# 肯德基店长回家工作总结(汇总40篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2025-03-07

*肯德基店长回家工作总结1遇到的问题：1、 同一个原始数据在不同软件中的输入格式不同。平差易相较于科傻界面更加友好，输入更加方便。从平差易格式转换为科傻数据格式中遇到问题。2、 科傻中数据单位与平差易不同，容易出现错误。解决的办法：1、 找出...*

**肯德基店长回家工作总结1**

遇到的问题：

1、 同一个原始数据在不同软件中的输入格式不同。平差易相较

于科傻界面更加友好，输入更加方便。从平差易格式转换为科傻数据格式中遇到问题。

2、 科傻中数据单位与平差易不同，容易出现错误。

解决的办法：

1、 找出科傻安装文件夹下的Example文件夹，选择对应的文件

格式(如：平面为IN2格式、高程为IN1格式)，复制粘贴为替用文件，仿照替用文件格式输入，就能保证数据录入格式正确。

2、 平差易和科傻在高程平差中，距离的单位不同(平差易为m,

科傻为km)。注意转换单位。

**肯德基店长回家工作总结2**

进入大学后，总有一种自己已经是半个社会人的心态促使我想去体验社会。20\_\_年暑假我被肯德基应聘上做兼职，我还经常与同学调侃我也曾经在世界500强工作过，回想起来也是一次不错的工作体验。

工作过程

通过肯德基面试后，我被分配到总配。在肯德基无论你被分配到什么岗位，做的第一件事就是到餐厅门口欢迎顾客——微笑，欢迎光临肯德基。是的，我们上的第一节课就是学会微笑，使每一个顾客到肯德基不仅仅是一次简单的用餐，而是一次愉快的生活经历。

总配的工作任务是制作食品：烤汉堡，做肉卷，配饮料等等。听上去是很容易的事吧!但真正做起来却是非常容易出错的，肯德基里一切制作流程都有严格的规定。就比如烤汉堡，汉堡的两层要到机器不同的地方烤制不同的时间，时间不能多也不能少，不同的汉堡要放不同份量的生菜，要打不同种类的酱，而且酱份量也是不一样的。无论哪个环节上出错了，制作的汉堡都是不合格的，都要废弃。

这份工作主要的技巧就是要知道熟能生巧，他不要求你很高的学历，也没有很多的操作技巧，你需要做的就是严格的按照食品的制作配方和流程把食品制作出来，大多数工作时间都是一边做一边加深自己的印象，这个东西的份量是多少，应该怎么做。到总配还有一个要注意的就是速度，肯德基的东西都有保存时间的，过了保存时间就不能卖给顾客了，所以制作时要限量，所以当食品快卖完的时候你要赶快做出来，不能让顾客等太长的时间，所以没有时间让你去想这个饮料是放一包粉还是两包粉，这个汉堡要打多少酱啊，放多少生菜啊，这些知识你都要牢记。记得我第一次到汉堡站的时候，那真是手忙脚乱，而且错误不断，也让我明白了有些事不要看是一些小事，要把这些小事做好可是不容易的。经过一段时间的工作后，我也很快适应了，不会像刚开始那样力不从心了。

在这一个多月谈不上很辛苦，更多的是觉得充实了自己，我更清楚地认识了自己，也学到了许多以前不了解的知识。

工作体会

要注重细节

在这里我明白了肯德基为什么会这么成功，因为他注重每一个细节。每次要到岗位上去，第一件事就是洗手，当你的手接触了制作食品以外的物体时，请你洗手，肯德基就是这样要求员工保证食品的卫生。当员工要拖大厅的地板时，一定要摆一个标识物“小心地滑”，防止顾客不知情而滑倒。下雨时会准备好伞套，解决了顾客在吃东西时不知道怎么处理雨伞的麻烦。旁边有专门给婴儿做的椅子，让刚生下婴儿的妈妈尽情的用餐······要严谨认真

肯德基每一个食品的制作流程都是严格规定的，你没有按照他的规定，即使是一点小的偏差，他都会认为不合格。他要保证每一位顾客吃到的肯德基的产品都是标准口味，每一位顾客也是你的检测者。我记得有一位顾客向经理反映，怎么这次的冰激凌很甜啊，经理向配冰激凌的询问，原来配冰激凌的记错的要加水的量，放少了水，使得冰激凌吃起来很甜，经理赶快废弃那批冰激凌，要重新配制一批，并向那位顾客道歉。

我不禁感叹这些顾客真厉害，连这都吃的出来差异。如果是别的工作了，那就不只是口味上的差异了，就比如我学机械的，要是设计机器不严谨，严重的可能就会带来人员伤亡了。

要自我提高

记得刚刚上班的那几天，每次下班后我都会看自己抄的制作笔记，想想自己在今天的工作中哪些环节上出了错误，哪个东西的制作流程我还不熟悉，使自己在明天的上班中不再犯相同的错误。这也让我知道了一个对于新人的职场原则，虽然你是新人，前辈们开始会原谅你所犯得错误，但请你尽量不要犯第二次，因为在工作中大多都是团队合作，你的失误会影响这个团队的工作情绪，难免别的工作伙伴会责怪你，你怎么连这个都做不好。我就曾经被说过，这个你也做不好，那个你也做不好，你到底会做什么，当时我一脸的无趣了，才知道在学校我们都是被保护着，即是我们一再的不懂，老师都会细心的讲解给我们听，但在社会就不会，别人不会一味的迁就你，社会是残酷的，所以我们要不断的努力，还有就是看你是否坚持。

