# 超市牛羊生肉工作总结(必备24篇)

来源：网络 作者：雾花翩跹 更新时间：2024-07-11

*超市牛羊生肉工作总结1超市蔬果组工作总结转眼间，短短的一个月实习就这样结束了。在那里我不仅看到了许多自身的不足，同时也对自己未来投入社会工作有了进一步更深的了解。是的，展望未来，我对自己今后的工作充满了信心和希望，为了能够制定更好的工作目标...*

**超市牛羊生肉工作总结1**

超市蔬果组工作总结转眼间，短短的一个月实习就这样结束了。在那里我不仅看到了许多自身的不足，同时也对自己未来投入社会工作有了进一步更深的了解。是的，展望未来，我对自己今后的工作充满了信心和希望，为了能够制定更好的工作目标，取得更好的工作成绩，以下是我把参加实习工作以来的情况总结如下：

>实习工作内容

虽然以前有去过社会做实践，但是此次的工作对于我却是一个全新的挑战。因为我这次所面临的是一个陌生的岗位蔬菜水果销售员。不过这份工作倒符合我的专业，在这首先得感谢南宁市辉良农场品种养殖场给我这个机会，（因为我们公司在南宁的各大超市都几乎有自己的卖场或摊位）所以让我有了在人人乐超市生鲜部蔬果组实习的机会，而我的日常工作就是负责蔬菜水果的销售。这需要我去摸索与实践中去慢慢熟悉与了解这项工作。然而通过了一个实习阶段的工作后，我也对这份工作有了层次上的新理解。以前总是觉得销售员，不就是整天站着么，没啥好大不了的，所以在被他们选在销售员这岗位时还真的有点不高兴。然而在此次实习工作阶段后，自己也认识到了当初的想法是错误了，毕竟销售员包括了太多的职责。我主要总结了一下我们在和大福百货超市作为一名合格的侦察员应做的几方面：

来到人人乐超市上班，这里虽然上班比较辛苦，但是在这里，不仅我的个人能力得到了很大的.锻炼，而且享受到了团体的力量。我觉得过的很充实，也很快乐。在实习的一个月，我们蔬果组在总部董事会和总经理的正确\*\*下，店长对生鲜实行了主抓主管的方针，经过各部门经理的互相协调、帮助，加之地区营运和采购的大力\*\*、监管，使得蔬果组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。

蔬果组是生鲜部四个组的其中之一，由蔬菜、水果、南北干货、五谷类、和联营五大部分组成，是生鲜部最大的一个组，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。加之蔬果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，我们要做好每日蔬菜和水果的抢购工作，做好蔬菜和水果的整齐陈列，保证蔬菜和水果的新鲜、健康。与此同时，还要降低蔬菜的损耗，增加毛利额。在带班的过程中，我主要从以下几个方面着手：

>一、严把蔬菜质量关。

降低蔬菜损耗。要降低蔬菜的损耗，必须从源头来抓，我们每天会根据天气、周末、节假日等外部环境因素的影响，根据顾客对于每个蔬菜单品的需求，做出尽量合理的订货量。在收货的时候，对于每一个蔬菜单品，我们都要亲自查看蔬菜的质量和新鲜度，严格把好蔬菜进入卖场的第一个关口。在扎菜和打包的时候，要求员工将破损和腐烂的叶子去掉，切掉长出的根、叶，做到蔬菜的美观和新鲜，但同时要注意不能随意的浪费。在每天中午和晚间我们都会对冷冻储藏室进行整理，既保证订货量的准确性，又要保障蔬菜因踩踏而造成的损耗。

>二、做好人员的有效管理，协调好员工与员工，员工与上级之间的关系。

对于我们蔬果组来说，这一年来的确是付出了很大的辛劳，但是仍旧存在着许许多多的问题。是店长和经理眼中的老大难，人人谈而色变。在我带班的过程中，通过和员工交流深入的同时，我发现在管理上存在的问题主要是人员安排不当，分派不均。思想上，员工思想波动大，员工对于同事之间以及和上级之间存在着矛盾和

分歧，针对这种现象，在原有的分配基础上，通过灵活的调整，进行一岗一员责任制和协同工作制，既要求责任到人，不互相依赖，又不\*\*\*\*，各扫门前雪，形成打包员与理货员、扎菜员与理货员、打包员与扎菜员之间的互相协作。\*\*提高了工作的效率和成效。

在\*\*上，我们提倡有言就发，有话说在当面，不背后议论长短，帮助同事之间解开疙瘩，化解员工和\*\*之间的矛盾，从员工的口中能够发现问题并解决问题。在开会的时候，向员工做思想工作，让他们懂得团结才能发展，团结都能受益的例子，通过长时间的接触，我反而觉得在这个组里呆着，能享受到快乐，虽然前面还有一段路要走，但是我有信心。

>三、准确掌握市场信息，灵活调节商品结构。

对于蔬果组来说，市场的动态千变万化，能否准确的掌握市场的蔬果的价格以及畅销品对于我们来说是最为关键的，目前，我们采用的是每日对竞争店东方红新百店和南桥早市进行市调，合理调整我们的蔬果价格。争取做到我们的商品物美价廉。对于抢购的商品除了快讯上规定之外，我们还会根据顾客的需求，根据市场的变化，和供应商沟通，及时调整。争取把抢购商品做到价格惊爆，品项合理。在超市实习期间，我们组的促销员在市场的\*\*、快讯的发放、抢购商品的装袋等方面给我们很大的帮助，我非常感谢他们。

**超市牛羊生肉工作总结2**

又一年结束，进入到年终，我在超市一整年的工作也进入结尾阶段。这一年经历了很多，在超市的工作，我有很好的一些收获，虽然工作很辛苦，但是当工作真正完成好的时候，也是很开心的。现对我20xx年的超市工作进行总结：

我在超市的工作是卸货搬货的工作，这工作最费的就是体力，幸好自己做多的就是体力了，所以这份工作也是很适合我的。这一年我在超市卸货搬货xxx次，每次只要货车到达仓库，我就提起力气进入工作状态。卸货是最难的了，因为整个货车堆满了货物，我必须要注意不能把货物给搞坏了，所以卸货也是需要耐心的，只要有不能卸下来的，就不能轻易动，不然牵一发就会动全身，那货物就不能完整的卸下车了。在最初的那一个阶段，我都是用手一个一个卸下来，但是这样也最费时间，所以后来就不停的想办法，最后想到用滑滑梯进行卸货，这样果然是省了不少时间，而且货物的损失也最轻。在货车下面垫上一层厚垫子，然后用滑梯把货运下去，这样就避免货物直接接触地面破损了，速度也加快了。

搬货虽然累，但是不需要担心那么多，只要把货物都搬进仓库交给仓库管理去整理就好，我不需要去做别的。一年搬货不知道要多少次，虽然体会到更多的是累和辛苦，但是这样也让我的体力更加提高了，长时间的搬货，就跟健身了一样，体格真的是增强好多。在超市搬货其实相对来说，还是没有那么难的，工作时间也比较宽松，做完这些事情，处理好结尾工作，就基本上完成了。不过我也知道人不能永远停留在过去，所以这一年只要有时间，我也会去学习，让自己不只是会卸货搬货，还能给超市提出一些好的建议，帮助超市更好的运营。我的工作做完后，我也会去帮助大家整理货架，把缺了的货物补上，让顾客能够第一时间就买到自己需要的物品。

一年经历不少，在这份工作上，不只有辛苦，还有许多的欢乐，享受和大家一起工作的时光，能让生活更充实。也不断去加强学习，时代总是在前进的，即使我只是个做体力活的人，但是我也向往学习，也希望自己在超市有更好的的一些发展，得到老板的赏识，得到职位晋升的机会。以后我依旧会做好个人本职工作，也同样不会放弃学习。

**超市牛羊生肉工作总结3**

作为一名负责人我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者;二是要有良好的专业知识做后盾;三是要有一套良好的管理\*\*。 用心去观察，用心去与客户交流，你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体 。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解客户的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引客户。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的 让\*\* 到积极的 我要干 。为了给客户创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。

首先，做好每天的清洁工作，为客户营造一个舒心的购物环境;

其次，积极主动的为客户服务，尽可能的满足消费者需求;要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使客户满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

**超市牛羊生肉工作总结4**

各位同仁：下午好，现在由我就恩施分公司营运部20xx年工作及20xx年计划向大家做汇报。

20xx年是“五年发展规划”的收官之年，我们恩施分公司营运部在管理上以培训指导为切入点，紧抓全体员工的相关业务技能，以提升现场管理，强抓流程为主题，通过现场培训、\*\*互查等方式，推进营运工作。具体总结如下：

一、 稳步促进门店管理提升，我从以下五点作出说明

1.狠抓基础管理、强化执行与落实：分公司营运部在20xx年通过下发指导性强的管理通知，与门店共同从卖场环境、食品安全、销售环节等方面提升管理水\*，并强化检查跟进力度，采取分公司营运部巡查、门店互查、质检员自查以及下发\*\*等多种形式，及时改进门店管理薄弱点。

