# 奶茶店后勤工作总结(实用11篇)

来源：网络 作者：沉香触手 更新时间：2024-12-09

*奶茶店后勤工作总结1实习前言我在连奶茶店进行了为期3个月的实习工作，在这3个月的时间里，我在店长\_的帮助下，在经历了几多尴尬和困难下，顺利地完成了实习任务，并获得了丰富的工作经验，巩固并检验了自己在大学期间学习的知识，提高了自己的专业素养和...*

**奶茶店后勤工作总结1**

实习前言

我在连奶茶店进行了为期3个月的实习工作，在这3个月的时间里，我在店长\_的帮助下，在经历了几多尴尬和困难下，顺利地完成了实习任务，并获得了丰富的工作经验，巩固并检验了自己在大学期间学习的知识，提高了自己的专业素养和能力。

也许是自己非常喜欢奶茶的原因，再加上我天生自来熟的性格，所以这次来到甜芋鲜奶茶店工作我对各项工作熟悉很快，很快就融进了制作奶茶、推销奶茶的工作氛围当中，还有我们店长平易近人的性格，在其中我真的学到了好多知识，他一直鼓励我,给我机会,让我感觉到工作很充实,很快我便对工作游刃有余了,我想这也是我的专业-行政管理带给我的优势吧.只要认真思考,努力实现,都会有很大收获.回想实习生活的点点滴滴，通过在平凡的工作，我学到了以前在学校里不曾学到的东西，接触到了更多的人和事，锻炼了与人沟通的能力和处理问题的能力，更重要的是，我觉得自己变得成熟很多，开始学会真正的把自己当成工作人员而不是一个看似单纯的大学生。

实习目的

课程实习是大学教育一极为重要的实践性教学环节。通过实习，使我们在社会实践中接触与本专业相关的实际工作，增强感性认识，培养和锻炼我们综合运用所学的基础理论、基本技能和专业知识，去独立分析和解决实际问题的能力，把理论和实际结合起来，提高实践动手能力，为我们毕业后走上工作岗位打下一定的基础;同时可以检验教学效果，为进一步提高教育教学质量，培养合格人才积累经验，并为自己能顺利与社会环境接轨做准备。

三个月以来，我以做一名高素质的优秀淮工大学生为目标，全面严格要求自己，不断追求进步，不断完善自己，不断超越自己。在实习期间，深受实习奶茶店老板的照顾和关怀，认真负责，做好各项工作，完成任务要求，做一名合格的雇员。

实习时间

20xx年x月至20xx年x月

实习地点

实习内容

甜芋鲜奶茶店主要经营各种口味奶茶、珍珠奶茶、鲜榨果汁、台湾芋圆、烧仙草、

刨冰、绵绵冰、紫米粥等系列热饮、冷饮，属于加盟店性质，其调制的饮料口味老少皆宜，同时也赢得了大部分青年男女的喜爱。我的实习工作内容是关于奶茶的全部内容，包括制作奶茶，各种甜品、冰粥系列。实习的内容分为二个阶段：第一阶段：后勤工作阶段。这个阶段我负责店里的全局卫生，餐桌收拾以及餐具洗涮，看似辛苦其实是在磨练自己的耐心。第二阶段：奶茶制作阶段。

这个阶段我主要负责制作手工芋圆、烧仙草、奶茶制作、布丁、爱玉冻、仙草冻制作、紫米粥制作、红豆汤制作等，这些都有专门的制作手册，看似一个步骤一个步骤来，其实做起来费心耗力，有成品做失败的风险，但是很具有挑战力，我很喜欢。第三阶段：推销阶段。这个阶段我主要负责奶茶的推销，也就是把我做成的成品努力对外推销，这个环节其实也很耗力，容易把嗓子扯哑，还要懂得推销的技巧。

**奶茶店后勤工作总结2**

如果要用几个词概括我们在大学里应该学会做什么，学以致用应该是一个必不可少的一个词。实践能力对于一个即将进入社会的大学生来说是至关重要的。

寒暑假是我们接触社会的大好时机，然而在这个寒假，我在我姨妈开的奶茶店打了一下工。她的奶茶店刚开业没多久，而且她的奶茶全是从台湾进过来的，和其它奶茶店的口味完全不一样，正好我放假了可以去体验一回，可以积累一些社会工作经验，在这里打工让我见识了很多陌生的人和事，心中不免有一种小小的成就感。

奶茶最早来自于台湾风味的奶茶，随着经济形势的发展，奶茶的发展也随之迅猛。我们比较熟知的有香飘飘、优乐美、妙恋等，在我国，香港奶茶以“丝袜奶茶”著称，台湾奶茶以“珍珠奶茶”著称;在印度，奶茶就以加入玛萨拉的特殊香料闻名,奶茶会带给世界人们温暖、贴心、香醇的感觉。

