

# 奶茶店员工个人工作总结 奶茶店实习店 员工作总结(实用5篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。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！

## 奶茶店员工个人工作总结 奶茶店实习店员工作总结 篇一

我在连奶茶店进行了为期3个月的实习工作，在这3个月的时间里，我在店长杨帆的帮助下，在经历了几多尴尬和困难下，顺利地完成了实习任务，并获得了丰富的工作经验，巩固并检验了自己在大学期间学习的知识，提高了自己的专业素养和能力。

也许是自己非常喜欢奶茶的原因，再加上我天生自来熟的性格，所以这次来到甜芋鲜奶茶店工作我对各项工作熟悉很快，很快就融进了制作奶茶、推销奶茶的工作氛围当中，还有我们店长平易近人的性格，在其中我真的学到了好多知识，他一直鼓励我，给我机会，让我感觉到工作很充实，很快我便对工作游刃有余了，我想这也是我的专业-行政管理带给我的优势吧。只要认真思考，努力实现，都会有很大收获。回想实习生活的点点滴滴，通过在平凡的工作，我学到了以前在学校里不曾学到的东西，接触到了更多的人和事，锻炼了与人沟通的能力和解决问题的能力，更重要的是，我觉得自己变得成熟很多，开始学会真正的把自己当成工作人员而不是一个看似单纯的大学生。

实习目的

课程实习是大学教育一极为重要的实践性教学环节。通过实习，使我们在社会实践中接触与本专业相关的实际工作，增强感性认识，培养和锻炼我们综合运用所学的基础理论、基本技能和专业知识，去独立分析和解决实际问题的能力，把理论和实际结合起来，提高实践动手能力，为我们毕业后走上工作岗位打下一定的基础；同时可以检验教学效果，为进一步提高教育教学质量，培养合格人才积累经验，并为自己能顺利与社会环境接轨做准备。

三个月以来，我以做一名高素质的优秀淮工大学生为目标，全面严格要求自己，不断追求进步，不断完善自己，不断超越自己。在实习期间，深受实习奶茶店老板的照顾和关怀，认真负责，做好各项工作，完成任务要求，做一名合格的雇员。

实习时间

20xx年x月至20xx年x月

实习地点

实习内容

刨冰、绵绵冰、紫米粥等系列热饮、冷饮，属于加盟店性质，其调制的饮料口味老少皆宜，同时也赢得了大部分青年男女的喜爱。我的实习工作内容是关于奶茶的全部内容，包括制作奶茶，各种甜品、冰粥系列。实习的内容分为二个阶段：第一阶段：后勤工作阶段。这个阶段我负责店里的全局卫生，餐桌收拾以及餐具洗涮，看似辛苦其实是在磨练自己的耐心。第二阶段：奶茶制作阶段。

这个阶段我主要负责制作手工芋圆、烧仙草、奶茶制作、布丁、爱玉冻、仙草冻制作、紫米粥制作、红豆汤制作等，这些都有专门的制作手册，看似一个步骤一个步骤来，其实做

起来费心耗力，有成品做失败的风险，但是很具有挑战力，我很喜欢。第三阶段：推销阶段。这个阶段我主要负责奶茶的推销，也就是把我做成的成品努力对外推销，这个环节其实也很耗力，容易把嗓子扯哑，还要懂得推销的技巧。

## 奶茶店员工个人工作总结 奶茶店实习店员工作总结 篇二

今年以来，我店的工作在店长的正确领导下取得了一定的成绩，在销售业绩稳步提升，全年实现销售额17万元。

在这xx年里我们全店员工，团结一致，共克难关，全力以赴，取得了一些成绩。

### 一、经济指标完成情况

#### 1、销售指标超额完成全年任务

2、货款回笼率100，超额完成店长所下达的全年任务。其中货架上架商品合计1475件，占到总销售的。毛利达270万元以上。店内库存商品合计4600件，占到总销售的。

