# 烘焙店导购工作总结(优选22篇)

来源：网络 作者：流年似水 更新时间：2025-04-26

*烘焙店导购工作总结120\_年上半年生产班工作完成情况20\_年生产班在所领导的正确领导以及全所职工的积极配合下完了以下各项工作任务。一、全面完成了20\_年春季线路检修工作，在检修过程^v^计砍伐影响线路正常运行的树木四处，共计12棵，修剪树木...*

**烘焙店导购工作总结1**

20\_年上半年生产班工作完成情况

20\_年生产班在所领导的正确领导以及全所职工的积极配合下完了以下各项工作任务。

一、全面完成了20\_年春季线路检修工作，在检修过程^v^计砍伐影响线路正常运行的树木四处，共计12棵，修剪树木20余株。

四、完成20\_年固定资产清查核对改工作。

六、完成35KV、10KV线路喷号及信息采集工作。

九、完成了35KV、10KV正常线路巡视工作（消除一般缺陷26处）。

十、20\_年完成10kV线路耐张杆绝缘引线更换21处。

班主任工作汇报 九一班 张金柱班级基本情况：46人，男28，女18。都很听话，知道学习，没有不学习的。但是过于内向，上课不爱发言。典型学生的管理措施：优秀学生，每天晚上查宿，一定挨个询问......

20\_年上半年生产班工作完成情况20\_年生产班在所领导的正确领导以及全所职工的积极配合下完了以下各项工作任务。一、全面完成了20\_年春季线路检修工作，在检修过程^v^计砍......

面包店的经营管理——小惠1． 品牌现在的时代不同了，不再象以前计划经济时期那样，有东西不求卖不出。而如今是买方市场，品牌的市场，杂七杂八胡乱经营是得不到上帝青睐的。街头的面......

高筋面粉--小麦面粉蛋白质含量在 ％以上的。是制作面包的主要原料之一。在西饼中多用于在松饼（千 层酥）和奶油空心饼（泡芙）中。在蛋糕方面仅限于高成分的水果蛋糕中使用。 中......

烘焙心情 尤 今①隔壁住了一户爱尔兰籍的夫妻，一住13年。两年前移居澳洲，临走之际，我“敝帚自珍”地在家做了几道菜，为他们饯行。②酒酣耳热之际，夫妻俩忽然以半开玩笑的口吻说道......

**烘焙店导购工作总结2**

^v^十年树木,百年树人。^v^一年前,我以学生的身份踏入社会。走进了全国最顶级的酒店里学习和接触更多的东西。转眼间,一年的时间就这样过去了,有过喜悦,有过兴奋,有过苦恼,有过忧郁,有过怀疑,使得我从一个初出茅庐的学生,逐渐的熟悉了酒店的组织结构、人事关系、企业文 化,也使我慢慢地适应这个社会。11个月就这样过来了,用什么词语来形容也没有用^v^现实^v^二字更为确切。从去年x月的拿起背包随从着大部队来到广州,到如 今再次收拾背包准备返回的时候,心里的确不是个滋味。自己毕竟做了11个月的花园人,对于花园,我依旧有着感情。所以直到现在,我始终为自己是一名花园人 而自豪。我要感谢院校,感谢花园,是你们给了我这样的机会。从欢迎来访礼宾部到了酒店的党工团办办公室,我很幸运的可以在一年的实习中接触了两个部门完全 不同的工作,这两个部门的实习让我接触了很多东西,让我学到了很多东西。在礼宾部,我钟爱着这份工作,因为我在这份工作中找到了真正的自我。在党工团办办 公室,我接触了酒店的行政工作,学会了怎样去做事,学会了怎样去做人。

我还记得自己刚踏入社会,走向花园门槛的时候,自己总认为在学 校里学一点书本里的学问就可以在酒店里得心应手,而不明白最大的学问是在生活中,最厚实的文章却是在书本以外,现在我懂了,是花园告诉了我们 ^v^年光似鸟 翩翩过,世事如棋局局新^v^的道理。在家里,我们只走得平路,上不得陡岭,更过不得险滩,离开了自己的家,来到一个陌生的大都市,有时候,遇到失落就想轻言 放弃,甚至自甘沉沦,而不明白人生有起伏才有真趣、有波折才有韵味。现在我懂了,是花园告诉了我们^v^凡人为善,不自誉而人誉之;凡人为恶,不自毁而人毁 之^v^的道理。作为一名实习生,在实习过程中,会有埋怨,会有委屈。因为我们总认为只要自己以诚待人、与人为善,公道就会自在人心,而不明白有时自己好心事 办得并不好,甚至是好心办了坏事。之所以懂得这么多的道理,是因为花园,是花园人用言传身教告诉了我们。我们才让自己更加的有信心,也坚信我们可以为自己 喜爱的工作而奋斗。 我热爱自己现在从事的工作,因为我在这份工作中找到了真

**烘焙店导购工作总结3**

在过去的20xx年里，技术部门所有人员在不断的学习中，逐渐熟悉公司新的管理模式和新的文件流程方式；本着对工作认真负责的态度，参加各种工程会议；，认真检查、跟踪落实各分项工程施工质量及进展情况；了解工程动态，对有可能出现问题的项目进行事前预控，将损失降到最小。维护公司利益，把公司的利益放在首位；尽忠于公司，把公司的事业与自身的发展融为一体；尽责于本职工作，均没有缺习早退现象，没有任何工程师受过任何处分；互相能妥善处理好同事之间的关系，积极发挥团队合作精神，基本能按时努力完成领导下达的各项指标任务，对工程提出理论性、经验性、实际性建议，促使工程顺利圆满。在过去一年中，技术部的工作任务是繁杂/繁琐的一年，回顾20xx年的工作，技术部工作总结如下：

资源共享系统建设的完成：已经完成所有门店及新建项目已有的图纸电子归档集成系统，

>项目支持：

技术项目组就长兴八佰伴项目、金坛西门新建项目，全程参与了项目的规划及实施，对各阶段方案进行技术分析及把控，对设计方出图进行综合审查并与其沟通审查意见。密切跟踪长兴项目现阶段的基坑工程，对图纸变更及施工方案进行研讨及把控，提供必要的技术支持。

>泰兴大统华项目：

负责结构加固方案的确定及施工图审查，协调事业部与设计方设计过程中的方案变更事宜。为屋顶新增生活水箱设计基础，为楼板上新增砌体墙提供结构处理方案。目前该项目正在准备进行结构加固施工。

>常州武进项目：

负责对广场原下地下室楼梯改为自动扶梯的结构加固进行跟踪。目前该处结构改造工程已接近尾声。

无锡八佰伴自动扶梯改造项目：主要负责对原结构加固图纸的审核，看其是否满足本次扶梯改造的要求。原图纸已经设计了新增扶梯的基坑等构件，可以按图施工。

>霞客大统华项目：

审查结构加固图纸，对屋顶新增水箱的屋面承重进行复核。现工程已完工。华士大统华项目，参与江阴华士超市扩初设计方案讨论，并跟踪项目实施进度。目前工程正按施工计划有序进行。

