

2023年餐饮管理心得体会(通用11篇)

在工作中，经验总结是非常重要的，它可以帮助我们总结经验、总结教训，更好地指导未来的工作。这里有一些值得一读的培训心得分享，或许能够激发你写作的灵感。

餐饮管理心得体会篇一

餐饮业管理重要的一点是要热爱自身行业，热爱美食，热爱生活，无时无刻发现新鲜事物琢磨出新奇的点子，这样才能让餐厅注入鲜活的血液和能量，经营餐厅就像是经营一个家庭，管理高层比喻成家族的长辈，需要做决断性质的工作，看清未来趋势并寻出一条清澈并且不曲折的路。基层管理者比喻成是家族的中心骨干，必有精明能干的工作状态，来影响并带动身边的人。基层员工就好比是家里的孩子，是一个家族的希望，也是未来家族兴衰的决定力量，因为基层才是最贴切民心、易懂民情、服务于人群周围的人，不要盲目的吸收家庭成员，因为想要长久就一定要齿咬齿痕，加上适当的润滑油进行磨合这样才能一直长久不惜和气生财。

要做一个不以盈利为纯粹目的的餐厅，不要贪图小的便宜，作为一名管理高层，一定要具备的能力就是遇事不慌，遇乱不乱，从容镇定，当遇到困难时，人心惶惶的时候必须有人站出来，这个人要具备强大的内心成熟能力，和清晰的思路，带领大家摆脱困境。

生意人要么享受荣华富贵，高人一等，要不就是栽入谷底，家财两空。既然选择了这个风险极大的职业就要想尽一切办法来让自己变成好的一个，绝不能三天打鱼两天晒网，恒心和决心的养成同时决定着餐厅的兴衰。

处理好上司和员工的关系也是主要的问题，因为自古帝王后宫佳丽三千，必要后院融洽和谐，前朝才能事半功倍，欣欣

向荣。主仆之间的差距地位定要尽量减少，意思就是要员工感觉不到自己地位的不平等，尽其所能让自卑情绪缩小至零，所以我们对高层管理者的年龄也是有所要求的，男士35~50岁之间，因为这个年龄段的男士本身已是社会阅历丰富，成熟稳重，并且最主要的一点是要有威信，因为通常我们接受的教育，电视媒体上的报道，电影电视剧中的成功男士形象就是这个年龄阶段，如果硬是在这个岗位上放上一个年轻有为能力超强的年轻人，同龄员工的心里就会有不平衡的特殊想法，与上司沟通不及时不融洽，工作必会出现问题，造成不必要的损失。因此我们需要一个在餐厅中树立榜样，成为年轻人的奋斗目标的人加以重任。

下面我们分析下基层管理者，前面说过基层管理者是餐厅的中心骨干，我们首先谈一谈这个岗位需要具备的能力与素质。基层管理者包括餐厅储备经理。我们首先说一说这个职位的职责各是什么。

餐厅经理的工作内容：

- 1、接待一些重要的宾客，至上周到的服务，并且记录他们的饮食习惯，特殊癖好。并且用餐时赠送果盘，烟酒等(因为这类客人通常会作为餐厅储备的人脉积累并且是餐厅主要收入的来源，我们一定要把握好机会，不能贪图小利坏了细水长流的渠道。)
- 2、处理客人投诉，针对客人心理正确解决问题(餐厅突发情况是不能预料的，一定要做好预知问题功课的极致，这样才能从容淡定，控制局面)
- 3、定期向领导反映有关员工的表现和客人意见(注意每一个员工的工作细节，发扬鼓励好的作风，打消负面的情绪。不光关心员工的工作，更要关注员工的家庭，有问题及时像高层汇报，一起讨论解决问题)

- 4、每天的结束都要总结今天发生的问题(要有工作日记, 并且把问题及其解决方案开会传递给员工)
- 5、负责向上级和厨师长反馈客人对食品、服务方面的信息
- 7、督促员工做好餐厅安全和清洁卫生工作, 开餐前检查餐台摆台、清洁卫生、餐厅用品供应及设施的完好情况。
- 8、做好对服务员的定期培训及对员工进行考核。
- 9、负责餐厅工作人员调配、班次安排和员工考勤、考核, 保证在规定的营业时间内, 各服务点上都有岗、有人、有服务。

