

青年志愿者协会的活动 青年志愿者协会 消防活动策划书(模板5篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？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。

食品工作总结篇一

销售人员在企业的经营中担负着重要的作用, 如何对销售人员进行有效的绩效管理, 最大程度地提升销售人员的绩效, 是企业一直探索的课题。今天本站小编给大家整理了食品销售工作总结报告, 希望对大家有所帮助。

回顾这一年的工作历程, 我深深的感到公司的蓬勃发展和全体同事团结、热气、拼搏、向上的精神。我作为食品销售部门的一名普通员工, 在公司领导和同事的鼓励 and 帮助下走过了这一年。

结合20xx年的工作, 归结起来主要包含在以下几个方面:

一、20xx年渠道工作内容回顾及概述:

从20xx年11月底接手两个镇的bc类商场, 至20xx年六月底。基本上20xx年的岁末, 仅仅在熟悉市场情况、建立初步客情和掌握bc商场的操作方式。真正的做市场, 还是从20xx年开始。刚刚接手市场时, 恰逢公司凉茶商超价格体系的调整, 从家庭装28元调整到30.4元供货。由于经销商和邮差商的鼎力支持和配合, 加上之前同事市场上的努力。所以价格很快

就调整了过来。我在熟悉客户整体情况和了解我司产品的家庭消费潜力特性后，便根据市场情况将所负责的35家客户做分级规划。一级为重要客户，有12家。二级为高潜力客户，有14家。三级为潜力培养客户，有9家。经过与客户的多次深入沟通，加上公司的支持和客户的多多配合，在这上半年，一级客户的实际销货量同比平均增长了125%，最佳的客户从原月销70件到销190件，增长到原销量的2.7倍。二级和三级客户分别增长了95%和65%。润喉糖的铺货率也达到了100%。可惜的是，由于我个人能力所限，很多客户还没能发挥出最佳的销售潜力。

从20xx年7月，公司将我调入ka负责8个镇的30家ka卖场，其中12家超市，14家百货，和4家跨区ka场。刚接手时，正是我司产品的销售旺季，公司支持的相关费用提报时间是签约时间的一个半月前，由于个人能力和专业知识薄弱，市场洞察力差，和对市场的把握度不准确，使一些费用的利用不太合理，没有运用到刀刃上，使客户的培养方面没有做好，致使销量没有出现明显的增长，使我深深地感到有愧于公司和上司对我的信任和栽培。

二、学到的经验：

通过从事这一年的商场销售工作，我从中学到了相当多的专业知识，让我深深的感到做销售工作容易，想做好就是一件不容易的事情。结合公司给我们的多次培训和我自身的感悟，我总结了十条经验：一细二勤三多四强。一细即心细，二勤就是眼勤、手勤，三多是要多与客户深入沟通、多学习专业技能技巧、心态要多调整、要时刻保持乐观和积极，四强是自信心强、洞察力强、分析规划能力强、执行力强(和公司的六强不一样)。

1、细

比如，我们跑商场的同事经常要做的事：卖场的库存管理，我

经常要去卖场仓库去查库存，由于送每批货的时间不一样，可能有的卖场由于仓库太挤，他将每批货放的位置不一样，如果我们没有仔细的在整个仓库查看，误认为只有一个地方有我们的货。这就会造成日期先进先出没有做好，结果日期混乱，还会造成库存积压，所以一定要细心。

2、勤

1)是眼勤，要多观察，俗话说：商场如战场！信息是非常重要的，一个重要的信息就可带来丰厚的利润，所以在日常工作过程中，一定要细心的去观察竞品的相关动态。尤其是价格的调整、陈列、促销政策等等。

2)是手勤，我们做快消品的，经常要去动手做陈列，占排面，争取陈列到最佳曝光点，吸引消费者的眼球。所以，要多动手，多布置相关的广宣物料。才能使销量出现增长。

3、多

1)是多与客户深入沟通，让客户配合我的订货、陈列、价格调整、促销策略的执行。只有多与客户沟通，多分析我产品在整个分类品项的优势，和我产品给客户带来的销量和利润增长潜力，客户才会将我们的产品列为重要产品。有了商场客户的支持，陈列才能强势，销量才能提升。

2)是多学习专业知识，比如谈判技巧，我们面临的客户都是很专业的，要想能成功的和采购商谈而达到我们的目的，就要更专业。公司给了相当多这方面的培训，使我受益非浅，让我学会了如何与别人交流，让我受用一生。

3)是多调节心态，做销售这行，会经常面对很多方面的压力，客户的挑剔、拒绝、不支持、事情的拖延。有时候，有一个很好的促销方案，自己很有信心，可是去和客户谈时，客户一口就给拒绝了，一句话都不听。这时候，就要努力调整心

态，多了解客户拒绝的原因，多分析，才能扭转尴尬的局面。我之前经常会遇到这样的事，有时候搞得自己一点信心都没有，还是同事和主管给了我很多的鼓励，给我信心，使我又有了高昂的激情，才得以战胜各种困难。使我学到了不良心态的解决方法。

4、强

1) 自信心强，做销售，没有信心，什么都做不了，有了自信心，才能在绝望中夺得生机，在痛苦中抓住欢乐，在压力下摆脱烦恼，在失败中找到希望。这里要感谢各位同事和主管对我的鼓励和支持。

2) 洞察力强，做快销品，要对市场情况敏感度高，客户对我产品的陈列、价格、促销策略的调整，竞品在市场上的反映，都要随时的掌握。比如，一个好的陈列位，很多厂家都想要，但当时还有陈列其他产品，协议快到期了，这时候，为了得到这个位置，就要多了解情况，如果能够先了解到该产品的协议期限，那么就可以优先得到该位置。

3) 分析规划能力强，我进入ka后，对这方面的了解学到了相当多的知识。对客户、市场了解了，就要多分析，理出一个详细的、可执行性销售计划，然后按部就班去执行，这样就能节约更多的时间和精力，并且达到理想的效果。特别是对数据系统的建立，使我更准确的了解产品在每个客户的销售潜力和我产品的成长状况，非常利于下一步的工作计划□

4) 执行力强，这是公司最倡导的，不但有利于公司及产品的成长，也使我得到了对自身的锻炼。我以前很懒惰，特别不喜欢洗衣服，老是将衣柜里的衣服穿完了，没得穿了，才一起洗。经过工作上的一些缘故，慢慢的这个毛病也改掉了。

