# 奶茶店月工作总结(合集31篇)

来源：网络 作者：梦回江南 更新时间：2024-07-21

*奶茶店月工作总结1也许，在外人看来，收银工作很简单，事实上，这工作琐碎繁多，在这说长不长说短不短的五个月里，我发现要做好一项工作，心态必须调整好，无论工作是繁重还是清闲，要用积极的态度去完成我们的每一份工作，而不是去抱怨；当犯错的时候，要想...*

**奶茶店月工作总结1**

也许，在外人看来，收银工作很简单，事实上，这工作琐碎繁多，在这说长不长说短不短的五个月里，我发现要做好一项工作，心态必须调整好，无论工作是繁重还是清闲，要用积极的态度去完成我们的每一份工作，而不是去抱怨；当犯错的时候，要想尽一切办法去弥补过失，而不是逃避。要说的是，现在服务行业的薪水一般都是底薪加提成的，也就是说，在店内光顾和消费的顾客越多，自己的工资也高，这算是鼓励大家埋头苦干，加班加点也愿意坚持的动力所在。

作为一个初出茅庐的新人，我在工作中难免有犯错的时候，好在主管、店长和同事也没有很责怪，反而给我安慰和鼓励，有一位老员工在我手足无措的时候安慰我和开导我，让我不要太紧张，让我放放轻松慢慢来。闲下来的时候她和我说，每个人都有第一次，不是谁一开始做一项工作就很熟练的，她一开始也和我一样不知所措的，但还是这样过来了。我听了之后，心定了很多，压力也小了一些。这让我非常感动。其实每天都重复着同样性质的工作都难免会不耐烦和出现错误，这就得看怎么正视工作态度这个问题了，我连续几天工作下来多少是有些不耐烦，工作熟练之后也出过错误，只是还好错误的地方并没多大影响。感谢一位老资历同事告诉我，不管在哪种环境，都要记住三点：

**奶茶店月工作总结2**

不知道从什么时候开始，我对奶茶这一类饮品非常的感兴趣。一开始我想的是，多去学习一些奶茶文化，然后希望将来自己也能够成为一个合格的奶茶人。我想通过自己的学习，为自己树立起一个更有意思的形象，我喜欢饮品，更喜欢做饮品的那种感觉，在设计和创造新产品的时候，我觉得是最有成就感的，尤其是发明了一种口味更好的饮品时，我觉得这简直就是对我最大的褒奖。所以这一年的工作中，我一直都坚持着自己的初心，在研发新产品和做产品的时候，保持着非常高的警醒度和责任感，不敢丝毫的松懈，并且也得到了一个好的结果。

**奶茶店月工作总结3**

在两个月工作中，初期熟悉公司技术，钻研项目业务，配合项目组完成阶段性的任务。

从主要职责具体上讲：

1、负责时代项目的模块编码工作，完成功能应符合设计的功能及性能要求，符合部门相关规范

在时代项目组基本完成了公告管理模块，与部分特配单模块，正在进行主界面菜单的完善与更新；

在地质调查局项目组，完成了审批与全文搜索功能，与修洪海经理共同完成远程数据库同步更新功能，与贾俊奎经理完成了CMS站点远程实时更新功能；

所完成功能符合设计的功能与性能要求，符合规范。

2、负责对所分配模块的单元测试，同时应配合测试人员进行系统集成测试

所作模块完成时，先做测试，然后提交组内测试人员集成测试，遇到错误能够及时修改。

3、协助实施人员进行系统实施，并在项目经理的组织下进行问题的修改

还没有实施任务。

4、负责编写相关模块的开发文档，文档应符合部门的开发文档规范

能够根据模块编写开发文档，基本符合部门开发规范。

5、完成上级交办的其它工作

能够及时完成上级交办的其他工作。

从工作要求上讲：

1、自觉遵守公司各项规章制度，认真完成工作，遵守员工守则；

2、努力学习、掌握并能熟练应用岗位相关业务知识，以饱满的工作热情、积极的工作态度投入到工作中，按要求完成岗位工作；

在工作中，做到努力学习不懂就问，及时与项目组同时之间的沟通，避免失误。工作热情高，不迟到不早退，能够按要求完成岗位工作；

3、高度的责任感和良好的团队合作精神；

在工作中敢于承担压力，有责任感。与同时之间关系融洽。共同合作完成本职工作。

4、对公司外部的工作要高度保持公司形象，对公司内部的工作要高度保持部门的良好形象；

能够做到维护公司形象，与部门形象，有主人翁意识；

5、按公司要求提交周报、完成各种公司流程。

可以按公司要求提交给上级部门周报，做事安公司流程规章制度；

6、按时提交项目阶段性成果。

基本能够及时按质按量完成项目阶段性成果；

以上是我试用期的工作总结，还有技术与能力还有很多地方需要改进，需要加强。以后会多多学习，多多提高。努力工作。为公司尽一份自己的力量！

**奶茶店月工作总结4**

时间总是转瞬即逝，转眼我来到\_\_已近\_个月时间，我的收获也随着时间的前进而增长不少。入职以来，我努力适应工作环境和前台这个崭新的工作岗位，认真地履行了自己的工作职责，较好地完成了各项工作任务。现将这\_个月以来的学习、工作情况小结如下：

一、努力学习、努力适应工作

作为一个外地人，刚加入这个多半是\_\_人的工作环境中，在语言和工作流程方面有些不习惯和生疏，多亏了领导和同事的耐心指导和帮助，让我在较短的时间内基本熟悉了前台的工作内容以及公司各个部门的职能所在。也让我很快克服了外地人的自卑心理，融入到\_\_集团温暖的大家庭中。

前台的一言一行都代表着\_\_集团公司，接待来访的客人要以礼相迎，接听和转接电话要态度和蔼，在完成各项工作时要认真仔细，对待同事要虚心真诚……点点滴滴都让我在工作中学习，在学习中进步，收益匪浅。

二、努力做好前台本职工作

我自己认为要做好前台服务工作，光有良好的意识还不够，还必须学习相关的专业知识，避免好心办坏事。如业余时间认真学习礼仪知识，公共关系学。了解在待人接物中必须要遵守的礼仪常识，包括坐姿、站姿、说话口气、眼神、化妆、服饰搭配，以及回答客户提问技巧等等。努力加强理论知识，尽量做好实践工作。

三、加强与公司各部门的沟通

在多了解公司的发展状况和各部门的详细工作内容，有了这些知识储备，一方面，能及时准确地回答客户的问题，准确地转接电话。另一方面，如果知道某个部门没人，会提醒来电方，并简要说明可能什么时间有人，或者在力所能及的范围内，简要回答客户的问题，同时也能抓住适当机会为公司作形象宣传。做好公司部门和客户沟通的桥梁。

四、拓展自己的知识面，不断完善自己

\_个月的工作也让我产生了危机意识，工作中会接到一些英文的传真和资料，也会有一些客户打来比较专业的咨询电话，所以单靠我现在掌握的知识和对公司的了解是不够的，我想以后的工作中也要不断地给自己充电，增长自己的知识，减少工作中某些专业技能的欠缺和失误。出入职场，在出现一些小差错时，受到了领导指正，但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。

这段工作历程让我学到了很多，比如自信、保密意识等，都增长了不少。同时也感悟到了很多，觉得趁自己还年轻，应该赶紧多学点东西，才有立足之地。再看到公司地迅速发展，我深感骄傲，在今后的工作中，我会努力提高自我修养和内涵，弥补工作中的不足，在新的学习中不断的总结经验，用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，发挥自己的潜力为公司的建设与发展贡献自己的力量!

