# 生鲜上周工作总结范文共8篇

来源：网络 作者：梦里花落 更新时间：2025-03-07

*生鲜上周工作总结范文 第一篇20xx年已经进入尾声，一年的工作也将告一段落，回顾一年来的工作我感受颇深。从我加入公司以来，无论从那个方面讲，收获都很多。独立管理生鲜销售以来，突然感觉身上压力倍增，但在领导的关心和指导下、各位同事和外协单位的...*

**生鲜上周工作总结范文 第一篇**

20xx年已经进入尾声，一年的工作也将告一段落，回顾一年来的工作我感受颇深。从我加入公司以来，无论从那个方面讲，收获都很多。独立管理生鲜销售以来，突然感觉身上压力倍增，但在领导的关心和指导下、各位同事和外协单位的配合下，圆满的完成了公司下达的销售任务。现将相关情况总结汇报如下： 一、主要工作内容

1、及时了解顾客的需求，熟悉各类生鲜商品的季节性及最佳上市时机，根据季节因素、确定销售的生鲜种类，制定采购计划，为领导提供决策依据，并积极联系各养殖场和屠宰厂，保证所销售的生鲜产品充足供应。

2、对生鲜产品的采购、屠宰工作进度进行及时跟进，确保各类产品能按时完成加工，保证各类产品能够及时上市。

3、对库存商品的质量和数量进行每天例行检查，做好防火、防盗工作，按时打扫仓库卫生，为生鲜产品的储存提供清洁的卫生环境。

4、对所辖员工进行定期的劳动纪律，服务及公司流程的培训和检查，对新员工进行一对一的帮带，通过各种培训对员工加强管理严格督办各项工作，保证各项工作的准时完成。

5、认真学习公司管理制度、业务流程和生鲜类产品的加工、储运及保鲜知识，使自己通过学习进一步增强做好本职工作的能力，从而更好的完成本职工作。

**生鲜上周工作总结范文 第二篇**

刚刚到这个新的环境中的时候，真的非常不适应，每日的工作，真的觉得非常累而且非常无趣。可随着时间慢慢的过去，我觉得如果要适应这个社会，必须要克服许许多多的困难，而且要试着改变自己，使自己能够融入这个残酷的社会中去。而且我慢慢的发现其实收银工作也不是那么无聊的。每当想到这里，我就不断的鼓励自己，要好好在这里工作，好好学习相关的知识。来到这里的前几日，每次都会有一个师傅带我，也正因为这样我非常快进入收银员这个角色中，同时发现要学习的知识太多了，怕自己学不过来，可慢慢的，我觉得只要把一些重要的知识记住，并时常的温习，经常的操作，并且好好的把理论的知识和实际的工作相互结合起来，其实也不算太难的。虽然开始实操的时候会经常的出现一些错误，但师傅的细心教导使我慢慢的改正这些不正确的操作和一些错误的理解。在师傅的细心教导下，我学会了非常多知识，比如信用卡的识别与防伪，顾客使用不同的信用卡应如何操作，人民币的识别与防伪，会员卡的作用，退换货的一些相关知识，返券期间应如何操作，遇到问题之后该如何处理等等。其实我觉得我要学的东西远不指这些，我要学习的知识实在太多了，心里也有点儿着急了。感觉自己差的非常远。

在局外人看来，收银员的工作非常简单，就是把顾客所选物品的价款结清。实际上，虽然为顾客提供结账服务是收银员的基本工作，但这不是收银工作的全部，不能简单地把收银工作等同于结账工作。这是因为，顾客踏进超市，接触的第一个员工也许就是收银员，选好商品结账时，直接接触的还是收银员，收银员的一举一动、言谈举止都代表了超市的形象，所以收银员的素质和对顾客的服务非常重要，超市也非常注重这一点，从来到这里的第一日，企业精神和超市员工行为规范等一系列的制度就深深的印我在我的脑海中，师傅告诉我，要做一名称职的收银员，收银技巧的掌握固然重要，但对顾客的服务态度和自身的素质也也非常重要的。“您好”，欢迎下次再来“这些最基本的礼貌用语是必不可少的的，虽然我不太爱说话，但我慢慢的克服这些毛病。

