# 2024年餐饮工作计划简单 工作计划餐饮(通用8篇)

来源：网络 作者：寂静之音 更新时间：2024-06-19

*做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!餐饮工作计划简单篇一时光荏苒，2xxx年即将结束，新的一...*

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

**餐饮工作计划简单篇一**

时光荏苒，2xxx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餐饮管理企业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，才能回报企业领导对我的信任。十月份再次来到企业，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，在企业的大力管理培训和大家的共同努力下，营运部的支持下，完成了企业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。下面就把我对明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、配合企业的全年计划，为明年迎接我们的旺季，在20xx年2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，严格按企业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`及企业适应市场需求，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。

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

1，通过对一些和xxx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，到时候上报企业领导审核！

3，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！

4，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

6，在10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。

**餐饮工作计划简单篇二**

第一季度：理事单位10万。dm广告收入5万,网站广告收入2万。

第二极度：dm广告收入8万。四五月广告主要来源于餐饮、酒店、旅游;六月主要来源于休闲、旅游;组织特色餐饮旅游活动。网站广告收入4万。

第三季度：dm广告收入9万。主要来源于饮料产品、休闲洗浴、旅游。组织特色暑期活动和避暑休闲活动，网站广告收入8万。

第四季度：dm广告收入8万。主要来源于餐饮和旅游广告。网站广告收入6万。

网站的20万销售任务一部分来自与硬性广告，另外一部分是与商家的商业活动合作。

二、团队建设、团队管理、团队培训

根据部门发展需求，计划招聘以下员工：

1、文字编辑一名：负责网站专题策划、新闻更新和dm文字编辑工作

2、美术编辑一名：负责dm刊物排版、后期制作、广告设计等美工类工作

团队工作大致分为四个步骤进行：

1、对新招聘的员工进行量化考核管理，刺激、排查、清除部分能力较低的老员工。

具体执行办法：用一周的时间进行招聘和排查老员工。

2、对于保留下来的人员进行公司经营理念灌输，重点培养其销售能力。

培养新进销售人员熟悉了解原有市场工作并能独立维护。想要开发新客户，就要提早的培养新的销售人员能够对老市场进行有效的维护，只有这样才能有更多的时间放心的开发新的客户。利用10天的时间对新入职员工进行系统培训、考核、筛选，确定定岗定人，保证在3月1日之前所有的岗位人员到位。重点培训广告销售，全力打造在各个环节都有执行力的团队。

**餐饮工作计划简单篇三**

xxxx年的钟声即将敲响，餐饮综合楼以全新的面貌展现港城人面前已整一年，在新一年中面临中油泰富等高星级宾馆的开业，挑战和机遇共存，我们相信在总办的正确领导下，部门有信心、有决心，力争在营业指标上寻求新的突破，压力是大的，然而有了压力才会有动力，这就要求部门在对新大楼的运营计划中出现的问题进行调整，对人员的配比提出更高的要求。在新的一年里我们继续充分利用好硬件设施的优势，在软件管理上加大力度，尤其是在服务质量的稳定和提高以及菜肴结构调整和新品菜肴开发上下功夫，将创新管理思路贯穿于年度工作中，不断调整并加以完善，力争打造出馨苑特色的餐饮运转体系，更好吸引广大来宾。我们有百倍的信心去努力实现总办下达的各项指标和任务。为了能更好的开展新一年的工作，特制定如下计划。

xxxx年是我店处于又一个五星复评年，餐厅、厨房两大岗位。紧紧围绕酒店各项指标开展工作，坚持以顾客为中心，不断调整内部管理思路，提高服务档次，时刻坚持以《五星标准》和《员工手册》为依据，加强对员工日常行为规范以及操作标准等方面的严格管理。同时确定xxxx年餐饮营业指标为7000万元，食品总成本率控制在44%以下，水、电、气等能耗力争在酒店环境目标指标之内，要想完成上述目标，这就要求我们日常工作中加大管理和培训力度，优化管理团队，提高管理效率。不断完善内部组合结构和制度健全上做文章，不断扩大员工和管理人员队伍，挖掘内部潜力的同时，计划走出店外考察学习，吸同行酒店之长，来完善自我，真正让餐饮服务软件与新大楼硬件相匹配，使酒店处于领先地位。

