# 水果分配工作总结(推荐17篇)

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2025-05-16

*水果分配工作总结1通过店面管理工作的努力导致水果店第二季度的收益还是挺不错的，虽然店面整体规模不大却也努力经营并为顾客带来较好的服务体验，对我来说在服务方面多花费些心思便能够为水果店的发展积累良好的口碑，看似不起眼的细节其实往往能够改善顾客...*

**水果分配工作总结1**

通过店面管理工作的努力导致水果店第二季度的收益还是挺不错的，虽然店面整体规模不大却也努力经营并为顾客带来较好的服务体验，对我来说在服务方面多花费些心思便能够为水果店的发展积累良好的口碑，看似不起眼的细节其实往往能够改善顾客对水果店的感观，而且我也有加强了对店面经营的管理从而在工作中取得了不错的效益，除此之外我也对水果店第二季度的经营状况进行了总结。

为了改善经营状况导致我在管理工作中更加注重水果店的整体形象，所以在第二季度之初我便对水果店进行了整体翻新，通过装修设计带给顾客全新的感觉从而享受在店内购物的氛围，在我看来店内装修得好一些也能够为水果店的`经营带来更多的顾客，除此之外我还比较关注货源问题并为售卖的水果质量提供保障，对于变质腐烂的水果则会选择将其丢弃以免影响到水果店的声誉，对于不太新鲜却还可以吃的水果则会选择打折处理，这样的话既能够避免浪费的现象也能够为水果店的经营带来一笔额外的收入，事实上这部分打折处理的水果也在无形中推动了水果店口碑的行程。

通过与外卖平台合作的形式提升了水果店在第二季度的销售额，毕竟若是拘泥于传统销售的形式则很难在饱和的水果市场抢占份额，所以我便将目光放在外卖平台之中并为水果店的经营开通了送货上

门的服务，而且我还定期开展促销活动并通过让利的形式让客户能够品尝到更多种类的水果，这对我来说既让水果店的经营变得简单也多了一笔收入，所以我也比较重视网络店铺的建设并加强了与网购水果的顾客之间的交流。

采取了拼盘的形式让水果的售卖变得更加受顾客的喜爱，在经营水果店的过程中我也有观察其他同行的经营方式并进行借鉴，从中我了解到现在的顾客比较喜欢拼盘一类的水果来平常更多不同种类的水果，再加上包装比较好看的缘故往往能够得到许多顾客的认可，所以我也采取了这种销售模式并将不同种类的水果组合成拼盘以后进行低价促销，由于使用原材料不多的缘故导致往往能够省下不少的成本，只不过由于拼盘往往很难保存的缘故需要做到现切现卖。

总体而言第二季度的努力让水果店的经营状况比以往改善了许多，只不过由于许多经营策略都是初次尝试的缘故导致没有经验的自己吃了不少亏，再加上店内人手不够的缘故需要想办法在下一季度的工作中进行解决。

**水果分配工作总结2**

当初进入工作岗位时，我什么都不懂，对岗位、操作的概念理解只限于书面，从来没有亲身操作过，对于蔬果理货更一窍不通。我知道x集团是一个大型商厦。是一个人人向往的行业，进入x是我的荣幸，以下是我的总结。

在领导和主管的教导下鼓励下，我学到了很多的专业知识。记得刚开始的时候我对工作中一些问题总是不能得心应手，工作效率也不是很高。但是在各位领导和老员工们的帮助下，我每天挤出一定的时间不断充实自己，坚持不断地学习理论知识、总结工作经验，努力提高综合素质，不断加强思想工作和技术操作方面的一些知识，严格遵守各项规章制度，完成了自己岗位的各项职责。慢慢的我开始熟悉一些基本的操作流程和一些基本理论，老员工们教我怎样理货和清理台面，经过一段时间的锻炼和学习，我也开始慢慢的独立操作，并能够管理好自己的`责任区。

回想这x年在工作中既有辛酸也有快乐，过去的三年风风雨雨似乎都浮现在眼前，我非常感谢领导们对我的栽培，让我在人生中得到了最宝贵的工作经验和社会经验。增强人与人的沟通能力明白了很多的做人道理，在工作中不断的完善自我。

总之，在上级领导和师傅们的关心帮助下，我的各方面都有了很大的进步，技术方面也得到了较大程度的提高。虽然有了一定的进步和成绩 ，但是在一些方面我还是存在着不足。

在今后的工作中，我会认真的做好每天的工作，把学到的技术体现在工作中，在工作中能采取积极主动，能够参加每项工作。更加严格要求自己，时刻牢记责任、状态、奉贤、危机八字方针努力工作回报企业。有时候也会遇到一些技术方面不懂的问题，还是会虚心请教。在以后的工作中我会更加强自身学习，提高自身素质。要坚持每天在多挤出一定的时间不断充实自己，端正态度，改正方法，广泛汲取各种知识，并把所学运用到工作中，在时间中检验所学知识，查找不足，提高自己，防止和克服辄尝浅止，一只半解倾向。争取把自己工作上的不足掌握的更加透彻，为服务一线工作做出更大的贡献。

