# 扶贫干部水果销售工作总结(汇总18篇)

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2024-01-21

*扶贫干部水果销售工作总结1市委农村工作办公室：20xx年，市外\_以党的xx大精神为指导，根据《关于对20xx年全市农业农村工作主要目标实施考评的通知》(通办发〔20xx〕23号)和《关于开展“十三五”市级机关部门单位帮村党员干部帮户活动的意...*

**扶贫干部水果销售工作总结1**

市委农村工作办公室：

20xx年，市外\_以党的xx大精神为指导，根据《关于对20xx年全市农业农村工作主要目标实施考评的通知》(通办发〔20xx〕23号)和《关于开展“十三五”市级机关部门单位帮村党员干部帮户活动的意见》的文件精神和总体部署，我办认真做好结对扶贫工作。结合本办实际，真情帮扶，在开展与海门市包场镇河南村的“部门单位帮村，党员干部帮户”工作中取得了较好的成效，现将工作开展情况总结如下：

一、组织领导到位，确保帮扶规范化

开展结对帮扶活动是落实科学发展观，提高资源利用效率，协调地域经济发展的有效形式。我办领导始终把结对帮扶工作作为外侨工作中的一项重要工作，积极采取帮扶措施，不断拓展扶贫工作新局面。年初我办把结对扶贫工作列入办重点工作，对全年的扶贫工作进行专门研究和部署，成立了以党组书记任组长的结对帮扶工作领导小组，明确一名分管领导主抓此项工作，并专门安排友城友协支部负责日常联络，责任落实到人。工作中我们坚持做到有组织领导、有实施方案、有检查督导;坚持做到落实任务、落实责任、落实资金，从实现共同富裕的大局出发，倾情倾力，认真对待和落实帮扶工作，以此推动结对帮扶工作的规范化和制度化运作。

二、扶贫助困到位，确保帮扶有成效

20xx年，我办紧紧围绕结对帮扶工作责任目标，认识到位，行动迅速，措施扎实，充分发挥我办职能优势，结合海门包场镇河南村实际，有针对性地制订了帮扶方案，重点抓好了以下工作：

一是充分发挥中华民族助人为乐、扶贫济困的优良传统，积极组织开展走基层、送温暖活动。在端午、春节等重大节日前夕，分别组织党员干部3次对结对帮扶的困难党员江金生家庭进行了走访慰问，并给予该家庭xx00元经济救助，及时帮助解决他们当前家庭生活上面临的暂时困难，帮助他们重树致富的信心，让他们真切感受到党的关怀和温暖。

二是组织党员干部深入帮扶村进行实地走访调查。通过召开座谈会、走访群众等形式，询问他们在生产、生活方面的困难，详细了解村情，理清帮扶思路。在深入调研、统筹协调的基础上，制定了帮扶方案，并将帮扶工作与开展“三解三促”、推动机关作风建设有机结合，通过开展扶贫助困活动，进一步密切了党群、干群关系， 确保了结对帮扶工作有序推进，加强了结对帮扶活动的有效落实。

三是坚持既扶贫，又扶志，积极做好政策宣传与群众思想工作。20xx年，我办组织党员干部先后3次深入结对村、结对户中，采取面对面交流等方式，一方面切实宣传好党的xx大一系列新观点、新部署;另一方面积极引导他们树立勤劳致富、创业致富，自强自立的意识，增强他们对改革发展的信心，帮助他们提高素质，学会一技之长，增强就业本领和创业能力。

四是在财力有限的情况下，先后给予河南村4000元资金，作为对河南村社区公共服务中心建设的资金扶持，以此来帮助丰富该村群众的业余文化生活。

三、存在的主要问题

结对帮扶工作虽然取得了一些成效，但工作中还存在一些问题与不足。主要有：一是党员干部结对帮扶形式比较单一，活动开展还不够平衡，有待进一步改进;二是由于业务工作繁忙，安排和组织下去的时间次数比较少，宣传力度还不够;三是捐款和资金帮扶的多，真正在政策、技术和市场信息等方面给予帮扶的东西不多。

四、20xx年工作打算

20xx年，我办将继续按照市委、市政府的工作部署和要求，不断深化帮扶力度，拓宽帮扶途径，增强帮扶实效，巩固帮扶成果，以促进农民持续稳定增收为重点，继续做好“部门单位帮村，党员干部帮户”工作，进一步健全长效帮扶机制。

努力发挥本办职能优势，实现农业增产、农村增效、农民增收，促进区域经济社会的协调发展，为推进城乡统筹科学发展做出新的贡献。

**扶贫干部水果销售工作总结2**

今年以来，我局严格按照市局工作要求，以服务全民创业、服务项目建设为主题，以服务重点龙头企业、重大农业项目为重点，以创优农业创业发展环境为目标，在全局领导干部中开展帮扶企业（农民专业合作社、种养大户）工作，并取得了一定成效，为全县经济发展作出了应有贡献。

>一、帮扶基本情况

我局领导干部共帮扶企业6家，其中粮食种植大户一家、蔬菜种植大户一家、甲鱼养殖一家、农民专业合作社三家。通过开展帮扶活动，进一步提高了种养大户的科学种养水平，提升了农民专业合作社带农增收能力，为全县经济社会发展作出了一定的贡献。

>二、主要开展工作

1、确定帮扶对象。局领导按照分工确定了帮扶对象，并通过联络员将上级精神传达给帮扶对象，使双方产生共鸣。

2、与企业召开对接座谈会。局各位领导通过不同方式与帮扶对象召开了多次对接座谈会，明确服务内容，与种养大户签定了技术服务协议，并广泛征求他们的意见和建议。

3、深入现场开展帮扶服务。在帮扶上，局领导能够带领有关技术人员深入服务现场，开展调查研究、良种推广、技术培训、政策咨询，并提供种养规划指导，帮助解决生产中遇到的实际问题。

4、开展电话回访服务。坚持与帮扶对象保持联系，及时掌握他们动态，对帮扶对象提出的问题和急需解决的事情，实行超前服务、预约服务、全程服务。

5、帮助解决实际困难。在帮扶付坊乡梅林村蔬菜种植大户上，帮助解决了资金、生产技术、品种搭配等问题；在帮扶南丰县京丰甲鱼有限公司上，一是聘请南昌大学洪一江教授指导进行中华鳖良种选育试验，二是“态河中华鳖”的商标注册，三是中华鳖选育试验的项目申报。在帮扶农民专业合作社上，帮助规范财务管理与利益分配建章立制、规范民主管理、增强产品质量安全意识和产品品牌观念。使他们合作意识、财务管理水平、管理合作社的能力均得到提高。

6、引导鼓励帮扶对象反映意见和建议。经局各位领导耐心细致的工作，使服务对象给农业部门提出了许多好的意见和建议。如加大物质扶持力度，提供技术资料和培训机会，参与产品销售平台、接洽，希望加强和其他种植户多交流，帮助规范建账等。