新大楼开业一年中，部门在接待大型婚喜宴及会议时，现有员工不能满足正常运转需要，只有借助兄弟部门及学生和外来洗碗工的力量共同完成各项接待任务。部门将在xxxx年度继续加大内部服务人员的管理力度同时更加注重外来帮忙人员的管理。

3、结合员工实际工作表现及业绩，继续实施奖金系数评当工作。 责任和能力是有效落实部门各项工作的关健，落实任务前首先要落实责任，我们在新一年将会加大对领班以上管理人员的培训和考核，同时也加大对岗位员工的培训，确保员工的精神面貌礼节礼貌、业务技能、出品质量及团结协作的精神有一个新的提高。同时部门针对厨房员工的实际表现，继续做好一年一次的奖金评档工作，并把评档结果作为年度评选先进员工和先进岗位有效依据，餐厅继续执行每一季度奖金系数评定工作，体现公平、公正，将员工收入与客情好坏、劳动量多少相挂勾，把管理人员的工作效率、员工对其满意度与奖金相挂勾，并在坚持员工个人奖金系数评档原则不变的基础上，挖掘日常表现突出进步较大的员工，对奖金系数适当上调，表现欠佳的员工奖金系数适当下降，甚至调岗的方法，从而充分调动员工的积极性，营造比学赶超的工作氛围。

餐饮将继续秉承以顾客和经济利益为中心、满足不同层次的服务需求理念，进一步加大内部管理的力度，继续保持食品安全事故发生率为零，及宾客满意率97、5%、倡导主动服务意识，努力提高服务和菜肴的出品质量。针对餐饮菜肴更新不快这一老大难问题，餐饮部将围绕本年度提出的目标采取请进走出的方法进行新品菜肴开发，尤其是在家常菜上下功夫，并保持原有菜肴结构不变，增加风味菜系。对一些特色菜肴指定专人操作，打造精品菜肴，继续经常性的保持与同行的交流学习，原则上确保每月不少于一次。定期推出厨师长特选，丰富菜肴品种，本年度部门将在厨师力量上继续寻求新的渠道，邀请或聘请外来厨师来增加技术力量，扩大菜肴选择范围，提高菜肴新品，营造有馨苑特色的高品味饮食文化。

为达到这一要求，部门将进一步完善各岗位计划卫生，组织定期、不定期的卫生大检查，让员工养成随手卫生的良好习惯。对存在的问题部门通过晨会、餐前会及例会进行提醒、讲解，从而及时整改。

1、新的一年部门继续落实并推进七常管理法做到事事落实到位，责任到人。在日常运转中根据实际情况不断调整加以完善，形成规范化管理。

2、xxxx年部门结合往年的经验和教训，吸国贸、华芳及其他酒店之长，加之于中油泰富等酒店兴起，部门压力之大，所以我们根据新大楼的结构特点，在现有基础上继续增加管理人员分布于各楼面，划分管辖区域实施定人定岗管理，并将各点管理人员的工作职责形成书面文字，加以督导。同时完善传菜部，在日常操作中减少跑菜员工数，对应菜运输车辆加强保管，提高传菜效率，降低人工成本。

3、包厢定人服务，物品定人保管。各点、各包厢实施人员定位，责任到人，采取针对性的服务，要求各包厢责任人负责日常宾客用餐服务的同时，清洗、保管相关的摆台餐杯具，并将餐杯具损耗情况和宾客意见与奖金挂钩。同时百桌大厅在运转时被划为四个区域，每一个区域增加一个巡台人员，协助和督促所在区域值台人员工作，同时也要配合相应区域酒吧台发放领用酒水的工作。

4、餐务组实施捡菜、洗涮、清洁等员工完全分工，各负其责。捡菜组岗位如鸡、鸭、鱼、及水产等荤料继续借助供货商力量，仅安排1人从事清洗工作，清洁工1名负责厨房日常公共区域卫生外，兼顾厨师配菜盘的清洗和运送工作，剩下的洗涮工将分布于各洗涮点，配合厨房从事海参加工及其他临时任务，实施设备设施专人负责保洁保养，xxxx年将实施洗涮工末尾淘汰制。