**奶茶店月工作总结5**

来到奶茶店工作已经差不多一年了，当初进入奶茶店工作时，我的初心也非常的简单，那就是我自己本身喜欢奶茶，平时是一个特别喜欢喝奶茶的人，我也喜欢奶茶这种文化，来到我们奶茶店工作之后，我也对奶茶又一步加深了。对于这一年的工作，我想对自己的表现和工作进行一次总结。

一、最初的初心

不知道从什么时候开始，我对奶茶这一类饮品非常的感兴趣。一开始我想的是，多去学习一些奶茶文化，然后希望将来自己也能够成为一个合格的奶茶人。我想通过自己的学习，为自己树立起一个更有意思的形象，我喜欢饮品，更喜欢做饮品的那种感觉，在设计和创造新产品的时候，我觉得是最有成就感的，尤其是发明了一种口味更好的饮品时，我觉得这简直就是对我最大的褒奖。所以这一年的工作中，我一直都坚持着自己的初心，在研发新产品和做产品的时候，保持着非常高的警醒度和责任感，不敢丝毫的松懈，并且也得到了一个好的结果。

二、坚持的“信心

我喜欢这个行业，所以我也有很大的热情，更是有很大的决心。一开始我并不知道其实很多饮品做出来都非常的简单，或许是我把这个行业想的太复杂了。所以进来之后我也震惊到了。确实做出一款好的产品是一件很简单的事情，但是这其中的尺度也是很重要的。而企业的文化更是非常重要的，尤其是做奶茶这一个行业，如果没有自己的口碑，或者是没有实质内容的话，产业极其容易就倒闭，所以在我就职的这段时间里，我也意识到还是要去坚持，要去把握好工作中的各个尺度。我也相信自己有这样的决心和信心坚持下去！

三、热爱的决心

做一份工作，如若没有一份决心，或许我们对这份事业就不会长久。虽然一开始我确实是因为自己喜欢喝奶茶才选择这个行业，但是当我真正走入了这个行业的时候，我发现其实有更多我没有发现的东西，比如说在产品的创造上，营销方案上等等，还有太多我不知道的部分。就目前而言，我仍是一个新人，我也相信未来的时光，我一定可以把自己的这份热爱坚持下去，把这一份决心当做生活中的动力，好好把握，好好创造，把自己的工作做好，把我们奶茶店的荣誉搭建起来！

**奶茶店月工作总结6**

（1）接受店长和助理指派的工作，全权负责本区域的服务工作。 （2）礼貌地问候顾客，接受顾客订单、结账。

（3）负责工作台，并在销售过程中随时保持其整洁。 （4）熟悉本奶茶店供应的产品类别，做好推销工作。 （5）按本奶茶店的标准为顾客提供尽善尽美的服务。

（6）经常检查奶茶店设施是否完好，及时向有店长汇报营业设备的损坏情况。

（7）营业结束时，协助团队搞好奶茶店卫生，关好电灯、电力设备开关，锁好门窗、货柜。

**奶茶店月工作总结7**

不知不觉中，我从入职至今已快三个月了，这几个月里，在领导和同事的匡助下，我对工作流程了解很多，后来又经由培训，又使我了解了以“以情服务、专心做事、务实高效、开拓进取”为核心的企业文化及各项规章轨制。

1、以情服务、专心做事。

工作中我对来访的客人以礼相待，保持着热情，耐心地匡助他们，对他们提出的题目自己不能回答时，我向领班、老队员请教后，给予解答；工作中时刻想着自己代表的是公司，对处理违规违纪的事情都是做到‘礼先到’，不摆架子，耐心地和他们沟通，于他们谈心，避免和他们矛盾，影响公司形象。

2、遵守轨制、敢抓敢管。

奥特莱斯、四楼影院施工期间，我按轨制、按程序对工人进行治理，天天对进出的职员、货物进行严格的检查，以免可疑职员进入、公司财物被盗；对于那些安全措施不到位的，好比：‘进入施工区域没戴安全帽；高空功课没系安全带；动火时没有灭火举措措施’等之类的现象，我都按照公司的轨制、程序进行整改处罚，把各项安全措施落实到位，以确保施工期间零事故。

3、任劳任怨、孜孜不倦。

对领导的铺排是完全的听从，并不折不扣的执行；以坚持到‘最后一分钟’的心态去工作，一如既往地做好天天的职责；糊口中我也经常关心同事，常常于他们谈心、交流，他们不开心时，我就会去开导他们，给他们讲笑话，逗他们开心。我始终以一个学者的身份向他们请教工作中的经验。

工作中我也有良多不足处，但我时刻以“合格金源人”的尺度来要求自己，以同事为榜样去提醒自己，争取能做一名合格的金源人，能在世纪金源这个大舞台上展示自己，能为世纪金源的灿烂奉献自己的一份气力。

首先很感谢各位领导能在百忙之中抽出宝贵的时间看我的工作总结，也很荣幸地能够成为贵公司的一员。我从入职至今已快三个月了，这几个月里，在领导和同事的帮助下，我对工作流程了解许多，后来又经过公司的专业培训，又使我了解了以“以情服务、用心做事、务实高效、开拓进取”为核心的企业文化及各项规章制度。

一、以情服务、用心做事。工作中我对来访的客人以礼相待，保持着热情，耐心地帮助他们，对他们提出的问题自己不能回答时，我向主任、老同事请教后，给予解答，工作中时刻想着自己代表的是公司，对处理违规违纪的事情都是做到“礼先到”，不摆架子，耐心地和他们沟通，于他们谈心，避免和他们矛盾，影响公司形象。

二、遵守制度、敢抓敢管。xxx施工期间，我按制度、按程序对工人进行管理，每天对进出的人员、货物进行严格的检查，以免可疑人员进入、公司财物被盗；对于那些安全措施不到位的，比如：“进入施工区域没戴安全帽，高空作业没系安全带；动火时没有灭火设施”等之类的现象，我都按照公司的制度、程序进行整改处罚，把各项安全措施落实到位，以确保施工期间零事故。

三、任劳任怨、孜孜不倦。对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的执行，以坚持到“最后一分钟”的心态去工作，一如既往地做好每天的职责，生活中我也常常关心同事，经常于他们谈心、交流，他们不开心时，我就会去开导他们，给他们讲笑话，逗他们开心。我始终以一个学者的身份向他们请教工作中的经验。工作中我也有很多不足处，但我时刻以“合格金源人”的标准来要求自己，以同事为榜样去提醒自己，争取能做一名合格的xx人，能在xxx这个大舞台上展示自己，能为xxx的辉煌奉献自己的一份力量。

**奶茶店月工作总结8**

实习已经结束，但回首往日，历历在目。

虽然实习只有短短的三个月，却留下了让我终生难忘的印象，并且我学到了许多在学校中不可能学到的知识。我顺利的完成了毕业不可或缺的环节和任务，锻炼了自身的实际操作能力，达到了本次实习的目的。也许，在外人看来，收银工作很简单，事实上，这工作琐碎繁多，在这说长不长说短不短的五个月里，我发现要做好一项工作，心态必须调整好，无论工作是繁重还是清闲，要用积极的态度去完成我们的每一份工作，而不是去抱怨；当犯错的时候，要想尽一切办法去弥补过失，而不是逃避。

