

炊事半年心得体会(优秀8篇)

在撰写心得体会时，个人需要真实客观地反映自己的思考和感受，具体详细地描述所经历的事物，结合自身的经验和知识进行分析和评价，注意语言的准确性和流畅性。好的心得体会对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇心得体会。以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

炊事半年心得体会篇一

在20xx这半年的工作中，我们要正视存在的差距和问题，找出解决办法和措施，在管理上下功夫，树立克服困难的勇气，坚定必胜的信心，在此谈谈心得体会。下面是本站小编为大家收集整理的20xx半年工作心得体会，欢迎大家阅读。

一、上半年工作总结□

(一)、知识管理

20xx年根据集团知识管理积分办法，结合公司实际，调整了公司原有的km推进考核评价方案，新的积分卡更加注重考核结果量化、过程导向化、知识创新化。通过近半年的施行，达到了较好的效果。

数据回顾：

(1)□20xx年集团知识管理考核积分卡(截止5月)

说明：截止5月，集团平均分为87分，90分以上的有25家；80分以上的有34家，最低分为57分；并列100分的有14家(包含集团职能部门)，黄石公司集团并列第一，华南第一。去年同期

排名43名。

(2) 20xx年集团知识管理考核——个人积分

说明：员工平均积分年累计为18.85分，排名前列。

(3) 20xx年集团知识管理考核——频道点击

1、培训覆盖面力求100%

20xx年，集团调整了考核要求，形成了以cko频道为核心的考核机制，重点关注各工厂的频道点击、员工积分，同时也调整了cko积分办法。对此，公司也作出了相应的调整，并在3月至5月对各部门进行相关培训。通过培训，使员工明白怎样可以提高积分、怎样推荐、怎样点评、怎样使用审批流程等。各部门通过培训，km推进氛围较好，员工自觉使用km工具并达到可喜成果。

2、组织成立项目小组

3月成立qc小组，主要围绕“如何提高km积分卡在集团的排名”展开项目攻关。4月召开项目启动会议，明确责任人及活动分工。每月回顾总结，遵循pdca原则达到预期目标。通过项目攻关，我们规范了推进要求，解决了每月存在的不同问题。

3、迎接集团km现场审计

3月底，集团企划总部刘曾、张宇童两位老师来我司现场查核知识管理推进工作，高度赞扬了我司的km推进工作，认为我司亮点很多，值得兄弟工厂借鉴，特别是流程规范、流程效率高。本次查核我司成绩为99分，为第一批查核单位。

4、参加知识管理年会，黄石公司大放光彩。

4月28日，青岛啤酒第二届知识管理精英论坛与qc成果发布会在上海松江隆重召开，姜宏副总裁等公司领导及来自各业务单位及各职能部门知识管理和qc工作者200余人共同参加了此次盛会。

在本次大会上，黄石公司集体或个人共荣获4项荣誉，着实给力。

(3)、个人荣获集团“最佳知识管理专员”荣誉称号。

本次年会上，集团高度评价我司的km推进工作，通过交流学习，其他兄弟工厂也纷纷表示赞同我司的考核思路和推进思路，对我们的工作给予了充分的肯定。

(二)、现场管理

数据回顾：

20xx年，通过与部门班组的沟通，发现很多员工对6s推进有抵触情绪，认为“面积越大，做得事情越多，错就越多，考核就越严重。”这种情况无形中打消了员工的积极性，特别是生产部门员工认为与优秀无缘，索性放弃。针对这种情况□20xx年公司调整考核思路，引导员工“有做必有果”，班组培训、班组自查、按时整改、完成会议决议等等要求纷纷纳入考核项目，改变以往只以检查结果作为考核依据的形式，让员工真正认识到“做得多、做得对就可以得分高”。

按照20xx年制定的推进思路，各部门积极开展部门或班组自查，周自查已经成为部门的习惯。各部门均形成以部门部长和部门6s推进员为核心的自查小组，按期查核一周内部门不合格事项并督办上周整改事项。各部门或班组6s推进氛围较好，例如综合部小车班成员主动开展季度现场管理回顾工作；生产部成品库较去年改观较大，现场面貌焕然一新；工程部制

冷班、配电班、财务部收发中心等区域现场有条不紊，被评为“现场管理红旗班组”；班组会议学习现场管理推进技巧，回顾现场管理存在的问题。

3、“示范点”、“现场亮点”以点带面，提升员工积极性。

公司月度查核，部门主动上报，各部门纷纷打造部门班组现场亮点，例如包装部生产现场统一有序，标示规范的员工水杯、工程部锅炉班的小改小革、人力资源部物品定置管理等。班组示范点及亮点的宣传有利的推动了部门的管理工作，提升了员工的积极性。

4、引入“现场管理优秀部门流动红旗”及“现场管理部门警示旗(蓝旗)”管理策略，鞭策部门力争先进。

(三)、包装有效工时

数据回顾：

1、成立“包装有效工时”项目攻关小组，围绕课题进行项目攻关。3月成立“包装有效工时”qc项目小组，成员包含生产部、人力资源部及包装部成员。月度开展小组活动，按期回顾和总结月度推进工作，并解决存在问题。

2、包装部“有效工时”氛围较好，班组长学习有效公司的统计方法，有效工时数据评比落实到包装班组，班组成员每周可以查看有效工时数据。

3、有效工时管理工具指导生产，引导包装开班生产。按照生产部的生产计划，结合工时统计方法指导生产，包装部部门领导一致支持“开三班”生产。与20xx年同期比，产销量增长，生产人员减少，达到了“减员增效的”目的。

(四) e-hr人事信息管理

e-hr人事信息管理为20xx年新增职责，通过半年的学习和实际操作基本掌握了相关要求和操作技巧。

1、员工自助查询。

2、积极学习新操作手册，月度erp维护正常，集团月度查核没有出现异常。

3、参加华南区域erp人事薪酬管理培训，考试成绩名列前茅，顺利取得结业证书。

二、上半年工作不足：

1、深入一线不够，基础工作缺少根基。对基层员工的需求情况了解少，不能及时掌握他们的相关情况。

2、管理缺乏魄力。主要体现在考勤管理上，工作滞后，致使迟到、早退现象时有发生。

3、对精细化的管理理念和工作方法深刻的认识和理解。对集团推崇的较好的管理工具学习不透，研究不深，理解不全面。例如对集团包装有效工时的理解不深，导致hr绩效积分卡多次失分。

4、学习力还有待提升，关注面过窄，自己的学识、能力和阅历与其任职岗位都有一定的距离，不利于工作的正常开展。

5、现场管理检查力度不够，常规性问题经常出现，对一些不符合项的整改跟进滞后，部门间的沟通还有待于加强。

三、下半年工作计划□

1、知识管理

(1)、完善知识管理月度查核清单，梳理部门常规文档，建立km文档上传档案，按期查核文档上传的及时性。

(2)、总经理特殊门户的搭建。积极争取集团的资源，力争成为第一批试点单位，为公司高管定制专有的km门户。

(3)、进一步完善审批流程。

(4)、网上调查、时间管理模块的推进。

我们的目标：总结先进工厂的亮点，打造一流的知识管理团队，奋力跻身集团前12名。

2、现场管理

(1)、持续开展旺季综合检查。

(2)、部门6s专员培训学习，加强检查的能力。

(3)、编制办公室及部分生产班组现场管理示范图，要求部门管理人员比对图文规范现场。

3、有效工时管理

(1)、完善班组有效工时评比制度，充分激励班组员工。

(2)、规范员工考勤管理，跟踪数据统计，加强班组长对有效工时的深入理解。

4□e-hr人事信息管理

(1)、员工照片维护；

(2)、按照集团要求维护培训信息等特殊信息；

(3)、学习薪酬管理模块的操作。

一、上半年工作回顾。

公司经过三年多的打拼开拓，已经在厦门的某某市场牢牢地站稳了脚跟。但对手今年通过捆绑式的营销模式，采取一切手段对我们进行疯狂的反扑。面对如此恶劣的市场环境，我们每前进一步都很难。但我们并没有失去信心，而是将压力转化为动力，在总部的关怀和指导下，在公司领导班子的带领下，在全体员工的齐心协力下，按照年初确立的“以人为本，打造队伍、完善管理、和谐发展”的工作方针，公司积极采取有效措施，对内加强管理，为发展打好基础，对外大力加强市场营销，以发展促巩固。上半年，公司针对市场形势和公司的实际情况，及时出台相关的制度，调整营销策略，为公司今年工作目标和经营指标的完成奠定了基础。

