

学徒的工作计划 学徒工作计划共(汇总10篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

学徒的工作计划篇一

参加名人版《学徒》的选手有演员、摇滚歌星、体育冠军等等，他们在地产大亨唐纳德·特朗普的监督下完成商业任务。随着任务的不断推进，通过在过程中证明的商业触觉，以赢得挑战并筹集资金。而每一集中任务之后失败的队伍都要淘汰一名队员。最后的赢家不仅被加冕称为第一“名人学徒”，而且有幸将25万美金的奖金支票转给自己代表的慈善机构。

第一集中的任务是比赛卖热狗。男方的队伍因充分的利用人脉以及各种队中优势完败女方。女方淘汰的是之前被评选为年度最佳伴侣的女明星。从节目中可以很明显的看出她的不足。身为公众人物，她并没有充分展现自己年度最佳伴侣这个头衔，以及她姣好样貌身材的优势，在比赛中十分消极，并不主动。也没有运用到身为明星的人脉优势，反而想到把一切留到以后。在这个竞争激烈的世界上，每一步都很关键，如果这一步不竭尽全力，就有被淘汰的可能，就算有再大的秘密武器也只能变为旁观者。因此她的保留也成为了她被淘汰的关键。

第二集的比赛是为流浪动物拍摄公益广告。男方又以独特的创意和完美的配合运用自己的优势取得了胜利。从我的分析中来看，女方的公益广告氛围三个故事，在短短的三十秒中显得格外仓促，并且没有充分利用上队中明星女性影响力的优势。因此结果比男方略低一等。而这集被淘汰的队员，最

根本的原因在于缺乏主见，任何行动都任由别人分配，并且缺乏领导能力，让别人看起来认为可有可无。因此不要一开始把自己放在无关紧要的位置，那样只会更一事无成。做任何事都一样，努力让自己出色起来，才有被发掘发光的价值。

在第三集帮柯达公司宣传水墨打印机时，男方又以出色的表现赢得了胜利。他们抓住了墨水这一关键词进行全面的展开，深得柯达公司的喜爱。而被派去女队的gene,可以看出他是一个过于自信以至于自负的人，公开质疑柯达公司的理念。他像疯子般固执己见，被淘汰也情有可原。作为设计者，就意味着要为委托人服务，而不是推翻已定好的观点。设计者就像是带着镣铐跳舞的人，重心永远是顾客的需求，而不是一味按照自己的想法走，那样最终只会造成不好的结果。

关于第四集卖百老汇演出门票的比赛，我认为女队的败北是在意料之中的。在激烈的竞争中他们没有准备好一切，并不太繁华的地段，请了百老汇剧中演员却带了帽子像被隐藏起来，没有用扩音器做宣传，以及迟来的募捐，都是他们失败的原因。做任何事，都要先做好充足的准备，团队中的每个队员都要努力发挥自己最擅长的一面。尽管被埋没于繁琐的工作，也要努力从中争取跳出来，才会有出路，而不是一味的抱怨而不反抗。

第五集是十分戏剧化的一集。男队中的一位成员因对此次项目经理的不满而上演双面间谍的戏码。最后造成了两方都不需要他的惨状。有句俗语叫可怜之人必有可恨处，虽然最后他的局面让人觉得非常可怜，但也是他一手造成。他最开始并没有反抗项目经理派给他的任务，成为了女队的间谍。但却又帮女队真正的出谋划策，从而给人一种墙头草的感觉，因此失去了双方的信任。但我认为，此次项目经理的计谋也十分不光彩，甚至导致了队员的厌烦。无论在什么场合中，好的名声是维护生意的最重要的一项，道德十分重要。虽然这只是个游戏，但我们依然不要忘记这一点。

在第六集用玻璃橱窗展示床垫的任务中，我本以为这会是女队的强项，但结局却是男队以独特新颖的创意再次赢得了比赛。女方的设计非常浪漫，但同时也非常传统，无法吸引群众的眼球。俗套的婚礼场合完全无法吸引决策者的心。而男方运用安东尼和埃及艳后的创意，展现出穿越时空的效果，这是前所未有的表达形式，充分的体现出他们的才能，因此赢得了比赛。naly的淘汰完全在意料之中。她身为电视制作人，应该负责创新的部分，但她却并没有想出很好的创意，没有跳出婚礼的圈，从而导致了失败的结果。

