

# 最新后厨人员工作总结(通用5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 后厨人员工作总结篇一

认真地参加了学校的政治理论学习，并及时记笔记。本学期重新学习了各种教育法律法规，努力做到依法从教。时时做到教书育人、言传身教、为人师表，以自己的人格、行为去感染学生。作为一名教师自身的师表形象要时刻注意，我在注意自身师表形象的同时非常重视对学生的全面培养。在工作中，我积极、主动、勤恳、责任性较强。在不断的学习中，努力使自己的思想觉悟、理论水平、业务能力都得到较快的提高。

由于工作需要这学期我担任了六年级一班的数学课教学工作。由于是毕业班，时间短、任务重，要提高教学质量，关键是上好课，备好课。了解学生、钻研教材，是我的首要任务。通过与班主任沟通、与生谈话、查看学生成绩等方式了解学生学习状况。对教材的基本思想、基本概念，都要弄清楚，了解教材的结构，重点与难点，掌握知识的逻辑。做到心中有数，达到运用自如。课堂上组织好教学，关注全体学生，注意信息回馈，调动学生学习的积极性，激发学生的学习兴趣，创造良好的课堂气氛，课堂提问面向全体学生，课堂上讲练结合，布置好家庭作业，减轻学生的负担。

创造一个富有生活气息的'学习情境，同时，也注重对学生学习能力的培养，引导学生在合作交流中学习，在主动探究中学习。课堂上，始终以学生的学习为主体，把学习的主动权

交给学生，挖掘学生潜在的能力，让学生自主学习。碰到简单的教学内容，我就放手让学生自学，不懂的地方提出来，由老师和同学们共同解决，让学生的智慧，能力，情感，心理得到满足。要提高教学质量，还要做好课后辅导工作，小学生爱动，好玩，缺乏自控能力，常在学习上不能按时完成作业，有的学生抄袭作业。针对这种问题，抓好学生的思想教育。但对于学习差的学生个别辅导我感到做到不够，没有更多的时间去辅导他们，使这部分学生的成绩总是不理想。

认真参加集体备课。本学期共进行了四次集体备课，并担任《解比例》一课主讲教师。还承担了学校教研课任务，所教的《数学思考3》一课，取得了较好的效果。

总括这一学期，本人能在自己的工作岗位上尽职尽责，敬业爱岗，不断进取，不断进步，遵纪守法。展望下一学期，我会在保持原有优良作风的基础上更上一个新的台阶。

## 后厨人员工作总结篇二

今年4月，作为北京路广百的店员，我有幸来到成都茂业百货jk代店，感谢领导给予我机会锻炼及提升一下自己的工作能力，带着些许的希望和领导的托付，开始了为期三个月的工作。转眼一个月过去了，为了更好地做好以后的工作，总结经验吸取教训，本人陈甫特作这个月的工作小结：

尽管心理对突发事件有所准备，但真正遇到了，还是有点失措，装修材料的不及时和员工的变换，曾使我担心开张时店面的形象和人员是否充足的问题。烦恼过后，告诉自己要按照计划按部就班的做好手头上的每一项工作，直到预计的开张日子到来。家私没能全部到位，致使我们让工程队使用装修围墙画来围住空缺的家私位置，带有强迫性的让工程队拆下围墙，如期开张，看着店面残缺的形象，没有试衣镜，甚至电源都没能通。只能靠商场原有的几顶灯光来照明。但最重要的我们有了，就是货品和大家热情高涨的工作态度！和

新店员们6点半进场开始有条不紊的做着提前安排好的各自的工作。加上有主管张羨高和陈列师的全力帮助，中午时分基本将店面整理完整，能够进入正常运营状态。30号晚工程队把所缺少的几块家私底板装好，电源连接好，整个店面才算完整，我们开心地迎来了五一黄金周！

70平方，四四方方的卖场，给我们的陈列带来无限方便。380件的货品把真个卖场布置的整齐得体；8个模特令整个场生动有趣，新的店面形象给予了给顾客焕然一新感觉。剩下1600件库存仓库能轻松放置。

