

# 卖菜个人总结(优质8篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。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。

## 卖菜个人总结篇一

有一件事让我很气愤，让我清楚的认识了这个世界的人心险恶。

大街上人山人海，车水马龙，甚是热闹。我和妈妈走到了一处卖葱的地方，停下了脚步，对面那位卖菜的大妈看起来和蔼，还冲我笑了笑，我也对她笑了笑。妈妈蹲下来，拿起一大捆葱，问道“这一捆多少钱？”大妈温和的说“加上那几大捆，一共才三十，你掂掂分量，很重吧。”“确实有分量，好，我要了。”妈妈不假思索的说。妈妈心里想：怎么感觉有点湿呢，算了，不管了。随后妈妈递给了那位大妈三十元钱，转身和我就走了。

直到今天，妈妈在门外揪葱叶的时候，才意识到自己被骗了。这一根根的葱为什么这么沉呢？原来是被那位大妈加了水。我越想越生气。真的是“人不可貌相，海水不可斗量”。明明她是那么的.和蔼可亲，却不曾想到她居然是这种人。

这个世界原比我想的要复杂的多，生活中真是处处要提防啊！哎！

——卖菜小学作文

卖菜小学作文

## 卖菜个人总结篇二

它从不与百花争夺明媚的春天，也从不炫耀自己的美丽，它有着一副傲骨，也从不骄傲自大！可风伦却不怎么开心：“看看还有没有满分的，如果一大堆满分，那咱们这个100就没有什么意义了。”

在逆境中怀揣着感恩的心，明天就会更加美好。那时候她就会像个孩子一般微笑，笑容里是幸福，还有纯真。郑州市珠峰奥赛学校 刘莉？”我欣喜若狂。

不过，姜老师的这番话让我们很受教育。在家里，我天天呆在空调间尽情地享受，在这里，得天天站在外面晒太阳，脚站得都麻痹了？等花样兔食的比赛结束了，我买个大蛋糕，还是水果乳酪慕斯的，在家里给你再办一次我俩的宴会。企鹅一到那儿，就被安置在企鹅谷里，企鹅谷里白天零下40℃，夜晚零下45℃，那里到处都是冰船，企鹅可以在船上玩游戏。

为了地球的未来，也为了我们的未来，保护环境，珍惜地球，呵护好我们的家园；我相信上帝——生灵的缔造者定会伤透了心的。彷徨了好一阵子，想去找你，又怕不方便。今天，我就带你去参观我们绵羊部落吧！但是，有得到一定要有付出，陌生人把流浪汉变成天使，就是希望他来承担打败莫伊的重任。

既然输了，我们还有时间有精力，有资本去赢回失去的一切。不管老师将的多么投入，底下大部分的同胞听地多么认真，只要万绿从中有那么一点红，相老师都能察觉到，可谓“眼观六路，耳听八方”，绝对名不虚传。我看到阿姨给小弟弟擦屎擦尿！我的爸爸热爱集体、热爱家庭，我爱我亲爱的爸爸。车上又闷又热，还有三两个人在抽烟，这和电视上见到的整洁宽敞的列车完全是两回事，我不禁有些失望。

只要认真读，就能在书中找到快乐！被一些小朋友拿去买过一

些小食品。等待室就我俩挺高兴的聊，挺高兴的笑，其他人紧崩着脸一便一便翻着歌谱，真不知道他们在想什么，用得着那么紧张吗。

我们选好了地点，把树种了进去并滴了我亲手制作的催化剂，但是以外出现了！但是他对我说：“不碍事的，这是上苍对我的考验，熬过去我将是风雨后，见彩虹的”。它们都好像秋日的落叶一样，虽然平凡，但也有着它的朴素和美丽的另一面。那年，我当她的科代表。每天一趟一趟的往她房间里跑.....久了，我们也便熟悉了！

