

# 2023年汉堡王工作职责(优秀10篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 汉堡王工作职责篇一

三、实习地点：

长春前进大街肯德基店

四、实习内容：

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。

## 汉堡王工作职责篇二

作为级的大学生，我迎来了大学生涯里第一个寒假。在这个寒假里我试着去工作，带着自己的好奇心和党的十八大的影响投入短暂的工作中。

在寒假的一个月时间里，我在一家超市工作，我带着自己的美梦踏上短暂的工作岗位上。在经历一个月后，我发现我变了，从这次工作中我学到很多，不是课堂上所学的到。感受工作的辛苦，感受了挣钱的不易，更感受到时代的要求。

在上班前，我的一位长辈就对我说：上班要多做事，少说话，说对话。当时我不以为然，感觉我是大学生知道该干什么，可还是点头说好的。一件事改变了我的想法：我刚开始两天总是看自己的货架，不管其他的，直到我的货架来货了，我自己弄不完，才知道完了。]可是旁边的货架在大家帮忙下很快弄好了。我怯懦的说，大家好，麻烦你们帮帮我，可以不?很快大家投入了帮我的潮流中。这次经历，我深深的印在脑海里，让我一直反思。

在春节期间，超市里客流量很多，工作相对我来说异常辛苦。我慢慢的度过了这难忘而有意义的日子。当我结束工作时，回顾过往，我内心十分充实，感觉这次经历让我改变了很多，学到很多东西，而不是课堂上的理论。我深深的体会到实践是检验理论的法宝，更能让人很快提升。

在一个地方，要想做好一件事很容易，但是一直做好事难。也应了那句俗语：做坏人简单，做好人难啊！一个人的形象很快就被树立，所以我想在超市做好，就遵守超市的规定，学会如何待人，怎样处事，改善自我，让自己处于良好的状态。

在这一次工作中，我深深的体会到实践的意义，为了以后总结了以下几点：

一、遵守你所在公司或单位的规矩。俗话说：无规矩不成方圆。当你在工作岗位时，不串岗，不闲谈瞎逛，努力工作，更能面对工作中的各种问题，更能维护工作的利益。尽自己的绵薄之力为公司的业绩做贡献。

二、多做事，少闲聊。你在一个公司拿着它发给你的工资，假如你整天无所事事，谁还会用你呢。我在超市看看自己的货架，没货了就补货，台面不整洁了就用抹布擦擦。这样给顾客带来干净整齐的形象，有利于顾客更顺利的买到自己所需的商品。

三、热情待人，微笑面对。在超市里，顾客有时候找不到自己所需要的商品，如果问我们时，我们微笑的告诉他们。他们也会很高兴，下次光临的机会更大。当在其它工作中，我们只有真心的对待别人的问题，耐心的告知，微笑的说话，给人留下很好的形象。礼貌待人更让自己接近成功，让人看到你的素养。

四、注意团队意识和团结精神。在超市里，补货和盘点是最忙的事。只有自己和大家一起干，学会如何处理，更好的完成任务。记住，一个巴掌拍不响，众人拾柴火焰高。只有拥有团队意识，不断的学习，才能更好的做好每件事。

五、不断学习，改善自我。人只有不断学习，才能更好适应社会的潮流。学习是人一生的目标，活到了，学到老，人生才美好。谦虚的学习会让你变得更加睿智，更能融入集体，

让自己有所改变。

虽然我在工作过程中很累很辛苦，但是我却从中得到了很多，在遇到细小繁琐的工作时，我学会了细心；在遇到顾客刁难时；我学会了忍让；在遇到别人不停问问题时，我学会了耐心。。。。。。通过这些让我更深刻的体会到沟通的重要性，让我更好的学会了如何与不同的人进行交流。当然在学到更多的社会知识的同时我也认识到了自身存在的不足，但是我相信经过这次的实训，在我以后的真正工作中会减少很多不必要的错误，我也会更加认认真真，兢兢业业的去完成我工作中每件事，改掉自身存在的不足。

通过社会实践活动有助于大学生更新观念，树立正确的世界观、人生观、价值观、就业观，更好的把学校学到的理论知识与实践结合起来。只有把自己内外都培养好了才能更好的适应社会。外在的包括：毕业学校、专业背景、学校成绩和外语能力。内在的包括：职业能力、沟通能力、交际能力、团队合作能力，发展潜力以及应变能力等。只有内外结合，才能更好的让自己处在良好的状态工作。顺应时代的要求，发展自我，展现新的舞台。