最后感谢x又给了我一次机会，我为自己能够在这样一家具有雄厚实力，发展如此之快的企业而感到骄傲和自豪。在今后工作中我将加强自我管理意识，勇于开拓创新，不断提高自我能力，在企业领导的带领下使自己的工作达到一个更高的层次。以后我依然努力工作，我会用虚心的态度和饱满的热情做好工作，我信心百倍，一定要成为一名更优秀的员工。让我们携手共创友谊的美好明天。

**水果分配工作总结3**

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。

**水果分配工作总结4**

20xx年七月十四日，质检部与原业务监查处合并，统称为质检部，负责卖场商品质量检查，主力商品缺断货跟踪以及市场调研等工作。在“质量第一，信誉第一，服务第一，价格最低”的企业服务理念引导下，部门认真贯彻落实《超市商品质量管理规定》，按照《日常商品检查工作内容》相关条款认真检查卖场商品质量，严把商品质量关。经过对本月工作的仔细回顾，做出如下工作总结

>一、商品质量检查汇总

1，生鲜部水果区水果常有个别腐烂现象，厂家促销员有限，无法确保在每日开店营业前对所管区域内上架水果进行彻底检查，日常销售过程中也不能及时对腐烂水果进行下架处理，针对此类现象，质检部根据实际情况对相关责任人进行了“警告”“罚款”等处理，希望在提高卖场商品质量的同时能促进员工提高工作责任心。

2，生鲜部蔬菜区总体情况较好，但在检查过程中发现个别菜品有积压现象，新鲜程度时好时坏，质检部在日常工作中也经常协助蔬菜区域负责人对菜品进行挑捡处理，并建议厂家采取根据销量确定进货数量、降低不易存放类蔬菜的进货数量，增加进货频率等可行方法减少损耗，从而确保蔬菜且有较高的新鲜度。

3，七月十八日，食品部休闲组发现过期商品，根据《商品质量管理规定》相关条款，质检部对本次商品过期事件做出了相应处理，相关责任人受到经济处罚。罚款不是目的，处罚行为旨在提高员工的工作责任心，从而保证企业在广大顾客心目中的良好信誉。

4，食品部粮油组挂面、调料相继出现无生产日期现象，员工在日常工作中并未对所负责区域的上架商品进行认真检查，针对此类情况，质检部已对相关区域负责人进行了罚款处理。商品日期是衡量商品质量的标准之一，也是企业在顾客心目中树立良好形象的重要标准，无生产日期类商品的出现，从侧面说明了我超市商品质量的检查工作还应加大力度，只有这样才能确保企业的生存发展命脉。

>二、商品价签、合格证的检查

七月十七日，质检部对卖场商品价签及合格证进行了检查。各别柜组商品与价签仍存在不对应现象，有的商品陈列在货架上但没有与之相符的价签，有的商品对应多个单品的价签，还有的价签没有加盖“物价”印章，已经不使用的价签也多出现反插于价签条上等现象。质检部已针对发现的价签使用不规范现象与各区域负责人沟通，希望各柜组规范商品价签的使用，对商品价签进行规范管理，避免给顾客购物增添障碍。

散货区域曾发现商品合格证使用不规范情况，如：合格证上有生产日期但没有商品保质期；商品合格证与商品实物不符。质检部已同厂家促销人员进行沟通，通知厂家对不符合标准的商品合格证进行调换。

>三、员工健康证佩戴情况检查

七月十七日，质检部对卖场员工健康证佩戴情况进行了检查，员工皆能按照规定佩戴有效健康证，个别员工健康证临期，质检部已提醒其注意更换新证。

>四、市场调研工作

为确保我超市商品在售价上的竞争优势，质检部按照工作计划对卖场商品进行不定期调研并取得一定成效，同品项商品价格均低（或等）于竞争店价格，切实达到了我超市经营服务理念中“价格最低”的标准，各部门也对质检部的市场调研工作给予了充分配合，对需要变价处理的商品皆能够及时调整。

根据我超市商品品项数量的实际情况，营运各部门的市调工作已经由2次/周调整为1次/周，质检部的市调工作仍按照“日常工作”标准进行，在关注竞争店促销信息的同时对营运各部上交的市调表进行抽查审核，确保市调信息的准确性，及时掌握竞争店商品信息变化，为我超市经营销售提供一定参考依据。

>五、盘点前后卖场商品缺断货情况

七月十八日我超市盘点工作如期进行，质检部积极配合管理部进行盘点表发放以及盘点后的查找差异工作。各部门盘点表提前三天上交管理部且无法更改，因此卖场部分商品缺断货情况较严重，新到商品无法上架陈列，致使检查过程中屡屡发现台面商品不丰满，促销地笼、端头商品数量十分有限等情况，盘点后各柜组商品逐渐上架，商品陈列逐渐恢复正常。

>六、服务台退换货情况

本月服务台退换货情况较上月有所好转，希望各部门各柜组加强对商品质量的自检自查工作，减少我超市因商品质量问题而引起的退换货次数，树立企业的良好形象。

>七、商品报损情况

盘点前质检部曾协助个别柜组处理组内需要报损的商品，发现个别柜组报损商品有严重过期现象，由于柜组人员调动时未能认真细致的对组内工作进行交接，导致部分价值较高的临期商品长久积压，严重过期最后无法返厂调换又无法折价处理，针对此类情况，质检部将建立商品报损登记表，详细记录各柜组商品报损情况，希望各部门各柜组提高对商品的保护。

