

最新餐饮业实践报告 寒假餐饮业打工社会实践报告(大全5篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

餐饮业实践报告篇一

半年欢声笑语的大学生活转眼结束，心中不免有些时光飞逝的小小失落。大学的生活充满着青春激昂的热情，虽然心里幻想中的大学相去甚远。但半个学年的大学生活却让我获得了不少感慨，反而让自己有了紧张感，为毕业后干什么而紧张，我意识到不能享受那种无忧无虑的生活。寒假悄然而至。年味也开始越来越浓。春节很快的来了，又溜走。

正月十三的时候，黄河广场上的彩灯已经扎了起来，和同学在广场上玩的时候看到有卖氢气球的。想给弟弟买一个，一问一个5块钱，便宜了还不卖。顿时吓了一跳，真贵！

但是没办法，只好掏钱。回家就想一个破气球不过1块钱，就算批发猜多少钱。爸说十五踩高跷和灯会的时候还得贵。顿时想这个活不错。于是去找了一个在市场上的同学。我把想法一说，两人一拍即合。他爸找人给我俩批了50个氢气球50个弹力球。氢气球一个2块，弹力球一个1块5。共计175元。

正月十四一大早我俩就奔黄河广场去了，北风那个吹，一阵寒意袭来，懂得我俩寨打哆嗦。可是前来光顾的人却没几个，我俩才出门时的热情顿时减了大半。直到中午才勉强卖出几个。慢慢的我俩发现小孩子对我们的热情是十分高涨的。于是我俩分头行动，专往带小孩的人身边蹭。大过年的，小孩子一闹果然见效。虽然想想有些“卑鄙”，但真所谓“无奸

不商”再说我俩又不是卖的假冒伪劣产品。我们是凭借自己的合法劳动，勤劳致富。于是内心宽慰不少，当下奖励一个玉米作为自己的午饭。

经过一上午的努力，卖掉大约20来只气球。为了能晚上趁灯会的人多地时候多卖几个，我俩也没回家，吃过午饭，就在花池边的长椅上休息了一会。

大约四五点的时候广场上的人便多了起来。我俩又开始在人群中穿梭，可晚上的生意不是很好，我们在广场上耗到晚上9点多，所批的球还是剩了大约一半多，累了一天胳膊沉的都举不起来。心里更是沉甸甸的，担心着卖不了怎么办。可是眼见广场上的人欲见稀少，我俩只好打道回府。回到家累得无精打采的和爸爸说没卖完，爸爸说：“没事，明天中心路踩高跷啊，你俩去那边看看，卖不了就给你弟弟留着玩，这有什么好担心的。”

虽然挣的钱不多但我却从中感悟到了许多道理：赚钱不容易，要体谅父母苦衷，多为他们着想。不论什么时候父母永远是你坚强的后盾，关爱他们，理解他们。

餐饮业实践报告篇二

作为祖国未来的事业的继承人，新一代大学生应该及早树立自己的历史责任感，提高自己的社会适应能力。假期的社会实践就是很好的锻炼自己的机会。当下，挣钱早已不是打工的目的，更多的人将其视为参加社会实践、提高自身能力的机会。

实践过程：

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社

会经验又会拥有多少呢?为了拓展自身的知识面,扩大与社会的接触面,增加个人在社会竞争中的经验,锻炼和提高自己的能力,以便在以后毕业后能真正真正走入社会,能够适应国内外的经济形势的变化,并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题,我开始了我这个假期的社会实践——走进——市——休闲餐厅。

实践,就是把我们在学校所学的理论知识,运用到客观实际中去,使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践,那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。

作为一名新世纪的大学生,应该懂得与社会上各方面的人交往,处理社会上所发生的各方面的事情,这就意味着大学生要注意到社会实践,社会实践必不可少。毕竟,3年之后,我已经不再是一名大学生,是社会中的一分子,要与社会交流,为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的,以后的人生旅途是漫长的,为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才。

很多在学校读书的人都说宁愿出去工作,不愿在校读书;而已在社会的人都宁愿回校读书。我们上学,学习先进的科学知识,为的都是将来走进社会,献出自己的一份力量,我们应该在今天努力掌握专业知识,明天才能更好地为社会服务。

实践心得:

虽然这次的实践只有短短的几天,而且从事的是比较简单的服务工作,但是通过与各种各样的人接触,还是让我学会了很多道理。

首先是明白了守时的重要性。

其次让我真实的体会到了合作的重要性。虽然我工作的只是小小的一家餐厅,但是从点单到制作到递送到结帐这一环环

的工作都是有分工的，只有这样才能使整家店的工作效率都大大的提高。

再次，这次打工的经历也让我的心理更加趋于成熟。在餐厅里每天面对形形色色的客人，重复着单调的工作。让从未涉世的我还是有那么一点点不适应的，但是坚持就是胜利。打工毕竟和在家是完全不同的概念，我们学会需要忍耐，需要学会承受，需要学会坚持。

实践出真知，社会实践活动是大学生生活的重要组成部份，培养当代大学生的历史使命感、社会责任感和积极向上的精神风貌，充分发挥实践育人的作用，提高大学生的综合素质，也是检验所学理论知识的标准，社会实践不但为大学生提供了一个发挥自我才能，展现自我风采的舞台，也是培养和锻炼同学们综合能力的一个阶梯，更是一个大学生进入社会，走上工作岗位前的演练场地。

大学生可以通过调查研究了解实际情况，结合所学为政府部门提供决策参考是一件十分有意义的事情，既提高能力又服务社会，这是一种双赢的选择；二是志愿者服务，将专业知识与社会需求紧密结合起来，利用专长服务社会，回报社会。三是参加各种公益活动，培养自身的社会责任感，这是一种贯穿于日常生活当中的社会实践形式，以小见大，以细微之处见长，是进行社会实践活动的一种长效机制。

餐饮业实践报告篇三

为了使我更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作的乐趣，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况在假期期间找了一份饭店服务生的工作，虽然仅有一个月的时间，但我觉得受益匪浅，短短的工作经历让我体会到了就业的压力、自己能力的欠缺及社会的艰辛，同时让我感到工作的无比快乐，一种在学校自由天地里无法体会到的“愉悦”。

当我穿上那件鲜红的工作服时，就表明着我的工作会给我带来快乐。我们都明白万事开头难的道理，所以我对刚开始的工作格外小心，在这个“人生地不熟”的火锅城里，我显得是那么的“孤单”。在我的印象中，服务生的工作无外乎把菜传到服务员的手中，仅此而已。但实际上我想错了。每天早上九点上班，九点半准时点名，然后我们服务生的工作就是打扫卫生，包括楼梯和谁也不愿意打扫的卫生间，每次都会有人喝醉，卫生间吐的哪里都是，由于是刚开张，并没有招到特定的打扫卫生的人，好几次都想吐，在家都没有做过这样的活，就开始打退堂鼓。做完这些之后，就要开始站位，等着客人的到来，然后我们的正式工作就开始了。也就是把菜从后厨端到前厅指定的桌位就可以。两点半下班就可以休息了，下午四点半开始点名，再重复上午的工作，直到十点回家。工作很简单，就是累了些。想想啊，把菜从一楼运到二楼还有三楼，一趟一趟的跑，最后客人走了还要把碗盘都搬回一楼厨房，这样一天上跑多少趟已经记不清了。只知道晚上下班后腿是谁的都不知道了，浑身上下酸的厉害，不过有一个好处就是易于睡眠。

经过几天的重复性工作，虽然很累，但是为了给他们留下一个好印象，我努力的做好我的本职工作，还时不时帮服务员和后厨的一些忙。我已经对饭店的其他员工有了一些了解，就以为和他们“混”的很熟，心中的束缚好像就没有了，我开始有点飘了，开始学会了偷懒，开始学会了……这些不该学习的不良习惯让我受到了批评，得到了教训。菜都上齐的时候，我感觉累了就坐在椅子上想歇一会，没有想到恰好被经理看到，他吧我叫到一旁，语重心长的说“你跟我们的一些同事不一样，你是受过高等教育的，应该多利用时间不断地学习，不断地充实，不断地提升自己，年轻人不要怕吃苦，年轻的时候不吃苦，难道到老了再吃苦吗？我知道你是大学生有大志向，想做大事，但是你千万不要小看做小事，大事都是由小事积累起来的，做大事的本领也是由做小事的本领不断地积累而成的，你现在就是一个服务生，你就必须把服务生的工作做好。”从那天起，我明白做人做事要认真勤快踏

