# 2025年餐饮主管工作计划开头(八篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2025-04-12

*时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！我们该怎么拟定计划呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。餐饮主管工作计划开头篇一随着三亚市大小...*

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！我们该怎么拟定计划呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

**餐饮主管工作计划开头篇一**

随着三亚市大小酒店的异军突起，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，已经是不可回避的选择。在硬件设施设备上，酒店将在xx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，加大人员培训及人力资源开发力度，成立中亚人才库，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

“xx”之川菜品牌，已在三亚市餐饮市场争得了一席之位，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。在新的一年中，要加大促销力度，进一步打造、树立、坚定中亚之品牌，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xxx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，xx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xx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，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。

**餐饮主管工作计划开头篇二**

高兴也很荣幸能担任佛罗仑比萨餐厅经理，我将会在餐厅总经理的督导下，负责餐厅的餐饮出品和服务以及日常管理工作。以下是我的工作计划及责任：

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。

1、利用各种媒体渠道广为宣传，增加餐厅在本地的知明度，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、牢牢抓住佛罗仑比萨餐厅的企业餐饮文化，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，程度的展现这种休闲西餐的文化主题和内涵，抓住了这一卖点，将使餐厅具有无限的生命力。

本餐厅位于江东繁华地段，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：

1、经营初期，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“比萨”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、结合本餐厅的休闲特点，加大对下午茶的推广力度。

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。

**餐饮主管工作计划开头篇三**

要做好工作，首先要有良好的工作态度，树立正确的人生观和价值观。因此，今年，我部将开展有计划、有针对性的学习教育活动，帮助全国各地的员工培养敬业奉献精神，树立全心全意的服务理念。同时，部门还将组织员工积极参加酒店培训，并根据餐厅年度主题培训计划，定期组织员工开展酒店规章制度和业务知识培训，通过培训和学习不断提高部门员工的业务技能和水平，提高工作效率。

纪律必须遵守行为规则，提高部门必须遵守行为规则，提高部门战斗力的有效保障。古人说：没有规则就没有方圆。因此，为了做好20xx年的整体工作，办公室必须严格组织纪律，始终坚持组织纪律。部门负责人应带头从自己开始，彻底杜绝违纪行为。部门员工应规范言语、行为和着装，努力将办公室建设成酒店的文明窗口。

1.美化餐厅环境，营造温馨家园

严格的卫生管理，确保餐厅环境清洁，为客人提供舒适的环境。有效措施：今年，我们将加强卫生管理。除了继续坚持周四的大型卫生检查外，我们还将进行不定期的检查，严格按照标准永远不会通过现场，永远不会只是一种形式。通知检查结果，制定奖惩制度，实施奖惩，增强各部门的责任感，调动员工的积极性，使餐厅卫生工作达到新的水平。此外，我们还应该完全做好防止苍蝇、老鼠和蟑螂的工作。目前，现在是老鼠繁殖的高峰期，我们应该加强治理，有效消除苍蝇、蟑螂和其他害虫。

花卉和植物美化餐厅，创造一个温暖的家，不可或缺的装饰。今年，我们与新花卉公司合作，加强花卉和植物管理，要求花卉公司定期到商店进行修剪和栽培，保持花卉和植物整洁美观，并根据情况立即更换花卉和植物的颜色和品种，努力使餐厅的花卉和植物常绿、常见和新鲜，给客人一种温暖和舒适的感觉。

2.创新宿舍管理，打造员工舒适家园

宿舍管理一直是一个薄弱环节。今年，我们将加强对酒店员工的管理

造一个真正“舒适家园”，为此一要有一个整洁寝室环境。我们要求宿舍管理员搞好公共区域卫生，并在每个寝室设立寝室长负责安排督促寝室人员打扫卫生，要求室内清洁物品摆放整齐，并对各寝室卫生状况进行检查。

第二要加强寝室安全管理，时刻不忘防火防盗、禁止外来人员随意进出，宿舍实行对外来人员询问与登记制度，以确保住宿员工人身、财产安全。

第三要变管理型为服务型。管理员要转变为住宿员工，服务员住店员工大多来自四面八方初出家门年青人们，大多年龄小，社会经验不足，因此在很多方面都需要我们关心照顾。所以宿舍管理员要多关注们思想情绪变化，关心大家生活尤其对生病员工要给予们亲情般关爱，使大家感受到家庭般温暖。

