

食品厂试用期工作总结 食品厂工作总结 结(精选10篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

食品厂试用期工作总结 食品厂工作总结篇一

今年寒假，我来到了哈尔滨市食品厂进行实习工作，这家食品厂是以生产冷饮食品为主，而我在工厂里主要负责的工作就是对冰淇淋的整个生产过程的流程进行控制以及成品检验。通过在食品厂的实习工作，我学到了许多的东西，而最重要的就是，我个人的实践能力加强了许多，这是令人欣喜与鼓舞的。

一、生产流程

我发现在冰淇淋的整个生产工艺流程中，最关键的控制点就是：混合料的配制、混合料的杀菌、老化和凝冻这几个方面。

1、混合料的配制：混合料在配制时一定要严格按照冰淇淋的配方领料和称量。同时还要控制好混合料的酸度。因其对成品的风味、组织状态和膨胀率有很大的关系。配料设备及工具要进行彻底消毒与清洗，以防成品中理化指标和微生物含量超标。

2、混合料的杀菌：混合料在杀菌时一定要严格控制温度和时间。一般采用巴氏杀菌，温度过高或过低均会影响冰淇淋的质量。

3、老化：经过杀菌后的混合料在进入老化罐后，要对其进行品尝。老化罐的温度和老化的时间也有其一定的标准。

4、凝冻：冰淇淋的膨胀率一般在80%-140%之间。膨胀率对冰淇淋的口感、风味、组织状态均有影响。

冰淇淋成品的要求也很严格，其中就感官来说，要求其色泽均匀，形态完整不变形，不软塌，不收缩，且组织细腻滑润，无凝粒，无明显粗糙的冰品，无气孔，滋味协调具有该品种应有的滋味、气味、无异味、无外来可见杂质，并且包装完整，内容物无裸露。理化指标及卫生指标均能达到国家行业标准。

二、实习体会

食品厂在人员管理上是比较系统的，分工比较明确。不同的工作都由不同的部门经理管理。我公司大致可分为两个部门，其中包括连锁事业部和生产事业部。产品事业部大致可分为六个部门，其中包括物流部、保管部、品控部、财务部、销售部和生产车间。连锁事业部由董事长领导，产品事业部由总经理和厂长负责。各个部门又分设部门经理。其中保管部隶属于物流部。生产及销售由总经理负责，其他事情由厂长负责。

我来到这里实习已经有四个多月的时间了，在实习的这段日子里，食品厂让我体会到了很多，最大的满足就是学到了很多书本以外的知识和处世的道理。我是做品控的，工作在生产一线，大部分时间都是在车间度过的，我的工作主要是通过感官检测冰淇淋的口感、色泽、组织状态、口味。没有正式工作的时候觉得品控的工作比较单调，但是但自己真正从事这份工作的时候才体会到并非如此。

这个工作不仅仅需要感清晰，更需要果断的判断力，不能有一点点的马虎，通过不断的品尝、记忆各种冰淇淋的味道，

慢慢积累，最后才能掌握它。时间长了就没有了当初的困惑，日积月累经验也就多了不少，这些都是我在书本上学不到的。刚开始上由于和别人一起工作都是别人做着我看着，并没有感受到工作所带给我的压力，当有一天我自己独立工作的时候才真正体会到了自己肩上的担子有多么的重，体会到了作为一名品控所承担的责任。

公司里的领导对待员工都很好。在我们完成了自己工作的前提下，可以有自己的空间，做一些自己喜欢做的事情。公司的领导对待员工就象自己的亲人一样，员工之间相处的也很融洽。在这样的环境下工作是比较轻松和愉快的，这样我们会更加热爱自己的岗位和工作。

食品厂试用期工作总结 食品厂工作总结篇二

在倡导公司制度做好每日计划与总结的前提，也是完成日事日毕的重要保障，每天写好每天所要做的工作，处理的事，对所做的情况做一总结，对没有处理好的事，紧接处理，尽量做到问题不推迟，尽最快解决。

我们的采购工作就是服务于生产，就是以最低的成本满足高质量严要求的生产所需辅料，一定要对要采购的辅料细心的分析，在做信价比，始终坚持做好以质论价，货比三家，多快好省的采购原则。

跟现场，逐步加强与各部门的沟通，严格控制采购时间和采购周期，保证各种辅料的购进科学合理，极力配合公司各项财产运营工作，当不同的物品及辅料进厂前，要及时的和有关部门做好协调与沟通。

