

最新烘焙店工作计划 烘焙企业年度工作计划(优质7篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

烘焙店工作计划 烘焙企业年度工作计划篇一

市场部20xx年度主要业绩指标完成情景：

1、市场活动汇总

一季度

一月：迎新春，红运礼——本次活动深受广大客户的欢迎，这不仅仅大大增加了客户来店量同时也促进销售，也有效提高了广汽本田及我店的知名度。

二月：汽车文化宣传长廊——借汽车文化长廊这个平台让客户更深入理解广汽本四款车型。在销售顾问和客户良好的沟通交流中，客户认知和肯定我们的品牌同时强化四车型可信赖、高品质的形象。

三月：荣耀共享，春情回馈——根据销售顾问反应销售情景，得知本次活动有明显效果，来店和来电量有明显增加，活动以来截止今日，销量20台(含汝州一台)，订单7个雅阁，2个奥德赛，1个锋范，来店批次总63，首次来店批次总104，来电总数43，效果明显增加，本次活动效果还比较梦想。

三月：热销200万，广本倾情送——此次活动进取消减了库存，缓解了资金周转压力，提高市场占有率，最终提升销量，完

成任务目标。

三月：鹰城春季购车节——本次车展以飞度，锋范为主推车型，以“轻舞飞扬锋芒时代”为活动主题，突出时代气息，以特色的推广促销活动方案，吸引针对用户群，到达销售效果。

二季度

四月：世博之旅——广汽本田紧跟20xx年5月上海世博会风潮，借助本次世博会强大的影响力，开展“购雅阁，看世博”的抽奖免费体验游活动，经过本次活动宣传过后，来电咨询和来店看车人数有明显幅度增加，对近期有意向购买雅阁的用户具有很强吸引力。活动期间，雅阁定单销量总计43台。

四月：鹰城首届春季汽车团购节——我们经过总结三月份连续两次车展的不足，在本次车展前期我们加强了对销售顾问的培训，做细做足车展前期的筹备工作，致使本次团购节上所有销售顾问精神面貌都很好，氛围很不错，虽然没有到达我们预定的销售目标，可是本次车展也到达一个很不错的销售结果。

五月：中国名媛时尚文化巡礼——中国名媛时尚文化巡礼是针对高收入、高品位人群的高端文化宣传活动，本次活动的主要媒体宣传有平顶山电视台和平顶山广播电台，我店为本次活动的赞助商，借助两大强势媒体优势提高广汽本田得佳4s店的品牌知名度，强化车主对广汽本田品牌的认知与忠诚度，为以后的口碑宣传做好铺垫。但此次活动没有起到良好的监督执行，致使顾^v^名度十分低，望以后加强活动的监督执行。

五月：感恩回馈，五周年店庆——借我店5周年店庆之际，特推出感恩回馈，大幅优惠政策，给顾客真正优惠，在店庆期间到达一个比较好的销售。

六月：广本四杰魅力科技升级版上市抢购会——经过限时闭馆的销售方式，结合文艺表演，现场气氛营造，强有力的超低促销方案，使大家在娱乐，和欢乐中喜悦订车，到达很好的销量。

三季度

七月：鹰城夏夜赏车会——在炎炎夏日中我们参与璀璨夏夜赏车会，让消费者在夏夜舒适的环境下赏车，有效提高了广汽本田及我店的知名度，也提高了车主对广汽本田品牌的认知与忠诚度，为以后的口碑宣传做好铺垫。

九月：鹰城车模大赛暨秋季团购节——为进取应对，我们经过强有力的促销手段和强大的品牌宣传来提高销量。借助鹰城购车节的影响力，车展前期在各主流媒体上进行大规模的活动宣传，又加上有中国第一车模之称的翟凌小姐在车展第二天上午到我广本展位加油助威，增加集客量，发掘更多的潜在客户。进取消减库存，缓解资金周转压力，打压竞争对手，提高市场占有率。

四季度

十月：歌诗图上市——用尊贵专用的展位来摆放歌诗图，充分突出了歌诗图的尊贵性，并且也吸引了进店顾客的目光，从而使新车——歌诗图在鹰城构成良好的口碑。

十月：广本得佳之夜周杰伦群星演唱会——此次能争取到周杰伦群星演唱会的独家总冠名权，并且在演唱会中途举行新车——歌诗图的上市发布会，是一次前所未有的成功品牌宣传，现场包括舞台两侧巨型广告牌、座椅等无处不在的广本元素，总经理上台宣布歌诗图正式在平顶山上市发售，这些都为广本在平顶山的美誉度奠定了坚实的基础。

