

# 家居工作总结与工作计划 家居工作总结(模板9篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。什么样的计划才是有效的呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 家居工作总结与工作计划 家居工作总结篇一

1、要么不做，做就做好。每个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每个人在做事情的能力上也会存在差别，但很多时候，工作能否做好，起决定作用的并不是能力。在实际工作中，有相当大的一部份工作不是靠能力来完成来做好的，而是靠对公司对部门对自己的一种强烈的责任心来完成来做好的。奉献源自责任，一个没有责任心的人，就不可能是一个有奉献精神的人。可以说，强烈的责任感和责任心是做好工作的第一要求，也是销售应该具备的最基本的素质。

2、勤快，团结互助。工作是一件很琐碎和繁琐的工作，辅件多，工序烦，稍微偷懒就可能给错误的出现留下隐患。一个订单往往是由很多部门来共同完成，一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证订单的顺利完成。

3、认真细心，做事用心。这样才能避免自己犯错误，才能发现客户可能存在的错误，把一些错误杜绝在源头上，减少人工和财物的浪费。如果这些错误能及时发现并处理的话，就不会造成什么样的严重后果。可想而知。我觉得作为我们只有从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，但只要你认真工作，对每个细节都特别注意就会避免这些错误的发生。

#### 4、吃苦精神。

做销售一定要有吃苦精神，销售是一件容易的事更是一件困难的事，想做好它就是一件不容易的事。所以我们要做的不仅是接待客户学好产品知识这么简单。要根据客户的要求和自己的经验为客户做出完美的计划和完美的产品，如果有可能的话，我们应该去厂里参观学习，了解生产过程，便于自己工作更好的开展。

学会做人，处理好关系，做好事情。就像国家跟国家之间的关系一样：没有永久的朋友和敌人，只有永久的利益。从本质上来讲，跟客户和外部协作单位的关系也是如此。正是由于合作能够跟双方带来各自需要的利益，才会产生双方的合作关系。作为商人，追求的最直接的东西就是利益，没有钱可以赚的话，你对他再好也没有用。如果有钱赚的话，其他方面要求可以适当降低。认清了这一点，在处理与相关主体的时候，就可以以拿捏好分寸，嬉笑怒骂，收放自如。

回首过去，自我认为还算取得了一些微不足道的成绩——当然，这些成绩的取得无不包含着领导的不懈关怀和同事的鼎力协助——但同时我也深刻地认识到自己在工作中也还有很多不足之处，需要在下一阶段的工作中进一步的学习和改进。

第一、进一步加强向领导、向同事、向客户学习的力度，不断完善自己。学无止境，特别是对于我们年轻人，要时刻保持着一颗虚心上前的心。

第二、加强订单资料的整理，理顺文件夹中的订单资料。这点在过去的一直都做得不好，主要是没有从心底上彻底认识到其重要性和没有养成良好的习惯。

第三、加强生产工艺、加工过程知识上的学习。这是目前我们普遍欠缺的一块儿，也是非常重要的一块儿知识。作为一名销售，如果缺乏这方面的知识，那么其知识结构是不完整

的，操作起订单来心里也不够踏实。公司如果能够组织和加强这方面知识的培训，那是再好不过。

第四、进一步规范自己的工作流程，加强工作的计划性。规范的工作流程可以大大减少出错的几率。在新的一年里要严格按照规范的流程操作订单，避免一些低级性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强自己工作的计划性，这样可以避免遗忘该做的事情，减少丢三落四现象的出现，并改变自己急性子的性格。

第五、如果有机会，要多出去开发客户，在销售上增强自己的能力，进一步的发展和完善各方面的能力。

第六、争取更多的机会，发挥更大的作用，为公司各方面的发展做出自己应有的贡献。总之，我要从自身的实际情况出发，发挥自身优势，有针对性的采取各种措施弥补自身存在的不足，不断完善自己各方面的能力，抓住我们部门阔步大发展的的大好机遇，努力工作，积极进取，与部门同事团队作战，通力合作，尽我自己的努力做好本职工作，为我们公司业务目标的完成和飞速发展作出自己应有的贡献。