5、新大楼运转过程中，部门增加了一定数量的新品种餐杯具及其他高档摆台用品，xxxx年损耗率相当大，部门将吸取教训不断修改现有的餐杯具和布草赔偿制度，使其逐步完善，加大监管工作，真正将赔偿制度落实到位。

6、酒店承接婚喜宴及大型会议等活动，对用餐标准和设备设施的使用收费标准及其他项目进一步上调价格，并形成文字规定，同时在新一年我们将加大婚庆公司的管理。

1、xxxx年度部门根据20xx年培训方面暴露的问题进行整改并调整思路，以五星级标准的基础上，继续推进七常管理和三大体系的运行，进一步完善部门的培训制度，制定符合实效的培训工作计划，并成立检查小组，跟踪检测培训效果。

2、对于09后的新员工，要注重心理素质的引导，加强岗前培训，让他们在应知应会，操作技能等方面有所提高，注重他们在开口服务礼节礼貌、工作责任心、对酒店的忠诚度与执行力以及团队协作精神等方面的培养，同时在培养员工吃苦耐劳和灵活应变能力上下功夫。

3、对于老员工采取针对性的回炉培训，提高他们的语言服务技巧、操作技能规范。

4、老员工应发挥传、帮、带的作用，前后台各岗位注重互通、互相吸取经验教训，将培训渗透到日常工作中。

5、根据实际运转情况，必要时实施部门内部岗位之间员工的交叉培训。

6、加强管理人员培训，尤其是基层管理者之间的凝聚力等方面，树立大局观点，钻研业务技能和管理技巧，必要时组织人员外出学习，将学到的先进的管理经验、管理方法用于实际工作中，做到学有所用。

7、英语培训注重实效，力争满一年的前台员工c级外语达标率100%，根据员工水平分档次培训。鼓励员工之间开口说英语，创造良好的学习氛围，将英语学习渗透到工作的方方面面，提高员工与外宾交流的口语水平。

8、在日常工作中出现的一些典型案例，部门将不定期组织员工学习、讨论，并进行剖析和针对性的培训，提高员工处理问题的能力。

新大楼运行一年中，前后台有好多方面需要进 一步磨合调整，这就要求部门内部加强沟通与协调，及时解决工作中存在的问题，这将有助于部门整体工作的运行，xxxx年部门继续采取厨房通过沽清单将当日的供应情况和特推菜肴及时传递给餐厅，餐厅也及时将客人每餐用餐情况以书面形式做好信息反馈并传达厨房，以便后台利用每天晨会时间对内部存在问题进行剖析，确保对客服务。新年度部门也将成立服务质量和出品质量跟踪小组，深入了解顾客需求，更好地健全部门内部质量管理，进一步强化员工的服务意识，把服务质量作为生命第一线，保持并扩大服务内涵，提供细微化和超值化服务，进一步完善客史档案，重视客人的投诉和建议及时做好回访记录，将客史档案有效的利用起来。继续倡导首问责任制，想客人之所想，急客人之所急。把服务做在客人开口之前，让他们真正感受到馨苑的温暖，找到回家的感觉。

实现xxxx年度营业经营指标， 全员参与，加大原料验收把关的督导工作，将降本节支工作落到实处，力争将餐具损耗和布草损耗率控制在3之内，做好节水节电的现场监督检查工作，加大违规操作考核力度。同时推行新模式餐具管理制度，对可重复利用的资源，加强检查与现场督导，尽量减少浪费。

积极配合pa组加强对地毯的清洁和保养力度，及时做好家具保养、餐厅布草、餐具等的领用发放机制，细化日常四害消杀工作，确保食品安全，餐厅布草要做到专人专管，领发两清，尽量减少损耗，力争降低部门总成本率，使利润最大化。

加强全员对物品管理与节能意识，在成本控制方面做到全员参与鼓励创新，积极配合好部门做好降本节支工作，重点做好菜肴原料及一次性用品合理利用以及电器的节能工作。

总之，xxxx年借助新大楼硬件设施，餐饮部将认真贯彻总办制定的各项方针、政策，深化部门新年度的工作，任务是艰巨的，但部门相信在总办的正确领导下，经部门全体员工的共同努力，年度目标任务定能早日完成。

