买水果工作总结范文简短实用29篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/209994.html

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

买水果工作总结范文简短1

>一、先简单的回顾生鲜从筹备、启动、和顺利进展

生鲜自采从采购、加工、配送在没有任何经验和任何能复制的模式的情况下一切都是从零开始。记得在自采未正式启动前2个月的筹备阶段，为了学习生鲜采购流程和采购技巧。当时我们共有四个人每天凌晨1点多钟起来到蔬菜批发市场做调研主要了解蔬菜批发市场的采购流程、市场变化规律和商品交易流程等夜间调研完批发市场行情后。白天再到竞争对手和农贸市场等做商品加价率的分析。回头再在一起做总结交流，这样的市场调研工作一直持续了近一个月的时间，后来将本地市场商品行情、采购技巧及交易流程掌握了以后公司领导又安排我们去了郑州、合肥、南京等农产品批发市场和超市调研差异化商品为后来自采正式启动打下基础。生鲜自采正式启动，由于前期准备工作做的比较充分通过我们的共同努力和领导的帮助下慢慢建立了从采购、入库、出库、配送等各环节操作流程，使的后来的工作越来越顺畅。

生鲜是整个超市的灵魂，是带动整个超市客流的核心，自采启动初期已是临近春节了，记忆最深刻的就是的春节了春节前2个星期在公司领导的大力帮助下。从外地市场采购大量的水果和蔬菜储存在仓库为春节期间备足了货源，从大年三十一直到正月初八本地蔬菜批发市场没有几个农户去卖菜的这样的情况给农贸市场和竞争对手带来了很大的冲击，那段时间由于我们的货源准备的比较充足。从年三十到正月十五那段时间不光农贸市场蔬菜比较少。竞争对手的地堆和陈列架有一半之多都是空着的没货卖，再看看我们超市品种齐全、货量丰满、客流耸动极大的拉动了超市的人气，提高了卖场的销售，同时也得到了顾客们的一致好评，销售和毛利与同期相比都得到了大幅度增长。这些成就都是同事们不怕吃苦、团结创新共同努力以及公司领导的大力帮助得来的。通过一年来的运作在领导的指导下生鲜采购、加工、配送等人员的专业知识业务流程等各方面都有了很大的提升。

>二、流程的健全完善和专业知识的学习

下半年主要对生鲜各岗位职责的完善、业务流程、采购谈判能力、生鲜现场管理、损耗控制、采购技巧、商品毛利核定、生鲜配送、熟食加工、新品开发、促销商品组织、生鲜早市的实施、供应商和联营商整体实力的评估分析、以及市场的洞察能力…….等等，都进行了系统的培训和学习。通过以上的学习之后生鲜采购人员的整体工作能力得到了较大的进步。同时通过对两大卖场的改造升级后卖场布局和动线比以前更合理流畅了，调整后卖场形象、人气、销售和毛利也得到了较大的提升。更加提高了超市的竞争力和品牌影响力。

>三、工作中的不足和今后发展方向

通过一年的运作生鲜采购人员虽然取得了较大的进步但还有许多地方需要继续完善和加强：

1、在原有的工作流程和岗位职责的基础上加强学习，完善自身工作的不足之处。

2、优化商品品项提高商品品质要求，现在顾客关注的不只是商品的价格，更加关注的商品质量,只有优质、丰富的商品、合理的价格，才更具长久的优势竞争力。

3、加强损耗控制降低采购运营成本严格控制采购、加工、配送、门店陈列和日常维护等每个环节的流程来操作将

损耗降到最低，因为每降低1元钱的损耗就等于多为公司增加了100元的销售。

4、供应商、联营商的优化，20xx年要对部分联营商进行优化，引进实力较强的联营商和供应商实行联营加自采模式，通过联营加自采模式来提升门店的商品价格形象。

5、加大商品的自采力度以及促销宣传力度，通过自采力度的加强真正做到优化、量化、差异化经营。加强商品促销品牌年企业文化的宣传力度提升金色华联品牌影响力和综合竞争力。

买水果工作总结范文简短2

回首20××年，有太多的美好的回忆，经过这一年的学习，我深深的感受到了自己有所进步，同时也存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，但是我相信加入汽车销售这一行业是正确的，我一定会拥有更美好的明天。

一、年终工作总结

1、销售工作总结、分析

1）职业心态的调整

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

2）重点客户的开展

我们要把B类的客户当成A类来接待，这样我们才比其他人多一个A类，多一个A类就多一个机会。对客户做到每周至少三次的拜访。我认为攻克客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去攻一个客户，只有这样才能有收益和效果，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

3）自己工作中的不足

在销售工作中有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。在以后的工作中我要摒弃这些不良的做法，并请教老销售员积极学习、业务知识，尽快提高自己的销售技能。

二、20××年的工作开展

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

首先，从理念上：我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，业务上：了解客户的兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息，力争要比上一季度翻一翻。

第三，意识上：无论在销售还是汽车产品知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上司、朋友、同事更加融洽的相处。

最后我希望公司明年的业绩更加辉煌！

买水果工作总结范文简短3

通过贯彻服务社全心全意为人民服务的宗旨和坚持顾客至上、信誉第一的经营宗旨，我们休闲食品小组始终以不断

推高食品安全卫生为第一要务，在领导的正确领导以及其他部门的通力配合下，休闲食品小组在上半年的工作中取得了喜人的成绩，圆满完成的销售业绩得到了刘主管等领导的肯定，但接下来的后半年是销售淡季，所以我们还要再接再厉，争取能够很漂亮的超额完成下半年的销售业务。

我们休闲食品小组做的比较好的方面主要如下：

1.不断加强对休闲食品的质量安全监督能力，我们严把货品的商品质量关，注重商品质量安全检查工作，同时定期检查商品的防伪标识，坚持逐一排查商品的标签保质期生产日期及生产地，并派专人整理索要商品各大证件，对证件不全的商品进行及时下架。

2. 做好商品排面维护工作，不断提高休闲食品区域的干净整洁程度。为了最有效率的维护4万多货品的排面整洁，我们将各区域划分为不同员工负责，同时定期组织成员每周一进行各自区域的全方面的彻底打扫，并且每天进行不定期的卫生清洁工作。

3.不断提高员工的服务意识和劳动技能，坚持组织各班组利用晨会时间认真学习《员工手册》和服务社经营理念和宗旨，并结合超市已经发生的具体事例进行学习，强化休闲食品小组成员的专业业务能力，并能使小组成员以积极热情的工作态度去为顾客提供服务。

4.全体休闲食品小组员工严格遵守服务社卖场纪律，并热情的参与服务社组织的活动。小组员工严格遵守服务社定位站岗制度，不在工作时间乱窜岗离岗，并按时上下班做到不迟到早退，同时严格履行就餐40分钟要求。全体休闲食品小组员工也热情的参与服务社组织的活动，在今年3月份小组成员积极相应服务社举行的消防演练活动，通过真实有效的模仿火灾发生后的情景，真实有效的提高了员工的火情控制能力。而在今年服务社举行的的运动会上，休闲食品小组所有成员积极配合运动会参赛，最终王梅和李娜分别在女子跳绳和跑步中取得第一名的好成绩。

5.不断提高销售业绩，我们充分进行畅销商品的货源准备，合理的调整堆头位置，同时做好货品的返厂退货订货等工作，不断整理库房，确保各通道的畅通，进而最有效率的进行卖场的商品补货。全组人员积极进行推销临期产品，尤其在货品返方方面做得非常好，小组成员在超外经行积极促销，取得较好的销售业绩，4月份金香汇烤馍促销活动一周销售2万多元，“不二家”糖果系列在三天的促销活动中取得2700元多的销售业绩，同时我们通过利用两个晚上加班对饼干货区经行装扮美化，饼干的销售业绩也得到了一定的提高。

休闲食品小组存在不足方面：

1.在4月份因为三辉无日期我们被顾客的投诉事件，警示我们要加强挨个排查商品日期质量，上货时要逐袋进行检查货品。

2.在检差每个区域的商品质量本中发现个别人员质量本日期没有及时更改，检查不认真，以及在5月份因为打造的执行标准不合格从而引发顾客投诉事件这要求我们的员工在以后的质量检查中要强化对商品质量的认真盘查，对部分临期商品应及时下架，我们要强化商品质量检查力度。

下半年工作思路主要如下：

1.继续加强对休闲食品的质量安全监督能力，严把货品的商品质量关，

2.继续提高商品陈列的干净整洁程度，保证充分的畅销商品货源。

3.做好工作责任分配到个人，工作分工明确，分工不分家，人人负责，相互配合做好休闲食品小组工作。

4.不断组织货品销售活动并进行美化销售区域，进而提高销售业绩。

总之我们休闲食品小组的每一个成员都应充分认识到自己作为这个大家庭的一个成员，都应以主人公的意识严格要求自己遵守服务社纪律，不断推进货品的质量安全水平。

买水果工作总结范文简短4

1、门店情况

通过我们xx店所有员工的共同努力下，我们店完成了公司下达的各项任务,销售营业额及店内员工的整体素质都有了阶段性提高：

现在xx店总体水平正在以稳定的形式发展着，人员：整体素质有了很大的提高，财务：账目清晰，出入明确，透明化，规范化；事物：处理客情、退换货品、与供应商的关系趋现稳定见好。