(一)生产经营情况。

今年1-6月份完成集装箱理货业务 万标箱，比去年同期增长 ;件杂货完成 万吨，比去年同期增长 ;装拆箱理货完成 万标箱，比去年同期增长 %。

今年上半年财务收入共计 万元，比去年同期增长 。利润 元，成本利润率 。

现有员工队伍100人，员工平均工资达3500元/月。

(二)主要完成的工作。

1、以人为本、搭建平台、构建和谐企业。

“以人为本”是企业永恒的经营之道。员工是企业的财富，只有真正的关心员工，充分保障员工的利益，才能让员工努力工作，积极发挥主观能力性，为企业创造财富。今年上半

年，公司继续坚持“以人为本”的经营理念，按照年初提出的“以人为本、构建和谐环境，促进公司可持续发展”的工作指导思想，以改善和提高员工的福利待遇，将员工打造成为对公司对社会有用的人作为自己的使命，一方面大力发展经济，提高物质基础，今年员工的福利待遇有了明显增长，员工的工资已由去年的二千多增长到现在的三千多，公司还为员工订做了西服及运动服和运动鞋。一方面加强思想教育，增加精神食粮，充分利用公司的各种平台，努力营造和谐的企业环境。

加强党组织建设，发挥党员干部的模范带头作用。按照公司党委今年的工作计划，公司党委成立了中心学习组，将各部门长、党支部书纳入学习组，每月组织党员干部进行党课学习，由党委成员亲自主讲。通过政治理论学习，党员干部的思想认识和管理水平有了明显的提高，在实际工作中他们以身作则，从现在做起、从部门做起、从点滴做起，处处起到表率作用。

充分发挥团组织、工会的作用。团组织和工会是公司党委的得力助手，是公司员工之间的纽带和桥梁。今年以来，公司团组织和工会在党委的领导下，组织了多项有益员工身心健康的活动。如“新年文艺汇演”、“第一届友谊杯篮球比赛”、“万人献爱心活动”等等。各部门还针对部门员工多数是青年团员的特点，根据部门实际情况，在工作之余，组织许多年青人喜欢的活动，有学雷锋，做好事活动，台球赛，羽毛球赛活动；也有郊游，烧烤活动，极大地丰富了员工的业余文化生活，既锻炼了身体，陶冶了情操。又加强了交流，加深了感情，促进了团结，提高了队伍的凝聚力，营造了一个健康和谐的企业环境。

发挥舆论宣传作用，正面引导员工奋发向上。厦门某某从xx年开始创办企业内刊《某某某某之声》至今已有三十三期了，为领导与员工、干部与员工、员工与员工搭建了一个很好的沟通桥梁和交流平台。通过内刊传达了公司政策精神、指示

要求。员工们通过这一平台，交流工作、学习、生活的经验与感受，对公司经营管理提出意见，参与公司的民主管理，不仅丰富了员工的文化生活，提高了员工的文化修养，还调动了员工参与管理的积极性。今年以来，为了更好地发挥舆论导向作用，公司加大了好人好事的宣传力度，每期都设有好人好事专栏来表扬在工作中乐于奉献，爱岗敬业，有突出表现的员工。今年二月公司对《某某某某之声》进行全面改版，由原先的两版扩充到现在的九版，并结合公司的实际，增加具有导向性的文章，极大地丰富了简报的内容，提高了简报的可视性和可读性，充分发挥其导向作用。另外，各现场操作部门都创办了宣传栏，根据部门的具体情况，创办各种主题的栏目，对部门的好人好事进行宣传和表扬，对工作的特殊情况，注意事项进行宣讲。从而促进了部门的生产管理，又调动了部门员工的工作积极性。2、加强队伍建设，提升公司竞争力。

队伍建设是企业经营管理的重中之重，公司自成立至今，已经培养出一批志同道合、真抓实干、敢于管理、擅于管理的干部队伍，和一批爱岗敬业、不畏辛苦、任劳任怨、积极向上的员工队伍，正是在这些干部员工的努力拼搏下，公司得到了健康快速的发展。今年上半年，公司继续加强队伍建设，努力提高干部员工的思想水平和综合素质，提升公司的竞争力。

加强干部员工的思想素质教育，引导员工从大局出发，向前看，向远看，树立正确的人生观、价值观和世界观。尤其是提高中层骨干的业务技能和管理能力，使他们成为公司发展的中坚力量。上半年，公司多次组织助理以上骨干进行各种培训。各部门还组织了学习小组，学习业务知识和理货英语。今年6月公司推荐某某x[]某某x二位同志参加总部举办的中层干部培训。通过培训教授和自主学习，干部员工的综合能力和业务水平有了很大的提高，为公司进一步的发展打下了坚实的基础。

继续实行干部员工动态管理，最大限度地激发干部员工的奋发向上，让干部有危机意识而更加努力地工作，让普通员工有“盼头”而更加努力地去学习，去提高自己的业务技能和综合能力。上半年有二名同志被聘任为部门长，有三名理货员提升了见习助理，对多名员工的工作岗位进行了调动。通过这种能者上，庸者让的竞争机制和干部调动机制，公司呈现比学赶超的局面，很好地满足了各个岗位的需要，促进了公司的发展。

3、完善规章制度，严抓贯彻落实。

规章制度是企业健康发展的保证，几年来公司结合工作实际和市场形势相继出台了一系列的规章制度和政策，确保了公司的健康发展和业务的顺利展开。但随着竞争的加剧，市场对我们提出了更高的要求，尤其在安全质量方面。上半年，公司针对一些内部差错反复出现的问题，修订了《贡献奖暂行办法》和《综合管理奖考核办法》将和部门的利益与安全质量挂钩，对差错进行严格的控制，内部差错按个计算，一旦出现内部差错即取消评比个人贡献奖资格，干部出现内部差错，扣比率扣除安全质量奖；进一步明确对外差错的界定，即只要错误送达、传达外部单位，不管有没造成影响，都视为对外差错。只要出现一个对外差错即取消部门综合管理奖和个人贡献奖的评比。通过这一系列的措施加强了干部员工的责任感和紧迫感，使工作差错急剧的下降，确保了安全质量，受到客户的好评，为进一步扩展市场创造了条件。

今年以来，公司严抓规章制度的贯彻落实，出台了《干部的职责与权限》等规定，进一步明确了职责，使员工在贯彻落实规章制度上有人抓、有人管，而不是当作废纸一张，同时加大对责任人的考核力度，对不遵守公司规章制度的员工给予严肃处理。7月份，现场部门有位员工无视公司的劳动纪律，无故旷工，公司给予通报开除处理，并要求其承担相应的违约责任。公司还加大了现场操作部的检查力度，出台了《现场部门月度检查内容》，对各部门规章制度的落实情况和安

全生产进行检查。通过采取上述措施，公司规章制度的执行力度明显加强，保证了公司的政令畅通，令行禁止，高质量、高效率地完成了公司布置的各项任务，从而提高公司在市场上的整体竞争力。4、开源节流，创造效益。

