# 2024年餐饮部经理述职报告(实用15篇)

来源：网络 作者：醉人清风 更新时间：2024-05-14

*在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。餐饮部经理述职报告篇一...*

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**餐饮部经理述职报告篇一**

尊敬的领导、同事们：

大家好！

xx年在所领导亲切关怀下，在经理的正确领导下，在餐饮部全体干部员工的大力支持下，我认真履行岗位职责，协助部门经理同全体员工一道，端正态度、克服困难、扎实工作，顺利完成了各项工作任务。作为餐饮部副经理，现就以下四个方面对本年度我任职工作情况，给大家做汇报，请大家给予评议。

1、能够认真学习招待所相关文件内容、领会通知精神，并及时向员工进行传达，涉及到具体工作的，能够协助部门经理认真组织实施（迎接三星复检，工作组检查，军内大型接待，春节、五一、十一重大节假日的工作安排，迎新晚会等，都能够按照招待所的统一部署和经理的具体要求，严肃认真的落实工作）；积极参与招待所组织的各项活动，在工作中能够严格要求自己、严格执行工作标准，经常对个人工作进行和自我批评，不计较个人得失；作为一级管理人员，思想行动始终和所党委保持一致，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。（员工例会上、部门办公会都做过自我批评，由于寝室管理不严，给自己一个严重警告，落实工作从来没有跟领导谈条件、争荣誉、要利益，在落实工作或员工情绪不好时，与80以上的员工都谈过心、谈过话，能够正确引导和帮助员工，对大部分员工能力、特点、工作情况比较了解）这些方面我能够给下属员工起模范带头作用。

2、作为餐饮部副经理，我时刻提醒自己要加强学习，不断提高自身综合素质和工作能力，以适应招待所和餐饮部的发展需要，真正成为部门经理的得力助手，成为下属员工的“贴心人主心骨”。首先学习现有的制度标准，并从工作实际出发，积累管理服务中的好经验好做法，不断完善制度标准，努力形成员工“看得懂、易执行”的材料和制度（餐厅服务120个怎么办）；其次是参加招待所安排的专业培训，了解行业新趋势、学习新理念，并结合部门的实际情况，及时转训（六常管理法）；再次是通过观看报纸、电视和阅读书籍等渠道，发现新问题、新情况，吸取别人的惨痛教训，反思自己的工作不足（关于小凯莱、新洪记、原味斋等酒店，在安全卫生方面存在的突出问题，向员工进行了通报）。过去的一年通过领导的培养和个人的学习，自己在工作能力和管理水平上，有了一定的提高。

在过去的一年里我认真履行副经理岗位职责，积极完成所领导和部门经理交办的各项工作任务，努力做到狠抓安全促经营、严抓培训促质量、真抓成本促利润、实抓队伍促稳定，使餐饮部的各项工作与前期相比有了新起色。

1、狠抓安全促经营。结合餐厅去年工作特点和实际情况，吸取前年工作失误的经验教训，重点提出了餐厅“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。我采取的措施是：加强教育，利用各种场合反复宣讲安全知识，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；加强管理，要求餐饮部所有员工，都必须认真履行岗位职责，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，做为我管理检查工作的重点，积极避免因发现隐患不及时，而出现的不安全事故。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，为部门顺利完成全年任务，为经理把主要精力投入到部门全面建设上，创造了一定条件。

2、严抓培训促质量。针对新员工到岗、老员工晋级、vip宴会接待、重大节日的工作安排，多次组织、参与一些常规性的培训，并对培训的、内容和考核题目进行了完善更新；针对日常服务中遇到的\'问题，我整理了《餐厅服务120个怎么办》，帮助员工克服经验不足、常识欠缺等因素，最大限度地规避工作失误，提高了员工处理问题的能力；协助经理首次组织、开展了“鸿翔宾馆餐饮专业知识竞赛”提高了员工集体荣誉感，增强了比、学、赶、帮、超的良好氛围，也为以后部门开展培训，积累了经验；针对餐厅日常工作繁杂，临时性工作任务多这一特点，在工作中执行走动式管理，尽量在第一时间掌握情况，发现问题能够迅速处理和请示汇报，一年来我很少在办公室工作。通过以上工作，为餐饮部服务质量的稳定和提升，发挥了自己的职能作用。

3、真抓成本促利润。按照部门经理的指示，加强了低值易耗品的管理，采取了“出有签字、用有去向、损有记录”等措施，像餐打火机、香巾随处可见的现象得到了有效控制（仅打火机一项去年比前年少用使用1500个，节约尽1000元）；加强了餐具管理，对非正常损耗的餐具，特别是新餐具、贵重餐具“追根溯源”，严格执行了内部和外部赔偿制度（约1500元），员工学习了如何减少餐具破损的具体方法，起到了积极作用；多次组织员工对现有设备、用具进行盘点和维修，在掌握设备、用具使用情况的同时，也提高了利用率和使用寿命；加强了日常消耗水、电等消费大项的管理，在管理过程中随时发现、随时督导，像空调、热风幕、灯光的使用，在不影响服务质量的情况下力行节约。

4、实抓队伍促稳定。在落实工作时能够做到服从领导、下情上达，在执行管理工作时无论是对管理人员还是服务员，能够做到尊重下属、一视同仁；多次代表部门经理同管理人员，看望生病受伤的员工，使大家感受到了家庭般的温暖；平时愿意与员工进行工作和思想交流，重视员工的建议、意见和想法，尽力帮助员工解决问题、克服困难；今年8月份厨师长杨东一班人入所工作，我们本着对工作负责的态度，经常“交换意见、相互学习”，各种信息能够及时准确进行传递，前台与后厨的配合比较愉快和默契，这些都促进了餐饮部团队建设的和谐稳定。

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、行业信息掌握不及时，创新能力明显不足。

4、对员工业务抓的不够，整体服务水平提高不快。

努力方向：

1、要强化个人学、注重实践，不断完善知识结构，提高自身的综合素质和驾驭工作的能力，当好领导的参谋和助手，当好下属员工的带头人。

2、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。

3、要通过多种渠道了解沈阳餐饮酒店业的发展趋势，掌握周边同行的新动向，吸收别人家的好经验好做法，结合本部门的实际情况，开创性的完成工作。

4、要把提高部门员工业务水平，当作大事去抓，突出质检、培训与考核、晋级、评比相结合，常规性培训与针对性培训相结合，集中培训与分批轮训相结合，培训的内容形式与集体活动和员工爱好相结合。