遇到困难要坚持

因为在工作中人都难免会犯错误，那旁人一定会批评你，你是虚心接受还 2

是甩手不干了，这个就是要锻炼你的心里素质了。要是你不能接受别人的批评调整自己的心态，遇到这点小挫折就放弃了，你就放弃了一次可以让你提高的机会，这次机会也许是你以后成功中最重要的一次经历，那么就可以说你亲手丢弃了你的成功。

这次我社会实践我最大的感触就是没有什么事可以让你随意的去对待，因为开始应聘肯德基的时候我认为我完全可以随便就做好，根本没有很用心的去复习那些制作流程资料，等到自己去做的时候就头脑中就不确定了，只有去问师傅了，并暗暗对自己说每次上班前一定要复习一遍，直到自己熟记。

从中我增加了社会经验，也意识到了自己的不足，更明白了要想取得成功需不断的努力。

**肯德基店长回家工作总结3**

本人在肯德基(百花餐厅)工作了半年，它虽然只是一间餐厅，但它拥有一百多名员工，它的运营管理是很科学、很值得我们去学习的。我对它的设施布置、仓库管理的体会最深。

首先说明一下肯德基(百花餐厅)是处于佛山市铺租最贵的百花广场内，收到铺租贵的因素影响，餐厅的规模不是很大。要在这个有限的空间内怎样更好地去布置各种设施显得非常重要，这个是控制成本的一个很重要的因素。下面是肯德基(百花餐厅)的设置布置图：

肯德基的主要产品是汉堡包、炸鸡等，这些产品里的肉一般都要经过以下工序：先在清洗房清洗解冻后腌制，腌制好就放的冷冻仓保存，在到厨房的上粉、油炸，最后是在总配的制作与包装才可以出售。下面我就用麦香鸡腿汉堡包的生产流程图为例来说明肯德基(百花餐厅)设备布置的合理性。

结合汉堡包的生产流程图与餐厅的设施布置和各生产区的位置来看，这样的布置是可以让材料搬运最小化与员工密度最小化。肯德基(百花餐厅)是佛山市内销售量最高的一间肯德基餐厅，所以每天都要保持几十个员工同时在岗位上，另外加上这餐厅的工作区不大，所以尽量减少员工的走动是关系到餐厅的工作效率高低与意外的发生数量。试想一下，如果每位员工都要大范围走动来生产的话，生产区一定会很混乱，而且生产区里很多设备都是高温工作的，混乱就很容易带来意外，意外就有工伤，有工伤就会增加成本，而且混乱效率也不高。所以限制员工的流动与材料的搬动是餐厅设施布置首先要考虑的问题。基于这种考虑，设施的布置就形成了整个生产方向是一条线的，不会有交叉的地方。这样就可以让不同的生产区的员工只有留在自己的生产区就可以完成任务了，生产就可以很顺利的进行，效率就高了。

因为肯德基是一间快餐店，生产量是按照当时的顾客需求量来确定的，而且是一种即时的生产。所以生产区与前台服务区的沟通就显是非常重要，去过肯德基(百花餐厅)的人都知道，在服务台后面是一个保温的食物陈列柜，是用透明的材料所作的，这样就可以让总配区的员工可以看到顾客的多少来确定制作产品的数量。另外就是可以让前台的服务员与总配的员工相互交流。如果某些顾客有特别的要求的话，服务员就可以马上要求总配生产顾客要的产品。例如：顾客要一个少酱少菜的汉堡包，而食物陈列柜是没有这样的产品的，服务员就告诉总配客人的要求，那总配就可以马上为顾客做一个这样的少酱少菜的汉堡包。其实在餐厅内相连的两个区都只是用一些设备隔开，都是很容易就可以沟通得到的。前台区与总配区是这样;总配区与厨房区也是这样的。整个餐厅负责生产计划的是总配的一名员工p1(p1并不是经理，只是一位总配区有经验的员工)。p1也是要生产的，只不过早生产的同时他还要留意前台顾客的多少与热保温柜里的各种材料的多少来安排生产计划。

以下来说餐厅的仓库管理，肯德基(百花餐厅)一共有5个仓库，在上面的设施布置图可以看到叁个仓库：急冻仓、冷冻仓、一楼干货仓。另外在餐厅二楼也有一个干货仓，百花大厦的十八楼也有个仓库。

首先介绍各个仓库所放置的物品吧!急冻仓是放置各种未加工过又需要低温保存的物品，如：鸡翅、薯条、玉米等。冷冻仓是放置各种经过腌制的肉类，保存温度比急冻仓高点，里面的肉不会结冰。而且这里的肉一般都只能保存一到两天时间，过期就要废弃。一楼干货仓主要是放置一些比较大件、不容易搬动的干货，如：面粉、糖酱等，因为这仓库就在后门的前面，搬运方便。二楼干货仓主要放置方便搬运的货物，而且每天只要早上与下午各补充一次就可以满足生产需求的货物，如：牛奶、包装盒等。十八楼的仓库是放置平时很受用到或暂时不使用的物品，如：员工的工作制服、不使用的生产设备、玩具等。这样设置仓库可以让成本最小化和搬运量最小化。两个冷冻仓都放在生产区域里，因为冷冻仓的物品是经常使用的，放在这可以方便与减少搬运量。要把干货仓分为两个，而不是把两个都放在一楼，这也是考虑搬运量与空间大小的因素，因为一楼本来地方不大，放置了各种生产设备后就没多大的空间了，所以只是留了一个放置不易搬动的物品的干货仓，而容易搬动的都放到二楼的仓库。为什么还要在十八楼找个仓库呢?搬运成本不是大了吗?其实这样的搬运成本与一、二楼的租金比起来只是小毛见大毛，而且那个仓库只是放置不经常使用的物品。另外我想补充两个放置半成品与成品的地方，那就是热保温柜与保温食物陈列柜。热保温柜是用来放炸好的各种肉，提供给总配制作用。而且这些肉保存的时间是很短的，一般只能保存30分钟，在这时间内不用的话就要废弃。同理保温食物陈列柜也是这样，过时间就要废弃到垃圾桶。

