# 水果店员工总结范文(通用15篇)

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2024-07-03

*水果店员工总结范文120xx年对生鲜采购、加工、配送来说是忙碌和充满压力的一年，同时也是收获的一年。我来采购部整整一年，一切都是从零开始的。总结自己在这一年的工作情况，总的来说20xx年是我成长的一年，学习的一年。在这个年度总结中，我特别要...*

**水果店员工总结范文1**

20xx年对生鲜采购、加工、配送来说是忙碌和充满压力的一年，同时也是收获的一年。我来采购部整整一年，一切都是从零开始的。总结自己在这一年的工作情况，总的来说20xx年是我成长的一年，学习的一年。在这个年度总结中，我特别要感谢我的领导，我的同事，因为是领导的信任和鼓励，让我的工作能力有了大的提高，同时，工作中同事之间的相互配合和理解让我的工作才顺利的进行，所以我的进步与我的领导和同事是密不可分的。

>一、先简单的回顾生鲜从筹备、启动、和顺利进展

生鲜自采从采购、加工、配送在没有任何经验和任何能复制的模式的情况下一切都是从零开始。记得在自采未正式启动前2个月的筹备阶段，为了学习生鲜采购流程和采购技巧当时我们共有四个人每天凌晨1点多钟起来到蔬菜批发市场做调研主要了解蔬菜批发市场的采购流程、市场变化规律和商品交易流程等夜间调研完批发市场行情后白天再到竞争对手和农贸市场等做商品加价率的分析回头再在一起做总结交流，这样的市场调研工作一直持续了近一个月的时间，后来将本地市场商品行情、采购技巧及交易流程掌握了以后公司领导又安排我们去了郑州、合肥、南京等农产品批发市场和超市调研差异化商品为后来自采正式启动打下基础。20xx、12、20生鲜自采正式启动，由于前期准备工作做的比较充分通过我们的共同努力和领导的帮助下慢慢建立了从采购、入库、出库、配送等各环节操作流程，使的后来的工作越来越顺畅。

生鲜是整个超市的灵魂，是带动整个超市客流的核心，自采启动初期已是临近春节了，记忆最深刻的就是20xx年的春节了春节前2个星期在公司领导的大力帮助下从外地市场采购大量的水果和蔬菜储存在仓库为春节期间备足了货源，从大年三十一直到正月初八本地蔬菜批发市场没有几个农户去卖菜的这样的情况给农贸市场和竞争对手带来了很大的冲击，那段时间由于我们的货源准备的比较充足从年三十到正月十五那段时间不光农贸市场蔬菜比较少竞争对手的地堆和陈列架有一半之多都是空着的没货卖，再看看我们超市品种齐全、货量丰满、客流耸动极大的拉动了超市的人气，提高了卖场的销售，同时也得到了顾客们的一致好评，20xx年销售和毛利与同期相比都得到了大幅度增长。这些成就都是同事们不怕吃苦、团结创新共同努力以及公司领导的大力帮助得来的。通过一年来的运作在领导的指导下生鲜采购、加工、配送等人员的专业知识业务流程等各方面都有了很大的提升。

>二、流程的健全完善和专业知识的学习

20xx年下半年主要对生鲜各岗位职责的完善、业务流程、采购谈判能力、生鲜现场管理、损耗控制、采购技巧、商品毛利核定、生鲜配送、熟食加工、新品开发、促销商品组织、生鲜早市的实施、供应商和联营商整体实力的评估分析、以及市场的洞察能力……等等，都进行了系统的培训和学习。通过以上的学习之后生鲜采购人员的整体工作能力得到了较大的进步。同时通过对两大卖场的改造升级后卖场布局和动线比以前更合理流畅了，调整后卖场形象、人气、销售和毛利也得到了较大的提升。更加提高了超市的竞争力和品牌影响力。

>三、工作中的不足和今后发展方向

通过一年的运作生鲜采购人员虽然取得了较大的进步但还有许多地方需要继续完善和加强：

1、在原有的工作流程和岗位职责的基础上加强学习，完善自身工作的不足之处。

2、优化商品品项提高商品品质要求，现在顾客关注的不只是商品的价格，更加关注的商品质量，只有优质、丰富的商品、合理的价格，才更具长久的优势竞争力。

3、加强损耗控制降低采购运营成本严格控制采购、加工、配送、门店陈列和日常维护等每个环节的流程来操作将损耗降到最低，因为每降低1元钱的损耗就等于多为公司增加了100元的销售。