1、要突出餐饮服务文化氛围。当今顾客的消费需求已经从过去的吃饱吃好，转变到今天的吃特色、吃营养、吃文化，所以这些方面应该是餐饮部开展营销工作的重要环节，结合今年新菜谱的制作，要求服务人员必须掌握菜品的营养功效、精品原材料的产地、特色菜品背后的故事等，（例如海参、鲍鱼、山药的营养功效；荔圃的芋头、查干湖的胖头鱼；东坡肉、夫妻肺片的来历等等）这样才能增加我们产品的附加值，使我们的菜品更具有吸引力和竞争力，同时也能增加顾客在点菜和用餐过程中的乐趣。

2、要定期组织岗位大练兵、大比武。通过各种形式的专业技能竞赛，提高员工主动学习、主动进步的热情，从而不断提高部门整体服务水平。也就是以基尼斯世界记录的形式，设立“餐饮部龙虎榜”，通过竞赛获胜的员工为纪录保持者，可以把佩带鲜花的相片放在龙虎榜上，同时获得一定金额的奖金，其他员工可以随时向纪录保持者挑战。（竞赛内容会很广泛如菜谱知识一口清、摆台、口布叠花、清洗餐具等等）

3、要提倡部门全员参与管理。涉及到部门全面建设方面的问题，鼓励员工多提建议，提好建议，所以我们可以长期开展“金点子”活动，对于我们餐饮部甚至是招待所提高经济效益、提高服务质量、提高社会知名度、提高安全防范、杜绝浪费等方面的建议，一经采纳并取得明显成效的，立即给予奖励。改变过去管理只是少数领导的事这种思想误区，用制度激励人，使部门每一名员工都参与到管理中去。

4、要加强员工思想道德教育。在经常开展专业知识培训的同时，也不能忽略员工思想道德教育，今年要定期组织员工观看人生立志、道德楷模、先进人物的光碟，像去年全国评比的各类楷模、感动中国人物、乡约节目播出的平民成功典范，都值得我们去观看、学习和体会，“士兵突击”这部电视剧很多员工都看过，为什么许三多能够踏踏实实的干好每件事？不是因为他傻，而是执着，只要端正态度、解放思想，我们餐饮部也会出现一批王三多、李三多、赵三多。这种方式可以加强部门的精神文明建设，提高团队的战斗力和力争上游的和谐氛围。

5、要强调管理的最终目的。管理不是把员工管怕、管跑、更不是简单的罚款，是把后进员工带成先进，把优秀员工稳步提升树立典型，最终目的是利润最大化。今年餐饮部可以在员工集中工作和休息的区域，设立“光荣榜、暴光台、趣味角”用相机和图片记录日常工作中，具有典型性、代表性的正面和反面人和事，同时以整改通知单的书面形式，督促责任人限期整改问题，可以避免一些低级失误的连续出现，从而更好地表扬先进、鞭策落后。

6、要继续完善内部资料。今年要根据工作中遇到的新问题、新情况，继续整理完善“餐厅服务120个怎么办”形成“餐厅服务150个怎么办”如果条件允许可以装订成册，以口袋书的形式发给部门员工，便于大家学习和提高，更好地配合招待所“员工手册、礼仪手册‘的学习，不断提高部门员工的整体素质。

7、要加大奖惩力度。如果条件允许部门每月评比优秀员工，奖金可以提高到50元，招待所每月评比的最佳员工，奖金可以提高到100元，这样才能更好地体现最佳优秀员工的价值；以季度为单位超过一次严重警告、或两次客人投诉、或三次书面警告、或五次口头警告应立即给予辞退，以保持服务质量和队伍的稳定。

8、要经常走出去学习。固步自封、闭门造车，永远都会落到别人的后边，只有走出去与同行多交流、多观摩、多学习，才能不断提高自己，因为以前管理人员外出学习后，回来后都有紧迫感、危机感，真正感受到与别人家的差距，员工则感受不到这些，总以为自己可以了，部分员工确实存在着自满情绪，对新观点、新理念、新方法接受缓慢，甚至存在抵触情绪。所以今年条件允许的话，可以多派一些一线骨干服务人员外出学习，改变部分员工，特别是老员工的思维方式和工作态度。

最后把一句话送给大家，在新一年工作中一定要“能迈大步的迈大步，能迈小步的迈小步，但决不允许原地踏步！”

以上不妥之处，请领导、同志们批评指正。

谢谢大家！

**餐饮部经理述职报告篇二**

尊敬的领导、同事们：

大家好！

xx年在所领导亲切关怀下，在经理的正确领导下，在部全体干部员工的大力支持下，我认真履行，协助部门经理同全体员工一道，端正态度、克服困难、扎实工作，顺利完成了各项工作任务。作为餐饮部副经理，现就以下四个方面对本年度我任职工作情况，给大家做汇报，请大家给予评议。

1、能够认真学习招待所相关文件内容、领会通知精神，并及时向员工进行传达，涉及到具体工作的，能够协助部门经理认真组织实施（迎接三星复检，工作组检查，军内大型接待，春节、五一、十一重大节假日的工作安排，迎新晚会等，都能够按照招待所的统一部署和经理的具体要求，严肃认真的落实工作）；积极参与招待所组织的各项活动，在工作中能够严格要求自己、严格执行工作标准，经常对个人工作进行总结和自我批评，不计较个人得失；作为一级管理人员，思想行动始终和所党委保持一致，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。（员工例会上、部门办公会都做过自我批评，由于寝室管理不严，给自己一个严重警告，落实工作从来没有跟领导谈条件、争荣誉、要利益，在落实工作或员工情绪不好时，与80%以上的员工都谈过心、谈过话，能够正确引导和帮助员工，对大部分员工能力、特点、工作情况比较了解）这些方面我能够给下属员工起模范带头作用。

2、作为餐饮部副经理，我时刻提醒自己要加强学习，不断提高自身综合素质和工作能力，以适应招待所和餐饮部的发展需要，真正成为部门经理的得力助手，成为下属员工的“贴心人主心骨”。首先学习现有的制度标准，并从工作实际出发，积累管理服务中的好经验好做法，不断完善制度标准，努力形成员工“看得懂、易执行”的材料和制度（餐厅服务120个怎么办）；其次是参加招待所安排的专业培训，了解行业新趋势、学习新理念，并结合部门的实际情况，及时转训；再次是通过观看报纸、电视和阅读书籍等渠道，发现新问题、新情况，吸取别人的惨痛教训，反思自己的工作不足（关于小凯莱、新洪记、原味斋等酒店，在安全卫生方面存在的突出问题，向员工进行了通报）。过去的一年通过领导的培养和个人的学习，自己在工作能力和管理水平上，有了一定的提高。

在过去的一年里我认真履行副经理岗位职责，积极完成所领导和部门经理交办的各项工作任务，努力做到狠抓安全促经营、严抓培训促质量、真抓促利润、实抓队伍促稳定，使餐饮部的各项工作与前期相比有了新起色。

