# 超市包子店工作总结(实用61篇)

来源：网络 作者：水墨画意 更新时间：2025-05-04

*超市包子店工作总结1不知你知不知道，失败往往是通往成功的路。不知你有没有听过，想要取得成功，必须要上一所大学，这所大学是每个人不想上而又必须上的大学。这所大学就是——挫折大学。挫折大学分别有两个学府，第一个是打击学府，第二个是失败学府。这所...*

**超市包子店工作总结1**

不知你知不知道，失败往往是通往成功的路。不知你有没有听过，想要取得成功，必须要上一所大学，这所大学是每个人不想上而又必须上的大学。这所大学就是——挫折大学。

挫折大学分别有两个学府，第一个是打击学府，第二个是失败学府。这所大学的墙壁是青色，在这所大学里的人们几乎是整天碰壁，碰的是鼻青脸肿。他们每天都会受到不一样的打击。虽然这所大学如此之糟，可是出了这所大学，它的前面就是成功学府。

著名的物理学家居里夫人在提取镭的时候，经过几年的努力，上百次甚至上千次试验，也就是经过了无数次失败，最后成功的提取了镭和钋两种放射性元素，将它们公布于众，有效的推动了放射化学发展，曾两度获得诺贝尔化学奖。伟大的发明家爱迪生少年时由于耳聋的原因，8岁上学，仅仅上了三个月的学就被老师斥为“低能儿”而撵出校门(因“愚钝糊涂”被勒令退学了)。他曾经因为家庭困窘卖过报，挫折并没有使爱迪生灰心，他经过了刻苦的学习和钻研，至今为止还没有人能打破他持有1099个发明专利权的记录，人们称他为发明之王。1879年10月21日他把一个经过碳处理的棉线固定在玻璃泡内，抽出了空气、封上口、通上电流，它发光了，一种新的照明物出现了。

其实失败是成功中必不可少的学科，当上帝为你关上一扇门时，他也会为你打开另一扇门。在人生的旅途中，也许你会遭受到许多失败和挫折，但你不要轻言放弃，它往往会是通往成功的一扇门。

**超市包子店工作总结2**

xx年度即将悄然逝去，准备满心希望的迎接xx年。在公司

的大力支持下，在各培训机构的紧密配合下，我矿圆满的完成了全年的各项培训工作任务，促进了全矿职工安全培训工作朝着健康向上的轨道发展，取得了较好的成绩。为了进一步总结安全培训工作，,不断的积累安全培训经验，查找其中的存在的问题和不足，把xx年安全培训工作做得更好。现将我矿xx年第一季度安全培训工作总结如下：

一、xx年第一季度安全培训基本情况

xx年我矿认真贯彻落实省.市、县关于安全培训的文件精神，按照《xx年安全培训计划》执行并集合我矿现状，深入学习贯彻《煤矿安全规程》等各项法律法规，坚持培训、装备、管理三并重原则，不断完善培训措施，创新机制，优化管理，真抓实干，注重实效，圆满完成了xx年第一季度各项培训任务，使我矿的职工素质和业务水\*有了质的提高，第一季度培训费用为42680元(其中绞车工2人，每人1200；全矿职工在县培训中心组织xx年度培训，共培训50人。）

二、安全培训方式方法

(一)狠抓煤矿全员培训，全面提升从业人员素质

我矿坚持把煤矿安全教育培训作为一项硬指标，对培训任务进行严格考核实行奖罚。现阶段我矿处在通风排水阶段，全矿各级管理人员通过每天下午调度会的学习时间，学习上级关于煤矿安全生产的相关文件及精神学习，进行煤矿安全知识，各专业技术技能普及与提高;逐步推行“手指口述”特殊岗位工人必须持证上岗。

根据我矿实际情况重点抓了每日班前教育培训利用安全活动日、和班前会等时间，组织职工进行日常教育培训，通过培训，有力地提升了全员煤矿安全意识，提高了职工业务素质。

(二)突出狠抓矿管理人员培训，全面提升安全管理水\*积极响应公司组织的煤矿矿长、、副矿长、参加学习，进行两证和带班证的培训，提高各级管理人员的理论水\*。为下步的复工复产做好知识储备，指导我矿的安全生产工作。

进行煤矿地质与防治水技术专题培训，为搞好煤矿防治水工作，全面完善水文地质资料基础，进行基础准备，开展爆破员培训为下步的推进特殊工作培训。

三、存在问题

我矿为重组矿井部分煤矿各专业人才资源匮乏，制约了煤矿安全生产，技术人才不足和从业人员素质普遍不足;小煤矿安全管理及技术人员和特种作业人员流动性大，管理制约难度较大，影响了安全生产;工学矛盾比较突出。本来重组矿的相关技术人员和特殊工种就奇缺，如参加培训工作就将影响日常工作开展，矛盾比较突出。

四、xx年第二季度安全教育培训工作计划

我矿xx年第二季存在着职工和管理人员严重不足的状况，急需公司进行政策支持，积极帮助我矿进行员工招聘和专业技术知识培训。

xx年第二季我矿将积极围绕推进节点，采取多种途径，针对不同层次不同类别人员开展安全生产教育培训，进一步提高煤矿企业从业人员的安全素质，推动煤矿安全管理，有效预防和减少各类事故的发生，促进安全生产。

**超市包子店工作总结3**

时间过得真快，茫茫碌碌中以近年末，转眼间我接管学校食堂已经三个月了。作为管理员更应多为职工的饮食着想，为保证每位同事的身心健康而考虑，现我对这段时间的学校食堂工作作以如下总结：

>第一、作为一个集体学校食堂，要严格落实全台食品卫生安全是关系到每一位职工身体健康的大事。

首先，每位学校食堂工作人员每年都要进行上岗前的体检，对体检不合格者不於上岗。其次，不定期对工作人员进行思想教育、贯彻落实食品卫生法的要求等。通过学习，提高工作人员在工作中的服务质量和意识。切实做好我台学校食堂的食品卫生、餐具的“一洗、二冲、三消毒”工作，工做台做到随用随清，每周对厨房一次大清扫。如发现工作中有不到位之处立即指出，勒令改正及时到位。全体工作人员能够认真做好本职工作，明确职责、各司其职、服从分配、随叫随到，保证了职工的工作正常运转。

>第二、八月算是我正式接管学校食堂。

先对库存商品进行盘点交接，每天我都亲自下厨房和他（她）们一起工作、沟通，对学校食堂工作方面的所需与不足详细了解，并对目前现状不足之处及时改进。如卫生情况：由于前段时期连续性接待了几次大型会仪，使大家身心疲惫，没能够及时、彻底地将卫生打扫干净，物品的摆放也不整齐，使领导对学校食堂产生了脏、乱、差的不好印象。为了及时调整好工作人员的心态改变当前状况，我亲自到厨房带头和他们一起将天花板、墙壁、灶台、蒸箱、地面、以及库房等，统统进行了一次大清扫。这次清理行之有效，厨房有了明显改观，良好的工作环境改变了领导的印象，保持下去是关键。

九月是忙碌的一个月，接待了中心主任一行来学习交流、中心来和全职工大会餐等，大小用餐共计十余次。及时、准确、顺利地完成了用餐接待工作，给各级领导留下了良好的印象。同时确保了职工的正常就餐。

金秋十月是收获得季节，也是秋菜上市的时节。为了使学校食堂的成本降低，购买了大量的冬储菜，如：萝卜、大白菜、土豆、大葱等，并腌制了大白菜和各种咸菜。使职工在冬季也能吃到品种多样的食物。同时，在领导的支持下我们用了一周时间修建了一口冬储窖，有利地确保了冬储菜的存放。

>第三、把住食品进货也非常重要。

四十多人用餐需要经常外出采购各种食品，如：肉、菜、蛋、禽、主、副食等。由我亲自去采购的严把没有“检疫证”、“食品卫生许可证”的食品一律不采购，存放时间长的、变质变味的统统拒之门外，严防食物重毒事件的发生，切实保证每位职工的身体健康。在此期间在我学校食堂用餐的人员及职工无发生任何肠道疾病和食物中毒事故。

另外，我也严格财务纪律，每次采购时总是所要收拒、及时上帐，保证了经费的专款专用、不乱花乱支，五天一结帐、十天一报销，抱着节约的原则做到物美价廉。

由于本人水平有限，对学校食堂管理还不够精通，有许多工作做的不足。如：第一个月就亏损了505、86元，第二个月又亏损了76、25元。这也证实了我在学校食堂管理方面上的欠缺，我会在接下来的工作中加大力度对自身的管理及素质学习等。同时，对食品的采购、物品的损耗加以控制，确保职工吃到价廉放心的食品。

总之，学校食堂工作正在日渐步入正常化、正规化，学校食堂工作人员也正在加大努力逐步形成一个爱岗、敬业、务实、奉献与合作的团队，共同为事业的发展而默默奉献。

**超市包子店工作总结4**

此次暑假，我继续来到了津味(上海)餐饮管理有限公司旗下的面包直营店(85度C)打工。由于有了上个寒假实践的经验，这次暑假在这里我更深一步加入到了公司的行政工作。因此我也学到了更多在学校里很难学到的东西。从我第一次从事面包销售行业，到成为老员工加入到行政工作担任行政助理。我一步一步熟练一个店面一个公司的操作与运营。在此，做了如下报告总结。

一、 实践目的：

在现实社会中锻炼和磨砺自己，切身实践自己在学校、课余所学到的理论知识和相关技巧经验。认真学一些在学校学不到的知识和社会上的人际交往。为以后能更好的适应工作做准备。挑战一下自己的性格弱点，寻找自己的不足并加以改正。

