

幼儿园优化一日活动培训心得(汇总5篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。相信许多人会觉得总结很难写？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

食品员工工作总结 食品采购员工作总结篇一

一、必须熟悉本食堂所用的各种食品与原材料的品种及相关卫生标准，卫生管理办法及相关法规。了解各种原辅材料可能存在的卫生问题。

二、应熟练掌握必要的感官检查方法，采购食品时必须察看包装标识或产品说明书是否按食品卫生法规定标出了品名、产地、生产日期、批号、规格、保质期限等，防止购进假冒伪劣和过期产品。

三、采购食品必须向供应方索取有关检疫证明和化验单，发现供货方提供不符合卫生要求的食品应拒绝采购，索取的各种卫生证明应保存备查。

四、负责食堂的一切主副食品和炊事用具的采购和运输，在保证质量的前提下，应按照价格合理的原则订货，并做到按时、按量、按质，不能耽误正常工作。

五、采购食品时应到具有规模正规的公司、商店采购食品，不准索要回扣。如需改换原先供货渠道须事先向科长请示并得到同意。

六、应及时向班组长、管理员、科长介绍市场上各类主副食品的价格、行情，为科学制定菜谱、节约成本提供依据。

七、采购员要做到“三勤”（勤跑、勤问、勤联系）为办好伙食做出贡献。

1、熟悉掌握国家在食品方面的政策、法规，及时掌握市场供应行情和就餐人员的变化情况。严格遵守各项方针政策和市场管理规定，自觉遵纪守法，做到大公无私、廉洁奉公。

2、熟悉采购渠道，熟练掌握各类副食品及原料质量的鉴别方法。严格按照《食品卫生法》要求采购食品原材料，严禁采购腐败变质食品和过期食品。

3、及时与食堂各位班长联系，落实食品采购的规格、品种、数量，避免差错，减少浪费。

4、经常与仓库保管员取得联系，核实当前库存储备情况，防止积压。把好进货质量关，杜绝假冒伪劣食品流入。

5、采购的食品必须质量可靠，价格合理，数量准确，达不到上述要求，验收人员有权拒绝验收，其损失由采购员负责。

6、在正规厂家（商家）采购的主副食品，必须取得合规的原始票据；在农贸市场、个体商贩采购的，必须有供货商出具的原始凭证（含白条）。

7、采购员在主任的组织领导下，分工负责采购供应各食堂的主副食、调料、厨具、劳保和必需的原材料。坚持以采促俏，以销定采，勤采勤销的原则，发扬“四勤”眼勤、口勤、手勤、腿勤精神，坚决完成领导交给的各项工作任务。

