# 果蔬真空油炸工作总结(通用20篇)

来源：网络 作者：心上花开 更新时间：2025-03-27

*果蔬真空油炸工作总结1一转眼间20xx年即将过去，在公司领导的指导下，在各领导与各同事的共同努力下，我们认真完成了公司各项工作任务，并取得了一定的成绩，共计完成材料设备采购计划xx份，执行情况良好，较圆满地完成了所承担的任务，采购工作总结如...*

**果蔬真空油炸工作总结1**

一转眼间20xx年即将过去，在公司领导的指导下，在各领导与各同事的共同努力下，我们认真完成了公司各项工作任务，并取得了一定的成绩，共计完成材料设备采购计划xx份，执行情况良好，较圆满地完成了所承担的任务，采购工作总结如下：

>一、先简单的回顾生鲜从筹备、启动、和顺利进展

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

生鲜是整个超市的灵魂，是带动整个超市客流的核心，自采启动初期已是临近春节了，记忆最深刻的就是年的春节了春节前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，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

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x元钱的损耗就等于多为公司增加了x元的销售。

**果蔬真空油炸工作总结2**

近一年来，超市一部在营销上作了如下几方面工作。

一、我部凭借六年来积累的工作经验，不墨守陈规，主动探求市场信息，用心考察异地同业态商超市并参加全国各种商品交易会十余次。为我部的产品结构调整带给了直接的依据。截止目前，我部共引新4599个，增新商户20家，增加新品类2类。淘汰单品3154个。

二、我部坚持“善于学习”，不因循守旧。在原先固定不变的节日营销方式上增加新的营销元素。通过改变赠品品种的适用性缩短超市与顾客之间的距离；通过耐心地帮忙顾客挑选商品，来解决顾客对产品功能的疑虑；通过一对一对顾客意见反复的讨论，拿出最佳的令宾客满意的方案；通过增加各局部区域的沟通时间，及时控制不良事态的发生或延续，来提高劳动效率。

三、在市调方面，我部不守株待兔。用心组织各班组对市场信息的收集和分析。通过间接渠道和生产商摸清变价环节，并用心配合市场部对本市同业态的价格，进行密切关注。在关键时期，响应政府控价政策号召，率先主动和经销商沟通，在兼顾多方利益平衡的基础上，务实的做好xx价格形象工作。

四、在陈列方面，不照葫画瓢。我部现经营的品种比同等营业面积的超市要多许多。今年改变以往学其他超市品项管理的方法，转而发挥出我部包装产品经营多的优势，满足顾客挑选需求。学习诸如沃尔玛等外资超市的优点，改变端架堆头陈列的模式，把新品、促销品直接陈列在顾客最容易发现的地方；改变西区古板式陈列，取而代之的是更加通透、舒适、便捷的细节服务；改变第一磁石的陈列，将糖酒会的效果展示引入我部，更彰显xx个性和气度。

五、不坐享其成。我部自编信息，主动回访，敲开了团购这扇大门。从元月份至今，共接下大小团购30余笔，金额总计129万余元。

近一年来，我部运营工作汇报如下。

一、今年我部经历了第二十次新班子的组建。我们发挥一部原有的工作作风，既讲究分工又要求合作，在短短的时间里理顺了日常工作。使得部门工作顺畅进行。

二、针对细节服务，为提升员工的工作的用心性，我部利用员工“千分制考核表”作基础，绘制出“超市一部形象大使笑脸累计统计表”、“一部优秀员工之星累计统计表”、“一部各营销柜组逐月完成比例综合分析表”等等，起到了很好的激励效果。

三、设备设施在今年表现出了问题多发期。5月至8月，我部冷链设备共保修18次，耽误销售21日，造成部门直接经济损失约5万元，物品损失6300元。借此，我们期望有关部门切实将设备的年检工作落到实处，尽量延长设备的使用寿命。

四、常抓安全工作。我部坚持从卫生死角清理开始，注重“防四害”工作的重要性，组织员工培训消防知识，组织员工应对突发事件的演练，为营造一个宽松、安全的购物环境而出谋划策共同。

五、我部坚持每年两次的团队活动，如用心参加电脑培训、主动加入知识宣传活动、自编自演文艺晚会、发放免费读书卡等团队活动。近一年来，我部共评出形象大使是xx、xx、xx等；优秀员工是xx、xx、xx等。优秀班组，休闲食品组。我部针对员工入店、离店均进行沟通。班组推荐的，由部门牵头举行简单的欢送仪式。超市对他们为xx所作出的贡献将载入史册。

从20xx年1月1日至20xx年12月13日，我部共完成xx万元，已经与今年10月6日提前86天完成了全年任务指标。当然，我们离公司的要求还有必须的距离。我将会带领一部员工为来年的目标而持之以恒的工作。

借新年即将来临之机会，我谨代表一部全体员工祝愿超市生意红红火火，每位xx人身心健康。

**果蔬真空油炸工作总结3**

入春以来，各种新鲜的蔬果纷纷上市，但由此引发的食物中毒事件也频频发生。有些蔬菜和水果本身含有天然毒素，应小心食用。

1.豆类，如四季豆、红腰豆、白腰豆等

毒素：植物血球凝集素

病发时间：进食后1-3小时内。

症状：恶心呕吐、腹泻等。红腰豆所含的植物血球凝集素会刺激消化道黏膜，并破坏消化道细胞，降低其吸收养分的能力。如果毒素进入血液，还会破坏红血球及其凝血作用，导致过敏反应。

正确食用方法：研究发现，煮至80℃未全熟的豆类毒素反而更高，因此必须煮熟煮透后再吃。

2.竹笋

毒素：生氰葡萄糖苷

病发时间：可在数分钟内出现。

症状：喉道收紧、恶心、呕吐、头痛等，严重者甚至死亡。

正确食用方法：食用时应将竹笋切成薄片，彻底煮熟。

3.苹果、杏、梨、樱桃、桃、梅子等水果的种子及果核

毒素：生氰葡萄糖苷

病发时间：可在数分钟内出现。

症状：与竹笋相同。此类水果的果肉都没有毒性，果核或种子却含有毒素，儿童最易受影响，吞下后可能中毒，给他们食用时最好去核。

4.鲜金针菇

毒素：秋水仙碱

病发时间：一小时内出现。

症状：肠胃不适、腹痛、呕吐、腹泻等。秋水仙碱可破坏细胞核及细胞分裂的能力，令细胞死亡。

正确食用方法：经过食品厂加工处理的金针或干金针都无毒，如以新鲜金针入菜，则要彻底煮熟。

5.青色、发芽、腐烂的马铃薯

毒素：茄碱

病发时间：一小时内出现。

症状：口腔有灼热感、胃痛、恶心、呕吐。

马铃薯发芽或腐烂时，茄碱含量会大大增加，带苦味，而大部分毒素正存在于青色的部分以及薯皮和薯皮下。茄碱进入体内，会干扰神经细胞之间的传递，并刺激肠胃道黏膜、引发肠胃出血。

**果蔬真空油炸工作总结4**

又一年过去了，时间总是在悄无声息中流逝。真的很感谢公司给我提供磨练自己的机会，更感谢公司长久以来对我的信任和栽培！ 感恩的心，感谢命运，让我认识xx，花开花落我一样会珍惜！感恩的心，感谢xx，让她伴我一生，让我做坚强的自己。新的一年已经起头了，现在的我将过去一年中事情的心得领会作一个报告请示。

众所周知采购部是公司业务的后勤保障，是关系到公司全般销售好处的最重要环节，所以我很感谢公司和带领对我的信任，将我放在如此重要的岗位上。

在董事长的直接关注和公司列位带领的体贴支持下，通过几年的采购事情，使我懂得了许多道理，也堆集了一些过去从来没有的经验，同时也大白了采购和优异采购之间的别离和差距。

相识到一个采购所具备的最基本素质就是要在具备良好的职业道德基础上，要保持对企业的忠诚；不带个人成见，在思量全部因素的基础上，从提供最佳价值的供应商处采购；坚持以诚信作为事情和行为的基础，以及其他与自己有生意来往的对象；不断努力提高自己在采购事情的作业流程上的常识；在交易中采用和坚持良好的商业准则等。

在这搭我想说作为一个采购，并不像通例所想的那样仅仅是打个电话，签个合约，发个货那样简单，这只是其中之一，也是最基本的。

在带领的提示下，20xx年我们及时调整美意态和不雅念，不单改变了过去的错误意识————采购与销售无多大联系，而且在采购的同时充分利用供应商的网络关系主动销售。

凡是关于销售的一切事物，我们采购部都积极共同！，一切以销售为主，我们匡助。采购与销售是密不可分的！因为我们是一个群体，唱得是同一首歌，走得是同一条路，奔得是同一个方针！

在采购过程中我不仅要思量到价格因素，更要最大限度的节约成本，做到货比三家； 还要相识供应链各个环节的操作，明确采购在各个环节中的不同特点、作用及意义。只要能降低成本，不管是哪一个环节，我们都会认真研究，商讨办法。真得很感谢总司理，在采购方法方面为我们出谋划策。

是他的严格要求，让我们只得千方百计去降低成本，也是在他的英明带领下，我发货时遵循少数屡次的原则，当然还要在不影响销售的前提下，尽可能充分利用供应商的信贷期，保证公司资金周转。

在发货方式上边，尽量以送货上门的方式从而降低公司的分外提货费用。在付款方面，逐渐将一部分供应商的付款方式从本来的电汇改变成承兑汇票，间接性地降低成本。

在这搭我还要对公司所有业务人员说声：“谢谢“！感谢他们及时将市场价格信息通报给我，让我与供应商谈判时做到了胸有定见，从而成功降低了仓储成本。

截止20xx年12月尾，共计降低成本、节约费用达 万元。别外，每一月月尾，因为销项税远远大于进项税，为了降低公司不必要的征税收入，我都积极主动向客户催要升值税票，包括所有通过银行托收的客户，经过协商，对方也将抵扣联寄予我公司，及时供财务认证！从而每一月都能减免一些不必要的征税收入。

**果蔬真空油炸工作总结5**

今年以来，我局根据全市蔬菜工作的总体要求和部署，紧密结合张店实际，紧紧围绕建设“幸福张店”总目标，立足本单位工作职能，以深入贯彻落实群众路线教育实践活动为动力，扎实推进各项工作，取得显著成效，完成上半年目标任务。

>一、蔬菜产销情况

上半年，我区蔬菜生产形势较好。全区蔬菜生产面积保持稳定，蔬菜总播种面积万亩，比去年同期增加万亩，同比增长，食用菌栽培面积万平方米，比去年同期减少4%。全区蔬菜总产量2358万公斤，比去年同期增加；总收入3167万元，比去年同期增加10%；纯收入2379万元，比去年同期增加13%。全区食用菌总产量2318吨，比去年同期减少，总收入608万元，比去年同期减少；纯收入388万元，比去年同期减少。

>二、蔬菜主要工作开展情况

上半年，我局坚持“五个面向”，提升“五项服务水平”，为全区蔬菜经济又好又快发展传递正能量。

1、面向新农村建设，加快蔬菜产业体质增效。

认真落实“菜篮子”工程建设行政首长负责制，以付家镇银基农业生态园和沣水镇高东蔬菜标准园为重点，进一步完善现有优质蔬菜基地建设，大力实施科技兴菜战略，切实加强生产指导和科技培训，全面落实无公害蔬菜标准化生产技术规程，促进了蔬菜生产效益进一步提升。上半年，组织技术骨干或邀请有关专家深入生产一线举办培训班4期，培训菜农800余人次，组织技术人员开展科技下乡4次，发放技术材料4000余份，推广蔬菜新品种4个，开展现场技术指导10次，为菜农解决生产难题60余个。

2、加强蔬菜园区化建设，推动都市农业健康有序发展。

我局牢牢把握蔬菜标准园“五化建设”，着力加强蔬菜标准园基础设施建设，促进蔬菜发展方式转变，推动全区设施蔬菜再上新水平。

一是继续推进张店银基农业生态园建设。目前，园区面积发展到180亩，建成高标准冬暖大棚9个、高标准拱棚10个，种植反季节蔬菜和时令蔬菜10个品种，该园区建立了完善的监管制度，田间记录完整，检测仪器、检测记录完备，亿乡源牌黄瓜、番茄、菜椒等三个品种取得绿色食品a级产品认证，优质品牌蔬菜商品化销售进一步推进，与市区大中型超市实现农超对接，每月为中心城区市民提供绿色优质蔬菜60万公斤以上。园区被评为“市级都市农业示范园”、“XX市十佳蔬菜标准园”，银基农业开发专业合作社获得“XX市农民专业合作社示范社”等称号。

二是大力建设高东蔬菜标准园。规划园区总面积600亩，计划总投资202\_余万，三年内全部建成。目前已建成高标准冬暖式大棚16个，高标准拱棚13个，占地面积210亩，水、电、路、渠等基础设施建设扎实推进，积极推广标准化生产技术，园内严格蔬菜生产技术规程操作，建立健全生产档案。积极推广防虫网、频振式杀虫灯、性诱剂等病虫害农业、物理和生物防控技术。技术规程、明白纸、田间管理档案全部入棚，进一步完善投入品管理及产品检测制度，实现100%标准化生产。推动标准园产销一体化经营模式。实现了三个统一，即统一种植模式，统一技术指导，统一农资供应，逐步将标准园培育成为一家集蔬菜良种培育、规模种植、集中加工、销售为一体的专业化、现代化农业企业，主要从事安全、优质、高效、生态、绿色有机蔬菜的研究开发、生产、培育及推广。

三是突出高科技示范、观光休闲、实践体验、科普教育一体化多功能，建设玉黛湖蔬菜生态园区。

目前，该园区建成三大功能区域：

一是采摘园以四个冬暖式塑料大棚为主体，以绿色生态和采摘体验为特色，按照无公害蔬菜标准进行生产，使广大城乡居民在休闲、观光、娱乐的同时享受到採摘、品尝的快乐。

二是观光园以乐垦生态园为主体，投资1000万元，建成7000平方米的智能日光温室1栋，以绿色环保和高科技示范为特色，运用水培、无土栽培、有机栽培等先进技术手段，采用立体栽培、墙式栽培、管道栽培等种植方式，充分展示高科技蔬菜生产的魅力。

三是科普园以宣传普及教育为特色，运用展板、讲解、3d动漫等多种手段，宣传和普及蔬菜科学知识，让城区中小学生和广大市民在与自然的\'接触中学习蔬菜知识，丰富业余生活。

3、加强蔬菜质量监管，提升服务，保障城乡居民“菜篮子”消费安全水平。

一是着力加强检测中心建设。依照年初确定继续

实施实验室资质认证的工作目标，加强检测中心软硬件的建设，并顺利通过省专家评审组考核，取得山东省质量技术监督局颁发的资质认定计量认证证书。

二是认真履行区委区政府制定的全区蔬菜例行监测工作。1-6月份全区共抽检蔬菜样品216个，形成检测报告6次，样品检测合格率保持较高水平，在98%以上。

三是强化基层检测网络营造食品安全氛围。积极指导各蔬菜生产基地、批发市场、农贸市场及超市建设蔬菜质量基层检测点，各检测点实现了“四有一规范”，组织技术人员，指导各基层检测点实施蔬菜质量日检批检制度、检测结果公开公示制度，不断提高基层监测点科学运作水平。

4、面向绿色蔬菜营销市场建设，提升服务优质品牌蔬菜整合能力。

我局组织力量深入蔬菜流通企业，积极为企业提供政策、信息、技术及人员培训等方面的支持和服务，进一步调动企业经营者发展蔬菜营销的主动性。上半年，共推广绿色品牌蔬菜14个，34个“绿色蔬菜专柜”和4个绿色蔬菜配送中心得到进一步完善和发展，每月可为城乡市民提供600万公斤以上的安全优质绿色蔬菜，有力地促进优质蔬菜品牌的整合，扩大了绿色无公害蔬菜的供应和消费。

5、贯彻落实蔬菜基地百日整治专项行动。

一是与农业部门密切配合，按照标本兼治、打防结合和属地管理原则，对辖区内基地、标准园投入品使用情况进行了检查，督促蔬菜生产主体严格按照规定使用生产投入品。通过检查，我区未发现违规使用高毒剧毒农药、乱施化肥、超限量或超范围滥用添加剂等行为，切实做到了“四禁止三严格”。

二是积极运作菜篮子产品质量监督检测中心，指导和督促基地和标准园农残速测点强化自律意识，自觉履行质量安全主体职责，充分利用配备的检测仪器设备，对本单位生产的蔬菜，积极开展自检业务，做到检测不合格的，禁止流入市场销售。

三是建立健全蔬菜准出追溯制度，包装标识制度，责任追究制度等，明确法人代表是蔬菜基地产品质量安全的责任人。基地和标准园蔬菜产品上市前进行自己检测或者委托区农产品质量检测中心检测，检测合格方能准出入市。对市级以上蔬菜标准园，上市蔬菜产品全部进行包装销售，附带产地证明。

>三、工作中存在的主要问题

通过上半年的工作，我们在看到工作成绩的同时，也要正视面临困难和存在的制约因素：

一是我区蔬菜生产总体规模偏小，蔬菜生产基地的集约化品牌化程度需要进一步加强。

二是蔬菜生产技术标准还有待于进一步提高。

三是蔬菜质量监管体系还存在着一些薄弱环节，如对集市路边摊点及散户菜农的蔬菜质量管理难以全面覆盖。

>四、下半年工作打算

一是继续稳定全区蔬菜生产面积，紧密结合全区都市农业发展大局，大力开展蔬菜标准园区创建活动。

二是进一步规范和完善宋家银基农业生态园、高东蔬菜标准园建设，积极推动蔬菜标准化生产和品牌化销售，充分发挥科技引导和示范带动作用，让广大市民更方便的购买到安全、新鲜、优质的放心蔬菜。

**果蔬真空油炸工作总结6**

一年来，在公司领导的正确领导下，在同事们的热情帮助和支持下，使我在工作中得到了锻炼，积累了丰富的经验，但也存在了许多不足之处，回顾即将过去的一年，现将工作总结如下：

工作方面：作为员工，在工作岗位上我坚持规范着装、礼貌待客、热情服务尽自己最大的努力让每一位顾客高兴而来、满意而归。作为一名理货员我按照超市的理货工作流程去做，虚心向老同事学习、请教，理货员的工作看似简单，实际上琐碎而复杂，首先要清洁卖场货架、遵循商品先进先出的原则，进行商品检查、生产日期、保质期及库存情况，然后上货及补货、整理商品陈列、美观、整齐、还需丰满。上货后及时清理纸箱及包装物，并归放到指定位置，将残次、破损的商品清出货架，集中存放。将巡视发现的单一商品及时归位，防止商品丢失、预防为患。

通过学习五不自：不自知、不自律、不自信、不自励、不自调、使我认识到自己的缺点和不足：例如：与同事沟通少，学习的主动性不强、工作时缺乏思考，也不注重总结。尤其是在工作中细心不够，又容易急躁，做不到周到细致。不懂得鼓励自己，也不会鼓励同事，不会反思自己给自己加油打气。不会调整思路，遇到问题不能很好的调节自己的情绪。

在今后工作中加强企业文化、业务知识的学习，与同事们多交流、多沟通，向他们学习更好的方式方法。工作中认认真真，踏踏实实、运用我们所学习的服务技巧：看、听、笑、说、动为顾客提供优质的服务，完成好领导交给的各项工作任务，为公司的发展壮大贡献自己的力量。

时光如梭，回顾一年的工作有的有失，现将总结如下：

>一、熟悉并做好超市工作流程，严格对商品把关

作为超市的老员工要熟悉各环节工作流程，理货、补货、收银、接货、小餐车服务，由于超市工作的不定性和特殊性，要求我们必须做到业务多能手，怎样做好一个理货员，看似简单枯燥的工作，也是直接面对旅客的服务，自身的一言一行体现着超市的服务质量和服务水平，理货员的工作职责上班后要认真做好交接班情况，巡视卖场，有无新品上市，核对商品标价签，做好商品前进陈列，保持商品的丰满、美观，查看商品库存数做到心中有数。做好商品安全工作，随时查看商品日期，对过期的商品及时撤架，并详细记录。

>二、对顾客做好优质服务，满足顾客购物需求的同时增加超市营业额

引导顾客购物，热情耐心细致，解答顾客询问，利用多说一句话营销方式介绍当地特产，满足顾客需求，增加销售额。随着冬季的天气变冷，超市新上了围巾等冬季保暖用品，我值班时曾有一个男孩给母亲挑选围巾，我耐心的给予解答并推荐，最后男孩给母亲选购了一条满意的围巾。虽然这是件普通的小事，但我体会到对顾客的服务一是要会察言观色，二是要耐心细致，做好细节服务。

>三、积极投稿，传递正能量

在超市中的好人好事、会议精神、总站指导思想和企业文化，我都深刻体会，用文字表达出来，为总站通讯和超市博客积极发稿宣传，传递了超市团队的正能量。

>四、不足和打算

1、缺乏创新意识，做事不够细致。

2、业务不够扎实，存在侥幸心里，得过且过。

3、处理问题不够灵活，呆板、教条。

在这一年年工作中，业务不仅要扎实、全面、精细，制定出工作计划，拓宽市场渠道，实现多元化经营模式，增强自信心，用自己的工作方法对新事物敢于突破和尝试。学会统筹安排，工作要用心，细节见成效。工作重在到位。要学会自己调节情绪，自己鼓励，增强自己的荣誉感。遇到问题时要时刻调整心态，学会换位思考，调动团队的积极性，促进团队的核心力和凝聚力，用一颗感恩的心，为顺和奉献自己的微薄之力。

时月穿朔，光阴似箭，一转眼一年又过去了，今年以来，在公司各级领导的正确领导下，紧紧围绕年初的工作目标，以“两个绝不允许”为统领，以“六项要求”为抓手，以“合站重组”为工作切入点，以“五不自”为突破，坚持工作从零做起，业务从零学起，服务意识从零抓起，取得了较好的成绩。

>一、强化业务技能，坚持从零做起

今年以来，我始终把学习业务作为一种生存本能，积极参加公司组织的各种培训学习，报着“处处留心皆学问”的态度，做到不懂就问，不耻下问，收到了很好的效果，在公司每月组织的业务考核中，都取得了较好的成绩。平时工作中，坚持从零做起，从现在做起，从点滴小事做起。努力做到在平凡的岗位上兢兢业业，创新思维，激情工作。成为符合“六项要求”的员工。

>二、强化服务意识，集体荣誉感比较强

平时时刻牢记“顾客就是上帝”“顾客的小事就是大事”的服务意识，始终把顾客想要咨询的事提前想好、顾客想要待办的事提前准备好、顾客想要资助的事提前计划好，各项服务内容、服务要求做到超前计划，未雨绸缪，得到了顾客的好评。同时积极唱响“我就是公司的窗口”“我就是公司的形象代言人”的旋律。不管任何时候、任何地点、任何情况下，坚持以公司荣誉和利益为重，坚决做到：不利于公司信誉和形象的话不说、不利于公司信誉和形象的事不做。并作为一条“红线”，决不逾越。

>三、强化职责意识，把平凡的事干好就是不平凡

超市工作，本身就是一项繁琐的事项，特别是现场加工、制作这一方面。圣人云：事勿忙，忙多错。所以在平时工作中，我都能做到忙中不乱，有条不紊，工作有始有终。特别是合站以后，与新同事能够及时交流，相互沟通，互相促进，取长补短，把工作干得有形有色。同时，随着季节的变化，对货架上的货物随时调整调换，做到安全整齐，卫生清洁、在多说一句话、多一个微笑的营销策略中，也起到了积极的作用。

>四、不足之处

回想今年的工作，虽然取得了一些进步和成绩，但在一些方面还存在不足。

一是不知道服务创新，墨守成规，业务知识掌握的不够扎实，如：新上商品的价格、保质期、整箱数量等。“弟子规”背诵的不够熟练，服务技巧运用的不够完善，看、听、笑、说、动五方面不协调，普通话说的不标准。

二是工作中，自己约束能力不够，有时有松懈的思想。

四是不知道鼓励别人，也不知道鼓励自己，和领导同事之间缺少有效的勾通，有时工作处于被动状态。五是对自己不会调整工作思路，不会调整心态，遇到烦恼和突发的事，不能及时、很好的调整情绪，总是会情绪化，不能保持平常心，不能客观地、全面地处理事情。

>五、明年的工作打算

一是对自己的缺点逐一改正，落实到位，例如：每周记十种商品的价格，保质期等，每周背几句“弟子规”。企业文化知识，规章制度，都要熟记于心。

二是加强自己约束能力，强化服务意识，回家跟着电视练习普通话，常和领导同事进行工作交流和勾通，遇到突发事件，自己有能力解决的及时解决，确实解决不了的，立即向领导汇报。不把“垃圾”情绪带到工作中等，相信自己能确实做到“抓铁有痕、踏实留印”，脚踏实地地工作。

三是积极主动地接受新鲜事物，多学、多看、多记，与时俱进，跟上快节奏的步伐，营销的思路也要多样化。努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献。

万事开头难，什么事都得去尝试，都要经历开始、经过和失败。自从在xx超市工作之后，我明白了很多事情其看起来远比做起来简单。就算是一个小小的超市，它的经营也不容易，不但要细心，还要有策略，谋划。

尝试经商的滋味，增加自己的阅历，透过亲身实践让自己进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼才干，培养韧性，并检验一下自己所学能否运用到实际中去是我此次去超市工作的主要原因。在未工作之前，一个长辈曾告诫我：上班要多做事，少说话！话虽简单，但做起来就难了。

刚刚到这个新的环境中的时候，真的很不适应，每一天的工作，真的觉得很累而且很无趣。可随着时间慢慢的过去，我觉得如果要适应这个社会，务必要克服许许多多的困难，而且要试着改变自己，使自己能够融入这个残酷的社会中去。而且我慢慢的发现其实收银工作也不是那么无聊的。每当想到那里，我就不断的鼓励自己，要好好在那里工作，好好学习相关的知识。来到那里的前几天，每次都会有一个师傅带我，也正因为这样我很快进入收银员这个主角中，同时发现要学习的知识太多了，怕自己学但是来，可慢慢的，我觉得只要把一些重要的知识记住，并时常的温习，经常的操作，并且好好的把理论的知识和实际的工作相互结合起来，其实也不算太难的。虽然开始实操的时候会经常的出现一些错误，但师傅的细心教导使我慢慢的改正这些不正确的操作和一些错误的理解。在师傅的细心教导下，我学会了很多知识，比如信用卡的识别与防伪，顾客使用不一样的信用卡应如何操作，人民币的识别与防伪，会员卡的作用，退换货的一些相关知识，返券期间应如何操作，遇到问题之后该如何处理等等。其实我觉得我要学的东西远不指这些，我要学习的知识实在太多了，心里也有点儿着急了。感觉自己差的很远。此次工作，为了使它更完美，我坚持做到了以下几点：

>一、决不破坏超市的规矩

俗话说：国有国法，家有家规。自然，xx超市也制定了一些相应的规矩，比如：不串岗、不闲谈、不把手机带身上等等。这些规定虽看似严格，但我认为这只是最基本的职责心的体现。

>二、不管是谁，随喊随到

在超市实习有时还是很忙的。个性是星期一、星期二、星期三，这三天是结帐的日子，很多供货商都在这几天送货，然后顺便结帐。有时候，一连几家供货商送货来，这时候就忙了，有很多货物卸在收货处。仅有几个人在收货是忙但是来的。既要验货又要把货装走。所以，他们就需要人帮忙，通常在这种状况下我都是很主动地跑过去。

>三、工作时间绝对不无所事事

在做采购时，我会努力记清各店对同种商品的报价及他们的售后服务并选取最适合的商品。在做文员时，我会仔细输入各内部数据，并牢记各商品价格，以便使以后的工作更有效率。在做理货时，我一贯坚持没货时补货，顾客多时不只顾补货，还会看着点，即使货架上的货物都补齐后我也不会发呆或闲逛，因为被店长看到会认为我是在混时间！所以我会在没事时抹货架。在做收银时，我会耐心解答顾客的各项疑问，做到手快心快。

在超市实习我还学到一点。此刻这条街上的超市很多，大家为了吸引更多的顾客，自然打起了价格战。有时候，还能看到别的超市的员工到我们那里来看价格。有时候我们也会被店长安排到别的超市去看价格。对于做“间谍”，我总结了一个经验：要装作是买东西的顾客，而且必须要像！因为一般超市是不会对真正的顾客有疑心的。

总结我的这次工作经历，我收获颇丰，因为我真正的实践了一句话：不要抱怨这个社会是如何的黑暗，现实是如何的不公平。因为这个社会并不会因为你的抱怨而改变，只有你自己去适应它。

一年来，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。

>一、在日常工作中学习，不断提高自己的业务水平

作为一名超市领班，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比较久，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：

一是从书本中来，二是从实际工作中来。而实际工作中你需要向你的主管，你的同事，你的下属去学习。“不耻下问”是每一个主管所应具备的态度。

（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，能够在员工一级解决的问题，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。

这一年，虽然工作取得了一定的成绩，但还有很多发展的空间，我相信，只要我和我们的员工一起努力，一定会把工作做得更好。

**果蔬真空油炸工作总结7**

已经又到了一年的年底了，今年在超市的工作可以说是结束了。这一年自己一直用一个好的态度去面对自己每一天的工作，虽然超市的工作是比较的简单的，但不认真的话不管是什么样的工作都是不能够做好的。今年的工作一直都比较的顺利，自己没有遇到过什么困难，在工作中自己也没有出现过错误，还是很不错的。在开始新的一年的工作之前，自己要为今年的工作做一个总结。

>一、个人表现

在我自己看来今年我的表现还是很不错的，在工作中基本上是没有出现过错误的。超市的工作是比较的简单的，只要自己平时能够多注意，就不会出现很严重的错误，顶多就是一些没什么影响的小错误。这一年我自己是很认真的在完成工作的，我觉得不管是怎样的岗位只要自己是在这个岗位上工作就是必须要认真的，这是我的工作态度。

我可以说是一个比较勤快的人了，勤快的人不管做什么事情都是能够做好的，在哪里也都能够受到欢迎。自己也因为这样的工作态度受到了很多的夸奖，虽然这样工作是会累一些，但总比出错之后再后悔要来得好。今年自己也能够做到严格的遵守超市的规定，不会去做一些违反规定的人。我的性格就是这样的，是不会去做一些不允许的事情的。所以一年下来我也还没有受到过批评，虽然说工作能力并不是特别的突出吧，但作为一名超市的员工其实也只要做到认真的对待自己的工作就可以了，不需要有很强的工作能力。

>二、个人总结

这一年的工作还是比较的累的，在上班的时候是不能坐下休息的，所以站一整天的话是非常的累的，每天下班之后觉得腰酸背痛的。虽然休息一个晚上之后自己又能够恢复，但有的时候也是会有不想做的想法的。其实要不是为了生活我想应该是没有人会喜欢上班的，但既然自己在这里工作也是一定要把工作都完成好的。我想我在工作中遇到的最大的困难就是和其它同事的相处了吧，总有人像闲着没事一样的喜欢找别人的麻烦，这就是我最不喜欢这个工作的地方。毕竟在超市工作的都是年纪比较大的人了，麻烦事确实是挺多的。

新的一年自己也要继续的努力吧，做好自己的工作就行，不用去管其它人的看法。在明年我也会保持现在的一个工作状态的，更好的去完成自己的工作。

**果蔬真空油炸工作总结8**

果蔬干大家应该都是很熟悉吧，现在各种各样的果蔬干都是大家喜欢吃的了，常见的有香蕉干，猕猴桃干，西梅干，香甜脆口也是很多人喜欢的味道，一般我们在看到一些果蔬干的时候都会看到一些介绍说能够很好的锁住水果原有的营养，可是果蔬干有营养吗，我们来看看下面介绍吧。

现在的人应该都很喜欢吃各种各样的果蔬干了，吃起来也是很方便的，而且也不用清洗了，最重要的是味道是特别好的，很多家庭会用一些果蔬干来代替一些水果，可是果蔬干有营养吗？

今天上午，记者探访很多地区的多家百货商场，每一家商场都能找到销售果蔬干的店铺。这些店铺多集中于客流集中的位置，售卖西梅干、蔓越莓干以及苹果片、香蕉片等果蔬干。无论是散装还是包装成品，每500克的价格从30元至上百元不等，购买者不少。买了一包香蕉片和一袋西梅干的史女士告诉记者，她每次在商场逛都会买一些果蔬干，一边逛一边吃，以此代替晚餐，“听说一两水果干相当于一斤水果的营养成分，足够了。”还有市民对记者表示，他们每周会集中购买一次各个品种的果蔬干，然后靠吃果蔬干代替吃水果，“水果不易保存，体积又大，还是吃果蔬\_较方便，营养又健康。”

果蔬\_水果更有营养价值吗？中国农业大学食品学院营养与食品安全系副教授表示，综合果蔬干实际上是低温油炸产品，也就是说它的香脆口感是来自于油炸。虽然真空油炸不像普通油炸容易产生有害物质，但在吸油这方面两者相差不多。

教授说，果蔬干的“脱水成干”主要就是用油炸的方法，让水分沸腾而去，同时油脂渗入食品当中，所以在降低含水量而使食品干燥的同时，也会大幅度提高脂肪含量。果蔬本是脂肪含量低于1%的产品，但是油炸脱水之后，它就可以高达10%，甚至15%以上。

教授介绍，除了干燥后浓缩了水果本身的糖分外，很多所谓的“水果干”还是加油加糖制成的产品，糖分都提高了很多，“如果不加糖，蓝莓、蔓越莓、猕猴桃之类的水果干燥之后味道太酸，是不会很好吃的。”而加入了大量的糖，随着口感的改善，这些“水果干”的健康效果自然也就打了折扣，吃起来需要限量。

果蔬干有营养吗，其实大家吃的道的各种果蔬干的时候会不会感觉都很甜的，其实都是添加了很多的糖分的，吃多了对我们的身体也是不好的，有的一些果蔬干在制作的过程中也是很不卫生的，因此大家在吃的时候要谨慎的去选择。

**果蔬真空油炸工作总结9**

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最大难题。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。

一、耐心细致。工作看似简单简单，实则不然。比如员每一天都要核对衣物数量、数量和品种以及提醒存款时间和金额等。任何一个环节的疏忽和纰漏，都会直接影单位及工作伙伴的切身利益。这些都是看似简单的小事，但电访工作正是由这样一些细微琐碎的小事串结而成，所以，只有养成耐心细致的工作作风，才能让客户享受到更优质的服务，从而为双方建立互信平台营造一个和谐的氛围。

二、声音甜美声音甜美是做好工作的辅助条件……做为一个窗口，所以声音在这样一个场合会有着特殊的作用，甜美的声音能给客户一个先入为主的好印象。每个工作人员每一天早上工作前都要先做一下深呼吸，然后冲着镜子微笑一分钟，这不是孤芳自赏，而是为了提醒自己――如果不能保证自己的声音悦耳动听，那至少要做到甜美柔和。甜美的声音会让客户情绪舒畅，感觉是在一种温暖如家的氛围里，享受真诚的服务。

三、宽容平和“宽容比原谅更重要”，这是我的工作心得。在某些时候，我们常常会受到客户或的指责和质问，对此，我们就应以宽容之心对待，不能老想着自己的无辜和委屈。如果我们将心比心、换位思考的话，就会明白他人的不满也在情理之中。如果我们抱着原谅的高姿态，以为自己是在包容对方的过错，长此以往，就会构成一种恶性循环，从而直接影响服务质量和同志之间的亲密关系。

四、复杂的人际关系在服务活动中，最主要的两种人际关系是顾客关系和同志关系。酒店是一个复杂多变的环境，我们应对的是层次不一样、素养程度不一样、人本身性格也存在很大差异的人群，由于服务行业职业的需要，即使遇到歪曲事实、情绪激动、甚至责骂的顾客，我们也要全身心地投入，持续冷静平和、理解的心态，并帮忙解决问题，以维护良好的关系。但这也无疑会使的工作压力增加。

一言以蔽之，“真情服务天地宽”，相信只要我们一如既往地付出真心、诚心和细心……的路会越走越宽、越走越远！

**果蔬真空油炸工作总结10**

果蔬减肥方法：

1.西芹—瘦脸

医学研究发现，通过咀嚼食物能带动脸部肌肉运动，对于脸部的减肥具有功效。

西芹中富含蛋白质、碳水化合物、矿物质及多种维生素等营养物质，而且西芹中的纤维含量非常高，在吃西芹时，需要用力咀嚼，所以它是一种兼具营养价值及能瘦脸的优质减肥食品。

推荐理由：一大棵西芹中大概含有4～5卡路里的热量，但是咀嚼它反而需要消耗 5～8卡路里的热量，进入肠胃中又需要大约5卡路里的热量。这样，消化(消化食品)芹菜所需的热量就超过了它本身提供的热量，真称得上是“越吃越瘦”啦!

2.葡萄柚--瘦背

由于背部和肩膀上的赘肉特别难减，许多MM都觉得对它们无计可施。其实，背部赘肉的增加，大多是因为体内多余的糖分被吸收，进而转变成了脂肪。要想铲除 背部赘肉，选择葡萄柚是再合适不过的了。它不但热量极低，而且富含特殊的酶，能影响人体吸收糖分，使其不再轻易地转化成脂肪。

推荐理由：“葡 萄柚饮食”是一种30年前在西方国家倍受女性推崇的减肥食谱。美国一项最新研究发现，这种饮食方法确实有其独特减肥疗效。据《新科学家》杂志网络版报道， 美国斯克里普斯营养和代谢研究中心此次为期3个月、涉及100名肥胖成年人的研究表明，每日正常三餐都吃上半个葡萄柚，可减掉平均磅，效果好的可减 掉多达10磅;而对照组中，三餐相似但不吃葡萄柚的人仅能减掉磅。

3.香蕉--瘦腰

如果你想减掉腰部的“救生圈”，可以多吃一些香蕉。香蕉具有润肠通便的功效，坚持每天吃一两根香蕉，有助于排出体内毒素，收缩腰腹。香蕉的热量也很低， 净重约100克的一根香蕉，卡路里只有87卡，与一餐的白饭量(150克220卡)比起来，大约只有一半以下的卡路里。这可是一种不错的减肥食品。

推荐理由：香蕉中含有大量的钾元素，而这种元素人体很少，通过食用香蕉补充这种元素可以让人体内的酸碱达到平衡，这样可以很好的消化掉体内的脂肪，另外香蕉还有去水肿的效果，，香蕉易饱腹，吃下去不会感到饿，它有很好膳食纤维。

4.蓝莓--减腹

如果想要拥有性感、迷人的小腹，可以经常吃一些蓝莓和黑莓。蓝莓中所含的抗氧化剂可以慢慢溶解腹部堆积的脂肪，是一种很好的“溶脂剂”，能给你的小腹塑形。另外，抗氧化剂对人体上皮细胞有增生作用，多吃蓝莓和黑莓还可以美容养颜哦。

推荐理由：研究表明一份富含蓝莓的餐单能够帮助减小腹脂肪，就算蓝莓是冻的都可以。蓝莓富含抗氧化物和纤维素，能够改善肠道情况，改善肠胃的膨胀。

5.苹果--瘦大腿

女性的大腿部位特别容易堆积脂肪，而想要有纤细腿部的要点是不要吃太多盐。因为盐份摄取过多，身体就会想多喝水，从而导致水份囤积体内，形成水肿型的虚胖。

苹果是我们经常会提到的减肥食物，其含钙量比一般水果丰富的多，有助于代谢掉体内多余盐份。“苹果酸”还可代谢热量，防止大腿肥胖。

推荐理由：苹 果对身体好是一定的，同时也对消化系统有作用，它可以分解你吃的食物的一些脂肪，但使用苹果的最佳时节是早晨饭前，还有就是别吃太多的油腻食物。腿部减肥 方法均是直接或间接围绕热量为中心，有效指标为减少热量，健康指标为保护基础代谢，持续指标为食欲控制中的饱腹感和满足感，而苹果就有这样的作用。

6.紫菜—瘦小腿

紫菜里含有维生素A、B1、B2，还有矿物质和纤维素，可以调节体液的平衡，想有纤细的小腿可不能放过它。维生素A可以让你的双腿的肌肤滑滑嫩嫩，维生素B2则可消除腿部脂肪。

推荐理由：紫菜里面含有丰富的蛋白质，位居海藻类之首，含脂肪量少，维生素A、维生素B族及碘含量丰富。紫菜具有化痰软坚、清热利尿、降低胆固醇、这些物质可以更好的促进人体代谢等多种功能，是很好的减肥食品，下肢肥胖的女性尤为有益。

7、草莓：瘦腰

减掉腰部的“救生圈”草莓最厉害，这要归功于草莓中含有的一种叫“天冬氨酸”的神奇物质，它能自然平缓地除去腰部的多余水分，慢慢溶解腰部堆积的脂肪，帮助身体消脂排毒，助你轻松瘦腰。

8、番茄：瘦小腹

肠道中堆积了太多的废物，就容易形成小肚腩。番茄富含食物纤维，可以吸收肠道内多余的脂肪，将油脂和毒素排出体外。饭前吃一个番茄，还可以阻止脂肪被肠道吸收。长期坚持，你便会远离小肚腩的烦恼。

9白萝卜：瘦大腿

大腿是人体用来储备能量以备不时之需的“仓库”，所以特别容易堆积脂肪。多吃些白萝卜吧!它含有的辛辣成分 ——芥子油能够促进脂肪类物质更好地进行新陈代谢，避免脂肪在皮下堆积。这个功能，是任何一种蔬菜和水果都比不上的，对付大腿脂肪也是最合适不过的。

**果蔬真空油炸工作总结11**

20xx年上半年全体员工在市领导的关心、各职能部门大力指导下，不断深化集团公司环节控制、流程管理的工作思路，以经营为中心、以市场为导向、以规范管理为保障不断完善、提升，逐步得到了寿光广大消费者的认可，成为当地消费者公认的购物首选场所。

20xx年上半年，我们共完成商品销售。亿元，较去年同期增长，回顾上半年，我们主要做了以下工作：

1、上半年xxxx除根据xx总部策划的营销方案开展促销活动以外，另外结合寿光当地的特点积极开展了有特色的营销活动都取得了较高的人气和理想的销售;

2、在充分进行销售分析和市场调研后在经营中不断淘汰了近种销售达不到既定目标的商品，引进了多种适销的商品，另外我们根据当地水果、蔬菜生产量大、供应量足的特点扩大地产品的当地采购，降低了采购成本、扩大了毛利率、提高了销量。

3、完善了超市商品质量管理体系，对超市内商品以及超市外加工点进行了多次检查，并进行了有效的整改，从根本上保证了消费者的利益。

经营是我们工作的中心，但管理是经营工作的保障，xx一直坚持经营与管理两手抓的工作思路。

1、经过充分研究在加大日常巡视力度的基础上从各部门抽调责任心强、敢于负责的员工兼职成立质量检查小组，对超市范围内的营业秩序、工作纪律、商品质量、仪容仪表、卫生状况等各方面进行监督监管，起到了较好的效果。

2、完善各项制度与流程。按照集团公司环节控制流程管理的工作思路，对超市现有的工作流程、工作标准进行了详细地理顺。

3、月份开展了骨干员工、管理人员的大培训活动，以看录像、授课的形式分别对主管、员工进行了培训，开展了超市服务月，对有关超市营销的的环节、方面进行了专项检查整改。

在xx年下半年当中，xx将继续按照市委、市府及贸易局的指示精神

开展各项工作，尤其在经营方面将投入足够大的精力进行深入研究、周密策划精心组织各项营销活动，力争使寿光店的经营业绩在上一个新的台阶。

1、在区域内继续进行市场拓展工作，扩大经营规模。同时也进一步加强企业的社会责任心，更好的融入到城市文明建设、人员就业等问题中去，帮政府分忧解难。

2、继续深化环节控制流程管理的工作思路，找出工作开展的瓶颈，改善工作流程，为员工营造更好的工作条件。

3、通过各种形式增加员工之间、部门之间、超市与相关职能部门间的沟通协调，提高工作效率，发现人才、培养人才。发现员工优点、鼓励员工，使员工进步。

4、做好公司的安全工作。

**果蔬真空油炸工作总结12**

这学期超市在大家的共同努力下，各方面终于逐步完善，逐步步入正轨，虽然有段时间因为楼栋出入情况管理加严，而让大家都在为超市送货方式的改革想得焦头烂额的，虽然在这一路来不断有人退出，当然也有人加入，这一切的摸索过程都是值得了。这学期，每个人都见证了xx超市的艰辛成长过程，从开学最初的每天订单营业额不超过两位数的情况发展到现在每天平均营业额达200左右，这都是值得欣慰的方面。同时，大家的工作默契度也增加了不少。这些对xx超市以后的发展都是一些有利的基础。

废话就不多说了哈，现在我就我个人这学期工作中在超市管理方面出现的问题进行一个简要的总结：

>一、进货方面

应该多注意货品的生产日期和有效期限。因为得对这块的疏忽，让我在这一次去进酸奶的时候吃了大亏，最后导致在酸奶这块亏损了一部分钱。还有就是在进货初期，在送货的时候有些货品是没有的，但他们还是用其他货品填补，导致我们的货品管理和售卖出现一些问题，经过一些交涉和处理后，这方面问题慢慢得到改善。

>二、招送货员方面

早期还没安置超市副主管一职时，送货员招聘是我负责的。由于我的失误，起初招到一些不合格的送货员，给xx带来了一些负面影响。从这件事里，我试着慢慢去了解怎么在短时间内去看清一个人是否适合当一名超市送货员，是否会适应我们xx发展的需求。

>三、上下级工作协调方面

酸奶促销的时候，由于自己对上下级的工作没协调到位，导致在工作中出现了一些工作脱节。经过一段时间的磨合以后，类似问题基本是杜绝了的。

>四、工作职责方面

有时可能会分不清超市副主管和超市主管的职责范围，可能会把自己的想法或意见强加到副主管头上，注意到这个问题了的，已经在改进当中了。当然也不会把职责划分得太清，因为一个团队的事，有时该做的还是要做，该统筹考虑的还是会统筹考虑的。

>五、超市亏损方面

这学期开学初期，在xx那边由于门下漏缝太大的原因，使得附近的猫时不时来袭击超市，前后造成近40元的损失另外，下学期面临过期的商品有两包白糖，共约亏损5元。

>六、关于xx超市以后的发展

这学期由于各方面原因，下订单的同学普遍反映超市货品太少，以致一些同学在第一次下订单后就没有继续再在超市下单，而我每次进货也只是增加几个新货品。下学期资金已经到位了，我会把同类的货品牌子尽量增加以满足下单同学的需求。

**果蔬真空油炸工作总结13**

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

>一、工作情景

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

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

>二、自身不足

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

>三、工作思路

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

伴随着平安夜的降临、20xx各项工作渐渐进入尾声、我作为xx超市的一名员工很荣幸得到这次机会、把自己在xx超市工作的心得体会写出来同大家分享、

把自己在xx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字“严”、这么说是有原因的、第一、xx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xx超市在顾客眼中不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xx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“路上小心”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！

**果蔬真空油炸工作总结14**

蔬菜是城乡居民日常生活中必不可少的农产品，但由于受生产环境的制约，很容易受到农药的污染。避虫网栽培蔬菜，为大幅度减少农药使用量和使用次数，生产出无公害绿色蔬菜开辟了一条新的有效途径，为了积极推广应用这种新技术，我们在区、镇科委科协和中心领导的关心支持下，20xx年，经批准同意后实施了应用避虫网进行无公害蔬菜生产技术示范工作，计划落实在新春村五组，因土地征用原因，该项目实施地点经研究落实在中洪村农场，面积30亩，管棚10套，种植蔬菜品种有小白菜、花菜、黄瓜、茄子、番茄、刀豆、萝卜、莴笋、豇豆、卷心菜和辣椒，由于避虫措施严格，产中合理使用无公害绿色农药，所以蔬菜产品确保了新鲜、洁净、无污染，并通过无公害生产蔬菜产品试包装发销，取名“虹新”牌无公害蔬菜，也深受广大消费者的欢迎和好评，现就该课题的`实施技术总结如下：

>一、建立基地

建立稳定的高标准蔬菜生产基地是利用避虫网，生产无公害蔬菜的前提条件，我们通过选择后确定放在中洪村农场，一方面考虑我们中心已经通过土地流转，这是202\_亩规模田中的一块；另一方面考虑远离镇区，靠近农民画村，方便观光，示范，示范区环境无论是大气、土壤、水质、还是交通、田间设施均比较适合无公害蔬菜种植。

>二、避虫网选用

本课题确定后，我们课题组人员自4月底至10月初利用标准管棚；配套覆盖了新一代铝铂避虫网，具有避虫效果好，透光性强，经久耐用等特点。

盖网前，我们进行土壤消毒和除尽杂草，以杀死残留在土壤中的病虫草，控制基数，阻断传播途径。

盖网时四周压实压严，不留破损，以防害虫潜入。

盖网后，施足基肥，尽量减少追肥和进棚次数，进棚作业，做到随手拉网盖棚，不给害虫入侵机会。

田间使用避虫网结束后，及时收好，妥善保管，以延长使用寿命。

>三、茬口安排

我们在抓好选用抗病虫新品种工作外，严格实行轮作制度，避免连作，预防病害。育苗以营养钵为主。由于蔬菜种类和品种多样化，为了充分地利用设施生产，我们实行多茬次栽培和适当间套作，春季早熟栽培茄、瓜、豆，秋季的领头羊延后栽培结合叶菜类种植，适当安排1亩大棚为育苗棚，作为育苗茬口类型。

番茄、茄子、辣椒等蔬菜苗龄长，为了提早上市，我们三月定植，4月底盖了网，夏秋种植以叶菜为主，抓好前茬作物，残留的枯枝烂叶，销毁处理，为无公害蔬菜生产奠定了基础。

>四、合理施肥

施肥原则上以施有机肥为主、化肥为辅、重基肥、轻追肥。施用量因蔬菜作物不同而异，番茄、黄瓜等喜肥蔬菜一般我们使用腐熟榭3000公斤，或优质有机肥500公斤/亩，分别另加bb肥50公斤。种植前一星期施好，使用的领头羊时将肥料均匀撒入地面，结合耕地深翻入土，追肥总量25公斤/亩尿素，分2-3次。对于根系发达的茄果类蔬菜，生长期采用打洞追肥，以减少挥发和氨害，追肥时间上，叶菜类和生长期短的蔬菜，苗期早施；采收前20田做到不追肥。茄果类以钾肥、磷肥、氮肥为主，萝卜、莴笋以磷肥、钾肥为主，配合使用氮肥，生长期较长的蔬菜，合理采用根外追肥，叶面喷施相关的营养液，我们选用了叶面肥赐宝康，每次50－100克/亩。

>五、合理使用农药

无公害蔬菜不等于不使用农药，关键是科学合理地用药，减少农药使用量，把蔬菜中的农药残留量控制在允许的范围内，做到安全、合理、高效。

示范区蔬菜产品，经镇蔬菜农药残留检测室按不同品种分点采样和速测仪测定，无公害蔬菜等达标率100％。

1、农药选的领头羊用我们根据上级蔬菜技术推广部门推荐的高效、低毒、低残留农药品种，杀虫剂主要有：奥绿一号、海正三令、美满、除尽、绿卡、云除、艾美乐、潜克、辛硫磷等；杀菌剂主要有：福星、阿米西达、农利灵、农用链霉素等。

2、注意农药的交替使用，合理混用，不随意加大剂量。

3、蔬菜上市前严格掌握间隔期。

>六、探索和建议

1、探索：目前由于蔬菜产品的生产和销售大多数由个体生产经营者来完成，在市场经济条件下，要发展无公害蔬菜，优质不优价是个现实的问题。必须要进行探索研究、规范和培育国际、国内市场。

2、建议：发展无公害蔬菜，从目前实践者，一要大力宣传，二要控制农药，肥料，严禁高毒农药，推广应用绿色农药；三要示范带动加大力度；四要加强市场监管，严格执法，对超标高残留蔬菜，通过检测，依法查处。

**果蔬真空油炸工作总结15**

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，在超市这个大家庭里使我得到了更多的锻炼，学习了更多的知识，交了更多的朋友，积累了更多的经验，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，我的成长来自超市这个大家庭，为超市明年更好的发展尽自已的全力是义不容辞的责任、现将自己20xx的工作总结如下：

>一、积极主动学习业务知识

我今年工作调动后，更加认真熟悉百货每种商品的功能、价格，积极向向店长、组长请教，努力提高使自己的业务能力，更好的干好本职工作、同时认真的`参加超市组织的各项培训，深入领会，真正把所需的知识消化贯通再运用到工作中、

>二、端正态度认真工作，积极做好本职工作

今年刚调到日化组的时候，一切对我来说都是新鲜的，也是陌生的、许多东西都需要老员工教，我感觉自己需要学习的太多了、于是，他们做什么我都仔细的看，耐心的学，从商品的陈列到缺货的补报；从商品的促销到新品的开发……一点一滴的学，一点一滴的记、半年多年的工作，使我得到了锻炼，日常工作逐渐得心应手、

我的工作于细节处见真功，所以必须认真仔细、因此，我认真了解每种商品的功能、价格，随时检查商品的生产日期，及时了解同类商品的市场信息，并向领导汇报材料……我始终坚持：做什么事情，做了就一定把它作好、对工作抱以热情，对同事抱以关心，用积极的行动来感染周围的人，带动周围的人这是我在xx超市感受到的，也是希望我能够切切实实做到的在、日常的工作中，对工作认真负责，态度端正，积极主动多干，少说多做，说到做到，对顾客热情积极，对工作团队严谨仔细、积极善于和同事领导沟通、协调，与同事们处理好关系，团结协作，共同完成各项工作任务、注重自己在工作中存在的不足，并积极改正、

>三、认真参加超市组织的各类活动

超市工作繁忙，任务重、我努力克服种种困难，协调好自己的时间，积极参加知识竞赛、舞蹈比赛等各种活动，并在各种活动中取得了较好的成绩、

20xx年的工作将进一步加强和改进自己的工作，更好的完成本职工作、

1、严格遵守新乐超市的各项管理制度、不迟到、早退、旷工，上岗要做到精神饱满，站姿端正，举止大方，按规定统一着装，佩戴服务证章，严格遵守新乐的管理制度，积极努力工作、

2、进一步端正工作态度，认真完成本职工作工作中能够服从店长、组长的安排，不讲客观条件、不消极怠工，有问题能与领导及时勾通、尊重同志，乐于助人，努力营造和谐的工作环境、一切工作能够以大局为重、以全局利益为重，坚决贯彻个人利益服从于集体利益的原则，扎实工作、

3、努力提高业务能力、进一步积极参加超市组织的培训，认真学习，细致了解每种商品的功能、价格，更加熟悉产品，提高服务质量、不懂得多向店长、组长请教，力争使自己的业务能力更是一个台阶，更好的干好本职工作、

4、团结同事，互帮互助、我始终坚持，做什么事情，做了就一定把它作好、对工作抱以热情，对同事抱以关心，超市是个大家庭，我要积极主动和同事处理好关系，用积极的行动来感染周围的人，带动周围的人，一同积极做好工作，为超市的发展做出应有的贡献！

**果蔬真空油炸工作总结16**

技术指导员年度工作总结 我作为一名技术指导员，按照上级的要求，积极下村， 认真指导科技示范户的生产。从 XX 年 6 月 2 日至今，下村 时间 100 多天，举办培训班 4 期，总受训人数达 112 人次， 现将一年的工作总结汇报如下： 一、积极进行技术指导，取得较好的效果 1、选好科技示范户，发放相关的材料和物化补贴 按 县农业局选科技示范户的要求， 采取 “自愿报名、择优录取” 的方法，从牛楼行政村李王庄村合理选定李清华、侯居田、李清雷、侯正平、李青林、李甲丰、李甲录、李来良 10 户 科技示范户。6 月份，入户走访与科技示范户见面，签订技 术指导协议，发放本人名片。并把 科技示范户牌挂在醒目的位置，及时将物化补贴发放到 每个科技示范户手中。

2、推广新品种、新技术 我负责的 10 户科技示范户都李王庄村的，其主要都 是种植小麦， 品种是泰农 18。

主要推广小麦规范化播种、测土配方施肥、氮肥后移、病虫害综合防治，机械化种 植收割等农业新技术。为了让农户们对这些农业知识更 加了解、熟悉，我共发放了 500 多份的农业宣传资料。

3、组织观看现场会 为了让科技示范户们能够更好的掌握科学种田技术，我 带领科技示范户们对科技示范基地进行参观学习， 不仅学到了新的农业知识，而且提高了科技示范户们的 实践水平，增加了示范户的农业收入。

4、田间技术指导 除了在农闲的时候举办培训班，在示范户农忙的季节 里，定期到示范户的田头、田间进行指导。每周定期下 村到农户家中手把手、面对面的指导农户，发现疑难问题及 时请县农业局到实地指导，并对病虫害进行综合防治。

5、组织科技示范户进行测产 XX 年 6 月份，我对 10 户科技示范户进行田间测产，以 株行距、穗数、穗粒数等因素进行测产，10 户科 技示范户测产的结果，平均亩产为 600 公斤，辐射农户 的平均亩干产 560 公斤，普通农户平均亩产 500 公斤，示范 户比辐射户亩增产 40 公斤，比普通农户亩增产 100 公斤， 说明科技示范户推广工作的实效性。

二、在工作中存在的 问题 1、科技入户工作是我县农业生产中的一次新的工作， 农户认识不到位，配合工作不积极。

2、个别示范户受传统 观念的影响，接受新事物，新知识比较困难，还保持着传统 的耕作技术。

3、现代化的机械农具比较缺乏。

三、下一步的工作 1、继续做好下一年的科技示范户的入户宣传工作，多 宣传、多指导、让科技示范户以及全体的种粮大户认识到科 技推广的重要性。

2、努力学习专业知识、专业技术，多参加一些培训， 提高自己的业务技术水平，用学来的知识为农业生产服务。

3、随着社会的发展，知识的不断更新，有些知识需要 共同学习，这就需要技术指导员和科技示范户多学习、多实 践、多参观，用新的现代化的生产技术指导农业生产。

**果蔬真空油炸工作总结17**

xxxx年上半年全体员工在市领导的关心、各职能部门大力指导下，不断深化集团公司环节控制、流程管理的工作思路，以经营为中心、以市场为导向、以规范管理为保障不断完善、提升，逐步得到了寿光广大消费者的认可，成为当地消费者公认的购物首选场所。

xxxx年上半年，我们共完成商品销售亿元，较去年同期增长45%，回顾上半年，我们主要做了以下工作：

1、上半年除根据总部策划的营销方案开展促销活动以外，另外结合寿光当地的特点积极开展了有特色的营销活动都取得了较高的人气和梦想的销售；

2、在充分进行销售分析和市场调研后在经营中不断淘汰了近50种销售达不到既定目标的商品，引进了60多种适销的商品，另外我们根据当地水果、蔬菜生产量大、供应量足的特点扩大地产品的当地采购，降低了采购成本、扩大了毛利率、提高了销量。

3、完善了超市商品质量管理体系，对超市内商品以及超市外加工点进行了多次检查，并进行了有效的整改，从根本上保证了消费者的利益。

经营是我们工作的中心，但管理是经营工作的保障，一向坚持经营与管理两手抓的工作思路。

1、经过充分研究在加大日常巡视力度的基础上从各部门抽调职责心强、敢于负责的员工兼职成立质量检查小组，对超市范围内的营业秩序、工作纪律、商品质量、仪容仪表、卫生状况等各方面进行监督监管，起到了较好的效果。

2、完善各项制度与流程。按照集团公司环节控制流程管理的工作思路，对超市现有的工作流程、工作标准进行了详细地理顺。3、2月份开展了骨干员工、管理人员的大培训活动，以看录像、授课的形式分别对主管、员工进行了培训，开展了超市服务月，对有关超市营销的的环节、方面进行了专项检查整改。

在xxxx年下半年当中，将继续按照市委、市府及贸易局的指示精神。

开展各项工作，尤其在经营方面将投入足够大的精力进行深入研究、周密策划精心组织各项营销活动，力争使寿光店的经营业绩在上一个新的台阶。

1、在区域内继续进行市场拓展工作，扩大经营规模。同时也进一步加强企业的社会职责心，更好的融入到城市礼貌建设、人员就业等问题中去，帮政府分忧解难。

2、继续深化环节控制流程管理的工作思路，找出工作开展的瓶颈，改善工作流程，为员工营造更好的工作条件。

3、经过各种形式增加员工之间、部门之间、超市与相关职能部门间的沟通协调，提高工作效率，发现人才、培养人才。发现员工优点、鼓励员工，使员工提高。

4、做好公司的安全工作。

**果蔬真空油炸工作总结18**

去年因工作的需要，我被调到超市任店面主管、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、

>一、超市工作阶段

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，虚心向专业人士请教、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、在短时间内，负起了超市主管的职责、与分管经理一起对超市人员进行了整顿培训，对商品的规划与陈列、

超市主管负责协调各项工作，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，作一名称职的超市主管、

>二、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，在人员管理方面下了很大功夫、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积极性，再通过业务培训让员工知道如何去作，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、

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，这需要自己保持清醒的头脑，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，xx超市通过一次次对员工的培训与交流，自己从最初的基本商业常识培训，经过积集与学习，初步形成了对员工从思想、商品知识、销售心理与技能、纪律守则等方面的系统培训内容、得到了员工认可收到了一定的成效、

>三、专业知识的学习与市场把控能力的提高

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的发展行业之中，一定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、快讯商品的选择、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建议、

>四、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很短，具体开始超市的工作才近一年，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，具体还体现在：首先，对商品的选择与把控有待加强，由其由于分工不同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、面对后半年机遇与挑战，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，在以后的日子中我更加努力的投入到为之奋斗的超市xx事业中去，用发展用效益来回报公司，实现自身的人生价值、了调整，经过超市员工的共同的努力，我们的销售有了明显的增长、后来我们又一起努力，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、与员工有了更多的接触，在严格要求的基础之上，给员工更多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，超市的进步得到了公司的认可、

**果蔬真空油炸工作总结19**

今年以来，我县紧紧围绕市委、市政府

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！