丹阳华地十字路口地下车库项目，对丹阳华地十字路口地下车库的规划进行结构设计并绘制结构图，以便计算工程造价，为项目投资提供参考数据。

自行提出结构改造方案：就和信店自动扶梯改造项目提出《和信电动扶梯改造4套方案的结构提案报告》；对溧阳大统华改造提出楼板加固方案；对无锡八佰伴七楼的外婆家楼板漏水情况进行分析并提出处理方案；泰兴项目加固工程技术方案等。

拟建项目的总体规划：绘制XX市冻结地块初步规划方案；绘制合肥中心商务区地块初步规划方案；绘制金坛老西门菜场地块初步规划方案。

图纸及合同任务书的审查工作：审查南通百货大楼中庭加扶梯改造图；审查宜兴和信店及南京八佰伴改造项目的设计图纸完成情况；审查“苏地20xx―b―57地块商业办公”的建筑图纸，对该建筑是否符合华地集团开店的物业要求提出参考意见；查看近期运行的各项目的交付条件或租赁合同，分析条款里应明确但未明确的权责与义务，为今后的合同完善做支持。

>技术纲要编制：

技术部项目组协助相关部门编制制度及标准：《华地国际工程项目技术工作进展跟踪计划表》；各项目的层高、荷载、装修高度的设计标准；《华地国际工程管理制度总纲及流程》；《华地国际工程改（扩）建项目管理制度及流程》；《设计管理制度及流程》；《华地企业超市待建（租赁）项目建筑技术标准（20xx年7月试用版）》；《华地国际百货（购物中心）收购（租赁）项目建筑技术参考》；《关于项目图纸变更程序与图纸归档的规定》；《工程技术与物管条款》；《华地功能招商营建原则》等等。

>工作中存在的问题：

1、与各部门间的沟通问题：在工作中，和各部门的沟通存在问题，很多问题不能在第一时间反应到技术部，就不能及时解决，将影响各部门的工作。经过10月份与各部门开会商讨的结果，目前有很大的变化，基本能及时掌握信息。

2、问题解决存在不及时：由于是技术分工与专业专人负责制度，有些问题相互存在矛盾和冲突，不能及时解决处理，从20xx年开始，就计划就一些问题，召集开店部/规划部，等各专业就一些问题，集中讨论，集中解决，加快工作效率。形成一个整体团队。

3、业务专业能力加强：日常工作开展还可以，但就一些，新科技，创新方面还很不足，今后要加强人员自我学习。20xx年度重点技术攻关项目是，空调/暖通系统设计要创新，发挥多年来汲取的技术与经验，就目前所有门店下冷上热状态，要有较大的改观，在技术上要攻关，要突破这个难题，啃下这个硬骨头，弥补这一技术空白。

4、技术力量分散：技术部人员目前是分散的，所有人员的分工也是分散的。每天的工作内容就是有计划性的，但有时各门店穿插进来，要求及时解决，就打破了原有的计划。虽然在平时的日常工作中还能勉强应付，真的到了要展开大项目的时候，需要集中力量的时候，人手不足，发现协同工作的能力并不强，今后要加强合作，培养团队能力，为开展更深层次的工作做好准备。当然还有许多不足之处，有待于改正、改进。

**烘焙店导购工作总结4**

为了提高自己的社会适应能力，及早树立自己的责任感，假期打工就是一个很好的锻炼自己的机会。一方面，可以把所学的知识应用与实践当中;另一方面，可以积累工作经验，深入了解社会、适应社会，提高自身的各方面能力，对以后的就业大有裨益。本来进行实习应该找到与自己所学专业有关的单位进行实习，以提高自己的实战能力，将理论知识在实践中得以运用，为自己今后的学习做引导。但是由于我还是一名大一的学生，所学的专业知识十分有限，所以就选择在一家面包蛋糕店做服务员，以熟悉社会。通过数天的打工经历让长期处在校园的我对社会有了更直观的认识。

我的工作就是为顾客做导购、打包面包蛋糕以及顾客走后收拾他们卫生。没有真正工作之前，我觉得这些十分简单，但是到自己真正上岗之后，才体会到这其中的辛苦。第一就是工作时必须站着，一天下来要站7、8个小时，每天下班就觉得双腿酸痛。由于店长要求顾客不能自己从柜子里取出蛋糕，所以我们必须跟着顾客帮他们取，但是有的顾客十分不配合，总是想自己打开柜子随意挑选，我们就要马上上前劝阻，然而有的顾客十分不理解，因此有时会看到他们的白眼、听到他们低声的抱怨，这对与我的耐心以及承受力都是一个极大的考验，有时真的想把心中的委屈大声说出来然后辞职不干了，但是我知道假如现在连这样的小事情都无法学会忍耐，那么将来出去工作后，所面对的人际关系更加复杂。假如我都不能很好地控制自己的情绪，肯定不利于我的工作开展的。忍耐并不是代表一种屈服，而是一种自身的修养。一个人的素质的高低并非单纯靠学历来衡量的，而是体现在其对人对事的包容与大度。于是还是努力藏起心中的情绪，面带笑容给顾客解释。虽然我的主要工作时导购，但是有的顾客是在店里食用蛋糕的，因此有时也要负责他们走后的清洁，这个不像学校老师会将你的工作分配好，你不能等别人要求你去做你再去，有时你必须自觉的去做，而且要做到最好，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努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得的报酬而努力，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做人，以提高自已的能力!

打工的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工的人有过这种感觉，但总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。现在想来，这些天的打工生活，我收获还是蛮大的。我所学到的生活的道理是我在学校里无法体会的，这也算是我的一分财富吧。首先是明白了守时的重要性。工作和上学是两种完全不同的概念，上学是不迟到很多时候是因为惧怕老师的责怪，而当你走上了工作岗位，这里的是由于自己内心的一种责任。这种责任是我学会客服自己的惰性，准时走上自己的岗位。这对我以后的学习生活也是一种鞭策，时刻牢记自己的责任，并努力加强自己的时间观念。

其次让我真实的体会到了合作的重要性。虽然我工作的地方只有几个人且都有分工，但是我们经常互相帮助，这样不仅使工作快速完成，也使我们干的都很开心愉悦。以前虽然在书上看见过很多的团队合作的例子，但这一次是深刻的体会到了，正所谓“众人拾柴火焰高”，“团结就是力量”。在以后的学习和工作中，一定会要牢记这一点，将自己融入到集体中，和大家一起携手走向辉煌。

通过这次实习，我给自己提出了一些要求。

1、在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的实践工作让我认识很多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习的。以前实践的机会不多，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，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

