# 水果产业个人业绩总结范文(通用23篇)

来源：网络 作者：翠竹清韵 更新时间：2025-05-09

*水果产业个人业绩总结范文 第一篇刚刚过去的20\_年，\_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20\_年超市工作做如下总结。一、20\_年至20\_年销售情况对比与分析通过上表对比，水果...*

**水果产业个人业绩总结范文 第一篇**

刚刚过去的20\_年，\_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20\_年超市工作做如下总结。

一、20\_年至20\_年销售情况对比与分析

通过上表对比，水果组出现负增长，熟食组销售同比负增长，南北干货组毛利率和毛利额有所下降，其它干货组毛利率有所下降。水果组出现负增长的主要原因是，x市离\_较远，运输成本高，售价上高于本地，加上经常断货，导致销售对比与毛利率和毛利额略低于\_年。熟食组出现销售上同比\_年负增长\_%的原因是，在\_年联营供应商面包撤场，至今未找到供应商进场。南北干货组在\_年的销售提升快，在x月份就完成保底任务，毛利率与毛利额有所下降。其它干货组在销售与毛利额上增长较快，相反的在毛利上有所下降，原因是在提升销售的同时，对毛利控制的不够所造成。当然，整个部门\_年在销售毛利率与毛利额上提升较快，这其中离不开全体同仁共同努力工作，与公司执行精益化管理的方针。

20\_年\_店销售\_元，生鲜部销售\_元。销售占比为\_%，较去年同期增长\_%，从财务报表得出\_年毛利额是\_元，\_年毛利额是\_元，同期增长了\_%。日均来客数\_人，较去年同期增长\_%。日均客单价\_元，较去年同期增长\_%。\_年生鲜部销售任务是\_万(原来计划\_万减\_月份任务)现完成\_万完成率为\_%。但在同时公司对于毛利率的要求为\_%。生鲜部只达到了\_%完成率是\_%，营业外收入部分公司要求为\_万元，而本部门完成了\_万元，完成率为\_%。根据以上数据分析，生鲜部的销售提升较快，而在控制毛利上与收取营业外收入的部分，还有所欠缺。20\_年应在提高业务谈判能力(收费能力)方面加强学习，严格控制商品损耗，提升销售的同时提高毛利率。

二、20\_年超市主要工作内容

1、20\_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\_万，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上市时机，根据季节因素、对季节商品销售气氛布臵进行了合理的安排，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臵调整，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。

三、存在不足和需改进的地方

20\_年虽然我们做了大量的工作，对各项工作作了不断的调整与创新，但仍存在着不足和需要改进的地方，主要表现在：

1、对生鲜区域的设备正常运营、日常维护、保养工作的实施及设备的用具、物料使用效率管理不够细。供应商方面对已撤场的商品与缺失的商品品项没有及时引进，对不能引进的商品没有应对措施，及处理办法。

2、对熟食，鲜肉分割的专业技能学习不够，不能很深的了解其中的营运状况。对联营商品关注度不够，造成联营商在活动时备货不足。对即将缺货和缺货商品的关注度不够，造成畅销商品未能及时补货。针对以上不足的地方，在新的一年中，我们要不断加强店面的细节管理，主要是在商品安全，库存管理，开发供应商资源，丰富商品品项等方面的管理。对生鲜区域的设备进行巡查制度，并作记录，发现异常及时跟进。对于联营商加强管理，特别是大节的备货，及时跟踪，及时应对。加强学习西联系统各模块的作用，增强对数据的分析能力。加强学习熟食，鲜肉分割的专业技能，争取能熟练操作，以能更深的了解营运状况，对盈利做出正确的决策。

四、20\_年的工作计划

一个好的工作计划，便是一个好的开端，新的一年就要到来了，我们要做好以下几方面的工作计划：

1、全力做好蔬菜、猪肉的销售管理。生鲜经营管理是门店人气和业绩的必然保障，我们要抓好蔬菜和猪肉自营的契机，通过自营商品来推动门店的人气;另一方面要强化管理，从优秀的管理中向商品要利润，以此推动蔬菜、猪肉的长足发展，确保门店业绩的正常增长。

2、做好商品结构的优化工作，向商品要销售、要费用、要利润。商品结构的优化要从三个方面进行：一是品项优化，我们要及时洞察市场信息，根据消费者的需求变化及时调整品项结构;二是陈列优化，我们要及时根据商品的销售情况对商品的库存结构、陈列位臵不断地进行调整，以期让商品发挥出的销售潜力;三是促销优化，我们要充分挖掘供应商资源，把握竞争对手的销售动向，主动出击，把促销资源运用好。

3、确保商品质量，全面提升服务水平。通过加强对预包装商品的三期检查，对低温奶、泡卤制品等易胀袋、漏气、变质的商品每日排查，加强对生鲜食品的日常检查和试吃，确保商品质量。加强对员工服务意识的灌疏和服务技能的培训，不断提升员工的服务水平。

4、加强费用的控制，开源节流，降低营运成本。一方面要励行节约，做好耗材、水电费用的控制;另一方面要充分利用卖场空间和促销资源，为门店增加收费创收。

5、落实安全责任制，时刻绷紧安全的弦，加强日常检查，及时整改安全隐患，确保门店经营安全。

总之，去旧迎新，我们要不断总结，在新的一年中，我们将按照计划计真执行，不断根据市场需要调整工作细节，完善工作方案，不断改进服务质量，以饱满的工作热情迎接新的挑战，取得更好的成绩。

**水果产业个人业绩总结范文 第二篇**

xxxx年，我镇在县委、县政府的正确领导下，在县果业局的指导下，紧抓果园管理、果品营销、果业开发三大主题，经过一年的努力，主要做了以下工作：

一、在果园管理上，狠抓了科技兴果，提高了果园管理水平，实现兴果富民目标。一是抓标准果园创建工作，全镇已有3000亩标准果园，在此举动下，各项技术得到推广，1、病虫防治、生物防治和科学防治相结合，推广了频振式杀虫灯和果园生草栽培；2、缺素矫正技术，以补硼为主的果树缺素得到了推广和运用；3、修剪技术，今年我镇的修剪技术主要是大技修剪，成立了修剪队伍；4、蔬花蔬果与营养液保果技术得到了果农的认可，使今年脐橙产量比去年增产40%左右。

二、在技术培训上，我镇加强了脐橙技术的培训，今年已培训4期，参训人员达600多人，印发技术简报四期，发放资料1000多份。

三、在脐橙营销上，镇现在果园面积1万多亩，产量在1400万斤左右，我镇按照县里的要求，镇党委、政府精心组织，成立了脐橙营销小组，走出去，请进来的办法已在全国开拓市场十几个，其中杭州市场今年在那里已开了推介会，已对接了经销商，签订了销售合同。已挂牌销售，销量大增，现我镇的脐橙已销售90%左右。

四、合作社建设已进一步完善。已有、四个合作社，现有办公场所并挂牌。

五、储藏库建设。我镇已建有5个储藏库，分别在、、村，储藏能力在300万斤以上。

六、在果业开发上，我镇今年制定了适合我镇果业生产实施方案，制定了考评措施，成立了脐橙产业化领导小组，深入群众，破解果业开发山地流转难题，我镇已在、五羊、东甫村开发果园面积500亩。

一年来，我镇虽然为脐橙产业化建设做了一些工作，但与上级的要求还存在一些差距，我们将发扬成绩，克服不足，积极向上，开拓思路，认真贯彻县委、县政府果业工作意见，坚定信心，以饱满的工作热情和良好的精神状态，不折不扣地完成上级下达的各项工作任务，使我镇的果业工作再上一个新台阶。

**水果产业个人业绩总结范文 第三篇**

根据县关于深入开展矛盾纠纷排查整治相关文件精神，结合我局实际，现就我局开展矛盾纠纷排查整治工作总结如下：

一、加强领导，精心组织

我局把矛盾纠纷排查整治活动摆上重要的议事日程，组织全体干职工认真学习有关会议、文件精神，明确了矛盾纠纷排查整治的目标、任务，提高了对开展矛盾纠纷排查整治的重要性和必要性的认识，加强了开展矛盾排查整治工作的领导，成立了矛盾纠纷排查整治工作领导小组，组长由局长担任，副组长由、两位副局长担任，下设办公室，形成一把手亲自抓，分管领导和有关人员具体抓的工作机制，做到分工明确，协调一致。同时结合实际，制定了县果业局开展矛盾排查整治活动工作方案，确保开展矛盾纠纷排查整治活动落到实处。