三、自身的不足：

在近一年的工作中，自我感觉也出现了很多问题，主要有以下几个方面

1、忙忙碌碌

每天在公司上班总是觉得忙忙碌碌，但是每天回首一天的工作，总觉得是一无所获，感觉只是一个忙字，但是具体干了什么，却也说不出个所以然，通过主管多次的指导，发现主要是因为我没有处理好紧急但是不重要的事情和不紧急也不重要的问题，每天大量的时间都化在了处理这些事情上，所以感觉到一天忙忙碌碌但是总觉得一无所获，在新的一年里，我准备按照主管所教的，把每天该做的和要做的事情分清轻重缓急，合理安排和利用自己的时间。

2、缺少经验

在工作过程中，做的最多的就是和人打交道，而且都是和商场的采购或门店的主管打交道，经常遇到些一时难以解决问题。回来时，主管问起来，老是很多小问题。到这种时候我都感觉到自己有些力不从心，因为这种时候需要多方面的知识和经验以及很多的专业理论知识，所以，我要在明年的工作过程中，总结今年的不足，随时给自己充电，同事也希望公司能多给一些这方面的培训机会，让我快速的成长起来。能更好的为公司工作。

3、懒惰

在以上总结的经验中，平时在执行的时候有时不能够百分百做到，希望领导在以后的工作过程中能够经常给予指正。

我是客户经理，负责客户食品，走过201x年，市场风云变幻，受金融危机影响，我公司销售重点乡镇，车墩和新桥镇受到严重的挑战，大型工业区富士康搬于成都，达丰搬于重庆，日腾电子和龙工厂人员搬走3分之2，由于外来人口流失，曾

经公司的形象街之一新桥庙三路生意萧条，原叶榭分销和国际食品城分销严重跟不上我公司的脚步，对我销售造成很大压力，但在朱经理的帮助和指导下，我们积极创新营销，营造消费热点，努力优化环境和服务，不但没有被困难和压力击垮，而且还取得了不错的业绩。

总结一年来取得的成绩，主要有四方面内容，这四方面内容都围绕着“调整，提升，发展”和服务营销来展开的工作。

1. 去年有2个经销商，全年销售万，经过公司调整关掉1个经销商，安排我负责言凡食品协助做好整个，在公司领导的正确方针指导下截止11月已经完成万，同比增长1.76%，12月预计销售最低219000元-400000万，在非常困难的情况下能取得这个成绩，跟公司领导正确的方针是分不开的。

2. 分销架构与管控上：我把分为4个区域，九亭，泗泾为一个分销负责，叶榭浦南3镇，车墩南为一个分销负责，老城区，大港，塔汇，小昆山，新城区，佘山为一个分销负责，车墩北和新桥，洞泾由经销商直接负责。以前整个二批由经销送货，分销只负责终端的配送，分销积极性不高，很少整车从公司发货，经过市场走访和侧面了解分销商的心态，做出了调整，说服经销商分销区域二批由所在区域的分销直接管控，内部市场，经销和分销之间不得窜货，每个分销商必须缴纳1万窜货保证金，严防窜货，让他们脚踏实地的做好自己市场。

原食品城分销资金及思路跟不上公司要求与步伐，原叶榭分销只重视特通及批发，做竞品，终端送货不及时，浦南三镇终端一塌糊涂，造成终端无法养活业务员，只有和其正其他品项空白，终端对我公司形象及为不好，经过大的调整，于今年5月底6月初淘汰了这2名分销商，新开了2名分销商，根据市场实际情况，给每个分销制定销售任务，然后分解到每季度，在分解到每月，让分销有目标的而不是盲目的销售，我把分销商当成经销商一样培养，让分销感觉自己就是经销商，协助分销商把达利园品牌当成自己的生意来做，也让他

们的积极性很高涨全部实现整车从公司发货。

经过区域调整 and 任务分配，我给老城区分销梦程分销配置3名业代，任务万，截止现在完成万同比增长50万，叶榭配琪分销配置2名业代，任务万，完成万同比增长30万，食品城分销配置2名业代，万任务，完成万同比增长50万，从数据上看，分销做的很不错，其主要增长600和其正，及其他副产品项也增长不少，就订货会就600和其正就定了x万件x万元的销售业绩，这也是公司的正确指导方针。

但还存在不足，如：1，分销很多资金跟不上，在很多情况下都要总经销承担，2，每次促销活动的售后服务不到位，如：产品不齐全，配送不能及时到位，影响分销和终端的积极性，3，区域内的小终端没有完全辐射进去，进货的只有大的零售商及销量好点的店。4，由于价格原因及同内竞品的竞争，有的二批商和终端店在销售过程中不积极主力推销我公司产品。5，有的终端进货多或者动销不好产生了月份老的日期，我们没能及时处理，导致在终端产生过期现象。6，在区域内开发新网点方面，不到位，如，小排档，沙县小吃，餐饮方面开发太少，他们在某些时段的销量还是不小的。结合以上201x年的不足之处，在明年的工作中一定把他们全部纠正过来，让业绩达到另一个高峰。

渠道是每个公司都想做好的一条重要通道，得渠道者得天下，渠道是由分销，二批和终端店组成的，所以我们要做好渠道，就要把他们每一层的关系搞好，让他们有一个良好的发展趋势，分销作为我们公司的一个重要销售环节，起到承上启下的作用。

1. 明年再给分销制定1年的销售任务，要比今年分得更细一点，分解到每个品项上。

3. 就是今年资金不足的分销在明年一定要让分销保障资金充裕和仓储能力，现在都是整车发货，如果资金和仓储不具备，

很容易造成阻碍公司的销量，今年资金和仓储都较好的分销商，在明年更加控制他，好好利用这些资源为我们做市场，不让他们有机会为竞品公司效力，分销商追求最大的利润空间，比如今年我给分销制定的销售任务，如季度返利，年终返利一样，完成有百分之0.5，另外，我们公司和其正等销量也比较好，每件利润也是相当可观，而且公司还在不断推出新品来充实市场占有率，如这月刚出的250ml利乐包花生牛奶，刚到货第二天就业代出库就400多件x24规格的，也让他们有很大的希望与信心。