烘焙店工作计划 烘焙企业年度工作计划篇二

转眼，跨入公务员行列即将满一年，实习阶段也接近尾声。虽说原本就在机关单位工作，对情况并不陌生，但是从^{^v^}走出来，经过集中培训以及在不同单位的轮岗实习，从眼界到工作能力都有了切切实实的提高。

在^{^v^}工作的两年里，刚刚完成从学生到社会人的转型，跟着科长、领导参与各项工作，依然抱着学习的心态，力求兢兢业业完成领导交办的任务，积累工作经验。成为初任公务员之后，经过去年7、8月份区里、市里的集中培训，从军训、讲座、课程、讨论等等中间，切实感受到了作为一名公务员的使命感和责任感。人民的`公仆不是一句口头空话，而是我们毕生为之奋斗的准绳。

在专项办实习的期间，对于徐汇的城市建设工作有了近距离的接触。马桶工程、旧区改造、动迁腾地等等不再是纸上的名词，而是一桩桩、一件件摆在我们面前需要去做的事情。民生、世博，当前最重要的两大任务，化为具体而琐碎的工作，需要我们跟着带教老师去实现。胸中激荡着责任与自豪。

再说到我们这个实习公务员班级大家庭。在这一年中，建立起了堪比校园的同学情谊。在集体行动的军训、拓展中，我们的团队精神得到了充分的磨练和体现，在班级讨论和简报中，集体的智慧在闪耀着，在实习小组的活动交流中，对工作岗位的感情不断升温。如果说这一年基层实践最大的收获，那么毫无疑问，是50多名同道中人的共同记忆。

8月份市人事局的集中培训结束后，我被安排到区专项办实习。之前我从未接触过城建系统的相关工作，单位动迁工作对我来说是一项全新的体验。因此，我努力在工作中不断吸收相关知识，尽快熟悉情况，转变角色。在带教老师的指导下，我认真学习徐汇区世博配套工程“七路二隧”项目和100余家被动迁单位的基本情况，通过每周的组长例会了解工作进展，

遇到不懂的地方主动请教办公室的老师。主要工作有：做好办公室收发传真、会议记录、材料整理等日常文书工作；跟随专项办领导参加一些重点单位和重要工作的协调会，撰写会议纪要、情况专报等材料；做好动迁单位签约、腾地等工作进度的统计、报送工作；配合专项办同志做好世博工程开工仪式、年终务虚会、年终总结会等重要会务活动的筹备组织工作；编写专项办工作简报，宣传专项办亮点工作。

这半年多的实习，使我对建设系统不再一无所知，尽管只是皮毛中的皮毛，但着实拓宽了知识面，对今后的工作不无裨益。

由于应届毕业生缺乏社会经验，“不知人间疾苦”，从校园直接到机关，往往容易脱离实际，缺乏操作性。因此，应届毕业生成为公务员后必须到基层实习锻炼一年。这是十分必须的。

那么社会人员是否需要基层实践呢？从我自己的体会来说，亦都是很有必要的。因为机关有机关的特点，有其特定的规矩和程序，因此，即便是社会人员，如果没有在基层接触过第一线的工作，其原本的社会经验并不足以支持公务员所需要的群众体验。比如原本在企业、在事业单位工作的人，其社会接触面往往还不及在街道、居委工作的人，而且往往层次单一，其实与基层群众同样存在着隔膜。因此，如果说从培养与群众的关系、感情，学会用群众的语言说话这个角度出发，社会人员与应届生一样，同样需要经历基层实践才能获得这份宝贵的体验。

对于我这样在机关事业单位工作的人来说，虽然已经熟悉了机关的规矩和程序，但由于工作范围的限制，无法建立很好的全局观，也就无法从更高的层面上去思考问题。而经过基层实践，拓宽了视野和工作面，对于我们的成长来说不啻为一次加速。