2、完成的其他工作

（1）认真贯彻并完成上级领导的各项决定，对员工进行思想教育工作，每天都有例行交接会议，安排好大家所要做的事情。

（2）妥善处理顾客投诉和服务工作中所发生的各种矛盾，如有突发情况，要员工始终保持专业，因为我们的一言一行代表的并不是个人而是公司的整体形象。

（3）在加强理论学习的同时，注重更新知识结构，努力做到在工作

中学习，在学习中工作，精益求精，不断探索，使自己更加胜任本职工作。

买水果工作总结范文简短5

20xx年我们进一步强调采购工作透明，在采购工作中做到公开、公平、公正。不论是大小配料、肉类还是蔬菜类的采购，都尽量多的邀请相关职能部门参与。即使在时间紧，任务重的时候，也始终坚持这个原则，邀请餐饮部相关人员一起询比价，采购前、采购中、采购后的各个环节。即确保工作的透明，同时保证了工作进度。

1、完善制度，职责明确，按章办事

制度清楚，操作有据可查，为阳光采购奠定了理论基础。

2、公开公正透明

采购部按厨师长上报的采购计划公开招标，邀标单位都在三家以上，有的多达十余家，增加阳光采购透明度，真正做到降低成本、保护公司利益。

3、采购效益全线凸现。

实施公开透明的阳光采购策略后，同等的.东西都便宜了，为公司节约了采购资金，直观有效地降低了采购成本。

买水果工作总结范文简短6

不断拓展服务理念。食堂做到以人为本，给师生创造舒适的就餐环境，在保证学生一日三餐伙食供应的过程中，不断拓展经营理念和服务理念。建立了“ 小吃一条街 ”，引进了数十种名优风味小吃，增加花色品种，吸引了不少同学前去就餐。在大厅开设24小时值班窗口，确保学生随时能吃上热饭、热菜、热汤。千方百计控制成本，降低饭菜价格，切实让利于学生，大厅每天为学生供应免费稀饭，确保学生真正吃到干净卫生、物美价廉的饭菜。食堂办公室保证24小时值班为师生服务。开设优质服务监督台，设立餐饮服务热线电话，随时解决学生反映的问题。提供助学岗位xx个，解决了特困生的燃眉之急。

由于学校各级领导对餐厅工作高度重视和常抓不懈，给我校饮食工作硬件建设和软件管理打下了良好的基础，增强了全体炊事人员的安全卫生意识和责任感，形成良好规范的卫生习惯，使我校食堂的饮食总体工作取得了长足的发展和一定的成绩，确保了学校的.稳定和发展。目前针对现在餐厅人员少，工作量大，我们将知难而进，创造条件，狠抓标准化，规范化，制度化，秩序化管理，主动适应学校发展的要求，将我校饮食工作推向新的起点，创造新的辉煌。

回首20xx上半年年的工作历程，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时的惆怅。总体来说，我们这半年取得了长足进步，工作情况总结如下：

买水果工作总结范文简短7

超市的工作琐碎，作为一名总站超市员工，我能熟练掌握了餐车服务、卖场巡视、理货等工作流程。收银服务是超市的第一个形象窗口，收银服务不单单是为旅客购买商品，结账交款的功能，而是要提倡要延伸化服务，要从细节上提高细致化服务，在保证收银区财务安全的同时，还要热情的为旅客介绍淄博特产，旅客购买商品时犹豫时，我们要用服务技巧热情供给合理的提议，经过这样细致的人性化服务，会使销售得到更加稳定的发展。

另外还要加强服务意识和创新，要不间断的巡视卖场，一是提高商品的防患意识，二是为顾客解答商品信息和特产，促进销售额的增长，在客流不多的时候，多与旅客沟通，征求他们的意见和提议，了解旅客的需求动向，及时反馈信息，提升我们的服务水平。同时，多掌握车站班次信息，作为车站超市，尽可能多的为旅客供给便利和指导班次信息。

买水果工作总结范文简短8

1、xxxx年公司组织了大量的惊暴促销活动，其中成功的举行感恩节、购物节、周年庆活动，取得了不俗的成绩。新开辟的主题促销会员日，生鲜部销售突破x，对销售和人气拉动起到了很重要的作用。

2、通过完善商品品项，及时了解顾客的需求，熟悉各类生鲜商品的季节性及最佳上市时机，根据季节因素、对季节商品销售气氛布珞进行了合理的安排，保持规范清晰的价格标识，制定了合理的生鲜促销计划。

3、对蔬菜、水果、低温奶制品及南北干货进行陈列位珞调整，使卖场面积更紧凑，达到陈列格局合理科学化。完成对岛柜的安装，及维护使用，使门店卖场形象得到了极大的提升。同时，生鲜部形象的提升和销售的增长对门店也产生极为重要的影响和推动作用。

4、员工进行定期的劳动纪律，服务及公司流程的培训，对新员工进行一对一的帮带，通过各种培训对员工加强管理严格督办各项工作，保证各项工作的准时完成。狠抓精细化管理工作，保持与员工的良好沟通，激励生鲜部管理人员和员工，建立了积极上进高效的团队。

买水果工作总结范文简短9

今年的时间感觉过得真快，不知不觉间上半年就在销售的工作当中过去了，作为保险业务的销售，这半年来我较好的完成了销售的任务，同时自身也是得到了一些成长，对保险行业有更多的一些了解，对于销售的经验也更加的多了，现在我就上半年的保险业务工作做如下总结：

一、学习提升

我在做保险销售的工作当中，明白想要做好工作是必须了解我们的产品，明确我们的目标人群，以及一些销售的技巧的，我做保险业务的时间不长，到现在为止也就是半年多一些的时间，可以说我上半年刚开始工作的时候是还有特别多不懂的地方的，虽然经过了一次培训，但是其实要学的方面还有很多，对于保险种类的学习也是我做销售必须要学的，不然也无法很好的去给客户做好介绍。

上半年公司也是开设了一些新的保险业务，对于我来说，这些是基本的学习，不然就无法和客户沟通了，在了解了保险之后，我也是多去了解销售的一些技巧，我明白我对这个行业，这个保险业务不是那么的熟悉，那么我就必须要多学，同时要用一些销售的技巧来补足，不然也是无法做好保险业务的。

二、工作收获

提升个人能力的同时，我也是努力的去工作，积极的完成我的销售任务，做保险的销售，有些时候会被人误认为是骗子，觉得我们是骗人的，其实这些也是由于很多人对于保险的不了解导致的，但真正懂得保险的，却是非常乐意我们的推荐，他们也是能从各种保险中找到合适自己的，然后购买，工作中很辛苦，但是每次我卖出一个保单，给客户带去安全感，我都觉得是值得的，再苦再累，但我做的是正确的事情，同时也是完成了销售的任务，我觉得特别的开心，同时在销售的过程中，我也是结识了各行各业不同的人，让我的见识更加宽广，也让我和客户的沟通能找到更多的话题，和客户做朋友，也更好的促进了我的销售工作。

三、工作不足

上半年的工作下来，我进步很大，但同时我也有一些不足还需要在下半年继续改进，有时候我业绩不好，我会比较急躁，或者和客户的成交如果迟迟不能下定，我也是感觉焦急，这些也是要慢慢的工作去改变的，不能急躁，作为销售，同样也是要有耐心，把业务给去做好，我也期盼着下半年的业务能做得更加的好。

买水果工作总结范文简短10

课堂和食堂是幼儿园管理的两大阵地。食堂办得好不好，直接关系到师生的身体健康，特别是幼儿的健康成长，直接影响幼儿园的社会形象。因此，我园坚持以党的___精神为指导，以服务师生为宗旨，进一步增强后勤人员素质，提高服务质量，提高管理水平，提高整体品位，努力把食堂办成教师满意、家长放心、幼儿开心的食堂。后勤工作是做好幼儿园管理工作和教育工作的基础所在，幼儿园在园领导的关心支持和教师们的积极配合下，园舍和园内环境在原有基础上有了更大的改观。回顾食堂管理工作，我们主要做了以下几方面的工作

>（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》，由教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。我园每个月组织职工学习《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。每月由教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，在整改中不停提高和完善。

>（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。

总之，我们本着思想到位、管理有力、服务超前的意识，使幼儿园食堂工作正沿着更完善更规范的轨道发展。

买水果工作总结范文简短11

第二季部门将以上季度工作中存在的问题整改为重点，加强学习，牢固树立后台围绕前台转、二线围绕一线转的思想，主动沟通，勤于调查，严格把关，努力做好物品采购保障和质量的督导工作，确保酒店经营管理正常有序的开展。

