餐饮部工作计划

餐饮部工作计划 1

要在一年工作中获得丰厚的收益，就要我们提前规划好方向和道路，避免在工作的过程中出现大问题，下满是我们酒店餐饮部下一年的计划。

一、重视酒店用餐环境

在我们用餐的时候都喜欢坐在干净的环境中，这样也能够让我们用餐起来开心高兴，对于客户也是同样的道理，想要让客户愿意在我们酒店用餐就必须要让我们酒店有一个舒适的用餐环境，为了贴合客户的意思和推行绿色无污染的特点，更具客户的心里做好优雅绿色舒适环境让更多的客户来体验，同时提倡简单整洁，因为太过繁琐的用餐会让人感到非常麻烦，这也不是我们的目标，毕竟我们面向的客户不是单一客户，而是面向广大消费者，所以布置就必须要符合大家的观感，同时会提高餐厅的绿化，让我们餐厅有一个好的用餐环境，同时把改装好的用餐地点作为试用，更具不同的风格选择最后通用的用餐地点，方便我们酒店推广。

二、推出主打菜肴

想要让客户来，就要有吸引的特色，首先就是能够有压轴的菜品成为我们酒店的重点，同时也是吸引客户的金字招牌，这既是我们酒店深入客户的形象，同时也是我们酒店融入到客户群体中的一种方式，这样才能让我们的工作有更好的发展有更好的展开。同时要积极的配合工作，提高工作力度，加强工作方式，让更多的人接我们的菜肴，当然这个主打菜品，还需要推广出去，如果不推广有如何让人知道呢，首先就是对酒店用餐客户免费推出试用一次的机会，在客户心理留下一个好印象，然后在之后的宣传中增加广告投入，提高知名度，同时还要让这份菜肴的口感上来，让人喜欢，所以的从全面着手，不能从单一的一个点来工作，需要我们更多的'去做好工作，从而实现广泛的推广作用。让我们的这款主打菜肴成为黑暗中的指明灯令更多的客户来消费，当然，对于主打菜肴我们也都会定下约定，比如客户必须注册会员，或者是在我们餐厅用餐超过三次，还有就是主打的菜肴必须要体现出她的珍惜度，不会任意的让客户来收取，而是有门槛，让人知道想要迟到这份菜肴必须要有条件，通过这样充满了诱惑和神秘的特点来吸引更多的客户。

三、提高服务力度

服务是让客户再次来我们酒店消费的重要一点，如果客户不能够在我们这里感受到我们的优质服务，就不会留恋应为没有特色，就没有多少吸引了，就不能让客户一直惦记，客户喜欢是因为服务好，能够让客户体验到其他酒店所没有的特点，服务也是一块重点，是来开我们差距的要点，只有这样才能够让我们有更多的能力来开

展广阔的空间，从而有更好的成果。

餐饮部工作计划 2

在餐饮部工作，新的一年，我也是要制定好我个人的一个工作计划，去完成这一年的工作，同时自己也是得到进步和成长的，酒店新的一年也是大力发展的一个年头，我也是要跟上酒店前行的步伐，提升自己，让自己有更多的一个收获。

做好本职的工作，积极的去完成领导交代的一个任务，我知道，既然在这个岗位上面，那么我自己就是要努力的去把事情做好，才能对得起这份工作，领导的一个信任，同时这也是一种职业的道德。如果自己本职的事情都做不好，那就谈不上做其他的了，或者去进步了，这一年的工作，除了本职，我也是要配合同事去完成一些我们团队要做的事情，同时在餐饮部，别的同事有需要帮助的地方，我只要有能力和时间，我也是会努力的去帮忙的，大家一起把餐饮部给搞好了，工作方面只有都做好了，那么自己的工作经验也是会更多，让自己得到成长和收获。

