2023年卤菜店工作汇报(优秀5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

卤菜店工作汇报篇一

《市场营销知识》是一门综合性、边缘性的学科。它力足于提高学生整体素质和学生营销综合能力，并在认真总结本课程教学实践的基础上，力求准确地阐述营销的基本概念、基本原理和基本方法。使学生的营销理论水平和实务水平得到切实提高，并能够理论联系实际。用市场规律性、原理性和知识性来武装学生，使学生营销的理论水平和实务水平得到切实提高。

本学期，我按照教务科的安排，科学的设置教学计划，认真执教，让学生切实得到了提高,使学生掌握市场营销学的基础理论和了解市场营销学的新观点、新内容，同时能结合我国企业营销实践分析和解决营销过程中的实际问题。为学生学习电子商务,从事市场营销工作奠定良好的基础。

根据市场营销专业的特点我重点采取了举例子讲授法、市场调查方法、讨论法、和案例分析法这四种方法教学，调动了学生学习的积极性，培养了学生的各种能力，教学效果显著。

生基本技能，精讲课程的重点、难点，其他的教会学生去自学。教师用辩证的观点去分析教学内容的内在联系、本质和规律，起到画龙点睛的作用，帮助学生尽快掌握教材的重点。启发学生主动学习，独立思考，融会贯通，不仅教会知识，更要教会方法。讲授课程要不断补充新内容，有选择的介绍目前最新研究成果，以此开拓学生视野，丰富学生智慧，发

展学生的思维辨析能力。锻炼学生综合运用理论知识分析、解决实际问题的能力。开展课堂讨论、案例分析，充分调动学生学习积极性，形成知识信息传递与交换的“立体式”教学局面，切实提高学生的市场营销理论水平和实务。

卤菜店工作汇报篇二

**市燃气管理管理办公室针对城市燃气市场不断出现泄露和爆炸事件及潜伏的严重安全隐患，为强化安全管理，确保国家财产和人民群众的生命安全，本着全面检查、重点突出的原则，近期对全市18个经营液化石油气公司（站）、市区56个经营网点进行了联合检查，查处了存在问题的经营网点15家，违规操作3家，没收转充石油液化器具2套，50公斤重钢瓶8个，小钢瓶32个予以收缴，下达限期整改通知10家。

通过清理整顿、检查，使**市燃气市场有了明显好转。

这次清理、整顿检查燃气市场，市政府高度重视，市政府副秘书长陈忠轶亲自主持召开了由市建委、市技术监督局、市安全监督管理局、市消防队、市工商局、市交通局、市公安局、城管监察支队共八部门和单位领导参加的清理、整顿、检查专项会议。研究制定专项整治方案，成立了以8家为成员单位的**市清理整顿燃气市场领导小组。坚持“安全第一、预防为主”的方针，增强责任感，落实监管职责，强化燃气安全管理的法律意识，遏制和杜绝各类燃气事故的发生。

为搞好这次城镇燃气市场的清理整顿工作，明确了清理整顿检查工作的重点，对有下列行为的，依法进行查处。

1、燃气供应企业向无证经营企业和个人提供经营性气源的；

2、擅自设立的液化石油气经营网点的；

5、使用不合格钢瓶充装液化石油气的；

6、未取得《燃气经营许可证》擅自经营燃气的；

7、非燃气经营企业销售充有液化石油气钢瓶的；

8、已充气但无标识的液化石油气钢瓶进入市场的。

为使燃气经营企业明确目标，依法经营，使燃气市场逐步走向规范化、法制化轨道，**市明确了燃气市场的具体规定。

1、设立的各燃气经营企业必须经当地建设行政主管部门初审，并取得省建设行政管理部门核发的《燃气企业经营许可证》，质量技术监督部门核发的《充装许可证》和当地公安消防部门出具的《消防建筑审核验收意见书》，工商行政管理部门颁发的《营业执照》，方可从事燃气经营活动。

2、对有垄断经营行为的，将依法进行严厉查处。

3、设置的液化石油气经营网点应本着布局合理、方便群众的原则，经建设行政主管部门批准，由取得《燃气企业经营许可证》的企业分设。

4、经营网点的从业人员应隶属于有资格的燃气经营企业，利害关系与相应企业挂钩。各燃气经营企业必须对经营网点的安全负责。

5、经批准设置的经营岗点，必须当天收罐，当天充装，当天送出。已充气的重钢瓶，不允许集中存放在经营网点内，夜间不允许存留已充气的钢瓶。

6、城市燃气以发展管道燃气为主，今后不再批准新的石油液化气站。

为使城镇燃气市场的管理工作有法可依，有章可循，建立长

效管理机制，就各部门在燃气市场管理工作中的职责做出了明确规定。

1、市建设行政主管部门负责《吉林省燃气管理条例》的贯彻、落实和宣传工作；负责对经营网点的规划布局和行业管理的指导，以及对经营网点的审查。对违反《吉林省燃气管理条例》有关规定的依法予以查处。