二、调查措底，确定重点

认真对本单位xxxx年信访事宜进行了一次清理，并逐一建立台帐，做到底数清楚，有的放失，同时通过下访、接访及召开矛盾纠纷调处分析会等多种方式进行有效工作，把重要信访及群体性事件作为排查的重点，对排查出来的问题进行汇总，及时全面掌握了矛盾纠纷和信访等不稳定因素，主动做好了矛盾纠纷排查调处工作。

三、广泛宣传，提高认识

利用多种形式、多种渠道广泛深入开展《信访条例》等法规政策的宣传，教育群众通过正当渠道反映诉求，不听信谣言、不超越政策提出过高要求，不使简单问题复杂化、局部问题扩大化、小问题变成大问题，缓和化解了矛盾，维护了稳定，做到依法有序维护自己合法权益。

四、增强法制观念，提高法律意识，为开展排查调处奠定基础和营造良好社会氛围

**水果产业个人业绩总结范文 第四篇**

加入\_\_公司也有一年时间了，回想起来时间过得还挺快的，在\_\_各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我的一些营销心得与工作情况总结如下：

一、营销心得

不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。实事求是。针对不同的客户才能实事求是。知已知彼，扬长避短。

做为一名合格的营销人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势;才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

二、认真学习，努力提高

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须要大量学习行业的相关知识，及营销人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

三、脚踏实地，努力工作

四、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习营销员的规范。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

**水果产业个人业绩总结范文 第五篇**

20\_\_年已经进入尾声，一年的工作也将告一段落，回顾一年来的工作我感受颇深。从我加入公司以来，无论从那个方面讲，收获都很多。独立管理生鲜销售以来，突然感觉身上压力倍增，但在领导的关心和指导下、各位同事和外协单位的配合下，圆满的完成了公司下达的销售任务。现将相关情况总结汇报如下：一、主要工作内容

1、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、确定销售的生鲜种类，制定采购计划，为领导提供决策依据，并积极联系各养殖场和屠宰厂，保证所销售的生鲜产品充足供应。

2、对生鲜产品的采购、屠宰工作进度进行及时跟进，确保各类产品能按时完成加工，保证各类产品能够及时上市。

3、对库存商品的质量和数量进行每天例行检查，做好防火、防盗工作，按时打扫仓库卫生，为生鲜产品的储存提供清洁的卫生环境。

4、对所辖员工进行定期的劳动纪律，服务及公司流程的培训和检查，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。

5、认真学习公司管理制度、业务流程和生鲜类产品的加工、储运及保鲜知识，使自己通过学习进一步增强做好本职工作的能力，从而更好的完成本职工作。

二、存在不足和需改进的地方

20\_\_年虽然我们做了大量的工作，但仍存在着不足和需要改进的地方，主要表现在：一是对熟食，鲜肉分割的专业技能学习不够，专业技术不够纯熟。二是对直营店产品库存关注度不够，在一些时候备货不足。对即将缺货和缺货商品的关注度不够，造成畅销商品未能及时补货。三是对产品销售及公司营销方面的知识学习还有所欠缺;四是与外协企业及公司同事的沟通方式有待进一步改进。针对以上不足的地方，在新的一年中，我要进一步加强学习改进工作方式，为公司的发展做出更大的贡献。

三、对公司的意见和建议

1 、从优秀的管理中向商品要利润，以此推动蔬菜、猪肉的长足发展，确保公司业绩的正常增长。

2 、及时洞察市场信息，根据消费者的需求变化及时调整品项结构。

3 、确保商品质量，加强对生鲜食品的日常检查和试吃， 确保商品质量。

4、落实安全责任制，时刻绷紧安全的弦，加强日常检查，及时整改安全隐患。

总之，去旧迎新，我们要不断总结，在新的一年中，我们将按照计划计真执行，不断根据市场需要调整工作细节，完善工作方案，不断改进服务质量，以饱满的工作热情迎接新的挑战，取得更好的成绩。

**水果产业个人业绩总结范文 第六篇**

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。

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!

**水果产业个人业绩总结范文 第七篇**

我局党的群众路线教育实活动学习教育、听取意见环节工作在中央、省委、市委、市委的部署要求下，在督导组的精心指导下，通过全局党员干部的积极努力，该环节工作扎实有序地开展，重点是搞好学习宣传和思想教育，深入开展调查研究，多样化地广泛听取干部群众意见。做到边学边查边改，不断把活动引向深入，取得初步成效。

一、工作开展情况

（一）迅速行动、精心策划、全面动员，为教育实践活动提供强有力的支撑。

1、强化领导，健全组织机构。市里深入开展党的群众路线教育实践活动动员大会召开后，我局迅速召开了领导班子会，对教育实践活动进行了专题研究，成立了以局长为组长的教育实践活动领导小组，抽调专门人员组建了“活动办”。通过加强组织领导，层层抓落实，为顺利开展活动提供有力的组织保障。

2、结合实际，制定方案。根据《\_市委关于深入开展党的群众路线教育实践活动的意见》和《市党的群众路线教育实践活动实施方案》文件要求，精心制定我局实施方案，明确了教育实践活动的指导思想，工作原则，总体目标任务及方法步骤，不搞变通、不降标准，并由活动办组织全局党员干部认真学习方案、领会精神。

3、宣传发动、营造氛围。一是及时召开了动员大会，由局长作了动员报告，深刻阐述了开展教育实践活动的重大意义，同时结合实际，对开展好此项活动进行了总体部署。二是制作悬挂了宣传横幅，开设了教育实践活动专栏，收集了各类学习资料，统一配置学习笔记本。

（二）强化学习，做到规定动作不走样

1、精心制定学习计划。一是集中重点学习领导讲话精神，苏区精神。共集中学习22次，规定篇目已学习到位，同时系统安排了党员干部自学篇目。二是安排到叶坪、沙洲坝旧址群进行现场教学，全体党员干部接受了优良传统再教育。三是组织观看了《焦裕禄》、《杨善洲》等教育影片。

2、强化学习效果。通过学习习\_系列讲话精神，特别是在兰考调研时的讲话精神，要求全局党干部撰写了学习焦裕禄精神心得体会，并召开座谈心得交流会，有效提高了党员干部思想政治觉悟。同时组织了全局党干部考试，做到以考促学。

（三）开门搞活动，广泛征求意见

1、多方式征求意见：一是下基层结合“三送”工作征求意见，4月12日组织了全局党员干部到镇村上门征求意见。共发放征求意见表300多份。二是向其他单位和部门发放征求意见表60份。三是召开座谈会征求意见，4月23日召开了座谈会，由全局党员干部及服务对象代表共60多人参加，分别就意见建议进行了发言。四是设立征求意见箱，广泛向社会各界征求意见。

2、梳理汇总，分析研究。一是对所征求的意见建议及时进行了梳理分类汇总，共征集意见建议9条，其中反映“四风”方面问题共8条（形式主义2条、官僚主义3条、享乐主义2条、奢靡之风1条）。二是召开班子会对所征求的意见建议逐个进行了分析研究。

3、整改落实、制定整改方案。对所征求的意见建议特别是“四风”方面存在的突出问题制定了整改方案，落实了整改措施，明确了整改责任。一把手亲自跟踪整改落实情况，定期召开整改落实调度会，各整改责任人就整改进度情况作汇报。

二、存在问题

1、个别党员干部对实践活动认识不够，观念淡薄。

2、学习不够，个别党员干部学习笔记不够认真，学习态度不够端正。

3、征求意见不够深入，查摆问题碍于情面。

三、下步工作打算

**水果产业个人业绩总结范文 第八篇**

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。

**水果产业个人业绩总结范文 第九篇**

20\_年即将结束，我和\_的同事一道，满怀希望的迎接着新年的到来。虽说我们店开业了短短的一年半，但是我们已体现出了我们团队的力量，取得可喜的成绩。回顾过去，痛并快乐着，付出过汗水，也享受了喜悦。在这新旧交替的时候，我将过去的工作作以总结。

