# 谊品生鲜工作总结(通用27篇)

来源：网络 作者：紫云飞舞 更新时间：2025-03-29

*谊品生鲜工作总结1日子过得真快，转眼间，一个学期又过去了。在校\*\*和同事们的帮助下，我顺利的完成了本学期的工作。回顾这一学期，既忙碌，又充实，有许多值得总结和反思的地方。现将本学期的工作做一个小结，借以促进提高。一、加强学习，不断提高思想、...*

**谊品生鲜工作总结1**

日子过得真快，转眼间，一个学期又过去了。在校\*\*和同事们的帮助下，我顺利的完成了本学期的工作。回顾这一学期，既忙碌，又充实，有许多值得总结和反思的地方。现将本学期的工作做一个小结，借以促进提高。

一、加强学习，不断提高思想、业务素质。

学海无涯，教无止境，只有不断充电，才能维持教学的青春和活力。所以，一直以来我以天道酬勤自励，积极学习。本人能积极参加\*\*、业务理论学习，关心\*\*\*\*，拥护\*的正确\*\*，坚持四项基本原则，拥护\*的各项方针\*\*，遵守学校的各项规章\*\*和劳动纪律，同事之间团结互助;教育目的明确，态度端正，钻研业务，勤奋刻苦;教学工作认真负责，关心学生，爱护学生，为人师表，有奉献精神。本学期，结合课程\*\*实验，我确立的学习重点还是是新课程标准及相关理论。

一学期来，我认真参加学校xx的新课程培训及各类学习讲座。另外，我还利用书籍、网络等继续认真学习了美术新课程标准、艺术教育新课程标准，以及相关的文章等，通过利用网络资源、各类相关专业的书报杂志了解现代教育的动向，开拓教学视野和思维。积极参加听课、开课等活动，吸取相关的教学经验，使自己在教育教学方面不断进步。

二、求实创新，认真开展教育教学工作。

教育教学是我们教师工作的首要任务。本学期，我担任初一(7)至(8)班和初二(1)至(8)班、共10个班的美术教育教学工作。其中初一、年级使用新课程理念指导下编写的新教材(初一年级使用浙美版新课程教材，初二年级使用湘美版原课程教材)。我努力将所学的新课程理念应用到课堂教学实践中，立足活用新、老教材，实践新理念。力求让我的美术教学更具特色，形成独具风格的教学模式，更好地体现素质教育的要求，提高美术教学质量。在日常教学中，我坚持切实做好课堂教学五认真。

课前认真作好充分准备，精心设计教案，并结合各班的实际，灵活上好每一堂课，尽可能做到堂内容当堂完成，课后仔细批改学生作业，不同类型的课，不同年级采用不同的批改方法，使学生对美术更有兴趣，同时提高学生的美术水\*。

另外，授课后根据得失及时写些教后感、教学反思，从短短几句到长长一篇不等，目的是为以后的教学积累经验。同时，我还积极和班\*\*进行沟通，了解学生，改进教法，突破学法。我坚持从生活中来，到生活中去的艺术教育原则，挖掘新教材中的人文因素，重视情感与价值观的培养。重视实践体验过程，让学生学会关注社会、关注生活，关注自我;重视现代教学xx在教学研究中的重要作用，重视教学软件的设计与应用，体现其在美术教育中无可比拟的教学优势;注重教学环节的合理设计，努力创设良好的学习氛围，探索行之有效的教学方法。针对旧教材内容陈旧、单一、脱离学生实际问题，我积极进行对教材的拓展、改编设计。

继续完善诱导、尝试自我探究美术课堂教学模式，在低年级探索游戏性的美术教育教学，丰富个人的教学\*\*与教学思路，创造以较小的投入获得较高的教学功效的教学方法，探求尽可能高的教育正效应和尽可能低的教育副效应的优化教学方法，即达到教学方法创新的高效与优化。

对于我负责的美术兴趣小组的教学，我采用系统性、阶段性相结合的原则，做到定时间、定地点、定内容，使每堂课都能让学生有收获。根据学校的实际，我见缝插针利用周一到周五的中午休息时间开展书法、美术兴趣活动，并收到了较好的活动效果。总之，不管在课堂教学，还是在兴趣小组教学中，我都以培养学生能力，提高学生的素质为目标，力求让美术教学对学生的成长和发展起到更大的作用。

除了日常的教学工作之外，负责校内大部分的宣传工作，为了能做好学校的宣传工作，不计酬劳，任劳任怨、加班加点，按时保质完成工作。如校内各橱窗，宣传横额(牌)、文化长廊布置与设计等。在学校\*\*的重视和全体师生的共同努力圆满完成了太\*中学第八届书画展。虽然没有高质量艺术品位，但具有爱校宏图艺术精神，亦迎得了普室验收\*\*的好评。虽然取得了点滴成绩，但远远达不到高质量的要求。离质甚远。这就需要我们不断刻苦努力钻研学习，勇于创新。不断提高。

加强反思，及时总结教学得失。在喜看成绩的同时，也在思量着自己在工作中的不足。不足有以下几点：

1、对于美术新课程标准的学习还不够深入，在新课程的实践中思考得还不够多，不能及时将一些教学想法和问题记录下来，进行反思;

2、教科研方面还需加大了学习的力度，认真研读了一些有关教科研方面的理论书籍。觉得在自己的教学实践中新的理念应用还不到位，研究做得不够细和实，没达到自己心中的目标;

寄望于下一学年度为提高我校学生的美术水\*，营造校园的文化气氛，促进我校素质教育的发展作更大的努力!为开创我校美术教学的.\*\*\*作出贡献。

**谊品生鲜工作总结2**

20xx年全年已经过去，我在领导的帮助和全体员工的共同努力下及在其他部门的配合下工作进展顺利，较好的完成了上级下达的各项任务，期间经历了元旦、春节、五一、十一等几大节日的旺季销售和三次大盘点，下面工作总结如下：

>一、自身学习：

年初单位进行考评，店里对自己提出一些工作中的不足之处，我在接下来的时间里，针对性的进行改善，努力使自己有一个大的提高，积极与各部门沟通，不使沟通不畅而产生工作上的差异；积极参加店里组织的相关培训，使自己的专业技能进行巩固与提高；进一步提高和改善自己的管理水平，使自身业务技能得到提高，从而带动本组工作更上一台阶。

>二、人员及培训管理:

收货部人员偏紧，通过每天的部门例会和日常要求，使员工状态、工作作风较去年有了明显提高。对公司文件、制度及时传达到每位员工，组织全员学习培训。对本部门发生的问题，及时纠正并制定相应制度，杜绝错误的重复发生。通过日常管理，使员工统一了思想，规范了流程，工作技能也有了提高。在工作中，要求每位员工，即是收货员又是库管员，强化管理，细化工作，责任到人，使每个人都有事可做，在保证工作质量的同时又使效率得到提高。

20xx年较好的完成了收货及囤货工作，由于桃园店地理位置的特殊性，夜间送货较多，在节日期间通过员工加班加点完成了本职工作，保证了期间正常销售，并且配合楼面各部门做好各项支援工作。

进入六月份，市政开始对桃园路进行大修，严重影响供应商的送货，对此，门店积极与相关单位沟通，送货车辆夜间由水科所进入超市，白天送货车辆不能进入超市的，组织员工到水西关路口将商品拉到收货码头收取，合理安排班次进行夜间收货，每日安排一名员工到水西关路口对进入超市的顾客及送货车辆进行引导，将修路的影响争取降到最低。进入十月份、对国庆、中秋和十一年店庆期间员工自觉加班加点完成了本职工作，保证了，国庆、中秋和十年店庆的正常销售，并且配合楼面各部门做好支援工作。