百花餐厅的仓库是由两位员工负责管理的，每天早上在生产开始之前就要补充好生产所需要的材料，下午的时候再补充一次就够了，如果有特殊情况就另外处理。仓库的货物都是按照先进先出的塬则，没一样物品都固定放在仓库的某个位置上，在对应的墙上都有这物品的名称，这样就有秩序，也方便清点数量。每一次有新货物进来，仓库管理员都要按照生产日期的先后摆好货物，生产日期在前的就放的外面，优先使用。而且生产日期必须向外，方便看到，防止过期使用。如果发现有货物快要过期的时候就要马上通知经理，经理会安排促销活动，尽量在过期之前用完这种货物。

从肯德基的设置与仓库管理这两个方面可以看出，肯德基对产品控制做得是非常细致、非常严谨的。这就是它可以成为世界快餐业巨人的一个重要的塬因吧!

老师常说学管理的就要会发现企业所存在的问题。我还觉得在象肯德基这样的大企业，经过了长时间的发展，已经形成一套比较完善的管理模式，发现这样的企业管理上的优点也是非常重要。以上就是我在肯德基(百花餐厅)实习所得。

**肯德基店长回家工作总结4**

大学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会的良好形式；是促使大学生投身改革开放，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，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。

今年暑期，作为一名大学生，我第一次参加了工作，虽然只有一个月的时间，可我真正体会到了工作的艰辛和不易。

怀着激动，把小小的期待填满小小的简历表，投入肯德基的暑期招募箱，当我接到面试电话的那一刻，差点激动地跳起来，立刻关上电脑，去镜子前整理一下自己，出发，肯德基打来电话让我去面试了。面试还是相当顺利的，接下来就是考验我的时候了。

我所从事的是餐饮行业的服务工作，以前我一直觉得没有太多的技术含量。而现在我知道我错了，任何一个行业都有他内在的技术含量和工作技巧，不是马马虎虎的就能完成的。虽天气炎热，烈日当头，我毅然踏上了社会实践的道路。

俗话说：”顾客就是上帝“，面带微笑，礼貌用语，都成了我的习惯，顾客的性格不一样，所以可能会碰到不同的事情发生，但是我用百分百的诚心服务顾客，所以得到了顾客满意的微笑，我想这也是对我的最大肯定。每天会工作5个小时，做一些杂活，比如端餐盘，收拾餐桌，人手不够时会去帮忙点餐，总之，每一刻都很充实，感觉到更多的是快乐。

因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。回想这次社会实践活动，从我接触的每个人身上学到了很多社会经验，自己的能力也得到了提高，而这些在学校里是学不到的。

一个月的暑期实践过得很快，我慢慢地习惯了这种生活和这项工作，犯的错误也越来越少了，老板也夸奖我适应性很强，工作能力也错，以后要是暑期还想实践就到我这来。那时离开时还真有点舍不得呢。一个月的辛苦也是有回报的，拿到我的工资时，真的很欣慰，但是并不是因为有钱可以领，也不是终于结束了打工的苦日子，而是自己的付出有了结果和回报，自己的实践也有了收获，回想一下自己真的觉得很值，自己在这个月里学的东西是用多少钱也买不到的。

在社会上要善于与别人沟通，如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前没有工作的机会，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。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。

在工作上要有自信。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。

要有耐心和热情。在工作的时候要经常微笑，这样会让那些生意人感觉很舒心，大家一起做工作也就很开心。

要勤劳。有时候一些细微的东西可以让老板更赏识你，也比较容易受提拔，比如我很空闲的时候就打扫打扫，整理整理，帮帮大家的忙。老板就夸奖过我勤劳，有付出就真的有回报的。

知识的积累也是非常重要的。知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。这次接触的酿造业，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。

这次亲身体验让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，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，磨练自己的同时让自己认识的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。

短期的社会实践，一晃而过，在这其中，让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西都将会让我终生受用。回到家时爸爸妈妈也说我真的变了好多，变得懂事多了，孝顺多了，脾气也变好多了。学校让我们去社会实践真的很有作用，会让我们从中收益匪浅。社会实践让我知道了，挣钱真的很不容易，也明白工作的辛苦，以后也不会再浪费钱了。

社会实践拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干。社会和大学一样也是一个学习和受教育的地方，在那片广阔的天地里，我们为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。

我会继续努力的，在以后的寒假会使自己更加的充实，继续在社会实践中锻炼自己。

**肯德基店长回家工作总结5**

在一个五一的假期里，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。

这家餐厅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。

在肯德基，我得到了锻炼自己信心和勇气的机会。在这里，我首先接触的是前台的接待与配餐。必须要对自己有一定的信心和与人沟通的勇气才可以站得稳，要是别人问你产品的一系列问题，而自己对自己却没有信心和勇气的话，总是一问三不知的，又或者是回答的时候总是犹豫不决，吞吞吐吐的，顾客就会得不到你的信息，别人就会觉得你这个员工没有能力能够胜任这个位置;同样的，如果没有一定的信心和勇气去配餐，你就会忘记所有顾客点过的餐点，自己就会不断的在餐点和收银机之间走来走去，变得手忙脚乱，从而耽误了点餐顾客的时间，也耽误了后面排队的顾客。所以，我站在前台的第一课就是对自己要自信，不能被顾客压倒。一开始，我总躲在收银机的后面，好像不敢面对顾客一样。然而，值班经理和老员工们的鼓励和支持让我很快的成长了，在两三天后，我也能像他们一样，微笑着给予顾客们最好的欢迎。