奶茶是美好的东西，但奶茶店似乎没有那么美好，新来的员工要在几天之内学会做这些工作，而且要提高速度，高效率的配合其他人完成工作，我是一个慢性子的人，做事情总是慢吞吞的，刚开始总是做错事情拖累他人，第一天就因为手滑泼了半瓶椰果，导致他们都得停下手中的工作帮忙清理现场，弄得我不好意思，回家路上，一直在想今天的事，想想事情怎么做才不会错。

我是店里年纪最小的，社会经验自然比不上他们，能力也好不到哪去，可能是由于年龄的差距吧，彼此不怎么聊得来，我想这样会越来越疏远，因此，我还是尽力的和他们找话题，虽然有时会聊不下去，但至少是一种交流。我来到这里，他们不能因为老板是我的姨妈，就对我多多照顾，在这里，我是他们的同事，没有我的姨妈，她只是我的老板罢了，我是这么想的。

转眼间这个假期就过去了，但过的很有意义，而且现在还学会了泡一些简单的奶茶，也得到了历练，作为我踏入社会之前的第一次实践，这次的实践给予了我很多，今后，我将继续进一步完善和充实自己，争取在以后的实践中更好的运用所学的知识，做一个合格的大学生，将来做一名对社会有用的人。

**奶茶店后勤工作总结3**

我们本次奶茶店的调研基本结束了，在调研中我感受颇多。这次奶茶店的调研是一个让我从害怕到担心，再从担心到冲满成就感的过程。第一次接手课题，课题调研一听名字就知道这需要做调查，不仅麻烦，而且需要与不认识的人去沟通，并且要在没有任何利益驱使的情况下让一个素未谋面的人帮我完成一项任务，可能这是现在一般大学生的一个通病，觉得有些开不了口，所以有些害怕。但是我没有因为害怕而就不做这项任务了，毕竟它是拓展素质，锻炼自己的一次机会，所以我积极主动参加了本次调研活动。经过前期的充分准备，我们完成了市场查问卷等一系列零散杂乱的工作，此时有了少许的成就感。

在前期准备工作中，我认识到了课题调研的意义所在，奶茶店实地调研再一次的让我领悟到了目标的重要性。做一件事情首先要有其目的或目标，就像市场调查一样，调查是为了什么，也不能盲目前进，到头来功亏一篑。目的是我们的前进方向，就像每个人的梦想一样，引导着我们去寻找另一片天空。这种灯塔似的东西，干什么都不能少。

有了目标，就是我们为实现这个目标而设定的种种计划。计划就比较伤脑筋了，需要我们考虑问题周全而且要深入，我们事先做了计划，调研时依计行事。在调研过程中不断对我们的计划作出补充，尽可能的完善，这些都是要自己亲身经历后才会明白。

在这次的市场调研中，我第一次感到真正投身到社会工作的感觉。第一次真真正正看到社会的一些层面，当与随机抽样的人做问卷调查的时候，我一次次被他们拒绝，甚至遭遇他们的冷嘲，这对于一个在父母呵护下长大的我来说确实是一个比较大的挑战。在这样的情况下，我并没有与他们反驳吵架；反而让我学习被别人拒绝的感受，学习更深的忍耐。同时，我感觉我自己人际沟通交流方面还需要继续加强；这次市场调研，使我懂得了如何跟陌生人交流、跟拒绝向你交流信息的人获取想要得到的调研信息。另外，我还学到了很多书本上没有的东西，有很多有趣、有用知识让我产生强烈的兴趣；促使我更进一步的学习，我相信我在以后的学习生活中会学到更多的知识来充实自己。

本次的课题调研与课题撰写，让我深刻的感受到了团队协作的重要性。我们时常交流，做到了及时发现问题及时处理，在调研的开始就说明了问题的重要性，明确责任，分工合作，为了共同的目标而努力，互相帮助互相理解，最终才完成了这项艰巨的任务。此次调研，更重要的是其中学到了不少了的东西，而这些又是书本上无法给予我们的，在社会这片大海里，时常要我们拿块小棉花去吸吸水，保持身体的水分才不会出现身体不适，而被淘汰掉。

进取永恒带我我希望。

**奶茶店后勤工作总结4**

通过这次实训，我收获了很多，一方面学习到了许多以前没学过的专业知识与知识的应用，另一方面还提高了自己动手做项目的能力。本次实训，是对我能力的进一步锻炼，也是一种考验。从中获得的诸多收获，也是很可贵的，是非常有意义的。

