

最新厨师长年终报告总结不足(精选8篇)

实践报告是应用性学科考核的一种重要形式，它既是对所学知识的巩固和应用，也是对实践能力的检验和提升。下面是一些竞聘报告的实例，供大家参考和学习。

厨师长年终报告总结不足篇一

大家好!伴着圣诞节的喜庆以及元旦的气息□20xx年的钟声行将敲响。我预祝大家新年快乐、工作!回首20xx年，在各位的领导下，在同事的支持下，一名厨师长，我以身作则，高标准、严要求，团结以及带领食堂员工，为顾客了精美的菜肴以及优质的服务;为食堂经济利益以及社会效益，勤勤恳恳、兢兢业业。现将一年来的工作总结如下：

我在各位的领导下集思广益、制定较的经营计划。如：顾客的消费生理，推出绿色彩食品以及野生食品;季节性原料供应独特的地方，推出特价菜。等等。

以人为本，我员工情况素质教诲，每天都对员工有性的厨艺培训，并经常激励把工作看作是的事业。员工整体素质得以，如注重仪表、笃守厨房规章轨制等;有些员工甚至还开始琢磨新菜谱。

菜肴质量是食堂得以生存发展的焦点竞争力。厨师长我严把质量关。对每道菜都制作了投料标准及制作程序单，做菜时标准，每道菜的色、香、味稳定;还前厅员工意见及宾客反馈，总结每日出品问题，并在每日例会中改进;还经常更新菜谱，动脑筋、想办法、变花样，回头客每次都可以尝到新口味。

《食品卫生安全法》，抓好食品卫生安全工作，把好食品加工的各个环节。按规定，每个员工都对各自的卫生区，由我不查抄;规定食品原料分类存放，分别，厨房器具也存固定位

置;，厨房、保鲜柜、冷冻箱等原料存放地也的温度以及湿润程度测量。一切可以的气力，食品卫生安全，防止顾客食物中毒，不须要的后果。

在菜肴质量的情况下，降低成本，让利顾客，是追求的。厨师长，我也总结出降低成本的新方法。如：库存状态，坚决“先进先出”原则，把存货较长的原料尽快销售出去;研究制造无成本菜品，把主菜的剩余原料做成托式菜品，以降低成本;还让每位员工都知道所用原料的`单价，每日估算所用原料的价值，就把成本控制到每个员工身上，使所有厨房员工都成本，从而效益最大化。

综上所述，在本年度，团队的努力，在厨房经营办理了;在菜品创新、菜肴质量、成本控制、员工素质等都高的成绩。当然，也还，比如，受甲流以及金融危机的，消费者就餐的品味与档次下降，这使的年收益受到程度的。但面可抗力，需研究制造物美价廉的佳肴来招揽顾客，最大程度的年收益，从而转危为机的。从事件上，我也深感我肩负工作的挑战性与创新性。此后，我会带领我的团队挑战、勇于创新，烹饪更精美的菜肴。

辞旧迎新之际，将在20xx年的根蒂根基上，经营办理、质量卫生监控以及成本控制，要改进的工作思绪，考查新的菜品，菜肴的创新，从而追求在20xx年的经济效益以及社会效益。

厨师长年终报告总结不足篇二

具体地说，作为一名合格的厨师，要有精细的刀工，对火候的掌握要得当，调味要准确适口。要有较好的文化知识素养。

来到酒店工作也已经有很多年的时间了，从一名新人厨师到现在我成为酒店的厨师长，我也是经历了很多，有很多的收获，今年的工作也是在酒店领导的指导下，较好的去完成了，现在我就这一年来的工作做下总结。

作为厨师长，我知道，我必须以身作则，做好自己的工作，那么才能更好的去管理好我所管理的下属，这一年来，我也是认真做好我该做的工作，精心准备宴席，点餐，以及一些新菜的推出，让客人满意我们酒店的餐饮服务，愿意来用餐，这一年来也是餐饮没有受到任何的投诉，菜品也是让客人满意，一些新推出的菜式更是有供不应求的趋势。

这一年来，酒店后厨的人员基本没什么流动，只是因为工作的需要，新加了两位新员工，而他们我也是找老员工带他们，让他们更快的融入到我们后厨的工作当中来，管理上，我也是考虑到很多都是老员工，可能会出现工作厌倦的心理问题，所以我也是不时的一起出去做一些集体的活动，关心他们，了解他们的工作状况，避免出现懒散或者做倦了情况发生，让厨房保持活力，大家更好的把工作给去做好。