作为一个初出茅庐的新人，我在工作中难免有犯错的时候，好在店长和同事也没有很责怪，反而给我安慰和鼓励。有一位老员工在我手足无措的时候安慰我和开导我，让我不要太紧张，让我放放轻松慢慢来。闲下来的时候她和我说，每个人都有第一次，不是谁一开始做一项工作就很熟练的，她一开始也和我一样不知所措的，但还是这样过来了。我听了之后，心定了很多，压力也小了一些。这让我非常感动。其实每天都重复着同样性质的工作都难免会不耐烦和出现错误，这就得看怎么正视工作态度这个问题了，我连续几天工作下来多少是有些不耐烦，工作熟练之后也出过错误，只是还好错误的地方并没多大影响。

感谢一位老资历同事告诉我，不管在哪种环境，都要记住三点：一、勤快，二、忍，三、不耻下问。这些我会牢记在心。当时我就认为，这样的工作之后也是的每天做，都是自己分内的事情，不做也得做，如果一直都是这样不耐烦，不及时调整好心态，小错误就会酿成大错误。于是之后每天在重复前一天的工作内容时我都会放松心态，放空思想，才能在工作过程中集中精神，一丝不苟，效率增倍。这对我以后的工作态度打下了基础。三个月的实习转眼已结束，这是一段相当难忘的日子，有欣喜有汗水有苦涩有收获，难用一言两语说清。

这五个月是短暂的，但过程是漫长的，我将好好地总结和归纳这次实习的收获，将自己的不足之处进行加强，重新整理自己的信心，迎接新的开端。通过这次实习，我真的学到了很多实际的东西，而这些恰恰在课堂上是无法学到的。有人说“干一行爱一行”，也有人说“干一行怨一行”，不管怎么样，不管是干哪行，我都必须认真的对待自己的工作，对工作负起责任来。

在奶茶店工作，一个看似简单的工作却让我们学会了很多在学校里面学不到的东西，看到了在学校里面看不到的现象，碰到的一些事情都是自己从小到大没碰到过的，必须是自己根据事情的性质在第一时间做出判断和处理。现在的我，已经慢慢脱离学校步入社会，并与社会接触和融入，已不是只会伸手向父母拿生活费的小孩，很多事情都必须自己亲力亲为亲身体会，吸取经验，吃一蛰长一智。快乐、悲伤、成功、失败、汗水、泪水，点点滴滴都见证着成长，磨练着心智。

**奶茶店月工作总结9**

在消费者最在意奶茶店那一要素方面，实习显示饮品口味好品种多得到了的支持率，其次是位置较近则有的支持率，接着是服务周到、店铺环境好以及价格便宜，通过数据我们不难发现，消费者购买奶茶首先注重的是饮品的口味及种类，同时地理位置也是影响消费者进行购买的因素，这也体现出一个成功的奶茶店既要有优越的地理位置保障客流量，也要有良好的商品品质从而吸引顾客，使其下次再来购买，形成稳定的客户基础。另一方面，良好的服务以及店铺环境是消费者产生持续消费并形成品牌忠诚的有利条件。同时，我们也发现，价格始终不会是一个饮品消费者首先要考虑的因素，也不是决定性因素。

奶茶店实习工作总结【2】

实习前言

我在连xxx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xxx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X至20XX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。

**奶茶店月工作总结10**

1、作息时间

本店每天营业时间为：8:00-16:00;15:00-23:00;(所有人员均需提前半个小时到店进行交接及相关的准备工作)，(若需请假必须找到其他人员进行换班)、店长上班时间为中午14点到晚上22：00每周休假一天(星期五至星期天除外)。店长根据人员情况进行合理安排。

2、考勤

、所有员工均应按规定上下班时间打卡或签到。

3、员工请假规定

员工应提前填写《请假条》交由店长审核及批准，店长做好请假资料的登记和保管。

员工若因不可抗力无法提前办理请假手续时，应及时用电话向店长报告，并在返岗后办理补假手续。(必须落实好换班人员)

4、处罚规定

、为规范员工的行为、维护本店的经营秩序，员工有以下情形之一，经查证属实的，予以相应处理：

(1)、员工上班时间必须着工作服，且保持工作服的整洁及讲究仪表仪容和个人卫生，严禁工作期间穿拖鞋。上班时间内一律不得携带背包或者挎包等。上班时间内不得玩手机。其他与工作无关的物品可放在置物柜中或统一放置在指定位置。

(2)、员工对客人购买饮料，要主动热情，文明用语，不得说粗话和脏话，顶撞顾客违反一次扣款10元。

(3)、工作时间不得打扑克、下棋、吃零食和任何有异味的食品;利用办公电脑玩游戏游戏和用办公电话拨打私人电话(特殊情况除外)等，违反一次扣款20元。

(4)、非本店人员不准进入操作间，且不准领小孩到岗，违反一次扣款10元。

(5)、不准将本店的物品随意借用和送人，违反者根据情节给予相应处罚。

(6)、店长要严格食品检验，不准将过期和霉烂变质的原料等进入店内，出现一次当月奖金取消。

(7)、员工不得做出损坏公司形象和名声的任何行为，如有查实直接予以严厉处罚并开除， 未经许可禁止将公司机密透露给非公司人员，携带机密资料离开公司的。视情节及后果给予警告、开除并追究其相关法律责任。

(8)、要爱护设备，要按操作规程操作，不得违章操作，保证安全使用，如有损坏照价赔偿。

(9)、员工要求自觉遵守劳动纪律，不迟到，不早退，工作时间不准离岗，不能在店内吸烟不准聚堆聊天和说笑打闹，违反一次扣款20元。

(10)、员工应按正常手续请假，否则按照相关制度进行处罚。员工不得虚报病假、事假。极度不诚信着，直接予以辞退。

(11)、禁止在店内销售私人物品，禁止擅自提高或降低价格，禁止多收或少收。若有查实，直接予以辞退。

(12)、员工多次或严重违反以上规定或给本店造成损失的，并有以下情况者：未经同意，擅自挪用公司公款作为私用、提供虚假资料、做假账欺骗公司者，我们将要求当事人进行赔偿，并直接予以辞退，情节严重者直接交予公安机关处理。

(13)、用餐时间(午餐10：30至14：00，晚餐16：30至20：00)每人40分钟，轮流用餐。

**奶茶店月工作总结11**

关于消费者对于奶茶店饮品价格的接受程度，实习显示，无论个人生活费的高低，总体有的人能够接受每份2-3元的价位，这也是现在山科周围奶茶店饮品的普遍价格，而在3-5元这一相对较高的价位区间，女生的接受比例为21%较高于男生的，可见在对于较高价位饮品的支付意向上面女生会比男生积极，而在对于5元以上价位的饮品则都只有不到1成的人愿意购买，由此可见，在奶茶店饮品营销宣传方面价格战绝不是商家的首选，消费者对于价格并不敏感，只是维持在一般水平。

**奶茶店月工作总结12**

进入公司的这段日子，让我也是顺利的融入到公司的办公环境里，同事们都是很友好的帮了我蛮多，我也是学习进步了，去做好自己该做的一个工作，得到了认可，自己也是知道还有很多的方面还要学习，还要去努力的，我也是会不断的成长，去进步，来做到更好，在此也是对之前的工作来好好的总结下。