**扶贫干部水果销售工作总结3**

20\_\_年即将过去，这一年给予我很多的收获，同时给予我更多的思考。这一年，我将从工作成果、工作收获，思考，未来工作计划做总结。

一、工作成果

(1)工作内容，首先从引流方面找突破口，线上添加一些潜在的客户，添加她们的微信。其次是发优质的朋友圈，发圈的好处，影响你的潜在客户，休眠客户，还有增加客户的黏性，让客户了解的最新动态。因为内容可以带给她们价值感，所以你没有被屏蔽。第三写文章引流，写一些客户们很关心的文章，与她们同屏共振，才能获得对方的信任与认可。逛论坛，顶帖吧，玩抖音活跃z在不同的自媒体平台;线下引流就是参加展会，获取一些新的人脉信息，与老客户见面再一次增加彼此之间的信任感，默契感。

(2)客户管理信息汇总，甄别客户质量，与增加客户的黏性，及时记录好客户的需求;唤醒沉睡客户，比挖掘新客户要节省时间，节省成本;累计客户的名单的同时，删除一些一般客户信息。

(3)成交客户后，准备客户需求的记录，反馈给总部，跟踪货物何时发货，把第一信息反馈给客户。做好跟踪货物的笔记，货物到达后，第一时间把信息反馈给客户。

(4)做好售后服务，增加客户对你的信任度，目的是让客户介绍她的朋友给我们，形成一个正循环。不要轻易去得罪一个客户，否则你将会失去她背后的那一群人。\_国著名的推销员\_\_\_说过过：“你只要赶走一个客户，就等于赶走了潜在的\_\_个顾客。”所以在任何情况下都不要得罪哪怕是一个客户。

(5)培训工作，一个是配合电商培训学校培训电商知识，一个是培训我的客户分享一些专业性的知识,例如沙棘方面、销售心得、消费心理学方面等。让客户复制黏贴后，增加销售量。

(二)工作价值

首先谈一下业务价值，20\_\_年销售业绩占的比重比较大的就原料油，其次是200ml籽油，50ml籽油，50ml籽油贴牌客户贴了10000瓶(此处做表格呈现)，这一年，我将工作重点放在原料油上，其他规格的产品相对来说比较弱一些，应该是所有产品齐头并进;第二是服务价值，让客户倍增的不二法则就是扶持客户，让客户增加黏性。大到知识共享，小到心得共享，这就必须输出倒逼输入，经常提供一些有价值的知识，让客户得心应手的应用。第三改进价值，因为支持的客户有限，没有形成团队，目前需要建立一个团队。

二、工作收获和思考

收获：

(1)收获了心声，客户经常邮寄一些家乡特产，及孩子的食物、衣物、礼物给我，而且还帮我转发自媒体上写做的文章，同时帮助我宣传沙棘对人体的益处。

(2)收获了业绩，与20\_\_年相比，业绩翻了好几番，让我更有勇气去与一些高人交谈。

(3)收获了自信力，让我知道，做任何事情都有一种敢于接受的心里，这就是一份自信力。

(4)启发，做销售与做其它事情是一个道理，首先销售方面在与时俱进的同时，还得结合现在社会气息，用反向思维来做好销售。还要懂得利用工具思维，比如读书笔记、工作总结，一定要学会利用思维导图这要比较方便;深度思维，要透过现象，抓住原因的能力;有机思维，世间万物都有千丝万缕的联系，一个貌似不合理的安排，背后总会有一个合理的解释;通用思维，就是结合自己的经验，把不同专业的知识，变得为我所用。还有懂的人脉的重要性，结实好人脉，也是成就事业最佳方法之一。

思考：

(1)增加有效的活数据支撑，一定要数据活化，做到心中有数。利用有效的活化数据，做好记录，给生活和工作带来了便利，最终重要的就是节省了时间成本。

(2)继续找好销售业绩中的“头羊”，让头羊帮助后我们销售和介绍客户，形成有序的循环。

(3)嫁接团队，携手共进，A企业平台，结合企业提供的平台，结实好一些人脉，才可以扩张人脉，更好的促进销售。B产品规模，10个凝胶糖果，1健字号，九款植物油等。c利用好已有的圈子，去销售自己，再去销售产品。

三、未来的工作计划

(1)开拓新品渠道，结合产品的特性与老客户联系的同时，还要与时俱进，进行渠道拓宽。

(2)进一步的引流，数据活化，及时跟踪客户，与客户对接。最主要的是建立一个健全的数据库，做好备忘录，做好客情描述，以及客户分类。根据客户分类，选择沟通日期等。目的就是为销售做好细节工作。

(3)建设自己的销售队伍。前期一定要学习辅助销售的书籍，这就需要自己下功夫了，经常性的与自己的客户进行分析，输出倒逼输入是最有效的方式;多与高人学习，建立自己的高人磁场，做一名有知识涵养的新时代销售;建立与时俱进的思维模式，多学习，多思考工作中，生活中的得与失。

以上三点就是我20\_\_年的工作总结，希望每一次的总结，对自己多一份促进。感恩领导给予我们这个平台，感恩朝夕相伴的同事们，感恩基地的每一位辛勤付出的同仁们，感恩生命中所有人的遇见!

**扶贫干部水果销售工作总结4**

消费扶贫涉及生产、加工、流通、销售等各个环节，是一个复杂的系统工程。各级各有关部门要加强领导、周密部署，统筹各方力量，形成工作合力，确保各项政策落到实处。

（一）加强领导，完善机制。市发改委要发挥好牵头部门作用，加强工作统筹协调，建立工作台账，及时跟踪进展，推动工作落实，协调解决工作推进中的问题。市直有关单位切实履行相关责任，精准聚焦问题，细化方案措施，加强对消费扶贫工作的落地落实。各县（市、区）要积极落实脱贫攻坚主体责任，成立以副书记为组长的消费扶贫工作领导小组，参照市里的做法，结合各自实际，拿出具体举措，把消费扶贫纳入扶贫工作总体布局，推进消费扶贫工作高质量发展。

（二）压实责任，严格督查。省已经明确把消费扶贫工作纳入脱贫攻坚成效考核，并且对消费扶贫工作进行每月通报排名，请相关责任单位切实履行责任，进一步提升工作水平，不能拖全市消费扶贫工作的后腿。同时，市脱贫攻坚领导小组把消费扶贫工作纳入专项督查和脱贫攻坚成效考核，重点就活动开展、利益联结、带动效益、减贫成效等情况进行督查，跟踪问效、确保实效。对工作开展好的有关单位和县（市、区）进行通报表扬，对工作进展慢、开展成效差的相关单位和县（市、区）进行通报批评、约谈。

（三）大力宣传，加强引导。充分利用报纸、电视、新媒体，通过各种平台，开展消费扶贫宣传工作，推广贫困地区的产品和服务，针对贫困地区策划宣传推介、产品展销等活动，大力宣传报道消费扶贫工作中涌现的先进企业、社会组织好个人，营造社会各界关心、支持消费扶贫工作的良好氛围。要及时总结先进经验，发挥示范带动作用，推动消费扶贫工作深入开展。