制定培训教案，在20xx年全年对全体员工进行了培训。重点是收货流程及异常情况的处理，并于培训结束进行了考试，考试结果基本令人满意。

>三、收货管理：

收货部是全店商品进入超市的第一关，工作中，我要求员工严格按流程执行，加强其责任心，一定要保证所收商品的质量与数量，不符收货标准的一律拒收。由于一开始对扫码不够重视，导致部分商品在结款时扫不出码，影响销售，现在有了手持终端后，收货品项整体速度平均提高了40%。减免投单的商品扫码环节，待收货时间大幅缩短。商品扫码与录入合一，减免了二次录入收货环节。收货的准确度提高，改变了以往持单对照收货方式，实现真正意义的盲收。条码扫描判断商品，避免串号，超订单送货，规范了收货行为。杜绝商品无法通过收银POS现象。收货自动记录，避免人为确认与录入失误造成的数据错误。人力成本相对节省，现在要求员工商品要按类码放和商品，必须左右码放的原则。坚持做好商品的整理工作合理的利用库存区域提高了商品周转速度，与楼面共同维护好库存商品。对收货过程随时监督，检查有无违反流程现象，对现场中出现的问题及时解决。在交接班例会中对工作中出现的问题多次讲解避免再犯，不使不合格商品流入卖场。

>四、库房管理：

在2月份从内蒙拉回货架，我们在一星期内搭完，现大库有96个BAY，小库及外库有87个BAY。重新对库房进行了划分，实行分区管理，即提高了使用效率，也符合了消防要求；进一步提高了卫生要求和库存管理，做到日清日结；现做到商品按区域存放，按类集中码放；

标识张贴齐全，库存单粘贴及填写规范，通道畅通，干净卫生，按规定填写各种单据并及时录入系统。对每个区域都划分了责任人，由其负责对该区域的维护；要求收货部当班人员，必须爱惜商品，做到轻拿轻放，对开箱商品及时封箱，降低损耗；定期派人抽验商品保质期，做到商品先进先出；随时整理库存区，将所有整理出来的库位让给畅销商品，确保各组的快讯商品及畅销商品的库位，为楼面销售打下了良好的基础。库房工作是持久性的，维护是工作的重点，要求员工要持之以恒坚持下去，按照一个高的标准去工作及要求员工，将库房工作上一个新的台阶。

>五、退货及录入管理：

在每档快讯结束后，各部门的快讯商品库存量较大和状态“5”的商品进行集中清退，降低了仓库的库存压力和提高了楼面的新品引进几率。同时积极清理退货区，对退货区的卫生经常的扫除，整理。通过经理对库房人员的调整有了专职的退货员。现在退货库的商品明显比以前少多了。

>六、耗材及成本控制：

我们在工作中，严格控制员工耗材使用量，杜绝不合理使用，对手套等规定以旧换新，严格控制胶带纸使用量，杜绝浪费。在白天楼面员工不提货时关闭库房部分照明电源，想尽各种办法，努力降低运营成本。

>七、磁扣，条码管理：

xx上全年磁扣发放21235个，创收元，日常工作中，磁扣专管员每日对供应商所领磁扣做好统计，每月初上报财务，收取费用。条码共打印259690个，创收元(前三月为元/个，后九月为元/个),店内码每日由电脑员做好手工帐与电脑系统录入，为财物扣款提供正确数据。

>八、设备管理：

叉车现有25辆，定期进行维护与保养，但由于地面不平及使用较多，大部分叉车都有问题，对小问题我们自己修理，无法处理的拖至水电班进行维修，现仍有8辆在维修。栈板在日常工作中注意轻拿轻放，对损坏的栈板自行进行维修。保证各种商用设备有良好的使用状态和延长其使用寿命

>九、其他：

1、支援楼面盘点工作，并在盘点前针对库存的异常状况，积极与楼面沟通，寻找解决的办法。在盘点后，对出现的差异，配合楼面共同查找，及时解决。

2、支援团购，对团购出货工作，优先安排，保障销售。

3、支援收银

4、其它修路期间每日早晨派人去前门修路等、如在，每挡开挡每日早晨派人支援生鲜卖菜。在工作中，我对现有制度及流程严格执行，要求员工做到的自己首先必须做到，起到带头作用，只有这样，我们才能上行下效，通过对执行力的加大，我们才能打造一个有凝聚力的高效的团队。

**谊品生鲜工作总结3**

本学年度，我担任高一化学(3至7班共5个教学班)的化学教学，兼106班付班\*\*，兼高一化学备课组组长，化学科组长。现在就高一化学备课组和科组建设中，本人的工作作一个小结。

高一化学备课组是一个充满活力的集体

高一化学备课组成员由\_\_老师和\_\_老师、\_\_老师组成。高一化学备课组，是一个团结奋进的备课组，各成员间通力合作，开展了一系列的教学\*\*工作，取得了明显的成绩，受到学校\*\*的肯定和学生的一致好评。现简单总结如下：

一、有计划的安排高一第一学期的教学工作计划

新学期开课的第一天，备课组进行了第一次活动。该次活动的主题是制定本学期的教学工作计划及讨论如何响应学校的号召，开展主体式教学模式的教学\*\*活动。

一个完整完善的工作计划，能保证教学工作的顺利开展和完满完成，所以一定要加以十二分的重视，并要努力做到保质保量完成。高中化学新教材第一册共分七章，第一学期完成前四章内容的教学，中段考到第二章。

在以后的教学过程中，坚持每周一次的关于教学工作情况总结的备课组活动，发现情况，及时讨论及时解决。

二、定时进行备课组活动，解决有关问题

高一化学备课组，做到了：每个教学环节、每个教案都能在讨论中确定;备课组每周一次大的活动，内容包括有关教学进度的安排、疑难问题的分析讨论研究，化学教学的最新动态、化学教学的\*\*与创新等。一般每次备课组活动都有专人主要负责发言，时间为二节课。经过精心的准备，每次的备课组活动都能解决一到几个相关的问题，各备课组成员的教学研究水\*也在不知不觉中得到了提高。

三、积极抓好日常的教学工作程序，确保教学工作的有效开展

按照学校的要求，积极认真地做好课前的备课资料的搜集工作，然后集体备课，制作成教学课件后共享，全备课组共用。一般要求每人轮流制作，一人一节，上课前两至三天完成。每位教师的电教课比例都在90以上。每周至少两次的学生作业，要求全批全改，发现问题及时解决，及时在班上评讲，及时反馈;每章至少一次的学生实验，要求全体学生认真观察并记录实验现象，课后认真书写实验报告;每章至少一份的课外练习题，要求要有一定的知识覆盖面，有一定的难度和深度，每章由专人负责出题;每章一次的测验题，也由专人负责出题，并要达到一定的预期效果。

四、积极参加教学\*\*工作，使学校的教研水\*向更高处推进

本学期学校推行了多种的教学模式，要使学生参与到教学的过程中来，更好地提高他们学习的兴趣和学习的积极性，使他们更自主地学习，学会学习的方法。本学期分别安排了\_\_老师的名师示范公开课、中段考复习公开课，\_\_的新教师上岗公开课。都能积极响应学校教学\*\*的要求，充分利用网上资源，使用启发式教学，充分体现以学生为主体的教学模式，不断提高自身的教学水\*。

高一化学备课组，充分发挥每个备课组成员的聪明才智和力量，使高一化学的教学任务如期完成，并得到了学校\*\*和学生的一致好评和肯定。高一化学备课组，会再接再厉，创造更辉煌的成绩。

五、以老带新，互相促进，互相提高

xx老师是刚毕业的老师，是学校安排给我的“帮带”对象。她在教学过程中能够多听老教师的课，多虚心请教老教师。\_\_老师在一学期中听课共计有53节以上，既有高一的，也有高二和高三的老师的课。xx老师在教学中不断成长，迅速成为一名受学生欢迎的好老师。