过去的一年，我们生鲜部在总部领导和店长的正确领导下，经过各部门经理的互相协调、帮助，加之营运和采购的大力支持、监管，使得生鲜部在稳步中求得了发展，在逆境中取得了成绩，生鲜部自经理到员工，形成了“拼搏、务实、协力、共进”的团队精神。到目前为止，生鲜部在去年总销售的基础上，超额完成了全年的销售任务，超额完成率\_%，同比增长\_%，客单价也由去年的\_元，上升到今年的\_元。客单数由去年的\_万上升到今年的\_万。生鲜部由散称食品、日配和联营三大部分组成，是门店比较大的一个部门，这不仅体现在人员的组成和商品的销售数量上，而且它承担了整个超市最重要的职责——拉动全店来客，增加全店销售。加之生鲜部是人们日常生活的必需品，因此，这里是全店人气最旺和管理最为集中的一个区域。在限度满足消费者的需求，保证食品安全的基础上，我们要做好每日商品的上货工作，做好商品的整齐陈列，保证商品的新鲜、健康。我主要从以下几个方面着手。

一、严把商品质量关。降低商品质量客诉。必须从源头来抓，我们每天会根据天气、周末、节假日等外部环境因素的影响，根据客流情况每天晨会时提醒各个专柜做出尽量合理的上货，备货。部分商品在收货的时候，严卡保质期，逐箱查看确保商品质量和数量的正确。

二、做好人员的有效管理，协调好员工与员工，员工与上级之间的关系。对于我们生鲜部来说，这一年来的确是付出了很大的辛劳，但是仍旧存在着许许多多的问题。我们生鲜部自营员工只有四名，其余的均为厂家导购和专柜联营人员。在思想行为上很难做到统一，存在很多的分歧和想法。针对这种现象，在原有的分配基础上，通过灵活的调整，进行一岗一员责任制和协同工作制，既要求责任到人，不互相依赖，又不自私自利，各扫门前雪，形成员工和导购员之间的互相协作，互相帮助。大大提高了工作的效率和成效。

三、准确掌握市场信息，灵活调节商品结构。对于生鲜部来说，市场的动态千变万化，能否准确的掌握市场的价格尤其蔬果的价格，以及畅销品对于我们来说是最为关键的，目前，我们采用的是每周一次市调，蔬果区，鲜肉区对竞争门店\_商城店和\_农贸进行每日市调，合理调整我们的蔬果价格。争取做到我们的商品物美价廉。对于抢购的商品除了快讯上规定之外，我们还会根据顾客的需求，根据市场的变化，和供应商沟通，及时调整。争取把抢购商品做到价格惊爆，品项合理。在过去的时间里，营运部的市调员在市场的调查给我们很大的帮助，我非常感谢他们。

对于过去的工作，总的来说，是有进步也有缺憾，有成绩也有瑕疵，对于我们的不足，主要还是存在以下几个方面：首先，从销售额来讲，总体来说是在保持稳定的基础上有所上升，但和去年相比上升的幅度不是太大，蔬菜区在供应商调整后有所下降。熟食区一直未能招商一家供应商，看到\_店熟食销售很好真有些眼馋呀。同时，来客数和去年的来客基本持平，每天平均来客人数\_多人，变化不大。这除了受外部的竞争环境的影响外，我觉得更大的是我们的工作在很大程度上没有被顾客认可，没有很大的创新。我想在稳定的前提之下，进行改革性的创新是我们目前的问题;其次，员工的对于公司的认同感不强，这种认同感包括员工的集体意识、企业文化意识、薪资待遇三个方面，这种认同感的淡漠使得他们对待自己工作的认真态度部端正、负责程度不强，致使工作出现迟滞。我想在明年的工作计划中是一个重点;再次工作的细节性还是不到位，在大的方面我们做了几次的整改和努力，取得了一定的成绩，但是对于卖场的细节注意还是有欠缺，这包括我们的卖场卫生、商品的陈列、仪容仪表的规范、价签价格牌的的对应，商品的保质期、员工和促销员的管控、和采购及供应商之间的沟通、收验货的把关、损耗的管控都存在着细节性的问题，这都是在以后工作中要注意的方面。

在此，我就新年的计划做一个简单的展望和计划：新的一年，对于生鲜部来说，从外部环境来看，是机遇与挑战并存，开放与紧缩同在。对于明年的计划，我想应该有以下几点：

(1)稳定是前提，创新是路子。对于超市来说，保持原有的发展是最根本的前提，下一年，我们还将沿着去年的模式来走，保证生鲜部的销售额在稳步中提升。但是从上面的分析可以看出，下一年，必须有所创新。明年我们会加大对能够给超市创造利润的工薪白领阶层又由于工作忙而没有时间购买这一群体的服务，我们生鲜部对于这些人群的流逝是的，我们将加大精品果蔬的推广力度和便利商品的数量。

(2) 宣传、服务体系的创新。我们充分利用好生鲜区的电子屏幕宣传好生鲜的特价和温馨提示。

(3)认同是关键，创建员工认同的企业文化和和谐的工作环境。一个企业的发展成败，主要取决与员工、促销员以及各层管理者对这个企业的认同感、归属感。这在前面已经提到。企业文化必须和企业发展相契合，必须和人们心理实际相契合。只有员工、各层管理者认可了这个企业文化，认可了这个集体，并且这种文化具有积极向上的引导力，员工才会踏踏实实的在这里干工作，才会竭尽全力的服务于这个行业。

(4)招商一家熟食，把熟食区的冷柜撤掉做成现场制作半中岛的形式。

(5)对比解放店的鸡蛋销售结合\_年的经营情况想把鸡蛋区移到粮食于冷鲜肉交汇处的消防通道南边。

总体来说，我希望在新的一年里，我和我的同事一道，再创佳绩，在完成公司规定的总销售之外，创出新高。同时还希望，我的同事，生活今年过的比去年好，希望他们工作顺利，家庭和睦。

**水果产业个人业绩总结范文 第十篇**

第一篇:果业局副主任工作总结

一、积极做好“三送”挂点村工作

xxxx年4月开始，任果业局驻镇村“三送”工作队队长，本人被市委、市政府评为xxxx年“三送”工作先进个人。

1、及时掌握村情民意

一是积极开展农户走访结对活动，做到不漏一户，消除联系、覆盖盲区。二是积极开展“三送”工作宣传，提升群众对“三送”工作知晓度和满意度。三是建立完善的村情、组情、户情档案和干部联系、服务群众花名册。四是组织全覆盖干部按照市委要求，每月至少走访结对农户一次，了解掌握群众诉求并及时梳理、汇总、上报。五是民情台账按上级要求填写规范，民情诉求明了、清楚，做到群众有诉求、件件有回音、事事有着落。

2、促进产业健康发展

一是根据村基本状况及自身优势，协助制定了产业发展规划，确立了产业发展方向。二是根据村脐橙面积较多的特点，为进一步提升果农组织化程度，组建了盛红脐橙专业合作社，场所、制度齐全、活动开展正常，今年已经收购社员及果农脐橙80多万斤，很好发挥了作用。到目前，村共有生猪、毛竹、脐橙等4个农民专业合作社，社员50多人。三是有果园的农户发放了脐橙栽培技术书籍和光盘，并现场指导部分果农生产技术。四是争取脐橙标准示范园建设项目资金30余万元，为500余亩果园安装节水灌溉。

3、改善村居环境面貌

一是已完成10件民生项目，驻点单位已出资支持村民生项目建设3万元，争取上级资金含已建、在建、待建项目达30万以上。二是果业局协助联系相关部门支持土坯房示范点平整土地及主干道铺垫砂石路面，土坯房建设全部按上级有序推进建设。三是组织群众及全体“三送”干部进行了环境整治和违章整治，帮助清理垃圾，改善群众居住环境。四是完成“三送”小型公益性项目钟屋横公堂三面不见土水渠建设，受益面积200余亩。

4、促进社会和谐稳定

一是积极参与矛盾纠纷化解，xxxx年化解矛盾纠纷8起，台账齐全。二是工作队进驻以来，完成上级交办8组村民信访工作，并顺利息访，8件96333信息平台转办单全部办理，并得到群众满意回复。