**餐饮主管工作计划开头篇四**

转眼间，我在公司工作了一年多。根据公司经理的工作安排，我主要负责餐厅地板的日常运营和部门的培训。现在是20xx总结报告年度工作情况，并报告20年xx年度工作计划作简要概述。

1.礼貌要求每天例会反复练习。当员工看到客人时，他们应该有礼貌的语言，特别是前台收银员和区域看位服务人员。他们应该一呼便应，要求礼貌地应用到工作的每一点，员工相互监督，共同进步。

2.班前坚持对仪表进行检查。如果仪表不合格，需要整理合格后才能上岗。如果在岗位上发现仪容问题，应立即纠正，监督客人礼仪的应用，员工应养成良好的态度。

3.严格把握岗位定位和服务意识，提高服务效率，合理配置服务人员在用餐高峰期，随时以领班或助理为中心支持忙档区域。其他人员各负其责，明确工作内容，分工合作。

4.提倡高效服务，要求员工立即为客人服务，只要客人需要服务。

5.物品管理从大件物品到小件物品，无论是客户损坏还是自然损坏，一切都需要有章可循、有据可查、有执行、有监督、跟单到人、有总结。

6、卫生管理公共区域，要求清洁人员立即清理异物或污垢。各区域的卫生要求沙发表面、周围及餐桌、地面、无尘、无水渍、摆放整齐、无倾斜。7、用餐时间由于客人到商店更集中，经常出现客人排队的现象，客人会表现出不耐烦。此时，组长需要在接待高峰前做好接待准备，以减少客人的等待时间，但也要注意桌子，以确保正确。做好解释工作，缩短等待时间，认真接待每张桌子的客人，以便忙而不混乱。

8、自助餐是餐厅的一个新项目。为提高自助餐服务质量，制定了《自助餐服务总体实践方案》，进一步规范了自助餐服务的运营流程和服务标准。

9.建立餐厅案例收集制度，降低客户投诉概率，收集餐厅客户对服务质量和质量的投诉，为改善日常管理和服务提供重要依据

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

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。

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。

**餐饮主管工作计划开头篇五**

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工作业绩，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、服务意见薄、出品意见薄等。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。

（14）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，

（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。

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，野味江门酒楼自已批发，海鲜自已到沿海批发，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。

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，增加酒楼的知明度，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。

今后的工作中，将以此为基础，根据酒楼的具体运营状况和产生的问题，不断改进。

xx年也是紧紧围绕营业指标而奋斗的一年，酒店经营有指标，更要有利润，xx年在1800万营收上我4楼各档口等于互有增补，基本上维持了收支平衡。并没有为集团创造多少利润，这是我所惭愧的。所以20xx年必须以创造利润为前提来做工作，来做好工作，我打算从以下几个方面来着手：

1、精简人员，培养多面手，培养多面领导，在本年的3至4月份，是一个客情较为平淡的月份，及时对现有人员的一个调整工作，对各岗人员的交互使用学习，提高业务技能，基层领班也是同样，穿插调用，综合管理，对不适合人员的劝退，从工资上点点节约。

2、加大培训力度，对现有每一个星期培训一次进行增加为每月6次，对客诉案例分析培训的增加，对好评的激励培训，对集团会员卡销售培训，物资节约的培训及服务技能的培训，让员工不断地接受熏陶提升整体服务氛围

3、加大对节日活动的提前布置及开展，把握好节日的适当涨价，提高当日营收。从xx年全年来看，元旦节、跨年夜、情人节、七夕节、平安夜、圣诞节、五一及十一都是一个提高营收的绝佳商机，目前来看以往的活动及涨价都大大刺激了消费和增加了营收。xx年我们更会把握商机，在原有活动基础上增加更好更有趣味性的活动，提前做好宣传，让顾客产生兴趣，增加四楼各类美食节。自助餐推春夏秋冬美食节，或者各国风情美食节。转变菜品内容，是餐厅保持活力的一种方法。

4、增加对外活动宣传，提高知名度，对微信平台、及增加商业联盟做努力，对各院校、写字楼增加宣传，拓展为合作伙伴，不愿意来的，我们就推荐我们世纪缘的美团外卖。挣到一分钱也是挣钱。扩大宣传的的发放范围，增加代金券，在周五下午，人流量大的车站，学校或者brt站台口增加人员发放宣传单，按照x总讲100个人来一个，我们就挣到了传单的成本钱，所以这样工作值得去做。

