# 炸鸡汉堡工作总结怎么写(优选26篇)

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2025-03-30

*炸鸡汉堡工作总结怎么写1肯德基工作心得肯德基和麦当劳均为来自美国的大型连锁快餐品牌，均主要出售炸鸡、汉堡、薯条和汽水等西式快餐食品。下面是为大家带来的肯德基工作心得，希望可以帮助大家。肯德基工作心得范文?1 本人从去年暑假到现在一直都在肯德...*

**炸鸡汉堡工作总结怎么写1**

肯德基工作心得

肯德基和麦当劳均为来自美国的大型连锁快餐品牌，均主要出售炸鸡、汉堡、薯条和汽水等西式快餐食品。下面是为大家带来的肯德基工作心得，希望可以帮助大家。

肯德基工作心得范文?1 本人从去年暑假到现在一直都在肯德基百花餐厅做兼职。对于百花肯德基的生产运作比较了解。所以我针对肯德基的生产运作组织方式，生产运做流程，工作设计做详细分析。

肯德基拥有汉堡，鸡肉卷，炸鸡翅，新奥尔良烤翅等十多种食品。那他的生产设备是采取何种生产运作组织方式呢?肯德基采用的是工艺对象专业化的组织方式。下面我以香辣鸡翅、薯条和新奥尔良烤翅为例。

其实，肯德基的油炸机有几个功能键。你可以根据你所要炸的食品选择功能键，机器会自动调试合适的温度和时间。可以说肯德基所有的油炸食品都要通过油炸机。而且像香辣鸡翅，新奥尔良烤翅等食品都要事先在腌制房解冻，清洗，腌制。这些布置是很明显的工艺对象专业化。这样的一物多用对产品的变化有较好的适应性;有利充分利用设备和员工的工作时间：便于进行工艺管理。不利之处是有时几种产品都缺时，特别是正餐高峰期，就会同时争夺有限的资源。

－ 错误！未指定开关参数。－

虽然肯德基的设备利用比较合理，但是某些产品仍然出现瓶颈的问题。例如墨西哥鸡肉卷在每周的午餐、晚餐时段都会供不应求。一方面因为肯德基的食品实行保鲜原则，货架上的食品超过一定的时间就全部废弃。而墨西哥鸡肉卷的保存时间最短，只有十分钟。超过十分钟，鸡肉卷的外面的那层薄饼就变得硬，影响口感。为了给顾客最美味的食品，这些过期食品都要废弃。肯德基为了减少浪费和节约成本，在制订鸡肉卷的生产计划比较谨慎。

从另一方面来说，墨西哥鸡肉卷的生产流程的产出节拍取决于几个工序中最慢的节拍油炸(7分钟)。即是说油炸这一工序就是瓶颈所在了。也许你会以为7分钟是一个很短的时间，但这已足以降低顾客的满意度。作为顾客，当然是想随到随有又新鲜。但是由于墨西哥鸡肉卷并不像薯条一样普遍受到每个顾客的欢迎，所以一般是现做现卖。但是往往在就餐高锋期，属于生产工艺对象化的油炸机就出现被争夺资源的情况。也就是说当要炸鸡肉条时，都需要等油炸机的空位。针对这个问题，肯德基的餐厅经理必须了解每个星期的人流量和关注是否有大型活动在百花广场附近举行，或到一些节日都要改变生产计划，增加供应。所以开始对油炸鸡肉条时间的预测就显得十分关键。一般在周末的早上8：00―10：00时段，货架上上不超过2条鸡肉卷。到11：

－ 错误！未指定开关参数。－

00―14：00和17：00-19：00货架上保持5条的供应量。因为既要考虑新鲜又要保证不废弃，况且顾客的口味比较难琢磨。所以对于瓶颈问题，只能说是缓解，而不能得到根本上的解决。正如曾教授所说的：课本上完美的计算到了实践中就行不通啊，因为要考虑的因素实在是太多了。

任何一个生产系统都包括设备，技术，组织方式和人的因素等，所以我这次就把肯德基的生产组织方式和人的工作设计结合起来讲。

在肯德基，标准高于一切。员工的工作有高度的标准化和专业化。所谓工作标准化是指一个训练有素的人员完成一定的工作所需的时间，他完成这样工作应该预先设定好方法，用其正常的努力程度和正常的技能，所以也叫时间标准。肯德基对不同岗位的员工都有不同的标准。例如考核一位墨西哥鸡肉卷的制作人的工作是否合格，只要根据他的制作速度，工作步骤是否正确，在酱料和蔬菜的搭配上是否适量。然后把这些标准全部量化(优秀3分，好2分，合格1分，不合格0)。在每个月的月初，餐厅经理就会根据他的考核表评估其工作绩效的好坏。

肯德基工作心得范文篇2 我是一名学生，在肯德基做兼职，在上班已经有两个多月了;对肯德基餐厅也有了一定的了解，还记得在我还没有进肯德基上

－ 错误！未指定开关参数。－

班时，一直以为肯德餐厅是一个很优雅、很舒服、温馨的用餐环境;对它的了解也仅此停留在这个层次上而已;而现在对的了解又多了;记得来肯德基面试时，也是我人生中第一次经历面试，紧张的面试氛围，严肃的经理，问着奇怪及专业的问题，但我并不紧张，而且还回答的蛮从容的!但这不代表我面试成功了，要通过第一次面试时，才有机会进入第二次面试;幸运的我都通过了!肯德基的面试经历让我学到了不少东西!不管你去做什么事，都要时刻保持着一个挚诚的心，怀着挚诚的心去面对每一件发生在我们身边的事，你会有意想不到的收获哦!刚进肯德基餐厅时培训了两天，第一天基本上都是理论知识，学习的是公司简介，讲公司的文化经营服务理念与餐厅所有工作站的环境介绍与签劳务合同;第二天是上岗实操，我上的是大厅，大厅的五个重点：桌面、地面、垃圾桶、洗手间、外围;这也是大厅的五大职能，刚开始对具体的操作还不是很熟悉，但慢慢的也很快上手了;说真的上大厅是一项苦差事，工作一天下来脚痛的都没感觉了，而且手臂也会有点酸痛酸痛的;但也是一项蛮有意思的工作，因为面对的顾客时刻都在变动，虽然有的顾客有点刁蛮，有点苛刻，有点麻烦;但每次自己做的工作满足了顾客的需要，看到顾

－ 错误！未指定开关参数。－

客们满意的笑容时心里就会有一种说不出的满足感及成就感;或许你们不觉得怎样，但我觉的我的工作带给了我很多我在学校学不到的知识，譬如:全心地为他人服务的态度、与各种不同的人相处的方法、及遇到紧急情况不急不躁冷静处事的方法!这些都是书本上学不到的知识;只有亲身经历了才会有更深的体会;每次看到顾客们很失望地对我们抱怨然后就直接走人时，感觉好像是我们自己做错了什么对不起她们的事似的;或许这就是服务的最高境界吧!我觉得餐厅应尽量满足顾客的消费需求尽量多做些产品保证顾客的消费需求;这样也会给餐厅带来更好的业绩;总的来说在工作的这段时间里也遇到了一些小小的挫折也学到了很多东西;我觉肯德基的管理模式都很人性化;让人感觉很温暖;从工作中我学会了，无论做什么事情如果每个人都能换个角色为别人考虑为别人着想站在对方的角度看问题与想问题的话，我想这个人在做人做事方面都会很成功;在肯德基工作我还学会了感激：感激批评过我的人，因为他让我明白了错的理由;感激欺骗过我的人，因为他增进了我的见识;感谢绊倒我的人，因为他强化了我的能力;感激遗弃我的人，因为他教导了我应自立;感谢藐视我的人，因为他觉醒了我的自尊;感谢斥责我的人，因为他助长了我的智慧;

－ 错误！未指定开关参数。－

凡事要学会感激，感激一切使你成长的人!在这里我要感激在工作中帮助过我的人.谢谢你们.肯德基这份兼职在我的学崖生活中对我起了很大的影响，它教会了我要好好地把握、珍惜及利用好在校的的时间!肯德基工作心得范文篇3 为了进步自己的实践能力、交际能力、思考能力和为了使自己的冷假过得成心义，也想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才华，培养自己的韧性，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

之前也想过，学我们工科专业的，最最少应当找门当户对的实践，但是专门机构统计的现在的毕业生出来后只有极少的一部份会做与自己专业符合的工作，再加上多一份经历，便有多一份收获。因此，在工作的进程中，我都在不断的提示自己，不断的对自己要求，把手上的活，当作是自己的本职工作，因此，在征得父母的同意以后，我参加并且通过了肯德基的口试。

相信大家都吃过肯德基，不过在肯德基工作过的人不是很多。刚进肯德基的第一天，我以为这是一项很轻易的工作，服务员们点点餐，收收盘子，做做清洁。可是等我接触到这些工作的时候，才真正知道这一切是多么的不轻易啊。俗语说：台上一分

－ 错误！未指定开关参数。－

钟，台下十年功。我们只看到收银员流畅的点餐速度，却不知道这一项简单的工作她们要付出多少。在肯德基上班首先要记住很多的东西，比如：产品的价格、产品的包装等等。就算是记住了这些东西还是远远不够的，由于收银不是在学校做考卷，死记硬背不能解决实际题目。