2、市安全生产监督管理局会同市建设行政主管部门依据相关法律、法规负责全市行业的日常监督检查工作。

3、工商行政管理部门负责对本地取得经营燃气条件的企业核发《营业执照》及年检工作，对未取得《营业执照》而擅自经营的单位依法进行查处。

4、市质量技术监督局依据《特种设备安全监察条例》的规定做好气瓶的普查和气瓶充装使用的安全管理工作。负责对全市充装非自有产权气瓶、不合格气瓶以及不按规定粘贴充装标识的非法转充液化石油气行为，依法进行查处。

5、市交通局要严厉整治使用不符合国家、省有关规定的专用运输车辆和无《危险品运输许可证》的车辆，对违法行为依据相关法律、法规严肃查处。

6、公安部门要协助当地相关部门做好执法保护工作，对拒不接受依法查处，又不及时整改或扰乱整顿燃气市场秩序的行为，依据相关法律、法规坚决制止，情节严重的依法实行治安拘留。

7、公安消防支队负责对燃气经营企业消防安全的监督检查，对不符合消防安全的燃气企业，依法限期停业整改，情节严重的要予以查封。

8、市城管监察支队要严格按照《市容市貌管理条例》，对沿

街和在市区内叫卖的收集液化石油气的行为，坚决予以制止，情节严重的，依据相关法律、法规予以处罚。

1、抓好培训，聘请专业人士讲解燃气安全管理知识，认真学习《吉林省燃气管理条例》，增强责任感，强化燃气安全管理的法律意识。

2、针对燃气安全管理问题，各相关部门与各燃气企业签订安全生产包保责任状，燃气企业与下设燃气销售服务站签订包保责任书。

3、建立“联查”、“互查”、“自查”有效机制。进行定期或不定期联合检查，各燃气站互相进行监督检查，各燃气站内部进行自查，实行长效多层次检查制约机制。

4、实行气瓶产权改革，全面实现气瓶充装单位拥有气瓶产权，并向用户提供包装气瓶，气瓶用户租赁使用，充装单位负责气瓶建档登记，并对气瓶安全使用和维护全面负责，从而彻底解决长期以来存在气瓶数量不清、安全状况不明、事故率高、检验率低、气瓶安全无人管理等问题。

在清理整顿检查燃气市场中，取得了一定成绩，但也暴露一定不足，有待今后工作中不断钻研探索，总结完善，在城镇燃气市场的管理中，真正做到“安全第一，预防为主”，使燃气行业的管理真正走向法制化、规范化的轨道。

卤菜店工作汇报篇三

述职报告这种带有艺术性的论说文，要有思想和想法，一定要明确树立一个鲜明的主题，即一个判断句，还要在报告中反复突出。下面是小编收集整理的2023销售市场营销工作报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

尊敬的各位领导、同事们:

你们好！

今年以来，作为销区经理，我能够认真履行职责，团结带领__销区全体人员，在厂部总体工作思路指引下，在x厂长和销售部各位经理的正确领导下，积极进取、扎实工作，完成了全年目标任务，总销量达到箱，营销工作取得了可喜的成绩。下面，根据领导要求，我进行述职，不妥之处，敬请领导和同事们批评指正。

一、加强宣传促销力度，较好地完成了全年目标任务。

今年我们在销售工作中遇到了一定的困难，特别是因为我厂面临兼并重组，各种不实传闻使商业公司对我厂产品的信心不足，不少零售户甚至不卖我厂产品，面对不利局面，我们在销售部统一指挥和安排部署下，发挥全体人员的聪明才智，进一步加强宣传促销力度。首先，以我厂产品进入行业优等品为契机，迅速传播信息。通过拜访商业公司、走访零售户、及时分送__企业报、宣传画报等企业宣传品的方式，做好宣传解释工作，使这个好消息在第一时间即传播到客户和消费者，打消了他们对我厂的疑虑，增强了卖好我厂产品的信心。其次，充分利用暑期旅游热潮，在商业公司配合下开展多种促销活动等等，有效拉动了终端消费。上半年系列产品基本保持月均销售250箱，而在暑期促销的拉动，下半年月均销售都在315箱左右。

二、加强客户管理工作，提高了服务意识和服务水平。

客户着想，一切对客户负责，一切让客户满意”的一对一的营销理念，对零售户实行全过程、高质量的服务，业务员通过主动上门了解访问，建立重点客户档案，及时征求客户意见，对客户的经营状况、客户要求、消费者意见和市场变化心中有数，并及时反馈，使上级能迅速准确地了解市场信息。

三、加强内部管理，切实增强全体人员的素质和业务能力。

在营销工作中，人是最活跃最关键的要素，没有好的管理就不会有好的业绩。因此，在办事处内部管理上，首先，严格管理，加强纪律性。进一步规范了请销假制度、晚例会制度和作息时间，同时，要求业务员要及时联络，随时反馈信息。要求业务员做到的我自己首先做到，起好带头作用，自觉坚持日调度制度，及时向主管领导汇报市场信息、客户意见和建议，接受指令。其次，勤于学习，增强责任心。工作之余，我自学并组织办事处人员学习了营销业务、国家法律法规和行业政策等，提高了理论水平和营销技能。今年，我们还重点学习了细节决定成败一书，大家都写了读后感，普遍反映受益匪浅，深刻认识到营销工作无小事，任何一个细节都可能影响到工作的质量和效果。通过学习切实提高了大家的责任心。

