# 炸鸡汉堡工作总结范文(推荐49篇)

来源：网络 作者：月落乌啼 更新时间：2024-01-23

*炸鸡汉堡工作总结范文1为了提高自己的实践能力、交际能力、思考能力以及为了使自己的大学生活过得有意义，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，锻炼自己的才干，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...*

**炸鸡汉堡工作总结范文1**

为了提高自己的实践能力、交际能力、思考能力以及为了使自己的大学生活过得有意义，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，锻炼自己的才干，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。

以前也想过，学我们教育技术专业的，最起码应该找门当户对的有关教育的家教啊，教育机构什么的进行实践，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分会做与自己专业相符的工作，再加上多一份经历，便有多一份收获。所以，在工作的过程中，我都在不断的提醒自己，不断的对自己要求，把手上的活，当做是自己的`本职工作，因此，打电话征得家人的同意之后，我和舍友一起去参加并且通过了肯德基的面试。这次面试是很正规的一种，面试通过后餐厅是要给我们的父母打电话说明我们是在他们的餐厅兼职的，这让我觉得这是负责任的，这给我留下了好印象了。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。在我接触这个工作之前，我一直以为这是一项很容易的工作的，服务员们点点餐，收收盘子，做做清洁，没什么难的。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容易啊，等到自己上的时候就哭了。俗话说：“台上一分钟，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进行培训，培训时和试用期间要记住很多的东西，比如：产品的价格、产品的包装还有CHAMPS肯德基全球推广的“CHAMPS”冠军计划是肯德基取得成功业绩的主要精髓之一。其内容为：C Cleanliness保持美观整洁的餐厅;H Hospitality 提供真诚友善的接待;A Accuracy确保准确无误的供应M Maintenance维持优良的设备;P Product Quality坚持高质稳定的产品; S Speed注意快速迅捷的服务。每个月公司都对餐厅的CHAMPS状况进行打分。因此，检查人员也被称为CHAMPS，同时他还有一个中文名字，神秘顾客。因为检查人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，也不知道他什么时候来。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CHAMPS的成绩。

就算是记住了这些东西还是远远不够的，因为收银不是在学校做考卷,死记硬背不能解决实际问题。培训完后，我在餐区收拾盘子和打扫卫生，整个餐厅的盘子都是我一个人收拾，同是还要保持地面的清洁，一刻都没得停的，特别是周末的时候人特别多，站一天下来累的不想说话。幸好在我们餐厅的工作人员都是我的同龄人，还有几个其他学校的学生也是过来兼职的，这样就有话聊了，餐厅的经理也是刚毕业的大学生，对人都非常的和善，我们都挺喜欢的。

在餐区收拾了一个多月的盘子之后，终于可以上前台收银了，既紧张又兴奋，还记得第一次上柜台我收银完成的疙瘩、生硬，还总是漏掉步骤，不是没有建议性销售，就是没有重复点餐，一次，我为一位顾客购买餐点时又忘了建议性销售，经理在一旁提醒“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：“顾客已经买了这么多东西，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等于没有吗?像刚刚这种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。”

在前台有三大点是十分重要的：

1、速度众所周知，肯德基是快餐食品，强调速度是它的一个重要的特点。作为餐厅的服务员，为每一位顾客提供最快捷的服务是从上班第一天起就被反复强调的。在肯德基，这个“快”字不再是粗略的定性词语，而被赋予了确定的量化标准，顾客在进入2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，不能有半点拖拉。和其他收银员站在一个柜台上，别人已经接待了三、四个顾客，而你却连一笔几十元的生意都没有结束。这样的差距是很崩溃的。所以提升速度是我面临的第一重要问题。速度的增加一方面可以通过一遍又一遍的收银来获得，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，各部位都协调合作，才能在高峰时段跟上其他收银员节奏。曾经有短时间里，自认为自己的速度已经很快了，但是当有一次亲眼目睹了店长收银、配餐的速度后，我才知道真正的迅速是什么标准，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”是在柜台上时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。由于各种原因，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。在投入大量人力、物力、财力研发、宣传之后，公司自然希望在“新产品是否被市场接受?消费者的喜爱程度如何?”这些问题上能有好的答案。千次就成了回答这些问题的重要指标。

3、注重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。原因就是我们是一个团队，任何时候队员之间都会相互协作。互相协作的精神，使我们为他人同时也为自己提供了更好的工作环境。其实，能作为其中的一分子，去窥视一个世界五百强企业的运营模式，你不得不惊叹人家的成功。如何作为一个快餐店存活于这个竞争如此激烈的市场里，这里面确实很多值得我们去学习。

他们的那种模式不是简单的复制就能复制出来的，肯德基的产品简单得你只要你是个健全的人你就可以制作出来，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，那些全职会欺负我，会什么都让我自己做，所以开始去的时候总是小心翼翼，生怕出错，可是事实并不是那样，她们对我都很好，很主动帮你忙...很多人都很照顾“新手”，尽可能交你所需要的东西。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，以前总认为自己是大学生，就自视清高，可是我现在觉得自己在她们面前是“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，就是以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，突然站个小时真得受不了，不过还好，后来都适应了，哎...其实以前听别人也说赚钱不容易，可是总没有自己去亲身的体会，而这次，自己通过切身的体会，真的是三个字：不容易!所以真要珍惜自己学习的机会，珍惜父母的劳动成果，虽然我平时已经比较节俭了，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，虽然，觉得很累很累，但也考验了我的意志力，特别是在实在站不住的情况下，我不停的告诉自己：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，真得战胜自己，所以总有一种成就感，我还想再谈一下当我拿到那仅有的几张票票时的感受，当时，真得是激动万分，因为那毕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。虽然微不足道，但足以让我激动好一会了，这种感觉很美妙!

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，我觉得我不仅仅是学到了一些知识，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，也为我自己踏入社会作好铺垫，人总是需要去磨练，去拼搏，要不岂不是在人间白走一遭吗?虽然我并不迷信，但我一直相信：既然给你做人的机会，那么就要好好的把握。还有，我依然觉得，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，同学们的友谊也是比较真的,另外，学习的机会也是如此的难得，所以，珍惜和把握现在，只有这样，才能对得起所以关心自己的人。

不管怎么说，我觉得这次打工的经历会永远印在我的脑海里，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，不断提高自我，挑战自我，虽然不是我的第一次社会实践，但我认为是一次成功的，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拥有的一切，是那么来之不易啊。以上就是我职业体验报告，可能并不是很好，但确确实实我这半年工作中的感受，也虽然那份工作并不与自己的专业有很大的接口，但我认为，无论任何一种偿试，都是对自己以后很宝贵的充实。

**炸鸡汉堡工作总结范文2**

快餐店实习总结

在xx快餐店的工作已经有两个月的时间了，这段经历是我自小第一次在一个类似通常意义上的职场的环境里的工作生活（之前都是家教之类的简易结构的工作），蓦然回想，觉得感想颇多。

我在快餐店工作感触颇多，工作中有许多许多快乐也有许多不愉快，也深深体会到做好一件事情的不易，我想把自己的一些亲身体会和心得记录下来，其实真正的“有所得”还个人自己去切身碰撞得出。

第一点：踏踏实实的工作态度是最最必须的品质，所谓怀才不遇或者不公平待遇永远都是相对的。

有些人一声不吭，不在乎得失荣辱，很认真的对待工作。最终，我是指最终，他获得不只是自身工作能力的提高，同事和上司的尊重，终极意义上讲，这更是自身的价值的一种体现。你的价值通过某种物质或精神奖励的获得而体现出来，可能需要一个过程。也许漫长，也许很短，这个不确定性太大。但无论如何，自始至终不浮不躁，不好高鹜远，不过于追求待遇得失，而把做好本职工作视为第一要务，这就是一种高级的职业道德。

在鸿祥快餐店交了一位朋友，他工作起来，一声不吭，不管重活苦活，一律自己完成，非常麻利，很能吃苦；不请求你帮助，不需要夸奖。他的工作哲学很简单：我们拿到钱，所以我们要认真工作。他在这工作了只有4，5个月，老板和经理都已经非常赏识他。