1、经常到部门了解物资使用情况及请购物资的规格、型号、数量、避免错购。

2、认真核实各部的请购计划，根据仓库存货情况，定出实际采购计划，对定型、常用物资按库存规定及时办理。防止物

资积压，做好物资使用的周期性计划。

3、对各部门所需物资按急先缓后的原则安排采购，与供货单位保持经常联系。

4、严格遵守财务制度，购进的一切货物首先办理进仓手续，然后到财务报帐，不拖帐、挂帐。

5、与仓库联系，落实当天物资的实际到货的品种、规格，数量，把好质量关。然后通知申购部门，及时领出。

6、尽量做到单据（或发票）随货同行，交验收员验收（托收除外），如因省外物资不能单据随货同行，应预先根据合同数量，通知验收员做好收货准备。

7、在采购业务中遵纪守法、讲效益、廉洁奉公、不索贿受贿，与供货单位建立良好关系，在平等互利的原则下开展业务活动。

8、服从工作安排，遵守劳动纪律，外出联系业务和采购时要告知上级。

9、下班前，做好当天工作情况记录和明天工作计划。

采购分食品、能源、物资采购三大部分，具体职责是：

a□食品采购

a□负责食品、鲜货、饮料、水产、烟酒、干货等的采购。

b□遵照采购供应工作方针“严格管理，廉洁奉公，保质、保量、保供应”及“价比三家，货比三家”的原则开展工作。

c□严格执行上级的采购指令，根据厨师及使用部门经理意见

保证质量和数量，不超计划进货或购进伪劣货物。

d□根据厨房日常使用的食品原料、酒水品种、规格、档次、数量，有计划地按规定的采购程序进行采购。

食品原料、酒水的采购范围如下：

a□糖、油、米、面及其它制品□b□水产类（包括鲜活海鲜）。

c□蛋、禽、肉类（包括野味、腊味等□□d□进口餐料类。

e□干货海味罐头类□f□水果蔬菜类。

g□酒、饮料类（包括雪糕□□h□调味品类。

i□杂项类（如木炭、花签等）。

b□能源采购

遵照能源的采购供应工作方针“搞好能源采购供应，保证经营管理需要”及“配合经营管理，做好能源采购计划，保证能源供应，开源节流，严格管理”的原则开展工作。

负责五金、设备、电器、零配件以及负责重油、柴油、汽油、液化石油气、化工产品采购。

根据俱乐部能源使用的品种、规格、数量（如锅炉使用的燃料油、汽车使用0#柴油，90#汽油，厨房使用石油气，以及俱乐部使用的其它油类和化工类等），进行有计划的采购。

c□物资采购

负责百货用品、劳保用品、印刷品、纸张、布草、服装、鲜花、山货、陶瓷用具的采购。

食品员工工作总结 食品采购员工作总结篇二

“一岗双责”安全目标责任书

为确保幼儿在园期间的人身安全，维护幼儿园正常教育教学秩序，根据市教体局的相关要求，结合我园实际，落实“一岗双责”，特签定本安全目标责任书。

一、食堂采购实行领导负责制，指定专职采购、验收人员，执行食品验收制度。食品采购员则为幼儿园幼儿食品卫生安全工作的第一负责人。

二、认真学习、落实《食品安全法》等有关法规和文件的安全规定；严格履行食品采购员自责和岗位责任制，认真遵守幼儿园工作制度。

三、原料采购必须做到无腐败、无害、无毒，不使用国家禁止使用的动植物及有碍人体健康的原料，不使用无商品名称、厂名、厂址、生产日期、保质期等不符合国家《食品标签通用标准》的食品原料。

五、采购的发票都必须写明品种、数量、单价、金额。报价、发票应当与当天的菜单相符合。定期公布伙食账，有原始单据可查。

六、采购员应认真遵守幼儿园的各项规章制度，不断提高自身管理素质，做好幼儿食品的采购供应工作。凡因玩忽职守所造成的损失或伤害，均由其本人承担全部责任。

七、此责任书一式两份，自双方签定之日起生效。

园长（签字）： 食品采购员（签字）：

食品员工工作总结 食品采购员工作总结篇三

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。

食品员工工作总结 食品采购员工作总结篇四

一、20xx年质量部主要工作回顾

20xx年是公司非常不平凡的一年，是难忘的一年，也是质量部面临工作任务最为繁重和艰巨的一年，在公司领导正确的领导下，质量部全体工作人员围绕着食品安全管理体系的认证和产品质量为中心，着力构建食品安全管理体系，积极认真履行食品安全管理体系的职责，努力提高监管和技术服务能力，为公司食品安全管理体系的认证和生产质量管理制度的建设发挥了不可替代的作用，生产质量监管和服务明显取得了名显的成效。

二、当前质量部存在的问题

(一)机构改革和能力建设人处于发展和完善的初步阶段

公司刚刚通过了食品安全管理体系的认证，但要真正从思想上更新传统管理的旧观念、接受和领会并牢固树立食品安全管理体系的新观念，依然是今后长期而艰巨的任务，因为工作的标准化、程序化一方面需要员工主动自觉的完成，另一方面需要外在管理制度的约束，以规范其行为。目前质量监管能力、技术服务水平、研发创新能力都与同行业相比还有