也懂了，我们过去花的每一分钱都来之不易，都是父母辛辛苦苦用血汗钱赚来的。未来我们要走的路非常长，学校给我们安排这个机会能让我们及早的发现自身的缺陷。

认识到了不足就要尽早的去改正，如果安于现状那么等待我们的就是被社会所淘汰。我以后要丰富自己的人生经验，使自己的工作和个人能力在以后的道路上更上一个新的台阶。

**生鲜上周工作总结范文 第三篇**

20xx年生鲜部工作总结

20xx年即将结束，我和东方城的同事一道，满怀希望的迎接着新年的到来。虽说我们店开业了短短的一年半，但是我们已体现出了我们团队的力量，取得可喜的成绩。回顾过去，痛并快乐着，付出过汗水，也享受了喜悦。在这新旧交替的时候，我将过去的工作作以总结。

过去的一年，我们生鲜部在总部领导和店长的正确领导下，经过各部门经理的互相协调、帮助，加之营运和采购的大力支持、监管，使得生鲜部在稳步中求得了发展，在逆境中取得了成绩，生鲜部自经理到员工，形成了“拼搏、务实、协力、共进”的团队精神。到目前为止，生鲜部在去年总销售的基础上，超额完成了全年的销售任务，超额完成率，同比增长，客单价也由去年的19元，上升到今年的23元。客单数由去年的59万上升到今年的万。 生鲜部由散称食品、日配和联营三大部分组成，是门店比较大的一个部门，这不仅体现在人员的组成和商品的销售数量上，而且它承担了整个超市最重要的职责——拉动全店来客，增加全店销售。加之生鲜部是人们日常生活的必需品，因此，这里是全店人气最旺和管理最为集中的一个区域。在最大限度满足消费者的需求，保证食品安全的基础上，我们要做好每日商品的上货工作，做好商品的整齐陈列，保证商品的新鲜、健康。我主要从以下几个方面着手： 一、严把商品质量关。降低商品质量客诉。必须从源头来抓，我们每天会根据天气、周

**生鲜上周工作总结范文 第四篇**

>实习第1周

20xx年1月17号，考完了研，投了简历，经过面试，成为惠利佳商贸有限公司的储备干部，进入门店实习阶段，被分到惠利佳超市和平店当一名中老年服饰的导购员，开始了我的实习生涯。

只是简单地一次店长谈话，我们就开始各就各位工作了。这周主要经历了服装处处长的训话，中老年课课长（我的直接领导）\*\*\*的训话。跟老员工学习最基本的超市技能。学会开票、学会上货，学会给顾客退换货，退差价等等流程，经历了这周，基本能够自主销售了，只是不太熟练，开票速度有些慢，客流高峰会有种崩溃的感觉，手忙脚乱的。主要安排我站堆头叫卖，相比于卖场，堆头对于销售技巧的要求相对较低。每天上午8—12点，下午3—7点共8小时，还算轻松。

这周因为业务还不太上手，所以杂活很多，整理库存，整理仓库，涮拖把（每次至少要涮8把），从来没怎么干过活的表示快要累散架了，脚从来都没有停下来过，但是新鲜感还是有的，所以还挺开心，感觉过得蛮充实，这种感觉是在学校未曾有过的感觉，累并快乐着，靠着自己的劳动，心里很踏实。我总是很认真的为顾客导购，即使是堆头上几十块钱的降价品我也很有耐心地卖着，那些老员工很无语，认为真是学生，书生气太浓，太实在。但是我喜欢这样做，因为这样我过得踏实。

