# 2024年餐饮述职报告模板7篇

来源：piedai.com 作者：撇呆范文网 更新时间：2024-04-19

*认真准备述职报告能够帮助我们整理和梳理工作思路，提高我们的工作效率和执行力，依据实际的工作情况所完成的述职报告才是有价值的，职场范文网小编今天就为您带来了2024年餐饮述职报告模板7篇，相信一定会对你有所帮助。2024年餐饮述职报告篇1尊敬*

认真准备述职报告能够帮助我们整理和梳理工作思路，提高我们的工作效率和执行力，依据实际的工作情况所完成的述职报告才是有价值的，职场范文网小编今天就为您带来了2024年餐饮述职报告模板7篇，相信一定会对你有所帮助。

2024年餐饮述职报告篇1

尊敬的各位领导：

大家好！我叫xxx，xx年酒店取得了经济效益和社会效益的双丰收，餐饮部的收入也突破千万元大关.作为酒店的一员，我的内心感到无比的自豪和激动，之所以能取得如此好的业绩，我认为离不开集团公司的正确领导，离不开酒店田总的关心和兄弟部门的大力支持，离不开社会各界的爱护和帮助！

回顾xx年一年来自己的工作，我认为有以下几点，向各位领导汇报一下：

1、“走出去，请近来”，积极向兄弟酒店学习新菜品。3月份，在田总的带领下，我们到濮阳、安阳、新乡、林州、平顶山等省内几个比较有特色的酒店学习餐饮管理经验；7月份参加了中国烹饪协会组织的首届全国餐饮业万里行美食研讨考察团，历经石家庄、济南、青岛、武汉、长沙、南京、广州、深圳等地学习考察；xx月份又和田总到昆明、上海、南京学习菜品，11月份我们又到常州、镇江、南京去学习。全年共引进新菜品种60多个，成功的20多个。正是由于我们的不断学习，开阔视野，增长见识，才是酒店的餐饮一直在登封的业界独占熬头！

2、举办美食节，扩大酒店影响力。4月份我们隆重推出了“巴西烤肉美食节”，聘请正宗巴西名厨来酒店指导，取得较好的效果；xx月份我们又举办了“正宗阳澄湖大闸蟹美食节”，也同样受到客人们的好评。

3、奖罚结合，加强内部管理。每月组织内部厨师进行菜品创新的比赛，通过酒店领导的初评，然后再邀请社会上的客人进行点评，认为好的，适合登封人口味的菜，就开始推行，经过一到两个月客人的评判，确实好的菜品，我们给厨师进行奖励，对于连续两个月，没有推出新品的厨师进行处罚或调岗。这项制度坚持一年来，不仅拉近了与客户间的距离，而且开通了菜肴质量监督、意见反馈的渠道，稳定了部分消费客源，也激发了员工们主动开发新菜的积极性，同时，也为酒店创造了比较好的效益。

4、抓成本控制，节支降耗效果显著。我后厨在节支降耗方面深挖潜力：

一是将厨部原使用的柴油改烧为天然气，一项每月就节约费用近一万元，全年共节约燃料费xx万余元；

二是对包房、大厅的菜谱及包席菜单、套餐菜单的毛利全部进行了核算和调整，把一些成本高、反映好、销量大的菜肴价格进行了调整，补充了客人反映好、成本不高的菜肴，创造了顾客、酒店双赢的局面；

三是加大了部门对原材料价格调查和跟踪力度，一年来共对原材料市场调查60余次，调查品种200余种。通过以上举措的实施，部门一年来在原材料价格不断上涨的同时，综合成本率控制在46.76%。

5、不定期的到周边县市购进了其当地特色菜肴所用的原材料，并专程安排厨师去洛阳、郑州、栾川、禹州等原材料市场考察，选购了部分登封市场上没有的原材料，并与当地供货商达成了长期供货协议，增加了餐饮原材料的采购渠道，确保原材料的质量。

6、在我的带领下，后厨上下，团结一致，同心协力，取得了好的业绩。一年来，我们成功的接待了俄罗斯总统普京访华先遣团一行，并接待了全国政协副主席、乌鲁木齐、内蒙等20多个政府考察团，同时，也得到了上级领导的好评。

一年来，我的工作虽然取得了一定的成绩，但仍存在不少问题和薄弱环节，距公司与酒店的期望值还相差甚远，其主要表现在：

一是在经营创收上招数不多，点子不够新；

二是在菜肴质量的稳定和产品特色的突出上效果不明显；

三是在抓管理上决心和力度不够，存在一定差距。

今后工作努力方向：

1、巩固成果，挖掘经营潜力，提高创收能力；

2、进一步引进部分名小吃和当地受欢迎的小吃；

3、在菜肴结构上以“高低相间，高中结合”的方式进行编排和推销；在高档菜肴的开发和推销上采取“以点带面，以局部带动全部”的思路进行，主要是专攻一种高档菜，并开发出系列高中档菜；

4、大胆改革，完善激励机制，充分调动各岗积极性

5、完善实施“厨部菜肴四层把关，一关否定制度”，确保出品质量和稳定。

6、开展各种集体活动，缓解工作压力，增加部门凝聚力和向心力。

发展才是硬道理，创新是第一要务，只要我们解放思想，坚定信心，与时俱进，大胆创新，相信本酒店的明天一定会更加辉煌！

2024年餐饮述职报告篇2

尊敬的上级领导：

中午好！首先，向各位作一个自我介绍，我叫×××，是四季餐厅的销售经理，现在我把自己的工作情况作一下汇报。

一、履行职责情况

从20xx年3月4日任职后，前几个月（3、4、5月）主要是协助餐厅经理做好前厅的日常内部管理事务，后几个月（6、7、8、9月）因工作的需要及领导的信任和自身发展的需要，主要负责四季餐厅的营销工作。从前厅管理到内外营销，从“左麟右李”的演唱会到振奋人心的亚洲杯，从亚洲杯再到王菲演唱会，再到“十全十美”，体育场举办了一系列的活动，四季餐厅同样也在市场的打拼下，掀起了经营的高潮。回顾这几个月来的工作，主要有以下几个方面：