## 家居工作总结与工作计划 家居工作总结篇二

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为\_\_家具的一名员工我深切感到\_\_家具超市的蓬勃发展的态势，\_\_家具人的拼搏向上的精神。祝愿\_\_家具\_\_年销售业绩更加兴旺！

\_\_年，我柜组在公司党委的统一领导和部署下，在兄弟柜组的支持下，经过全体会员的共同努力，顺利地完成了销售任务。

\_\_年我们柜组认真学习销售知识，加强自我修养的提高，真诚为顾客服务，开展满意在\_\_家具，服务为顾客的营销活动，

想顾客之所想，努力为顾客营造良好的购物环境，做到进货、贮备、销售各环节的落实，严把质量关。

努力做到无论顾客货比多少家，我们\_\_家具超市也能为顾客提供质优价廉的商品。在销售过程中贯穿微笑服务，多和顾客交流，她们通过家具销售，与别人谈话的时候变多了，增强了自信心，也进一步懂得了如何与顾客沟通，推销家具的款式、颜色、价格与顾客的需要适应，使顾客接受你的意见和建议。

我们作为家具超市的一个销售部门，部分员工，刚到超市时，包括我，对家具方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我们很快了解到公司的性质及其家具市场，以及消费对象和潜在的顾客。我组员工队伍整齐，认识统一，努力做好自己的本职工作。

她们行为约束能力强，深刻认识到作为销售部中的一员身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了\_\_家具的形象。因此我柜组姐妹不断拓展专业知识，提高自身的素质，高标准的要求自己，在销售实践中积累一些工作经验，较好了解整个家具市场的动态，走在销售市场的前沿。

经过这段时间的磨练，我柜组的同志个个成长为合格的销售人员，有的成为销售骨干，为完成\_\_年销售计划立下了汗马功劳。

\_\_年在公司领导的关心下，我从一个普通员工成长为柜的柜长，我觉得力不从心。一方面是我的专业知识贫乏，业务能力不强，另一方面是我觉得困难很多，社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，缺乏担当重任的勇气。

在7月份开始做柜长的时候，经理给我布置任务，由于胆怯的心理，害怕不能胜任，和经理争执起来。通过工作实践和学

习，我了解到经理的良苦用心，她是为了给我们每一个人一个恰当的位置，给每个人一个发展空间。

在工作中我也认识到人不是一生下来就什么都会的，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。因此领导给我布置任务，是为了锻炼我，而工作中姐妹的支持，销售业绩的顺利完成又增强了我的自信心。因为只有充满强烈的自信，家具销售人员才会认为自己一定会成功。

在工作中，我更加认真敬业，真诚为顾客服务，团结柜组一班人，努力学习家具销售技巧。我深知优秀的家具销售人员对产品的专业知识比一般的业务人员强得多。针对相同的问题，一般的业务人员可能需要查阅资料后才能回答，而成功的家具销售人员则能立刻对答如流，言简意赅，准确地提供客户想知道的信息，在最短的时间内给出满意的答复。

因此我和柜组姐妹多方了解产品特点，在销售工作中忙而不乱，能迅速、精确地找出不同顾客的购买需求，从而赢得顾客的信赖。我把明确的目标、健康的身心、极强的开发顾客的能力、自信、专业知识、找出顾客的需求、好的解说技巧、善于处理反对意见、跟踪顾客和收款作为常规业务去学习。

鼓励柜组姐妹充满自信去赢得顾客的信赖，去热情为顾客服务，去充分了解柜组服饰所需要的顾客属于哪一个阶层，充分了解顾客喜好，有的放矢搞销售。

柜组成员热情的服务给顾客留下了最好的印象，在最短的时间之内帮助顾客解除疑虑，说服顾客购买产品。

总之，我柜组全体员工以\_\_家具为家，牢固树立奉献在\_\_家具，满意在\_\_家具的职业理念，爱岗敬业，团结协作，以饱满的热情迎接顾客，以周到的服务对待顾客，以真诚的微笑送别顾客。