消费扶贫是社会各界通过消费来自贫困地区和贫困人口的产品与服务，帮助贫困人口增收脱贫的一种扶贫方式，是社会力量参与脱贫攻坚的重要途径。大力实施消费扶贫，有利于动员社会各界扩大贫困地区产品和服务消费，助力贫困地区打赢脱贫攻坚战。但也存在以下几个问题：

**扶贫干部水果销售工作总结5**

乡扶贫工作按照县委县政府要求扎实推进，取得了较好的成效。

一、取得成效

1、农村扶贫对象建档立卡工作。我乡贫困人口为5407人(含去年低保人数984人)。根据各村人均纯收入和区域位置，将19个村分为四类，其中一类村包括中罗洪、官树下、梓木溪、下罗洪、芭蕉山、上罗洪共6个村，共有农村人口12344人，按测算贫困人口为 2442 人;二类村包括光华、孟公、塘湾、采莲共4个村，共有农村人口3685人，按照测算贫困人口为830人;三类村包括新回、白莲、石莲、巴油共4个村，共有农村人口4716人，按测算贫困人口为1091人;四类村包括江塘、龙州、洞塘、严胜、幸福共5个村，共有农村人口4170人，按25%测算贫困人口为1044人。各村召开了党员组长会议，评选了评议小组，由评议小组进行评议选出建档立卡对象，并全部公示拍照，群众没有异议。现等待上级正式表格再填表录入电脑。

2、塘湾村扶贫建整工作。在扶贫工作组的大力支持帮助下，完成了村道硬化公里，水渠硬化500米，河坝加固3座，新修2座，新建村部120平方米，完成了农电网改造，新修便民桥一座。

二、采取措施

(一)组织领导到位

班子专题研究了扶贫工作3次，成立了领导小组，召开村组干部会议，全面部署扶贫工作。

(二)经费到位

农村扶贫对象建档立卡是一项庞大而复杂的民心工程，涉及千家万户，工作量大，乡安排村工作经费，1000人以下的400元，1000人到1500人的600元，1500人到20xx人的800元，20xx人以上的1000元，用于开展该项工作必需的培训会议、调查摸底、填表等方面的支出。乡财政适当安排建档立卡汇总、信息录入及信息化管理系统等方面的工作经费7000元，驻村干部缴纳风险押金200元。

(三)强化了人员培训。

乡对村工作人员进行集中培训。通过培训，切实让工作人员全面、准确掌握相关政策原则、指标要求、操作程序和具体方法，不断提高业务水平和服务质量。

(四)严格督查指导。

按照“省抽查、市监督、县核实、乡审查”的原则，加强对建档立卡工作的督查指导。乡将组织专门督导组，不定期深入到各村组，对各村农村扶贫对象建档立卡工作开展情况进行专项督查，将督查结果作为年终绩效考核的重要依据。

**扶贫干部水果销售工作总结6**

做好我市下步消费扶贫工作，要坚持政府引导、社会参与、市场运作、创新机制，着力激发全社会参与消费扶贫的积极性，着力拓宽贫困地区农产品销售渠道，着力提升贫困地区农产品供应水平和质量，着力推动贫困地区休闲农业和乡村旅游加快发展，在生产、流通、消费各环节打通制约消费扶贫的痛点、难点和堵点，推动贫困地区产品和服务融入全国大市场。促进贫困群众增收，为打赢打好脱贫攻坚战、在中原更加出彩中奋力谱写浓墨重彩的商丘篇章作出积极贡献。

一是积极动员社会力量。动员社会力量通过消费来自贫困地区和贫困群众的产品和服务，带动贫困地区传统产业转型升级和新型产业培育发展，进而帮助贫困人口稳定增收脱贫，是提升脱贫攻坚质量的有效渠道和有力抓手。机关事业单位要带头参与。积极推进贫困地区农产品和服务进入各级党政机关、国有企事业单位、金融机构、学校、医院和军营，鼓励引导党政军机关、企事业单位、高校的食堂、餐厅等选用贫困地区农产品、畜产品，推进双方建立长期定向采购合作机制，开辟绿色通道；引导干部职工自发购买贫困地区产品；建立劳务精准对接机制。定点帮扶单位要深入开展。动员组织包村帮扶单位、驻村工作队、第一书记、结对帮扶干部发挥思路宽、交际广、渠道多的优势，为帮扶对象产品进行代言，鼓励干部职工优先购买被帮扶村的农产品和服务，拓宽销售渠道。社会各界力量要积极动员。通过平台搭建、金融支持、舆论宣传等手段，发挥好政府“有形之手”的桥梁纽带作用，有力引导社会各方力量参与扶贫事业。广泛动员各级各类行业协会、商会、慈善机构，通过“百企帮百村”精准扶贫行动，采取“以购代捐”“以买代捐”等方式，带动爱心企业、爱心人士等社会力量参与消费扶贫。载体平台要发挥作用。依托“中国农民丰收节”“商丘食品博览会”“10˙17全国扶贫日”等节庆展会，针对贫困地区策划相关活动，发出倡议，推动参与消费扶贫各类主体的需求与贫困地区特色产品供给信息精准对接，大力推广乡村特色美食和美景。

二是积极拓宽销售渠道。目前，我市各县（市、区）都有自己有特色的扶贫产品，但贫困群众缺乏销售渠道；同时，有很多消费者想购买有特色的的农产品，但面临高价、品质无法保障等问题。解决这一问题，需要我们各级各部门加强沟通，创新举措，拓宽贫困地区农产品销售渠道。龙头企业带销。发挥农业产业化龙头企业、农产品加工骨干企业、农民专业合作社对贫困户的辐射带动作用，由大型企业对每家每户贫困家庭的产品进行收集、分级、包装、检测、品牌设计、商标注册，通过企业自身营销渠道实现农产品、畜产品与市场需求方的精准对接，实现农产品保值增值。进一步完善企业与贫困户的利益联结机制，规范销售利润分成比例，维护双方权益，形成长期合作关系，实现互利共赢。商场超市直销。以打通供应链条为主要目标，广泛开展“买产品、献爱心、促脱贫”消费扶贫活动，在超市商场、农产品批发市场、农贸市场、车站等经营场所和公共场所醒目位置，开设扶贫产品公益专区、专柜，方便消费者随时随地为贫困地区贫困群众献爱心。鼓励大型超市、农产品批发市场等企业，优先采购贫困地区农特产品并给予价格优惠，形成农产品“从田间道餐桌”的全链条联动。电商扶贫营销。深化电商进农村综合示范创建，支持发展“电商+龙头企业（合作社）+农户”的直采直销模式，通过线上大力发展农村电商，线下开展形式多样的农产品产销对接等途径，拓宽农产品销售渠道。优化农村物流配送体系，巩固乡村电商服务网点惠农助农作用，畅通优质农产品上行、工业品下行通道。旅游带动促销。引导贫困地区特色产品进景区、进宾馆、进饭店，在各大旅游景点设立扶贫特色产品专区，打造具有区域特色的农畜产品、手工艺品等旅游产品品牌，进行宣传和推介。在乡村旅游扶贫示范村设立扶贫产品购买点，打造“农业观光+旅游购物”等扶贫产业链，构建“游、够、娱、吃、住、行”一体化旅游格局，实现旅游扶贫与消费扶贫的高度融合。