实，对事对物要对得起良心，对得起自己。确实，听了经理对我的金玉良言让我的思想认识有了更深一层的提高，某种程度上，给我指明了一个很好的努力方向。

由于饭店是刚开张，客人非常多，我不仅担任服务生的工作，有的时候还担任服务员的工作，这无疑又是给我的打工生活增添了色彩。服务员的工作与服务生的工作有着本质的区别，服务员这个工作是“人家坐着我站着，人家吃着我看着”，而且还得随叫随到，随时听从客人的使唤。这也让我深刻体会到小社会里的大天地。在这里客人就是上帝，我不能由着性子乱来，不管客人说话怎么样，说话有多难听，我们都必须微笑对待，哪怕是受到天大的委屈，也不能把它发泄出来。因为我们就是干这一行的，要干就要干的最好！当第一次听到了客人对我的夸奖，那一刻，我别提多兴奋了，从小到大，我听到无数夸奖，却没有此句让我如此的感动，如此的感慨，如此的回味。

间总是会过的很快，我结束了我的打工时代。临走的时候，当我拿着真正的属于自己的钱的时候，那种心情，我会永远记得。

总结：这个假期，我过得是如此的充实，如此有意义。它是一笔财富。在社会实践中可以学到在书本中学不到的知识，它让我开阔视野，了解社会，深入生活，无限回味。更何况参加社会实践活动的过程、阅历本身就是一笔宝贵的财富。知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验和锻炼。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把假期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。通过这次实践活动，我有以下心得：

一、要善于与人沟通。只有通过沟通，交流，才能真正了解某件事情、某个人，这样在做事的时候才会达到事半功倍的效果，别人给你的意见更要听取、耐心、虚心的接受。

二、必须提高自己的自信心。自信你就已经成功了一半。

三、知识和技术才是硬道理。就饭店内部相比，厨房里的平均工资至少比服务生多二分之一。而且用知识和技能挣钱更能得到别人的尊重。

四、做人做事要认真勤快踏实，对事对物要对得起良心，对得起自己。

经过社会实践的磨练，我会渐渐变得更加成熟、更加自信，这对我以后的学习，生活和工作都将起到重要的影响。我会更加努力学习科学文化知识，用知识武装大脑，充实自己，让自己的人生更有价值。

餐饮业实践报告篇四

为了提高自己的实践能力、交际能力、思考能力以及为了使自己的假期过得有意义，也想通过亲身体会社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

无论我们现在学什么专业，也许以后最起码存在那种机会去走向服务业，所以，这短短的一个月的经历，对我来说，无疑是一个很好的煅练，而且，专门机构统计的现在的毕业生出来后只有极少的一部分会做与自己专业相符的工作。因而，在工作的过程中，我都在不断的提醒自己，不断的对自己要求，把手上的活，当做是自己的本职工作，而老板常常强调的就是每个员工都必需要有认真负责的态度去做事，我也觉得这是以后无论做任何一份工作都会收到的要求，因为公司的员工都是即训上岗，所以，一直没有休息，而且在工作期间最大的体会就是，作为一个服务员，最大的考验就是耐心，有的时候，一个客人很难沟通，这个时候，就不能只站在自

己的角度去想它，而应该站在对方的角度去看，去感受，慢慢的但有了冷静的习惯，这也是在这很短的工作中得到的很大的体会。

我按照学校的要求，进行了暑期社会实践，到我们学校附近的普瑞牧烤肉店打工，普瑞牧是一个以韩国烤肉为主，辅以各种韩国餐饮的营业场所。而我则被安排到了在前厅当服务员。不知不觉，我在这为期一个月的打工生活就这结束了，这次打工，感慨很多，在这里做服务员，我也真得学到了很多的东西。下面我就结合我国餐饮业的现状及我的工作生活来谈谈我选择去普瑞牧烤肉店工作的理由以及自己的切身感受吧。