针对阶段管理重点进行工作布置要求，从管理流程执行、员工服务标准、现场购物环境、薄弱时段经营等重点管理环节入手，梳理存在的问题，确保门店规范经营。

2.严把收货关，确保进入商场的商品无假冒伪劣产品：为了加强食品的安全监管，分公司营运部要求门店在收货环节的操作严格按规范执行，严格检查商品三期及质量，在源头中\*\*假冒伪劣及过期商品进入卖场。同时对各门店质检员进行了针对性的培训，并要求质检员加强商品三期的检查力度，保证无过期商品。特别是要求质检员加强蔬菜农药残留检测管理及生鲜熟食设施设备消毒管理，保障食品安全，为消费者提供最优质、最安全的商品。

3.做好库存管理工作,合理\*\*商品周转：根据总部要求，按流程进行日常重点商品合理要货、突出陈列，对于淘汰、破损、滞销商品及时上报，并采取DM促销、超值换购等方式消化库存，压缩库存，不断加快库存周转，提升门店库存管理效率。

4.调整商品品类：通过详尽市调拟定类别品种、品牌需求，根据市场需求对门店的品种数及类别的丰富性进行跟进，确保了经营品类齐全。

5.强化培训机制，提升专业技能：分公司营运部一方面为提升员工专业技能，提升门店经营形象，通过开展陈列比赛，充分调动员工的创新意识，使门店陈列明显改善；另一方面强化对质检员技能指导。不定期对质检员进行培训，结合门店的质量管理问题对质检员明确工作要求，促进门店质量管理规范化、标准化。

二、 稳步促进门店经营提升，规范价格体系提升商品毛利水\*

1.执行公司建立的价格监测管理\*\*，分公司营运部定期收集监测门店反馈的1000个重点销售商品市场\*\*，汇总并转交相关部门进行合理调整，确保门店重点、

\*\*商品的价格优势。

2.严格按照商品价格管理的规范流程对商品的进价、售价及促销价进行操作，并根据供应商及采购部的需求，对促销信息进行维护、对联营商品进行短期降抽调整。确保恩施分公司所属门店所有商品的进价，售价及促销价一致。

3.提升公司形象，建立价格\*\*体系：我们加强了价格诚信建设，在分公司内部建立价格定调价\*\*，对价格制定、价格标识、价格履行、促销变价等日常工作进行全面\*\*、检查和跟踪。确保商品明码标价，无价格欺诈行为。

4..每周上报市物价局《城市居民食品价格监测表》、《城市居民日用工业消费品零售价格检测表》等信息，接受物价局关于对我司物价的检查。

5.保障基础信息维护：11年录入口共处理订单7753份，同比10年2830份，增幅。去年1-12月份完成售价变价4089笔、促销变价9342余笔、降抽1036笔、进价变价280笔。根据门店经营需要，完成分公司52档单店惊爆单品促销工作。

三、稳步提升顾客满意度, 提升服务质量，

1.规范服务流程，加强服务技巧培训：分公司营运部以服务规范复训，强化公司顾客投诉接待流程，培训较\*\*的价格投诉、质量投诉处理技巧，提升投诉处理效率，提升顾客满意度。与此同时营运部加大了\*\*一线操作力度：加强礼仪员对便民服务项目的操作能力，要求员工主动帮助、指导顾客完成便民代收工作，使顾客在购物之余，能够便利的完成代收项目的费用缴纳，强化聚客能力。

2. 开展“微笑服务月活动”， 提升门店服务质量。分公司大力推广“微笑服务月”活动，使全体员工深刻领悟微笑服务的文明宗旨，在服务过程中时刻遵守微笑服务的规范要求，积极展现微笑服务的精神风貌，全面营造了讲文明、重礼仪、善微笑的良好服务氛围，员工也在工作中注重服务细节，力求通过规范、周到的服务，赢得顾客的信赖，从而稳定客群。

3.扩充服务范围：我们新增了联通、电信话费代收项目。去年，各项便民服务功能共实现交易金额万元（其中电信业务实现交易额万，联通业务实现交易额万元），公司盈利万元。

**超市牛羊生肉工作总结5**

要严格贯彻落实《危险化学品安全管理条例》，加大对《条例》的宣传力度，明确危险化学品生产经营单位是安全生产的主体责任单位。要建立健全各企业的安全管理规章制度，要以企业自查自纠自除隐患为重点，继续开展危化品安全专项整治工作，全面规范危化品生产经营单位的安全经营行为，避免危险化学品安全生产事故隐患的发生。

在本次大检查的基础上，今后我们将严格执行安全生产法律法规，进一步加大对危险化学品专项整治的力度。加强安全生产基础工作，完善企业基础管理，强化企业规范管理，对重大危险源实行动态管理，严格监控，加大事故隐患的整改力度，避免各类安全生产事故隐患的发生。为促进我区安全生产形势平稳好转，建设和谐大兴作出新的更大的贡献。

为消除肉及肉制品各环节的安全隐患，进一步规范我县鲜肉及肉制品生产经营秩序，确保广大人民群众身体健康和生命安全。我单位结合实际，周密部署，全力推进，扎实认真开展了肉及肉制品专项整治，现将工作开展情况总结如下：

**超市牛羊生肉工作总结6**

我是xx超市站街店一名普通的员工，从踏入xx超市那天起，我就把自己融入其中。忙碌的工作，使我的生活变得格外的充实。

年终岁末，紧张繁忙的一年即将过去，新的挑战又在眼前。沉思回顾，在xx超市这个大家庭里使我得到了更多的锻炼，学\_了更多的知识，交了更多的朋友，积累了更多的经验，当然也通过不少深刻的教训发现了自身的种种不足。这一年是充实的一年，我的成长来自xx超市这个大家庭，为xx超市明年更好的发展尽自已的全力是义不容辞的责任。

刚加入xx超市的时候，一切对我来说都是新鲜的，也是陌生的。许多东西都需要老员工教，我感觉自己需要学\_的太多了。于是，他们做什么我都仔细的看，耐心的学，从商品的陈列到缺货的补报；

从商品的促销到新品的开发……一点一滴的学，一点一滴的记。两年的工作，使我得到了锻炼，日常工作逐渐得心应手。

我们的工作于细节处见真功，所以必须认真仔细。因此，我认真了解每种商品的功能、价格，随时检查商品的生产日期，及时了解同类商品的市场信息，并向店内汇报……我始终坚持：做什么事情，做了就一定把它作好。对工作抱以热情，对同事抱以关心，用积极的行动来感染周围的人，带动周围的人这是我在xx超市感受到的，也是希望我能够切切实实做到的。

在b05便利店旧的一年即将过去，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\*，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。

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。

——生鲜超市装修合同 (菁华1篇)

**超市牛羊生肉工作总结7**

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为XX服装超市的一名员工，我深切感到XX服装超市的蓬勃发展的态势，XX服装超市人的拼搏向上的精神。祝愿XX服装超市XX年销售业绩更加兴旺！

20xx年，我柜组在公司\*委的\*\*\*\*和部署下，在兄弟柜组的\*\*下，经过全体会员的共同努力，顺利地完成了服装销售任务。现将有关情况总结如下：

20xx年我们柜组认真学习销售知识，加强自我修养的提高，真诚为顾客服务，开展满意在XX，服务为顾客的营销活动，想顾客之所想，努力为顾客营造良好的购物环境，做到进货、贮备、销售各环节的落实，严把质量关。努力做到无论顾客货比多少家，我们XX服装超市也能为顾客提供质优价廉的商品。在销售过程中贯穿微笑服务，多和顾客交流，她们通过服装销售，与别人谈话的时候变多了，增强了自信心，也进一步懂得了如何与顾客沟通，推销服装的款式、颜色、价格与顾客的需要适应，使顾客接受你的意见和建议。我们柜组努力树立企业良好形象，笑脸迎顾客，真诚待嘉宾，为顾客量身推销产品，赢得了顾客的认可。顾客满意率、回头客呈良好势头。20xx年我柜组完成销售任务为……

我们作为服装超市的一个销售部门，部分员工，刚到超市时，包括我，对服装方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司\*\*的帮助下，我们很快了解到公司的性质及其服装市场，以及消费对象和潜在的顾客。我组员工队伍整齐，认识\*\*，努力做好自己的本职工作。她们行为约束能力强，深刻认识到作为销售部中的一员身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时\*\*了XX的形象。因此我柜组姐妹不断拓展专业知识，提高自身的素质，高标准的要求自己，在销售实践中积累一些工作经验，较好了解整个服装市场的动态，走在销售市场的前沿。经过这段时间的磨练，我柜组的同志个个成长为合格的销售人员，有的成为销售骨干，为完成20xx年销售计划立下了汗马功劳。