在实训中我学到了许多新的知识。是一个让我把书本上的理论知识运用于实践中的好机会，原来，学的时候感叹学的内容太难懂，现在想来，有些其实并不难，关键在于理解。

在这次实训中还锻炼了我其他方面的能力，提高了我的综合素质。首先，它锻炼了我做项目的能力，提高了独立思考问题、自己动手操作的能力，在工作的过程中，复习了以前学习过的知识，并掌握了一些应用知识的技巧等。其次，实训中的项目作业也使我更加有团队精神。

从那里，我学会了下面几点找工作的心态：

>一、继续学习，不断提升理论涵养。

在信息时代，学习是不断地汲取新信息，获得事业进步的动力。作为一名青年学子更应该把学习作为保持工作积极性的重要途径。走上工作岗位后，我会积极响应单位号召，结合工作实际，不断学习理论、业务知识和社会知识，用先进的理论武装头脑，用精良的业务知识提升能力，以广博的社会知识拓展视野。

>二、努力实践，自觉进行角色转化。

只有将理论付诸于实践才能实现理论自身的价值，也只有将理论付诸于实践才能使理论得以检验。同样，一个人的价值也是通过实践活动来实现的，也只有通过实践才能锻炼人的品质，彰显人的意志。必须在实际的工作和生活中潜心体会，并自觉的进行这种角色的转换。

>三、提高工作积极性和主动性

实习，是开端也是结束。展现在自己面前的是一片任自己驰骋的沃土，也分明感受到了沉甸甸的责任。在今后的工作和生活中，我将继续学习，深入实践，不断提升自我，努力创造业绩，继续创造更多的价值。

**奶茶店后勤工作总结5**

进入奶茶店，也是即将要度过这一周里，回顾在这段日子的工作，我也是体验到作为一名服务人员，要去做好工作并不是那么的简单，同时我也是在这份工作里头看到了自己的成长，看到了自己的努力，付出了，也是收获了很多。工作的过程之中，我也是意识到，做好服务，除了熟悉奶茶店的工作流程，知道怎么装杯，清楚自己的产品，其实和客户的沟通也是非常的重要，并不是那么的简单，看到同事们顺畅的和客户沟通，或者一些有顾虑的客户最后也是下单，我也是清楚，这服务不容易去做好的，但我也是希望自己能做得更顺利，积极的学习之余，我也是尽责的做好我的工作，和客户交流的时候也是特别的诚恳，表达我的善意和微笑的`去面对，客户一些犹豫的，我也是利用同事教我的一些技巧去做好应答，跟客户确认好要购买的产品。这一周下来，自己熟悉了，也是做好了工作，我和同事之间的差距也是缩小了不少，同时自己也是感受到，自己经验的积累，也是能更从容的去面对客户的问题，去帮忙解决，处理好，从而把工作做得更好一些。而今要转正了，我也是特别的感谢在这期间同事们给予我无私的指导，教了我很多，同时也是让我看到在奶茶店的工作，是如此的温馨，大家都是团结在一起，只是为了做好这份工作，我也是会继续的努力，去尽可能的做的更出色。

**奶茶店后勤工作总结6**

我认为大学生实习难，就业难，除非你有关系，能给你轻松找到工作，否则就难逃市场选择的厄运。我在该公司实习总结了五个攻略，只能智勇双全，才能在这个社会中出人头地。

1、宜主动出击：找实习岗位和找工作一样，要讲究方法。公司一般不会对外公布实习机会，可以主动和其人力资源部门联系，主动争取实习机会。可特别留意正在招聘人选的公司，说明其正缺乏人手，在没有招到合适的员工的情况下，很有可能会暂时选择实习生替代。

2、宜知己知彼：求职信和求职电话要稳、准、狠，即稳当地了解公司所处的行业大背景及所申请岗位的要求，准确地阐述自己的竞争力，自信自己就是对方要找的人;同时很诚恳地表现出低姿态，表示实习的热望和决心。此外，规范的简历，良好的面试技巧都有助于提高实习成功率。

3、宜避热趋冷：寻找实习单位时，宜避开热门的实习单位和实习发布网站，勇于找冷门公司，回避热点信息和实习高峰期，实习成功的可能性反而更大。

4、忌免费午餐：实习生与实习单位之间是双赢关系，主动跟对方说我不要钱来干活是很糟糕的开始，说明自己缺乏自信。有价值的付出一定要有价值的回报，不存在施舍性的实习岗位，能够为雇主创造价值的实习生才是对方所需，而理性考虑到实习生价值的单位会给予实习生更多的锻炼机会。

5、忌盲目实习：未来求职拼的是专业度而不是态度。谋职实习不应是简单的劳动经验积累和态度培养，比如端盘子一类的工作，可能会增加挫折体验;与专业不对口的实习在未来求职竞争时含金量很低，从找工作的角度，这样的实习弊大于利。