1、狠抓安全促经营。结合餐厅去年工作特点和实际情况，吸取前年工作失误的经验教训，重点提出了餐厅“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。我采取的措施是：加强教育，利用各种场合反复宣讲安全知识，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；加强管理，要求餐饮部所有员工，都必须认真履行岗位职责，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，做为我管理检查工作的重点，积极避免因发现隐患不及时，而出现的不安全事故。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，为部门顺利完成全年任务，为经理把主要精力投入到部门全面建设上，创造了一定条件。

2、严抓培训促质量。针对到岗、老员工晋级、vip宴会接待、重大节日的工作安排，多次组织、参与一些常规性的培训，并对培训的计划、内容和考核题目进行了完善更新；针对日常服务中遇到的问题，我整理了《餐厅服务120个怎么办》，帮助员工克服经验不足、常识欠缺等因素，最大限度地规避工作失误，提高了员工处理问题的能力；协助经理首次组织、开展了“鸿翔宾馆餐饮专业知识竞赛”提高了员工集体荣誉感，增强了比、学、赶、帮、超的良好氛围，也为以后部门开展培训，积累了经验；针对餐厅日常工作繁杂，临时性工作任务多这一特点，在工作中执行走动式管理，尽量在第一时间掌握情况，发现问题能够迅速处理和请示汇报，一年来我很少在办公室工作。通过以上工作，为餐饮部的稳定和提升，发挥了自己的职能作用。

3、真抓成本促利润。按照部门经理的指示，加强了低值易耗品的管理，采取了“出有签字、用有去向、损有记录”等措施，像餐打火机、香巾随处可见的现象得到了有效控制（仅打火机一项去年比前年少用使用1500个，节约尽1000元）；加强了餐具管理，对非正常损耗的餐具，特别是新餐具、贵重餐具“追根溯源”，严格执行了内部和外部赔偿制度（约1500元），并结合所学“法”，多次组织员工学习了如何减少餐具破损的具体方法，起到了积极作用；多次组织员工对现有设备、用具进行盘点和维修，在掌握设备、用具使用情况的同时，也提高了利用率和使用寿命；加强了日常消耗水、电等消费大项的管理，在管理过程中随时发现、随时督导，像空调、热风幕、灯光的使用，在不影响服务质量的情况下力行节约。

4、实抓队伍促稳定。在落实工作时能够做到服从领导、下情上达，在执行管理工作时无论是对管理人员还是服务员，能够做到尊重下属、一视同仁；多次代表部门经理同管理人员，看望生病受伤的员工，使大家感受到了家庭般的温暖；平时愿意与员工进行工作和思想交流，重视员工的建议、意见和想法，尽力帮助员工解决问题、克服困难；今年8月份杨东一班人入所工作，我们本着对工作负责的态度，经常“交换意见、相互学习”，各种信息能够及时准确进行传递，前台与后厨的配合比较愉快和默契，这些都促进了餐饮部团队建设的和谐稳定。

**餐饮部经理述职报告篇三**

20xx年x月x日荣幸加入圣水长江大酒店，在此工作期间，有丰收后的喜悦，也有学到新管理知识的兴奋。但在工作中有失误、也有遗憾，在入职后的四个月中，酒店各位领导及同事们对我的赏识、培养与宽容，使自己为人处事上改变了很多，也使我的人生又前进了一步。在此我真诚地向大家说一声谢谢。现将本季度工作述职如下，敬请各位领导监督指导：

2、加强前厅与后厨沟通与协调。

首先要求前厅人员必须熟悉自己的职责、流程。晚市就餐人员较多，需要前厅、后厨紧密协作、相互配合。在我和行政总厨的努力和支持下，前厅、后厨不论是客人的信息反馈，还是菜品出现失误时，都能在第一时间内得到及时处理与反馈，员工与员工之间也形成自觉配合默契、互相帮助。

3、针对前期制度不够完善，没有定岗定编，细节管理不够完美的情况，在4月，我针对各岗位的具体情况，进行定岗管理，明确各岗位职责，使资产、卫生、服务工作责任到人，做到了资产专人管理、电费和通讯费的降低。使前厅的管理又提升了一个新台阶。

这四个月最大的收获是李总对店管理知识全面灌输，如何细节管理、沟通等有了更深刻的理解与体会。使我在综合管理能力方面有了更进一步的提高，对以后作有了更明确的目标。

七月份：搞好环境卫生、食品卫生、严防夏季食物中毒。

八八月份：餐厅业务技能、多培训，和新菜品的推出。

九月份：做好婚宴预订及接待，销售中秋月饼。

十月份：十一长假的员工安排及婚宴接待，中秋节大闸蟹推出。

十一月份：各种资料汇总、收集、年终总结的准备，年度资产盘存和复查。

十二月份：圣诞节及新年年夜饭的营销接待及各种文字资料的上交。

相信在李总酒店各位领导的英明决策与带领下，各个方面都会逐步走向规范和成熟。同时，我也有信心带领餐饮部的每位员工齐心协力，完成酒店下达的各项任务。

**餐饮部经理述职报告篇四**

20xx年是辉煌的一年，在这一年中，在吕总的正确领导下，在各兄弟部门的密切配合下，两大部门共同创造了4873万的营业额，餐饮部更是再创经营新高。营业额突破3000万大关。所有成绩的取得，得益于领导对我们工作的英明指导。得益于全体员工无私的付出。

在已经过去的20xx年里，我想说的最多的就是感谢！感谢王总吕总对我的信任和培养，是你们给了我一个成长成才的平台，感谢各兄弟部门的密切配合，正是因为有了你们的支持和配合，我们的工作才得以顺利开展。一次次的为客人提供了“满意+惊喜”的服务！正是有了王总吕总的直接关怀和兄弟部门的配合帮助，餐饮部才得以在瞬息万变的`市场中永葆旺盛的战斗力。现就本人一年以来的工作述职如下：

在年初为了增强团队凝聚力和餐饮部整体队伍建设，首先对前厅后厨上至经理，总厨，下至员工在3月份组织了全员军训，通过此次军训让员工的思想和意识有了较大的改观，切实提高了全员综合素质，员工的工作激情提升，工作热情高涨。同时对各项奖惩制度认真落实，在工作让员工明白努力付出就会得到收获。通过培训和奖惩制度的调整，服务质量得到了充分的保障。在全年的对客服务中，得到顾客口头表扬383次，书面表扬176次，点名服务292次，优秀服务案例156例，优质服务成功要决79个。

根据08年酒店制定的十六字方针，餐饮重新制定了全员营销模式，责任到人，取得了理想的效果，到目前为止餐饮部完成个人订餐240万元，完成团队任务196万元，整年新增客户96个，同时在营销方面坐了如下调整：

