

最新餐饮店长的工作任务 餐饮店长工作总结(汇总6篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

餐饮店长的工作任务篇一

20xx年转瞬即逝，匆忙而过又是一年，在这一年的时间里，自己学习到了很多的学问。为了更好地完成工作，总结阅历，扬长避短，提高自己的业务技能，现将工作状况总结如下：

略略估算下来我做餐饮这行也已经很多年了，从最初到现在，也经受了很多，自己也在不断的总结积累厨房的阅历和学问，但是照旧做的还不够好。20xx年也是我们令狐冲进展最快的一年，我们有做的很好的地方也有不足之处，厨房始终是我们餐饮行业的重中之重，抓住顾客味蕾的最重要一环，想要把这块做好则需要我们整个餐厅的关心和帮忙。菜品出餐速度也是我们今年始终在强调的问题，但是取得的结果却还不是很好，特别到了高峰期，比如说我们金山店，有的时候出菜就会变得很慢，特别是炒盘菜。我觉得缘由可能是以下几点：

1，站货数不足。也就是锅不足，我们餐厅只有三口锅，高峰期时又要捞菜又过水，显得不够用。

2，后厨人员协作度不够。人员没有达到一个很好的契合度，我们后厨的团队默契力不够，导致高峰期时大家手忙脚乱不知道该如何下手，也不知道该怎样做才能具体的提高上菜速度。

3，热菜炒盘数量有点多。在同样的操作下菜品越少确定上菜

速度就越快，一开头我们金山店既有鱼锅也有炒盘也有烤鱼，人手是确定的这就导致了我们的手支配不足，高峰期简洁导致一人三职甚至四职，同样的影响着我们的上菜速度。假如把我们的热菜炒盘数量减半，把不好卖的去掉，留下精品，那么会不会更好呢？我觉得他可能会更好，上菜速度也会相应提高，菜品铺张耗损也会相应削减。提高了上菜速度也就等于抓住了一部分回头看！

踏入新的工作岗位后，经过一年的熬炼，使自己对这份工作有了更多更深的熟识。对于工作或者说事业，每个人都有不同的熟识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是心态，套用米卢的一句话“态度准备一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自己宠爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。我始终认为工作不该是一个任务或者负担，应当是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的欢快。我认为正确而不怀疑我会在对这一业务的努力探究和发觉中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我最大的力气。可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点牵强。

其次，是力气问题，又可以分成专业力气和基本力气。对这一问题的熟识我可以用一个简洁的例子说明：以一只骆驼来讲，专业力气准备了它能够在沙漠的环境里生存，而基本力气，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，准备了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业力气准备了你适合于某种工作，基本力气，包括自信力，协作力气，担当责任的力气，冒险精神，以及进展潜力等，将直接准备工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种力气能够很好地协调进展和运作的人。

在今后的工作中，我会加倍的努力学习专业学问，把握更多的业务技能，为将来的工作打好坚实的基础。

在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴实、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老狡猾实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，时刻牢记自己的责任和义务，严格要求自己，在任何时候都要努力完成领导交给的任务。随着我们餐饮店进展越来越快，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需把握的学问更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素养和各种工作技能，做出应有的贡献。

希望我的20xx更加美而好欢快着!感谢大家!

餐饮店长的工作任务篇二

作为xx餐饮行业的知名企业□xx餐饮店在xx年取得了令人瞩目的成绩□xx年已经到来，餐饮行业的竞争将更加激烈，如何保持下xx的竞争力成为今年的工作重点，我觉得应该从以下方面着手提高我们餐厅的知名度和美誉度。我作为店长作以下计划：

- 1、参与制定合理的餐厅年度营业目标，并带领餐厅全体员工积极完成经营指标。
- 2、根据市场情况和不同时期的需要，与厨师长共同商讨并制定餐饮促销计划，并在实施过程中收集客人反馈意见加以改进。
- 3、制定员工岗位职责和服务标准程序，督促、检查餐厅管理人员和员工按服务标准对客服务，不断提高服务质量和工作效率。

