

最新酒店厨师年终总结个人总结 厨师年终个人工作总结报告(优质5篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

酒店厨师年终总结个人总结篇一

时间过的好快啊？转眼间到了20xx年末，这一年里有欢笑有争吵，有开心有烦恼，重要的是更有进步和成长，应该总结一下今年一年的收获，本人自从踏入厨师界以来一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己的各方面的能力，以便使自己更快地适应当今社会教育发展的形势，勇于解剖自己，分析自己，正视自己，提高自身素质，在学习“厨政目标”中，自己深刻理解“厨政目标”的内涵，并能够主动配合上级，利用老师们的传播做好工作。

一年来，本人认真履行自己的岗位职责，出色完成领导交办的各项工作任务，在自己平凡而普通的工作岗位上，努力做好本职工作。在工作中我端正态度，积极主动，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，无论是接听一个电话、传达一个指示，汇报一项工作，都力求做到准确无误，较好地完成上传下达工作，充分发挥了中心小学的纽带作用、窗口作用。来人接待、上下沟通、内外联系、资料打印等大量的日常事务，我都能分清轻重缓急，安排合理有序，按时、按质、按量完成领导交办的各项工作任务。力求把工作做得更好，树立酒店的良好形象。

一年来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默

默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实、脚踏实地埋头苦干上。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作。

回顾一年来的学习和工作，我在思想作风、个人素质、业务水平等方面都得到了进一步提高，工作上虽然取得了一些成绩，但我也认识到自己的不足之处，理论知识水平还比较低，现代科技能还不强，距县如今社会的要求还相差很远，在今后的工作中，还要继续努力，发扬成绩，取长补短，尽职尽责地做好各项工作。

学厨师几年了，距去息县也一年多了，这是我第一次进私人宾馆做事，也是我进的第一个私人宾馆，“第一个”教会我东西的应该是最多的，不管欢笑还是争吵挨骂都是我的收获，都是为我的成长和进步做准备。来这里的时候我只是抱着试试看的的心态来的，当时想不合适就走，没什么的，来了之后我才知道，选择这里选择这里是对的，就打消了离开的念头，刚来的时候我做配菜的员工，不是很适应，也不是很积极效率不高，站板老大和厨师长都没有责怪我，只是说没有把握安排到合适的位置上。后来我调到了打荷，渐渐喜欢上了打和的工作，也受到了鼓励于是我踏实做事，仔细认真的做好自己的工作，虽然做的不是很好，我觉得自己很尽力在自己的事。我本来就是不怎么积极的，有点自卑，总是抱怨身边的事情和人，所以对上司安排的事情也很难服从，我觉得安排不合理，就不服从顶撞上司，曾经有段时间厨师长都很头疼，说我再这样下去，他们也没办法只能放弃我了。那时候厨师长经理找我谈话，给我做思想工作，经常开导我，我总算是听了进去，开始反思自己的问题和对工作的态度，之后我有了很大改变，这都归功于我的上司对我的耐心，那种不放弃不抛弃的执著让我重新做回了快乐的自己。

后来有打荷头子的职位的空缺和上司极力的推荐，于是我有

了做荷王的机会，扮演了荷王的角色。息州宾馆给我提供了发展的平台和提升的空间。做荷王以后我自己就觉得自己已经不是普通的员工了，不能再以普通员工的行为来要求自己了。于是我在做好员工工作的同时我开始考虑荷台的工作进度了，这就是我做荷王的最大的进步，也是自己的一次突破，站在更高一层看待问题。这都是在钟老师的带领下和指点不断的犯错，不断的碰壁中慢慢的到提升。

现在我最主要的问题还是在安排上，对自己下属的员工做事效率不是很了解，没有做到心理有数，安排工作的时候也不是心理有数，时间把握不好。还是员工的本分作的较好，组长的没做好，有时候还是把自己当员工来工作，拼命做事而忽略了总体的进度，自己做事而没有跟踪，导致总体出问题。现在我觉得我们存在的最大问题就是，我们的生产流水线不循环，总是被卡在一个位置没有流下去，就在那里断掉了，卡住的位置有问题不上报，没解决而导致流水线断裂，所以提醒下每位荷王在自己范围出现问题的时候，能解决的第一时间解决，解决不了的第一时间上报，做出补救的决策，在最有效的时间内处理好问题。

