

最新食品销售报表 食品销售的实习报告(优质5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

食品销售报表篇一

时光荏苒，时间飞逝。短暂的实习期在不知不觉中已然结束，经过这次的实习让我收获很多，也促使我成长。以下是我的实习总结。

xx市xx食品有限公司成立于20xx年，地处江西省xx市下岗职工创业园区，占地面积两亩，员工二十余名。公司前身为xx市xx副食品批发部，历史二十余载。公司主营业务为副食品的销售，即承接某些品牌的代理权。目前，公司旗下xx市代理品牌有娃娃哈系列产品，中粮香谷坊食用油系列□xx市龙共产品系列□xx市罗山豆腐乳系列。公司市场销售网络的覆盖范围广、销售终端的数量多，销售模式引领xx市同行业。

实习工作是参与娃哈哈新产品的销售及宣传，主要负责xx市xx-xx六个乡镇市场，销售对象为各乡镇的零售及批发商铺。日常工作流程为，估计当日销售产品品种及数量并装上小型货车，驱车到乡镇市场进行销售工作。销售工作的内容为：向店主介绍新产品能够吸引消费者眼球的特点，和店主相对注重的价差(售价和进货价之差)，再尽力说服店主购进新产品销售；倘若店主同意购进，则需书写销售清单包括产品品种，各产品数量及单价及各单品总金额，并将所购产品选择合适的位置陈列，最后清点并核对店主支付的销售金额；若不同意，则努力让店主对新产品有一定的认识，便于自己下次销售工

作的顺利进行。

1. 商场如战场，知己知彼，百战不殆。在销售工作中，知己，站在消费者角度了解新产品的独特之处，产品能为消费者提供哪些好处，新产品价格的公正公道之处；知彼(店主及消费者)，单件产品价差的多少能满足店主，店主的销售量情况，消费者的购买能力及消费需求。
2. 做销售是人与人之间沟通的过程。因此销售人员需具备良好的沟通能力，如何从容淡定的面对各种不同喜好、不同性格、不同心情的客户，使对方有兴趣倾听，先接受销售员，进而接受产品，是一项很专业的技巧。
3. 确认客户问题，并且重复回答客户疑问。这点在与客户沟通攀谈中易于打消其顾虑，进而容易接受销售员及销售产品。

食品销售报表篇二

八月主要是产品知识的学习，进入九月以来，主要工作是进入产品渠道的拓展，走了大量的美容会所，健康会所，也去了一些医院，药房，及商超，其次也参加了公司关于产品知识的培训和提问，及市场部关于各种渠道的讨论和总结，还有更多的学习产品知识，谈判技巧，执行力的重要性等等。

美容会所及健康会所拜访了十多家，有大的连锁机构，也有小的单体店，总体而言，大多装修豪华，主要面对于高消费人群，特别是女性，对于我们产品而言，无论从功效上，还是价格来讲都适合于美容会所，但很多美容会所都有自己的产品，目前大多不太接受外面的产品，比如像欣奕除疤，秀域美容，香缇垭等这类美容会所，虽然规模大，顾客消费力强，但对保健品不太感兴趣，目前只经营自有的产品，在拜访过程中，也了解到之前就有一些比如像安利一类的公司就找过这些连锁店，但大多并不接受，分析原因主要是对方经

营的是美容类产品，对保健品不了解，对保健品的销售没有经验，所以后期需要完善产品资料，增加拜访次数，让对方更多的去了解公司的产品，了解养生。

同时也有对公司产品有兴趣的公司，比如美识专业健康管理公司，乙丽阁美容美体，老总认同我们的产品，也觉得价格合理，但对我们的销售方案不太满意，所以后期要制定一些对于各种渠道的促销方案，激励政策。

美容会所和健康会所在昆明有很多，每个店有每个店的具体情况，因为这种适合高端保健品的销售，所以后期会继续跟进这方面的拓展。

拜访了工惠大药房的采购，工惠大药房在昆明有三家店，主要经营广告保健品和药品，价位主要在100到400的产品，顾客主要是中端人群，产品进店基本没有什么费用，不需要上促销员，也容易谈进去，但对方认为我们的价格高，没有广告支持，即使进店也难以销售，所以建议我们有适当的广告及好的销售方案时再考虑，就目前而言，暂不考虑。

也拜访了小西门康源大药房，此店基本一半是药品，一半是保健品，大多是广告产品，药店管理人员也认为公司产品价格高，一般人难以消费，同时无广告支持，不建议产品进店，所以目前公司产品，不太适合走药店的渠道。