>实习第2周

经历了上周一周的历练，我对于业务可以说是很上手了，开票，退换货不在话下，能够很自如的在堆头大声叫卖，没有刚开始的不好意思了。开始偶尔照顾卖场内的顾客，为他们详细推荐衣服，也慢慢把握中老年消费群体的一些消费心理，能够比较自如的推荐以及促成购买。但是自己最大的不足就是对于尺码不太精通，顾客中很多是为亲人买的衣服，报上腰围时不能反映出对应的衣服尺码，所以无法排除顾客的顾虑，有时会错失购买机会。于是通过查资料，询问妈妈，以及观察不同胖瘦的顾客恶补这一课，还算取得一定的进步市场营销实习周记大全市场营销实习周记大全。

这周课长还给我分了新任务，就是出外卖，就是拉着一衣杆的衣服去超市外面卖，外卖更是对于一个人的考验，要不停大声地叫卖，否则是卖不出东西的，卖的同时还要收现金（谨防假—币），还要拿解码器解码，当人超级多的时候真的恨不得自己多张几把手，很是崩溃。我第一次出外卖在不到3个小时的时间买了近20xx元的处理品，使得课长对我态度大变，刚开始没觉得什么，后来一起工作的老员工告诉我其实别看这些东西便宜，但是真不好卖，因为剩下的号都是死活卖不出去的，他们有时一下午都不一定能卖出一两件，我也算创造了奇迹。之后我每天都会去出外卖，那么冷的天，代价就是严重的感冒并引发了我的季节性鼻炎，太难受了，但是心里是一种被认可的喜悦和对于自我价值的肯定，是我一直在寻找的一种存在感，证明自己有一定工作能力，真的比得多少奖学金都开心！

>实习第3周

这周真的是体会了一个字，累！由于过年供应厂商要放假，这周我们开始疯狂的进货，每天下午六点半之前，就要清理完内存，把第二天的补货，退货，残次分类填成单子交给配货中心，光那些单子就填的我们想哭，我就纳闷，这么大的超市为什么没实现信息化管理，库存软件那么方便不使用，凭人工记录，真的又累又容易出错，的确有待改进。

每天晚上7点之后又会来大批大批的货，全都要拆封，入库存，入仓库，上硬码，上排面，所有这些干完才能下班，还是无偿的加班，不敢留下一点，因为明天会有更多的货。而且到了月底要六个店排名了，毛利率排名最后的要被罚钱，所以很着急，就给我们施压了，每隔1小时，就会动用各种关系打听各分店的销售额，紧张的气氛弥漫，使出各种手段促销。

这周感觉是我学到东西最多的一周，从单纯的卖衣服，到能够接触到整个超市零售业的运作流程。各种单据的填写，如何补货、进货，以及和供应商沟通，以及一些简单的仓储常识，如何协调库存与销售量之间的关系，都只是原来在书本上学到的一点皮毛，现在觉得在实践中真的挺不好干的，这需要长时间的经验积累。真的很佩服\*\*\*，和我一样的年龄，很细心，保证了我们货源的充足并且不会有过多库存，有很多值得学习的地方，这样的工作我就不在行，觉得特繁琐总之是最长见识的一周，不错，再累也值了！

>实习第4周

但是出乎意料的是我竟然没有烦躁，看来我是成熟了，学会了忍受，一如既往的叫卖，帮顾客选购服饰，干杂活。令我欣慰的是，脱离一个圈子的同时，正在融入另一个圈子。一起进来的储备干部，那里的老员工，彼此之间的关系越来越密切，感受到了这个圈子带给我的温暖。不会再让你一刻不停地干活，会说替你让你休息休息。我也想要去关心她们，觉得她们一个人常年住员工宿舍挺可怜，家里做的丸子等等会给她们带一些，至少在过年团圆之际感到一股暖流吧。所以这周最苦最累，但是心里是温暖的，开心的。

