# 肯德基儿童假期工作总结(优选17篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-10-17

*肯德基儿童假期工作总结1随着大学的普及教育，和大学生就业形势的加剧困难，现在的大学生们也逐渐觉察到了“危机”的存在，觉察到光在学校做一名好学生是不够的。走出象牙塔，去接触社会，来增长社会经验也会成为一个必然趋势。近期对在校大学生做的调查中显...*

**肯德基儿童假期工作总结1**

随着大学的普及教育，和大学生就业形势的加剧困难，现在的大学生们也逐渐觉察到了“危机”的存在，觉察到光在学校做一名好学生是不够的。走出象牙塔，去接触社会，来增长社会经验也会成为一个必然趋势。近期对在校大学生做的调查中显示超过60%的在校生有过打工的经历，这里面也不乏刚刚入学的新生。打工越来越成为一种潮流，尤其是在学生生活相对独立的大学里面，打工之风悄然刮起。 我、林静和何丹三人，觉得打工不仅可以赚钱，还可以锻炼一下自己。于是我们先后进了肯德基打工，那里的人很好，在那儿还可以练习我们的普通话。

一、相关调查

（一）当代大学生有很多都做过兼职

在我们调查的人当中，有99%做过兼职，这些做过兼职的人中有40%做兼职无目的性，30%的人是为了减轻家里的经济负担，20%的人是因为拥有某方面的特长，比如艺术、英语等，于是去当家教之类的。10%的人纯粹是为了提前跨入社会寻求社会经验，而这10%的人中有80%认为自己所学的专业对自己的前途无用。

（二）大学生打工的目的

大学生兼职打工的目的很多，但期望在打工中成熟，获取宝贵的助学金则是他们最基本的想法。对于家境窘迫的学生而言，打工则更是他们梦寐以求的。兼职打工还有一个好处：丰富个人经历。时下用人单位在招聘人才时往往要求有工作经历，大学毕业生虽然没有工作

经历，但若有“丰富”的打工兼职经历，在毕业求职时也是一个重要的砝码。 我打工的目的：一是赚钱，减轻家里的经济负担；二是淘经验，学会和学校以外的人们相处，认识更多的朋友，锻炼自己的社会适应能力和社交能力。

（三）做兼职对学习是否有影响

有过兼职经历的人中，80%的人认为做兼职对学习没有影响，12%的人觉得作兼职对学习还是或多或少有点影响，因为毕竟做兼职了就没有那么多时间放在学习上，8%的人对于这个问题没有留意过，因为他们从没把心思放在学习上。

我觉得，做兼职，只要时间安排的好，应该是不会影响学习的。

二、我寻找兼职的经历

（一）一颗渴望兼职的心

1、想做兼职，但是没机会

一直以来，我都很向往那种边读书边打工的大学生活，因为我觉得我已经是成年人了，不能一直都要靠父母养活，我有能力照顾自己，并做点事情以减轻父母的负担。我的父母为了抚我上大学已经很辛苦，学习之余去做做兼职可以减轻家里的经济负担，同时也锻炼自己的社会生活和适应能力。可以，一份合适自己的兼职并不是那么好找的。

2、找一份适合自己的兼职很难

对于学生来说，要找到一份兼职，上班时间和上课时间不冲突，同时自己也要喜欢这份兼职，这样的工作很难找。比如说发传单，并不是每天都有得传单发，有时顾主要求去发传单的时间恰恰的自己的上课时间。 我曾经先后两次去过两家肯德基填写了资料，第一家通知我去面试，没过，第二家连面试都没通知我去。当时很想找份兼职的心情，在失败后很失望，对去肯德基工作已不抱任何希望，因为感觉要进肯德基打工不容易。

3、歪打正着

我的一位室友何丹在大西门那儿的肯德基腾达餐厅做兼职，我请她帮忙拿了张资料单给我妹妹填，可是我妹妹嫌肯德基不包吃也不包住，没与填那张单子。我觉得丢了也浪费，于是我自己填了那张单子。请何丹帮我交上去，我当时就想，反正得就得，不得也没关系。没想到当天中午腾达店就打电话通知我下午去面试，我抱着试试看的心态去面试，没把它看得很重。状态很好，没那么紧张。

面试我的是一个胖胖的男人，我当时不知道他是餐厅经理，因为看他的样子不像，我觉得经理之类的人物都是西装领带装扮，而他没有，而且他说话也没有经理那么拽。所以我一直笑着跟他交谈，回答他所提的问题。完了之后，他问我哪天可以开始上班，他们好给我排班，我当时傻呆了，没反映过来：怎么我的面试就通过了，这么快？心里一高兴，我笑得更乐了，面试我的人说：“我们餐厅就需要你这种笑容，在肯德基的员工就是要面带笑容招呼顾客。”

二、在肯德基，我学到了很多

（一）必备的要求

1、着装

首先是着装，要把制服穿戴整齐，必须把头发全部放在帽子里。每次上班前先洗手消毒，保持手部干净。

2、忍耐

忍耐，这是我们当服务员的必须学会的。还记得有几次，有些顾客真的是很无理取闹，没事找事，记得那次跟那个顾客几乎可以说是吵起来了，其实并非是我的错。开始，我跟她好好说，可是她呢，一直乱吼。我很冤呀，重复餐点的时候她没说有问题，等都收完钱了，她才说要点的东西没点到，还一直叫劲是我的错，收了钱了就改不了餐了。后来前台IC来帮我解决，跟他说明情况，把上笔餐点内容找出来，给她改餐。

那次我就在想，其实大家都是人，更何况都是女的，女人何必为难女人呢，怎么有些人就那样刻薄呢？如果有天让他们来上这个班，看她遇到像她一样的顾客是会作何感想，看她会不会还是这样的嚣张。

3、耐心

耐心，对待老人对待小孩，对待这我们这里不熟悉的客人，耐心的听他们所需的东西，耐心的给他们讲解，为他们介绍餐点，向他们建议合价的销售。

4、微笑

微笑，正如我们自己所期待的一样，有时人们来一个地方，不仅仅是因为这个地方干净或其他原因，还会因为这里会让你感到轻松快乐，因为遇到很和睦的人。

微笑，真的很重要，上班后我才感悟到，可能当初正是我的微笑，让我赢得了这份兼职。

5、速度

速度，这是我们前台的每个收营员所必备的。因为我们要为顾客配餐，还要收银，如果速度慢了，会耽搁顾客的时间，同时也耽搁了自己的时间，有的顾客会不高兴，甚至不在我们这里消费了，这样一来就是造成了餐厅的损失。

6、配合

配合，我们店里的每一个人只有彼此配合起来，才能使店更好的运行下去，对别的工作站的伙伴的讯息要及时进行回应，比如有的产品售完了，发现这点的伙伴要及时的提醒总配，他们就会在做出产品，以便顾客来时能点到自己想要的餐点。

（二）工作中遇到的困难

1、普通话不流利，影响自己的工作质量

我们班的同学都是贵州的，平时都是讲贵州话，所以基本上没有练习普通话的机会。我讲普通话的时候就会紧张，而且说得很不通顺。在肯德基里工作的员工，都要求说普通话，尤其是前台的收营员。一开始那几天，我说普通话总感觉不流利，招呼完一个顾客后感觉脸烫烫的。在师傅和同事们的帮助加上自己的努力下，我渐渐地适应了，而且当收营员是越当越起劲，面对顾客也不再那么紧张，很自然地和他们对话。

2、辨别钱的真假

走上我们的工作台，第一步就是启动收营机，开始点今天你的零钞是否正确。这是我们工作的基础，也是结帐是否正确的关键一步。刚开始，对于接触钱的我来说，数钱似乎很难……因为我们清点钞票是要求速度的。不过，在出纳的悉心教导和本人的努力下，客服它了。可是问题又接踵而来——要自己辨别钱的真假。这实在是难呀。因为一开始自己也不知道怎么辨别，收了一次假钱，不过还好，是个20。可是收了假钱就的自己赔。怎么办——拿自己的钱垫呗。这一天的心情都不怎么好，之后收到的钱总是要请旁边的同事认过才放心，我对认钱完全失去了信心。怎么这么倒霉啊，什么事都让我遇到，哎……不过，我该学学怎么辨别钱的真假，这才是我该做的，出纳也在一旁耐心地教我看变色点、摸人头、衣领和钱背面的钢印都可以辨别它是真是假，还可以听声音。不过，自己太笨，听不出声音，只好用看和摸来辨别。不过，这以后，我倒真没有在收到过假钱，这到是值得我欣慰。

（三）工作中的感悟

1、柜台服务七步骤

柜台服务七个步骤包括欢迎顾客、点餐、建议性销售、确认点餐内容、包装产品、找零并再次确认点餐内容、呈递餐饮并感谢顾客。这七个步骤都很重要，没一位柜台服务员都必须按正确的操作步骤进行，这样可以避免漏点、错点餐饮，提高柜台服务的质量。

这也让我想到，我在今后的学习和生活中，要按照一定的规律去进行，这样，才能提高自己的学习效率，提高生活的质量。

2、服务态度致关重要

一个餐厅营运状况的好坏，除了与餐厅产品的质量、用餐环境的好坏有关外，还与服务员的服务态度大有关系。换位思考一下，如果我去一家餐厅用餐，服务员的服务态度不好，就算这家餐厅的东西再好吃，我也没什么胃口了，因为我已经没有心情去欣赏美食了。下一次来这家餐厅用餐的几率也会很小。因此，面对每一位顾客，我都以诚相待，面带微笑招呼他（她）们，不论对方是老人、年轻人还是小孩子。我尽量不和顾客起冲突，如果遇到那种瞒不讲理的顾客，就请前台IC或值班经理来处理。