当然，作为实习的新录用公务员，我还有很多需要改进和提高的地方。比如，在办公室工作中还不够积极主动，经常被动等待领导交办任务，主动、超前思考问题的能力还比较欠缺。同时，理论学习还不够主动，自学较少，理论水平和业务水平提高不快，尤其通过学实活动查找问题，对自己的不足有了更深的了解。在完成实习正式踏上公务员岗位后，我将不断总结经验，加强学习，使自己的工作水平更上一个台阶。

总而言之，这一年的基层实践，相信对于每一位初任公务员来说，都是弥足珍贵的体验。

烘焙店工作计划 烘焙企业年度工作计划篇三

本人严格按照^v^同志提出的“勤于学习、善于创造、乐于奉献”的要求，坚持“讲学习、讲政治、讲正气”，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则；深入学习，不断提高观察、分析和处理问题的能力，用各方面的知识充实自己，加快知识更新，增强应变能力。

xxxx年外检站只单纯负责进货检验，没有采购质量控制的职能，与供方的沟通交流少，进货检验的问题不能及时处理和跟踪验证，每月的进货检验合格率都与目标值相差甚远，错漏检现象时常发生，检验员的检验技能急需提高。

xxxx年我们强化了外检站职能，将进货检验与供方质量管理有机地结合起来。供方质量管理以前是检验和供方审核、评价、信息反馈分开，现在，我们将供方的质量管理员与外检站整合到一起，有效缩短了供方质量问题的处理时间，提高了效率。与此同时，我们加大了对供方的管理力度。一方面针对内部反馈的供方异常信息、经常出现的不合格项与供方进行沟通交流的频次大大增加，督促供方整改，第二是加大了对供方的考核力度，每月按时对供方造成的损失进行考核和索赔，使供方对质量问题更加重视。第三是实施了红黄牌

制度，对重复出现同一质量问题的供方采取警告、停止供货等手段，及时督促供方改进质量。第四是加强了供方审核工作。今年首次将检具、工装的供方纳入了供方审核的范围。通过这些措施，供方质量意识有了明显的好转，进货合格率逐步提高。

我们还建立了《供方异常质量信息台帐》对供方产品质量实施动态管理，特别注重加强与过程检验、剖壳分析、市场反馈信息的沟通，及时反馈属于供方责任的质量问题，建立起有效的信息反馈系统将质量检验、质量信息反馈和质量改进有机结合，适时地了解供方状况和质量改进的进展情况，同时还要求外检站检验员参与到供方质量问题的跟踪验证中来，做到人人落实职责，人人负责检查验证。

xxxx年我们针对外检站检验员检验水平不高的问题举办了专门的培训，如：零件质量特性的重要性及对成品的影响培训、gb2828抽样培训、量检具选择和使用的培训等。xxxx年我们将进一步加强员工培训工作，通过前期公司举办的ji培训严格按照此模式提高培训的有效性，增强员工的检验技能。我们将加强供方质量控制。一是培养基地式供方，对质量长期稳定的供方采取放宽检查的优惠政策，提高供方质量管理的积极性，提高检验效率、降低检验成本。二是策划适宜的质量管理体系要求，用受益者推动的方式促进供方提高管理水平，适宜时帮助供方推行spc管理。三是加强供方信息沟通和交流，加大供方考核力度，及时向供方反馈物资质量信息。为了解物资在使用中的质量情况，确保生产，积极主动与车间和生产部门沟通，掌握物资在生产中的质量信息，并及时反馈给供方，提出质量控制要求，使物资质量更加符合生产的要求。

另一方面，认真学习压缩机专业知识培训教材、质量工程师教材和机械制造专业相关书籍，从中汲取营养，努力掌握有关质量方面的专业知识，在最短时间内把自己塑造成为了一

名合格的供方质量管理员。

- 1、在工作中与领导交流沟通不够。
- 2、由于自己比较年轻，工作经验不足，所以在开展工作时缺乏魄力。综合协调能力和专业知识方面欠缺，在工作的组织指挥上，缺乏坚定性。
- 3、具体工作当中存在检查力度不够和工作积极性不高等缺点。有时考虑问题不够周全，处理问题不够细致。学习不够，知识面不广。

其次是质量稳中求高使产品质量再上一个新台阶。提升个人工作管理能力，为适应公司快速发展做出自己的贡献。我将迎接新的挑战，珍惜新的机会，扬长避短，做好新的工作，争取新的进步！