#### 3、经济指标实现全年任务的90%以上

#### 4、店内货架完成全年任务的85%

我店的库存商品，销售额达2680万元，占到总销售的

### 二、工作重点：

#### 5、全体员工全力以赴、齐心协力完成年初制定的各项计划。

6、重新梳理完善了以店长为首的营销管理制度，对店员的工作职责和 workflows 进行了全面梳理，并制定了详细的工作方

案，并进行了认真的执行。

7、进一步规范了店员的工作行为，明确了岗位责任，并在店内开展了各种形式的活动，提高了员工的工作积极性。

8、加强了员工的业务培训，全年店内营业人员的业务能力和服务意识有了很大的提高，店内的工作人员素质和业务水平都得到了很大的提高，店内的各项工作都有了明显的进步。

9、加大了对货品质量的监督和管理，在日常的工作中我店员工能够认真执行各项货品质量管理规定，做好各项货品的日常质量检验，并做好货品的出库、退货、销退工作。

### 三、xx年工作计划：

10、完善店内货架的布置、完善各项工作。

11、加强营运管理和商品的整顿工作。

12、对店堂的卫生、陈列、陈列、库房的保洁等做到一周一大检查，使店堂焕然一新。

13、做好货品的进货、退货、销退工作，货品的退货、销退工作。

### 四、xx年工作重点：

14、店面的管理：严格执行各项制度。

15、店面的工作重点：加强对货品的管控和日常的维护。

16、做好货品的出库、退货、销退工作，货品的退货、销退工作。

17、严格按照店长的要求进行工作。

以上就是我xx年的工作总结，不到之处敬请各位领导提出宝贵意见。

## 奶茶店员工个人工作总结 奶茶店实习店员工作总结 篇三

实习已经结束，但回首往日，历历在目。

虽然实习只有短短的三个月，却留下了让我终生难忘的印象，并且我学到了许多在学校中不可能学到的知识。我顺利的完成了毕业不可或缺的环节和任务，锻炼了自身的实际操作能力，达到了本次实习的目的。也许，在外人看来，收银工作很简单，事实上，这工作琐碎繁多，在这说长不长说短不短的五个月里，我发现要做好一项工作，心态必须调整好，无论工作是繁重还是清闲，要用积极的态度去完成我们的每一份工作，而不是去抱怨；当犯错的时候，要想尽一切办法去弥补过失，而不是逃避。

作为一个初出茅庐的新人，我在工作中难免有犯错的时候，好在店长和同事也没有很责怪，反而给我安慰和鼓励。有一位老员工在我手足无措的时候安慰我和开导我，让我不要太紧张，让我放轻松慢慢来。闲下来的时候她和我说，每个人都有第一次，不是谁一开始做一项工作就很熟练的，她一开始也和我一样不知所措的，但还是这样过来了。我听了之后，心定了很多，压力也小了一些。这让我非常感动。其实每天都重复着同样性质的工作都难免会不耐烦和出现错误，这就得看怎么正视工作态度这个问题了，我连续几天工作下来多少是有些不耐烦，工作熟练之后也出过错误，只是还好错误的地方并没多大影响。

感谢一位老资历同事告诉我，不管在哪种环境，都要记住三点：一、勤快，二、忍，三、不耻下问。这些我会牢记在心。

当时我就认为，这样的工作之后也是的每天做，都是自己分内的事情，不做也得做，如果一直都是这样不耐烦，不及时调整好心态，小错误就会酿成大错误。于是之后每天在重复前一天的工作内容时我都会放松心态，放空思想，才能在工作过程中集中精神，一丝不苟，效率增倍。这对我以后的工作态度打下了基础。三个月的实习转眼已结束，这是一段相当难忘的日子，有欣喜有汗水有苦涩有收获，难用一言两语说清。

这五个月是短暂的，但过程是漫长的，我将好好地总结和归纳这次实习的收获，将自己的不足之处进行加强，重新整理自己的信心，迎接新的开端。通过这次实习，我真的学到了很多实际的东西，而这些恰恰在课堂上是无法学到的。有人说“干一行爱一行”，也有人说“干一行怨一行”，不管怎么样，不管是干哪行，我都必须认真的对待自己的工作，对工作负起责任来。

在奶茶店工作，一个看似简单的工作却让我们学会了很多在学校里面学不到的东西，看到了在学校里面看不到的现象，碰到的一些事情都是自己从小到大没碰到过的，必须是自己根据事情的性质在第一时间做出判断和处理。现在的我，已经慢慢脱离学校步入社会，并与社会接触和融入，已不是只会伸手向父母拿生活费的小孩，很多事情都必须自己亲力亲为亲身体会，吸取经验，吃一堑长一智。快乐、悲伤、成功、失败、汗水、泪水，点点滴滴都见证着成长，磨练着心智。

