# 烘焙工作总结和心得感悟(通用46篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-10-16

*烘焙工作总结和心得感悟1在残疾人工作中，社区会不定期走访残疾人家庭，看他们是否需要帮助或残疾人器具，然后上报，及时了解他们的心理健康并组织他们进行心理咨询和技能的培训，xx社区现办理了残疾证的残疾人共有128人，其中新增13人，其中听力残疾...*

**烘焙工作总结和心得感悟1**

在残疾人工作中，社区会不定期走访残疾人家庭，看他们是否需要帮助或残疾人器具，然后上报，及时了解他们的心理健康并组织他们进行心理咨询和技能的培训，xx社区现办理了残疾证的残疾人共有128人，其中新增13人，其中听力残疾2人，视力残疾28人，精神残疾13人，肢体残疾60人，智力残疾12人，言语残疾2人，多重残疾5人，全年发放轮椅1台，每逢节日社区会组织人员看望和慰问残疾家庭。

老龄工作在街道老龄委的指导下，积极开展各项活动，努力为广大老人办实事、办好事。让老人都能实现“老有所养、老有所依、老有所教、老有所学、老有所为”，全年办理老年证74人，办理高龄津贴10人，居家养老9人，春节前为居家养老户送去饺子、春联等慰问品(5户)

**烘焙工作总结和心得感悟2**

不知不觉自己动手做烘焙已经一年多了，从一开始的“狂热”到现在的“懒惰”，变化还真是大呢！

开始的时候，去烘焙店买材料，除了面粉类的东西，还买回了好多到现在还没有用过的模具，当时只看着好看了，没想过自己是不是真能用得上，总觉着先买回家再研究，可是可是到现在它们都还在睡大觉。唉，败家呀！

再就是看方子尝试，好在买东西的时候，店里的小姑娘说上网找找“君之”的博客看一下，于是乎慢慢的开始跟高手做，从失败—再尝试—失败——再来……直到成功，自己觉得有点眉目的时候，做的最多的就是蛋糕卷，虽然有时候会开裂，但是相比蛋糕来说，时间上还是省多了呀！加上喜欢的`各种果酱或者淡奶油，好吃！面包一开始是纯粹手揉面的，后来手腕子发炎，终于败了面包机回家，于是面包也可以经常做了。饼干么，想尝试的都试过了，家里人不是特别喜欢，基本都搁置了。但是去年元旦时候，孩子开班会，我们一起做的饼干还是很受欢迎的！

后来上班的时间改了，地点也远了，早上6点起床开始准备早饭，吃完饭，老公送孩子上学，我抓紧时间打扫卫生收拾收拾，8点出门，否则就要迟到了；晚上正常情况下7点到家，吃完饭差不多7：30，看看孩子的作业、签字，检查学\*情况，洗澡、洗衣服……都弄完差不多也10点左右了，实在不愿再动烤箱了。

休息日的时候，也是抓紧收拾，准备下一周的食品等等，用烤箱的时候是越来越少……

虽然做了不少，但是从来没有发博发图，为什么？一是不\*惯，有时候做完了就吃了，等不到拿出相机摆好景拍好图上博；二是自认为做的没那么好，自己人消化就可以了。再者文笔也不好，自己折腾折腾就很满足了！想学\*想上博不是有那么多的前辈高手在吗！俺主要的任务就是学\*、学\*、再学\*！在此一并向各位高手致谢！

不好意思，找了一大堆理由。总之，下一步争取把没用的模具都开开光，不出门的日子再试试高手们的蛋糕、面包之类的好东西，让自己的胃充实起来！

**烘焙工作总结和心得感悟3**

XX年社区在劳动保障工作方面加大力度。社区全年有下岗失业人员309人，今年办理《就(失)业证》16人，并为4人认定为就业困难人员，在实施下岗失业人员再就业工作中，我们做到了一是加强了对下岗人员管理，经常入户调查摸底，及时为下岗失业人员登记备案，建档建册。二是加强了对下岗失业人员教育和培训。使下岗失业人员能掌握一技之长，我们积极组织他们参加培训，今年组织了5人参加就业局的各种技能培训，为解决下岗失业人员的就业创造了条件。三是积极为下岗失业人员再就业提供了机会。我们为社区“4050”人员35人，劳务输出37人，其中省内27人，国外8人，为9名下岗失业人员办理小额贷款33万元，帮助一名下岗失业人员还清了去年的贷款，并成功的又贷了8万元。为50名灵活就业人员办理了灵活就业补贴，做到了带着责任，带着感情，带着爱心定期走访，跟踪服务，妥善安置就业。

**烘焙工作总结和心得感悟4**

你好，我是平凡的十月。

像我这种80后的全职妈妈有很多，我有过很多创业的想法，但是由于各种原因，没有办法真正实现。

于是我盯上了烘焙这个行业，可是我不知道怎么样才能进入这个行业。出去考察了几天市场，考察周边商场的大品牌烘培加盟店，小街道的私人蛋糕店。

也许是因为我当时内心就认定了要做这个行业，特别有动力，很带劲。巴不得有种冲动能马上开出一家理想的蛋糕店。

【平凡的十月/拍摄】

现实是我没有接触过烘培的行业，没有技术，想要进入这个行业谈何容易？

最后，我决定找离家最近的烘培学校去学习。每天早9晚5的时间，像极了去上班，就是交钱上班那种，主要能兼顾接送孩子。

学习了四个月我就毕业了，还拥有了一个毕业证书，心里是挺美滋滋的，毕竟这东西还能证明我是个点心师嘛。

约完之后我迷茫了，我要自己开店呢？还是帮别人打工呢？加盟店加盟费用太高，怕投资失败。单独开店吧，自己的技术还没到位对运营一窍不通。

孩子要人接送，周末还要陪娃上补习班，思虑很久，我最终决定先在家做私房烘培。

【平凡的十月／拍摄】

列好清单，在淘宝开始购买一系列的工具配件，发现越买越多，家门口每天都有不少快递。体会了那句“一入烘培深似海”的感觉，还得单独腾出一个小房间专门放烘培用的东西。

一开始我也不知道怎么去寻找订单，就在家试着做蛋糕、面包、甜品，免费送给邻居朋友尝。我所用的奶油都是进口的动物奶油，材料从面粉到白砂糖，我从来不会在材料上吝啬。

有一点，在家做跟在烘培学校做还是有很大差别，烘培学校用的烤炉、奶油机等等都是很大型的。包括每一样产品的用料都要自己重新慢慢摸索的，我买的是格兰士42L的烤箱。

身边的邻居尝过之后觉得味道不错，家里有人过生日就开始给我下订单了，于是我有了作品也开始发朋友圈。

【平凡的十月／拍摄】

朋友圈都是宝妈多，出于对我的信任吧，慢慢地相互推荐。我的蛋糕订单也从几天一个到两天一个，再到一天几个，一直都是好评。我也越来越有动力，做得越来越好。

到了点就去接孩子放学，我对这样的日子非常满意。

有空了我会在网上寻找一些灵感，给每一位客人做出来的蛋糕基本不同款式，客人的要求我能满足的我亏本都会满足，信誉太重要。

订单多了，我忙不过来，我的先生下班了也会帮我送货。我身边的几位好朋友有空也会来家里帮我打包之类的，一边聊着家常，一边交流育儿经验，真的很开心。

【平凡的十月／拍摄】

每次我接了大单我就会带孩子出去吃好吃的，庆祝一下，也算是奖励自己。

这里要说一下，每天做完蛋糕甜品之后，要清洗那堆成山一样的工具，好不情愿的。

一年之后问题来了，孩子经常回家吃不上饭，我忙起来没空做，老点外卖。有时候学校的作业需要家长配合批改、拍视频、录音等等，周末还要上补习班，更加忙不过来了。

经常有急的大单的时候，特别是毕业季，一些学校班级订的产品比较多。晚上两三点睡，有时候凌晨4点就起来忙活，真是累并快乐着。

做私房的请人做不太现实，说白了工资都不够开。我试着出去找门面，但是周边的门面租金太高了，小小的地方一个月下来没有三五万不行。

没过多久疫情来了，周边的门面很多都倒闭了，这个状况我也没敢租下来。

老大准备小升初，在广州想去好的初中是要出去MK的(这是禁止的暗号)，孩子的前途不能耽误。

我慢慢地只接熟人的订单了，周末基本也不接单了。我先生也希望我能多陪孩子搞小升初的事情，就这样我几个月之后彻底暂停了我的烘培之路。

【平凡的十月／拍摄】

对于熟悉的客人我感到挺抱歉的，毕竟是她们的信任成就了我三年的烘培之路。

现在家里还剩下了一大堆烘培的材料无处安放。看着这堆东西，感叹做烘培这个行业真的很烧钱。

总结:这种‬经历也算是一种财富积累吧，有合适的机会我想我还是会进入烘培这个行业的。

感谢有缘人的阅读~

**烘焙工作总结和心得感悟5**

也许超市工作对大家来说，都觉得是一件很简单的事情。收银员只负责收银，其他员工各司其职，不会有什么难的。我以前也是这么认为的，可是现在看来，等我自己成为一名超市员工的时候，我才感觉到其中很多的困难，并不是想象中那么简单，我想说，其实做什么工作都会遇到困难，没有一项工作是简单易做的，只有努力才能够做好!