茂业百货商场整个布局属于90度转角型，三组手扶电梯给顾客带来方便，我们店铺位于商场商场正门方向左边的手扶电梯对面偏右的位置，虽然对面的中岛专柜比较杂乱，但影响不了我们整排的各个品牌的形象，几乎每间都是面积相同，装修简单大方。左边的顿奴女装，早在十年前已进驻成都市，在成都的王府井等各大商场有数家分店，熟客也相对多很多，截至5月20号，她们的销售额为9万；右边的品牌夏装销量超差，截至5月20号，整月销售额不到2万。商场87个大大小小的专柜，最为旺盛的区域也就数老年区了，这点由每周的周排名可以看出，前十名基本是老年品牌。原因在于茂业商场前身的人民商场风格主要以销售老年人服装为主，致使茂业收购后这短短几个月还未能改变这一现象。但据了解商场内部的品牌更换之后，相信会在一年之内顾客群有所改变的。对此，我们充满信心。

现店铺有5名新员工，来自成都市或附近地区，大家有着共同的目标，自然也有更多的热忱，不仅工作投入，还非常耐心学习所教给她们的每一样工作知识。这五名新员工里，年，已经是4岁孩子母亲的李世蓉成熟稳重，经验丰富，学习东西快捷，令人感觉工作起来得心应手。加上她在本商场的2年工作时间，更是带给我们大家很多方便，不会对这商场的人和事感觉到陌生。张丽是最后招来的一名员工，虽然只有24岁，但也已经是2岁孩子的妈妈，之前在亚迪斯服务过2年，后又

在别的专柜做柜长，由于生孩子的原因，已经两年没工作过，但工作上手之快也令人赞叹。教给她的每一件事，总能牢牢记住，并能教给别的同事。23岁的刘燕，是所有员工中最老实的一个，工作起来尽管认真，但反应能力和销售能力还是有所欠缺，但她那虚心好学向上的积极也让我为之动容，在这三个月的试用期里，希望能把她慢慢改变，改变成为得力的未来的店长的好帮手。23岁的金英，尽管已经是孩子的妈妈，销客和学习知识也非常积极，但还是稚气未脱一样，也许是生活的优越令到她无所担忧吧，这点，希望能在短期内令到她对生活和工作做另外一种看法，时刻体现自己的价值，不要把工作拿来当打发时间的工具或寄托。刚满20岁的陈莉，虽然在年龄上不太符合我们公司的招聘要求，但她有种与其它89后不同的地方，就是多了一分稳重，给人的印象是年轻有活力，活泼可爱的。对待顾客她总锲而不舍，耐心的招呼每位顾客。

接下来的两个月里，我将以身作则尽我所能带好每一个新同事，共同学习共同进步，一起为店铺为顾客服务，创造最好的销售水平，达到让领导满意的效果。

在未来的两个月里，我会认真总结新品牌进驻新市场后各方面所需改进的地方进行有效的调整。

货品的调整，利用休息时间，了解周边商场的各品牌值得我们学习的地方，以适应当地消费文化的标准做出改进，目前我们的优势在于整个商场我们品牌商务休闲的服饰风格是仅有的一家，我们会做好各方面的宣传让更多的顾客了解我们，喜欢上我们的产品，在茂业百货商场，同等品牌最畅销的是一些花花绿绿风格的服饰，那么我们属于比较大方简单类型的风格，加上很好的解说，相信在不久之后顾客会认识到我们公司的服饰带给她们的帮助会更大更完美，争取更多的顾客加入到我们jk的会员行列。

茂业商场的前身人民商场是成都市出名的以做折扣多而闻名

的大众化的中低档商场，用成都人的话说，就是都能消费得起的商场，但茂业接手后，随着各种高档品牌的进驻，虽仍然经常做大型的.折扣活动，但这些新进的中高档品牌大多都不参加所谓的商场大型促销活动。相信他们做活动的习惯也将慢慢改变。让一个低档折扣商场变成一个种高档商场指日可待。

