# 最新餐饮社会实践报告(精选13篇)

来源：网络 作者：夜色微凉 更新时间：2024-05-09

*报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。餐饮社会实践报告篇一我以＂善用专业知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富...*

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

**餐饮社会实践报告篇一**

我以＂善用专业知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富寒假生活＂为宗旨，利用假期参加有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。这次的社会实践收获不少。

自我总结以下几点，

1、在社会上要善于与别人沟通。

2、在社会中要有自信。

3、在社会中要克服自己胆怯的心态。

4、工作中不断地丰富知识。

综合自己的总体计划，我决定选择酒店实习，我决定到川惠酒店，它是攀枝花的一家四星级酒店。

川惠的餐饮部大致分成如下几个部门：中餐部（包括广东轩、多功能厅和包厢）、西餐部（包括花园餐厅和自助餐厅）和酒水部（包括大堂吧、乐怡吧、中餐吧、西餐吧和自助吧）。我们10人被分成了3组，分别在不同的部门，并且每20天换一次部门，这样能让我们比较全面的了解整个餐饮业的服务、销售与管理。酒店的这一做法让我感到挺满意的。我们组的4个人首先被分到了中餐厅——“这是酒店餐饮部门中最辛苦的部门！”还没有开始工作，就听到旁边有人在私下这么向我告戒着。看来，我得真的要做好思想准备才是啊！

中餐厅的工作确实如前人所说，“辛苦！‘酒店没有给服务员们制定自己的岗位职责和工作描述，尽管这是现代企业人力资源管理中最关键的的一环，在员工的印象中，自己的工作就是每天听从领班的下达任务，随时准备听从领班的指挥，没有固定的活干，或者说只要有需要，服务员什么都能干！摆台、折口布、传菜这些所谓的必须做的本质工作外还得兼职勤杂工。更让人不可理解的是该酒店的上班时间是九小时工作制，而且每天还得加班1小时左右（没有加班费)。刚开始工作的前三天确实令人叫苦不迭啊，每天除了干活，最受委屈得要算是脚了，每天9小时的站立使得双脚产生了严重抗议，下班的第一件事就是想找个地方坐下了休息一下。令人向往的人性化管理和残酷的实际之间的差距由此可见一斑。

不过令我感到高兴的是，酒店的员工大都是那样热情友好，他们并没有因为我是实习生而对我们冷漠生硬，在劳累之余，同事们的一个甜美的微笑，一句再普通不过的“辛苦了”都会让人感动，看来还是员工自己的角度来看问题，因为他们讲述的是“老百姓的心思话。这也是酒店上层领导所缺乏的素质之一！

这半个月的实习中可以大体总结出如下几个方面不足：

1、应该改变传统对待员工的态度。人是管理中的主体，这是所有的管理者都应该把握住的。管理中的上下级关系只是一种劳动的分工，不是一种统治与被统治的关系；相反，现代管理理念告诉我们：管理是一种特殊的服务，管理者只有做好对下级的服务，帮助下级在工作中作出优异的成绩。现代企业的经营管理必须坚持“三个上帝”，即：市场、顾客和员工！有位老员工在酒店的bbs中对领导这样说道：“善待员工，做个好领导，记住，你管理的不全都是机器。”我想这也许是每一位员工都想对领导说的话吧。

2、企业缺少一种能够凝聚人心的精神性的企业文化。一个民族有它自己的民族文化，一个企业同样也需要有它自己的企业文化。企业文化的建设不是可有可无的，而是企业生存发展所必须的。当企业面临各种各样的挑战时，又需要企业中所有的人能够策群力，团结一致，共度难关。对于没有进行企业文化建设的企业来说，平时一盘散沙，遇事就会各想各的心事，而没有人真正地为企业的发展进行过认真的思考，换句话说，就是没有把自己融于企业之中。由此可见，企业文化的建设是企业生存和发展的必要保证。

今后，我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识更多，使自己未踏入社会就已经体会社会更多方面，不要以单纯的想法去理解和认识社会。而是要深入的探索，为自己的未来打好基础，在学校学会更多的书面专业知识，在实践中好好利用知识进行运作。

最后，感谢酒店能够提供这样的机会，感谢老师教导，在此祝愿酒店能够越办越好。

**餐饮社会实践报告篇二**

实践目的：

为了增强中学生自身的社会实践能力，也为了更能对未来就业形势有所了解。我们常借助于寒暑假来临之际去找一些假期工作，以此来充实、锻炼自我的社会生存能力，进而掌握社会发展的时代趋势。由于自己从事的大多是一些餐饮行业，所以也就渐渐的对这个以服务性为特色的行业有了深入的了解。伴随着现在国内物价飞速上涨等各种外部环境因素的影响，各大餐饮业也突如其来的受到了巨大的影响。正是基于此，本人也就更加的关注当前餐饮业未来的发展现状，并尽可能的深入其中，并在不断社会实践中得出了自己就餐饮业如何走出困境的出了自己的观点和认识。

实践对象：

百xxxxx门店

百胜蜂金庭门店是个以经营披萨为特色的联锁餐饮行业，虽算不上几星级酒店，但其饭店的规模在同类中也是相当不错的。而且深受顾客青睐，而往往是供不应求，经营也非常有特色，服务质量很好，注重以诚信来经营，下面我也就将结合上面的时间经历谈一谈我对当前餐饮行业的几点建议。

实践过程：

我们一大早来到百胜蜂金庭门店开始了我们今天辛苦的实践活动，如下

一大早我们就开始帮助店员打扫卫生

我们在叠纸盒

王驹在整理台务

我们在帮忙盖章和做宣传册

这是方建财在叠宣传册

王驹在理册子

他们在做册子

金虹列在整理外卖

李伟鑫在洗碗

王驹和周旭奕在洗碗

周旭奕在厨房里切水果

下午我们集体去外面发传单

就这样我们在百胜蜂金庭门店里干了整整一天，当我们踏出店门时，真可谓身心疲惫

实践结论：

在我看来，餐饮行业如果想在同类行业中“卖出特色”，实现餐饮业的繁荣发展就必须充分注意以下几个环节，并能够将各各环节有效的结合起来，也只有这样，餐饮业才能从真正意义上走出目前物价上涨等外部环境所带来的负面影响。

一：良好舒适的就餐环境

良好的就餐环境，再加上其西式风格的鲜明特色，更是吸引了众多来此就餐的顾客。

二：良好的饭菜质量

众所周知，各各从事餐饮行业的饭店都必须拥有本店自己的几道特色菜，以突出饭店的经营特色。在突出特色的同时也要保证其他饭菜的质量。我们也知道，每个人对饭菜都有自己独特的喜好，有些顾客甚至会对某些饭菜过敏。比如有些人对海鲜类的食品有过敏的现象。这些都是从事餐饮业所必须了解和特别关注的。特色菜可以说是饭店的招牌，而丰富其他菜种，并保证其他饭菜质量则是必不可少的辅助前提。在饭菜质量的保障方面，我感觉百胜蜂金庭门店做的很好。老板曾接受过相关管理的知识，所以对饭菜质量这第一关十分重视。正是由于老板对饭菜质量的格外重视，所以来此吃饭的人特别多，用座无虚席来形容有时并不夸张。而且据我观察，该门店非常注重服务质量，如果有顾客反映菜有问题便立即更换，而且员工个个有礼貌，待人友好。

三：全方位的人性服务

叛逆，而他们的叛逆也就成了现代人员管理方面比较令人头疼的事。其次，从事餐饮行业的高层管理人员也应该实施人性化的管理方案。要时刻关心、理解从事服务的服务人员。只有这样，饭店内部才能真正意义上打成一片。人人都做好份内的工作，饭店曾能够实现全新的酒店特色。而这，也正是“和谐社会”所一直倡导的。

实践总结：在长期的工作实践中，我渐渐的对餐饮业的各个环节有了进一步的了解和认识。而以上则是我对餐饮行业的几点建议。餐饮业只有与时俱进才能够不断在社会飞速发展的高潮下迅速改变管理策略。而各个环节又不是孤立而存在的，我们只有充分的结合其各个环节的特色，我们才能合理有效的管理现代餐饮行业，从而实现餐饮行业的兴盛。虽然在这假期我没有在我的专业知识，专业能力上有所提升·但是我感觉我懂得了太多的书本上没有的东西，假期实践增强了我的办事能力交往能力，叫我懂得钱来之不易，叫我懂得人要打拼出一片属于自己的天空。

**餐饮社会实践报告篇三**

本次实习的目的在于通过语言表达与肢体动作的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自己的适应能力、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其售察、表达和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能助自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，餐饮主要专注于员工的语言表达和肢体动作表达能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会餐饮行业对服务员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、合作能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

实习在助应届毕业生从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过实习，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

主要工作内容为：打扫端茶倒水点餐随身服务还有餐后洗刷工作。

在服务过程中，客人常常会向服务员提出一些如酒店服务项目、特色菜肴、烟酒茶、点心的价格或城市交通、等方面的问题，服务员此时就要以自己平时从经验中得来的或有目的的积累成为客人的“活字典”、“指南针”，使客人能够即时了解自己所需要的各种信息，这既是一种服务指向、引导，本身也是一种能够征得客人欣赏的服务；服务员还会经常性地碰到客人所需要的实体性的延时服务。