作为厨师长，后厨的卫生工作是我一直以来都注重的，我知道，既要作出美食来，同时也是要让我们的美食是干净卫生的，让客人吃得美味的同时也是能吃得健康，所以这一年来我一直注意卫生的问题，确保后厨的干净卫生，做好清洁工作，同时对于我们的菜品也是确保是卫生的，不会有其他的问题。对于后厨人员的个人卫生问题也是重点的关注，必须确保我们后厨的卫生是不会出任何的问题的，确保客人吃得放心。

在保障出品质量的同时，我也是积极的去和采购确认，确保我们的采购是尽量以更低的价格采购到好的食材，让厨师了解自己的菜的成本是多少，尽量的为酒店节约费用，同时通过采购的食材尽量有效的利用起来，所有后厨一起努力，研究一些边角食材制作菜品，确保食材不会被浪费掉。

一年的工作结束了，但我知道，可以优化的工作还有很多，我也是要继续的努力，把厨师长的工作在来年做的更好，让更多的客人喜欢我们出品的菜品。

厨师长年终报告总结不足篇三

转眼已经过去了，这一年虽说在国家相关政策的影响下，整个餐饮行业形势普遍下滑，但我们xx在公司战略发展大旗的引导下，稳步发展，逆势扩张增长，公司旗舰店xx酒楼也顺利开业了，本人工作岗位也因公司发展安排，4月份从咸安店厨师长调至潜山店任厨师长，后又在8月份调至公司总办厨务部，同时兼xx厨部副厨师长，进行了两次调整。

现对本人工作做以下三个阶段进行总结：

随着咸安店厨部全年各项管理工作的不断完善，在这三个月中工作开展较为顺利，厨部毛利（1月毛利xxx□2月xxx□三月xxx□平均xxx□也达到公司要求，较同期提高xx□在生产出品管理上，加强了管理督导，出品速度及质量（特别是宴席菜肴）得到了一定的提高；在员工管理方面，主动加强了与员工的交流沟通，在整个春节期间无人员流失，保障了春节前后正常的营运生产，同时将厨部整体团队打造出了一定的良好氛围，保证了三月底调动工作的顺利交接。

xxx□3月份xxx□等问题，加强了对员工厨部各方面管理意识的灌输，加大了餐前准备工作的督导力度，菜品标准量化的严格执行及原材料合理的综合利用，厨部出品速度明显加快，毛利率也明显提升且稳定在xxx左右（4月份xxx□5月份xxx□6月份xxx□7月份xxx□□为潜山店厨部以后的管理及毛利率管控打下了良好的基础；同时加强了对厨部环境卫生的清洁，菜品异物事件也明显下降。

但在潜山店四个月的工作之中，也存在一些不足，如四月份月上旬刚接手就接连发生三起小型安全生产事故、新菜品的开发力度不够等。

8月份公司总部因工作安排成立厨务部，本人调任总办厨务部

负责。

（一）前期工作以协助xx开业前期的筹备为主，对xx厨部的各项管理制度进行了整理制作，先后针对食品安全整理制定了《xx酒楼食品中毒紧急预案》、《食品成品留样制度》、《xx厨部食品安全责任构架图》、《xx厨部食品添加剂使用管理制度》；针对厨部管理整理了《xx厨部卫生管理制度》、《厨部各岗位职责及每日工作流程》、《厨部安全生产管理制度》、《xx厨部冻库管理制度》、《xx厨部青菜间管理制度》等相关制度，并制作成标示牌进行了张贴，同时组织员工进行了培训，有力的支持了xx厨部的前期筹备，保障了xx8月26日顺利开业；开业两个月后，原xx厨师长涂继军因个人发展，离开公司，厨部员工也有部分变动流失，本人临时负责xx厨部行政管理，及时进行厨部人员的招聘补充，在xx新厨师长罗利平来后的顺利交接平稳过渡。

