

2023年餐饮心得体会(模板9篇)

当我们备受启迪时，常常可以将它们写成一篇心得体会，如此就可以提升我们写作能力了。那么心得体会怎么写才恰当呢？下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

餐饮心得体会篇一

一、员工手册的学习，我们更细化学习各项宾馆规章制度，了解宾馆的发展方向。从仪容仪表到宾馆的劳动纪律，让我们有了新的认识，为我们以后的工作敲响警钟。知道什么是我们该做的，什么不该做。每天都集中学习，学习的同时也教我们去尊重我们自己的工作，现在工作不好找，我们要珍惜眼前的一切，用我们优质规范化的服务和遵章守纪的工作态度去把握自己。在工作岗位上实现自己的人生价值。

二、饭店行业礼仪规范是为全面提升中国饭店行业员工的整体素质和服务水平，塑造文明礼貌的职业形象，培养爱岗敬业的职业道德，以礼仪促规范，中国旅游饭店业协会特别制订的。我们在前一段时期粗略的学习了一遍，并没有透彻的学习，这次学习，我们时间充裕，和员工一起逐条审过。礼仪规范学习后，我们恍然大悟，原来在平时的工作中，我们有很多地方做的都不到位，从小小的鞠躬礼到文明用语，似乎我们有太多的忽略，比如在平时工作中鞠躬礼不标准、文明用语太少、面部无表情等常见问题我们好象都没有多加注意。从基本的礼仪规范学习中，我们员工知道了什么才是一个合格服务员的标准，即使在现实生活中也可以用到。与此同时，我们还对前厅、客房、康乐和其他礼仪规范也进行了学习，让我们了解了更多的酒店服务知识。最重要的是和我们最直接的餐饮服务礼仪，对我们的服务细节更加有了明确的阐述。

三、对岗位职责和工作内容的学习，让我们重温本岗位的职能、重要性及其在酒店中所处的位置。工作对象、具体任务、工作标准、效率要求、质量要求、服务态度及其应当承担的责任、职责范围，工作流程。掌握酒店软管理措施如相关票据、账单、表格的填写方法、填写要求和填写规定。一句句看似简单的词汇，却包含着许多实际活动。一天的工作次序是那么的清楚，哪个时间段做什么，都规定的明明了了。在实际工作中，理解透这些我们工作起来就轻松多了。也让我们基层管理人员更明确每天的工作环节，知道哪儿是重点，去督促什么地方。

四、最近我们又学习了细微化服务标准的餐饮服务和服务通用标准部分，在员工手册和饭店行业礼仪规范的奠定下，对我们服务的细节加以补充。从客人进入餐厅，到客人离开餐厅，一个个服务环节阐述的环环相扣。零点服务、自助餐服务、酒吧服务、宴会服务、酒店相关的硬件设施、设备工具的操作、管理，机电等设备、工具的使用，应当知原理、知性能、知用途，即通常所说的“三知”；另外还应当会使用、会简单维修、会日常保养，即“三会”。即使有些知识有些现在用不到，但是我们增加知识，拓宽视野，都是一件很好的事情。

五、我们基层管理又学习了《管理人员的十个必须做到》，作为基层管理人员，最重要的就是带领员工标准的完成一个个接待任务。基层管理需求的执行力，把一条条的指定灌输到员工的思想。通过学习，给我们基层管理人员打气，为下一步的工作执行情况明确了方向。带领员工把所学的东西运用到实际工作中，做好一个榜样、督导的角色。在工作中、生活上处处关心员工，使员工感到我们宾馆这个家外之家的温暖。

餐饮心得体会篇二

我学会了服务宾客的原则；服务宾客的程序；服务中工作细则；宴会出菜程序；托盘的技巧及端托行走的步伐；铺台、摆台的注意事项；换烟灰缸的重点；点菜、写菜单、取消菜式的注意事项及推销菜品的技巧；斟酒水的基本方法、程序和酒水的一般知识；处理客人投诉及服务突发事件对应技巧；餐厅开市的准备工作及收市的注意事项以及各种服务礼仪、餐饮卫生知识、消防知识等等。使我成为一个优秀的服务员奠定了基础。

在这次服务员兼职工作中我总结出作为一个优秀服务员要具备。

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。

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，以提高工作效率。

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。

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。

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。

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。

这次的兼职给我的体会非常的深刻，我觉得我们做每一件事情都是，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。

时间如流水，咱们的火锅店正式开业已有半年了；在这半年以来，我从一个普通的服务员通过自己的努力和领导的栽培下，变成了领班。虽然有时候，自己很辛苦，但我觉得生活得很充实。这对我来说是一个很好的锻炼机会，尤其是在工作中遇到很多的第一次有点担心怕处理不妥当的时候。

第一次开班前例会的时候，怕自己的语气伤害到大家，可我还是伤害了大家；

第一次分配工作的时候，生怕自己会分配得不够合理；

第一次给员工开罚单的时候，我的心里七上八下，生怕自己会伤害到员工；

第一次，站在上面给大家做工作总结汇报，如有什么欠缺或不足的地方，望领导同事能给我帮助。

现将2011年度工作情况作总结汇报，并就2012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一滴, 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, 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。

2012餐饮员工学习心得体会

我是6月19日来xx上班的，在这仅有的19天时间里先后在xx店和xx店学习，在学习的过程中得到了上至公司领导的帮助和关照，下至一线员工的支持与配合，在这里深表感谢！很荣幸能加入这个大家庭，成为xx的一员，非常感谢x总为我们搭建了这么一个让我施展拳脚的大平台，关于这段时间的学习情况向游总汇报如下：

