

最新农村道路交通安全宣传简报(实用5篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

超市个人工作计划篇一

由于超市营业面积大，部门众多，所以对员工的管理也相对比较散乱。因此，绝大多数员工为了一己私利或工作不认真、不负责任而造成卖场损耗的事已屡见不鲜。

二、加强内部员工管理

员工偷窃有多种表现形态，如内部勾结、监守自盗、直接拿取货款、利用上下班或夜间工作直接拿取商品等，使人防不胜防。

首先，要针对员工偷窃行为制定专门的处罚办法，并公之于众，严格执行。

其次，要严格要求员工上下班时从规定的员工通道出入，并自觉接受卖场防损人员的检查，员工所携带的皮包不得带入卖场或作业现场，应暂时存放在指定地点。

第三，对员工在上下班期间购物情况要严格规定，禁止员工在上班时间去购物或预留商品。员工在休息时间所购商品应有发票和收银条，以备防损人员、验收人员检查。

三、强化员工作业管理

加强对员工作业的管理，规范员工作业的流程，尽可能把员工在作业过程中造成的损耗降到最低。

首先，由于大卖场经营的商品种类繁多，如果员工在工作中不负责或不细致就可能造成商品条码标签贴错，新旧价格标签同时存在或pop与价格卡的价格不一致，商品促销结束后未恢复原价以及不及时检查商品的有效期等，这样一来，某些顾客可以以低价买走高价商品而造成损耗。如果顾客买到超过保质期商品后投诉，不仅会在经济上造成损耗，而且对企业的形象也极为不利。因此，大卖场里各部门主管应给员工明确分工，每天开店之前把准备工作全部完成，如检查pop与价格卡是否相符；检查商品变价情况，并及时调换；检查商品的保质期等。

其次，由于超市的特殊性，在经营过程中的零库存是不可能的，仓库管理的好与坏会直接影响到损耗的多少。

超市大批量进货，会加大仓库商品保管难度，虽然各部门有各自的商品堆放区域，但难免会“侵入”到对方的堆放区域。如果是非食品，商品相对容易保管，但相关人员也难免会不珍惜对方商品而乱丢、乱扔，造成人为的损坏。针对这种情况可以安排专门人员进行监督，负责管理零散商品的堆放，使仓库管理规范化，减少仓库里的损耗。另外，卖场营业过程中由于顾客不小心或商品堆放不合理而造成的损坏或破包，各部门可以针对这种情况在仓库里留出一小片地方作为退货商品堆放区，并由专门的资深员工负责退货和管理，把损耗降到最低。

第三，超市的收银员作为现金作业的管理者，其行为不当也会造成很大的损耗。如收银员与顾客借着熟悉的关系，故意漏扫部分商品或者私自键入较低价格抵充；收银员虚构退货私吞现金以及商品特价时期已过，但收银员仍以特价销售等。因此收银员的作业纪律，并制定相关的处罚条例，严格执行。收银主管要严格按程序组织并监督收银员的交某某某工作，

要认真做好记录，以备日后查证。

第四，生鲜食品现已成为大卖场的一大卖点，除了有很好的利润外，更以保质、保量、保鲜吸引了一大批目标顾客。但生鲜食品的损耗也令卖场的经营者们颇伤脑筋。加强对生鲜食品的防损耗管理可从以下3方面考虑：

首先，冷冻冷藏设备要定期检查，发现故障及时排除，一般每月3次为宜。同时，生鲜商品必须严格控制库存，订货一定要由部门主管或资深员工亲自参与。

其次，生鲜商品有些需当日售完，如鱼片、绞肉、活虾等，可在销售高峰期就开始打折出售，以免成为坏品。

再次，生鲜商品的管理人员应彻底执行“翻堆”工作，防止新旧生鲜商品混淆，使鲜度下降。同时，工作人员应尽量避免作业时间太长或作业现场湿度过高，造成商品鲜度下降。

四、外部原因造成的损耗及防损

超市除了内部员工的原因造成的损耗外，外部环境的一些原因也不可忽视，如供应商的不轨行为或顾客的偷窃事件等。

首先，供应商行为不当造成的损耗，如供应商误交供货数量，以低价商品冒充高价商品；擅自夹带商品；随同退货商品夹带商品；与员工勾结实施偷窃等。针对这种情况，对供应商的管理必须做到：

