

# 餐饮业员工试用期工作总结 员工试用期工作总结(通用8篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 餐饮业员工试用期工作总结 员工试用期工作总结篇一

促销工作是一个循序渐进，一环扣一环的工作。我们在促销中的工作安排直接影响着我们促销是否能顺利的进行下去。

- 1、事前的准备是促销的开始，也是基础试用期工作。促销点的选点尤其重要，什么时间段选择什么地方做促销效果最明显；排点，安排时间，离得比较近的点时间上要错开，不宜同时进行。
- 2、人员安排，人员安排是促销中很重要的一个环节，在安排人员时要合理，人流量较大的地方安排两个或者两个以上的促销员，人流量小的地方安排一个促销员就可以了。
- 3、让老板压货，跟老板打好交道，让老板觉得我们促销是为了他好，为他盈利。
- 4。准备赠品；准备好赠品，并计划好赠品的发放，如何赠送才能更大吸引消费者，但礼品的成本又在我们控制的合理范围之内；赠品的安排量根据也应该根据各个点的不同情况安排，人流量比较多的地方适当安排多点，人流量少的地方安排少一点。

5、物料准备，我们做促销肯定会使用很多的必要材料，如：促销桌kt板、冰贴以及价格牌等，这些东西我们在促销之间就应该安排到位。

6、产品陈列，堆箱一定要有气势，有吸引力，产品的摆放一定要整齐、美观、大方，给消费者一种美的感觉。

7、了解促销点的价格，尽量建议老板使用我们的推广价格，但不能强制性要求。

8、观察整个促销点的形象是否做好，没做好的像办法进行整改，及时解决。

9、促销工作完成，收拾好东西，整理干净，管理好剩下的赠品，和老板打招呼，离开。

在促销过程中，促销技巧非常重要，是能决定你的销量和产品推广的基石。我们在促销过程中要充分运用各种各样的促销技巧以实现我们的促销目的。

1、主动热情，给人一种亲切的感觉。

2、促销展台要形象生动化，产品的陈列即要有气势又要整齐美观，更要具有吸引力，能吸引更多的消费者来关注我们的产品，了解我们的产品，购买我们的产品。

3、和老板以及同事打好关系，搞好工作气氛，一个良好的工作氛围不仅能使工作顺利的进行下去还能提高工作效率和质量。

4、充分了解自己产品信息，能够流利而又通俗易懂的回答消费者对我们产品提出的疑问和问题。

1、相邻两个促销点存在价格差别

解决方案：和老板沟通，分析一下利弊，最后建议老板按照我们的推广价格进行销售，如果实在不行，我们就拿赠品来吸引消费者的注意力。

## 2、遇到其他产品的忠诚消费者

解决方案：有的消费者会直接说要劲酒或者其他牌子的产品，我们可以先向他我们产品的优势和好处，并且鼓励他消费我们的产品，让消费者形成一种消费我们产品的心理。

## 餐饮业员工试用期工作总结 员工试用期工作总结篇二

1、认真完成工厂实习培训。

2、在短时间内，我们已经掌握了电厂的燃煤生产、油料服务和简易试水。

3、自进厂以来，参与了1800多个煤样的测试和500多个煤样的制备。

4、积极配合化工工程师完成厂区绿化和项目部交接工作。

5、在专业化工人员的监督下，环保人员协调配合，完成环保验收、检查和日常环保资料的提交。

6、协助实验室主管定期校准、检查和维护实验仪器。并协助各类资料的登记归档。

7、在机组启动调试期间，根据监理的要求，加班完成燃煤的各项试验项目，并及时提交试验结果。

8、根据系里下发的新生集控学习计划，对电厂的生产工艺、专业理论知识以及锅炉、汽轮机、电气等设备进行了初步了

解和学习。

在实验室工作期间，我也发现了实验室过程中的一些不足和问题。

1、在煤炭测试中，仪器容易出现故障，没有备用设备。当煤样较多时，仪器会连续工作，容易导致测试结果的偏差，严重影响测试结果的准确性。此外，测试结果的呈现经常被延迟，导致未能及时发布报告。