全体姐妹对待不同年龄层次的顾客，充分考虑他们在家具品牌、档次、价位上的需要，热心为他们推荐时尚、健康、质优价廉的商品。

我柜组全体员工上下一心，发挥集体智慧和创造力，开拓进取，团结创优，兢兢业业，创造了柜组营销的佳绩。

\_\_年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

\_\_年我们柜组将继续本着“以人为本”的工作态度及“顾客的高度满意是我们的最终目标”的经营理念，全体姐妹将进一步凝聚我们的战斗力，以饱满的热情，真诚的微笑投入到新的工作中去。

我们还要努力学习转化顾客反对意见的技巧，克服家具销售市场竞争非常激烈的困难，抓住顾客的购买信号，让顾客精神上获得很高的满意度，努力开创销售新业绩，为顾客服务，为顾客省钱，为公司盈利，让满意在\_\_家具的理念进一步得到拓展，让\_\_家具美名誉满十堰，让顾客再来\_\_家具！

## 家居工作总结与工作计划 家居工作总结篇三

一、专业知识方面：

3) 客户需求：了解家具购买者(包括潜在客户)的消费心理、消费层次、及对生产产品的造型、功能要求。

进一步了解与家具有关的其他方面的工艺技术知识，方便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流。

二、自身修养方面：

1)工作中的感言。在领导的带领下，进行加强自我认识、分析、客户分析、合作单位分析基本素质培养，为我在以后的工作中做更全面的准备。我一定用行动来作为感谢。

领导给了我机遇和一个发展的平台，在您身上学了不少的为人处事和谈判技巧。相信在以后的工作当中，我定能在岗位中独立成长起来。这些都是我个人无形财富的积累。

2)职业心态调整。每天，我都会从欢快激进的闹铃声中醒来，以精神

充沛、快乐的心态去迎接工作。

### 三、本月份的具体工作计划

1、落实三折页的制作及发放的方法。原则：发放精确定位，不能浪费资源。

2、紧跟高铁候车厅模特位的推进进度，寻求差异化的展示方法。3、国际家居展览会，与会经销商的资料整理，细致地传递我公司的最近动态。详细记录每一位经销商的心理想法，和经销商的背景需求情况。

6、模块化小区活动物资准备及方案的落地。试谈判个别物业、广场、商场等人流密集场所，研究此方案的可行性。

7、电视、媒体作为备选投放媒体□8□ipad券抵活动方案的落实和推进。9、慈善义卖活动的研究。10、外商客户地保持跟进和联系。

11、积极去家居卖场熏陶自己的高端家居心态，进一步融入本行业的深层次领域去。与行业内竞争对手建立信息接收方案，包括人力资源信息、产品信息、营销方案信息、加盟管理信息等等。一句话--在不影响手头工作的前提下，多跑跑

卖场，多发现发现问题，多学习学习竞争对手的处事方法和优秀案例。

12、研究同行业加盟整套管理运营办法，根据自身的优势和劣势，进行逐一节点论证。形成初步加盟办法，和内部管理控制系统。

自己在第一个月的的工作中。感觉，行业经验远远不够，细致观察能力和业务谈判技巧有待突破。希望能够尽快的提高自己的不足，发挥自己的优势，能更好的为自己以后的工作夯实基础，提高自己的自信心和工作技巧、工作方法。

我坚信在以后的工作中不断实践和总结，并积极学习。敬请多多指导教诲！

## 家居工作总结与工作计划 家居工作总结篇四

大家好！

首先，我说说我自己对公司的感受吧。

记得刚来xx的时候，在工作流程上觉得有很多问题，管理层分工不是很到位，而现在我明显感觉到公司在这一一年来的变化，工作安排上更加合理化，工作流程更加明晰，工作职责更加规范。这些好的决策都来自我们公司领导层好的领导方向。

其次，我总结下我这一年来，工作心得和体会。

我们每天都在不停的开展业务，不停的给经销商处销售方案，有时候总感觉吃力是吗？有时候方案总想不到好的思路，不知道从什么地方下手，那是因为我需要充实自己了，加强自己的专业知识的结构，提升专业能力是最好的办法。