4 终端店也就是铺市率一定要上去，因为我们掌握多少终端就掌握多少的量。网点资料一定统计好，然后分类，夫妻老婆店多少家，小型超市多少家，大中型多少家以及特通点多少家。让业代在维护过程中，在把卖得好的几条街或者店选出来，我们重点维护，打造成形象街或者形象店，不管大店还是小店都极力争取最好的位置，生动化陈列，目前xx市场有老城区庙前街和车墩北达丰后街2条形象街，明年争取在增加2-3条形象街，每个月在做3-4场户外拉动，配合形象街及广宣品就能带动很好的宣传效果，特别是针对公司新品。

还有今年我发现终端很多店不在业务员手里拿货，因为有的二批比业务员发的要便宜1元，让业务员信心不足打击积极性，特别是区域差的乡镇，业务员很难留住人，造成终端无人维护的窘境，明年管控好经销和分销对二批的价格的严格管控，严格按照公司的价格执行，如和其正给分销xx元，分销发给二批xx元，二批发到终端xx元，这样既保证不会影响业代点单，分销利润也还可以，如果哪家二批不按公司价格体系乱发货，直接停止供货以确保市场良性循环。另外，针对旺销点和形象店做打堆或者整组货架陈列，让消费者一进超市就被我公司的产品吸引从而形成购买欲也就能带动动销，针对终端小店每月制定套餐，一次性压到位，强占终端小店资金和仓库，因为终端资金和仓库都有限，别的竞品就进不去，店老板只有极力推荐我公司产品，从而提高销量。

5. 针对业务团队建设与管理：1，针对区域差别和网点数，划分区域，保障每名业代都有足够的网点维护，从而保障业代提成收入。2，业代每天早上8点30之前由经销或者分销电话报到，下午拜访完最后一家店，用店里电话给我报到下班，从而保障业代在线路上有足够的时间拜访。3，要求业务员每天必须按照定岗定线拜访，不管大小店不得跳点拜访，每天必须填写日报表及市场问题，防止业代跳点拜访，也能及时处理市场问题。4，每天跟线1名业代，检查市场铺市率及业代动手能力，当天出库差的业代，第二天查看业代日报表，去当天线路实地查看，了解真实情况，如有市场问题，电话给业代处理，解决不了的到线路上去协助业代处理，从而提升业代处理事情的能力。5，区域缺人时抓紧人员招聘到位，每礼拜5给业代开会，总结一周工作及不足，一月最少一次业代技能培训，不管是老业代还是新业代，培训时，实战演练，按照平时拜访终端的步骤进行，每名业代扮演店老板，把遇到的问题在演练上提出来，怎么去解决的，不足之处，我在给予指点，让大家相互学习别人的优点，使整个业务团队的业务能力在互相学习中不断提升。

6，针对公司的各项动作，如割箱，地堆，冰点等生动化陈列安排业代必须严格按照工作要求高效率完成公司交给的各项任务，加强市场基础的建设，争取把xx市场建设成样板市场。7，要求业代严格控制终端临期品的及时调换货，确保市场良性循环。8，每月制定促销政策及团队出库奖励，带动业代的积极性，从而更好的维护好市场。

以上是我的报告，感谢公司各位领导对我们xx市场的支持与帮助，也感谢公司能让我在这个平台上发挥自己的能力和能力，虽然苦过，累过，回望这一年的成绩也颇为欣慰，所有的辛苦都是值得的，因为公司确实让我得到了很多经验，使我的业务能力有了长足进步。我争取明年把xx市场上升到更高一个层次，争取明年突破万。

进公司已经两个月了，通过培训和自我学习了产品知识，通

过对各种渠道的拓展，也有自己的一些总结。通过观察和了解，体会了公司的企业文化，公司的优势，以及还需要努力的地方，两个月来自我有了提升，但同时也知道还有很多的不足。力争在将来的工作中，发挥自己的长处，弥补自我的短处。现就此向各位领导，同仁汇报自己的工作及想法。

一：关于对公司产品和销售方面的认识

以前做了三年多的保健食品销售，但主要是会销产品及保健食品，很少接触过名贵中药材提取物，两个月来的学习，才对石斛，天麻，杜仲，葛根，西洋参有了一些了解，从原材料，石斛种植技术以及生产加工技术来讲，我们公司都有一定的优势，种植技术，生产加工技术都已成熟，产品品质高，功效好，无毒副作用，有消费者健康潜在需求，但通过对大量实地各种渠道的拓展，了解到目前我们公司产品的知名度，美誉度还有待提高，从长远来打算，把产品做长久，公司做长久，只有把产品品牌化，通过各种方式提高产品的知名度，培养消费人群，灌输“药食同源”，养生保健的重要性，消费者才会更容易接受公司的产品，企业才会有更大的发展。所有以后的工作中，会致力于公司产品的宣传，在符合节约成本的情况下，可适量做一些宣传活动，比如高档小区宣传等。

二：产品渠道拓展后的总结

跑了很多渠道，医院，商超，养生会所，礼品公司，药店等，在以前的公司只涉及了保健品在药店的拓展，很少涉及医院，养生会所，礼品公司等渠道。将近一个半月的拓展，开阔了眼界，了解了更多的保健食品销售渠道，接触了一些公司的老总，拓展了知识面，但同时也意识到由于公司产品价格比一般保健食品高，很少有广告，知名度还不足，所以目前在一些渠道很难有发展，比如药店渠道，大多药店的保健食品价格偏低，有广告支持，在没有支持的情况下，产品在药店很难产生销售，所以暂时不考虑再拓展药店。因为大多医院

只能开处方药，有政策制度上的限制，所以医院方面，目前也很难有突破。养生会所的消费者够买力高，适合公司产品的销售，拜访了很多养生会所，目前已和一家推拿养生馆合作，后期会继续于这方面的工作。礼品公司的客户面广，中高低端礼品都有市场，需求面广，合作方式灵活，所以也适合公司产品的销售拓展，以后会把重点放在这一块，工作方向将会由全面拓展，变为重点拓展。结合公司产品的特性，多跑一些适合公司产品的渠道，争取在这些方面有突破，“少走弯路”。

三：对公司企业文化的认识

一直认为一家公司的企业文化和管理都十分重要，进公司以来，早上上班很安静，大家都在做自己的事情，没有聊天，没有闲玩，同事们都很实干，容易相处，气氛很融合，但同时也感觉管理层与员工沟通太少，希望获得更多的沟通与批评，以利于工作和自我缺点的改正。