二、 实践要求：

了解如何组建、带领团队。发现和处理一些团队管理上存在的些问题、矛盾。协调团队内部利益，解决团队内部和外部矛盾。

三、 实践单位简介：津味(上海)餐饮管理有限公司(85度C)

台湾咖啡面包糕点店85度C成立之初便是希望以五星级的产品、平价化的价格，普及世界各角落，用高级的原料与技术，呈现出精美、平价的商品，让人人都能享有五星级的待遇与五星级的感受。

20\_年创立85度C，是一家以咖啡蛋糕、蛋糕烘焙为主的专卖店，其中“凯撒大帝”面包是其招牌。现在，85度C从零开始做到台湾地区340多家门店，全年营业收入逾15亿元人民币的连锁企业，超越了在台湾地区有200多家门店的星巴克。

85度C现在已经开店国家和地区有台湾、北京、上海、天津、杭州、福州、南京、苏州、常州、宁波、无锡、义乌、深圳、美国、澳洲。 。

四、 实践内容：

我工作的内容是周一到周五作为普通员工把面包分类上架、做各类饮料、备茶、收银等。周六周日作为行政助理做各类电子表格发到相关部门、处理邮箱文件、做工时等。

五、 实践感想：

近两个月的暑假说长不长说短不短，虽然在家吃、喝、玩、乐的日子的确非常吸引，但有了前三次的假期实践学习，我毅然选择了社会实践的道路。一来，是应付学校布置的暑假作业;二来，有了前三次的实践学习经验，我想继续这有趣的学有所得的实践，希望能继续熟练一些技能并学习更多的经验，以便以后能更快更好的适应这个复杂多变快节奏的社会。因此，我继续了上个寒假的实践，来到津味(上海)餐饮管理有限公司(85度C)实践学习。开始了一段熟悉又深刻的经历。

有了上次的实践经验，我不再是初出茅庐的小菜鸟。我是有了半年工作经验的老员工，熟悉店内各项工作安排，了解公司的管理和运营。也正是因此，公司在周末让我熟悉行政助理的工作，以便更加深入的了解公司。再者，由于涨了工资，更让我充满了工作激情。

很久以前我就知道服务员是一份辛苦的工作，但没有做过这份工作的人永远都不可能体会到这其中的辛苦，因为这苦完全不能用语言来表达。作为周一到周五的服务员，我不仅要微笑服务各类的人群、接受经理店长的监督还要做好手头看似简单实际繁琐的工作。因为是老员工，更多了一份指导和帮助刚入职的新员工的责任和义务。

像以前一样，我的工作是把刚出炉的面包上架，可别小看这小小的摆货工作。要求可真不少。其中一些面包必须得摆放在固定的位置。例如，法式奶油烧、软香蒜、枫糖方块和法式香蒜条必须摆放在靠门橱窗的第二层，还必须咸甜交替!其他的面包需要按价格从高到低从上到下摆放。如果面包卖空了，需要把空盘子拿走换上其他的面包或者将两种不同的面包摆在一盘内。这其中又有许多要求，其中甜味的和咸味的不能摆在一起。有糖粉的、有肉松不能够并盘等。同时还要注意地面卫生，有面包渣要及时清扫干净。交班的时候还要擦干净面包柜等等等等。

至于收银工作，要求同之前一样。收了假钱，收错了钱都必须要自己赔。客人进门3秒内必须要向客人问好，要跟客人说清楚购买的物品品项和价格及找钱数额。期间还要求建议性销售，对新品进行促销，增加营业额及客单价等。我必须做好各项要求，因为随时都会有“神秘顾客”来进行抽查。

做任何事都会有一个过渡时期，在这个过渡期内，必定是十分艰难的，因为自己从未做过这些事情，完全不习惯这种生活。非常高兴，在上个假期我已经度过了这个过渡时期。我不再想要想要放弃，也十分知道这次我到这里来的目的，我努力着，学习着，奋斗者。

**超市包子店工作总结5**

记得五上时学过一篇课文——《通往广场的路不止一条》，讲述了女孩在人生中遇到了许多不顺心的事儿，开不了服装展，定期做不好顾客的衣服。但女孩却没有气馁，只是换了一个思路，以不同的角度去完成了它，却意外地得到了认可，收获了成功。

这两篇文章令我受益匪浅，但真正明白“通往广场的.路不止一条”含义的是在一节美术课上发生的事。那次，老师让我们画烟花，眨眼间，教室里就想起了“刷刷”的声音。烟花，是过年时最常见的东西，每一个人心里，都有对烟花不同的描绘。有一位同学是格外出彩的，在我们咬紧笔杆子，思考着颜色要如何填充时。他却在水粉笔的另一头沾上了颜料，那颜料并不那么好看，那烟花的形状也绝对不是那么出众，可他画出来的效果令人眼前一亮。用笔的另一头画出来的直线，若有若无，也许是因为颜料不够。但正是那颜色不足，给他的画面多了几分真实感。难道你在放烟花时，把它的每一道光芒都看得很仔细吗？他那新颖的创意，赢得了老师的好评，那幅作品，也被年级段的同学看了个遍。他把如此简单的事物画得那么成功，成功中折射出了他独特的创意思维。

最近，在超市里，那小巧的、圆圆的粉红电风扇被很多人买回了家。这是为什么呢？因为在人们眼里，早已习惯了那高高大大，看起来很笨重的电风扇，就连颜色，也是那传统的白。那新型的风扇，让人们感到十分独特，摆在桌上像是一种装饰，所以十分喜欢，理所当然的，家家户户都想买那种风扇。家里的电开关，也是那种很朴素的款式吧，白白的，没有一点花纹。因此，孩子们才会惊叹那种上面绣有卡通图案的电开关。一样的东西，为什么一种令人惊叹，一种却令人熟视无睹呢？那是因为它有别样的创意，有不一样的想法，不一样的想象力。通往广场的路不止一条，也是这样的道理。

在一些小事里，常常隐藏着大道理。无论是在美术课上，还是在日常生活中，别具一格的总是特别令人喜欢。以后，我也要学着那位同学，在一件简单的事中，多一点想像，多一点创意。条条大路通罗马，就如吃核桃的n个方法一样，这种多角度思考有助于我们养成思考问题的习惯，将受用一生。

**超市包子店工作总结6**

在我们餐饮部工作的时间差不多是一年的时间，回顾这一年来的工作，有很多的收获，也是发现自己还有很大的进步空间，我明白想要做好工作，做好服务，不断的进步是必不可少的，我也就这一年来的餐饮工作做以下总结。

>一、日常工作

日常里我和同事一起在餐饮部做好我本职的工作，我是做服务员工作的，开始进入酒店我觉得这个工作很轻松，而且觉得我一个大学毕业的学生，来做这个工作真的是浪费我的才华，但是真的做了一段时间之后，我自己真的感到羞愧，我们酒店的餐厅服务想要做好并不简单，首先我们主要针对的是高端人士以及外宾，我记得第一次接触外宾服务的时候，我的口语我自己都感觉很对不起这份工作，怎么那么差，还好外宾是懂中文的，所以他很有礼貌的跟我说中文，但是服务完之后我的脸是烫的，我居然不能很好的用英语来为客人服务，这也是让我明白想要在我们酒店的餐饮部做好一名服务员是多么的不容易，而且很多餐点的摆盘，一些上菜的顺序，菜品的推荐也是特别有讲究的，不是简简单单的客人点了上就是了，而是有很多的流程和顺序，如果是不懂这些的客人点餐，我们出丑了还好，要是懂的客人点了，我们出错了那么就是败坏我们餐厅的名声了。经过这次事情，我也是懂得要做好不容易，也在以后更加积极的去工作了。

>二、积极学习

除了工作，我明白想做好，我必须学习，而且要学的东西还特别的多，以前在学校虽然有一些了解，但是并不深刻，而且还有很多知识都已经忘记了，但是在工作当中却是不能出现忘记的情况发生，从摆盘，上菜顺序，菜品推荐，各种菜的口味，该如何推荐，等等一系列的学习也是让我明白，想做好，真的不容易，同时我也是加强了我的口语练习，我明白不是每一个外宾都懂中文，而且不是每一个人都是那么的有礼貌，除了英语，我也是需要学习其他一些语言的简单用法，毕竟也是有其他国家的客人来就餐，如果能说一些他们简单的语言和他们对话，其实更是能让他们感受到我们餐厅的服务，给我们的服务加分。

一年的工作和学习让我明白，虽然我的职位只是一个服务员，但是想彻底做的好，其实也不是那么的容易，难怪别人说，别看一个简单的基层岗位，但是包含的东西却是特别的多，要学的也是特别的多，在来年我也是要积极的学，提升自己，把工作做得更好。

**超市包子店工作总结7**

>一、知己知彼，百战不殆

当今市场上供商户选择的收款结算方式五花八门，我们面临的竞争对手既包括其他银行的同类产品也包括各类第三方支付\*台，这其中尤以后者对我们造成的冲击较大。对于市场上存在的各类竞争者，分行相关部门事先对各类收款方式做了比较，比较客观地列出了我行产品与其他产品的优缺点，从而找到我行产品的亮点。另外，由于我行商户产品比较丰富，各类商户都能有与之适合的产品，我们事先做好划分与分类，向不同的类型商户推荐各自适合的产品。由于我们不仅做到了知己，也做到了知彼，所以在营销的时候才能做到胸有成竹，能够将商户的各种疑问一一破解，从而让商户愿意选择我行产品。

>二、主动出击，不“坐以待毙”

去年我是负责信用卡发卡的产品经理，几乎靠“守株待兔”就完成了指标，可谓“得来全不费工夫”。可是，今年的工作却恰恰相反。如果仅仅靠在厅堂等候客户主动前来咨询商户产品，结果肯定是不战而败。于是，我们变被动为主动，走出厅堂，走进市场，按照划分好的区域逐一去“攻破”，每次外出不能说是满载而归但也绝对不会空手而回。外拓让我们更加深刻地体会到了营销的艰辛，但是辛勤付出后得到的劳动成果也让我们更加有成就感。每当看到分行通报的数据逐日增加，被拒绝时的沮丧和东奔西走的辛劳马上就能烟消云散。

>三、上传下达，团队配合

除以上几点原因以外，商户发展还得益于我行由上而下开展的各项极具吸引力的优惠活动，各项活动获得了很多大型商场和明智商户的青睐，商户发展借着一季度优惠活动的东风得以稳步前行。

虽然一季度的商户发展较为理想，但是并不代表我们的工作就完美无缺。一季度的工作从一定程度上暴露出了团队执行力不够的问题，在市场竞争日益激烈的环境下，我们必须比对手行动的快才能争夺更多的地盘。另外，建立与商户的良好关系也应该成为今后工作的一个重点。所以在今后的商户发展工作中，我们要扬长避短，继续好的方法，改善不足，既要增量，又要提质，让商户拓展工作更上一层楼!