根据总公司年初的工作会议精神和要求，厦门分公司积极采取有效措施，做好开源节流工作。一方面全力拓展市场，争取业务，拓宽营收渠道，一方面加强内部成本控制，节省开支，取得了很好的效果。首先，加强人工成本控制。各现场操作分部实行岗位相对固定，人员统筹安排用人机制，解决了周末作业高峰期人手不足的困难，减少各部门人员的编制。其次，实行部门成本核算。公司各部门的经营、管理、质量和成本纳入部门月度考核，教育员工从自身做起，从点滴做起，提高主人翁精神和节约意识，努力降低成本。其次在管理费上严格控制，尽量压缩机关人员的配置。机关人员多是身兼数职，办公室人事管理员某某兼任党办秘书，在财务部会计请假回家生产后又暂时兼任公司会计。在业务招待费上，本着花小钱、办大事、办好事、办实事的原则，采取一切措施，避免不必要的开支。

上半年，我司本着审计出效益、审计防风险、审计强管理、审计促发展的原则，积极配合总部和股东对公司的审计工作。通过上述一系列的有效措施，公司成本支出得到了很好的控制，收入成本率有了明显的降低。

5、大力加强市场营销工作。

今年随着国家相关政策的出台和厦门港的自身情况，厦门港的某某市场总量没有增加，反而出现下降的趋势。而港务集团给某某定了较高的利润指标，这势必让某某加大市场营销力度，采取一切办法，甚至不入流的手段对我们进行反扑。公司及时采取相应的对策，巩固了现有的市场份额。如今，对手很难从我们的手中夺去业务，但我们每争取一块业务也要付出很大的代价，这就是市场的相对“相持”阶段。在

这“相持”阶段，谁顶得住压力，先打开突破口，谁就掌握了市场的主动权，所以，市场营销工作是公司今年一切工作的重中之重。

今年公司为了加强市场营销工作，在继续发挥营销小组作用的同时，将某某x□某某x二位同志借调到商务部协助进行市场营销工作，同时依然负责本部门的经营管理，充实了商务部的营销力量。公司还根据各客户的具体要求和各船东的不同特点，为客户提供众多的增值服务，包括为客户做一些力所能及的事，想客户之所想，急客户之所急，受到了客户的肯定与表扬，从而加深了和客户及相关方的关系。

公司针对今年上半年厦门港班轮航线变动不大的特点，及时调整策略，采取行之有效的营销办法，对班轮继续跟踪，保持关系，重点攻关内支线以及一些近洋的航线。今年上半年在巩固原有航线的基础上，通过积极营销，相继争到某某地中海线；某某的一条内支线和某某线；某某和某某合开的东南亚线；某某的一条船。虽然今年因为几家船公司撤线和拆线，导致公司理货箱量的流失，但由于我们争取到了一些业务，从而补足了箱量，巩固了市场份额。在件杂货方面，公司加大营销力度，一有信息，及时跟进，不放过任何的机会，今年公司件杂货的理货份额有明显增长，有几个月还超过了50%。在装拆箱理货方面，加大与堆场和货主的联系，扩大合作，上半年，增加了某某物流的一块业务，特殊理货的业务量也有所增加。

公司还和相关码头加强合作，上半年公司与码头签定了合作协议，其船边、闸口、验关台的相关理货业务已全部委托我司操作。这证明了我司的营销工作取得了成功，并且有了码头这一有力的支持者，为公司经后的发展打下了基础。6、某某分公司正式开展某某业务。

根据总部的要求，某某分公司的经营管理由厦门分公司负责，去年公司对某某市场进行了调研，并做好相关开业的准备工

作，今年公司加大了营销力度，积极推进某某分公司各项工作的进行。今年上半年某某分公司已按照既定的计划，顺利开业了，并已经多次进行了理货作业。某某x作为某某分公司具体负责人，对某某分公司的开业经营作了大量的工作。

二、存在的不足。

(一)员工的思想水平和综合素质有待提高。

公司成立三年来，经过公司的引导和教育，员工的思想水平和综合素质比刚进公司时有了很大的提高，但随着竞争的加剧，客户我们的员工提出了更高的要求。

(二)干部的管理水平和业务技能有待加强。

有一批能抓管理，会拓市场的干部队伍是公司保持持续发展的关键，近三年来，公司涌现出一大批年青的干部，他们在实践中边学边干、边干边学，工作能力、管理水平和个人修养都得到了很大的提升，为公司的快速发展做出了不少贡献，但他们毕竟还年青，无论是工作经验、业务能力、管理管理水平及对外沟通能力都和公司持续发展的需要还存在一定的差距。

(三)规章制度的落实还不够全面到位。

三年来，公司各项规章制度都已建立，并在实践中逐步地健全和完善，可是有了好的制度，还要去全面的贯彻落实。今年，公司在管理上出现一些漏洞，在安全质量上，没有很好地杜绝差错，就是由于规章制度没有完全落实到位，员工没有严格依照规章制度和操作流程作业。

(九)市场营销手段还要进一步创新。

上半年在市场营销上虽然取得了一些成绩，但没能取得更大

的突破。今年市场竞争的残酷性在加剧，只有及时解决市场营销的创新和有效手段问题才能更进一步的扩展业务，掌握市场的主动权。

今年以来，邹城盐业公司按照市局的安排部署，以科学发展观统领全局，紧紧围绕盐业发展大局和年初提出的工作目标，理清思路，加大措施，强化管理，创新机制，扎实工作，有力地推动了各项工作的顺利开展。1-6月份公司共购进各类盐5318吨，比去年同期减少213吨，完成全年计划的57%；销售各类盐5022吨，比去年同期减少273吨，完成全年计划的54%，其中销售小包装食盐1665吨，比去年同 减少410吨，完成全年计划的43%。1-6月份实现主营业务收入665万元，同比减少30万元，上缴各项税金38万元，实现报表利润1万元。截止6月底，公司资产总额1802万元，所有者权益525万元，费用比去年同期增加9万元。

一、今年以来的主要工作措施

(一)创新思维、创新方法、扎实工作、盐政管理水平进一步提高。今年初，我们结合行业当前面临的新形式，切实转变执法模式，以宣传服务促进盐政执法、推动食盐专营。在日常工作中，坚持宣传服务与行政执法相结合，逐步建立起市场管理长效机制，最终实现标本兼治的目的。同时，坚持抓市场监管一刻不放松的原则，大力整顿和规范食盐市场秩序，突出重点区域的整治，切实把城乡农贸市场、运输沿线、辖区边界、城乡结合部、养殖场、食品加工户、腌制用盐大户作为整治重点，突出农村市场整治，落实食盐零售许可证制度，依法取缔无证经营，规范盐业市场秩序，维护良好的食盐市场秩序和来之不易的食盐安全。1-6月份我们共出动盐政稽查人员1574人次，公安局经侦大队配合出警33人次，共查处盐业违法案件10起，查获私盐0.32吨，上缴财政罚没款4100元，有力地打击了涉盐违法犯罪行为。

100%，维护了全省盐业上下一盘棋的大局。二是全面加强食

盐营销网络规范化管理，进一步完善网络的整体功能，充分发挥全市1520个食盐零售网点的优势作用，巩固网络基础，加大监管力度，强化供应保障机制，保证了食盐专营工作顺利开展。三是全面提升食盐送销服务质量和水平。按照市局的要求，完善健全客户经理负责制，全市共设立片区经理3名，客户经理12名。同时，加大送销服务力度，1-6月份仅送销小包装食盐就达1494吨，确保了全市食盐市场供应和安全高效。四是实行“亲情化”服务。在食盐配送服务过程中，注重做好与零售网点的沟通工作，认真倾听零售网点和用盐业户的利益诉求，积极寻找与他们的利益共同点，切实维护零售网点和用盐业户的合法权益，推进了全市零售网络的优化升级和市场供应保障能力。

(三)以转方式、调结构为工作重点，进一步挖掘新的经济增长点。今年以来，我们重点加大多品种盐特别是绿色食品盐的宣传和销售工作，借鉴兄弟单位的先进经验，进一步优化经营品种结构，狠抓小包装食盐尤其是高档食盐的销售，增加食盐品种，满足不同消费群体需求，提高多品种盐销量，提高产品附加值，实现效益最大化。1-6月份销售多品种营养盐7吨，绿色食品盐711吨，海晶盐28吨。