第七集是十分特殊的一集。主办人将队伍成员重新分组。一方相亲相爱十分团结努力，另一方却严重分裂，七零八碎。虽然团结的一方因为人脉上不如敌方的piers而输掉了比赛，但主办方却因为他们每个人出色的表现和和谐的团队精神所打动，因此并没有淘汰任何一个人。因此得出，输赢并不是衡量一切的唯一准则，在一项团队任务中，团队精神才是最重要的。就像节目中乡村歌手说的那句话，“如果就我个人观点，我愿意为了整个团队牺牲自己。但我并不是为了自己，而是为了某个人而努力。”奉献的精神十分可贵，让人印象深刻。

第八集的任务是为电视购物节目进行直播。乡村歌手为队伍做出了十分重要的贡献。在展示吸尘器的过程中他十分放松沉稳，而且运用吸螺丝钉的手法吸引了买手们的注意，也通过抓住了五岁孩子父亲的角色来体现吸尘器的实用性。除了展现商品，他们还想到了运用方便的支付方式易付宝，这给他们的团队大大加分。而另一队的成员在直播中的表现过于浮夸，激情过度导致适得其反，并且没有想到易付宝这一方便的支付方式，导致败北。我们在生活中也像他们一样，做任何事要从多个角度出发，不要局限于一种方式或手段，这样成功的几率才会更大。

学徒的工作计划篇二

光阴荏苒、时间飞逝，转眼间2012年的学徒期在紧张忙碌中过去了。回首旧年，这一年是紧张的一年，也是充实的一年，期间我本着安徽水利“敬业、诚信、创新、拼搏”的企业精神，不断丰富自己的专业知识，凭着求真务实、踏实肯干的工作态度，在实践中摸索、在经验中积极发展创新、不断提高自己的工作能力。展望新岁，在新的一年里，我将总结经验、吸取教训，付出更大的努力，以更加奋发有为的精神状态和扎扎实实的工作作风融入安徽水利这个大家庭中。

2012年，我负责配合龙湖嘉园项目部的菜市场及地下车库的生产管理工作，本人的各项工作在项目部各级领导的支持和各部门密切配合及公司老员工的指导下，进展顺利。在工作中，一是抓工程质量，二是抓工程进度，三是抓成本效益，四是抓安全文明施工。下面对我在学徒期间的工作作简单的总结如下。

一、执行岗位职责

作为项目部的管理人员，我重视控制工程的施工质量、与建设单位和监理单位的协调以及班组的管理协调、自动配合安全科完成各项安全管理工作，狠抓材料管理以节俭工程成本。主要从以下几个方面阐明：

1、工程质量管理

以高标准、高起点要求每一个施工项目。施工前期，重视对班组的技术交底，给班组人员在思想上给予重视，在技术上懂得本工程的质量和进度、安全要求，为后期施工奠定良好的基础。在项目施工中，以其中一处为点，严格要求木工、钢筋工、砼工班组按施工方案和图纸施工，从而多处形成面来给后来的工作建立样本。此方法取得良好作用，也为项目后期的施工质量带来的良好的功效。

2、班组的管理协调工作

在日常工作中，不管走到哪里，施工管理员都是最基层的管理者，既是指挥员又是战斗员，是领导意志、意见的体现，也是基层问题的反馈者，因此更要建立起良好的自身形象，在工作中成为同事的模范，在感情上成为同事信任伙伴。要求大家加班自己必定第一个到，要求大家建立高质量的标准，必须对每一个发现问题的排查都亲历亲为，重视过程控制，对一些质量通病控制在萌芽状况。重视每个班组负责人的培训，经常组织班组召开班组会议，针对施工配合存在的问题，我尽量使每个同志至少占主导地位一次，以增加其经验，使每个同志都能独当一面，处置各种问题，使全部班组的业务技巧水平有整体的提升。

3、安全管理工作

在工作过程中，自动配合安全科完成施工人员的的安全管理和教育工作是每个项目管理不可分割的一部分。

4、与建设单位、监理单位的协调

作为一个施工管理人员，在每个项目中重视和建设单位和监理单位的配合协调工作，针对建设单位和监理单位提出的好的建议，自己带头研究落实，力争取得建设单位和监理单位的一致好评是施工员工作不断进步的最好体现方式。