社会实践也是大学生的必修课，只有不断的加强自身锻炼，不断的完善自我，才能培养自我教育、自我管理和自我发展的能力，才能锻炼适应能力和社交能力；从而积累社会阅历和工作经验，不断的提高，开创属于自己的美好事业，为国家和社会作出应有的贡献。但是要从实际出发，脚踏实地的迈出每一步，让自己更好锻炼和提升。

在社会实践活动中，更多的是觉悟和体会。只有真正的做到自己所体会的，才有所意义。事无大小，恭者必细，用心为之，能善取矣。大学生是未来的标兵，要有清廉公正的思想作风和行为习惯，学会为人民服务，掌握现代化建设所需的丰富知识和扎实的本领。修身养性，增强参与意识。在实践中，大学生受到不同教育，长才干，做实事，感受实践的內

涵，重在参与。

希望今后能更好的实践，积累更多自己的经验，让自己有所蜕变，展望未来，奋力博取，不留遗憾。

## 打工实践报告二

### 一、实践目的：

这个作为我大学里第一个长假的寒假，我决定不让它荒废。于是早在期末考还未结束之前就计划要出去打工，以此来让我的寒假生活更加丰富多彩，更加与众不同。我想，现在的打工是对我们来说是一种磨练。它能让我们提前体会社会上的一些事物，让自己匮乏的人生经历更加丰富，让自己以后能更快更好地适应这个社会。在学校里，我们学的都是理论知识，真正用到的却不多。理论加实践才是最科学的学习方法。感谢学校给我们学生布置这样一个作业，社会给我们提供一个社会实践的平台。所以，有这样一个锻炼自己的机会真是很难得的。由于我们药学专业所从事的工作一般不会招收我们这样的短期工，所以这次工作虽然与我们所学专业没有太多相关关系，却一样让我学到了很多东西。

### 二、实践内容：

我是通过熟人的介绍才找到的打工的机会。酒店的老板娘我认识，平常都叫她阿姨。人很和善。实践的主要内容有刷盘子、擦酒杯、上菜、收拾餐具等等。先说说我在那里的工作情况吧：第一天进去做事时感觉很奇怪，因为以前一直都是以消费者的身份进的酒店，这次的身份却是一个服务生。呵呵，第一个感觉就是首先要把心态调整好。每天8点半上班，一直到晚上9点半。刚进来什么也不懂，阿姨就叫了一个老生来教我们。第一天只是试工，大家都在努力的学习，虽然说有点累，但我们每个同学都很积极、很投入，都感到很乐意，因为这毕竟是我们本次社会实践的第一步嘛。所以在那一天

的时间里，虽然说有一点点累，但我们却都觉得挺充实的。我们每天需要做的工作就是在客人来之前把房间弄干净，客人吃饭的时候，男生负责端菜，而我们女生就负责上菜报菜名，帮客人倒酒、换餐盘之类的杂活。在我看来最辛苦的，就是每次客人吃饭的时候，你必须站在外面等候，一天下来腿跟腰都很痛，刚开始的时候真的有点受不了。平常在酒店吃的时候不觉得，来工作了才发现酒店的工作还真不是盖的，每个细节都要弄好。虽然说顾客就是上帝，但有的时候难免会遇到些难缠的客人。要么是过于挑剔，要么就是素质不是很高。记得有一次，老板娘说那天下午的一桌客人看起来都挺乡下的，叫我们看着别让他们把毛巾给带走了。我刚开始一挺就觉得挺别扭的，乡下人又怎么了，怎么可以这样瞧不起人家呢？但是我到了那个房间，我刚给他们倒好茶，就那么一转身的功夫，桌上所有的毛巾都不见了，都到他们的口袋里去了。做为酒店也不好说什么。所以服务生的工作看似简单，但操作起来还是挺麻烦的。因为这个原因，刚开始工作的时候感到有一点紧张，但越是紧张我就越必须鼓起勇气，因此慢慢的我就习惯了。后来证明，我还是很幸运的，几天后老师就说我们已经做得不错了，可以自己招呼客人了呢。从客人进到酒店，到客人拍拍肚皮走出酒店，能让客人脸上一直挂着满意的笑容，老板娘还一度夸我们大学生做起工作来就是不一样呢。这份工作给了我一个独立锻炼、独立挑战的机会。

