

餐饮店长的月工作计划表 餐饮店长工作计划(通用17篇)

行政决策是指行政机关在处理事务过程中作出的具有行政效力的决策。以下是一些学生会工作计划的案例，供大家参考借鉴。

餐饮店长的月工作计划表篇一

1、 审阅昨日的日营业报表

工作内容点项及要求决策

2、 审阅后应在财务处签名,并绘制营业数据曲线图1、 审阅各部门的工作记录,查找各部门存在或疏漏的问题,记录急需处理事项。

作事项

3、 审阅当日订餐情况、预测当日经营情况、有无特殊事项需注意及时做好各部门的工作协调。

1、 审阅各部门的工作计划。有无今日解决事项。

3、 审阅工作计划2、 将预定计划内的工作合理部署,并落实到人

3、 检查并督导下属是否有效执行已安排部署的工作

4、 验收货物

除专门规定时间外内做完时间

1、熟知昨日的经营重要数据，并据此作出相关判断或

1、主要针对前厅部、操作间的准备工作检查是否达标(同11:00--11:30;17:00--17:

5、对各部门营业时检查工作程序是否达标及时纠正),有无疏漏30前准备工作的巡视2、分店整个的营业环境(卫生、整洁整齐、设施设备、11:30--12:00;17:30--18:

安全事项、服务状态、产品等)是否达到既定标准00

1、抽样性进行部门的卫生、餐前准备、产品、服务检查,并进行相应的表扬或惩处;做好记录。

6、对各部门餐前检2、安全检查:(财产、食品卫生、员工、顾客、消防、查

行政等安全)

2、对于各项工作不合格的,查明原因并及时与部门负责人沟通

1、观察服务和出品是否达到既定的标准,处理或记录出

7、营业高峰期的现场巡视

现的问题。主要巡查服务程序、服务导语、产品质量及缺项。并做好记录。

2、对熟客、常客的问候及重要客人的安排接待。每天接待客人不低于3桌。并做好记录。

8、对各部门工作方法的协调

2、协调各部门之间的工作关系,使经营管理活动更为顺畅

3、记录各项工作中存在的问题，思考解决办法

9、收银复核

每天最低复核5桌，并在备单上签名。

1、针对下属的工作计划、工作部署进行抽样性检查或指

10、对直接下属的导工作检查和指导

2、检查下属是否按照标准流程开展工作，必要时对其方式方法进行指导

14□30--16□30

19□30--21□30

11□30;17□30

11、员工管理12、其他管理工作

分别找员工谈话，了解员工的思想动态、收集意见等、每周不低于3人

思考本店存在的问题及解决办法、汇报各工项工作进展情况、做好记录

1、参与并主持前厅部每周的卫生大扫除检查(主要死角、

每周五14: 30

通过各种途径了解及掌握

1、每周的卫生工整洁整齐、环境3600检查)作检查

2、参与并主持操作间每周的卫生大扫除检查(地面操作台冰箱货架等的整洁整齐)

1、参与并主持前厅部每周的安全大检查(桌椅设施、炉

2、每周的安全工作的检查

具、库房、门窗、气罐)

每周一17:30

2、参与并主持操作间每周的安全大检查(炉灶、电器)每周二14:30
3、行政安全大检查(消防、食品卫生、工商税务证照、治安等)

1、每周五进行员工培训(技能、企业文化、思想培训、

3、每周培训工作素质提升轮流培训)的检查

4、每周能耗工作1、审核每周由万能工统计的周能耗报表的检查

5、每周财产管理工作的检查

2、根据报表数据做好相关的控制管理工作

1、审核每周由万能工统计的各部门财产管理(报损)报表

2、根据报表数据做好相关的控制管理工作

1、组织相关人员到所在城市的农贸批发市场进行原材料

1、对原材料市场品种、质量、价格的调查的考察

2、对所调查的结果进行书面记录,并据此对现有供货商进行

评估考核

1、组织相关人员到所在城市同行业竞争对手处进行实地

2、对同行业竞争对手的考察了解考察

2、了解竞争对手的产品结构、市场定位、风味特色、整

每周五培训，每日营业高峰检查

每周五14:30

体环境氛围、管理状况、营业状况、营销状况等方面，作好相关记录

3、对营销工作的3、对本店的消费者进行相关信息的反馈搜集、整理、分调查研讨析

1、了解竞争对手的产品结构、市场定位、风味特色、市

4、对菜品研发的研讨场欢迎度

2、了解本店消费者的偏好、习惯

在周三的管理例会上解决

5、对下属的评估考核

1、每月对供货商的评估协调

2、与上月和去年同期相比较之间产生的差异，分析原因

每周一例会上交工作日志(其工作内容要求在每周工作日志上体现)

2、每月对分店经营以便于作出相关调整或决策

营现状的总结分析3、根据当月的经营状况，归纳并比较各项数据的合理性

1、参照各管理标准对当月的管理成效进行定性、定量的分析和评估

3、参照行业标准，比较差异并找出主要因素以便于调整或决策

1、审核当月各项关于成本控制的数据，比较与上月的差异并找出原因

4、每月对成本控制的总结

2、根据当月的经营状况，归纳并比较各项数据的合理性和平衡性，

分析原因以便于作出相关调整或决策

5、每月工作计划与总结(28日务必上交)

1、每月按照规定时间亲自完成所在店《店经理月度报告》的编制

6、每月《分店财报总部务报表》的审核

2、与财务共同针对各项数据进行分析，对差异因素进行归类总结

1、每周根据业务情况召集前后堂主管、收银员、库管、领班召开二次的管理例会

6、每周的管理例会

召开不低于二次的管理例会

- 2、搜集、听取各部门的工作汇报，并于会上做出相应回复或协调
- 3、部署下一步的工作，并提出具体的完成时间和相关要求

召开月度经营管理例会

- 2、针对上月的及出现的问题进行分析整理，研讨最佳解决方案和决策
- 3、制定下月的各项目标，并就目标制订和部署各部门工作计划
- 8、每月的员工大会午，科华在周三下午;行政
- 3、对下月的工作重点进行概括性阐述，鼓舞士气、统一思想
- 1、由各部门负责人对当月和上月内过生日的员工进行统计并上报
- 9、每月的员工生日
- 2、员工生日派对定于双月月末准时举办，届时由店经理

餐饮店长的月工作计划表篇二

一、酒楼内部管理方面：

1、厨房的运营管理

(1) 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年度不同时期节假日餐饮促销计划，并在实施过程中收集客人反馈意见加以改进。

(2) 与厨房密切配合，定期变换菜单，定期推出新菜，不断提高生产工艺和产品质量，使产品精益求精，推出后检查菜品出菜质量，并及时反馈客人意见，改进菜品质量，满足客人需要。

(3) 督促厨师长搞好食品卫生、成本核算、供应标准等工作。每天掌握厨房食材供应与准备情况，与厨师长协调组织做好相关工作。

(4) 督促厨师长做好出品部门卫生和安全工作，贯彻执行食品卫生制度，开展经常性的安全保卫、防火教育，确保生产安全。

(5) 与出品部主管定期分析营业成本，制定成本控制计划，并督促实施。

2、餐厅的管理

(1) 制定食品的销售毛利，严格控制好食品成本。

(2) 编写操作规程，提升服务质量，制定酒楼员工岗位职责和服务标准化程序，督促、检查酒楼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。

(3) 开展各级员工培训，提升员工综合素质。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，不断提高员工服务意识、服务技能、技巧以及服务质量，提高工作效率。

(4) 制定各级管理人员和服务、工作人员的考核标准，认真考核部门管理人员的日常作业绩，以激发员工的士气和积极性。

(5) 组织服务技能竞赛，展示员工服务技能水平。评选竞赛

成绩优良的员工加以奖励，使员工不断学习业务知识。

(6) 加强各项服务设施用具维修保养工作，安排专人负责，专人管理，职责分明，明确设施、用具的检查项目，定期、定时进行检查，保证设备设施能正常使用，减少故障事故。

(7) 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。

(8) 开餐前组织各推销人员及生产部门主管召开班前推销沟通会，了解当天菜式供应、沽清情况，以利更好地做好推销工作。

(9) 加强餐前服务环境、服务物资资源、卫生的检查管理工作，保证给顾客提供一个舒适的用餐环境及提高服务工作效率。

(10) 灵活安排服务人员班次，开市中加强人员调控，保证服务中的人手充足，确保服务质量。

(11) 加强现场监督，强化走动管理，妥善处理客人投诉，与客人建立良好关系，并每天组织召开班后总结会。

(12) 建立酒楼顾客意见收集制度，减少顾客投诉几率，如设立宾客意见表、服务意见簿、出品意见簿等。根据意见反馈信息，找出服务工作的不足，采取措施加强餐前控制和餐中控制，提高服务质量。

