# 2024年卖水果工作总结(35篇)

来源：网络 作者：眉眼如画 更新时间：2025-01-29

*卖水果工作总结一销售工作总结近一周来，随着气温的回升。万物复苏，大地春暖花开。我们xx专卖店的销售工作也随着温度的转暖，开始了紧张而有序的辛勤与忙碌。古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作...*

**卖水果工作总结一**

销售工作总结

近一周来，随着气温的回升。万物复苏，大地春暖花开。我们xx专卖店的销售工作也随着温度的转暖，开始了紧张而有序的辛勤与忙碌。

古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确的意识感观和积极的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。

回顾这一周来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为我们xx专卖店的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们xx专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们xx专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们xx的优质服务品牌。

**卖水果工作总结二**

在领导的关心与指导下，本学期我园坚持以服务师生为宗旨，进一步加强食堂人员素质，提高服务质量，提高管理水平，团结一致积极工作。为了更好地保障师生身体健康，维护师生的权益，先将本学期食堂做做总结如下。

我园本着卫生、安全、富有营养、利于消化的总要求，每周为幼儿制定营养食谱，做到品种多样，搭配合理并保证按量供给。为了提高伙食质量，我们在菜肴的搭配、烹饪上下功夫，保证幼儿吃饱吃好。每月我们还及时做出营养分析，我们对营养分析结果，及时让幼儿园伙委会了解，广泛听取伙委会成员的意见建议，发现问题，共同讨论，调整食谱，保证幼儿各类营养素摄取均衡。同时我们还将每天菜肴向家长展示，让家长了解自己孩子在园的用餐情况，增加幼儿伙食的透明度。定期巡视幼儿进餐情况，了解食物是否符合幼儿的口味，发现问题及时改正。在饮食卫生方面，我园严把了采购、验收关，发现腐烂、变质的原料一律退回；同时严格督促食堂工作人员严格按照预防性消毒及烹调加工的要求进行日常操作，对所有进口食物进行了留样，并做好了留样登记。因此，在各条线的共同努力下，本学期没有发生过一起食物事故。

加强营养员的理论学习，按照操作规范，强化细节、规范、严谨操作，增强服务意识。认真组织全体人员参加每月一次的理论实践学习活动，通过现场观摩、案例、理论学习及技能展示来切实提高理论操作水平。并做好活动记录，以理论指导实际工作，从而提高工作质量。组织全体食堂工作人员认真参加园内的政治学习，提高思想素质和服务意识。通过学习卫生工作管理条例和食堂操作规范，做好安全卫生工作。明确各岗位的工作职责，确保幼儿、教工的饮食安全。在膳委会的`监督指导下，根据每月营养分析，不断改进，取长补短，使幼儿园的营养工作质量不断提高。

1、严格执行各项制度。把好食品的采购、验收、入仓、烹饪、运储、分发等各个环节的安全卫生关。严格按规程操作各类设备，不违章违规操作。经常检查设备的运行情况，确保设备安全运行，设备出现异常立即维修或报修。

2、严把进货关。做好食品的进货关与检查检验关，杜绝假冒伪劣和^v^三无^v^（无生产厂家、无生产日期、无保质期限）食品进入食堂；坚决杜绝采购过期、腐烂变质、污秽不清，混有异物或其他感观性状异常等可能对人体健康有害的食品。做好购买食品的索证工作。

3、严格做好食品的加工关。对所加工食品做到煮熟煮透，尽可能做到色香味俱佳。必须做到生熟分开，用专用工具、专用冰箱存放食品。

4、认真做好食堂内外的卫生。每天做好食堂各功能间、餐厅及食堂外场地等场所的清洁卫生工作，始终保持整齐清洁。

5、每天做好消毒工作。餐具必须做到一清、二涮、三冲、四消毒，消毒后的餐具存放在保洁厨中。严禁使用未消毒餐具及加工用具。食堂工作人员按照一条龙操作程序进行。

6、加强食堂仓库的管理，进出货及时登记，保证幼儿摄盐量、摄油量等不超标。

幼儿园食堂的安全卫生管理工作直接关系到孩子们的健康与幼儿园的稳定发展。在今后的工作中，我们会不断探索实践，不断总结反思，将食品卫生工作纳入日常重点工作范畴，更出色地完善各项工作！

**卖水果工作总结三**

店长20xx年度工作总结范文 三篇

【第一篇：店长20xx年度工作总结范文】

回首20\_上半年年的工作历程，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

门店情况

通过我们\*\*店所有员工的共同努力下，我们店完成了公司下达的各项任务，销售营业额及店内员工的整体素质都有了阶段性提高：

现在\*\*店总体水平正在以稳定的形式发展着，人员：整体素质有了很大的提高，财务：账目清晰，出入明确，透明化，规范化;事物：处理客情、退换货品、与供应商的关系趋现稳定见好。

完成的其他工作

(1)认真贯彻并完成上级领导的各项决定，对员工进行思想教育工作，每天都有例行交接会议，安排好大家所要做的事情。

(2)妥善处理顾客投诉和服务工作中所发生的各种矛盾，如有突发情况，要员工始终保持专业，因为我们的一言一行代表的并不是个人而是公司的整体形象。

(3)在加强理论学习的同时，注重更新知识结构，努力做到在工作中学习，在学习中工作，精益求精，不断探索，使自己更加胜任本职工作。

二、工作中的不足及需要改进的地方

**卖水果工作总结四**

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。

**卖水果工作总结五**

实习地点：北京汇源饮料食品有限公司――咸阳汇源分工厂销售部

实习日期：

指导老师：刘振华

实习内容：咸阳市乾县市场业务员

工作职责

1、完成上级下达的销售回款与工作目标

2、在所辖的县级市场完成乡镇市场的分销与县级市场的铺货陈列等工作;

3、按计划及要求拜访客户，并填报经销商拜访跟踪表与终端拜访表;

4、按要求建立客户档案，并保持良好的客情关系;

5、收集市场动态与竞品信息，及时上报上级领导;

6、进行市场调查，发现有市场潜力的地区和客户;

7、按规定与要求张贴公司推出的各种宣传品;

8、完成上级领导交给的其他工作任务

**卖水果工作总结六**

回首20xx年，在各位领导的指导下，在广大同事的支持下，作为一名采购人员，我始终坚持以身作则，高标准、严要求，团结和带领部门员工，为顾客提供了精美的菜肴和优质的服务；为实现餐饮经济利益和社会效益，勤勤恳恳、兢兢业业。现将一年来的具体工作总结如下：

我在各位领导的指导下集思广益、制定较合理的经营计划。如：根据顾客的消费心理，我们推出一些绿色食品和野生食品；根据季节性原料供应特点，我们推出一些特价菜等等。

以人为本，我结合员工实际情况加强素质教育，每天都对员工进行有针对性的采购专业知识培训，并经常激励他们把工作看作是自己的事业；经过努力，员工整体素质得以提高，如注重仪表、遵守公司规章制度等；有些员工甚至还开始自己琢磨新菜品。

菜肴质量是餐饮行业得以生存发展的核心竞争力。作为采购部，我严把质量关，确保食品的安全和新鲜。我们对每道菜都制作了一个投料标准及制作程序单，做菜时严格按照标准执行，确保每道菜的色、香、味稳定；我们还经常更新菜谱，动脑筋、想办法、变花样，确保回头客每次都可以尝到新口味。