5、对xx餐厅菜品的出品内容。自助餐的出品内容与厨师长沟通进行增加和调整，目前市场上的养生粥类还是比较受欢迎，努力在菜品上增加粥类，如：山药瘦肉。五谷牛肉。红枣薏米。燕麦玉米、雪蛤百合粥等等粥品，对各地特色小吃也可进行借鉴：驴肉火烧、羊肉汤、吊炉烧饼、甚至xx现烙的煎饼都可以增加，及海鲜品种，丰富餐厅菜品内容，自助餐厅的菜品也要做到半月一小变，一月一大变。墨守成规是做不好的，

6、对各类易耗品的节约、水电空调的节约。xx年会对节能降耗做出最严厉的考核细则，连坐考核制，每次培训会对新到岗的员工注重加强要求，每一个开关开哪里，什么时候关。都作出要求。对易耗品的领用小到垃圾袋牙签，都做好预估用量，不能超限，大的物品能修不能卖，能用坚持用原则，不浪费一点一滴

7、做好网评好评工作，服务为本，好评为本，酒店利益为本。目前xx网评xx网评不尽如人意，需要努力，以连坐制考核为基础，加大培训力度及巡查力度，用激励法刺激员工的斗志及荣誉感，以班组班组评比，班组内人员评比、每天评比、每周评比、每月评比，差评也要评比，这样才能提升做好评价服务，当然根本还是做好踏实的服务，让顾客认可和信任才是最为重要的。

8、对四楼餐厅各项卫生6常工作的加强，增加每周本部门卫生大检查的考核，只有高要求才能出高标准，才能收到好的卫生效果，才能让的们干净的家让顾客放心，餐饮三要素就是卫生、服务、利润。做好卫生责无旁贷。

**餐饮主管工作计划开头篇六**

餐厅运作管理，从一个新开的酒店自开业起便没有了休息日。那么对于我们管理人员的要求也非常的高。要使整个餐厅流程顺畅也不是一件简单的事情。下面我们来看一下今天我们讲课的内容。