## 展望20xx

第一：电子商务等新兴媒体崛起消费者与企业的距离进一步拉近

随着网络等新兴媒体尤其是电子商务的崛起，消费者不再是单打独斗的个体，而是慢慢形成了一个群体。消费者在消费上不再处于被动，他们已经开始与经销商对话，与企业对话，相信通过自己的力量能够改变自己被动的局面。消费者越来越不相信权威，更相信直觉与口碑，对产品会发表自己的看法。消费者群体的兴起预示着产销结合的时代已经到来，关注消费者的心声已经成为基础条件。

第二：新健康消费理念的崛起

受到各种负面事件的影响，尤其在食品安全问题上，激起了消费者对于健康对于生活环境的极度关注。哥本哈根环境会议的召开，又激起了消费者对于家居生活低碳健康环保的关注，消费者对于绿色环保的产品较为偏爱□xx家居若能树立起健康环保的品牌形象将会给产品销售带来更多的市场机会。

第三：中产阶级消费群体的出现

随着中国经济的快速发展，中国的中产阶级群体也逐渐壮大，他们逐渐成为了中高端产品的主要消费群体。对于这部分消费群体来讲，他们知道不一定要买高端品牌才能装饰自己的家居生活，很多时候，他们会有自己的选择，他们会在自己的家居生活中融入自己的想法。因为现在大家都知道，其实对于所谓的名牌与不名牌，就是广告打得多而已，产品品质都差不多。因此现在整体家居行业逐渐形成一个新的消费市场，即通过整体家居产品可以满足中等收入但是追求时尚的消费者心理，同时又符合他们的购买能力的市场。

第四，女性消费势力的崛起。

有关资料显示，在美国，女性掌控着80%左右的消费支出，这占了全国gdp的2/3。据我国第三次人口普查统计，女性占我国人口的48.7%，其中消费能力较强、对消费影响较大的20-50岁中青年女性，约占人口总数的21%。同时有调查显示，在家庭消费行为中，女性往往充当家庭的'首席采购官'角色。尤其是在家居建材等消费品环节中，是由妻子担当主角的。

第五，消费者更加追求新感官主义与品牌体验。

如今，走进品牌的体验店，参与终端的体验活动成为消费者了解集成吊顶的重要举措，这也决定了目前终端店中对于产品陈列的要求日益提高，同时，卖场终端的体验型设计对于品牌的意义也越来越突出。

第六□xx家居自身情况需要完善。

1. 老客户的维护与服务良好。

2. 改进提高部分，

(1), 优资经销商数量需要提高;

(2) 业务经理个人素质需要提升;

(3) 中大型工程项目需要拓展;

(4) 区域市场开发力度不够深入，做精做透做细主要区域市场。

3. 业务经理及管理人员工作能力需要提高。第一梯队业务人员的管理能力并培养新员工，完全实现独立开发区域与项目运做的能力; 第二梯队业务人员，具备独立开发区域的能力，向独立项目运做的方向前进; 第三梯队业务经理，向独立开

发区域的能力迈进，学习项目运做的经验。

4. 争取在川内市场开展5家经销商和直营店，川外市场2家经销商。整个业绩达到600万。

## 家居工作总结与工作计划 家居工作总结篇五

20xx年我们四海分公司在上级各职能部门及总公司的正确领导下，紧紧依靠团队力量，充分发挥四海建筑分公司部门的作用，团结干部员工一道攻坚克难、开拓创新、扎实工作，一年来，我们分公司员工一直认真贯彻和执行总公司下达的各项指标任务，以求真务实的态度和勇于拼搏的精神圆满完成了预定的产值和各项责任目标□20xx年共完成工程项目\*项；总产值\*万元，其中文留区域内工程\*项；工程总产值\*万元，文留区域外工程\*项；工程总产值\*万元，全年工程结算挂账\*项；工程总产值\*万元，本年度已竣工项目均达到安全生产无事故，已挂账项目合同竣工率100%，合同履约率100%，全年安全生产事故为零。