2、在社会中要克服自己胆怯的心态。自己觉得困难挺多的、缺乏社会经验等种种原因往往使自己觉得自己很渺小，自己懦弱就这样表露出来。所以应该尝试着克服自己内心的恐惧。如有人所说的“在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。”其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某个名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”

3、在工作中要不断地丰富知识。知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。

现今，在人才市场上大学生已不是什么“抢手货”，而在每个用人单位的招聘条件中，几乎都要求有工作经验。所以，大学生不仅仅要有理论知识，工作经验的积累对将来找工作也同样重要。事情很简单，同等学历去应聘一份工作，公司当然更看重个人的相关工作经验。

就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈。大学生除了学习书本知识，还需要参加实习。因为很多的大学生都清醒得知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在实习中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验和锻炼。

实践出真知，实习活动是大学生生活的重要组成部分，是大学生迈入社会之前所必须经历的一个环节，本次寒假实践是我的一个开始、一个起点，我相信有了这个起点，今后在它的帮助下我会慢慢深入社会、走向成熟。

**烘焙店导购工作总结5**

因此，店长需要站在经营者的立场上，综合的、科学的分析店铺运营情况，全力贯彻执行公司做为一名店长不只是需要理解上级下达任务和目标。还要为了达到这一目标需要做什么，怎么做才能达到最佳的效果。每一位顾客的资料都不应该一成不变，而是要不断丰富，要注意对每一个顾客细节资料点点滴滴地积累，这样，在与顾客沟通中才能让顾客真正感受到关怀。

此外，通过对同一名顾客消费资料的连续分析，将为对该顾客制订有针对性的服务与销售策略提供最直接的依据。外出派单是获得新顾客资料的最直接有效的手段，特别是应该在客流不够充足时，将此作为一项日常工作，一方面可以将人力资源利用得更加充分，同时也可以通过这一工作更加的了解客户。电话跟进客户则是向外延伸服务的有效手段，对服务情况进行售后追踪，将大大有利于新顾客和有流失迹象的顾客关系的巩固。

总之，要做一名合格的店长，必须要做到顾全大局，里外兼顾，宣传是带动店面发展的命脉，只有有了足够的新客户店面才能活起来。同时，服务质量和对客户的了解也是不容忽视的，否则之前的一切将会白费，将是毫无意义的。

另外，店面的经营管理也要常抓不放，这是店面运营的基础。

第一要建立逐级管理制度，岗位职责分工细化，自上而下。使工作事事有人管，件件能落实，防止死角现象的出现。

第二要注重店内人员的培训工作，培养员工、销售人员的集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工、销售人员充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到﹑懂业务、会管理的高素质人才。

第三要建立分明的奖惩制度，以激励和约束员工、销售人员的工作，使全店成为一支团结协作的集体，在竞争中立于不败之地。

第四要创造良好的外围环境，协调好与政府部门的合作关系，以减少不必要的麻烦。

一句话，市场是良好的，形势是严峻的。假如在短期内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

我会认真执行公司的品牌策略，全力发挥店长的职能。在以后的工作中要努力改进，在新的一年里我会更好的做好自己的本职工作，用责任心做事，用感恩的心做人，让xx的生意做的更大。

**烘焙店导购工作总结6**

蛋糕店店长20\_年终工作总结

在我们所有伙伴的共同努力之下，我们店的销售是名列前茅的。作为一个店员，我们每天按时上下班，并且对这么长的工作经历作出以下几点总结：

一、要有良好的专业知识做后盾

蛋糕的口味直接来自制作过程中对原材料的选择和搭配，以及制作的时间，原材料的选择是最关键的要给员工做好培训和品尝，要对我们的产品有信心，喜欢我们的产品。对于产品的口味，适应人群，保质期，原材料要有充分的了解。

二、要有贴心的服务态度做销售

用心去观察每一位顾客，用心去与顾客交流，了解他们的需求才能做好销售。我们积极主动的为顾客服务，尽可能的满足并超越顾客的需求，不断的强化服务意识，并发自内心的微笑和礼貌的文明用语，让进店的每一位顾客都能感受到你，留住老顾客，更应该去吸引新的顾客。

三、陈列要美观，大方

现在的年轻人总是喜欢一些新奇的东西，我们的产品好吃更要体现的是产品品质与档次，陈列是突出主推品，并有专人介绍品尝，形成一种气氛。

四、团队协作

团队协作很重要，我们每个人都能有个明确的目标，在自己的岗位发挥一定的作用，我想没有什么产品是我们卖不掉的，心得体会这样我觉得给顾客的感觉也很好。

以上就是我的工作总结，面对以后的工作，我会以更加饱满的热情去对待。为我们店奉献自己的一份力量。

**烘焙店导购工作总结7**

回首今年，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们xx全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。

作为一名店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识做后盾；三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们xx店。

面对明年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1、加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；

2、对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；

3、树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4、加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

**烘焙店导购工作总结8**

烘焙师工作职责

上岗前须换上工作服，带好工作帽，保持个人清洁卫生。

每班做好交接班工作，查看交接班记录本，整理冰箱、冰柜、盛器，盘点物料，随时记录当班中的非正常事件。三

根据不同点心规格标准，按规定的操作程序和质量要求制作各式点心，保证出品及时;做到单据、成品、盘存数、物料损耗和进料数统一。

提高操作技能，保质保量完成各项制作要求，力求合理节约，减少浪费，注意食品的变质，落实保鲜措施。五

每天清洁消毒所有食用盛具器皿，好好清洁工作，及时清除垢脚，保持操作间环境整洁，物品存放规范化。六

努力提高自身素质，与吧台，营业员等在工作上协作配合。

每日翻点物料，做好请购打单工作，并做好验收、补单、补充工作。

工作时间内不得擅自离岗，禁止接打私人电话。九

随时注意水、电、气正常运转状况，杜绝事故苗子，加强消防防范意识。

团结同事，禁止挑拨离间，制造绯闻。积极维护公司及门店声誉。

**烘焙店导购工作总结9**

为了提高自己的社会适应能力，及早树立自己的责任感，我选择了暑期进行实习。一方面，可以把所学的知识应用与实践当中;另一方面，可以积累工作经验，深入了解社会、适应社会，提高自身的各方面能力，对以后的就业大有裨益。但是由于我还是一名大一的学生，所学的专业知识十分有限，所以就选择了一家连锁蛋糕店，一方面可以接近自己的专业另一方面可以提高我的实战能力，为自己今后的学习做引导。通过数天的打工经历让长期处在校园的我对社会有了更直观的认识。

人们都说蛋糕店得有良好的环境，当我进入以后首先感受到的就是这一点，人家不仅蛋糕做的精致，练屋内的摆设都显得那么的高贵典雅，员工都以笑脸迎接顾客无论他们刚被老板批过，一切都是那么的精致，真如其店面设计所言。我的工作就是为顾客做导购、打包蛋糕以及顾客走后收拾他们卫生。没有真正工作之前，我觉得这些十分简单，但是到自己真正上岗之后，才体会到这其中的辛苦。第一就是工作时必须站着，一天下来要站7、8个小时，每天下班就觉得双腿酸痛。第二就是你要面对形形色色的客人，对你的沟通能力，人际交往能力甚至说销售能力都是一个很大的挑战。还有店里卫生的清洁，一天拖七八遍地是常事还有顾客走后的清洁，这个不像学校老师会将你的工作分配好，你不能等别人要求你去做你再去，有时你必须自觉的去做，而且要做到最好，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做人，以提高自已的能力!