>实习第5周

这周就是新年了，这个新年是我二十多年来没有过的新年，我成了没有春节假期的人，依旧奋战在超市的第一线。第一次年三十的团圆饭在春晚开始之后才吃，因为那天我晚上八点才下班，看着路上的万家灯火，从来坚强的我竟然也有了一种想哭的冲动；第一次年初一早上没去给爷爷奶奶还有老邻居拜年，因为年初一我要值早班；第一次年初二没有去姥姥家，因为中午我只休息两个小时，姥姥家又远，赶不上上班；第一次过年没有添置新衣服，因为根本没有时间去买市场营销实习周记大全默认。这年过的太苦逼了！\*\*\*在我们的任务表上写下了“世界再大也要回家”，我知道她是想家了，她家里是县城的，长年在城里漂泊我给她补了句“家再小也是整个世界”，横批“常回家看看”，这就是我们今年的春联了，谨以此纪念这个独一无二的春节。还不错，有几个同学下午总是来看我，趁人不多时陪我说几句话，也挺好的。

这个星期生意比较惨淡，但是逛超市的人貌似依旧挺多。这周算是比较清闲的一周了，但是心灵的洗礼，体会到底层打工者的不容易。上周知道自己的考研成绩了，应该能进吉大—法学院复试吧，但是太累了没顾得上高兴。但愿自己圆梦吉大，实现自己的法律梦吧！

**生鲜上周工作总结范文 第五篇**

时间过的真快，转眼之间本年度已经接近尾声，我是6月30来到白象春华求是学校，承蒙领导不嫌弃我是一个初出茅庐什么都不懂的混小子，并接纳了我在单位工作，这是我走出“幼稚圆”的第一份工作，当然也少不了我在这里工作的头衔——市场专员，大专我学的是机电一体化专业，对于单位给我安排的市场营销工作，刚开始我对于这份来之不易的工作真是有心拿的起，无心做的好，因为我没有接触过市场营销这一块专业，我都不知道做一些什么，做起来就相当吃力。在我不解与困惑的同时，仅凭对市场工作的热情，单位的领导对我的成长倍感厚望，曾很多次找我谈心，提供我在工作精神上结实的信心和动力，伏案沉思这半年，我做一下简单的总结。

归纳以下几点：

1.一切从零开始，积极学习市场运作有关方面的专业知识，努力做到专业知识程度向市场这方面发展；

2.积极完成领导安排的有关工作，做到工作上有问题及时向领导寻求解决问题的方案，不懂就问，努力把工作做好；

3.工作于实际相符合，调研市场前景，并做好相应的市场计划；

4.分析市场需求，寻求招生市场关键在于哪，对市场的认识也有一个比较透明的掌握，并做好市场月报表；

5.在不断的学习知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高；

6.在每个月里设计好当月招生广告，如：广告纸、调幅、写真广告等，并积极的投入到市场的运作；

7.对于市场活动，如讲座、校外设点宣传，能很好的做好市场活动的策划，并执行；

8.“知彼知己，百战不殆”调研当地其他培训同行的有关动态，分析效果，可行性时加以模仿；

>二、部门工作总结

20\_年6月30日，白象春华求是学校市场部门成立了，在将近半年时间内，逐步开展市场工作，从什么都没有的\'市场部，渐渐的在单位中成长，做到“市场工作先调查，其次汇报，接着计划，再执行，最后是总结提炼，”现在所需的资料都可以拿出，迎接总部考核。

在单位业绩上可以知道我们市场部门是做的不好的，因为今年的招生业绩基本是和去年持平，对于当地的一些小型电脑培训机构来说，地理环境优势、学校师资都在我们之下，对手只有在项目学费上往下调，这给我们的市场带来一定的冲击。我们稳站当地市场那是一个必然性。