四、一年来的工作体会和今后努力方向。

通过一年来的工作实践，我深深地体会到:坚定信念，服从领导是克服困难的基础;优质服务、大力公关是搞好营销的前提;以身作则、加强管理是带好队伍的关键;加强学习、提高能力是履行好职责的基本条件。只有在以上几个方面不懈努力，才能干出业绩，不辜负领导和同志们的期望。

虽然一年来，自己在工作上、思想上，都取得了一定的成绩和进步，但我也清醒地认识到自己还存在着这样那样的不足和问题，距离领导的殷切期望还有差距。比如，在坚持学习、努力提高自身工作能力、管理水平上还不能完全适应现代营销工作的要求，工作方式方法上有欠妥之处，分析问题、解决问题的能力还需进一步提高等等。在新的一年，我要针对自己的不足，一是要顺应形势，转变观念，在做好渠道工作的同时，进一步提高服务终端的质量和水平，进一步加强针对终端客户的宣传促销，以此提高销量，优化结构;二是努力提高自身素质，大力提高管理水平，以适应新形势要求，在工作中不断创新，引导业务员把心思凝聚到干事业上，把精力集中到本职工作上，把功夫下到抓落实上，把本领用在促

发展上。

总之，我将进一步认真反思自己的工作和思想，实事求是地总结经验教训，诚恳听取批评意见，积累和增强做好本职工作的经验与能力，以强烈的事业心，饱满的热情，高度的责任感努力工作，为提高销售业绩、促进企业发展做出自己应有的贡献。谢谢大家！

尊敬的领导：

您好！

20__年我们柜组认真学习销售知识，加强自我修养的提高，真诚为顾客服务，开展满意在__，服务为顾客的营销活动，想顾客之所想，努力为顾客营造良好的购物环境，做到进货、贮备、销售各环节的落实，严把质量关。

努力做到无论顾客货比多少家，我们__服装超市也能为顾客提供质优价廉的商品。在销售过程中贯穿微笑服务，多和顾客交流，她们通过服装销售，与别人谈话的时候变多了，增强了自信心，也进一步懂得了如何与顾客沟通，推销服装的款式、颜色、价格与顾客的需要适应，使顾客接受你的意见和建议。

我们作为服装超市的一个销售部门，部分员工，刚到超市时，包括我，对服装方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我们很快了解到公司的性质及其服装市场，以及消费对象和潜在的顾客。我组员工队伍整齐，认识统一，努力做好自己的本职工作。

她们行为约束能力强，深刻认识到作为销售部中的一员身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了__的形象。因此我柜组姐妹不断拓展专业知识，提高自身的素质，高标准的要求自己，在销售实践中积累一些

工作经验，较好了解整个服装市场的动态，走在销售市场的前沿。

经过这段时间的磨练，我柜组的同志个个成长为合格的销售人员，有的成为销售骨干，为完成20__年销售计划立下了汗马功劳。

20__年在公司领导的关心下，我从一个普通员工成长为柜的柜长，我觉得力不从心。一方面是我的专业知识贫乏，业务能力不强，另一方面是我觉得困难很多，社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，缺乏担当重任的勇气。

在7月份开始做柜长的时候，经理给我布置任务，由于胆怯的心理，害怕不能胜任，和经理争执起来。通过工作实践和学习，我了解到经理的良苦用心，她是为了给我们每一个人一个恰当的位置，给每个人一个发展空间。

在工作中我也认识到人不是一生下来就什么都会的，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。因此领导给我布置任务，是为了锻炼我，而工作中姐妹的支持，销售业绩的顺利完成又增强了我的自信心。因为只有充满强烈的自信，服装销售人员才会认为自己一定会成功。

在工作中，我更加认真敬业，真诚为顾客服务，团结柜组一班人，努力学习服装销售技巧。我深知优秀的服装销售人员对产品的专业知识比一般的业务人员强得多。针对相同的问题，一般的业务人员可能需要查阅资料后才能回答，而成功的服装销售人员则能立刻对答如流，言简意赅，准确地提供客户想知道的信息，在最短的时间内给出满意的答复。

因此我和柜组姐妹多方了解产品特点，在销售工作中忙而不乱，能迅速、精确地找出不同顾客的购买需求，从而赢得顾客的信赖。我把明确的目标、健康的身心、极强的开发顾客的能力、自信、专业知识、找出顾客的需求、好的解说技巧、

