

2023年餐厅收银实践总结(实用8篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。那么，我们该怎么写总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

餐厅收银实践总结篇一

有人说：用餐高峰时会很辛苦。的确如此，一到吃饭时间或者节假日的话，就会有很多人到餐厅用餐，到时你会发现，很缺人手，大家手忙脚乱的，有时收拾垃圾和端盘子都是你。也许你会说：低峰时期人少了就轻松了吧，一开始我也是这么想的，在这段时间内，大厅的托盘都收好了，地板也拖干净了，洗手台也擦的干干净净，似乎已经没有什么事情要做了，但是此时你还不能休息，因为玻璃很容易脏的，特别是门上的玻璃，客人进出时手会碰到玻璃上，玻璃很容易弄脏，所以你要不定时的去擦下玻璃。同时地面很容易有顾客散落的食物碎片，需要你打扫下。厕所附近地面的脚印也要及时拖干净，拖的同时还要把地面弄干净，防止顾客滑倒。垃圾超过垃圾桶的3/4时就要倒垃圾了，并换一个新的垃圾袋，收好的托盘要用消毒水清洗消毒并擦拭干净，然后送到柜台上，保证柜台托盘的数量，同时，盛放吸管的盒子要定期察看，如果吸管的数量不够要及时补充。空闲得时候还要经常到餐厅的外围看看，如果有烟头、树叶、纸屑要及时清扫，保持餐厅外围环境的整洁，阿经过这些你会发现，原来有很多细节需要注意。

在负责卫生的同时，餐厅开始培训我，培训的第一个项目就是炸薯条。首先要记熟了关于炸薯条操作的理论知识：从一袋薯条的重量到呈递给顾客的大、中、小份薯条的克数；从烹

制薯条的标准油温到薯条的保鲜时间等等。理论知识过后便是实际操作了，在师傅的指导下，基本的操作都熟悉了，接下来就是经验的累积了，看着师傅的精湛的手艺，对比自己，终于明白了什么叫熟能生巧！

炸薯条的培训过后便是收银的培训，收银员是和顾客有着直接接触也是必然接触的员工，可以说餐厅留给顾客形象的好坏，很大一部分是由收银员的服务质量来决定，所以对收银的要求特别高，其中每个收银员都必须熟练运用就是麦当劳的收银的七个步骤：

欢迎顾客光临

顾客点餐

建议性销售

重复点餐内容，并告知顾客餐点的金额

配餐

重复点餐内容，收银并找零

呈递餐饮，感谢顾客的光临

经过这些天的学习，基本掌握了流程，渐渐的熟悉是我逐渐适应下来，在短短的一个月的时间里，我在麦当劳里学到了很多，也体会到很多，从什么都不会到现在能够熟练的完成柜台上的服务工作，也学到了团队合作精神，我觉得这个很重要，对于以后我们的工作很有帮助意义，还有注意细节的习惯，这些重要的影响今后会一直陪伴着我，无论是在以后的学习、工作还是生活中。我也从工作中学习到了人际交往和待人处世的技巧，在人与人的交往中，现在得我比以前更开朗了，能够看到自身的价值，对待家人和朋友不再斤斤计

较了，明白给予比获得更开心。无论做什么事情，都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想、关心别人、支持别人。

餐厅收银实践总结篇二

通过本次暑期实践，培养自己的社会实践能力，为以后正常工作的展开奠定了坚实的基础；学习在学校不曾接触的社会人士的工作作风，培养自己待人处事的态度，更深刻的了解自己是否有能力是否足够成熟的面对社会的历练与考验。

（一）实践时间□20xx—7—16至20xx—8—21

（二）实践单位：山西省太原是山姆士超市

（三）实践岗位与负责事务：收银部收银员主要负责确保收银工作正常进行。为顾客提供结账服务、咨询服务，现金管理，超市防损，推广促销活动等，保证收银工作顺畅有序地进行。

（一）实践单位简介：山西山姆士超市有限公司，是由美国加州的sms manag menl□lnc公司在中国独资注册的超市管理公司，成立于1999年11月15日，是美国山姆士超市进入中国的第一站，经过近一年的筹备在太原成功开店。目前山西山姆士超市在山西共有四家万米大店，其经营规模、商品销售均为太原市超市前茅。山姆士超市有限公司以规模效益为本，通过自营、合作、加盟、收购等经营方式对超级市场、量贩店、仓储店、服务咨询等业态，采取统一配送，集中管理的经营模式，致力于商品、文化、休闲、饮食一体化，并从全方位，多角度服务于社会。