努力的提升个人的能力，这也是新年非常重要的一件事情，之前在年会上，领导也是说了这一年酒店要去发展，那么我作为餐饮部的一员也是不能拖后腿，必须要跟上酒店的一个发展，自己能力提升了，那么做事情也是能更加的有效率，并且也是能让自己在工作的岗位上有更多的一个机会，能够在有晋升机会的时候，自己能去把握住，跟同事去学习，自己去看相关餐饮方面的书籍，不断的去尝试，只有自己认真的去做了，把那些该学的，以后能用到的知识而今储备好，那么我才能更好的提升自己。每一个人，只有去努力过，那么才能知道自己的一个极限在哪里，不能松懈，职场上的'道路就是这样，如果你不前进，那么就会被别人所超越，而酒店新的发展机会到来的时候，却抓不住，那么到时也是会后悔的，所以新的一年要更加的努力。

做好工作，努力的去学习，提升自己各方面，计划虽然有，但是实际的情况也是会有变动，所以我也是要根据实际的一个情况去做改变，去更好的调整计划，符合实际，让自己在这一年里有更大的收获，也是可以在工作之中贡献自己的那一份力，让酒店的发展更好，只有酒店发展好了，那么我就更能在这么优秀的酒店里获得更多，自己也是可以得到更大的提升，职业的道路走得更顺。

餐饮部工作计划 3

亲爱的各位家人，大家上午好：

回望 20__年我们走过的岁月，展望 20__年我们的人生征途，每个人都会思绪万千，在这里我想告诉各位家人一句话：一切的付出

都是为美好而准备的。

古语说的好，天生我材必有用，360 行，行行出状元，我们即不能发明原子弹，也研究不出克隆人更参与不了国家大事的决策。我们既然选择了酒店这一服务行业，做一名平凡的服务工作人员。那么，我们就要在这个平凡的岗位上做出应尽的职责，用我们的热心、爱心、细心、耐心、诚心，让每一位踏进盛世开元的客人都能高兴而来，满意而归。

因为如果你想有什么样的生活质量那就要付出什么样的工作质量，这之间的换算是成正比的，也正是那句老话，付出就有回报。

在座各位也许已通过报纸、杂志、电视等新闻得知，08 金融风暴席卷全球，每天有无数人员失业，大量企业工厂倒闭关门。虽然这对我们来说涉及无防，但人要有一种居安思危的意识，我们现在是处在一个安定详和的工作环境中，更应该珍惜现在的一切。同时，我们也应该庆幸自己选择了酒店服务行业，大家都知道，衣食住行是人生四大事，只要有人的地方这个行业就永远存在，那我们就永远不会失业。

之前很多人都认为，服务行业吃青春饭似的，到一定阶段就没有聘用，但事实是这样吗？不是！很多活生生的例子摆在我们眼前，我们的`解总、余总通过自己的付出 1 个月所得的工资可和很多人半年所得相比。之前，给我们培训的老师，动动嘴皮，一节课仅几个小时，顶上很多人 1 个月 300 多个小时的付出，还有我们可敬的 PA 大姐们在这里也活出了她们的精彩。

一个人之所以没有成功，是因为他选择的太多，而那些成功人士就是因为十年如一日的坚持自己的信念，坚守在这个岗位，不断增长累积自己的知识经验，才有光彩的今天。

08 年已离我们远去，尽管我们没能为企业创下什么利润，没能为殷董、赵董交上一份满意的答卷，但他们还是对我们不离不弃。进入 09 年，希望通过在座所有家人的共同努力，为盛世创下辉煌业绩。

09 年度餐饮部以一个中心赵经理，两个基本点：我和李经理为准，加强督导领班职责，把工作重点放在⑴礼节礼貌；⑵卫生；⑶物品规范、设施设备维护保养；⑷服务质量；⑸工作纪律；⑹学习、娱乐。六大点上开展工作。尽我们所能让员工成长在一个稳定、祥和，充满激情的环境中真正做到开心生活，快乐工作。

谢谢大家！

餐饮部工作计划 4

20__年在大家忙碌的身影中已载史册，20 年是酒店稳步上升，跨越发展的一年，回顾 20__的工作，餐饮部在各级管理人员，全体员工的共同努力下，多方面学习提升，完善各种标准化管理，已基本形成一套比较成熟的管理体系，展望 20__年，殷董的“学顺峰、超金爵”将始终是我们工作的目标和方向，下面汇报我们餐饮部 20__年度工作计划。