20xx年在公司\*\*的关心下，我从一个普通员工成长为柜的柜长，我觉得力不从心。一方面是我的专业知识贫乏，业务能力不强，另一方面是我觉得困难很多，社会经验缺乏，\*\*不足等种种原因使自己觉得很渺小，缺乏担当重任的勇气。在7月份开始做柜长的时候，经理给我布置任务，由于胆怯的心理，害怕不能胜任，和经理争执起来。通过工作实践和学习，我了解到经理的良苦用心，她是为了给我们每一个人一个恰当的位置，给每个人一个发展空间。在工作中我也认识到人不是一生下来就什么都会的，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。因此\*\*给我布置任务，是为了锻炼我，而工作中姐妹的\*\*，销售业绩的.顺利完成又增强了我的自信心。因为只有充满强烈的自信，服装销售人员才会认为自己一定会成功。在工作中，我更加认真敬业，真诚为顾客服务，团结柜组一班人，努力学习服装销售技巧。我深知优秀的服装销售人员对产品的专业知识比一般的业务人员强得多。针对相同的问题，一般的业务人员可能需要查阅资料后才能回答，而成功的服装销售人员则能立刻对答如流，言简意赅，准确地提供客户想知道的信息，在最短的时间内给出满意的答复。因此我和柜组姐妹多方了解产品特点，在销售工作中忙而不乱，能迅速、精确地找出不同顾客的购买需求，从而赢得顾客的信赖。我把明确的目标、健康的身心、极强的开发顾客的能力、自信、专业知识、找出顾客的需求、好的解说技巧、善于处理反对意见、跟踪顾客和收款作为常规业务去学习。鼓励柜组姐妹充满自信去赢得顾客的信赖，去热情为顾客服务，去充分了解柜组服饰所需要的顾客属于哪一个阶层，充分了解顾客喜好，有的放矢搞销售。柜组成员热情的服务给顾客留下了最好的印象，在最短的时间之内帮助顾客\*\*疑虑，说服顾客购买产品。

总之，我柜组全体员工以XX为家，牢固树立奉献在XX，满意在XX的职业理念，爱岗敬业，团结协作，以饱满的热情迎接顾客，以周到的服务对待顾客，以真诚的微笑送别顾客。全体姐妹对待不同年龄层次的顾客，充分考虑他们在服装品牌、档次、价位上的需要，热心为他们推荐时尚、健康、质优价廉的商品。我柜组全体员工上下一心，发挥集体智慧和创造力，开拓进取，团结创优，兢兢业业，创造了柜组营销的佳绩。

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。20xx年我们柜组将继续本着“以人为本”的工作态度及“顾客的高度满意是我们的最终目标”的经营理念，全体姐妹将进一步凝聚我们的战斗力，以饱满的热情，真诚的微笑投入到新的工作中去。根据顾客的需要去进货，根据季节的变化去调整产品，根据天气的变化去\*\*热销品种，根据面料的特点去\*\*货源。如我们十堰的购物习惯仍然有着明显的天气效应：气温一降，冬令商品的销售就直线上升。羊绒衫、羊毛大衣、羽绒服等主打冬装，购买者络绎不绝，一些男式冬装，如毛料大衣，皮夹克等尽管价格不菲，但不少男顾客仍慷慨解囊。今后我们要做一些思考。我们还要努力学习转化顾客反对意见的技巧，克服服装销售市场竞争非常激烈的困难，抓住顾客的购买信号，让顾客精神上获得很高的满意度，努力开创销售新业绩，为顾客服务，为顾客省钱，为公司盈利，让满意在XX的理念进一步得到拓展，让XX美名誉满十堰，让更多的顾客再来XX！

**超市牛羊生肉工作总结8**

xxxx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\*\*和店长的正确\*\*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\*\*、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、周末、节假日等外部环境因素的影响，根据客流情况每天晨会时提醒各个专柜做出尽量合理的上货，备货。部分商品在收货的时候，严卡保质期，逐箱查看确保商品质量和数量的正确。

二、做好人员的有效管理，协调好员工与员工，员工与上级之间的关系。对于我们生鲜部来说，这一年来的确是付出了很大的辛劳，但是仍旧存在着许许多多的问题。我们生鲜部自营员工只有四名，其余的均为厂家导购和专柜联营人员。在思想行为上很难做到\*\*，存在很多的分歧和想法。针对这种现象，在原有的分配基础上，通过灵活的调整，进行一岗一员责任制和协同工作制，既要求责任到人，不互相依赖，又不\*\*\*\*，各扫门前雪，形成员工和导购员之间的互相协作，互相帮助。\*\*提高了工作的效率和成效。

三、准确掌握市场信息，灵活调节商品结构。对于生鲜部来说，市场的动态千变万化，能否准确的掌握市场的价格尤其蔬果的价格，以及畅销品对于我们来说是最为关键的，目前，我们采用的是每周一次市调，蔬果区，鲜肉区对竞争门店九州商城店和汇丰农贸进行每日市调，合理调整我们的蔬果价格。争取做到我们的商品物美价廉。对于抢购的商品除了快讯上规定之外，我们还会根据顾客的需求，根据市场的变化，和供应商沟通，及时调整。争取把抢购商品做到价格惊爆，品项合理。在过去的时间里，营运部的市调员在市场的\*\*给我们很大的帮助，我非常感谢他们。

对于过去的工作，总的来说，是有进步也有缺憾，有成绩也有瑕疵，对于我们的不足，主要还是存在以下几个方面：首先，从销售额来讲，总体来说是在保持稳定的基础上有所上升，但和去年相比上升的幅度不是太大，蔬菜区在供应商调整后有所下降。熟食区一直未能招商一家供应商，看到\*\*店熟食销售很好真有些眼馋呀。同时，来客数和去年的来客基本持\*，每天\*均来客人数2700多人，变化不大。这除了受外部的竞争环境的影响外，我觉得更大的是我们的工作在很大程度上没有被顾客认可，没有很大的创新。我想在稳定的前提之下，进行\*\*性的创新是我们目前最大的问题;其次，员工的对于公司的认同感不强，这种认同感包括员工的集体意识、企业文化意识、薪资待遇三个方面，这种认同感的淡漠使得他们对待自己工作的认真态度部端正、负责程度不强，致使工作出现迟滞。我想在明年的工作计划中是一个重点;再次工作的细节性还是不到位，在大的方面我们做了几次的整改和努力，取得了一定的成绩，但是对于卖场的细节注意还是有欠缺，这包括我们的卖场卫生、商品的陈列、仪容仪表的规范、价签价格牌的的对应，商品的保质期、员工和促销员的管控、和采购及供应商之间的沟通、收验货的把关、损耗的管控都存在着细节性的问题，这都是在以后工作中要注意的方面。

在此，我就新年的计划做一个简单的展望和计划：新的一年，对于生鲜部来说，从外部环境来看，是机遇与挑战并存，开放与紧缩同在。对于明年的计划，我想应该有以下几点：(1)稳定是前提，创新是路子。对于超市来说，保持原有的发展是最根本的前提，下一年，我们还将沿着去年的模式来走，保证生鲜部的销售额在稳步中提升。但是从上面的分析可以看出，下一年，必须有所创新。明年我们会加大对能够给超市创造利润的工薪白领阶层又由于工作忙而没有时间购买这一群体的服务，我们生鲜部对于这些人群的流逝是最大的，我们将加大\*\*果蔬的推广力度和便利商品的数量。 ⑵宣传、服务体系的创新。我们充分利用好生鲜区的电子屏幕宣传好生鲜的特价和温馨提示。(3)认同是关键，创建员工认同的企业文化和\*\*的工作环境。一个企业的发展成败，主要取决与员工、促销员以及各层管理者对这个企业的认同感、归属感。这在前面已经提到。企业文化必须和企业发展相契合，必须和人们心理实际相契合。只有员工、各层管理者认可了这个企业文化，认可了这个集体，并且这种文化具有积极向上的引导力，员工才会踏踏实实的在这里干工作，才会竭尽全力的服务于这个行业。(4)招商一家熟食，把熟食区的冷柜撤掉做成现场制作半中岛的形式。(5)对比\*\*店的鸡蛋销售结合xxxx年的经营情况想把鸡蛋区移到粮食于冷鲜肉交汇处的消防通道南边。

总体来说，我希望在新的一年里，我和我的同事一道，再创佳绩，在完成公司规定的总销售之外，创出新高。同时还希望，我的同事，生活今年过的比去年好，希望他们工作顺利，家庭和睦。

**超市牛羊生肉工作总结9**

畜牧兽医站在过去这一年里，做出以下年终工作总结：

畜牧业在我们国家还是有着很大的影响的，我们的食物有很大的部分是靠畜牧业来支持的，所以我们一定要坚持，因为现实中很多的事情需要我们不断的努力来工作，畜牧业的发展直接和我们国家的人们生活水平有着极大的联系！在20xx年的工作结束以后，我们终于可以长吁一口气，因为一年的工作，我们的畜牧兽医站的工作做好了。