主要内容：

一、有关xx的基本业务知识技能和常识

二、在学习中对餐饮业的一些体会和心得

有关xx的基本业务知识和技能

以前我是做火锅和韩式料理的，对日本料理没有接触过，所以在开始上班的那一刻起，我是抱着绝对的空杯心态来学习的□xx所有的一切都是我了解和学习的对象。

一、服务流程

包括餐前、餐中、餐后的’服务有了初步的了解，各种菜品上台的次序，应该注意的问题都有很深刻的认识；各种烧肉烘烤的程度，如牛舌应该烤嫩点，六七成熟口感最好，而猪五花肉应该烤老一点，以防油腻等。

二、菜品知识

xx的菜品包括前菜类、色拉类、寿司手卷类、烧肉类、刺身类、炸物、精品海鲜烤蔬菜类、一品料理类等11大类。对各种菜品特点和吃法有了一定的了解，如黑毛和牛，三文鱼的产地和特点等，还有什么菜应配什么酱来吃，应该怎么吃等。

三、人员配置

以xx店为例，全部员工合计33人，其中水吧1人，肉吧2人，烤炸间3人，炮台3人，刺身吧3人，洗碗间3人，碳房1人；前厅服务员10人，迎宾收银员个1人，领班2人，料理长正副店长个1名。有关门店人员配置应视店面具体情况灵活调整。

四、工作工具的掌握

初步掌握了点菜宝、收银机、指纹考勤机等机器的使用，还有语言工具，

英语和外宾简单的交流没有问题，其中日语掌握了欢迎光临，谢谢光临等8句。

五、安全防范

食品安全和公共场所安全是每个餐饮企业非常注重和防范的问题，而xx有两点要特别注意：1、有很多的刺身和生食蔬菜，在炎热的夏季要严格控制出品标准；2、为顾客换烤盘要严格按照操作规程执行，避免烫伤员工和客人。

对于这一块还有一些零零碎碎的东西，在这里不再赘述。

在学习中对餐饮业的一些体会和心得

能加入xx这个大家庭是件很幸运的事情，更幸运的是在我第一天来xx上班就赶上公司聘请上海餐饮业的风云人物高经理和周经理来公司讲课。如果说来xx之前我对餐饮业的认识和

心得还只是一些零零碎碎的东西，那么经过高经理和周经理的点拨我对餐饮业的理解和认识更深刻，更系统化了。

一、餐饮行业的趋势

如果说别的行业有朝阳行业和夕阳行业之分的话，那么餐饮业永远是朝阳行业，而且是最大的行业之一，它的产值在国民经济中占有很大的份额。随着我国经济的发展，国民生活水平的提高，人们选择在餐厅用餐的几率会越来越高，但是顾客也变的越来越挑剔，要求也越来越多。他们不仅仅来吃我们提供的菜品，也吃我们服务，吃我们的环境，吃我们的文化，吃我们的特色，吃我们的主题，吃我们的理念，甚至吃我们的卫生间等等。所以这个行业的竞争会越来越激烈，最明显的例子是作为西方文化象征的kfc竟然在激烈的竞争中推出了米饭、豆浆和油条。

我以前是做火锅的，对火锅这个细分市场比较了解，就拿火锅这个细分市场来说吧。海底捞最近比较火，它推出那么多的超值服务，借助口碑宣传和网络媒体比花几个亿的广告费的广告效果还要具备杀伤力，更具杀伤力的是顾客在它的影响下慢慢的会认为火锅店提供这些是应该的，理所当然的，你不提供这些是有欠缺的，一下子就和其它品牌的火锅店拉开了档次和距离。所以去年其它品牌的火锅店日子都不好过，小肥羊去年关了好几家店；苏武牧羊只有大渡河店赢利，其它店全线亏损；阿童木第三家店去年都装修好了因为前两家店亏损到现在还没有开业；傣妹也关了十来家店。幸运的是在日式料理这个细分市场还没有“海底捞”，希望游总能早点准备，赢得先机。

二、员工的管理

在西方现代化思想的影响下，禁锢中国几千年的孔孟封建思想赋予炎黄子孙的奴性也慢慢的消失了，在崇尚自由与平等的现代社会条件下，工作只有职位之分，没有高低贫贱之别，

所以人管人是管不好的，人管人怎么去管啊！我想好员工不是管出来的是带出来的。特别是这些90后，他们追求个性张扬、自由和随性，年龄比较小还谈不上职业素质和职业道德，更谈不上生存的压力，是在父母为其搭建的温室中长大的。所以在日常的工作中他们需要的是关心和认可。我们必须跟着改变，如果还抱着前几年的思维方式来管理他们，肯定会出现很多的问题。

我最欣赏和崇拜的管理模式就是宗教，这个诞生几千年的老古董到现在还能使成千上百万的教徒忠诚于自己心中虚无缥缈的信仰，主要在于思想的控制，经受住了历史的洗礼和考验，真不愧是管理的最高境界。与时俱进，结合一些现代的管理理念就是：成功的管理者能使自己的思想和行为来影响员工思想和行为，甚至使自己的思想成为员工的思想，使员工的思路跟着自己的思路来走，这样大家才能齐心协力，一条心，力气往一个方向使，必能达到企业的经营目标。这就要求我们管理人员必须以身作则，这和咱们xx树立“榜样的力量|”不谋而合。但是在日常的工作中要掌握好一个“度”和平衡点，不然线放太长了会收不回来，使员工产生消极的心态。至于这个“度”怎么来掌控，是一种艺术，这就要看管理人员的经验了，具体的量化标准我还在探索中。