忙碌的一个学年过去了，做为后勤工作中的重中之重，食堂自然是不可或缺的。作为食堂自然是离不开饮食，食是每个人生活中不可缺少的一部分，假如我们离开了吃的东西是不可能生存下去的，所以作为单位的食堂这也是很重要的。作为管理员更应多为职工的饮食着想，为保证每位同事的身心健康而考虑，现对这段时间的食堂工作作以如下总结：

第一、作为一个集体食堂，要严格落实全台食品卫生安全是关系到每一位师生身体健康的大事。首先，每位食堂工作人员每年都要进行上岗前的体检，对体检不合格者不於上岗。其次，不定期对工作人员进行思想教育、贯彻落实食品卫生法的要求等。通过学习，提高工作人员在工作中的服务质量和意识。切实做好我校食堂的食品卫生、餐具的“一洗、二冲、三消毒”工作，工做台做到随用随清，每周对厨房一次大清扫。如发现工作中有不到位之处立即指出，勒令改正及时到位。全体工作人员能够认真做好本职工作，明确职责、各司其职、服从分配、随叫随到，保证了职工的工作正常运转。

第二、先对库存商品进行盘点交接，每天我都亲自下厨房和他（她）们一起工作、沟通，对食堂工作方面的所需与不足详细了解，并对目前现状不足之处及时改进。如卫生情况：由于前段时期连续性接待了几次大型会仪，使大家身心疲惫，没能够及时、彻底地将卫生打扫干净，物品的摆放也不整齐，使领导对食堂产生了脏、乱、差的不好印象。为了及时调整好工作人员的心态改变当前状况，我亲自到厨房带头和他们一起将天花板、墙壁、灶台、蒸箱、地面、以及库房等，统统进行了一次大清扫。这次清理行之有效，厨房有了明显改观，良好的工作环境改变了领导的印象，保持下去是关键。

金秋十月是收获得季节，也是秋菜上市的时节。为了使食堂的成本降低，购买了大量的冬储菜，如：萝卜、大白菜、土豆、大葱等，并腌制了大白菜和各种咸菜。使职工在冬季也能吃到品种多样的食物。

第三、把住食品进货也非常重要。100多人用餐需要经常外出采购各种食品，如：肉、菜、蛋、主、副食等。由我亲自去采购的严把没有“检疫证”、“食品卫生许可证”的食品一律不采购，存放时间长的、变质变味的统统拒之门外，严防食物重毒事件的发生，切实保证每位职工的身体健康。在此期间在我食堂用餐的人员及职工无发生任何肠道疾病和食物中毒事故。

另外，我也严格财务纪律，每次采购时总是所要收拒、及时上帐，保证了经费的专款专用、不乱花乱支，每天坚持记好台帐，抱着节约的原则做到物美价廉。

由于本人水平有限，对食堂管理还不够精通，有许多工作做的不足。我会在接下来的工作中加大力度对自身的管理及素质学习等。同时，对食品的采购、物品的损耗加以控制，确保职工吃到价廉放心的食品。

总之，食堂工作正在日渐步入正常化、正规化，食堂工作人员也正在加大努力逐步形成一个爱岗、敬业、务实、奉献与合作的团队，共同为事业的发展而默默奉献。

甲方（供方）：_____

乙方（需方）：_____

甲乙双方经协商一致，签订本合同，共同信守。

第一条 订购水果名称、单位、单价、数量

第二条 果品质量按照国家规定的规格标准执行。

第三条 包装要求和费用负担

1、包装材料及规格：_____。

2、每包水果净重：_____公斤。

3、不同品种等级分别包装。

4、包装牢固，适宜装卸运输。

5、每包品种等级标签清楚。

6、包装费用由甲方负担。

第四条 交货时间、地点

1、交货时间：_____。

2、交货地点：_____。

第五条 验收方法_____。

第六条 运输方法及运费承担_____。

第七条 结算方式与期限_____。

第八条 甲方的违约责任

1、甲方未按合同规定品名、品级、数量交货，应向乙方偿付少交部分总价值____%的违约金。

2、甲方未按合同规定时间交货，每逾期10天，应向乙方偿付迟交部分总价值____%的违约金。

3、甲方包装不符合合同规定，应当返工，所造成损失由甲方自负。

第九条 乙方的违约责任

1、乙方必须按合同规定收货，否则，应向甲方偿付少收部分总价值____%的违约金。

2、乙方没有按照国家规定的等级和价格标准，压级压价收购，除还足压价部分货款外，应向甲方偿付压价部分总价值____%的违约金。

3、乙方在甲方交货后，应按时付款，每逾期一天，应向甲方偿付未付款部分总价值____%的违约金。

第十条 甲乙双方由于自然灾害和其他不可抗力，而确实不能全部或部分履行合同，可免除全部或部分的违约责任。

第十一条 本合同有效期限自_____年_____月___日至_____年_____月___日。

甲方：_____

_____年_____月___日

乙方：_____

_____年_____月___日

(一)计划与预算职责

1、负责生鲜品类预算的制定和关键业务指标的达成，包括：生鲜销售额、生鲜毛利、营运可控费用、人工、物料、修理费、商品损耗

2、熟悉生鲜各部门商品在不同季节的销售和周转情况，能够很好的平衡销售和商品库存的关系

3、负责实现公司制定的生鲜品类的生产效率，包括：坪效、人效(人均销售、主要岗位的人均工作量)

专业能力

1、具有制定预算的能力，理解生鲜毛利表的组成部分及其含义，并根据生鲜品类预算表来监管可利用资源。

2、熟悉生鲜各部门商品在不同季节的销售特点和品质管理的特性，能对不合理库存采取相应的措施，以确保满足商品的销售和周转。

3、了解各商品大类、坪效和人效的概念和行业标杆，熟悉影响门店生产效率的因素，并采取相应的措施。

(二)业务(商品)职责

1、计划和管理竞争对手调查和消费者调查，了解其动态和价格，及时应对，对生鲜商品的配置、新品引进、联营商品调价等向采购提出建议，以确保门店的竞争处于领先优势。

2、及时了解顾客的西求，指导生鲜熟食区主管正确实施生鲜熟食区的经营方案，对各部的商品布局、商品的陈列、气氛布置进行合理的安排和调整

3、负责采购及促销部安排的促销计划的实施，制定生鲜促销计划

4、对生鲜商品的进货、销售和库存管理等进行合理科学的管理，指导生鲜各部的主管合理安排商品的定货、加工和制作数量

5、严格管理生鲜各部门商品的损耗控制工作，强化所有生鲜员工的损耗控制意识，规范相关操作

6、负责生鲜商品的质量管理工作，确保生鲜商品符合安全、卫生标准，满足顾客的需求

7、负责生鲜盘点工作的正常执行及盘点数据的准确

8、负责门店生鲜整体环境卫生和安全

9、负责生鲜区所有员工能正确的实施生鲜各自区域的所有流程，主管能正确的审阅各部单据保证其正确的传送

专业能力

1、了解市场调查的原则和常用方式，正确分析相关数据，能制订实施应对措施;熟悉生鲜商品竞争的要点及店内调价流程

2、熟悉生鲜商品的布局规范、陈列方式及价签的使用规范，能根据商品的组合特点，对不同的商品选择合适的货架和陈列方式

3、熟悉生鲜各品类商品的销售占比、毛利占比，掌握生鲜品类的季节性销售的特点，掌握各种促销标志、道具的使用规范，并能结合商品的特点合理的使用各种道具。

4、熟悉生鲜商品的个品类商品的定货、生产加工等操作的关键控制点，掌握科学定货、合理生产的管理方法

5、熟悉生鲜品类商品经营过程中的损耗控制点，有较强的成本控制意识及成本控制方法

6、了解生鲜商品的验收、存储、理货、加工等过程中各类商品的质量要求，能够对不合格商品及时的采取措施。

7、熟悉生鲜商品的盘点计划和流程，对盘点数据能判断其准确性，并对盘点结果进行分析

8、熟悉生鲜区环境管理标准及要求

9、熟悉生鲜营运标准、流程和作业规范的一般原则，熟练应用关键表单和系统报表

(三)人事职责

1、为员工提供安全、卫生的工作环境

2、定期主持店内列会，保持与员工的良好沟通，领导和激励生鲜区管理人员和员工，建设积极上进高效的团队

3、计划并实施对生鲜部门经理的的目标管理，对其评估和考核

4、培养指导生鲜部门经理，帮助其自我提升，并培养好本岗位的接班人

5、对生鲜部门经理的工作质量提出建议权，对生鲜部门主管的招聘、提升、奖励、辞退有决定权，并知会店总和人事经理

6、积极执行店总经理的工作安排，能提出创造性的见解，并付之于实施

7、以积极、开放的态度与公司各相公部门、分店各区域沟通，保持良好的协作

8、负责生鲜区域促销员的培训、管理

9、负责安排生鲜各区域的经理的排班，审核生鲜主管排班情况，确保合理安排生鲜区人员工作

专业能力

1、了解公司的企业文与规章制度

2、具有公正、开放的人格，良好的领导力和团队建设能力

3、正确掌握公司的考核、评估政策，并能合理运用

4、具有教练能力，对下属实行人性化的管理

5、了解公司的人力资源政策和相关法律法规，并能合理的运用

6、具有执行力和创造力

7、较强的人际关系处理和沟通能力

8、熟悉公司的促销员制度，并监督执行

9、熟悉门店的排班原则和方法

自从到公司来的那天起，感觉每天都学习到很多以前不知道的东西，这段工作期间虽然还存在很多问题，但还是总结了很多经验，希望对自己工作上的不足能够得以早日改正：

买水果工作总结范文简短12

为确保我超市商品在售价上的竞争优势，质检部按照工作计划对卖场商品进行不定期调研并取得一定成效，同品项商品价格均低（或等）于竞争店价格，切实达到了我超市经营服务理念中“价格最低”的标准，各部门也对质检部的市场调研工作给予了充分配合，对需要变价处理的商品皆能够及时调整。

