

烘焙主管工作总结 烘焙教研组工作计划(精选8篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。计划为我们提供了一个清晰的方向,帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文,希望对大家能够有所帮助。

烘焙主管工作总结 烘焙教研组工作计划篇一

活动目标:

- 1、学说儿歌,感受儿歌的韵律
- 2、发散幼儿思维,培养幼儿的想象力

活动准备: 饼干、老鼠手偶、音乐

活动过程:

一、导入

二、过程

2、放音乐

3、把饼干变成一首好听的儿歌我们一起来听一听。(放儿歌)

三、游戏

这首好听的儿歌我们要是再把它加上手指游戏就更好玩了,我们边说边玩。(做手指游戏)

活动延伸：

烘焙主管工作总结 烘焙教研组工作计划篇二

—创意蛋糕和黑芝麻饼干

场地：创业广场二楼餐厅

时间：12月16日周五下午15:30——17:30

活动目的：

活动安排方案：家长可以陪同前往，一起享受烘焙的快乐

做完创意蛋糕和黑芝麻饼干，时间约3小时左右。共分6组，每组4名学生，每组1个烤箱，一个烘焙师，至少一名义助家长，每组制作一个创意蛋糕，每个学生制作一盘黑芝麻饼干。

活动流程：

烘焙主管工作总结 烘焙教研组工作计划篇三

献礼青春爱心助教

二、活动背景：

希望工程作为湖北公益助教的第一品牌，成立这个以个人名义的基金，是希望工程的光荣和责任。希望工程将严格按照规定，管好用好助教基金。

三、活动目的：

响应党**报告中提出的*目前六大任务之首就是——优先发展教育，建设人力资源强国的精神，及xx提出的“努力构建人

人享有学习和成才机会的学习型社会”的号召。坚持教育公益*质，提高教育现代化水平。

扶危济困，奉献爱心，是中华民族的传统美德。其实我们只需少喝几瓶饮料，少买一件新文具，将零花钱节省下来，捐助给最需要帮助的同学，以解燃眉之急，就能让他们和我们一起正常的生活和学习。即使是1角、1元……也能聚沙成塔，集腋成裘，你的一份爱心，一份关怀，足以点燃一个同学的希望！

四、经费预算：

- 1、材料打印整理费用：150元
- 2、前期宣传费用：850元
- 3、爱心助教暨义演晚会场地布置，宣传：500元
- 4、后期材料制作，展板制作等250元

合计：1750元

附注5：各部门职能

1. 接待、引导嘉宾入席：礼仪队、组织部
2. 维持现场秩序：组织部、实践部、管理部
3. 负责联系与会相关人员：办公室、秘书部
4. 记录活动的大致过程，拍摄相关图片：宣传部、记者站、大通社
5. 整个活动指挥及协调工作，邀请嘉宾：办公室、组织部

6. 对整个活动的宣传工作：宣传部、记者站、大通社

7. 会场布置：办公室、组织部、实践部

8. 社会各界人士的联系：办公室、组织部、实践部

五、活动要求：

1、在武汉科技大学中南分校开展“献礼青春、爱心助教”活动，这一项教育公益*事业，要引起各级教育部门和学校领导一定要高度重视，切实加强组织领导，安排专人负责，切实做好“献礼青春、爱心助教”义演募捐活动的各项工作。

2、充分利用各种途径，宣传“献礼青春、爱心助教”的重大意义、所取得的成果以及捐助、受助双方的感人事迹，呼吁社会各界关注、关心、关爱贫困患病学生，帮助他们树立自强、自立、奋发向上的精神风貌。

3、通过我们的宣传工作，吸引更多有爱心的老师学生加入到我们的活动之中，为以后的助教事宜做好准备工作。

4、在爱心助教计划启动仪式暨义演晚会之前就联系好前期助教事宜，爱心助教计划启动仪式之后尽快开始各项助教工作。

5、加强对武汉科技大学中南分校爱心家园的管理运作，调动爱心家园各会员的工作积极*，各部门明确分配好各项工作，把各项工作落实到位，各成员都努力做好自己的工作。

6、社会力量的控制，主要是与英子姐姐及湖北希望工程英子姐姐爱心基金进行联系，尽量获得她的支持，尽量获得社会媒体的认可及宣传报道。

7、义演晚会排场不一定要很大，但必须打出影响力，有爱心助教的特*。

- 8、严格做好资金的控制、人事的控制及调动、时间的调控等。
- 9、发掘爱心助教活动过程中的亮点，进行报道，以此带动更多社会人士的爱心。

烘焙主管工作总结 烘焙教研组工作计划篇四

为了进一步全面提升中青年教师能力，根据学校《第二战略发展期改革和发展规划纲要〔20xx-20xx年〕》以及《关于加强和优化人才队伍建设合力造就名师队伍的意见》，结合应用技术大学改革战略试点研究，特制定此计划。