三、服务的理解

还记得x总给我面试时问我“对服务是怎么理解的”，我的回答是8个字：满意、满足、惊喜、感动。接着又问我怎么样才能做到让顾客惊喜和感动，是啊，让顾客满意和满足我们用心就可以做到，至于怎么样才能让顾客惊喜和感动，其实我心里也没有底，我也一直再探索可以操作的具体量化标准，我上班的第一天在x经理那里找到了答案，他提出了经典的“三个机会”：

- 1、当准备向顾客说“不”的时候，那么用心做事的机会来了；

- 2、当顾客需要个性化服务的时候，让顾客惊喜的机会来了；
- 3、当顾客需要帮助的时候，让顾客感动的机会来了。

还有“大的服务观”、“成本控制的理念”、“积极的心态”、“正向思考”

等因为时间来不及了，在这里就不再赘述了，以上是我在xx学习的一些肤浅体会，有不当之处恭请游总指正，请游总阅！

资料来源□<http://>

餐饮部培训心得

2011年12月1日起我在餐饮部的学习，于总监和罗经理为我制定了详细的实习计划。

三、熟悉菜品和酒水。了解中西饮食文化；熟悉各餐厅菜谱；海鲜的烹饪方法；酒水、茶水及香烟价格；标准单的制定；菜品推销的技巧等。

四、了解管事部工作流程：洗碗机的使用；灶台和烟道的清洗方

法；各种清洁剂的用途；库房管理流程等。

五、心得看法：

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与良好的服务。你就可能将平凡的工作做得不同凡响。

2、积极参与各种职位培训：培训学习是进步与发展的源泉。

3、要有勤奋的精神：餐饮工作主要是手头工作，通常不会过重，多做一些也不会累坏。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。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；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。

工和企业都更成功。

10、每天进步一点点：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。

六、总结：餐饮部3个月的培训很快就结束了，总的来说，在这些日子里自己确学到了不少的东西：除了了解到餐饮的服务程序和技巧，也学会了如何调整自己的心态，如何处理好同事之间的人际关系，如何与顾客打交道；更重要的是，在3个月的工作中，我深刻地体会到了酒店行业的艰辛，也看到酒店发展的前景，更加明白了自己以后学习的方向和侧重点。最后，感谢酒店能提供这样的实习机会。

二〇一二年四月十四日日

餐饮培训心得

在餐饮培训学习当中，我更加了解，也看到了服务区为了做到上档次的服务工作，花费了很大的精力和财力。从员工的着装到礼仪，从管理制度到卫生打扫，都进行了详细的讲解，特别是对后厨的安全卫生，每个工种，每道程序都作了详细的规定。

通过这一段细致有步骤的学习，我深深体会到招待服务工作的重要性。它不仅代表了服务区的精神面貌，也体现了服务区对外接待的真诚。所以，我们作为这样一个集体的成员，更应该去热爱它，为这个集体多做点贡献。这具体应该表现为：有责任感，有上进心，对自己所做的工作努力专研，一丝不苟的完成好。

如果我们每个人都能遵守员工守则，认认真真的完成我们自己的本职工作，注意节约，避免浪费，团结一心。我们的餐厅不仅服务工作会做的很好，而且我们的效益也会不断提高。

通过培训，我明白了一个道理，要想成为一名优秀的服务人员，首先要做到：从我做起，从小事做起！

篇一：范文

在这里我学到并且提倡如何搞好优质服务，掌握七大要素：

1、微笑 在餐饮日常经营过程中，要求每一位员工对待客人，都要报以真诚的微笑，它应该是不受时间、地点和情绪等因素影响，也不受条件限制。微笑是最生动、最简洁、最直接的欢迎词。

2、精通 要求员工对自己所从事工作的每个方面都要精通，并尽可能地做到完美。员工应熟悉自己的业务工作和各项制度，提高服务技能和技巧。“千里之行，始于足下”，要想使自己精通业务，上好培训课，并在实际操作中不断地总结经验，取长补短，做到一专多能，在服务时才能游刃有余，这对提高餐饮的

服务质量和工作效率、降低成本、增强竞争力都具有重要作用。

3、准备 即要随时准备好为客人服务。也就是说,仅有服务意识是不够的,要有事先的准备。准备包括思想准备和行为准备,作为该准备的提前做好。如在客人到达之前,把所有准备工作作好,处于一种随时可以为他们服务的状态,而不会手忙脚乱。

4、重视 就是要把每一位客人都视为“上帝”看待而不怠慢客人。员工有时容易忽视这一环节,甚至产生消极服务现象。这是员工看他们穿戴随便,消费较低,感觉没有什么派头等表面现象而产生的。而现实生活中,往往越有钱的人,对穿戴方面都特别随便,这是他们自信;而衣服根本不能代表财富的多少。我们在这一环节上,千万不能以貌取人,而忽略细微服务,要重视和善待每一个客人,让他们心甘情愿地消费。我们应当记住“客人是我们的衣食父母”。

5、细腻 主要表现于服务中的善于观察,揣摸客人心理,预测客人需要,并及时提供服务,甚至在客人未提出要求之前我们就能替客人做到,使客人倍感亲切,这就是我们所讲的超前意识。

6、创造 为客人创造温馨的气氛,关键在于强调服务前的环境布置,友善态度等等,掌握客人的嗜好和特点,为客人营造“家”的感觉,让客人觉得住在餐饮就像回到家里一样。

7、真诚 热情好客是中华民族的美德。当客人离开时,员工应发自内心的、并通过适当的语言真诚邀请客人再次光临,以给客人留下深刻的印象。现在的竞争是服务的竞争,质量的竞争,特别餐饮业尤为激烈。服务的重要性是不言而喻的,我们运用各种优质服务,形成自身的服务优势,以期其在激烈的市场竞争中创造更高的客人满意度,使餐饮立于不败之地! 每个职业都需要讲求团队精神,在快乐迪也一样。生意比较忙时,同事间都能互相谅解并齐心分担遇到的麻烦。平时也有遇到比较刁

钻的顾客,一人有难,其他同事也会及时上去调节纷争,使情形不再恶劣.每个人员分工明确、工作积极,真正在行动上做到了一个好汉三个帮的效果.