一定距离，体制机制改革和能力建设人处于不断摸索和完善的初级阶段。

(二) 管理全限的微弱，缺乏活力

质量管理是公司管理活动的重要内容，监管责任重大，是公司职能发挥和技术支撑的关键部门，但担当的责任与赋予的权力不对等，重义务、轻权利的管理模式，明显影响了工作效率。

(三) 人员整体素质需要进一步提高

公司对检验员的操作技能和整体素质提出了更高的要求，而我们的检验员还需进一步提高操作技能和自身素质。工作人员实战经验不足，生产质量管理过程中独立判断和分析解决问题的能力不强，工作创新能力缺乏。

(四) 独立履行质量否决权不到位

公司对质量管理部的监管工作支持不够，偶有只考虑公司眼前经济效益而放弃质量原则，使质量管理部的日常监管中存在漏洞而倾与形式。

三、20xx年的重点工作

(一) 提高质量管理工作人员的素质

一是建立定期学习培训机制，提高检验员的；二是继续稳定质量检验人员的队伍，使其严把产品及物料检验质量关，杜绝不合格物料投入生产和不合格中间产品流入下道工序，防止不合格产品出厂销售。

(二) 加强监督管理

严格按照《食品安全管理法》和《药品生产质量管理规范》的规定，加大对生产过程中的日常监督检查的力度，督促和监督严格按照食品安全管理体系要求组织生产，加强各采购、生产、检验和销售环节的质量控制，把质量管理落实到实处，确保产品质量。

(三) 坚持gmp的培训，为提高公司管理水平和提高员工素质发挥作用。

质量管理工作使命光荣，责任重大。让我们在公司正确领导和全体员工共同努力下，进一步振奋精神，团结一致，以更加良好的精神状态，更加扎实细致的工作作风，更加快捷的工作效率，把好产品质量关，为保证产品质量安全和推动公司的创业发挥更大的作用和作出新贡献。

食品员工工作总结 食品采购员工作总结篇五

为进一步加强保健食品、婴幼儿配方奶粉、特殊医学用途配方食品综合管理力度，落实特殊食品经营主体责任，严厉打击违法违规行为，有效规范特殊食品行业发展，保护广大消费者合法权益，今年，关口市场监管所持续开展了多次特殊食品专项检查。

组织我所执法人员，以辖区孕婴店、医院周边及药店为重点检查对象，对经营婴幼儿配方乳粉、特殊医学用途配方食品、保健食品的'单位进行全面详细排查，摸清底数，分类制作建立特殊食品安全风险隐患排查整治清单台账，做到“底数清、情况明、数据准”。经排查，我辖区无保健食品经营主体、无婴幼儿配方奶粉经营主体。

检查中，督促各经营单位加强三查验一记录，全面落实相关的食品安全管理制度，严格执行食品进货查验记录制度，要求供货方提供食品经营许可证及进口特殊食品的检验检疫合格证明等文件，确保食品可追溯；倡导各经营户在合法合规

的基础上，重点从经营资质合法、经营环境达标、经营产品合格、产品陈列规范、索证索票齐全、无违规违法行为等方面提升经营管理水平；指导经营者如何规范摆放产品，设置“保健食品是食品，不能代替药物治疗疾病”等警示标语，不能将保健食品作为灵丹妙药。出动执法人员8人次。

重点检查商家是否存在把蛋白固体饮料当作婴幼儿配方乳粉售卖现象，商家在销售特殊食品、普通食品时是否存在虚假宣传行为；特殊食品是否设立提示牌；是否进行专区专柜销售；索证索票是否齐全、特殊食品是否与普通食品混放；对存在问题进行限期整改，并告诫经营者守法经营，不得进行虚假宣传而误导消费者。对违法违规予以严惩，形成强力震慑作用。检查包括食盐的特殊食品经营户12家。

结合“五进”科普宣传开展保健食品欺诈虚假宣传活动5次，发放《特殊食品销售专区和警示标语设置指南》40份，宣传海报等资料180余份；利用商场、药店、宾馆等led显示屏发布防范保健食品虚假宣传标语1条，切实提高特殊食品经营者的法律意识和消费者自己保护能力。