在肯德基，我得到了锻炼自己口才的机会。肯德基是隶属于百胜餐饮集团的企业，而百胜的中国使命宣言是：要将中国百胜餐饮建成为全中国乃至全世界最成功的餐饮企业。所以，为了迎合中国人的口味，这家餐厅的每一个月都会推出新产品，每一位前台的员工在新品促销期间都必须强而有力的去推销，让每一位客人都能了解到新的口味。在促销之前，员工们先是试吃，了解了味道之后，继而学习它富有的营养价值和烹调方法。在促销期间，我们必须运用我们所了解到的，把新产品介绍给我们的每一位客人，在最短的时间内，说清楚产品的优点，达到促销，并不能影响自己的配餐速度。而对于这些促销，每天我们都会统计出排名前三名的员工并加以奖励。我一开始因为有些客人赶时间而没有做到促销，没有提供给他们最新的信息，后来经过值班经理们的指导，还有与一些老员工分享了他们的技巧之后，我开始积极起来，将最好的表达呈现给每一位点餐的顾客，满足了每一位客人的需求。

在肯德基，我得到了锻炼自己如何与人相处和如何处理人与人之间矛盾的机会。在这家餐厅里，接触的最多的就是人。员工也好，顾客也好。当一进入这家餐厅，首先要面对的就是一起工作的同事，大家的年龄段各不相同，状况也各不相同。他们有租房子的，每一个月的工资一千多块钱，然而却要交房租、水电费、煤气费，还要照顾自己的吃喝以及衣行。他们只有省吃简住才能勉强照顾好自己，可是有的却还要照顾自己的老婆孩子。这些该有多困难啊!而相比之下，我们这些学生兼职真的很幸福，不用愁吃愁穿，也不用愁住，现在想想，自己的父母把自己养到这么大，需要多少精力，是多么的辛苦。而我们就知道没钱就伸手向父母要，有钱就肆意挥霍，这真的很可悲。所以，每当节假日有四薪的时候，我们这些学生兼职就要体贴他们这些全职的员工，尽量上班都让他们去 面对了员工们之后就是我们的顾客了，我们的顾客中，好脾气的很多，可是脾气暴躁的，或者当天心情不好的也有不少。而这种时候，我们就必须尽量避免与他们发生不必要的争执，可是要是发生了，就要懂得如何去处理。例如顾客投诉的和顾客要求的都必须尽量的去满足他们，我们要专心去聆听他们的烦恼和他们的建议，尽量满足顾客提出的要求，给予顾客最大的帮助，让顾客能够得到最好的服务。

在肯德基，我得到了锻炼自己细心和耐心的机会。在每一家肯德基餐厅里都设有儿童的娱乐区。而这些娱乐区就是小朋友们的天地，可是这里也有许多原则是要遵守的。例如年龄身高，里面的人数限制，不许带食物和饮料进入等等。而有些小朋友就会想要一边玩一边吃，有些家长就会放他们进去玩，自己就在旁边喂着他们吃。也有些小朋友喜欢人多，通常都会挤到里面满满的。还有一些年龄大一点的小朋友，身高已经超过规定的小朋友会偷偷的溜进去。而一些调皮一点的孩子，会在里面丢碎纸片，或者在里面闹事 我们在就餐区工作的时候，必须时时加以留意，并采取一些有效的手段去阻止，避免在里面发生意外或冲突。我们必须持有细心的发掘，因为有些孩子会躲到一些难以发现的角落，要是不注意就会很容易发生意外。当我们发现问题之后，对于那些违规的孩子，我们必须要耐心教导，提醒他们下次要注意安全，教育他们不能随意丢垃圾，劝导他们要和睦相处

在肯德基的这些日子里，我锻炼了自己的身心，得到在外实践最好的回报。我学到的这些知识，将会是以后真正踏入社会时最宝贵的财富，也是最珍贵的经验。

**肯德基店长回家工作总结6**

想想在KFC工作也快有两个月了，在那里工作和我刚来的时候还真不一样……

还记得第一天试工的时候，到店里就是打打饮料，拖拖地之类的工作。下了班感觉很开心，以为很简单。但之后的几天并没有我想象的那么容易，第二天就开始记所有餐单的价格以及所有包装的规格。一天下来感觉头蒙蒙的，总觉得自己要学的东西很多很多。和自己在学校真的很不一样，在学校学习完全是自己的事情，但工作就不是你愿意不愿意的事情了，是必须要做的！

虽然在那里工资不高，但我觉得很锻炼人。马上也要面临找工作的问题了，在KFC工作也是对自己的一种历练吧！

未来是什么样的我不知道，但我知道，未来不是梦，而是由自己托起的一片晴空！

**肯德基店长回家工作总结7**

今年的暑假是我过的最有意义的暑假，因为这个暑假是我自己靠自己的劳动来养自己，独立的过了一个暑假。因为我在暑假有了一个打工的机会——在肯德基做服务生。

第一次参加社会实践，我明白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。通过参加社会实践活动，有助于我们在校中学生更新观念，吸收新的思想与知识。很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在校读书;而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!

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!

