

肯德基实训报告总结(大全5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

肯德基实训报告总结篇一

实习地点：汕头市肯德基平东餐厅（万客隆）

从学校出来一转眼已经两个月了。从最初的不舍，到出来以后的迷茫，到后来出来找工作的心切与面试时候的紧张，然后到现在稳定下来开始体验与品味自己的工作。

因为我是还要读高职的，周末要读书所以工作比较难找，到最后找到了肯德基。

attitude 态度 □ e-eye contact 目光接触 □ s-greeting with smile 微笑。

然后开始在肯德基上班，肯德基开始培训我们，并且给我们分配了专门的训练员叫培训我们。在培训中我认识到了肯德基对于食品安全极其注意，管理组的时时刻刻把不要交叉污染挂在嘴边，每天进出厨房等会接触到餐点的地方都要时时刻刻的洗手消毒，保证食品的卫生安全。以前没在肯德基的时候以为所有的餐厅之类应该都不会很干净，但是进到肯德基上班之后知道了肯德基对食品卫士和食品的口感都极其的关注，所有的食品都有它完善的制作流程和它的最佳赏味期，所有的食品只要过了它的最佳赏味期都会直接废弃，仅仅是因为口感不如刚刚出炉时候，所以就要废弃，每天晚上下班

的时候都会丢弃极其大量的食品。

我在肯德基总共学习了两个工作站。一个是厨房，还有一个就是骑手，厨房就是负责烤制食品和炸食品的，分别有烤区和炸区，烤区是制作奥尔良烤翅、奥尔良烤肉、葡式蛋挞、黄桃蛋挞、莲子蛋挞还有一些是早餐的，以为我没做过就不做介绍了。然后还有炸区，炸区是制作吮指原味鸡、辣翅、腿肉（劲脆鸡腿堡的肉）、腿肉（香辣鸡腿堡的肉）、腿肉条（两种鸡肉卷里面的肉条，也就是鸡柳）、虾（至珍全虾堡）、鸡米花等等。还有就是裹区，就是负责给各种鸡肉上粉的。

还有学的另一个就是肯德基的骑手工作站，也就是送外卖的，负责培训我们的训练员居然是我们学校08届的师兄，他最开始是叫我们认识商圈，也就是送外卖的范围，我们几个大男生在汕头到处逛来逛去逛了一个星期，总算认了个差不多了。

最后字数差不多了我还想说的就是，汕头的肯德基已经基本被科技中专的人才给占领了，随便抓到一个就是科技的。平东餐厅就有三分之二的人都是科技中专的，然后在明珠广场的那件也有着大量科技的。报告完毕。

肯德基实训报告总结篇二

前言：“没有实习，就没有发言权”，只有亲身经历过才会有那种超乎平常的感觉。我与社会的接触并不多。其实学校要求我们参加认识实习，无非是想让我们提前接触社会，了解社会，这样才不会在真正走上社会的时候找不到生活的重心，于是我才决定这个假期要真正的去接触社会，品尝社会的酸甜苦辣。实践是检验真理的惟一标准。在课堂上，我们学习了很多理论知识，但是如果我们在实际当中不能灵活运用，那就等于没有学。实习就是将我们在课堂上学的理论知识运用到实战中。我们怎样才能把课本上的知识灵活恰当的运用到生活、工作当中去，成为对别人对社会有用的

人才？我们怎样才能适应当今飞速发展的社会，怎样才能确定自己的人生坐标，实现自己的人生价值呢？抱着这种想法，经人介绍我走进了长春前进大街肯德基店。在那里，我学到许多书本上所没有的社会实践知识，体会到了工作的一些难处，学会了如何处世，怎样把事做对做好，清楚了自身的不足更明确了自己以后要怎样努力去完善自己，为毕业后走上工作岗位而奠定基矗再这段实践里我得到了许多体会与认识，理解了学院为什么一直强调加强我们社会实践能力，现我将这短短的工作经历总结做出实践报告如下，请老师予以指导。

锻炼自身的社会活动能力，了解社会现实，从实践中拉近了与社会的距离，认清一些社会问题，看清一些社会现象，在社会大课堂里，经风雨、见世面，检验知识，培养能力，磨练意志，使自身得到启迪，增强社会责任感。在实践中认识社会、增长才干、提高自身素质、为日后真正走进社会铺定基石。

