

# 亲子活动方案详案例幼儿园 幼儿园亲子活动方案(精选5篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 酒厂工作总结 酒厂夜班工作总结篇一

光阴荏苒，伴着新年的钟声，我们走过了光辉的年，迎来了崭新的年。在这辞旧迎新的欢庆时刻，我衷心的感谢公司给了我一个好的工作岗位。

自年月日入司以后，我在公司先后担任小车驾驶员和轻卡车驾驶员。在公司严格的要求下，在部门领导和同事们的帮助和教育下，思想理论日渐成熟。使我进一步增强了工作积极性，更加明确了要在工作中勇于进取的精神。作为一名合格的驾驶员，不仅要勤勉，还要有方法；不仅要有iq的智商，也要具备eq的人情事故的对待处理能力，而且要具备灵性人格，才能真正造福于公司，取得自己应得的成果。今后我会努力提高自己的综合素质，努力成为公司所需要的合格人才。

基于以上所述，我申请转正，希望早日得到领导的认同。以便更加积极深入的开展工作。

### 《二》软件工程师试用期总结

时光如梭，转瞬间已进入我公司二月有余，首先感谢公司领导对我的信任将新产品开发重任交给我去做，再次感谢领导和同事对我工作上的指导。这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。在这段时间里公司领导及同事门给予了我足够的支持、鼓励和帮助，让我充分感受到

了领导们坚定的信念和同事们积极乐观的精神。

## 一、后流水槽总成大众试装工作

来公司两个月，去大众公司现场12次。每次试装顾客都要提出不同的问题（大众倒三班）诸如；后流水槽总成表面波浪、凸凹、划痕等质量问题、与尾灯支架匹配间隙问题、激光焊接等等试装存在的缺陷，每次回来都要配合工装现场制定解决方案，并跟踪落实。然后再同大众公司产品工程师、现场工程师、车间管理人员协调下一轮试装等事宜。功夫不负有心人，在公司领导及相关人员的积极努力下，流水槽总成的试装工作已接近尾声，下一步就要进行ots工装样件提交了。

## 二、编制各类技术文件几十种

依据新产品开发程序，编制各类技术文件；如；控制计划、过程流程图、过程fmea□作业指导书、检验指导书、检具说明、平面布置图……等等。

在与公司同行的互相交流中，发现我公司有些指导性文件版本中有不完善之处，并及时依据标准进行完善。如；冲压下料卡中没有规定剪切毛刺公差等。

## 三、设计工位器具二种

根据流水槽零件形状不规则，而且是表面件；内表面质量要求高等特点，设计第一、二工序间带滑轮的转运车两种。

## 四、焊接夹具改造

后流水槽总成焊接夹具；流水槽□1k5809643/644□与支架□1k5863345□点焊时，支架摆放时是垂直位置，靠压弯部定位放不住，零件容易掉落。提建议将夹具适当位置加小磁铁固定。

以上是我来公司两个月来所做的一些主要工作，还有一些如配合三坐标检测、检具检测、夹具调整等一些零散工作就不一一累述了。

工作中虽然又积累了一些经验，相对于自身有了很大进步。尽管如此自认为同大众公司沟通较少，不利于新产品开发进度。在以后的工作中还需继续努力，不仅要学习更好的与人愉快的相处，而且在技术和项目管理上也要更进一步，同时以积极，热情，细致对待每一项工作，多角度的提高自己解决实际问题的能力，为企业创造更多的价值，让自己的人生更有意义。

年又走过了半年多，如今已经是月底，这半年多来，我作为一名管理者，作为一名部门员工利益的代言人，作为一名部门政策的贯彻者与执行者，同时作为一名酒店的员工与领导的下属，我有责任也有义务去不断的去发现自身的不足，去发现自己部门运行中存在的缺陷，这样才能有助于日后我的工作开展更加顺利。高效的管理是企业的生命线，是的，作为一名管理者，是我们的管理在维持着酒店的生命线，我更要找到一条适合自己的管理路线，我能感觉到任重道远。

半年的工作总结主要分为以下几个方面。

(1) 服务质量。部门总体服务质量良好，没有出现过因为服务引起的对员工与管理者的投诉，但是存在着明显的问题，员工整体服务比较机械，员工只明白服务的基本要义，能做到热情却做不到主动，能做到耐心却无法做到周到，员工缺少灵活的服务方式，客观原因是这半年尤其是四五月份员工流动率过高，优秀员工比率过低实习生比率过于高，管理者包括领班与主管也都缺乏长期的富有经验的服务督导，一系列因素交叉在一起，整体服务水平裹足不前。主要存在的问题：对关键客人的关注度不够，包括vip值班经理、特殊需要照料顾客（包括老人与儿童、孕妇、残疾人）等。

(2) 内部管理。除一位员工夜班睡觉违反员工手册被严重警告一次，总体上半年没有出现违反酒店规章制度的较大事件。对于餐饮部将奖惩细则执行比较到位，所有的员工都能贯彻细则执行，经统计，迟到为我部门员工主要违反奖惩细则的事件，因此也对这主要问题进行了更进一步的处罚标准制定，员工迟到1-10分钟扣1分，10-20分钟扣2分处理，20分钟以上扣分3分处理，实习生减半，所有员工都能接受。主要存在的问题：有多名员工反映西餐厅内部管理过于严格，因此内部也经常在进行自我修正与调整。