在员工的培养方面，以如何提高销售能力方面做出努力的同时，更要以如何培养一个好的小团队为目标，调整大家对工作的态度和启发每个员工的积极性，帮助每一位新同事加强自身的素质与水平，为大家尽快做到公司的优秀员工而努力，做到一个快乐奋进的一份子，互相帮助互相学习共同努力和进步！让每一位新员工短时间内能够掌握我们公司的企业文化和未来发展趋势而做出最大的贡献让我们jk品牌以美好的形象进驻成都及周边顾客的心里，成为我们忠实的顾客做出贡献。以最快的速度提升每个人的工作能力！在做好销售和人员培养之余，还有一重要的开源节流方面，尽量使店铺保持良好的状态之余，减少不必要的开支，为公司未来的发展做出小小力所能及的贡献。

今后我会在新的工作经验中不断进取，力争做到最好的状态，为店铺的销售等各方面工作带来更大的收益！更要好好利用这次外派的机会锻炼培养自己的工作能力。再次感谢领导给予的这次成长的机会，谢谢！

以上小结，如有不妥，敬请领导批评指正，谢谢！

## 后厨人员工作总结篇三

我的“大项目人才交流工程”之旅

大项目人才交流工程是集团“十二五”期间“人才强企”战略的重要举措之一。建工地产积极响应集团大项目人才交流计划，既把自己的一部分员工输送到建安主业的项目上去，

学习集团的第一主业文化；同时，王四营项目又作为第二主业的人才交流的基地，接纳了集团公司的一些员工前来学习实践，实现了人才的交流和学习。实现互通有无，碰撞可以产生火花，换位可以增进理解。

我作为在地产成本管理部的小小员工，有幸得到这一机会，作为第二期学员，能参与到这项人才培养的伟大计划中。激动的心情，难以名状。

2011年7月，我怀着忐忑的心情，奔赴我的学习基地——北京建工集团海南分公司。与国际旅游岛建设的宣传片一样，这里有碧波万顷，水清沙白，椰风树影，花香沁人。虽然，这里也有宣传片没有讲到的一面：酷热，狠毒的太远晒得我油黑。台风，狂风暴雨如妖怪欲来抓我这个小“唐僧”。我的学习交流就在这里展开了。从北京到海南，从原单位到新公司，从房地产主业到建筑施工主业。海南分公司商务部经理，也就是我的指导老师——马丽。她为人和善，工作严谨认真。在指导老师和同事们热情帮助下，我尽快调整了心态，顺利适应了这里的工作环境。使我能充分的吸收和学习前辈们的经验和教诲。

我所在的商务部的工作主要分为：合约系统，结算系统及经营系统。作为第一主业，这些工作都有相对完善的工作流程及标准模板。只要认真研读，再跟着前辈实际操练一遍就可以基本明白。但是，经过半年的学习和工作，我知道真功夫不在此。比如说结算。与甲方的结算的成功与否直接会影响到项目的盈亏。这里就出现一个关键词：索赔。我们要收集完备有效的索赔资料，通过合同、定额、标准、法规等各种渠道寻找有利的索赔点、索赔依据，制定科学有效的索赔计划，将这些资料有机组织起来，形成有凭有据有理的索赔方案。反过来，作为总承包方，我们也面临着与各分包商、劳务公司的结算问题。如果说与甲方的结算，我们是据理力争的话，那么，与包工队的结算，就让我有种秀才遇到兵，有理说不清的无奈和委屈。在与某包工队的结算中，面对着不