充实而有秩的七月即将过去，八月份质检部将继续以认真严谨的工作态度进行日常检查工作，加强企业商品质量临管，主要工作计划

一、加大对卖场商品质量的检查力度，尤其是对生鲜部蔬菜、水果区域的检查工作。

二、规范卖场商品价签、合格证的使用，同时对员工健康证的佩戴情况进行不定期抽查。

三、继续开展市调工作，搜集各竞争店最具参考价值的商品信息，为提高我超市销售提出合理建议。

四、对卖场临期商品进行统计。

五、建立各部门各柜组报损商品登记表。

六、按照钻井一公司“开展质量基础年活动”的\'有关要求，制定企业质量方针及目标，逐步完善企业质量管理体系，制定有关质量管理内容的培训计划，组织员工进行质量管理相关知识的培训，提高员工质量服务意识，为满足顾客需要，实现企业可持续发展做出应有贡献。

快乐而充实的结束了九月份的工作，现在提起笔来写这个月的总结，真不知从何说起。总的来说，九月份是我进入小班后新工作的开始，在九月份的工作中，我在以前托班的工作基础上，不断的提高和改进自己的思想及工作方式，收获了很多东西。

新学期的开始总是忙忙碌碌，而开学的第一个月也在我们忙忙碌碌的工作中过去了。在月初我们还紧张的收集资料、图片，在忙碌着订计划，可是就一转眼的时间，三月就已经离我们去了。

市委组织部、区委组织部、区人事局：光阴似箭，岁月如梭，一转眼又到了春暖花开的季节，我也即将到一个新的岗位面临新的挑战。想当初刚到社区上任几天便因人手紧缺而被临时调到街道帮忙，怎想一干便是半年。

时光流逝，四个月的实习时间就这样结束了，接下来将是我在大学的最后一年，新的一学期意味着新的起点新的机遇新的挑战、决心再接再厉，更上一层楼。一定努力打开一个工作新局面。在20xx年，更好地完成工作，扬长避短。

**水果分配工作总结5**

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。

**水果分配工作总结6**

时光荏苒，忙忙碌碌中送走了丰硕的20xx年，迎来了崭新的20xx年，过去的一年里，店在所有员工的共同努力下超额完成了全年的各项指标，20xx年在全球经济危机的大环境中，如何圆满完成公司下达的各项指标是我们的首要重任。在过去的两个月，我们共实现销售n万元，毛利额达n万元完成总指标的xxxx%，在以后的十个月内，我会抓住清明节、五一国际劳动节、端午节、国庆节、中秋节、元旦几个大型节假日以及五周年店庆，拟定相适宜的促销计划，力争销售达到预期目标，我还会着重以下几项工作：

>一、着重员工服务意识的培训，加强品牌的宣传

利用门店月会或交接班会议的时间对全体员工(包括促销员)的服务意识进行不定期的培训。不要总是将顾客是上帝这名话挂在嘴边而不付出行动，要将顾客当作我们的亲朋好友来服务，因为我们不知道怎样服务上帝却懂得如何服务我们的亲朋好友!对于店助理与组长在退换货或维修商品的过程中，尽量为顾客着想，只要没有损坏原包装，不影响第二次销售在不损害公司利益的前提下尽量限度满足顾客的要求。

>二、着重商品陈列与卫生清洁，增加商品的附加值

在街道大大小小的超市、批发部、小卖部共有二十多家，且其中的两家超市面积都是超过200平米的，由于他们现金采购，新品上的快且价格又比我们便宜，地理位置也比我们好，怎样让顾客宁可多花两毛钱多走几步到我们超市来购物?我想干净整洁的购物环境，亲切友好的服务态度，良好的售后服务，齐全的品种以及我们超市过硬的品牌等都是非常重要的因素，怎样将我们的品牌做的更好更硬，就是要将细节做的更细更好。将每个周一定为卫生清洁日，办公室不定期进行全面检查，陈列方面，要求员工一律按陈列的五大原则，力求美观、便捷。

>三、开源节流，加大防损力度，力求更大利润空间

随着全球泾济寒冬的到来，经济危机的浪潮一波波的涌来，目前并没有降低，我们应意识到目前的危机和严峻，正视眼前的困难，理解企业的危机处理和决策，大家献计献策，与企业同舟共济，坚定战胜困难的信心和决心。严峻的经济形式下，企业最重要的是要解决如何开源和如何节流的问题，我认为，开源主要涉及公司核心推出的一些重要投资规化和宏观的制度调整。所以，我想注重讲讲关于节流的问题。怎样才能节流?以公司为核心推行各种精益化的管理方式，提高效率，降低各种浪费，随时随地的，上至总经理，下至一名普通员工，都可以从身边的细节小事去做，重在执行，小到一张纸的利用一度电的节约。公司应该倡导所有员工节约的习惯，营造一种降低成本的氛围。结合自己的工作实际，我认为超市应从以下几个方面做好节约工作：