一、培训考核工作

管理人员培训：

1、业务技能

2、管理方法

3、处事技巧

员工培训：

1、摆台技能培训

2 月 15 日—4 月 15 日。

4 月 20 日以后考核。

2、服务用语培训

5 月 20 日—6 月 30 日。

7 月 5 日考核。

3、应急问题处理培训

7 月 10 日—8 月 30 日。

9 月 5 日考核、

4、温故而知新

9 月份—12 月份。

每月 15 日、30 日两次集中培训。

部门提倡“能者上、平者让、庸者下”的用人机制，满 1 年员工要求考中级服务员，满 2 年员工要求考服务师资格。

二、加强部门管理，提高执行力

1、制定部门奖罚制度，做到奖罚分明，鼓励员工创新服务。

2、制定管理人员考评办法，提高管理人员自我管理能力和工作执行力。

3、修订部门二级管理制度，提高员工自律意识、节约意识、培养员工良好工作习惯，做好节能降耗工作。

三、组织员工娱乐活动

丰富员工业余生活，营造和谐工作环境，提高部门凝聚力，提升员工工作热情，如普通话比赛，员工沟通分享会，员工联欢会等。

四、做好对客服务

1、严抓员工仪容仪表、连接服务、肢体语言、有声服务。

2、每餐关注菜单安排、客户满意度，严抓顾客投诉，要求每位管理人员每餐跟进 1—2 桌重要客户用餐，每周回访至少 5 位老客户，发展至少 1 位新客户，建立和完善客户档案，资源共享。

3、继续做好个性化服务。

针对婚宴、生日宴、寿宴、婚庆纪念日等客户用餐做好房间氛围布置，酒店播音祝福，拍照留念，赠送小礼物等形式，做好“感动服务”，赢得更多回头客。

五、同厨房紧密配合

每天及时反馈客户用餐意见及信息，每周召开前厅后厨沟通会，协调解决问题，根据季节变化及时建议调整时令菜品及水果，调整婚宴、商务宴、套餐配菜菜单。

六、根据不同节日，推出不同形式的优惠酬宾活动

遵循“策划好、宣传好、执行好”的.方针，让活动切切实实收到好的效果。

七、配合其他部门

做好本部门工作的同时，密切配合其他部门工作，力争20__年度盛世开元取得经济效益和社会效益双丰收。

餐饮部工作计划5

第一季度主题：奢侈品鉴赏

建议：直升飞机、游艇、名车、珠宝、手表

第二季度主题：运动休闲

建议：跑马、高尔夫、网球、放风筝、爬山、钓鱼

第三季度主题：怀旧艺术品鉴赏

建议：国画、古董

第四季度主题：金融投资

建议：海外投资会、理财、证券、房产拍卖

注：每次活动尽量与各厂家、协会、商家等联合举办，降低费用、增加影响力;并且需与他们保持较好的关系。

5、会员拥有权益设计如下：

1、会员生日时可获鲜花和香槟。

2、会员可免费参加众多会员活动(风水讲座、健康咨询等)