4、供应商、联营商的优化，20xx年要对部分联营商进行优化，引进实力较强的联营商和供应商实行联营加自采模式，通过联营加自采模式来提升门店的商品价格形象。

5、加大商品的自采力度以及促销宣传力度，通过自采力度的加强真正做到优化、量化、差异化经营。加强商品促销品牌年企业文化的宣传力度提升金色华联品牌影响力和综合竞争力。

**水果店员工总结范文2**

今年我在工作中的付出让水果店的效益增加了许多，尽管在同行竞争的情况下很多经营理念难以得到贯彻却也让自身的管理水平得到了提升，实际上能够达到这样的程度也与水果店的员工们在工作中的付出分不开，若是能够将这种较好的发展趋势带到明年的水果店经营工作中则再好不过了，只不过为了更好地积累管理方面的经验还是现对今年水果店的工作进行总结比较好。

货源方面选择了水果更加新鲜安全的供货商从而得到了消费者的青睐，鉴于新鲜的水果往往更受顾客的喜爱导致自己在今年的工作中花费了不少心思，尤其是切盘之类的水果套餐基本都是现做从而得到了顾客的认可，毕竟若是切好的水果不能够尽快食用的话将会导致原本的味道有所变化，所以我在管理水果店的时候对切盘的水果质量要求比较高并取得了良好的口碑。起初我在选择货源的时候还和采购人员一同为此在各大市场进行奔波，所幸的是能够找到优质的水果货源用以供应店内的日常消耗，所以在明年的水果店管理工作中可以考虑延长合作期限并加强购买的力度。

为增加销售量选择和外卖平台进行合作并为水果店的发展创造了良好的口碑，其中为了在线上平台保证水果的品质导致接到的订单都是现切现卖，而且为了迎合订购外卖人群的消费理念还推出了自选水果切盘和水果捞之类的套餐，再加上关注水果店领取优惠券的活动从而在短时间内积累了相应的客户群体，虽然其中不乏同行竞争导致的\_恶意差评却也在自身的努力下得到了平息，只不过鉴于线上销售容易被抹黑的现象仍需在明年的工作中保障水果的品质才行。

对于囤积时间过长的水果选择低价促销或者直接丢弃的做法从而迎合了低收入消费者的心理需求，实际上由于店内注重于水果品质的缘故导致囤积时间过长也很少出现变质的现象，所以为了顾客的身体着想导致我们会将即将变质的水果全部丢弃以免影响到水果店的声誉，而且为了防止部分店员贪小便宜从而将这部分水果销售给顾客还建立了相应的惩罚机制，至于看起来不太新鲜却依旧有着良好品质的水果则会选择低价进行促销从而积累了良好的声誉。

尽管水果店的经营很容易受到时节变化与同行竞争的影响却也在自己的努力下获得了良好效益，所以在总结过后应当继续秉承其中的良好方针从而在明年的水果店经营工作中提升整体的效益。

**水果店员工总结范文3**

20xx年即将结束，我和xx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xx%，同比增长xx%，客单价也由去年的xx元，上升到今年的xx元。客单数由去年的xx万上升到今年的xx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统一，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，又不自私自利，各扫门前雪，形成员工和导购员之间的互相协作，互相帮助。大大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xx商城店和xx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调查给我们很大的帮助，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xx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平，每天平均来客人数xx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，进行改革性的创新是我们目前的问题;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的，我们将加大精品果蔬的推广力度和便利商品的数量。

(2) 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和谐的工作环境。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)对比解放店的鸡蛋销售结合xx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。

**水果店员工总结范文4**

关于生活，关于现实，关于成长，关于苦痛，关于期盼，皆是来自内心最深处的希冀，深深浅浅的，那是前行的脚步......

生活如一张唱片，记录太多悲欢离合，往往就难以割舍，其实放下才是解脱。那些记忆，不是为了被知晓才存在，却是因为存在了才成为了记忆。我们都是善于总结的，上学时，有学习方法的总结，爱情中，有儿女情长的总结，我们一直在总结这自己的过去，幻想着自己的未来，时间就是这样逝去，往往就在我们不断的总结中......