严格执行《食品卫生安全法》，认真抓好食品卫生安全工作，把好食品加工的各个环节。按规定，每个员工都必须对各自的卫生区负责，同时，由我进行不定期检查；其次，规定食品原料必须分类存放，分别处理，厨房用具也必须存放在固定位置；另外，厨房、保鲜柜、冷冻箱等原料存放地也进行转自定期的温度和湿度测量。我们利用一切可以利用的力量，确保食品卫生安全，防止顾客食物中毒，造成不必要的后果。

在保证菜肴质量的情况下，坚持物美价廉，从而达到效益化。

**卖水果工作总结七**

xxxx年一季度，采购部与财务部分离后，在酒店领导正确领导下，在各部（室）的指导、帮助下，克服了人员少，工作量大等困难，较好地完成了一季度的各项采购任务，为酒店经营、管理提供了一个有力的后勤保障，一个季度以来，部门坚持以“货比三家，照顾生意不照顾价格”为原则，以一线部门的需求为重点，紧紧围绕酒店日常经营与管理，认真履行采购经理的工作职责，较好的完成了部门及职责赋予的各项工作任务，现简要地汇报一下我部一个季度以来的工作情况：

1、采购及时，确保经营管理正常有序

采购部作为酒店后勤保障的重要组成部门之一，我们坚持在日常工作中以“搞好采购工作，保障经营需要”为工作原则，树立经营部门第一，酒店声誉形象为上，物美价廉为主的工作意识，并努力完成酒店下达的各项工作任务，在第一季度工作中，部门在与财务部分离后事情杂而多的情况下，前往深圳、广州考核、采购高档原材料2次，共完成采购任务400余次，采购各类大小物品600余件，并完成因经营部门临时需要而出现的零星采购50余次，有力保障

2、货比三家，确保采购物品物美价廉

为最大限度的降低酒店经营成本，实现物美价廉，部门在日常工作中坚持对餐饮部所需原材料进行每周一次的市场调查及定价，对出现价格波动较大的原材料进行了及时的调整，同时部门对所有入库物资严格按酒店标准进行验收并做好质量记录，对不合格产品做到了及时的退货、更换，有效降低了酒店经营成本；其次是餐饮部2包及9包的沙发选样、及整个酒店固定资产的采购上，部门坚持横向调查，照顾生意不照顾价格的原则，确保了所购物品物美价廉；同时坚持实施货比三家，特别是在餐饮原材料的供给上实施两家供货，相互竞争的措施，确保了一季度30余万元采购物资质量的稳定。

3、积极努力，拓宽原料供给新渠道

为开辟和引进异地特色原材料，为一线部门提供很好的经营保障，部门根据酒店总体工作安排，先后两次赴广州、深圳进行了中高档原材料市场的考察，并引进了一批特色优质原材料，为餐饮菜肴的常换常新提供了有力的保障，并得到了广大消费者的一致好评。

3、想方设法，降低酒店运营成本

一是配合餐饮、客房部，完成了部分供货商合同到期后的续签，并模仿餐饮部干货供货方式，对餐饮部小菜供货也施行了两家竞争的方式，进一步降低了部门成本，提高了供货质量；

二是对客房一次性进行一了次调价工作；

三是为进一步提高精品屋的经营能力，部门同客房一起寻找供货品种近100余种

第一季度，采购部在酒店领导和部门领导的指导下，虽已完成了酒店和部门下达的各项采购任务，但仍存在诸多不足，距酒店、部门领导及一线部门的要求还有一定的差距，有待于本人进一步的改进，其主要表现在以下几个方面：

一是在日常采购工作中，缺乏较强的计划性，没有全面系统的安排好采购计划，从而有时导致采购较为零乱，丢三落四；

二是二线为一线服务的意识还有待于进一步提高；

三是在如何开辟和引进特色原材料的渠道和点子不够多，未能为一线部门提供较多、有用的信息和原材料；

四是自身的学习意识不浓，综合素质有待于进一步提高；

第二季部门将以上季度工作中存在的问题整改为重点，加强学习，牢固树立后台围绕前台转、二线围绕一线转的思想，主动沟通，勤于调查，严格把关，努力做好物品采购保障和质量的督导工作，确保酒店经营管理正常有序的开展。

忙碌的一个学年过去了，做为后勤工作中的重中之重，食堂自然是不可或缺的。作为食堂自然是离不开饮食，食是每个人生活中不可缺少的一部分，假如我们离开了吃的东西是不可能生存下去的，所以作为单位的食堂这也是很重要的。作为管理员更应多为职工的饮食着想，为保证每位同事的身心健康而考虑，现对这段时间的食堂工作作以如下总结：

第一、作为一个集体食堂，要严格落实全台食品卫生安全是关系到每一位师生身体健康的大事。首先，每位食堂工作人员每年都要进行上岗前的体检，对体检不合格者不於上岗。其次，不定期对工作人员进行思想教育、贯彻落实食品卫生法的要求等。通过学习，提高工作人员在工作中的服务质量和意识。切实做好我校食堂的食品卫生、餐具的“一洗、二冲、三消毒”工作，工做台做到随用随清，每周对厨房一次大清扫。如发现工作中有不到位之处立即指出，勒令改正及时到位。全体工作人员能够认真做好本职工作，明确职责、各司其职、服从分配、随叫随到，保证了职工的工作正常运转。

第二、先对库存商品进行盘点交接，每天我都亲自下厨房和他（她）们一起工作、沟通，对食堂工作方面的所需与不足详细了解，并对目前现状不足之处及时改进。如卫生情况：由于前段时期连续性接待了几次大型会仪，使大家身心疲惫，没能够及时、彻底地将卫生打扫干净，物品的摆放也不整齐，使领导对食堂产生了脏、乱、差的不好印象。为了及时调整好工作人员的心态改变当前状况，我亲自到厨房带头和他们一起将天花板、墙壁、灶台、蒸箱、地面、以及库房等，统统进行了一次大清扫。这次清理行之有效，厨房有了明显改观，良好的工作环境改变了领导的印象，保持下去是关键。

金秋十月是收获得季节，也是秋菜上市的时节。为了使食堂的成本降低，购买了大量的冬储菜，如：萝卜、大白菜、土豆、大葱等，并腌制了大白菜和各种咸菜。使职工在冬季也能吃到品种多样的食物。

第三、把住食品进货也非常重要。100多人用餐需要经常外出采购各种食品，如：肉、菜、蛋、主、副食等。由我亲自去采购的严把没有“检疫证”、“食品卫生许可证”的食品一律不采购，存放时间长的、变质变味的统统拒之门外，严防食物重毒事件的发生，切实保证每位职工的身体健康。在此期间在我食堂用餐的人员及职工无发生任何肠道疾病和食物中毒事故。

另外，我也严格财务纪律，每次采购时总是所要收拒、及时上帐，保证了经费的专款专用、不乱花乱支，每天坚持记好台帐，抱着节约的原则做到物美价廉。

由于本人水平有限，对食堂管理还不够精通，有许多工作做的不足。我会在接下来的工作中加大力度对自身的管理及素质学习等。同时，对食品的采购、物品的损耗加以控制，确保职工吃到价廉放心的食品。

总之，食堂工作正在日渐步入正常化、正规化，食堂工作人员也正在加大努力逐步形成一个爱岗、敬业、务实、奉献与合作的团队，共同为事业的发展而默默奉献。

**卖水果工作总结八**

甲方（供方）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方（需方）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方经协商一致，签订本合同，共同信守。