**超市包子店工作总结8**

不知不觉的，又过了一个季度，在本季度中，我的工作总结从以下4个方面来阐述。

>(1)切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

作为一名销售管理员，自己的岗位职责是：1、尽一切可能带领销售顾问完成区域销售任务;2、努力完成销售管理办法中的各项要求;3、严格执行上级安排的所有任务;4、一直保持收集更新市场动态信息，并整理汇报给上级积;5、严格遵守各项规章制度;6、对工作具有较高的敬业精神和责任感。

>(2)明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成。

无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能松懈，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成(上个月的是任务是12台)这个月给销售团队定15台

为什么要这样定任务?

1、\_月进店量是\_月份的2倍，很多买车的都是先看在买

2、虽然进店量接代印象型的客户有8、9组，但是还不只这么多。

3、\_月回访和追踪74组，我们需要加强\_月回访和追踪。

4、本月战败4组，但是也成功把1组战败的变成成交的客户，这点是\_\_的功劳

5、我们的1037已经到贺，在考察看来，市场还需要大量的1037这类似的车型。

>(3)对销售管理办法的几点建议

1、\_\_年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的任务、考核、奖励，年底对业务员考核后按办法如数兑现。

2、\_\_年应在公司、业务员共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，现在的管理办法已经不再适用于飞速发展的公司，所以公司每年都应该根据市场的变化调整公司制度。

>(4)>总结

虽然\_月虽然销量很不错，但是相比\_\_年来说还有很大的差距，但是我们共同的`努力，在谢经理的指导下，把销售提高一倍是完全有可能的。

有很多不足之处：

1、追踪不是很到位。

2、回访也不是很到位。

3、接待客户的时候也不是很有激情(我的失职)。

4、没带人去发传单。

5、我们没有外拓都是0。

以上几点是我们最简单的工作职责都没做好，在\_月份，一定带领销售顾问出去跑市场，不要守株待兔。争取把销量提上去。大家一起努力!

一季度培训总结（扩展8）

——一季度的工作总结3篇

**超市包子店工作总结9**

时间过得真快，茫茫碌碌中已近年末，转眼间我接管食堂的时间又过了一年了。回顾过去的每一天，我作为一名食堂管理员，深感到责任的重大，工作压力之沉重。因为我所从事的工作质量，很有可能会影响到全体职工的身心健康。所以，为了扬长避短，今后能把工作干得更好，现就一年来的工作情况总结如下：

>一、食堂离不开饮食。

食堂是每个人生活中不可缺少的一部分，假如我们离开了吃的东西是不可能生存下去，所以作为单位的食堂这也是很重要的。作为食堂管理员更应多为的饮食着想，为保证每位学生的身心健康而考虑。

>二、作为一个集体食堂，食品卫生安全是关系到每一位学生身体健康的大事。

首先，我们要求每位食堂工作人员上岗前，都要进行上岗前的体检，对体检不合格者不于上岗。食堂是学生用餐的地方，也是对疾病最为敏感的地方，为了使全体职工都能心情舒畅的放心用餐，作为食堂的工作人员，我有责任有义务搞好食堂的卫生工作。不定期对工作人员进行思想教育、贯彻落实食品卫生法的要求等。通过学习，提高工作人员在工作中的服务质量和意识。切实做好食堂的食品卫生、餐具的“一洗、二冲、三消毒”工作，工作台做到随用随清，每周对厨房一次大清扫。如发现工作中有不到位之处立即指出，勒令改正及时到位。全体工作人员能够认真做好本职工作，明确职责、各司其职、服从分配、随叫随到，保证了职工的工作正常运转。

>三、下厨房巡视，与食堂人员取得沟通联系。

对食堂工作方面的所需或不足，作详细了解，如有不周，及时作好调控。如卫生情况：由于用餐人数多，前段时期食堂人员不定，使大家身心疲惫，有时没能够及时、彻底地将卫生打扫干净，物品的摆放也不够整齐。为了及时调整好工作人员的心态改变当前状况，我亲自为他们出谋划策，亲临厨房，指挥他们或配合他们一起工作。使天花板、墙壁、灶台、蒸箱等焕然一新，地面、库房等一尘不染。厨房有了明显改观，良好的工作环境使全体工作人员更加心情舒畅，干劲更足；同样，良好的餐饮环境，也给就餐人员带来了愉悦。

>四、把住食品进货。

一百多人用餐需要经常外出采购各种食品，如：肉、菜、蛋、禽、主、副食等。由我和采购员一同去采购，严把没有“检疫证”、“食品卫生许可证”的食品一律不采购，存放时间长的、变质变味的统统拒之门外，严防食物重毒事件的发生，切实保证每位职工的身体健康。在此期间在我食堂用餐的人员及职工无发生任何肠道疾病和食物中毒事故。食品卫生方面做到不能长期存放的蔬菜食品每日采购、可长期存放的食品定期采购。

>五、接待大小用餐。

及时、准确、顺利地完成了用餐接待工作，给各级领导留下了良好的印象。同时确保了职工的正常就餐。

>六、在菜谱的安排方面。

1、首先对大多数学生的饮食习惯做到心中有数，有计划的制订每天菜谱，因为食堂就餐的人较多，不能100%的达到人人满意，但能保证80%以上的人员满意；

2、学生喜欢的菜品，在不增加费用的前提下，可以多采购一点，采用较贵的菜和一般价格的菜合理搭配，做到同一菜品一个月最多吃两次。新鲜蔬菜每个星期也能保证一次；

3、合理利用菜品的多种用途，不浪费任何一种菜品，如炖萝卜时，萝卜皮和萝卜帮可以做成泡菜，白菜帮大家都不喜欢吃，但做成泡菜学生就喜欢吃了；泡菜除了凉拌，还可以回锅，也是一道非常不错的佐饭菜；芹菜叶子可以凉拌，可以和红萝卜一起炒；员工的菜品丰富了，同时费用也就降下来了；

4、在节约成本方面：食堂一直以来都是坚持把肥肉和瘦肉分开放。肥肉既可以用来炼油炒菜，也可以放在菜里一起炒。这样一来不仅节约了炒菜的油，也让员工感觉不到肥肉的腻。

>七、就餐方面。

我们没有停留在使学生仅仅能够吃饱那种一般化的水平上，而是严格按照领导的要求，在服务态度和饭菜质量上多下功夫。现在，学生食堂一日三餐供应，每顿除米饭、馒头外，还增加了包子、饼、花卷，早点还增加了油条、豆浆，每天坚持每顿都为员工准备小菜、汤、粥，并坚持平均一月吃一次饺子。每天的食谱和菜谱，予以公布，便于接受大家的监督。

>八、在菜品的采购和管理上。

1、严格控制对等食品的采购关，尽量不采购容易霉变的菜品，如：四季豆、蘑菇等；

2、科学、合理地贮存食品，在食品贮存场所禁止存放有毒、有害物品及个人生活物品。

>九、加强卫生管理，增强忧患意识。

食堂卫生是隐患的源泉、发源地。在卫生管理上我们坚持每周工作例会，做到警钟长鸣，增强职工的忧患意识，尽可能地把隐患扼制在萌芽状态；我们要求每一位职工必须做到：

1、注意个人卫生，勤理发、勤剪指甲、勤换衣服、勤洗澡，不留长发、小胡子，开饭先洗手。

2、食堂内外实行定人、定点、定时间、定要求。必须做到每日清扫，对每日产生的垃圾杂物，日产日清随时打扫。周末进行大扫除。

3、各种餐具、笼布、机械等要洗刷干净，做到木见本色，铁见光，用后摆列整齐，生熟用具严格分开，不得混用。

4、开饭时不准吸烟，不准面向食品说话、咳嗽等。食堂全体工作人员能够认真做好本职工作，明确职责、各司其职、服从分配、随叫随到，保证了食堂工作正常运转。

>十、是设备管理规范、保证安全。

食堂是消防安全的重点部位。因此，食堂每日用液化气、油明火等制定了相关的操作规程及使用办法。各项设备都设置了专人负责，并能做到定期维护保养杜绝一切完全隐患。

>十一、今后的工作打算：

1、要进一步认识做好食堂服务工作的重要性和必要性。在思想认识上要再深化、再提高，并将思想认识转化为具体行动，千方百计，创造好的条件，更进一步办好职工食堂，以方便干部职工就餐。

