

餐饮店长职业规划(精选10篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

餐饮店长职业规划篇一

2. 严格执行公司的规章制度、标准化工作流程、质量标准；
3. 定期分析改进餐厅的毛利水平，优化餐厅的`库存结构；
4. 负责餐厅资产盘点，损耗管理，资产设备的维护；
5. 负责餐厅员工管理、培训、考核及奖罚，激发员工积极性；
6. 妥善处理顾客投诉和服务工作中所发生的各种矛盾。

餐饮店长职业规划篇二

- 1、指导的能力是指能扭转陈旧观念，并使其发挥最大的才能，从而使营业额得以提高。
- 2、教育的能力能发现员工的不足，并帮助员工提高能力和素质。
- 3、数据计算能力掌握、学会、分析报表、数据]从而知道自己店面成绩的好坏。
- 4、目标达成能力指为达成目标。而须拥有的组织能力和凝聚力，以及掌握员工的能力。

- 5、良好的判断力，面对问题有正确的判断，并能迅速解决。
- 6、专业知识的能力对于你所卖西饼、面包的了解和营业服务时所必备的知识和技能。
- 7、营业店的经营能力指营业店经营所必备的. 管理技能。
- 8、管理人员和时间的能力。
- 9、改善服务品质的能力指让服务更加合理化，让顾客有亲切感，方便感，信任感和舒适感。
- 10、自我训练的能力要跟上时代提升自己，和公司一起快乐成长。
- 11、诚实和忠诚。

餐饮店长职业规划篇三

- 1、服从公司的统一领导，负责本店的全面工作，执行公司的一切规章制度及行政命令。
- 2、及时准确地向公司反映经营中遇到的各种问题。开拓进取，结合实际，敢于、善于提出各种合理化建议。
- 3、负责制定服务规范、程序和推销策略，报营运部核准后负责组织实施。业务上精益求精，不断提高管理水平。
- 4、审阅当天的营业报表，进行营业分析，做出相应的经营决策，并保证营业款安全。
- 5、经常组织调料师、大堂主管、领班等，根据就餐客人的意见，改进和提高服务、菜品质量。

6、督促完成本店日常经营工作，按时作好考勤记录，月末编制员工考勤表，检查员工出勤情况、仪容、仪表、个人卫生。

7、热情待客、态度谦和，常与客人沟通，

餐饮店长职业规划篇四

2、协调各部门人员管理、物料管理、设备管理、清洁管理负责；

3、对门店人员、物料、设备、清洁的. 安全操作负责；

4、对突发事件的预防、处理；

5、对门店的整体形象与卫生管理工作；做好食品安全工作；

6、对内外场工作的指导与监督，提升服务品质；

7、有效的控制营业点的成本费用与预算；

8、完成公司制定的营业目标；

9、做好门店的员工培训工作，宣扬公司企业文化，增强员工凝聚力；

10、领导交办的其他事务

餐饮店长职业规划篇五

1. 根据公司的经营管理计划，负责制定项目点季度、月度经营工作计划。

2. 组织执行公司制定的绩效考核各项运营标准、要求、流程。

3. 负责定期组织项目点晨会、出品会议，及时总结现场问题并制定措施，改进提升。
4. 负责根据项目点经营分析，制定控制食材成本、非食材成本的措施，提高利润。
5. 认真做到开餐前、中、后巡视各岗位各环节，并指导提高员工工作质量。
6. 负责按照公司大扫除标准，督促并关注各部门的大扫除清洁工作。
7. 定期与甲方领导、膳食委员会、员工沟通，收集反馈意见，并整改回复，提高客户满意度。
8. 组织团建活动，关注员工生活。
9. 认真核对每日报表盈亏情况，知悉各菜用料所占盈利百分比情况，并对不足之处有效改善。
10. 定期组织员工培训，提升服务技能、出品操作技能。