六、积极开展第二课堂活动，提高学生的化学意识

化学奥林匹克竞赛组由詹海东老师负责，任务主要是提高学生的化学意识，在课堂教学的基础上加以深化，使学生具备参加奥林匹克竞赛的能力。每周五第8节为上为上课时间，内容包括化学兴趣指引及学法指导、离子反应专项练习、氧化还原反应专项练习、实验专项练习、基本计算专项练习、阿氏定律及其应用专项练习等。杨健敏和陈银珠老师负责高一化学的兴趣组活动，每周三第8节为活动时间，主要进行了：变色温度计、晴雨花、制叶脉书签、化学仪器介绍、暖袋和冰袋的制备等，内容丰富，很受学生欢迎。

化学科组是一个团结向上的集体我们科组的教师，在化学的教学\*\*，尤其是实验教改、教学科研、加强教研组、备课组集体力量、中青年教师锻炼与培养、优秀生培训与大面积提高教学质量等各个方面坚持\*\*，勇于探索，不断创新，在提高教学质量和教学水\*上取得了良好效果。在学校\*\*的正确指导下，在深刻体会学校教研处的\_\_精神的基础上，以饱满的工作热情，端正的教学态度，行之有效的教学\*\*，共同提高化学科的教学质量。

在xx活动中，化学科组全体老师和高二化学班的学生们通力合作，创作了很多有很高水准的节目，表演的效果获得大家的一致好评。同时，很好地配合学校，完成了\_\_的开展。

x老师的论文，在xx中发表;x四位老师的论文，参加了\_\_优秀论文的评选。

x老师参加学校\*\*的x，获一等奖。

在高考复习指导中狠抓基础知识和基本技能的训练，向中低档题目要升学率，对中低层次的学生的基础知识的巩固和提高起到了很大的帮助作用。

**谊品生鲜工作总结4**

刚刚过去的20xx年，xx店生鲜区运转良好，在同事们的团结和努力下，一起向客人，向市场，也向自己交出了一份较为满意的答卷。现就20xx年超市工作做如下总结。

>一、20xx年至20xx年销售情况对比与分析

通过上表对比，水果组出现负增长，熟食组销售同比负增长，南北干货组毛利率和毛利额有所下降，其它干货组毛利率有所下降。水果组出现负增长的主要原因是，x市离xx较远，运输成本高，售价上高于本地，加上经常断货，导致销售对比与毛利率和毛利额略低于20xx年。熟食组出现销售上同比20xx年负增长x%的原因是，在20xx年联营供应商面包撤场，至今未找到供应商进场。南北干货组在20xx年的销售提升快，在x月份就完成保底任务，毛利率与毛利额有所下降。其它干货组在销售与毛利额上增长较快，相反的在毛利上有所下降，原因是在提升销售的同时，对毛利控制的不够所造成。当然，整个部门20xx年在销售毛利率与毛利额上提升较快，这其中离不开全体同仁共同努力工作，与公司执行精益化管理的方针。

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

>二、20xx年超市主要工作内容

1、通过完善商品品项，及时了解顾客的需求，熟悉各类生鲜商品的季节性及最佳上市时机，根据季节因素、对季节商品销售气氛布臵进行了合理的安排，保持规范清晰的价格标识，制定了合理的生鲜促销计划。

2、对蔬菜、水果、低温奶制品及南北干货进行陈列位臵调整，使卖场面积更紧凑，达到陈列格局合理科学化。完成对岛柜的安装，及维护使用，使门店卖场形象得到了极大的提升。同时，生鲜部形象的提升和销售的增长对门店也产生极为重要的影响和推动作用。

3、员工进行定期的劳动纪律，服务及公司流程的培训，对新员工进行一对一的帮带，通过各种培训对员工加强管理严格督办各项工作，保证各项工作的准时完成。狠抓精细化管理工作，保持与员工的良好沟通，激励生鲜部管理人员和员工，建立了积极上进高效的团队。

>三、存在不足和需改进的地方

20xx年虽然我们做了大量的工作，对各项工作作了不断的调整与创新，但仍存在着不足和需要改进的地方，主要表现在：

一个好的工作计划，便是一个好的开端，新的一年就要到来了，我们要做好以下几方面的工作计划：

1、全力做好蔬菜、猪肉的销售管理。生鲜经营管理是门店人气和业绩的必然保障，我们要抓好蔬菜和猪肉自营的契机，通过自营商品来推动门店的人气;另一方面要强化管理，从优秀的管理中向商品要利润，以此推动蔬菜、猪肉的长足发展，确保门店业绩的正常增长。

2、做好商品结构的优化工作，向商品要销售、要费用、要利润。商品结构的优化要从三个方面进行：一是品项优化，我们要及时洞察市场信息，根据消费者的需求变化及时调整品项结构;二是陈列优化，我们要及时根据商品的销售情况对商品的库存结构、陈列位臵不断地进行调整，以期让商品发挥出最大的销售潜力;三是促销优化，我们要充分挖掘供应商资源，把握竞争对手的销售动向，主动出击，把促销资源运用好。

3、确保商品质量，全面提升服务水平。通过加强对预包装商品的三期检查，对低温奶、泡卤制品等易胀袋、漏气、变质的商品每日排查，加强对生鲜食品的日常检查和试吃，确保商品质量。加强对员工服务意识的灌疏和服务技能的培训，不断提升员工的服务水平。

4、加强费用的控制，开源节流，降低营运成本。一方面要励行节约，做好耗材、水电费用的控制;另一方面要充分利用卖场空间和促销资源，为门店增加收费创收。

5、落实安全责任制，时刻绷紧安全的弦，加强日常检查，及时整改安全隐患，确保门店经营安全。

总之，去旧迎新，我们要不断总结，在新的一年中，我们将按照计划计真执行，不断根据市场需要调整工作细节，完善工作方案，不断改进服务质量，以饱满的工作热情迎接新的挑战，取得更好的成绩。

**谊品生鲜工作总结5**

时光飞逝，转眼间20xx年已过一半，在这短短的六个月里，在领导的支持下，在同事们的帮忙下，使我逐渐从一名新员工时的不知所措，到现能为她人分担，基本掌握工作流程的年轻员工，这半年是充实的，也是快乐的。相信在“寻觅需求创新经营，与时俱进稳步发展”经营指导思想的引领下，我们情满站超市所有员工会在寻觅需求的道路上再创新，在公司发展的道路上留下自己最光彩的一笔，现将个人工作总结如下：

>1、回顾工作资料，找不足

①工作方式：

大家都明白我们超市实行岗位轮值，“多说一句话\_的营销方式。岗位轮值是让我们每位员工，能够较好快速的熟练掌握业务技能，个个成为全能手。在实现业务技能提升的同时，以“多说一句话”的营销方式，积累销售经验，提升创收潜力，并通过两者相结合，使我们在工作中，健康用心、向上发展。

我们超市岗位分为收银岗、理货岗、餐车岗，在这半年的工作中，通过领导的严格要求，同事们的帮忙，相对于过去，在以下方面有所提升：

①在收银岗位上不再慌乱，不在束手无策，能够相对简单的收取货款，并在思想意识方面有所改变，在收取货款时，能及时“多说一句话”，尽可能多推销出一件商品。

②在理货岗上，在老员工平时的指点下，在摆放货架商品时，及时的查看商品日期，及时的清扫、清洁货架上的商品，持续商品的整洁。

③在餐车岗，经过观察老员工制作快餐食品的方式，使我逐渐了解，可根据客流状况，在快餐食品的制作上，掌控制作量，避免做好的食品存放时间长，影响到食品的美观与口感。也可在相应客流增长时段，提前做好快餐食品，以方便赶时间旅客的购买。

