# 厨房实习生工作总结(汇总7篇)

来源：网络 作者：梦里花落 更新时间：2024-08-25

*厨房实习生工作总结1\_\_年即将过去，回首年前的工作计划和这一年中的忙碌种。种，厨房员工付出了艰辛的努力，大家齐心协力，积极奋斗，在完成计划的同时还创造了一个个的惊喜，但也有不足需要我们去总结和弥补。一、\_\_年工作总结：1、加强厨房内部培训。...*

**厨房实习生工作总结1**

\_\_年即将过去，回首年前的工作计划和这一年中的忙碌种。种，厨房员工付出了艰辛的努力，大家齐心协力，积极奋斗，在完成计划的同时还创造了一个个的惊喜，但也有不足需要我们去总结和弥补。

一、\_\_年工作总结：

1、加强厨房内部培训。根据前一年的工作总结，厨房员工工作能力差和工作意识不强现象，严抓新员工的工作服务意识，强化岗位技能，提升员工的综合能力。

2、加强前后台沟通和协调，提升对客服务。定期拓开厨房、前台协调会议，增强香榭里人员的团队意识和服务意识，发现并解决工作中的存在的不足，前后台相互协助，共同努力，提升了餐厅的品牌。

3、合理安排人员，劳动力综合运用。在竞争日益激烈的当今，人员紧张，根据厨房现有人员对其进行合理安排，综合运用，及时调整员工的工作内容，提升员工的工作效率。

4、进一步规范和明确厨房奖励考核制度。为提升厨房员工工作效率，增强团队战斗力和凝聚力，提高员工总体水平和素质，培养员工积极进取的工作态度，对员工的奖励及考核方案作了进一步的明细规定。

5、一如既往做好厨房“五常法”和卫生工作，厨房的卫生和“五常法”工作一直是厨房工作的重点之一，厨房员工持之以恒进行落实。在饭店星级复评自查中，受饭店领导好评，还被评为西餐部“五常法”示范厨房。

6、体现餐厅品牌，突出个性化服务。在平日服务中，前后台共同配合，不缺乏个性服务，对特殊客人特殊对待，这其中有为孕妇制定制作为期两个多月的营养餐，有为喜好美食的常客长期制作个性菜肴等等。

7、坚持做好各厨房的协调配合工作。严把出品质量关，保证从本厨房出去的任何成品或半成品符合标准，提升部门的服务与品质。

8、圆满完成月饼销售任务。一年一度的月饼销售工作厨房人员齐心协力，把工作重点放在销售上，虽厨房人员的销售能力薄弱，但经过两个多月的努力，圆满完成任务。

9、各节日美食活动丰富多彩。从中西混合套餐到经典自助吧台，从母亲节温馨套餐到圣诞大餐，给客人带来的不光是美食，更多的是惊喜和满足。

10、创造具有南苑特色的优秀西餐菜肴。厨房内部创新开拓，研制了许多深受客人喜爱的西餐零点菜肴；在参加全省烹饪技能大赛中屡获金奖、特金奖，为饭店争夺荣誉。

这些都离不开全体人员的共同努力，也离不开领导的支持和配合。在这一年中厨房取得了一些成绩，但我们更多的思考应该是我们的不足，在竞争如此激烈的今天，我们如何在明天创造更多的业绩，这需要我们群力群策。我们会在新的一年中，共同面对困难，共同挑战未来，创造更美好的明天。

**厨房实习生工作总结2**

我成为了厨房一名新厨师，因为没有多少经验，很多时候都是在岗位上学习，面对工作压力，我选择虚心接受。对于自己遇到的很多问题，自己思考，自己去练习，尽快提升自己。

在实习期间，我需要协助酒店的主厨为酒店提供很多菜肴，一开始的四个月，我没有自己炒过一个菜，全都是在学习如何切菜，以前很少注意这些，认为并不麻烦，但是等我真正走入岗位后我发切菜也是需要学习，不但要能够炒菜还要能够把菜切出花样来，让客户吃着开心，看着高兴。

