# 销售牛排肥牛工作总结(优选36篇)

来源：网络 作者：轻吟低唱 更新时间：2025-04-11

*销售牛排肥牛工作总结1春去秋来一年即将过去，我认为作为一名合格的餐饮行业从业人员，需要具备一定的基础技能和素质，先归纳总结如下：一、准备，即要随时准备好为客人服务也就是说，仅有服务意识是不够的，必须要有事先的准备。准备包括思想准备和行为准备...*

**销售牛排肥牛工作总结1**

春去秋来一年即将过去，我认为作为一名合格的餐饮行业从业人员，需要具备一定的基础技能和素质，先归纳总结如下：

一、准备，即要随时准备好为客人服务

也就是说，仅有服务意识是不够的，必须要有事先的准备。准备包括思想准备和行为准备，作为该准备的必须提前做好。如在客人到达之前，把所有准备工作作好，处于一种随时可以为他们服务的状态，而不会手忙脚乱。

二、微笑

在餐饮日常经营过程中，要求每一位员工对待客人，都要报以真诚的微笑，它应该是不受时间、地点和情绪等因素影响，也不受条件限制。微笑是最生动、最简洁、最直接的欢迎词。

三、重视，就是要把每一位客人都视为“上帝”看待而不怠慢客人

员工有时容易忽视这一环节，甚至产生消极服务现象。这是因为员工看他们穿戴随便，消费较低，感觉没有什么派头等表面现象而产生的。而现实生活中，往往越有钱的人，对穿戴方面都特别随便，这是因为他们自信;而衣服根本不能代表财富的多少。我们在这一环节上，千万不能以貌取人，而忽略细微服务，要重视和善待每一个客人，让他们心甘情愿地消费。我们应当记住“客人是我们的衣食父母”。

四、真诚，热情好客是中华民族的美德

当客人离开时，员工应发自内心的、并通过适当的语言真诚邀请客人再次光临，以给客人留下深刻的印象。现在的竞争是服务的竞争，质量的竞争，特别餐饮业尤为激烈。服务的重要性是不言而喻的，我们必须运用各种优质服务，形成自身的服务优势，以期其在激烈的市场竞争中创造更高的客人满意度，使餐饮立于不败之地!

五、细腻

主要表现于服务中的善于观察，揣摸客人心理，预测客人需要，并及时提供服务，甚至在客人未提出要求之前我们就能替客人做到，使客人倍感亲切，这就是我们所讲的超前意识。

六、创造

为客人创造温馨的气氛，关键在于强调服务前的环境布置，友善态度等等，掌握客人的嗜好和特点，为客人营造“家”的感觉，让客人觉得来餐厅吃饭就像回到家里一样。

七、精通

要求员工对自己所从事工作的每个方面都要精通，并尽可能地做到完美员工应熟悉自己的业务工作和各项制度，提高服务技能和技巧。“千里之行，始于足下”，要想使自己精通业务，必须上好培训课，并在实际操作中不断地总结经验，取长补短，做到一专多能，在服务时才能游刃有余，这对提高餐饮的服务质量和工作效率、降低成本、增强竞争力都具有重要作用。

**销售牛排肥牛工作总结2**

20xx年上半年餐饮部取得了一个好的开端，在各级领导的正确领导下，餐饮部全体员工的共同努力下，20xx年上半年比往年的经营收入增长了一个点，服务质量、菜品制作相应的得到一定提高，现将内容呈报如下：

1、20xx上半年共完成经营指标x万，完成毛利润x万。其中接待会议x个，收入x万，团队共x个，收入x万，承办婚宴x个，收入x万。

与同期相比20xx年上半年有明显的提高，我们的效益增长了，证明了我们的水平也显著的提高了，这与领导的正确指导、员工的共同努力和部门之间的相互配合是分不开的。

1、会议接待

今年上半年接待大型会议共x个，其中整个宾馆尤为重要的会议共x个，分别是xxx会议、xxx工作会议和xxx会议接待，会议接待中在领导的正确指导下，餐饮部组织严密，制定了周密的接待方案，各项工作专人负责，责任到人，确保万无一失，厨房由厨师长，xxx负责提前备菜，列菜单，做到菜品精细，卫生。

前台由xxx负责，会议接待中规定每桌定员，服务规范，在我们共同的努力下，顺利完成接待工作。得到领导们的一致好评，当然在接待中我们也从中发现我们的不足之处。

2、团队接待

相对往年同期相比今年接待团队餐比较少，下半年餐饮部力争把团队餐菜单做一下调整，争取能够提高团队餐的接待率。

3、婚宴接待

上半年婚宴接待中，顾客普遍反映的问题，一个是就餐环境的压抑感，另一个是因人员不足造成的服务不连贯问题，要解决这问题还需要上级领导的指导。

4、协议单位接待

协议单位的接待是尤为重要的，只有他们的认可了，我们的菜品，服务、才能长时间的给我们创造效益，上半年来说，电站、疾控中心、泰山学院等等几家协议单位相对来说接待率比较高，当然这与我们和各部门的相互协调、配合、沟通是分不开的。

周密的接待工作与上下级的沟通、部门与部门的配合，员工与员工的协调是不分离的只有做好这几点我们才能做好接待，才能赢得顾客的满意与赞同。

1、餐饮部是宾馆人员比较多的一个部门，管理起来也比较复杂，上半年在领导的指导下，员工宿舍问题的适当改制，制止了以往的员工夜不归宿，外来人员随便进入员工宿舍的问题，这充分体现了我们是一个有组织，有纪律的集体。

2、节能减排

餐饮部一致保持”人走灯灭，灯灭水止”的工作作风，另外部门要求在加工期间寻求增值空间，加强边角料的利用，要求厨师在盛盘后的菜品与客人用餐人数成比例，要合理。坚持每月回收香巾合纸。重复利用，降低成本，提高利润。员工的手套规定俩月一领，由领班统一领取，以旧换新。

3、员工培训

餐饮部意识到了“只有不断培训，才能不断进步”，上半年餐饮部不断组织员工培训，大到组织所有人员培训走姿、站姿、端托、摆台现场演练活动，小到一例会一培训，从中部门选拔了优秀员工参加了旅游局组织的摆台比赛，让我们深刻的认识到了人外有人，天外有天。总结了不少经验，也学到了不少东西。通过不断的培训，服务员的服务水平有了一致的提高，如烟缸内放置温馨话语、服务中适当介绍菜品，都体现了我们的服务细微化。组织厨师外出学习，菜品有很大的转变，在虹桥特色中，添加了东平特色，得到领导的好评。

4、思想作风整顿

x月份宾馆组织了整顿思想作风活动，在活动中餐饮部认真的做好整顿记录，发现问题及时整顿，活动后员工的素质有很大的提高，工作积极性有了很大的进步。

5、餐具的管理

20xx年餐饮部总结以往的经验，规定各包间、大厅及东餐的餐具一月一盘点，如与上月不符，查明原因，责任到人，必要时员工自赔短缺的餐具，避免了餐具不必要的丢失现象。

6、吧台管理

吧台是餐饮部与来往宾客的交流窗口，因此吧台员必须有较高的素质，结合实际情况部门不断的组织对吧台人员的培训、考核，做到餐厅内每天发生的账目准确无误的做好记录，发现问题及时解决，严禁跑帐或漏帐现象发生。

7、值班经理制度

当天值班经理对人、物、账目、接待、安全等全方位负责，同时要求值班经理全天手机开机在岗，并规定每天的值班经理把当天发现的问题及时在例会上宣布，引起员工的注意，包括奖罚员工的现象，做到奖罚不过夜，由于今年上半年的员工宿舍改制，规定值班经理准时与宾馆值班经理及其余部门值班经理检查宿舍，做到发现部门人员外出不归现象，在例会上点名批评，严重者罚款，及时的制止类似现象发生。

在接待救火活动中，让我们深刻的认识到了水火无情，消防安全工作的重要性，排除安全隐患的必要性。

1、今年上半年餐饮部除原有的x位主任安全负责人外，另外增加了xx为消防器材安全员，做到消防日查记录天天存档。

2、x月份餐饮部积极参加了宾馆组织的生产安全咨询活动，从中提高了安全意识。

3、内部不断开展对新旧员工的安全培训，提高员工的安全意识。

4、灶间内做到食品保存分类，并标示，各类食品按品名专箱专用，严禁成品与半成品混放。做到了无论大小会议24小时留样工作，避免食物中毒现象发生。

5、部门内设施设备日查、日清工作，排除一切安全隐患。

**销售牛排肥牛工作总结3**

一年来，在各级领导和同志们的关心帮助下，围绕信息化建设总体工作部署，我虚心求教，积极学习，团结同志，服从安排，牢记职责，认真工作，较好的完成了各项工作任务。下面我对自己在20xx年全年的工作，分政治思想、工作态度、业务工作以及所取得的成绩三个方面做如下总结20xx个人半年工作总结：

加强政治理论学习，不断提高自身的政治和思想觉悟，时时严格要求自己，增强大局意识和服务意识。在工作中，能够认真贯彻执行党和国家的各项理论方针政策，特别是公安机关推出的各项规定和会议精神;时时牢记全心全意为人民服务的宗旨，以高度的政治使命感和责任感做好本职工作。

严格遵守各项规章制度，爱岗敬业，踏实肯干，勤奋上进，服从组织安排，不讲客观条件、不消极怠工，有问题能及时与领导勾通。团结同志，恪尽职守，尽心尽力，充分发挥自己的主观能动性和创造性，能够以正确的态度对待各项工作任务，努力提高工作效率和工作质量，保证了能够完成好本职工作和领导交办的其他工作任务。在公安机关各项安保任务、攻坚战役、专项行动期间，与公安民警一道，放弃休息，加班加点，不计个人得失。

工作了二年，经过不断的学习、积累，初步具备了一定的。工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，较之以前都有了很大的提高，保证了自己在本岗位的各项工作能够正常开展。

在文秘工作方面，我工作细致，认真负责，遇到不懂的问题，能够及时向领导和同志请教，虚心学习，不断提高业务能力，对每件上传下达、内外协调的工作内容都

做到及时无误，较好的地完成了此项工作。在110警情工作方面，我能够按时上报《立案登记表》，每天查看辖区发生的110警情，做好警情统计和通报工作，督促各接处警单位按时按要求反馈警情;做好每周警情分析工作，用文字、图表等形式总结和分析辖区警情数量及特点，为领导决策和防范打击提供参考和依据。

回顾一年来的工作学习，虽然说取得了一定的成绩，但也总结出一定的不足：一是工作作风有时急躁，工作方法有待改进。二是工作思路不对。对20xx个人半年工作总结工作的最优流程认识不够，逻辑能力欠缺，结构性思维缺乏。三是处理一些工作关系时还不能得心应手。回顾今年的工作，取得了很大的成绩。这些成绩的取得，是在领导和同志们的帮助下取得的。在这年终岁尾之季，我仅向领导和同志们表示衷心的感谢，感谢大家在这一年里对我的关怀和帮助。在今后的工作中，我将进一步增强责任感和使命感，切实加强自身建设，努力提高自身素质，正视自己工作中存在的问题，并加以改正,以更好地适应工作需要，也衷心希望领导和同志们继续给予关心和帮助。

**销售牛排肥牛工作总结4**

1、管理好两店厨房、稳定控制餐品质量及速度、优化运作模式：

悠仙美地20xx年运作近大半年以来，厨房出现最多的问题无外乎是餐品质量投诉和出餐太慢等问题，在一次又一次的总结之后，问题仍然没有得到彻底解决，其实根据业绩及客勤量的增长，我们是到了需要考虑优化运作模式的时候了，建立完善的管理和运作模式的好处是：不仅能提高工作效率、顾客满意度，还能帮助公司培养人才，为今年三店开业服务。

2、完善采购和质检、财务包括一线运作部门之间的配合流程，规范制度，做好成本核算工作，根据数据分析经营问题，从而能制定出合理有效的成本控制模式。

3、产品的研发和推陈出新工作：

①可充分利用公司资源，同步南京产品：可关键问题是如何保证“同步不走样”，这是值得我们思考的问题。我个人以为可由每次南京来人过来指导，变为主动出击，在同步出新品时，派人去南京学习，对菜肴的形、色、味、制作方式、注意事项逐一进行系统观摩，并实际体验操作过程，多问、多学，直至完全一致方可。

②吧台和厨房负责人可根据本地地方特点，应时、应季推出一些新品上市，此项工作可落实为制度，如此除了对经营特色大有好处外，还能提高员工的创新能力和工作积极性。

③对每月、每季统计出的餐品和饮品销售数据进行分析、结合到客人的意见反馈，可对适度产品进行淘汰和撤换安排。

4、软实力品牌打造，加深悠仙美地特色服务和细节服务在消费者心目中的印象：

服务品牌的打造，无需做过多经济方面的投入，却能获得丰厚的回报，是值得公司领导重视的一项重要的工作。今年若我们想要将服务做成令客人印象深刻的一项产品，需要从以下四个方面着手：

①服务技能

②服务效率

③服务细节

④服务用心程度

总部很多很好的资源我们并没有真正利用起来，也有很多更好的操作方式并没有为我们所了解，我们应该和他们建立更为紧密的联系，系统学习、贯彻执行，直至无论从哪个方面看，我们都和总部完全一致，甚至在个别方面，我们优于他们，那么我们才能真正与他们并驾齐驱，并能在接下来坚持和不断总结的过程中逐渐形成自己的管理模式、经营模式、商业模式，为诞生公司自己的品牌而努力。

其实所有经营管理中出现的大多数问题，归结到最后都是“人”的问题，故今年人才的招聘、培养和稳定的工作，是今年营运工作的重中之重，是其他工作顺利开展和执行的基础：

1、营运工作的基础是要拥有一个高度责任心对企业深度认同的核心团队，这样各项工作指令和规划布署才能顺利执行，此核心团队应该具有采购、质检、门店管理、人事、财务、培训等功能，而营运总监在这其中起到的的作用是和谐地动作这个团队，使各个版块各司其职，高度自律，合作无间。

2、在每个店各岗位(如厨房、吧台、前厅)进行人才储备工作，主要培养三种人才：管理型、技术型、实用型，这部分人员将来可以成为公司的储备力量，将为运营和拓张起到重要的作用，并且也会增强现有员工的危机意识，提高其工作积极性。

3、重视培训和训练工作，切实提高员工的工作能力：此项工作各个岗位(前厅、厨房、吧台)都要进行规划和执行，在做培训和训练的同时，要让员工有机会多多体验南京总部直营店高标准、严要求的工作内容，有机会参观海底捞、真功夫等行业皎皎者的运营实务，让其比较后了解到差距，从而增强其上升意识，再经过训练和督导：改变其工作习惯，真正提高其工作能力。

10年我们的策划工作仅局限于同步于公司的一些安排，之后进行细微的调整，可由于经验不足，加上对本地市场的调研工作不充分和不了解，导致去年的几项活动策划无论是七夕、国庆元旦中秋、还是情人节都不太成功，只有六一儿童节能及公司部分门店。故今年我们的策划工作可能要调整思维，从本地客人的角度出发，可能更加容易获得比较好的影响，其次是更要重视营销工作：

1、节日活动策划、店堂布置装饰、主题活动安排除了可以同步和参照总部的做法外，还可利用营运工作负责人自身的餐饮行业经验、餐饮同行圈子的习惯做法以及自身对市场的把控度等方面进行综合，组织具有创新、实用、又让人印象深刻的活动。

2、营销工作的开展：

内销工作：

①对前厅员工进行业务培训，先通过良好的运作模式让其将服务工作做好，让客人接受销售者本身。

②策划出能吸相顾客的销售方案，如：10年我们的点一份正餐，享受一份特价饮料方案还是具有不错的吸引力的。

③对销售品本身及销售技巧进行培训，让员工知道怎么去推销。

④通过完善的激励手法提高前厅员工推销积极性，从而进一步提高客单价和销售额。

⑤逐步完善VIP客户的客户资料及特点，提倡姓氏服务、亲和力服务，对客人的特殊消费需要和习惯进行关注，从而让客人真正接受和认可我们这个品牌，把众多VIP客户培养成我们的老客户，通过他们开发让来我们店消费成为他的习惯。

⑥焦点深耕：打造特色产品，并将产品的焦点(特色)进行深度发掘。

如：客人点皇家比利时咖啡时，为充分体现比利时皇家咖啡的尊贵的皇室气派，可在上餐时由吧员亲自为客人操作，并讲解典故和原理，功效，配合专业的手法和得体的礼仪进行演示，品尝前先提醒客人用柠檬水清口，之后再感受它不凡的口味。如此必能给客人留下深刻的印象和物有所值的概念。