3、会员凭会员卡可到合作商户获优惠政策

4、会员在各门店消费时获上网、手机充电、市内传真免费。

5、会员购酒，化妆品可获上门服务，并一个月内包退包换。

6、会员享有葡萄酒鉴定服务和寻酒、导购和存酒服务。

7、会员将不定期获得贺卡、健康小帖士短信、促销海报等。

8、会员本人每月享有洗浴桑拿五次免费

9、每月可享有美森红钻葡萄酒一瓶免费，每月不累积。

10、会员在会所搞活动时免场地费。

四、营业额预测

1、按月营业额预测

一月 20 万七月 18 万

二月 15 万八月 17 万

三月 19 万九月 20 万

四月 20 万十月 21 万

五月 20 万十一月 22 万

六月 18 万十二月 23 万

共计233万实际营业额，平均每月19.5万元。

2、毛利率、成本控制

每月一次餐饮部总监携总厨同财务、总办对现有报价进行一次突击市场调研。

食品质量问题由每一次验货时厨师长和吧员裁定，如遇质量问题一概退还，否则由餐饮部承担责任。

厨房目标毛利率为：60%

吧台目标毛利率为：70%

综合毛利率为：65%

五、部门培训与考察

1、内部培训作为促进生产力的重要环节，谁都不能错过。提前制定培训计划和标准，必须人人过关。培训上除了让管理人员来培训，还要把外面的培训师请进来，培训内容上必须生动、形象、举例，取消一切无用的'、枯燥的培训，培训前所有内容必须让部门总监进行审核。

2、外部培训即考察，针对我们部门的竞争对手，前后台可以分每月一次或不定期的去考察，确切了解对手的新项目和亮点，每次考察必须上交考察记录。

3.培训计划设计

一季度：

公共课：1、把工作当事业去做

2、卓越的服务品质

前台：1、英语口语 4、投诉处理技巧

2、服务语言艺术 5、酒水培训

3、菜单知识 6、雪茄培训

后台：1、厨房英语

2、五常法管理

二季度：

公共课：1、团队建设

2、管理意识

3、高效沟通

前台：1、销售技巧 4、英语口语

2、细节决定一切 5、养生部项目培训

3、绿色服务 6、五常法管理

后台：1、厨房英语

2、创新意识

三季度：

公共课：1、个人形象管理

2、与同事相处的 30 个原则

3、领导力和执行力

前台：1、英语口语

2、有效沟通技巧

3、商务礼仪技巧

4、时间管理的技巧

后台：1、厨房英语

2、国际流行菜系

四季度：

公共课：1、国外餐饮企业管理精华

2、活动策划流程

3、餐饮业发展前景

前台：1、英语口语

2、各类案例分析

3、服务意识

4、各国服务亮点

后台：1、厨房英语

2、前后台协接工作

餐饮部工作计划6

很高兴也很荣幸能担任---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：

一、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。

二、营销方面：

1、利用各种媒体广为宣传，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---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，最大程度的.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。

三、经营战略：

本餐厅位于--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“--”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。

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

餐饮部工作计划 7

为了加强管理，增强员工的安全意识和服务理念，进一步提高员工的安全防范能力和服务水平，20__年要在饭店总经理的领导下，围绕饭店的总体目标，认真贯彻安全第一、预防为主和内紧外松的工作方针，始终坚持群防群治和人防技防相结合的工作路线，全面推行谁主管、谁负责的安全责任制，积极做好饭店的安全防范工作，维护饭店的治安秩序，力争达到让客人完全满意的服务目标，为饭店创造良好的经营管理环境。

1、从内部管理入手，提高保安综合素质。建立目标管理责任制，层层分解落实工作任务，有效地解决干与不干、干好与干坏都一样的被动局面，起到鼓励先进、鞭策后进的'作用。制定全年工作目标，将各项任务分解落实到各班组及员工，使人人有目标、有任务，个个有压力、有动力。

2、努力提高业务素质，增强处理突发事件的能力，培养一支纪律严明，作风顽强的保安队伍。首先、做好思想工作，加强业务培训，培养员工吃苦耐劳和爱店如家的思想。各级管理人员要融入队员中，和队员一起训练，以便发现问题，有针对性地解决问题。其次、增强服务意识，提高为客服务能力。在工作中要尊重客人，主动向客人打招呼，主动礼让。再忙也不能怠慢客人、忽视客人，必须用心服务，注重细节，追求完美。第三，必须注重策略，理解客人，尊重客人。对待客人的无理要求或无端指责，要采取引导和感化的方法，不能和客人发生正面冲突。教育员工从心里明白我们所做的一切，都是为了客人的满意。

3、利用行业优势，加强保安信息工作。首先，根据公安、消防部门的要求，充分发挥保安部的职能作用，严格管理，严格要求，切实落实好各项安全防范措施，保证饭店的正常秩序。其次，加强与公安、消防部门的沟通，协助饭店把好用人关，进一步净化饭店的治安环境。及时消除各种不安全隐患，有效的遏制各类事故的发生，确保饭店各项消防工作安全顺利。

