# 餐饮拉面师傅后续工作总结(热门31篇)

来源：网络 作者：落花无言 更新时间：2024-07-10

*餐饮拉面师傅后续工作总结1我于20xx年1月正式到xx宾馆工作，当时正是宾馆筹备最紧张的时期，餐饮部厨房的工作局面一切都是空白，设备如何添置、原材料如何采够、把关、市场宣传和产品如何定位、规章制度及各种日用单据的制定等。针对以上种种问题，我...*

**餐饮拉面师傅后续工作总结1**

我于20xx年1月正式到xx宾馆工作，当时正是宾馆筹备最紧张的时期，餐饮部厨房的工作局面一切都是空白，设备如何添置、原材料如何采够、把关、市场宣传和产品如何定位、规章制度及各种日用单据的制定等。针对以上种种问题，我依据以往经验制定初步计划，一方面查找资料，涉入市场一线，夺取第一手材料，制定采购计划；另一方面根据周边市场实际情况初步确定菜品的定位，制定菜谱。争取定位准确，能为下一步的经营奠定基础。

xx酒店在倍受领导的关注与关怀下开始了试营业，餐饮部厨房在努力完成上级下达的各项任务的同时，在菜品上随着客人的要求不断改进，以求菜品能更加适应市场。

试营业以来，接待对象有团体会议、婚宴、以及各种规格的宴会接待和零点客人（主要集中在12月下旬）。营收达19万余元。试营业中，厨部的工作也出现了如：菜品的定位不准确，菜品设计没根据客人的要求而定，等一些问题。带着种种问题和努力改变提升产品形象的决心迎来了新的一年。现将20xx年工作计划汇报如下：

一、在菜品定位上，依照酒店整体的战略规划来开发规划菜品，根据餐厅菜点经营状况和市场客户调查，来不断地改进和提升产品形象。根据来酒店消费的团体会议，零点散客，宴会接待，三大块消费群体的需求，来不断丰富产品，使之能逐渐形成一组有针对性的风格化的产品。使产品在发展变化中树立自己的品牌。

二、在厨政管理方面，以系统化整合核心竞争力，以规范化提升管理水平，以现代信息手段提高市场竞争力，以效益化为目标指导厨政管理工作。

三、在人员方面，进行专业技能考核，优胜劣汰，采用请进来走出去和定期培训的办法来提高人员的业务技能和专业素养。在结合实际的前提下，进一步完善厨房内部的各种规章制度。

四、在菜肴的出品把关上，采用四层把关制，一关否定制，即配菜厨师把关、炉台厨师把关、传菜员把关、服务员把关，一关发现有问题，都有退回的权力。否则都得承担相应的责任。

五、在原材料的验收和使用方面，做到严把原材料质量关，提高原材料的使用率，争取把的利益让给顾客。

六、在食品卫生安全、消防安全方面：严格执行《食品卫生法》，抓好厨房卫生安全工作。

严格执行规范操作程序，预防各类事故的发生，做到安全生产，警钟长鸣！

**餐饮拉面师傅后续工作总结2**

回首20xx年，在各位领导的指导下，在广大同仁的支持下，作为一名厨师长，我始终坚持以身作则，高标准、严要求，团结和带领广大厨房员工，努力为顾客提供精美的菜肴和优质的服务;为实现公司经济效益和社会效益，勤勤恳恳、兢兢业业。现将这一年来的具体工作，作个总结，向大家汇报如下：

>一、加强培训教育，提升员工素质。

公司的规章制度，我经常在例会上向厨房员工提及、宣读，旨在要求大家都养成遵守公司制度的习惯;结合员工实际情况，我加强对员工进行有针对性的厨艺培训，并经常激励他们把工作看作是自己的事业。经过我的努力和大家的积极配合，厨房员工整体素质得以提高，遵守公司及厨房的规章制度、保持良好的个人卫生和仪表、钻研烹饪技术等行为，基本上都成了厨房员工的自觉行为。现在，一个和谐、优质、高效、创新的团队已经初步形成。

>二、注重销售导向、加强质量管理。

菜肴是产品，产品只有在销售出去才能创造效益，好的产品才能创造好的效益。因而，我在平时工作中就很注重厨房员工销售意识的培养，我们要注重全局，不能只盯着做菜这一道工序，更应该关注菜肴能否顺利销售，关注顾客消费后的感受。我们要增加营业收入，我们要提供优质的服务，那菜肴口味当然要好、质量当然要跟得上。

菜肴质量是食堂得以生存发展的核心竞争力。作为厨师长，我严把质量关。我们对每道菜都制作了一个投料标准及制作程序单，做菜时严格按照标准执行，确保每道菜的色、香、味稳定;我们认真听取前厅员工意见及顾客反馈，总结每日成品问题，并在次日例会中及时研讨，改进不足。我们在努力，我们要使顾客对我们的菜肴产生一种如情人般的眷恋，一种剪不断、理还乱的思念之情。

>三、加强卫生管理，落实消防要求。

我们严格执行《食品卫生安全法》，认真抓好食品卫生安全工作，把好食品加工的各个环节。首先，每个员工都必须对各自的卫生区负责，确保卫生区干净、整洁;其次，规定食品原料必须分类存放，分别处理，厨房用具也必须存放在固定位置。

防火工作，历来是厨房工作的重点之一。为落实消防要求，我要求所有员工必须做到“人离火熄、电断、气关”;我们还不定期检查厨房的燃气管路，防止因泄露而引发火灾事故，经常检查各类电器的电源线，防止跑电漏电引发各类消防或电击安全事故。我们严格按照要求，确保食品卫生安全和消防安全，为公司安全经济运行提供应有的保障。

>四、加强节料节能，严格成本控制。

在保证菜肴质量的情况下，降低成本，始终是我们的一个重要目标。作为厨师长，我也总结出一些降低成本的方法。如：掌握库存状况，坚决执行“先进先出”原则，把存货时间较长的原料尽快销售出去;落实节约厨房用水、用电、用气的举措;还让每位员工都知道自己所用原料的单价，每日估算所用原料的价值。通过以上措施，把成本控制落实到每个员工身上，使所有厨房员工都关心成本、控制成本，从而达到效益最大化。

综上所述，在本年度，通过团队的共同努力，我们在厨房综合管理、员工素质、菜肴质量、卫生安全、成本控制等方面都取得一定成绩。当然，我们也还存在不足，比如，对市场需求变化的掌握不够及时，时鲜产品的推出滞后，厨房管理还没有形成系统等。

在新的一年，我将带领我的团队，在20xx年的基础上，继续加强教育培训、质量卫生安全监控和成本控制。同时我要改进自己的工作思路，及时把握市场动向，考察新的菜品，加快菜肴的创新;加强厨房管理的基础建设，努力使管理形成体系，从而寻求在新一年内创造更好的经济效益和品牌效益。

**餐饮拉面师傅后续工作总结3**

一、语言能力

语言是服务员与客人建立良好关系、留下深刻印象的重要工具和途径。语言是思维的物质外壳，它体现服务员的精神涵养、气质底蕴、态度性格。客人能够感受到的最重要的两个方面就是服务员的言和行。

服务员在表达时，要注意语气的自然流畅、和蔼可亲，在语速上保持匀速，任何时候都要心平气和，礼貌有加。那些表示尊重、谦虚的语言词汇常常可以缓和语气，如“您、请、抱歉、假如、可以”等等。另外，服务员还要注意表达时机和表达对象，即根据不同的场合和客人不同身份等具体情况进行适当得体的表达。

人们在谈论时，常常忽略了语言的另外一个重要组成部分———身体语言。根据相关学者的研究，身体语言在内容的表达中起着非常重要的作用。服务员在运用语言表达时，应当恰当地使用身体语言，如运用恰当的手势、动作，与口头表达语言联袂，共同构造出让客人易于接受和满意的表达氛围。

二、交际能力

餐厅是一个人际交往大量集中发生的场所，每一个服务员每天都会与同事、上级、下属特别是大量的客人进行广泛的接触，并且会基于服务而与客人产生多样的互动关系，妥善地处理好这些关系，将会使客人感到被尊重、被看重、被优待。客人这一感受的获得将会为经营的持续兴旺和企业品牌的宣传、传播起到不可估量的作用。良好的交际能力则是服务员实现这些目标的重要基础

三、观察能力

服务人员为客人提供的服务有三种，第一种是客人讲得非常明确的服务需求，只要有娴熟的服务技能，做好这一点一般来说是比较容易的。第二种是例行性的服务，即应当为客人提供的、不需客人提醒的服务。例如，客人到餐厅坐下准备就餐时，服务员就应当迅速给客人倒上茶、放好纸巾或毛巾;在前厅时，带着很多行李的客人一进门，服务员就要上前帮忙。第三种则是客人没有想到、没法想到或正在考虑的潜在服务需求。

能够善于把客人的这种潜在需求一眼看透，是服务员最值得肯定的服务本领。这就需要服务员具有敏锐的观察能力，并把这种潜在的需求变为及时的实在服务。而这种服务的提供是所有服务中最有价值的部分。第一种服务是被动性的，后两种服务则是主动性的，而潜在服务的提供更强调服务员的主动性。观察能力的实质就在于善于想客人之所想，在客人开口言明之前将服务及时、妥帖地送到。

四、记忆能力

在服务过程中，客人常常会向服务员提出一些如酒店服务项目、档次、服务设施、特色菜肴、烟酒茶、点心的价格或城市交通、旅游等方面的问题，服务员此时就要以自己平时从经验中?