(四)不断调整经营结构，大力发展非盐产业，实现经济增长新突破。按照市局坚持主营业务与非盐业务两手抓两手都要硬的工作要求，为适应盐业发展的新形势，我们在巩固食盐专营工作的基础上，积极探索新的经营发展渠道。利用资产优势，做大做强房屋租赁业务，并进一步优化产权结构，合理运用现有资产。目前，公司年收房屋租赁费149.73万元。其次，合理运用食盐配送网络在非盐经济中的作用，大力发展多种经营，截止6月底，雷剑系列杀虫剂销售23.4万元，泸州老乡酒、添福酒销售5万元，奇强系列洗涤用品销售2.2万元，茶叶等销售41.6万元，1-6月份非盐产业实现销售收入总计72.2万元，创造利润9.2万元，完成全年销售计划的27.8%。初步实现了企业增加新的经济增长点和增加职工工资收入的工作目标，企业发展后劲不断增强。

(五)强化内部管理，扎实开展“基层建设年”活动。一是进一步加强财务管理，完善预算管理体系，认真落实全面预算管理，规范各项开支行为。二是坚持“勤俭办企业”，不讲排场摆阔气，不以各种名义用公款大吃大喝和参与高消费娱乐健身活动。水电费、业务招待费、车辆维修和燃油费等实行专人管理，并与责任人签订了责任书，明确责任，严格内控制度。三是打造“阳光财务”，认真落实省局制定的资金“收支两条线”管理制度，严格执行费用支出实行事前审批和事后会签制，定期对财务管理费用公开，真正达到支出有计划，成本有控制的目的。四是细化全员考核，强化绩效管理。年初公司分别与盐政稽查队、非盐业务经营部、工业盐供应站和3个食盐经营片区负责人签订了经营承包责任书，非盐业务销售指标分配到在岗所有干部职工，坚持做到人人肩上有指标，为完成全年任务指标打好基础，提供保障。

(六)积极围绕当地政府的工作部署，搞好机关效能建设，切实抓好各项工作的贯彻落实。今年以来，我们在做好本职业务工作的同时，按照邹城市委、市政府的安排部署，积极开展了“创优争先”活动和党务、政务公开活动，以开展活动为契机，建立健全了学习制度，完善了规章管理制度。此外，我们还按照当地政府要求，积极开展绿化包村、驻村调研、帮扶企业和联创村等工作，坚持做到让政府满意，让群众满意，取得较好效果。

二、存在的主要问题

(一)思想还不够解放，有些干部职工的认识水平还有待于提高。

(二)经营目标责任制还需要进一步健全完善，奖惩机制有待进一步落实。

(三)改革的力度还不够强，存在人浮于事，吃大锅饭现象，企业还存在管理上的漏洞，规章制度还有待进一步健全。

因此，在今后的工作中，我们要正视存在的差距和问题，找出解决办法和措施，在管理上下功夫，树立克服困难的勇气，坚定必胜的信心。

三、下步工作措施

(一)强化制度建设，规范工作行为。注重加强完善制度建设，提高工作效率。做到用制度来管理人，用制度来约束人，进一步提高干部职工的工作效率。

(二)认真落实岗位目标责任制，明确岗位职责，细化考核措施，严格考核奖惩。年底完不成任务指标的，部门负责人坚决予以诫勉；对非盐工作消极被动，任务指标一点不开展的，包括班子成员在内年底扣发全年奖金；对车辆维修、用油、费用支出等实行目标管理有令不行，有禁不止，不服从管理的，不评先进、不吸收入党、不提拔。

(三)认真抓好大包盐的管理工作，严禁销售“人情盐”，大包食盐一律凭证供应，核定用户用量，按照需求合理供应，销售实行审批制和售后跟踪制，严格控制大包食盐投放市场，在主营业务上挖潜，在提高入口食盐率上做文章，确保全年小包装任务指标的完成。

(四)做好增收节支工作，坚持贯彻落实省局制定的资金“收支两条线”管理制度，严格执行费用支出实行事前审批和事后会签制，真正达到支出有计划，成本有控制的目的。不断完善内控管理制度，认真落实全面预算管理和责任制管理，年底要坚决实现费用支出在20xx年的可控费用基础上下降3个百分点的工作目标。

(五)在巩固食盐专营工作的基础上，积极探索新的经营发展渠道。利用邹城资产优势，做大做强房屋租赁业务，并再进一步优化产权结构，合理运用现有资产。借鉴兄弟单位先进非盐业务经验，因地制宜开展适销对路商品的总代理、总经

销，大力开展多种经营业务，不断提高经济效益。

(六)加强队伍建设，进一步增强干部职工的事业心和责任感、使命感。我们要按照市局的要求，实行工作重心下移，领导成员深入经营管理第一线，了解实际情况，积极发挥好模范带头作用。在工作中团结协作，实行民主集中制，形成工作合力。充分发挥党组织的政治核心作用，积极开展企业党建主题活动，丰富活动载体。进一步改进干部职工的工作作风，进一步提升干部职工的执行力、创新力，为进一步推进盐业管理创新，推动行业转型升级提供坚强保障。全面推进社会治安综合治理、计划生育、安全、信访等工作，同盐业经营和管理工作的同布置、同检查、同落实，有力地推动各项事业的全面协调发展。

炊事半年心得体会篇二

一、政治思想上。我平时能积极参加政治学习，关心国家大事。

二、在工作上，我担任幼儿园中食品的采买和食堂主管兼食堂烹调工作。首先我严格规范操作，执行消毒制作，保证幼儿饮水饮食的'安全。平时在操作中注意以身作则，节约水电，燃油，作料，不开无人灯，及时关闭水龙头，杜绝一切浪费现象，还能做到督促其他工作人员严格按规范操作，严格执行消毒制作，确保幼儿饮食和饮水安全。其次在实践中我不断探索，根据教师的口味和幼儿的营养搭配，调配不同的菜肴，让他们都能吃上香甜可口的饭菜。在食品的采买过程中，我严格把好食堂原料进货关，不怕辛苦，货比多家，选购各种营养丰富的食品原料，保证物美价廉，坚决不让不合格的食品进入食堂。最后，我还认真做好食堂及包干区的清洁卫生工作，做到每天一小扫，每周一大扫，各类物品归放整洁有序。我在搞好本职工作的同时，我还积极参加幼儿园中的各类学习和值班工作，不辞劳苦，任劳任怨，认真做好领

导交代的每一件事情。

三、今年来在工作时间不做私活，不存私心，爱护物品，轻拿轻放，平时说话注意文明语言，轻声交流。我还遵守劳动纪律，不缺勤，不旷工，积极参加一些临时性突击工作，能圆满完成任务。

总之，近年来，我忠于职守爱岗敬业，遵纪守法，廉洁奉公，取得了很好的成绩，为了让大家更安心的工作作出了自己的贡献。

炊事半年心得体会篇三

（一）完善各类制度

1、增强对食堂人员的考核。制订了《食堂人员工作要求及奖惩细则》，对厨房人员工作实行基础工资加奖金制，对照《细则》，由老师每月定期评价食堂人员的工作出勤等情况，发放工资及奖金，有效增进了后勤工作的更优化。

2、蔬菜购入采用多人组合法，买菜、付款、验货、过秤、记账分人负责，互相督促、互相监督，园长统一审批。

3、建立食品卫生管理网络，实行食品卫生安全园长负责制，进一步健全《食堂工作管理制度》以及各岗位卫生责任制度，并与所聘人员签订聘用合同及安全责任状，做到有岗就有人，有人就有责。