要控制物品及材料入库的数量与质量，在购进物品与材料时发生质量、数量异常情况下，应立即采取紧急措施，并与供应商联系，和有关部门进行协商处理。

学会主动与人沟通，交流：经常与车间，仓库，质检部的相关人员接触，这样便于自己了解产品，跟踪需要，减少工作失误，提高工作效率。

综上所述，在以后的工作中，我会更加努力地学习，不断地积累丰富采购经验，高标准严要求的完成各项工作，总之，所有的工作结果都与领导和同事们的帮助和支持分不开的，在此表示感谢，我们采购部是一个集体，今后一定会更加团结，齐心协力，共同进步，向同一个目标迈进——争取更大的进步！！

食品厂试用期工作总结 食品厂工作总结篇三

一路走来，步履匆匆，不觉之间年已悄然向我们挥手作别。

回首上半年来的工作和生活，感悟良多。在食品厂上班的这半年来，我成长了很多，也懂了很多。

一、思想方面工作以来，在单位领导的精心培育和教导下，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。

思想上，坚持四项基本原则，拥护党的各项方针政策，自觉遵守各项法律法规及各项加油站规章制度，学习上认真学习管理规范、积极开展创新。

二、工作方面能吃苦耐劳、认真、负责、在同事的热心指导下提高对加油站工作的重要性理解。加油站运行的正常和加油站各位同志工作是紧密联系在一起。

不管遇到什么问题，不管出现了什么问题，我都需要虚心诚恳的请教随时总结随时反省，绝对不允许出现自欺欺人，让别人以为你是一个很聪明的人，加油站是不需要这样的聪明，在这个工种对自己不认真就是对生命不负责、对国家财产不

负责。

工作在不同的时间段要有不同的侧重点，这是必然的也是必需的。我不但要了解而且要积极的配合。我要抛弃个人的利益，把我的聪明运用到学习技术上，把我的能力以团队的形式发挥出来，不搞个人的表现主义，这样既损害公司，也伤害了自己。

因为我们公司做的是食品，所以我们不能有丝毫的违背良心，我们要保证我们出产的每一个食品都是安全的，而不是不安全的，也要保证我们的心是积极向上，正直的。

为了工作的顺利进行，我们的分工也明确了，不是意味着埋头苦干，恰是因为这样我们更加要互相帮助互相检查。公司需要有干劲的人，但一个人的力量永远是不够的。只要有能力，大家是有目共睹的，不但要发挥自己的特长，还要知道别人的特长。

用行动证明自己，用成绩征服大家。俗话说：“活到老，学到老”，本人一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应社会发展的形势。通过阅读大量的道德修养书籍，勇于解剖自己，分析自己，正视自己，提高自身素质为能保质保量地完成工作任务。

总之，上半年来取得了一定的成绩，但与上级的要求相比，仍存在一定的差距，我将在今后的下半年工作中不断努力克服和改进。

食品厂试用期工作总结 食品厂工作总结篇四

说实话开始到工厂的时候还是有点失望，毕竟跟我原来想象的现代化的食品工厂还是有距离，研究所的设施相对于学校这种研究性实验室还是不能等同。这里更多的是比较有历史的设备，开始的时候，还用不来这种设备，但是经过老师的

耐心讲解，没有到一个星期我们几乎都能用这些“老古董”了！从中我体会到，其实这些老实验装置是需要真正技术的，才能真正的发挥出学到的知识。学校的知识，只有在实践中才能发挥作用。在学校的有些实验操作，在工厂就不那么有用了。比如，学校的物品很齐全，而且很多实验用品都是老师已经跟你配好了的，但是在工厂里面，你必须自己配兑，这就更考验我们的实际操作能力了。

在这段实习的时间，我受益匪浅。我认识到了作为一个食品行业，技术的关键性！先进的技术，可以提高生产力，从而提高公司的生产效益；我明白了作为一个食品行业，卫生安全的重要性，我和另外两位同学做卫生检验的项目，因此我们对这一点是认识非常深的。就像老师说的一样，卫生检验是食品的“眼睛”，它关系着广大消费群众的生命安全；我懂得了作为食品行业，工厂的规范性，从进出大门的严格把关，再到车间里面消毒灭菌，研究所卫生检验报告的呈报，都是那么的规范与严格。

“大王”会议室里面的那句“有容乃大，诚信为王”深深的吸引了我。“大王”用诚信的服务态度，服务着社会。我想这也是为什么这个公司要用“大王”为名的原因了，有大海一样博大的胸怀，有着诚信的王者风范。的确，诚信是一个企业长远发展必不可少的企业精神。

马上实习就要完了，说实话现在还很舍不得了。相对于我们其他同学我们是实习的最久的，虽然我吃了将近一个月的方便面、炒饭，自己瘦了很多。但是我觉得还是很值得，毕竟我学到了一些实际的操作和工厂的运作模式，我又有了一群志同道合的朋友，以及通过实习，我觉得我的人生更明朗了。