息州宾馆致力于培养每一位员工，让每一位员工都有发展的可能，为每一位提供学习和发展的机会，息州宾馆经常组织我们学习和培训，让我们一起进步，有更大的发展空间。五一的时候王总为我们组织了一次全封闭培训，这种培训是我们打多数没有听说过的培训，这次培训我受益颇深，震撼心灵，这次培训让我懂得做人要做一个负责任的人，做事就要做踏实的事，凭心做事自己做事要做到自己满意。同时我明白要珍惜身边的每一个人和事情，珍惜现有的工作和每一次学习机会，珍惜身边的亲人和同事，不要在以后的日子里让自己留有遗憾和内疚，所以我要认真的生活努力的工作，我的成长和进步是对家人和上司最好的'回报。“把简单的事千万次的做好就是不简单，把平凡的事千万次的做好就是不平凡”这是我在之后的工作中最大的心得。

20xx即将过去，我将会带着我这一年的经验教训迈入20xx□
优点发扬光大缺点一点一点改正，努力的做好自己的本分，
努力学习管理能力，为酒店贡献自己的力量，与酒店同进步，
共繁荣。给自己多一点进步的机会，在这个竞争激烈的社会
中立于不败之地。

餐饮行业的明天会更好！

酒店厨师年终总结个人总结篇二

开拓等方面均取得了一定的成绩。现将主要实际完成的主要
工作、经验体会及下半年工作汇报如下：

一、实际营销分析：

1、各类型会议83次，大型会议3次，分别是全省经济工作会
议、枫润企业2014年优秀员工表彰大会、县招商引资会议。
总人数约为：5620人次。会议用房约为3219个间夜；其中新增
增加的会议客户24家。

2、本地行政、事业、企业协议单位间夜为4077个间夜，平均
每天间22.65间，其中新签协议客户32家。

3、网络订房约为：479个间夜，平均每天间夜为2.66个间夜，
网络订房包括，携程、艺龙、同程、号码百事通等6家网络销
售平台。

5、总的散客开房间夜约为4049个间夜，也包括了网络订房其
中上门散

客开房间夜. 平均每天间22.5个间夜。

6、餐饮预订：

1月份：5322人次、共计：510桌、2月份：3200人次、共计305桌。3月份：3405人次、共计：340桌、4月份：5319人次、共计496桌。5月份：4865人次、共计：463桌、6月份：5219人次、共计497桌。

配合餐饮部餐饮销售人员展开全面的酒店餐饮销售

7、收款任务，上半年在酒店领导每月制定的任务基础上回收欠款共计：2608632元其中：1月805494元、2月364177元、3月233731元、4月517346元、5月270147元、6月417737元。

二、主要完成工作：

1、会议接待市场：首先销售部认真贯彻酒店领导关于维护好本县行政、事业等单位市场销售的思想，同时注重加大县外单位会议的促销和开发，在每月初及时了解会议信息，注重加强与各单位的联系，定期拜访，对会议的各项要求进行一一落实，与相关部门进行及时沟通、协调，认真接待好每一次大中小型会议，精心细致地做好每次会议的接待工作，得到了领导的一致好评。在县外单位会议市场的开发上，加大信息捕捉，量身度势，加大会议接待的宣传力度，半年来，我们逐步的开拓了一批新的县外会议客源，如：省工信局，省交通厅，湖南省石油总公司、中国网络优酷网培训公司等，同时注意加强了去年会议客户：省财政厅，省劳动和社会保障厅，中铁十三局，省电信，省工商行政管理局等的密切联系，并与旅行社会议接待中心等的合作，充分利用他们的会议接待平台和业务销售，进行宣传自己，同时争取了一定的会议客源。