餐厅经理的职责重大, 实际而又不易解决的问题层出不穷, 所以我们需要的是一个灵活的, 并有关餐饮业工作经验不能少于两年的人来胜任这份工作, 必须要有良好的外表及优秀的沟通能力, 为人随和大气, 做事有条理, 遇事不乱, 并且有创新精神热爱餐饮业服务业, 并且能和基层员工融洽和谐相处的。

储备经理的职责初期就是学习并且在实践中提升自己的专业技能及其业务, 储备经理与餐厅总经理就如同师徒关系, 要在各个方面协助及帮助总经理完成分内工作, 也要在最短时间里培养储备经理的工作能力, 选拔储备经理最易的捷径在于培养内部员工, 挖掘管理型人才, 之所以要在内部选拔是因为这样可以给员工带来动力, 每一个人都可能是管理层的接班人或副手, 人人公平, 机会同等, 这样也可以避免用人盲目, 不知根知底造成的人员及经济损失。储备经理的工作大致与餐厅总经理一致, 相当于服务人员领班, 工作量会极大, 既要完成服务人员分内工作, 还要做一些应急决策, 解决一些实际问题, 职位竞争者必要具备吃苦耐劳、还要有决策能力有自己独到的战略眼光和思想, 是未来餐厅的发展与希望。

餐饮管理心得体会篇二

第一段：引入上海餐饮管理培训的背景和目的（约200字）

上海作为一个国际大都市，在经济和文化方面都具有很高的影响力。随着城市的发展，餐饮业也越来越繁荣。然而，管理餐饮业并不容易，需要掌握职业技能和相关知识。因此，上海餐饮管理培训应运而生，旨在提升餐饮从业人员的综合素质和管理能力。我有幸参加了这次培训，并在其中获得了许多宝贵的经验和知识。

第二段：参加培训的感受和体会（约300字）

在这次培训中，我学到了许多关于餐饮管理的重要概念和技巧。我们通过理论课程和实践演练相结合的方式进行学习。在理论课程中，我们学习了餐饮管理的基本原理、市场营销策略、人力资源管理等内容。这些知识帮助我们了解餐饮业的运作方式，并为将来的管理工作打下了坚实的基础。而实践演练则让我们亲身体验餐饮管理的实际操作，通过模拟场景和角色扮演，我们学会了如何处理客户投诉、协调员工关系以及处理突发情况等重要技巧。

第三段：培训过程中的收获和启示（约300字）

这次培训不仅让我学到了餐饮管理的相关知识和技能，还让我意识到了团队合作的重要性。在培训过程中，我们与来自不同地区和行业的人们一起学习，互相交流和分享经验。通过小组项目和讨论，我们学会了团结协作、相互支持。这种团队精神和合作能力在餐饮管理中至关重要，只有和谐的团队才能带来良好的顾客体验和运营效益。

第四段：应用培训成果的机会和挑战（约300字）

在培训结束后，我们开始面对将所学应用于实际管理工作的

机会和挑战。餐饮业竞争激烈，市场需求也不断变化。因此，我们需要灵活运用所学知识和技能，及时调整和优化经营策略。此外，需要注意的是，餐饮管理不仅涉及到业务层面，还需要与员工和客户建立良好的关系。只有通过员工的沟通和交流，才能更好地激发他们的工作热情和创造力，也只有通过与顾客的互动和反馈，才能不断改进服务和提高顾客满意度。

第五段：总结培训的意义和对个人职业发展的帮助（约200字）

这次上海餐饮管理培训对我个人职业发展具有重要意义。它不仅让我掌握了餐饮管理的核心概念和技能，还拓宽了我的思维和视野。通过与优秀的同行互动，我对餐饮行业的发展趋势和未来发展方向有了更清晰的认识。同时，我也认识到自己的不足和需要提升的地方，这将成为我未来个人发展的动力和方向。通过这次培训，我相信我将能够更好地应对餐饮管理工作中的挑战，并取得更好的成就。

总结：通过参加上海餐饮管理培训，我获得了丰富的知识和经验，提升了自己的管理能力和团队合作精神。这次培训的收获将对我未来的职业发展产生积极的影响。我将继续不断学习和实践，不断追求自我提升，为餐饮行业做出更大的贡献。