每个人的世界观和价值观是不同的，所以也就有了不同的理念，不同的目标，以及不同的人生。奔三的我，渐渐感觉到有些东西横在抽离我的身体，那就是一切不切实际的幻想，以及年幼无知的轻狂。不是我成熟了，使我不得不长大了，时间没有给我们太多准备去适应改变，因为人总是有惰性，不被逼迫是很难前进的。所谓积极性，不是生来就有，而是为了达到某一目标才出现的。

仔细想来生活有的时候真的是一场闹剧，年幼时，大多是憧憬在未来的幻想里，长大发现，世界不曾和我们想象般美好，需要生存，需要生活，于是扔掉手中的童话，拿起赚钱之道，我们25岁以后的日子往往是在为25岁之前的逍遥自在买单。后来越来越觉得，我们在上学时学到的东西，在社会中很难找到原版的记载，比如说，助人为乐，比如说，舍己为人，比如说......这个不用说太多，大家都懂得。现实中我们疲于工作，累于生活，往往很难保持较好的心情，会觉得无聊，麻木，苦闷，很想别人可以倾听自己内心的声音，但是我们又不再擅长诉说。因为自己很明白，说了也没用，渐渐也就沉默了，当然也不是很愿意听别人诉苦，因为苦太多了，心里，撑不下了。我也是的，有自己的烦恼，自己的包袱，不愿意跟谁提起，即使是比较亲近的人，我想懂得调节，看穿一些得失，这种过程即使疼痛也是值得的。

在学会承受的道路上，是没有捷径的，除了更多的荆棘与坎坷，不断地磨砺自己。个人觉得，这个年纪，开始想要在另一些方面提高自己了，因为青春已然不多，尤其是对我这样一个敏感的女子，多的只是努力与奋斗了。给自己一个不是很远，不是很难达到的目标，每天保持就算不是很灿烂但是阳光的心情，学习一些东西提高自己，开始注重自己的爱好，提高自己的修养。人总是前进的，进化论也许就是原因，这也是一种需要和义务。不要依靠谁，也不要看低自己，不管是在工作中还是在爱情里，都要有所坚持，因为有所坚持才有所保留，比如自尊。以前以为付出就会有回报，于是不断的给予，后来才明白，这有时候也是不对的。人，需要懂得索取，才能有能力给予。不论做任何事情，都要有自己的底线，不可以一味的退让，忍一时风平浪静，退一步海阔天空也不是没有前提条件的。所以，不管是在生活中还是爱情中，都不应该太卑微，给自己一个自由呼吸的空间。如果你连自己都不爱，还怎么去爱别人？

25岁以后，不再固执于不可能的事情，开始学会选择，不一定你所追求的就一定适合你，路就在那里，不论怎样都会到达，只要你不放弃前行的脚步。这个年龄，不要再说没有了谁会活不下去，其实，没有了谁，我们都可以活得很好，只是需要时间。不是年龄有问题，而是我们很多时候放大了自己的感情。岁月的堆积不止在眼角额头，也印刻在了我们心里。过多的悔恨与抱怨，都不如给自己一分钟的时间，总结一下，教训化为经验，无需刻字，只要在前进的路上，立下一座碑，时刻提醒自己，永不再犯。

生活本是一种复杂的情绪与复杂的社会关系相融合，所以不要奢望简单的处理，只要简单的对待自己。这些话，只是个人想说的，并不是类似于说教，只是希望认识或是不认识的朋友，能够生活的简单幸福。起码在苦闷的时候可以了解，苦闷的人不止是你，所以，没有理由轻易放弃，还是好好地做好最真的自己。

关于生活，关于现实，关于成长，关于苦痛，关于期盼，皆是来自内心最深处的希冀，深深浅浅的，那是前行的脚步......

**水果店员工总结范文5**

阳光果天香员工工作守则

一、按时上下班：

1、迟到,早退

1)迟到,早退5分钟以上的,给予每分钟2元的行政处罚,每月累计迟到(早退)3次作旷工处理.

2)工作时还未穿着整齐制服及未能整理好个人仪容者作迟到处理.

3)若因为前一天加班时间太长而引起的迟到,店长应视情况处理,在适合范围内的可不计迟到.

2、旷工

1)未按规定程序办理请假手续和无故不上班者,按旷工处理.

2)迟到超过45分钟作旷工论处.

3)旷工1天扣罚3天工资和提成,当月累计旷工3天者,作自动离职处理,不予计发当月工资和提成等.

4)因旷工或自动离职为公司带来损失者,公司将追究其法律责任.

3、吃饭时间40分钟以内，每班2个人一组去吃饭。

二、请假：

1、无论任何假种,员工请假在1天或以内的,由店长批准同意.2天或以上的必须经区域主管/店铺督导批准同意.一周以上的必须经上级总监批准.《请假单》与当月《考勤表》一同上交人事部.

2、请假在3天以上的必须提前一周递交书面申请,请假6天以上需提前半个月.