刚来到一个新的地方，我知道，要去熟悉，要了解，学好，清楚自己该干嘛，又是和哪些人去沟通，那么自己才能真的融入进来。同时去把工作给做好了，所以我也是积极的去学习，去和同事们交流，从他们那学到经验，也是对于公司有了更多的一个了解，明白自己要去做的事情，到了岗位，我也是一件件的事情做好，循序渐进，不去攀比，也是不觉得一件简单的事情是没有意义的，而是多去思考，如何的来做能让自己进步。工作当中我也是没有觉得完成就够了，而是多去反思，找一些问题，去了解自己的工作是否有可以进步的一个空间，以及做的还有问题的方面也是去改变才行，多一些学习和交流都是为了更好的完成自己该做的事情。

工作上的事情，积极的去完成，同时也是在找到更好的方法，不断的去熟悉和优化，和同事们也是友好的去相处，去完成需要配合的工作，作为新人，我也是明白自己的一些劣势当然也是有优势，积极的态度也是得到认可，而且一个新的工作，其实也是让我更加的有动力去做好，毕竟之前也是没有怎么的接触过，经验是需要一步步去累积的，我也是认真的把每天该做的都是做好，得到认可，同时自己也是相信自己的努力会被看到，会有收获的，而工作中也是没有出什么差错，领导也是愿意把一些困难的事情慢慢的交代给我，给予我挑战以及一些机会，我也是去抓住了，然后认真的做好，而今我也是能在岗位立足，交代的事情能去做好，当然有些艰难的我也是需要继续的努力才行，不过也是通过自身的进步让我更加的知道，要在这个岗位去作出更多的成绩，那么也是需要继续的去进步。

而自身的一些问题也是被发现了，我也是会继续的去努力，来让自己成长，去把工作做得更好才行。

虽然来到公司的时间并不长，但是我也在这段时间里得到了很多收获，成长了许多，这些都让我觉得自己来到这里是非常正确的一个决定。虽然如此但我也是在最初来到这里的前几天感受到了和我以前不同的一个工作环境和分文。在其他地方有时候遇到困难不能够解决的时候，也只能自己硬撑着去完成，而在这里因为一开始来这里不太了解工作中的有些问题，所以抱着试试看的想法去询问了同事，同事却是欣然的帮助了我，并且没有一丝丝不耐烦的神情，这就让我知道这和我以前所待的公司完全不一样，而经过这段时间的工作也是让我完全喜欢上了这里，这种不同的氛围和感觉。下面就自己入职以来的工作情况进行一番总结：

一、主要工作情况

对于一个新入职的员工来说最基础的一点就是把自己的工作内容都给完成，以及完成领导吩咐下来的所有任务，这些是最基础也是最重要的一点。而我自己也是很好的完成了这一点，虽然在一开始来到这里的时候对于这一项的工作内容有些不熟悉，但也是没花多少时间就熟悉了起来，并且已经能够自己独立完成自己工作中的所有内容，并且在同事需要帮助的时候给予帮助。而这除了我自己所付出的努力之外也是有着很多人对我的帮助，因此我也是十分的感激。而在平时上下班时也从来没有出现过迟到或早退的现象，也会在早晚上下班时对工作日常所要用到的办公用品进行检查，查看是否有出现损坏，避免出现问题之后影响自己的工作。

二、不足之处

虽然我也是非常努力的，但是人无完人，难免也是会有一些不足的地方。比如在处理很多事情上依然不够细心，粗枝大叶，细节把控的并不好，也是因此在好几次快要完成时再检查的时候发现自己的问题。这主要也是因为自己太过注重效率，而忽视了质量，才出现了这种问题。还有一点就是不够在很多事情的处理上太过保守，没有太多的创新精神，太过于墨守成规，稳到是很稳，但想要做的出彩也是不太可能。

三、今后发展方向

在之后最重要的就是先弥补自己哪些不足的地方，通过不断的锻炼和学习，让在自己这最明显的两个缺点完善起来。然后就是把自己的工作尽量做到完美，让每位同事都不得不由衷的对我赞扬。

**奶茶店月工作总结13**

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xxx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xxx奶茶店的有关情况简介：

xxx奶茶店隶属于xxx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。

**奶茶店月工作总结14**

奶茶店员工个人原因辞职报告

尊敬的领导：

您好！

辞职本来就是在我未来规划当中的事情，但是没想到提前了而已，希望您不要责怪，来到我们奶茶店也已经工作了有大半年了，在这期间，您作为店长，对我们每一个员工都非常的亲和、照顾，不得不说您从人情世故上来说，非常适合当这个店长，但是您也不得不承认，这家店是完全没有什么其他可能的，每个月的营业额就那么点，只有可能会减少，绝对不可能有增加的情况发生，鉴于这种情况，我想我也可以提前辞职了。

是这样的，我呢从一开始就是有从事奶茶店工作的.想法，但是并不是当一个店员，而是想自己开店当店长，这件事也是经过了我爸妈同意的，他们也愿意帮我出一笔钱，让我有钱开店，但是鉴于我以往的工作表现，他们怕我又是一时兴起，到时候又会觉得这里苦那里累的，又轻言放弃。所以他们建议我先找一份奶茶店的工作，先熟悉一下工作流程以及运营方式，所以我才来到您这的，本以为我至少得花一年的时间学习，但是没想到奶茶店的运转方式并没有我想象的那么难，虽然才半年的时间，我已经完全的摸清楚了自己开一家奶茶店需要注意点啥了，所以我就想着也不需要把剩下的半年继续下去了，那也只是在耽误时间。

可能是因为您这里比较偏僻、然后在比较起眼的位置上又有一家十分有名气的奶茶店强生意，所以我们奶茶店的营业额一直都不景气，可能就是因为如此我们，您每个月给我们的工资也是低于同行的，我说句不好听的，如果不是为了来学东西，我最初根本不可能选择您这里工作。可能我说的话是有点不中听，但是都是我发自内心的建议，您要是想站起来，那么还是换一家店铺吧，效果肯定会有所改善的。您也不要觉得我是在班门弄斧，我对开奶茶店这件事是下足了功夫的，我不仅看书，我还在网上听了课，现在的我对这个行业了解的不能再了解了。您也大可不把我的建议放在心上。

现在正值年中，我现在辞职准备去筹划我的店，那么估计是能在冬季的时候顺利开张，刚好那个时候就能卖热饮了，我这些都是随着变化计划好的，像我们这种自己当老板，肯定要随时在心里有备用方案，这点我还是跟您学到的，不得不说这半年的工作经验对我来说还是很关键的，让我学会了很多的东西，我很感激。

敬礼！

辞职人：xx

20xx年xx月xx日

**奶茶店月工作总结15**

奶茶店的前台收银，工作分为早班、中班、和晚班三个班，轮换工作，并一周一休，算下来是一个月可以有四天休息。除中班时段是两人外，早班和晚班都各一人担当。当是两个收银员的时候，其中一人为专职收银，另外一人按照实际工作量情况配合完成其他工作，比如给奶茶果汁封杯口、帮客人插吸管、发货等，这样的安排和配合使工作起来比较宽松，也可以缓解收银员的压力。但是一段时间后，有一位收银辞职后，就只有我和另一位收银员轮换早晚班，一个人在前台不仅要收钱，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。