1、加大营销队伍，加强市场推销与宣传力度。

（1）巩固现有客源的基础上，加强市场渗透，运用多种有效手段，确保市场占有率。在整年的节假日如：劳动节、母亲节、国庆节、中秋节、圣诞节等节日制定了一系列的促销措施，如今年的圣诞节“圣诞狂欢夜大型抽奖活动”的推出不仅增加了餐饮人气，同时让嘉年华餐饮品牌知名度再次提升。全年活动接着活动给顾客留下了深刻的印象并取得了理想的营销效果。

（2）细化市场、细分客户，根据今年国内形势和市场变化餐饮部及时调整经营与营销思路通过营销队伍的加大，不断深挖客源。除中高端消费外不断吸收一些具有一定消费水平的中低端客源。并根据经营阶段多次调整销售思路。同时针对营销实行划客户、划片区管理，每天让营销人员走出去，杜绝等客户现象。全年营销部共拓展新客源168个，增加营业收入796万元。

2、建立健全客史档案，针对个人特性做出个性化服务

自年初开始，部门便对客户资源及资源维护作为工作重点，并分阶段完善客史档案，分类保存，定人管理。对客户情况进行了收集调查，全年共收集客史资料165份，并根据客户档案针对客户的生日、结婚纪念日、各类节假日进行了专门的走访慰问。同时每月组织员工“对客资料学习与考核”让每一位员工都了解每一位客户的个人喜好，并作出针对性服务。通过客户信息的建立与学习，进一步拉近了与客距离，提高了顾客的认知感、忠诚度。

1、举办美食节，扩大酒店影响力。

3月份我们经过1个月的分析考察，举办了第一届“尚都嘉年华春季野菜美食节”通过此活动的成功举办确立了嘉年华的绿色消费理念，并给顾客留下了营养健康的消费观念。增加营业效益的同时也扩大了酒店的影响力。

2、调整一楼零点增设自助海鲜火锅厅取得较大效果

今年六月份在酒店吕总的支持下，我们对临沂火锅市场进行分析考察，并数次前往济南最具特点的自助火锅酒店鲁能烧鹅仔学习，将一楼原零点厅改为海鲜自助火锅厅，并将零点厅调至三楼，同时加强店内店外宣传，并发放宣传彩页1万份，零点厅调至三楼推出凉菜水果免费策略，迅速翘开市场。这两大区域的调整实现营业额800余万元。较去年增长300余万元，增长幅度为49%。

3、倡导“绿色、营养、健康”消费理念推出滋补养生系列菜品，确立尚都十八菜。

（1）自去年餐饮部调整高档菜品后，取得了理想的效果，得到了顾客的认可。特别是参花鲜参养生汤已成为招牌菜品。在做好高档的基础上，结合市场10月份餐饮部推出“绿色、营养、健康”的饮食理念，推出嘉年华饮食健康四大亮点：

1、酒店所有原材料保证纯绿色、无污染、无公害。

2、酒店所有菜品都是根据营养健康学合理搭配。

3、所有点菜人员都是经过正规营养师培训。

4、酒店配有海鲜海水运输车所授海鲜均是纯海水养殖。

通过3个月的广泛宣传“绿色、营养、健康”的饮食理念已深入顾客心中。像“药膳局南瓜”“杜仲堡驴肉”“扬州密制狮子头”等健康，滋补，养生菜品在短时间内成为点击率较高且其他酒店争相模仿的菜品，并同时根据健康消费、绿色消费的顾客心理，及时对一楼点菜区进行了文化氛围布置区别于其他酒店的菜品特色，突出了营养、健康饮食形成了具有尚都特色的菜品文化。

（2）确立尚都十八菜——我们经过3年的菜品积累和沉淀，通过对菜品的点击率、好评率、及菜品的营养价值和荤素颜色搭配，经过几次部门例会分析在12月份最后确立了尚都十八特色菜菜，十八菜的是根据尚都两字共十八笔画而得来。十八个菜品一菜一格，保罗了酸、甜、苦、辣、咸，五味俱全。

4、根据宴会房间的实际消费档次，制定了以高档为主，高中结合的经营思路，重点作出以下工作：

（1）更换了12个vip房间的餐具，和厨房部分餐具，提高了房间规格及菜品档次。

（2）制定了标准服务语言手册及个性化服务手册强化了服务意识，使服务得到了进一步的规范和提升。

（3）完善了开场白及菜品导示语，在得到宾客一致好评的同时也提高了产品的附加值。

（4）定期进行了服务人员菜品培训，引导宾客消费。

（5）全年开展了2次“顾客回访月”活动，进一步稳定了客源。

（6）完善和强化了新菜制作推出相关规定，使菜品花色品种上做到常换常新。

（7）推出对高端客户赠送开胃盅，桌桌赠送南瓜粥活动。突出了嘉年华的人性化服务。

**餐饮部经理述职报告篇五**

时光飞逝，转眼来的第三个年头也飞快的过去了，回首一年来走过的历程，既有快乐，也有挫折；既收获良多，更颇有感触。总而言之这一年是自己职业生涯中经历丰富的一年，怀着一颗感恩的心，自己要感谢的人很多。下面就把今年的工作简单做个回顾与总结。

今年从元月份到十月份，自己一直在大酒店工作，工作的岗位由前厅到销售，自己也从以往圈子较狭窄的前厅经理转型成了销售部经理，在酒店市场营销的岗位上得到了一定的锻炼与提高，从而又结交认识了一批真诚的客户与朋友，为自己的职业生涯打下了较好的基础。

在酒店销售部工作期间，困难是非常多的，但是自己克服了种种困难，始终以一名zz人的标准要求自己，带领这个年轻的团队做出了一定的成绩。

无论是年初的年糕促销活动，还是年中的端午粽子、六一儿童活动策划与促销，中秋节的月饼销售工作，整个销售部一改往日的不良记录，在酒店的完成情况都名列前茅。

尤其是今年四月份的中博会期间，由销售部牵头组织的酒店接待工作不仅得到了的称赞，也得到了各方宾客的认可，为增添在市场的美誉度做出了自己应有的贡献。

作为一名老人，服从意识是必须要过的一关。在今年，自己不光经历了工作岗位的转换，也经历了工作地点的转变，从十一月份开始调到了新开的之工作。新开的酒店困难是较多的，尤其是自己所面临的员工队伍是陌生又稚嫩的，如何快速融入到新的管理团队中，如何迅速提高员工队伍的实际工作技能技巧是摆在自己面前的难题。

没有过多的去想是否值得，也没有计较那些得失，自己欣然与酒店领导、员工朋友们进行交流，在大家的帮助与配合下，很快熟悉掌握了经济型酒店前台的各项工作流程与标准，了解了会员卡的规定与办理流程，同时也通过改进培训方式方法、调整培训内容以及加强平时工作中的实际案例分析等，使前台员工的精神面貌与实际操作技巧得到了有效的提高。