4、进行成本核算，积极施展伙委会的作用，及时调查了解食堂管理及师生用餐情况，发现问题及时处理。

（二）提高职工素质

1、增强培训。我园每月组织职工学习《食品卫生培训教材》或对她们进行安全教育，增强食堂工作人员规范操作的意识，提高规范操作的能力。

2、明确岗位职责。我园力求将食堂工作分工细化，组织学习各岗位职责，使之进一步明确。岗位任务的完成情况与考核挂钩，进一步提高了职工岗位意识和服务意识。

3、及时反馈情况。每月由老师对食堂工作进行评价，在评价中提出的意见或建议，我们及时与食堂人员交换，督促整改，在整改中不断提高和完善。

（三）高度重视卫生安全工作

1、通过正常渠道采购食品，索取合同摊位的合法证件。在与供货商合作前，我们认真审核证件，明确责任，签定协议。把好采购、验收、取样、浸泡、清洗、操作、消毒关。

2、一丝不苟地做好消毒工作。餐具做到“一用一消毒”，小餐具用消毒柜消毒，大餐具用消毒液消毒。

3、食堂工作人员均持健康证和卫生知识培训合格证上岗，工作期间能按要求穿戴好工作衣帽，保持个人卫生，环境卫生分人分块包干，保证食堂环境卫生。

4、食堂灶具等处使用煤气，职工能规范操作，时刻注意用气安全。

5、增强了食堂财产管理。每学期开学时，各人领用炊具、餐具认真履行领用手续，学期结束时上交清点，增强了大家爱护集体资产的责任感。

幼儿园食堂的安全卫生管理工作直接关系到孩子们的健康与幼儿园的稳定发展。在今后的的工作中，我们会不断探索实践，

不断总结反思，将食品卫生工作纳入日常重点工作范畴，更出色地完善各项工作！

炊事半年心得体会篇四

菜肴质量是食堂得以生存发展的焦点竞争力。作为一名炊事员，我严把质量关。对每道菜都按投料标准及制作程序单来做菜，保证每道菜的色、香、味稳定；还询问并征求员工反馈，并进行总结，在下次饭菜中改进；对于同一菜经常想办法、变花样，尽最大力量让职工尝到新口味。

根据《食品卫生安全法》规定，抓好食堂的食品卫生安全工作，把好食品加工的各个环节。把食品原料分类存放，厨房器具也存固定位置；厨房、冷冻箱等原料存放地调好适当温度，保证食物新鲜，以确保食品卫生安全，防止职工食物中毒。饭前，将食用的饭菜清洗干净；饭后，对锅碗瓢盆及时洗刷干净，摆放整齐，保证厨房干净卫生。

在确保菜肴质量的情况下，最大化使用调味品及饭菜等，避免浪费。作为多年工作的炊事员，我也总结出降低成本的新方法。如：库存状态，坚决xxx先进先出xxx原则，把存货较长的原料尽快用完再用新原料；研究制造无成本菜品，把主菜的剩余原料做成托式菜品，以降低成本，这些不仅能降低食堂费用成本，还能充分利用现有做菜原料，做到最大化利用，避免铺张浪费。

总之，在这辞旧迎新之际，在项目部领导的关心下及同事们的支持下，在xxxx年度，我在菜品创新、菜肴质量、成本控制、食堂卫生等方面都有了很大的进步都高的成绩。当然工作中还存在很多的不足，比如菜的花样较少□xxxx年，我会再接再厉、勇于创新，为项目部全体职工带来卫生可口的饭菜而努力！

炊事半年心得体会篇五

一是要调整好心态。驻村工作面临的首要问题就是吃、住、行等基本生活问题。由于农村条件非常艰苦，对于从事业单位下派的新农村建设指导员来说，作好充分的心理准备、适应农村艰苦的生活工作环境就是当好指导员的基础。此外，从事业单位管理人员和专业技术人员来到基层第一线，既不能抱有“镀金”思想，更不能把开展驻村工作看作是“交差应付”，要抱着真心为群众办点实事的心态来开展工作，心里要时刻想着群众的冷暖，诚心诚意为群众办事，只有这样群众才会真诚对待我们，配合我们把驻村工作开展好。

二是要摆正自己的位置，主动而不被动。只有把自己的定位找准了，才能创造出优异的工作成绩。首先，要把自己放在“学生”的位置上。农村这片天地无限广阔，值得学习的东西很多，要把驻村工作的过程当作学习提高的过程。通过驻村和走访调研来熟悉当前农业、农村和农民的真实情况，通过配合村“两委”开展工作，来提高做好“三农”工作的实际能力。其次，指导员要当好助手。在所驻村开展工作不能喧宾夺主，更不能以上级下派干部自居而越俎代庖，在面对村里的各项工作时，要做到“指导不指挥，统揽不包办，监督不对立，办事不推诿”，要有意识地在群众中树立村“两委”干部的威信，并主动与其配合，共同完成好村里的各项工作。要勤动脑、勤动口、勤动手、勤动腿、勤动笔。

把党在农村的方针政策与驻村的具体情况结合起来，深入调查研究，及时总结经验，创新工作方法，善于把自己建设性的意见转化为班子的集体决定，转化为农民群众的自觉行动。我3月1日到花山乡后，第二天便积极深入花山村，走访农业社，积极调查了解旱情和受灾情况。在全面掌握全村灾情后，一方面和乡党委、政府、工作队长等领导商议小春受灾大春补，积极调整产业结构，在去年的基础上，扩大洋芋规范化种植面积，弥补小春损失；一方面积极向有关部门协调，努力争取支援。

三是要真正转变作风。农村是一个“熟人社会”、“人情社会”，人与人之间交往相处大多是讲“交情”。因此指导员要做好农村工作，就要与农民群众打成一片，做他们的贴心人。要实现这一点，最重要的就是转变工作作风。在农村工作，重点就是要树立“务实”的作风，在思考问题、处理问题时，不能闭门造车、凭空设想、主观臆断，都要坚持“从群众中来，到群众中去”的工作方法，要认真听取群众的意见建议，充分满足他们的合理诉求。老百姓是最实在的，只有我们的工作真正体现了他们的利益，他们才会真正信任我们、支持我们、配合我们把工作干好。在工作中，我与村委会干部和县乡下村工作队员同吃、同住、同工作，严格遵守省委提出的“五不准”规定，坚持随和处人、勤俭办事、俭朴生活、情趣健康，把单位的良好风气和管理经验带到基层来，用规范的言行、高尚的操守和严谨的作风树立良好的形象。

四是要注意工作方法。“三农”工作错综复杂，包罗万象，要做好“三农”工作除了要有务实的作风外，还要注意工作方法。第一，要勤快。具体是“勤动腿、勤动嘴、勤动手、勤动脑”。“勤动腿”就是要经常走村串户，多走多看，多熟悉掌握村情民意，还有就是要多去跑项目、跑资金，为驻村的发展找来“外援”；“勤动嘴”就是在走村串户、调查研究当中，多向群众宣传党在农村的方针政策，同时，遇到不明白的问题时，也要多开口向村“两委”同志和群众请教，不能不懂装懂、自以为是；“勤动手”，就是要把“全心全意为人民服务”的宗旨观念体现在具体行动中，从身边的小事做起，真正为老百姓办几件看得见、摸得着、感受得到的实事；“勤动脑”就是我们在工作中要多思考多总结，多把好方法、好经验总结提炼出来，以便更好地指导工作，进一步提高工作成效。第二，要懂得换位思考。农民群众是十分朴实的，谁真心帮助他，他也会真心信任谁。我们指导员要切实从群众的角度考虑问题，关心他们的具体利益，绝不能高高在上、唯我独尊。第三，要耐心细致。由于农民群众的科学文化素质普遍较低，思想观念较落后，因此对某些政策措施

往往会理解不透彻、理解有偏差，有时甚至根本不理解，因此我们在做群众工作时，一定要用群众听得懂的语言，耐心细致地把道理讲清楚。政策道理有时候讲一遍不行，我们就讲两遍，讲三遍，直到群众清楚、理解为止。其实，在我们对群众做思想工作时，客观上也拉近了我们与群众之间的距离。