我们建筑企业是一个安全事故多发的生产岗位，特别是今年下半年在采油一厂高架计量站改造项目中，这些施工项目比较零星，分布面广，安全管理比较困难，并且要求的施工工期比较紧张，但是我们分公司有效地控制了安全事故的发生□20xx年我们四海分公司未发生一起安全生产事故，圆满完成了公司下达的安全生产无事故的目标。这说明在大家的共同努力下，分公司安全生产理念和管理水\*进一步提升。我就任分公司经理期间，将转变安全作风建设作为落实安全生产责任的重点来抓，确保分公司各部门重视点集中在安全生产上，项目负责人将以身作则、身先士卒，发挥示范带头作用。同时，我采取严格监督考核方案，严格追究问责，强化事故预防、处理能力。对待各类安全事故坚持“四不放过”的原则，达到弄清事故情况，查明事故原因，分析事故责任，吸取事故教训，整改存在问题，防范各类事故再次发生的目的。

在质量管理与服务方面，分公司一贯要求员工认真落实责任，加强质量监管，及时跟踪服务，排除隐患。比方说，今年我们文留镇扩增长拉内需的项目有卫生院病房楼、文留镇文化站、文留镇计划生育服务站，这些项目我们在濮阳县的同等项目中，我们的施工进度、质量安全管理、资料和竣工备案等，可以说在我们全县都是第一流的。20xx年，我们分公司在已完工程项目中，工程质量合格率100%的责任目标已完成。

20xx年，我们分公司将牢固树立以市场为导向、以客户为中心的经营理念，坚持生产规模化、技术装备现代化、队伍专业化、管理手段信息化的“四化”发展方向，树立高起点、高目标、高质量、高效率、高效益的“五高”标准，落实调整、改进、加强、提高八字方针，全面推进建筑分公司业务发展迈上新台阶。

迅猛不失章法，高速不失稳健，创新不失本分，激情不失理性，才能称上真正优质的四海建筑分公司。

新的一年，我们四海扬帆正起航！

## 家居工作总结与工作计划 家居工作总结篇六

今年来，我都是出满勤，甚至超满勤，做了些份外勤杂工作。

总之，近几年来，我忠于职守爱岗敬业，遵纪守法，廉洁奉公，取得了很好的成绩。为教育事业作出了自己的贡献。

一、经营方面：我在各位领导的指导下集思广益、制定较合理的经营计划。如：根据顾客的消费心理，我们推出一些绿色食品和野生食品；根据季节性原料供应特点，我们推出一些具有农家特色的菜肴，还为客人提供具有季节特色的花茶等等。

二、管理方面：以人为本，我结合员工实际情况，定期对员

工进行有针对性的厨艺培训，并经常激励他们把本分工作做好。经过努力，员工整体素质得以提升，如注重仪表、遵守厨房规章制度不断提升自己的厨艺，甚至有些员工还开始尝试自己制作新菜肴。现在，我们已经形成了一个和谐、优质、高效、创新的团队。

三、质量方面：菜肴质量是酒店餐饮方面得以生存发展的核心竞争力。作为领班，我以身作则，协助厨师长严把关好菜肴出品的质量。我们对每道菜都制作了一个投料标准及制作程序单，做菜时严格按照标准执行，确保每道菜的色、香、味稳定；我们还认真听取餐饮厅面员工意见及宾客反馈意见，总结每一餐的菜肴出品问题，并在每日例会中及时向员工分析厨房的不足；我们还经常添加新菜肴，确保回头客每次都可以尝到新口味。

四、卫生方面：严格执行□xx□□认真抓好食品卫生安全工作，把握好食品加工的各个环节。按规定，每个员工都必须对各自的卫生区域负责，与此同时，由我进行不定期检查。我们利用一切可以利用的力量，确保食品卫生安全，防止顾客食物中毒，造成不必要的后果。