5、推动基层党建工作

一是协助挂点村组建了“一组三会”，并且组织活动开展正常。二是积极培养基层组织新鲜血液，已确定一名入党积极分子。

6、建章立制促进基层健康发展

完善了各项规章制度，健全了工作机制，促进基层健康发展。增加了工作的透明度，做到村务公开，办事公平、公正，进一步取信于民。

二、积极做好柑橘黄龙病防控工作

从11月份开始，在局里参加柑橘黄龙病防控工作，自己挂点的乡镇柑橘黄龙病防控工作一直处于领先水平。

三、积极做好赣南脐橙脐橙推介工作

积极筹备12月3——6日，脐橙营销推介工作，并取得很好成效。

第二篇:果业局领导班子工作总结

一年来，我局领导班子在市委、政府的正确领导下，齐心协力，开拓进取，各项工作成效显著：

一、贯彻落实上级决策不动摇

我们围绕市委、政府提出的发展战略目标，不折不扣地贯彻落实市委、政府的重大决策部署。一年来，凡涉及我局的全市性重点工作都出色地完成了任务。如招商引资工作，争资争项目工作我们超额完成了任务，标准示范园建设、赣南脐橙营销推介工作、“三送”活动、柑橘黄龙病防控工作等全市性重点工作我们都较好地完成了任务。我局被省农业厅评为“xxxx年度全省经济作物生产先进县”，被市委、市政府评为“招商引资达标单位”，我局“三送”工作队长被市委、市政府评为“三送工作先进个人”。

二、完成工作目标有新突破

（一）产业发展稳步推进

全市果园投产面积8万亩，产量大约万吨；新增脐橙面积万亩；举办培训班8期，培训6800人次以上，印发资料上2万份；实施新技术集成应用和示范园面积5000亩，全市标准园面积达万亩。xxxx年我市被省农业厅评为“xxxx年经济作物生产先进县”。

（二）产业链逐步延长

全市新增脐橙专业合作社6家，全市脐橙专业合作社达到58家，参加合作社果农户数达到4820户；全市在建贮藏库3座，面积23000平方米，全市脐橙贮藏库面积达到万平方米，年贮藏库能力5万吨；4万吨脐橙恒温保鲜库项目建设顺利建成投产。

（三）争资、争项目工作取得成效

我市列入全省xxxx年中央财政支持现代农业生产发展资金项目实施县（市），已争取到位柑橘项目资金240万元。xxxx年万亩标准示范园建设进展顺利，18000m2贮藏库建设，已完工进入使用贮藏库万m2，二期建设在十月份可竣工投产。

（四）柑橘黄龙病防控工作取得实效

xxxx年全市共普查柑橘面积近10万亩，普查柑橘3277125株，普查柑橘类面积100%。普查出病树112393株，占总株数的，砍除病树112437株，我市柑橘黄龙病发病率处于低水平、可控、可防状态。

（五）脐橙产业体系建设日趋完善

脐橙收贮、精深加工项目建设发展势头良好。由于投资环境的改善，特别是脐橙产业园项目的实施，越来越多的客商看好，来我市投资脐橙收贮、加工项目建设的客商日益增多。

（六）“三送”活动等全市性工作稳步推

xxxx年，我局除了投入大量的人力参与全市“三送”工作以外，争取脐橙标准示范园建设项目资金30余万元，为500余亩果园安装节水灌溉。还累计投入5万多元资金用于“三送”活动挂点村，解决当地群众在生产生活中的实际问题，挂点的“三送”活动村土坯房改造点顺利推进。不仅较好地完成了工作目标任务，而且还受到当地干部群众的好评。我局“三送”工作队长被市委、市政府评为“三送工作先进个人”。

（七）招商引资工作卓有成效

xxxx年我市引进吉林外商在乡村60亩土地，注册市农业发展有限公司，投资5000万元建设4万吨脐橙恒温保鲜库，目前已经建成投产。我局被市委、市政府评为“xxxx年招商引资达标单位”。

三、党风廉政建设有新举措

严格执行制度，规范财政纪律，倡导廉政氛围，杜绝腐败行为发生。

（一）坚持政务公开制度。采取多种形式，对机关财务收支、补助资金、专项资金利用等干部、果农关心的问题进行公开，增加工作透明度，接受干部职工和社会监督。做到严格财务管理，杜绝铺张浪费。大项开支经局长办公会讨论，做到民主理财。

（二）积极主动接受监督。严格按照招投标要求，凡是大项目都及时与招投标中心联系沟通，实行阳光操作，做好招投标工作。

（三）严格执行财政纪律。凡是需政府采购的物资，主动向政府采购办申报，由政府采购办统一采购。

第三篇:果业局局长工作总结

xxxx年，在市委、市政府的正确领导下，身先士卒、率先垂范，带领领导班子和全体干部职工以服务产业发展为目标，积极投身到科学发展观的伟大实践中，在实际工作，坚持理论与实践相结合去分析问题，解决问题。通过扎实努力，各项工作取得了新的成效。

一、认真学习，坚定理想信念

坚持认真学习马列主义、\_思想、\_理论、科学发展观和十八大精神，坚定共产主义理想信念，把讲政治、讲学习、讲正气摆在主要位置。一是加强政治理论学习。使自己的世界观得到了更新，政治素质得到了加强，使自己在政治上与\_始终保持高度一致。二是加强业务学习，提高工作能力。不断深入基层、深入果园，坚持边学边干，熟悉了脐橙种植、病害防治、果品贮藏保鲜等技术。三是在平时的工作和生活中，能自觉地运用\_理论、“三个代表”重要思想和科学发展观武装头脑，始终坚持四项基本原则，坚定理想信念，严格遵守党的政治纪律，在思想上和行动上保持高度一致。

二、认真履职、各项工作取得实效

（一）抓班子，严考核。

1、坚持从学习抓起。一是抓政治理论学习，增强了党员干部的党性修养，提高了党员干部的政治理论水平和政治素质。二是抓好业务学习，增强了干部职工的专业知识水平，提升了为果农群众的服务能力和服务水平。

2、强化考勤考绩。一是规范考勤制度，加强了对干部职工的管理，确保干部全身心地投入工作。二是强化考核机制，通过考核“四定”（定岗位、定职责、定目标、定期限）来促进工作的落实。一年来全局干部职工都能遵守规章制度，各项工作都取得了预期的目标。

（二）抓业务，促成效。

1、抓培训，提技能。xxxx年共举办市级培训8起6800人次，乡镇培训48期16000人次，印发技术资料2万多份，进一步提高了果农的管理技能。

2、抓示范，铸品牌。xxxx年完成标准示范园建设万亩，其中致力打造为省级无公害果业示范园区，为铸造我市脐橙品牌取得了良好的示范效益。xxxx年我市被省农业厅评为“xxxx年经济作物生产先进县”。

3、抓销售，增效益。加强脐橙销售的内引外联工作，不断拓宽销售渠道，xxxx年引进了65家外地果品经销公司，销售形势在市名列前茅，果农取得了较好效益。同时主攻辽宁沈阳市场，为今后的销售开拓了更广阔的渠道。

4、抓招商，争资金。一是引进沈阳每日多农产品有限公司在投资5100万元兴建4万吨脐橙恒温保鲜库项目，注册市农业发展有限公司，注册资金800万元，计划于今年10月全面投产。我局被市委、市政府评为“xxxx年招商引资达标单位”，本人被市委市政府评为“xxxx年招商引资先进个人”。二是争取了中央财政支持现代农业发展柑橘项目资金240万元，并顺利实施。

5、抓防控，保安全。一是做好宣传技术培训，让干部、群众、果农了解和掌握黄龙病的危害性和防控技术。二是及时清除了黄龙病树万株。三是加大了木虱防除力度，有效遏制了黄龙病的蔓延传播。四是建立了防控工作常态化体制机制，做到了群防群控，把我市的柑橘黄龙病危害控制在低水平。

6、抓“三送”，助民生。带领全局干部职工积极开展“三送”活动，竭力为民办实事，xxxx年争取脐橙标准示范园建设项目资金30余万元，为5000余亩果园安装节水灌溉，同时累计投入10万余元资金用于帮扶“三送”挂点村解决群众生产生活中的实际困难和问题，协助挂点村较好地完成了土坯房改造等年度目标任务，深受当地干部群众好评，我局“三送”工作队长被市委、市政府评为“xxxx年三送工作先进个人”。

