

秋季幼儿体格锻炼总结(实用5篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

生鲜工作总结亮点和不足篇一

一、工作回顾

1.1 体系方面

1.1.1 因公司组织架构调整，对公司体系文件《管理手册(含程序文件)》进行了重新编制和修订，重新编制后的体系文件包括：《管理手册》、《程序文件汇编》(共25个程序文件)。

1.1.2 6月29、30日组成审核组(何子俊、何莉、夏海兵、王冰、宋芳)对公司各部门体系运行情况进行了一次内审，本次内审共发现75个问题，开出16份一般不符合报告，抽样审核结果表明，公司的qes体系实施效果不甚理想，公司整体对qes体系重视程度不够。

1.1.3 9月2日，汽车产品ccc认证监督审核工作组对公司进行监督审核。本次审核共开具2份一般不符合报告，均已整改完毕。

1.1.4 9月14日-17日qes管理体系监督审核工作组对公司进行监督审核，本次审核共开具3份一般不符合报告，均已整改完毕。

1.1.5 为确保qes内部审核顺利进行，分别于2月和5月组织公司内审员及各部門体系负责人进行质量管理体系培训。

1.1.6 7月7日，为迎接ccc工厂审核，组织汽车分公司各部门进行ccc认证工厂审查准备要求培训，确保ccc审核顺利通过。

1.1.7 配合全面质量管理工作，自8月起，对检验员进行每月/次的技能培训，涵盖检验方法、要求，质量管理流程、量检具的使用等方面。

1.2质量方面

1.2.1 为实行制度管理，使质量工作做到责任明确，奖惩合理、有据，同时为了提高员工的质量意识和质量成本意识，参与制定《质量责任制及质量奖惩管理规定》，已于11月1日正式批准发布。

1.2.2 为确保产品验收、检验考核有据可依，参与编制检验文件等共计53份，并持续完善中。

1.2.3 配合采购部对部分汽车外购件生产厂家进行现场考察并参与部分关键外购件供应商年度合同的签订，并开展针对长田液压、湘华风机等供应商的二方审核。

二、存在不足

2.1 体系方面

2.1.1 公司组织架构变动频繁、管理人员的调整等，对体系工作的推进和运行造成较大困难。

2.1.2 体系管理人员只有1人，且兼顾质量安全部较多日常事务，工作精力过于分散，无法保证管理体系的有效性。

2.1.3 ccc认证及申报工作，无统一人员统筹负责，责任人更换频繁，且各责任人对ccc具体要求不清，以致公司ccc工作落后于行业要求，如新版一致性证书打印工作尚无法进行。

2.2 质量方面

2.2.1 研发质量控制、新产品确认等环节前期缺乏控制，导致质量问题及售后反馈质量问题频繁发生。

2.2.2 前期供应商开发、引入及管理等工作策划不足且质量所占比重过轻，外购/外协产品质量不稳定对整机产品质量造成较大影响。

三、工作总结

3.1 今年以来我先后兼任体系工程师、质量工程师、检验组长等岗位，其中体系工作为本职工作。对于体系工作的开展，不论是推行的进度还是效果均未能达到预期的期望。客观来说，公司整体对体系的不重视、体系管理人员不足以及体系管理人员身兼多职未着重进行体系管控为体系运行不善的主要原因。

3.2 质量方面，部门组织结构进行优化后，质量控制力度明显加强，质量管理的效果逐渐显现。但实物质量的提升需生产、工艺、设计、采购等部门的通力协作。质量提升的落脚点关键还是看人和人的态度。管理者对质量的态度，一线员工对质量的态度才是保证产品质量最基本的因素。

第二部分□20xx年工作规划

20xx年体系工作总体思路是：确保年度qes体系审核□ccc产品审核顺利通过，工作重心逐渐转移至体系推进与运行，培养2-3名内审员，为管理体系向20xx版新标准转换做好准备。