### 三、实践结果：

就这样，我顺利地完成了一个月的打工，还拿到了靠自己的双手得到的第一份薪水。在实践中，我也发现了自身存在的一些问题：

第一，本人的人际交往的能力还欠佳，这还应在日后的日常生活、交际中有待加强和学习。

第二，缺乏社会经验，在为人处事方面尚还不太成熟，处理

事物的态度和方法往往有时不得当。

虽然在实践中存在着一些问题，但是我觉得仍有一些值得骄傲的闪光点的。本人参加社会实践有着不畏困难的精神，敢于实践，对工作充满热情，细心真诚。

也想到了一些解决上述问题的方法及策略如下：

第一，在同一个地方的时间有点太长，社会实践不完全等于上班工作，所以不应该总在一个地方，时间长了会让人有一种厌倦的感觉。所以建议应该在适当的时候调换一下实践岗位。

第二，因为我是学药学专业的，不太懂这方面的专业理论，也不知道自己的建议到底对不对，但还是觉得如果想要建立良好的社会经济秩序，一定是双方面的。商家和消费者都应该提高自身的素质，努力达到“双赢”。

最后，很高兴能有这个实践的机会，虽然只是短短的一个月，但我觉得挺充实的，至少让我的寒假过得有意义。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识得更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面，不要以单纯的想法去理解和认识社会。而是要深入地探索，为自己的未来打好基础，在学校学会更多的书面专业知识，在实践中好好利用知识进行运作。真希望以后能再有这样的机会，也希望我们学校以后能有更多的同学有机会去参加这样的社会实践吧。

四、实践总结或体会：

我以“增加社会经验，提高实践能力”为宗旨，利用假期参加这次有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。这次的社会实践收获不少。现在举例如下：

一，在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的实践工作让我认识很多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习的。以前实践的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

二，在社会实践中以及以后的工作中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。就像刚开始时我到饭店那样有一点胆怯，但后来是自信给了我勇气。有自信使你更有活力更有精神。

三，在社会中要克服自己胆怯的心态。自己觉得困难挺多的、缺乏社会经验等种种原因往往使自己觉得自己很渺小，自己懦弱就这样表露出来。所以应该尝试着克服自己内心的恐惧。如有人所说的“在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。”其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某个名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”

四，在工作中要不断地丰富知识。知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。

此次社会实践，真正地填补了我在课堂上所没能学到的空白，真正增长了我的社会交际经验。一个人可以没有渊博的知识，但绝对不能没有社会交际的经验和能力，这也是我此次实践体会最深的一份心得。实践活动的成功，为我们下一次实践做了较好的铺垫，打下了坚实的基础。

这些日子，我们说过，我们也努力过，因此在这段日子里，

我们感到无悔，更感到骄傲……

## 汉堡王工作职责篇三

### 一、实习时间

从××××年××月××日到××××年××月××日，做了为期一个月的实习

### 二、实习地点

在处于华容县老步行街最繁华的地段的德克士汉堡店实习，该地段人流量大，客源充足

### 三、实习目的

在大学课堂里学习了两年的专业知识之后，想通过实践来检验所学的理论知识，锻炼自己的与人交往、沟通和团队协作的能力，增加自己的社会实践经验。

### 四、实习内容

开始时经理要求试工一天，工作8个小时。试工期间，我被安排到大厅工作。负责为客人送餐以及收拾客人用餐后留下的垃圾，工作重点是在保持客人就餐环境的整洁，同时还必须兼顾厕所的卫生。本以为这工作是不怎么费劲的，做够之后才知道，千万不可小看任何一份看似轻松的工作。最难的是在中午就餐的高峰期，往往这个桌子还没收拾完，那边就有客人叫服务员怎么还不送餐。忙完高峰期后，工作就相对轻松了很多，收拾好大厅的托盘，将地面拖干净，清理好厕所的卫生我的工作就完成了。试用期结束后，还受到了经理的小小表扬，让我受宠若惊。试用期结束后，经理将我调到了柜台做收银，最开始经理安排了师傅来带我，经过师傅的简单讲解之后我就上岗了，众所周知快餐店里讲究的就是一个字—

——快。速度是他们一直强调的，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。在柜台站了两天之后，我发现自己还是做不到这样快节奏，于是向经理要求还是去了大厅。这两天的生活让我感受到了工作的辛苦和赚钱的不容易，也明白了每个人都有他自己适合的岗位，而这往往和学历是无关的。

## 五、实习的总结

短短一个月的社会实践，我更好的接触了这个社会，了解了这个社会。我想通过这次实践，不管是在以后的学习或是工作中，我都能够更好的把握自己，掌握自己的重心。实践是检验真理的唯一标准，在学校的时候，学习了很多理论知识，但大多只偏于理论而不重于实践，而学习最终的目的就是将理论运用于实践之中。这个暑假里，我通过社会实践收获了很多在学校学不到的东西。在德克士的一个月，综合自己所看到和接触到的，再结合自己所学的在这里为德克士的经营管理提上一些小小的建议。