最后在这里，我感谢“大王”的接纳，感谢研究所老师的关怀，感谢我的师傅胡大姐，在实际操作中的谆谆教导。

食品厂试用期工作总结 食品厂工作总结篇五

首先是自身管理方面，作为一名优秀的生产管理者，公司要求的规章制度自己必须带头做好，我充分认识到自己既是一个管理者，更是一个执行者。要想带好一个班组团队，除了熟悉流程外，还需要了解操作相关的工作及事务，要以身作则，充分发挥自己的工作积极性，这样才能保证在人员偏紧的情况下，大家都能够主动承担工作，共同努力。由于自己管理松懈，没有按计划组织培训、学习，发现问题没有及时开会强调，妥善处理，导致员工不自觉的养成了坏习惯，虽每天班前班后，包括班中巡查期间，对员工都是耳提面命，可效果依旧收之甚微。对此，以后自己会在这方面严格要求自己。在作风上，能团结同事、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，在生活中发扬勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。

其次是员工管理方面，作为一个管理者，自己必须要了解自己的下属，包括他（她）的人品、性格、爱好、处事作风、工作能力等诸多方面，针对不同性格、不同年龄段、不同能力的人应该分别予以不同的管理方式、说话语气和工作任务，做到人尽其才，物尽其用。同时要懂得关心自己的员工，真诚的关心。当他们犯错的时候，除了批评还要多加鼓励、信任，让他体会到领导层的关心与器重，让他知道我们不但是上下级关系、同事关系，我们还是互相支持、关心的朋友关系。当然，作为管理者，同样要在员工面前树立自己的威信。这种威信不是靠恶语批评，更不是靠一味的做老好人树立起来的。一个优秀的管理者，是要让自己员工中的大部分人说你好，小部分说你坏，才能称之为优秀的管理者。

因为管理者不是普通员工，只做好自己的分内事就行了，你需要的是一个团队的力量，你需要说你好的人的支持，你同样需要说你坏的人的执行。因为朋友和同事概念上的执行力度的效果迥然不同，好坏恰恰能做到互补。如煮制组的老员

工的难以管理，因经验丰富，阅历老练，对管理的不屑与逃避重任，以及年轻员工的夜班随意离岗怠工和经验欠缺，委实给了我巨大的压力。

深感管理是一门很深的学问，是一种艺术。如何在这个浓缩的有着形形色色人物的小社会中把这个团体玩转起来，不光需要埋头苦干的精神，还需要胆识和魄力。对于不屑你的员工要让他认识到你的能力，无论是理论、实践、还是为人处事方面，你都要做到让他知道你比他强，至少在思想意识和工作态度上要有高度；对于年轻员工新员工，在积极培养锻炼的同时，严格要求执行公司的规章制度，事不过三，再犯同样错误，绝不姑息；同时还要让大家了解到你一直在努力地想把这个团队带好，想让每个人都得到领导的肯定与认可，他们才会从心里愿意靠近你折服你，这样慢慢的这个团队就成型了。

当然，由于自己社会阅历，经验方面还有所欠缺，对于员工心理等各个方面拿捏的还不是很好，对某些员工的想法没有深入的了解，从而导致班组偶尔的不和谐。如配送组员工因工作原因由口角演变到动手事件就是典型的例子，因员工的性格差异，社会经验等问题，工作效率难免不同，这就需要结合现有条件，很好的协调搭配，不断加强指导、锻炼，相互磨合，调整相对适合恰当的岗位，同时多组织培训学习、增进感情交流，丰富业余活动等，创造和谐融洽的工作氛围，事件虽及时制止处理，但事后深知不同员工，性格上的差异与岗位安排的重要性。以后自己会在这方面多加用心，争取做到每位员工都在一个好的心态下积极的工作。

最后，作为一个优秀的管理者，在下级面前要站在公司的立场说话，在上级面前要做到有责任，敢担当，全力辅助领导的工作，从而让整个生产秩序能在一个顺畅的环境下进行。

总之，感谢公司领导给我提供这个平台，感谢领导给予我的支持与关心，感谢同事们给予的帮助和鼓励，通过这一年的

摸打滚爬，我深刻体会到：细心、严谨是所应具备的素质，而融会贯通和不断创新是平庸或优秀的关键因素。关键在于自己，要突破自我，敢于尝试，折腾是检验人才的标准！

食品厂试用期工作总结 食品厂工作总结篇六

认真落实食品安全各项法律法规，严格执行食品安全事件责任追究制。认真贯彻落实国家《食品安全法》、《生猪屠宰管理条例》、商务部《酒类流通管理办法》、《湖南省酒类管理条例》，进一步提升我市商务领域食品安全水平，促进屠宰、酒类行业健康、有序发展。