2、由于实验室试验、样品制备和烟气在线数据监测工作量增加，水合、油事务、煤化和样品制备人员短缺，严重影响正常工作的协调和发展。

3、部分煤炭检测设备老化，配件频繁更换导致工作性能达不到原技术指标，直接影响检测结果的准确性（部分损坏配件厂家已停产，无法更换）。

4、个人对理论知识理解不够扎实，动手操作能力仍然不足，工作经验有待提高，个人沟通能力较差，与同事、领导沟通较少。

在实验室工作中，我努力学习，努力工作，对待工作认真仔细，有很强的责任心和涵养！我上班从来不带任何情绪。我在测试过程中注重观察和掌握仪器的工作特性，发现故障能及时排除，有效保证了实验的进度和准确性。得到了所有专业工作者、主管和同事的认可。当然，我在工作中也犯过一些小错误和不足，专家和主管都及时给我指出来，进一步促进了我工作的成熟。在今后的工作和学习中，我会时刻关注自己的不足，努力克服，纠正自己的不足，虚心请教，增强自己的综合素质，不断提高自己的工作能力，认真做好自己的本职工作和领导交办的其他任务。

在这期间，从懵懂的工厂实习，到独立完成日常工作的能力，

化工工程师和实验室主管孜孜不倦的加大培训力度，尽最大努力培养我在最短的时间内快速工作的能力。非常感谢！同时，紧张的培训使我能够在短短三个月内对我们公司的煤炭开采和制造工作有一个扎实的了解和掌握。采煤制造工作看似简单，但却直接关系到我公司的经济动脉，也是我司司机组安全经济运行的有力保障。所以我很清楚岗位工作的重要性，岗位要求我具备过硬的专业理论知识和熟练的动手操作能力。所以我必须做的一个任务就是认真学习国家标准，在日常工作中贯彻国家标准要求，认真维护设备，了解设备的工作特点。实习培训结束后，在日常工作中，我严格结合国家标准要求，定期校准实验室仪器，细化实验环节，为我公司的经济发展和单位的安全经济运行尽职尽责。

总之，经过一年的试用期，我认为我能够积极、主动、熟练地完成工作，积极、全面地配合公司下达的要求开展工作，并与同事配合协调好。在今后的工作中，我将一如既往地以公司的利益为利益，诚实守信，言行一致，务实勤奋，不弄虚作假，为公司节约成本。互相支持，积极配合他人。不断提高自己的工作能力和综合素质，为公司的发展尽自己的一份力量。

## 餐饮业员工试用期工作总结 员工试用期工作总结篇三

你们好！我是20xx年10月进入移动的新员工xxx。经过短短2周的新员工培训，我懂得了什么是优秀，什么是爱岗敬业，什么是移动的好员工。两周里，从网络到市场，从人力到财务，那么多优秀的主管熟练地讲述着自己工作中的经验。谈到公司，谈到工作，他们眼睛里闪烁着自信的光芒；谈起未来，谈起我们，他们言语里尽是关照。

20xx年7月16日，星期一，我来到xx分公司开始实习，实习前公司黄立奎总经理还特意为我们这些新员工组织了见面会，

会上把公司总体情况做了介绍并鼓励我们尽快熟悉公司各项业务充分发挥自己的潜能，会后经过人力部门的分配，我到市场部实习。带着些许敬畏和几缕惊慌，我踏进了市场的办公区域。作为一个刚毕业的大学生，我很清楚的知道，眼高手低是我们的通病。所以，在自己动手能力还很弱的情况下，我更乐意从最基本的东西学起、做起，比如发发传真，接电话什么的。7月16日，实习的第一天，我就在从座位到复印机，从复印机到座位的脚步中度过了。但是我的心很平静，尽管头上一直冒着冷汗，但那是怕耽误师傅们工作的谨慎。