年龄在45周岁及以下聘任在专业技术岗位上的教师

通过学校引导与院部落实相结合、集中培训与跟踪指导相结合、理论学习与实践锻炼相结合、教学与科研相结合等方式，对中青年教师加强系统培养，使其熟悉教育教学规律，掌握科研创新方法，建设一支适应应用技术大学建设的、具备较强的教书育人、科研创新、工程实践能力的中青年教师。

（一）实施入职培训与现代教育技术培训项目

- 1、旨在加强对中青年教师进行职业道德教育，学习先进教育理念，使其熟悉和掌握课堂教学的基本环节以及各环节的基本要求，提高青年教师的教学基本能力和素质；对中青年教师应用现代教育技术的基本技能进行实际训练，培养其利用信息技术获取、交流、处理、应用教学信息的能力。

- 2、建立新教师入职培训，完善新教师培养体系，从教育教学理论、师德修养、教学方法与手段、教学研究、教师专业发展等五个方面，采用专题报告、课堂观摩、教学点评、教案展评、教师沙龙、过关考核等六种形式全面提升教师能力。新教师只有获得《高等学校教师资格证书》，并通过学校培训考核，取得《重庆科技学院教师培训合格证》，才能申请

《重庆科技学院教师上岗证》。

3、开展现代教育技术轮训。依托中央支持地方共建——高层次人才队伍建设项目，联合教育部西南培训中心，采取分期分批举办培训班的方式，通过集中授课、专题讲座、典型报告、教学观摩等形式进行培训。每学期举办2-3期，利用两到三年的时间，对合校以来参加工作的中青年教师全面实施轮训。

4、培训由组织人事部组织实施，二级学院（部）组织本院中青年教师参加培训。参加培训人员的考核成绩由组织人事部、教务处及教师所在学院（部）备案，作为教师资格认定和职务聘任的依据之一。考核不合格者需安排再次培训。

（二）实施助教制度项目

1、学校新引进的教学编制青年教师，均须从事助教工作。助教时间为一年。学校教务处负责新进青年教师助教制的政策制定和组织协调，各二级学院（部）负责本单位青年教师助教制的具体规划、落实和考核。

2、助教期内，青年教师必须达到“六个一”的要求：跟随指导教师进行一门本科课程的全程听课；协助指导教师承担一门课程的教学辅助工作；精读一本专业外文教材；参加一项教改项目；撰写或发表一篇教学论文；参与指导一项学生竞赛。

3、助教期结束后，由教务处会同各二级学院（部）组织专家组对青年教师进行教学能力考核。考核合格的取得《重庆科技学院教师上岗证》。对于考核不合格的青年教師，将延长其助教期限，但延长时间不超过一年。

（三）实施教学比赛项目

1、旨在检验中青年教师教学能力提升效果，增进中青年教师之间的相互交流学习，鼓励中青年教师中的教学能手脱颖而出，在全校范围内形成广大中青年教师热爱教学、研究教学、投入教学的良好氛围和局面。

2、学校每年组织一次教学比赛，分学院（部）、学校两个层面开展；各学院（部）举行院级中青年教师讲课比赛，在此基础上，根据本学院（部）中青年教师人数多少，选拔推荐若干名优秀选手参加校级中青年教师讲课比赛。

3、参赛情况与职称评审、评优评先和岗位聘任挂钩。每个聘期内中青年教师至少参加一次校级或者院级教学比赛活动，否则在下一个聘期内不能申报高一级职称。

4、校级中青年教师讲课比赛由教务处负责组织。学校组织每位获奖个人在全校范围内进行公开示范课。

（四）实施学生选课（教师）项目

1、学校推行学生选课（教师）制度。学生选课（教师）制首先在有条件的全校性公共课程、覆盖面大的学科专业课程中展开，鼓励有条件的学院在条件成熟的专业课程中推行学生选课（教师）制。

2、由教务处负责组织实施。要加强对课程教学的过程管理和考核，进一步优化课程教学考核体系和标准，对评价结果好的教师在评先评优、职称评审等方面给予优先考虑，对考核结果较差的教师由学院组织帮扶。