餐饮管理心得体会篇三

我于8月9日至8月14日有幸参加了为期一周的全国餐饮业厨政管理黄埔第一期培训管理，作为一名资历尚浅的厨房基层管理人员，我非常感谢饭店和餐饮部给我这次外出学习的机会，因此，在整个过程，我当成一种工作使命，如饥似渴的吸收专业知识和管理理念，通过培训让我对自己的工作有了一个全新的认识，能站到更高的角度去看待工作的价值，此次培训汇集了来自全国各地的餐饮管理人员，共176人，分为22个班，采用了军事化封闭式管理，生活作息时间完全按照军人

的标准来要求我们，让我深刻体会了一切行动听指挥，服从命令的严明纪律，尤其是内务整理中的叠军被让我费尽全力和时间，不过也因此得到全班第一的成绩，并在课前大会上得到了表扬，让全体学员听到了河北世纪大饭店这响亮的名字，接下来的时间里我们分别学习了“厨德教育”“营养配餐”“有效沟通技巧”，“领导力与执行力”“厨政管理成本控制与菜品创新”“五常知识管理”等板块内容，现分别总结如下：

餐饮管理心得体会篇四

餐饮加盟店是现代餐饮业的发展趋势之一，越来越多的人选择加盟店来开展餐饮生意。作为加盟店的经营者，如何管理好自己的加盟店，成为了一个十分重要的问题。在自己成功经营加盟店的同时，我从中也获得了一些宝贵的心得体会，在这里与大家分享。

第二段：规划店面

加盟店的成功，最基本的要求是要有规划的店面。经营加盟店的第一步就是要有规划的店面设计，包括布局、风格等等。店面规划的好坏直接影响到客户是否愿意进店就餐。因此，与总部的设计师或者专业的设计机构沟通，制定适合当地市场的店面规划方案，将店面的风格和量化指标保持一致，让消费者能够更好的感受到店铺的精致和专业性。

第三段：人员管理

人员管理是加盟店经营过程中非常重要的一环。经营者应该将组建一个优秀的员工团队视为经营的重要目标，要针对员工的管理、培训和关怀方面加以强化和重视，而且要加大人力资源的投入。因此，需要对人员进行科学的分类管理，根据不同的工作职能制定不同的管理方案，同时要加强对人员的培训和提高，让员工们在工作中不断进步和成长，提高工作

质量和效率，从而为店铺创造良好的服务和口碑。

第四段：服务质量

餐饮加盟店的服务质量是能否获得顾客们认同和信赖的关键。在餐饮业，顾客的满意度和忠诚度是影响餐厅生意的重要因素。因此，要注重服务水平的不断提高和改进，选用专业的服务人员并进行全方位的培训，制定专业的服务标准并认真落实，让顾客对店铺的服务、食品安全和可靠性产生信任感和满意度。

第五段：市场营销

市场营销是餐饮加盟店获得业绩增长的核心。在今天的市场环境下，如果只是有好的产品和服务是不够的，必须要通过市场营销策略提高信息的传达和知名度。针对不同的顾客群体和消费特点运用不同的营销策略，例如广告投放、会员制、微信宣传等方式，以吸引潜在消费者的关注，提高品牌声誉和知名度，为加盟店带来更多的生意和利润。

总结：

经营餐饮加盟店需要经过长时间的实践和探索，但通过以上的五个方面的管理措施和方法，可以大大提高经营加盟店的成功率，让你的餐饮加盟店在同行中处于领先的地位。简言之，要成功地经营加盟店，一方面要加强市场策略和营销手段的实施，另一方面也要注重客户服务的提升和内部管理的加强。只有在营销和管理两方面均得当的情况下，才能够获得长久的商业成功。

餐饮管理心得体会篇五

中小企业的管理者都有强烈的自我主张，这种倾向有助于果断、迅速的解决问题，但另一方面也会使管理人员一意孤行，

听不进他人意见，导致决策失误。

在企业的管理中，聆听员工的心声，也是团结员工，调动积极性的重要途径。一个员工的思想除了问题，会失去工作热情，要他卓越的完成你交给他的任务是不可能的。这时，作为管理者，应耐心的得去听取他的心声，找出问题的症结，解决他的问题或耐心开导，才能有助于你的管理目标的实现。

对待犯错误的人员，也应当采取聆听的办法，不应一味责难它们，而应给他们解释的机会。只有了解个别情况后，才能对他们对症下药，妥善处理。

餐饮管理心得体会篇六

近年来，餐饮行业发展迅速，竞争也越来越激烈。为了提高自身的竞争力，我参加了上海餐饮管理培训，并在培训中获得了许多宝贵的经验和知识。在这篇文章中，我将分享我在培训中的心得体会。