4、抓好员工队伍建设，掌握员工思想动向，通过对员工进行评估、考核，为优秀员工提供晋升和加薪机会。

5、安排专人负责制定员工培训计划，并组织员工参与各项培训活动，不断提高员工服务技能、技巧以及服务质量，提高工作效率。

6、至少每月召开一次餐厅全体员工大会，分析、通报餐厅每月营运指标、收支情况，解决目前存在的问题；听取员工对餐厅内部管理和对外销售的意见及建议，让员工广泛参与餐厅的管理工作。

7、与厨房密切配合，检查菜品出菜质量，并及时反馈客人意见，改进菜品质量，满足客人需要。

8、建立餐厅物资管理制度，加强餐厅食品原料、物品的管理，安排专人负责食品原料、物品的领取和保管，检查前厅及厨房的食品、原料成本是否过高，确保各项成本的转进、转出得到体现，合理利用水、电等资源，减少浪费，降低费用，增加盈利。

9、抓好餐厅卫生工作和安全工作，安排专人负责检查餐厅清洁卫生，定人定期清洁整理餐厅各个区域，为客人提供舒适、优质的用餐环境。

1、利用各种媒体渠道广为宣传，增加餐厅在本地的知名度，并锁定目标客户群，加大对目标客户群的宣传力度。

2、建立常客联系档案，与客人建立良好的关系，并通过面谈、电话访问等形式征求客人意见，处理客人投诉，销售餐厅产品。

3、牢牢抓住xx的企业餐饮文化，从餐厅的装修装饰风格 and 高质量餐品出品，以及热情温馨的服务，最大程度的展现这

种xx的文化主题和内涵，抓住了这一卖点，将使餐厅具有无限的生命力。

本餐厅位于xx繁华地段，已经有了比较好的餐饮氛围，人流量及客户群也不是很大问题，正因如此，周边相对成熟的快餐厅，豆浆店，咖啡馆，面馆，海鲜餐馆，川菜馆等等，这些琳琅满目的餐饮形式都是我们不同程度上的竞争对手，因此我们在经营上应该从一下几方面着手：

- 1、经营项目：我们要在避其锋芒的同时，发扬自己的特点，产品上不要以品种数量取胜，要集中力量，把“xx”这一本餐厅的招牌产品做精做好，拳头攥紧了打出去才有力量。
- 2、产品在保持以汤包为主，弘扬xx特色饮食的基础上，辅之精致凉菜、家常热菜、特制蒸碗，注重科学饮食、合理搭配，真正做到踏踏实实为百姓服务。
- 3、从长远来看，继续开分店，实行多店经营，是我们努力的目标。

今后的工作中，我将始终坚持“品质优良、价格低廉、环境舒适、服务周到”的经营理念精益求精，并以此计划为基础，很据餐厅的具体运营状况和产生的问题，不断改进。

餐饮店长的工作任务篇三

我们对于美食的追求刻在骨子里，所以很多时候餐饮行业的火爆是必然的，但是我们的经营状况要依靠吸引更多的顾客，品尝更多的食品，在这个过程中我们的效劳质量，菜品好坏等多种因素就直接影响着我们的收入，在上半年我们饭店的表现平平，经过对这段时间工作的一个总结，在下半年我们集体一定要发挥出更多的力量，更出色的表现来做好饭店。

在整个上半年的工作中，厨房是重中之重，但是我们的厨房空间小，能够使用的锅具也就少，而因为厨师烧菜的速度也并不快，所以就导致了顾客的流失，来过一次之后看见我们的上菜速度之后很少会有第二次到来的。因此在下半年我想到的方法是让厨师对菜品还要积累更多的经验，提高工作效率，以及清理出更多的空间在购置一些锅具添到厨房。对于整个厨房区域每天都有很多的垃圾和脏污，而在我们繁忙时就不能迅速的清理好，只能堆积在一起，而每天的菜又要占据很多的空间，因此就在这方面下功夫，让我们的工作环境变得更加整洁，让我们的工作更加的有条理。