②工作方法：

要想成为一名合格的员工，掌握业务技能是前提，掌握好业务技能首先要有基础业务的储备，学习业务知识是关键，熟知商品的价格、生产日期、保质期、包装系数是我们超市各岗位最基础的业务知识，为此处长在班前班后组织我们学习业务知识，只有掌握这些业务知识，才能在收款时准确计算出商品的金额，在向旅客推销商品时，能及时解答旅客对商品提出的问题。掌握业务技能也是为了提升我们的业务水平，以熟练的业务水平更好的去服务旅客，以此提升我们公司的品质，也是增加旅客对我们信任的一种方法。再者这一切也是为了有较好的创收，创收就需要有好的营销技巧，可见“多说一句话”的营销尤为重要，通过结合实际状况，我们的燕处长身先士卒，在工作现场为我们演示“多说一句话”的营销技巧，以便我们在工作中得以运用，为什么推行这种营销方式，因为这样有可能多收入一元钱，多增加一次销售商品的机会，多一次积累销售经验和锻炼自己的机会。在日常的工作中如有了过硬业务技能、有了丰富营销技巧，这样才会赢得竞争激烈的市场，何惧“高铁”对我们的挑战。

>2、查摆自身不足，再提升

工作中难免会出错，出错的根源就是自身还存在众多的不足之处，就像张总提出的八项工作要求中所说：“工作就会出错，出错不怕，怕的是不知错，不敢应对错、不去改正错、再犯同样的错”，在应对自身存在的不足时，要知耻而后勇，要懂得“宽是害，严是爱”的道理，因此，我应勇敢查摆自身存在的不足，修正自己。

自身存在的不足之处有：

①对业务知识的学习持续力差，总是在业务考试前，才去记背所考试的业务知识，并在解答旅客对商品提出的问题过程中，出现卡顿、模糊不清的现象。

②在工作中缺乏条理，像无头的苍蝇到处乱飞，没干完这项，又去忙于其他事情，有头没有尾。

③在对旅客推销商品时，缺乏能把商品销售给旅客的信心，当旅客对自己所推销的商品不满意时，就打退堂鼓，寄予其他同事能帮我把商品销售出去。这也是缺乏自己能独立完成任务的主要原因。

④缺少用心的态度，当自己看到其他同事在工作有出色的表现，自己内心没有燃起赶、帮、超的劲头，没有因此标新立异，更多的是墨守成规。

⑤在服务旅客时，不注重自己说话的语气，在为旅客需要自己的帮忙时，没有做到耐心、热心，有抵触情绪，面部的表情可想而知。

以上是我在工作中存在的不足。

>3、科室中找不足，共提升

我们科室虽在创收方面，有了一些成果，像在新项目的开发，都用心献计献策，但在日常的工作还存在以下不足：

①缺少彼此之间的沟通，尤其在工作中的方式方法上，缺少上下衔接。

②缺少对新生事物学习和掌握潜力。

这是我们科室现存在的不足。

>4、找方法改不足，利提升

俗话说：“不经历风雨，怎见得彩虹”，有错就得改，过能改，归于无，倘掩饰，增一辜。只有及时的修正自己，才会走向成功。整改措施如下：

①与同事们加强沟通，结合自身实际状况寻找出利于学习业务知识的方式方法，如徐姨坚持每一天制定学习计划，做到勤学勤问勤记勤整理。

②通过效仿同事们行之有效的方式方法，改变工作中无条理现象，像房姨上岗后先补齐已卖的商品，再开始做余下没有做完工作，如商品日期的整理整顿，货区商品的清扫清洁，并及时对数量较少的商品进行盘点，做到一步一个脚印。

③坚持“多数一句话”的营销方式，通过观察旅客的衣着、言谈举止总结销售经验，并通过老员工平时的传、帮、带中吸取精华、以学促优。

④树立榜样，因榜样能带动自己的用心性，通过榜样也可学人之长，补己之短，像兰姨的主动服务意识，灵活搭配销售方法，是很值得我去学习的。

⑤摆正心态，正如八大服务理念所说：“旅客是我们的衣食父母，服务无小事，从一点一滴做起。”只有全心全意服务旅客，才能拉住回头客，只有摆正好心态，才会拉近你我的距离。

以上是我的整改措施。

>5、提合理化推荐，促发展

①推荐我们科室能制作详细岗位操作流程学习视频，以便新员工加入时，能正确及时了解岗位工作事项，以及早进入工作状态。

②随着工作战线的拉长，现场通讯尤为重要，推荐配发对讲机或座机，以便信息能及时的传达。

>6、制定工作计划，勇提升

①加强业务知识的学习，认真执行岗位职责。

②开阔自己创新视野，提升创新意识。

③在主动意识方面，再提升。

④坚持对榜样的学习，树立目标与信心。

⑤注重工作细节，追求完美。

以上是我20xx年上半年工作总结，应对充满机遇的下半年，我将勇往直前，努力拼搏，灵活运用营销技巧，实现工作目标，争做“五自”员工，谢谢。

**谊品生鲜工作总结6**

20xx年的工作即将告一段落。回顾这一年来的工作，我在公司领导及各位同事的关心、指导和帮助下，严格要求自己，认真落实领导交给的各项任务，不管在工作、生活、学习上还是在管理上，都取得较大的进步。现将一年以来的工作情况（我就x月份前任公司采购部经理期间及x月份后开始任x以来的工作，管理情况）作以下总结：

>一、采购工作

1、较好完成采购部日常管理和采购计划。

2、督促本部门人员经常与供应商保持联络及时了解所采购原材料的市场行情。

3、经常在网上了解相关原材料的行情，同时和多个供应商联系，使供应商之间有竞争，我们就有多的选择渠道，在同等质量下选择了价格最低的原材料供应商，与去年同期相比x价格下降x%，每月为公司节约x万多元。

4、及时与生产部门人员沟通，了解原材料的需求情况，合理控制库存，使资金最有效的利用。

5、督促本部门人员时刻保持清醒头脑，廉洁奉公、不谋私利，在供应商眼里、心里树立良好的公司形象。

6、做好购货合同的跟踪制度，其中包括何时汇款、何时到货、何时到票，做到心中有数。

7、四月至五月公司进行质量管理体系认证，具体负责本部门的审核管理工作，通过努力学习，取得了内审员资格证书，并按管理体系要求进行管理，使得质量管理体系在本部门有效运行。

>二、管理情况

公司快速发展壮大的同时，现有生产场地极大的制约了公司的发展，在这个关键的转折期间，在市委、市政府的高度重视和支持下，公司领导果断的决定，在x购买x余亩土地，筹建新厂区。作为公司的一位老员工被抽调负责新厂区的建设，心理有一种责任感，也有一种无形的压力，因为深知基建的重要性。本人对基建工程是一窍不通，真是硬着头皮接受了任务，现将基建工作、管理情况汇报如下：

1、开工之前的准备，基本上天天和办公室高主任奔走于开发区管委会的各部门和市建设局各部门办理各种手续，规划定点、选址、图纸的设计和图纸的审查以及开工前的各项准备工作。

2、待各种手续基本准备的同时，又根据领导的指示，与x主任、x工和开发区建管处袁处等人考察施工队伍，在选拔施工队伍的时候，因本人对基建工程还是不太了解，对这一行还是比较陌生，是摸着石头过河，一步一步小心的过，多方面听取袁处和谢工的意见，但本人的原则是公开、公平、透明的去处理招标，防止暗箱操作，及时向领导汇报情况，报名的施工队伍有十家，当时正是农忙之际，我们工期要求紧，听取袁处的建议，考虑南方的队伍，麦收工人不回家，选择三家南方队伍，x集团。当时x集团承建市重点工程，x展览厅，实力当时比较而言，还是比较强。考察之后，经过研究确定此队伍，然后向董事长汇报，确定了x集团，签订了土建承包合同。

3、在x日正式开工进场，破土动工，开始了厂房的施工，从施工开始本人坚守岗位，因为自己对施工方面专业知识欠缺，本人在完成本职工作的同时，努力学习施工知识，在现场观察、查看，虚心向专业人员学习。