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协同销售部积极

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; 向总经理助理汇报。

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，加强餐厅物耗原料、物品的管理，安排专人负责物耗品原料、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、利用各种渠道广为宣传，(宣传单、吃客网、短期促销、)增加餐厅的知明度，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、始终贯彻餐厅自己的经营线路，以价格、服务为优势，以客人的建议为改进方向而努力。根据不同时期制作促销方案。

1、经营初期，我们要在避其锋芒的同时，发扬自己的特点，优惠中创造特色，标准服务中创造温馨。不断改进，不断进步。

2、结合本餐厅的特点，加大对住店客人的推广力度，力求在一定预期内能够吸纳住店客人的光临。

3、 周边和邦大厦、银行、事业单位等作为我们市场开发的首要任务，把经济实惠让利给客人。

今后的工作中，我将以此计划为基础，跟据餐厅的具体运营状况和产生的问题，不断改进。

**餐饮工作计划简单篇四**

3、配合部门发展需要鼓励员工与其他媒体进行沟通互换，扩大公司行业影响面。

由于我公司初步涉及餐饮行业的领域，资源积累还不足，鼓励员工与其他媒体之间沟通一时提高我们的资源数据库，二是让员工直接快速的进入工作正轨状态。

4、制定相关的团队管理制度及权责分明明晰和工作范围明晰，完善业务人员的工作报表。

对每月的任务进行分解，并严格按照工作任务进行分解做到环环相扣，权责分明，责任到人，工作细节分到不能再细分为止。坚持周工作例会，随访辅导，述职谈话，报表管理等工作;保持团队的稳定性，经常与其他各部门的人员进行沟通，针对市场调研、市场动态分析及信息反馈做的好的员工给予奖励制度，全力打造一个快速反应、自控能力强的团队。

三、其他外联活动

1、加强与客户公司中高层领导的沟通与往来，更好的传递公司的文化理念与企业文化。在需要我们公司领导拜访的时候，将会以书面的形式递交于公司相关领导，将会详细的说明拜访对方领导姓名职务，拜访预期要达到的目的，具体的时间地点等等。此项工作每个业务人员都必须要做。

2、在日常工作中要时时的了解竞争对手的情况，了解他们的媒体策划、近期主题活动、广告优惠政策等一系列问题，针对竞争对手的情况在适当必要的时候拿出我们的方案给予有力的还击，做到知己知必。

3、主动积极策划和联系行业客户各种活动需求，根据客户发展需要量身制定扩大其宣传，树立其形象的特刊、户外活动、行业评选活动等，做到全方位服务客户。

4、承接或联办各种行业活动，依靠行业内其他强势媒体，借助其广阔的资源优势，快速打造和树立我们的品牌形象。

以上是我部门在xx年执行的大致工作内容，希望得到领导的正确引导和帮助，我部门一定会在新的一年里以崭新的工作状态和面貌投入到新的工作中，努力学习，提高业绩。

**餐饮工作计划简单篇五**

首先，营销有几个核心点，就是营销的原因，营销的目标，营销活动的设计，营销方案的落地，营销方案的培训，营销方案的执行，营销方案的监督，营销方案的调整，营销方案的结束，营销方案的总结，营销方案的优化，营销方案的存档。

营销的原因：营销一定是为了解决问题而做，而其中最核心的就是解决营业额提升的目的，还有提升知名度和提升用户体验，你要看您的餐厅处在什么需求再来设计活动，比如，您的店里生意还不错，但是桌均较低，我们可以做一个主题，引导客户提高桌均，如满返或满赠!但是注意，不要做满减，那样牺牲的是你所有利润!