3、不要把生活中的情绪带到工作上

我们在生活中都会遇到这样那样的不愉快，从而影响自己的心情，自己的心情不好了，就会哭丧着脸，没了笑容，不要说面对顾客了，就是在同事之间，你老是哭丧着脸，动不动就发脾气，和同事因一点小事就闹起了矛盾，弄得大家都不愉快，影响工作效率，这样是不行的。 不管我的心情有多差，在工作时，都要以愉快的心情去面对一切，把自己的不开心暂时放一边。如过自己真的太难过了，实在做不来，那么我觉得最好是请假，直到自己心情调整好了再去上班。

我们在生活中，要怀一颗宽宏大量的心，遇到不愉快时，要坚信：忍一时风平浪静，退一步海阔天空。和别人有矛盾时，换位思考一下，站在对方的立场，理解对方，互相谅解，这样一来，矛盾就很快得到化解，从而可以怀着愉快的心情去学习、工作。

打工生活带给我的\'感受很深。在实践活动中我感受到自己的微薄，体会到整个社会强大的凝聚力。一方面，我锻炼了自己的能力，在实践中成长，在实践中学习，充实了自我，增强了口头表述能力，与人交流，真正地走出课堂。去服务别人，让别人享受自己的成果，使自己陶醉在喜悦之中。有时会很累，但更多的感觉是我在成长，我在有意义地成长，在这之后，我明显地发现自己的心情豁然开朗了。

这一次的打工时间虽然还不是很长，虽然接触到的工作很浅，但是依然让我学到了许多知识和经验，这些都是书本上无法得来的。通过实践我们能够更好的了解自己的不足，能够让我更早的为自己做好职业规划，设定人生目标，向成功迈进一大步。

**肯德基儿童假期工作总结2**

大学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会的良好形式；是促使大学生投身改革开放，培养锻炼才干的好渠道；是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。

今年暑期，作为一名大学生，我第一次参加了工作，虽然只有一个月的时间，可我真正体会到了工作的艰辛和不易。

怀着激动，把小小的期待填满小小的简历表，投入肯德基的暑期招募箱，当我接到面试电话的那一刻，差点激动地跳起来，立刻关上电脑，去镜子前整理一下自己，出发，肯德基打来电话让我去面试了。面试还是相当顺利的，接下来就是考验我的时候了。

我所从事的是餐饮行业的服务工作，以前我一直觉得没有太多的技术含量。而现在我知道我错了，任何一个行业都有他内在的技术含量和工作技巧，不是马马虎虎的就能完成的。虽天气炎热，烈日当头，我毅然踏上了社会实践的道路。

俗话说：”顾客就是上帝“，面带微笑，礼貌用语，都成了我的习惯，顾客的性格不一样，所以可能会碰到不同的事情发生，但是我用百分百的诚心服务顾客，所以得到了顾客满意的微笑，我想这也是对我的最大肯定。每天会工作5个小时，做一些杂活，比如端餐盘，收拾餐桌，人手不够时会去帮忙点餐，总之，每一刻都很充实，感觉到更多的是快乐。

因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。回想这次社会实践活动，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提高，而这些在学校里是学不到的。

一个月的暑期实践过得很快，我慢慢地习惯了这种生活和这项工作，犯的错误也越来越少了，老板也夸奖我适应性很强，工作能力也错，以后要是暑期还想实践就到我这来。那时离开时还真有点舍不得呢。一个月的辛苦也是有回报的，拿到我的工资时，真的很欣慰，但是并不是因为有钱可以领，也不是终于结束了打工的苦日子，而是自己的付出有了结果和回报，自己的实践也有了收获，回想一下自己真的觉得很值，自己在这个月里学的东西是用多少钱也买不到的。

在社会上要善于与别人沟通，如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前没有工作的机会，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，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

在工作上要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。

要有耐心和热情。在工作的时候要经常微笑，这样会让那些生意人感觉很舒心，大家一起做工作也就很开心。

要勤劳。有时候一些细微的东西可以让老板更赏识你，也比较容易受提拔，比如我很空闲的时候就打扫打扫，整理整理，帮帮大家的忙。老板就夸奖过我勤劳，有付出就真的有回报的。

知识的积累也是非常重要的。知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。这次接触的酿造业，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。

这次亲身体验让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。

短期的社会实践，一晃而过，在这其中，让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西都将会让我终生受用。回到家时爸爸妈妈也说我真的变了好多，变得懂事多了，孝顺多了，脾气也变好多了。学校让我们去社会实践真的很有作用，会让我们从中收益匪浅。社会实践让我知道了，挣钱真的很不容易，也明白工作的辛苦，以后也不会再浪费钱了。

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。

我会继续努力的，在以后的寒假会使自己更加的充实，继续在社会实践中锻炼自己。

**肯德基儿童假期工作总结3**

尽人皆知，肯德基是快餐食品，夸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复夸的。 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 在进进 2 秒钟内要遭到招呼; 对每位顾客的配餐要在 1 分钟内完成; 每位顾客排队购买餐 点的时间都应当在 5 分钟之内。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，他人已接待了三、 四个顾客，而你却连一笔几十元的`生意都没有结束。这样的差距是尽对不能用新人来作 为解释的。 所以提升速度是我面临的第一重要题目。 速度的增加一方面可以通过一遍又一遍 的收银来取得，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，各部位都调和合作，才能在高峰时段跟上其他收银员节奏。曾有短时间里，自以为自 己的速度已很快了，但是当有一次亲眼目击了店长收银、配餐的速度后，我才知道真实的 迅速是甚么标准，连顾客都忍不住称赞：肯德基的速度真快啊!

**肯德基儿童假期工作总结4**

为了提高自己的能力，锻炼自己，这个假期我来到了大家都很熟悉的肯德基打工。本想当我拿到工资的时候我会很不淡定的疯狂一下，但是没想到，真到了那一刻，我却没有一点的兴奋，而是默默的将工资收进口袋，从此与肯德基说再见。

去之前家里人都不让去，说里边太苦，但是我想我来不就是为了锻炼自己的吗，吃点苦又能怎么样呢？况且我还是一青壮年，这点苦对我来说应该不算什么吧。于是就去肯德基找了店长，店长很痛快的答应了，说只要拿到健康证就可以来工作了。当时高兴的都不行了，没想到找工作这么容易，可是后来的工作经历让我慢慢的感受到了工作的不易。

肯德基里边一共有五个工作区，包括腌制区、厨房区、总配区、前台区、大厅区。腌制就是将切好的腿肉、鸡翅等用调好的腌料腌制，这是最基础的也是最重要的一个步骤，因为所卖食品的味道都来自这里；厨房区就是将腌制完成的肉通过炸或烤的方式制作成熟品，所以，肯德基里边所卖的肉类全是从这个工作区出来的；总配区就是将厨房做好的腿肉再次进行加工，比如加上面包、菜叶、果酱等制作成最终成品，并用包装纸包好；前台就是负责点餐的了；大厅负责用餐区的卫生。而我做过的工作有腌制和厨房。

我先简单介绍下我在腌制区的一些经历和体会吧。这是一个很枯燥的工作，流程就是将解冻好的各种肉和调配好的腌料倒进腌制筒滚动十分钟，然后把它倒进周转箱中用保鲜袋装好，送进冷藏库就ok了。但就是这么简单的一项工作，它的要求可一点都不低，当然，这些要求还是主要针对卫生的。每一小步都有严格的规定，比如，解冻好的肉要先用周转箱放到冷藏室，等到腌制的时候再拿出来，虽然麻烦点，但是能保证食品不变质。这份工作既枯燥又累，因为只是一个人在一个角落默默的干着，有时候无聊了就唱会歌解闷。就是这样一份工作，我做了半个月，也学到了很多东西。

做了这项工作，我学到了以下一些内容，首先，它让我学会了怎样面对生活中的孤独和寂寞，我觉着这是很重要的，以前自己一个人的时候往往是发呆，而现在我已经养成了思考的习惯，想想自己以前的功过，反思自己，再想想以怎样的方法和热情对待现在做的工作，最后再想想将来的打算，等等。这些事情往往让我在以后的人生路上少走很多弯路。然后我还改了我的一个毛病，在肯德基，天天挂在嘴边的就是规范和卫生，以前的我总是不注意这些东西，所以做事总是丢三落四，不能很好的完成任务。而做这份工作后，我感受到了这里每个人对每件事的认真的态度，细致是肯德基的一大特色，所以，从此我也严格要求自己，争取让自己在以后的学习或工作中不会因为自己的粗心大意或者不在乎导致不必要的失误，从而给公司造成本来不应该有的损失。

干了几天的腌制工作后，店长把我调到厨房区工作。这里的工作就比腌制复杂多了，需要两到三个人的通力合作来完成任务。这里分为烤区和炸区。烤区就是用烤箱烤腿肉、鸡翅和蛋挞，没有什么复杂的流程，只需要将腌制好的肉放在烤盘中摆好就可以进烤箱了，不过在放进去之前要先进行烤箱预热，不然烤出来的肉会不熟。而在摆放腿肉和鸡翅的时候也有严格的要求。而炸区就是用油炸各种肉了。在炸以前要先进行裹面，裹面的流程是固定的，必须要按照这个流程来，否则炸出来的东西不仅不好吃，而且不好看。