成形的结算资料，资料审核，工程量核算、单价调整，每一项工作都很棘手。可是，更棘手的是，如何在坚持原则、维护好公司利益的前提下，与包工头进行谈判，顺利达成结算价。这其中涉及到谈话的语言艺术，说话分寸的拿捏。在海南分公司半年，我看到年轻的海南分公司在快速发展的道路上，遇到不少挑战，比如说市场上各种不规范不完善，地方保护主义，但是，奋战在一线的诸君，用实际行动给我诸多感动和教育。他们很时刻秉承建工多年来建楼育人的宗旨，时刻不忘维护我们负责任大国企的形象，时刻不忘维护公司利益，减少公司开支。除此以外，在海南的工作和生活，让我深刻领悟到以下几点：一是要主动。主动与人沟通交流。这些人可以是领导，同事，朋友，合作伙伴，甚至是街坊邻居。这可以让你学到不少知识，少走很多弯路。主动“推销”自己，主动承担工作，这是一个磨练提升自己的好方法。同时，加强与领导的沟通，及时汇报工作，保证信息的即时性。二是要时刻保持好奇心，时刻有学习的心态，提高自己。知识就是力量，艺多不压身。根据工作的需要，调整自己学习的重心。三是经常注重归纳总结，提炼提升。知识和收获应该是有系统的组织起来，而不能是散沙一盘。有组织的整体的功能大于局部功能之和。多和前辈、领导请教交流，提高自己的全局判断能力，为团体做出贡献。四是要灵活应用已有的知识和经验，不要将理论束之高阁，而是要对实践产生价值。多动手，勤跑腿，不怕辛苦，在工作中体会学习的意义。

在“十二五”良好开局之际，集团加大人才开发培养的力度，为年轻人搭建了一个宽广的学习成长平台，将各公司多年来优秀的积累，在我们集团内部传承、发展、辐射开来。

为了能更好的做好做实这项工程，作为集团“大项目人才培养计划”的前期亲历者，我有以下几点想法供参考，片面不足之处敬请包涵。

一、思想教育——加强“大项目人才培养计划”的宣传教育

工作。

思想决定行动。各单位各部门各级领导职工学员对“大项目人才培养计划”的理解和认识，尤其是每个公司、部门、项目的一把手或骨干，直接决定了对这件事情的重视程度，贯彻执行力度，最终必会实实在在影响到实际效果上来。

## 二、加强协调——做好需求匹配工作。

一般来说，学习、工作，一定是个双向交流过程。既从外部输入信息和知识，也一定要尽量向外输出信息和知识。我们这个大项目计划最好也应该互惠互利。所以，在选派学员，安排接收单位上，一定要事先充分做好双方的需求匹配工作。学员既能学到自己所需，又能为接收单位做出贡献。

## 三、政策明晰——完善配套措施。

建工地产采取了“五定一跟踪”办法将大项目培养计划落地生根。我在亲身参与这个项目，并且时常与其他学员沟通交流，普遍有过无所适从的感觉。学习过程中，指导、激励、考核、监督、保障等配套措施是非常重要的，必不可少的。那么，对于派出学员的指导、激励、考核、监督等等，是集团统一部署把控，还是各单位自由发挥？如何能让这些措施积极促进这项工作，让原单位放心，学员安心，接收单位舒心？需要事先制定更明确具体的规则和标准。就如同我们做住宅，不单纯是盖几栋住宅楼，相应的市政、绿化、教育、医疗、生活等等配套均要完善一样。

## 五、集思广益——群策群力，不断探索、完善。

相对于建投公司目前单打独斗的工作状态，政研室起草文字材料一般采取以小组为单位、集体讨论的方式，这种方式能够充分给予参与者足够的空间发表观点，各种智慧火花相互碰撞、相互启发，不仅个人成长比较快，文字质量也较高。

在现有条件不允许参照这种模式执行的情况下，多与公司领导请示、与部室领导沟通、与具体工作人员交流，最终形成一致观点是可行的提高文字质量的路径。在确定文章主题意境时，针对讲话者、对象、意图和场景，来选择文体、语气和方式，赋予文章“灵魂”，使之主题鲜明，重点突出；搭建文章“骨架”时，对文章的谋篇布局要做到胸有成竹，再动笔写作，才能写出结构严谨，逻辑性、条理性强的文章；在写作过程中，更是要字斟句酌，反复推敲，精雕细刻，使文章尽可能尽善尽美。对自己以后工作中的要求就是要先立意、立题，根据公文主旨和文章的逻辑结构再一气呵成，避免一面想一面写，想一点写一点，同时要注重对细节的修改，认真思考哪个标点、文字、词语、句式更合适，哪些语言可以去掉，哪些必须保留，哪些语言过于罗嗦，哪种表达方式更为精妙和符合领导语言风格，对于引用、借鉴的材料进行再加工，使之与实际情况结合起来，与公文的整体逻辑结构和语言、语气统一起来，使文章尽可能地一次比一次完美。虽然行政机关的公文大部分都有规范的模式和规律，但是也可以在合适的篇章里灌输进去自己的观点和风格，面对这样的成果，会让人更加喜爱和做好文字这项工作。

