

酒店餐饮部经理的述职报告

篇1：酒店餐饮部经理的述职报告

酒店餐饮部经理述职报告公司及酒店领导：

二00四年是酒店大胆改革，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

2004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

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。

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XX元，实现利润X元，较去年相比，增长了X%。一年来，部门共接待婚、寿宴、喜宴X桌，接待大小会议X桌，共接待XX人次，金额达XX元，接待标准平均为X元/桌，宴席收入占全年营业收入的X%，散台接待了X人次，上座率为X%，包房共接待X人次，出租率为X%，接待VIP客人XX余人次。

2004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：

针对2003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；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销积极性，一年来，光高档菜肴的销售额达十万元以上，并涌现出了一批推销能手如：王婕、曾维艳、黄玉花、李甲荣、张巧玲等，共提成奖励金额2000元。

- 6) 完善和强化了新菜制作推出相关规定，使菜肴花色品种上做到常换常新。

根据宴会厅装修改造后的实际，制定了以突出特色，加大促销力度的工作思路，着实做了以下工作：

- 1) 根据季节的不同，针对性地制定了口味菜单和标准菜单。

- 2) 配合公关部对龙凤台进行了适当装饰，进一步营造了喜庆氛围和特色。
- 3) 坚持实行《大宴促销提成奖励办法》，拓宽了大宴外联网络。

在二楼丹鹤美食城的经营上，我制定了以发展怀化本地特色菜肴为经营思路，即：突出以湘菜为主，川菜为辅，怀化地方风味、家常口味相结合的思路。在经营档次上以中档为主，高、低相结合，主要做了以下工作：

1) 全面启动了二楼厨房，从长沙聘请了以黄向阳为首的4名综合素质较高的湘菜厨师，改变了菜肴结构，推出了一系列口味菜，如：干烧鱼头王、铁板猪肝、吊锅鸡柳等，由于菜肴口味较好，定价合理，使得二楼散台生意稳步上升。

2) 调整了白案房人员配制，实施了工资责任承包管理，最大限度挖掘早茶经营潜力，一年来，共实现早茶收入361091元，平均每月30090元，较去年增长了10000余元。

配合酒店开展了一次“中秋月更明，怀大饼中情”的月饼生产、销售活动，部门在工作量大，人手紧的情况下，抽调专职人员进行月饼生产、包装与保管。特别是部门人员如何华红、周盛志等，为了准确、及时给酒店上报月饼生产、销售数据，他们每天加班加点，毫无怨言。

同时，部门人员在经营情况较好、工作任务繁重的情况下，还积极进行月饼销售，正因为我们的重视与努力，去年我们部门超标完成了下达任务指标的119%（共971盒的好成绩），完成金额达40079元，销售业绩位居全店榜首。

4、狠抓质量建设，管理制度逐渐完善。

质量就是生命，质量就是效益，是企业永恒的主题，其好坏直接关系到酒店及部门的长远发展。正因如此，部门从年初开始就重点抓产品质量与服务质量，并先后出台了《餐饮部质量管理体系》、《厨部质量管理保障体系》等一系列规章制度，主要工作如下：

1 为了加强厨部管理，我们出台了以下几项规定：

制定了《原材料的采购、定价、领用工作程序及验收制度》。即：规定从原料申购单的填写到采购入库，必须严格按部门制定的相关制度与规定执行，进一步规范了部门原材料的采购、验收程序和责任的确。

根据部门工作需要，及时出台了《菜肴出品质量管理体系》，即：规定菜肴从粗加工开始至成品，必须严把菜肴出品关，控制了投诉等事件的发生。

为了保证菜肴常换常新，激发厨师工作责任心与积极性，部门制定了《新菜制作推出管理制度》，激发了厨师工作热情，一年来，共推出新菜216份。

为了从严管理，严格把好成本控制关，部门制定了《成本控制管理规定》

，要求后厨所有人员必须配合管理，严格控制成本率，并把控制指标与厨师长和主配厨师的利益挂钩。

为了菜肴质量在消费者中的满意度不断提升，及时且真实的收集到客人对菜肴所提的意见和建议，我们适时邀请了如：人民银行宁行长、移动公司陈主任、人防办的向主任等20余个单位和消费客户，召开了菜肴鉴赏会，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。不定期的下周边城市购进了其当地特色菜肴所用的原材料，并专程安排厨师去会同、长沙高桥大市场等原材料市场考察，选购了部分怀化市场上没有的原材料，如：明笋、风吹鱼、烟熏香干等，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。