走药店渠道要增加产品的知名度，及制定良好的销售方案后可考虑。

拜访了中山医院的院长，对方认为我们产品价格高，一般人群难以接受，不过可考虑以租赁科室的方式来合作，具体是在医院租赁科室，借助医院的优势及公司产品的广告，来拉动销售，租金大约在4000元左右，没有其他费用，但目前公司还没有产品方面的广告，所以暂不考虑这种方式。

拜访了云南泰德麟医疗保健用品有限公司，对方在南屏街家乐福一楼有专卖店，主要经营保健品及医疗器械，位置好人流量大，产品价格100-400元比较适中，与其公司老总商谈，对方认为可以合作，但因其专卖店生意好，对进店的产品都有销售保底要求及一些费用，后期将在市场部会议上商讨其可行性。

拜访了一些高档健身会所，比如跑健身俱乐部，里面设有保健品专柜，所以后期会继续跟进。

总之九月更多的是实质性的产品渠道拓展，同时更多的了解公司，巩固了产品知识，因为觉得做营销要涉及很多方面，也学习了一些谈判技巧方面的知识，看了一些书比如戴尔·卡耐基的《演讲的突破》以及《执行如何完成任务》，感觉专业知识和营销知识还很缺乏，十月份将继续努力学习与历练，提升自己！

今年，临港工商分局在市局、区管委会的正确领导下，在市局消保科的具体指导下，按照省市局的统一部署，以科学发展观为指导，切实履行流通领域食品质量监管职能，把加强食品安全、保障消费者的身心健康与人身安全，作为践行执政为民的出发点和落脚点。

更新监管理念，创新监管模式，深入开展食品安全工作发展。

现将一年来的工作汇报如下：

一、高度重视，建立强有力的组织领导体系。

临港工商分局坚持把食品安全工作作为一项政治任务来抓，举全局之力，实施组团式推进，全系统建立了一把手负总责、牵头部门综合协调、相关部门协作联动、工商所属地监管、执法人员“分工包片”的监管机制。

研究部署食品安全监管工作;分管领导坚持深入一线,分片到商场、超市和集贸市场检查指导;将食品安全融入全局各项业务,形成了综合治理、齐抓共管的工作格局;分局、工商所层层签定责任书,明确目标、内容和责任,确保监管到位。

二、加强食品经营企业的日常管理,将食品经营行为的监管纳入日常管理突出位置,切实维护食品流通领域的正常市场秩序。

1、严格食品市场准入管理。

进一步完善食品市场准入和退出机制,对食品经营者、现场制售经营者的主体资格进

行全面清理,适时推进“条线管理、备案登记、挂牌经营”的食品商贩管理制度,严厉查处无证照经营、超范围经营食品行为。

建立假冒伪劣食品、供货商黑名单和不合格食品退市制度,完善市场退出机制。

2、全面落实食品经营主体责任。

进一步强化食品经营主题自律意识,督促食品经营、现场制售食品经营者落实以索证索票为核心的食品经营自律条线标准,严格执行食品、食品原料进货检查验收、够销货台账及索证索票制度,自觉抵制购进、销售假冒伪劣食品行为;督促食品市场开办者、经营柜台出租者及食品展销会举办者落实市场主体责任,建立健全食品经营主体资格审查等制度。

三、开展专项检查,加强对重点行业领域的监管,打击食品违法经营行为。

1、开展食品添加剂专项整治:在今年5月份工商分局和教育

卫生局联合行动，开展了流通环节食品、食品添加剂、小作坊和餐饮行业食品添加剂的专项检查，对全区670户食品类经营户中的40户进行了重点检查(其中普通食品经营户17户、小作坊7户、食品添加剂经营户6户、餐饮业户11户)，对提供不出进货来源、无生产许可证号的食品添加剂、原材料等进行了下架和封存，共责令下架食品及食品添加剂30余瓶(袋)、封存不符合规定食品及食品添加剂、食品原料共100余公斤，抽取了30个不同批次的食品进行送样检测。

