# 水果师日常工作总结(必备10篇)

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2025-05-14

*水果师日常工作总结1超市收银转正工作总结满意答案：时间过得真快，三个月的试用期已过去了，在超市工作中，紧张而又忙碌，我还没来得及去细细体会和感悟工作的得与失，新的工作任务和下一个工作目标随之而来。过去的工作成绩与否已成定格，今后的工作还需自...*

**水果师日常工作总结1**

超市收银转正工作总结满意答案：时间过得真快，三个月的试用期已过去了，在超市工作中，紧张而又忙碌，我还没来得及去细细体会和感悟工作的得与失，新的工作任务和下一个工作目标随之而来。过去的工作成绩与否已成定格，今后的工作还需自已去努力、去发挥，去超越。面对明天我充满信心，因为有领导的鼓励、鞭策，有伙伴们的支持与谅解。在通程万惠这个大家庭里，我们一起拼搏、战斗、成长，携手共进。

在这三个月里，自己努力了不少，也进步了不少，学到了很多以前没有的东西，我想这不仅是工作，更重要的是给了我一个学习和锻炼的机会。从这一阶段来看，发现自己渴求的知识正源源不断的`向自己走来，到这个大溶炉里慢慢消化，这就是经验。在此十分感谢公司的领导和前辈们对我的关照，深刻地体会到了公司从老总到同事踏实认真的工作态度，让我更加的警惕自己,把工作做好做细.

每个公司的制度和规定在细节上虽稍有区别,但大体方向和宗旨却都相同.所以,很快我就适应了这里的工作流程,尽量配合大家的工作.虽然也有一些不当之处,但是我都积极改正,避免再犯并认真做好自己的本职工作.我喜欢这里,并且很愿意把这里当作锻炼自己的平台,和公司共同发展,做出自己最大的贡献. 对我而言,不论在哪里,在哪个公司,只要我能有幸成为其中的一员,我都将以饱满的热情,认真的态度,诚恳的为人,积极的工作融入其中.这是作为一个员工基本的原则.

团队精神是每个公司都倡导的美德.我认为,公司要发展, 彼此的合作协调是很重要的.没有各个部门和各位同仁的相互配合,公司的工作进程要受到阻碍,工作效率会大打折扣,公司效益自然会受损.这样对公司和个人都无益处.

三个月来，我更是体会到，工作时，用心、专心、细心、耐心四者同时具备是多么的重要，在工作过程中，我深深感到加强自身学习、提高自身素质的紧迫性，

一是向书本学习，坚持每天挤出一定的时间不断充实自己，端正态度，改进方法，广泛汲取各种“营养”;

二是向周围的同事学习，工作中我始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，学习他们任劳任怨、求真务实的工作作风和处理问题的方法;三是向实践学习，把所学的知识运用于实际工作中，在实践中检验所学知识，查找不足，提高自己，防止和克服浅尝辄止、一知半解的倾向，要做好一份工作，我认为最重要的是要有责任心，有了一份责任在身上，就会努力去完成它，并完成好，这样爱你的工作，你的工作就会喜欢你。公司常宣导大家都要做到：认真做好自已的本职工作。

这就是一种无形的责任，鞭策着我，朝着这个方向努力，不断改进，不断提升。

**水果师日常工作总结2**

果蔬有限公司在县委、县政府的领导下，在农业部门关心和支持下成立，是集观光采摘、农耕体验、蔬菜宅配、餐饮于一体的新型生态果蔬有限公司，不仅可以让消费者全面了解产品的生产环境和过程，全程监督生产，同时可以让消费者亲手参与果蔬的种植、采收过程，了解农业新产品、新技术。

>一、公司基本情况

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。

>二、公司定位――当好当地生态农庄的代言人

本公司创办的宗旨：以帮助农户发展无公害产品直线供应给消费者为目标，建立一个庞大的三赢（消费者赢、农户赢、大自及社会赢）的良性循环有机生态产业链，把农业可持续发展和休闲旅游有面结合，既延伸了农业产业，又活跃了当地农村经济的快速发展。公司环境清幽，空气清新，堪为“四季常绿，水常清”的生态园，为消费者脱离城市的喧嚣烦杂、摆脱紧张繁重的工作，提供了一处恬淡悠闲的“世外桃源”。公司涵盖农耕文化、农业观赏、采摘体验及乡村旅游休闲，计划于5-10年内建成为我县生态公司示范点，成为当地集农业知识普及与亲身实践为一体的`生态公司“代言人”，实现生态优良、设施完善、风气文明、产业发达、村民富裕的远景目标。