从7月17日，也就是实习的第二天到9月中旬，我转到新城区营销中心旗下的中山路营业厅实习，因为这是我们最基层、业务最全面、客户最多的营业厅，在这里实习可以很快掌握最全面的市场业务及公司各项营销方针的执行。营业厅主要业务可以分为九类，即销户、开户、过户、分合户、资费变更、密码修改、一卡双号、国际漫游、补换卡业务；日常工作还有接待重要客户，执行公司新的营销政策等。在营业厅实习这段时间，感触最深的一是执行力问题，二是营业员心理问题，如果把这两个问题解决了基层将会很“畅通”。

9月下旬到20xx年3月，我回到市场部实习。在营业厅主要是学习了如何使用boss系统和执行新政策，应该说在中山路营业厅我动手实际操作的机会最多，而且在新城区营销中心还实习了3个多月，学习了各项营销政策的落实及反馈，所以回到市场后业务非常熟悉。6个多月的市场部实习，让我拥有了无数位师傅的关心和关照。

首先是李改梅师傅。她工作认真、思想超前，在指导我实习的时候非常有耐心，从她那里我学到很多宣传方面的知识。

其次是王保志、武尧斌、吴建东几位师傅。他们几个都很鼓励我大胆地动手操作，不要怕出错。尤其是王保志，他教会了我不少新业务知识。

最后是杨旭和刘月英师傅。因为他们营销策划和经营分析一直很忙，所以，我的师傅们每天都要加班，两个人工作认真负责，有点工作狂的味道。在我实习期间，杨旭师傅有空时还经常给我补课，给我系统地讲解营销和经营分析中常出现的问题和解决方法等等，我也很认真的学习。我就是这样一点一点地学习和请教，一步一步地向前走的。本着积极上进的态度，认真、努力地学习，并且理论结合实际，锻炼了自己的动手能力。

20xx年3月初到4月下旬，我到财务部实习，为的是全面了解及掌握公司的财务状况。财务部实习期间，我得到了众多师傅的关心和鼓励，还把以前在学校学习的财务理论和实践相结合，不管做什么都要严格遵守sox和财务法律法规，做到严谨、求实。但是，我也有点小建议，财务部严格遵守财务规章制度的同时应该考虑公司最大的利益，比如：合理控制成本、巧签合同、薪酬的发放、各类政策的规避等。

20xx年5月1日至今，我正式到网络部网优中心工作，从事网络优化工作后我才发现自己的喜好，技术才是我真正喜欢的，随着3g□4g时代的到来，网络质量的优劣将是移动公司在未来市场竞争的核心，没有好的网络一切皆无。网络部下设3个中心：网络优化、运行维护、工程建设。在网优中心王晓霞主任的安排下，我主要是和唐巍师傅负责常规优化测试、全网频率规划、网优专项优化、大型会议活动应急保障、网络选站址审核设计方案及开站后的测试验收等。

第一点：真诚

你可以伪装你的面孔你的心，但绝不可以忽略真诚的力量。

第二点：沟通

要想在短暂的实习时间内，尽可能多的学一些东西，这就需要跟师傅有很好的沟通，加深彼此的了解。

### 第三点：激情与耐心

激情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。

### 第四点：细心负责和基本的专业素养

细心负责是做好每一件事情所必备的基本素质，基本的专业素养是前提。

### 第五点：“主动出击”

当你可以选择的时候，把主动权掌握在自己手中。

总之，在实习期间除了浅层次地学习了专业技能外，我还感受和体会到了很多技能之外的东西。首先是移动人的敬业和那种生机蓬勃的工作氛围。走进这样的一个集体中，你的心会不由自主地年轻起来，你的脚步会不由自主地跟着大家快起来，而你的工作态度更会变得努力、认真，再认真一些，再努力一点。也许，这就是一个集体的凝聚力，这就是一个企业写在书面之外的“特殊文化”！

短期的实习，让我学到了不少东西，自我希望公司能知人善任，同时也期盼着自己能够很好的从起点做起，一步一步扎扎实实地往前走，全心全意为成为一名合格，再到优秀，直至卓越的移动人而努力奋斗！