5、材料管理工作

本着节俭成本的原则，在每一项实际工作过程中，严格控制原材料的控制，在模板、混凝土、钢筋的用上，每一分钱都用在工程上。例如小料钢筋，每层楼施工完毕，重视要求钢筋班组整理收集，在下层施工时全部用掉。节俭成本的思想，落实到了各个班组的行动中。

6、技术管理 对施工技术要求更为严格，必须认真学习施工图纸和施工规范以确保施工质量，在学习同时把施工重点、施工方法和处罚条例都记录下来，以便技术交底中不遗漏，尽量做到事先预料，事前解决，针对有些重点问题在每个阶段施工初期都要向施工队提出具体要求，特别强调问题的严重性并耐心向他们讲清规范中的要求。

二、工作中存在的问题

1、自身方面，有时对问题考虑不够全面，盲目的听从施工班组的意见没有更清楚、没有详细对事件进行分析就下结论，从而造成了不必要的损失。在管理上：对不听指挥、不按要求施工的班组没有进行严厉的惩罚，久而久之个别施工班组就有了侥幸的心态，至使在后期管理工作中出现了出现管理失控，也就形成安排工作难，现场管理难的情况。在以后的管理工作中首先要明确自己的立场，发挥项目管理人员在施工现场起的主导作用，对施工班组做到奖罚分明，形成绝对以项目部为中心领导方法，对那些不听指挥的施工班组决不心慈手软，施行严打、严抓以此来树立施工威信。

2、在施工技术方面，由于施工经验依然有着不足。在施工现场不能准确的快速的找出施工中存在的毛病，没能把施工图和施工规范灵活巧妙的运用，使实际施工过程中和理论施工产生了脱轨情况，即没有达不到预期的施工效果又使施工程序变得复杂，从而增加了施工成本，这给我的教训就是在以后的施工过程中一定不能随心所欲，必须认真熟悉施工图纸和施工规范并很好的掌握，争取能更好的把施工规范运用到现场施工当中。通过学徒期的工作总结，我会以更全新的面貌迎接未来工作的挑战，找出工作中的不足，同时还需要多看书，认真学习好规范规程及有关文件资料，掌握好专业知识，提高自己的工作能力，加强工作责任心，及时做好个人的各项工作。我将不断的总结与反省，不断地鞭策自己并充实能量，提高自身素质与业务水平，以适应时代和企业的发展，与自己喜爱的建筑事业共同进步、共同成长。

学徒的工作计划篇三

为响应学校“师带徒”活动，在活动中与同组闫志军老师结成师徒对子，目的是帮助其更好地完成各种教育教学工作，共同进步，共同提高，现做如下计划：

一、师徒之间互相了解学习与工作情况，帮助分析徒弟的教学情况与现状，明确自身的优点和缺点，确定学习的目标。每学年期初，师傅与徒弟一起制定本学期的成长提高计划，以利徒弟认准目标，并在今后的学习和实践中，时刻注意树立终身学习意识，在点滴中进步，在分秒里成长。

二、师傅要用以身师范，指导徒弟忠诚党的教育事业，势力严谨的治学态度，培养认真刻苦的敬业精神。除了在业务能力上要向名师看齐外，还要在思想动态、为人处事等各个方面以名师为榜样，真正做到横向比差距，纵向看成绩。

三、师傅每双周与徒弟共同备一次课，检查一次徒弟的教案，提高徒弟分析教材处理教材的能力。每月师傅至少听徒弟两次课，课后认真评课，及时进行总结和反思课堂教学中的优点和不足，帮助徒弟不断提高课堂教学能力。

四、通过有计划的读书学习，共同增强教育教学理论水平。师徒经常性的进行教学总结和反思。

五、师徒间团结互助，齐头并进，共同提高专业水平。

学徒的工作计划篇四

尊敬的领导：

我于今年成为公司的试用员工，到现在9个月试用期已满，根据公司的规章制度，现申请转为公司学徒。

初来公司，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作；但是公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业精神，让我很快完成了转变。领导和同事的耐心指导，使我们在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司的基本操作流程。

在本部门的工作中，我严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务，专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早独立工作，为公司做出更大的贡献。

经过这六个月，我现在已经能够比较独立处理公司事务，当然我们还有很多不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己业务能力。

这半年来我学到了很多，感悟了很多；看到公司的迅速发展，我感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。在此我提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