2、要不断强化管理，食堂服务工作上档次。

3、积极负责，认真搞好食物安全和卫生工作。食堂管理工作千头万绪，最根本的工作要求就是要对广大干部职工的生命健康安全负责。

**超市包子店工作总结10**

第一部分.一季度培训工作总结

回顾一季度的培训工作，集团人力行政部持之以恒贯彻落实建设学习型企业、培育学习型员工的精神，牢固树立“培训是企业的长效投入，是发展的最大后劲，是员工的最大福利”，推动公司产品向更高目标发展作出了积极贡献。现针对一季度，做了以下培训工作总结：

一、培训工作情况

截止到20xx年4月1日，共举行内训8次，培训调研3次，共计个课时，参训215人次。制作整理课件资料27份，提供培训解决方案3份。培训课程主要集中为以下几类：

1、员工必修类：企业文化培训、职业道德规范、集团战略、各业务板块子公司介绍；

2、重点培训：金融业务相关知识法规、招聘技能、培训管理实务等；

3、新员工岗前培训

二、培训费用

因一季度培训是配合各子公司调研开展，故一季度没有产生培训费用。

三、培训工作分析

(一)取得的成绩：

1、复盘并总结了集团20xx年以前各子公司的培训实施情况，在培训调研数据的基础上，制定了相应的培训内容。

2、建立制度性培训体系。以往，公司培训工作缺乏系统性制度，培训管理幅度和力度很弱，培训实施无保证，员工培训意识差，培训工作开展十分困难。今年xxx集团人力行政部投入大量精力,在总结了以往公司培训经验的基础上，优化培训管理流程，完善教育培训制度。重点加强了培训需求分析和培训项目研发，在多次征求各单位意见后，全面提升公司培训工作的制度化管理。

3、明确了集团培训的战略意义，初步确立了培训工作：“人才孵化器”、“新员工入职培训信息中心”、“标准化工作建设与推行中心”、“专业产品培训中心”、“后备干部培养中心”五大战略定位。

4、不断改进培训方式，积极探索新的培训模式。重新编写了集团新员工入职培训内容。积极与各类培训专业机构进行了接触，在课程设计、培训合作等方面加强沟通，力求培训课程设计求“专”求“精“，强化针对性。

5、通过充分调研，编写企业文化等相关内容，基本确立了集团企业文化，并在培训过程中宣贯，并配合各子公司建设子文化。增强了子公司员工的归属感和对企业文化的认同感。

(二)存在的问题和不足

1、培训工作考核机制欠缺，造成培训“参加与不参加一个样，学好学孬一个样”的消极局面，导致培训工作的被动。宣传力度不足，培训的重要性没有深入人心，公司在开展培训工作前期宣传没有充分、到位，部分领导员工对培训工作不理解，认为培训占用了员工的工作时间，不配合公司培训，上课不记笔记、迟到、早退、旷课等现象时有发生。管理力度不足，培训与考勤、转正、晋升等一系列考核工作不挂钩，促使培训的重要性及管理力度大大降低，相应的配套措施、考核机制也相对缺乏，处罚不及时导致处罚威慑力不足。

2、由于条件限制造成培训形式缺乏创新。由于场地、时间、工作安排等导致培训方式较为单一，学员注意力不集中，影响了培训效果。

3、集团公司培训基础薄弱，员工自主学习意识不强，在安排人员培训、培训保障等工作仍要依靠多方沟通，缺乏制度的有力支持，因而培训课程的实施过程受到影响较大，很难形成系统性和连续性培训。

4、在一季度所做培训中我们还不难发现，一部分人员感觉培训过于频繁，另外一部分员工则反应得不到相应培训，这是一个不容回避的问题，作为致力于学习型组织的企业，首要的培训任务是要使全员树立培训意识，为企业发展和自我发展充电。而培训层面的不均衡，更是需要在20xx年去大力改善。

5、讲师资源匮乏、讲师能力欠缺、内部资源不足，由于缺乏相关的培养和训练，集团公司内部讲师资源匮乏，讲师能力良莠不齐，虽然公司内虽然也有很多专业人才和行业专家，但是却并不适合做讲师，内部讲师授课技巧普遍不高，有待提高，制作课件水\*不足，自主研发课程能力有所欠缺，所以，以上需要改善，进一步规范内部讲师管理，提升内部讲师授课水\*，推行内部讲师认证，真正打造一支合格称职的内训师队伍。

四、改进措施

(一)有利条件

1、随着各子公司进行企业文化的建设，集团子文化的衍生与推广必然是下一阶段的工作重点，培训工作的任务必将增加，而随着培训的系统化，良好的培训效果和质量也会越来越得到各公司领导的重视。

2、随着《培训解决方案》的推广，公司教育培训体系正在初步建立，培训工作如果有制度的指导和约束，将大大的有利于以后工作的展开。

(二)具体措施

1、作好培训基础工作。

《培训管理程序文件》虽已发布，在具体执行过程中一定还会遇到各种困难，还需要我们的不断总结和及时调整。在具体工作流程上还需要进一步理顺，在管理制度上还需要多方面补充。还要进一步加强培训资料的收集和内训师的配置，加强相关培训人员的专业素质培训。

**超市包子店工作总结11**

20xx年一季度，对于我来说有很多值得回味的东西，尤其是在电子银行产品经理的角色上，感触就更大了。很荣幸，领导给我机会，让我能够成功竞聘为电子银行产品经理，竞争让我一开始就感到了压力，也就是从那时候起，我在心里和自己较上了劲，一定要勤奋努力，不求做到最好，但一定要做到最用心。20xx年一季度，在东光支行领导班子的正确带领下，在全行员工的共同努力下，东光支行电子银行业务取得了不错的成绩。取得的成绩令人感到欣喜，但是工作的过程更值得回味。

>1.运用精准营销系统，锁定目标客户

在大数据时代下，对数据的有效使用是新时代大零售业务获客活客的主要方向和手段，是提升客户维护效果的指明灯。对新一代精准营销系统的学习，让我感叹“大数据”是多么化腐朽为神奇，从此营销走入了精确制导的时代。通过新一代精准营销系统，锁定电子银行发展的目标客户，避免了盲目地去乱碰乱撞，为电子银行发展奠定了基础。

>2. 快速学习和有效传播是产品经理的必修课

电子银行产品经理岗位的职责与我本职工作柜员岗位职责最大的不同就是，我在学习电子银行相关产品及政策的同时，还要有效的传达给每一位同事，如何进行准确的上传下达便成为产品经理工作中比较重要的一部分。从这个意义上来说，面对新产品、新理念、新政策，边做、边学、边教、边观察便成为产品经理的常态化工作，会做、会学、会教则是产品经理的必备技能。

>3.组织竞赛活动，激发团队营销潜能

作为产品经理应该深知，任何成绩的取得都不能只依靠一两个人，团队的力量才是无穷的。因此，如何激发团队士气，鼓舞团队精神，挖掘团队的营销潜能就显得尤为重要。为激发东光支行全体员工人人学、人人用、人人营销的电子银行推广，东光支行一季度组织多个竞赛活动，激励全员参与营销电子银行产品，达到事半功倍的效果。

一季度已经结束了，这也就意味着电子银行产品经理的角色已经到期，但是在接下来的工作中我仍会以产品经理的职责鞭策自己，服务好大家，为东光支行电子银行业务的发展贡献自己的绵薄之力。

**超市包子店工作总结12**

教学这篇课文，课前我做了充分的准备。一节课抓住两个中心问题解决，让学生理解“通往广场的路不止一条”的含义。可是课堂教学效果却没有达到我的预期设想。课后反思，主要有以下:

1、学生预习不深入。家庭作业布置学生读课文，有些学生根本没读，也没有提前找到自己不会的问题。我们常说只教学生不会的问题，如果学生没有预习课文，根本找不到自己的疑问，怎样做到教不会的问题呢？所以课前的预习十分重要，预习方法的指导也很重要。课文必须读熟，学生才能跟着老师的思路走。

2、课堂上要重视小组合作的作用。本节课让学生找第一个问题：“我“是怎样克服遇到的困难时，学生有难度，因为时间关系，找了几个同学补充才完成。如果这时候采用小组合作，应该是效果明显。小组合作应选择恰当的时机。

3、拓展延伸部分，“让学生说说自己遇到了哪些困难，又是怎样解决的“，应给学生充足的时间，想一想，写一写，再交流。

上好一节课，除了精心设计教学过程，了解学生的学习基础也很重要。

**超市包子店工作总结13**

学完《通往广场的路不止一条》这篇课文，我也想起了一些类似的事情。

记得我五岁的时候，妈妈带着我去出门玩。回来的.时候，妈妈才发现由于匆忙，竟然忘记带家门钥匙了。这可怎么办呢？我们茫然无措了好一阵，突然我们发现了墙上贴着的小广告——\*备案开锁，上面有开锁公司的电话号码。真是柳暗花明，妈妈赶紧掏出手机拨通电话。几分钟后，开锁匠来了。他拿出工具，左拧又拧，很顺利地打开了家门。我们回到了温暖舒适的家。我们为自己的机智很是骄傲了一回。

上了小学，三年级之前，妈妈每天接送我上下学。有一次放学，我并没看见妈妈在校门口等我。当即急得六神无主，这时，我看见一位阿姨拿着手机。有了！我大着胆子走过去，向阿姨借用手机，给妈妈打了电话，得知她下班晚了，已经在路上，很快就来接我，让我等她。我挂断电话，向阿姨道谢，并耐性等待妈妈的到来。我为自己的机灵和勇气感到自豪。