4、加强各种设施设备的维护保养，提高技防工作效率。首先、完善维保制度，明确维保责任。根据不同设备、不同区域，明确维保责任和工作流程，确保设备处处有人管，件件有人护。其次、制定具体的维护保养计划，确保设备在规定的时间内能得到维护保养。第三、执行正确的维护保养技术标准，以技术参数为核心准确的反映设施设备的运行状态和维护保养的情况，整体提高维护保养的水平。第四、加强消防检查人员的业务素质和业务水平，凭借过硬的业务技能，保证设施设备维护工作的有序进行。

5、做好协调工作，加强业主单位员工的消防安全意识。广泛开展消防安全宣传教育，利用大家喜闻乐见的形式开展消防宣传活动，普及消防知识，对具有典型教育意义的案例，要及时对业主单位进行报道，形成互动，使大家充分认识火灾的危害性，增强做好消防安全工作的自觉性。

总之，我们要通过不断深化管理，培育新时代的职业精神，激励广大保安员继续坚持自我加压、奋发有为的精神面貌，高标准、严要求，把敢闯敢试的精神和求真务实的科学态度结合起来，努力

打造一个高效、务实、文明的__保安新形象。开拓新思路，大胆改革，完成好创收任务，为__的发展做好保驾护航的工作。

餐饮部工作计划 8

20__年是机遇与挑战并存的一年。在20__年的经营中本部门虽然取得了较好的成绩，拥有了一定的客户资源，同时也积累了一定的工作经验，但是我们也应该看到员工的服务理念，服务的规范化、标准化还不足。随着酒店三期工程改造的结束，酒店的星评工作已成为20__年的工作重点。但是现阶段部门的服务水准和服务理念同四星级酒店还存在着较大的差距。同时，菜肴虽然得到了较大的进步，但是还存在着品质的不稳定，产品特色突出的效果不明显等因素。因此20__年是餐饮部解决实际问题关键的一年，也是本部门能否得到提高和发展的'一年。依据酒店20__年的发展修要及本部门的实际情况，本部门将围绕经营、管理两大核心，通过无形的服务，有形的管理，实现服务规范化，菜品的标准化，管理科学制度化。通过确定目标及酒店自身的地理位置和条件，挖掘潜力，打造属于本酒店的品牌餐饮。现制定如下目标：

一、加强管理，强化服务质量，突出个性化服务。在保证菜肴的品质上强调菜品的特色。

1.按照四星级酒店的标准和要求制定、完善各项服务的标准及流程，加强员工的培训。重点加强标准化，规范化的服务操作。

2.提高员工的服务意识。部门除了在每日的日常工作中不断督导员工强化服务意识外，还将采取一些围绕这一主题的活动并制定相应的激励措施调动每位员工的积极性。

3.突出个性化服务。本部门将结合酒店的特色，有针对性的实行个性化服务，采用循序渐进的方式进行推广，在推广中结合客人

的反馈加以整改。

4.根据市场要求，不断创新，推出符合客人需求的菜肴。对厨房的每位员工根据其相应的岗位，制定出考核标准，进行考核。同时收集客人对菜肴的意见加以改进，并把客人的意见作为考核厨师的一个重要依据。

5.加强节能降耗工作。定期考察市场原材料，以降低成本。控制餐饮物品、物料的消耗，对所有设施设备、餐具进行定期盘点，并责任到人。创建节约型团队，做到空出效益，管出效益。

6.加大部门检查的力度。采取责任到人及完善各项处罚制度，层层检查，严格按照酒店要求。发现问题坚决处理。

二、巩固成果，大胆创新，挖掘潜力，提高经济效益。

1.对老客户要要定期进行拜访联系，听取客人的意见，拉近同客人的距离，突出“情”字，用“真诚、热情、友情”留住客人。

2.完善木栈道的经营项目，根据酒店的地理位置和季节，不断革新，把握机会，以此来增加营收。在20__年的基础上进行总结，抓住每个机遇，特别是节假日及周六、周日。在人员到位的情况下争取每周的周五到周日都能经营。