**谊品生鲜工作总结7**

本人在20xx年春季开学以来认真做好 本职工作，认真习新的教育理论，广泛涉猎各种知识，形成比较完整的知识结构，严格要求学生，尊重学生，发扬教学\*\*，使学生学有所得，不断提高，从而不断提高自己的教学水\*和思想觉悟，为了下一学年的教育工作做的更好，下面是本人的本学期的教学经验及教训。

一、\*\*思想方面：

认真学习新的教育理论，及时更新教育理念。积极参加校本培训，并做了大量的\*\*笔记与理论笔记。新的教育形式不允许我们在课堂上重复讲书，我们必须具有先进的教育观念，才能适应教育的发展。所以我不但注重集体的\*\*理论学习，还注意从书本中汲取营养，认真学习仔细体会新形势下怎样做一名好教师。

二、教育教学方面：

要提高教学质量，关键是上好课。为了上好课，我做了下面的工作：

1、课前准备：备好课。

2、认真钻研教材，对教材的基本思想、基本概念，每句话、每个字都弄清楚，了解教材的结构，重点与难点，掌握知识的逻辑，能运用自如，知道应补充哪些资料，怎样才能教好。

3、了解学生原有的知识技能的质量，他们的兴趣、需要、方法、习惯，学习新知识可能会有哪些困难，采取相应的预防措施。

4、考虑教法，解决如何把已掌握的教材传授给学生，包括如何\*\*教材、如何安排每节课的活动。

5、课堂上的情况。 \*\*好课堂教学，关注全体学生，注意信息反馈，调动学生的有意注意，使其保持相对稳定性，同时，激发学生的情感，使他们产生愉悦的心境，创造良好的课堂气氛，课堂语言简洁明了，克服了以前重复的毛病，课堂\*\*面向全体学生，注意引发学生学数学的兴趣，课堂上讲练结合，布置好家庭作业，作业少而精，减轻学生的负担。

6、要提高教学质量，还要做好课后辅导工作，小学生爱动、好玩，缺乏自控能力，常在学\*\*不能按时完成作业，有的学生抄袭作业，针对这种问题，就要抓好学生的思想教育，并使这一工作惯彻到对学生的学习指导中去，还要做好对学生学习的辅导和帮助工作，尤其在后进生的转化上，对后进生努力做到从友善开始，比如，握握他的手，摸摸他的头，或帮助整理衣服。从赞美着手，所有的人都渴望得到别人的理解和尊重，所以，和差生交谈时，对他的处境、想法表示深刻的理解和尊重，还有在批评学生之前，先谈谈自己工作的不足。

7、 积极参与听课、评课，虚心向同行学习教学方法，博采众长，提高教学水\*。

8、热爱学生 ，\*等的对待每一个学生，让他们都感受到老师的关心，良好的师生关系促进了学生的学习。

三、工作考勤方面：

我热爱自己的事业，从不因为个人的私事耽误工作的时间。并积极运用有效的工作时间做好自己分内的工作。在本学年的工作中，我取得了一定的成绩。在20xx年春季期末检测中，所任教的二年级数学及六年级英语都获得全镇第四名。在秋季期末检测中，所任教的五年级英语优秀率达到百分之百。完成了本年度的教育教学任务。

走进21世纪，社会对教师的素质要求更高，在今后的教育教学工作中，我将更严格要求自己，努力工作，发扬优点，改正缺点，开拓前进，为美好的明天奉献自己的力量。

**谊品生鲜工作总结8**

我从事超市生鲜组工作的时间不是太长，自身的素质和业务水\*离工作的实际要求还有一定的差距，但我能够克服困难，努力学习，端正工作态度，积极的向其他同志请教和学习，能踏实、认真地做好本职工作，为超市的发展作出了自己应有的贡献。现针对自己在工作中遇到的问题谈谈自己的心得和体会，也算是对自己工作的一个总结吧。

认真做好商品装袋工作。将顾客选购的面包装入袋中是我工作的一个环节，不要以为该顶工作是最容易不过的，往往由于该项工作做得不好，而使顾客扫兴而归。装袋作业的\*\*程序是：硬与重的商品垫底装袋;正方形或长方形的商品装入包装袋的两例，作为支架;瓶装或罐装的商品放在中间，以免受外来压力而破损;蛋糕等容易流出奶酪或汁液的食品，先应用包装袋装好后再放入大的购物袋中，或经顾客同意不放入大购物袋中。装入袋中的商品不能高过袋口，以避免顾客提拿时不方便，一个袋中装不下的商品应装入另一个袋中;超市在促销活动中所发的广告页或赠品要确认已放入包装袋中.装袋时要绝对避免不是一个顾客的商品放入同一个袋中的现象;对包装袋装不下的体积过大的商品,要用绳子捆好，以方便顾客提拿。

上面就是我在实际工作中的一点想法，请各位\*\*和同事批评指正。

**谊品生鲜工作总结9**

一年的时间就这样匆匆的过去了，回顾过去的一年，作为XXXX公司的一名客服人员，在过去的一年来，我尽忠职守的在自己岗位上完成着客服工作的各种任务，并在工作之余不忘通过自我的学习来补足自己的工作，让工作能处理的更加出色。

回顾一年来的情况，在今年的工作上，通过\*\*的正确的指挥，我们也取得了较为出色次的成绩，现在，对我在这一年来的工作情况总结如下：

1.加强自身的管理和工作能力

在今年的工作中，随着公司的发展和进步，我们在工作中也在不断的提升自身的要求。而作为客服员工，我们就是与客户交流的第一线!在公司产品销售的流程中，无论是客户对我们的产品和业务出现了任何的疑惑、不满、或是满意的感谢。我们都应该以良的状态和服务去接待顾客，并为顾客解决各种问题。

为此，我们必须不断的加强自身的管理，并提升自身的能力和技巧!毕竟在顾客看来，我们的服务就\*\*着XXXX企业的形象。我们的一举一动都影响着XXXX企业在的顾客们心中的形象。

而在今年里，我们更是在\*\*的安排下进行了共XXXX次培训!每一次的学习，都让我们认识到了自己的不足，并在工作中更进一步的强化自己改进自身的能力!

2.提升服务思想和态度

除了在工作方面不断的追求意外，我们的思想和服务态度也在持续的锻炼!因为客服真的是一个很考验人意志的工作。作为公司和客户交流的桥梁，我们也不是会因为一些意外的问题受到顾客的影响!如：在XXXX月左右，一位客户应为迟迟没有收到货所以大发雷霆。而我在经过查询之后知道因为一些小意外，时间少有延长。但也因此，我花费了很多的心思才安抚下了这位顾客的情绪。甚至最后自己都受到了些许影响。但我深知这是不行的，为此，在接下来的工作之前，我好好的调整了自己的状态，让自己能用的状态去面对下一名顾客。从此就能看出作为一名客服，坚定的心态和服务意识是有多么的重要!如果我不能处理好这些问题，那么我们的形象就会在客户心中一落千丈!这就会成为很难挽回的场面，甚至影响到今后的工作!

总而言之，在这一年的工作中，我们也在随着企业的成长不断的加强自己，让自己能在工作中为XXXX企业带来更大的贡献!

**谊品生鲜工作总结10**

时光如梭，转眼即将告别20\_\_年，回顾过去的一年工作，内心不禁感慨万千，虽然工作忙忙碌碌，但忙碌的很有意义，同时也学到很多的东西，在业务能力上也有了一定的提高与进步。现将主要情况总结如下：

一、积极开展工作，力求业务能力不断提高

1、踏实认真，更好的完成本职工作。

一年中，紧紧围绕公司的生产和经营开展工作，由于专机事业部和结构件事业部的产品都为单件生产且品种多、任务大、需求急等原因，采购工作一直处于忙碌之中。铸锻件在采购工作中难度较大，但我经过不断努力，克服种.种困难，忙而不乱的开展工作，从未因个人原因耽误生产。从供应商的选择到采购计划的下发，采购价格的控制到交货期等，我都严格管理，有条不紊，较好的完成了铸锻件共149个制造号的生产任务。

另外，在日常工作中积极的向同事们了解和学习业务知识，并且能够在同事请假、休假的情况下主动负担起电器业务，保障生产顺利进行。

2、千方百计，降低采购成本。

采购工作是不断的花公司的钱，但怎样节约，以最低的价格买到最合适的产品，是我不断思考的问题和努力的方向。一年里我的绝大部分付款都为承兑汇票，间接的为公司节省了资金使用效率。一年中我通过严格控制铸锻件的毛坯余量，为生产降低了成本。在采购过程中，我始终坚持在分析、权衡质量保证、价格、交货时间等因素的基础上才与供应商确定最终的合作。

上半年，由于生铁、废钢、焦炭等原材料价格的不断上涨，供应商纷纷要求多次涨价从而使铸锻件的组织更加有难度，但是我通过多多的沟通，理顺价格构成的各个明细，适当合理的进行了价格的调整，确保了生产的顺利进行。

3、努力做好与各部门的沟通协调工作。

采购业务牵涉范围广，相关部门多，是需要公司内部各个有关部门的密切配合的一项工作，与设计、生产、财务、质量等部门有着紧密的联系，且需要或多或少的掌握这些部门的相关知识。在与这些部门不断的接触与合作中，使我的业务知识及人际沟通、协调能力、分析与表达能力等都有了显著的提高。

二、严格要求自己，摒弃工作中的不足

虽然工作忙碌，自己也在逐步的进入角色，但工作中也有许多不足及无法解决的问题。工作中还不能充分做到精益求精，严谨细致，对所定购的铸锻件还不能充分了解其制作过程中的生产工艺;对一些复杂的毛坯订货图还不能够完全的看懂;个人的沟通能力和独立解决问题的能力还远远不够。面对无法解决的问题，比较被动。

今年面对的压力与困难就是：“担心自己的业务能力跟不上公司的发展需求以及公司紧张的财务状况。”这一方面需要我以后更加的不断努力工作，积累经验。另一方面还需公司领导给予帮助才能解决。在今后的工作中，我会清醒看到自身存在的问题和薄弱环节，加强学习，不断的改进，增强与各部门的沟通学习，多请示、多交流、多动脑。在工作中学习，在学习中工作，不断在实践中增长知识才干，发扬吃苦耐劳，知难而进，积极进取的工作作风。

时光又将翻过20\_\_年的最后一页，步入新的一年，面对经济形势公司也即将迎来更加严峻的挑战，我的工作也会更加繁重，要求也会更高，为此，我将会更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力的上进，全面提高自身的素质，与企业共命运。

**谊品生鲜工作总结11**

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：

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。“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“”，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！

**谊品生鲜工作总结12**

在担任会计老师职务期间，注重专业知识的更新和充实，坚持有目的、有计划地学习和进修，实现了“双师型”目标。主要表现在：

编制专业教材，提升专业水\*。

积极撰写论文，为职教发展出谋划策。

撰写的论文《重构会计教育新体系》发表在《海南省中等职业与\*\*教育论文集》一书，针对职业学校会计教育走下滑路的现状，如何增强会计课堂教育的活力，具有重要指导意义，受到一致的肯定。

注重学术研究，关注经济领域的新知识、新变化。

在课后，我积极分析我国的产业\*\*与方针，了解会计行业\*\*外现状和发展趋势，如会计诚信问题、中\*\*会计接轨等等，不断学习和研究财经\*\*、法规、\*\*，乐于收集各种相关资料，特别是我国上市公司财务信息、\*\*\*\*经济环境等，逐渐造就分析问题、解决问题的能力，形成自我独特的见解，直接丰富了课堂的教学内容，受到学生的一致的欢迎，同时也利用课堂时间贯穿这种理念，培养学生看待问题的能力，树立其自信心，成效比较明显。

作为专业课教师，能胜任中专财经类各专业课程的教学。

我主讲的课程有《基础会计学》、《财务会计实务》、《会计模拟实训》、《经济法律法规》、《财务管理》等，在教学中，能正确理解、掌握教材教学标准，根据各学科实际和学生特点灵活\*\*教学，正确传授知识，启用实用性教学法模式，省外同行参观时一致肯定这种模式，直接填补了我校校内实习的空白，通过记账、算账、报账的应用，增强学生的实践能力，这么多年来我校一直延续该模式；此外，还注重学生的培优工作，让更多人才辈出。

**谊品生鲜工作总结13**

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，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：

（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。

**谊品生鲜工作总结14**

今年以来，超市经理室继续以抓业务发展及内务管理并重，实现两手抓，齐抓共管的管理模式，带领客服全体员工，团结奋进，客服管理工作取得了一定的成绩，客服水平也有了一些根本的提高。超市通过开展集中、统一的客户服务活动，进一步整合服务资源，促进以保单为中心的服务向以客户为中心的服务转型，不断提升服务水平，创造客户价值，积极承担社会责任，为超市永续经营打下坚实的基础。客户服务部紧紧围绕超市总体发展目标，在做好本职工作的同时做好服务创新，体现在以下几个方面。

>一、在制度建设方面，继续加强客户服务基础管理工作，进一步完善相关管理制度

1、主要从“内强素质、外树形象”着手，通过狠抓超市各岗位人员素质，进一步提高客户满意度，树立超市良好的对外形象。

一个优秀的团队须有一个素质、技术过硬的服务队伍，今年以来，我部着重从完善制度着手，通过加大制度的执行力不断加大服务考核力度，以进一步提高客服人员综合素质。

针对我司部分柜员在柜面服务礼仪方面尚存在不规范现象的问题，我司客户服务部着力抓好全体客户服务人员的服务规范性，并从加强服务意识、强化服务执行标准等几方面对客户服务人员做了一些强化训练，加大了现场监督考核力度，现场检查，现场指导，并予以相应处罚。通过一系列的措施，使柜面人员加大了操作的规范性，服务礼仪的执行上也有了一个很大的提升，也为我司不断提高服务水平奠定了很好的基础作用。

20xx年x月，总公司举行了全国柜面人员上岗资格考试，我部全体人员x人参加，合格x人，持证率达70%。此次全国系统的柜面人员考试，加强了客服人员对专业知识的学习，也提升了客户服务部的服务质量。

>二、强化业务制度学习，树立执行理念，确保制度执行力全面有效开展

为进一步强化超市管理制度执行力建设，从制度上为业务发展提供坚强保障，客户服务部对于超市筛选出部分需客服员工加强学习的文件和制度，进行了认真梳理及汇集，并制定了业务管理强化制度执行力工作及学习计划，按照学习计划，定期组织客服人员通过集中学习和自学的方式全面、系统地对相关业务管理进行了学习，要求所有参加人员认真做好学习笔记、进行测试并撰写学习心得;根据测试及检查情况，要求各相关岗位撰写整改报告。从自身出发，树立了强化风险意识，确保了此项工作的全面有效开展，切实提高了我司制度遵循和依法合规经营的自觉性。

>三、以服务为本，促进销售，把日常业务处理和服务工作相结合

我司按照上级公司文件精神，面向所有客户推出服务计划。旨在通过举办客户服务活动，不断密切超市与客户的关系，进一步提高客户满意度，树立超市良好的对外形象。为切实有效的开展活动，超市成立领导小组和工作组，并加强了对此项工作的宣传力度，按照活动组织、宣传方案逐一落实并有效实施各相关工作。提升了服务品质、增强了客户忠诚度，进一步提升公司服务水平，充分维护了客户权益，树立了公司良好社会形象。并通过上门送赔款等一系列的优质服务，为业务员的展业工作提供了很好的基础，也为加强我司与代理单位间的业务合作关系起到了很好的沟通作用。此活动的举办不仅增进了客户关系、提升了公司品牌知名度、也为巩固和带动业务增长注入了新的活力。