- 1、供应商进入退货区域时，必须先登记，领到出入证方能进入。离开时经保安人员检查后，交回出入证方可放行。

- 2、供应商在卖场或后场更换坏品时，需要有退货单或先在后场取得提货单，且经部门主管批准后方可退。

3、供应商送货后的空箱必须打开，纸袋则要折平，以免偷带商品出店。厂商的车辆离开时，需经门店保安检查后方可离开。

其次，顾客的不当行为或偷窃造成的损耗，如顾客随身夹带商品；顾客不当的退货；顾客在购物过程中将商品污损；将包装盒留下，拿走里面的商品；还有将食物吃掉并扔掉食物包装盒等。针对这些情况，卖场的工作人员必须做到：禁止顾客携带大型背包或手提袋购物，请其把背包或手提袋放入服务台或寄包柜。顾客携带小型背包入内时，应留意其购买行为。同时，定期对员工进行防盗教育和训练；要派专门人员加强对卖场的巡视，尤其留意死角和多人聚集处；对贵重物品或小商品要设柜销售；顾客边吃东西边购物时，应委婉提醒其到收银台结账。

尽管顾客偷窃是全球性的难题，但如果采用一定的措施还是会收到一定成效的。

超市防损耗管理并不容易，它牵涉了太多人为的疏忽，而商品损耗的发生会对超市的经营发展产生不良影响。卖场应根据损耗发生的原因有针对性地采取措施，加强管理，堵塞漏洞，尽量使各类损耗减少到最小。

五、超市防损主要有两点

1、防安全！排出一切安全隐患！

2、控损耗！防止小偷、控制生鲜、食品、非食品出现的损失！

超市个人工作计划篇二

1、要熟练使用礼貌用语，微笑服务，举止庄重。（例如：欢迎光临、谢谢等）

- 2、要熟练掌握本岗位商品的所有代码、名称、完全熟悉电子称各项基本操作功能。
- 3、要特别留意条码纸的名称、重量、单价、总金额与商品实际情况是否相符。
- 4、要经常留意顾客的流量，及时处理疏通排队等候的顾客。
- 5、要经常留意周围陈列、堆头商品是否新鲜、丰满，及时提醒同事补货或帮忙拣除有问题商品。
- 6、要维护本岗位各用具的正常使用和岗位内卫生形象。（如电子称、扎口机养护）
- 7、要对顾客的疑问耐心解释、回答、指引。多说：“不好意思、对不起、很抱歉”等。

二、理货员

- 1、要明白时间、速度、效率对本岗位工作的重要性。
- 2、要掌握商品整理的先后顺序、技巧、保证商品整理包装完毕后整体观感，例如：蔬菜整理要先去除黄叶、烂叶、然后按其生长形态同方向排列于手掌中。粗大的排列于手掌底部，稍细的排列于表面，然后收起手掌握成圆弧状，即可用胶纸包扎成形。
- 3、要掌握商品陈列的要点和数量，例如蔬果直角、梯层陈列法；鲜肉、水产分类陈列法。且保证商品量感、新鲜。
- 4、要经常巡查陈列架商品情况，及时整理紊乱黄叶、烂叶的商品，维持商品整洁的形象。
- 5、要掌握库存于陈列架底下商品的存放原则。例如分类、分包装大小、规格，不阻塞通道。

- 6、要及时将问题商品分类处理。例如可折价销售、报损的、加工的。
- 7、要保证商品在每天营业之前上架完毕，且把每天没售卖完毕的打包商品返包，时刻注意补货、理货。
- 8、要做好每天商品缺货、补货、损耗报表，及时汇报商品质量，实时销售情况。
- 9、要了解本岗位所辖商品的味道、功用、形状，利于向顾客及时推介和收货提供标准。
- 10、要维护本岗位用具的正常使用和周围环境、通道、货架的卫生整洁。
- 11、要经常巡查仓库、冷藏库商品存放情况，是否分门别类、标识时间、整洁卫生、且维持先进先出的原则。
- 12、要对顾客的疑问耐心解释、回答、指引。多说：“请稍等、很抱歉”“我带你过去。”