当然我们切菜很多都是用最廉价的萝卜食材来练习，不过有些菜不需要我们去切，有专门的机器，很快就能够把需要的菜切好，我们需要切的是一些冬瓜，水果，把他们切成块，或者雕出不同的形状让客户感到有新鲜感，这是我们初学者需要做的。

当我们能够真正的掌握好刀功之后，我们就需要开始做自己的菜，比如一些比较热门的菜肴，一开始炒菜还是比较简单的，因为任务量并不重，只需要慢慢做好就行，可是当我们慢慢熟练之后，就需要负责整个酒店的餐饮工作，经常会从早上开始炒菜，到晚上点钟都不能够及时下班，只要客户需要厨房至少要留下一个人轮值。

长时间的在厨房工作，已经习惯了忙碌，当生意好了后，就是我们忙碌的时间，如果你的手艺不行，客人不大喜欢，当然也不会有什么收入，我们厨房靠的就是能不能炒出一手好菜。当然我们新人很多都是半斤八两，没有什么能力，都是靠着主厨指导我们，然后慢慢在厨房练习。

只有做的多认真努力了，学会在工作中分析其中很多问题我们的能力才能够提升，比如如何掌握火候，什么时候放油，又如何保证食材经过烹饪爆炒后口味鲜美，都需要靠自己分析，不能完全依赖厨房主厨，每个人都需要成长，想要在厨房做好自己的工作，必须要能听得进其他人的话，需要自己考虑问题，这样才能做的长。

当工作时间长了发现做厨师，和其他工作一样也是需要靠我们自己去钻研去考虑，不断的学习积累，任何时候新人只有学有所成才能够在岗位上做的久。付出的多，我们才能够有更多的收获，或许我们很多时候都在忙碌着如何做好自己的任务，我擅长的就是炒菜，进入厨房也是我的工作，以后我会继续努力虽然已经成为了酒店一名正式厨师，但是和真正的老牌厨师还有距离，我会继续努力，继续加油。

**厨房实习生工作总结3**

一、实习的主要内容。

我经过在商业学校的两年学习充分认识到实践的重要性，与家人商议决定外出到哈尔滨驻广州办事处(广州酒店)实习，学习东北菜加强理论知识与实践经验，我在后厨，是一个打荷的，大致是切小料、摆盘、雕刻、保证菜品的美观与卫生。

二、实习中的工作表现。

上班时积极工作，尽量让菜品美观，没有菜时到砧板练练刀工，上灶台练练翻勺，保持乐观向上的心态。我们下午两点时会下班休息三个小时，那时我会到书店，翻阅一下书籍，增长一下见闻。与同事相处关系还算融洽，(毕竟别人什么想法我也不知道，呵呵)结交了几个好兄弟，组建了一个和谐社团，不是黑社会性质的哦，每月发完工资的某天会一起吃饭，增进一下感情，放松心情，这样也更有利于工作。我们厨师长对我要求也不是很严格，一些事情也是对我以一种朋友之间的口吻谈话，他是我在酒店尊敬的人之一。单位的赵经理，对我也不错，整天笑呵呵的，不过他可能因为一些事请，认为我的脾气有一些暴躁，我自己也这么认为，我也尽量在改掉这个坏毛病。总的来说，我自己感觉我的表现应该是中等偏上吧!呵呵!

三、实习中的体会 、>收获，实习工作的认知、感想。

(1)经过在酒店短短一年的实习，我认识到了自己烹饪技艺，性格，工作经验的等等不足之处，并且在工作中逐步改进，相当于对我进行了一次深加工，回锅重新翻炒了一遍，使我变得更加成熟。我也深刻的体会到了父母工作的艰辛，也更加思念和热爱>我的家乡。我在广州也认识了各种工种的各种人，热心助人的，埋头苦干的，口硬心软的，尖酸刻薄的，爱吹牛的等等，我与他们发生过争执，也有令我真情流露的，现在回想起来，往事一幕幕好似过眼云烟，大部分只是人生的过客，只有一小部分会令我埋藏在内心深处，永不忘怀!

