

餐饮运营总监工作计划(精选5篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。相信许多人会觉得计划很难写？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

餐饮运营总监工作计划篇一

尊敬的酒店领导，各位同事：

大家好！下面由我来做20__年餐饮部的述职报告！新年伊始，万物更新，20__年已经过去，为了更好地总结20__年工作中的得失及20__年工作的部署，很高兴也很荣幸能够在此向酒店领导做汇报，与同事们做分享，让我们一起前行，一起共勉。

回顾20__年我们一路走来，餐饮部业绩的增长离不开所有员工辛勤努力，同时也感谢所有为餐饮部付出的人们；感谢酒店领导的正确领导与及时纠错；感谢所有兄弟部门对这一年来餐饮部工作的大力支持；感谢所有餐饮部员工的辛勤努力工作。在此我代表餐饮部及个人对所有为餐饮部付出辛勤劳动和支持帮助的人表示衷心的感谢。谢谢大家！

20__年本部门的工作取得了良好有序地发展，同时也取得了一定的进步，在此我将对20__年中所有得与失做一个总结，对餐饮部与我的工作做一个全面详细地汇报。

一、营收总体状况：

20__年餐饮部面临各种困难的同时，同样取得了好的成果。餐饮部20__年预算_____万，实际收入____万元，完成目标任务的____%。对比去年同期增长____万元，同比增幅____%。其中，11月份收入____万，创全年月收入最高。主要增长的

几个分部，中餐大厅收入____万元，较20__年增长____万元，占全年总收入的____%，20__年中餐大厅散客收入____万元，接待人数为____人，人均消费____元。较20__年散客收入减少____万元，接待人数减少____人，人均消费增加____元。中餐大厅婚寿宴共计____场，收入____万元，接待人数____人，人均消费____元。中餐大厅会议团餐收入____万元，接待人数____人，人均消费____元。中餐包厢收入____万元，较20__年增长____万元，占全年总收入的____%。20__年包厢接待人数____人，人均消费____元。西餐厅、大堂吧、会议室均有小幅减少，主要是因为散客和会议接待减少。

二、20__年工作成绩与不足 取得的成绩

餐饮全年能够很好的完成良好业绩和全年制定的经营思路和瓶颈期的大胆创新有着紧密联系，主根本表现在以下几个方面：

一、狠抓内部管理，以食品安全为核心，全年始终坚持内部六常管理，制定以个人定人定点负责责任制，各分部管理人员分区分责任管理，实行管理人员问责制，规范操作，认真检查，仔细整改，再检查，有问题再整改，再复查的机制，六常法管理得到了省市卫生部门的一致好评，在20__年被评为“湖南省食品药品示范单位”的荣誉称号。

二、狠抓服务质量与出品质量的日常练兵，培训，考核，根据酒店的要求严格落实三级培训体系，并定期定时组织员工参加具有团队凝聚力的各种培训活动，参加酒店组织的厨部刀工比拼、烹饪大赛、盘式大赛等等，餐饮楼面的中餐宴会摆台、西餐摆台，管理人员点菜考核等一系列的技能比拼，培养了一批优秀的员工榜样。通过比武提高了厨部的出品水平，提升了楼面的服务质量，从预订、点菜、推销、服务、出品全方位提升奠定了坚实的基础，并要求所有人员向榜样学习，向标杆学习，培养了浓郁的学习氛围，员工个个比、学、赶、超，使整个团队无论从服务水平还是出品水平都得

到了全面的提升。

三、全年始终坚持菜品研发机制与四季分明的特惠菜相结合，做出自己的特色，树立自己的品牌。餐饮部抓住婚、寿宴市场、政务市场、会议团队市场、游客市场几条主线，充分分析客源结构和需求，从菜式研发开始注重客户需求，深挖本地土特原材料并严把采购质量关，创新菜式，并多次组织厨部员工到多地区学习考察，打破了原有菜谱菜式的单一性，打造出一套更合适我们自己特色的产品，打造以养生、健康、环保、卫生、安全为理念，以原产、原味的土特原材料为食材创新，赢得了社会各界人士的一致好评，为餐饮部的全面营收起了关键性作用，为我们成为地区的餐饮标杆企业奠定了基础。