三是加快提升农产品供给质量。贫困地区大部分都是以传统农业生产为主，农产品丰富，且品质较好。要始终坚持在农业供给侧上下功夫，围绕培育贫困村特色优势产业，大力加强质量标准化和信用体系建设，着力提升供应水平和质量，重点打造区域特色农产品品牌，提高适应能力和竞争水平。打造特色农产品品牌。通过组建农民专业合作社、种养协会等方式，加强全程技术指导，引导贫困地区开展标准化生产示范，打造贫困地区区域性特色农产品品牌，加快建设无公害农产品、绿色食品、有机农产品和农产品地理标志“三品一标”示范基地，并利用各类媒体加大品牌展示和宣传推介。构建农产品质量体系。积极宣传标准化理念、推广标准技术和管理方法，统一完善标准评价体系，鼓励和引导各类农业经营主体开展标准化生产。要打好绿色牌、有机牌和安全牌，推行农产品的绿色种植、养殖环境的生态无公害，加工环节的卫生无添加，引导有条件的企业、农民专业合作社开展“三品一标”认证，提高农产品生产标准化覆盖，确保农产品质量安全。加强农产品质量监管。要持续提升贫困村农产品质量安全监管能力，进一步完善农产品质量安全检测制度，加强农产品质量安全追溯平台建设，构建完善全链条农产品质量安全追溯体系，保障农产品质量安全。

**扶贫干部水果销售工作总结7**

根据《\_\_\_县委办公室县人民政府办公室关于印发》和《\_\_\_ 县委办公室县人民政府办公室关于印发的通知》要求，我局严格按照精准扶贫建档立卡的要求，积极开展精准扶贫驻村帮扶的工作，现将工作总结如下：

一、高度重视，强化组织领导

为切实加强对驻村联户包扶工作的组织领导，我局将包扶工作列为重要议事日程，周密筹划，扎实推进。成立了由党支部书记熊继宏任组长，班子其他成员任副组长，各股室负责人为成员的精准扶贫工作领导小组。组建了由熊继宏、赵桂平、张安均、周子荣、马传礼五人扶贫工作队。工作队负责组织、协调、实施、督办本单位驻村扶贫各项工作。在精准扶贫工作中，县联系村领导师利龙、吴立新多次到村入户认亲，多次看望帮扶对象，结对、制定方案、指导扶贫工作。

二、细化工作措施，确保工作成效

一是研究制定精准扶贫工作6年工作规划和年度工作计划。9月23日，由县领导吴立新带领局工作队，在镇党委政府、村两委负责人的陪同下，深入该村组农户调查了解村情民意，与镇党委政府和村两委班子开展多次座谈了解具体情况，共商制定了精准扶贫工作6年发展规划和年度工作计划。

二是做好结对帮扶工作。根据该村贫困户名单，结合我局干部职工实际情况，确立了由局机关20名干部职工与该村62户257贫困人口建立结对帮扶，并建立完善了结对帮扶档案。

三、201\_年工作计划

(一)工作目标。通过实施驻村帮扶工作，到20\_年该村基本消除贫困现象，实现小康社会目标。其中：建档立卡贫困对象人均收入年均增长15%以上，农村贫困对象实现“一有、两不愁、三保障”的总体目标。通过开展“五送、五帮”活动，使贫困村整体达到“五通、五有”目标。

(二)帮扶方式。建立健全局机关帮扶工作机制，确保局机关每名干部帮扶3-5户贫困户，全面开展帮扶活动，做到不脱贫不脱钩。同时，局机关将组织驻村工作队，及时了解掌握帮扶村的动态信息和村民的个人信息，做到精准定位扶贫。

(三)工作任务。严格按照“单位包村、干部包户，帮建农村基层组织、帮建农村新型经济合作组织，市场主体带动扶贫产业发展、能人大户带动贫困户脱贫致富，促干部作风转变，促群众增收脱贫”的总体要求，具体任务是：

1、帮扶单位包村任务：

一是制定贫困村6年总体发展规划和年度帮扶计划;

二是培育主导产业，帮助贫困村培育新型经济合作组织，引进市场主体，发展特色产业，培植产业大户。重点协助抓好全村土地流转130亩规划，帮致富带头人种植玄参、桔梗、金银花等为主的中药材，增加农户收入。

三是指导协助该村加强信息网格化建设，制定完善信息网格化建设规划，并组织实施，确保年内全面完成。四是扶贫解困，组织单位全体干部与贫困户结对帮扶，原则上把有劳动能力、有致富愿望的贫困户作为优先帮扶对象;五是按照省市县总体部署，组织开展“三万”、新农村建设和生态家园、“绿满\_\_”等活动。

2、干部包扶贫困户任务：

一是制定脱贫计划。了解贫困户的实际困难，分析原因，制定脱贫计划;二是选准发展项目。因户制宜地帮助贫困户选好致富项目，争取资金支持，实现稳定增收，结合全县扶贫“四大工程”，在改善居住环境、就业创业、发展产业等方面帮助贫困户排忧解难。

四、保障措施

(一)加强组织领导。

县局成立了由局支部书记熊继宏任组长，副局长赵桂平任副组长，局属各单位负责人和股室负责人为成员的帮扶工作领导小组。组建一支由熊继宏、赵桂平、张安均、周子荣、马传礼5人扶贫工作队，负责组织、协调、实施、督办本单位驻村帮扶工作。

(二)严肃工作纪律。

驻村帮扶工作队要严格按照“中央八项规定”、“省委六条意见”、市、县有关规定，驻村工作队员要做到“三不准”。帮扶工作队原则上每月驻村工作不少于5天，及时为驻村帮扶工作队解决工作生活中的困难和问题。工作队员生活和住宿必需品、交通费用、生活补助等按照《\_\_县党政机关差旅费管理办法》执行，每月由单位按实际驻村情况据实核销。

**扶贫干部水果销售工作总结8**

本人从20xx年4月开始抽调至xx镇xx村从事扶贫开发“双到”工作，任驻村工作队队长。从事驻村工作以来，我坚持以“三个代表”重要思想和科学发展观为指导，认真贯彻党的xx届四中、五中全会精神，按照省、市、县的部署要求，在xx局扶贫开发工作领导小组的正确领导下，在县、镇“双到”办的正确指导下，严格遵守驻村工作制度，兢兢业业、任劳任怨、吃住在村，积极与帮扶单位、县镇“双到办”、村加强沟通联系，做好了“纽带”的作用。在本人的积极协调下，xx村“双到”工作开展有序，取得了明显的成效。现就一年工作总结如下：