最明显的进步就是此次圣诞节客人登记入住与结账退房的过程中，前台没有再象十月国庆节那样打乱帐，圣诞节期间各类账项准确无误，优质高效的服务得到了客人的一致认可。

更为难能可贵的是，那两天事情特别忙，人手也紧张，前台的员工们主动和管理人员一起加班加点，毫无怨言，体现了较强的团队协作精神。

十几年的酒店工作经历既是一笔宝贵的财富，同时又容易束缚人的思维方式。“”的管理与运营模式都是在市场中不断的摸索与壮大的，它凝聚了一大批人的心血，我们肩上的责任很重。

作为第一家在开的连锁酒店，除了竞争对手的实力很强、团队建设已经成熟规范外，我们还必须面对有相当一批本土的小宾馆乱价给我们带来的压力。面对压力，自己一方面主动加强与以往客户群体的联系，另一方面加强了对酒店目前两位销售专职人员的培训与督促，尤其侧重于与业内竞争对手的沟通与交流。一段时间下来，销售人员对市场的敏感度逐渐提高了，工作的积极性重新得到了提高。

另外根据酒店目前的经营现状，自己积极想办法，在酒店领导的支持与帮助下，提出了全酒店进行全员销售奖惩的方案。

通过十二月实施的情况来看，无论是哪个部门都超额完成了既定的酒店客房销售任务，员工的参与积极性也得到了增强，活动的效果较好。针对酒店目前会员发展工作遇到的瓶颈，自己也与各销售代表一起想办法，开拓渠道。

一个多月来主动联系了湖南商会在汉的各企业二十几家，发动酒店各部门想方设法改进宣传单片的发放地点、发放时间段，加强对周边夜场及商户的拜访力度。

虽然目前来看，效果仍然未达到酒店的需要，但销售工作是酒店生存的重点，也是需要大家长期重视和花大力气落实执行的事情。

1）虽然从事酒店管理工作多年，但自己对经济型酒店的运作与管理还需要进一步加强学习与实践。

2）在工作中自己更加需要加强与他人的沟通及协作，改善自己的团队合作精神，进一步增强自己的亲和力。

3）工作中更加要注意方式方法，尤其是在面临困难时，更加需要多鼓励身边的同事及朋友，保持谦虚谨慎的工作作风。

**餐饮部经理述职报告篇六**

截止11月底，餐饮部共实现销售收入539万元，其中现金收入321万元，刷卡收入13万元；签单收入96万元减让折扣11万元，公司内招待98万元，实现了经营指标88%以上的目标、为公司创造了57万元的纯利润。完成了集团公司和其公司的重要接待任务和其他的重要接待任务、树立了良好的企业形象。

主营业成本共283万元、税收为17万元、人员工资及福利为116万元、水电费为14万元、装修及易耗品摊销为37万元、运输费、差旅费、维修费共计1万元。

利用了单页对我们的特色场地及酒席优惠的宣传，把我们养殖基地的野生大雁、斑嘴鸭、天天俏米突出我们的真正绿色环保无污染的特色，利用短信平台跟进老顾客的走访（希望公司能够支持不能间断）。

厨房成本控制及楼面的节能降耗需更加细化的做好，员工的整体素质的提升应培训加强、人员的压缩工资成本春节后落实。

上半年酒席预定不是很好，宣传工作没有做好，对于下班半年6、7、8、10、11、12、月的酒席预定情况较好还需加大酒席的宣传力度力争做特色酒席。

硬件设施一包与六包的墙纸马上更换好，厕所的下水道问题应该做一个着重的处理，一年下来的疏通费用很是惊人、豪华包厢的餐具损耗较大一年下来没有增添任何的餐具建议公司能给配齐。

截止11月底签单款未收回的有49万元，其中粮食局，电视台、申宝生、仓储工地、等几个单位需公司财务协助其他款项在xx年x月份前会陆续到位。

1、营业额目标为700万元。

2、更好的压缩成本，降低成本控制。

3、做好宣传工作，树立企业形象。

4、加大酒席的宣传，把酒席接待及预订提高以个更大的台阶。

5、通过培训提高员工的个人素质，做到以酒店为家人，杜绝长明灯，长流水等节能降耗的大问题。

6、加大营销部的力度，加强全员营销。

7、签单的收回及控制好签单单位和监督好回款的去向。

8、认真的完成没一项接待任务，力争做到投诉为0。

**餐饮部经理述职报告篇七**

截止11月底，餐饮部共实现销售收入539·6万元，其中现金收入321万元，刷卡收入13万元；签单收入96万元减让折扣11·8万元，公司内招待98万元，实现了经营指标88%以上的目标、为公司创造了57·8万元的纯利润。完成了集团公司和其公司的重要接待任务和其他的重要接待任务、树立了良好的企业形象。

主营业成本共283万元、税收为17万元、人员工资及福利为116·3万元、水电费为14万元、装修及易耗品摊销为37·9万元、运输费、差旅费、维修费共计1·4万元。

利用了单页对我们的特色场地及酒席优惠的宣传，把我们养殖基地的野生大雁、斑嘴鸭、天天俏米突出我们的真正绿色环保无污染的特色，利用短信平台跟进老顾客的走访。

厨房成本控制及楼面的节能降耗需更加细化的做好，员工的整体素质的提升应培训加强、人员的压缩工资成本春节后落实。

上半年酒席预定不是很好，宣传工作没有做好，对于下班半年6、7、8、10、11、12、月的酒席预定情况较好还需加大酒席的宣传力度力争做特色酒席。

硬件设施一包与六包的墙纸马上更换好，厕所的下水道问题应该做一个着重的处理，一年下来的疏通费用很是惊人、豪华包厢的餐具损耗较大一年下来没有增添任何的餐具建议公司能给配齐。

制定了酒店规章制度及工资方案，并通过了领导的审核。成立了营销部能够更好的了解客户需求及意见。

截止11月底签单款未收回的有49万元，其中粮食局，电视台、申宝生、仓储工地、等几个单位需公司财务协助其他款项在xx年x月份前会陆续到位。

一、营业额目标为700万元。

二、更好的压缩成本，降低成本控制。

三、做好宣传工作，树立企业形象。

四、加大酒席的宣传，把酒席接待及预订提高以个更大的台阶。

五、通过培训提高员工的个人素质，做到以酒店为家人，杜绝长明灯，长流水等节能降耗的大问题。

六、加大营销部的力度，加强全员营销。

七、签单的收回及控制好签单单位和监督好回款的去向。

八、认真的完成没一项接待任务，力争做到投诉为0。

**餐饮部经理述职报告篇八**

截止11月底，餐饮部共实现销售收入539・6万元，其中现金收入321万元，刷卡收入13万元；签单收入96万元减让折扣11・8万元，公司内招待98万元，实现了经营指标88%以上的目标、为公司创造了57・8万元的纯利润。完成了集团公司和其公司的重要接待任务和其他的重要接待任务、树立了良好的企业形象。