实际上，实习只是接触社会的一个过程，大学生实习的目的应该是为了自己日后的发展，而不仅仅是累计工作经验，然后帮助找到一个薪水较高的工作而已。

在实习中，我严格按照实习规程进行操作。做为一名初出茅庐的普通大学生，我不会放松对自己的要求，我希望用自己一开始的学习热情来对待日后的每一项任务工作。在这次毕业实习期间，虽然经常感到很苦，很累，但苦中有乐，累中有趣，也都表现的非常地积极努力认真。

这次实习内容主要就是机器维修工作，但我获益不浅，感慨良多。我感受最深的，有如下几点：

其一，实习是个人综合能力的检验。要想优秀完成工作，除了办公室基础知识功底深厚外，还需有一定的实践动手能力，操作能力，应付突发故障的能力，还要对办公室中常用软件都能熟练操作。作为一名工作人员，还要求有较强的表达能力，同时还要善于引导自己思考、调节与人相处的氛围等。另外，还必须有较强的应变能力、组织管理能力和坚强的毅力。

其二，此次实习，我深深体会到了积累知识的重要性。俗话说：要给学生一碗水，自己就得有一桶水。我对此话深有感触。以往觉得很容易操作的office，但我的师父要求我完成某次产品统计的数据与记录时，我却一头雾水，感觉和平时计算机课堂中学的完全不一样，这也让我感到巨大的惭愧。因为以前的自己总以为这些东西学不学得好与专业没有多大联系，殊不知工作不是专攻一个方面，而是考察我们的综合知识水平。

此次实习增强了我毕业就业的信心和勇气。这次实习，我觉得我表现得还不错，许多同学都认为，自己以后进入企业都是可以胜任的。由此看来，我们在大学里还是学到了不少东西，只是感觉不到而已。所以，我们有就业危机感是应该的，但不能过于自卑和担忧，否则会妨碍自己的学习。现在，我们能做的就是多吸取知识，提高自身的综合素质

可以说这次实训不仅使我学到了知识，丰富了经验。也帮助我缩小了实践和理论的差距，使我对系统编程有了进一步了解。这次实训将会有利于我更好的适应以后的工作。我会把握和珍惜实训的机会，在未来的工作中我会把学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作中，为实现理想而努力。最后，我要感谢学院组织的这次十分有意义的实训，使我们学到了很多，也领悟了很多。同时，也要感谢为这次实训默默付出的老师，是她辛苦的汗水使这次实训得以完美结束。

**奶茶店后勤工作总结7**

从我来到奶茶店工作到现在已经过去将近四个月的时间了，这段时间里我能够履行好作为奶茶店员工的职责从而完成店长安排的任务，虽然奶茶店的规模并不大却让我通过这段时间的努力从中找到了归属感，因此我会继续做好这份工作并尽快通过试用期的考验并成功转正，现阶段我也应该根据自己试用期在奶茶店的表现做好相应的工作总结。

注重对奶茶搭配技巧的学习以便于为顾客提供良好的服务，我明白想要做好奶茶店的工作自然得重视各个细节才行，尤其是奶茶的搭配技巧以及服务工作的完成十分重要，毕竟在奶茶店的附近也有着同行竞争的情况自然得予以重视才行，所以为了建立属于我们奶茶店的优势也要履行好作为员工的职责才行，在试用期间的工作中我致力于做好让顾客满意的奶茶，对待顾客的需求也能够予以重视并在奶茶口感的提升上花费了不少精力，但随着奶茶店口碑的提升也让我意识到自己在试用期的努力获得了回报。

能够在奶茶店工作中采纳顾客的意见并根据季节的不同做好服务，由于部分顾客对奶茶的口感以及包装有着特定的需求自然要予以重视，尤其是店内比较忙碌的时候想要准确记清楚店内每个顾客的需求是很有挑战性的事情，再加上需要为外卖单进行准备的缘故自然要认真对待才行，所以我在记录顾客意见的同时也在尽可能地提升自己的工作效率，既要在搭配奶茶的过程中不影响到口感又要加快这方面的节奏，因此每当结束一天的奶茶店工作以后我都会做好相应的总结并改进自身的服务。

处理好奶茶原料的采购工作并注重好平时的保存，为了保证奶茶的品质自然要在原材料上多花费精力才能获得顾客的认可，所以我在采购的时候都很注重原料的品质并做好相应的检验，但是有时也需要考虑成本的问题从而需要向店长进行请示，但总体上能够保证奶茶原料的性价比从而做好这方面的采购工作，除此之外则是奶茶原料的保存需要予以重视以免出现变质的状况，毕竟奶茶并非是耐储存的物品自然要确保进货数量能够在一定时间内销售完毕。

正因为在试用期间能够重视自己在奶茶店的工作质量，因此我在营造良好口碑的同时也积累了大量实用的工作经验，在往后的日子里我得继续秉承严谨的作风并将精力都投入到奶茶店工作中去，相信凭借着我在奶茶店工作中的努力能够早日度过试用期并成功转正。