食品员工工作总结 食品采购员工作总结篇六

食品厂实习心得体会实践教学是现代教学中的一个重要环节，是培养新型人才的重要手段，关于食品厂的实习心得体会该怎么写。下面是本站小编为大家整理的食品厂实习心得体会，希望对大家有帮助。

食品厂实习心得体会篇一

这次生产实习，通过各种不同工序的学习与操作，对食品企业的生产与管理有了一个比较全方位的了解，获益匪浅。

此，对于我们这些在校的大学生，掌握好牢固的专业知识就显得尤其重要了。还有一点就是在进行循环重复的工作中，

不仅应保持工作的质量及效率，还应具备创新精神。

二、进一步接近社会，接近企业。我比较清楚了解公司企业的运转情况，更加明白效益是公司、企业追求的目标；更是公司、企业立足于社会、与他人竞争的本钱。要创造最大的效益，务必降低人力资源、生产成本努力提高其科技含量。欢乐家食品公司的新旧杀菌生产设备生产能力的对比，其道理便可略见一斑。

三、掌握了一定的管理营运理念。无歧视的基础上，合理地以员工平等条款为基础进行招募、培训、提升人才等，构建一支强而有力的管理队伍，才能保障公司的健康正常运转。

欢乐家食品厂方面在高层次上基本不惜重金，多渠道挖掘人才到其门下，促进了其企业的蓬勃发展。若能引进更多些中层次人才，那将是虎上添翼。

四、比较准确了解了当前食品行业的发展现

状与食品质量安全状况。现在人们的生活水平不断提高了，对于吃的方面不在只是追求吃得饱就行了，而是关心怎样才能吃得安心与放心，也就是说更多地关心食品的质量与安全。所以如何在食品生产中就能从始至终都能按照严格的卫生规范来加工，和如何在生产中就能控制住这些对人体产生危害的因素，那就可需要我们这班人才的了。食品厂专业实习顺利完成了，但是实习中所见所闻所学所感必将更好地指导我今后人生的发展，非常感谢 xx 欢乐家食品有限公司给我提供了这么一个锻炼的平台。总而言之，这次实习不但增强了我的实际动手操作能力，也让我学到了许多实际的工作经验与知识，使我对未来更加充满了信心与勇气。

食品厂实习心得体会篇二

中小企业如何做大市场，三个企业都有辉煌和低落的时期，

这和经营者经营能力和当时市场环境有着很大的关系，现在，三个中小企业选择了比较好的经营方式，注重技术质量，突出自己的特点，逐渐地形成了属于自己的市场空间，也可以这么说，因为其的经营方式正确了，市场选择了他们，自然给了他们一定的空间占有。

食品员工工作总结 食品采购员工作总结篇七

无论在工作还是生活中，我一直相信一分耕耘，一分收获，所以我一直在努力，不断努力学习，不断努力工作。热爱自己本职工作能够正确认证对待每一项工作，工作投入，按时出勤，有效利用工作时间，坚守岗位。表现出我们检验人员责任心强，发扬了我们检验人员连续工作、吃苦耐劳精神。

1、样品检验，检验工作是一项精细过程。“细节决定成败”，在检测的过程中我本着严谨的工作态度做每一项试验。目前我已掌握了所有原辅料的检验方法及步骤。这要感谢我的师傅及我的同事们，是他们教会我了这些。

2、数据处理，在记录数据时我本着“务实求真”的原则对每一个实验数据进行记录、总结以及上报。做到无误报、谎报。能力提高方面针对目前员工质量意识薄弱的问题现状，要加强国家质量标准的宣贯与学习，包括产品质量的国家标准、行业标准及企业内控标准。，争取已全新的质量精神和面貌打造一流的检测团队。