在20xx年一年中，我站在主管局区和畜牧中心直接领导和帮助下，在地方党委政府的支持配合下，对畜牧业的发展，品种改良、防检疫、新科技推广示范、饲料饲养、种草养畜、强化防检疫和服务体制等工作，尤其是聘用村级防疫员工作中，职工对自己本职工作起到积极作用。我站认真抓好管理工作，做好干部职工的政治思想教育工作，通过全体干部职工的共同努力，圆满地完成了上级下达的各项畜牧生产任务和经济任务。在着一年中做好了以下几项工作:

>一、兽药、饲料工作:

按照《两个条例》和主管局有关文件开展工作，对辖区内进行监督检查达36场次，出动人员108余人次。禁止无证经营和假劣兽药、饲料上市，必须符合食品安全法规定，为安全肉类食品打下坚实基础，为养殖户增收起到了积极作用，确保人民群众吃上“放心肉、蛋、喝上放心奶”。

>二、品种改良工作:

按上级的要求认真贯彻《种畜禽管理条例》及有关文件精神，宣传优良品种。特别是龙大养猪场引进587头良种能繁母猪，为品种改良工作打下了基础。

>三、安全保卫、计划生育工作:

1安全保卫，按上级主管局有关文件精神执行，安全生产是重中之重，在节假日前，都要召开站内全体职工会议强调安全保卫工作的重要性，本年度未发生任何安全事故，无一人违反治安管理条例，安全工作一刻也不能松懈。

2计划生育工作:该项工作是我国的国策，自觉遵守，人人响应计划生育号召，一年来我站未发生一例计划生育现象。

>四、财务管理工作:严格按照主管局计财科有关文件执行。全年总收入元，其中

①财政拨入经费元；

②站内防检费、耳标费、消毒费等收入元；

③其它收入房租费元，站内多收入防检费充转帐有毒有害津贴元。全年总支付元，其中

④上缴财政专户款元；

⑤财政拨入经费和其它收入支出元；

⑥房屋维修费元。收支品迭余元。根据主管局计财科有关文件规定，严禁联单、白发票入账。

**超市牛羊生肉工作总结10**

>一、基本情况

1、完成春季重大动物疫病防控工作。按照省市统一部署，认真组织开展春季重大动物疫病防控。全区共免疫生猪万头，牛羊万头，家禽万羽，做到应免尽免。目前正在开展免疫效果评价，根据评价检测结果开展下一步免疫行动。

2、开展非洲猪瘟防控及生猪稳产保供工作：

一是持续开展非洲猪瘟排查督查工作。到目前排查养殖场9230个次，排查生猪万头次;排查屠宰场生猪万头次;路检站检查车辆562辆，排查生猪万头，排查出应急死亡生猪2头;无害化处理收集点登记病死猪万头。排查过程中均未发现异常情况，全区生猪生产秩序平稳。完成屠宰环节、养殖环节非洲猪瘟病原学检测样本566份，检测结果均为阴性。

二是多措并举推进生猪生产。截止6月20日，全区存栏生猪万头(其中母猪万头)，环比增长，1-6月出栏生猪万头。通过现场帮办，帮助新项目早日投产，目前设计年出栏3万头的温氏大罗养殖小区已经开工，预计10月初能完成建设，11月份可以初步形成产能。设计年出栏16万头的罗圩越明养殖公司7月初可以开工，预计明年2月可建成。督促指导，老场改建了一批，目前王官集李磊猪场、蔡集曙光牧业、龙河东川养殖场、罗圩中大牧业、陈集神亥牧业等养殖场都已恢复产能，下一步督促他们加快苗猪补栏速度，尽快做到满负荷生产。

3、推进粪污资源化利用整体推进项目建设。今年以来，多次开展督导，要求项目单位积极配合建设单位工作，督促建设方加快工程进度。9个子项目目前已完成6个，2个在建，1个养殖场因自身原因无法继续实施，将申报变更实施主体。视频监控工作已完成选址及设备采购，即将开展安装调试工作。

>二、存在问题：

1、粪污资源化利用整体推进项目建设总体顺利，一个养殖场因自身原因不能继续实施项目，需要变更实施主体，但目前找到愿意开展此项工作的实施主体难度大，主要原因一是需要50%的资金配套，二是厂家设备出厂即需要养殖场给付80%的设备款，近期联系多个养殖场均不愿投资开展此项工作。

2、重大动物疫病及非洲猪瘟防控工作虽然有序开展，但仍然存在基层动物防疫人员技术薄弱，人员配备不足等问题。

3、动物卫生监管工作开展不规范，存在职责不清晰，人员不固定，工作衔接不力等问题。特别是屠宰场官方兽医驻场人员严重不足，导致目前在岗人员工作疲惫，短时间段内劳动强度大，甚至无法满足岗位工作要求。

>三、下半年工作打算：

(一)、工作目标：

1、持续开展非洲猪瘟防控工作，强化非洲猪瘟疫情的监测排查与生猪稳产保供。

2、巩固畜禽养殖污染治理成果，积极推进养殖废弃物资源化利用项目实施工作，确保8月底前全面完成建设任务。

(二)、工作思路：

1、建立畜禽养殖污染治理联合巡查督查工作机制。为切实做好畜禽养殖污染治理工作，区畜禽养殖专项整治领导小组办公室牵头，成立以农业农村局、生态环境局及各乡镇齐抓共管、联合巡查督查的工作机制，强化对全区畜禽养殖污染治理的巡查交办与执法查处，进一步推进畜禽养殖专项整治长效管理。

2、持续开展非洲猪瘟防控及生猪稳产保供工作。一是要进一步提高思想认识，强化责任落实，坚决克服麻痹思想和厌战情绪，堵塞防控工作漏洞;二要强化监测排查，整合相关项目资金，落实养殖环节、屠宰环节非洲猪瘟检测实验室建设，开展技术培训，鼓励大型养殖场开展非洲猪瘟自检，提高非洲猪瘟疫情早期发现能力，通过规范化疫情处理，及时消除风险隐患;三要通过加强生猪运输车辆备案管理，督促有关生产经营主体严格落实有关动物防疫条件要求、完善清洗消毒设施设备，强化餐厨废弃物管理和联防联控等措施落实，严管关键环节，阻断疫情传播途径。四是持续跟踪指导生猪养殖场复产工作，加强与在我区生猪养殖企业联系，排定生产计划，定期做好生猪生产调度，确保完成年度目标任务。

3、加快推进养殖粪污资源化利用整体推进项目建设。做好畜禽养殖污染治理及粪污资源化利用整体推进项目实施工作。认真开展项目实施管理，督促相关养殖场户等项目实施单位加快建设进度，8月底前全面完成粪污资源化利用整体推进项目建设，组织落实项目验收。

**超市牛羊生肉工作总结11**

>一、如何运用商品深层次管理知识提升销售的具体措施？达到什么效果？

1、注重现场管理工作，对畅销品、滞销品重点分析，对有退路和无退路的残次品重点管理，及时调整商品结构，如针织区把毛毯、棉被集中陈列在进口处，拉动销售。

2、严格按照价签管理排面及缺货管理来要求员工。每天在闭店时做好巡场，确保排面没有空位，商品陈列整齐，花车端架陈列要丰满，价签要一至无误，特价商品要有爆炸签表示，方可离开。

3、认证落实三个二的实施，在晨会上多表扬多提倡要求员工积极参与，三个二的实施不仅体现了服务质量，也提升了客流，月提升客流在x人次。

4、新品的引进，当看到南阳百富园蛋糕有售后、有食品入市备案，就与业务联系，第一次不给货款，结果销售不错。

5、向供货商要特价，哪怕是降低一角钱都是我们的成功。

6、根据所学知识单品驱动，龙狮饼干花车陈列，效果很好，每月销售在x件左右，但是龙狮饼干没有售后，到店前都已经破损没有卖相的饼干，退回后又打到门店，与业务沟通，到我店里面的饼干必须要有卖相，如果有破损应该是退回，后业务与供货商联系，最后得以解决，每包卖x元，差价由供货商补给。

>二、面对市场竞争如何调整思路，做好销售工作？采取哪些措施？达到哪些效果？特别是怎样加强生鲜区商品经营？

1、本年度对生鲜区进行了四次大的调整，利用夜间在门店住的人员加班调整，不影响第二天的正常上班，目的是延长客动线，看超市有没有死角，经过观察又继续调整，现在超市里基本上没有死角。

2、生鲜区必须具备干净、清洁、美观、舒适、产品新鲜、保证质量，对生鲜作业人员，严格要求仪表仪容，建立良好的卫生习惯，严格把关，建立严格的验收货制度。

3、重视生鲜商品陈列首重新鲜、丰富、清洁、干净、卫生，陈列面要朝向顾客来的动线陈列，来吸引顾客，蔬菜的叶菜、根茎来陈列。

4、在生鲜区的品项上下功夫，要求细加工，如油条增加了菜角、红薯丸子，油条较20xx年上升x%；蒸馍增加了油卷、包子等，引进了新品小菜，在本超市也是一个亮点，每月销售在x元左右；面条在超市销的不景气，我们就自己加工成了熟面条，来扩大品种，在蔬菜的品项上要求质量，产生天天低价，样样新鲜，树立本超市的卖场形象。