特此申请 请予批准！

申请人：黄雄

学徒的工作计划篇五

尊敬的各位领导、各位同事：

来到深圳分公司第八项目部已经两个月了，这几十天看似短暂，对于一个新人来说却充满了挑战与磨砺。还记得第一次

到施工现场，第一次与甲方、监理打交道，第一次看图纸，第一次背着测量工具去现场……在项目部的这段时间里，我从领导和同事身上看到了对工作的孜孜不倦，看到了团队精神的锐不可当，也看到了在狭小的蓝色围挡里做的却是改变世界的伟大工作。

我觉得我们很幸运，在我们刚刚踏入社会的时候，就有“中建二局深圳分公司”这样好的平台，有“导师带徒”的交流的渠道。传道、授业、解惑，我们需要指点，需要进步，需要成长。人生的每一个脚步我们都在成长，我们总能遇见新东西，而这中间的认知过程导师们对我们如何摆正人生的方向，快速准确地探索起着重要作用。在理论结合实践上，我们缺乏足够的知识，不能快速有效地解决问题；在业务岗位上，我们缺乏熟悉，无法有效地驾驭，不能恰如其分地处理；在人生道路上，我们缺乏方向，不能对未来准确判断。很幸运，公司给了我们这样一个机会，我们每一位新员工都有了一位属于自己的“师傅”，给我们指点迷津，我们不会再独自站在工程的十字路口迷茫。

“骏马扬蹄嫌路短，雄鹰展翅恨天低”我们带着憧憬，带着热情，我们的求学之路依然很漫长。我们会制定好计划，明确发展方向，向着目标一步一个脚印，扎扎实实地走下去。我们一定会勤学多问，及时总结，仔细研究施工技术、施工工艺，增强独立思考能力，尽快提高自身水平。我们一定珍惜机会，虚心的向我们的导师学习，努力提升自己各方面的素养。希望指导导师们能够多多指出我们的不足，无论是工作的缺点，还是为人处事方面的欠缺，我们一定会虚心接受，努力改善自己的短处。

我们相信，通过导师们的言传身教，以您们丰富的知识和人生阅历，精湛的技艺，一定会促使我们迅速成长，最后向以后在工作中对我们进行悉心指导，耐心帮助的师傅们致以崇高的敬意和衷心的感谢。

学徒的工作计划篇六

大声喧哗,轻声细语,粗口话,尤其是对客店人不得抱怨,即使客人在无礼取闹也要笑脸相迎。上班时没有事做时不得聚在一起讲人是非,要做文明人。

5、上班前要检查自己的仪容仪表,工牌是否佩带整齐,上班时间内也要

保持化妆部及礼服部的卫生,客人用过的杯子以及用过的餐具不用了要及时丢掉,要保持桌面的干净整洁,及厕所的卫生,沙发也要摆放整齐。

6、自己的私人物品不得乱放乱摆,尤其是自己换的鞋子,不能摆放在二楼显眼位置。

——女生部“职前化妆培训”系列讲座工作计划

活动内容:拟邀请厦门地区的化妆师来我校进行化妆技巧的讲座培训,讲座频率为一周一次(具体时间与化妆师协商),一共两次,在元旦之前结束以免影响大家准备考试。培训内容:女生基本的日常妆容以及职业妆的化法。现场准备一些小礼物以活跃气氛。给嘉宾赠送礼品(具有厦大特色的纪念品)。

学徒的工作计划篇七

由于时代变迁,生产技术进步,消费观念转变,对于蛋糕装饰技术的要求也是越来越高,顺应消费理念,把握时代脉搏,迎合潮流节拍,创造富有艺术生命的蛋糕装饰作品,一直是裱花师向往和追求的目标,这就要求裱花师不仅要具有一定的操作技艺,同时要具备较高的创意思维能力及有效的设计表现手法,这样才能成为无愧于时代的优质裱花师。

上海欧米奇西点西餐学院的裱花师们以其精湛的技艺，丰富的想象力和学识，展示了蛋糕装饰技术所特有的艺术魅力，牵动着蛋糕消费者的心。

蛋糕装饰创意和设计是关于裱花师在创作思维领域的开发及运用能力，这要求从业者具有丰富的知识、阅历，具有较高的艺术素养和创意思维能力，具有高尚的职业道德和爱岗敬业精神，从而激发创作灵感和设计表达，想成为新时代裱花师，需要掌握以下二大方面：