1、态度决定一切，工作时一定要一丝不苟，仔细认真。不能老是出错，有必要时检测一下自己的工作结果，以确定自己的工作万无一失。在和大家工作的这段时间里，他们严谨、认真的工作作风给我留下了深刻的印象，我也从他们身上学到了很多自己缺少的东西。

2、勤于思考，岗位的日常工作比较繁琐，而且几天下来比较枯燥，这就需要我们一定要勤于思考，改进工作方法，提高

工作效率，减少工作时间。

3、不断学习，要不断的丰富自己的专业知识和专业技能，这会使我的工作更加得心应手。一个人要在自己的职位上有所作为，就必须要对职位的专业知识熟知，并在不断的学习中拓宽自己的知识面。我就像一张白纸，刚进公司纸上一个字没有，到现在，纸上工整的写满了字迹。离开学校，单位是我的第二课堂。学无止境，工作是另一种学习方式。经过几个月在化验室的学习，现在我已达到了正式员工的工作水平。

回顾过去，虽然有了一些可喜的成绩，但同时也发现自身存在的问题。我相信，只要肯付出，只要有着坚定的信念，无论环境如何改变，也阻挡不了前进的步伐，愿单位的明天更加美好。

食品员工工作总结 食品采购员工作总结篇八

不知不觉加入已经一个月有余了，在这一个月中，有苦也有甜!总体来说，我对自己并不满意，但是这期间学到的东西，取得的进步，让我也感到些许的欣慰。下面我将分一下几点对我过去的工作进行总结。

一、业务开展的情况

8月在一个月，其中有两个星期进行了系统的产品培训。换句话说，也就是只有两个星期进行业务拜访。作为初入社会的我，选择了高校和科研单位做为业务开展的对象。我沿着老销售人员给我指引的方向进行业务拜访。在这段期间里，我的唯一目的在于积累客户资源，因为只有雄厚的客户资源，才能发现更多的销售机会，才能保证销售额。

开发客户是一个比较漫长的时间。大部分客户对我们都有一段时期的信任期，特别是高校和科研单位，由于其潜力无限，被很多同行视为保证销售额的强大动力。所以，做高校和科

研单位，就必须做好打持久战的心理。最开始的时候，资深销售给我一份电话名册，叫我打电话进行拜访！由于之前没有进行过此类工作，打电话的时候还是有很多问题的存在！磕磕碰碰地完成了20个左右的电话拜访，我就带着资料过去拜访客户。

起初拜访客户，我并不懂得如何去挖掘购买信息。后来通过向资深销售学习，也逐渐懂得了少许挖掘信息的技巧。我负责的相对比较散，也是其他资深销售相对投入较少的区域。为此，我得自己寻找客户的信息，包括电话号码，背景资料，以便于进行面访。凭借着大家的帮助，我认识了60个左右的客户。其中有不少顾客都有购买的倾向，甚至还跟几位客户有过业务上的洽谈。目前为止，有两单业务在跟进中，一是中山大学的thermo离心机(已经进行投标，基本完成)，一是广东工业大学的alp高压热蒸汽灭菌锅。

二、工作中的问题和困难

1、对于初次拜访的客户，经常会因为没预约到准确的时间，到了客户那里见不到客户。

2、虽然有专业背景，对某些产品还不够熟悉，所以有时候客户问起产品的一些问题都没办法答清楚，特别是价格方面。过后我都会再去查资料和问公司同事，再打电话回答客户的疑问。但这样会浪费很多时间，有时不能及时解答客户问题，客户会不够信任。

3、和同事沟通得不够。有些问题，资深的同事很容易解决的，但由于和同事沟通得不够，导致没能及时解决，错过了最佳的机会。

4、在商务方面，由于一直以来没有接受过任何有关于这方面的培训，所以做得不是很好，致使很多客户对我的印象不是很深。以后需重要客户多拜访，加强商务方面的技能。

5、对工作的积极性不高，不够投入。缺乏销售方面的技巧和心态，拜访客户时还是比较胆怯。当受到客户拒绝时，还是会不由得产生一丝沮丧。

三、今后学习的方向及措施

1、尽一切努力学习销售的技巧，锻炼销售心态！

措施：销售技巧方面，需要在工作中学习，碰到问题多向公司资深销售咨询！资深销售在进行工作的时候，要打醒十二分精神，细细品味其销售技巧。参加公司的相关培训，工作之余多看看相关的文献！争取在一年内能够独立进行销售的工作。