根据我超市商品品项数量的实际情况，营运各部门的市调工作已经由2次/周调整为1次/周，质检部的市调工作仍按

照“ 日常工作 ”标准进行，在关注竞争店促销信息的同时对营运各部上交的市调表进行抽查审核，确保市调信息的准确性，及时掌握竞争店商品信息变化，为我超市经营销售提供一定参考依据。

买水果工作总结范文简短13

俗话说：冰冻三尺非一日之寒。市场的学问与超市零售的知识是如此的深广。在获得不少收获的同时，自己也没有忘记自己本身的不足和今后需要改进的地方。比如创造性的工作思路还不是很多，有时候容易墨守陈规，流于形式，个别工作做的还不够完善；还有就是我就一直为自己的工作深深的困惑着。一直看不到自己人生的前途，不知道自己该往哪个方向走。对今后的生活和工作目标还是一片空白，以至于在和别人的接触中表现得很不自信，抱着的心态也是得过且过，过一天是一天的心态。

总之，一年来，我本着“ 把工作做的更好 ”这样一个目标，积极完成了领导安排给我的各项工作，尽管有了一定的进步，但也存在诸多不足。俗话说：“ 活到老，学到老。 ”今后，我还会继续努力，努力发挥自己的优势，把自己的劣势转变成为优势。把和同事的合作当做是自己学习的机会，把别人的理念结合到自己的思想当中，更加注意工作中的细节问题，把自己所负责的各个工作做到更加完美。

为了保障广大人民群众的食品药品安全，*乡党委、政府高度重视，落实责任，切实抓好辖区内的食品药品安全监督管理工作。一年以来,在县食品药品监督管理局的正确领导和关心支持下，我乡坚持以xxx理论和“ 三个代表 ”重要思想为指导，深入贯彻落实科学发展观，按照“ 统一领导、部门分工、社会参与、齐抓共管 ”的食品安全工作机制，以综合改革为动力，不断创新机制、规范管理，大力开展食品药品安全监督检查工作，使全乡居民用上放心的食品药品，20xx年我乡辖区内没有发生任何食品药品安全事故，工作整体水平全面提升，现将20xx年度食品药品安全工作开展情况总结如下：

一、20xx年工作情况和工作措施

(一)领导重视，部门协作，构建食品药品安全监管工作强大合力

我乡高度重视食品安全工作，乡专门成立了食品药品安全工作领导小组，切实加强食品安全工作的领导。食品药品信息员由各村村主任来担任，建立食品药品安全队伍，从组织上保证工作的开展。年初制定工作实施方案、>工作计划、建立健全食品安全综合协调机制、制定工作制度、食品安全监管责任和责任追究制等并与各村签定目标责任书。我乡经常召开乡安全生产领导小组成员会议，对全乡食品安全工作进行研究分析，摸底调查作出部署，并要求各有关单位按照部门职责，分工合作，各司其职，深入到辖区内进行食品安全大检查，确保我乡食品质量和食品安全保障水平有较大提高，人民群众消费安全感进一步增强。

(二)加强宣传，强化引导，营造食品药品安全宣传的浓厚氛围

我乡通过墙报标语、发传单资料等手段广泛宣传食品安全知识，科学引导正确的消费观，饮食观，提高人民群众自我保护能力。一年来在百里村、庄子村、联合村显著位置共张贴标语60张，挂横幅6条，分发宣传资料600多份，形成了全社会重视食品药品安全的良好氛围，提高了群众的食品药品安全意识。

(三)监管到位，措施得力，扎实开展食品药品安全监督检查工作

一年来，我乡组织人员组成两个工作专班定期不定期对辖区内的商店、学校等重点区域进行深入细致的检查。

1、严厉打击无证生产和制售假冒食品的违法行为。协助相关部门针对粮肉、蔬菜、糕点制品、豆制品、酒饮料、儿童食品和保健食品等10类食品开展重点走访检查。要求各销售点建立质量档案，从严审查企业生产条件，强化日常监督。

2、把好农产品生产安全关。按照《农药管理条例》以及《危险化学品生产经营管理办法》的有关规定，乡涉农的有关部门对辖区内的农药兽药经营点进行整治，一旦发现一些经营点无“ 鼠药定点经营许可证 ”经营鼠药，或不设立高毒农药专柜，不悬挂农药安全知识挂图。此外还经常对蔬菜进行检查，杜绝农药残留超标现象。

3、做好动物防治工作，从源头上把好食品安全关。乡党委、政府把加强动物疫病防治工作纳入党委政府的重要议事日程，明确各村的主要负责人作为动物防疫工作第一责任人，对本村动物疫病防治工作负总责。建立疫情报告制度，各驻村干部及村信息员负责本村重大动物疫病的信息收集、汇报，乡食品药品安全领导小组办公室负责分析疫

情及发展态势，及时提出防治计划，切实落实各项防治措施。食品药品安全监督办公室重点对自酿酒、儿童食品、保健食品、腌熏制品、罐头、食用油等食品进行“六查六看”。在“元旦”、“春节”、“五一”、“中秋”、“国庆”期间，为让全乡人民过上一个安定愉快的节日，乡政府切实加强组织领导，结合自身实际，对辖区内食品安全监管工作认真谋划，及早部署，全面检查，牢固树立“以人为本，安全第一，预防为主”的理念，对食品加工点经营点进行彻底清查，有效净化了节日食品市场，对发现的问题及时指出，并采取切实有效的措施，消除各种安全隐患。

4、加强对农村小食店杂货店的整治。我乡要求各村委会干部经常对各村小食店杂货店的粮油面酒乳制品饮料等进行安全检查，从销售渠道上确保群众的饮食健康。

5、加强学校、工地食堂食品安全监管。我乡组织了食品药品安全领导小组成员经常性对*小学的食堂以及学校周边的杂货店进行安全检查，要求食堂保持整洁卫生，健全卫生管理制度，建立食品购销渠道登记，确保学生健康。大力整治学校周边小食店环境，消除食品安全隐患。

二、20xx年的>工作计划

为确保我乡群众食品药品安全，切实加强我乡食品药品安全监管，彻底消除食品药品安全隐患，在20xx年的工作中，我乡将重点做好以下工作：

1、加强食品药品安全，着力建立食品安全保障的长效机制。

2、加大“元旦”、“春节”、“五一”、“中秋”、“国庆”等重大节日期间的食品药品安全检查工作，确保广大群众过一个安全祥和的节日。

3、加强宣传，通过广播、横幅、标语、村民大会等方式广泛宣传食品安全知识，科学引导正确的消费观，提高人民群众自我保护能力，形成全社会重视食品安全的良好氛围。

4、加强监管，尤其是加大力度把工作重点放在监管村农产品蔬菜等群众日常必需品上来，加强对学校食堂、超市、农村杂货店、小酒坊等销售点的检查，堵塞漏洞。

5、发动群众，分段监管分片负责，实现食品安全群控群防。

6、积极配合有关部门建立完善食品安全的各项制度，建立健全食品安全应急预案农产品质量安全例行监测制度进销货台账制度餐饮业学校食堂量化分级管理制度食品放心工程综合评价食品安全监管信用档案等一系列制度，为食品安全提供制度保障。

7、加强农村群宴管理，坚持农村群宴申报制度，加强对群宴工作人员的资质审查，对农村群宴进行跟踪监控，并做好资料收集。

我从事超市收银工作的时间不是太长，只有寒假短短一月时间，自身的素质和业务水平离工作的实际要求还有一定的差距，但我能够克服困难，努力学习，端正工作态度，积极的向其他同志请教和学习，能踏实、认真地做好本职工作，为超市的发展作出了自己应有的贡献。现针对自己在工作中遇到的问题谈谈自己的心得和体会，也算是对自己工作的一个总结吧。