以上是我xxxx年的工作述职，我也特别想借助这样一个机会，感谢部门领导给我一个施展自己才能的平台，感谢我的同事在工作中对我的支持和帮助。

烘焙店工作计划 烘焙企业年度工作计划篇四

以党的十六届五中全会和中央、省、郑州市经济工作会议及新郑市二届六次会议精神为指导，以市区东进北扩为契机，以“工业立镇、工业强镇”为主战略，以招商引资为突破口，以扩大开放为动力，优化投资环境，改善招商方式，拓展招商渠道，进取推进医药化工产业集群区建设，促进经济再上新台阶。

招商引资到位资金3、6亿元，新招固定资产投资1000万元以上的项目10个，利用外资400万美元。

- 1、工业招商。立足培育产业集群，重点抓好医药化工等工业

项目的签约落地，要开拓原有的食品、包装材料、钢铁等产业的发展空间，搞好产业链的协作配套，着力解决土地、用工、建设等工业项目落地的瓶颈问题。

2、农业招商。针对我镇农业企业较少、规模较小的问题，镇区东部以黄帝文化园建设为契机，大力发展观光农业；镇区西北部重点围绕特色农业、传统农业、及农产品加工业方向进行招商。进一步做大做强乳制品加工业、面粉加工业、园艺种植业，重点策划搞好奶牛养殖业和果蔬产品加工业。

(一) 发挥资源优势，拓宽招商引资领域

要从“四个围绕”入手抓招商引资：

一要围绕资源优势招商引资。充足的土地资源储备、电力资源、水资源是招商引资、项目开发的优势，也是加快发展的潜力所在。要以资源吸引外来客商，以开放促进园区开发，重点做好产业招商，尽快将资源优势变为经济优势。

二要围绕盘活存量招商引资。现有存量资产是对外招商引资的“资本”和潜力。要按照“你求发财、我求发展，你图创业、我图就业”的思路，以存量换增量，以市场换项目，以眼前“失利”换长远得利。

三要围绕培育新型产业招商引资。要突破固有的思维方式，把招商引资与调整产业结构结合起来，经过引进技术、资金、品牌，发展新型产业。

四要围绕生态旅游招商引资。要借助黄帝文化园的开发建设，进一步加强宣传，吸引更多的客商来投资旅游开发项目，要争取裴李岗遗址的早日开发建设，使旅游产业成为新的经济增长点。

(二) 创新招商方式，增强招商引资实效

一要促进以商招商。要服务好落地企业并与其建立长期友好的信任合作关系，经过他们牵引更多的客商来投资兴业。要本着“结识新客商、巩固老客商”的原则，建立“客商库”，促进以商招商。

二要实行委托招商。聘请国内外有实力、有门路的招商中介机构和投资个体以及新郑籍在外人士为经济发展顾问或招商联络员，明确他们的招商职责和奖励标准，建立有偿招商制度。

三要开展亲缘招商。充分发掘各方人士的对外联系，精心策划，激励引导，动员全镇广大干部群众采取走访亲友、书信电话联络等方式，宣传镇情和招商政策。

四要借助园区招商。要以“园区建设”为载体，坚持园区建设与城镇新区建设相结合的原则，明确园区功能定位和产业主导方向，园区规划要有利于项目聚集，要有利于产业布局的优化，要能最大限度地发挥辐射带动功能，新规划要和产业规划、园区规划、城镇规划相互融合、相互依托，构建新型经济发展平台。

烘焙店工作计划 烘焙企业年度工作计划篇五

重庆装修一定要上巨宝盆装饰口碑网[<http://> 想知道重庆装修公司哪家好，就得先知道什么样的装修公司才是好的装修公司，以及知道如何挑选装修公司。下面，巨宝盆装饰网来提供一些实际可操作的方法给大家。

选装修公司之前要货比三家

新房交房了，收房工序完成了，业主的装修才算真正开始，接下来就需要找装饰公司做自己的帮手。目前百色家装市场上装饰公司众多，而且良莠不齐，一旦“遇人不淑”，不仅花了冤枉钱，严重时还会影响装修质量。如何才能选到一家要