一、千方百计，带领群众发展经济，致富奔小康

一是借助此次扶贫“双到”工作的东风，本人上下奔走，积极协调，争取省级资金8万元专门用于该村贫困户产业的发展。二是加强与单位的联系沟通，争取各帮扶单位投入万元为61户贫困户购买了生产肥料，切实解决了贫困户发展生产资金不足的问题，帮助贫困户发展生产。三是积极联系单位与镇政府在xx村开展农业实用技术培训班，邀请县农业技术专家和镇农技员到村到户开展农业技术培训，并深入田间地里切实解决贫困户生产过程中存在的问题。共举办各种技术培训班3期，为贫困户培训226人次。

通过我们这个团队的不断努力， 20xx年xx村人均收入达5567元，比20xx年增长;贫困户20xx年人均收入达元，比20xx年增长，有48户贫困户年人均纯收入超过2500元，实现稳定脱贫，占总贫困户数的。

二、心里装着百姓，真情投入，为民办实事

我始终认为，只有用真情投入、为民办实事，才能取得群众和村两委的信任。一是组织协调利用省级资金万元、市级财政资金20万元，按照有关文件要求，制定了省级和市级帮扶资金的使用方案，在全村新建了60个垃圾池、硬化了430米水圳、维修了610平方米道路、新建了300米机耕道、修建了2座陂头;二是充分组织协调利用扶贫资金79万元，用于村庄整治、入股扶贫电站、产业扶持、危桥改造、贫困户危房改造等项目建设。投入资金15万元，搞好了x村小组的村庄整治工作，改善了群众的居住环境;投入资金15万元(恒大集团10万元，县财政资金5万元)帮助xx村入股县扶贫电站，通过入扶贫电站，每年可获得8%的红利，增加贫困村集体稳定的经济收入，20xx年，xx村集体经济收入达万元;投入资金万元，对xx村三座危桥进行了改造，改善了村民的出行条件;投入资金9万元，用两年时间对全村10户住房困难户进行危房改造，今年已完成7户危房改造，切实解决了无房户、危房户住房困难问题。三是组织协调利用始兴县扶贫基金会捐助的2万元用于修缮七北村委会，改善了村委会的办公环境。四是加强与单位的沟通联系，积极争取资金万元帮助贫困户解决生产生活困难。

本人驻xx村以来，能始终做到心里装着群众，事业想着群众，工作依靠群众，一切为了群众。顾大局、识大体、讲团结，能不断加强自身修养，坚持自重、自省、自励，在思想上牢固树立拒腐防变的防线，严格以《党章》、《准则》等有关规定要求自己，用党纪、政纪约束自己。管得住小节，抵得住诱惑，守得住清贫。经常锤炼自己的人格，检点自己的言行，不贪图、不越规。公私分明，以艰苦为荣，以俭朴为美，生活作风正派。以严格的党性要求自己，耐得住寂寞，经得起考验，用实实在在的行动，做政治上的“明白人”，经济上的“清白人”，作风上的“正派人”，较好地维护了单位与自身的形象。

**扶贫干部水果销售工作总结9**

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。

**扶贫干部水果销售工作总结10**

1、认真安排部署

召开局党组会在总结我局去年率先推行实施消费扶贫工作经验的基础上，对今年消费扶贫工作进行研究部署。同时，扎实调研，从行业内筛选规上工业、限上贸易企业部分大型超市、宾馆酒店，积极引导参与实施消费扶贫工作，推动工贸企业同农业企业以及贫困村和贫困户农副产品产销信息互联互通。

2、大力宣传推动

深入企业认真组织开展形式多样的宣传推介活动。20xx年国庆期间，发动局企业包联组干部进企业，动员采购贫困村、贫困户农副特产品，好又多超市积极与栗子坝村专业合作社联系，提供场地及销售柜台，现场宰杀、展销土鸡，此项活动一直持续到年底，收到了宣传和促销双重良好效果。紧抓“全国扶贫日”契机，大力鼓励企业通过企业工会、食堂等采购帮扶村农副产品，一周内陕钢、汉钢、八一锌业、尧柏等规上企业采购金额xx余万元;年底前局机关工会组织采购农副产品金额达x万余元。另外，国企合力团向汉唐茶叶投资xxx万元，支持农户大力发展茶产业，提升品质和对外销售，xxx余户贫困户从中受益。

3、强化组织实施

今年x月中旬，积极协助筹备全县消费扶贫签约大会。会议当天，xx家企业现场签订消费扶贫采购意向或协议xx份，拟采购农副特品种有xx余种，金额达xxx万元。会后，积极跟进，逐家督促企业抓好协议或意向落实。

**扶贫干部水果销售工作总结11**

20\_年，县司法局于春节、端午、中秋组织大型走访慰问活动，为贫困户送去米、面、油等生活必需品，合计两万余元。村屯灵芝种植产业产出灵芝孢子粉1500余斤，在司法局全体干部的共同努力下，于两个月内全部售罄，合计收入20余万元；榆树林子屯经营蔬菜大棚十余户，通过局销售渠道共计售出11万余元；另外，县司法局还组织帮扶责任人购买包保贫困户产出农产品两万余元，其中包含蔬菜、鸡蛋、水果等等，圆满完成消费扶贫任务目标。

为认真贯彻落实\_、自治x、自治x扶贫部门关于开展好消费扶贫的相关通知要求，\_市扶贫办根据自身实际情况制定了《20\_年\_市消费扶贫行动实施计划》，用消费扶贫来创新推动社会扶贫，建立“三项机制”、运用“四种模式”、做到“五个结合”，扎实推进消费扶贫工作取得实效，现将近期工作小结如下。

**扶贫干部水果销售工作总结12**

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，以期让商品发挥出最大的销售潜力;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\*。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\*。

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。

我是一名入职不久的新员工，虽说是新员工，但在公司已经有将近三个月的工作时间了。转瞬之间已经到年底了，在这三个月的时间里，我有欢喜，也有过失落。自己不但学得了很多专业知识，同时也学会了人与人之间的交往，这对自己来说是十分宝贵的。同时也是自己取得的巨大进步。下面就是本人的工作总结：

也许超市工作对大家来说，都觉得是一件很简单的事情。收银员只负责收银，其他员工各司其职，不会有什么难的。我以前也是这么认为的，可是现在看来，等我自己成为一名超市员工的时候，我才感觉到其中很多的困难，并不是想象中那么简单，我想说，其实做什么工作都会遇到困难，没有一项工作是简单易做的，只有努力才能够做好！

通过近三个月的工作和学习，卖场的工作我也可以应付自如了，或许这些话有些自满，但当有状况发生时，组里的人都会向我伸出援助之手的。这是我心中不经万分感动。这这三个月的时间里，自己一直保持着工作室的热情，心态也是一\*和为主。我深深的知道，作为一名卖场的工作人员，坚决不可以把个人的情绪带到工作中来。顾客永远是对的，这是我们工作的宗旨，所以我们要以会心的微笑去接待每一个顾客，纵然顾客有事无理取闹，我们也要做到沉着冷静，保持好自己的心态，尽量避免与顾客之间发生矛盾。