自20xx年1月21日至20xx年2月3日，共为期半月

长春前进大街肯德基店

开始时试工一天，工作6个小时。试工期间，我被安排到大厅工作。及时收拾客人用餐后留下的垃圾，保持大厅的整洁是工作的重点，同时还必须兼顾厕所的卫生。别看厕所只有小小的一块地方，拖起来不费吹灰之力。但是在用餐高峰，往往前脚我刚拖完，还没等地板干掉就有3、4位顾客连着使用，地面有张乱不堪了。在我手忙脚乱之际，只见大厅的阿姨，动作马力，总能在第一时间里把所有的工作做好。速度之快让我佩服不已。有人会说，用餐高峰时的确辛苦。但是到了低峰就轻松了吧。一开始我也是这么想的。我面试的这家餐厅设在前进大街上，和闹市区的生意不能比。过了吃饭时间，餐厅生意就会明显淡下来。在低峰时段，大厅的托盘都收好了、厕所的地面拖干净了、洗手台也几经擦的一尘不染，似乎已经没有什么事情要做了，但是总不能就垂手站

着吧。于是赶忙请教阿姨——你可以把玻璃擦一下。特别是门上的玻璃，客人进出时手会碰到玻璃上，玻璃很容易花掉。大厅的地面上有一些散落的食物碎片看到吗？把地扫一下。地面上的那些脚印也要及时拖干净。垃圾要经常用导压棒压一下。如果压好以后，垃圾超过垃圾桶的3/4就要准备换一个新的垃圾袋了。收好的托盘要用消毒水擦拭、消毒，然后送到柜台上，保证柜台托盘的是数量。盛放吸管的盒子要定期察看，如果吸管数量不够要及时补充。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。人不多的时候，还可以把外围的地板拖一下。

原来还有这么多的事情要做！而我却以为事情都做好了，甚至有点无所事事的样子，真实脸红。

学着怎样发现事情，积极去做一些看似细小但却必须的事情是我学到的第一课。

试工时间很快就过去了，通过努力，店经理对我的表现还算比较满意，通知我可以进排班，正式上班接受培训了。第一次来到餐饮行业工作，一切对我来说都是陌生的，必须从最基础的学起。

培训的第一个项目是炸薯条。首先我记熟了关于薯条位操作的理论知识。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。理论知识之后便是实际操作了。在师傅的指导之下，很快该学的东西都学会了，接下来就是熟练的过程。

我的工作是根据收银员们需要的薯条，按照规格及时送上。看似简单，可是实际操作中我却碰到了麻烦。当时正值用餐高峰，而那两天优势薯条买一送一优惠券的使用时间，来买薯条的顾客络绎不绝。由于刚才位我讲解的时候，师傅把油槽里的油放掉让我清楚炸油应处的正确位置，导致油温不够。面对这么大的需求量，我根本来不及及时提供薯条。当三、

四个收银员同时向我报餐的时候，我简直要喊救命了。幸好师傅及时帮忙，才是供应恢复了正常。薯条位的培训通过之后，便是我在肯德基的主要工作——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的形象是好是坏，很大一部分是由收银员的服务质量来决定的。所以对收银的要求是非常高的。其中每个收银员都能如数家珍娓娓道来并且熟练运用的就是肯德基的“收银七步曲”。其内容包括：

1. 欢迎顾客光临
 2. 顾客点餐
 3. 建议性销售
 4. 重复点餐内容，并告知顾客餐点的金额
 5. 配餐
 6. 重复点餐内容，收银并找零
 7. 呈递餐饮，感谢顾客的光临
- 我的记性不差，要背出这些条条框框以及菜单等都不是难事。但收银不是在学校做考卷，死记硬背不能解决实际问题。

第一次上柜台的我不但收银七步去完成的疙瘩、生硬，还总是漏掉步骤，不是没有建议性销售，就是没有了重复点餐。

接下来的就是上机进行练习，开始有师傅带着，和师傅一起一对一的模拟，到后来必须自己单独面对顾客。虽然已经经过培训可以单独接受工作了，但是仅仅通过短暂带训时间练习的我和其他收银员的差距还很大。所以店长要求我们在以后的工作时间里，要从各方面提升自己的专服务水平，我为自己定如下计划：

1、众所周知，肯德基是快餐食品，强调速度是它的一个重要的特点。作为餐厅的服务员，为顾客提供最快捷的服务是从上班第一天起就被反复强调的。

在肯德基，这个“快”字不再是粗略的定性词语，而被赋予了确定的量化标准——顾客在进入5秒钟内要受到招呼；对每一位顾客的配餐要在1分钟内完成；每位顾客排队购买餐点的时间都应该在5分钟以内。这些明确的数字标志着一旦穿上制服，站到柜台上，一切行动都必须是迅捷的，不能有半点拖沓。和其他收银员站在一个柜台上，别人已经接待了三、四个顾客，而你却连一笔几十元的生意都没有结束。这样的差距是绝对不能用“新人”来作为解释的。所以提升速度是我面临的第一重要问题。速度的增加一方面可以通过一遍又一遍的收银来获得，但同时思想上的重视是更为重要的。只有思想高度集中了，全身肌肉都绷紧了，各部位都协调合作，才能在高峰时段跟上其他收银员节奏。曾经有短时间里，自认为自己的速度已经很快了，但是当有一次亲眼目睹了店长收银、配餐的速度后，我才知道真正的迅速是什么标准，连顾客都忍不住称赞：“肯德基的速度真快啊！”