实习的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是实习生活的全部吧。这次的实习生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。现在想来，这些天的实习生活，我收获还是蛮大的。我所学到的生活的道理是我在学校里无法体会的，这也算是我的一分财富吧。首先是明白了守时的重要性。工作和上学是两种完全不同的概念，上学是不迟到很多时候是因为惧怕老师的责怪，而当你走上了工作岗位，这里更多的是由于自己内心的一种责任。这种责任使我学会克服自己的惰性，准时走上自己的岗位。这对我以后的学习生活也是一种鞭策，时刻牢记自己的责任，并努力加强自己的时间观念。其次让我真实的体会到了合作的重要性。虽然我工作的地方只有几个人且都有分工，但是我们 经常互相帮助，这样不仅使工作快速完成，也使我们干的都很开心愉悦。而且我们店里和其他的蛋糕店虽然有竞争，但是适时的互相交流互相合作也推动了大家的进步。再次，这次实习的经历也让我的心理更加趋于成熟。在蛋糕店里每天面对形形色色的客人，重复着单调的工作。让从未涉世的我还是有那么一点点不适应的，但是坚持就是胜利。实习毕竟和在家是完全不同的概念，我们学会需要忍耐，需要学会承受，需要学会坚持。

通过这次实习，我发现了自己的不足之处，首先就是自己的沟通能力有待提高。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习的。以前实践的机会不多，使我与别人对话时不会应变。人在社会中都必须融入社会这个团体中，人与人的合作，能使事情完成的过程更加融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。其次就是在社会中要克服自己胆怯的心态。自己觉得困难挺多的、缺乏社会经验等种种原因往往使自己觉得自己很渺小，自己懦弱就这样表露出来。所以应该尝试着克服自己内心的恐惧。如有人所说的“在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。”当你克服心理的障碍，那一切就都变得容易解决了。战胜自我，勇于面对是关键，如某个名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”

除此我还了解到了老板对自己员工的要求，首先从诚信方面，为人要老实，不能投机取巧，贪小便宜，要脚踏实地。而且要求员工有忠诚度，不要想着这山更比那山高。 其次，老板都喜欢员工对自己的工作充满热情，有很高的兴趣，并能够持之以恒的进行全身心的投入，热爱工作。 再者是个人的修养方面，有自知自明，有责任意识，谦虚好学努力进取，有团队精神。而后就是技能，对自己的本职工作能够胜任，，有较强的学习能力并能够不断的进行创新，熟练掌握并能够运用适应自己的工作。 所以我们要学会提升自己的素质，要进行不断创新和发展，当然这不是一两句话就能够让人发展什么，但是这必须靠自己的努力，在日常生活中不断的积累经验，要脚踏实地对工作一如既往，切忌三心二意。 还有我们必须学会忠诚，这样企业才能好好的生存，有更大的发展。企业要求员工能够对自己忠诚，当然他们也会对自己的员工真诚以待。对工作认真负责当然是所有的老板对员工的最基本的要求，无论是在平时还是在工作中，认真负责是我们必须拿出的态度。很多诗歌的发生都是因为个人的责任意识不够，所以对什么事情我们都要与一个负责的态度，只有这样才能够对自己对企业对消费者做出最完美的答复，认真负责还是我们进入理想企业的入门权。同时我们要提高我们的学习能力，企业还要求员工能够是学习能力很强的人，他们至少能够是在工作中善于学习的，他们会抓住一点小小的机会，在此中才找得到出路。所以学习能力还是十分重要的，它不仅关系到现在在校大学生的出路，还关系到未来的工作状况，它甚至能够决定一个人未来的命运。这也就需要我们能够多多注意，它有可能是企业对我们的最低的要求，因为企业不可能要那些不会发展的人们的。

“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才 。所以我们要在要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题的能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力是需要依靠实践的经验和锻炼的。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。

这次暑期社会实践，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，使自己充分认识到了自己自身的优缺点。自己的意志也得到了磨练，在实践中我直接通过与顾客以及同时的交流克服了自己交际能力弱的缺点，学会了与人相处，提高了自己的自信心和对突发事件的应变能力，增长了自己的见识丰富了自己的人生阅历，使自己变得沉稳，成熟起来。也使我的综合素质得到了提高，思想更加成熟，希望以后还有这样的机会，让我得到更好、更全面的锻炼。在今后的学习生活中，我将摆正心态，正确定位，发奋学习，努力提高自身的综合素质，适应时代对我们的要求，做一个对社会有用的人。

**烘焙店导购工作总结10**

蛋糕店实习报告

为了提高自己的社会适应能力，及早树立自己的责任感，我选择了暑期进行实习。一方面，可以把所学的知识应用与实践当中；另一方面，可以积累工作经验，深入了解社会、适应社会，提高自身的各方面能力，对以后的就业大有裨益。但是由于我还是一名大一的学生，所学的专业知识十分有限，所以就选择了一家连锁蛋糕店，一方面可以接近自己的专业另一方面可以提高我的实战能力，为自己今后的学习做引导。通过数天的打工经历让长期处在校园的我对社会有了更直观的认识。 人们都说蛋糕店得有良好的环境，当我进入以后首先感受到的就是这一点，人家不仅蛋糕做的精致，练屋内的摆设都显得那么的高贵典雅，员工都以笑脸迎接顾客无论他们刚被老板批过，一切都是那么的精致，真如其店面设计所言。我的工作就是为顾客做导购、打包蛋糕以及顾客走后收拾他们卫生。没有真正工作之前，我觉得这些十分简单，但是到自己真正上岗之后，才体会到这其中的辛苦。第一就是工作时必须站着，一天下来要站7、8个小时，每天下班就觉得双腿酸痛。第二就是你要面对形形色色的客人，对你的沟通能力，人际交往能力甚至说销售能力都是一个很大的挑战。还有店里卫生的清洁，一天拖七八遍地是常事还有顾客走后的清洁，这个不像学校老师会将你的工作分配好，你不能等别人要求你去做你再去，有时你必须自觉的去做，而且要做到最好，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

**烘焙店导购工作总结11**

糕点、面包烘焙工个人年度总结

公司各级尊敬的领导:

本人xx于XX,5,11日经公司各级考核批准，进入xx食品公司从事烘焙工作。在过去的八个时间里，本人在xx食品公司从事得十分愉快、顺利。从中感谢各级领导的努力栽培和用心关怀。现于年底作出一份一年一度的年终工作总结表进行上交报告，望各级领导给出宝贵的意见!