在这里我要着重强调的是肯德基的制作过程。作为一家餐厅，肯德基与中国传统的厨艺有着巨大的差别。肯德基的食品制作过程就像工厂里的流水线，从食品开袋到加工成可以吃的成品的每一步都有严格的规定和要求。甚至是世界上每一家肯德基餐厅都用这一套制作流程。而最关键的是在每一步的制作时所用的机械设备是任何人都能在短时间内就可以熟练掌握的。这就是世界上每所有肯德基做出来的饭都是一个味道的原因。而反观中国的餐厅，做出来的饭菜的口味完全由厨师决定。即便能开个连锁店，厨师不一样，做出来的口味也不一样，连锁店也不会开的长久。

这个工作比腌制复杂的多，需要两个合作才能在短时间内完成工作，尤其是在高峰的时候，客流量大，工作强度大，更需要两个人严密的配合。所以，就是因为这样，增强了我跟他人合作的能力。同时，我也学会了怎样跟同事相处，在这里我认识了很多善良的朋友，他们让我在这个枯燥的环境中不再感到无聊。更教会了我很多做人的道理。这些都是我意想不到的收获。

对于我的实践内容介绍完之后，我想针对肯德基的管理体制提出一些我的看法。首先，肯德基虽然小，但是他涉及生产和销售两方面，可以说是一个缩小的企业。所以，我想，肯德基的管理层也是把他看做一个企业来管理的。因为在这里的工作被分的非常细致，甚至是接货、洗刷餐具这样细微的工作都有专门的员工来完成。这样就给责任制度的建立创造了条件。其次，就是奖罚分明，肯德基每一项工作都由固定的人员来做，事故出在谁身上一查就很明白。而跟其他公司一样，肯德基也有奖励制度，也就是加分制度，月底的时候会统计并分发奖品。

这样就使员工工作的时候更加认真，减少了犯错的几率。从而降低了成本。说到成本，也是肯德基的一大特色。在每个地方都能看到节省的影子。而且是降低到最低的。我想这应该是一个企业最基本的要求。

这次社会实践工作，给我感触很深，毕竟是我第一次工作，什么都想做到最好，但自己还是实力有限、经验不足。要认识到自己的缺点，才会知道怎么去完善。心高没有用，不管在什么地方，不管职位高低，薪金多少，都不能应付差事，还是脚踏实地一步一个脚印的走才安稳。在这短短的一个月的时间里，我能学到的并不多，但我的思想有了很大的变化，人与人之间的好感，并不是靠外貌决定的，还是来源于个人修养的，有内涵的人，才会有魅力，才会被人所推崇，所喜爱，不管他的容貌是否丑陋，都会给人美的享受。另外，这次实践活动还让我学到了以下内容：

1）我懂得如何去适应从学校到社会的环境变化，身边接触的人完全换了角色，相处之道也完全不同；

2）其次，我在就业心态上有了很大的士改变，以前总想着找一份适合自己爱好的、专业对口的工作，可现在知道找工作不容易，很多事情只有走上社会才能接触到。所以我现在不能再像以前那样等待机会的到来，应该尽快丢掉对学校等的依赖心理，学会在社会上独立，敢于与社会竞争，敢于承受社会压力；

3）我认识到“团队精神、共同合作”在工作中的重要性，每个人对每件事的看法不会完全相同，但随着相互的了解、包容合作分歧会减少，开展工作也会越来越顺利；

4）要善于与人交流，正确处理各方面的关系；遇事应沉着应对自己不会的事应该多虚心请教他人；工作中不能总想着自己得到了多少，要问自己付出了多少，你做的事别人都看在眼里。

通过这次社会实践，我得到了很多锻炼，更新了观念，吸收了新的思想与知识，为将来更加激烈的竞争打下坚实的基础。在今后的学习生活中，我将摆正心态，正确定位，更加发奋学习，努力提高自身综合素质，适应时代的要求。

**肯德基儿童假期工作总结5**

为了进步自己的实践能力、交际能力、思考能力和为了使自己的冷假过得成心义，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，锻炼自己的才华， 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。

之前也想过，学我们工科专业的，最最少应当找门当户对的实践，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份会做与自己专业符合的工作， 再加上多一份经历， 便 有多一份收获。因此，在工作的进程中，我都在不断的提示自己，不断的对自己要求，把手 上的活，当作是自己的本职工作， 因此，在征得父母的同意以后，我参加并且通过了肯德 基的口试。

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， 我以为这是一项很轻易的工作，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轻易啊。 俗语说： “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，由于收银不是在学校做考卷,死记硬背不能解决实际题目。

培训完后，第一次上柜台我收银完成的疙瘩、僵硬，还总是遗漏步骤，不是没有建议性 销售，就是没有重复点餐，一次，我为一名顾客购买餐点时又忘了建议性销售，经理在一旁 提示： “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即是没有吗?像刚刚这类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

尽人皆知，肯德基是快餐食品，夸大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夸大的。 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 在进进 2 秒钟内要遭到招呼; 对每位顾客的配餐要在 1 分钟内完成; 每位顾客排队购买餐 点的时间都应当在 5 分钟之内。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，他人已接待了三、四个顾客，而你却连一笔几十元的生意都没有结束。这样的差距是尽对不能用“新人”来作 为解释的。 所以提升速度是我面临的第一重要题目。 速度的增加一方面可以通过一遍又一遍 的收银来取得，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，各部位都调和合作，才能在高峰时段跟上其他收银员节奏。曾有短时间里，自以为自 己的速度已很快了，但是当有一次亲眼目击了店长收银、配餐的速度后，我才知道真实的 迅速是甚么标准，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”是在柜台上经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。 由于各种缘由， 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。在投进大量人力、物力、财力研发、宣传以后，公司自 然希看在“新产品是不是被市场接受?消费者的爱好程度如何?”这些题目上能有好的答案。 千次就成了回答这些题目的重要指标。

3、遭受 CHAMPS

肯德基全球推广的“CHAMPS”冠军计划是肯德基获得成功业绩的主要精华之一。

其内 容为： C ? Cleanliness ?保持美观整洁的餐厅; H ? Hospitality ?提供真诚友善的接待; A ? Accuracy ?确保正确无误的供给? M ? Maintenance ?维持良好的装备; P ? Product Quality ?坚持高质稳定的产品; S ? Speed ? 留意快速迅捷的服务。 每月公司都对餐厅的 CHAMPS 状态进行打分。因此，检查职员也被称为 CHAMPS，同时 他还有一个中文名字――神秘顾客。 由于检查职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，也不知道他甚么时候来。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。

**肯德基儿童假期工作总结6**

一年以来，我能自觉遵守公司的各项规章制度，在工作中，不迟到、不早退、有事主动请假，尊重领导、团结同事，待人真诚，任劳任怨。按规章自律。领导规定不准做的我绝对不做，领导要求到达的我争取到达，不违章、违纪，不犯规、犯法，做个称职的质检员。用制度自律。我严格按公司制定的各项制度办事。在质量方面，坚决做不该用的坚决不用，不搞人情主义。

对自我分内的工作也能用心对待，努力完成，做到既不越位，又要到位。在同部门其他同事的工作协调上，做到互相理解、互互学、真诚相待，建立了友谊，也获得了许多有益的启示。我深知成绩的背后有我们质量部门全体人员的共同努力和辛勤的汗水。今后，我仍然会以平常之心对待不平常的事，勇于进取，一如既往地做好每一件事情。

**肯德基儿童假期工作总结7**

寒假肯德基打工实习总结

今年的寒假时间有点长，20XX年1月17日，我秉着学习的态度，正式来到肯德基餐厅安医附院店工作。虽然我的工作和所学专业没有什么关系，但我还是在观察肯德基的管理，学习他们在管理上的优点和先进之处，发现缺点。以和自己所学专业挂钩，最终达到实践的目的。

现将此次实践活动的有关情况报告如下：肯德基餐厅，作为世界较大的快餐店，闻名与世，kfc三个字母几乎无处不在，肯德基上校的头像也几乎挂满每条大街，可见其规模之大，影响之强烈。我，利用这个假期，力争参与实践，更深一步了解社会和所学专业的目的，在肯德基餐厅亦庄店打工。利用参与其中的机会，观察肯德基的管理和制度，取其所长，弃其所短。

现在，我就将我所看到的优缺点总结出来。

优点：一，采用先进的管理制度和设备(肯德基采用刷卡计时器，以便了解每位员工的上下班和休息时间，避免人工计时的错误和舞弊现象)。二，以社会大背景为基础(当今社会，提倡“家”文化，我们店也以家文化为背景，将员工分到几个“家庭”之中，每月有家庭与家庭之间的评分，而且第一名有现金奖励。这样一来，缩小了员工之间的隔阂，拉近了员工之间的距离，避免不开心事情的发生。而且更重要的是，家文化增强了员工的团队合作精神和责任感，为餐厅的整体进步做出了举足轻重的作用。)。三，优秀员工可以通过日常表现被提升到管理层(一个肯德基餐厅的管理层也分几个等级，店长，经理，经理助理，店务，店长是肯德基总公司指派的，其他几个管理者均可由店内优秀员工中提升，这样的方法，不仅可以省掉招聘的环节，更可以了解所提升者的表现，从一定角度看，效果比招聘店外人员更好)。四，训练员，(只要你有好的表现，每名员工都有可能成为训练员，训练员的要求就是可以标准操作肯德基每个区域的工作，训练员之后就可以进入管理层了)。五，标准(肯德基的标准很多，而且每个区域有各自的标准，这些标准保证了肯德基“为客疯狂”的口号，保证了肯德基食品的质量和服务的态度，更深一步来说，保证了顾客的每一分钱的价值)。六，时间条(可能不是内部员工，不会知道时间条是什么东西，时间条也是一种保障，肯德基食品质量和安全的保障，每种半成品和成品都要写时间条，标准的生产日期和保质期，以保证食品的质量和安全，为客负责，为客疯狂)。

