# 社区生鲜营运工作总结(通用23篇)

来源：网络 作者：寂夜思潮 更新时间：2023-12-21

*社区生鲜营运工作总结1不知不觉在公司工作将近有一年的时间，转瞬之间已经到年底。也许对大家来说，做一名收银员是一件很简单的事情，收银员只负责收钱，其他员工各司其职，不会有什么难。我以前也是这么认为，可是现在，等自己成为一名收银的时候，才知道并...*

**社区生鲜营运工作总结1**

不知不觉在公司工作将近有一年的时间，转瞬之间已经到年底。也许对大家来说，做一名收银员是一件很简单的事情，收银员只负责收钱，其他员工各司其职，不会有什么难。我以前也是这么认为，可是现在，等自己成为一名收银的时候，才知道并不是想象中那么简单。其实，无论做什么工作，没有一项工作是简单易做的，只有努力才能够做好！现将在这一年的工作总结如下：

>一、时刻遵守商场纪律

作为与现金直接打交道的收银员，必须遵守商场的作业纪律。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。收银员在进行收款时，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。

>二、有序离岗，认真做事

收银员临时离岗，要将“暂停收款”牌放在收银台上。如有其他收银员接岗，清点出备用零钞给接岗人，将其余现金另外分开锁好。回岗时，核对接岗人收到的现金与小票金额是否符合。

>三、按公司规定办事

严格按照公司规定的收款程序进行收款，必须做到：收款前，对小票上的每一笔金额用计算器核实一遍，核算无误后再录入到电脑。电脑上录入的专柜号与价格，要与专柜开的小票相符。在收款过程中坚持要做到：唱收、唱付、唱找，以免引来不必要的麻烦。在收款过程中做到：不漏收、不少收、不多收。收款后，检查打印的小票的专柜、金额与专柜开出的小票的专柜、金额是否一致。

>四、礼貌待客，热情耐心

对待顾客要用礼貌用语，说话语气要尊敬、亲切，不要对顾客大声说话。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。

以上是我个人在工作中的体会与总结，我会保持这种积极正面的状态，争取在领导的正确领导下，在同事们的积极支持和大力帮助下，我能够严格要求自己，较好的履行一名领班的职责，圆满完成工作任务，得到领导肯定和同事们的好评，总结起来收获很多。现将工作总结如下：

>一、在收银工作中学习，不断提高自己的业务水平

作为一名收银员领班，首先是一名收银员，只有自己的业务水平高了，才能赢得同事们的支持，也才能够带好、管好下面的人员。虽然我从事收银员工作已经三年，且取得一了定的成绩，但这些成绩还是不够的，随着超市的发展，对我们收银员的工作提出了新的要求，通过学习，我总能最先掌握电脑操作技术，总能为下面的同志做指导。

>二、做好了员工的管理、指导工作

领班虽然不算什么大领导，但也管着一堆人，是领导信任才让我担此重任，因此，在工作中，我总是对他们严格要求，无论是谁，有了违纪，决不姑息迁就，正是因为我能严于律已，大胆管理，在生活中又能无微不至的关怀下面的员工。工作中，常听到周围的一些主管抱怨工作的繁忙，总有忙不完的事，总有加不完的班，总有挨不完的骂，总有吵不完的架，等等诸多的抱怨。在这里，粗浅的谈谈如何做好一个领班。

（1）专业能力

作为一个领班，你必须掌握一定的专业知识和专业能力，随着你的管理职位的不断提升，专业能力的重要性将逐渐减少。作为基层的主管，个人的专业能力将非常的重要，你要达到的程度是，能直接指导你的下属的实务工作，能够代理你下属的实务工作。专业能力的来源无非是两个方面：

（2）管理能力

管理能力对于一个领班而言，与专业能力是相对应的，当你的职位需要的专业越多，相对而言，需要你的管理能力就越少。反之，当你的职位越高，管理能力要求就越高。管理能力是一项综合能力，需要你的指挥能力，需要你的决断能力，需要你的沟通协调能力，需要你的专业能力，也需要你的工作分配能力，等等。管理能力来自书本，但更多的来自实践，因此要提高你的管理能力，需要不断的反思你的日常工作，用你的脑袋时常去回顾你的工作，总结你的工作。

（3）沟通能力

所谓沟通，是指疏通彼此的意见。这种沟通包括两个方面，跨部门间的沟通，本部门内的沟通（包括你的下属你的同事和你的上级）。公司是一个整体，你所领导的部门是整体中的一分子，必然会与其他部门发生联系，沟通也就必不可少。沟通的目的不是谁输谁赢的问题，而是为了解决问题，解决问题的出发点是公司利益，部门利益服从公司利益。部门内的沟通也很重要，下属工作中的问题，下属的思想动态，甚至下属生活上的问题，作为主管你需要了解和掌握，去指导，去协助，去关心。反之，对于你的主管，你也要主动去报告，报告也是一种沟通。

（4）培养下属的能力

作为一个领班，培养下属是一项基本的，重要的工作。不管你所领导的单位有多大，你要牢记你所领导的单位是一个整体，要用团队的力量解决问题。很多主管都不愿将一些事交给下属去做，理由也很充分。交给下属做，要跟他讲，讲的时候还不一定明白，需要重复，然后还要复核，与其如此，还不如自己做来得快。但关键的问题是，如此发展下去，你将有永远有忙不完的事，下属永远做那些你认为可以做好的事。让下属会做事，能做事，教会下属做事，是主管的重要职责。一个部门的强弱，不是主管能力的强弱，而是所有下属工作的强弱。绵羊可以领导一群狮子轻易地去打败狮子领导的一群绵羊，作为主管，重要职责就是要将下属训练成狮子，而不需要将自己变成狮子。

（5）工作判断能力

所谓工作能力，个人以为，本质上就是一种工作的判断能力，对于所有工作的人都非常的重要。培养一个人的判断能力，首先要有率直的心胸，或者说是要有良好的道德品质，这是工作判断的基础。对于世事的对错，才能有正确的判断，才能明辨是非。其次，对于你所从事的工作，不管是大事，还是小事，该怎么做，该如何做，该由谁做，作为一个主管，应该有清晰的判断，或者说是决断。其实工作的判断能力是上述四项能力的一个综合，主管能力的体现是其工作判断能力的体现。

（6）学习能力

当今的社会是学习型的社会，当今的企业也必须是学习型的企业，对于我们每个人也必须是学习型的主体。学习分两种，一是书本学习，一是实践学习，两者应交替进行。你只有不停的学习，你才能更好的、更快的进步，才能跟上赶上社会的发展。走上社会的我们，要完全主动的去学习，视学习为一种习惯，为生活的一种常态。学习应该是广泛的，专业的，管理的，经营的，生活的，休闲的，各种各样，都是一种学习。未来人与人之间的竞争，不是你过去的能力怎样，现在的能力怎样？而是你现在学习怎样，现在的学习是你未来竞争的根本。

（7）职业道德

但丁有一句话：智慧的缺陷可以用道德弥补，但道德的缺陷无法用智慧去弥补。对于工作中人，不管是员工，还是主管，职业道德是第一位的。这就好比对于一个人而言，健康、财富、地位、爱情等都很重要，但健康是1，其他的都是0，只要1（健康）的存在，个人的意义才能无限大。职业道德对于工作的人而言，就是那个1，只有良好的职业道德的存在，上述的六种能力才有存在的意义，对于公司而言，才是一个合格之人才。职业道德不等同于对企业的向心力，但作为一个员工，作为一个主管。不管公司的好与不好，不管职位的高低，不管薪水的多少，对自己职业的负责，是一种基本的素养，是个人发展的根基。做一天和尚撞一天钟，只要你在公司一天，就要好好的去撞一天钟。

以上，仅仅是个人的一些看法，要做好一个领班，要做的事还很多。我坚信一句话：师傅领进门，修行靠个人。一切的一切，个人以为，都要靠自己去感悟，将一切的一切变成自己的东西。因此他们都非常尊重我，都服从我的管理，一年下来，我们的工作得到了经理的肯定。

>三、合理安排好收银员值班、换班工作

收银员的工作不累，但得细心，因此收银员必须任何时候都保持良好的心态和旺盛的精力。因此，在给几名员工作排班时，我总是挖空心思，既要让怍银员休息好，又不能影响超市的工作，还要照顾好她们的特殊情况。

>四、抓好一级工作、给领导分忧

做为一个领班，能够在收银员一级解决的问题，我决不去麻烦领导，对超市里的大事，又从不失时机的向领导请示汇报。

**社区生鲜营运工作总结2**

本人在20xx年春季开学以来认真做好 本职工作，认真习新的教育理论，广泛涉猎各种知识，形成比较完整的知识结构，严格要求学生，尊重学生，发扬教学\*\*，使学生学有所得，不断提高，从而不断提高自己的教学水\*和思想觉悟，为了下一学年的教育工作做的更好，下面是本人的本学期的教学经验及教训。