### 1、明确目标市场，服务孩子

德克士的消费人群基本上是4-14岁的孩子及其父母，因此可争对孩子的特性，来制定相应的营销策略。比如说可以在店面门口摆放一些体积不大的玩具吸引小孩的目光，也可供他们玩乐；在店面装饰上也可根据孩子喜欢亲近自然的特性，摆放一些绿色植物，或一个小水缸，放养一些观赏鱼；在大厅里也可划分出一块亲子专区，以供孩子和其父母玩闹；在套餐配送时，可制定专门的家庭套餐，随套餐赠送一些小玩具，等等。这些都可以吸引更多的孩子与其父母前来就餐。

### 2、细分市场，差异化服务

由于德克士处于步行街的中间位置，周围大多是品牌服装专卖店，人流量大，而且消费水平参差不齐。因为地理位置的原因，导致很多消费者将德克士作为了逛街累了后休息的地方，进入店内并不点餐或店很少量的餐饮，并且这类消费者通常在店内呆的时间较长。怎样将这些潜在消费者转化为真正的消费者呢？我觉得对于这类潜在消费者，店内服务员可提供主动服务，主动询问他们需要什么，大部分人会出于“面子”问题而选择点餐。另外，这类顾客在点餐时大多会选择饮料，我觉得也可争对这种现象，在菜单上可增加一些有补充体力功能的饮料或一些小甜品。

### 3、多种促销方式，灵活运用

(1) 返现促销：对一次性消费达到一定程度的顾客，实行返还部分现金的方法。

(2) 折扣促销：采用一定的积分制，在顾客第一次消费时发放积分卡，以后每次消费凭卡积分，积分到一定程度，实行vip政策，发放贵宾卡，消费凭卡打折。

(3) 捆绑促销：可向周围的专卖店发放一些现金券，再由专卖店转发给部分消费者，凭券抵部分现金。同时也可联合周围的专卖店，由德克士向部分消费者发放专卖店的现金券。

## 汉堡王工作职责篇四

在xx快餐店的工作已经有两个月的时间了，这段经历是我自小第一次在一个类似通常意义上的职场的环境里的工作生活（之前都是家教之类的简易结构的工作），蓦然回想，觉得感想颇多。

我在快餐店工作感触颇多，工作中有许多许多快乐也有许多不愉快，也深深体会到做好一件事情的不易，我想把自己的一些亲身体会和心得记录下来，其实真正的“有所得”还个

人自己去切身碰撞得出。

第一点：踏踏实实的工作态度是最最必须的品质，所谓怀才不遇或者不公平待遇永远都是相对的。

有些人一声不吭，不在乎得失荣辱，很认真的对待工作。最终，我是指最终，他获得不只是自身工作能力的提高，同事和上司的尊重，终极意义上讲，这更是自身的价值的一种体现。你的价值通过某种物质或精神奖励的获得而体现出来，可能需要一个过程。也许漫长，也许很短，这个不确定性太大。但无论如何，自始至终不浮不躁，不好高骛远，不过于追求待遇得失，而把做好本职工作视为第一要务，这就是一种高级的职业道德。

在鸿祥快餐店交了一位朋友，他工作起来，一声不吭，不管重活苦活，一律自己完成，非常麻利，很能吃苦；不请求你帮助，不需要夸奖。他的工作哲学很简单：我们拿到钱，所以我们要认真工作。他在这工作了只有4，5个月，老板和经理都已经非常赏识他。

第二点：在一个团队工作，要谨记集体的利益。

麻雀虽小，五脏俱全，它依然有一套基础而较为有效的运作系统，你作为一个服务系统中的一员，需要像任何一种其它职业一样谨遵游戏规则。很简单的道理，一起分工做一件事，每个人都多做一点，整体的效率就要高很多。即使只有你一个人多做一点，同样更有利于整体效能的提高。不要把精力过多放在挑选分工上，更不要花力气去评估谁做多做少（当你还不是管理者的时候），相互内心不满，埋怨或者诟病。于集体利益而言，这是大忌，典型的三个和尚没水喝，很显然的影响工作进程和效果。