三、旅行社市场及网络市场：

1、旅行社市场一直是酒店的一个销售大户，为开发这一市场，在通过严谨细致的市场调查后，结合酒店的实际情况，制定了相应的接待价格政策和接待方案，并通过登门拜访、传真

等方式进行了宣传工作，我店旅游团队接待已经颇为成熟，且酒店的知名度也已经提升，一定程度上弥补了淡季酒店的客房闲置，提高了客房入住率，同时带来了一定的经济效益。

2、为了拓宽销售宣传渠道，利用网络平台□qq等聊天工具，一方面进行酒店的宣传，和客户之间的沟通。一方面及时进行酒店各方面的信息即时更新，在宣传的同时拉近了客户之间的关系。

3、同时加强了与网络订房中心的合作，在互联网上做宣传。网络订房现在已经成为各类型宾客公务出差、旅游、商务活动的选择方式之一。为于网络订房中心实现资源共享、市场共拓，酒店采取返佣的方式，选择了6家左右的订房中心，进行合作，如携程、艺龙、114号码百事通、同程旅游网、12580中国移动订房在线等知名订房中心。

4、加强内部管理和培训工作。

四、工作中出现的问题及不足

1、销售队伍不稳定，特别是缺少有销售经验的人员，而且对销售人员的培训力度也亟待加强。

2、信息的捕捉和处理能力有所欠缺，具体表现在：缺乏把握市场信息的能力，在信息高度发达的现代社会，信息一纵而过，有一些有效的信息在我们身边流过，但是我们没有抓住。缺乏信息的交流，使很多有效的信息白白流失和工作的被动。在今后的工作中，应采取有效的措施，发挥信息的作用，加大信息的交流，加强信息的处理能力，加强内部的沟通交流。

3、宣传力度不够大，特别是餐饮促销方法有待提高，下半年会大力配合餐饮部餐饮销售人员展开全面的酒店餐饮销售，突破瓶颈，开创新局面。

4、市场营销策划活动较少，特别是针对性的节假日、重大活动等期间的策划。

五、下半年的工作计划和打算

市场的促销与开发，继续收集信息争取一定的会议客源，适量的开发一定的旅游团队市场，走可持续发展的路线现制定如下工作计划：

1、继续做好会议的接待工作同时，加强会议促销，打造日月的会议接待品牌。积极寻求组织省内外会务客源，重点放在一些企业经济类的行政会议、商务会议、培训班会议和事业单位的会议。

2、加强婚宴、各种宴会等促销，增加高档旅行社指定用餐，增加团队自点餐消费。

3、加强商务促销和协议签订散客市场客源的开发，提高酒店的知名度，增加系统外散客的市场份额。这是我们酒店客房追求的另一个最主要的客源市场，要在有限的房数实现客房利润的最大化。在开拓散客市场，重点是周边市场，为此：营销部下半年的工作中：通过对销售人员实行拜访量的考核及每月有效客户量的考核，促使其加大对老客户的拜访和新客户的拓展，增加酒店的客源量。定酒店的散客销售比例；通过与前厅的配合，对酒店各类散客实行促销政策，像网络公司一样吸引客人成为我店的客户，对其可实行活动用房的方式，稳定其长期入住我店，从而增加酒店的销售。

4、通过近期对网络公司及旅行社的调查和沟通，目前在我市做得较好的订房中心还是携程和艺龙两家，网络公司对酒店的要求均集中在：在旺季时酒店能无条件保证其订房需求。对此，我部将在今后的工作中加强与前厅的配合和协调，通过调整客源构成全力满足网络公司的订房需求，并根据市场需求及时调整价格，配合网络公司做好预订工作，增加酒店

的客源;对网络公司进行定期的回访, 征求其对酒店的建议和意见, 及时更新酒店在网上的宣传资料及新的促销政策, 进行适时的销售调整;对网络公司根据其每月的佣金进行快速返佣, 调动他们的销售积极性, 增加我店在网上的预订量, 从而增加酒店的销售额。另外, 对旅行社而言, 由于其对价格敏感度最强, 故在下半年的销售中, 除了在价格上做到灵活的掌控、适当的进行调整外, 我部将安排专职销售人员加强与旅行社计调人员的密切联系, 增加其在酒店的团队预订量, 提高酒店出租率;合理并适量的开发旅游团队市场, 尽量做好调剂, 在会议淡季加大团队销售, 并定位于一些档次较高的团队市场开发。