一、\*\*思想方面：

认真学习新的教育理论，及时更新教育理念。积极参加校本培训，并做了大量的\*\*笔记与理论笔记。新的教育形式不允许我们在课堂上重复讲书，我们必须具有先进的教育观念，才能适应教育的发展。所以我不但注重集体的\*\*理论学习，还注意从书本中汲取营养，认真学习仔细体会新形势下怎样做一名好教师。

二、教育教学方面：

要提高教学质量，关键是上好课。为了上好课，我做了下面的工作：

1、课前准备：备好课。

2、认真钻研教材，对教材的基本思想、基本概念，每句话、每个字都弄清楚，了解教材的结构，重点与难点，掌握知识的逻辑，能运用自如，知道应补充哪些资料，怎样才能教好。

3、了解学生原有的知识技能的质量，他们的兴趣、需要、方法、习惯，学习新知识可能会有哪些困难，采取相应的预防措施。

4、考虑教法，解决如何把已掌握的教材传授给学生，包括如何\*\*教材、如何安排每节课的活动。

5、课堂上的情况。 \*\*好课堂教学，关注全体学生，注意信息反馈，调动学生的有意注意，使其保持相对稳定性，同时，激发学生的情感，使他们产生愉悦的心境，创造良好的课堂气氛，课堂语言简洁明了，克服了以前重复的毛病，课堂\*\*面向全体学生，注意引发学生学数学的兴趣，课堂上讲练结合，布置好家庭作业，作业少而精，减轻学生的负担。

6、要提高教学质量，还要做好课后辅导工作，小学生爱动、好玩，缺乏自控能力，常在学\*\*不能按时完成作业，有的学生抄袭作业，针对这种问题，就要抓好学生的思想教育，并使这一工作惯彻到对学生的学习指导中去，还要做好对学生学习的辅导和帮助工作，尤其在后进生的转化上，对后进生努力做到从友善开始，比如，握握他的手，摸摸他的头，或帮助整理衣服。从赞美着手，所有的人都渴望得到别人的理解和尊重，所以，和差生交谈时，对他的处境、想法表示深刻的理解和尊重，还有在批评学生之前，先谈谈自己工作的不足。

7、 积极参与听课、评课，虚心向同行学习教学方法，博采众长，提高教学水\*。

8、热爱学生 ，\*等的对待每一个学生，让他们都感受到老师的关心，良好的师生关系促进了学生的学习。

三、工作考勤方面：

我热爱自己的事业，从不因为个人的私事耽误工作的时间。并积极运用有效的工作时间做好自己分内的工作。在本学年的工作中，我取得了一定的成绩。在20xx年春季期末检测中，所任教的二年级数学及六年级英语都获得全镇第四名。在秋季期末检测中，所任教的五年级英语优秀率达到百分之百。完成了本年度的教育教学任务。

走进21世纪，社会对教师的素质要求更高，在今后的教育教学工作中，我将更严格要求自己，努力工作，发扬优点，改正缺点，开拓前进，为美好的明天奉献自己的力量。

**社区生鲜营运工作总结3**

烟草行业的快速发展使得各个岗位的任职要求也在不断发生

着变化，虽然自己是一名普通的送货员，但是也已经明显感觉到了压力，感觉到如果不学习就有可能被淘汰。一年来，我始终把坚持学习作为检验个人能力和素质的首要标准，把“学习、学习、再学习”作为自己的座右铭，自觉养成了“勤于学习、勤于思考”的良好习惯。，工作中坚持学习政治理论知识，提高自己的思想觉悟，树立正确的“人生观、世界观、价值观”，严格遵守公司的各项工作规章制度，较好地完成了工作任务。坚持一切从我做起，实事求是。以工作力求仔细、岗位坚决坚守为原则，积极主动做好自己本职工作，随时准备接受领导的检验与考核。

**社区生鲜营运工作总结4**

年终岁末，紧张繁忙的一年即将过去，新的挑战又在眼前。沉思回顾，在xx超市这个大家庭里使我得到了的锻炼，学习了的知识，交了的朋友，积累了的经验，当然也通过不少深刻的教训发现了自身的种种不足。这一年是充实的一年，我的成长来自xx超市这个大家庭，为xx超市明年更好的发展尽自已的全力是义不容辞的职责。现将自己20xx的工作总结：

>一、xx市场大厦工作阶段

xx年春节后，我依旧负责xx市场大厦的各项经营工作，在与翟经理的配合下经历了节后淡季各商户的经营困境租金难收、托管员工因季节性原因超多减员等很具挑战性的问题，通过这些问题的解决，使自己对我市的服装零售行情、市场大气候的了解、及员工人事的管理有了迅速的提高。通过与各商户的调解工作的接触，协调潜力得到了进一步的锻炼。为了适应不断变化的状况，配合公司的整体规划对xx市场进行了必须的布局调整。3月份xx市场超市开始构想到4月份开业，自己全身心的投入到了筹建工作中，人员招聘、业务培训、货架安装、商品上架到日常经营维护，在老总的关心下，公司各方的支持下，在刘总与李店的指导下，xx市场超市得以平稳的发展与过渡，自己对超市最新的业务知识又得了系统的强化。负责xx市场期间，尽力维护了各项经营活动的正常运转，没有发生意外的突发事件。但xx市场的整体潜力没能全部发挥发来产生效益是事实，虽然xx市场的发展有各方面的客观环境不成熟的制约，但xx市场的潜力没能全部发挥自己有很大的职责。这也显出了自身潜力的局限，这是在xx市场工作得到的最深刻认识。同时，xx市场各种困难压力的经历，使自己的心理素质得到极大的提高，应对再大的困难与压力，我都不会退缩逃避，能够从容冷静的去应对解决，这是我在xx市场工作得到最大的收获。

>二、xx超市工作阶段

6月份因工作的需要，我被调到xx超市任店面经理兼非食品经理。在工作中加强商品管理与人员现场管理，实现业绩的提升是贯穿各项工作的中心。

虽然自开业就加入了xx超市这个大家庭，对xx超市的人员也很熟悉，但到了具体工作上必竟还是有差别的。为了尽快进入主角负起职责，一方面加强了专业知识的学习，用心看书报文章，虚心向刘总李店请教。一方面加强沟通了解实际状况，向食品、接货、收银等各相关部门负责人沟通，与非食品组长文娟深入交流。在短时间内与相关主管建立了溶洽的工作关系，负起了店面值班经理的职责。与柜组长一齐对非食品的人员进行了整顿培训，对商品的规划与陈列作了调整，经过非食品员工的共同的努力，我们的销售有了明显的增长。在文娟升任非食品采购后，我兼起了非食品的组长，潜下心来，从头干起，卫生、陈列、库房、接货从每一个细节开始严格的要求，使非食品的卖场氛围有了改观。与员工有了的接触，在严格要求的基础之上，给员工的思想沟通与业务培训，使员工的精神面貌有了改观，工作的用心性自主性得到了发挥。在公司各部门的关心支持下，全组员工齐心努力，非食品的进步得到了公司的认可。店面值班经理负责协调各部门工作，维护全卖场的正常营运，应对突发事件的处理，在这个岗位上，自己立足全面把控全局，在工作的同时充分利用这一平台全面提升自身的组织协调与业务水平，在收银、客服、接货、防损、消防等各个环节深入了解，发现问题，消减漏洞，作一名称职的店面经理。

>三、人员管理培训工作

作为一名主管，对员工的管理是一门难度较高的必修课，每个人的经历、性格各不相同，如何使本部门员工心往一处想劲往一处使不是嘴上说说那么简单的事情。通过相关专业理论知识的学习与实际工作中的应用，在人员管理下了很大我功夫。遵循了严格与关爱并用的方法。

首先自身从心理上真正的关心员工、尊重员工，真正的为员工着想，真心的想让员工有所提高。在这个基础上，有针对性的对员工进行思想沟通与业务培训，解决员工思路，树立明确的发展目标，确实激发员工工作的主动性与用心性，再通过业务培训让员工明白如何去作，如何作的更好。在工作管理上，始终严字当头，只要犯了原则性的错误，决不纵容。使员工队伍从内在有动力，对外有战斗力能够产生效益。

但人是不断变化与发展的，人员的管理也会随之变化与发展，这需要自己持续清醒的头脑，不断学习与提高，更好的发挥出团队的全部潜力。

对员工培训也是一名主管的重要工作，最早自xx市场的xx名员工到xx市场超市的xx员工再到8月份xx超市六部门乙班xx名员工的培训，通过一次次的培训与交流，自己从最初的基本商业常识培训，经过积集与学习，初步构成了对员工从思想、商品知识、销售心理与技能、纪律守则等方面的系统培训资料。得到了员工认可收到了必须的成效。

>四、专业知识的学习与市场把控

潜力的提高

超市零售业发展的潮流势不可挡，但零售业同时面临着机遇与挑战并存，自己有幸能够参与进时代最具发展的行业之中，必须要把握机遇努力拼搏。学习、学习、再学习是在工作与业余时间不变的任务。一方面超市管理的基本功，商品陈列、库存合理存量、季节商品的调整、快讯商品的选取、营运各个环节的衔接，自己从书上的理论到日常工作中的实践，真正把所需的知识消化贯通再运用到工作中。另一方面，通过各种信息媒介了解最新的市场信息，行业动态，听取相关专业的培训，使自己在全局的思路更加明晰，以更高的角度来审视市场的变化，能够对公司决策层提出出自自己的战略性的推荐。