即客人会有一些托付服务员办理的事宜，或在餐饮时需要一些酒水茶点，在这些服务项目的提出到提供之间有一个或长或短的时间差，这时就需要酒店服务员能牢牢地记住客人所需的服务，并在稍后的时间中准确地予以提供。如果发生客人所需的服务被迫延时或干脆因为被遗忘而得不到满足的情况，对酒店的形象会产生不好的影响。

1、应变能力

服务中突发性事件是屡见不鲜的。在处理此类事件时，服务员应当秉承“客人永远是对的”宗旨，善于站在客人的立场上，设身处地为客人着想，可以作适当的让步。特别是责任多在服务员一方的就更要敢于承认错误，给客人以即时的道歉和补偿。在一般情况下，客人的情绪就是服务员所提供的服务状况的一面镜子。当矛盾发生时，服务员应当首先考虑到的是错误是不是在自己一方。

2、营销能力

一名服务员除了要按照工作程序完成自己的本职工作外，还应当主动地向客人介绍其他各种服务项目，向客人推销。这既是充分挖掘服务空间利用潜力的重要方法，也是体现服务员的主人翁意识，主动向客人提供服务的需要。

3、语言能力

语言是服务员与客人建立良好关系、留下深刻印象的重要工具和途径。语言是思维的物质外壳，它体现服务员的精神涵养、气质底蕴、态度性格。客人能够感受到的最重要的两个方面就是服务员的言和行。服务员在表达时，要注意语气的自然流畅、和蔼可亲，在语速上保持匀速，任何时候都要心平气和，礼貌有加。那些表示尊重、谦虚的语言词汇常常可以缓和语气，如“您、请、抱歉、假如、可以”等等。另外，服务员还要注意表达时机和表达对象，即根据不同的场合和客人不同身份等具体情况进行适当得体的表达。

人们在谈论时，常常忽略了语言的另外一个重要组成部分身体语言。根据相关学者的研究，身体语言在内容的表达中起着非常重要的作用。服务员在运用语言表达时，应当恰当地使用身体语言，如运用恰当的手势、动作，与口头表达语言联袂，共同构造出让客人易于接受和满意的表达氛围。

4、交际能力

酒店是一个人际交往量集中发生的场所，每一个服务员每天都会与同事、上级、下属特别是量的客人进行广泛的接触，并且会基于服务而与客人产生多样的互动关系，妥善地处理好这些关系，将会使客人感到被尊重、被看重、被优待。客人这一感受的获得将会为经营的持续兴旺和企业品牌的宣传、传播起到不可估量的作用。良好的交际能力则是服务员实现这些目标的重要基矗。

5、观察能力

服务人员为客人提供的服务有三种，第一种是客人讲得非常明确的服务需求，只要有娴熟的服务技能，做好这一点一般来说是比较容易的。第二种是例行性的服务，即应当为客人提供的、不需客人提醒的服务。例如，客人到餐厅坐下准备就餐时，服务员就应当迅速给客人倒上茶、放好纸巾或毛巾；在前厅时，带着很多行李的客人一进门，服务员就要上前忙。第三种则是客人没有想到、没法想到或正在考虑的潜在服务需求。

能够善于把客人的这种潜在需求一眼看透，是服务员最值得肯定的服务本领。这就需要服务员具有敏锐的观察能力，并把这种潜在的需求变为及时的实在服务。而这种服务的提供是所有服务中最有价值的部分。第一种服务是被动性的，后两种服务则是主动性的，而潜在服务的提供更强调服务员的主动性。观察能力的实质就在于善于想客人之所想，在客人开口言明之前将服务及时、妥帖地送到。

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决的。

**餐饮社会实践报告篇四**

学院：

专业：

班级：

姓名：

实践单位：

实践时间：

在国务院进一步加强和改进大学生思想政治教育的大背景下，本次实践活动是在学院的指导下进行的，实践目的是把自己投身于社会，了解社会，服务社会，完善自我，提升自我，进一步定格服务社会的思想。

在现实的高校教育中，我们能学到知识技能，能学到先进思想，但是，大学毕竟是校园，在学校学习的时候与社会的交流机会有限，了解社会的机会很少，但是我们将来必定要走向社会，融入社会，这就要求我们先要对社会有一个正确的认识，与社会的交流必须自己争取机会，在这寒假之际，正是这样的一个机会，所以我参加了这次实践活动，投身社会，走进社会，了解社会现状，为自己的发展方向提供航标，为将来的就业提供准备基石。

本次实践活动学院有相关的指导，根据学院的指导精神，选择与xx发展相贴切的单位，xx现在大力发展旅游产业，并且在饮食文化产业的发展上也有相当大的投入，而我所选择的专业倾向是森林资源保护与游憩，所以我选择了xx醉苗乡餐饮投资管理有限公司。

xx醉苗乡餐饮投资管理有限公司是多彩xx旅游直通车指定苗菜文化独家接待单位，该公司重点开发xx苗族餐饮文化，在发展xx旅游产业的前提下传播贵州，发展贵州，并放眼中国的\'优秀餐饮企业。该公司现有酒楼8个，固定员工700余人，每日营业额50万左右，多次荣获省市级优秀奖项。

根据公司的安排和自身的条件，本次实践活动时间安排在xx年1月16日到xx年2月25日，共计40天，实践地点在xx市飞山街醉苗乡酒楼，共同参与本次活动的还有xx大学农学院和资环学院的同学以及贵阳其他高校的学生，实践的主要内容是做餐饮服务并做一些相应的顾客咨询调查。

本次实践活动主要是以个人为单位，具体工作为接待客人，向客人做相应的咨询调查和登记。由于这样的工作随机性和不定性很大，所以没有必要做工作安排和工作策划，需要根据具体的情况随机应变。

经过40余天的时间活动，社会实践结果具体可分为三个方面，即社会方面，公司方面和个人方面。

1社会方面

正常的人员流动可以增加信息交流，可以在市场经济的作用下使劳动力合理分配。另外，这次实践活动是大学与社会的结合，这些无疑都是对社会有积极作用的。

2公司方面

(1)我们的加入为他们的团队带去了大学里的先进思想，特别是一些来自于农村基层的一些工作人员，他们多数是初中毕业就来贵阳打工，在现在高速发展的世纪浪潮之巅，初中学习的政治思想和觉悟意识越来越显得局限，在我与他们的工作和交流中，不管是领导还是同事，他们都特别赞同我们求实创新放眼未来的想法。

(2)我们的工作都是公司根据他们的发展要求所设的工作项目。公司要寻求发展，就必须了解市场动向，了解客人的需求动向，了解客人的信息，特别是一些来自外地到贵州旅游的客人，他们对贵州的印象和对贵州文化的认识是他们所需要的重要信息，所以我们的工作对公司的经济效益是有很重要的价值的。

文档为doc格式

**餐饮社会实践报告篇五**

学院

专业

班级

姓名

实践单位

实践时间

在国务院进一步加强和改良大学生思想政治教育的大背景下，本次实践活动是在学院的指导下进展的，实践目的是把自己投身于社会，了解社会，效劳社会，完善自我，提升自我，进一步定格效劳社会的思想。

在现实的高校教育中，我们能学到学问技能，能学到先进思想，但是，大学究竟是校园，在学校学习的时候与社会的沟通时机有限，了解社会的时机很少，但是我们将来必定要走向社会，融入社会，这就要求我们先要对社会有一个正确的熟悉，与社会的沟通必需自己争取时机，在这寒假之际，正是这样的一个时机，所以我参与了这次实践活动，投身社会，走进社会，了解社会现状，为自己的进展方向供应航标，为将来的就业供应预备基石。

本次实践活动学院有相关的指导，依据学院的指导精神，选择与贵州进展相贴切的单位，贵州现在大力进展旅游产业，并且在饮食文化产业的进展上也有相当大的投入，而我所选择的专业倾向是森林资源爱护与游憩，所以我选择了贵州醉苗乡餐饮投资治理有限公司。

贵州醉苗乡餐饮投资治理有限公司是多彩贵州旅游直通车指定苗菜文化独家接待单位，该公司重点开发贵州苗族餐饮文化，在进展贵州旅游产业的前提下传播贵州，进展贵州，并放眼中国的优秀餐饮企业。该公司现有酒楼8个，固定员工700余人，每日营业额50万左右，屡次荣获省市级优秀奖项。

依据公司的安排和自身的条件，本次实践活动时间安排在xx年1月16日到xx年2月25日，共计40天，实践地点在贵阳市飞山街醉苗乡酒楼，共同参加本次活动的还有贵州大学农学院和资环学院的同学以及贵阳其他高校的学生，实践的主要内容是做餐饮效劳并做一些相应的顾客询问调查。

本次实践活动主要是以个人为单位，详细工作为接待客人，向客人做相应的询问调查和登记。由于这样的工作随机性和不定性很大，所以没有必要做工作安排和工作筹划，需要依据详细的状况随机应变。