本人于xx分店(xx加盟店)作烘焙师傅，在从事的8个月期间，感觉到公司的设备无论是在软件还是硬件方面都得到十分完善的`配置。拥有全国第一条日产量达到十万只月饼的生产线，以及全自动化机械配控等先进设备。现公司旗下拥有七十多间连锁店，就职员工1500多名，占地面积达到七千多平方米…于XX年被评为全国四星级旅游文化景点和非物质文化遗产称号。

在过去八个月的工作期间，本人每个月份都对门店(xx加盟店)的产品质量和业绩进行了详细登记和记录。从五月份的冻包出炉总额到十一月份冻包出炉总额进行相比较，期中五月份的冻包出炉总额23750元、六月份25780元、七月份24068元、八月份26560、九月份22567元、十月份27748元、十一月份27950元;平均每个月业绩增长百个六分点。

综合以上的总结，本人对公司提出以下几点见议，望指点:

一:在冻包运输方面，希望公司能够更完整地提升产品的质量和形象保障。例如:香芋包、叉烧包、咸水角往往出现破皮漏馅现象。

二:对各产品进行标识登记和形象记录。例如:每种冻包表面作一个形象记号，使捡包者更清晰更快捷地辩认出每个产品名称。

三:定时定期推出一些新产品，令顾客感觉到新鲜感。

四:实行更多优惠数施，鼓励员工大胆创新和努力工作。

**烘焙店导购工作总结12**

烘焙企业管理制度 劳动纪律

一、全勤及全勤奖

员工月内无迟到、早退、未经批准的工作时间离岗、旷工及各种请假的、被认为全勤，并获得当月全勤奖。

注：上述“迟到”指迟到次数少于二次(含二次)，且每次低于15分钟。

二、休班

按照企业各岗位规定休班或补休.三、迟到(早退)迟到(早退)一次，不大于5分钟，口头警告一次，处罚10元； 迟到(早退)一次，不大于15分钟，口头警告一次，处罚20元；

迟到(早退)一次，超过30分钟(含30分钟)，警告一次，处罚50元，元全勤奖； 一个月内迟到二次，警告一次，超过二次作记过一次处罚100元(不另收迟到罚金)。

四、旷工

未请假无故不上班或请假未经批准及无故在上班期间未经允许擅自离岗60分钟(含60分钟)以上者，均视为旷工，旷工一次记过一次，处罚80元，旷工二次记大过，罚款300元，旷工三次除名。

五、请假

1、提前一天向店长申请，经店长同意后方可休假，店长权限范围2天，如需增加天数，需在向店长申请同时向企业人力资源部门申请，休假员工无全勤奖。

2、病假

执县级以上医院诊断证明并书面申请，休假者无全勤奖。

3、探亲假

工作满一年，继续同企业签订劳动合同的外地员工，可享受10天探亲假，探亲假期间无工资，有全勤奖。

**烘焙店导购工作总结13**

紧张与忙碌的\_\_年即将过去，我们也将用新的面貌与姿态来迎接\_\_。回顾与酒店共同走过的这一年来，我是收获多多体会多多呀。不管处在哪个岗位，我都是尽职尽责、恪守本份、坚持原则。我相信平凡的岗位也能做出不凡的事业，同时也是对我的一种历练，所以我的努力与付出得到了肯定。在这里借此机会感谢酒店领导对我的信任，给我机会担任客房部主管一职。虽然有压力但动力十足。为了明年工作能更好的进行，现将本年度工作做以总结，同时也将明年的工作进行计划。

我被调客房工作时间不是太长，因为是从零起步所以工作没做出太大成绩。首先严格按上级领导下达的各项工作指令进行工作，其次在实际工作中进行学习，总结经验。

1.卫生;严格执行查房制度并记录检查结果。保证客房卫生第一。

2.设施设备;检查客房客用设备，发现问题及时与工程部联系。

3.物品管理与成本控制;控制物资并做好物品回收，加强员工节约意识。

4.人员管理;坚持原则，秉公办事;关爱员工，把员工当成自己的亲人朋友。

明年的工作计划;

1.配合上级领导完成各项工作指标，做好管理工作。

2.通过培训，强化员工的服务技能与服务意识。提高员工的工作效率.

3.加大客房质检力度，保证卫生与服务工作不出问题。

4.加强布草管理，每月清点数目，做到心中有数，发现问题及时处理。

5.利用空闲时间努力学习，熟练掌握客房服务技能与业务知识。

以上是我的工作总结与计划。具体工作要落实到实际工作中去。不能按步就班，要想稳中求胜，就得不断学习，不断创新。

**烘焙店导购工作总结14**

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。

**烘焙店导购工作总结15**

新鲜的糕点是现代人们的最爱，已经成为一种时尚的生活趋势。在我们所有伙伴的共同努力之下，我们店的销售是名列前茅的。作为一个店员，我们每天按时上下班，并且对这么长的工作经历作出以下几点总结

>1、 要有良好的专业知识做后盾

蛋糕的口味直接来自制作过程中对原材料的选择和搭配，以及制作的时间，原材料的选择是最关键的要给员工做好培训和品尝，要对我们的产品有信心，喜欢我们的产品。对于产品的口味，适应人群，保质期，原材料要有充分的了解。

>2、要有贴心的服务态度做销售

用心去观察每一位顾客，用心去与顾客交流，了解他们的需求才能做好销售。我们积极主动的为顾客服务，尽可能的满足并超越顾客的需求，不断的强化服务意识，并发自内心的微笑和礼貌的文明用语，让进店的每一位顾客都能感受到你，留住老顾客，更应该去吸引新的顾客。

>3、陈列要美观，大方

现在的年轻人总是喜欢一些新奇的东西，我们的产品好吃更要体现的是产品品质与档次，陈列是突出主推品，并有专人介绍品尝，形成一种气氛。

>4、团队协作

团队协作很重要，我们每个人都能有个明确的目标，在自己的岗位发挥一定的作用，我想没有什么产品是我们卖不掉的。这样我觉得给顾客的感觉也很好。

以上就是我的工作总结，面对以后的工作，我会以更加饱满的热情去对待。为我们店奉献自己的一份力量

**烘焙店导购工作总结16**

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的20\_年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、充满希望和激情的20\_年。

一转眼，一年马上就过去了，在今年的工作中，付出了很多努力，在自己的工作岗位上也取得过好成绩。像6店的断码销量条数一直都是几个店当中最好的，22店的销量数也在不断的上升，对与每个月的断品种更是非常的关注，每个月都能完成任务。对与店面的一日工作流程及公司基本规章制度都在严格的执行中，店面的员工稳定性也比较强，平均都在公司工作了一年以上了，对公司也是比较认可的。