价公道、质量过关、认真负责的装修公司？对于业主而言，你要做的事情就是：重点考察装饰公司资质、挑好设计师、了解效果图以及通过报价查看公司诚信度。

重点考察装饰公司资质

挑选出去装饰公司，首先要根据自己新房面积和经济状况作初步估算，来选择装饰公司的档次。选装饰公司最重要的是查看其证件是否齐全，最好实地考察公司的施工现场。

现在市场上的装修公司良莠不齐，稍不留神就会遇上一家没有信誉的街头装修公司。要判断装修公司的好坏，首先要看这家公司是否持有营业执照和资质证书，查看时要求出具原件，以防造假。

考察家装公司样板间及施工现场，可以了解其设计水平和工艺水平。查看正在施工中的样板间，可以了解家装公司的现场管理水平、施工队伍操作水平；查看已装修完工的住宅，则可以听听户主对家装公司质量与服务的评价，做到心中有数。

提醒：证照齐全是公司资质水平及管理能力的体现，如果这点公司都做不到，说明管理存在极大漏洞，业主选择要更加谨慎。

挑公司更要挑设计师

即使选择正规装饰公司，也并非给新家装修上了保险。装修到底实用不实用、漂亮不漂亮，设计至关重要，所以挑选一个好的设计师也至关重要。

业主可以通过和设计师的现场沟通来判断设计师是否有真才实学。专业的室内设计师，对问题的看法，绝对不是信口开河，注重理论依据，这不等于思想僵化，而是一种成熟的做

法。

重庆装修一定要上巨宝盆装饰口碑网[<http://>

现场咨询时，由于时间限制，设计师不可能马上作出针对户型的效果图，会提供自己做过的装修案例中，与业主户型类似的方案供借鉴。业主可以要求设计师手绘设计，既可以增强设计咨询的针对性，同时也考验了设计师的真功夫。提醒：消费者可以多走走、多看看，比较不同设计师的设计思路和风格，做到“货比三家”，选择最适合自己的设计师。

别被效果图迷惑眼睛

敲定装饰公司前，设计师可能会要求业主提供户型图，并搬出一堆案例、效果图供参考。业主这时可要理性，因为别人家的户型、楼层朝向、居住人群可能都和自己的不一样，所以别人家的设计虽然看着很好，但不一定完全适合。

很多业主看到效果图之后，感到非常满意，一下子就被设计师的设计所打动，但请注意，效果图只是预计的效果，且很可能吸引业主的不是设计，而是装饰性很强的家具。效果图在光线的设计及角度的选择上非常有讲究。但是在实际情况中，不一定能达到这样的光线效果，所以如果看效果图，业主要用相对保守的态度，去掉里面的家具，才能看到最终设计效果。

提醒：正规公司出色的设计师，不仅仅是将设计方案做得美轮美奂，更强调设计方案是否符合业主的生活习惯，能否突出业主的个性，能否让家居生活更加实用方便。因此选择装饰公司时，不应被各类所谓豪华的效果图左右思想。

通过报价查看诚信度

如今家居行业竞争激烈，很多公司都推出优惠活动，建议业

主在选择装饰公司前，最好能让对方把详尽费用列出来。查看铺地、刷墙、走线、做防水等较为常规的项目报价，对比多家公司的价格。

如果还需要做更详尽的比较，最好先给各家公司说清楚主要做的项目，让装修公司出具所用材料的详尽报价单。通过对比可以发现有无漏项，同时价格也一目了然。正规的公司报价单详细且清楚，一些打算在报价上做手脚的公司，报价单则做得模棱两可，甚至少项漏项。

提醒：有很多消费者在选择装饰公司时，只比较预算书上的价格。其实预算书上的价格，是和材料选择、工艺工序分不开的。审查预算书的报价时，一定要把材料的品牌、型号、以及施工的工艺工序都考虑在内，才能得出一个较为客观的评价。合理的装修报价，是公司负责、诚信的重要表现。但是合理不等于低价，一些公司虽然降低了工程报价，但往往会在偷工减料上做文章，业主要避免掉进低价陷阱。

重庆装修一定要上巨宝盆装饰口碑网[<http://> 知道了这些如何挑选装修公司的方法，就不怕找不到好的装修公司啦！

本文由巨宝盆装饰口碑网收集整理。

烘焙店工作计划 烘焙企业年度工作计划篇六

爱上烘焙后尝试着做各种小点心。开始的时候小心翼翼的用电子秤毫克不差的添加主料、配料的，但有时也失误。慢慢的好多了，就得心应手了。我还试着添加或减少些不同的东西，比如妈妈糖尿病，我就得把糖去掉。反正失败是成功的“妈妈”，“妈妈”总会教我积累经验走向成功。关键是家人的认可就是最大的成功和满足。