**奶茶店后勤工作总结8**

一、实习背景

随着饮料市场的不断丰富，奶茶等饮品也逐渐成为一种时尚。当瓶装饮料不再是学生们课后唯一的选择，当奶茶不再只是作为一种解渴的饮料，而成为一种当代大学生乐活主义的生活方式时，奶茶市场潜力无限，于是奶茶店也逐渐在大学周边迅速兴起。一家接一家的奶茶店相继选址在大学校园附近。而由此引发的市场竞争也是越来越激烈。

众所周知，奶茶成本低廉，但是喜欢奶茶的大学生却还那么多，那么到底奶茶店以何种元素能最大化的吸引学生眼球?日趋红海的奶茶市场又是否能迎来新的一片蓝海?新的奶茶市场龙头企业又会花落谁家?

为此，本调研小组展开了此次关于大学生奶茶市场的调研计划，同时以山科大后街\_\_\_x奶茶店为例，具体调研其在山科附近奶茶市场的竞争地位以及优劣势。并与其竞争对手进行研究比较分析。

以下是\_\_\_x奶茶店的有关情况简介：

\_\_\_x奶茶店隶属于\_\_\_x奶茶有限公司，是一家以绿色健康休闲饮品为主打的特许经营连锁机构，至力于打造全新的饮品形态，将传统奶茶与健康文化溶合一体，为消费者提供更健康、更具活力的特色饮品。

二、实习人员：

三、实习对象：

四、实习时间：20\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日——20\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

五、实习目的：

对校内及周边奶茶店的市场现状和投资可行性进行实习分析，为奶茶店投资和更好发展做好导向工作。

六、实习方式：问卷式、访谈法、资料法、观察法等。

七、实习内容：

1、奶茶店销售现状实习

2、奶茶店销售环境实习

3、消费者对奶茶或奶茶店的相关看法实习

4、奶茶店投资分析实习

八、实施过程及各成员分工

(组长)：策划活动进程及活动任务分工，定期召集成员讨论研究，并将各成员的获得的数据资料汇总分析，制作成型实习报告。

(组员)：搜集实习问卷和实习报告的格式及内容方面的有关资料，并结合实际情况引入格式。

其他组员：主要负责宣传方面的内容，如门面、宣传方式等方面的实习。并实习各项物品的市场价格，统计分析销售收入问题。

其他组员：负责实习问卷填报和统计的实施及对店主进行访谈，并对奶茶店的相关情况进行实习。

其他组员：对奶茶店物品准备及投资情况做了相关统计，通过观察法对其销售现状实习。

九、实习结果与分析

(一)销售现状

1、经营模式：即产即销型。

优点：保证产品质量，博得顾客好感与放心，减少浪费。

缺点：效率低。

2、销售方面的分析：

优点：

(1)该奶茶店是\_\_\_x连锁机构，属知名品牌，具有较强的品牌效应。

(2)该店为顾客发放积分卡，无论大杯小杯，每集够10杯可免费获赠一杯相同规格的奶茶，吸引消费者。

(3)店老板雇佣在校学生做钟点工，为学生提供实践机会，提高学生的实践能力，间接拉动产品销售。

不足：

(1)产品虽是名牌，但是，与其他奶茶店相比竞争力不足，没有鲜明亮点吸引消费者，胜过其他店铺。

(2)价格方面：与其他奶茶店的价格相同，顾客没有理由必须选择此家奶茶店。(小杯2元，大杯3元)

(3)宣传方面：本店虽然推出特色的莲子粥，，但是鲜有人买，而且很多消费者因盛放莲子粥的怪异容器而退避三舍，更不用说走近消费。另外，本店的门面太小、不够鲜亮，不能吸引消费人群，甚至很多人都不知道有此家店铺。除积分卡外无其他优惠方式。

(4)奶茶喝到最后，剩下的沉降的部分(如珍珠、椰果等)不能饮用干净，造成了不必要的浪费，一份的量微不足道，但是大量的浪费，着实会造成资金的流失。

(二)销售环境

1、店址分析：地理位置不佳，位于美食街的西侧角落，有很多的人不会注意到该处店铺，为自己的经营销售带来不便。但是在供电供水方面还算没有困难。

2、店面实用面积:大约4平方米，与其他一些店铺相比展露出明显的不足。经营店铺较小导致顾客不能坐下歇息，无法坐下品尝产品，最终不能很好的品尝该产品，只是匆匆喝掉作罢，为自己以后的销售堵上了后路。

3、竞争者分析：在美食街和学校周围有很多类似奶茶店，与其他店铺相比，该店没有特别突出的.地方，而且门面面积和销售品种单一，导致更没有太大的竞争力，因此，如我们所见，该店销售状况明显不如别家。