服务员还会经常性地碰到客人所需要的实体性的延时服务。即客人会有一些托付服务员办理的事宜，或在餐饮时需要一些酒水茶点，在这些服务项目的提出到提供之间有一个或长或短的时间差，这时就需要酒店服务员能牢牢地记住客人所需的服务，并在稍后的时间中准确地予以提供。如果发生客人所需的服务延时或因为被遗忘而得不到满足的情况，对酒店的形象会产生不好的影响。

服务中突发性事件是屡见不鲜的。在处理此类事件时，服务员应当秉承“客人永远是对的”宗旨，善于站在客人的立场上，设身处地为客人着想，可以作适当的让步。特别是责任多在服务员一方的就更要敢于承认错误，给客人以即时的道歉和补偿。在一般情况下，客人的情绪就是服务员所提供的服务状况的一面镜子。当矛盾发生时，服务员应当首先考虑到的是错误是不是在自己一方。

**餐饮拉面师傅后续工作总结4**

本人自从踏入厨师界以来一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己的各方面的能力，使自己更快地适应餐饮发展的形势，勇于解剖、分析、正视自己，提高自身素质。

21年前的金荣菜馆，这是我第一次进餐饮行业做事，教会我东西的是最多的，在工作中我端正态度，积极主动，做到“眼勤、嘴勤、手勤、脚勤”，得到师傅们好评和教导，在这里，因为我勤奋好学，掌握了厨艺的基本功，为以后的发展奠定了坚实的基础。

在此后的工作中，对自己严要求，高标准，从不失职失误，并不断提高自己的烹饪技术，熟练运用多种烹调技法，在实践中不断探索创新，以高度负责的态度，在平凡的工作岗位上，实现着自己的人生价值，得到同事、领导和客户的肯定。

其次，在管理上，在工作的企业里带头严格执行《食品卫生安全法》，认真抓好食品卫生安全工作。对餐饮卫生进行不定期检查，确保食品卫生安全，并制定实行“四隔离”—成品存放生与熟、成品与半成品、食品与杂品、食物与天然冰隔离。 “四定” —环境卫生定人、定物、定时间、定质量，划片分工，包干负责。 “四勤”—个人卫生勤洗手、剪指甲；勤洗澡、理发；勤洗衣被；勤换工作服。放置食品的橱柜、货架时刻保持清洁，无霉斑、鼠迹。每天定时冲洗厨房，严格保证操作间地面、门窗、玻璃以及周边环境卫生。确保了无一例食品卫生投诉和食物中毒事件发生。在进货环节上，严把质量关，定期调查食材市场，做到食品原料营养、品种丰富、物美价廉。在食品保管上保证食品及原料不腐烂，不变质，不浪费，节省企业开支。在技术上常关注有关烹调方面的书籍和节目，积极参加餐饮业举办的交流活动，让自己的烹调知识、业务水平不断提升，同时不断开拓创新，在历任的企业里开发了多道招牌菜，深受顾客青睐，在政要的宴会中得到省市领导的好评，并在企业内创新比赛中屡获一等奖，如“金汤东升斑”“炭烧椒香鲍鱼”“鱼米之乡”等等。

我知道烹调师这样的岗位很平凡，但我从没有嫌弃之心，干一行就爱一行，本着一种兢兢业业的精神完成的我份内工作，并帮助其他人一起完成好这份工作。

**餐饮拉面师傅后续工作总结5**

尊敬的王总、任总：

伴随着圣诞节的喜庆和元旦的气息，20xx年的钟声又将敲响。首先，我祝你们新年快乐、身体健康，工作顺利！回首20xx年，我已不知不觉在东恒盛工作了半年多的时间，在你们的指导下，在各位同事的支持下，作为一名西厨厨师长，我有必要对我们西厨的工作做出总结和反省，对工作中出现的问题作出正确分析和及时改正，同时也要对明年的工作有所展望和初步规划。能在新的一年里做出更好的成绩，呈现在你们面前。总结如下：

>一、经营方面：

我在你们的指导下，改变了一些出品的要求、制定了一些较合理的出品经营计划。

1、根据顾客的消费心理，我们也增加了和经常变换了一些档口。

2、根据季节性天气和原料供应的特点，出品也随之变化，等等。

>二、管理方面：

以人为本，我结合员工实际情况加强素质教育，每天都对员工进行有针对性的厨艺培训和讲解，并经常激励他们把工作看作是自己的事业。经过努力，员工整体素质得以提高，如注重仪表、遵守厨房规章制度等。

>三、质量方面：

自助餐菜肴出品质量是西餐厅得以生存发展的核心竞争力。作为厨师长，我严把质量关。做菜出品时严格按照标准执行，确保每道菜的色、香、味稳定；我们还认真听取厅面员工意见及宾客反馈，总结每日出品问题，及时改进不足；

>四、卫生方面：

严格执行《食品卫生安全法》，认真抓好食品卫生安全工作，把好食品加工的各个环节。按规定，每个员工都必须对各自的卫生区负责，同时，由我进行不定期检查；其次，规定食品原料必须分类存放，分别处理，厨房用具也必须存放在固定位置；也认真听取你们给我们的意见。我们利用一切可以利用的力量，确保食品质量、卫生安全，防止顾客投诉和食物中毒，造成不必要的后果。

>五、成本方面：

在保证菜肴质量的情况下，降低成本，把浪费减低到最小程度，让利顾客，始终是我们追求的一个重要目标。作为厨师长，我也总结出一些降低成本的新方法。

1、掌握库存状况，坚决执行“先进先出”原则，把存货时间较长的原料尽快销售出去。

2、研制无成本菜品，把主菜的剩余边角料做成托式菜品，以降低成本；如牛肉的边角料，我们把它制成肉酱和咖喱牛肉等等。

3、还让每位员工都知道自己所用原料的单价，每日估算所用原料的价值，这样就把成本控制落实到每个员工身上，使所有厨房员工都关心成本、了解成本控制。当然我们也有存在的不足之处，见以下几个方面：

1、对产品知识把握不足，准备不够充分。

2、对市场不够敏感，造成客人对菜肴出品变换不及时，品种结构单一。

3、员工对管理、卫生、出品思想意识不强、执行力度不够，培训不到位。

4、员工对能源设施、设备保养、损耗存在一定的不清楚，需加强培训。

以上所述，在这半年多的时间里，通过团队的共同努力，我们在厨房管理，在菜品创新、菜肴质量、成本控制、厨房卫生、员工素质提高等方面都取得了一点点成绩。当然，我们也存在些不足，我也深感我肩负工作的挑战性与创新性。今后，我一定会带领我的团队不断努力、勇于创新，做出更好的自助餐菜肴出品，让我们的顾客满意。

我们将在20xx年的基础上，继续加强厨房管理、出品质量、卫生监督和成本控制，

同时要改进自己的工作思路，借鉴好的思想和意见，考察和学习其他酒店自助餐的菜品和摆放，加快菜肴的创新，从而寻求在20xx年创造更好的经济效益和社会口碑。

**餐饮拉面师傅后续工作总结6**

回顾一年的学习工作,在上级的正确领导和宾馆各部门的大力支持下,餐饮部团结一致，集思广益，圆满完成了年度计划。现将一年的工作情况总结

一、经营情况

截止12月中旬，餐饮部共实现销售收入\_\_万元，其中\_\_收入\_\_万元，\_\_收入\_\_万元;较去年同期增长\_\_万元，实现了经营指标较去年同期增长x%以上的目标。完成了集团公司和其他会议团队的接待任务，重大投诉率为0。

二、管理情况

1、按照现代企业管理制度成立酒店管理公司

20\_\_年，餐饮部在宾馆“全面规划，分步实施，大胆实践”的改革思路指导下，立足馆情，因地制宜，按照现代企业制度的架构成立了\_\_酒店管理有限公司。公司的成立为全馆的可持续发展，为宾馆社会化改革的深入、规范化纵深推进奠定了坚实的基础。公司成立了董事会和监事会，实行董事会领导下的总经理负责制。具体做了以下几项工作：

⑴、\_\_酒店管理有限公司的成立

⑵、完成了与公司申请注册相关的各项手续，进行了工商行政注册登记，办理了正式的企业营业执照。⑶、顺利完成了租赁和经营\_\_餐饮的工作，理顺了与宾馆接口的各项工作。

⑷、组建了公司运营机构，完成了公司定员定编工作。设立了餐饮经营项目部、财务部和综合部。⑸、制定了酒店管理公司工资方案，并通过了\_\_的审核。新的激励体系，激励政策更趋市场化。员工的收入与工作业绩、劳动贡献及业务技能挂钩，新的工资方案中不仅要员工们关心营业收入，还要关心和掌握每月的成本和利润，让每位员工养成会算账的习惯，做到心中有数。在工资分配上对重点岗位和工种倾斜，使各岗位员工的业绩、劳动与其所得相符。通过绩效改革，拉开了新、老员工和重点岗位、普通岗位的工资差距，限度地调动员工的工作主动性、积极性和创造性。

2、巩固原有优势、积极拓展业务

20\_\_年，餐饮部的工作思路是巩固原有的市场优势，同时积极开拓新业务。

在婚宴市场上，力求做精、做细，使得婚宴也在20\_\_年呈现出火爆的场面。一年中，实现婚宴销售收入\_\_万元，共接待婚宴\_\_场，呈现出蒸蒸日上的态势。

在开拓新业务方面，于20\_\_年8月27日正式接管了x食堂，x食堂不仅要做好宾馆员工的工作餐，更重要的是服务好x、服务好小区。食堂工作看似简单，其实不然，怎样搞好一日三餐尽量变化花样品种，使就餐人员感到新鲜、有胃口，我们花了不少心思动了不少脑筋。我们的宗旨不是创收，是全心全意的为职工服务，做到艰苦奋斗，处处精打细算，尽量稳定菜品价格，商品涨价我们想办法不涨价。提高饭菜质量，做到主、副食品种有荤、素、凉、热，做到花样繁多。除职工餐以外，还开放了小炒和火锅。解决小区居民的饮食需求，丰富了小区的餐饮内容。

除了经营好餐饮以外，还积极开拓其它领域：x大胆创新，中秋节制做了“x月饼”并向市场销售，取得了良好的经济效益;代理和销售了两家白酒系列产品、一家啤酒产品。

3、创新管理体制，有效控制成本

餐饮部在控制成本上积极探索、勇于开拓。着手实行了鱼类、肉类和饮品的比质、比价采购招标。经过筛选后和供货商签订为期一个月的供货协议。对供货商实行动态管理，在签订中标合同的同时，对在供货质量、供货期、数量等方面多次出现问题的，除了按合同要求进行处罚外，在第二次的供货招标中予以淘汰，情况严重的，当即取消其供货资格。比价后色拉油的采购单价比实施前下降了x%，酸奶下降了x%。通过比价招标，规范了采购程序，扩大了进货渠道、保证供货的及时。同时，增加