善于处理反对意见、跟踪顾客和收款作为常规业务去学习。

鼓励柜组姐妹充满自信去赢得顾客的信赖，去热情为顾客服务，去充分了解柜组服饰所需要的顾客属于哪一个阶层，充分了解顾客喜好，有的放矢搞销售。

柜组成员热情的服务给顾客留下了最好的印象，在最短的时间之内帮助顾客解除疑虑，说服顾客购买产品。

总之，我柜组全体员工以__为家，牢固树立奉献在__，满意在__的职业理念，爱岗敬业，团结协作，以饱满的热情迎接顾客，以周到的服务对待顾客，以真诚的微笑送别顾客。

全体姐妹对待不同年龄层次的顾客，充分考虑他们在服装品牌、档次、价位上的需要，热心为他们推荐时尚、健康、质优价廉的商品。

我柜组全体员工上下一心，发挥集体智慧和创造力，开拓进取，团结创优，兢兢业业，创造了柜组营销的佳绩。

20__年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

20__年我们柜组将继续本着“以人为本”的工作态度及“顾客的高度满意是我们的最终目标”的经营理念，全体姐妹将进一步凝聚我们的战斗力，以饱满的热情，真诚的微笑投入到新的工作中去。

根据顾客的需要去进货，根据季节的变化去调整产品，根据天气的变化去组织热销品种，根据面料的特点去组织货源。如我们十堰的购物习惯仍然有着明显的天气效应：气温一降，冬令商品的销售就直线上升。

羊绒衫、羊毛大衣、羽绒服等主打冬装，购买者络绎不绝，一些男式冬装，如毛料大衣，皮夹克等尽管价格不菲，但不少男顾客仍慷慨解囊。今后我们要做一些思考。

我们还要努力学习转化顾客反对意见的技巧，克服服装销售市场竞争非常激烈的困难，抓住顾客的购买信号，让顾客精神上获得很高的满意度，努力开创销售新业绩，为顾客服务，为顾客省钱，为公司盈利，让满意在__的理念进一步得到拓展，让__美名誉满十堰，让的顾客再来__！

此致

敬礼！

述职人：__

20__年x月x日

尊敬的`公司领导、亲爱的各位同事：

你们好！

首先，就我个人而言。我很感谢公司能够给我一个学习与进步的舞台，感谢你们对我的关照！半年来，我学习了很多产品知识，但农资世界是丰富多彩的，我所学到的也只是微不足道的，并且还存在着很多自身的一些问题和不足。

其次，就公司整体状况而言。由于今年的市场行情不断变化，导致公司上半年的业绩不是很理想，这也直接关系到我们的工作态度，所以工作上不是很忙碌，总觉得工作情绪有些压抑！时常反省自己，总想去多做些什么能否对提升业绩有所帮忙，但是心里老是有些顾忌，感觉自己还不够成熟，总怀疑自己这个时候还不适合去做业务方面，只是想多些时间让自己成长起来，提高自身各方面的知识与素养，那样我会更

有把握的去做出决定！

一、销售得工作中的辅助工作

我们在多个地方进行了促销，在促销策划上面没有什么经验，但经过经理和同事们的努力，我们的促销活动还是取得了必须的效果，我们相信我们的促销活动会越来越多，越来越好的。良好的开端便是成功的一半。旺季过后，把工作的重点从旺季保供应转移到淡季促销售上来。坚持“有节借节，无节造节”，个性是做好“无节造节”的文章。争取厂商支持，整合各类营销资源，统一策划营销方案，统分结合地把握好营销活动推出的时间、形式、规模和力度，放大营销资源的促销功能。抓好商品的结构调整、库存管理，争取厂商的政策支持，适应市场消费需求。由于经济形势的变化，销售市场竞争格局的变化，今年的商品的结构、库存是很难把握的，随着两节销售旺季的到来，各部门经理始终把商品结构调整、组织适销对路商品，库存管理最优化作为一项重要工作来抓落实。各部门经理主动对两节销售形势进行了分析，对商品的结构、库存进行了更加详细的分析，按照优胜劣汰的原则，抓好商品结构的调整、抓好库存管理。经过这样紧张有序的半年，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。

刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这半年，又从无限简单中走出这半年，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的职责心是如何重要。

二、市场销售工作现状

1、制定软件销售目标。上半年我们销售部门根据年初制定的

总体目标以及在年中分阶段制定的时段性目标，根据既定的销售策略和任务，按照常年的习惯，进行人员细分，并根据市场供求关系，组织销售工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务。期间，我部门工作人员也制定了自己的目标计划和销售计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的销售任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。

2、竞争比较激烈，其他企业价格比较强烈。在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的状况下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格差不高，没有构成比较悬殊的价格比较。在品牌较强的局势下，这种价格差，同样造成了创利方面的压力。

3、应收款回款难准时。受社会极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，应收票据、应收账款、预付账款、等等应收款偏大造成我们的回笼计划不准时，影响了公司的整体运作。

三、销售任务完成过程中的应对措施。

1、质量的改善。在销售工作开展之前，对产品的质量要有更严格的把关，并在销售宣传中，把质量的优势尽可能最大的凸现出来，争取零售商对我公司产品更多的信任和更大的购买力。

2、价格方面。在预算的价格尺度调动范围内，根据市场环境的形势和对市场竞争的科学合理性分析，调整适合的价格标准，使产品的销售既在预计范围内盈利，又使零售商对价格方面减少挑剔。同时，能够适当的选取时机，开展系列的促销活动，从而是产品的品牌让更多零售商和农民熟知，使产品的质量在市场中构成一个良好的口碑。