（一）如何使餐厅运作、管理流程顺畅

1、标准化。即各岗位员工都要有操作标准。

2、程序化。即每个流程都要有一个程序。

3、制度化。没有规矩不成方圆。即餐厅要有一套完成的制度，而且管理人员要养成按照制度办事的习惯。

4、学会给员工培训。对于日常管理中存在的问题，采取多种方法给员工培训。

（二）餐厅运作流程

1、餐厅运作流程图。准备阶段－执行阶段－结果阶段

1）准备阶段

a、了解预定、分配人员。根据预定情况对班组人员进行分工，合理安排员工，重点关注当天休息员工房间的餐前准备及人员分工到位。

b、物品准备。主要是餐具卫生、餐具准备的数量，尤其是酒杯和加位时的备用残酒、摆台情况。

c、环境布置。根据预定信息对餐厅餐台进行布置，营造餐厅气氛，如生日宴如何布置。（蛋糕刀、蛋糕车、音响等）；检查环境卫生安全、走廊地面卫生、窗帘是否拉好。

d、了解菜单，及时调整菜品。针对提前预定标准的客人，为其列制菜单，并对菜单进行把关，审核。及时通知厨房调整菜品。

e、酒水准备。根据当地客人的习惯，提前检查常销酒水的准备情况。

f、组织召开班前会（按照班前会流程走）

2）执行阶段

a、预定。客人预定信息是否清楚，信息是否及时传递？

b、引领。引领是否准确无误？是否传递重要领导就餐信息？

c、关注早到的客人。按照落座服务程序进行实施。

d、点菜、点酒水的时机及语言的应用。

e、上菜速度的控制

f、菜品质量把关

g、斟酒的及时性

h、餐中灵活服务的应对

j、面食的准备情况

3）结果阶段

a、征询客人的满意度

b、通知厨房管理人员巡台，对客人的意见进行反馈

c、班后收尾工作（工作纪律、节能、卫生）

d、安全检查

（三）餐厅日常管理

1）预先控制

a、人力资源的预先控制。举例“橄榄式”排班

b、物质资源的预先控制。主要是直接影响服务质量的物品的准备和检查

c、卫生质量的预先控制。开餐前半小时，对天花板、通风口、灯具、地毯到桌面餐具、布草卫生进行检查。

d、事故的预先控制。提前了解沽清，掌握酒店下发的临时紧急通知。做好安排。

2）现场管理

a、服务程序的控制。

b、上菜时机的控制。

c、意外事件的控制。处理临时发生的投诉。

d、人力控制。开餐后进行第二次人员分工。

3）反馈

a、客史信息的反馈

b、员工服务期间问题的反馈。

c、顾客意见的反馈。

d、与上级管理人员的反馈。

e、与厨房管理人员的反馈

（四）组织管理人员模拟餐厅日常管理

提前将参加培训的管理人员进行分组，每组4人，其中2人当员工做餐前准备，2人当管理人员检查餐前准备的项目，做到预先控制。

**餐饮主管工作计划开头篇七**

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员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团好店内员工，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。增强本店的凝聚力，使之成为一个团的集体。

3、以身作则，做员工的表率。不断的向员工灌输九丰新企业文化，教育员工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，对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；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、各兄弟公司的团协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工的工作热情，逐步成为一个秀的团队。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。

2对黄阁周边市场不太熟识，很多小工商都是做熟人生意想一下打进去有一定难度，解决办法是了解对手的价格和客户的需求，用真诚打动对方客户的开发，不能只盯着小工商大工商也要想法突破如餐厅酒楼大排挡，机关单位等加大业务开发力度

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员工上班时间较长，取得的工资待遇末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，这时就要多关心员工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，作为员工的管理者应该为其分担压力适当时候安安排员工休息。

明年的工作思路和工作队计划：

经过了今年的付出工作，我对明年的工作更加得心就手，在连锁公司新模式下，我们每个员工必需要有新的创新思想，让门店员工都觉得自己是门店的主人翁，在门店上班并不是简单的打工，而是一个经营者的身份去工作，我的目标是带领自已的团队创造更高的价值想办法让员工获得更高的收入和待遇。实现连锁，门店，员工三者共嬴。在这店长也起到领路人的作用，店员和送气工的思维和心态一定要改变：如带动员工的工作积极性，做到全员营销每个员工都是一个销售员，加大工资提成的比重，只有员工的工资待遇上去了员工积极性一定会高。我的思路是让公司把经营权放出来让门店大胆去做，门店把相应费用如租多水电税收等上交公司，把门店更多利润分成给门店员工，店长店员送气工按433分成，让每个员工能有更多待遇，不过能做到盈利要制定更好的销售方案，燃气产品批发工商零售都要上量，加大非燃气产品销售力度，为消费者增加更多有偿服务等。

**餐饮主管工作计划开头篇八**

人的一生大多时光在工作岗位度过，只有把工作做好，快乐工作，才有快乐人生。如果有幸可以担任本公司餐饮总经理，我将会在公司总经理督导下，负责做好餐厅的服务以及日常管理工作。 以下是我的工作计划及责任：

一、工作计划

1、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，以及食品原料、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，定期检查餐厅清洁卫生，清洁整理餐厅各个区域，为客人提供舒适、优质的用餐环境。

2、营销方面：

（1）．利用各种渠道大力宣传，增加餐厅在本地的知明度，树立良好形象，打造实力品牌，深入市场。

（2）．征求客人意见，处理客人投诉，最大程度满足客人要求。

（3）、企业能否长远，在于文化的鉴赏和传承，牢牢抓住好企业餐饮文化，从餐厅的装修装饰风格和高质量餐品，以及热情温馨的服务，最大程度的展现我餐厅的文化主题和内涵，使餐厅具有无限的生命力。

3、经营战略：

本餐厅地理位置良好，已经有了比较好的餐饮氛围，人流量及客户群比较乐观，与此同时，周边的各种快餐厅，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，只有做好我餐厅各项工作质量，尤其服务质量，才能处于优势地位。

（1）．我们要在全方位经营的同时，推出自己的特色，发扬自己的特点，要集中力量，把我餐厅的招牌产品做精做好，拳头攥紧了打出去才有力量。

（2）．结合市场的休闲特点，适当增加休闲娱乐设置。

（3）．在保证发展和盈利的同时，我们加强奋斗，拓展规模。

二、员工培训

培训的目的就是通过对员工在心、声、仪、礼、形,专业知识和业务技能等方面的训练，提高员工的职业素质，提高餐厅企业的的管理水平与服务质量，从而实现餐厅经营管理的目标。因此针对新老员工，应该依次从以下几方面进行培训：

1、餐厅基础知识培训

包括餐厅的创建背景、地理位置、建筑风格、经营理念、经营特色、客源状况、组织机构、规章制度、饭店产品知识等内容，使新员工对自己将要进人的“家”有一全面的认识和了解，老员工加强自己工作质量，照顾和帮助新员工。

2、餐厅礼节礼貌培训

包括严格的仪容、仪表、仪态、表情、眼神、语言、动作等方面的要求以及如何尊重客人的宗教信仰、风俗习惯。所有员工上岗前必须经过礼节礼貌知识的

培训，掌握餐厅对从业者在上述方面的要求，以便在日后的工作服务中时时、处处体现出对客人的尊重，满足客人要求。

3、餐厅意识培训

意识决定人的行为，行为养成习惯。因此在培训员工时还必须培养他们的饭店意识，如服务意识、角色意识、质量意识、团队意识、服从意识等。简单地讲，所谓服务意识就是“宾客意识”，即员工要做到心里有宾客、眼里有宾客，时时刻刻为客人着想，最大化满足客人需求。角色意识就是指员工要明白自己在不同时间、场合所扮演的 “角色”及这一角色赋予的特定要求。质量意识就是要员工明确餐厅服务质量的要求，了解餐厅服务的特点，树立起 “零缺点”、“一次就要把工作做好”的决心。为宾客服务是餐厅工作人员的真正的全部的工作内容，虽然餐厅划分为很多不同的部门和不同的岗位，其工作职责基本都不相同，但他们有一共同的目的：一切为了客人。因此员工要服从工作的需要，服从客人的需要，培养团队意识，做到“分工不分家”。

4、业务培训

新员工业务培训可以从知识、技能等方面进行。知识以够用准则，不宜过多过深，目的是为了帮助新员工上岗后能顺利开展工作；技能则侧重本岗位的具体操作规程，尽量使员工掌握必要的服务技巧。另外应对员工进行基本应急能力的培训，以提高他们应对突发问题的能力。餐厅产品具有生产、消费同步性的特点，服务的实施者及服务的受众都是人，人是形形色色多种多样的，因此餐厅服务具有较强的随机性，难免会发生各种无法预料的问题，餐厅员工必须具备一定的应变能力。如遇到客人投诉时，能以正确的观念认真对待，并能按科学的程序、较为妥善的方法进行处理；对餐厅的安全管理工作有一定的认识，简单掌握常用安全设施的使用方法，遇到紧急情况能妥善、有效地进行处理，能尽量将损失减少到最低程度。

三、经理职务

1、巡视

巡视餐厅整体部门，后台间接服务部门等，进行工作指导，能用敏锐的职业目光发现问题并及时解决

2、 监督检查

通过询问、会议和现场检查的方法，了解各项经营业务的落实情况，处理各种突发的事件，避免事故的发生。

3、 汇报

出席相关例会和有关业务会议，报告餐饮部各项工作的实施、进展情况及上级领导出面解决和协调的问题，随时向上级汇报重大突发事件。

4、 主持会议

传达总经理有关的指示，布置落实具体实施办法，检查当日接待计划的落实，布置日后的工作计划，营业情况和改进措施，听取汇报，进行内部协调，检查总结上次例会布置得工作的实施情况。

5、 沟通

与相关的各业务部门职能部门沟通，与社会各界沟通相关事宜，与下属沟通，交流思想，互通信息，建立感情，处理好人际关系。

6、 计划

制定餐饮部各部门的目标与计划，拟定日常工作程序，日常推销促销计划和特别推销促销计划，编制原料物品物资的采购计划，菜单更新和精选计划，职工培训计划。

总结：

尊敬的总经理，如果我应聘成功成为本公司的一名管理者，我将始终遵循本企业文化和核心价值理念。在总经理领导下，发扬精诚团结、艰苦创业的精神，继续保持多年这种拼搏精神，保持说到就要做到的做人原则，经营和管理好这3家店，为公司发展、做大、做强而勤奋努力的工作。

作为一名管理人员我会不断提高自己，始终起到模范带头作用。我会尽心尽力为公司服务，也会协调各个部门认真工作，做好领导信息的的传递者，也做好自己的本职工作，以身作则，严于律己，把餐厅的各项工作做好，排除领导的后顾之忧，我拍会把我多年的的工作经验应用在我这份新的工作上面，认真负责，带领团队勇攀高峰。

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