(2)因为酒店经营的是东北菜，我本身也是东北人，这也就更加加深了我对东北菜的理解。东北菜是指在东北，包括黑龙江、吉林、辽宁、内蒙古东部的烹饪菜系，东北菜的特点是价廉量大，用料广泛，火候足，滋味浓郁，以炖菜为主。我认为酒店应该把主食再加上一些粗粮，由于加工简单，粗粮中保存了许多细粮中没有的营养。比如，含碳水化合物比细粮要低，含膳食纤维较多，并且富含b族维生素，吃粗粮也成为了现在人的一种时尚。热菜应该在加上几个更加有东北特色的菜，如狗肉火锅，杀猪菜，关东煮，烤玉米。因为狗肉冬吃驱寒，夏吃避暑，滋补强身，延年益寿。杀猪菜，关东煮等，也是很久远，经过历史与大众考验的经久不衰的东北菜。

四，存在问题。

我在对待学习和工作的问题上还是不够积极，不能更好的投入到学习与工作中去。性格有一些易燥，不能以平常心面对一些问题。我会继续在外闯荡，并且加深我各方面的素质。我的第一个五年计划是，做到某家三星级酒店的主灶，并且有二十万可流动资金，为我下一个五年计划做奠基。

最后感谢市商业学校各位老师，就业办老师的帮助，感谢酒店能给我们提供这样难得的实习机会，在此祝愿酒店能够越办越好，学校越办越好。以上就是我此次一年社会实践的一些感受和想法，请领导审阅。

**厨房实习生工作总结4**

饮食饭店服务的质量是饮食饭店的生命线，要提高饮食饭店服务质量，关键在于提高饭店员工文明礼貌这个最基本素质。讲究文明礼貌，既体现饭店员工对宾客的基本态度，就个人而言，则更是衡量道德水准高低和有无修养的尺度。因此，饮食饭店员工必须十分重视饭店服务礼貌礼节知识的学习和修养，而所有有名的饭店，都是和至高无善的服务是分不开的。创先争优谋发展，我觉得服务很重要，无论干哪一行都需要很好的服务！还有，饮食饭店能够做得好，还离不开一个主要因素：微笑。古人云：“没有笑颜不开店”。微笑可以赢得商朋满座。所以，可以说笑是对一个饮食饭店的治店法宝。

**厨房实习生工作总结5**

一共参加过两届啤酒节，还记得第一次是在20xx年11月。啤酒节的工作环境相对轻松自由，整个晚上是以乐队表演和自助餐的形式进行的，客人们可以畅饮啤酒，人到啤到。作为服务人员，我们不被要求要用托盘送啤酒，双手拿杯子就可以了，有时候两个手一共可以拿得起8杯啤酒，也觉得自己挺厉害的呢!每天下午我们的主要任务就是一些简单的场地布置：摆桌子、分餐具、弄纸巾花、准备自助餐、摆啤酒等等。到了晚上，即客人入座后，我们主要任务就是自助餐服务、倒啤酒和调动客人的积极性，融入到现场气氛。

一开始倒啤酒没有经验，我总是掌握不好啤酒气泡冒出来的度，总是倒太多导致气泡溢出来洒在桌上，甚至溢到客人的手机上、身上，每次遇到这种情况我都会很慌张，会觉得很不好意思，好在每次客人都还是很谦和地处理我的失误。不过倒多了，总结出了经验便也可以把倒啤酒这么简单的事情做好。啤酒节的客人留给我印象最深刻的也有两个：

