# 店小蜜个人工作总结(合集7篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2025-05-14

*店小蜜个人工作总结1我是餐饮店的一名员工xxx，是做服务员的工作，已经在餐饮店工作有五年了，这五年的工作做下来，也是有不少的经验了，对自己服务员一职我有自己的理解。现在对自己工作也做一个总结。服务员在餐饮店里是最普通的员工，每天要做的不只是...*

**店小蜜个人工作总结1**

我是餐饮店的一名员工xxx，是做服务员的工作，已经在餐饮店工作有五年了，这五年的工作做下来，也是有不少的经验了，对自己服务员一职我有自己的理解。现在对自己工作也做一个总结。

服务员在餐饮店里是最普通的员工，每天要做的不只是端菜，还要随喊随到，甚至还包括了打扫卫生的工作，真的是一项很累人的工作，我做的这些年，我深有体会。

我每天早上鸡还没叫就要起来，把店里面的环境消一遍毒，器具都要高温消毒，店里卫生还要在打扫一遍的。每个星期餐饮店还要进行一次大扫除。我作为服务员之一，这些工作我都干过。已经做了几年了，从一开始的不习惯，到现在能够麻利的做完，所有的技能都是日复一日练出来的。刚入这行是真的辛苦，什么都要学，什么都要做。但是我也从工作中学会很多的技能和知识。

对自己的工作从开始的不满到如今我早已把它融入骨血，有时候懒散下来反而不知道要做什么。服务员就是要把客人服务好的工作，在客人进店的那一步开始，他们就是我们的服务对象，我要做的就是要让他们吃的开心，这一项工作也就做的还可以。面对在工作中遇到那种很会刁难人的客人，我不仅要耐心的沟通，还要微笑，这就是我的技能，面带微笑就能把一切的不满抵挡在外面，只要做好自己这一件事就好。

在这些年的工作里，我一直都在不停的学习，因为服务也是一门功课，做好这门课也是不容易的。所以店里只要有培训的机会，我几乎是次次都争取，所以至今我是店里面经验十足的员工，做到这里也是付出不少的艰辛才得到的。我想在这的工作始终是馈赠了我很多工作，让我有更多生存的技能，就是我获得的最大收获了。

总结起来，这几年的工作，不仅是升华了我自己，而且还是让成长很快的一种方式。工作于我已经是不可分割的一部分，我相信未来我还可以做得更好，不断的超越自己，一直往前面走，总是会开出一条路来的。个人觉得这份服务员的工作对我是很大的一个帮助，我现在也很喜欢，只希望可以为餐饮店做更棒的奉献，把这一身的能力回馈给这家店，也是一种报答。

**店小蜜个人工作总结2**

回顾这一年的工作，在领导和同事的支持和帮助下，严格要求自己，按照酒店的要求做好自己的工作。经过一年的学习，我的工作方式发生了很大的变化，工作质量也有所提高。现在，我过去一年的工作总结如下：

>一、日常管理工作

作为餐饮部的一员，我们起着承上启下，左右协调的作用。我们每天都面临着复杂而富有挑战性的工作。

在饮饮堂工作的一年时间里，一切工作都是为了提高服务质量和工作效率，让工作有条不紊，融入到每一项工作中。尽量配合主管做好餐厅的管理工作，本着实事求是的原则，做到上情下达，下情上报。我们酒店的宴会接待任务繁重，下半年接待了多次重要客人和宴会。但由于种种原因，质量和效率跟不上，需要自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，力求全面，准确避免遗漏和错误。

>二，加强自学

提高专业水平，还有一定的距离，不敢掉以轻心，向书本、向领导、向同事学习，所以感觉这半年来有了一定的进步，管理能力、协调能力、问题处理能力都有了进一步的提高，从而保证了餐厅各项工作的正常运转。

>三、一年工作的得失

在过去的一年里，我一直能够认真工作，但仍然存在一些问题和不足，主要表现在：

1.毕竟我做中餐才一年多，一边做一边摸索很多工作。现场管控业务知识也不足，不能轻松工作，工作效率有待进一步提高。

2.有些工作做得不够细致，比如饭前饭后的检查，吃饭时的监督，硬件设施的维护，卫生检查，这些都不到位。

>四，自己的收获

我的理论水平不算太高，对中餐业务的知识和服务技巧也不精。经过各位同事的共同努力，下半年的工作做得很好，总结一下还是挺有收获的：

1、能够协助领导做好餐厅的日常工作。

2、合理安排值班工作，全面协调、管理和检查。

3、配合领导做好接待和安排工作，妥善处理工作中的问题和客人投诉，并及时向领导汇报疑难问题。

4、做好餐厅的安全、节能、卫生工作。

5、以身作则，监督检查服务人员做好服务工作。

6、在做好服务的同时做好思想工作，这样才能团结友爱朋友，互相帮助，共同进步。

7、认真履行职责，认真完成上级交办的其他工作。

>五、明年的工作计划

由于一年到西餐厅工作，西餐服务对我来说不是一个陌生的工作，但对我来说从中餐有转到西餐就犹如到了一个新的工作环境。接下来的工作应该是从零开始的，需要尽快的上手，理顺工作重点。要更加的努力。