（五）实施团队培养项目

1、中青年教师必须加入一个教学团队，学校将以国家级、省（市）级、校级教学团队为主要载体，加强教学团队建设，强化团队建设中的^{^v^}以老带新、以新促老、共同发展^{^v^}

的合作机制。

2、各教学团队要合理安排教学经验丰富的教师指导青年教师开展教学活动；原则上，每个立项建设的校级及以上教学团队每学期应以课程建设为中心，开展不少于3次的主题教研活动，进行集体备课，研讨教学内容、教学方法、教学手段，集中解决相关教学问题，交流教学经验。

（六）实施教学进修与研修项目

1、学校创造条件支持中青年教师到国内著名高校进行课程进修、参加课程教学改革研讨会。旨在拓展中青年教师专业领域，优化中青年教师知识结构，更新中青年教师知识内容，提升中青年教师业务水平。

2、根据学院中青年教师人数多少，每学年为各学院提供若干名为期半年的中青年教师课程进修或参加课程教学改革与教学建设研讨会名额。中青年教师进修、研修结束后，要形成进修、研修书面总结报告，分别报学院、组织人事部备案。

3、由学院申报，组织人事部、教务处审核，报主管校领导审批，学校提供进修费、会议费、差旅费、住宿费，对青年教师在课程进修期间的教学工作量予以减免。

（七）实施工程实践能力锻炼项目

1、新进青年教师和45岁以下工科专业专任教师不具备工程实践经历的均须参加工程实践能力锻炼。支持和鼓励其它专业专任教师参加短期挂职、顶岗实习、调查研究和业务培训等形式多样的工程实践能力锻炼。鼓励教师参加各类职业资格认证或者考试。从20xx年起，新进教师必须完成一年的助教工作和工程实践锻炼，考核合格后方能独立承担课程讲授。

2、学校创造条件支持中青年教师到企事业单位参与工作、锻

炼研修，增强实践经验，建立校企联合。教师参加工程实践能力培养以在职脱产为主，时间一般为半年至一年，可采取集中或分散时间进行。

3、实践期满，教师个人应认真撰写工程实践报告，并由所在学院和培养单位共同组织考核。工程实践考核结果作为职称评定、岗位聘用等方面的重要依据。对于没有工程实践锻炼经历的教师不能参评高一级职称。

4、经学校批准参加工程实践能力培养的教师，学校给予合理的经费支持与教学工作量减免。并根据实践考核结果以及实践期内完成学院任务情况确定其绩效工资发放比例。

5、由组织人事部会同相关二级学院制订并组织实施年度中青年教师的工程实践能力锻炼计划。

（八）实施科研能力提升项目

1、旨在提升中青年教师开展学术交流与工程技术问题探讨的能力、共享公共信息平台与软硬件资源申报科研项目的能力、进行技术研发从事工程设计服务咨询等的的能力、形成知识产权、出版专著等成果能力以及成果转化应用推广能力。

2、推进青年教师学术导师制。推进“一导四进”学校为青年教师配备学术导师，根据学校学科发展规划和教师个人专业方向特长，引导青年教师进一步明确科学研究方向，制定个人科研成长规划。教师必须根据自身学科方向和业务特长，进学科、进团队、进平台、进现场。

3、开展教师科研能力系列培训。以讲座、培训、科研沙龙、博士俱乐部、短期研修、出国访问、进企业调研等方式对青年教师进行培训，全面提高教师服务行业、社会的能力、服务教学、培养人才能力。

4、建立校内基金项目。修订完善校内基金项目实施办法，加大校内基金的考核力度。通过校内基金的资助，鼓励中青年教师脱颖而出。建立校内项目协同机制，鼓励支持中青年教师主动融入已有团队，培养造就一批学术骨干。

（一）建立校、院（部）青年教师培养工作两级管理体制，明确职责分工，协调配合，共同做好中青年教师培养的组织实施工作。为不断提高中青年教师的教学素养，各学院对青年教师进行三年的跟踪指导，并对教学效果较差的教师进行强化培养和重点指导。

（二）各教学单位应重视中青年教师培养工作，根据学校的政策制度和本单位的实际情况，科学制定中青年教师培养工作计划，合理安排中青年教师和指导教师的工作任务。

（三）学校鼓励各教学单位加大对青年教师培养工作的政策支持 and 经费投入，并制定本单位的青年教师培养工作实施意见。

烘焙主管工作总结 烘焙教研组工作计划篇五

- 1、持有效健康证；
- 2、烘焙饼店员工制服干净整洁；
- 3、常洗头洗澡手清洁；
- 4、女员工淡妆修饰；
- 5、男员工勤修面，不留长发；
- 6、不用手直接拿取熟产品；
- 7、禁止配戴戒指手链等首饰。