了采购环节的透明度，减少了人为因素的影响。在扎扎实实地搞好现有采购业务的基础上，拓宽采购范围，我们还将采用此种模式，对其他货品进行比价采购，争取把成本降到最低限度。

同时，餐饮部全体员工积极开展节约、节支活动，努力控制各项支出：\_\_和\_\_酒家从细处做起，规定了空调、音响和照明灯的开放时间。随时检查跑、冒、滴、漏的现象，\_\_和工程部用了2天的时间在地沟发现了热水的跑、冒处，并及时修理。项，每月节约近\_\_元。其次，在原材料的使用上，在不影响宾客的满意度的基础上，做到了边角料的回收再利用。尽量减少一次性用品的使用。另一方面，对厨房厨师进行了整合，确保菜品质量和新菜肴的推陈出新。在边角余料的利用上，加大新菜开发力度，全年用南瓜做出的新菜是较为成功的典范。

4、加强促销和宣传

在销售淡季，积极的策划促销活动。适时推出了一系列的促销方案如：夏季x举办了啤酒节、超值特价菜\_\_起价;x举办了海鲜美食节，推出“免费午餐”活动和抽奖活动。\_\_与x酒家共同举办了“盛夏大酬宾”活动。冬季开展了“天寒x暖真情谢朋友”一系列活动，活动期间，推出了“你请客、我送礼”和真情特价菜：毛蟹\_\_一只、锢鱼1\_\_一份;近日\_\_酒家特邀请了广东名厨加盟，倾心推出正宗高档滋补粤菜、燕鲍翅系列。

在积极开展各种促销活动的同时，在《x商情报》上对\_\_管理公司的成立和各餐厅进行了宣传报道，内容涉及新菜品、美食节和公司经营等，引起很大反响。除此之外，积极配合\_\_第四届“x之夜”中秋赏月晚会活动，餐饮部推出“中秋赏月宴”，扩大了\_\_的影响。

5、加强学习、增强服务意识

酒店是以服务为核心的行业，我们一直把对员工的培训作为一项重点来抓：结合《消费者权益保护法》的宣传，参加\_\_“食品卫生宣传周”活动、增强了员工的法制意识。餐饮部的员工积极参加宾馆组织的各种培训，每一次的参培率都能达标;除了本职岗位上的基本培训外，还增加了一些课外知识方面的培训，使员工们的知识和能力得到不断的丰富与更新。另一方面，我们组织了演讲比赛、端托比赛等丰富多样的活动，员工在积极参与中活跃了生活，提高了员工的素质，宾客得到了满意。12月9日，参加了x市“x杯”烹饪竞赛，参加竞赛的人员从活动中学到了许多餐饮业的烹饪技术，从中受到了启发。同时也向各地的同行展示了我馆的技术水平。本次竞赛荣获团体二等奖、个人三等奖。

三、存在的问题和今后的打算

1、账款回收的难度较大，客户拖欠账款，导致部分呆账、坏账的产生。

2、对客户的回访不够，客户档案整理不够完善。

3、培训工作的实效性不强，员工的技能没有得到明显提高。

4、由于员工的流动性较大，导致了新员工对本职工作操作不熟练。

在这一年里，我们虽然取得了一定的成绩，但我们也深刻地意识和体会到，有些工作还没有做到位。在今后的工作中，将会进一步加强自身建设、加强制度建设、加强业务和专业技术培训，提高服务意识和服务水平。在上级的领导下，创造餐饮部美好的明天。

**餐饮拉面师傅后续工作总结7**

今年一年就像是一阵刚刚燃起的火，到了最旺盛的时候时，它就告诉我已经结束了。现在我的感觉就是，我们行业逐渐复苏过来了，但是今年一年的确已经到了尽头了。对于这一年的经历，我真的很有感触，也很感谢这一次经历，让我在厨师这个岗位上逐渐找到了自己的定位和方向。在此，我为自己过去一年的工作进行了一次总结和整理，对未来也做了一次计划。

>一、今年的主要收获

今年，我们餐饮行业面临了一个巨大的难关，很多餐饮店没有扛过去倒闭了，这让我们每一位厨师也感到非常的着急，紧张。但是好在我们餐厅凭借着强硬的基础扛了过来。所以在这里我也要非常感谢餐厅这个好的平台，让我能够稳固好自己的事业，凭借着好的条件可以继续工作下去。

带着这一份感恩，我今年工作上尤为努力，因为我知道，如果我自己不去想着突破和进步，下一个淘汰的就是我自己。现在局势很紧张，我不能再这样犹豫不定了。因此这一年，我在菜品方面不断创新，并且得到了很好的反馈，餐厅的口碑也逐渐做上去了，并且在网络上也赢得了不错的反响，这是我认为今年最为成功的一部分，感谢这次机遇，让我遇到了更好的自己。

>二、今年的不足之处

今年自己虽然取得了很多的成功，但是在这份成功里，依旧是有一些不足的地方的。比如说我在创新上虽然有了成绩，但是我在一些细节的处理方面还是比较平庸的。这一份成功是很多人一起努力的结果，所以我明白了自己不足的地方之后，我就尽快的去改正了，不管是在研究菜品还是在制作的过程当中都变得更加严谨和细致了。其次我也克服了自己懒惰的缺点，这一年变得更加的勤快，也变得更加的积极向上了。我会继续保持自己的这一份激情，继续攀岩，继续努力。

>三、来年的计划准备

下一年，一定是一个更大的挑战。现在已经处于万物复苏的阶段了，下一年就看谁长得更快，看谁有更多的闪光点了。我会继续做好这个准备，为自己打造一副好的武装。希望在来年能够通过自己的勤奋和努力创造一份更好的成绩。感谢这一年各位领导对我们厨房的支持，也感谢大家积极配合我们每一位厨师。新的一年，我会带领好这个团队做出更好的成绩的！

**餐饮拉面师傅后续工作总结8**

实习时间、方式

\_年x月x日——\_年x月x日集中顶岗实习

实习单位：北京南京大饭店

实习地点：北京市王府井大街西街5号

实习部门：餐饮部大堂吧

实习岗位：服务员

1、实习的基本概况

(1)时间：

(2)单位介绍

南京大饭店位于北京最繁华的王府井商业中心，客人可享饭店优越的地理位置所带来的快捷便利：标志性的天安门广场一路之隔;王府井步行街信步即至……距地铁站口步行5分钟，距火车站车程5分钟，距首都机场车程30分钟。

南京大饭店由南京商务酒店的典范企业——南京晶丽酒店全面管理，秉承晶丽酒店十余年坚持的“精致、典雅、温馨”的服务理念，为各地的客人提供质的服务。

南京大饭店共有各类豪华客房103套，均配有中央空调、卫星电视、国际直播电话及高速互联网专线接入。餐厅包括大堂吧、自助零点餐厅和22间各种风格的豪华宴会厅。具有大型的多功能厅和各类中小型会议厅，可承接各种类型的会议。饭店还设有商务中心票务中心、美容美发厅，为客人提供更全方位服务。

南京大饭店餐饮由南京餐饮界的金字招牌，且于\_年10月荣获全国十大餐饮品牌的大惠企业旗下——晶丽酒店“南京精菜馆”全面经营，以“南京精菜馆”厨师长挂牌主理。菜系秉承淮扬之精华，选料严格、讲究火工、浓醇兼备、烦简共存，十余年来坚持创新研发，招牌菜式深受喜爱，历经岁月锤炼，口碑传诵。

2、实习的内容、过程

在餐饮部的大堂吧，刚开始先是在传菜组传菜，目的主要是对酒店的菜肴有一个具体的了解，通过传菜，既能清楚地知道酒店都有哪些菜以及以实物的形式知道每个菜的名字，这样可以记得更深刻;因为传菜每天都要在厨房呆着，所以又能清楚每道菜的配料，以便以后对客服务中当客人问起的时候可以马上清楚地告诉客人。例如，在传菜过程中，可以在厨房看到配菜师傅的配菜过程，以及菜的烧制时间等，在后来，当我在包间对客服务时，每当客人催菜时，你可以告诉客人菜的烧制时间，让客人不要着急，免除客人的投诉。

同时在传菜的这段日子里，因为我们酒店是南方酒店，也让我对地方菜有了更深刻的了解，以及菜的来历及文化有了更深刻的了解。例如，我刚进饭店的时候是一个领班带我，在饭店有一道六合头道菜，刚开始的时候不知道为什么会叫这个名字就问领班，领班说这是一道南京地方菜，南京有一个地方叫六合，每到重要日子，餐桌上的第一道菜就是它，所以叫六合头道菜。

后来进了包间，直接对客服务，在包间里服务要周到，操作程序要规范，摆台时要注意台形，餐巾花该如何叠。在包间什么样的客人都可能遇到，还要学会如何平息客人的怒火。有的时候，客人会很着急，要求菜上的快一点，而这个时候厨房又很忙，这就需要你来跟客人说，使客人不要感到时间很快，让客人愉快的接受。开餐期间还要收集客人对菜肴的意见，这就需要在服务过程中不能一味的上菜倒酒什么也不顾，还要注意客人对菜的评价，这样才能让菜的品质越来越好，才能让客人对酒店越来越满意。

而学的最多的还是在餐饮部大堂吧，刚开始的时候，自己和一群女生在一起工作，说实话，不太好沟通，所以，你还要学会与人打交道，学会为人处世，学会说话，也许，你的一句话就会成为你被别人排挤的对象。在对客服务中，因为我们这里是自助餐，所以看不到的时候，客人就会把餐具带走，或者打碎餐具后，客人不愿意赔偿，这个时候你就要学会遇到这中事情看领导是如何处理的，领导的经验会给你正确的指引，这就是你要学的。

每天的工作就是看自助餐台，开餐的时候加菜，其实就是训练你的反应能力、还有你的协调能力。看着自助餐台，人多的时候，需要的东西多了，你要能保证客人的需要得到满足，分清轻重缓急，眼疾、手快，你要保证你的工作范围内的东西的齐全。

时间长了，领导会让我们轮岗，有一次让我自己去看零点，我不是很想看，但是没办法啊，那天生意比较忙，一个人点菜、摆台、上菜、拿东西，忙的不可开交，看不好客人就会跑单，正忙的时候就差一点跑单，要不然就要自己买单了，，这就是教训啊，所以一定要注意力集中，不能跑单.