四：自身在工作上的优点及不足

1. 认为自己专业知识还不完善和精熟，所以以后会更多的看一些关于天麻，石斛的书籍。
2. 营销和管理方面上的知识还远远不够，所以后期会加强这方面的学习。
3. 提高自身业务水平，熟悉各岗位的工作流程，提高自己发现问题、分析问题、解决问题的能力。

培养经常总结的习惯，每天总结，每周总结，每月总结，发现自己的不足，通过改进方法提高工作效率及绩效，提高谈判技能，管理能力，专业知识，执行力等等，总之在以后会致力于学习，总结，改进。

五：一些建议

1. 因为目前去拜访客户还没有完善的产品资料，不利于工作的开展，所以建议及时做出简单，一目了然的产品资料。
2. 各部门的沟通，领导层与员工的沟通更多一些，这样才能更多的了解公司，规划，以及近段时间自身工作的不足等各方面信息。

六：未来努力的方向

应聘的是片区销售经理一职，接下来的工作中：

1. 会努力于自身素质的提高，专业知识的完善，营销类管理类知识的学习等等，有了熟悉的专业知识，才能说服客服，学习更多的营销管理类知识，才能更详细的了解企业的运作，企业的目标，绩效管理，社会责任，首要职能等等，同时积极注重锻炼自己的口才交际能力、应变能力、协调能力、组织能力以及领导能力，不断在工作中学习、进取、完善自己。
2. 大量的有针对性的实地产品销售拓展，暂时放弃一些可行性不大的渠道比如药店，重点拓展可行的渠道比如礼品公司，采用行之有效的办法，提高销售。
3. 提高工作执行力，贯彻执行上级安排的工作，注重实干。
4. 建立数据库营销，获得更多的优质客户资源，注重产品售前，售中，售后的服务，提高服务质量。
5. 更深入的了解公司的企业文化，团结协作，提高工作效率和效绩，创建优秀的区域销售团队。
6. 更深入的了解产品的市场情况，只有掌握了更为确切及时的信息，才会把握市场，提高销售。

食品工作总结篇二

为确保春节期间食品安全生产，按照锦州市食品药品监督管理局及太和区食品药品监督管理局文件精神，我科室对辖区内餐饮单位进行了专项检查，以确保餐饮加工环节食品安全。

20__年1月6日---20__年1月10日，我科室共15人次，车辆4台次对辖区66家餐饮单位进行了现场检查，重点检查从业人员是否持有效健康合格证上岗；食品加工过程卫生是否符合要求；食品采购有无索证、台帐记录是否齐全，餐饮具消毒及保洁过程中是否符合卫生要求。在检查中着重强调餐具清洗、消毒、保洁等必须符合餐饮业卫生规范要求。对辖区内大型餐饮单位共下发了卫生监督意见书10份，要求大中型餐饮单位节假日期间婚礼、寿宴菜肴应按卫生要求留样48小时，以备查验。

辖区内餐饮单位非常重视节假日期间的餐饮安全，整体卫生环境基本良好，各项管理制度基本健全，从业人员能做到持证上岗。但也存在一些问题；凉菜间消毒灯老化照度下降，冰箱、冰柜内食品生熟混放，个别单位消毒柜不能正常使用，食品采购台帐登记不详细，个别单位餐具保洁柜未做到密闭，根据存在的问题，监督人员当面告知，共下发卫生监督意见书12份，无证经营停业4家。

节假日期间，我科室人员将进一步加大检查力度，为广大群众提供安全卫生的就餐环境。

食品工作总结篇三

一、工作回顾

(一)领导重视，机构健全

我镇高度重视食品安全工作，镇专门成立了食品药品专项整

治工作领导小组，切实加强食品安全工作的领导。我镇经常召开镇安全生产领导小组成员会议，对全镇食品安全工作进行研究分析，并作出部署，并要求各有关部门按照部门职责，既分工，又合作，各司其职，深入到辖区内的食品生产、加工、经营单位进行食品安全大检查，从生产、销售、消费等渠道堵塞食品安全漏洞，确保我镇食品生产经营秩序良好，食品经济健康发展，食品质量和食品安全保障水平有较大提高，人民群众消费安全感进一步增强。

(二)广泛宣传，提高群众食品安全意识

我镇通过墙报、标语、宣传车、分发传单资料等手段广泛宣传食品安全知识，科学引导正确的消费观，提高人民群众自我保护能力。一年来共出动宣传车40多架次、张贴标语1000多张，分发宣传资料10000多份，形成了全社会重视食品安全的良好氛围。

(三)扎实开展食品安全检查工作

一年来，我镇定期不定期组织工商所、农业站、卫生院、教管办等部门对辖区内的食品加工企业、销售摊点、商店、市场、学校等重点区域进行深入细致的检查。

1、严厉打击无证生产和制售假冒食品的违法行为。工商所、企业站等部门针对粮、肉、蔬菜、奶制品、豆制品、水产品、酒、饮料、儿童食品和保健食品等10类食品开展“八查”，要求生产厂家建立质量档案，从严审查企业生产条件，强化日常监督。

2、把好农产品生产安全关。按照农药管理条例以及危险化学品生产经营管理办法的有关规定，镇涉农的有关部门对辖区内的农药、兽药经营点进行整治，发现一些经营点无“鼠药定点经营许可证”经营鼠药，或不设立高毒农药专柜，不悬挂农药安全知识挂图。我镇向其发出整改通知书，限期整改。

此外还经常对蔬菜基地进行速测卡检测，杜绝农药残留超标现象。我们还加强对菜农进行农药安全生产培训，提高其安全意识，保证了蔬菜安全。

3、开展包装食品、重要农产品、加工品等安全检查。镇生猪定点屠宰办检查、查处了一批未经检验检疫的肉品；工商部门、农业站重点对饮料、酒、儿童食品、保健食品、腌熏制品、调味品、罐头、食用油等10种包装食品进行“六查六看”，查处非法使用有害化学品的水果、水产品、农产品等。在检查市场的肉类和禽类产品时，要求出售的猪肉全部经过防疫检疫，家禽类无病鸡、鸭上市。在“五一”、中秋、“十一”等节日前夕，我镇还加大对肉类、中秋月饼等食品的安全检查力度，对食品加工点、经营点进行彻底清查，有效净化了节日食品市场。

4、加强对农村小食店、杂货店的整治。我镇要求各村(社区)干部经常各村(社区)小食店、杂货店的粮、油、面、酒、乳制品、饮料、肉类和禽类等进行安全检查，确保群众的身体健康。

5、加强监管学校、企业食堂食品安全。我镇组织了教管办、卫生院、企业站等部门，经常性对各中小学、企业的食堂以及学校周边的杂货店进行安全检查，要求食堂保持整洁卫生，健全卫生管理制度，建立食品购销渠道登记，使用前对食品进行试纸检测，确保学生健康。大力整治学校周边小食店环境，取缔一批“三无”产品，消除食品安全隐患。

二、存在问题

食品工作总结篇四

我是客户经理，负责客户食品，走过201x年，市场风云变幻，受金融危机影响，我公司销售重点乡镇，车墩和新桥镇受到严重的挑战，大型工业区富士康搬于成都，达丰搬于重庆，

日腾电子和龙工厂人员搬走3分之2，由于外来人口流失，曾经公司的形象街之一新桥庙三路生意萧条，原叶榭分销和国际食品城分销严重跟不上我公司的脚步，对我销售造成很大压力，但在朱经理的帮助和指导下，我们积极创新营销，营造消费热点，努力优化环境和服务，不但没有被困难和压力击垮，而且还取得了不错的业绩。

总结一年来取得的成绩，主要有四方面内容，这四方面内容都围绕着“调整，提升，发展”和服务营销来展开的工作。

1. 去年有2个经销商，全年销售万，经过公司调整关掉1个经销商，安排我负责言凡食品协助做好整个，在公司领导的正确方针指导下截止11月已经完成万，同比增长1.76%，12月预计销售最低219000元-400000万，在非常困难的情况下能取得这个成绩，跟公司领导正确的方针是分不开的。

2. 分销架构与管控上：我把分为4个区域，九亭，泗泾为一个分销负责，叶榭浦南3镇，车墩南为一个分销负责，老城区，大港，塔汇，小昆山，新城区，佘山为一个分销负责，车墩北和新桥，洞泾由经销商直接负责。以前整个二批由经销送货，分销只负责终端的配送，分销积极性不高，很少整车从公司发货，经过市场走访和侧面了解分销商的心态，做出了调整，说服经销商分销区域二批由所在区域的分销直接管控，内部市场，经销和分销之间不得窜货，每个分销商必须缴纳1万窜货保证金，严防窜货，让他们脚踏实地的做好自己市场。

原食品城分销资金及思路跟不上公司要求与步伐，原叶榭分销只重视特通及批发，做竞品，终端送货不及时，浦南三镇终端一塌糊涂，造成终端无法养活业务员，只有和其正其他品项空白，终端对我公司形象及为不好，经过大的调整，于今年5月底6月初淘汰了这2名分销商，新开了2名分销商，根据市场实际情况，给每个分销制定销售任务，然后分解到每季度，在分解到每月，让分销有目标的而不是盲目的销售，我把分销商当成经销商一样培养，让分销感觉自己就是经销

商，协助分销商把达利园品牌当成自己的生意来做，也让他们的积极性很高涨全部实现整车从公司发货。

经过区域调整 and 任务分配，我给老城区分销梦程分销配置3名业代，任务万，截止现在完成万同比增长50万，叶榭配琪分销配置2名业代，任务万，完成万同比增长30万，食品城分销配置2名业代，万任务，完成万同比增长50万，从数据上看，分销做的很不错，其主要增长600和其正，及其他副产品项也增长不少，就订货会就600和其正就定了x万件x万元的销售业绩，这也是公司的正确指导方针。

但还存在不足，如：1，分销很多资金跟不上，在很多情况下都要总经销承担，2，每次促销活动的售后服务不到位，如：产品不齐全，配送不能及时到位，影响分销和终端的积极性，3，区域内的小终端没有完全辐射进去，进货的只有大的零售商及销量好点的店。4，由于价格原因及同内竞品的竞争，有的二批商和终端店在销售过程中不积极主力推销我公司产品。5，有的终端进货多或者动销不好产生了月份老的日期，我们没能及时处理，导致在终端产生过期现象。6，在区域内开发新网点方面，不到位，如，小排档，沙县小吃，餐饮方面开发太少，他们在某些时段的销量还是不小的。结合以上201x年的不足之处，在明年的工作中一定把他们全部纠正过来，让业绩达到另一个高峰。

渠道是每个公司都想做好的一条重要通道，得渠道者得天下，渠道是由分销，二批和终端店组成的，所以我们要做好渠道，就要把他们每一层的关系搞好，让他们有一个良好的发展趋势，分销作为我们公司的一个重要销售环节，起到承上启下的作用。

1. 明年再给分销制定1年的销售任务，要比今年分得更细一点，分解到每个品项上。

3. 就是今年资金不足的分销在明年一定要让分销保障资金充

裕和仓储能力，现在都是整车发货，如果资金和仓储不具备，很容易造成阻碍公司的销量，今年资金和仓储都较好的分销商，在明年更加控制他，好好利用这些资源为我们做市场，不让他们有机会为竞品公司效力，分销商追求最大的利润空间，比如今年我给分销制定的销售任务，如季度返利，年终返利一样，完成有百分之0.5，另外，我们公司和其正等销量也比较好，每件利润也是相当可观，而且公司还在不断推出新品来充实市场占有率，如这月刚出的250ml利乐包花生牛奶，刚到货第二天就业代出库就400多件x24规格的，也让他们有很大的希望与信心。

4 终端店也就是铺市率一定要上去，因为我们掌握多少终端就掌握多少的量。网点资料一定统计好，然后分类，夫妻老婆店多少家，小型超市多少家，大中型多少家以及特通点多少家。让业代在维护过程中，在把卖得好的几条街或者店选出来，我们重点维护，打造成形象街或者形象店，不管大店还是小店都极力争取最好的位置，生动化陈列，目前xx市场有老城区庙前街和车墩北达丰后街2条形象街，明年争取在增加2-3条形象街，每个月在做3-4场户外拉动，配合形象街及广宣品就能带动很好的宣传效果，特别是针对公司新品。

还有今年我发现终端很多店不在业务员手里拿货，因为有的二批比业务员发的要便宜1元，让业务员信心不足打击积极性，特别是区域差的乡镇，业务员很难留住人，造成终端无人维护的窘境，明年管控好经销和分销对二批的价格的严格管控，严格按照公司的价格执行，如和其正给分销xx元，分销发给二批xx元，二批发到终端xx元，这样既保证不会影响业代点单，分销利润也还可以，如果哪家二批不按公司价格体系乱发货，直接停止供货以确保市场良性循环。另外，针对旺销点和形象店做打堆或者整组货架陈列，让消费者一进超市就被我公司的产品吸引从而形成购买欲也就能带动动销，针对终端小店每月制定套餐，一次性压到位，强占终端小店资金和仓库，因为终端资金和仓库都有限，别的竞品就进不去，

店老板只有极力推荐我公司产品，从而提高销量。

5. 针对业务团队建设与管理：1，针对区域差别和网点数，划分区域，保障每名业代都有足够的网点维护，从而保障业代提成收入。2，业代每天早上8点30之前由经销或者分销电话报到，下午拜访完最后一家店，用店里电话给我报到下班，从而保障业代在线路上有足够的时间拜访。3，要求业务员每天必须按照定岗定线拜访，不管大小店不得跳点拜访，每天必须填写日报表及市场问题，防止业代跳点拜访，也能及时处理市场问题。4，每天跟线1名业代，检查市场铺市率及业代动手能力，当天出库差的业代，第二天查看业代日报表，去当天线路实地查看，了解真实情况，如有市场问题，电话给业代处理，解决不了的到线路上去协助业代处理，从而提升业代处理事情的能力。5，区域缺人时抓紧人员招聘到位，每礼拜5给业代开会，总结一周工作及不足，一月最少一次业代技能培训，不管是老业代还是新业代，培训时，实战演练，按照平时拜访终端的步骤进行，每名业代扮演店老板，把遇到的问题在演练上提出来，怎么去解决的，不足之处，我在给予指点，让大家相互学习别人的优点，使整个业务团队的业务能力在互相学习中不断提升。

6，针对公司的各项动作，如割箱，地堆，冰点等生动化陈列安排业代必须严格按照工作要求高效率完成公司交给的各项任务，加强市场基础的建设，争取把xx市场建设成样板市场。7，要求业代严格控制终端临期品的及时调换货，确保市场良性循环。8，每月制定促销政策及团队出库奖励，带动业代的积极性，从而更好的维护好市场。

以上是我的报告，感谢公司各位领导对我们xx市场的支持与帮助，也感谢公司能让我在这个平台上发挥自己的能力和能力，虽然苦过，累过，回望这一年的成绩也颇为欣慰，所有的辛苦都是值得的，因为公司确实让我得到了很多经验，使我的业务能力有了长足进步。我争取明年把xx市场上升到更高一个层次，争取明年突破万。

食品工作总结篇五

1—3月 4—6月 7—9月 10—12月

58304元 35120元 19000元 144961元

销售回顾：公司产品的结构多层次，系列组合，依托自身商誉优势，在产品定位与市场策略上，近亲繁殖、扩张道路。从4个品牌，8类产品，由年11月初在流通领域中常见的辣根王，果汁，寿司酱油，鸡汁，直至后期逐步登陆市场的寿司醋，辣椒油、芥末油等，均在消费界取得部分认可。产品销售过程是通过引导最终消费者，从而带动产品流通的策略，我们同时为销售商和消费者提供优质产品，至上的服务，直接有效的供求资源和网络信息，整个工作是在消费以及流通两个领域同步开展，使销售队伍——销售商——消费者之间进行整合。

经营分析：

1、经销商的定位，南京现有的两个经销商[a(李军)与b(黄丽春)]a现有的销售网络集中在市内酒店宾馆，主营高档干货，餐料配送业务[b的客户群面向流通市场，同时也兼营终端业务]a和b的销售网络存在一定的互补性，同时也缺乏一定的成长性，他们因其客观因素限制，业务拓展能力不强，短期未能在原有的网络基础上进行业务延伸。

2、产品消化周期差异化，产品消化周期完全取决于消费者的使用量，这与各地区的饮食文化密切相关。公司的芥辣、寿司醋，芥末油消化周期较慢，同比之下，鸡汁、果汁、正处于市场成熟增长阶段，我们在为公司带来增量产品的选择上，需要准确定位。

存在问题：

1. 经销商违规(冲货、窜货)

南京地区前任经销商与公司战略方向和销售策略的意见上产生分歧，公司因故终止该经销商的产品经销权。然而该经销商竟以此为耻，并拉开了导火索，与南京办销售队伍为敌，浓浓得火药味将鸡汁、芥辣产品价格一降再降。甚至，不惜重金，余近求远，从别的区域采调公司产品低价冲击南京市场，使我们销售队伍在客户眼前的信誉和产品推广带来恶劣的影响。

2. 空白市场尚未开发

前期工作重心在南京，时间原因，未能及时将江苏中部、北部及安徽部分市场开拓，这些区域市场的工业产业密集度低，在消费水平和餐饮业的发展也较逊色，相对产品品牌竞争的程度上也明显的低，从战略的角度上，这些区域宜早开发，作为待机市场，先入为主。

食品工作总结篇六

大家晚上好，很荣幸站在这里，对我半年来所做的工作进行总结与回顾。

;四是参与“我的长大我做主”提案前期准备、现场方案征集，并撰写长安大学举办第五届“我的长大我做主”建言献策活动宣传稿件，在学长帮忙修改下，在本站进行刊登;五是积极参与修改第五届“我的长大我做主”建言献策进入决赛的提案;六是六小龄童来我校进行讲座主，在幕后做过服务工作者;七是积极参加我校演讲比赛，经过 轮预赛和决赛，最终获得二等奖。

二是几点工作体会。通过半年来工作，让我对提案委职责有了进一步了解，从中收益不少，主要是能力上得到提升，新

闻稿件写作能力稳步提升，计算机文字处理软件操作越来越熟练，经过几次活动参与，自己协调组织能力提升很快，同时在工作中，我也发现：自己做提案时，站的角度不高，写得不深刻，解决办法缺少深度；在学习和工作兼顾不是十分理想，往往努力完成了工作，却忽略了学习，但是我始终怀着一颗求学上进的心，会努力去改造这些缺点，今后做到学习与工作两不误，另外我想借这个机会，对提案委工作提出一些自己期望：一是提案委在学子中知名度不高，部门应加大宣传力度，让提案委的活动成为校园的精品；二是加强与各部门联系，使校学生会成为一个大家庭。