20xx年体系相关质量工作主要关注以下几项：梳理质量标准、质量责任制建设、规范工作流程、强化设计确认、严肃工艺纪律、降低采购风险。

生鲜工作总结亮点和不足篇二

按照二级实验室标准建成食品安全快速检测中心，4个基层分局建成食品安全快检室，祥和、恒景农贸市场建成全市首批符合要求的农产品零售快检室，在全市率先实现快检工作全覆盖。每个快检室配备1名以上的专业技术人员，保障食品安全快检工作常态化运行。积极探索创新抽检模式，开展“点对点”、“你点我检”抽检活动，时刻关注百姓的食品安全热点问题。截至目前共快检1224批次，发现疑似不合格食品14批次，不合格样品已全部移交法检复检，并对认定的3批次不合格食品立案查处。

今年，我们在已建成3条电子追溯系统的基础上，自加压力，在全市率先实现植物油和肉制品生产企业电子追溯系统的. 全覆盖。同时，以批发企业为重点积极探索食品流通企业电子追溯系统的建设，督促形成上下游食品质量安全可查询、可控制、可追究的追溯体系和责任机制。到目前为止，已在7家企业建成电子追溯系统。

xx年，我局就在全市率先启动了食品安全监管信息公示工作。我局辖区在所有食品生产、经营以及餐饮单位醒目位置悬挂食品安全监督信息公示牌。截至目前，1800块食品安全监管信息公示牌已下发并公示。

我们的思路是以对产品的管理为导向（发证前首先对其生产的产品进行检测，只有合格才具备发证的基本条件）。目前，我们已经制定了相应的登记规范，进行了多次深入的调研，圈定了首批小作坊登记证的发展对象，并且指导他们正在进行硬件设施的改造和升级。目前，已发放了11张小作坊登记证。超额完成市局下达的任务指标。

生鲜工作总结亮点和不足篇三

- 1、本月进行四次以上业务综合能力的'培训。实施理论学习和现场实操来提升全员业务技能。
- 2、加大超市人才的培养和储备力度，为公司超市发展储备好可持续战略。
- 3、服务体系不断完善，在一线员工中全面推行
- 4、科学分析，力求突破，全面推行加强情感式营销。通过宣传、陈列、服务整体造势，包装更生活化、时尚化，达到吸引客源，促进销售的目的。
- 5、注重安全（食品、消防、人员），做到安全零事故。
- 6、配合公司政策做好各项工作。

生鲜工作总结亮点和不足篇四

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。

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□

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 & 最佳上市时机，根据季节因素、对季节商品销售气氛布路进行了合理的安排，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路调整，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 & 按时完成。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。

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、陈列位路不断地进行调整，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输和服务技能的培训，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。一方面要厉行节约，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，在新的一年里，我们将按照计划认真执行，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。

生鲜工作总结亮点和不足篇五

为确我乡人民群众食品安全，我乡高度重视，明确工作目标和责任，加强对食品安全“一专三员”管理，积极开展调查摸底、宣传活动，做到任务到村，责任到人。

1、加强宣传。针对我乡辖区群众饮食特点，结合我乡人员少，

辖区内点多、线长、面广的实际，采取乡村组三级联动、上下配合、全员参与的方式对春季食品卫生安全进行宣传。8月野生菌生长，各村对加强对野生菌危害的宣传。

2、严格落实农村聚餐申报登记和备案管理制度，各村严格对农村聚餐进行申报登记，并做好事前防范，事中监管职责，确保了农村聚餐饮食安全。

3、深入开展餐饮及食品流通质量安全隐患排查。我乡通过各村对辖区范围内食品商店、农村聚餐场所、庙会等进行食品安全隐患排查，对过期变质、有毒有害、假冒伪劣食品进行排查，确保存在安全隐患的食品不流入群众口中；协助相关部门开展场乡内的餐饮服务环节自制食品整治，严厉查处采购、使用病死、毒死或死因不明的畜禽动物及其制品、劣质食用油、不合格调味品、非食品原料和滥用食品添加剂等违法行为和凉菜及生食海产品制作专项治理。9月14日到全村1组指导农村聚餐安全，9月22日到大坪村2组指导农村聚餐安全。本月共检查食品安全2户，排查出安全隐患2处，整改2处。

全面总结食品安全工作经验，提高工作成效，深挖工作效能，提升工作实效，及时把成功经验和成熟做法转化为制度规范，健全完善相关机制，巩固提高活动成果。

生鲜工作总结亮点和不足篇六

忙忙碌碌，一学年又过去了。*淡多余澎湃，感慨多于喜悦，没有骄傲的成绩，没有喜悦的突破，工作上给自己留下这样一句话——**淡淡才是真。

一、立足孩子、立足班级

这也是我最本职的工作。在这一年中，班级在我和梅老师的共同管理下，班级常规良好，并呈现出团结友爱、积极活泼、好问好学的良好势头。

班级工作中，关注能力强的幼儿的同时，能够有意识地帮助能力弱的孩子的成长，并与家长及时沟通，努力做到全班孩子一起走，不让哪个孩子落在后头。

班级工作中，立足孩子社会性行为的培养，比如，爱劳动、懂分享、学习夸夸别人等等。虽然，孩子还小，但是埋下一颗美好的种子，相信未来的能长成一棵茁壮的大树。

所谓有小家，才有大家，这算是我对幼儿园的一点贡献吧。

二、个人成绩

这一年，写了一篇论文、做了一个课题，送教一次，参加区说课、上课比赛，参加园内教坛新秀选拔，参加区教师基本功比赛，在一次次的锻炼中，有失败、有收获。

三、兼职工作

四、努力方向

完整地带完了一个班级三年，和孩子建立起了深厚的感情。立马要和这充满记忆的三年挥挥手，同时激励自己在来年中，多阅读、少闲散，多运动、少懒散，高效率、少拖拉，在来年有新的进步。

生鲜工作总结亮点和不足篇七

2019年即将过去，在上个月底我们公司也开了半年的销售会议，公司领导在会议上也做了全年的工作总结，给我们更深的了解了我们公司全年的工作情况，还总结了一些经验供我们分享。所以在这会议之后，领导要求我们也来给自己半年的工作做个总结，希望通过总结我们能够更好的认识自己和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展下半年的工作。

现在我对我这一年来的工作心得和感受总结如下：

一、塌实做事，认真履行本职工作。

首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

二、主动积极，力求按时按量完成任务。

2019销售工作计划每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

三、做好售后服务

再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

四、坚持学习

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力；再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

五、多了解行业信息

个月要做3万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我今年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在后半年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最后我要感谢我们的领导和我们同事在一年来对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在下半年再创佳绩。

生鲜工作总结亮点和不足篇八

10月27日公司组织各店处长到北京进行了学习考察，一共参

观了8家门店，主要是家乐福{双井}，沃尔玛{建国路 知春路} 殴尚{四季店} 物美{北苑} 易初莲花{北苑} 好友多{板井} 虽然时间很短，但我却从中学到了很多知识，特别是商品的摆放，商品的品质，地堆的陈列，商品的精加工，品项的齐全以及生鲜的卫生，都让我大开眼界，给以后的工作提供了思路，现结合我店存在的问题提出改善措施。

措施一：蔬果品质的改善

- 1、严把商品进货质量关，杜绝品质不好的商品进入卖场。
- 2、商品在陈列补货时要求一个个的摆放整齐，及时把残次卖相不好的商品挑拣出来，坚决杜绝整箱斜倒碰伤商品。
- 3、贩售过程中要翻堆挑拣，保证每个地堆排面的商品彻底的整理一遍。
- 4、根据客流高峰的变化进行合理的补货，杜绝出现商品过多积压或断货现象。
- 5、做好商品的储藏工作，按照保存条件进行储藏，避免储存不当而造成品质下降。
- 6、当天排面未销售完的蔬菜及时做加工转化或调拨员工餐厅，不允许次日用新货直接将剩余商品覆盖销售。
- 7、和商管沟通协调未及时入库的商品不允许放在货梯间做周转，等到商品入蔬果仓库后，方可在进行拉货。

措施二：南北货销售方式的改善

排酸猪肉

- 1、猪肉类以分割为主，分为高，中，低，三个档次三种价位。以低价吸引客流{以外场分割陈列销售为主}，中价抓取业绩{保证货量的丰满和品质}高价抓取毛利{挑选品质较好的肉品作精加工商品销售}都为散装销售方式陈列。