现在,就算父母不在我的身边,我都能够自已独立。

在这次社会实践中，除了培养出了我各种能力之外，还让我了解到一切认识都来源于实践。实践是认识的来源说明了亲身实践的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的发展不断促进人类认识能力的发展。实践的不断发展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的认识能力也就不断地改善和提高!马克思主义哲学强调实践对认识的决定作用，认识对实践具有巨大的反作用。认识对实践的反作用主要表现在认识和理论对实践具有指导作用。认识在实践的基础上产生，但是认识一经产生就具有相对独立性，可以对实践进行指导。实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基矗通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。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。及自己最大的努力去完成自己的工作，要有自信要对自己的工作负责，要有责任心去做到最好 这次实践让我知道，社会和学校是不一样的。在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，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!记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。接受各种的挑战而令自己变得更加强大!

通过社会实践的磨练，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，你要听娶耐心、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。

这次亲身体验让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，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，磨练自己的同时让自己认识的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面

**肯德基店长回家工作总结8**

实习让我成长，知道了足够的耐心和细心是做好财务会计工作的保障。会计本来就是烦琐的工作。在实习期间，我曾觉得整天要对着那枯燥无味的账目和数字而心生烦闷，出现数字疲劳，以致于登账登时错漏百出。越错越急，越急越错，这就形成了恶性循环。后来意识到做任何事情都应该平心静气，仔细研究，用心积累经验，才能提高效率。因此，做账切忌粗心大意，马虎了事，心浮气躁。做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，才会到达成功的彼岸!

在工作中还应该勤学好问，真诚待人。会计部门是单位的核心部门，对下要收集会计信息，对上要汇报会计信息，对内要相互配合整理会计信息，这是一个相互交流，相互合作，相互依存的关系。作为会计人员要协调好相互间的工作关系，具备正确的心态和良好的心理素质，真诚待人。在工作中要不断积累经验，虚心向他人求教，提高业务水平，学习法律知识和会计准则，遵纪守法，掌握最新的会计要领、法律以及税法规定，实现社会价值、个人价值和企业价值。

在此次的实习过程中，我也发现了自身的不足，以前我总以为自己的会计理论知识比较扎实，正如所有工作一样掌握了规律然后照葫芦画瓢就行了，现在才发现会计其实更加讲究的是实际操作性和实践性，离开实践就为零。在遇到工作上的困难时容易急躁，原来会计工作需要平心静气，细心和耐心。我会更加努力的通过不断的实践来弥补自身的不足，飞向远方，去追逐我的梦!

**肯德基店长回家工作总结9**

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......

**肯德基店长回家工作总结10**

来到焦化公司已经有年时间了工作中，转眼间。经历了很多酸甜苦辣，认识了很多良师益友，获得了很多经验教训，感谢领导给了生长的空间、勇气和信心。这几年的时间里，通过自身的不懈努力，工作上取得了一定的效果，但也存在诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

硫氨段工作自己总结一下。

二、工作中主要存在问题有：

对相关的流程有了越来越深的认识。1由于几年来对业务的学习。

有很多新的技术问题，2工作中。但是深知发现问题、解决问题的过程，同时也是学习的过程，通过不时的学习和总结，遇到问题都得到很好的解决。

缺乏全局观念，3有时候对工作认识不够。对硫胺工段还缺少了解和分析，对工作定位认识缺乏。从而对工作的最优流程认识不够，逻辑能力欠缺，结构性思维缺乏。不过我相信，以后的工作中，会不断的学习和思考，从而加强对工作的认知能力从而做出工作的最优流程。

三、工作心得

参与了许多集体完成的工作，1工作实践中。和同事的相处非常紧密和睦，这个过程中我强化了最珍贵也是最重要的团队意识。信任自己和他人的基础上，思想统一，行动一致，这样的团队一定会攻无不克、战无不胜。

很多工作是一起完成的这个工程中，工作中。大家互相提醒和补充，大大提高了工作效率，所有的工作中沟通是最重要的一定要把信息处理的及时、有效和清晰。

力求精细化，2工作的每一步都要精准细致。这种心态的指导下，平时工作中取得了令自己满意的成果。能够积极自信的行动起来是这几年我心态方面最大的进步。

认清自己的位置，现在经常冷静的分析自己。问问自己付出了多少;时刻记得工作内容要精细化精确化，个人得失要模糊计算;遇到风险要及时规避，出了问题要勇于担当。

经过实际的教训，3工作中。深刻理解了时间的滞延是对公司很大的伤害，这就需要我工作前，一定要对业务流程很了解，工作之前，多辛苦一下，减少因为自己对工作流程不能很好的表达的原因，耽误公司的生产。

学到很多技术上和业务上的知识，工作中。也强化了生产的质量、本钱、进度意识;与身边同事的合作更加的默契，都是师傅，从他身上学到很多知识技能和做人的道理，也非常庆幸在刚上路的时候能有他身边。一定会和他凝聚成一个优秀的团队，做出更好的成果。

四、工作教训

也发现了自己离一个职业化的人才还有差异，经过这几年的工作学习。主要体现在工作技能、工作习惯和工作思维的不成熟，也是以后要在工作中不时磨练和提高自己的地方。仔细总结一下，自己在半年的工作中主要有以下方面做得不够好：

要分清主次和轻重缓急;1.工作的条理性不够清晰。

事情多了就一定要有详实而主次分明的计划，工作时间很仓促的情况下。哪些需要立即完成，哪些可以缓缓加班完成，今年在计划上自己进步很大，但在这方面还有很大的优化空间。

2.对流程不够熟悉;