在上半年我们收集顾客意见时，有很多顾客反映在上菜时是手记的菜品，在人多的时候效劳员会忘记什么菜应该上什么桌，虽然出现失误的几率不大，但是很影响体验。我在这方面要做出修改，在很多餐馆有新的`改变时我们还是处于原来的状态，因此我会在下半年有新的突破。还有其他一些关于效劳方面的小问题，我准备，抽出一个时间对店内的效劳人员进行培训，在效劳顾客时应该要做到什么，我们要注意什么，给顾客更好的品尝美食的环境。

在我的日常工作中有很多需要改善的地方，我很庆幸遇到这么多理解我的同事，在这上半年的工作中一直包容我的过错，指引我进步，同时指导我应该怎么做好一个店长，履行自己的职责。同时我也明白作为一名管理者，我应该多听听别人给予的建议，自己对于事情的开展要有明确的判断，才会成就自己。

在下半年的工作中我会继续努力，继续学习，不会因为自己的成绩而感到骄傲或者是羞愧，以平常心面对工作中所出现的问题，积极的寻找方法来解决，团结身边的力量，为餐馆美好的明天而奋斗。

餐饮店长的工作任务篇四

- 1、组织本店的经营管理工作；负责公司和单店的上传和下达。
- 2、宣传和执行公司下达目标任务、各项规章制度、和其他指令。
- 3、制定和完成各项经营指标
 - (1) 营业额指标。
 - (2) 费用指标标。
 - (3) 厨房、吧台的成本率、毛利率目标。
- 4、根据预定的各项经营指标：
 - (1) 结合本店的实际情况，制定出完成销售计划的执行计划，包括营业计划、商品计划、采购计划、销售促进计划、人力资源计划、费用计划和财务计划，亦可细分为年度计划、半年计划、季度计划、月计划、周计划、日计划工作总结。
 - (2) 分析每日经营状况，发现问题及时采取措施。
- 5、单店员工管理、培训、日常工作安排、和人事调整：
 - (1) 对员工的考勤、仪容仪表和服务规范执行情况进行监督与管理；
 - (2) 对员工进行公平公正的工作分配及绩效考核；
 - (3) 抓好员工队伍的基本建设，熟悉和掌握员工的思想状况，时时激励员工保持高昂的工作热情，形成良好的工作状态，让员工具有强烈的使命感、责任心和进取心。

(4) 负责单店业务技能、管理制度、企业文化、职员素质、服务意识的培训和宣导。

(5) 协调单店各方面的人际关系，使员工有一个融洽的工作环境，增强单店员工的凝聚。

(6) 营业高峰期的巡视，检查服务质量、出品质量，并及时采取措施解决。

(7) 对下属职员实组织施业务考评与人才推荐，合理安排人事调动、领班级的人事任免，主管以上的管理者人事任免的建议。

(8) 确保单店顾客、下属职员、企业的人身及财产安全。

6、单店清洁卫生、食品安全及其他安全管理：

(1) 单店环境卫生按6s标准的分区域安排责任落实到人，由店长检查落实。

(2) 店内设施、设备完好保持，和良好运转；设施设备、抽排系统、空调系统、冰箱、雪柜、等其他器具用具的定期专业维护和更换申请；(3) 在营业结束后，店长应对店内的保安人员、消防设施、煤气、电源、水源等环节做最后的核实检查，确保安全工作万无一失。