五是要为当好指导员树立信心。虽然经过十多年的扶贫开发和挂钩帮扶，花山村的农业还是很落后，农村还是很穷，农民还是很苦。因此，加快花山乡重点村镇建设，把社会主义新农村建设好是当前的最大政治。我所驻的花山村大部分农民群众的生活也还不富裕，在实现增收致富道路上的困难还很多。面对困难，我们一定要坚定信念、树立信心，相信在各级党委、政府的坚强领导下，在派出单位和社会各界的关心帮助下，在广大基层干部群众的不努力下，我们指导员在农村这片广阔天地中，一定会大有可为、大有作为，一定能为推进社会主义新农村建设作出自己应有的贡献。

炊事半年心得体会篇六

1、“坚持到底就是胜利”坚持不懈，不轻易放弃就能一步步走向成功，虽然不知道几时能成功，但能肯定的是我们正离目标越来越近。有了顽强的精神，于是事半功倍。持续的工作，难免会令人疲倦，放松一下是人之常情，在最困难的时候，再坚持一下也就过去了；同样在销售中客人提出各种各样的异议，放弃对客户解释的机会，客户就流失了；而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往希望就在于多打一个电话，多一次沟通。同时坚持不懈的学习房地产专业相关知识，让自己过硬的专业素养从心地打动客户。

2、学会聆听，把握时机。不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

3. 销售技巧最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。销售工作就是与人打交道，需要专业的沟通技巧，这使销售成为充满挑战性的工作。对待客户要一视同仁，不能嫌贫爱富，不分等级的去认真对待每一位客户，我们的热情接待使他对我们的楼盘也充满了好感，那么我们的目的也就达到了。

4. 和客户交流的时候不要自己滔滔不绝的说话，好的销售人员必然是个好听众，通过聆听来了解客户的需求，是必要条件；同时也应该是个心理学家，通过客户的言行举止来判断他们内心的想法，是重要条件；更应该是个谈判专家，在综合了各方面的因素后，要看准时机，一针见血的，点中要害，这是成交的关键因素。

5. 机会是留给有准备的人：在接待客户的时候，我们的个人主观判断不要过于强烈，像“一看这个客户就知道不会买房”“这客户太刁，没诚意”等主观意识太强，导致一些客户流失，对一些意向客户沟通的不够好，使得这些客户到别的楼盘成交，对客户不够耐心，沟通的不够好，对客户没有及时的追踪导致失去客户等等。还是那句老话，机会只留给有准备的人。

6. 做好客户的登记，及进行回访跟踪。记住客户的姓名。可能客户比较多，不一定能够记得所有的客户姓名，但是，如果在你的客户第二次来到现场的时候，你能够立刻报出他的姓名，客户会觉得你很重视他，也能表现出你的专业态度。不妨去强化记忆一下，实际上在每次接待完客户以后多想想接待过程，再加上平时的回访工作，你是可以记得的，至少是他的姓氏！

7. 常约客户过来看看房，了解我们的楼盘。针对客户的一些要求，为客户选择几个房型，使客户的选择性大一些。多从客户的角度想问题，这样可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，让客户觉得你是真的为他着想，可以放心的购房。

8. 提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的问题就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的信任自己，这样对我们的楼盘也更有信心。客户向你咨询楼盘特点、户型、价格等等的时候，一问三不知，客户就根本不会买你推荐的楼盘。

9. 运用销售技巧。对待意向客户，他犹豫不决，这样同事之间可以互相制造购买氛围，适当的逼客户尽快下定。凡事心急人不急沉着应战也许客户就要成交了，但是由于一些小小的原因，会让他迟迟不肯签约，这个时候是千万不能着急的，因为你表现出越急躁的态度，客户越是表示怀疑。你可以很亲切地问一下客户还有什么需要解决的问题，然后再细心地和他沟通，直到最后签约。当然，在解释的时候，所要表现出来的态度就是沉着，冷静，并且没有太过于期待客户能够成交。

11. 这次没成功，立即约好下次见面的日期。我们的销售并不能够做到百发百中，每次新客户过来都能成交。毕竟现在的经济形势是不会出现这样好的结局的。假设这次没有能够现场定房成功，那么在客户要离开的时候，不妨试着与他约定下次来现场的日期，这样你可以更加了解客户的需求，也可以帮助你确定客户的意向程度。

12. 承诺不能如期做到，在营销行业有一句话：“80%的客户是建立在20%老客户的基础上”。房地产销售亦是如此，作为商品房产品，老客户的推动作用更是不容忽视。而想使老客户能带动销售，除了产品自身品质过硬吸引客户之外，还需要很好的口碑宣传和整个开发公司在老百姓心目中的形象。

13. 保持良好的心态。每个人都有过状态不好的时候，积极、乐观的销售员会将此归结为个人能力较差，整理、经验的不完善，把此时作为必经的磨练的过程，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观的销售员则怪罪于机遇和时运，总是抱怨，等待与放弃！龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。所以一直以来我坚持着做好自己能做好的事，一步一个脚印踏踏实实的坚定的向着我的目标前行。

14. 售楼人员要有正确的判断力，要能找出你要服务的客户。通常的做法是，可以对客户做一下评估，确保他们是做出购买决策的人。

15. 销售人员给客户第一印象至关重要，所以中国台湾的房地产销售公司老板允许自己的销售人员在上班时间去理发店也就不足为奇了。真正的专业售楼人员对说什么把握得极准，而且能够吸引客户听下去。是客户感觉到你非常真诚，而不是夸夸其谈，如果能做到这一点，你就成功了一半。所以，作为售楼人员，要锻炼出这种本领，成功地推销自己。

16. 目前，很多商品房延迟交房，施工质量问题投诉日益增多，如果你的开发商很有实力且守信誉，这方面做得比较好，那么就套十分自豪地向客户推销你的开发商，这样，可以让客户感到更安心，更可靠，更踏实，也会使公司的形象牢牢地记在他的脑海里。

17. 售楼人员要满怀热情和激情地推销，因为真诚和热情是很容易感染人的，千万不要让客户认为你是在泛泛而谈。你至少可以找一个绝妙的理由，并说服他考虑购买，可以说“这是开盘价，过两天就要涨价了”、“只优惠十套”，说话要简洁，并机智地加以运用，不要让客户认为你是在下套让他去钻，不然的话，潜在客户不会认真考虑你所说的话，如果客户可以考虑的话，你就可以带他参观样板房或现场介绍了。

18. 聪明的售楼人员会做一个开场白，大略讲解一下，然后再正式介绍。当客户觉得能了解新鲜有趣的信息时，就会愿意花时间去听，给客户详尽的信息，突出楼盘的优点和独到之处，做个好的演员，背好台词，设计你的一举一动，包括客户一进售楼处讲些什么，在参观样板房的路上讲些什么，现场讲些什么等等。一切努力都只为一个目标：向客户推销你的楼盘。

19. 客户买房不仅仅是满足基本居住功能的需要，是因为他还看到了除此之外附带的高附加值。你在向客户介绍你的楼盘时，就应该清晰无误地告诉客户，楼盘超值超在什么地方，因此，你得掌握将价值或超值的概念融入你的楼盘介绍中。

20. 要想让客户现在就购买你的楼盘，就必须熟练地运用销售技巧——制造紧迫感。紧迫感来自两个因素：现在买的理由以及投资回报。要制造紧迫感，首先应让客户想要你的东西，否则就不可能有紧迫感。

21. 你无法成功将产品推销给每个人，但肯定能、也应该能让每个人都明了你的销售建议。这时，你应相干客户再次陈述楼盘的优点，高附加值以及优惠条件。另外，还要说一下发展商是如何的可靠和稳定，以及相应的实力，一展你的本领，才干和学识，言简意赅地说明购买程序和有关交易条款注意事项等。