三、遵章守纪，树立党员良好形象

本人注重思想和作风建设，认真落实《党员领导干部廉洁从政若干准则》“八个禁止”、“52个不准”相关廉洁从政规定。不断强化服务意识，能够做到勤政为民，廉洁自律，努力提高办事效率。坚持民主集中制，塑造政府班子新形象。能够带头和教育全体干部执行相关规定；能够严格执行公务用车配备、使用和管理规定，没有公车私用、公车私驾的现象；能够严格执行公务接待的有关规定，没有公款相互宴请、大吃大喝的现象，公务接待、公务用车都由局办公室统一规范管理，按章办事，厉行节约；能够切实加强对配偶和子女、其他亲友及身边工作人员的严格教育和管理，能够认真执行领导干部廉洁自律和廉洁从政的其他各项规定，没有违\_纪、政纪的问题。

第四篇:果业局副局长工作总结

一、加强学习，坚定理想信念。

认真学习党章及党的方针、政策，学习\_理论及“三个代表”重要思想，认真参加党的群众路线教育实践活动，牢固树立全心全意为人民服务的宗旨，坚定理想信念，践行先进性，以“八荣八耻”荣辱观规范自己的言行，认真钻研业务技能，求真务实，以科学发展观指导自己的各项工作。

二、工作成绩：

**水果产业个人业绩总结范文 第十一篇**

一年的工作也是要结束了，要去回顾反思，同时对于来年的工作，自己也是要去规划好并且自己作为业务员，也是要积极的去完成来年的工作任务，在此我也是就这方面来做好一个总结以及计划。

过去一年，业务工作自己完成的还算不错，虽然没有完成年初的计划，但是修改后的任务也是去完成了。也是受到了疫情的影响，外部的环境也是比较的糟糕，虽然这是一个原因但同时也是只有自己去做好了，才能真的有收获，而业务工作，我也是明白，一个渠道发展不了了，那么就要去想办法开拓新的渠道，同时也是通过这一年的努力，自己克服了很多的困难，很多的方面也是和之前相比是不一样的，同时也是一个很好的机会，越是这种困难的时候其实也是更加的考验我们的一个能力，如果去做好了，那么也是得到了很好的锻炼，更是在以后可以做的更为出色了。同时通过这一年的业务工作，自己也是发现了一些问题去得到了改善，来让自己的业务可以更好的来开展，同时也是积极的和同事们去配合，去完成任务，去对新的渠道熟悉，对于新开发的客户去做好业务工作。

对于明年的工作，我也是清楚除了要有一个计划，同时更为重要的也是要让自己清楚要完成什么样的工作，清楚只有有了一个计划，才能更好的去执行，有了目标，那么我们也是更加的有行动的动力，对于目标一年的工作要去完成，也是要去细分，去明确每月要做的工作有哪些，又是哪些方面是自己要去提升的，同时我也是相信我的一个努力以后也是可以把业务开展更为的顺利，过去艰难的一年过去了，也是要用好自己的经验去把业务给完成的更好，同时自己也是算一个老员工的了，更是要以身作则，对于新进来的业务员也是要去带好要把自己的经验去教好他们，只有如此大家一起的进步，那么才能让我们部门的业务工作是可以做的更好的。计划要做好，同时也是要在实际的行动中去优化完成。

我相信通过自己的计划，可以去做好业务工作，同时和同事们也是积极的配合，大家相互的交流去探讨经验，去做好，我们也是可以更好的来完成业务工作，去让自己新的一年有新的一个突破和发展。

**水果产业个人业绩总结范文 第十二篇**

遵照市委、县委关壬“三送”工作常态化，全覆盖的要求，我局驻村工作队在留车镇党委、政府的领导，积极配合村“两委”扎实深入开展“送政策、送温暖、送服务”活动，现将第一季度工作作如下总结：

一、走访慰问困难群众，帮助困难群体过好春节。按县委、县政府统一安排，局主要领导携带慰问金、慰问品走访本村10户困难群众，老党员、红军遗属，在走访过程中，认真听取群众意见，了解群众诉求，受到群众的欢迎，考虑到本村困难群众较多，我局又想方设法筹集资金4000元对 非重点困难户进行了走访慰问。

二、适时调整工作队员，按期到岗到位；根据工作需要，为加强“三送”工作力量，我局派出办公室主任担任驻村工作队长，并如期进村入户搞好工作交接，保证“三送”工作各项活动开展的持续性。

三、召开村“两委”新老班子会议，协调新、老“两委”班子搞好工作交接，村“两委”换届调整较大、新干部多，为了保证新一届“两委”班子正常开展工作，驻村工作队在进村第二天便召集了村“两委”新老班子、村小组长会议，讨论通过新一届班子工作重点，并对今年工作进行布置。在会议上确定了低保户初步上报名单。

四、确定重点联系户名单，公布工作队公开承诺事项。按照县“三送”办要求。工作队确定50户群众作为重点联系户，其中驻村工作队成员 人联系10户，其它干部5户。并在3月14日前，逐户走访到位，按要求逐户装订联系牌填写好连心心册，在深入走访，广泛听取意见后，本着客观，务实的原则对村民作为承诺公示，承诺事项为：1.进一步完善桥至小组主干道建设；2.维修赵屋圾桥；3.当建村委；4.协助村干部各科矛盾、纠纷调解工作，维持社会稳定。

五、开展矛盾纠纷排查，做好维稳工作。驻村工作村十分注重社会稳定工作，结合走访联系户活动，了解发现问题隐患，及时调处。在县“两会”期间，本村12岁男孩，黄如举，因被狂犬咬伤在医治过程中死亡，家属与院方发生纠纷，院方一时未满足死者家属要求，家属情绪激动，村委干部和工作队适时做好思想工作，并由支部书记帮助家属与院方两次协商，最终获得万元赔偿金，双方达成协议。因伤人狂犬与本村其它犬有过打斗接触，留有安全隐患，工作队及时向镇挂片领导提出了处置意见，并以村委会名义在各村小组张贴告示，要求村民自觉处理家犬，因措施到位，未再发生犬伤人事件。

六、发挥部门优势，做好果技服务。是果业大村，人均果园面积2亩以上，但普遍缺少管理技术，应村民要求，工作队发放了200多份果园管理技术资料，帮助群众搞好春季果业生产，受到村民欢迎。

七、下一步工作打算

（一）争取托管、交通、发改委项目支持，筹集赵屋圾桥维修资金；

（二）适时举办果技培训班，实地指导村民搞好果园管理，为村民增产增收，打好基础；

（三）继续做好走访调查工作，及时发现并力所能及帮助群众解决困难；

（四）协助村“两委”做好相关工作。

**水果产业个人业绩总结范文 第十三篇**

当初进入工作岗位时，我什么都不懂，对岗位、操作的概念理解只限于书面，从来没有亲身操作过，对于蔬果理货更一窍不通。我知道\_集团是一个大型商厦。是一个人人向往的行业，进入\_是我的荣幸，以下是我的总结。

在领导和主管的教导下鼓励下，我学到了很多的专业知识。记得刚开始的时候我对工作中一些问题总是不能得心应手，工作效率也不是很高。但是在各位领导和老员工们的帮助下，我每天挤出一定的时间不断充实自己，坚持不断地学习理论知识、总结工作经验，努力提高综合素质，不断加强思想工作和技术操作方面的一些知识，严格遵守各项规章制度，完成了自己岗位的各项职责。慢慢的我开始熟悉一些基本的操作流程和一些基本理论，老员工们教我怎样理货和清理台面，经过一段时间的锻炼和学习，我也开始慢慢的独立操作，并能够管理好自己的责任区。

回想这x年在工作中既有辛酸也有快乐，过去的三年风风雨雨似乎都浮现在眼前，我非常感谢领导们对我的栽培，让我在人生中得到了最宝贵的工作经验和社会经验。增强人与人的沟通能力明白了很多的做人道理，在工作中不断的完善自我。

