# 最新餐饮店长半年工作总结报告 餐饮店长上半年工作总结(汇总10篇)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-12-20

*餐饮店长半年工作总结报告一时间过得飞快，一转眼我们迎来了20\_下半年，回顾过去的上半年，有很多美好的回忆浮现在脑海里，在公司的重视培养以及各位员工的支持下，我同全体员工，端正态度、克服困难、扎实工作，顺利完成了20\_年上半年各项工作任务。现...*

**餐饮店长半年工作总结报告一**

时间过得飞快，一转眼我们迎来了20\_下半年，回顾过去的上半年，有很多美好的回忆浮现在脑海里，在公司的重视培养以及各位员工的支持下，我同全体员工，端正态度、克服困难、扎实工作，顺利完成了20\_年上半年各项工作任务。现在就我半年的工作情况给大家做个简短的汇报，请大家给予评议。

说实话，作为一名员工餐负责人，这半年来，我深感到责任的重大，这几年的工作经验，让我明白了这样一个道理：只有用心去观察，用心去与顾客交流，大家齐心协力才可以做好餐饮服务。

首先，先汇报一下上半年的经营状况：

从20\_年以来，经营状况总体来说还算理想，辛苦了半年，我们改善的往年亏损的情况，并有一定的盈利，这让我们都觉得比较自豪。全年实现营业收入xx元，比去年的xx元，增长xx元，营业成本xx元，比去年同期的xx元，增加xx元，增加率xx%.

其次，总结一下我20\_上半年的工作收获。具体归纳为以下几点：

1、认真贯彻百花村的经营理念，将公司的经营策略及时准确的传达给每位员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强团队的凝聚力，使之成为一个和谐的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的消费心理，做到知己知彼，心中有数，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。从百花村整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。为了给顾客创造一个良好的用餐环境，为公司创作更多的营业业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的用餐环境;积极主动的为顾客服务，尽可能的满足顾客需求;要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开。

6、处理好管理组之间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，新的半年开始了，展望20\_下半年，在各位领导的指导和各位员工的支持下，我将以更精湛熟练的业务管理好我们的团队，为我们的员工提供精美的菜品和优质的服务，尽自己最大的努力，勤勤恳恳，尽职尽责做事，争取营业额再上一个新的台阶。

**餐饮店长半年工作总结报告二**

我已加入居然之家团队已有半年之余，经过努力的工作和学习，我已融入整个集体和团队、并学习企业文化跟岗位职责。从分店到分公司历经了各种不同的工作环境跟工作内容，从市场管理规定和销售人员的管理规定以及日常的店面管理工作到把握全局，全面分析，宏观掌控各分店，逐渐找到了工作中的乐趣，同时业务水平也有所提高。在短时间的工作过程中我逐渐从一个学习者转变为真正的工作者。

20\_\_上半年是我积累、成长、最具有收获的半年，在这半年中从\_\_店三层的楼层管理员到湖北分公司运营部连锁发展专员，两个角色的转变，促使我不断提高个人管理水平、业务水平、开阔思想格局。这半年的不断尝试中有挫折、有喜悦、有失败、有成功，现将今年上半年的工作情况及感受作出以下总结：

一、\_\_店工作情况：

三月份之前我主要负责\_\_店三楼的收费、销售、店面管理等日常管理工作。在工作中，我学会了如何抓住工作重点，并对工作的轻重缓急进行合理分工，能够保质保量的完成领导安排的各项工作。比如在收费工作中，秉承收支两条线，桥归桥路归路的原则，除了通过日常对账中的扣费，对于销售情况不理想，收费有困难的商户，做到心中有数，提前预警，提前催收。在完成销售的工作中，按照销售任务，参照去年同期销售数据，提前划分好每月每周的销售任务，及时并提前关注弱势区域及弱势品牌的销售，积极推动营销思路超前的强势品牌在卖场内不间断的举办促销活动，提高某一区域甚至整个卖场的人气。与其同时，积极与弱势品牌负责人进行沟通，提供帮助，给他们灌输先进的经营理念，利用我们的优势，积极组织弱势品牌形成联盟，帮助其提高销售。