2、开展地沟油专项整治：强化对食用油经营主体注册登记管理，严格规范经营者主体资格。

整治过程中，共清理无照经营食用油个体户8家，责令5家证照不齐经营食用油个体户办理完备的证照，一户拒不改正的没收其销售食用油并罚款10000元。

强化食品经营者的主体责任，监督食用油经营者建立、落实进货查验和查验记录制度。

3月份，通过实地走访活动，为12家食用油经营个体户建立健全进货查验和查验记录制度，有效的规范了食用油经营市场的秩序。

强化基层工商分局日常巡查工作，落实监管责任，对辖区内的47户经营主体进行了有效的规范。

6月份临港工商局与质监局、卫生局、环保局等部门联合开展流通环节食用油抽样检测工作，对辖区内食用油经营业户及小作坊、餐饮业户的经营用油抽样检验20个批次。

3、对加强对桶装饮用水监管。

9月份临港工商分局重点对流通环节桶装饮用水经营的单位进行了检查，在此次检查活动中，我局共出动车辆4部，出动检

查人员32人次。

通过此次检查行动，宣传了桶装饮用水的合格标准，让老百姓知道什么样的桶装水可以饮用，什么样的桶是合格的，同时打击了非法经营桶装饮用水的经营行为净化了桶装水市场，保护了消费者的合法权益。

4、强化乳制品经营户监管，按照网格化监管责任区进行拉网式检查，逐户对乳制品经营者进行登记，逐户建立监管档案并严厉查处无证照经营乳制品的、超范围经营乳制品和超范围经营婴幼儿配方乳粉的违法行为，要求乳制品经营户严格按照食品经营“四项制度”和食品经营者自律“三条线”的要求进行经营。

四、加强对流通环节食品经营户培训工作针对从事流通环节食品经营的业户有很多不懂食品经营的有关法律法规，在经营中经常出现无证照经营、不按规定经营恒温保存食品、不按规定对供货商索证索票或索证索票不齐全、经营散装食品无标牌等违法违规行为，我分局从规范食品经营第一责任人——食品经营户入手，开始对辖区内申请食品经营的企业和个体工商户进行先培训后发证，并将对辖区内食品经营户轮流培训和考试，以加强对从事食品经营人员的培训，提高整个食品经营行业的从业人员素质，达到《食品安全法》规定的从业人员标准，临港新闻对此作了专题报道。

时光飞逝，随着新年脚步的临近，年度工作即将告一段落，这一年经历了很多转变，也学到很多东西。

自年初胜任夜班主管以来，虽没有轰轰烈烈的战果，也遇到过很多挫折坎坷，但也算经历了一段不平凡的考验，班组也一直在一个比较好的状态下运转，本以为自己对基层管理已经有所认识，但结合自己的年初计划，回头看看自己这一年的工作成绩，方知自己作为一名基层的生产管理者，在很多方面还有诸多的不足。

首先是自身管理方面，作为一名优秀的生产管理者，公司要求的规章制度自己必须带头做好，我充分认识到自己既是一个管理者，更是一个执行者。

要想带好一个班组团队，除了熟悉流程外，还需要了解操作相关的工作及事务，要以身作则，充分发挥自己的工作积极性，这样才能保证在人员偏紧的情况下，大家都能够主动承担工作，共同努力。

由于自己管理松懈，没有按计划组织培训、学习，发现问题没有及时开会强调，妥善处理，导致员工不自觉的养成了坏习惯，虽每天班前班后，包括班中巡查期间，对员工都是耳提面命，可效果依旧收之甚微。

对此，以后自己会在这方面严格要求自己。

在作风上，能团结同事、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，在生活中发扬勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。

其次是员工管理方面，作为一个管理者，自己必须要了解自己的下属，包括他(她)的人品、性格、爱好、处事作风、工作能力等诸多方面，针对不同性格、不同年龄段、不同能力的人应该分别予以不同的管理方式、说话语气和工作任务，做到人尽其才，物尽其用。