>五、不足方面与下年工作思路

俗话说：冰冻三尺非一日之寒。必竟加入到零售行业的时间仅仅一年时间，具体开始超市的工作才近半年，而市场的学问与超市零售的知识是如此的深广。通过冷静的自省，自己还有诸多的不足，整体上因参与营运时间较短，操作不够自如外，具体还体此刻：首先，对商品的选取与把控有待加强，由其由于分工不一样对食品商品的了解相对更弱。其次，对市场的分析预测不够透辙准确，底气不足，这是由于经验少。

应对明年机遇与挑战，我本着务实扎实的原则，更好的负起自身的职责，加强理论业务学习，勇于实践，使自己的业务水平，管理水平全面提高，为公司发展奉献自身全部的能量。

总之，在新的一年中我更加努力的投入到为之奋斗的xx超市事业中去，用发展用效益来回报公司，实现自身的人生价值。

**社区生鲜营运工作总结5**

紧张忙碌的20xx年即将落下帷幕，在我们感慨时光飞逝的同时，也在反思一年里因为自己的失误而没有达成的目标与心愿，无论是好的业绩还是工作中的遗憾，都已跟随着时间的脚步匆匆而去，在未来的日子里，努力工作争取更好的达成人生目标仍然是我不变的信念，20xx年我会总结以往工作中的不足，全身心的投入到每一天的工作中，现将20xx年工作计划汇报如下：

>一、加强现场管理力度：

作为北京市场目前来讲最高端的商场，想要保持竞争优势，必须从服务水平着手，20xx年在现场管理方面我们会更好的完善管理工作中的细节，严格卖场纪律，加强新老员工对员工手册、VIP手册、消防知识、专业产品知识、服务礼仪等方面知识的掌握程度和运用技巧。通过分享成功案例，总结经验，运用于实际工作，更好的带动员工工作激情，加强员工服务意识，加大日常检查力度，使整体服务水平得到更好的提升。

>二、加强商品管理力度：

严格按照公司和国家相关管理规定，对所辖卖场商品及相关手续进行检查和规范，不定期抽查商品内外标、价签、销售小票、及来货返货票。严把商品质量关，坚决杜绝私收现金和商品偷漏柜现象的产生。

>三、加强自身素质修养和学习创新观念：

通过与各部门领导和同事学习先进的管理理念，利用市场调研机会学习竞争对手的优势优点，结合实际运用到工作中。多看书看报，通过网络、电视了解时尚资讯，提升自身综合能力。在工作中总结经验探索方法，加强创新管理意识，从本质上改善工作效率，强化自身核心竞争力。

>四、担当承上启下好桥梁：

作为一名楼层主管，应该承担起经理与员工之间桥梁的角色，在日常工作中及时准确的将卖场员工动态汇报给经理，将经理所交付的工作及要求第一时间传达到员工中，并对领导交付的工作做到及时跟进完成，及时准确反馈，更好的提高整体工作效率，使各项工作得以更好的开展。

>五、加强工作计划性：

做好日工作、周汇报、月总结，对领导交付的工作能够做到及时完成及时反馈。加强日常工作的计划性，合理规划工作时间，工作中遇到困难及时与领导沟通，寻求好的解决方法，更好的提高工作效率。六、坚持贯彻“忠于企业 服务企业”中心指导思想，使员工中形成爱岗敬业、爱企如家的良好工作氛围。

在百盛工作近三年的时间，让我获取了人生中最大的一笔财富“责任与信任”，与同事之间建立了深厚情感和友谊，领导和同事的认可和鼓励更加坚定了我努力工作实现人生理想的信心。百盛为我提供展示自我才能的舞台，给了我更开阔的视野和更丰富的物质生活。我会加倍努力提升自身业务水平和工作能力，以优异的工作业绩来回报企业和领导对我的培养，为百盛购物广场更加辉煌的明天不懈努力！

**社区生鲜营运工作总结6**

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）超市生鲜工作总结人事职责

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

**社区生鲜营运工作总结7**

在忙碌而快乐中我们结束了创新型的一学期，在这学期中，我们不仅出色的完成了各项工作、各类活动，还对教师团队打造做出了显著的成效。我园是拥有4个教学班，115名幼儿，8名教职工的二类幼儿园。我园以《规程》和新《纲要》精神为工作标准，明确了“以人为本，个性发展，让教师工作舒心，幼儿生活开心，家长工作放心”的办园理念，促进幼儿\*\*发展，教师整体素质得到了很好的提高。现将一年的工作总结如下：

一、实行目标管理，建立各项规章\*\*。

幼儿园实行目标管理，提高教师的自觉性、有利于调动教职员工的积极性，实行自我管理与\*\*。目标管理的实施，是将目标层层分解逐级落实，有利于完善和巩固责任制，确保各项保质保量完成。首先在开学前由园长和副园长、各科负责人提出本学期的工作目标和规划，并与全体老师共同商议，进一步完善幼儿园发展的战略目标和规划。其次将目标层层展开，建立\*\*目标与个人目标一致。最后围绕目标制定计划，使管理工作科学的向前推进，逐步实现幼儿园的目标。实施“以人为本”的人性管理模式。合理的分工，团结互助，让管理细致到位，互相督促，发现问题及时沟通，及时协商解决，这样一来，工作的目的明确，把工作管理到位，做到更细，从而使工作效率得到一定的提高。

规章\*\*是幼儿园的“法”，是幼儿园为实现目标，对幼儿园各项和对教职员工的要求加以系统化、条理化。对完成幼儿园各项任务，建立正常次序，提高各类效益有很大的作用。因此只有建立完善的规章\*\*才能保证各项目标的实施。不断完善各项规章\*\*，如安全\*\*、师德\*\*、各科教学测评\*\*、保育\*\*、岗位\*\*、幼儿及教师考勤\*\*、出勤\*\*等，并设立奖金。来推动教职工的积极性。

二、坚持保教并重，注重提高教师素质，提升教师团队文化。

认真执行上级安排的工作任务，并按原计划完成对孩子的保教工作，做到保中有教，教中有保。保教是幼儿园的中心，为了使我们的保教的管理与\*\*有系统、有目标、有层次，我们利用每周二、周四的教研活动时间，指导教师制订切实可行的计划如：制定全学期工作计划、填写周计划表，进行月测评、对下周的有效教育的新授课要进行说课、示范操作、常规课教具的制作。在实施过程中，我们园长和保教\*\*以及各科负责人进行\*\*、检查使目标管理落到实处。

三、完善教研活动，推动幼儿发展。

1、根据我园办园特色：以礼仪教育、有效教育教研为突破口，努力提高教育，教学质量，完善教研各项规章\*\*，每周二、周四在进行教研活动的同时进行业务学习。使我园的教学水\*、服务质量做得更闪亮，只有这样才能做到让家长满意，让社会各界称赞。

2、老师要根据《幼儿园教育纲要》，制定能符合幼儿身心发展需要的学期目标。在目标的指导下，选择教学内容，写出学期教学内容安排。每月会将教学目标作为评估小朋友的依据。通过评估，检验各位老师的教学效果，并作为考核的一项内容。

3、科学合理的\*\*，安排好幼儿的一日生活，做到动静结合，室内、外活动相结合。每天保证幼儿有2小时户处活动时间，认真开展各类活动。2月份我园举行了“新学期，新起点”主题家长会；3月份我园进行了“综合公开课”半日开放活动，向家长汇报前半学期幼儿在各方面的发展变化情况；

4、发挥勤俭办园的精神及增强环保意识，\*时注意收集废旧物品，如旧挂历、月饼盒、易拉罐等，利用废旧物品进行教玩具制作，并利用易拉罐、碟片、筷子、爽歪歪瓶制作了器械操表演用的道具。还根据季节和节日开展活动各类活动，例如植树节、端午节、中秋节、教师节、重阳节活动，让幼儿根据礼仪课程制作“教师节贺卡”。十一\*\*\*放假前教育孩子“爱祖国、爱家乡”，是孩子有爱国、爱家、爱自己的意识。八月十五中秋节时让孩子制作“中秋节贺卡”。九月九日重阳节让孩子知道要“孝父母、敬长辈”。十二月底让孩子根据礼仪课程制作“元旦贺卡”，让孩子知道元旦时新年的第一天。

四、卫生保健方面

1.科学合理安排幼儿膳食、精心为幼儿制定科学合理的食谱。保证食谱多样性、丰富性。

2.严格执行各种\*\*，如食品安全\*\*、卫生保健\*\*、消毒\*\*、炊事员操作要求等，同时设立食堂卫生管理机构进行\*\*工作。上半年的甲流、手足口病和下半年的手足口病及各种传染病是今年上级部门特别重视的工作，为了切实做好病情的发生，制定了疾病预防\*\*\*\*、传染病报告\*\*、查验预防接种\*\*、消毒\*\*、晨检\*\*，做好餐具消毒、教室内所有师生用品消毒、院子玩具消毒工作的登记，并加强\*\*管理。还认真做好幼儿入园登记及未入园幼儿的跟踪\*\*，确保幼儿的安全。