以前自己有个毛病，和那些勤快的人一起做事，我自己也犹如受到影响，非常卖力的工作；和那些懒惰的人一起做事，

我就会经常用公平论来盘算对方是不是做的太少，自己付出过多等等。后来在几次没有很成功的完成工作任务之后才发现，自己为什么没有成为那种去感染别人的人，而总是用一双冷眼来审视自己的团队，这是不对的。于是就赶紧改，认真调整，渐渐就可以很欣喜的看到，自己很负责很尽责的做事，一切的共事者，无论是何种类型的人，都不敢懈怠，也在努力的一起配合。这就是一个相互影响的效应，无论如何，要将一个整体放在首位，因为最后别人评估你的成绩，客户审视你的实力，都是看你的整体运作能力而非个人。

第三点：个人英雄主义和混日子是两个极端，但相比之下，评估者总会更倾向个人英雄主义。

我们店里，有些人，喜欢一个人包揽很多事情，也不需要你多指挥，也不需要谁和你配合，不怎么理人，三下五除二所有事就全部解决。还有另一类人，属于典型的混日子型，总见他们在前前后后的串门，手里却不出活，都是蜻蜓点水，点到即止，下班立即刷卡走人。两种不同人的不同遭遇就是经理会经常需要在需要协助时会考虑到前一类人，而比较重要的责任也委派给前一类人，而对于后一类人，态度基本就是多你一个不多，少你一个不少。在一家快餐店这种相对简单的环境里，缺乏内或外的竞争，一切也罢，看不出太大分歧。但联想一下，如果是在竞争激烈的某些职场，你的企业外部面临着对手的重压，需要赶紧出成绩，而企业内部又需要人才分配合理——强者出位弱者为寇——因为企业要迅速的看到成果出现，那么，在个人英雄主义者和混日子两者之间，任何一个普通的经理人，他会选择谁委以更重要的责任呢？虽然都有缺陷，但本质上的差异是巨大的，一个有能力却孤傲的人可以被允许去慢慢融合，但往往一个慵懒而无志向的人是没有更高的概率去获得机遇的。3，个人英雄主义和混日子是两个极端，但相比之下，评估者总会更倾向个人英雄主义。

第四点：永远勇于承认错误，永远敢于承担责任，永远善于改正错误。

更重要的是，这同样反映出一个人的骨本，秉性，和职业操守，你的同事永远希望可以和一个有责任感，出了问题一起担而不是互相推的人共事，而你的上司更欣赏敢于坦诚自己过失的人。

我自己每一次不慎做错，都提醒自己一定要务必坦诚实话实说，比如迟到了不说交通堵塞而直言睡过头，炸错鸡不说机器出错而承认自己忘计时，结算少钱不说是电脑死机而是二话不说掏自己钱包补上，诸如此类，最后的结果往往并没有很坏，遗漏得以及时的补救，而光明正大的告诉别人我做错了我很不好意思，往往是会得到谅解的。

总的来讲，提倡的就是一种最大追求诚实态度的品质，这在职场中尤为可贵，有时候由于自己的过错，或者自身的职责，你可能要承担很沉重的责任，但选择去扛去面对，既是对他人对集体负责，也是对自己的一种负责。一个谎言，永远需要若干个其它相关的谎言来弥补和修饰，最后的结局即使不是真相大白愧于天下，也会是一种沉重的负担，因为人都会有道德底线。暂时的损失，换来了心灵的端正和平静，这是不吃亏的。

我们的文化，决定了我们有时希望用更委婉的方式来承认和承担，但有时候，直接的一句“对不起，我做错了，我会争取改正。”比任何旁敲侧击苦心经营都要效果好得多。

第五点：怀着谦卑的心态，很多人身上的很多东西都值得你观察和学习，并从中领悟更多。

虽然是一家普通的餐厅，规模有限，营业额中流，在这里工作也不需要太多专业技能，员工构成也基本上是普通学生，年龄小，社会经验不多。但即便是如此，在仅仅两个月的工作中，在这里的十几名和我一样年轻的同事里，我接触到了很多出色的员工，在不同的工作上，他们让我真正学到了很多之前根本没有意识的好东西。

这里有很多小女生，都是20来岁左右。其中有一个叫张丹，只有17岁，属于典型的漂亮女孩，看起来娇娇嫩嫩，我之前和她接触不多，前几天有天晚上带班和她一起在厨房共事。发现这个女孩看起来文弱，但是做活尽挑重活粗活脏活做，也是不多啰嗦，直接不声不响的全部做完，让我当时很吃惊。在我心中以前有偏见，认为一些很漂亮的女孩都是娇气的，这让我从一个积极的方面认识到了自己思想上的一些根本性的错误，美女不一定就是花瓶。社会可以有不同分工，但任何人都需要一种自强不示弱的灵魂。