**奶茶店月工作总结16**

今年9月12日，我正式加入开投集团大家庭，也开启了我新的工作征程。回望两个月的试用期，既有对新岗位的迷茫，也有面临全新工作内容的纠结，但更多的是对自己和开投集团未来的憧憬。在这段时间里，公司领导、部门领导和同事都在工作和生活上给予我较大的帮助，让我以最短时间融入公司，也收获了一些成长。下面我对试用期个人的工作情况总结如下：

一、工作情况

（一）转换角色，加快融入新团队

对于走上新的工作岗位的我来说，如何更快、更好的完成角色转换是非常重要和迫切的问题。与原单位相比，不论是工作内容还是工作标准，甚至工作习惯都对我提出了更高的要求。因此，要求我必须尽快熟悉公司各项工作流程，强化部门内外部交流和沟通，尽早融入新的岗位。工作中几乎完全陌生的工作内容，让我意识到自己与优秀前辈们的巨大差距。因此，我必须以谦虚谨慎的态度，不断学习各个领域的知识，找到自身的不足，不断学习进步。

（二）立足本职，努力探索新领域

由于我在原单位主要从事文字秘书工作，在试用期期间除了协助部门领导完成公司会议制度和督办制度两个重要管理办法的制定下发外，最主要的工作就是对接“皇马青训营”项目。作为项目运营领域的门外汉，尤其是这个项目更多的需要与外方进行沟通，在开始阶段无法厘清重点，在公司领导和部门领导的耐心指导下，我在实践中锻炼摸索，以积极的态度面对全新的工作领域，并虚心向同事请教，让我能够较好地完成项目的前期筹备工作。尽管在个别领域仍有疏漏，但我相信，今后我一定会取得新的提高。

（三）强化执行，扎实工作求突破

来到开投集团近2个月时间，最直观的感受就是，这是一个具有很高执行力的团队，各部门都以“马上就办”作为工作原则，这不仅成为大家的工作习惯，也是公司领导在日常工作中反复强调的要求，更是集团在成立不到两年时间里能实现从无到有，再到突破的根本。在今后的工作中，我也将以提高执行力作为自己的工作原则，扎实工作，争取更好的成绩。

二、存在不足及努力方向

（一）文字写作能力亟待提升。

作为一名高级行政主管，最核心的竞争力就是文字写作能力，来到开投以后，我发现自己与身边的优秀同事仍然有巨大差距，这也是今后我重点努力的方向。

（二）项目运营经验欠缺。

综合行政部作为公司现代服务业的核心部门，项目运营是今后工作的方向，我需以“皇马青训营”项目为抓手，尽快弥补自己在这一领域上的欠缺，努力成为优秀的项目管理者。

（三）对公司的流程制度理解不够。

在实习期间，我发现至今仍有一些流程和制度未能深入理解，造成部分工作效率有待提升，下一步我将用最短时间完成公司各项制度流程的梳理和学习。

总而言之，两个月的实习期让我接触到许多新事物，发现许多新问题，学习到许多新知识，获得了许多新体验，既让我看到了公司良好的发展势头，也对自己今后的前景树立了信心，今后我将扎实工作，努力实现个人与公司的共同成长。

**奶茶店月工作总结17**

(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。

**奶茶店月工作总结18**

在公司的这段时间里，我吸收到了很多不同的养料，一个部分来自于我身边的同事们，还有一部分来自于我们公司领导身上。刚进入公司的时候我还比较的胆小，很多时候都不太主动，同事们见我这么内向，所以经常会常常叫我一起吃饭，顺便和我聊聊天，缓解一下我的不适应。虽然同事们都比我大了几岁，但是他们的心态都非常的年轻。和他们相处久了之后，我发现他们在生活中是一些非常随意的人，而在各自的工作当中却非常的认真且严谨。

我们之间的关系就像是老师和学生，课堂上理当严肃且认真，课后我们便可以彼此成为朋友，甚至是亲人。在我看来，这种良好且理智同事关系是公司快速发展的前兆，当我们每个员工都能在各自的工作上确立目标，端正态度时，我们整体的进步也会加上来。在这一点上，我学到了很多，平时在工作和休息上无法正确分配，在大家的身上，我学习到了如何分配自己，如何将自己变成一个更加理智的人。这一点让我有了很大的进步，和一群有趣且优秀的人在一起，我相信自己也可以越来越优秀，为公司的发展风险更多的能量！

还有一方面是受到领导的影响，试用期期间，我跟随领导跑过很多次市场，在这个过程中，我发现领导是一个非常冷静沉着的人，有一次突然发生了一件小事，合作差点泡汤时，领导用语言灵活的转化了过来。在领导的身上，我学习到了关于冷静和灵活的互相转化，也学习到了在工作当中该如何利用自己的优点，和客户的相处过程中，客户一部分会考虑我们公司的整体情况，但更多的是通过从我们的形象和表达上来判断的，所以想要让客户有个好的印象，我就应该提升自己的表达能力和外在形象。

一个利索且整洁的外表会第一直觉就给人带来很好的感觉，一个好的态度更会给对方带来安全感。这三个月的时间流逝的非常快，但从中我也学会了太多的技巧，也注意到了自己平时的一些小缺点。今后的工作中，我会继续努力实现自己的光亮，创造更多可能、更美未来！

**奶茶店月工作总结19**

实习前言

我在连xxx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xxx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X至20XX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。

一、实践后居然变得世故

暑假兼职让我改变很多，就像别人说的变得世故了吧。比如说为了不惹店长生气，我会说些阿谀奉承的话，当我在说那些话的时候我会觉得自己很虚伪。

在学生时代，我们认为我们应该有骨气，但校园以外的环境并不单纯，很多我们一直在坚持的价值观在面对残酷的现实时而变得不堪一击，为什么我们一直认为是对的东西却遭到自己的怀疑？

也许社会的生存法则就是这样，但我认为坚持我们应该坚持的，我们不能改变世界，但可以改变自己。

二、发传单、试饮也有技巧

厝内小眷村奶茶品牌是一家来自台湾的连锁奶茶店，它在服务上要求甚是严格，而我个人是一个在行为上较为懒散的人，所以一开始我觉得自己是坚持不了多少天的。

可是感觉终归是感觉，现实总是不可预料的，也许是在同事行为的影响下，也许是在同事言语的指导下，也许是在领导亲身示范之下，不知不觉中我在改变，这些改变是微妙的，但它对我的影响却是终生的。

一开始一直做试饮的我总觉得好累又没趣，而且总是被别人拒绝让我感觉自信心受挫，然而慢慢的我发现这不正是人生中所必不可少的经历吗？正是在这个过程中，你学会了坚持增强了耐力，难道不是吗？

我总是这样问自己。无论是发传单还是做试饮，如果别人想要他就会去拿，如果不想要就不拿，而我只需要就那样站这就好。

一开始我总是这样简单的认为，后来我才知道这些事看起来简单，其实也是有学问在里面的，如果你想让这些工作更有效率，让自己更少的被别人拒绝，那你就需要学会边工作边观察。

观察什么？观察来往人群的表情，通过表情看他们是否对此有兴趣；观察他们行动步伐的快慢，通过快慢看他们是否会驻足停留；

同时让我学到的不止这些，通过看他们对你的工作所做出的反应，你也可以看出一个人的性格。

当然这是属于心理学，但对工作的帮助可不会小，所以说对任何一份小小的工作，认真的对待，你会学到很多。

奶茶店实习工作总结

在奶茶店实习，锻炼了与人沟通的能力和处理问题的能力，如下为具体的奶茶店实习工作总结，欢迎阅读!