### (3) 制度制定与执行。

a□酒店三月份施行双休制度，在贯彻酒店制度大方向的同时根据部门实际情况对上班时间进行了调整，员工施行双休制度，但上班时间施行超负时，减少每个班次交接班时间，减少班次重合时间，将不需要的的时间全都作为负时处理变为酒店所节约的人力资源成本。在并不影响经营的前提下，缩短班次时间，如大堂吧上班时间由8小时制度调整为7小时或7个半小时。各个岗位班次均进行调整。

b□制定周期卫生制度。重新调整西餐厅的卫生清理制度，充分考虑西餐厅的实际情况制定周期卫生制度，将卫生列入常态化卫生，如西餐厅楼梯通道、水苑围栏、大理石地面等，且执行基本到位，没有再次出现总经理、值班经理反映卫生不合格的情况。但也存在一系列的小问题，还无法彻底解决开中餐情况下的卫生保持，领班对周期卫生的检查力度还不够强，员工区域卫生还有待提高等问题。

c□重新制作菜牌以及菜牌架解决了值班经理反映的菜牌脏菜牌缺失以及员工反映的菜牌难找的问题。

d□向上级反映解决售券制度。针对偶有逃票事件的发生，向上级领导反映后请财务配合将西餐厅收银点搬到大堂吧，解决了迎宾的工作量、提高了迎宾服务水平，同时也解决了买

单难的问题。

(4) 内部沟通。从基本上不与员工沟通到施行周期性的与员工沟通机制。贯彻酒店人力资源部的每月员工座谈会制度，部门施行领班一月两次、主管每月一次的沟通制度，解决员工在工作与生活中遇到的一系列问题。几个月下来确实也解决了许多员工提出的问题。不足之处：许多员工提出的问题超出了部门能力之外，许多问题需要其他部门配合解决无法得到解决，许多问题需要酒店解决实际条件却无法允许，许多部门内部能够解决的问题效率不够且执行也不到位部分员工失望。

(5) 卫生质量。卫生质量整体合格，值班经理发现桌子不干净扣分一次，质检发现大理石有面包屑扣分一次。配合周期卫生制度，大堂吧卫生执行较为到位，没有出现卫生被扣分现象，西餐厅卫生受经营影响较容易出现卫生死角脏乱等问题。

(6) 节能降耗。配合酒店节能降耗政策，将西餐厅的灯光进行再次的调整，同时将节能责任细化到每一个员工，细化到每一个班次，餐厅内部灯都做到客走灯关，客走空调关，且周期性的在例会中进行节能降耗意识的宣传与讲解。

(7) 培训制度。针对新员工入职上岗业务能力不熟练，在部门的安排下施行先培训后上岗的政策。员工入职部门先进行为期两天的培训，由主管或领班对常用的业务能力进行培训，比如《礼节礼貌》、《有声服务》、《托盘练习》、《送餐服务》、《自助餐巡台》等，员工上岗之后进行实践操作之后效果良好。但同时存在的问题是上半年对员工的零点培训、菜单培训、英语培训强度不够。

针对上半年的总结，主要规划与整改如下：

(1) 通过施行正负激励制度与服务质量培训制度结合的方式，

进一步的提升员工的服务质量。在培训中注重员工服务意识的培训，同时在日常督导中细化领班的激励制度指标，每个礼拜完成最低奖励与最低处罚。

(2) 继续执行严格的内部管理制度，但对部分奖惩标准进行调整，以人性化却不违反制度为主要宗旨。

(3) 让每一位员工、每一位领班参与到部门制度制定当中来，以“制度去管理而不是以人去管理”为目标，鼓励员工提出更好的建议改进我们的工作，合理的建议予以采纳并且施行奖励。

(4) 进一步的加强内部沟通制度，力所能及的解决员工提出的符合实际的问题，同时做好对员工的解释与沟通工作，将问题消化在内部。

(5) 根据2个月的周期卫生运行状况对周期卫生进行调整，让每一个班次都有工作量，每一个班次的工作量都适合。做到整体卫生达标。

(6) 继续加强节能降耗工作。对节能工作执行较好的个人进行奖励。

(7) 制定更加合适的适合部门的培训制度。

a□ 将所有的部门培训进行总结并且进行细化，制定一个培训表格，每一位员工来到西餐厅都能完成表格上所要求的培训，做到培训能彻底、培训不重复、培训不遗漏，同时将大堂吧与西餐厅的培训进行细分。

b□ 增强领班培训能力。

《四》 志愿者工作总结

“我志愿，我快乐”——一路走来，开心过，也有不开心过，但是在志愿者工作小组里面，我真的很开心，因为不仅可以做自己喜欢的事情，也可以认识到很多的志愿者朋友们；自从招募开始，我一次又一次的机会放弃，但是在最后的一次，放弃不了，也逃不了，因为那是命中注定我爱你，就此当上了工作小组成员；一直让我感到很愧疚的是我没带好自己队员，因为我一直是这样想的：毕竟大家在工作上也就一个多月，而且他们责任心也挺强的，我就放手的让他们飞，对他们都没怎么严格的去要求他们，但是他们一直都服从我的安排，即使他们有时间相冲突，他们也都会自己处理得很好，不会让我去操心，我真的很感谢队员们，你们真的辛苦了，虽然亚运结束了，但是我们的感情不会因为亚运的结束而褪色，希望我们依然是朋友——a队队员们，爱你们。