缺点：一，排班表(虽然店内会提前一周贴出一张时间表，让大家划掉下周不可提供工作的.日期，然后排班经理会根据这张时间表来排出下周的班表。但是，请注意，谁能知道这一周内会有什么事情发生?而且肯德基的请假制度很严，要有人替你的班你才能请假。提前一周出班表，不太人性化 )。二，工资制度(肯德基的工资制度是我觉得相当不合理的地方，学生每小时7块钱(没保险)，兼职每小时8块7(没保险)，全职每小时7块(有保险)，我一直没弄明白，无论这三种员工中的哪一种，大家的工作量都是相同的，工作强度也是相同的，不同的是能提供的时间和个人身份。如果由于一个是学生，一个不是，而发不同的工资，那不是歧视学生了吗?这样的做法合理合法吗?为什么每小时的工资不同?而且，三险一薪体现在哪里?劳动合同根本没有提到 而且，每个肯德基店的客流量和营业额是不同的，那么为什么员工的工资是相同的呢?一个客流量10000人的店和3000人的店，员工的工作量和工作强度是完全不同的，客流量少的，员工可以很轻松，而客流量大的，员工的每一秒都是紧张的，工作状态完全不同。所以，我觉得可以根据每个店的营业额，发给员工奖金，这样可以激励员工，对员工来说，也是一种动力)。三，休息(肯德基的工作是很累的，而每四小时只有15分钟的带薪休息时间，确实少了点，本来吃饭的时间已经不固定了，15分钟的时间，用于吃饭，对员工的身体，尤其是胃来说，是一种极大的损伤)。

这些就是我作为一名学习管理的学生。在肯德基打工，对其管理层的浅浅观察和分析。利用这个寒假，我切身实践社会之中，看到了人力资源管理在企事业单位中的重要地位和今后的发展前景，感受到了工作中的人间冷暖，人际关系的重要性。体验到了挣钱的辛苦和劳累，懂得了生活的酸甜苦辣。

总之，这次寒假的社会实践相当有意义，让我明白了许多在书本中学不到的东西。

**肯德基儿童假期工作总结8**

实习时间：xxxx年xx月xx日至xxxx年xx月xx日

实习地点：汕头市肯德基平东餐厅(万客隆)

从学校出来一转眼已经两个月了。从最初的不舍，到出来以后的迷茫，到后来出来找工作的心切与面试时候的紧张，然后到现在稳定下来开始体验与品味自己的工作。

因为我是还要读高职的，周末要读书所以工作比较难找，到最后找到了肯德基。

去到了肯德基我学校的是肯德基的历史还有企业文化。肯德基的历史：肯德基(kentucky fried chicken肯塔基州炸鸡)，通常简称为kfc。是来自美国的著名连锁快餐厅，由哈兰·山德士上校于xxxx年创建。主要出售炸鸡、汉堡、薯条、汽水等西式快餐食品。肯德基属于百胜餐饮集团。百胜集团是世界上最大的餐饮集团，在全球100多个国家和地区拥有超过万家连锁店和84万名员工。旗下拥有肯德基、必胜客、塔可钟(已于XX年xx月在国内结束营业)、东方既白(中式餐饮)等世界知名餐饮品牌，分别在烹鸡、比萨、墨西哥风味食品及海鲜餐饮领域名列全球第一。 肯德基与百事可乐结成了战略联盟，餐厅固定销售百事可乐公司提供的碳酸饮料(但在部分国家例外，如日本、韩国肯德基就销售可口可乐)。

肯德基崇尚团队精神及每一位员工的热忱参与，并致力于为员工提供完善的培训、福利保障和发展计划，使每位员工的潜力得到最充分的发挥，正是由于这个原因，越来越多优秀的年轻伙伴慕名来到肯德基。作为世界上最大和最成功的连锁快餐企业之一，肯德基成功的秘诀之一是：永远向充满朝气、勇于挑战自己的年轻人敞开大门，并注重对员工的培训，鼓励员工和肯德基共同成长。 肯德基的成功，源自于全球将近九十万员工的齐心努力。在世界各地，肯德基永远将顾客的需求摆在第一位，使顾客在享受各种高品质餐饮的同时，也能感受到最亲切的一流服务和用餐环境。然后还有肯德基的企业文化中比较重要的一点就是yes服务y-yes attitude 态度，e-eye contact 目光接触，s-greeting with smile 微笑。

**肯德基儿童假期工作总结9**

去年高三毕业，经介绍去了肯德基兼职。刚开始会有紧张感，因为这是第一次长期兼职且是正经工作，自己前期没做过，很少或者基本不吃肯德基，担心点餐的问题。更害怕会做错。但，还好，都挺过来了。

当初面试成功从办理健康证到买工作裤和鞋用了一个礼拜的时间。然后，半天的培训时间，让我们看培训视频，教我们怎么招呼顾客，学习点餐七部曲，教我们辨认餐点，什么产品用什么盒什么袋装，告诉我们大厅巡视路线，多长时间应该去一趟卫生间检查卫生和大门口卫生。学会建议性销售。哪个抹布是用来擦餐盘的，哪个抹布又是用来擦玻璃的。哪把拖布是用来拖大厅的，哪把又是拖卫生间的。告诉我们班表上的Ca是前台，Ls是大厅，FF是薯站。教我们用咖啡机，哪种咖啡用哪种配件，摩卡需要摩卡酱，卡布奇诺需要洒可可粉。教我们怎么打饮料和炸各种产品。教我们怎么打甜筒和圣代，告诉我们各种东西都在哪里。补配件要看好日期。教我们洗手液卫生纸如何更换。下班如何清机和填清机单等等等等。

刚开始工作出了很多问题。

我记得刚上岗点餐那天，一个女生和男朋友在点餐，那个女孩一看就是脾气很大的那种。说要九珍果汁，我没有听清而且不知道这个产品，当那个女生说第三遍的时候已经是很大的火气了。管理组告诉我她要的是九珍果汁，我赶紧去打了一杯。感谢因为她让我知道九珍果汁。

后来我跟管理组说我不能点餐我耳朵不好听不清他们要的是啥管理组说我要克服。我知道自己在找借口在逃避我不熟悉的点餐。后来一切慢慢都好起来了。

因为我所在的肯德基是交通枢纽站距离高铁很近，所以经常会有顾客着急赶车，而我们这些刚上岗还不熟悉各种流程的新伙伴就会被顾客说墨迹，急眼的情况也有。

上岗第二天就想要放弃，觉得自己什么都不知道。什么都需要问。很难受。

那天点餐，一位男顾客点了份薯条但需要现炸他就去楼上了说炸好了让我给他送去。转身我就去炸薯条了。管理组后来看到我的机器是未收钱状态不能点餐了把我叫了过去，问我什么情况。我仔细回想是他好像没给钱。我去楼上找那位顾客，他说给钱了。后来看监控，男顾客把钱放在我看不到的点餐机器后面，自己走了，然后钱被后面的一男一女顺走了。有惊无险的是在看完监控后我去楼上发现这两位偷钱的主在墙角处用餐。经理上前询问竟不承认，后来警察来了，男人把钱上交了。女人后来等了好久从楼上下来了。可能觉得没有面子吧。我那天因为这件事觉得偷窃就发生在身边，心惊胆战了一天。

出的问题还有拿错汉堡，装错餐，炸坏产品，打错饮料，没有按照规定时间检查卫生间卫生和没有及时清理大门口的烟头垃圾被管理组说等等等。更严重的是，清机的时候机器里的钱和清机单上的钱数对不上。

这么多次的点餐，我错了很多回。有一次因为少了97块甚至都让我写了警告单。我也确实很纳闷。顾客给我多少钱我就输入多少钱，怎么就对不上了呢。在后来的点餐日子里，我想可能是顾客给我102我打成120，这样就多找钱了。以至于后来每次点餐找钱都很小心。

有的时候，会碰到点餐不清楚的顾客，说不清楚自己要什么，脾气还很暴躁。这时候就需要我们一点一点的去解释而不是不耐烦。

我觉得很多东西都是需要将心比心的，各行各业都不容易。服务业也是如此，我们所看到的快餐行业如此快，其中也隐含了太多的我们的心酸。

在此要告诉大家的是，咖啡现磨需要时间，请不要催我们，我们不能加速咖啡机的速度，当然萌泡泡牛奶也是需要时间的。吮指原味鸡肋和大腿最好吃。九珍果汁是水浆原液兑配不是现榨。香醇奶茶比纯纯玉米饮好喝。肯德基的番茄酱是亨氏的某宝是有卖的。红豆派和Q辣小鲜鱿马上就要下市了，想吃的赶紧去买!新上市石榴派和藤椒肯鸡排。交通枢纽站的价格比平价贵很多且用不了优惠券也不参加任何活动。注册会员积分是真的可以兑换产品的，不过只是周二会员日。其他想起来再补充。

**肯德基儿童假期工作总结10**

今年的暑假是我过的最有意义的暑假，因为这个暑假是我自己靠自己的劳动来养自己，独立的过了一个暑假。因为我在暑假有了一个打工的机会——在肯德基做服务生。

第一次参加社会实践，我明白社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式；是培养锻炼才干的好渠道；是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校中学生更新观念，吸收新的思想与知识。很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在校读书；而已在社会的人都宁愿回校读书。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务我们要走出校园，踏上社会，我们能否不辜负他人的期望，要好好锻炼自己的各方面的能力，努力提高自己的综合实力！