但还是没有用100%的心去工作，所以感到非常惭愧，今年整体来说店面业绩没有完成30%，销售单价虽然比去年是上升了40%，但整体条数只上升了16%。

回顾这一年以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养；感谢领导给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多的销售和沟通管理技巧，并顺利的为下一步的公司发展迈出了第一步。其次感谢我的这个团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他/她们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

通过今年来不断与公司销售管理模式进行磨合，我也更加的认识到了，一个做销售店长的知识面、社交能力和熟悉产品知识技巧决定了一个店长及销售人员的销售能力。为此，通过这么久的工作积累。我认识到自己现有的不足和长处。现将全年来的工作和感受总结如下：

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

1、销售工作最基本的顾客维护量太少。记载的贵宾顾客有626个，其中有389个老贵宾今年一年没消费过，加上办过贵宾就来消费一次的概括为100个，从上面的数字上看我们基本的维护工作没有做好。没能及时的了解贵宾不来的原因。导致销售量也不是太理想。

2、沟通不够深入。员工销售在与顾客沟通的过程中，没能把我们产品的价值十分清晰的介绍给顾客，只是意味的在纠结价位提升，没能说出产品的价值。也没了解顾客的真正想法和购买意图；对顾客提出的疑义没能及时给予完美的解答。

3、工作每天/每月没有一个明确的目标和详细的计划。没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4、对店面要求也不严格，特别是门岗这块，站岗不及时，在员工面前缺少说服力，没有起到号召力的作用。工作责任心和工作计划性不强，这些问题都是下一步需要尽快改进的。

5、因为个人不够勤快、没有严格要求自己，所以没有好好的关注库存销量。现在就开始改进这一系列的问题。

以上是自己做的好的及不好的和需要改进的问题，望领导给予监督，帮助和提宝贵意见。

**烘焙店导购工作总结17**

这是我大学毕业后参加的第一份工作，对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽然天气寒冷，但我毅然踏上了社会实践的道路。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，从而找出自己的不足和差距所在。

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在实践的这段时间内，我帮忙分挑面包，调配饮料，开发票等，感受着工作的氛围，这些都是在学校里无法感受到的，而且很多时候，我不时要做一些工作以外的事情，有时要做一些清洁的工作，在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉地去做，而且要尽自已的努力做到最好，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。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!

在这次实践中，我感受很深的一点是，在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到;而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢?这是社会与学校脱轨了吗?也许老师说得对，虽然大学生生活不像踏入社会，但是总算是社会的一个部分，这是不可否认的事实。但是有时也要感谢老师孜孜不倦地教导。作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。回想这次实习生活，我学到了很多，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很大的提高。

**烘焙店导购工作总结18**

转眼间，我在的xxx蛋糕店也已近工作了不短的时间了。回顾这段日子，在过去的工作中收获颇丰的同时，我也认识到了很多关于工作方面的事情。如自身在工作中的问题，但也同样学会了很多关于工作的经验。

总的来说，在这几个月来，我已经熟悉了在的xxx蛋糕店的工作，并也在工作经验方面有了不少的提升。现对这段时间来的工作情况总结如下：

xxx蛋糕店，作为烘焙食品的售卖店铺，主要出售的都是一些面包、饼干以及各类蛋糕甜品的商品。我作为店员，在工作方面，主要负责店面的管理以及收银工作。

在工作方面，我主要的任务就是在工作中不时的整理店内的产品和摆放，并及时的接待好顾客，完成结账工作。

在这份工作中，我通过在工作中的积极学习与累积，深刻的认识到了微笑与热情是工作中最好的技巧。通过在工作中不断的提升自我的交流能力，我自身也变得越发的善谈，并能在工作中更好的我顾客们服务。

但在工作了一段时间后，我在工作中的一些问题就显露了出来：

>一、工作中注意力的问题

经过了这么久的工作字后，我深刻的认识到店铺管理真的是一个非常需要耐心的工作，在工作中，我总是容易会在没有顾客的时候就走神溜号。但这也往往会导致有顾客到来的时候我无法第一时间做出回应，降低了大家对xxx的印象。并且，也曾因为此时在工作中被领导批评过。

>二、对店内的管理不够成熟

在过去的很多时候，领导总能从我身边的一些基本工作中找出问题。而在这些问题方面，我不得不承认，是我自身没能将工作做好！但在一次次的批评和改正下，我也认识到了一些店面管理的敲门，尽管现在仍然不能算是完美，但已经管理的有馍有样了。

>三、服务方面有待改进

作为一名肩负收银的店员，一开始工作的时候，其实我并没有对自身的服务有太多的要求。很多时候，也仅仅只是带着微笑服务而已。但很快我也认识到这一点的错误，并开始在工作中渐渐的改进自己。

总结自己这段时间的工作，尽管没能做到最好，但我也有了很大的进步，我相信只要继续努力下去，我一定能将这份工作完成的更好！

**烘焙店导购工作总结19**

转眼之间，一年的光阴又将匆匆逝去。回眸过去的一年，在\_\_\_\_\_\_糕点、面包烘焙工工作岗位上，我始终秉承着“在岗一分钟，尽职六十秒”的态度努力做好糕点、面包烘焙工岗位的工作，并时刻严格要求自己，摆正自己的工作位置和态度。在各级领导们的关心和同事们的支持帮助下，我在糕点、面包烘焙工工作岗位上积极进取、勤奋学习，认真圆满地完成今年的糕点、面包烘焙工所有工作任务，履行好\_\_\_\_\_\_糕点、面包烘焙工工作岗位职责，各方面表现优异，得到了领导和同事们的一致肯定。现将过去一年来在\_\_\_\_\_\_糕点、面包烘焙工工作岗位上的学习、工作情况作简要总结如下：

一、思想上严于律己，不断提高自身修养

一年来，我始终坚持正确的价值观、人生观、世界观，并用以指导自己在\_\_\_\_\_\_糕点、面包烘焙工岗位上学习、工作实践活动。虽然身处在糕点、面包烘焙工工作岗位，但我时刻关注国际时事和中央最新的精神，不断提高对自己故土家园、民族和文化的归属感、认同感和尊严感、荣誉感。在\_\_\_\_\_\_糕点、面包烘焙工工作岗位上认真贯彻执行中央的路线、方针、政策，尽职尽责，在糕点、面包烘焙工工作岗位上作出对国家力所能及的贡献。

二、工作上加强学习，不断提高工作效率

时代在发展，社会在进步，信息技术日新月异。\_\_\_\_\_\_糕点、面包烘焙工工作岗位相关工作也需要与时俱进，需要不断学习新知识、新技术、新方法，以提高糕点、面包烘焙工岗位的服务水平和服务效率。特别是学习糕点、面包烘焙工工作岗位相关法律知识和相关最新政策。唯有如此，才能提高\_\_\_\_\_\_糕点、面包烘焙工工作岗位的业务水平和个人能力。面包烘焙工工作岗位工作有关业务知识，并总结吸取前辈在\_\_\_\_\_\_糕点、面包烘焙工工作岗位工作经验，不断弥补和改进自身在\_\_\_\_\_\_糕点、面包烘焙工工作岗位工作中的缺点和不足，从而使自己整体工作素质都得到较大的提高。