下面我对我们部门的工作做一下归纳

1.部门建设：部门刚刚启动，市场体系还不是很完整，可是开展市场工作人员严重不足；

2.部门人员培训：经过大半年的打磨，并参加总部安排的有关市场业务规范及市场运作规范的培训已经有很多次，已基本上掌握了市场招生工作，但业务技能及专业精神方面仍需加强。由于部门人员少、任务重，故专业技能培训不够。

3.部门工作数据分析：在工作上对于市场数据分析是非常不足的，因为市场招生就是我们的工作，如果学生来报名了，可是我们还不知道他是怎么知道我校有相关的培训项目；

4.部门工作情况：工作没有一个很明确的目标和详细的计划，市场人远没有养成一个写工作总结和计划的习惯；

5.部门创新性：新业务的开拓不够，业务增长小，业务能力还有待提高；

6.整顿单位内部市场品牌资料，迎接总部考核；

7.以上工作得到了单位同事的大力支持与携手帮忙才能完成目标，为此我对他们表示由衷的感谢。

>三、20\_年工作计划

“运筹于帷幄之中，决胜在千里之外”。新年度市场营销工作规划我觉得要强调谋事在先，但是我们还要明白年度市场工作规划并不是营销计划，只是基于年度分析总结的策略性工作思路，具体详细计划还需要分解到季度或月度来制定，只有这样才具有现实意义。

1.目标的拟定是来年市场招生工作的关键。在新年度市场招生工作规划中，首先要做的就是，全年总体的招生目标、广告费用目标、利润目标、渠道目标、人员配置目标的拟定，其中：销售目标为140万/年，广告费用目标为万/月，渠道开发目标为3条/年，人员配置为3人。

2.建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

3.培养市场人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。总结问题目的在于提高市场人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4.品牌推广。品牌是一个企业的形象，我们做职业教育企业市场形象推广是很重要的，我的品牌有：春华、求是、贝盈等，做好品牌的推广首先我们要制定计划；

5.团队支持。为了保障来年市场招生工作顺利高效地实施，我们还需要通过苦练“内功”来强化关键工作流程、关键制度来培养组织执行力标准，以更好的发展客户服务需求，并使客户向其他课程上转化。

总结人：市场部张旭阳

二0二一年十二月十九日

**生鲜上周工作总结范文 第六篇**

生鲜主管20xx年工作总结

20xx年即将结束，我和工联购物中心的每位同事一道，满怀希望的迎接着新年的到来。过去的一年，我们生鲜部在总部领导和店长的正确领导下，经过各部门经理的互相协调、帮助，加之营运和采购的大力支持、监管，使得生鲜部在稳步中求得了发展，在逆境中取得了成绩，生鲜部自经理到员工，形成了“拼搏、务实、协力、共进”的团队精神。在这新旧交替的时候，我将过去的工作作以总结。 对区域内消费者的消费习惯和消费水平分析力不够没有做出我们的经营亮点，利客隆生活超市竞争对手的频频出击及医大科学学生放假，客流量有所下降，以致至7月、8月份销售有大幅度的下降。 遵循公司的服务理念“专注邻里好生活”制定促销方案突出，围绕民生生活中柴、米、油、盐、酱、醋、水果、散装食品、学生用品等选择商品。在9月学生开学学讯超低限时促销活动中，对销售业绩和人气起到了很重要拉动的作用，其力度和频率都很不错，也取得了一些较好的业绩。

10月对生鲜的调整和改造，特别是对生鲜区：散装大米、散糖、蜜饯、蔬菜和水果的调整工作调整完成后；同时百货区的陈列位置调整后让整个超市的视线更开阔，使我店卖场形象得到了极大的提升。对门店销售的增长也产生了重要的影响和推动作用。 狠抓业务流程，落实服务标准的执行。我们的业务流程，可以说就是一个完善的服务标准。因此严格遵守业务流程，就会使服务有明显的提升。我店对电子秤称重人进行了定人定岗，对各通道的导购人员进行定员定岗，以此确保能及时为顾客提供方便快捷的服务。并要求每位员、促销员严格遵守“计量五步起、六大文明礼貌用语、八个必须、微笑服务”服务顾客提供打包、送货服务，以此让顾客真正高兴而来，满意而归。 倡导精神文明，彰显人性化服务。帮扶弱小、拾金不昧、拾物归。