在酒店实习，可以接触到南来北往的各色客人，了解各个地方的不同习惯和风俗，有一次，有一个客人来吃饭，一听口音就知道是南方人，我为客人在包间服务，客人请客相谈甚欢，到最后的时候，客人点的酒在酒杯里未喝完，也没有动过，客人就开玩笑说，小伙子，这怎么办啊，我二话没说把酒倒在了菜汤里了，客人马上说，小伙子不错啊，一看就是我们南方人，我说不是，只是看您是。因为我记得培训的时候说过，南方人喝不掉又不打包的酒喜欢倒在菜汤里，防止酒店的人喝。这就是南北的差异，北方的人不会这样。

酒店是一个很锻炼人的地方，你要用心去经营，来的都是一些高智商的人，考验你的反应还有说话。有一次，大堂吧来了一个客人，自称是搞工程的，一来就和我拉家常，还说如果我跟着他一定会有前途，还能挣大钱，呵呵，但是是来我们酒店见网友的，我就感觉不太靠谱，就跟他在那聊，不过还是能从他那里长些见识的。在酒店你要能利用可利用的机会去丰富自己，不断地充实自己，学习经验，让自己更快的成长!

在工作中，也学会了如何更好的利用资源，更好的分配工作，学会了怎么样推销，向客人推销什么，尤其是时令菜单的制作作用非常重要，日常的茶水的工作也都顺其自然了。

3、成绩与收获

实习又让我长大了一点，我更清晰地看到了学历差异的距离，也让我慢慢的发现自己载处理问题和待人方面变得更加理性，也更懂得去思考和分析了，这是一笔对以后人生中不可多得的财富。

将近一年的实习，使我对餐饮行业有了更为深刻的理解，从目前的发展和管理现状中也发现了很多的不足和美好前景。

(1)酒店服务业竞争激烈，但人们的需求旺盛

来到了北京，来到了南京大饭店，感受到了酒店的数量多，规模大，效益好，前景广阔。每天的人来人往，川流不息，餐饮业是一个很有前途的事业，拉动消费，人们的生活追求已经从当年的物质追求转为精神享受，而酒店正是为满足这类人群而不断壮大的，不但是旅行在外很好的去处，而且提高了人们吃饭的档次，满足了人们的需求，发展潜力很大!

(2)酒店服务业从业人员文化水平不高

北京是一个大城市，外来人口多，特别是这个劳动力需求极其旺盛的餐饮服务业，目前大多是一些农村小姑娘，家庭教育不当等原因致使过早辍学，因此家里抱着让孩子出来尝试几年的心态出来做几年服务员等其他工作，等年龄适合了在回去结婚等筹备人生大事，因此导致酒店从业人员的员工文化素质普遍偏低，特别是在管理层上，大多是靠做的时间长了而做了中层管理者，因此那种只有经验没有理论的管理又缺乏了动力，给人一种强制和压迫的感觉，说服力不强，员工不满情绪高涨，辞工等一系列的事情时常发生，因此使得酒店的人员流动性大加之酒店行业较强的灵活性使得管理的难度加大，因此使得劳动力紧缺影响工作，影响酒店的服务质量。因此必须加强管理，提高员工的普遍素质，这既是行业发展的需要，也是社会发展的必然要求，这样才能创造更大的利润和价值!

(3)酒店服务工作不固定，无明确的标准

酒店行业的灵活性，就要求员工和领导也要灵活对待，个性服务，在标准化基础上增强个性化服务，特别是服务员要根据时令推销菜肴，兼顾客人需求，因此管理者一定要增强顾全大局的能力，统筹兼顾，做到公平，员工满意才是公司管理的境界!

作为酒店行业，必须千方百计留住人，留长时间的人，无论外界环境多么的复杂，作为酒店都能永远立于不败之地，老员工可以带动更多的人去为公司做贡献，去创效益。

通过实习让我学会了将理论运用到实际中，经过锻炼提高了动手实操能力，增加了很多工作经验，丰富了工作经历，人际交往能力，工作能力也进一步提高了。为更好的步入社会迈出了重要的一步，非常感谢学校感谢老师为我们创造了这次机会，希望学校在以后的教学中多为学生们提供更多的社会实践的机会，为学生今后更好的步入社会奠定基础。

最后感谢学校和北京南京大饭店酒店给我提供这次实习的机会，感谢我的实习指导教师，祝学校和酒店越办越好!

**餐饮拉面师傅后续工作总结9**

短短几个月的时间眨眼间过去，很快就结束了我的工作历程，回首竟有些留恋，经理的教诲指导，主管温和的微笑，那些和我们一起服务过的服务员，都让我牵挂难忘。这为我以后步入社会奠定基础，它是我从学校向社会跨越的一个平台，因为有他们的指导，才使得我顺利完成了这次工作。经历此次工作，我学会了细心认真地去生活学习，学会了如何待人接物，在生活的道路上，不经风雨怎见彩虹，今后我将珍惜每一次机会，勇敢地挑战自我，完善自我，让自己成熟起来。

**餐饮拉面师傅后续工作总结10**

成为餐饮店厨师以来虽未在菜式方面有所创新却也能有着中规中矩的表现，但是通过今年厨师工作中的表现不难发现自己依旧存在着较大的可提升空间，由此可见当前阶段需要在厨艺方面得到提升才能在餐饮店站稳脚跟，只不过相对于个人能力的合理运用而言餐厅的整体利益往往是厨师工作中不可忽视，所以我总结了今年完成的餐饮店厨师工作从而加深了对自身能力的认识。

在基础的厨师工作中提升了原有的效率并开发了些许新菜式，对我而言经验的积累才是导致餐饮店厨师工作获得提升的主要因素，所以我在履行好自身职责的同时也较为负责地处理好平时的厨师料理工作，毕竟无论是食材的选取还是烹饪的手法都要经过严格的处理才能够起到较好的效果，若非今年在厨师工作中的积累也许会令人想不到过去的努力不过是对其他厨师的拙劣模仿罢了，因此我在工作之余探索了新菜式的开发思路并在餐饮店积累了深厚的经验，除了令自身处理菜肴的效率得到提升以外还在口味方面得到了餐饮店顾客的认可。

处理食材采购的时候进行反馈并在工作中得到了餐饮店长的认可，实际上若是认真对待的话不难发现食材的好坏对于菜肴的质量有着重要的作用，所以我会在后厨对采购的食材进行检验并从中挑选出适合的供应商，尽管自己并不能够在采购工作中越庖代徂却也能根据相应的建议影响餐饮店长的决策，因此为了能够通过自身制作的菜肴获得更多顾客的认可自然需要提升对食材的要求才行，尽管今年的厨师工作中已经做到这点却仍需要继续贯彻才能获得更好的效果。

维护好餐饮店后厨的清洁工作从而营造良好的环境，尽管说餐饮店的布局较为良好却在后厨卫生方面令人感到诟病，主要还是对餐饮垃圾的处理以及碗筷的消毒方面需要得到加强才更能获得顾客的认同感，所以即便是作为厨师的自己也在今年的工作中加强了对卫生状况的处理，尤其是对于灶台的清洁以及食材的清洗状况有着较高的要求，只不过即便在今年的餐饮工作中处理好这些也要加强对厨师技艺的锻炼才行。

简单的总结让我明白厨师的职业生涯中唯有不断前进才能够积累足够的经验，虽然现阶段自己在厨师技艺方面存在着些许不足却也保持着稳步前进的趋势，相信经过明年厨师工作中的挑战以后能够让自己在餐饮店有着较好的成长。

**餐饮拉面师傅后续工作总结11**

实习时间：

20\_年7月14日——20\_年9月14日

实习地点：

\_\_餐饮公司

实习总结:

一、良好的专业素质与职业操守

作为一个会计人员，工作中一定要就具有良好的专业素质，职业操守以及敬业态度。会计部门作为现代企业管理的核心机构，对其从业人员，一定要有很高的素质要求。作为学习了差不多三年会计的我们，可以说对会计已经是耳目能熟了。所有的有关会计的专业基础知识、基本理论、基本方法和结构体系，我们都基本掌握。但这些似乎只是纸上谈兵。倘若将这些理论性极强的东西搬上实际上应用，那我们也会是无从下手，一窍不通。

从知识上讲，会计工作是一门专业性很强的工作，从业人员只有不断地学习才能跟上企业发展的步伐，要不断地充实自己，掌握最新的会计准则，税法细则，法律知识及攻关经济动态。这样才能精通自己的工作内容，对企业的发展方向作出正确的判断，给企业的生产与流通制定出良好的财务计划，为企业和社会创造更多的财富。

从道德素质讲，会计工作的特殊性使其可接触到大量的共有财产，所以作为会计人员一定要把握好自己办事的尺度，首先自己要做到安分守己，其次对于他人的威胁，诱惑，和指使要做到坚决不从。只有会计人员自身的道德素质提高，才能够走好职业生涯的每一步，只有会计人员全体道德素质提高，会计行业才能够得到更深的发展，市场经济的优势才能够发挥得更好。

二、严谨的工作态度

作为一个会计人员要有严谨的工作态度。会计工作是一门很精准的工作，要求会计人员要准确的核算每一项指标，牢记每一条税法，正确使用每一个公式。会计不是一件具有创新意识的工作，它是靠一个又一个精准的数字来反映问题的。所以我们一定要加强自己对数字的敏感度，及时发现问题解决问题弥补漏洞。