有一桌全是德国人，他们喜欢单独买德国的某种酒来喝，作为服务他们桌的我也乐此不疲地帮他们买了三四次酒，最后一次帮他们买的时候他们，他们还给了我小费。这是人生中第一次收到小费，一开始很不好意思拿，一再的推脱，那个德国人硬塞到我口袋里，我也不再好拒绝，内心还是很欣喜的。虽然不是说很多钱，但却是一种鼓励，起码是对我服务的一种肯定。最后他走的时候还亲了我的脸颊，一直和我说\_Thankyou\_,其实觉得自己做的不过是分内之事，却得到别人如此的肯定，那时的我很是开心。

还有一个做IT的小哥哥，她说我很可爱长得很像她的妹妹，拿了一杯啤酒来敬我，还留了我的电话号码，后来第二天我收到了他的短信，短信上写着\_昨天谢谢你了，小妹妹!\_收到短信的那刻内心很是感激，看到自己的服务能够带给别人快乐，真得很感谢有这么多人满意我这并不是特别专业的服务，也特别感谢客人对我的包容。

两届啤酒节，我们学校的李舟老师都也有参加，每次看到老师来的时候，都很开心，真得有种母亲来看儿女的亲切满足感，真得很感谢老师对我们学生的支持。

第一届啤酒节是由一个师姐作为负责人带领着我们，那时的着装要求是\_要求穿高跟鞋，对于很多从来没穿过高跟鞋的大一学生来说，这简直是煎熬，每天工作十个小时左右本来就已经是一种挑战，再加上要穿上高跟鞋，很多同学实习了几天都坚持不下去了，也有个别同学把脚崴了。随之而来的就是同学们的各种理由翘班、请假，还记得那时候师姐实在是看不下去了，给我们每个人发了一个短信，短信中是这样说的：其实我知道大家都很累，也许以前从来都没有这么辛苦过，但是这就是社会现实，工作不像上课，不是想累了就可以翘课，不是辛苦就可以请假的，既然来了就好好坚持住，挺过这一关以后的路才会更好走一点。当时看到这个短信后我选择了坚持，真的是既来之则安之，当初答应酒店要去实习，不管再苦再累都要履行这个，也是做人最基本的诚信原则，事实证明，最终坚持下去做完八天的啤酒节让我受益的远远不止这些。

第二节啤酒节我成为了我们学校的实习负责人，有了上一届的经验我也能比较好的完成这次实习，然后作为负责人我的责任就更多，每天的排班安排、请假调班联系、同学们的意见反馈以及酒店方发现同学们中存在的问题，我作为一个中间人要统筹兼顾。

或许这两次啤酒节的实习，让我学到的更多的是如何坚持和一份责任。

实习之万圣节

威尼斯酒店在万圣节期间专门在欢乐谷设了一个长达一个月的外卖摊档为景区游客提供\_鬼餐\_,期间我也有在那边做过外卖实习。首先，为了和欢乐谷整个\_诡异\_的气氛吻合，我们每天都会化不同的鬼妆，以此来吸引顾客。

做外卖摊档与在酒店里面的不同应该就是没有太多规章制度的束缚吧!只要能把我们的产品卖出去，我们又扮鬼、又学鬼叫…反正是各种吓人来吸引客人，其实也是相当有趣的。每天最后会打出每日的营业额，看着那些数字，我们会为一点点的进步而喜悦，也会为不太满意而想更多的宣传方式推出我们的产品。

或许这次实习，让我学到更多的是如何营销，如何推出新产品，如何让客人更加乐意去购买你的产品。

实习之宴会厅

一般威尼斯酒店承接了公司宴会或者是婚宴，人手不够时，我们也会去实习帮忙。宴会服务，我觉得真得是一个很锻炼人的工作。

还记得一开始做的那几次，真的是什么状况都出现了，例如：盘子超出了预期的重，结果上菜的时候根本拿不稳直接砸到桌子上。帮客人收盘子的时候托盘没有拿稳，差一点整个托盘掉到地上。倒茶的时候差点烫到客人。有时候提供的饮料品种太多，分不清楚给客人倒错饮料。倒红酒时量倒的太多，弄得客人很尴尬等等问题。