经过40余天的时间活动，社会实践结果详细可分为三个方面，即社会方面，公司方面和个人方面。

1、社会方面

正常的人员流淌可以增加信息沟通，可以在市场经济的作用下使劳动力合理安排。另外，这次实践活动是大学与社会的结合，这些无疑都是对社会有积极作用的。

2、公司方面

(1)我们的参加为他们的团队带去了大学里的先进思想，特殊是一些来自于农村基层的一些工作人员，他们多数是初中毕业就来贵阳打工，在现在高速进展的世纪浪潮之巅，初中学习的政治思想和觉悟意识越来越显得局限，在我与他们的工作和沟通中，不管是领导还是同事，他们都特殊赞同我们求实创新放眼将来的想法。

(2)我们的工作都是公司依据他们的进展要求所设的工作工程。公司要寻求进展，就必需了解市场动向，了解客人的需求动向，了解客人的信息，特殊是一些来自外地到贵州旅游的客人，他们对贵州的印象和对贵州文化的熟悉是他们所需要的重要信息，所以我们的工作对公司的经济效益是有很重要的价值的。

**餐饮社会实践报告篇六**

我大学的第一个暑假终于到来了，按照原定计划，我和同学在放假的当天一起找兼职，希望在暑假期间尽早找到临时工，一起工作，这样可以相互照应。同时，我想通过这次的社会实践发展自己，度过一个充实的暑假。尽管事情不尽人意，在求职的过程中我们遇到了不少的挫折，但最后还是找到了工作。

我们把找兼职的最初方针路线由网络寻求改为实地考察，明确了新的求职指导思想：以学校为中心，以安全为前提，以方便工作为优先条件，在方圆一公里的范围内寻找兼职。很快，我们找到了一家名为“上膳汤水”的餐厅。抱着尝试的心态，我们与餐厅负责人进行了面谈。她表示可以同时聘用我们但声明工作很辛苦而且只安排我们的伙食不安排住宿，话后递给我们每人一张名片让我们回去考虑。接过名片走出餐厅我长舒了口气，心想暑假工总算有着落了。

果然，我们很快接到了“上膳汤水”餐厅负责人的电话，她希望我们能够前往应聘,并约定了面试时间。第二天，我们到“上膳汤水”餐厅同负责人谈好了相关事宜即刻上岗了，看来餐厅也是员工缺乏呀。换上了工作服我感觉我们就像人们常说的“二逼”，真有点难为情，再看看两位同学发现他们似有同感。唉，替人打工咱还能挑剔什么呢?开工前我们先开饭，不错，餐厅的员工餐菜式虽然少，简单，但是味道比我们学院饭堂做的好多了。我们吃得正香的时候，一位阿姨对我们说：“你们得努力干，在这里工作是很苦的，做两个月也就两千工资，不容易啊。”还没有开始工作，就有人私下告诫我们，看来我们得做好心理准备才是!

餐厅对我们服务客人的要求甚严，况且我和一位同学之前没有从事过这样的工作，对餐厅里的工作的各个方面不甚熟悉，因此非常需要各位大姐(餐厅里前辈级别的女服务员)的悉心指导。客人未就座的时候骨碟、碗、杯子、筷子和汤匙应该怎样放;客人就座后它们又该怎样放，什么应该撤掉;客人用餐完毕离的座后又应该怎样快速收拾餐具，怎样换桌布等等。我们不仅要随时准备听从上司的使唤还要满足客人的需要，时不时为客人端饭送水、摆菜计单、换餐具......总之，只要有需要我们服务员什么都干，除了摆台、上菜、撤台等这些所谓必须做的本职工作外还得兼职勤杂工，什么擦桌子、扫地、拖地铺地毯等都由我们服务员干。然而真正让我们难以接受的是餐厅的十一小时工作制，每天忙个不停，连喝水的空暇都难得，大部分时间里口干得苦涩粘稠。虽然时不时给客人上茶加水，但是只有看的份，喝，想都不敢想!解决这个问题的极端方法是“想”梅止渴，我没有古人幸运，有酸梅可望。肚子饿得打鼓不休，也得忍着为客人呈上饭菜。客人离开后往往留下许多茶水和美味佳肴，收拾桌子时我心里真不是滋味。

刚开始工作的那三天确实让人叫苦不跌!我们每天除了干活还是干活，中途是不能休息的，必须打起十二分精神。最委屈的算是脚了，十一小时的站立和走动使得双腿强烈地抗议,下班后最想做的第一件事就是找个地方好好歇歇。虽然人们承认人有三急，但是餐厅是明令禁止我们工作期间自由上厕所的：在繁忙时段绝对不准上厕所，只有在冷淡的时候我们才能脱身解急。另外，员工不能上餐厅里的厕所，只能跑远路到后门的厕所，否则，一旦被发现就扣半天的人工——20元。值得一提的是，每天忙碌下来我都是汗流浃背，喝下的水全都化作了汗，一天里根本不用上厕所，真担心会不会导致身体水分失衡，福兮，祸兮?令人向往的人性化管理和残酷的事实之间的差距可见一斑，还好令我高兴的是，餐厅里的同事们大都是热情友好，他们并不因为我们是临时工而对我们冷漠生硬。在劳累之余，他们一个个会心的微笑，一句句再普通不过的亲切问候无不让人感动。看来只有员工自己最了解大家的心情，因为他们站在员工自己的角度看问题，因为他们说的是“老百姓”的心里话，这是许多上层领导最缺乏的素质之一!

我们新员工对某些工作做得不到位，犯了错误，作为老员工的大姐们会及时、耐心地帮我们矫正并且鼓励我们好好学，让我倍受鼓舞。其实，大姐们并没有比我们年长许多，她们中有人和我们年龄相仿。因为上班的第一天餐厅的负责人燕姐要求我们称呼她们时得在她们的名字后面加个“姐”字，而不能直叫她们的名字，所以我们统一叫她们为大姐。起初我认为这样称呼她们是出于尊重，更重要的是为了工作需要。但很快我发现我错了。大姐们的细心、耐心、勤劳、敬业精神还有善解人意在繁忙和琐碎的工作中展露无遗，敬佩之情在我心中油然而生，我明白了称她们为大姐，不是因为工作需要，而是由感而发，是最质朴最真切的称呼。渐渐地我在餐厅里感到了家的温馨，和同事们交流起来自然多了，工作起来也更舒心了。

除了同事们的关照，我还感谢顾客们对我的宝贵支持与包容。在我忙不过来的时候，他们会耐心地等我忙完了其他的工作后才向我提出需要;在我犯错时，急忙道谦的我得到的是他们的微笑。有时他们主动和我交谈，问我一些轻松有趣的问题，我也热情地回答，餐厅里便增添了一些笑声，其乐融融。我想，今年的广州亚运会必将取得圆满成功，因为广州的市民是那么热情友好。

在服务部的这些日子我确实学了不少东西，不仅能学到中式餐饮的.服务程序和技巧、广东菜的特色种类，还能学到如何处理好自己的利益和餐厅的利益、如何调整自己的心态，更让我了解到作为一个服务员应该具有强烈的服务意识，服务意识不仅要求服务员有着向客人提供优质服务的观点和愿望，同时也应该对自己的同事具有同样的意识，一个服务员的优秀品质便体现于此。

后来，我被安排到o喱部担任传菜生。刚来到o喱部我如释重负，那里在餐厅开始营业后的一段时间里几乎没有什么工作，因为还客人不够多，我可以悠闲地站在o喱部外观察餐厅里的情形，欣赏墙壁上的油画。可是客人多的时候o喱部忙起来了，这时候除了厨房o喱部是餐厅各个部门中最忙的了!o喱部只有我和一位阿姨负责，只要到了高峰阶段，菜就多得我们忙不过来，这就非常考验我们的合作精神了。由于餐厅实行“对菜划钩”制，就是传了什么菜就要在相应的菜单上对着菜名划钩。当我把堆积如山的菜传出去时，，阿姨就帮我划钩，相反我又是这样帮阿姨。我们就这样相互照应，火急火速地把菜传出去又火急火速地赶回来接着传菜。

让我们伤脑筋的是菜单上的“草字”，由于点菜生写的字实在是让人不敢恭维，一时半间难以辨认，因此我们要看清菜名就像研究出土文物一样，非要我们共同努力方知道个所以然来，痛苦啊!由此可见写得一手好字是多么重要，利己利人。高峰时段过后，我们紧张急促的传菜工作才停止，o喱部恢复了平静。

在o喱部，我可算是体验到“冰火两重天”的滋味了。o喱部就在厨房的旁边，厨房里的热气不断向o喱部袭来，我们就像热锅里的馒头被经久不散的热气“蒸着”，在里面不到一分钟，我就大汗淋漓了。与o喱部迥然不同的世界便是有空调冷气吹抚的餐厅了。每当我传菜走出o喱部时，顿时感到浑身透凉，神清气爽!空调的冷气起了不小的降温作用。。其实在o喱部也不错，至少可以免费桑拿，排毒养颜!