培训完后，第一次上柜台我收银完成的疙瘩、僵硬，还总是遗漏步骤，不是没有建议性销售，就是没有重复点餐，一次，我为一名顾客购买餐点时又忘了建议性销售，经理在一旁提示：你的建议性销售呢?一下荒了手脚的我就随口补充性的向那位顾客建议了一份套餐。结果人家自然是不要的。顾客走了以后，经理对我说：顾客已买了这么多东西，你再建议他买套餐，你觉得会成功吗?这样的建议性销售不是即是没有吗?像刚刚这类情况你可以建议蛋塔、玉米色拉之类的甜点、配餐。建议性销售要有效果，不要不经大脑胡乱说一通。

在前台有四大点是十分重要的： 1、速度

尽人皆知，肯德基是快餐食品，夸大速度是它的一个重要的特点。

作为餐厅的服务员，位顾客提供最快捷的服务是从上班第一天起就被反复夸大的。在肯德基，这个快字不再是粗略的定性词

－ 错误！未指定开关参数。－

语，而被赋予了确定的量化标准顾客在进进2秒钟内要遭到招呼;对每位顾客的配餐要在1分钟内完成;每位顾客排队购买餐点的时间都应当在5分钟之内。这些明确的数字标志着一旦穿上制服，站到柜台上，一切行动都必须是迅捷的，不能有半点拖沓。和其他收银员站在一个柜台上，他人已接待了三、四个顾客，而你却连一笔几十元的生意都没有结束。这样的差距是尽对不能用新人来作为解释的。所以提升速度是我面临的第一重要题目。速度的增加一方面可以通过一遍又一遍的收银来取得，但同时思想上的重视是更为重要的。只有思想高度集中了，全身肌肉都绷紧了，各部位都调和合作，才能在高峰时段跟上其他收银员节奏。曾有短时间里，自以为自己的速度已很快了，但是当有一次亲眼目击了店长收银、配餐的速度后，我才知道真实的迅速是甚么标准，连顾客都忍不住称赞：肯德基的速度真快啊!2、挑战千次

千次是在柜台上经常被提起的一个名词。

所谓千次就是一种产品在1000个顾客中所被购买的份数。由于各种缘由，肯德基公司会在某段时间里对某个产品的销售提出一定的要求，各家餐厅对指标的完成情况就通过千次得以体现。例如肯德基总是在不断推出新的品种，以丰富其产品的种类。在投进大量人力、物力、财力研发、宣传以后，公司自然希看在－ 错误！未指定开关参数。－

新产品是不是被市场接受?消费者的爱好程度如何?这些题目上能有好的答案。千次就成了回答这些题目的重要指标。

3、遭受

肯德基全球推广的冠军计划是肯德基获得成功业绩的主要精华之一。

其内容为：?保持美观整洁的餐厅?提供真诚友善的接待?确保正确无误的供给?维持良好的装备?坚持高质稳定的产品?留意快速迅捷的服务。每月公司都对餐厅的状态进行打分。因此，检查职员也被称为，同时他还有一个中文名字神秘顾客。由于检查职员是以顾客的身份来餐厅进行检查。员工甚至管理组都不知道他是谁，也不知道他甚么时候来。他会以顾客的身份来餐厅买一分餐点，并坐上一段时间，从而给出餐厅的成绩。

4、重视团队精神

一家餐厅在运营期间，柜台、总配、大厅、厨房多处区域都在同时运作。

十几个员工在一起工作，我们就是一个团队，为餐厅的运营共同出力。所以员工间的相互沟通、相互协作十分常重要的。在肯德基的柜台上很少能看到只有一个收银员的情况出现。缘由就是我们是一个团队，任什么时候候队员之间都会相互协作。相互协作的精神，使我们为他人同时也为自己提供了更好的工作环

－ 错误！未指定开关参数。－

境。实在，能作为其中的一份子，往窥视一个世界五百强企业的运营模式，你不能不赞叹人家的成功。如何作为一个快餐店存活于这个竞争如此剧烈的市场里，这里面确切很多值得我们往学习。他们的那种模式不是简单的复制就可以复制出来的!肯德基的产品简单得你只要你是个健全的人你就能够制作出来，每种产品都有规定好规格，重量，体积，温度，不因厨师的水平而发生口感上的变化。

另外，我开始一直觉得自己作为一个兼职，那些全职会欺侮我，会甚么都让我自己做，所以开始往的时候总是谨慎翼翼，生怕出错，可是事实其实不是那样，她们对我都很好，很主动帮你忙...很多人都很照顾新手，尽量交你所需要的东西。哈哈...谢谢你们!谢谢你们教会我很多很多东西，有技术上的，有社会经验，真得是三人行，必有我师啊!以前总以为自己是大学生，就自视清高，可是我现在觉得自己在她们眼前是书呆子一个，很多很多事情，真的是需要跟她们请教!所以我觉得，这也是我的收获之一!还有，就是之前花钱时从不觉得累，但挣钱时就不一样了，由于在学校坐习惯了，忽然站个小时真得受不了，不过还好，后来都适应了!哎...实在之前听他人也说赚钱不容易，可是总没有自己往亲身的体会，而这次，自己通过亲身的体会，真的是...－ 错误！未指定开关参数。－

是....三个字：不轻易!所以真要珍惜自己学习的机会，珍惜父母的劳动成果，固然我平时已比较节俭了，可是还是有时候会头脑发热，乱花钱，以后真得不能再这样了，要理智消费!另外，固然，觉得累，但也考验了我的意志力，特别是在实在站不住的情况下，我不停的告知自己：要坚持一会，这是一个难得的锻炼的机会!有时候，人真得需要发挥主观能动性，每当我这么想的时候，我就会真得坚持下来!真得克服自己，所以总有一种成绩感!我还想再谈一下当我拿到那唯一的几张票票时的感受，当时，真得是激动万分，由于那究竟是我自己的劳动成果，手里紧握着那些钱，感觉自己像个大人一样，可以自己赚钱，可以靠自己赚取生活费，我的双手原来可以创造价值。固然微不足道，但足以让我激动好一会了，这类感觉很美好！总之，这次打工的经历真得让我刻骨铭心！我所收获的只有我自己知道!在短短一个月的打工生涯中，我觉得我不单单是学到了一些知识，更重要的是练就了自己的韧性，让自己明白了很多道理，很多看似简单的道理，也为我自己踏进社会作好展垫，人，总是需要往磨练，往拼搏，要不岂不是在人间白走一遭吗?固然我其实不迷信，但我一直相信：既然给你做人的机会，那末就要好好的掌控!还有，我仍然觉得，学校的生活和社会的生活是有很大不同的，学校的关系还是比较单纯的，同学们的友谊也

－ 错误！未指定开关参数。－

是比叫真的!另外，学习的机会也是如此的难得，所以，珍惜和掌控现在，只有这样，才能对得起所以关心自己的人!不管怎样说，我觉得这次打工的经历会永久印在我的脑海里，而且我相信以后这样的机会还会有很多，我一定会多争取，多锻炼，不断进步自我!挑战自我！固然不是我的第一次社会实践，但我以为是一次成功的，有用的，受益非浅的社会实践这将会对我的以后学习起很大的帮助的!我会更珍惜自己现在具有的一切，是那末来之不容易啊!以上就是我署假的??报告，可能其实不是一份很规范报告，但确确切实我这半个月工作中的感受，也固然那份工作其实不与自己的专业有很大的接口，但我以为，不管任何一种偿试，都是对自己以后很宝贵的充实。

－ 错误！未指定开关参数。－

肯德基实习工作总结本人从去年暑假到现在一直都在肯德基百花餐厅做兼职。对于百花肯德基的生产运作比较了解。所以我针对肯德基的生产运作组织方式，生产运做流程，工作设计做......

肯德基实习工作总结本人从去年暑假到现在一直都在肯德基百花餐厅做兼职。对于百花肯德基的生产运作比较了解。所以我针对肯德基的生产运作组织方式，生产运做流程，工作设计做详......

肯德基在中国的市场营销【摘要】随着社会经济发展和人民生活水平的不断提高，人们的餐饮消费观念逐步改变，外出就餐更趋经常化和理性化，选择性增强，对消费质量要求不断提高，更加追......

肯德基餐厅实习工作总结本人从去年暑假到现在一直都在肯德基百花餐厅做兼职。对于百花肯德基的生产运作比较了解。所以我针对肯德基的生产运作组织方式，生产运做流程，工作设计......

肯德基实习的工作总结本人从去年暑假到现在一直都在肯德基百花餐厅做兼职。对于百花肯德基的生产运作比较了解。所以我针对肯德基的生产运作组织方式，生产运做流程，工作设计做......