在培训的第一阶段，我们学习了餐饮管理的基本概念和原则。从餐饮行业的特点到运营管理的要点，我们系统地学习了餐饮企业的各个方面。通过这一阶段的学习，我深刻认识到，餐饮企业的经营不仅仅是提供美食，更是提供优质的服务和体验。只有将顾客的需求放在首位，不断提高产品和服务质量，才能在激烈的竞争中立于不败之地。

在培训的第二阶段，我们学习了餐饮管理的实践技巧。这一阶段的重点是团队建设和人力资源管理。在餐饮行业，员工是最重要的资源，他们的素质和能力直接影响到餐饮企业的发展 and 竞争力。通过培训，我了解到要建立一个高效的团队，需要合理分工、明确职责、充分沟通和培养员工的归属感。此外，合理的激励制度和培训机制也是推动员工发展和提高的重要手段。

在培训的第三阶段，我们学习了餐饮行业的市场营销和品牌管理。这一阶段的重点是如何吸引和留住顾客，提高餐厅的知名度和美誉度。通过案例分析和实践演练，我了解到要想在餐饮行业中取得成功，需要有独特的经营理念和创新的营销策略。要充分了解目标顾客的需求，不断改进产品，提供个性化的服务。此外，积极利用互联网和社交媒体等新兴渠道，提高品牌的曝光度和影响力，进一步扩大市场份额。

在培训的最后一阶段，我们学习了餐饮企业的财务管理和风险控制。这一阶段的重点是如何合理控制成本，提高利润，确保企业的健康发展。通过学习财务分析和风险评估的方法，我了解到在餐饮行业中，要想掌握企业的财务状况和业务风险，需要做好财务记录和分析，及时调整经营策略，灵活应对市场变化。同时，建立健全的内部控制体系和风险防范机制，提高企业的业务透明度和可持续发展能力。

通过参加上海餐饮管理培训，我不仅学到了很多实用的知识和技巧，还结识了许多优秀的行业专家和同行。他们与我分享了他们的成功经验和心得体会，让我受益匪浅。我相信通过不断学习和实践，我能够在餐饮行业中取得更大的成就。

餐饮管理心得体会篇七

在餐饮行业发展的今天，为了适应市场的需求和提高竞争力，许多餐饮企业开始注重对员工进行管理培训。于是，我有幸参加了一次在上海举办的餐饮管理培训。本次培训的目的是为了

第二段：培训内容的介绍

这次培训的内容非常丰富，包括了人力资源管理、财务管理、品牌营销、危机处理等方面的知识。首先，人力资源管理教会了我如何通过招聘、培训和激励员工来提高团队的整体效

能。其次，财务管理的学习使我对餐饮企业的财务状况有了更深入的了解，同时也学会了如何制定预算和控制成本。此外，品牌营销的学习让我认识到餐饮企业需要不断创新和改进，才能赢得更多的顾客。最后，危机处理的知识让我明白在餐饮行业中，面对各种突发事件时，应该如何应对和处理。

第三段：培训中的互动和实践

除了理论知识的学习，培训中也注重了互动和实践的环节。在小组讨论和案例分析中，我们能够与其他参与者分享自己的想法和经验，相互提供帮助。同时，培训还组织了实地考察和实践操作，让我们亲身体验并应用所学知识。这种互动和实践的方式极大地增强了学习的效果，使我们更好地理解 and 掌握了所学内容。

第四段：培训带来的收获和启示

通过这次培训，我不仅学到了许多餐饮管理的专业知识和技能，还收获了一些思考和启示。首先，管理是一个系统性的工作，需要全面了解和掌握各方面的知识和技能。其次，作为一个管理者，需要具备良好的沟通能力和团队合作精神，才能更好地管理和调动团队的积极性。此外，要善于总结和分析问题，并能够快速做出决策和应对挑战。最重要的是，要保持学习的态度和持续进取的精神，才能不断适应行业发展的变化。

第五段：总结感悟

通过这次培训，我深刻地认识到餐饮管理的重要性和挑战性。作为一个餐饮企业的员工，我们需要不断学习和提升自己的管理能力，才能适应市场的竞争和需求。同时，我也意识到管理培训是一个长期的过程，需要不断学习和实践，才能真正成为一名优秀的餐饮业管理者。我会将这次培训中学到的知识和经验应用到实际工作中，努力成为一名出色的餐饮管