## **餐饮业员工试用期工作总结 员工试用期工作总结篇四**

在工作初期，我从各渠道了解公司的发展情况；对公司的业务模式、组织架构、地域分布有了初步的了解；阅读了一些公司管理制度。对公司的发展前景充满信心，愿意更加坚实与公司共同成长。



## 1. 信息化工作无中期的战略目标

### 基础建设与运维方面

基础建设薄弱。设备相应的资产信息、应用权限、辅助安全、扩展应用.....管理都较松散，缺乏整套切实可行的运维机制（当然这和公司之前无本岗位人才有关）。

### 3. 网络方面

网络不足以支撑目前的公司应用规模，表现在：网络结构无规划、带宽不足、网络设备性能太低，这些因素导致公司网络不稳定，无法支撑发布it应用服务。

### 系统推进方面

对于目前oa系统在测试准备阶段深切体会到一些问题：

(2). oa的模块选择不合理。对一般oa非常有用的模块没有购买，如：日程提醒、数字签名、移动应用。对我们目前现状没必要的模块又买了，如：邮件模块、办公用品管理。

(4). 系统实施规划不够全面。系统实施零散，缺乏整体规划。如：系统基础设备架设不安全；数据备份不合理；系统基础数据有些缺少统一规则制定；乙方顾问更换平凡、对接人多。

1. 将两个无线路由安装使用起来。

上线准备工作完成。截止20xx年1月17日oa上线前的准备基本完成，包括上线前全员培训。接下来就是公司开始试用行，上线运行后再出现的问题继续协调处理。

3. 机房整理，将小ups装给财务利用；不用之物清理出机房；

1. 首先将oa系统在集团总部推行起来。
2. 下一步整改机房，使机房相对安全，整洁。
3. 深入了解整个集团各公司的'网络使用状况，对网络全面的规划改造，为日后公司更多的it应用做准备。
4. 建立升级和建立基础的信息共享沟通，即：升级邮箱、建立整个集团可应用的即时通讯系统、简单文件共享。
5. 拟建初步的信息化管理办法。

系统在各个公司逐步推行使用起来。

## **餐饮业员工试用期工作总结 员工试用期工作总结篇五**

4. 三个月的试用期下来，自己努力了不少，也进步了不少，学到了很多以前没有的东西，我想这不仅是工作，更重要的是给了我一个学习和锻炼的机会。从这一阶段来看，发现自己渴求的知识正源源不断的向自己走来，到这个大溶炉里慢慢消化，这就是经验。在此十分感谢公司的领导和前辈们对我的关照。我深刻地体会到了公司从老总到同事踏实认真的工作态度，让我更加的警惕自己,把工作做好做细。

7. 20xx年6月18日，我通过面试，来到###工作，在和谐的工作氛围与前辈的悉心指导下已经工作期满一月，在这一个月的工作中，我适应了新的工作环境和工作岗位，并且虚心学习，履行职责，较好地完成了各项工作任务，现将我的一个月来的工作情况总结如下。

8. xx年xx月，我经过事业单位统一考试进入xx岗位工作。一年来，在局领导和同事的关心帮助下，认真履行工作职责，努力完成了各项工作任务。现将试用期一年的各项情况总结

如下。

10. 我于20xx年x月x日成为公司的试用员工，到今天已将近三个月，在这近三个月的时间里，使我学到了很多确实可行的管理经验及新的施工方法，丰富了业务知识，这些主要得益于领导的培养和同事们热心帮助，静心回顾。在这短短的两个多月的时间里，我已适应了目前的工作环境，对工作也逐渐进入了状态。在了解公司的制度和工作流程基础，逐步开展了具体的工作。先将近三个月的工作情况总结。

## 餐饮业员工试用期工作总结 员工试用期工作总结篇六

### 1、积极联系生产、严格控制采购计划的执行。

我部门密切和生产、仓库等部门配合，根据不同时期的实际情况，灵活调整采购计划，避免形成新的积压。同时，对各部门所需物资和材料做到了供货及时，库存合理。采购工作顺利地开展，下单跟单准确率达99%。