7、单店财务管理：

(1) 监督和审核财务会计、(后勤主管)、收银、出纳、爱心妈妈的工作作业

(4) 加强单店的财务费用预算，合理计划开支各项费用。

8、单店菜品及服务品质管理和创新

- (3) 组织全体职员进行食品安全的学习；
- (4)、严格公司工作流程和工作标准的管理；
- (5) 创新服务意识、创新营销方式。

9、顾客投诉与意见处理

- (1) 待客态度谦和热情，妥善处理客人投诉，不断改善服务质量，提高客流管理；
- (2) 加强现场督导，营业时间坚守一线，及时发现和纠正服务中产生的问题；
- (3) 迅速妥善处理各种突发的意外事件；如停电、火灾、烫伤、摔伤、盗窃等；
- (5) 为顾客制造感动，客户的利益是最高利益，顾客的满意，顾客的惊喜才是公司的最高利益。

9、涉外管理

- (1) 保持与商圈内商家和附近社区邻里的良好关系；
- (3) 保持与当地社会团体的良好互动关系。
- (4) 与媒体保持良好的关系

10、日常事物

- (1) 坚持做好工作日志；
- (2) 做好“家长”式的员工管理和顾客管管理，营造“亲情一家人”亲密无间的氛围；

(3) 每日必做反思及分享；

(5) 与公司管理部保持密切的联系，每日上传各项总部要求的事项；

(6) 加强自身及团队体育锻炼，养成良好的生活习惯；

(7) 日常对陌生人做自我介绍并宣传介绍公司及公司品牌的优良形象；

(8) 做好“文明礼仪”标兵

餐饮店长的工作任务篇五

餐饮店长工作计划1

休闲部是整个会所营业面积最大，顾客停留时间最长，投诉高发区域。为了方便部门管理，激发员工热情，增强客户归属感，树立部门发展的方向，特作以下计划，请领导给予帮助和指点。

一 卫生

众所周知，所有服务业中卫生是决定客流量多少的重要条件之

一、清洁干净整齐有品位的环境会让我们的顾客有更好的消费体验。所以，为了给顾客和自己创造更好的消费和工作环境，我们必须有一个切实可行的办法，并且绝不徇私，公正严谨的去执行。那就是《休闲部卫生标准》，我们会分区域及岗位细化的写出每一块卫生区域的标准，每班交接，每周清扫，每天检查，随时监督。

二、服务

服务的概念是相对的，好与不好最终由受众群体来衡量，那么，我们该怎么确定如何对待我们尊贵的客户呢？其实有一句话说得好“刚开始时面对面，最重要是心贴心”，我们相信机械式的，千篇一律的服务已经没有了竞争力，应用企业的文化做出自己特色的服务手段才是我们的出路，本年度在服务培训中我们要落实《服务流程》，《服务标准》，《细节服务》，《顾客分类需求》。以循序渐进的办法坚持培训，理论实操相结合，从员工中选出合适的管理员接班人。逐渐强大团队，为下一年的旺季打好基础，让顾客满意打造公司良好的口碑。

三、安全

我们是休闲娱乐行业，顾客进店时冲着我们提供的服务来的。如果连最基本的安全都有问题，那么，后果绝对是不容乐观的。人身安全，财物安全，食品安全，隐私安全，环境安全等都是日常管理中不能忽视的存在，如何保障及发现安全问题尤为重要。一切潜在的安全问题都是我们需要去探查和解决，我们会结合店内实际情况，完善预案，制作成册，逐一排查。并根据风险的高低同休闲部所有人员一同学习落实。也希望公司在这项给予大力支持。

四、人员

员工是企业的根本，所以对员工的培养，帮助就显得尤为重要。在本年度，我们将以公司制度为前提，奖罚分明，一视同仁。以人情化管理为辅，关注员工在工作和生活中遇到的难题，并给与最贴心的鼓励和帮助，让员工觉得受重视，有价值。满意的员工带来满意的顾客，满意的顾客带来满意的企业，满意的企业成就优秀的员工。让我们一起关爱员工，关爱顾客，关心和关爱所有帮助我们成长的人。

五、销售

酒香也怕巷子深，我们不能坐等顾客上门，所以，整合部门资源，主动销售时很有必要的，这也是我们工作中主动服务的内容，好的东西要让大家来分享，我们会把公司除净桑外的服务项目添加到服务流程里，在二次服务时捆绑二次销售。其次，申请销售人员对我们进行销售技能和话术的培训。