1、抓学习教育，激励奋发向上

从任职以后，我在四季餐厅分管内部管理工作，了解四季餐厅员工多数来于河北、安徽、湖南等不同地区，文化水平和综合素质有很大差异，业务水平及服务意识不高，针对此种状况，我把自己所看到的不足一一列出病单，进行全面性的培训和现场督导。纠正错误的管理方法，进行理论的讲解及实践的练习操作。从宾客一进店的规范礼貌用语、微笑服务以及职业道德的观念、菜品搭配，规范八大技能实践操作程序，通过学习，使员工加强服务质量，提高业务服务水平，当宾客进店有迎声，能主动、热情地上前服务，介绍酒店风味菜，当宾客点起烟，服务员应及时呈上烟缸等。在四月份时，举行了技能实操比赛，服务员李晓娟获得了技能比赛第一名的好成绩。其他服务员通过活动比赛，养成了一个好的习惯，不懂就问，不懂就学，相互求教，也学到了很多知识，精神风貌也越来越好，提高了工作效率，不足的是操作细节还有待改善。

二、抓管理建章立制

前期，四季餐厅很多工作存在问题，主要的毛病存在于没有规范的制度，员工不明确制度，一些制度没有具体的负责人进行落实等。通过质检部领导的指导，我对罗列出卫生工作制度上墙、音响的开关时间及负责人以及各岗位的服务流程、个人卫生要求标准、收尾工作的注意事项，每天进行现场督导检查，对员工加强工作意识，明确工作责任有很大帮助。

三、抓内部客户的沟通

真诚地与客户沟通，听取他们的宝贵意见，不断改进并协调，及时将客户反馈的信息反馈给厨房，如，有时客户反馈“阿美小炒肉”分量不足，“沸腾鱼”不够香等等，通过客户的真诚反馈，再加上我们认真的讨论、修改，不断地提高菜肴的质量，令顾客满意。

四、抓宴席的接待及管理宣传工作

金秋十月是婚宴的黄金季节，制定婚宴方案，向周边的单位发放宣传单进行走访工作，目前，我承接了10月份的五场婚宴工作，向前来的宾客介绍四季餐厅的各种优势，对婚庆公司进行电话沟通，对外宣传酒店规模等，计划性地对宴席接待做好充分的准备工作。

五、深入市场调查，密切配合销售部，抓市场经济

左麟右李演唱会期间，密切配合销售部承接组委会场地职工餐盒饭，创收了xx万元的盒饭记录。在xx期间，多次配合出摊工作及配合内部管理督导，通过xxx，我感受了团队精神，在王菲演唱会期间，多次与组委会领导沟通场地人员的用餐，协调菜式，为酒店创收了xx万多元的餐费，再到十全十美演唱会，承接了自助餐xx人用餐，其中餐标xx元标准等。

六、抓团队用餐

利用每周六、日、周一与30多家旅行团电话沟通及接待团餐，目前前来旅行团消费最多的是xx旅行社、xx旅行社等，通过接待团餐，第一为餐厅增添了人气，第二为厨房减少了成本费用。并利用接待团餐的机会，认真咨询反馈，做好信息的反馈统计工作。

总之，在这平凡而又不平凡的七个月里，我感受很深，同时也深感自己的不足，目前，外面的市场还没有完全打开，需要我继续努力，我将朝这几个方面努力：

1、不断学习，提高自己，加强销售的业务知识及各方面的知识学习。

2、认真做好本岗位工作的同时，不断开发新的客户群体。

3、做好内部客户的维护及沟通工作。

4、有计划性地安排好营销工作。

5、做好客户统计资料，不断地加强联系，做好客户投诉处理工作及反馈信息工作。

6、密切配合酒店销售部接餐及接待服务。

2024年餐饮述职报告篇3

我曾经在多个门店工作过，既要维护高层的权威，又要同店长、经理、管帐和员工相处融洽。正因为我有良好的人格魅力和做人宗旨，与共事的同仁们建立了深厚的感情，到旧宫店工作以来我在日常生活和工作中，不断加强个人修养和专业知识的磨砺，以勤勤恳恳做事为信条严格要求自己。

为了我所在门店的正常发展，我想公司能做到有法可依，我定会做到有法必依，执法必严，违法必纠，我会在第一时间理解好公司所下达的各项指令，以最快的速度下达到店内各部门，并督促各部门渐渐落实到位且不能形式化，要具体落实到每个人、每个点，让部门连成一条线，门店组成一个网，公司展开一个面，也就是说让点连起来成线，线组起来成网，网叠起来成面。我想也只有面扑开了，公司才能更快的发展，更加的强大。

另外我认为做为一名店长不只是需要理解上级下达任务的目标是什么，更重要的是如何达到这一目标，所以我的做法就是坚持做到“五要”，为今后执行公司的任务打下良好的基础，其中“五要”是指：

1、要沟通：经常与我店周边地区并且与店内经营的相关部门沟通“如：城管、派出所及我店所在的物业部门”，为今后我店在店外搞各种促销活动需要帮助时创造良好的条件。

2、要务实：即是眼睛向下看，从小事踏踏实实做起，为今后的工作打下良好的基础。

3、要交流：经常与各部门经理、员工及促销交流，了解店内及店外自己所不知道并且与店内正常销售息息相关的情况，真正做到取他人之长，避己之短。

4、要了解：即任何未曾经历过的事情一定要了解这件事的过程与结果，真正了解了才会把这件事做的更加完美，所以对于工作当中所遇到的任何问题我都要了解这件事的过程与结果，分析利弊才能实施。