餐厅的生意很好，每天都爆满，尤其是下午到晚上，常有客人排队等位，“食在广州”果真不假。

我在餐厅工作的时间的确短暂，在此不便对其作过多的评价。经过这次的工作，我大体总结出两个餐厅管理中的不足：

(1)应改变传统的对待员工的态度，人是管理中的主体，管理中的上下层关系只是一种劳动分工体现，不是统治与被统治的关系，相反，现代管理理念告诉我们，只有做好对下级的服务工作，帮助下级在工作中做出优异的成绩，管理者才会取得良好的管理业绩。现代企业的管理必须坚持“三个上帝”，即市场、顾客还有员工，员工毕竟不是上司任意驱使的机器。(2)企业缺少一套有效的激励体制和晋升制度。餐厅的激励过多地注重物质上的激励而忽视了精神上的激励。事实上，除了传统的奖惩激励外，还有很多的激励方法值得管理者借鉴，有时候领导的一句赞赏的话或一个微笑就是对员工最好的激励。

以上是我暑假工作的一些想法和感受，或多或少都有主观痕迹，但也只有员工才最有可能真正体会到这种感受。希望管理者在作出决策前，除了站在餐厅的利益考虑的同时更多地为员工着想，只有这样的工作才会受到员工的全心支持与实施。

就和大家介绍到这里，希望对大家有所帮助。

**餐饮社会实践报告篇七**

下半年，酒店的生意一般都很好，特别是婚宴和接待更是做的频繁.对于我们新员工主管更是几次抽时间给我们培训做婚宴的一些相关知识，别看讲的内容很简单，但真的做起来，一些细节的东西也就不那么容易了，因为婚宴时，新人两方亲戚素质不等，身份不同，经历有别，所以在一些事情的想法，看法，做法也就让你难以招架.

十月的一天，酒店的婚宴接待量达到最大.人数达到历史最膨胀点，可以说能接的地方都拉出来接了，再加上我们江南食府的人相比其他区域来说是最多的，这就决定了我们区域有人要外调其他区域帮忙，很容幸选中了我和另外两位同事，因为以前从前没有接触过，再加上是去别的区域，有些陌生，我的心里还是很担心，怕自己做不好.去之后，发现一人看三桌，难度不大也不小，看了一下菜单，基本没什么问题，心里的一块石头才落了地，但是就在快结束的时候，主管走到我的面前严厉的对我说，你为什么要把撤下来的菜直接倒掉，有没有经过客人的允许?我愣愣地望着主管，不知道说什么，其他两位同事也不知道发生了什么事，大气也不敢出.眼泪开始在我眼眶里打转，主管接着说，在婚宴中，有的菜客人是要打包的，而你在没有征求客人同意的前提下就把菜给倒了，比较在意的客人是会不高兴的，一不高兴，投诉起来，就要求打折，而一场婚宴做下来，辛辛苦苦，最重要的就是买单了，在最后关后出现了问题，全场打折，酒店的损失是很大的，大家的努力也打了折扣，是很不划算的!主管的一席话惊醒了我们，也给我们上了很深的一课，也让我看到了自己在对做婚宴的不成熟，它决不仅仅停留在上菜，收台上，更紧紧围绕着其它因素!慢慢地，不管是做本区域的服务还是到其它区域做婚宴，或者是以重要客人的格外关注，更或者是在自己不忙时协助其它同事工作，这一切都变的简单而且熟练起来，在面对客人的一些小的投诉时，自己也可以较好的解决，胆子变大了，人也变的比以前有耐心了，细心了，在酒店做了一段时间后，发现自己的个人素质也有所提高，知道什么话该说，什么事该做，该怎么做，怎样更好的与交流。

八个月的社会实践就这样结束了，这些日子里我学天了不少的东西.除了学到中式餐饮的服务流程和技巧外，更学到了一些课堂上很难学到的东西，如何处理好自己的利益和酒店的利益，如何处理好同事之间的人际关系，如何调整好自己的心态，更让我了解到做为一个员工应该具有的执行力.

餐饮部经理特地到别处参加有关执行力的培训，然后回来抽休息时间经我们餐饮部的全体员人培训他所领悟到的内容.执行力反映一个人能力的强弱，放大到一个团队中，就更能体现出来了，也可以看到一个团队的精神，这个团队领导者的能力和素质.执行力与制度，工资无关.后来他把我们分成几个小组，做了一个游戏，但输的那一组的组长必须接受相应的惩罚，其他组员不能分担，这是很残酷的一个结果，我们都在心里暗暗祈祷着，我们组由于失误导致组长要做一百二十个俯卧撑，当我们的组长做到八十个的时候，我们大家一起喊加油，直到组长做完最后的几十个，看到组长因坚持而通红的脸，我们的组员都流下了感动的泪水.像经理说的，作为一个领导者，他就要承担相应的责任，虽然大家还有能完全接受，但丝毫不影响他的道理，只有做到这样，你才能成为一个真正的管理者!

**餐饮社会实践报告篇八**

今年寒假，我在重庆市红鼎豆捞餐饮公司应聘上了服务员这一职业，并进行了为期一个月的实践工作。作为一名大学生，第一次参加工作，进行社会实践，与社会零距离接触，虽然时间短暂，但感触颇多。在这一个月中，我增长了见识，让自己的性情得到了磨练，增强了韧性，没有卑微的工作，只有卑微的心态。

寒假工作兼职了27天，回望过去，时间过得真快，自己竟然能熬过来，就这样一个月了，可过程却异常艰难，特别是最后几天，简直度日如年。其实任何事，过程中的感觉都是漫长的，时间仿佛停滞不前，每天都盼着那个点下班，天天面对同样的事，无聊，辛苦，可事后回望，也不过如此。任何人都是从平凡的岗位做起，重复是在所难免的事，哪个工作又不重复呢，要用心，有所获，贵在坚持。原来，只要我们坚持下来，一切艰难困苦不过尔尔，没有什么大不了，坚持就是胜利，挺过来，任何事都显得那么渺小，甚至苍白，不值一提。

刚开始，那是与世隔绝的日子，从早忙到晚，几乎没有多余的时间去关注外面的世界。没有报纸，没有新闻，天天背菜谱，背价格，站岗，迎客。后来，我认识到，我们获取信息的渠道有很多，不仅仅限于报纸，电视。每个人，或者说每个顾客都是活生生的新闻直播，从他们的穿着，你可以了解最新的时尚潮流，从他们的言谈，你可以了解最新的新闻资讯。世界上没有封闭的新闻，只有封闭的嘴巴，只要你会交流，会沟通，没有什么事你会不知道。

在做这个工作时，因为以前从未接触过，什么都不懂，一问三不知，眼看着别人忙前忙后，自己只能傻傻的.站在旁边干看着，帮不上忙，最怕的是帮倒忙，别人烦，自己也烦，恨这样的自己。所谓师父领进门，修行靠个人，这话一点不假，师父没有义务为你的错误负责，也没有义务对你倾囊相授，他有他的脾气，修为在个人，很多时候需要我们自己慢慢探索。任何一个人进入任何一家公司，都是从新员工起步，一个公司的工作流程并不是从一开始就能掌握跟了解，必须多向别人学习，三人行，必有我师，善于观察，看别人怎么做，而不是等别人来告诉你怎么做，不要依靠任何人，相信自己，最最重要的是相信自己能搞定。勤动手，勤动口，不断琢磨，不断学习和不断积累，吃得苦中苦，方为人上人，宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来，相信自己，依靠自己。

在这个小小的餐饮店，你会发现，人没有三六九等，但顾客的素质却参差不齐，说话要注意措辞，素质是自己的，借不到，别人也强加不了。在交往中，如果我们不能去改变什么，我们就要采用各种方法去适应。要知道，他们的出现和存在是为了让你了解，原来世界上有这种人，而幸好，你不是这种人。

许多人说娱乐圈是个大染缸，各形各色的人都有，其实餐饮业又何尝不是呢，或者可以说，又有哪个行业不是呢，无论是什么地方，什么样的人都会有，大家为了工作，为了生活，为了不同的目的走到一起，每个人都有自己的思想，个性，脾气，要想与他们搞好关系，需要许多技巧，为人处世之道在于隐忍，少说话，多做事，管好自己，尽量不做有损他人利益的事。我信奉人之初，性本善，也不否认人都是自私，关键在于如何把握一个度。不可忽视，小觑身边的任何一个人，无论是什么时候，任何情况，都要真诚对人，热诚待人，不要求别人有所回报，只要求自己问心无愧，只要自己是真诚的，我们的心就会是殷实的。

这一个月的兼职生活让整日呆在象牙塔的我，尝到了社会的现实，生活的不易，或许，这种真切的体会，才是最宝贵的收获。

会计学院会计专业张菲

**餐饮社会实践报告篇九**

1、社会实践单位：上海世博会主题馆绍兴饭店

绍兴饭店位上海世博会主题馆二楼是按国际四星级标准建筑的涉外商务洽谈饭店。与此同时，饭店已参加国际金钥匙组织。饭店规模大精巧高雅的装潢美轮美唤，是新亚洲建筑风格的完善表达饭店采纳先进的红外线智能化治理，设身处地地为来宾供应温馨而超前的效劳!这里有雅致、时尚的客房，豪华风气的大厅，亲切专业的效劳，讲究华美的顶级配置，和丰富的多地餐饮美食。