理者，为行业的发展做出自己的贡献。

餐饮管理心得体会篇八

每个人对自己都是如此简单，而对他人却是如此复杂。作为管理者，要能充分的认识你的员工不是一件很容易的事。但是管理者如果能充分理解自己的员工，工作开展起来会顺利得多。俗话说“士为知己者死”。一个能够充分了解自己员工的管理者，无论在工作效率，还是人际关系上他都将会是个一流的管理者。

了解员工，有一个从初级到高级阶段的程度区别，分为三个阶段：

第一阶段：了解员工的出身、学历、经验、家庭环境以及背景、兴趣、专长等。同时还要了解员工的思想，以及其干劲、热诚、诚意、正义感等。

第二阶段：当手下员工遇到困难，你能实现预料他的反应和行动。并能恰如其分的给员工雪里送炭，这就表明你对员工的认识更进一步。

第三阶段：知人善任。能使每个员工在其工作岗位上发挥最大的潜能。给自己的员工足以考验其能力的挑战性工作，并且在面临此种困境时，给予恰当的引导。

总之，管理者与员工彼此间要相互了解，在心灵上相互沟通和默契，这一点对一个中小企业的管理者来说尤为重要。

餐饮管理心得体会篇九

餐饮行业一直以来都是一个竞争激烈且变化快速的行业，要想在这个行业中脱颖而出，管理人员不仅需要具备正确的经营理念和把握市场趋势的能力，更需要注重细节、注重团队

合作。通过我的亲身经历，我深刻地体会到了这些重要的管理原则，下面将从团队管理、优化服务、创新经营和品牌塑造四个方面谈论我的心得体会。

首先，在餐饮行业，团队管理是非常重要的。一个团队的团结、凝聚力是直接影响到餐厅运营效果和服务质量的。作为管理者，我要不断激发员工的积极性和创造力，让他们感到自豪和归属感，从而提高工作效率和服务质量。为了达到这个目标，我工作时会主动与员工交流，了解他们的需求和困难，并积极解决问题。我还会定期举办团队建设活动，增强员工之间的沟通和合作能力。通过这些努力，我得到了一个高效、团结的团队，提升了餐厅的整体运营效果。

其次，为了提升服务质量，我们需要不断优化服务。在餐饮行业，良好的服务质量可以为餐厅带来更多的回头客和良好的口碑。我会不断培训员工，提醒他们重视细节和个人形象，提高服务态度和技能。同时，我也会引入一些科技手段来提升服务效率，比如使用点菜系统、推行预约服务等。通过这些措施，我们餐厅的服务质量得到了显著提升，客户满意度也大幅度上升。

第三，创新经营也是我在餐饮行业的重要体会。如今，消费者对餐饮有了更高的要求，仅靠传统的产品和服务已经无法满足他们的需求。因此，作为管理人员，我需要不断创新，提供更加新颖和个性化的产品和服务。比如，我们引入了一些时尚元素和有特色的菜品，将菜品与文化相结合，让顾客在就餐的同时也能感受到一种艺术和审美的享受。通过创新经营，我们吸引了更多的新客户，也留住了老顾客。

最后，品牌塑造也是一个管理人员需要重视的方面。在现代社会，品牌已成为企业长期发展的重要保障。在餐饮行业，正面塑造一个有特色的品牌形象是吸引消费者和提升竞争力的关键。我会注重对品牌形象的塑造，做到规范化、标准化经营，推出品牌相关的活动和宣传，增强品牌的知名度和美

誉度。通过这些努力，我们的餐厅逐渐形成了一个有影响力的品牌，客户对我们的信任度也大幅度提升。

总之，作为餐饮行业的管理人员，我深刻地认识到团队管理、优化服务、创新经营和品牌塑造等重要性。通过我对这些方面的认识和实践，我们餐厅的经营状况得到了很大的改善，也获取了更多的客户和市场份额。未来，我将继续努力，学习更多的管理知识和经验，不断提升自己的管理水平，为餐厅的长远发展贡献更多的力量。

餐饮管理心得体会篇十

每个人的潜能是不同的，对不同特质的人，采取不同的刺激手段才可能达到好的效果。

医学研究表明，人类的思维和行动来源于大脑皮层的活动，而大脑皮层又有内侧与外侧之分，这两部分各有不同的功能。管理者应将这一原理运用到企业管理中来，根据不同人的特点采取不同的激励方法。