一切的一切已经成为过去，但是那些美好的会议我将会把它勾勒出来，让它一直保存在我的记忆里。

不过最近让我有点生气的是因为学院出台了一个政策就是志愿者可以加分的事，但引起了不少人对此议论纷纷，各自各持自己的观点，但是我想说的是志愿者是辛苦了，虽然是不求回报，况且他们在亚运期间，无私的奉献珍贵的课程，而且不是一节二节的事情，而是一个多月的事情，当他们没在课室听课的时候，你们却在进步，但是他们只能靠他们挤出来的时间去学习，你们说这样的志愿者，容易吗？所以，我想说，希望各位对志愿者加分的事情需要摆正心态去看待他们，当你们觉得学院不公平的时候，希望你们能换位思考一下！

《五》超市防损员工作总结

**酒厂工作总结 酒厂夜班工作总结篇二**

甲方：

乙方：

双方达成协议如下：

一、协作出版的图书：

(1) 书名：

〔原书名〕：

〔原出版单位、年度及版次〕：

(2) 作者(或原作者、译者)：

(3) 估计字数：

(4) 发行方式：

(5) 预计出版日期：

二、甲方保证：

(1) 从该书的选题、组稿、审稿、编辑加工，到印刷和校对的全部工作质量。均应达到乙方出版物的水平。

(2) 由甲方按文化部《图书、期刊版权保护试行条例》和《书籍稿酬试行规定》；向著者(或译者)支付基本稿酬、印数稿酬和样书，并执行其他有关规定。

(3) 本书稿(或译稿)系著者(或译者)本人创作(或翻译)的原稿，没有剽窃、侵犯他人版权，也不得一搞两投；否则由著者(或译者)和甲方对后果负责，并赔偿给出版社造成的经济损失。

(4) 该书由甲方独立经营、按章纳税、自负盈亏。在该书出版后三个月内，按码洋%向乙方交纳管理费；重印时按%交纳管理



费。首次出版的管理费最低限额为元。

(5)根据文化部对协作出版规定，甲方在书籍开印前应将本次印数及时通知乙方。

(6)该书如通过新华书店公开发行，由甲方委托乙方代为办理有关事宜。该书的出版营业税由甲方承担(出版营业税=码洋 $\times$ 70% $\times$ 1.5%)，如委托乙方代交，应在出书后三个月内交付乙方。

如由甲方自办发行，应有营业执照，并按规定纳税(营业税=码洋 $\times$ 3%)，税款可在三个月内委托乙方代交，或直接向当地税务局缴纳。

(7)该书出书后，甲方应向乙方赠送第一次印刷的样书50本；重印时减半。

### 三、乙方保证：

(1)根据文化部通知要求，乙方应对协作出版的图书全面负责，“不经出版社终审签字，不得发稿”。为此，除按工作程序切实将该书纳入乙方的出版计划管理外，还要作好选题审批、书稿及装帧设计稿发稿质量的审查和付印前对校样的审查(包括版权页)这三个环节的把关工作。乙方指定同志为该书的联系编辑。

(2)按文化部对协作出版通知的规定，本书的专有出版权归乙方所有，为期10年。本书的纸型应由乙方负责管理。通过本协议甲方取得以出版社名义对本书的出版、印刷、发行的权利。

(3)乙方允许甲方在该书上使用出版社社名出版，甲方应按乙方的规定格式在书上排印版权页本书统一书号为“ ”。

(4) 甲方在编辑加工、装帧设计(包括封面、版式和插图描贴)和校对等环节要求支援时,乙方应优先提供服务,按质按时完成。所提供的服务项目,甲方应按出版局有关规定标准向有关同志直接付酬。

(5) 甲方同意乙方的发行室协助对该书的销售。有关经销数量,发行折扣、现金支付办法等事宜,由发行室与甲方另订销售合同。

四、本书的定价,应按文化部出版局规定的标准,在每印张不超过元(封面另加)。由甲方提出,乙方核定。

五、任何一方因故中途撤消协作出版,或违犯议定书中有关条款,双方有权要求另一方赔偿一切经济损失。

六、本议定书一式两份,双方各执一份为凭。

甲方代表: 乙方代表:

(签名、盖公章) (签名、盖公章)

地址: 地址:

电话: 电话:

签字日期: 签字日期:

## 酒厂工作总结 酒厂夜班工作总结篇三

\_年是公司销量最高的一年,各项工作均得到了前所未有的长进,综合实力大大增强,这是全体员工和各级领导团结拼搏,全身心的投入,付出的心血和汗水的结果,更重要的是集团公司有一支求真务实,锐意进取,着力开拓的销售团队,对公司高速发展作出了不可磨灭的贡献。通过半年的试用考察