发现因为流程的问题而不知道如何下手的情况有点多，工作中。包括错误与缺漏还有当时设计考虑不到位的地方，对于这块的控制力度显然不够。平时总是开发，但说到底对业务很熟悉才是生产很好完成的前提

3.工作不够精细化;

虽然工作也经常回头看、做总结，平时的工作距离精细化工作缺少一个随时反省随时更新修改的过程。但缺少规律性，比如功能修改等随时有更新的内容就可能导致其他地方出现错误。以后个人工作中要专门留一个时间去总结和反思，这样才干实现精细化。

尤其是现场经验;4.缺乏工作经验。

对整个工段有了新的认识，今年的现场经验有了很大的提高。但在一些细节上还缺乏认知，具体的做法还缺乏了解，需要在以后的工作中加强学习力度。

6.缺少平时工作的知识总结;

但仍不够，工作总结上有了进步。如果每天、每周、每月都回过头来思考一下自己工作的与非、得与失，会更快的生长。以后的工作中，此项也作为重点来提高自己。

拘泥细节，7.做事不够果断。有拖沓现象;

凡事总要拖到后面，拖沓现象是很大的一个缺点。如果工作更积极主动一些，更雷厉风行一些，会防止工作上的很多不必要的错误。其实有时候，不一定要把工作做到细才是最好的进度、质量、利息综合考虑，抓主要矛盾，解决主要问题，随时修正。事事做细往往会把自己拘泥于细枝末节中，学会不完美也是工作中的一个进步，也是对精细化工作的一个要求。

一定时时刻刻注意修正自己缺乏的地方，以后的工作中。一定会养成良好的工作习惯，生长为一名公司优秀的职业化人才。

以下几点是下年重点要提高的地方：其中。

做事干脆果断，1要提高工作的主动性。不拖泥带水;

一切工作围绕着目标的完成;2工作要注重实效、注重结果。

否能让其他人的工作更顺畅作为衡量工作的标尺;3要提高大局观。

加强平时知识总结工作;4掌握一切机会提高专业能力。

5精细化工作方式的思考和实践。

**肯德基店长回家工作总结11**

在一个五一的假期里，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。

这家餐厅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。

在肯德基，我得到了锻炼自己信心和勇气的机会。在这里，我首先接触的是前台的接待与配餐。必须要对自己有一定的信心和与人沟通的勇气才可以站得稳，要是别人问你产品的一系列问题，而自己对自己却没有信心和勇气的话，总是一问三不知的，又或者是回答的时候总是犹豫不决，吞吞吐吐的，顾客就会得不到你的信息，别人就会觉得你这个员工没有能力能够胜任这个位置;同样的，如果没有一定的信心和勇气去配餐，你就会忘记所有顾客点过的餐点，自己就会不断的在餐点和收银机之间走来走去，变得手忙脚乱，从而耽误了点餐顾客的时间，也耽误了后面排队的顾客。所以，我站在前台的第一课就是对自己要自信，不能被顾客压倒。一开始，我总躲在收银机的后面，好像不敢面对顾客一样。然而，值班经理和老员工们的鼓励和支持让我很快的成长了，在两三天后，我也能像他们一样，微笑着给予顾客们最好的欢迎。

在肯德基，我得到了锻炼自己口才的机会。肯德基是隶属于百胜餐饮集团的企业，而百胜的中国使命宣言是：要将中国百胜餐饮建成为全中国乃至全世界最成功的餐饮企业。所以，为了迎合中国人的口味，这家餐厅的每一个月都会推出新产品，每一位前台的员工在新品促销期间都必须强而有力的去推销，让每一位客人都能了解到新的口味。在促销之前，员工们先是试吃，了解了味道之后，继而学习它富有的营养价值和烹调方法。在促销期间，我们必须运用我们所了解到的，把新产品介绍给我们的每一位客人，在最短的时间内，说清楚产品的优点，达到促销，并不能影响自己的配餐速度。而对于这些促销，每天我们都会统计出排名前三名的员工并加以奖励。我一开始因为有些客人赶时间而没有做到促销，没有提供给他们最新的信息，后来经过值班经理们的指导，还有与一些老员工分享了他们的技巧之后，我开始积极起来，将最好的表达呈现给每一位点餐的顾客，满足了每一位客人的需求。

在肯德基，我得到了锻炼自己如何与人相处和如何处理人与人之间矛盾的机会。在这家餐厅里，接触的最多的就是人。员工也好，顾客也好。当一进入这家餐厅，首先要面对的就是一起工作的同事，大家的年龄段各不相同，状况也各不相同。他们有租房子的，每一个月的工资一千多块钱，然而却要交房租、水电费、煤气费，还要照顾自己的吃喝以及衣行。他们只有省吃简住才能勉强照顾好自己，可是有的却还要照顾自己的老婆孩子。这些该有多困难啊!而相比之下，我们这些学生兼职真的很幸福，不用愁吃愁穿，也不用愁住，现在想想，自己的父母把自己养到这么大，需要多少精力，是多么的辛苦。而我们就知道没钱就伸手向父母要，有钱就肆意挥霍，这真的很可悲。所以，每当节假日有四薪的时候，我们这些学生兼职就要体贴他们这些全职的员工，尽量上班都让他们去……面对了员工们之后就是我们的顾客了，我们的顾客中，好脾气的很多，可是脾气暴躁的，或者当天心情不好的也有不少。而这种时候，我们就必须尽量避免与他们发生不必要的争执，可是要是发生了，就要懂得如何去处理。例如顾客投诉的和顾客要求的都必须尽量的去满足他们，我们要专心去聆听他们的烦恼和他们的建议，尽量满足顾客提出的要求，给予顾客最大的帮助，让顾客能够得到最好的服务。