(13) 定期组织召开餐厅管理人员行政会，解决当前存在的问题，听取员工对餐厅内部管理和对外销售的意见及建议。

(15) 检查餐厅及厨房的食品、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。

(16) 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。

二、成本控制方面

1、制定能源费用（水、电、油、气）管理制度，维修保养制度、监督制度、奖惩制度。

2、建立科学能耗合理使用标准，在各区域安装独立水表、电表，每月统计，一月后参考使用标准对节约能源的部门成绩按百分比给予适当奖励。

3、宣传、灌输节能观念，鼓励员工提节能的合理化建议，实行节能、节支的双向研究课题责任制。

4、严格验收把关，建立货品入仓储存制度，从采购-收货、验货-库存、保管-发货、盘点-加工制作-服务出售-销售收入，要求严格把好各个关口。

5、根据预订当天餐饮消费信息和预测当天餐饮消费的人数，根据计划采购进货，避免货物积压，影响资金运作。

6、编制原材料采购计划、建立采购审批流程，抓好采购管理工作，杜绝供求双方互相串通作弊，根据酒店行业通常作法，每半年更换一次采购员。

7、组织餐厅有关人员每月最少一次市场调查，了解和掌握市场原材料的品种、价格变化情况，准确确定各种菜品原材料的采购价格。

8、加强低值易耗品的使用管理，文具以旧换新方式进行，杜绝员工使用客用物资，及防酒楼物资失窃。

9、食品加工综合利用边角料，提高食品的出品率，如萝卜皮可以用于制作餐前小食。

10、为便于控制成本，客用食品与员工用食品应分开，有利于核算。

11、做好员工思想工作，杜绝员工偷吃。

12、培养员工“一岗多能”，如大型酒席人手不足可以调动后勤采购，工程等人员参与工作。

13、人员岗位编制要合理，要充分考虑到工作的需要，减少不必要岗位的设置，减少不必要管理层次的设置。

14、将控制食品成本的责任分解包干到各部门，按照“谁主管、谁领料、谁确认、谁签单、谁负责”的原则，实行分部门领料、进行成本核算和奖、罚的办法，对于超额完成当月计划任务又节约成本的，要给予相应的奖励，对于未完成当月计划任务或成本控制不好的，要进行相应的处罚，并做到当月兑现。

15、明确物品牌子、价格，食品原料一般包括食油、米、面、各类肉食品、蛋、禽、干鲜菜果、水产品和各种调料等，品种繁多，价格各异。

16、凡是采购回来的物品，包括协议供货商直接送到酒店的物品，无论是菜品的主料、配料、调料等原材料，还是酒水、饮料、用品用具，必须按照“先入库后出库”的原则，坚持入库时，分别用电脑和账本登记入账，每天领用出库的食品原材料，除坚持每天用电脑打出库单外，还要用账本作好台账，并做到电脑与账本登记相一致，同时也为物品“先进先出、后进后出”避免积压过期变质和每月清仓查库创造条件。

17、酒楼所用点菜单或加菜单和散点卡财务部要对每天销售

的菜品、酒水、饮料与账单进行审计核对外，还要核对点菜单或加菜单或散点卡的序号，防止跑账、漏账和逃账，给酒店餐饮增加成本，造成经济损失。

18、对于原材料的变质、损坏、丢失制订严格的报损报丢制度，并制订合理的报损率，报损由部门主管上报财务仓管，按品名、规格、称斤两填写报损单，对于超过规定报损率的要说明原因。

19、进货渠道应多种途径，青菜可以考虑到开平通一批发，野味江门酒楼自己批发，海鲜自己到沿海批发，控制成本，提高价格竞争力。

20、导入“六常”管理理念，结合自身经营实际，充分调动员工的自律性。“六常”其要义为：工作常研究，天天常整顿，环境常清洁，事物常规定，人人常自律，全员常营销。

三、营销方面

1、受国家政策的影响，做好酒楼经营方向，要将（美味、特色、实惠）作为餐饮的发展方向。

2、了解餐饮市场信息及竞争对手的状况，做好本酒楼的餐饮服务定位，并督促大家实施。

3、对内协调各部门意见、工作，联络各大公司，团体，企业搞好关系。

餐饮店长的月工作计划表篇三

时间的脚步是无声的，它在不经意间流逝，又迎来了一个全新的起点！那么我们该怎么去写计划呢？以下小编在这给大

家整理了一些餐饮店长工作计划，希望对大家有帮助！

过去的一年是我人生中最不平凡的一年今年当中我在气站做过充装了解了气站的运作也做过气站渠道的业务虽然谈成绩未如理想，也是充满着转折和重大改变的一年，这一个我学到的东西很多也遇到过很多的挫折，曾经也有彷徨过也有过放弃的念头，但是为了家庭的压力，为了个人，为了新公司的发展，在公司同事以及领导的支持下最终坚持了下来，并且在12月份得到了做店长的机会，这也很感谢公司和领导给我这样一个宝贵的机会。

我过去的一年得出以前的总结：作为一名店长我深感到责任的重大，两年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的燃气零售批发店来说，一是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识做后盾；三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。具体归纳为以下几点：

- 1、认真贯彻连锁公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个人员，起好承上启下的桥梁作用。
- 2、做好人员的思想工作，团结好店内人员，充分调动和发挥人员的积极性，了解每一位人员的优点所在，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，做人员的表率。不断的向人员灌输九丰新企业文化，教育人员有全局意识安全意识，做事情要从公司整体利益出发。处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理，对内加大人员的培训力度，全面提高人员的整体素质；树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4. 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，发挥人员最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。今年的工作中存在的问题有以下几方面和解决问题的办法：

1黄阁店的业务成绩还不令人满意，别是工商量不多，其中原因也很多，做小批发仔的很多市场比较乱，价格做拉得很低，主要是小工商占主要部分，小而且分散，大工商比较少用气量少等，应该加大工商气发开力度，以及多找几个个批发商用灵活变通的价格在批发商和工商户间取得一个平衡，适当调整价格让各用户得到满意。

3公司的终端价格浮动太大，有时价格波动很大，消费者对此也有意见甚至导致有些客户的流失，对此我们也无所适从。只能尽力拘留，以上的几个问题自从公司新模式和店长责任制以后得到了很大的改变，店长也有了很大的自主权，如价格的灵活调整，门店的经营模式等。

4人员上班时间较长，取得的工资待遇未达到其理想有时工作出现一此小情绪，对公司制度有时不理解有时工作表现态度消极等，这时就要多关心人员的生活以及工作状况了解其对工作的真实感受，多以积极的心态以表鼓励，作为人员的管理者应该为其分担压力适当时候安安排人员休息。

一、店面

店内日常小事常抓不懈，才能为店面经营管理奠定良好的基础，所以店面行政管理应放在首位，店长工作计划。

1. 建立逐级管理制度，岗位职责分工细化，自上而下。使工作事事有人管，件件能落实，防止死角现象的出现。

2. 注重店内人员的培训工作，培养员工、销售人员的集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工、销售人员充分

发挥各自的潜能，使之具有、服务热情周到、懂业务、会管理的高素质人才。

3. 建立分明的奖惩制度，以激励和约束员工、销售人员的工作，使全店成为一支团结协作的集体，在竞争中立于不败之地。

4. 利用各种合理的、能够利用的条件，创造、布置良好的店面环境，树立良好的商业形象，尽最大努力使顾客在布局合理、宽松、优美、整洁的环境中享受的乐趣。

5. 以“为您服务我最佳”为宗旨，在提高人员服务水平，加强服务意识的同时，注重员工、销售人员的言、谈、举止等综合素质的提高，更好的全心全意为顾客着想，减少投拆。

6. 重视安全保卫工作，防火、防盗，将危险隐患消灭在萌芽之中，杜绝因此给公司带来不必要的损失。

7. 创造良好的外围环境，协调好与政府部门的合作关系，以减少不必要的麻烦。

二、经营管理

1. 加强商品进、销、存的管理，掌握规律，提高商品库存周转率，不积压商品，不断货，使库房商品管理趋于科学化、合理化。

2. 明确全店销售目标，将销售任务细化、量化，落实到每个部门、品牌、人员，并进行相关的数据分析。

3. 在节假日上做文章，积极参与公司的各项促销活动，及店内的各项活动，充分做好宣传及布置的工作。

4. 抓好大宗、集团购买的接待工作，做好一人接待，全面协

调，让顾客感到方便、快捷的服务。

5. 知己知彼，通过市场调研，分析总结存在的差距，及时调整，以顺应市场的发展变化，提高市场占有率。

6. 尽可能的降低成本，开源节流，以减少开支。

以上是我对店内管理的一些设想，如有不足之处希望各位领导加以指正，如果公司领导能够提供这个平台给我，我会用我的努力与勤奋，交上一份优秀的工作成绩单，证明您们的是对的，我决不会辜负领导们的信任与期望，我会用我在工作中所学的知识更好的为公司努力工作，我相信“月亮发光是为了证明太阳的存在”公司发展才能映照出我的进步。所以我会在以后的工作中更加努力，更加勤奋。

在满怀喜悦、辞旧迎新的喜庆日子里，__餐饮又翻开了崭新的一页！在以总经理为核心的总经理室的领导下，在社会各界朋友的关心、支持和广大员工的努力拼搏下，中亚人创品牌、树形象、拓市场，一路欢歌，一路汗水，终于取得了非常良好的经营业绩，圆满地完成了“三高二好”总目标。又是企业拓展的又一年，是面临新挑战、开创新局面的关键之年，在新的一年里，我们要苦练企业内功，争创__品牌！在新的市场形势下，以“产品、销售、创新、成本、福利”为方针，全方位提升产品质量、加大销售力度、严格控制成本、提高员工福利，创新体制、创新产品、创新营销手段，牢牢抓住创新——这一企业发展的永恒主题，进一步实现酒店质的飞跃。20__年度年酒店的工作计划如下：

一、提升产品质量，强化队伍建设

随着__市大小餐饮店店的异军突起，以及顾客消费心理的日趋成熟，对酒店产品的要求也越来越高，不断地提升酒店产品质量，以适应市场的需求，已经是不可避免的选择。在硬件设施设备上，酒店将在__年改造的基础上，进一步细化产