三、辞职

1、试用期员工辞职需提前一周递交《辞职申请表》,正式员工需提前30天申请.

2、辞职员工在未离职前必须同样专心工作.当辞职申请按程序获得批准,并完成工作等交接后才可离职.

**水果店员工总结范文6**

20xx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采购任务。

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。

>二、存在不足和需改进的地方

20xx年虽然我们做了大量的工作，但仍存在着不足和需要改进的地方，主要表现在：一是对熟食，鲜肉分割的专业技能学习不够，专业技术不够纯熟。二是对直营店产品库存关注度不够，在一些时候备货不足。对即将缺货和缺货商品的关注度不够，造成畅销商品未能及时补货。三是对产品销售及公司营销方面的知识学习还有所欠缺;四是与外协企业及公司同事的沟通方式有待进一步改进。针对以上不足的地方，在新的一年中，我要进一步加强学习改进工作方式，为公司的发展做出更大的贡献。

>三、对公司的意见和建议

1 、从优秀的管理中向商品要利润，以此推动蔬菜、猪肉的长足发展，确保公司业绩的正常增长。

2 、及时洞察市场信息，根据消费者的需求变化及时调整品项结构。

3 、确保商品质量，加强对生鲜食品的日常检查和试吃， 确保商品质量。

4、落实安全责任制，时刻绷紧安全的弦，加强日常检查，及时整改安全隐患。

总之，去旧迎新，我们要不断总结，在新的一年中，我们将按照计划计真执行，不断根据市场需要调整工作细节，完善工作方案，不断改进服务质量，以饱满的工作热情迎接新的挑战，取得更好的成绩。

**水果店员工总结范文7**

当初进入工作岗位时，我什么都不懂，对岗位、操作的概念理解只限于书面，从来没有亲身操作过，对于蔬果理货更一窍不通。我知道xx集团是一个大型商厦。是一个人人向往的行业，进入xx是我的荣幸，以下是我的总结。

在领导和主管的教导下鼓励下，我学到了很多的专业知识。记得刚开始的时候我对工作中一些问题总是不能得心应手，工作效率也不是很高。但是在各位领导和老员工们的帮助下，我每天挤出一定的时间不断充实自己，坚持不断地学习理论知识、总结工作经验，努力提高综合素质，不断加强思想工作和技术操作方面的一些知识，严格遵守各项规章制度，完成了自己岗位的各项职责。慢慢的我开始熟悉一些基本的操作流程和一些基本理论，老员工们教我怎样理货和清理台面，经过一段时间的锻炼和学习，我也开始慢慢的独立操作，并能够管理好自己的责任区。

回想这x年在工作中既有辛酸也有快乐，过去的三年风风雨雨似乎都浮现在眼前，我非常感谢领导们对我的栽培，让我在人生中得到了最宝贵的工作经验和社会经验。增强人与人的沟通能力明白了很多的做人道理，在工作中不断的完善自我。

总之，在上级领导和师傅们的关心帮助下，我的各方面都有了很大的进步，技术方面也得到了较大程度的提高。虽然有了一定的进步和成绩 ，但是在一些方面我还是存在着不足。

在今后的工作中，我会认真的做好每天的工作，把学到的技术体现在工作中，在工作中能采取积极主动，能够参加每项工作。更加严格要求自己，时刻牢记责任、状态、奉贤、危机八字方针努力工作回报企业。有时候也会遇到一些技术方面不懂的问题，还是会虚心请教。在以后的工作中我会更加强自身学习，提高自身素质.要坚持每天在多挤出一定的时间不断充实自己，端正态度，改正方法，广泛汲取各种知识，并把所学运用到工作中，在时间中检验所学知识，查找不足，提高自己，防止和克服辄尝浅止，一只半解倾向。争取把自己工作上的不足掌握的更加透彻，为服务一线工作做出更大的贡献。

最后感谢xx又给了我一次机会，我为自己能够在这样一家具有雄厚实力，发展如此之快的企业而感到骄傲和自豪。在今后工作中我将加强自我管理意识，勇于开拓创新，不断提高自我能力，在企业领导的带领下使自己的工作达到一个更高的层次。以后我依然努力工作，我会用虚心的态度和饱满的热情做好工作，我信心百倍，一定要成为一名更优秀的xx员工。让我们携手共创友谊的美好明天。

**水果店员工总结范文8**

1、准时上下班、不迟到、不早退。

2、工作期间保持微笑，不可因私人情绪影响工作。

3、上班第一时间打扫店里卫生，必须做到整洁干净，如：(冰箱、冰柜、收银台、地板等)随时补货，做到货架丰满，并查看商品日期。

4、上班时间不得睡觉，不穿高跟鞋，不穿拖鞋，不披长发，不红妆艳抹，不和顾客开玩笑。

5、员工本着互尊互爱，齐心协力，吃苦耐劳，诚实本分的精神。

6、服从分配，服从管理，不得损毁本店形象，透露本店机密。

7、认真听取每位顾客的建议和投诉。

8、偷盗本店财物者交于\_门处理。

9、热情接待每位顾客，做好热情、热爱的服务。尽快了解店内的食品摆放，以便更好的为顾客服务，如“您好，欢迎光临”、“谢谢光临，请慢走”的口头语和顾客打招呼，禁止和顾客争吵，说脏话、粗话。

10、员工奖罚规定

奖：全勤每月100元，卫生干净每月100元

罚：透露店里机密将扣除本月的工资

私下使用本店电话者扣罚20元

11、应聘条件：

①需交身份证复印件;

②所有应聘者试用期3-4天。

③试用期间必须遵守本店规章制度;

④新员工不得进收银台。

**水果店员工总结范文9**

大学的时光真的\'过得很快，一转眼大一大二两年的学习生活就这样从身边匆匆而过，而我们已经是大三的老学姐学长了。所谓的大学生活早已习惯，在学习之余略显无聊，课外生活不够丰富是主要原因。总的来说，收获了不少，也失去了很多。

怀揣着对大学美好生活的向往，我们进入了大学，心想着又苦又累的高中生活终于结束，又是新奇，又是胆怯。初出家门，志向很大，好像自己来到大学就可以创造一片天地。刚踏进校园这片土地的时候，我觉得什么都是未知的感觉真好，现在想起来才发现那时的我真好笑。

大学给了我充分的自由空间，但它们并没有被我好好地利用起来，而是被放纵无情的剥夺占据。当时的我为了锻炼自己，在各种社团开始纳新的时候积极报名，面试的时候等两三个小时都在所不惜，可是团委面试的失败却让我没有勇气在接受学生会的挑战，真是好没出息，后来终于因为稍许的绘画能力进了青协的宣传部，我的社团竞选生涯也就此结束。不过在我们协会我也学到了很多东西。总的来说就是：认真出细活，团结干大事，应变很重要，关系要考劳。

再有，曾经一直有着的轮滑梦终于有实现的机会了，看着我们国家级的轮滑场地，我欣喜万分，选体育课的时候，毫不犹豫的选了轮滑课。之后的一年，我却对轮滑失去了兴趣，任凭我心爱的轮滑鞋接受尘土的掩埋。好在经过一年的轮滑课，我也学会点轮滑的皮毛。

大学的闲暇时间多，第一次来到石家庄这个陌生的城市，带着好奇我会和同学到石家庄的小旅游景点逛逛，领略神州大地的无限魅力，感受不一样的人情世故。

除此之外，我还想着不妨试试勤工俭学，那不是我梦寐以求的吗。终于在一家小型淘宝店干了一个月，得到了我人生的第一桶金，那是我上大学以来第一件引以为自豪的事。想干的事太多，能办到的却又太少，整天忙忙碌碌的却只是把时间浪费了而已。第一次脱离了老师和家长的教育、督促，日常的学习也没有像以前那么重视了，觉得学习不应该是我生活的全部，所以没有抓紧。不知不觉到了期末复习的时间了，庸碌了一学期之后，真正考试要来临了才懂得了紧迫。那些天我才真正开始了一学期课的学习，每天早早出门，很晚才回宿舍，累却充实。大一的生活很新鲜，结识了新的朋友，遇到了新的事情，没有预期那么美好，但是也得到了不少。大一的旅途就在我恍恍惚惚中就走完了，刚来的那份天真和冲劲早已消失殆尽。我也把大学大概揣摩出来了，它就是一个小社会，是适应社会的过渡段。机会把握住了，它就任你操纵了，把握不住，没有人会帮你，一切都要靠自己，世上是没有后悔药的。

大二开学了，没有了那种新奇的感觉，似乎老练了许多，适应了这种“背井离乡”的生活。那时候第一个目标就是好好学学，决心一定不能像大一那样靠突击。作为学生时期特殊阶段的大学生们的天职仍然是学习，无论在课堂上的书本知识，还是社会经验的积累在学习方面，而作为大学生，更要学会把知识运用到生活中去。要考计算机二级，对于本来计算机文盲的我可是压力大大的。刚刚开学我就开始了计算机的学习，终于考过了，那时候很有成就感了，不知道以后的英语四六级才是硬伤，为了以后有证明自己的证书，我还将不懈努力。社会的要求不断提高，我们也要不断进取。

第二个目标就是找工作。一方面为家里节省一笔开支，一方面可以丰富自己的阅历。早就知道家教是我们大学生最好的选择，所以我每天关注着勤工助学中心的信息，希望能找到一份满意的家教工作。很不巧，又失败了两次，最后还是通过中介找到了一份家教工作。后来还发过传单和填写传单的工作，那让我深刻的体验到了体力劳动者的苦。在这之后我才意识到无论是学习还是工作，竞争都是很激烈的，想要好好的立足于这个世界上，我需要学习的实在是太多太多。

继续努力。由于之前在宣传部干得还行，大二我继续竞选了部长，当部长还可以继续有事做，还能认识新来的学弟学妹，何乐而不为呢。

从小我的体质就不好，还不喜欢体育运动，所以每年的体测都是我的心病啊。看着舍友去跑步锻炼，我也没有毅力跟上前去，只是做一个旁观者（最后的结果可想而知，我的体测成绩又一次低的要命）。这是让我很后悔的事，身体没锻炼好，还丢了奖学金的资格。

继续努力。由于之前在宣传部干得还行，大二我继续竞选了部长，当部长还可以继续有事做，还能认识新来的学弟学妹，何乐而不为呢。

大二也很快过去了，在过程中我们还抱怨时间太慢，我们想体验更新的生活。现在想让时间为我们驻足一秒钟都是不可能的。大一大二两年的生活很难忘，在河北师大这个美丽的地方，我们经历了许多东西。有欢笑，有泪水，有成功，也有失败，但当一切都已成为回忆时，我们只能期待在接下来的学习中，未来之路就在眼前，遥远，需君不断求索。

现在我已是大三人，不再是大一大二的小孩子了，未来的生活不能再像以前那样毫无目的的得过且过，面临人生的抉择时，要迈出坚毅的一步。像之前看到过的，不要假装在思考，那只是逃避的借口，浪费时间的做法。现在觉悟还不晚，在以后的生活中，无论是成绩还是业绩，还是身体健康，一个都不能少，我们一起加油！

**水果店员工总结范文10**

时光飞逝，转眼之间踏上工作岗位已经有十年了，回首来时路，我的心情难以言表。从初为人师的兴奋与激动到第一次站上讲台的紧张与不安，一切仿佛就发生在昨天仍然历历在目。而今天，经过十年多的实践与锻炼，我已经体验到了教师这一职业的诸多滋味：有工作的艰辛与压力，也有收获的喜悦与欣慰，有求索的痛苦，也有成长的快乐，这些就犹如一串串音符谱写着我的青春之歌。而我也清楚地知道，这些还仅仅是一个序曲。为了更好地完成后面的乐章，我要做的还有很多，很多。

一、思想方面

我觉得一名好老师不仅仅是教学好，还要做到师德好。首先不能摆架子，要有亲和力，不能让学生在刚接触你时，就产生一种抵触心理。我记得我原来的老师跟我讲过，如果一个学生他喜欢你这个老师，那么他同意也喜欢你这门学科，我相信凶老师没一个人学生会喜欢。要从真正意义上去关爱学生，不能体罚学生，侮辱学生，伤学生的自尊心。我觉得在这方面，我还是做得不错。在我教学的班级中，面对每个班级每个学生我尽量做到平等对待、一视同仁，用微笑面对每一个学生，和他们用心交流，用心沟通。脱下严师的外衣和他们融为一体。让他们知道我不仅仅是他们的良师，也是他们益友，是一个让他们可以信赖、可以倾诉的好朋友。经过我的努力，学年度我所带的班级获得“亳州市先进班集体”。

二、教育教学方面

在教学方面，我非常感谢学校很多老师。在学校组织的一人一课的赛课以及每周一次的听课日，学校领导以及其他老师来我班听课，听课后总是很及时给我反馈，给予我的课堂教学提出很多建设性的意见。比如，教学中要设计一些能调动学生学习兴趣的游戏或活动，在教学内容方面要根据本班学生的实际，适当降低难度，使每一个学生都要有所得。为了上好每一节课，我为此准备了多媒体课件，还手工制作教具，力求教学内容以立体的的形式呈现。另外针对我存在的问题，老师们都诚挚给出意见。我也不断反思，不断学习。在20xx年被评为谯城区教学能手。20xx年又获得谯城区优质课大赛一等奖。在成绩面前我没有沾沾自喜，而是更加努力钻研业务知识，力求取得更好的成绩。