在对内工作方面主要协助部门负责人完成部门内各项工作。在店里做为楼层管理员，我只需完成所管区域内各项工作，然而现要在完成个人整体工作的同时，还要配合各部门、各店完成集团公司下达的各项经营管理目标。在此期间，我学会了梳理各项工作流程，对各项工作的时间节点进行把控，由原先被动的完成好领导交办的工作逐渐转变为主动的完成各项经营管理目标。并在大局观上有了新的认识，能够把工作落实到实处，可以提出合理化建议。

在卖场管理工作中狠抓细节，通过日常检查，对问题详细记录，及时检查整改结果，不断提高卖场管理要求。对商户出现的违规问题首先提出整改要求，并按照居然之家的相关规定明确告知其违规的危害性，让商户发自内心的明白为什么居然之家对待现场管理是如此重视。在每天的例行巡场中，我都仔细观察每一家商户导购员的工服、卫生、价签、形象展示、样品陈列等，以此判断是否具备有良好的经营秩序。每次发现不妥的地方都会在第一时间上前指正并要求立即整改，以教育为主的方式不断提高商户的服务经营意识，通过勤检查，多监督的方式为顾客营造出良好的购物环境。培养导购员的微笑服务，整齐着装体现居然之家销售员的优质精神面貌，让顾客在居然之家购物的同时能够感受到“五星级”卖场的服务氛围，使消费者买的放心，用的舒心。

在售后问题的处理过程中，根据实际情况严格按照居然之家对待顾客投诉的管理有关规定进行相关处理，切实履行了首问责任制，利用晨会等形式不间断的向商户宣传居然之家的服务理念，通过“软实力”的打造不断提升服务水平，强化商户诚信守诺的服务态度。要求商户在遇到顾客投诉后，首先无论责任在哪一方都要能够全力解决好的服务态度。顾客不会无缘无故投诉，因此商家应该做到的第一步就是耐心的接待，热心的帮助顾客解决问题。在双方同时存在问题僵持不下的情况下按照居然之家的“五大服务承诺”，坚决协助顾客按“居然销售合同”维权条款，为顾排忧解难，努力保证了该区域无任何重大投诉，杜绝了一切可能因为投诉而给居然之家造成负面影响的事情，维护了企业的口碑。通过服务理念的不断深入，使商户一改往日生硬的服务态度，表现好的我们就大力赞扬，在商户中树立了一批优秀的服务型标兵。尽最大努力提高自己，不断将居然之家的“服务理念”一直贯彻下去。

二、华中分公司运营管理部工作情况：

由于分店领导的推荐和分公司领导提携，我从三月中旬由\_\_店业务部调至华中分公司运营管理部，担任连锁拓展专员一职。在这一个多月中，对于我的成长是非常重要的一段时间，在分公司我将眼界从单个店面几十个商户扩大到了分公司层面，也更加宏观的了解到分公司的整体运营情况。虽然在这段时间内我只完成了学习部门职责及岗位职责、对分店及集团的上传下达工作，同时也需要对其他项目进行考察分析，并深入分析做可行性分析报告，为分公司领导决策提供可行性分析数据。

在具体工作中我全面系统思考问题的能力得到了提升，例如在上报报告时不仅要对报告中的真实性及准确性进行调查，考虑其合理性，还要结合各个店面的实际情况考虑其可行性;又如在招商调整时，考虑更多是以连锁发展为主，分公司领导下的各分店本是一盘棋，而非原来狭隘的招满就行。同时因为思想层次的提升我也学会了如何抓住问题的关键，理清思路，对症下药的解决问题。这两点会为我以后的工作提供巨大的帮助。

三、目前工作中存在的不足：

1、运营管理部工作流程还需加强学习;

2、工作的计划性和目标达成率还需进一步提升;

3、在经营管理过程中创新不足，考虑问题及发现问题、解决问题的能力有待加强;

4、对待各项工作的主观能动性有待提高;

5、工程物业专业知识仍然不足。下半年需要继续学习相关知识，提升专业技能;