3、加大资金回笼的力度，回避企业风险。在货款回笼方面，

整个部门都构成共识，将该项工作摆在重中之重的位置。拟定具有约束潜力的销售合约，对于应收款的回收采取合理的时效性限制。吸取了以往的经验教训，我们严格履行销售成交的审批程序，从源头到最终成交都加以控制，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想尽办法处理，取得了必须效果。

4、多面的销售渠道，发展更多的销售平台借助公司的销售平台，提高网络销售水平，建立良好信用的网络销售平台。销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。多年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，未来，我们还需要更全面的利用我公司越来越壮大的品牌影响带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局；同时，能够与各传媒媒介等构成良好的合作关系，如多参加或举办业内或相关行业的系列活动，多方面的进行宣传销售，让本品牌的产品有更广大的拓展平台。

5、随时关注业内动态，掌握更多的市场信息随着行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部在今后的工作中更应密切关注市场动态，把握商机，认真做好市场调研和信息的收集、分析、整理工作。使得销售部透过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立起更加稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场状况用心派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

（1）加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系；

（4）做好售前、售中、售后服务。上半年，我们走过了展望计划、艰辛起步到共创成功的历程，我们也体会到了这一过程带来的快乐。依靠我们上级的信任和指导，依靠领先的优秀产品，先进的营销理念，良好的服务意识，团结的协作氛

围，优秀的干部、员工队伍，我们整装待发。也许，未来的路也是充满曲折的，甚至比过去所要承受的压力更大，但我们坚信，这条路注定是充满机遇、充满挑战、充满期望的。在未来更长的工作生涯中，我会更加严格要求自己，踏实地做好每一件事。我热衷于这个行业，做着自己感兴趣的农资产品，充满着热情，也很有行动力，心中更是充满了理想。目前，我已经完全的涉及农资领域当中，我相信在不久的将来，再加上公司也有这方面发展的计划，必须能够尽早的实现！我更加期望，公司能够给我信心与勇气，让我能够更自信的去发挥并创造更多的成就！我深信，只要交待安排给我的事，我会尽心尽责的去完成！我会不断加强学习，拓宽知识面，努力学习产品专业知识和一些工作常识；本着实事求是的做事原则，继续发扬优点，改善缺点；团结一致，勤奋工作，共同进步，维护公司利益，用心为公司创造更高的价值，力争取得更大的工作成绩！

我深信，在公司的正确领导下，只要我全体干部、员工坚定信念，奋发进取，团结协作，以小目标实现大目标，以大目标实现长远目标，一步一个脚印，必须能出色完成任务，让20__年成为名副其实的创利年！

谢谢大家！

尊敬的领导：

您好！

一年的紧张工作临近尾声，我本着以下的原则认真的完成了工作。总结了经验与不足，并且对明年的工作作了预先的计划，与个人的一些想法。

在工作中我主动热情接待客户，对客户的外表、言行举止，根据自己的判断力，在心中作出“市场定位”，分析客户来此的目的然后“对症下药”的向客户推荐，主动请求客户留

下电话，增强供需双方的了解，促进销售。

认真为新老客户服务，提高客户对公司的认识和信任度。

同有意向的客户保持联系，创造成交机会，说服客户下定。如客户对此产品没有兴趣，可推荐公司的其它产品，避免客源的浪费。

热爱本职工作，服从公司的工作安排，尽可能的多了解公司产品情况，争取做公司销售主力军。

在销售工作中，尽量配合其它销售人员，搞好团结协作关系，共同完成每月销售工作。

在做好自己本职工作的基础上，给予新员工业务上的帮助，共同提高专业素质和经验。

今年我们的销售量很好，我们采取的分地区走访取得了很大的收益。很多老客户，让公司的销售额达到一个稳定的高度。通过外走访销售又增加了许多新的客户，又增加了销售量。

第二、终端的辐射能力。因为最终的产品消化还是在终端，所以二批控制了终端越多，销量上升的越多越快。

第三、二批的运输能力。这一点特别是在旺季的时候，一定要保证零售终端叫货24小时内到货，否则不但丧失最良好的销售，也有可能导致店老板在下次叫的货。

第四、二批的仓储能力及资金。这一点对二批更是一个重要环节。现在二批进货都是大批量发货的，如没有足够大的仓库，就很容易发生断货现象，从而出现产品脱销，阻碍市场销量。

资金就如汽车油一样，一辆再好的车，没有油也如废铁一块。

所以资金与仓库两者相辅相承，有一样达不到要求，所有工作都很难开展。如以上几点二批考核通过的话，我们应该下一步是，好好利用二批这些资源为我们做市场。

这个时候我们必须控制他。二批作为商人，商人的原则是追求最大利益空间化。我们可以通过一些奖励方法来激励他们，比如我们现在在做的有：每个区域二批设一销售人员来协助二批做市场；其次我公司产品销售量、每件货的利润都是相当可观的。这也是别的厂家难以做到的。

在以后的销售中，我们还要设定二批商特殊奖，给与另外的奖励。

明年的任务虽然很重，但我有信心完成，我是从这几点去做的：

1.把整个区域里所有的大小零售店全部网进销售网中。

2.开发区域内所有店。

3.大客户、二批商建立一个专门的管理，就像vip一样，让他们感觉到我们至上的服务，而使他们有力的为我们卖产品。想完成全年销售任务，第一站很关键，所以在第一季度中，除正常产品销售外，小包装米是一个很高的增长点。