为适应市场需求，谋求企业发展，迅速提高市场份额，公司拟定了短期和中长期发展计划，其短期计划是在20xx—20xx年期间，以山西太原为中心基地，向周边的阳泉、长治等中

小型城市以及经济收入较高的大同、临汾、运城等地市发展100家连锁超市（至今未完成）。

（二）实践具体过程

实践具体过程可以分为三个阶段：技能培训，岗位实践，熟练操作三阶段。

第一个阶段，07月12——07月17日的技能培训阶段。在这为期5天的培训中，我主要学习了准确唱收唱付的相关流程，学习了识别现金真伪的技能以及收银机的使用，还全面了解整个商场商品的布局等等，与此同时，还在老职员指导下做了简单的实习，把学习到的知识马上应用于工作，在工作中检验，熟悉，改进，使我提升很快。

第二个阶段，07月18日——07月31日的岗位实践阶段。这一阶段主要是通过重复工作进一步熟悉收银工作的相关流程和工作技巧，提高工作效率，同时接受上司布置的一些比较重要工作进行锻炼，比如营业款项及报表的填写，报损单等有关单据进行审单，配合商品部进行重点商品盘点等等。除此之外，也要不断学习解决各种顾客所出现的问题。

第三个阶段，08月1日—08月15日的熟练操作阶段。我已经完全理解收银员团队的意义以及理解收银工作的要点。这个阶段，我能做到了按时到岗，备足营业用零钞、发票做好营业前的准备及清洁工作。在提供结账服务时不仅快捷唱收唱付，而且做到了准确。营业后还认真整理好每日帐单，避免了单据遗漏。每日终了，将钱交到总务处，并做好当日营业报表。还有就是严格遵守了财务保密制度，严格按指定的收银折扣、管理人员签字权限操作。

（一）实践工作的总结

在这段将1个多月的实践时间里，从对超市收银工作迷糊的情

况下，通过在收银部，由最基础的接受收银部经理的培训到自己对收银部一些工作改进等等相关工作的实践上，使我对超市收银工作以及管理相关知识有了相对解和熟悉。现拣一些认识和经验总结如下：

1、作为与现金打交道的收银员，我认为必须遵守超市的作业纪律。收银员身上不许携带现金，为避免引起不必要的误解和可能产生的公款私挪现象。亲朋好友结算时，应请顾客到其他收银台收银。收银台上不准放置私人物品，以免和商品混淆。收银员暂离收银台时，如有顾客等候结算时，不可立即离开，以礼貌的态度请后来的顾客到其它收银台结算，切忌突然关闭通道中断服务。并且离开收银台时要键盘锁定，将“暂停收银”牌放在收银台上。不启用的收银通道必须关闭，防止顾客将商品带出。若顾客要求兑换零钱，应给以婉言谢绝，并建议顾客至总收银台调换。收银员如有扫描商品变动、商品价格异议、顾客要求等自我不能解决的问题，应及时请总收银协助。在营业期间收银员不可看报或与其他人说笑，要随时留意收银台前和视线所见卖场内情况，以防止和避免不利于企业异常现象发生。收银员要熟悉卖场上商品尤其特价商品以便顾客提问时可以做出解答。

2、作为收银员，要熟悉收银机，要学会辨别钱的真假，收银操纵时，先扫描，再消磁和取防盗硬标签，再手工输进，核对好了后就结算，最后商品装袋。最后要留意离开收银台时工作程序。做到对顾客有礼貌，欢迎顾客光临运用礼貌用语。结算后还要提醒顾客带走所有商品，防止遗忘在收银台上的事情发生。

（二）实践工作的体会、收获

这次暑假实践，使我受益匪浅，有很多收获和体会：

1、更加重视实践

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。当书本知识与实践结合起来，很多困难都可以迎刃而解，做事情也变得简单、轻松和高效。

2、正确处理人际关系

- 1) 注意领导的指示。
- 2) 要热情大方，要处理好和同事关系。

3、自学能力很重要

在实践中认识到很多自己的不足。刚开始一段时间对一些工作感到无从下手，茫然不知所措。一方面是因为自己实践经验不足，不会运用。但渐渐认识到还有一个重要原因是“在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。必须在工作中勤于动手动脑慢慢琢磨，不断学习不断积累。