5、要总结：总结过往经验，将未曾做好的事情吸取教训，已经成功的事情寻找实施时的不足，把这些经验投入到以后的工作中去。

2024年餐饮述职报告篇4

200xx年是酒店大胆改革，实行利润目标股份制经营管理的第一年，也是酒店全体干部员工锐意进取、不懈努力的一年，更是酒店经济与社会效益双丰收的一年……。一年来，我受酒店与公司领导重托，担任餐饮部经理并依靠酒店、公司领导的正确领导，依靠酒店兄弟部门的密切配合，依靠部门全体干部员工的大力支持和努力，大胆经营、勇于创新、全面遏制了餐饮下滑的经营局面，超额完成了公司及酒店制定的各项经营、管理任务指标，努力实现了“两个质量”的进一步提高，夺取了社会、经济效益双丰收。现就本人一年来的工作述职如下：

一、履行职责情况

作为餐饮部经理，在年初我就部门工作思路及目标，即：新菜肴开发、产品销售、质量建设、队伍建设、节支降耗等方面制定了一系列经营、管理举措……主要作法如下：

1、坚定不移支持酒店体制改革

20xx年是酒店建店以来的第一次重大体制改革，即：推行利润目标股份制经营管理。为了配合公司对酒店实施体制改革，我主要着手以下工作：一是认清形势，正面宣贯。我认清了集团公司领导一心为酒店员工营造发财致富机会的形势，故带头认股，并入股4万元，表明了自己对实施股份制经营管理的信心和决心，并带领部门领班以上管理人员，深入调查研究，给酒店体制改革提意见。同时在班前会上多次宣传其意义和机遇；二是参与了《怀化大酒店利润目标股份制经营管理章程》、《怀化大酒店利润目标股份制经营管理协议》的制定，经过周密筹划，配合股份制运作领导小组制定了统揽全店改革的《章程》、《协议》。三是组织实施。在股份制实施过程中，我顶住了方方面面的压力，抓住了挖掘内部潜力等关键环节，配合酒店坚定不移地抓落实，推进了改革的整体进程。自实行利润目标股份制（3月26日---12月26日）管理9个月以来，部门共实现利润662848.19元，完成了任务指标的118。

2、明确了营销重点，强化了营销意识

①加强市场推销与宣传力度

在巩固现有市场份额的基础上、加强市场渗透，运用各种有效手段与促销方式，确保市场占有率，在全年节假日如三·八妇女节、五·一黄金周、六·一儿童节、十·一国庆节、中秋节、圣诞节、元旦节、春节等节假日期间，制定了一系列促销举措，如圣诞节期间的特价火锅的推出，不仅增加了餐饮人气，同时也提高了怀大餐饮知名度，其中五.一黄金周共接待1857人次，实现营业收入92493元，十.一黄金周共接待2110人次，实现营业收入88500.6。

②负责建立、健全营销网络

今年，部门进一步完善了客史档案资料、保存并分类管理，负责对客户情况进行了收集与调查，一年来，通过各种渠道共收集客史资料110份，下发宾客意见征询表210余张，并根据客史资料向过生日的客人赠送礼物和电话问候达20余次，进一步拉近了客我间的距离，提高了顾客的忠诚度。

3、千方百计抓经营创收，经济与社会效益喜获双丰收

在过去的一年中，部门共实现营业收入5875397元，实现利润799028元，较去年相比，增长了67。一年来，部门共接待婚、寿宴、喜宴3718桌，接待大小会议1232桌，共接待104228人次，金额达1553061元，接待标准平均为313元/桌，宴席收入占全年营业收入的26，散台接待了73640人次，上座率为58，包房共接待30558人次，出租率为45，接待vip客人100余人次。

20xx年不仅是酒店餐饮装修格局逐步老化的一年，更是怀化餐饮业竞争白热化的一年，怀化市区初具规模的社会餐馆的不断开业与频繁低价打折，无形中给酒店餐饮经营增加了难度，所以在年初根据怀化餐饮发展形式，我就将狠抓经营创收，不断挖掘新的经济增长点列入了部门全年工作重点，并结合部门实际，着重在以下几个方面开展了工作：

①针对20xx年春节酒店团圆饭订购供不应求的实际，我们在全市首家推出菜肴外卖经营举措，由于全员重视，积极配合，共销售外卖菜肴32份，共计金额10336元，主要销售到居民密集区，如湖天开发区，鞋城、法院及商贸繁华区、中心市场、鹤洲路等地；

②根据包房消费档次实际，制定了以中高档为主，高、中结合的经营思路，重点做了以下几个方面的工作：

1）巩固和完善推出了系列高档菜肴，引导客人消费，提高了消费档次。

2）定期收集、整合了客人反映较好的菜肴，形成了自己的特色和拳头产品。

3）更换和增加了部分装盘器皿，提高了菜肴装盘效果和档次。

4）完善了包房服务中人文景观的开场白介绍，受到了客人的好评，同时也提高了服务产品附加值。

5）在部门实施了《高档菜肴推销提成奖励办法》，通过《办法》的实行，极大的调动了前台员工的推前会程序》等一系列符合自身需要的培训资料，主要工作如下：

①规范并制定了《部门班前会工作程序》及《餐饮部规范服务程序》；

②配合酒店，开展了一次上至经理、下至员工的全员复训，切实提高了全员综合素质；

③配合公关部对婚宴主持词及主持人进行了一次全方面的培训，提高了大宴主持质量；

④按酒店下发相关文件精神，开展了“质量保障月”、“学华天、抓规范、促发展”活动及“服务之星评比”等一系列评比竞赛活动。

⑤制定并实施了部门岗前、岗上培训计划及厨部《燃油灶安全操作规定》；

⑥在厨部严格执行每月两次的推新菜制度，由厨师长定期组织厨师进行厨艺交流，并组织观看菜肴制作光碟，由于针对性强，厨师所推216道新菜中有150余道深受顾客喜爱，同时也激发了全员学习热情，强化了厨师了学习意识。