4.在居民区内大超市摆放大堆头，把公司系列产品全放上，让消费者一进门就看到我公司大米堆积如山，从气势上压倒其他公司。

5.针对小店，可以以套餐形式一次性压到位。店老板的资金仓库是有限的，如我们能在竞品活动之前，把我公司小包装米压到终端，这样店老板想进别的货也没有资金及仓库。消费者来购买，店老板就会极力推荐我公司产品。

所以我们要以最快最短的时间，把店老板的有限资源抢占，让竞争对手无从下手。

以上就是我__年的述职报告。

尊敬的公司领导及各位同仁:

你们好!

作为__公司副经理，我负责分管本公司的营销工作，我能够认真履行岗位职责，团结带领全体员工，积极进取，扎实工作，不仅圆满完成了公司下达的各项工作、经济指标，而且在营销管理、仓储管理等方面也取得了突破性的成效。在工作过程中不仅积累了丰富的营销经验，而且管理技也得到较大的提高。

一、思想上要求上进，有较好的团队合作精神和工作责任心

1、 热爱本职工作，尊重和团结公司领导班子成员，积极配合，主动完成公司的各项工作任务。

2、 作为公司营销负责人，能够深深感受到肩负的责任，能以身作责，加班加点，廉洁奉公，起到了带头人的先锋模范和表率作用。

3、 关心集体，团结同事，重视团队合作精神，有较强的集体荣誉感。

4、__年责任区域范围内未发生任何安全责任事故。

二、销售管理出成效

20__年的不断努力下，随着客户群的稳定，__包装的知名度的提高，销售量有了进一步提高。近年来不断通过协商及合作的方式，销量的增长充分印证了我销售策略的正确性，已

经形成了一定的用户群，达到了公司高产、降耗、增效的预期目标。并把公司重要产品进行研发改进，积极解决困扰成品质量的问题。

在瞬息变换的市场环境下，根据市场情况，及时调整价格策略、产品策略、地域策略等，巩固并发展了市场客户，控制了市场风险，为实现佳意公司的目标利润和拓展产品的市场空间打下基础。

三、工会组织工作

作为__公司工会主席，工会组织机构完善，人员配备齐全，做到人人按时交纳会费。

四、工作不足及改进措施。

1、销售工作做得不细、对市场的了解分析的不是很到位，面对市场的激烈竞争反映不是很迅速，使我们失去一部分市场。

2、平时工作中，过于爱憎分明，强势，做事情我行我素，果断，严格而又寡情，处理问题有些急躁，急功近利，这些今后需加以改进。

五、组织今年的销售工作。

六、服从大局，团结协作。

在日常工作中，做好销售经理的本职工作，努力完成公司领导布置的各项工作，积极为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正;对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担责任。

总之，在已过去的__年，我兢兢业业、任劳任怨、埋头苦干，

做出了不平凡的成绩，对于成绩我永不自满，对于困难永不服输，对于工作永不放松，总之，我要把这些成绩当作新的起点，以更敬业的态度、更负责的精神，更扎实的工作、更无悔的奉献，为公司的做强做大而勤奋工作。

卤菜店工作汇报篇四

1、 拜访了辖区内察县、伊宁县、霍城县、昭苏县、巩留县、尼勒克县、特克斯县、新源县、伊宁市、农四师疾控中心主任及相关负责人，建立了初步关系。

2、 部分主任有了进一步沟通，举行了座谈会;并在伊犁州疾控举行了学术宣讲会，得到疾控中心的认可。为xx年的工作发展奠定了一定的基础。

二、目前市场分析：

1、 伊犁市场目前状况只有各经销商在做市场工作，均以大包形式存在。像巴斯德、葛兰素、深圳康泰等一线疫苗厂家均无厂家代表，推广形式较为粗犷。

2、 进口流感疫苗(英孚可、凡而灵)和肺炎疫苗(沛儿、优博)等主打产品销量一般，因其价位较高，群众不能接受。目前各民营企业疫苗(如：雅立峰和华兰的流感，长春百克的水痘等)较为畅销，价位合适，群众能够接受。

3、 我公司二类苗产品目前在伊犁地区销售不甚理想，部分县城和乡镇卫生院有我们的少量产品。主要市、县无我们的二类产品，有待与经销商加强沟通，开发铺货。

4、 各县市及农四师疾控对中生文化及中生产品不十分熟悉，需加强中生文化和中生产品宣讲。

1、 目前，各大包商还是以关系营销为主，能做疾控疫苗生

意的都是多年的老关系、老朋友或就是亲戚关系，营销模式较为传统。

2、 以酒桌谈生意、老朋友的模式为主，发放小纪念品为辅等形式。没有学术的概念，没有形成小型学术科室会的形式(有经销商或厂家邀请主要负责人去外地开会的形式)。

3、 各经销商业务员人数较少，客情不到位，只注重主要负责人的客情，忽略接种点客情。没有延续性的工作。

1、 首先，和经销商沟通，配合经销商业务员完成铺货。俗话说，巧妇难为无米之炊，在主要疾控没有我公司产品的情况之下，所做的小型学术会、座谈会、大型会议以及客情都是枉然的、投入产出比不平衡的。