而你本身就没生意，做这样的活动就显得没有任何意义，你可以做1元秒杀，团购，或者通过折扣活动去吸引用户，但是注意要有好的由头，不能牺牲自己的品牌价值，而且也要注意你周边餐厅的活动，不要和对方打价格战，持久战，要有节制的设计活动，活动不是短期一蹴而就的，而是要长期的，有节点的，有目标和计划的去做!要是想增加用户体验，那么上面两种都没必要，完全可以通过找茬给优惠等方式来做活动，这样大家会觉得你的核心是提高体验，而不是优惠，效果会更好!

但这是现在的现状，还有很多活动因为短期聚客，但是没有考虑到服务和后厨压力，造成所有客户体验下降，催菜的，退菜的，投诉的，做个活动，反而被各种投诉，那样就得不偿失了!所以，目标不是单一的，而是多方面的，要注意进行权衡，并且核心关注人效与坪效。

营销活动的设计：这里面包含了整个活动的方案，宣传品，宣传渠道，门店执行标准，门店促销或刷，q&a，每日任务等各个方面，需要做的越完整越好，考虑到各个方面，不要过于随意。 比如，你做了一个活动，不能只从销售的角度考虑，也要考虑采购是否方便，货源是否稳定，价格是否在活动期内最合适，同时考虑后厨出餐时间，厨房压力，口味是否能够统一，有几条线的厨师可以制作，包括餐具是否够用，切配是否方便等等的问题，当然，还要考虑用什么宣传品，达到什么效果，怎么设计，各个门店拜访位置，下发时间，预热标准，也要包括怎么使用媒体，何时发送，活动期内分几次宣传，每次宣传重点和要达到的目的等等，这些都要详细并且可落地。

比如，一个活动结束了，应该在活动结束当天晚上还是第二天收起本次活动的宣传品，并且如何回收，是放在库房，还是门店销毁，还是发回公司，包括剩余物料张数，处理方案，比如你剩了5000张宣传单，那么这就是很重要的事情，是没有发出去，还是什么原因，以及如何解决这些问题等等，这些都要具体落地的!

营销方案的培训：培训一定是针对所有人的，而不是某个部门的员工，经常看到一些门店培训时只给服务员培训，别人不知道，但是一个活动是全店的活动，哪怕是宝洁阿姨，都应该了解活动，因为客户在咨询的时候，往往不会专门找懂得人，而是碰到谁问谁，包括厨师也需要了解，因为一个活动只有全店所有人员都认知，才会达到思想统一，才会得到好的结果!

营销方案的执行：执行是营销能否有效的核心关键，比如宣传时，是否按照规定的去执行了，我们说今天要发传单，然后员工告诉你我发了，这个叫执行吗?不叫，应该是今天我们要在什么时间针对什么地点的什么人发放宣传单，发放时应配以什么话术什么介绍，开始时间到结束时间分别是什么，每个人的发放量应该在多少，检查人员的路线应该是什么等等，把每个执行计划落地细化，这样大家才知道自己到底做什么，否则你问的时候，人家一句话说你也没要求啊，你就没话说了!

营销方案的监督：方案的监督有从计划的监督到执行的监督到结果的监督，不能我们做了活动，直到活动结束了，再去看我们做没做，从活动设计时就要建立监督机制，对方案的监督，进度的监督，执行的监督等等，并且将监督结果做标准上报，让上层能够及时的发现问题解决问题，有要求没监督，要求也是白要求!

营销方案的调整：方案的调整包含活动中与活动后，活动中，结合实际的效果，随时对活动进行调控，包括各店备货，物料，方案是否合理，宣传内容，宣传侧重，宣传渠道等，都需要在实际跟着活动进行调整优化，否则很容易出现问题!

营销方案的结束：一个活动结束了就完了吗?才不是，这时才是最重要的，除了要对活动进行结尾，更重要的是要回收活动数据，回收活动反馈，回收门店及客户意见，并且针对之前设立的目标和最终的结果进行相关的数据的分析，找到整个活动的问题点，分析发生问题的原因和解决方案，并且对活动进行改进。 营销方案的优化：活动结束后，通过数据分析等一系列操作，我们核心是要对这个活动进行优化，比如哪些渠道宣传效果好，哪些差，分析出来我们就知道下次活动重点资源投入应该在哪个方向，包括促销话术的优化，门店配货的优化，出品优化，包括方案设计的优化，等等等等，计划中每个环节都不会是完美的，都是通过优化逐渐完美。

营销方案的存档：大家可以找找，去年或前年，某个营销活动的方案，东西都还在吗?不是一个word，也不是一个ppt，而是整个活动的计划，时间表，人员分配，设计品的电子源文件，成品，活动全部数据，意见反馈，以及一系列的留存物! 这些都应该进行存档，因为好的活动是可以反复使用的，不好的活动是可以优化的，有了这些资料存档，下次做活动时，除了能给你提供很多数据支持，也能让你更加轻松，并且可以将多次同类型活动进行深层对比分析，找到每次活动中的进步与退步，做更好的优化。

**餐饮工作计划简单篇六**

1、计划采取的招聘方式：

以现场招聘为主，兼顾网络、中介、推荐(员工、熟人推荐)、学校合作等。其中现场招聘主要考虑：宁波市人才市场(人力资源大厦、国际会展中心)，必要时可以考虑北仑人才市场。还可以在4、9月份考虑个别大型人才招聘会，6、7月份考虑各院校举办的应届生见面会等;网络招聘主要以xx、xx、xx、xx、xx等(具体视情况另定);目前合作学校有东钱湖旅游学校，主要是短期兼职学生;跟踪联系的有宁波大学、宁波万里学院、医药专科学校、城市职业技术学校等。

2、具体招聘时间安排：

1.2月份目前订了两场招聘会，2月3日、2月12日;

2.3—4月份，根据公司需求参加3至5场现场招聘会;

3.6—7月份，根据公司需求参加3至5场现场招聘会(含学校供求见面会)。

5.长期保持xx、xx、xx等网上招聘，以储备可能需要的人才。其他收费网站xx、xx每天更新招聘信息。根据实际情况变化，人力资源部在平时还将不定期参加各类招聘会。

3、根据公司各部门、门店人员岗位定编、缺编情况，随时作好调配工作。及时、准确下达人事调令，争取使人力资源达到最佳合理配置。

做好劳动合同的签订、解除及劳动合同档案管理等工作。本年度重点做好xx年10月01日54人劳动合同到期员工的续订工作，其他时间段有3月、6月、12月共10人劳动合同到期员工续订工作。xx年对员工档案进行了大量的整理工作，以前的档案缺失、档案内容不健全，经过整理后，除了部分员工在催促后尚未提交员工信息登记表或身份证复印件外，其余员工的档案基本健全，每个门店一个资料册，便于区分管理。xx年做好员工人事档案材料的收集、整理建档工作，保证档案的完整性、齐全性、保密性。

物质激励落实到具体政策上即成为员工福利。精神激励主要是协调员工关系，增进员工沟通，完善组织文化，增进员工满意度。做好员工激励工作，有助于从根本上解决公司员工工作积极性、主动性、稳定性、向心力、对公司的忠诚度、荣誉感等问题。人力资源部在xx年度全年工作中必须以贯之地做好员工激励，确保公司内部士气高昂，工作氛围良好。

**餐饮工作计划简单篇七**

伴随着这个月的过去，在这工作过程中，自己学到了不少的东西，也有了一点收获！同时在工作中也遇到了不少的困难，目的在于吸取教训，总结经验，提高自己，以至于把工作做到最好。

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，牢牢抓住好食惠汉餐的企业餐饮文化，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：

我餐厅地理位置良好，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，在不同地方开分店，实行多店经营，实现是我们努力的目标。

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。

**餐饮工作计划简单篇八**

尊敬的总经办，亲爱的各位同事：

大家下午好！

时间在悄然无声的逝去，转眼间20xx年即将画上圆满的句号， 20xx年也正在向我们迈进，而每个人也都在憧憬着，在未来的一年里有着怎样的故事，有着怎样的收获。

回顾前半年里所发生的事，以及所改变的，对于它人来说也许这一年里它是平凡与平淡的。但对于‘唯廷空间’来说它是具有着多么不平凡的意义所在，因为在这一年里‘唯廷空间’稳步的\'迈进了一个台阶。更加的规范了，并在公司高管的带领下、以及各位同事的支持与努力下共同完成了公司下达各项工作任务，但同时也有不足之处需改变。现将20xx年的工作情况汇报如下：