（二）协助公司成立总仓及加工厂，先后协调配合加工厂对豆制品的加工、腊肉、风干鱼的腌制进行了生产。

（三）顺利组织举行了首届xx厨师技能大比武及全年员工晋级考核。

在这一年三个阶段的工作中，虽说各个阶段的工作开展都取得了一定的成效，但也存在很多的不足，主要有：

（三）厨部部分管理制度还未完善，需尽快整理制定，如新产品开发制度、外出考察学习制度、厨部管理绩效制度等。

回首过去，把握现在，展望未来。

已逐渐成为历史，正向我们缓缓走来，在新的一年里，厨务部针对过去工作中的不足，根据公司发展规划及经营生产需求，在公司领导指引下，现对厨务部全年工作做以下计划安

排：

一、通过在管理工作中的逐步摸索，持续对厨部相关管理制度进行逐步的整理完善：

（二）针对目前各厨部对新产品开发较为缓慢、对餐饮市场发展缺乏了解，需建立健全新产品开发及外出考察学习制度，在3月、6月、9月、11月定期带领公司各店厨部负责人或技术骨干外出考察学习，及时的了解整个餐饮市场的菜品开发、管理等发展趋势，同时学以致用，加大各店新产品的开发力度，提升厨部各项生产管理。

（五）对现行的员工晋级考核制度进行合理改进。

二、依据公司各项管理制度，加强对各店厨部管理生产工作的检查，公司各项制度的实施执行督导：

（二）每周（或每月）与信息部、营运部沟通，对厨部菜品客诉进行汇总分类；

五、针对全年厨务部具体工作进行每月的逐步安排：

同时在三月份进行各店厨部人员编制及薪资标准试行改革方案的实施，

3、4月份属于餐饮销售旺季，各厨部要围绕“三八妇女节”、4月5日清明节做好各项营运准备工作；另外春季时令菜品的考察开发及上市需及时的跟进。

（3）5--6月：各厨部要做好“五一”劳动节期间散客、宴席的接待及6月2日农历端午节的时令菜品节令活动的各项工作准备；夏季时令菜品的考察开发及上市也需迅速完成；同时，进入5、6月，春夏交接、细菌孳生，属于食物中毒高发期，各厨部需加强对食品安全的督导检查；另外在这两个月，各

厨部水、电的消耗也会有所增加，需及时监控跟进。

这两个月天气炎热，厨部容易发生安全事故及员工流失，各厨部要加强员工安全生产和员工管理意识灌输，做好全面的防暑降温工作，杜绝安全生产事故及员工流失的发生；另外，这两个月各店厨部的原材料损耗会有所偏高，需加强保管；对冰箱、空调等制冷设备的正常使用也需及时的跟进检查；同时，夏令菜品的持续开发加强，各厨部水、电能源的消耗，都需重点监控更加。

xx店、咸安店则进入了酒席的高峰期，特别是国庆十一期间，各种酒席都较多，要做好全面的准备，包括人员休假的合理安排，酒席单依据市场景时合理的更新等，确保在“金九银十”的宴席销售旺季做出好的销售业绩及市场口碑。

另外对9月8日的中秋节、10月2日的重阳节做好节令食品及秋冬菜品上市促销的准备。

特别是xx店，需及时加强商务宴请中高端菜肴的开发。

同时各店需加强员工的沟通工作，为年底经营需要储备人员。

静风知劲竹，大浪淘真金。

在全国反腐倡廉的持续洗礼中，餐饮市场措逐步萧条，但也将逐步的回归真实理性，这是我们这代餐饮人必须面对的历史使命，也是xx餐饮所追求的：实实在在为广大平民消费群体提供餐饮服务。

所以我相信在公司战略发展规划的指引下，在公司各领导英明领导下，在公司所有员工的共同努力、齐心协力下，我们将谱写xx餐饮事业新的乐章。

厨师长年终报告总结不足篇四

我于xx年11月正式到xx酒店工作，当时正是酒店筹备最紧张的时期，餐饮部厨房的工作局面一切都是空白，设备如何添置、原材料如何采够、把关、市场宣传和产品如何定位、规章制度及各种日用单据的制定等。针对以上种种问题，我依据以往经验制定初步计划，一方面查找资料，涉入市场一线，夺取第一手材料，制定采购计划；另一方面根据周边市场实际情况初步确定菜品的定位，制定菜谱。争取定位准确，能为下一步的经营奠定基础。