>三、依靠科技、强化服务、规范发展

根据农业部的有关规定，我公司于20xx年在工商部门登记注册并办理了相应税务登记证、机构代码证，有固定的办公经营场所，加强了内部管理制度建设，做到了机制健全，职责分明、制度完善、有章可循。

我公司先后聘请专业技术人员授技，举办多期科技培训，并多次组织公司工人参观科技示范果园，通过培训和参观，极大提高了工人们的科技意识，使用频率杀虫灯、生物农药、有机肥料得到普及推广，对改善水果的品质奠定了坚实的基础。

公司还注重强化服务，将果蔬种植与当地的生态旅游结合起来，通过多种形式向消费者宣传公司的经营内容及方式、游玩线路，并强化服务将公司的生产过种向消费者进行开放，提供观光采摘、农耕体验、餐饮服务、果蔬宅配服务，使消费者玩得开心、吃得放心，使公司不断规范发展壮大。

>四、公司效益及运营模式

总体来讲，本公司有着良好的社会、经济和环境效益。带动周边农户共178户，水果种植面积6324亩，20xx年我公司的总销售收入为127万元，真正实现了“自我发展、自我管理、利益共享”的原则，经济效益与社会效益及生态效益取得三丰收。

公司实行自主经营管理模式，坚持自主管理，以人为本，以质量为中心，以责任为纽带，不断创新，走传统与现代相结合的管理之路，实现高效农业、生态农业和旅游农业的有机结合，形成了旅农共生发展的产新型高效农业。

果蔬有限公司经过多年的精心培育，虽然在创业发展方面探索出一些好方法，积累了一些好经验，但仍属巩固发展壮大阶段，仍然存在规章制度的执行难、科技、服务的不足等问题，我们将在今后发展中不断改正，把公司做强做大。

**水果师日常工作总结3**

面对年关将近的现实的确让最近的自己变得努力了许多，尤其是商场收银的工作本就十分重要的情况下更容不得出现半点疏忽，收起过去散漫的工作状态并认真对待商场领导布置的任务才是此刻的自己应该思考的问题，只不过对我而言过去积累的商场工作经验同样能为当前的自己带来许多帮助，因此我在回顾过去完成的商场收银任务以后对今年的工作进行了以下总结。

用心对待商场收银工作并对每个季度的营业额进行了简单分析，通过商场配备的收银设备统计顾客购买的商品价值是自己的主要工作职责，在今年的收银工作中我用心对待每个在商场购物的顾客并做好相应的服务，无论是商品的找零还是对打折之类的活动作出解释都是自己应该做的，只不过对于某些蛮横无理的顾客感到无可奈何也是自己在收银工作中难以应对的事情，所幸的是这样的情况并为出现太多导致自己处理收银工作的时候还算得心应手，至于从营业额的分析来看今年商场的收益处于稳定上升但是趋势不大的状况。

根据商场顾客的人流量调整相应的收银通道并减少商场的消耗，人流量较少的时候关闭多余的收银通道是商场减少消耗的惯用方式，一般采取这种措施的时候闲置的收银员往往还会兼任导购或者商品整理之类的工作，因此我在今年的商场工作中也曾多次对相关商品进行整理，也借这个机会导致自己提前熟悉了大量商品的价格从而为收银工作带来便利，即便上面没有标记价格也可以通过扫描商品码的方式来进行统计，只不过有时刚刚关闭收银通道却发生人流量剧增的情况，为此给顾客购物带来的不便也是自己在收银工作中的失职之处。

最好零钱的兑换工作并对商场相关优惠活动有着相应的了解，对于习惯使用现金进行结账的顾客来说找零工作的好坏也会影响到对方的评价，为此需要提前做好零钱兑换的相关工作避免需要找零时缺少相关资金，至于商场优惠活动的了解也是为了参与到宣传工作中去并为顾客进行推荐，其中宣传较多的还是商场的会员制度并鼓励顾客办理会员可以凭借消费积分兑换相应的商品。

总的来说今年的商场收银工作略显平淡且出现了一些失误，这样的工作状态想要迎接明年的商场任务无疑显得有些准备不足，因此我仍需要在收银工作中得到相应的锻炼并争取通过努力来获得领导与同事的认可。

**水果师日常工作总结4**

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

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

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

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

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

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

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

**水果师日常工作总结5**

不知不觉中， 20\_\_已接近尾声，加入\_\_房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。 20\_\_是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获额多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

一、 学习方面;

学习，永无止境，这是我的人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

二、 心态方面：

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

三、 专业知识和技巧;

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服最大的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗?当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。 在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