通过这次暑期社会实践，我自身其他各方面都有所提升，如交际，口才，做事情，心理等等，但是最重要的是对我今后走向社会起到了一个桥梁的作用，是我人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走向工作岗位也有着很大的帮助。

餐厅收银实践总结篇三

在临近放暑假的时候，班长给我们每一个人发了大学生暑期社会实践介绍信和暑期实践活动登记表，要求我们利用暑期的时间投身到社会中去，目的是要我们现在开始积累社会经验。暑期社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸也是推进素质教育进程的重要手段，可以有助于大学生接触社会，了解社会。同时实践也是大学生学习知识锻炼才干的有

效途径更是大学生回报社会的一种良好形式。拿到介绍信，更坚定了我暑假打工的信念，我一定要充分利用这次机会锻炼自己。

回到家中，我就开始思考关于打工的具体内容。打工说起来容易，做起来可不那么简单。我想，既然我是学汉语言文学专业的，就应该找一个和专业相关的工作。找来找去，终于找到了一个在打字复印店里当帮工的工作。

因为这个工作和我的专业相关，并且在上个学期我们正好也学习了一些相关办公软件的应用，所以我感觉这些应该难不倒我。刚到那里时我先学习了复印机、传真机、扫描仪等的使用，感觉一点也不难。但是当真的有客人来时，就有些手忙脚乱了。特别是人多的时候，又要打字，又要复印的，还要算钱收钱……头都大了，就害怕算错了、印错了，忙上加忙。可是天不遂人愿，越忙越出错。刚开始的时候总需要人帮助才能适应过来，过了好长一段时间自己才能基本上应付过来。

本来想在这么一个小小的复印店打工应该不会太难，可是真正做了才发现一点也不容易。这里闲的时候能把人闲的没事也要找事做，可是忙的时候真想长出三头六臂来。在炎炎夏日，屋里本来温度就高，再加上复印机、电脑等散发出的热气，有时比外面的温度还高。本以为会打字、复印、扫描等基本的内容就行了，工作了之后发现还要学会接活，名片、条幅、印章、展板……光价格就要记半天。有时候遇到喜欢搞价的，几毛钱都要磨半天嘴皮子，给他说到最低价了，还嫌贵。有时候就想放弃，感觉自己是在找罪受。可是既然选择了这个工作，就要坚持下来，坚持就是胜利。

当第一次发工资时，拿到用自己努力换来的成果，突然觉得，受的那些罪都是值得的，没有付出哪里会有回报。一个多月的时间一晃而过，暑假就快结束了，我的这一份工作也已经接近尾声。经过这近两个月的锻炼，我领悟到了许多东西，

也发现了自己许多的不足。新的学期就要开始了，我相信对这次实践的总结将有助于新学期的学习与生活。

在工作中，我发现自己对于在课堂上学习过的一些内容，如办公文档的使用等掌握的并不扎实。因为平时接触较少，所以对这一方面的技能掌握不够完善。但是它又与我所学习的专业密切相关，所以我更应该加强这一方面的提高。同时，我也深刻体会到不论做什么事情，就算是一件小事，也要认真仔细，绝不能敷衍了事。可能不起眼的小事是很重要的，所谓细节决定成败。人与人之间在智力和体力上的差异并不是想象中的那么大，很多小事，一个人能做，另外一个人也能做，只是做出来的效果不一样，往往是一些细节上的工夫，决定着事情完成的质量。这次实践对我的帮助实在不小，感谢学校给我们这次把自己推向社会的机会。让我们更好的接触社会，了解社会，加入到社会中，加深了我们与社会各阶层人的感情，拉近了与社会的距离，也开拓的视野，增长了才干，能更好明确自己的奋斗目标。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

餐厅收银实践总结篇四

我大学的第一个暑假终于到来了，按照原定计划，我和同学在放假的当天一起找兼职，希望在暑假期间尽早找到临时工，一起工作，这样可以相互照应。同时，我想通过这次的社会实践发展自己，度过一个充实的暑假。尽管事情不尽人意，在求职的过程中我们遇到了不少的挫折，但最后还是找到了工作。