月宝大酒店在倍受领导的关注与关怀下开始了试营业，餐饮部厨房在努力完成上级下达的各项任务的同时，在菜品上随着客人的要求不断改进，以求菜品能更加适应市场。

试营业以来，接待对象有团体会议、婚宴、以及各种规格的宴会接待和零点客人(主要集中在12月下旬)。营收达xx万余元。试营业中，厨部的工作也出现了如：菜品的定位不准确，菜品设计没根据客人的要求而定，等一些问题。带着种种问题和努力改变提升产品形象的决心迎来了新的一年。现将20xx年工作计划汇报如下：

依照酒店整体的战略规划来开发规划菜品，根据餐厅菜点经营状

况和市场客户调查，来不断地改进和提升产品形象。根据来酒店消费的团体会议，零点散客，宴会接待，三大块消费群体的需求，来不断丰富产品，使之能逐渐形成一组有针对性的风格化的产品。使产品在发展变化中树立自己的品牌。

以系统化整合核心竞争力，以规范化提升管理水平，以现代信息手段提高市场竞争力，以效益化为目标指导厨政管理工作。

进行专业技能考核，优胜劣汰，采用请进来走出去和定期培训的办法来提高人员的业务技能和专业素养。在结合实际的前提下，进一步完善厨房内部的各种规章制度。

采用四层把关制，一关否定制，即配菜厨师把关、炉台厨师把关、传菜员把关、服务员把关，一关发现有问题的，都有退回的权力。否则都得承担相应的责任。

做到严把原材料质量关，提高原材料的使用率，争取把最大的利益让给顾客。

- 1、严格执行《食品卫生法》，抓好厨房卫生安全工作。
- 2、严格执行规范操作程序，预防各类事故的发生，做到安全生产，警钟长鸣！

厨师长年终报告总结不足篇五

一、通过在管理工作中的逐步摸索，

持续

对厨部相关管理制度进行逐步的整理完善：

（二）针对目前各厨部对新产品开发较为缓慢、对餐饮市场发展缺乏了解，需建立健全新产品开发及外出考察学习制度，在3月、6月、9月、11月定期带领公司各店厨部负责人或技术骨干外出考察学习，及时的了解整个餐饮市场的菜品开发、管理等发展趋势，同时学以致用，加大各店新产品的开发力度，提升厨部各项生产管理。

（五）对现行的员工晋级考核制度进行合理改进。

二、依据公司各项管理制度，加强对各店厨部管理生产工作

的检查，公司各项制度的实施执行督导：

（二）每周（或每月）与信息部、营运部沟通，对厨部菜品客诉进行汇总分类；

五、针对20xx年全年厨务部具体工作进行每月的逐步安排：

3、4月份属于餐饮销售旺季，各厨部要围绕“三八妇女节”、4月5日清明节做好各项营运准备工作；另外春季时令菜品的考察开发及上市需及时的跟进。

（3）5——6月：各厨部要做好“五一”劳动节期间散客、宴席的接待及6月2日农历端午节的时令菜品节令活动的各项准备工作；夏季时令菜品的考察开发及上市也需迅速完成；同时，进入5、6月，春夏交接、细菌孳生，属于食物中毒高发期，各厨部需加强对食品安全的督导检查；另外在这两个月，各厨部水、电的消耗也会有所增加，需及时监控跟进。

开发加强，各厨部水、电能源的消耗，都需重点监控更加；

特别是xx店，需及时加强商务宴请中高端菜肴的开发。同时各店需加强员工的沟通工作，为年底经营需要储备人员。疾风知劲竹，大浪淘真金。

20xx年，在全国反腐倡廉的

持续

洗礼中，餐饮市场将逐步萧条，但也将逐步的回归真实理性，这是我们这代餐饮人必须面对的历史使命，也是xx餐饮所追求的：实实在在为广大平民消费群体提供餐饮服务。所以我相信在公司战略发展规划的指引下，在公司各领导英明领导下，在公司所有员工的共同努力、齐心协力下[]20xx年我们将谱写xx餐饮事业新的乐章。

厨师长年终报告总结不足篇六

尊敬的各位领导：

大家好！首先介绍一下这次述职情况，由于我心理素质较差，语言表达能力不是十分到位，请在座各位领导和评委给予多多的谅解，在此表示感谢！时光飞逝，转眼间已经过去3个多月了，现将我的具体工作情况汇报如下：