又如：对台塑牛排、莎朗牛排等价位较高餐品我们都可以策划独特的销售方案进行焦点深耕。

外销工作：

今年我们除了要做好内销工作外，还要针对目标消费群体进行主动出击，为其量身订做活动方案，争取取得更大的市场认同度，拓宽市场份额和品牌影响力。

**销售牛排肥牛工作总结5**

我虽然只是餐饮店的一名普通服务员，但是我从来没因为自己的工作岗位技术门槛低而放松对自己的要求。或许餐饮店员工的岗位是平凡的，但是劳动是不平凡的，只要我们是做正经人做正经人，用心的去做事，任何的岗位都是不平凡的。所以在进入餐饮店成为服务员的这一年里面，我在店长的鼓励下，同事们的帮助下，自己的认真、努力的工作下，学习到了很多的工作技巧，使我的思想态度发生了许多的改变，就连放假回家过节的时候，大家都说过一年没见了，感觉我改变了许多，整个人的精气神都提升了不少。我已经也觉得在这一年的餐饮行业工作，有了很大的进步。下面我总结下我这段时间的工作。

微笑服务现在在各个行业都成了员工工作的必要要求之一，而在我们餐饮行业和我这个服务员工作上面，这个要求就更加的严格了。我们每天在开早会和晚上下班的时候，还会专门讲起这个，会对我们进行一定的训练，要求我们在为客人点单和结账等工作的时候，一定要做到微笑面对他们，要做到有礼貌有素质，向客人传达我们友善和亲切的态度。当然了，礼貌接待客人用餐并不要求我们谄媚，而是做到进退有度，有礼有节。在工作中我们还需要具备认真、负责的态度，必须要保证客人在我们店里用餐的时候体验到极致的服务，我们保证不能让他们感受到冷落，比如上菜的速度，为他们解决问题的时间等等。

在一个工作中想要学习到东西，就需要我分愿意去学习，自己都不主动是学不到东西的，所以我们在工作中要积极要主动，我们只有用更加多了努力才能够换来更高的效率，才能换回来更好的成绩。我们在技术层面虽然比不上别人，但是只要我们愿意付出，肯定能够获得更多的回报！

我们做餐饮行业的，就是要跟客人保持好的沟通，才能够让客人觉得我们店铺的服务态度好，更愿意来我们店里吃东西，所以我作业了餐饮店里的医院，一荣俱荣，就是要保持好的沟通交流能力，拉进与客人的距离，让他们感受到我们店铺的魅力。

在餐饮店做服务员的这一年，我觉得是我进步特别大的一年，因为繁忙的工作让我渐渐地拜托了贪玩游戏的毛病，虽然现在还是会玩，但是不会像之前那样成谜，也正是因为服务员工作的特殊性，让我在跟人的交流中处理事情更加大胆，做事情更加有自信了，很感谢自己这一年的改变。

**销售牛排肥牛工作总结6**

时代在变、环境在变，银行的工作也在时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我们跟紧形势努力改变自己，更好地规划自己的职业生涯，学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，现在建行为进一步加强全行柜面服务管理，提高柜面服务质量，塑造建设银行国有商业银行良好的企业形象，推动和促进全行各项改革和现代金融企业建设上下了很大的工夫，又制定了全行柜面服务管理办法和柜面服务标准。看到建行发展的巨大潜力，增加了我们对自身业务发展的紧迫感。

下面我针对曾主任对我们日常工作状态提出的不足，检点自己，说说想法。

银行的服务工作需要我们不仅要有对工作的满腔热忱，更要有一颗追求完美的心。

其实客户，就是我们每天都要面对的“考官”。如果我们银行员工每天上岗懒懒散散，妆容马马虎虎，甚至言辞冷漠，态度生硬，那换位想一下，你会对柜台里的工作人员付出应有的尊重吗？

有问必答，笑容可掬，彬彬有礼，和蔼可亲，高贵典雅，端庄大方，沉着冷静做到无可挑剔。这些是我们的服务规范，扪心自问这些规范我们做到了多少？客户对你的态度，实际就是你自身言行的一面镜子，不要总去挑剔镜子的不好，而是应更多地反省镜子里的那个人哪里不够好，哪里又需要改进。

作为前柜业务人员，我就曾主任提出的几点不足做了反思，由于工作年限和年龄的关系，我很珍惜目前的工作岗位，在工作中自认为业务能力还算精通，能够快速熟练处理日常业务，能够做到细心和耐心，塌实肯干，努力与客户沟通，化解各类矛盾，有时难免遇到蛮不讲理的客户，能做到包容和理解他，最终也能得到客户的理解和尊重。不足的地方就是，站姿可能不够标准，今后工作中会时刻提醒自己加以改正。还有就是做为一名老员工怀着对建行的感情提一点有效建议。现在分理处客户排队的现象较严重，一进门给人的感觉就是纷杂和混乱，我建议应设置大堂引导员来主动解答客户疑问，引导客户办理各项手续。设立综合柜台，将对公业务和对私业务合理的联系和统一，这样就能提高柜员办理业务的`效率，也能在一定程度上缓解客户排队带来的压力。

我会在今后的工作中自觉加强理论学习，专业知识学习，向身边的同事学习，进一步提高自己特别是对公业务知识，全面提高综合业务知识水平。在领导和同事的指导帮助中发扬长处，弥补不足。提高自己的履岗能力，严格要求把自己培养成一个业务全面的银行员工。

**销售牛排肥牛工作总结7**

20xx年张总在十周年庆典晚会上宣布，面对危机和挑战，我们要迈向新的里程，站在新的起点，告别十年的辉煌与成就，勇于蜕变，我们不满足，不止步，从零开始，踏上下一个新的征程，寻找新的突破.企业把学习/团队建设/培养人才作为我们整年的三大工作目标与方向，并创建了教育培训部，成立了工会，通过大家的努力，企业尊重人，重视人，关心人的思想观念得到提高。

在学习方面，我们着重学习了《自动波领导模式》《请给我结果》两本书，经理级以上人员参与了分享活动，从四月份开始，企业聘请了专业的培训老师，创建了快乐的学习氛围， 通过户外拓展和老师一系列的培训课程，同事们逐步形成了用阳光心态去面对工作和生活的意识，在团队氛围和凝聚力、仪容仪表，礼貌礼节.成本控制方面从行动上有了新的改变和突破.

在关爱同事方面，从同事的生活到家庭困难，企业成立的公会到同事家中走访，用真实的行动不远千里为同事和家人解决了实际生活中的困难，在生活方面优化了男生宿舍，新增了衣柜，为外宿的同事们解决了物品摆放凌乱的现象，在企业做了这些工作后，同事们也形成了相互关爱和帮助的氛围，积极为病痛同事四处寻医，端水送药，今年企业一共关心了102名同事，用在关心同事身上资金为64257元，其中有29300元是三个店的同事们自发性捐款献的爱心，诠释了企业”爱心成就梦想，真诚缔造未来的”核心文化.

20xx年是整个餐饮市场低迷的一年，但是通过大家的共同努力我们同样完成了1、2、3季度的营业指标，而我们的待遇.福利.奖金也在20xx得到了提升，企业本着对同事负责就是对客人负责的管理方式，从20xx年1月开始，企业为感谢和鼓励大家士气，对完成绩效指标的奖金从100元提高到了300元，从原来的3个月领一次到一个月领一次，作为鼓励大家在经济萧条的20xx年，更懂得珍惜和重视客人的重要性，企业把大家没完成的第四季度营业指标奖金照样发放一半给我们的同事，作为我们不能消极，不能放弃，继续要不断进步，向前冲的鼓励.今天大家就可以领到第四季度的奖金了，大家开不开心?20xx年还要不要?

培养人才方面，因为企业要发展强大，就需要引进和培养更多的人才，可见企业对人才的重视，也给大家提供了很好的机会和平台， 雷千富师傅由一名炒菜师傅成长到了厨师长，胡军师傅由一名粘板师傅到现在去各店帮助指导工作，我们实行基层同事轮换部长岗位工作，部长级以上人员实行对基层同事一对一的点菜技能培养，厨部基层各岗位的互相调动学习，使基层同事得到了锻炼，并在业务知识及技能有了很大的提升空间，只要你勤勤恳恳工作，踏踏实实做人，为企业做出贡献，机会的大门都为你而打开，因为机会是永远留给有准备的人而准备的。20xx年我们的管理团队做到了以身作则，团结大家不断向前进取，带出了一个很有士气的团队.