同时要懂得关心自己的员工，真诚的关心。

当他们犯错的时候，除了批评还要多加鼓励、信任，让他体会到领导层的关心与器重，让他知道我们不但是上下级关系、同事关系，我们还是互相支持、关心的朋友关系。

当然，作为管理者，同样要在员工面前树立自己的威信。

这种威信不是靠恶语批评，更不是靠一味的做老好人树立起来的。

一个优秀的管理者，是要让自己员工中的大部分人说你好，小部分说你坏，才能称之为优秀的管理者。

因为管理者不是普通员工，只做好自己的分内事就行了，你需要的是一个团队的力量，你需要说你好的人的支持，你同样需要说你坏的人的执行。

因为朋友和同事概念上的执行力度的效果迥然不同，好坏恰恰能做到互补。

深感管理是一门很深的学问，是一种艺术。

如何在这个浓缩的有着形形色色人物的小社会中把这个团体玩转起来，不光需要埋头苦干的精神，还需要胆识和魄力。

对于不屑你的员工要让他认识到你的能力，无论是理论、实践、还是为人处事方面，你都要做到让他知道你比他强，至少在思想意识和工作态度上要有高度；对于年轻员工新员工，在积极培养锻炼的同时，严格要求执行公司的规章制度，事不过三，再犯同样错误，绝不姑息；同时还要让大家了解到你一直在努力地想把这个团队带好，想让每个人都得到领导的肯定与认可，他们才会从心里愿意靠近你折服你，这样慢慢的这个团队就成型了。

当然，由于自己社会阅历，经验方面还有所欠缺，对于员工心理等各个方面拿捏的还不是很好，对某些员工的想法没有深入的了解，从而导致班组偶尔的不和谐。

如配送组员工因工作原因由口角演变到动手事件就是典型的例子，因员工的性格差异，社会经验等问题，工作效率难免不同，这就需要结合现有条件，很好的协调搭配，不断加强

指导、锻炼，相互磨合，调整相对适合恰当的岗位，同时多组织培训学习、增进感情交流，丰富业余活动等，创造和谐融洽的工作氛围，事件虽及时制止处理，但事后深知不同员工，性格上的差异与岗位安排的重要性。

以后自己会在这方面多加用心，争取做到每位员工都在一个好的心态下积极的工作。

最后，作为一个优秀的管理者，在下级面前要站在公司的立场说话，在上级面前要做到有责任，敢担当，全力辅助领导的工作，从而让整个生产秩序能在一个顺畅的环境下进行。

总之，感谢公司领导给我提供这个平台，感谢领导给予我的支持与关心，感谢同事们给予的帮助和鼓励，通过这一年的摸打滚爬，我深刻体会到：细心、严谨是所应具备的素质，而融会贯通和不断创新是平庸或优秀的关键因素。

关键在于自己，要突破自我，敢于尝试，折腾是检验人才的唯一标准！

食品销售报表篇三

xx市xx食品有限公司成立于xx年，地处江西省xx市下岗职工创业园区，占地面积两亩，员工二十余名。公司前身为xx市xx副食品批发部，历史二十余载。公司主营业务为副食品的销售，即承接某些品牌的代理权。目前，公司旗下xx市代理品牌有娃娃哈系列产品，中粮香谷坊食用油系列□xx市龙共产品系列□xx市罗山豆腐乳系列。公司市场销售网络的覆盖范围广、销售终端的数量多，销售模式引领xx市同行业。

实习工作是参与娃哈哈新产品的销售及宣传，主要负责xx市xx六个乡镇市场，销售对象为各乡镇的零售及批发商铺。

日常工作流程为，估计当日销售产品品种及数量并装上小型货车，驱车到乡镇市场进行销售工作。销售工作的内容为：向店主介绍新产品能够吸引消费者眼球的特点，和店主相对注重的价差（售价和进货价之差），再尽力说服店主购进新产品销售；倘若店主同意购进，则需书写销售清单包括产品品种，各产品数量及单价及各单品总金额，并将所购产品选择合适的位置陈列，最后清点并核对店主支付的销售金额；若不同意，则努力让店主对新产品有一定的认识，便于自己下次销售工作的顺利进行。

1. 商场如战场，知己知彼，百战不殆。在销售工作中，知己，站在消费者角度了解新产品的独特之处，产品能为消费者提供哪些好处，新产品价格的公正公道之处；知彼（店主及消费者），单件产品价差的多少能满足店主，店主的销售量情况，消费者的购买能力及消费需求。

2. 做销售是人与人之间沟通的过程。因此销售人员需具备良好的沟通能力，如何从容淡定的面对各种不同喜好、不同性格、不同心情的客户，使对方有兴趣倾听，先接受销售员，进而接受产品，是一项很专业的技巧。

3. 确认客户问题，并且重复回答客户疑问。这点在与客户沟通攀谈中易于打消其顾虑，进而容易接受销售员及销售产品。

4. 副食品代理行业的简单分析；各代理商销量的主要来源于重大节日，如春节，端午，中秋等，亲朋好友走家串户携带礼品，整袋（旺旺袋装品）和小箱（金典，真果粒等）的知名品牌商品容易受到消费者的追捧。随着科技的发展，演变出来的消费品种也越来越多，商品琳琅满目，竞争越来越激烈。代理商的成功往往需要长时间的坚持，因为消费者接受产品的过程是漫长的。产品的质量及价格定位是决定能否畅销的关键因素，还有生产企业做市场能力和产品的宣传等。