在人事部正式的报到后，我就真正成为收银部的员工了。前几天是让我学习的阶段，每天跟着不同的师傅。记得第一次我小心翼翼接过顾客拿来的商品，对着机器扫过条码。一声“嘟”的长音，商品的价格、名称、编号等都显示在显示器上了，我有点紧张。

（1）收银员对超市来说是一个比较重要的岗位，它要求有很强的责任心和良好的沟通能力，而这对于我来说压力很大，面对困难和压力，我没有退缩，而是迎难而上，在前台收银岗位上的1个月后，我现在可以说能够胜任这份工作。作为与现金直接打交道的收银员，我认为必须遵守超市的作业纪律。收银员在营业时身上不可带有现金，以免引起不必要的误解和可能产生的公款私挪的现象。收银员在进行收银作业时，不可擅离收银台，以免造成钱币损失，或引起等候结算的顾客的不满与抱怨。收银员不可为自己的亲朋好友结算收款，以免引起不必要的误会和可能产生的收银员利用收银职务的方便，以低于原价的收款登录至收银机，以企业利益来图利于他人私利，或可能产生的内外勾结的“偷盗现象。在收银台上，收银员不可放置任何私人物品。

因为收银台上随时都可能有顾客退货的商品，或临时决定不购买的商品，如果有私人物品也放在收银台上，容易与这些商品混淆，引起误会。收银员不可任意打开收银机抽屉查看数字和清点现金。随意打开抽屉既会引人注目并引发不安全因素，也会使人产生对收银员营私舞弊的怀疑。不启用的收银通道必须用链条拦住，否则会使个别顾客趁机不结账就将商品带出超市。收银员在营业期间不可看报与谈笑，要随时注意收银台前和视线所见的卖场内的情况，以防止和避免不利于企业的异常现象发生。收银员要熟悉卖场上的商品，尤其是特价商品，以及有关的经营状况，以便顾客提问时随时作出正确的解答。

（2）认真做好商品装袋工作。

将结算好的商品替顾客装入袋中是收银工作的一个环节，不要以为该顶工作是最容易不过的，往往由于该项工作做得不好，而使顾客扫兴而归。装袋作业的控制程序是：硬与重的商品垫底装袋；正方形或长方形的商品装入包装袋的两例，作为支架；瓶装或罐装的商品放在中间，以免受外来压力而破损；易碎品或轻泡的商品放置在袋中的上方；冷冻品、豆制品等容易出水的商品和肉、菜等易流出汁液的商品，先应用包装袋装好后再放入大的购物袋中，或经顾客同意不放入大购物袋中装入袋中的商品不能高过袋口，以避免顾客提拿时不方便，一个袋中装不下的商品应装入另一个袋中；超市在促销活动中所发的广告页或赠品要确认已放入包装袋中。装袋时要绝对避免不是一个顾客的商品放入同一个袋中的现象；对包装袋装不下的体积过大的商品，要用绳子捆好，以方便顾客提拿；提醒顾客带走所有包装入袋的商品，防止其遗忘商品在收银台上的情况发生。

（3）注意离开收银台时的工作程序。

离开收银台时，要将“ 暂停收款 ”牌放在收银台上；用链条将收银通道拦住；将现金全部锁入收银机的抽屉里，钥匙必须随身带走或交值班长保管；将离开收银台的原因和回来的时间告知临近的收银员；离开收银机前，如还有顾客等侯结算，不可立即离开，应以礼貌的态度请后采的顾客到其他的收银台结账；并为等侯的顾客结账后方可离开。此外，在处理顾客异议等方面，有不同程度的情绪化干扰，控制好情绪非常重要，这也间接地磨练了意志。

从事收银一职，因为这个职位是直接和钱打交道的，所以我时刻提高警惕，工作注意力高度集中。另外还想强调下心态问题。作为收银人员，良好的心态至关重要。不要怨天尤人，应该谢天谢地，忙碌的工作给了你这个发挥你能力的机会。实践的主管给我说过这样一句话“ 作为一个有前景的员工，一定不能计较眼前的细小得失，否则难以成大气 ”。

同时实习中，感觉做小时工学生凝聚力很强，一起实习的不同班级的同学都非常团结。毕业的学长都非常的照顾我们。使我们再一次感受到学校带给我们的温暖。在实践中，通过邮件、电话，很多人也给了我们很多鼓励。以上就是我这次永辉超市实践的。

我从事超市收银工作的时间不是太长，自身的素质和业务水平离工作的实际要求还有一定的差距，但我能够克服困难，努力学习，端正工作态度，积极的向其他同志请教和学习，能踏实、认真地做好本职工作，为超市的发展作出了自己应有的贡献。现针对自己在工作中遇到的问题谈谈自己的心得和体会，也算是对自己工作的一个总结吧。

（1）作为与现金直接打交道的收银员，我认为必须遵守超市的作业纪律。收银员在营业时身上不可带有现金，以免引起不必要的误解和可能产生的公款私挪的现象。收银员在进行收银作业时，不可擅离收银台，以免造成钱币损失，或引起等候结算的顾客的不满与抱怨。收银员不可为自己的亲朋好友结算收款，以免引起不必要的误会和可能产生的收银员利用收银职务的方便，以低于原价的收款登录至收银机，以企业利益来图利于他人私利，或可能产生的内外勾结的“ 偷盗现象。在收银台上，收银员不可放置任何私人物品。

因为收银台上随时都可能有顾客退货的商品，或临时决定不购买的商品，如果有私人物品也放在收银台上，容易与这些商品混淆，引起误会。收银员不可任意打开收银机抽屉查看数字和清点现金。随意打开抽屉既会引人注目并引发不安全因素，也会使人产生对收银员营私舞弊的怀疑。不启用的收银通道必须用链条拦住，否则会使个别顾客趁机不结账就将商品带出超市。收银员在营业期间不可看报与谈笑，要随时注意收银台前和视线所见的卖场内的情况，以防止和避免不利于企业的异常现象发生。收银员要熟悉卖场上的商品，尤其是特价商品，以及有关的经营状况，以便顾客提问时随时作出正确的解答。

（2）认真做好商品装袋工作。将结算好的商品替顾客装入袋中是收银工作的一个环节，不要以为该顶工作是最容易不过的，往往由于该项工作做得不好，而使顾客扫兴而归。装袋作业的控制程序是：硬与重的商品垫底装袋；正方形或长方形的商品装入包装袋的两例，思想汇报专题作为支架；瓶装或罐装的商品放在中间，以免受外来压力而破损；易碎品或轻泡的商品放置在袋中的上方；冷冻品、豆制品等容易出水的商品和肉、菜等易流出汁液的商品，

先应用包装袋装好后再放入大的购物袋中，或经顾客同意不放入大购物袋中装入袋中的商品不能高过袋口，以避免顾客提拿时不方便，一个袋中装不下的商品应装入另一个袋中；超市在促销活动中所发的广告页或赠品要确认已放入包装袋中。装袋时要绝对避免不是一个顾客的商品放入同一个袋中的现象；对包装袋装不下的体积过大的商品，要用绳子捆好，以方便顾客提拿；提醒顾客带走所有包装入袋的商品，防止其遗忘商品在收银台上的情况发生。

（3）注意离开收银台时的工作程序。离开收银台时，要将“暂停收款”牌放在收银台上；用链条将收银通道拦住；将现金全部锁入收银机的抽屉里，钥匙必须随身带走或交值班长保管；将离开收银台的原因和回来的时间告知临近的收银员；离开收银机前，如还有顾客等侯结算，不可立即离开，应以礼貌的态度请后采的顾客到其他的收银台结账；并为等侯的顾客结账后方可离开。

上面就是我在实际工作中的一点想法，请各位领导和同事批评指正。

本人现将20xx年汇报如下。

一、作为一名超市收银员要有高昂的工作姿态，热情耐心的待客态度，礼貌的接待顾客，要充分了解到顾客的购物需求和购物心理，努力为顾客营造一个温馨惬意的购物环境。

二、用语礼貌，以和为贵。顾客是我们但上帝，本人和顾客交流的时候说话语气一向尊敬、亲切，从不对顾客大声说话，注意自己的外在形象，动作大方，举止文明，努力以一名优秀的收银员要求自己。

三、在平时的超市工作中，本人随时注意价格的变动，密切个各销售员的联系交流。熟悉卖场的各种商品，特别是特价商品信息，在收银过程中心中有数，公开透明，以免引来不必要的麻烦。在扫价时，注重商品价格与电脑价格的相符。发现问题时，能够及时和商管和店助沟通，在收银过程中认真负责，从未出现过漏收、少收、多收等失误。

四、在工作中，我也有存在着许多不足之处，有时自己将不良情绪带到实际工作当中，偶尔对顾客语气稍重，也会出现顶撞顾客的行为，不过在以后的工作中我会尽量注意自己在工作中保持良好的心态。