第一条 订购水果名称、单位、单价、数量

第二条 果品质量按照国家规定的规格标准执行。

第三条 包装要求和费用负担

1、包装材料及规格：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

2、每包水果净重：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公斤。

3、不同品种等级分别包装。

4、包装牢固，适宜装卸运输。

5、每包品种等级标签清楚。

6、包装费用由甲方负担。

第四条 交货时间、地点

1、交货时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

2、交货地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第五条 验收方法\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第六条 运输方法及运费承担\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第七条 结算方式与期限\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第八条 甲方的违约责任

1、甲方未按合同规定品名、品级、数量交货，应向乙方偿付少交部分总价值\_\_\_\_%的违约金。

2、甲方未按合同规定时间交货，每逾期10天，应向乙方偿付迟交部分总价值\_\_\_\_%的违约金。

3、甲方包装不符合合同规定，应当返工，所造成损失由甲方自负。

第九条 乙方的违约责任

1、乙方必须按合同规定收货，否则，应向甲方偿付少收部分总价值\_\_\_\_%的违约金。

2、乙方没有按照国家规定的等级和价格标准，压级压价收购，除还足压价部分货款外，应向甲方偿付压价部分总价值\_\_\_\_%的违约金。

3、乙方在甲方交货后，应按时付款，每逾期一天，应向甲方偿付未付款部分总价值\_\_\_\_%的违约金。

第十条 甲乙双方由于自然灾害和其他不可抗力，而确实不能全部或部分履行合同，可免除全部或部分的违约责任。

第十一条 本合同有效期限自\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_日。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_日

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_日

**卖水果工作总结九**

(一)计划与预算职责

1、负责生鲜品类预算的制定和关键业务指标的达成，包括：生鲜销售额、生鲜毛利、营运可控费用、人工、物料、修理费、商品损耗

2、熟悉生鲜各部门商品在不同季节的销售和周转情况，能够很好的平衡销售和商品库存的关系

3、负责实现公司制定的生鲜品类的生产效率，包括：坪效、人效(人均销售、主要岗位的人均工作量)

专业能力

1、具有制定预算的能力，理解生鲜毛利表的组成部分及其含义，并根据生鲜品类预算表来监管可利用资源。

2、熟悉生鲜各部门商品在不同季节的销售特点和品质管理的特性，能对不合理库存采取相应的措施，以确保满足商品的销售和周转。

3、了解各商品大类、坪效和人效的概念和行业标杆，熟悉影响门店生产效率的因素，并采取相应的措施。

(二)业务(商品)职责

1、计划和管理竞争对手调查和消费者调查，了解其动态和价格，及时应对，对生鲜商品的配置、新品引进、联营商品调价等向采购提出建议，以确保门店的竞争处于领先优势。

2、及时了解顾客的西求，指导生鲜熟食区主管正确实施生鲜熟食区的经营方案，对各部的商品布局、商品的陈列、气氛布置进行合理的安排和调整

3、负责采购及促销部安排的促销计划的实施，制定生鲜促销计划

4、对生鲜商品的进货、销售和库存管理等进行合理科学的管理，指导生鲜各部的主管合理安排商品的定货、加工和制作数量

5、严格管理生鲜各部门商品的损耗控制工作，强化所有生鲜员工的损耗控制意识，规范相关操作

6、负责生鲜商品的质量管理工作，确保生鲜商品符合安全、卫生标准，满足顾客的需求

7、负责生鲜盘点工作的正常执行及盘点数据的准确

8、负责门店生鲜整体环境卫生和安全

9、负责生鲜区所有员工能正确的实施生鲜各自区域的所有流程，主管能正确的审阅各部单据保证其正确的传送

专业能力

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)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

专业能力

1、了解公司的企业文与规章制度

2、具有公正、开放的人格，良好的领导力和团队建设能力

3、正确掌握公司的考核、评估政策，并能合理运用

4、具有教练能力，对下属实行人性化的管理

5、了解公司的人力资源政策和相关法律法规，并能合理的运用

6、具有执行力和创造力

7、较强的人际关系处理和沟通能力

8、熟悉公司的促销员制度，并监督执行

9、熟悉门店的排班原则和方法

**卖水果工作总结篇十**

自从到公司来的那天起，感觉每天都学习到很多以前不知道的东西，这段工作期间虽然还存在很多问题，但还是总结了很多经验，希望对自己工作上的不足能够得以早日改正：

观念可以说是一种较为固定性的东西，一个人要改变自己原有的观念，必须要经过长时间的思想斗争。我当初既然有勇气选择了离开三尺讲台，就要改变在学校时的一些观念，由原来的被动学习转变为现在的主动学习等很多观念。

一个人要做好自己的本质工作，就必须全面的认识自己，了解自己的职责是什么。我对自己的工作职责作了几方面的认识。

1、了解工作流程

初次面对这项工作，感觉非常复杂，我认为学习任何一样东西都好像在阅读一篇文章一样，先要了解其大概，然后理清其层次，再是深入到字词句的研究。因此，我对我所做的这项具体工作作了一个简单的概括，我所面对的客体是什么，和谁有工作上的联系，联系的内容是什么，面对这一连串的疑问，我就把自己的工作流程用列表的方式把它罗列出来。

2、注重细节

任何东西的改进都是在原有基础上进行的，在开始的时候，我按照她们的记录方式来进行记录每天的定单情况，可后来发现有很多不便之处，我根据自己对工作的了解，做了一些改变，这样就减轻自己在工作中不必要的麻烦。

每当订单太多时，我必须要保持清醒的头脑，因为之前有由于订单太多而出现过一次当天没有及时签单的情况，这应该要引起我的注意，就是要注重细节，找出原因，进行改正。在这项工作中，有很多东西需要自己去发现，去不断的发现与改变。

沟通是一门技巧，善于沟通是一门艺术，从心理学的角度来讲，站在对方的角度去思考问题，可能会收到意想不到的效果，但在与客户沟通时，我忽视了自己的出发点，没有注意到张弛有度，还有在开始时我没有注意到说话时内容上要讲求言简意赅。经过一段时间我发现了自己这方面的不足，既然发现了自己不足，就要找到方法进行纠正。

语气，在沟通时是一个很重要的环节。面带着微笑去和别人沟通，别人也会感受到你的微笑与阳光。

学会倾听是一个人所必须具备的素质，在生活工作中，我们往往忽视了这个环节。但后来经过提醒与反思，我注意到了这些方面的不足。在魅族工作的这段时间，我学到了很多的东西，可以说在思想观念上也有一个小小的改变

**卖水果工作总结篇十一**

曾几何时，我从梦里一回回惊醒，却以为自己仍在工作中，也许像我们这样的人真应该叫做工作狂才对，但我们却必须面对现实，不仅仅要能够工作埋下头去忘我地工作，还要能在回过头的时候，对工作的每一个细节进行检查核对，对工作的经验进行总结分析，从怎样节约时间，如何提高效率，尽量使工作程序化、系统化、条理化、流水化。从而在百尺竿头，与日俱增进一步，达到新境界，创造新篇章！经过这样紧张有序的锻炼，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底。基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了过去只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。