2、社会实践的部门：中餐厅

绍兴饭店的二楼，有24间贵宾房、有同时可容纳600人就餐的大厅、可容纳300人的多功能宴会厅，有由名厨主理供应的正宗秦俑式，并兼有粤川等多种风味的菜肴。可以供应就餐、宴会等多种效劳，中餐厅已被授予国家五钻级酒家称号，同时也是国家餐饮协会会员。

1、熟识菜式学问

由于自己以前没有实际接触过秦俑菜，对秦俑式菜肴不熟识，于是刚开头部门就让我熟识点心学问和秦俑菜学问。如比拟闻名的点心：枣梨拉糕、上海大混沌、石锅炒饭等;比拟出名的菜肴有：霉干菜扣肉、绍兴白斩鸡、、粤式牛肉粒、脆皮烧鸭以及各种炖汤和老火汤。这些都是顾客常常点的一些菜点，通过一段时间的学习，我对那些菜点都有了比拟清楚的熟悉。

2、熟识海鲜学问

诞生于北方的我，本身就是个汗鸭子，那些海鲜以及做法更是一窍不通，于是那些主管就教我熟悉海鲜以及它们的做法，比方鸿运干菜虾、东星斑、秘方时鱼等的做法，又如哪些鱼清蒸好吃，那些刺身好吃等，通过一段时间的学习，我都对它们有了肯定的解了。

3、中餐的效劳程序

从迎客给客人拉椅让座铺餐巾、撤筷子套派毛巾问茶斟茶点菜问酒水斟酒水上菜席间效劳(换餐碟、烟灰缸、毛巾，上水果，拿酱料，装白饭)结账送客翻台清场完毕。虽然以上效劳程序在课程中也学习过，而且在工作中每天都可以遇到，但每位客人的需求是不尽一样的，要想给客人共性化的效劳，就不是那么简单了。通过社会实践，我觉得只有在整体上把握了根本效劳程序的前提下才能给客人从细节上供应优质的效劳。

4、酒水学问

在酒店里，有许多的酒水，以前虽然在书本上学习了一些，但对他的了解并不是很深，自从来酒店以后，学习到了许多酒水方面的学问，有红酒、洋酒、白酒等等，以及它们的斟发，如红酒斟三分之一，白酒八分满，白兰地斟一撇等，又如红酒里可以加柠檬、雪碧、七喜等，花雕酒可以加话梅，威士忌可以加苏打水、矿泉水、冰块等的一些专业学问。

5、酱料的搭配

在酒店里，许多菜肴都有相应的酱料，于是要对酱料有所熟识，才能更好的效劳于客人，如白斩鸡有鸡料猪酱和砂糖，白切鸡有蒜茸酱，上海大混沌应跟陈醋、白灼虾要跟椒圈豉油等，这些都是我们在效劳客人时应当知道的。

6、宝贵菜肴

以前从来不了解那些燕窝、鱼翅、鲍鱼、海参、鱼肚等宝贵菜肴，也不懂得那些东西。只有来这里以后，由于常常可以观察可人食用这些珍贵菜品，于是就需要了解这些菜品，如它们的来源，它们的做法以及它们的成效等。为了增加业务学问，我就通过各种渠道去了解，如问领导，或去书店、网上查一些关于它们的学问。

7、效劳细节

如从客人右边斟酒;有酱料的，先上酱料，后上菜，酱料放其边;开酒需征得客人的同意;上菜时，先将菜品顺时针转到仆人或主宾的位置，然后报菜名;上鸡鱼等的时候，应遵循左头右尾的原则;上菜时需要先请示客人，上齐菜品后，要向客人说明;不能说客人要几碗饭，应当说给客人装几碗饭;茶壶的壶嘴不能对准客人;两个煲不能放一块;看菜单，备好相应的餐具;汽水不能说成是饮料;公更分更应朝上放。

8、开市以及收档工作

在酒店一天开头营业的时候，首先就是做好开档工作，做好开档工作则是一天顺当营业的保障，由于开档工作的简单性，就必需有大家的亲切协作才能得以完成。在酒店里，我们的开档都是分工协作的，如有入家俬，翻开水的;有盘点家俬的;有入台布的;有备茶胆入茶叶的，有看台顶岗的;有叠毛巾、备饭、打冰的。同样，在收档的时候，也需要做好相应的工作，如收水煲，清洗固定资产、毛巾碟;扫地、抹转盘;摆台等工作。

9、布草的盘点及清洗

由于我所在的中餐生意始终很好，一天需要用许多的台布、餐巾、毛巾等，这都需要专人负责盘点，之后送布草房，让其清洗，然后再回收点数，我也曾做过一段时间，在这里，我们和布草房有着直接的接触，每天就由我来盘点布草，送布草，收布草，在此过程中，我也学到了关于布草的治理以及布草的安排和布草的流程等相关学问。

虽然自己社会实践的`是最基层的工作，但自己学到了许多的东西，由于酒店是一个特别的行业，想做治理人员，就必需有肯定的工作阅历，这都需要从基层做起，学习基层学问。我想，作为一个治理者，假如对基层不了解，他就不能做一个好的治理者。

1、对意志力的熬炼

记得刚来酒店的时候，由于自己从来没有做过这个行业，对许多的东西都不懂还有就是语言方面的障碍，使得自己的社会实践进展的不是很顺当，常常得到别人的称赞和讥讽，笑我说是：你不是学酒店治理的吗，连这个都不懂呀?诸如此类的话语打击着我，但我从来没有退缩，虚心的向同事学习，虽然有时候得到的也是同事的不予理睬，但我也没有放弃，我去找其他方法解决。我坚信一点就是，正是由于我不懂，我才来这里学习的，我是来学阅历，是来取经的。从这一次次的打击中，我觉得我学会了顽强。或许，我应当感谢他们，正是他们给了我成长的时机。我觉得，从这次的社会实践中，我觉得我的意志更加顽强了，我信任，我受挫的力量也将增加，这也将是我人生的财宝。

2、效劳技能增加

在整个社会实践过程中，使得自己所感兴趣的学问得以实践化，从以前的理论上走入了实际操作中，书上理论性的东西换成了自己的技能。无论是摆台还是为客人供应效劳，技能都有了很大提高。如常常能遇到抽烟的客人，而在这时候看到顾客手上拿着一包烟，我就把烟缸送上去，他会特别快乐，由于我已先声夺人。再如，当我观察顾客倒茶水时，茶壶已倾斜的很厉害的时候，我立刻上前为其加水，这些都是实践熬炼出来的能。

**餐饮社会实践报告篇十**

学院：林xx

专业：森林xx类

班级：xx0xx班

姓名：张舒远学号：xx0090300xx5

实践单位：贵州醉苗乡餐饮投资管理有限公司

实践时间：xx年xx月xx6日至xx年xx月xx8日，共计40天

在国务院进一步加强和改进大学生思想政治教育的大背景下，本次实践活动是在学院的指导下进行的，实践目的是把自己投身于社会，了解社会，服务社会，完善自我，提升自我，进一步定格服务社会的思想。

在现实的高校教育中，我们能学到知识技能，能学到先进思想，但是，大学毕竟是校园，在学校学习的时候与社会的交流机会有限，了解社会的机会很少，但是我们将来必定要走向社会，融入社会，这就要求我们先要对社会有一个正确的认识，与社会的交流必须自己争取机会，在这寒假之际，正是这样的一个机会，所以我参加了这次实践活动，投身社会，走进社会，了解社会现状，为自己的发展方向提供航标，为将来的就业提供准备基石。

本次实践活动学院有相关的指导，根据学院的指导精神，选择与贵州发展相贴切的单位，贵州现在大力发展旅游产业，并且在饮食文化产业的发展上也有相当大的投入，而我所选择的专业倾向是森林资源保护与游憩，所以我选择了贵州醉苗乡餐饮投资管理有限公司。

贵州醉苗乡餐饮投资管理有限公司是多彩贵州旅游直通车指定苗菜文化独家接待单位，该公司重点开发贵州苗族餐饮文化，在发展贵州旅游产业的前提下传播贵州，发展贵州，并放眼中国的优秀餐饮企业。该公司现有酒楼8个，固定员工700余人，每日营业额50万左右，多次荣获省市级优秀奖项。

根据公司的安排和自身的条件，本次实践活动时间安排在xx年xx月xx6日到xx年xx月xx5日，共计40天，实践地点在贵阳市飞山街醉苗乡酒楼，共同参与本次活动的还有贵州大学农学院和资环学院的同学以及贵阳其他高校的学生，实践的主要内容是做餐饮服务并做一些相应的顾客咨询调查。

本次实践活动主要是以个人为单位，具体工作为接待客人，向客人做相应的咨询调查和登记。由于这样的工作随机性和不定性很大，所以没有必要做工作安排和工作策划，需要根据具体的情况随机应变。