>四、从服务的本身出发，“一切为了客户着想”，不断创新服务内容

1、做好VIP客户工作

为了进一步构建VIP客户服务体系，为VIP客户提供附加值服务工作，开展了面向全区VIP客户提供特约商家优惠服务的活动，通过此项活动的开展，为树立公司良好社会形象起到了一个良好的作用，在一定程度上提升了公司的知名度。

2、公司理赔部把“上门送赔款”工作做细做新，积极为学生险业务拓展工作做铺垫，继续加强对一些在社会上较有影响力的案件的关注程度，真正体现公司人性化的理赔服务。

**谊品生鲜工作总结15**

时光荏苒，在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回首昔日工作的点滴依然历历在目。营销部在\*\*的帮助和指点下，通过内部人员的共同努力，各项工作都取得了一定的成绩，并在本年度第二季度被评选为优秀班组。现对一年来的工作和学习作如下总结：

一、营销科工作事项

1、白坯销售状况：实际销售米数2，440万米，折合米数3，265万米，达成率；销售金额xx，达成率。

2、成品销售状况：在本部门白坯销售目标基本完成的同时，成品销售也取得了一定的成效，完成销售米数36万米，销售额xx万元。

3、全年销售15d、20d布种合计米数259万米，折合米数556万米，销售额1，960万元，占总销售额的。

4、20xx年营销科能转变观念，将重点放在订单型客户的维护上，不仅提拔了利润空间，还逾额完成了销售额目标。

5、我科能及时抓住客户的重点信息，例如xxx布种，能在第一时间了解到客户的需求并反馈给公司，在公司\*\*的xx确决策下，我科此布种完成销售米数324万米，折合米数393万米，销售金额2，335万元。

二、生产计划科工作事项

1、协助做好销售与纺织厂生产、发货的协调与沟通工作。

2、根据原料价格、市场变化情况，协助\*\*做好每期白坯布种的订价工作。

3、完成纺织销售高新染整白坯价格的核算及初审工作。

4、完成各业务科定织布种报价及交期的审核工作。

5、根据收集的市场信息及客户需求，完成\*\*下达的新布种开发任务，并对新布种的推广进行管理。

部门存在题目点回首20xx年，固然有成绩，但部门工作依然存在不足，现做如下分析：

1、白坯销售数量只完成，未100%达成总部下达的目标。

2、下半年货款\*\*力度不够，导致超期帐款较多，截止20xx年xx月xx日全年回款率只达84%。

3、几家市场客户的销售量相比去年下降幅度较大。

三、明年之工作计划

转眼间，在xx工作已迈进第八个年头，衷心感谢公司\*\*多年来的信任和培养，也感谢各位同事的\*\*与帮助。20xx年我们营销部全体成员将同心协力，一步一个足迹重点完成以下几方面的工作：

1、销售方面：白坯全年计划销售米数折合3，600万米，销售额亿元；成品销售50万米，销售额xxx万元。

2、销售重点方面：把精力着重放在订单型客户上，同时在去年的基础上加大对15d、20d布种的销售力度，计划销售米数折合xxx万米，销售额xxx万元。

3、货款回收方面：严格\*\*超期货款，减少3-6个月超期款的产生。

4、人员方面：进一步细化并明确内部人员的工作内容和职责，营销科再细分小组，提高各成员的主人翁意识。

5、客户维护方面：每月制定拜访计划，做到对老客户的订单无一遗漏，同时做好售后服务及市场信息的收集工作。

6、制定定织布种价格的核算标准，使报价更加合理化。

7、主动收集各业务科提报的信息，同时结合市场情况，协助\*\*的灵活安排工厂开台，并对各布种的库存量进行合理调节。

8、对\*\*提供的开发方案要积极参与，多找信息，提点子，并努力完成后续的开发事项。

四、对公司之建议

1、建议公司制定高新染整在纺织厂定织白坯的核价标准。

2、建议公司进一步完善福利轨制，比如医疗保险及住房公积金等，让员工更有归属感。

五、备注

回顾20xx年是有价值，有收获的一年，祝愿xx更加蓬勃发展，xx人的生活更加美好幸福！

**谊品生鲜工作总结16**

经过一年多的工作，我学习到了很多，受益匪浅，同时也让我同时也明白了临床检验工作对临床诊断、判断病人病情的轻重程度、治疗效果及估计病人的预后起的的关键作用。

一年多的工作中，在两位\*\*及同事们的指导下，我先后到了电化学发光室及体液免疫室轮转学习，在学习中做到严肃、认真、准确、负责，熟练掌握了各种仪器的日常操作和维护，同时对各种手工操作也做到步步精确、准确。在标本接收时认真查对，避免错号、漏项、未收费等；在检测时，严格、规范操作，防止张冠李戴等错误等的发生，减少人为误差；在检测后，核实后报告单后准确发送，对有异常的检测结果进行复查，及时跟临床医生联系沟通，讨论其出现异常结果的原因，如实报告检验结果，不随意更改，保证各项检测都在质量\*\*下，使检测报告单准确、及时、规范发出。同时在医院“精医厚德、诚信仁爱”精神的影响下，深入学习了我院的“十五项核心\*\*”，以病人为中心，站在病人的角度思考，关心、耐心、细心地为病人解释各种不解问题，提高了自己为病人服务的理念。

——部门年度工作总结

部门年度工作总结

**谊品生鲜工作总结17**

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，而是为了提醒自我――如果不能保证自我的声音悦耳动听，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，不能老想着自我的无辜和委屈。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，以为自我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！

**谊品生鲜工作总结18**

本人自xxxx年xx月xx日起进入xx公司从事xx工作，在不知不觉中已经经过了2个月的试用期。在这段时间里，我感悟颇多，虽然这并不是我的第一份工作，但是在此期间，我对于工作一贯谦虚谨慎、认真负责的工作态度，从来没有改变过。 在本部门工作中，我一直严格要求自己，认真及时地完成领导布置的每一项任务，并虚心向同事学习，不断改正工作中的不足；对于集团及公司的制度和规定都是认真学习并严格贯彻执行；另外，本人具有很强的团队合作精神，能很好的协调及沟通，配合各部门负责人落实及完成公司各项工作，并热心帮助其他同事，与人相处和谐融洽。

在过去的2个月中，通过不断的学习和自我提高，已经适应了自己的本职工作，但是对于一个初入公司的.新人，要全面融入企业的方方面面，可能在一些问题的考虑上还不够全面，但是我相信，通过公司领导及同事的悉心指导和帮助，我一定能在今后的工作中更好的提高自己的业务水平和综合素质，更好的完成本职工作，不断谋求与企业的共同发展！

自工作以来，在单位引导的精心培养和引导下，通过本身的一直尽力，不管是思维上、学习上仍是工作上，都获得了长足的发展和宏大的播种。

工作上，自己自工作以来，严厉请求本人，耐劳研究业务。凭着这样一种动摇的信心，我于20\_年9月走上了xx的治理岗位，重要负责xx业务建设工作。在这一年的工作期间，我可能踊跃看待工作，踊跃自动针对xx其余工作可能提出个人倡议，增进xx建设和培训工作。

学习上，自从加入工作以来，我从不废弃学习实践常识和业务常识，将实践和工作相联合，这就是我应当尽力冲破的处所。同时，也不能废弃对新常识和新观点的学习。中公民航正处在大发展时代，空管为了适应其发展，也势必有良多路要摸索。这就请求咱们新一代xx员和治理职员要一直进步本身素质，以适应各种需要。

思维上，对本人的请求也不敢放松过。假如思维上不能坚持进步性，就很难从点滴上做到为单位，为xx服务。而且，保险须要的就是仔细再仔细，当真又当真的工作风格。所以，我将更加鼓励本人，由于我酷爱这项工作。同时，踊跃请求本人可能尽早的参加中国\_组织，时时刻刻向身旁优良的党员学习，向组织聚拢，用党员的尺度请求本人。 自工作以来，在单位领导的精心培育和领导下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获。