6、狠抓成本控制，节支降耗效果显著

20xx年，餐饮部在节支降耗方面深挖潜力：一是将厨部原使用的柴油改烧为植物油，仅此一项每月就节约费用4千多元，全年共节约燃料费5万余元；二是把部门人员由原来的106人减至101人，部门对原工资较高、投诉较多的邱委托一行3人进行了调整，整体工资下降了3000元/月，并将白案房整体工资由原来的6750元压缩至6200元；三是对包房、大厅的菜谱及包席菜单、套餐菜单的毛利全部进行了核算和调整，把一些成本高、反映好、销量大的菜肴价格进行了调整，补充了客人反映好、成本不高的菜肴，创造了顾客、酒店双赢的局面；四是成立了以勤杂班班长为首的自制菜肴加工小组，根据季节的不同变化自制菜肴，确保了原材料的正宗和口味，如梅菜、酸豆角、剁辣椒、酸姜、龙须菜和自制药酒等，不仅利用了边角废料，且菜肴还深得顾客喜爱，截止12月底，光自制菜肴销量约600余份，销售额近万元。五是加大了部门核算员对原材料价格调查和跟踪力度，一年来共对原材料市场调查60余次，调查品种200余种。通过以上举措的实施，部门一年来在原材料价格不断上涨的同时，综合成本率控制在46.76，较控制指标47下降了0.24个百分点，费用指标为33.41，较控制指标35下降了1.59个百分点。。

7、互融共进抓后台建设

“抓后台、促前台”是酒店一直以来提出的优良作法，众所周知，厨部管理一直是部门与酒店的重点和难点，其突出表现莫过于宿舍卫生和劳动纪律。由于部门厨师来自四面八方，年龄差异、风俗不同、技术的高低，造成了管理难、难管理的局面。针对以上情况，我首先对宿舍卫生进行定人、定宿舍责任管理，对周五检查出问题的宿舍责任人进行双倍处罚，同时对管理难度最大的男3号、4号宿舍的寝室长进行了调整，由厨师长和骨干担任其宿舍的寝室长，并出台了内务检查规定，通过严格管理和规定的实施，逐步培养了厨师们爱干净、讲卫生的好习惯。

2024年餐饮述职报告篇5

尊敬的领导、同事们：

大家上午好！

回顾即将过去的一年，我始终坚守着“对员工负责、对客人负责的、对上级负责”的管理理念，为员工创造一个公开、公平、公正、的工作氛围，有明确的工作目标和方向，做好每一项接待任务，努力争取完成营收指标，发扬积极向上、和谐、共进的团队精神。我自xx年8月开始担任餐饮部经理，第一个月，主要通过每天两个小时的会议了解、沟通各小部门存在的问题和急待解决的问题。作为部门管理者，一直坚守着公平、公正、人性化管理的原则，对员工“深疼厚爱，狠抓严管”，但在努力做好工作的过程中总有一些不应该出现的工作疏漏，下面我将用具体数据和事件回顾xx年的工作。

一、营收及成本控制

1、营收总体状况

xx年餐饮部自营收入考核指标为766万（不含房包早和销售收入），综合销售预算为1192。06万，截止到12月6日实际完成1071。24万。完成考核指标的89。86%。相差额为120。82万，预计xx年剩余收入65万，完成总预算的95。31%，其中，10月18日收入15。48万，创酒店开业以来日收入最高;2月份、8月份、10月份、11月份均超出二次预算完成考核指标。

中餐收入，散客和会议的收入有明显的减少，是整体收入减少的主要原因，散客主要在上半年菜品的调整上，未起到明显的变化，收入为30。12万，下半年，针对菜品进行了大幅度的调整，截止到12月6日，中餐收入为49。31万，经过对整体菜品的调整后仅5个月超过了上半年收入19。19万，取得了明显的成效。

西餐考核指标为261。06万，截止到12月6日实际完成263。13万。西餐完成预算的100。8%。

从营收状况分析，西餐厅的全年客源与预算情况基本相符，除了大堂吧（截止到12月6日）完成11。51万，预算为18万，房包早、散客、送餐均能完成全年预算指标。

2、成本费用的控制

从婚宴上，进行调整成本，部门配合采购部直接从市场采购婚宴用的`加吉鱼、多宝鱼等，大大降低了成本。另外，在调整了厨师班子后，要求厨师长做到尽职尽责，从初加工、制作过程、到出品层层把关，保证出品质量。中、西厨将菜品制作时间进行严格登记，尤其是西餐自助冷菜。每个环节由厨师长统一监督管理，落实到责任人，并做好各项记录。

二、团队建设

明确部门工作目标，使每一名员工都能知道我们要做什么、怎么做、达到什么效果，保证部门的信息流畅，资源共享。

“对员工负责”。部门要求管理人员时刻关注员工的心态，主动与员工交流沟通，了解员工生活和工作中是否有需要帮助解决的，并及时调整员工心态，使其以积极的状态投入到工作中。员工在工作中有违反纪律的，部门进行单独谈话，批评、教育，使其团队意识增强。朱文琪11月份在西餐厅滑倒，脚扭伤，作为部门负责人带领基层管理人员第一时间看望、关心，她本人非常感激并以最快的时间上岗工作。我们始终把以人为本的理念体现在管理督导实践中，坚持“以诚待人、以理服人”。