期，能正式成为销售公司大家庭的一员，喜悦之情难以表达。

回顾自己一年来的工作，工作积极性是高的，也能全身心的投入，工作也是尽心尽责的，和各级领导相处也是融洽的，临近内年终，自己有必要对工作做一下回顾，目的在于吸取教训，提高自己，以使把工作做得更好，自己也有信心和决心，在新的一年里把工作做得更出色。

## 一、销售情况总概：

截止\_年年12月31日我负责的客户共有28家。下半年任务为\_吨，实际完成销量：\_吨，完成目标\_%。全年销售金额：\_元(其中含运费：\_元)，回收资金：\_元，资金回收率达到\_%；降老款任务建德耀华李副总同意收回70%，了结老帐，具体工作正在跟进中。

## 二、具体履行职责：

### 1、实习考察期：\_年年1-6月

1)管理公司客户13家，每月发货量在150t-250t不等，在发货和客户沟通上，经过半年的培训和林经理的指导，自己完全能对应。上半年处理了公司客户投诉4件，基本学会了退货、换货的程序，今后能独立操作和应对。

2)每月按时完成新客户开发统计报表和工作小结，六月份执行每日汇报制。

3)开展crm系统进行初始化工作。

4)送样客户60家，并做到及时跟踪和反馈试用情况，但这些客户都较小，大部分是电话询问要样，有的联系半年才有少量订单(如双良、科亮)，可见开发比维系难度更大。成功开发新客户40家，但点多量小，客户群采购也不稳定性。

5) 合研发部新产品开发寻找市场□gmt纱、中碱smc纱;对变压器及卫生洁具市场展开调查。

## 2、任务承包期：\_年年7-12月

下半年加入华东片区，正式开展业务工作，对宁波山泉、三方电力、浙江德鑫等大客户占销售总量的70%，为保证做好服务跟踪，在质量纠纷、抱怨、投诉、退货等问题上及时处理，保证客户满意度。在寻找可能的新客户时，形成了自己的套路，主要利用网络工商企业目录、专业杂志广告、贸易展览等途径;在联系之前，应掌握该公司的生产经营状况、现进货渠道、用量、结算方式、关键人物等，同时掌握各种能够保证有效推荐的信息;尽可能的接近买主，当面沟通;推荐产品的重要因素可信性，诚信促进成交。

下半年开发华东片新客户累计10余家，其中在短切毡方面成效显著：上海良机冷却设备(7吨)、上海金日冷却设备(累计发货近50吨)开发成功，明年将能保持稳持续定供货。同时关注市场行情，对新产品绝缘子用环氧玻纤，摩擦材料用玻纤短切丝等市场进行深入了解，完成详细的调查报告并将信息反馈研发部，为其提供基本的市场需求信息。到广州参加第十一届中国国际复材展，首次接触参展工作，圆满的完成了接待、洽谈、记录、信息收集、总结等任务参与公司第十一届国际玻纤年会客户筹备工作，协助完成发放客户邀请函、来宾统计、食宿安排等工作，并完成洽谈记录、年会总结等善后工作。经过磨练，我显得更加成熟，业务更加熟练，信念更加坚定，我对自己从事的工作和公司充满了信心。

## 三、公司活动：

在完成本质工作之余，极参加公司组织的一些企业文化活动，即丰富了自己的业余生活，又在各个方面使自身得到提高。

(1) 热心关注团委工作，被评为\_年桐乡市市级优秀团员；

(2)有幸当选公司中秋晚会及公司第十一届年会晚会的主持人;

(3)协助公司其它部门开展企业文化活动;

(4)凭借个人对写作的爱好,担任销售公司《巨石报》《巨石通讯》的通讯员工作。在今后的工作中,我一定认真完成好公司、团委交给的各项任务,为公司企业文化的发展尽一份力。

#### 四、自我反省:

1、为能在营销知识上有所提高,我在工作之余进行浙江大学国际贸易(本科)专业的学习,但在处理学习和工作的时间和心态上,未能分清工作的重心,没有将更多的精力投入到工作中。

2、在工作中认真、仔细的程度还有所欠缺,对文字性材料没有校对意识。

3、工作激情不足,还没有完全融入到工作的氛围中。

4、参加公司其它活动过多,分散销售工作注意力。

以上几点反思,仅仅是一部分,我工作上的不足还很多,今后会戒骄戒躁,保持一种谦虚谨慎的工作态度。

#### 五、\_年年工作规划:

(1)加大新客户开发力度,集中精力在网上查找信息,整理汇总后按地区逐个搜索,只要有一线希望的,主动送样,及时到现场跟踪使用结果。

(2)由于我司生产的短切毡质量还存在问题,对绍兴等地的透明板材行业难以进入,望明年产品质量提高,成为明年工作

的重点开发对象;而方格布有很大的市场，但我司定价太高，客户难以接收，据悉，泰山的方格布目前供不应求，价格为8200-8600元/吨，我司产品在质量上优于对方，但2500-3000元/吨的差价，距离实在太远。而对于中碱方格布，市场需求量很大，加上这些用布客户大部分都采用我司纱，进入该市场较为容易，但价格问题是前提。