通过近一年的工作和学习，卖场的工作我也可以应付自如了，或许这些话有些自满，但当有状况发生时，组里的人都会向我伸出援助之手的。这是我心中不经万分感动。这这一年的时间里，自己一直保持着工作室的热情，心态也是以平和为主。我深深的知道，作为一名卖场的工作人员，坚决不可以把个人的情绪带到工作中来。顾客永远是对的，这是我们工作的宗旨，所以我们要以会心的微笑去接待每一个顾客，纵然顾客有事无理取闹，我们也要做到沉着冷静，保持好自己的心态，尽量避免与顾客之间发生矛盾。

**烘焙工作总结和心得感悟6**

工作上还有不足，就是在操作方面，我有些东西还不是很熟悉，所以经常在为顾客办理入住手续的时候出现一些小失误，而且速度还很慢。这就是因为自己对电脑不熟悉，对工作流程还不不够熟悉的原因。那么在后面的工作，我要着重去训练自己这方面的工作，努力把操作流程给弄熟练了，努力去学习操作的方法，让自己在下阶段的工作里可以圆满做好这些工作，真正的把接待工作给做好。

新的一阶段工作就要来了，我带着满满动力面对，我相信自己可以把下阶段的前台接待给弄好的，与大家一起把酒店做起来的。

20xx年5月24日至20xx年3月31日，我在广东第二师范学院参加了“广东省小学英语骨干教师培训班”为期一年的培训学习。我们班的48多名同学都是来自省内各地的小学英语学科骨干教师，有着丰富的工作经验、较高的教学水平，是我省基础教育的骨干力量。

在近一年学习中使我更新了教育观念、开阔了教育视野、增长了新知识、提高了教育技术应用能力和科研能力。现就自己参加培训活动的总结如下：

**烘焙工作总结和心得感悟7**

爱上烘焙后尝试着做各种小点心。开始的`时候小心翼翼的用电子秤毫克不差的添加主料、配料的，但有时也失误。慢慢的好多了，就得心应手了。我还试着添加或减少些不同的东西，比如妈妈糖尿病，我就得把糖去掉。反正失败是成功的“妈妈”，“妈妈”总会教我积累经验走向成功。关键是家人的认可就是最大的成功和满足。

烘焙增添了我生活的乐趣，同时更是给家人带来了舌尖上的新鲜感，我乐此不彼。

不过正像有的人说，这就是小资的玩意儿，要有钱又有闲，还得有兴致。其实自己烘焙从成本上说，还真是很贵。那天北京侄女回来让我烤蔓越莓饼干，好吗，百克多点的面，黄油要75克，一块黄油的\*三分之一。我买的中间价位的，加上其他的，你说这饼干成本多大呀！原来我特喜欢吃西点，通过烘焙才知道，它的热量有多大，为什么是增肥食品。所以我基本不做了！但是真的特别的好吃，特别是女孩子，是说吃谁爱。

虽然有乐趣，但也很费时。准备要时间，烘焙也要时间。加在一起可不是个小数。比如做一个戚风蛋糕准备要30分钟，还要烤45—50分钟呢！时间有点长，不划算。就是说烘焙的时间成本也很大。

但我找到了两种比较经济的品种，一是做麦芬。添加各种配料，就成了蔓越莓、葡萄干、甜豆、巧克力、咖啡了等等样式的，百克面粉、80克牛奶、半个鸡蛋，一点素油，只要烤十五分，虽说没戚风那么细腻，但也特别松软，又复合营养健康要求。真的很不错，家里人都喜欢。二是小饼干，只要五分钟就好，是解馋又省时！

我做的最多的，要属酥皮的点心。早上配上粥、奶、豆浆、米糊，花样翻新，让家人吃不腻。酥皮最受家人喜欢的当属肉月饼。可是酥皮也是很油腻的，我限制每次每人只吃一个。并且不用黄油和猪油，口感只稍差一点。做这个酥皮点心还可以把觉得很腻的月饼粉碎再加上黑芝麻做成馅，就很可口了！

不管怎么说自己学做烘焙家里人吃起来干净、放心、可以花样翻新，又不用任何的添加剂，还是好处多多呀！我还是要快乐的做下去。

对了，还有一项需要投入的是各种制作工具，除去烤箱大头外，要电子秤、打蛋器、面粉筛、橡皮刮板、不锈钢盆、蛋糕模、表花嘴等等。预备起了，也是不小的花销啊！

**烘焙工作总结和心得感悟8**

师德是教师的灵魂，高尚的人格是灵魂的核心。骨干教师作为学校教师队伍的中坚力量，不仅要具有高智商，还要有团结合作的意识，较强的组织纪律观念，智商和情商并重。不懂得交流和合作、与人为善，不懂得身先士卒、为人师表，不懂得牺牲与感恩，学为己用的老师，即使教学成绩再高，也不算得上骨干教师，只能成为别人眼中的教学能手，其价值也仅限于此。骨干教师不仅仅是教学技能方面的佼佼者，而是师德的先锋与楷模。为此，学校在对骨干教师的培训上十分重视师德的培养。

我们把同心圆式的核心价值取向放在师德建设的首位，20xx年3月以教职工代表大会的方式通过新时期学校办学理念，及构建一个规划（长春市第八十七中学“十一·五”发展规划），运行一个课题（“自主发展 、人文见 长”能动的教育教学管理模式的研究），实施一个工程（师生人文素养拓展工程），落实两个策略（教学策略、德育策略）为载体开展一系列校本研修活动。

为此，对骨干教师进行了集中的专业品质的培训，使骨干教师明确自己的责任和在全体教师中应发挥的作用。每学期开学期初我校都要开展新学期岗前培训，交流会上骨干教师轮流做示师德汇报，如07年开学初，我校开展了德育教育叙事交流《用我自己的力量为学生做了什么？，骨干教师的重德、重实、重绩，爱校、爱岗、爱生的思想品质对年轻的教师起到了积极的辐射和引领作用。骨干教师在教育教学工作中踏踏实实工作，推动了全校的教育教学工作的进程，同时也在这一过程中锻造了骨干教师过硬的专业品质——以一颗红心忠于教育事业，从而推动学校发展和自我专业发展。

**烘焙工作总结和心得感悟9**

传承中华文明，享誉四海——诚信，是中华民族巍然屹立世界民族之林的坚实支柱。泱泱大国，无时不在以“无尘而不达，无心则不立”的准则规范自己。我说诚信，犹如高空明月，洁人魂、净其身、空其心、亮其志！诚信是驿站，给劳顿的身心以补给。古往，“商鞅立木树信”“曾子杀猪教子”的诚信故事家喻户晓，令人深省，经过千百年的沉淀，在炎黄子孙心中，熠熠生辉，传神动听。诚信是最宝贵的美德，是我们取信于人的根本，没有比信任危机更可怕的了。信任危机是社会的毒素，是我们蔑视诚信所付出的代价，它无声无息却充满负面的能量，足以销蚀人的勇气和良善，更会使一个国家，民族丧失最后的团结精神。

也许你只是路旁一株普通的小草，无法如鲜花般灿烂迷人；也许你只是山洞一条不为人质的清泉，无法入大海般浩瀚奔腾……你可以如此普通，\*常，但决不要丢掉诚信这做人之本、立事之根。要让诚信与我们通行！

诚信，让世界充满阳光。参天大树挺拔耸立，靠的是深扎大地的根的支撑；凌云高楼气势撼人，来自厚重基石无语的支撑。那么，人，又是靠什么来支撑起漫长的人生呢？那就是—诚信。

所谓诚信，就是诚实，守信用。诚信是人的基本品质，是人的内在修养。是一种令人敬仰的道德素质。诚信是中华民族的传统美德。自古以来，\*人就以守信义，讲信用而闻名于世。孔子曾经说过：“人而无信，不知其可”。这一古训作为\*人的哲学，流传了千年，激励着一代又一代人为培养诚实守信的良好人格而努力。

诚信不只是简单的道德问题，而是一个人，一个企业，一个社会的重要资源，它影响着一个人的可信度，一个企业的竞争力，一个社会的和谐性，有了这种资源，一个人可以广结善友，一个企业可以财源滚滚，一个社会可以温暖美好，失去了这种资源，一个人会众叛亲离，一个企业会举步维艰，一个社会会动乱不安。诚信为人，心胸坦荡天地宽，必能取信于人，立信于人，收到的也是友谊和关爱；诚信做事，必能韧如江流，万事如意，取得的是功成名就。

纵观历史足迹，失信者无不付出承重的代价。周幽王烽火戏诸侯，终致国破家亡；拿破仑违背诺言，攻击盟国，沦为阶下囚。我国98年春节假酒案给当地造酒业带来承重损失，连当地名酒“杏花村”也难逃此劫；南京冠生园因“陈馅事件”悠悠70年的老字号企业顷刻间瓦解破产；相反，《水浒传》里许多忠肝义胆的英雄豪杰成了人们敬仰的对象，我国联想，海尔等一批企业集团因重质量讲信誉备受顾客厚爱。小到一个人，大到一个国家，都要讲诚信。日本现在热衷于入常，为何遭到世界上许多国家尤其是亚洲国家的反对？这样一个篡改历史教科书歪曲历史，不承认自己侵略历史的无信无义之国，何以担当起维护世界和\*的重任？这样一个不守信义的国家如若继续一意孤行，得到的只是亚洲人民更大的仇恨，其国际地位休想得到提高。

我们的国家几十年以前就提出了“和\*共处五项原则”，多年以来，我们一直恪守这个原则，不仅为自己赢得了良好的信誉，创造了安定的国际环境，而且吸引了一大批国际企业来华投资，促进了自己的经济发展，提高了自己的国际地位。