而且还有一个感想就是有时候人是矛盾和负责的，有些看起来不出彩或者在某些方面让你不甚欣赏的人，在有些其它方面却很值得学习。比如这里有些人圆滑事故，你嗤之以鼻，但同时他在处理一些事情时又很灵活很精巧，让你觉得叹为观止；有些人看起来粗枝大叶容易犯错，你不以为然，但同时有时候他又比别人更有耐心有韧性，让你觉得值得学习。总的来讲，我觉得不要对自己过于自信，或者说全面自信，还是把心态放谦虚，看看你面前的人身上都有哪些优点你完全需要学习，这样带来的好处是巨大的，既会让你持续获得更多有益的经验培养很好的品质，也会阻止你太轻易就建立起一些没有必要的优越感。

以上几点，就是我在这家普通的小店作为一个普通的小员工的一些基本心得，整理的较为散乱，但感想却非常的真实。无论是在哪里工作，从事什么样的工作。我是越来越坚信以下两句我们耳濡目染的话：

态度决定一切，性格决定命运；

机会只给有准备的人。

## 汉堡王工作职责篇五

看完一本名著后，相信大家的收获肯定不少，此时需要认真

思考读后感如何写了哦。想必许多人都在为如何写好读后感而烦恼吧，以下是小编帮大家整理的《汉堡恋》读后感，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

前些日子，周宏溟先生送来小说稿《汉堡恋》之一、二、三，即长篇小说《汉堡的碰撞》《海啸情仇记》和《跨国情恋》，要我看看。周宏溟先生伏案一生，出版了不少社科方面的著作，最近二十多年，致力于语文工具书的编纂，出版了多部辞典，其中三部已远销海外。他已是耄耋之年，从未写过小说，竟然一下子写了三部小说。这引起了我的好奇和兴趣。我抽空看了前两部，对作者思维的敏捷，想象的丰富和语言的熟练，有着深刻的印象。

生活是文学生长的土壤，作者生活在上海，有三个子女及其后代在德国汉堡有着家庭或企业，其第四代已在汉堡诞生。对上海和汉堡生活的真切体验是作者进行创作的基础。作者笔下的故事都是一端在汉堡，而另一端在上海的。故事中人物的思想、情感甚至命运，往往植根于上海。作者依仗自己对上海在汉堡留学的一些青年的心理状态的了解，将他们的面相和情态，化为艺术构思和艺术形象，栩栩如生地展现在读者面前。

小说故事性强，很有可读性。“文似看山不喜平”，小说情节发展，波澜起伏，回环曲折，引人入胜。《海啸情仇记》和《汉堡的碰撞》中主人公的命运都一波三折，扣人心弦。语言流畅精炼、生动形象，作者还善于用比喻来使文采绚丽，使人物形象生动。

总之，一位从不写小说的耄耋老人，一下子写出了三部题材新颖、很有可读性的爱情小说，这是一件可喜的新鲜事。我为此鼓掌，并愿向读者们介绍此书。

## 汉堡王工作职责篇六

语言可以用雅思6-6.5，也可以用德福16分以上；另外专业必须对口且有75分以上的成绩。学生所准备的材料都得由uni-assist审核。

基本的要求：

必须是从所申请的专业同等的专业里本科毕业，但是得在读生也可以申请。

如果是重点大学的四年制或者是五年制的本科生最少要读完三个学期。如果是普通大学的学生至少要读完五个学期。

学校大部分的专业都是两年，一年有两个学期，每一个学期都要313欧元的注册费。冬季学期是在十月初开学，而夏季学期是在四月份开学。

### 二、学校的介绍

汉堡大学他位置就在德国的汉堡，是在德国北部的地区里，它是其中最大的一个教育中心。在德国它也是其中规模最大的一所学校。

他的建校历史比较短，然而在这样短的时间里，它的学生已经出现了六位得到诺贝尔奖的了，另外还有很多学生得到了世界上各个知名奖项。学校属于“u15”联盟中的一员，这个联盟是德国一个比较顶尖的大学联盟。在去年的时候学校也并入选进了德国的精英联盟。

汉堡大学所在的汉堡市，既是德国最大的海港城，也是这里第二大的金融中心。学校既然是一所综合性的大学，那么它自然是开展了许多学科。而其中的人文科学等等各种学术领域在世界上都很有盛名。