他的目的就是：破坏这场宴会。宣布名次的日子终于到了，我忐忑不安地等待着结果。公元1271年，元成立了！

所以每个人都应该珍惜水，保护水，更好的利用水，让水造福人类。“是的，我是天使。

### 卖菜个人总结篇三

雨天，阴蒙蒙的，我跟着妈妈去买菜。

我和妈妈走向老奶奶那儿，妈妈对老奶奶说：“请您帮我称一颗白菜。”老奶奶没有直接称，而是用犹如苍老树皮般的手先摘掉了坏了的叶子，我心里想着：这个奶奶可真善良啊！

称好后，奶奶用衣袖拂去脸上的小雨珠，憨憨地笑着对妈妈说：“这棵大白菜五元。”随后妈妈从口袋里掏出了五十元递给老奶奶，老奶奶从刚挣来的钱中拿出四十五元递给了妈妈，妈妈温情地对老奶奶说：“不需要您找钱了，剩下的钱，您去买一件新雨衣吧，这样就不会淋湿身体了。”“谢谢你，孩子。”老奶奶回答说。她看着妈妈离去的背影，留下了感动的泪水。

这个雨天，因为这位慈祥而善良的老奶奶变得不一样了。

## 卖菜个人总结篇四

“嗨，小姑娘，一斤豆角儿多少钱？”“3元1斤。”这是谁呀？大清早儿，打扰我睡懒觉，起来趴在窗台上一看，原来，是那个说东北话的卖菜的姑娘。

妈妈打早儿就去姑娘那儿买菜去了，我打开窗子听见她们的对话，“你们家的菜又好吃又便宜。”“阿姨，您放心，我是老实人，我家菜都是新摘的，也绝不在称上做手脚。”卖菜的姑娘说完，把一兜称好的豆角儿给了妈妈，妈妈付了钱，上楼回家了。

不一会儿，在我们楼上住的花婶，也下来买菜了，花婶是一个小气人，不但小气，还健忘。昨天答应你的事，转天就忘了，昨天借给你的，明天就敢不还你，昨天欠你10元，转过天来她就跟没事人似的。

“嘿，那小姑娘，一斤胡萝卜多少钱？”“4元一斤”。“这么贵，比市场还贵”。“阿姨，我都打听完了，市场价是6元一斤，我这菜便宜呢”。“哦，我把钱付了”。我看见她从衣兜里掏出了4张1元的，但是却将其中有一张1元迅速塞进了衣兜里。毕竟她小气嘛！花婶装作很和气地说：“对不起姑娘，我只带了3元。”姑娘却摆摆手，说：“不用还我了，不就1块嘛，您下次买菜时再给我”。“那太感谢了！”说着，花婶的嘴角杨起了一丝得意的笑容。我知道，即使是下次买菜，花婶也绝对不会把1块钱给她的。

下午，我看见那个卖菜的姑娘在楼下转悠，我心想：难道她是来讨那1元钱吗？姑娘抬起头来，向我问：“你们楼上是有一个人胖乎乎的大婶儿吗？”我点点头，“能帮我找一下她吗？”我大步楼上奔去，把花婶儿叫楼下去了。我听见她们的对话啊，“阿姨，您早上给我的钱中，误夹了5块钱，您没看见”，花婶一下子楞住了。连我都没有想到，她竟然不是

来讨那1元钱的。

花婶脸色苍白，她好像在理清思绪，隔了好一会儿，终于反应过来了，脸色也一点点红润起来，她立即接过钱，对姑娘说：“你真是一个好姑娘！”。

从此以后，花婶买菜再也没想着过占便宜，反而有时候还帮助卖菜姑娘一起卖菜。正是卖菜姑娘的纯真，善良触动了花婶，花婶才会迎手相助。这让我想到了一句经典的广告语：你怎么对待生活，反过来，生活也会这样对待你。卖菜的姑娘让我更加明白了这个道理。

## 卖菜个人总结篇五

- 1 . 很多事，我能想通也能接受，但我很难过。你不能靠怀念埋怨期待度日。
- 2 . 秋叶对秋风说：我不想下落；秋实对秋枝说：我不想坠落；秋雨对秋云说：我不想掉落；秋霜对秋菊说：我不想降落。而我要对你说：霜降了，希望你健康快乐不堕落！
- 3 . 长长的距离，长长的线，连着长长的思念。远远的空间，久久的时间，剪不断远方的掂念！祝你生日快！
- 4 . 我送你两“蛋”一“心”。两蛋指圣诞元旦；一心指我真心的祝福。圣诞元旦，纷至沓来，喜事连连；福禄好运，成双成对，惊喜不断。祝你节日快乐！
- 5 . 我拒绝了所有人的青睐，等你一个不确定的未来。
- 6 . 不知道什么时候从开始，你的名字变成了我的雷区，朋友们三缄其口默契的不再提起你。

7 . 在宁静的夜晚，点着暗淡的烛光，听着轻轻的音，乐品着浓浓的葡萄酒，让我陪伴你渡过一天难忘的生日。

8 . 今天是个喜庆的日子，在您辛劳了几十年的今天，子孙欢聚一堂，同享天伦之乐，祝您寿与天齐，并祝美好明天！

9 . 生日又到了，又成长了一岁，首先要感谢亲爱的爸妈给了自己生命，其次要感谢身边的朋友们的关心，在此，谨对你们表示最诚挚的感谢与最衷心的祝愿！

10 . 往后的余生，我保护你可好。

## 卖菜个人总结篇六

我见没有商量的余地，只好战战兢兢地硬着头皮，背着沉甸甸的青菜向农贸市场走去。

在路上，背筐越来越重，我几次都想把它放下来不走了；可以想到已经走这么远了，放弃了既对不起妈妈的嘱托，也对不起自己已经使了的力气，于是就一直坚持着迈向靠自己劳动赚钱的第一步。

他一高兴就卖了五把。其他旁观的人也纷纷动起手来开始挑选。不一会一大背筐青菜就卖光了！我真是太高兴了！

在回家的路上，我开始整理买菜的钱，共有二十三元钱。一到家，我立即把钱交给妈妈，妈妈见筐里一干二净的，对我又亲又夸，还奖励了我三元钱呢！但是，妈妈说：“我们娘俩也该把丢三落四的毛病改改了，卖菜哪有不带秤的呀！”我嘿嘿一笑说，下次一定改。

从这第一次卖菜中，我悟出了三个道理来：一是做事不能丢三落四，要通过种种细节去发现自己的不足之处；二是做事要坚持，不能轻言放弃；三是要自强自立，靠自己的双手才

能获得劳动成果！

## 卖菜个人总结篇七

下面是计划网小编为大家整理的2018年工作计划模板，欢迎大家阅读。更多相关内容请关注计划网工作计划栏目。

### 2018年工作计划模板

在这xx年的一年里，凭借前几年的蓄势，已具备步入了快车道，为实现了稳步的效益增长，以崭新姿态展现在客户面前，一个更具朝气和活力的、车间完善后，管理水平必将大幅度提高，这不仅仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大的内在要求。对于各部门来说，全面提升管理水平，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司20xx年的总体经营管理目标，厂部特制订20xx年工作计划如下。

1、进一步完善公司的组织架构，确定和区分每个职能部门的权责，争取做到组织架构的科学适用，三年不再做大的调整，保证公司的运营在既有的组织架构中运行。

3、完成日常人力资源招聘与配置

4、推行薪酬管理，完善员工薪资结构，实行科学公平的薪酬制度；

5、充分考虑员工福利，做好员工激励工作，建立内部升迁制度，做好员工职业生涯规划，培养雇员主人翁精神和献身精神，增强企业凝聚力。

7、大力加强员工岗位知识、技能和素质培训，加大内部人才开发力度。

8、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和谐、融洽的企业内部关系。集思广益，为企业发展服务。

9、做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。既保障员工合法权益，又维护公司的形象和根本利益。

## 二、增加人员配置：

(1)前台：前台增加至3名，分管不同区域。

(2)车间管理人员：车间行政主管1人、技术主管1人、所需机电维修组长约3名。

## 三、强化人员素质培训

春节前完成对各区域所需人员的招聘和培训，使20xx年新的管理制度实施过程中人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用基层管理人员，切勿滥竽充数。

## 四、加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全管理的工作。

五、加强市场调研，以业务部提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人(兼职)对各区域业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域开拓新的市场方面作好参谋。