人无信不立，商无信不通，国无信不稳。诚信不是一个人的事，要靠我们大家共同来身体力行，从生活中每一件事情做起。诚信需要一步步的积累，要经得起时间的考验。

多一份诚信，就会少一份丑恶，多一份美好，多一份诚信，就会少一份低劣，多一份和谐；多一份诚信，就会少一份黑暗，多一份阳光。

诚信者，恰如方鼎，时雨侵浊，鼎立不倒，受人敬仰，被人赞誉。古语有云：“一言九鼎”，”海岳尚可倾，口诺终不移”，不诚实无不动者，修身则身正，治事则事理，更有太多的古人把诚信当作自己为人处世的准则。

作为大学生，应懂得国家培育我们的目的是为了造就高等人才，而高等人才最重要的不是技术，不是文化，而是诚信。民无信不立，诚信才是硬道理。

从现在做起，从身边做起，做一个有诚信的人，把诚信作为为人之本，不断追求，不断努力，当我们向别人提起我们，当别人向别人提起我们的时候，我们可以让自己问心无愧，让别人心悦诚服的竖起大拇指：我是一个有诚信的人！

若干年以后，也许诚信者早已不再，但其诚信定会如鼎，稳稳站立！诚信，不敢说它是什么，但我敢说它像什么。

诚信，像来自远方的小溪，它清澈见底，可以洗涤万物。它潺潺不息，可以滋润每个人的心灵，就像它能洗涤万物一样奔流不息。诚信像山峰，它直刺苍穹，它不会退却不会畏惧，它可以撑起茫茫天宇，它是大地的甘霖，可能阻挡一切邪恶，可能给干涸的生命以生动的色彩。诚信像大海拥有广阔的胸怀，容纳五湖四海的朋友。

诚信是一篇散文，形散而神不散。生活中的诚信是变化的高手，公\*买卖，童叟无欺是商人的诚信；清正廉明，奉公执法是公仆的诚信；诚实守信，遵守诺言是朋友的诚信。

诚信是一篇议论文，严谨而准确。诚信就像一面镜子，可以照出你的善恶美丑，而且毫不包庇，毫不徇私。幽王烽火戏诸候，终致国家灭亡；华盛顿砍断小树，主动承认，终于功成名就；拿破仑违背诺言，攻击盟国，沦为阶下囚。在诚信面前是非分明，绝对没有折中的态度。我们要诚信就要一诺千金，决不食言，这样才能成功。倘若失去了诚信，就如失去了时间，再也找不回。

人生路上，诚信最可贵！诚信就是诚实，信用。始终用善感的心灵去认真对待生命中的每一个细节！我们需要诚信，我们呼唤诚信，诚信是美丽的，因为它给世界带来了温暖的阳光；诚信是微小的，它只需要占据心灵中一个很小的角落，就温暖了人们整个人生；诚信是脆弱的，只要一场暴雨，就足可使它香消玉殒。让我们用一方沃土种植我们坚定的信念，用一阵春雨洗净我们执着的追求，用一束阳光铸就我们意志，我们可以超越一切庸俗。

对于诚信，社会上有太多的争议，我认为不是不要诚信，而且诚信是\*社会的稀缺资源，犹如万古沙漠，早该绿化了。问题是在一个有着几千年下信上不信，卑信尊不信，贱信贵不信历史传统的社会里，道学家式的空洞的诚信说教即使是没有愚民之嫌，也必然流于形式。真诚的诚信教育，就不应该把起点放在要不要诚信，而应该放在怎样建立诚信，使社会多点诚信。因此对于诚信的建立不仅是每一个家庭，学校的责任，更是全社会全人类的责任。

**烘焙工作总结和心得感悟10**

1、在这个月里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。

2、注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮忙指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本状况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

3、爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用。

**烘焙工作总结和心得感悟11**

从年7月份起，我开始担任口腔科第三届质控员，参加质控员岗前培训，参与质量管理科各种有关质控员会议，承担起口腔颌面外科病房环节病例及出院病例的检查审理工作;协助主管科主任每月检查病例;通报病例质量及协助病房教授检查病历书写;每月检审他科环节病历20份。在年度的质控员评比中，经过对环节病案检审、终末病案质量、各种质量检查的参与、例会参与以及科室测评等情况的综合考核，本人被评为年度南方医院优秀质控员。

**烘焙工作总结和心得感悟12**

在完善社区团支部工作的同时，积极联系社会各界力量来参与团支部活动。在每年的暑假开展的暑期活动中，联系一些富有热情的老教师、老党员、退休干部、大学生团员参与到以广大青少年为主的教育，发挥社区场地、器材的优势让更多的青年团员对活动感到满意。充分调动团员志愿者的积极性，采取丰富多彩的活动开展工作。在暑期活动中安排了退休老教师关于感恩的讲课，青少年的乒乓球、羽毛球比赛和象棋、围棋比赛。社团支部经常组织团员通过远程教育系统学习党的路线、方针政策，认真学习三个代表、党的十九大精神，以及科学的发展观，从而有效地影响青年的思想轨迹，让广大青少年和团员潜移默化接受教育，增强了青少年的身体素质，凝聚广大团员的爱国主义、集体主义精神，形成正切的人生观、世界观，培养传统美德。

今后，我们团支部将在继续做好上述工作的同时，不断开拓思路，创新工作方法，有信心带领广大团员把x社区团支部建设成为一个更加优秀的支部，在服务社区、服务社会中发挥应有的风采;做好党的助手和后备军。

一年以来，xx社区在新伟街街工委、办事处的正确领导下，以人为本，充分发挥为民服务作用，突出为民做好事，办实事，以“科学发展观”为理论指导，以构建“和谐社区”为宗旨，抓好党务和政务工作，加强管理，强化服务，活跃社区文化。在全体社区干部的努力和全体党员及居民的拥护下，扎扎实实为民办事，并较好的完成了上级有关部门交给的各项工作任务。回顾一年来的工作实践，现总结如下：

**烘焙工作总结和心得感悟13**

爱上烘焙后尝试着做各种小点心。开始的时候小心翼翼的用电子秤毫克不差的添加主料、配料的，但有时也失误。慢慢的好多了，就得心应手了。我还试着添加或减少些不同的东西，比如妈妈糖尿病，我就得把糖去掉。反正失败是成功的“妈妈”，“妈妈”总会教我积累经验走向成功。关键是家人的认可就是最大的成功和满足。

烘焙增添了我生活的乐趣，同时更是给家人带来了舌尖上的新鲜感，我乐此不彼。

不过正像有的人说，这就是小资的玩意儿，要有钱又有闲，还得有兴致。其实自己烘焙从成本上说，还真是很贵。那天北京侄女回来让我烤蔓越莓饼干，好吗，百克多点的面，黄油要75克，一块黄油的\*三分之一。我买的中间价位的，加上其他的，你说这饼干成本多大呀！原来我特喜欢吃西点，通过烘焙才知道，它的热量有多大，为什么是增肥食品。所以我基本不做了！但是真的特别的好吃，特别是女孩子，是说吃谁爱。

虽然有乐趣，但也很费时。准备要时间，烘焙也要时间。加在一起可不是个小数。比如做一个戚风蛋糕准备要30分钟，还要烤45-50分钟呢！时间有点长，不划算。就是说烘焙的时间成本也很大。

但我找到了两种比较经济的`品种，一是做麦芬。添加各种配料，就成了蔓越莓、葡萄干、甜豆、巧克力、咖啡了等等样式的，百克面粉、80克牛奶、半个鸡蛋，一点素油，只要烤十五分，虽说没戚风那么细腻，但也特别松软，又复合营养健康要求。真的很不错，家里人都喜欢。二是小饼干，只要五分钟就好，是解馋又省时！

我做的最多的，要属酥皮的点心。早上配上粥、奶、豆浆、米糊，花样翻新，让家人吃不腻。酥皮最受家人喜欢的当属肉月饼。可是酥皮也是很油腻的，我限制每次每人只吃一个。并且不用黄油和猪油，口感只稍差一点。做这个酥皮点心还可以把觉得很腻的月饼粉碎再加上黑芝麻做成馅，就很可口了！

不管怎么说自己学做烘焙家里人吃起来干净、放心、可以花样翻新，又不用任何的添加剂，还是好处多多呀！我还是要快乐的做下去。

对了，还有一项需要投入的是各种制作工具，除去烤箱大头外，要电子秤、打蛋器、面粉筛、橡皮刮板、不锈钢盆、蛋糕模、表花嘴等等。预备起了，也是不小的花销啊！

**烘焙工作总结和心得感悟14**

一年来，我始终坚持正确的价值观、人生观、世界观，并用以指导自己在xxx糕点、面包烘焙工岗位上学习、工作实践活动。虽然身处在糕点、面包烘焙工工作岗位，但我时刻关注国际时事和中央最新的精神，不断提高对自己故土家园、民族和文化的归属感、认同感和尊严感、荣誉感。在xxx糕点、面包烘焙工工作岗位上认真贯彻执行中央的路线、方针、政策，尽职尽责，在糕点、面包烘焙工工作岗位上作出对国家力所能及的贡献。