由此可见，代理商很多时候是被动的，受制于生产商。代理

商别称“高价的搬运工”代理商帮生产企业将商品搬运到消费者手上，赚取相对高价的搬运费。当然这个“搬运”附加销售成分，毕竟代理商的销售对象是各终端商铺店主。

实习期间日复一日的销售工作，从陌生无从下手到掌握销售技巧，习惯适应销售工作的过程中。使我明白选择了就得学会面对，而面对仅仅是需要踏出的第一步；在陌生的环境中，少不了的是举步无措处处碰壁，此时不应该消极逃避，应用积极的态度去接受并解决困难，从而获得宝贵的经验，经验是一把利器，是所向披靡能从容解决问题的法宝，是每一个人最应该向前辈学习的东西以助于用最短的时间适应每一种新环境。勇敢的面对，积极的态度，宝贵的经验仅仅是适应环境的三个方面。而要在新环境里取得成功，则需时刻分析了解环境的变化，研究与选择合适的改变方式；环境在改变，变化的世界，而不变的是原则，问题和困难是普遍存在的，而他们的解决之道永远都建立在普遍，永恒，不证自明的原则之上。这些原则肤浅的认为是不抱怨，宽容，和谐，诚实，满足，内方外圆的为人处世之道。机会和运气我不认为是上帝的赠予，就像天上不会掉馅饼，即使有人把馅饼扔了也得扔在你脚下，你还得愿意捡起来才可能是你的。所以每一个人最应该完善的是自己。

销售工作实习报告汇总八篇

手机销售的实习报告

关于食品公司实习报告样本

食品销售计划书

【必备】食品类实习报告三篇

食品销售报表篇四

了解和掌握基本的业务知识，巩固和丰富以学习过的专业知识。通过实习，使我们在社会实践中接触与本专业相关的实际工作，增强认识，培养和锻炼我们综合运用所学的基础理论、基本技能和专业知识，去独立分析和解决实际问题的能力，把理论和实践结合起来，提高实践动手能力，为我们毕业后走上工作岗位打下一定的基础；同时可以检验教学效果，为进一步提高教育教学质量，培养合格人才积累经验，并为自己能顺利与社会环境接轨做准备。巩固食品专业的主要知识，提高实际操作技能，丰富实际工作和社会经验，掌握操作技能，将所学知识用于实际工作。

晨光生物科技集团股份有限公司（简称晨光生物，证券代码300138），是农业产业化国家重点龙头企业，专业生产天然植物提取物的出口创汇型企业。晨光生物拥有15家子（分）公司，主要研制和生产天然色素、天然香辛料提取物和精油、天然营养及药用提取物、植物蛋白和油脂等四大系列80多种产品，其中天然色素产销量居全国之首，70%以上出口，是世界最大的辣椒红色素生产供应商。建有全国最大的脱酚棉籽蛋白生产线。

“人与企业共发展”是晨光集团的核心文化理念，以博士生、硕士生为核心、大学生为骨干、庞大专业人才为主体的开拓型、创新型优秀人才队伍，再加上先进的设备工艺和科学高效的技术创新体系，使晨光集团的技术和产品稳居国际前沿。

晨光集团是国家高新技术企业、农业产业化国家重点龙头企业；建有国家认定企业技术中心、院士工作站、省级天然色素工程技术研究中心等科研平台；拥有六十三项国家专利技术、三项国家重点新产品、二十九项省部级科技成果，其中“辣椒红色素、辣椒素的规模化生产工艺技术”20xx年获河北省科技进步一等奖，“辣椒红、辣椒素连续生产技术和装备研发及产业化”20xx年获中国轻工业联合会科技进步一等奖；