### 2、做好采购跟单，不良处理追踪等最佳决策方案。

根据生产部门提出的申购单，认真分析，并及早与供应商联系，了解市场供求形势，根据交货计划全方面追踪，确保生产的正常运作，另一方面尽量为公司财务部节省开支。积极的与供应商展开月结周期及价格的谈判，供应商的实地评估等，有效的改善了月结30天，资金紧张的状况。

### 3、坚持“多家竞争、比价采购、质优价宜”的原则。

在采购前除了指定厂商外，都需要进行详实的市场行情，生产工艺，品质状况等调查，在准确地掌握了市场行情后，引入竞争机制，坚持比质量，比信誉，比实力，比价格，货比多家，择优选用。

4、采购过程公开透明，主动接受相关部门监督。

为严防违规违纪，杜绝暗箱操作，新供应纳入，一定要有厂商资证明，实地考察报告等，价格经由厂长，财务总监，总经理确认后再纳入。主动接受各方面对供应公司采购工作的监督，每月都将当月所购物资、原材料的价格、数量、等信息以清单形式报送厂长和dennis□

5、配合财务部合理安排资金支付，缓解资金紧张的矛盾。

由于公司的订单多，资金需要量大，导致公司资金紧张的矛盾比较突出，给我采购部门工作带来了一定的困难，客户意见较大。为给公司分忧解难，在采购过程中，一是货款安排公开透明；二是按轻、重、缓、急合理安排资金支付额度和速度；三是最大限度地安排承兑汇票支付，尽量少使用现金支付货款；四是尽量向客户做好解释工作，以求得客户的支持和理解。另外再多与厂决谈判，尽量延长结款周期，既缓解了公司资金紧张的矛盾，又赢得了客户的理解和支持。

1、主要工作职责：

2、认真按时做好采购部相关单据，及时提交给财务部和物流部。任职期间，本人严格履行本岗位职责，廉洁自律，做好采购部全体工作人员的表率。积极做好预算和工作总结和工作计划，提高工作效率、缩短采购周期，提高经济效益。

3、积极开拓新供应商。由于现在五金件厂商大多是贸易商，本着为公司节约成本的理念，去生产厂商的现场进行调查，评估等，希望找到可以与我司共同发展的合作伙伴。

采购工作已经有了进一步扩展，但仍然存在一些问题，需要我们在工作中注意的，也是整个试用实习之后得到的经验。

需要改进的地方。

1、工作效率有待进一步提高。对个人而言，力劲公司是我新的工作岗位，采购工作在每个公司都站在主导位置，而我们是新运行的公司，流程不完善以致工作起来不能游刃有余，、所以用最大的努力去配合公司的各个流程。

2、员工erp相关流程培训□erp新编码执行，采购单要根据新编码流程下单，等工作。

3、付款进度有待提高。现在供应商多有出现款不到位拒绝送货的情况，虽然经过采购积极沟通处理已经得到缓解，但是付款问题仍是不可忽视的环节。这关系到一个公司的信誉及成长。

4、由于在公司磨合过程中出现了些问题，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；部门与部门之间沟通方面未达到最理想的效果。例如品质问与品管的衔接，开始的时候品管有漏单的情部下采购就无法了解到不良的信息，经总经理提议改善为由品质直接对外联系供应商，这样不但加快了工作的进度，也避免了漏单情况发生。

5、经过这段时间的学习使我感觉到必须加强学习，拓宽知识面。尽量避免错误的发生；例如经济批量的计算、付款方式的选择等等，因为这些都涉及到公司财务，减少公司财务负担是我的职责。通过与财务部人员的沟通和协调，最终更好地完成采购工作。

众所周知采购部是公司业务的主要部门，是关系到公司整个销售利益的最重要环节，所以我很感谢公司和各成员对我的信任，通过三个月的了解，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验，同时也明白了采购和优秀采购之间的分别和差距，从提供最佳价值的供应商处采购；坚持以诚信作为工作和行为的基础；规避一切可能危害商业交易的供应商，不断努力提高自己的在采购工作的作业流程上的知识；在交易中采用和坚持良好的商业准则等，相信这些我都已经