我是一名大四的学生，我在易初莲花工作中让我懂得了很多，作为一个大学生没有社会经验的人是不完整的，因此我必须紧密地和社会联系在一起，和它成为一个整体。

通过工作，我明白了很多，比如我懂得如何去和同伴团结在一起，挖掘每个人的优势，发扬团队精神，高质量地完成任务。要知道一个人的力量是弱小的，集体的力量是强大的。换句话说，积水成河，积沙成丘。同样在工作中我们也必须尽可能的帮助我们团队里的成员，一旦某个成员遇上了困难，我们应该毫不犹豫的去帮助他，使他感到集体的温暖。这时他就会有这样的想法：因为我的团体好温暖，定要好好努力。假如集体中的某一成员在那边努力的工作，那么其他集体的成员也会受到感染。

在团队中我们要绝对服从上级的命令，一个有纪律的团体本身就是一个好的团体，我相信在纪律保证下的团体无论他的质量还是速度，绝对是优秀的。你看在军队里，哪个队没有纪律，no rule，no success。

在学到工作经验的同时，我也懂得了市场的重要性，这也是因为经济体制结构所影响的，社会主义市场经济占主导地位的情况下，经济的.发展要密切联系市场这个大的环境，没有它，一切也不用谈，因为没有市场也就没有顾客，那没有顾客我们去赚谁的钱呢？

在我看来，大型超市是将来的社会发展趋势，因为超市有几大优点：一、购物方便；二、物品的种类繁多；三、环境优雅；四、总体服务水平比较完整；五、卫生符合国家标准。

我在易初莲花担任盘点小组长的工作中，明白了作为一个领导要想下属赞同你，你必须及时地发现下属的困难，及时地进行帮助，这是非常重要的。在检查他们工作质量的时候，发现工作中的错误时，我都会及时地纠正，并且教育他们，这是我的职责，也是我必须做的，而在实际工作中我的是去谅解他们，这可能与我工作的时间长短有关。

在工作中，我也发现了好的建议可以用在易初莲花经营上，一、我个人觉得乐购与易初莲花的价格相比上还是乐购好，原因有很多，首先我觉得乐购的地理位置比较好，我计算过晚上在乐购，每半小时单单进入的顾客平均为600人；其次他们门口时常有大型的活动，通常有舞蹈、音乐，这些极大的吸引了顾客源；其三、会员卡制度，他们实行的会员卡号中这样的，会员价与商品的实际价是一样的，只是看会员卡上的积分，根据积分的多少可以兑换礼品，在过年过节的时候赠送礼品，这对顾客来说是非常温暖的，虽然赠送的商品并不多。这个在商品管理中就是充满了人性化。

我记得余世维的演讲很精彩，在工作中要用我们，而不应该说谁，每个人多是集体的一员，所以我们要用我们，当顾客来投诉的时候，我们应该要说这是我们的错，而不应该推卸责任，因为你也是超市中的一员，你代表整个超市的形象。曾经余世维先生去一家豆腐店买了一盒豆腐，回来发现豆腐有点变味，他第2天无意中路过那里跟那边的服务员聊起这件事的时候，服务员马上叫来店长，店长马上道歉，并且一手拎着一个袋，里面有10盒豆腐，一手拿着一盒豆腐的钱，并且亲自道歉。从此以后只要余世维先生在那个城市，豆腐都在那里买，因为这个店会负责起自己的责任，让人放心。

**卖水果工作总结篇十二**

今年的月饼销售工作已经结束，在公司领导班子的正确领导下，在各科室的积极配合下，在整个营销团队的不懈努力下，20xx的销售工作虽然取得了一定的成绩，但我们深知离领导的要求还相差甚远，为寻找差距，总结不足，积累经验，给明年的工作打下基础，业务部特做如下总结：

一、关于包装

1、今年的内包装虽然做了专门设计，比去年前进了一步，但与顾客的要求仍有差距，消费者反映我们的内包装透明度与亮度不够，他们的对比对象是与。还有饼块，虽然我们的单块重量多于竟品，但在感观上却小于竟品，原因是竟品的饼薄而大，咱们的是厚而小。明年我们应改换模具，做出合适的饼块来，以有利于市场竞争。今年，客户普遍反映我们的外包装产品单调，不成系列，缺少卖相，零售在100元左右的礼品盒缺少，影响了在商超的销售。中国红与喜悦秋色两款，虽有南街村商标，但市场上相似包装礼盒比比皆是，与竟品不能形成差异。明年，我们要提前着手设计南街村专版，把南街村的企业文化与鲜明特色附着在产品包装上，与竟品形成鲜明对比，争取上市后让顾客感觉耳目一新、物有所值。

二、关于口味及其它

目前，我们的口味偏少，品种单一，明年，我们应按市场需求，在水果、杂粮、无糖等口味上下功夫创制新品，使之形成系列，以满足顾客的需要。还有保质期，现在的消费者越来越注重生产日期和保质期，我们希望在生产和技术部门的配合下，把我们的保质期增加到100天左右。因为今年的生产比较集中，9月中旬，我们销售的散饼还基本上是8月份的生产日期，对此，消费者提了不少意见，希望明年能够改变这一现象。

三、关于价位

根据市场反馈的情况，现在大众消费的散饼多在2至4元之间，我们也应据此制定出相应的价格体系，以迎合大众的消费心理。目前，以我们现有的包装，经销商那儿的利润偏少，这与其它品牌的经销商所得利润形成了巨大反差，如果不依赖客户对我们的忠诚与让他们感觉满意的售后服务，他们极易动摇。所以，我们应着眼将来，制定出合理的利润分配点，争取让他们每年都有钱可赚，提增信心，忠于品牌。

四、品牌定位

xx村月饼虽然在市场上销售了两年，但我们应该对自己在xx省所处的位置有个清醒的认识，除在漯河、南阳的月饼市场上属于领导型品牌外，我们在其它市场上的表现还远远不够，在家门口的xx市，虽然经过了连续两年的市场运作，但我们现在却属于挑战型品牌，在驻马店、周口、信阳等地市场我们连追随型品牌都算不上，只能伦为补缺型品牌，在省会郑州，虽然今年尝式着进入了流通领域，但表现平平，无所建树。所以，我们的任务非常艰巨，可以说任重而道远。

五、关于市场宣传

明年，我们应该借鉴竟品的市场操作经验，印制带有自己商标的背靠背手提袋，不求华丽，但求实用，因为每年都得需要，可大批量印刷，以降低成本。也应考虑印制彩色吊旗、桌围、一拉宝展示架，以在商超悬挂、外卖展示，增加消费者对xx村月饼的认知度，还应考虑在局部市场做广告宣传，以提升品牌形象，增加产品的知名度。xx村商标在xx省拥有广泛的知名度，但具体到月饼，有的市场还鲜有人知，我们应该找到一个合理的切入点，制造点噱头出来，然后广泛宣传，达到在河南人所共知南街村月饼的目的。

六、关于团购

现在，各个月饼生产厂家都在细分市场上做文章，因为我们进入市场较晚，只能边干边学，今年通过伟毫的努力，走了几单团购，算是在这方面做了些许尝试，明年，我们要在这方面提前准备，利用各个方面的人脉资源，重点攻关，力争在团购中有所成绩。

七、关于队伍建设

明年要扩大市场，以现有的业务队伍，个别人在综合素质、个人能力上还有所欠缺，但在一个团队中，个人能力最低的那块短板往往决定着这个团队的综合实力。所以，提高个人能力和素质成了今后主要考虑的事情，从现在开始，我们就要着手业务队伍的建设工作，有能力的继续提高，无能力的加紧学习充电，实在不适合月饼销售工作的人员，要坚决调整工作岗位。