4、宣传方面：该店铺门面较小，宣传牌示也是很小，不能引起消费者的注意，着实是一个缺点。在我国传统节日或西方节日时没有做出相关的宣传(如:在情人节来到时，悬挂类似“将你的他/她一起捧在手心吧!”的牌示)来增加自己的销量。装修不够精美，让人没有想回头的感觉。

5、店内情况分析：店内卫生状况一般，很多原料摆放杂乱;制作奶茶时，工作人员一般是背对消费者在后面制作，制作过程不公开，并且自己店面在此时也很容易被盗;店内的莲子粥容器太大，为本来就不大的店面又增加了些许压力;店员着装不统一，不能体现品牌特色。

(三)实习问卷(见附件)结果及分析

1、对于饮品价格的接受程度

**奶茶店后勤工作总结9**

实习第一周，是什么都不会的时候，前两天熟悉了一下环境，然后小老板交代我主要负责店内卫生。这个阶段主要是清理店内清洁以及制作的干净，包括餐桌的清扫、餐具洗涮，看似比较辛苦其实也是磨砺心性。大学生刚刚出来，心性漂浮不定，好高骛远的大有人在，处理卫生同样能感同身受地体会到这份艰辛。毕竟是新手，肯定在很多方面都很生疏甚至完全都是陌生的，所以我只能做些力所能及的事情。虽然在奶茶店只是做一名普通服务员，但这完全不影响我的热情，我感觉自己特像一个刚出生的孩子，忘情、忘我地汲取着每一个方面的知识。从处理店内卫生、收银、奶茶制作、运营管理、每天的盈亏平衡点以及店面的装修等都精心地去记录和分析，作为大学生我们比别人少了很多的实地经验，所以我们只能靠极度的学习热情来弥补我们的不足。在企业抑或在个体经营户工作都是离不开学习的，社会变化很快，我们也要跟上潮流，才不至于被社会淘汰。创业开店同样也是如此，必须让自己时刻都在充电才能保证持久下去。

**奶茶店后勤工作总结10**

实习前言

我在连\_\_\_x奶茶店进行了为期3个月的实习工作，在这3个月的时间里，我在店长\_的帮助下，在经历了几多尴尬和困难下，顺利地完成了实习任务，并获得了丰富的工作经验，巩固并检验了自己在大学期间学习的知识，提高了自己的专业素养和能力。

也许是自己非常喜欢奶茶的原因，再加上我天生自来熟的性格，所以这次来到甜芋鲜奶茶店工作我对各项工作熟悉很快，很快就融进了制作奶茶、推销奶茶的工作氛围当中，还有我们店长平易近人的性格，在其中我真的学到了好多知识，他一直鼓励我,给我机会,让我感觉到工作很充实,很快我便对工作游刃有余了,我想这也是我的专业-行政管理带给我的优势吧.只要认真思考,努力实现,都会有很大收获.回想实习生活的点点滴滴，通过在平凡的工作，我学到了以前在学校里不曾学到的东西，接触到了更多的人和事，锻炼了与人沟通的能力和处理问题的能力，更重要的是，我觉得自己变得成熟很多，开始学会真正的把自己当成工作人员而不是一个看似单纯的大学生。

实习目的

课程实习是大学教育一极为重要的实践性教学环节。通过实习，使我们在社会实践中接触与本专业相关的实际工作，增强感性认识，培养和锻炼我们综合运用所学的基础理论、基本技能和专业知识，去独立分析和解决实际问题的能力，把理论和实际结合起来，提高实践动手能力，为我们毕业后走上工作岗位打下一定的基础;同时可以检验教学效果，为进一步提高教育教学质量，培养合格人才积累经验，并为自己能顺利与社会环境接轨做准备。

三个月以来，我以做一名高素质的优秀淮工大学生为目标，全面严格要求自己，不断追求进步，不断完善自己，不断超越自己。在实习期间，深受实习奶茶店老板的照顾和关怀，认真负责，做好各项工作，完成任务要求，做一名合格的雇员。

实习时间

20\_\_\_年X月X至20\_\_\_年X月X日

实习地点

兰州市万达广场甜芋鲜奶茶店

实习内容

甜芋鲜奶茶店主要经营各种口味奶茶、珍珠奶茶、鲜榨果汁、台湾芋圆、烧仙草、

刨冰、绵绵冰、紫米粥等系列热饮、冷饮，属于加盟店性质，其调制的饮料口味老少皆宜，同时也赢得了大部分青年男女的喜爱。我的实习工作内容是关于奶茶的全部内容，包括制作奶茶，各种甜品、冰粥系列。实习的内容分为二个阶段：第一阶段：后勤工作阶段。这个阶段我负责店里的全局卫生，餐桌收拾以及餐具洗涮，看似辛苦其实是在磨练自己的耐心。第二阶段：奶茶制作阶段。