主营业成本共283万元、税收为17万元、人员工资及福利为116・3万元、水电费为14万元、装修及易耗品摊销为37・9万元、运输费、差旅费、维修费共计1・4万元。

利用了单页对我们的特色场地及酒席优惠的宣传，把我们养殖基地的野生大雁、斑嘴鸭、天天俏米突出我们的真正绿色环保无污染的特色，利用短信平台跟进老顾客的走访（希望公司能够支持不能间断）。

厨房成本控制及楼面的节能降耗需更加细化的做好，员工的整体素质的提升应培训加强、人员的压缩工资成本春节后落实。

上半年酒席预定不是很好，宣传工作没有做好，对于下班半年6、7、8、10、11、12、月的酒席预定情况较好还需加大酒席的宣传力度力争做特色酒席。

硬件设施一包与六包的墙纸马上更换好，厕所的下水道问题应该做一个着重的处理，一年下来的疏通费用很是惊人、豪华包厢的餐具损耗较大一年下来没有增添任何的餐具建议公司能给配齐。

截止11月底签单款未收回的有49万元，其中粮食局，电视台、申宝生、仓储工地、等几个单位需公司财务协助其他款项在xx年x月份前会陆续到位。

**餐饮部经理述职报告篇九**

尊敬的领导、同事们：

大家好！

很荣幸在这里代表餐饮部和园主题餐厅厨房班组与大家分享20xx年的收获与喜悦。下面，我从四个方面向大家汇报：

和园餐厅自去年x月x日试营业以来，始终严格把控原材料品质和食品卫生，规范操作流程，确保食品安全。在经营中逐步摸索和园餐厅消费群体的特性和规律，不断精心研制符合和园餐厅的消费群体的菜品，根据季节性原料供应特点，先后推出春、夏、秋、冬季节菜和一些特价菜和创新菜，例如：针对市场原料价格上涨的情况，在菜品的销售价格基本保持原价格的前提下，我们精心研发，利用季节菜做出色、香、味、意、型的低价位菜品，如：石锅木耳白菜从3月开始销售以来，月销量屡居榜首。

根据顾客消费需求不同我们也研制了一些低价位，高品质的菜品，引用了一些新的加工烹饪技法，特别是今年九月份园区为我提供了学习中国意境菜的机会，使我受益匪浅，并且很快运用到和园菜品制作中，给宾客以全新的视觉、嗅觉、触觉、味觉的四重享受，赢得宾客好评。和园餐厅收入逐月攀升，销售额从日均x千元到现在每天x万元，最多突破了x万元。人均消费从x元到提升到现在x元，并扭亏为盈。这背后是厨师们一碟碟、一盘盘、一碗碗的制作加工出来的，是厨师们在火热的灶台边用汗水和勤劳的双手创造出来的。

一年来的经营过程中，我们面临最大的困难是员工队伍不稳定，流动性较大。特别是5至11月份是餐厅最忙也是厨师流动最大的时候，这给厨房工作带来了很大压力和挑战。为稳定菜品质量，为宾客提供优质服务，我们采取了以下几种方式：

1、人员打通使用

我们将和园厨房、咖啡厅厨房、甚至员餐厨房的厨师打通使用，以及充分利用园区给予的加班政策，努力克服人员短缺等种种困难，顺利完成了一次又一次的接待任务。

2、加大培训力度

今年厨房共培训x次，使新入职员工能较快胜任岗位。在这方面，作为厨师长，我责无旁贷，身体力行，本着传帮带的原则，一方面利用饭口在实际工作中言传身带；另一方面利用餐余时间进行培训，将自己的手艺传授给大家，还将新学习来的中国意境菜做法向厨师进行培训，从而培养和稳定了部分有潜力的厨师。

3、规范菜品主辅料配方

使得不会因为部分厨师离职而影响餐厅菜品的质量和品味。

4、不断创新

先后推出顺应季节的冷菜x道、中西式热菜x道，丰富了客人的选择，形成了以“石锅木耳白菜”、“塔香三杯鸡”等为代表的低成本、低价位、口味独特、销量攀高的创新菜品，深受客人喜欢。

一个好的餐饮品牌需要餐厅和厨房的密切配合。一年来，我们餐厅厨房密切配合，融为一体。厨房研发的新菜品，我们首先在餐厅服务员当中进行讲解和培训，让他们了解菜品的特点、口味及营养知识，以便于餐厅经理、领班及服务员向客人推介；如遇客人有反馈意见时，我们及时调整，以达到客人满意，招揽回头客。特别是在大型餐饮接待服务中，我们餐厅、厨房密切配合，通力合作，相互补台，在人员短缺、设施设备条件有限的情况下，多次顺利完成接待任务。

还有看似简单但又并非简单的洗碗工作，一道好菜没有干净卫生的器皿是上不了桌的，所以就像木桶效应一样我们缺一不可，在此我们向餐厅所有人员及其他兄弟部门表示感谢，有了你们的工作付出和支持，才有了校内外宾客对和园餐厅品牌的认可和赞扬。

此致

敬礼！

述职人：xxx

20xx年x月x日

**餐饮部经理述职报告篇十**

大家好！

光阴似箭，时光如梭。转眼间我担任餐饮部经理一职到现在已迎接了两个新年，在这段时间当中，我视宾馆为自己的家一样尽心尽力，无论大事小事都亲历亲为。因为我必须做好每一件事，这样才不辜负领导对我的信任。xx年餐饮部成功接待了所有任务。这和员工的共同努力，各部门的大力协作是分不开的。所以说团队的力量是无穷的。我们细细盘点丰收的硕果，高高仰望来年的满树银花，每个人的脸上都应当挂起欣慰的笑容。

（1）正所谓：铁打的营牌，流水的兵。作为餐饮部而言，员工更新换dai特别快，这也就增加了餐饮部的管理难度，所以在新老员工交替之时，我拟定新的培训计划，针对性培训，服务现场亲临亲为、以身示教传教他们，用严格的规范操作服务程序来检验他们的服务意识和灵活应变能力，使员工自觉增加组织纪律性和集体荣誉感，强化他们的使命感和主人翁精神，规范服务操作流程，提高了服务质量，打造了一支过得硬的队伍！使餐厅工作能够正常运行。