5、严格按照商品深层次管理内容做好排面管理，及时市调，及时做好商品结构调整，从生鲜到服装，从没有间断，对敏感商品市调及调整，特别是米、面、油和蔬果要加强价格管理，米、面、油由原来的配货中心送，改变为直接与供货商谈，哪家质量好、价位低就进哪家，以低价新鲜来拉动别区域的销售；男装和女装通过和老板沟通也上了上千元的服装，而且有销售，同时也使我们店里向中高档上升一个台阶，女装较20xx年上升x%。

6、本年度除每周不停地电视跑边外，及时发放传单或小型pOp张贴到各村，从而扩大商圈，吸引更多消费，全年任务x万，实际完成x万，超额完成了全年任务。

>三、如何运用绩效考核措施激励员工？有什么效果？

把各组任务明晰化，让员工知道自己的奋斗目标，多劳多得按任务超出提成，员工越干越有劲，现在员工没有事就不请假，自觉减少了自己的假期。我们从第四季度开始实行激励机制考核，我们xx店离县城比较近，而且万德隆大量搞活动，也没有影响到我们的销售，只十一月和十二月较去年同期上升x万，而且毛利没有下滑，其中针织区较去年同期上升x万，百货区较去年同期上升x万，而且员工说这样比较合理，干劲足了，销售也就提高了。

>四、如何抓好员工业务思想素质及培训教育？具体措施及效果？

1、利用晨会多传达公司精神。让员工开到公司美好的前景。愿意为企业多出一份力。要想在企业站稳脚，就是要不断的学习业务知识，提高自身价值。

2、以自身带动，在现场管理中不断学习加强业务知识。在平时的验货返厂当中及上货架的同时让员工不断操练自己。在平时的报货当中，熟练掌握技巧。以老带新，让每个进来的人都能熟练业务知识。

>五、如何抓好管理，《重点是现场管理，财务管理》

1、卫生管理：个人卫生、店内卫生，环境卫生包括地面、墙面、桌面、货架和商品，要求地面光亮清洁无死角，天花板、顶棚不能有蜘蛛网，设备器具卫生：要每周一次对购物筐、购物车进行洗刷，生鲜区的电子秤、立柜天天打扫，卖场环境卫生经常检查不堵塞通道。卖场气氛要到位。pOp广告的检查，有没有残缺污损，书写是否规范美观，悬挂是非合理，堆头等和其他一些促销装饰物是否完好，是否需要补充等。摆放有序。主要是指各种物品如购物车、购物篮、平板车、剁堆板、陈列道具、清洁工具是非按照规定地点摆放，是否有使用后归为程序。员工准备，出勤情况，各岗位的到岗情况，尤其是保安的到岗，开灯。如有缺勤，查明原因做出处理。

2、人员管理是管理的命脉。作为管理层要有一个原则性，要以公司的利益为重，严格按照规定执行各项规章制度。自身做起，明确各岗位职责，同时人性化管理业是一门管理学问，再不违背原则的情况下对一些体弱多病，家庭负担大的员工加以照顾。

劳动纪律的检查，是否有不正常离岗、串岗，出勤不出力、扎堆聊天情况或其他违纪现象，按照超市过失行为处理的有关规定进行管理。

劳动力调配，掌握超市销售时段规律，对人员进行调配，保证超市工作正常运作，如：利用排班的方式、不同的班组调配，促销员调配等。

关注员工的思想工作，调整员工精神面貌。

3、商品管理上午进行商品陈列和缺货检查及食品保质期管理。对货架上陈列的食品进行抽检，对过保质期、警戒期的商品进行处理。对巡视中通过外观能判别的不能出售的商品进行处理。如：破包、污损、量少等十种不能上架的商品。上架商品与标识价签必须相符（产地、等级、规格等）。

4、库存管理，按照所学的报货公式进行报货。

5、财务管理，每天收银员交当天所收的钱，财务收到签字，财务要把当天收到的钱有人陪同不定时间的存到银行。对前场实行小组记账，帐帐相符，每月一号对财务现金进行监盘。

>六、如何重视商品质量及食品质量安全管理的？具体措施及效果？

1、严把验货质量关。严格按照验货程序：两人以上签字，对临其过半日期产品霉变腐烂包装破损产品杜绝进入卖场。对供货商上货须有如是备案和一票通。酒类要有随附单。

2、商品保质期排查。定于每月二十号叫排查日期表。对于供货商产品要及时沟通做返厂或促销处理。自采无售后商品要上报后做处理。

3、防霉变鼠咬。

>七、如何重视安全工作？具体措施及效果？

1、商品安全：所有返厂商品一律由值班经理和保安签字，方可拿出卖场。如商品有需要拿出卖场必须由保安登记，本年有奶粉外包装破损后，员工与保安说后拿到服务台粘贴，包装盒拿回卖场，奶粉却忘在前台，后被前台看到，直接对责任人200元罚款，保安50元罚款。

2、消防安全，加强防盗措施，在出口处安装护栏，人流高峰加强巡视，加强奶粉区及洗化区的商品安全管理。

3、火灾隐患，如未熄灭的烟头，消防栓前堆积物等都必须及时清除，查找原因及时处理。

4、用电安全。做好每天晚上的巡查工作，关闭一切电源设施，关门落锁，人走布防。

5、做好每月两次的安全宣传工作。灭火器消防栓演练工作。要人人都会用。

>八、当前本单位存在哪些问题及不足？

1、生鲜区品项的增加显得本区拥挤，干货散点伸展不开。

2、没有标准的退换货制度。

3、价格比市场上面的贵。如：老干爹辣三丁外面8元，我们10。5元。

4、人员不足，流动性大。

5、财务在县城办公，每月没有报表出现。

>九、店每月销售分配：

元月x万、二月x万、三月x万、四月x万、五月x万、六月x万、七月x万、八月x万、九月x万、十月x万、十一月x万、十二月x万。

**超市牛羊生肉工作总结12**

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，我们将从以下几个方面重点入手：

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\*\*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。

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。

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。

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\*\*商的供应商，在营销、价格、货源、退换货等方面争取的\*\*。

七、科学分析，力求突破，全面推行亲情化营销。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。

八、实施员工素质工程，实现人才发展战略转型。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\*\*的执行力度，进一步规范全场员工的工作行为，形成\*\*、规范的良好工作氛围。

——超市销售工作总结

超市销售工作总结

**超市牛羊生肉工作总结13**

1、成立一个领导机构。对于我乡整治工作，我乡党委，政府高度重视，成立以乡党委唐爱华书记为组长的乡整治领导小组，由分管乡环境卫生的党委委员付立具体负责，成员包括规划办、卫生院、学校、供电，村等各部门负责人，负责综合协调落实我乡整治工作，并制定具体实施方案和日程安排。

2、明确各方职责。今年在本次我乡整治工作中，构成了由乡政府牵头，各方定期统一行动的工作机制。其中，前期，学校协助规划、文化两个队伍开展好宣传发动工作。后期各村起好全面整治的带头作用。

**超市牛羊生肉工作总结14**

组织人员分2组对全县42个养猪场进行了饲料、尿液抽样检测；23个养羊场、6个养牛场、10个养鸡场进行了饲料抽样检测，检测结果未发现有添加和使用“瘦肉精”等国家明令禁止药物的行为。 今年以来，对我县20家规模养殖场的选址、防疫制度、消毒设施、排污情况及人员素质等情况进行重新审查，主要防止发空证、人情证等现象发生，为期15天的重新审查， 12家养殖场通过审查；对一家养殖场不按要求暂扣证件，责令整改；对7家养殖场提出整改意见。截止目前，共审核办理了《动物防疫条件合格证》12份。严格按照抽检要求和方法完成了全市兽药残留抽样工作，5月份，抽检3份猪肉、2份猪肝、7份牛羊肉、1份鸡肉、1份鸡蛋，未发现阳性（超标）样品；7月份，抽检3份猪肉、2份猪肝、7份牛羊肉，未发现阳性（超标）样品。强化兽药gsp认证工作的贯彻和实施。对去年依法取得兽药经营许可证的8家经营企业进行监督检查，重点检查产品来源、购销记录等兽药gsp有关规定执行情况，依法查处违反兽药gsp规定的行为。在检查兽药经营企业\_查获过期兽药约52盒、粉剂约2公斤，货值金额约万元，并集中进行了无害化处理。对去年未申请和未通过的重新进行认证，新提出申请的6家经营门市正在检查验收。认真搞好了畜产品质量安全监督，在“五一”、“清明”、“端午”“国庆”等节假日，对全县肉食门市、冷鲜肉店、以及各大超市进行地毯式监督检查。检查涉及肉食门市18个，超市6家，冷鲜肉店4家。共开展执法检查30余次，出动执法人员150余人次，出动执法车辆30余次。今年共办理行政违法案件1起，查处1起经营未附有动物检疫合格证明猪肉案件，严格按照《动物防疫法》等有关规定予以处罚。