（一）监管体制机制

根据工作职能和实际情况，分别制定了《生猪产品质量安全专项整治方案》和《酒类流通领域专项整治实施方案》，将食品安全工作纳入全局工作目标管理，把严格执行食品安全事件责任追究制作为防止食品安全事件的发生重要举措。并分工落实到各相关业务股室，形成全局上下共同参与的工作格局。首先，我们根据《条例》相关规定，建立并执行严格的食品安全监管责任追究制度，严肃查处食品安全监管工作中的失职、渎职行为。实行主要领导负总责，分管领导直接抓，专职人员具体抓，全面掌握实际情况，及时解决问题。其次，为进一步落实食品安全工作责任，我局与各责任单位（生猪定点屠宰场）、各酒类销售企业签订了食品安全工作目标责任书，明确了食品安全工作责任、目标、任务，层层落实、分片包干、责任到人，加强了对生猪定点屠宰场、酒类销售商的日常监督管理。

（二）行政许可

为进一步理顺生猪屠宰和酒类批发行政许可程序，依据《行政许可法》、《湖南省生猪屠宰管理条例》、《湖南省酒类管理条例》等行政许可法律、法规，规范行政执法行为，加

强对生猪定点屠宰许可与酒类批发许可的管理，保障人民群众的身体健

（三）日常监管

1、生猪定点屠宰：我局积极开展生猪定点屠宰日常监督检查工作，是生猪定点屠宰管理工作能否顺利进行的关键。执法大队每天都不定时的对城区各市场进行多次的监督检查，严格查证验物；对饭店、食堂随时进行抽查，发现问题及时教育警告处罚；对村庄市场不定期进行突击检查。节假日更是加大监督检查的力度，对检查中发现的各种违法行为坚持以事实为依据，以法律为准绳，认真公开的进行处罚。

2、酒类管理：我局在酒类流通管理方面强化了日常监管，坚持开展《酒类流通随附单》执行情况专项检查；坚持开展节假日酒类产销市场专项执法检查；坚持进行酒类质量市场抽检；坚持不定期日常巡查执法制度；坚持宣传酒类管理政策法规。

3、完善酒类流通管理体系。我局综合执法大队通过严把市场准入关，强化监管，加大扶优扶强等服务措施，发展一批上规模、上档次的酒类生产和流通企业。通过行业规划，增强企业的自我发展能力，形成良好的发展竞争机制，不断提高我市酒类品牌的知名度和信誉度，培育出张飞糊酒等具有浓郁地方特色、有知名度的酒类品牌。

（一）生猪定点屠宰工作：

1、采取法律的、行政的、经济的手段取缔私宰屠商，城区统一归口机械化定点屠宰场屠宰，让人民吃上“放心肉”。我们本着构建和谐社

2、加强屠宰企业的检查和行政执法工作，对我市所有生猪定

点屠宰场点实行目标管理考核。8月份，我局组织对全市所有定点屠宰场（点）进行了全面检查，对做得好的3家定点屠宰企业进行了表彰，对场地建设差，不符合“生猪屠宰管理条例”的定点屠宰企业下达了限期整改的通知。坚决打击私屠滥宰，严禁“注水肉”、“病害肉”和含“瘦肉精”的肉品上市销售等违法行为。1—9月份，在生猪定点屠宰工作方面，开展联合执法行动20多次，出动执法人员400余人次，拘留5人，打击取缔私宰窝点7家，共缴获“注水肉”、“病害肉”共计9000多公斤。

3、对我市生猪屠宰的运行状态随时进行监控，每月都制订生猪屠宰运行监测表，使生猪屠宰监控做到常态化、规范化、日常化。

（二）酒类管理工作：

1、对大型超市、专卖店、大型餐饮企业、批发企业进行了重点整治。7月25日晚上，我局酒类、成品油、药品流通管理综合办公室与商务综合执法大队联合，出动执法人员12人次，出动执法车辆3台次，对华天酒店、新世界大酒店、皇都ktv等大型娱乐场所进行了酒类安全突击检查，重点检查进口酒、红酒、啤酒。在检查过程中，新世界大酒店的新野会ktv经营较规范，具有酒类零售备案登记证，包厢都贴有“不得向未成年人售酒”的警示牌，并有“酒类流通随附单”。个别经营不规范，经营的酒类产品无证、无单，包厢又无警示牌，我局下达了整改通知，并全程进行跟踪。通过此次夜间突击检查，实现了我市酒类监管到位不留“死角”。今后，我局将不定期对娱乐场所进行酒类安全突击检查，进一步规范了我市娱乐场所的酒类消费安全及经营秩序。

2、完善管理机制。规范酒类许可备案档案，为进一步规范酒类管理，我们组织专人对酒类许可档案、零售备案档案、“放心酒”经营档案、违法查处档案进行了全面清理归档，建立诚信经营和违规“黑名单”台帐，进行跟踪管理，