餐饮业是最容易成功的行业。美国食品工业协会年度报告中指出，中国是世界上最有潜力的餐饮市场，是一个成长性巨大的朝阳产业。国内数据显示，自改革开放以来，中国餐饮业一直旺盛发展，是中国市场上惟一的连续15年年增长率两位数的行业。与此同时，中国餐饮业的投资创业者创新活力不断，多业态蓬勃发展，连锁餐饮、特色餐饮、商务餐饮、大卖场餐饮等新生意模式层出不穷。当前中国餐饮业正处于成长期。首先，中国国民经济和人民的收入水平、支出水平、生活水平正处于高速增长时期，这是餐饮业高速发展的重要经济基础和前提；其二，中国正处于家务劳动社会化转型时期，人均外用餐支出正处于急剧增长阶段，这是支撑中国餐饮业高速发展的市场基础。然而事物发展都是一个循环往复、螺旋上升过程。目前中国餐饮业正处于改革开放后成长期中的第三个高峰，这个阶段的特点是：竞争白热化，大量新投资涌入，行业将会在痛苦的结构调整中实现规模扩大，新业态、新经营模式将不断涌现，最终将促成整个餐饮行业进入成熟期。

因此，我与另外一名同学在分析、对比了多家餐厅后，一起去普瑞牧参加了面试，并且，在经过半天的试用培训后于20__年7月16日正式开始工作。开始第一天是熟悉餐厅的环

境和主管，要记住大厅和包间的编号，托盘、餐具、水壶等的摆放位置，明白自己的工作到底要做什么。而我们新进职员的工作在开始时相对简单一些，主要是迎宾，根据客人人数增减餐具及上湿巾，为客人倒水，然后上菜，添水，加菜，撤桌等工作，以后的每天和同事们9：30前到店里指纹签到，换完店里的制服后，就按领班分配，对自己负责的区域开始各自的卫生打扫，全范围清理，而且每天如是。每天的工作都十分辛苦，特别是周末，几乎是爆满的，客人一桌接着一桌，忙上忙下，跑进跑出，东倒茶、西添酒的。让你再一次明白什么才叫真正的“供不应求”，完全可以让你忙得焦头烂额。但这只是辛苦，每天还要对着形形色色的人，有素质高的，也有素质低的。无论遇到什么样的指责或刁难，我们都必须遵循“顾客就是上帝”的原则来微笑服务。这不只是作为一个职员应做的工作，也是对我们自身气质的一种磨砺。另外，在那我也确实学到了一些知识，虽然有些只是理论上的学习，可是我觉得这是很难得的机会，一般人是不能这样去了解，去接触的，所以我觉的这些都是些很宝贵的财富，我确确实实的去体会了，感同深受了，所以印象深，感触深，心里真得很开心！

总之，这次打工的经历真得让我刻骨铭心！我所收获的只有我自己知道！在短短一个月的打工生涯中，我觉得我不仅仅是学到了一些知识，更重要的是练就了自己的韧性，让自己明白了很多道理，很多看似简单的道理，也为我自己踏入社会作好铺垫，人，总是需要去磨练，去拼搏，要不岂不是在人间白走一遭吗？虽然我并不迷信，但我一直相信：既然给你做人的机会，那么就要好好的把握！

除此之外，最重要的一点，就是我了解了餐饮业的危险。餐饮业并不是像大家想象中那样低付出高回报的产业，它有着巨大的成本投资等经营风险。总的来说，有如下几方面内容：

1、有形风险

有形风险指凭借经营者的直观感觉和经验，可以按现值进行评估、判断其所造成损失程度的风险。有形风险又称为“硬风险”，如资金不足或挤占、原料价格上涨、菜品降价损失、菜品不受欢迎、设备陈旧落后等。这种风险显而易见，其所造成的损失值可以计算。

如果企业内部加强市场调研和经营风险管理，采取相应措施，就可以防止或减少这种有形风险的损失。

2、无形风险

无形风险是指经营者难以凭借直观感觉和经验进行判断，也不易按现值评估损失程度的风险。无形风险也称“软风险”，如由于服务质量低劣造成企业形象的降低、由于经营菜品质量低而导致消费者的信任危机、由于宣传不实或乏味而引起顾客的反感和逆反心理、企业内部管理松弛而人心涣散和劳动效率低、企业对风险熟视无睹而造成的损失等。

企业经营者对无形风险必须给予高度重视，要经常居安思危，保持清醒头脑。特别是在经营顺利的时候，要看到潜在的无形风险对经营活动的威胁。

3、时间性风险

是指由于时间差异给餐饮企业经营带来的风险。造成时间性风险的原因是多方面的，如季节变化对餐饮消费的影响、产品的市场寿命周期、消费者消费时间的变化、经营活动中竞争出现的时间差等。