<2>在抓厨部工作的同时我们没有放松狠抓前台质量，主要表现在：

完善了部门《质量管理体系》及《大宴接待程序》，对部门上至主管、下至员工的工作程序进一步进行量化和明确，真正做到了“有法可依”；

为了提高部门服务水平及日常规范管理，增加市场竞争能力，树立良好的社会形象，部门在狠抓规范化、程序化的基础上，拟定了以“细微、周到、主动、热忱、高效、方便、舒适、卫生”为主题的人性化服务举措。

为了提升和规范部门服务程序，清晰服务环节，根据经营管理需要，实施了餐饮部规范情景模拟程序的培训，并结合工作实际，及时出台了《餐饮部规范服务程序》。

5、加强班子建设，打造一支高素质的员工队伍。

根据酒店年初制定的《怀化大酒店复训计划》等一系列培训通知的下发，部门高度重视，并着手制定了如《餐饮部规范服务程序》、《餐饮部班前会程序》等一系列符合自身需要的培训资料，主要工作如下：

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》；

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；

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；

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。

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》；

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

2004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X人减至X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X元/月，并将白案房整体工资由原来的X元压缩至X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X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X余次，调查品种X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X%，较控制指标47%下降了X个百分点，费用指标为X%，较控制指标X%下降了X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。其次为了丰富员工的精神生活，打造一支团结、稳定的员工队伍，除楼面分批组织活动外，我们坚持在前、后台分别挑选人员出版“餐饮风采”栏，从而提高了员工的参与意识。在二00四年的酒店评比活动中，部门获得“七.一”知识抢答赛、第四届运动会拔河比赛等多次比赛中荣获第一名。

二、存在的主要问题

一年来，餐饮部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，距酒店与公司的期望值还相差甚远，其主要表现在：

一是自己作为餐饮部经理，消防安全管理意识淡薄，导致4月3日二楼厨部失火，对外给酒店造成了不良的负面影响；

二是在经营创收上招数不多，点子不够新，致使部门的营业收入多个月未能完成酒店下达的任务指标；

三是在菜肴质量的稳定和产品特色的突出上效果是明显；

四是在抓前台管理和人员的培训上力度不大，员工在规范化、标准化的服务上参差不齐；

五是一味的强调经营而忽视了员工的思想动态，与员工的交流、沟通的次数较少，导致部门人员流动力大；

六是在抓后台管理上决心和力度不够，存在一定差距。

三、今后工作努力方向

(一)、巩固成果，挖掘经营潜力，提高创收能力

1、巩固大宴创收和开餐效果上升的成果，进一步提高创收能力，力争抢占更多的大宴市场份额：

1)规范和提高大宴服务质量，进一步扩大酒店大宴服务与社会餐馆间的差距。

。

2)以大宴的主持和三至五道特色菜以及提高上菜速度为突破口来形成大宴品牌。

3)加大大宴氛围布置及推销力度，进一步提高整体氛围布置水平，形成怀大大宴特色。

2、巩固早茶经营效果上升的成果，力争早茶年收入突破百万元大关：

1)延长早茶营业时间，由原来的6:30—11:00调整至6:00—11:00，主要针对6:00—7:00间四趟列车到怀化的客人。

2)开启二楼包房对客使用，增加早茶经营面积，提高早茶消费档次。

3)引进部分名小吃和当地受欢迎的小吃，充实早茶品种，形成早茶特色，如云南的“过桥米线”，本地的“桐叶粄”等。

3、稳定包房，确保创收水平稳中有升：

1)稳定包房客源，确保包房出租率：

I.按照拟定的人性化服务举措，逐步实施；

I.营造更好的消费环境和消费档次，吸引和稳定更多的客源；

2) 稳定消费档次，确保收入提升：

1.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；

1.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；

2.研定并推出部分高档包席，如3380元/桌、5880元/桌等，改变部分客人对怀大餐饮“高不成，低不就”及菜肴档次不高的口碑。

3)挑选三至五名技能好，推销技能强的员工为点菜员，合理宾客消费，关注客人感受。

4、挖掘经营卖点潜力，提高会议创收能力：

1)提高会议服务标准和服务质量（如服装、花卉等）；

2)完善会议服务配套设施(如夹板、音响调试等)；

5、稳固二楼散台上升效果，确保人气、财气稳中有升：

1)总结2004年二楼散台促销经验与效果，定期推出一些适应工薪阶层消费的促销举措，达到“先旺人气，再旺财气，相互联动，双收双赢”新局面。

2)定期组织厨师到长沙特色餐馆及原材料市场进行考查，引进其特色菜及原材料。

(二)、大胆改革，完善激励机制，充分调动各岗积极性

1、打破原有厨部工资发放管理办法，仿效2004年餐饮前台工资发放模式，采取任务与其部分效益捆绑，每月核算，年底兑现。

2、拟定并实施《餐饮包房任务分组及超额提成奖励管理办法》。即：将现有包房分为几个组后再明确每组每月收入指标，对超额完成收入指标的一组按一个百分点进行奖励，未完成者不处罚，当月核算，季度兑现。

3、拟定并实施《关于对经营和管理提合理化建议被采用后的奖励管理办法》。即：引导各级员工多提对经营和管理有利的合理建议，并根据合理化建议作用的大小，将奖励分为A、B、C、D四级，一经采用，视其效果进行当月兑现。

4、完善并继续实施《高档菜肴推销提成奖励办法》和《厨部推新菜奖励制度》。

5、对供货商实施《关于提供特色优质原材料供给的奖励的规定》，开辟挖掘特色原材料的新渠道。

6、继续完善实施《大宴促销提成奖励办法》。

(三)、狠抓两个质量，力争客源及经营效果明显提升

1、以《餐饮质量保障体系》和《怀化大酒店诚信经营管理条例》为蓝本，贯穿日常服务管理工作。

2、循序渐进推行拟定的《餐饮人性化服务举措实施细则》。

3、加大培训力度，强化标准意识。

1)规范切配厨师与上灶厨师的工作标准，对菜谱中的菜肴逐个实施统一标准的培训，做到不因厨师和时间的不同而造成菜肴口味和份量变化。

2)在前台培训上，总结情景模拟培训效果，继续深入开展前台各岗人员的情景模拟及基本技能的培训和客史资料的培训，确保操作标准统一。

3)每周定期对点菜员进行培训，教员由经理担任，逐步提升配餐员的配菜质量。

4)成立以部门领班和主管为成员的部门质检小组，由主管和领班每周轮流对前台服务、卫生、劳动纪律、菜肴质量等情况进行质检，并向部门经理上报整改或处罚意见。

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。

(四)、总结经验，挖掘管理潜力，再创节支佳绩

1、坚持实施每周市场调查、原材料定价、验收及成本核算管理办法。

2、加大和增加自制菜肴开发力度和品种。

3、完善实施《部门综合成本率控制管理办法》，并将节支奖与采购员挂钩。

4、将现有柴油灶灶芯改为节能灶芯。

5、强化前台员工节约意识，不定期开展节能降耗评比竞赛活动。

(五)、调整班子结构，加强班子建设，确保两个队伍的稳定

1、配齐配强班子人员，把部分表现较好，业务技能强且具备管理能力的员工提拔到管理岗位，激发员工的上进心。

- 2、明确骨干责任分工，强化责任意识。
- 3、每周对骨干实施一次培训，提高其管理水平。
- 4、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，发展是第一要务，只要我们解放思想，坚定信心，与时俱进，大胆创新，打造五省周边城市餐饮精品的目标，就一定能实现。

篇2：酒店餐饮部经理的述职报告

尊敬的领导、各位同事：

大家好！我是XX酒店的餐饮部经理，今天非常荣幸为大家述职。回顾过去一年，餐饮部在大家的共同努力下取得了一系列的成绩。在接下来的报告中，我将向大家分享我们的成果、遇到的问题以及我对未来的展望。

一、工作回顾

过去一年，我带领团队积极推动酒店餐饮业务的发展。我们重点关注了三个方面：服务品质提升、菜品创新与营销活动的策划。

在服务品质方面，我们加强了员工培训，提升了员工的专业素养和服务技能。我们组织了各类培训课程，以确保员工的服务态度和效果得到全面提升。同时，我们建立了更加完善的服务标准和流程，以提升顾客的满意度。通过不断地听取顾客的反馈并及时改进，我们的服务得到了很多顾客的认可和赞扬。

在菜品创新方面，我们加强了供应商的管理，以确保原材料的品质和安全。我们与厨师团队合作，推出了一系列创新菜品，以满足顾客的口味需求。我们还关注了健康饮食和环保的概念，推出了一些有机食品 and 低碳菜品，受到了年轻人群体的青睐。

在营销活动方面，我们创新策划了一系列促销活动和主题餐饮，以增加餐厅的客流量和收入。我们利用互联网平台和社交媒体进行推广，以提高餐厅的知名度和美誉度。

二、工作成果

在过去一年中，我们取得了一系列的成果。首先，餐厅的顾客人数和收入都得到了显著提升。通过整合线上线下资源，我们实现了客流量的快速增长，客户满意度得到了极大提升。其次，在餐饮创新方面，我们推出的新菜品获得了很多好评，不仅增添了餐厅的特色，还吸引了不少新顾客。最后，在营销活动方面，我们举办了一系列受欢迎的活动，提高了酒店在当地市场的竞争力。

三、遇到的问题

在工作中，我们也遇到了一些问题。首先，人员不足给工作带来了困扰。由于餐饮行业的人员流动性较大，我们面临着员工离职的风险。其次，部分员工对酒店的培训不够重视，需要更加加强培训的力度。最后，餐饮设备的维护和更新也是我们面临的课题，需要更加注重设备的保养和更新。

四、未来展望

展望未来，我对餐饮部的发展有着明确的规划和期待。首先，我们将继续加强员工培训，提升员工的专业能力和服务水平。其次，我们将加大菜品创新的力度，推出更多有特色的菜品，满足不同人群的需求。还将继续策划和执行各类营销活动，提升餐厅的知名度和市场占有率。同时，我们将更加注重顾客的体验和反馈，不断改进和提升服务品质，为顾客提供更好的就餐体验。

最后，我要感谢全体员工的辛勤工作和付出。在接下来的工作中，我会继续发挥好部门经理的作用，带领餐饮部团队继续努力，为酒店的发展做出更大的贡献。也希望得到领导和各位同事的支持和帮助，共同推动餐饮部的发展。

谢谢大家！

篇3：酒店餐饮部经理的述职报告

我是餐饮部经理，XX年3月17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：

一、工作中回顾与总结

1、发动员工解决人荒之急，3月份前厅大部分员工因自身的原因离职很多。一时间前厅服务员缺编很多，服务不到位，引起客人投诉。在李总领导的倡导下，我这从本地招聘员工并向酒店推荐优秀人选，这样进来的员工比较稳定，不容易流失，解决了餐饮部的人荒之急。同时针对前厅新入职员工大多文化较低、年龄较小、没有从事过酒店服务的情况，我号召部分管理人员对新入职员工进行针对性的模拟演习、加强培训力度，使他们在短时间上岗，达到了使餐厅正常运转的目的

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。

二、收获与不足：

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。

不足之处是：在平时的工作中不善总结，并且在细化管理及对员工培训上力度不够，需要加强学习；因我本人入职时间较短，对维系客户方面做得不够完善，使协议单位上客率较低。 ，这都需要我在工作上加强改进；我个人最大的期望就是得到学习和指导

三、下半年工作展望

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。

我的述职完毕，谢谢大家

篇4：酒店餐饮部经理的述职报告

尊敬的领导：

我是酒店餐饮部经理，非常荣幸地向您汇报我们部门在过去一段时间的运营状况以及未来的发展计划。

一、业绩

餐饮部是酒店中最重要，最复杂的部门之一。在过去一年中，我们取得了很多令人骄傲的成绩。我们实现了销售额的大幅增长。具体来说，去年我们的年营业额达到了5000

万美元，这是一个比较显著的增长。此外，我们的顾客满意度也得到了显著提高，这意味着我们的服务质量和食品质量得到了认可。

为了实现这些目标，我们采取了一些行之有效的策略。我们紧密跟进市场动态，不断研究与消费者流行趋势关联性高的新产品，不时推出新品，获得客户赞誉。我们致力于提高员工的专业素养和技能，不断创新菜品，提升服务水平。我们为员工提供了大量的培训和发展机会，提高了其职业素质和工作效率。我们致力于保持我们的成本控制，通过不断精简运营流程，减少浪费和损失。

二、挑战

尽管我们已经取得了很多的成果，但我们也面临了一些挑战。餐饮市场竞争激烈，市场环境随时都有可能面临变化。人力资源的困境和供应链的不稳定性也是我们需要继续关注的问题。我们已经采取了一些措施，例如与供应商建立了长期合作关系，加强员工培训和激励政策，有效控制成本，同时我们也在密切关注市场变化，寻求新的业务增长点。

三、未来计划

酒店餐饮部经理认为，未来的机遇和挑战并存。为了实现我们的长期目标，我们正在积极寻求新的业务增长点。我们将继续针对市场研究和消费者需求趋势，开发出更加符合消费者要求的新产品。我们将继续加强培训和激励策略，与员工建立更紧密的合作关系，帮助他们实现职业发展和成长。我们将继续推动数字化转型，运用高科技手段，提升服务质量和效率。

我们酒店餐饮部在过去一年中取得了不少的进展，但同时也依然面临各种挑战。我们将继续秉持“品质为先，服务至上”的宗旨，不断创新，持续提升，为客人带来更加优质的用餐体验。

此致

敬礼