根据qs去年在世界上所有大学里的排名中，它的语言学、法学、等等这些专业都进了世界的前50名。而政治学、哲学这些专业出在前100名之内。

在去年美国所做的排行榜中，汉堡大学的排名是世界的第148名。我汉堡大学也是它六个研究协会里其中的一个，在美国这里有代表的教学机构。

在2005年之前，汉堡大学的学系一共有18个，教学机构有七个。在这几年的改革中，这18个系慢慢的就变成了六个系，在这些学系里规模最大的是医学系，这个学系甚至还有一个附属医院。此外学校还有六个硕士院。

### 三、课程的设置

汉堡是一个很有国际性的大都市的，而位于这里的汉堡大学自然能够给学生提供了差不多100多个各种范围的专业。但在最近这几年里，汉堡大学主要研究的是生物分子方向。

## 汉堡王工作职责篇七

1. 学习用简单概括的线条，表现汉堡的主要外形特征。
2. 能细心观察，认真画。
3. 培养幼儿的技巧和艺术气质。
4. 在创作时体验色彩和图案对称带来的均衡美感。

用简单概括的线条，表现汉堡的主要外形特征。

怎样用颜色表现出美味又漂亮的汉堡包。

一、故事导入出示动画图片。

师：今天老师带来了一段动画，请小朋友一起看一看。

师：我们对熊妈妈说：别难过别难过，我们来帮助你。

二、观察，出示装饰好的汉堡包。

师：你除了给汉堡包设计漂亮的图案，你还想给它加些什么美味的作料，让变得更美味呢？(幼：撒点芝麻，涂点奶油，加点果酱…)三、尝试操作师：我们一起来当小小面包师，做出美味又漂亮的汉堡包吧！

请小朋友先用勾线笔画出漂亮的图案，然后选出自己喜欢的果酱涂在汉堡包身上(即涂颜色)，做出美味的汉堡包。

四、鼓励评价小朋友，你们的小手真灵巧，做出了许多漂亮的汉堡包，你最喜欢哪个汉堡包？为什么？我们一起听音乐，把这些汉堡包送给森林的小动物吧！

将作品展示教室墙上。

汉堡包是每个幼儿都喜欢吃的面食，它方便又营养，由于他们经常吃，所以有体验：即汉堡包是一层层的，各层可以夹不同的材料。同时幼儿能细心观察范画，怎样用简单概括的线条，表现汉堡的主要外形特征，所以他们能用灵巧的小手画出漂亮的图案，特别是怎样用颜色表现出美味又漂亮的汉堡包。

## 汉堡王工作职责篇八

要开展一次活动，做好活动方案是很重要的！大家知道汉堡店活动方案应该怎么做吗？以下是分享给大家的：汉堡店活动方案，大家可以参考其方法哦！

### 汉堡店促销活动方案【1】

## 【活动目的】

推动端午节销售经营

增加同学生群体互动,提升对汉堡店的认知,满意度

体现会员的优越感,推动会员卡办理,形成忠诚客户群体

## 【活动对象】

大学城所有学生

## 【活动主题】

“汉堡大粽子,一样不一样”

## 【活动时间】

20xx年6月16日

## 【活动形式】

现场互动

商品促销

## 【活动执行】

part1:现场互动

活动主题:“粽”里寻“堡”

活动简介:制作粽子大小的汉堡包,用粽子叶将汉堡包制作成粽子的样子,并放在真正的粽子之中,参赛选手找出其中的汉堡包,找出数量全部正确的选手,获得主办方提供的丰厚礼品.

## 活动规则：

- 1, 以20个样品为制作基础, 包含12个真正的粽子, 6个汉堡包和2个粽子模型, 放在一起, 请参赛选手找出其中的汉堡包.
- 2, 活动过程中选手只能通过眼睛观察和气味分辨, 禁止触摸“粽子”
- 3, 每轮时间限时1分钟, 每次3名参赛选手一起比赛.
- 4, 比赛时间结束后将答案写在参赛卡上交给组办方, 整个活动结束后公布获奖名单和颁发奖品.
- 5, 小组的参赛人数和比赛总共进行几轮, 可根据报名人数进行调整. 活动奖品由组办方自己决定, 建议可用抵扣卷, 折扣卷, 端午节装饰品(长命缕等), (文章自: 请保留此标记)粽子等配合使用, 奖品成本较低.
- 6, 活动可以采用现场报名的方式

## 活动准备：

- 1, 粽子, 汉堡包, 模型
- 2, 参赛报名表, 答案填写纸片
- 3, 桌子, 盘子, 播音设备等其他物料准备

## part2:商品促销

同时为了体现出商家对忠诚的会员消费者的支持, 活动当天, 会员消费者只要持会员卡, 在汉堡店消费, 就可以获得一个美味大粽子或者长命缕.