3.根据酒店的特点及气候制定出相符合的菜单，配合营销部做好全年的促销计划。

4.根据酒店的状况，选定消费群体。针对这些客源定制出多种促销方案，推出适合客人的菜肴及相关的配套项目，以吸引这些客人到酒店消费。

5.加强与各部门的配合工，信息共享，权利配合，做好酒店的每一次接待工作。

6.抓住节假日和传统节日。针对这些节日制定出相应的产品。如春节、五一、七夕情人节、中秋节的月饼及博饼宴、十一等。

三、狠抓员工队伍建设。

在工作分配上要杜绝苦乐不均的问题，充分调动员工的工作积极性，形成比、学、赶、帮、超的有序竞争，合理分配的工作氛围，激发员工爱店如家、敬业乐业的劳动热情。

20__年是我店跨步迈向新的台阶，实现新的跨越、铸造新的辉煌的一年。餐饮部一定会坚定信念、精诚团结、群策群力、顽强拼搏、以百折不挠、勇往直前的精神风貌共同绘制新的蓝图，实现酒店的各项经营指标。

餐饮部工作计划9

__年在大家忙碌的身影中已载史册，__年是酒店稳步上升，跨越发展的一年，回顾20__的工作，餐饮部在各级管理人员，全体员工的共同努力下，多方面学习提升，完善各种标准化管理，已基本形成一套比较成熟的管理体系，展望__年，殷董的“学顺峰、超金爵”将始终是我们工作的目标和方向，下面汇报我们餐饮部__年度工作计划。

一、培训考核工作：

管理人员培训：⑴业务技能⑵管理方法⑶处事技巧

员工培训：

⑴摆台技能培训

__月__日-__月__日。

__月__日以后考核。

⑵服务用语培训

__月__日-__月__日。

__月__日考核。

⑶应急问题处理培训

__月__日-__月__日。

__月__日考核、

⑷温故而知新

__月份-__月份。

每月__日、__日两次集中培训。

部门提倡“能者上、平 者让、庸者下”的用人机制，满__年员工要求考中级服务员，满__年员工要求考服务师资格。

二、加强部门管理，提高执行力

1、制定部门奖罚制度，做到奖罚分明，鼓励员工创新服务。

2、制定管理人员考评办法，提高管理人员自我管理能力和工作执行力。

3、修订部门二级管理制度，提高员工自律意识、节约意识、培养员工良好工作习惯，做好节能降耗工作。

三、组织员工娱乐活动，丰富员工业余生活，营造和谐工作环境，提高部门凝聚力，提升员工工作热情，如普通话比赛，员工沟通分享会，员工联欢会等。

四、做好对客服务

⑴严抓员工仪容仪表、连接服务、肢体语言、有声服务。

⑵每餐关注菜单安排、客户满意度，严抓顾客投诉，要求每位管理人员每餐跟进1-2桌重要客户用餐，每周回访至少5位老客户，发展至少1位新客户，建立和完善客户档案，资源共享。

⑶继续做好个性化服务。

针对婚宴、生日宴、寿宴、婚庆纪念日等客户用餐做好房间氛围布置，酒店播音祝福，拍照留念，赠送小礼物等形式，做好“感动服务”，赢得更多回头客。

五、同厨房紧密配合，每天及时反馈客户用餐意见及信息，每周召开前厅后厨沟通会，协调解决问题，根据季节变化及时建议调整时令菜品及水果，调整婚宴、商务宴、套餐配菜菜单。

六、根据不同节日，推出不同形式的优惠酬宾活动，并遵循“策划好、宣传好、执行好”的'方针，让活动切切实实收到好的效果。

七、做好本部门工作的同时，密切配合其他部门工作，力争__年度盛世开元取得经济效益和社会效益双丰收。

餐饮部工作计划10

一、 会所餐饮部发展战略

1、 部门定位

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：

https://d.book118.com/077030005155006131