六、成本

第一、餐厅内部管理方面：

1. 参与制定合理的餐厅年度营业目标，并带领餐厅全体员工积极完成经营指标。
2. 根据市场情况和不同时期的需要，与厨师长共同商讨并制定餐饮促销计划，并在实施过程中收集客人反馈意见加以改进。
3. 制定员工岗位职责和服务标准程序，督促、检查餐厅管理人员和员工按服务标准对客服务，不断提高服务质量和工作效率。
4. 抓好员工队伍建设，掌握员工思想动向，通过对员工进行评估、考核，为优秀员工提供晋升和加薪机会。
5. 安排专人负责制定员工培训计划，并组织员工参与各项培训活动，不断提高员工服务技能、技巧以及服务质量，提高工作效率。
6. 至少每月召开一次餐厅全体员工大会，分析、通报餐厅每月营运指标、收支情况，解决目前存在的问题；听取员工对餐厅内部管理和对外销售的意见及建议，让员工广泛参与餐厅的管理工作。7. 与厨房密切配合，检查菜品出菜质量，并及时反馈客人意见，改进菜品质量，满足客人需要。

8. 建立餐厅物资管理制度，加强餐厅食品原料、物品的管理，安排专人负责食品原料、物品的领取和保管，检查前厅及厨房的食品、原料成本是否过高，确保各项成本的转进、转出得到体现，合理利用水、电等资源，减少浪费，降低费用，增加盈利。

9. 抓好餐厅卫生工作和安全工作，安排专人负责检查餐厅清洁卫生，定人定期清洁整理餐厅各个区域，为客人提供舒适、优质的用餐环境。

第二，营销方面：

1. 利用各种媒体渠道广为宣传，增加餐厅在本地的知名度，并锁定目标客户群，加大对目标客户群的宣传力度。

2. 建立常客联系档案，与客人建立良好的关系，并通过面谈、电话访问等形式征求客人意见，处理客人投诉，销售餐厅产品。

3. 牢牢抓住小六汤包的企业餐饮文化，从餐厅的装修装饰风格 and 高质量餐品出品，以及热情温馨的服务，最大程度的展现这种小六汤包的文化主题和内涵，抓住了这一卖点，将使餐厅具有无限的生命力。

第三，经营战略：

本餐厅位于西安繁华地段，已经有了比较好的餐饮氛围，人流量及客户群也不是很大问题，正因如此，周边相对成熟的快餐厅，豆浆店，咖啡馆，面馆，海鲜餐馆，川菜馆等等，这些琳琅满目的餐饮形式都是我们不同程度上的竞争对手，因此我们在经营上应该从以下几方面着手：

1. 经营项目：我们要在避其锋芒的同时，发扬自己的特点，产品上不要以品种数量取胜，要集中力量，把“小六汤包”

这一本餐厅的招牌产品做精做好，拳头攥紧了打出去才有力量。

2. 产品在保持以汤包为主，弘扬陕西特色饮食的基础上，辅之精致凉菜、家常热菜、特制蒸碗，注重科学饮食、合理搭配，真正做到踏踏实实为百姓服务。

3. 从长远来看，继续开分店，实行多店经营，是我们努力的目标。

为发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作：

1、加强规范管理，鼓励员工积极性，树造良好形象。加强员工间的交流与合作，不断规范管理，除了每天要打扫店内外的卫生外，每周还要进行一次大扫除，尤其是对产品的货架展示进行了合理调整，使店内整洁、有序，树造了良好的形象。

2、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

4、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大

的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

5、当日积极回笼公司货款，做到日清日结。为配合公司财务工作，按时将已开单据呈报回公司财务，确保不存留任何问题，6、按时上下班，做到不迟到，不早退，认真完成当日工作。