**卖水果工作总结篇十三**

甲方：\_\_\_\_\_\_ \_\_

电话：\_\_\_\_\_\_ \_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_

电话：

一、甲乙双方共同合作贩运水果及板栗，经双方协议现签订以下合作协议。

二、甲方已向果农预付水蜜桃订金:￥ (大写) 砂糖橘订金:￥ (大写) 向板栗农户预付订金：￥ (大写)

现需乙方投入：

三、合作方式：甲方负责收购，乙方负责销售。

四、运输方式及费用负担：汽车运输，运费均由甲乙方共同承担。

五、付款方式及期限：合同签订后，乙方需在 年 月 日向甲方支付合作款项：

六、解决合同纠纷的方式：本协议未尽事宜，由甲乙双方协议解决，协议不成，双方同意在甲方所在地仲裁机构仲裁，或向甲方所在地的人民法院起诉。

七、 合同经甲、乙双方签字签章后即开始生效。

甲方(盖章)： 乙方(盖章)：

开户行：

户名：

年 月 日

**卖水果工作总结篇十四**

20xx年，在不知不觉中就过去了，佳荣家具的业绩也又一次定格在了持平状态，连续3年的持平，与其他的团队已经拉开了距离。反思去年的工作失误，结合今年工作的整改，有以下几个方面：

1.对团队培养方法欠缺。其实很早就知道今年家园要开业，也早就知道会提拔一大批管理人员。可当需要的时候，直接入职还是会出现岗位与经验衔接不上的问题，特别是调换部门的管理者，适应需要时间，这对于销售肯定是有损失的。我感觉，以后这项工作要主动，提前入手，应该提前2个月，开放一个管理人员培训班，从专业，语言表达，公司理念，甚至具体事务处理等各个方面，虽然前期有些长，但是入职后损失是小的。2个月毕业后，根据成绩，安排入职顺序，其他合格者等待下一次的机会。

2.对团队业绩目标关注不够。目标制定出来后，不能先分析完成的可行性，而是要分析怎样去完成。今年一年有些安逸，缺乏狼性。没有对最终销售起到引导，带领的作用。对不起团队的兄弟姐妹们，大家对我非常信任，要向团队有狼性，领头人必须首先具备狼性。今年，我会把全年任务分解到各部门，再分解到每一天每一个人。每一天对应销售的问题，让大家随时随地的提出，只要是有利于销售的，必须第一时间解决。

3.对于人人头上有指标这个说法，执行的不够彻底，其实经常提起，但是具体的办法没有落实到其他部门。今年，物流，财务已经有了返单，这是好的现象，我一定会坚持下去，让公司，员工都受益，一定会有很大的收获。

4.带团队想得简单。优秀团队的标准是：有激-情，相互信任，服务型，学习型。在这一个环节上，我平时很少考虑怎样去带，怎样去考核。基本上是有问题谈一谈，苗头不对沟通一下，不能彻底的解决团队整体的问题。今年年初，我彻底的思考了这个问题，特别是对于现在团队新人比较多，正是树标杆，讲标准的好时候，等到养成习惯，就更难了。关于这个问题，我是有所考虑的，标杆就是完成业绩，标准就是顾客满意。

5.对于提升销售的办法想得少。今年的销售有很多失误的地方，比如说小区推广，小区服务，老顾客跟踪等，这些直接与顾客沟通的机会，今年有所忽略，更是让周边的家具城趁虚而入。今年我们单独拿出2个人专门跑小区，负责推广，试行提成制，相信一定会有大的突破。

6.业绩提升的渠道制定。净利润=销售额×毛利—费用。根据今年市场竞争的情况，我感觉，今年净利润的提升，主要依赖大幅度提升销售额。毛利率有可能会在去年的基础上降低，这个因素要靠销售额大幅提升来弥补，另外，在销售额大幅提升的同时，我们的费用并不是成正比增长，反而会降低我们费用占比。因此，今年销售的关注点在销售额提升上面。

7.关于员工培训，去年有些呆板，单一，缺乏针对性。今年重新制定培训办法，增加管理人员比拼，考核，快速提升管理人员销售技能，让管理人员从基层销售做起。打造一支销售过硬的管理团队。对于带教代练，月训，内训等，严把质量关，实现提要求，缕流程，做到细致耐心，切实把培训质量提上来。每日下班后增加工作分享环节，做到当天的销售当天总结，当天的事当天提，当天的事当天解决，当天的事当天沟通。保证工作衔接顺畅。争取20xx年各管理人员都有突飞猛进的发展，为公司输送更多的管理人才。

还有很多的问题需要慢慢梳理，今天就写到这里吧。20xx年的工作对自己的要求太低，留有很多遗憾。20xx年我要带领我的团队迎头赶上，努力超越，不打折扣。绝对相信：有志者，事竟成，破釜沉舟，完成销售皆大欢喜;苦心人，天不负，卧薪尝胆，佳荣家具必创佳绩。

**卖水果工作总结篇十五**

20xx年的脚步即将迈向身后，回想走过的脚印，深深浅浅一年时间，有欢笑，有泪水，有小小的成功，也有淡淡的失落。20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，在作风上廉洁奉公、务真求实。我们树立“为公司节约每一分钱”的观念，积极落实采供工作要点和年初制定的工作计划。坚持“同等质量比价格，同等价格比质量，限度为公司节约成本”的工作原则。在领导的支持及公司其他同仁的配合下，20xx年较圆满地完成了所承担的任务。现将主要工作情况作工作总结如下：

20xx年我们进一步强调采购工作透明，在采购工作中做到公开、公平、公正。不论是大小配料、肉类还是蔬菜类的采购，都尽量多的邀请相关职能部门参与。即使在时间紧，任务重的时候，也始终坚持这个原则，邀请餐饮部相关人员一起询比价，采购前、采购中、采购后的各个环节。即确保工作的透明，同时保证了工作进度。

1、完善制度，职责明确，按章办事

制度清楚，操作有据可查，为阳光采购奠定了理论基础。

2、公开公正透明

采购部按厨师长上报的采购计划公开招标，邀标单位都在三家以上，有的多达十余家，增加阳光采购透明度，真正做到降低成本、保护公司利益。

3、采购效益全线凸现。

实施公开透明的阳光采购策略后，同等的.东西都便宜了，为公司节约了采购资金，直观有效地降低了采购成本。

总结上一年得失，指导下一年的工作思路。在20xx年的工作中，我们要虚心向其它部门学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习菜品搭配理论知识，不断提高自身的业务素质和管理能力，使本部门工作再上一个新的台阶。要进一步强化敬业精神，加强责任感，对待工作高标准，严要求。同时我部门将不断搞好阶段性总结。开展批评与自我批评，找差距，评不足以推动工作，尽力量的去降低成本提高效率。

**卖水果工作总结篇十六**

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

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。

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。

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。

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。

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。

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。

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。

**卖水果工作总结篇十七**

在董事会和总经理室的正确领导下，广大干部员工发扬“团结，敬业，开拓，求实”的企业精神，重抓门店扩张，拓展采购渠道，培养务实团队，齐心协力，奋勇拼搏，促使企业保持了较好、较快的发展，各项工作基本完成了年初既定的目标。

