# 主题管理人才培养计划表总结

来源：网络 作者：深巷幽兰 更新时间：2024-01-18

*主题管理人才培养计划表总结一在这段时间里，除进行正常的接待工作外，餐饮部还制定适合自己的各项管理制度并狠抓落实，积极开展必要的培训工作循序渐进的提高员工素质，无论是接待能力还是员工的精神面貌都有显着提高，现将这阶段的工作总结如下：一、加强内...*

**主题管理人才培养计划表总结一**

在这段时间里，除进行正常的接待工作外，餐饮部还制定适合自己的各项管理制度并狠抓落实，积极开展必要的培训工作循序渐进的提高员工素质，无论是接待能力还是员工的精神面貌都有显着提高，现将这阶段的工作总结如下：

一、加强内部管理工作

1、制定了新的《员工守则》，并得到山庄的认可稍做修改后首先在餐饮部施行，规范员工工作准则，并以员工守则为纲结合餐饮部工作情况制定了餐饮部的人员编制、各项岗位职责、具体操作规范，长达70余页，还在不断修改调整中。并依据各项规章制度开展日常管理工作。

2、积极开展各项规章制度、服务技能、卫生知识和消防知识的培训工作，规范每周例会(在武汉协助营销工作时中断)，每月一次员工生活会，制定每周清洁重点工作，加强了管理工作，提高了员工素质改变了原来比较因长期半歇业养成的懒惰工作习惯，改变了精神面貌。改变原来遇超过70人会议就向酒店管理公司借人帮忙服务的局面，130人的饱和量接待工作仅靠现有员工的团结协作就可轻松作好包括用餐、会议、娱乐的正常接待。同时好的精神风貌不断体现，如：城投房产集团会议黄华荣拾到客人遗留装有2万元现金、一张空白支票、大量银行卡和证件的包立即上交前台;红安詹店财政招待省财政厅接待活动结束后谢玉玲拾到客人丢弃的装有100元钱的信封，立即上交餐饮部;厨师长在12月残联会议服务员全部要充当礼仪小姐，而会议一结束就要用餐而早餐自助餐未收，桌子未清理时主动一个人收餐并兼顾值守前台。

3、制定了零点菜单、宴席菜单、自助餐菜单和酒水单，并根据几次大型会议的接待客人反应情况适时做了调整和修订。

4、制定了餐饮以农家菜和野味为主导的经营方针并依此更换了厨师队伍使其达到现阶段的工作要求和发展需要。

5、落实了卫生责任制，责任分区到人，改变原来脏乱的局面，特别是厨房卫生状况有显着的提高。同时将餐饮部划分为餐厅、会议室网球尝前台鱼池商店、中厅、厨房等五个区域并责任到人;安排专人分管部门内的男女寝室。

二、加强员工福利方面的改善

1、改善员工餐，制定了每周食谱，认真制作，并认真听取员工反馈意见积极改进。

2、在工作之余组织登山探险活动、开展篝火烧烤活动，一方面增加客人来时的娱乐项目，一方面丰富员工业余生活。

3、在投影仪买回来以后，不定期在会议室播放刚上映的大片，并经常组织员工唱卡拉ok，通过开展系列活动，努力营造团结、合作的和谐的氛围，增强员工的归属感与集体感。

4、每月卖垃圾的钱作为员工的活动经费，作为一项福利，给他们购买一些解暑水果及购买袜子等小商品。

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，数年黑厨房一朝换新颜，改善了工作环境，提高了卫生质量，为后面的更高要求的接待提供了先决条件。

2、添置了一批新配套餐具和喜庆的红台布，改善小厅房的用餐环境和大厅整体喜庆气氛，同时调换了不适应小厅的沙发，使厅房整体协调。

3、增加屏风，隔离开大厅和厨房。

4、安装投影仪和自动伸缩幕布。使会议室硬件符合市场竞争需要，满足客户需求。

5、添置布菲炉，增加饮食形式。

四、密切配合相关各部门做好各项接待和日常工作。加强团队协作，深化全局观念

餐饮部全体成员时刻牢记山庄是一家的全局观念，坚决服从山庄安排，特别是前台人员，发挥山庄神经中枢作用，配合和协助客房部、办公室进行搬运家俱、清扫主楼范围的垃圾等活动，以人人为我，我为人人的服务信念，服务山庄，服务员工。如前一段时间瓢虫肆虐别墅，前厅的两个文员立即服从客房部洪经理的调度和指挥，积极投入到灭虫工作中去。