品改造工作，全面提升硬件产品质量；在软件上，进一步完善各类规章制度，加大人员培训及人事开发力度，成立__人才库，以人才库为依托，为一线经营部门源源不断地输送优秀人才，以个性化、人性化的服务争创一流的服务环境。

二、加大促销力度，强化市场拓展

“__”之川菜品牌，已在__市餐饮市场争得了一席之地，随着各类客房的成功改造，不同层次的豪华房间满足了不同人士的需求。在新的一年里，要加大促销力度，进一步打造、树立、坚定__餐饮之品牌，充分拓展市场空间，为来年的发展与巩固打下坚实的基础。

三、培养创新意识，加大创新举措

创新——是酒店生存的动力和灵魂，有创新才有活力和生机，有创新才能感受到酒店成长的乐趣，20__年度年，我们对酒店产品、营销手段进行了大胆创新，并取得了相当不错的效果。在新的市场形势下，必须要大力培养创新意识，加大创新举措，对陈旧落后的体制要进行创新，对硬件及软件产品要进行创新，对营销方式、目标市场的选择也要创新，在20__年年的基础上，进一步开展创新活动，让酒店在创新中得到不断的进步与发展。

四、严格成本控制，量化部门成本

控制各项成本支出，就是增收创收，因此，今年酒店将加强成本控制力度，对各部门的各项成本支出进行量化，超支的即从部门工资中扣除，对经营部门（如餐饮、康乐部）实行独立核算，自负盈亏，从而强化员工的成本控制意识，真正做好酒店各项成本控制工作。

五、提高员工福利，增强企业文化底蕴

我们将进一步加强企业文化建设，丰富员工生活，增强企业文化底蕴，随着“三高二好”总目标的基本实施，员工的待遇得到了大幅度改善，酒店在新的一年里，在良好的经营业绩下，继续以搞好员工福利工作为己任，希望广大员工努力工作，达到酒店、个人双丰收。

随着“三高二好”总目标的实现，我们已经走过了打基础、攻难关、聚能量的时期，进入了在高台阶上加快发展、在高水平上实现跨越的新阶段，此刻全体员工思想要高度统一，步调高度一致，行动高度自觉，进一步增强自信心、必胜心。综观全局，加快发展的机遇难得，只要集中全体员工的智慧和力量，调动广大员工的积极性、主观能动性和创造性，就一定能够克服种种困难，把__餐饮的建设更快更好地向前推进。回顾过去，我们倍感自豪；展望未来，我们信心满怀！在新的一年里，我们将借__市快速发展的春风，以内强素质为契机，以“产品、销售、创新、成本、福利”为方针，同努力、共奋斗、创佳绩！真正实现个人与企业“双赢”，共同谱写我店发展的新乐章，共同描绘__餐饮美好的明天！

时光荏苒，20__年年即将结束，新的一年就要到来。回首过去的一年，感慨万千，很感谢__餐饮管理公司再次给我一个充满自我挑战和魅力前景的合作机会，这对我来说是一个很好的工作平台，能带出一批高技术、高素质的厨师队伍是我工作能力地体现，只有努力的工作，拿出好的效益，才能回报公司领导对我的信任。十月份再次来到公司，到现在三个多月过去了，在这段时间内，我对菜品做了一次全面的调整，在公司的大力管理培训和大家的共同努力下，营运部的支持下，完成了公司下达的在年前完成现有菜品的规范化，统一化的任务！为此感谢门店各位同事的配合。下面就把我对20__年度年即将开展的工作思路和安排分两部分做一个扼要的概述：

一、关于门店和公司

- 1、配合公司的全年计划，为明年迎接我们的旺季，在20__年度年__月底做好__上市所有的准备工作，培训好厨师团队。
- 2、对每家门店的厨房菜品操作进行有效监督与指导，严格按照公司规定的标准提高执行力。
- 3、通过专业化培训与管理，对我们的厨师技术力量进行合理储备，合理推出适合季节的新颖菜品，菜品的设计开发，是我们厨师`及公司适应市场需求，保持旺盛竞争力的本钱，菜品创新是餐饮业永恒的主题，做到真正的“会聚随心”，不时开发新品去适应市场的需求，为企业创造更大的发展空间和利润。
- 4、每月对各门店和中央厨房的菜品质量检查不低于12次，并每周向公司领导汇报检查工作情况。
- 5、主动收集各门店基层了解到对菜品的意见和信息，做出及时相应的调整。
- 6、__下市前准备好20__年度年保留下来的特色菜品的上市工作，并根据20__年度年的流行趋势增加相应的新品种。

二、关于__店

- 1、通过对一些和__路店地理位置，周边主要消费群体，经营模式大概一致的店的考察，根据营运部领导给出的大致方针，结合我们的实际情况，在一月中旬将完成整个菜单的组成，包括午市套餐的搭配，到时候上报公司领导审核。
- 2、菜单确定后，完成菜单所有菜品的标准化和规范化，并对厨房人员和前厅服务人员分别做全面系统的菜品知识培训。
- 3、了解原材料，调料的市场价格，根据对菜品毛利的要求核算，做出单个菜品的市场售价。

4、针对__店，每月进行菜品试做，最终选择三道左右的成功菜品进行更换。再更换前期做好菜品标准化资料，并做好培训工作。

5、在__月初做好龙虾下市前的.准备工作新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，努力打开一个工作新局面。

作为餐厅的一名店长，新的一年，又有新的工作要去开展，要作出优秀的菜品，优质的服务，让客人满意，愿意来我们餐厅点餐，我也是对20__年餐厅的一个工作来做下计划，明确这一年的工作。

在菜品上，除了经典的菜品，我们餐厅也是要推陈出新，做一些新的菜品，争取一个月有一到两道菜品，来尝试，如果客人也是喜欢的，那么就要保留，如果不是特别受欢迎的，那么就是需要剔除，或者再改进，只有不断的有新菜，又有经典的菜式，那么才能更好的去吸引客户前来点菜，如果一成不变，除非特别忠实的客户，新客户或者愿意尝鲜的客户就很难留得住，只有不断的去改变，去更新，才能有更好的发展。

在服务上，新的一年，我要严抓服务这一块，今年的服务虽然还不错，但是还是有进步的空间，新的一年，我要制定修改好新的服务条款，培训好员工，让大家知道，明确具体应该怎么服务才是更好的，同时对于一些服务态度不好，被客人投诉的员工要予以批评教育，实在不改或者做不好的就要予以辞退，一个餐厅，有吸引人的菜品，同时也是要有良好的服务态度，这样才能更好的留住客人。

在管理上面，我要严格的按照要求，管理好餐厅，无论是后厨或者餐厅的服务，必须要管理好，认真的去执行餐厅的要求，规矩立出来，就是需要去执行的，只有执行做好了，那么菜品才能出色，服务才能达标，客人也是会满意，那么就

有更多的客人愿意来我们餐厅吃饭点菜，只有建立好良好的口碑，我们餐厅的生意才能做得更加的好。

个人来说，我也是要积极的去学习，不断的钻研，不管是管理方面，服务方面，或者菜品方面，只有自己作为店长都做好了，那么在管理员工的时候，也是更有底气，更能明确知道他们哪里是做得不对的，知道如何的把他们管理好，为餐厅服务，让餐厅的生意做得更好的。新的一年就要到来了，我也是准备好了，明年按照计划去做好，日常中，积极的和员工们交流，了解他们的工作情况，明确餐厅新的一年的任务，去把餐厅的一个销售任务做好，既然是开餐厅，说道最后也是要让客人来进餐，做好服务，才能有业绩，所以新的一年，我也是要努力的去完成新年的一个业绩目标。

岁月如梭，光阴似箭，转眼间入职__大酒店餐饮部工作已满一年，根据餐饮部经理的工作安排，主要负责部门各餐厅、酒吧及管事部的日常运作和部门的培训工作，现将本年度工作开展情况作总结汇报，并就_年的工作打算作简要概述。

作为国际知名的品牌酒店，餐饮部的经营与管理已很成熟，市场知名度较高，经过_年的管理经验沉积和提炼，已形成了自己的管理风格，要在服务管理和培训上取得突破困难较大。入职后，根据餐饮部实际状况，本人提出了“打造优秀服务团队”的管理目标和口号，旨在提高整体服务水平，树立良好的行业形象。入职一年以来，主要开展了以下几方面的工作：

一、以提升服务品质为核心，加强服务品质工程建设

餐饮服务品质的建设，是一个庞大的系统工程，是餐饮管理实力的综合体现，_年度，在对各运作部门的日常管理及服务品质建设方面开展了以下工作：

1、编写操作规程，提升服务质量

根据餐饮部各个部门的实际运作状况，统一了各部门的服务标准，为各部门培训、检查、监督、考核确立了标准和依据，规范了员工服务操作。同时根据贵宾房的服务要求，编写了贵宾房服务接待流程，从咨客接待、语言要求、席间服务、酒水推销、卫生标准、物品准备、环境布置、视听效果、能源节约等方面作了明确详细的规定，促进了贵宾房的服务质量。

2、加强现场监督，强化走动管理

现场监督和走动管理是餐饮管理的重要形式，本人坚持在当班期间按二八原则进行管理时间分配（百分之八十的时间在管理现场，百分之二十的时间在做管理总结），并直接参与现场服务，对现场出现的问题给予及时的纠正和提示，对典型问题进行记录，并向各部门负责人反映，分析问题根源，制定培训计划，堵塞管理漏洞。