5、加大内部和外部宣传和促销工作。通过人员促销、通过旅行社宣传, 短信平台宣传, 网络营销, 其它媒体等等方式, 来吸引更多客人的关注, 并最终带来经济效益。

6、密切合作, 主动协调与酒店其他部门接好业务结合工作, 密切合作, 根据宾客的需求, 主动与酒店其他部门密切联系, 互相配合, 充分发挥酒店整体营销活力, 创造最佳效益。

7、进一步强化销售员工培训、提高员工素质、业务水平。同时为营造一个和谐、积极的工作团体, 多组织一些有意义的部门活动, 来提高团队的凝聚力: 规范销售人员的工作计划性;培养销售人员的工作独立性;量化工作目标, 实行目标考核;统一管理表格, 完善各类协议;坚持每天的部门的班前会和班后会, 定期进行各类培训。

市场纵有千变万化, 销售独有一墨之规。百舸争游, 非进必退。在充满挑战的下半年, 营销部全体员工在酒店领导的正确领导下立志以前瞻的视野, 超前的营销, 勇于创新, 迎难而上, 勤勉工作, 全身心投入酒店的经营发展中去, 为酒店奉献自我, 争取完成酒店下达的经济任务指标, 创造营销部的新形象、新境界!

文档为doc格式

酒店厨师年终总结个人总结篇三

不知不觉，进入____酒店快一个月了，在这段时间中，在领导和同事们的关心帮助下，我勤奋踏实地完成了自己的本职工作，也顺利完成了领导交办的各项任务，自身在各方面都有所提升，但也有不足，需要将来不断学习、不断积累工作经验，运用所掌握的知识弥补自身还存在的缺陷。

在此，我向关心帮助过我的领导和同事们表示真诚的感谢！下面，我将自己这一个月的工作情况作简要总结：

1. 负责公司打字复印、文件收发、资料、印章的使用和保管。

2. 文件管理工作：根据工作需要，随时制作各类表格和文档等，同时完成各部门交待的打印、复印、扫描的文件等。对公司所发放的通知及文件，及时做到上传下达。

3. 员工档案资料建立。

1)、本月期间我将公司员工档案进行了统一的整理，并进行了电子档案的详细统计。

2)、对各部门的员工档案管理上，做到分别以纸版和电子版的备份，对资料不全的一律补齐，并做到及时更新。

3)、及时更新通讯录，以便于各位领导和员工备查使用。

4. 负责员工考勤工作。

初到公司，由我负责公司的考勤统计工作。在执行过程中，我尽快适应公司的政策安排，尽可能做到实事求是地统计考勤，月末以考勤制度为依据制作工资表。

5. 接待服务工作。
6. 外来电话的接听。
7. 公司内部其它事务性工作。
8. 领导交办的其它工作。

酒店厨师年终总结个人总结篇四

生态酒店从开荒到试营业以快有一年的时间了，在这一年的工作中要感谢各级题显以及各位同事的指导和关心。让我学到了许多宝贵的东西，让自己在平时的工作中不断改进，不断提高自身的做事能力。在这一年通过自身的不懈努力得到领导认可完成了一次角色的转换。

做为一名洗浴部浴区的领班，也让我进入了一个全新的工作环境，在新的环境中。各项工作都将从头开始，许多事都是边干边摸索，以便在工作中游刃有余。我深知自己扮演的是一个承上启下，协调左右的角色。每天做的也都是些琐碎的工作，尽快的理顺关系投入到工作中去是我重要的任务，全力配合好主管日常工作是我的职责，这就要求我们工作意识要强，工作态度要端正，工作效率要快，力求周全。我每天的职责是：

- 1、落实主管下达的各项指示，管理好所属员工。
- 2、监督员工为客人服务，组织员工现场调配，确保服务质量。
- 3、检查下属员工的仪容仪表、礼节礼貌、工作态度，并带领下属员工做好卫生清洁，严格记录本班员工考勤。
- 4、负责本班组的物品领用，填写领用单交主管审核后，领取保管。