22. 成交是你精心运筹、周密安排、专业推销、辛勤努力的必

然结果。当客户已来看过几次，足以让他做出明知购买决策时，随时都可能拍板成交。此刻，就是决定“买”还是“不买”的时候了，如果你使客户信服了，并成功地运用上述要素，成交的可能性就有80%了。

总之，我在工作中所经历的酸、甜、苦、辣也将成为我日后工作中的宝贵经验。应该说这一年付出了不少，也收获了很多，我自己感到成长了，也逐渐成熟了。我不敢说自己的工作做得十全十美，但我认为：前面的路，不管是一马平川还是艰难险阻，只要顽强地走过去，就会获得宝贵的经验。也正因为如此，我在实践中不断摸索、总结、得出经验，相信这些经验，终将成为我一生宝贵的财富。

炊事半年心得体会篇七

部队的炊事员指在部队饭烧菜的工作人员[]20xx部队炊事班半年工作总结要怎么写呢？今天本站小编给大家整理了20xx部队炊事班半年工作总结，希望对大家有所帮助。

时光飞快，转眼间在忙忙碌碌中意近年末，此时我来到单位炊事班也已经xx年(或月)。今年来，在支队(或部队或单位)党委的正确领导和业务部门的有力指导下，我们班始终以“三个代表”重要思想为指针，以政治合格、军事过硬、作风优良、纪律严明、保障有力“五句话”总要求为统揽，以《军队基层建设纲要》和总队、支队两级党委扩大会议精神为依据，本着“依据条例抓管理，按照《纲要》抓建设，以管促训，以训促勤，固强补弱，与时俱进创先进”的工作思路以狠抓“三项经常性工作”为出发点，以治理“五个重点问题”和贯彻落实“执勤三项纪律”、“六个严禁”为突破口，在部队全面建设上下功夫，取得了一定成效，也得到上下一致好评。

(一)主要工作

一、加强值班责任制度

炊事班整改以后，每个人都认真落实值班制度，把工作落实到个人，责任到人，哪个环节出问题抓哪个环节。这样不仅增强了同志们的责任心和积极性，还更好的调动了个人单独搞好工作的标准。提高了炊事班的正常运行效率和质量。

二、炊事班人员管理

1、炊事班的所有人员在请假外出方面做了调整，规定要请假的人员提出申请，大家表决，连队批准的过程，该变了以往盲目请假，乱请假的毛病，使更多的同志从中受益。

2、及时的了解班集体成员的思想状况，对有困难或者有心事的同志实行互帮互导的方法，使大家更好的融合在一起。

三、日常工作管理

炊事班的同志除了完成连队一日生活外，还必须遵守连队安排，进行政治、理论、军事等个方面的训练学习，在这中实行相互监督，相互督促。增强自我控制意识。

1、通过将近一年的时间以来我们把理论学习和政治教育始终放在政治工作的重要位置，注重教育前进行认真调查摸底，掌握同志的思想实际，理论、政治学习后并组织课后讨论，加深对教育内容的理解和深化，我们在教育形式的多样性和灵活性上下功夫，改变了过去“你讲我听，你讲我做”的灌输式单一模式，大力开展群众性自我教育，拓宽教育渠道，保证了教育时间、人员、内容、效果的落实。运用各种有效载体，开展经常性思想工作。坚持贯彻疏导方针，以理服人、以情感人，同志中出现思想问题能够及时发现，准确掌握，正确处理。

2、抓了条令条例的学习教育。在平时学习训练的基础上，按

照支队统一安排，我们从日常生活的点点滴滴抓起，注重作风养成，强化同志们履行职责，遵章守纪，服从命令的意识。
-安全防事故工作。

3、在烹饪技术上实行你教我做，我做你看再指导的原则，使大家在互帮互教中增加感情和知识面，使更多的同志在短时间内能独立执行炊事班任务。

(二) 存在的问题

我们虽然取得了一些成绩，但仍然存在不少不可忽视的问题。

1、 政治教育的方法还不够灵活。主要表现在课堂教育与实习生工作、生活、思想实际结合不是很紧密，还存在照本宣科的情况，教育的“一感三性”不强。

2、 军事训练质量不高，主要表现在官兵训练中，还有个别同志思想不够集中，有在训练场嘻笑打闹现象，执勤中处置情况和应急反应能力也不是很强。

3、 有时作风还不够严谨。表现在集合站队有个别同志拖后腿，队列养成也不够好。还有一些同志对待工作讨价还价，对安排的任务不能认真积极负责地去完成。

4、 组织作用发挥不十分明显。主要表现在工作缺乏主动性、规范化和经常性。

以上存在的不足，我们要在今后的工作中下功夫解决。

在连党支部的领导下[]20xx年上半年我的军事训练和专业技能、政治理论和科学文化等方面有了一定程度提高。回顾半年以来的情况：政治思想稳定，工作踏实，遵守部队的条令条例和各项规章制度，遵守国家的法律法规，生活作风严谨、注重平时的生活中的小节，为使领导和同志的能更好的了解我的工

作情况，现汇报如下： 一、注重政治思想觉悟提高，能自觉参加各项学习活动。 自觉坚持与党中央和保持高度一致，认真学习科学发展观，自觉站在中队的角度学习看待问题，并使自己融入到荣辱观中，做到知谦耻而懂礼仪，在上半年组织的各中学习中，以一名为党为国效力的战士考虑问题，在学习各种先进事迹时，以他们为榜样，努力修炼自身素养，以高标准严要求对待各项事情，并坚决以四个教育精神磨练人生。

二、工作踏实，注重总结经验。 在本职岗位上的工作期间，担任炊事员工作，对本职岗位做到粗中有细，抓好每一个环节，认真提高岗位技术和适应现代化战争需要的后勤保障能力，提高他们每一项技能，努力使他们从一名社会青年转化为一名合格的基层后勤战士，成为独当一面全面发展能力强的战士，具体做法，首先从一日生活制度严格要求，培养他们在学习训练中遵守纪律，做到令行禁止，注重培养养成，生活中关心照顾战友，个人在生活中做到后勤工作自己不放松，工作中不断学习，如军事素质，工作能力，管理经验，对存在的问题及时纠正和总结，连队工作期间，主要立足现有保障尽可能出新菜，调剂伙食，做到淡季不淡。道德从学习中并进，俗话说没有经验就没有发言权，所以本人也努力跟老战友们学习各种经验，因此本人必须注重各个环节的情况，包括人员的思想，责任心问题等等，个人 本职时，除了进度还特别注重安全问题，以做到预防为主，思想工作跟上，增强全体人员的责任心，自身做到不无故缺勤，尽职尽责干好每一项工作，并抓好五个重点问题。

四、存在的不足及改进的方向。 1、自身文化素质低，专业技术水平不高，军事训练还有不足的问题。 2、自身偶尔有放松现象，不能一如既往的坚持。 改进方向 1、努力学习各种科学文化知识，在平时工作中实践技术性的工作，以提高自身文化素质及专业技术水平。 2、克服自身训练时的畏难情绪。 3、要锻炼自身坚强的意志及毅力，做一个有始有终的人。

今年来，在支队党委的正确领导和业务部门的有力指导下，我们班始终以“三个代表”重要思想为指针，以政治合格、军事过硬、作风优良、纪律严明、保障有力“五句话”总要求为统揽，以《军队基层建设纲要》和总队、支队两级党委扩大会议精神为依据，本着“依据条例抓管理，按照《纲要》抓建设，以管促训，以训促勤，固强补弱，与时俱进创先进”的工作思路以狠抓“三项经常性工作”为出发点，以治理“五个重点问题”和贯彻落实“执勤三项纪律”、“六个严禁”为突破口，在部队全面建设上下功夫，取得了一定成效，也得到上下一致好评。