不久，我会正式走上社会，脱离学校的保护伞，成为一个真正的为自己的生活和目标打拼的工作者。之后，我将会继续不断地学习，加强语言沟通能力，渗透为人处世之道更深层的含义。希望自己以后工作能步步为赢。我会十分珍惜这次实习经历，并将其作为我人生新起点的宝贵财富。在此，我由衷的感谢兰州万达广场甜芋鲜奶茶店给我这次实习机会。

## 奶茶店员工个人工作总结 奶茶店实习店员工作总结 篇四

不知不觉间，进入xxx奶茶已经有三个月的时间了。回想起来，好像昨天才是壮着胆子来应聘岗位的新人，不知不觉间，我也算是一个熟练的店员了。

回顾过去，当时的我曾觉得三个月的试用期是多么的漫长。但如今看起来，不过是短短的一瞬。当我刚刚进入店里的时候，一开始仅仅只是在前辈的指点下打打下手。起初，让我感到最难的事情是记住的什么东西在哪里。就像奶茶有千万种一样，奶茶店的器具也让我感到眼花缭乱。尤其是去取库存的时候，仓库的复杂更是让我感到头痛。但现在看起来，这并不是什么难事。当时，为了能改进自己这样的状况，我特地向前辈请求帮助，在空闲中花费了一些时间来学习店内的各种器具，以及物品的摆放。在了解之后，我才发现，其实每样东西都有固定的位置，只要多做几遍，就一定能做好。

此外，在奶茶的制作方面，尽管在工作前我有受过一些培训，但却没有多少时间实操。到了店里后，我注意在工作中观察前辈的工作方式，后来也向大家请教了不少。慢慢的，我也学会了一些常用且简单的奶茶制作。其实也并不算太难，但关键在于材料的配方和比例。但只要细心的去做，就不会搞错。

如今，随着我在工作中经历的越来越多，我的感受也越来越多。曾经的我以为奶茶店员的工作的仅仅只是制作奶茶。但在后来，我也感受到店员的不容易！不仅要记住这么多的奶茶配方，更要记得顾客的点单和要求！但在这三个月来让我体会最深刻的一点还是，作为店员，我们也同样兼职迎宾和招待！如果仅仅是奶茶做得好，还是难以得到顾客的肯定，我也是一名奶茶爱好者，所以我也明白奶茶店内的气氛是多么的重要！作为店员，一定要在工作中保持良好的礼仪！让顾客能在等待期间也感到满意，能喜欢上店内的气氛！这样

才能做好工作。

试用期的这段时间里，我真的了解到了很多过去不曾去想的事情！但我也明白，如今的自己也还有非常多的不足。为此，我会继续去努力，让自己成为一名出色的店员！

## 奶茶店员工个人工作总结 奶茶店实习店员工作总结 篇五

一、从服务营销开始提着自己的销售生产力。服务营销从了解客户开始，针对自己的岗位，问一问自己，到底有多少不熟悉的客户，针对新客户，通过一些活动，找出未来能为建行邢台分行带来贡献度高的那部分优质客户，积极地向客户经理做好转介。当然老客户更需要积极地经营，通过电话预约、约见客户等，提升产品销售度。

二、营销不能怕拒绝。在实际营销过程中，难免会存在各种各样的难题，也许客户会拒绝我们为其设计的理财规划。这就涉及到一个问题，那就是我们首先应了解客户，从见到客户的那刻起，我们应保持对客户有足够的好奇心，了解客户的家庭、职业、学历等情况，以便使我们的营销做到有的放矢，从而在很大程度上避免了不必要的拒绝。当然如果客户拒绝了，我们也要做到不抛弃、不放弃，及时的了解客户拒绝的理由，通过和客户交谈，及时的化解客户心中的疑虑，从而及时地促使销售活动的顺利完成。

三、销售金融产品要准备金融工具。我们销售的金融产品都是无形的，也许客户在某种程度上难以接受，如果我们不能很好地解释所销售的产品，那么借助工具销售应该是很好的选择，例如建议客户做基金定投，可以借助于复利表来说服客户，爱因斯坦曾经说过，世界上最伟大的力量不是原子弹，而是复利。相信等客户看完这些数据后，一定会为他内心带来震撼的。



通过此次今后在销售技能提升过程中要取人之长，补己之短，扎实做好客户的服务工作，为建行邢台分行的销售工作作出更大的贡献。