3、将外场区水果地堆压缩扩大畜产区域做牛羊肉做现场分割和增加品项。

措施四：水产冰台和商品陈列的改善

1、要求冰台必须干净卫生，无异味，冰墙打得高度一致统一
2、针对个别单品做特出陈列，增加靓点。3、要求厂商增加活鲈鱼，大闸蟹等，品项。

措施五：熟食砂锅配菜的开发

卖场的环境卫生}，我们今后将通过各个环节，行为规范，做到监督 检查 反馈 等细节管理将工作做得更完美到位。

人民店李改堂

生鲜工作总结亮点和不足篇九

每个人在工作时都应该有一个清楚的思想认知，无论他是否做到了还是在努力调整中。而我在上班的这一个月里，作为一名普通员工，我在思想上严于律己，以公司的要求严格要求自己，力争思想上和工作上在同事、学生的心目中都树立起良好的作用。因为我相信一个在公司的运营过程中，同事间的互相激励是起到一定的帮助的，所以要保持这种积极向上的竞争氛围就需要我们去严格要求自己。积极做到以身作则来带动群体。

(三)只有保持积极好学的心态，正所谓“取人之长、补己之短”，只有做到这样才能不断提高自我、取得进步。

以上是我对自己工作的总结汇总，敬请各级领导给予批评指正。在今后的工作与生活当中，我将一如既往的努力工作，不断总结经验;努力学习，不断提高自己的专业知识和业务能力，以新形象，新面貌，为自己发展而努力奋斗。

生鲜工作总结亮点和不足篇十

__年是我们___告部业务开展的开局之年，做好__年广告创收工作，对开创市场、媒体运营管理有着至关重要的好处，做好__年广告创收工作，对于我自己也具有十分重要的特殊好处。因此，我要调整好工作思路、增强职责意识，充分认识并做好今年广告创收工作。

一、制定每月、每季度的工作计划。充分利用现有资源，尽最大努力、最大限度的开拓广告市场。鉴于目前我们的终端数量有限的状况在争取投放的同时，也会为未来的市场多做铺垫工作，争取有更多大投放量、长期投放的客户参与进来。根据终端数量的增长状况，有针对性地调整工作策略、开发新的领域。

1、在第一季度，以市场铺垫、推动市场为主，扩大___司的知名度及推进速度告知，因为处于双节的特殊时期，很多单位的宣传计划制定完成，节后还会处于一个广告低潮期，我会充分利用这段时间补充相关知识，加紧联络客户感情，以期组成一个强大的客户群体。适当的寻找小一些的投放客户将广告投放进来，但我预计对方会有要求很低的折扣或者以货抵广告费的状况。

2、在第二季度的时候，因为有“五一劳动节”的关系，广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着天气的逐渐转热，夏季饮品、洗浴用品、防蚊用品等的广告会作为投放重点开发。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，广告市场会给后半年带来一个良好的开端，白酒、保健品、礼品等一些产品会加入广告行列。并且，随着我公司终端铺设数量的增加，一些投放量大的、长期的客户就能够逐步渗入进来了，为年底的广告大战做好充分的准备。

4、年底的广告工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的终端铺设、客户推广，我相信是我们广告部最热火朝天的时间。随着冬季结婚人群的增加，一些婚庆服务、婚庆用品也会加入广告行列，双节的广告气氛也会在这种环境下随之而来。

我会充分的根据实际状况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我的工作思路。争取把广告额度做到最大化！

二、制订学习计划。做市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是我要掌握的资料，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还期望公司给与我们业务人员支持)。

另外，在20__年末的时候，我报考了____学的____专业，因为我了解到其中有很多的做影视前期、后期及管理的课程，广告部的管理、编播也会有很多这方面的工作，我将系统地、全面的进行学习，以便理论结合实际。好让自己在广告部能够发挥更大的作用。

三、加强自己思想建设，增强全局意识、增强职责感、增强团队意识。用心主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的潜力减轻领导的压力。

以上，是我对__年的一些设想，可能还很不成熟，期望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我期望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮忙。20__年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作、业务潜力。