五、成本方面：在保证菜肴质量的情况下，降低成本，让利顾客，始终是我们追求的一个重要目标。作为厨师，我也总结出一些降低成本的新方法。如：掌握库存状况，坚决执行“先进先出”原则，把存货时间较长的原料尽快销售出去；研制无成本菜品，把主菜的剩余原料做成托式菜品，以降低成本；还让每位员工都知道自己所用原料的单价，每日估算所用原料的价值，这样就把成本控制落实到每个员工身上，使所有厨房员工都关心成本，从而达到效益化。

综上所述，在本年度，通过团队的共同努力，我们在厨房经营管理方面取得了显著成效；在菜品创新、菜肴质量、成本控制、员工素质提升等方面都取得相当高的成绩。当然，我们也还存在不足，从这个事件上，我也深感我肩负工作的挑战

性与创新性。今后，我一定会带领我的团队不断接受挑战、勇于创新，烹饪更精美的菜肴。

辞旧迎新之际，我们将在20xx年的基础上，继续加强经营管理、质量卫生监控和成本控制，与此同时要改进自己的工作思路，考察新的菜品，加快菜肴的创新，从而寻求在20xx年创造更好的经济效益和社会效益。

但是，我相信，在各位领导和同仁的指导和帮助下，我们的团队一定能够抓住机遇，迎接挑战，走向一个收获的20xx!

首先我要感谢各位领导对我工作的认可和支持，其中包括在工作中给我指出问题并提出了宝贵的意见，如：菜咸了、太油、颜色偏重等等。同时我也很快深刻的认识到了工作中的不足给予及时纠正。

其次在工作上我严格遵守食堂卫生制度，严格执行《食品卫生法》，防止“病从口入”，防止食品污染和有害物质对职工的危害，保障职工的身体健健康康。同时成品存放实行：生与熟分开；成品与半成品、原材料分开、食品与杂品分开。环境卫生采取“四定”办法：定人、定物、定时间、定质量，时刻保持卫生区域整洁、干净。个人卫生做到“四勤”：勤洗手、剪指甲；勤洗澡、理发；勤洗衣服、勤换工作服。放置食品的橱柜、货架时刻保持清洁，无霉斑、鼠迹。每天定时冲洗操作间灶具和地面。严格保持灶台、地面、以及周边环境卫生。

在这一年中，我努力学习技术知识，不断地提高业务能力，按时上下班。遵守劳动纪律及食堂的一切规章制度，努力完成本职工作。工作上，服从工作调配，爱护集体财物，做好集体和个人卫生，严防食物中毒。在饮食烹调上，我严格按食品操作规程进行工作，保证食品卫生、安全、在服务上，做到优质、高效，时常向职工了解所做的菜是否爱吃，好吃。在工作上我勤勤恳恳，认真负责，任劳任怨，积极履行自己

的工作职责。

本人深知自己的专业技能还有待提高，在今后的工作中一定要更加努力学习，发现不足，及时改进，来更好的为全体职工服务。

- 1、在菜品的定位上，根据客人的需求来逐渐改变菜品的质量。我会努力配合新厨师长的工作，把菜品的出品做到标准化，使之能逐渐形成一组有针对性的风格化产品，是产品在发展变化中树立自己的品牌。
- 2、在厨政管理方面，一系统化整合核心竞争力，以规范化提升管理水平，以效益化为目标指导厨政管理工作，对厨房进行有效监控与指导，严格按照标准提高执行力，对厨房技术力量进行合理储备，合力推出新颖菜品。
- 3、在人员方面，进行专业技能考核，采用定期培训的办法提高人员的业务技能和专业素养，再结合实际的前提下，进一步完善厨房内部的各种规章制度。
- 5、在原材料的验收和使用方面，做到严把原材料质量关，提高原材料的使用率，争取把的利益让给顾客。
- 6、在沟通方面，服从领导，管己，管人，管队伍。