3.做好传染病预防工作，把好幼儿病情的发生关，并做好晨检和“零”病例报告，以防传染病发生。

4.加强晨检、午休的检查，做到一摸、二看、三查、四问，严禁幼儿带危险品入园，传染病多发季节加强预防及消毒，发现传染病及时进行隔离。

五、从保证幼儿生命出发，认真做好各项安全工作。

首先我园成立了安全\*\*小组，建立健全安全\*\*，落实了安全检查责任人，将安全管理工作列入奖惩考核\*\*。其次加强对安全设施进行检查，登记维修。如定期对全园大型玩具、电路、电器、厨房设备、幼儿活动场地，进行定期检查，彻底消除隐患;再次加强门卫管理，实行进出、来访登记\*\*，把好幼儿接送关，制定幼儿接送\*\*，家长须持接送卡接送幼儿，确保幼儿安全。

**社区生鲜营运工作总结8**

根据集团总体信息化\*署，为充分发挥集团和公司人力资源管理人才优势和信息化技术优势，提升信息化建设工作，特别是关键管理手段在人力资源管理工作中的贡献率。我们要求各属公司借助公司办公自动化系统做好人力资源管理信息化系统的总体规划，完成公司决策报告控制系统、人力资源统计信息系统以及员工信息数据的电子信息化建设。

同时，为配合集团人力资源管理信息化工作的顺利开展，我司从9月起，历时4个月，完成了广东交通集团现代人力资源管理信息系统(南粤物流)资料的录入工作，该系统分为人事管理、薪酬福利、绩效培训、组织信息、报表系统、系统管理六大模块，包括人力资源基本信息、教育背景、专业技术职务、技术工种、继续教育、社会保险、离退人员管理、工资签定、信息查询等强大的功能，该系统的有效应用，能极大地提高人力资源工作效率和人力资源管理与开发水\*。

——仓库年度工作总结-年度工作总结3篇

学生会是一个为同学服务的大集体，而我们学习部正是本着“为同学服务”的原则在院领导及团委老师的领导下积极为大家服务。回顾自开学以来的工作，有成绩也有不足，下面将本学期的工作总结如下：

一、学习部例会

学习部一贯坚持学习部内部例会制度并不定期的召开学习部例会。主要内容涉及每个成员各自分配的任务的进展情况，有什么问题或困难，以及活动结束后的总结，包括成绩和不足，对不足的改进等方面。对提出的问题全体成员集思广益，争取把工作做得更好，把最好的服务献给大家。

二、学习部工作职责

（1）组织学习经验交流活动，开展学习互助，团结进取，共同提高

（2）加强专业学习，通过各种形式的活动，提高学生学习兴趣、加强练习最终提高成绩

（3）传播前沿科技知识，培养科技创新意识，拓宽知识面，通过知识竞赛等形式营造科技氛围。

三、积极举办承办各项活动

为丰富大学生活，活跃校园文化，提高同学们的学习热情，树立我系积极向上的学习风尚。本学期学习部承办了一些有意义的活动，现将具体情况汇报如下：

1、组织人参与各个院系主办的一些比赛。

2、组织10级新生参与各类行得讲座。

3、由我部主办了一次读书节活动。

4、参与院里各部门主办的一些活动。

四、不足之处

学习部内部成员有时工作积极性不高，在工作中缺乏一定的创新思维。赛前的准备工作不是很充分，没有全面思考问题，在以后的工作中我们会尽力改进，以便更好的为大家服务。

——客服年度工作总结

客服年度工作总结

时间总是匆匆，让我来不及捕捉生活中的每一个精彩瞬间。如今静静地回忆这一年来工作中的点滴，心里总会涌起一种难以言表的感觉，三百多个日日夜夜走来，其中有快乐与烦恼，有失败与成功……但无论怎样我在失败中逐渐成长着，同时又在成长中体验着快乐。快乐是孩子的权利，让每一个孩子在快乐中成长则是幼儿教师的职责。和托班孩子相处了半年，对孩子需要快乐的理解更深刻了。带着“让每一个孩子在快乐中成长”的信念，我继续向前走着，义无返顾地、坚定不移地向前走着。下面就这一学年的学习、工作进行小结：

一、参加各类学习，提高自身素质

终身学习已是形势所向，作为一名教师，担负着神圣的使命，更应把更多的精力投入于学习。只有通过多种渠道不断的学习，才能提高忠诚于党的教育事业的责任心，才能提高自身的素质和教学本领。在\*时工作中，我重视自我学习，经常翻阅一些幼教杂志及各种刊物，了解时事形势。在不断的学习中我也深深感受到，必须有良好的政治思想和专业素质，才能为幼儿园的发展添力。\*时我也积极为幼儿园献计献策，尽心尽责地为幼儿园做好每一件事。贯纲的浪潮席卷着大地，只有不断的学习深刻领会新纲要的精神，才能更好地实践，使幼儿真正受益。本年度我园从新纲要的试行到真正的实施，幼儿园为我提供了许多学习的机会，我也牢牢地抓住这些机会，认真地翻阅查找相关的资料，细致地作好笔记，并经常地反思自己的工作，从中寻找差距。力求完美，精益求精。除此之外，还积极地参加自培活动，认真听取专家对贯纲的认识。并在教研活动中大胆地发表自己的看法，以及自己实践的做法，供大家探讨。

二、保教结合，深化教育改革

我努力了解每个孩子的不同兴趣，挖掘每个孩子的潜能。通过一日活动的各个环节，培养幼儿良好的卫生习惯、生活习惯及行为习惯等一系列常规，为今后的生活和学习打下结实的基础。与此同时，在教育活动中，能根据《规程》进行灵活多样的教学设计，充分调动幼儿的积极性、主动性，变幼儿被动学习为主动学习，使孩子成为学习的主人，引导他们去“发现”和“创造”。我接手的是托班新生，年龄均为两岁左右。为了让新生更快地适应幼儿园一日生活，使他们活泼愉快地进行集体活动，我们在开学前进行了新生入园调查，从中了解幼儿具体情况，增进与幼儿间感情，争取家长的信任与支持。我们还开展了家庭问卷，将教师的教育观念隐性地传递给家长，使家庭教育与幼儿园教育有机融合，充分利用了家长这一宝贵的教育资源，实现了家园共育，产生了颇佳的教育效应和社会效应。刚开始时，孩子们哭的哭、闹的闹，跟本无法开展正常的教学活动。我亲切地安抚每一位幼儿，午睡时轻轻地拍着他们睡觉，直到孩子们一个一个地进入梦乡，使他们感受到老师的爱，让他们感受到充分的关注，攻克了一个又一个“难关”。托班幼儿最重要的是护理工作，我随时注意为幼儿整理衣裤、为流汗幼儿隔毛巾、为生病幼儿喂药……我能耐心与家长交流，共同探讨针对不同孩子的教育方法。针对我班孩子刚刚走进幼儿园大家庭这一情况。我们耐心的安慰和真诚的相对才能让孩子意识到幼儿园是我们温暖的家。在培养幼儿行为习惯上，我们采取循序渐进法，收效显著，一学期下来，每个孩子都有了可喜的进步。在他们的潜意识里，已真正把我们当成他们的亲人，爱园如家。看到孩子们灿烂如花的笑脸，我庆幸这群“皇帝”、“公主”已走出了自己的宫殿，能够和同伴互帮互助，和睦相处。给予孩子一份耐心，撒播孩子一片爱心，你会赢取孩子一种信任和拥待。

三、认真做好家长工作，取得家长的信任

教师的职业是为社会服务、为家长服务、为孩子服务。“细微处见真情”是我对家长工作的感受。我和家长交流的方式通常采用、家园联系册、电话以及接送时面对面沟通。交流的内容多为生活中孩子的具体表现、孩子的特点和有针对性的家庭教育指导。交流的方法根据家长不同的心理和个性特点，注意说话的语气和方式，讲究沟通、交流的艺术。根据我的实践经验总结出以下几个“要”与“不”：要微笑、要具体、要保持；不呆板、不说白、不间断。微笑可以使彼此有好感；具体的小事来概括孩子的特点，可以使家长佩服老师观察得细致，更加信任教师的工作；保持即定期有联系，特别是孩子表现不稳定时要及时沟通。面对形形色色的家长，我总是虚心地听取他们的合理化建议，耐心地为他们排忧解难，热心地为他们提供帮助，将每项工作做到前面，照顾好每个孩子。让每个孩子高高兴兴来，愉愉快快走，使每个家长都感到放心、安心。我们给予家长一份权利，得到了家长一份认可。只有家园联合，才能为幼儿创设和谐的成长氛围，促进他们的身心健康。“家长会”、“向家长开放半日活动”、“亲子活动：如庆三。八爱妈妈联欢会、庆国庆迎中秋联欢会、游军山、游滨江公园、我与爷爷奶奶同欢乐”等是教师与家长交流的\*台，也是我们老师干好本职工作的有利保证。另外我还发动家长为托儿制作飞盘、沙包，与家长一起利用废旧物品制作教玩具和开展助残活动。