2012年的8月份，我接到上级通知，要委派我到北京师范大学参加为期一年的新疆中学骨干教师脱产培训。接到通知后，我很兴奋也很激动，因为，我期盼外出学习培训已经很久了，多年来，我一直希望能够走出去，到高等学府去回回炉，希望自己能够通过科学系统的学习，更深入的理解把握教育新理念，掌握教育教学的新方法，从而解决自己在多年工作中遇到的教育教学方面的难题，释清自己教学工作中产生的困惑。现在，就有这样的一个机会摆在了我面前，我怎么能不激动不兴奋呢！

9月16日，坐了一天汽车，又转乘了三天火车后，在天黑时分，我终于抵达了目的地——北京，还没出火车站，我就遇到了前来接站的班主任戴老师，她已经在这等我们等了很久了，我原先为怎样才能找到学校而发愁的心绪此时一扫而空，心

里顿时涌起一股热流。在戴老师的安排下，我们十多个同车抵达的新疆学员乘坐大巴来到学生公寓，等安排完住宿后，夜已经深了，看着为我们忙碌的宿管员的背影，我再一次感受到了北京的热情，感受到了北师大老师们的热情。第二天，我们新疆班的七十余名学员就正式开始了学习生活，总的来说，我们的课安排的不是很紧张，我想，这也是北师大老师们对我们的特别关照吧。给我们上课的都是些有着丰富理论知识和教学实践经验的老师，他们的课或诙谐幽默，或缜密严谨，引领着我们遨游在知识的海洋，虽说才学习了短短的三个来月，我却感觉到了自己有了极大的收获。通过这一时期的学习，我深刻的认识到：

一、教师必须多读书、丰富自己的知识、提高自己的修养。我们的教师需要的不仅仅是书本上的专业知识、更需要的是渊博的知识、教育的智慧，我们要改变的是过去的老师的形象，我们要做一个有智慧、有爱心、让自己快乐也要让学生快乐得人，要想让自己的课讲的更好，更加的吸引学生。就必须提高自己的个人素质。我们在面对学生的时候过多的关注的使学生的成绩，学生在繁重的学业负担下似乎也变得麻木，没有动力，如果我们能让学生感受到他今天的努力就是明天获得美好生活的能力，拥有幸福的能力，那学生就会更多的发挥他们自动自觉的一面。只有课堂上的生动语言和有深度的提问才能吸引学生，激发学生的学习兴趣。只有提高了自己的文学修养，才能讲出生动的一课。

一.而是要有多种多样的课堂方式. 只有形式多样的课堂, 才能更好的吸引学生. 让学生喜欢上课, 从而在各个方面提高自己的教学水平. 一堂课下来, 教师一定要明白在教学生生么, 学生发展了没有, 改变了没有, 学生走出教室与走进教室有无变化? 这就要求我们教师在备课的时候绝对不仅是在备教材, 更多的是要关注学生, 关注学生能学会什么, 是否发展了. 这也就要求我们的教学是面向全体的教学, 我们的教学鼻血要采用更多的学习方法、教学方法, 这里说的方法也不仅仅是单纯表面意义的活跃, 而是要. 看课堂有没有深度, 好的课

课堂应是有生成感，推进感的课堂，教师不仅仅准备给学生什么样的挑战，好要看学生能提升什么，突破什么？我们要使课堂变成思维的舞蹈者。同时我们还应该在科学的理念指导下改革教学方法的。老的教学方面已经不能适应新的社会的需求了。同时也不可能满足我们新一代的学生了。所以作为当代的老师不能只满足目前的状态。应该从现在开始学会适应社会、适应学生。所以了就应该在科学的理念指导下，改变教学方法。不能只是单纯的像以前那种教学的方法，我教你学。也不管学生会不会。现在要多学习。