一、表达内容与设计形式表现手法的统一

蛋糕装饰创意内容丰富，设计形式也因内容决定。中式装饰蛋糕形象生动活泼，可采用仿真的手法或卡通的表现手法，内容取材于现实生活中的事或物。西式装饰蛋糕简洁、庄重、典雅、朴素，可采用抽象装饰手法，内容取材于生活中的事或物进行总结归纳，提炼和概括而产生的理念，赋予更多想象。

二、色彩运用与主题内容协调

主题是装饰创意蛋糕的核心，色彩的搭配运用要按照设计要求围绕主题思想来表现，起到烘托，渲染主题的作用，色彩的冷暖特性，对主题的表现影响很大。冷色有着冷静、沉着、神秘的感觉。暖色有着热烈、奔放、成熟的感觉。中性色有稳重、严肃的感觉。亮丽的色彩给人天真、活泼的感觉。色彩的变化是应主题内容需要而决定的，主题体现色彩的情感。

蛋糕装饰艺术是一种多形式的造型艺术，也必须遵循艺术作品形式美的法则。形式是艺术蛋糕创意内容存在的方式，是内容物质化的体现。因此，形式应从属于内容，准确而鲜明地表达内容这一要求，形式也因为具有相对独立的审美而具有相对的独立性。在多年的艺术蛋糕实践中，探索出以下几点必须把握的法则：多样与统一，对比与和谐，比例与尺度，

对称与均衡，节奏与韵律五点法则。

学徒的工作计划篇八

新的一年，新动态，在20xx年的工作中我部将紧紧围绕利润这一核心目标，从菜式出品，服务质量，成本控制，营销创新等方面着力打造“情满，舒适家园”这一品牌战略，开创酒店餐饮新的局面，具体工作如下：

一楼的出品主要以“快”为主，不断更换花色品种，适时推出一些各地的特色小吃，主要以“稳住一楼”为出发点，而在二、三楼的菜式出品方面我们将加大创新力度，首先将现有顾客很受欢迎的菜式保留，不断精益求精，并适时制订出规范菜式的标准菜单。同时通过举办美食节和各种节日的营销活动来推出新的菜式品种。

计划在20xx年的三月份——四月份举办一个以口味有特色，价格实惠贴近大众消费为目的的美食节。6—9月份计划引进新的菜系以满足更多的客户求新的口味，10月底将着力以高档、营养、有特色来迎合商务宴请，单位互请及各类中、高档消费客户的口味。争取菜式这一产品的更大市场竞争力，不断完善菜式创新制度，对菜品开发研究，监督质量，跟踪反馈意见进行进一步细致化管理，开辟营养膳食，合理膳食，精致饮食的良好社会形象，从而争取更多的客源。

二、服务上以培训为手段，以基层管理人员为核心，着力打造一支服务水平过硬的优秀团队。来应对餐饮市场的激烈竞争。

服务作为餐饮的第二大核心产品[20xx年我们将紧紧围绕酒店“情满，舒适家园”这一系列主题来开展阶段性的循环培训。通过培训考核再培训的方法不断巩固各类服务知识。计划制定出餐饮优质服务十条，即在服务程序的基础上将一

些更细的体现个性化的服务内容，进行归纳形成通俗易懂的十条，各楼层根据本层不同实际情况进行要求。领班、主管跟踪落实，将整体服务进一步细化，完善，同时通过考核来检验实施效果。

一楼的服务仍然以“快、准、灵”为服务方针，同时突出对老客户的的热情。提高送餐服务的菜式及服务质量。二楼着重在餐厅氛围的营造上想办法，添置台心布，口布，从台面上使宴会厅的色彩更喜庆，可以考虑制做椅套，在大厅的龙凤台上对宴会的主题突出更鲜明一些，从餐厅布置等细节方面来继续打造宴会品牌。三楼的包厢服务突出个性，特别对于固定客户要加强同客人之间的情感沟通，突出“情”字，用真诚、热情、友情留住顾客，同时建立以三楼为点的餐饮部兼职营销小组，从各楼层抽调优秀员工及部份管理人员利用不开餐时间，走出去拜访客户，听取客人意见，拉近同顾客距离，开发新客源，利用在餐厅服务的时机认识顾客，制定出营销小组工作计划，考核工作成绩，通过小组带动部门全员销售，用服务来吸引并留住更多的客户。