在实践中我明白了人际关系有多么的复杂，大家为了工作走到一起， 每一个人都有自己的思想和个性，要跟他（她）们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎么把握了。我想说的一点就是，在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学着适应它。如果还不行，那就改变一下适应它的方法。让我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。更重要的是我在社会实践中学会了自强自立！凡事都要靠自已！现在，就算父母不在我的身边，我都能够自已独立。

**肯德基儿童假期工作总结11**

一家餐厅在运营期间，柜台、总配、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。 缘由就是我们是 一个团队，任什么时候候队员之间都会相互协作。相互协作的精神，使我们为他人同时也为自己 提供了更好的工作环境。 实在，能作为其中的一份子，往窥视一个世界五百强企业的运营模式，你不能不赞叹人 家的成功。 如何作为一个快餐店存活于这个竞争如此剧烈的市场里， 这里面确切很多值得我 们往学习。 他们的那种模式不是简单的复制就可以复制出来的! 肯德基的产品简单得你只要你 是个健全的人你就能够制作出来，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，那些全职会欺侮我，会甚么都让我自己做， 所以开始往的时候总是谨慎翼翼，生怕出错，可是事实其实不是那样，她们对我都很好，很主 动你忙...很多人都很照顾新手，尽量交你所需要的东西。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 前总以为自己是学生，就自视清高，可是我现在觉得自己在她们眼前是书呆子一个， 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，就是之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，忽然 站 个小时真得受不了，不过还好，后来都适应了!哎...实在之前听他人也说赚钱不容 易，可是总没有自己往亲身的体会，而这次，自己通过亲身的体会，真的是...是....三个 字：不轻易!所以真要珍惜自己学习的机会，珍惜父母的劳动成果，固然我平时已比较节 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， 固然， 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， 我不停的告知自己： 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!真得克服自己，所以总有一种成绩感! 我还想再谈一下当我拿到那唯一的几张票票时的感受， 当时， 真得是激动万分， 由于那究竟是我自己的劳动成果，手里紧握着那些钱，感觉自己像个人一样，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。固然微不足道，但足以让我激动 好一会了，这类感觉很美好!!

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，我觉得我不单单是学到了一些知识，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，也为我自己踏进社会作好展垫，人，总是需要 往磨练，往拼搏，要不岂不是在人间白走一遭吗?固然我其实不迷信，但我一直相信：既然给 你做人的机会，那末就要好好的掌控! 还有，我仍然觉得，学校的生活和社会的生活是有很不同的，学校的关系还是比较单 纯的，同学们的友谊也是比叫真的!

另外，学习的机会也是如此的难得，所以，珍惜和掌控 现在，只有这样，才能对得起所以关心自己的人! 不管怎样说，我觉得这次打工的经历会永久印在我的脑海里，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，不断进步自我!挑战自我!!固然不是我的第一 次社会实践，但我以为是一次成功的，有用的，受益非浅的社会实践这将会对我的以后学习 起很的助的!我会更珍惜自己现在具有的一切，是那末来之不容易啊! 以上就是我署假的??报告，可能其实不是一份很规范报告，但确确切实我这半个月工作 中的感受， 也固然那份工作其实不与自己的专业有很的接口， 但我以为， 不管任何一种偿试， 都是对自己以后很宝贵的充实。

读了唤醒护理这本书后，我的心情很沉重，这本书给我的感触还是颇深的，护理人不足，医护配合被动机械，过度治疗占用时间，陈旧式护理模式等等，这就是现在的护理现状，确实存在很多问题，要想改善达到理想化程度或许还需要一个慢长的过程，但如此现状下，我想我们自己还是可以做些什么去有所改变。

是的，我们站在病人的角度进行护理，以病人需求为向导，多为病人想一想，唤醒我们的责任心，唤醒我们的职业，唤醒我们与病人之间的真情，也许医患关系就会更和谐了。

随着病人保护意识的增强，作为一名护士，我深刻地体会到护患沟通在工作中起着重要的作用，患者来到医院感到恐惧，缺乏安全感，这时，我们的一个微笑，几句亲切的话语，细心的环境介绍都能拉近患者于我们的距离，与病人有效的沟通让病人了解我们，使病人产生信任感，自觉地将自己融于病人之中。

清晨，我们踏入每一间病房，向病人微笑的介绍自己，变被动服务为主动服务，变主动服务为感动服务，主动的介绍自己，把年长的患者可称呼为老人家或老太太，家属可称为伯，娘，或伟伟的妈妈，凡凡的爷爷等等，切记不要单纯以床号或平常中常称的叔叔，阿姨等，改变以往的护理称呼模式。

护士进出病房，不知道关门，叮嘱后仍不记得，我觉的这时责任心的问题，是服务意识不强的表现，无论出于何种原因，既然选择了护士这个职业，在工作中，一些微不足道的细节，我们都要加以重视，如，给病人扣背，体疗时，超声雾化等护理操作时，我们可以边数数或哼歌，这些操作可以在与病人交流中完成

当患者给予配合时，应别忘了说声谢谢，在为病人做治疗时，对病人的关心和体贴可体现出一些细微的动作中，，如，触摸病人的额头，在寒冷飞冬天，病人掖一下被角，，倒杯热水等都可以温暖患者的心，

我们常常抱怨治疗处置工作占用了我们的部分时间，没有精力去做心理护理，教育指导，生活护理，，其实这些工作无处不在，无时不可，在治疗处置的过程中

我们和患者的每一次沟通都可以起到教育指导的作用，而看似平常的拉家常也可以是了解病情心理有效时机。为患者减少痛苦和烦恼，带给他们更多的幸福和快乐就是我们每一个护理工作的使命。

此外，理想的护士应是医生的好手，构建和谐的医护关系，护士应认真仔细观察病情，及时向医生映病情，在准确地完成医嘱的基础上，为医生提供更好的治疗，护理方案，及时满足患者的需求。

为了我们心中的天使，为了我们崇高的理想和信念，在救死扶伤，治病救人的道路上越行越远。

肯德基人力资源本土化战略

人员本土化是肯德基适应中国市场需求，迎合中国受众心理，因地制宜实行本土化策略的重要内容。

截止到20\_年末，肯德基已在中国设立了30家 公司，管理和经营全国近130个城市里500多家餐厅。拥有员工30000多名，员工100%本土化，20\_年实现营业收入40亿元。在经营管理人员的选拔任用上，肯德基着力推行人才本土化策略，培养、提拔和使用本地人才，充分发挥其熟悉政策环境和市场特点的优势。目前已经在中国16个市场中任用了8个来自大陆本土的总经理。其中直接负责餐厅营运的高级管理人员如“营运经理”、“区经理”和“餐厅经理”实现了全部本土化。

在激烈的现代化竞争中，高素质的人才是创造经济效益的助推器，也是企业发展的基础和动力。肯德基作为品牌化连锁经营的现代餐饮企业，并非只是前方店堂服务和后台厨房制作的传统经营模式，它不仅需要高素质的以知识输出为主的经营管理人员，也需要训练有素、工作勤奋的直接劳力输出的普通工作人员，而肯德基的人力资源政策正是基于上述两类员工展开的。通过在人力资源方面执行本土化战略，把员工培训作为自己的一项核心竞争力，肯德基也为自己的经营目标搭建了能力平台。

实行人才本土化的背景分析

西方跨国公司在进入中国市场时，由于文化上的差异往往面临两种文化冲突：一种是企业内部管理中的文化冲突，另一种是企业对外经营中的文化冲突。中西方企业内部管理存在着较大的差异，所以跨国公司有时会出现内部管理上的冲突，它主要表现在管理决策者之间以及外国经理和当地员工之间。在跨国公司内部，决策者、管理人员、员工可能是来自不同文化背景的国家的人员，由于不同文化会有不同文化价值取向，他们可能会在诸如经营目标、市场选择、管理方式、营销策略、工作态度、薪金报酬等许多问题上都难以达成共识，从而增加了企业经营的难度，这种情况在跨国公司总部和合资企业中表现得尤为突出。如在中国的有些合资企业，外方生硬、强制地推行全套的外国管理模式，中方员工就时常抱怨：“外国人的管理方式我们接受不了，我们受不了洋人的气”。肯德基在进入香港市场时也曾出现过这样的情况，后来通过做出适应性调整才成功进入香港。另一方面，跨国企业经营中面临的文化冲突主要表现在企业进入海外市场时面对的新顾客不同文化价值观念的挑战。因为在新的文化环境中，消费者对企业产品的消费观念，是从自身的文化根源出发来考虑，而不同文化间的差异会导致消费观念的变化。除此之外，历史、文化上的差异还可能导致海外市场的消费者对企业的认知不同于原有顾客。跨国企业若不能了解这些差异，就会对市场反应产生困惑，导致海外经营的困难。而员工作为企业文化的载体，企业对外连接的纽带，

对企业跨国经营的成败起到十分重要的影响。在这一点上，肯德基中国餐厅在内部管理中通过文化的融合，形成了独特而强有力的企业文化，并为员工所接受和认同，使员工在不经意间影响着顾客，产生了积极的效果。