一年的时间不过匆匆，作为一名xx酒店的厨师。虽然工作方面主要是在厨房中，但对于自身的责任和工作经历，我也有很多需要总结反思的地方。

## 一、思想方面

作为xx酒店的一名厨师，我一直以自己能在xx酒店的后厨工作为荣。虽然只是在厨房默默的努力，但我知道，酒店的客人会来到这里，不仅仅是因为酒店的住宿和其他服务，我们

的菜品也是吸引顾客，并让顾客满意的地方！为此，我在工作的思想上从不懈怠自己，一直以来都让自己严格的面对每一次下厨，无论是在工作内外，无论是在酒店还是自己家。我作为一名xx厨师的信念从未让自己放松过对厨艺和菜品的追求！保证让每一位吃到我的菜的人都能满意而归，而且越做越好！

当然，在厨房这个地方，团队的合作是必不可少。在思想方面，我也一会秉持着为团队服务的精神！只要我有空闲，厨房方面的大事小事我都会积极主动的贡献自己的一份力量。所以自己在工作中也交到了许多的朋友，在工作方面也十分顺利。

## 二、后厨工作方面

作为一名厨师，在工作上，我一直严谨的对待自己的每次工作、每份菜品。我深知自身的态度会对菜品造成影响。为此在日常开始就一直积极的保持自身良好的态度，并在工作中对自己严加管理。绝不出现味道严重的偏差！当然，再严谨也会有出错的时候，但面对自己的错误，我从来不逃避，积极接受批评，并让自己在工作中努力的改进，以取得出色表现！

## 家居工作总结与工作计划 家居工作总结篇七

“五步教学法”是指烹饪实训教学的整个过程在教师的指导下，按照“组织教学、入门指导、巡回指导、展示作品、总结点评”五个步骤有序地进行教学，它对于提高学生的技能，培养学生职业道德和创新能力具有重要作用。

### 1. 组织教学，贯穿始终

(1) 操作室工作台的摆放应区别于传统的课堂教学排列模式，操作台应采用u字型排列，这样学生能很清楚地看到教师的示



范，更有利于教师观察和了解到每个学生的操作情况，有利于巡回辅导教育。

(2)检查学生的出勤情况并记录在案。首先，教师根据学生能力高低进行综合分组，合理编排，如动手能力强的同学和弱的同学、性格内向和外向的同学分在一组，即组内异质、组间同质，组长由学生自荐。其次，学生自己检查本组实训所需的烹调用具是否齐全，并由组长向教师汇报，如有不足，及时补充。

组织教学应贯穿于教学的全部过程，使学生做到：动脑想，动手做，忙而不乱，议而不吵，论而不聊，乐而不闹。

## 2. 入门指导，示范讲解

简明扼要、重点突出、条理清晰、生动形象、讲解适度。

(2)示范要规范、准确、速度适中。在讲解动作的名称和作用时，教师要先建立起正确的动作概念，再加以示范。在示范过程中，教师要力求示范动作准确、规范、技艺娴熟，并掌握好示范的节奏，必要时借助多媒体教学手段放慢分解动作。例如：笔者在指导学生要求他们看好锅中糖浆的气泡变化同时，用手勺在糖浆中搅动，感觉有黏、滑时即可，这样的方法学生易掌握，而且印象深刻。

## 3. 巡回指导，做到“走”“观”“讲”“示”

这一步骤是烹饪实训教学的中心环节，是培养学生技能的关键阶段。这个阶段所用时间较长，因此有些学生往往精神比较分散，独立操作过程中问题也较多。教师应针对学生实际操作情况，有计划、有重点、有目的地指导，要做到“走”“观”“讲”“示”几点。

## 4. 展示作品，提高学习

学生进行作品展示，是满足学生展示自己的心理需要，增强自信心，体验成功的乐趣和喜悦。在展示作品过程中，学生通过交流、品尝、对比、点评等一系列自评互评活动，找到差距，提高归纳能力、口头表达能力，也巩固了学生对技术要领的掌握。

## 5. 总结点评，多加激励

教师的总结点评主要是引导学生分析问题、总结经验教训、启发学生独立探寻规律，找出实训过程中存在的问题。点评时教师要将问题讲到点子上和关键处。如：烹调技术“大翻锅”练习中，关键在于“拉、送、扬、接”四字；讲到关键处，就是在点评时要抓住学生的心理特点，对训练效果的评价要多表扬、多鼓励、多帮助，达到目标的学生给予表扬，基本达到目标的给予鞭策，未达到目标的给予鼓励，评价的结果不能让学生留有失败的阴影。