平时,我也会和顾客谈天,了解他们所喜欢的歌曲并推荐新曲让顾客满意而归.这样就多了几个回头客,让顾客推荐朋友提高了消费率.之后我也会做一些小结,这样日积月累,使我的服务更能为顾客所接受和喜欢.

作为一名服务人员,也会碰到一些挫折和无奈.有些人会觉得小小的一名后勤人员是微不足道的,有些人认为我这个职业是低下而不为人尊重的,可是我要说的是:条条道路通罗马,我为服务别人而快乐,我为能在这里工作而幸福!我能为这个集体工作而自豪.我认为我的职业就像一个表,表面转动的时针能给大家带来时间和欢乐,而里面转动的微小的零部件则是大家难以看到的,但却是必不可少的.

篇二:

本人从学校出来工作至今已将近10年时间了,换过无数的工作.发现自己还是更喜欢餐饮服务行业,喜欢和顾客打交道,特别喜欢和老外打交道,因此,相对自己所做过的其他行业来说,我更加的投入,做事也更加有激情.立足现在,展望未来.结合多年来的工作经验,现在我有几点自己对餐饮服务的看法,如下:

俗话说:顾客就是上帝,顾客就是我们的衣食父母.那么,如何才能让顾客在每次消费过后对我们仍依依不舍的眷顾呢?从而想下次再来呢?答案很简单:优质的环境+优质的产品+优质的服务.

1. 优质的环境。在顾客一进入餐厅,就能感觉到轻松,舒适,如家般的感觉。

2. 优质的产品。以娴熟，精细到位的做工为顾客量身定做出更好，更美味的产品。尽管众口难调，但我们也要尽力打造出自己的特色和品牌（竞争力）。

3. 优质的服务。无论你做什么的，在面对顾客时，首先上场的应该是优质的服务，你服务好了，顾客才会有进一步再此消费的欲望。即使你的产品或环境等某些客观因数让顾客不甚满意，但你优质的服务也会让他感动，好的话，或许他还会给你一些好的意见或者建议，从而让你找出不足，继而不断的改进和完善。在我从事餐饮服务这三年当中，遇到过不少这样的例子。产品不好，但顾客下次还来，是冲着我们优质的服务而来的，他相信我们会改进，会一次比一次做得更好。所以，要使顾客满意不难，这就要求我们平时在面对顾客时，应该“微笑多一点，服务多一点，态度好一点。”

以上是本人对餐饮服务的一些个人看法，由于本人才疏学浅，尚有诸多不足之处，还望大家多多指教，给予一些好的意见或者建议。再此，本人表示衷心的感谢！

篇三：

我学会了服务宾客的原则；服务宾客的程序；服务中工作细则；宴会出菜程序；托盘的技巧及端托行走的步伐；铺台、摆台的注意事项；换烟灰缸的重点；点菜、写菜单、取消菜式的注意事项及推销菜品的技巧；斟酒水的基本方法、程序和酒水的一般知识；处理客人投诉及服务突发事件对应技巧；餐厅开市的准备工作及收市的注意事项以及各种服务礼仪、餐饮卫生知识、消防知识等等。使我成为一个优秀的服务员奠定了基础。

在这次服务员兼职工作中我总结出作为一个优秀服务员要具备。

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。

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，以提高工作效率。

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。

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。

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。

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。

这次的兼职给我的体会非常的深刻，我觉得我们做每一件事情都是，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。

篇四：

加入无忧一年了，在这一年的时间里通过无忧我从事了多份不

同类型的兼职工作这为我以后步入工作岗位垫定了比较好的基础也为我以后步入社会提供了一定的经验.在这我就谈谈给我感触比较深刻的餐饮服务工作带给我的工作心得吧.

今年暑假在苗乡酸汤鱼火锅城进行了为期两个月的服务工作,在那里每天都必须进行定时的半小时会议着重强调作为一名合格优秀的服务员应具备的素质,要如何去为顾客提供最优质的服务,如何让顾客放心满意;上岗前必须进行一星期的餐饮知识培训合格者方可上岗,在那里真正的体验到了在工作中团队精神的重要性,那自然而然形成一个整体协作,有条不紊的默契.伴着“苗乡是我家,红火靠大家的”口号我把那当成了一个温暖的大家庭,在这样一个大家庭里我进一步增强了工作的责任心,让我变得更加自信更加坚强,也让我对工作更加认真严格要求自己,严谨个人的作风,注重个人形象!经过努力得到了经理的器重让我兼任了领班的职务.

一次次的工作让我得到了各种不同一般的体会与感受,也许在以后的人生要面临更为激烈的挑战,前方等待我的路途不论有多么的艰险,我始终相信“宝剑锋从磨砺出,梅花香自苦寒来.”相信这些经历将能为我以后的人生带来更多的精彩!

