

最新实习奶茶店总结(优秀5篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

实习奶茶店总结篇一

院 系： 经济与管理学院

专 业： 财务管理

学 号： 200515084

姓 名： 薛婷婷

指导教师：

提交日期： 20__ 年 9 月 24 日

实习公司/机构编码： __ _1001_____目 录

一、所属组织基本情况

(一)岗位相关业务介绍 (二)个人工作情况总结 (三)个人能力认识及职业规划

二、个人的收获及建议

学校于20__年9月份，为我们开展了跨专业综合实训。我们满怀好奇以及求知的心情，奔向实训。重庆师范大学跨专业综合实训平台，由银行、经销公司、物流公司、供应公司、制造公司以及管委会，其中管委会包含工商局、税务局、央行、

人才中心、认证中心、原材料中心、租赁公司。实训是将学生的主修专业与相关专业之间关系进行综合性方法、技能的训练，学生主体作用与教师主导作用相结合使学生获得一个有机整合的、彼此关联的科学知识体系或综合的方法、技能体系。在跨专业综合实训的第一天，我荣幸的被分到管委会，作为一名租赁公司管理人员，租赁公司是企业仿真综合实习环境中唯一以出租业务为主业的经营单位，我们的宗旨是为仿真市场所有公司提供租赁服务。本公司目前只提供经营性租赁服务，暂不办理融资租赁业务。本公司对外出租的资产，仅限于固定资产，不出租流动资产；且本公司出租的固定资产的能力是有限的，能够提供租赁的固定资产数量受本地区宏观经济发展的影响和固定资产投资规模的影响。本公司的租赁价格既受本地区经济发展水平的影响，又受固定资产供求关系的影响。本公司只出租厂房、仓库和各种生产设备以及运输车辆，生产设备包括生产线和装配线。本公司的租赁业务一律以书面租赁合同为准，不执行其他形式的合同。

第一天实训中，我主要是对各个公司购买的展场、生产线、仓库及停车场等资产进行登记，这过程中与各公司签订租赁或购买合同，收取支票及进账单作为收款凭证，同时写下收据给客户方作为。由于租赁公司属于销售方，我们租赁公司还承担着为客户方开具增值税发票的责任。

这些环节都是学生参与的，办理相关事项需要到相关的部门办理，总得来说挺真实的，就是中间的环节很多，很繁琐。虽然是一只小麻雀，但却切实体会到了企业运营的基本规律和根本问题，看到了以往没有过的视角。

除了这些，我还发现一个部门的效益不是靠个人英雄主义就能达到的，团结是一切的重中之重，只有各小组成员都积极参与，各部门相互商量切磋，才能使企业运行计划完善，减少漏洞，避免不必要的损失。这件事让我知道一个团队就是一个集体，我们要互相帮助才会出色地完成任任务。我们还要团结切不可因一己之念而发生导致全局瘫痪的情况。在整个

过程中我们也发生过争执，因为一些原因出现一些意见分歧。但是最后我们都妥善解决以优异的成绩完成了这次小组任务！取得的成绩离不开这个小分队中的每一个成员，在活动中也深深的加深了我们的友谊！也正是团队精神让我们学会了包容、谅解，学会了团结、学会了忍让。

实习报告要求与排版字号：

1. 实习报告字数要求不少于1000字，不多于5000字。实习报告内容参考提纲(用一级标题列示)，一是对所在实习单位基本情况与所从事岗位的职责进行简单描述，字数控制在300字内；二是个人工作情况总结，字数必须在500字以上；三是岗位胜任素质自评，根据模版填写；四是个人能力认识及职业规划，无具体字数要求；五是个人收获及建议，无具体字数要求。

2. 实习报告排版打印统一用a4(21 29.7cm)格式。

3. 标题用小二号黑体加粗，正文中的一级标题用四号宋体，正文用小四号宋体。行距为固定值20磅。

5. 实习报告页码从正文页面起计算。

实习奶茶店总结篇二

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，让我放轻松慢慢来。闲下来的时候她和我讲，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，不管在何种环境，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，吃一堑长一智。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。

不久，我会正式走上社会，脱离学校的保护伞，成为一个真正的为自己的生活和目标打拼的工作者。之后，我将会继续不断地学习，加强语言沟通能力，渗透为人处世之道更深层的含义。希望自己以后工作能步步为赢。我会十分珍惜这次实习经历，并将其作为我人生新起点的宝贵财富。在此，我由衷的感谢兰州万达广场甜芋鲜奶茶店给我这次实习机会。

实习奶茶店总结篇三

我在连兰州市甜芋鲜奶茶店进行了为期3个月的实习工作，在这3个月的时间里，我在店长杨帆的帮助下，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解决问题的能力，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、中国台湾芋圆、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。

实习奶茶店总结篇四

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一茶邦尼。

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。

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。

实习奶茶店总结篇五

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□xx奶茶在今后的销售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。

文档为doc格式