“对客人负责”。维护客人利益、让客人满意一直以来是我们的服务宗旨，让客人消费得高兴是我们的目标。部门个别管理人员仍欠缺管理经验和管理综合素质，对于客人的需求关注的不到位，服务意识淡薄，作为部门负责人，一再针对提高管理人员服务意识和现场协调工作的能力方面进行培养，虽然不能有明显的成效，但仍相信有提高管理意识的谦逊心态就会使宾客的满意度不断提升。综合菜品、服务满意度，xx年较20xx年有了较大的提升。

“对上级负责”，部门要求我们各级管理人员和员工服从上级的指挥，发现问题及时上报，及时与上级领导沟通，提出解决问题的良好建议和方案。在工作时间上不计较个人得失，任劳任怨。虽然家在本市，但因为工作原因，每个月最多回家两次，就连母亲生病也没能亲自陪上一天。爱岗敬业、顾全大局、尽职尽责、乐于奉献的良好品质，使我在部门起到了带头作用。

三、xx年工作成绩与不足

西餐

取得的成绩：

1、二月份的情人节优惠活动以优雅的装饰和精心准备的菜品提高了餐厅的知名度，接待客人36对。当天营收为8526元。较08年相比增加收入448元。

2、三八妇女节，当天接待人次82人，收入为7395元。3、“六一”儿童节在相关部门的通力协作下，也取得了较理想的收益，当天营收为3953元。

4、八、九月份推出了“激情啤酒节”、“海鲜自助餐节”等套装优惠促销推动了季节性销售工作。

5、十月份的全运会用餐接待中，作为部门负责人，每天睡眠不足4小时，一直在厨房紧跟菜品质量，强调安全问题，抓好每一个细节，确保接待的顺利，当然，部门每一位成员都付出了很大的努力，牺牲了休息时间加班。在接待中，通过对客人的交谈，客人对我们的服务很满意，邹平主动给黑龙江的一位感冒的女运动员送上姜汤，她是通过客人打喷嚏感觉到客人可能是不舒服，这种细微的关心，打动了客人。这也正体现了我们细节培训的成效。付出就会有回报，全运会餐饮创收36。8万（含房包早7。67万），并收到客人书面表扬信数封和锦旗两面。

不足之处：

1、在暗访中，西餐送餐服务没有按照sop标准配备花瓶，餐具为一次性餐具，并且直接接触到桌面，菜品配料不齐;早餐服务程序不符合标准。

2、由于日常管理工作不严谨，工作重点、主次不清晰，因此，在酒店质量委及部门的检查中，屡次出现违纪和操作标准不规范事例，被酒店质量委评为月质量不合格岗位两次。

3、对应市场及客源产品调整程度不够，特色不突出，西餐调整厨房厨师班子，更新了菜品。

4、在团队建设和员工管理中没有形成良好的循环，人员短缺，新员工到岗后，前厅和后厨对员工的技能培训开展不到位，一是服务标准、程序达不到北方公司sop要求。

5、西餐夜班多次被mod查出偷吃问题，尽管部门管理者也进行多次抽查，但问题仍未得到解决，“在位不到位”便是管理西餐问题的最好体现，因此，将在xx年进行“狠抓严管”，杜绝浪费成本、偷吃偷喝等不良风气的形成。

6、在下半年暗访中，西餐出现问题较多。

中餐

取得的成绩：

1、1—2月份做了冬季滋补汤类美食节，客人反响较好。

2、六月份北方公司明察工作中，员工微笑周到的服务以得到检查组领导的表扬。

3、八月份举办了以“激情啤酒节”为主题，同时每天一种海鲜特价销售得到客人的好评。

4、调整中厨房管理班子，随之调整零点菜品和婚宴个别菜品，客人对新口味、新特色给与了较好的评价，但菜品种类还有待于增加。

5、全运会期间，中餐包房昆仑厅10月22日收入24324元，创酒店开业以来，单个包房收入最高。

6、圆满接待了大统纺织会议，并承接了区政府高规模的用餐任务，虽有细节沟通方面的遗缺，但员工们的工作状态及服务标准得到区政府领导的认可。

7、安排中餐领班张玉栋、中餐主管段海霞去北方公司酒店管理学校学习，取得了优异的成绩，并在部门进行了学习心得分享。

8、完善婚宴接待，在兄弟部门的配合下，最大可能的为客人提供周到的服务，上菜及时、菜品质量较好是客人对我们的评价，从而达到婚宴服务零投诉;在酒水管理上，吸取xx年工作不足，制作了酒水暂存管理表，宴会现场有专人管理酒水，客人反映我们酒水管理较专业，是四星级酒店优秀管理服务的体现。

9、部门员工在包房服务上，多次收到客人表扬信。

不足之处：

1、管理人员在工作经验及标准方面欠缺，服务中缺乏特色与个性化，体现出服务细节的不足（如点菜人员的技巧、经验;服务中细节关注不够;员工菜品知识欠缺;服务语言不到位;）。

2、明查卫生工作检查中，查出中餐卫生死角，出现了这样低级的管理问题，日常检查、督导工作的不到位，部门管理人员负主要责任，并在今后工作中，每周进行一次卫生大检查，要求各区域每天做卫生，并检查效果，尤其宴会结束后，要安排充足人员进行卫生彻底清扫，尤其对死角和不易清扫的部位，要重点处理和检查。

3、产品在调整过程中特色不显著，品牌建立缓慢，虽然菜品的调整得到了客人的认可，但是特色菜品、品牌菜品并没有扎根于客人的心里，因此当务之急就是树立我们的特色菜品，也是xx年上半年的主要工作目标之一。