2、挑战千次“千次”是在柜台上时常被提起的一个名词。所谓“千次”就是一种产品在1000个顾客中所被购买的份数。由于各种原因，肯德基公司会在某段时间里对某个产品的销售提出一定的要求，各家餐厅对指标的完成情况就通过“千次”得以体现。例如肯德基总是在不断推出新的品种，以丰富其产品的种类。在投入大量人力、物力、财力研发、宣传之后，公司自然希望在“新产品是否被市场接受？消费者的喜爱程度如何？”这些问题上能有好的答案。千次就成了回答这些问题的重要指标。如何提高千次以达到公司的预期？除了电视上播放的广告、餐厅里悬挂的pop等宣传手段增加顾客对新产品的知晓度和购买欲之外，收银员的引导是决定千次的一个重要因素。

指导我的师傅曾经说过，作为柜台的收银员，你并不只是站

在柜台上听顾客要买点什么就卖给他什么，而是要引导顾客去买你想要卖掉的东西。

如果说，速度只是一个熟练的过程，通过一百次两百次的重复，肯定会从生疏到熟练。但是建议性销售则是需要动脑子的事情。在什么情况下建议什么产品；面对什么顾客用何种口气和方法建议都是需要学习和摸索的。技巧好的收银员，想卖掉什么就能卖掉什么，餐厅里有什么产品需要促销了，即使是平时点餐率最少的产品，也能被他推销出去。

这些技巧都是书本上学不来的，而是要在实践的过程中自己常识、总结出来的。往往同样一句话，在不同的时机说出来，甚至只是语气上稍有不同，结果也会大相径庭。

3、遭遇champs

肯德基全球推广的“champs”冠军计划是肯德基取得成功业绩的主要精髓之一。其内容为：

ccleanliness保持美观整洁的餐厅；

hhospitality提供真诚友善的接待；

aaccuracy确保准确无误的供应

mmaintenance维持优良的设备；

pproduct quality坚持高质稳定的产品；

sspeed 注意快速迅捷的服务。每个月公司都对餐厅的champs状况进行打分。因此，检查人员也被称为champs。同时他还有一个中文名字——神秘顾客。因为检查人员是以顾客的身份来餐厅进行检查。员工甚至管理组都不知道他是谁，也不知道他什么时候来。他会以顾客的身份来餐厅买一

分餐点，并坐上一段时间，从而给出餐厅champs的成绩。

4、注重团队精神一家餐厅在运营期间，柜台、总配、大厅、厨房多处区域都在同时运作。十几个员工在一起工作，我们就是一个团队，为餐厅的运营共同出力。所以员工间的相互沟通、相互协作十分非常重要的。在肯德基的柜台上很少能看到只有一个收银员的情况出现。原因就是我们是一个团队，任何时候队员之间都会相互协作。互相协作的精神，使我们为他人同时也为自己提供了更好的工作环境。再这些天的工作众，我还对肯德基的生产运作流程进行了一下了解，又针对肯德基的生产运做流程，工作设计做较为进一步的分析。肯德基拥有汉堡，鸡肉卷，炸鸡翅，新奥尔良烤翅等十多种食品。

那他的生产设备是才采取何种生产运作组织方式呢？肯德基采用的是工艺对象专业化的组织方式。下面我以香辣鸡翅，薯条和新奥尔良烤翅为例。其实，肯德基的油炸机有几个功能键。你可以根据你所要炸的食品选择功能键，机器会自动调试合适的温度和时间。可以说肯德基所有的油炸食品都要通过油炸机。而且象香辣鸡翅，新奥而良烤翅等食品都要事先在腌制房解冻，清洗，腌制。这些布置是很明显的工艺对象专业化。这样的一物多用对产品的变化有较好的适应性；有利充分利用设备和员工的工作时间：便于进行工艺管理。不利之处是有时几种产品都缺时，特别是正餐高峰期，就会同时争夺有限的资源。虽然肯德基的设备利用比较合理，但是某些产品仍然出现瓶颈的问题。例如墨西哥鸡肉卷在周的午餐，晚餐时段都会供不应求。一方面因为肯德基的食品实行保鲜原则，货架上的食品超过一定的时间就全部废弃。而墨西哥鸡肉卷的保存时间最短，只有十分钟。超过十分钟，鸡肉卷的外面的那层薄饼就变得硬，影响口感。为了给顾客最美味的食品，这些“过期食品”都要废弃。肯德基为了减少浪费和节约成本，在制订鸡肉卷的生产计划比较谨慎。