一、国内经济形势分析

1、国内经济形势。受金融危机影响，第一季度经济增长缓慢，随着国家出台一系列应对危机和拉动内需政策的落实，从4月份开始国内经济形势好转，消费者信心指数止跌回升，二、三、四季度经济呈现环比增长，预计全国gdp增长实现保8%目标。其中：社会消费品零售总额的增长一枝独秀，同去年相比增速达到16%。安徽全省gdp增长预计达到11%，比全国高出3个百分点。其中：社会消费品零售总额同比增长。城市零售额增长，县及县以下零售额增长。今年首次出现农村消费增长高于城市消费增长。

2、超市业发展形势。综观的超市业发展出现四个特点

(1)第一季度销售疲软，二、三、四季度开始呈现环比增长。促销力度同比增强，零售毛利有所下降。

(2)品牌超市纷纷抢占二、三级市场，经济相对落后但潜力巨大的中部地区已成为商家拓展、争夺热土，从二季度后来势凶猛。

(3)品牌超市在一、二级市场优势突出、稳固，地方性龙头超市在二、三级市场具有区域竞争优势。

(4)二、三级市场超市企业将进入第二轮“洗牌”。为追求新的赢利模式多数超市进行多业态的经营拓展。

二、公司各项数据分析

安徽公司商品销售总额为亿元，创利税1100万元，同比增长67%；完成销售扣税毛利2916万元，扣税毛利率，同比下降个百分点；综合毛利达到5920万元，完成全年计划的95%，综合毛利率为；公司的利润总额达到了300万元

三、公司主要工作业绩

(一)加快门店拓展，抢占市场先机

**卖水果工作总结篇十八**

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

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

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

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

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

**卖水果工作总结篇十九**

商场紧紧围绕商厦下达的各项任务指标展开工作，在加强管理、强化意识、开展活动等方面取得了显著成绩，为商厦的持续快速发展做了很大的贡献。

自20\_年开业以来，服装商场时刻以发展为前提，进行了三次大规模的经营布局调整，提升服装品牌结构，合理利用平效……使得商场能够快步、稳定地发展。

今年，我商场紧紧围绕商厦整体部署及20\_年全年工作计划开展工作。商场领导班子走出去考察、调研，反复推敲升级改造计划与实施细则，学习先进的经营理念，合理利用平效，成果非常明显。特别值得肯定的是，今年的升级改造中，我们采取了经营面积扩大，品牌升级，货位调整，店堂改造，加强管理等一系列强有力的措施，全体员工团结一心，共同努力，取得了一定的经济效益和社会效益。不仅提升了企业形象，而且销售业绩不断攀升。

回顾20\_年的工作，可以概括为以下几大方面：

一、适应市场需求升级改造，整体经营布局调整合理，品牌结构日趋成熟，经营成果喜人。

二、服装商场全年计划任务x万，实际完成万元;毛利计划x万，实际完成x万元，费用。

三、今年新增收了新品费、广告费、装修管理费和其他收入累计上缴纯利x万余元。取得良好的经营业绩，我们采取了如下做法：

1、紧跟商厦各种大规模促销活动，不放过任何销售机会。

根据商厦总体部署，在多次大型促销活动中，我商场都能围绕活动主题，积极配合，以活动和节日促进销售。在新发周年店庆、集团店庆、黄金周等重要促销时段，取得了良好的销售业绩和经济效益，最高日销超百万。配合商 厦的活动，我们做了大量的准备工作，积极与厂家联系货源，增加适销品种，灵活促销，保底扣点，力保双赢。

2、扩大经营面积，合理利用平效，提升经营品牌。

品牌经营采取抓大放小的原则，调整引进了大小品牌x余个，年销售超百万的专柜x余家。确保了我商厦经营定位的提升。

升级改造时，x总带领商场班子成员及有关部门反复分析研究、精心策划，扩大了男装和运动休闲的经营面积，将原有服装商场的二层半楼拓展至三层半楼，整个男装和运动休闲的经营面积及经营品牌同步升级。男装由原有品牌x多家发展至x家，引进了\_\_、\_\_等知名男装品牌x余家，国际运动品牌x入驻我商场;并引进了\_\_、\_\_等国内运动休闲品牌及\_\_、\_\_等中性休闲品牌x余家，顺利完成了今年升级改造任务，受到了商业同仁及消费者的一致好评。

升级改造后，男装、运动调整扣点，平均增长了x﹪--x﹪。租金、管理费、人员工资等增加纯利润x万余元，为提高销售业绩打下了良好的基础。

**卖水果工作总结篇二十**

为做好学校餐厅工作，维护学生切身利益，食堂开展了“以学生为关注焦点”，“树饮食形象，创一流服务”活动，收到了较好的效果。以下是我的工作总结：

如各类人员岗位责任制、服务人员行为规范、服务承诺等制度，分别对餐厅的食品卫生、环境卫生、炊事员的个人卫生、原材料采购、验收、保管、加工、出售、餐具消毒提出明确要求，做到职责明确，管理制度齐全，环环相扣，层层把关，流程合理，操作规范。

提高职工素质。选送管理人员到其他高校参观学习，学习兄弟高校先进的管理经验。另外，选送相关专业人员参加市里食品采购索证专业知识培训，消防安全知识培训，预防食物中毒专业知识培训等。并聘请防疫站等专业老师对餐厅职工进行食品卫生知识、消防安全知识、职业道德等系统知识培训，旨在提高每个职工的整体素质，更好地为教职工服务。

杜绝事故发生。利用寒暑假对餐厅进行了程度不同的改造、改建，添置了部分硬件设备和用具，达到布局合理，通风采光，蒸汽及油烟排放良好。成立安全生产领导小组，制定了“三防”预案，安全通道安装了应急灯，消防器材专人保管，每天管理员防火巡查，进入食堂有提示语“食堂重地、闲人免进”。操作间有警示语“注意安全、精心操作”，食堂供应的免费汤专人看管。除采购及消毒外，卫生的重点及难点工作为炊事人员体检、生熟分开、无四害、三餐保洁，冷荤“五专”等，针对这些工作，思想上高度重视，全力以赴逐项采取措施，消除生产中的各种安全隐患，确保操作安全和食品卫生安全。

不断拓展服务理念。食堂做到以人为本，给师生创造舒适的就餐环境，在保证学生一日三餐伙食供应的过程中，不断拓展经营理念和服务理念。建立了“小吃一条街”，引进了数十种名优风味小吃，增加花色品种，吸引了不少同学前去就餐。在大厅开设24小时值班窗口，确保学生随时能吃上热饭、热菜、热汤。千方百计控制成本，降低饭菜价格，切实让利于学生，大厅每天为学生供应免费稀饭，确保学生真正吃到干净卫生、物美价廉的饭菜。食堂办公室保证24小时值班为师生服务。开设优质服务监督台，设立餐饮服务热线电话，随时解决学生反映的问题。提供助学岗位xx个，解决了特困生的燃眉之急。

由于学校各级领导对餐厅工作高度重视和常抓不懈，给我校饮食工作硬件建设和软件管理打下了良好的基础，增强了全体炊事人员的安全卫生意识和责任感，形成良好规范的卫生习惯，使我校食堂的饮食总体工作取得了长足的发展和一定的成绩，确保了学校的.稳定和发展。目前针对现在餐厅人员少，工作量大，我们将知难而进，创造条件，狠抓标准化，规范化，制度化，秩序化管理，主动适应学校发展的要求，将我校饮食工作推向新的起点，创造新的辉煌。