**超市牛羊生肉工作总结15**

1、牲畜存栏：全团牲畜存栏65081头（只），完成师计划的100%，母畜存栏42711头只，完成师计划的100%，其中羊存栏63396只，比年初增加13880只；牛存栏742头；猪存栏911头。

2、仔畜繁育：全团共繁育各类牲畜36388头（只），成活35670头（只），成活率98%，繁育率113%。其中羊繁殖31156胎，产羔36041只，成活35326只，成活率98%，繁育率113%；牛繁殖184头，成活184头，成活率100%，繁育率47%；猪繁殖胎数17胎，繁殖162头，成活159头，成活率98%，繁育率935%。

3、成畜死亡：全团各类成畜死亡83头（只），死亡率。其中羊死亡83只，死亡率。

4、畜产品完成情况：截止目前，肉类总产1114吨， 完成师计划的101%，其中猪肉239吨，牛肉115吨，羊肉721吨，杂肉39吨；羊毛完成130吨，完成师计划的108%；牛奶270吨，完成师计划的104%；禽蛋180吨，完成师计划的106%。

5、饲草收集及加工工作：

截止目前，全团累计进行饲草收集万吨，完成师计划的116%，粉碎11500吨，完成师计划的115%，三贮一化7600吨，饲料贮备5300吨，完成师计划的106%。

6、畜牧业重点工作及技术推广。

一年两产母羊试验50只，完成师计划的100%；当年羔配种完成2500只，完成师计划的100%；绵羊人工授精6000只，完成师计划的100%；双羔素注射1000只，完成师计划的100%；全年舍饲羊群2群，每群150只；草原鸡饲养12000只，其中大户3户；塑料暖棚完成18166平方米，完成师计划的519%；苜蓿种植完成53874亩；应用混合饲料1200吨；肉牛改良381头，其中牛细管冷配381头，完成师计划的100%。

7、截止目前各类畜禽防、检、驱、治任务完成总计694512头、xx只、xx口、xx匹、xx条（次），其中防疫301353头次，检疫7356头只/次，其中布检6710头/次，结核检疫646头/次，生猪屠宰检疫968头，活畜流通检疫14533头次，羊驱绦93620只，犬驱绦2585条（只），猪驱虫1237口。

8、牧业贷款发放情况：贷款金额为万元，贷款户240户，第一次贷款户数147户，第二次贷款户数83户，购买羊只5370只，落实师扶持贫困职工贷款86万元，86户已全部发放。

9、全团十个农牧连队从一连到十连基本实现“家家户户见牛羊”。目前，全团牲畜存栏万头只，全团具有养畜能力的户数有845户，养畜户835户，全团养畜户占具有养畜能力户的，饲养20只羊以上户数有785户，全团饲养20只羊以上户占养畜户的。

**超市牛羊生肉工作总结16**

xxx年，本人凭着自己的热情和理想应聘于xx公司。几年来，我系统地学习了零售业概论、仓储式连锁超市管理概论、顾客消费心理学与销售技巧等基础知识，如饥似渴地吸收新型的零售业的知识，力图尽快融到家乐的发展中去。工作中，我无怨无悔，每天与员工奋战到深夜，直至开店。至此，我开始了开创唐山市场的征程。年初xxx店的销售额每天仅十余万元，经过半年的努力，市场终于打开，家乐在唐山的知名度提高，销售额提高了，顾客满意了，员工的脸充满了喜悦，这一年我被评为xxx先进员工。

一年来，在这个陌生的城市，我利用一切人际关系，克服地域差别。了解唐山市场及各项政策规定，与合作方紧密配合，同相关政府部门建立了良好地合作关系。为了开拓唐山市场，我每天与员工一起工作，并听取各项合理化建议，以应对激烈竞争的市场环境。目前，唐山有超市xx多家左右，竞争对手们把店开在了家乐店的周边，面对这种环境，使唐山xxx年任务的完成与提高是一种考验，员工们都存在担心的思想。为此，我对员工们提出xxx年的工作中心是以服务促销售，以管理降成本。一年来的服务规范的培训、管理者的培训。大家都不会忘记这个工作中心，这一条已经贯穿到商店每个管理者和员工的脑海中。只要做的好，就会吸引顾客，就能摆脱困境。一年来路北店销售和管理上实现了双盈利的目标，销售额超计划完成。比年增长了85%，连续三年完成了集团下达的任务。

面对闪光的成绩，我并不满足。我认真分析商品结构及市场需求，及时调整商品结构并合理控制库存，避免积压资金。因xxx店为外埠店，供货商又多为外地供货商，在一定程度上影响销售。年初，公司在唐山成立商品组，由我担任组长，为了使店在唐山稳步发展，使其同竞争对手形成差异优势，我对商品组提出了重宽度、轻深度，重连锁、轻汰换的谈判原则，使商品组在完善唐山市场的同时，进一步形成了连锁的优势，汰换了不适合唐山市场的商品，并发展了部分本地特色商品，从根本上解决了蔬菜、水果不能连锁经营的问题，年中，在我的带领下，唐山在商品经营上拓宽了电脑、手机、音像、图书、冰鲜、主食厨房等品种，真正形成了仓储超级大卖场。商品品种比xxx年增加了近一倍。品种的丰满带来了客流，管理的加强降低了成本，服务水平的提高赢得了顾客。年度市消协、工商、报社在民意测验中，xxx店被评为唐山市民最满意超市。

一上来，我在担任xxx店店长及唐山地区主管期间，面对店内外繁杂的工作我开动脑筋想办法，大胆放权，竞聘上岗，充分调动各级管理人员和广大员工的工作积极性、创造力。我认为员工是企业的资本，只有为他们提供机遇，才能充分发挥他们的才智，才能增强员工的凝聚力，企业才能长存。在我的领导下，xxx店逐步形成了各司其职，各负其责，严谨高效的工作格局。

**超市牛羊生肉工作总结17**

1、基层防疫队伍薄弱。我区18名防疫员中有11人达到法定退休年龄，年龄老化严重、知识陈旧、业务水平差，随着新的工作内容不断增加和信息化管理水平的提高，难以按要求完成日常工作，同时由于存在历史遗留问题，阻碍了两员管理办法政策的落实。

2、存在重大动物疫病和畜产品安全隐患，近年来我区通过畜牧环境整治，全区畜禽饲养规模明显下降，小、乱、差散养户基本消除，部分街道乡镇思想上放松了警惕，日常防控措施落实不到位。我区畜产品主要依靠区外调入，畜禽及产品流通频繁，重大动物疫情和畜产品安全事故发生的风险依旧存在。

3、畜产品应急保障能力有限。我区现有6家生猪养殖场，存栏为万头，生产潜力已经充分挖掘。随着北仑城市化不断推进，现代农业园区建设、泰山路提升工程等实施，部分保留场将被征用，养殖规模进一步缩小，遇到疫病、自然灾害等不确定因素，将难以保证应急供应。

**超市牛羊生肉工作总结18**

20\_\_年是公司经营战略快速发展的一年，也是营运部职能完善、细化的关键时期。目前，上半年的工作已结束，为全面检查部门业务的开展情况，总结执行过程中自身存在的不足，找到有效改善措施加以改进与完善，以便于梳理好下半年工作的工作计划与重点，特对本部门上半年的工作版块总结如下：

>一、目标管理

1、目标与绩效考评管理

根据公司的20\_\_年的整体发展规划，拟定了20\_\_年度门店分级管理以及会员管理草案，经与公司部门主管沟通与协调，组织了公司内部关于两大草案执行可行性的讨论。

根据公司团队经营目标管理的需求，推行了MBO目标管理表格的试运行，目前正按照绩效管理办法对各地区月度及管理职季度工作业绩作出公平、公正的评价。

2、经营分析

为更全面的获取公司门店经营过程的信息，完善了各部门月度业绩汇报模板，督导各部门按照要求及时完成经营分析，准时向营运部与公司领导提交了相关的分析报告和报表;组织地区首席负责人定期召开月度经营分析会，全面揭示公司经营状况，以便于地区经理提前做好月度销售预算。

目前，经营分析的分析方法还不够全面、分析层面还不够深入、分析工具还有待加强，信息的获取亦非常有限，对地区工作的指导性还远远不够，故分析报告可完善与提升的空间很大。

整改劣质店，优化门店结构，对上半年亏损门店做经营分析，针对亏损门店的轻重对地区提出指导性操作建议，对严重亏损门店指导地区进行撤店。

上半年经营分析：详见经营分析报告PPT。

3、物流管理

通过ERP系统功能实现了部分物流报表，上半年部分地区有效的提升了物流管理的效率;但目前的工作中，主要存在货品调拨及办事处货品管理

流程不规范、信息沟通不及时、单据保管不完善及需求跟进滞后等现象，后期将对此类问题跟进改善。

>二、标准化信息化建设

信息化建设是公司对内部管理信息传递、对外宣传等工作的基础，能有效实现管理水平与效率的提升。20\_\_年上半年，营运部在保证现有系统正常运行的前提下，重点围绕建设制度化、标准化、系统化开展了相关工作。具体情况如下：