三、良好的人际交往能力

作为一名会计人员要具备良好的人际交往能力。会计部门是企业管理的核心部门，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，对外要与社会公众和相关部门搞好关系。在于各个部门各种人员打交道时一定要注意沟通方法，协调好相互间的工作关系。工作重要具备正确的心态和良好的心理素质。记住一句话叫做事高三级，做人低三分。

**餐饮拉面师傅后续工作总结12**

不知不觉间当前阶段的餐饮店工作已经圆满结束了，作为餐饮店长让我明白做好店面经营工作的重要性，毕竟承蒙领导信任让我成为了分店的店长，那么我便应该做好餐饮店的各项工作才不会辜负这份信任，为此我对近期在餐饮店工作中的表现进行了简要总结。

认真调查市场信息从而了解顾客对餐饮店的要求，对餐饮店的发展来说能否让顾客感到满意是很重要的，因此需要了解顾客在用餐期间会产生哪些需求，努力改善餐饮店的服务并积极向其他同行学习，我在工作中也正是做到这点才创造不错的效益，想要在餐饮行业中取得进展便要时刻严格要求自己，尤其是菜肴的味道以及餐饮店的卫生状况要做好，虽然我能够处理好这方面的工作却应当继续加强，即要求员工定期做好这项工作从而营造良好的用餐环境，想要做好餐饮店工作便应当遵循这方面的原则才行。

追求更高的经营目标并注重对餐饮店员工的培训，想要获得效益的提升便要在工作中有着严格的要求，既要对自身工作进行监管也要想办法提升员工的工作质量，因此我在近期组织过一次培训从而检验员工的工作能力，另外我在每周都会组织会议来和员工探讨工作中的事务，听取他们对餐饮店工作的建议并在分析可行性以后再来采纳，通过交流让我加深对员工的了解并以此建立新的考核制度，充分调动员工参与到餐饮店工作中的热情。

学习其他餐饮店优势并以此改进本店的服务水平，对于餐饮店工作的完成来说做到与时俱进是很重要的，毕竟餐饮行业本就存在竞争压力大的问题自然要注重优势的建立，所幸的是我向来很重视这类问题并采取了有效措施，至少本店在当地已经打响名气并吸引不少顾客前来用餐，而我也会安排人员做好顾客接待工作并为他们提供优质的服务，通过清扫工作的展开来营造干净整洁的用餐环境，而且我也会和顾客进行沟通从而了解对方喜欢的菜式，以此作为开发新菜式的依据从而提升整体的效益看，能够胜任餐饮店长的工作十分不易自然要认真对待才行。

总之我会做好餐饮店工作中的每个细节并为集体的发展而努力，我会通过对店面的经营从而促进整体效益的提升，希望往后的餐饮店工作中也能通过自身努力取得理想的成果。

**餐饮拉面师傅后续工作总结13**

在各位领导及广大同事的支持下，作为一名厨师，我始终坚持以身作则，高标准、严要求，团结。为顾客提供了精美的菜肴和优质的服务。为实现酒店经济利益和社会效益，勤勤恳恳、兢兢业业。现将一年来的具体工作总结如下：

>一、经营方面

我在各位领导的指导下集思广益、制定较合理的经营计划。如：根据顾客的消费心理，我们推出一些绿色食品和野生食品。根据季节性原料供应特点，我们推出一些具有农家特色的菜肴，还为客人提供具有季节特色的花茶等等。

>二、管理方面

以人为本，我结合员工实际情况，定期对员工进行有针对性的厨艺培训，并经常激励他们把本分工作做好。经过努力，员工整体素质得以提高，如注重仪表、遵守厨房规章制度不断提高自己的厨艺，甚至有些员工还开始尝试自己制作新菜肴。现在，我们已经形成了一个和谐、优质、高效、创新的团队。

>三、质量方面

菜肴质量是酒店餐饮方面得以生存发展的核心竞争力。作为领班，我以身作则，协助厨师长严把关好菜肴出品的质量。我们对每道菜都制作了一个投料标准及制作程序单，做菜时严格按照标准执行，确保每道菜的色、香、味稳定。我们还认真听取餐饮厅面员工意见及宾客反馈意见，总结每一餐的菜肴出品问题，并在每日例会中及时向员工分析厨房的不足。我们还经常添加新菜肴，确保回头客每次都可以尝到新口味。

>四、卫生方面

严格执行《食品卫生安全法》，认真抓好食品卫生安全工作，把握好食品加工的各个环节。按规定，每个员工都必须对各自的卫生区域负责，同时，由我进行不定期检查。我们利用一切可以利用的力量，确保食品卫生安全，防止顾客食物中毒，造成不必要的后果。

>五、成本方面

在保证菜肴质量的情况下，降低成本，让利顾客，始终是我们追求的一个重要目标。作为厨师，我也总结出一些降低成本的新方法。如：掌握库存状况，坚决执行“先进先出”原则，把存货时间较长的原料尽快销售出去。研制无成本菜品，把主菜的剩余原料做成托式菜品，以降低成本。还让每位员工都知道自己所用原料的单价，每日估算所用原料的价值，这样就把成本控制落实到每个员工身上，使所有厨房员工都关心成本，从而达到效益最大化。

综上所述，在本年度，通过团队的共同努力，我们在厨房经营管理方面取得了显著成效。在菜品创新、菜肴质量、成本控制、员工素质提高等方面都取得相当高的成绩。当然，我们也还存在不足，从这个事件上，我也深感我肩负工作的挑战性与创新性。今后，我一定会带领我的团队不断接受挑战、勇于创新，烹饪更精美的菜肴。

**餐饮拉面师傅后续工作总结14**

担任了半年的餐饮店长，收获诸多，现将这半年来工作的做个总结。

>一、全力以赴、食堂达标

学年初的暑期，为达到标准化食堂而进行整建基础设施，餐饮公司筹集了240万元资金，有50多人参加工程的施工。工程收尾时，公司130人全员上阵，为暑期的整建工程圆满划上了句号。为节约每一元钱，包括经理在内的公司每一个人都成为最普通的劳动力。整建后的二个学生骨干食堂的面积增加了尽1000平方米，炊事设备基本达到了不锈钢化，硬件设施基本达到省《标准化食堂》的要求。目前，第一食堂后厨的硬件环境已被xx市xx区卫生行政部门列为院校食堂的样板。

公司的全年经营管理比以往更加规范有序。我们遵循了省《标准化食堂》细则的要求进行运作。我们根据《标准化食堂》细则和我院的具体实际重新修订了xx学院餐饮服务公司〈汇编〉。对全员进行了规章制度的学习和讨论，对新工人进行了上岗前的组织纪律、基本技能、食品卫生法规、服务要求等的培训。同时，要求参加培训的人员参加考试。

全员素质的提高，为创造省《标准化食堂》打下了坚实的基础。经过艰苦努力和充分准备，我院的餐饮管理水平达到和部分超过了省《标准化食堂》的要求，二个学生食堂在x月x日双双被授予xx省《标准化食堂》。我院餐饮的服务效果被上级和社会承认，是对学校的最大贡献，提前为建设综合性大学提供了相配套的基础性的服务标准。被授予《标准化食堂》，有力的提升了我院后勤服务的标准化和规范化水平的提高。

>二、提升服务质量标准、实现师生满意新高

按照高标准的《标准化食堂》管理细则和服务标准进行企业化运作，是实现师生满意、学校满意、餐饮企业满意的最佳过程。

半年中，我们食品生产严格按相关法规进行操作，就餐者没出现肠道传染疾患。说明我们的食品卫生工作抓到了实处；生产过程的质量控制达到了要求；食品的餐具洗消毒过程达到卫生要求；就餐环境在本地属于一流，各界人士有口皆碑；省、市卫生行政部门对食堂的检查没提出异议或实质问题；我们为就餐者的健康真正负了责。

全年的利润率在8%左右，低于省《标准化食堂》的15%指标。低利润经营，使就餐者受益，突出公益性的高等学校后勤服务。

每日三餐的主副食品种多于《标准化食堂》的指标。两个主体食堂的午和晚间的主副食品种各达100余种，高于《标准》的2倍。20xx年3月成功地同进行厨艺交流，社会和经济效果明显。

谢谢！开办了食品一条街。在原有小炒部的地址上，进行了有计划的隔断，形成了有羊肉馆、炒饼店、西北拉面铺和快餐盒饭、新疆烧烤和风味包子间等组成较有特色的小吃区域，解决了部分人的饮食需求，丰富了我院的餐饮内容。

在餐厅里，每日午、晚有免费粥和汤供应给就餐者。有专用售饭窗口为贫困学生提供补贴性的饮食服务。有200把雨伞为师生雨天服务。餐厅内有12台电视为就餐者播放各类节目，丰富学生的生活和缓解了学校的压力。

成功地试办了教工自助餐形式。社会效果非常好。

全年没有一例炊事员或餐饮公司员工同就餐者发生争吵或以上的事件。

在一和二食堂设立了餐饮区主任现场办公席，实现服务者和被服务者零距离接触，面对面直接受理就餐者的提问和投诉或者批评。

**餐饮拉面师傅后续工作总结15**

\_年即将过去，这一年在餐厅各位领导和同事们帮忙关心鼓励下，使我克服了种种困难，较为出色的完成了全年的工作，得到领导和同事的肯定。全年持续全勤上班，无请假、迟到、早退现象;服务质量及工作水平有所提高，无客人投诉状况;能够尊重领导，团结同事，做到礼让三分，工作为重。现将我在\_年做的主要工作及明年的打算做以汇报，请各位领导和同事指正。

>一、今年的主要工作

1、端正态度，爱岗敬业。透过这一年的锻练，我逐渐克服了心浮气躁，做事没有耐心，敷衍了事的毛病，养成了耐心细致、周到的工作作风，一年当中客人对我的投诉少，表扬多，和同事之间的关系也融洽了，之间的争吵少了，风凉话少，取而代之的是互相鼓励和关心的话语。使我对工作更加充满信心。对于餐厅的日常工作来说除了接待客人，主要就是打扫客房和环境卫生，虽然整天都在打扫卫生，原先总是会因为太高了、不起眼、不好移动等借口，放弃了一些地方的清扫，留下了死角，在这一年里在打扫房间和环境卫生时每处地方时都备加细心不放过每点污渍和每粒灰尘、毛发，高处够不着的就凳子落凳子，抬不动的就和同事一齐抬，原先不注意的墙角、窗户角、抽屉角以及手放不进去的缝隙都想办法用抹布擦干净，让脏物无处可逃。