**卖水果工作总结篇二十一**

回首20xx上半年年的工作历程，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：

1、门店情况

通过我们xx店所有员工的共同努力下，我们店完成了公司下达的各项任务,销售营业额及店内员工的整体素质都有了阶段性提高：

现在xx店总体水平正在以稳定的形式发展着，人员：整体素质有了很大的提高，财务：账目清晰，出入明确，透明化，规范化；事物：处理客情、退换货品、与供应商的关系趋现稳定见好。

2、完成的其他工作

（1）认真贯彻并完成上级领导的各项决定，对员工进行思想教育工作，每天都有例行交接会议，安排好大家所要做的事情。

（2）妥善处理顾客投诉和服务工作中所发生的各种矛盾，如有突发情况，要员工始终保持专业，因为我们的一言一行代表的并不是个人而是公司的整体形象。

（3）在加强理论学习的同时，注重更新知识结构，努力做到在工作

中学习，在学习中工作，精益求精，不断探索，使自己更加胜任本职工作。

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。

1、了解员工

2、对现有的规章制度的执行情况了解

3、完善规章制度听取员工意见和建议

4、对员工的责任明确工作分配到位

5、让员工了解我尊重我不是怕我

6、了解消费群体和顾客沟通

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。

自从到公司来的那天起，感觉每天都学习到很多以前不知道的东西，这段工作期间虽然还存在很多问题，但还是总结了很多经验，希望对自己工作上的不足能够得以早日改正：

观念可以说是一种较为固定性的东西，一个人要改变自己原有的观念，必须要经过长时间的思想斗争。我当初既然有勇气选择了离开三尺讲台，就要改变在学校时的一些观念，由原来的被动学习转变为现在的主动学习等很多观念。

一个人要做好自己的本质工作，就必须全面的认识自己，了解自己的职责是什么。我对自己的工作职责作了几方面的认识。

1、了解工作流程

初次面对这项工作，感觉非常复杂，我认为学习任何一样东西都好像在阅读一篇文章一样，先要了解其大概，然后理清其层次，再是深入到字词句的研究。因此，我对我所做的这项具体工作作了一个简单的概括，我所面对的客体是什么，和谁有工作上的联系，联系的内容是什么，面对这一连串的疑问，我就把自己的工作流程用列表的方式把它罗列出来。

2、注重细节

任何东西的改进都是在原有基础上进行的，在开始的时候，我按照她们的记录方式来进行记录每天的定单情况，可后来发现有很多不便之处，我根据自己对工作的了解，做了一些改变，这样就减轻自己在工作中不必要的麻烦。

每当订单太多时，我必须要保持清醒的头脑，因为之前有由于订单太多而出现过一次当天没有及时签单的情况，这应该要引起我的注意，就是要注重细节，找出原因，进行改正。在这项工作中，有很多东西需要自己去发现，去不断的发现与改变。

沟通是一门技巧，善于沟通是一门艺术，从心理学的角度来讲，站在对方的角度去思考问题，可能会收到意想不到的效果，但在与客户沟通时，我忽视了自己的出发点，没有注意到张弛有度，还有在开始时我没有注意到说话时内容上要讲求言简意赅。经过一段时间我发现了自己这方面的不足，既然发现了自己不足，就要找到方法进行纠正。

语气，在沟通时是一个很重要的环节。面带着微笑去和别人沟通，别人也会感受到你的微笑与阳光。

学会倾听是一个人所必须具备的素质，在生活工作中，我们往往忽视了这个环节。但后来经过提醒与反思，我注意到了这些方面的不足。在魅族工作的这段时间，我学到了很多的东西，可以说在思想观念上也有一个小小的改变

**卖水果工作总结篇二十二**

店长工作总结范文

回首xxxx年，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们xxx全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。

作为一名店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识做后盾；三是要有一套良好的管理制度。 用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。 具体归纳为以下几点：

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以

**卖水果工作总结篇二十三**

——恭城瑶族自治县赴长沙、武汉、郑州、岳阳

四城市调查水果流通市场报告

为促进全县水果流通工作，解决全县水果销售问题，特别是橙类水果销售难的问题，及时掌握外地水果销售市场情况，畅通我县橙子销路，学习借鉴外地先进的销售经验及做法，20xx年4月14日～19日，县委、县政府组织流通办人员及县内水果销售大户代表等一行人赴长沙、武汉、郑州、岳阳四城市进行水果销售市场调查和学习。现将调查、学习活动情况汇报如下：

一、调查学习目的

这次调查学习的目的是在我县水果习惯于销售南方城市的基础上，尚未打开北方城市销售市场，为此对北方四城市的水果销售市场作一个调查。同时掌握去年我县水果大蓬车北方行反馈情况。目前，我县水果销售已面临严峻形势，特别是橙子销售，全县还有4万2千多吨未售出，习惯销售的南方城市现在市场不尽人意，很有必要拓开北方市场。鉴于此，县委、政府果断决策,派出以水果流通办刘崇卿为组长，以县流通办人员和县内水果销售大户代表等为成员组合成7人的调查小组，赴长沙、武汉、郑州、岳阳等北方城市调查水果销售情况，及时掌握外面水果市场行情，针对我县具体情况，提出对我县水果销售的建议，解决全县水果(尤其是橙子)销售困难问题，确保农业增效、农民增产增收，推动果农种植的积极性，促进全县经济健康发展。

二、调查活动的基本情况

这次活动，从4月14日早上出发，4月19日凌晨回到恭城，历时6天，到了三省(湖南、湖北、河南)四城市(长沙、武汉、郑州、岳阳)，行程近万里。对四城市7个水果大批发市场的销售行情进行了调查。我们的调查方式主要是通过对当地市场的销售批发门面老板经营情况进行实地查看、询问;二是与当地销售大户座谈，请他们介绍情况;三是向当地摊位经销商发放我们恭城水果情况宣传资料，并对当地果商宣传我们的优质果品;四是请当地果商品尝我们恭城的橙子样品果，针对销售大户，我们还赠送橙子给他们做销售样品，在当地进行宣传;五是请当地市场管理部门人员、销售果商代表为我们提建议。

(一)4月14日下午，我们到达长沙市，找到当地市工商行政管理局，得到他们的支持，当日下午看了4个临时摊点。15日上午，在市工商局市场分局殷副局长的陪同下，对长沙市2个最大批发市场——马王堆果品批发市场、红星果品批发市场进行调查。马王堆市场位于市中心地段，红星市场位于市南部。我们在马王堆市场走访了31个摊点，在红星市场走访了22个摊点。这两大市场水果品种繁多，尤以时鲜水果西瓜、芒果、菠萝、枇杷、早李、苹果、梨为多，当地脐橙量大，胡柚多，还有部分沙田柚、椪柑及冰糖橙、甘蔗等。两个批发市场尚未见新会橙销售摊位。当地脐橙批发价为～元/斤，胡柚批发价为元/斤，而时鲜水果西瓜达元/斤。当地果商品尝了我们的新会橙后，一致认为口感、甜度都不错，就是果太小，不是品牌果，没有市场竞争力。