要防止餐饮业的时间性风险，必须树立时间观念，经常观察分析时间运动中事物发展变化的趋势可能给企业经营带来的影响，尽力排除时间性风险对企业实现经营目标的干扰和破坏，准确把握住时机，以保证企业经营正常运行。

4、空间性风险

是指在餐饮企业实现经营目标的过程中，由于空间因素的影响而引起的风险。产生空间性风险的原因也是多方面的，如企业所处的地点与周围环境因素、各地市场的供求关系变化、地区性的历史或传统或风俗或文化的差异、各地人口分布和资源条件因素等。

餐饮企业防止空间性风险，实际上开店选址时就已开始，要十分精心谨慎地根据多种综合因素和市场实际调查确定合适的经营地点。

而在选好恰当地址开店营业后，空间性风险依然存在，投资者应随时注意与自己相关的城市规划变化、周边消费市场兴衰、地区人口数量与质量变化等，以提前作好对空间性风险的应变准备。

只有综合考虑餐饮业的几大风险，合理经营管理企业，才能在这块利润丰厚且竞争激烈的区域中取得更大收益。

以上就是我暑假的实习报告，也是我这一个月工作中的感受，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，都是对自己的人生的一种很宝贵的充实。虽然工作没有百分之百满意，但是积累了好多工作和人际的经验，做人要不怕累不怕苦，只有拼才能赢，还有对待客人要做到真心，关心，贴心，吃得苦上苦，方为人上人。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!这是我的第三次社会实践，也是一次更加成功的，有用的，受益非浅的社会实践，这将会对我的以后正式步入社会、投入工作有十分重要的意义!

餐饮业实践报告篇五

社会实践是学生在改革开放中走向社会的一个很重要的锻炼环节，也是教育与实践相结合的具体体现。今天本站小编整理了在餐饮实践的心得，希望对你有帮助。

为了使我更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作的乐趣，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况在假期期间找了一份饭店服务生的工作，虽然仅有一个月的时间，但我觉得受益匪浅，短短的工作经历让我体会到了就业的压力、自己能力的欠缺及社会的艰辛，同时让我感到工作的无比快乐，一种在学校自由天地里无法体会到的“愉悦”。

当我穿上那件鲜红的工作服时，就表明着我的工作会给我带来快乐。我们都明白万事开头难的道理，所以我对刚开始的工作格外小心，在这个“人生地不熟”的火锅城里，我显得是那么的“孤单”。在我的印象中，服务生的工作无外乎把菜传到服务员的手中，仅此而已。但实际上我想错了。每天早上九点上班，九点半准时点名，然后我们服务生的工作就是打扫卫生，包括楼梯和谁也不愿意打扫的卫生间，每次都会有人喝醉，卫生间吐的哪里都是，由于是刚开张，并没有招到特定的打扫卫生的人，好几次都想吐，在家都没有做过这样的活，就开始打退堂鼓。做完这些之后，就要开始站位，等着客人的到来，然后我们的正式工作就开始了。也就是把菜从后厨端到前厅指定的桌位就可以。两点半下班就可以休息了，下午四点半开始点名，再重复上午的工作，直到十点回家。工作很简单，就是累了些。想想啊，把菜从一楼运到二楼还有三楼，一趟一趟的跑，最后客人走了还要把碗盘都搬回一楼厨房，这样一天上跑多少趟已经记不清了。只知道晚上下班后腿是谁的都不知道了，浑身上下酸的厉害，不过有一个好处就是易于睡眠。

经过几天的重复性工作，虽然很累，但是为了给他们留下一个好印象，我努力的做好我的本职工作，还时不时帮服务员和后厨的一些忙。我已经对饭店的其他员工有了一些了解，就以为和他们“混”的很熟，心中的束缚好像就没有了，我开始有点飘了，开始学会了偷懒，开始学会了……这些不该学习的不良习惯让我受到了批评，得到了教训。菜都上齐的时候，我感觉累了就坐在椅子上想歇一会，没有想到恰好被经理看到，他把我叫到一旁，语重心长的说“你跟我们的一些同事不一样，你是受过高等教育的，应该多利用时间不断地学习，不断地充实，不断地提升自己，年轻人不要怕吃苦，年轻的时候不吃苦，难道到老了再吃苦吗？我知道你是大学生有大志向，想做大事，但是你千万不要小看做小事，大事都是由小事积累起来的，做大事的本领也是由做小事的本领不断地积累而成的，你现在就是一个服务生，你就必须把服务生的工作做好。”从那天起，我明白做人做事要认真勤快踏实，对事对物要对得起良心，对得起自己。确实，听了经理对我的金玉良言让我的思想认识有了更深一层的提高，某种程度上，给我指明了一个很好的努力方向。