一. 岗位管理工作总结

1) 安全方面：通过4月25日，就小吃店收钱箱被盗事件发生以后，以“安全第一，预防为主原则。认真贯彻公司的安全生产责任制，积极组织员工学习安全方面的知识，立即安排人员住店，确保内似事件再次发生，加强安全检查力度，对每日的水、电、气、进行登记，责任到人。通过早会多次宣讲安全隐患的重要性，并通过实际防火演习，来达到预期的效果。食品卫生方面的安全，对于食品的采购流程进行严格的监督，坚决杜绝***变质的食品流入本店。在食品的加工上，坚决做到生熟分开，（但是在实际工作当中还是有很多地方没有到位。后厨的一切流程进行简化，确保每道产品质量，让顾客买的放心，吃的放心。同时，后厨的环境卫生，也是食品卫生的一个重要保障。只有干净卫生的加工环境，才能保证食品的真正卫生。在卫生管理方面，进行严格要求并且定期的进行大扫除，，对于卫生死角进行彻底清扫。对后厨员工进行卫生培训方面工作，使他们懂得环境卫生的重要性。

2) 成本方面：从总体上小吃的成本虽然能够达到预期的效果，但是从细节方面控制的不是很好，对整体宏观控制成本也不是很到外，如：人力成本占收入比重较大，能源、低值方面也是月月超标，在日常管理中对于在生产加工过程中的，禁止浪费，发现浪费行为进行严格的制止，提倡“人人节约，”并且我们从原材料验收，加工到储存也实行层层把关。

二、对不足的认识及改进措施；

通过公司多次组织学习,使我从中感悟很深,作为厨房一名管理者,不能够合理控制成本,不能够把产品提升就是犯罪,公司三次对小吃店重大的改革,并且对小吃店产品定位,终于使人气有所增加,回首过去,虽然在管理上没有太多的亮点,但是在后期的厨房管理中,用我的真诚来对待每一名员工,增加与员工之间的感情,增加团队之间的凝聚力,大大减少了离职率。在迎新春的动员会上,听了易董的动员报告,以“夯实基础、务实做事、诚实做人”的管理理念,来做好基础工作,踏踏实实做人和做事,通过春节回家休息一段时间调休,使我感悟很深,为什么我在工作快6年了,没有一次被评选优秀管理人员,我终于明白了,夯实基础、务实做事、诚实做人的真正道理,春节过后,我向郭店长汇报了我对三个档进行经营产品的改造想法,并得到同意后,利用二周时间对档口调整到位,合理利用人力资源在3月12日推出早餐工程,这一系列的想,是我夯实基础、务实做事、诚实做人”开始,我相信我会从头在来,时光荏苒,冬去春来,随着时间的推移正在走过每一天, , 虽然随着经济危机到来,但是餐饮业正在迅速发展。通过几次改革,小吃店让我们切身感受到在人气已经发生的转变。胜利目标不会离我太远。

三、菜肴稳质创新总结；

在过去的一年里对于小吃店来说,从经营创新到产品的创新都很少,更谈不上‘稳质’,二字,由于厨房整体力量薄弱,技术力量也较差,所以菜肴的稳质方面就出现不稳定,总之也没有太好的办法,创新产品使我的工作走进了瓶颈,没有方向,对小吃店的产品我们还是停留在原始状态,主要是围绕季节来开发产品,从初,推出麻辣香锅和台湾小涮锅,麻辣香锅目前销售还比较好。

由于当时经营效果不是很好,我们在夏季推出凉菜外卖系列,并提高当时的流水。但是部分产品由于是季节性,所以生命

力较短，只能草草收场。

通过厨政中心对小吃产口味创新和定位，并且不断的调式，最终达到预期效果。

台湾卤肉饭，肉丝炒乌冬面，各种特色炒饭在小吃店走势很好. 在人员技术稳定下，我们的产品也将会稳质，在创新。

四、对公司技术研发工作建议

我在从事快餐工作5年多，我的建议;群策群力来发挥厨师队伍研发的潜能，成立各店以创新菜肴研发小组，根据反季节创新思维和方法来制定菜肴，，厨政应该说明菜肴研发创新研法基本原理，这样也培养店方厨师在菜肴研发创新的能力、也培养了创新菜肴的兴趣，层层选拔，有厨政中心严把质量控制。被公司和店方选拔上的创新菜肴，应该给予创新人在精神上或经济上加以鼓励。