(二)16日上午至下午三时对武汉市的二大果品批发市场——汉口区黄家墩华中果品批发市场、武昌区沙湖水果批发市场进行调查。两个市场上的水果品种基本与长沙情况类似，不同的是在这两大市场中潮州柑、胡柚好卖，销售量大。潮州柑价格达元/斤，胡柚价格达到元/斤，市场主导果品仍是苹果，西瓜。西瓜的价格已达元/斤。在沙湖果品市场上有恭城椪柑销售，但品牌标明为永春芦柑，价格元/斤，市场上也出现了恭城柿饼，价格元/斤左右，但市面上仍未见新会橙销售。当地果商品尝了我们的样品果后，一样认为口味不错，就是果子没有看相，上不了档次，同时果皮难剥。建议我们要分级包装，并进行打腊装扮，同时他们愿意帮我们试销果品，余辉老板准备叫他弟弟过恭城购一车20吨样果回武汉试着卖，看能不能让市民接受，打开市场。

(三)16日晚上到达郑州。17日上午在当地市场管理部门张建东所长陪同下，对郑州市华中物流中心水果市场进行了调查。该市场由于是淡季，水果品种明显不如长沙、武汉市市场丰富。主要以苹果、胡柚、梨、冰糖柑为主，芒果、菠萝、椰子、西瓜等南方水果占领了半个市场。市面上未见有新会橙销售。通过向当地最大的销售商师建华老板了解情况。我们的新会橙品味不错，就是果型太小，包装太差，没有市场吸引力。师老板建议在分级包装，用不同类型的纸箱包装，不能太大箱，同时要进行打腊包装，提升水果的档次。近期，他准备派人到恭城看果，试装车回去销售。

(四)17日晚到岳阳市。18日上午对岳阳市花果山水果批发市场调查，该市场与长沙马王堆市场果品情况相似，品种价格不相上下。在这个市场见到了恭城新会橙，但标名为冰糖橙销售，是栗木上枧潘平友老板运过去的。卖价为～元/斤，刚进入市场，销量不是很大。当地的老板还准备到恭城采购水果，想打开岳阳市场。

从四城市七大水果批发市场调查情况可以看出，我县新会橙水果在北方城市还没有打开市场。由于市场上脐橙量大，胡柚、冰糖橙水果丰产，且这类外地水果个头大、包装好，易于市民接受，加上时鲜水果(如西瓜、菠萝、香蕉、早李、枇杷等)冲击着橙类市场，我县新会橙失去了占领市场的先机。面对现在市场情况，必须多方位销售橙子，既要巩固已开发的南方市场，同时也要努力开发北方市场，拉动东、西部市场，形成全面开花的销售局面，推动全县的水果销售。

三、建议

水果的销售与种植是是相辅相成的，种得好了才能卖得好，但《水果流通市场调查报告》出自：

关键还在于市场的需求，有了市场才能带来效益，才能提高果农种植的积极性。针对当前我县的水果销售形势，现提出以下几点建议：

(一)转变思想、提高认识，要有销售的紧迫感，认识销售形势的严峻性。

当前我县尚有4万2千吨橙子未销售，果子保鲜期越来越短,天气一变化，果子质量会受影响，时下新鲜水果冲击市场最大，对我县新会橙销售也带来了很多不利因素。因此，我们各级管理部门都应提高认识，要有销售紧迫感，要正确认识到售不出的水果会给果农带来巨大的损失，会打击果农的种植积极性，会造成社会的不稳定。因此一定要在最短时间内群策群力、想方设法，把我县的水果销售出去。

(二)不要有惜售思想。政府和有关部门要通过多种途径加强宣传，引导果农克服低价格不售的观念，不要死咬定一个价格不卖，只要有合适的价格(根据质量定价)即可销售，售出总比不售为好。同时要清楚现在市民对橙子的需求是可有可无，并不是唯一需要的水果，不销售，橙子就会变成垃圾。

(三)注重包装效果、分级售果。一定要从打扮上下功夫(以红色包装最好看)，最好能将果进行认真精选、分级、清洗、打腊、精细包装、绿色包装。这样，价位可以上升，也可以促进销售。政府和有关业务部门要及时提供信息，加强技术指导，正确引导群众分级包装售果。

(四)通过多种途径吸引老板。一定要大力发挥销售协会、销售大户的作用，做到“走出去，请进来”，加强老板间的联系，不要在家等人来买果。

(五)品牌问题。建议政府组织有关部门搞好商标注册、搞水果打蜡生产，同时组织各位老板去搞水果展销，以打响恭城水果品牌。没有形成自己独特品牌，放在同一摊档上，一般消费者都只会感性地从价格、形状上去决定是否购买，很少有消费者能够分清果品品质的优劣。传统的新会橙市场不好，可以打别人的品牌(如冰糖橙)销售。

(六)加大招商引资力度，发展龙头企业。大量的商品果销售不出时，果品的深加工尤显得重要。通过招商引资，发展龙头企业，实现生产、加工、销售一体化。

(七)加强科技管护力度，提高果品质量，增强市场竞争力，增强绿色食品消费观念。为促进销售，保证果品质量，一定要在种植管护环节上下功夫，从花期开始就要进行合理的疏花疏果工作，在使用农药化肥时应按照标准化、无公害以及绿色食品要求进行施肥、用药，多使用农家肥和有机生态肥，保证果子质量。

**卖水果工作总结篇二十四**

20xx年店长工作总结范文

1、20xx年店长工作总结

回首今年，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们xxx全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。

作为一名店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识做后盾；三是要有一套良好的管理制度。 用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体 。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。 首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；

**卖水果工作总结篇二十五**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方经协商一致，签订本 合同 ，共同信守，

第一条 订购水果名称、单位、单价、数量

第二条 果品质量 按照国家规定的规格标准执行。

第三条 包装要求和费用负担

1.包装材料及规格：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

2.每包水果净重：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 公斤。

3.不同品种等级分别包装。

4.包装牢固，适宜装卸运输。

5.每包品种等级标签清楚。

6.包装费用由甲方负担。

第四条 交货时间、地点

1.交货时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

2.交货地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

第五条 验收方法\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

第六条 运输方法及运费承担\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ .

第七条 结算方式与期限\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ .

第八条 甲方的违约责任

1.甲方未按 合同 规定品名、品级、数量交货，应向乙方偿付少交部分总价值\_\_\_\_%的违约金，

2.甲方未按 合同 规定时间交货，每逾期10天，应向乙方偿付迟交部分总价值\_\_\_\_%的违约金。

3.甲方包装不符合 合同 规定，应当返工，所造成损失由甲方自负。

第九条 乙方的违约责任

1.乙方必须按 合同 规定收货，否则，应向甲方偿付少收部分总价值\_\_\_\_%的违约金。

2.乙方没有按照国家规定的等级和价格标准，压级压价收购，除还足压价部分货款外，应向甲方偿付压价部分总价值\_\_\_\_%的违约金。

3.乙方在甲方交货后，应按时付款，每逾期一天，应向甲方偿付未付款部分总价值\_\_\_\_%的违约金。

第十条 甲乙双方由于自然灾害和其他不可抗力，而确实不能全部或部分履行 合同 ，可免除全部或部分的违约责任。

第十一条 本 合同 有效期限自\_\_\_\_年\_\_月\_\_日至\_\_\_\_年\_\_月\_\_日。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表：\_\_\_\_\_\_\_\_代表：\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_年\_\_月\_\_日\_\_\_\_年\_\_月\_\_日

**卖水果工作总结篇二十六**

时光飞逝新的一年即将到来，意味着我接手职校食堂管理员这份工作也有一年的时间了。职校食堂，作为一个集体食堂它承担

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！