20xx年的超市业发展出现四个特点

(1) 第一季度销售疲软，二、三、四季度开始呈现环比增长□20xx年促销力度同比增强，零售毛利有所下降。

(2) 品牌超市纷纷抢占二、三级市场，经济相对落后但潜力巨大的中部地区已成为商家拓展、争夺热土，从20xx年二季度后来势凶猛。

(3) 品牌超市在一、二级市场优势突出、稳固，地方性龙头超市在二、三级市场具有区域竞争优势。

(4) 二、三级市场超市企业将进入第二轮“洗牌”。为追求新的赢利模式多数超市进行多业态的经营拓展。

1、开新店、抢市场、保增长□20xx年，公司先后开设了宁国店、中山店、陵西店、黄山二店、安庆店、定远店、繁昌店等7家门店，新增营业面积39000平米；目前，公司门店总数达到17家，网络遍及全省8个地市；新开门店共计实现销售5992万元，占到总销售的19%，有力地促进了公司经营的整体增长。

2、抓机遇、找资源，打基础。公司发展部主动出击，想方设法，积极寻找门店新资源□20xx年先后在歙县、休宁、含山、宣城城区、乡镇签订新店开发项目8家，为20xx年公司及今后的可持续发展储备了资源，奠定了基础。

3、主业为本，多业态推进有突破。天富置业有限公司在繁昌中心城区35亩土地的近10万平米的商业地产开发项目正在重新设计规划定稿中，在宣城的1.4万平方米的集住宿、餐饮□ktv娱乐于一体的国会台客隆大酒店已全部装修完毕，即将在元月16日隆重对外营业。两大新业态项目的启动、运营，对组建台客隆集团实行多业态管理，追求新的赢利模式以及

可持续发展奠定了基础。

1、“全面瘦身”。针对门店人员编制松散、配置不合理、人浮于事等实际情况，今年3月份通过全面梳理，重新核定了门店岗位编制，总经理室带班深入门店，克服困难实施减员，共计裁员220xx达到了降低营运成本之目的。