“晨光”商标20xx年获中国驰名商标。

晨光植物蛋白项目，是晨光生物的主要业务板块，目前在河北、新疆等地已建成三条棉籽加工线，可年加工棉籽30万吨以上，主要生产高质量的‘脱酚棉籽蛋白、棉籽油、棉短绒、棉壳等产品。晨光植物蛋白分公司，是中国粮油学会会员单位、河北省饲料协会理事长单位，建有国内唯一一家棉籽加工全自动化控制生产线。“棉籽综合利用项目”荣获河北省科技进步一等奖，其中有三项科技成果被认定为国际先进水平，1项被认定为国内领先水平。此外，晨光植物蛋白分公司还加工油葵，生产优质葵花籽油，同时晨光生物副产品饼粕类如葵花籽粕、辣椒粕、菊花粕、小麦胚芽粕及葡萄籽粕等原料丰富。其中，脱酚棉籽蛋白的生产能力全国最大。

进入棉籽加工行业，晨光植物蛋白分公司就立志整合产业资源，做产业龙头。

晨光植物蛋白分公司将依靠雄厚的集团实力、先进的技术优势、高层次人才优势和全过程的检测优势已经将棉籽加工业做到了国内领先地位，促进我国棉籽加工产业的持续进步。

技术优势：公司利用自己一流的植物萃取技术，自行设计工艺流程，并由自己设备子公司——营口晨光制造的预处理、浸出设备，生产上拥有设计的连续提取设备和全国首家全自动化油脂浸出生产线，拥有4条中试生产线。在棉籽技术行业，首家利用全自动化控制系统对生产实时监控。强大的技术优势将支持公司产品的优质化。

人才优势：现在公司拥有博士生2名，硕士研究生49名。其中在棉籽蛋白项目拥有研究生15人，高级工程师9人，员工80%以上为本专科院校毕业生，同时公司与中国农大、河南工业大学等行业知名大学建立长期人才培养和技术合作关系。农产品加工业的高层次人才聚集区，将聚力打造科技型企业。

检测优势：公司重视产品质量，建有国家认可的国家实验室，配有国内先进的气相色谱仪、高效液相色谱仪、核磁共振分析仪、液质连用仪等检测仪器。斥巨资购买波通在线近红外光谱分析仪，对从原料采购到生产加工至产品销售，进行全过程质量检测控制，能有效保证产品的质量。品质出色自然领先是晨光人坚信的理念。

坚持“人与企业共发展”是晨光公司的文化，依靠一批扎身农业发展的高技术人才，打造植物蛋白产业的龙头，促进我国棉籽加工业的进步是晨光人又一个发展目标。

本次实习为四周，本次实习选择在晨光生物科技大植物蛋白开发有限公司，是一家以生产大豆组织蛋白，食品和大豆油的粮油加工企业。该企业共分为综合办公室、大豆油生产部、蛋白生产车间、生产技术部、品控中心、仓储部、采购部、人事处、安保部、销售部与财务结算中心等职能部门组成。本次实习共计四周，领导安排我们在大豆油生产部的三个车间实习，每个车间10天，即前处理车间10天，浸出车间10天，精炼车间10天。

实习的第一天来到了前处理车间，前处理车间主要负责大豆油生产的原料一大豆的预处理，提供高温膨化豆粕给下一车间，在这10天内我们通过生产实习大致了解了前处理的一般工艺流程及相关的设备，该车间除生产高温膨化豆粕外还生产低温豆粕；第二个车间是浸出车间该车间具体负责前处理完毕的大豆粕提油工作，工艺流程较复杂，设备较精密，提油采用正己烷作有机溶剂利用液-液萃取原理从豆粕中提出大豆中含在16%左右的大豆油最后10天我们来到了精炼车间它具体负责浸出的毛油提纯精炼，工艺流程及设备相当复杂，该车间是油厂所有车间中最卫生的，已通过iso9001认证及haccp食品安全管理体系，并受到国家领导人的好评，产品多次被评为“省、市名牌产品”以及“消费者放心食品”。前处理车间工艺流程：浸出车间工艺流程：公司坚持“以人为本、关爱生产”的经营理念；坚持“绿色、美味、营养、