这个阶段我主要负责制作手工芋圆、烧仙草、奶茶制作、布丁、爱玉冻、仙草冻制作、紫米粥制作、红豆汤制作等，这些都有专门的制作手册，看似一个步骤一个步骤来，其实做起来费心耗力，有成品做失败的风险，但是很具有挑战力，我很喜欢。第三阶段：推销阶段。这个阶段我主要负责奶茶的推销，也就是把我做成的成品努力对外推销，这个环节其实也很耗力，容易把嗓子扯哑，还要懂得推销的技巧。

实习过程

我们的奶茶店是在新开业的，在奶茶店内，空闲的时候一般是一个前台收银员，

一个现调员，即调配奶茶等饮料口味的专业人员。人流量大，忙的时候店内一般是2个现调人员。奶茶店的薪水算法是按天计，即每个月的底薪按当月的天数来分配成为当月每天的平均工薪，如果一个月里迟到不超过三次，并且没有请事假和病假的员工还有全勤奖金可以拿，同时按每个月的营业额的一个百分数来分配员工的工薪提成。但至今我还不知道哪个百分数到底是百分之几，不过也无所谓啦。

第一阶段：后勤工作阶段。

这个阶段我负责店里的全局卫生，餐桌收拾以及餐具洗涮，看似辛苦其实是在磨练自己的耐心。由于是出来炸到，所以各项工作还不是很清楚，只能负责一些力所能及简单的事情，比如一大早最早到店里，然后就是打扫店里卫生，主要是地面、门窗以及餐具的卫生，还有洗手间的卫生。奶茶店的地面卫生、餐具和餐桌的卫生至关重要，毕竟我们属于餐饮行业，所以各项工作都离不开店里的整体卫生。而店里的卫生打扫起来需要非常的频繁，因为冬春季节，雨雪天气比较多，所以，地面经常不干净，而且窗户经常被水汽弄得模糊不清，需要经常一遍一遍的擦，因而非常忙和累，在这个冬天我的手被冻破了，后来裂开了。看似打扫卫生技术含量非常不高，但是特别需要耐心和眼里劲儿，如果老板提醒你这个地方可以打扫了，那已经说明你已经很没眼里劲儿了。

我是一名大学生，我认为自己现在如果连打扫卫生的工作都做不好，那么还能做好什么呢，因而我做起事来都非常细心认真、一丝不苟。

第二阶段：奶茶甜品制作阶段。

这个阶段我主要负责制作手工芋圆、烧仙草、奶茶制作、布丁、爱玉冻、仙草冻制作、紫米粥制作、红豆汤制作等，这些都有专门的制作手册，看似一个步骤一个步骤来，其实做起来费心耗力，有成品做失败的风险，但是很具有挑战力，我很喜欢。

甜品制作简而言之就是讲原材料按照老板给的配方做成成品的过程，这个过程需要我非常细心，配方写哪种原材料多少克那就是多少克，不能多加或少加，在电子秤上应该如数添加，不能存在侥幸心理，多加一点果糖成品就会变得甜的很腻，不受大众喜欢。像奶茶、布丁冻、爱玉冻、烧仙草、手工芋圆做起来我都得心应手，那个只要严格按照说明书来一切做的都跟老板的一样，很好吃;做红豆汤符合紫米粥那就更不用说了，把配料严格按照说明书来，然后放进高压锅做就可以了，前提是一定要记住火力大小;但是像煮珍珠和做仙草冻，这个就比较难了。

珍珠做起来容易不熟，仙草冻做起来很容易糊。珍珠本来就很难煮，如果按照那个配方的来的话十次有十次是不熟的，因而需要我把火力开到最大，水添加到最多，然后不停的搅拌，这样才可以防止糊掉。不然珍珠冲凉的时候你会发现锅底都已经很黑了。二是仙草冻，这个是我第一次真正意义上在犯错误。因为自己一边搅拌，胳膊酸了就速度慢了，导致仙草冻糊了。老板跟我说这个一锅值多少钱，老板生气我能看出来，同事就劝老板，老板又让我做了一锅，这次倒完淀粉我就立马喊老板来搅拌，结果老板也搅拌的有点糊了。

但是以后的几次我找到规律了，相信老板能做糊掉我都不会了。这就说明熟能生巧，这个“巧”字就是规律的意思。老板一看我如此娴熟，至此甜品店里的一切配料都交给我做，我通常从上班开始要做到下午一点半才能做完。

