# 分发水果蔬菜工作总结(精选26篇)

来源：网络 作者：柔情似水 更新时间：2025-04-18

*分发水果蔬菜工作总结1岁月如同沙漏，不知不觉间，我进入新玛特大型购物广场这个大家庭已经（X）年有余，回首过去，有太多的感慨和感动。领导的关怀和指导，同事的友爱和互助，顾客的理解和体谅，每一个让我心暖的瞬间都记忆犹新，未敢忘怀。也因为这些，我...*

**分发水果蔬菜工作总结1**

岁月如同沙漏，不知不觉间，我进入新玛特大型购物广场这个大家庭已经（X）年有余，回首过去，有太多的感慨和感动。领导的关怀和指导，同事的友爱和互助，顾客的理解和体谅，每一个让我心暖的瞬间都记忆犹新，未敢忘怀。也因为这些，我一直兢兢业业工作，没有丝毫懈怠，服从领导安排，积极配合同事，热心待客，微笑服务，自认为我们这个大家庭做出了应有的贡献。为更好的做好下一步的工作，总结经验汲取教训，现对一年来的工作总结汇报如下：

>一、工作方面：

作为员工，只要在工作岗位上，我就坚持规范着装，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，我一方面不断加强专业知识的学习，积极阅读相关资料，虚心向经理请教。一方面主动和XX、XX、体育用品、接货、收银等各相关部门同志及时交流问题，争取有问题能尽快解决。卫生、陈列、库房、接货、上货，补货，搬货，每一个细节我都对自己都严格的要求，使所负责商品区域氛围有了明显改观。理货员的工作看似简单，实际上琐碎而复杂。要熟练掌握本岗位所经营商品的性能、用途、使用方法；要经常性记录所经营商品的缺货情况，制定补货计划；要对商品和货架每间隔5-7天必须进行一次清洁；还要搞好市场调查，掌握消费者需求，及时上报主管，制定新产品购销计划等等。每天的工作有辛苦也有收获。

>二、服务方面：

>三、不足方面及努力方向：

俗话说：冰冻三尺非一日之寒。市场的学问与超市零售的知识是如此的深广。在获得不少收获的同时，自己也没有忘记自己本身的不足和今后需要改进的地方。比如创造性的工作思路还不是很多，有时候容易墨守陈规，流于形式，个别工作做的还不够完善；还有就是我就一直为自己的工作深深的困惑着。一直看不到自己人生的前途，不知道自己该往哪个方向走。对今后的生活和工作目标还是一片空白，以至于在和别人的接触中表现得很不自信，抱着的心态也是得过且过，过一天是一天的心态。

总之，一年来，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，积极完成了领导安排给我的各项工作，尽管有了一定的进步，但也存在诸多不足。俗话说：“活到老，学到老。”今后，我还会继续努力，努力发挥自己的优势，把自己的劣势转变成为优势。把和同事的合作当做是自己学习的机会，把别人的理念结合到自己的思想当中，更加注意工作中的细节问题，把自己所负责的各个工作做到更加完美。

**分发水果蔬菜工作总结2**

这个寒假我没有回家。而是在沃尔玛先锋路店当了一个月理货员。

沃尔玛是世界500强知名企业之一，全球零售业第一公司，跨国公司中的巨头。所以，能有幸在这样的单位参加社会实践，我感到非常自豪。

沃尔玛哈尔滨先锋路店因业务需要，每年春节前从社会上招聘一批临时工，按小时付费。今年的初冬假期，加上对沃尔玛经营的了解和学习的强烈愿望，让我下定决心要抓住这个社会实践的机会。

成为沃尔玛正式员工和参与社会实践的道路并不总是平坦的。首先联系先锋路店人力资源部，与其协商确定其招聘意向和所需工作时间。经过多次协商，我决定参加1月9日的面试。那是考试周。一方面要备考，另一方面还要跑社会实践，真的很累。

1月9日上午8点半，我们一行30多人来到沃尔玛人力资源部面试。这其实是个简单的面试，但还是让我很紧张。面试的时候考官问了一些他们认为有用的信息，几乎面无表情，我尽我所能，完美回答每一个问题。十分钟的面试对我来说很长。最后还是有惊无险的通过了。

1月19日，我完成最后一科的第二天，正式参加入职培训。沃尔玛中山路店培训师Marily主持了培训会议。在短短的四个小时的培训中，我了解了沃尔玛的历史、发展、企业文化、政策和制度，对公司的运营体系有了一个大致的了解。剩下的具体的东西只能在具体的工作中学习和体会。培训结束后，我和公司正式签订了劳动合同，领取了工作服。那是一条深蓝色上衣的红色牛仔裤。红色夹克代表所有员工服务客户的火热之心，牛仔裤很肥

**分发水果蔬菜工作总结3**

弹指一挥间，为期两个多月的社会实践已经过去。应该说，在这次实习中我的收获是全方位的，在专业知识掌握程度和整个综合素质上都有不少提升。在这短短的日子里，不仅重复单调的生活让我亲身体验到了工作的辛苦，与同事相处的过程也让我懂得了协作的意义。我在税务师事务所中实习所做的工作，所参与的活动都是简单而纷繁的，但就是这段时间的经历，让我不仅了解了相关的业务，收悉了事务所的日常流程，更看到了注册会计师的生活，理论上实践上都有了较大的飞跃，这些看似简单枯燥的工作中我收获不菲，以下是我的几点感悟：

**分发水果蔬菜工作总结4**

1、商品质量是一个超市的立足之本。我配合组长把握好商品质量关，认真检查各柜商品上柜前的各项质量工作，在工作中定期抽查各柜商品，对不合格商品及时联系厂家进行退厂处理。

2、提高服务质量：在激烈的市场竞争中，超市的服务质量关系到一个超市的兴衰，所以在加强团结服务质量的工作是刻不容缓的。工作中利用早会时间加强员工的服务意识，提高员工的服务水平。在去年超市进行的《员工服务守则》考试中，本部门及格率达到xx%以上，经过努力，小组的各项工作均有所提升。并取得了20xx度职工小家的光荣称号。

**分发水果蔬菜工作总结5**

>一、全年蔬菜生产情况

1、蔬菜：20xx年全市蔬菜种植面积万亩，比上年略增，总产量万吨，与上年基本持平。主要种植作物：榨菜万亩，菜心万亩，茭白万亩，莴苣万亩，番茄万亩。

（1）鲜菜：由于受持续低温阴雨和台风天气影响，蔬菜生长发育明显推迟，且病害严重，产量有不同程度下降，但销售价格普遍上涨，因此蔬菜收益总体好于去年同期，但品种间不平衡，根据统计，番茄平均亩产量公斤、亩产值元，分别比上年同期低公斤和元；大白菜平均亩产量公斤、亩产值4549元，分别比上年同期高公斤和699元；莴笋平均亩产量1615公斤、亩产值元，与上年同期相比，产量低110公斤，产值高元；订单菜心因受冬春持续低温影响，抽苔明显推迟，产量下降，效益尚可，平均亩产量1681公斤、亩产值元，与上年同期相比，产量低308公斤，产值高元。

（2）加工蔬菜：榨菜栽培面积减少、产量减、效益增。榨菜栽培面积万亩，比上年的万亩，减少。由于上年榨菜面积大，产量高、价格低，许多企业库存量较大，导致今年我市榨菜种植面积下降，加上上年冬季气温较常年偏低，且今年开春以后持续低温，榨菜生长较差，雨水多，较多出现了软腐病，发病率达到33%左右，是近年来较高的一年，品质差产量减，据调查今年平均产量约2618公斤，比上年的单产减少10%。对企业来说今年加工原料不足，因此平均收购价格元/公斤，比上年增长，亩产值202\_元，减产不减收，为近年效益较好的一年。