做到了。

## 餐饮业员工试用期工作总结 员工试用期工作总结篇七

在工作初期，我从各渠道了解公司的发展情况。对公司的业务模式、组织架构、地域分布有了初步的了解。阅读了一些公司管理制度。对公司的发展前景充满信心，愿意更加坚实与公司共同成长。

信息化工作无中期的战略目标：

it基础建设与运维方面建设薄弱。设备相应的资产信息、应用权限、辅助安全、扩展应用，管理松散，缺乏整套切实可行的'运维机制（当然这和公司之前无本岗位人才有关）。

网络方面网络不足以支撑目前的公司应用规模，表现在：网络结构无规划、带宽不足、网络管理设备性能太低，这些因素导致公司网络不稳定，无法支撑发布it应用服务。

oa系统推进方面

对于目前oa系统在测试准备阶段深切体会到一些问题：

□2□□oa的模块选择不合理。对一般oa非常有用的'模块没有购买，如：日程提醒、数字签名、移动应用。对我们目前现状没必要的模块又买了，如：邮件模块、办公用品管理。

（4）、系统实施规划不够全面。系统实施零散，缺乏整体规划。如：系统基础设备架设不安全。数据备份不合理。系统基础数据有些缺少统一规则制定。乙方顾问更换平凡、对接人多。

1、将两个无线路由安装使用起来。

2□oa上线准备工作完成。截止20xx年1月17日oa上线前的准备基本完成，包括上线前全员培训。接下来就是公司开始试运行，上线运行后再出现的问题继续协调处理。

3、机房整理，将小ups装给财务利用。不用之物清理出机房。

1、首先将oa系统在集团总部推行起来。

2、下一步整改机房，使机房相对安全，整洁。

3、深入了解整个集团各公司的网络使用状况，对网络全面的规划改造，为日后公司更多的it应用做准备。

4、建立升级和建立基础的信息共享沟通，即：升级邮箱、建立整个集团可应用的即时通讯系统、简单文件共享。

5、拟建初步的信息化管理办法。

6□oa系统在各个公司逐步推行使用起来。

## **餐饮业员工试用期工作总结 员工试用期工作总结篇八**

作为一名试用期新人，我清楚自身能力在一开始并不完善，为此在工作期间，一直严格遵守领导的管理和要求，努力掌握了培训中的工作技巧和经验方法。虚心请教，从同事们的身上学习到了很多关于xx岗位的工作技巧和经验。

这段工作中，我较好的完成了自身的岗位任务，学习了工作方法，提升了个人对工作的认识和业务工作能力。通过这段时间的工作，我学会了冷静分析工作的需求，并积极的在岗位中发挥自己的能力和经验，有效的为公司做出贡献。

在领导的培养和指点下，我在这段时间深刻的学习了关于xx

岗位的认识、技巧及许多问题解决方法。这让我重新认识了这份工作，并使自身能从工作中更好的找到自我定位，适应工作的需求并积极改变。

此外，除了岗位和能力之外，我还跟随领导学习了关于xx公司的企业文化，了解了公司的发展及工作理念。体会了部门团队的热情和精神。这些收获让我进一步提高了工作的积极性，也更好的融入到了xx公司这个大团体。

总结这段工作的自我表现，我认为自身的情况较为不错。不仅能积极的吸收工作知识，更能主动学习，提高个人能力和经验。在思想上，我也追求上进，能认识到自身和同事间的差距和不足，提高工作中的反思和检讨，并积极学习更多的专业知识，加强工作能力。

在人际方面，我通过热情的沟通和交流，也逐步融入了团队，与公司同事相处良好。并能从同事们的工作中吸取经验，反思自身，达到提高自我的目的。

如今，三个月的试用期过去了，我也更加期望能加入到xx这个大集体中，还望领导能给我一个转正的机会，我定会在工作中更加努力、拼搏，将自己的热情和奋斗精神充分的发挥出来，绝不会让您失望!还望您能考虑。