虽然今年的工作取得了一些成绩但是也存在很多困难和问题：

1、餐饮部人员比较少管理范围比较广，人员比较短缺，虽然能够比较圆满的完成接待任务，但是质量很差，体现不了特色服务。

2、规章制度还不够完善，落实不够彻底，存在随意性，特别是管理机制亟待完善。

3、菜式方面还要不断因应市场变化而革新。

4、员工素质整体水平不平衡，缺乏具有专业管理人才，对现有员工技能培训还有待加强。

5、餐厅设施设备都有不同程度老化和损坏，有些空调设备已经无法使用了。同时整个装饰装潢已经完全与时代脱轨，天花更有严重脱落现象，急需修复或者更新。一些硬件设施需要更新改造，特别是会议室桌椅及中厅布置。

6、餐饮部范围内的娱乐部设施不全，很多客人有需求都不能满足。

7、山庄没有很吸引人的项目的大环境影响餐饮部经营状况比较萧条。增加娱乐设施，桑拿等。

在明年的工作中，我们将要做好以下工作：

1、将餐饮部每日值勤制度作为个人绩效考核的重要表现方式。

2、根据季节变化制定并落实不同时期的菜单。

3、规范建制补充人员。平时忙的时候餐厅人员吃紧，如果开展生态养殖业，可以解决闲时的工作饱和量。完成服务质量向质转变。

4、合理改造增加设施，增加包房。原计划增加几间ktv包房的，其实完全可以同时增加桌子，用餐完后可以唱歌休闲。同时将中厅稍作改造，增加成四到六人的方桌散台，有客用餐就可以是餐厅，有客唱歌就是歌厅。同时利用好鸟语林，把竹楼稍做改造，使其具备用餐和饮茶的功能，餐是农家菜，茶是中国茶(或者其他饮料)。

5、增加土灶，形成真正的农家风味，运用山上众多的材木，从而节约燃油，降低成本。

6、增加酒水品种，真正实现餐饮的实质。菜式上增加松针熏制的食品，酒水上增加在药房开方自己酿造的药酒。

20\_\_年工作虽然取得了一定的成绩，但是我们不会骄傲、松懈、怠慢，20\_\_年的工作将更加艰巨。我们会发扬成绩，并以更加饱满的热情投入到工作中，努力完成全年各项工作任务。我们有信心在领导的正确带领下，在全体员工的共同努力下，\_\_酒店的明天将更加辉煌。

**主题管理人才培养计划表总结二**

优秀企业经营管理人才事迹申报材料

在县的棉花加工业中，有一位优秀的农民企业家，以来，他在县实现了从无到有到强的的历史性跨越。两年来他与企业同呼吸、共命运，带领全体员工克服种种困难，开拓创新，使企业实现了快速发展，让农民拍手称快。他一是县董事长。

他今年46岁，省唐山市人，他从一名普普通通的农民白手起家，一直致力于在棉花产业中发展。1998年，在河北省唐山市办起了自己的第一个公司——-市鑫源棉花加工厂，从事棉花加工与销售，在他的悉心经营下，企业不断发展壮大，在当地棉花业中占有一席之地。，通过招商引资，他带着丰富的发展棉花产业经验来到县。

3月，带着满腔的热情和对棉花业的热爱，只身来到了县乡。他看好的是农民对棉花种植的热情和所积累的丰富种植经验，以及当地优惠政策。在乡政府工业园区，大安路南侧选定7519平方米的场地，开始了县第一个棉花加工厂的建设。

在乡政府领导的大力支持和扶持下，各项手续办的十分顺利，5月，土建工程正式开工建设，6月末土建工程结束，7月初开始顺利的进行了设备安装调试。8月8日，经过3个的建设，企业正式投产运行，收进了第一担籽棉，也谱写了县棉花加工业的新篇章。但是由于当年秋旱，籽棉的产量下降了30%左右，全年仅收购棉花100多万斤，毛收入才200多万元，利润仅几万元，去除工人开资和各项费用，就是亏了。在这样的状况下，他也有些犹豫了，难道这里真的就不能发展棉花产业吗?我的创业梦想就这么破灭了吗?凭着他多年来对棉花业的经验和对棉花产品的市场前景的了解，他深深的知道这里应该是他创业的沃土。他坚信一定会在这里创业成功的。于是在籽棉收购结束之后，他带领技术员到乡的种棉户及其他各乡镇农村耕地进行测土取样，然后送往农业科研机构进行化验，结果显示县很多乡镇的土壤适合种植棉花，而且棉花的品质明显好于其他产地。这样更坚信了他在发展的信心。利用冬闲和春耕前这段时间，他组织企业员工成立20个小组，深入到农户推广棉花种植方法，介绍田间管理，帮农算好经济帐，充分调动农民的种植棉花的积极性。在落实订单上，取得了很好的效果，，春季落实棉花种植面积5万亩以上，是的十几倍。

有了的经验，他的胆量更大了。投资500万元，进行改造和扩建工程。新建了生产车间1000平方米，库房700平方米，硬化地面4800平方米，购置扎花机等加工设备3台(套)使产能到达1吨。在基础上进一步夯实了企业的发基础。8月份，棉花收购旺季开始了，络绎不绝的送棉车汇聚到鑫源棉业有限公司，每天收购量达50000斤以上，几条生产线同时运转，呈现了前所未有的生产场景，企业员工由原来的30人翻了一番达到70多人，当年加工籽棉500多万斤，实现产值3000多万元，上缴税金30万元，终于实现了创业的开门红。

随着农民对棉花种植的认识不断提高，在县委、县政府的大力扶持下，棉种植面积向全县各个乡镇覆盖，今年棉花种植面积可突破10万亩，同比上年增长1倍。在这样大好的发展前景下，企业还要进一步扩大生产规模。将投资800万元，新上一条与国际接轨的年生产能力达36000吨的现代化棉花加工生产线。从而将建成吉林省最大的，唯一一家棉花收购、加工、销售、种植为一体的农业产业化企业。企业被评为全县规模以上工业企业和市级农业产业化龙头企业，为企业向着更高的起点和更大的规模迈进奠定了坚实的基础。

经历了创业的风风雨雨，他终于成为远近闻名的农民企业家。饮水思源，自己企业发展了，并没有忘记帮助过他的农民。他成立了棉花专业合作，回馈为企业做出贡献的农民。并实行了棉花收购保底价格。帮助当地农民脱贫致富，提高农民收入，实现公司加农户互利双赢目的。目前，棉花种植基地已由最初的乡几十户，扩展到了全县13个乡镇的十几万农户，农民直接经济效益达5000万元以上。

几年来，他通过自己的不懈努力，坚持以身作则、诚信求实的经营理念，将诚信经营贯彻到企业生产经营的各个环节，力求实现企业、农民与客户的共赢。通过“送技术下乡、保产品到厂”的方式，不仅派员工深入到农户免费指导田间管理，还派业务人员定期做好产品的售后服务，还将客户请到厂里，让其亲临其境的感受棉花生产过程，严格的管理体系，加深了客户对企业的认可，也促进了企业与客户的沟通、融合，不断地扩大了企业的产品市场占有率，拓宽了自己的发展空间。

对内，他通过人性化的管理，将所有的员工紧紧团结在一起，共同应对棉花市场的挑战。公司员工患病，他都派人上门或亲自探望，及时帮助职工解决生活中的困难和难题。以真诚感动员工，用真心换取发展。两年来企业取得快速发展。

这只是这位同志事迹的一个缩影，也正是这些点点滴滴，将企业凝聚成一个强有力的战斗团队，在激烈的市场竞争中，乘风破浪，向着更广阔的目标迈进。

站在时代的潮头，面对棉业日新月异的发展，虽然前进的征途并不平坦，但他深信，在各级政府部门的正确领导下，他一定能够带领县鑫源棉业的全体职工，为做大做强县的棉花产业作出应有的贡献!

xx年x月x日

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找