随着春节的临近，xxxx年已经进入尾声，一年的工作也将告一段落。从被领导者到决策者，从不适应到适应，从陌生到熟悉，无论从那个方面讲，收获都很多很多。独立管理部门以来，突然感觉身上压力倍增，但在上级领导的关心和指导下，在下级员工的全力配合下，生鲜部圆满的完成了公司下达的销售任务。一年来，不论从日常管理，促销活动各项费用收取，商品展示及商品安全，员工培训与活动，卖场环境整改，员工队伍的建设等均有了提高与突破。

刚刚过去的xxxx年，美好家园xx店生鲜区运转良好，在同事们的团结和努力下，一起向客人，向市场，也向自己交出了一份较为满意的答卷。现就xxxx年超市工作做如下总结。

买水果工作总结范文简短14

不知不觉中， 20__已接近尾声，加入__房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。 20__是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获额多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

一、 学习方面;

学习，永无止境，这是我的人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

二、 心态方面：

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些

内容真的有不一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

三、 专业知识和技巧;

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服最大的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗?当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。
在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

四、细节决定成败：

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。

有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

买水果工作总结范文简短15

果蔬有限公司在县委、县政府的领导下，在农业部门关心和支持下成立，是集观光采摘、农耕体验、蔬菜宅配、餐饮于一体的新型生态果蔬有限公司，不仅可以让消费者全面了解产品的生产环境和过程，全程监督生产，同时可以让消费者亲手参与果蔬的种植、采收过程，了解农业新产品、新技术。

一、公司基本情况

公司位于镇大村委会村小组，投资建设共占1000多亩山地，拥有签订合同职工6人，季节性临时工人563人，总资产达639万元。20xx年1月公司成立后，公司提供的水果采摘有柑桔、杨梅、枇杷、李子、桃子等，受到了广大消费者的欢迎和好评。

公司生产的各式优质果蔬均采用现代农业科技手段进行种植，采用频振式杀虫灯，蓟马板、黄板、蓝板，果蝇诱捕器和银黑地膜等对人体和环境无害的物理防治设施进行病虫害防治管理，种植过程中主要施用有机肥料和微生物肥料，确保种植出安全、优质的果蔬。

在新的一年里，公司管理更加规范、精细，水果的品质和产量将得到大幅的提高，预计公司全年销售水果200多万元，公司的收入稳步提高，使得果园得到了巩固和壮大。

二、公司定位——当好当地生态农庄的代言人

本公司创办的宗旨：以帮助农户发展无公害产品直线供应给消费者为目标，建立一个庞大的三赢（消费者赢、农户赢、大自及社会赢）的良性循环有机生态产业链，把农业可持续发展和休闲旅游有面结合，既延伸了农业产业，又活跃了当地农村经济的快速发展。公司环境清幽，空气清新，堪为“四季常绿，水常清”的生态园，为消费者脱离城市的喧嚣烦杂、摆脱紧张繁重的工作，提供了一处恬淡悠闲的“世外桃源”。公司涵盖农耕文化、农业观赏、采摘体验及乡村旅游休闲，计划于5-内建成为我县生态公司示范点，成为当地集农业知识普及与亲身实践为一体的生

态公司“ 代言人 ”，实现生态优良、设施完善、风气文明、产业发达、村民富裕的远景目标。

三、依靠科技、强化服务、规范发展

根据农业部的有关规定，我公司于20XX年在工商部门登记注册并办理了相应税务登记证、机构代码证，有固定的办公经营场所，加强了内部管理制度建设，做到了机制健全，职责分明、制度完善、有章可循。

我公司先后聘请专业技术人员授技，举办多期科技培训，并多次组织公司工人参观科技示范果园，通过培训和参观，极大提高了工人们的科技意识，使用频率杀虫灯、生物农药、有机肥料得到普及推广，对改善水果的品质奠定了坚实的基础。

公司还注重强化服务，将果蔬种植与当地的生态旅游结合起来，通过多种形式向消费者宣传公司的经营内容及方式、游玩线路，并强化服务将公司的生产过种向消费者进行开放，提供观光采摘、农耕体验、餐饮服务、果蔬宅配服务，使消费者玩得开心、吃得放心，使公司不断规范发展壮大。

四、公司效益及运营模式

总体来讲，本公司有着良好的社会、经济和环境效益。带动周边农户共178户，水果种植面积6324亩，20xx年我公司的总销售收入为127万元，真正实现了“ 自我发展、自我管理、利益共享 ”的原则，经济效益与社会效益及生态效益取得三丰收。

公司实行自主经营管理模式，坚持自主管理，以人为本，以质量为中心，以责任为纽带，不断创新，走传统与现代相结合的管理之路，实现高效农业、生态农业和旅游农业的有机结合，形成了旅农共生发展的产新型高效农业。

果蔬有限公司经过多年的精心培育，虽然在创业发展方面探索出一些好方法，积累了一些好经验，但仍属巩固发展壮大阶段，仍然存在规章制度的执行难、科技、服务的不足等问题，我们将在今后发展中不断改正，把公司做强做大。

买水果工作总结范文简短16

光阴似箭，一晃xx年过去了一半，回顾这半年的工作历程，我们xxx超市的员工，无不感到欣慰，因为我们超市在公司领导大力支持下，精心策划和全面指挥下，新上的餐吧精彩开业了。

在这半年的工作中，必须认真仔细，对工作要认真负责，积极主动了解，每种商品的价格，还要做好唱收唱付，保证商品、整洁、陈列有序，美观丰满。从每一个细节严格的要求自己，为了让我们对企业文化、业务知识、更加熟知，我们科室组织利用班前班后对应商品实物进行业务知识、企业文化的培训学习，在服务方面要对顾客做到热情服务、有声服务、微笑服务，怎样把工作做到最好，怎样才能为公司多创新、多创收、让顾客满意，才是我的目标。

在工作中有收获的同时，也存在不足，在工作中缺乏较好的工作方法，，遇到问题有时考虑的不细致、不灵活、不够沉稳，无论在业务学习，还是在服务提升上，自己还缺乏一定的持久性，工作中创新意识欠缺，总想只要努力把工作做好即可，和领导同事之间缺乏沟通，通过这半年的工作，我很幸运学到了不少新的东西，但这还远远不够，尤其在新上餐吧的市场开发方面，还显得有些稚嫩，在品种的添加上，要多想办法，多学、多思、多试努力把工作做得更好。

在xx年下半年工作要以“ 寻觅需求创新经营，与时俱进稳步发展 ”为指导思想，向着“ 弘扬正能、发挥才能、挖掘潜能、完善功能、创收节能、保障效能的经营管理目标靠近，以 ”管理、培训、营销、服务“ 为工作重点，认真遵守公司各项规章制度，明确相应的工作流程，积极参加业务知识，企业文化的培训，提高服务水平，以精益求精的业务技能，娴熟的服务技巧为旅客提供更优质的服务。

要懂得如何和同事团结在一起，发扬团队精神，高质量的完成任务，在工作中要积极主动的为团队着想，在加强团队意识的同时，要有效的沟通，只有正确了解领导意图的时候，才能正确发挥出执行力，在今后的工作中，争取把自己的不足之处弥补回来，根据个人岗位职责及任务分配，针对前阶段工作中存在的问题，加以思考分析改进，对下一步的工作有清晰的计划，明确的目标，主要工作计划有：对超市商品做好温故而知新，对餐吧的食品卫生，保质期严把质量关，对食品生熟用的工具要分清，做好每天的盘点工作，积极学习工作流程，增强服务意识，只有把

服务意识转化为具体的最佳服务才能打动顾客，明确工作任务，进一步提高工作的主动性和自觉性，做好营销工作，坚持多说多句话，为公司多收入一角钱的营销方式，营销最基本的工作，就是研究消费者的的人性需求，满足顾客的需求，以“五不自”为压力，以“整、学、变、升”为动力，要及时给自己和他人以鼓励，传递正能量。

买水果工作总结范文简短17

今后工作中，提升自身工作业务素质，加强业务学习，多阅读营销方面和顾客心里学的书籍，及时与班科长进行工作沟通，使自我的工作有所重点，有利于工作的顺利进行。

商场紧紧围绕商厦下达的各项任务指标展开工作，在加强管理、强化意识、开展活动等方面取得了显著成绩，为商厦的持续快速发展做了很大的贡献。

自20_年开业以来，服装商场时刻以发展为前提，进行了三次大规模的经营布局调整，提升服装品牌结构，合理利用平效……使得商场能够快步、稳定地发展。

今年，我商场紧紧围绕商厦整体部署及20_年全年工作计划开展工作。商场领导班子走出去考察、调研，反复推敲升级改造计划与实施细则，学习先进的经营理念，合理利用平效，成果非常明显。特别值得肯定的是，今年的升级改造中，我们采取了经营面积扩大，品牌升级，货位调整，店堂改造，加强管理等一系列强有力的措施，全体员工团结一心，共同努力，取得了一定的经济效益和社会效益。不仅提升了企业形象，而且销售业绩不断攀升。