短几周的时间，让我在肯德基里学到了很多。从什么都不会

到现在能够熟练的完成柜台上的服务工作，这个假期的合作让我学到了很多——团队合作精神、勤劳诚实、认真负责、追求完美的品质、注重细节的习惯，这些重要的影响今后会一直伴随着我，无论是在哪里的工作岗位工作。在我的打工实践生活中，我也明白了许多：在日常的'工作中上级欺压、责备下级是不可避免的。虽然事实如此，但这也给我上了宝贵的一课。因为这样才能在失败中吸取教训，为以后的成功铺路。我们要学会从那里跌倒就从哪里爬起来，这才是我所应该做的。我也从工作中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的。可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定不会交到很多朋友。对待朋友，切不可斤斤计较，不可强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更令人开心。不论做是事情，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、支持别人这次的打工实践生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。现在想来，我收获还是蛮大的。我所学到的生活的道理是我在学校里无法体会的，这也算是我的一分财富吧。就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了社会实践工作。打工实践实践虽然很短，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为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，不要简单地把暑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。现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与

他人的交际能力。作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。

这次的认识时间是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

肯德基实训报告总结篇三

前言：“没有实习，就没有发言权”，只有亲身经历过才会有那种超乎平常的感觉。我与社会的接触并不多。其实学校要求我们参加认识实习，无非是想让我们提前接触社会，了解社会，这样才不会在真正走上社会的时候找不到生活的重心，于是我才决定这个假期要真正的去接触社会，品尝社会的酸甜苦辣。实践是检验真理的惟一标准。在课堂上，我们学习了很多理论知识，但是如果我们在实际当中不能灵活运用，那就等于没有学。实习就是将我们在课堂上学的理论知识运用到实战中。?我们怎样才能把课本上的知识灵活恰当的运用到生活、工作当中去，成为对别人对社会有用的人才?我们怎样才能适应当今飞速发展的社会，怎样才能确定自己的人生坐标，实现自己的人生价值呢?抱着这种想法，经人介绍我走进了长春前进大街肯德基店。在那里，我学到许多书本上所没有的社会实践知识，体会到了工作的一些难处，学会了如何处世，怎样把事做对做好，清楚了自身的不足更明确了自己以后要怎样努力去完善自己，为毕业后走上工作岗位而奠定基础再这段实践里我得到了许多体会与认识，理解了学院为什么一直强调加强我们社会实践能力，现我将这短短的工作经历总结做出实践报告如下，请老师予以指导。

□

自20xx年1月21日至20xx年2月3日，共为期半月

开始时要试工一天，工作6个小时。试工期间，我被安排到大厅工作。及时收拾客人用餐后留下的‘垃圾，保持大厅的整洁是工作的重点，同时还必须兼顾厕所的卫生。别看厕所只有小小的一块地方，拖起来不费吹灰之力。但是在用餐高峰，往往前脚我刚拖完，还没等地板干掉就有3、4位顾客连着使用，地面有张乱不堪了。在我手忙脚乱之际，只见大厅的阿姨，动作马力，总能在第一时间里把所有的工作做好。速度之快让我佩服不已。有人会说，用餐高峰时的确辛苦。但是到了低峰就轻松了吧。一开始我也是这么想的。我面试的这家餐厅设在前进大街上，和闹市区的生意不能比。过了吃饭时间，餐厅生意就会明显淡下来。在低峰时段，大厅的托盘都收好了、厕所的地面拖干净了、洗手台也几经擦的一尘不染，似乎已经没有什么事情要做了，但是总不能就垂手站着吧。于是赶忙请教阿姨——你可以把玻璃擦一下。特别是门上的玻璃，客人进出时手会碰到玻璃上，玻璃很容易花掉。大厅的地面上有一些散落的食物碎片看到吗？把地扫一下。地面上的那些脚印也要及时拖干净。垃圾要经常用导压棒压一下。如果压好以后，垃圾超过垃圾桶的3/4就要准备换一个新的垃圾袋了。收好的托盘要用消毒水擦拭、消毒，然后送到柜台上，保证柜台托盘的是数量。盛放吸管的盒子要定期察看，如果吸管数量不够要及时补充。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。人不多的时候，还可以把外围的地板拖一下。