总之，在上级领导和师傅们的关心帮助下，我的各方面都有了很大的进步，技术方面也得到了较大程度的提高。虽然有了一定的进步和成绩 ，但是在一些方面我还是存在着不足。

在今后的工作中，我会认真的做好每天的工作，把学到的技术体现在工作中，在工作中能采取积极主动，能够参加每项工作。更加严格要求自己，时刻牢记责任、状态、奉贤、危机八字方针努力工作回报企业。有时候也会遇到一些技术方面不懂的问题，还是会虚心请教。在以后的工作中我会更加强自身学习，提高自身素质.要坚持每天在多挤出一定的时间不断充实自己，端正态度，改正方法，广泛汲取各种知识，并把所学运用到工作中，在时间中检验所学知识，查找不足，提高自己，防止和克服辄尝浅止，一只半解倾向。争取把自己工作上的不足掌握的更加透彻，为服务一线工作做出更大的贡献。

最后感谢\_又给了我一次机会，我为自己能够在这样一家具有雄厚实力，发展如此之快的企业而感到骄傲和自豪。在今后工作中我将加强自我管理意识，勇于开拓创新，不断提高自我能力，在企业领导的带领下使自己的工作达到一个更高的层次。以后我依然努力工作，我会用虚心的态度和饱满的热情做好工作，我信心百倍，一定要成为一名更优秀的\_员工。让我们携手共创友谊的美好明天。

**水果产业个人业绩总结范文 第十四篇**

20\_年对生鲜采购、加工、配送来说是忙碌和充满压力的一年，同时也是收获的一年。我来采购部整整一年，一切都是从零开始的。总结自己在这一年的工作情况，总的来说20\_年是我成长的一年，学习的一年。在这个年度总结中，我特别要感谢我的领导，我的同事，因为是领导的信任和鼓励，让我的工作能力有了大的提高，同时，工作中同事之间的相互配合和理解让我的工作才顺利的进行，所以我的进步与我的领导和同事是密不可分的。

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。20\_、12、20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20\_年的春节了春节前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，20\_年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

20\_年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，20\_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。

**水果产业个人业绩总结范文 第十五篇**

今年，三连果品挂果面积1189亩，预计总产可达5051吨，由于今年夏季雨水过多，对今年三连果品的产量和质量造成较大影响，因此做好今年三连果品营销工作，对于实现农业增效、农民增收意义重大。分析我连今年三连果品销售工作，面临许多困难和问题。

一是今年自然灾害频发，影响了三连果品的产量和外在质量，而由于生产资料、劳动用雇工费用上涨，果农对价格期望较高，给三连果品的销售带来很大压力。

二是价格走势不明朗。综合分析近几年果品市场行情，基本上是前高中稳后低、优质果短缺价格高的趋势。从去年三连果品销售情况看，虽然起步价格较高，但后期滑落速度快，因此各级、各相关部门要动员果农及时采收，适价销售。

三是果业市场体系不健全。果农分散经营、各自为战，没有专业合作社和龙头企业组织的带动，果品销售效益低，三连果品营销环境还需改善。四是品牌意识淡薄。市场上三连果品包装鱼龙混杂，良莠不齐，没有形成竞争力强的自主品牌。五是果农的经营观念、市场观念、法律观念尚需进一步转变。面对这些困难和问题，为了全力促进连队三连果品的顺畅销售，最大限度增加果农收入。连队领导做出以下措施

1、成立果品营销工作领导协调小组，搞好协调服务工作。

在果品销售期间，为了更好为群众做好协调服务工作，连上成立了以连长为组长、主管农业副连长为副组长、业务干部为成员的果品营销工作领导协调小组，小组下设办公室，由连队书记负责，协调小组主要工作职责是：一是多方联系果商，拓宽销售渠道，解除果农对果品滞销的后顾之忧。二是督促职能部门，加强对销售过程的监测，进一步优化销售环境。三是及时协调出现的矛盾问题，确保果品交易顺利进行。

2、加大宣传力度，强势推进果品营销工作充分利用板报、广播、途径有效宣传我连的三连果品产业的优势及特点，开展果农宣教活动：在连队干部内开展了一次“三连果品交易会议”，以进一步引导果农树立正确的营销观念，强化果农的品牌、质量、市场意识，教育果农“没有目的不进市场、没有组织不闯市场、没有销售商承接不入市场”。

3、加大对果农的培训力度，不断提高果农的\'综合素质针对我连果农综合素质不高，对果园后期管理的.薄弱环节，如何采摘袋子、果园后期落叶病及病虫害的防治等问题，连上找专门的技术员，组织多次现场果农培训会，以果园后期管理为重点，对果农面对面、手把手进行培训，培训人数达200人次，着力解决好果园后期管理存在问题，不断提高果农综合素质的同时大幅提升了我连的果品质量。

4、采取得力措施，保障良好的销售环境

为了确保三连果品能够及时运出我连，连上组织精干力量，上劳50余人，及时打通修复生产路23条，保证了交通畅通无阻。果品营销成员不断加强对果品营销点的巡查，严格管理销售秩序，坚决维护果农和果商的合法利益，努力营造一个良好的销售环境。

近年来，我连在团委、团政府正确领导下，大力实施“果业富民”战略，扎实推进鲜干果经济林建设，强力推进果园管理“四项关键技术”，使果园管理水平不断提升，果品的商品率、优果率稳步提高，果农收入大幅增加。三连果品产业已成为我连农民收入的支柱产，主导地位日趋凸显，收入占到农民全年人均纯收入的70%以上。但是我连在果园后期管理、果品营销等方面还存在许多问题。

为了做好今年的果品营销工作，争取在销售上再上再添新措施、再上新台阶，让农民得到更多的实惠。连党委、政府结合目前市场发展状况，不断调整思路，要做好此项工作必须从三方面入手：

一是做好销售引导，及时捕捉有关果品销售信息，定期发布果品收购的指导价格。

二是做好销售市场环境保障工作，为果农和客商搭建一个公平、公正的交易平台，开设绿色通道，让果农满意，把客商留住。

三是大力培养团域内的果业品牌，狠抓果品质量，形成拳头产品，提升市场品牌效应。更好的发挥合作社在果农和客商之间的桥梁作用，加强合作社的管理，多培训，多学习，使之形成一个专业的果业销售劲旅。在营销组织体系上彻底实行产销分离，为农户争取更多的利益，圆满完成今年的果品销售任务。

**水果产业个人业绩总结范文 第十六篇**

20\_经进入尾声，一年的工作也将告一段落，回顾一年来的工作我感受颇深。

从我加入公司以来，无论从那个方面讲，收获都很多。独立管理生鲜销售以来，突然感觉身上压力倍增，但在领导的关心和指导下、各位同事和外协单位的配合下，圆满的完成了公司下达的采购任务。

现将相关情况总结汇报如下：

一、主要工作内容

1、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、确定销售的生鲜种类，制定采购计划，为领导提供决策依据，并积极联系各养殖场和屠宰厂，保证所销售的生鲜产品充足供应。 2、对生鲜产品的采购、屠宰工作进度进行及时跟进，确保各类产品能按时完成加工，保证各类产品能够及时上市。 3、对库存商品的质量和数量进行每天例行检查，做好防火、防盗工作，按时打扫仓库卫生，为生鲜产品的储存提供清洁的卫生环境。 4、对所辖员工进行定期的劳动纪律，服务及公司流程的培训和检查，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。 5、认真学习公司管理制度、业务流程和生鲜类产品的加工、储运及保鲜知识，使自己通过学习进一步增强做好本职工作的能力，从而更好的完成本职工作。

二、存在不足和需改进的地方

20\_年虽然我们做了大量的工作，但仍存在着不足和需要改进的地方，主要表现在：一是对熟食，鲜肉分割的专业技能学习不够，专业技术不够纯熟。二是对直营店产品库存关注度不够，在一些时候备货不足。对即将缺货和缺货商品的关注度不够，造成畅销商品未能及时补货。三是对产品销售及公司营销方面的知识学习还有所欠缺;四是与外协企业及公司同事的沟通方式有待进一步改进。针对以上不足的地方，在新的一年中，我要进一步加强学习改进工作方式，为公司的发展做出更大的贡献。