（2）在饮食业不景气的，生意难做的情况下，我通过市场调查的，经营分析，更新菜肴，调整价格，并通过各方渠道联系会议婚宴，从而给宾馆带来更好的效益。

在十一黄金周期间餐饮部不但接到牡丹园多功能厅广博厅的婚宴外，在同一时间还接到了体育宾馆400多人的会议用餐。任务之艰巨让餐饮部每个人手中都捏了一把汗。在宾馆各部门的大力协作下，特别是销售部，我们拧成一股绳，加班加点，终于工夫不负苦心人，在成功完成婚宴的同时也成功准备了400多人的会议送餐。这其中宾馆各人员上下一条心，艰巨的任务在我们手中迎刃而解。也使顾客对我们宾馆有一个新的认识。

在接待婚宴过程中，服务员将桌椅在楼层之间调整，很是辛苦，我们有这样一群以大局为重，不顾个人辛劳的员工，这就是我们酒店人最大的财富。讲到这里我想到了全球排名第三的万豪集团旗下的马里奥特酒店的企业文化就是：\"关照好你的员工，他们将关照好你的顾客\"。同时他们也强调留住人才。人才是企业的支柱，这一点我们的领导在一接馆就体现的淋漓尽至。我也谨尊这一原则。

（1）这一年我和杨经理完善了餐饮部的会议制度，包括年终总结季度总结每日服务员评估会每日检讨会每周例会班前会卫生检查汇报会，由于制度的完善，会议质量的提高，上级的指令也得到了及时的落实并执行。

（2）加强协调关系，餐饮部服务员众多，脾性各不相同，这就必须协调好他们之间的关系，强调协作性，交dai领班在每周例会上必须反复强调合作的重要性，如出现错误，不得相互推卸责任，要敢于承认错误，并相互帮助改正。经常相互关心，多发现对方的优点，事实证明这种做法是正确的。

（3）提高综合接待能力。餐饮部除接待正常散客围桌用餐外，还接待大型会议自助用餐，盒饭婚宴寿宴等类型多样的用餐形式。使宾客高兴而来，满意而归。并且按口味及时更换菜谱，让顾客吃的更舒心。

作为餐饮部经理，我会再接再厉，对每人服务员严抓培训，让每个服务员都能独挡一面，让他们明白：\"天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨\"。同时也让他们理解\"微笑是最好的武器\"。争取以全新的服务理念，服务阵容迎接奥运到来。

在此我祝各位领导，各位同事新年新气象，新年新运道。

**餐饮部经理述职报告篇十一**

在学习、工作生活中，报告的适用范围越来越广泛，报告具有语言陈述性的特点。在写之前，可以先参考范文，以下是小编收集整理的最新餐饮部经理述职报告范文，欢迎大家分享。

尊敬的各位领导，各位同事

大家好！

光阴似箭，时光如梭，餐饮部经理述职报告。转眼间我担任餐饮部经理一职到现在已迎接了两个新年，在这段时间当中，我视宾馆为自己的家一样尽心尽力，无论大事小事都亲历亲为。因为我必须做好每一件事，这样才不辜负领导对我的信任。xx年餐饮部成功接待了所有任务。这和员工的共同努力，各部门的大力协作是分不开的。所以说团队的力量是无穷的。我们细细盘点丰收的硕果，高高仰望来年的满树银花，每个人的脸上都应当挂起欣慰的笑容。

（1）正所谓：铁打的营牌，流水的兵。作为餐饮部而言，员工更新换代特别快，这也就增加了餐饮部的管理难度，所以在新老员工交替之时，我拟定新的培训计划，针对性培训，服务现场亲临亲为、以身示教传教他们，用严格的规范操作服务程序来检验他们的服务意识和灵活应变能力，使员工自觉增加组织纪律性和集体荣誉感，强化他们的使命感和主人翁精神，规范服务操作流程,提高了服务质量，打造了一支过得硬的队伍！使餐厅工作能够正常运行。

（2）在饮食业不景气的，生意难做的情况下，我通过市场调查的，经营分析，更新菜肴，调整价格，并通过各方渠道联系会议婚宴，从而给宾馆带来更好的效益。

在十一黄金周期间餐饮部不但接到牡丹园多功能厅广博厅的婚宴外，在同一时间还接到了体育宾馆400多人的会议用餐。任务之艰巨让餐饮部每个人手中都捏了一把汗。在宾馆各部门的大力协作下，特别是销售部，我们拧成一股绳，加班加点，终于工夫不负苦心人，在成功完成婚宴的同时也成功准备了400多人的\'会议送餐。这其中宾馆各人员上下一条心，艰巨的任务在我们手中迎刃而解。也使顾客对我们宾馆有一个新的认识。

在接待婚宴过程中，服务员将桌椅在楼层之间调整，很是辛苦，我们有这样一群以大局为重，不顾个人辛劳的员工，这就是我们酒店人最大的财富。讲到这里我想到了全球排名第三的万豪集团旗下的马里奥特酒店的企业文化就是：\"关照好你的员工，他们将关照好你的顾客\"。同时他们也强调留住人才。人才是企业的支柱，这一点我们的领导在一接馆就体现的淋漓尽至。我也谨尊这一原则。

（1）这一年我和杨经理完善了餐饮部的会议制度，包括年终总结季度总结每日服务员评估会每日检讨会每周例会班前会卫生检查汇报会，由于制度的完善，会议质量的提高，上级的指令也得到了及时的落实并执行。

（2）加强协调关系，餐饮部服务员众多，脾性各不相同，这就必须协调好他们之间的关系，强调协作性，交代领班在每周例会上必须反复强调合作的重要性，如出现错误，不得相互推卸责任，要敢于承认错误，并相互帮助改正。经常相互关心，多发现对方的优点，事实证明这种做法是正确的。

（3）提高综合接待能力。餐饮部除接待正常散客围桌用餐外，还接待大型会议自助用餐，盒饭婚宴寿宴等类型多样的用餐形式。使宾客高兴而来，满意而归。并且按口味及时更换菜谱，让顾客吃的更舒心。

作为餐饮部经理，我会再接再厉，对每人服务员严抓培训，让每个服务员都能独挡一面，让他们明白：\"天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨\"。同时也让他们理解\"微笑是最好的武器\"。争取以全新的服务理念，服务阵容迎接奥运到来。

在此我祝各位领导，各位同事新年新气象，新年新运道。

**餐饮部经理述职报告篇十二**

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！

光阴似箭，时光如梭。转眼间我担任餐饮部经理一职到现在已迎接了两个新年，在这段时间当中，我视宾馆为自己的家一样尽心尽力，无论大事小事都亲历亲为。因为我必须做好每一件事，这样才不辜负领导对我的信任。xx年餐饮部成功接待了所有任务。这和员工的共同努力，各部门的大力协作是分不开的。所以说团队的力量是无穷的。我们细细盘点丰收的硕果，高高仰望来年的满树银花，每个人的脸上都应当挂起欣慰的笑容。