- 1、货架展示柜整洁无灰尘；
- 2、面包盘夹干净整洁；
- 3、橱窗玻璃干净明亮；
- 4、地面无纸屑油迹水迹；
- 5、烘焙饼店收银台周围无灰尘染物；
- 6、照明，明亮干净；
- 7、垃圾桶“注意”加盖。

- 1、冷冻冷柜定期清洁；
- 2、烤箱每天清洁；
- 3、发酵箱每天擦拭；
- 4、手推车每天擦拭；
- 5、烤盘每天铲干净；
- 6、不锈钢器具常清洁。

烘焙主管工作总结 烘焙教研组工作计划篇六

20xx年，在市委、市*的高度重视和正确领导下，我局将以建设全国生态文明示范城市为引领，坚持“总基调”、“主题主线”和“主基调主战略”，坚持创新驱动、聚集转型升级，按照“紧扣一个目标、守住两条底线、强化三种意识、狠抓四个关键”的要求，强力推进对外开放工作，确保全市招商引资暨会展业发展良好态势，为全市经济社会发展更增活力

和动力。

20xx年全市招商引资和会展业发展的目标是：确保内资实际到位资金增长30%以上；产业类招商引资项目占比40%以上；招商引资省级调度项目“四率”（履约率、开工率、资金到位率、投产达产率）高于全省*均水；展会综合经济效益增长30%以上。

（一）强化项目服务

切实落实重大项目协调服务联席会议制度和重大项目跟踪调度制度，发放服务联系卡，实行“一月一上报、一季一通报、半年一考核”，及时帮助企业协调解决在建设中的困难和问题，加速项目快建设加快项目建设进度。通过主动积极服务，确保一季度内资到位资金实现“开门红”的目标。同时，按照项目建设退出机制的要求，确保中关村贵阳科技园第一批项目在一季度全部开工（启动）。

（二）做大投资增量

（三）拓展信息渠道

用好市*驻北京、上海、广州投资促进*台，在与北京市投资促进局、北京市朝阳区投资促进局就落实相关战略合作框架协议的具体推进措施进行深入沟通对接，确保各项约定事项落到实处，取得实效同时，积极与上海市、广州市、北京市海淀区投资促进部门对接，争取与其达成合作协议，精准把握终端投资信息，拓宽经济协作渠道，提升区域合作空间。

（四）夯实招商基础

烘焙主管工作总结 烘焙教研组工作计划篇七

1. 本店发属于餐饮服务行业，名称为“麦琪下午茶”，是个

人独资企业。主要为人们提供蛋糕、面包、冰淇淋及饮料等甜品。2。本店打算开在社区贸易街，开创期是一家中档蛋糕店，未来打算逐步发展成为像安德鲁森、朝阳坊、那样的蛋糕连锁店。3。本店需创业资金9.5万元。

二、经营目标

由于地理位置处于贸易街，客源相对丰富，但竞争对手也不少，特别是本店刚开业，想要打开市场，必须要在服务质量和产品质量上下功夫，并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不同需求。短期目标是在贸易街站稳脚跟，1年收回本钱。长期目标则是逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的蛋糕连锁公司，在众多蛋糕品牌中闯出一片天地，并成蛋糕市场的著名品牌。

三、市场分析

1。先是到四周几家蛋糕店“刺探情报”，摸清不同种类和尺寸蛋糕的本钱价。了解各类蛋糕店的经营理念以及经营的“小花招”。2。开业金筹齐后，开始在各大蛋糕店“挖角”。不能“明目张胆”地挖，要趁店里人少时，偷偷跑过往和店里师傅商量。或者招聘糕点师傅，开蛋糕店师傅很重要，所以要慎重考虑。

3。据了解发现一套消费定率：“顾客永远没有最便宜的价钱。今天你能降低几元钱，明天可能就有同行竞争者以更低的价钱与你争夺订单。”从中体会到产品市场一定的竞争策略：“降价促销并不是长期的经营策略，唯有以最好的材料制作出最高品质的蛋糕，才能吸引顾客，将顾客留住”。

6。蛋糕店可以专门开辟休闲区域，设置很多造型别致的座椅。顾客可买上一些点心，坐在蛋糕店里慢慢品尝，蛋糕店的休闲功能得到进一步强化。

7. 经过多方调查，出于竞争等方面的需要，不少蛋糕店推出一些与蛋糕并没有太多关联的休闲食品，藉以形成新的利润增长点。在经营的品种上，不少店主有一些推陈出新的举措：比如在炎炎夏季，会合时令地推出眼下非常流行的冰粥和刨冰，以及奶茶，果汁类的饮料深受顾客青睐。