三、 分割配菜手技工

- 1、要明白安全、快捷、准确对本岗工作的重要性。
- 2、要掌握生猪分割先后顺序，百分比，具备很强成本意识，例如排骨需附肉多少(60%的肋骨、40%的附肉)，边猪分割依序为大油、排骨、前腿(板骨、大骨、头骨)、后腿(龙骨、大骨、)。
- 3、要掌握斩骨的姿势，刀的高度、着力点，斩骨时猪骨应正确摆放，免于造成斩烂或意外事故。
- 4、要及时将分割完毕的鲜肉分类、包装、陈列、多余的鲜肉要分类存放胶筛或晾挂肉架保存于冻库，免于出现满地鲜肉、

忙乱的局面。

- 5、要熟悉包装的要点，技巧，以提高分割、配菜的时间、速度、效率。
- 6、要掌握配菜主、辅材料所需大小，配搭、包装、成本控制。
- 7、要熟悉本岗位所列出的四季菜谱，根据时令季节推出商品。
- 8、要经常巡查冻库商品存放情况，是否分门别类，标识时间、整洁卫生，且维持先进先出的原则。
- 9、要经常留意鲜肉悬挂的角度，位置是否合理美观，周围地板、墙壁、陈列柜、工作台、解冻池的卫生，工作区域水渠是否通畅。
- 10、要经常维护本岗位用具的正常使用，分类摆放于固定位置，保证用具清洁卫生，以免造成忙乱的局面。
- 11、要对顾客提出的疑问耐心解释、回答、指引、多说“欢迎光临，你来了、请稍等、很抱歉，让你久等了”，不说“没有、不知道”。

四、水产技工

- 1、要明白安全、快捷，准确对本岗位工作的重要性。
- 2、要掌握各种鱼类的宰杀方法，以保证工作的时间、速度、效率，例如宰杀桂花鱼，首先用左手的食指、中指、无名指卡住鱼腮，拇指按住鱼头，然后从鱼肚中间偏上1厘米下刀破开鱼肚，切断鱼腮与鱼嘴，掏去鱼腮、鱼肚即成。
- 3、要熟悉掌握饲养海鲜，河鲜的要点，技巧。例如，调校100公斤海水需用100公斤自来水和公斤的海水晶。过滤池的过滤布每天要清洗三次以上，海珊瑚、活性炭每三天清洗

一次。

- 4、要经常留意冰鲜销售情况，及时处理滞销、质变、霉变的商品。例如没光泽或变色的可折价销售，还没严重变质的冰鲜可通过风化法晒成鱼干。
- 5、要掌握辨别冰鲜的新鲜度，如红眼、蒙白眼、肉质没弹性，没光泽都属不新鲜，反之为新鲜。
- 6、要经常将售卖过程中没光泽、陈列时间太长的冰鲜用冰盐水浸泡2-3分钟，令其重现光泽、再捞起摆卖。
- 7、要做好每天商品缺货、补货、损耗报表，及时汇报商品质量，实时销售情况。
- 8、要了解本岗位商品的烹饪方法，利于向顾客推介和促销。
- 9、要经常维护本岗位用具的正常使用和周围环境，水渠、通道、鱼池的卫生整洁。
- 10、要经常巡查库存的商品存放情况，是否分门别类，标识时间，且维持先进先出原则。

五、熟食售货员

- 1、要熟练使用礼貌用语、微笑服务，举止庄重，例如“欢迎光临、请你稍等、我马上过来、您要多少、再见”等等。
- 2、要熟悉本岗位商品的制作、味道，利于向顾客及时推介和促销。
- 3、要不时探讨顾客经常需要哪些风味的菜肴，及时反馈顾客意见，利于提高熟食销售，减低损耗。
- 4、要清楚每份快餐标准的份量，严格执行规定的标准，具有