虽然自己做收银工作时间不是太长，自身的专业素质和业务水\*还待提高，到自己觉得只要用心去做，努力去学习，就能够克服困难。我们要树立良好的形象，因为我们不仅仅代表着我们自身，更代表着公司的形象。在工作期间我们要积极的想老员工请教和学习，能够踏实认真的做好这份属于我们自己的工作。这是公司的需要更是自己工作的需要。针对自己在工作遇到的问题，探讨自己的心得和体会，也算对自己的一个工作总结吧。

在这段工作期间，自己感觉到还有很大的不足，对于自己的业务水\*和技能还有待提高，这样才能在方便顾客的同时也方便我们自己的工作，是我们的工作效率有所提高。当然自己觉得对顾客的服务才是最重要的，作为服务行业的一员，我们能做的就是服务顾客，让顾客满意而归。这就要求我们自身具备良好的个人素质，做到热情耐心的接待好每一个顾客，不要在工作中中将自己的小情绪带进来，这样会让你在工作中出现许多不必要的麻烦，为了防止自己与顾客之间产生矛盾，我们必须要保持好自己的.心态。

在工作之余，自己还应该多学习关于商品和财会方面的专业知识，我们只有不断的学习，不断的提高，不断的进步，才能立足于如今如此竞争激烈的社会之中，这也是我们为自己所做的准备，只有做好这些，有足够的资本，才能这这份岗位中脱颖而出，要知道在一份\*凡的工作中作出不\*凡的成绩，这并不是一件易事。

时光飞逝，虽然自己在这份岗位中之工作了短短三个月时间，但给自己的的感受却很深，无路实在自己做人方面，还是在自己的工作当中都给了自己很大的帮助，在今后的工作当中自己应该多学习多进步，做好做精自己的工作。为了美好的明天，我们努力吧。

手机卖场销售管理制度

一、销售人员行为要求 1·着装 ：

注意仪容仪表，统一工服，干净整洁佩戴胸牌，男士上班必须工作服、不得留胡须，女士淡妆上岗着工作服、黑鞋，不得佩戴夸张首饰，涂抹艳丽的指甲油，违反罚款20元 2·仪表（1）注意保持个人卫生，无异味，如化妆品味太浓、酒味、烟味、蒜味或其它异味食品，不准带食品到店里食用（早班八点半后不准吃早点，晚班不准带食品到店里食用）不准随时吃私带食品违者罚款20元（2）精神饱满的进入工作状态，不得面带倦意，业务受理员坐姿要规范，销售人员立姿都要讲究大方得体（3）销售员必须工服着装整洁，工牌统一带在左胸处，不得歪歪扭扭。3·行为：（1）微笑是每个销售人员最起码的表情，礼貌的服务用语，面对客户应表现出热情，真诚、友好、亲切、专业，不准有不理不睬的行为。如：2米之外以微笑迎接顾客·讲话柔和·轻盈·不得态度粗暴·介绍商品要有耐心要专业化·礼貌用语如：欢迎光临·您好·谢谢·对不起·再见等·服务用语不规范态度不好违者罚款20元·（2）在卖场，不得大声说话、闲聊、喊叫、乱丢、乱碰物品，发出不必要的声响。（3）店面当班人员·业务受理员·应保持店面清洁·整齐·杜绝脏乱差·随时清理柜台地面卫生·柜台机型盒子价签的摆放是否整齐·价钱调整价签及时更换·（必须保证一货一签）柜台机子是否有电·柜台手机屏幕每天擦·店内白色展柜·白色桌椅要每天认真做清洁保养·转椅底盘每天必须擦拭·卫生打扫要坚持早晚各一次·卫生间按排班值日不得有异味·业务受理员把自己所负责的区域弄整洁包括受理台前的卫生·店长安排好每天及每周一大扫除·（包括平时未打扫到的死角·橱窗玻璃· 卫生不合格罚款店长50元

（4）节约用水·节约用电·杜绝浪费·下班前应关灯·关闭店内电器·门口灯箱·开启防盗设施方可离去，违者罚款20元（5）不准把私人物品摆放在店内柜台上如杯子·手机·化妆品等·女士不准在店面梳头发·化妆·剪指甲·涂指甲油·男士不准在店面吸烟·违者罚款20元、4言谈（1）说话要注意艺术，多用敬语（欢迎光临、您好，请坐，请稍候，对不起，请慢走）（2）不得在店内议论客户的言行。（3）同事之间必须互相尊重·互相谦让·关心和照顾·要有团队精神·店内店员之间不准在店内打骂争吵·与顾客争吵·违者罚款200元情节严重者立即辞退·（4）接待顾客要热情·坦然·业务知识要专业·准确·不准为了销售而夸大手机功能·蒙骗顾客·解决售后执行首问责任制·要做到售前售后态度一致·不准推诿·快速解决·如因推诿态度不好而引起的退机对此营业员罚款200元·顾客放在店里的售后机由店长及时与顾客联系并做到及时跟售后业务沟通及时在最短时间内给顾客解决·如因售后业务不及时送修而引起的投诉罚款50元（5）服从工作安排·工作积极主动·不拈轻怕重·挑三拣四·必须服从店长安排·违者罚款50元·（6）员工之间不准拉帮结派·党同排斥·尤其店长于员工拉帮结派谋取私利一经发现重罚并立即辞退·

二、销售人员纪律要求 （1）销售人员·业务受理员·必须严格遵守上、下班休息时候，迟到十分钟以上的销售人员扣除半天工资，迟到超过一小时的扣除当天全天工资。并不得无故早退。如果未经卖场店长同意早退，扣除当天全天工资，无故旷工者罚款150元·（2）月底店长安排好次月店员的排班·不准随便调班儿·请事假必须提前一天前向卖场经理递请假条同意方可请假否则视为旷工·卖场店长·售后人员·销售人员·业务受理员请假必须通过卖场经理同意后方可请假，否则视为旷工（3）销售人员第二天不能按时上下班的，必须在23点之前向值班店长电话请假，店长在次日上班前向卖场经理汇报。否则视为无故旷工。（4）每周五下班前店长安排好周六日排班，已排好班的，不准临时休息·

（5）销售柜台前不得看与销售无关的杂志、小说、报刊，更不准吃零食。上班时间不准随意外出干私活·不得趴柜台·不得玩儿手机·摇微信·尤其语音微信·看电影·听音乐·不得聚堆聊天·不准未经卖场店长同意私自外出·如违反其中任何一项罚款20元（6）销售小票字迹工整·清晰·不擅自涂改·涂改票据谋取私利的一经发现罚款500元·严重者罚款并直接辞退·（7）有下列情形之一者视情节轻重罚款如下： /