餐饮心得体会篇三

在即将过去的某年里,过去的一年也许有失落的、悲哀的,有成功的、开心的,但是那不重要了,是过去的了,我们再努力,明天会更好。

有好多人说我变了,我相信。我真的很不如意,有好多好多的事压着我,我的生活,情绪都是一团糟,虽说没有大起大落,至少也经历了一些风风雨雨,酸甜苦辣,一次次的波折和困难,有时候我真的怀疑我,我一向在想我是哪错了,为什么会这样?我也是一次次为自己打气,一次次站起来,我在想,我没了,地球一样照转,事情一样要解决,我不要

做弱者、懦夫，命运就掌握在自我手中，我相信明天会更好、你好、我好、大家都会好的。

经历了那么的事，我从中学到了好多，我此刻很好，有工作、有勇气、有你们大家，我很在乎你们，我身边的每一个人，我们永远都是朋友，人们说，家家有本难念的经，你们也有你们的经历，讲出来让我们分享，我们互相学习，一齐进步，未来属于我们。

关于明年，我的是：

- 1、认真做好每一天的每一项工作。
- 2、认真学习仓储知识，努力考试晋升。
- 3、利用休息时光进行计算机培训。
- 4、多学习其他东西，充实自我。

最后，期望大家到下一年的这天，都踏上一个新的台阶，更上一层楼！

餐饮心得体会篇四

通过这个学期服务技能的学习，学到了许多餐饮服务的实际操作技能，如：餐桌礼仪、摆台、叠杯花、盘花等等。上课老师认真且耐心的讲授、演示，让我知道从事这些工作是个认真的活计，也许其他的工作也得认真对待吧。同学之间的无私帮助，让我感觉到，团队合作除了在考试时事半功倍，在学习时也是能起到意想不到的效果的！

细心是我印象最深的。在摆台的时候、在托盘的时候、在铺桌布的时候、、、在这些实际操作中，只要有一个环节粗心大意，影响是很大的。如中餐摆台的时候，当口碟之间距离

不均时，看上去是很折磨人的，因为口碟的摆得不均，其他的如酒杯之类就跟着徐徐歪歪的，很是影响美观；再如在托盘行走的过程中，如果不细心，是很危险的事，轻则杯翻酒洒，重则全碎在地上，甚至溅到到客人身上。这只是在课堂学习时注意这些，扩展到我们生活中以及以后的工作中，细心应该也是很重要的。这点是不容置疑的。

耐心。说到这个词，不得不提斟酒那一幕。左手托着盘，盘里三瓶水，分别代表白酒、啤酒、红酒。桌上一堆杯子，有红酒杯、白酒杯、啤酒杯。啤酒杯与红酒杯各一支，其余的都是小白酒杯。倒酒时讲究不让酒溅起来以及溢出来，当然了，动作要求还有一些非常琐碎的，我这里就不提，我就光抓不让酒溅起来这点就行。面对的是不同的杯子，这里的不同包括了大小的不同以及外形的不同。所以每倒一个杯子的时候，力度掌控非常重要，神经是一直紧绷着，可是面对的不是一两支杯子，而是一连串杯子，而且是越来越小。要是性子急了，那只能说抱歉了，因为那很容易出现错误。我倒啤酒时就溅了起来，因为我有点等不及了，感觉那样慢慢的动作是在浪费时间。但实际上酒水溅起来了，的确是不规范的操作，这当然逃不脱被扣分的“厄运”。要是我当时有点耐心，也不至于犯这样的错误，毕竟那些小白酒杯我都没事。所以耐心是很重要的。都说我们是生活在浮躁的年代，做什么事都没耐心，可什么事又是一蹴而就的呢？无论是在生活中还是在学习中，也许我们都是因为缺乏耐心而被扣了不少分，本来就没什么分，再以这样让人“恶心”的方式被扣分就真的很不划算了。

最后说说恒心。这得从叠盘花和杯花说起。那是在课堂上发生的趣事。一次上课，老师发给每人一块布。她演示一种“花”的叠法，我们就跟着做。然后她四周走一走，看看谁不熟练就指导一下。但当她到我们那里时，就很难前行了。因为我们那里是几个大老爷们儿，说是笨手笨脚应该不为过。她是挨着讲解，接近手把手的教，但是，她走后，我们又开始问别的女同学怎么叠，开始我们“新的”学习。在细心以

及耐心的支配下，我们几个男生好歹在下课前弄个型放在桌上了，至于像什么，可能只能意会了。你也许会说这与恒心有什么关系啊？可你要是知道我们为了弄那个什么型的出来可是没玩手机啊，也许课堂上不玩手机对你们不算什么，可对于我们这样的男生，真的很不容易，把课堂时间全投入到学习（学习叠花）中那更是不容易了。也许我们会笨一点，但只要我们坚持，还是有可能成功的。叠“花”就是最好的佐证。

以上“三心”就作为这堂课的总结了，这节课给予我的不只是那些服务技能，在此向老师和同学们说声谢谢。

餐饮心得体会篇五

餐饮教育是一门专注于烹饪、营养学和饮食文化的教育。我曾在一个职业技术学校学习餐饮教育，学了三年，学到了很多有关准备食材、料理、供应食品和运营餐馆的知识和技能。在这篇文章中，我想分享我从餐饮教育中得到的心得体会。

第二段：培养自信心

在餐饮教育期间，我尝试着去做一些以前从未尝试过的东西。例如，每个人都会做煎蛋，但我受餐饮教育启发，想尝试做法式煎蛋卷。虽然我一开始感到害怕，但我决定尝试。通过实践，我的自信心增强了。我意识到，只要我有动力去做一些我以前未尝试过的事情并保持努力，我会成功的。