强烈的成本意识。

5、要经常检查每熟食商品，发现变色、变质、变味的商品及时反馈处理或折卖。

6、要把每天没售卖完毕的打包商品返包，更换标签。

7、要经常留意商品陈列的量感、新鲜感，遇到缺货或少货及时反馈、提醒增补。

8、要保证陈列柜、走廊、熟食有具，自身形象的卫生整洁。

9、要对顾客的疑问耐心解释，回答、指引，多说“请稍等、有什么帮到你”等。

超市个人工作计划篇三

在罗列的超市年度销售工作计划中有八方面内容：第一、经营业绩稳步上升，销售突破亿元大关。实际销售完成年度考核计划的130%，同比增长15%，所实现的纯利同比增长381%。确立了武商建二在青山区域市场的领先市场地位。经营调整成效凸显。全年引进新渠道104个，淘汰品牌123个，调整率达70%以上。全场七大品类均实现20%以上的增幅，最高和最低毛坪较去年增长26%和13%。两个工程两手齐抓。“打造20个百万品牌”和“引进10个成熟品牌”的“两手抓”工程，有21个品牌实现了销售过百万的业绩，整体销售同比增长36%，占全场销售总额的27%。扩销增利企划先行。突破常规，通过整合资源，把握热点，推出个性化的营销活动，在营销造势上始终保持区域领先优势。

第二、服务体系不断完善，现场管理成效斐然12年建二狠抓现场管理，全面推行“亲情式服务”体系，在一线员工中开展“服务意识”的大讨论。对商场硬件设施进行了全面维修和整改，使卖场形象焕然一新。

第三、“执行”观念深入人心，人力资源不断挖潜。以“打造企业执行力”为指导思想贯穿全年的培训工作。共进行了900多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求。进行了两次较大规模的轮岗，涉及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响。12年的工作成绩显著，但也存在以下六点制约企业发展的问题：问题一：经营结构与发展目标不协调的状况依然非常明显。问题二：对市场形式的预见性与具体经营举措实施之间存在矛盾。问题三：促销形式的单一性和不可替代性禁锢了营销工作的发展。问题四：日常性的销售与热点性的销售差异仍未缩小，反而有扩大的趋势。问题五：全场性应季商品的货源及结构问题没有改变。问题六：供应商渠道的整合在12年虽有改变，但效果并不明显。20__年，青山周边区域的商业竞争将日趋白热化。面对前有中南销品贸的整装待业，后有青山百货的步步紧追，我们20__年工作计划中的重点将是以下几个方面：

一、抓春节市场，确保开门红，誓夺年度目标以春节营销工作为先导，全面实施旺季市场经营战略，确保一、二月份开门红及年度经营目标的顺利实现。

二、准确把握市场定位，实施差异化经营略微调高经营档次，跟青商、徐东、销品茂实行整体错位，打造区域时尚百货。特别是在区域市场内实现主流品牌独家经营的格局。

三、组建货品部，实施进销分离，加大招商调整力度通过组织架构的健全，为加快调整进度提供有力的软环境，使调整工作一步一个脚印地向前发展，从而达到区域百货经典的经营格局。

第四、以四楼的改造与经营为契机，全面整合场内资源做强做大是企业经营的第一要务。以开发扩大四楼经营面积和内容作为12年的首要任务，进一步提升商场的经营功能，开发新的经济增长点。

第五、狠抓百万品牌，全面发挥二八效应要从招商、装修、营销、人员、考核等各方面全面整合，提高百万品牌的成功率、成活率，使已有的百万品牌发挥领军作用。

第六、狠抓渠道优化，减小因供应商实力弱对经营造成的制约在渠道整合上选择有实力的品牌和供应商，淘汰或择优选择一些非厂商或一级代理商的供应商，在营销、价格、货源、退换货等方面争取更多的政策。

第七、科学分析，力求突破，全面推行亲情化营销12年的营销工作要突破较为单一的促销模式，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。