7、预见性、主动性不够。由于对问题的把控能力不够，前瞻性、创新性的工作需要在领导的提醒、督促和指导下才能完成，未能做到对系统内的问题提前预警、提前制定解决方法，将问题消灭在萌芽状态。

四、20\_\_年上半年完成的工作：

3、监督指导\_\_、\_\_两店《“一站式”整体家居解决方案》具体实施工作;

5、完成了《物业基础知识培训手册》，已下发各分店供其学习。

五、20\_\_年下半年工作计划：

1、梳理目前工作中存在的不足，并进行改正;

2、对各分店上报报告进行规范管理，严格按照要求进行处罚并进行通报;

4、梳理日常工作流程，查缺补漏，按照经营管理目标，主动完成各项工作;

6、继续学习物业工程施工改造、cad制图软件的使用，提升专业技能。

**餐饮店长半年工作总结报告三**

转眼间入职xx公司工作已半年了，根据公司经理的工作安排，主要负责餐厅楼面的日常运作和部门的培训工作，现将20xx上半年工作情况作总结汇报，并就20xx年的工作打算作简要概述。

1、礼节礼貌要求每天例会反复练习，员工见到客人要礼貌用语，特别是前台收银和区域看位服务人员要求做到一呼便应，要求把礼节礼貌应用到工作中的每一点滴,员工之间相互监督,共同进步。

2、班前坚持对仪容仪表的的检查，仪容仪表不合格者要求整理合格后方可上岗，岗上发现仪容问题立即指正，监督对客礼仪礼貌的运用，员工养成一种良好的态度。

3、严抓定岗定位和服务意识，提高服务效率，针对服务人员在用餐高峰期的时候进行合理的调配，以领班或助长为中心随时支援忙档的区域，其他人员各负其责，明确各自的工作内容，进行分工合作。

4、提倡效率服务，要求员工只要有客人需要服务的立即进行为客人服务。

5、物品管理从大件物品到小件物品不管是客损或者自然损坏，凡事都要求做到有章可循、有据可查、有人执行、有人临督、跟单到人、有所总结。

6、卫生管理公共区域，要求保洁人员看到有异物或者脏物必须马上清洁。各区域的卫生要求沙发表面、四周及餐桌、地面、无尘无水渍、摆放整齐、无倾斜。

7、用餐时段由于客人到店比较集中，往往会出现客人排队的现象，客人会表现出不耐烦。这时就需要领班组长人员作好接待高峰前的接待准备，以减少客人等候时间，同时也应注意桌位，确保无误。做好解释工作，缩短等候时间，认真接待好每一桌客人，做到忙而不乱。

8、自助餐是餐厅厅新开项目，为了进一部的提升自助餐服务的质量，制定了《自助餐服务整体实操方案》，进一步规范了自助餐服务的操作流程和服务标准。

9、建立餐厅案例收集制度，减少顾客投诉几率，收集餐厅顾客对服务质量、品质等方面的投诉，作为改善日常管理及服务提供重要依据，餐厅所有人员对收集的案例进行分析总结，针对问题拿出解决方案，使日常服务更具针对性，减少了顾客的投诉几率。

1、新员工作为餐厅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服务质量及团队建设。根据新员工特点及入职情况，开展专题培训，目的是调整新员工的心态，正视角色转化，认识餐饮行业特点。使新员工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。

2、注重员工的成长，时刻关注员工的心态，要求保持良好的工作状态，不定期组织员工进行学习，并以对员工进行考核，检查培训效果，发现不足之处及时弥补，并对培训计划加以改进,每月定期找员工谈心做思想工作，了解他们近期的工作情况从中发现问题解决问题。

3、结合工作实际加强培训，目的是为了提高工作效率，使管理更加规范有效。并结合日常餐厅案例分析的形式进行剖析，使员员对日常服务有了全新的认识和理解，在日常服务意识上形成了一致。