四、细节决定成败：

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。

有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

**水果师日常工作总结6**

自我走出大学校大门步入社会的那一刻起，我的生活就已经开始发生了翻天覆地的变化，我知道从现在开始，我进入了独立自主，追求梦想的时候了，我面前的路很长，我知道从踏上这条路开始，我奋斗的人生也正式拉开了序幕，前面的路有许多我不知道的情况，激动、求知、恐惧、迷茫，这些心情占距着我的心，但是我坚信自己会走好这条路的，哪怕前期会摔倒，我也会毫不畏惧。而我毕业后的第一份工作就是在\_\_\_公司做的电话销售工作，这是我人生中赚的第一桶金，我不会忘记这个过程的。

在当今的时代，电话作为一种快捷、方便、经济的通讯工具，在咨询和购物方面已日益得到普及。现代生活追求快节奏、高效率，电话销售应此而生。电话销售是指通过电话推销产品和宣传公司业务。电话销售要求销售员具有良好的讲话技巧、清晰的表达能力和一定的产品知识。电话作为一种方便、快捷、经济的现代化通讯工具，正日益得到普及，现代生活追求快节奏、高效率，电话销售作为一种新时尚正走进千家万户。

一、电话销售工作介绍

我所在的公司主要做的是农产品资讯信息服务的，这家公司规模比较大，有一百多人，应该算是一家中型以上的公司了，公司主要由两个部门组成，电话营销部：大约有一百人了，主要进行销售工作。技术部：主要做信息服务，如：掌握国内各大粮油期贷市场的价格信息，国外各地大豆、粮油的市场价格变动，国内各地市场价格信息等。而我们的主要工作是，连系客户，让他办理我们网站的会员，一年费用是7000元，我们可以给他提供全国各地的粮、油、棉花等农产品的价格报价和市场行情分析。一般的工作流程是，我们通过网络查找相关农产品企业，拨打电话联系负责人，向他推销我们的服务，并且给他提供一个免费的用户账号，并让他试用一个星期。如果客户满意的话，双方就进行合作，他出钱办理会员。

二、具体工作情况

在公司，采取小组工作的形式，每个组有差不多十个人，设一个组长，每个人都分配了工作任务，每个月都有硬性归定要完成多少指标，并按10%进行提成奖励。当我们这些新来的员工被分配到各个小组以后，组长会发给我们一份客户电话表，这份电话表是由小组负责电话查询的工作人员在网上搜集到的，然后，组长还会给我们一份对话单，主要写了如何与客户沟通交流的对话示例，如：我们先问，“请问，您这是\_\_\_公司吗”。对方回答是的话，我们会介绍自己：“您好，我们是\_\_\_\_科技有限公司的，主要是给您提供粮油咨询信息服务的”。对方有可能会继续与我们通话，或直接拒绝，这份对话单上都做了说明，让我们这些新人进行参考。

每天我们的工作都是，按照网上搜索的电话单，挨个拜访，打电话，平均每天差不多有100多个电话，电话的主要内容是介绍我们的产品服务，希望客户能办理我们的会员，并给他们一个试用期为七天的账号，请对方试用我们的产品服务，如果客户满意的话，在进行下一步的会员办理业务。虽然活不难，可是在实际工作，却碰到了许多意想不到的麻烦。

首先，进行信息采集的同事在网上找了很多企业的电话，但这其中，有的电话是打不通的，或者是空号，这种情况很多。其次，就是对方客服人员接电话，可能她们经常接这样的电话吧，所以总是想法设法的敷衍你，把你打发掉，比如：他们说领导没上班，或者经理出差了，当我说要找别的负责人时，她会说所有负责人都出差了，总之，就是想尽快的把你打发掉。最后，就是对方的负责人态度比较恶劣，我想，应该是经常接这样的销售电话，可是也不能用这种不好的态度对待我们呀，但是这种情况还是少的，因为大部份经理负责人还是很有素质的，他们会比较友好的拒绝你，或者暂时先试用你的服务。

我的组长经常对我说：“每天要尽可能多打电话，这样潜在的意愿客户就能被发掘出来，就会有收益了”。同时，她还让我把那些对产品感兴趣的用户名字单独列出来，然后隔两天在给对方回电话，进行沟通，这样会好一点。因为电话销售这个工作，有点像守株待兔，或者通俗的说就是碰死耗子，我们除了要有良好的口才与沟通能力外，自身的运气成份也很重要，因为有可能对方就急需你的产品服务，可就是找不到，这个时候，你一个电话打过去了，对方会十分兴奋的和你合作，并且把钱给你汇过来，而对那些感兴趣的客户进行反复沟通，他极有可能就心动了，并且最终决定和你合作，当然，电话销售工作对于女孩子来说优势很大，因为女孩子可能更善于和人沟通，由其是男老板，对方及时不做，也会很耐心的和你聊几分钟，说不定在这几分钟里，机会就来了。同时，当我们打的电话数量越多，潜在的机会也就越多，因为在社会上，有了一种产品，肯定就会有需要的人，只不过，你要把消息告诉他，这样他才会决定是否购买你的产品或者服务。

**水果师日常工作总结7**

工作的时间一长后，就会觉得每一天的时间过得很快，尤其是在超市忙碌的时候，真的就是感觉随便站一会就要下班了，这或许和我的工作需要聚精会神有关系吧，我工作了也有几年了，经验什么的是比较足够的，就是感觉自己还差了些耐心和好脾气，趁着20xx年到来之际，先给自己的收银工作来一个总结。

在几年前，我来到了咱们的xx大超市，因为我有过收银员的工作经验，对于收银这一类的工作还是比较熟悉的，所以经过一个短期的入职培训后，我便开始接手超市的收银工作了。现在的收银工作是比较简单的了，机器的功能很先进，只需要扫一下物品的条形码就够了，所以只要在工作的时候不出现巨大的失误，那么就不会给超市带来损失，值得一提的是现在的支付方式也是越来越便捷了，所以绝大多数的顾客都选择用手机来付款了，这样一来我们这些收银员也就减少了接触现金的机会，只需要注意看好顾客的支付信息即可，找零什么的也都不需要了，实在是轻松了不少。

这一年里，我继续秉持着爱岗敬业的精神，做到了在工作上认真负责，不投机取巧，对待客人和和气气，收付款时利落干净。收银员的工作虽然看上去比较简单，但是还是需要一定的能力才能胜任的.，首先是要熟悉收银机器的操作流程，其次就是要手法快，不然会让顾客感到不满，要是人多的话还会影响到超市的运营，速度虽然要快，但还得保证不出错，要是因为自己的失误导致物品多扫又或者少扫了，那我就成了罪人，尽管可能追查不到我身上来，但我还是会心神不宁，进而影响到接下来的工作。我一天的工作时间其实并不多，加起来就几个小时，因为咱们超市采取的是轮班制，所以中间还有时间休息会，虽然一天并不要工作太久，可只要当我站在了收银位上，我就没有时间和机会停下来了，一连串的收银工作是比较费眼力和手力的，好在我并不是一名新人了，尽管我的手依然会感到酸痛，但还是能坚持下来。

在20xx年里，我会继续保持着良好的工作状态，争取给顾客提供最专业的服务，让大家感受到超市的温暖，同时我也会跟随着社会发展的步伐，让自己了解那些新出现的技术，免得在工作中落伍了。

**水果师日常工作总结8**

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：

>实习工作内容

虽然以前有去过社会做实践，但是此次的工作对于我却是一个全新的挑战。因为我这次所面临的是一个陌生的岗位蔬菜水果销售员。不过这份工作倒符合我的专业，在这首先得感谢南宁市辉良农场品种养殖场给我这个机会，（因为我们公司在南宁的各大超市都几乎有自己的卖场或摊位）所以让我有了在人人乐超市生鲜部蔬果组实习的机会，而我的日常工作就是负责蔬菜水果的销售。这需要我去摸索与实践中去慢慢熟悉与了解这项工作。然而通过了一个实习阶段的工作后，我也对这份工作有了层次上的新理解。以前总是觉得销售员，不就是整天站着么，没啥好大不了的，所以在被他们选在销售员这岗位时还真的有点不高兴。然而在此次实习工作阶段后，自己也认识到了当初的想法是错误了，毕竟销售员包括了太多的职责。我主要总结了一下我们在和大福百货超市作为一名合格的侦察员应做的几方面：

来到人人乐超市上班，这里虽然上班比较辛苦，但是在这里，不仅我的个人能力得到了很大的锻炼，而且享受到了团体的力量。我觉得过的.很充实，也很快乐。在实习的一个月，我们蔬果组在总部董事会和总经理的正确领导下，店长对生鲜实行了主抓主管的方针，经过各部门经理的互相协调、帮助，加之地区营运和采购的大力支持、监管，使得蔬果组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。

蔬果组是生鲜部四个组的其中之一，由蔬菜、水果、南北干货、五谷类、和联营五大部分组成，是生鲜部最大的一个组，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。加之蔬果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，我们要做好每日蔬菜和水果的抢购工作，做好蔬菜和水果的整齐陈列，保证蔬菜和水果的新鲜、健康。与此同时，还要降低蔬菜的损耗，增加毛利额。在带班的过程中，我主要从以下几个方面着手：