三、降低开支，节约成本，争取最大的利润空间。

成本控制是今年的工作重点，今年酒店规定厨房毛利为57%，历年来的毛利率都离这个数有一定差距。今年，我们将从原头开始，对原材料的进货进行严格把关，安排专人负责验收，签单，代替过去各厨房各自验收的情况，从而从原材料成本上加以控制，另外，在厨房原料使用上加强管理，杜绝浪费。

不断完善部门的能源管理制度及瓷器的管理制度，对低质易耗品控制领出和使用，建立起不同楼层的财产台帐，充分利用现有的各楼层仓库，将各类物品分类码放，避免以前乱堆放的情况，延长物品的使用寿命，在不损害客人利益，不降低服务水准，不影响餐厅环境的前提下，尽最大的努力实现部门更多的利润。

学徒的工作计划篇九

根据餐饮市场的需求，和酒店下达的. 指标任务，一楼宴会厅6月份进行扩建和改造，经打造升级后，将现在的服务水平，服务技能、和亲情化服务也将进行提升打造出一个综合接待能力较强的团队将我们改造过后的婚宴接待和规划好下半年的工作计划和经营措施：

2 将一楼宴会提升到多功能行的，在没有大型宴席时推出vip接待，大型会议、高规格的分餐制、自助餐等接待、开拓经营, 发展增收渠道, 扩大营业收入。

3 提升员工的开口意识和推销意识，增强员工效益意识, 加强成本控制, 节约费用开支。并要求员工付之行动。

4 做好“美食节”的接待工作做好准备，并让员工也熟悉掌握徽菜并了解其特色特点，才能更好的去推销给客人。

5 在工作中认真做好本岗位工作的同时经常到楼层上去学习和认识客人，对客的熟悉并与客人交流，提升营销能力。不断学习，提高自己，加强销售的业务知识及各方面的知识学习。

6 将零点餐厅，在原来的基础上打造出一个使宾客用餐，更温馨、更舒适。更人性化的用餐环境。

7 因餐饮服务行业人员流动量较大，所以导致我们酒店服务人员缺少新员工较多，新员工作为餐厅的重要部分，能否尽快的融入团队，调整好心态将直接影响整个团队及服务质量，根据每个员工的不同性格特点及入职情况进行交谈，目的是调整好员工的心态正视工作，认识餐饮行业的特点使员工在心理做好充分的思想准备，加快的融入集体当中来。对新员工上岗前的仪容仪表，礼貌礼节，服务流程，技能的强化培训，让他们深刻的意识到，是代表着酒店的形象，严格遵守

四星级酒店操作的规范性。

8 前台也是检验员，把控好每一道菜肴的质量品质、出菜速度和出菜顺序。

7月： 主打徽州美食节“徽菜走进丹阳创有机蔬菜品牌”

8月、9月： 推出状元宴、谢师宴、金秋月饼礼盒的推销。

10月： 黄金周主打高档婚宴接待。

11月： “大闸蟹”和螃蟹礼篮的推销□vip接待、会议等。

12月： 推出团拜宴、婚宴等。

总之在加入到新世纪国际大酒店餐饮部的将近两年的时间，让我学到了很多，也成熟了很多，在这个充满欢声笑语，酸甜苦辣的大家庭里，正是锻炼一个人的大舞台，我也会努力用心的带领着我的团队去工作区奋斗。在以后的工作中也会不断的改变不足之处，不断的提升自身素质，并积极主动的配合、执行酒店领导和部门下达的各项任务。

学徒的工作计划篇十

一、厨房与其它部门（营销部、采购部、广告部），紧密联系，随时了解市场信息的需求，对产品进行改进和开发。

1、对菜品的营养、质量、原料、器皿的要求进行了解。

2、对菜品价位、促销手段、销售量、广告宣传进行了解。

3、对市场容量，顾客需求，消费心理趋向，对产品质量反映进行了解。

二、厨房将面对整体员工进行沟通和交流，让全体员工为产品开发出谋划策，并相应地建立合理化建议处理体系，对合理化建议进行有效奖励，并使其制度化，提倡和鼓励创新意识。

三、成立产品开拓小组，由厨房牵头，有采购、营销部门参与。根据市场信息，不断研制开发新产品。

四、定期收集新产品开发建议书，通过评估、鉴定。制定新产品计划任务书，通过试制、鉴定再研究产品的销售与服务方式。

五、定期对员工进行岗位和技术培训，对各班组厨师长、主厨进行评估、考核，根据地工作实绩进行奖惩。