一、在现如今餐饮市场如此严峻的情况下、在公司领导正确的指导思想下，完善了理念定位，菜品定位，服务定位，并规范了各部门管理制度，在市场上取得了极大的影响力和创建了好的口碑和宣传，同时稳定了餐厅营业额，与此同时在服务质量上对客跟踪都要求每一位管理层和员工做到让客人感受到“宾至如归、做到让宾客高兴而来满意而归”

二、在大家团结一致、共同努力下，成功举办的“我爱汽车网”红酒会，“宝马客户答谢自助酒会”的活动，受到客人、举办方高度好评，完成了20xx年第一届服务技能考核，通过这次考核后也更加的规范，无论是管理、物品摆放、以及服务员的服务质量都更加的规范化。

三、针对二楼卡座开始不好用餐的情况下，进行对桌椅的重新定制，从而达到二楼的餐饮利用率的提高，也更增强了我店餐饮接待能力。

四、为了工作能够更加顺利并良好的完成和传达上级领导部署的工作任务，每日坚持不断的进行召开班前总例会，传达会议精神并检查员工仪容仪表、礼貌礼节。

五、关注员工的思想动态，稳定员工的思想，以保持良好的工作状态，定期与员工沟通交流了解员工内心的真实想法与感受。并让员工在这里感受到家的温暖，并调节好员工的情绪，从而去为公司提供最优质的服务。

六、制定员工手册及奖罚制度，并做到奖罚分明，从而调动员工的积极性和激发员工的潜力，提高员工的服务热情。

虽然20xx年已经过去，根据过去的工作、成绩、经验及不扬长避短，奋发进取，在 20xx年做好的工作计划如下：

一、在管理上对各岗位的工作明确分工和合理安排，根据工作岗位需求进行岗位调动，并加强对各负责人的业务知识和业务技能，对客沟通以及安排菜肴的提升，做到“精细做，做精致，坚持做，做品牌”

二、提拔和栽培有潜力、有上进心、对工作具有奉献精神的员工和加强对员工的各项业务技能，业务知识的培训，让每一位员工都能够是全能达人，无论是散客、vip、自助餐、工作都是出色的完成接待，并做好客户识别系统管理，做到让每一位员工与每一位客人都能认识，并逐渐成为朋友。

三、定期的召开员工坐谈会，了解员工的思想动态和生活情况，深入了解员工的内心想法和合理化的建议。

四、收集宾客对用餐服务质量和菜肴意见和建议，并做好记录作为我们改进服务和菜肴的重要依据，减少顾客的投诉机率，从而不断的改善和提高我们的服务质量和菜肴质量。

五、针对餐具，流失量大，特别是瓷器和不锈钢餐具的流失和损耗，制定一个合理的计划做到每天盘点不锈钢餐具，严格要求每位员工都‘爱店如爱家’，在工作中严格按照操作三轻进行，工作从而减少餐具的损耗，降低并节约成本。

六、加强员工的开口、服务意识，餐中微笑服务、细节服务，特别是开口服务意识，对客沟通‘‘沟通’’是通往心的桥梁，也是拉近与客人之间的距离，增进与客人之间的熟悉和了解，并与此同时了解客人的喜好。

七、加强前厅与后厨的协调性和与其它岗位的沟通、配合。加强前台员工对菜肴品质的意识，他们不但是服务员，更是一名检验员，把控好每一道菜肴的质量和品质，出菜顺序及出菜速度起到关键的作用，让宾客吃到健康满意的菜肴，从而稳定老客户，吸引新客户。

八、在营销上力争创新，开拓新市场，做好分时段营销，环境营销，新品营销，服务营销。

新的一年、新的气象，20xx年在悄然登场，对于自身来说在即将过去的一年里，有许多方面需要改进和学习的，也将会认真负责的带领着我的团队，共同的为了我们的明天更加美好，去努力、去奋斗。在此，向各位同事说声感谢，幸苦了。

祝：唯廷空间生意兴隆，高朋满座，祝同事们及你的家人，身体健康，万事如意，新年快乐！

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn