# 生鲜物流实习工作总结(热门38篇)

来源：网络 作者：梦中情人 更新时间：2025-04-29

*生鲜物流实习工作总结1我是XXX，于20xx年11月16日进入公司进入公司技术规划部（现物流事业部）开始实习，如今已经近3个月的时间，现对3个月实习工作进行总结。在公司11月和12月主要是对物流GPS相关资料的查找和学习。还跟随张洁学习，帮...*

**生鲜物流实习工作总结1**

我是XXX，于20xx年11月16日进入公司进入公司技术规划部（现物流事业部）开始实习，如今已经近3个月的时间，现对3个月实习工作进行总结。

在公司11月和12月主要是对物流GPS相关资料的查找和学习。还跟随张洁学习，帮助张洁查找物流保险的相关资料，并对相关资料整理完成对比分析，对物流保险业务有了一定的熟悉，从保险险种、方式，到类似我公司的物流信息平台所提供的物流保险业务对比分析，以及网上物流保险业务实施初略方案，我都在完成张洁安排的任务的同时，学习到了保险业务的知识；还参与20xx年5月在昆举行的国际物流节的网上物流节项目的立项，并完成其需求分析。除此之外，还和市场部张立也有所学习，和她共同讨论物流信息平台竞争对手分析和停车场项目推广方案等，在多次的合作讨论中，也学习到一些市场方面的知识。这两个月的时间更多的是对公司环境的熟悉，和对公司项目相关知识的学习，这是从一个学生向职场人最初的转变。在1月份到今，正式成为移动物流项目组的成员，从移动物流项目开始立项到与合作公司接触，项目合同、技术方案的商议，以及目前已经全面进入平台的开发阶段，都几乎全程参与，能有这样的机会深感荣幸，这对项目管理在实际的应用中有了一个更清晰的认识，也学习到更多对外接洽上的知识与经验，最重要的是在这个过程里，了解了整个移动物流平台的开发设计流程，从一项一项的分析和需求，变成实际的过程，这是受益匪浅的。

除了工作收获外，在部门进行的市场培训、项目管理培训、生活分享的部门活动上，学习到了更多的技巧和自己不熟悉的知识，既互相了解，增加了部门内部的凝聚力，也在这个过程里，使大家学到更多的东西一起进步。

三个月的时间真的不长，但是三个月学习到的东西不是一言两语都够说完的，初入职场的稚嫩还需要磨练，还得在今后的工作中，更加虚心的学习，提高自己的能力，我相信我能够做的更好。

**生鲜物流实习工作总结2**

我在\_\_物流公司实习，\_\_快运运输有限公司是从事公路运输在京注册的专业运输公司。我公司是一家专业性的货运物流服务企业，地理位置优越。公司以开拓的思路、超前的意识，塑造崭新的形象，用在实践中探索出来的管理制度和工作程序为各类企业提供优质高效的服务。

多年来公司一直致力于为大中型生产企业、原材料供应与成品销售的供应链提供服务，为商业连锁企业多点进货，多点分送的配送系统提供服务。在广大新老客户和各界友人的支持与关心下，公司内强素质，外树形象，综合服务能力。

本公司具有运输部，客服部，仓储部，车队，财务部等一套完善的管理体制!为您提供最完美的物流方案、最方便快捷的服务、最低廉的运输价格和最高效的供应链。

在实习期间的表现：

在实习中，能够灵活的将理论和实践连接起来，我工作认真，态度诚恳，勤劳勇敢，严格遵守公司的规章制度。性格开朗，亲和力强，知错就改，能够坦然的接受上司的批评和教诲，具有良好的团结精神，获得同事们的欢迎和喜爱，业绩突出，受到领导和上司们的重视和欣赏。热情和友好的态度，赢得顾客的喜欢和帮助。

在实习中获得的收获和体会：

入世以前并不知道社会的繁杂，入世之后让人不得不震惊，在此我发现其实社会是一本书，而且是一本让人很难读懂的一本厚厚的书，这本深刻而内涵的书中蕴藏着人生的真谛，当今社会人才的竞争激烈，能力表现的机会，社会的神奇，要读懂这本书，我必须保持有一颗热情的心，一颗好奇的心和一颗坚定不移的自信心的三心合一。

实习以来我从中学到了很多知识：

①学会做人的基本本领，“严于律己，宽以待人。”他教会我处理好人际关系，他帮我建立了友谊的桥梁，他帮我建立事业的根基。

②实习验证了我的能力，要做好人生的第一步，就得先学会认识自己，常言“旁观者清”之词，所谓的“旁观者清”能读懂别人未必就能认识自己，就如在校我曾是一个优秀的学生，我原以为我是一个很有能力的人，太过于自信，反而显出我的自悲。但一回到现实中，才发现我的这一点点能力是没法跟别人比的，远远的微不足道。

③实习锻练了我，锻练我的能力，让自己变得更强更壮，锻练我的口才和为人处事，锻练我的灵活性和智商等等。

在这次实习的时间，我学到了很多东西，不仅有学习方面的，更学到了很多做人的道理，对我来说受益非浅。

作为一个刚踏入社会的年轻人来说，什么都不懂，没有任何社会经验。不过，在同事的帮助下，我很快融入了这个新的环境，这对我今后踏入新的工作岗位是非常有益的。除此以外，我还学会了如何更好地与别人沟通，如何更好地去陈述自己的观点，如何说服别人认同自己的观点。相信这些宝贵的经验会成为我今后成功的最重要的基石。实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，增长了见识，为我们以后更好地服务社会打下了坚实的基础。实习的这段时间，我懂了不少东西。大人们都说刚毕业的学生身上总存在着许多让公司老板头痛的“特点”，现在我终于亲身体会到了。以前作为一名学生，主要的工作是学习;现在即将踏上社会，显然，自己的身份就有所变化，自然重心也随之而改变，现在我的主要任务应从学习逐步转移到工作上。

这3个月，好比是一个过渡期——从学生过渡到上班族，是十分关键的阶段。回想自己在这期间的工作情况，不尽如意。对此我思考过，学习经验自然是一个因素，然而更重要的是心态的转变没有做到位。现在发现了这个不足之处，应该还算是及时吧，因为我明白了何谓。在接下来的日子里，我会朝这个方向努力，我相信自己能够把那些不该再存在的“特点”抹掉。感谢老师们在这段时间里对我的指导和教诲，我从中受益非浅。不要怕困难，做了也许没机会，但没做肯定没机会。“曾经真的想过放弃了，不过最后我还是咬牙挺过来了。他们不也在拚搏工。

我想我的工作还没什么起色，这么走了丢人是小，可我心有不甘却是真的，我不想就这么走了，虽然是个实习的大学生，但也要对得起自己的工作，在其位谋其政嘛!别就这么稀里糊涂地浪费了这次实习的机会。”通过那一次下定决心，我又回到工作间开始了自己的工作。我在实习的时间里懂得了怎么于同事相处与怎么样工作，这对我以后的工作中会有很大的帮助，现也就谈谈我的见解：

1、与同事相处的第一步便是平等。不管你是职高一等的老手还是新近入行的新手，都应绝对摈弃不平等的关系，心存自大或心存自卑都是同事间相处的大忌。

2、和谐的同事关系对你的工作不无裨益，不妨将同事看作工作上的伴侣、生活中的朋友，千万别在办公室中板着一张脸，让人们觉得你自命清高，不屑于和大家共处。

3、面对共同的工作，尤其是遇到晋升、加薪等问题时，同事间的关系就会变得尤为脆弱。此时，你应该抛开杂念，专心投入工作中，不耍手段、不玩技巧，但决不放弃与同事公平竞争的机会。

4、当你苦于难以和上司及同事相处时，殊不知你的上司或同事可能也正在为此焦虑不堪。相处中你要学会真诚待人，遇到问题时一定要先站在别人的立场上为对方想一想，这样一来，常常可以将争执湮灭在摇篮中。

5、世间会有君子就一定会有小人，所以我们所说的真诚并不等于完全无所保留、和盘托出。尤其是对于你并不十分了解的同事，最好还是有所保留，切勿把自己所有的私生活都告诉对方。

6、最后再提醒你一句：同事间相处的最高境界是永远把别人当作好人，但却永远记得每个人不可能都是好人。

在我的努力下，我取得了成绩，其实这些比给多少报酬还叫人高兴!不要怕困难，做了也许没机会，但没做肯定没机会，所以我还是坚持做了。我始终相信是这次的实习给了我很多感悟，虽然艰辛，但收获颇丰，甚至认为对他以后的道路都有很深远的影响，因为我在实习时学会了坚强和坚持。

这次实习顺利结束了，但我明白：今后的工作还会遇到许多新的东西，这些东西会给我带来新的体验和新的体会，因此，我坚信：只要我用心去发掘，勇敢地去尝试，一定会有更大的收获和启发的，也只有这样才能为自己以后的工作和生活积累更多丰富的知识和宝贵的经验。在实习期间，虽然很辛苦，但是，在这艰苦的工作中，我却学到了不少东西，也受到了很大的启发：

1、打好基础非常重要;因为基础知识是工作的前提。

2、实际工作与书本知识是有一定距离的，需要在工作不断地学习。即使毕业后所从事的工作与所学的专业对应，仍会在工作中碰到许多专业知识中没有的新知识，所以要想胜任工作，必须边工作边学习，通过不断的学习获取更多新的知识。进一步提高自身综合素质，才能适应当今社会对人才的需求。

3、学到了友善。在日后的工作当中只要我友善待人，一定能让人有好印象，做起事情来自然事半功倍。

4、学到了拼搏。人生的道路有起有伏，犹如运动比赛，有开心，有失意，要经得起考验，需要不断的拼搏。在21世纪的今天，人们的工作和生活水平都在提高，不会拼搏的人自然会被社会淘汰。

5、学会了忍耐。我认为“忍耐”是学生步入社会的基本功。刚出来做事，谁都要受气，要是不忍耐，就非常容易与人发生口角，使自己不能愉快地工作，久而久之，就会形成紧张的人际关系，这样一来，就会给自己的工作造成被动、压力，严重的还会使自己根本无法开展工作。

毕业实习的结束，意味着大学生活也将结束。在此，非常感谢实习单位给予我实习的机会。通过实习，让我看清自己需要什么，同时也让我吸取了许多工作和社会经验，这将对我以后踏足社会，谋生立业有很好的借鉴和帮助作用。今后，我会带着这些宝贵的经验，在人生的旅途中勇往直前，迎接时代的挑战。

生活的美好，社会的精彩，我要好好读这本书，并且要读透它，因为它记载了我的历史，因为它铸造了我的能力，因为它提练了我的精华，因为它修正了我的态度，因为指引我走上正确的人生道路，树立了我正确的人生观，为我步入社会打下了良好的基础。

6、在实习中发现自己存在的不足：

经验不足，无论从哪一方面哪一角度看，自己都是很嫩，感觉自己笨手笨脚又笨脑的，毛毛燥燥。在工作中有时会短路，能力远远不如人，做事方面都比较老实化，技巧不熟练等。口才不好，也许在学校接触的人少吧，讲话不流利，语气直，交流方面也比较少等。

经过这次的实习和存在的不足，让我明白了今后应如何去发展，需要注意的扬长避短。确立好目标，继续前进。实习是学生在向社会积累经验的时候，所以实习是学生转向社会的必经之路，虽然我在这次的实习工作与数控专业无关，但从中我也能够学到很多知识，比如人体的结构，病源的分析，健康养生等相关医学知识。从中我深深体会到课本上只是虚幻的理论，而不是实践的真实。所以不管我们从事什么职业，工作的内容如何，只要是自己认真思考选出的结论，我们都要努力学习，做什么都要学会从零开始，一直到享受满载而归的快乐。有得必有失，有取也有舍。我相信有三十六个行家，行行出壮元，总有一个属于我。

实习总结，短暂的实习生活过去了，总的来说在实习期间，很辛苦，更受到了很大的启发。我明白，在今后的工作中还会遇到许多新的东西，这些东西往往会带给我新的体验和体会，好奇心强的我，我坚信：只要用心发掘，勇敢地尝试，就一定会有更大的收获和启发的，也只有这样才能为自己以后的工作和生活积累更多的知识和宝贵的经验文档资料库。回顾实习生活，感触是很深层的，收获是丰硕的。它使我在实践中了解了社会，学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，增长了见识，为我即将走向社会打下坚实的基础，更达到了学校为我们安排这次实习的目的。

总的来说：我的实习生活还是很成功的，在这段时间里我知道了自己的工作能力，知道自己需要在那些方面需要补充，知道自己以后的路该向那里走。这段不寻常的经历也告诉我能力和学历是同等的重要。没有足够的知识是很难在这样一个知识经济时代立足的，而知识主要来源于校园;有了知识不能转化为自身的能力也是没用的知识。我体验到了你如何待人，他人也会如是回报。总之，在实习的时间里，我们脱离了学校的庇护，开始接触社会、了解我们今后工作的性质。不但增长了专业知识，还学习到了不少为人处是的方法，很快我将踏上人生新的征程。在新的征程上，把“做好自己，才能创造更好的未来”作为我人生的座右铭，永不放弃。

**生鲜物流实习工作总结3**

在本学期的期末，考试结束之后，学校组织了一次为期五天的实习活动。通过对一些知名、且具有代表性的企业的现场的参观，还有企业的代表对同学们的问题进行回答，使我们可以把课本上的内容与现实的生产流程两者相结合，对学习以及知识的理解与运用都有莫大的帮助。

基本概况：唐山惠达陶瓷（集团）股份有限公司始建于1982年。惠达集团拥有总资产11亿元，职工8800人，14条天然气隧道窑生产线，年产“惠达”牌卫生陶瓷750万件，产品已形成系列中高档200多个品种，并逐步形成了卫生陶瓷、墙地砖、塑料配件、压克力浴缸、五金配件等多元化、系列化、多品种、全配套生产经营的全国大型陶瓷企业集团。

过程及感悟：到惠达公司需要倒车好几次，距离很远，当时还未参观之前就有一个很大的收获：因为工厂的占地面积较大的缘故，为节省购买土地所付出的资金，所以厂址都会布局在远离市区，地价相对较低的地方，这和课本上讲的厂商的长期规划、成本的考虑很切合。到了惠达之后参观了两个地方一个是惠达的展馆，里面有惠达的一些具有代表性的产品，以及惠达的企业文化，企业精神的介绍：公司先后被评为全国首批520家“重合同、守信用”企业、全国质量效益型先进企业、全国质量管理先进企业、河北省质量效益型先进企业，河北省质量管理奖、河北省先进集体等荣誉称号。

被原国家经贸委和\_确认为全国首批节水型便器定点生产管理企业。被国家科委、\_等六大部委命名为“国家小康住宅建设推荐产品”，“惠达”牌卫生洁具被中国建筑卫生陶瓷协会评选为节水型洁具知名品牌。通过参观惠达展馆，知道了企业要想做大做强，除了要有自己的主打、主攻方面，还要有许多延伸发展。展馆中所有卫浴中陶瓷类的产品惠达几乎都涉及到了，除此之外，真正优秀的企业是懂得回报社会的企业，企业的资金来自社会，应该为社会做出一些贡献，惠达企业有以企业名来命名的宾馆、幼儿园、敬老院等。这些场所的建设一方面方便了人民生活，另一方面，在创造出公共公共效益的同时，为企业树立了一个非常好的形象，以此形成企业和社会的的一种和谐。

沟通中了解到惠达的物流支出占总支出要占到一半多，可见物流的重要作用。并且了解到惠达的物流活动一部分是自己完成，也会通过物流外包的形式从事一些物流活动。废弃物物流方面，惠达材料都是可回收的，可重复利用，对企业来说可以减少很多花费。

**生鲜物流实习工作总结4**

作为一个刚踏入社会的年轻人来说，什么都不懂，没有任何社会经验。不过，在同事的帮助下，我很快融入了这个新的环境，这对我今后踏入新的工作岗位是非常有益的。除此以外，我还学会了如何更好地与别人沟通，如何更好地去陈述自己的观点，如何说服别人认同自己的观点。相信这些宝贵的经验会成为我今后成功的最重要的基石。实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，增长了见识，为我们以后更好地服务社会打下了坚实的基础。实习的这段时间，我懂了不少东西。大人们都说刚毕业的学生身上总存在着许多让公司老板头痛的 “特点”，现在我终于亲身体会到了。以前作为一名学生，主要的工作是学习;现在即将踏上社会，显然，自己的身份就有所变化，自然重心也随之而改变，现在我的主要任务应从学习逐步转移到工作上。

我始终相信是这次的实习给了我很多感悟，虽然艰辛，但收获颇丰，甚至认为对他以后的道路都有很深远的影响，因为我在实习时学会了坚强和坚持。这次实习顺利结束了，但我明白：今后的工作还会遇到许多新的东西，这些东西会给我带来新的体验和新的体会，因此，我坚信：只要我用心去发掘，勇敢地去尝试，一定会有更大的收获和启发的，也只有这样才能为自己以后的工作和生活积累更多丰富的知识和宝贵的经验。在实习期间，虽然很辛苦，但是，在这艰苦的工作中，我却学到了不少东西，也受到了很大的启发：

1、打好基础非常重要;因为基础知识是工作的前提。

2、实际工作与书本知识是有一定距离的，需要在工作不断地学习。即使毕业后所从事的工作与所学的专业对应，仍会在工作中碰到许多专业知识中没有的新知识，所以要想胜任工作，必须边工作边学习，通过不断的学习获取更多新的知识。进一步提高自身综合素质，才能适应当今社会对人才的需求。

3、学到了友善。在日后的工作当中只要我友善待人，一定能让人有好印象，做起事情来自然事半功倍。

4、学到了拼搏。人生的道路有起有伏，犹如运动比赛，有开心，有失意，要经得起考验，需要不断的拼搏。在21世纪的今天，人们的工作和生活水平都在提高，不会拼搏的人自然会被社会淘汰。

5、学会了忍耐。我认为“忍耐”是学生步入社会的基本功。刚出来做事，谁都要受气，要是不忍耐，就非常容易与人发生口角，使自己不能愉快地工作，久而久之，就会形成紧张的人际关系，这样一来，就会给自己的工作造成被动、压力，严重的还会使自己根本无法开展工作。

**生鲜物流实习工作总结5**

对于我们蔬果组来说，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。是店长和经理眼中的老大难，人人谈而色变。在我带班的过程中，通过和员工交流深入的同时，我发现在管理上存在的问题主要是人员安排不当，分派不均。思想上，员工思想波动大，员工对于同事之间以及和上级之间存在着矛盾和

分歧，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，形成打包员与理货员、扎菜员与理货员、打包员与扎菜员之间的互相协作。大大提高了工作的效率和成效。

在言论上，我们提倡有言就发，有话说在当面，不背后议论长短，帮助同事之间解开疙瘩，化解员工和领导之间的矛盾，从员工的口中能够发现问题并解决问题。在开会的时候，向员工做思想工作，让他们懂得团结才能发展，团结都能受益的例子，通过长时间的接触，我反而觉得在这个组里呆着，能享受到快乐，虽然前面还有一段路要走，但是我有信心。

**生鲜物流实习工作总结6**

在三个星期的实习中，我学会了许多书本上学不到的知识，能够把书本上的理论运用到实际上，实践是检验真理的唯一方法，只有在实践中，理论才能得到验证、强化和发展，有了从实践中得到的感性认识，才能更深入全面地理解所学到的理论知识，同时不断发现问题，从而促进理论的学习。在实习过程中，我在为不断接触到的全新的工作体验而兴奋不已的同时，我也深深地感觉到自己社会经验的不足，理论和实际不能很好地结合起来。在刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我心里动摇了自己的工作信心中，不禁对自己的能力产生了怀疑，甚至感到非常的难过。

然而在部门领导和同事们的的悉心指导下，我在较短时间内进入了工作状态，在实习过程中不断增强着自己的信心，相信自己可以像一个正式员工那样处理好各项工作。如果说这次实习得到了什么，除了增强了社会实践经验、丰富了自己的专业知识外，增强了自己的信心也是一个很大的收获。

这一段时间所学到的经验和知识比书本上的理念活泼的多、生动的多、真实的多，也让我深刻了解到了一些道理：

1、心态上的调整，学校人向社会人转变，在学校接受了的教育，真正的和社会接触并不是太多，而这次专业实习，则是由学校人走向社会人一个缓冲阶段。在这个过程中最需要调整的就是心态。我们并不是什么天之骄子，也没有什么可以值得炫耀的资本，而从学校走出就直接到一个公司最基层上班，接受公司严格的规章制度约束，以及体力、心力上等的挑战，当然会使很多同学落差很大。这中间最大的挑战就是我们自己心理上的调整。要有一切归零心态，从零开始，我们不可以改变环境，只有改变自己来适应这个环境。

2、相关知识上的收获，我由一个不完全熟悉电子商务物流，仓储，管理系统等等，到对这些相关知识的了解熟悉。以及与自己相关知识的进一步学习加强，如管理学，物流学，计算机，财务会计等。很多工作都是一项需要挑战一个人综合能力的，在工作中，我认识到了自身知识不足和优势，这促使我改进和加强。

3、人生目标感的清晰，通过这次实习，我自身其他各方面都有所提升，如交际，口才，做事情，心理等，但是最大的收获，是让我认清了我自己身上的优势和不足，以及如何去规划自己的时间，工作，生活。

物流这个行业是一个极待发展的行业，在现在这个物流水平发展还不平衡的时期，我们作为物流的专业人才更应该在实践中去透彻了解物流行业的概况和发展趋势。在百世物流实习期间，我了解了物流公司的大概操作流程，参与到了各项工作中，包括仓库的布置和维护，包括订单的处理，货物的分拣、包装，货物的收发管理等。

这近三周紧张而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用、过渡的作用，是人生的一段重要的经历，对将来走上工作岗位有着很大帮助。

在无数现代化物流企业涌现的现在，小型物流公司显示出了很多问题，在百世物流公司的工作中，我个人觉得公司仓库如果可以改进这些问题，工作效率会得到一定的提高和节约一定的成本。

第一，打单时可以按照顾客来打单。因为如果按照订单来打单的话，这个顾客买一种商品提交一次订单，买另外一种商品又提交一次订单，那一个顾客就得打两张单。这样浪费纸张，又浪费时间。

第二，在给货物安排库位时虽然是按码数来编码的，但同款的服装不一定在同一区域范围内。我觉得应该先把服装按类型分类下来，将它们摆放在同一区域内，然后再按码数编码分装在库位里，拣货时同款的服装的订单能直接在最近区域内获取，这样就可以减少拣货的路程，提高拣货的效率。

第三，在拣货时仓库采用的是单单只是摘果式的拣货方式，在这个区域拣完这张单的货，等一下去了另外一个区域，最后又转回来这个区域，这就导致了拣货路线的重复。我觉得应该还要结合一下播种式或者其他有效的拣货方式。结合第二点的库位设置，再采用有效地拣货方式，在一定程度上就可以减少拣货的路程和时间，提高工作效率。

经过这三周的实习，我收获了很多。以往对于物流管理概念的认识，仅仅只有书本上那些冷冰冰，硬邦邦的方块字的概念，不知道实际工作中的操作过程是什么样子的。但是通过这次实习，对于物流企业运营管理，我有了稍微深入的了解；经过这次的.亲身实践，对于物流操作，我有了一些体会与感想。这次的实习让我意识到书本上的理论和知识与现实有很大的差距。因此，在大学期间我们不仅仅要学会课本上的理论知识，使自己具备扎实的专业理论基础，更多的是要把理论与实践相结合，掌握更多的经验，以便即将迈入社会的我们能够更好的适应以后的学习和工作。同时我还学到了一些书本上无法学到的东西，而这些东西是课本知识的再度升华，是从感性认识上升为理性认识的助力，提高了我对于专业知识的学习兴趣。

**生鲜物流实习工作总结7**

活动时间：9月28日至10月6日

活动形式：活动期间顾客在××超市××店超市区购物满49元送50元抵用券一张。（活动期间在百货专柜购物单张小票满200元可使用此50元抵用券直减50元现金。部分专柜不参与此活动，详情见店内公告）

费用预算：活动让利部分供应商承担

费用细则：活动期间，除自行收银专柜外，统一收银专柜必须全部参加，参加专柜商品不得擅自调价。

**生鲜物流实习工作总结8**

七月初的第一个星期是我们的物流专业认识实习周，在这周里我们去参观了两个地方。一是位于常熟市的集团;二是位于东部的港。虽然这次只去了这两个地方但它们却能让我们浅层次的认识社会，认识了自己的专业。

备战认识实习，英雄所见略同。

七月二号上午八点半我们在综合楼的教室里召开了以“认识社会，认识专业”为目的的专业认识实习周动员大会。会议由我们的物流专业认识实习王小雪老师主持，王老师在会上对次此的实习周工作做了详细的说明，并提出了这次实习的目的，方法等。并说了我们第一站要去的地方，时间等，还有下一站准备去的地方。

山穷水尽疑无路，柳岸花明又一村。

七月二号在召开动员大会时，物流认识实习老师就说了，次此认识实习我们也许会去两个地方，一个是已经联系好的并且已经答应接受我们次此物流认识实习参观的省集团，还有一个是正在联系和争取中的园区物流园。

当我们七月三号参观完集团回来时，王老师告诉我们园区物流园不接受我们，原因就是我们人太多了，他们无法承担如此多的人前去参观。真令人失望``````后来也因为人多的原因被大田物流给拒绝了，在我们等候的这段时间我以为我们次此的物流认识实习会到此结束。但令我们惊喜的是在各位认识实习老师和领导的争取下，我们终于能在七月六日去参观太仓港。这对我们来说是兴奋的，当然这一切都得归功于我们系的老师和领导``````

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。

七月三号我们去了企业。大约在九点半我们到达了企业的本部——省市镇。前来接待我们的大概是接待员许小姐，她看上去如此的年轻。她首先带领我们参观了他们的工作生产车间，还有就是原材料车间。一进入车间你就会闻到扑面而来的香味，那是真的很香。它的原材料车间相当的庞大，而且堆放的很整齐，彼此之间的空隙很大，外面是用铁丝网围着，据许小姐说这样是为了能让原材料车间更好的空气流通，保证原材料的质量。

企业当初设计时就是按着工业参观的标准设计的，我们在外面，通过玻璃就能很好的看到里面的每一道的生产工序。其中让我感触最深的就是生产的工业化和科学化，可以说它是以最少的人力生产出最多的.产品。走出生产车间，在许小姐的带领下我们来到了产品的储藏仓库，仓库的占地面积很大，而且隆力奇企业它拥有几家像这样的仓库。仓库里的产品都是按标准堆放，在里面拥有叉车道，这是供叉车取货，存放货物时用的，设计的相当好。在仓库里我们实习老师帮我们请来了专业的隆力奇企业物流部的赵主任，他给我们详细地介绍了他们企业的物流等相关方面的知识，以及向我们表达了他们企业对我们这种物流对口专业型人才的需求。

生物科技股份有限公司是目前国内规模、技术力量最先进的日化产品、保健品的研究、开发和产销基地。公司拥有200多个营销公司，员工总数33000余名，其中大学生、研究生、高级工程师、专家比例超过30%;发展20年来平均每年以40%以上的增长速度高速、健康地向前发展，成为本土日化行业的领军品牌。

物流也是的主要经营项目，为此拥有自己的物流公司——有限公司。它就在总部的对面，赵主任带我们参观完总部后，就带我们参观了此公司。它是由东源大地物流集团有限公司和生物科技股份有限公司合资成立的专业物流公司。公司总部位于江苏省常熟市隆力奇生物工业园，现有仓储面积60000平方米，员工200人;可利用社会资源车辆近100(银行实习报告)0台，按公司发展计划将增加自有车辆达30-50台;公司发展计划是逐步在全国各大城市设配送中心，计划在每个省份设立2-3个，网点达50-100个。

中午我们是在大酒店用的餐，这也让我们看到了集生产，旅游，餐饮，宾馆，购物一体的集团化经营方式。

七月六日我们来到了港。这是一个非常难得的机会，是实习老师帮我们努力争取的机会。港位于东部、长江入海口南岸。这里古称刘家港，历曾是明代航海家郑和七下西洋的起锚地。港深泓近岸，岸线平直，边滩稳定，风景独特，海景优美，正以她独有的潜在魅力，展示出非常广阔的前景。太仓港是江苏省重点规划和建设的港口。随着上海国际航运中心建设和长江口深水航道的治理开发，太仓港将成为上海国际航运中心的重要组合港之一。

美丽的长江口岸也将成为一道秀丽的风景线。我们也是第一次看到那么多的集装箱，第一次真真的看到了大海，也是第一次“出国”。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。

经过一周的认识实习，我们收获了很多。走出美丽的象牙塔，感受外面的世界，才真正体会到社会竞争的现实性和残酷性。曾经的我们如井底蛙、笼中鸟，丝毫感受不到社会工作的复杂与艰辛。在大学校园里有的同学还过着空虚、无聊的生活，现在想想真不应该。我们学到的知识好少。没有实际操作经验和技能，书本上的理论和知识与现实有很大的差距，我们应该清楚地认识到物流业虽是一个新兴产业，具有很大的发展空间和市场潜力，就业前景非常可观。

但是，它又是一种艰辛的行业，社会上需求更多的是实际操作人员，而管理层人才往往需求较少。因此，在大学期间我们除了应具备扎实的专业知识外，还应该培养吃苦耐劳、团结协作的精神，这对我们今后就业、择业非常有帮助。志当存高远，事应求卓越。前途是光明的，道路是曲折的。所以，再也不要觉得无事可做了，其实我们的路很长，道很远。

此次实习还存在很多遗憾，我们只认识了一些皮毛，没能真真的去苏州园区物流园是我们的遗憾。但在这里还是要感谢系里给我们提供了这次机会，它为下次实习积累了经验，奠定了基础。

**生鲜物流实习工作总结9**

第二章：生鲜区副总

第一节任职要求

2学历大专及以上学历。工作经验

2年以上大型卖场生鲜管理经验，至少两个部门经理岗位管理经验。

3基本技能

能熟练操作办公软件，有一定的公文写作能力；具备良好的语言组织能力及表达能力；具备良好的逻辑分析和判断能力。熟悉相关的法律法规；熟悉生鲜的业务流程、营运标准；熟悉公司的规章制度；了解店面的规划标准，熟悉店面视觉形象及门店VI识别系统

标准；

具备一定的财务知识，了解损益表的组成及其含义，了解财

务指标和关键业务指标的控制点，具有制定预算和组织达成预算的能力；

了解生鲜商品的流通渠道，熟悉生鲜商品的管理和生产操作

技能，对生鲜商品的销售情况与价格有深入研究，了解市场情况，了解生鲜商品的生产和销售技巧，具有敏锐的市场洞查力，能根据市场动向，及时改善生鲜商品品种，调整生鲜销售策略；

了解生鲜区功能规划及设备配置。

5管理能力：

具有良好的领导力和团队建设能力；具备良好的目标管理能力和计划控制能力；具有良好的执行力和创新能力。业务技能

第二节岗位职责

1计划与预算

负责生鲜区预算的制定和达成；负责生鲜区关键业务指标的达成；制定生鲜区的工作计划。负责生鲜区各项业务操作符合公司的流程和制度；门店形象：确保生鲜区的商品陈列符合陈列标准，确保生鲜区的标识使用符合公司VI识别系统的标准；服务：积极跟进顾客建议的落实，合理处理顾客投诉，以顾客为导向，有效地提高生鲜区的服务水平；商品：确保生鲜区订货合理，商品货源充足，满足销售需要，同时库存合理准确；确保生鲜区的生产、操作过程符合公司规定和国家法规，商品符合卫生、质量标准；开发新品，提高商品品质；

3销售：分析市场特点，了解商品销售特点，把握影响生鲜销售的因素，提高生鲜区的销售额；促销：落实公司营销促销方案，组织和实施生鲜区的促销；市调：监督生鲜区市调的落实，按市调结果调整生鲜区的销售或价格策略，建立生鲜销售在商圈内的竞争优势；成本控制：促进生鲜区销售毛利的提高，控制生鲜区生产成本和费用，提高生鲜区的损耗管理。人员管理

团队建设：保持与员工的良好沟通，领导和激励员工，建设积极上进的团队；目标管理：计划并实施对直接下属的目标管理，评估、考核直接下属；培训：培训、指导下属，帮助下属自我提升，并培养本岗位接班人；按公司人事管理权限，合理行使人事权：对生鲜区的部门经业务

理和员工的招聘、调动、提升、奖惩、辞退有建议权。4资产

负责生鲜区设备、存货等资产的管理及安全，指导生鲜区员工合理使用各项设备，确保使用安全；提高设备的使用效率，本着开源节流的原则节约能源，落实节能工作。

第三节工作指引

1每日

巡场：巡查生鲜商品到货、验收、陈列、成品半成品质量、现场促销、标识、员工状态、操作规范、服务水平、仓库管理、设备使用、环境卫生等，发现问题及时处理。

2了解重点商品货源及销售。审核相应的业务单据。妥当处理顾客投诉。查阅相关报表，分析数据，重点回顾前一日销售情况。查阅邮件，及时执行公司要求的各项工作。与相关部门沟通门店经营过程中需要协助的问题。每周总结生鲜区一周销售及预算完成情况，分析原因。

参加管理人员周例会，根据店总的工作安排制定下周工作计

分析本周促销活动的情况，根据公司的促销计划，落实下周促销活动。

分析重点商品销售情况，及时做出调整。

了解商品损耗情况，及时与营采中心沟通。

了解生鲜区的库存管理情况，检查冷库的运行、存储情况。

了解生鲜区的人员情况，合理安排人员分工。

了解生鲜区市调情况，分析周边市场，对可能影响生鲜区销

售的变化情况及时安排应对措施。

3每月

查阅损益表和相关业务报表，分析生鲜区关键业务指标达成情况，总结上月工作。

组织每月两次的生鲜盘点，跟进盘点结果。

参加管理人员月度会议，根据店总安排的重点工作制定下月

工作计划。

审核生鲜区各经理的排班，参加优秀员工和管理人员的评选。

抽查流程和规章制度在生鲜区的执行情况，了解培训计划，适时安排培训。

了解生鲜区的人员招聘、离职情况，以及员工考勤是否正常。

了解员工状态和需求，协助员工解决问题；参加顾客座谈会，并积极落实顾客的合理建议。

参加门店安全大检查。

4年度

生鲜区年度预算的拟定。

对下属的年度工作进行评估，并协助下属制定下年度工作目

回顾本年度工作，制定下年度工作计划。

参加年中和年末的门店盘点。

每半年组织技工定级考评。

每季度参加门店优秀员工和管理人员的评选。

落实重大节庆的促销方案，跟进生鲜区销售情况，把握季节

性商品的订货、生产与库存，跟进季节性商品的库存处理。

跟进商品的季节性更替，跟进促销执行，跟进陈列和库存的调整。

参加重大节庆前店内设备设施及消防安全的检查。

第四节每日工作内容

1营业前

查看销售报表，了解前一日销售情况。

查阅电子邮件及交接班本，并制定当日工作计划。

早早班工作

主持生鲜区例会，安排当日生鲜区的重点工作，强调

工作要求。

巡查开业准备工作

2营业中

服务工作

查阅服务台的顾客投诉记录，了解生鲜区各部门的处理情况，跟进重复发生的商品质量问题的处理情况。\_工、促销员定岗情况、工作状态和服务态度。巡查生鲜区促销气氛、试吃试饮，与生鲜区各部门经理商讨促销计划，商品陈列，商品品种开发等工作。巡查生鲜区各生产过程操作是否符合生产标准。了解商品质量情况，抽查商品的先进先出工作。巡查商品陈列是否符合陈列原则，巡查标识的使用是否符合公司的标识使用原则。巡查商品还原情况。在员工用餐时间，巡查生鲜区在岗员工安排情况。审核生鲜区的业务单据。商场巡查巡查生鲜区卫生状况、海报、气氛布置、促销活动准备，当日执行的主题促销是否已完成气氛布置。巡查生鲜区设备设施的开启情况。巡查生鲜区商品准备、陈列情况，抽查标价签、特价标识。巡查生鲜区各岗位人员的开业前定岗情况。检查早早班人员到岗情况。巡查生鲜商品到货、验收情况。抽查卖场内员工操作情况。

库存巡查

了解商品及原料订货、退货和周转情况。巡查生鲜仓库的管理情况是否符合要求。查阅并分析重点商品报表，关注商品销售、毛利、库存情况。分析生鲜区商品报表，关注生鲜区商品到货、损耗、库

存周转情况，关注生鲜区的异常情况，并分析原因，寻求解决办法。

设备设施与环境

巡查生鲜区员工对营业设备设施的使用情况。巡查生鲜区卫生情况，维护门店良好的购物环境，确保

生鲜商品生产过程的安全卫生。

沟通协调：

3营业后

巡查商品还原、报损、补货、陈列整理、清洁卫生等工作。

抽查设备设施关闭情况。

抽查夜班工作准备情况。

涉及夜间加班情况，抽查人员安排的合理性。

确定第二天工作重点、计划，填写交接班本。及时与相关职能部门沟通，协调解决需要职能部门协助解决的问题。了解顾客关于生鲜区的意见和建议。了解员工的思想动态，及时给予引导。数据分析

**生鲜物流实习工作总结10**

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。

**生鲜物流实习工作总结11**

超市生鲜工作总结服务职责

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

超市生鲜工作总结专业能力

1、熟悉灯光、装饰、服务标志、卖场音乐等因素对所管区域的购物环境的影响，并能根据顾客的需求合理调整

2、熟悉员工仪容仪表、服务技巧的规范要求，并监督执行

3、熟悉店内的售后服务标准及国家相关消法和质量法等

4、有顾客导向意识，并能针对顾客投诉进行自我改进，了解顾客对品质质量和服务质量的需求。

超市生鲜工作总结主管岗位职责

岗位目标

带领、指导下属员工达成本部门相关的各项工作指标，包括：销售额、毛利、营运费用等

主要工作内容

计划与预算

1、负责部门预算的制定和关键业务指标的达成，包括：（人工、物料、修理费、商品损耗）

2、实现生产效率指标，包括：-人效（人均销售）

3、根据生鲜经理的要求，制定本区域工作计划并落实。

业务：

1、为顾客提供新鲜卫生的商品及热情周到的服务，与顾客保持良好的沟通，妥善处理顾客投诉。

2、负责制定本部门的市调计划并组织实施，向生鲜经理汇报，即使采取店内促销、降价、调价等应对措施，就涉及商品配置、新品引进、联营商品调价等问题即使与采购沟通、处理。

3、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、促销计划、调整商品和陈列位，合理安排商品陈列排面、陈列方式等，保持规范清晰的价格标识。

4、负责执行采购部门、门店促销部制定的促销计划，安排店内促销，并配合门店促销部对促销效果进行总结分析。

5、负责审核商品的订货计划，熟悉各类商品销售及周转情况，满足销售及周转需要的前提下合理控制库存。

6、负责商品在验收、储存、销售全过程的质量控制，掌握影响质量的关键控制点，对供应商的严重质量问题应及时通知经理并与采购部门沟通。

7、指导员工对各类商品进行合理、适当的降价、报损，尽可能的降低损耗。

8、负责本部门周转仓、冷库，操作间及销售区的环境卫生、设备卫生符合公司标准。

9、监督本部门员工的仪容仪表、操作规范符合公司要求，确保安全、卫生。

10、确保本部门各种设备设施的正常使用，督促日常维护保养。

11、负责组织本部门的盘点并确保盘点的准确性。

人事管理：

1、负责主持本部门的例会，保持与员工的良好沟通，建设积极向上的团队

**生鲜物流实习工作总结12**

1、20xx年度仓储物流中心进钢材数量总共15万吨，出货数量为15万吨。其中工程物流部进货10万吨，出货10万吨。现货贸易部进货5万吨，出货5万吨。

2、完成了仓储物流中心道路的全面硬化工作。为了能让钢材更好的堆放以及更好的保护，修建了钢材堆位。对钢材存货区进行了编码，使得更快、更准的找到钢材所放的位置。

3、为了更好的规范仓库钢材的作业工作，仓储物流中心与海南荣程投资有限公司达成一致增添了两台大型龙门吊。使得装卸货效率逐渐提高。

4、为了更好的协调货物进出规范。仓储物流中心与海南元力通运输服务有限公司达成合作，使得钢材从入库到出库不管效率还是人员安全等方面有了质的飞跃。

**生鲜物流实习工作总结13**

一、实习动机：

经过一学期《物流基捶的学习，对物流的定义、基本功能、各个作业流程有了必须的理论基础，透过实习将这些理论与实际的操作相结合，在实践中提高运用知识的潜力。

二、实习目的：

了解第三方物流服务的特点、主要设备和作业流程，对其进行分析，并结合所学的理论提出改善意见。

三、实习时间：

xxx

四、公司概况

1、基本状况：上海商业物流中心位于曹杨路1500号，交于铜川路，比邻武宁路，交通便捷，与上海西站及其铁路沿线仅一步之遥；地处内环线与外环线之间，距离内环线1。5公里，外环线3。5公里，并且距离沪宁和沪嘉高速公路出口处分别仅为公里和4公里。物流中心占地面积为26万平方米，各类仓库10万平方米，拥有4条铁路专用线和40辆箱式货车。

2、公司简介：上海商业物流中心系上海商业储运有限公司的子公司，隶属上海一百集团有限公司。中心始建于1952年，是全国商业系统大型的社会化第三方物流企业。XX年初被国家经贸委确定为全国发展商品配送重点单位。

3、主要设施：

铲车，中心拥有吨至3吨的汽、柴油叉车和干充式电瓶叉车以及前移式高位货架库专用干充式电瓶叉车多辆。

手推平板车，拥有多辆手推平板车，手推液压车和登高车6辆，以及国际标准地台板。

运输车辆，中心拥有多辆10吨全封闭厢型货车，8吨全封闭厢型货车，5吨全封闭厢型货车，及2吨以下的厢型货车。同时拥有2个联盟型车队，可调动车辆近百辆。

铁路专用线，拥有4条共计长度为1654米铁路专用线，是目前上海商业系统内唯一拥有铁路专用线的专业物流企业，具有100万吨的铁路运输发运潜力，以方便客户的产品运输方式有多种选取余地。

集装箱场地，拥有1万平方米集装箱场地，龙门吊负载潜力为10吨至20吨，适合金属类商品以及集装箱储存业务。

4、仓库类型：

高平台彩钢板结构仓库。拥有高平台彩钢板结构仓库计24621平方米，可利用空间高度为7—8米，1700平方米的仓库已安装了高位货架，该类型仓库的优点是建筑结构合理，面积利用率高，防汛、防潮、隔热性能良好，全部有雨棚和外平台，库外周转场地大，便于商品装卸及进出仓。

高平台铝合金结构仓库。拥有高平台铝合金结构仓库计16800平方米，可利用空间高度为米，该类型的仓库的优点是防汛、防潮性能良好，库外周转场地大，个性适合于进出仓频繁的大宗商品的储存。

楼层恒温库。拥有楼层恒温库10100平方米，可利用空间高度为5米，该类型仓库的建筑条件为满足x些产品在温度控制上的不一样要求带给了先决条件。

铝合金结构平房库。拥有铝合金板平房库5700平方米，可利用空间高度为6米，该类型仓库的优点是库外周转场地大，个性适合于进出仓频繁的大宗商品的储存。

易燃品仓库。拥有可储存易燃品仓库1000平方米，该类型仓库能带给属于易燃危险品类的特殊商品储存。

其它库房40000平方米，该类型仓库多数属于砖木结构，单幢仓库面积小于上述仓库类型，具有冬暖夏凉的自然调节功能。

5、仓储系统服务：

市内/国内配送，单品/综合配送，常温/冷藏配送。备有各式车型，承运商品包括：百货用品、冷藏保温、特殊商品。

贵重物品配送。带给门到门的服务，确保商品的安全抵达用户手中。

隔日零担配送。对于零担配送，公司承诺货物隔日上车、发车。

上架陈列。对于市内各大商尝各类超市、连锁网点的配送服务，公司还带给协助客户商品上架陈列的服务。

6、仓储系统服务：

常温/恒温仓库储存，高层/堆垛货架储存。

存货即时控制。有效的货卡登记制度，可随时了解库存商品的数量。确保商品质量，随时检查，出现质量问题及时上报、调整。定时观察库房条件，确保库房内温湿度不超标。

加工整理。带给完善的分拣、换包装等加工服务，物流中心内还设有专门的包装加工单位，可随时满足客户的各种要求。

订单处理。对订单处理要求做到及时、准确、高效，并承诺：单据收到15分钟内，操作人员到达现场，可开始收发货。

退货处理。全力协助货主公司进行退货收货作业，并且填写收货单和进仓单，并及时反馈货主公司，以便货主公司尽快对退货做来源理决定。退货收货时，对于原封箱之产品如无货主公司个性指令，即可作为商品入库处理。非原封箱退货按货主公司指令要求，做到清点、分类、整理后方能入库。

**生鲜物流实习工作总结14**

一、思想认识。

每个人在工作时都应该有一个清楚的思想认知，无论他是否做到了还是在努力调整中。而我在上班的这一个月里，作为一名普通员工，我在思想上严于律己，以公司的要求严格要求自己，力争思想上和工作上在同事、学生的心目中都树立起良好的作用。因为我相信一个在公司的运营过程中，同事间的互相激励是起到一定的帮助的，所以要保持这种积极向上的竞争氛围就需要我们去严格要求自己。积极做到以身作则来带动群体。

>二、主要经验和收获

也许我将来从事的不是销售行业或者我没能走出那一步，但是在公司中，我还是学到了许多。上至主管，下至促销阿姨，在这里的每个人都在不竭余力地教我，从做人到做事，所以在此也是很感谢这些人的辛苦教导。总的来说吧，在经过了几个月的实习工作，在这里我不仅加强了与人的交际能力，同时也使我在生活实际中学习到了在学校无法学到的实践知识。而在向工人学习的过程中，培养了我们艰苦朴素的优良作风也是我们当代大学生所必须的具备的。所以此次实习之旅即对我们巩固和加深所学理论知识，培养我们的独立工作能力，也这对我毕业后找工作起到了至关重要的影响，所以自己也总结了以下几个方面的经验和收获：

(一)工作要认真，不仅仅是对得起这份工资，更需要对得起自己的良心，这样别人才会处处尊敬你;而你自己才能把分内的工作做得优秀起来;

(二)要摆正自己的位置，主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态;

(三)只有保持积极好学的心态，正所谓“取人之长、补己之短”，只有做到这样才能不断提高自我、取得进步。

以上是我对自己工作的总结汇总，敬请各级领导给予批评指正。在今后的工作与生活当中，我将一如既往的努力工作，不断总结经验;努力学习，不断提高自己的专业知识和业务能力，以新形象，新面貌，为自己发展而努力奋斗。

**生鲜物流实习工作总结15**

刚刚过去的20xx年，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20xx年超市工作做如下总结。

>一、20xx年至20xx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xx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20xx年。熟食组出现销售上同比20xx年负增长x%的原因是，在20xx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20xx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20xx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。

20xx年XX店销售x元，生鲜部销售x元。销售占比为x%，较去年同期增长x%，从财务报表得出20xx年毛利额是x元，20xx年毛利额是x，同期增长了x%。日均来客数x人，较去年同期增长x。

>二、20xx年超市主要工作内容

1、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。

2、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。

3、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

20xx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：

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。

**生鲜物流实习工作总结16**

在 \_\_\_\_年7月20日——7月28日我在\_\_\_\_运输有限公司进行了暑期的社会实践，在这几天的时间里，我所做的每一项工作基本上都是以前从来没有遇见过的，但是在经理的耐心指导与帮助下，我学习到了很多实用的、有价值的东西，在积累了一些实际工作经验的同时也更深刻的感受到运输工作的辛苦与严谨，使得我在短暂的时间里体验到了一种别样的人生。

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的\_都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢?为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，在大学期间的这一个假期我毅然开始了自己的社会实践。

实践，就是把所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，所学的就等于零，理论应该与实践相结合.另一方面，实践可为以后找工作打基础.通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践.而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

是的，课本上学的知识都是最基本的知识，不管现实情况怎样变化，抓住了最基本的就可以以不变应万变。如今有不少学生实习时都觉得课堂上学的知识用不上，出现挫折感，可我觉得，要是没有书本知识作铺垫，又哪应付瞬息万变的社会呢?经过这次实践，虽然时间很短。可我学到的却是我一个学期在学校难以了解的。在一整个运输公司里要搞好人际关系并不仅仅限于某个部门，而是要与所有的同事相处好，那工作起来的效率才高，人们所说的“和气生财”在我们的日常工作中也是不无道理的。而且在工作中常与前辈们聊聊天不仅可以放松一下神经，而且可以学到不少工作以外的事情，尽管许多情况我们不一定遇到，可有所了解做到心中有底，也算是此次社会实践的目的了。

南京\_\_运输有限公司是一间规模不大的运输公司，坐落在南京沿江开发区，主要是经营货运业务，因为靠近扬子石化，业务也是以运输扬子石化的工业产品为主。由于我是女生，经理叔叔和司机说女生跟车很不方便，所以我没办法亲身体验运输的全过程是怎么样的。但是趁着叔叔们工作的间隙我向他们询问了很多关于运输的细节，也向经理叔叔了解了汽车货运的操作流程。

由于公司比较小，并没有具体部门的细分，公司的职员基本上都是身兼多职的，这其中最辛苦的非司机们莫属了，现在的汽车货运为了节省成本短途只让一个司机上路，遇到长途的话除了车长还会增加一个副驾驶，主要是为了防止长途过于疲劳发生事故，副驾驶可以和车长换换手。还有一个原因是司机叔叔普遍反映的就是长途一个人也太无聊了，有个人在旁边还能说说话。司机的工作流程一般是这样的：没事的时候司机要擦车，打黄油，给车厢加满油，为了确保有任务就可以随时出发。接到经理的出车任务之后就要检查车子，一遍遍的试车子，做各种检查，没问题就可以出车了。接下来就是在路上了，这一路司机们会遇到各种各样的情况，有的老司机和我说到这里都特别兴奋，可是我觉得他们更像是在苦中作乐。因为司机都特别辛苦，有的时候刚回到家连饭都来不及吃就又要上路了，可是和我聊得几个司机每个都特别开朗，一点都看不出他们是从事那么劳累的职业。但是有一次我问一个老司机好长时间都回不去他会想家吗?他长舒了一口气说有啥想不想的，说不定哪天就撞死了!这话猛地在我心头一震。的确，在中国这条运输大动脉上，每天甚至是每时每刻都在发生着交通事故，一个人的生命真的是微不足道，或许你死在这了都没有人知道。剩下他们的妻儿，妻子望眼欲穿，孩子盼父归家。

有时经理还要拿着合同与司机去货主那签合同。一般都是货到付司机款，并且司机还要把单子拿回来给物主。有的则不需要去签合同。一般签合同的物主，是怕货物丢失，损坏，这样有合同了，以后有事与物主无关，可以找司机。像这做货运的，主要赚钱有两种方式：第一，赚取信息费用100或200元(主要是因为我们帮货主找到车源或我们帮司机找到活)，一般这个费用不是主要钱的来源;第二，货运部主要赚钱的来源是自己一手操作最大的赚取差价，有两种方式：1，我货运部有了自己固定的车来源，我一般知道车到哪个地方的市场价与司机的拉活价格，那么只要货主需要车源，我们就可以联系货主，让货主提高价格，只要拿捏得当，我们就可以把这个提升的价格自己吃掉。2，我们要是有了自己的货主，那我们可以自己发布信息，压低价格或司机联系我们之后，交谈中压低司机要的价格，赚取这价格之间的差价。话说起来简单，真正操作起来很是不方面。可以说是每个人都想自己赚取更大的差价，所以交谈的时候还是需要很大的技巧。

通过实习，我学到了很多没有接触过的工科知识，也对企业的运营流程更加清楚，本来觉得对自己没什么用的认识实习因此变得有些不同了，毕竟这些是书本上学不到的东西，实习就是将理论与实践有机结合起来。虽然大部分时间都在看资料，但是我从中也找到了很多值得思考的问题，总体来说过的还是很充实的。

这次认识实习是我大学生活中不可或缺的重要经历，首先在实践中我的知识得到了巩固，思考问题的能力也受到了锻炼;其次，它实习开阔了我的视野，使我对公司在现实中的运作有所了解，不再像以前那样只会纸上谈兵了;此外，我还了解了不少资料的搜集整理方法，可以和同学在一起相互交流，相互促进。

在实习过程中还有些其它方面也让我学到了很多东西。我了解了企业运营工作的一些具体操作细节，知道了每件产品的研发制造都是一项具有创造性的活动，要出成果，就必须要有专业的人才和认真严肃的工作态度，知道了一丝不苟的真正内涵。

认识实习期间，我也深深的感觉到自己知识的肤浅和在实际工作中知识的匮乏，在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，因此在以后的学习中我会更加努力，让自己掌握好更多的专业及其相关知识，也会用更认真的态度面对每一件事情。

除此之外我也在暑假期间在一家外贸服装店做了一个星期的售货员，这就是完全截然不同的经历了。老板是一家服装厂的员工，经常可以拿到不少出口外贸的余单货，在店里有很多看上去不起眼确实拿出来就能上专柜的好东西。可是每一个来买衣服的人都会在问完价格之后犹豫再三，大多少人就这么走了。刚开始我还很奇怪，因为店里的衣服都很便宜啊~后来才发现，应该就是太便宜了，便宜到不敢买。人的心态真是很难琢磨，与人打交道也是对于我最难修又最实用的必修课。暑假的这段经历是我正式踏入社会的前奏，我会倍加珍惜。

**生鲜物流实习工作总结17**

三周的生产实习时间，转瞬已逝。怀着恋恋不舍的心，在回望之余发现，这短短的20天里，我们所得到的，不仅仅有对工作气氛的初步感受、对单位业务的亲身认知、对专业知识的实践检验。更重要的是，它使我们在不知不觉中，增了一分成熟、添了一分稳重和加了一分智慧。

通过这三周的实习，我深切感受到了大学生活最后一个年头的宝贵，而那个正向我们招手的工作社会也同样充满诱惑，我们未来的工作环境将富含机遇和挑战。多年来，我一直期待着有一天能够步入社会、走向岗位，展示自己、证明实力。这一天毕竟不远了。而当他望着我、将要拥抱我的时候，我似乎有些胆怯。我准备好了吗？十多年来的校园生活给了我丰富的头脑，也造就了我这双稚弱的肩膀。我担心扛不起这太多的责任而被压倒。

谁也不能保证自己从校园走上社会能够完全适应。感谢带队老师为我们提供这次生产实习的机会。这次实习好比过渡的桥梁把我们平稳的送上社会的大舞台，让我们检验自己的能力、感知自己的缺陷和不足。

9月3日中午我和班里其他几位同学来到了新疆中邮物流有限责任公司仓储部开始为期三周的生产实习。根据了解：新疆中邮物流公司成立于20\_年11月，是由拥有物流运营经验的新疆邮政直递局和乌鲁木齐市直递局组建的，隶属于新疆邮政局。负责全疆邮政物流服务工作。是一家集仓储、封装、配送、加工、理货、运输和信息服务于一体的现代化综合性物流企业。我们此次实习的任务是了解该公司设立于乌鲁木齐火车南站附近的大型仓库的仓储业务流程。

基本仓储所涉及的主要是物资入库、出库及保管。

入库方面要求验收合格后方可入库，入库后要登记批号、数量和货位号。

出库要求必须有出库单，仓库照单发货。对没有特别要求的货物严格执行先入先出原则。对不按入库、出库手续办理的事件要登记备案。

物资保管方面要求：

1、仓储物必须保证无霉变、无损坏。

2、仓储物资应按规格型号，按品种分类保管，不准乱放。

3、搞好仓库的“四防”工作，确保仓库安全。

4、仓库单据的记录要与实际相符。

5、对仓库管理中出现的问题，要及时解决，自己解决不了要向领导汇报。

我所在的仓库主要储藏成品货物。整个仓库分三个区分别储藏三个不同厂家的货物。每个厂家都有几十种不同商品，需根据产品批号码放于不同的货位。

在实习中我发现入库在管理中是较为重要的一个环节。每周我们的仓库都有几次大批量的进货。信息员首先要接收并打印出入库通知单，接着通知仓库管理员准备接货。

**生鲜物流实习工作总结18**

实习时间:20\_\_年\_\_月\_日---\_月\_日

一：实习目的：

为了以后能更好的适应工作和学习，学校组织到\_\_流配送中心进行为期30天的实习。主要是熟悉物流的作业流程，掌握物流的工作流程，以便对我国的物流业能有更深的了解。

二：实习要求：

了解物流特点，物流工作流程，工作设备，并针对这些实习依靠自己所学的理论提出自己的观点和看法。

三：实习单位简介：

\_\_\_

四：实习感想：

随着世界经济一体化步伐的加快,国际经济贸易发展日益活跃,我国的物流行业得到迅速发展.虽然这次实习时间很短,却给我上了人生历程中不可或缺的一课.对于物流，我只是知道它是集：运输、储存、搬运、包装、流通加工、配送、信息处理等基本功能实施的有机结合。但没有想到它的实际操作却没有这么的简单。通过十一点作为国人的物流人士有着切肤的体会。

货物运转速度慢，货差货损率高难以避免，高层货架利用率严天的简单了解，使我对于物流配送有了更加深刻的认识。中国的物流业虽然没有国外发达，但这并代表中国物流业的落后，一些原则性[譬如中国劳动力廉价的国情]严重的制约了中国物流业信息技术化的发展速度。野蛮的装卸态度更是制约中国物流业发展的瓶颈之一。这次实习让我从实习中了解到了物流,使实习与理论更好的结合.在这里我深刻的领悟到了一个观点:推动你的事业,不要让你的事业来推动你.