原来还有这么多的事情要做！而我却以为事情都做好了，甚至有点无所事事的样子，真实脸红。

学着怎样发现事情，积极去做一些看似细小但却必须的事情是我学到的第一课。

试工时间很快就过去了，通过努力，店经理对我的表现还算比较满意，通知我可以进排班，正式上班接受培训了。第一次来到餐饮行业工作，一切对我来说都是陌生的，必须从最基础的学起。

培训的第一个项目是炸薯条。首先我记熟了关于薯条位操作的理论知识。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。理论知识之后便是实际操作了。在师傅的指导之下，很快该学的东西都学会了，接下来就是熟练的过程。

我的工作是根据收银员们需要的薯条，按照规格及时送上。看似简单，可是实际操作中我却碰到了麻烦。当时正值用餐高峰，而那两天优势薯条买一送一优惠券的使用时间，来买薯条的顾客络绎不绝。由于刚才位我讲解的时候，师傅把油槽里的油放掉让我清楚炸油应处的正确位置，导致油温不够。面对这么大的需求量，我根本来不及及时提供薯条。当三、四个收银员同时向我报餐的时候，我简直要喊救命了。幸好师傅及时帮忙，才是供应恢复了正常。薯条位的培训通过之后，便是我在肯德基的主要工作——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的形象是好是坏，很大一部分是由收银员的服务质量来决定的。所以对收银的要求是非常高的。其中每个收银员都能如数家珍微微到来并且熟练运用的就是肯德基的“收银七步曲”。其内容包括：

1. 欢迎顾客光临
 2. 顾客点餐
 3. 建议性销售
 4. 重复点餐内容，并告知顾客餐点的金额
 5. 配餐
 6. 重复点餐内容，收银并找零
 7. 呈递餐饮，感谢顾客的光临
- 我的记性不差，要背出这些条条框框以及菜单等都不是难事。但收银不是在学校做考卷，死记硬背不能解决实际问题。

肯德基实训报告总结篇四

刚进肯德基的时候是要经过培训的,培训开始就会介绍肯德基员工所应该具备的素质条件。从员工的穿着、表情,到从事区域的每一个细节,kfc都展示着我们应该承担的责任和作为世界五百强的独特魅力。最开始培训的就是大厅的清洁工作,不要认为这是一项很容易的工作,只是服务员们点点餐,收收盘子,做做清洁。等我真正接触到这些的时候,才知道这一切是多么的不容易啊。接着培训的项目就是炸薯条,配餐,打饮料。从我最开始进到肯德基接触到这些项目时真的是手忙脚乱,尤其到了用餐高峰期,而今在做这些工作,我已从陌生到熟悉,从紧张到从容。

在今年寒假,我除了熟悉那些幕后的工作,我还学习了收银,作为一名收银员必须做好收银六步曲——1. 欢迎顾客光临2. 顾客点餐3. 建议性销售4. 重复点餐内容,并告知顾客餐点的金额5. 配餐6. 收银找零并呈递餐饮。指导我的师傅曾经说过,作为柜台的收银员,你并不只是站在柜台上要买点什么就卖给他什么,而是要引导顾客去买你想要卖掉的东西。如果说速度只是一个熟练地过程,通过一百次两百次的重复,肯定会从生疏到熟练。但是建议性销售则是需要动脑子的事情。在什么情况下建议什么产品;面对什么顾客用何种口气和方法建议都是需要学习和摸索的。技巧好的收银员,想卖掉什么就能卖掉什么,餐厅里有什么产品需要促销了,即使是平常点餐率最少的产品,也能被他推销出去。这些技巧都是书本上学不来的,而是要在实践的过程中总结出来的。往往同样一句话,在不同的时机说出来,甚至只是语气上稍有不同,结果也会大相径庭。

短短的几周时间,让我在肯德基里学到了很多。从什么都不会到现在能熟练的完成柜台上的服务工作,这个假期的合作让我学到了很多——团队合作精神、认真负责、追求完美的品质、注重细节的习惯,这些重要的影响今后会一直伴随着我,无论是在哪里的工作岗位工作。

在我打工实践生活中,我也明白了很多:在日常的工作中上级责备下级是不可避免的。虽然事实如此,但这也给我上了宝贵的一课。因为这样才能在失败中吸取教训,为以后的成功铺路。我们要学会从哪里跌倒就从哪里爬起来,这才是我所应该做的。

我也从工作中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中,我能看到自身的价值。人往往是很执着的。可是如果你只问耕耘不问收获,那么你一定不会交到很多朋友。对待朋友,切不可斤斤计较,不可强求对方付出与你对等的真情,要知道给予比获得更令人开心。不论做什么事情,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。

大学生除了学习书本知识,还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒的知道“两耳不闻窗外事,一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题的能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论,增长一些书本上学不到的知识和技能。因为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。

这次的认识时间是一个开始,也是一个起点,我相信这个起点将会促使我逐步走向社会,慢慢走向成熟。

一. 实习目的:

锻炼自身的社会活动能力,了解社会现实,从实践中拉近了与社会的距离,认清一些社会问题,看清一些社会现象,在社会大课堂里,经风雨、见世面,检验知识,培养能力,磨练意志,使自身得到启迪,增强社会责任感。在实践中认识社会、增长才干、提高自身素质、为日后真正走进社会铺定基石。

二、实习时间

三、实习地点：

兰州东部瑞德肯德基店

四、实习内容：

大学的第三个寒假降临了，我选择了留在兰州打工。做这个决定是相当艰难的，寒假打工意味着我长这么大，头一次过年得在外面过，想到大年夜，不能家人团圆，难免有些不舍。又想到放假近五十天，回到家最多也就过个年，与其在家闲着不如在外锻炼一下，增长一些许社会经验，还能帮助减缓家里的经济负担，最后我毅然决然的外出打工。

考完试的第二天我就回家了，在家里只呆了几天。虽然家里父母舍不得我过年在外，但是看着我这么认真，也就同意了。我们乡村孩子原来就与城市的孩子有诸多差距，就业压力这么大，有机遇我们就应该多插足社会，锻炼自己的实践能力，弥补身世带来的不公道。

回到兰州，几经曲折，我有以下几种打工抉择，1、做家教；二、去管吃住的中餐厅；三、去不管吃不管住的肯德基。做家教是我所喜欢的工作，能为当前的教育储蓄积聚经验，工作轻松时间又短。可是家教要等到小孩放假，过年的那几天时间有限。中餐厅管吃住，工资差不多就在1000元左右，觉得还是有点少。肯德基虽然不管吃住，还需求办健康证，户口本复印件之类，但是它对我的吸引很大。尽人皆知肯德基是全球最大快餐连锁店之一，店面遍及世界各个角落，是一家大型的外企。肯德基是靠什么成绩有今天的“餐饮帝国”之美称，是独特的产品，有效地经营管理方式，积极创新。当你面对一家大企业时，你是无论如何也禁不住它的诱惑，肯德基的经验远非家教或是一家小的中餐店可以角逐的。

kfc给我的印象是洁净整齐，然后就是同事的年青热情，全都是20多岁年数与我相仿。在等经理的一段时间内，我仔细的观察了一下，肯德基所占的面积也不算大，以至不如个别中等餐厅大，里面的坐位紧挨着，坐满也就是60来人，这么小的餐厅会有什么过人之处值得我的等待，当时我没想明白但是最后我慢慢的想明白了——效率，对，就是效率。服务员收餐盘的速度是相当得快，从客人离开桌子到服务员清算桌面、摆正桌椅不到30秒。大厅里的桌子始终是光洁整齐的。

我在学校时曾在大学生科技实践服务中心干过一段时间，有了些面试的技巧和经验。比方：热情，耐心，责任心，吃苦耐劳等。面对经理的发问我很流利的做出回答，最后被胜利的录用。我被分到了总配，工作分为晚班和白班，晚班就是打烊，白班大致就是做汉堡、冲pp之类。顺便说一下，这里下级对上级的称号统一用“哥姐”取代，没有所谓经理的称呼。比方“诚哥”是这里的店长，“芳姐”是这里经理，“雄哥”是排班经理，更有趣的是顾客把我们的骑手叫“基哥”。

我的师傅我们都叫她“金姐”，是一个性格开朗，很容易相处的人，她对我们要求很严格，对工作一丝不苟，当我们做错事她就会重复那句永远不变的话“我把你活活捂死”，但是下班后我们是很好的朋友。在上班时他会经常提醒我们留心不要被烫伤，注意安全。汉堡机、双面煎炉、直立保温柜的温度高达450f□也就相当于200多摄氏。盛东西的器具叫格子，不锈钢做的，很容易洗干净的，师傅告诉我们肯德基好就在所有的设备都是不锈钢做的，这对打烊是有好处的。师傅给我讲起了早餐粥、饮料、汉堡的配比。早餐粥有四种，冷饮四种，热饮三种，汉堡五种。

粥的配比：香菇鸡肉粥□500ml热水+2粒姜丝葱花+1袋香菇鸡肉+1批白粥

冷饮配比：

冰豆浆□1800ml冰水+一袋豆浆粉

九珍□1000ml九珍稀释液+5000ml冰水

冰碳烤：1.5升冰+1.5升过滤水+一袋蓝伴侣+1700ml煮好的红茶

热饮配比：

热豆乳□1800ml热水+1袋豆乳粉

经典珍珠奶茶：茶水□1700ml过滤水+1袋红茶粉

奶：800ml热水+1袋红伴侣

香柚蜂蜜茶：一勺香柚+开水

汉堡：

芝士蛋堡：3.5寸面包+10汉堡酱+1片芝士片+鸡蛋片

新奥尔良烤堡：长方形面包+20克汉堡酱+4根青椒+20克生菜+超大腿肉

鸡肉卷

满满近三页笔记还没算解冻时间，我算是见识了。不过师傅能把这么多东西做得如此熟练，确实让我们心服口服。这么多内容可不是一两天就可以记得住的噢。

半个多月的时间我才慢慢把所有的流程熟习下来。但当我觉得得心应手的时候却发现寒假快完了，不过在这次经历中我收获了不少的东西。

收获一：我学会了有效地调配安排时间

家喻户晓，肯德基是快餐食品，效率是它的一个重要的特色。作为餐厅的服务员，必须有很快的效率才能立足。

收获二：锻炼了我的工作能力。

我在肯德基的时候，培训“yes”的服务态度是每个新员工的必备考查内容。重要就是“微笑，目光注视，打招呼！”主要表现在顾客进来或离开餐厅时，顾客点餐时，需要帮助时就要做到这些……具体就是面对顾客打招呼。我的师傅让我站在门口欢迎顾客，面带微笑对每一名顾客说“你好，欢迎惠顾肯德基。”我的性格本来就偏内向，这样的经历确实是一大磨炼。

收获三：我学会了有效的记忆

在肯德基无论是冷冻的原料还是做好的产品都有保鲜期的。过了保鲜期所有都要废弃，对时间要求很严格。每个总配都必须记住所有东西的时间。比如做好的汉堡、它的保鲜期是15分钟，原味鸡的保鲜期是90分钟。解冻的东西记忆的内容更多，刚开始时我死记硬背也记不下来，每次都需要看笔记，耽误很多时间。但是慢慢地也就记住了，毕竟熟能生巧嘛。例如：冷冻蛋液的解冻时间是8小时，解冻完的保鲜期 $k+1$ 天。

这是我有史以来第一次过年没有回家，确实很不习惯，但是我却学到了很多书本上学不到的知识，两个月的寒假很快就过去了，真的有些留恋，俗话说：“没有实习，就没有讲话权”，只有切身经验过才会有那种超乎普通的感受。平时我与社会的接触其实不多，在这次的打工中，我更好的接触了这个社会，理解了这个社会。在课堂上，我们学习了许多理论常识，但是理论和实际有很大的差距，理论就是将我们在课堂学的运用到实践中。在实践中认识社会、增加才华、提高本身素

质、为日后真正走进社会铺定基石。我如今理解了学院为什么让我们增加社会实践能力。在那里,我学到许多书本上所没有的社会实践常识,领会到了工作的一些难处,学会了如何处世,怎样才能把工作做对做好,为毕业后走上工作岗位而奠定基础。怎样才能找准自己的人生坐标,实现自己的人生价值呢?我想我们的确该好好思考一下我们的将来了!

回到校园的我已经理解了什么才叫自食其力,什么才叫社会的残酷了,在实践中更好的锻炼自己,我坚信自己可以获得更多的提高。以前我对自己的将来不知所措,可是现在我已有了明确的目标,我相信自己会成功的。

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

肯德基实训报告总结篇五

兰州东部瑞德肯德基店

大学的第三个寒假降临了,我选择了留在兰州打工。做这个决定是相当艰难的,寒假打工意味着我长这么大,头一次过

年得在外面过，想到大年夜，不能家人团圆，难免有些不舍。又想到放假近五十天，回到家最多也就过个年，与其在家闲着不如在外锻炼一下，增长一些许社会经验，还能帮助减缓家里的经济负担，最后我毅然决然的外出打工。

考完试的第二天我就回家了，在家里只呆了几天。虽然家里父母舍不得我过年在外，但是看着我这么认真，也就同意了。我们乡村孩子原来就与城市的孩子有诸多差距，就业压力这么大，有机遇我们就应该多插足社会，锻炼自己的实践能力，弥补身世带来的不公道。