## 六、品牌推广



1、为进一步打响“振兴”品牌，扩大振兴的市场占有率□20xx年乘公司车间乘改建的东风，初步考虑以宣传和扩大品牌，创造更大市场空间，从而为实现奠定坚实的市场基础上更上一层楼。

3、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和企业文化内涵，给每一位与我厂人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对有更清晰和深层次的认识。

## 七、客户接待

客人接待工作仍是业务部工作的重点之一。做好客人接待工作是业务接洽的必要的`前提和基础。按照公司有关规定要求保质保量地做好客人接待工作是业务部必须进行认真研究和探讨的重要课题。表面上看起来接待工作比较简单，但实质上客户接待是一门十分深奥的学问。不去深入地研究和探讨就不能让该项工作做得完善。因此，业务部要在方法上、步骤上、细节上下一番功夫。

为了既少花钱，又不影响接待效果，需要更多地了解客人的生活阅历、为人禀性、处事方式、办事风格、企业价值取向、管理理念、产品特色、行业地位等。仔细研究分析和琢磨推敲日程的安排，让每一位客人在最短时间内有全面的、清晰的、有一定深度的了解，对振兴的产品表现出最大限度的认同感，对的管理模式和企业文化产生足够的兴趣。

把长期地、坚持不懈地认真对待每一批客人和每一客人，使他们对的接待工作满意作为业务部每一个接待工作人员的准则。从而以此来提高跟踪的成功率，达到提高企业经济效益的根本目的。

2018个人工作计划

转眼间又要进入新的一年-2018年了，又是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，是辞旧迎新、再次展现自己的又一开始。也是我非常重要的一年。出来工作快3个年头，面对竞争激烈而有现实的社会，生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习，让自己成为一个真正有实力的管理者，为自己创造一个美好的未来。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、熟悉公司新的规章制度和工程管理开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，作为公司一名工作人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展工程管理工作。

1. 明确职员工的职责和工作任务调度分派各职员工必须履行工厂员工应尽义务和《工程部管理职责》规定的职责，其工作任务可根据公司部门需要服从上级随时调配支持。

4. 工作方法改善：加强部门协作沟通，营造和谐进取的企业文化氛围，发生异常时第一时间到现场去了解问题，分析问题，解决问题，制订符合实情的工程及相关部门工作反馈改善方案和办法，建立培训计划，加强技能训练和心态教育，稳定人员流失。

5. 工程设计管理过程中要充分听取各方面的意见，发扬技术民主，对争议较大的问题，组成审查班子进行认真的论证，如还有疑义则寻求第三方的论证(客户或技术开发者)

二、明确自己的发展方向，正确认识自己，纠正自己的缺点。认真听取他人忠恳意见。更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，充分发挥自己的能力，让自己真正走上管理道路。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

以上是我针对2018年的工作计划与发展方向，希望通过自己的努力及他人的协助能够成功的达成计划并突破[]xx年取得更

好的成绩，全面提高自己。

## 卖菜个人总结篇八

我见没有商量的余地，只好战战兢兢地硬着头皮，背着沉甸甸的青菜向农贸市场走去。

在路上，背筐越来越重，我几次都想把它放下来不走了；可以想到已经走这么远了，放弃了既对不起妈妈的嘱托，也对不起自己已经使了的力气，于是就一直坚持着迈向靠自己劳动赚钱的第一步。

他一高兴就卖了五把。其他旁观的人也纷纷动起手来开始挑选。不一会一大背筐青菜就卖光了！我真是太高兴了！

在回家的路上，我开始整理买菜的钱，共有二十三元钱。一到家，我立即把钱交给妈妈，妈妈见筐里一干二净的，对我又亲又夸，还奖励了我三元钱呢！但是，妈妈说：“我们娘俩也该把丢三落四的毛病改改了，卖菜哪有不带秤的呀！”我嘿嘿一笑说，下次一定改。

从这第一次卖菜中，我悟出了三个道理来：一是做事不能丢三落四，要通过种种细节去发现自己的不足之处；二是做事要坚持，不能轻言放弃；三是要自强自立，靠自己的双手才能获得劳动成果！