2、虚心学习，不懂就问。在这一年，我用心参加了餐厅组织的各项培训活动，认真学习服务技巧和礼貌用语，不懂的地方就向经理和其他的老同事请教，回家后仔细琢磨练习，平时在日常生活中也能经常使用礼貌用语，改掉原先的陋俗，养成了良好的习惯。就这样在不知不仅仅觉中，我的服务水平得到了提高，行为举止更加礼貌，在客人之中迎得了好评，得到了领导和同事称赞。

3、服从安排，任劳任怨。平时做到尊重领导，不耍心眼，对于领导安排的事情，不打折扣，保质保量。今年除做好客房服务工作，同时在前台人员不齐的状况下，参加了前台接待的工作，开始由于对前台工作不了解，没有信心、有畏难情绪，后在餐厅领导的关心帮忙下，克服自身困难，认真学习、多方请教，不断演练，做到胸有成竹，遇事不乱，较为出色的完成了前台的工作任务，期间被评为当月的优秀员工。

>二、明年工作打算

在即将过去的一年中，使我变得更加成熟，服务质量和水平有了很大的提高，对客人的服务热情也更加高涨，工作信心大增，对以后的工作充满了信心。这一年总体上能够做到恪尽职守，遵守单位的各项规章制度，做到让领导放心，让客人满意，但我也有一些不好的地方需要改正，比如做事斤斤计较，为一些鸡毛蒜皮的事和同事起争执，工作中存在着惰性，工作的热情不够饱满，消极怠工。在新的一年里，我要坚决克服这些不好的工作作风，乘着去年这股东风，严格约束自己，认真学习研究工作服务中的技巧，提高自身的服务水平，从小事做起，高起点、高要求，让每一个客人都满意，和餐厅其他同事一齐为每一位客人带给一个舒适、安宁、温馨的家。

>三、对餐厅推荐和意见

此刻信息网络时代，知讯者生存，然而餐厅在信息收集和利用远远不够，井底之蛙永久只明白那一片天，只有走出去，方知天外天，人外人，期望餐厅多组织员工走出去学习本行业先进的服务和管理水平，以提高餐厅自身的竞争力。同时也期望餐厅领导平时多关心员工作日常生活，多为员工着想。多组织一些文化体育活动，不仅仅能使员工身体得到锻炼而且也丰富了业余生活。使每位员工每一天能够以饱满的精神状态投入到餐厅的工作之中，为餐厅的兴旺发达做出自己的贡献。

**餐饮拉面师傅后续工作总结16**

作为一名厨师长，是酒楼厨房的负责人，执行酒楼总经理的工作指令，贯彻食品卫生法和酒店的有关规章制度，负责厨房的全面管理工作，领导厨房全体员工完成每一天的生产任务，审批厨房采购计划，与楼面、采购部、仓库部、财务部等配合、协调。对出品质量、成本、毛利率、卫生、厨房安全等负责。作为一名厨师长，是酒楼的一个重要主角，务必懂专业技术、会管理、精通酒楼厨房全面工作，明确自己的职责。厨师挣钱靠手不靠嘴，靠嘴只是临时利益，技术才是长久的效益。

要当好一名合格的厨师长，就务必做好以下各项工作；

>一、拟定好菜谱；

菜名要通俗易懂，尽量避免如“一本万利”、“腰缠万贯”之类客人猜都猜不出来的菜名。如某些菜必须要用寓意菜名时，后面务必加用料和烹调方法，以便客人对菜肴的了解。根据酒楼的档次和经营目标去拟出菜谱，高档豪华酒楼的目标是高层次的客人，这类客人消费高，菜肴品种应从名贵的山珍和高档的海鲜、海味【燕、鲍、翅】为主；中档酒楼的目标是中等消费的客人，菜肴品种应从中档的海鲜、禽类为主，菜价要适中；大众酒楼经营的目标是低消费的平民百姓，菜肴要以家畜、家禽、鱼鲜为主，菜价要便宜，菜肴要实惠。如高档豪华酒楼经营一般的菜肴，客人就会认为档次太低；如大众酒楼经营名贵山珍海味，就会无人问津。因此，拟定菜谱务必与酒楼的档次和经营目标相符，否则，就会导致经营失败。

>二、制定成本表、搞好成本的核算；

是将每一道菜的用料、用量做个详细的列表，算出每一道菜的成本和毛利，这样配菜就有了一个统一的标准，出品的份量就会得到很好的控制，给成本的核算带来更为精确的数字。

厨房的成本和毛利，主要是由厨师长控制。厨师长应于财务部门共同搞好厨房的月终盘底和核算工作。搞好成本核算，是确保酒楼利润和维护消费者利益的根本措施，搞好成本核算的要求是；

1、厨师长务必了解原材料的市场价格，掌握各种原料的净料率，熟悉各种菜肴的用料与用量，根据规定的毛利率计算出菜肴的销售价格，对于成本和毛利率的关系又要结合实际状况而灵活看待。不必须要求每一道菜都是规定的毛利率，有些促销菜肴、急推菜肴、特价菜肴则可降低毛利率，甚至能够亏本销售。不见得成本越低，毛利率越高，利润越大。如果没有生意或生意太差，即使成本再低、毛利率再高，也照样没利润，甚至亏损。如果生意个性好，即使成本高一些，毛利率低一些，也照样挣钱，反而利润还大了。

2、认真搞好盘点工作，盘点时务必全面盘清、盘准。每月盘点一次至二次，这样才能使成本和毛利率的结果准确。

**餐饮拉面师傅后续工作总结17**

过去一年的餐厅工作，我也是积极的去做好，作为餐厅的经理我知道要去做好一年工作并不是那么的容易，但也是想过很多的方法来把餐厅给经营好，即使有疫情的困扰，但是我也是找出了一些方法来和同事们一起做好了工作，可以说这次的危机也是很好的锻炼了我们也是让我们有了很多的成长。

年初疫情严重的时期，也是无法开展堂食的工作，而这也是让我们餐厅的营业额少了很多，以前也是比较的少去参与到外卖的工作里面，毕竟我们的餐厅不是那么的合适来做外卖的，但也是为了经营，和厨师们也是去积极的探讨，去找到方案，来做外卖的工作，经过多次的尝试也是做了调整，也是让我们的外卖工作可以开展起来，也是去把那段日子艰难的熬了过来，同时也是在这段日子里面让我们感受到，的确要去做好经营也是有很多的方法，也是要自己多去思考才能真的有办法，同时大家也是团结起来去做好了，也是让自己更是感受到作为餐厅的工作是需要大家一起配合才能去完成的.，同时也是感受到和同事们一起的配合更是让我们对于餐厅有了归属感，一起去度过了这个难关。

餐厅的工作不是靠我这个经理来做好的，而是需要大家一起来努力的，所以我也是在管理上积极的了解同事们，清楚他们工作上的一些困难，去帮忙解决，同时也是通过自己的一个努力来让一些问题积极的解决，有些方面也是需要大家一起来做才行的，同时工作的这一年也是让我感受到，其实餐厅的工作并不是那么的难，但是也是要日积月累才能真的做好的同时也是要在细节上去做好才行的，作为经理我也是带着大家去度过了难关，下半年的工作里头也是积极的去做好活动，推出新的菜品去吸引客户，从而完成了年初的一个目标，而这也是同事们一起努力才能做到位了，也是特别的感激大家一起的来配合做好工作，同时我也是知道自己还有一些管理方面还需要去提升，才能做得更好的。

在以后的工作里头也是要继续的去改进，去让自己的工作能做得更好，去带领着同事们把来年的工作任务完成，同时也是让我们餐厅受到更多客户的欢迎，去做好服务，做好菜品的把控以及客户的维护，我也是会继续的积极改进，提升自己的能力来更好的为餐厅而服务做好。

**餐饮拉面师傅后续工作总结18**

食堂工作是学校教学工作的重要组成部分，食堂的各项工作做好了，学校的教育教学工作才能更好的为学生教师服务，才能使学生工作教师更好地安心学习安心工作。现将已过的一学期食堂工作做如下总结。

一、我校本学期由完小校长、考核组和食堂管理员进行的检查共计四次。平时还定时不定时的进行检查并提出改进措施。

二、要求食堂的工作人员都认真遵守食堂的规章制度，各尽其责，尽心尽力的完成本职工作。食堂的领导机构经常督促各项工作完成的情况。

三、从开学到学期结束所采购的食品无霉烂变质的现象，所有过期食品一律不得进入食堂。

四、每天的饭菜都根据学生人数有计划地做，汤菜、炒菜当餐吃当餐做，肉、菜及时保鲜，从未将变质饭菜打给学生。

五、食堂严禁做上级规定禁止的菜给学生吃。（如：野生菌、凉拌菜等）

六、食堂的消杀工作都在学生就餐结束后严格进行的。

七、对所购进的食品如：油、盐、佐料、干菜、肉类、大米、面条都定期检查，都是离墙、离地有标签。

八、严把食品进货关，进货商家都是证照齐全。

九、对炊具，天天进行消毒处理，做好保洁工作，用具都是生熟分开。

十、本学期从未发生中毒现象。

十一、学生食堂教师食堂帐务分开，按时公布给学生家长，消出了家长的误会。

十二、建立建全各项规章制度，加强食堂工作的管理，严格按规章制度执行。

十三、账务日清月结及时调整亏盈状况，捉到不亏损也不克扣学生一分钱。每笔开支都由完小校长及时审核后签字入账。

十四、在下步的食堂工作中，学校将更加完善食堂管理。加大力度种好菜地、养好猪，降低伙食标准。

十五、在下步的食堂工作中，学校将更加完善食堂工作，完小校长、管理食堂的教师、炊事人员应团结协作，群策群力，共同将食堂办得更好。

总的来说，我们的食堂是受学生和家长欢迎的。有的家长诚恳的说：“生活改善了、学生的身体好了、病也不生了、家长放心了”。当然，成绩只属于过去。我们只有不断地改进、完善，才是我们做好食堂工作的根本保证。