**炸鸡汉堡工作总结怎么写2**

“艰辛如人生，实践长才干”，作为大学生，我们最终要走入社会，融入社会。xx年x月x日至24日是我人生中最难以忘怀的日子，那就是我第一次参加了大学生暑期社会实践活动——四进社区。第一次参加社会实践，我明白了大学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式。经过参加这次实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想和认识。

近一个星期的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多东西，而这些东西将让我终身受用。社会实践加深了我与社会各年龄段人的感情，拉近了我与他们的距离，也让自我在社会实践中开拓视野，增长才干，进一步明确了我们青年学生的成才之路和肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大教堂，在那个广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现。期望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。

在支教中，小孩子给我的第一感觉是天真活泼，上课的时候，他们都十分踊跃回答问题，让我惊讶的是只要有一个人带头念，其他人就会跟着念出来。我觉得这种气氛很好，可是如果场面控制不好的话，就会很难授课。虽然这一次支教做得不是很好，可是我真的很高兴，看到这么多天真烂漫的面孔，看到小孩子们踊跃回答我的问题，我觉得无论自我多么累，也是值得的。

感觉真的很简单：开心、幸福、职责！

开心的是看到孩子们的笑容，那种没有任何杂质的笑容，那种从心里发出对我们这些小教师们的尊敬以及将奥运英语传授给他们，将活力散播世界，将奥林匹克精神传递，丰富了他们的知识。

幸福，因为孩子们的重视而更显幸福，因为我们已经走过了的童年却能再度去体味的幸福。

职责，对待这群天真的孩子们，觉得自我要尽力，要耐心，因为孩子们是祖国的花朵，是祖国的未来，是我们的期望。

到了至灵学校，一开始，我有一种害怕的感觉，害怕受到智障儿童的样貌会吓跑我。出乎我意料的是：智障儿童不但样貌和平常人差不多，并且很有礼貌，容易相处。

令我感到安慰的是：智障儿童的听话，用功，为学习好奥运英语，国歌……，他们很用心地去读，去唱，在他们眼里，仅有认真听讲，也绝不会比平常人差。其实，我觉得学习对于智障人士来说真的很有必要，更有着特殊的意义，不仅仅使他们掌握人类的语言与文化，更激励着他们发挥无限的学习潜能，使他们的生活更加充实、健康、有意义。

经过这次畅游至灵学校的活动，我看到了那些智障儿童经过培训教育也学会了一些知识，以此来更进一步地扩展生活圈，为减轻他们家庭的照顾负担。

我期望所有为国家服务的、做公益的人们都能怀着一颗真诚服务的心，与智障人士携手同行，缔造期望。

一个站点的结束就是另外一个站点的开始。

走进老人们所住的房间，看到有的老人躺在床上，有的坐在轮椅上，有的……，看到我们的到来，他们都很高兴。

令我印象深刻的是和一位奶奶聊天过程中发现，她很恨日本人，因为他们侵略过我们国家，作为爱国的一份子，必须不容许外国侵略自我的国家的。我很认真聆听着长辈们讲述旧时岁月的故事，更了解和清楚历史，体会到了爷爷奶奶那一辈人的生活的艰辛和今日舒适生活的来之不易。

我认为，关爱老人不必须需要金钱，更多的是一种心灵的给予，这是一种最默契、最亲密的人际关系，是亲情无形的纽扣，是一种唇齿相依的温暖，是人类伟大的语言。关爱老人就是关爱自我的晚年，我们应当让老人欢乐、健康、毫无后顾之忧地走完他们人生最终的旅程。这样，我们的内心都散发出温暖的阳光照耀着彼此。

随着人类科技礼貌的发展，使大自然遭受了前所未有的污染，身为地球村的一份子，我们的问卷调查就围绕今年世界环境日中国的主题“污染减排与环境友好型社会”来展开。经过这次环境活动来传递绿色礼貌，我期望在人们心中种下环保意识的种子，并使之生根、发芽。

我呼吁大家为了自我、为了子孙后代、为了全人类能永远拥有完美的家园，请为绿色环保“尽一份责，出一份力”。用自我的行动影响身边的人，让世界变得更绿、更美。

这次社会实践，虽然有点辛苦，但很充实。前所未有的尝试，换来非比寻常的体验，实在不虚此行。

**炸鸡汉堡工作总结怎么写3**

肯德基实习工作总结

本人从去年暑假到现在一直都在肯德基百花餐厅做兼职。对于百花肯德基的生产运作比较了解。所以我针对肯德基的生产运作组织方式，生产运做流程，工作设计做详细分析。

肯德基拥有汉堡，鸡肉卷，炸鸡翅，新奥尔良烤翅等十多种食品。那他的生产设备是采取何种生产运作组织方式呢？肯德基采用的是工艺对象专业化的组织方式。下面我以香辣鸡翅、薯条和新奥尔良烤翅为例。

其实，肯德基的油炸机有几个功能键。你可以根据你所要炸的食品选择功能键，机器会自动调试合适的温度和时间。可以说肯德基所有的油炸食品都要通过油炸机。而且像香辣鸡翅，新奥尔良烤翅等食品都要事先在腌制房解冻，清洗，腌制。这些布置是很明显的工艺对象专业化。这样的一物多用对产品的变化有较好的适应性；有利充分利用设备和员工的工作时间：便于进行工艺管理。不利之处是有时几种产品都缺时，特别是正餐高峰期，就会同时争夺有限的资源。

虽然肯德基的设备利用比较合理，但是某些产品仍然出现瓶颈的问题。例如墨西哥鸡肉卷在每周的午餐、晚餐时段都会供不应求。一方面因为肯德基的食品实行保鲜原则，货架上的食品超过一定的时间就全部废弃。而墨西哥鸡肉卷的保存时间最短，只有十分钟。超过十分钟，鸡肉卷的外面的那层薄饼就变得硬，影响口感。为了给顾客最美味的食品，这些“过期食品”都要废弃。肯德基为了减少浪费和节约成本，在制订鸡肉卷的生产计划比较谨慎。

从另一方面来说，墨西哥鸡肉卷的生产流程的产出节拍取决于几个工序中最慢的节拍油炸（7分钟）。即是说油炸这一工序就是瓶颈所在了。也许你会以为7分钟是一个很短的时间，但这已足以降低顾客的满意度。作为顾客，当然是想随到随有又新鲜。但是由于墨西哥鸡肉卷并不像薯条一样普遍受到每个顾客的欢迎，所以一般是现做现卖。但是往往在就餐高锋期，属于生产工艺对象化的油炸机就出现被争夺资源的情况。也就是说当要炸鸡肉条时，都需要等油炸机的空位。针对这个问题，肯德基的餐厅经理必须了解每个星期的人流量和关注是否有大型活动在百花广场附近举行，或到一些节日都要改变生产计划，增加供应。所以开始对油炸鸡肉条时间的预测就显得十分关键。一般在周末的早上8：00—10：00时段，货架上上不超过2条鸡肉卷。到11：00—14：00和17：00－19：00货架上保持5条的供应量。因为既要考虑新鲜又要保证不废弃，况且顾客的口味比较难琢磨。所以对于瓶颈问题，只能说是缓解，而不能得到根本上的解决。正如曾教授所说的：“课本上完美的计算到了实践中就行不通啊，因为要考虑的因素实在是太多了”。

任何一个生产系统都包括设备，技术，组织方式和人的因素等，所以我这次就把肯德基的生产组织方式和人的工作设计结合起来讲。在肯德基，标准高于一切。员工的工作有高度的标准化和专业化。所谓工作标准化是指一个训练有素的人员完成一定的工作所需的时间，他完成这样工作应该预先设定好方法，用其正常的努力程度和正常的技能，所以也叫时间标准。肯德基对不同岗位的员工都有不同的标准。例如考核一位墨西哥鸡肉卷的制作人的工作是否合格，只要根据他的制作速度，工作步骤是否正确，在酱料和蔬菜的搭配上是否适量。然后把这些标准全部量化（优秀3分，好2分，合格1分，不合格0）。在每个月的月初，餐厅经理就会根据他的考核表评估其工作绩效的好坏。

这样标准化和专业化的优点是：

1、工作人员只需较少的时间就可以掌握工作方法和步骤。

2、工作速度较快，产出高。

3、对工作人员的技能和受到教育的程度要求较低。因此人员来源充分，工资水平也不高。那就是肯德基支付元/ 时的原因了。

肯德基这种工作方法和工作设计的思想主要是向技术侧面出发，有一定的局限性。这些局限性体现在：

1、像这样将工作细化，单纯化，标准化，往往容易产生单调感，它导致人对工作变得淡漠，对于一些工作问题可能会习以为常或视而不见。

2、只注重个人的效率，强调个人工作方法的改善和最优而忽略团队工作的重要性。导致工序之间的分离，对提高整体效率很不利。

所以我认为：肯德基在拥有先进设备，优化的生产组织方式的情况下，在工作设计方面应该人性化些，激发员工的工作热情。如果员工有很高的工作积极性，他根据经验和向上层领导反映情况甚至会尽最大的努力改进或协助改革。对于瓶颈问题或其他问题都能得到更好的解决，因为在生产运作管理中，人的因素是十分关键的。

**炸鸡汉堡工作总结怎么写4**

关于汉堡店打工的实践报告

一、实习时间

从××××年××月××日到××××年××月××日，做了为期一个月的实习

二、实习地点

在处于华容县老步行街最繁华的地段的德克士汉堡店实习，该地段人流量大，客源充足

三、实习目的

在大学课堂里学习了两年的专业知识之后，想通过实践来检验所学的理论知识，锻炼自己的与人交往、沟通和团队协作的能力，增加自己的社会实践经验。

四、实习内容

开始时经理要求试工一天，工作8个小时。试工期间，我被安排到大厅工作。负责为客人送餐以及收拾客人用餐后留下的垃圾，工作重点是保持客人就餐环境的整洁，同时还必须兼顾厕所的卫生。本以为这工作是不怎么费劲的，做够之后才知道，千万不可小看任何一份看似轻松的工作。最难的是在中午就餐的高峰期，往往这个桌子还没收拾完，那边就有客人叫服务员怎么还不送餐。忙完高峰期后，工作就相对轻松了很多，收拾好大厅的托盘，将地面拖干净，清理好厕所的卫生我的工作就完成了。试用期结束后，还受到了经理的小小表扬，让我受宠若惊。试用期结束后，经理将我调到了柜台做收银，最开始经理安排了师傅来带我，经过师傅的简单讲解之后我就上岗了，众所周知快餐店里讲究的就是一个字---快。速度是他们一直强调的，顾客在进入5秒钟内要受到招呼;对每一位顾客的配餐要在1分钟内完成;每位顾客排队购买餐点的时间都应该在5分钟以内。这些明确的数字标志着一旦穿上制服，站到柜台上，一切行动都必须是迅捷的，不能有半点拖沓。在柜台站了两天之后，我发现自己还是做不到这样快节奏，于是向经理要求还是去了大厅。这两天的生活让我感受到了工作的辛苦和赚钱的不容易，也明白了每个人都有他自己适合的岗位，而这往往和学历是无关的。

五、实习的总结

短短一个月的社会实践，我更好的接触了这个社会，了解了这个 社会。我想通过这次实践，不管是在以后的学习或是工作中，我都能够更好的把握自己，掌握自己的重心。实践是检验真理的唯一标准，在学校的时候，学习了很多理论知识，但大多只偏于理论而不重于实践，而学习最终的目的就是将理论运用于实践之中。这个暑假里，我通过社会实践收获了很多在学校学不到的东西。在德克士的.一个月，综合自己所看到和接触到的，再结合自己所学的在这里为德克士的经营管理提上一些小小的建议。

1、明确目标市场，服务孩子

德克士的消费人群基本上是4-14岁的孩子及其父母，因此可争对孩子的特性，来制定相应的营销策略。比如说可以在店面门口摆放一些体积不大的玩具吸引小孩的目光，也可供他们玩乐;在店面装饰上也可根据孩子喜欢亲近自然的特性，摆放一些绿色植物，或一个小水缸，放养一些观赏鱼;在大厅里也可划分出一块亲子专区，以供孩子和其父母玩闹;在套餐配送时，可制定专门的家庭套餐，随套餐赠送一些小玩具，等等。这些都可以吸引更多的孩子与其父母前来就餐。

2、细分市场，差异化服务

由于德克士处于步行街的中间位置，周围大多是品牌服装专卖店，人流量大，而且消费水平参差不齐。因为地理位置的原因，导致很多消费者将德克士作为了逛街累了后休息的地方，进入店内并不点餐或店很少量的餐饮，并且这类消费者通常在店内呆的时间较长。怎样将这些潜在消费者转化为真正的消费者呢?我觉得对于这类潜在消费者，店内服务员可提供主动服务，主动询问他们需要什么，大部分人会出于“面子”问题而选择点餐。另外，这类顾客在点餐时大多会选择饮料，我觉得也可争对这种现象，在菜单上可增加一些有补充体力功能的饮料或一些小甜品。

3、多种促销方式，灵活运用

(1)返现促销：对一次性消费达到一定程度的顾客，实行返还部分现金的方法。

(2)折扣促销：采用一定的积分制，在顾客第一次消费时发放积分卡，以后每次消费凭卡积分，积分到一定程度，实行VIP政策，发放贵宾卡，消费凭卡打折。

(3)捆绑促销：可向周围的专卖店发放一些现金券，再由专卖店转发给部分消费者，凭券抵部分现金。同时也可联合周围的专卖店，由 德克士向部分消费者发放专卖店的现金券。

**炸鸡汉堡工作总结怎么写5**

物资管理是餐厅管理的重要一环，是反馈物资短缺、积压、变质、过期的信息窗口。所以在以后的日常工作中，应对物资管理方面予以重视，以减少原材料的报损，达到减少成本的目的。

严格控制物品领用。对某些物品实行以旧换新，一对一的调换，如：电池、手套、洗洁精等，这些物品在换新时需用被更换的物品进行换取。同时应将针对物品的使用频率分为固定资产和流动资产两种。固定资产应进行贴条封锁管理，当需要时应通知领班及以上人员进行登记、领取，如果是能够归还的物品，应及时归还，如不归还则划为流动资产使用，应做好相应登记；对于调拨等物品，应做好调拨手续。

**炸鸡汉堡工作总结怎么写6**

一、实践目标：

我参与社会实践的单位是一家刚经营不久的窗帘店。这点所占的土地面积并不是很大，大概六十多平方米吧！店里的老板是一个四十多岁的妇女。她说要把此店经营成该镇上质量最好，价格最合理的窗帘店。从这个方面。我无意识中，就学到了那立争鳌头敢为先的精神，凡做事都要有目标,并敢于去争取，去拼搏。

二、实践的内容：

金城富窗帘店坐落于广东省廉江市长山镇的新街上。从XX年7月2日起至XX年7月14日这十三天我一直进行社会实践。我在店里的主要工作是：开布、剪布、缝布，还有熨布。简单来说，就是打杂，也就是说，老板在哪里有需要，我就要在哪干活。从在金城富这里时间中，我知道了制作窗帘的整个流程，即是开布―剪布―缝布―熨布―叠布―装布。这看是很简单的活儿，可真正能在实践中进行就是件难事情了！就拿开布举个例子吧。一匹布大概六十米长，重量大概有百斤，所以拿起来很费力。由于实际的需要，不同的`顾客需要的窗帘布的\'长短也不一样，于是就要用米尺来经行度量。每量一下，都要展开那匹重布匹，于是就费劲了！量好之后要用粉笔做上记号。接着就到了第二步工序了，那就是剪布。很多人认为剪布很剪布简单。恩，的确很简单。不过要剪得直就不是件简单的事情了，那得动点脑筋。开始我就拿尺子在刚刚画好记号的布匹画上直线。以便我把布匹剪直。那老板敲着我的脑袋说：“亏你还是个大学生”。于是她就开始演示剪布的正确步骤。首先，她在那记号处剪了一个小口，然后伸手往那口里拉出一条细细的的线。接着就抓起那条线小心的拔，那时布匹上就出现了一皱痕，一条很有个规律的皱纹，皱纹沿着一条笔直的线两边散开。最后，老板就拿起剪刀往那条线剪去。经过多轮重复刚刚那几个动作之后，不用多久，老板就在不用尺子的情况下剪下了一块四边笔直的窗帘布。当时，我真的佩服她呀！做事要认真啊，这是我刚刚学到的很有用的知识。

三、实践的结果：

通过这13天的努力，我得到650元作为报酬，这是个很直接的结果。我也很欣慰我能通过我的努力换来这个收获。当然，我的目的并不是为了这结果。当我社会实践结束之际，也说明了我已经完成了学校布置的任务。还有，通过这次的实践，我学到了许多课本上未能授予我的知识，特别是做窗帘这一流程，还有老板教给我的许多知识。

四、实践的总结和体会：

总体来说，我在这次实践中很投入，很用心，老板有时也夸我是个勤奋的懂事的学生。我很感谢金城富提供这一机会给我锻炼，很感谢教我许多知识的金城富老板。由于客观现实的存在，我的社会实践的内容与我的专业并没有多大的关系。但是，我并没有后悔我在这寒假毅然参与者实践的选择。

对于大学生而言，敢于吃苦是一种基本的素质。通过这次的实践，我增长了见识，锻炼了自己的才干、培养了自己的个性，不再只是个纸上谈兵的大学生了。这次亲身体验让我深有感触，这不仅是一次实践，还是一次人生得宝贵财富。在今后，我要参与更多的实践中去，磨练自己的同时让自己认识的更多。使自己未踏入社会就体会社会的更多方面。

**炸鸡汉堡工作总结怎么写7**

大学生社会实践是促进大学生素质教育，加强和改善青年学生思想政治工作，引导学生健康成长和成才的重要举措，是学生接触社会、了解社会、服务社会，培养创新精神、实践潜力和动手操作潜力的重要途径。为帮忙、引导青年学生身体力行科学发展观，丰富广大青年的课外生活，充分发挥大学生的专业优势服务社会，我院结合自身实际，以将新世纪大学生培养为有梦想、有道德、有文化、有纪律的“四有”新人为目标，秉承“实践出真知”这一基本理念，充分发挥专业优势，认真准备，精心策划，贴近学校实际、专业实际和学生实际，制定了详细的活动方案，在省内外开展了一系列多种形式的社会实践活动。现将活动状况总结如下：

一、社会实践工作的基本概况

今年我院共学生参加各类社会实践活动1600于余人次，上交社会实践报告共1200余份。社会实践以大学生文化卫生下乡、大学生社区服务、毕业生实地调查以及志愿服务世博会为主要形式，组织了包括医学影像、防护知识宣传团，大学生科技创新团队，放射学院鲁西南地区贫困学生家庭“送温暖”医疗卫生服务团，放射学院省外学生生源地医院影像设备及人员构成调研团，省内医院影像科放射学院往届毕业生对学院建设反馈意见调查团，世博会志愿者服务小组，大学生进社区服务队等，并划拨专项经费用于支持学生社会实践活动。

二、社会实践工作的基本特点

1、领导重视，广泛动员，准备充分

校和学院取得了荣誉。我院的科技创新团队之一物理爱好者协会获得“山东省优秀大学生科技社团”荣誉称号。

3、主题鲜明，资料丰富，突显时代特色

我院始终以\_理论和“三个代表”重要思想为指导，深入学习和贯彻科学发展观，引导学生用心参与构建社会主义和谐社会，提升学生对社会主义核心价值体系的认识，激励我院学子为全面建设小康社会，实现中华民族伟大复兴贡献青春和力量。实践活动中，我院始终以“实践励志担重任青春建功绘人生”为主题，结合实际状况与要求，紧跟社会热点焦点，关注社会体验生活，深入落实科学发展观，活动过程中具有以下特点：

(1)“早”：宣传动员早。开学伊始团总支召开了放射学院大学生社会实践工作专题讨论会，确定了今年实践的主要资料和形式，并对我院的社会实践项目进行了落实。

(2)“多”：项目多，形式多，参加人数多，分布地区多。今年学院共组织了近十个项目，透过集中组队、个人组队和自由参与等形式，全院学生参加社会实践1600余人次，实践足迹遍布全省十七个地市和北京、天津、河北、湖北、吉林、内蒙古等6个省市。

(3)“实”：一是项目确定“实”。在今年的实践中，实践项目的确定尽量紧密结合专业学习和时代脉搏，突出实践的项目化，阵地化、事业化特征。二是领导工作作风“实”。学院领导对实践项目逐一审核、指导，注意时间项目的可操作性。三是指导教师指导“实”。学院的重点团队都配备有专门的指导教师，不仅仅在实践前对重点分队和重点项目进行了指导，并且对同学们的实践方案和调查表的设计等亲自进行指导，对学生实践后的报告进行了反复修改。教师们严谨的工

作作风极大地鼓舞了同学们的士气。四是同学工作“实”。同学们在下乡的过程中表现出个性能吃苦、个性能战斗的精神。有的为了一个数据，不知要查找多少本资料，不知要跑多少个部门，但依然坚持完成调查，提交了高质量的调研报告。

(4)“严”：一是纪律制度严。制定了详细的实践方案，专门对学生进行了动员和培训，保证了实践活动的顺利进行。二是实践报告审查严：在上交的不合格报告，责令其限期整改。

4、注重培养，精心指导，我院社会实践工作后继有人

为了培养社会实践工作方面的优秀人才，我院利用学生会下设的青年志愿团为突破口，培养了一大批热衷于社会服务，热衷于大学生社会实践工作的学生群体。在学院团总支的统一安排下志愿团先后到泰安市敬老院、盲校、大白峪社区等进行了三次社区服务，在活动过程中，同学们不怕苦不怕累，帮忙敬老院的老人、盲校的学生打扫卫生、洗衣服，向他们宣传一些新的国家政策，个别同学还为老人和盲校的同学们向上了歌曲和舞蹈，为他们带去了欢声笑语。这三次社区实践活动的有序开展，不仅仅对青年志愿团的团员们有必须的教育作用，对于社区的社会综合治理、文化宣传也有着促进作用，同时更有助于和谐社区周边环境，提高我校的社会美誉度。扩在活动中，同学们开动脑筋，团结协作，运用所学知识、认真参与实践，发扬“奉献、友爱、互助、提高”的志愿者精神，坚持把各项活动作为奉献社会、报效国家的有效载体，在实践中感受、思考、传承和发扬助人为乐理念，将志愿服务精神贯彻到底。活动后同学们表示在志愿服务当中自我真正感受到了“助人为乐”的内涵所在，以后会继续以用心的态度参加大学生社会实践活动。

**炸鸡汉堡工作总结怎么写8**

甲 方 ：

地 址： 联系方式:

以下称“特许人”

乙 方：

姓 名： 身份证号码： 性别： 户籍地址： 联系方式：

门店详细地址: 省/市 市/区 县/镇 镇/路 路 号

以下称“受许人”

双方经友好协商，本着诚实信用、互惠互利、共同发展的原则，依据《\_合同法》及有关法律法规的规定，特许人授权受许人在指定区域进行“快乐星汉堡”加盟代理和推广，并就相关事宜达成一致:

第1条 宗旨

特许人依法拥有“快乐星汉堡”系列产品和品牌的知识产权，受许人只有经过特许人的允许，才可以使用“”的名称、商标、图案、色彩等受法律保护的知识产权(以下统称名称和商标)。 公司名称: 上海斗石餐饮管理有限公司

受许人愿意通过使用特许人的运营体系和操作系统，在接受根据合同条款和在本合同所规定的区域特许开设、推广“快乐星汉堡”加盟连锁门店，销售特许人相关指定产品。

第2条 受许人的法律地位

受许人以自身名义，自付费用，作为独立的经营者进行其活动。因此，受许人须接受对所有经营者共同的法律要求，特别是有关资格的规则以及社会的、财务的和商业的要求。作为一个独立的经营者，受许人应就其活动自负一切风险和从中获利。

受许人不是特许人的代理人、买卖代表，也不是他的雇员或合伙人。

受许人不是作为特许人的佣金代理人，受许人无权以特许人的名义签订合同，使特许人在任何方面对第三人承担责任，或由特许人负担费用，承担任何义务。

第3条 授予的各项权利

为了使受许人正常经营，特许人授予受许人下列各项权利：

使用“快乐星汉堡”名称和商标的权利;

在引进以及经营过程中从特许人处获得技术、商业、法律和经营等方面指导的权利;

在经过核准区域和核准建筑物内，按本合同产品专利费及价格体系的约定，经营“快乐星汉堡”专卖店相关指定产品的权利;

享有本合同约定区域的独家加盟代理权的权利;

享有核准区域内所开设/开拓门店特许使用费(含商标使用费、广告费)分成的权利。

第4条 授权区域

特许人授予受许人在 省 市 县(按合同生效日时的政府行政划分为界定区域)作为“快乐星汉堡”的 代理商(省级、市级、地区级、县级)，享有“快乐星汉堡”专卖店加盟代理权,向以上地域内推广、销售、配送“快乐星汉堡”品牌和相关指定产品;

受许人在合同期内，每年通过自己努力开设或发展不少于省级代理 8 间、市级代理 5 间，地区级代理 3 间、县级代理 1 间“快乐星汉堡”专卖店;

在上述规定的任一年度内未完成开店数量的，特许人有权于次年度始在上述区域内引入具有与受许人相同权利的第三方经营、开设、推广“快乐星汉堡”加盟连锁专卖店，或特许人有权单方面解除本合同，取消受许人该合同剩余时间的代理权。

在本合同期间，根据市场变化，双方可协商制定新的门店发展目标或规划，在双方达成一致意见，重新签订补充协议后按新的发展目标或规划执行。

受许人不得变更或超越授权经营的区域，如违反规定，特许人有权解除本合同，取消受许人该合同剩余时间的代理权。

第5条 代理划分及相关费用

根据区域大小可分为以下代理模式，加盟商经审核后可优先升级为代理商。

第一级代理为省、自治区级代理，保证金为壹拾伍万元人民币，代理费用为貳佰万元人民币。

第二级代理为直辖市代理，保证金为壹拾万元人民币，代理费用为壹佰伍万元人民币。

第三级代理为地区(省会)代理，保证金为陆万元人民币，代理费用为壹佰万元人民币。

第四级代理为县级代理，保证金为贰万元人民币，代理费用为叁拾万元人民币。

保证金于签定合同期满后，无违约行为，无息退还。

加盟商符合本合同所述开设的加盟店，代理商必须和加盟商签署特许人指定的“快乐星汉堡”加盟合同，如发生受许人多收、瞒收、上报虚假金额等行为，特许人有权单方面解除本合同，取消受许人代理资格，特许人方有权重新选择该地区的代理商，并保留追究受许人造成特许人相关经济损失的权利。

根据市场和发展的需要，特许人有调整收取门店特许使用费、履约保证金、管理费、商标使用费、广告促销费的权利。

第6条 授权期限

授权特许经营代理推广期限为： 年 月 日至 年 月 日。本合同在双方签字/盖章之日生效。

合约期满，特许人将根据受许人的表现，决定是否续约;受许人必须于本同期限届满前至少3个月通知特许人是否续约，双方不发出续约通知将终止本合同。通知需用挂号信或任何其他书面传递手段，可借以确定收到通知的日期(该日期可用以计算通知期间)。

第7条 装修及设备要求

建筑物装饰

特许人不与受许人所代理区域内的加盟店签订装修协议，由加盟店直接按照统一设计与装饰公司签订门店装修合同。

受许人在本合同核准地域开设的门店，且店址均须获得甲方书面同意。

门店设备和原料由受许人按清单报与特许人，由公司总部统一配送。

第8条 品牌形象与管理

店铺的形象

受许人须按照“快乐星汉堡设计图纸”和运营手册中所描述的标准来监督、维护所辖区域内各“快乐星汉堡”门店的装饰、设备以及外观;当其不符合要求时，受许人有义务督促各门店按照特许人的要求对店铺进行重新调整和装修，包括更新老化的设备。

受许人及其雇员要对客户及所辖区域内门店提供及时、礼貌、友好、有效的服务。并对顾客以及公众保持最大程度的诚实、公平以及遵守道德上的准则。

B) 店铺的安全、维护、清洁、运行和外观;

C) 受许人及其雇员统一形象及外表;

D) 对所有名称与标志的使用;

E) 运营时间的保证及对运营资金的保持;

F) 对于标牌、商标、海报、陈列、标准配置以即相关产品的使用;

G) 作为特许人认可的受许人以及受其管理下店主证明的使用;

H) 受许人选择投放广告的内容、风格以及媒体的审批;

I) 受许人所保持的最低限量的库存保证;

J) 特许人许可的礼物、储值卡(书面许可)、赠券或者当地的促销活动的开展;

K) 保证最佳数量的受训员工;

监督

受许人应严格执行特许人的关于“快乐星汉堡”门店和推广的各项规章制度与政策，承担其所代理区域内各“快乐星汉堡”门店的经营、卫生等监督管理责任，负责监督其所授权区域内各“快乐星汉堡”门店的经营、装修、名称和商标标识的使用、营业人员的管理、培训、服务规范均要符合特许人的要求，对门店的违规行为及时通知纠正或向特许人提出处理建议。

第9条 食品卫生安全

受许人有义务监督其遵守本合同规定开设或发展的门店，在门店签约后的90日内必须自费申领由当地政府机关颁发的营业执照、卫生许可证等营运门店店必备的证照。

受许人对食品、半成品、成品、包装材料、食品调配设备发现有异常情况或者存在疑虑的，必须立即停止使用并上报特许人，经特许人确认或处理后，恢复正常或消除疑虑后，方可正常使用，否则，因此造成相关食品安全事故或纠纷的，受许人承担所有损失与法律责任，且特许人保留追究受许人因此而造成特许人相关经济损失的权利。

不管任何原因致使受许人管辖区域内各门店发生相关食品安全事故或纠纷的，受许人必须在事件发生30分钟内通报(以电话或传真的方式)特许人，且受许人必须立即妥善安置涉及人员，否则造成特许人名誉和相关经济损失的，特许人有权解除本合同，作为违约金受许人所缴纳的所有费用不予退回，且保留追究受许人因此而造成特许人相关经济损失的权利。

所有产品必须在保质期限内销售，超过保质期限的产品受许人必须销毁处理，如受许人因销售过期产品导致发生食品安全事故或纠纷的，特许人有权解除本合同，作为违约金受许人所缴纳的所有费用不予退回，受许人承担所有损失与法律责任，且特许人保留追究受许人因此而造成特许人相关经济损失的权利。

第10条 特许人的权利和义务

特许人保证：

是名称与商标持有人;因而有资格授予受许人使用的权利。 受许人对这些权利的使用并不妨碍任何第三方在按本合同规定的地区内的权利。

特许人同意在任何特许经营开始之前向受许人提供下列服务：

向受许人提供包括场地装修和产品展示标准在内的说明;发展业务所需准备的清单;向受许人提供示范的装修条款和有关受许人许可范围内进行改制的建议; 就受许人开展特许经营而进行的任何广告宣传活动提出建议。

向受许人提供优质的产品方案，并对产品的品质负责。在销售、储存过程中，若因受许人原因导致产品质量责任，应受许人方承担。

第11条 受许人的权利和义务

特许人按本合同所述授予受许人以使用名称与商标的权利[非独家权利]，但此种使用权限于合同所规定的对产品(服务) 之销售。

特许人有义务保证受许人的初始的和后续的产品技术培训。

受许人及其员工应参加按本合同组织的必要的初始训练班。

受许人应向特许人提供一切能改善网络的建议和他在经营特许活动中获得的经验。

受许人不得向特许人核准区域外的特许人的第三方供货，否则特许人有权解除本合同，取消受许人代理的资格，受许人已缴纳的所有费用不退回，并且特许人有权重新选择该地区的代理商。

为了保证产品的用料和包装等符合国家标准和快乐星汉堡的品牌形象，受许方应从特许方直接采购所有产品和包装，以保证快乐星品牌提升和拓展。未经特许人书面批准，受许人不得从任何第三方进行原料采购，而损害快乐星汉堡的产品口味和品牌形象。否则特许人有权单方面解除本合同，取消受许人代理资格，受许人已经缴纳的履约保证金不退回，并且特许人有权重新选择该地区的代理商。

受许人有义务监督所代理区域内所有“快乐星汉堡”门店不得销售特许人指定商品以外的一切其他产品(特许人书面同意的除外)，按照特许人提供的配方进行产品配制，从特许人或特许人书面指定的厂商处购买原材料。受许人对加盟店的违规行为应及时通知纠正或向特许人提出处理意见。

受许人一旦发现侵犯或滥用特许人商标，商业名称或者其他简称以及任何侵权或不正当竞争情况的应将此情况立即通知特许人。

受许人应就法律程序向特许人提供必要的帮助，以便在诉讼中成功地得出结论。此项帮助引起的费用应由特许人及受许人共同负担。

在事前书面通知后，受许人如果在法律上能这样做时，应进入任何有用的法律程序，以便特许人的权利得到确认。

受许人向加盟商提供西式快餐加盟咨询及其他相关服务，自行负责开拓市场与发展客户，在代理业务中保证向客户及加盟商提供良好的服务，不得以欺诈、胁迫等不正当手段损害加盟商及乙方的利益及声誉。 受许人取得代理后，享受本区域内自己发展客户的加盟金90%净利润所得，公司发展客户的加盟金70%净利润所得(即受许人签订的客户，受许人享有其加盟金90%净利润所得，公司享有加盟金70%净利润所得，公司签订的客户，公司享有其加盟金30%净利润所得，受许人享有加盟金10%净利润所得)。

根据客户培训的需求，受许人代理区域的加盟商可以根据自身要求来上海总部培训的或要求公司总部派资深技术人员上门培训。

受许人承诺不会将技术等保密资料披露或允许任何和快乐星汉堡品牌无关第三方使用，并且不会向其受许方员工泄露任何属于特许方的保密资料，除非该等员工有必要为工作的缘故而掌握该等保密资料。 特许人有义务免费为受许人提供公司新产品的制造工艺及技术配方。

协议生效后，受许人可以以特许方总代理或办事处的名义对外宣传。

第12条 续约

在本合同期限届满时，受许人在满足下列条件的情况下，享有合同到期后同等条件下优先续约的权利： 较好地履行了本合同的义务，没有发生过比较重大的违约行为;

已经向特许人支付了到期的全部款项。

提前六个月书面提出续约申请。

如受许人于本合同期满后不再续约或合同期限内放弃履行本协议，须在本合同到期前六个月以书面形式通知甲方，受许人在收到特许人的回复后的一个月内，将区域内所有“快乐星汉堡”门店的相关资料移交给特许人。

如受许人于本合同期满前六个月不就是否继续履行本合同提出书面要求，特许人有权视受许人自己放弃优先续约的权利，特许人有权选择另一方替代受许人为该区域的代理商，且受许人在收到特许人的通知后的一个月内，必须将该区域内所有“快乐星汉堡”门店的相关资料移交给特许人;受许人必须于本合同期满前的一个月内将原代理区域所有的“快乐星汉堡”专卖店移交给特许人授权的另一方管理，需无条件配合特许人、特许人授权的另一方办理、完成移交(原受许人代理区域内所有“快乐星汉堡”)所需的一切相关的法律程序、文件。

甲方(特许人)：上海斗石餐饮管理有限公司

(盖章)

合同签署人：

联系方式：

邮箱：

签约时间： 年 月 日

乙方(受许人)： (盖章) 合同签署人： 联系方式： 邮箱： 签约时间： 年 月 日

**炸鸡汉堡工作总结怎么写9**

一、活动主题

你的青春，我的快乐

二、活动目的

1、通过美容院七夕情人节活动增加新的客源

2、巩固美容院老顾客

3、通过活动，让更多的人知道我们美容院，宣传我们的品牌

三、活动时间

20年x月—20年x月日

四、活动对象

所有女性顾客

五、活动内容

1、活动期间，凡在美容院消费者可免费享受足疗项目，缓解您脚步的压力。

2、进美容院消费的顾客都可以享受折优惠。

3、在活动中，消费满580元的顾客，赠送洗面奶一瓶。

4、在美容院消费满780元的顾客，赠送补水液一瓶。

5、在美容院消费满980元顾客，赠送晚间护肤一套。

6、在美容院消费满1280元顾客，享受8折优惠，并赠送原液一套。

六、活动宣传

1、活动宣传时间：20年x月日——x月x日

2、宣传办法：

a、美容院前面放两个美容院七夕情人节活动方案详细内容的易拉宝

b、在美容院门店上挂上美容院活动主题的横幅。

c、在附近可以张贴大海报，宣传美容院的活动方案。

d、在美容院附近散发传单。

七、注意事情

1、活动的广告图必须设计的很有感染力，不然达不到吸引顾客的效果，以恢复青春为主题。

2、活动期间，美容院所有员工的行为举止必须规范，占有站姿，左右坐姿，见到顾客要同意微笑问好，要凸显美容院服务的专业性以及团队力量。

3、在美容院内部进行适当的布置，让美容院充满七夕情人节的气息。

4、可以联合附近的超市或是卖场做活动，将美容院的七夕情人节的消费券作为赠送。

**炸鸡汉堡工作总结怎么写10**

对于大学生打工，一向是仁者见仁，智者见智，许多人的看法不尽相同。每个人都有自我的人生模式，我们有理由走自我选择的人生路，只要把握住自我，掌握好学习与打工的分寸，肯定能把大学这个人生阶段过得丰富多彩。

打工的途径或者形式多种多样，只要是对社会有益，对自我积累人生经历有益，还能够有少量收入，就能够毫不犹豫的参与其中。

虽然在实践中我只是负责比较简单的部分，但能把自我在学校学到的知识真正运用出来也使我颇感兴奋!在学校上课时都是教师在教授，学生听讲，理论占主体，而我对知识也能掌握，本以为到了企业能够应付得来，可是在企业里并没有想象的那么容易，平时在学校数字错了改一改就能够交上去，但在工厂里，数字绝对不能够错，因为质量是企业第一生命，质量不行，企业生产就会跟不上，而效率也会随之下降，企业就会在竞争的浪潮中失败。

所以，每一个环节都不能出错。这种要求是我们在课堂上学不到的。在学校里可能只需会解一道题，算出一个程式就能够了，但那里更需要的是与实际相结合，没有实际，只是纸上谈兵是不可能在社会立足的，所以必须要异常细心谨慎，并且一旦出错并不是像学校里一样教师打个红叉，然后改过来就行了，在工厂里出错是要负职责的，这关乎工厂的利益存亡。总之，这个寒假的社会实践是丰富而又有意义，一些心得和体会让人感到兴奋，但却决不仅仅用兴奋就能描述的，因为这是一种实实在在收获，是对有经验者优先的感悟。

在我的打工生活中，我也明白了许多：在日常的工作中上级欺压、责备下级是不可避免的。虽然事实如此，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，必须要心平气和，仅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，并且要明确表示你是真心在理解他们的批评。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，这才是我所应当做的。

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，那么你必须会交得到很多朋友。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，要明白给予比获得更令人开心。不论做是事情，都必须有主动性和进取性，对成功要有信心，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。我不明白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。此刻想来，二十四天的打工生活，我收获还是蛮大的。我所学到的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，应对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了寒期打工。寒假虽然仅有短短的一个月，可是在这段时间里，我们却能够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明白两耳不闻窗外事，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本事。经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本事要依靠实践的经验和锻炼。应对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应当转变观念，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我的创业和社会实践本事。

此刻的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手本事以及与他人的交际本事。作为一名大学生，只要是自我所能承受的，就应当把握所有的机会，正确衡量自我，充分发挥所长，以便进入社会后能够尽快走上轨道。

除了工作中我学到很多很多在学习中无法学到的知识和经验外，在我看来，我收获的是，我变得很开朗很自信。以前在人群里，我胆小得几乎宁愿缩在角落里，期望没人能注意到我。而这一次，在我们的小组会议里，我变得很自信，我勇于在大家面前表达我的看法，勇于向组长提出提议。更有甚者，在每一次活动中，我都踊跃参加，表现相当进取。组员居然不相信我之前会是一个相当内向的人。我觉得，这次社会服务活动给我ZUI多的是，让我自我有了很大的改变，并且这个改变，是我之前都一向想要的。

在这次寒期的工作中，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。

这次的实践的确给予了我很多。今后，我将继续坚持认真负责的工作态度，高尚的思想觉悟，进一步完善和充实自我，争取在以后的学习中更好的完善自我，在以后的实践中更好的运用去自我的只是，做一个合格的大学生，将来做一名对社会有用的人。

**炸鸡汉堡工作总结怎么写11**

汉堡店活动方案

要开展一次活动，做好活动方案是很重要的!大家知道汉堡店活动方案应该怎么做吗?以下是分享给大家的：汉堡店活动方案,大家可以参考其方法哦!

汉堡店促销活动方案【1】

【活动目的】

推动端午节销售经营

增加同学生群体互动,提升对汉堡店的认知,满意度

体现会员的优越感,推动会员卡办理,形成忠诚客户群体

【活动对象】

大学城所有学生

【活动主题】

“汉堡大粽子,一样不一样”

【活动时间】

20XX年6月16日

【活动形式】

现场互动

商品促销

【活动执行】

Part1:现场互动

活动主题:“粽”里寻“堡”

活动简介:制作粽子大小的汉堡包,用粽子叶将汉堡包制作成粽子的样子,并放在真正的粽子之中,参赛选手找出其中的汉堡包,找出数量全部正确的选手,获得主办方提供的丰厚礼品.

活动规则:

1,以20个样品为制作基础,包含12个真正的粽子,6个汉堡包和2个粽子模型,放在一起,请参赛选手找出其中的汉堡包.

2,活动过程中选手只能通过眼睛观察和气味分辨,禁止触摸“粽子”

3,每轮时间限时1分钟,每次3名参赛选手一起比赛.

4,比赛时间结束后将答案写在参赛卡上交给组办方,整个活动结束后公布获奖名单和颁发奖品.

5,小组的参赛人数和比赛总共进行几轮,可根据报名人数进行调整.活动奖品由组办方自己决定,建议可用抵扣卷,折扣卷,端午节装饰品(长命缕等),(文章自: 请保留此标记)粽子等配合使用,奖品成本较低.

6,活动可以采用现场报名的方式

活动准备:

1,粽子,汉堡包,模型

2,参赛报名表,答案填写纸片

3,桌子,盘子,播音设备等其他物料准备

Part2:商品促销

端午节作为最具有中国特色的传统节日,为了体现端午节快乐祥和的活动气氛,通过现场互动和促销回馈感谢消费者对汉堡包店的支持.以折扣卷和小礼品为主,

同时为了体现出商家对忠诚的\'会员消费者的支持,活动当天,会员消费者只要持会员卡,在汉堡店消费,就可以获得一个美味大粽子或者长命缕.

促销时间:20XX年6月16日,AM10:00——PM14:00

促销规则:

1,在活动规定时间内,在店内消费满xx元或者xx个汉堡包(由商家确定),就可以获得长命缕1个

2,会员在店内消费即可活动长命缕1个,情侣可获得2个

3,凭活动促销宣传资料可享受xx折的优惠(和赠送活动只能参加一种,会员不受限制)

4,活动只在AM10:00——PM14:00进行,时间前后不享受本次优惠活动.

【活动宣传】

1,6月14日,6月15日,在大学城人流集中处,进行活动资料的分发,告知活动信息

2,在各学校的告示栏粘贴促销活动资料

3,以短信形式通知各会员

岁末年末促销活动方案拓展阅读【2】

xx伴随有太多的风风雨雨，无论xx需不需要诺亚方舟的船票，我们都希望我们这份大礼让所有人眼前一亮，充满希望。

谣言终将至于智者，时间是检验谎言最有力的武器，当有人不仅山寨我们的产品还山寨我们的品牌的时候打擦边球骗取加盟商的信任的时候，也是广大加盟商第一时间反馈公司，没有造成大家的损失，这是万幸中的万幸。

马良绣品xx为大家呈现了行业首创的彩绘底抱枕，还有个性丝带绣定制，还有林林种种的“家”计划“客厅墙”计划精准营销的新品都得到了大家的认可，为广大加盟商在xx店面盈利中划上了浓重的一笔，马良绣品全体公司员工真心的为广大商高兴，赠人玫瑰手留余香，有这份余香我们就心满意足。

所以今天公司在xx年12月15号正式开启年终百万零利润反馈。

百万反馈年终活动：

1.加盟商拿货xx以上5000一下，公司所有商品将按照最低拿货价格再打九折销售，成品赠送如常，购物袋赠送如常，光盘赠送如常。

另公司提供特价款产品(均以二元，五元，等价格)

2.加盟商拿货五千以上，公司将会以零利润特价专供近三百款行业最新公司销量最大的产品，请广大加盟商从公司索取特价活动进货单，同样也可以享受特价款产品(均以二元，五元等价格)

3.活动时间为：xx年12月15日到xx年12月31号。

特别注意事项：

a:活动期间我们将尽最大可能保证货物在一两天内发出，如有特别情况公司将及时通知加盟商。

b:特价款产品(均以二元，五元等价格)数量有限，发完既止。

详细情况请以既时既刻选货单为准。

**炸鸡汉堡工作总结怎么写12**

⑵原材料进货由每月审核登记改为每旬进行登记，进行价格对比，及时发现变动，特别是吧台水果中用量比较大的“西瓜、柠檬”价格不是很稳定，经过改进，要求在每次提价时必须提前通知方可开单，取得一定的效果。

⑶销售，在档口每个高峰期时，由以前的轮岗调整为现在的定人定岗，利用谢小丹、王延年两位部长优秀的销售能力，固定为档口推销员，使营业额上涨许多，名片产品均列入销售前十名排名，并得到客人的好评与认可。 ⑷会员卡的开发，要求每个管理人员与收银员每月的销售任务是10张会员卡，一来可以知晓顾客对于我们品牌的信任与支持度，二来可以让顾客感觉到“实惠、便宜”，取得的效果是会员消费从每月的5万、6万、7万、上涨到6月份的9万，可知，我们的努力是得到客人的支持认可的。

（5）增加单位“十一小学”的外送订餐，把握机会，真诚对待每一次的外送，无论金额多与少，让客人感觉到我们的真诚与重视，在上半年中为外送金额增加了许多。

**炸鸡汉堡工作总结怎么写13**

这次社会实践使我感触很深，这不仅仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自我的同时让自我认识的更多，使自我未踏入社会就已体会社会更多方面.

参加社会实践不仅仅是为了工作挣钱。其目的是在于锻炼自我，提高社会的适应本事。于是我找到了一家淀粉厂。老板看我结结实实的，并且身强体壮，就同意我留下来做实习生。工作时间从上午9点-午时2点再从午时4点-晚上8:30，虽然时间长了点，但热情而年轻的我并没有丝毫的感到过累，我觉得这是一种激励，使我明白了人生，感悟了生活，接触了社会，了解了未来。在工厂里我是以打扫卫生为主，在学校里也许有教师分配说今日做些什么，明天做些什么，但在那里，不必须有人会告诉你这些，你必须自觉地去做，并且要尽自已的努力做到，一件工作的效率不一样的人会给予不一样的评价。

这是我第一次参加社会实践。对于一个学生而言，敢于理解挑战是一种基本的素质。虽天气严寒，寒风呼啸，我毅然踏上了社会实践的道路。想经过亲身体验社会实践让自我更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自我的才干，培养自我的韧性，找出自我的不足和差距所在。

在长达一个月的实习中，我总结出了以下几点个人工作的理念来规范自我在工作中的言行举止：

1.首先要处理好与领导和同事之间的关系。

2.在上班之前制定好今日的工作计划，并熟悉工厂里的各项规章和章程，保证上班的工作效率。

3.按时上下班、坚决做到不迟到、不早退。

4.上班时间不能接打电话，做私人事，聊天等。

5.保证工作过程中服从领导安排，处处以大局为重，维护工厂形象。

时间过得飞快，不知不觉这次社会实践结束了，经过这次实践，我能真正体会到这一点。在工作中，在真正的社会交际中，顾客永远是对的，你不能掺杂自我的个性。

我认为在工作中应当具备以下几点：

第一，乐观。不管遇上什么样的困难，都要用乐观的态度去应对，相信会有所转机。

第二，自信。首先自我要有自信，自信不是自夸，而是对自我的本事作出的肯定，这样别人才能更加相信信任你。你要对自我说“我必须能行”那你就必须能行。

第三，肯努力。我一向十分信奉一句话，“努力就有期望”不要觉得成功遥不可及，其实只要你在不停的努力你就靠成功越近，“踮起脚尖就更靠近阳光”在努力的过程中千万不要放弃，说不定你距离成功就差一步，而你却放弃了!要勇于应对各种挫折，挫折并不能阻挡有勇气的人走向成功。

第四，谦虚做人。异常对于刚走出校门的毕业生至关重要，我们本来对于社会上的知识知之甚少，我们千万不能骄傲自大，自以为是，那是肤浅的表现，我们要谦虚做人融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给的意见，我们要耐心听取，虚心理解。

在中国的经济飞速发展，又加入了世贸组织后，国内外经济日趋变化，每一天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今日就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

**炸鸡汉堡工作总结怎么写14**

一、实践目的

我要在寒假参加社会实践的决心。我要看看自我能否在恶劣的环境中有本事依靠自我的双手和大脑维持自我的生存，同时，也想经过亲身体验社会实践让自我更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自我的才干，培养自我的韧性，更为重要的是检验一下自我所学的东西能否被社会所用，自我的本事能否被社会所承认。想经过社会实践，找出自我的不足和差距所在。仅有亲身经历过才会有那种超乎平常的感觉。今年自我的假期和去年大致相同。其实学校要求我们参加社会实践，无非是想让我们提前接触社会，了解社会，这样才不会在真正走上社会的时候找不到生活的重心，于是我决定再次真正的去接触社会，品尝社会的酸甜苦辣。

二、实践资料

假期的第二天我依然来到相约台球俱乐部担任收银员，作为会计系的一名学生我想能参与和自我专业有关的职业是再好可是的。可能因为去年假期的时候就在那里工作过，稍微看一下便能操作，和我一齐工作的其他员工也很快熟悉，看着眼前的一切是既熟悉又陌生，我不敢耽搁，尽快地投入工作中。收银员看似简便可实际上不只是收钱，还起着领头的作用，台球厅里的大小事情都要注意到，遇到任何事及时处理并负责其他员工的监督等。工作时间是八小时，两批人换班，一周白班一周晚班。在那里上班的都喜欢上白班，上午九点开门营业，打扫卫生收拾一下，但上午一般没人，午时两三点人就开始增多，直到五六点是高峰，白班五点下班，基本不忙。晚班五点上班，刚上班人就超多，晚上饭点人就逐渐少些，十点就会再增加。按正常说晚班一点下班，可实际比较灵活，如果十一点的时候台球厅没有客人，我们就能够停止营业关门睡觉，如果有的客人一向玩，即使超过一点我们也不能够赶人，还要好几个人等着，开着空调和音响。我上晚班就经常熬夜，大多数是两三点，熬夜多了就头疼。

在上班之前，我是个粗心的女生，什么事情都不懂思考和计划，直到犯错才狠狠记住教训。那天我上晚班，台球厅每一天十一点停水，而正好人很多并且有几个走的晚，差不多三点了，我当时熬夜也很累，关门之后没有检查也没有督促其他员工检查便去睡觉了，第二天还没睡醒朦胧听见保洁阿姨叫喊，连忙起身去看，三楼地板上铺满一整层水差点顺着楼梯往下流。原先前天晚上停水后不知哪个客人洗手发现没水也没关水龙头，第二天六点来水后就一向流，幸好保洁阿姨及早发现。老板明白后告诉我凡事要谨慎和富有职责感并没过多责备，自我的疏忽大意犯了错，给他人带来麻烦，我心里还是很难受，至此我以后都没再犯这种错。

我还记得那次正好老板在那，还给我们几个人买了水果，我自我也不明白怎样了，有人来结账，我稀里糊涂地就给人关了一台球桌，没想到关错了，不是要结账的那台，我已经关掉的还有客人正在玩，当时我就意识到犯错了，脸一下红了，等客人走后老板指出我的错误并且告诉我必须要谨慎，这不只是钱多少的问题更是态度问题，我点点头。在台球厅，老板和其他员工都对我异常好，尤其是老板，他总悉心教导我，包容我的错误。收银员接触钱最多，兑账兑货都不能疏忽，实际中找错钱而少钱的不多，经常是货物饮料和库存不符收银员自我补钱，还要学会鉴别纸币的真伪，这些都要认真细心。可能有些人认为台球厅是比较乱的地方，我理解，娱乐场所人员流动性大，可不代表台球厅就是个乱地方而在那里上班和去那里玩的都是坏孩子，或许真的仅有亲自尝试后才明白。

三、实践结果

在实践中让我很有感触的一点就人际交往方面，大家都明白社会上人际交往十分复杂，可是具体多么复杂我想也很难说清楚，仅有经历了才能了解才能有深刻的感受。大家为了工作走到一齐，每一个人都有自我的思想和个性，要跟他（她）们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎样把握了。我想说的一点就是在交际中既然我们不能改变一些东西，那我们就学适应它，如果还不行，那就改变一下适应它的方法。在社会实践中掌握最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的提高。同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自我先想方设法解决，实在不行能够虚心请教他人，而没有自学本事的人迟早要被企业和社会所淘汰。我同样认识到自身很多的不足，社会实践使我成长，要认真细心，富有职责感，学会计划，周密安排事情，不能感情用事，要以大局为重。四体会：

寒假参加社会实践，我更加明白中学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式；是培养锻炼才干的好渠道；是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。一个多月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自我在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。我在实践中得到多的感悟！

应对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应当转变观念，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我的创业和社会实践本事。此刻的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手本事以及与他人的交际本事。

作为一名大学生，只要是自我所能承受的，就应当把握所有的机会，正确衡量自我，充分发挥所长，以便进入社会后能够尽快走上轨道。在这次暑期的工作中，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。我相信经历将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

**炸鸡汉堡工作总结怎么写15**

打工实践报告

基本情况

炎炎夏日列日当头。正是因为有这样的环境，正激起了我要在暑假参加社会实践的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的又手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

正是因为这样我才选择了找一份好工作去亲身体会一下其中的乐趣和家长的辛酸，于是，我们一行四个通过一个中介在一个服装厂找了一份工作，主要是负责装衣服，还有发货。

主要体会

上岗的第一天我就感受到了工作的辛苦，站了一上午以后，我发现其实干活真的没我们想象的.那么好，我们的领班，一个和我们差不多大的一个女生，和我们说：你这还算是好的，我刚来的第一天，累的我实在是不行了。我想，大概就是这样吧，坚持完这实践的几天就差不多了。

我们的工作主要是装衣服，四个人一个柜台，每个柜台有一个领班，有两个装的，有两个叠的，开始的时候我不怎么会装，老觉得衣服大了，袋子小了，觉得不合适，多亏我们领班的指点，我才慢慢的开始上手，我发现，慢慢上手以后还是装的挺快的，慢慢的，也忘记了时间，觉得时间也过的挺快了。

最累的时候莫过于装货的时候，车间的男生几乎都要去装货，一个一个的搬箱子，其实不算多么重，就是太多了，我们七八个人要装那么好多趟才能装完，俗话说的好啊，苦事馒头，累是咸菜，人生最大的乐趣也莫过于苦累相伴，虽然搬了半个多小时，很累，但是厂里有规定，员工不能坐着，无奈，还是要回去装衣服。

记得第一天来的时候，我们领班和我们说过，别看现在这么安静，等会开饭的时候你就知道了，果不其然，开饭的时候大家一个劲的往食堂跑，当我坐下准备吃饭的时候，我在想，这是第一次靠劳动得来的东西，挺不容易的，虽然饭本身一般般，但是有收获的喜悦在里面自然也吃的津津有味。另一个收获，这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自已的能力！多劳多得的现实让每个人都拼命地以最快速度工作，每当我看到身边的人在编灯饰网的紧张身影，自己再也不能那样慢吞吞的了，无意之中形成一种竞争。

几点思考

第一天实践完了以后，我觉得腰疼，脚疼，毕竟是站了一天，脚有点麻了，躺在床上，我在想，自己打工都是这样了，何苦那些靠苦力赚钱的，觉得现在我们太安逸了，这样体验一下社会也好，毕竟能给自己一个空间去看些东西，去接近社会，体会社会，最重要的还是学会走以后的人生之路。

以后的几天，虽然还是站着干活，但我有了第一天的尝试以后，觉得并不算那么累了，也能坚持了，别人能坚持的东西，我觉得我也能坚持的，只要再苦再累的东西，你只要看平淡了，总会变得很容易，很轻松，这样你就觉得不那么累了，有了第一天的经验以后，我余下的时间

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！