四、工作实绩

本学期中，充分发挥自身的凝聚力作用，坚持做到以身作则、勇于奉献、勤勤恳恳，无论是否当班，都要做好并检查班级的各项工作。只有这样才能使其他老师充分把精力投入到工作中，在工作中从不计较个人得失，充分发挥“你中有我，我中有你”的团队精神作用，团结一致地做好班级工作。在狠抓班级常规中，真正做到工作有目的、行动有组织、实施有计划，使班级的吃饭常规、收拾玩具、排队等常规初见成效。做为班主任，我深知自己在班中的位置。本年度中，积极参加园渗透课题研究，先后参加课题研究活动评比分获一、二等奖，经验论文《在生活中学习》获一等奖并送省参赛。在\*时的工作中，除了搞好班级环境外，还放弃休息时间，发挥自己的特长为幼儿园的整体环境献技出力，为幼儿园的年度检查圆满顺利献出了绵薄之力。在上半年的教师创编故事比赛中获二等奖，在编排大班毕业典礼比赛中获一等奖。

五、及时反思，寻找工作中的不足

在幼儿的一日活动中，不能及时地教导能力差的幼儿，对户外活动的组织有时不够丰富，相对比较乏味，未能充分调动幼儿的参与性及积极性。

即将翻开新的一页，迎来新学期。在迈向新学期的征途中，我更有一种迎接挑战的勃勃雄心，一种对更大成功的渴望。我将总结经验教训，对不足之处找到补足的途径，把握新时代的机遇，迎接新时代的挑战，让每一个孩子从我的手中学到更多，获得更多。

过去一年已成为往昔，那便期望未来。这一年我在幼儿园工作，是作为大班幼儿的语文老师，在对工作进行一个回顾后，我把工作进行了总结。

一、课堂教学

作为大班的教师，我的课堂是比较严肃的，这是因为幼儿已经要进入小学了，那就不能再一幼儿的那个课堂模式教学了，而是要培养幼儿逐渐的适应严肃的课堂。我的课堂的教学，也逐渐的发生改变，我开始把幼儿当成中心重心，学习任务稍加重了。在课堂上，我会让幼儿自己去阅读课文，让他们回家后认真的把课文进行阅读，也让幼儿自己去找方法认识书本中的字词，在这样的教学下，我教的大班孩子的语文水\*得到上升了，大部分的孩子的语文成绩也是增长了。

二、工作纪律

我是个老师，要做好幼儿们的表率，所以我上班从来都是早到教室的，这样孩子们在上课铃声响起的第一时间也就能坐在位置上准备上课了。我遵守幼儿园所有的规章制度，规范自身行为。通常没有重要的事情，我都不会选择请假，如果有要事，也是会提前跟园长报备，请好假再离开，并且在离开之前，也会把事情给交代好，请其他任课老师代一节课。上班我不会早退，更不会迟到，也不会旷工，如果上课中临时有事，会跟幼儿们说清楚，征得孩子们的同意，安排好课堂事情再走。

三、布置作业

大班的孩子，因为年龄又大一岁了，所以我也适当的增加作业，但是也是在孩子能够接受的范围内，不会为了完成任务而去布置作业。我每次布置好作业之后，会在第二孩子们写完后细致的讲解答案，帮助孩子们改正作业上的错误。对于课堂作业，我会把作业收上来后认真仔细的批改，并在改完作业后，写上真诚的评语鼓励孩子们。

这一年我在幼儿园的语文教学工作已到此结束了，不过工作有做的好的地方，也会有做的不好的地方。我希望自己在下一个年度里，我能够把语文教学工作给做好，为大班的孩子们进入小学做好充足的准备。面对新一年里的挑战，我不会怯场，我会勇敢的去把挑战给解决好，让工作更顺利的进行。本年度我的工作画上了圆满的句号，争取来年自己在这工作上做的更完整。

忙忙碌碌，一学年又过去了。\*淡多余澎湃，感慨多于喜悦，没有骄傲的成绩，没有喜悦的突破，工作上给自己留下这样一句话——\*\*淡淡才是真。

一、立足孩子、立足班级

这也是我最本职的工作。在这一年中，班级在我和梅老师的共同管理下，班级常规良好，并呈现出团结友爱、积极活泼、好问好学的良好势头。

班级工作中，关注能力强的幼儿的同时，能够有意识地帮助能力弱的孩子的成长，并与家长及时沟通，努力做到全班孩子一起走，不让哪个孩子落在后头。

班级工作中，立足孩子社会性行为的培养，比如，爱劳动、懂分享、学习夸夸别人等等。虽然，孩子还小，但是埋下一颗美好的种子，相信未来的能长成一棵茁壮的大树。

所谓有小家，才有大家，这算是我对幼儿园的一点贡献吧。

二、个人成绩

这一年，写了一篇论文、做了一个课题，送教一次，参加区说课、上课比赛，参加园内教坛新秀选拔，参加区教师基本功比赛，在一次次的锻炼中，有失败、有收获。

三、兼职工作

四、努力方向

完整地带完了一个班级三年，和孩子建立起了深厚的感情。立马要和这充满记忆的三年挥挥手，同时激励自己在来年中，多阅读、少闲散，多运动、少懒散，高效率、少拖拉，在来年有新的进步。

伴随着\*安夜的降临，200xx年的各项工作渐渐进入尾声。我作为xxxxxx超市的一名员工很荣幸得到这次机会，把自我在xxxxxx超市工作的心得体会写出来同大家分享。

把自我在xxxxxx超市所接触的所有事仔细归类，分为两种：一是“公”，二是“私”。

先从“公”谈起，它给我的感觉是一个“严”。这么说是有原因的，第一，xxxxxx超市公司对下属门店的日常工作都有严格的书面流程。不但收银员、保安员有严格的工作流程，理货、验货中的细节也有明确的规定；第二，处理问题的态度很严肃，大到公司总部的老总经理违纪，小到顾客调换一件商品。针对此类问题，我们的态度都以严肃谨慎为准则。起初员工们认为没有这种必要，但在店长的带领下经过学习实施后，才发现这样做的重要性。它使我们xxxxxx超市在顾客眼中不仅仅是一个好的购物场所，还是一个经营规范的企业，同时也让供货商觉得xxxxxx超市是一个值得信赖的合作伙伴。

再说一下“私”。在店里那么多人同在一个屋檐下，相互间的言语冲撞肯定是不可避免的。令人欣慰的是，同事之间不管当时有多大的误会，总在下班的一声“路上细心”中消失得无影无踪。大家出来工作挣钱都不容易，在忙时互相帮忙自然就成了一种默契。在这种默契中一团活气，团队精神自然体现的淋漓尽致。

店里处于公私分界线上的便是我们的店长，她是我们的骄傲，因为店长从来都是公私分明。于公，她对属下员工要求严格，处理问题干净利索，决不拖泥带水，但却不会把工作上的情绪带到私下。于私，她关心员工的每一件事，每次下班总不忘问一下家远的员工是否有人结着伴回家。我们有如此好的店长真是上天对我们的眷顾！

或许我的体会不够深，看问题也不太全面，但在新的一年中定要广增阅历，期望自我在xxxxxx超市做得越来越好。

最终祝公司全体同事新年欢乐，也期望公司业绩蒸蒸日上，一年胜过一年。

员工是一个企业赖以生存和发展的基石，一个企业的问题一般都可归结到人的问题。如何得到一只优秀的员工队伍往往成为困扰管理者的难题。而对于我们来说讲，做一名营业员容易，但要做一名优秀的营业员就难了。

**社区生鲜营运工作总结9**

为配合做好公司经营业绩和员工绩效考核工作，加强人工成本控制，根据精干、高效的原则，各属公司结合本公司主营业务情况进行定岗定员，具体情况如下：

(一)通驿分两类进行定岗定员：1、各管理中心按里程、服务区对数以及业务范围等关键指标进行分类;2、服务区按车流量、营业额等指标分类。

确定各类管理中心和服务区的岗位和人员配备，力争为新的服务区建设提供标准化模块。

(二)广东新粤应按公路工程交通安全设施、通信、供电、监控、收费等不同业务量以及合同工程总额、里程和工期情况对现有组织架构、岗位和人员进行适当合理优化，控制好人员数量和人工成本。