(3)随着明年十万吨无碱池窑的点火出丝，华东地区土工格栅市场，海宁天星、海利得、成如旦将是一个增长点。

(4)浙江德鑫明年将搬迁至桐乡，新增3台缠绕设备、部分转产中碱管道，所以对中碱纱需求量预计有所增加。

(5)对中碱网格布用纱，\_年采购点是山泉、金伟、大连新东方，但随着\_年价格上涨，估计上半年将没有销量。

(6)对于中碱管道市场，神州、华诚、三方电力会随价格的调整，预计降低采购量。只能等下半年成都4万吨点火后才能正常运作。

根据以上分析，\_年年上半年我所负责的片区压力是非常大的，在严峻的形势下，若只是守住原有客户，那任务将远远难以完成，所以新客户开发是工作的重中之重。但由于参加工作时间不长，经验和阅历都不够丰富，除自己努力外，还希望能得到领导的支持和帮助。

## 酒厂工作总结 酒厂夜班工作总结篇四

此次燕京啤酒厂实习虽然只有短短的两天多，但在领队老师的合理安排和组织下，在啤酒厂各负责人认真细致的讲解下，我收获颇多也思考颇多。通过此次实习，我对课上学的有关发酵的理论知识有了具体而感性的认识，加深了对知识的理解。同时，我体会到理论与实践之间存在着诸多差异。理论

是用来指导实践的，但实际工厂化生产中存在着诸多可变因素，任一个因素控制不好就会影响生产。任何科学理论和技术的产业化道路是漫长而坎坷的，需要付出几代人的努力。这让我意识到我们大学生在校期间不仅要把理论知识学扎实，更要有勇于创新的精神，关注自己所学专业的产业化动向，用自己的聪明才智去将科技转化为生产力，造福于人类。

一、应提前对所学理论知识有所温习，对实习工厂有所了解，以便在参观时更能掌握主动。

二、保持一个清醒的头脑，不要走马观花似的，这样才能发现问题，学到真知。

总之，感谢在此次酒厂实习中对我们严格要求的老师，感谢所有在生产中对我们的实习进行指导和帮组的工厂领导和工人，感谢我们实习小组所有成员在实习过程中对我的帮助！

## 酒厂工作总结 酒厂夜班工作总结篇五

（二〇一二年度）

一、动员部署阶段

（一）成立领导小组

组 长：褚仁美

副组长：黄 旭

（二）制定实施方案

为保证风险防控工作有迹可循，20xx年3月，车间制定了《制酒十车间20xx年廉洁风险防控工作实施方案》。方案内容包

括廉洁风险防控的指导思想、重要意义、主要工作内容、工作要求及各实施阶段主要工作。

## 二、查找阶段

部环境风险。经过梳理查找，查找出高风险等级岗位风险点66个，高风险等级单位风险点3个，中风险等级岗位风险点22个，低风险等级岗位风险点3个，共计94个廉洁风险点。针对其中49处风险防范点制定了防控措施。（如下表）

## 酒厂工作总结 酒厂夜班工作总结篇六

xx年年9月17日

### 二、实习地点：

xx酒厂

### 三、指导教师：

四、实习目的：透过对酒厂的参观实习，了解我国酒品（白酒）的生产技术规范，酒品的加工技术规范和相关生产卫生安全控制体系，了解酒品的制作原料及酿造和包装流程，对食品生产环节有感性的认识，了解概况等。

五、单位发展史：石家庄市制酒厂建于1948年，是国家大二型国有企业，1997年河北省轻工厅命名为全省轻工“综合评价五十强企业”。1998年、1999年连续两年被省经贸委评为“河北省食品行业优势企业”。是“中国酿酒工业协会”理事厂。

1953年，轻工部任命翟树棠为厂长，袁树田为第一副厂长，在厂内各位领导的带领下，石家庄酒厂以其“优质、诚信、发展”的企业宗旨，“优质诚信，铸造第一庄百年品牌”的



经营目标以及“坚定信心、科学决策、开拓创新、实干兴企”的工作方针在众多同行中出类拔萃，受到的广大消费者的青睐。

近几年，该厂致力于产品结构调整工作，走“名牌兴企”道路，基本构成了以第一庄牌系列酒、赵州桥牌系列酒，高中低档并有的产品结构格局。

六、实习资料：在场领导高部长的带领下，我们首先进入了该厂的酿酒车间，车间是1953年建造的，当时只有北京、天津和石家庄有类似的车间。此车间的独特之处在于它的窗户比一般的房屋高，这是因为在酿造过程中，既不能让室内温度过高，也不能过低，房屋的方位、窗户的朝向都有要求，以保证适当的温度与光照。

该厂的品牌酒：

1、精品第一庄：该产品的特点是以浓香型为代表泸窖工艺和酱香型为代表茅台工艺完美地结合在一齐，酒度高而不烈，不上头，酒质香气持久，口感绵厚甜爽，有“浓头酱尾”之感，别具风格，是我厂精品之精华，故称“精品第一庄酒”。