三、学习方面

学习方面，认真学习领会新课程，掌握自己所任学科的专业特点，善于思考，养成多思多想多写的习惯，做的最优化要落实到学的最优化，形成自己的教学风格。坚持教学相长，获得自我发展。勤听课，通过课堂听课，与授课者进行交流与沟通；勤质疑，勇于提出自己的问题或不同观点，在共同探索中达到共同进步；从中得到真切的感受，不断完善自我，促进个人专业知识的提升，让自己与新课程同成长。充分利用网络优势，学习教育教学方面的新思想，掌握新方式，运用新理论，提高教学效果。利用课余时间向电脑能手学习，提高自己的计算机水平。运用新理论，提高教学效果。善于思考，在实践中探求、感悟。要坚持用脑子工作，力争做到：“反思昨天在反思中”扬长；“审视今天在审视中”甄别；“前瞻明天在前瞻中”创新。时刻把工作与思考相结合，在思考中工作，在工作中思考，创造性地开展工作。

教师是我光荣的选择，既然我选择了这个职业，就要忠诚人民教育事业，依法履行教师职责，修身立德，为人师表，严谨治学，团结合作，因材施教，启智求真，善待学生，教学相长。

我愿迈好成长之路，创造教育精彩。

**水果店员工总结范文11**

店长工作总结范文

回首XXXX年，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们XXX全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。

作为一名店长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制度。 用心去观察，用心去与顾客交流，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，了解顾客的购物心理，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顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客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

**水果店员工总结范文12**

专卖店销售工作总结

销售工作总结

近一周来，随着气温的回升。万物复苏，大地春暖花开。我们xx专卖店的销售工作也随着温度的转暖，开始了紧张而有序的辛勤与忙碌。

古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确的意识感观和积极的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。

回顾这一周来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为我们xx专卖店的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们xx专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们xx专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们xx的优质服务品牌。

**水果店员工总结范文13**

随着时间的飞逝，这一年就在我匆匆忙忙的学习、工作中过去了，在这一学年里，我能以20XX学年的个人成长计划为准绳，积极投入到教育教学工作中，现在对本人一年的工作做如下总结：

一、师德方面

1、本学年，认真学习有关政治思想教育论著、师德教育专著，如《教师职业道德规范》；积极参加学校组织的各类校本培训，在学校组织的师德教育活动中，积极投入到这系列活动中去。这一年里，让我更加明白了：成为一名学生喜欢，家长满意的好老师不容易，必须提高自身的政治道德素质，具备良好的师德师风。要热爱自己的学生，关心学生的学习和心身健康.建立平等和谐的师生关系。这一年，我也是这样做的。在课堂上对学生严格管教，在课外对学生关怀备至，得到了班上学生和家长的好评。

2、关爱特殊学生。我所带的两个班，有几个特殊的学生。他们是秦超帅、李家军、王瑞然等人。他们的家长都说他们有多动症，上课不会听讲，反应慢，思维能力差；不能独立完成作业，成绩一塌糊涂。这些学生因为学习不如人而产生了强烈的自卑感，对学习没有兴趣，对自己没有信心。根据他们这些情况，我经常找他们单独谈话，做他们的思想工作，去掉他们的畏惧心理。平时总找理由表扬他们，上课给他们发言的机会，以此来激发他们对数学的兴趣，培养他们的自信心，让他们感受到成功的乐趣。慢慢的，他们上课敢于举手发言了，偶尔脸上还会露出会心的笑容。这让我感到很欣慰。

二、教学方面

1、认真学习教育理论，在理性认识中丰富自我。本学年，我能抽出时间多看个类业务刊物，本学年共阅读教学刊物十余本，每学期写学习笔记6000多字。刊物里的许多教学设计能让我不断改进自己的教学方法，《小学语文教师》和《小学语文名师教案设计》等杂志中的许多优秀教育案例，让我不断地反省自己的教学工作，并经常把学到的理论知识、名师的教学技巧用于自己的教学实践中，以此来跟新自己的教学理念和提高自己的教育教学业务水平和教学效果。除此以外，我还利用课余时间给学生补课，做到课内、课外相结合，力争不让每一个学生掉队，让每一个学生都能抬起头来做人。

2、提高自己的专业素质，在汲纳中充实自我。坚持教学相长，在师师、师生的交往中获得自我发展。本学年，我积极参加了市、镇和学校组织的各种教研活动，每学期共听校内外教师上课二十余节，同时还与自己学校的授课者进行交流与沟通，勇于提出自己的意见或不同观点，在共同探索中达到共同进步，从中得到真切的感受，不断完善自我，促进个人专业知识的提升，让自己与新课程同成长。