第三段：重视厨房卫生

在餐饮教育中，讲究一丝不苟的厨房卫生和操作方式特别重要。学习时，我们必须知道用热水和肥皂洗手，穿上干净的厨房衣服和戴手套，保持工作区干净。此外，需要知道不同食材和不同厨具的分别使用以及储存方式。这些习惯不仅有利于顾客健康，也有利于整个团队健康的维护。

第四段：重视食物质量

餐饮教育还教导我们要重视食材的质量。我们要了解每个食材的来源、气味和质量如何评估食材的质量等基本概念。我们学会了如何选购优质食材以及如何在烤箱中烘烤食物以保持其最佳口感。同时，我们也学会了如何保存食材，以免受到污染或变质。

第五段：团队协作和学习

在餐饮教育中，每个人都需要学会如何在团队中协作和学习。学习时我们需要和其他学生一起工作，其中包括讨论不同的食谱、交流做菜的经验 and 相互帮助准备食材。同时，我们也需要随时准备好倾听厨房里的每一个声音，防止有任何的意外发生。在这样的过程中，我们学会了互相尊重和支持。这也是我们今后在餐饮业务中需要牢记的价值观。

结论：

总的来说，餐饮教育让我学到了很多有趣的知识 and 技能，帮助我培养了自信心，注意厨房卫生，重视食物质量，以及全面提高了我的团队协作能力。这些技能和价值观会继续影响和指导我今后的工作和生活。

餐饮心得体会篇六

由于中西哲学思想的不同，西方人于饮食重科学，重科学即讲求营养，故西方饮食以营养为最高准则，进食有如为一生物的机器添加燃料，特别讲求食物的营养成分，蛋白质、脂肪、碳水化合物、维生素及各类无机元素的含量是否搭配合宜，卡路里的供给是否恰到好处，以及这些营养成分是否能为进食者充分吸收，有无其他副作用。这些问题都是烹调中的大学问，而菜肴的色、香、味如何，则是次一等的要求。即或在西方首屈一指的饮食大国——法国，其饮食文化虽然

在很多方面与我们近似，但一接触到营养问题，双方便拉开了距离。

中国五味调和的烹调术旨在追求美味，其加工过程中的热油炸和长时间的文火攻，都会使菜肴的营养成分被破坏。法国烹调虽亦追求美味，但同时总不忘“营养”这一大前提，一味舍营养而求美味是他们所不取的。尤其是20世纪60年代出现的现代烹调思潮，特别强调养生、减肥，从而追求清淡少油，强调采用新鲜原料，强调在烹调过程中保持原有的营养成分和原有的味道，所以蔬菜基本上都是生吃。所以说西方饮食之重营养是带有普遍性的。

平心而论，谈到营养问题也触及到中国饮食的最大弱点。尽管我们讲究食疗、食补、食养，重视以饮食来养生强身，但我们的烹调术却以追求美味为第一性要求，致使许多营养成分损失于加工过程中。近年来我国厨师参加世界烹调大赛，人家端上一个菜营养成分开列得一清二楚，我们则拿不出这份材料。经人提问，亦瞠目结舌不知所云，大大地吃了哑巴亏！

我们从来都是把追求美味奉为进食的首要目的。民间有句俗话：“民以食为天，食以味为先”。虽然人们在赞誉美食时，总爱说“色香味俱佳”，但那是由于我们感受色香味的感觉器官“眼、鼻、口”的上下排列顺序如此。人们内心之于“色、香、味”，从来都是“味”字“挂帅”的。

而西方烹调讲究营养而忽视味道，至少是不以味觉享受为首要目的。他们以冷饮佐餐，冰镇的冷酒还要再加冰块，而舌表面遍布的味觉神经一经冰镇，便大大丧失品味的灵敏度，渐至不能辨味；那带血的牛排与大白鱼、大白肉，生吃的蔬菜，白水煮豆子、煮土豆，虽有“味”而不入“道”，凡此种种都反映了西方人对味觉的忽视。他们拒绝使用味精，更足以证明此辈皆属不知味之人，非“知味观”之座上客也！

基于对营养的重视，西方人多生吃蔬菜，不仅西红柿、黄瓜、生菜生吃，就是洋白菜、洋葱、绿菜花（西兰花）也都生吃。因而他们的“沙拉”有如一盘兔饲料，使我们难以接受。现代中国也讲营养保健，也知道青菜一经加热，维生素将被破坏，因而我们主张用旺火爆炒。这虽然也使维生素的含量下降，但不会完全损失，可味道却比兔饲料好吃得多。因而中国的现代烹调术旨在追求营养与味道兼顾下的最佳平衡，这当然也属于一种“中庸之道”。

餐饮心得体会篇七

餐饮教育是一个系统化的餐饮知识和技术培训，它对于一个餐饮从业人员的职业成长至关重要。在我的职业生涯中，餐饮教育为我提供了相当多的机会来深入了解餐饮的工作方式和文化。在这篇文章中，我将分享自己在餐饮教育过程中的心得感受。

第二段：餐饮教育的意义

餐饮教育的意义可以从多个角度来看。首先，餐饮教育帮助我了解到餐饮行业的概况，包括其规模，发展趋势以及市场竞争力等方面。其次，它强调餐厅业务的核心和基本要素，如客户服务，食品安全、食品制作技术等。餐饮教育还帮助我理解管理知识和餐饮行业的特殊规定，提高了我的职业素养和专业技能。总而言之，餐饮教育确保了我与其他从业人员具备了相同的专业知识和技能，为我在餐饮业中打造自己的路线提供了一个有力的支持体系。