7、当顾客光临时，要注意礼貌用语，积极热情为顾客服务，做到要顾客高高兴兴的来，满满意意的走，树立良好的服务态度和工作形象，靠周到而细致的服务去吸引顾客。

8、严格执行公司政策，确保产品价格的准确。杜绝员工私自打折。

[一]、职责与职权：

1、协助经理制定服务标准和工作程序，并确保这些服务程序和标准的实施。

2、根据客情，负责本部门员工的工作安排和调配，作好交接班工作，编排员工班次和休息日，负责对员工的考勤工作。

3、在营业期间，负责对整个餐厅的督导、巡查以及对客沟通工作。

4、负责实施前厅员工的业务培训计划，负责下属员工的考核和评估工作。

5、妥善处理对客服务中发生的各类问题和客人的投诉，主动征求客人意见，及时向经理反馈相关信息。

6、检查结账过程，指导员工正确为客人结账。

7、督导服务员正确使用前厅的各项设施设备和用品，做好清洁卫生保养工作，及时报送设备维修单，控制餐具损耗，并

及时补充所缺物品。

8、督导员工遵守饭店各项规章制度及安全条例，确保就餐环境清洁、美观舒适。

9、完成经理交办的其他工作。

[二]、任职条件：

1、热爱服务工作，工作踏实、认真，有较强的事业心和责任感。

2、熟悉餐厅管理和服务方面的知识，具有熟练的服务技能。

3、有较高的外语会话能力和处理餐厅突发事件的应变能力及对客沟通能力。

4、熟悉宴会、酒会、自助餐的服务程序，能够协助经理进行各种形式的宴会、酒会、冷餐会、茶话会、展览会等等的设计布置及安排。

6、组织能力较强，能带领部属一起做好接待服务工作，为客人提供满意加惊喜的服务。

7、旅游大专毕业或具有同等学历，有从事餐饮服务三年以上（西餐服务两年以上）的工作经验。8、身体健康，精力充沛，仪表端庄、气质大方。

[三]、工作内容：

1、注意登记好部属的出勤情况，检查员工的仪容仪表是否符合要求，对不合格的督促其改正。

2、餐前的准备工作：

(1)、了解当天各宾客的订餐情况，了解宾客的生活习惯和要求。

(2)、根据当天的工作任务和要求分配部属的工作。

(3)、开餐前集合全体部属，交代当天的订餐情况，客人要求及特别注意事项。

(4)、检查工作人员的餐前准备工作是否完整；调味品、配料是否备齐；餐厅布局是否整齐划一，门窗灯光是否光洁明亮，餐台布置是否整齐美观；对不符合要求的要尽快做好。

3、开餐期间的工作：

(1)、客人进餐期间，领班要站在一定的位置，细心观察，指挥值台员为客人服务。

(2)、对重要的宴会和客人，领班要亲自接待和服务。

(3)、对客人之间，客人与值台员之间发生的矛盾要注意调解，妥善处理，但不准介入客人之间的矛盾与争吵，自己处理不了的要及时报告经理处理。

(4)、客人就餐完毕需要督促值台员将帐单汇总交给客人结帐，防止漏单。

(5)、开餐过程中，注意对部属进行考核，对服务好的或者差的，效率高或低等均要记录，在餐后进行奖励或批评。

4、收市后的工作：

(1)、收餐具：收餐后，督促值台员按收市工作程序及标准迅速收拾台面餐具，集中到备餐间送洗碗间清洁消毒。

(2)、布台：收好餐具，换上干净的台布，按摆台规格摆台，

恢复餐厅完好状态。

(3)、清洁餐厅：做好上述工作后，搞好餐厅卫生，保持餐厅的洁净美观。

(4)、部属做完上述工作后，要进行全面检查，检查合格后通知员工下班。

(5)、将当天的工作情况及客人反映、开餐中出现的问题，重要宴会和客人进餐情况，客人投诉等等做好记录并向经理报告当天工作。

[四]、权力：

1、有调配所属员工工作的权力。

2、对所辖范围员工，有奖惩、晋升或调换工作岗位的建议权。

餐饮店长的工作任务篇六

尊敬的各位领导：

你们好！

伴着元旦的喜庆和春节的到来□20xx年的钟声即将敲响。首先，我预祝各位领导身体健康，工作顺利。回顾20xx年，在公司各位领导的悉心指导及我店各位员工的支持下，我由一名基层员工晋升为xx店长。在这里，我借此机会感谢公司各位领导对我的信任。现在我将一年的工作总结如下。