的确，我们的整个团队氛围和协作精神以及凝聚力，吃苦耐劳的精神都比很多同行业的优秀，当然我们也存在一些不足，因为我们的专业不够，所以我们还要学习更多专业的知识，如果我们在专业上突破并规范化各项的工作，相信我们这个团队绝对是更加优秀、像狼一样的团队，大家说是不是，我们要不要学习更专业的知识?

展望20xx，我们除了要保持原有的对同事，客人真诚用心负责的精神，把客人的满意度做为我们的目标以外，还将学习专业的知识，建立一个有执行力，以效益说话，实现价值最大化的团队，我们相信，只要我们拿出团队新的精神面貌，跟随着企业的步骤，不怕艰难困苦，立志改变，我坚信，我们一定会在餐饮行业竞争更加激烈的市场中胜出!

**销售牛排肥牛工作总结8**

在新年即将来临之际，员工餐厅也完成了全年的工作任务，在这一年里，从员工餐厅的初步投入使用，到它能正常投入运行的同时，也迎来了购物中心的整体开业，员工餐厅一年来所取得的成绩离不开各位领导及全体员工的大力支持。

回顾20xx年，在部里领导的正确指导下及各位同仁的共同帮助下，员工餐厅的全体员工，齐心协力，共同奋斗，特别是一线的员工，他们不怕脏、不怕累，起早贪黒，为让公司的全体员工，都能吃的放心、用的放心，为广大员工提供更丰富、更周到、更细致、更温馨的服务而努力着。

现将一年来的主要工作汇报如下：

作为餐厅的管理者，对餐厅的建设发展管理必须心中有明确奋斗目标和努力的方向。我们的目标是：餐厅质量过硬，服务热情文明。

食品安全健康，卫生干净彻底。

管理规范有序，员工团结友爱。

用餐多数满意，领导基本放心。

经过一年的运营，我们从选好人、育好人、用好人上下功夫，经人力资源部的层层把关，对有责任心、爱岗敬业、基本素质较优，有团队意识，服从管理的人选用到我们当中来，通过即时培训、专业知识、专业技能等学习，同时根据餐厅工作实际需要，有计划、有重点、有组织、有实效地抓好技能、服务、礼仪、规范等落实，提升了他们的素质与能力，打好了思想和综合素质地再教育。员工管理是餐厅管理的重中之重，只要把员工带好了，管好了，其它工作都能好做了。员工队伍的教育管理显得尤为重要。

好的质量、好的服务、关键在好的管理。好的管理出在好的制度与规范、重点在一丝不苟，坚持不懈的抓好落实,抓出成效,养成良好习惯,形成自觉行动.因为餐厅工作手册内容目前已相对比较全面,关键是针对性抓好学习、领会、落实、执行。在实际工作中发现用相适应的工作流程确定工作时间，确定工作效率是很好的工作办法，所以我们正在针对每个岗位的每个工作做流程，并且已经有十余种工作得到落实。我们全体员工要集中时间。集中精力，认认真真地抓好一阶段，让大家熟悉，多掌握，并严格按照去做，养成按标准作业地习惯与氛围。

供餐食品和分餐服务是就餐人员非常关注地焦点，也是餐厅工作的主要成果。出品质量好不好，服务水平怎么样，更是餐厅要下大力抓好的核心任务，抓好此项工作我们从以下五点入手：

1、 根据伙食标准，市场原料价格，主、副食搭配等因素，认真细致地订好供餐食谱，每日食谱要荤素搭配合理，热量营养够标准。使员工愿意吃，并吃的好。

2、 加工制作精细，符合出品标准、卫生安全、效果良好。

3、 不断的调剂变化，推陈出新、让员工有食欲、有好感、乐意接受。

4、 分餐服务讲文明、讲公平、讲卫生、讲效率。

5、 经常征求就餐人员对供餐食品和服务质量的意见，不断虚心持续改正，提升满意度。

安全是餐厅管理的重点，没有安全就无法开展正常工作，也就谈不上准时供餐与优质服务，因此作为餐厅主要抓好六个方面的安全工作。

1. 抓好食品卫生安全。

2. 抓好防火工作安全。

3. 抓好防食物中毒安全。

4. 抓好用电安全。

5. 抓好用气、用水安全。

6. 抓好加工作业安全。

在20xx年的工作中，我们员工餐厅共有三起意外伤害事故，其中有两人报销医药费元，给公司增加了负担，我们从中吸取教训，把不适合特殊岗位的部分人员作了适当调整，有的人员已劝退。

环境是餐厅的脸面，也是餐厅管理工作的重点、难点，一个没有良好卫生习惯的餐厅，肯定是一个不合格的餐厅，而且容易出大问题。为此，抓好餐厅管理一定要把卫生工作当作餐厅日常管理的主要工作，抓好抓实，决不放松。管理手册中已有明确标准要求，重点在于扎扎实实抓落实、抓坚持。针对其工作环境认真的制作了工作流程，让每位员工明白我们是餐厅的主人，餐厅是我们的家。每日一清理，每周六、周日为餐厅的卫生日，周一是检查日，检查结果为评选优秀班组的条件之一，来督促员工要做就做最好。

**销售牛排肥牛工作总结9**

有些朋友问我，做销售这么久有什么心得？我想不外乎几句话：

对客户要长久，要真诚，不要将个人情绪带到工作中。

对客户来讲，他看重你的可能是你的产品、可能是你的品牌，可能是你的价格，可能是你的服务等等，当然最后是否选择你，还有很多其他因素，包括经济的、政治的等等，是一些非常复杂的因素最后综合影响的一个结果，因此你不要对一个项目过于耿耿于怀，你拿下了一个项目，不见得能够拿下这个客户的第二个、第三个项目；同样，你丢掉了这个客户的第一个项目，也不一定就丢掉后面的项目，而后面的项目有可能比前面的要大的多！因此，对客户要长期的跟踪，长期的保持一个非常良好的、互利互惠的关系，不要过于急功近利，过于看重眼前利益，拿下项目，大家都好；拿不下，对不起，拜拜，这样的人很难有什么大的作为！

对渠道，我们要以诚相待，以理服人！因为客户里面形形色色的人都有，有真心对你的，有存心来骗的，要有一双慧眼。但是我觉得对客户重要的是真诚，真诚的告诉他们你的优势、你的劣势，你能提供给他们的支持、服务，哪些是你做不到的，不要怕客户知道你的缺点，因为你不说他也会从别人那里了解到！因此对客户要真诚的合作，容忍客户的“小心眼”、“小把戏”，相信绝大多数客户是好的，是真心和你合作的，“欲取之，先予之”，经过真诚的沟通和交流，客户一定会成为你的忠实伙伴的！

另外，做销售很重要的一点是不要将个人的情绪带到工作中。这个情绪指消极、悲观、愤怒的情绪。因为一个人在家庭、单位、组织甚至大街上都能碰上不愉快的事情，但是要自己能够很快的排遣不良的情绪，千万不要带到工作中，这样对你没有任何好处。

总之要不断的总结和学习，将不好的改正，将好的保持下来，积累经验，取长补短。

**销售牛排肥牛工作总结10**

从这次餐饮服务员，改变我认为干餐饮服务员是没有前途的消极想法;树立了干一行，爱一行的思想，知道了一个人是否有所作为，不在于他从事何种职业，而在于他是否尽心尽力把所从事的工作做好。具备了我的从业意志和端正了我的工作态度;知道了成功服务员应有的素质，从而增强我的从业意识，立志要么不做，要做就做一个有理想、有道德、有知识、有纪律的合格服务员

我学会了服务宾客的原则;服务宾客的程序;服务中工作细则;宴会出菜程序;托盘的技巧及端托行走的步伐;铺台、摆台的注意事项;换烟灰缸的重点;点菜、写菜单、取消菜式的注意事项及推销菜品的技巧;斟酒水的基本方法、程序和酒水的一般知识;处理客人投诉及服务工作突发事件对应技巧;餐厅开市的准备工作及收市的注意事项以及各种服务礼仪、餐饮卫生知识、消防知识等等。使我成为一个优秀的服务员奠定了基础。