1、在工作的过程中不够细节化，工作安排不合理，工作较多的情况下，主次不是很分明。

2、部门之间欠缺沟通，常常是出了事以后才发现问题的存在。

3、培训过程中互动环节不多，减少了生气和活力。

**餐饮店长半年工作总结报告四**

1、在方案设计方面，确定设计单位，开始方案设计，现已完成小区总体规划和一期工程第一轮方案设计。

2、在开发协调方面，向商丘市政府提交了有关请示，并经过多次政府相关部门协调会，就项目地块上附属物清理、拆迁以及蔡河治理和帝喾路修建工作稳步推进。

3、项目备案工作，已陆续完成省市发改委备案程序，异地开发经营备案已完成企业注册地主管部门备案程序，项目所在地主管部门备案手续正在办理中。项目建设用地规划许可证的办理，资料已整理齐全，手续正在办理中。项目地块拆迁工作，拆迁协议已签订，等待资金兑付后即可拆迁。

4、在营销方面，编制了项目团购方案，与团购业主委员会协商讨论，并实施了团购住宅问卷调查工作。

5、工作的创新和亮点，项目一期投资估算已完成，以及新增电锅炉采暖系统投资估算已完成;同时也完成了团购合作银行谈判相关工作。

二、存在的问题

面对项目开发建设任务和复杂的市场形势，我们面临的项目开发问题也日益凸显，主要表现为：

1、国家政策部分调整，增加了项目的投资成本

近来国土资源部出台了关于进一步做好征地管理工作的通知，强调提高征地补偿标准，进而增加了项目的开发投资成本，为此应尽快解决资金问题，加快项目拆迁工作。

2、资金不足，制约项目开发进展

目前，项目由于资金不足，严重影响项目的开发进展。当前，项目采取定向团购销售的办法，预收启动资金，但是由于团购工作进展缓慢，导致项目开发持续不前。

三、项目面临的内外部环境分析

由于该项目土地款不到位，土地闲置面临两年时间已到期，不能如期支付土地款和启动拆迁工作，政府要收回土地使用权并支付土地违约金问题。

四、下半年工作重点及主要措施

下半年工作重点：按照公司领导的指示精神，紧紧围绕公司发展规划和20\_\_年经营目标，积极推进项目开发，提高项目运作水准，全力以赴完成20\_\_年经营目标，争取项目年底前早日开工建设。

主要措施：及时推进项目团购工作进展，尽快落实团购认购工作;加快落实资金筹集事项，推动项目拆迁工作进程;推动项目一期工程图纸设计，为适时推进各项开发报批工作提供条件。

**餐饮店长半年工作总结报告五**

服务品质是一个庞大的系统工程，是餐饮管理实力的综合体现，xx年上半年，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，编写了《宴会服务操作规范》、《青叶庭服务操作规范》、《西餐厅服务操作规范》、《酒吧服务操作规范》、《管事部服务操作规范》等。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，为了进一部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平台，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

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。

**餐饮店长半年工作总结报告六**

转眼间入职xx公司工作已半年了，根据公司经理的工作安排，主要负责餐厅楼面的日常运作和部门的培训工作，现将20\_上半年工作情况作总结汇报，并就20\_年的工作打算作简要概述。

1、礼节礼貌要求每天例会反复练习，员工见到客人要礼貌用语，特别是前台收银和区域看位服务人员要求做到一呼便应，要求把礼节礼貌应用到工作中的每一点滴,员工之间相互监督,共同进步。

2、班前坚持对仪容仪表的的检查，仪容仪表不合格者要求整理合格后方可上岗，岗上发现仪容问题立即指正，监督对客礼仪礼貌的运用，员工养成一种良好的态度。

3、严抓定岗定位和服务意识，提高服务效率，针对服务人员在用餐高峰期的时候进行合理的调配，以领班或助长为中心随时支援忙档的区域，其他人员各负其责，明确各自的工作内容，进行分工合作。