故明年的工作计划如下：

1、积极认真配合领导，搞好餐厅日常的管理工作。

2、加强学习，拓展知识面，借鉴同行业的优缺点，灵活运用自己的.实际工作中，优化工作质量。

3、加强对硬件设施的维护及卫生检查上，给客人舒适之感。

4、针对一些新员工和操作不规范，在服务过程中现场纠正指导，多培训演练，提高员工的业务水平。

**店小蜜个人工作总结3**

尊敬的领导，在座的xx地产精英们：

首先跟你们拜过早年，新年好！先自我介绍一下，我是xx店二部的.xxx，在xx地产工作了将近三年，我和在座的精英们一样，从开始的业务员做起，经过公司领导的指导、帮助与同事的支持，和自己的不懈努力，慢慢成长为业务主管，然后到xx二部的经理。在过去的一年里，很感谢杨总、李总、匡经理的指导和帮助，感谢xx二部所有同事对我工作的支持与协助，同时也感谢我们办公室的所有同事在背后的大力支持和帮助。

（业绩方面）虽然我们xx二部成立的时间只有一年，在过去的一年里，还是取得了比较满意的成绩，XX年我们xx二部全年的总业绩将近30万元，平均每月的业绩为万元。由于我们xx二部成立才一年，所以在前半年我们都是在摸索和学习当中，前半年的业绩为：12万左右，平均每月的业绩为2万，后半年经过不断的改进和努力，取得了比较大的进步，09年后半年我们部门的总业绩为18万元左右，平均每月的业绩为3万左右。后半年与前半年相比较，后半年的业绩是前半年的倍。进步还是比较大的。

（管理方面）我们xx二部一直遵照公司的管理制度，结合部门的实际情况，加强内部管理，并奖罚分明。在部门内部形成一种相互学习相互协助的工作机制。在实际工作中，有成功的经验我们大家一起分享，有失败的教训我们会一起总结、讨论，并找出根本原因和拿出补救措施。全面营造一个和谐、拼搏的工作氛围。总之，我们xx二部人员不多，流动性也不大，留下的都是精英，新加入的都是后起之秀。所以在XX年我们就取得一个开门红，1月份的业绩为元。我相信在XX年我们会取得更大的成绩。

（XX年年度计划）XX年我们xx二部的业绩是将近30万元，XX年我们计划做到50万的业绩，每月业绩保持在公司前3名。有压力就有动力，为达到上述既定的50万业绩目标，我们部门将会采取以下几点：

1、每个员工加强学习专业知识，

2、提高业务技能，如：谈单和签单的技巧。

3、强化内部管理，提高员工素质。我相信，在我们xx二部成长的员工，每个都能独立谈单、签单，独当一面，成为创二地产的佼佼者。

xX年是有希望的一年，随着国家经济的发展和房地产业的壮大，我相信在新的一年里我们创二公司会有新的机遇、新的希望、新的发展。祝愿在座的各位在新的一年里身体健康，财源滚滚。同时祝愿我们创二地产不断发展壮大，分店越开越多，业绩节节攀升。我的总结完毕。谢谢大家！

**店小蜜个人工作总结4**

1、追踪不是很到位，

2、回访也不是很到位

3、接待客户的时候也不是很有激情（我的失职）

4、没带人去发传单

5、我们没有外拓都是0

以上几点是我们最简单的工作职责都没做好，在1月份，一定带领销售顾问出去跑市场，不要守株待兔。

1月份的工作

1、上面不足之处全部抓紧

2、星期6~7两人去发传单，

3、找几组外拓人员。

把销量提高20%

**店小蜜个人工作总结5**

时光飞逝，日月如梭，\_年年转瞬即逝，一转眼，我们又迎来了新的一年。在\_年度里，我的工作岗位是在前台营业，工作职责是接待客户，为他们办理业务，解答疑难。

做一名店员容易，但要做一名合格的店员就不容易了。以前我是做机线工作的，跟营业岗位繁重的工作量比起来，真是相差太多了。我知道，熟练的业务知识、业务技能是衡量一个店员是否合格的基础。为了尽快的熟悉业务，我虚心的向老店员请教，认真参加区公司的营业岗位培训，网上挂课复习琢磨，理论联系实际操作，功夫不负有心人，在很短的时间内，我熟知了业务，当成功的开展一个业务的时候，我感到骄傲和自豪;看到顾客脸上满意的笑容时，我感到由衷的高兴。