餐饮店长职业规划篇六

参加例会，执行公司的各项决议。

制订月度、年度经营方案。

建立与各职能部门的关系协调，做好店内证照办理与审核。

协调与商管的关系。

制定并组织实施经营计划，完成经营目标。

按制度签批店内物资采购金额。

店内营业款、备用金及其他资金的安全保管。

向总经理报批经营过程中的预算外开支。

研究市场特点、发展趋势和顾客反映信息以及竞争对手的经营动态。

组织协调店内促销活动。

组织对供应商的考察与选择，定期组织对供应商物资进行考核。

审核所有物资的价格、表单的规范与准确。

巡视、检查各部门的工作现场和各项规章制度的执行情况。

随时掌握分店的经营进展情况。

组织领班级(含)以下员工的招聘录用、解聘工作。

向总经理述职，遇重大紧急情况及时上报。

主持店工作例会。

组织店内各部门的培训工作，并根据情况授课。

审定与制定员工基本工资报表和奖惩记录。

根据直接下级的工作表现填写过失单和奖励单。

餐饮店长职业规划篇七

领导 设立工作团队的目标，提升组织能力，以身作则：

在发生客流高峰或突发事件时保持冷静，确保门店的正常营

运并为伙伴作出积极的榜样。

对伙伴进行培训并确保伙伴提供优质的顾客服务以表现出“顾客第一”的工作态度。

制定行动计划并直接激励和领导门店团队推动公司项目的执行，以实现营运和组织目标。

运用正直、诚实和求知的管理原则，提升咖世家的企业文化、价值和使命。

计划、确认、传达并委派相应的工作和执行，以确保门店营运平稳进行。

培训并指导门店团队采取行动并达成营运目标。经常性地审视门店环境和主要营运指标，认识问题、利害关系以及抓住机会点，对门店团队进行培训和指导，以达成营运目标。

计划和执行为工作团队制定战略和营运计划，加以管理执行，并对结果进行评估：

餐饮店长职业规划篇八

1 五项基本职责

(1) 达成业绩的职责：店长必须担负起店中业绩的主要责任。

(2) 管理的职责：对于店中的“人”、“财”、“物”、“信息”等，店长都得充分管理、具体落实执行总部的各项规定。

(3) 指挥统帅的职责：店长应该发挥指导、统帅部属的最大能力。正确与适当的指导，下属才能100%的发挥能力。

(4) 解决问题的职责：有关于业绩或工作中所发生的问题，店长都必须思考与解决。

(5) 判断的职责：在权限范围内，店长对于业务应有正确的判断。这和下属听命行事的立场迥异。

2 两项最基本的工作

对外的工作：〈追求消费者各方面的满足〉

(1) 吸引消费者的产品方案

不管是什么地区，胜负是决定于其核心产品：菜肴的出品品质的好坏、齐全与否、上菜是否快捷。不仅要保证核心菜肴的品质，还要适应消费者的需求，提出能准确领导消费走向的菜肴新品。这是店长的第一要务。

(2) 营造“服务好”“清洁”的营业场所

消费者所期待的除核心产品：菜肴外，还要“服务好”和“清洁”。达成这二项要求是店长的第二要务。

顾客只要一上门就给予亲切的接待，每一服务人员都是亲切和蔼，笑脸迎人，把顾客当成朋友一样，这就是要领。

(3) 营造独特的卖场——菜品展示区

根据总部提供的陈列模式，摆放其核心产品：品牌菜，根据总部提供的标准设计明档。

菜品的摆设是否一目了然、价格标示是否清楚、是否提供pop的广告情报等等。看似十分简单，却往往成为容易疏忽的问题。

在时，必须有让人信服的菜肴知识和水准，这种专业知识和推销技巧的训练是店长的第三要务。店长应该具有这种能力。

（4）推销之道

了解所处的商圈、所针对的消费群体、潜在的消费群、本店的定位；以及指导推销的方案、宣传的方式以及投诉的处理是店长的第四要务。

如何拜访客户？如何全程跟踪？如何管理业务部？对于今天的行业显得尤为重要。

店长对内的工作（追求店内利润最大化）

（1）无论如何以达成高营业额为目标

这是店长的第五要务，创造营业额就是店长的首要工作。菜品方案、菜品的陈列、卖场环境、待客之道、推销之道等都是其手段。

（2）倡导“货真价实，诚信经营”