三、转变教师角色。“学生是学习和发展的主体。要关注学生的个体差异和不同的学习需求，充分激发学生的主动参与意识和进取精神，积极倡导自主、合作、探究的学习方式，为学生全面发展和终身发展奠定基础”。新课程将改变教师与学生的传统角色、教学方式和学习方式，积极倡导学生主动学习和主动探究的精神，教师要不断地实现自我更新。新课改强调教师是学习活动的组织者和引导者，同时认为学生才是课堂的主体，老师应尽可能地把课堂还给学生，让尽可能多的学生参与课堂，把“主宰”权还给学生。我认为，学习的目的是为了学以致用，而不是单纯地为了考试，为了升学，因此，作为教师确实有必要转变一下自己的角色地位，顺应课改的需求，把放飞心灵的空间和时间留给学生，营造宽松自由的课堂氛围，在这种轻松的氛围里真正地引导学生积极、主动地学习，这样一来，学生有了较自由的学习空间，有了与老师平等对话的机会，变得越来越大胆，在课堂上踊跃发言，积极地表现自我。以上这些，只是我在这段时间的学习中获得的一点点肤浅认识，我想，随着学习的的进一步深入，我必将会有更多的收获。

## 后厨人员工作总结篇四

xxxx年x月xxx日，对于刚念完大学一年级的我来说，是值得非常自豪的一天。因为这是我自小学的a□ope开始到大学的实

际动手能力以来，第一次，独自地从充满温暖，关心和关爱的校园里走出来，踏入一个陌生，充满竞争，机遇与挑战，和纷繁复杂关系的社会，自然而然心里也就感到好奇和充满着旺盛的精力。

第一次来到药业公司里进行社会实践，对于它的基本概况并不是十分了解，心里也就不经意间感到一丝丝恐惧与紧张，唯有东看看，西瞧瞧来缓和一下不安的情绪。负责接待我的负责人就领着我从最基本的制药工序车间开始介绍并讲叙整个制药过程。

首先是选购药材。选购药材必须从全国各地进货，因为对于药材来说，每种药材都有其不同的功效。需要什么药材，怎样配方，如何调配，怎样制作，这都是根据市场的需求来选购的。

其次是制药。制药这一关至关重要，涉及的工序也相当严格。如制药用水，它可不能像我们平时的生活用水那样，水龙头一拧开就直接使用。它可是要经过机械设备的层层过滤、蒸馏、冷却，最后得到完全没有杂质的纯净水之后，才可以成为制药用水。俗语不是说“好水育好苗”吗！

然后是包装。药品包装是从药材到成品之后经过的最后一道工序，公司采用的是一系列的自动化包装机械设备。从药成品进入设备到出来，只需短短几十秒时间，就可看到市场上所销售的五花八门的药品包装了。

最后是药品销售。公司通过销售网络与事先签订的订单，运用物流运输设备销往全国各地。

经过负责人的介绍和一番解说，我真是大开眼界。刚开始时的不安情绪，早已抛到了九霄云外，真恨不得马上成为公司的一份子，积极投身到工作中。由于我是包装设计与制作专业，因此负责人就把我安排到了包装设计部门，参与产品的

包装设计，并认识和了解包装设计软件与应用。

今天□20xx年7月16日，我开始了人生的第一次社会实践。

主要体会：我把它归结为“三要”。

(1)要适应环境，快速融入到新的工作环境中。美丽的校园，漂亮的花朵，优雅的环境，现在固然仍活生生地不时在我们脑海里浮现。但我们现在已离开了校园，首次走入社会，进行实际的工作，这也就意味着我们已离开了充满温暖，关怀与关心的保护伞，独自地寻找自己所须的生存空间，从新走入一个全新的生活环境。现在的我们在学习与工作之时，已不能够再像在学校时那样嘻嘻哈哈，打打闹闹；而是必须改掉一切的坏习惯，尽量适应他人，适应现时的环境，工作必须认认真真，脚踏实地，一步一个脚印，你工作不勤恳，那么你就会被取代，淘汰，现实的社会就是这样，不进则退。我在刚开始时，也并不适应那里的工作环境，总觉得好像少了一种平时在学校里的那种热闹与轻松的气氛，感到很生疏、沉闷、无从适应。不过经过几天的适应与同事的交流，我很快就适应了，工作的也非常快乐。

(2)遇到困难不退缩，要迎难而上。在药品包装设计部门实践，自然就少不了应用电脑设计软件对药品进行包装设计，如非常流行的coreldraw□photoshop等。由于我读的是包装设计专业，因此对photoshop软件还是比较熟悉的，对其中的基本图形设计也能够独立并很好的完成。相对于coreldraw软件来说，我还是第一次接触，心里很明显地就感到茫然。俗话说“凡是遇到不懂的就要自己去搞懂，这样学来的才是自己的。”为了学懂，我只好去书店里买来一些有关的coreldraw书籍，每天在下班后对照着书籍的解说，在电脑里按部就班的操作。在合上书后，再自己依据刚才的操作步骤，独立地，重复地完成。也许是熟能生巧，也许是皇天不负有心人，现在的我对coreldraw软件已不在生疏，反而能够比较轻松的运

用。

(3)要不耻下问，脸皮要厚。我刚开始在药厂里实践时coreldraw软件并不了解，虽然通过看书可以弄懂并操作，但一旦涉及到比较深入的问题或是书里没提到的，就束手无策，拿它没办法。虽说问同事可以解决，但现代的大学生是要脸皮，怕被人说，说“很笨”，“这大学生怎么连这个都不会”，于是我没敢问，就自己再研究，研究。经过几天的研究来，研究去，人不但心烦了，寝食难安，更让人无奈的是得出的结果就是没有结果。实在无奈之下，我唯有厚着脸皮，秉承孔子的“不耻下问”学习精神，去问同事。正所谓“不问不知道，一问吓一跳”多天困扰在我心中的难题，顿时豁然开朗，现时的心情就仿佛一只笼中鸟获得了自由，在蓝天白云下轻松自由的飞翔。现在的大学生要的就是这样一种精神，“要不耻下问，脸皮要厚”。

## 后厨人员工作总结篇五

大项目人才交流工程是集团“十二五”期间“人才强企”战略的重要举措之一。建工地产积极响应集团大项目人才交流计划，既把的一部分员工输送到建安主业的项目上去，集团的第一主业文化；同时，王四营项目又作为第二主业的人才交流的基地，接纳了集团公司的一些员工前来学习实践，实现了人才的交流和学习。实现互通有无，碰撞可以产生火花，换位可以增进理解。

我作为在地产成本管理部的的小小员工，有幸得到这一机会，作为第二期学员，能参与到这项人才培养的伟大计划中。激动的心情，难以名状。

20xx年7月，我怀着忐忑的心情，奔赴我的学习基地——北京建工集团海南分公司。与国际旅游岛建设的宣传片一样，这里有碧波万顷，水清沙白，椰风树影，花香沁人。虽然，这里也有宣传片没有讲到的一面：酷热，狠毒的太远晒得我油

黑。台风，狂风暴雨如妖怪欲来抓我这个小“唐僧”。我的学习交流就在这里展开了。

从北京到海南，从原单位到新公司，从房地产主业到建筑施工主业。海南分公司商务部经理，也就是我的指导老师——马丽。她为人和善，工作严谨认真。在指导老师和同事们热情帮助下，我尽快调整了心态，顺利适应了这里的工作环境。使我能充分的吸收和学习前辈们的经验和教诲。