最后祝在座的各位领导、各位评委，身体健康、万事如意。

祝公司骏马一样腾飞，冲出亚洲、走向世界。

谢谢大家！

厨师长年终报告总结不足篇七

伴随着公司六周岁生日之际，10年也即将过去。这一年对我们东路基来说是非比寻常的一年，公司从起步慢慢变得成熟，正逐步壮大。不仅迎来了我们的新店“到家”。同时也是整个公司厨房全年营业收入及利润指标完成得较为理想的一年。

10年已近尾声，迎接我们的是新年，新气象。值此辞旧迎新之际，我们有必要对我们的工作做一个总结，反省，对工作中出现的问题要正确分析并及时改正，当然好的工作经验要

保持和延展，同时也要对明年的工作有所展望，有一个初步规划。以利于扬长避短，奋发进取，在新一年里努力再创佳绩。下面我从在这一年里取得的成绩以及所做的努力，存在的不足和下一年改进计划这几点来讲。

在10年前11个月中三店厨房营业额达5975292元，同比09年增加1627296元，增幅37.43%。

其中义龙店营业额2295206元，同比增加329898元，增长率为16.79%。

南沙店营业额1497802元，同比增加378902元，增长率33.86%。

南昌店由于09年厨房改造的影响较大。10年营业额2182284元，同比增加918496元，增长率达72.68%。

毛利率方面：义龙店年均60.74%，同比增长0.45%

南沙店年均突破60点达60.65%，同比增长1.76%

南昌店有所下滑才达到56.54%，同比增长-6.05%。需要在下一年里及时作出调整。

在这一年中我们的成绩总的来说还是优秀的，优秀的背后是大家共同努力付出和公司正确决策共同取得的成果。

科学决策，齐心协力是我们今年取得成绩的重要原因。根据公司的要求，年初我以及三店厨师长即制定了全年工作计划，提出了指导各项工作开展的总体工作思路，总体思路决定着科学决策，指导着全年各项工作的开展。有目的有计划工作思路才会清晰，工作处理起来也就有条不紊。

1、出品方面：坚持公司理念，做市民厨房。依然重视选用本土食材制作海南风味传统菜肴，所用果蔬、肉类多为农村绿

色食材，还专门找人配送无公害有机蔬菜以保证产品品质。在保持我们拳头产品如文昌鸡、温泉鹅、猪脚煲、鱼煲等不变的情况下适当推出新菜并根据时令创制季节性产品，如在冬春季出风味小火锅，义龙的龙凤煲。夏季推的杂鱼煲、金银煲、白萝卜煲等。根据市场需要南昌店推出了海南粉、义龙店新出的产品有海白豆角、菠菜煲，南沙店新推的有羊脚白萝卜煲、鲍汁鹅爪、鹅翅等都取得不错效果，得到顾客认同也带来营业额的提升。而且出品质量得到很好控制，产品投诉明显下降。

产品结构调整。原来我们产品种类相当多。很多产品流程复杂，销量少，如以前卖的鱼香肉丝、水煮肉片等。毛利低而且销量不大的产品像烧鸭、烧鹅等。经过对比筛选后产品得以精简，只留下三十多个主打产品，蔬菜也随季节变化搭配。这样就省去很多备货的麻烦、同时由于餐前提前定量备好货也使得出品更加标准化、出品时间方面得到提高。

对出品毛利的把握。在这方面义龙店做得很好。全年每个月营业额与毛利均达到公司规定标准，在原材料的选用、保管、量化方面都做得很到位。南沙店和去年相比增长了1.76个点，涨幅比较大。南昌店也能做到优化控制。各厨师长还经常走访市场了解原料行价，及时与供货商反馈。在10月份遭遇旱水灾菜价上涨的情况下更加注意对原料选用和保管利用，注意增加对批发菜的运用，齐心协力度过难关。虽然今年以来，物价在不断上涨，在这种情况下各店也做出相应对策，一方面加强自身管理。杜绝原料的不正常使用，找方法进行控制。另一方面在不损公司与顾客的前提下经过考察对部分产品进行价格调整，对于我们的举动顾客并没出现不满情况。

