

# 最新烘焙总结报告 烘焙师每周工作总结(优质5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 烘焙总结报告篇一

2009年在市教育局和学院党政领导班子的正确领导下,我们本着求真、务实、创新、高效的工作原则,以有效推进我市中小学教师专业化发展为工作目标,顺利地完成了各项工作任务,下面我代表师训处把一年来的工作,从数量、品质、效果三个方面向大家汇报如下:

一、克服困难 发挥团队精神 顺利完成各项工作任务 师训处的工作向来是繁杂、紧迫,项目多、责任重,一年来除了日常工作以外几乎每个月至少有一项大型工作任务:

寒假期间我们对05级140名村小大学生毕业档案所需个人信息逐一进行统计、整理、核对,以保障他们顺利毕业。

三月,完成了铁岭市初中市级骨干教师,市直、清河、开发区区级骨干教师以及市直初中和学科教师的学科培训。培训人数共计1492人。师训处对十四个培训地点十四个学科培训进行了组织与管理。

四月,历时14天,完成全市小学市级骨干教师第三期、第四期培训任务,参训教师共253人。

五月，举办了“十一五”研训教师培训班，参加培训的研训教师共计236人。同月完成全市高中“新课程学生综合素质评价”班主任培训班。并完成560名职业学校、民办学校的教师继续教育建档工作。

六月，全市初中班主任培训工作正式启动，为提高培训效果，聘请了各县区班主任培训工作经验丰富的优秀教师共7人参加统一备课。接受培训的教师达2000余人。同月协助市教育局筹备、组织“全国首届名师大会”，参与了方案的起草与下发、及1000人主会场和各分会场参会人员名额分配、下发通知、座位分配、会场管理、会务安排以及同各业务部门协调等工作。

七月，历时20天对市直16所高中、初中、幼儿园和职业学校进行了名师、名校、名校校长和师德标兵、师德示范校评选与推荐工作。

八月，协助市教育局完成中小学教师基本功大赛的筹备组织与协调工作。并举办了两期铁岭市职业学校教师“十一五”期间继续教育离岗培训班。参训教师538人。加上学院招生工作，我们近一个暑假都在紧张忙碌中度过。

九月，深入全市各个县市区对校本培训工作进行了检查，并进行了有效推进教师专业发展”课题成果指导及验收工作。

十月，在学院及西丰、开原、昌图三个县市区协助省中心进行了音乐、美术、体育、英语学科400名教师送教下乡培训的组织与管理工作。

整理，并对全市3000多名骨干教师的材料逐一审核，填证，验印，汇总成电子档案上报到教育局。

十二月，我们分四期举办了初中教师《班主任工作》培训班，参训人数925人。

以上工作看似流水帐，其实背后不知隐藏着全处人多少艰辛和汗水，每个培训班少则

1、2百人，多则上千人，负责管理的同志常常一站就是一天，暑期为室内能凉爽些班主任每天6点多就来打开报告厅的窗子，寒假为远道早来的学员不在外面受冻，就是天再冷下再大雪，我们也坚持早早来到学院，为他们打开温暖的大门，整理档案、填报成绩就要有人在电脑前一坐就是一天，下通知核对报表，忙时每天要打几十个电话，下基层考核和培训有时连续要走十几天，特别是我们的工作很多是在寒暑假和双休日，常休闲的日子恰是我们最忙的时刻，没有领导在场，也没有人监督大家依然能把工作做细做好，就是临近退休的金影和朗杰，孩子尚小的董微也从没因私事耽误过工作，汪宏丽、屈晖眼睛不好骨干考核最忙的时候，流着眼泪还坚持在电脑前汇总各类报表，两位男同志总是吃苦在前，杨处长更是处处起带头作用，正是靠这种不怕苦的团队精神我们才能顺利完成任务。

## 二、注重效益 关注教师专业发展 全面提升工作质量

尽管任务多,但我们深知质量才是工作的生命线.09年我们在完成工作任务的同时把工作注点放在提高教师培训的有效性上.(一)加强管理、有效培训做好全员培训工作。

第一加强管理，我们做到训前建立准确详实的个人档案。并建立

## 烘焙总结报告篇二

提高质量，认真贯彻落实教育局提出的 教育工作主要任务，增强学校

的凝聚力，强化学校管理，大兴科研兴校，全面提升教育质量。在全体教职工的共同努力下，完成了上级各部门下达的

各项任务，取得了一定的成绩。

赵腾、马占勇、张丽老师分别被评为校级“学科带头人”。在面点师职业资格考试中，学校有98%的同学通过考试获得证书，在全校师生的共同努力下我校取得的诸多成绩，现将我校本学期工作总结如下：