在美国，快餐店被那些饥饿而繁忙的人们视为“加油站”，或者被低收入群体看作家庭餐馆，因而速度和低价是快餐作为“工业食物”并且迄今仍在美国持续成功的两个重要原因。然而，中国消费者对以肯德基为代表的西式快餐店的认知却截然不同。在中国，肯德基代表着一种文化、一个现代的餐饮观念。在中国的年轻人眼中，肯德基有着整洁而格调明快的店面，轻松活泼或动听悠扬的背景音乐，是朋友间休闲聚会，享受美食的好去处，是释放心灵和感受自由的地方。对孩子们来说，在这里有好玩的儿童乐园，好吃的薯条，肯德基为家长和孩子在休闲时间提供了联结亲情的桥梁。中国消费者在肯德基内逗留的时间普遍长于美国的顾客，“快餐不快”成为肯德基在中国经营的一个重要特征。肯德基还致力于品牌形象本土化。从20\_年春节开始，山德士上校穿上唐装，在中国170个城市的800余家肯德基店迎接顾客，投中国顾客之所好，在肯德基品牌内涵中贯穿了中国传统的家庭、亲情、友爱和默契，在餐厅文化中融入了中国元素。中国消费者去肯德基消费的不仅仅是食物，更重要的是在消费干净整洁而带有空调的空间。空间的消费是情境的消费，空间成为商品的一部分。这些变化与美国本土“以速制量”的运营模式基本上是南辕北辙的。

通过员工传递企业文化

肯德基带给中国消费者的是一种全新的餐饮文化的体验，人们在享受快餐的同时，体验的是肯德基本身所承载的文化和文化氛围。营造这样的文化氛围，使中国消费者对西式快餐文化产生对肯德基有利的认知，塑造出肯德基积极品牌形象的正是肯德基中国餐厅的员工们。在肯德基餐厅用餐，我们感受到的是员工的高度自觉。无论什么时候，他们都那么专心投入、和蔼可亲又充满激情。只要一进餐厅，就会有热情礼貌的侍应生笑脸相迎，提供体贴周到的服务。不难看出，肯德基的企业文化得到了员工的高度贯彻，并衍生出了独特的服务文化。

肯德基很早就意识到要更好的服务于中国的消费者，就必须采用人员的本土化策略。早在1993年初,肯德基就在上海成立了中国地区的协作发展总部,多年来,进行了充分的人才储备,招募,培训了大量的中国本地人才。事实证明,人员本土化能够使当地工人充分认可企业的生产经营活动并尊重企业的制度及文化,这样企业才能凝聚起当地员工的工作积极性和合作态度。在实行人员本土化的同时，肯德基通过人员管理的文化兼容实现了企业文化对员工的传递与创造。人员管理的文化兼容实际上是在管理过程中以人为本管理原则的一个重要体现。管理要以人为本,就必须尊重员工的文化传统,通过这种尊重,使员工形成对企业的认同感,也使当地的消费者认同企业所提供的产品和服务。肯德基的员工在服务中既表现

了美国快餐文化的高效，便捷，激情的一面，又融合了中国式的友爱，默契与和谐的风格。肯德基还在企业内部推行自创的家族系统管理。家族系统是一种建立员工对公司的主人翁精神和归属感的重要渠道。同时,通过它也可以加强员工对公司的热情和自豪感。通过对员工的分组,建立以家庭为单位的组织形式。开展各项竞赛活动,从而创造有趣活泼的竞争氛围,提升团队士气,带动员工对于成就公司共同成果的自主性与参与性。为了密切公司内部员工关系，肯德基还举行不定期的餐厅竞赛和员工活动，进行内部纵向交流。在肯德基，员工出现了问题，不叫错误，而被称为“机会点”，成为员工一次极好的学习机会。肯德基公司内部致力于推动的“激励文化”，即认同、赏识表现突出的员工，认为每个人都有被欣赏的需求，员工付出的时间、精力，也是一种投资，他们也需要回报，得到认同。肯德基通过种种方式将高效，合作，活力，温情，人性化等理念融入员工的意识中，通过员工的举手投足之间将企业文化传递给中国的消费者。 通过培训实现员工与企业的双赢

肯德基在全球范围内奉行“以人为核心”的人力资本管理机制。因此，员工是肯德基在世界各地快速发展的关键。肯德基不断投入资金、人力进行多方面各层次的培训。从餐厅服务员，餐厅经理到公司职能部门的管理人员，这些培训不仅帮助员工提高工作技能，同时还丰富和完善了员工自身的知识结构和个性发展。 在中国市场上，肯德基为了迅速拓展中国市场，达成远景目标，在人力资源方面基于xxx双赢思维xxx的企业文化，着力实施本土化战略，把员工培训作为打造企业核心竞争力的根本举措，谋求企业与员工的共同成长。肯德基把每位员工实现自身人生价值的过程，与公司的远景目标结合在一起，凝聚为企业发展源源不绝的强大动力。肯德基所属的百胜餐饮集团大中国区总裁苏敬轼先生说过，除了各种美味的食品深受消费者的喜爱，肯德基的成功更重要的是有一支优秀的团队。肯德基非常重视人员的培训和发展。据统计，16年来，肯德基累计培训员工20万人次、培训资金投入达24000万元。

中国肯德基已经形成了健全的培训机制，拥有专业化的培训部门。中国肯德基的母公司百胜在中国特别建有适用于当地餐厅管理的专业训练系统及教育基地，每年为来自全国各地的餐厅管理人员提供上千次的培训课程，并每年不断开发新的培训教材。中国百胜餐饮集团设在上海的协作发展中心设有专业职能部门，分别管理着肯德基等餐厅的选址、营建、企划、技术品控、采购、配销等专业工作，建立了专门的培训与发展策略。这些培训一方面提高了员工的工作能力，为企业培养了合适的管理人才；另一方面使员工对公司的企业文化也有了深刻的了解，从而有利于公司和员工的共同成长。

肯德基中国餐厅实行因人制宜的技能培训。针对管理人员，不同的管理职位就会有不同的学习课程。高级经理还要接受公司的高级知识技能培训，并会被送往其

他国家接受新观念以开拓思路。除此之外，这些餐厅管理人员还要不定期的观摩录相资料，进行管理技能考核竞赛等。普通员工餐厅员工是肯德基直接面对顾客的窗口，因此从进店的第一天，每一位员工都必须严格学习工作站基本的操作技能。从不会到能够胜任每一项操作，肯德基为新进员工平均安排了近两百个工作小时的培训。此外各种餐厅竞赛、员工活动也会不定期地举行，这些活动密切了肯德基的员工关系，使其餐厅内部始终保持一种健康有序的工作氛围。许多选择肯德基作为人生中第一份工作的餐厅服务员认为，在肯德基的餐厅，他们学习到了一生享用不尽的宝贵经验。团队合作精神、勤劳诚实、认真负责、追求完美的品质、注重细节的习惯，这些影响今后会一直伴随他们。

先进的管理依靠合适的人才才能实现。肯德基中国公司凭借对本地人才的着力培养、提拔和使用创造和传递了融合中国特色企业文化，实现了在中国市场上的发展，有力的促进了其在中国营销的成功。

本人在肯德基(百花餐厅)工作了半年，它虽然只是一间餐厅，但它拥有一百多名员工，它的运营管理是很科学、很值得我们去学习的。我对它的设施布置、仓库管理的体会最深。

首先说明一下肯德基(百花餐厅)是处于佛山市铺租最贵的百花广场内，收到铺租贵的因素影响，餐厅的规模不是很大。要在这个有限的空间内怎样更好地去布置各种设施显得非常重要，这个是控制成本的一个很重要的因素。下面是肯德基(百花餐厅)的设置布置图：

今年暑假我来到了上海酷扬计算机科技有限公司售后服务部实习，短短1个月的工作过程使我受益匪浅。不仅计算机专业知识增长了，最主要是懂得了如何更好的为人处事。当今社会一直处在加速的发展变化中，所以对人才的要求也越来越高，我们要用发展的眼光看问题，就要不断提高思想认识，完善自我。师傅说作为一名IT从业者，所受的社会压力将比其他行业更加沉重，要学会创新求变，以适应社会的需要。如果是在单位，那就更需要掌握全面的计算机知识，因为小到计算机的组装维修，大到服务器的维护与测试，都需要一个人独立完成。可以说，近1个月的工作使我成长了不少，从中有不少感悟，下面就是我的一点心得：

按照学校教学计划的安排，我们大四快毕业这半年必须进行一个月的实习，我的实习时由河南大学法学院和金明人民法院共同安排的。第一次进法院的门，心里砰砰直跳，该去找哪个领导呢，在门口向值班的法警问了一下，应该去找法院的政治部。到了大楼门口，政治部的领导已经在门口等候我们，我们小组长递上学校开的介绍信，政治部的韩主任热情的接待了我们，在了解了我们的来意后对我们来实习表示欢迎，并给我们讲了些法院的一些工作纪律，主要是关于保密方面的。

我在酷暑中迎来了作为大学生的第一个暑假，当然，也是我第一次经历社会实践。对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气炎热，烈日当头，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，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

其内容为：保持美观整洁的餐厅;提供真诚友善的接待; 确保准确无误的供应;维持优良的设备; 坚持高质稳定的产品; 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。

肯德基的主要产品是汉堡包、炸鸡等，这些产品里的肉一般都要经过以下工序：先在清洗房清洗解冻后腌制，腌制好就放的冷冻仓保存，在到厨房的上粉、油炸，最后是在总配的制作与包装才可以出售。下面我就用麦香鸡腿汉堡包的生产流程图为例来说明肯德基(百花餐厅)设备布置的合理性。