奶茶店实习工作总结【1】

**奶茶店月工作总结20**

（1）理解经营与管理。经营与管理在我们的店子运营中很是关键，我们创业者一旦确定了创业目标，就要组织实施，为了在激烈的市场竞争中取得优势，必须学会经营。奶茶店需要严控质量安全关，要始终坚持质量第一的原则。质量不仅是生产物质产品的生命，也是从事服务业和其他工作的生命，创业者必须严格树立牢固的质量观。要学会效益管理，要始终坚持效益最佳原则，效益最佳是创业的终极目标。可以说，无效益的管理是失败的管理，无效益的创业是失败的创业。做到效益最佳要求在创业活动中人、物、资金、场地、时间的使用，都要选择最佳方案运作。做到不闲人员和资金、不空设备和场地、不浪费原料和材料，做到人尽其才，物尽其用。在运营前完全有必要进行各方面的准备及资金预算，毕竟资金绝对是有限制的。学会管理还要敢于负责，创业者要对本企业、员工、消费者、顾客以及对整个社会都抱有高度的责任感。只有勇于、敢于承担社会责任，直面困难才能迎难而上，解决问题。 （2）善于用人。二十世纪的竞争实际上就是人才的竞争，一个学校没有品学兼优的教师，这个学校必然办不好一个企业没有优秀的管理人才、技术人才，这个企业就不会有好的经济效益和社会效益,一个创业者在人力管理上不找到好的方式是很难留住优秀人才的，从人员的招聘、培训、薪酬、管理制度都需要进行严格的把关以及招聘的成本预算都贯穿运营的始终。由此可见人才在经营中的重要程度是可见一斑，人才才是企业的灵魂，他是制度的执行者也是制度的遵守者，将合适的人运用到合适的岗位上往往会带来事半功倍的成绩。

(3)理财。学会理财首先要学会开源节流。开源就是培植财源，在创业过程中除了抓好主要项目创收外，还要注意广辟资金来源。节流就是节省不必要的开支、树立节约每一滴水、每一度电的思想。大凡百万富翁、亿万富翁都是从几百元、几千元起家的，都经历了聚少成多、勤俭节约的历程。其次，要学会管理资金。一是要把握好资金的预算，做到心中有数；二是要把握好资金的进出和周转，每笔资金的来源和支出都要记账，做到有帐可查；三是把握好资金投入的分析，每投入一笔资金都要进行可行性分析，有利可图才投入，大利大投入、小利小投入，保证使用好每一笔资金。总之，创业者心中时刻装有一把算盘，每做一件事、每用一笔钱，都要掂量一下是否有利于事业的发展，有没有效益，会不会使资金增值，这样，才能叫理好财。对于我们刚刚出来创业的大学生而言，资金绝对是至关重要的问题，每分钱都用到实处，那无疑就是赚钱。

(4)诚信。人无信则不立，诚信乃立身之本，对于企业对于开店都同样重要甚至更为关键，因为顾客会因为我们的不诚信直接“封杀”了我们的店面信誉度（永远不来关顾），失去信誉，就会寸步难行。诚信，一是要言出即从；二是要讲质量；三是要以诚信动人。就算暂时吃点小亏也没关系，只要大家了解到我们是诚信经营、绿色经营，我们就会赢得信誉，将会带来更大的商机。利人利己，焉有不兴旺之理？

在选聘店员时，需要考察应聘人员以下几个方面的素质：

1、身体素质

为了配合店的形象及产品组合特点，对店员的健康、体型、身高、年龄、性别等方面应该有特别要求。

2、个性

主要从应聘人员的一般能力、气质、性格等方面考察，对店员的基本要求包括：好学上进、思维灵活、观察能力强、沟通能力强、动作敏捷、热情大方、性格开朗、为人诚实、工作细心和而心。

3、工作能力

对工作能力的考察可从教育水平、商品专门知识、服务技能、工作经历等方面进行。

那么，应该怎么样测评店面员工的素质呢？

当奶茶店收到了应聘人员的个人材料之后，要选择一定的测试方法作为选择应聘人员的基本依据。通常，店员的招聘的方法包括笔试、面试等。

笔试作为选择应聘人员的一种方法，其基本目的是测试应聘人员的知识水平与一般能力，如感知、记忆、思维、想像、语言、概括、创造等。

面试的主要目的是测试应聘人员的应聘动机、个人品质（如精社面貌、仪表、性格、诚实性、价值观等）及从事工作的专业能力（如待人接物的能力、观察能力）等。

员工是店铺的生命力，一个好的员工会给店铺生意带来意想不到的飞跃。在奶茶coco姐看来，开奶茶店招聘一个好员工很难，老板们需要仔细的辨别，认真的筛选，只有好的员工才能让你更好的经营和管理好你的奶茶店。

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。

一、项目介绍

㈠项目背景

xx茶20xx年生于台北市大安区。xTea本着用心做好每一杯茶，让每一位顾客都感到更健康、更美味的理念，短短五年时间，从台大商圈的小泡茶店发展成为台湾省内拥有近200家门店的精品时尚茶连锁公司。赞叹mainland China悠久的茶文化，深切感受到mainland China饮料市场虽有百家争鸣，但x茶20xx年落户大陆市场，旨在加盟连锁提供优秀的茶艺服务，让更多的中国籍人士从加盟店体验高品质的台湾省茶文化。正是在这种背景下，边肖写下了这份商业计划书，希望对企业家有所帮助。

(2)项目介绍

“品牌是质量的保证”。虽然有人说不迷信品牌，但心里还是认同这种说法的。开品牌茶叶店会让消费者更放心。xx茶始终坚持品质和健康！实现健康饮品第一品牌！为消费者带来最健康的产品是xx的追求。

(3)市场前景

现在卖的奶茶，是年轻人和城市白领最爱喝的饮料之一。喝奶茶已经成为一种时尚趋势。而且随着奶茶的普及，他们对奶茶的需求会更大，奶茶市场也会更广阔。而且奶茶一年四季都可以做，市场波动小，收入有保障。

xx茶叶的目标消费者是年轻人和城市白领，适合奶茶的主流消费者。它的细分市场是中端市场，这突出了质量。随着人们生活水平的提高，他们对质量的要求越来越高。劣质奶茶必然会被淘汰，奶茶趋于高品质是必然趋势。

二、行业分析

(一)行业现状

奶茶所属的饮料行业不断发展，各种产品层出不穷。奶茶因其种类繁多、口味多样而发展迅速。随着台湾省泡茶的出现，奶茶迅速风靡全国，各种奶茶店如雨后春笋般出现在城市的大街小巷。经过十多年的演变和发展，消费者对奶茶的消费越来越理性，越来越注重奶茶的品质。这使得奶茶店发展放缓，投资者对奶茶的品质更加挑剔。

茶馆的快速发展也意味着奶茶的激烈竞争。奶茶也在向两个相反的方向发展:一是中低端奶茶店为了争取更多的客户，低价销售，打价格战；另一种是优质优价、环境好的高档茶店。两者都有自己的消费群体，但奶茶的消费者更多的是中产阶级。所以价格适中，质量有保证的茶店会更受消费者青睐。