8. 建立会员卡制度。卡上印制会员的名字。会员卡的优惠率并不高，如9.5折。一方面，这可以给消费者受尊重感，另一方面，也便于服务员对于消费者的称呼。特别是假如消费者和别人在一起，而服务员又能当众称他（她）为*先生、小姐，他们会觉得很受尊重。9. 在桌上放一些宣传品、杂志，内容是关于糕点饮料的知识、故事等，一方面可以提升品位，烘托气氛，也增加消费者对品牌好感。10. 无论是从店面装修、店员形象，还是蛋糕制作上，都要给顾客健康、卫生的感觉。蛋糕店一定要严格执行国家《食品卫生法》，这是立足之本。

11. 食品行业有特别的岗位劳动技能要求：从业职员必须持有“健康证”。

五、财务估算

启动资产：大约需9.5万元

设备投资：1. 房租5000元。2. 门面装修约2000元（包括店面装修和灯箱）3. 货架和卖台投进约1500元4. 员工（2名）同一服装需500元5. 机器设备最大的投资：8万元（包括制作蛋糕的全套用具）首期进货款：面粉、奶油等原材料，约6000元。

月销售额（均匀）：21000元。占有关内行人士评估，如此一家小型蛋糕店的经营在走上正轨以后，每月销售额可达21000元。每月支出：14033元。房租：最佳选址在居民较密集的小区、社区贸易街、及靠近小孩子的地段（如幼儿园或者游乐

场四周)，约5000元。

货品本钱：30%左右，约5000元。职员工资：10平方米的小店需要蛋糕师傅1名，服务员1名，工资共计2000元。

水电等杂费：700元设备折旧费：按5年计算，每月1333元月利润：6967元左右按此估算，一年左右即可收回投资。

六、风险及制约因素分析：

由于蛋糕店不是所在街道或者小区的第一家店，顾客很难改变一贯的口味，所以就得花费更大的财力物力和“花招”来招揽顾客。

内容仅供参考

烘焙主管工作总结 烘焙教研组工作计划篇八

20xx年即将过去，取得了一点收获，临近年终，对市场部的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高业绩，我们有信心也有决心把13年的市场开发工作做的更好。

三原色市场部成立于20xx年某月初。由于公司除店面运营以外其他营销方式并没有形成可以参考的规章制度、营销策略、市场拓展方式和产品价格培训系统，市场部成立之初(第一周)主要以建立健全部门机制，熟悉公司产品价格体系为主。

市场拓展方面；市场部某月对鑫乐汇商区、雷捷家居广场、102国道、纳丹堡商区、步行街商区进行了逐户的陌生拜访。客户拜访数量500余次，其中有需求的客户50个。签约客户10个。其中102国道二次业务开发2个(片片鱼合同总额810元、东门饭店合同额140元)，剩余8家为市场部业务开拓。某月市场部业绩总额元，刘春雨元，门宇坤4089元。

1. 产品知识和价格系统熟悉程度不够，13年度必须加强。

改进措施如下：部门内训对产品系统逐一进行分析并进行案例对正，同时定期申请总经办进行详细的产品及价格培训。

2. 客户经理工作强度不够，缺乏思考能力和目标及时间管理能力。

改进措施如下：13年元月开始市场部将不折不扣的执行既定安度市场营销计划，增加工作强度，要求市场部每一个员将业绩目标分解到每一天，每日工作计划表体现当日业绩目标，意向客户数量目标，需求客户数量目标和客户拜访数量目标，严格按照每日工作计划进行市场推进，当天未完成目标计划次日加倍，连续一周未完成目标计划的赞助50元成长基金。

3. 个人气质和素质有待提高。

改进措施如下：增加商务礼仪、沟通技巧的部门内训，并在培训后进行一对一的演练。由于冬季天气比较冷，无法统一着正装。在气温适宜的时候市场部全员要求穿皮鞋、西裤。（建议统一着装、佩戴工牌）。

在明年的工作计划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，高素质高效率而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切的销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，战斗力、高素质的销售团队是企业的根本。在明年的工作中组建一支和谐，高效率的销售团队作为一项主要的工作来抓。

2) 健全部门建制，提高人员的素质、业务能力。

13年度，希望得到公司与人事部大力支持，尽快完成市场部

销售人员招聘。培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

3) 建立新的销售模式与渠道。