此外，在今年11月份以来我们还制定出了每日原料申购单与盘点表，让每天进的货和售卖的产品如实反映在表单上，做到每日盘点，明确每天的原料使用情况，这能够起到杜绝浪费、货物积压的作用，让我们的毛利精确到天上来。

我们还建立了出品估清、急推供应制度。为了最大限度降底估清品种及点错单的情况，把时间长的产品及时销卖出去，协调各分部门做好出品供应工作，要求各厨师长做好每天早、午、晚市检查出品供应估清情况，对当市估清的品种及需要急推的产品设专簿记录，交楼面负责人分配到各服务人员身上。这样让服务人员也参与其中明确目的，工作效率得到提高，原料浪费减少。

2、重视食品卫生与食品安全，抓好安全防火工作。在年初发生的“地沟油”等一系列食品卫生问题曝光后，我们及时采取措施，把我们用的油、酱料等般上展台陈列在顾客眼前让他们用餐无后顾之忧，取得的效果也不错。在南昌店蒸杂炸油起火以及蒸饭没关煤气事件发生后，我们对此相当重视，把责任人做开除处理引以为戒。并加大消防检查力度，增加厨房灭火栓，并且在会议中不断强调安全问题。对于存在的安全隐患及时排除。

3、厨房设施设备调整。这块在南昌店变动比较大，在二楼新建了冻库，起到的作用很大。由于南昌中厨和早茶产品比较多，原料多难以储存，冰箱冰柜压力很大。在价上我们现在是四家店很多产品需要集中采购再配送，这对我们原料的储存保管是个很大的考验，在冻库建好后这些问题都得到很好解决。另外还新进了洗碗机，把洗碗间、餐具假和热水器移到外面，原洗碗处改做水台，菜架搬进厨房，改变了一些工作流程，工作效率也得到一定提高。厨房内更换了大的煲仔炉，解决在饭市高峰期铁板类煲仔类菜肴加热问题。对中厨和早茶的蒸炉也作了调整做到节约能源提高效率，物尽其用。还对中厨、早茶部分餐具进行更换，让我们的出品更加完美。

4、团队建设。在这一年中我们厨房人员相对比较稳定，员工流动小。大、中专学生在厨房作占比例也逐渐增大，而且还引进了一批技术能力比较好的师傅，厨房人员整体素质得到提高，也说明了我们员工对公司的认可，认为在这样的氛围里工作能体现自己的价值。同时在公司理念“提升自我、承

担责任”以及李总提出的“三大纲领、五项行为准则”指引下我们注重加强对员工的思想、素质教育引导。经常对员工进行培训，组织参加了公司的多次培训课，加强其学习能力。在四月份组织几位厨师长开展菜品、原料及五常管理专题讲座也取得很好的效果。、我们还制定完善了一系列规章制度，奖勤罚懒。实施绩效考核。像我们义龙店全年每月都有奖金领，兄弟们收入增加了，工作热情也大大提高。

还有就是经常带领师傅到外面和同行进行技术交流。组织了四位厨师长在年初参加的海南菜大赛，他们也各展所长，纷纷夺金摘银。提高了我们领导班子的含金量，增加了其自身以及公司的知名度。另外南昌店吴钟栋、林方获参加的快餐事业部的创新菜比赛也取得了优异的成绩。

此外各厨房坚持班前会的召开，让许多工作中遇到的.实际问题得到当面解决。公司精神及领导的工作安排得以及时传达。这一做法对我们和谐后厨团队的建设有很大益处，需要长期坚持下去。

一人多岗，培养多面技术能手。在厨房人员不增反减且营业额不断提高的情况下通过组织师傅、小弟的传、帮、带让各人员具备多岗位操作能力，能够随时听从调遣，让工作得以顺利开展。

5、五常法的跟进与巩固。通过一年多来在各厨房实施“五常”这一先进管理方法以来，厨房整体面貌得到很大改善。以前脏、乱、杂的厨房变得整洁规范。这一方法实施以后不仅工作环境得到改变，工作效率得到提高，而且带来更多实际效益。比如出品标准化了，毛利得到提高，物品规范化了浪费得到减少，个人操作规范了员工养成良好习惯能正确使用各种设备，水、电、气等物耗也得以降低。