促销时间:20xx年6月16日,am10:00——pm14:00

促销规则：

- 2, 会员在店内消费即可活动长命缕1个, 情侣可获得2个
- 3, 凭活动促销宣传资料可享受xx折的优惠(和赠送活动只能参加一种, 会员不受限制)
- 4, 活动只在am10:00——pm14:00进行, 时间前后不享受本次优惠活动.

### 【活动宣传】

- 1, 6月14日, 6月15日, 在大学城人流集中处, 进行活动资料的分发, 告知活动信息
- 2, 在各学校的告示栏粘贴促销活动资料
- 3, 以短信形式通知各会员

### 岁末年末促销活动方案拓展阅读【2】

xx伴随有太多的风风雨雨，无论xx需不需要诺亚方舟的船票，我们都希望我们这份大礼让所有人眼前一亮，充满希望。

谣言终将至于智者，时间是检验谎言最有力的武器，当有人不仅山寨我们的产品还山寨我们的品牌的时候打擦边球骗取加盟商的信任的时候，也是广大加盟商第一时间反馈公司，没有造成大家的损失，这是万幸中的万幸。

马良绣品xx为大家呈现了行业首创的彩绘底抱枕，还有个性丝带绣定制，还有林林种种的“家”计划“客厅墙”计划精准营销的新品都得到了大家的认可，为广大加盟商在xx店面盈利中划上了浓重的一笔，马良绣品全体公司员工真心的为广大商高兴，赠人玫瑰手留余香，有这份余香我们就心满意

足。

所以今天公司在xx年12月15号正式开启年终百万零利润反馈。

百万反馈年终活动：

1. 加盟商拿货xx以上5000一下，公司所有商品将按照最低拿货价格再打九折销售，成品赠送如常，购物袋赠送如常，光盘赠送如常。

另公司提供特价款产品(均以二元，五元，等价格)

2. 加盟商拿货五千以上，公司将会以零利润特价专供近三百款行业最新公司销量最大的产品，请广大加盟商从公司索取特价活动进货单，同样也可以享受特价款产品(均以二元，五元等价格)

3. 活动时间为□xx年12月15日到xx年12月31号。

特别注意事项：

a:活动期间我们将尽最大可能保证货物在一两天内发出，如有特殊情况公司将及时通知加盟商。

b:特价款产品(均以二元，五元等价格)数量有限，发完既止。

详细情况请以既时既刻选货单为准。

## 汉堡王工作职责篇九

我喜欢吃汉堡包，在我的心中，汉堡包是我的最爱。

汉堡包里夹着一块炸鸡肉，两片有花边的青菜，几片黄绿黄绿的腌黄瓜，还有两片土豆簧色的面包，还有那诱人的奶油、

果酱。

两片面包不怕冷，在外面保护着它的朋友。青菜小姐为了保护自己美丽的肤色，躲在了中层。炸鸡爷爷觉得自己老了，就在最里层看着孩子们。

这东西为什么叫汉堡包呢？让我来给你们讲一讲吧！汉堡包有许多层堆起，就像是一座巨大的城堡，一层包着一层，而且颜色多，就像汉族人穿的衣服。所以，这东西就叫“汉堡包”。

如果你咬一口，就会尝到甜甜的面包，淡淡的菜香，香辣的炸鸡，还有那酸甜可口的果酱，好吃极了！

虽然妈妈现在没时间给我买，但有机会，我要让妈妈再给我买一个。

## 汉堡王工作职责篇十

星期六下午，我又在吞汉堡了。汉堡是我最爱吃的食物之一，比起单独吃，我更喜欢吃套餐。

汉堡包，由两片面包加着鸡腿、生菜、色拉酱、沙拉酱等组合而成的，特别是鸡肉和色拉酱搭配，那滋味：爽！

那天，我学完思维课，便迫不及待地问爸爸：“我们去吃汉堡吧？”爸爸说：“好！”

我们来到德克士，我就要爸爸买了个“双鸡煲餐”，那可是我又喜欢的套餐了。

“双鸡煲餐”端上来了，我就开始吃薯条了。薯条那香脆的味道在我的味蕾中。还有那可乐，又酸又甜中，还有一些淡淡的中草药味。喝了以后，身体感觉很清爽。

现在该主角汉堡包出场了。汉堡包有一种浓浓的香味，咬上一口，就像吃了只有大厨才能做出的顶级色拉一样，再咬一口更好吃了。

快要吃完这个汉堡时，我手上都是色拉酱，爸爸笑着说：“还不赶快去洗手间洗洗。”

这以后，汉堡包就成了我最喜爱的美食。