我们把找兼职的最初方针路线由网络寻求改为实地考察，明确了新的求职指导思想：以学校为中心，以安全为前提，以方便工作为优先条件，在方圆一公里的范围内寻找兼职。很快，我们找到了一家名为“上膳汤水”的餐厅。抱着尝试的心态，我们与餐厅负责人进行了面谈。她表示可以同时聘用我们但声明工作很辛苦而且只安排我们的伙食不安排住宿，话后递给我们每人一张名片让我们回去考虑。接过名片走出餐厅我长舒了口气，心想暑假工总算有着落了。

果然，我们很快接到了“上膳汤水”餐厅负责人的电话，她希望我们能够前往应聘，并约定了面试时间。第二天，我们到“上膳汤水”餐厅同负责人谈好了相关事宜即刻上岗了，看来餐厅也是员工缺乏呀。换上了工作服我感觉我们就像人们常说的“二逼”，真有点难为情，再看看两位同学发现他们似有同感。唉，替人打工咱还能挑剔什么呢？开工前我们先开饭，不错，餐厅的员工餐菜式虽然少，简单，但是味道比我们学院饭堂做的好多了。我们吃得正香的时候，一位阿姨对我们说：“你们得努力干，在这里工作是很苦的，做两个月也就两千工资，不容易啊。”还没有开始工作，就有人私下告诫我们，看来我们得做好心理准备才是！

餐厅对我们服务客人的要求甚严，况且我和一位同学之前没有从事过这样的工作，对餐厅里的工作的各个方面不甚熟悉，因此非常需要各位大姐（餐厅里前辈级别的女服务员）的悉心指导。客人未就座的时候骨碟、碗、杯子、筷子和汤匙应

该怎样放；客人就座后它们又该怎样放，什么应该撤掉；客人用餐完毕离的座后又应该怎样快速收拾餐具，怎样换桌布等等。我们不仅要随时准备听从上司的使唤还要满足客人的需要，时不时为客人端饭送水、摆菜计单、换餐具 总之，只要有需要我们服务员什么都干，除了摆台、上菜、撤台等这些所谓必须做的本职工作外还得兼职勤杂工，什么擦桌子、扫地、拖地铺地毯等都由我们服务员干。然而真正让我们难以接受的是餐厅的十一小时工作制，每天忙个不停，连喝水的空暇都难得，大部分时间里口干得苦涩粘稠。虽然时不时给客人上茶加水，但是只有看的份，喝，想都不敢想！解决这个问题的极端方法是“想”梅止渴，我没有古人幸运，有酸梅可望。肚子饿得打鼓不休，也得忍着为客人呈上饭菜。客人离开后往往留下许多茶水和美味佳肴，收拾桌子时我心里真不是滋味。

还有，我依然觉得，学校的生活和社会的生活是有很大不同的，学校的关系还是比较单纯的，同学们的友谊也是比较真的！另外，学习的机会也是如此的难得，所以，珍惜和把握现在，只有这样，才能对得起所以关心自己的人！因而。结束工作的时候，心里就有一种很渴望的感觉，明白了自己与社会所需的要求，因为现在毕业求职，特别是对于像自己一般的人，更多的时候是社会，职业选择自己，面是不是更多的自己去选择职业，这应该就是所谓的先就业再择业吧。

以上就是我暑假的实习报告，可能并不是一份很规范报告，但确实确实我这两个月工作中的感受，也虽然那份工作并不与自己的专业有很大的接口，但我认为，无论任何一种尝试，都是对自己以后很宝贵的充实。

不管怎么说，我觉得这次打工的经历会永远印在我的脑海里，而且我相信以后这样的机会还会有很多，我一定会多争取，多锻炼，不断提高自我！挑战自我！！虽然是我的第一次社会实践，但我认为是一次成功的，有用的，受益非浅的社会实践这将会对我的以后学习起很大的帮助的！

社会，职业选择自己，面是不是更多的自己去选择职业，这应该就是所谓的先就业再择业吧。

以上就是我暑假的实习报告，可能并不是一份很规范报告，但确实确实我这两个月工作中的感受，也虽然那份工作并不与自己的专业有很大的接口，但我认为，无论任何一种尝试，都是对自己以后很宝贵的充实。