结合汉堡包的生产流程图与餐厅的设施布置和各生产区的位置来看，这样的布置是可以让材料搬运最小化与员工密度最小化。肯德基(百花餐厅)是佛山市内销售量最高的一间肯德基餐厅，所以每天都要保持几十个员工同时在岗位上，另外加上这餐厅的工作区不大，所以尽量减少员工的走动是关系到餐厅的工作效率高低与意外的发生数量。试想一下，如果每位员工都要大范围走动来生产的话，生产区一定会很混乱，而且生产区里很多设备都是高温工作的，混乱就很容易带来意外，意外就有工伤，有工伤就会增加成本，而且混乱效率也不高。所以限制员工的流动与材料的搬动是餐厅设施布置首先要考虑的问题。基于这种考虑，设施的布置就形成了整个生产方向是一条线的，不会有交叉的地方。这样就可以让不同的生产区的员工只有留在自己的生产区就可以完成任务了，生产就可以很顺利的进行，效率就高了。

因为肯德基是一间快餐店，生产量是按照当时的顾客需求量来确定的，而且是一种即时的生产。所以生产区与前台服务区的沟通就显是非常重要，去过肯德基(百花餐厅)的人都知道，在服务台后面是一个保温的食物陈列柜，是用透明的材料所作的，这样就可以让总配区的员工可以看到顾客的多少来确定制作产品的数量。另外就是可以让前台的服务员与总配的员工相互交流。如果某些顾客有特别的要求的话，服务员就可以马上要求总配生产顾客要的产品。例如：顾客要一个少酱少菜的汉堡包，而食物陈列柜是没有这样的产品的，服务员就告诉总配客人的要求，那总配就可以马上为顾客做一个这样的少酱少菜的汉堡包。其实在餐厅内相连的两个区都只是用一些设备隔开，都是很容易就可以沟通得到的。前台区与总配区是这样;总配区与厨房区也是这样的。整个餐厅负责生产计划的是总配的一名员工P1(P1并不是经理，只是一位总配区有经验的员工)。P1也是要生产的，只不过早生产的同时他还要留意前台顾客的多少与热保温柜里的各种材料的多少来安排生产计划。

以下来说餐厅的仓库管理，肯德基(百花餐厅)一共有5个仓库，在上面的设施布置图可以看到三个仓库：急冻仓、冷冻仓、一楼干货仓。另外在餐厅二楼也有一个干货仓，百花大厦的十八楼也有个仓库。

首先介绍各个仓库所放置的物品吧!急冻仓是放置各种未加工过又需要低温保存的物品，如：鸡翅、薯条、玉米等。冷冻仓是放置各种经过腌制的肉类，保存温度比急冻仓高点，里面的肉不会结冰。而且这里的肉一般都只能保存一到两天时间，过期就要废弃。一楼干货仓主要是放置一些比较大件、不容易搬动的干货，如：面粉、糖酱等，因为这仓库就在后门的前面，搬运方便。二楼干货仓主要放置方便搬运的货物，而且每天只要早上与下午各补充一次就可以满足生产需求的货物，如：牛奶、包装盒等。十八楼的仓库是放置平时很受用到或暂时不使用的物品，如：员工的工作制服、不使用的生产设备、玩具等。这样设置仓库可以让成本最小化和搬运量最小化。两个冷冻仓都放在生产区域里，因为冷冻仓的物品是经常使用的，放在这可以方便与减少搬运量。要把干货仓分为两个，而不是把两个都放在一楼，这也是考虑搬运量与空间大小的因素，因为一楼本来地方不大，放置了各种生产设备后就没多大的空间了，所以只是留了一个放置不易搬动的物品的干货仓，而容易搬动的都放到二楼的仓库。为什么还要在十八楼找个仓库呢?搬运成本不是大了吗?其实这样的搬运成本与一、二楼的租金比起来只是小毛见大毛，而且那个仓库只是放置不经常使用的物品。另外我想补充两个放置半成品与成品的地方，那就是热保温柜与保温食物陈列柜。热保温柜是用来放炸好的各种肉，提供给总配制作用。而且这些肉保存的时间是很短的，一般只能保存30分钟，在这时间内不用的话就要废弃。同理保温食物陈列柜也是这样，过时间就要废弃到垃圾桶。

百花餐厅的仓库是由两位员工负责管理的，每天早上在生产开始之前就要补充好生产所需要的材料，下午的时候再补充一次就够了，如果有特殊情况就另外处理。仓库的货物都是按照先进先出的原则，没一样物品都固定放在仓库的某个位置上，在对应的墙上都有这物品的名称，这样就有秩序，也方便清点数量。每一次有新货物进来，仓库管理员都要按照生产日期的先后摆好货物，生产日期在前的就放的外面，优先使用。而且生产日期必须向外，方便看到，防止过期使用。如果发现有货物快要过期的时候就要马上通知经理，经理会安排促销活动，尽量在过期之前用完这种货物。

从肯德基的设置与仓库管理这两个方面可以看出，肯德基对产品控制做得是非常细致、非常严谨的。这就是它可以成为世界快餐业巨人的一个重要的原因吧!

老师常说学管理的就要会发现企业所存在的问题。我还觉得在象肯德基这样的大企业，经过了长时间的发展，已经形成一套比较完善的管理模式，发现这样的企业管理上的优点也是非常重要。以上就是我在肯德基(百花餐厅)实习所得。

本人从去年暑假到现在一直都在肯德基百花餐厅做兼职。对于百花肯德基的生产运作比较了解。所以我针对肯德基的生产运作组织方式，生产运做流程，工作设计做详细分析。

因为我没有工作经验，对于那些大公司企业并不是想进就能进的，所以我选择一家酒店，里面就只有一位会计前辈，所以学到的东西很多，在里面也没有大公司企业的严厉规章制度，虽然对于我们来说，严格的地方更能培养我们的工作素质，可是我们毕竟是实习生，还没有接触社会工作，如果刚开始就是很严厉，那么会就形成一种无形的压力，对于我们来说只会适得其反。这家酒店指运用到基础的会计知识，所以可以让我打好会计的基础，我们都知道万丈高楼平地起，想要搭得更高，就需要一个好的基础，所以我就选择了这次的酒店基础会计实习工作。

我是一名普通的国家机关公务员，于一九九五年学校毕业后分配到县委机要局上班，至今已经上班十年时间。如今，我就要辞掉这个铁饭碗，真有点舍不得。回想这十年，感慨万千——对人生，对名利，对事业。

而我的判决只是对原告、被告存在争议的部分事实作了分析，并不能让人从我的“经审理查明”和“本院认为”部分想当然的得出我做的判决。法律文书写作这门课我在大二时学过，可惜当时认为只是考查课，没有认真学习。现在很后悔在学校是没能好好学习这门课，以至现在不能完成实习中法官交给给我的工作。回学校后我会努力补充文书写作方面的知识，希望下次遇到类似情况时可以出色完成。

本人从去年暑假到现在一直都在肯德基百花餐厅做兼职。对于百花肯德基的生产运作比较了解。所以我针对肯德基的生产运作组织方式，生产运做流程，工作设计做详细分析。

肯德基拥有汉堡，鸡肉卷，炸鸡翅，新奥尔良烤翅等十多种食品。那他的生产设备是采取何种生产运作组织方式呢?肯德基采用的是工艺对象专业化的组织方式。下面我以香辣鸡翅、薯条和新奥尔良烤翅为例。

其实，肯德基的油炸机有几个功能键。你可以根据你所要炸的食品选择功能键，机器会自动调试合适的温度和时间。可以说肯德基所有的油炸食品都要通过油炸机。而且像香辣鸡翅，新奥尔良烤翅等食品都要事先在腌制房解冻，清洗，腌制。这些布置是很明显的工艺对象专业化。这样的一物多用对产品的变化有较好的适应性;有利充分利用设备和员工的工作时间：便于进行工艺管理。不利之处是有时几种产品都缺时，特别是正餐高峰期，就会同时争夺有限的资源。

虽然肯德基的设备利用比较合理，但是某些产品仍然出现瓶颈的问题。例如墨西哥鸡肉卷在每周的午餐、晚餐时段都会供不应求。一方面因为肯德基的食品实行保鲜原则，货架上的食品超过一定的时间就全部废弃。而墨西哥鸡肉卷的保存时间最短，只有十分钟。超过十分钟，鸡肉卷的外面的那层薄饼就变得硬，影响口感。为了给顾客最美味的食品，这些“过期食品”都要废弃。肯德基为了减少浪费和节约成本，在制订鸡肉卷的生产计划比较谨慎。

从另一方面来说，墨西哥鸡肉卷的生产流程的产出节拍取决于几个工序中最慢的节拍油炸(7分钟)。即是说油炸这一工序就是瓶颈所在了。也许你会以为7分钟是一个很短的时间，但这已足以降低顾客的满意度。作为顾客，当然是想随到随有又新鲜。但是由于墨西哥鸡肉卷并不像薯条一样普遍受到每个顾客的欢迎，所以一般是现做现卖。但是往往在就餐高锋期，属于生产工艺对象化的油炸机就出现被争夺资源的情况。也就是说当要炸鸡肉条时，都需要等油炸机的空位。针对这个问题，肯德基的餐厅经理必须了解每个星期的人流量和关注是否有大型活动在百花广场附近举行，或到一些节日都要改变生产计划，增加供应。所以开始对油炸鸡肉条时间的预测就显得十分关键。一般在周末的早上8：00―10：00时段，货架上上不超过2条鸡肉卷。到11：00―14：00和17：00-19：00货架上保持5条的供应量。因为既要考虑新鲜又要保证不废弃，况且顾客的口味比较难琢磨。所以对于瓶颈问题，只能说是缓解，而不能得到根本上的解决。正如曾教授所说的：“课本上完美的计算到了实践中就行不通啊，因为要考虑的因素实在是太多了”。