5、每日开好班前例会，传达本店及各部门的指示及通知，总结上个班次工作情况及注意事项，提出各岗位的服务要求。

6、对所属区域的设备设施经常检查，确保经营区的设施、设备保证良好的状态。

我们的服务就是体现在人性化服务，要精益求精，为客人营造出一种在家的感觉。我现所拥有的经验还较少，前面还有许多的东西要等着我学习。工作中有时也难免会出现失误之处，出现的问题我会引以为戒，要想取得好的成绩就要靠自己脚踏实地的去做，就要加倍的努力与付出，我始终坚信靠运气不如靠实力说话。平时工作的顺利开展与酒店领导的关心和同事们的支持是分不开的，酒店就是个大的家庭，成绩是靠大家共同努力的而得来的。新年新起点，过去的成绩已成历史，在今后的的工作中要再接再厉，要为自己定下新的奋斗目标而努力，具体将从以下几个方面进行：

第一、我们将致力于维护酒店宾客关系，积极推进建立客户关系管理，通过我们的努力积极建立有效的客史档案，使对宾客的管理真正实现有效科学的管理。

第二、树立以客户为中心口，的思想，并将这一思想通过与客户富有意义的交流沟通、理解并影响客户行为，最终达到提高客户获取、客户保留、客户忠诚、客户创利的目的，是一个将客户信息转化成积极的客户关系的反复循环过程。

第三、在酒店必须以身作则，敬业乐业，作风正派，仪容优雅大方。自信、果断、沉着、睿智、活泼、细腻、真诚、高效是浴区领班岗位的性格描述，也是领班的自我要求。

酒店厨师年终总结个人总结篇五

食品安全是厨房工作的头等大事，为把好食品加工的各个环节，保证安全生产。我给厨房里每位员工划分了卫生责任区，

要求他们对各自的卫生区、食品原料、存放容器等负责，并由我和食品检验员进行不定期检查。

其次，加强食品原料的分类管理督导工作。对食品原材料的进出使用；将厨房用具在固定位置分类管理，并粘贴胶条加以定位；对厨房、保鲜柜、冷冻箱等原料存放地定期清理、定期温度和湿度测量。

第三，在细菌滋生活跃季节，邀请餐饮部食品检验员定期给厨房员工进行培训，从试纸的使用到和各种消毒的标准方法，从标准化洗手到食品安全知识的普及等，使大家对食品安全有了更深刻的认识，提高了食品安全全员参与的意识。

我在各位领导的指导下、制定较合理的经营计划。如：根据季节性原料供应特点，推出一些特价菜和创新菜，例如针对市场所有原料价格都在上涨，但是菜品的销售价格还要保持原来的价格，所以我们精心研发，利用普通的原料做出色、香、味、意、型的低价位菜品。

我结合员工实际情况加强素质教育，每月再忙也要抽出时间有针对性的厨艺培训，并经常激励他们在日常工作中多看多学多记，以便以后在重要的工作岗位上发挥大家的潜力。经过努力，员工整体素质得以提高，如注重仪表、遵守厨房规章制度等，现在我们已经形成了一个和谐、优质、高效、创新的团队。

曾经有些员工不理解我们严格的管理，记得曾经有位员工餐厨工来找我，说我们也就是给员工做餐，土豆丝有必要切那么好吗，当时我很明确的告诉他很有必要，并且给他讲其中的道理，首先从自身来说你严格要求自己打好刀工的基本功，史自己将来在厨艺上才能有更大的发展。现在回想这严格要求没有白费，让我们到现在看到的的是一支良好的厨师团队。

菜肴质量是酒店得以生存发展的核心竞争力。作为厨师长，

我严把质量关。我们对每道菜都制作了一个投料标准及制作程序单，做菜时严格按照标准执行，确保每道菜的色、香、味、意、型稳定；我们还认真听取员工、前厅服务员及宾客反馈意见，总结每日出品问题，并在每日例会中及时改进不足；同时我们还把宴会婚宴菜单、桌餐标准菜单有针对性的进行修改，好让经常来用餐的老客户享受到不同口味的新菜品。