餐厅收银实践总结篇五

收银员，总所周知，这是一个责任很大的工作！注意事项有几个。第一，一定不可以收到假钱，否则只能自己赔偿，还好我以前在网吧工作过，那时也是当收银员，所以我对辨别钱的真假还是有一定能力的，所以整个期间倒没有收到假钱。第二，收银员要最大限度的为宾馆争取到最大的利益。虽然宾馆的房价是固定的，但也受时间和房源的影响，当然，还受到服务的对象的影响！如果是假期，那我们的房价就维持原价或者上调；如果是平时，而且过了晚上12点，并且房子还剩下比较多时，我们可以给顾客适当的优惠；如果是军人来开房，我们也会打一定的折扣，毕竟军人保家卫国，辛苦啊！第三，收银员还要会基本的电脑操作，不过现在不会电脑的年轻人几乎没有了；第四，收银员还要有一定的口才表达能力，因为有的顾客说我们的房价太贵，说别的地方怎么样怎么样，挑三拣四，就是想让我们给他们打折，这时为了给宾馆争取最大的利益并且让顾客高兴入住，我们必须耐心地为客人解释。第五，前台登记，账务结算。前台登记并没有我们想象的那么简单。我们先了解了怎样登记，怎样刷房卡，怎样扫描客人的身份证。第五，学习怎么交接班。以上几点就是收银员的基本工作了，但因为空闲，所以我还学习了其他东西！比如客房的服务和打扫。客房的服务和打扫首先要认别大小被单，被套，床单，床套。然后学会整理床，包括套被子，放床套，铺床单，套枕头套。还要打扫房间和卫生间，扫地和拖地，换掉用过的毛巾，浴巾，牙刷，牙杯，清洗浴缸等。不时在打扫的过程中，还要给房间的客人送去

他们所需要的物品，为不会开门的客人开门。不过客房的服务和打扫有安排专门的人员，所以我只做过几次罢了！

每天与形形色色的客人打交道，有时也会遇到客人的刁难，记得有一次一个顾客因为自己的原因，故意打烂了我们的东西，还叫了几个人来我们宾馆闹事，但我始终记住宾馆的宗旨：微笑服务、客人就是上帝！不管面对什么情况我都微笑着与客人沟通，妥善处理一切，在经理的带领之下，我们终于完美的处理好这场纷争。也正是这条宗旨让我学会了与不同的人打交道，学会了忍耐，学会了更好的与他人沟通。看到一场即将爆发的战争被我心平气和的解决了，我的心里由衷的自豪。

结束后，我踏实、肯干、善于与他人沟通的工作作风受到老板的好评，并且得到相应的报酬，拿着自己辛辛苦苦挣来的钱，我感觉它沉甸甸的。更重要的是，我收获了比金钱更有价值的东西，让自己各方面的能力都有了进一步的提高。这里的工作环境不同于在学校里的环境，所接触的人和事也不同，我从中学到了许多课堂上学不到的东西，自身各方面的能力都有所提高。

通过这次社会，我明白了：作为一名新世纪的大学生要学会将学校的理论知识与社会相结合，不断的增长见识，丰富自身阅历，积累社会经验，努力扩展我们大学生涯中的生命宽度。社会给我上了生动的一课，我的思想认识也因此更上一层楼，我从本次中感受颇深，在今后的学校生活中要继续发扬不怕吃苦的作风，并努力将社会中学到的新东西融入到学校生活中使自己的大学生生活更丰富。

餐厅收银实践总结篇六

首先，来介绍一下我的工作环境海富超市它也是一家大型连锁超市，主要服务于周边居民的日常需求，它的主要部门被分为，收银组，散货组，防损组，冷冻组，蔬菜组，日用组，

服装组，库存组，后勤等。我的工作日程是这样安排的：每天上午7：50要求到岗，到岗后整理自己的妆容，准备开会8：00开始清点自己的底钱500，把其它的多余的钱全部交给会计并填写单据报出钱数，把所有的零钱留给自己大钱，整钱上交。交完钱后整理自己的收银台和柜子的袋子、1毛钱的袋子200个、2毛钱的袋子400个、3毛钱的袋子200个、多交少补，一切准备好后等待8：15的晨报广播，广播过后再去一次会计那里借1200零钱，放入自己的钱柜后，8：20准时响起音乐好日子我们微笑的迎接每一位顾客，我每一天工作就是这样的开始了！在忙碌的上午即将结束的时候！还要向会计借的1200还回去，要把零钱全部换成整钱上交忙忙碌碌的一上午就这样完了！下午亦是如此，只有到晚上的时候最忙。下午的工作时间是2：30晚上7：00之后我们还要留下来点今天所有的钱！点清之后再次填单并上交。才可以下班！我的工作大概就是这样每天与人与钱打交道，每天看着那么多的钱挺开心的单据、不是自己的哈哈、、、在这份工作看似简单的工作中我懂得了许多，也收了好多委屈。