最后相信大家和我一样，对提案委认识越来越深刻，已经深深爱上了这个部门，我愿意始终保持一颗热情的心。如今提案委已变成了一个家，深入到我们内心，在这个大家庭我们不仅要提高了自己的工作能力，更应感受到了这个家的温暖与爱。

一、在3月份时就拟定了辖区内如何规范市场秩序的具体措施、办法；对食品市场、文化市场、成品油市场、粮油市场及农资市场采取措施进行规范。

二、由片区专管员进行日常监管，并每月组织人员对辖区内各类市场的经济秩序进行规范，并有巡查记录。

三、对辖区内各类市场交易行为采取依法监管，每天有专职人员进行检查，每月组织人员进行综合检查。

四、县局下发、转发各项文件、工作事项都能按时完成和上报。

五、分局成立了市场应急措施分队，做到了对可能引发的重大食品安全事故的防范工作，做到了早发现、早报告、早控制。

六、按时上报了季报、半年报的各类市场报表。

七、建立健全了农资经营户台帐，做到了农资经营户“两票一档”的落实情况。

八、分局按照文件要求落实了农资经营信用评定等级，并建立了2户农资经营示范店。

在今后下半年工作中，要加强组织学习，增强法律意识，不断提高队伍素质，努力学习业务知识，提高管理水平，为规范工商行政管理机关行政执法方面而努力。

食品工作总结篇七

20__年上半年期间，我村在镇党委、镇政府以及其它相关部门的领导下，按照年初制定的工作计划，有条理，有计划的开展工作，脚踏实地的开展我村各项工作，今年上半年期间，我村安全形式良好，未发生重大事故，安全态势平稳，有力地保障了全村经济持续健康发展和稳定工作。半年来，我村在镇党工委的领导下，认真贯彻省、市、区委消防安全工作的会议精神，为做好辖区内的安全生产工作，遏制各类事故的发生，促进辖区内的安全生产工作稳定发展，我社区做了如下工作。

一、“安全第一、预防为主、综合治理”是做好安全生产工作的必要条件，半年来，我村在辖区内开展了宣传活动出宣传版面2块、黑板报33块、发放宣传资料100余份、并进行了法律咨询等活动。

二、为了村民家庭防火工作落到实处，减少或杜绝火灾事故的发生。

三、为进一步加强驻地单位、门面房、村民楼院等监管，我

村工作人员进行了入户排查摸底，经排查摸底的同时，一定要注意安全，注意防火，并转发放了安监局的文件和安全宣传资料，晚上安排了值班人员。每个组早、晚都有值班人员。

到下雨天更是泥泞不堪，给村民出行带来极大的不便。同时也是村民们安全出行的一个重大威胁。经村多次申请，向上级有关部门反映、呼吁和协调，老四合这条路终于得到了建设局的重视，开始对其进行勘测、修整工作。马上竣工。这条道路修好，不仅给居民们出行带来了便利，更是解决我村长期以来的道路安全隐患。使得车辆、人员出行安全有了进一步的保障。

五、对我辖区内所属地区进行了分片排查，对排查出的多处危险路段进行登记，并且在危险处用红漆字体“此路危险，注意安全”等注明，以提醒过往群众注意躲避，并给各组下发了隐患整改通知书。特别是方家岙公路裂缝比较大，部分松动，木水沟公路垮塌，存在着很大的安全隐患，并列举了一些危险隐患事例，上级领导非常支持我们的工作，派工作人员于4月7日至4月15日把木水沟公路修复完好，为村民消除了隐患，得到了村民的好评。

六、根据(遵义市人民政府关于开展安全生产专项整治的通知)的精神，对我辖区内的公路、砂石厂、各组农电、家庭住房、街道门面等进行排查，排查所有的单位证照号码是否齐全、法人是谁、安全组织机构是否健全、是否有安全专职人员和兼职人员、上年的销售收入、驻地单位是否有安全隐患等进行了排查摸底等进行了登记入册。通过摸底排查有效遏制事故的发生，促进安全生产状况稳定好转。

食品工作总结篇八

食品安全是当今世界上人们所关注的焦点问题之一，食品安

全问题已成为全球公众健康优先考虑的问题，今天本站小编给大家找来了20xx食品安全工作总结，希望能够帮助到大家。

一、为确保全镇人民的身体健康，我镇加强了家宴管理工作，增强了全镇人民家宴申报的意识，就家宴这块工作，专门召开了村三主干会及游厨培训会共8人参加，政府以7号文件印发了《家宴群体聚餐食品安全管理规定》、印发了《xx市家宴群体聚餐食品与卫生指南》、印发了《xx市家庭群体聚餐基本条件》。目前我镇家宴申报工作基本走向正轨。

1、首先成立了领导小组，制定的实施方案，由《打击餐饮服务食品非添加非食用物质和滥用食品添加剂专项工作领导小组》组织对辖区内的餐饮服务行业和食品生产厂家进行检查并签定责任书、承诺书和发放告知书，专门印发了食品非添加和滥用食品添加剂专项整顿工作宣传资料。

2、4月22日认真贯彻落实全国严厉打击非添加和滥用食品添加剂专项工作电视电话会议精神。

3、辖区内按照职责分工明确，部门之间密切配合，整个工作由《打击餐饮服务食品非添加非食用物质和滥用食品添加剂专项工作领导小组》履行食品安全监管职责，卫生院进行技术指导，定期不定期的对重点食品，重点环节和重点地区。重点场所进行日常检查。并发监督意见书。

4、进一步明确辖区内各农产品和食品生产经营单位。餐饮服务单位食品安全责任主体(见附表)。

5、设立了食品安全咨询。举报电话：截止目前还没有一件举报和投诉电话。

三、关于禁止餐饮服务单位采购和使用含邻苯二甲酸酯类物质工作，我们专门成立了检查组，到各餐馆和超市进行检查，并下了《关于禁止餐饮服务单位采购和使用含邻苯二甲酸酯

类物质的通知》，到目前我镇还没有发现一例采购和邻苯二甲酸酯类物质。

四、关于“瘦肉精”专项整治工作，我镇制定了《xx市地镇“瘦肉精”专项整治方案》和镇畜牧站一起对全镇2户养殖大户和两家销售饲料的商家专门发了《省畜牧食品局关于严禁畜禽养殖使用“瘦肉精”等禁添加物的公告》，通过我们检查全镇没有一例使用和采购“瘦肉精”。