四、全年始终以婚、寿宴为主打，以政务和游客为辅助，争抢各种会议，团队消费为主线，并依托各种节假日与阶段性销售做好全年阶段性收益管理。

场的需求，餐饮部调整菜式近五次之多，全年借助“酒鬼酒”活动大胆调整价格，全年始终保持婚寿宴人均消费120元/人以上，为酒店餐饮的创收起到了至关重要的作用。20__年餐饮部将做更新的尝试，引领衡阳市区的婚寿宴市场。

2) 政务散客与游客收入占餐饮的二至三成，这部分客源虽然占比不多，却是餐饮部在地区地位的命脉，餐饮的社会地位的好坏与客人的口碑是分不开的。从20__年开始餐饮部严格落实政务散客的意见收集，回馈，存档制度，按照客人需求不断改进，创新，吸引回头客，树立良好的品牌形象，游客的评价是让住店客人留店消费的重要保证，针对住店客人，推出了一系列的优惠活动，比如：20元代金券、赠送素饼、特价大闸蟹、特价小龙虾、特价驴肉火锅炉套餐等等，对大厅的营收起到了相当不错的效果。

3) 针对会议团队市场

8、9月份的持续低迷现状，餐饮部大胆经营创新模式，及时出台了团队餐特惠活动和会务打包，实行团队会议一会一价，单团单价等活动，并针对旅行社实行返佣机制，拉动了营收，创造了良好的经营环境。全年依托节假日，做了一系列的阶段性销售，如：年三十团年宴、年夜饭、年三十晚送饺子、情人节、五一节、端午节、六一节、中秋节、店庆、九三阅兵、十一黄金周收益管理，圣诞节等各种阶段性销售，取得了良好的收益。

五、全年接待了各种大型接待，并圆满地完成了任务，获得了良好的口碑和赞誉，同时也取得了不错的收益。餐饮部力求每个环节精益求精，从精细化、个性化着手，每一道菜做到色香味俱全，每一个宴会台型设计紧扣主题，每一个细节，每一次改变，创造的灵感都给客人留下了美好的印象，尤其几个大型活动更是受到了省、市乃至外宾们的一致赞许，比如：红色旅游，南岳千年佛教论坛，新中源等各种大型接待。餐饮部被市、区领导称为衡阳地区接待最放心、最省心的接待单位。

六、餐饮部全年外延式扩展也初具成效，根据公司要求，推出了“隐逸时光，莞尔流年”的外花园活动，以及驻唱歌手驻唱等活动，即为游客丰富了入住体验，又带来了不错的收益，大厅的土特产展示外卖即为产品出售提供宣传作用，又为外卖创收提高效益，更是提升了餐饮的特色。不足之处：

一、员工在工作经验及服务标准方面欠缺，服务中缺乏特色与个性化，体现出服务细节不足(如点菜人员的技巧、经验；服务中细节关注不够；员工菜品知识缺乏；服务语言不到位)。

二、卫生工作检查中，出现了各种问题，主要是日常检查、督导工作不到位，在今后的的工作中，应加强卫生管理，尤其对死角和不易清扫的部分，要重点处理和检查。

三、每月的新菜创新没有按时完成，虽然特惠菜品的调整得

到了客人的认可，但特色菜品、品牌菜品没有扎根于客人的心里，因此当务之急就是树立我们的特色菜品。

餐饮运营总监工作计划篇二

尊敬的医院领导：

我来到工作已有5年了，在科室的密切配合和支持下，在护士长及科主任的正确领导下，我本着“以病人为中心”的临床服务理念，发扬救死扶伤的革命精神，踏踏实实做好医疗护理工作，认真地完成了工作任务，积极主动认真地学习护士专业知识。