4、提倡效率服务，要求员工只要有客人需要服务的立即进行为客人服务。

5、物品管理从大件物品到小件物品不管是客损或者自然损坏，凡事都要求做到有章可循、有据可查、有人执行、有人临督、跟单到人、有所总结。

6、卫生管理公共区域，要求保洁人员看到有异物或者脏物必须马上清洁。各区域的卫生要求沙发表面、四周及餐桌、地面、无尘无水渍、摆放整齐、无倾斜。

7、用餐时段由于客人到店比较集中，往往会出现客人排队的现象，客人会表现出不耐烦。这时就需要领班组长人员作好接待高峰前的接待准备，以减少客人等候时间，同时也应注意桌位，确保无误。做好解释工作，缩短等候时间，认真接待好每一桌客人，做到忙而不乱。

8、自助餐是餐厅厅新开项目，为了进一部的提升自助餐服务的质量，制定了《自助餐服务整体实操方案》，进一步规范了自助餐服务的操作流程和服务标准。

9、建立餐厅案例收集制度，减少顾客投诉几率，收集餐厅顾客对服务质量、品质等方面的投诉，作为改善日常管理及服务提供重要依据，餐厅所有人员对收集的案例进行分析总结，针对问题拿出解决方案，使日常服务更具针对性，减少了顾客的投诉几率。

1、新员工作为餐厅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服务质量及团队建设。根据新员工特点及入职情况，开展专题培训，目的是调整新员工的心态，正视角色转化，认识餐饮行业特点。使新员工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。

2、注重员工的成长，时刻关注员工的心态，要求保持良好的工作状态，不定期组织员工进行学习，并以对员工进行考核，检查培训效果，发现不足之处及时弥补，并对培训计划加以改进,每月定期找员工谈心做思想工作，了解他们近期的工作情况从中发现问题解决问题。

3、结合工作实际加强培训，目的是为了提高工作效率，使管理更加规范有效。并结合日常餐厅案例分析的形式进行剖析，使员员对日常服务有了全新的认识和理解，在日常服务意识上形成了一致。

1、在工作的过程中不够细节化，工作安排不合理，工作较多的情况下，主次不是很分明。

2、部门之间欠缺沟通，常常是出了事以后才发现问题的存在。

3、培训过程中互动环节不多，减少了生气和活力。

**餐饮店长半年工作总结报告七**

1.培训开展次数

根据20\_\_年公司年度培训计划，计划开展151次培训，截止5月底，年度培训计划已完成148次培训，培训计划完成率98.01%，计划外另行增加培训3次。公司每月平均开展30次培训。其中，矿山分厂平均每月开展4次培训，制造分厂平均每月4次培训，水泥分厂平均每月4次培训，其他各职能部门平均每月18次培训。

2.培训考核情况

办公室每月对各部门培训开展情况进行检查并下发检查通报对部门分管领导和培训管理人员进行奖励和考核，截止至5月底，考核28人次，奖励17人次。

3.培训费支付情况

按照《员工培训管理暂行规定》的规定，培训费共支付培训费用12350元，占上半年培训计划费用15100元的81.79%。

二、20\_\_年培训中存在的主要问题

1.部门个别培训分管领导对部门培训工作重视程度不够，部门培训工作未落实到位;

3.少数授课人的培训材料准备不充分，培训流于形式，直接影响培训效果;

4.少数培训责任人的培训材料未按要求进行整理。

5.少数培训责任人上交到办公室的培训档案材料不完整。

三、下半年年培训管理建议

根据上半年年每月办公室对各部门培训检查情况，对下半年年培训管理建议如下：

1、培训内容方面，尽量立足员工岗位应知应会需要，贴切生产实际，提高培训内容的实用性，切忌培训内容空洞化。

2、培训数量和质量方面，在保证质量的同时增加员工的培训次数，切实增强培训效果，生产部门每个工段每月原则上开展1次培训，职能每个部门根据实际情况开展2-3次培训。

3、加大对各部门培训检查力度，深入部门、现场，重点加强培训考核验证工作，杜绝培训工作随意性和形式化。

4、有针对性的开展新进员工培训，帮助其尽快融入企。督促各部门需持续加强对新进员工的关注力度，结合新进员工的岗位特征和思想波动情况，每月定期的开展一些有针对性的培训，让新进员工熟悉自己的岗位说明书、工作职责、上岗标准、操作规程，帮助其尽快融入企业，建立对企业长远的归属感，与企业共同成长与发展，降低新进员工的流失率。