五：实习结论及建议：

1、进货堆放货物时不能只顾着一时的方便,应该考虑到出货时的方便,不能耽误客户的时间,因此要按照标准把货物堆起,堆放要整齐合理,以免倒塌.

2、要严格按照仓储管理的要求,对于过期的货物要及时与厂家联系,并得到应允后及时销毁,不要堆积在仓库中,浪费仓库容积,更不要和正常的商品同放一起,带给人一种杂乱无章的感觉.应该另外准备一间仓库,使那些一时无法销毁的商品有地方储存.

3、目前物流中心正面临许多问题,批次越来越多而批量却越来越小,造成物流管理上的一个难点.产前物流,企业内部物流,销售物流,在供应链的管理上如何把握住这三块之间的关系.国内的物流利润太低,仅占5%,如何把利润搞上去.面临一系列的难题,物流中心还得多借鉴国外的物流策略,提高自己企业的效益

4、仓库高层货架的利用率过低，有的不到三分之一;野蛮装卸导致货损、货差率过高

建议:加强各部门之间沟通和联系力度，合理分配各部门之间的物流作业，有效利用物流配送中心的作业区域，利用空间、设备、人员和能源;最大限度地减少物料搬运;简化作业流程;缩短生产周期;力求投资最低;为职工提供方便、舒适、安全和卫生的工作环境。

**生鲜物流实习工作总结19**

1、熟悉灯光、装饰、服务标志、卖场音乐等因素对所管区域的购物环境的影响，并能根据顾客的需求合理调整

2、熟悉员工仪容仪表、服务技巧的规范要求，并监督执行

3、熟悉店内的售后服务标准及国家相关消法和质量法等

4、有顾客导向意识，并能针对顾客投诉进行自我改进，了解顾客对品质质量和服务质量的需求。

——超市员工的工作总结5篇

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;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，请各位领导和同事批评指正。

20xx年是医院实施“绩效考核”，争取“收支\*衡”，贯彻“统筹发展”的关键年。一年来，围绕院领导提出的“一条主线、两大目标、三个确保、七项任务”的总体目标，服务中心统一思想，齐心协力，以“星级服务”为标准，以落实、完善、发展、创新为主线，完成了以下工作，下面作年终工作总结如下：

一、服务落实

按照医院“质量年”的总体部署和管理年文件标准的各项规定要求，客服中心首先抓好日常服务工作的落实。1~10月份协助病人办理住院手续4978人次，陪送入院1762人次;门诊全程陪诊1xx5人次;共建出院回访病历5314份，除去电话号码错误等因素，回访病人4342人，满意者4265人，基本满意59人，不满意者18人，回访率，意见反馈及时率100%。筛查体检病历1049人次，进行电话追访、健康宣传150人次。受理咨询记录5683条，其中投诉意见57条，表扬意见138条，寻医问药633条;办理夕阳红优惠卡718张，惠民、双转、新农合患者接待处共接待169人。其次抓好重点服务工作的落实。

今年手足口病及甲型流感等传染病的疫情防控工作异常严峻，按照上级要求，我们进行了专业知识培训，配备了口罩、体温计等防控物资，严格了分诊、引导等管理流程，落实了登记、报告等管理制度，引导发热患者就医16人。第三，抓好服务临床工作的落实。根据回访和咨询受理情况，协同临床科室代出院患者解决健康咨询、联系检查、就医等方面问题320个，帮助住院患者协调解决对化验单、药品等方面问题18个，提出医院服务改进方面的建议10条，受理协调服务方面的投诉7起，加强了医患联系，促进了医患沟通，减少了医患矛盾。第四，抓好宣传活动配合的落实。

今年以来，为提高全民的健康保健意识，配合临床科室开展了科技周、肿瘤防治周等宣传活动，发放各类专科宣传材料8070余份。并配合其他部门圆满完成\*领导调研、外省惠民医院参观团的迎宾、讲解等等工作;在各类传统节日里，为出院患者及重点客户发送新年贺卡400张，祝福短信3700条;在爱岗敬业促发展活动中，核实活动参与者477人。

二、服务完善

通过今年开展的“满意一百”及“四个寻找”活动，客服中心认真查找工作中存在的问题，积极采取一系列改进措施，取得了较为明显的效果。

1、明确了自身的工作坐标和职能定位。就是没人做的事我们做，没人管的事我们管，人人争当爱管闲事的管家婆;稳固市场资源留住客户，发展客户资源延伸服务，搞好市场调查提供数据。

2、实施了本科的绩效考核和二次分配。为了真正实现“多劳多得”的激励效果，我们根据科内设置的导医、咨询、出院随访、体检追访四个岗位的特点及人员业务情况，制定了具体岗位目标和岗位要求，在此基础上，大家讨论产生了客服中心绩效考核办法。为确保新办法公\*有效，还预先进行了2个月的模拟试行，根据大家的反馈重新调整修改后，于今年4月份正式运行。

3、加强了导医的礼仪培训和军姿训练。为了提高新入院导医的素质，改善服务形象，在医院相关部门的大力支持下，我们对新入院的18名员工进行了为期2周的礼仪培训和军姿训练。通过严格要求，辛勤培训，刻苦训练，18名员工全部通过了考核验收，精神面貌有了很大改观。

三、服务发展

紧张繁忙的半年即将过去，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，详细内容请看下文超市客服个人年度工作总结。

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责任。

一、客服工作阶段

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大量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，协调能力得到了进一步的锻炼。为了适应不断变化的情况，配合公司的整体规划对xx市场进行了一定的布局调整。3月份xx市场超市开始构想到x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x总与李店的指导下，xx市场超市得以\*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责任。这也显出了自身能力的局限，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，面对再大的困难与压力，我都不会退缩逃避，能够从容冷静的去面对解决，这是我在xx市场工作得到最大的收获。

二、超市工作阶段

月份因工作的需要，我被调到xx超市任店面客服。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。为了尽快进入角色负起职责，一方面加强了专业知识的学习，积极看书报文章，虚心向刘总李店请教。一方面加强沟通了解实际情况，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。与柜组长一起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，工作的积极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。

一个学期以来，有辛苦的付出，也有甜蜜的收获，我尽心尽责，投入于工作中，在工作中不断实践、总结、更新，力求做到最好。孩子们各方面的能力都不同程度地提高了，我与孩子们的感情也日益深厚，看到孩子们开心的笑容，我感到了莫大的快乐。以下是本人这个学年的工作总结：

一、政治思想方面

认真学习《新纲要》的指导思想，贯彻在教育教学活动中。我积极参加园内组织的各项政治业务学习，认真记笔记，会后总结学习体会，努力提高自身政治思想水\*和业务素质。工作中我团结同志，热爱集体，服从分配，对班级工作认真负责，在工作中努力求真、求实、求新。以积极热情的心态去完成领导安排的各项工作。积极要求进步。爱岗敬业，做到耐心、爱心、公\*、尊重的对待每一个孩子。

二、教育教学方面

我从本班孩子们的.实际情况出发，结合园内工作计划，精心安排好每周计划活动内容，认真组织好每个环节活动。在活动中，让孩子们在实际操作中学习，使孩子们真正成为学习的主人，在获得全面、和谐发展的同时也得到个性的发展。这也是我一直以来坚持的努力方向。遇到不懂的问题，及时积极想园长和老教师请教。

在开展区域活动中，我们根据孩子们年龄特点、发展需要投放活动材料，根据教学活动进展需要设计了一些与教学活动有关的区域活动材料，做到有计划有目的地投放，并及时增减活动材料。引导孩子们积极认真参与区域活动，满足孩子们发展的需要。针对孩子们个别差异，兴趣、能力投放了不同难度的活动材料。

本学期我们加强了孩子们阅读、写字、讲故事、算算式等各方面的培养，提前做好幼小衔接工作。充分利用了餐前、离园前这段时间，组织孩子们早期阅读、识字游戏、练习写数字、做算术题等活动。利用多种形式提高孩子们学习的积极性，培养孩子们的学习兴趣。

三、常规工作方面

从日常生活抓起，培养孩子们良好的生活卫生习惯，锻炼孩子们的身体素质。为了更好的迎接一级园验收，我严格遵守幼儿园的卫生制度，配合保育老师严抓孩子们的卫生情况，教育孩子们勤洗手、勤剪指甲、勤洗头、勤更换衣物和袜子等。提醒孩子们多

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！