## 一、加强学校内部管理，提升学校内涵

学校管理工作的好坏直接影响学校的教育质量和学校发展，因此我们加大了学校创新管理力度，大力倡导“以人为本”的管理理念。以科学发展观和“三优三满意”提升年活动为契机，认真贯彻落实教育工作会议上的精神，积极争创“无烟单位”、“卫生先进单位”和“五型”单位创建活动，落实和开展了四减少五创建活动，通过各种活动的开展，提升学校内涵。

### 1、加强学校内部管理，全面提高学校管理水平。

在内部管理中实施校长负责、中层领导参与、教师监督的民主管理体制。凡学校重大事情，均要通过校委会讨论，教师会通过，确保了决策的准确性。同时发挥教代会和工会的职能作用，保证了学校管理的透明、公开。

2、加强领导班子建设，增强中层主动服务意识，使领导班子成为学校工作的坚强核心。在领导班子建设中，实行领导参与，分工协作，责任到岗，谁主管谁负责，进一步增强校长为中层服务，中层为老师服务，老师为学生服务，一切工作作为学校发展服务的主动服务意识。使领导班子成为了一个敬业勤政，团结协作，作风踏实、办事公正，有强烈责任感和事业心的集体。加大对中层人员的考核力度，提高要求，为其他教师树立良好的榜样。

3、大力加强师资建设，提高教师综合素质。

意识和节约意识，促进了“绿色校园”建设。

2、充分利用5月份的母亲节和6月份的父亲节，开展了征文比赛活动，召开“师恩难忘”主题班会，拉近学生与老师的距离。开展“我为父母分忧”活动等，培养了学生的感恩意识。

1、加强理论学习，提高教师的思想认识贯穿学年的始终 认真组织教师学习了李辉局长在教育工作会议上的精神，针对学校存在的问题展开了开诚布公的大讨论，学年初，组织教师认真学习了《教师职业道德规范》，观看了《霍懋珍老师的事迹报告会》，认真组织学习了《邹平县初中集体备课指导意见》和学校总结的《“高效课堂”十条特征》、《“高效课堂”22条》等材料，并结合自己的实际，写出相关的心得体会，同时小学部还和学校教科室联合邀请市教科室领导来校作教科研讲座，提高广大教师的教科研理论水平，使广大教师能运用理论知识解决教学中的实际问题。 2、落实学案导学，强化集体备课，促成“高效课堂”

### 烘焙总结报告篇三

我们三年二班共有64人，其中男生37人，女生27人。男孩多，并且淘气，男孩中差生也多。但班级凝聚力强，班级团体荣誉感强。

其次，对班级的各个部位实行岗位职责制。就是班级中无论是大事还是小事，都有固定的人去管，如开门、自习、职责区、发作业、收作业、课间记律、打水、站队、图书管理等等。都有人去管理，有人去做，我也从繁重的班级管理工作中解放出来。收到了事半功倍的作用。

第三，我取得了家长对我的支持和信赖。要想教育好学生，家长就必须支持教师的工作，我从多方面做家长的工作，站在家长的角度谈孩子，和家长达成了共识，无论是家里发生的事，还是学校发生的事，家长都愿意和我说一说。正因为

如此，我们班才构成一个团结、向上、进取进取的班级。

在我的班级里，从来没有学生敢和我顶嘴的，有的孩子刚刚犯了错误我批评过，可是转眼又和我很亲近，我真的觉得这些孩子真的懂事了，也长大了！

## 二、教学方面

这学期我虽没有做过什么高层次的公开教学，可是我的教学工作可都每走一步都是脚踏实地的，从没有丝毫的放松过。除了备课，上课以外，我还坚持每一天批改学生的家庭作业，作到批后让学生及时改错误。我们班的学生很多任课教师都说，纪律很好，学生的听课状态很好，也很爱发言。在我的课堂上，学生的发言总是络绎不决，争先恐后，可是学生发言很进取，可是学生发言很进取，可是动手却很懒，不愿意算，针对本班的实际情景，我坚持每一天的早自习时间让学生做几道计算题，为的是能提高学生的计算准确率；每周二的午时第二节看护的时间我还让学生带来家里的课外书在课堂上看，为的是培养学生的独立阅读的本事和习惯；班级成立了图书室，利用课余时间能够看课外书，曾大阅读量。平时利用业余时间经常出练习卷，做到一课一清。我坚信只要我努力，必须会使我们班的学习成绩是最棒的！

## 三、其他方面

学生的提高是值得骄傲的，取得的成绩更是让人高兴的，在学校组织的各项活动中，我们班也是从不甘落后的。在校春季运动会上，我们班取得了第二名的好成绩。班级的卫生方面也是做的井井有条，每一天学生们都能及时彻底的完成扫除任务，把学校和班级当成了自我的家。

另外，在本学期我还利用空闲时间写了多篇省、市级的论文，还获得了诸多的荣誉。我想我所做的一切，领导是认可的，我的付出没有白费，学生的提高和取得的成绩就是最好的回

答，不是吗！

以上是我对本学期教育教学工作的总结，还有很多的不足该去改正。我相信我在今后的教育教学中会一如继往，用我全部的爱心和耐心去教育我的学生，我成为学生学习的伙伴，共同营造一个简便、愉悦的学习环境，让这个班级体成为所有人羡慕的焦点！我也时时切记：勤能补拙；时间就是效率、时间就是质量、时间就是生命！付出就有收获。

## 烘焙总结报告篇四

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的2019年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、充满希望和激情的2020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。



## 烘焙总结报告篇五

- 1、在工程开工前施工单位没有将图纸上的多数问题通过图纸会审予以解决，导致在施工中因图纸问题不流畅。
- 2、项目工程签证程序繁琐，影响工作效率。
- 3、对目前大庆建材市场材料供应信息关注度不够，没有针对材料紧缺情况，及时提醒施工队伍提前采购，解决好材料供应问题，例如1#及周边地库一层顶板混凝土浇筑前，大庆水泥供应紧缺，商混站水泥供应量不足，没有提醒施工单位提前预定商混，导致商混供应不上，影响到顶板混凝土浇筑，延误工期。
- 4、有急于求成的心理，总想以最短的时间把工作出色的完成，特别是进入工地初期，生产各方面的任务繁重，致使工作比较急躁，工作方法有待进一步改进，管理水平和艺术还需加强。
- 5、对项目公司的运营方式和项目定位认识深度不够，全局协调能力不足，内外协调能力也需要加强。

在这一年的工作中我遵章守纪、团结同事、求真务实，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，老老实实做人，勤勤恳恳做事。但还是有不足之处，为了更加完善的做好本职工作，2012年工作学习计划如下：

- 1、提高自身技术学习和业务水平。
- 2、加强跟踪公司拨付的工程款资金去向，督促施工单位做到专款专用。时刻关注大庆建材市场材料供应情况。

3、加大对施工单位的管控力度，在工作中做到勤查、勤问、勤发现。发现问题要做到查看、总结、更改，再查看、再总结、再更改。

4、以项目管控计划为前瞻，及时沟通、及时汇报、严格落实。把公司项目管控计划详细分解到月、日，不仅要求自己，也要求施工单位以日为工作单位做自己的计划，哪项做完了，哪项没做完，为什么没做完，剖析原因，尽快解决，争取做到月清、日清，避免工作的盲目性和无计划性，使计划工作能及时完成。

5、由于工程部发放给施工单位的文件较多，而且有些是公司重要文件更有些涉及到公司商业机密，自己一定严格做到不该说的不说，不该做的不做，及时将重要文件归档，逐一登记，随时查阅随时能查到，方便工作手续办理。

对不同施工方、不同具体办事人员，采取不同的工作方式、方法，做事要勤、细、认真，办事要有耐心、恒心，多动脑、多动手。

7、工程部是公司对外建设的主要联系部门，我不仅代表自己也代表着公司的形象。我一定提高自己的业务素质，也就是练好“内功”，在外办事时才能表现出高素质、高水平，为公司增强荣誉。

8、在日常内部工作中我一定严格要求自己，加强团结、加强协作。工作中与成本部、设计部、财务部、销售部、行政部等均建立良好的工作关系和工作氛围；同时节制自己不能发生工作不务实、光说不做、乱说是非等不良习气的问题。

为了“\*\*\*\*”建设成为“\*\*\*\*”的实现，作为公司工程部的一员，我也深感身上的重任，也有信心、有能力为实现这一目标勇于承担责任，献出自己的全部。在今后工作中，我将积极改进不足之处，迎难而上，向其他同事学习，取长补短，

相互交流好的工作经验，共同进步。确保在今后的项目管控中能更上一层楼！

工程部：王禄丛

2011/11/31