规范酒类管理行为，提高酒类管理水平。

（一）执法队伍建设

一是为加大食品安全工作的力度，我局由商务执法大队管理食品安全的工作职责，因人员编制过少，又临时聘用了20名执法人员，调整了人员，充实了力量，添置了办公设备，组建了一支高效、有力的食品安全监管执法队伍，确保让人民群众吃上“放心肉”、喝上“放心酒”。

（二）有奖举报制度

（三）宣传、教育培训

紧紧围绕《食品安全法》、《生猪屠宰管理条例》以及商务部《酒类流通管理办法》等法律、法规。以“增强食品安全意识，提高自我保护能力”为目标，广泛深入开展食品安全知识普及教育以及各类食品行业教育活动，强化食品生产经营企业的安全责任意识和产品质量意识。

一是日常执法力量薄弱，商务执法监管范围点多面广，监管难以到位，工作难度和压力比较大。二是我市食品检验、检测体系不健全，检测仪器和检测人员欠缺，检验、检测手段滞后，无法对假冒伪劣商品、食品进行及时检验、检测和鉴定。如“注水肉”、“瘦肉精”等检测需送衡阳等地方检测，导致执法成本较高。三是酒类流通秩序有待进一步规范，特别是批发经营秩序和乡镇散装白酒销售还要进一步加强监管。

一是进一步加大宣传力度，进一步增强全民食品安全意识。我局将继续充分发挥新闻媒体舆论宣传和监督作用，建立信息平台，采取多种形式和途径大张旗鼓地开展食品安全宣传教育活动，让广大群众知晓食品监管的意义和目的，宣传整治成果，继续曝光典型案例，树立典型企业，使食品安全工作深入民心，努力营造人人关心食品安全、人人重视食品安

全的良好社会氛围。二是加大协调配合力度，进一步抓好食品安全专项整治工作。食品安全工作涉及面广、监管环节多，我局将继续投入必要的人力、物力、精力，按照商务部门的职能职责，强化措施，加强协作，形成合力，实现商务领域食品安全监管全覆盖。三是加大检查执法力度。继续加强屠宰企业和酒类市场的市场检查和行政执法工作，严厉打击私屠滥宰、“注水肉”、“病害肉”和含“瘦肉精”的肉品上市销售、制售假冒伪劣酒等违法行为，确保肉类、酒类商品质量安全。进一步规范食品经营秩序，逐步建立食品安全综合协调监管的长效机制。

食品厂试用期工作总结 食品厂工作总结篇七

转眼间又是一年。这一年，我继续负责酒地区市场的拓展，从默默无闻，到家喻户晓，我跟我的销售团队历经辛苦。这一年来，销售额达八百多万元，得到公司的称赞，合作伙伴关系也进一步巩固。

本年度的工作情况

一、开展市场调研，拓展市场空间。目前，酒类市场竞争激烈，我们代理的品牌在当地名不见经传。如何开拓市场，对于竞争，我们采取了提高服务质量的办法，大做销售广告，在当地多家媒体做广告，收到了明显的效果。结果使地老百姓对酒类家喻户晓，人人皆知。同时我们大力在农村促销酒类。在促销中，采取赠品与奖励办法，对农民具有强大的吸引力。如针对部分农民急需农机却缺少资金的情况，在开盖有奖活动中，把一等奖设为农用三轮车，而不是彩电、冰箱、空调之类的高档电器，并对获奖者进行大力宣传，使农民们怀着获得一辆三轮车的梦想，在消费时认准了这一品牌；针对许多农民与亲朋好友在一起，酒后喜欢打扑克的特点，把赠品定为设计精美、市场上买不到的特制广告扑克，非常受农民朋友欢迎，从而销量随之大增。

二、人性化服务。自酒类承诺“零风险”以来，我对消费者零风险服务进行了认真调查研究，认为要通过酒类零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买的每一瓶酒类，都印有800全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者和青啤之间的距离，进一步强化了啤零缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时帮助加速走货，从商品陈列到货柜展示，再到无处不在的pop招贴提示，业务代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个作成为样板工程，啤卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额达到了元。

存在的问题

虽然在这一年，我们取得了比较不错的成绩，但仍然存在一些问题，如果不加以纠正改善，将会影响产品的销售。包括业务员的管理，后勤的配合。

一、业务员的管理比较松散，并没有有效的形成一个营销系统，有时甚至是各自为战。在以后的销售管理过程中，要根据实际情况建立有效的管理制度，带动业务员的积极性，提高工作效率。

二、后勤配合有些迟缓，往往出现单已开，货迟迟发不了去的情况，使客户信任度降低。

在即将来临的一年，要注意上一年度出现的问题，并继续发扬我们的优势，争取在明年酒的销售中取得更好的成绩。

食品厂业务员工作总结6

一、20__年销售情况

20__年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的_牌产品已有一定的知名度，国内

外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。20__年度老板给销售部定下_万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额_万元，产销率_%，货款回收率_%。