**生鲜上周工作总结范文 第七篇**

生鲜部上半年工作总结

生鲜上半年任务461万、实际销售504万、完成任务109%、去年实际销售428万，比去年同期上升76万、毛利率上升15%

主要原因：1、牛羊肉价格惊爆斤

2、新百、人人乐做了周年店庆促销活动、价格惊爆、力度大，全部以鸡蛋、

大米、绿豆、白糖、日常消费品为主，做到市场批发价格还要低来吸引顾客、又有政府补跌，直接影响本店的销售

3、蔬菜新供应商引进，前期惊爆价格销售橄榄、茭瓜9分/斤，还有部分惊爆水果。

4、大米负毛利销售斤（号销售数量,销售金额

元）。

5、因夏天气温热，又赶上xxx分斋、散称白糖、冰糖、冰柱，鸡蛋、牛奶、

牛羊肉销售好，提高了部门的销售。

针对上述问题做了相应的整改措施：

1、 加大新品市调、撤旧引新

2、 每周一开周例销售分析会、营采沟通讨论、提出问题及时解决、跟踪、落实

3、 与供应商及时沟通、了解情况、解决管理中存在的问题，以达到双赢

4、 针对区域商品结构进行了逐步调整

上半年工作总结：1、做到做好每月2期促销海报，共计12期

2、引进新品58个、共计元。季节性商品陈列（曼苏尔粽子）地堆1个300元。并做好新品销售跟踪记录。

**生鲜上周工作总结范文 第八篇**

旧的一年即将过去，新的一年即将到来。我希望xx超市是新的，我也是新的。xx超市给了我一个舞台，我会在这个舞台上越做越好

怎样做好一个超市理货员，超市中的理货员看似工作较简单、普通，但他们是与顾客接触最直接人。他们的一举一动、一言一行无不体现着超市的整体服务质量和服务水平，他们的素质好与差，将直接影响到公司的生意和声誉，所以只有不断地提高理货员的素质和业务能力，才能使我们的超市在激烈的市场竞争中立于不败之地，因此员工的基础知识培训非常重要。

1、理货员的工作职责和日常完成本职工作的要点：

1、理货员有对商品进行验收和为顾客提供退货服务的工作职责。

2、对商品按编码进行标价和价格标签管理的工作职责。

3、有对商品进行分类，并按商品陈列方法和原则进行商品陈列(包括补货)的工作职责。

4、有对顾客的咨询导购提供服务的工作职责。

5、有对超市内卫生进行保洁及商品防损管理的工作职责。

xxxx年上半年副一店的经营情况不是特别理想，1-6月份销售只实现了xxx万元，毛利实现了100万元，利润实现了30万元；与200万元的销售计划相差甚远，销售完成计划的％，毛利完成计划的50％，(利润完成计划的215％)。上半年的销售计划没有完成好，下半年的任务又接踵而至，感觉压力甚大，面对困难和压力，我觉得下一步要做的就是要调整好自已的心态，多想办法，加倍付出，尽自已最大努力

做好销售。管理出效益，一切管理都是为销售服务。为保证副一店的正常运行，我们保证畅销商品的货源，不能使销量好的商品、季节性商品有缺豁、断货的现象发生。由于供货商送货不及时，我们每次的订货都得提前备好一个月的库存。考虑到本店大部分商品都是代销经营，按销量结算，可以不占用本店的流动资金，而直接利用厂家的资金达到存货的稳定。虽然这样保证了库存量，但也是导致我们店库存量过大、商品周转缓慢的直接原因之一。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找