护理部为了提高每位护士的理论和操作水平，每月进行理论及操作考试，我感觉通过每月对护理知识的理论和实践地巩固，受益良多。在专业知识和工作能力方面，我本着“把工作做得更好”这样一个目标，积极完成以下本职工作：协助护士长做好病房的管理工作及医疗文书的整理工作，认真做好医疗文书的书写工作，认真书写护理记录，遵守规章制度，牢记三基（基础理论、基本知识和基本技能）三严（严肃的态度、严格的要求、严密的方法）。

在这些年的护理工作中，我的体会是“三分治疗，七分护理”，于是我越来越能够感觉出护理工作的重要性。曾经有人说过：“拉开人生帷幕的人是护士，拉上人生帷幕的人也是护士。”是啊，在人的一生当中有谁会不需要护士的细致关心和悉心照顾呢？“护理工作是一门精细的艺术”。“护士要有一颗同情的心，要有一双愿意工作的手。”护士应该是会用她们的爱心，耐心，细心和责任心解除病人的病痛，用无私的奉献支撑起无力的生命，重新扬起生的风帆，让痛苦的脸上重绽笑颜，让一个个家庭都重现欢声笑语。我会尽自己地努力工作，希望见到更多的家庭欢声笑语。

当然在工作中仍有不足之处，如工作中不细心，技术有待提

高，面部微笑不够，在今后的工作中一定努力提高自己的技术，提高微笑服务，把每一位病人都当成自己的朋友，亲人，经常换位思考别人的难处，端正工作态度，我希望通过自己的努力获得病员广泛好评的同时，也得到各级领导、护士长的认可。

我觉得护理事业是一项崇高而神圣的事业，我为自己是护士队伍中的一员而自豪，在今后工作中，我将加倍努力，为人类的护理事业做出自己应有的贡献。

一年来在院领导及分管院长的领导下，在各科的密切配合支持下，在护士长的团结协作努力完成护理工作任务，总结如下：

一、政治思想方面：

认真学习关于“三个代表”的重要思想，学习贯彻xx大精神，积极开展医疗质量管理效益年活动，坚持以病人为中心，以质量为核心的护理服务理念，适应卫生改革，社会发展的新形势，积极参加一切政治活动，以服务人民奉献社会为宗旨，以病人满意为标准，全心全意为人民服务。

二、增强法律意识，认真学习《医疗事故处理条例》及其法律法规，两次

参加*，并积极参予医院组织的医疗事故处理条例培训授课工作，多次组织护士长及护理人员学习，让护理人员意识到，社会主义市场经济体制的建立，法律制度日益完善，人民群众法制观念不断增强，依法办事、依法维护自身的合法权益已成为人们的共识，现代护理质量观念是全方位、全过程的让病人满意，这是人们对医疗护理服务提出更高、更新的需求，因而丰富法律知识，增强安全保护意识，使护理人员懂法、用法，依法减少医疗事故的发生。

三、规范护理工作制度：

深化卫生改革，执行新的医疗事故处理条例。我院推行综合目标管理责任制，开展医疗质量管理效益年活动等新的形势，对护理工作提出了更高的要求，因而护理部认真组织学习新条例，学习护士管理办法，严格执行非注册护士执业，根据精神卫生中心，泰安人民医院、洛阳人民医院等经验，结合我院实际，重新完善修定护理工作制度23项，明确各级各类护士岗位职责25种，规范护理操作规程17项，并修定了护士长、护士质量考核标准，整体护理质量考核标准(办公室、质检科、总务科等给了很大支持)，使护理工作有章可循、有法可依，逐步使护理工作制度化、标准化、规范化、科学化管理。

四、加强业务学习，努力提高护理队伍素质。

1、加强护士职业道德教育和文明礼貌服务，坚持文明用语，落实到每一个护理岗位，工作时间仪表端庄、着装整洁、发不过肩、不浓妆艳抹、不穿高跟鞋、响底鞋、礼貌待患、态度和蔼、语言规范，举办了精神科护士*，4月份又举办了护士礼仪培训班，请南华酒店老师指导，并从中选拔了11名护士刻苦训练参加了全市的护士礼仪大赛，并取得了优异的成绩(护理部及11名队员、牺牲节假日加班加点)，展现三院护士的风采，同时为三院争了光。