(一)：有效控制人员费用，控制没必要的员工加班，减少加班费的支出。

(二)：对于水电费用，采用节约原则，分时段在不影响正常营业的基础上减少照明的日光灯，控制好空调的开放时间和温度。

(三)：科学计算库存商品，库存商品是占用资金的一块。合理的库存可以提高门店的盈利率，库存太少，将增加商品的采购费用，而库存太多，不仅占用大量的资金，而且会产生更多的仓储保管费用，甚至因为商品销售不畅而造成大量的商品损耗。

(四)：广告及促销费用要精打细算，有些广告促销用品要反复利用，或者亲手制作，以节约费用。

(五)：避免不合理损耗，根据商品的特质来避免不合理的损耗。例如，食盐类产品怕潮湿，因此不要挨近地面存放，或者挨近生鲜冷冻食品。有时商品快要接近保质期时，要果断降价促销，以避免更大的损失。

总之，坚持开源节流的原则，加大防损力度，限度为公司争取利润。

>四、分组制定销售计划，严格实行绩效考核

将每月的销售计划分解到每个组(食品组、非食品组与精品柜)，严格实行绩效考核，让员工月收入与销售挂钩，销售好工资拿的高，反之工资就会低，真正体现多劳多得。每个月向全体员工征求促销的好点子，发挥全员积急性，力争完成各项指标。

综合以上几点，结合店实际，对于充满了挑战的20xx年，我有信心带领店全体员工将销售做的更好，圆满完成各项指标。

**水果分配工作总结7**

xx年年全年连锁超市财务工作在围绕公司春节集训所提出的“连锁超市软件全面升级、管理升级、超市全年实现销售1个亿”的目标开展工作；结合刘总在财务工作会议上部署全年重点工作精神，实现了销售、利润双丰收。现将全年工作汇报如下：

>一、连锁超市商品管理软件全面升级

连锁超市经过20xx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：不一样门店不能制定不一样的售价、同一商品不能实现不一样供应商不一样进价等等。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很多准备工作后于3月底对业务系统全面切换；切换后运行到此刻基本到达了我们的预期要求；原系统无法解决的问题，现已基本解决。如：不一样门店能够制定不一样的售价、同一商品能够实现不一样供应商不一样进价等。

我们利用软件的先进功能，对进销存各个环节提高了分析本事和加大了管理手段。如：经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供给了比较有效的参考数据。(城南新区店在今年5月份时经过价格带分析后，发现6-10元销售比重占到全月销售的，门店与业务协商后，从中天街调拨一批特价为元的卷提纸(中天街销售已趋于疲软)，两天即抢购一空。

经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。

>二、连锁超市财务管理全面升级

为了使连锁超市财务管理工作更加正规化、制度化、科学化；针对超市财务管理薄弱环节及部分店长微机操作本事较弱等现象，我们规范了各门店电脑操作流程，相应出台了各种管理制度，并汇编成《关于规范东方连锁超市商品流转重点环节的管理规定》的制度来进行规范；并严格按管理规定执行，异常对以下几方面加强了控管。

1、单据流程更加规范、正规化；针对连锁超市业态特殊性，为使企业利润不得流失，我们相应推出了《商品新增条码审批表》、《连锁超市团购出库单》、《连锁超市价格执行审批表》、《连锁超市堆码、端头申报表》，经过用单据流程对各个环节的监管，业务部门操作不再存在随意性，如：1)商品条码新增必须见到手续完善单后方可录入，不存在一个电话即将条码新增；2)规定所有团购商品出库必须填写团购出库单(注明本次团购的毛利、经办人及收款时间)后，收货组方可发货，否则一律不予出货，填明团购出库单的好处在于柜台团购商品都有依据可查，不可能再存在因为无法划清团购职责人而造给公司造成损失；3)所有堆码端头按地理位置排列序号填写堆码端头申报表，在申报表上注明使用时间及扣收费用等情景，经过用堆码端头申报表近一年的管理，今年堆码端头费用收取比去年增加近45万元。

2、销售环节管理。要求各门店按公司销售管理环节执行并针对连锁超市特殊性实行模糊收银法，门店做好收银员销售登记工作并按收银员上交销货款上报财务科，凡是违例者都作了相应处罚；坚持每两月对门店销货款进行盘点，检查是否存在短款、挪用销货款等现象。由于我们\*时检查力度较大，至今未发现有门店挪用销货款现象。对于打折促销根据厂方所供给的要求来制定限量促销活动，活动结束后电脑自动生成退补单扣收。

3、及时与业务部门搞好沟通工作。每周六午时5：30参加业务部门召开的.门店店长沟通会议，对于本周各门店所遇到的财务方面新问题在会议上及时解决，对于自已无法解决不了的请示领导后在下次会议上解答。在沟通会议上，指出门店管理薄弱环节并严格按公司的管理规定执行；使各门店在财务的指导下有秩的开展工作。