3、编写婚宴整体实操方案，提升婚宴服务质量

宴会服务部是酒店的品牌项目，为了进一步的提升婚宴服务的质量，编写了《婚宴服务整体实操方案》，进一步规范了婚宴服务的操作流程和服务标准，突显了婚礼现场的气氛，并邀请人力资源部对婚礼司仪进行了专场培训，使司仪主持更具特色，促进了婚宴市场的口碑。

4、定期召开服务专题会议，探讨服务中存在的问题

良好的服务品质是餐饮竞争力的核心，为了保证服务质量，提高服务管理水平，提高顾客满意度，将每月最后一天定为服务质量专题研讨会日，由各餐厅4—5级管理人员参加，分析各餐厅当月服务状况，检讨服务质量，分享管理经验，对典型案例进行剖析，寻找问题根源，研讨管理办法。在研讨会上，各餐厅相互学习和借鉴，与会人员积极参与，各抒己见，敢于面对问题，敢于承担责任，避免了同样的服务质量问题

在管理过程中再次出现。这种形式的研讨，为餐厅管理人员提供了一个沟通交流管理经验的台，对保证和提升服务质量起到了积极的作用。

5、建立餐厅案例收集制度，减少顾客投诉几率

本年度餐饮部在各餐厅实施餐饮案例收集制度，收集各餐厅顾客对服务质量、出品质量等方面的投诉，作为改善管理和评估各部门管理人员管理水平的重要依据，各餐厅管理人员对收集的案例进行分析总结，针对问题拿出解决方案，使管理更具针对性，减少了顾客的投诉几率。

二、组织首届服务技能竞赛，展示餐饮部服务技能

为了配合酒店15周年庆典，餐饮部8月份组织各餐厅举行了首届餐饮服务技能暨餐饮知识竞赛，编写了竞赛实操方案，经过一个多月的准备和预赛，在人力资源部、行政部的大力支持下，取得了成功，得到上级领导的肯定，充分展示了餐饮部娴熟的服务技能和过硬的基本功，增强了团队的凝聚力，鼓舞了员工士气，达到了预期的目的。

三、开展各级员工培训，提升员工综合素质

本年度共开展了15场培训，其中服务技能培训3场，新人入职培训3场，专题培训9场，课程设置构想和主要内容如下：

1、拓展管理思路，开阔行业视野

各餐厅中层管理人员大部分是由低层员工逐步晋升（有些管理人员在同一岗位工作已有四、五年时间），管理视野相对狭窄，为了加强他们的管理意识、拓展行业视野及专业知识，本年度为中层管理人员设置了7场餐饮专业知识培训，主要内容有《顾客满意经营》、《餐饮营销知识一》、《餐饮营销知识二》、《餐饮管理基础知识》、《餐饮美学》、《高效

沟通技巧》、《如何有效的管理员工》等。这些课程的设置，在拓展中层管理人员的管理思想、餐饮专业知识及行业视野等方面都有积极作用，同时缓解了在管理过程中的各种矛盾冲突，增进员工与员工之间，员工与顾客之间的感情。

2、培养员工服务意识，提高员工综合素质

为了培养员工的服务意识，提高他们的综合素质，本年度开展了《餐饮服务意识培训》、《员工心态训练》、《服务人员的五项修炼》、《员工礼仪礼貌》、《酒水知识》等培训，这些培训课程，使基层服务人员在服务意识，服务心态、专业服务形象及餐饮专业知识等方面都有所增强，自今年四月份以来，在历次的人力资源组织的大检查中没有出现员工违纪现象。

3、开展服务技能培训，提高贵宾房服务水平

为了提高贵宾房的服务接待能力，开展了《贵宾房服务接待技能培训》、《餐厅点菜技巧培训》，以案例分析、演示的形式对服务接待中出现的问题进行分析说明，并对标准化服务、推销技巧和人性化服务进行了实操演示，提升了贵宾房的服务质量。

4、调整学员转型心态，快速容入餐饮团队

实习生作为餐饮部人员的重要组成部分，能否快速的融入团队、调整好转型心态将直接影响餐饮服务质量及团队建设。根据实习生特点及入职情况，本年度共开展了三场《如何由校园人转化为企业人》的专题培训，其目的是调整学员的心态，正视角色转化，认识餐饮行业特点。该课程的设置，使学员在心理上作好充分的思想准备，缓解了因角色转变的不适应而造成的不满情绪，加快了融入餐饮团队的步伐。

5、结合工作实际，开发实用课程

培训的目的是为了提高工作效率，使管理更加规范有效。7月份，根据各餐厅管理层执行不到位的现象开发了《执行力》课程，使管理人员从根本上认识到“好的制度，要有好的执行力”，并结合各餐厅执行力不够的具体表现以及同行业先进企业对执行力的贯彻，以案例分析的形式进行剖析，使管理者认识到“没有执行力，就没有竞争力”的重要道理，各级管理人员对执行力有了全新的认识和理解，在管理思想上形成了一致。

四、存在的问题和不足

本年度的工作虽然按计划完成了，但在完成的质量上还做得不够，就部门运作和培训工作来看，主要表现在以下几方面：

1、管理力度不够，用力不均，部分环节薄弱

在管理过程中对部分敏感问题管理力度较弱，对多次出现的服务质量问题不能一针见血的向管理人员提出，使部分管理问题长期存在，不能从根本上得到解决。同时将主要精力放在楼面服务质量方面，削弱了对管事部、酒水部的管理。

2、培训互动环节不够

在培训过程中互动环节不多，员工参与的机会较少，减少了课堂的生气和活力。

3、课程容量太大，授课进度太快，讲话语速太快

餐饮专业知识课程设置容量太大，在培训过程中进度太快，语速太快，使受训人员对培训内容不能深入理会，削弱了这部分课程的培训效果。

_年将对培训方向进行调整，减少培训密度，注重培训效果，提供行业学习相关信息，引导员工学习专业知识，鼓励员工

积极参与餐饮服务技能考核、调酒师职业资格认证和餐饮专业知识方面的学习，在餐饮部掀起学习专业知识的热潮，对取得国家承认的各种行业资格证书的员工进行奖励，培养知识型管理人才，为酒店星级升级作好优秀管理人员的储备工作，把餐饮部打造成为一支学习型的团队。

7、优化培训课程，提升管理水

_年的部门培训主要课程设置构想是：把_年的部分课程进行调整、优化，使课程更具针对性、实效性。将把日常工作与所学内容紧密结合，全面推动餐饮管理。

8、配合人力资源部，培养员工企业认同感，提高员工职业道德修养

积极配合人力资源部的各项培训工作，弘扬企业文化，培养员工对企业的认同感，提高员工的职业道德修养，增强员工的凝聚力。

_年度工作的顺利开展，全赖于领导的悉心指导和关怀，也离不开人力资源部和行政部的帮助，更得力于餐饮部各分部门对我工作的大力支持。新年新希望，希望来年在工作中能得到领导更多的指导和指正，能得到同事们在工作上更加友好、积极的配合和支持。新年新起点，希望在来年能将餐饮管理工作推上一个新台阶，使管理更加完善、更加合理、更加科学。总结过去，展望未来，在新历开篇之际，我将继续发扬优点，改正不足，进一步提升管理水，为打造一支学习型的、优秀的餐饮服务团队而努力！

作为__餐饮行业的知名企业，__餐饮店在20__年取得了令人瞩目的成绩，20__年已经到来，餐饮行业的竞争将更加激烈，如何保持下__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：

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。

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__的企业餐饮文化，从餐厅的装修装饰风格和高质量餐品出品，以及热情温馨的服务，最大程度的展现这种__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。

三、经营战略

本餐厅位于__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“__”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__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。

餐饮店长的月工作计划表篇四

一年的时间结束了，我感觉自己还有很多事情都需要继续完善好，作为一名火锅店的店长，店里面的生意才是我主要关心的，到了年底我总是有着很大的压力，这就是责任，我一直都告诉自己一定要为自己的店长事业奋斗到底，过去的一年已经结束了，对于很多事情都已经有了结论，我觉得很多事情就是在工作当中产生的经验，然后为以后做出了强烈的铺垫，这才是关键的事情，现在当然我能够强烈的意识到这一点，我希望工作不仅仅是工作，更多的是能够从中得到乐趣，有成就感，把火锅店生意做好，做大，这就是成就感，对于未来一年我也有一些计划。

首先我是觉得在火锅店的工作服务工作上面，需要有更多的改善，我一直都认为服务是第一的，现在行业竞争的是非常的严重，很多时候都应该能够主动的去判断这些事情，在工作当中我一直都非常在乎服务的质量，只有把服务做好才能够让顾客吃的开心，更加感受到的我们的火锅店的服务，不管是在未来的什么时候这些都是应该能够看到的，现在我也在不带的提高自己，我认为过去的一段时间这些都是非常清楚的，在工作当中我一直都认为细节决定成败，未来的xxx年在服务工作上面一定要在进一步，为我们火锅店的服务制度走向完善，更进一步。

再有就是员工的工作素养，我认为每一个火锅店的员工都是有着巨大的潜力，只有让员工们热爱的工作，才能够让工作

做的更好，这一点不管是在什么地方都是这样，过去一年已经过去，在未来工作福利这一块上面，我将为店内的员工继续争取更多，只有员工们把这里当做了家，把工作当做了自己的事情，那么我们火锅店的生意一点会有所突破，当然在未来的工作当中不仅仅是福利，只要工作做的好，这些问题都不是问题，火锅店会越做越好，我也相信在未来的工作当中有更多的事情在等着我们去完善处理好，工作一定要坦诚相待，这是毋庸置疑的。