第八、实施员工素质工程，实现人才发展战略转型20__年，我们将加大企业人才的培养和储备力度，实施培训“五个一”工程。同时，加大企业制度的执行力度，进一步规范全场员工的工作行为，形成和谐、规范的良好工作氛围。

超市个人工作计划篇四

- 1、 具有制定预算的能力，理解生鲜毛利表的组成部分及其含义，并根据生鲜品类预算表来监管可利用资源。
- 2、 熟悉生鲜各部门商品在不同季节的销售特点和品质管理的特性，能对不合理库存采取相应的措施，以确保满足商品的销售和周转。
- 3、 了解各商品大类、坪效和人效的概念和行业标杆，熟悉影响门店生产效率的因素，并采取相应的措施。

（二）超市生鲜工作总结 业务（商品）职责

- 1、 计划和管理竞争对手调查和消费者调查，了解其动态和价

格，及时应对，对生鲜商品的配置、新品引进、联营商品调价等向采购提出建议，以确保门店的竞争处于领先优势。

3、负责采购及促销部安排的促销计划的实施，制定生鲜促销计划

6、负责生鲜商品的质量管理工作，确保生鲜商品符合安全、卫生标准，满足顾客的需求

7、负责生鲜盘点工作的正常执行及盘点数据的准确

8、负责门店生鲜整体环境卫生和安全

超市个人工作计划篇五

1、原料由专人到指定的长期供应点采购。

2、设有专门的原料验收员，经验收，腐烂变质等不合格的原料坚决不予进入学校食堂。

3、有专门盛放原料的容器，绝对不能让原料被污染。

4、设有原料加工的专用场地。

5、原料清洗做到荤、素分开。

二、在食品贮有方面做到

1、食品分类存放，排列整齐。

2、有食品货架和货柜，并做到离墙、离地存放。

3、仓库做到干燥、通风通气，有防潮、防霉设施。

三、食品制作及餐间做到

- 1、通风透光良好，给、排水方便合理。
- 2、地面有无毒，耐腐、蚀材料构筑，无积水。
- 3、粘贴有白色瓷砖墙裙。

超市个人工作计划篇六

为了更好地服务于教育教学工作，提高学校的整体办学水*，针对学校实际，对明春的后勤工作做如下计划：

一、加强校园环境的综合治理和财务的规范管理

- 1、聘请专家帮助设计制定校园的远景规划，并确立实施方案，对校园的区域及设施的布局进行合理调整，制定切实可行的实施步骤并逐步落实，使校园环境适应学校素质教育的发展。
- 2、以教学区为中心，逐步向外围扩展，对原有的硬化、绿化及设施进行更新、整理、补充，消灭卫生死角，逐步使校园井然有序。
- 3、为教学楼的美化和科学化建设进行准备，研究设计教学办公线路的布线方案并进行安装，为秋季的装修和设备安装做好充分的准备。
- 4、严格执行财务政策和规定，加强校产的管理力度，对整合的财产进行清查、检修、更新，让学校的财物为教学提供优质的服务。

二、具体工作内容

- 1、建设*基座，更新并安装旗杆。
- 2、对校园内的树木进行修剪，彻底清理影响环境的杂乱、野

生的树木，绿化硬化空闲场地。

3、根据总体方案，适时对冬青和月季进行移栽或清除。

4、建设学生车棚和教师车棚，并加强管理。

5、硬化楼南广场。

6、对大楼的外墙进行清洗，去除建筑污迹并保持干净。

7、对扒除的伙房空地及周围进行整理并绿化、硬化、美化。

8、整理各类财产，清查、检修和更新，做到物尽其用，发挥其最大效能。

9、设计并修建供水排水设施，对大楼的供水排水系统进行调试安装，使其发挥作用。

10、清除所有建筑垃圾和卫生死角，重点是西南角的垃圾和树木。

总之，校园环境治理任重而道远，我们将按照计划有条不紊的逐步落实，尽快创造优雅的校园环境，服务于教学，促进素质教育的发展。