**餐饮拉面师傅后续工作总结19**

今年的时间真的很快，不知不觉就走到了十二月，20xx年也终于要迎来结束了。过去的这一年来，我作为xxx公司后勤食堂的一名厨师，在工作方面，我积极的做好自身的工作职责，发挥自身的能力，在工作中为xxx公司员工提供优良的菜肴，并做做好厨房方面的后勤工作。

一年来，在领导的要求和管理下，我较为出色的完成了20xx年来的工作，现对自身的一年来的情况做如下总结：

>一、工作的自我管理

在今年来工作中，我积极的加强了自我的要求，在工作中严格的遵守工作规定，能提前到岗，尽早准备，保证食堂的能在员工休息时间准时开张。

工作中，我重视自身的那能力，一边努力的完成公司的标准，一边在自身的技术和技巧上锻炼和学习，较好的在工作中提高了菜肴的质量和口味。菜单方面也根据季节情况及时的更新，并还会通过对调查投票，来根据员工们的喜好更新新菜色，提高食堂的多样性，满足员工们的喜好。

此外，我也非常重视的食堂的卫生和其他情况。为此在管理上，我重视自身的要求，加强自身的卫生整理，并对食堂的打扫做好管理，还会对碗筷和公共区域分别进行消毒处理，保证食堂的干净卫生能严格符合标准。

>二、学习和改进

在食堂工作中，我极其重视的食品安全方面的问题，不仅自身严格的学习和更新，也同样与其他同事互相讨论和交流，一直坚持保证食堂食品的安全和健康。并且，对于食堂的采购我们也一直在严格的把控，只会选择最新鲜，最优质的食材，并配合公司用餐人数的计划，积极的控制制作，减少浪费。

作为一名厨师，我知道总是吃一样的菜品，尽管组合众多，但也总有吃腻的时候。为此，我我在工作中也积极的开发学习了不少新的菜品，尽管有个别没能被大家接受，但大部分还是得到了同事们的认可。

>三、自我的反思

要说在工作中的问题，应该还是在菜品的选择上。今年在考虑成本的情况下，我们并没有太多的重视员工们的要求，导致近期有些员工在食堂就餐情况较少。为此在今后工作中，我们不仅要做好成本控制，也要多听听员工们的想法，让食堂能得到更多好评！

如今，20xx年已经过去了，相信在未来，我们一定能做的更好，更出色，让xxx公司的食堂成为一个人人称赞的好地方！

**餐饮拉面师傅后续工作总结20**

在很久之前，我都没有想过我会来餐饮店工作。但是现在我却这里已经工作了三个月之久，而且还对我这份服务员的工作产生了无限热爱之情。虽然在此之前，我一直觉得服务员是一个不太体面的职位，但是在我接触这个岗位之后，我就明白了工作不分贵贱的道理，也明白了做一行就要爱一行的道理。所以我会一直坚持在这个服务行业里面做下去，会一直坚守自己的信念在我们餐饮店里做下去，只要领导肯我机会，肯让我继续做下去，那我一定辜负领导对我的期望。现在为了我的转正申请，就此做一篇转正工作总结。

>一、做好服务工作

作为一名服务员，首先要做好的当然是自己的服务工作。所以在这三个月的试用期里面，我一直在培养自己的服务意识。每天出门之前，在镜子面前，给自己展现一个最灿烂的笑容，告诉自己面对每一个客户，我都要做到微笑迎接。在每天上班之前，我都会把餐饮店里的服务宗旨在心里默背一遍，告诉自己客户的感受就是我们的感受，我们要一切以客户为中心的做好我们的服务工作。

>二、解决顾客遇到的问题

在我们的工作中，我们经常会遇到各式各种的客户，也会出现各种各样的情况。有一些顾客是真的遇到的困难和麻烦，也有一个顾客是故意来找茬的。所以面对这两种情况，我们都要做到心平气和的处理。首先要先安抚客户的情绪，其次再给出解决方案，最后帮客户实施解决好。如果他还感到不满意，我们也要保持好我们的良好耐心的服务态度，请出我们的主管来帮我们解决。

作为一名餐饮店的服务员，日常的工作不仅仅只是上菜洗碗这么简单，还有很多需要我们去学会和做到的事情，比如如何在面对顾客发脾气的时候，还能用镇定的情绪来帮顾客解决问题，比如出现不愉快的情况，如何随机应变的化解场面的尴尬，如何做到让顾客对你的表现感到满意，还比如如何处理好我们工作中遇到的客户投诉事件等等。这些都是我们工作的要点，也是需要我们在平时的工作中去多多总结经验，去积累知识，去让自己变得更加优秀，才能做到最好。

**餐饮拉面师傅后续工作总结21**

作为xxx公司后勤员工，回顾20xx年过去的一年，我在厨房的工作中一直严格的遵守主厨的工作安排，在工作上积极、严谨的完成自身的工作任务！努力给xxx公司的员工们带来最优良的用餐服务！

尽管，对于整个公司或是食堂来说，我都仅仅只是一名普通的后勤人员，但我也清楚的明白，正是因为我们这些普通人在主厨的指挥下团结一致，一起努力，这才能给xxx公司的大家带来美味的餐点以及健康，优美的用餐环境。这是些成就，尽管不是来自于我个人，但却也有我的一份努力。现如今，20xx年也即将过去，我在此对自己在工作中的不足和问题做总结如下：

>一、积极加强自我能力，提升团队精神

作为一名的后勤员工，我深知，我们工作的意义，在于团队中每个队员的付出。如果是紧靠我们某一个人，是无论如何也无法服务到这么多的员工的。为此，在今年的工作中，我首先做好自己的定位，并在工作前反思总结自己，并在每月给自己都制定好工作的方向和计划，让自己能从计划和实际的对比中认识到自己的不足，并进一步的在后来改进自己。

此外，我也一直在积极的维护并参与我们的团队生活，对于团队的任务从不含糊，在工作上积极主动的去承担并完成任务。在于同事的协力中，多为同事着想，积极奉献，并根据团队情况来调整自己，积极建设更加优秀的团队！

对我们每个食堂的员工来说，团队的精神是我们的支柱，也是我们的核心动力！xx公司的人员不少，要应对众多员工的餐饮，从准备开始到打扫结束为止，我们团队的所有人都要积极发挥自己的力量，执行好自己在工作中的职责，这样工作才能顺利的完成。

>二、遵守纪律，提升工作严谨性

食堂作为员工用餐的地方，可以说与所有员工的健康息息相关。为此，作为食堂的一员，在工作中我严格的遵守食堂规定，确保自己的穿着和个人卫生习惯能严格达到食堂标准。并且对于每次的打扫和整理都会认真仔细的去处理，让工作能在安全、健康的环境下进行，保证员工们能在食堂中吃好，喝好！

回顾这一年，我尽管只是一名普通的员工，但在工作中却也有自己的责任和想法，我会努力负责的完成好自己的工作，并在接下来的工作中继续努力，给xxx公司的员工们带来更舒适的用餐体验！

**餐饮拉面师傅后续工作总结22**

临近期末，各项工作即将告一段落，食堂在本学期工作情况在此也做一个总结。

从总体来看，本学期食堂工作相比上学期有了很大进步。

>一、管理更进一步：

对工人的操作要求到对工人的日常行为都得到了近一步的延伸，如对工人着工装方面、吃饭方面、上下班时间方面等都比上学期有所进步。

>二、节约更精细

a、特别是一些可有可无的调味料我已经不再进货，这样重复使用调味料不仅不会对菜口感有所提高反而影响了菜的质量，同时每天还增加了不少开支。

b、减少剩菜的浪费，上学期每天仅扔的剩菜就有200多份，这学期多次责令相关负责人一定把最后一顿饭控制好，每天不能扔40人的菜(一盆)。现在每天在剩菜上基本达到不扔的效果。

>三、财务管理责任化

近期我和相关负责人对食堂财务进行了登记，由于最初的财务和现有的财务存在或多或少的不匹配，为了使物品丢了有人负责，我把财务登记分为几片：

a、操作间(负责人)

面点：菜点：汤点：二层大厅：三层大厅：

b、休息间由各宿舍负责人负责

c、其余由我和保管共同负责

这样在谁那片出现了问题追究谁的责任，轻者批评，重者处罚以至开除。

>四、饭菜花样更多样化

这学期不断新加花样，不仅延续着画卷、糖包和面条等，自己的包子上来了，油条上来了，豆沙包上来了，有时偶尔出现饺子和炸馒头片。下面我们马上要上葱油饼、烧饼、巧克力馒头、黑米馒头等。使师生确确实实感觉到我们在为他们服务。

>五、其它

在食堂四楼开设了档案、监控一体室，可以监控到部分的操作和售饭情况;同时配备专用电脑进行电子台账和市药监局联网，让其网上监督我校员工情况、进货和出库情况、供货商情况、其它证件情况。

对下学期的展望：

1、以上好的不断巩固，同时不断挖掘工人潜力使其发挥更多的热量。

2、使各点工作量衡化，这样减少矛盾的产生。

3、对一些不能很好参加工作的给予严肃处理。

**餐饮拉面师傅后续工作总结23**

一实习的目的

我在麦当劳进行了为期六个月的社会实践，感到受益匪浅。通过此次实践，我明白了社会实践对引导我们大学生走向社会，接触社会，培养工作能力，以及完善思想道德有着重要意义。我所从事的麦当劳，是以餐饮服务业为主的世界五百强企业。巩固在校所学理论知识，培养独立工作的能力。通过参加主要负责柜台的点餐与收银工作实习实践活动，培养我综合运用知识的能力，锻炼社会交际能力、应变能力，获得实际旅游业务知识和管理知识，进一步提高我们的综合素质。