任何一个生产系统都包括设备，技术，组织方式和人的因素等，所以我这次就把肯德基的生产组织方式和人的工作设计结合起来讲。

在肯德基，标准高于一切。员工的工作有高度的标准化和专业化。所谓工作标准化是指一个训练有素的人员完成一定的工作所需的时间，他完成这样工作应该预先设定好方法，用其正常的努力程度和正常的技能，所以也叫时间标准。肯德基对不同岗位的员工都有不同的标准。例如考核一位墨西哥鸡肉卷的制作人的工作是否合格，只要根据他的制作速度，工作步骤是否正确，在酱料和蔬菜的搭配上是否适量。然后把这些标准全部量化(优秀3分，好2分，合格1分，不合格0 )。在每个月的月初，餐厅经理就会根据他的考核表评估其工作绩效的好坏。

本人在肯德基(百花餐厅)工作了半年，它虽然只是一间餐厅，但它拥有一百多名员工，它的运营管理是很科学、很值得我们去学习的。我对它的设施布置、仓库管理的体会最深。

首先说明一下肯德基(百花餐厅)是处于佛山市铺租最贵的百花广场内，收到铺租贵的因素影响，餐厅的规模不是很大。要在这个有限的空间内怎样更好地去布置各种设施显得非常重要，这个是控制成本的一个很重要的因素。下面是肯德基(百花餐厅)的设置布置图：

今年暑假我来到了上海酷扬计算机科技有限公司售后服务部实习，短短1个月的工作过程使我受益匪浅。不仅计算机专业知识增长了，最主要是懂得了如何更好的为人处事。当今社会一直处在加速的发展变化中，所以对人才的要求也越来越高，我们要用发展的眼光看问题，就要不断提高思想认识，完善自我。师傅说作为一名IT从业者，所受的社会压力将比其他行业更加沉重，要学会创新求变，以适应社会的需要。如果是在单位，那就更需要掌握全面的计算机知识，因为小到计算机的组装维修，大到服务器的维护与测试，都需要一个人独立完成。可以说，近1个月的工作使我成长了不少，从中有不少感悟，下面就是我的一点心得：

按照学校教学计划的安排，我们大四快毕业这半年必须进行一个月的实习，我的实习时由河南大学法学院和金明人民法院共同安排的。第一次进法院的门，心里砰砰直跳，该去找哪个领导呢，在门口向值班的法警问了一下，应该去找法院的政治部。到了大楼门口，政治部的领导已经在门口等候我们，我们小组长递上学校开的介绍信，政治部的韩主任热情的接待了我们，在了解了我们的来意后对我们来实习表示欢迎，并给我们讲了些法院的一些工作纪律，主要是关于保密方面的。

我在酷暑中迎来了作为大学生的第一个暑假，当然，也是我第一次经历社会实践。对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气炎热，烈日当头，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，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

其内容为：保持美观整洁的餐厅;提供真诚友善的接待; 确保准确无误的供应;维持优良的设备; 坚持高质稳定的产品; 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。

肯德基的主要产品是汉堡包、炸鸡等，这些产品里的肉一般都要经过以下工序：先在清洗房清洗解冻后腌制，腌制好就放的冷冻仓保存，在到厨房的上粉、油炸，最后是在总配的制作与包装才可以出售。下面我就用麦香鸡腿汉堡包的生产流程图为例来说明肯德基(百花餐厅)设备布置的合理性。

想想在KFC工作也快有两个月了，在那里工作和我刚来的时候还真不一样……

还记得第一天试工的时候，到店里就是打打饮料，拖拖地之类的工作。下了班感觉很开心，以为很简单。但之后的几天并没有我想象的那么容易，第二天就开始记所有餐单的价格以及所有包装的规格。一天下来感觉头蒙蒙的，总觉得自己要学的东西很多很多。和自己在学校真的很不一样，在学校学习完全是自己的事情，但工作就不是你愿意不愿意的事情了，是必须要做的!

虽然在那里工资不高，但我觉得很锻炼人。马上也要面临找工作的问题了，在KFC工作也是对自己的一种历练吧!

未来是什么样的我不知道，但我知道，未来不是梦，而是由自己托起的一片晴空!

经过半年的基层工作与锻炼实践，使我的思想认识和工作能力都有了很大的提高，农村工作的经验也从零开始，得到了一定的积累。现重点就这段时间以个人工作总结报告如下：

一、做好个人工作计划，加强学习，切实提高理论水平和政治水平

自到村任职以来，我认真学习了马列主义、xxx思想、xxx理论和重要思想及xx届四中、五中全会精神，深刻理解了立党为公、执政为民的内在本质，通过学习不断提高自己的理论水平。作为一名大学生村干部，我深知自身的担子很重，也知道自己的一言一行都代表着党和政府的形象。通过到村任职前的县委党校的学习，结合自己到村后的实际工作情况的掌握，我感到自己的政治敏锐性和鉴别力明显增强;对问题的分析判断能力明显提高;自己在基本理论、党性修养方面有了显著进步，从而使自身的政治水平得到提高。

二、结合本职工作，刻苦锻炼,增强基层工作能力

话说“上面千条线、下头一根针”，基层农村工作纷繁复杂、情况各异，内容涉及基层党建、经济发展、社会稳定、计划生育等不同方面，因此在基层工作中需要我们有较强的调研决策能力、组织实施和协调落实能力、处理复杂问题和应变能力、环境适应能力以及群众工作能力。取得这些能力，不是一朝一夕得来的，而是需要我们通过勤学习、勤思考、勤工作来获得。自从我到村担任村主任助理后，深切感到自身的能力还有很大不足，还需经过严格的工作磨练、实践摔打才能提高。因此我不断的向书本学、向实践学、向周围的老农村干部学。在工作中我时刻注意研究把握农村工作规律，运用所学知识和理论分析解决实际问题，不断提高自己的工作能力。村里工作那儿里需要我就去那儿，不断锻炼自己，经受磨练。

三、做好个人工作总结，认真履行职责，勇于实践，大胆开拓，切实做好本职工作，服从组织领导

协助村主任解决好邯郸县春昱房地产公司和我村联合旧村改造的占地问题。一方面做好旧改占地的协调工作，另一方面做好村民的动员宣传工作。

我一直认为，要做好一名基层干部，就要勤锻炼，多参与，才能提高自身素质和工作经验。身为大学生村干部，这段时间来虽然我做了一些工作，但与上级组织的要求和群众期望还存在很大的差距，群众需要我们解决的热点、难点问题还有很多，这些问题，我将在以后的工作中，认真研究，并采取有效措施给予解决。展望明天，我信心百倍，决心在以后的工作中任劳任怨，真抓实干，务实进取，服从领导，团结同志，为于台村的新农村建设，旧村改造做出自己应有的贡献，不辜负上级对我们的殷切希望。

在工作中，“工欲善其身，必先利其器，”我深知肩上的责任和重任，天使不好当。

都说护理工作又苦又累，这话不假，但是也会带来很多快乐，只有你亲身投入其中才会对它有深深的体会。

在这里我谈谈我对这份职业的一些心得体会。

1、明白护士的价值

当我穿上护士服第一次踏进病房，看见那一个个在死亡线上挣扎的身影，看见那一双双乞求的眼睛时起我就有了一种使命:我明白了护士的价值和“天使”背后的吃苦耐劳和无私奉献。

每天我都以微笑、愉快的心情投入工作，即使遇到困难，每一个清新的早晨走在上班的路上，我总是抬头望着天空对自己说:“好好工作，不要出错!”就这样日复一日在病区不停地穿梭忙碌，为病人测量体温、打针送药，当给病人穿刺，一针见血时，心里是快活的;当病人被粘痰阻塞呼吸道，为其疏通，心里是舒畅的;当病人高烧，耐心地为其做酒精擦浴，病人的高热终于退下去的那一刻，内心是惬意的;当看到自己护理的病人康复时，心情真是无比的舒畅。

当看到那一张张由陌生到熟悉的脸，由入院时的痛不欲生到出院时的神采飞扬，我感到一种欣慰。

作为一名平凡的护士，我不求感谢，不求回报，更不求鲜花和掌声，我只希望在我们付出宽容和爱心的同时，能收获一份尊重、理解和支持。

2、崇高的奉献精神

众所周知，护理工作是高尚的，但也是很辛苦的，三班倒，每时每刻我们都坚守在自己的工作岗位上，用自己辛勤劳动助病人解除病痛，使其尽快恢复健康。

所有的节假日也毫不例外，这是护理工作的重要特点。

所以我们必须适应这一点(包括家人)，自觉克服个人的种种困难，必要时放弃某些个人利益。

自觉加强责任感，要有热爱本职工作和自觉献身护理事业的高尚品德，为人民的健康事业贡献青春和智慧。

3、熟练的技能

一是要稳，动作要轻柔协调、灵活稳妥、有条不紊，不仅使病人获得安全感，也给人以美感;二是要准，即动作严格按护理常规办事，操作准确无误，恰到好处;三是要快，即动作熟练，手快，眼快，干净利落，用较少的时间高质量地完成任务;四是好，即质量高，效果好，病人满意，自己也满意。

在护理工作中时间常与生命联系在一起，娴熟的技能往往赢来安全、挽救生命。

在观察危重病人时，护士是第一线的哨兵，特别是在脑外科病人生命体征的观察中，一旦病情骤变，如瞳孔不等、脑疝症状出现时，多

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