烘焙增添了我生活的乐趣，同时更是给家人带来了舌尖上的新鲜感，我乐此不彼。

不过正像有的人说，这就是小资的玩意儿，要有钱又有闲，还得有兴致。其实自己烘焙从成本上说，还真是很贵。那天北京侄女回来让我烤蔓越莓饼干，好吗，百克多点的面，黄油要75克，一块黄油的近三分之一。我买的中间价位的，加上其他的，你说这饼干成本多大呀！原来我特喜欢吃西点，通过烘焙才知道，它的热量有多大，为什么是增肥食品。所以我基本不做了！但是真的特别的好吃，特别是女孩子，是说吃谁爱。

虽然有乐趣，但也很费时。准备要时间，烘焙也要时间。加在一起可不是个小数。比如做一个戚风蛋糕准备要30分钟，还要烤45-50分钟呢！时间有点长，不划算。就是说烘焙的时间成本也很大。

但我找到了两种比较经济的品种，一是做麦芬。添加各种配料，就成了蔓越莓、葡萄干、甜豆、巧克力、咖啡了等等样式的，百克面粉、80克牛奶、半个鸡蛋，一点素油，只要烤十五分，虽说没戚风那么细腻，但也特别松软，又复合营养健康要求。真的很不错，家里人都喜欢。二是小饼干，只要五分钟就好，是解馋又省时！

我做的最多的，要属酥皮的点心。早上配上粥、奶、豆浆、米糊，花样翻新，让家人吃不腻。酥皮最受家人喜欢的当属肉月饼。可是酥皮也是很油腻的，我限制每次每人只吃一个。并且不用黄油和猪油，口感只稍差一点。做这个酥皮点心还可以把觉得很腻的月饼粉碎再加上黑芝麻做成馅，就很可口了！

不管怎么说自己学做烘焙家里人吃起来干净、放心、可以花样翻新，又不用任何的添加剂，还是好处多多呀！我还是要快乐的做下去。

对了，还有一项需要投入的是各种制作工具，除去烤箱大头外，要电子秤、打蛋器、面粉筛、橡皮刮板、不锈钢盆、蛋

糕模、表花嘴等等。预备起了，也是不小的花销啊！

烘焙店工作计划 烘焙企业年度工作计划篇七

2、顾客进店后，不能无人管 3、不准让顾客不满意而走 4、保持良好的站姿，不准倚靠。5、走路要有气质，说话要柔和。6、找零去零要委婉。

7、顾客带走蛋糕有困难，要主动帮忙捆好。必要时送货上门。

8、如果发现顾客对所做的蛋糕不满意，主动寻问是否需要重做，一定使其满意。9、如果有质量问题，我们要分三步走：1、赔礼道歉。2、无条件退款。3、免费送相同商品，以表歉意。

10、每天检查产品质量情况。

11、接电话要就讲：你好，**蛋糕店。以体现员工素质。

12、对等蛋糕的顾客要讲：您稍等，您做会。尽量减少等待时间。如时间较长，要讲对不起让您久等了。13、顾客走后要说：您慢走。

礼貌语言：顾客进门：你好！欢迎光临！顾客出门：请慢走，欢迎下次光临！在服务过程中，也有必不可少的礼貌用语，语言文明是精神文明的一个重要内容。

服务行业当中礼貌语言如下： 1 请问您需要其他口味的面包吗？ 2 欢迎光临 3 请你好，早上好，你请看 5 请稍等 6 请排好队 7 请多提意见 8 谢谢，我明白了 9 好的，我马上就办 10 请等一会儿，我马上就来 11 对不起，请等一下 12 请收好您的单据（收据）

13***项填写有误，请您重填一下好吗？ 14 请你把钱款清点

一下

18请慢走，再见，欢迎下次光临

服务禁语还没上班，外边等着去 2 买不买，别磨蹭！快点。钱太乱，整理好之后再递给我，没零钱了，你自己出去换。4 哎，先生（小姐），喊你没听见吗； 5 怎么刚走有回来了，真烦。6 别进来了，该下班了。7 结帐了，不卖了。怎么不早来，已结帐了，明天再来。9 没有了，不卖了。10 急什么，慢慢来。11 我忙着呢，到别处问去。12 没看见我一直忙着吗？ 13 后边等着去吧，挤什么挤。14 你自己搞错了，怨谁？ 15 标签上贴着了，你不会看吗？ 16不是告诉你了吗，怎么还不明白。17 不会标错的，你怎么不相信人。18有意见找领导去。