回顾过去一年来在\_\_\_\_\_\_糕点、面包烘焙工工作岗位工作的点点滴滴，无论在思想上，还是工作学习上我都取得了很大的进步，但也清醒地认识到自己在\_\_\_\_\_\_糕点、面包烘焙工工作岗位相关工作中存在的不足之处。主要是在理论学习上远不够深入，尤其是将思想理论运用到\_\_\_\_\_\_糕点、面包烘焙工工作岗位的实际工作中去的能力还比较欠缺。在以后的\_\_\_\_\_\_糕点、面包烘焙工工作岗位工作中，我一定会扬长避短，克服不足、面包烘焙工工作岗位相关知识、发奋工作、积极进取，把工作做的更好，为实现中国梦努力奋斗。展望新的一年，在以后的\_\_\_\_\_\_工作中希望能够再接再厉，要继续保持着良好的工作心态，不怕苦不怕累，多付出少抱怨，做好糕点、面包烘焙工岗位的本职工作。同时也需要再加强锻炼自身的糕点、面包烘焙工工作水平和业务能力，在以后的工作中我将加强与\_\_\_\_\_\_糕点、面包烘焙工岗位上的同事多沟通，多探讨。要继续在自己的工作岗位上踏踏实实做事，老老实实做人，争取为\_\_\_\_\_\_做出更大的成绩。

**烘焙店导购工作总结20**

下文为大家分享酒店烘焙师工作总结范文，文章主要对工作进行了六方面的总结，接下来让我们一起来看看吧~ 不知不觉间我已经在上海松江开元名都大酒店上班都快半年了，从最初的陌生到现在的熟悉，从最初的一无所知到现在的自己独立做事，这些都与师傅的关心和同事们的潜移默化的影响是分不开的。仔细回想这半年的酒店生活，心里也颇为不平静。我们来自全国各地，为了共同的目标在酒店里做，不能不说这个来之不易的缘份，在这样一个相互学习，共同分享的氛围里，我们都在为自己的目标奋斗着

孔子说，学而不思则罔，思而不学则殆。仔细回味我工作的点滴，主要是以下问题要进行深刻的反省：

1)既然我们选择了做技术，就要想尽各种办法把自己的技术提高，有了过硬的技术，才是我们立足的根本，否则就没有底气，专业技能不过关，别人就不会看重你!干一行，爱一行，只要自己喜欢，就要把他做到极致，全心全意地为之而奋斗，形成自己的王牌。

2)方法很重要。我们明确了方向，就是要注意学习的方法。首先按照师傅的要求做，不懂得地方就要刨根问底，不耻下问，然后自己要实际操作，多思考为什么，勤于记笔记，善于总结。形成学习---实践---再学习---再实践的套路。养成勤劳的习惯，用心去做，勤动脑筋，善于运用统筹方法。正确每做一次都比上一次有进步，多动手，多去做，不怕苦不怕累，与困难作斗争。做的次数多了，质量就会提升，这就是量变到质变的转化。

3)团结的重要性。我们在国庆长假就可以体会到，如果不是大家的通力合作，相互帮助，那样大的工作量真的很难个体单独完成，个人的成长离不开集体的力量，没有优秀的团队，就不会有先进的个人!虽然很忙很累，但是我们大家很开心，时间也过得特别快，感觉更加充实。4)要有超强的自信心。在工作中没有必要灰心丧气，我们可以取长补短，每个人都有自己的特长，没有必要那么不自信，更要有勇气，敢于挑战，要热忱，青春就是有活力，敢想敢干，树立起目标，一周一周的去实现他，及时发现自己的不足，及时地去追踪，每天进步一点，日积月累，就是大的进步，坚持，就是要坚持，坚持的力量是十分强大的。

5)加强外语的能力，在忙碌之余的闲暇时间，看看英语，记忆一些词汇，背诵些经典段落，这样还可以提高沟通的能力。真的，一个人的会说话能力也是职场很重要的能力之一。记得一个清华大学的员工厨师，自己学习外语还考了托福，真不能不说后天的努力也可以改变自己的命运吧，他就是英语神厨-----张立勇先生的感人事迹。6)除了在酒店工作以外，多看看其他地方的出品，多想想为什么，想在烘焙比较发达的地方，台湾，日本，法国的烘焙资讯很丰富，我们可以看看充实一下知识的结构，还有些大师在这里有他们的直营店，个性而又递到的出品更是我们学习的绝佳之地。

**烘焙店导购工作总结21**

我们将迎来崭新的一年，虽过去但却不能忘记，在过去的一年里，我们究竟做过哪些具体有益的工作?又有哪些工作我们做的还不完善?我们又从哪些事件中得到启发等等?为了在20--年开创一个好的局面，更为了比20--年工作做的有进步，我们应该未雨绸缪，总结20--年工作经验，吸取教训，推动下一年的工作开展。

我们宾馆客房部完成了以下工作：

2、为了给客人创造一个卫生舒适的环境，楼层严格按照酒店卫生标准，每走一客进行布草更换，杯具、卫生间坚持消毒;在设备设施的维护与保养方面，对客房墙面进行了全面清洗，保持地面的光亮;采取节约成本的措施，如把报损布草缝补好进行利用等。

3、为确保客房出售质量，严格执行《三级查房制度》。酒店的主营收入来自客房，从事客房工作，首当其冲的是如何使客房达到一件合格的商品出售，它包括房间卫生、设施设备、物品配备等，为了切实提高客房质量合格率，我部严格执行“三级查房制度”，即员工自查、领班普查、主管抽查，做到层层把关，力争将疏漏降到最低，并且还增加了《返工单》分析和《主管查房记录》，对客房各项指标的检查用数据来反映存在的问题更直观，据统计，我部在08年客房质量达标率为98%。

4、开源节流，降本增效，从点滴做起。客房部是酒店的主要创收部门，同时也是酒店成本费用的一个部门，本着节约就是创利润的思想，我部号召全体员工本着从自我做起，从点滴做起，杜绝一切浪费现象，同时在员工技能考核中，节能也做为考核项目，目的是加强员工的节能意识，主要表现在：

①管家部一直要求员工回收客用一次性低值易耗品，如牙膏可做为清洁剂使用，牙刷、梳子回收后可卖给废品收购站。

②每日早晨要求对退客楼层的走道灯关闭，中班六点后再开启;查退房后拔掉取电牌;房间空调均在客人预抵前开启等等节电措施，这样日复一日的执行下来，为酒店节约了一笔不少的电费。

③为了做好物品的成本控制，客房物管针对酒店给部门下发的预算指标，对各管区的物品领用进行了合理划分，各管区每月申领的物品均有定额，且领货不得超出定额的85%，如确因工作需要需超出的，必由部门经理批示后方可领取，且客用品领用责任到人。

5、坚持做好部门评优工作，努力为员工营造一个良好的工作氛围。部门以《优秀员工评选方案》为指导，各部门坚持每月评出1名优秀员工，进行物质上的奖励并贴照片以公示，并在《内部资讯》上公布，以激发员工的工作热情，充分调动他们的主动性、自觉性，从而形成鼓励先进，鞭策后进的良性竞争局面，避免干好干坏一个样。为了使管家部的管理工作更加规范化和更具创新力，充分发挥领班真实的管理水平，并以带动班组员工工作积极性为主旨。

6、确保查退房及时、准确。保证查房及时性、准确率高一直是我部的一大难点，如果做得不好，不仅给客人留下不好的印象，而且会给酒店带来经济上的损失。我们通过不断摸索，根据酒店入住的以会议团、旅游团为主的特点，在没有确切退房时间的情况下，我们会主动找有关负责人或向总机打听有无叫醒时间，了解客人的叫醒时间后来推算客人的退房时间，提前做好人员安排，每次接到第二天退房量大、且较集中时的通知，中班员工都主动留下和夜班员工一起查房，同时还要继续当日的工作，工作非常辛苦，但这样避免了客人投诉办理退房时间长，也确保了查房的及时准确性，员工豪无怨言，据统计，今年查退房及时、准确性较去年有了明显提高。但有些退房上的问题，还未能与前收达成共识，但本着维护酒店利益为原则我们还将继续努力5、设施设备维保计划落实到位。按照工作计划，今年大型的维保计划在淡季时节落实，虽然小规模、小范围的设备保养我部各个管区都在做，如大堂地面的保养、客房不锈钢制品抛光、马桶水箱清洁、热水壶除垢等，客房部的清洁与维护范围相当广泛，各项设施设备种类繁多，但是我们切实按照酒店领导的指示，都认真定期完成了全年的“三材”维护和保养。

我站在客房部领班职位上对工作上有以下计划：

1、在培训方面，希望部门陆续出台及更新了相关规章制度、管理手册、培训手册、消防档案、卫生档案、应急方案、节能方案等，针对员工工作效率和工作质量，在标准上制定了相关硬型明文规定，如：查房时间、对客服务时间、工作量、卫生标准、清洁时间、清洁标准等等，还针对宾客历史投诉，整理出了许多案例，不断的给员工进行理论培训，并且通过部门每月自发出钱组织的部门活动剩余的资金来组织了相应的技能大赛，以奖励在技能大赛中基本功扎实的员工，以留住更多的优秀员工，鼓励全员争当部门骨干，但是为了不影响员工的休息，部门培训又制定了相应的措施，在培训周期，每周培训不得超过两天，每次培训不得超过两个小时，以确保员工的正常休息，不影响员工的情绪。

2、在人员方面，部门员工来自市内各地方，其中2/3的员工都是已婚转台，年龄普遍偏大，为了增强部门员工的凝聚力，避免员工因家庭生活等影响工作，部门基本上坚持每个月或每个季度组织活动一次，让员工体会到我家宾馆就象是自己的家一样的温暖。

3、在工作方面，针对酒店常住客较多、续住率高的现象，建议由各部门收集宾客意见，由前厅制订一系列的“常住客卡片”，登记宾客相关信息，提高个性化、特色化服务，给客人留下深刻美好的印象，利用客人的宣传作用、口碑效应，增加酒店的美誉度。另外布草报废率逐渐攀高，协调洗涤公司拟定相关措施，提高洗涤质量，加强员工的思想品德教育和操作技能培训，减少报废率，将可重复修改使用的布草及时联系洗涤公司或相关单位进行修改使用，附带零五年客房布草报废赔偿签免调拨明细表，建议于三月份开始追购酒店所需备用布草，以避免布草短缺，不能及时出租客房现象。

4、在管理方面，对于员工的管理多采用刚柔并济的手把手说教方式，提高自身亲和力，拉近与员工之间的距离，多组织部门活动和相应的技能比赛，培养部门更多的骨干力量，提高员工对酒店的忠诚度。

5、在客房部维修和维护方面，加强与工程部门之间进行沟通和协调，针对客房部分工具和对客服务设施出现的老化情况，多与供货商进行沟通，加强维护力度，计划性定期安排专人维护保养工作。

6、在个人方面，不断充实自己，提高自身综合能力，加大部门员工的培训力度，确保客房服务质量和卫生质量，让客房整体水平提高一个台阶，加强轮岗培训，培养部门多面手，避免人员流失影响部门正常运转。

20\_\_年任重而道远，机遇与困难并存，目标与现实之差距，都要我们去面对，去迎接挑战。在酒店领导的细心指导和客房全体员工的共同努力下，我家宾馆的成绩上升了一个新的台阶。在此我们仍然存在许多不足之处，缺乏与前厅、公关营销、工程方面的沟通协调，做好计划性控房维护保养和清洁工作，没能确保客房出租的及时性，并且应当多走访鄂州市同档次酒店，不断吸取同行的经验，对部门进行有效整改。本人会切实按照酒店领导的指示，号召部门全员团结拼搏、努力工作，将客房工作更上一层楼。在努力的同时，我也希望我家宾馆和上级领导能够相信和支持我们给予我们员工更多的配合和一个提升自己能力的平台从而能更好的为宾馆服务和工作。

**烘焙店导购工作总结22**

在我们所有伙伴的共同努力之下，我们店的销售是名列前茅的。作为一个店员，我们每天按时上下班，并且对这么长的工作经历作出以下几点总结：

>一、 要有良好的专业知识做后盾

蛋糕的口味直接来自制作过程中对原材料的选择和搭配，以及制作的时间，原材料的选择是最关键的要给员工做好培训和品尝，要对我们的产品有信心，喜欢我们的产品。对于产品的口味，适应人群，保质期，原材料要有充分的了解。

>二、 要有贴心的服务态度做销售

用心去观察每一位顾客，用心去与顾客交流，了解他们的需求才能做好销售。我们积极主动的为顾客服务，尽可能的满足并超越顾客的需求，不断的强化服务意识，并发自内心的微笑和礼貌的文明用语，让进店的每一位顾客都能感受到你，留住老顾客，更应该去吸引新的顾客。

>三、 陈列要美观，大方

现在的年轻人总是喜欢一些新奇的东西，我们的产品好吃更要体现的是产品品质与档次，陈列是突出主推品，并有专人介绍品尝，形成一种气氛。

>四、 团队协作

团队协作很重要，我们每个人都能有个明确的目标，在自己的岗位发挥一定的作用，我想没有什么产品是我们卖不掉的，这样我觉得给顾客的感觉也很好。

以上就是我的工作总结，面对以后的工作，我会以更加饱满的热情去对待。为我们店奉献自己的一份力量。

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！