我所在的商务部的工作主要分为：合约系统，结算系统及经营系统。作为第一主业，这些工作都有相对完善的工作流程及标准模板。

只要认真研读，再跟着前辈实际操练一遍就可以基本明白。但是，经过半年的学习和工作，我知道真功夫不在此。比如说结算。与甲方的结算的成功与否直接影响到项目的盈亏。这里就出现一个关键词：索赔。要收集完备有效的索赔资料，通过合同、定额、标准、法规等各种渠道寻找有利的‘索赔点、索赔依据，制定科学有效的索赔计划，将这些资料有机组织起来，形成有凭有据有理的索赔方案。反过来，作为总承包方，我们也面临着与各分包商、劳务公司的结算问题。如果说与甲方的结算，我们是据理力争的话，那么，与包工队的结算，就让我有种秀才遇到兵，有理说不清的无奈和委屈。在与某包工队的结算中，面对着不成形的结算资料，资料审核，工程量核算、单价调整，每一项工作都很棘手。可是，更棘手的是，如何在坚持原则、维护好公司利益的前提下，与包工头进行谈判，顺利达成结算价。这其中涉及到谈话的语言艺术，说话分寸的拿捏。

的沟通，及时汇报工作，保证信息的即时性。二是要时刻保持好奇心，时刻有学习的心态，提高自己。知识就是力量，艺多不压身。根据工作的需要，调整自己学习的重心。三是经常注重归纳总结，提炼提升。知识和收获应该是有系统的组织起来，而不能是散沙一盘。有组织的整体的功能大于局

部功能之和。多和前辈、领导请教交流，提高自己的全局判断能力，为团体做出贡献。四是要灵活应用已有的知识和经验，不要将理论束之高阁，而是要对实践产生价值。多动手，勤跑腿，不怕辛苦，在工作中体会学习的意义。

在“十二五”良好开局之际，集团加大人才开发培养的力度，为年轻人搭建了一个宽广的学习成长平台，将各公司多年来优秀的积累，在我们集团内部传承、发展、辐射开来。

为了能更好的做好做实这项工程，作为集团“大项目人才培养计划”的前期亲历者，我有以下几点想法供参考，片面不足处敬请包涵。

思想决定行动。各单位各部门各级领导职工学员对“大项目人才培养计划”的理解和认识，尤其是每个公司、部门、项目的一把手或骨干，直接决定了对这件事情的重视程度，贯彻执行力度，最终必会实实在在影响到实际效果上来。

一般来说，学习、工作，一定是个双向交流过程。既从外部输入信息和知识，也一定要尽量向外输出信息和知识。我们这个大项目计划最好也应该互惠互利。所以，在选派学员，安排接收单位上，一定要事先充分做好双方的需求匹配工作。学员既能学到自己所需，又能为接收单位做出贡献。

建工地产采取了“五定一跟踪”办法将大项目培养计划落地生根。我在亲身参与这个项目，并且时常与其他学员沟通交流，普遍有过无所适从的感觉。学习过程中，指导、激励、考核、监督、保障等配套措施是非常重要的，必不可少的。那么，对于派出学员的指导、激励、考核、监督等等，是集团统一部署把控，还是各单位自由发挥？如何能让这些措施积极促进这项工作，让原单位放心，学员安心，接收单位舒心？需要事先制定更明确具体的规则和标准。就如同我们做住宅，不单纯是盖几栋住宅楼，相应的市政、绿化、教育、医疗、生活等等配套均要完善一样。

系统是一个有活力的系统。而封闭的系统最终会走向死亡。我们的大项目人才交流工程要做成一种名牌的长效的人才培养渠道，就必须时刻保持它的活力。完善的进入退出机制必不可少。参与到其中的人员，包括学员、老师、各公司，如何首次进入，中途进入，中途退出，最终退出等。进入前需要具备什么，做好什么，退出后怎么安排，怎么使用，及时发挥实效。

“大项目人才培养计划”成功迈出第一步。因为是第一步探索，所以，现在有一些环节、接口、制度上存在不足。但是，我们已经做好了第一步，人员已经在各板块各公司流动起来了，下一步就要在实质内容上下功夫，充分利用发挥好这个平台，从而达到良好的效果。这个项目不是某个人或某个公司可以做好的。这个项目涉及到集团、各派出单位和部门、各接收单位和部门、各级领导、各学员、以及很多相关的员工。所以，必须大家都理解认清重视这件事，集大家之力去探索完善，使“大项目人才培养计划”真正落到实处，为我们集团的发展发挥效益。