回顾20_年的工作，可以概括为以下几大方面：

一、适应市场需求升级改造，整体经营布局调整合理，品牌结构日趋成熟，经营成果喜人。

二、服装商场全年计划任务x万，实际完成万元;毛利计划x万，实际完成x万元，费用。

三、今年新增收了新品费、广告费、装修管理费和其他收入累计上缴纯利x万余元。取得良好的经营业绩，我们采取了如下做法：

1、紧跟商厦各种大规模促销活动，不放过任何销售机会。

根据商厦总体部署，在多次大型促销活动中，我商场都能围绕活动主题，积极配合，以活动和节日促进销售。在新发周年店庆、集团店庆、黄金周等重要促销时段，取得了良好的销售业绩和经济效益，最高日销超百万。配合商厦的活动，我们做了大量的准备工作，积极与厂家联系货源，增加适销品种，灵活促销，保底扣点，力保双赢。

2、扩大经营面积，合理利用平效，提升经营品牌。

品牌经营采取抓大放小的原则，调整引进了大小品牌x余个，年销售超百万的专柜x余家。确保了我商厦经营定位的提升。

升级改造时，x总带领商场班子成员及有关部门反复分析研究、精心策划，扩大了男装和运动休闲的经营面积，将原有服装商场的二层半楼拓展至三层半楼，整个男装和运动休闲的经营面积及经营品牌同步升级。男装由原有品牌x多家发展至x家，引进了__、__等知名男装品牌x余家，国际运动品牌x入驻我商场;并引进了__、__等国内运动休闲品牌及__、__等中性休闲品牌x余家，顺利完成了今年升级改造任务，受到了商业同仁及消费者的一致好评。

升级改造后，男装、运动调整扣点，平均增长了x％--x％。租金、管理费、人员工资等增加纯利润x万余元，为提高销售业绩打下了良好的基础。

为做好学校餐厅工作，维护学生切身利益，食堂开展了“以学生为关注焦点”，“树饮食形象，创一流服务”活动，收到了较好的效果。以下是我的工作总结：

买水果工作总结范文简短18

沟通是一门技巧，善于沟通是一门艺术，从心理学的角度来讲，站在对方的角度去思考问题，可能会收到意想不到

的效果，但在与客户沟通时，我忽视了自己的出发点，没有注意到张弛有度，还有在开始时我没有注意到说话时内容上要讲求言简意赅。经过一段时间我发现了自己这方面的不足，既然发现了自己不足，就要找到方法进行纠正。

语气，在沟通时是一个很重要的环节。面带着微笑去和别人沟通，别人也会感受到你的微笑与阳光。

买水果工作总结范文简短19

作为员工，只要在工作岗位上，我就坚持规范着装，礼貌待客，热情服务，尽自己最大的努力让每一位顾客高兴而来，满意而归。作为一名理货员，我一方面不断加强专业知识的学习，积极阅读相关资料，虚心向经理请教。一方面主动和XX、XX、体育用品、接货、收银等各相关部门同志及时交流问题，争取有问题能尽快解决。卫生、陈列、库房、接货、上货，补货，搬货，每一个细节我都对自己都严格的要求，使所负责商品区域氛围有了明显改观。理货员的工作看似简单，实际上琐碎而复杂。要熟练掌握本岗位所经营商品的性能、用途、使用方法；要经常性记录所经营商品的缺货情况，制定补货计划；要对商品和货架每间隔5-7天必须进行一次清洁；还要搞好市场调查，掌握消费者需求，及时上报主管，制定新产品购销计划等等。每天的工作有辛苦也有收获。

买水果工作总结范文简短20

20xx年七月十四日，质检部与原业务监查处合并，统称为质检部，负责卖场商品质量检查，主力商品缺断货跟踪以及市场调研等工作。在“ 质量第一，信誉第一，服务第一，价格最低 ”的企业服务理念引导下，部门认真贯彻落实《超市商品质量管理规定》，按照《日常商品检查工作内容》相关条款认真检查卖场商品质量，严把商品质量关。经过对本月工作的仔细回顾，做出如下工作总结

>一、商品质量检查汇总

1，生鲜部水果区水果常有个别腐烂现象，厂家促销员有限，无法确保在每日开店营业前对所管区域内上架水果进行彻底检查，日常销售过程中也不能及时对腐烂水果进行下架处理，针对此类现象，质检部根据实际情况对相关责任人进行了“ 警告 ”“ 罚款 ”等处理，希望在提高卖场商品质量的同时能促进员工提高工作责任心。

2，生鲜部蔬菜区总体情况较好，但在检查过程中发现个别菜品有积压现象，新鲜程度时好时坏，质检部在日常工作中也经常协助蔬菜区域负责人对菜品进行挑捡处理，并建议厂家采取根据销量确定进货数量、降低不易存放类蔬菜的进货数量，增加进货频率等可行方法减少损耗，从而确保蔬菜且有较高的新鲜度。

3，七月十八日，食品部休闲组发现过期商品，根据《商品质量管理规定》相关条款，质检部对本次商品过期事件做出了相应处理，相关责任人受到经济处罚。罚款不是目的，处罚行为旨在提高员工的工作责任心，从而保证企业在广大顾客心目中的良好信誉。

4，食品部粮油组挂面、调料相继出现无生产日期现象，员工在日常工作中并未对所负责区域的上架商品进行认真检查，针对此类情况，质检部已对相关区域负责人进行了罚款处理。商品日期是衡量商品质量的标准之一，也是企业在顾客心目中树立良好形象的重要标准，无生产日期类商品的出现，从侧面说明了我超市商品质量的检查工作还应加大力度，只有这样才能确保企业的生存发展命脉。

>二、商品价签、合格证的检查

七月十七日，质检部对卖场商品价签及合格证进行了检查。各别柜组商品与价签仍存在不对应现象，有的商品陈列在货架上但没有与之相符的价签，有的商品对应多个单品的价签，还有的价签没有加盖“ 物价 ”印章，已经不使用的价签也多出现反插于价签条上等现象。质检部已针对发现的价签使用不规范现象与各区域负责人沟通，希望各柜组规范商品价签的使用，对商品价签进行规范管理，避免给顾客购物增添障碍。

散货区域曾发现商品合格证使用不规范情况，如：合格证上有生产日期但没有商品保质期；商品合格证与商品实物不符。质检部已同厂家促销人员进行沟通，通知厂家对不符合标准的商品合格证进行调换。

>三、员工健康证佩戴情况检查

七月十七日，质检部对卖场员工健康证佩戴情况进行了检查，员工皆能按照规定佩戴有效健康证，个别员工健康证

临期，质检部已提醒其注意更换新证。

>四、市场调研工作

为确保我超市商品在售价上的竞争优势，质检部按照工作计划对卖场商品进行不定期调研并取得一定成效，同品项商品价格均低（或等）于竞争店价格，切实达到了我超市经营服务理念中“价格最低”的标准，各部门也对质检部的市场调研工作给予了充分配合，对需要变价处理的商品皆能够及时调整。

根据我超市商品品项数量的实际情况，营运各部门的市调工作已经由2次/周调整为1次/周，质检部的市调工作仍按照“日常工作”标准进行，在关注竞争店促销信息的同时对营运各部上交的市调表进行抽查审核，确保市调信息的准确性，及时掌握竞争店商品信息变化，为我超市经营销售提供一定参考依据。

>五、盘点前后卖场商品缺断货情况

七月十八日我超市盘点工作如期进行，质检部积极配合管理部进行盘点表发放以及盘点后的查找差异工作。各部门盘点表提前三天上交管理部且无法更改，因此卖场部分商品缺断货情况较严重，新到商品无法上架陈列，致使检查过程中屡屡发现台面商品不丰满，促销地笼、端头商品数量十分有限等情况，盘点后各柜组商品逐渐上架，商品陈列逐渐恢复正常。

>六、服务台退换货情况

本月服务台退换货情况较上月有所好转，希望各部门各柜组加强对商品质量的自检自查工作，减少我超市因商品质量问题而引起的退换货次数，树立企业的良好形象。

>七、商品报损情况

盘点前质检部曾协助个别柜组处理组内需要报损的商品，发现个别柜组报损商品有严重过期现象，由于柜组人员调动时未能认真细致的对组内工作进行交接，导致部分价值较高的临期商品长久积压，严重过期最后无法返厂调换又无法折价处理，针对此类情况，质检部将建立商品报损登记表，详细记录各柜组商品报损情况，希望各部门各柜组提高对商品的保护。

充实而有秩的七月即将过去，八月份质检部将继续以认真严谨的工作态度进行日常检查工作，加强企业商品质量临管，主要工作计划

一、加大对卖场商品质量的检查力度，尤其是对生鲜部蔬菜、水果区域的检查工作。

二、规范卖场商品价签、合格证的使用，同时对员工健康证的佩戴情况进行不定期抽查。

三、继续开展市调工作，搜集各竞争店最具参考价值的商品信息，为提高我超市销售提出合理建议。

四、对卖场临期商品进行统计。

五、建立各部门各柜组报损商品登记表。

六、按照钻井一公司“开展质量基础年活动”的有关要求，制定企业质量方针及目标，逐步完善企业质量管理体系，制定有关质量管理内容的培训计划，组织员工进行质量管理相关知识的培训，提高员工质量服务意识，为满足顾客需要，实现企业可持续发展做出应有贡献。