在这次服务员兼职工作中我总结出作为一个优秀服务员要具备。

热爱你的工作：当你热爱自己的工作，你就会快乐地、更容易地做好你的工作。我们要让就餐的人们获得健康、能量与良好的服务。你就可能将平凡的工作做得不同凡响。而企业最需要的人就是热爱工作的人。

迅速熟悉工作标准和方法：为了自己的企业和自己在激烈的竞争中获胜，我们必须能够尽快地投入工作并胜任工作，以提高工作效率。

要有勤奋的精神：餐饮工作主要是手头工作，通常不会过重，多做一些与不会累坏。所以我们要做到腿勤、眼勤、手勤、心勤。主动地工作，主动地寻找工作。“一勤天下无难事”的俗语说出一个很深刻道理，只要你勤奋成功的大门就为你敞开。餐厅服务员工作心得

要有自信心：与金钱、势力、出身背景相比，自信是最重要的东西，自信能帮助人排除各种障碍、克服各种困难，相信自己是秀的。

要学会做人：做人就是做一位敬业、感恩、乐于助人、讲职业道德的人，真诚做人、认真做事，事业将会更成功

责任：就是以公司利益为重，对自己的工作岗位负责;就是为客人负责，给客人提供优质的出品与服务;就是“敬无在”，即使没有人监督你，你也会认真地做好工作，这就是责任的表现。

平常心面对工作中的不公平：在工作中没有绝对的公平，位在努力者面前，机会总是均等的。没有一定的挫折承受能力，今后如何能挑起大梁。

团队：发挥团队精神是企业一致的追求，餐饮企业的工作由多种分工组成，非常需要团队成员的配合。具有团队精神、善于合作的员工和企业都更成功。

这次的兼职给我的体会非常的深刻，我觉得我们做每一件事情都是，每天进步一点点：积沙成塔、积少成多，很多成功者就是积累一点点小而成大器的。每天创新一点点，是在走向;每天多做一点点，是在走向丰收;每天进步一点点是在走向成功。

**销售牛排肥牛工作总结11**

从这次餐饮服务员，改变我认为干餐饮服务员是没有前途的消极想法；树立了干一行，爱一行的思想，知道了一个人是否有所作为，不在于他从事何种职业，而在于他是否尽心尽力把所从事的工作做好。具备了我的从业意志和端正了我的工作态度；知道了成功服务员应有的素质，从而增强我的从业意识，立志要么不做，要做就做一个有理想、有道德、有知识、有纪律的合格服务员我学会了服务宾客的原则；服务宾客的程序；服务中工作细则；宴会出菜程序；托盘的技巧及端托行走的步伐；铺台、摆台的注意事项；换烟灰缸的重点；点菜、写菜单、取消菜式的注意事项及推销菜品的技巧；斟酒水的基本方法、程序和酒水的一般知识；处理客人投诉及服务工作突发事件对应技巧；餐厅开市的准备工作及收市的注意事项以及各种服务礼仪、餐饮卫生知识、消防知识等等。使我成为一个优秀的服务员奠定了基础。

在这次服务员兼职工作中我总结出作为一个优秀服务员要具备。

1、热爱你的工作：当你热爱自己的工作，你就会快乐地、更容易地做好你的工作。我们要让就餐的人们获得健康、能量与良好的服务。你就可能将平凡的工作做得不同凡响。而企业最需要的人就是热爱工作的人。

2、迅速熟悉工作标准和方法：为了自己的企业和自己在激烈的竞争中获胜，我们必须能够尽快地投入工作并胜任工作，以提高工作效率。

3、要有勤奋的精神：餐饮工作主要是手头工作，通常不会过重，多做一些与不会累坏。所以我们要做到腿勤、眼勤、手勤、心勤。主动地工作，主动地寻找工作。^v^一勤天下无难事^v^的俗语说出一个很深刻道理，只要你勤奋成功的门就为你敞开。

4、要有自信心：与金钱、势力、出身背景相比，自信是最重要的东西，自信能助人排除各种障碍、克服各种困难，相信自己是秀的。

5、要学会做人：做人就是做一位敬业、感恩、乐于助人、讲职业道德的人，真诚做人、认真做事，事业将会更成功。

6、责任：就是以公司利益为重，对自己的工作岗位负责；就是为客人负责，给客人提供优质的出品与服务；就是^v^敬无在^v^，即使没有人监督你，你也会认真地做好工作，这就是责任的表现。

7、平常心面对工作中的不公平：在工作中没有绝对的公平，位在努力者面前，机会总是均等的。没有一定的挫折承受能力，今后如何能挑起梁。

8、团队：发挥团队精神是企业一致的追求，餐饮企业的工作由多种分工组成，非常需要团队成员的配合。具有团队精神、善于合作的员工和企业都更成功。

**销售牛排肥牛工作总结12**

一年的工作结束了，回顾过去，有收获也有不足，现就过去一年的工作好好的总结下，也是对这一年的一种肯定。

公司已经走过了x年的光辉历程，现在正步入第x个年头了，多年来，通过所有xx人的共同努力，公司的管理机制得到了不断的完善，管理团队也在不断的优胜劣汰中逐渐走向成熟，管理过程中的随意性也得到了逐步的遏制，各个部门之间的协作和沟通正在不断加强，比如前、后台之间，各酒店与公司机关各部门之间的协调基本上没有什么障碍。当然，在一些突发性事件的处理，以及涉及到各部门所应该承担的责任的问题上，我们还是会产生一些不和谐的声音，相互推诿、扯皮的、有事不报或者大事小报事情时有发生，这就需要我们树立起精诚团结荣辱与共的思想意识，勇于承担起自己的责任，所谓一荣俱荣，一损俱损，只有我们团结一致，才能够共同提高，建立一支高效的管理团队才是指日可待的一件事情。

我们服务行业的管理水平的高低，更多的是体现在现场解决问题的能力和落实公司各项规章制度的执行力。就20xx年全年来看，公司机关和各酒店部门的领导，在这些方面较之过去都有很大的进步，比如在微笑服务、菜品更新、厉行节约、员工培训以及采购、电脑和工程维修方面，总体上来说，20xx年比20xx年要做的好，下半年要比上半年要做的好。当然，也正是因为这几项工作直接影响到公司的整体形象和正常的经营，所以我们还要不断地加强，不停地提高，严以律己地按照高标准来严格要求自己，把所有的问题和事故的苗头扼杀在萌芽状态。

通过公司各级主管的共同努力，尤其是在20xx年的下半年，应该说全体基层员工的精神面貌焕然一新，由此可见，在基层员工的思想意识方面，我们还是有很大的潜力可以挖掘的。现在，无论是前台和后厨，基本上都注重到管理细节的进一步深化，一个服务员看了几个台，一个师傅炒了几道菜都逐渐做到了量化。但公司机关人员却没有做到量化，做和不做，多做和少做，做的好与做的不好几乎没有什么区别，这是阻碍公司发展的最大诟病。如果一个企业的指挥系统都无章可循，很难想象这个企业的通盘管理会有条不紊。因此，20xx年，公司将会进一步吸引外来人才，强化内部竞争机制，重新优化组合，进行优胜劣汰式的竞聘上岗。

尽管较之过去，我们的各项工作都有长足的进步，但具体到每项制度和每项工作的执行和细节，我们还是存在许多不足，我们的规章制度有时因为人为因素而不能做到真正的公平和公正，我们的工作流程，往往因为主管和员工的思想意识不高而形同虚设，我们的许多工伤事故和一些设备故障，往往就是因为我们的奖惩不明晰和工作程序不规范造成的。因此，20xx年，我们应该加大这方面的工作，对于违反安全生产的人和事，无论造成后果如何，都要从重从严处理，绝不能抱有侥幸心理，更不能姑息养奸。

公司内部矛盾产生的爆发点主要集中在三个方面，一是因为员工离职产生的矛盾;二是因为工伤事故产生的矛盾;三是因为日常管理产生的矛盾。无论是何种情况下产生的矛盾，作为公司的各级管理人员，我们首先要在确保公司的利益不受侵害的前提下，尽量本着服务于基层、服务于员工的思想态度，设身处地为员工着想，耐心细致地做好思想工作，除了执行公司常规的各项规章制度外，妥善处理了各种企业内部的矛盾，也是作为各级管理人员所必须具备的素质和能力，同时，对公司在行业内树立起良好的形象可以起到至关重要的作用。

世界上任何事物都是呈螺旋状态上升的，一个国家和一个企业也是一样，在飞速发展到一定的状态下，总要出现徘徊、停滞甚至是倒退，全世界在高速发展的过程中，最终碰到了金融危机。这就要我们引以为鉴，公司在飞速发展了x年之后，我们要时时刻刻怀有忧患意识，俗话说：“人生于忧患，死于安乐。”对于一个企业来说，我们只有进一步加强危机管理，悬剑在头，警钟常鸣，才能够有效地应对各种突如其来的威胁与困难，让旗帜永远鲜艳无比，灿烂辉煌。

**销售牛排肥牛工作总结13**

20xx年在餐厅工作上，我餐厅严格贯彻执行《食品卫生法》，增强饮食卫生治理，搞妥学生餐厅，并在实践中继续完善治理的各项规章制度。使我校餐厅治理做到科学化、规范化、制度化。

1、树立领导小组

餐厅从开办之日起，就组织了强有力的班子对餐厅进行科学化治理重点抓餐厅规范化的治理和食品卫生平安，做到有目标计划、有重点、有步伐，层层落实责任。

2、餐厅工作重中之重

民以食为天，食以卫为先，以人为本，康健第一，是餐厅治理工作的重中之重，为此，我餐厅高度看重食品卫生治理工作，牢靠建立平安第一、卫生第一、康健第一、质量第一的思想，实行全方位的治理和强有力的监督，为客人提供一流的办事，让客户满意、宁神。我们在餐厅治理方面继续探索，树立了解一套科学规范的治理机制，博得了社会的承认。

1、健全规章制度

健全的规章制度，是实施科学治理的根基，餐厅治理严格执行《^v^食品卫生法》、《学校卫生工作条例》等司法律例，在此根基上，订定了《食品卫生平安治理制度》以及《食物中毒与疫情申报应急处置惩罚制度》，树立健全各岗位职责，各岗位治理制度，进一步明确了岗位职责和食品卫生操作规程，对情况卫生、食品卫生和个人卫生都做出了详细的规定，做到食品卫生治理有章可循，有规可依。

2、强化流程治理

进货、仓储、加工、出售是餐厅操作的主要流程，必须强化治理。在这一历程中，我们注意把好“三关”：

第一关是把好进货，我们餐厅主要原料、辅料均采纳定点、合同制进货，合同中有明确的质量要求，附有供货商的身份证复印件、详细家庭住址、联系方法，每天由厨师长负责验货，采取观（生产日期、合格证、质量检测申报、包装环境、有无变质、抽芽、是否新鲜等）、闻（有无异味等）方法把住进货关，对易引发食物中毒的四季豆、土豆、春夏莲花白等少买或不买；凡遇“五一”、“十一”等大假，假前余下的作料等要全面调换；餐厅进货必须由餐厅验收，并作好进货入库挂号。树立了购物索证、申报材料。

第二关，加工严格按操作规程，每天的蔬菜要入水浸泡半小时以上，去殘留农药或菜虫等，加工时不反复使用油料，加工蕴藏场所无关人员不得进出，除做好留样外，每餐由一名餐厅工人提前就餐，记录食后反应，让试尝成为一道工序。

第三关，食品分餐关，食品分餐，严格按食品卫生平安要求做到“三防”：一防食物酸变，腐朽，变质及污染食品，一旦发明，急速严厉处罚。二防他人投毒，在食品卫生治理中，餐厅治理人员对各个环节的有效监督，严禁非操作人员进入餐厅，从光阴上和空间上回绝了投毒变乱的发生。三防疾病流行感染，坚持每餐餐具专人操作，采纳药物消毒，并做好餐具的保洁工作，防止交叉污染。按期做好灭蝇、灭蚊、灭蟑螂、灭鼠的工作，堵截感染源，包管师生康健。

3、树立监督机制

为了加大对餐厅食品卫生监督力度，成立了治理机构，组建了餐厅治理领导小组，负责餐厅日常治理工作，反省、监督、试尝、留样、填表和餐厅档案。学校餐厅治理领导小组不按期对餐厅工作环境进行抽查，还在师生开展民议测评，发明问题实时办理，不按期请防疫部门对餐厅进行反省指导。形成了治理部门、教师、学生，对学校餐厅治理全方位监督，起到了积极作用。

1、严格用工制度

餐厅从业人员与学校签订用工合同，明确了甲乙两边的权利和义务以及工资报酬等，在选聘员工时，学校注重思想政治素质，业务技巧才能，事业责任心，构成一支具有凝聚力和创造力的餐厅饮食从业人员步队。

2、增强培训，进步从业人员素质

上岗前员工必须进行岗前培训，学习相关的司法、律例条例和学校餐厅的各项规章制度，进步从业人员的司法意识和食品卫生平安意识，坚持每周召开餐厅治理人员会议，每个月餐厅从业人员人自主学习三小时以上。对新进人员个人康健反省，对未体检的`不能上岗，对身体分歧格果断不准上岗，不穿工作服的果断不准上岗，并树立个人档案材料，通过岗前培训和增强学习，进步了从业人员的素质，深化了办事意识，进步了办事程度和质量，满足了师生的需求，为学校的成长提供了强有力的后勤包管。

应用寒暑假对餐厅进行了水平不合的改造、改建，添置了部分硬件设备和用具，达到结构合理，通风度光，蒸汽及油烟排放优越。成立平安生产领导小组，订定了“三防”预案，平安通道安装了应急灯，消防器材专人保管，每天治理员防火巡查，进入餐厅有提示语“餐厅重地、闲人免进”。操作间有警示语“注意平安、精心操作”，餐厅供应的免费汤专人观管。除采购及消毒外，卫生的重点及难点工作为伙食人员体检、生熟分开、无四害、三餐保洁，冷荤“五专”等，针对这些工作，思想上高度看重，全力以赴逐项采取步伐，打消生产中的各类平安隐患，确保操作平安和食品卫生平安。坚持优质办事，继续拓展办事理念。膳食科做到以人为本，给客户创造舒适的就餐情况。

饮食是一个值得全民关注的问题，我餐厅的餐具消毒工作及菜肴留样、康健证的治理、采购索证、食物验收每一个环节都严格把关，杜绝事故的发生。严防食物中毒变乱的发生，切实包管每位师生的身体康健。在此期间在我餐厅用餐的人员及职工无发生任何肠道疾病和食物中毒事故。结合餐厅实际，久有存心给花费者提供一个舒适宁神的花费情况，餐厅自然是离不开饮食，食是每个人生活中弗成缺氨赡一部分，假如我们离开了吃的器械是弗成能生存下去的，所以作为单位的餐厅这是至关紧张的。作为治理方更应多为职工的饮食着想，为包管每位同事的身心康健而斟酌。

**销售牛排肥牛工作总结14**

鼓风机的轰鸣，搀杂喧闹的谈话声，忙碌而井然的身影，热气朦胧的窗面绘就了一副热闹的用餐场面，这就是本月的也是20xx年最后一次大型会议的用餐场景。就要走过的20xx年是我们餐饮部恢复正常经营以来不平凡的一年，实际上开展工作也就半年的时间，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著提高，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。

6、制定餐厅成本控制预案，在保证客人满意的前提下有效控制成本。

7、加强餐饮部安全保障工作，每日轮流值勤，检查包括卫生、安全、工程问题、考勤、工作完成、开档收档情况等工作。有效检查工作和杜绝隐患的发生。此项检查工作将作为每个餐饮部员工的考核内容之一。

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。

餐饮员工工作总结4

转眼间入职x公司工作已一年多了，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xx年度工作情况作总结汇报，并就xx年的工作打算作简要概述。

一、厅面现场管理

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。

二、员工日常管理

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。

三、工作中存在不足

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

四、20xx年工作计划

1、做好内部人员管理，在管理上做到制度严明，分工明确。

2、在现有的例会基础上进一步深化例会的内容，提升研讨的深度和广度，把服务质量研讨会建设成为所有服务人员的沟通平台，相互学习，相互借鉴，分享服务经验，激发思想

3、将在现有服务水准的基础上对服务进行创新提升，主抓服务细节和人性化服务，提高服务人员的入职资格，提升服务员的薪酬考核待遇标准，加强日常服务，树立优质服务窗口，制造服务亮点，在品牌的基础上再创新的服务品牌。

4、在物品管理上责任到人，有章可循，有据可查，有人执行，有人监督。

5、加大力度对会员客户的维护。

五、对餐厅整体管理经营的策划

1、严格管理制度、用工培训制度，划分明确岗位考核等级，增强员工竞争意识，提高个人素质及工作效率。

2、增强员工效益意识，加强成本控制，节约费用开支。培训员工养成良好的节约习惯，合理用水用电等，发现浪费现象，及时制止并严格执行相关处罚制度。

3、加强部门之间协调关系。

4、重食品安全卫生，抓好各项安全管理。

5、开展多渠道宣传，促销活动并与周边各公司相互合作，增加会员率。

**销售牛排肥牛工作总结15**

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，半年来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:

一、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。

二、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。

三、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。

四、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。

五、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。

六、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6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。

**销售牛排肥牛工作总结16**

20xx年，餐饮住宿部在公司各级领导坚强领导下，公司餐饮住宿部全体员工克服困难、扎实工作，圆满完成了全年就餐保障及住宿工作。回想一年来餐饮住宿部全体同仁艰苦的工作，有辛酸、有泪水，但更多的是自豪。为了确保公司安全生产工作稳定进行，公司餐饮住宿部先行一步，在极其艰难的情况下，迅速地理顺了外出采购、人员培训、规章制度建立，日常管理磨合等一系列过程，各项工作日趋规范。现将一年来主要工作总结如下。

自开业以来就餐人数已达到1900多人。餐饮部1月至12月以来总采购支出：元，招待支出元，餐卡消费1499214元，招待收入173862元，订餐收入86424元，春节免餐24713元，伙食费元。 为补充职工的就餐时间，小餐厅自6月1日营业以来截至12月底，采购支出：元，累计收入金额:元。

1、按照公司对餐饮住宿部工作的要求和部署，餐饮部全体员工首先着手进行了餐饮一系列工作制度制定，建立完善了《餐饮营运巡查暂行规定 》、《餐厅员工行为管理办法》、《餐饮员工行为规范》、《餐饮员工基本工作要求》等相关制度。同时积极组织员工宣贯学习，使之能够在工作中严格落实各项规章制度和行为规范，做到了不说影响团结的话，不办影响团结的事，在执行管理工作时能够做到客观公正。

2、集合餐饮部工作特点，我们提出了餐厅“七防”即：防火、防盗、防煤气泄露、防食物中毒、防重大质量事件、防员工意外受伤、防员工违法违纪。不断提高员工安全意识，避免因人员思想麻痹大意，而出现的不安全事故；严格执行安全标准和操作规程，避免因管理混乱、人员失控，而出现的不安全事故；加强检查，对工作中容易出现问题的环节，做为检查工作的重点，做到了“人走灯灭、灯灭水至”，有效杜绝了由于发现不及时，而造成的不安全事故。通过以上措施，餐饮部在过去一年里，没有出现过安全事故和较大的安全隐患，为公司顺利完成全年生产任务，提供了可靠保障。

3、针对公司餐饮部成立，我们从开始抓员工培训做起，重点抓好知识培训、职业道德教育、实际操作以及岗位实践培训等几个方面，并结合存在的问题，有针对性地制定了《餐饮部年度员工培训计划》。20xx年元月13日，餐饮部举办了一期旨在提高员工素质及业务技能的厨艺大比拼，增强了比、学、赶、帮、超的良好氛围，提高了员工集体荣誉感，餐饮部员工的职业技能和素质也较去年有了较大提高，餐饮部的各项工作与前期相比有了新起色。

4、采购环节是餐饮成本控制的一个重在环节，它是任何餐 饮行业都不能忽视的一环，它能直接产生效益，降低成本。刚刚落户马场垣开始菜品采购时，我们主要把眼光集中在周边菜市场，随着对周边环境的熟悉，我们发现本地蔬菜不但具有价格优势外，蔬菜新鲜度也比较高。自六月份以来我们负责采购的人员开始自行采购，“菜比三家”，不但降低成本，节省了大量经费，还保证了全厂职工一日三餐可口的饭菜。

虽然在过去的一年里做了一些工作，取得了一点成绩，但这都是餐饮部全体员工共同努力的结果，我的工作能力、管理水平，与上级领导的要求和实际工作需要还有差距，主要表现在：

1、知识结构不够全面，制约管理水平的提升。

2、制度执行不够坚决，管理工作有时被动。

3、对员工业务抓的不够，整体服务水平有待进一步提高。

1、要加大制度执行的力度，充分调动自己的主观能动性，动脑筋想办法，坚决把上级领导的意图和想法，不打折扣的落实到工作中去。

2、要突出餐饮服务工作重点，抓好餐饮部工作的每一个重要环节，今年，我们将从原头开始，对原材料的进货进行严格把关，安排专人负责验收，从原材料成本上加以控制，另外，在厨房原料使用上加强管理，杜绝浪费。

3、控制餐厅的经营情况，加强对餐厅的财产管理，掌握和控制好各种物品的使用情况。

4、进一步做好员工的培训工作，细化培训流程，找出存在的问题以及根源，使之培训更有针对性和实效性；其次要对培训的效果进行检验，避免培训过程走过场。从培训的效果制定改善的方向和目标，促使培训工作有新起色。

**销售牛排肥牛工作总结17**

转眼20\_\_年即将过去，我们将满怀信心的迎接20\_\_年的到来。在过去的半年里，我们有高兴也有辛酸，总体来说，我们是圆满完成了公司所定的销售任务，在\_\_\_的三年时间里我们一直坚持真诚专业的态度对待每一位顾客，力求提供符合他们的款式经过努力的锻炼自己，基本能够掌握顾客的心理，利用顾客的心理抓住每一位有意购买的顾客，努力提高我们\_\_\_的销售，进一步提升品牌的知名度。在\_\_\_这个展示才华的大舞台中，也结识了许多新朋友，同时也感谢和我并肩奋斗的同事和领导。以下是我对\_\_\_20\_\_年的总结：

一、认真学习，努力提高

我们必须大量学习专业知识，以及销售人员行业的相关知识，才能在 时代的不断发展变化中，不被淘汰。

二、脚踏实地，努力工作

作为一名合格的销售人员，必须熟悉专业知识，勤奋努力，一步一个脚印，对领导下达的任务，认真对待，及时办理。

三、存在的问题

通过这半年的工作，我也清醒的看到自己的不足之处，只要是针对有意购买的顾客没有做到及时的跟踪回访，所以在以后的工作中将做好记录，定期回访，使他们都成为我们的老顾客，总之，在工作中，我通过努力学习收获非常大，我坚信只要用心去做就一定能做好。

**销售牛排肥牛工作总结18**

作为刚毕业的xx届学生，我并没有太多的工作经验，寥寥无几的经历让我在刚来到xx的时候也遇上过麻烦，感受到过困惑。但是还好我都挺过来了而且我也在这段时间学习了在这个岗位上不可缺少的各种经验，这让我彻底的从一个学生准变成了一介职业人。这样的转变虽然并不代表我已经足够成熟，但我相信这是我长的标志为了纪念这段时间，我特将这段时间的工作总结一下，在怀念的时候，也能知道自己有那些做的不好的地方。我的收银员工作总结如下：

本来经过多次碰壁的我并没有对这里报多期望，只是抱着多少试试的心态来参加。结果突如其来的结果让我措手不及虽然高兴自己能有一份工作，但是却有因为自己准备不充分而慌乱。终于当我踏上了xx的收银台的时候，\_领班亲切的接待了我，并给我讲了餐厅的基本情况后亲自将我带到了我的工作岗位——前台。因为xx餐厅还挺，来这里吃饭的人流也不在少数，所以配备多名收银员是必须的。之后我的一段时间都是作为前台那位前辈的学徒来度过。虽然前台其实要了解的东西不多，稍微讲解一下我就知道该怎么做了，但是因为我们这里也是主打服务流，所以对于前台服务的要求也是一点也不低，要时刻注意自己的接待举动，这才是我真正感到麻烦的。

在工作了一段时间后，我已经差不多熟悉了这里的工作模式，接待的礼仪也在一次一次的工作中变成了本能的技巧。我和带教同事的工作内容都是一样的，迎接客人、提供咨询之类的服务、收银、送别客人。虽然听着就是很简单的一条线，但是其实中间有不少需要学习和随机应变的地方。