二实习时间：20\_年7月——12月

三实习地点：昆明市

四实习的内容

我于七月十一日进入麦当劳实习。主要负责柜台的点餐与收银工作，有时在甜品站负责收银或备餐，或者负责饮料位的呈递与备膳。柜台的点餐与收银是餐厅运营的重要环节，对服务员的要求较高。因此，我受到了较为专业全面的培训。首先，我要谨记芭蕾四步曲。即为顾客步入餐厅，我就要高举左手并用欢快的语调高喊：喜欢光临。这是第一步曲。当顾客走近柜台，我就再次将左手举起并欢快地说：乐意为您服务，这边为您点餐。这是第二步曲。接下来是向顾客推荐餐厅热门套餐，并按顾客要求在三十秒内完成点膳。此为第三步曲。其中，收银时长为十五秒，这十五秒内，我必须按照餐厅现金政策严格确认钱币真伪与完整。最后一步曲，为顾客配齐酱料纸巾，并指引顾客向右移动取餐。虽然，这样的流程看似简单，但真正在规定时间内正确地实施下来是需要一定技巧的。因为，毕竟顾客没有快速点餐的意识也不了解点餐流程。因此我们必须在顾客犹豫不决的时候，时刻为顾客作决定，以缩短点餐时长，方便服务下一位顾客，从而提高餐厅营运效益。厨房制作以及备餐员呈递一般情况下不超过三分钟，以避免顾客长时间的等待。甜品站主要负责销售冰淇淋与饮料。由于站点的独立性使得速度没有严格的要求。但我们仍然要尽量在最短时间内为顾客提供食品与服务。平时我大多时候是一人负责甜品站点餐与备餐。双休日大多是双人模式。饮料位是柜台的一个组成部分。主要负责饮料的制作与呈递。饮料位有一个电脑显示屏。我要根据电脑上的显示准备饮料，并且每完成一单，就要将其取消。因为饮料位的时间要求为一分钟，若是超时，系统会自动红单，提醒速度太慢，这时经理就会给我们施加压力提醒我们提高速度。并且在打饮料的过程中，必须注意随手清洁，以保持柜台卫生，避免造成顾客不好的印象。但是，当顾客量较少时，我们也不能闲着，必须积极主动地找事情做。例如随手保洁，补全柜台纸巾，酱料，纸杯等等，以确保营运高峰时流程顺畅，为下一轮高峰作好充分准备。由此可见，麦当劳干净整洁的环境，高效便捷的速度都是通过全体员工每时每刻不断地努力创造出来的。

岗位实践结果

由于麦当劳的行业性质吸引了每天大量的客流量，并且加上每天十小时左右的工作时长，使我感到非常疲惫。因此，接连不断的客流量使我必须一遍又一遍地重复同样的对话，细心解释同样的问题，做着同样的动作。嘈杂的环境让我无法喘息，身体的劳累使我有时面对顾客有些不耐烦，服务质量随着客流增多下降。有时不免与顾客产生摩擦。还有饮料位的繁忙让我手忙脚乱，经常送错饮料或者超时，于是受到顾客的埋怨与责骂。此外，甜品站一人的营运也经常让我连续几个小时不停忙碌，以及夏日在外的高温让我感到非常难受。虽然挫折很多，困难很多，但我都坚持下来了，我也努力让自己做到。于是，我也得到经理们的认可与赞扬，还有顾客们对我的服务很满意地微笑道谢感到很欣慰。

实践的体会

忍耐每当与顾客发生摩擦或倍受理解时，我就感受到了社会真实的打击与残酷。很少接触社会的我们都太脆弱，我们的自尊心太强，受不了谩骂与误解。受不了挫折就急着为自己辩护。其实我想说，社会就是这样真实，社会不会把你宠着，也不是每一个人都会顾及到你的感想。每当受到误解时我们不应该以强硬的态度反抗，毕竟架是永远吵不完的，毕竟不是每一个人都能那么无私地为你着想，理解你。我们能做到的先是在原则下忍耐，原则外不理会。然后反思自己是否有错，然后不断地提高自己的工作能力以避免顾客的不满。

和谐的人际关系麦当劳的员工很多，于是总要与许多同事打交道。从前的我不爱搭理不熟的人，比较自傲。现在我强烈地感到人际关系的和谐有多么重要，它有利于你工作顺畅，毕竟在社会工作，团队协作非常重要，一个人是无法完成的。它也有利于你工作心情的顺畅，每天微笑地与人打交道心情自然就好，就有利于工作效率的提高。

积极主动地做事繁忙的工作时常让我感到劳累，心生惰意。然而，我时常告诫自己积极主动地做事，坚持下去。积极主动地面对有利于自己找到工作中的乐趣，比如顾客的满意就使我收获了工作上的成就感。许多事情是我们份内的事，我们有义务完成它。即使我有多么不愿意，但下班之后我就发现自己坚持下来了。所以，要相信时间是公平的，它可以让快乐过得很快，同样，也可以让你所认为的痛苦过得很快。

自制不要将个人情绪带到工作上来。于是，我深感一个成熟的人必须具备控制情绪的能力。如果将负面情绪带到工作中，那么必定导致工作效率的低下以及与人的冲突。因此，不管多么劳累，也要保证最起码的服务态度。试着转移情绪，安慰自己。自我安慰可以带来快乐，快乐地工作你会有意想不到的收获。

提高自己的竞争力我学会了不断努力，适时虚心请教他人，不断提高自己的技能。从前我不爱请教他人，可现在我明白自以为是不会进步。同时，我也深感我们也必须在工作实践中勤于钻研，不断学习不断积累，于是我也学会独立解决问题。并且不可不懂装懂，否则运用于实践中发生错误后果比较严重。

管理者的管理麦当劳的创始人雷克雷地安说：要关心每一个为你工作的人。要想成为一名好的管理者，就必须有好的管理方法去管理你的员工。因此要了解并关心每个员工，管理方法因人而异，但关心都是前提。

赚钱的辛酸工作的劳累使我疲惫，这让我体会到赚钱的不易。花钱容易赚钱难。今后，我会珍惜每一分每一角，体会父母的辛酸。

除此之外，在20世纪最后，中国经济对外开放历程最引人注目的现象是：外国对中国的直接投资急剧增加，中国连续8年成为吸收外资最多的发展中国家。在这次的实习中我深入了解到像麦当劳这样的跨国公司投资在为何能在中国取得成功?

中国经济快速增长的\_。

在经济增长的地区谋求发展是跨国公司迫切的愿望，而中国是极少数以较高速度保持经济持续增长的发展中国家。尽管遭到东南亚金融风暴的打击，但亚太地区成为世界经济增长中心这一特征并未因此而改变，在这个新的中心中，经济持续保持高增长率。自1992年以来就是的发展中国家外资吸收国并在世界上也成为仅次于美国的第二大外资吸收国的中国，对任何谋求利润增长的跨国公司都产生了难以抵御的\_。

中国广阔的市场，潜在的、巨大的购买力。

中国本身就是一个巨大的市场。改革开放以来，中国政局稳定，经济发展，12亿之众的人民购买力有极大的提高。但是，在某些行业，中国的技术水平、制造水平等与先进国家相比还有较大的差距，市场对产品的需求还不能很好的满足，潜在的需求还有待挖掘。有市场可开发的地方就有利可图，不少大型跨国公司就是奔中国这个大市场而来。如目前中国的外商投资企业，总投资己达34亿美元的摩托罗拉公司宣布，未来将把在中国的投资提高到100亿美元。电脑制造商戴尔公司决定把东南亚某国的生产厂搬到中国来。

中国软、硬投资环境不断改善和优化。

之所以越来越多的跨国公司选择中国进行直接投资，还因为1978年以来，中国吸引国外投资的软、硬环境有了极大的改善。在硬环境方面，中国正加紧基础设施建设。在软环境方面，中国更是做了不懈努力，在涉外经贸投资活动方面已经形成了一套比较完备的法律体系。对跨国公司更具吸引力的是，进入1990年代以来，中国利用外资政策由改革开放初期靠实行税收优惠为主，逐步转向开放市场，降低关税、内外资企业公司竞争、实行“国民待遇”，外资重点和优惠政策转向基础产业和高新技术产业，推行市场换技术，重点吸引大型跨国公司来华投资、提高国内产业水平等。

中国有大量的成本低廉的劳动力。

一般地大型跨国公司所在国都是西方发达国家，其劳动成本都较高，因此，跨国公司在中国投资建厂，除考虑到可以避免出口产生的远程运输的成本以及关税外，还考虑到利用中国低廉的劳动成本，以与其产品的高技术含量、高品质相得益彰，增强在国际市场上的竞争力。

早期成功跨国公司的榜样。

如果说跨国公司在选择直接投资地点时，尚有一丝顾虑的话，那么，在看到本国的先行者或他国的同行在中国市场上取得出色业绩时，他们似乎可以预见到自己的前途。如快餐业中的麦当劳和肯德基，碳酸饮料中的可口可乐与百事可乐，日化行业中的宝洁和联合利华，感光市场上的柯达与富士等。

对中国入世后的预期。

20\_年11月10日，在卡塔尔首都多哈举行的世界贸易组织第四届部长级会议上，中国入世获得批准。12月11日，中国正式加入WTO。入世后，我们必须在法律体系、政府职能、金融市场、宏观管理方式、企业经营方式等方面进行相应的变革，这一系列变革，标志着我国的改革开放进入一个以开放促改革为特点、以同国际经济全面接轨为目的新阶段。中国加入世界贸易组织作的包括：在降低关税方面，5年内将15%的平均关税水平降到10%;在农业方面，农产品平均关税从21%降到17%，大部分农产品进口将取消数量限制，实行单一关税;在零售业方面，到前，经营少数重要商品和仓储式超市业态的30家店铺以上的连锁企业，仍必须由中方控股，取消其他一切限制;在金融方面，5年内开放金融市场，其中银行业开放步伐;其他方面如保险、旅游、证券、法律、会计、医疗、电信、汽车和IT等行业市场也将逐步开放。中国市场空间将得到极大的释放，这对于跨国公司来说无疑是一次巨大的机会。

跨国公司在华投资

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找