2、加强爱岗敬业教育，贯彻“以病人为中心，以质量为核心”的服务理念，提高了整体护士素质及应急能力，全年的病人满意度提高到97.6%。

3、加强业务学习，护理部每月组织业务讲座共计36学时，护士长积极认真授课，获得了满意的效果，科室坚持每月一次业务学习，每周一题晨会提问，坚持危重病人护理查房，加强护理人员三基训练，组织2次技术操作考试，均取得优异的成绩，合格率达100%。

4、选派护理人员外出进修共4人，护士长3次参加*共计22人次。

5、鼓励在职护理人员参加护理大专学习，现专科毕业58人，本科学习的22人，提高了整体水平。

餐饮运营总监工作计划篇三

尊敬领导：

您好！

20xx年对我而言，是非常有意义的一年，在这一年我迈进了工作一个新的里程碑，在这一年我带领分理处的各位同仁，在支行领导的关心、爱护和大力支持下，以高度的责任感，恪守职责，务实开拓，将分理处的发展推上了一个新的台阶。

一年来，我主要围绕以下几个方面开展工作：

（一）建立健全各项规章制度，奠定会计主管工作的基础。今年我根据总行“三化三铁”要求，对分理处原有责任、制度修旧补新，明确新的责任、目标，并按照缺什么补什么的原则，补充制定了相应的手工登记簿，对分理处强化内控、防范风险起到了积极的作用。

（二）加强监督检查，做好会计主管工作的保证。在年内加强考核，制定详细台帐，实行柜员工资与绩效挂钩的机制，按月考核差错率，并督促整改问题，及时消除事故隐患，解决问题。并加大检查力度，及时发现工作中的难点、重点，再对症下药，有效地防范了经营风险。

（三）配合会计事后中心传票外包工作，坚持规范化管理。自我行开展传票外包业务以来，严格按照会计事后中心要求，指导柜员进行传票整理与编号工作，加强日间对柜员传票的

复核工作，使我处柜员的传票识别率稳步上升，柜员识别率由最初的50%上升至80%到90%以上，得到了会计事后中心领导的表扬与肯定。

（一）为更好的完成支行交予的年度财务工作，我严格按照农总行财务制度规定，认真编制财务收支计划，及时准确的进行各项财务资料的报送，并于每月、季末进行详细地财务分析。

（二）在员工中经常开展职业道德教育，引导员工树立爱岗敬业、诚实守信、热爱农行、服务农行、奉献农行的职业道德。并按总行要求，积极查找差距，制定严格的管理监督体系及奖罚制度，使员工能严格执行各项规章制度和业务操作规程，做到依法办事，合规经营。

（三）立足我分理处业务灵活这一优势，不断开拓客户市场，主动向客户宣传我行的业务特点和优势，取得了比较好的效果；其次，开阔思路，努力发展中间业务，组织柜员全面营销我行电子产品及理财产品等，均收到了良好效果。

我在抓好业务和管理的同时，切实注重加强自身建设与学习，增强驾驭工作的能力。一是加强学习，不断学习新业务，掌握新规则。二是坚持实事求是的作风，坚持抵制消极现象，在实际工作中，积极帮助主任、柜员及三方人员解决实际问题，推动分理处各项工作的开展。三是加强团结合作，不搞个人主义。

回顾过去的一年，我在繁细而又平凡的工作中，有收获，也付出了艰辛和努力，更重要的是带领我们分理处员工取得了骄人的成绩，并在工作中丰富了自己的业务知识。虽然我在20xx年的工作中取得了一定的成绩，但还有需要在20xx年工作中加强和完善的方面。成绩只代表过去，20xx年的工作任务重而道远，在新的一年里我将继续协助行领导，做好本职工作，使分理处在新的一年里有新的气象，来迎接其他商业银行

的挑战!