类似的人还有几位，我这朋友属于比较典型的那类。我经常把他当成自己的一面镜子，有时看到相同的品质我欣喜，有时看到我差一些的方面我会羞愧，并且赶紧争取改正。很感恩可以很这样的一些人共事，他可以让自己直接看到自己的缺点。举个例子来讲，之前我有时候做了一些比较辛苦的工作或者较大的贡献，我非常希望可以让同事和老板看到，功利色彩很浓。但我的朋友，做了就做了，不多说话，把任何难度的工作都作为自己分内的事，不以自己做出多少功劳而焦躁骄纵，对比之下，我就发现这种品质很可贵，受教不少，现在也会有意识的自我提醒，不论任何工作，都将它当作自己分内的，因而心态也就平和了

第二点：在一个团队工作，要谨记集体的利益。

麻雀虽小，五脏俱全，它依然有一套基础而较为有效的运作系统，你作为一个服务系统中的一员，需要像任何一种其它职业一样谨遵游戏规则。很简单的道理，一起分工做一件事，每个人都多做一点，整体的效率就要高很多。即使只有你一个人多做一点，同样更有利于整体效能的提高。不要把精力过多放在挑选分工上，更不要花力气去评估谁做多做少（当你还不是管理者的时候），相互内心不满，埋怨或者诟病。于集体利益而言，这是大忌，典型的三个和尚没水喝，很显然的影响工作进程和效果。

以前自己有个毛病，和那些勤快的人一起做事，我自己也犹如受到影响，非常卖力的工作；和那些懒惰的人一起做事，我就会经常用公平论来盘算对方是不是做的太少，自己付出过多等等。后来在几次没有很成功的完成工作任务之后才发现，自己为什么没有成为那种去感染别人的人，而总是用一双冷眼来审视自己的团队，这是不对的。于是就赶紧改，认真调整，渐渐就可以很欣喜的看到，自己很负责很尽责的做事，一切的共事者，无论是何种类型的人，都不敢懈怠，也在努力的一起配合。这就是一个相互影响的效应，无论如何，要将一个整体放在首位，因为最后别人评估你的成绩，客户审视你的实力，都是看你的整体运作能力而非个人。

第三点：个人英雄主义和混日子是两个极端，但相比之下，评估者总会更倾向个人英雄主义。

我们店里，有些人，喜欢一个人包揽很多事情，也不需要你多指挥，也不需要谁和你配合，不怎么理人，三下五除二所有事就全部解决。还有另一类人，属于典型的混日子型，总见他们在前前后后的串门，手里却不出活，都是蜻蜓点水，点到即止，下班立即刷卡走人。两种不同人的不同遭遇就是经理会经常在需要协助时会考虑到前一类人，而比较重要的责任也委派给前一类人，而对于后一类人，态度基本就是多你一个不多，少你一个不少。在一家快餐店这种相对简单的环境里，缺乏内或外的竞争，一切也罢，看不出太大分歧。但联想一下，如果是在竞争激烈的某些职场，你的企业外部面临着对手的重压，需要赶紧出成绩，而企业内部又需要人才分配合理--强者出位弱者为寇- -因为企业要迅速的看到成果出现，那么，在个人英雄主义者和混日子两者之间，任何一个普通的经理人，他会选择谁委以更重要的责任呢？虽然都有缺陷，但本质上的差异是巨大的，一个有能力却孤傲的人可以被允许去慢慢融合，但往往一个慵懒而无志向的人是没有更高的概率去获得机遇的。3，个人英雄主义和混日子是两个极端，但相比之下，评估者总会更倾向个人英雄主义。

第四点：永远勇于承认错误，永远敢于承担责任，永远善于改正错误。

刚来的时候很多都不熟悉，经常做错事清，成天跑到经理那里去承认错误，所以对此很有心得。问题出过不少，有时候会迟到，有时候会炸坏鸡，有时候会结算的时候少钱，有时候会给顾客配错餐等等。总结发现，当发觉自己做错了以后，第一时间力求补救，坦承错误，并做好承担可能的责任的准备是最优的处理方法。有些人也会选择遮遮掩掩甚至推卸责任，但其实他人尤其是经理往往是有足够判断力的，遮掩出的理由通常会很苍白，而被揭穿永远要比主动认错最后让自己被动的多

更重要的是，这同样反映出一个人的骨本，秉性，和职业操守，你的同事永远希望可以和一个有责任感，出了问题一起担而不是互相推的人共事，而你的上司更欣赏敢于坦诚自己过失的人。

我自己每一次不慎做错，都提醒自己要务必坦诚实话实说，比如迟到了不说交通堵塞而直言睡过头，炸错鸡不说机器出错而承认自己忘计时，结算少钱不说是电脑死机而是二话不说掏自己钱包补上，诸如此类，最后的结果往往并没有很坏，遗漏得以及时的补救，而光明正大的告诉别人我做错了我很不好意思，往往是会得到谅解的。

总的来讲，提倡的就是一种最大追求诚实态度的品质，这在职场中尤为可贵，有时候由于自己的过错，或者自身的职责，你可能要承担很沉重的责任，但选择去扛去面对，既是对他人对集体负责，也是对自己的一种负责。一个谎言，永远需要若干个其它相关的谎言来弥补和修饰，最后的结局即使不是真相大白愧于天下，也会是一种沉重的负担，因为人都会有道德底线。暂时的损失，换来了心灵的端正和平静，这是不吃亏的。

我们的文化，决定了我们有时希望用更委婉的方式来承认和承担，但有时候，直接的一句“对不起，我做错了，我会争取改正。”比任何旁敲侧击苦心经营都要效果好得多。

第五点：怀着谦卑的心态，很多人身上的很多东西都值得你观察和学习，并从中领悟更多。

虽然是一家普通的餐厅，规模有限，营业额中流，在这里工作也不需要太多专业技能，员工构成也基本上是普通学生，年龄小，社会经验不多。但即便是如此，在仅仅两个月的工作中，在这里的十几名和我一样年轻的同事里，我接触到了很多出色的员工，在不同的工作上，他们让我真正学到了很多之前根本没有意识的好东西。

这里有很多小女生，都是20来岁左右。其中有一个叫张丹，只有17岁，属于典型的漂亮女孩，看起来娇娇嫩嫩，我之前和她接触不多，前几天有天晚上带班和她一起在厨房共事。发现这个女孩看起来文弱，但是做活尽挑重活粗活脏活做，也是不多啰嗦，直接不声不响的全部做完，让我当时很吃惊。在我心中以前有偏见，认为一些很漂亮的女孩都是娇气的，这让我从一个积极的方面认识到了自己思想上的一些根本性的错误，美女不一定就是花瓶。社会可以有不同分工，但任何人都需要一种自强不示弱的灵魂。

而且还有一个感想就是有时候人是矛盾和负责的，有些看起来不出彩或者在某些方面让你不甚欣赏的人，在有些其它方面却很值得学习。比如这里有些人圆滑事故，你嗤之以鼻，但同时他在处理一些事情时又很灵活很精巧，让你觉得叹为观止；有些人看起来粗枝大叶容易犯错，你不以为然，但同时有时候他又比别人更有耐心有韧性，让你觉得值得学习。总的来讲，我觉得不要对自己过于自信，或者说全面自信，还是把心态放谦虚，看看你面前的人身上都有哪些优点你完全需要学习，这样带来的好处是巨大的，既会让你持续获得更多有益的经验培养很好的品质，也会阻止你太轻易就建立起一些没有必要的优越感。

顺便说一下，我觉得以上还带给我一个思考就是当你要组织一个工作团队时，要很认真和深入的考虑到人的复杂性，如果做到各取所长优势互补非常必要，这世界没有很多全面优秀的人，更多的人都是部分出彩整体普通的人，学会从一个人的平庸和世俗中去发掘一个人的优势，并让他将优势更直接体现在工作中，是很重要的。有些人不善言辞但却思维缜密，你就可以让他做研究而不是新闻发言；有些人善于言辞却有些华而不实，你就让他去做前台或者接待而非项目经理，有些人吝啬，你可以让他去做会计因为他往往更富有算计基因；我们做事，讲究建立一个效能达到最大化的体系，体系中每点都可以尽量发挥其特长，而不是随意安插混乱布局，这是一个需要长期思考的问题。现在只能算是浅显的预研

以上几点，就是我在这家普通的小店作为一个普通的小员工的一些基本心得，整理的较为散乱，但感想却非常的真实。无论是在哪里工作，从事什么样的工作。我是越来越坚信以下两句我们耳濡目染的话：

态度决定一切，性格决定命运；

机会只给有准备的人。

**炸鸡汉堡工作总结范文3**

在暑假里，我无意中发现了肯德基正在招聘兼职，我抱着决心要进去实习。因为总感觉，一家普通的餐饮企业，能够在自己国家乃至全世界立足并且越开越大规模，一定有值得让人学习的地方。 经过了两个多星期的岗位培训和一个月的考核，我终于转为了正职，秉承着“为客疯狂”的经营理念开始了我在肯德基的实践之旅。

肯德基为顾客制定了一套名为“冠军计划”的原则让每一位员工执行着，这套原则的具体实施标准包括了美观整洁的环境、真诚友善的接待、准确无误的供餐、优良维护的设施、高质稳定的产品以及快速迅捷的服务，利用英语单词将每一点连接起来，简称为“CHAMPS”。而这一套计划在每个月里面都会有一些神秘的顾客来测试鉴定和评分。因为是不定时以及我们并不知道是谁来测，所以每时每刻都必须认真的执行着这一套原则。也因为这一套计划，在肯德基实践的这些日子里，我得到了锻炼自己身心的机会，让我受益匪浅。

刚进肯德基的第一天，我以为这是一项很容易的工作，服务员们点点餐，收收盘子，做做清洁。可是等我正真接触到这些工作的时候，才真正知道这一切是多么的不容易啊。俗话说：“台上一分钟，台下十年功。”我们只看到点膳员流畅的点餐，却不知道这一项简单的工作他们要付出多少。他们要记住众多变幻不同的电脑界面，我的记性不差，要背出这些条条框框以及菜单等都不是难事。但收银不是在学校做考卷，死记硬背不能解决实际问题。第一次上柜台我收银不能很好的做到收银七步骤，而且师傅只是给你做最简单的讲解，肯德基众所周知的就是快，我没有想到的是带徒弟也是这么快，三天就出师。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。但是在呆了几天之后，我选择了去大厅。我想这里是最适合我的工作。在柜台上，我看到的只是机械的语言。在这两个月中，我更多的体会到赚钱的不易，以及现实社会的残酷。大学只是个象牙塔，太单纯了。所以当梦想照进现实之后，很多人都崩溃了。所以我觉得这是一个给我锻炼的最佳机会。每一位新人的到来，在这里都会经历一个相当困难的时期。在这里，老员工会依仗自己的老资历对新员工呼来换去，我想到了放弃，可是很多人告诉我，现在的状态只是将来进入职场的一个缩影，所以，我无论如何都坚持了下来。

大厅工作也不是一件容易的事。保持大厅的整洁是工作的重点，同时还必须兼顾厕所的卫生。别看厕所只有小小的一块地方，拖起来不费吹灰之力。但是在用餐高峰，往往前脚我刚拖完，还没等地板干掉就有3、4位顾客连着使用，地面有张乱不堪了。在我手忙脚乱之际，只见大厅的阿姨，动作马力，总能在第一时间里把所有的工作做好。速度之快让我佩服不已。 有人会说，用餐高峰时的确辛苦。但是到了低峰就轻松了吧。一开始我也是这么想的。我面试的这家餐厅设在前进大街上，和闹市区的生意不能比。过了吃饭时间，餐厅生意就会明显淡下来。在低峰时段，大厅的托盘都收好了、厕所的地面拖干净了、洗手台也几经擦的一尘不染，似乎已经没有什么事情要做了，但是总不能就垂手站着吧。于是赶忙请教阿姨——你可以把玻璃擦一下。特别是门上的玻璃，客人进出时手会碰到玻璃上，玻璃很容易花掉。大厅的地面上有一些散落的食物碎片看到吗?把地扫一下。地面上的那些脚印也要及时拖干净。垃圾要经常用导压棒压一下。如果压好以后，垃圾超过垃圾桶的3/4就要准备换一个新的垃圾袋了。收好的托盘要用消毒水擦拭、消毒，然后送到柜台上，保证柜台托盘的是数量。盛放吸管的盒子要定期察看，如果吸管数量不够要及时补充。经常到餐厅的外围看看。如果有烟头、树叶、纸屑要及时清扫，保持餐厅外围环境的整洁。人不多的时候，还可以把外围的地板拖一下。尽管连续8小时的负荷工作非常辛苦，但我们还是凭着一股不服输的劲挺了过来。

通过这次社会实践的磨练，我深深地认识到社会实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件;才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，不断拓展社会实践活动范围，挖掘实践活动培养人才的潜力，坚持社会实践与了解国情，服务社会相结合，为国家与社会的全面发展出谋划策。坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济的发展贡献力量为社会创造了新的财富。虽然现在的我还没有能力做的更好，但是我感觉我懂得了太多的书本上没有的东西，假期实践增强了我的办事能力交往能力，叫我懂得钱来之不易，叫我懂得人要打拼出一片属于自己的天空。

这次实践让我知道工作要有自信，自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。而且必须要与人们多做交流，一定要做到良好的沟通。人在社会中都会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，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。最好是能在社会实践中把经验与所学到的知识相结合。并且要不断的使自己的知识变得更加的全面和具体。从而令自己的工作做得更好。

在实践中我明白了人际关系有多么的复杂，大家为了工作走到一起, 每一个人都有自己的思想和个性，要跟他(她)们处理好关系得需要许多技巧,就看你怎么把握了.我想说的一点就是,在交际中,既然我们不能改变一些东西,那我们就学着适应它.如果还不行，那就改变一下适应它的方法。让我在这次社会实践中掌握了很多东西，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进步。更重要的是我在社会实践中学会了自强自立!凡事都要靠自已!

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。通过参加社会实践活动，有助于我们 已在社会的人都宁愿回校读书。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务我们要走出校园，踏上社会，我们能否不辜负他人的期望，要好好锻炼自己的各方面的能力，努力提高自己的综合实力!

**炸鸡汉堡工作总结范文4**

朗朗乾坤，唯我独尊，中四不败，千秋万代!五天过去了，现在习惯性在吃饭前想起孩子们呐喊响亮的连号;想起这八天，在中四连遇见的点点滴滴!

一开始想进新思维当助教，只是因为想珍惜与久不见的老友相聚的机会。直到第一天培训后，我有了更多的想法——丰富自己的阅历;与更多的人相处;学会一整套的记忆方法。到了公布名单的那一刻，更多的是我想在这八天证明自己!一个与培训时候不一样的自己!到最终，我不仅收获了我最初想要的，我还收获了更多的感动与满足。

因为，我遇见了每一位美好的中四人!

作为一班的助教老师，很幸运我带了八个性格各异却能团结在一起的孩子。第一天的班级建设，我很顺利地把每个人的性格特点都摸透，也让他们在第一天都把各自的特点都表现出来。虽然一开始会有点难以管理，但琢磨透了才能更好地带领他们。更好地实现因材施教。

我想，让他们能够团结在一起，是因为有共同的八天目标——学好这一套方法，为以后的学习助力!很高兴性格不一样的他们也可以有相同的目标。飞鹏很喜欢表现自我，特别积极活泼，希望得到他人的肯定。所以课堂上会跟着老师的话语，偶尔会说一些与课堂无关的话;国靖是最不成熟的，不喜学习喜欢玩，学习的时候也是很不专心喜欢四处张望，对于学习有点不自信即使有想法也不敢说出来;达鸿算是有公子病吧，学习不主动，对待学习也是不耐烦;王蕤基础是比较好的，对于学习也有自己的方法，但是和他人交流不太行，也没能跟妈妈好好交流;仲毅学习很好也很听话，有点内向放不开;浩铭学习很认真各方面表现都很不错，鼓励后也可以勇敢地表达自我;鸿远内向，偶尔也不想参与到集体的讨论中，到最后熟悉了也可以多和其他人沟通了;海杰是的，思想也是最成熟的，态度也很端正，不用让人很操心!就是这样八个孩子，让我经常性在他们身上看到以前的自己，几乎各个特点我都曾有过。所以他们让我感觉很亲切很熟悉。

所以，每天最开心的时刻便是在手册写评语的时候，写着写着就能让自己兴奋起来，感觉自己即是老师又像是家长，更像是他们的朋友，写下自己的很多看法与期望，每天鼓励一点点，把自己所能带给他们的阳光带给他们，除了学习之外更多的是关于生活的思考。这让我特别有成就感!

一班创造了很多团队荣誉，他们让我遇见了美好的他们和我自己!

让我觉得满足的，还有和家长们的沟通。八天下来我们能一起为孩子的成长一起努力，我们收获彼此的尊重，也建立了年龄跨度有点大的友谊。

最难忘的，便是和我一起奋斗了10天的六位美女——班主任老师和五位助教老师。互帮互助，遇到问题一起扛，有不开心的互相倾诉就笑着过去了。一起为同一件事努力的感觉真棒!真希望，我们能够再一次共事，一起看着小朋友们成长!

八天，我遇见了美好的我和你。而以后，我希望再见时，我们遇见的，是更好的我和你!

**炸鸡汉堡工作总结范文5**

汉堡店创业计划书

1汉堡机的主要功能是做汉堡，还可以做鸡肉卷(墨西哥卷、老北京鸡肉卷)，市面上有2种汉堡机尺寸可以选，大的尺寸一次可以做12个，合适一些比较大的汉堡店，小的尺寸一次可以做6个。市面上的价格从700-多的价格都有，选择的话最好可以选着一些专业的商家，质量比较好的，因为从使用的频率来说，如果是普通汉堡机可能会存在升温加热没有那么快的问题，配件用的是小厂的配置，用一段时间可能出现的问题就比较多，到时候维修起来也麻烦，最好可以选择一些有保障的店家。

2市面上的炸炉那么多，价格也是各种各样，眼花缭乱，要跟大家说下炸炉的选取是非常重要的哦，特别是一个汉堡店，油炸的量很大，炸薯条、炸鸡柳、炸鸡块等都会用到，因此选择要慎重。现在市面上比较好的炸炉，首选从材料上他们选用的都是比较厚实的201或者304结合，建议大家不要选择那些价格很便宜的\'，因为用长了可能会生锈。比较高品质的炸炉他们的配件很多是使用进口，耐用性强和控温精准。如果大家吃过一些很小的小吃店里面的炸鸡感觉非常油腻，一口都是油，炸了都是黑黑的，这种是因为炸炉的问题，口感不好，这样很难带动回头客

3腌制机用来腌制肉类，是必不可少的一款设备。有机械版、电脑版、电脑真空版，这几种都可以达到腌制的效果，也有不同的容量可供选择。用了腌制机就可以大大减少腌制的时间，更好地控制腌制的时间，使腌制食品味道更佳均匀，口感更佳。

4滤油车可与炸炉搭配使用，滤油车也有不同的容量可供选择。滤油车可以搭配滤油纸、滤油粉一起使用，经过滤油之后油会更加清澈，也是更耐用。滤油车的那根发热管是非常重要的，品质比较好的话选择进口的滤油管，无毒、耐油、耐高温。采用二级滤油方式，油经粗滤再经信封式滤油纸过滤，油更清澈，油的寿命更长。

5陈列保温柜，适合于摆放炸鸡，汉堡包，薯条，热狗和薄饼等，最高的温度可达到75℃(按照国际卫生组织要求，食品必须在63℃以上保存，才可以防止细菌的滋生)。保温柜让你可以在高峰时段来临前先烹调好食品。

裹粉台专门为西式快餐店，炸鸡店、汉堡店等使用，把腌好的食物进行裹粉后油炸。

6裹粉台专门为西式快餐店，炸鸡店、汉堡店等使用，把腌好的食物进行裹粉后油炸。

7烤箱，用来烤鸡翅、烤全鸡等，烤肉类的可以选用热风循环烤炉，热风炉比较均匀，烤起来色泽光亮，还可以烤葡塔。市面上的烤箱种类很多，像长帝烤箱那种主要是家用的为主，商用的还是要选择商用类型的，能否满足到店里的使用要求。

8中心岛一般是在上面放陈列保温柜、饮料机、可乐机等，类似于麦当劳、肯德基那样，中心岛可以根据要求来订做。、

9开水器基本是每个店必备的，现在都是选中即热式的开水器为主，方便快捷，出水快，而且发泡的安全，耐用。

10冰淇淋机就是用来做冰淇淋，冰淇林在汉堡店可是很受欢迎，因此投入机子，对于后期的运作和收益都是比较客观的哦。冰淇林机价格也有很多种，像质量好的品牌，用的压缩机是进口的，还有配件都是比较耐用，冰淇林的连续出量比价快，不像便宜的机子出了10来个的量，可能就要等机子重新运转10多分钟，这样的情况是由于压缩机制冷不够快速，这样大大影响力营业，因此选择好冰淇林机很重要。

11可乐机，市面上的可乐机都是差不多，价格都是上万元，主要考虑是售后这方面为主。可以选择三阀、四阀，选购前要了解清楚是否有师傅上门调试安装，还有原料这方面也需要了解清楚。选择有保障的品牌很重要。

12冰柜是每个店都需要用到的产品，要根据店里的存放的食物来选择好不同品种的设备。冷柜的选购要细心点，市面上价格相差很多，不过品质也会有很大的差别，特别是太便宜的货他们用的压缩机是二手回收的，冷柜是一个店里很重要的一款设备，那么多的食品特别是夏天一点要用到，机子一定够耐用，温度够。

**炸鸡汉堡工作总结范文6**

对现实社会，我们大力培养自我的实际动手本事和良好沟通本事是尤为重要的。在我们学校，教师及校领导关切地鼓励我们多参加社会实践活动。利用寒假，我很幸运的去了xx区xx街道办事处的社会事务科工作。在工作中，我了解了作为政府职员应具备怎样的素质，同时，也意识到：凡事学着尝试，学着自我动手是十分重要的。

一、参加寒假实践活动的背景

这次实践活动的工作是在学校的帮忙找到的。在上学期期末时，我收到教师的通知说是期望参加寒假社会实践的同学能够报名参加。我当时一惊，兴奋得不得了。这不就是我一向渴望的吗？

我报名了。大概三天后，我又接到通知说是要去参加寒假实践活动的培训及动员大会。我很高兴，就把这一好消息告诉了爸妈。他们很体谅我的心境，可是，同时他们又担心说：过年的时候怕大家都在休息，仅有我在工作，这样我会不高兴。我很自然的跟他们说：关于这点我不在乎。

参加寒假社会实践的培训及动员大会我是极其的高兴，在高兴之余，我又有些担心，因为我以前没有参加过社会实践，我很害怕在实践过程中会出现些差错，造成别人麻烦。我更害怕我去了单位上什么都不会做。

所以，我细心翼翼的听教师给我们的交代和经验的传授。我也认真的写下要点，生怕有漏掉的。在培训中，我明白了自我的实践地点和时间伙伴，我也麻烦了我们的指导教师。可我还是很开心，因为我即将开始我的梦幻生活。

二、参加实践的人物及时间

x月x日。这天，我清楚地记得。前一天我们完成了期末考试，第二天，我们就投入到实践活动中。我还有一位“实践伙伴”。也是女生，我暗喜女生好相处。第一天到了我们的实践单位（xx区xx街道办事处）上，做的第一件事就是报到。在完全陌生的一个环境，我们有些不知所做，并且还是这样一个严肃的地方。我惶恐的心开始一阵阵的颤抖。能够没办法，我们反正都要应对的事情，无法有实践与地点让我们来躲避。于是，我们按照教师说的，一点点的摸索，开始了我们二十多天的“实践生活”。

三、参加社会实践的收获

短短二十几天的实践生活，是我心的一次磨砺和成长。我不仅仅在做事的态度与方法上收获了很多知识，我也对自我以后可能要应对的工作岗位有了些认识。参加寒假实践活动，留给了我更大的空间锻炼自我，让自我更早的认清世界冷暖，为自我以后能更好的服务社会打下基础。在实践中，我必须得做到时时警惕，凡事细心。因为，我很害怕事情没有做好而造成他人的麻烦。我也害怕因为不上心儿造成不可弥补的错误，伤害到单位、部门等因为害怕，原本大大咧咧的我开始转向细致、成熟。

（一）告别了幻想的年纪，就应当踏踏实实、勇敢应对现实，学着生活

由于我实践的部门是社会事务科，所以大多数的事情就会和普通群众打交道。由于我们所在的xx街道办事处属于乡镇级，所以我们也会和很多的农村居民交流。从这个方面讲，生活给了我更多的启示——凡事靠自我动手，生活才会变得充实，有价值。另外，我也意识到：工作没有高低之分，仅有价值的实现与否。

农民伯伯们没有高的学历，没有高人的才智，每年就重复同样的工作：春天播种，夏天乘凉，秋天收获，冬天取暖。可是，就是因为他们的简单与淳朴，才使得人间有播种时的期待，秋收时的喜悦啊！他们有他们的生活，他们也许崇拜有钱人，震惊有才的人，可是，他们重来都不放弃自我的生活，踏踏实实做平凡而不平庸的人。

农民伯伯们的真实生活态度，深深的感染着我。他们能够为了一年的低保而哭诉，到处托人解决家里的困难，那么的坚持，不放弃。在爸爸妈妈的金窝中长大的我们，可能还不明白，在农村还有那么一部分人没坐过火车、见过飞机呢。而我们呢？在生活中，有时还会为某样东西不上档次而懊恼。想想，这样的我们，还能抱怨什么？真的是应当好好珍惜、把握我们拥有的幸福。

我记忆中有这么一位老婆婆。身穿蓝色的布衣，弯曲的身体幅度让人有时看不清她的容貌，白白的头发蓬乱着。她提着一个塑料袋，里面有一大把的纸票。她喘息着着用微弱的声音说道：请问一下，这个，住院报账在哪儿弄啊？这时，有一大群的目光聚集在老人身上，老人抬起头，前额上的几丝头发微微的随着摇晃了几下，然后用十分期待的混色眼神左右看了一下。这时的我，我自觉的就吧一板凳送上前，然后让她坐下。看到这一幕，我的心又惊又抖：她为什么会自我来？她的儿女呢，去哪儿了？我转过头，斜眼看过去，从她的身上我看见了妈妈的影子。我很悲痛，我妈妈以后也会是这样吗？我暗暗地下决心，不能这样。

体会了那么多不一样的人，才明白，生活并不像电视剧里“灰姑娘遇到王子”那么美妙。他远比战争要残酷得多。我想，走出社会，应对现实，理解生活，这会是我们的又一课程吧！

（二）踏踏实实为人民服务。这对我以后可能选择的工作岗位有很大的帮忙

1、耐心、静心、细心“三心”必须有。这是我的认识，也将是我培养自我的一个方面。

接触了他们才明白：他们的工作很杂，很靠脑力，很零碎，量很大。在我的脑海里，一向都认为“人民的公仆”工作很多，可是会很简单。没想到，他们的工作原先很考验一个人意志。

**炸鸡汉堡工作总结范文7**

一、实习目的

进入肯德基实习的主要目的是为了深入调研肯德基的经营在我国取得如此成功的相关原因，并且全面发掘肯德基的内部管理方式、组织结构以及经营策略方面的独特之处。同时，在整个实习过程中将自己的专业知识与实际相结合，达到学以致用的目的，同时也丰富自身的工作经验，提升实际的工作能力，为今后更好更快的发展奠定基础。

二、实习单位及岗位情况介绍

肯德基简称KFC，是世界最大的炸鸡连锁餐厅。六十年前，桑德斯上校(Colonel HarlandSanders)研发出由十一种香料组合而成的独家炸鸡配方，后来则发展成现在的肯德基。肯德基遍布全球八十余个国家，目前拥有超过九千六百家店。在这个地球上，每天都有一家肯德基开幕。

不论是在中国大陆的长城或是巴黎繁忙的市中心，从保加利亚风光明媚的苏菲亚市中心以致阳光满布的波多黎各街道，处处都可以见到以桑德斯上校熟悉脸孔为招牌的肯德基餐厅。世界上每天都有超过600万的顾客享受肯德基所提供的美味餐点。除了肯德基的传统招牌产品----原味炸鸡，顾客还可在世界各地的肯德基餐厅品尝到其他400多种产品，例如科威特的鸡肉烤饼及日本的桂鱼三明治等特色产品。

肯德基的成功源于全球将近十九万员工的齐心努力。在世界各地，肯德基永远将顾客的需求摆在第一位，使顾客在享受各种高品位餐饮的同时，也能享受到最亲切一流的服务和最洁净舒适的用餐环境。

亚太地区是肯德基目前成长最快速的地区，在马来西亚、韩国、印尼、泰国及中国大陆，肯德基都已成为当地最大的西式速食餐厅。

肯德基属于百胜餐饮集团，是世界上最成功的消费品公司之一，旗下三大系统为餐饮业、饮料业及休闲食品业。肯德基与其他两个知名的餐厅系统----必胜客及塔可钟、东方既白，都为百胜餐饮集团所统筹管理。

肯德基于1987年进入具有悠久饮食文化的古都北京，从而开始了她在这个拥有世界最多人口的国家的发展史。

1987年11月12日，肯德基在中国的第一家餐厅在北京前门繁华地带正式开业。以此为起点，肯德基开始摸索，认识和适应中国社会和市场，逐步打造具有中国特色的管理模式。1992年全国餐厅总数为10家，到1995年发展为71家。1996年6月25日，肯德基在中国的第100家店在北京成立，这是一个里程碑，标志着肯德基在中国进入了一个更加稳步发展的阶段。

1、岗位情况介绍

肯德基内主要有四个工作站，它们分别是：厨房、总配、前台和大厅。厨房主要是提供做好的鸡肉产品以及一些简单配餐的成品，如蛋挞等。总配主要负责将原料搭配成成品，例如汉堡的制作和包装等，主要是一些产品的组装工作，同时负责为前台供应足量高质的产品。前台主要负责接待顾客点餐和收银，保证快速准确的为顾客提供所需的产品。大厅主要负责的是为顾客提供清洁舒适的就餐环境，同时为顾客提供所需的其他服务。其营运的简化流程是：

前台——厨房——总配——顾客

新员工一进公司，就被量身制订了专门的培训与发展策略，以配合整个系统的发展和营运。百胜集团以及肯德基的餐厅培训体系中主要有以下几个梯层：服务员、星级服务员、组长、见习助理、助理、副理、店经理、区经理、区域经理。而每一个层级的培训和提升，都必须以前一层级为基础。换句话说，肯德基的所有管理人员都是从基层做起一步步地发展起来的。

三、实习内容和过程

作为肯德基的见习助理，我的主要工作内容是认识并熟练操作每一个工作站的工作内容，同时还要牢记各项工作标准，并通过代训星级训练员的考核。六个星期后开始学习餐厅的货物预订、员工排班、财务管理以及餐厅整体运营管理，同时还要不断强化对基础工作的管理。

首先，我在公司总部接受了百胜集团以及肯德基第一次简介，并给我们讲解了公司员工晋级发展的流程以及我们的培训计划。然后就分配到具体的一家店面进行实际的具体培训，按照科学合理的学习流程以及时间安排，由专门的星级训练员一个个工作站的进行工作讲解和标准说明。每一个工作站的考核通过标准为：理论考核达到95分以上的同时实际操作100%通过。就这样通过艰辛的努力，一项一项工作进行熟练，一个个标准进行达标，我通过了所有工作站的考核。

通过亲身体会、与其他员工交流以及参考文献，得出以下总结和体会：

1、肯德基经营方面有很多优点和可借鉴之处

(1)运营模式标准化，有利于复制扩张

肯德基拥有书面化的运营程序，其操作机械化。如，成文成册的`标准操作规范，运营流程有序进行，一成不变，操作模式趋于机械化。可以说肯德基的管理模式属于低风险高稳定的管理模式。

(2)善于精神鼓励，能很好的满足员工的精神需求，调动员工的积极性。

如YUM贴换礼品、员工大会、出游、蝴蝶人物等。

(3)工作时间灵活，以小时记工，既有利于员工间歇，又有利于公司节省成本，提高效益。

(4)工资层次化明显。通过增大员工薪酬的差别，以更好地满足员工自我实现的需求，创造优良的竞争环境。

(5)注重团队精神。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。任何时候队员之间都会相互协作，使我们为他人同时也为自己提供了更好的工作环境。

(6)餐厅经理第一。所谓“餐厅经理第一”，即餐厅经理被充分授权，在经理、主管层提倡自主管理。也就是说，经理层面在营运中要主动思考问题，然后再充分授权给下级，一切围绕一线餐厅服务展开良性竞争。

(7)注重人才培养和储备。在肯德基，每个餐厅经理的培养成本约是20万元人民币至少需要1-4年的时间。因为餐厅经理是餐厅的核心人物，是餐厅经营成败的关键，更是餐饮企业品牌成功的根基。因此，肯德基培养餐厅经理从来就是不遗余力，也保证了肯德基长期高速的发展。

(8)本土战略，内部晋升，拒绝空降。肯德基隶属的中国百胜集团从基层员工到最高领导全部都是中国人，并且全部都是从基层一步步努力得到晋级和提升，整个过程透明公正，这无疑极大地增加了公司对员工的吸引力和信任感。

2、肯德基的管理仍存在一些设计上的缺陷和执行上的困难

(1)人力配备不合理

以厨房为例，分为烤区和炸区，运营标准要求，炸区的员工在给鸡肉裹完粉后，不得用沾有面粉的手将鸡肉下锅，必须首先洗手消毒。同样的，烤区的员工也不得穿戴围裙。因此，在这些标准的要求下，在运营低峰时，两个员工即可满足要求，但是在高峰情况下，则至少需要三到四人同时参与工作，才能够在不影响正常营业的前提下按标准操作，否则完全的标准操作则并不容易实现。这就造成了公司极力压缩成产成本和以降低员工数量为突破之间的矛盾。

(2)考核标准过于主观化

在肯德基有一套内部的考核标准，其中的champs考核标准就很主观。例如因空调太热，原味鸡又咸又硬的理由进行扣分。这些都是因人而异的，因此考核标准过于主观化。

(3)标准设置过于理论化

其实按标准操作不是不可能，但是结合实际的人力物力和环境来讲就存在很多困难。如果厨房区完全按标准进行操作，则需要更多的炸锅和烤箱，如果总配

完全按标准操作就会发生断货的现象，而客观环境是不可预测的，则不能保证正常营业。其制定的标准可称为实验室操作规范。在现实运营中需要人为的给操作指定标准的偏差幅度，已符合实际要求。

(4)员工与管理组信息沟通障碍

在营运过程中，管理组一般只是片面的追求营运监督，这无形中给员工造成了心理压力，同时也使员工不与管理组进行信息沟通。

但肯德基的客观环境是有利于沟通的，管理组的人员与员工的实际工作距离很近，这是一个很好的沟通平台，应该好好利用。同时，公司也应增加管理层与基层员工沟通能力的培训。

(5)精神鼓励频繁，物质现金鼓励相对匮乏

肯德基的工资水平并不高，在这种低收入的情况下，员工存在更多的物质需求。没有一定的物质基础，频繁的精神鼓励对于调动员工的积极性往往是乏力的，甚至是毫无意义的，这也许正是肯德基人员流动量大的重要原因之一。

可见，作为国际餐饮巨头，肯德基拥有极其规范的内部管理和独特的企业文化，这些都是我们应该学习借鉴的。同时，肯德基也存在一定的管理缺陷和内部沟通障碍，需要我们避免和克服。

肯德基作为一个早期实施科学管理的模板，我在肯德基的实习过程中学到了很多东西，也积累了更多的工作经验。在这段时间里，不管是餐厅的管理组还是普通员工都对我给予了很大的帮助和支持，谢谢大家的关心和照顾。我也将终身铭记自己曾是肯德基大家庭的一员，铭记这段辛苦却难忘的记忆。

**炸鸡汉堡工作总结范文8**

经过7天经营，目前已经重回第一。首先店铺质量分由原先的97分下降到93分，还有之前爆单退款产生的商家责任订单（超级影响店铺）等等后遗症需要治疗！

维尼韩式炸鸡是如何做到本地炸鸡第一的

一 个人店应该如何竞争加盟等品牌连锁店？

先从大家能直观感受体验的开始

①图片设计对比

1普通个人店炸鸡图片

2连锁店炸鸡图片

3我家的维尼炸鸡图片

图1是普通的个人店，图2是炸鸡加盟店，图3是我们维尼韩式炸鸡店。

做外卖平台首先大家第一能看到的是图片，只要你图拍的好，清晰，有食欲。我们的图片每一个口味的特点都可以直观的给大家看到，辣的，芥末的，酱油的等等。

②产品包装对比

1普通个人店炸鸡包装

普通个人店，用的最多的就是这样的牛皮纸盒了。好一点的用的带图案的，差一点的就是图案都没有的纯牛皮纸盒！

2连锁店炸鸡包装

这是连锁店的包装有自己的配色，大多数和门店颜色是匹配的！

3我家的维尼炸鸡包装

包装是一个店的形象，我们大到炸鸡盒，小到纸巾手套全是全面的的logo定制。我们炸鸡盒有5个规格，小吃盒有2个规格，塑料袋子有2个规格，纸袋有2个规格，奶茶杯有5个规格，奶茶袋有2个规格，吸管也有4个规格。真的做这些下来花费十多万了，这只是冰山一角。

③门店形象设计

这一块就关系到个人条件硬实力了。一个好的门店，好的门头都能给过往的顾客带来极深的印象，这一块我最近刚完成设计。给大家点评一下我原来的旧门头

我20\_年5月底才开店，当时对餐饮实体经济绝对门头有招牌有logo就行了。后面我才发现，不是这么回事，随着我经验越来越多，我对门头有不同的看法。

突出品牌（logo等要有特色）

突出品类（说明你是做啥的）

突出产品（突出自己的主打招牌产品）

突出广告语（每个品牌都要有这个理念在里面的）

我从一个奶茶店得到的灵感，书亦烧仙草。完全符合自己的构思，强是有道理的。这一方面我还有很大的进步空间。我已经设计好新的门头了，在制作中，下一篇文章我会给大家展示出来！

接下来讲讲看不到的对比

①肉类等

每个品牌的鸡翅中，鸡翅根等等价格都不一样，需要挑选优质的品牌，肉这个玩意一吃绝对能吃出来，好的肉吃起来不柴，不干，嫩嫩的。连锁店用的肉类不一定是最好的最具性价比的，个人店也千万不要贪图便宜砸自己的口碑，切记！

②酱料调味类等

各种酱料调味料辅料口味价格等差距也是巨大的，和肉类差不多

③营销手段节假日营销

这个就好玩了，个人店对这个没概念，连锁店也有很多没概念的。举个例子吧，夏天情人节的时候，我们就买过玫瑰花，店里的情侣来买炸鸡吃，我都会给男孩一朵玫瑰花送给女孩。并且拍照留念发在微信或者抖音上。我觉得不论是店还是品牌都要懂营销，都要接地气。这活动不是什么吃炸鸡，买1斤送半斤什么的落伍营销手法了。一定要新颖好玩有趣！

我有一个好的大哥，很有心给了我很多人生建议。大哥还记录了我店铺的成长发展，这里有和连锁店等直接竞争的数据记录，有兴趣的可以看下

二 个人店铺开店注意事项

①开店的位置，店铺位置决定了店铺的发展上限。

炸鸡店真的不是说越繁华的地段越好，首先地方大小决定了你的发展上限。很多繁华地段店面都超级小，肯德基的后厨有多大？很多人可能没有概念吧，我们炸鸡店就光厨房就有3个冰箱，3个炸鸡炉。光后厨的占地面积就有20平方。不要盲目的相信繁华步行街地段就可以赚钱，真不是这么回事。后续我会专门写一篇文章，给大家推荐如何选址！有不会选址的可以评论，我可以给大家筛选一下！

②设备的选择

很多人，不知道该买哪些设备。不知道的可以看我之前的文章

但是最近我又把店里的油烟机更换了，我给大家讲讲为什么要更换。

这是我们新换的油烟机，因为是油炸的店铺。之前的油烟机只能抽走油烟，并不能净化空气。导致店里总有一股油炸的味道。有点无奈，之前2800做的油烟机报废了。避雷区，一定要选一台带净化空气的抽烟机。

③新店开业，一定要注重评价

这里踩的雷更多

有的顾客下单老是备注口味，员工不看，顾客没迟到想要的差评。

有时候单子太多物料没备充足，没有及时联系顾客。差评。

反正总结一句话给大家:多为顾客考虑，站在顾客的角度不影响自己生意的情况下去解决避免差评！

**炸鸡汉堡工作总结范文9**

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3。5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。

通过《生产运营管理》课程的学习和在肯德基的实践，我了解到了肯德基在生产运营方面的优势和缺陷，也得到启示，真是受益良多!

**炸鸡汉堡工作总结范文10**

实习时间：

实习地点：汕头市肯德基平东餐厅（万客隆）

从学校出来一转眼已经两个月了。从最初的不舍，到出来以后的迷茫，到后来出来找工作的心切与面试时候的紧张，然后到现在稳定下来开始体验与品味自己的工作。

因为我是还要读高职的，周末要读书所以工作比较难找，到最后找到了肯德基。

去到了肯德基我学校的是肯德基的历史还有企业文化。肯德基的历史：肯德基（kentucky fried chicken肯塔基州炸鸡），通常简称为kfc。是来自美国的著名连锁快餐厅，由哈兰·山德士上校于1952年创建。主要出售炸鸡、汉堡、薯条、汽水等西式快餐食品。肯德基属于百胜餐饮集团。百胜集团是世界上最大的餐饮集团，在全球100多个国家和地区拥有超过万家连锁店和84万名员工。旗下拥有肯德基、必胜客、塔可钟（已于XX年10月在国内结束营业）、东方既白（中式餐饮）等世界知名餐饮品牌，分别在烹鸡、比萨、墨西哥风味食品及海鲜餐饮领域名列全球第一。 肯德基与百事可乐结成了战略联盟，餐厅固定销售百事可乐公司提供的碳酸饮料（但在部分国家例外，如日本、韩国肯德基就销售可口可乐）。 肯德基崇尚团队精神及每一位员工的热忱参与，并致力于为员工提供完善的培训、福利保障和发展计划，使每位员工的潜力得到最充分的发挥，正是由于这个原因，越来越多优秀的年轻伙伴慕名来到肯德基。作为世界上最大和最成功的连锁快餐企业之一，肯德基成功的秘诀之一是：永远向充满朝气、勇于挑战自己的年轻人敞开大门，并注重对员工的培训，鼓励员工和肯德基共同成长。 肯德基的成功，源自于全球将近九十万员工的齐心努力。在世界各地，肯德基永远将顾客的需求摆在第一位，使顾客在享受各种高品质餐饮的同时，也能感受到最亲切的一流服务和用餐环境。然后还有肯德基的企业文化中比较重要的一点就是yes服务y-yes attitude 态度，e-eye contact 目光接触，s-greeting with smile 微笑。

然后开始在肯德基上班，肯德基开始培训我们，并且给我们分配了专门的训练员叫培训我们。在培训中我认识到了肯德基对于食品安全极其注意，管理组的时时刻刻把不要交叉污染挂在嘴边，每天进出厨房等会接触到餐点的地方都要时时刻刻的洗手消毒，保证食品的卫生安全。以前没在肯德基的时候以为所有的餐厅之类应该都不会很干净，但是进到肯德基上班之后知道了肯德基对食品卫士和食品的口感都极其的关注，所有的食品都有它完善的制作流程和它的最佳赏味期，所有的食品只要过了它的最佳赏味期都会直接废弃，仅仅是因为口感不如刚刚出炉时候，所以就要废弃，每天晚上下班的时候都会丢弃极其大量的食品。

我在肯德基总共学习了两个工作站。一个是厨房，还有一个就是骑手，厨房就是负责烤制食品和炸食品的，分别有烤区和炸区，烤区是制作奥尔良烤翅、奥尔良烤肉、葡式蛋挞、黄桃蛋挞、莲子蛋挞还有一些是早餐的，以为我没做过就不做介绍了。然后还有炸区，炸区是制作吮指原味鸡、辣翅、et腿肉（劲脆鸡腿堡的肉）、腿肉（香辣鸡腿堡的肉）、腿肉条（两种鸡肉卷里面的肉条，也就是鸡柳）、虾（至珍全虾堡）、鸡米花等等。还有就是裹区，就是负责给各种鸡肉上粉的。

**炸鸡汉堡工作总结范文11**

转眼间，我已经在肯德基工作将近半个月了，在这半个月的时间里，通过对工作的深入了解及平时的仔细观察，我对肯德基为何能在中国如此盛行有了初步的认识。再者通过在肯德基的工作使我感到生活很充实，要学习的知识也很多。

进入肯德基的第一天我被安排的工作是炸薯条。一开始我觉得炸薯条这个工作应该很简单没什么技巧可言，只要把握好火候和时间就够了。但是真正接触之后我才发现它远远比我想的要难得多。肯德基的每一项产品及项目都有明确的标准规定，它不像其他的我国的传统餐饮业，如果一道菜做的不好了，但是还是可以吃的话那么它就会把它推荐给顾客。但是肯德基不同，面对同样的情况它会选择放弃产品，重新做。肯德基绝对不会把不好的产品拿到顾客的面前。在接下来的时间里我又干了收银和大厅打扫等工作，感觉基本上都是一样，那就是肯德基有着严格及成熟的规章管理制度，它的运行模式讲究高效、标准化。

在这么多的岗位中，为我带来最深刻的印象和影响的无疑就是柜台的工作了。有句话叫“没有上过战场，永远不知道战场的残酷”。我现在对这句话有了更深刻的了解了。一开始觉得在肯德基的柜台这一块工作的难度应该不会很大，但是现实告诉我事情往往没有我们想的那么简单。从开始记理论到学配餐，再到正式收银，自己在短短两三天时间里，就像霸王硬上弓似的，尽最快的速度去适应着工作环境和身边的伙伴们。除此之外，在柜台这个岗位上，不但要把事情有质量有速度地做好，更重要的是，我们的表现是顾客最直接感受到的，所以说，对待不同的人，我们都需要以最好的服务和笑容去迎接他们。但是，有时候由于工作的劳累和压力，心情和态度会有低落和懈怠，也许这在其他时候是可以理解的人之常情，但在肯德基这样的服务性行业，我们就需要去克服，去避免，所以我每天都告诉自己要热情地为客人点餐，给他们提供用餐建议，当我在做这些时，尽管可能自己的脚已经很酸了，或是因为工作时间的关系，肚子很饿了，但心里是没有怨言的，只因为这是我的工作，一切都是必须的。

在实训的过程中，我在不断的犯错误，但是我也不断在成长。在每一次的犯错误的过程中我都需要为自己的错误承担相应的责任。而学会承担责任的开始正是成长的开始，我觉得通过在肯德基的实训我的肩膀能扛起的东西也越来越多了。所以我感谢在肯德基的工作，珍惜在肯德基工作的日子。

**炸鸡汉堡工作总结范文12**

\*\*年6月21日至20\*\*年7月3日，共为期半月

三、实习地点：

长春前进大街肯德基店

四、实习内容：

开始时要试工一天，工作6个小时。试工期间，我被安排到大厅工作。及时收拾客人用餐后留下的垃圾，保持大厅的整洁是工作的重点，同时还必须兼顾厕所的卫生。别看厕所只有小小的一块地方，拖起来不费吹灰之力。但是在用餐高峰，往往前脚我刚拖完，还没等地板干掉就有3、4位顾客连着使用，地面有张乱不堪了。在我手忙脚乱之际，只见大厅的阿姨，动作马力，总能在第一时间里把所有的工作做好。速度之快让我佩服不已。

有人会说，用餐高峰时的确辛苦。但是到了低峰就轻松了吧。一开始我也是这么想的。我面试的这家餐厅设在前进大街上，和闹市区的生意不能比。过了吃饭时间，餐厅生意就会明显淡下来。在低峰时段，大厅的托盘都收好了、厕所的地面拖干净了、洗手台也几经擦的一尘不染，似乎已经没有什么事情要做了，但是总不能就垂手站着吧。于是赶忙请教阿姨——你可以把玻璃擦一下。特别是门上的玻璃，客人进出时手会碰到玻璃上，玻璃很容易花掉。大厅的地面上有一些散落的食物碎片看到吗?把地扫一下。地面上的那些脚印也要及时拖干净。垃圾要经常用导压棒压一下。如果压好以后，垃圾超过垃圾桶的3/4就要准备换一个新的垃圾袋了。收好的托盘要用消毒水擦拭、消毒，然后送到柜台上，保证柜台托盘的是数量。盛放吸管的盒子要定期察看，如果吸管数量不够要及时补充。经常到餐厅的外围看看。如果有烟头、树叶、纸屑要及时清扫，保持餐厅外围环境的整洁。人不多的时候，还可以把外围的地板拖一下。

原来还有这么多的事情要做!而我却以为事情都做好了，甚至有点无所事事的样子，真实脸红。

学着怎样发现事情，积极去做一些看似细小但却必须的事情是我学到的第一课。

试工时间很快就过去了，通过努力，店经理对我的表现还算比较满意，通知我可以进排班，正式上班接受培训了。第一次来到餐饮行业工作，一切对我来说都是陌生的，必须从最基础的学起。

培训的第一个项目是炸薯条。首先我记熟了关于薯条位操作的理论知识。从一袋薯条的重量到呈递给顾客的大、中、小份薯条的克数;从烹制薯条的标准油温到薯条的保鲜时间等等。理论知识之后便是实际操作了。在师傅的指导之下，很快该学的东西都学会了，接下来就是熟练的过程。

我的工作是根据收银员们需要的薯条，按照规格及时送上。看似简单，可是实际操作中我却碰到了麻烦。当时正值用餐高峰，而那两天优势薯条买一送一优惠券的使用时间，来买薯条的顾客络绎不绝。由于刚才位我讲解的时候，师傅把油槽里的油放掉让我清楚炸油应处的正确位置，导致油温不够。面对这么大的需求量，我根本来不及及时提供薯条。当三、四个收银员同时向我报餐的时候，我简直要喊救命了。幸好师傅及时帮忙，才是供应恢复了正常。

薯条位的培训通过之后，便是我在肯德基的主要工作——收银的培训。

收银员是和顾客有着直接接触也是必然接触的员工。可以说餐厅留给顾客的形象是好是坏，很大一部分是由收银员的服务质量来决定的。所以对收银的要求时非常高的。其中每个收银员都能如数家珍微微到来并且熟练运用的就是肯德基的“收银七步曲”。其内容包括：

1.欢迎顾客光临

2.顾客点餐

3.建议性销售

4.重复点餐内容，并告知顾客餐点的金额

5.配餐

6.重复点餐内容，收银并找零

7.呈递餐饮，感谢顾客的光临

我的记性不差，要背出这些条条框框以及菜单等都不是难事。但收银不是在学校做考卷，死记硬背不能解决实际问题。

第一次上柜台的我不但收银七步去完成的疙瘩、生硬，还总是漏掉步骤，不是没有建议性销售，就是没有了重复点餐。

接下来的就是上机进行练习，开始有师傅带着，和师傅一起一对一的模拟，到后来必须自己单独面对顾客。

虽然已经经过培训可以单独接受工作了，但是仅仅通过短暂带训时间练习的我和其他收银员的差距还很大。所以店长要求我们在以后的工作时间里，要从各方面提升自己的专服务水平，我为自己定如下计划：

1、众所周知，肯德基是快餐食品，强调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强调的。

在肯德基，这个“快”字不再是粗略的定性词语，而被赋予了确定的量化标准——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。和其他收银员站在一个柜台上，别人已经接待了三、四个顾客，而你却连一笔几十元的生意都没有结束。这样的差距是绝对不能用“新人”来作为解释的。所以提升速度是我面临的第一重要问题。速度的增加一方面可以通过一遍又一遍的收银来获得，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，各部位都协调合作，才能在高峰时段跟上其他收银员节奏。曾经有短时间里，自认为自己的速度已经很快了，但是当有一次亲眼目睹了店长收银、配餐的速度后，我才知道真正的迅速是什么标准，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”是在柜台上时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。由于各种原因，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。在投入大量人力、物力、财力研发、宣传之后，公司自然希望在“新产品是否被市场接受?消费者的喜爱程度如何?”这些问题上能有好的答案。千次就成了回答这些问题的重要指标。

如何提高千次以达到公司的预期?除了电视上播放的广告、餐厅里悬挂的POP等宣传手段增加顾客对新产品的知晓度和购买欲之外，收银员的引导是决定千次的一个重要因素。

指导我的师傅曾经说过，作为柜台的收银员，你并不只是站在柜台上听顾客要买点什么就卖给他什么，而是要引导顾客去买你想要卖掉的东西。

**炸鸡汉堡工作总结范文13**

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。

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，我余下的时间过的很快，感觉就像飞逝，工作也越来越有感觉了，只要托我们领班的教导和我努力。

个人能力，我也曾经怀疑过，一想到本专业的就业前景，毕业出去到底能从事什么工作呢？就猛然感到背后冒冷汗！除了专业技能，我还拥有什么呢？一直在思考。作为大学生，我们的优势何在？学历，文化修养，专业技能。还有，我认为最重要的是连自己也说不清的叫素质的这个东西。在车间时候，有人跟我说悄悄话，你们大学生有一个特点，就是说话都柔声细语的、、、、、、

问题建议

觉得此次实践，自己做的挺到位，挺成功的，当然也有一些不足，有些地方还是显得过于懒散，比如，刚开始的时候，有些地方做的不到位，不能够专心工作，导致没有及时从学生的角色中转换出来，未能及时投入工作，这些问题，以后还要进一步的加以改正，以使自己做的更好。

**炸鸡汉堡工作总结范文14**

进入大学的第一个学期就激起了我要在假期参加实习的决心，其实自己老早就有这种想法了，我想依靠自己的双手和大脑来赚取自己所需的生活费，当然更多的是想通过亲身体验社会实践让我自己更进一步了解和认知这个社会，以前总是在爸妈的庇护下长大，不知外界社会如何现实。我也希望自己能在这次实践中增长见识，更为重要的是想检验一下自己是否能够融入这个社会的大家庭，并想通过社会实践，找出自己在社会中存在的差距。

临近放寒假的时候，我们班开完班会,要求我们利用寒假投身到社会中去，目的是要我们从现在开始积累社会经验。假期社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸也是推进素质教育进程的重要手段，可以有助于大学生接触社会，了解社会。同时实践也是大学生学习知识锻炼才干的有效途径，更是大学生回报社会的一种良好形式。放假回到家里，我跟爸妈商量了学校下达的假期任务，他们都很支持学校的决定，并且也十分支持此次活动，也赞同我在假期中去社会实践的这一作法，我也觉得这真的是一次自我锻炼的好机会，也希望在此次活动中提高超出知识以外的社会生活实践能力。

在寒假期间，我在xx市步行街一家小型餐馆实习，自己也感到很幸运。也因为这是我第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，因此心情很忐忑但也很开心。我明白自己要开始与以往完全不一样的生活：每天在规定的时间上班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。比如：有一次在客人需要添饭时呼叫服务员，当时店子客人比较多，我情急之下把添饭喊成了“要饭”，当时客人就生气了，回了一句“我吃饭不要饭”这令我很尴尬，也让我明白了在社会的一言一行都得小心谨慎。在餐馆内我也感受到了与在学校不一样的生活人情味，初到社会工作的我有太多的不懂，期间老板与一些老员工给我提供了许多帮助，教我如何记住菜名，记住价格，如何察言观色让客人感到满意等等。

我一直认为在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力。千里之行，始于足下，参加工作后我更加深刻的深刻体会到这句话的真正含义。除了英语和计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少很少，几乎没用上自己所学的专业知识。我担任的是服务员一职,工作是为客人点菜,刚开始好做得不完善，幸好有店里阿姨的指导,他们工作得顺心顺手，很是羡慕，经过一番努力，慢慢的，我的工作也有起色了，并且得到了大家的认可。“做什么事情都要有条理，认真做，细心做”这是我刚进店时老板告诉我的,识到我的肩上开始扛着责任，凡事得谨慎小心。休息的时候，我也主动找我们的领导和同事虚心地向他们请教和学习，传菜部的领班跟我说：“我知道你是大学生常有志向，想做大事，但是你千万不要小看做小事，大事都是由小事积累起来的，做大事的本领也是由做小事的本领不断地积累而成的，“不积小流无以成江海;不积跬步无以致千里。”他为我指出了工作中的很多错误和缺点，我也一直很虚心地请都领班还对我说，我看一个人怎么样并不是看他学历、文凭怎么样，关键是看此人做事是否勤快踏实。他还说，你是受过高等教育的，应该多利用时间不断地学习，不断地充实，不断地提升自己，年轻人不要怕吃苦，年累人就行能挑大梁，年轻人的时候不吃苦，难道到老了再吃苦吗?”确实，听了我的领导对我所说的金玉良言。我的确让的思想认识有了更深一层的提高，某种程度上，给我指明了很好的一个努力方向。一个人在他的学生时代最重要的是学习书本，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，选用假期时间参于社会实践活动是一个很好的锻炼机会，赚钱不是主要的，作为学生，能赚多少钱，等你毕业了有的是赚钱的机会，然后他给我说了他读书时的事，他说他读书的时候，也是求知欲非常强烈，想方设法地想多学点东本，放假的时候，经常往全国各地跑，不为别的，就为了增长见识。

在实习的过程中，对我影响最大的应该是作为一个社会人工作作风以及在工作过程中专业知识对工作的重要作用，因为这些都是我在校学习中不曾接触过的方面，所以我将在报告中首先讲述我在实习期间积累的这方面的认识和经验。大学期间的实习是每个大学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识受益匪浅，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。由于住的地方离工作地点较远，所以每天7点不到就得起床去挤公交车，就算再冷再差的天气，都得去上班，一直以来，我们都是依靠父母的收入，而有些人则是大手大脚的花钱。也许工作以后，我们才能体会父母挣钱的来之不易。

**炸鸡汉堡工作总结范文15**

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。

**炸鸡汉堡工作总结范文16**

在暑假里，我无意中发现

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！