健康”的产品理念，坚持“质量第一，产量服从质量、成本服从质量”的产品质量观，在激烈的市场竞争中始终立于不败之地，凭借企业综合实力成为同行业的佼佼者。公司现任领导具有朴素而明确的经营哲学，她认为，质量是企业的生存之本，立足之本，正是秉承这种思想态度公司实现了初期的长足发展，经过十二年的努力公司由员工数十人发展至今天企业员工达二百余人并在前段时间成功隶属于中央储备粮调控中心的大型粮油、植物蛋白加工企业。在发展过程中为了追求品质的精益求精和独具特色的产品，公司不惜重金引进先进的科学技术和进口的生产设备用于生产和研发。晨光生物科技植物蛋白开发有限公司曲周市开发区，园区采用花园式工厂的模式，按照国际标准建造，建筑面积7万余平方米，包括办公大楼、生产大楼群、公寓楼三个主体部分和相关的生产保障系统及大面积的绿化带。工业园规划了局域网管理系统，生产体系以iso9001认证及haccp食品安全管理体系及食品企业的相关规范建立，通过科学合理的工艺布局，创建一流的生产环境。工业园还将在现有基础上，购进一批具有国际先进水平的生产设备，在硬件设施的支持下，通过现代化的管理手段，实现无尘、无菌、恒温、恒湿的生产要求，确保产品质量的优良和稳定。

近年来，面对我国大豆产业面临的激烈的国内外市场竞争，晨光生物科技植物蛋白开发有限公司以“振兴大豆，产业报国”为己任，实施“三步走”（即：1、扩产改造，走出晨光集团，走向中央储备粮。为巩固国产大豆生产和加工产业优势，扩产改造老厂，生产规模由6万吨增加到30万吨。2、兼并收购，走出省门，辐射全国。隶属于中央储备粮调控中心后以国家为后盾在全国各地兼并、收购一大批粮油生产企业。3、到全国各地建厂，跨出曲周，走向沿海，融于世界。立足国内外市场谋划构建新的产业发展格局，在沿海地区开辟大豆加工“第二战场”。）构建起了市场战略体系，企业规模由小到大，竞争实力由弱到强，经济效益稳步增长，形成了既立足于国内，又面向国际的经营发展新格局。公司坚信：企业的成功建立在永续经营的基础上，而永续的经营离不开

两个重要的前提，即外部的社会资源环境和内部的企业文化环境。未来企业竞争的实质将会以产品竞争为基础，以人才竞争为核心。公司在过去经营管理的实践中建立起来的良好企业文化将逐步发挥出其在市场竞争中的优势。公司在人才教育中，不仅重视专业技术的培养，更重视培养干部的管理方法和工作态度。在未来的一定时间内，公司还会选拔出更多的优秀人才输送到企业的中高层管理队伍中。正是凭借着良好的企业文化和人才优势，晨光生物科技植物蛋白开发有限公司将有信心和实力在中国市场建立多个生产和销售基地，把更好的产品带给广大消费者。面对未来的机遇和挑战，公司将不仅在外表上，还要在内在实质上树立起一个“健康快乐”的企业形象，以回报社会大众。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识；实习又是对每一位大学毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，为我以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。刚开始对于从未接触的岗位，我感到是那么的陌生和惧怕，因为我不想做不好，但是我相信只要有信心，就一定能做好。晨光生物在人员管理上是比较系统的，分工比较明确。不同的工作都由不同的部门经理管理。我公司大致可分为两个部门，其中包括连锁事业部和生产事业部。产品事业部大致可分为六个部门，其中包括物流部、保管部、品控部、财务部、销售部和生产车间。连锁事业部由董事长领导，产品事业部由总经理和厂长负责。各个部门又分设部门经理。其中保管部隶属于物流部。生产及销售由总经理负责，其他事情由厂长负责。

我在实习的这段日子里，晨光生物让我体会到了很多，最大的满足就是学到了很多书本以外的知识和处世的道理。我是做品控的，工作在生产一线，大部分时间都是在车间度过的，我的工作主要是通过感官检测泡菜的口感、色泽、组织状态、口味。没有正式工作的时候觉得品控的工作比较单调，但是自己真正从事这份工作的时候才体会到并非如此。这个

工作不仅仅需要感清晰，更需要果断的判断力，不能有一点点的马虎，通过不断的品尝、记忆各种泡菜的味道，慢慢积累，最后才能掌握它。时间长了就没有了当初的困惑，日积月累经验也就多了不少，这些都是我在书本上学不到的。刚开始上由于和别人一起工作都是别人做着我看着，并没有感受到工作所带给我的压力，当有一天我自己独立工作的时候才真正体会到了自己肩上的担子有多么的重，体会到了作为一名品控所承担的任。公司里的领导对待员工都很好。在我们完成了自己工作的前提下，可以有自己的空间，做一些自己喜欢做的事情。公司的领导对待员工就象自己的亲人一样，员工之间相处的也很融洽。在这样的环境下工作是比较轻松和愉快的，这样我们会更加热爱自己的岗位和工作。我能有今天的收获要感谢公司给我的这次工作的机会，是公司让我学会了很多的东西。也要感谢领导对我的信任和关心，让我圆满的完成了这次实习任务。我将在今后的学习、工作中，更加努力的。