四、针对不足明确xx年工作方向

看到了部门取得的成绩和各方面的不足，我意识到部门管理的松散和执行力所存在的问题，因此xx年将从细节抓起，从培训中提升服务水平，从管理中出品质，逐级管理、落实。

1、讲安全，促进经营

加强安全教育，对于各环节易发生安全问题的进行重点强调。

2、抓培训，提升质量

严格按照xx年50小时培训计划和餐饮部sop培训计划进行培训（培训计划已制定完毕），考核，并达到效果。

3、控制成本，增加利润

加强设施设备、餐具、易耗品等的管理，严格执行保护制度和赔偿制度，控制电能使用，杜绝长流水，充分利用原材料，以最小的成本创造最大的价值。

4、加强团队建设，确保服务质量的稳定

部门员工与酒店统一思想，加强与员工的思想交流，重视员工的建议和意见，切实“对员工负责”。

在这里，要特别感谢北方公司以及各部门领导的的检查和指导，针对餐饮部的这些问题，我们马上召开会议，作出深刻反省以及整改意见，具体的整改意见将在本月25日全部整改完毕。

我们每一个人，都希望看到这个团队的辉煌，可是我们管理人员的管理意识、业务水平的差距，再加上不能够全身心投入到切实的工作中，管理工作缺乏原则性，没有主见等，使我们工作存在着太多的漏洞，我作为部门管理者，深感到仍要做的工作还有很多，细节上需要改变和完善的还有很多，所以，我们不仅要努力完成考核指标，还要加强日常工作的疏导、管理、培训，xx年我将从基础细节管理，严格执行公司管理制度“深疼厚爱，狠抓严管”。

目前部门面临的服务提升困难还是人员的合理配置以及服务培训体制的建立，实习生实习期较短，前两个月的适应期，半年实习期的学生，积极努力工作就只有四个月，员工流动性较大，不能较快的培养骨干力量，xx年部门通过合理申请提升部分正式员工的工资，来建立部门优秀员工体制，但是，建立健全良好的人力资源体制，仍需要酒店以及人力资源部门给予支持。

最后，我要代表部门向辛苦工作的员工表达谢意，是大家共同的付出才有部门的收获。我们都是从基层做起，深知只有在不断的小事情中跌倒了爬起来才会成熟，才会完美。作为部门负责人，应该好好深思、总结一年来的管理工作，取其精华，去其糟粕。

我在这里向大家明确xx年的工作方向，将从部门的细节管理到经营发展为目标，大家以积极的心态和工作状态全力配合，荣辱共勉。去努力争取我们的市场，迎接明年新的工作任务。

乘风破浪会有时，相信有酒店领导的支持和信任以及部门全体员工的努力，树起我们的特色餐饮品牌，xx年餐饮部会是一个崭新的面貌。

最后感谢酒店领导和各位同事对餐饮部过去一年来工作的支持和配合！

谢谢大家！

2024年餐饮述职报告篇6

尊敬的集团考核领导小组：

我是今年4月份加入xxx这个大庭的，分管餐饮和园林工作，现就今年的工作做一汇报。

一、端正态度，积极融入集体大庭。

我来xxx度假村之前，是在句容xxx风景区里自己开办度假山庄的，由于景区规划的调整，我的山庄停办了。来到xxx度假村以后，我认识到这是中央企业，不仅追求经济效益，也要讲究社会效益，是有着很强的纪律性要求的。我自觉把自己融入到xxx度假村，融入到深圳公司，接受企业化的洗礼，严守纪律，从不迟到，把自己的能力奉献在岗位，奉献给公司。

二、认真工作，努力创新，不断提高工作业绩。

接手工作后，我了解现状，一直深入一线，把岗位设在一线。当时，我们xxx度假村的餐饮在消费者口中是没有好评，一是口味差，二是上菜速度慢。

针对第一个题，我充分认识到：一个酒店，没有好的菜肴，几乎就是失败的开始。又何况我们度假村地处郊外，位置偏远。离开了会务团队，几乎没有散客来就餐，这是十分危险的信号。认识到这一状态，我决心首先扭转这一局面，尽快止跌回升。根据我的经验，菜肴的美味来自天然与新鲜。深入厨房，我发现有很多半成品的菜肴都留在冰箱中，冰箱几乎是满的。我首先提出清空冰箱的要求，大幅减少库存。尽量用新鲜的。接着，我找出度假村出品的菜肴与客人要求的差距，亲自指导厨师按照当地客人的口味要求，烹制出适合市场需求的菜肴。为了适应市场要求，改变厨师的烹饪习惯，我加强培训，亲自制作电脑幻灯片，放给厨师看。还带领厨师外出学习，尝尝当地知名酒店的菜肴。引进当地的特色菜。经过一段时间的努力，度假村的菜品终于有所改观，赢得了当地消费者的肯定，原来走失的客户，又回来了。

针对第二个上菜慢的题，我要求餐厅与后厨加强配合，打好时间差，提前几分钟走菜。在节假日期间，厨房与销售部门加强沟通，菜单中有些耗费时间的菜就尽量不开，减少不必要的麻烦。经过改进，上菜慢的情况得到有效改观。

我还注意与厨师长沟通，根据季节的变化，及时推出新菜，不断改善我们的菜品。从5月份到目前，我们餐饮基本是月月超预算，超预算完成11。4万，相比去年同期增加42万。预计到年底可以比去年同期增加50多万。

在园林工作中，我要求园林部分清主次，突出重点。度假村讲究景观绿化，就要搞好日常的保洁工作，一年四季要有绿色，不同月份要有鲜花。走进xxx度假村，就像走进大花园，道路整洁，四季常青，鲜花缤纷，让人赏心悦目，心旷神怡。我们度假村有几十亩菜地，是保证日常职工食堂与厨房的蔬菜供应，还有应时鲜果的采摘。上半年，这一块我分管没有用心，做得不好。下半年，我花费时间与园林部经理一道深入地头田间，及时抓好草莓的栽种，保证年底有新鲜的草莓上市。蔬菜根据季节和厨房要求，合理配置种植，保证绿色蔬菜供应。