1、未经店长同意答应客户或亲属按底价购机优惠等。 /

2、散布不利于卖场信息，在团队中造成不良影响。 /

3、被客户投诉，情节严重者。 /

4、为谋取私利·自己拿配件给顾客销售者。一经发现罚款200元

（8）交接班时机器数量必须清点核对准确无误早班方可下班·如有作假一经发现追究当事人责任并予以适当罚款·造成损失的承担一切后果并辞退·

三、销售人员接待客户条例 1.销售员接待客户以客户走到谁负责的区域谁接待的原则，当前接待客户的人员不能同时接待两组客户，当第二组客户到柜台前时，由同区域的营业员上前接待。2.销售人员不得跨区域召唤并接待客户。不得对其他区域的终端进行恶意评价。一经发现处罚200元，情节严重者将被辞退。3.活动期间 厅外销售人员制度：（1）平时厅外促销活动视情况而卖场经理而定，厅外销售人员为排班轮流宣传制（有促销活动除外）。（2）厅外销售人员在宣传过程中可将厅外客户直接引导至自己区域进行销售。如客户在本区域没有称心的终端而走向其他区域时本次销售终止，由客户所在区域销售人员进行二次营销。4.（1）销售员没有上班，其老客户上门找其本人，由当前销售员所在区域的轮候销售人员接待，当日未成交，交还客户给原销售人员跟进。（2）如原销售员上班并正在接待客户，则可选择另一个当前销售人员接待.5、营业员休息当天如上班可正常接待客户,不可迟到、早退。如出现不属以上情况﹑由卖场经理统筹安排全权处理。

四、商业机密和预定手机事宜： （1）自维护公司形象·声誉·积极提供有利于公司利益发展的方案·不得在店内议论他是人非或与顾客谈论公司内部是非·如有违者罚款200元·因个人原因给公司造成负面影响或利益损失的罚款500-1000元·情节严重者赔偿损失·辞退并追究法律责任·（2）严格保密公司机密·如管理资料·具体经营数据·手机型号及底价·不得像外界提供顾客资料信息·一经发现进行辞退·（3）如客户预定，销售人员必须第一时间向店长汇报，交齐一定额度的定金，并做详细记录，以免造成后期麻烦。（4）售后机人为的修机·必须叫顾客先交维修款方可修理·否则造成损失由接机当事人负责·

五、关于价格 （1）凡是卖场有统一要求售价的机型，必须严格按照卖场定制的价格政策统一执行，如有发现抬高或恶意调低零售价格，处罚各代理商200元/次。（2）为维护卖场的价格秩序，打造良性的竞争平台，更好的保护好各代理商老板利益，原则上卖场内销售的手机是不允许议价的，但由于市场消费特性，定制以下议价规则： 所有机型议价不能高于100元，如若销售的机子比原标价价格低于100元者处罚300元/次。（内部员工及亲戚购买这类的特殊情况除外）

六、离职流程 个人原因离职需提前一个月递交辞职报告·擅自离职者扣除当月薪金·造成损失者追究个人责任·

七、店长职责 （1）店长负责店内的所有事宜·对员工有绝对的领导权·员工必须服从·不得恶意顶撞·起哄·店长不得利用职位之便假公济私·偏袒某个员工·要做到公平公正·不准谋取私利必须秉承公平·公正原则·处理店内事宜·员工有监督权和向公司举报权·若有违者店员罚款200元·店长罚款500元·情节严重者免职辞退·（2）店长每日务必确认终端的出入库及销售明细·制定每个月的任务分配·并分配到个人·尤其抓合约机·主推机型利润点·要每天都开早会叮嘱任务跟进情况·要做到每个员工心中有数·如实上报并作表格统计·关注终端库存·做好即将下线机型的促销活动及时退库·做好及时定货·畅销机型及新品上市机型上柜率·解决好本店售后·下载等服务·

受理业务人员应及时核对当天的营业款、促销款。做好日报表、任务、处罚款项统计等工作。每月督催电费、水费的收缴，监督每日厅内的违纪行为并拍照取证。本规定自20\_年10月1日由各区域负责人签字确认后生效·卖场将坚决执行规定中的所列条目·罚款不是目的·目的是提升我卖场员工综合素质·望卖场员工自觉遵守·互相监督·

签名处： 中国联通凭祥手机数码城运营中心 20\_年9月30日

**扶贫干部水果销售工作总结13**

时间过得很快，在\_村工作的时间总是觉得很短暂，作为大学生村官进基层锻炼，立足本职工作，做好份内的事情，能在自己力所能及的范围内为政府分忧，是我们应尽的义务。

在过去的三个月里，我在乡领导的关怀下，在村两委干部的帮助、支持下，顺利的完成了自己的本职工作，通过这三个月的工作，我的能力得到了很大的提高，对农村工作的认识也进一步加深，下面对第三季度的工作做如下总结：

一、认真学习，做到学以致用

俗话说“活到老，学到老”。作为刚进社会的我来说，自己的工作经验就是一张“白纸”，一切都是一片空白，一切都是新的，一切都从头开始。

因此，我始终严格要求、鞭策自己、主动学习，一是加强\_理论和科学发展观的学习，加强党的方针政策的学习，提高了自身的政治理论素质。二是加强业务学习，主动向老领导、老干部虚心请教，同时加强业务知识的学习，增强了我的业务技能。三是将学到的理论知识运用于工作实践，并不断探索和创新，提高了我的工作能力，为今后工作的顺利开展打下坚实的基础。

二、扎根基层，甘心为民建功

想要贴近村民，就必须情系于民，深入到村组体察民情。工作中，我坚持与村民同吃、同住、同干，把自己的心与村民紧贴在一起，真正体会到了村民的思想状况、生活情况，想方设法帮助他们克服困难和解决问题，赢得了群众的支持和信赖。

我到\_村任职这三个月，在村里所经历了很多难忘的有利于成长的事情，一连串基层一线的工作让我过得更加充实。

今年x节，村民拜坟引起了火灾，村支两委成员接到电话后立即赶往火灾现场救火，在村干部与当地村民的共同努力下扑灭了大火，保障了村民的生命财产安全。

我深深地体会到：大学生到村里任职，哪里出现灾情，我就要出现在哪里!