高质量的实训课教学是职业学校的生命线，坚持“五步教学法”，并结合过关性考核，是提高烹饪实训课教学质量的有效途径之一。

## 家居工作总结与工作计划 家居工作总结篇八

在保证菜肴质量的情况下，降低成本，始终是我们的一个重要目标。作为厨师长，我也总结出一些降低成本的方法。如：掌握库存状况，坚决执行“先进先出”原则，把存货时间较长的原料尽快销售出去；落实节约厨房用水、用电、用气的举措；还让每位员工都知道自己所用原料的单价，每日估算所用原料的价值。通过以上措施，把成本控制落实到每个员工身上，使所有厨房员工都关心成本、控制成本，从而达到效益最大化。

综上所述，在本年度，通过团队的共同努力，我们在厨房综合管理、员工素质、菜肴质量、卫生安全、成本控制等方面

都取得一定成绩。当然，我们也还存在不足，比如，对市场需求变化的掌握不够及时，时鲜产品的推出滞后，厨房管理还没有形成系统等。

在新的一年里，我将带领我的团队，在20xx年的基础上，继续加强教育培训、质量卫生安全监控和成本控制。同时我要改进自己的工作思路，及时把握市场动向，考察新的菜品，加快菜肴的创新；加强厨房管理的基础建设，努力使管理形成体系，从而寻求在新一年内创造更好的经济效益和品牌效益。

周边酒楼和饭店的与日俱增，必将使得20xx年餐饮业的竞争更加白热化。但是，我相信，在各位领导和同仁的指导和帮助下，我们的团队一定能够抓住机遇，迎接挑战□20xx年必将有一个全新的收获！

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

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

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

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

5、一如既往做好厨房“五常法”和卫生工作，厨房的卫生

和“五常法”工作一直是厨房工作的重点之一，厨房员工持之以恒进行落实。在饭店复评自查中，受饭店领导好评，还被评为西餐部“五常法”示范厨房。

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

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

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

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

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

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

## 家居工作总结与工作计划 家居工作总结篇九

中式书柜的特点，继承了中华民族的传统美德，从古至今，中华民族文化博大精深历史久远，而这种带着属于自己国家气息的中式装修，我想是每个家族都喜欢的，而一个书柜的装修设计，如果是中式风格的话，是不是更加贴近伟大民族元素呢。下面是小编整理的中式书柜特点相关内容，希望对你有帮助！

中式书柜多采用木质材料，主要包括实木、红木、松木等，多采用自然色、褐色、咖啡色，设计更加别出心裁，用古典木纹和雕花对书柜进行细节的雕刻。其中，明代风格的书柜比较简约舒适，适合在普通家庭书房中使用；清代风格书柜更加注重雕刻的细致，适合热爱收藏的专业人士使用。

在书柜细节雕刻上，简约的、复杂的都有很多花样选择，在原本文雅秀气的书柜上雕上松竹花鸟、喜鹊梅花等寓意很好的动植物，让书柜的文雅增添一丝趣味。还有图案对称的讲究，让书柜更加有中国文化韵味。这些精雕细琢的设计突出了中式书柜结构的巧妙以及外面包浆的自然。

中式书柜按照严格的比例，将图案与整体结构处理得匀称，并且与其功能相符合。从整体上看，挺拔秀丽，刚柔相济。从另一方面看，中式书柜是朴实的，木质材料和沉稳的颜色让它更加稳重感，就像是一件艺术品。更加有意义的是，中式书柜是中国传统文化的展现，从中可以看到中式鲜明的特点以及历史悠久。

为了让古典的中式书柜更加适合现代生活，可以将现代流行元素融入到中式书柜设计中，让中国传统文化得到继承和创新。比如简化复杂冗余的装饰，用现代元素让中式设计更加时尚，让书柜更加简洁，或者采用符合现代生活的造型，让书柜符合现代审美观，而且这种融合让中式书柜焕发新的魅力。