团结协作，分工不分，为度假村整体利益努力工作

三、我自觉把个人的长处与度假村的发展结合在一起，超前思考，长远着手。我觉得我们xxx度假村应该立足长远，把自己定位提高，做一个在南京、上海周边最好的度假村，专为高端人士服务。基于这样的认识，我要求拉开服务档次，把进包箱的客人定在人均消费100元，把一些菜肴的价格与高端酒店接轨。实践证明，客人是容易接受的。我还发挥自己擅长写作的专长，在网上写章、发帖子宣传度假村，提高美誉度与知名度。我还利用广泛的地方人脉关系，把以前的老客户带来度假村，先后有常州、镇江、南京、上海的客户。句容当地政府、企事业单位的老朋友、老领导也来消费。比如：江苏省政协、茅山道院、江苏省环保局，句容交通局、句容宣传部、句容江西战友聚会、喜庆宴会等等。

我还发挥地方熟人多的优势，帮助领导协调解决工作上的某些困难，比如协调与环保局、公安局等部门的关系。

四、廉洁清正，坚守职业道德。

我在工作中严格遵守职业道德，清正廉洁。一是加强学习，不断提高思想认识，增强自觉执行党风廉政规定的自觉性。不断增强自律意识，提高自身思想修养，与上级保持一致，以此端正工作作风、生活作风。二是正确对待权力，认真履行好职责。切实履行好自己工作职责，严格执行廉洁自律规定，从不违反廉政规定和制度的行为。在公务活动中以及由本人经手的事务中，一律先请示后操作，本人不自作主张。坚决做好总经理的助手，工作做到位，但绝不越位、错位。

五、筹划明年，强化自我提升，为把xxx度假村打造成五星级酒店而努力奋斗。2011年，我初来乍到，一定有很多毛病，领导与同事们都原谅了我。在20xx年，集团领导提出要做五星级酒店的要求，我对照要求，觉得自己离工作的要求还是有很大差距的，很多酒店的规矩不能达到。在分管的工作中，餐饮与市场要求仍然有很大差距，还要继续尽心尽力，改进方法，提高烹饪水平，加强成本控制，降低支出，提高利润，竭尽全力打造江南的美食中心。

围绕“打造江南美食中心”这一宏大构想，我明年的设想是：一是追求上有高度。古人说“法乎其上，得乎其中”。我们必须树立远大的目标，具备巅峰意识，胸怀敢为人先的气魄。我们是中国节能环保集团旗下的度假村，我们一定要争创一流，勇立潮头。xxx度假村位于茅山脚下，虽然距离南京半个小时，距离上海三个小时路程，但是我并不认为我们没有竞争优势，相反，我们的偏远可以转化成为我们的环境优势。我们远离大都市，反而拥有无污染的纯净。我们拥有自己的菜园，也就拥有绿色蔬菜。我们拥有齐全的厨师队伍，我们拥有集团领导的倾力支持。从自然原材料到人力资源，我们能做出江南的美食！我有这样的信心，也有这样的能力。自信人生二百年，会当水击三千里。向天再借五百年，打造魅力xxx。朝着这样的目标奋进，即使结果没有达到如期愿望，但我们努力了，奋斗了，我就无怨无悔。而且我相信：我们的结果也应该是八九不离十。我们能够而且一定能够达到目标！

第二，研发上要有深度。做餐饮工作也是艺术创造。自古以来，烹饪是高深的学，绝对不是简单果腹的低层次劳动。我们句容北临长江，南接天目，山清水秀，物产丰富。南北交汇的地理位置，决定了她的饮食化是南北相融，既有淮扬菜明丽清新的特点，又有徽菜重油重色的浓郁风格。句容地方菜原汁原味，实实在在，清爽味美，深得南京人，镇江人，经及苏锡常都市圈客户的喜爱。我们xxx有配备充足的粤菜厨师，有经验丰富的本地人指导，如此强大的一支队伍，应该注重菜肴的开发与研究，用粤菜厨师的烹饪技艺，做句容优质的食材，在化上深加挖掘，争取研发出句容风格的地方特色菜肴，引领句容美食化，形成能够代表句容的特色菜、招牌菜。远景目标是做句容美食的标准制订者，甚至依托度假村成立餐饮管理咨询公司，在华东旅游市场上占据一席地位，形成“句容美食甲江南，最好还在xxx”的市场口碑。

第三，市场营销上要有广度。我们做餐饮的，不能守株待客。好酒也怕巷子深。明年，我们还要走出去，广辟市场，全方位，多角度，诚邀天下客。既要做高端客户的生意，也不忽略低端客人；既要做团队的大单业务，也要做零散的小本生意；既要面向都市客人，也要紧盯本地食客。商务宴，婚庆宴，生日宴，聚会宴，一个不少统统接。城里客，农村客，富贵客，平民客，都是上宾全是客。

明年还要加强服务员队伍的建设与管理，加大培训力度，进一步提高服务员的操作技能，力争带出一支业务精湛、举止大方、行动干练的服务员队伍。在园林工作中，20xx年力争改进种植园艺，在水产养殖上下大力气，力求突破，提高产出，扭亏为盈。

与人相处，是种缘分。能够在集团给予我的平台上大展身手，是我的荣幸。针对明年集团下达给我们度假村的任务指标，我们餐饮、休闲、园林这三块承担了750多万，每天要做到2万多。与以前相比，这数字很恐怖，但与市场相比，与集团的投入相比，这数字又很渺小。我们一定要将压力变成动力，分解任务，细化指标，旺季多做活，淡季找活做，周周有任务，天天不踏空，力争在20xx年打一场漂亮的餐饮翻身仗！要么不做，要做就要做到最好！要做就要做成一流！让中国节能环保集团、让xxx度假村成为句容大地上一块夺目耀眼的金字招牌！

在告别过去，接未来的征程中，我一定进一步加强学习，提高管理水平，为xxx度假村的美好明天奉献自己全部的热情与才干！

2024年餐饮述职报告篇7

尊敬的酒店领导及同仁：

大家好!