我懂得了当收银员不仅仅是收银员，在局外人看来收银员的工作很简单，就是顾客所选的物品的款结清实际上，虽然为顾客提供结账服务是收银员的基本工作但是这并不是收银员的工作全部，不能简单的把收银员的等同于家长工作，这是因为大多数超市出入口与前台收银作业区设计在一起，顾客踏进超市，看到第一个超市的员工就是收银员。选好商品结账时，收银员是最后一道防损线。不能忽略每一位客人，但他结账你可以微笑和你亲切的话语关心他帮助他装东西，借此机会可以看看他的购物车购物篮和他自己装子理还有没有未结账的商品！这些都是我所学到的，所以让我知道的当收银员的辛苦，我受了好多委屈，遇到客人的责怪，经理的责骂，那时我好想哭，真正的体会到步如社会好容易，但是在社会上立足真的好难，通过这次打工感觉自己真的长大了，在工作中遇到挫折虽然想逃避但是最后我还是坚持下来了，这应该是我长大的一种表现吧！！！！

餐厅收银实践总结篇七

这次三下乡宣传的内容有些难定，因为这次下乡我们主要的版块是支教，宣传只是作为其中的一个辅助版块来进行的。虽说是这样，但我们都十分重视这次宣传，因为要到街道去宣传的，每一个走出街道的队员都代表着华师的形象。这次宣传工作主要分为前期准备和当天工作两个模块，同时在前期准备过程中也包括各类横幅的制作。

前期工作包括：

1、宣传内容的确定：这次宣传并不能十分确定内容，因为宣传的对象是上坪的百姓，可宣传的内容范围很广，要做这个宣传可以有很多主题，也可以将宣传的规模做的很大。当然这要物资的支持，但因为我们的经费有限，而且能调动的人力物力也有限，所以规模缩得比较小。根据住在连平的坤玲的建议，也根据我们这次下乡的特色主题“培养健康心理，彩绘美丽人生”，所以这次宣传主要是身心健康方面。除了制作两张与健康有关的海报，我们还向红协借了一些有关身心健康的海报和展板，方便宣传之用。

2、横幅和锦旗内容的确定和打印：主要的横幅有三条，其一是宣传时用的横幅，内容为“新长城华南师范大学自强社三下乡之健康知识宣传”；其二是我们三下乡的主题字“华南师范大学20__暑期社会实践之一——协爱出行彩绘人生”；其三是团队心理培训时所用的横幅“责任铸造价值，合作成就团队”，这条横幅主要是用旧的横幅贴上打印的字，但在培训时因为场地需要变迁所以并没有用上；其四是赠送给上坪中学的锦旗“赠河源市连平县上坪中学关爱桃李学子 美德扬彻五洲 新长城华南师范大学自强社 20__年八月二十六日”，主要为感谢校方为我们提供这样的机会而制作。

3、视频□ppt□歌曲的制作和收集：因为今年甲流猖獗，所以这次宣传主要是放在认识甲流和防治甲流上，同时也宣传其

他健康知识的内容。因为想通过海报宣传的同时也利用音响等多媒体进行宣传，所以就必须有相关的视频□ppt□同时还应该找一些歌曲，出去宣传时可利用音响吸引大家的眼球。

前期工作的准备并不难，因为之前有设计海报和制作横幅的经验，小勇同学也是教信学院的，所以海报设计、横幅打印方面没有很大的困难，比较难的是找寻视频和培养队员的模块。因为视频最好能找具有科学和权威的，但在这方面视频的网络分享却相对滞后，很多视频都相对过时了；而队员方面，因为从一开始到宣传当天宣传队队员的名单一直变更，到最后大部分的队员都变了，所以很难让大家去了解宣传的主要内容，当天宣传的效果不是很好的一个原因是因为很多队员都是临时根据课表的空余时间安排出来的，没有很多时间去了解宣传的主要内容，所以一些健康知识也没很深入的去探究。

我们是在21号早上7：30开始到上坪的街上进行宣传的，因为那天是赶集日，上午的9：00—11：00是人流量最多的时候，所以这个时间段是最佳的选择。

宣传时必带物品及工具：

- 1、海报及展架：宣传的内容，各五张
- 2、宣传的主题横幅及社旗、队旗
- 3、胶纸、双面胶、玻璃绳
- 4、手提电脑、音响、插座
- 5、视频、歌曲□ppt
- 6、相机□dv