由于饭店是刚开张，客人非常多，我不仅担任服务生的工作，有的时候还担任服务员的工作，这无疑是在给我的打工生活增添了色彩。服务员的工作与服务生的工作有着本质的区别，服务员这个工作是“人家坐着我站着，人家吃着我看着”，而且还得随叫随到，随时听从客人的使唤。这也让我深刻体会到小社会里的大天地。在这里客人就是上帝，我不能由着性子乱来，不管客人说话怎么样，说话有多难听，我们都必须微笑对待，哪怕是受到天大的委屈，也不能把它发泄出来。因为我们就是干这一行的，要干就要干的最好！当第一次听到了客人对我的夸奖，那一刻，我别提多兴奋了，从小到大，我听到无数夸奖，却没有此句让我如此的感动，如此的感慨，如此的回味。

间总是会过的很快，我结束了我的打工时代。临走的时候，当我拿着真正的属于自己的钱的时候，那种心情，我会永远

记得。

总结：这个假期，我过得是如此的充实，如此有意义。它是一笔财富。在社会实践中可以学到在书本中学不到的知识，它让我开阔视野，了解社会，深入生活，无限回味。更何况参加社会实践活动的过程、阅历本身就是一笔宝贵的财富。知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验 and 锻炼。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把假期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。通过这次实践活动，我有以下心得：

一、要善于与人沟通。只有通过沟通，交流，才能真正了解某件事情、某个人，这样在做事的时候才会达到事半功倍的效果，别人给你的意见更要听取、耐心、虚心的接受。

二、必须提高自己的自信心。自信你就已经成功了一半。

三、知识和技术才是硬道理。就饭店内部相比，厨房里的平均工资至少比服务生多二分之一。而且用知识和技能挣钱更能得到别人的尊重。

四、做人做事要认真勤快踏实，对事对物要对得起良心，对得起自己。

经过社会实践的磨练，我会渐渐变得更加成熟、更加自信，这对我以后的学习，生活和工作都将起到重要的影响。我会更加努力学习科学文化知识，用知识武装大脑，充实自己，让自己的人生更有价值。

为期半个月的餐饮实习结束了，回想这次在浩海酒店餐饮部实习的点点滴滴，觉得从中获益非浅，学到了许多在课堂和书本上都无法学到的知识。之前在美林谷培训了理论知识，及各部门的工作职责，对于我从没有接触过餐饮这个行业的

来说一切都那么陌生，虽然知道了怎么做，但终究没做过，一切都只是想象，可以说那时候是急切地期盼着这一天的到来。对此我又高兴又害怕，高兴的是终于可以接触餐饮了，终于可以面客服务了，害怕的是不知道自己能不能胜任，能不能处理好与客人的关系。

餐饮部分有燕鲍翅、雅间区、宴会厅、早餐部、火锅厅、毋米粥、吧台、传菜部和前台接待九个部门，我们9个人分别在不同的部门，两天轮换一次。这样能让我们比较全面的了解整个餐饮业的服务与管理，这也是我们来此的目的。从摆台、折口布、传菜、上菜、餐中服务、撤台我们都亲身体验，一开始觉得自己做得很差劲，站也站不住，做事总有些毛手毛脚。慢慢地，工作就上手了，越做越顺了，但觉得应该还能做的更好。全体员工对我们都很热情，不厌其烦的帮助我，并跟我讲工作的内容，注意事项，工作程序。毫无保留地把她们的工作经验倾囊相授，让我感觉到团队的温暖。之前所学的理论知识在开始的时候很难应用到实际中，通过师傅们的指点，使理论与实际相结合，经过一段时间对客服务也轻松自如了很多。闲下来的时间和主管们讨教管理员工的经验，各位主管也都有问必答，倾囊相授。