工作上，本人自工作以来，严格要求自己，刻苦钻研业务。凭着这样一种坚定的信念，我于20\_年9月走上了xx的管理岗位，主要负责xx业务建设工作。在这一年的工作期间，我能够积极对待工作，积极主动针对xx其他工作能够提出个人建议，促进xx建设和培训工作。

学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识，将理论和工作相结合，这就是我应该努力突破的地方。同时，也不能放弃对新知识和新观念的学习。中国民航正处在大发展时期，空管为了适应其发展，也必将有很多路要探索。这就要求我们新一代xx员和管理人员要不断提高自身素质，以适应各种需求。

思想上，对于自己的要求也不敢放松过。如果思想上不能保持先进性，就很难从点滴上做到为单位，为xx服务。而且，安全需要的就是细心再细心，认真又认真的工作作风。所以，我将更加激励自己，因为我热爱这项工作。同时，积极要求自己能够尽早的加入中国\_组织，时时刻刻向身边优秀的党员学习，向组织靠拢，用党员的标准要求自己。

**谊品生鲜工作总结19**

20xx年即将过去，新的一年即将开始，不知不觉中来到昌水建筑冯爱武项目部工作已经十个月时间。回顾十个月的工作历程，才真正感觉到时间流逝的迅速。今年是我既快乐又充实的一年，我自从来到这个新的单位来到昌水这个大家庭在这辞旧迎新之际，总结一下工作中的经验、教训，有利于我在以后的工作中扬长避短，能更好的做好电气工长工作。来到冯爱武项目部以后，我主要负责东升乡医院及东升社区服务中心的电气工程。工作中有项目部\*\*的\*\*和各位同事的热心帮助，使我对工作充满信心，在愉快和轻松的环境中完成自己的工作。

在工作这段时间里分几个方面对工作进行一下总结

一、到项目部办理进场及接受任务

在将\*\*的安排下我很快办理了入职手续，经将经理及王总分配工作，明白自己主要负责医院及社区服务中心电气工程中的技术及各分包的协调工作和与甲方、监理、设计的沟通。

二、工程图纸审核及技术交底

在我接到医院及社区服务中心工程图纸及去年的图纸绘审后，即时对图纸及相关文件进行了审核，对图纸中内容：配电系统、消防系统、弱电系统进行了逐一核对，针对图纸中的问题与图纸绘审相结合，在已有的图纸绘审及相关文件中仍然未得到解决的问题进行汇总，在到设计院即时办理相关手续，图纸中出现与施工相抵触的情况即时办理工程洽商，便于工程的顺利进行，按审批的施工\*\*设计和施工方案及现行的质量验收规范，对我管理的施工班组进行技术、质量、安全以及消防等各方面的技术交底。由于设计图纸对于满足使用功能上的欠缺，在施工过程中经常发生临时变更，对于能在施工前办理签证的变更，都做到了即时准确无误，而对于一部分在施工前不能办理的，在施工完成后即时做了鉴证，并即时补办了先关变更手续。

三、现场施工管理与质量\*\*

为了提高施工班组的质量意识。对施工中常出现的预留穿线盒及预埋管线的保护质量缺陷，给班组长提出相应的预防措施，同时召开机电工程专项会议，针对经常在施工过程中的质量通病，对其进行原因分析，提出相应可行的预防保护措施及方案，并即时与土建施工部门进行协商，以免影响到工程进度，随后对机电部门的施工质量进行严格要求，对施工过程中出现的质量问题进行即时检查即时整改。为了更好的配合工程的总体进度，对机电安装相关专业影响到工程总体进度时即时到现场解决问题。

四、原材料\*\*与资料归档

随着市场竞争的加剧，各种不合格产品随时都可能进入现场。为了保证工程质量，对进入现场的所有电气材料进行严格检查。我充分认识到这项工作的重要性和艰巨性，于是我下决心要把这项工作做好，杜绝一切不合格材料进入施工现场，同时对施工图纸在没有改变设计意图的情况下进行公共走道的二次深化综合排布，使各工种避免交叉打架的现象。在施工过程中我对资料做到及时准确收集，材料合格证，进行材料检验隐蔽工程验收，检验批质量验收，分部分项工程质量验收。并且及时找甲方驻工地工程师、监理工程师确认签字，从而做到了施工资料：检验批，分项分部，隐蔽验收，材料验收等各项资料的日期能够与实际施工日期相吻合。满足施工资料编制的要求，并对工程资料及时交资料员整理归档，保证了施工资料的真实性、完整性和有效性。

五、安全文明施工

根据项目部精神指示，每周施工现场临时用电文明施工进行一次大检查，并做到天天巡查，发现安全隐患立即处理，减少了施工过程中的用电安全事故发生，为总体工程的顺利施工创造有利条件。总之我会努力做好本职工作，杜绝违章作业纠正违章作业，吸取教训，确保工程保质保量顺利进行。

六、今后的工作打算

通过总结几个月来的工作，找出工作中的不足，以便在以后的工作中加以克服，同时还需要多看书，认真学习好规范规程及有关文件资料，掌握好专业知识，提高自己的工作能力，加强工作责任感，及时做好个人的各项工作。

总之，在今后的工作中，我将提高自身素质与业务水\*，以适应时代和企业的发展，在新年来临之即，为我们项目部美好的明天让我们各部门在\*\*的英明\*\*下，克服种种困难使我们项目部以更先进的管理模式，以更新的面貌更新的姿态，去迎接更美的明天。

**谊品生鲜工作总结20**

>一、20xx年人力资源工作总述。

20xx年公司人力资源管理与开发在进一步做好人力资源基础性工作的同时;加强定岗定员、人力资源培训与开发、人力资源管理信息化和人力资源管理\*\*建设;不断开拓人力资源视野，把握人力资源动态，吸收\*\*外最新人力资源管理思想和理念，进行人力资源管理\*\*与创新。

>二、人力资源基本情况。

截至20xx年12月31日南粤物流(含合资、控股公司)员工人数1880人，其中公司本部67人，通驿1288人，广东新粤300人，实业93人，威盛17人，东方思维115人。

南粤物流\*\*情况：截至20xx年12月31日公司拥有大专及以上\*\*482人，其中博士1人，硕士37人，本科242人，大专202人。

>三、通过岗位分析与设置，做好定岗定员工作。

为配合做好公司经营业绩和员工绩效考核工作，加强人工成本\*\*，根据精干、高效的原则，各属公司结合本公司主营业务情况进行定岗定员，具体情况如下：

(一)通驿分两类进行定岗定员：1、各管理中心按里程、服务区对数以及业务范围等关键指标进行分类;2、服务区按车流量、营业额等指标分类。

确定各类管理中心和服务区的岗位和人员配备，力争为新的服务区建设提供标准化模块。

(二)广东新粤应按公路工程交通安全设施、通信、供电、\*\*、收费等不同业务量以及合同工程总额、里程和工期情况对现有\*\*架构、岗位和人员进行适当合理优化，\*\*好人员数量和人工成本。

(三)实业根据高速公路建设材料供应量、供货总额和里程、工期、工程规模以及信息技术服务等不同业务情况来做好定岗定员工作。

(四)威盛根据海运以及新拓展的业务特点，在现有定编的基础上分块做好岗位任职资格条件说明书和岗位说明书。

同时我们通过走访广珠北、大学城、曲江和后门服务区、广梧等项目，对各项目定岗定员工作进行调研，掌握了第一手定岗定员资料。

>四、积极推进人力资源管理\*\*建设，基本确立公司人力资源管理的\*\*体系，形成较为规范的人事管理，从整体上提高了公司的人力资源管理与开发水

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！