(三)实业根据高速公路建设材料供应量、供货总额和里程、工期、工程规模以及信息技术服务等不同业务情况来做好定岗定员工作。

(四)威盛根据海运以及新拓展的业务特点，在现有定编的基础上分块做好岗位任职资格条件说明书和岗位说明书。

同时我们通过走访广珠北、大学城、曲江和后门服务区、广梧等项目，对各项目定岗定员工作进行调研，掌握了第一手定岗定员资料。

**社区生鲜营运工作总结10**

满18元送8个装鲜鸡蛋一盒

ａ）活动时间：9月28日开业当天

ｂ）活动形式：开业当天前300名顾客在XX超市XX店单票购物满18元以上，凭当日单张电脑小票可获赠8个装鲜鸡蛋一盒。限送前300名，送完即止。

ｃ）费用预算：3元/盒×300盒=900元

满48元送5斤装大米一袋

ａ）活动时间：9月28日至29日

ｂ）活动形式：凡在XX超市XX店单票购物满48元以上（烟酒、家电类商品单票满150元以上），凭当日单张电脑小票可获赠5斤装大米一袋。每天限送1000袋送完即止。

ｃ）费用预算：6元/袋×1000袋×2天=12000元

**社区生鲜营运工作总结11**

教育的工作在后勤领导正确引导和支持下，在各部门积极配合下，在每位员工的辛勤努力下。超市工作在良性循环中度过了20xx年，在这一年中，现将超市工作总结如下：

>一、立足后勤，服务师生：

1、经营范围方面：经营品种的增加，从以前大约两千多个商品种类增加到目前接近四千多个种类，并且通过在销售中不断的淘劣留优，从而增加新品、精品类的销售量，这样不断的丰富货源品种以及更加热情积极的服务意识来扩大销售。

2、商品通过市场调研，货比三家，尽量要做到人有所求，物有所到，既要保证品牌效应又要体现商品及品种多样化。

3、加强宣传，送货到家。

>二、超市的销售额稳中略有上升：

基本每月的毛利额约在7万多元，在个别月份旺季的情况下突破毛利额x万元。

>三、超市管理方面：

1、陆续完善了超市每个工作岗位职能的细则建设。修订完善了《营业员岗位职责》《采购员岗位职责》等共x项制度。

2、为激励员工的工作积极主动性，研究制定了《教育超市奖罚条例》，并上报后勤处党政联系会审议通知，拟在20xx年元月起执行。

3、在商品出入库中严把索证制度，严格执行《食品安全法》并且与超市所有供应商签订了供货协议，保障超市的良好营运。

4、坚持每周例会制定，不断提升员工素质和经营管理水平。

>四、工作中存在的问题：

1、缺少工作的主动性。

2、工作中协作能力。

3、对工作要求做的不够细。

4、对每项工作要落实、要重工作的结果。

5、人员管理方面的不足：

①在组织员工执行一项细小的任务中，有时只是做了些安排，但没有具体监管整个实施过程。

②处理员工违反规章制度问题时，没有严格按照条例规定惩罚，让违反规定的员工可能会出现放松麻痹思想，不能认识到违反规章制度的严重性。

>20xx年工作计划

一、通过不断的创新与学习，培养员工的服务理念和服务意识，培养员工的集体荣誉感和主人翁意识，以超市为荣，让每个员工充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业，服务热情周到的高素质人才。

二、做好销售接待工作，做到一人接待，全面协调，让顾客感到方便快捷的服务。

三、通过市场调研，分析总结存在的差距，及时调整以顺应市场的法则，跟上时代网络交易平台。

四、尽可能降低成本，开源节流，以减开支，抓好基本工作管理。

五、加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质，分明的奖惩制度，以激励和约束员工的工作，使超市成为一支团结协作的集体。树立良好的店面环境，尽最大努力使顾客在优美整洁的环境中享受购物的乐趣。

**社区生鲜营运工作总结12**

我从事超市生鲜组工作的时间不是太长，自身的素质和业务水\*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。

认真做好商品装袋工作。将顾客选购的面包装入袋中是我工作的一个环节，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\*\*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;蛋糕等容易流出奶酪或汁液的食品，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。

上面就是我在实际工作中的一点想法，请各位\*\*和同事批评指正。

**社区生鲜营运工作总结13**

一、思想方面——爱国爱\*，积极上进

作为教师，责任心是工作成败的关键，也是良好师德的具体体现。当然个人的能力也非常重要。但没有本人一直严于律已，时刻用教师的职业道德规范来约束、鞭策自己，紧记自己是教师的身份，做到以身作则，为人师表。热爱和关心学生，做到既教书又育人。严格遵守学校的各种规章\*\*，按时上、下班，不迟到，不早退，有事请假。工作积极、主动，任劳任怨。从不斤斤计较个人得失，具有较高的事业心和责任感。能出色完成学校安排的各项教育教学工作。努力使自己成为一个新世纪学生喜欢的教师。做学生的思想\*\*教育工作，引导学生树立正确的人生观，端正\*\*立场，形成良好的品德，班\*\*除了帮助学生提高思想品德素质以外，还要提高科学文化素质，有些班级举办各种活动进行学会学习的教育，

二、教育教学上——塌实教学严谨治学

坚持认真备课，备课中我不仅备学生而且备教材备教法，根据教材内容及学生的实际，设计课的类型，拟定采用的教学方法，并对教学过程的程序及时间安排都作了详细的记录，认真写好教案。坚持每一课都做到“有备而来”，每堂课都在课前做好充分的准备，并制作各种利于吸引学生\*\*\*的有趣教具，课后及时对该课作出总结，写好教学后记，并认真按搜集每课书的知识要点，归纳成集。努力增强自己的上课技能，提高教学质量，使讲解清晰化，条理化，准确化，情感化，生动化，做到线索清晰，层次分明，言简意赅，深入浅出。

在课堂上特别注意调动学生的积极性，加强师生交流，充分体现学生的主作用，让学生学得容易，学得轻松，学得愉快；注意精讲精练，在课堂上老师讲得尽量少，学生动口动手动脑尽量多；同时在每一堂课上都充分考虑每一个层次的学生学习需求和学习能力，让各个层次的学生都得到提高。

为此，我在教学工作中还积极推进素质教育，并非只是传授知识，而是注意了学生能力的培养，把传授知识、技能和发展智力、能力结合起来，在知识层面上注入了思想情感教育的因素，发挥学生的创新意识和创新能力。让学生的各种素质都得到有效的发展和培养。学生普遍反映喜欢上语文课，就连以前极讨厌语文的学生都乐于上课了，姚瑞雷就是实例。他由过去不喜欢上语文到爱上语文，由过去的字迹很大很乱到现在的比较整齐，由过去的字谁都不认识到现在的都能看得清楚…就是一个质的飞跃。

总之，在这一学年中，我不仅在业务能力上，还是在教育教学上都有了一定的提高。但我\*时工作中出现需改进的地方也较多，如理论知识不够，论文\*\*意识不强；电脑知识长进不快。在今后的工作中，我将扬长补短，不断努力。

三、班\*\*工作——耐心细致。

都能协助\*\*\*\*做好学生的安全教育，培养学生较强的安全意识，防止任何安全事故的发生。但也有没及时发现学生中隐藏着的矛盾，没有很好地、正确对待、及时处理好，而是对学生护短，没有站在公\*的立场上，没有及时地做好工作，使的学生打架事故再次发生的事。

班\*\*\*\*学生开展课余活动和义务劳动，如：安全知识问答、卫生竞赛、跳绳比赛…丰富了学生的课余活动，使学生集体荣誉感\*\*增强。还定期地更换黑板报的内容和宣传栏的内容。不但如此我还经常的检查督促学生搞好教室、寝室个人及公共场所卫生，督促学生按时作息，到学生寝室了解学生的学习，生活情况，并教育学生维护好校园环境卫生，爱护公物。

与家长及时取得联系，家长的协助一项是不可忽视的工作。将学生的在学校情况反馈到家长，和家长交流，共同努力，纠正学生的错误想法及在学校里的不良表现，是带好班级不可缺少的一环。经常关心学生的日常生活，让学生体会到班级是个大家庭班\*\*就是自己的家长，使学生感到家庭的温暖。

四、同事关系——\*\*融洽

与同事交流，虚心请教其他老师。在教学上，有疑必问。学习他们的方法，同时，多听老师的课，做到边听边讲，学习别人的优点，克服自己的不足，并常常邀请其他老师来听课，征求他们的意见，改进工作。同事间谁要是遇到了困难有求于我，无论是难与否，我都积极相助，谁身体出现状况，我都主动将他或她的课承担过来，从不提报酬，一年中我带过不少的课，一没有向\*\*提过二没有向同事说过。不光是年纪大的就是年龄小的，我一样看待她们，从不有歧视看不起他们的意思，对他们我更是象她们的大妈大姐姐一样的关心着她们，与她们谈天说地气氛十分的\*\*，关系极其的融洽。

一学年来，我所做的都是些\*凡小事，虽然没出什么成绩，但由于学校里的杂务性事情太多，自己往往会为了应付这些事情而打乱自己的学习计划和工作计划。比如几次的节目排练——节目训练——节目演出都给自己的教学带来不少的麻烦，但我都把它们悄悄的补上。但有时回过头来想一想，有些事情还是需要有人去忙，也许是我比较适合吧！所以自己虽然失去了一些，但我并不后悔。对于今后的路，我会用自己的努力尽可能地把工作做细、做实、做活，同时也希望大家在工作中能一如既往地\*\*我，能多与我交流、沟通。因为我不是什么能人，更不是什么完人，在工作中肯定存在着许多不足的地方，老师们可以帮我提出，我想这是对我工作最好的\*\*和帮助。况且学校是我们大家的，也需要大家的关心和爱护。

**社区生鲜营运工作总结14**

仓储物流工作的进步是显著的，然而，也存在许多问题和不足。如接收货中的货物损坏及包装破损处理不及时；出库配送中的货物错发、交接不明、货物少发；钢材保管中安全防范不严等都有发生。货物堆码不标准，进货计划性不强，导致货物库存量不足；帐物对应数据不符；作业流程的不畅；部门协调不力；执行力不够等问题。主要有以下问题：

1、责任心不足。工作态度上的被动性，从而导致责任心不强，所以出现问题较多。如，发货中的数量少发、货物错发、部门内部间的交接问题等。责任心的大小，源与责任感的高低，而责任感的高低，则取决于个人意识对企业文化（包括规章制度、绩效考核、竞争机制、奖罚标准、成本观念及自我管理等）的认知度。

2、仓储意识及安全意识不够。如仓储环境卫生、平时整理、上下班办公室门不关、理货员理货时不佩戴安全帽等问题。进出安全及存放安全是仓储物流的首要目标。

3、执行力不高。在公司内控及绩效考核还没有完善的情况下，部分员工表面工作太明显。领导在的情况下拼命干，领导一走马上丢下不管。

通过上述问题，可以看到未来仓储物流工作的任务是艰巨的，许多工作有待于加强、落实。面对公司快速发展，还会出现新的矛盾和问题，如何解决当前管理工作中的问题和错误，应对出现的新矛盾和问题，是摆在我们每一个人面前的课题。对当前出现的问题，首先应

当加强认识，培养敢于承担责任的勇气，培养敬业精神，层层落实岗位职责；坚持规章制度面前人人平等，奖罚分明；继续加强素质培训和进行有效沟通，引导、帮助员工端正态度，施教于心，心系于业； 继续加强专业知识，产品知识，职业技能的学习培训，理论与实践相结合，避免工作失误及问题的出现，提高工作质量。然而所有学习、工作的重点，都取决于行动的落实，如何培养创新的落实意识，如何打造高效落实的团队，如何创建良好的执行文化，如何管理好时间促落实，如何为落实制定制度保障，并掌握有效落实的重要方法，这都要求我们要有坚持不懈的韧劲，要有坚定不移的意志，真正以实际行动，一步一个脚印去实践目标，实施计划，最终达到设定的目标和标准。

**社区生鲜营运工作总结15**

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

超市生鲜工作总结专业能力

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

**社区生鲜营运工作总结16**

公司本部根据公司管理体制的总体要求，已经完成员工培训办法、人力资源管理暂行办法、员工考勤管理暂行办法、劳动合同管理办法和人事档案管理细则等人力资源管理与开发制度的初稿汇编工作。其中员工薪酬福利试行办法和员工绩效考核暂行办法已正式颁布并在施行中。

广东新粤除了完善原有人力资源管理制度外，完成ISO质量认证。通驿公司编制了中层管理人员考核管理办法和劳动合同管理办法，修改完善公司员工考勤管理实施细则和服务区人事管理制度，让日常管理工作更制度化、规范化和更具操作性。东方思维根据劳动法和劳动政策法规，结合公司的实际情况，明晰了奖惩、考核、异动与选拔、休假、劳动关系等内容，逐步完善公司的劳动人事管理制度。

**社区生鲜营运工作总结17**

1、为顾客营造清洁、舒适、安全的购物环境

2、确保生鲜员工能为顾客提供专业、热情、及时的服务，提高顾客的满意度

3、确保分管区域为顾客提供周到的售后服务，包括：退换货、送货等

4、正确处理顾客投诉，与顾客保持良好的沟通，根据顾客投诉改进工作

xxxx年即将结束，我和东方城的同事一道，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110。03%，同比增长124。9%，客单价也由去年的19元，上升到今年的23元。客单数由去年的59万上升到今年的60。7万。

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。在最大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：

**社区生鲜营运工作总结18**

来到自家人嘉大店的第一天，首先被经理分到了仓库配送中心，主要负责供应商的收验货工作。作为应届毕业生，面对这和我大学所学专业毫无关系的工作，我不知道自己是否可以胜任这工作。但是我明确的知道对于这一未知的领域，我有太多的需要学习。带我的容姐人很好，在她耐心的指导下我很快了解了工作的流程。

自己感觉收验货的流程虽然比较简单，但是有很多细节性的东西需要非常的细心，例如：1.看供应商的货是否是送到该门店的；2.验货时要对清楚条码、数量；3.有减单和划单的要让送货人签名。此外，我需要尽量的去熟悉什么供应商提供什么商品，至少大的供应商要熟记。

此外，在闲暇时间我还会到卖场去看看，在这过程中我认识了更多的同事和了解了他们的工作，同时还学到了一些关于商品陈列的知识并根据陈列标准发现了门店陈列常出现的一些小问题。

通过一个星期的学习，我已经可以独立完成收验货工作了，接下来的其他工作中，我会同样的虚心向前辈们认真学习，不断的提升自己。

在完成收验货的学习后，我被调到了收银台，学习收银的相关事宜。很巧，这次带我的姐姐是和我同村的，哈哈。收银的工作和收验货一样，同样需要非常的细心。在收银的过程中我总是害怕收错钱，所以把速度放的极慢，害顾客等的好着急。为了不让顾客等太久，所以最后我就在顾客少的时候收。

通过两天的练习，我的速度基本上跟上来，可以当半个收银员了，那个开心啊。现在想想收银主要注意的事项是：1.要认真2.要有礼貌3.面带微笑4.要学会认\_。在收银过程中叫人比较抓狂的是系统有时反应太慢还有这几天系统还老是出错，不是存储卡不能用就是顾客积分卡加不了积分。不但顾客着急，我也很着急啊。这里建议公司要定期检修和维护系统，必要时给系统升级。买单时出现故障让顾客等可不好，他们可是上帝哦。

这一周叫人颇有概况的还是发传单啊，由于店里搞活动要派海报，于是这任务就落我身上了。发了两早上的传单，什么眼神都见到了，有鄙视的有怒视的，可是我还是依然微笑面对。其实蛮佩服自己的，毕竟这是我长这么大第一次发传单。不管以后的工作有多么困难，我都会坚持，既来之则安之。

在嘉大自家人工作的第三周，我没有被安排到具体的固定岗位，而是处于一种游离状态，哪里需要帮忙就往哪里顶，先后辗转于服务台、防损员、主称等多个职位。

主称那里的工作没多少技巧性，主要是记住商品的称码，这个我认为只要打多了，习惯成自然，打多了自然可以熟练快速的完成操作。在主称那里发现自家人超市的称和广州那些超市的不太一样，竟然没有胶布在称子上，而是要用打出来的价格条码来黏住袋子，这样的操作速度自然比较慢，而且容易把价格条码的纸弄烂，不易于收银员扫描条码，这样自然也会降低收银员的速度。

对于防损员岗位和服务台是一个除了收银岗位以外接触客户最多的地方。在这两个岗位需要比较多的和客户沟通的技巧在里面。在这里，也暴露除了我在这方面的不足。在面对客户对车辆不能停放在正门口的不理解和服务台接到的客户要求退换货时的不耐烦，我不能够很好的做好解释，说话不够圆滑等。所以在接下来的时间里，我要进一步熟悉退换货的工作流程，做到快速的处理，尽量减少顾客的不耐烦，学会礼貌解释，圆滑沟通。

还有一点，在服务台和门口那个温度实在是太高了啊，那么大块地方就三架风扇在那，走进大门就好像进了蒸笼里。在还有就是服务台那台电脑配置实在是太差了，是我见过最差配置的了，现在家用电脑内存都2G了，可是它还是200多M。在处理顾客退换货时那反应速度连我都等的不耐烦了，更何况是拿到有质量问题要求退换货的顾客，顾客的反应可想而知。

昨天经理和主管们都到总公司开了会，回来说到自家人服务质量的问题。刚好在前两天我也刚在网上看到了超多的关于对自家人服务质量而发的帖子，这些其中的一部分在会上都有提到。个人认为自家人超市服务质量不高直接原因在员工身上，而根本原因在公司管理上。

在嘉大店工作的这三周时间里，我感觉员工对公司的满意度和幸福度好像并不高，这样必然导致员工的工作热情不高和不积极。个人认为最大的原因还是薪酬福利待遇问题和工作环境问题。中国的薪酬实行多劳多得制度，反过来在很多员工心里就变成了“少得少劳”。在这些时间里我也对超市行业的普通员工的薪酬做了简单的调查，发现自家人的薪酬福利待遇是同类行业了属于较低的地位。就拿梅州现在三大超市做比较，乐万家和喜多多超市的员工基本工资大概在1500左右，而自家人超市加上社保补贴也就1300左右。这里说到一个高温补贴，虽然这两家超市也没有发高温补贴，但是他们给员工发了凉茶，这也算是间接发了吧。再说到工作坏境，主要体现在设备比较老旧。举个嘉大店的例子，在嘉大店喝的是自来水，而且饮水机只能发开水，想喝冷的只能提前那么长时间倒好，然后等放凉了再喝。实话说这样的待遇和我实习的时候实在是天壤之别啊。