二、加强业务培训，提高综合素质

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达_财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在_市_科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习的专业知识，提升技术职能和自我增值。20__年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

三、构建营销网络，培育销售典型

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市尝培育新市尝发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌度带动产品销售，建成了以_本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

四、关注行业动态，把握市场信息

随着电子产品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

部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、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了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；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

五、再接再厉，迎接新的挑战

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在20__年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好20__年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

祝我们_科技有限公司在20__年的销售业绩更上一层楼，走在电子行业的尖端，向我们的理想靠拢。

食品厂试用期工作总结 食品厂工作总结篇八

截止到20xx年6月底，全区目前有食品生产企业298家，包括39家小作坊。上半年，我们队全区298家食品企业中的150家进行了监督检查，完成巡查频次150次，出动执法人员300余人次，与全区所有298家食品生产企业签订承诺书，建立食品企业档案298件，对肉制品，豆制品，调味品，白酒等产品进行了集中整治。整治过程立案查处违法食品企业2家，结案2家，处理举报投诉8起。进一步建立了和完善食品监管机制，观察监督完成食品生产许可证[]qs[]换发证现场审查34家企业45个申证单元，完成食品生产许可证[]qs[]年审86家企业，102个证书。组织进行了元旦春节食品安全专项整治，食品安

全专项整治，甘井子区明胶使用企业的排查及监督检查工作，加工豆制品过程中使用非食用物质等违法行为的集中整治，食品生产企业非法添加“罗丹明b”的专项整治，配合区食安委开展甘井子区食品安全整顿工作，打掉黑窝点8个；和甘井子公安分局食品药品犯罪案件侦察大队联合办案五起，刑事拘留9人，取保候审1人。在区食安委的组织下，对全区十四个镇街包括下述各村、社区的食品安全检查员、助理检查员五百余人进行了四个课时的生产加工领域食品安全基础知识的培训；组织全区食品生产企业参加市局举办的获证企业食品安全培训班活动，组织进行了开展食品生产加工质量安全示范单位活动。

- （一）、划分区域，综合监管，信息共享，责任到人。
- （二）、广泛发动，畅通信息，源头打假，严查黑窝点。
- （三）、严格实施食品安全市场准入制度。
- （四）强化小作坊监管。
- （五）积极开展食品添加剂全程集中管理。
- （六）突出年审工作的重要性。
- （七）强化和xxx门的联合办案。

（一）加强政府统一领导，是提高食品安全水平的关键。

（二）建立基层监管体系是加强食品安全的前提。

（三）帮扶企业，促进企业整体质量水平提高，既是做好食品监管工作的出发点和归结点，又是做好食品监管工作的突破点。

（一）检查经费得不到落实，直接影响了监管工作的顺利开展。

（二）监管力量的严重不足，直接影响了监管工作的质量和效果。监管力量的不足体现的两个方面：一方面体现在监管人数的不足。甘井子区虽然食品生产企业全市（包括北三市和长海县）最多，但人员配置却和市内三区差不多，稽查队也被市局上收。另一方面体现在监管人员的能力不能满足目前食品监管工作的需要。目前甘井子质监分局一共只有五名工作人员从事食品监管工作，其中两名同志属于借用性质，真正属于分局的只有三名监管人员。这三人中，一个是马上退休的老同志，一个是将满50岁的女同志。另外，这五名监管人员中，只有一名学习过食品专业，其他都是半路出家。

（三）对镇街食品安全工作人员无制约机制，从年初进行的小作坊调查摸底工作来看，除红旗街道外，各镇街普遍配合不积极，最后报送的名单明显不符合要求，这也将影响到下一步对小作坊的发证工作。

（一）、监管重心前移，服务重点下移。

（二）、对食品质量安全档案实行动态管理。

（三）、扶优扶强，打假保真。

（四）、以实施食品质量安全市场准入制度、查处无证生产加工为工作主线，严格审查发证；严格监督企业实施出厂检验；严格后续监管。

食品厂试用期工作总结 食品厂工作总结篇九

在老师的带领下，为期两周的生产实习落下帷幕，我们对青岛啤酒有限公司、恒顺万通酿造有限公司、万邦制药、海升

果业有限公司、绿健乳品厂、徐州今天食品有限公司和润发一世净水公司进行了参观认识，给我留下了相当深刻的印象。虽然这次实习的时间比较短，行程也比较仓促，在车程上浪费了不少时间，但我从中学到了很多。