未来的xxx年我依然相信能够做的更好，不是每一件事情都能够妥善的处理到位，但是我们是能够改变的，是能够提升的，这就是原则，并且我相信我们的工作会在未来的一年当中有所进步，作为火锅店店长，我有着很大的责任，我会带领着店内每一个员工做好工作，让火锅店更加生意兴隆。

餐饮店长的月工作计划表篇五

202x即将到来，回首过去，感慨万千。我要特别感谢xx餐饮管理公司，给我提供了一次充满挑战和机遇的合作机会。这个工作平台能够培养高素质、高技能的厨师队伍，正是我个人能力的体现。我必须不断努力工作，取得更好的成果，回报公司领导对我的信任。我加入公司不到三个月，通过大力的管理培训和同事的共同努力，在营运部的支持下，成功完成了规范化和统一化菜品的任务。在此感谢所有门店的同事的合作！在新的202x年，我有以下两个目标：

配合公司的全年计划，准备迎接明年的旺季，于20xx年12月底前做好202x年上市所需的准备工作，并培训好我们的厨师团队。严格按照公司标准，对各门店的厨房菜品进行有效监督和指导，提高执行力。通过专业化培训和管理，合理储备我们的厨师技术力量，推出适合季节的新颖菜品，提高竞争力。菜品创新是餐饮业的永恒主题，我们要始终关注市场需求，及时推出新品。每月对所有门店和中央厨房的菜品质量

进行不少于12次的检查，并定期向公司领导汇报检查情况。主动收集各门店基层反馈的菜品意见和信息，做出及时的调整。准备好202x年保留的特色菜品在20xx年下市之前推出，并根据202x年的流行趋势增加相应的新品种。

xx店将全新开业

xx店将于20xx年3月18日重新开业，经过半年的停业，将为顾客呈现全新的面貌。由于xx路地理位置的特殊性，公司领导决定该店的产品将和其他分店不同。

新的经营模式将以三大块为主□xx□xx□xx□同时辅以其他门店销量较好的'原有菜品，以吸引新顾客，留住老顾客。该店午市销量较淡，但由于xx路地理位置的特殊性，我们将推出简单快捷丰富的午市套餐并为楼上公司员工提供送餐服务。

厨房作为整个餐厅的核心部门，下面是整个计划的安排：

1. 经过对xx路店周边主要消费群体、经营模式与xx店类似的店的考察，根据营运部的方针，在1月中旬完成整个菜单的组成，包括午市套餐的搭配，并向公司领导报告审核。
2. 完成菜单所有菜品的标准化和规范化，并对厨房和前厅服务人员分别进行全面系统的菜品知识培训。
3. 了解原材料和调料的市场价格，根据菜品毛利的要求核算，设定单个菜品的市场售价。
4. 为xx店每月进行菜品试做，最终选择三道左右的成功菜品进行更换。在更换前对菜品标准化资料进行培训。
5. 在xxx月初做好龙虾下市前的准备工作。

新年意味着新的起点、新的机遇和新的挑战。我们决心再接

再厉，努力打开一个新的工作局面。

餐饮店长的月工作计划表篇六

光阴荏苒，又到xx年的尾声，新的一年即将到来。回首过去一年，心中充满感慨。对于xx餐饮管理公司再次给予我充满挑战与前景的合作机会，我深怀感激。这个工作平台为我提供了一次展示我工作能力的机会，我非常珍惜，只有通过努力工作、创造出良好的业绩，才能回报公司领导对我的信任。在今年的十月份，我重返公司，到现在已经过去了三个多月。在这段时间里，我对菜品进行了全面的调整，同时在公司的强力管理培训和大家的共同努力下，营运部的支持下，完成了公司下达的任务，即在年底前完成对现有菜品的规范化和统一化。我要感谢门店各位同事的配合与支持。

下面，就我对xx年即将开始的工作思路和安排分为两部分，做一个简要的概述：

- 1、配合公司的全年计划，在xx年的`xx月底前完成准备工作，培训好厨师团队，为明年旺季的到来做好充分准备。
- 2、对每家门店的菜品操作进行有效监督与指导，确保严格按照公司规定的标准提高厨房操作的执行力。
- 3、通过专业化的培训和管理，合理储备我们的厨师技术力量，推出适合季节的新颖菜品，菜品的设计开发是厨师和公司适应市场需求、保持竞争力的重要手段。菜品创新是餐饮业的永恒主题，我们要达到“会聚随心”的目标，推出新品以适应市场需求，为企业创造更大的发展空间和利润。
- 4、每月要对各门店和中央厨房的菜品质量检查不少于12次，并每周向公司领导汇报检查工作情况。
- 5、主动收集各门店基层了解到对菜品意见和信息，做出及时

相应的调整。

6、准备好在下市前的特色菜品，并根据xx年的流行趋势增加相应的新品种。

xx店于停业半年后，于xx年xx月xx日以全新面貌重新开业。考虑到xx路的独特情况，公司决定这家店的产品将与其他分店不同，以三大类为主，包含xx□xx和xx□辅以其他门店畅销菜品。我们的目标是利用原有菜品吸引新顾客，以新增菜品留住老顾客。虽然午市的销售状况不够理想，但是由于xx路的地理位置特殊，我们将与营运部合作，提供简单、快捷、丰富的午市套餐并为楼上公司员工提供送餐服务。厨房是整个餐厅的核心部门，下面是我们的计划安排：

1. 我们将对和xx路店地理位置、周边主要消费群体、经营模式相似的店进行考察，结合我们的实际情况，并根据营运部领导提供的方针，于一月中旬完成整个菜单的组成，包括午市套餐的搭配，并提交给公司领导审核。
2. 一旦菜单确定，我们将制定菜品的标准化和规范化，并对厨房人员和前厅服务人员进行全面系统的培训，以提高他们对菜品的知识和理解。
3. 了解市场原材料和调料的价格，结合对菜品毛利的要求，确定单个菜品的市场售价。
4. 我们将每月对xx店的菜品进行试做，并选择三道成功菜品作为替换品。在更换前，我们将制定菜品标准化资料，并进行培训，以确保厨房人员和前厅服务人员熟悉菜品。
5. 在xx月初，我们将做好龙虾下市前的准备工作。新的一年为我们带来新的起点、新的机遇和新的挑战，我们决心再接再厉，努力开创一个新的局面。

餐饮店长的月工作计划表篇七

一、调整经营措施，降低成本费用。

1、将外餐部转租出去，摒弃了多年来__内外双修__、__两手抓，两手都不硬__的分散管理模式，握起拳头来，集中精力发展内餐经营。__年全年实现营业收入17__元，比去年内餐全年15__元的营业收入超额2__元。

2、确定合理的减亏经营目标及利润指标，餐饮部管理层紧紧围绕目标任务和指标落实狠下管理功夫，想方设法，力求降低成本、节约费用。__年餐饮部在超额完成年度任务、员工工资普遍增加的情况下，成本率及亏损额度均比20__年下降。

3、配合宾馆下达的管理层销售任务，积极调协餐饮部员工的全员销售意识，扩大内需促外销。在20__年度餐厅接待的起红白宴服务中，就有起是由宾馆员工推荐和介绍的，占了全部红白宴席的%，实现了客人满意、员工受益、餐厅得利的三赢目标。

4、找准定位，避开与宾馆外围餐厅激烈的散点争夺，把婚宴、会议、培训等团体客源定为主攻方向，调配了一名负责外联的副经理，加大团客销售。在会议、同学聚会的数量均比去年减少的情况下，大力做好培训班的挖掘和接待工作，很大程度弥补了前者所造成的缺损，为超额完成经营任务打下了坚实的基础。

二、加强内部管理，提高服务质量。

1、严抓服务员的个性化培训。着重培训服务员的礼貌礼仪、肢体语言运用，提高对客人推菜以及投诉的应对、处理能力，使每个服务员均能独挡一面，在人员少、工作重的情况下均能保持服务技能和水__的正常发挥。

2、努力保持厨师技术水__的稳定和创新能力的提高。在年初针对技术状况对厨师人员进行了调换，并且在力量弱、台数多的时候合理配置人员分工，加强相互合作，保证菜肴的品质要求。保持一定的菜品出新率，满足一定时期客人的求新需要。

3、加强餐饮部全体成员的食品卫生意识和水__的培训。多次聘请卫生监督管理部门有目的、有重点的对餐厅食品的采购、验收、清洗、加工等环节进行现场督导及培训，强化食品卫生工作的常抓不泄，强调食品卫生的严重性。

4、加强管理层的业务培训。分期、分批参加各种本行业的业务培训，不断提高管理意识、管理水__，学以致用、现学现用。

三、合理改造硬件设施、设备。

1、厨房布局的调整及装修。严格按照卫监部门的要求合理规划厨房布局，几十载黑厨房一朝换新颜，改善了工作环境，提高了卫生质量，为__东博会__的成功接待提供了先决条件。