食品卫生安全工作是一项长期性的工作，我们一定将此项常抓不懈。

各社区、政府有关部门：

为了认真贯彻《中华人民共和国食品安全法》、《国务院关于加强食品等产品安全监督管理的特别规定》和《食品安全实施条例》，大力推进成都市食品安全示范县创建工作。坚持以人为本，全面落实科学发展观，切实抓好我镇食品安全工作，以食品市场准入为载体，明确分工、广泛宣传、严格管理、加强巡查、落实目标责任，打造我镇良好的食品安全环境，进一步提升我镇食品安全保障水平。根据市食安办的具体要求，特制定20xx年度食品安全监管工作计划

一、加强组织领导

镇政府成立由镇长罗健勇为组长，镇武装部部长王锋、派出所所长何志宏为副组长，经济发展办、社会事务办、农业服务中心、国际化社区建设推进办、综治办、安监办、工商所、卫生院为成员的食品安全工作领导小组，领导小组办公室设在安监办，如发生食品安全等级事故，做好应急处置工作，同时向市食品安全委员会报告。

二、明确职责

(一)安监办负责组织食品经营、餐饮单位负责人、个体工商户进行食品安全知识培训和食品安全日常工作，并会同工商所进行食品安全日常巡查。

(二)与各社区、食品生产(加工)小作坊、市场管理委员会、中(小)学、幼儿园签订食品安全责任书;严查整治无证无照经营户和小作坊，每季度至少巡查1次;督促企业建立健全自检制度，开展违法使用非食用物质和滥用食品添加剂违禁药物定性检测工作;强化餐厨垃圾管理;严格市场准入把关，加快生猪产品质量安全可追溯体系建设;加强农村群宴管理和种养殖业监管，保证辖区内无重大食品安全事故。

(三)社事办、卫生院将定期组织流动厨师进行群宴知识学习和食品安全知识培训。

三、落实信息报送

镇设食品安全信息联络员1名，食品安全监管工作信息按月报送不少于1篇，组织4次以上专项整治活动。落实信息员，负责食品安全信息报送工作，报送内容和要求主要包括本系统、本部门企业食品安全工作动态，监督检查信息，食品安全事故和突发事件信息。

四、健全工作制度

切实抓好工作检查落实，为深入做好我镇“食品放心工程”，实现本系统食品安全目标监管工作，将采取经常性检查与突击性检查相结合的办法。经常性检查，组织相关职能部门，按季开展不少于一次的检查活动，每逢重大节假日期间，加强值班，开展食品安全检查。专项整治检查，主要是重点、热点、难点工作和食品安全专项整治行动的开展。

五、加大监管力度

镇食安委和镇食安办认真履行组织协调的综合监管职能，各监管部门各司其责，在加强日常巡查和整治上加大力度、采取切实有效措施，有效杜绝重大食品安全事故的发生，大力推进成都市食品安全示范县创建工作。

20xx年，镇党委，政府将食品安全工作早已列入重要的议事日程，保障食品安全经费。在党委、政府的坚强有力领导下，加强食品安全监管，将食品安全工作提升一个新台阶。

一是领导机构落实。政府成立了乡食品安全委员会，主任为乡长，副主任为副乡长、，成员单位有社会事务办、农业服务中心、党政办、卫生院、各村。

二是工作机构和工作人员落实。乡政府设立了乡食品安全委员会办公室，由副乡长任办公室主任，负责处理日常工作。各村村委员会主任具体负责辖区范围的食品安全工作，并接受县食药局的委托，任本村食品安全监管协管员。

三是落实了工作责任。乡食安委负责对全乡食品药品安全工作的领导，乡食安办负责食品安全的日常监管和日常事务处理，各村村主任负责本村范围内的食品安全监管，并具体负责辖区内群体性聚餐的申报、监管、资料报送。

在抓好以上几个落实的同时，政府主要抓了几个重点工作：

一是狠抓了食品安全宣传和培训。在各村都设立了食品安全宣传栏；在各种会议上也都要讲食品安全工作，政府除了组织乡村厨师、副食品店经营者、小作坊经营者参加县食药局举办的培训，还在街道进行食品安全知识宣传和咨询并发放宣传资料。

二是特别重视并抓好农村群体性聚的监管工作。要求各食品药品监管协管员必须做到，属于监管范围的群体性聚餐必须

每起都要申报并监管到位，政府强化工作监督并将监管工作情况纳入村级目标考核。

三是重视学校师生的食品安全，组织乡食安办人员到学校、幼儿园检查食品安全情况，督促学校、幼儿园严格执行食品安全制度和操作规范，经常排查并及时排除食品安全隐患。

四是在五一、中秋、国庆期间，组织人员开展食品安全集中检查，主要检查副食店，发现问题，限期整改。

五是认真开展了农村食品市场“四打击四规范”专项整治行动。对我乡经营者的违规、违法经营行为进行查处，规范食品市场经营行为。

通过以上工作，宣传了食品安全方面的法律法规、政策知识，提高了广大群众和食品经营者的食品安全意识。但是，目前我乡的食品安全工作仍然存在不少问题，形势仍然不容乐观。

当前，我乡的食品安全工作，主要存在以下问题：

1、群众的食品安全意识还比较差，不少食品经营者守法经营意识较差。

2、食品生产环节，特别是农牧产品的食品安全保障存在很大难度，各种农药、化肥、兽药的使用，各种添加剂和添加物的使用很不安全，也很难监管到位。

3、食品安全执法难。执法依据不足，存在法律空白，执法力量不够，执法条件较差，群众和经营者的法治意识差。对于乡政府来说，执法主体资格缺乏、没有执法专职人员、监管协管人员缺乏专业知识和水平，食品安全工作人员其他工作任务多等等，导致执法或协助执法困难。

4、食品安全工作缺乏经费保障，无食品安全方面的专项财政

预算。

共2页，当前第1页12