第三段：餐饮教育的特点

餐饮教育有多个特点区别于其他领域教育。首先，这种教育具有非常高的实践性，这也是因为餐饮业的性质和属性具备的。餐饮从业人员的日常工作涉及到技术性，人际交往和服务，只有在实际操作中才能更好地掌握和理解。其次，餐饮

教育还需要注重行业的多方面尤其细节部分，如品牌定位，价格设置和促销管理等。最后，餐饮教育的目的不仅是帮助从业人员掌握技能，还能让其了解餐饮企业在市场竞争中的危机和机遇，从而提高其应对复杂市场并提供优质服务的能力。

第四段：餐饮教育对我个人的影响

餐饮教育对我的职业生涯具有非常重要的影响。它通过技能提高与基本体验，提高了我在餐饮行业工作的能力。同时，餐饮教育也让我学会了如何管理一个餐厅，并更好地了解餐饮市场的规律和特点。这种学习和经验的结合很好地增加了我的职业素养和行业竞争力。当然，餐饮教育不仅是为我的职业生涯增添了很多价值，同时也提高了我的兴趣和热情。我对餐饮行业产生了更深厚的热情和热爱，为我的职业生涯的发展带来了更多的机会和效益。

第五段：总结

总之，餐饮教育的意义是常人皆知的，特立独行的餐饮教育让我更好地了解了餐饮行业，并提高我的职业素养和竞争力，也让我对职业生涯产生了更深的热情和热爱。在未来，我将不断加强自己的学习，按照所学到的知识和技能来发展自己的事业，因为这是我在学校受过的最有价值的教育。

餐饮心得体会篇八

在确定了店面和定位后，就可以进行装修了。顾客的消费需求在上升，店面环境在餐饮店中的地位已经越来越高，一个好的环境，有时候可以成为开店成败的关键因素。

店面环境如何，并不等于投入越多就越好，更多地在于设计。有时候，花不多的钱设计出一堵泥巴墙，来体现自己的土家菜定位，反倒很能吸引顾客。

装修是一个很复杂的过程，餐饮店的装修和一般的家庭装修不一样，还会涉及到环保、消防等专业问题，装修的过程中请到专业人士，最好在装修开始前就能找到厨师长或有餐饮店管理经验的人一起来负责，他们能提供很多建议。

开餐饮店计划书：如何开餐饮店?餐饮店招人

餐饮店开得好不好，人才也是关键一环。小餐饮店里的员工分两块，一是厨师，一是服务员，分别负责厨房出品和前厅服务。

一般的特色餐饮店，厨房的员工数量要看菜品的多少来定，一般七、八个人就可以了，包括了掌勺、墩头(配菜)、打荷(做杂活)、洗菜各种工种。

找厨师的四种常见途径：一是老板直接点将。这种方式主要适用于面积很小的餐饮店。老板到和自己定位差不多的餐饮店去吃，如果觉得菜肴比较好，想办法直接在这个店里挖人。点将的优点是：老板可以了解每个厨师的技术，最大限度地发挥各自的价值。在一般型城市的小餐饮店，大厨师工资一般在3000元左右，一般厨师则在1000多元。

另一种方式是承包给别人做。找到一个厨师长后，厨师长负责招人。看菜肴品类多少、档次定位如何，每个月给厨师长的承包费在5000元至2万元，这些钱用于开支厨房员工的工资。老板会和厨师长签订一个合同，保证菜肴的出品、毛利率，同时还要保证主管部门的卫生检查、消防检查都要过关。这种方式，对老板来说比较省心，只要管住一个厨师长就可以了。缺点在于：如果老板没有管好厨师长，一旦有一天和厨师长的合作结束了，厨房的全班人马都得换，给整个餐饮店运行影响比较大。而且请个人来承包厨房，厨师长只有从厨房员工身上克扣更多的工钱，才能使自己赚取更多的钱。

开餐饮店计划书：如何开餐饮店?餐饮店定制设备

厨房设备包括厨房三大件和小件物品：电器(主要是电冰箱)、炉灶、不锈钢碗盆、砧板、锅铲等。可以到小商品市场、小五金市场，同样的东西，只要还价到位，这些地方的货品价格能便宜三分之一还不止。

没有做过餐饮行业的人，一般是在找到厨师长后，由厨师长负责指导设备采购。这一点非常重要，因为市面上的厨房设备很多，有一些厨房设备看起来有用，实际却没多少用处，有经验的厨师长最明白应该用什么设备。

像你所说的那种早餐推车，你可以去周遍的五金店或者铁匠铺打听打听应该是在那里定制的。

开餐饮店计划书：如何开餐饮店?餐饮店原料采购

冰冻的虾仁、鱼等水产品，如果要选择品质好的水产品，可以去大型超市，比如麦德龙、好又多等。鲜活水产品采购大都去近江农副产品市场和农都水产品市场。对于小店来说，每天的蔬菜消耗量不大，店主会直接到就近的农贸市场进货。时间做久了，摊主比较固定，可以让供货方送货上门。一些店主图的是和固定摊主做生意，送货上门，可以挂账。但是老板们最好经常亲自去市场，一来是为了补货，二来也是看看市场上的新原料，了解价格。

适用于排档式的小餐饮店的采购小窍门：在市场落市的时候去采购，可以用很便宜的价格统货拿下一些菜，拿回去进行整理一番，仍然是一堆好原料。

原料采购得好不好，价格是否便宜，对一个餐饮店的运营非常关键。具备专业知识非常重要，有些老板一开始不懂原料好坏区别，带个厨师做助手很有必要。特别是海鲜的采购，经验非常重要。比如，同样的基围虾，不同的人去买，每公斤价格可能相差一二十元。在行的人能看出来这些基围虾买回去还能养几天。很多餐饮店的采购老手采购海鲜时，会购