同时也感到自己是幸运的，出现了这么多问题，而每次客人们都很好人地原谅我甚至帮助我完成我的工作。如今自己已经可以熟练地完成这些工作，每个服务步骤都可以完成的井然有序，并且通过那么多失误，我自己也总结出了很多服务的技巧。有时候真的不能小瞧服务员这个岗位，能把这个岗位做好，也需要一定的磨练经验，比如上菜的时候什么菜要朝什么方向，红酒要倒多少，菜在转盘上怎么摆等等这些微小的细节上面都是大有讲究的。

或许宴会厅的实习让我更加懂得细节的重要性，很多东西看似简单，可想要做好却不简单，但我永远相信\_业精于勤\_的道理。

当初报了酒店管理这个专业，现在看来是个正确的选择。很多人都说做酒店是越做情商越高，很认可这个说法。或许现代很多人看不起服务员这个岗位，但是当我真正深处其位时，我也懂得了其中的酸甜苦辣。

做酒店让我学会更加感恩、更加在意别人的感受，并且更加细腻化。同时，\_术业有专攻\_、\_业精于勤\_、\_持之以恒\_这三个道理也让我在实习期间有了更深的理解。任何行业都是从基层开始，这没有什么丢人不丢人的，作为年轻人，我们唯有脚踏实地、一步一步地向前努力，才能走得更远。

我永远不会忘记，在一次实习的晚上，我问我的主管，酒店业这么辛苦这么累，你怎么还做得这么开心?你是怎么坚持下来的?他给我的答案是：因为热爱这个行业，就算是在工作都是一种快乐，所以自然就不会觉得辛苦了。

这个答案，作为酒店人的我一辈子都不会忘。

**厨房实习生工作总结6**

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寒假过得有意义，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，学我们工科专业的，最起码应该找门当户对的实践，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。因而，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，在征得父母的同意之后，我参加并且通过了肯德基的面试。

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，我以为这是一项很容易的工作，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容易啊。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，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，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。”在前台有四大点是十分重要的：

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，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。

3、遭遇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：

Cleanliness？保持美观整洁的餐厅；

Hospitality？提供真诚友善的接待；

Accuracy？确保准确无误的供应？

Maintenance？维持优良的设备；

Product Quality？坚持高质稳定的产品；

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。

4、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7。8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！

以上就是我署假的实习报告，可能并不是一份很规范报告，但确确实实我这半个月工作中的感受，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。

**厨房实习生工作总结7**

20xx年12月18日到20xx年2月8日，我在浙江翔鹰厨房设备有限公司一个多月的实习工作结束了，自己作一个小小的总结。总结意味着一段时期的结束，也意味着新的时期的开始，总结上一阶段的收获和不足，树立下一阶段的目标和突破。

翔鹰企业创始于1993年，她的前身为宁波翔鹰不锈钢厨房设备厂，1995年，随着生产、销售规模不断扩大，更名为宁波翔鹰不锈钢厨房设备总厂，至20xx年成立了以宁波翔鹰不锈钢厨房设备总厂为核心的浙江翔鹰厨房设备有限公司，注册资金1006万元，专业从事研发、设计、制造、销售、安装各类宾馆、酒店、企事业单位、学校厨房设备及冷库、通风设备等的商用厨房设备、厨房工程，同时代理世界各国众多名牌厨房设备。设计中心是该公司设的部门之一，负责翔鹰公司各个招标项目的设计和报价工作。

我认为实习就是一个学习和实践并举的过程，在这个过程中正确的评估自己，积极努力的提升自己。正是浙江翔鹰厨房设备有限公司给我搭建了这个学习和实践的平台。

态度决定命运，认真的态度就是成功的一半，在实习的过程中我一直秉着谦虚谨慎，勤学好问的认真态度，来面对自己，面对同事，面对领导，一切也都顺理成章了。

刚刚来到设计部开始实习生活，我首先把以前设计的图纸作为自己的学习和研究的对象，对设计的内容，设计的步骤和设计的方法等方面有了一个整体的把握，这样才可以更好更快的融入到实习的工作当中。