（1）正所谓：铁打的营牌，流水的兵。作为餐饮部而言，员工更新换代特别快，这也就增加了餐饮部的管理难度，所以在新老员工交替之时，我拟定新的培训计划，针对性培训，服务现场亲临亲为、以身示教传教他们，用严格的规范操作服务程序来检验他们的服务意识和灵活应变能力，使员工自觉增加组织纪律性和集体荣誉感，强化他们的使命感和主人翁精神，规范服务操作流程，提高了服务质量，打造了一支过得硬的队伍！使餐厅工作能够正常运行。

（2）在饮食业不景气的，生意难做的情况下，我通过市场调查的，经营分析，更新菜肴，调整价格，并通过各方渠道联系会议婚宴，从而给宾馆带来更好的效益。

在十一黄金周期间餐饮部不但接到xxx多功能厅广博厅的婚宴外，在同一时间还接到了体育宾馆400多人的会议用餐。任务之艰巨让餐饮部每个人手中都捏了一把汗。在宾馆各部门的大力协作下，特别是销售部，我们拧成一股绳，加班加点，终于工夫不负苦心人，在成功完成婚宴的同时也成功准备了400多人的会议送餐。这其中宾馆各人员上下一条心，艰巨的任务在我们手中迎刃而解。也使顾客对我们宾馆有一个新的认识。

在接待婚宴过程中，服务员将桌椅在楼层之间调整，很是辛苦，我们有这样一群以大局为重，不顾个人辛劳的员工，这就是我们酒店人最大的财富。讲到这里我想到了全球排名第三的万豪集团旗下的马里奥特酒店的企业文化就是：＂关照好你的员工，他们将关照好你的顾客＂。同时他们也强调留住人才。人才是企业的支柱，这一点我们的领导在一接馆就体现的淋漓尽至。我也谨尊这一原则。

（1）这一年我和杨经理完善了餐饮部的会议制度，包括年终总结季度总结每日服务员评估会每日检讨会每周例会班前会卫生检查汇报会，由于制度的完善，会议质量的提高，上级的指令也得到了及时的落实并执行。

（2）加强协调关系，餐饮部服务员众多，脾性各不相同，这就必须协调好他们之间的关系，强调协作性，交代领班在每周例会上必须反复强调合作的重要性，如出现错误，不得相互推卸责任，要敢于承认错误，并相互帮助改正。经常相互关心，多发现对方的优点，事实证明这种做法是正确的。

（3）提高综合接待能力。餐饮部除接待正常散客围桌用餐外，还接待大型会议自助用餐，盒饭婚宴寿宴等类型多样的用餐形式。使宾客高兴而来，满意而归。并且按口味及时更换菜谱，让顾客吃的更舒心。

作为餐饮部经理，我会再接再厉，对每人服务员严抓培训，让每个服务员都能独挡一面，让他们明白：＂天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨＂。同时也让他们理解＂微笑是最好的武器＂。争取以全新的服务理念，服务阵容迎接xx到来。

在此我祝各位领导，各位同事新年新气象，新年新运道。

此致

敬礼！

述职人：xxx

20xx年x月x日

**餐饮部经理述职报告篇十三**

2、加强前厅与后厨沟通与协调。

首先要求前厅人员必须熟悉自己的职责、流程。晚市就餐人员较多，需要前厅、后厨紧密协作、相互配合。在我和行政总厨的努力和支持下，前厅、后厨不论是客人的信息反馈，还是菜品出现失误时，都能在第一时间内得到及时处理与反馈，员工与员工之间也形成自觉配合默契、互相帮助。

3、针对前期制度不够完善，没有定岗定编，细节管理不够完美的情况，在4月，我针对各岗位的具体情况，进行定岗管理，明确各岗位职责，使资产、卫生、服务工作责任到人，做到了资产专人管理、电费和通讯费的降低。使前厅的管理又提升了一个新台阶。

这四个月最大的收获是李总对店管理知识全面灌输，如何细节管理、沟通等有了更深刻的理解与体会。使我在综合管理能力方面有了更进一步的提高，对以后作有了更明确的目标。

七月份：搞好环境卫生、食品卫生、严防夏季食物中毒。

八月份：餐厅业务技能、多培训，和新菜品的推出。

九月份：做好婚宴预订及接待，销售中秋月饼。

十月份：十一长假的员工安排及婚宴接待，中秋节大闸蟹推出。

十一月份：各种资料汇总、收集、年终总结的准备，年度资产盘存和复查。

十二月份：圣诞节及新年年夜饭的营销接待及各种文字资料的上交。

相信在李总酒店各位领导的英明决策与带领下，各个方面都会逐步走向规范和成熟。同时，我也有信心带领餐饮部的每位员工齐心协力，完成酒店下达的各项任务。

我的述职完毕，谢谢大家!

**餐饮部经理述职报告篇十四**

截止11月底，餐饮部共实现销售收入539万元，其中现金收入321万元，刷卡收入13万元；签单收入96万元减让折扣11万元，公司内招待98万元，实现了经营指标88%以上的目标、为公司创造了57万元的纯利润。完成了集团公司和其公司的重要接待任务和其他的重要接待任务、树立了良好的企业形象。

主营业成本共283万元、税收为17万元、人员工资及福利为116万元、水电费为14万元、装修及易耗品摊销为37万元、运输费、差旅费、维修费共计1万元。

利用了单页对我们的特色场地及酒席优惠的宣传，把我们养殖基地的野生大雁、斑嘴鸭、天天俏米突出我们的真正绿色环保无污染的特色，利用短信平台跟进老顾客的走访。

厨房成本控制及楼面的节能降耗需更加细化的做好，员工的整体素质的提升应培训加强、人员的压缩工资成本春节后落实。

上半年酒席预定不是很好，宣传工作没有做好，对于下班半年6、7、8、10、11、12、月的酒席预定情况较好还需加大酒席的宣传力度力争做特色酒席。

硬件设施一包与六包的墙纸马上更换好，厕所的下水道问题应该做一个着重的处理，一年下来的疏通费用很是惊人、豪华包厢的餐具损耗较大一年下来没有增添任何的餐具建议公司能给配齐。

截止11月底签单款未收回的有49万元，其中粮食局，电视台、申宝生、仓储工地、等几个单位需公司财务协助其他款项在xx年x月份前会陆续到位。

**餐饮部经理述职报告篇十五**

尊敬的领导、同事们：

大家好！

本年度餐厅以以提升服务品质为核心，加强服务品质工程建设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，20xx年度，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：

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。

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。

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，心得体会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。

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。

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。

为了配合酒店15周年庆典，餐饮部8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，个人简历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。

此致

敬礼！

述职人：xxx

20xx年x月x日

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