>一、严把蔬菜质量关。

降低蔬菜损耗。要降低蔬菜的损耗，必须从源头来抓，我们每天会根据天气、周末、节假日等外部环境因素的影响，根据顾客对于每个蔬菜单品的需求，做出尽量合理的订货量。在收货的时候，对于每一个蔬菜单品，我们都要亲自查看蔬菜的质量和新鲜度，严格把好蔬菜进入卖场的第一个关口。在扎菜和打包的时候，要求员工将破损和腐烂的叶子去掉，切掉长出的根、叶，做到蔬菜的美观和新鲜，但同时要注意不能随意的浪费。在每天中午和晚间我们都会对冷冻储藏室进行整理，既保证订货量的准确性，又要保障蔬菜因踩踏而造成的损耗。

>二、做好人员的有效管理，协调好员工与员工，员工与上级之间的关系。

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。

>三、准确掌握市场信息，灵活调节商品结构。

对于蔬果组来说，市场的动态千变万化，能否准确的掌握市场的蔬果的价格以及畅销品对于我们来说是最为关键的，目前，我们采用的是每日对竞争店东方红新百店和南桥早市进行市调，合理调整我们的蔬果价格。争取做到我们的商品物美价廉。对于抢购的商品除了快讯上规定之外，我们还会根据顾客的需求，根据市场的变化，和供应商沟通，及时调整。争取把抢购商品做到价格惊爆，品项合理。在超市实习期间，我们组的促销员在市场的调查、快讯的发放、抢购商品的装袋等方面给我们很大的帮助，我非常感谢他们。

**水果师日常工作总结9**

今年的时间感觉过得真快，不知不觉间上半年就在销售的工作当中过去了，作为保险业务的销售，这半年来我较好的完成了销售的任务，同时自身也是得到了一些成长，对保险行业有更多的一些了解，对于销售的经验也更加的多了，现在我就上半年的保险业务工作做如下总结：

一、学习提升

我在做保险销售的工作当中，明白想要做好工作是必须了解我们的产品，明确我们的目标人群，以及一些销售的技巧的，我做保险业务的时间不长，到现在为止也就是半年多一些的时间，可以说我上半年刚开始工作的时候是还有特别多不懂的地方的，虽然经过了一次培训，但是其实要学的方面还有很多，对于保险种类的学习也是我做销售必须要学的，不然也无法很好的去给客户做好介绍。

上半年公司也是开设了一些新的保险业务，对于我来说，这些是基本的学习，不然就无法和客户沟通了，在了解了保险之后，我也是多去了解销售的一些技巧，我明白我对这个行业，这个保险业务不是那么的熟悉，那么我就必须要多学，同时要用一些销售的技巧来补足，不然也是无法做好保险业务的。

二、工作收获

提升个人能力的同时，我也是努力的去工作，积极的完成我的销售任务，做保险的销售，有些时候会被人误认为是骗子，觉得我们是骗人的，其实这些也是由于很多人对于保险的不了解导致的，但真正懂得保险的，却是非常乐意我们的推荐，他们也是能从各种保险中找到合适自己的，然后购买，工作中很辛苦，但是每次我卖出一个保单，给客户带去安全感，我都觉得是值得的，再苦再累，但我做的是正确的事情，同时也是完成了销售的任务，我觉得特别的开心，同时在销售的过程中，我也是结识了各行各业不同的人，让我的见识更加宽广，也让我和客户的沟通能找到更多的话题，和客户做朋友，也更好的促进了我的销售工作。

三、工作不足

上半年的工作下来，我进步很大，但同时我也有一些不足还需要在下半年继续改进，有时候我业绩不好，我会比较急躁，或者和客户的成交如果迟迟不能下定，我也是感觉焦急，这些也是要慢慢的工作去改变的，不能急躁，作为销售，同样也是要有耐心，把业务给去做好，我也期盼着下半年的业务能做得更加的好。

**水果师日常工作总结10**

加入\_\_公司也有一年时间了，回想起来时间过得还挺快的，在\_\_各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我的一些营销心得与工作情况总结如下：

一、营销心得

不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。实事求是。针对不同的客户才能实事求是。知已知彼，扬长避短。

做为一名合格的营销人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势;才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

二、认真学习，努力提高

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须要大量学习行业的相关知识，及营销人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

三、脚踏实地，努力工作

我深知网络营销是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是不可推卸的职责。要做一名合格的网络营销员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

四、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习营销员的规范。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

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！