2、深入学习产品知识

(1) 了解产品品牌，型号，规格，功能，价格等方面的知识，并做一个系统的归纳。

(2) 对不同品牌的同类产品进行比较，得出其优缺点！

(3) 对产品出现的一些问题及解答做一个系统的归纳！争取在半年内对产品有一个系统的归纳与了解。

3、加深和资深销售的交流

措施：在双方相对空闲时期，向资深销售请教工作中出现的问题的解决方法。总结其解决问题的原则，规律！交流方式可以面谈□qq等。

4、加强商务方面的技巧

措施：通过培训和咨询，自学等手段，学习商务方面的技巧，争取在一年内让接触我的80%的顾客对我有比较好的印象。

5、加强自身的时间管理和励志管理

措施：通过时间管理软件，及时处理工作的相关事宜。使得a类事情(重要的事情)提前完成□b类事情(相对重要的事情)及时完成□c类事情(琐碎的小事)选择完成。通过励志管理，保持对工作的热情，利用对比激励法，提高斗志！

四：目标

.4~.6：顺利通过考核，真正成为东南科仪的一员。

.6~xx1.4□能够通过销售工作的考核，拥有独立完成销售工作的能力！

食品员工工作总结 食品采购员工作总结篇九

一、思想方面：重视理论学习，坚定政治信念，积极参加系组织的各项活动，能够针对自身条件和任务，学习有关材料、报告和辅导，通过深刻领会其精神实质，用以指导自己的工作。作为一名大学生，在学习过程中认真按照老师的要求深入学习其内容，掌握其精髓，把理论知识践行到实际工作中。

二、工作方面：

认真做好本职工作，做到腿勤、口勤，笔勤，协助小组圆满完成各项工作。11月份前在供暖所办公室工作，作为单位的窗口科室，一言一行都代表着单位的整体形象。因为是服务部门，每天都会有部分群众来访，对待他们，我始终遵循一个原则“一张笑脸相迎，一把椅子让座，一杯热茶相送，一个满意答复”，每次看着来访的群众满意而归，作为工作人员的我，心里总会有小小的成就感。不是有句歌唱的好吗？“你快乐所以我快乐”，小我之后要成就大我，“群众满意”，我们的价值也就得到了体现。

同时负责各类总结的撰写，收集信息，及时了解单位发生的事情，及时向领导汇报，努力做好领导的参谋助手。11月份借调到政工科，主要负责党务这块工作，记得刚踏进这间屋子的时候，感觉挺微妙的，不绝于耳的键盘声，每个人埋头工作的热情，深深的感染着我，心里暗暗的给自己鼓劲加油。工作角色的转变，使自己意识到工作水平较其他的同志差距还很大，为了缩短差距，自己定指标下任务，坚持每天学习，紧紧围绕本职工作的特点，努力做到融汇贯通，现具体工作主要包括党务方面的收发文、撰写党务文章、掌握全委党员、入党积极分子、转正党员基本情况，以及党务其他方面的工作。在实际工作中，把理论和实践结合起来，把工作和创新结合起来，拓宽思路，努力适应新形势下对本职工作的要求，通过近段时间的学习，理论水平有了明显的提高，工作逐步走向正轨，这两个月共上报下发各类总结、通知11份。

同时来到这个新集体，总的感觉“团结，友爱，互助”是这个科室最大的特点，作为新同志的我，每天都会有这样那样的不懂，每名同志都会用心热情的“知无不言，言无不尽”，在这样的一个大集体中工作，我会更加倍努力工作，也许会有一些的辛苦，但人不常说吗？辛苦是一种磨炼，何况是我们大家一起同甘共苦，在辛苦中，才会锻炼自己的能力；在辛苦中，才会充实的体现着自己人生。