2、赵州桥牌石家庄大曲：它是70年代初开发的老产品，年生产潜力达万吨。三十年来以其物美价廉、经济实惠的特点而畅销不衰。为适应消费需求，构成了双防伪新石家庄大曲酒、精制石家庄老窖、精品石家庄酒等高、中、低档并有，包装装潢多样化的系列酒。\*\*年以来，连续五届被评为省消协“信得过产品”，是“河北省轻工产品畅销品牌”。

3、赵州桥牌黄酒：典型的甜型黄酒，20世纪初落户石家庄。在北方地区久负盛名，并出口日本、东南亚等国家和地区。\*\*年被评为“河北省名酒”，\*\*年被评为“轻工部优质产品”，并获“中国食品十年优秀成果奖”。

白酒的分类：按酿酒原料分，可分为粮食白酒和带用原料白酒；按生产方式分，可分为固态酒、半固态酒和液态酒；按糖化发酵剂分，可分为大曲、小曲和麸曲；按香型分，可分为浓香型、酱香型、清香型、米香型和其他香型。白酒的分类如此之多，要想酿出好酒就更需要技术和经验了。

白酒的品评，分三步：看色、闻香和品味。一般对品酒师的要求很高，因为每种酒都包含了酸甜苦辣涩五种滋味，进而品就过程就相当的精细和辛苦了。

高部长还向我们介绍了健康饮酒的方式，如不要酗酒，不要吃西药后喝酒等。

以上的介绍使我们对白酒有了初步的认识，之后高部长就向我们介绍了详细的酿酒程序。一般酿酒的原料要在2米多长，1米多宽，1米多深的发酵池内发酵。发酵池用砖砌，用30公分的竹签将泥挂住，所用的泥都是粘性高、含铁少的红胶泥或黄胶泥，经风干、发酵、保存后使用。发酵期为45天，池内有四层，称“四甑”即四锅。触壁的酒料称作酒？，发酵后在甑中流酒（中间流出的酒品质最佳）。再经排酸等工序，酿造过程即成。

其次我们参观了该厂的质检科。那里有测量醇酸脂的气象测谱仪。据高部长所说，当时在河北省只有一台，而石家庄酒厂所配备的仪器全都是最先进的，也正是检验设备的先进和精密，才使得该酒厂的酒质有了保证。

之后我们来到了包装车间，包装的每一道工序都在有条不紊的进行着。大体流程为：洗瓶、灌装、压盖、盖胶帽、喷码、贴商标、装箱，浏览了整条流水线，我们体会到了酒品的整体出场过程，看到了白酒在短时间内便成箱累放，真的感受到了技术的震撼。

最后我们来到了酒库门口，由于进入酒库是要进行全面消毒

的，因此我们只是在门口进行了参观。酒库内整齐的排列着写有不同人名字的酒缸，内装有不同类别的酒。缸重600余斤，缸对缸放于地上储存，此为原酒，在经历一个“醇-醛-酸”的缓慢的化学变化之后，就基本完成了。

高部长说生产技术人员在厂内必须要严格遵守场内规定，而在制定厂内标准时必须高于国家标准，这样才能保证生产的各个环节到达万无一失。

七、实习收获：透过半天的参观实习，我对该酒厂的产品品牌、产品的生产工艺、各阶段的操作流程以及酒厂内酒品的生产操作规程和产品检验有了初步的认识，扩展了知识面，对现今白酒企业的发展有了初步的了解，能够运用所学过的知识分析在参观过的问题，也为以后学习新的专业知识打下了基础。我明白所学的知识都是为以后的实践打基础，只有理论联系实践才能解决实际的问题，因此这次在实习中获得的应用性经验会明白我以后的学习，成为我对自己专业探究的一块铺路石。

## 酒厂工作总结 酒厂夜班工作总结篇七

7月24、25日，我们进行了为期两天的参观实习，参观了北京燕京啤酒厂。

### 北京燕京啤酒厂

北京燕京啤酒集团公司是以1980年建厂的原北京燕京啤酒厂为核心发展组建起来的国有大型一档企业，国家二级企业，1997年完成股份制改造，募集设立北京燕京啤酒股份有限公司，给企业注入了活力。在发展中，燕京坚持规模扩展和效益增加并举的方针，经过三步大跨越，从起步时投资640万元的小型啤酒企业，发展成为拥有总资产63亿元，员工18000人，占地233万平方米、年产销能力超过200万吨的全国大型啤酒企业集团。目前，燕京啤酒集团是国务院重点支持的520

家大型企业之一，下属拥有控股子公司(厂)十八个，其中啤酒生产企业十二个，相关和附属产品企业六家。产品有七大类50多个品种。

主导产品为啤酒，约占公司总收入的90%以上，主业非常突出。

燕京啤酒酒液清亮透明, 泡沫洁白、细腻、持久挂杯、口味纯正、柔和爽口，是国家首批质量认证产品，并被指定为人民大会堂国宴特供酒，中国国际航空公司空中配餐专用酒，三十余次在国内外啤酒质量评比中获大奖，“燕京牌”啤酒注册商标是中国驰名商标。