经过40余天的时间活动，社会实践结果具体可分为三个方面，即社会方面，公司方面和个人方面。

xx社会方面

正常的人员流动可以增加信息交流，可以在市场经济的作用下使劳动力合理分配。另外，这次实践活动是大学与社会的结合，这些无疑都是对社会有积极作用的。

xx公司方面

对于公司方面，我们的加入无疑是为他们注入了新鲜的血液，我们的工作无疑会给他们的效益带来相应的价值，具体表现在以下方面：

（xx）我们的加入为他们的团队带去了大学里的先进思想，特别是一些来自于农村基层的一些工作人员，他们多数是初中毕业就来贵阳打工，在现在高速发展的世纪浪潮之巅，初中学习的政治思想和觉悟意识越来越显得局限，在我与他们的工作和交流中，不管是领导还是同事，他们都特别赞同我们求实创新放眼未来的想法。

（xx）我们的工作都是公司根据他们的发展要求所设的工作项目。公司要寻求发展，就必须了解市场动向，了解客人的需求动向，了解客人的信息，特别是一些来自外地到贵州旅游的客人，他们对贵州的印象和对贵州文化的认识是他们所需要的重要信息，所以我们的工作对公司的经济效益是有很重要的价值的。

xx个人方面

对于我来说，这次实践活动对自身发展是相当有积极作用的，人都不能把自己封闭自守，而面向社会的实践活动正是打开自己眼界放眼社会的大好机会。所以这次实践活动让我真正的融入社会，了解社会，服务社会，提升自我。

通过这次实践活动大体达到了实践目的，不论是对公司和社会还是对自身，都有积极的意义，完成了服务社会，提升自我的宗旨目的，不过也出现了一些问题有待解决：

（xx）盲目选择实践单位

由于放假时间紧，来不及仔细考察实践单位，导致加入公司团队后才发觉不是很适合。在以后的实践活动中，必须仔细考察实践单位，选择社会面更广并且更具权威的单位，如此才能更加达到融入社会，服务社会，提升自我的目的。

（xx）实践期间没有做实践总结

由于本次实践工作量大，并且工作与公司和自身利益挂钩，在实践期间没有机会和条件做工作总结，但每一次实践就是一次成长，每一次成长需要在总结中提升，这在以后的实践中有待改善。

这些问题的存在为下一次的实践指明了方向，该注意些生么，该选择些什么，就是下一次要解决的问题，当这些问题都一一解决的时候，便是具有面对社会能力的时候。

实践是理论与现实的完美结合，对于大学生的实践活动，更是学生和社会的需要。在这次的实践活动中，有积极成功的一面，也有局限失败的一面，吸取每一次实践的成功与不足，不断完善自身与社会的结合，一步步达到服务社会，提升自我的目的，这是接下来的实践活动的发展方向。

一步步走，一步步总结，一步步完善，一步步，一步步—————迈向成功。

xx公司服务员风采，展示了完美的苗族风情，对宣传贵州，传播贵州极具积极意义，让外地就餐游客了解贵州纯朴的风土人情，了解贵州的旅游文化。

xx我和公司的苗族饮食文化师傅在公司工作的留影

这是我参加这次实践活动的见证，也是我参加实践活动的成长印记，每一次的实践都有每一次的收获，每一次的收获就表明向成熟迈进，它是我这一生的财富。

3我在公司工作时的照片

图中的我正在为客人送去公司深入苗寨所开发的苗菜。苗菜作为贵州饮食文化，与贵州的各种旅游资源相结合，对发展贵州的旅游产业和文化产业起着推动性作用，也为传播贵州，发展贵州起着积极性作用。

4我在公司厨房的照片

这是一天工作的开始。图中的我正在做着准备工作，整理服装，仪容仪表。这是对工作积极性和热强性的表现，以责任心面对工作，以热情面对生活，以展望的眼光放眼未来这是作为一个大学生的积极表现。

**餐饮社会实践报告篇十一**

为了增加中学生自身的社会实践力量，也为了更能对将来就业形势有所了解。我们常借助于寒暑假降临之际去找一些假期工作，以此来充实、锻炼自我的社会生存力量，进而把握社会进展的时代趋势。由于自己从事的大多是一些餐饮行业，所以也就慢慢的对这个以效劳性为特色的行业有了深入的了解。伴随着现在国内物价飞速上涨等各种外部环境因素的影响，各大餐饮业也突如其来的受到了巨大的影响。正是基于此，本人也就更加的关注当前餐饮业将来的进展现状，并尽可能的深入其中，并在不断社会实践中得出了自己就餐饮业如何走出逆境的出了自己的观点和熟悉。

百xxxxx门店

百胜蜂金庭门店是个以经营披萨为特色的联锁餐饮行业，虽算不上几星级酒店，但其饭店的规模在同类中也是相当不错的。而且深受顾客青睐，而往往是供不应求，经营也特别有特色，效劳质量很好，注意以诚信来经营，下面我也就将结合上面的时间经受谈一谈我对当前餐饮行业的几点建议。

我们一大早来到百胜蜂金庭门店开头了我们今日辛苦的实践活动，如下：

一大早我们就开头帮忙店员清扫卫生

我们在叠纸盒

王驹在整理台务

我们在帮助盖章和做宣传册

这是方建财在叠宣传册

王驹在理册子

他们在做册子

金虹列在整理外卖

李伟鑫在洗碗

王驹和周旭奕在洗碗

周旭奕在厨房里切水果

下午我们集体去外面发传单

就这样我们在百胜蜂金庭门店里干了整整一天，当我们踏出店门时，真可谓身心疲乏

在我看来，餐饮行业假如想在同类行业中“卖出特色”，实现餐饮业的富强进展就必需充分留意以下几个环节，并能够将各各环节有效的结合起来，也只有这样，餐饮业才能从真正意义上走出目前物价上涨等外部环境所带来的负面影响。

一：良好舒适的就餐环境

良好舒适的就餐环境也是餐饮业极其重要的因素，店面大小有时并不重要，但舒适、洁净的环境会无形中影响到顾客的心情。当我们外出就餐的.时候，我们且不管饭里的饭菜质量怎样?我们首先关注的是，这里的卫生是否达标，能否保证我们吃饭的安全。现代社会，随着人们生活水平的不断提高，人们对于吃饭的讲究也就越来越重视。所以，良好的就餐环境对餐饮行业来说极其重要。这一方面，百胜蜂金庭门店倒做的不错，店长在就餐环境方面则及其的重视，并身先士卒的维护周边的就餐环境。良好的就餐环境，再加上其西式风格的鲜亮特色，更是吸引了众多来此就餐的顾客。

二：良好的饭菜质量

众所周知，各各从事餐饮行业的饭店都必需拥有本店自己的几道特色菜，以突出饭店的经营特色。在突出特色的同时也要保证其他饭菜的质量。我们也知道，每个人对饭菜都有自己独特的喜好，有些顾客甚至会对某些饭菜过敏。比方有些人对海鲜类的食品有过敏的现象。这些都是从事餐饮业所必需了解和特殊关注的。特色菜可以说是饭店的招牌，而丰富其他菜种，并保证其他饭菜质量则是必不行少的帮助前提。在饭菜质量的保障方面，我感觉百胜蜂金庭门店做的很好。老板曾承受过相关治理的学问，所以对饭菜质量这第一关非常重视。正是由于老板对饭菜质量的非常重视，所以来此吃饭的人特殊多，用座无虚席来形容有时并不夸大。而且据我观看，该门店特别注意效劳质量，假如有顾客反映菜有问题便马上更换，而且员工个个有礼貌，待人友好。

三：全方位的人性效劳

良好的效劳是效劳型行业的重要特点。首先，人究竟是有感情的，效劳人员的效劳也会间接影响顾客的心情。据我所知，目前从事饭店效劳人员的大多是一些80后诞生的孩子，由于他们并未经受过老一辈的困难生活，所以他们对金钱的重视程度很薄弱。他们身上有时更带一种叛逆，而他们的叛逆也就成了现代人员治理方面比拟令人头疼的事。其次，从事餐饮行业的高层治理人员也应当实施人性化的治理方案。要时刻关怀、理解从事效劳的效劳人员。只有这样，饭店内部才能真正意义上打成一片。人人都做好份内的工作，饭店曾能够实现全新的酒店特色。而这，也正是“和谐社会”所始终提倡的。

在长期的工作实践中，我慢慢的对餐饮业的各个环节有了进一步的了解和熟悉。而以上则是我对餐饮行业的几点建议。餐饮业只有与时俱进才能够不断在社会飞速进展的高潮下快速转变治理策略。而各个环节又不是孤立而存在的，我们只有充分的结合其各个环节的特色，我们才能合理有效的治理现代餐饮行业，从而实现餐饮行业的兴盛。虽然在这假期我没有在我的专业学问，专业力量上有所提升。但是我感觉我懂得了太多的书本上没有的东西，假期实践增加了我的办事力量交往力量，叫我懂得钱来之不易，叫我懂得人要打拼出一片属于自己的天空。