**烘焙工作总结和心得感悟15**

口腔科病房目前开房床位26张。我科病房分三组，分别为肿瘤组，创伤组及唾液腺组，我参与了三个小组几乎所有手术。在肿瘤组中担任一助，在另两组中任二助。不同主刀医生的不同风格，高强度及大量的手术机会使我的业务能力、手术技巧大大提高。在病房三位教授的培养及关心下，目前已经能独立完成各项常规中小手术，手术操作日渐规范和熟练。急诊及会诊工作是每个住院总的主要工作，和兄弟科室的住院总一样，遇到急会诊，我总是及时到达，与相关科室医师一道积极处理病人，参与危重病人的急救。有许多许多忙碌的夜晚，有许多病人转危为安的时刻，有许多许多可以回忆的惊心动魄，许多许多的历历在目，正是这种辛勤劳动为住院总赢得了荣誉，为病人挽回了生命。同时，去相关科室会诊及和各位住院总的合作使我拓展了知识，开阔了视野。

**烘焙工作总结和心得感悟16**

人们大概都说蛋糕房得有良好的环境，当我进入以后首先感受到的就是这一点，人家不仅蛋糕做的精致，练屋内的摆设都显得那么的高贵典雅，员工都以笑脸迎接顾客无论他们刚被老板批过，一切都是那么的精致，真如其店面设计所言。所以能有这样的一份工作，对自己这种对美食很感兴趣的孩子而言，真的是一种很幸福的事情。

当然感叹以后会是精彩的工作，但是工作似乎也不是那么好做的，每天最基本的工作就是把面包给包装打上月日和收银，标上生产日期是对消费者最基本的诚信，他们得知道自己是不是真的能够吃上新鲜的面包和蛋糕，这同时也要求我们真心实意的去对待，除此之外，我们必须保证的整洁，以此给消费者良好的印象来招揽顾客的回头，同时也会给我们带来性顾客满意的点头。

收银，看着是个很简单的工作，你只要会算账就好了，挺简单的，其实不然，我考虑到把事情做的极致，必须考虑到很多问题。最基本的问题，你得会识别钱，即使你识别了钱，你还得会以更快的速度识别。其次，你是店里的一员，你不能只是考虑自己的那块天地，你得熟知商品的价格。还有一种就是一些人的不好的习惯，他们会把东西装在衣袋里，你得了解他们的手段。这是主要的问题，当然还会有其他的细节问题。如果你想把自己的工作做的好做的高效率，你必须有认真负责的态度，工作流程要熟练，还有就是一颗热情，乐于助人的心。

有团队精神，学会和别人合作。还有是和人交往，在那交往的对象就是顾客，同事还有老板，一切事情的前因后果都是有人来操作的，事情结果的好坏，和人有直接的关系，处理和和人的关系，会让你减少不少麻烦，会让你更高效的做事。

还有销售方面，其实在蛋糕店里顾客们选择商品时并不需要旁人多说什么的，所谓销售，只是指去帮助他们，让他们满意，当发现他们有什么需要帮助的时候，主动去帮助他们，如果他们有什么问题，要和解，而不是用讨论和争吵来解决。

仅有这样还是不够的，我们得保证蛋糕的质量，我们的裱花师使公司经过严格的挑选才使得来工作的，所以我们能够生意红火。

其实刚刚一开始的时候动作有些慢，我都觉得自己笨手笨脚的。所幸老板是一个很好的人，没有过多的责罚我，可是心里依然很不舒服，都这么大的人了，连以前认为很简单的事情都做不好，更别说面对以后的生存压力了。所以自己更是加倍努力呀。

这家蛋糕店其实有很好的企业文化，老板是一位很精明的商人，员工也都尽职尽责，在此我了解到企业家对未来员工的要求：

首先从诚信方面，为人要老实，不能投机取巧，要脚踏实地。多数企业要求员工有忠诚度，不要想着这山更比那山高。

其次，雇主都喜欢员工对自己的工作有很高的兴趣，并能够持之以恒的进行全身心的投入，热爱工作，把自己的事业当作工作。

再者是个人的修养方面，有自知自明，谦虚好学努力进取，有团队精神，能够在推动中发挥。自己的作用，并能够影响其他成员树立标杆.。而后就是技能，自己能够有胜任自己的工作的能力。

第三，自己的实践感想

通过这次打工，我感受到了很多。虽然老板人不错，但是在日常的工作中责备下级是不可避免的。但这也给我上了宝贵的一课。它让我明白到别人批评你或是你听取他人的意见时，一定要心平气和，只有这样才能表示你在诚心听他说话。虽然被批评是很难受的，而且要明确表示你是真心在接受他们的批评。因为这样才能在失败中吸取教训，为以后的成功铺路。我们要学会从那里跌倒就从哪里爬起来，这才是我所应该做的。

我也从工作中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的。可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定会交得到很多朋友。对待朋友，切不可斤斤计较，不可强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更令人开心。不论做什么事情，都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，还要学会和周围的人沟通思想、关心别人、支持别人。

打工的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工的人有过这种感觉，但总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。现在想来，这几天打工生活，我收获还是蛮大的。我所学到生活的道理是我在学校里无法体会的，这也算是我的一分财富吧。

现今，在人才市场上大学生已不是什么“抢手货”，而在每个用人单位的招聘条件中，几乎都要求有工作经验。所以，大学生不仅仅要有理论知识，工作经验的积累对将来找工作也同样重要。事情很简单，同等学历去应聘一份工作，公司当然更看重个人的相关工作经验。

就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了寒期打工。暑期虽然只有短短的两个月，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。

大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道 “两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。

通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验和锻炼。

面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生更是应该转变观念，不要简单地把暑期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。

现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的交际能力。自己作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。

在这次暑假期间的工作中，我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，

这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。这次的打工是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

回首20xx上半年，是播种希望的半年，也是收获硕果的半年，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们xx蛋糕店全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。

作为一名蛋糕店店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者;二是要有良好的专业知识做后盾;三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。以下是我这段时间的工作总结。

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

2、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

3、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境;其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求;要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

4、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的半年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们xx蛋糕店店。

面对明年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理;对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质;树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

总结这半年来的工作，有艰辛，有喜悦，有收获，也有感慨。我相信公司领导的正确引导之下，xx蛋糕店的业绩将与公司的发展蒸蒸日上。

在过去的一年里，在医院领导的正确指导领导下，在同志们的帮助下，我取得了一些成绩，但离单位领导的要求还有一定差距。这一年来一方面我加强学习，增强知识，刻苦钻研业务知识，不断提高自身素质。另一方面我回到的工作单位后，努力协调自身能力，适应新形势下工作的需要。

本人于今年的1月至10月有幸在第四军医大学口腔医院进修实习。结束后为期10个月的进修学习后，在本院领导的关心支持下，本人又再次后回到工作岗位，继续工作。

一、进修学习总结

在第四军医大学口腔医院进修学习，为期10个月。此次进修的主要内容是：

先后组织牙体病科、颌面外科、修复科、正畸科等科室进行了全面的学习。在进修学习期间，专业不断加强，对专业知识进行了基础、全面、系统、较扎实的学习。缩短动手能力与书本知识的差距，加强知识在临床工作中的运用与实践，不断丰富自己的临床经验，努力提高自己综合分析问题和解决问题能力。在处理病人的过程中，能严格按照医疗操作常规进行。严密观察病情，及时准确记录病情，对病人的处理得当，从未发生医疗事故及差错。时刻保持谦虚谨慎，戒骄戒躁，精神饱满，不断学习。

第四军医大学口腔医院医疗工作发展迅速。医疗质量扎实可靠。医疗管理制度完善。学术活动丰富多彩。第四军医大学口腔医院举办各类规范化讲座，对医务人员进行技术培训，多个科室先后组织了规范化培训。成功举办第七次全国中青年口腔医师学术研讨会暨IADR中国分会第八次学术会议，中华口腔医学会第六届口腔材料学术交流会暨第11次全国副省级城市口腔学术交流会等大型学术会议。它是集口腔医学教育、医疗、科研为一体的口腔医学的重要基地，

10个月的进修学习，在第四军医大学口腔医院医生护士的帮教和个人的积极主动学习，是的本人在理论知识以及专业技能上有了很大的提高，实现了既定的实习目标，圆满完成了进修任务，赢得了带教老师的好评。争取在今后的工作中结合进修所得使本人工作得到进一步提高，同时将外院的先进管理理念和做法在我院进行落实发扬。

二、岗位工作总结

1、回到工作岗位，我努力加强思想政治学习，提高思想政治水平，提高自身素质。思想政治学习是顺利开展各项工作的关键。因此，我非常重视学习，不断提高自身的政治素质。坚持在干中学，在学中干。在活动中紧密联系自身工作实际学习。通过学习，提高了自己的政治素养，增强了工作能力，在工作中能够做到讲大局、讲原则、讲严以律己，团结和尊重同志。

2、做到爱岗敬业。医务科时时处处不忘加强业务学习，坚持学以致用、用以促学、学用相长的方针。遵守医院各项规章制度。在医院评审期间，我与同事一起加班加点工作，完善医院各种规章制度。完善我院医疗质量管理体系，建立健全“层次分明、职责清晰、功能到位”的医疗质量管理体系，加强对医疗质量、病案管理。健全并落实医院各项规章制度，特别是医疗质量和医疗安全的核心制度，包括首诊负责制度、三级医师查房制度、疑难病例讨论制度、院内外会诊制度、危重患者抢救制度、术前讨论制度、死亡病例讨论制度、查对制度、病历书写基本规范与管理制度、交接班制度、临床新技术准入制度等。

为适应新的工作的需要，我决心在以后的工作中，虚心学习，改进不足，踏实工作，再接再厉，不断提高自身素质，更加扎实地做好各项工作，在平凡的工作岗位上尽自己最大的努力，做最好的自己，不辜负组织对我的期望。

一转眼，我来超市做理货员也已经一年之久了！真是让人感慨不已啊！在这一年里，我终于在我所喜欢的超市工作了，就像图书管理员喜欢在图书馆码书一样，我喜欢在超市里面码货，每天只要一码货，一碰见那些可以吃的用的生活中常需要的东西，我的心情就大好。虽然我做这份工作的工资不怎么高，但我做着开心，做着做着就觉得生活有了幸福感。

**烘焙工作总结和心得感悟17**

当然，在工作中我也有很多需要反思的地方，尤其是自己的耐心上。工作虽然忙碌，但我也要耐心的去帮助顾客，因为这样才能让我们超市的评价提高，才能让我们共同进步！我要改进自己在工作中急急忙忙的习惯，制定好更详细的计划，处理好工作的每一点！

很感谢公司对我的信任，将xx蛋糕店交给我来管理，作为xx蛋糕店的店长，我认为起到的作用是非常重要的。首先，店长是一个单店最高的指挥官，最基本的职责就是全面负责店面的各项管理工作。但是作为一个刚上任的新店长，我会事事亲历亲为，以身作责，同时要具备强劲的销售能力和良好的领导能力，用我的行动来感染我的销售。

其次，店长管理的是一线营业员，且起着承上启下的作用，需要将公司的战略规划和最新政策正确的传达给员工，并要最大限度的激发员工的工作激情，更重要的是做到对营业员的充分支持，培养员工的工作能力，培养团队合作的意识，最大限度的提升店内业绩。以下是我上半年的工作总结。

**烘焙工作总结和心得感悟18**

烘焙，又称为烘烤、焙烤，是指在物料燃点之下通过干热的方式使物料脱水变干变硬的过程。烘焙是面包、蛋糕类产品制作不可缺少的步骤，通过烘焙后淀粉产生糊化、蛋白质变性等一系列化学变化后，面包、蛋糕达到熟化的目的。也能使食物的口感发生变化。

世界绝大多数国家中，无论是人们的主食，还是副食品，烘焙食品都占有十分重要的位置，因此，我国烘焙食品也迎来了大发展的时期。烘焙食品可以说是舶来名词，来自“baking”，即经烘烤加工的谷类食品，通常被理解为面包那样的西式糕点。简言之，烘焙食品是以粮油、糖、蛋等为原料基础，添加适量辅料，并通过和面、成型、焙烤等工序制成的口味多样、营养丰富的食品。

在烘焙食品中，面包、饼干、方便面等食品都成为人们的主餐食品，尤其是上班族的青年人，由于生活节奏加快，他们是主要的消费群体，因此安全、健康应放在首位。

最开始学烘焙，做甜点，动力都是来自女儿。小女喜甜食，为了女儿的身体健康，也为了自己的口腹之欲，我买回一大堆烘焙工具和材料，开始学着自给自足。那位优雅时尚的大师香奈儿不就说过嘛，厨艺是最性感的才艺。

上烘焙课的时候，老师说硬面包、软面包等，我一直以为硬面包就是硬的面包，但不是，是以面粉量作基数计算，糖用量一般不超过10%，油脂低于6%的面包为硬面包，像俄式列巴、塞衣克、法棍等等。而\*时吃的各种甜面包多是软面包，不能当作主食的，是点心面包。但老师还说，最简单的也是最难做的，硬面包，考验的就是发酵、揉面、醒发、烤制的水\*。丹麦面包怎么做都不会难吃，加那么多的糖、奶油、鸡蛋、馅料，想要把它做得难吃也要具备一定水\*啊。

有句话是“一入烘焙深似海”，慢慢地，我发现烘焙的乐趣不在于吃到亲手做的食物，而在于过程。有时忙碌了一天，回到家我就迫不及待地想要好好做份甜点犒劳家人和自己。洗手，精准地称量各种材料，按照步骤一丝不苟地分离蛋白，倒奶油打发，搅拌面糊，然后郑重地送入烤箱，巴巴地期待“见证奇迹的那一刻”到来，每次掀开烤箱门，都有种打开山洞发现宝藏的感觉。哇！这是世界上独一无二的作品啊！

**烘焙工作总结和心得感悟19**

今天我们的假期采访完成了，下面来说说对于这次采访我个人的感想和得到的经验。

其实这次采访我们酝酿了很久，为的是不会像我中学时候那样没准备好就冲出去了，贻误了战机。现在想起以前的采访经历，确实有点惨啊。还好这次还算比较成功。

在准备阶段时我大致想了想分配下工作，宋负责找要采访的人，我负责采访的过程适宜，夏因为家离北京比较远，不适合来负责采访，就由其写小组总结。

采访的日子终于到了，在约定的地点汇合之后，我和宋便一同前往了“目标地点”。在被采访单位的楼道里，我和宋都有点紧张，毕竟大家社会实践的经验都不太足，我也好久没采访了。

这次采访中，在单位里的经历给我印象最深：首先，我们去采访的前一天，没有打电话预约。结果第二天去采访时，发现几乎每个部门的重要领导人都去外地开会了。怎么办？就这么无功而返吗？那是不可能的，所以我们又想用电话采访，但是那个办公室的值班人员十分刁蛮，拒不给我们要采访人的手机号，怎么和他交涉都没用，最后大概是烦了，就顺手抄起桌上的一本通讯录，念了一串号码给我们，一问，是办公室的电话，这不等于没给么！但是此时我刚好站在离通讯录不远的地方，轻松的就瞄到了手机号，可我的记忆力实在糟糕，硬是没记住。事后想想，当时可以假借用手机记办公室号码，顺便把手机号也给记下来。

已经记不清这之后我和宋又在单位的楼道里绕了几圈，没采访到人，我们是不愿离去的。幸运的是，在最后关头，12点的时候，我们在电梯间碰到了一个正要下班的老伯，他是这里的职工，或许是看我们在单位里转了几圈，就和我们说进去采访要采访人的助理，而那个助理又推荐我们采访行另一个也是建工毕业的前辈。我们才没有白跑一趟。这说明以后如果直接去办公室要不到电话或者正面采访不到的话，可以通过和下面的职员沟通，让他们来引荐你要采访的对象，这样采访对象会对你有种信任感，比较容易接受你的采访。

我们采访的这个前辈也特别有意思，见我们是学生，表示非常支持我们的工作，停下手中正在吃的午饭，接受采访。采访结束时还表示正因为我们是学生，自己也是过来人，所以愿意接受我们的采访，要是记者，直接被他轰出去了。(此时心里暗想，要是以后当记者了，再来采访他，会不会真的体验一次被轰出去的感觉？)他还告诉我们：记者如果要去采访，先要拿出两样东西：介绍信和记者证。要不受访者完全有理由拒绝采访。这可以算是在采访中学到的东西。这也说明了要找到受访者和你的共同点，这样会有亲切感，所以以后采访的时候可以根据受访者的年龄，性别，行业等来找共同点，使采访气氛更融洽，这对采访是非常有利的。

**烘焙工作总结和心得感悟20**

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为XX服装超市的一名员工，我深切感到XX服装超市的蓬勃发展的态势，XX服装超市人的拼搏向上的精神。祝愿XX服装超市XX年销售业绩更加兴旺！

20xx年，我柜组在公司党委的统一领导和部署下，在兄弟柜组的支持下，经过全体会员的共同努力，顺利地完成了服装销售任务。现将有关状况总结如下：

20xx年我们柜组认真学习销售知识，加强自我修养的提高，真诚为顾客服务，开展满意在XX，服务为顾客的营销活动，想顾客之所想，努力为顾客营造良好的购物环境，做到进货、贮备、销售各环节的落实，严把质量关。努力做到无论顾客货比多少家，我们XX服装超市也能为顾客带给质优价廉的商品。在销售过程中贯穿微笑服务，多和顾客交流，她们透过服装销售，与别人谈话的时候变多了，增强了自信心，也进一步懂得了如何与顾客沟通，推销服装的款式、颜色、价格与顾客的需要适应，使顾客理解你的意见和推荐。我们柜组努力树立企业良好形象，笑脸迎顾客，真诚待嘉宾，为顾客量身推销产品，赢得了顾客的认可。顾客满意率、回头客呈良好势头。20xx年我柜组完成销售任务……

我们作为服装超市的一个销售部门，部分员工，刚到超市时，包括我，对服装方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮忙下，我们很快了解到公司的性质及其服装市场，以及消费对象和潜在的顾客。我组员工队伍整齐，认识统一，努力做好自我的本职工作。她们行为约束潜力强，深刻认识到作为销售部中的一员身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自我的一言一行也同时代表了XX的形象。因此我柜组姐妹不断拓展专业知识，提高自身的素质，高标准的要求自我，在销售实践中积累一些工作经验，较好了解整个服装市场的动态，走在销售市场的前沿。经过这段时间的磨练，我柜组的同志个个成长为合格的销售人员，有的成为销售骨干，为完成20xx年销售计划立下了汗马功劳。