实践是检验真理的唯一标准。通过此次实习，让我学到了很多课堂上更本学不到的东西，仿佛自己一下子成熟了，懂得了做人做事的道理，也懂得了学习的意义，时间的宝贵，人生的真谛。明白人世间一生不可能都是一帆风顺的，只要勇敢去面对人生中的每个驿站!这让我清楚地感到了自己肩上的重任，看清了自己的人生方向，也让我认识到了食品工作应支持仔细认真的工作态度，努力把关食品安全，不管遇到什么事都要总代表地去思考，多听别人的建议，不要太过急躁，要对自己所做事去负责，不要轻易的去承诺，承诺了就要努力去兑现。这次实习，给大家一个亲身体验的机会，每到一一个厂，都会有专人带领我们进入厂区，参观几个典型的车间，并一路为我们讲解生产流程

20xx年食品公司实习总结汇总

20xx年食品公司实习总结汇总。在以前的头脑中，我认为的工作都是很美好的，但是车间刺鼻的气味着实让大家伙傻了眼，一个个捂着鼻子，却仍认真的听讲解、看设备。大家不但知道了各厂的发展风貌，更记住了工厂生产所需的设备与流程，各车间一丝不苟的技术员更是给大家留下了深刻的印象。

在实习过程中，我充分的了解到理论联系实际的重要性。通过实习，对自己专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对学校所学知识的巩固与运用。这也使我明白了要不断的丰富自己的专业知识和专业技能才能使工作更加得心应手。一个人要想在自己的职位上有所作为，一定要对自己职业的专业知识有所熟悉，不仅要学习先进的技术还要学习好基础知识，同时对自己业务所在范围内的业务技能也要熟练掌握。从这次实习中，我还体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的学习;同时我也深深地体会到了正确的理论指导的重要，尤其是我们的发动机行业，没有正

确的理论指导就只是盲目地实验空空浪费时间和经费。只有把学到的理论知识和具体的实践工作相结合，我(20xx年最新教师研修学习总结范文)们才能更好的为公司乃至国家、社会服务。

为大学生实习难，就业难，除非你有关系，能给你轻松找到工作，否则就难逃市场选择的厄运只有不断学习创新，努力做好一名适应性强的有用之才，才能做好今后的每一项工作。

13食工1徐佳荣

，也许大家都不陌生，那是我们曾经周末勤工俭学的地方，它属于外商独资企业，生产糖果制品，产品80%出口，主销欧美、中东等国家和地区。公司占地面积11600平方米，厂房、生产设备达国内同行一流水平，环境优美、厂容整洁、公司管理实施haccp-9000质量管理体系要求，对生产过程严把卫生质量关，符合出口食品厂的卫生要求。公司先后通过ciq出口食品卫生注册、qs认证、iso9001国际质量管理体系认证和haccp食品安全管理体系认证。

该公司主要生产果胶软糖及硬糖，并经过艺术加工，共有30余系列，200多款的造型，与市场潮流需求严密接轨，深受各个年龄层人士喜爱，具有极强的艺术欣赏价值。

为了能够对糖果巧克力的制作工艺的加深理解，我这次实习的单位选择了食品有限公司。

在这次实习中，我最大的收获，那就是能实践操作!能很好的运用课堂上的理论知识与实践相结合。并能从实践中加深对理论知识的认知。

(略)

虽然我的工作很简单，但在整条生产线却是至关重要的!虽然

每天只拿着料斗(加工的工具)显的很轻松似的,但其实这也是我们生产线上最辛苦的岗位。你试想一下,你整天拿那个足有五~六斤重的料斗(装满原料)十几个小时,那你会是什么样的感觉呢?虽然每次下班我的双手都肿的动弹不得,但我还是能很好的坚持下来,因为我知道,这是对我的考验,对我进入社会前的一种磨练,我要克服它!身体上的疲劳不算什么?只要心里充满希望,再大的困难都会显得很渺小!

为什么说我所处的岗位在整条流水线上至关重要呢?原因是这样的,任何糖果产品都有规定的重量,如果我们浇注时浇注少了,那会造成糖果质量的不足,那整个糖果也就报废了,前面所做的一切加工也就白费了!如果浇注太满,那么调制好的糖水就会从模具上溢出,最后摆糖的人也麻烦,她要常常给我们修边,这样就造成了人力的浪费,也会影响我们提前完成产量的目标!所以处在这个岗位上我们是很有压力的。但经过主管和班长的悉心培训教导,我们所做出来的产品都是很标准的。十分感谢食品能提供这样的一个舞台给我们,让我们“遇到问题—分析问题——解决问题”!