1、品牌推广建设

VI规范统一：制定公司LOGO的标准，拟定LOGO的使用及应用的规范，编写《莎茜LOGO的应用规范》，SI莎茜终端形象统一。

宣传品设计规划及管理标准：拟定了《20\_\_年常规宣传品规划》，20\_\_主要宣传画面的规范。

门店形象规划设计及管理标准：20\_\_年全面提升专柜形象及莎茜门店主形象面，并根据\_\_年的装修费用，拟定了\_\_年各地装修费用预算管理，有计划的控制地区装修费用的支出。

品牌宣传：产品策划设计，自有产品成功上市2个新系列，代理品牌Jessica系列上市前的推广宣传已完成，全国门店规范宣传品统一陈列布置。

2、制度建设与流程规范

20\_\_年是公司信息化工作走向规范的一年。在过去的半年时间里，我们针对现有业务情况，先后制定了《周巡检报表制度》、《MBO报表管理制度》、《月简报制度》、《物资使用登记制度》等，同时对各地区业务办理流程进行了规范。通过规范各种流程提高工作效率，最大程度地为公司经营管理服务。

3、ERP软件功能及网站改版宣传的完善

上半年根据门店及部门的管理需求在ERP软件中增加了日零售动货盘点功能、门店月盘功能、办事处区域主管销售查询、商品货位库存查询、地区经理销售查询、门店销售查询、出入库查询、地区会员消费及信息查询、积分修改功能、会员消费提醒、会员换卡统计、会员消费排名、会员数查询和门店客单价查询等一系列功能，并同时解决了负库存拦截的漏洞处理。

上半年重点关注ERP数据的准确率，到目前全国ERP数据差异率维持在\_\_%，武汉、长沙、昆明和深圳地区差异率在1%以内。全国的差异率呈下降趋势，准确性逐步在提升，下半年任然需要持续关注。

莎茜网站改版工作目前已完成网站首页的设计和每页的编制，改版后的网站受众面更广，使登陆网站的顾客对莎茜的服务和产品一目了然，网站增加了莎茜会员的网站积分查询功能以及会员交流平台，让每一位莎茜会员均能在这个交流平台上发表自己的意见和建议。

>三、经营革新

信息技术革新管理因人员未到位还未进行管理创新课题的开展，目前主要进行了流程优化与制度建设等工作。

流程优化与制度建设

参照公司及其他成熟公司的管理手册，与各部门进行了充分的沟通，制定了月度管理文件的推进计划。目前正按照计划督进进行文件的编制、管理事宜;

在过程推进中，主要体现出对该项工作的长远意义重视不够，造成管理业务衔接不连贯，内容存在交叉、盲区等管理缺陷，为流程优化带来障碍。

>四、下半年工作计划

基于部门上半年业务推进中发现的问题与不足，我部门制定下半年的业务推进计划，及相关的实施措施，确保各项业务得到有效开展。

20\_\_年上半年部门整体工作开展面还不够全面，业务渗透力还需在下半年持续加强，这就需要部门所有成员在加强自身学习的同时，随时总结工作的得与失，通过实际工作的历练，促进个人业务能力的提升，共同推动部门工作的不断进步，为公司下半年经营业绩的达成作出应有的贡献!

**超市牛羊生肉工作总结19**

甲方：\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_

根据《\*\*\*\*\*\*\*民法典》及共同推广健康美容高科技产品的共识，双方按照自愿、\*等、互惠互利和共同发展的原则，达成合作协议如下：

一、经销产品及期限。

1、 甲方授权乙方为甲方\_\_\_\_\_\_型\*\*\*\*店，\_\_\_\_\_\_级\*\*商，在\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_区经营 \_\_\_\_产品。

协议期限：自\_\_\_\_\_\_日签署起有效，至\_\_\_\_\_\_日止;若协议期内无违反协议的情况发生，且协议双方均无异议，则协议自动顺延\_\_\_\_\_\_年。

二、甲方的\*\*和义务。

甲方给乙方开业配送市场价\*\*\*\_\_\_\_\_\_元的产品，价值\_\_\_\_\_\_元的设备，价值\_\_\_\_\_\_元的开业礼品，乙方按送货单签收。

甲方按商品\*\*零售价的\_\_\_\_\_\_向乙方供货(甲方保留因国际市场材料价格导致相应调整供货价的\*\*)。

甲方确保提供的产品的质量，产品保质期内如出现质量问题，概由甲方负责。

甲方有新的产品推出应优先由乙方在该区域\*\*。

乙方开业期间甲方可派员上门培训，差旅费和工资由甲方承担，住宿则由乙方提供。

乙方按月销售回款额达\_\_\_\_\_\_元时，甲方给予\_\_\_\_\_\_元的奖励。

三、 乙方的\*\*和义务。

获得区域经营甲方指定产品的\*\*。

乙方提供在当地工商部门核准经营的相关文件和本人身份证明。

乙方于签约后一次性支付配货押金的 \_\_\_\_\_\_%、实际金额为\*\*\*\_\_\_\_\_\_\_作为加盟订金(如乙方违约此订金不退还)，余额\_\_\_\_\_\_\_元\*\*\*在签约后10天内一次性付清，合同才正式生效。

如属\*\*商，乙方首批进货额(以实际回款计算，下同)为\*\*\*\_\_\_\_\_\_元，月进货额最低为\*\*\*\_\_\_\_\_\_元。合同签订半年内，乙方区域招商不足3家;或连续2个月无进货

时，甲方将有权取消乙方\*\*资格。

乙方发展的\*\*\*\*\*\*店如由甲方签订合同，\*\*安排开业，每发展一家，甲方奖给乙方奖金\*\*\*\_\_\_\_\_ 元，其产品由乙方按规定的价格供应。

乙方销售上述产品时仅限于第一项约定的地区范围内。若乙方有跨区销售行为，一经证实，甲方将会把产品收回，并处以罚款。

乙方在销售上述产品时其零售价上下浮动不得超过甲方零售价格的15%，批发价不得低于甲方给乙方的供货价。

乙方对甲方的定期或不定期对账工作，必须积极配合，并将每月营业情况传回甲方以备研讨及宣传。

四、乙方销售奖励。

1、基本月奖 ：

甲方按乙方月销售额可支付：(1)直接人员提成5%;(2)店长提成3%。

2、月附加奖： 乙方月订货金额(按回款计算)达\_\_\_\_\_\_元，可附加返利5%;乙方月订货金额(按回款计算)达\_\_\_\_\_\_元，可附加返利10%。

3、年终奖 ：乙方年订货金额(按回款计算)达\_\_\_\_\_\_元，返利3%;达\_\_\_\_\_\_元，返利4%;达\_\_\_\_\_\_元或以上的，返利5%。

五、产品收发货及费用

甲方发货实行款到发货，按订货单和汇款单发货。

乙方在收货后3天内对产品进行验收，验收以甲方发货单为准，如有少发或错\*\*况，附在发货单上传回甲方核查补发：如无误，乙方需签单收货，并将单据传回甲方。如甲方在货到乙方10天后仍未收到乙方验收单据，则视为该批货品乙方全部验收入库。

六、退换货\*\*。

1、因产品在保质期内出现质量问题，经卓智公司同意确认后，给予无条件退货，运费由卓智公司承担。

2、因\*\*商、经销商订货计划性不够，未按先进先出的原则出货或销售不力造成产品积压需要退换货的，按以下规定执行：

1)、退货比例不得超过上季度进货金额的10%;

2)、退换货前须将详细的退换明细以及退换原因传真至公司，经卓智公司批准后再将退货发出，否则卓智公司有权不予收回;

3)、退货的产品必须内外包装完好，已开启或残缺致影响二次销售的不予退换;

4)、退货应附产品清单明细，以便双方清点核对，若实点数与退货清单有出入或产品质量检验有异的，以卓智公司清点数作实，卓智公司将处理结果书面通知\*\*商、经销商;

5)、退回之合格产品，以该批产品发货时间为准，按以下标准给予打折作价退换： 3个月以内的，按原价调换;4个月以内的，按原价折调换;5个月以内的，按原价折调换;6个月以内的，按原价折调换;超过一年的，不予退换;

6)、收取退货运费由经销商承担;

7)、由于外彩盒残旧影响销售，需要更换的，经卓智公司审核同意后\*\*按成本价换发。

七、违约及其责任。

任何违反以上条款的行为均视为违约：在合作方没有违约的情况下单方面终止合同的一方也视为违约，在合作单方违约的情况下，守约方可即时终止合同，违约方应向守约方支付合同标的20%的违约金。出现不可抗力因素可另行协商处理。

八、特别约定

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

1、甲乙双方必须严格遵守本协议，并自觉维护双方的各自利益和共同利益，保守相应的商业机密，本协议任何条款不得而泄露第三方;