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

餐饮运营总监工作计划篇四

在这个收获的季节里，我将自7月份入职公司到九月份工作分以下几个方面作总结：

首先，对于我们刚出入社会的毕业生要面对的就是角色转型。在学校，面对的是单纯的学业课程，扮演的是一个被动学习大于主动学习的角色；出入社会，要面对的不仅是单纯的理论知识，更多的是要将理论结合实际事物并加之实践和接触形形色色的社会交际关系网，要扮演的是一个主动、活跃、踏实肯干的新人角色。结合三个月的工作经历，觉得自己在在这个转型的角色变换中做的还不够好，确切的说是还保持着一个学生的风貌，没有成功迈出社会的第一步。就拿在工作环境和同事相处相融度来说，自己没能很好的融入这个大家庭。这点上要给自己敲响警钟给予自嘲，结合现实和理想之间的差距异同修正自己的不足。给自己定下几条原则或者说转型实践方向：

主动学习、踏实肯干、夯实专业基础(相关专业理论知识、熟悉和把握行业动态以及公司相关固井外加剂产品)扮演好转型之后的新角色。

有方向、有目的的改良自己性格上的缺陷(变内向为外向、开朗、活跃、沉稳)相信这样能为工作添色不少也可以为自己的人生多填充上一份精彩。

各拟制一份短期的人生(工作、生活)拓展计划和一份长期人生(工作、生活)拓展计划。消除自己在未来工作、生活上的迷

茫和不知所措。

与工具、公司业务范围和合作商等等一系列的固井相关事宜，自己正在从一张“固井白纸”慢慢的在誊写成为一张“固井技术牛皮卷”，也坚信在一定的工作周期范围内自己可以让这张“固井技术牛皮卷”愈演愈厚。结合自己在工作中的得与失、不足与优势，自己还应在工作中不断加深对公司固井外加剂产品的应用范围、固井水泥浆体系、水泥浆性能参数与室内模拟试验操作规程、固井工艺与工具等一系列的板块理解与学习掌握并能熟练应对实际固井事宜中的一切复杂问题。有规划、有方向、结合理论与实践制定长短期的学习计划：

多学多问、不懂就问、把握好一个新人的学习姿态。

端正工作态度，实现完美转型。只有实干、多干方能打好坚实的基础。

最后，工作范围内接触的业务与一个新人身份对公司管理发展的建议。三个月的时间，说长不长说短不短，在公司西北区域接触的井次有tk862□th12355□tk953h□有了对固井流程的简单了解，从接到试验任务单、小样实验摸索与试验要求参数的契合并撰写小样实验报告、井场配灰、半大样实验并与试验要求参数契合及半大样实验报告、井场配水、大样实验并与试验要求参数契合及大样实验报告、井场固井施工并记录相关施工参数并签收施工费用单、施工结束后期的负责人工作总结并发予分管领导审阅、井次实验记录归档、等待固井队固井质量验收并时刻与接洽人保持联系、公司相关领导针对固井质量结果给予负责人考核相关事宜。

作为一个新人，针对公司的各项管理制度和公司发展的相关建议，本着新人该有的姿态和新人认知上的局限性，在一些原则上的错误建议还请公司领导海涵。

公司针对新人在固井基础理论以及实际生产中的系统性培训

培养机制有所欠缺，对于一个新人渴望快速成长的期盼，无异于奢望。

西南西北区域是否也应该像总公司一样，超出正常上班时间的的时间份额记为加班。

感恩是一个永恒的主题。来到公司这个大家庭，是公司把我们这一堆烂泥慢慢扶上墙去的，诚挚的感谢公司领导对我们这群新进员工的栽培和殷切关爱，相信公司在任何决定上都有公司自己的立场和生存利益的竞争，再次献上我对公司的深深谢意，预祝我们这个大家庭的明天会更好。

应聘餐饮区域总监述职报告篇2

餐饮运营总监工作计划篇五

尊敬的上级领导：

中午好！

首先，向各位作一个自我介绍，我叫__×，是____餐厅的销售经理，现在我把自己_____来的工作情况作一下汇报。

一、履行职责情况

从20____年3月4日任职后，前几个月(3、4、5月)主要是协助餐厅经理做好前厅的日常内部事务，后几个月(6、7、8、9月)因工作的需要及领导的信任和自身发展的需要，主要负责____餐厅的营销工作。从前厅管理到内外营销，从“____”的演唱会到振奋人心的亚洲杯，从亚洲杯再到演唱会，再到“____”，体育场举办了一系列的活动，____餐厅同样也在市场的打拼下，掀起了经营的高潮。回顾这几个