三、对公司的意见和建议

1 、从优秀的管理中向商品要利润，以此推动蔬菜、猪肉的长足发展，确保公司业绩的正常增长。 2 、及时洞察市场信息，根据消费者的需求变化及时调整品项结构。 3 、确保商品质量，加强对生鲜食品的日常检查和试吃， 确保商品质量。 4、落实安全责任制，时刻绷紧安全的弦，加强日常检查，及时整改安全隐患。

总之，去旧迎新，我们要不断总结，在新的一年中，我们将按照计划计真执行，不断根据市场需要调整工作细节，完善工作方案，不断改进服务质量，以饱满的工作热情迎接新的挑战，取得更好的成绩。

**水果产业个人业绩总结范文 第十七篇**

支部牵头抓总 党员模范带头

群众积极参与 协会规范管理

——城川乡靳寺村大地滩党员果业科技示范园区建设纪实

静宁县城川乡党委按照“典型引路、科技支撑、产业富民”的工作思路，协调引导靳寺村于20\_年9月建成大地滩党员果业科技示范园区。在建设过程中，以产业为支柱，以群众参与为动力，以富民为宗旨，围绕探索“四新”机制，即“产业化经营新理念、规模化经营新格局、标准化生产新模式、专业化管理新体系”，在做大、做强、做精果品支柱产业上下功夫，形成了支部牵头、党员带动、协会驱动的产业化发展新格局，从而使基层党组织的先进性同农村先进生产力结合起来，带动和促进了全乡经济的快速协调发展。

一、坚持科学的发展观，合理论证规划，形成切合实际的建设思路

二、 通过广泛的宣传动员，赢得群众的积极参与，充分发挥群众的主人翁作用

群众性、社会性是果业示范园区建设的基础。城川乡党委和靳寺村党支部在发挥各级党员干部主导作用的同时，更加注重发挥广大群众的主体作用，从制定规划、筹措资金、平田整地到苗木栽植、果树管理、产品营销等各个环节，都采取自下而上的方式，从群众的愿望和根本利益出发，从最急需解决的问题做起，并向上积极争取县委和水务、农办、林果、交通、科委等涉农部门的支持。为彻底打消群众顾虑，城川乡党委和靳寺村支部先后发放宣传资料600多份、入户动员、召开群众座谈会6次，通过面对面的算对比帐、讲解道理，统一了思想，达成了共识，调动了广大群众参与园区建设的积极性。同时，对因修建园区道路和水利设施等造成的群众利益损失，乡党委和村上拿出3万元做了合理补偿。为解决部分群众虽有建设热情，但因家庭困难而无力购买苗木的实际，乡上投资24万元，村集体经济出资6万元，从陕西、山东等地引进桃、李、杏、梨、苹果等5大系列40多个名特优新品种3年生大苗8万余株无偿发放给群众。经过广泛的宣传动员，有60多名党员和240户群众积极投身于园区建设，真正发挥了园区建设的主人翁作用。

三、坚持党员干部带头，引导能人亮相，保证园区建设高标准高效益进行

四、按照标准化生产，突出科技创新，真正发挥党员果业园区的示范作用

为使果业示范园区能够代表全县果品发展的前沿水平，带动全县果品生产朝无公害、标准化的绿色标准迈进，在建设过程中，乡党委和靳寺村支部采取“专家领衔、地校合作、乡村合力、农户参与”的办法，坚持从专家技术指导、县直部门包扶、支部组织实施、群众分户经营四个层面入手，从良种引进、规范栽植、生产管理、技术培训等环节从严把关，靠实责任，狠抓落实，形成专家、乡党委、村支部和党员群众四位一体的管理机制和建设格局。为进一步把果业园区建设成为全县果品对外发展的窗口，建成打造“陇原红”品牌的示范基地，靳寺村党员干部群众坚持走精品果业之路，聘请王国礼教授作示范园区常年林果科技顾问，严格按照国家绿色a级果品认证标准和技术规程组织生产，从果园栽植到施肥灌溉全程进行规范管理，实现了果品由粗放向集约、由大田向单果、由单一向综合的转变。同时，在园区内筹资建成了无公害检测中心，设立“党员活动室”、“专家咨询室’、“土壤肥力分析室”、“绿色水果质量检测室”、“无公害化肥农药调配室”、“节水灌溉展示室”和“果农信息之家’，配齐检测与信息处理设备，制作绿色果品各季度生产管理技术规程展示牌，聘请6位林果专家随时开展技术咨询，配备2名专职人员负责日常工作，从机构和载体上保障了果品的无公害、标准化生产管理。

五、支部牵头抓总，拓宽融资营销渠道，搭建群众致富平台

“火车跑得快，全靠头来带”。作为靳寺村支书的柳支军，为解决启动资金难筹问题，他采取项目栽桩、支部带头、党员模范、群众投劳等筹资办法，协调解决资金80多万元，作为大地滩建设启动资金，并借鉴企业经营管理模式，积极探索以土地为资本的“股田制”经营模式，同时吸引陈静投资200万元建起了园区百头奶牛养殖场，并实现了以草养畜、畜肥还田的绿色生产过程。他本人从山东西峡县引进大樱桃等优质苗木50万株，在园区建成130亩的育苗基地；投资38万元建成年生产1000万只果袋厂，采用赊套袋、销产品的方式为群众提供果实套袋15万只，并为困难户免费提供套袋3万只。为解决营销市场难找的问题，他多渠道联系发展订单农业，多方争取与广州、深圳、珠海、新疆等地客商签订订单蔬菜100亩，订单洋芋200亩；并建成年贮藏量180万公斤可周转300-400万公斤的果窖一座，从事果品的贮销活动，使大地滩的果品远销新疆、北京、珠海等地。同时筹划招商引资建成年生产100万吨的果汁加工厂和200万贮藏量的气调库一座，并在公路沿线建成集果品、蔬菜保鲜与营销为一体的综合型农运市场。

大地滩，致富田。示范园区优质红富土苹果亩均收入5000元，反季节温室果树栽培棚均产量在99—20的斤左右，收入万余元，园区果品销售收入为靳寺村农民增加收入810万元。为鼓起全村群众的钱袋子，村党支部引导农民积极拓展园区建设规模，新发展果园面积20\_多亩，户均5亩以上果园种植大户达30多户，发展果品经销户50户。其中经销大户10户，户均年收入在10万元以上。20\_年，靳寺村人均年收入2400元。年收入上万元致富能手100多户，其中党员58户。

六、创新经营机制，组建果业协会，提高农户的组织化程度

创新是园区建设永恒的主题。与其它园区相比，大地滩示范园区的优势不仅在于科技上的领先性，而且在于机制上的灵活性。为实现利益分配合理化，村党支部在召开群众代表座谈会，广泛听取意见的基础上，融合了统一管理和分户经营的优势，采取“统一标准、分户栽植、专业队管理、按亩受益”的经营机制，解决了运作死板和政府大包大揽、越俎代疱的越位问题。对新建的38个春冬温棚，在产权一次划分到农户的基础上，组织农民以地块为界合户经营，按亩分享效益，形成了合理的利益分配格局，充分调动了群众参与园区建设的积极性。

为创新服务机制，加强果园管理工作，解决技术和市场服务短缺的问题，靳寺村党支部在学习和借鉴灵台县党员经济专业合作社的基础上，以农户为基础，以基地为依托，以富民为目的，按照“入会自愿、退会自由、利益共享、风险共担”的原则，组建了果园管理协会，通过支部抓协会，协会带农户，开展“互学”、“互帮”、“互调”、“互保”活动，加强果农之间的经验交流和相互提高。协会常年内设果树修剪和喷药两个专业服务队，定期深入各果园开展技术服务活动，并由专人科学配制农药，杜绝有公害的农药和化肥的使用，同时将每一阶段的果园的规划、检测和果树成长情况记录到户，实现了果品生产专业化。

实践证明，大地滩无公害标准化果业示范园区的建成，增强了广大党员群众的市场意识、信息意识、科技意识和竞争意识，带动了区域板块经济的形成和发展。其次，实现了产业富民的目的，较大幅度地促进了农民增收步伐。再次，大地滩党员果业示范园的建成，成功的走出了一条围绕经济抓党建、抓好党建促发展的党建工作新路子，进一步增强了村级基层组织的战斗力和凝聚力。