3、勤于反思，在总结经验中完善自我。每上一篇课文我都在备课本上写教学反思，有时在教学中出现的很好的教学案例或课堂生成，我会写到自己的日记本上，对自己的教学结合新课标进行总结和反思。

4、勤于练笔，在总结经验中历练自我。在阅读各类刊物和教学反思基础上，积累素材，认真撰写论文。本学年撰写论文、案例或教学反思共十几篇，并将这些上传在“临清教研平台”或“校园网”中。其中一篇论文获市级一等奖；一篇案例获市级二等奖。

5、积极使用现代信息技术。充分利用网络优势，学习教育教学方面的新思想，掌握新方式，运用新理论，提高教学效果。利用课余时间向电脑能手学习，提高自己的计算机水平。

一学年即将结束，回顾这一年对自己制定的成长计划，大部分目标基本落实，还有一些需要继续努力。虽然这一学年很忙，但过得很充实。

**水果店员工总结范文14**

总结超市店长年工作总结

XXXX年超市工作报告

总经办：

年年岁岁花相似，岁岁年年人不同。充满机遇与挑战的XX年已经过去，回首往事，XX年通过上级领导的帮助和指导，加之全部二十多名同志的注重合作及公司各部门的协调努力，在汗水和智慧的投入中，各方面得以新的发展，全年商场工作的顺利开展和管理水平的提高，得益于以总经办各位领导的正确决策和各级基层员工的共同努力，明年要提高商场总体业绩及商场综合管理水平，发挥各级干部、员工优势，加强“与狼共舞”的竞争优势，争取使我商场的销售得到公司认知，在XXXX即将走过的迎来新的一年的日子里，看到公司蒸蒸日上的成绩，祝贺公司在一年里取得的成就与辉煌，不论是雅柏百货的整改，还是新型业态的形成，无一不在业界取得了较大的反响，盘点XXXX，有得有失，有关于公司竞争战略上的问题;关于以顾客服务为导向方面的问题;关于企业品牌价值认可的问题;关于顾客忠诚度管理方面的问题;还有居安思危、进军零售速度、整合零售营销传播方面的问题，更有岌岌可危的人力资源管理方面的问题，我经历了从无到有、从小到大的过程。可随着经济的发展和形势的变化，零售市场到处生根发芽，面对这种局面，我深知要完成角色转换，必须抓紧学习，从实际出发，加强调查研究，探求解决错综复杂问题的途径。一年多来，在公司总经办正确指导下，我先后组织了雅柏商场及彭田专管员以上干部的学习、调查活动。通过这些调查，了解了我市流通领域现状及我们商场目前所处的实际情况，梳理了在新形势下推进商场建设的新思路；对潜在的危机有了更清楚的认识，增强了风险意识，为规避和化解危机，提供了有益的帮助，今年本着“巩固优势，稳步发展”的原则，总结如下：

**水果店员工总结范文15**

1、准时上下班、不迟到、不早退。

2、工作期间保持微笑，不可因私人情绪影响工作。

3、上班第一时间打扫店里卫生，必须做到整洁干净，如：(冰箱、冰柜、收银台、地板等)随时补货，做到货架丰满，并查看商品日期。

4、上班时间不得睡觉，不穿高跟鞋，不穿拖鞋，不披长发，不红妆艳抹，不和顾客开玩笑。

5、员工本着互尊互爱，齐心协力，吃苦耐劳，诚实本分的精神。

6、服从分配，服从管理，不得损毁本店形象，透露本店机密。

7、认真听取每位顾客的建议和投诉。

8、偷盗本店财物者交于\_门处理。

9、热情接待每位顾客，做好热情、热爱的服务。尽快了解店内的食品摆放，以便更好的为顾客服务，如“您好，欢迎光临”、“谢谢光临，请慢走”的口头语和顾客打招呼，禁止和顾客争吵，说脏话、粗话。

10、员工奖罚规定

奖：全勤每月100元，卫生干净每月100元

罚：透露店里机密将扣除本月的工资

私下使用本店电话者扣罚20元

11、应聘条件：

①需交身份证复印件;

②所有应聘者试用期3-4天。

③试用期间必须遵守本店规章制度;

④新员工不得进收银台。

店里宗旨：以食品安全为保障，以信誉经营为理念，以服务优质、信誉良好为追求目标!

[水果店员工规章制度]

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