**餐饮社会实践报告篇十二**

1、社会实践单位：上海世博会主题馆绍兴饭店

绍兴饭店位上海世博会主题馆二楼是按国际四星级标准建造的涉外商务洽谈饭店。与此同时，饭店已加入国际金钥匙组织。饭店规模大精致典雅的装潢美轮美唤，是新亚洲建筑风格的完美体现饭店采用先进的红外线智能化管理，设身处地地为宾客提供温馨而超前的服务!这里有雅致、时尚的客房，豪华风尚的大厅，亲切专业的服务，考究华丽的顶级配置，和丰盛的多地餐饮美食。

2、社会实践的部门：中餐厅

绍兴饭店的二楼，有24间贵宾房、有同时可容纳600人就餐的大厅、可容纳300人的多功能宴会厅，有由名厨主理提供的正宗秦俑式，并兼有粤川等多种风味的菜肴。可以提供就餐、宴会等多种服务，中餐厅已被授予国家五钻级酒家称号，同时也是国家餐饮协会会员。

1、熟悉菜式知识

由于自己以前没有实际接触过秦俑菜，对秦俑式菜肴不熟悉，于是刚开始部门就让我熟悉点心知识和秦俑菜知识。如比较著名的点心：枣梨拉糕、上海大混沌、石锅炒饭等;比较有名的菜肴有：霉干菜扣肉、绍兴白斩鸡、、粤式牛肉粒、脆皮烧鸭以及各种炖汤和老火汤。这些都是顾客经常点的一些菜点，通过一段时间的学习，我对那些菜点都有了比较清晰的认识。

2、熟悉海鲜知识

出生于北方的我，本身就是个汗鸭子，那些海鲜以及做法更是一窍不通，于是那些主管就教我认识海鲜以及它们的做法，比如鸿运干菜虾、东星斑、秘方时鱼等的做法，又如哪些鱼清蒸好吃，那些刺身好吃等，通过一段时间的学习，我都对它们有了一定的解了。

3、中餐的服务程序

从迎客给客人拉椅让座铺餐巾、撤筷子套派毛巾问茶斟茶点菜问酒水斟酒水上菜席间服务(换餐碟、烟灰缸、毛巾，上水果，拿酱料，装白饭)结账送客翻台清场结束。虽然以上服务程序在课程中也学习过，而且在工作中天天都可以遇到，但每位客人的需求是不尽相同的，要想给客人个性化的服务，就不是那么容易了。通过社会实践，我觉得只有在整体上掌握了基本服务程序的前提下才能给客人从细节上提供优质的服务。

4、酒水知识

在酒店里，有很多的酒水，以前虽然在书本上学习了一些，但对他的了解并不是很深，自从来酒店以后，学习到了很多酒水方面的知识，有红酒、洋酒、白酒等等，以及它们的斟发，如红酒斟三分之一，白酒(20xx年个人社会实践报告)八分满，白兰地斟一撇等，又如红酒里可以加柠檬、雪碧、七喜等，花雕酒可以加话梅，威士忌可以加苏打水、矿泉水、冰块等的一些专业知识。

5、酱料的搭配

猪酱和砂糖，白切鸡有蒜茸酱，上海大混沌应跟陈醋、白灼虾要跟椒圈豉油等，这些都是我们在服务客人时应当知道的。

6、珍贵菜肴

以前从来不了解那些燕窝、鱼翅、鲍鱼、海参、鱼肚等珍贵菜肴，也不懂得那些东西。只有来这里以后，由于经常可以看见可人食用这些名贵菜品，于是就需要了解这些菜品，如它们的来源，它们的做法以及它们的功效等。为了增强业务知识，我就通过各种渠道去了解，如问领导，或去书店、网上查一些关于它们的知识。

7、服务细节

如从客人右边斟酒;有酱料的，先上酱料，后上菜，酱料放其边;开酒需征得客人的同意;上菜时，先将菜品顺时针转到主人或主宾的位置，然后报菜名;上鸡鱼等的时候，应遵循左头右尾的原则;上菜时需要先请示客人，上齐菜品后，要向客人说明;不能说客人要几碗饭，应该说给客人装几碗饭;茶壶的壶嘴不能对准客人;两个煲不能放一块;看菜单，备好相应的餐具;汽水不能说成是饮料;公更分更应朝上放。

8、、开市以及收档工作

在酒店一天开始营业的时候，首先就是做好开档工作，做好开档工作则是一天顺利营业的保障，由于开档工作的复杂性，就必须有大家的亲密配合才能得以完成。在酒店里，我们的开档都是分工协作的，如有入家俬，打开水的;有盘点家俬的;有入台布的;有备茶胆入茶叶的，有看台顶岗的;有叠毛巾、备饭、打冰的。同样，在收档的时候，也需要做好相应的工作，如收水煲，清洗固定资产、毛巾碟;扫地、抹转盘;摆台等工作。

9、布草的盘点及清洗

由于我所在的中餐生意一直很好，一天需要用很多的台布、餐巾、毛巾等，这都需要专人负责盘点，之后送布草房，让其清洗，然后再回收点数，我也曾做过一段时间，在这里，我们和布草房有着直接的接触，每天就由我来盘点布草，送布草，收布草，在此过程中，我也学到了关于布草的管理以及布草的分配和布草的流程等相关知识。

虽然自己社会实践的是最基层的工作，但自己学到了很多的东西，因为酒店是一个特殊的行业，想做管理人员，就必须有一定的工作经验，这都需要从基层做起，学习基层知识。我想，作为一个管理者，如果对基层不了解，他就不能做一个好的管理者。

1、对意志力的锻炼

记得刚来酒店的时候，由于自己从来没有做过这个行业，对很多的东西都不懂还有就是语言方面的障碍，使得自己的社会实践进展的不是很顺利，经常得到别人的嘲笑和讥讽，笑我说是：你不是学酒店管理的吗，连这个都不懂呀?诸如此类的话语打击着我，但我从来没有退缩，虚心的向同事学习，虽然有时候得到的也是同事的不予理睬，但我也没有放弃，我去找其他方法解决。我坚信一点就是，正是因为我不懂，我才来这里学习的，我是来学经验，是来取经的。从这一次次的打击中，我觉得我学会了坚强。或许，我应该感谢他们，正是他们给了我成长的机会。我觉得，从这次的社会实践中，我觉得我的意志更加坚强了，我相信，我受挫的能力也将增强，这也将是我人生的财富。

2、服务技能增强

在整个社会实践过程中，使得自己所感兴趣的知识得以实践化，从以前的理论上走入了实际操作中，书上理论性的东西换成了自己的技能。无论是摆台还是为客人提供服务，技能都有了很大提高。如经常能遇到抽烟的客人，而在这时候看到顾客手上拿着一包烟，我就把烟缸送上去，他会非常高兴，因为我已先声夺人。再如，当我看见顾客倒茶水时，茶壶已倾斜的很厉害的时候，我马上上前为其加水，这些都是实践锻炼出来的能。

**餐饮社会实践报告篇十三**

虽然我们只在酒店进行为期几个月的社会实践，但酒店还是按正规的.社会实践生对我们进行了系统的培训，培训工作分为三大块：一是人事部的岗前培训，进行了四个课时的室内培训和游览培训，主要是介绍酒店的概况，同时也对我们进行了员工素养及酒店管理制度的培训，这让我们对工作有了大概的了解;第二是消防安全意识培训，酒店特别安排了工程部的经理助理为我们现场讲解授课，让我们对酒店安全和消防常识有了更深入系统的了解;第三是业务技能培训，这一培训贯穿着我们社会实践的一个月，由部门负责人员为我们进行不间断的技能指导，一个月的社会实践让我们对部门工作有了基本的了解，这也得益于酒店系统而全面的培训。这些培训对于我们以后的学习和工作都是非常有用的。

中餐厅是酒店餐饮部门中最为辛苦的部门，因为酒店并没有给服务员们制定具体的岗位职责和工作描述，在刚刚走进工作岗位的几天，我们就像无头苍蝇，完全不能领会工作的流程和要领，只是听从领班和老员工的安排和他们手把手的教导。庆幸的是基本所有的老员工对我们都特别的友好，主管还专门为我们每人安排了两名师傅，负责引导我们的工作。在后面的日子里，我们基本都能熟练各项工作了。

我们的工作除了迎宾、摆台、折口布、传菜、上菜、撤台外，也得兼职勤杂工，扛桌子椅子、铺地毯等一些脏活、重活。我们社会实践生的上班时间是7小时工作制，每周休息一天，主管根据我们的需要，为我们排了两头班，即上午上3个半小时和晚上3个半小时，这样我们中午就有了休息的时间。但往往下班的具体时间是不确定的，经常根据实际情况加班加点，但是加班时间都有记录，适当的时候会有补休，虽然没有加班费，但我觉的这种制度还是很灵活合理的。

酒店员工都是穿着工作服的，由酒店统一发放换洗，但我认为酒店的服务员制服太过简单而且比较陈旧，常有破损的现象。不过令我欣慰的是：酒店的员工大都是热情友好的，不管哪个部门，他们并没有因为我们是社会实践生而对我们冷漠生硬;在劳累之余，同事们的一个甜美的微笑，一句再普通不过的辛苦了都会让人分外感动;在休息和饭堂进餐的时候，我们都会聚在一起聊天，分享彼此的感受，就像一家人;而管理层中的几位经理也很和蔼，没有什么架子，但偶尔还的会对没有做好工作的下属发发脾气。