2、食用菌：20xx年食用菌生产7282万平方尺，比上年增加，产量万吨，与上年基本持平。其中蘑菇生产面积达到6584万平方尺。蘑菇生产面积增、产量减、效益持平。由于受今年1―3月份持续低温阴雨影响，春菇出菇少，减产明显，虽3―5月份销售价格明显回升，但终因产量低而影响了收益；生产成本尤其是用工成本逐年上涨，20xx年（元）比上年高元/平方尺，成本提高12%。

3、西甜瓜：全市种植面积万亩，比上年减少，产量万吨，比上年减2%。其中西瓜种植面积万亩，比上年减少，甜瓜种植面积万亩，比上年大幅增加。前期由于受1－3月份持续低温阴雨影响，西瓜定植普遍推迟，甜瓜早播早栽的不仅生长发育慢，且病死苗严重。大棚西瓜批量上市时间在6月初，较常年迟7天左右；大棚甜瓜5月中旬才陆续上市，较常年推迟15天以上。大棚小西瓜种植面积明显减少，但优质瓜销量不断扩大，加之今年梅雨来临比上年推迟13天，产量、质量及效益好于上年，平均亩产量2866公斤、亩产值元，分别比上年同期高901公斤和元。大棚甜瓜因前期病死苗缺棵、僵苗迟发等，不仅座瓜、上市迟，且产量、质量下降，销售价格回落快，收益减，平均亩产量1450公斤、亩产值元，分别比上年同期低600公斤和元。

4、鲜食大豆、玉米：鲜食大豆生产面积万亩，比上年减，产量万吨，比上年增；鲜食玉米生产面积万亩，比上年减，产量万吨，与上年基本持平。

>二、主要工作

>1、认真做好蔬菜生产信息监测工作

根据省厅要求，我市继续做好蔬菜生产信息监测工作，落实专人做好季报、年报的数据汇总、分析和上报等工作，并且做到数据真实、有效，及时分析蔬菜产销形势变化，为掌握我市蔬菜产销动态和进行蔬菜调度提供基础数据依据。通过蔬菜生产信息监测，及时掌握蔬菜生产动态，适时发出预警，指导农民合理安排生产，引导产品有序流通，促进生产稳定发展和市场平稳运行。

>2、引进、试验及示范新品种、新技术

以现代农业基地为平台，推进蔬菜瓜果新品种引进、试验、示范和推广工作，20xx年全市引进蔬菜瓜果新品种237个次，示范方99个，示范面积7368亩，主要展示示范品种：番茄全才、黄瓜浙秀1号、茄子浙茄3号、甜瓜三雄5号等。今年我市还举办了津优108黄瓜新品种现场观摩会，组织各县（市、区）蔬菜业务干部、蔬菜生产合作社、蔬菜种植大户、生产企业参加了观摩会，参观考察了津优108黄瓜新品种种植现场，邀请了天津科润黄瓜研究所杜胜利所长介绍津优108黄瓜的品种特性和栽培特点。我市还开展了春大豆的试验示范，引进了9个品种，通过品种比较试验，筛选出交大08-26、浙农8号等适合我市春季栽培大豆新品种。通过新品种引进试种示范，有利于我市主栽作物品种的更新换代，有利于蔬菜产业的持续发展。在栽培技术上，重点推广蔬菜穴盘育苗、喷滴灌、绿色防控等技术，20xx年全市推广防虫网面积4890亩，防虫灯面积13749亩，性诱剂面积14790亩，色板应用面积11870亩，喷滴灌面积28094亩，培育穴盘苗5657万株，穴盘苗大田应用面积万亩。

>3、开展防灾抗灾生产指导工作

20xx年主要灾害天气是1-3月份的连续低温阴雨、4月份的大风和8月份的台风天气。为保障农作物生产安全，我市农业气象两部门联手应对各类灾害天气。我站农技人员会同市气象局科技人员对南湖区、嘉善县大棚蔬菜甜瓜种植基地等进行了实地考察，并积极协商制定了相关对策，减少农民损失。针对8月份的台风，特别是第11号台风“海葵”，我市农业部门按照市防指要求启动了二级应急响应，建立健全了值班制度和信息报送制度，市农经局（办）下发了《关于做好第11号台风“海葵”防御工作的通知》，并及时成立了工作小组，由技术专家带队，联合各地农业部门组织技术人员，深入田间地头，指导晚稻田间管理和果蔬采摘工作，动员农民开展灾前防范。同时，我市各级农业部门通过“农民信箱”等多种渠道，第一时间将气象信息及各项技术措施发送给农户，要求广大农民做好开沟排水、果蔬采摘、生产设施检修加固等工作，切实做好应急准备。

>4、加强技术培训与交流

**分发水果蔬菜工作总结6**

本部门的工作思路和采购员密切沟通，随时应付紧急采购任务，改进采购工作中的相关问题，沉着应对各种计划外情况，更有效的对采购工作进行管理规划，与各个部门联系更加紧密，更好满足订单的需求，努力做到采购的最优，为公司节省采购成本。相信采购部工作将会有更大的突破和改善，豪邦车配制造有限公司更上一层楼！

随着春节的临近，20xx年已经进入尾声，一年的工作也将告一段落。从被领导者到决策者，从不适应到适应，从陌生到熟悉，无论从那个方面讲，收获都很多很多。独立管理部门以来，突然感觉身上压力倍增，但在上级领导的关心和指导下，在下级员工的全力配合下，生鲜部圆满的完成了公司下达的销售任务。一年来，不论从日常管理，促销活动各项费用收取，商品展示及商品安全，员工培训与活动，卖场环境整改，员工队伍的建设等均有了提高与突破。

刚刚过去的20xx年，美好家园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。

**分发水果蔬菜工作总结7**

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。

**分发水果蔬菜工作总结8**

一般来说，消费者对生鲜食品最为关心的是新鲜度和价格两个因素。建议超市的生鲜政策是：保证商品新鲜、价格优惠，并注重对顾客的服务。对于价格，要保证全县第一低价。为了证明这里的价格是的，专门用统一大小的pop进行标识，明确标上全县的字样，并用醒目的颜色来区别。要十分自信地告诉消费者：这里的商品是最低的，是经得起比较的。

1、低价形象的树立：

可以选择一些消费者相当敏感的而且经常购买的商品，例如新鲜鸡蛋，一元一斤：购物满xx元，可以凭收银条购买鸡蛋，每人限购x斤，这个可以适当的拉动客单价，但是一般情况下也许效果不会很好，但是可以通过以下方法解决：

（1）收银员严格培训，假如我超市的客单价定在x元，则要求收银员告之顾客，满x元即可购买一元钱一斤的鸡蛋。

（2）在收银台前摆放低单价商品，如饮料，口香糖，顾客买满x元，可以告诉他还差几元就可以参加活动了，不如再添些钱买个什么什么吧，这样也就会有顾客随手买些什么的。

（3）员工的宣传以及相关海报的宣传力度要大，要让每个员工都知道买多少钱东西可以花一元钱买一斤鸡蛋，而且限购三斤，这样让消费者感觉比买什么送什么东西要实惠的多。因为赠品有限，那么后来的消费者就觉得超市在欺骗他们，而且送的东西根本有的对他们没有吸引力，所以通过这样的活动，他们也觉得实惠。具体的商品需要生鲜部的建议后具体实施方案。

2、新鲜度与损耗的控制：

因预估的订货与实际销售有较大出入时，要第一时间处理尾货，因为生鲜食品的保质期非常短，并且销售旺季过后通常是销售淡季。生鲜商品在销售的当天晚上，即可通过降价等手段来处理余货，这样既可以减少损耗，又可以引起一个销售高潮。但是通过降价的方式很多种，如果只是通过单纯的降价，让顾客感觉到东西不行了，宁愿不买。我建议可以用这个方法实施降价，达到同样的目的。

例如蔬果有损耗，可以在闭店前做个买一斤，送二斤活动，总之要想办法在这个时候拉动客量，先拉动客量，再发扬特色提高客单价。

**分发水果蔬菜工作总结9**

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

**分发水果蔬菜工作总结10**

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5篇（扩展4）

——生鲜超市促销活动方案5篇

20xx年的7月份，出于尝试的心态，我来到了乐天超市有限公司进行实习。转眼间已过去两个多月，回想自己这段时间的经历与收获，我深深的感到这是一笔多么宝贵的人生财富！

从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境，但在同学、同事的帮助和自己摸索的情况下，我还是完成了这次实习。但我发现，以我们的经验，不学到一定的深度和广度是难以在实际工作中应付自如的。因此反映出学习的还不够，缺点疏漏。需在加以刻苦钻研及学习，不断开拓视野，增强自己的实践操作技能。常言道：工作一两年胜过十多年的读书。两个月的实习时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。只有拥有自信才能够克服一切，去实现自己的理想，创造自己的人生。

“在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”。参加工作后才能深刻体会这句话的含义。课本上学的理论知识用到的很少。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。所以我们还要继续学习，不断提升理论素养。

乐天玛特(LOTTEMART)是乐天集团下属的专营大型超市的子公司。20xx年6月，乐天集团旗下的乐天玛特通过收购万客隆进入中国市场，目前江苏时代零售拥有65家超市，全盘接手时代零售后，乐天玛特在中国的门店数将增至82家。

实习具体过程可以分为三个阶段：学习，成长，相对成熟期三阶段。

第一个阶段学习期阶段，这一阶段，一边参加培训学习，一边工作。把学习到的知识马上应用于工作，在工作中检验，熟悉，改进，使我提升很快。这一阶段主要学习了MD系统维护，接收供应商货物，退货，报损相关流程，学习rf机（无线终端速录机）和无线电子磅称的使用，残损仓和退货仓货物管理，相关单据使用公司泰斯码系统（一种主要使用数据库原理的系统）进行录入保存以及传财务单据等等。

第二个阶段成长期。这一阶段主要是通过重复工作进一步熟悉公司相关流程和工作技巧，提高工作效率，同时接受上司布置的一些比较重要工作进行锻炼，比如对制作退货单，报损单等有关单据进行审单，配合商品部进行重点商品盘点等等。

第三个阶段相对成熟期。我基本上可以独立完成部门80%的工作，这个阶段，上司对我比较信赖，可以放手我去做一些相对比较重要的事情。这个阶段基本上把工作重心移到早上生鲜的验收，相关单据录入审核以及转送，重点商品管理等等，把相对于一些比较简单如接收供应商商品工作，报损，退货工作移交给新人或是其他员工。

在这段将近2个月的实习时间里，从对超市物流，营销等迷糊的情况下，通过在收货部，由最基础的接受供应商商品到配合总公司对收货部一些工作改进等等相关工作的实践上，使我对超市物流，营销，仓储以及管理相关知识有了相对解和熟悉。现拣一些认识和经验总结如下：

（1）在现在零售业竞争如林的情况下，零售行业在品牌，服务，商品，素质等相持难分高下情况下越来越需要通过成本这一杀手锏，使自己立于不败之地。作为行业老大沃尔玛总裁就宣称，他们最大的优势就是拥有完善先进的超市物流系统。在实习过程中，使我认识到，收货部是超市物流很重要组成部分。收货部工作的好坏直接影响到公司的经营成本，进而影响到公司其他一系列问题。比如，我在初次退货录单中，由于疏忽，把商品数量录错，在返配回配送中心后，又返配回了门店，在商品一来一去的运输过程中，这就增加了公司的运输成本。

（2）超市仓储是一门大学问，比如既要保持商品一定库存量保证卖场不会出现缺货少货，又要防止库存量过大加大仓库压力或是导致商品积压，增加商品因发现不及时出现临期过期等事情发生，这会提高公司损耗率，增加公司运营成本和损失。比如在7月份底商品清场转场工作中，就发现到大量因商品库存量大导致的临期过期和盘点难问题。还有仓储管理上要使商品排放有序，易于识别，方便拿取，保重商品安全不能使商品遭到损害，以及合理利用仓储有限的空间等等。

（3）超市所有部门都是核心部门，各个部门之间，通过分工明确，协调工作，为顾客提供一个高质量服务，完美购物环境体验，最终增加超市营业额。零售行业最终收入来自营业额，这也是提供享受购物环境的物质保障。而每一个部门好坏都最终影响着超市销售状况的好坏。比如，商品首先要通过收货部验收，接受质量好的商品，根据商品条码等相关信息录入系统，为财务和收银等等提供相关信息。其次商品被商品部按照相关知识和规定进行上架排放，同时保障商场卫生等等提供一个舒服购物环境，经营管控部，对商品进行检查，防止商品质量出现问题或是标价出现问题。促销部，根据店总安排，举行一些促销活动，对顾客人流进行引导。顾客购买商品，这时候就是收银部的工作了。如果这中间出现什么问题，就需要客服部进行调节。

在实习的日子，我努力做到以下几点：

一、继续学习，不断提升理论素养。

在信息时代，学习是不断地汲取新信息，获得事业进步的动力。作为一名年轻同志更应该把学习作为保持工作积极性的重要途径。走上工作岗位后，我积极响应单位号召，结合工作实际，不断学习理论、业务知识和社会知识，用先进的理论武装头脑，用精良的业务知识提升能力，以广博的社会知识拓展视野。

二、努力实践，自觉进行角色转化。

理论是灰色的，生活之树常青，只有将理论付诸于实践才能实现理论自身的价值，也只有将理论付诸于实践才能使理论得以检验。同样，一个人的价值也是通过实践活动来实现的，也只有通过实践才能锻炼人的品质，彰现人的意志。从学校走向社会，首要面临的问题便是角色转换的问题。从一个学生转化为一个单位人，在思想的层面上，必须认识到二者的社会角色之间存在着较大的差异。学生时代只是单纯的学习知识，而社会实践则意味着继续学习，并将知识应用于实践，学生时代可以自己选择交往的对象，而社会人则更多地被他人所选择。诸此种种的差异。不胜枚举。但仅仅在思想的层面上认识到这一点还是不够的，而是必须在实际的工作和生活中潜心体会，并自觉的进行这种角色的转换。

三、提高工作积极性和主动性

在今后的工作和生活中，我将继续学习，深入实践，不断提升自我，努力创

造业绩，，继续在自己的工作领域创造更多的价值。

在这段实习的时间里，我经历了很多以前没有的事，就比如第一次领工资。只是一点点的钱，但却是我人生的转折点。实习是为将来打基础的重要阶段，珍惜自己每一个工作的机会，不论什么人，什么学历，从事什么工作，好好的表现、展示自己的能力，不要错过好的机遇。没有一件事情是轻轻松松的，但每一件事都是让人成长的，经历一段过程，喜悦或是艰辛，尽管经历的方式不尽相同，但它的结果是相同的，我们都会因涉事而成长。

20xx马上就要过去，虽然对自己的工作状况不是很满意，但人总要往前看，一年之计在于春，在新的一年来临之际，要为店铺播好种，做好规划，期待明年做年终总结时能更好的表现。

公司在发展进程中，我认为要成为一名优秀的销售店长，首先要调整自己的理念，和公司统一思想，统一目标，明确公司的发展方向，才能充分融入到店铺的发展中，才能更加有条有序的开展工作。

在每次会议当中学到的东西都要带回店铺，以店铺会议的方式强化到店铺每一位员工的脑海里去，有根基有思想的去为店铺某进取，某发展。

做好连带销售的培训课程，开展好店铺细节的跟进工作，用多看，多学，多动手来打造淡雅程列和精美橱窗工作，以制吸引客流，为进店律打下基础。我相信在我与员工的不懈努力下，xx店会一年比一年更好，因为我们愿为服务品牌，发展品牌做更多的贡献。

以上就是我20xx年的总结和20xx年的展望及规划

**分发水果蔬菜工作总结11**

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。

客服部以二个效益为中心，以三个满意为基础，上下齐心，咨询成功率与预约成功率都有了提高。现结合XX年工作实际，将XX年年的工作总结如下：

一.规范咨询工作：

(一)拟定咨询科室各种规章制度

包括咨询服务标准，咨询部考核细则，电话回访服务标准，咨询部工作范畴，

咨询部工作要求等，细化各个具体工作的服务标准，咨询部的基本工作规范等

(二)规范咨询业务技巧，增加咨询成功率：

十月第一周咨询成功率在18%左右，预约成功率在43%;到目前为止，咨询成功率约50%，预约成功率达60%以上，咨询及预约成功率均有了较大幅度的上升，前期的业务技巧培训及咨询服务的规范效果是非常显著的

1.专业知识的学习：

a、每周一次由咨询医生进行讲课，培养咨询医生的学习积极性和自主性，讲课医生能最大限度地掌握该项专业知识

b、每结束一期培训进行一次专业知识考核，考核成绩由科室各位曾讲课的医生进行评定

c、每月拨打其他医院的电话进行总结，从他们的咨询中揣摩、了解、学习其它医院的咨询技巧，在学习的基础上进行比较，找出自己的优势，更好地发挥

2.定期召开咨询记录讲评会议

a.定期抽查每个咨询人员的咨询记录，重点在于讲评总结，及时指出咨询中存在的问题，提高咨询质量

b.咨询医生的技巧和营销的交流，各个咨询医生对其它人咨询的评价

c.个人对自己的咨询记录进行分析

d.每周一次进行咨询成功率及预约成功率的统计，及时分析曲线变化原因，找出重点，分析各个细小环节的问题

3.完善咨询病人回访机制：

回访机制主要应用于预约病人及就诊后病人，应用后从当初的43%的预约成功率提高至74%，有了大幅度的上升

a.对于当时预约病人，发送预约号;未就诊的病人，发送咨询的电话号码

b.第二天对于第一天预约病人就诊情况进行分析，对于未就诊的病人，进行电话回访，了解其未就诊原因及就诊动态，及时进行再次营销

c.如因电话忙碌而掉线，第二天发送致歉信息，再次开发追踪

d.每天二次(早九点前晚四点)发送提醒就诊的信息

(三)根据个人特点及工作要求进行岗位调整

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！

时光飞逝，我已经来到超市这个大家庭两个多月了。这两个月里，我有过欢喜，也有过失落。我不知道专业知识学会了多少，但在与人的交往上我确实有了不少的进步。卖场的工作我也可以应付自如了，或许这话有些自满，但当有状况发生时，组里的人总是向我询问，这使我心中不禁万分感动。这两个月中我依然保持着刚上班时的激情，心态上也是\*和为主。

我的组长一旦有了烦心的事打不起精神时，她总会向我倾诉一下，而后问一句：“丁丁同志，你的热情什么时候才能减少一些？”这时我总以“我的激情不灭！”来回答她。组里人说看着我好像没有什么烦心的事，整天笑呵呵的。但我深深地知道，作为一名卖场工作人员，坚决不可以把个人情感带到工作中来。顾客永远是对的，这是我工作以来一直信奉的，所以我总会以会心的微笑面对顾客，纵然顾客有时候无理取闹。比如说，有一次，一位女顾客对我说：“哎，那服务员你给我套一把这睡衣。”我说：“对不起，您可以自己套一下。您套没关系，但我们作为员工是不能试卖场的衣服的。”结果那位女顾客却说：“真有意思，这东西也没有洗过，我不爱往身上套，我嫌脏。”待那位女顾客离开，同事过来说：“有病吧，这人，她不爱套，她是人！”我说：“算了，顾客永远是对的，咱们是服务行业。”

有的时候很忙，我从上班一直到下班一直在库房里整理货物，以至于到下班时一见卖场的灯光眼睛就受不了，但我总是信奉“多劳多得”“吃亏是福”的信条。同事对我说“别弄了，等一下别人就弄了！”或者“你现在弄它干啥啊。一会顾客一翻就乱了！”但我认为既然顾客一翻就乱了，我们为什么不可以在顾客翻乱之后就马上整理让它恢复整齐的面貌呢？想起妈妈常说的一句话“今日事今日毕”，我喜欢现在事现在毕。我其实很糊涂，经常犯错，丢三落四，所以我在卖场会手上不离一块小纸壳，上面按顺序记下了我当日要做的工作，做完一项，划掉一项，这样会使我的整个工作井然有序。我的组长说话很艺术，每当我犯了什么错时，她总会安慰我说：“你做的事情太多了，所以会落下一两样。自从你来，我们大家的工作都变得很轻松。”我感谢我的组长，我为我一踏入社会就遇到她这样优秀的人感到非常的幸运。其实，我的工作不是一直都开心，也不是没有烦恼。大概半个月前，我的思想状态进入了低谷期，觉得前途渺茫，每天在卖场永远重复这些琐碎的工作，想想未来，突然觉得病木无春。

“屋漏偏逢连夜雨”，一天下午，我刚收了一个供货商四百多件衣服，在收获部时我还记得哪包是几元的，但是当货拉到了三楼要贴码时，我却忘记了哪个是哪个了！我急了一头汗，同事安慰我说：“别着急，他家不上促销员谁都分不清。再说卖场还有些货呢，明天让厂家自己来分吧！”可是我自己知道，纵然卖场还有货，可是如若把新货也上台面，一定会增加销售的机会。而且我这是延误工作，如果明天厂家有时间还算好，一旦厂家没有时间怎么办？这种损失无人承担。这件事情使我成了没有准备的人，所以销售的机会悄悄地离开了。我在库房里思考了很久，觉得自己是不是不适合这份工作，我是否太糊涂了？我依然打起精神，给厂家打电话，幸运的是，厂家的人马上就来了。晚上睡觉梦了一宿的区分童装，还梦到厂家的人狠狠的埋怨我。

我的压力变得很大。这种心里状态持续了两天，感谢我的同事和师傅，在我情感最低潮的时候，开导我、支持我、鼓励我，给我以继续前行的信心和勇气。就在那个夜晚，我突然想开了，这又何必呢？虽然犯了错误，但还不至于否定自己，甚至觉得自己不适合这份工作吧！如果不适合这份工作，扪心自问，适合什么工作？连这些基础的工作都做不好，还有什么资格去嫌弃它。秋衣进行反季销售，顾客将秋衣从上翻到下，以至于最后秋衣盒、秋衣袋乱七八糟。我是急性子，做不了细致活。我从秋衣筐走过了两次，看了一下表，6：35，心想太好了，下班了，让别人去整理它吧。当我要下班的时候，再一次走过秋衣筐的时候，我发现堆筐下面也是乱七八糟，垃圾很多，于是我径直走向库房，拿出了扫帚，告诫自己，这种活你不干谁干？这个堆筐的形象太影响卖场的形象了。我又开始把秋衣筐依次装袋整理，使堆筐恢复了原貌。店长这时走过来了，说：“这秋衣太容易乱了，这会儿都七点多了，你还没走？”我说：“其实我也是下了两次的决心才过来叠的。”店长说：“你倒是挺诚实！”说完我们都笑了。想想这细致的活有什么啊？店长问我最近工作怎么样，有所得吗？我对她说：“我现在跟别人开玩笑说，我到达高境界了，我是已经不知道自己会什么了！”店长说：“其实卖场的工作还很多，改天你单独按盘点流程做一下盘点。”

店长这一席话对我启发很大，我才哪到哪，对商海来说，我学到的不过是沧海一粟。所以革命尚未成功，同志仍需努力。第二天我又以饱满的热情投入了工作。高兴的是，现在我可以协助组长做一些力所能及的事情了，比如说查库存、查销量、分析负库存、负毛利，以及各种日常工作的处理。我常在心里朗诵李白的那句：“仰天大笑出门去，我辈岂为蓬蒿人。”人长大后就难免丧失生活的激情，每个人都难以例外。我很喜欢西方文学批评中一个术语，叫做“陌生化”。小孩见到花会讶异于其美丽，而大人对此却很木然。因为花对于小孩有陌生的效果，或者说，小孩有陌生化的目光。所以我也要有陌生化的心态，于是我依然见到同事都打招呼，无论她理不理我。对任何与我共同完成工作的人，我都诚挚的说“谢谢”，无论这是不是她分内的事情。成长是不容易的，从一个大学生到商业人、社会人的转变也是带着些许失落和疼痛的。但这痛苦就像铁犁拉过心田，虽然痛苦，但那是在播种。在这个大家庭，我收获的远远超过我失去的。感谢工作带给我的一切。下面的这些建议是我在工作中自己发现、思考和总结的，也许有不成熟的地方，但我真的希望每一天，我和广缘都能以更加崭新的形象面对顾客。

1、断货问题我们的电脑系统是否可以设置一下低库存警戒。当库存达到警戒线时，电脑会做出自身的提示。因为在日常的工作中，经常发生理货员看货架订货，经常经常发生价签与货物不符，订错货或者库房还有存活却重复订货的现象。有了电脑的低库存警戒线，相信这些问题就会迎刃而解了。最起码在我们超市方面解决了断货的可能。

2、品牌商品少针服组可能只有港莎算是一个子，我日前对金原超市、家惠超市河北店进行了市场调研。比如说内衣区，蝶安芬算是^v^行业的大品牌，金原和家惠都有，而且品种齐全，但我们店却没有。我们虽然引进了金利来，却因为价格高昂，销路不畅。对此，是否可以建议采购多采购一些敏感品牌商品，而且在品牌的效应上对此予以重视。品牌上去了，我们超市整体水\*就必然有所提高。

3、客服退货客服退货应该提高效率，而且应该果断。只要顾客的退货要求是合理的，就应该及时简单的予以退货。我们现在的做法是，即使是我们的商品有残缺，符合退货的条件，仍然需要顾客再上楼退货。这样办事没有效率而且影响不好。

4、上岗培训建议我们超市是否可以让基层员工参加入职或者上岗培训。培训可以使员工更有责任感，更有团队意识。现在状况并不乐观，许多的员工团队意识较差，习惯于以自我为中心。尤为严重的是工作不专业，比如一种商品断货，他们会直接把临近的商品拉出一个排面，这是不科学的。应该分析一下，找出一种高毛利的又相对畅销的商品来补排面。另外，订货时只是把该货的dms写在订货本上，但并不做分析。有时dms高，它可能是由于有促销造成的，那接下来没有促销了就不能定太多货。但有了专业培训这一切将有所改观。接下来是我在超市工作的第三个月了，我会一如既往的努力工作，用心学习，与同事搞好关系。把零养到无穷，始终是我不懈追求的目标。

以后的路，我将会还在超市工作，不过要工作多长时间我就不知道了。如果在超市工作时间长了，没有任何进步的话，自己会选择离开的，因为这不是一个有前途的职业，自己还是需要更多的努力，才能够继续工作下去。不过现在我还是要继续在超市工作下去的，因为有很多的现实情况需要我去注意，我相信自己可以做的更好，我的超市工作！

年年岁岁花相似，岁岁年年人不同。充满机遇与挑战大的一年已经过去，沉思回顾，在过去的一年里，在上级领导的帮助和指导，花桥店全体同志共同的汗水与努力下， 超市业务顺利开展，圆满完成了今年的任务。本着“巩固优势，稳步发展”的原则，现将自己的工作总结如下：

一、 本职工作

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，逐步提高自己的业务水\*、管理水\*，为公司发展奉献自身全部的能量。

作为一名店长，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，自己立足全局，在工作的同时，充分利用这一\*台全面提升自身的组织协调与业务水\*，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，努力争作一名称职的超市主管。全体员工一起努力，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，使花桥分店业绩逐渐有了改观销售有了明显的增长。

在对员工严格要求的基础之上，与员工保持了更多的沟通，同时也经常性的进行业务培训，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。

二、人员管理培训工作

服务顾客，以顾客为中心，说起来一点都不难，但在实践中其实是一项很琐碎的工作，这需要很大的耐心和毅力才能完成，并将其做到最好。顾客是一个很庞大的群体。他们不分其社会地位高低，收入之差别，性格之好坏，甚至不论其是否选择消费，但凡进了店门，那都是我们需要服务的对象，不可有丝毫的怠慢。

总的来讲，客服部所有同事对工作都是很认真的，至少对待顾客都能像面对自己的朋友一样，做到真心耐心细心，如果真的不幸遇到了那种特别 挑刺 的顾客，也能按捺住自己的脾气，尽量心\*气和的进行解释，努力将问题解决。

记得国庆期间，凡在超市消费满一定数额，就会有赠品相送，而且根据消费数额的不同，赠品也会有不同的区分。有一天下午，一位老年顾客消费完毕，凭小票准备到服务台领取赠品，但很不巧赠品已经发放完毕，实在是无法为其兑现。尽管同事努力的解释，但该顾客依旧不依不饶，当场将购物小票撕成粉末，并扬言我们超市都是骗子，以后再也不到这里消费了。面对顾客的刁难，客服部所有人在内心好笑的同时，也感觉自己十分委屈，但我们还是没有多说一句话，只是静静地看着那位顾客离开，然后继续自己的工作。我不知道这样的处理是不是恰当，但至少我们没有让矛盾升级，没有影响到超市的正常营业。

经过了二十五天的工作实践，现在来谈一谈我们所做的一些不足的地方。

第一 时间观念。工作过程中，无论吃饭，还是上卫生间都应该更注重时间观念，不能放任自流，应该保持一个比较合理的频率和时长;

第二 工作礼仪。虽然三米微笑原则大家落实的都很不错，但是当面对顾客的时候，我们能说一些例如：您好，欢迎光临，请慢走等这样的接待语言，我想作为一个顾客的心理一定会舒服很多吧!

第三 总结经验。面对工作，每个人都会有自己的想法，如果可以增加些交流，集思广益，不知道会不会让我们做得更好一些呢?

第四 勇于创新。工作中，我们应该更积极地发挥自己的主观能动性，有任何的好建议，好点子都该勇敢的说出来，大家一起讨论看有没有实践的价值，如果有价值，肯定能让我们的工作更上一层楼。

此以上只是目前的一些想法，个人觉得还略微有些不成熟，但凡事开头难，相信只要认真观察，工作中还会发现大大小小的问题，届时定会以最积极的态度将其改进，让我们能更好地服务顾客，为了荣昌的发展壮大做到最好。

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。

20xx年即将过去,20xx年即将来临,值此辞旧迎新之际,完美时空物业客服部对20xx年工作进行回顾和总结,以便在新的一年里,改正缺点,克服不足,更好的为业主服务,创造项目及公司的品牌.

全年工作主要成绩:

1.客服\*台的改善:

制定了客服“应知应会”课件，并对客服部员工进行了专门培训，完善各岗位职责。

定期统计HELPDESK前台记录、分析、查找不足并持续改进。

加大员工岗位技能、职业道德培训。以五常法为主，创造条件为员工提供学习专业技能的机会，加强与各部门的沟通交流，使客服人员掌握相关专业知识，了解工作动态，正确处理，及时回复业主的求助和提出的建议。

2.园区绿化及大厅绿植的改善：

经过与绿化公司的多次沟通，使园区绿化合格率整体提升，通过有效管理，使绿化施工趋于规范。

对大厅内的绿植进行了整体更换，不断的改善了大厦室内环境。

与绿植公司积极配合，及时打药防止了“美国白蛾”在园区的漫延。

3.为园区业主提供更多的服务和协作。

多次配合园区内的业主接待市区两级领导来园区公司视察。

与园区业主协作成功举办了20xx年“完美时空之夜”新春联谊会，大大加深了物业公司与业主之间的感情。

4.保洁及服务品质的改善：

组织了多次对保洁人员的培训及技能考核，并进行了垃圾分类知识的专业技能培训，使其能更好的为园区业主服务。

对垃圾进行了分类处理，接受了市区两级领导的检查，得到了好评，并将园区向市里申报了垃圾分类“优秀示范园区”。

撤出了在地下车库的垃圾站，将垃圾站移至在了园区外围的新建的垃圾站，消除了地下车库的异味。

对园区内的垃圾桶都进行了分类处理，张贴了“可回收物”及“不可回收物”的标识，响应了国家号召营造绿色的工作环境。

改善卫生间的设施和环境，安装了烘手机，摆放了绿植、增加了温馨提示，提升卫生间的档次。

5.积极配合上地街道的工作，成功组织进行了本园区的\*换届选举工作。

6.与业主之间的沟通：

为业主的入住装修提供一站式服务，并全程跟踪，协调装修中各项事宜。

对毗邻业主相互抱怨及纠纷，从中调解，如A403\*\*\*\*反映三层\*\*电信机房电磁干扰问题，物业部做了大量工作。

在消防通道建立了羽毛球场，为午休的业主们提供了运动的场所。

\*对业主提出的意见和建议，认真对待，及时整改，如业主反映大厅内无时钟及园区大厦无楼牌号的问题，物业部对此及时做了整改。

大厦内制作安装了新的不锈钢的企业名录，方便了来园区访问的客户，也大大提升了园区大厦的档次。

成立了“贴心管家小组”，专人负责，更好的为业主提供了贴心服务。

在一层各电梯厅的门口设置了宣传栏，客服部成立了宣传小组，制作海报等宣传园区快讯，建立了一块宣传阵地。

成立了“应急督导小组”，制定了各种突发事件的处理预案。

成立了“品质监察督导小组”，每日检查各部门的工作，大大提高了工作效率，改善了服务品质，消除了工作死角和安全隐患。

收到业主包括表扬感谢信在内的多次赞赏，尤其是物业部拾到了A603装有重要财务票据的皮包，由于物业部的及时归还避免了A603遭受到巨大的财务损失，得到了业主由衷的感激，物业部的工作得到了广大业主的肯定。

7.对文件的收发及存档管理的改善：

以表格记录的形式登记，使收发文件有据可查。

对保存文件进行分类保存管理，并张贴标识，使文件的查找直观化、简捷化。

对电子文档的保存实施序列化管理，对号搜索，即可获得。

认证体系贯彻执行：

客服部认真学习贯彻公司制定的质量手册、程序文件，在日常工作中以《服务质量检查表》表格记录的形式体现工作记录，改善服务流程，使部门工作更加规范化。

以上是完美时空物业客服部对20xx年工作的总结，在即将到来的20xx年里，我们也会遵照项目部的指示，按照项目年度工作计划的安排，有效的推进、调整、完善、实现预期工作目标。

跨入了公历的新年，也迎来了\*的传统佳节-春节。客服部除了完成日常工作，接待报修和投诉之外，工作重心也因时间的不同而有所侧重。现将一月、二月工作总结如下。

及豪宅202、203交房，18#及96#办理装修手续，正式进驻小区

2.配合小区塑钢门窗到期的现状，及时通知不住在小区的业主对塑钢门窗进行排查并督促宝狮窗业尽快维修;

3.对供电所发出的催缴电费通知情况，通知到户，并对空置房产生的电费及时通知地产公司，并做相关协调;

4.最终与美容美发店朱小姐达成协议，并预收半年物管费和押金;

5.针对年底小区业主物管费到期较多的情况，制作物管费欠费一览表，在已全部电话催缴一遍的情况下，将任务分配到部门。经多方努力已有部分业主来将物管费交清，但尚有部分业主还未来交，此项工作尚需继续;

6.年底是各类治安案件的多发季，而且小区外籍住户较多，客服部根据此种情况，电话或上门询问住户在春节期间的去向，记录在册，并对住户做安全提醒。将登记的结果转交保安部，以备巡逻时多加留意。

7.登门拜访在小区过春节的住户，送上春联、福字和节日的祝福。

从自己开始进入到超市工作就开始慢慢地融入客服的工作，更是每天都尽力地做好我应该要做的事情，对于超市客服的工作更是有了相当深刻的了解。就如今的一年试用期时光而言，我也是对我所进行的工作情况进行了一个工作总结。

一、工作完成情况

作为超市客服我每天都在自己的岗位上坚守着，不断去做好自己应该要做好的事情。在这段工作期间每天做得最多的一件事情就是为各位有疑难的顾客进行问题的解答，但是在这一方面总是会有一些让我摸不着头脑的事情出现，所幸每次都有同事的出面才得以解决。当然对于这份工作的其他方面我都还是有做到较好，每天都是准时出现在工作的地点，更是将每一项任务都完成好，将工作台面都收拾得相当整洁，更是时刻保持着应该有的笑容，将自己的最为精神的一面展现出来，为顾客提供最好、最暖心的服务。

二、工作方面的问题

在开展工作的这些日子中，还是没有办法完全的解答好顾客的问题，更是对整个超市还存在一些不熟悉的情况。对于一些顾客的投诉上更是完全不知道应该要怎样去引导顾客撤销，并且让顾客感到满意。从这些各个方面看来，我应该要去努力的地方还有很多，并且我更是要在\*时多花些时间来对自己的工作进行分析检讨，这样才更加知道自己的问题，才能做到更好的学习。

三、下阶段的努力

这段试用期工作，更是让我知道了自己所存在的各项缺陷，并且更是明确自己应该要努力奋进的地方。为了使我可以在这份工作上坚定的做下去，我更是给自己制定一个目标，希望能够在工作中逐步去达到这份工作需要的能力，更是成为一名相当优秀的我。我会尽力让自己更多地去熟悉超市的规章制度等，这样才能够在顾客询问之时不会因为不知而慌张。对于与顾客的交流这方面学问实在太大，\*时应该多多观察同事的交流过程，并且向其学习，并且还需要多多交流，这样才能够在实践加上努力的合成之下让自己变得更加的优秀。

在自己日后进行的工作中还会收获到越来越多的东西，并且只要我继续在这个岗位上去磨砺自己，自然就能够将工作内容都完成好，更是让领导能看到我的成长，并且让我可以获得转正的资格。现在我的内心是相当的激动，并且我十分想通过自己的努力，让自己可以在接下来的工作中让自己变得更加的优秀，我更是十分的期待那一天。

超市生鲜工作总结5篇（扩展10）

——超市门店工作总结

在过去的一年里，本超市又创造了一个佳绩，所以我对全年中的销售旺季作以下总结：

二月，超市年终工作总结报告。这一个月是全年里盈利的一个月。由于月前已作好了以“提高商品价格，降低进货价格，欺骗消费者”为总的方针，所以这个月才有这么好的销售成果。这些也主要靠销售部门的努力工作才得来的。是他们每一天在办公室里冥思苦想出一套套可行的销售方案，是他们使打了三折的商品都有利可赚，是他们把一件件积压商品包装成国外。请各位都看看他们头上的白发，是他们为了超市献出了青春，再请各位想想那位因欺骗消费者而被送进了^v^的“烈士”，是他们为超市献出了生命，他们每一位都甘愿为超市“抛头颅，洒热血”，这是多么伟大的精神呀!让我们为他们热烈鼓掌吧!

五月。在这个月我们应感激宣传部门，工作总。是他们使凉鞋成了送给工人们的礼物，从而使很难买出的老旧商品销售一空，这为超市创造了很大的利益。是他们引导了潮流，是他们创造了时尚，没有他们的工作，库中积压商品是无法销售出去的。没有他们的工作，那些三无商品是无法来。

在过去的一年里不只是抓住了成年人的心，也在儿童的身上作足了文章。在四月五日清明节左右，由于学校会组织同学们去春游、扫墓，并且在学生当中浪费攀比之风渐长，这对销售是很有好处的，同时母亲节、父亲节、教师节等，也是我们大赚一笔的好机会，我们把握的.相当好。

同志们，我们的前途是光明的，好好干，不用研究是否会被工商部门查到，我们的上级已打通了每一条道。同志们，各显身手的机会来了，我们的创业空间是十分巨大的。

穿过多少个春夏秋冬，感受过多少沮丧与欢笑，仅剩一年时间，我即将离开校园，步入社会的大家庭中。但当我回首遥望自己的路时，却丝毫没有^v^挥一挥衣袖，不带走一片云彩^v^的那份潇洒。失败与成功，痛苦与欢乐交织在一起。在过去的十二年中，我更多的是学习理论知识，而如今我即将走出校园，迈出人生中的一大步，是否可以胸有成竹，风雨无阻？不，纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。我深知：经不起实践检验的理论，是毫无用处的；离开实际的理论是死理论，离开理论的实际是瞎实际。理论与实践应相辅相成，相互推进。因而在走出校园的前一步，我选择了毕业实习。为了更好的完成学校规定的实习计划，也为了锻炼自己和提高自己的实践操作能力，这次实习对我来说非常重要的。在这里首先要感谢上海炫美贸易有限公司所给了我这样一次机会，提供了一个很好的\*台让我参与实习，使我在这段时间获益良多。

**分发水果蔬菜工作总结12**

伴随着平安夜的降临，20xx年的各项工作渐渐进入尾声、我作为xxx超市的一名员工很荣幸得到这次机会，把自己在xxx超市工作的一年总结同大家分享。

把自己在xxx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，xxx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xxx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xxx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！

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，希望自己在xxx超市做得越来越好。

最后祝公司全体同事新年快乐，也希望公司业绩蒸蒸日上，一年胜过一年。

**分发水果蔬菜工作总结13**

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

超市蔬果组工作总结转眼间，短短的一个月实习就这样结束了。在那里我不仅看到了许多自身的不足，同时也对自己未来投入社会工作有了进一步更深的了解。是的，展望未来，我对自己今后的工作充满了信心和希望，为了能够制定更好的工作目标，取得更好的工作成绩，以下是我把参加实习工作以来的情况总结如下：

**分发水果蔬菜工作总结14**

光阴似箭，日月如梭，转眼之间已是xxxx年12月份。在这辞旧迎新的日子里，我与许多永辉同事一样，一边努力工作，一边回望过去、畅想未来。xxxx年，我工作在永辉融侨超市，我快乐着、感动着、张扬着我的个性。

>一、我快乐着

永辉融侨超市的特点是购物环境整洁、员工服务热情。在融侨超市，广大员工齐心协力将永辉的营运制度和服务理念贯彻落实在日常的工作中。那里的员工个个和蔼可亲，那里的顾客都能做到礼貌购物。在这样一个礼貌的环境下工作，实在令人感到快乐。我想，在永辉的工作时光必将成为我人生之中快乐的里程。当然，人生的旅途是不可能一帆风顺，实际工作中也不可能事事顺心，偶尔有员工为工作争吵，偶尔有员工在超市里发生口角，但经过多方沟通，很快就消除了纷争，超市也恢复了往日的辉煌。我深刻地体会到：沟通让同事之间拉近了心灵的距离，沟通让员工与顾客之间更加融洽，沟通使我在工作中找到了快乐。

>二、我感动着

永辉集团的开拓者用勤劳和智慧开创了“农改超”的典范，并坚持着“天天实惠始终如一”的服务理念，将“民生”与“百姓”的服务宗旨落到实处。在永辉融侨超市，员工通道设有宣传栏、总经理信箱、店助信箱、前台设有“扶贫助困”捐献箱、服务台设有“红十字“捐献箱、融侨店还设立了员工资助金，这些都令我感动。

常言道：“不依规矩不成方圆”。在永辉融侨超市里，我经常亲身经历或亲眼目睹的是《员工管理制度》的考核、安防培训、服务礼仪培训、生鲜部技能培训等，融侨店各部门领导耐心地训练出具有时代气息的永辉新员工。尤其令我感动的是：那里的领导对待员工是批评教育多，以罚代管少，这种“以德服人”的管理方式深入人心。在那里工作，所以有的员工都有一种“家”的归属感。

永辉融侨超市的广大员工秉承了“勤劳”的创业精神，在各自岗位上兢兢业业地工作着。我经常看到超市部员工为顾客送货上门，甘愿做贴心的搬运工；我又亲眼看到过生鲜部员工为住在附近小区的年迈的顾客送水果；我还看到经常有顾客手握感谢信，说要感谢前台某某员工，永辉同仁用实际行动赢得了顾客的赞赏和好评。原先，感动并不需要去寻找，感动就在每一天发生，感动就在同仁的工作中产生。

>三、我张扬着我的个性

入职永辉以来，我一向都是在防损部工作。有一次下班后，我去办公室翻看以前的《同道》，其中20xx年第四期，由董事会推荐的《你就是一道风景》带给了我许多启示和鼓舞。文章中写道：“你没有必要去仰视别人。你就站在属于自己的位置上，不断地展示你内心世界的丰富内涵！”可见，永辉集团领导一向都在鼓励广大员工坚定自己的信念，展示自己的才华、个性及风采。在这股强大的精神力量地带动下，每当防损部开会时，我便会大胆地对上级领导提出一些问题供大家参议。为此，我受到同事的尊重和领导的赞赏。融侨店防损部一向坚持着“集思广益群策群力”的思想，默契地配合着其他部门的工作并维护着整个超市的安防设施和购物秩序。在这个引以为荣的团队里，我一边展示着自己的个性，一边认真吸取同事的工作经验，互相学习充实自己。

>四、继续努力

20xx年即将来临，全体永辉同仁将继续用勤劳和智慧谱写永辉的新篇章。我想每一位有志于在永辉企业工作的员工又将迎来新的机遇与挑战。众所周知，永辉集团的综合实力正在不断地壮大。20xx年，新的永辉超市将相继开业，这无疑给在职的永辉员工带给了广阔的发展空间。我作为永辉企业的一份子，有什么理由不激流勇进呢？

20xx年，在进一步摆正工作心态的同时，改善工作方法、提高服务意识，多与人沟通，已经列入了我的工作计划。我愿意将我的工作热情投入到群众力量之中，实现自己的人生价值，与永辉共同成长。

**分发水果蔬菜工作总结15**

在罗列的超市年度销售工作计划中有八方面内容：第一、经营业绩稳步上升，销售突破亿元大关。 实际销售完成年度考核计划的130%，同比增长15%，所实现的纯利同比增长381%。确立了武商建二在青山区域市场的领先市场地位。 经营调整成效凸显。全年引进新渠道104个，淘汰品牌123个，调整率达70%以上。全场七大品类均实现20%以上的增幅，最高和最低毛坪较去年增长26%和13%。 两个工程两手齐抓。“打造20个百万品牌”和“引进10个成熟品牌”的“两手抓”工程，有21个品牌实现了销售过百万的业绩，整体销售同比增长36%，占全场销售总额的27%。 扩销增利企划先行。突破常规，通过整合资源，把握热点，推出个性化的营销活动，在营销造势上始终保持区域领先优势。

第二、服务体系不断完善，现场管理成效斐然 20xx年建二狠抓现场管理，全面推行“亲情式服务”体系，在一线员工中开展“服务意识 ”的大讨论。对商场硬件设施进行了全面维修和整改，使卖场形象焕然一新。

第三、“执行”观念深入人心，人力资源不断挖潜。 以“打造企业执行力”为指导思想贯穿全年的培训工作。共进行了900多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求。进行了两次较大规模的轮岗，涉及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响。 20xx年的工作成绩显著，但也存在以下六点制约企业发展的问题： 问题一：经营结构与发展目标不协调的状况依然非常明显。 问题二：对市场形式的预见性与具体经营举措实施之间存在矛盾。 问题三：促销形式的单一性和不可替代性禁锢了营销工作的发展。 问题四：日常性的销售与热点性的销售差异仍未缩小，反而有扩大的趋势。 问题五：全场性应季商品的货源及结构问题没有改变。 问题六：供应商渠道的整合在20xx年虽有改变，但效果并不明显。 20xx年，青山周边区域的商业竞争将日趋白热化。面对前有中南销品贸的整装待业，后有青山百货的步步紧追，我们20xx年工作计划中的重点将是以下几个方面：

一、抓春节市场，确保开门红，誓夺年度目标 以春节营销工作为先导，全面实施旺季市场经营战略，确保一、二月份开门红及年度经营目标的顺利实现。

二、准确把握市场定位，实施差异化经营 略微调高经营档次，跟青商、徐东、销品茂实行整体错位，打造区域时尚百货。特别是在区域市场内实现主流品牌独家经营的格局。

三、组建货品部，实施进销分离，加大招商调整力度 通过组织架构的健全，为加快调整进度提供有力的软环境，使调整工作一步一个脚印地向前发展，从而达到区域百货经典的经营格局。

第四、以四楼的改造与经营为契机，全面整合场内资源 做强做大是企业经营的第一要务。以开发扩大四楼经营面积和内容作为20xx年的首要任务，进一步提升商场的经营功能，开发新的经济增长点。

第五、狠抓百万品牌，全面发挥二八效应 要从招商、装修、营销、人员、考核等各方面全面整合，提高百万品牌的成功率、成活率，使已有的百万品牌发挥领军作用。

第六、狠抓渠道优化，减小因供应商实力弱对经营造成的制约 在渠道整合上选择有实力的品牌和供应商，淘汰或择优选择一些非厂商或一级代理商的供应商，在营销、价格、货源、退换货等方面争取更多的政策。

第七、科学分析，力求突破，全面推行亲情化营销 20xx年的营销工作要突破较为单一的促销模式，加强情感式营销。通过宣传、陈列、服务整体造势，包装更生活化、时尚化，达到吸引客源，促进销售的目的。

第八、实施员工素质工程，实现人才发展战略转型 20xx年，我们将加大企业人才的培养和储备力度，实施培训“五个一”工程。同时，加大企业制度的执行力度，进一步规范全场员工的工作行为，形成和谐、规范的良好工作氛围。

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：

**分发水果蔬菜工作总结16**

实习不但是一个提高动手能力的机会，更是一个锻炼交际能力的时机。与办公室里的上司前辈们保持良好的关系，可以让你尽快的熟知公司的情况，在遇到困难的时候也能够及时的得到帮助。很高兴的是我做到了和公司的前辈以及实习生相处融洽的这一点，让我在实习期间心境愉快并得到意外的收获。记得初到青山超市时，面对这么个陌生的环境，感觉挺紧张的，于是处处留心。但渐渐发现身边的同事都很热情和友好，让我感受到一片温暖。可能是因为女同事居多，而且年龄都和我相差比较大，所以她们都很照顾我，炎炎夏日她们也常会买些水果来办公室一块吃。正因为消除了那一层生疏，我开始把超市当成了我生活的一部分，逐渐喜欢上班了。

**分发水果蔬菜工作总结17**

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。

**分发水果蔬菜工作总结18**

公司位于镇大村委会村小组，投资建设共占1000多亩山地，拥有签订合同职工6人，季节性临时工人563人，总资产达639万元。20xx年1月公司成立后，公司提供的水果采摘有柑桔、杨梅、枇杷、李子、桃子等，受到了广大消费者的欢迎和好评。

公司生产的各式优质果蔬均采用现代农业科技手段进行种植，采用频振式杀虫灯，蓟马板、黄板、蓝板，果蝇诱捕器和银黑地膜等对人体和环境无害的物理防治设施进行病虫害防治管理，种植过程中主要施用有机肥料和微生物肥料，确保种植出安全、优质的果蔬。

在新的一年里，公司管理更加规范、精细，水果的品质和产量将得到大幅的提高，预计公司全年销售水果200多万元，公司的收入稳步提高，使得果园得到了巩固和壮大。

**分发水果蔬菜工作总结19**

光阴似箭，一晃xx年过去了一半，回顾这半年的工作历程，我们xxx超市的员工，无不感到欣慰，因为我们超市在公司领导大力支持下，精心策划和全面指挥下，新上的餐吧精彩开业了。

在这半年的工作中，必须认真仔细，对工作要认真负责，积极主动了解，每种商品的价格，还要做好唱收唱付，保证商品、整洁、陈列有序，美观丰满。从每一个细节严格的要求自己，为了让我们对企业文化、业务知识、更加熟知，我们科室组织利用班前班后对应商品实物进行业务知识、企业文化的培训学习，在服务方面要对顾客做到热情服务、有声服务、微笑服务，怎样把工作做到最好，怎样才能为公司多创新、多创收、让顾客满意，才是我的目标。

在工作中有收获的同时，也存在不足，在工作中缺乏较好的工作方法，，遇到问题有时考虑的不细致、不灵活、不够沉稳，无论在业务学习，还是在服务提升上，自己还缺乏一定的持久性，工作中创新意识欠缺，总想只要努力把工作做好即可，和领导同事之间缺乏沟通，通过这半年的工作，我很幸运学到了不少新的东西，但这还远远不够，尤其在新上餐吧的市场开发方面，还显得有些稚嫩，在品种的添加上，要多想办法，多学、多思、多试努力把工作做得更好。

在xx年下半年工作要以“寻觅需求创新经营，与时俱进稳步发展”为指导思想，向着“弘扬正能、发挥才能、挖掘潜能、完善功能、创收节能、保障效能的经营管理目标靠近，以”管理、培训、营销、服务“为工作重点，认真遵守公司各项规章制度，明确相应的工作流程，积极参加业务知识，企业文化的培训，提高服务水平，以精益求精的业务技能，娴熟的服务技巧为旅客提供更优质的服务。

要懂得如何和同事团结在一起，发扬团队精神，高质量的完成任务，在工作中要积极主动的为团队着想，在加强团队意识的同时，要有效的沟通，只有正确了解领导意图的时候，才能正确发挥出执行力，在今后的工作中，争取把自己的不足之处弥补回来，根据个人岗位职责及任务分配，针对前阶段工作中存在的问题，加以思考分析改进，对下一步的工作有清晰的计划，明确的目标，主要工作计划有：对超市商品做好温故而知新，对餐吧的食品卫生，保质期严把质量关，对食品生熟用的工具要分清，做好每天的盘点工作，积极学习工作流程，增强服务意识，只有把服务意识转化为具体的最佳服务才能打动顾客，明确工作任务，进一步提高工作的主动性和自觉性，做好营销工作，坚持多说多句话，为公司多收入一角钱的营销方式，营销最基本的工作，就是研究消费者的的人性需求，满足顾客的需求，以“五不自”为压力，以“整、学、变、升”为动力，要及时给自己和他人以鼓励，传递正能量。

**分发水果蔬菜工作总结20**

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：

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

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

**分发水果蔬菜工作总结21**

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。

**分发水果蔬菜工作总结22**

连锁超市经过xx年全年的快速发展，发现有些具体问题原有的业务系统软件已无法解决，如：不同门店不能制定不同的售价、同一商品不能实现不同供应商不同进价等等。根据实际现状，公司决定对超市软件进行全面升级，春节集训后迅速安排了连锁超市业务与财务以及信息部相关人员到外地进行了实地考察，对连锁超市经营模式以及超市所使用软件进行了解。在3月初对超市软件升级做了前期大量准备工作后于3月底对业务系统全面切换;切换后运行到现在基本达到了我们的预期要求;原系统无法解决的问题，现已基本解决。如：不同门店可以制定不同的售价、同一商品可以实现不同供应商不同进价等。

我们利用软件的先进功能，对进销存各个环节提高了分析能力和加大了管理手段。如：通过价格带分析确定每一个价格带在销售中所占比重，这样能确定每个门店周边消费水\*，为门店组织商品价格定位提供了比较有效通过大半年的正常运行，连锁超市软件升级工作已在全体连锁超市同仁的共同努力下，取得了圆满成功。

**分发水果蔬菜工作总结23**

又一年结束，进入到年终，我在超市一整年的工作也进入结尾阶段。这一年经历了很多，在超市的工作，我有很好的一些收获，虽然工作很

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！