第三阶段：推销阶段。

这个阶段我主要负责奶茶的推销，也就是把我做成的成品努力对外推销，这个环节其实也很耗力，容易把嗓子扯哑，还要懂得推销的技巧。因为负责前台推销和营业结账的那个同事回家了，我就负责起店里的营业工作，这个阶段刚开始很害羞，说话声音很小，发现自己说的人家根本就不买。我想自己是学行政管理，这个都不敢那怎么行，因而我就可以锻炼自己，客人来了我就很热情，嘴巴很甜，态度很好，积极推荐本店的招牌和特色。

我抓住了顾客的心理，这主要是运用我学的组织行为学的许多知识，我可以凭借自己的自信、伶俐的嘴巴和灵敏的反应对待顾客提出的各种要求，成功推荐本店特色，赢得老板赞赏。让老板更赞赏的是我不近能在忙里偷闲打扫卫生，而且负责奶茶店的各项成品制作，并且对于前台的现金找零、推荐奶茶都可以应对自如，老板都夸我一个顶的上三个服务员。

其实我最害怕的是一个人在前台收钱，还要接单和出货，并满足客人的各种需求，还要最重要的保持头脑清明不收错钱，不发错货。一个人收银的时候，有很多时间段是流很旺盛，那个时候顾客很多，我恨不得自己可以分裂出几个我来，一个接待，一个收银，一个封杯口，一个发货，每当这种时候收银压力挺大，最怕的就是头脑变乱麻。但是，最重要的是，这样的工作方式，可以很快让新人获得经验，在工作量小的时候由店长或主管指导，工作量大的时候又可以更多的吸收经验锻炼工作能力，迅速成长。

**奶茶店后勤工作总结11**

记得刚下第一张单的时候，心里紧张得无法形容，等顺利服务完客人的时候，我的心情真的非常复杂，只记得当时就径直走进厕所，还拼命确认自己是否出差错。有些客人很热情，还跟我们聊天，聊得高兴之极，便有了传说中的小费，第一次收到小费，还真不知道怎么回事，因为不在我的预期中，只记得当时腼腆的表情。

时间过得很快，已经在某某奶茶厅工作一年了，在这个充满期许而又短暂的一年当中，虽然是简单的服务生的工作，但要成为高素质的服务生也不简单，因为是广交会，所以每天要面对来自世界各地的客人，我们必须处变不惊，从容地满足客人的要求，必须懂得一些礼仪和外语。

记得刚下第一张单的时候，心里紧张得无法形容，等顺利服务完客人的时候，我的心情真的非常复杂，只记得当时就径直走进厕所，还拼命确认自己是否出差错。有些客人很热情，还跟我们聊天，聊得高兴之极，便有了传说中的小费，第一次收到小费，还真不知道怎么回事，因为不在我的预期中，只记得当时腼腆的表情，后来通过跟别的同学交流才发现收到小费的时候要很高兴大方地接受。最开心的时候就是客人要求跟我们拍照留念。当然也有的客人很刁难，点餐的时候诸多要求，但是我们也只有一一满足他们的要求。去茶水间休息的时候和吃饭的时候，跟主管们和同学们一起相处，有说有笑的，是一天中最开心的。

我的工作是服务员。很多人肯定瞧不起这个职务，认为这个行业没有什么技术活，端菜倒茶的个个都可以干好，其实不是。服务员干的事很琐碎，不仅要耐心，而且要细心，和顾客打交道一定要开心微笑。我们服务员什么都能干！摆台、折口布、、上菜、撤台这些所谓的必须做的本职工作外还得知道每道菜的名字、特点，酒水的名字、度数，服务客人，还要管理好自己所分配的餐具，对自己所管辖的区域保持干净还要擦洗玻璃杯，早上还得打扫卫生等等。我们的工作量很大，不管受什么委屈在客人面前就是一张笑脸。做服务员我学到最重要的一点就是礼貌。我们刚去时不怎么和人打交道，经理就常常叫我们看见客人都得说：“您好！”，同事之间可以说：“您好！”、“你辛苦了！”之类的话。经理还经常特意从我们身旁走过，要是没有和他打招呼，就受批评。开始时我们觉得不好意思，那经理就叫我们要练习，说只要看到人就条件放射说出“你好！”这样的才可以。后来慢慢的习惯成自然了，以至于听见叫服务员的就说“你好！有什么需要帮忙的?”有时候在超市或别的商场听见别人叫服务员还以为叫自己呢。我们在在批评和鼓励中不断改善自己。

这段时间的实践，虽然不是选的我们的专业部门，但是从中我还是学到了不少对以后工作有用的东西，比如说心理素质的培养，耐力的考验，这都是我们以后的工作中要碰到的东西，我们的专业再好，没有一个好的心理素质和适应社会的能力。也是不好在这个复杂多变的社会中立足的。从中我也了解到了自己的不足之处，在以后的学习中我会努力抓住这个学习的好机会，多学点东西，以便以后在社会中争取自己的一席之位做充分的准备。我相信成功始终会眷顾有准备的人的。

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！