在服务过程中，我们接触到了形形色色的客人，在工作中既受到过客人的嘉奖，也曾招受客人的投诉，由于桂林宾馆是一所老牌的涉外星级酒店，拥有极为丰富的海外客源，所有餐厅的大半数客人都是外国人，在服务的过程中，我们提高了英语口语水平，增长了见识，开阔了视野。

以上是我在社会实践过程中的一些感受，进而也谈谈在这一个月来我对桂林宾馆的经营管理过程中出现的一些问题的个人看法：

一、各项规章制度落实不是特别到位。所有高星级酒店的管理制度其实是大同小异的，关键是要看谁落实的怎么样，效果怎样。桂林宾馆的各项规章制度也很完善，但我个人认为贯彻的就不是很好，比如酒店规定在酒店公共区域员工一定要用普通话交流，但是实际情况是桂柳话还是员工的主要交流方式，甚至是在有客人的情况下，使用桂柳话的员工大有人在，毕竟桂林宾馆是一个涉外的高星级酒店，服务需要标准化，所以我觉得建立一套规范的服务执行和监督机制是酒店管理的一个当务之急。

二、加强对餐厅卫生的管理和监督。曾经在网上看过一个调查，有70%的人对酒店的餐饮卫生不放心。在餐厅社会实践的一个月的时间里，通过自己的切身体会，也确实感受到了其中的问题。据我观察，餐饮部门并没有一个明确的对与员工个人卫生要求的条例，而且员工的卫生意识也并不是很强，如没有养成经常洗手的习惯。

三、建立一套公开透明的激励机制和晋升制度。据我了解，很多老员工工作的时间已经很长了，个人服务意识和技能也达到了非常高的水平，但是由于酒店的相关机制的限制，他们并没有获得什么激励和晋升，而个别员工表现的并不是很好却能依旧留在原职;另外酒店的激励机制中也过多的注重于物质上的激励(最多也只是发钱)，事实上，除了传统的奖惩激励外，还有很多的激励方式值得我们管理者借鉴。

四、树立一种能够凝聚人心的精神性的企业文化。一个民族有它自己的民族文化，一个企业同样也需要有它自己的企业文化。在一个月的社会实践过程中，我发现桂林宾馆似乎并没有一个深入人心的文化核心(可能是我工作的时间太短了)，即员工在里面没有一个统一的坚定的信念，似乎很多员工纯粹是为了自己的生活而工作，工作的积极性不够，而且工作缺少创造性。

酒店社会实践的日子结束了，这次酒店社会实践也是本人的第一次专业见习。总的来说，在这些日子里自己确学到了不少的东西：除了了解到餐饮的服务程序和技巧，也学会了如何调整自己的心态，如何处理好自己的利益和酒店的利益，如何处理好同事之间的人际关系，如何与顾客打交道;同时，更让我认识到作为一个服务员应该具有强烈的服务意识;更为重要的是，在一个月的工作中，我深刻地体会到了酒店行业的艰辛，也看到酒店发展的前景，更加明白了自己以后学习的方向和侧重点。

最后感谢老师的帮助，感谢桂林宾馆能给我们提供这样难得的社会实践机会，在此祝愿桂林宾馆能够越办越好，学院越办越好。

以上就是我此次暑期社会实践的一些感受和想法，请领导审阅

下半年，酒店的生意一般都很好，特别是婚宴和接待更是做的频繁.对于我们新员工主管更是几次抽时间给我们培训做婚宴的一些相关知识，别看讲的内容很简单，但真的做起来，一些细节的东西也就不那么容易了，因为婚宴时，新人两方亲戚素质不等，身份不同，经历有别，所以在一些事情的想法，看法，做法也就让你难以招架.

十月的一天，酒店的婚宴接待量达到最大.人数达到历史最膨胀点，可以说能接的地方都拉出来接了，再加上我们江南食府的人相比其他区域来说是最多的，这就决定了我们区域有人要外调其他区域帮忙，很容幸选中了我和另外两位同事，因为以前从前没有接触过，再加上是去别的区域，有些陌生，我的心里还是很担心，怕自己做不好.去之后，发现一人看三桌，难度不大也不小，看了一下菜单，基本没什么问题，心里的一块石头才落了地，但是就在快结束的时候，主管走到我的面前严厉的对我说，你为什么要把撤下来的菜直接倒掉，有没有经过客人的允许?我愣愣地望着主管，不知道说什么，其他两位同事也不知道发生了什么事，大气也不敢出.眼泪开始在我眼眶里打转，主管接着说，在婚宴中，有的菜客人是要打包的，而你在没有征求客人同意的前提下就把菜给倒了，比较在意的客人是会不高兴的，一不高兴，投诉起来，就要求打折，而一场婚宴做下来，辛辛苦苦，最重要的就是买单了，在最后关后出现了问题，全场打折，酒店的损失是很大的，大家的努力也打了折扣，是很不划算的!主管的一席话惊醒了我们，也给我们上了很深的一课，也让我看到了自己在对做婚宴的不成熟，它决不仅仅停留在上菜，收台上，更紧紧围绕着其它因素!慢慢地，不管是做本区域的服务还是到其它区域做婚宴，或者是以重要客人的格外关注，更或者是在自己不忙时协助其它同事工作，这一切都变的简单而且熟练起来，在面对客人的一些小的投诉时，自己也可以较好的解决，胆子变大了，人也变的比以前有耐心了，细心了，在酒店做了一段时间后，发现自己的个人素质也有所提高，知道什么话该说，什么事该做，该怎么做，怎样更好的与交流。

八个月的社会实践就这样结束了，这些日子里我学天了不少的东西.除了学到中式餐饮的服务流程和技巧外，更学到了一些课堂上很难学到的东西，如何处理好自己的利益和酒店的利益，如何处理好同事之间的人际关系，如何调整好自己的心态，更让我了解到做为一个员工应该具有的执行力.

餐饮部经理特地到别处参加有关执行力的培训，然后回来抽休息时间经我们餐饮部的全体员人培训他所领悟到的内容.执行力反映一个人能力的强弱，放大到一个团队中，就更能体现出来了，也可以看到一个团队的精神，这个团队领导者的能力和素质.执行力与制度，工资无关.后来他把我们分成几个小组，做了一个游戏，但输的那一组的组长必须接受相应的惩罚，其他组员不能分担，这是很残酷的一个结果，我们都在心里暗暗祈祷着，我们组由于失误导致组长要做一百二十个俯卧撑，当我们的组长做到八十个的时候，我们大家一起喊加油，直到组长做完最后的几十个，看到组长因坚持而通红的脸，我们的组员都流下了感动的泪水.像经理说的，作为一个领导者，他就要承担相应的责任，虽然大家还有能完全接受，但丝毫不影响他的道理，只有做到这样，你才能成为一个真正的管理者!

1在社会上要善于与别人沟通。

2在社会中要有自信。

3在社会中要克服自己胆怯的心态。

4工作中不断地丰富知识。

综合自己的总体计划，我决定选择酒店实习，我决定到川惠酒店，它是攀枝花的一家四星级酒店。

川惠的餐饮部大致分成如下几个部门：中餐部(包括广东轩、多功能厅和包厢)、西餐部(包括花园餐厅和自助餐厅)和酒水部(包括大堂吧、乐怡吧、中餐吧、西餐吧和自助吧)。我们10人被分成了3组，分别在不同的部门，并且每20天换一次部门，这样能让我们比较全面的了解整个餐饮业的服务、销售与管理。酒店的这一做法让我感到挺满意的。我们组的4个人首先被分到了中餐厅——“这是酒店餐饮部门中最辛苦的部门!”还没有开始工作，就听到旁边有人在私下这么向我告戒着。看来，我得真的要做好思想准备才是啊!

不过令我感到高兴的是，酒店的员工大都是那样热情友好，他们并没有因为我是实习生而对我们冷漠生硬，在劳累之余，同事们的一个甜美的微笑，一句再普通不过的“辛苦了”都会让人感动，看来还是员工自己的角度来看问题，因为他们讲述的是“老百姓的心思话。这也是酒店上层领导所缺乏的素质之一!

这半个月的实习中可以大体总结出如下几个方面不足：

1应该改变传统对待员工的态度。

人是管理中的主体，这是所有的管理者都应该把握住的。管理中的上下级关系只是一种劳动的分工，不是一种统治与被统治的关系;相反，现代管理理念告诉我们：管理是一种特殊的服务，管理者只有做好对下级的服务，帮助下级在工作中作出优异的成绩。现代企业的经营管理必须坚持“三个上帝”，即：市场、顾客和员工!有位老员工在酒店的bbs中对领导这样说道：“善待员工，做个好领导，记住，你管理的不全都是机器。”我想这也许是每一位员工都想对领导说的话吧。

2企业缺少一种能够凝聚人心的精神性的企业文化。

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