在肯德基，我得到了锻炼自己细心和耐心的机会。在每一家肯德基餐厅里都设有儿童的娱乐区。而这些娱乐区就是小朋友们的天地，可是这里也有许多原则是要遵守的。例如年龄身高，里面的人数限制，不许带食物和饮料进入等等。而有些小朋友就会想要一边玩一边吃，有些家长就会放他们进去玩，自己就在旁边喂着他们吃。也有些小朋友喜欢人多，通常都会挤到里面满满的。还有一些年龄大一点的小朋友，身高已经超过规定的小朋友会偷偷的溜进去。而一些调皮一点的孩子，会在里面丢碎纸片，或者在里面闹事……我们在就餐区工作的时候，必须时时加以留意，并采取一些有效的手段去阻止，避免在里面发生意外或冲突。我们必须持有细心的发掘，因为有些孩子会躲到一些难以发现的角落，要是不注意就会很容易发生意外。当我们发现问题之后，对于那些违规的孩子，我们必须要耐心教导，提醒他们下次要注意安全，教育他们不能随意丢垃圾，劝导他们要和睦相处……

在肯德基的这些日子里，我锻炼了自己的身心，得到在外实践最好的回报。我学到的这些知识，将会是以后真正踏入社会时最宝贵的财富，也是最珍贵的经验。

**肯德基店长回家工作总结12**

我是一名学生，在肯德基做兼职，在KFC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KFC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KFC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;

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!

**肯德基店长回家工作总结13**

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。

**肯德基店长回家工作总结14**

7月20号，已放假30天，打工二十五天，看着很多事在身边发生，我无能为力，但真的是看不惯。

传说中的学生打工聚集处-----肯德基。7月7号到7月22号，一年一度的捐一元献爱心活动如期而至。一开始，明显捐得不错，后来一直叫人捐，明显出现怨言。有的说，肯德基赚那么多钱，自己怎么不捐啊，我们来买个早饭而已还要我们捐一块钱。更多的人，是怀疑捐的钱是否能真到到达那些贫困山区的人的手中，这一元钱，是否真的能给那些儿童的午餐中加一个鸡蛋，添一杯牛奶。也有些素质差的，直接对着我们收银员开骂。而领导对我们说，不要理他么，我们只要知道自己做的对的就好了。但是，现在，我并不确定自己做的对不对。到底能不能真的捐到山区，我并不知道，也许能吧，毕竟和政府合作的活动。但是，那些顾客说的，真的是没道理，不用理的吗?当有人质问肯德基自己怎么不捐的时候，领导说我们有捐，但这个我们没看到。只是觉得这个活动既然是肯德基跟政府合作，为什么肯德基自己的资金不参与活动其中呢?光叫顾客捐一元，为什么不说每做一笔生意肯德基从自己的利润中捐一点呢?这不是打着自己的旗号，花顾客的钱，做着所谓的慈善吗?然后肯德基善名远扬，而其中没花自己一分钱。

肯德基到底有多少利润，我们没有看。但我们都知道，在肯德基，豆浆粉泡的豆浆卖7块钱，加了半杯冰块的中杯百事可乐卖七块五…………别的我就不想说了。那么多那么多的地方，难道就挤不出那么一点点给贫困儿童买个鸡蛋的钱吗?我真的不相信!!!还有些事，让我真的觉得好虚伪。一直没留意，今天才亲眼看见他们报废的那些东西，鸡蛋，汉堡面包，粥……那么多的数量。它们只是过了最佳赏味期而已，甚至，那些鸡蛋，只是因为早餐时间过了，正餐中没有鸡蛋这餐点而已。一边要我们这些收银员讨饭一样的问顾客能不能捐一元钱，那样的卑微，忍受某些顾客的白眼，只为了捐一元能让贫困儿童吃个鸡蛋，喝杯牛奶。另一边，后面的人却在那样的扔掉那些食物，那些完全么有变质，甚至完全没来得及冷却的食物!!!看着那个垃圾桶，我真想说，捐一元，放你妈的狗屁!我知道捐一元献爱心的活动本身并没有错，相反我认为它确实有好处。但肯德基存在的那些弊端，那些自私的行为，为什么那么多年就不能有一点点的改善?一个捐一元的活动，你能坚持五年，为什么这样浪费的问题会存在这么多年??我无法理解。一边花半个月问顾客要钱买鸡蛋，一边自己一年365扔着鸡蛋~呵呵，可笑!

**肯德基店长回家工作总结15**

GPS静态测量

实习安排

准备好理论知识，掌握控制测量的技术要求，以及仪器的使用规范及过程，协调好分组的搭配。

仪器调度表

(略)

第三组组长：

第三组组员：

实习任务

固定误差(mm)

平均边长(km)

比例误差系数(mm)

≤10

≤20

每小组利用各组领取到的接收机对两个控制点进行观测，观测时段为一小时，观测3个时段。

测量规范

1、《全球定位系统(GPS)测量规范》(GB/T18314-20xx)。

2、《全球定位系统城市测量技术规范》(CJJ73-97)。

3、CH1002-95《测绘产品检查验收规定》。

4、CH1003-95《测绘产品质量评定标准》。

测区概况

本测区为本溪市石桥子经济开发区辽宁科技学院周边地区，测区内大部分为丘陵，公路，测区开阔高侧建筑少，选点都在路边或者山顶，多路径效应相对较小。点位远离大功率无线电发射源(基本没有)，远离高压输电线和微波无线电传送通道，其距离不得小于50m。同时点位设在交通便利，有利于其他观测手段扩展与联测的地方，地面基础稳固，便于点的保存