2、 利用经销商的优势，尽可能完成我公司产品的全覆盖。

3、 铺货完成之后，举行小型科室会，宣传推广，鼓励接种中生疫苗。

4、 不同时节，制定不同的宣传册，与疾控沟通，在各社区举办推广活动，或帮助社区工作人员发放传单，鼓励接种。

5、 针对不同的疾控、不同的人员性格特点，综合分析，采取不同的策略，鼓励用中生产品。

1、举办小型学术科室会，应具备的带有中生标志的纪念品或小礼品。

2、定期发布一些新的学术信息和新的使用理念，最好是能够相互促进的用药理念。如：中生流感和肺炎联合接种的一些相关文献证据、学术支持。

3、城市会的举办或定期的大型会议活动。

4、定期邀请一些疾控中心主要领导去外地参观学习。

卤菜店工作汇报篇五

2014年，是全面深化改革之年，也是****局抓整合、打基础、建机制、强队伍的开局之年。在市委、市政府的坚强领导和上级业务主管部门的正确指导下，****局以党的群众路线教育实践活动为契机，在强力推进机构改革的同时，着力加强队伍建设，全面履行食品药品监管职能，守住了不发生重大食品药品安全事故的底线，较好地完成了全年工作任务。

在改革过程中，我局牢牢把握“精简、统一、效能”的基本原则，积极稳妥、有序推进，迅速实现了机构组建、职能整合、人员融合“三到位”。

一是机构组建到位。在市委、市政府的高度重视下，2014年1月24日，****局正式挂牌，2月21日，局领导班子到岗到位。局领导班子组建后，雷厉风行抓落实，仅用一周的时间就实现了原工商局、质监局、食药监局集中办公，并在原有基础上精简掉14个内设机构和3个直属单位，设置了12个内设科室和7个****所，组建了****稽查大队、市场监督检验所和消协秘书处三个直属事业单位。2014年12月8日，正式加挂了食品药品监督管理局牌子，按区域设置的7个市场监督管理所也同时加挂食品药品监督管理所牌子，初步形成横向到边、纵向到底的食品药品监管工作体系。

二是职能整合到位。将原分散在工商、质监和食药监的行政许可职能进行全面整合，设立了企业注册局，统一受理企业注册登记和组织机构代码证办理，同时考虑便民原则，将餐饮服务许可、食品流通许可等许可权限下放至各****所；成立****稽查大队，设立了2个食品安全执法中队和1个药品安全执法中队（稽查大队下设5个中队），执法力量进一步强化；将分散在原工商、质监和食药监局的食品生产、流通和消费环节的监管职能进行整合，成立食品安全监管科，副科级建

制，与食安办合署办公，统一开展对食品安全的综合监管；推行12315、12365、12331投诉举报“三合一”，成立申诉举报中心，统一受理消费者投诉举报。

三是人员融合到位。5月16日，市政府印发了我局“三定”方案，核定我局行政编制160名，事业编制52名（全市人口38万），其中各乡镇（街道）****员全额拨款事业编制18名，主要负责辖区食品药品安全宣传、指导、考核等日常管理工作。“三定”方案下发后，为平稳做好干部职工的定岗工作，我局确定了人事安排的基本原则，即“四个尽可能”和“一个严肃处理”。尽可能做到大稳定、小调整，保持工作的连续性和稳定性；尽可能做到既以岗设人，又尊重个人意愿，用人所长；尽可能做到原三局人员交叉安排，加速队伍的融合；尽可能做到不降级别，发挥每名干部积极性。“一个严肃处理”是指凡是在机构改革过程中拒不服从组织分配的，一律按照组织人事纪律严肃处理。通过前期耐心细致的思想工作，6月11日，全局直属单位、派出机构和内设机构218名工作人员全部定岗到位，确保了各项工作有序推进。此项工作也得到省编办的充分肯定，并应邀在全省工商质监食品药品监管体制改革专题会议进行了交流发言。

一是摸清底数。掌握全市食品行业基本情况是确保食品安全监管工作有效开展的基础性工作，也是我们制定工作思路的重要依据。我局组建伊始就组织各****所对辖区内食品生产、经营和餐饮服务企业现状进行全面调查，摸清了底数，找出了问题，理清了下一步加强监管的基本思路。目前，全市共有食品生产企业280户，经营企业2880户，餐饮单位2200余家。

二是抓好统筹。及时调整了食品安全委员会成员单位，进一步明确了各部门及乡镇政府（街道办事处）职责，充实健全了乡镇食品安全监管“四员”队伍。在去年6月承接食安办职能后，第一时间组织召开了全市食品安全工作会议，与各乡镇及有关单位签订了《食品安全责任状》；修订完善了2014年乡镇食品药品安全目标管理考核细则，实行按季考核，每

季通报；出台了食品安全事故应急预案，制定了食品安全事件防范应对规程，建立了餐饮服务环节食物中毒信息快报工作制度。

三是突出整治。对消费量大、安全隐患多的重点产品、重点区域，集中力量开展专项整治，重点围绕乳制品、肉制品、食用油、白酒、食品添加剂、儿童食品、高风险医疗器械、特殊药品、中药材及中药饮片等重点产品和旅游景区、农村地区、城乡结合部、学校周边、小作坊聚集村等重点区域展开。9月25日，市政府召开全市农村食品安全工作暨“四打击四规范”专项整治行动部署会议，统一部署对农村食品安全专项整治行动，同时我局组织成立七个督查组，对各乡镇、街道办事处专项整治情况进行跟踪督查。2014年我局共计出动执法人员2400余人次，检查食品生产单位82家，流通企业1600户，餐饮单位2700家次，集贸市场9个，取缔无照经营户16家，查扣劣质食品260公斤，查处食品违法案件33件，下达整改意见书1000余份。

四是加强检测□20xx年，共抽样食品820组，其中，生产环节545组，流通环节151组，餐饮环节122组，保健食品2组。食品抽检经费预算突破100万元，名列全省县市首位。组织开展了基本药物监督抽验，完成基本药物抽样50批，药品监督性抽样22批，医疗器械4批。

五是强化培训。编印了食品安全“三册”，即《食品安全监管手册》、《食品从业人员培训手册》和《食品安全宣传手册》。对全市272名“四员”进行了培训，解决了“四员”“干什么，怎么干”的问题；举办食品从业人员专题培训班4期，以会代训培训班7期，培训达2600人次；多种形式开展宣传活动，利用“3.15”、“安全用药月”“食品安全周”等活动，接待群众咨询，发放宣传手册，向社会普及食品药品安全知识常识。

一是监管力量薄弱。三局合一后，我局承担18项工作职责，

涉及行政许可大类21项，监管的各类市场主体多达1万余家，点多面广，任务重、压力大。目前，我局下辖的7个食品药品监管所，执法力量都十分薄弱。此外，由于各所都是在原工商所基础上组建，加入食品药品监管职能后，执法人员的知识结构、能力水平都与履行新职能不相适应，虽然开展了一些集中培训，但要在短期内提高基层监管人员的整体水平还存在很大困难，监管力量的薄弱导致责任履行很难到位。

二是队伍建设有待加强。一方面干部精神状态欠佳。我局现有干部队伍的主体来自原工商、质监系统，因改革原因，两家单位人事冻结的时间达2年多，导致少数干部职工在工作作风、纪律意识、敬业精神等方面与上级部门的要求存在一定的差距，履职尽责的意识和能力有待进一步提高。另一方面是干部队伍的结构问题，局机关职工年龄在50岁以上超过一半，在干部使用上积压的问题比较多。

三是技术支撑手段缺乏。我局下辖的市场监督检验所是在原质量检验技术所基础上组建的，虽然在机构改革后增加了一些人员，但由于设备及专业技术人才的缺乏，加上检验资质受限，该所目前对产品质量的检测也仅仅停留在对少数工业产品的检验和计量检定上，尤其对食品、药品等事关民生的产品检验基本处于空白，技术手段的滞后严重影响了行政执法效能的有效提升。

四是执法装备落后。随着职能的增加，各类执法装备需求较大，尤其是现有的执法车辆，车况较差。随着公车改革的推进，执法车辆数量必然会进一步减少，这些必将极大地制约了执法工作的开展，降低执法工作效率。

二、加快建立长效监管工作机制。在完善工作机制，创新工作亮点的基础上，以争创国家级食品安全示范县为抓手，重点落实食品安全各项考核制度，开展食品安全突发事件的应急演练，提高应对突发事件的能力；针对食品安全风险高发区域，以“五小”食品（小作坊、小超市、小餐饮、小食堂、

小摊贩）为重点，在调查摸底的基础上，制定切实可行的管理办法；在全市餐饮服务单位中，全面推进“五色”台账（即食品原料采购与进货查验、餐厨废弃物处置、餐饮具消毒保洁、食品添加剂和食品留样台账）管理，落实索证索票、清洗消毒等餐饮环节食品安全管理制度，严格确保全市食品药品安全。

三是探索创新信用监管方式。在继续深化餐饮单位量化分级管理的基础上，在食品药品生产、经营企业中，逐步开展失信企业“黑名单”制度和“食品安全受权人”制度，提高企业自身责任意识和管理水平，切实建立起“守信褒奖、失信惩戒”监管工作机制。

四是全面落实依法行政。深入贯彻落实党的十八届四中全会精神，按照职权法定、公开透明原则，建立食品药品监管局行政权力清单，逐项明确行政权力名称、实施依据和实施对象，主动向社会公开；加强行政执法培训，编印《****法律法规汇编》，尽快启动全局执法人员业务知识的轮训工作，提高干部职工的法律素质和业务能力;规范执法程序，修订各项制度，尽快出台听证程序规定、行政处罚案件公示、回访制度等；不断改进执法方式，严格落实行政执法过错责任追究制度，提升食品药品监管行政执法工作水平。

以上汇报如有不妥，敬请各位领导批评指正。