现在很多餐饮店弄虚作假、短斤缺两，消费者对餐饮企业越来越缺乏信任；坚持“货真价实，诚信经营”的经营方针；维持及发扬此传统是店长的第六要务。

四大经营宗旨：品质、微笑、清洁、物有所值。

（3）以降低费用为管理目标

在保障消费者利益的前提下，追求利润最大化是店长的首要工作，除提高营业额外，降低费用：如能源费用、人力费用、餐具损耗等各项费用，是店长的第七要务。

为了要达成目的必须

- a□根据编制控制员工数量，
- b□提高员工的技术水准与工作效率，
- c□制订各项费用的控制制度，
- d□加强采购管理，控制原料，提高毛利率。

（4）掌握并运用管理模式

作为企业，有其独特的文化及经营特色；承继与发扬文化与特色是店长的第八要务。同时管理原则及作风也是店长需要遵守及执行的。

1. 必备的8项资质

- （1）热情：店长在面对工作时必须要有高度的热情与激情。
- （2）积极：积极地面对所有事物，这是发展时最需要的店长。
- （3）开朗：开朗的人才能聚集众人，带领众人。需要能够使店里充满欢愉，和谐气氛的店长。
- （4）协调性：共同作业的基础在于协调性，不管是对部属上司还是顾客或交易对方都必须具协调性。
- （5）责任感：店长被委托了几百名员工及几百万元的财产，没有强烈的责任感绝对不行。
- （6）不屈不挠：一个人不可能永远顺利，身为管理者一定要不畏困难，具有坚强忍耐的毅力。
- （7）归属感：热爱工作、团队、把店当成另一个家，这是作为店长的原点。

(8) 行动力：失败通常是因为不行动。立即行动是店长应具备的资质。

2. 应具备的2项基础能力

(1) 思考力：更广、更深一步地思考。思考不足的行动会造成徒劳。

(2) 判断力：正确迅速下判断。愈是上司不在，判断就尤其重要

餐饮店长职业规划篇九

2、组织带领下属完成经营指标与利润指标；

3、负责与顾客进行良好沟通，维护客户关系；保持良好的顾客满意度；

5、店面团队建设，指导、培训、发展下属；

6、负责整个店面的日常管理，执行公司的管理制度，贯彻公司下达的方针政策；

7、负责店面员工的招聘；

8、维持门店及公司品牌形象。

餐饮店长职业规划篇十

2. 及时准确地向公司反映经营中遇到的各种问题。结合实际，敢于、善于提出各种合理化建议。

3. 进行营业分析，做出相应的经营决策，并保证营业款安全。

4. 督促完成本店日常经营工作，按时作好考勤记录，月末编

制员工考勤表，检查员工出勤情况、仪容、仪表、个人卫生。

5. 热情待客、态度谦和，常与客人沟通，征询反馈意见，妥善处理客人的投诉，不断提高服务质量。

6. 加强现场管理，营业时间坚持在一线，全面掌握店内营业情况，及时发现和解决营业中出现的各种问题。

7. 加强财产管理，掌握和控制好物品的使用情况，减少费用开支和物品损耗，严控成本，杜绝浪费。

8. 认真抓好服务质量、菜品质量、食品卫生、环境卫生、治安安全、防火安全等几个主要环节工作，责任到人，严防各类安全事故发生。

9. 随时检查设备运行状况，餐具、器具使用情况，及时保养、维护、更换，认真执行店内开支上报制度，超出职权范围的先请示后执行。

10. 加强员工在岗培训工作，定期组织员工以老带新学习服务技能及营销知识。

11. 定期组织培训员工业务技能，不断的学习各项规章制度，增强本店凝聚力和竞争力。定期组织店内管理层召开管理会议。