我在实习中的收获主要有以下四个方面：

(1) 通过车间的生产实习，学到了实践知识，同时进一步加深了食品安全控制和生产管理的理解，是理论和实践知识都有所提高，圆满的完成了本科教学的任务。

(2) 提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。

(3) 了解了食品行业的现状，为毕业后正式工作做好准备。

感谢老师联系了这一次的实习，也感谢实习中各个单位对我们的支持！厂区的实习，给了我一个良好的平台熟悉各种生产操作流程，是踏入工作岗位的必要基础。在以后的学习工作中，我都会严格要求自己，虚心向他人学习，切实提高自已的实践能力。而现在的我，只有把它们写下来，再重新审视与思考中，获得进步！

食品销售报表篇五

一年的紧张工作接近尾声，我本着以下的原则认真的完成了工作。总结了经验与不足，并且对明年的工作作了预先的计划，与个人的一些想法。

在工作中我主动热情接待客户，对客户的外表、言行举止，根据自己的判断力，在心中作出“市场定位”，分析客户来此的目的然后“对症下药”的向客户推荐，主动请求客户留下电话，增强供需双方的了解，促进销售。

认真为新老客户服务，提高客户对公司的认识和信任度。

同有意向的客户保持联系，创造成交机会，说服客户下定。如客户对此产品没有兴趣，可推荐公司的其它产品，避免客源的浪费。

热爱本职工作，服从公司的工作安排，尽可能的多了解公司产品情况，争取做公司销售主力军。

在销售工作中，尽量配合其它销售人员，搞好团结协作关系，共同完成每月销售工作。

在做好自己本职工作的基础上，给予新员工业务上的帮助，共同提高专业素质和经验。

今年我们的销售量很好，我们采取的分地区走访取得了很大的收益。很多老客户，让公司的销售额达到一个稳定的高度。通过外走访销售又增加了许多新的客户，又增加了销售量。

第一、我们给他定一个匡，给他下年任务，再分解到每季每月每天，再细分到每个产品上；第二、终端的辐射能力。因为最终的产品消化还是在终端，所以二批控制了终端越多，销量上升的越多越快。第三、二批的运输能力。这一点特别是

在旺季的时候，一定要保证零售终端叫货24小时内到货，否则不但丧失最良好的销售，也有可能导致店老板在下次叫的货。第四、二批的仓储能力及资金。这一点对二批更是一个重要环节。现在二批进货都是大批量发货的，如没有足够大的仓库，就很容易发生断货现象，从而出现产品脱销，阻碍市场销量。

资金就如汽车油一样，一辆再好的车，没有油也如废铁一块。所以资金与仓库两者相辅相成，有一样达不到要求，所有工作都很难开展。如以上几点二批考核通过的话，我们应该下一步是，好好利用二批这些资源为我们做市场。这个时候我们必须控制他。二批作为商人，商人的原则是追求最大利益空间化。我们可以通过一些奖励方法来激励他们，比如我们现在在做的有：每个区域二批设一销售人员来协助二批做市场；其次我公司产品销售量、每件货的利润都是相当可观的。这也是别的厂家难以做到的。在以后的`销售中，我们还要设定二批商特殊奖，给与另外的奖励。

明年的任务虽然很重，但我有信心完成，我是从这几点去做的：1、把整个区域里所有的大小零售店全部网进销售网中。2、开发区域内所有店。3、大客户、二批商建立一个专门的管理，就像vip一样，让他们感觉到我们至上的服务，而使他们有力的为我们卖产品。想完成全年销售任务，第一站很关键，所以在第一季度中，除正常产品销售外，小包装米是一个很高的增长点。二、在居民区内大超市摆放大堆头，把公司系列产品全放上，让消费者一进门就看到我公司大米堆积如山，从气势上压倒其他公司。三、针对小店，可以以套餐形式一次性压到位。店老板的资金仓库是有限的，如我们能在竞品活动之前，把我公司小包装米压到终端，这样店老板想进别的货也没有资金及仓库。消费者来购买，店老板就会极力推荐我公司产品。所以我们要以最快最短的时间，把店老板的有限资源抢占，让竞争对手无从下手。

以上就是我xx年的述职报告。

述职人□xx

20xx年xx月xx日