月来的工作，主要有以下几个方面：

1、抓学习教育，激励奋发向上

从任职以后，我在____餐厅分管内部管理工作，了解____餐厅员工多数来自____等不同地区，文化水平和综合素质有很大差异，业务水平及服务意识不高，针对此种状况，我把自己所看到的不足一一列出病单，进行全面性的培训和现场督导。纠正错误的管理方法，进行理论的讲解及实践的练习操作。

从宾客一进店规范礼貌用语、微笑服务以及职业道德的观念、菜品搭配，规范八大技能实践操作程序，通过学习，使员工加强服务质量，提高业务服务水平，当宾客进店有迎声，能主动、热情地上前服务，介绍酒店风味菜，当宾客点起烟，服务员应及时呈上烟缸等。

在四月份时，举行了技能实操比赛，服务员____获得了技能比赛第一名的好成绩。其他服务员通过活动比赛，养成了一个好的习惯，不懂就问，不懂就学，相互求教，也学到了很多知识，精神风貌也越来越好，提高了工作效率，不足的是操作细节还有待改善。

二、抓管理建章立制

前期，四季餐厅很多工作存在问题，主要的毛病存在于没有规范的制度，员工不明确制度，一些制度没有具体的负责人进行落实等。

通过质检部领导的指导，我对罗列出卫生工作制度上墙、音响的开关时间及负责人以及各岗位的服务流程、个人卫生要求标准、收尾工作的注意事项，每天进行现场督导检查，对员工加强工作意识，明确工作责任有很大帮助。

三、抓内部客户的沟通

真诚地与客户沟通，听取他们的宝贵意见，不断改进并协调，及时将客户反馈的信息反馈给厨房，如，有时客户反馈“阿美小炒肉”分量不足，“沸腾鱼”不够香等等，通过客户的真诚反馈，再加上我们认真的讨论、修改，不断地提高菜肴的质量，令顾客满意。

四、抓宴席的接待及管理宣传工作

金秋十月是婚宴的黄金季节，制定婚宴方案，向周边的单位发放宣传单进行走访工作，目前，我承接了10月份的五场婚宴工作，向前来的宾客介绍四季餐厅的各种优势，对婚庆公司进行电话沟通，对外宣传酒店规模等，计划性地对宴席接待做好充分的准备工作。

五、深入市场调查，密切配合销售部，抓市场经济

____演唱会期间，密切配合销售部承接组委会场地职工餐盒饭，创收了__万元的盒饭记录。在_____期间，多次配合出摊工作及配合内部管理督导，通过_____，我感受到了团队精神，在演唱会期间，多次与组委会领导沟通场地人员的用餐，协调菜式，为酒店创收了 万多元的餐费，再到____演唱会，承接了自助餐2_____人用餐，其中餐标_____元标准等。

六、抓团队用餐

利用每周六、日、周一与30多家旅行团电话沟通及接待团餐，目前前来旅行团消费最多的是 旅行社、 旅行社、 国旅、旅行社等，通过接待团餐，第一为餐厅增添了人气，第二为厨房减少了成本费用。并利用接待团餐的机会，认真咨询反馈，做好信息的反馈统计工作。

总之，在这平凡而又不平凡的七个月里，我感受很深，同时也深感自己的不足，目前，外面的市场还没有完全打开，需要我继续努力，我将朝这几个方面努力：

- 1、不断学习，提高自己，加强销售的业务知识及各方面的知识学习。
- 2、认真做好本岗位工作的同时，不断开发新的客户群体。
- 3、做好内部客户的维护及沟通工作。
- 4、有计划性地安排好营销工作。
- 5、做好客户统计资料，不断地加强联系，做好客户投诉处理工作及反馈信息工作。
- 6、密切配合酒店销售部接餐及接待服务。