6、经过半年多紧张的筹备我们东路基第四个孩子“到家”在今年9月份诞生了。它突破一直来我们茶餐厅的经营模式，以

一种全新的理念、新的思路立足海口餐饮市场，开业几个月来成绩也很不错，很受消费者青睐。说明了我们的思路是正确的，对当前餐饮市场潮流的把握没有错。但也由于是一种新的尝试，我们毕竟缺乏一定的经验，在经营管理过程中难免出现一些问题，我们将在今后的工作中不断总结、不断积累经验教训，高起点就应有高标准，严格要求我们的工作，力求让我们的到家在来年取得更好的业绩。

- 1、 对产品的把握不足。
- 2、 对市场不够敏感。
- 3、 下面员工思想意识不强、执行力度不够，需加强引导。

1、工作重心放在新店上，严格规范产品，保证质量。注意寻找好的原材料补充我们的出品。

2、到家厨房5s需要加强，其它三店也必须巩固好，长期坚持。

3、做好节假日的产品促销及产品的更新换代工作。

4、用好盘点表，让南沙、义龙毛利稳中有升的同时努力把南昌的毛利提高一个点。

5、加强对员工的培训，多组织一些专题讲座、课程。让整体素质再提升一步。

6、在产品标准化方面多下工夫。

20xx年是忙碌而充实的一年、回顾这一年来工作的点滴，深知自己的使命感，我还有许多的工作要去做。我们公司经过5年的基础打造已有了扎实的根基现在迎来快速发展的时期，每个人都应做好充分准备，紧跟公司步伐一起前进。在即将到来的20xx年我将竭尽所能和公司共进退。

以上是我对20xx年工作的一些总结，如有不妥之处敬请斧正。

谢谢！

厨师长年终报告总结不足篇八

我在各位领导的指导下集思广益、制定较合理的经营计划。如根据顾客的消费心理，我们推出一些绿色食品和野生食品根据季节性原料供应特点，我们推出一些特价菜。等等。

以人为本，我结合员工实际情况加强素质教育，每天都对员工进行有针对性的厨艺培训，并经常激励他们把工作看作是自己的事业。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有些员工甚至还开始自己琢磨新菜谱。现在，我们已经形成了一个和谐、优质、高效、创新的团队。

菜肴质量是食堂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、味稳定我们还认真听取前厅员工意见及宾客反馈，总结每日出品问题，并在每日例会中及时改进不足我们还经常更新菜谱，动脑筋、想办法、变花样，确保回头客每次都可以尝到新口味。

严格执行《食品卫生安全法》，认真抓好食品卫生安全工作，把好食品加工的各个环节。按规定，每个员工都必须对各自的卫生区负责，同时，由我进行不定期检查其次，规定食品原料必须分类存放，分别处理，厨房用具也必须存放在固定位置另外，厨房、保鲜柜、冷冻箱等原料存放地也进行定期的温度和湿度测量。我们利用一切可以利用的力量，确保食品卫生安全，防止顾客食物中毒，造成不必要的后果。

在保证菜肴质量的情况下，降低成本，让利顾客，始终是我

们追求的一个重要目标。作为厨师长，我也总结出一些降低成本的新方法。如掌握库存状况，坚决执行“先进先出”原则，把存货时间较长的原料尽快销售出去研制无成本菜品，把主菜的剩余原料做成托式菜品，以降低成本还让每位员工都知道自己所用原料的单价，每日估算所用原料的价值，这样就把成本控制落实到每个员工身上，使所有厨房员工都关心成本，从而达到效益最大化。

综上所述，在本年度，通过团队的共同努力，我们在厨房经营管理方面取得了显着成效在菜品创新、菜肴质量、成本控制、员工素质提高等方面都取得相当高的成绩。当然，我们也还存在不足，比如，受甲流和金融危机的影响，消费者就餐的品味与档次下降，这使我们的年收入受到一定程度的影响。但面对不可抗力，我们需研制更加物美价廉的佳肴来招揽顾客，最大程度的增加年收入，从而达到转危为机的良好效果。从这个事件上，我也深感我肩负工作的挑战性与创新性。今后，我一定会带领我的团队不断接受挑战、勇于创新，烹饪更精美的菜肴。

文档为doc格式