餐饮管理心得体会篇十一

一年之际在于春，宾馆的进展也象春天的花草，处处布满活力。在淡季的状况下，宾馆领导发起了“加强学习培训，转变工作作风，促进宾馆进展”的活动，各部门都紧锣密鼓的绽开工作。我们餐饮部也不甘落后，我们餐饮部内部在宾馆的大纲下，又制作了适合我们餐饮时间更具体的培训规划，分阶段培训，分阶段考试，即时考察我们学习的效果。

从x月x号开头，到今日已经近一个月的时间，我们分别培训了员工手册、中国饭店行业礼仪标准、餐饮部效劳员/领班/主管岗位职责和工作内容、饭店微小化效劳通用局部、治理人员的十个必需做到、等。在学习之前，我们就在夏经理开的会议中，了解此次活动的宗旨和目的。深刻理解活动的目

的就是学以致用，把所学的东西运用到现实工作之中。我们基层治理人员和员工一起，共同学习，共同争论，共同进步。通过学习我总结了以下几点体会：

我们更细化学习各项宾馆规章制度，了解宾馆的进展方向，从仪容仪表到宾馆的'劳动纪律，让我们有了新的熟悉，为我们以后的工作敲响警钟。知道什么是我们该做的，什么不该做。每天都集中学习，学习的同时也教我们去敬重我们自己的工作，现在工作不好找，我们要珍惜眼前的一切，用我们优质标准化的效劳和遵章守纪的工作态度去把握自己。在工作岗位上实现自己的人生价值。

饭店行业礼仪标准是为全面提升中国饭店行业员工的整体素养和效劳水平，塑造文明礼貌的职业形象，培育爱岗敬业的职业道德，以礼仪促标准，中国旅游饭店业协会特殊制订的。我们在前一段时期粗略的学习了一遍，并没有透彻的学习，这次学习，我们时间充裕，和员工一起逐条审过。礼仪标准学习后，我们恍然大悟，原来在平常的工作中，我们有许多地方做的都不到位，从小小的鞠躬礼到文明用语，好像我们有太多的忽视，比方在平常工作中鞠躬礼不标准、文明用语太少、面部无表情等常见问题我们好象都没有多加留意。从根本的礼仪标准学习中，我们员工知道了什么才是一个合格效劳员的标准，即使在现实生活中也可以用到。与此同时，我们还对前厅、客房、康乐和其他礼仪标准也进展了学习，让我们了解了更多的酒店效劳学问。最重要的是和我们最直接的餐饮效劳礼仪，对我们的效劳细节更加有了明确的阐述。

让我们重温本岗位的职能、重要性及其在酒店中所处的位置。工作对象、详细任务、工作标准、效率要求、质量要求、效劳态度及其应当担当的责任、职责范围，工作流程。把握酒店软治理措施如相关票据、账单、表格的填写方法、填写要求和填写规定。一句句看似简洁的词汇，却包含着很多实际活动。一天的工作时序是那么的清晰，哪个时间段做什么，都规定的明白了。在实际工作中，理解透这些我们工作起

来就轻松多了。也让我们基层治理人员更明确每天的工作环节，知道哪儿是重点，去催促什么地方。

最近我们又学习了微小化效劳标准的餐饮效劳和效劳通用标准局部，在员工手则和饭店行业礼仪标准的奠定下，对我们效劳的细节加以补充。从客人进入餐厅，到客人离开餐厅，一个个效劳环节阐述的环环相扣。零点效劳、自助餐效劳、酒吧效劳、宴会效劳、酒店相关的硬件设施、设备工具的操作、治理，机电等设备、工具的使用，应当知原理、知性能、知用途，即通常所说的“三知”；另外还应当会使用、会简洁修理、会日常保养，即“三会”。即使有些学问有些现在用不到，但是我们增加学问，拓宽视野，都是一件很好的事情。

我们基层治理又学习了《治理人员的十个必需做到》，作为基层治理人员，最重要的就是带着员工标准的完成一个个接待任务。基层治理需求的就是执行力，把一条条的指定灌输到员工的思想。通过学习，给我们基层治理人员打气，为下一步的工作执行状况明确了方向。带着员工把所学的东西运用到实际工作中，做好一个典范、督导的角色。在工作中、生活上到处关怀员工，使员工感到我们宾馆这个家外之家的暖和。