(二)SWOT分析

1.优势分析

(1)奶茶出售，立即消费。而且茶店的大部分产品既可以做冷饮也可以做热饮，一年四季都有市场。

(2)奶茶一般分为主料、辅料和添加剂三个方面。主要有红豆、花生、珍珠、葡萄干等。所以，一边喝奶茶，一边有“吃”的快感。其他饮料提供的添加剂比较单一，无法与奶茶相比。

(3)门面可大可小，一次性投资小，风险低，投资回报期短，回报率高。

(4)开茶叶店技术门槛低，操作简单。培训几天就能操作，操作人员少，一般三个左右。

(5)xx奶茶有10多个系列100多种特色产品，产品种类繁多，选择性强。xx奶茶包括奶茶、果汁、茶饮料、沙冰、咖啡系列。

(6)xx奶茶有品牌和质量保证，坚持“零奶精零果粉”的产品开发原则。

2.弱点:弱点分析

(1)奶茶店技术门槛低，有利也有弊。因为资金和技术门槛低，能开茶叶店的人很多。奶茶市场很容易达到饱和，竞争以价格竞争为主。

(2)奶茶附加值低，挖掘不出值得回味的内涵。

(3)茶店的生意很大程度上取决于店铺的位置。买奶茶的消费者一般都符合就近原则，不会为了一杯奶茶走远。

(4)店铺产品的质量直接取决于他使用的原材料的质量。而且原料来源透明，成功的店铺很容易被别人抄袭，店铺很难长期经营。

(5)由于媒体的宣传，消费者对奶茶的认知存在误区，认为奶茶是“有风味有糖分的色素水”。

(6)没有研发原材料的能力，只能被动的接受厂家提供的原材料，所以我们的产品并不是独一无二的。

3.机会:机会分析

随着xx奶茶的不断推广，x奶茶强调“零奶精零果粉”，在部分消费者心中形成了深刻的印象，并作为衡量奶茶的质量标准。所以xx奶茶加盟商只要在开店过程中不遗余力的宣传和强调这个概念，让它深入人心，消费者就会把它作为评价奶茶的质量标准。其他品牌做不到这一点，自然会选择xx奶茶。“零奶精零果粉”是xx奶茶的USP，也就是独特的消费命题。

4.威胁:威胁分析

(1)茶店质量参差不齐，中低档茶店价格相对较低，对部分消费者有吸引力。

(2)奶茶是替代产品，消费者可以选择其他饮料代替奶茶。所以开xx茶店不仅要和其他奶茶竞争，还要和其他种类的饮料竞争。

三、产品介绍

xx奶茶开发了冷、暖、热等10多个系列100多个产品，常年有市场。而且，x奶茶每个季节都会推出新品，这是这个季节的主旋律，保证了产品的升级换代。xx奶茶菜单可根据当地实际情况和销售情况自由调整。

第四，店铺位置

店铺的位置除了大学附近，还可以关注区域经济、收入水平、规划、人口素质等发展趋势。，注重客流的质与量、购买力和店铺本身的质量，选择成本低、增值潜力大的店铺。具体参考如下:

1.区域商店位置选择

商业区的商场/超市/步行街

2、餐饮区风味美食街

娱乐区游乐场/大型娱乐广场/旅游度假区

进入奶茶店，也是即将要度过这三个月的试用期，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。

刚来的时候，我觉得做好服务员不是那么困难的，但是头一天我却发觉真的不那么的简单，先熟悉了解工作的流程，清楚如何的去配好奶茶，然后和客户去交流，去推荐，这一套工作下来，我一天都是尝试了一遍，但是特别的糟糕，特别是我还知道我所面对的客户是店里特意找来的，而不是真正的客户，我都还这样的表现，可以说真的很难去做好，不过同事们也是给予了我很多的鼓励，慢慢的教我，告诉我，不要着急，先做好装杯一系列操作的工作，最后熟悉了整个环节，了解了奶茶店是怎么运作之后，再去和客户交流会好很多的。而我也是努力的适应，不断的学习，积极的去问同事，了解我们奶茶店该怎么样去运作，经过自己的努力，我也是渐渐的适应，并且能做好了。

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。三个月下来，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。

学习固然重要，但适当地参加一些社会实践对大学生来说也是必不可少的。在学习的同时积极参加社会活动，这样不仅可以增加自己的社会经验，而且可以在人际交往方面可以得到提高，扩大自己的社会接触面，增加个人在社会竞争中的经验。锻炼和提高自己的能力以便在毕业后能真正走入社会，能够适应国内外经济形势的变化，并且能在生活和工作中很好的处理个方面的问题。

在陌生人面前我向来是不太敢展示自己的，即使是在认识的但不太熟的人面前我也不太会主动跟他们交流。我自知这对我以后是极为不好的，而这份工作需要主动为顾客进行饮品的介绍刚好为我提供了这个机会。每个推广点都有两个推广员，每天推广的地点不同，而我的搭档也基本上每换一个地点就换一个。幸好我每一次的搭档人都很好，她们作为老员工并不像人家说的会欺负新员工，反而会教我如何摆放饮料，如何向路人介绍奶茶等。

一开始一直做试饮的我总觉得好累又没趣，每一次我都好不容易鼓起勇气去向她们介绍产品，可是总是被别人拒绝让我感觉自信心受挫。我的搭档发现了我的气馁，她鼓励我说：时间久了就会习惯的，别人拒绝了也没事啊，我也是这样过来的。慢慢的我发现这不正是人生中所必不可少的经历吗，正是在这个过程中，让我学会了坚持增强了耐力，慢慢地我也发现了如果你想让这些工作更有效率，让自己更少的被别人拒绝，那你就需要学会边工作边观察。观察来往人群的表情，通过表情看他们是否对此有兴趣，观察他们行动步伐的快慢，通过快慢看他们是否会驻足停留，同时让我学到的不止这些，通过看他们对你的工作所做出的反应，你也可以看出一个人的性格，当然这是属于心理学，但对工作的帮助可不会小，所以说对任何一份小小的工作，认真的对待，你会学到很多。

在冬天，寒冷的户外推广产品对我来说也是一个极大的考验。不过对我来说也是一次极好的锻炼，让我更好地了解到工作的不容易，每个行业都有它的不易之处。同时我还发现了天气越冷奶茶越不好卖，给他们做试饮时很多消费者都说冷不想喝，特别是老年人。即使老年人买也是说买回去给孙子孙女喝。往往最容易推广或主动过来买的多数为青年人，大都是买小瓶装，便于携带。而中年人过来买的多数买大瓶装的，以实惠为主，并且有一大部分是冲着赠品来的。

在我看来，\_\_\_\_奶茶在今后的销售费对象应该以青年人为主，特别是学生跟上班族。奶茶的的瓶装设计或许可以往简易携带，外观好看精美方面设计。奶茶的口感，口味也很重要。当然，中年人消费者也不少，不过可以往更实惠方面考虑。但不管奶茶的销售方法如何改变，首先要保证奶茶的安全。

通过这次寒假实践，让我在冬季寒风中理解了父母的辛劳，打工的不易。工作如何与别人沟通好，这门技术是需要长期练习。同事之间的沟通也很重要，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。同时，对于别人给的建议也要虚心接受。

各位幸福的家人：

下午好！自我介绍一下我叫刘燕，是幸福人寿保险公司的一名普通的业务主管，很高兴公司给我一个与大家交流的机会，展示自我的舞台。今天我演讲的题目是《幸福工作快乐生活》。

当今世界生活节奏加快，社会矛盾复杂，就业压力增大，因此很多人都接的自己活的很累，活得很不快乐。大多数人都把自己不快乐的的原因归于外界，却忘了审视自己心态的好坏。殊不知，有什么养的心态，就会有什么样的人生。正如《狄更斯》说的：“一个健全的心态，比一百种智慧都有力量。”生活是一种人生的态度，是积极良好心态在生活中的体现，是实现人生理想的生活境界，也是一种生活的感受。人生在世就这么几十年，快乐的生活是一辈子，烦恼的生活也是一辈子。烦恼和幸福是掌握在你自己的手中，不要自讨苦吃，要活出高品质的人生。

我很幸运认识了“周会琴总监”，她是我生命中的贵人，是她把我带到幸福人寿。幸福生活快乐工作是我想要的梦想。从一个对保险朦朦懂懂的新人，到通过周会琴老师讲解了保险的意义与功用。《幸福人寿保险公司》是：国资身份，金融背景，银行血脉，专家团队，集团运作，发展迅速，注册资本亿实力雄厚的公司。在当下保险正处在黄金的成长期，是给千家万户送保障，解决人生不可缺少问题的事业。既然我选择了做保险，作为一个寿险代理人我责无旁贷，把这项事业传承下去。前面的路很艰难，我会全力以赴坚强的走下去，笑到最后才是挑战自我……

我是一名企业工人，06年因企业领导经营不善走下坡路，全厂四十岁以上的女性全部下岗回家，这是我不得不从新选择行业，那么多行业什么行业适合我呢？在茫然中我幸运的认识了一位做\_茶叶\_的朋友，他也是我的贵人，在他的`帮助下我顺利的开了“茶店”。茶道是中国的古老文化，品茶可以修身养性，销售茶叶能接触形形色色的客户，能锻炼自己沟通的能力，历练自己的性格，增加自己人生的阅历。隔行如隔山，刚开始我没有经验走了很多弯路，后来在不断地摸索和学习中成长起来，我知道做销售是一门反复学习和实践的学科。而传统行业与保险行业“反差很大”，我开的茶店生意再好也不会有很多朋友来分享，生意不好也不可能有人来帮助你，自己做生意私心很重，怕同业人知道自己的经营之道。而做保险是有老师教你，竭尽所能来帮知你，加入寿险行业让我明白一个道理。保险有系统完善的专业技能培训和流程，资源共享，团队精神，人人为我，我为人人，人间有大爱的公益事业。温说：“要大力发展中国的保险事业，解决人民的人生保障。”

幸福工作需要自己来把握！成就感，挑战感，对工作的热爱与否，人际关系状况，工作环境，管理制度和文化氛围都是响工作幸福感的重要因素，我们应该在力所能及的范围内努力提升自身对工作的幸福感，比如抓住机会提升成就感，塑造合作融洽的人际关系，勇于面对挑战等等。一个让你深感幸福的工作必定带给你一个幸福的生活状态，买上幸福工作的快车——幸福起航！我们要有一颗感恩的心，我用一首小诗结束我的演讲：

欣赏别人是一种境界，善待别人是一种胸怀。

关心别人是一种品质，理解别人是一种涵养。

帮助别人是一种快乐，学习别人是一种智慧。

团结别人是一种力量，借鉴别人是一种收获。

无论时光如何流逝让真诚永远，无论世事如何变迁让善良永远，无论眼前还是天边让美好永远，无论熟悉还是陌生让真情永远！

祝幸福的的家人平安快乐！谢谢大家！

今年是我进入大学的第一年，这个暑期也是我进入大学后的第一个暑假，为了让这个假期不再空调房里慵懒的度过，我决定进入了一家奶茶店做兼职—茶邦尼。

这是一家来自台湾的连锁奶茶店，就像他的名字一样，茶邦尼，茶帮您，它在服务上要求甚是严格，而我个人是一个在行为上较为懒散的人，所以一开始我觉得自己是坚持不了多少天的，可是感觉终归是感觉，现实总是不可预料的，也许是在同事行为的影响下，也许是在同事言语的指导下，也许是在领导亲身示范之下，不知不觉中我在改变，这些改变是微妙的，但它对我的影响却是终生的

我是一个性格较为内向的人，主动去和别人打交道的情况，极少，简而言之就是不善言辞，我自知这对我以后是极为不好的，但一直没有什么机会去锻炼，而这份工作需要主动为顾客进行饮品的介绍刚好为我提供了这个机会，一开始一直做试饮的我总觉得好累又没趣，而且总是被别人拒绝让我感觉自信心受挫，然而慢慢的我发现这不正是人生中所必不可少的经历吗，正是在这个过程中，你学会了坚持增强了耐力，难道不是吗？我总是这样问自己。

无论是发传单还是做试饮，如果别人想要他就会去拿，如果不想要就不拿，而我只需要就那样站这就好，一开始我总是这样简单的认为，后来我才知道这些事看起来简单，其实也是有学问在里面的，如果你想让这些工作更有效率，让自己更少的被别人拒绝，那你就需要学会边工作边观察，观察什么？观察来往人群的表情，通过表情看他们是否对此有兴趣，观察他们行动步伐的快慢，通过快慢看他们是否会驻足停留，同时让我学到的不止这些，通过看他们对你的工作所做出的反应，你也可以看出一个人的性格，当然这是属于心理学，但对工作的帮助可不会小，所以说对任何一份小小的工作，认真的对待，你会学到很多在茶邦尼工作的时间很短，虽然只有短短的十几天的社会实践但让我受益匪浅，在那里我认识了很多人，交到很多朋友，不仅学会了如何做奶茶，更重要的是让我学会了如何才能生存，在这个竞争激烈的社会。感谢你让我这个寒

假没有虚度，感谢你让我学会了很多很多，我会记住在那里的每一寸地方，哪里四处飘散的奶香，还有在那里的人和事

谢谢你，茶邦尼，虽然在深圳这个地方你正像一个新生的婴儿一样在成长，但我相信你的品质和服务，定能在这里蓬勃发展，对这个城市还很陌生的我也如同新生的婴儿一般，我会同你一样坚强的在这里不断成长。

为加强管理，明确责任，实现餐饮工作的规范化和制度化，提高餐饮工作的管理水平和服务水平，特制定本奶茶店规章制度。

一，奶茶店规章制度要求树立全心全意为教职员工服务思想，不断提高管理水平和业务技能，积极完成本职工作。

二，奶茶店规章制度要求着装上岗，挂牌服务，要讲究仪表仪容，讲究个人卫生。

三，奶茶店规章制度要求对教职员工和客人就餐，要主动热情，文明用语，不得说粗话和脏话;奶茶店规章制度要求服务员在岗时，不准在餐厅落座和陪客人喝酒。

四，奶茶店规章制度要求不准在灶间和工作间随意抓吃食品;不准随意领人到餐厅吃喝闲扯;工作时间不准喝酒，看电视，打扑克，下棋，打麻将，打乒乓球和台球等。

五，奶茶店规章制度要求非餐饮人员不准进入库房和后橱;不准领小孩到岗;不准将餐厅的物品随意借用和送人。

六，奶茶店规章制度要求严格食品检验，不准将过期，过时和霉烂变质的食品，调料，饮料等进入餐厅和使用

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