20xx年在公司领导的关心下，我从一个普通员工成长为柜的柜长，我觉得力不从心。一方面是我的专业知识贫乏，业务潜力不强，另一方面是我觉得困难很多，社会经验缺乏，学历不足等种。种原因使自我觉得很渺小，缺乏担当重任的勇气。在7月份开始做柜长的时候，经理给我布置任务，由于胆怯的心理，害怕不能胜任，和经理争执起来。透过工作实践和学习，我了解到经理的良苦用心，她是为了给我们每一个人一个恰当的位置，给每个人一个发展空间。在工作中我也认识到人不是一生下来就什么都会的，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。因此领导给我布置任务，是为了锻炼我，而工作中姐妹的支持，销售业绩的顺利完成又增强了我的自信心。因为只有充满强烈的自信，服装销售人员才会认为自我必须会成功。在工作中，我更加认真敬业，真诚为顾客服务，团结柜组一班人，努力学习服装销售技巧。我深知优秀的服装销售人员对产品的专业知识比一般的业务人员强得多。针对相同的问题，一般的业务人员可能需要查阅资料后才能回答，而成功的服装销售人员则能立刻对答如流，言简意赅，准确地带给客户想明白的信息，在最短的时间内给出满意的答复。因此我和柜组姐妹多方了解产品特点，在销售工作中忙而不乱，能迅速、精确地找出不一样顾客的购买需求，从而赢得顾客的信赖。我把明确的目标、健康的身心、极强的开发顾客的潜力、自信、专业知识、找出顾客的需求、好的解说技巧、善于处理反对意见、跟踪顾客和收款作为常规业务去学习。鼓励柜组姐妹充满自信去赢得顾客的信赖，去热情为顾客服务，去充分了解柜组服饰所需要的顾客属于哪一个阶层，充分了解顾客喜好，有的放矢搞销售。柜组成员热情的服务给顾客留下了最好的印象，在最短的时间之内帮忙顾客解除疑虑，说服顾客购买产品。

总之，我柜组全体员工以XX为家，牢固树立奉献在XX，满意在XX的职业理念，爱岗敬业，团结协作，以饱满的热情迎接顾客，以周到的服务对待顾客，以真诚的微笑送别顾客。全体姐妹对待不一样年龄层次的顾客，充分思考他们在服装品牌、档次、价位上的需要，热心为他们推荐时尚、健康、质优价廉的商品。我柜组全体员工上下一心，发挥群众智慧和创造力，开拓进取，团结创优，兢兢业业，创造了柜组营销的佳绩。

**烘焙工作总结和心得感悟21**

烘焙师也许在人们心中是一个厉害而又神秘的角色，他们为什么个个心灵手巧，能够做出让人垂涎三尺的食物。而我长大之后就想成为这样神秘的角色，探索这样神奇的魔法并学会这种魔法。

做一个烘焙师可不这么容易，要有深厚的基础功，所以，从现在开始我在家里就要学习并担起烘焙师的这样一件事。每周一到每周三做曲奇饼干，周四到周五这两天创一个新的食品，让爸爸妈妈尝尝鲜，开开眼界。

周末呢就要上网学习一些国外的小点心。做完这些基础功还是远远不够的，我还要学习做稍微难一些的点心。比如，我打算做椰丝球和炒酸奶或其它小食品。

其实，我们应该定一个小小的而又对我充满挑战的小目标，做一个马卡龙，不同口味、不同形状的马卡龙，只要是现在没有的，我都可以试着做，开拓新的蛋糕、点心领域。

**烘焙工作总结和心得感悟22**

在这段工作期间，自己感觉到还有很大的不足，对于自己的业务水平和技能还有待提高，这样才能在方便顾客的同时也方便我们自己的工作，是我们的工作效率有所提高。当然自己觉得对顾客的服务才是最重要的，作为服务行业的一员，我们能做的就是服务顾客，让胡克满意而归。这就要求我们自身具备良好的个人素质，做到热情耐心的接待好每一个顾客，不要在工作中中将自己的小情绪带进来，这样会让你在工作中出现许多不必要的麻烦，为了防止自己与顾客之间产生矛盾，我们必须要保持好自己的心态。

**烘焙工作总结和心得感悟23**

今天去参加了两个会议，很巧的是，都是与大学生就业有关的。一个是襄樊学院“大学生创业基金发放仪式”，一个是襄樊学院“万洲定向培养与就业奖学金”发放仪式。

先说说与创业有关的吧！

你会选择创业吗？

大学生创业，这个词似乎已不再新鲜。在我们身边，也有很多创业的典范。有人摆地摊卖东西;有人开发软件、建网站;有人售卖各种小礼品;到处不乏有创业者的身影。无论是大是小，至少有创业的意识。现在国家也是非常支持大学生创业的，虽然对于大学生是否应该创业有着不同的声音，有人觉得大学生就应该自主创业，不仅自己得到了就业，同时还可以带动别人就业;但也有人说大学生缺乏经验，不提倡毕业就创业。因为有不同的声音，所以会有不同的选择。也许有创业意识的人很多，但真正付诸行动的人也许只是少数，曾记得有数据显示，大学生中只有2%的人自主创业，这也许与庞大的千万人来说真的太少太少。对于你会选择创业吗？不知到有多少人会斩钉截铁的说“会”。也许更多的人是选择驻足观望。

创业难，难在哪里？

创业很难，很多人都这样说，创过业的人会讲起创业的艰辛，不过那时的艰辛是成功时的回忆;没有创过业的人害怕那种艰辛，因为有这种害怕就不敢迈出第一步。创业难，因为缺乏启动资金，因为缺乏经验，因为缺乏顾客的信任.....好几个大学生代表在发言时都提到了这几点。面对创业，也许面对的问题远远不止这些。而这些问题的解决也许不是大学生自己可以解决得了的。“毕业后不可能再向家里要钱，而我们自己又拿不出来那么多的钱”这是一个学长对我说的。还有一个学长在发言中说他的创业的钱全部都是自己大学四年里打工挣得钱。听到这里，很感动，他也许从进入大学和时候就有创业的意识，只是在梦想面前，资金成了拦路虎。那么四年的梦想是不是就要化为永恒了呢？“我们没有足够的资金，但我们有足够的勇气”听到这里，你又会做何感想呢？

学校的支持对创业的作用有多大？

在会上，有14个团队申报了创业基金，有38人参与了此次的创业。在他们的计划书的介绍中，有传播公司的，有广告公司的，有培训学校的，有软件开发的……。虽然每个人的计划都是不一样的，但是从每一个人的发言中，都能感受到那种创业的激情与魄力。在我看来，无论成功与否，无论公司是创办了的，还是在计划之中的，站在发言\*上的他们都是成功者。又有几个人有机会站在我们学校领导前发言呢？听说这次是百万基金助大学生创业活动，还以为是一次性的发放呢。不过听一个学长说最多一二个团队会拿到奖助吧。有点失望的感觉，14个团队，一二个团队受助，岂不是给人一点希望又是失望。不过后来学校的决定却让我大吃一惊，14个团队都获得了补助，一等奖获得了三万元，二等奖获得了一万元，另12个团队分别获得了三千元。总共加起来就是万元了。这个结果也许是让每个人都很欣慰的。学校的支持是对每个人的鼓励，既有这些正在创业的，也有还没有创业的。

**烘焙工作总结和心得感悟24**

(一)理论培训阶段。

在这过程中，我严格遵守培训的各种规章制度，留心听课，认真做好笔记，积极配合教授们上课，踊跃发言，不断反思。学习了《如何做好小学与中学英语衔接的问题》《英语学科教学和学生思维能力的培养》《中小学英语课堂教学的有效性》《中小学课题研究与教学论文的撰写》《Howtodesignalesson》《小学英语学习的问题与策略》《新形势下中小学英语教学的现状与对策》等专题讲座以及到广州培正小学考察及名师子课题开题等课程。

(二)跟师学习阶段。

一、听课、评课28节(其中鲍校长个人12节)，上课2节(含1节汇报课：Unit5It’scoldinwinter.);

二、到附近名师工作室、名校参观学习;

三、观看全国小学英语优质课等录像，并参与评课;

四、撰写了三个教学反思案例;

五、读完《名校长名教师集体性个案研究》《透视课堂》两本著作，并分别撰写了一篇读书笔记;

六、聆听了《浅谈小学英语科组建设与教师校本研修》《小学英语教学技巧等多个专题讲座;

七、参加了珠海市一个课题的结题会及公开课研讨会;

八、讨论了《如何构建自己的英语教学特色》等教研专题;

九、撰写《个人发展计划》和《跟岗学习日志》;

一十、开发一个省级课题研究课题一个子课题;

十一、建立了自己的博客。

(三)岗位实践阶段。

一、向科组成员汇报珠海跟岗学习的情况及进行课题开题的仪式，并开始课题研究。

二、听课、评课20节，上市公开课1节(课题：Unit7When’syourbirthday?)。

三、组织主持我校省课题《开展阅读教学活动培养学生写作能力》结题，并按时按质按量上缴到省课题组。

四、向全市120多位转岗老师上示范课及举行讲座《甘于奉献执着追求》

五、组织台城街道办英语讲课比赛;指导我校马玉琼老师参加台城街道办英语教师讲课比赛。

六、组织科组老师观看全国小学英语阅读课录像，并参与评课。

七、指导朱丽丽老师参加江门市小学英语阅读比赛。

八、在江门新会尚雅学校汇报我校省课题《开展阅读教学活动培养学生写作能力》结题情况。

九、组织指导学生参加全国小学英语听读能力竞赛。

一十、组织台城街道办四、五年级全体英语老师进行考前复习辅导。

一十、整理、修改珠海开题的课题。

十一、读完深圳西乡小学张云鹰校长写的《教育智慧与学校创新---一位小学校长的教育践行》;学习《中小学英语教学与研究》和《小学英语教学设计》两本杂志，并做好学习笔记。

十二、组织台城街道办英语教师参加3-5年级的教材分析教研活动;本人主讲《小学英语课堂教学活动设计与教案撰写》与《小学英语五年级下册教材分析及教法介绍》两个讲座。

十三、在自己的博客里发表一些对教育看法与体会。

十四、收集资料，撰写论文。

(四)成果展示阶段。

一、观看案例12节，说课12节;

二、汇报、完成2个总结;

三、聆听深圳名师徐永红老师的专题讲座;

四、参加了骨干教师培训的总结会;

五、参加论文答辩;

六、修改论文;

七、与名师交流心得;

八、完善自己的博客。

**烘焙工作总结和心得感悟25**

自从成为了一名理学院助教时，就感觉到自己的责任。作为助教不仅仅是一名老师的助手更重要的是自己的双重的身份，老师和学生。老师就是要把学生的学\*、生活放在第一位，以学生为核心，而自己是一名在校研究生怎样去\*衡自己的工作和学\*，自己也在深思怎样才能把工作做得又好又不能耽误自己的课程。

4月3日，研究生部管理办公室请专业老师对我们所有助管、助教进行了办公室礼仪、公文写作、师风师德培训等。从礼仪培训中学会了自己\*时在工作、生活中的细节问题，例如，衣服的搭配、颜色的深浅、妆的浓淡、与人相处的礼貌礼节问题。听到这些就特别有兴趣，人都是在一个群体中生活，就想到自己怎样给别人一种美的享受，怎样才能给人以良好的印象。虽然是短短的几十分钟的讲课，但老师的言传身教让我们很乐意去实践，争取把自己最美的一面展现出来。 在公文写作的培训之前，大家都对公文写作充满了期待，例如特别是办公人员很多时候就会写到红头文件、通知、决定等，但是一遇到这些问题，大家都会头疼，有很多固定格式大家都不懂，在\*时的工中也很容易犯错。我听了老师的公文培训后，有了更大的信心自己再遇到这些问题时应该怎样处理，而且公文写作培训特别实用，当代社会无论什么职位都是复合型职位，都需要人们有多方面的能力，对自己现在的工作和今后的求职都有非常大的益处。

以前对老师的理解很多时候是片面的，以为只要老师把知识传授给学生，关心学生的生活，在上了老师的师德师风培训后，才感觉自

己要学\*的地方很多，我们要爱教师这个职业，要爱我们的每位学生，根据她们的特点去传授知识文化，要根据她们的具体情况去关心爱护她们。自己现在已经是理学院的一名助教老师，自己在学生心中就是一名老师，在工作中一定尽职尽责，在生活中多帮助有困难的同学，特别是在\*时批改作业时一定细心、仔细。努力做到一名老师应该的责任和对学生的关怀。

希望自己通过今后的助教工作，提高自己的工作能力，努力改正自己以前的小缺点，争取在工作中做到完美。

**烘焙工作总结和心得感悟26**

社区全面推进城镇医保工作。积极宣传xx城镇居民基本医疗保险政策，发动居民参加城镇医保做了大量细致的工作，截止XX年12月份，全社区办理新参保48人，续保275人，社区为居民办理医保登记，参保人数已近395人。

今年我们接受社会化管理退休人员434人，其中男22人，女性412人，死亡5人，转出1人，新接收8人，现有xx人，对退休人员情况逐户登记，进入微机化管理。每月做到了按时统计退休人员的变动，转移和死亡报表工作。

积极做好失业人员的接收工作，我社区现有领取失业金失业人员10人，今年新增8人。为了解决下岗失业人员的基本生活和困难，通过多种途径收集就业信息，进行社区公示、电话通知、入户告知等形式把就业信息及时的送到了下岗失业人员手中。为了下岗失业人员都能得到就业信息我社区设立了招聘专栏。全年共收集发布就业信息128条，就业岗位182个。

**烘焙工作总结和心得感悟27**

教育科研是学校工作的先导，是学校发展的不竭动力。以教育教学研究为支点，促进骨干教师的成长，这就是“科研兴校，科研兴教”的作用之所在。我们提出了“要仰望蓝天，做敢于振翅飞翔的‘丑小鸭’；不做低头默默，当甘于犁地的老黄牛”的口号。

20xx年5月初我校成功申报吉林省教育学会“十一五”重点规划课题《“自主发展、人文见长”能动的教育教学管理模式的研究》。在总课题下，我们要求每位骨干教师都要带头参与到课题的研究中，并在课题的研究中承担主要角色，让骨干承担更多的任务。经过二年来的操作，研究取得了丰硕的成果，教师的教学行为和课堂教学发生了巨大的转变。骨干教师通过课题研究提高了思想境界，不断形成了科学的教育思想，增强了信息意识，提高了教学水平，在教学上形成了自己的风格和特色。

学校科研室，每月出版一期《教科研报》。要求骨干教师积极投稿，使骨干教师的先进教学思想，良好教学策略和教学方法文本化。起到辐射和外延的作用。20xx年，我校有81人成为吉林省教育学会会员；骨干教师有2人获得省级科研优秀成果；17名骨干教师在中国教育研究会主办的论文评比中获奖；我校也被评为了“20xx年度教学系统科研先进校”； 2名骨干被评为市级科研型名教师；2人参加市级科研骨干教师论坛并获奖；23人参加全省中小学教师优秀论文评选活动并获奖；另有24位教师的论文被收录与省级教育论文集中，此论文集即将出版发行。

**烘焙工作总结和心得感悟28**

20xx年炎炎的夏日暑期里，我有幸能找到一个实践地点，能在本地的一所蛋糕房进行实践。

暑假开始我在家休息了一段实践，然后完成了自己的\'一些基本任务，看了一些书我就准备去找一份工作开始自己的社会实践。大概休息二十天后我就四处寻找适合自己的工作地方。但是一开始，事情并不像自己原来预想的那样简单，自己曾试过找过很多的地方，但是很多的地方的招聘都要有工作经验的优先，一听说我没有经验就跟我说“这样吧，你回去等消息吧，如果需要的详，我会通知你的”。经过多次面试的失败，我总结了自己失败的原因。主要有两个方面的原因。一个方面是自己眼高手低，自己根本自身素质没有达到一定的水平，另一个方面是自己没有给自己一个很好的定位，没有找准自己的位置。

总结了以前的失败的教训，摆正好自己的位置，自己也更加坚定了通过社会实践来磨练自己意志的信念。终于功夫不负苦心人在一个蛋糕店找到了一份工作。第二天，我便开始了我的寒假社会实践生活。刚开始的时候心理极不平衡。心想来从小到大读了这么多的书，家里花了那么多的钱把我培养长大成人，可现在只能在一个蛋糕店里当一个伺候别人的小伺者，但是自己转念一想自己是来磨练自己的，并不是来享福的，自己应该苛求自己！放弃，是懦夫的行为！所以，我自己就坚持了下来。

**烘焙工作总结和心得感悟29**

骨干教师是学校的第一资本，是学校最丰富、最有潜力、最有生命力的教育资源，拥有德才兼备、充满爱心、甘于奉献的教师群体，才能办出最好的学校。“过四关,争四杯”系列活动，是我校专门针对教师提高专业技能而设定的，结合绿园区“双百”及“千人千节优质课”活动，“过四关,争四杯”开展得扎扎实实。这“四关” 是：开展争过基本功关的“起航杯”、开展争过教学能力关的“风华杯”；开展争过业务关的“创新杯”；开展争过科研关的“特色杯”。在这项学校基本功大赛中，骨干教师参加的是第四杯——“特色杯”的大赛，通过上课比赛，评课比赛引领骨干教师在教学上更加成熟，形成骨干教师自己的教学特色和风格。骨干教师的精彩汇报课，极大的鼓舞了年轻教师，使青年教师在教育教学的道路上敢于放开步子去走自己独特的教育教学之路。

**烘焙工作总结和心得感悟30**

以下是我总结的烘焙新手必知的8个实用技巧知识：

1、烘焙中鸡蛋是很多产品不可或缺的原材料，那么打蛋时，蛋壳碎片一不小心就掉进蛋液里了，用勺子捞半天都捞不起来怎么办？

解决办法：>用已掏空的半个鸡蛋壳探入蛋液里取出蛋壳小碎片。

2、烘焙店订单突然爆了，需要紧急制作产品时，发现低筋面粉不够用了，怎么办！

解决办法：

>中筋面粉（平时经常使用的面粉）和玉米淀粉以4:1混合均匀后可以当低筋面粉使用；

>高筋面粉和玉米淀粉以1:1混合均匀后也可以当低筋面粉使用。

3、夏天到了，蛋糕易化，不好配送怎么办？

解决办法：买个>急冻冰箱（速冻柜），可以达到零下35℃+左右的，不是那种普通的冰冻冰箱。配送前急冻半个小时，大大提高了蛋糕的配送安全性。

4、戚风蛋糕烤好就脱模老是回缩，怎么办？

解决办法：戚风蛋糕烤好，出烤箱需立即倒扣。如急用时，可用>电风扇加急吹凉后再脱模。热乎乎时脱模，很容易回缩的！

还可以>烤盘胚，盘胚面积大、厚度薄、受热快，烘烤时间短，出烤箱后散热也快，回缩小，适合急单操作。

5、网上买的分蛋器不好用，经常弄破蛋黄，又不想用手抓，弄得黏糊糊的，怎么办？

解决办法：家家都有的汤勺，用>汤勺舀起蛋黄，左右晃一晃，把多余的蛋清晃出去，再用剪刀✂️沿着汤勺边沿减去多余的蛋清，即可完美分离蛋清蛋黄。

6、烤出来的蛋糕胚太干了怎么办？

解决办法：>调一份糖水（开水+白糖化开，比例不限），装入喷雾瓶中，把切好的蛋糕片正反两面适量各喷几次就好了。

7、戚风蛋糕切片时，老是切不均匀，又没辅助工具时怎么办？

解决办法：戚风蛋糕脱模时，先>不要脱底部，侧着用切刀绕着一圈切，不要一刀切到底，一刀切容易切歪！

8、网上看到的配方，步骤都一样，为什么做出来的东西不一样？

解决办法：网上发的配方只是材料比例，大都>没有标明相应材料品牌，不同品牌的产品特性不一样。比如，不同品牌的粉类，它的吸水性不同，所以，可以适当增减材料，重新调试下，找出适合自己的配比，而不是拿来就用哦！