快乐而充实的结束了九月份的工作，现在提起笔来写这个月的总结，真不知从何说起。总的来说，九月份是我进入小班后新工作的开始，在九月份的工作中，我在以前托班的工作基础上，不断的提高和改进自己的思想及工作方式，收获了很多东西。

新学期的开始总是忙忙碌碌，而开学的第一个月也在我们忙忙碌碌的工作中过去了。在月初我们还紧张的收集资料、图片，在忙碌着订计划，可是就一转眼的时间，三月就已经离我们去了。

市委组织部、区委组织部、区人事局：光阴似箭，岁月如梭，一转眼又到了春暖花开的季节，我也即将到一个新的岗位面临新的挑战。想当初刚到社区上任几天便因人手紧缺而被临时调到街道帮忙，怎想一干便是半年。

时光流逝，四个月的实习时间就这样结束了，接下来将是我在大学的最后一年，新的一学期意味着新的起点新的机遇新的挑战、决心再接再厉，更上一层楼。一定努力打开一个工作新局面。在20xx年，更好地完成工作，扬长避短。

买水果工作总结范文简短21

沉思回顾，在总站超市这个大家庭里使我得到了更多的锻炼，学习了更多的知识，积累了更多的经验，当然也发现了自身的不足之处。这半年是充实的，为总站超市更好的发展尽自已的全力是义不容辞的职责。现将自我半年工作总结如下：

>一、工作情景

超市的工作琐碎，作为一名总站超市员工，我能熟练掌握了餐车服务、卖场巡视、理货等工作流程。收银服务是超市的第一个形象窗口，收银服务不单单是为旅客购买商品，结账交款的功能，而是要提倡要延伸化服务，要从细节上提高细致化服务，在保证收银区财务安全的同时，还要热情的为旅客介绍淄博特产，旅客购买商品时犹豫时，我们要用服务技巧热情供给合理的提议，经过这样细致的人性化服务，会使销售得到更加稳定的发展。

另外还要加强服务意识和创新，要不间断的巡视卖场，一是提高商品的防患意识，二是为顾客解答商品信息和特产，促进销售额的增长，在客流不多的时候，多与旅客沟通，征求他们的意见和提议，了解旅客的需求动向，及时反馈信息，提升我们的服务水平。同时，多掌握车站班次信息，作为车站超市，尽可能多的为旅客供给便利和指导班次信息。

>二、自身不足

在程序化服务和工作中，情绪难免出现消极状态，会给旅客带来负面影响，要及时调整自我的情绪，把欢乐与旅客分享，要多与其他科室人员沟通，了解车站动态和发展形式，以第一职责人的思想融入到车站中。

>三、工作思路

今后工作中，提升自身工作业务素质，加强业务学习，多阅读营销方面和顾客心里学的书籍，及时与班科长进行工作沟通，使自我的工作有所重点，有利于工作的顺利进行。

买水果工作总结范文简短22

在上半年的工作中，营销部全体员工本着“提高服务质量，开拓销售渠道，增进最优效益”的宗旨，紧紧围绕经营目标任务，在人员不齐的情况下，齐心协力，勇于创新，不懈努力，取得了一定的成绩。现将半年来的工作总结如下：

一、继续开拓会议市场

营销部认真贯彻酒店领导关于重点保障__系统接待的指导思想，同时加大系统外会议的促销和开发，在每月初及时了解本月的会议信息，注重加强与__单位的联系，定期拜访，对会议的各项要求进行落实，与相关部门进行及时沟通、协调，认真接待好每一次大中小型会议，精心细致地做好每次会议的接待工作，得到了领导的一致好评。在系统外会议市场的开发上，加大信息捕捉，量身度势，加大会议接待的宣传力度，上半年逐步开拓了一批新的商务会议客源，同时注意加强了与会展酒店、会议代办机构和旅行社会议接待中心等的合作，充分利用他们的会议接待平台和业务销售，进行宣传自己，同时争取了一定的会议客源。

二、稳定旅游团队市场

在过去的半年里，通过严谨细致的市场调查后，结合酒店的实际情况，制定了相应的接待价格政策和接待方案，加大了与协议旅行社的回访和联络，提高了客房入住率，弥补了酒店在会议淡季的客房闲置，带来了一定的经济效益

。同时，使酒店的知名度也随团队的大量入住而提升。

三、拓展协议单位市场

协议单位市场一直是酒店的一个销售弱点，近些年，__酒店业市场的迅猛发展，可以说已经到了一个群雄逐鹿的局面，“ 僧多粥少 ”的现象更为严峻，为开发这一市场，销售人员通过登门拜访、传真等方式进行了宣传工作，特别是对现有协议客户的维护和管理方面，通过对客户档案资料的整理，销售人员定期对客户进行拜访，一方面加强联系，另一方面及时掌握客人反馈信息和客户的消费动态，争取更多的客房入住。

四、努力开展网络订房业务

网络订房现在已经成为各类型宾客公务出差、旅游、商务活动的选择入住宾馆的方式之一。为同网络订房中心实现资源共享、市场共拓，宾馆拟让利的方式，选择了几家网络订房中心，尝试性的进行合作，如__等知名订房中心，力求在利用网络信息资源，开拓一条有利于酒店经营发展的营销渠道。

五、加强内部管理和培训工作

面对较为频繁的销售人员流动，我们有针对性地对新任人员加强了培训工作，使他们能最快的速度进入角色，同时也加强了内部员工的学习与交流，使团队的战斗力得到了一定的提升。

六、存在的问题

销售队伍不稳定，由于种.种原因销售人员紧缺，特别是有销售经验的人员，而且对销售人员的培训力度也亟待加强。信息的捕捉和处理能力有所欠缺，缺乏把握市场信息的能力，在信息高度发达的现代社会，信息一纵而过，有一些有效的信息在我们身边流过，但是我们没有抓住。缺乏信息的交流，使很多有效的信息白白流失和工作的被动。在今后的工作中，应采取有效的措施，发挥信息的作用，加大信息的交流，提高信息的处理能力，强化内部信息的沟通。宣传力度不够大，有待提高。市场营销策划活动较少，特别是针对性的节假日、重大活动等期间的策划。

在充满挑战的下半年，营销部全体员工在酒店领导的正确领导下，立志以前瞻的视野，超前的营销，勇于创新，迎难而上，勤勉工作，全身心投入酒店的经营发展，在确保完成酒店下达的目标任务的前提下，塑造营销部的新形象、新境界!

买水果工作总结范文简短23

岁月如同沙漏，不知不觉间，我进入新玛特大型购物广场这个大家庭已经（X）年有余，回首过去，有太多的感慨和感动。领导的关怀和指导，同事的友爱和互助，顾客的理解和体谅，每一个让我心暖的瞬间都记忆犹新，未敢忘怀。也因为这些，我一直兢兢业业工作，没有丝毫懈怠，服从领导安排，积极配合同事，热心待客，微笑服务，自认为我们这个大家庭做出了应有的贡献。为更好的做好下一步的工作，总结经验汲取教训，现对一年来的工作总结汇报如下：

>一、工作方面：

作为员工，只要在工作岗位上，我就坚持规范着装，礼貌待客，热情服务，尽自己最大的努力让每一位顾客高兴而来，满意而归。作为一名理货员，我一方面不断加强专业知识的学习，积极阅读相关资料，虚心向经理请教。一方面主动和XX、XX、体育用品、接货、收银等各相关部门同志及时交流问题，争取有问题能尽快解决。卫生、陈列、库房、接货、上货，补货，搬货，每一个细节我都对自己都严格的要求，使所负责商品区域氛围有了明显改观。理货员的工作看似简单，实际上琐碎而复杂。要熟练掌握本岗位所经营商品的性能、用途、使用方法；要经常性记录所经营商品的缺货情况，制定补货计划；要对商品和货架每间隔5-7天必须进行一次清洁；还要搞好市场调查，掌握消费者需求，及时上报主管，制定新产品购销计划等等。每天的工作有辛苦也有收获。

>二、服务方面：

>三、不足方面及努力方向：

俗话说：冰冻三尺非一日之寒。市场的学问与超市零售的知识是如此的深广。在获得不少收获的同时，自己也没有

忘记自己本身的不足和今后需要改进的地方。比如创造性的工作思路还不是很多，有时候容易墨守陈规，流于形式，个别工作做的还不够完善；还有就是我就一直为自己的工作深深的困惑着。一直看不到自己人

更多 总结范文 请访问 https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/

文章生成PDF付费下载功能，由ECMS帝国之家开发