我们首先进入了华丽的燕京啤酒厂的科技大厦，我们通过啤酒厂发展的纪录片看到国有企业科技的发达和资金的雄厚。通过大厦我们来到了啤酒制造的厂房车间。映入眼帘的是几个巨大的罐子，那就是糖化罐。罐中是让发芽的大麦中的糖份脱出，以备将来的发酵酿酒而用。接着，糖化后的大麦芽糖汁要经过微生物的发酵。在这期间，工作人员会在其中加入啤酒花，这样就赋予了啤酒特殊的香味。啤酒的种类之多是其它酒类无法比拟的。人们在啤酒中添加各种果汁，即可以得到果味啤酒；降低啤酒中的酒精含量，而又保有啤酒原有的香味和口感，即制成了无醇啤酒；未经过巴氏灭菌的啤酒就是生啤酒。另外，啤酒内的二氧化碳气体都是啤酒酿造过程中产生的，而不是添加进去的。接下来就是啤酒的灌装。这可是一条完全自动化的机械生产流程，灌装过程无须人为的帮助，工作人员只需检验酒中是否有杂质以及一些简单搬运、挪动调整和打扫的工作。机器会完成对酒瓶消毒、清洗、装灌、封盖、贴标签、打码、装箱、封箱等一系列的全过程。之后，我们有幸品尝到刚酿造好的啤酒，从中体会到科技的味道。

此次实习使我们了解了我国现代的酿造技术和现代化流水机械化生产。简单了解啤酒的制作工艺和简单流程。了解我国

国有企业的发展道路和未来前景，以调整自身的素质，方便今后更快更好的投身到将来的现代化、高科技生产模式当中去，为做好未来的技术性人才做好充分的准备。

## 酒厂工作总结 酒厂夜班工作总结篇八

### 一、深入学习政治理论，不断提高政治素养

一年多来，我认真学\_\_方略、\_\_和公司工作会精神、\_\_省\_\_公司关于节能减排的规定等文件资料、\_\_董事长和\_\_总经理在公司抗险救灾抢修复电总结表彰大会上的讲话。进深刻体会了“众志成城、顽强拼搏、不胜不休”的抗灾精神，理解了“办法总比困难多、不屈不挠、艰苦奋斗”的精神，这将是以后工作的强大动力和克服困难的有力武器。

除此之外，我还利用网络、电视、报纸等媒体来了解和学习政治时事，关注社会政治生活，对政治学习的自觉性和积极性都有了很大的提高。

### 二、不断努力学习，提高专业知识

在业务知识方面，我参加了网公司组织的营销工作创新培训和公司组织的营销相关技能培训。除了参加公司组织的各种培训，我也虚心向同方公司和各供电局专业技术人员请教营销信息化、自动化相关知识，并结合工作需要，自主学习信息化、自动化的专业知识。此外，利用周末时间，攻读\_\_大学信息与自动化学院控制理论与控制工程专业工程硕士，在这一年多的时间里，已基本完成了工程硕士阶段的课程学习，使自己的理论知识得到了很大的提高。学习过程中注意总结收获，并在《\_\_电业》发表文章。

#### (一) 营销监控中心建设

营销监控中心是通过对客户服务系统、95598系统、负控管理

系统、需求侧管理系统、调度mis□营销现场监控设备等资源的整合，建立了新的营销工作流程监控管理体系，真正实现端到端的管理，全面提高营销服务水平和层次。从年初建设开始，我参与了《云南电网公司营销服务中心系统建设方案》编写完善，建设过程中全程参与协调相关参建单位工作，并承担了监控中心的软硬件设备的日常管理和维护。系统投入试运行后，通过征求各部门意见，编写《营销服务中心系统需完善的内容》，年底组织监控中心验收，参与《\_\_司监控中心后期建设思路□□□\_x营销监控中心运行管理制度》、《\_\_公司营销监控中心岗位职责》等的编写完善。至今营销监控中心已累计完成功能开发累计73项，其中业务功能63项，数据填报功能10项。在业务功能中，发供电模块23项、需求侧管理15项、营销经营13项、优质服务10项、其它2项。

## (二) 县级公司“一体化”工作

作为今年营销“三大工程”的全省营销信息“一体化”建设，我参与了《一体化客服系统推广实施方案及业务》、《\_\_电网公司县级供电企业营销信息“一体化”业务流程规范(试行)》、《\_\_公司县级供电企业营销信息“一体化”电费核算细则(试行)》编写完善。针对“一体化”实施过程中暴露出来的网络问题，参与《云南电网营销一体化网络系统建设项目书》编写完善，并参与组织实施。与现场技术人员一道参与“一体化”客服系统交流会，收集整理各单位对系统的意见和使用过程中的问题，编写完成《一体化客服系统常见问题解答》。目前“一体化”已完成66个县公司689个供电所抄、核、收三大核心模块的实施。