**烘焙工作总结和心得感悟31**

骨干教师省级培训时间为1年。开学的第一天，第二师范学院就给我们每位同学发了培训方案。方案中，学院严格按照省教育厅的有关要求，制定了切实可行的培训方案和培训工作计划，并设立张深权老师为我们班的班主任，由学院外语系著名李华教授担任培训工作组负责人。学院还挑选了很多优秀的教授担任培训课程的教学任务。同时，为了使教学更加接近教学实际，学院还聘请了孙新、鲍当洪、卢焕玲和徐永红等四位在中学或小学英语教学颇有造诣的高级教师、特级教师，广东省名师担任专题讲座教师。在教学内容的安排上，共分为4个阶段，安排不同的教学内容和教学形式，第一个阶段以集中研修的形式为主，主要进行理论和技能学习，开展教育考察和读书报告、课例分析等教育教学实践活动;第二阶段采取跟岗学习形式，大家将分为四个小组到名师的学校进行学习;第三阶段是回到原地进行岗位实践;第四阶段主要进行科研项目结题、论文答辩和总结交流活动。可以说，学院对整个培训工作以及每一个阶段的工作都作了非常详细的部署和安排。

**烘焙工作总结和心得感悟32**

这学期前前后后也采访了许多人，涉及的面我个人觉得还是比较广泛的，但是没能采访到真正的“高层”人物还是比较遗憾。从刚开始的紧张羞涩，渐渐地到驾轻就熟，对于刚开始接触的人物采访我自己还是有着较多的感受。

采访对象的选择。

对于采访对象的选择，我认为是能否造就一篇优秀人物采访的关键所在。小组作业时，我们的选题是“父亲节”。这个选题，对于采访对象的要求其实比较简单——成年男性。但是成年男性这么多，如何挑选更适合这个选题的人物呢？

刚开始因为小组分工并不完善，大家对于采访对象的挑选更偏向于自己的片面理解。我也就找到了某位男教师开始了采访，结果就是采访十分顺利，老师十分配合，但写出来的稿子没什么新意。而小组其他成员的稿子内容则更加吸引人。有人选择了有3个孩子的南区水果店老板，有人则选择了离家在外与父母妻儿相隔千里的学校保安。对于采访对象的选择上，显然他们的更具有代表性与“新意”，而我的选择出发点停留在了任务的完成度上而非质量之上。青年教师也许更适合采访，他们的语言能力会使采访更顺利，但在这个选题之下，显然其他的选择更能表现主题使选题的新意体现出来。

所以对于今后的采访，挑选一个更具代表性的人物才能更好地将主题体现。采访也不能一味求稳，追求一些新意或许才能获得更好的内容。

采访的背景准备。

完成一次好的人物采访，我认为不仅要对采访的对象有充分的了解，对于整个话题的背景也应该要有相当完备的背景知识。不然或许就会遭遇我所遇到过的尴尬。

学期后半段有幸来到\*\*日报体育部做关于世界杯的专题报道。我主要负责电话采访一些足球教练纪录他们对于某一场比赛的看法。我自以为对采访对象十分了解(大多为经常在电视上看到的知名教练与体育评论员)，但实际采访中却是漏洞百出。

首先，语言上遭遇了危机。由于一些主教练来自上海讲着一口地道的上海方言，对于我来说理解起来就成了大问题。即使后来用普通话对话也时常在一些关键语句上因为口音问题而不能正确理解意思。记得一次采访一位沪上著名教练，因为前期没有心理准备，电话采访时才发现采访对象的语调“惊人”的低。低沉的语调使很多话变得含糊不清，那次的采访最终也因此失败。

除了采访对象的准备外，背景知识的准备也必须充足。还是在实\*期间，一次采访圈外人士预测比赛时又出现了新的状况。由于前一场比赛我自己也没有看，而采访对象对于足球也不够专业，就出现了采访过程两个人无话可说的境地。

两次失败的经验也提醒我做好采访前背景了解的重要性。对于采访对象，适当了解他的身份有助于更顺利的进行采访;对于采访选题的背景，完备地做好先前功课才能在采访中更好地与采访对象交流。

采访稿的撰写。

刚开始接触采访稿的撰写，我也犯下了不少毛病。由于不能熟练地掌握采访稿，我的第一篇采访稿被小组成员批为过于客观，缺乏适当的文学性修饰。当然，对于一篇采访稿尊重采访者话语的客观性是最重要的，但是将话语转变为文字又不能少了文学的修饰，不然采访稿就会显得索然无味缺乏可读性。

而实\*时，我的一篇采访稿也被老师批评了。由于我对于采访对象的话题有着自己很多的见解，于是在文章中有意无意的加入了我的意见倾向。这也就造成了一些话语方式与采访对象身份不符的现象。

在采访稿的撰写之中，如何将事实的客观性与文字的文学性更好地结合显然是我需要不断加强的地方。从采访者的角度出发，尊重受访者的意图，而在文字上则需要部分润色，这看似简单的道理却也需要不断的实践作为基础吧。

采访的策略选择。

对于不同的采访对象我认为应该是选择不同的采访策略。策略的内涵即是选择不同的话语方式、不同的语言氛围以及不同的话语量。比如采访“下层”受访人时，我大都会比较主动，尽量将语言氛围变得轻松使受访者能够较为自然的表达出自己的观点;同时在采访中我也会适当的掌握主动权，通过引导的方式帮助受访者整理自己的思路与看法。

而对于“中高层”受访者，我一般不会过于主动，而是将采访的掌控权交予对方，给受访者足够的时间与空间表达展示自己的观点与看法。两种不同的策略，也是基于两类受访者不同的社会身份、教育水\*等因素。相对而言，“中下层”受访者可能受到文化水\*的影响相对怯于表达自己对某一问题的看法，同时表达中也可能会因多种因素造成表意不清等问题;而“中上层”受访者相对文化水\*较高，对于特定问题相对有更多自己的看法，在这样的前提下如果仍然选择给予对方过多的引导势必将使受访者感到唠叨琐碎。

所以在这样的考虑下，针对不同的受访者采取不同的采访策略既能使采访顺利的进行也能建立更好的互动环境。

这个学期开始全面的接触采访与写作，实地采访与电话采访都做了不少，但是我感觉还是远远不够。实\*期间指导老师也告诉我，采访只有做了多了才能有感觉，文字、语言上面才能有进步。或许这也就是马克思主义中反复强调的实践的重要性的很好体现吧。

同时，在采访中我也发现自信也是一个非常重要的方面。面对不同的受访者，可能会因对方身份的不同而产生微妙的心理变化。对于普通的农民工或许我更能放得开，而面对著名运动员或者知名教授则会显得拘谨。起初，我也是总因为紧张而使采访不那么顺利，但随着采访次数增加自己也变得自信，并且能够做到与受访者一定量的有效互动，不再只是那个被动的记录者，开始成为了互动者。而这样自信的由来，既来自战胜自我胆怯心理的一次次实践，也源于对受访者、采访背景的充分准备。

在采访的实践中我也发现了信息提取方面急需提高。有时候会遇到一些受访者特别健谈，于是便需要将他的大篇幅内容微缩到小篇幅;有时候则会遇到受访者迟迟不能点到问题的内核而游离与提问之外。第一个问题考验的是自己的文字压缩能力，第二个问题则考验的是记者的提问技巧。在采访中，我也发现，问题的设计往往赶不上实际中的变化，所以在提问过程中设计问题显得尤为关键。而设计的串联点就是和受访者的良性互动，通过互动将自己的观点传递，同时将自己的疑问抛出将受访者引入自己的设计之中。这样，才能得到自己所想要的采访内容。

这学期的采访与写作课使我受益良多，汲取了许多采访的理论知识。而实践中，一次次的采访经历则让我明白了理论与现实结合的重要性。既不能脱离理论而自成一套也不能仅仅依靠理论知识而无视实践中的变化。

现在只是一个起点，希望这样的总结与体会能够给我今后的采访以提醒，也希望未来越来越多的采访实践又能给予这份体悟以更多的内涵。

**烘焙工作总结和心得感悟33**

1、与各部门间的沟通问题：在工作中，和各部门的沟通存在问题，很多问题不能在第一时间反应到技术部，就不能及时解决，将影响各部门的工作。经过10月份与各部门开会商讨的结果，目前有很大的变化，基本能及时掌握信息。

2、问题解决存在不及时：由于是技术分工与专业专人负责制度，有些问题相互存在矛盾和冲突，不能及时解决处理，从20xx年开始，就计划就一些问题，召集开店部/规划部，等各专业就一些问题，集中讨论，集中解决，加快工作效率。形成一个整体团队。

3、业务专业能力加强：日常工作开展还可以，但就一些，新科技，创新方面还很不足，今后要加强人员自我学习。20xx年度重点技术攻关项目是，空调/暖通系统设计要创新，发挥多年来汲取的技术与经验，就目前所有门店下冷上热状态，要有较

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！