还有一点我实在是不明白，为什么普通员工在上班的时候不能接电话，而经理、主管却可以。还有就是我的员工卡的夹子坏了，然后自己换了个绳子挂了起来，结果被告知那是经理和主管才可以挂，像我这样的要用夹子。我就搞不明白了，这样还有等级身份之分，不是提倡公平么。上班不能接电话也太不人性化了吧，说不好听点，万一家人出了什么意外想打个电话都没人接，后果就……。

综上所述，总结起来就四个字“以人为本”或者三个字“人性化”。

**社区生鲜营运工作总结19**

20xx年全年已经过去，我在领导的帮助和全体员工的共同努力下及在其他部门的配合下工作进展顺利，较好的完成了上级下达的各项任务，期间经历了元旦、春节、五一、十一等几大节日的旺季销售和三次大盘点，下面工作总结如下：

>一、自身学习：

年初单位进行考评，店里对自己提出一些工作中的不足之处，我在接下来的时间里，针对性的进行改善，努力使自己有一个大的提高，积极与各部门沟通，不使沟通不畅而产生工作上的差异；积极参加店里组织的相关培训，使自己的专业技能进行巩固与提高；进一步提高和改善自己的管理水平，使自身业务技能得到提高，从而带动本组工作更上一台阶。

>二、人员及培训管理:

收货部人员偏紧，通过每天的部门例会和日常要求，使员工状态、工作作风较去年有了明显提高。对公司文件、制度及时传达到每位员工，组织全员学习培训。对本部门发生的问题，及时纠正并制定相应制度，杜绝错误的重复发生。通过日常管理，使员工统一了思想，规范了流程，工作技能也有了提高。在工作中，要求每位员工，即是收货员又是库管员，强化管理，细化工作，责任到人，使每个人都有事可做，在保证工作质量的同时又使效率得到提高。

20xx年较好的完成了收货及囤货工作，由于桃园店地理位置的特殊性，夜间送货较多，在节日期间通过员工加班加点完成了本职工作，保证了期间正常销售，并且配合楼面各部门做好各项支援工作。

进入六月份，市政开始对桃园路进行大修，严重影响供应商的送货，对此，门店积极与相关单位沟通，送货车辆夜间由水科所进入超市，白天送货车辆不能进入超市的，组织员工到水西关路口将商品拉到收货码头收取，合理安排班次进行夜间收货，每日安排一名员工到水西关路口对进入超市的顾客及送货车辆进行引导，将修路的影响争取降到最低。进入十月份、对国庆、中秋和十一年店庆期间员工自觉加班加点完成了本职工作，保证了，国庆、中秋和十年店庆的正常销售，并且配合楼面各部门做好支援工作。

制定培训教案，在20xx年全年对全体员工进行了培训。重点是收货流程及异常情况的处理，并于培训结束进行了考试，考试结果基本令人满意。

>三、收货管理：

收货部是全店商品进入超市的第一关，工作中，我要求员工严格按流程执行，加强其责任心，一定要保证所收商品的质量与数量，不符收货标准的一律拒收。由于一开始对扫码不够重视，导致部分商品在结款时扫不出码，影响销售，现在有了手持终端后，收货品项整体速度平均提高了40%。减免投单的商品扫码环节，待收货时间大幅缩短。商品扫码与录入合一，减免了二次录入收货环节。收货的准确度提高，改变了以往持单对照收货方式，实现真正意义的盲收。条码扫描判断商品，避免串号，超订单送货，规范了收货行为。杜绝商品无法通过收银POS现象。收货自动记录，避免人为确认与录入失误造成的数据错误。人力成本相对节省，现在要求员工商品要按类码放和商品，必须左右码放的原则。坚持做好商品的整理工作合理的利用库存区域提高了商品周转速度，与楼面共同维护好库存商品。对收货过程随时监督，检查有无违反流程现象，对现场中出现的问题及时解决。在交接班例会中对工作中出现的问题多次讲解避免再犯，不使不合格商品流入卖场。

>四、库房管理：

在2月份从内蒙拉回货架，我们在一星期内搭完，现大库有96个BAY，小库及外库有87个BAY。重新对库房进行了划分，实行分区管理，即提高了使用效率，也符合了消防要求；进一步提高了卫生要求和库存管理，做到日清日结；现做到商品按区域存放，按类集中码放；

标识张贴齐全，库存单粘贴及填写规范，通道畅通，干净卫生，按规定填写各种单据并及时录入系统。对每个区域都划分了责任人，由其负责对该区域的维护；要求收货部当班人员，必须爱惜商品，做到轻拿轻放，对开箱商品及时封箱，降低损耗；定期派人抽验商品保质期，做到商品先进先出；随时整理库存区，将所有整理出来的库位让给畅销商品，确保各组的快讯商品及畅销商品的库位，为楼面销售打下了良好的基础。库房工作是持久性的，维护是工作的重点，要求员工要持之以恒坚持下去，按照一个高的标准去工作及要求员工，将库房工作上一个新的台阶。

>五、退货及录入管理：

在每档快讯结束后，各部门的快讯商品库存量较大和状态“5”的商品进行集中清退，降低了仓库的库存压力和提高了楼面的新品引进几率。同时积极清理退货区，对退货区的卫生经常的扫除，整理。通过经理对库房人员的调整有了专职的退货员。现在退货库的商品明显比以前少多了。

>六、耗材及成本控制：

我们在工作中，严格控制员工耗材使用量，杜绝不合理使用，对手套等规定以旧换新，严格控制胶带纸使用量，杜绝浪费。在白天楼面员工不提货时关闭库房部分照明电源，想尽各种办法，努力降低运营成本。

>七、磁扣，条码管理：

xx上全年磁扣发放21235个，创收元，日常工作中，磁扣专管员每日对供应商所领磁扣做好统计，每月初上报财务，收取费用。条码共打印259690个，创收元(前三月为元/个，后九月为元/个),店内码每日由电脑员做好手工帐与电脑系统录入，为财物扣款提供正确数据。

>八、设备管理：

叉车现有25辆，定期进行维护与保养，但由于地面不平及使用较多，大部分叉车都有问题，对小问题我们自己修理，无法处理的拖至水电班进行维修，现仍有8辆在维修。栈板在日常工作中注意轻拿轻放，对损坏的栈板自行进行维修。保证各种商用设备有良好的使用状态和延长其使用寿命

>九、其他：

1、支援楼面盘点工作，并在盘点前针对库存的异常状况，积极与楼面沟通，寻找解决的办法。在盘点后，对出现的差异，配合楼面共同查找，及时解决。

2、支援团购，对团购出货工作，优先安排，保障销售。

3、支援收银

4、其它修路期间每日早晨派人去前门修路等、如在，每挡开挡每日早晨派人支援生鲜卖菜。在工作中，我对现有制度及流程严格执行，要求员工做到的自己首先必须做到，起到带头作用，只有这样，我们才能上行下效，通过对执行力的加大，我们才能打造一个有凝聚力的高效的团队。

**社区生鲜营运工作总结20**

职业生涯的一个重要起点，因为今年我从事了自己毕业以来的第一份正式的工作，我也十分珍惜，也尽最大努力去胜任这一岗位，企业管理部门工作总结。通过一年来的不断努力学习，以及同事、\*\*的帮助，我已完全融入到了企业管理部这个大家庭中，个人的工作技能也有了明显的提高，虽然工作中很多事情有待完善，但应该说这一年付出了不少，也收获了很多，我自己感到成长了，也逐渐成熟了。现在就20xx年个人工作总结如下：

一、以踏实的态度做好企业管理部的各项工作

企业管理部是公司运转的一个重要枢纽部门，对公司内外的许多工作进行协调、沟通，做到上情下达，以及规划协调好公司各部门的各项事务。这就决定了办公室工作繁杂的特点。每天除了本职工作外，还经常有计划之外的事情需要临时处理，而且通常比较紧急，让我不得不放下手头的工作先去解决，当然自己手头上的事情也很多，经常是忙忙碌碌的一天下来，但是每一天都很充实，我本着为大家服务的心态是做好每一件事。为公司贡献我的一点光和热。

二、20xx年所完成的企业管理部各项工作

1、统计报表的填写及上报

我这一块的统计报表涉及到南昌市经济技术开发区、南昌市经贸委、南昌市重点企业服务\*台网、省外经贸厅发展处以及其他\*不固定性的相应\*报表五大块。报表部分与财务部协调完成，财务出相应的数据，有些数据需要自己的计算，每大块涉及到的报表较多。

2、保险柜文件的管理

此类文件涉及范围非常广，整体上分为\*性的、公司内部性的；公司内部性的又分为公司所有证书证件、合同、协议、行政后勤等。需要进行整体的区分，方便各部门人员需要时，及时提供。

3、公司各项费用报销单的审核

首先各部门指定人员把部门人员发生的报销单上交给企管审核人员，企管审核

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！