5、授课人应提前做好培训准备工作。各部门培训管理员督促授课人培训前应认真审核培训内容和培训材料，选择针对性较强的培训材料，培训内容涉及相关文件、制度需认真吸收、转化，同时多结合公司生产中的案例，多做分析，多做讲解。办公室将继续加大检查力度，对培训材料准备不充分，单纯为完成培训任务或为应付月底检查而开展培训的责任人给予考核。同时选择现场操作、ppt幻灯片授课、会议研讨等形式的培训在培训材料中需体现整个培训过程。

**餐饮店长半年工作总结报告八**

一转眼，半年马上就过去了，在今年的工作中，付出了很多努力，在自己的工作岗位上也取得过好成绩。像6店的断码销量条数一直都是几个店当中最好的，22店的断码销量条数也在不断的上升，对与每个月的断品种更是非常的关注，每个月都能完成任务。对与店面的一日工作流程及公司基本规章制度都在严格的执行中，店面的员工稳定性也比较强，平均都在公司工作了一年以上了，对公司也是比较认可的。

但还是没有用100%的心去工作，所以感到非常惭愧，今年整体来说店面业绩没有完成30%，销售单价虽然比去年是上升了40%，但整体条数只上升了16%。

回顾这半年以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养;感谢领导给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多的销售和沟通管理技巧，并顺利的为下一步的公司发展迈出了第一步。其次感谢我的这个团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他/她们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

通过今年来不断与公司销售管理模式进行磨合，我也更加的认识到了，一个做销售店长的知识面、社交能力和熟悉产品知识技巧决定了一个店长及销售人员的销售能力。为此，通过这么久的工作积累。我认识到自己现有的不足和长处。现将全年来的工作和感受总结如下：

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

1)销售工作最基本的顾客维护量太少。记载的贵宾顾客有626个，其中有389个老贵宾今年一年没消费过，加上办过贵宾就来消费一次的概括为100个，从上面的数字上看我们基本的维护工作没有做好。没能及时的了解贵宾不来的原因。导致销售量也不是太理想。

2)沟通不够深入。员工销售在与顾客沟通的过程中，没能把我们产品的价值十分清晰的介绍给顾客，只是意味的在纠结价位提升，没能说出产品的价值。也没了解顾客的真正想法和购买意图;对顾客提出的疑义没能及时给予完美的解答。

3)工作每天/每月没有一个明确的目标和详细的计划。没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)对店面要求也不严格，特别是门岗这块，站岗不及时，在员工面前缺少说服力，没有起到号召力的作用。工作责任心和工作计划性不强，这些问题都是下一步需要尽快改进的。

5)因为个人不够勤快、没有严格要求自己，所以没有好好的关注库存销量。22店从5.1开业---6月份女裤一直占比都比较高73%男裤只占27%后来意味的要求提高男裤比例，这样想着同样也在提高销量，结果在这后来男裤是提上去了女裤却在一直下降，这是自己不关注库存销售导致的，现在就开始改进这一系列的问题。以上是自己做的好的及不好的和需要改进的问题，望领导给予监督，帮助和提宝贵意见。

**餐饮店长半年工作总结报告九**

回顾以往，在公司各位领导的悉心指导及我店各位员工的支持下，我由一名基层员工晋升为餐饮店长。在这里，我借此机会感谢公司各位领导对我的信任。现在我将这一年的工作总结如下。

  从开业以来，总体来说很不理想，辛苦了很久，但是没给公司盈利，并且还亏损好多钱，这让我们很内疚。

  我们店一共有5个档口，主打韩餐组窗口，凉菜组和小吃组让我们很头疼，多次让领导提出问题，有时我觉得无脸面对领导。每月营业额上下不稳定，但成本还算合理，效果不太理想。韩餐组和凉菜组，成本占55%以上，酒水和其它三个组成本占45%。人员以前有37位员工，现在25位，人员工资下降了30%，调整后，充分调动了员工的主观能动性，提高了其积极性和创造性，增加了员工的竞争意识，起到了良好的效果。菜品调整的不太明显，小吃组我加了，烩三鲜，八宝甜饭，蒸碗鸡等，凉菜加了酥肉，剁椒鱼，红烧丸子等，但效果不太理想。

  为了让更多的人群知道女人世界，有一家韩式烧烤，我们每周游街发宣传彩页，效果还算可以，经理走进校园也拉来了很多学生，现在的大多数的消费群体是学生。

  作为餐饮店长，我严格把关，对每个档口的出品按照标准严格执行。期间，我认真听取了各方面的意见和建议，总结每月出现的问题，并及时改进，确保就餐顾客的饭菜质量。

  卫生安全方面，严格执行公司的各项规章制度，认真抓好食品卫生安全工作，杜绝了生熟不分的情况。确保水、电、气安全使用，同时，每天收档后自查和主管轮流检查安全卫生，预防各类事故的发生，做到安全忧患意识警钟长鸣。

  服务方面我们现在做的是最差的，刚开业时人员充足，前厅服务还算好，后来服务人员流动比较大，招不上专业的人员，导致服务下滑，最近我和外贸餐厅的前厅主管联系了，让她抽时间过来培训培训。

  由于我初次接住自助餐，在成本以及一些细节方面做的还不够好，有待进一步的改进，在以后的工作中，我积极的向各店厨师长学习，争取做到让公司效益最大化，共同双赢。在以后的工作中，希望各位领导多提宝贵意见和建议，大家共同进步、共同发展!

  以后我将以身作则，高度严格要求自己，带领员工为我店提供精美的菜品和优质的服务，尽自己最大的努力，勤勤恳恳、尽职尽责做事，争取营业额再上一个新的台阶。

**餐饮店长半年工作总结报告篇十**

上半年的工作已经随着时间过去了。但是在上半年的工作中，我所得到的工作的经验和回忆，会一直留在我的心中，作为我在将来工作中的向导和助力!我是个比较“喜新厌旧”的人，虽然过去上半年的工作做的还算让我满意，也给了自己不错的鼓励。但是，到了现在，这些也不过是过去的事情罢了。比起回想自己过去的成绩，我更为期待着下半年中我能拿到怎样的成绩。

眼看下半年的工作也即将来临，我对自己在20\_年下半年的工作也定下了目标，希望我能朝着这个方向不断的前进，在下半年拿到一个让我感到惊喜的新成绩。我的20\_年上半年工作总结及下半年计划如下：

一、整装待发

作为即将开始的新的下半年的工作，这是一段新的工作之路，怎么能带着“牵挂”上路?我必须要在开始的时候，将上半年的剩余的杂事都清理干净，在后面以一个全新的状态来参加工作，这样才能不带牵挂的进行下半年的工作。

二、个人方面的修整

在上半年的工作中，我学到的东西可不仅仅是工作中的经验和技巧而已，通过对自我的反省以及在工作中的观察，我找到了许多自己在平时工作上没有做好的地方，并在之后的工作中不断的重复着改正和寻找的工作。

截止到目前，我任然有许多的地方没有改好，虽然我知道想要将自己的错误都改正，成为一个完美的人是不可能的，但是只要坚持去改变，我总会变得更加的出色!在下半年里，我会继续坚持着这份工作，让自己更加靠近理想的自己，也让我的工作能力更上一层楼。

三、工作方面

在工作上，我首先需要好好的对自己做好心态方面的调整。在上半年的工作中，我发现面对现在的顾客，过去的销售方式已经不是特别适合了，我需要转变我现在的销售方式，要去学会迎合顾客的要求，试着在下半年改变自己的销售风格。

同时，也不要忘了像那些业绩高的同事们去学习、讨论。他们能做的比我好，一定是有什么原因的，为了做好，我也要去试着去向这个方向改变。

四、结束语

下半年，我会继续在梦想的道路上继续努力，但是也不要在努力的方向上忘记了自己前进的目标。努力朝着目标前进之前，不要忘记对自己订下前进的方向。

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