在与同事相处的过程中，避免不了会有误解、摩擦和勾心斗角，但我一直怀着一颗真诚的心与人交流，善待每一个人，学着感恩和尊重，同事关系也在感恩和尊重中融洽。

在工作中有太多的不懂和陌生，但是我会多看、多想、多问、多学，认真的对待每一次领导交代的任务，每一个任务都是一个锻炼的机会和成长的过程，我在规定的时间尽善尽美的完成，把自己的能力发挥到最大限度。

我在工作中不怕犯错，在犯错中总结经验，为成功积累素材；学着自我超越，敢于尝试，在尝试中进步，这对我能力的提高大有好处。

我在工作中尽量做一个有心人，积极主动的分担同事的工作，作为同事沟通的方式和自己学习的机会。

在20xx年3月x号xxxxx是我的第一个项目，当初主任要我把这个项目中的用电设备的点位在图纸是标出并列出设备清单和用电负荷，我的心理压力很大，害怕自己无法完成，但也有一种挑战自己的抗争欲在作祟，通过领导的指点和自身的努力，这个任务终于通过。而在这个过程中，我的思路从一开始的狭窄渐渐放宽直到清晰成型，经历了一个不大不小但很真实的成长过程；从开始的被批评到领悟到修改直至最后的出图，自己的心也是在迷茫紧张中挣扎；从开始的一个旁站，到一个设计人员的角度面向一个项目，这对于我来说是一种飞跃，一种心理和认识的飞跃。这个过程也让我对的工作思路有了更为明朗的认识：它是站在一个设计师的角度去设计的，设计的思路要清晰，设计时要仔细。我曾经看过的好多以前的设计图纸，都是那么的简洁明了，布局都是那么的合理，而这次设计，能够让我走出来，仿佛推开门看见外面的世界是如此之大，如同井底之蛙跳上井沿的一霎那，令自己有了全新的感受。这个过程除了我自己的努力还有主任和同事的用心鼓励和指导，真的很感激实习期间同事们和领导的帮助，让我受益匪浅。

在工作过程中要有很好的团结合作意识和责任感，为设计部门的荣誉而努力，积极的参与到设计部门的工作中去，学习和听取别人的意见，我也主动的发表意见，用一个积极上进、激情乐观的态度面对每一天的实习生活，让我的实习生活快乐而充实。

我在工作的过程中不断总结自己的不足，使自己的作图水平提高，在发现设计工作中的漏洞后，及时与大家探讨，并尽早弥补和完善，使图纸更好的打印，设计工作流程更好的进行。

一个多月的实习工作结束，我对厨房电气的设计有所实践和了解，也学习了一些设计的软件和软件的应用知识，并对电气设计的整体运作有所把握，感觉自己收获颇多。在这个学习和实践的过程中，我深感自身知识和技能的欠缺，一个多月前自认为的‘博学’到今天的自我感知‘匮乏’令我很有危机感，更加重了我的求知欲望，我相信这种危机感和求知欲望对我以后的学习和工作是有益的，使我更加的努力上进，脚踏实地的追求自己的梦想，让自己走的更远更长。

上大学的\'时候我经常利用节假日的时间，做一些兼职和促销的工作，目的就是增长社会经验，使自己的心态不至于和社会脱节，不至于成为一个眼高手低，纸上谈兵的书呆子，这些社会实践的积累也为我这次的实习打下了良好的基础，这一个多月的实习也是我大学生活和社会工作的过渡和衔接，实习过后对自己的未来有了一个更明朗的认识，感谢这次实习工作，感谢这一个多月的学习实践机会，谢谢所有帮助和鼓励过我的同事和朋友们，也谢谢为我辛苦的父母，谢谢所有的人！

在这个竞争激烈、物欲浮躁的社会，怀着一颗认真、平和的心，踏实的走好每一步，我相信我的未来就一定不是梦！

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