## 酒厂工作总结 酒厂夜班工作总结篇九

很早就想要去打工了，可是因为这样那样的理由，最终没有如愿。这次暑假，没有作业，不用怀着忐忑的心境等待录取通知书，有充足的时间和愉快的心境去打工。于是，出于安

全等因素研究，决定去妈妈工作的酒厂打工，当然，最主要的原因是妈妈不放心我自我一个人外出打工。

我期望能在这次社会实践中进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自我的才干，培养自我的耐心，韧性，毅力。因为对于大学生来说，我们的社会实践实在是太少了，感觉上了大学后整个人都变得十分的懒惰，都没有高中充实。想到我早晚都要走出学校，走进社会大染缸去，想到毕业后将应对社会严峻的就业压力，内心总是感觉不安，总是害怕自我以后毕业了找不了工作，整天就为就业发愁，更可怕的是还要靠父母养着，成为“啃老族”。

酒厂位于棣新一路，在城郊，几年前改名为万德酒业，如今又建了一个分厂，专门烧酒。我是在老厂工作的，在白酒那边，除了白酒，还有食品厂，生产枣脯之类的东西。酒厂的生产方式是流水线，有两个车间，每个车间有三条流水线。可是，由于夏天并不忙，所以只开一个车间，两个流水线，忙的时候开三个流水线。

公司的远景是“成为中国白酒食品行业前30强”，公司的核心价值观是“诚实守信，共创共赢，结果导向，强化执行，不断创新，持续发展”。为了让我们时刻谨记这些，也为了员工有健康的身体和工作的良好气氛，每一天早上，我们都会聚集在车间门前的空地上开一个大约10分钟的晨会，主持人按点名册的顺序轮流担当，还要做早操，如果有领导来检查，主持人还要单独讲话，说是讲话，其实唱歌、说笑话都是能够的。

流水线的主要流程有进瓶子，拾瓶子，冲瓶，灌装，灯检，压盖，灯检，烘干，贴标，总检，装盒，折盒，打铆，喷码，装箱，打包，装车，入仓。另外，还有挂钥匙，挂牌，贴奖的工作。每个工作，都有专门的人来完成。虽然规定不能串活，可是阿姨们觉得干一样干累了的话，还是会互相换一换的。

其中，灌装，压盖，烘干，喷码都是机器完成的，打铆却是很累的话，对臂力的要求比较大，所以，我没干过那个。仔细算算，我干的其实不多，灯检就是看看瓶子里有没有悬浮物等杂质，压盖就是把盖子放到瓶子上，自然会有压盖机来完成，折盒虽然挺难，可是熟了也就没什么了，只是连续几个小时重复一样的动作会有点麻木的感觉。另外，我还捡过几回钥匙，有很多线头都要弄掉，然后一百个放一齐，说起来简单，可是做起来才明白原先也挺麻烦，更何况，还要一向蹲在地上，腿都麻了。

公司里也是有厂规的，因为公司生产酒，所以对火的规定十分严格，不能带烟火，不能吸烟，发现一次，就要扣1000元，可是，还是有人以身犯险，去厕所偷偷的过过瘾，已经被抓到好几个了。另外，在公司里，不能开机，否则罚100，也就是说，不能打电话，可是上司看不到时候，还是有的。对于每一天的平均工资40元，罚款还是挺重的。

经过在工厂的实践，我真的是长了不少的见识，增长和很多社会经验，我感受颇多，也明白了很多道理。那些工人干着枯燥乏味的工作，工资却还低。而我们许多大学生整天那就明白玩游戏，而不去好好学习，还抱怨生活得无聊。身在福中不知福是我们很多大学生的通病，跟工人们一比，我们的生活，实在太好。“宝剑锋从磨砺出，腊梅香自苦寒来”，我们大学生应当好好利用假期的时间，走出学校，走出小家庭，深入到全国各地的基层群众中去，去广泛的实践、调查、走访。身为大学生，了解最真实的社会、生活；了解最真实的人，明确当代青年的历史使命与职责。

在以后的岁月里，我还是会记住这一次实习的，虽然这次实践并没有运用到我所学的知识，可是我从这次实践中学到了很多，明白了我自我的很多不足之处，这是我人生路上最宝贵的时刻！

基于我自我的暑期社会实践体验，我进取的倡议当代大学生



走出校门积极参加社会实践活动，在社会锻炼中寻找自我价值，我们来到大学的目的就是学到先进的科学文化知识更好的服务社会，所以我们更应当尽早地了解社会的需求来提升自我各方面的文化知识和素质，当我们走向社会时更准确地找到自我的位置为社会服务。

其实我们只要了解了社会的需求和自我所长，就会很快找到自我社会中的位置。现代大学生缺少社会知识和信息，在学校时从不关注社会中的情景，甚至连新闻都懒得看，更不用说社会锻炼，所以当他们迈出校门的那一刻就迷失了方向，拿着自我的简历不知何去何从，只明白自我学的是什么专业，却不明白自我能干什么，以至于很多大学生毕业后都找不到工作；因为大学生缺少社会锻炼，空一肚子墨水却不知如何用，很多用人单位不愿招聘应届毕业生，都愿吸取有工作经验者，所以大学生的就业率也越来越低！有的学生辛辛苦苦学了数十年的专业当走进社会时却找不到任何与所学专业有关的工作，这是多么可悲的事情，这就是不了解社会的需求所造成的。所以我们要发起倡议，为了我们今后更好更快地投入到社会当中去，为了我们早日实现我们的人生价值，为了能够更顺利的工作用自我的所长服务于社会，进取投入到社会实践中去！