,也许大家都不陌生,那是我们曾经周末勤工俭学的地方,它属于外商独资企业,生产糖果制品,产品80%出口,主销欧美、中东等国家和地区。公司占地面积11600平方米,厂房、生产设备达国内同行一流水平,环境优美、厂容整洁、公司管理实施haccp-9000质量管理体系要求,对生产过程严把卫生质量关,符合出口食品厂的卫生要求。公司先后通过ciq出口食品卫生注册□q认证□iso9001国际质量管理体系认证和haccp食品安全管理体系认证。

该公司主要生产果胶软糖及硬糖,并经过艺术加工,共有30余系列,200多款的造型,与市场潮流需求严密接轨,深受各个年龄层人士喜爱,具有极强的艺术欣赏价值20xx年食品公司实习总结汇总工作总结。

为了能够对糖果巧克力的制作工艺的加深理解，我这次实习的单位选择了食品有限公司。

通过在实习单位的学习了解到了所在企业的市场竞争力及市场营销的发展状况；企业市场营销活动的内容、营销策略以及特征；从不同角度对实习单位的经验与不足做出总结；为实习单位存在的问题进行系统分析；结合实习单位实际，运用所学的市场营销理论提出解决企业实际问题的针对性建议。

同时，在市场经济条件下，本身又是商品，也具有价值。其次，要有强烈的创新意识，自觉地提高创新能力。不创新，只能是山穷水尽，走绝路；创新是提高企业市场营销竞争力的最根本最有效的手段。营销创新不是企业个别人的个别行为，而是涉及企业全体员工的有组织整体活动。

通过本次实习充分的了解到企业在市场营销方面的实际运作，学习到了企业在实际营销活动方面的知识及技巧，把书本上的实际经验与实际结合起来，加深对市场营销所学知识的理解，增强了实际操作的能力。

共2页，当前第2页12

食品厂试用期工作总结 食品厂工作总结篇十

2012年度工作总结

苟的工作作风，在生活中发扬勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。

其次是员工管理方面，作为一个管理者，自己必须要了解自己的下属，包括他（她）的人品、*格、爱好、处事作风、工作能力等诸多方面，针对不同*格、不同年龄段、不同能力的人应该分别予以不同的管理方式、说话语气和工作任务，做

到人尽其才，物尽其用。同时要懂得关心自己的员工，真诚的关心。当他们犯错的时候，除了批评还要多加鼓励、信任，让他体会到领导层的关心与器重，让他知道我们不但是上下级关系、同事关系，我们还是互相支持、关心的朋友关系。当然，作为管理者，同样要在员工面前树立自己的威信。这种威信不是靠恶语批评，更不是靠一味的做老好人树立起来的。一个优秀的管理者，是要让自己员工中的大部分人说你好，小部分说你坏，才能称之为优秀的管理者。因为管理者不是普通员工，只做好自己的分内事就行了，你需要的是一个团队的力量，你需要说你好的人的支持，你同样需要说你坏的人的执行。因为朋友和同事概念上的执行力度的效果迥然不同，好坏恰恰能做到互补。如煮制组的老员工的难以管理，因经验丰富，阅历老练，对管理的不屑与逃避重任，以及年轻员工的夜班随意离岗怠工和经验欠缺，委实给了我巨大的压力，深感管理是一门很深的学问，是一种艺术。如何在这个浓缩的有着形形色*人物的小社会中把这个团体玩转起来，不光需要埋头苦干的精神，还需要胆识和魄力。对于不屑你的员工要让他认识到你的能力，无论是理论、实践、还是为人处事方面，你都要做到让他知道你比他强，至少在思想意识和工作态度上要有高度；对于年轻员工新员工，在积极培养锻炼的同时，要严格要求执行公司的规章制度，事不过三，再犯同样错误，绝不姑息；同时还要让大家了解到你一直在努力地想把这个团队带好，想让每个人都得到领导的肯定与认可，他们才会从心里愿意靠近你折服你，这样慢慢的这个团队就成型了。当然，由于自己社会阅历，经验方面还有所欠缺，对于员工心理等各个方面拿捏的还不是很好，对某些员工的想法没有深入的了解，从而导致班组偶尔的不*。如配送组员工因工作原因由口角演变到动手事件就是典型的例子，因员工的*格差异，社会经验等问题，工作效率难免不同，这就需要结合现有条件，很好的协调搭配，不断加强指导、锻炼，相互磨合，调整相对适合恰当的岗位，同时多组织培训学习、增进感情交流，丰富业余活动等，创造*融洽的工作氛围，事件虽及时制止处理，但事后深知不同员工，*格上的差异与岗位安排的重要*。以后自己会在这方面多加用心，

争取做到每位员工都在一个好的心态下积极的工作。

最后，作为一个优秀的管理者，在下级面前要站在公司的立场说话，在上级面前要做到有责任，敢担当，全力辅助领导的工作，从而让整个生产秩序能在一个顺畅的环境下进行。

的素质，而融会贯通和不断创新是平庸或优秀的关键因素。关键在于自己，要突破自我，敢于尝试，折腾是检验人才的唯一标准！