如今，在学习英语过程中，做了很多的试卷。虽然我的英语还算过得去，但是面对阅读题还是很头疼，每每都如临大敌。那么多字母、单词，像一群小蚂蚁，吞噬着我的大脑。我曾经尝试先阅读再做题，但是有时我根本不知道其中意思。后来我发现，先看一遍题目，再从短文中寻找与问题相同的单词和句子，一对比就能很快知道答案。这种方法非常管用，使我的失误降低了不少。

这些小事情让我明白了一个道理：遇到困难时，应该保持一种积极向上的心态，沉着冷静地想办法。此路不通，试试其他途径，也会有意外收获。真是条条大路通罗马呀！

**超市包子店工作总结14**

随着气温的增高，本人工作的第一季度也渐渐接近了尾声。第一季度春季是每年我们公司最忙的时期，亦是本人作为人力资源师工作最忙的时候，既要为公司大量招新，又要处理公司的人事变动，可以说是一个丝毫不能放松的季度。本人在今年的第一季度工作中，依然还是保持了最好的`状态，完成了计划中的工作。现将一季度的工作做以下总结：

>一、今年招聘工作如期完成

>二、公司人事变动正常进行

每年的一季度除了是公司需要大量招新的时期，亦是公司人事变动较大的时期，这里所指的人事变动除了为新晋员工办理入职外，还有公司各部门人员的晋升、公司员工部门调动以及公司员工的离职工作。这项工作也是每年一季度一定会做的事情，本人在今年一季度中依旧正常进行着这项工作，并给许多转正员工去社保中心办理了社保。在今年的这项工作中，本人发现了一个问题，即公司出现了留不住人的情况，每年来来去去的人很多，但最终成为了老员工的却几乎可以用个位数来衡量。这对于一个几百人的大企业来讲，是一个比较危险的事情。

>三、人力资源部培训已完成

在本季度里，我们人力资源部照常进行了每年的人力资源师培训，带领着人力资源部的员工们学习了人力资源方面的相关知识，给每一位新晋的人力资源部员工做了认真的培训工作。本人作为一名人力资源师，也在培训中进行了几次宣讲，既传授了一些经验，也学习了一些知识，算是一个提升自己的过程吧！

本季度的工作重点也就是以上这些了，总结下来像是没有什么，但其实都需要自己亲力亲为花费大量的精力。

**超市包子店工作总结15**

在我的生命中，最让我感到亲切而又熟悉的就是从西山宿舍门口到学校的这条街了。

这条街道是无影山东路的一部分。一出小区门，就会看到一家卖白吉馍的小店。这种起源于陕西的特色小吃已经遍布济南的大街小巷了。白吉馍里面夹满了炖得脂香四溢的猪肉和香菜、青椒，散发着诱人的香气。门前排着一条长长的队伍，宛如一条长龙。白吉馍的小店，每天早上都会如约打开店门，店里的服务员都会认真地做着每一个顾客所需要的早餐。他们家的白吉馍面饼大、猪肉香、分量足，吸引着周围的住户们纷纷而来。

再往北走，就看到一个理发店，它的名字叫“东方丽人”。去年暑假，我还在这里理了发呢！店里的小哥哥长得很帅，工作也十分认真。他在我的脑袋上精心摆弄着，理了一个小时。出来以后，我感觉好凉快啊（因为理得太短）！利索倒是利索，就是太像男生了，弄得我好几天出门都感觉灰溜溜的。别说，这样也好，我两个月都没再理发。

继续往前走，马路对面就到了小太阳幼儿园。以前我上小学的时候，每次上学、放学都会看到蹦蹦跳跳的小朋友们，他们一路叽叽喳喳、欢歌笑语，我的心里总是暖洋洋的。现在，上了初中，每天都是早出晚归，学习十分紧张，压力很大，作业也很多，看不见那些欢快跑着的小小身影。好怀念自己一去不复返的童年生活。

街道旁时两排高大的法国梧桐，年年依旧，春天长出新的叶子，到了秋天、冬天，它的叶子又落光了，给大地铺上一层金黄色的地毯。但是，它们年年屹立在这里，像士兵一样，守护着这里的每一朵花、每一寸草，还有学校里和蔼可亲的老师们、同学们。它们的心已经在这里深深扎很，不离不弃。

最后，就到了我们的学校了。它的前身是济南汽车制造总厂职工子弟学校。三十多年前，爸爸妈妈也曾经是这里的学生。妈妈还常对我说：“你也可以叫我和爸爸学长。”学校里的老师们勤勤恳恳、尽职尽责，为我们创造了一个良好的学习环境，培养了一代又一代的优秀青年。经过这么多年的发展，我们汇才已经是全市小有名气的学校了，在这里学习我感到非常幸福。

再过一年多，我初中毕业了，就不能经常路过这条街了，但它永远会是我青春中最美好的回忆。

**超市包子店工作总结16**

曾经的我和祖父奶奶于北京待过三年，自小班到幼儿园大班，整整的三年時间，如果你听见北京市两字的情况下，第一反应可能是北京\*广场，可是我的第一反应就是那个陈旧住宅小区中的一条路。

这条路是我要去北京三年来踏过数最多的一条路，上放学一定会历经。路的一边是旧房子，最大也就4楼高，墙壁爬满爬墙虎，从远方看，如同一栋翠绿色的楼。每日一大早，我也被习惯性早上的奶奶从床边拉起，半歪着头说梦话一样穿好衣服裤子，洁面、刷牙漱口，随后抓着奶奶的衣摆再次歪着头往楼底下走。对于我而言北京的冬天或是挺冷的，踏过那一条路的情况下，风一下子迎面而来，像小刀一样割在我的脸部，让半梦半醒的我一下子保持清醒了，但内心却惦记着家中的床和暖气片，因此我又摇着奶奶的手，让她背我。那时候，奶奶总是会笑着将我抱到花圃的阶梯上，要我趴到她的身上，一路上，奶奶就那么身背我。我内心惦记着奶奶背我一定很艰辛，明日一定要自身走。可第二天就把前一天内心的服务承诺给忘的一干二净，踏过这条路就吵着要奶奶背，谁让这条路优势大呢？

尽管我要去北京上幼稚园，但父亲妈妈却都是在温州市工作，一年能看来我2次就很非常好了。好几回全是妈妈看来我，那几日夜里，我还和妈妈睡在一块儿，可每一次妈妈都是在一大早就离开了，等着我睁开眼，妈妈就不见了，躺在床上怔怔坐了一会儿，就逐渐哭，泪水像断了线的珠串一样往降落，可一外出，风就把泪水烘干了，难受想哭却想哭哭不出来，一路上牢牢地揪着奶奶的衣摆，内心算着妈妈何时才可以看来我，当奶奶问我想不必她背的情况下，我没说“要”，只是讲了一句，“奶奶，我觉得妈妈和哥哥了，她们何时才可以看来我？”

昨天晚上，我做了一个梦，梦见我又返回了那一条路，尽管我看到了父亲奶奶和祖父奶奶，可我却找不着我们的家，找不着家楼底下的那棵果树和夏季用于纳凉的小亭子了。我一直问着过路人和哥哥妈妈、祖父奶奶，我原先的家在哪里，却自始至终无法得到回复。

我已经有六年没回北京了，这条路好像变成我的一个梦，在梦里，我梦了三年，梦里的我明白哭了解笑也了解疼。整整的`六年没走那一条路，尽管那一条道路上的风很大，但我却甚为怀恋。

**超市包子店工作总结17**

几十年前，穿草鞋人挑着担子，声声吆喝着走过；一辆辆吱吱嘎嘎的牛车从上面滚过。

几年后，穿布鞋人推着小车，唱着山歌走过；一辆辆吐着黑烟，“突突”直响的拖拉机从上面驶过。

几十年后，穿皮鞋人拿着测绘工具走过，兴奋地做一些计算，还不时在一张大纸上记录什么。几天后，来了个施工队，机器轰轰隆隆响了一个多月后，这条路已变成了一条宽阔的大马路啦！于是，汽车从上面飞驰而过，骑着自行车的撒下一片欢声笑语。

这仍然是一条路。时代的变迁，岁月的流逝，往昔那条窄窄的泥路早已被宽阔\*坦的大马路取而代之，可它们同样有一个亲切的名字——路。不管发生了多么巨大的改变，永远不会改变的是路的心，路的精神。

大雨冲刷着整个路面，把这条路浇湿了，浇透了，它无语。

烈日炎炎，炙热的阳光灼烧着路面，让它发烫，它无言。

凄冷的冬夜，寒风恣意撕扯着它，把它冻得僵硬，它仍然默默地忍受着。

它就是这样一条路，一直默默奉献着自己的生命，任凭人们从自己身上踏过，任由车轮从自己身上轧过，让无数欢声笑语、无数泪水尽情抛洒在身上，这是弱者的诠释、弱者的表现吗？不，这是一位奉献者内心的`宣言，这是一个强者的呐喊，是强者的最完美的诠释。

让我们以最崇高的敬意献给它，因为这是一条路……

一条熟悉的路作文3篇（扩展4）

——我最熟悉的一条街作文800字10篇

**超市包子店工作总结18**

围绕中心句“通往广场的路不止一条”，我设计了以下几个环节：由生活故事导入，揭题。第二环节初读课文，找出能够告诉我们“通往广场的路不止一条”这句话的句子，学生找到了两句话，表面的和深层次的，初步让学生了解了课题的意思，第三个环节，了解和研读“我”的两次人生经历。通过我的心情变化和取得成功的重点句子的分析，让学生读、划、想象、引导感悟，明白生活的路不止一条。第四环节，再回到导入的生活故事，联系生活，写写自己的感受。

这是一篇略读课文，我打算一课时完成，可是却发现时间远远不够，一方面是因为课时内容太多，另一个最重要的原因是在于自己的导向出了问题，略读课文主要通过学生的自主学习，获得自己的阅读感受，在这一过程中，教师的点拨犹为重要，就拿父亲说的那句话，“生活也是这样，假如你发现走这条路不能到达目的地的话，就可以走另一条路试试”。当学生找出之后，读过理解后就可以了，因为很多的感悟是需要通过课文的两个故事的理解来获得的，而这儿教师提问太多，放不下。另外很多完全可以让学生独立完成的问题，可由于怕学生学的不扎实，教师问得太仔细，把学生的学\*抢了过来，造成的结果是时间浪费了，学生也没有了真正的思考空间，哪来个性体验。课的失败，让我知道，很多时候，我们该放手时就要大胆的放手，给孩子一个独立的空间，他们才能真正获得属于自己的东西。而现实的教学中，不仅在课堂，还在学生的生活中，我们给他们的约束太多了。

**超市包子店工作总结19**

一年来，作为食堂主要负责人，我和我的同事们更加努力地探索食堂的新路子，我们基本形成了一套我们自己的管理模式，为了更好地总结经验、弥补不足，我将从以下几方面作简要回顾。

>1、机构设置及人员管理

（1）学校成立食堂管理领导小组。其成员由分管校长、总务主任等组成。

（2）伙食部所有成员实行聘用制。年度开始，食堂管理领导小组对其进行全面考核，择优录用。被录用的人员必须服从管理，踏实工作，在聘用过程若有违规违纪的，学校有权对其进行行政和经济制裁，直至中途解聘。

（3）建立建全各项规章制度的组织落实，年终进行考核评比。

>2、食堂工作人员的身体执行学年度体检制度。

发现身体状况欠佳的，采取暂时停用休养的办法，待身体完全恢复后再考虑安排；对食堂环境卫生实行周检查制度，发现问题，立即指出改正。

>3、抓文明礼貌的落实。

我们提倡文明用餐、礼貌服务，要求班主任做好在校用餐学生的文明用餐的教育，而且，每天学生用餐时都要求值周领导入餐厅巡视，值日教师定桌服务，帮助解决学生用餐中的具体问题。

>4、加强卫生管理，增强忧患意识。

食堂卫生是隐患的.源泉、发源地。在卫生管理上我们坚持每周工作例会，做到警钟长鸣，增强职工的忧患意识，尽可能地把隐患扼制在盟芽状态；我们要求每一位职工必须做到：

（1）上班时间所有职工，一律要穿工作服。

（2）注意个人卫生，勤理发、勤剪指甲、勤换衣服、勤洗澡，不留长发、小胡子，开饭先洗手。

（3）食堂内外实行定人、定点、定时间、定要求，必须做到每日清扫、周末大扫。

（4）各种餐具、笼布、机械等要洗刷干净，做到木见本色，铁见光，用后摆列整齐，生熟用具严格分开，不得混用。

（5）开饭时不准吸烟，不准面向食品说话、咳嗽，不准涂脂抹粉。

>5、严格检测与监督，创名牌效应。

食堂管理既要有一套完善的管理制度，更要有过硬的检测与监督机制，才能确保制度的纯粹性、真实性，也才能吸引的家长了解学校，了解学校食堂管理，也只有这样，学校才能在家长中树立起名牌效应，才能让的家长放心地把自己的孩子送到学校来用餐。我们具体做法是：

（1）控制进货渠道，不进劣质低价菜、不进来路不明菜。凡因而造成后果的，除承担一切责任外，还将劝其离岗。

（2）由保管员负责经常检查食堂仓库，不把变质变腐的米煮给学生吃。

（3）有会计和出纳负责成本核算，定期向领导反映情况，节余不超过8（节余部分主要用于购置餐具及食堂内的正常开支），以确保师生的伙食。

存在问题

随着国民经济的发展，人民的生活水平也得到了改善，同时也给我们的独生子女养成了娇生怪养的坏习惯，主要表现在：

1、挑食、偏食，导致倒菜现象严重；

2、小朋友们独立生活能力较差，有时会出现吃不饱、吃不好的现象，而引起家长的不放心。

另一方面，食堂工作人员由于缺乏小学生心理学的研究，往往不能想学生所想，正确善待每一位学生，这都给食堂管理带来一定的困难。

但是，任何一项工作都有它有利的一面，也有它问题的一方，但我们只要一分为二地看待它，困难也会变得得心应手。所以，我坚信，在校领导的关心和监督下，在全体食堂工作人员的共同努力下，我校食堂一定会越搞越兴旺发达。

**超市包子店工作总结20**

作为餐饮店的员工让我在工作中牢记自身的职责，在过去的一年里能够遵从领导的知识从而做好自身的工作，在这一年里除了完成自身的各项工作以外还从中积累了不少经验，对我来说能够在工作中有着这样的表现无疑是令人感到满意的，但我也要对餐饮工作中存在的不足进行反思并争取有着更好的表现，现对一年来履行的餐饮员工职责进行以下工作总结。

首先我能够明白餐饮行业竞争压力大的问题并在工作中严格要求自己，通过领导的指示让我明白尽快建立属于我们餐饮店的优势是十分重要的，毕竟对于餐饮店的发展来说能力平庸是难以生存下去的，但若是有着独到的优势则能够为餐饮店的发展创造不错的效益，所以我能够严格履行好作为餐饮人员的职责并为了餐饮店的经营而不断努力着，再加上其他同事也能够在工作中严格要求自己从而促进了整体的发展，至少在这一年即将结束的时候餐饮店已经建立了良好的口碑。

其次做好自己的本职工作才能够在职场道路中做到问心无愧，无论是接待顾客还是打扫餐厅的各个区域都是我的职责所在，所以我能够认真清理餐桌上的食物残渣以及油污，而且对于地板的清理以及窗户的擦拭也能够认真做好，有时我还会负责碗筷的清洗以及厨房的打扫工作，虽然在顾客数量比较多的时候会感到很忙碌却也对此感到很充实。接待顾客的过程中能够体现出作为餐饮员工的良好素质，而且当客户点餐的时候也能够做好相应的记录并及时为对方上菜，当客户结束用餐的时候也会附上亲切的问候并欢迎对方下次再来餐饮店进行消费。

最后时刻反思自身在餐饮工作中存在的不足并加以改进，对于自身的发展而言应该懂得反思自身在工作中存在着哪些不足，若总是在工作中安于现状则很难在能力方面得到突破，再加上餐饮行业向来存在着竞争压力大的问题从而需要加强反思，反思餐饮店的经营状况为何不好并做出相应的整改，反思自身能力为何得不到提升并尽快进行改善，对我来说一切的反思都是为了让自己在今后的餐饮工作中有着更好的表现。

在新的一年即将到来之前应该要做好详细的规划，毕竟工作中的努力也是为了改善餐饮店的经营状况，所以我得在做好以往工作的基础上再接再厉才行，因此我会秉承对餐饮工作认真负责的态度并争取在今后做得更好。

**超市包子店工作总结21**

食堂工作正在日渐步入正常化、正规化，食堂工作人员也正在加大努力逐步形成一个爱岗、敬业、务实、奉献与合作的团队，共同为事业的发展而默默奉献。食堂自然是不可或缺的作为食堂自然是离不开饮食，忙碌的一个学年过去了做为后勤工作中的重中之重。食是每个人生活中不可缺少的一部分，假如我离开了吃的东西是不可能生存下去的所以作为单位的食堂这也是很重要的作为管理员更应多为职工的饮食着想，为保证每位同事的身心健康而考虑，要严格落实全台食品卫生安全是关系到每一位师生身体健康的大事。现对这段时间的食堂工作作以如下总结：

>第一、作为一个集体食堂。

每位食堂工作人员每年都要进行上岗前的体检，对体检不合格者不於上岗。其次，不定期对工作人员进行思想教育、贯彻落实食品卫生法的要求等。通过学习，提高工作人员在工作中的服务质量和意识。切实做好我校食堂的食品卫生、餐具的一洗、二冲、三消毒”工作，工做台做到随用随清，每周对厨房一次大清扫。如发现工作中有不到位之处立即指出，勒令改正及时到位。全体工作人员能够认真做好本职工作，明确职责、各司其职、服从分配、随叫随到保证了职工的工作正常运转。每天我都亲自下厨房和他一起工作、沟通。

>第二、先对库存商品进行盘点交接。

对食堂工作方面的所需与不足详细了解，并对目前现状不足之处及时改进。如卫生情况：由于前段时期连续性接待了几次大型会仪，使大家身心疲惫，没能够及时、彻底地将卫生打扫干净，物品的摆放也不整齐，使领导对食堂产生了脏、乱、差的不好印象。为了及时调整好工作人员的心态改变当前状况，亲自到厨房带头和他一起将天花板、墙壁、灶台、蒸箱、地面、以及库房等，统统进行了一次大清扫。这次清理行之有效，厨房有了明显改观，良好的工作环境改变了领导的印象，保持下去是关键。也是秋菜上市的时节。为了使食堂的成本降低，金秋十月是收获得季节。购买了大量的冬储菜，如：萝卜、大白菜、土豆、大葱等，并腌制了大白菜和各种咸菜。使职工在冬季也能吃到品种多样的食物。如：肉、菜、蛋、主、副食等。由我亲自去采购，没有“检疫证”“食品卫生许可证”食品一律不采购。

>第三、把住食品进货也非常重要。

100多人用餐需要经常外出采购各种食品。存放时间长的变质变味的统统拒之门外，严防食物重毒事件的发生，切实保证每位职工的身体健康。此期间在食堂用餐的人员及职工无发生任何肠道疾病和食物中毒事故。也严格财务纪律。

另外。每次采购时总是所要收据、及时上帐，保证了经费的专款专用、不乱花乱支，每天坚持记好台帐，抱着节约的原则做到物美价廉。对食堂管理还不够精通。

由于本人水平有限。有许多工作做的不足。会在接下来的工作中加大力度对自身的管理及素质学习等。同时，对食品的采购、物品的损耗加以控制，确保职工吃到价廉放心的食品

**超市包子店工作总结22**

成功的桂冠是用汗水、荆棘、野草编织而成就的。编织它是很艰难的，而戴上它，就难上加难；换句话说做一个永不停歇的拼搏者难，做一个真正的成功者更是不易。

不知你是否听过这样一个故事：有人问三个砌砖工人在做什么，第一个工人说：“砌砖”。第二个工人说：“赚钱”。第三个工人说：“我正在建造世界上最富有特色的房子。”后来，前两一生都是普普通通的砌砖人，而第三个人却成为有名的建筑师。

第三个砌砖工人何以成为著名的建筑师呢？

我想，有理想绝对是他成功的最大保障。罗曼.罗兰曾说过：“没有志向的人，就像断线的风筝，只会在空中东摇西晃，最后丧失前程。”现实的理想，就是为理想而生活。一个没有理想的人，是绝对不会创造出一番事业来的。

不懈的努力是成功的关键。要想成功，光有理想、信念是不够的，重要的是努力。假如第三个工人不努力奋斗，或许他现在仍是一个砌砖人。一位哲人曾经说过：“具有伟大的理想，辅以坚决的信心，施以努力的奋斗，才有惊人的成就。”如果理想的风筝，那么努力就是那根牵着风筝的线，只有在线的牵动下，风筝才能飞得更高更远……

机遇就是通向成功的最后一关。机遇就像一扇门，而打开大门的钥匙往往就握在每个人自己手中，关键是在这扇门出现的时候，我们是昏睡，还是清醒。有人说过：“机会是在纷纷世事之中许多复杂的因子，是在运行之间偶尔有利于你的空隙稍纵即逝，所以需要眼明手快地去捕捉，而不能坐在那里守株待兔。主动寻觅，是最佳的选择，把握机遇才能成功。

成功和失败两者之间并无不可逾越的鸿沟，关键取决于最后的冲刺。如果心到、眼到、力到，一鼓作气，毅然奋进，那成功的桂冠非你莫属。

一条熟悉的路作文3篇（扩展7）

——通往广场的路不止一条作文5篇

**超市包子店工作总结23**

整体来讲，第某季度是进入工作状态非常好的一个季度，经过第某季度的适应和调整，职业规划相关工作渐入佳境，个人各方面能力更加成熟，所以，也可以说第四季度是一个丰收的季节，现将本季度工作盘点如下：

>一、工作内容

1、跨部门协调与沟通项目

从某月10日项目启动大会到某月9日跨部门协调与沟通项目正式结束，整个项目历经2个多月的时间，项目活动主要包括^v^有效沟通培训^v^;^v^公共事务服务咨询日^v^;^v^部门例会互动^v^;^v^部长轮岗^v^;^v^标杆部门评优^v^;^v^部门协工作机制^v^，第四季度个人工作总结。

整个项目活动前期因客观原因相对滞后，后期严格按照计划时间开展，并在计划结束时间前完成整个项目，进度控制良好!各项活动前期准备充分、宣传到位，后期总结完善;

立足公司现状和实际，没有搞\*;整个活动在公司形成了一定的影响力，得到员工和公司领导的认可;活动结束后新闻报道和反馈及时;能够根据三级公司实际同步开展部分活动;每一阶段都有独特创新和亮点，实施细致，落地效果好。

1)有效沟通培训吸引了240多位员工积极参与，张总监用丰富的人生阅历和智慧的语言让员工享受了一顿丰富的沟通盛宴，员工通过培训对于沟通技巧和技能等方面的知识有了深刻的认识，现场互动热烈，培训满意度高达95%，整个活动效果非常好!

2)公共事务服务咨询日活动现场异常火爆，员工对于公共服务部门的需求得到了很好的满足，整个活动策划和组织很成功，后期结果的反馈很及时，员工的对于服务部门的认识有了进一步加深，员工在工作和生活中的疑问得到了很好的解决，加强了服务部门与公司员工之间的交流与沟通。

3)部门例会互动活动前期调研深入、各部门对活动认知度很高和参与度很高，共14个部门组织了例会互动活动;例会活动中插入了跨部门七项行为规范光盘的学习，使沟通规范在广东公司深入人心;例会效果调查表的设计与调查，使活动效果能够得到很好的量化，成为整个集团的亮点;整个活动结束后，例会成果展做成了海报，在整个公司巡展，包括三级公司，整个活动对于打破部门之间的隔阂起到了很好的推动作用，实施简单，易操作，可以在公司长期推广运用。

4)部长轮岗活动因为种种原因只在办公室与企管部;信用管理部与财务部;法务\*与营运部之间进行开展，但是活动的连续性和完整性很高，包括欢迎会和总结会，以及活动后期的评估一体化，轮岗期间各部门均进行了详细的学习计划与课程安排，整体轮岗效果良好，对于联系紧密的部门之间的沟通是一种大胆的尝试和实践。

5)标杆评优活动的评选结果来自于公司400多人整体评估，整个过程公正、公\*、公开，很大程度上反映了员工的认可度，标杆部门的出炉对于其他部门起到了很好的榜样作用，让所有部门了解到员工和领导对本部门协调与沟通工作的评价，寻找与标杆部门的差距，正确定位，提升整体服务质量。

6)部门协调工作机制的建立来源于项目活动的实践，比如部门例会互动的流程设计来源于活动本身，拥有强大的群众基础，可以在广东公司长期推广。部长轮岗活动未在全公司充分深入开展，工作机制尚未形成，值得进一步探讨。

2、职业规划项目

第四季度主要完成了财务系统、质量管理系统、采购系统、物流系统物流序列、助理营销师、信用管理系统的岗位资格认证工作。广东公司共有262人报名参与认证，250人参加认证考试，245人通过了认证考试，季度整体通过率高达9\*1%，位居集团前列。认证方式也结合具体岗位要求实现了多样化的评估：主要包括笔试、答辩、绩效考评、无领导小组讨论、领导评价、现场实操等方式。对员工的综合能力进行了全方位、立体的摸底。

3、人力资源规划

1)广东公司中层储备培训班顺利结业：本次中层储备学习班12月1日开始，历时五天，课程设计全面，有晨跑军训、理论课程的学习、沙龙探讨、外出拓展环节。

培训班的顺利结业，适应了公司快速发展的需要，为培养一支能适应公司管理岗位的^v^职业经理人^v^探索了思路，为中山、广州、深圳、湛江乃至明年开业的阳江、广西公司储备一批素质好、作风硬、业务技能强的中层管理人才。

本次项目培训的全程参与和跟进，对于个人熟悉培训组织与培训管理工作有了很大的帮助，组织和协调能力得到了很大的提升。

2)九州通集团第四期中高管培训班学员第四季度学习情况跟进：主要协助集团人力资源规划中心对第四期广东公司中高管培训学员学习情况进行跟进：转训课程满意度调查统计与收集、月度培养计划表的制定、阶段性培养会议的组织等。

4、活出真我风采集训营

某月30-某月31日，在手头工作很繁忙的情况下积极报名参与了公司组织为期2天的^v^活出真我风采集训营^v^，通过培训营的学习，个人在职业心态、演讲能力、执行力方面得到了很好的锻炼，并获得了集训营^v^最佳口才奖^v^荣誉称号!

5、营销储备职业规划管理方案

一方面，集团人力资源总部的集中招聘无法满足广东公司业务快速发展对储备人才的需求，广东公司迫切需要建设自己的人才梯队;另一方面，目前90%以上的营销储备人员对个人的职业发展目标与发展路线很迷茫，找不到实现职业发展的方式和途径。

基于以上情况，作为广东公司职业规划专员，在第四度完成了营销储备职业规划管理方案的撰写，对于营销储备职业发展路线和考核方案进行了明确的规划，目前方案正在审批中，预计明年可投入使用。

6、新员工辅导

第四季度完成了对新员工陈梦佳和周军职业规划理论知识和实践操作的辅导和传代，目前而言，两人已经可以独立完成职业规划认证考试的操作流程。

7、部门项目的工作支持

1)兼职管理岗关爱活动：从兼职管理岗关爱活动方案的撰写到活动后期的宣传，协助陈梦佳对本次活动进行了全程的参与和跟进，保证了活动的顺利开展。

2)集体婚礼：全程负责婚礼现场的拍照和新人的户外取景摄影。

>二、个人亮点

1、项目管理和项目组织能力得到了很好的提升

跨部门协调与沟通项目的顺利开展和圆满结束，使个人在项目工作的开展上积累了丰富的工作经验，对项目管理有了很深刻的体会，项目组织能力得到很大的提升。

2、创新意识不断加强

从部门例会互动实际效果调查表的设计实施到营销储备职业规划管理方案的撰写，随着个人对实际工作的了解和认识进一步加深，打破常规的思维模式逐渐形成，各种大胆创新的方案不断涌现。

3、综合素质在实践中得到很好的锻炼

现代社会需要的是综合型的人才，所以在做好本职工作的同时，接手了很多额外的工作，对于个人综合素质能力的锻炼争取了很多良好的机会。比如中层储备培训班的全程参与和跟进，使个人在培训管理、培训策划、培训组织等方面的能力得到很好的补充。

4、沟通能力进步很快

由于项目工作涉及的面和人员比较复杂，对资源的调动更加迫切，因此对个人的沟通协调能力提出了很大的挑战，在此过程中，与部门负责人和高层领导的接触和交流更加频繁，在克服与高层领导沟通恐惧心理的同时，个人沟通能力取得了长足的进步。

>三、个人不足

1、对于细节的关注不够

细节决定成败，但是在实践工作中对于细节的关注往往没有提升到一定的程度，出现了因小失大的情况。特别体现在集团职业规划中心对我们的考核，因为对细节的不屑，在认证考试的组织工作中没有按照集团的规范进行操作，出现扣分的情况，导致整个职业规划项目在整个集团排名比较靠后。

2、难以保持长久的工作激情

从刚进公司的满怀激情在现在的^v^麻木不仁^v^，工作热情可谓是一落千丈，人在无法改变环境的时候往往就会被环境所同化。重复、繁琐的工作将满腔的激情一扫而空，如何寻求新的支撑点，爆发新的工作热情，并保持住长久的工作热情是当前亟待解决的问题。

3、对职业规划项目认可度不高

由于职业规划项目的前期研发和方案的编写集中在集团人力资源总部开展，分公司职业规划岗的工作职责主要是协助集团开展认证考试的操作，所以个人对于整个认证方案、认证意义、了解不够深刻，在具体认证过程中对于集团认证实施方案的认可度不高，有时候出现消极应付的情况，没有加入个人主观能动性。

4、空杯心态没有自始至终

初入职场，怀着空杯的心态，在学习中工作，在工作中学习，个人能力提升非常快，但是当个人技能和经验积累到一定程度，能够独挡一面的时候，就很难倒空心中的那杯水，从头再来。每个人都会碰到职业发展的瓶颈，如何才能够不断进取，更上一层楼呢，唯有倒空心中那杯水，空杯心态自始至终，方能不断吸取他人之长，补已之短，早日实现个人职业发展目标。

**超市包子店工作总结24**

一、以热情待客，文明服务为宗旨，把出品质量，服务素质放在首位。在确保党校干部员工和外来单位100多人，正确用膳的情况下，今年收支平衡。

二、餐饮部暑期接待成绩好

特别是在8月9日暑假期间，我们接待中海地产。322人全天侯和中海物业。8月26—30日。总营业额有30多万元，大家团结一致，圆满完成了接待任务。

三、餐饮部更换打卡机

为贯彻落实科学发展观，坚持以人为本，注重本校员工的身体健康，因此在校领导的大力支持和关心下，又更换了打卡机，减少了浪费，杜绝1卡多人用，大大降低人员开支。

四、餐饮部做好采购工作

从采购上抓起，有多少钱，就购买多少钱的货。应该什么货合适，到出仓库的限制，既丰富了员工的用餐，又起到了节约的作用。

五、餐饮部更换煤气管道

按照监督部门的要求，合理规划厨房布局，最近更换了老化破损严重的煤气管道，改善了工作环境，提高了安全生产的意识。

**超市包子店工作总结25**

吃过晚饭，我和爸爸妈妈决定去家附近的水晶街逛一逛。

远远望去，街上人流如潮。路旁闪烁的霓虹灯散发出蓝色的，红色的，绿色的和黄色的光，像是给水晶街披上了一件五彩的衣裳。有的灯如水波缓缓流动，有的灯像宝石项链熠熠发光最吸引我的则是那种像极了流星的霓虹灯，一道道“流星”不断变幻着颜色，美不胜收。

我们沿着文化长廊一路逛过去，在这里，叫卖声、笑声、音乐声编织在一起，甚是热闹。两边摆放着各种摊位———衣服、小饰品、书画作品妈妈给了我一个任务，让我观察三位摊主，我这才把目光从琳琅满目的物品上挪开。我先是注意到了一位卖小饰品的摊主，她是一个年轻的妈妈，怀中抱着她的孩子，小宝贝在妈妈怀中睡得很香；还有一个气球射击的摊主，一边手里给气球充气，一边左顾右盼，问身边的同伴，”那个小孩交钱了吗？”最让我印象深刻的是一个小女孩，年龄和我相仿，她和弟弟在照看着一个挑战写数字游戏的摊位。在妈妈的询问下，我知道了她除了下雨每天晚上都来摆摊。她照看这个摊位，而她的爸爸妈妈则在远处照看别的摊位，我从心底里佩服她的独立和勇气。

逛着逛着，我突然看到了海盗船，一下子两眼放光，于是转过头央求爸爸去和我坐，爸爸连连摆手，拒绝了我。我又看向妈妈，可妈妈头摇得像拨浪鼓。我就像一只泄了气的皮球。这时我看到了我的一个好朋友李昕阳。哈哈哈，太棒啦。爸爸也高高兴兴地去买票了，我却心里打起了鼓，因为海盗船上传来阵阵尖叫声。终于轮到我们了，我听从了李昕阳的建议，坐在了最中间。一切准备好后，海盗船启动了。随着海盗船的幅度越来越大，我感觉身体好像被掏空了一样，我紧闭着双眼，把头靠在了李昕阳的肩膀上，恨不得海盗船立马停下来。可是过了一会儿，我感觉没那么难受了，把眼睛睁开后，虽然还是晕但感觉还很刺激呢。我这时也打量起坐在对面的一个阿姨和她两三岁的孩子，那个小孩脸上一点表情也没有，像一座雕像一般滴滴声响起，游戏结束了。

这可真是个快乐难忘的夜晚啊！

**超市包子店工作总结26**

过去的一季度在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足，现将过去一季度的工作情况总结如下：

>一、思想政治表现，品德修养及职业道德方面

一季度来本人认真遵守劳动纪律，按时出勤，有效利用工作时间;坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作按时完成。

>二、日常工作方面

我的工作岗位是车间统计主要负责统计并汇报车间每天的生产情况。近一季度来，通过每天对质量记录的整理、分析基本上能及时的向上级领导汇报各类生产数据。

除此以外，就是收集各类生产数据对生产成本进行核算，这事一项长期而艰巨的工作。通过对成本的核算就能更清楚的知道从哪些方面控制成本，从而降低成本提高公司的效益。

>三、加强自身学习、提高业务水\*

我从事工作的时间将近五年，但自身的素质和业务水\*离工作的实际要求还有很大的差距，不过我能够克服困难，努力学习，端正工作态度，积极的向其他同志请教和学习，能踏实、认真地做好本职工作，坚持理论联系实际，学以致用。不仅仅要能够工作埋下头去忘我地工作，还要能在回过头的时候，对工作的每一个细节进行检查核对，对工作的经验进行总结分析，从怎样节约时间，如何提高效率，尽量使工作程序化，系统化，条理化，流水化!从而在百尺杆头，更进一步，达到新层次，进入新境界，创开新篇章!

>四、存在的不足

一季度来本人能敬业爱岗，创造性地开展工作，取得了一些成绩但也存在一些问题和不足

1、许多工作都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高。

2、有些工作还不够仔细，一些工作协调的不是十分到位。

3、自己的理论水\*有待进一步提高。

经过这样紧张有序的一季度，我感觉自已工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底!基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了以前工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这一季度，又从无限轻松中走出这一季度，当20xx年来到我面前，我只想说，来吧，我已从工作中长大!

还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。

总结下来：在这一季度的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

20xx年，是全新的一季度，也是自我挑战的一季度，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷，把新一季度的工作做好，为公司的发展尽一份力。

**超市包子店工作总结27**

没有尝试，就没有成功；唯有面对困难或危险，才会激起更高一程的决心和勇气。——纳尔逊——题记

题记起到了总领全文的作用？

“成功”这个词大家并不陌生，那是一种快感，自豪感，成就感！

不过在每次成功之前，“失败”是必不可少的，“失败乃成功之母”。

想那爱迪生，通过几千次失败，才发明了电灯泡，为世界带来光明，成为世界历史的一个重要一个人物；而霍金为物理学界做出巨大贡献，研究“黑洞”，“粒子”，在历史也是赫赫有名的人物，在物理界也是有巨大有巨大影响力的。

那么这些伟人是如何成功发明创造的呢？

过渡顺畅自然？

我先要说的是；通往成功的路不止一条，为什么这么说呢？

假设爱迪生失败九千九百九十九次，最后一次成功，那么在这九千九百九十九次失败里，爱迪生要克服的是什么？自己的失落感。

如果爱迪生在这九千九百九十九次，都按照一种方法研究，那么大家觉得爱迪生会成功发明电灯泡吗？

我的回答是一定不可能。

因为如果只用一种思维解题，达不到很好的效果，应达多元化，从各个方面解题，不只沉着一种解题方式，有时候，反思维也是方法，人的脑子千变万化，思维，逻辑是可以不断变化的。

道理深刻？

希望每个人都知道，通往成功的路不止一条，不要走一条路，有时候，走一条弯路，也是好的！

**超市包子店工作总结28**

亲爱的朋友们：

今天，我的语文老师陈老师对我们说：“福田区有一项征文大赛，主要内容是节约用电、科学用电。”说起电，用处还真是太多太多了！我们挨家挨户都要用电，厂里也要用电。几乎每个地方都要用电！所以，现在的电源非常紧张。

如果，我们没有了电，我们就会生活在一片黑乎乎的世界里，犹如摔入万丈深渊！如果，有了电，就像是如鱼得水！电的能源是可贵的`，所以，我们要节约用电。可是，怎么才能节约用电呢？下面我就举两个节约用电的方法：比如说电视机，在晚上的时候，你看电视看得很晚了，想睡觉了，你就只把开关关了，这样就是浪费电，应该把插座拔掉，这样才能让电源完全不通！起到省电的作用。还比如说空调吧：有的人喜欢把空调温度调得很低很低，这样既浪费电，又对身体有害，我有一个巧妙的方法，我觉得只要把空调开

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！