党员果业科技示范园区建设纪实

**水果产业个人业绩总结范文 第十八篇**

为了学习考察日本果业生产、管理等方面的先进 验和技术，加强交流与合作，10月30日至11月10日，我随延安市政府果业考察团，先后拜访和考察了东京大田青果批发市场，青森县农协果汁加工厂、青森县果树试验场、野村元艺场、长野县果树试验以及长野县农协。通过长时间的访问和广泛交流，亲身感受了日本国科技和经济的发达，尤其是果业的生产管理技术，领先世界，让人 服，思想深受触动。日本不但自然环境好，现代化程度高，人民生活很富裕。

一、日本果业概况

日本国土总面积万平方公里，人口亿，其中农业人口389万人，农业耕地490万公顷。

苹果在日本有120多年的栽培历史，总面积70万亩，年产量100万吨，主要分布在青森、长野等县，其中青森县是日本果业的代表，生产技术世界领先，面积和产量分别占到全世界的50%。

苹果生产以自销为主，品种以富士为 主，苹果生产的组织化程度较高，产前、产中和产后的问题都通过农协来解决，农协不仅有自己 果品加工厂、冷藏库、采后处理系统和专门的技术指导人员，还有自己的银、保险。

日本苹果的销售多以箱或个人为单位，售价相对较高。日本果园耕作便利，通风透光条件好；园内一般2-3种草混种，覆盖率非常高；苹果多为无袋栽培，占到70%以上；反光膜普及应用，果实全面着色浓红，既见不到红绿相间的斑块，更见不到75%以下的小果。

日本果业的机械化程度很高，自走式喷药机、割草机、施耕机、施肥机、采果梯、田间升降式作业车，小形运输车，小形运输车一应俱全，而且果园建到哪里，道路就硬化到哪里。果品采收后直接进入冷库，其贮藏量占到85%，全部实行冷链运输，劳动效率非常高。日本果采收后商品化处理程度相当高，必须经过专业的清洗、打蜡、分级包装，包装箱外注明了产地、品种、个数、等级、生产者姓名和监督电话。

二、几点启示

通过学习考察，与日本果业相比，我县果业的主要问题是土地肥力差、有机结合量低，重视树上，忽视地下，四大技术措施落实不到位，生产水平低，产业链条短，思想观念滞后，经济效率差，而解决问题出路就在于提高土地肥力，关键在于打好四大技术措施的落实，途径在于发展农民协会，措施在于搞好配套技术服务，根本在于搞好果农素质。

启示一：提高土地肥力是果业发展的出路所在

通过考察，我进一步认识到导致宜川苹果树弱化、花芽形成难、连续结果能力差、果个大小不整齐、着色慢而均匀、嗜口性愈来愈差的根本原因是土壤有机质含量低、各种营养分配不合理，土壤正在走向贫脊化。日本果园的有机质含量一般在3-4%以上，最高达10%，而我县平均，不足1%。这样的土壤肥力，任凭我们怎样加强树上管理，也很难生产出高质量的果品。要真正改变目前果品质量差、效益低的现状，就必须把加强果园土壤管理、培肥大始终放在果业工作的首位，采取得力措施，千方百计增加有机质，增强优质果品生产的动力源泉。

启示二：抓好以大改形为主的四大措施落实是根 果业质量效益水平的关键所在

在日本考察中我们发现日本果园有各种密度，不同树 和品种的果树，且每种类型都具有很强的说服力，无论哪种类型均枝平缓，挂果均匀，果个、果形整齐一致，通风透光及作业条件非常好。大改形的目的是解决群体个体密闭问题，今冬明春所有挂果果园要全部进行大改形，并且严格按技术措施，一步到位；对新建树园，要调整好密度，降低枝量，培养强壮的中干。

启示三：培育和发展农民协会，完善社会化服务体系，是保证实现最佳效益的有效途径。

日本的农协有自己的银、企业和门店，靠相对便宜的生产资料、机械维修、顺畅的市场销售和新品种、新技术吸引农民，承担着生产、经营指导，信贷服务，检查督促及果品销售等主要职能，在整个日本果业发展中发挥着十分重要作用。

目前，我的小果协尚处于发展的初始阶段，我们应积极发展培育和完善，并逐步加以引导和规范，使其快速发展壮大，在果业结构调整、市场销售、产业服务中发挥主渠道作用。

启示四：搞好配套技术服务是提升果业发展水平的措施所在。

日本果园的生态非常好，杜绝禁用农药使用，真正实现了无公害生产。他们十分重视果树授粉问题， 认为人工授粉、果园施蜂是解决果园授粉精不良、果形端正、果个不均匀不可缺少的技术措施，而我们为了提高果品外观质量，竞把套袋作为无公害生产的重要措施，这种以牺牲果品内在品质为代价的栽培理念，充其只能作为权宜之计。

我们必须加快快速“果、畜、沼、窖、草”五配套生态水平。

三、几点建议

1、大力实施沃土工程。要围绕“巧施肥，无公害”两大目标，积极发动广开有机肥源，加大果园有机肥料施入，尽快提高我县果园有机质含量，增强优化苹果生产的动力，一是由林业局划定林区，组织职工收集 ，并以成本价由各乡镇组织果农运回施入果园，二是加大果园种草力度，改善土壤理化结构，增加有机肥源，三是积极推广果园沼养畜，支持和鼓励发展养畜业，多渠道开辟有机肥源。

2、坚定不移地搞好果树大改形，果树大改形是我县今冬明春果业工作的重中之重，在改形中，该挖的挖，该剪的剪，该降的降，该推的推，我们必须按照要求，采取强力措施，加大改形力度，严格改形标准，一步改形到位，保质保量完成改形任务。

3、积极培育和发展果农协会，要 循民办、民管、民受益的原则，按照自愿、互惠、互利的原则吸收会员，要坚持和重视果协的建立，让协会发挥收资供应，技术服务、组织销售等作用，使协会真正成

赴日本考察果业有感

**水果产业个人业绩总结范文 第十九篇**

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。

**水果产业个人业绩总结范文 第二十篇**

\_\_\_\_年已经进入尾声，一年的工作也将告一段落，回顾一年来的工作我感受颇深。从我加入公司以来，无论从那个方面讲，收获都很多。独立管理生鲜销售以来，突然感觉身上压力倍增，但在领导的关心和指导下、各位同事和外协单位的配合下，圆满的完成了公司下达的销售任务。现将相关情况总结汇报如下：一、主要工作内容

1、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、确定销售的生鲜种类，制定采购计划，为领导提供决策依据，并积极联系各养殖场和屠宰厂，保证所销售的生鲜产品充足供应。

2、对生鲜产品的采购、屠宰工作进度进行及时跟进，确保各类产品能按时完成加工，保证各类产品能够及时上市。

3、对库存商品的质量和数量进行每天例行检查，做好防火、防盗工作，按时打扫仓库卫生，为生鲜产品的储存提供清洁的卫生环境。

4、对所辖员工进行定期的劳动纪律，服务及公司流程的培训和检查，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。

5、认真学习公司管理制度、业务流程和生鲜类产品的加工、储运及保鲜知识，使自己通过学习进一步增强做好本职工作的能力，从而更好的完成本职工作。

二、存在不足和需改进的地方

\_\_\_\_年虽然我们做了大量的工作，但仍存在着不足和需要改进的地方，主要表现在：一是对熟食，鲜肉分割的专业技能学习不够，专业技术不够纯熟。二是对直营店产品库存关注度不够，在一些时候备货不足。对即将缺货和缺货商品的关注度不够，造成畅销商品未能及时补货。三是对产品销售及公司营销方面的知识学习还有所欠缺;四是与外协企业及公司同事的沟通方式有待进一步改进。针对以上不足的地方，在新的一年中，我要进一步加强学习改进工作方式，为公司的发展做出更大的贡献。

三、对公司的意见和建议

1 、从优秀的管理中向商品要利润，以此推动蔬菜、猪肉的长足发展，确保公司业绩的正常增长。

2 、及时洞察市场信息，根据消费者的需求变化及时调整品项结构。

3 、确保商品质量，加强对生鲜食品的日常检查和试吃， 确保商品质量。

4、落实安全责任制，时刻绷紧安全的弦，加强日常检查，及时整改安全隐患。

总之，去旧迎新，我

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！