对于餐饮我要学的东西还很多，要学会观察，做好服务，服务要仔细、周到、及时，要了解客人的需求，对常客要做好个性化的服务，知其喜好，尽力给予满足，做到提前一步的服务，让客人有宾至如归的感觉。

半个月的时间过去了，在这半个月的时间里，感觉自己完全成为了酒店的一分子，对酒店有了深厚的感情，和一起工作的同事也建立了深厚的友谊。在浩海酒店这个大家庭中，可以感觉到大家庭中各部门相互帮助的手足之情，有一首歌唱的好“相亲相爱一家人”，而整个酒店上至领导下至员工就是最亲爱的一家人。感谢浩海酒店给我这样的实习机会，让我在实习中增长了见识，体验了生活，我衷心希望浩海国际酒店能够越来越好，也祝愿美林谷的明天会更好。

4月23日在我的人生中是一个转折点吧，就在这一天我和许多的同学一起踏上了去深圳实习的路，这对于没有出过远门的我是一次莫大的考验也是一次蜕变。面对这陌生的城市还没来得及惶恐和茫然时，便已经感觉到了公司领导对我们的关心。

刚上来第一天，从车上下来的时候是凌晨，天还是灰蒙蒙的一片，接着我们被公司的管理人员带到了宿舍，进去后刚坐下，就听见有敲门声，一开门葛经理走了进来，一开口就是一句句关心的话语，一听蛮感动的，原来在这陌生的城市还有人在关心着我们，葛经理说：“等下带你们去公司看一下熟悉熟悉环境，”这一看回来时天已经黑了，等第二天去时便是开始紧锣密鼓的培训，在培训的时候很累有很多同学都想走了，可是最后还是咬咬牙忍了下来，经过一星期的培训后就迎来了，严格的考试，先是笔试，再接着实操，终于在下午6点左右考完了，大家都松了一口气，想着终于解放了，可是后面等待我们的却是分离，4月28日是大家分开的日子，天也下着小雨灰蒙蒙的，仿佛天也在哭泣，大家各自坐上了开往自己上班属店的汽车。

而我也是这样子来到了益田店，刚到店里的的时候涂经理安排了店里的人带着我们去熟悉了一下环境，我心想这就是我以后工作的地方了，心里暗暗的想，我一定要努力的工作，这样才不能辜负这么多天的辛苦，5:30的时候我参加了班前会，感觉还蛮好，等开完的时候郑主任叫我们留了下来，为我们安排了师傅，对我们说，“这个以后就是你们的师傅了，以后要好好跟着师傅学。”5月1日便正式跟着师傅上岗了，这时心中又开始茫然了，为什么我在学校学的是国际商务，为什么我出来却是做服务员的工作呢？那我在学校这两年半来的努力又算什么呢？一时间想不明白，但工作的忙碌让我没有时间多想，后来才发现原来做服务员也不是那么简单的事情，在这期间让我学到了很多在学校学不到的知识与理论。

工作了三个月后，我刚刚经过入职转正的考试，正在等待结

果。如果考过了，那么我又向迈出了一步，超越了同一起点的人。这是公司和领导给我的机会，如果没有努力，没有付出或许这个机会就是别人的，所以我在不断尝试，不断地从日常的工作中去提升自己，就像上楼梯，你不去努力向前永远也不知道自己能走到哪一个阶梯，通过考试后。我正式接任了特产员的工作开始接触那些密密麻麻的数字和产品，例如要了解特产的价钱和口味以及它的储存啦，和每天的销售情况，要统计起来，每个小组每天销售了多少，每人每天销售了多少，还要做它的库存，每个周要做总结，总结就是这个周每天的销售额，以及它的成本和毛利，做好后发到管理公司，没到月底的时候还要做它的月结，像这个就比较麻烦，这个的话是要做一个月总的销售额，和每个产品的销量是多少？和它的排名，那个产品销量最好，那个产品销量最差，要不要取消不卖，刚开始接触这些的时候感觉好麻烦，总是担心东西会不见，或者做错帐，这都是要很仔细的不能出差错的，如果错了的话等到你做月帐的时候也会跟着错，慢慢的我就开始逐渐的上手了，也不会怕这怕那了，感觉好简单，公司的人说我学的很快，都超过我师-父了，但是其中的辛苦只有我知道！