买一小部分接近生命尾声的海鲜，因为这样的海鲜价格比正常的价格低三分之二甚至更多。买回去后作为促销品，用很便宜的价格卖给顾客，结果往往是皆大欢喜，这也算是一个经营诀窍。

开餐饮店计划书：如何开餐饮店？餐饮开店审批手续

以上所说的几大步骤仅仅是经营上的基本操作步骤，必须记住的是，在这些操作过程中，向职能部门的审批手续是同时进行的！而且，一些审批手续最好提前申请、咨询，这样才不会在开店的时候走冤枉路、花冤枉钱。

食品卫生许可证、消防安全许可证、环境保护许可证（简称环保，现在这个证是最难办的）、工商营业执照。我们这里现在搞餐饮需要四证同办的，不知道你们那里怎么样？食品卫生、消防安全、环保这三证如果有一个拿不到，那工商营业执照也就拿不到了。你先要到工商去拿张表格，填好后，让他们敲个章，才能去办其它的许可证。健康证这种是小事情，只要花钱去检查一下身体，没传染病就可以办下来了。

由于地域不同具体数额可以咨询当地工商部门。

上面说的是一些经验之谈。也有的人认为，特色招牌菜往往就是主打菜，主打菜不能定位太高，价位要定得便宜，这要看你自己的想法了。

家常菜的毛利率是最高的，特别是蔬菜类，因为它的单位成本和零售价格都低，1元钱的原料成本，卖出10元，客人也不会有意见。比如说，现在流行土菜，一个“肉丝炒蕨菜”，原料成本只需要1元，在一些小饭店里，零售价普遍定在10-15元。一个毛菜炒芋艿，定价8-12元，原料成本只需2元左右。

开餐饮店计划书：如何开餐饮店？餐饮店经营提示：

做餐饮店有三点非常重要的，决定着你的餐饮店经营的成功。

1、餐饮店特色。具体到餐饮店来说包括几个方面：品牌特色、菜品特色、服务特色…等。这里具体说菜品特色跟服务特色。

就菜品(宽泛的概念)而言，中国有八大菜系，按照烹饪技巧有烧烤卤味等等，以及面、粉，还有西餐等。有这么多，但是你的餐饮店是个以什么为主大菜品，又以什么为特色等，这个方面就要你确定下来。而且要考虑当前的“食尚”。

呵呵，就上述的两个方面我认为你们的餐饮店初步定位的问题。有了这方面的初步信息时就可以收集餐饮店店面方面的信心。

2、餐饮店要成功除了选址还是选址。有了上面收集的信息你就可以找符合你们餐饮店初步定位的地理位置并收集这些地方店面租金等问题。不同的地理位置主要人群不同，决定的它们的饮食习惯，具体到店面有一定的差别。比如说主街道的人群看似人流多，但实际上来吃饭的都是附近写字楼的工作人员或者附近的居民，而一些步行街反而特色小吃更容易成功。

3、资金问题。上面的两点决定了给了你们一个稍微比较清晰的定位，但是这远远不够，因为这个餐饮店定位下的资金要求你们不一定能达到，所以你们要根据自己的资金情况来具体考量，会过头去考虑。

餐饮心得体会篇九

餐饮演讲是餐饮行业中必不可少的一部分。从餐厅推荐到厨师介绍，餐饮演讲需要准备充分的演讲内容、优美的语言表达和清晰的语音语调。在参与餐饮演讲的过程中，我深刻体会到了许多技巧和要点。在本文中，我将分享我参与餐饮演讲的心得和体会。

第二段：准备工作

要想进行一场成功的餐饮演讲，准备好充分的演讲内容是至关重要的。根据不同的场合和目的，我们必须准备不同的内容。比如，对于介绍一道新菜肴，我们需要详细介绍菜肴的原料、口感、做法以及吃的时候的体验。此外，我们还需要准备基本的演讲结构，比如演讲开头的自我介绍，中间的演讲主体，以及结尾的总结。

第三段：语言表达

语言是餐饮演讲中非常重要的一个方面。我们需要遵循简单、直接、生动、形象的原则，用清晰的语言表达我们的观点和想法。此外，我们还要尽量使用大众化的词汇，让听众更容易理解我们的演讲内容。最重要的是，语言的表达应该充满激情，让听众感受到我们对餐饮行业的热爱和热情。

第四段：语音语调

语音语调是餐饮演讲中另一个非常重要的方面。我们需要准备好适合演讲的音调、语速和语调。我们应该保持一个清晰的语速，不要过于急促或缓慢，使听众无法理解。此外，我们还要注意控制自己的音调，尽量使其和自己的演讲内容相符合。如果我们介绍菜品的感觉是清淡的，我们的语音语调也应该是悠扬舒缓的。

第五段：结论

餐饮演讲可以帮助我们更好地推销餐厅，同时也可以增强我们对菜品和餐品的了解。我们必须准备充分，使用清晰的语言表达我们的思想和观点。我们还要使用适合的语音语调来增强我们的演讲效果。当我们掌握了这些重要的方面，我们的餐饮演讲将无论怎样受欢迎和成功。

总之，餐饮演讲需要我们对餐饮行业有充分的知识和了解。我们必须准备充分的演讲内容，并使用清晰的语言表达和适合的语音语调。只要我们认真掌握这些要点，就能在餐饮演讲中取得更好的表现和成就。