从20xx年1月18号开业以来，总体来说很不理想，辛苦了一年，但是没给公司盈利，并且还亏损好多钱，这让我们很内疚。

我们xx一共有5个档口，主打韩餐组窗口，凉菜组和小吃组让

我们很头疼，多次让领导提出问题，有时我觉得无脸面对领导。每月营业额上下不稳定，但成本还算合理，效果不太理想。韩餐组和凉菜组，成本占55%以上，酒水和其它三个组成本占45%。在五，六，七，八月时，由于宗教协会和电视公布假肉卷时，对xx影响很大，肉卷成本上增300%，那时买的多赔得多，我和几位经理的协商下，我们去了附近几家xx学习观摩，在9月下旬对肉卷，人员，菜品做了调整。

1: 肉卷从以前24元/斤——到现在8元/斤，肉卷成本下降60.2%

2: 人员以前，前后37位员工——现在25位，人员工资下降了30%，调整后，充分调动了员工的主观能动性，提高了其积极性和创造性，增加了员工的竞争意识，起到了良好的效果。

3: 菜品调整的不太明显，（小吃组我加了，烩三鲜，八宝甜饭，蒸碗鸡等，凉菜加了酥肉，剁椒鱼，红烧丸子等）但效果不太理想。

为了让更多的人群知道女人世界，有一家韩式烧烤，我们每周游街发宣传彩页，效果还算可以，胡经理走进校园也拉来了很多学生，现在的xx%的消费群体是学生。

作为xx店长，我严格把关，对每个档口的出品按照标准严格执行。期间，我认真听取了各方面的意见和建议，总结每月出现的问题，并及时改进，确保就餐顾客的饭菜质量。

卫生安全方面，严格执行公司的各项规章制度，认真抓好食品卫生安全工作，杜绝了生熟不分的情况。确保水、电、气安全使用，同时，每天收档后自查和主管轮流检查安全卫生，预防各类事故的发生，做到安全忧患意识警钟长鸣。

服务方面我们现在做的是最差的，刚开业时人员充足，有前厅去北京学习人员，服务还算好，后来服务人员流动比较大，

招不上专业的人员，导致服务下滑，最近我和外贸餐厅的前厅主管联系了，让她抽时间过来培训培训。

由于我初次接住自助餐，在成本以及一些细节方面做的还不够好，有待进一步的改进，在以后的工作中，我积极的向各店厨师长学习，争取做到让公司效益最大化，共同双赢。在以后的工作中，希望各位领导多提宝贵意见和建议，大家共同进步、共同发展！

展望20xx年，在各位领导的指导和广大员工的支持下，我将以身作则，高度严格要求自己，带领员工为我xx提供精美的菜品和优质的服务，尽自己最大的努力，勤勤恳恳、尽职尽责做事，争取营业额再上一个新的台阶。

多关心员工生活，多沟通交流，在技术方面多做些培训工作，为公司培养有用的人才。积极的宣传企业文化，提高员工的职业素养，留住员工的心，让员工在公司感觉到家一般的温暖。

严格控制菜品成本，做到物料合理化使用，把好进、收、验货关，树立少要货、勤要货、不积压、不浪费的理念。做好每个档口的成本核算，帮助员工树立节约意识。

我在家道餐饮部工作了一年多了，有辛酸，有喜悦，我感觉很充实，对我以后的生涯有很大的帮助，在此我想对家道的所有领导说声谢谢。