回到兰州，几经曲折，我有以下几种打工抉择，1、做家教；二、去管吃住的中餐厅；三、去不管吃不管住的肯德基。做家教是我所喜欢的工作，能为当前的教育储蓄积聚经验，工作轻松时间又短。可是家教要等到小孩放假，过年的那几天时间有限。中餐厅管吃住，工资差不多就在1000元左右，觉得还是有点少。肯德基虽然不管吃住，还需求办健康证，户口本复印件之类，但是它对我的吸引很大。尽人皆知肯德基是全球最大快餐连锁店之一，店面遍及世界各个角落，是一家大型的外企。肯德基是靠什么成绩有今天的“餐饮帝国”之美称，是独特的产品，有效地经营管理方式，积极创新。当你面对一家大企业时，你是不管如何也禁不住它的诱惑，肯德基的经验远非家教或是一家小的中餐店可以角逐的。

kfc给我的印象是洁净整齐，然后就是同事的年青热情，全都是20多岁年数与我相仿。在等经理的一段时间内，我仔细的观察了一下，肯德基所占的面积也不算大，以至不如个别中等餐厅大，里面的坐位紧挨着，坐满也就是60来人，这么小的餐厅会有什么过人之处值得我的等待，当时我没想明白但是最后我慢慢的想明白了——效率，对，就是效率。服务员收餐盘的速度是相当得快，从客人离开桌子到服务员清算桌面、摆正桌椅不到30秒。大厅里的桌子始终是光洁整齐的。

我在学校时曾在大学生科技实践服务中心干过一段时间，有

了些面试的技巧和经验。比方：热情，耐心，责任心，吃苦耐劳等。面对经理的发问我很流利的做出回答，最后被胜利的录用。我被分到了总配，工作分为晚班和白班，晚班就是打烊，白班大致就是做汉堡、冲pp之类。顺便说一下，这里下级对上级的称号统一用“哥姐”取代，没有所谓经理的称呼。比方“诚哥”是这里的店长，“芳姐”是这里经理，“雄哥”是排班经理，更有趣的是顾客把我们的骑手叫“基哥”。

冷饮配比：

冰碳烤：1.5升冰+1.5升过滤水+一袋蓝伴侣+1700ml煮好的红茶

热饮配比：

热豆乳□1800ml热水+1袋豆乳粉

经典珍珠奶茶：茶水□1700ml过滤水+1袋红茶粉奶□800ml热水+1袋红伴侣
香柚蜂蜜茶：一勺香柚+开水
汉堡：

新奥尔良烤堡：长方形面包+20克汉堡酱+4根青椒+20克生菜+超大腿肉

鸡肉卷

满满近三页笔记还没算解冻时间，我算是见识了。不过师傅能把这么多东西做得如此熟练，确实让我们心服口服。这么多内容可不是一两天就可以记得住的噢。

半个多月的时间我才慢慢把所有的`流程熟习下来。但当我觉得得心应手的时候却发现寒假快完了，不过在这次经历中我收获了不少的东西。

收获一：我学会了有效地调配安排时间

家喻户晓，肯德基是快餐食品，效率是它的一个重要的特色。作为餐厅的服务员，必须有很快的效率才能立足。收获二：锻炼了我的工作能力。

在肯德基无论是冷冻的原料还是做好的产品都有保鲜期的。过了保鲜期所有都要废弃，对时间要求很严格。每个总配都必须记住所有东西的时间。比如做好的汉堡、它的保鲜期是15分钟，原味鸡的保鲜期是90分钟。解冻的东西记忆的内容更多，刚开始时我死记硬背也记不下来，每次都需要看笔记，耽误很多时间。但是慢慢地也就记住了，毕竟熟能生巧嘛。例如：冷冻蛋液的解冻时间是8小时，解冻完的保鲜期 $k+1$ 天。

这是我有史以来第一次过年没有回家，确实很不习惯，但是我却学到了很多书本上学不到的知识，两个月的寒假很快就过去了，真的有些留恋，俗话说：“没有实习，就没有讲话权”，只有切身经验过才会有那种超乎普通的感受。平时我与社会的接触其实不多，在这次的打工中，我更好的接触了这个社会，理解了这个社会。在课堂上，我们学习了许多理论常识，但是理论和实际有很大的差距，理论就是将我们在课堂学的运用到实践中。在实践中认识社会、增加才华、提高自身素质、为日后真正走进社会铺定基石。我如今理解了学院为什么让我们增加社会实践能力。在那里，我学到许多书本上所没有的社会实践常识，领会到了工作的一些难处，学会了如何处世，怎样才能把工作做对做好，为毕业后走上工作岗位而奠定基础。怎样才能找准自己的人生坐标，实现自己的人生价值呢？我想我们的确该好好思考一下我们的将来了！

回到校园的我已经理解了什么才叫自食其力，什么才叫社会的残酷了，在实践中更好的锻炼自己，我坚信自己可以获得更多的提高。以前我对自己的将来不知所措，可是现在我已

有了明确的目标，我相信自己会成功的。