网的布设

**肯德基店长回家工作总结16**

今天第一天去肯德基打工，电话通知安排在大厅，本来有些抱怨，怎么能安排清洁工作呢？太看不起人了。其实工作不分三六九等的。去工作时又安排在前台了，后来听说长期共都是^v^的，以后也有可能在大厅干。不过还不知道我能不能干到那个时候。

我的工作时间是从早8点到中午12点，带我的那个服务员一共带三个人，先是让我们学习接待客人的一些步骤以及熟悉产品的价格，如何包装等细节问题，理论还好些，等到实际操作就乱了，今天圣代机还怀了，我们只学习了接饮料，其实不是很难，只是听好前台的人说加冰不加冰以及大中小杯就可以了，就是这么简单的问题就然我们三个忙的焦头烂额的，带我们的服务员还是个急脾气，一会儿嫌我们动作慢，一会儿又说冰加的太多，要不是就是饮料的量不对，总之就是做什么错什么。哎，今天只好恶补一下理论知识，明天考核时可不要在惹火她了，现在给他留下的印象已经不是很好了……本来以为在假期在肯德基打工可以打发一下闲暇的时间，没想到这么多事，我还要好好的学，不能让人看扁，不过打工也有好处，让我的生活有点规律，不用天天泡在电脑前了，呵呵。

我还是有点小小的窃喜的，第一次打工赚钱了，虽然不是很可观，但我还是会努力拿到肯德基的奖励，得到被人赏识肯定我才会从心底感到高兴，因为我一直是很自卑的，自己也不知道努力，但我相信时间以及自己付出的努力可以改变一切……

**肯德基店长回家工作总结17**

通过这次实习，我学到了不少专业知识：首先，我明白了一般的工业企业和事业单位在科目的设置和会计的处理上是有出入的;其次，新会计准则颁布后，我一直没有机会接触具体的业务，通过这次实习，我掌握了新旧会计准则的差异;再者，我还发现这次的实习与以前的会计模拟实习有不同的地方：模拟实习的时候，作废的凭证只要用红笔写上作废就可以了，而这次的实习必须有相关责任人的盖章才可以。还有在模拟实习的时候对摘要栏很不看重，而这次实习对摘要栏要求很严格，摘要必需顶格写，这样做的目的主要是为了防止人为的篡改。

实习期间，除了浅层次地学习了专业技能外，我还感受和体会到了很多技能之外的东西：首先，作为一名会计人员，必须安分守己，决不能做假账，诚实守信是作为一名会计人员需具备的最基本的素质;其次，作为一名会计人员，还需要有耐心，决不能看到一大堆数字就心烦，必须始终保持谨慎，细心，因为你多写一个零或少写一个零，都会给企业造成致命的打击;最后，会计人员必须有集体合作的精神，因为会计是一项团队工作，一个人是不能完成全部的会计工作的。

在本次实习期间，通过做具体的工作，也发现了自身存在的不少问题，主要有：一是自己的动手能力还有待进一步的提高，不能很熟练地把所学知识用于实践，虽然独立完成工作的能力有所提高但还有所欠缺;二是发现工作中的情况与所学知识冲突时，有点感觉手足无措，应变能力还有待提高;三是自己的沟通能力还有待进一步提高。

这一次的实习虽然时间短暂，接触到的工作很浅，但是依然让我学到了许多知识和经验，这些都是书本上无法得来的。通过此次的实习，使我更好的了解了自己的不足，了解了这个社会的方方面面，作为一名即将迈入社会的新人，使我深深感觉到在以后工作中我们不仅要有有吃苦的决心，平和的心态和不耻下问的精神，还要有很强的责任心，在工作中要多看，多观察，多听，坚持学习，为下一步走向社会打下坚实的基础。

总之，本次实习还是成功的，较好完成了实习的目标，达到了实习的目的，比较好的完成了实习任务，达到了产学研相结合的目的，是一次比较成功的实习。

**肯德基店长回家工作总结18**

一、实习目的：

锻炼自身的社会活动能力，社会现实，从实践中拉进了与社会的距离，认清社会，看清社会，在社会大课堂里，经风雨、见世面，检验知识，培养能力，磨练意志，使自身启迪，社会责任感。在实践中认识社会、增长才干自身、为日后真正走进社会铺定基石。

二、实习时间：

自20xx年7月21日至20xx年8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，工作6个小时。试工期间，我被安排到大厅工作。收拾客人用餐后留下的垃圾，大厅的整洁是工作的，还兼顾厕所的卫生。别看厕所小小地方，拖不费吹灰之力。在用餐高峰，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，大厅的阿姨，动作马力，总能在里把所工作。速度之快让我佩服不已。有人会说，用餐高峰时辛苦。低峰就了吧。一开始我想的。我面试的这家餐厅设在前进大街上，和闹市生意比。吃饭，餐厅生意淡。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，要做了，总就垂手站着吧。赶忙请教阿姨——你可以把玻璃擦一下。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。大厅的地面上有散落的食物碎片吗?把地扫一下。地面上的脚印也要拖干净。垃圾要经常用导压棒压一下。压好以后，垃圾超过垃圾桶的3/4换新的垃圾袋了。收好的托盘消毒水擦拭、消毒，送到柜台上，柜台托盘。盛放吸管的盒子要察看，吸管要补充。经常到餐厅的外围。有烟头、树叶、纸屑要清扫，餐厅外围环境的整洁。人不多的，还可以把外围的地板拖一下。

**肯德基店长回家工作总结19**

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

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！