7、桌子：用来放电脑

队员穿戴要求：校服上衣，队帽。

虽然前期做了大量的工作准备，横幅、海报、视频□ppt俱全，场地的布置也算是相对好的，但是当天宣传的效果不是很好，主要有以下几个方面的原因：

1、我们是第一次到街道上进行宣传，对于街道宣传的工作并没有经验，都是在平时在校内搞宣传时的经验得到启发的，但是没有事先想到如果较少人前去观看的时候的应对措施。

2、因为队员名单的变更所以较多队员来不及深入了解宣传的内容；另外我们之间只有很少很少一部分的队员能够完全听懂及会讲当地方言(客家话)，当地民众能够听懂普通话，但是大部分都不是很会讲。当我们的队员很多时候看到前来驻足的民众，要上去为他们解说的时候，大部分都会马上就走了，也许是他们听到我们讲普通话所以受到各种心理因素的影响。

3、宣传单问题。因为经费所限，并没有复印宣传稿或者宣传手册。据当天宣传时能讲当地方言的队员表示，他们是十分需要这些知识的，但是很多人除了不大会讲普通话，还有就是他们比较忙，没有很多时间停下来，其次是来看的大部分是中老年人，他们都表示这样看起来比较吃力，而且也记不住，希望能有小册子。

4、地理位置不佳。我们当天所选的位置并不是人流密集的地方，由于密集之地都是有摊位的，所以我们只能选择少人且没有摊位的地方，但是人流量却不多。经过几次踩点，想转移基地，但是并不能找到位置，因此即使当天是赶集日但从我们基地经过的人流量相对很少。

5、音响问题。本来在赶集日的街道就比较吵，而我们离中心又比较远，偏安一隅，这时候最好能有大家音响吸引大家的眼

球。但是由于条件所限，我们用不了大音响，只有迷你型的小音箱。虽然后来有借三班一位学生的音响过去，但是出了小状况，线在带过去的过程中掉了，接不上；同时手提的屏幕也是很小的，播放的视频看起来有点困难，加上声音不大，效果也就不是很好了。

所以，虽然我们有天时(赶集日)，但没有地利(偏安一隅)，也没有人和(很多老百姓一听到我们用普通话解说都马上走了)，同时也由于我们不够深入了解宣传的内容，而且我们面对的不再是学生，而是社会中各类人，所以不是很能放开自己去宣传和解说，再加上设备的限制，因此整个宣传下来的效果就不能谈上好了。

但这至少是我们的一个尝试，是一个开始。也不能说这次宣传完全没有成果或收获，至少我们知道民众的需求了，有部分民众也确实认真的去看了这些知识，相信他们能够从中获益；同时我们也知道了做得好与不好的地方，下次再经历便可借鉴以后继续进行这些方面的宣传我们就会更有经验了，这就是“前师之事，后车之鉴”，相信我们会做得越来越好！

餐厅收银实践总结篇八

摘要：实习期是每个应届毕业生必经的过程；实习期是我们了解社会就业市场的一种渠道；实习期是帮助我们树立就业目标及方向的重要阶段。

关键字：餐饮实习速度

快要放假的那段日子，我试着去找过一些和财务岗位相关的工作。大都是因“不招短期职工”被拒之门外。所以最后还是选择留在肯德基，心想至少不会荒度这个假期。即使不是和本专业相关的工作，能学习的东西对我来说也有很多。希望能够懂得更多为人处世的道理，提高做事的速度及效率，哪怕是从小事做起。

肯德基(kentuckyfriedchicken肯塔基州炸鸡)，简称kfc)是美国跨国连锁餐厅，同时也是世界第二大速食及最大炸鸡连锁企业，由哈兰德·桑德斯上校于1930年在肯塔基州路易斯维尔创建，主要出售炸鸡、汉堡、薯条、蛋挞、汽水等西式快餐食品。经营理念是不断推出新的产品，或将以往销售产品重新包装，针对人们尝鲜的心态，从而获得利润。