最主要的就是咨询方面，作为一家颇受好评的餐厅，我们餐厅准备的菜式和其他的活动都是不少，有些不了解的客人或是挑剔的客人就会前来咨询。这就要求我们必须对餐厅的菜品和活动之类的都了如指掌，而且还能回答的让客人满意一开始我觉得这很难，但过久了我就知道，只要用心，就算是普通的服务员也能把这些东西倒背如流。

工作是适合我的工作，同事是非常亲切的朋友，老板也非常的和善，那我还有什么理由不努力呢虽然现在的我已近基本做好了自己的工作，但是社会是在不断的进步的，面对越来越挑剔的客人，我们不能怪客人，只能想想自己为什么没有做到位。

**销售牛排肥牛工作总结19**

1、4月1日~6月31共计营业额约为260万元。

2、主要婚宴为22场。

（1）4月1日18桌标准588元。

（2）3月24日36桌标准600元不标准盘算婚宴营业额为万元左右。

3、其它花费为57万元，均匀日花费为2万元。

4、餐饮本月主要是单位花费为主，零点花费很少。

5、本月未能完成酒店下达的指标，主要原因一是酒店下达的指标不相符实际，另外部门在营销方面和办事方面都有存在着不够之处。

1、员工积极性始终欠佳。

2、员工工作意识不敷。

3、员工短缺对用餐顾客的热情度。

4、卫生工作有所改进，但不能持之以恒。

1、对治理层进行了调剂，增加了一名主管人员。

2、增强餐饮区域通道及公共卫生的跟进，并持速对该区域卫生按期进行清理，卫生获得了明显的改进。

3、办事目前存在的问题主要是员工的办事意识欠缺，员工情绪化较广泛，本人也采取了一些争对性的`步伐，比如：

（1）员工天性难改的问题采取了换人步伐。

（2）实行跟包办事。

（3）做员工思想工作。

4、培训方面主要是针对付礼节和礼貌在餐前进行培训，员工在此方面有所进步，其它的培训较少，主要以治理人员现场指导为主，下月开始要加枪鬯方面的培训。

5、运动方面部门不停没有开展，主要是因为餐饮零点生意不是很好，推出以后不必然有后果，目前部门正在制作一份清凉一夏运动的，计划在四月份出台上报审批，五月份开始操作，此中必要辅助的将上报采购员。

对餐厅的治理也出台了一些相关制度，然则各小组落实的很慢而且不到位。症结问题反省监督与指导力量不敷，部门往后应加枪鬯方面的治理。

1、增强办事培训（见培训计划）。

2、制作一份清凉一夏运动的规划，争取在月底这前报总包揽。

3、进步员工节能意识，并做好酒店家当的保督工作。

4、天气开始转热，做好灭虫灭蝇工作。

5、增强员工的劳动规律及员工的考勤制度。

6、共同酒店做好淡季营销工作。

**销售牛排肥牛工作总结20**

流年似水，光阴如箭，辉煌灿烂的20\_\_年弹指间就将过去，繁忙之中又迎来了新的半年。在过去的这段时间里，有辛酸也有欢笑，有汗水更有收获。回首我半年来走过的历程，公司的领导和众姐妹们给予了我足够的支持和帮助，让我充分的感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了公司员工“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气。在过去的半年里，我在部门领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，在各方面有了更进半步的提高，本年度的工作总结主要有以下几项：

一、思想政治表现、品德素质修养及职业道德

通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论;遵纪守法，认真学习法律知识;爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

二、工作态度和勤奋敬业方面

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守工作纪律，保证按时出勤，出勤率高，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

三、工作质量成绩、效益和贡献

保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作业绩有了长足的提高。

四、工作中的经验

销售是一门艺术，作为珠宝销售员，讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝是应该时刻考虑的，下面是在销售时应该注意的几个方面：

1、以良好的精神状态准备迎接顾客的到来

当顾客进入或准备进入店内时立即礼貌地站起，并用微笑的眼光迎接顾客，亦可给予一定的问候，如“您好”!“欢迎光临”。

2、适时地接待顾客

当顾客走向你的柜台，你就应以微笑的目光看着顾客，应尽可能的给顾客营造一个轻松购物的环境。

3、充分展示珠宝饰品

由于多数顾客对于珠宝知识缺乏了解，因此，营业员对珠宝首饰的展示十分重要。

4、利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识

顾客所了解的珠宝知识越多，其买后感受就会得到更多的满足。常言道;“满意的顾客是最好的广告”，“影响力最强的广告是其周围的人”。因此时机很重要，在销售的整个过程中抓住机会，利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识。

5、促进成交

由于珠宝首饰价值相对较高，对于顾客来讲是一项较大的开支，因此，往往在最后的成交前压力重重，忧郁不决，甚至会暂时放置，一句“再转转看看”而可能一去不回。这就需要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力，比如给自己的同事或顾客的同行者谈一下有关首饰流行的话，也可拿出几种档次的首饰盒让顾客挑选。

**销售牛排肥牛工作总结21**

从这次餐饮服务员，改变我认为干餐饮服务员是没有前途的消极想法；树立了干一行，爱一行的思想，知道了一个人是否有所作为，不在于他从事何种职业，而在于他是否尽心尽力把所从事的工作做好。具备了我的从业意志和端正了我的工作态度；知道了成功服务员应有的素质，从而增强我的从业意识，立志要么不做，要做就做一个有理想、有道德、有知识、有纪律的合格服务员。

我学会了服务宾客的原则；服务宾客的程序；服务中工作细则；宴会出菜程序；托盘的技巧及端托行走的步伐；铺台、摆台的注意事项；换烟灰缸的重点；点菜、写菜单、取消菜式的注意事项及推销菜品的技巧；斟酒水的基本方法、程序和酒水的一般知识；处理客人投诉及服务工作突发事件对应技巧；餐厅开市的准备工作及收市的注意事项以及各种服务礼仪、餐饮卫生知识、消防知识等等。使我成为一个优秀的服务员奠定了基础。

在这次服务员兼职工作中我总结出作为一个优秀服务员要具备。

热爱你的工作：当你热爱自己的工作，你就会快乐地、更容易地做好你的工作。我们要让就餐的人们获得健康、能量与良好的服务。你就可能将平凡的工作做得不同凡响。而企业最需要的人就是热爱工作的人。

迅速熟悉工作标准和方法：为了自己的企业和自己在激烈的竞争中获胜，我们必须能够尽快地投入工作并胜任工作，以提高工作效率。

要有勤奋的精神：餐饮工作主要是手头工作，通常不会过重，多做一些与不会累坏。所以我们要做到腿勤、眼勤、手勤、心勤。主动地工作，主动地寻找工作。“一勤天下无难事”的俗语说出一个很深刻道理，只要你勤奋成功的大门就为你敞开。

要有自信心：与金钱、势力、出身背景相比，自信是最重要的东西，自信能帮助人排除各种障碍、克服各种困难，相信自己是秀的。

要学会做人：做人就是做一位敬业、感恩、乐于助人、讲的人，真诚做人、认真做事，事业将会更成功责任：就是以公司利益为重，对自己的工作岗位负责；就是为客人负责，给客人提供优质的出品与服务；就是“敬无在”，即使没有人监督你，你也会认真地做好工作，这就是责任的表现。

平常心面对工作中的不公平：在工作中没有绝对的公平，位在努力者面前，机会总是均等的。没有一定的挫折承受能力，今后如何能挑起大梁。

团队：发挥团队精神是企业一致的追求，餐饮企业的工作由多种分工组成，非常需要团队成员的配合。具有团队精神、善于合作的员工和企业都更成功。

这次的兼职给我的体会非常的深刻，我觉得我们做每一件事情都是，每天进步一点点：积沙成塔、积少成多，很多成功者就是积累一点点小而成大器的。每天创新一点点，是在走向；每天多做一点点，是在走向丰收；每天进步一点点是在走向成功。

鼓风机的轰鸣，搀杂喧闹的谈话声，忙碌而井然的身影，热气朦胧的窗面绘就了一副热闹的用餐场面，这就是本月最大的也是XX年最后一次大型会议的用餐场景。就要走过的XX年是我们餐饮部恢复正常经营以来不平凡的一年，实际上开展工作也就半年的时间，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并狠抓落实，

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