2、本协议的订立、效力、修改及终止均接受\*\*\*\*\*\*\*公布的法律管辖;

3、本协议未尽事宜，双方友好协商解决;

4、本协议一式两份，甲乙双方各执一份，自双方签字盖章之日起生效。

甲方：\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_

签订日期：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_

——超市生鲜实\*\*结 (菁选2篇)

**超市牛羊生肉工作总结20**

>(一)超市生鲜工作总结计划与预算职责

1、负责生鲜品类预算的制定和关键业务指标的达成，包括：生鲜销售额、生鲜毛利、营运可控费用、人工、物料、修理费、商品损耗

2、熟悉生鲜各部门商品在不同季节的销售和周转情况，能够很好的\*衡销售和商品库存的关系

3、负责实现公司制定的生鲜品类的生产效率，包括：坪效、人效(人均销售、主要岗位的人均工作量)

超市生鲜工作总结专业能力

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\*\*和消费者\*\*，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。

2、及时了解顾客的西求，指导生鲜熟食区主管正确实施生鲜熟食区的经营方案，对各部的商品布局、商品的陈列、气氛布置进行合理的安排和调整

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

4、对生鲜商品的进货、销售和库存管理等进行合理科学的管理，指导生鲜各部的主管合理安排商品的定货、加工和制作数量

5、严格管理生鲜各部门商品的损耗\*\*工作，强化所有生鲜员工的损耗\*\*意识，规范相关操作

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

9、负责生鲜区所有员工能正确的实施生鲜各自区域的所有流程，主管能正确的审阅各部单据保证其正确的传送

超市生鲜工作总结专业能力

1、了解市场\*\*的原则和常用方式，正确分析相关数据，能制订实施应对措施;熟悉生鲜商品竞争的要点及店内调价流程

2、熟悉生鲜商品的布局规范、陈列方式及价签的使用规范，能根据商品的组合特点，对不同的商品选择合适的货架和陈列方式

3、熟悉生鲜各品类商品的销售占比、毛利占比，掌握生鲜品类的季节性销售的特点，掌握各种促销标志、道具的使用规范，并能结合商品的特点合理的使用各种道具。

4、熟悉生鲜商品的个品类商品的定货、生产加工等操作的关键\*\*点，掌握科学定货、合理生产的管理方法

5、熟悉生鲜品类商品经营过程中的损耗\*\*点，有较强的成本\*\*意识及成本\*\*方法

6、了解生鲜商品的验收、存储、理货、加工等过程中各类商品的质量要求，能够对不合格商品及时的采取措施。

7、熟悉生鲜商品的盘点计划和流程，对盘点数据能判断其准确性，并对盘点结果进行分析

8、熟悉生鲜区环境管理标准及要求

9、熟悉生鲜营运标准、流程和作业规范的一般原则，熟练应用关键表单和系统报表

>(三)超市生鲜工作总结人事职责

1、为员工提供安全、卫生的工作环境

2、定期主持店内列会，保持与员工的良好沟通，\*\*和激励生鲜区管理人员和员工，建设积极上进高效的团队

3、计划并实施对生鲜部门经理的的目标管理，对其评估和考核

4、培养指导生鲜部门经理，帮助其自我提升，并培养好本岗位的\*\*人

5、对生鲜部门经理的工作质量提出建议权，对生鲜部门主管的招聘、提升、奖励、辞退有决定权，并知会店总和人事经理

6、积极执行店总经理的工作安排，能提出创造性的见解，并付之于实施

7、以积极、开放的态度与公司各相公部门、分店各区域沟通，保持良好的协作

8、负责生鲜区域促销员的培训、管理

9、负责安排生鲜各区域的经理的排班，审核生鲜主管排班情况，确保合理安排生鲜区人员工作

超市生鲜工作总结专业能力

1、了解公司的企业文与规章\*\*

2、具有公正、开放的人格，良好的\*\*力和团队建设能力

3、正确掌握公司的考核、评估\*\*，并能合理运用

4、具有教练能力，对\*\*实行人性化的管理

5、了解公司的人力资源\*\*和相关法律法规，并能合理的运用

6、具有执行力和创造力

7、较强的人际关系处理和沟通能力

8、熟悉公司的促销员\*\*，并\*\*执行

9、熟悉门店的排班原则和方法

>(四)超市生鲜工作总结设备职责

1、负责生鲜区域的设备、存货等资产的安全

2、确保设备正常运营，督促日常维护、保养工作的实施

3、负责生鲜区域的常用设备、用具、物料的严格管理，提高设备的使用效率

超市生鲜工作总结专业能力

1、了解主要设备的维护、保养等原则

2、具有设备使用安全意识及开源节流的理念

3、熟悉生鲜商品常用设备的使用要求及生鲜物料消耗定额，能及时发现不规范操作及物料消耗异常情况

>(五)超市生鲜工作总结服务职责

1、为顾客营造清洁、舒适、安全的购物环境

2、确保生鲜员工能为顾客提供专业、热情、及时的服务，提高顾客的满意度

3、确保分管区域为顾客提供周到的售后服务，包括：退换货、送货等

4、正确处理顾客投诉，与顾客保持良好的沟通，根据顾客投诉改进工作

**超市牛羊生肉工作总结21**

20xx年，在区委区政府的正确领导下，在上级业务部门的指导帮助下，我站紧紧围绕新型畜牧业产业体系建设、畜牧环境整治等重点工作，突出整治、提升、监管三项重点，狠抓动物疫病防控，强化畜产品安全监管，规范队伍建设，转变畜牧业发展方式，动物疫病防控能力显著增强，畜牧业发展和城乡一体化建设矛盾基本消除，畜牧业生产实现可持续发展。

>一、主要工作完成情况

（一）畜牧业发展明显规范。

全区预计到12月底生猪存栏万头，出栏生猪 万头，家禽存栏万羽、出栏万羽，羊存栏万只、出栏万只，牛存栏万头、出栏万头，肉类产量4031吨，禽蛋产量1968吨。

全年完成2个标准化养殖场创建项目建设，实施1个标准化养殖场建设项目，投入项目资金270多万元，通过畜牧环境整治和标准化建设项目实施，我区生猪养殖实现规模化、标准化、生态化生产，逐步形成了以东部白峰、春晓等乡镇家禽生态放养为主，肉牛、肉羊养殖场为补充的特色生态畜禽养殖产业，保障我区畜产品应急供应，满足我区人民群众消费优质畜产品需求。

（二）全区畜牧环境整治基本完成。

今年8月，全区畜牧环境整治工作通过区农林、财政、环保组成的验收小组的验收。共关停转产养殖场321家，投入各类整治补助资金共计9700万元。减少生猪饲养量万头、家禽万羽，牛羊兔等家畜万头，减少粪便排泄物 万吨。5家保留养殖场污染治理设施进行了提升，实现粪便资源化利用和无害化处理，粪便综合利用率达到95%以上。累计拆除畜舍万平方米，复绿复耕14万平方米。为巩固整治成果，避免畜禽养殖回潮，建立日常巡查制度，落实专人定期巡查，发现4个新增养猪场和6个回潮养殖场，及时采取措施予以清理关停。通过畜牧环境整治，从根本上解决我区畜禽规模养殖场（小区）无序建设、污染环境等一些列问题，全区城乡环境和三大水系水质明显改善，整治成效显著。

（三）重大动物疫病防控成果显著。

针对今年突发的人感染h7n9疫情及周边复杂疫情，我区严格按照上级部门要求、认真落实各项防控措施，确保全年无重大动物疫情。

1、抓好防控责任落实和工作任务布置，年初与各街道乡镇政府签订重大动物疫病防控责任书，落实养殖场监管责任人并公示上墙，确保责任落实到位。制定主要动物疫病监测和流行病学调查、免疫耳标使用以及全年免疫任务等工作计划，确保重大动物疫病防控工作的各项任务按计划有效落实。

2、抓好免疫预防工作，在常年免疫的基础上，重点抓好春秋两季集中免疫和夏季消毒灭源工作，全区累计免疫禽流感万羽、新城疫万羽、猪瘟万头、猪口蹄疫万头、牛羊口蹄疫万头、猪蓝耳病万头，确保全区免疫密度和免疫耳标佩带率均达到100%。

3、加强疫情排查和日常监测。1-10月全区共采集禽血清样品262份，猪血清样品244份，经检测猪瘟抗体合格率，口蹄疫抗体合格率88%，禽流感抗体合格率，鸡新城疫抗体合格率，均已达到合格率70%以上的国家规定。

4、提高防疫提高动物疫病防控能力。以参加市级实验室对比检测测试，重大动物疫病技能比武，基层防疫员协检员技能考试等为抓手，全面提高疫病防控能力和水平。

5、积极应对好人感染h7n9禽流感突发疫情。

一是开展疫情大排查和紧急监测行动，全区共出动108人次，排查活禽交易区、家禽养殖场168家次。对31个家禽养殖场采集血清和咽肛拭子911份，检测结果均为阴性。二是做好应急事件处置，禽流感期间

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找