4、搞好盘点工作。严格加强\*时对商品进货出货工作监管，要求各收货员和收银员必须按条码收货和出货，加强防损人员防损意识，做到严禁赊销，一经发现赊销严格按公司制度进行处罚；凡是团购挂帐者，在盘点前团购款未收回者，将团购欠帐挂团购经办人个人欠款等，严格保证盘点时做到帐实相符。经过对商品进货出货管理，此刻门店盘点工作大有改观，刚开始每月盘点基本都是通宵并且盘点效果不明显，有时还要几天进行查询核对方可报帐且帐实还不必须相符，经过加强管理，此刻当天晚上盘点当天即可上报盘点结果。坚持每月对各门店进行定时或不定时抽盘，对抽盘结果出入较大的，及时请示上级领导后对该门店进行监盘。

5、加强对经理个人往来帐务清理。原先所有外地自采商品都挂在经理个人商品采购借款，造成帐目不清、库存积压过大等现象；针对此状况今年上半年对所有从外外地采购都从个人采购借款中分户，分户后对付款和商品退换货都带来了极大方便，使帐户余额一清二楚。

6、加强对超市物料包装管理；超市物料包装使用是超市一大头开销，如何管理好物料包装，就是如何节俭了公司的费用，今年8月份在刘总的指导下，对超市物料包装使用微机管理，视同商品按进销存进行控制，门店领用必须有领用人签字后报财务审核，供应商领用直接记入供应商费用扣收。

7、严格按合同办事。所有超市商品经营都必须凭合同，无合同严禁上柜销售，每月付款扣收费用都严格按合同执行，严格做到不漏扣、少扣每一分钱，确保企业利润化。

8、加强一线员工财务知识培训。今年上半年按公司年初制定的计划，在6月30日之前对超市全体员工进行了财务知识培训和考试工作，使全体员工的财务知识水\*有大幅提高。对新合作招聘的新员工进行上岗前财务知识培训，让新员工对超市财务有必须了解，使员工能更好的工作。

>三、加强自身服务意识

今年公司推出“阳光服务”工程，掀起了全员学习服务意识，做到了xx服务“即科室为一线服务，一线为顾客服务，全员为厂商服务”。就我们而言要服务好一线和为厂商供给好服务。

1、服务好一线员工。在\*时工作中，注重细节为一线员工搞好服务。

2、服务好厂商。每月对帐付款时为厂商供给便利、快捷、准确的服务，对于在付款过程中厂商对扣收费用明细有疑问都作详细解释，确确实实为厂商做好服务工作。

**水果分配工作总结8**

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。

**水果分配工作总结9**

20xx年对生鲜采购、加工、配送来说是忙碌和充满压力的一年，同时也是收获的一年。我来采购部整整一年，一切都是从零开始的。总结自己在这一年的工作情况，总的来说20xx年是我成长的一年，学习的一年。在这个年度总结中，我特别要感谢我的领导，我的同事，因为是领导的信任和鼓励，让我的工作能力有了大的提高，同时，工作中同事之间的相互配合和理解让我的工作才顺利的进行，所以我的进步与我的领导和同事是密不可分的。

>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。20x、12、20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20xx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，20xx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

20xx年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1元钱的损耗就等于多为公司增加了100元的销售。

4、供应商、联营商的优化，20xx年要对部分联营商进行优化，引进实力较强的联营商和供应商实行联营加自采模式，通过联营加自采模式来提升门店的商品价格形象。

5、加大商品的自采力度以及促销宣传力度，通过自采力度的加强真正做到优化、量化、差异化经营。加强商品促销品牌年企业文化的宣传力度提升金色华联品牌影响力和综合竞争力。

**水果分配工作总结10**

今年我在工作中的付出让水果店的效益增加了许多，尽管在同行竞争的情况下很多经营理念难以得到贯彻却也让自身的管理水平得到了提升，实际上能够达到这样的程度也与水果店的员工们在工作中的付出分不开，若是能够将这种较好的发展趋势带到明年的水果店经营工作中则再好不过了，只不过为了更好地积累管理方面的经验还是现对今年水果店的工作进行总结比较好。

货源方面选择了水果更加新鲜安全的供货商从而得到了消费者的青睐，鉴于新鲜的水果往往更受顾客的喜爱导致自己在今年的工作中花费了不少心思，尤其是切盘之类的水果套餐基本都是现做从而得到了顾客的认可，毕竟若是切好的水果不能够尽快食用的话将会导致原本的味道有所变化，所以我在管理水果店的时候对切盘的水果质量要求比较高并取得了良好的口碑。起初我在选择货源的时候还和采购人员一同为此在各大市场进行奔波，所幸的是能够找到优质的水果货源用以供应店内的日常消耗，所以在明年的水果店管理工作中可以考虑延长合作期限并加强购买的力度。

为增加销售量选择和外卖平台进行合作并为水果店的发展创造了良好的口碑，其中为了在线上平台保证水果的品质导致接到的订单都是现切现卖，而且为了迎合订购外卖人群的消费理念还推出了自选水果切盘和水果捞之类的套餐，再加上关注水果店领取优惠券的活动从而在短时间内积累了相应的客户群体，虽然其中不乏同行竞争导致的\_恶意差评却也在自身的努力下得到了平息，只不过鉴于线上销售容易被抹黑的现象仍需在明年的工作中保障水果的品质才行。