作为一名大学生村官，首先要彰显先锋模范作用，身要扑下去、心要贴上去、脑要钻进去，摸实情、出实招、干实事，工作在群众中去，做群众的贴心人，这是党和人民赋予我的光荣职责，一定要做好，而且必须做好。

三、踏实工作，投身新农村建设

上任以来，我立足本职工作，脚踏实地，努力工作，尽职尽责，实干为民。协助村主任和村干部一起处理一些日常事务，努力当好村总支书记的参谋和助手，当好村干部的好帮手和群众的勤务员。在新农村建设中，我主动参与了新农村建设的规划、发展、建设、协调和管理工作。完成了新农村建设的前期准备工作。

四、工作存在问题和不足

虽然做了一定的工作，但是与县引导办和镇党委、政府的要求相比，与其他大学生村官的工作相比，还存在很大差距。

一是学习不够，今后要多加强政策理论和业务知识的学习，加强当代政治、经济、文化、科技及法律法规知识的学习，全面提高自身的综合素质和工作能力。

二是对所在村村情了解不够深入，不够透彻，未能更深入地了解群众。今后要不断深入群众，全面掌握村情村貌，为村领导决策提供科学依据。

三是解决村里复杂事情能力不足，在这三个月里发生过多起群众赌工，影响\_大道工程进程的事件，在与村总支书记一起处理这些事情时缺乏经验，今后要多深入实际，不断探索总结，提高自己处理复杂问题的能力。

**扶贫干部水果销售工作总结14**

一是紧密结合援疆扶贫工作。1月初，由xx市发改委牵头，市商工局、人社局、教育局等多部门参与的xx援x工作座谈会召开，会上，xxxx工作队专门就20\_年援x扶贫工作专题作了报告，计划由xx市政府以财政预算采购采购农副产品的形式帮扶贫困户创业增收。随即，召开xx市电子商务进农村综合示范工程推进工作会议，借力援x资金发展农村电子商务网点3个，帮助贫困户销售农副产品增收xx万余元。

二是加强定点帮扶扶贫工作。全市定点帮扶行业部门单位11x个，定点扶贫村队11x个，帮扶干部下沉村队帮助销售贫困户农副产品、牲畜等xx万余元，捐助发展生产帮扶物资达xx万余元；利用元旦、春节等重大节日契机，挖掘假日经济潜能，带动农贸消费市场，帮助我爱xx超市、x和xx超市等商贸企业对接贫困农户+合作社+超市的模式，加快推进贫困农户鸡蛋、蔬菜、牛奶等农产品直入市场，扩大扶贫车间饼干、糕点、囊等产品入货渠道，缩短中间环节，提升盈利空间，1月-2月实现扶贫车间、合作社、贫困户新增销售收入近50万元。

三是打通线上线下销售渠道。制定印发《xx市推进电子商务进农村综合示范工程工作方案》和《xx市电子商务进农村培训工作方案》，方案明确xx市电子商务进农村工作主要目标、主要任务、保障措施等，已经完成xx镇、xx乡、xx镇电子商务集中培训工作，累计培训xx人次，开展消费(电商)扶贫购买贫困户农产品累计金额达xx万余元。

**扶贫干部水果销售工作总结15**

20\_\_年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年。感谢接纳我工作的公司，感谢敦敦教诲的领导，感谢团结上进的同事帮助鼓励，感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的朋友，感谢那些给我微笑，接纳我的人，因为是他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加乐衷于我的工作，更加热爱我的工作。

销售是一个竞争非常大的行业，也是最能锻炼人的行业。刚开始工作的前一个月真的很没有信心，业绩没有上升，我除了天天的拜访和宣传，我不知道我还能从哪方面进行努力，两个月过去的时候，我已经不能说是一名新员工，市场我已经慢慢熟悉了，跟大部分的客户应该也算是熟悉了，可是月底销售总结的时候，我傻眼了。那个时候的夜晚总是让人难以入眠，躺在床上，关着灯，眼睛睁开着，看着由外渗入的一点微弱的光，怎么也没有睡意，脑子里都在想，明天该做什么，要见什么人，跟他们聊什么，希望得到什么样的结果，每晚都在想的问题，天天都照着做。可我心里是没底的，不知道这样下去成绩是否能上升。假如三个月试用期后我达不到公司的要求，我将如何?面对眼前的市场，我也没有信心了。但我还是希望在我的努力下，希望能有稍好的成绩，能让我继续这份工作。

就这样生活还在一如既往的发生变故，而唯一不能变的就是自己对工作的态度，不管怎么样，每个工作日都容不得半点偷懒半点松懈，因为竞争无处不在，竞争者只要看见有一个空子，就一定会手插进来扰乱你的平衡，当然没有竞争就没有动力，就没有市场。

不管明天迎接的是什么，统统接招，积极应战。

本人20\_\_年的计划如下：

对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。

**扶贫干部水果销售工作总结16**

1、负责生鲜区域的设备、存货等资产的安全

2、确保设备正常运营，督促日常维护、保养工作的实施

3、负责生鲜区域的常用设备、用具、物料的严格管理，提高设备的使用效率

超市生鲜工作总结专业能力

1、了解主要设备的维护、保养等原则

2、具有设备使用安全意识及开源节流的理念

3、熟悉生鲜商品常用设备的使用要求及生鲜物料消耗定额，能及时发现不规范操作及物料消耗异常情况

**扶贫干部水果销售工作总结17**

1.高度重视，建立顺畅的联动机制。开展消费扶贫月活动是中央、省促进消费扶贫的一项重要举措，同时，消费扶贫成果是今年脱贫攻坚成效考核综合评价的重要依据。请各乡镇、部门高度重视消费扶贫月活动，加强统筹协调、情况调度和总结报告，为活动开展提供有力组织保障。

2.狠抓落实，加大活动的支持力度。要加大对消费扶贫月活动的支持力度，特别对专柜专馆专区，要落实优质点位，减免租金费用，把支持扶持措施落到实处。切实支持扶贫产品的生产、储存、运输、销售等，拓宽扶贫产品销售渠道。政府相关部门要对开展消费扶贫月活动，提供必要的政策、资金等支持。

3.强化监管，发挥全面的监督作用。坚持平等自愿原则，尊重市场规律，不搞行政摊派，不许强迫命令，严禁弄虚作假，切实加强监督管理，确保扶贫产品质量合格、价格公道。12317扶贫监督举报电话将接受群众投诉举报，加强社会监督。

4.加强宣传，营造良好的社会氛围。各主要媒体开设专版专栏持续跟踪宣传报道消费扶贫活动，在重点新闻网站、主要商业网站和两微一端等新媒体平台播放消费扶贫公益广告，发送消费扶贫公益短信，在全社会营造参与消费扶贫、购买扶贫产品的良好氛围。

5.确保帯贫，保存清晰的收支记录。购买单位(购买人)购买贫困村(户)农副产品，应向贫困户索要收据，一式两份，购买人和贫困户各留一份备查。收据应写清楚购买的品种、数量、单价、金额，帯贫户(人)数，收款贫困户签字按手印。通过生产商、经销商、村委会或者其他中间人购买贫困村(户)农副产品的，生产商、经销商、村委会或者其他中间人除向购买人开具收据之外，还需编制销售扶贫产品受益明细表，详细记载每个贫困户获得收益金额，以备日后检查。明年消费扶贫是纪检、审计等各类检查的重点，消费扶贫各方当事人要高度重视，保存清晰的收支记录。

为进一步贯彻中央和省、市、县脱贫攻坚决策部署，精准落实后续帮扶措施，县司法局以促进村扶贫产品销售通畅、贫困群众收入稳定、巩固脱贫成果为目标，认真落实消费扶贫工作。现结合县司法局近年来帮扶工作基础及村实际情况，将县司法局20\_年消费扶贫工作总结汇报如下。

**扶贫干部水果销售工作总结18**

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。

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！