2、南门灯箱的修饰和安装。为偏僻、幽静的餐厅就餐环境__添了几分喜庆和人气。

餐饮店长的月工作计划表篇八

各位领导、同事：

家早上好!我叫xxx[]我竞聘的岗位是餐饮店店长，我首先感谢上级领导为我们提供了这次公*竞争的机会，我会珍惜好这次机会!我是20xx年3月份加入wsm这个大家庭的，曾经是龙岗天虹店的助店，后调往世贸店，现在是世贸店的助店，今天我要竞选的是龙岗世贸店店长一职，希望大家支持我!给予我

更多的力量。

参加此次的竞选是我自己经过深思熟虑后所做的决定。算一算，我进wsm快3年了，担任助店这一职也快2年了，这两年里跟着我的店长劳卫华小姐让我学会了很多，也给了我一个很好的发展的舞台！记得从我进入wsm的那一刻起：“晓吟，加油！”这句话就一直响在我耳边，当我还是新进店员时，店长就告诉我：“晓吟，你要加油！你现在要开始把助店的工作学会，将来我希望你要做助店的！”于是我更加努力去学习，不久后我真的升到助店。这时她又会告诉我：“晓吟，你要更加努力加油！虽然你现在只要是助店，但你还要把店长的工作提前学习并且学以致用，将来你还要做店长的！”我一直记得她的鼓舞和支持，所以我一直在学习如何做一名称职的店长。现在我的店长凭借她的才能升职了，我也要发挥我的所能，我让大家都相信并看到“强将部下无弱兵”。

我知道今天会有很多人跟我一样竞选世贸店，但我相信我会更加胜任的，1.青春是我最大的资本，我有思想也有动力，我一直在努力和学习，不管是过去还是现在。2.我独自摆过特卖场，从中也学到了如何处人处事。3.我手中握有一定的培训资料，我敢于给我的店员进行培训，让大家一起充电学习。4.我在今年的1月份被公司评为“20xx年度优良员工”的称号并且颁发了荣誉证书！这也是公司对我工作的肯定！5.我是龙岗世贸店的开店元老，从招工到进场接收货品再到摆设陈列，我一样都不敢马虎，虽然我只是助店，但是店铺里的大事小事我都清楚明了，我更加了解店铺的日常运作情况。

假如今天我竞选成功了，那么80万的年销售目标对我来说是绝对没有问题的，我计划把它分成4不等份来完成。春秋季各完成20万，*均每月完成5万，夏季是销售淡季就计划为15万，每月完成5万，冬季是一年中销售的高峰期，剩下的25万就每月按5万来完成。当然这只是最基本的销售目标，我要创造更多，我会带着我的团队去共同努力，因为一个店铺的业绩不是单纯靠店长来完成的，还要靠大家团结一起努力，所以我

会组织好我的团队，这一点我相信我是没有问题的，就凭借着
我学生时代担任过校学生会*，我有组织和带好团队的能力，
我会带着我的团队挑战85万，90万，甚至更多，为公司创造
更多的利润！

餐饮店长的月工作计划表篇九

1、 审阅昨日的日营业报表

工作内容点项及要求 决策

2、 审阅后应在财务处签名,并绘制营业数据曲线图 1、 审阅
各部门的工作记录,查找各部门存在或疏漏的问题,记录急
需处理事项。

作事项

3、 审阅当日订餐情况、预测当日经营情况、有无特殊事项需
注意及时做好各部门的工作协调。

1、 审阅各部门的工作计划。有无今日解决事项。

3、 审阅工作计划 2、 将预定计划内的工作合理部署,并落实
到人

3、 检查并督导下属是否有效执行已安排部署的工作

4、 验收货物

除专门规定时间外 内做完 时间

1、 熟知昨日的经营重要数据,并据此作出相关判断或

1、 主要针对前厅部、操作间的准备工作检查是否达标(同11:

00--11: 30;17: 00--17:

5、 对各部门营业时检查工作程序是否达标及时纠正), 有无疏漏 30 前准备工作的巡视 2、分店整个的营业环境(卫生、整洁整齐、设施设备、11: 30--12: 00;17: 30--18:

安全事项、服务状态、产品等)是否达到既定标准 00

1、抽样性进行部门的卫生、餐前准备、产品、服务检查, 并进行相应的表扬或惩处;做好记录。

6、对各部门餐前检2、安全检查:(财产、食品卫生、员工、顾客、消防、查

行政等安全)

2、对于各项工作不合格的, 查明原因并及时与部门负责人沟通

1、观察服务和出品是否达到既定的标准, 处理或记录出

7、 营业高峰期的现场巡视

现的问题。主要巡查服务程序、服务导语、产品质量及缺项。并做好记录。

2、对熟客、常客的问候及重要客人的安排接待。每天接待客人不低于3桌。并做好记录。

8、 对各部门工作方法 的协调

2、协调各部门之间的工作关系, 使经营管理活动更为顺畅

3、记录各项工作中存在的问题, 思考解决办法

9、收银复核

每天最低复核5桌，并在备单上签名。

1、针对下属的工作计划、工作部署进行抽样性检查或指

10、对直接下属的导 工作检查和指导

2、检查下属是否按照标准流程开展工作，必要时对其方式方法进行指导

14□30--16□30

19 □30--21□30

11□30;17□30

11、员工管理 12、其他管理工作

分别找员工谈话，了解员工的思想动态、收集意见等、每周不低于3人

思考本店存在的问题及解决办法、汇报各工项工作进展情况、做好记录

1、参与并主持前厅部每周的卫生大扫除检查(主要死角、

每周五14: 30

通过各种途径了解及掌握

1、 每周的卫生工整洁整齐、环境3600检查) 作检查

2、参与并主持操作间每周的卫生大扫除检查(地面操作台冰箱货架等的整洁整齐)

1、参与并主持前厅部每周的安全大检查(桌椅设施、炉

2、每周的安全工作的检查

具、库房、门窗、气罐)

每周一17:30

2、参与并主持操作间每周的安全大检查(炉灶、电器) 每周

二14:30 3、行政安全大检查(消防、食品卫生、工商税务证照、治安等)

1、每周五进行员工培训(技能、企业文化、思想培训、

3、每周培训工作素质提升轮流培训) 的检查

4、每周能耗工作1、审核每周由万能工统计的周能耗报表的检查

5、每周财产管理工作的检查

2、根据报表数据做好相关的控制管理工作

1、审核每周由万能工统计的各部门财产管理(报损)报表

2、根据报表数据做好相关的控制管理工作

1、组织相关人员到所在城市的农贸批发市场进行原材料

1、对原材料市场品种、质量、价格的调查 的考察

2、对所调查的结果进行书面记录，并据此对现有供货商进行评估考核

1、组织相关人员到所在城市同行业竞争对手处进行实地

2、对同行业竞争对手的考察了解考察

2、了解竞争对手的产品结构、市场定位、风味特色、整

每周五培训，每日营业高峰检查

每周五14:30

体环境氛围、管理状况、营业状况、营销状况等方面，作好相关记录

3、对营销工作的3、对本店的消费者进行相关信息的反馈搜集、整理、分调查研讨析

1、了解竞争对手的产品结构、市场定位、风味特色、市

4、对菜品研发的研讨场欢迎度

2、了解本店消费者的偏好、习惯

在周三的管理例会上解决

5、对下属的评估考核

1、每月对供货商的评估协调

2、与上月和去年同期相比较之间产生的差异，分析原因

每周一例会上交工作日志(其工作内容要求在每周工作日志上体现)

2、每月对分店经以便于作出相关调整或决策

营现状的总结分析 3、根据当月的经营状况，归纳并比较各项数据的合理性

1、参照各管理标准对当月的管理成效进行定性、定量的分析和评估

3、参照行业标准，比较差异并找出主要因素以便于调整或决策

1、审核当月各项关于成本控制的数据，比较与上月的差异并找出原因

4、每月对成本控制的总结

2、根据当月的经营状况，归纳并比较各项数据的合理性和平衡性，

分析原因以便于作出相关调整或决策

5、每月工作计划与总结(28日务必上交)

1、每月按照规定时间亲自完成所在店《店经理月度报告》的编制

6、每月《分店财报总部 务报表》的审核

2、与财务共同针对各项数据进行分析，对差异因素进行归类总结

1、每周根据业务情况召集前后堂主管、收银员、库管、领班召开二次的管理例会

6、每周的管理例会

召开不低于二次的管理例会

2、搜集、听取各部门的工作汇报，并于会上做出相应回复或协调

3、部署下一步的工作，并提出具体的完成时间和相关要求

召开月度经营管理例会

2、针对上月的及出现的问题进行分析整理，研讨最佳解决方案和决策

3、制定下月的各项目标，并就目标制订和部署各部门工作计划

8、 每月的员工大会 午，科华在周三下午;行政

2、对优秀员工或严重过失员工于会上进行褒奖或批评并部到会参加。上店《员工园地》;

3、对下月的工作重点进行概括性阐述，鼓舞士气、统一思想

1、由各部门负责人对当月和上月内过生日的员工进行统计并上报

9、 每月的员工生日

2、员工生日派对定于双月月末准时举办，届时由店经理

餐饮店长的月工作计划表篇十

餐饮企业门店的全体员工是一个有机协作的工作团队，而作为这个团队的带头人——店长，有着非常明确的使命和工作职责。

1. 店长的使命:

(1)全面落实贯彻公司的营运规则，创造优异的销售业绩，提供良好的顾客服务。

(2)领导、布置门店各部门的日常工作，在日常工作中深刻理解、把握和弘扬连锁经营企业的企业文化。

(3)限度地激发员工的积极性和创造性，从而营造一个令全体同事心情愉快的工作环境，使自己成为一名企业文化最基层的执行者和捍卫者，可能地为企业的集体和长远利益服务。

2. 店长的工作职责：

(1)了解连锁企业的经营理念；

(2)完成公司下达的各项指标；

(3)制定门店的经营计划；

(4)督促各部门工作人员贯彻执行经营计划；

(5)组织员工进行教育培训；

(6)监督门店的原料进货验收、原料的库存管理、菜品生产和销售服务等；

(7)监督检查门店的财务管理；

(8)监督人事部门的职员管理以及业绩考核；

(9)执行公司下达的促销活动与促销计划；

(10)了解并掌握本店的销售动态，及时调整菜肴品种和完善菜品质量；

(11)监督检查本店的门面、标识、菜品陈列柜等，维护本店的清洁与卫生；

(12)负责处理顾客的投诉与抱怨；

(13) 处理日常经营中出现的例外和突发事件；

3. 店长的基本素质要求：

(1) 指导能力：能拓展下级的视野，画龙点睛，高瞻远瞩，使其人尽其才，提高业绩的指导能力。

(2) 培训的能力：按已有的规范管理培育下级，传授可行的方法、步骤和技艺，使其在其职尽其责、胜其任；同时还要有找漏补缺，帮助下级尽快改正并培养他们迅速成长的能力。

(3) 资讯、数据的驾驭能力：信息资料、数据的整理、分析，并使之运用到实践中去，以扬长避短、查漏补缺，加强管理，提升业绩的能力。

(4) 组织领导能力：能有效、合理地组织下级，调动员工的积极性，共同完成总公司的既定目标。

(5) 正确的判断能力：对问题、对事件要客观地评判、正确地分析，并快速解决问题。

(6) 专业技能：经营餐饮企业(饭店)的必备技巧和使顾客满意的能力。

(7) 企划能力：能有计划地组织人力、物力、财力，合理调配时间和利用空间，整合资源，提高效率。

(8) 管理能力：不断地找出隐患问题，加强管理，防患于未然，使分店整体运营结构更趋合理。

(9) 自我提高、自我完善的能力：不断学习和更新专业知识，在餐饮企业发展过程中能跟上时代的步伐和企业一起成长，不断充实自己，完善自己的能力。

10) 诚信的职业道德：有良好操守和高尚的道德才能显示出人

格的魅力，才能有上行下效的效果。

(11) 榜样和承担责任的能力：领导是榜样——；遇事要不推诿、划清责任、勇于承担。

1. 布置当日工作任务

(1) 每天中午开餐前组织员工例会，主要对前一天的工作情况进行总结，及时指出各部门工作中的不足，表扬典型的先进事例；布置当日的工作任务。

(2) 传达公司新的工作理念和工作要求。

(3) 宣布对昨天一些事情的处理结果，并提醒各部门防范的具体措施。

2. 检查、督促各部门工作完成情况

(1) 定期和不定期地检查、督促各部门的工作完成情况(或当时的工作秩序情况)，并对典型的事例作详细的记录。

(2) 及时提醒各部门何时应完成哪些工作。

3. 了解客人对菜肴、服务质量的评价

(1) 及时了解客人对菜肴质量的评价，并及时与行政总厨进行沟通和交流。

餐饮店长的月工作计划表篇十一

工作计划网发布餐饮店长工作计划范文，更多餐饮店长工作计划范文相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

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，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“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。

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。

餐饮店长的月工作计划表篇十二

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。

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。

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

不管赚多少，如果开支比收入大，那么我们永远都在亏本。我们会查清楚固定资产数量及状态，每月清点易耗品的使用状况，水果按照在场人数按量申购，确保不浪费，不积压。水电合理调配，按需开关，尽量留住公司培训出来的员工，不增加人事成本。在不影响对客服务的前提下，根据财务数据及要求，做好配合工作。

以上六点就是休闲部本年工作计划，请领导多多指点！谢谢！

餐饮店长的月工作计划表篇十三

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。

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。

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。

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。

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。

不管赚多少，如果开支比收入大，那么我们永远都在亏本。我们会查清楚固定资产数量及状态，每月清点易耗品的使用状况，水果按照在场人数按量申购，确保不浪费，不积压。水电合理调配，按需开关，尽量留住公司培训出来的员工，不增加人事成本。在不影响对客服务的前提下，根据财务数据及要求，做好配合工作。

以上六点就是休闲部本年工作计划，请领导多多指点!谢谢!

餐饮店长的月工作计划表篇十四

时光荏苒□20xx年即将结束，新的一年就要到来。回首过去的一年，感慨万千，很感谢xx餐饮管理公司再次给我一个充满自我挑战和魅力前景的合作机会，这对我来说是一个很好的工作平台，能带出一批高技术、高素质的厨师队伍是我工作能力地体现，只有努力的工作，拿出好的效益，才能回报公司领导对我的信任。十月份再次来到公司，到现在三个多月过去了，在这段时间内，我对菜品做了一次全面的调整，在公司的大力管理培训和大家的共同努力下，营运部的支持下，完成了公司下达的在年前完成现有菜品的规范化，统一化的任务!为此感谢门店各位同事的配合。下面就把我对20xx年即将开展的工作思路和安排分两部分做一个扼要的概述：

- 1、配合公司的全年计划，为明年迎接我们的旺季，在20xx年xx月底做好xx上市所有的准备工作，培训好厨师团队。
- 2、对每家门店的厨房菜品操作进行有效监督与指导，严格按照公司规定的标准提高执行力。
- 3、通过专业化培训与管理，对我们的厨师技术力量进行合理储备，合理推出适合季节的新颖菜品，菜品的设计开发，是我们厨师`及公司适应市场需求，保持旺盛竞争力的本钱，菜品创新是餐饮业永恒的主题，做到真正的“会聚随心”，不时开发新品去适应市场的需求，为企业创造更大的发展空间和利润。
- 4、每月对各门店和中央厨房的菜品质量检查不低于12次，并每周向公司领导汇报检查工作情况。
- 5、主动收集各门店基层了解到对菜品的意见和信息，做出及时相应的调整。
- 6□xx下市前准备好20xx年保留下来的特色菜品的上市工作，

并根据20xx年的流行趋势增加相应的新品种。

1、通过对一些和xx路店地理位置，周边主要消费群体，经营模式大概一致的店的考察，根据营运部领导给出的大致方针，结合我们的实际情况，在一月中旬将完成整个菜单的组成，包括午市套餐的搭配，到时候上报公司领导审核。

3、了解原材料，调料的市场价格，根据对菜品毛利的要求核算，做出单个菜品的市场售价。

4、针对xx店，每月进行菜品试做，最终选择三道左右的成功菜品进行更换。再更换前期做好菜品标准化资料，并做好培训工作。

5、在xx月初做好龙虾下市前的准备工作新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，努力打开一个工作新局面。

餐饮店长的月工作计划表篇十五

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。

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，从人员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。

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。

人员是企业的根本，所以对人员的培养，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，关注人员在工作生活中遇到的难题，并给与最贴心的鼓励和帮助，让人员觉得受重视，有价值。满意的人员带来满意的顾客，满意的顾客带来满意的企业，满意的企业成就优秀的人员。让我们一起关爱人员，关爱顾客，关心和关爱所有帮助我们成长的人。

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。

不管赚多少，如果开支比收入大，那么我们永远都在亏本。我们会查清楚固定资产数量及状态，每月清点易耗品的使用状况，水果按照在场人数按量申购，确保不浪费，不积压。水电合理调配，按需开关，尽量留住公司培训出来的人员，不增加人事成本。在不影响对客服服务的前提下，根据财务数据及要求，做好配合工作。

餐饮店长的月工作计划表篇十六

管理工作不是单纯的照章办事，要以理服人，以德服人。“管”靠制度，“理”靠感染。员工犯错误，不能一味去批评、指责、处罚。重要的是对其进行教育，让他们反省自己的错误在哪里。及时进行改正，同样的错误下次一定不能重犯；多组织各类文体活动和培训课程，玩就玩个痛快，学就学个认真、踏实。在丰富员工文化生活的同时又能补充到知识能源，永葆企业活力。

首先，我们自己的思路要清晰，知道我们的`顾客群，明白我们的服务对象，制定我们自己的服务模式，知道我们的顾客最重要的要求，恰到好处的进行销售与维系，用心去感受，真诚去体验。

其次是我们要让宴席接待成为我们的先锋官，系统全面的做好各项细节服务工作，带动我们的中餐零点稳中攀升，并且要让我们的婚礼策划人及司仪到全国各地去参加有关婚庆知识的学习与培训，使我们永发家园的婚礼做到，不拘一格。让每对新人都在草原兴发留下美好回忆，以此带动身边的亲朋好友，把平时的家庭聚餐、同事聚会、生小孩、过生日、过寿等宴请都来我们永发家园，并且能享受到家的感觉。

五常在我们的企业相对来说提的还是比较早的，但运用的如何、实施的如何，我觉得它与我们的执行力有直接的关系，我们的员工对此意识可能不强，但我们的管理人员必须有灌输、倡导、示范、检查、监督的意识，并对此有深刻的认识与体会，把它作为一项管理工具运用到工作中去，并与大家共同研讨此方法的好处，与以前的工作相比较，他们的思想就会慢慢改变，使员工形成自觉、主动的质量意识和规范意识，提高工作效率，提高服务质量。

在工作中我们每个人都需要新的能量补充，企业因员工的努力而发展，员工因企业的成长而进步。我们永发家园倾力为

员工创造学习机会与氛围，大力支持、帮助、督促员工不断学习，成长进步。利用装修停业时间，为员工量身定做培训方案，使每一位员工都有新的知识补充，新的活力和新的激情，为我们企业发展做出努力，为我们自己的职业道路奠下坚实的基础。

安全是经营的基础，是我们工作的前提，每周四是我们的安全检查日，每餐的餐前、餐中、餐后检查一定要认真执行，水、电、液化气、企业财产等检查一定要落到实处，为企业一份安全保障，把所有的易耗品归类、量化，并认真妥善保管，坚决抵制长流水、长明灯、物品浪费，职工餐浪费现象。

设施设备的维护与保养工作我们要养成良好的习惯，天天检查，及时报修，及时进行解决，让顾客每到一处感受到空气的清新、玻璃、餐具洁净明亮，花草充满生机，辅助设施整齐干净，给顾客留下优雅、温馨、惬意的美好印象。

在20xx年的工作中，我们一定要按照工作计划严格认真执行每一项工作，把创新经营、创新管理、创新服务、创新出品，作为我们永恒的工作主题，让我们携手共进，再接再厉，再创新的辉煌！

2、年度工作计划，首先要让所有的员工清晰一年的工作重点，工作任务和工作内容，最重要的方向，一定要让我们所有的员工在新的一年里，有一个明确的方向！

4、年度工作计划需要查阅大量以前的工作数据，同时集合当前的形式和发展要求，结合所有年度的节日来进行制定，必须要结合实际，不然会空洞让人无法明了。

5、此资料还可用来作为各部门工作计划制定前的培训资料。

餐饮店长的月工作计划表篇十七

一、酒楼内部管理方面：

1、厨房的运营管理

(1)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年度不同时期节假日餐饮促销计划，并在实施过程中收集客人反馈意见加以改进。

(2)与厨房密切配合，定期变换菜单，定期推出新菜，不断提高生产工艺和产品质量，使产品精益求精，推出后检查菜品出菜质量，并及时反馈客人意见，改进菜品质量，满足客人需要。

(3)督促厨师长搞好食品卫生、成本核算、供应标准等工作。每天掌握厨房食材供应与准备情况，与厨师长协调组织做好相关工作。

(4)督促厨师长做好出品部门卫生和安全工作，贯彻执行食品卫生制度，开展经常性的安全保卫、防火教育，确保生产安全。

(5)与出品部主管定期分析营业成本，制定成本控制计划，并督促实施。

2、餐厅的管理

(1)制定食品的销售毛利，严格控制好食品成本。

(2)编写操作规程，提升服务质量，制定酒楼员工岗位职责和服务标准化程序，督促、检查酒楼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。

(3)开展各级员工培训，提升员工综合素质。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，不断提高员工服务意识、服务技能、技巧以及服务质量，提高工作效率。

(4)制定各级管理人员和服务、工作人员的考核标准，认真考核部门管理人员的日常作业业绩，以激发员工的士气和积极性。

(5)组织服务技能竞赛，展示员工服务技能水平。评选竞赛成绩优良的员工加以奖励，使员工不断学习业务知识。

(6)加强各项服务设施用具维修保养工作，安排专人负责，专人管理，职责分明，明确设施、用具的检查项目，定期、定时进行检查，保证设备设施能正常使用，减少故障事故。

(7)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。

(8)开餐前组织各推销人员及生产部门主管召开班前推销沟通会，了解当天菜式供应、沽清情况，以利更好地做好推销工作。

(9)加强餐前服务环境、服务物资资源、卫生的检查管理工作，保证给顾客提供一个舒适的用餐环境及提高服务工作效率。

(10)灵活安排服务人员班次，开市中加强人员调控，保证服务中的人手充足，确保服务质量。

(11)加强现场监督，强化走动管理，妥善处理客人投诉，与客人建立良好关系，并每天组织召开班后总结会。

(12)建立酒楼顾客意见收集制度，减少顾客投诉几率，如设立宾客意见表、服务意见簿、出品意见簿等。根据意见反馈

信息，找出服务工作的不足，采取措施加强餐前控制和餐中控制，提高服务质量。

(13) 定期组织召开餐厅管理人员行政会，解决当前存在的问题，听取员工对餐厅内部管理和对外销售的意见及建议。

(15) 检查餐厅及厨房的食品、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。

(16) 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。

二、成本控制方面

1、制定能源费用(水、电、油、气)管理制度，维修保养制度、监督制度、奖惩制度。

2、建立科学能耗合理使用标准，在各区域安装独立水表、电表，每月统计，一月后参考使用标准对节约能源的部门成绩按百分比给予适当奖励。

3、宣传、灌输节能观念，鼓励员工提节能的合理化建议，实行节能、节支的双向研究课题责任制。

4、严格验收把关，建立货品入仓储存制度，从采购-收货、验货-库存、保管-发货、盘点-加工制作-服务出售-销售收入，要求严格把好各个关口。

5、根据预订当天餐饮消费信息和预测当天餐饮消费的人数，根据计划采购进货，避免货物积压，影响资金运作。

6、编制原材料采购计划、建立采购审批流程，抓好采购管理

工作，杜绝供求双方互相串通作弊，根据酒店行业通常作法，每半年更换一次采购员。

7、组织餐厅有关人员每月最少一次市场调查，了解和掌握市场原材料的品种、价格变化情况，准确确定各种菜品原材料的采购价格。

8、加强低值易耗品的使用管理，文具以旧换新方式进行，杜绝员工使用客用物资，及防酒楼物资失窃。

9、食品加工综合利用边角料，提高食品的出品率，如萝卜皮可以用于制作餐前小食。

10、为便于控制成本，客用食品与员工用食品应分开，有利于核算。

11、做好员工思想工作，杜绝员工偷吃。

12、培养员工“一岗多能”，如大型酒席人手不足可以调动后勤采购，工程等人员参与工作。

13、人员岗位编制要合理，要充分考虑到工作的需要，减少不必要岗位的设置，减少不必要管理层次的设置。

14、将控制食品成本的责任分解包干到各部门，按照“谁主管、谁领料、谁确认、谁签单、谁负责”的原则，实行分部门领料、进行成本核算和奖、罚的办法，对于超额完成当月计划任务又节约成本的，要给予相应的奖励，对于未完成当月计划任务或成本控制不好的，要进行相应的处罚，并做到当月兑现。

15、明确物品牌子、价格，食品原料一般包括食油、米、面、各类肉食品、蛋、禽、干鲜菜果、水产品和各种调料等，品种繁多，价格各异。

电脑打出库单外，还要用账本作好台账，并做到电脑与账本登记相一致，同时也为物品“先进先出、后进后出”避免积压过期变质和每月清仓查库创造条件。

17、酒楼所用点菜单或加菜单和散点卡财务部要对每天销售的菜品、酒水、饮料与账单进行审计核对外，还要核对点菜单或加菜单或散点卡的序号，防止跑账、漏账和逃账，给酒店餐饮增加成本，造成经济损失。

18、对于原材料的变质、损坏、丢失制订严格的报损报丢制度，并制订合理的报损率，报损由部门主管上报财务仓管，按品名、规格、称斤两填写报损单，对于超过规定报损率的要说明原因。

19、进货渠道应多种途径，青菜可以考虑到开平通一批发，野味江门酒楼自己批发，海鲜自己到沿海批发，控制成本，提高价格竞争力。

20、导入“六常”管理理念，结合自身经营实际，充分调动员工的自律性。“六常”其要义为：工作常研究，天天常整顿，环境常清洁，事物常规定，人人常自律，全员常营销。

三、营销方面：

1、受国家政策的影响，做好酒楼经营方向，要将(美味、特色、实惠)作为餐饮的发展方向。

2、了解餐饮市场信息及竞争对手的状况，做好本酒楼的餐饮服务定位，并督促大家实施。

3、对内协调各部门意见、工作，联络各大公司，团体，企业搞好关系。

4、利用各种媒体渠道(传单、短信、微信等、电台、电视、

报纸等)广为宣传，增加酒楼的知名度，并锁定目标客户群，加大对目标客户群的宣传力度。

5、餐厅设计宣传手册，对餐厅风格、位置、电话号码、餐位数、服务方式、营业时间、各式特色菜点等的介绍。

6、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，销售酒楼产品。

7、要提升婚宴服务的质量，进一步规范了婚宴服务的操作流程和服务标准，充分发挥本酒楼婚庆场地硬件优势，增加婚礼现场的气氛。

8、结合一年四季不时气节饮食养生理念，推出适合时令的养生菜点

9、发掘烹饪原料，打出品牌菜点，提高菜点的质量，创出本酒楼特色出品。

10、以绿色健康、无污染，无公害、保健为主题开发产品。

11、不同季节利用环境资源，创制特色筵席，如蚝宴。

12、与本地影楼、婚庆公司合作，增加酒楼婚宴。

13、充分调动员工的工作积极性，切实做好全员营销，制定喜庆筵席奖励提成方案，如本酒楼员工介绍喜庆酒席给予以相应提成。

14、充分发挥有利资源，多推出果汁类饮品类、小食类等高利润产品，对推销的人员给予一定比例的提成。

15、了解到本土客群的饮食喜好，应发挥本酒楼海鲜池的优势，应以当地野生海鲜为主。

16、制作有宣传本酒楼服务内容的纪念品(火机、钥匙扣),如节日、生日等可以向客人或老顾客赠送礼品。