对于囤积时间过长的水果选择低价促销或者直接丢弃的做法从而迎合了低收入消费者的心理需求，实际上由于店内注重于水果品质的缘故导致囤积时间过长也很少出现变质的现象，所以为了顾客的身体着想导致我们会将即将变质的水果全部丢弃以免影响到水果店的声誉，而且为了防止部分店员贪小便宜从而将这部分水果销售给顾客还建立了相应的惩罚机制，至于看起来不太新鲜却依旧有着良好品质的水果则会选择低价进行促销从而积累了良好的声誉。

尽管水果店的经营很容易受到时节变化与同行竞争的影响却也在自己的努力下获得了良好效益，所以在总结过后应当继续秉承其中的良好方针从而在明年的水果店经营工作中提升整体的效益。

**水果分配工作总结11**

刚刚过去的20xx年，x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x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x年。熟食组出现销售上同比x年负增长x%的原因是，在x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x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x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x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x年毛利额是x元，x年毛利额是x元，同期增长了x%。日均来客数x人，较去年同期增长x%。日均客单价x元，较去年同期增长x%。x年生鲜部销售任务是x万（原来计划x万减x月份任务）现完成x万完成率为x%。但在同时公司对于毛利率的要求为x%。生鲜部只达到了x%完成率是x%，营业外收入部分公司要求为x万元，而本部门完成了x万元，完成率为x%。根据以上数据分析，生鲜部的销售提升较快，而在控制毛利上与收取营业外收入的部分，还有所欠缺。20xx年应在提高业务谈判能力（收费能力）方面加强学习，严格控制商品损耗，提升销售的同时提高毛利率。

>二、20xx年超市主要工作内容

1、20xx年公司组织了大量的惊暴促销活动，其中成功的举行感恩节、购物节、周年庆活动，取得了不俗的成绩。新开辟的主题促销会员日，生鲜部销售突破x万，对销售和人气拉动起到了很重要的作用。

2、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。

3、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。

4、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：

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。

>四、20xx年的工作计划

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。

**水果分配工作总结12**

岁月荏苒，转眼间我在好又多超市工作已近两年。两年内，我学到了很多专业方面的知识，也结交了许多好朋友。犹记得刚来的时候，生活的单调与工作的枯燥却是我始料未及的。工作中，每天基本上是十多个小时的站立姿势，面对的是数不清顾客，其中的艰辛是不言而喻的。曾经，我也迷茫过、困惑过，难道我的青春就是这样黯淡无光、平平淡淡？态度决定高度，付出才能杰出！，到最后，我慢慢转变了观念，商场里的工作虽然是单调的，但我们的生活也可以亮丽多彩，我们面前的顾客虽然多数都不认识，但与人接触中流露出的真挚情感却是真实存在的。

>一、工作感想

在不同的岗位，都能创造价值。超市工作让我渐渐地认识到我的岗位不仅仅是我履行自己责任的地方，更是对顾客奉献爱心的舞台。生活就像一面镜子，当你对着它笑时，它也会对着你笑。当顾客对着我们微笑时，当领导肯定我们的工作时，当同事之间真诚互助时，我就会感到欣喜和自豪。这些将激励我用自己的方式向社会奉献爱心！

>二、工作回顾和工作目标

回想以往的工作情况，还有很多地方需要改进和突破。自从提升为组长后，怎么安排人员出色的完成工作，这是一个困扰我的难题。有时候工作安排到位了，却是无人干活。归根到底，怎样处理好同事之间的关系才是处理问题的关键。有时候细想要生存，就离不开交往，交往无定法，贵在得法。渐渐地我明白与人相处首先是真诚，张良因为真诚为老人拾鞋，故而得到原书《太公兵法》。真诚待人是人际交往得以延续和发展。其次是宽容，雨果曾经说过：“世界上最宽阔的是海洋，比海洋更宽阔的是天空，比天空更宽阔的是人的胸怀。”在与人交往中，如果能心宽似海，那还会有什么令自己不快呢！再者就是乐观，世界上有两种人，一种是乐观的人，一种是悲观的人。乐观的人总能把自己的微笑带给别人。一旦养成达观性情，将会宠辱不惊，不以物喜，不以己悲。践行后，我开始调整自己，改变自己，本着静坐常思己过的原则，我的境况也慢慢得到改善。

在以后的工作中，我将从以下几个方面，力所能及的把自己的本质工作做的更好。第一，提高服务态度。作为一个服务行业，顾客就是上帝。要想获得更多的利润就必须提高销售量。我们要想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，热情周到，要尽可能满足顾客的要求。第二，夯实管理基础，积极应对突发情况。做好管理工作，增加团队凝聚力，提高团队整体效率，并提高应对突发问题的能力。第三，为创新注入新活力。唯有创新，才能实现价值最大化。今后，我将根据超市所处的市场环境和企业自身情况，在业态创新、商品创新，还是制度、管理创新，营销方式等各方面积极与组员探讨创新。第四，积极遵守超市规矩。正所谓：“国有国法，家有家规。”自然，作为一个单位也有相应的规定了。超市制定了很多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以在上班时间打电话等等。不破坏规矩，也是增强自身修养。第五，勤付出，少抱怨。牢骚太盛防肠断，风物长宜放眼量。对待工作，积极热情，如果没有货要上的话要找点事情做。比如：补充货物、整理货物，抹货架等。树立超市整洁有序的良好形象。

>三、自我总结

人生路不可能永远都是平坦大道，伴随着我们的还有困难和挫折。流水因为受阻才形成美丽的浪花，人生因为受挫才显得更加壮丽多采。不经历风雨，怎能见彩虹。今后，我将用快乐带动心情，用真诚对待朋友，用平淡对待磨难，用努力追求幸福，用感恩对待生活！

**水果分配工作总结13**

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。

**水果分配工作总结14**

一，在收银工作中学习，不断提高自己的业务水平作为一名收银员领班，首先是一名收银员，只有自己的业务水平高了，才能赢得同事们的支持，也才能够带好，管好下面的人员.虽然我从事收银员工作已经三年，且取得一了定的成绩，但这些成绩还是不够的，随着超市的发展，对我们收银员的工作提出了新的要求，透过学习，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.在那里，粗浅的谈谈如何做好一个领班.

(1)，专业潜力作为一个领班，你务必掌握必须的专业知识和专业潜力，随着你的管理职位的不断提升，专业潜力的重要性将逐渐减少.作为基层的主管，个人的专业潜力将十分的重要，你要到达的程度是，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.专业潜力的来源无非是两个方面:1是从书本中来，2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.x不耻下问x是每一个主管所应具备的态度.

(2)工作决定潜力所谓工作潜力，个人以为，本质上就是一种工作的决定潜力，对于所有工作的人都十分的重要.培养一个人的决定潜力，首先要有率直的心胸，或者说是要有良好的道德品质，这是工作决定的基础.对于世事的对错，才能有正确的决定，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，该怎样做，该如何做，该由谁做，作为一个主管，就应有清晰的决定，或者说是决断.其实工作的决定潜力是上述四项潜力的一个综合，主管潜力的体现是其工作决定潜力的体现.

(3)，沟通潜力所谓沟通，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)，培养下属的潜力作为一个领班，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，讲的时候还不必须明白，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能够做好的事.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，不是主管潜力的强弱，而是所有下属工作的强弱.绵羊能够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)，管理潜力管理潜力对于一个领班而言，与专业潜力是相对应的，当你的职位需要的专业越多，相对而言，需要你的管理潜力就越少.反之，当你的职位越高，管理潜力要求就越高.管理潜力是一项综合潜力，需要你的指挥潜力，需要你的决断潜力，需要你的沟通协调潜力，需要你的专业潜力，也需要你的工作分配潜力，等等.管理潜力来自书本，但更多的来自实践，因此要提高你的管理潜力，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.

(6)，学习潜力当今的社会是学习型的社会，当今的企业也务必是学习型的企业，对于我们每个人也务必是学习型的主体.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.学习就应是广泛的，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，不是你过去的潜力怎样，此刻的潜力怎样而是你此刻学习怎样，此刻的学习是你未来竞争的根本.

(7)，职业道德但丁有一句话:智慧的缺陷能够用道德弥补，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，感情等都很重要，但健康是x1x，其他的都是x0x，只要x1x(健康)的存在，个人的好处才能无限大.职业道德对于工作的人而言，就是那个x1x，只有良好的职业道德的存在，上述的六种潜力才有存在的好处，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.x做一天和尚撞一天钟x，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.因此他们都十分尊重我，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，因此收银员务必任何时候都持续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状况.

四，抓好一级工作，给领导分忧做为一个领班，能够在收银员一级解决的问题，我决不去麻烦领导，对超市里的大事，又从不失时机的向领导请示汇报.

这一年，虽然工作取得了必须的成绩，但还有很多发展的空间，我相信，只要我和我们收银员一齐努力，必须会把工作做得更好.

**水果分配工作总结15**

我从事超市收银工作的时间不是太长，自身的素质和业务水平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。

作为与现金直接打交道的收银员，我认为必须遵守超市的作业纪律。

收银员在营业时身上不可带有现金，以免引起不必要的误解和可能产生的xxx私挪的现象。收银员在进行收银作业时，不可擅离收银台，以免造成钱币损失，或引起等候结算的顾客的不满与抱怨。收银员不可为自己的亲朋好友结算收款，以免引起不必要的误会和可能产生的收银员利用收银职务的方便，以低于原价的收款登录至收银机，以企业利益来图利于他人私利，或可能产生的内外勾结的“偷盗\_现象。

(1)在收银台上，收银员不可放置任何私人物品。

因为收银台上随时都可能有顾客退货的商品，或临时决定不购买的商品，如果有私人物品也放在收银台上，容易与这些商品混淆，引起误会。收银员不可任意打开收银机抽屉查看数字和清点现金。随意打开抽屉既会引人注目并引发不安全因素，也会使人产生对收银员营私舞弊的怀疑。

不启用的收银通道必须用链条拦住，否则会使个别顾客趁机不结账就将商品带出超市。收银员在营业期间不可看报与谈笑，要随时注意收银台前和视线所见的卖场内的情况，以防止和避免不利于企业的异常现象发生。收银员要熟悉卖场上的商品，尤其是特价商品，以及有关的经营状况，以便顾客提问时随时作出正确的解答。

(2)认真做好商品装袋工作。

将结算好的商品替顾客装入袋中是收银工作的一个环节，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;易碎品或轻泡的商品放置在袋中的上方;冷冻品、豆制品等容易出水的商品和肉、菜等易流出汁液的商品，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;提醒顾客带走所有包装入袋的商品，防止其遗忘商品在收银台上的情况发生。

(3)注意离开收银台时的工作程序。

离开收银台时，要将“暂停收款”牌放在收银台上;用链条将收银通道拦住;将现金全部锁入收银机的抽屉里，钥匙必须随身带走或交值班长保管;将离开收银台的原因和回来的时间告知临近的收银员;离开收银机前，如还有顾客等侯结算，不可立即离开，应以礼貌的态度请后采的顾客到其他的收银台结账;并为等侯的顾客结账后方可离开。

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。

**水果分配工作总结16**

回首20xx年的工作历程，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时的惆怅。总体来说，我们这半年取得了长足进步，工作情况总结如下：

>一、工作回顾

1、坚持贯彻超市的策略，围绕公司策划的促销活动，有效的提高了业绩。不断向员工输入超市的策略，使他们了解要怎么去做，怎么做才会更好。

2、坚持市调对市调情况进行了解，即时与供应商沟通调整卖场商

品价格。淘汰滞销商品优化商品组合，并根据情况对卖场布局进行了调整。处理好各部门之间员工的关系，员工都需要关怀。虽然，有时候我们也会为工作上的一些事情争吵。但是随着下班时的一句“一路平安”一切不愉快都烟消云散了。

3、时不时的对员工进行培训，如销售礼仪，服务技能、商品知识、卖场叫卖、以及卖场商品陈列等等。

4、严格控制成本，对卖场用电、生鲜耗材、进行合理的控制。对店内员工进行定岗定员，合理分配。

5、做好安全消防工作，对卖场员工进行消防培训。

6、经过车站店员工的共同努力20xx年完成：销售xxxx万、毛利完成185万、耗材45831、水电77948元。

>二、工作中的不足及需要改进的地方

虽然有很大的进步但是仍然感到有不少不足之处：

1、经验不足沟通不够

我比较偏向直率的沟通方式，不善于迂回地表达自己的意愿和工作想法。在日后的工作中，我想要加强自己沟通技巧的变换尝试，适时运用恰当的方式方法完善自己在工作中的这方面的能力。

2、心思不够细致缺乏创新

我对工作的态度较谨慎，养成了凡事要问清楚，做事前想要有所借鉴的习惯，本来这是件好事，但是却会产生一定反方向的影响，那就是缺少了创新意识。

以上列举的不足之处，是我自我反思后认为自身在工作中存在的问题和需要改进之处，在以后的工作中我将努力改进自己的不足，争取获得更好的成绩。

>三、工作计划

1、了解员工，完善规章制度听取员工意见和建议，让员工了解我尊重我不是怕我。

2、店面管理店内日常小事常抓不懈，才能为店面经营管理奠定良好的基础，所以店面管理应放在首位。建立逐级管理制度，岗位职责分工细化。使工作事事有人管，件件能落实，防止死角现象的出现。

3、注重店内人员的培训工作，培养员工的集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工、充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到﹑懂业务、会管理的高素质人才。

4、建立分明的奖惩制度，以激励和约束员工、销售人员的工作，使全店成为一支团结协作的集体，在竞争中立于不败之地。

5、利用各种合理的、能够利用的条件，创造、布置良好的店面环境，树立良好的商业形象，尽最大努力使顾客在布局合理、宽松、优美、整洁的环境中享受购物的乐趣。以“为您服务我最佳”为宗旨，在提高人员服务水平，加强服务意识教育的同时，注重员工的言、谈、举止等综合素质的提高，更好的全心全意为顾客着想，减少投拆。

6、重视安全工作，防火、防盗，将危险隐患消灭在萌芽之中，杜绝因此给公司带来不必要的损失。

7、加强商品进、销、存的管理，掌握规律，提高商品库存周转率，不积压商品，不断货，使库房商品管理趋于合理化。

8、知已知彼，通过市场调研，分析总结存在的差距，及时调整，以顺应市场的发展变化，提高市场占有率。稳定老顾客、发展新的客流群。

9、明确全店销售目标，将销售任务细化、量化，落实到每个部门，并进行相关的数据分析。积极参与公司的各项促销活动，充分做好宣传及布置的工作。

10、尽可能的降低成本，开源节流，以减少开支。

20xx年各项指标计划如下：销售：xx万、毛利：、耗材万、水电万

人生能有几回搏，在今后的日子里，我要化思想为行动，用自己的勤劳与智慧描绘未来的蓝图。望领导给予指正，不吝赐教。

**水果分配工作总结17**

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。

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！