新春即至，万象更新，在这迎新辞旧之即，感谢各位领导对我的关心和指导，也感谢各位同仁对我的支持。9个月来，本人忠于职守，勤奋工作，较好地完成了各项任务。现将今年9个月来的工作情况和明年的工作思路作如下汇报。

一、履行职责情况

从xxx年3月4日任职后，前几个月(3、4、5月)主要担任xx副主管职务，负责班组排班排休、餐具管理和预订部的管理工作，后几个月(6--12月)因工作的需要及领导的信任和自身发展的需要，调至餐厅担任主管职务，9月份开始兼任部门培训工作。回顾这几个月来的工作，主要有以下几个方面：

1、抓学习教育，激励奋发向上

从任职以后，在做管理工作时，我了解到餐厅员工多数来于湖南各市的不同地区，文化水平和综合素质有很大差异，业务水平及服务意识不高，针对此种状况，我把自己所看到的不足一一列出病单，进行全面性的培训汇报和现场督导。纠正错误的管理方法，进行理论的讲解及实践的练习操作。从宾客一进店的规范礼貌用语、微笑服务以及职业道德的观念、菜品搭配，规范餐饮六大技能实践操作程序，通过学习，使员工加强服务质量，提高业务服务水平，当宾客进店时有迎声，迎宾员能主动、热情地上前服务，介绍餐厅的特色菜，当宾客准备点烟或点起烟时，服务员应及时点火或呈上烟缸等。

在11月份时，酒店举行了技能大比武系列活动，美食广场班组成员获得了托盘接力赛团体第一名的好成绩。其他员工通过本次比赛活动，养成了一个好的习惯，不懂就问，不懂就学，相互求教，也学到了很多知识，精神风貌也越来越好，提高了工作效率，不足的是操作细节还有待改善。

2、抓管理建章立制的执行度

前期，美食广场很多工作存在问题，员工不明确制度，一些制度没有具体的负责人进行落实等。通过班组各管理人员悉心探讨，我把奖惩制度、电源的开关时间及负责人以及各岗位的服务流程、个人卫生要求标准、收尾工作的注意事项张贴在办公室内，并及时更换宣传栏文件，每天进行现场督导检查，对员工加强工作意识，明确工作责任有很大帮助。

3、抓内部客户的沟通

真诚地与客户沟通，听取他们的宝贵意见，不断改进并协调，利用每天的班后会及时将客户反馈的信息反馈给厨房，如，有时客户反馈小炒肉分量不足，水煮活鱼不够香，菜肴味道偏咸等等，通过客户的真诚反馈，再加上我们认真的讨论、修改，不断地提高菜肴的质量，令顾客满意，并及时将客户信息进行记录，在节日或纪念日及餐厅最新活动经营时及时发将信息传达给客户，以争取更多的回头客。

4、做好会议餐及团队用餐的接待及管理宣传工作

餐厅接待了多场大型会议用餐，会议餐的要求主要求速度快，效率高，班组特针对此点，将客人的心里需求牢牢放在工作的第一位，通过优良的产品和周到的服务来满足客人的要求，在各项会议餐接待过程中，未出现较大投诉，也为对外宣传酒店规模等起到了良好的作用。

5、深入市场调查，抓市场经济

班组成立市场调查小组，及时掌握市场需求，并及时跟进菜肴及策划餐厅各项经营活动，以取得更高的经济效益

总之，在这平凡而又不平凡的9个月里，我感受很深，同时也深感自己的不足。

二、 工作中存在的问题

1、 协调平衡工作不理想，有些事情协调的不全面、不到位，平衡的不尽合理，影响了工作质量。

2、 起草函件拟的内容不够严谨，周全。

3、 工作中细节问题处理不到位，应加强改进。

4、经营缺乏务实性

作为班组主管，我的一言一行对班组人员的精神面貌、工作水平及工作做作风都起着置关重要的作用，所以工作中我将不断加强学习，不断提高自己的管理水平，文化专业知识和业务能力，不断改进自己工作方法和工作作风，努力提高工作效率，从而带动本班组员工共同提高。

上述工作我只是摘其重点进行了汇报，不可避免有许多疏漏，还有许多不尽事宜请领导及同事多提宝贵意见，如果说取得一些成绩，也是在酒店领导关怀下，各班组支持以及外部门等全体成员共同努力工作的成果。

三、 下步工作设想

目前，外面的市场还没有完全打开，需要我们继续努力，我将朝这几个方面努力：

1、 总结经验，进一步明确部门的指导思想，紧紧围绕酒店的经营理念，牢固树立服务思想，为班组员工做好信息及时传递服务工作。

2、不断学习，提高自己，加强销售的业务知识及各方面的知识学习。

3、认真做好本岗位工作的同时，不断认识新的客户，稳定老客户，通过自己及班组全员的努力，留住客户，做好内部客户的维护及沟通工作。

4、有计划性地安排好餐厅各项工作。

5、及时掌握员工动态，多了解心理学，做好员工的心里辅导老师，并做好员工的职业生涯规划

6、 结合实际，提高班组的整体工作水平，以服务、求实、高效为原则。严格执行酒店各项规章制度，做好员工档案管理、加强员工宿舍的管理及创造班组良好风气，增强学习氛围等工作。

7、密切配合酒店完成各月不同的经营任务

8、 努力提高沟通与协调工作，深刻领会领导思想，进一步做好监督、检查酒店各项函件、决定、指示下达到班组后的落实与执行情况。

9、 及时做好酒店领导部门领导临时交办的事宜，按领导要求及时处理好突发事件。

10、紧跟市场，做好各项经营工作，在年初准备做好餐厅早茶开业!

以上是我的述职报告，请予审议，希望各位领导、同事们提出宝贵意见，谢谢大家!

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com