（一）、主要工作

一加强值班责任制度

1、炊事班整改以后，每个人都认真落实值班制度，把工作落实到个人，责任到人，哪个环节出问题抓哪个环节。这样不仅增强了同志们的责任心和积极性，还更好的调动了个人单独搞好工作的标准。提高了炊事班的正常运行效率和质量。

一、炊事班人员管理

1、炊事班的所有人员在请假外出方面做了调整，规定要请假的人员提出申请，大家表决，连队批准的过程，该变了以往盲目请假，乱请假的毛病，使更多的同志从中受益。

2、及时的了解班集体成员的思想状况，对有困难或者有心事的同志实行互帮互导的方法，使大家更好的融合在一起。

二、日常工作管理

炊事班的同志除了完成连队一日生活外，还必须遵守连队安排，进行政治、理论、军事等个方面的训练学习，在这中实行相互监督，相互督促。增强自我控制意识。

1、通过将近一年的时间以来我们把理论学习和政治教育始终放在政治工作的重要位置，注重教育前进行认真调查摸底，掌握同志的思想实际，理论、政治学习后并组织课后讨论，加深对教育内容的理解和深化，我们在教育形式的多样性和灵活性上下功夫，改变了过去“你讲我听，你讲我做”的灌输式单一模式，大力开展群众性自我教育，拓宽教育渠道，保证了教育时间、人员、内容、效果的落实。运用各种有效载体，开展经常性思想工作。坚持贯彻疏导方针，以理服人、以情感人，同志中出现思想问题能够及时发现，准确掌握，正确处理。

2、抓了条令条例的学习教育。在平时学习训练的基础上，按照支队统一安排，我们从日常生活的点点滴滴抓起，注重作风养成，强化同志们履行职责，遵章守纪，服从命令的意识。-安全防事故工作。

3、在烹饪技术上实行你教我做，我做你看再指导的原则，使大家在互帮互教中增加感情和知识面，使更多的同志在短时间内能独立执行炊事班任务。

(二)存在的问题:

我们虽然取得了一些成绩，但仍然存在不少不可忽视的问题。

1、 政治教育的方法还不够灵活。主要表现在课堂教育与实习生工作、生活、思想实际结合不是很紧密，还存在照本宣科的情况，教育的“一感三性”不强。

2、 军事训练质量不高，主要表现在官兵训练中，还有个别同志思想不够集中，有在训练场嘻笑打闹现象，执勤中处置情况和应急反应能力也不是很强。

3、 有时作风还不够严谨。表现在集合站队有个别同志拖后腿，队列养成也不够好。还有一些同志对待工作讨价还价，

对安排的任务不能认真积极负责地去完成。

4、组织作用发挥不十分明显。主要表现在工作缺乏主动性、规范化和经常性。

以上存在的不足，我们要在今后的工作中下功夫解决。

下一步工作打算：

继续抓好同志们的的理論学习和政治教育要切实加强后勤保障能力。要把保中心、保生活作为后勤保障作为工作重点，坚持以任务为牵引，以质量为核心，提高炊事技能，严格落实连队一日生活制度，条令条例，等规章制度。要下功夫抓好军事训练。以“五句话”去严格要求自己。抓好安全防事故工作，正确操作机械和各类电器，并定期检查炊事班的各项电路确保安全无事故。

以上是我班的年终工作总结，有不完善的地方，希望领导和同志们指出。

炊事半年心得体会篇八

我很高兴在20xx年能被推荐去上党课。经过党课的培训，我在思想上对中国共产党有了比较全面系统地认识，并在内心树立了共产主义信念。同时，我也意识到入党条件之多，要求之高，发现自己身上尚有许多缺点和不足，距一个真正的共产党员还有一定差距，但我相信通过自己的不断努力，提高自身修养，能给自己创造良好的入党条件的。

这次党课培训活动主要由以下内容组成：党课理论知识、党课实践活动、党课专题片、党课小组讨论和自主学习课程。党课理论课有：学习贯彻党的xx大精神、中国共产党的性质和宗旨、中国共产党的纲领和党的纪律、中国共产党的作风

和党员条件以及发展党员的基本要求、原则、程序及入党动机。党课实践活动有两次，一次是在我们专业课老师带领下参观我们专业楼一焊接楼中的一些先进的焊接装备并帮助整理打扫了一些房间，另一次是在组长的带领下将学校的一些停车处的车辆整理整齐。党课专题片主要有复兴之路(中国近现代历史)、介绍建国后我党的一些历史、科学发展观、新农村建设等。党课小组讨论主要围绕着三个话题讨论，即入党动机问题、科学发展观和xx大精神。党课自主学习中，我们主要学习了党课培训时发放的入党培训教材。

在党课理论课期间，老师们主要围绕党的性质来阐述。了解党的性质和宗旨，是端正入党动机的前提条件，是立志为共产主义事业奋斗终身的必须前提。我们应当努力做一名合格共产党员，对党的认识，关系到党的指导思想，宗旨的确立和贯彻，关系到党的纲领，路线的制定和坚持，关系到党的建设方向。党的性质包括两个基本的方面，一是它的阶级性，一是它的先进性。党的宗旨是全心全意为人民服务，党要持续不断的加强党风和廉政建设，做到忠实地代表广大人民群众的利益。其中老师还讲述了作为新时期的大学生，我们要坚持党的根本宗旨，全心全意为人民服务。当前，我们应该认真学习，努力把我们的党建设成为有中国特色的社会主义的坚强领导核心。

在最后一节课上，老师着重给我们讲述了入党的条件、入党的程序和如何端正入党动机。老师并没有刻板地将课本上的知识灌输给我们，而是将自己的亲身经历讲述给我们听，使我们很容易便接受了在我们认为是条条框框的死板的东西。

在实践活动中，我们从一开始的放不下大学生所谓的面子到最后积极投身到为人民服务的活动中去。虽然我们做的只是微不足道的摆放自行车和打扫房间之类的劳动活动，但是从中我们学到了不少书本上或者是党课理论课上学不到的东西，也亲身体会到了劳动的伟大意义以及党的根本宗旨--全心全意为人民服务。

在党课小组讨论中，在组长充分调动我们的积极性的情况下，我们党课学习小组每个成员都充分发挥了各自的党课理论知识水平，讨论现场气氛煞是热烈。在一旁的负责人也没有停下手中的工作，用相机拍下了一张张同学在讲台上发言时的照片，给我们每个人都留下了一段难忘的记忆。

此次党课培训，让我明白从一个普通的大学生，成长为一名中国共产党员，这是一个质的飞跃。它意味着党对自己提出了更高的要求 and 希望。如果有朝一日我在组织上入党后，要在实践中不断地加强党性锻炼和党性修养，积极发挥党员的先锋模范作用，努力在思想上真正入党。因为我知道一个人在组织上入党一生可能只有一次，但要真正在思想上入党却是一生一世的事。作为学生党员，首先应该是普通党员，应该用自己的言行表明自己是中国工人阶级的代表，是有共产主义觉悟的先锋战士。今天的学生党员，特别是像我们这样的大学生党员，应该具有时代的使命感，从而激发我们努力学习，全面发展，肩负起这个时代赋予我们的历史使命。

但是我也认识到，在为共产主义奋斗的道路上，绝不可能是一帆风顺的，也许将面临着可以和不可预料的种种困难。共产党员的先进性不是天生具备的，而是在不断地学习、不断的实践过程中，通过不断地总结和提高自我的思想境界才能形成的。在这一过程中，我们应该认真系统地学习，特别是学习政治理论，因为它在其中起着极其重要的作用。共产党员只有通过努力学习文化知识，学习科学技术，才能具备建设社会主义的业务能力；只有通过学习政治理论，用马列主义、毛泽东思想以及邓小平理论、“三个代表”思想武装自己的头脑，才能具有正确的世界观、人生观、价值观，才能具备卓越的领导能力，防腐拒变的能力，才能在纷乱复杂的思潮中保持清醒，经历各种考验，战胜所有的困难。