三、存在不足一是政治理论学习不够，虽有一定的进步，但在深度和广度上还需继续下功夫。二是工作中不够大胆，创新理论不强。

为了把06年工作做的更出色，制定工作学习目标，加强个人修养、理论学习，以此提高工作水平，并适应新形势下本职工作的要求，扬长避短，以饱满的精神状态来迎接新的挑战。取长补短，向其他小组同学、以及老师相互交流好的工作经验，争取06年的工作更上一个新台阶。

我是一名普通大学毕业的学生，美好的三年大学生活让我积累了充分的文化知识，社会实践能力有了进步，也让我在心理上有了质的奔腾。我在一直不断的努力着做我自己，超越自己，希看可以有更高的质的奔腾。下面我要对我们这次实践活动做个总结评价。

首先，努力积累文化知识，为实践做最充分的预备。每一门课程我都认真对待。我喜欢英语，所以我注重英语的听，说，读，写，译能力进步。我具备了扎实的专业基础知识，系统地把握了与企业管理、会计、销售管理等有关理论；熟悉涉外工作常用礼节；具备较好的英语听、说、读、写、译等能力；能熟练操纵计算机办公软件。同时，我利用课余时间广泛地涉猎了大量书籍，不但充实了自己，也培养了自己多方面的技能。更重要的是，严谨的学风和端正的学习态度塑造了我们朴实、稳重、创新的团队精神。

其次，这次的社会实践固然不是真正意义上的工作，但让我们对工作有了一个初步的熟悉。而且对工作我们有很好的适应能力。让我们在实践中不断的积累了一定的社会经验。

再者，在团体协作中我们有很强的集体荣誉感，大家合作默契。在个人工作中我们都有很强的责任感，我们能认真负责，把工作做到最好。具有极强的团队精神。

最后，在人际交往中我们以诚待人，能够与人进行良好的沟通。一直是受老师和同学好评的团队。

我坚信，热情加信心，专业技能加优异的成绩；在竞争中学会从容，在挫折中学会微笑；做最坏的打算，尽最大的努力。这样的人生就会是胜利的人生。

食品员工工作总结 食品采购员工作总结篇十

通过学习刘总在20xx年工作总结大会上讲话的报告，让我受

益匪浅，清楚的认识到了自己在工作中的缺陷和以后该怎样去工作、学习。

刘总通过对20xx年重点工作的介绍，总结了20xx年公司在公路建设中取得的成就及尚且缺陷之处，使我们在工作热情高涨的同时也意识到自身的缺陷，更需加倍努力学习来弥补自身的不足。特别是公司提倡的“五比五创”工作考核制度，更是将工程运营中的各项工作具体责任到人，实行多种分配方式并存的分配制度，奖罚分明，调动员工的积极性，为工程的顺利完成奠定了坚实的基础。

20xx年，做为一名质检员，我深刻体会到责任之重大，质量是工程施工的重点，必须尽职尽责，为整个工程及自己负责。

20xx年我的工作重点就是立足本位，做好一名质检员的本职工作，并尽量帮助施工队去共同完成工程的进度及质量。立足自身对自己提出了四项基本意识，及“规则意识”、“服务意识”、“系统意识”、“细节意识”。

做为一名质检员兼现场管理人员，我的职责就是监督、管理外委施工队施工质量及给予其必要帮助，为工程的顺利、安全完成尽己之所能。正所谓的“安全生产，质量为先”、“千里之堤毁于蚁穴”，足以见得质量在工程施工中的重要性，质检员，就是这重中之重，责任重于泰山啊！

质量就是效益的观念，必须预防和避免可能发生的质量事故，将安全质量责任逐级分解，切实提升安全质量管理水平。只有做到这些，才可以算得上是一名称职的质检员。

20xx年，我会用我的全部精力投入到工程施工中，为xx工程尽自己的微薄之力。