肯德基聘请了10多位国内的专家学者作为顾问，负责改良、开发适合中国人需求的快餐品种。肯德基一直以炸鸡、菜丝沙拉、土豆泥作为当家品种，但是对于中国人饮食口味不断变化，品种过于单一对发展前景不利。老美为迎合中国人的口味相继推出了倍受中国人民欢迎的肯德基“辣鸡翅”、“鸡腿堡”、“芙蓉鲜蔬汤”等品种。

在××年的发展历程中，肯德基不断投入资金人力进行多方面各层次的培训。从餐厅服务员，餐厅经理到公司职能部门的管理人员，公司都按照其工作的兴致要求安排科学严格的培训计划，这些培训不仅帮助员工提高工作技能，同时还丰富和完善员工自身的只是结构和个性发展。许多有志青年在肯德基成长，成为企业出色的管理人才。

肯德基的员工是“身兼多职“，每一位员工都必须熟悉每一个操作流程，胜任每一个岗位。本人在肯德基工作的岗位是：前台，主要是向顾客推荐产品及收银，同时也会做一些端盘子、送餐、配餐的事情。虽然这都是一些简单、不用怎么费脑的事情，但对于我这种过惯了规律学校的新手而言也是一种挑战。

本人于xx年7月10日至xx年9月2日在长沙市雨花亭肯德基进行实习，主要提高自己的做事效率，丰富实际工作和社会经验。

1、培训

通过在员工室观看餐厅内部视频学习之外，我接受了为期三

天的培训。主要内容包括：前台培训、薯条站培训及大厅培训。薯条站是炸制产品；大厅是收盘，端盘，清洁的工作。通过培训我体会最深的就是“标准”。在肯德基做任何事都要符合标准。

2、前台工作：欢迎顾客。

招呼顾客是我真正迈出工作的第一步，在学校我只会闷头做自己的事情，即使在课堂上我也不敢积极回答老师的问题。更不用说要在这么多人面前大声的向顾客说“欢迎光临”。每次听到旁边的收银员热情的声音时我的那一句总是憋在喉咙里不敢出声。带我的训练员告诉我“大胆一点，这是大家认为习以为常的事情，你大声说出来的时候，其他的顾客都不会在意。这不仅是对顾客的欢迎，也是对我们自身工作的鼓励，每次在自己筋疲力尽的时候听到还有这么热情的声音，那些疲惫感顿时就不见了啊”面对大家的友好，我鼓起勇气，从小声的说了大声的，当顾客对我微笑那一刻，我知道我自己做到了，我也会喊得更加热情。

3、点餐

点餐的时候一定要对键面很熟悉，才能做到“快和准”。一开始我总是要停顿好一会儿才能找到顾客要的产品。会有一些顾客不耐烦的问“你是不是新来的”我只能不好意思的笑着说抱歉。后来我在没有顾客点餐的时候反复的记键面上产品的位置。

4、建议销售

我们主要是向顾客建议漏点的产品，促销产品

为期一个多月的实习结束了，我在这段实习中，学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益非浅。

在肯德基工作我遇到了一些困难，有工作上的，也有人与人之间相处问题。包括同事之间的相处，与顾客的相处。

同时之间，一起工作相互摩擦总是难免的。例如：前台像总配要产品的时候，总配没有听到，顾客等久了就会发脾气。前台怪总配，总配怪前台，顾客怪前台，矛盾就这样产生了。后面慢慢的我觉得这样憋着实在难受就在一次下班之后找经理说了，在她的帮助下，我和总配的人有了更多的沟通与交流。他尽量留意，我也尽量放大自己喊餐的声音，这样矛盾也就迎刃而解了。

平时在生活中我是一个慢性子的人，做什么事都慢悠悠，就算天塌下来也不慌不忙天塌下来也不慌不忙。但是肯德基对“快”的要求很高，每一笔餐必须在5分钟之内搞完。我一开始总是做不到，听多了顾客的抱怨，我真的想洗心革面改变自己这个讨厌的额“慢性子”。之后的每一次配餐我都注意力集中核对餐点，快速走动拿餐点，力求“快和准”。

高峰期很忙很累的时候我也想过要回家，可是我也偏偏是一个爱和自己较劲的人，每次我都咬咬牙根告诉自己“既然你认为这是小事，那么你连小事也做不好，还能做什么呢”我会认真对待每一件小事，力求完美。

致谢

这两个月来很感谢肯德基给我这样的一个学习机会，同时也感谢指导我的培训师及餐厅经理，在我实习工作的期间相当的关心和照顾。

以上是我的实习报告。不妥之处，请老师指正！