19发现假币时禁说：假的就是假的，还能坑你吗？怎么看出来的，还用你问吗？一眼就看出来了。

总之，服务礼貌用语，要请字当头，谢字不离口。服务行业，最重要的是：积极，主动，热情，耐心。这也是对服务的要求。

店员应遵守的原则是先服从，后上诉。

答：整个店面由店长管理，服务员应配合店长工作，互相尊重。先服从，后上诉。

接打电话的有关规定：

公司的每一台电话都是部门的一扇窗口，应怀着自己是代表整个单位的意识来接打电话，对方虽然看不见你的表情，但完全可从你的声音中感受到你的情感。

接电话：

1、你好**分店，先自报店名。

5、若对方认错人，应立刻告知对方认错人，不可将错就错。

6、通话要干脆利索，直奔主题，切记不要没话找话说：更不能说：“你猜我是谁，你知道我在哪”。想知道我在干什么，等废话。

7、不许用“是”“好的”等表示聆听，明白对方意思后及时给予适当反馈。8、通话声音轻柔，自然，音量适中，不要影响他人。9、一般情况下，电话应由拨打的人先挂断。

外在装束往往是内心世界的写照，工作人员要通过适当的仪表修饰来塑造自己的最佳形象，展示自己美好的心灵。

1、化淡妆，不可上眼线，口红要用淡妆，擦粉不要太厚，不要怪模怪样。2、头发要勤洗，勤剪，勤梳理，洁净整齐，不能有头皮屑。头发要盘起来，不可以染发，短发把头发有夹起。

3、手要清洁，不可留长指，不可涂指甲油。

4、衣服统一穿工服，要整齐，清洁，毕挺。工号牌统一挂在左胸，不允许不戴，反戴，涂改工号牌。

组织成员的行为举止，体现着个人的文明、修养程度。同时也是企业视觉效应的重要组成部分。此外，姿势举止不仅反映气质，风度，而且对健康也很重要，应力求做到倒立如松。

1、站姿：站立时双腿略为分开，肩膀平直，挺胸收腹，始终给人一得精神饱满，气度不凡的感觉。切忌侧身乱靠，来回在走动，手足无措或双手插在裤袋与人谈话。不要双手抱在胸前，以免给人傲慢的感觉，应两臂自然下垂或手掌与手背互握自然放于腹前。2、行姿：行走时下巴微收，挺胸收腹。

步履轻松矫健。

不要八字脚，不要把手插进口袋，也不要背着手或叉着腰走路，更不能边走边吃东西。两人同行不要勾肩搭背。

招呼致意：

人际关系是从彼此打招呼开始的，人际关系紧张会导致身心疾病。人类的心理适应最重要的是对人际关系的适应，人类的心理病态主要是因人际关系失调而来的。1、同事之间上班初次见面应相互问候：下级主动向上级打招呼，年轻的主动向年长的打招呼，先见到的主动打招呼。2、一天内第二次见面，点头示意即可。

3、下班前要道：“再见”，明天见，我先走了；先走的主动指招呼。4、有人主动向你打招呼，必须要有回应。

5、公共场合远距离遇到相识的人，不应大声喊叫问候，也不能超越他人或横穿过道去握手，只需举手或点头示意即可。

1、不迟到，不早退，不离岗，串岗，上班人会客。

2、不讲不文明语言及以下不规范姿势上岗，不化浓妆及佩戴饰物上岗。3、不得冷淡慢待顾客，不得因结帐点货或营业结束而不理呼或驱赶顾客。4、不对顾客冷嘲热讽，不得以任何理由与顾客顶撞吵闹。

5、不得闲谈，打闹，嘻笑，吃东西，用餐，吸烟，看书报，不得在上班时间打私人电话。

6、不得把私人物品带进柜台，不得在店内推销私人商品。7、不准擅自提高价格多收款，不得挪用销售货款及发货单。8、不得私吞私分顾客遗留物品。