有人说，店员的工作是枯燥的，但我说，店员的工作是神圣的，营业窗口服务是联系客户的桥梁和纽带，一声亲切的问候，一个会心的微笑，拉近了客户与我们之间的距离，架起心与心的桥梁。在工作中，我本着企业“用户至上，用心服务”的服务理念，热情的、真诚的接待每一位客户，让客户高兴而来，满意而归，让他们真正的、实实在在的享受我们优质、高效的服务。随着通信业突飞猛进的发展，市场竞争也越来越激烈，一些客户着眼于眼前的利益，频繁地拆机，注销业务。我看在眼里，急在心里，失去一个客户就失去一笔收入，失去一份信任。为了尽可能的保住用户，我耐心的讲解我们的品牌优势、信誉优势，积极地推销新业务。有一些客户在我耐心、细致的解释下，保留了原号码，满意的走了。但有一些客户根本不听你的解释，对你大喊大叫，满口脏话，我想，我委屈一点儿不算什么，只要我们公司的利益不受损害，用户发泄一下又何妨呢。每天周而复始的工作，这样的事情经常会发生，但我始终牢记我们企业的服务宗旨：“用户至上，用心服务”，我用真心、真诚与客户筑起了心与心之间的桥梁。

在中国向信息化社会迈进的今天，电话已经成为人们越来越重要的通信工具，它不仅能够满足人们语言沟通的真正需求，还能满足人们娱乐、休闲、商务、学习等更多层次的需求。这就要求我们店员不仅要有扎实的业务功底， 还要了解客户的需求，及时的向公司反馈信息，根据客户的需求，满足他们更高层次的需要。为此，我经常看有关新业务方面的信息，了解新形势，掌握新动向，在业务不忙的时候，也和客户沟通，征求他们的意见和建议，及时反馈给公司，做到真实了解客户所需，提供客户所求。

营业厅是我们电信行业重要的对外窗口，服务的好坏，直接影响到企业的形象。在这一年里，作为一名店员，我饱含满腔的工作热情，扎实的业务基础，努力做到“眼快、脑快、嘴快”，保持优质服务。牢记营业厅管理制度，在工作中，自觉遵守公司制定的各项规章制度，凡事符合公司利益，顾客利益。营业厅是展示我们中国电信企业形象，体现我们“电信人”精神面貌与综合素质的“窗口”，我时时注意仪表，做展示这个窗口的手，装扮这个窗口的花......

店员，是企业最普通、最平凡的岗位。营业窗口每天面对众多的客户，对每一位客户尽力做到态度热情、和蔼、耐心，办理业务更应迅速、准确。作为企业的最前沿，代表着企业的形象，保持企业在市场竞争中的优势，我们每个员工都是公司形象的传达者，是企业希望与活力的象征。干一行，爱一行，钻一行，精一行，是我的工作宗旨，做一名合格的店员，是我的自我定位。

**店小蜜个人工作总结6**

首先我们认为公司的服务品质要上台阶单靠我们服务办的跟踪检查是远远不够的，所以在年初我们就制定了楼层兼职值班经理，由个楼层主任级人员担任，和我们共同配合，对各楼层的员工日常行为规范进行检查，从而在卖场检查方面力量得到加强。

在本年第二季度，服务办带领各商品部开展班组建设。以商品部各区域为单位，具体在顾客投诉，领班交接班、导购日常考核方面进行建设，实行卖场互查、部门自查，每周由服务办带队进行二至三次联合查场并根据结果下发查场整改通知单（参加人员由服务办人员、部门领班、主任、楼层值班经理），现场管理逐级负责、分级管理，加大力度。部门干部负责本部门的现场管理，有问题时可以及时处理，从员工接受和配合方面更有利于管理效果。建立店长培训制，进行销售跟进。

第三季度服务办对全员的服务质量跟踪卡进行了更换，并建立了全员服务管理档案，对全年xx的员工累计超过6次，我们将暂停员工的上岗资格，进行培训并重新办理入职手续，使全体员工树立危机意识，全面提升服务品质，从而营造服务环境，截止目前为止累计更换下发服务质量跟踪卡xxx余张，在店庆前我们还在员工中推出了我微笑、我引领的服务口号，并组织制作员工微笑服务牌并全员下发，全员佩戴，通过这样的方式使全体员工都微笑面对每一位顾客，为顾客留住xx的微笑。为了更进一步的提升服务品质，树立员工服务意识，还推出服务明星候选人共xx人，起到了以点带面的作用。

**店小蜜个人工作总结7**

将二线和一线员工管理纳入同步轨道，进行日常监督和管理。依公司相关规章制度，一视同仁，严格落实，做到公平公正，不厚此薄彼，达到监督检查透明化，管理标准化，杜绝执行标准不一的问题，我们还制定了整改通知单，对发现的问题及时进行整改，从而使部分工作得到很大提升，而且我们还加大力度对干部在岗进行检查，从以前的每天两次增加到四至六次，使各部门管理人员有了自律意识。在迎宾方面我们要求各楼层管理人员在每天员工进店前，就要站在员工通道迎接员工进店，通过这种方式，管理人员的亲和力得到加强，使各级管理人员与员工之间距离更加接近。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn