

# 最新打假专项整治总结(大全6篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 打假专项整治总结篇一

农资打假工作情况

按照宁蒗县人民政府工作的安排，3月8日至18日，由农业局、质监、工商、畜牧局、农机、能源、种子站等部门共同组织综合执法检查队，认真开展了2012年农资执法打假。

此次执法打假工作，针对辖区实际情况重点检查群众反映问题多的化肥、农药、农膜、农机销售企业；重点检查城乡结合部以及无证照生产经营问题突出的区域。共出动执法检查30车次，90人次深入宁蒗县15个乡镇供销社及门市部进行了全面大检查。

回。

通过打假活动，有效的保护了广大农资经营者和农民的合法权益，净化了我县农资市场。但我们还将继续强化大农资市场的质量监管，为我县春耕工作的有序进行保驾护航。

二0一二年三月十九日

## 打假专项整治总结篇二

商品专员是负责协助货品主管做好货品调配工作，统计分析区域货品状况，协助做好指导、安排货品调配；今天本站小编为大家精心挑选了关于商品专员年终工作总结的文章，希望能够很好的帮助到大家。

1、控制流失率任何商场都会面临营业员流失的问题，从业人员的工作性质、加之对年龄的一些限制，是营业员流失的客观现实，但是营业员流失率过高会对销售产生很大影响。作为一个商场治理者，要从根本上提高营业员的素质并改善其工作心态，为其传达商场的企业文化，使其对商场产生信心和信任，真正让其感觉自己是企业的一员，从而保证营业员的稳定性。

2、因人定岗商场的经营性调整不可避免，这时人员也会适当变动，调整时要稳定营业员的心态，推荐到新的专柜，避免营业员有后顾之忧，在安置的同时进行有效的人员组合，使一个专柜在治理上、销售上进行人员合理配备，注重在保证销售的同时便于日后工作的治理，这也是一个不断调整的过程。

3、恩威并治，实行人性化治理商场对营业员制定的服务规范是必须遵守的，原则问题上坚持严厉、严格，这样才能使整个队伍有序规范，如日常的考勤、各项报表的提交、现场劳动纪律等，一定要遵照员工治理制度执行，对该处罚的不可手软；但另一方面，营业员也是常人，要对其思想动态加以关注，营业员情绪的好坏直接影响到销售热情，对生活中有困难的营业员要加以帮助和关心，体现治理人性化。

有个这样的例子：商场中，有个较知名的品牌，厂家本身对品牌的治理很规范，在商场中业绩、形象、治理都是一种典型，专柜营业员也有了一点优越感，频繁的受到肯定就不轻易接受批评了，其中有一个店员，工作态度和销售业绩一直做得很好，也非常配合店长工作，就是有一点倔强，有一次因为一个小错误被主管处罚，她就有点愤愤不平了，虽然也

配合了治理但表现了极度的不情愿，有些抵触情绪，恰巧没过几天生病住院，她的家人都在外地，主管买了营养品亲自去看她，令她没有想到也很感动，以后的工作中从思想上有了很大转变。

4、适当地运用激励营业员天天站的时间在六个小时以上，工作做得好，也会让其产生成就感，没有哪个人希望自己是落后的，假如一个卖场治理人员只会用处罚手段，那无疑是监工，适当的激励会让人从心底里接受并做的更好。比如早会上，批评时可以只说现象，不提人名，犯错误者一定知道说的是自己而有所触动，而表扬的时候，最好点名，这样的效果会很好。

事后厂家经理道出了实情：文胸的技术含量比服装类等其它品类更高，最初当然想要一名有经验的，但当时商场人员紧缺，又面临开业，当时想到的是一方面配合商场，另一方面也不能不给新手机会。在对这名新员工的治理和培养中，她主要采取激励的方式，最初让经验丰富的店长带她学习专业知识，同时参加公司的定期培训，对她的进步加以肯定，使其有信心，在业务能力上迅速成长；在人际关系处理上，店长因工作多年，不会因她受到表扬而嫉妒，反而，会在不经意间将经理表扬她的话传达给她，使两人的合作非常愉快。

店长作为一个店面的负责人，更注重做出销售业绩，店员的进步对她的能力也是一种很好的肯定。厂家经理还表示，对营业员细化的日常治理最终还要依靠商场治理者，究竟厂家人员无法长期在卖场逗留，所以这名经理与商场做了很好的沟通和衔接，她对商场治理人员表示了对营业员的满足，比当面表扬的效果更好，使营业员能够做到经理在与不在一个样，自觉的把店的事当成自己的事，达到了营业员与厂家、与商场之间的相互忠诚。这是厂家对营业员治理的一种有效方法，商场方作为现场治理者，激励的方法同样适用。

5、店长负责制在一个专柜中，店长的作用是不容忽视的，他

是厂家与商场的纽带，也是一个专柜的核心。他要对专柜的人员、货品、卫生、陈列、销售进行负责。因此，想要治理好各个专柜，先要从管好店长这一环节开始做起。定期召开店长会，可探讨治理销售方面的问题，也可进行专题培训。一个好的店长对店面的了解是最深入的，也最有发言权，商场治理者可以及时收集到信息，也让店长感觉到自己受重视。虽然店长只负责一个店面几个人，但由于位置非凡，安置店长不只是一个岗位的设置，更重要的是将其作用发挥到最佳。

6、划区治理、充分授权大到一个商场，小到一个专柜，假如治理者不懂得授权，势必增加工作难度。作为一个楼层的卖场治理人员来讲，要管的营业员有几十人或上百人，划区治理会提高工作效率，做法是可按一个楼层不同的品类进行划区：男装的可化出正装区、休闲区、裤区、衬衫领带区；女装可划出女装区、文胸区、饰品区等。一个区选出一个义务区长，由该区域的优秀店长担任，她主要负责早会之外的一些临时事务的传达、报表的收集、活动的组织工作，义务区长的担任是在本人及厂家自愿的情况下选出的，还要不对她的本职工作造成影响，要具备一定的领导能力。这样有些工作是楼层治理人员授权区长、区长带领店长、店长治理店员，形成了一种细化治理，同时也为商场储备可提拔的治理人员。

7、发挥晨会的作用进行楼层治理，天天的早晚会非常重要，治理实际是管一些琐碎的事、重复的事，但要避免早会变成千篇一律的说教式，使营业员麻木且腻烦。总结前一天的问题，安排新一天的工作，这是早会的一个基本内容，但早会还要起到培训的作用，这个培训除了治理人员来做之外，可以充分调动营业员的参与，如可以请化妆品的营业员为服装营业员讲化妆技巧和现场化妆演示、可以事先或临时安排销售模拟演练、可以进行2分钟品牌介绍等，让营业员成为早会的主角，在互动中实现培训目的。

8、坚持不懈地培训单单晨会培训是不够的，除参加商场统一组织的定期培训之外，楼层治理者还要组织有针对性的培训，

坚持每周进行一次，培训时间不要过长，一个小时以下，安排不同的培训主题，日积月累的培训会对营业员的素质有所提高。

9、治理者要具备培训、指导能力治理人员培训营业员，首先要自己先明白，商品知识、销售技巧、商品陈列等，作为一个治理人员自身能力要强，除了定期培训，现场治理也是一个培训指导的过程。

10、学会应用表格治理在进行经营治理中，很多信息的收集、数据的汇总都要通过表格进行，楼层针对商品信息、销售数据、对手信息等很多是要营业员参与来做的，比如同城同品牌的信息，可让营业员去市调取得，营业员的视角是不一样的，这样不轻易汇总，楼层下发规范的表格下去，将所需内容列出，营业员只需填上相关内容就可以了，最后一栏让营业员写分析，这个角度不限，营业员是前沿服务人员，有些观点是最有发言权的，她提供的很多信息正是宝贵的可利用资源。

11、划定销售任务，激发销售热情在进行以上的所有治理活动中，最核心的目标是一一销售。卖场治理的方式可以因人、因地治宜，灵活运用，但对营业员的销售业绩考核不能有任何放松，究竟这是她的职责所在，对其制定合理销售任务，月、日加以细分，完成的好坏是评定是否优秀的标准，站得再规范、笑得再甜美、纪律遵守得再好，不创造销售是没有意义的商场导购员年终总结5篇。“没有压力就没有动力”从销售任务上刺激销售热情。

12、组织集体活动，增进团队精神适当的阶段，商场或楼层可以组织集体活动，商场的运动会、节日联欢、文艺汇演等的参与，都可以激发这个年轻团队的热情，为缓解其工作压力。

13、评选优秀员工有些激励是不能单单放在口头上的，如前

面讲到的义务区长，为楼层做了大量的工作，甚至会不惜花费自己的休息时间，年终联欢时，可以以自己楼层为单位买点小礼物，在大家的掌声中感谢对大家所做的服务，商场也要评选优秀员工，树立典型，使其他人有可学习的榜样。

导购员在服装销售过程中有着不可替代的作用，它不但代表着商家的外在形象，也加速了销售的进程，而导购员要做好导购工作，除了对商品非常熟悉外，还要具有足够的耐心，并掌握一些服装销售技巧。一般来说，导购员只有对商品有了很好的了解，才能去介绍给顾客，而导购员在给顾客介绍产品时，一定要耐心解说，因为顾客也希望买到最称心的东西，同时，导购员还需要掌握以下技巧。

1. 推荐时要有信心。向顾客推荐服装时，导购员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。

2. 适合于顾客推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件推荐适合的服装。

3. 配合手势向顾客推荐。

4. 配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐时，要着重强调服装的不同特征。

5. 把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想办法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。

6. 准确地说出各类服装的优点，对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

1. 从4w上着手。从穿着时间、穿着场合、穿着对象以及穿着目的等方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2. 重点要简短。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3. 具体的表现。要根据顾客的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”、“这件衣服你最合适”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式，对不同的顾客要介绍不同的内容，做到因人而宜。

4. 导购员要把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。

以上是我这段时间做服装导购的总结，在以后的导购中，我将会及时做好计划及总结，以便更好地做好服装导购工作。

一. 工作中取得的收获主要有：

4, 与同事们共同努力完成了每个活动举办前期的布置

5, 根据上级领导给予策划工作, 努力完成上级领导的计划内容

二. 工作中存在的不足

3, 对管理商场物业还不够成熟, 这直接影响工作效果

4, 工作细心度不够, 经常在小问题上出现错漏

5, 办事效率不够快, 对领导的意图领会不够到位等

三. 坚持管理、服务与效能相统一原则：

营运部不断健全管理职能, 完善服务体系, 现场管理成效斐然。为了能及时、准确有效地解决处理好营业现场的各类问题。在走动中去发现问题, 在走动中去寻找问题。通过及时

的现场观察，去掌握工作中存在的问题和不足，从而去制定相应的改进提高方案并能做到及时向上级部门进行信息反馈。对营业现场发生的各类违规现象和纠纷立即给予制止和纠正，避免矛盾的激化和不良后果的产生。坚持深入一线到现场走动式管理，使管理工作更具针对性和时效性。

四， 加强企业精神文明建设，努力提高服务水平。

1， 针对商场新开业，新员工大批增加的情况，为保证服务质量：

### 打假专项整治总结篇三

农资打假一直是我们农业局依法行政的一项重要工作。我们在接到省农业厅转发的农业部《关于开展农资打假专项治理秋季行动的通知》后，局领导及时组织各职能科站召开了农资打假工作会议，进一步统一了思想，认识到这次开展秋季农资打假专项治理行动是是实现明年夏粮丰产和农民增收的重要保障，是维护农民群众根本利益的直接体现。于九月份下了市农法发[20xx]70号《关于开展农资打假专项治理秋季行动的通知》，对所辖县（区、市）的秋季农资打假专项治理工作进行了安排部署，为这次秋季农资打假工作奠定了良好的基础。

今年以来，市县两级有关部门一直把农业法制宣传教育作为一个工作重点来抓。积极组织植保、种子、农药等专业人员，开展了街头咨询、送法下乡，结合秋耕生产积极宣传农业法律法规，并将简易识别、使用优质农资和“主要农作物主推品种”和“购种须知”等编写成宣传资料进行了发放，共印发宣传资料8万份。我们还印制了\*\*市农业综合执法支队工作卡片，扩大农业综合执法的影响，为农民提供更多的服务。通过宣传，提高了广大农民的维权意识，也提高了农资经营人员的质量意识和守法意识，为推进农资打假专项治理



工作营造了良好的氛围。

根据秋季农资生产经营特点，我们采取重点检查与面上检查相结合，突击性检查与经常性监管相结合，市场监督与引导企业自律相结合的方式，有计划、分阶段、有针对性地对农资产品质量和市场开展了执法监督检查和重点案件的跟踪查处工作。在工作部署和实际工作中明确种子、农药、肥料为打假的重点产品。市农业综合执法支队在九月底对小麦主产区的农资市场进行了抽查，在9—10月份，出动执法人员1920人/次，检查企业24个，整顿市场132个，查获种子46040公斤，农药200公斤，货值15.35万元，挽回经济损失32万元。我们在接到山西省农药检定所对太谷恒丰日光温室技术服务部、榆次绿丰农业科技部、榆次太行种子服务部和榆次鹏运农业科技发展有限公司的经营农药质量抽检不合格报告后，及时组织执法人员查扣了不合格农药，立案审查，目前此案正在查处中。通过这些举措使\*\*市农资市场秩序取得了根本性的好转，保障了秋季农业生产安全。

1、农资管理的法律法规不够完善。在农资打假中，发现的一些问题按现行的农业法律法规无法处理。如经营不适宜本区域的国审品种种子，没有规定如何处罚；化肥管理等尚缺乏相关的法规和强制标准，农药管理相应的配套办法或实施细则也要修订和完善。随着市场经济的发展，原有的一些农资产品管理法律法规已不适应当前农资生产和市场监管的要求。

2、执法手段落后，执法经费短缺，综合执法亟待加强。现在农资打假工作的形势要求我们在交通、通讯、取证、技术检测等方面必须达到一定水平，但目前市、县两级综合执法队伍虽已经市编委正式批复，各县（区、市）农业局也正在积极筹备组建，但各县（区、市）编办的正式批文还未下达，只是先行抽调人员开始工作，所以现在的状况很难具备这些条件，同时缺乏必要的经费保障，这就不能适应现阶段农资打假工作的形势。因此必须尽快加强农业行政综合执法的基础设施建设，充分发挥综合执法队伍在农资打假工作中的作

用。

3、经营小麦品种区域不适宜的情况比较严重。一些经营者在利益的驱动下，擅自引进不适宜本地种植的小麦新品种，这些品种虽然是国审品种，但种植适宜范围没有本区域，且为半冬性品种，如屯玉祁县种业经销门市部经销的石家庄8号、太谷山西晋生种子实业有限公司经销的济麦21号小麦种子均属于半冬性品种，在我市存在重大越冬隐患。

## 打假专项整治总结篇四

具备良好的产品知识和业务素质是做好本职工作的前提和必要条件。半年以来，始终把学习放在重要位置，努力在提高自身综合素质上下功夫。一是重点学习了产品知识；二是学习了与电子商务部门相关的规章制度；三是在前辈指导下联系实际学习电子商务的工作技巧，注意收集相关信息。对公司领导各次会议中的讲话总是认真聆听，汲取养分，收获颇丰；四是尽可能地向周围理论水平高、业务能力强的同事学习，努力丰富自己、充实自己、提高自己。可以说在这半年中，由起初的凭借兴趣入门逐渐过渡到现在能独立处理部分事物并对这项工作始终持有浓厚兴趣。

我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚自身还有很多不足，也将成为新年伊始需要完善的重点。

1、善于沟通交流，强于协助协调，逐步提高自己的理论水平和业务能力。

2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性、提高时间利用率，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中提高自己。

3、精于专业技能，勤于观察总结，尽量将工作总结规范化、数据化、直观化。

2、树立全局观，加强兼容性发展。电子商务部门的日常工作与生产销售各个部门都紧密相关，客户服务工作也与部门内策划、运营、推广等等分不开，所以在做好本职工作的同时，个人需要加强各方面信息的涉猎，对各个职责岗位有所了解，加强沟通，互相进步。

3、危机公关和关键点控制。尤其在活动期间工作内容增加，许多电子商务工作中的细节问题逐渐显现出来。客服事务中的应变、处理是最直接最有效解决方法，所以在历次活动中注重并总结这些关键部分会使工作开展更加效率；历次活动中存在的不足也积累了经验教训，预先的判断、危机意识的培养会使工作的开展更加游刃有余。

## 打假专项整治总结篇五

### 一. 与部分员工签订劳动合同

本月为一些新进员工办理了入职手续并签订了劳动合同，劳动合同的签署工作开展的比较的顺利。

### 二. 同步更新：

1、通讯录、花名册、考勤表

2、员工车辆出入证办理

3、考勤指纹的录入

4、考勤系统增加、更改、删除

5、收集各部门考勤，录入考勤登记汇总表：

根据假条，核对病事假。冲抵加班、倒休、事假。财务、行政人事、销售等部门的加班执行倒休。生产部加班按时数支

付加班工资。

### 三、人员招聘

1、这一个月中先后通过各个不同渠道预约面试人数60人以上，实际参加面试人员不低于20人，但由于公司与应聘人员在一些方面无法达成共识，以至至今未觅得合适人选。

2、本月曾参加通州区人才市场举办的小型招聘会一次，由于招聘会

规模较小，应聘人员相对较少，未录得合适人选。

3、对于销售工程师一职的人员招聘一直在进行，只是来参加面试人员较少，且没有合适人选，所以本月并未有入职。

## 打假专项整治总结篇六

2、自己在xx年负责过组合仪表、灯具、开关，而自己对这些零部件理解的并不全面，有的甚至不知道它是怎么装，怎么拆，有更多型号的零部件自己没有进行拆解分析过。他们的工作原理、外形尺寸、功能、标准自己有的还不了解。

1、工作方法不正确：日常工作自己不能系统的、有计划的完成，原本事情可以按顺序来完成自己工作，而总是让一些事情将计划打乱，而不能按时完成工作。

2、问题解决欠缺思路：每当发生异常或零部件出现质量问题时，自己总是习惯性的按自己的解决方式去处理问题，不能按照异常处置流程去处理问题，尤其表现在解决综合问题中。

1、整体意识淡薄：工作上缺乏一定主观能动性。总认为把属于自己的事情办完就完成了任务了，不能积极主动配合办公室其它事务，导致问题不能及时解决使问题恶化，经常会处于“要我做”而不是“我要做”的工作状态，工作有拖拉现象，例如公司或者其它地方需要稿件或者资料，非要拖到规定的时间，等领导催了，自己才去做，为此上交的稿件和资料总是不全面或有错别字或语句不通顺。

2、行为懒惰自制力差：对日常纪律要求不是太严格，例如偶尔会发生因早晨贪睡，导致上班迟到，影响科室正常工作的问题。常常自己列好了学习计划，但当自己一下班就将学习忘得一干二净，影响学习进度，导致知识跟不上工作需要，影响自己工作开展。

尊敬的领导：

我叫，在xxxx公司工作。转眼间xx年已经远去，我们又迎来了崭新的一年□xx年我带领新来的技术员从事技术工作，并参与到项目的管理工作中。先后在xx项目□xx项目□xx项目□xx项目工作。总结一年来的工作，站在个人角度谈谈对技术工作的认识。

从事技术工作，首先要有善于学习和钻研的`态度。我们从事的是桥梁加固行业，桥梁结构和加固方案各不相同，没有现成的经验可以借鉴，这就需要提前对图纸进行详细的学习，在编制施工方案时尽量贴近实际，在脑海中应该对施工的全过程及各种注意事项都有所了解。

作为一名工程技术人员，在工作中要做好计划，合理安排各个工序和生产要素。提前准备后续工程所需要的人力、材料设备、技术准备、外围关系等等。确保在后续工作实施时，不手忙脚乱，不缺东少西，不影响工期。

在工作中，个人的工作态度也很重要，领导交代的任务必须

按要求完成，不能拖拉敷衍。如果遇到特殊情况不能按时完成的要及时汇报。便于尽快解决问题。

技术人员的工作也是比较辛苦的，白天要在现场爬上爬下指导施工，晚上要对当天的内页资料进行整理并对第二天的工作进行安排。这就需要有吃苦耐劳的精神，当天的工作当天完成，绝不拖到第二天。

技术人员是工作在施工一线的，对施工过程中的质量、安全、进度等要负起责任。及时汇报施工中需要解决和改进的问题，并向领导提出解决方案。在工作中要处理好与施工人员和监理业主的关系，一切以保证进度和质量安全为前提。

在施工过程中形成的各种内页资料及数量确认资料要及时找监理工程师签认，以免影响到后期计量。

企业的最终目的是盈利，所以在提供合格产品的前提下，应当追求利益最大化。这就要求在施工中要注意合理安排施工工艺、工序、人力、机械设备与材料计划，在保证进度与质量的前提下尽量降低工程成本。同时施工过程中注意节约人力和材料。对于能增加的变更要及时向监理和业主争取。

在新的一年里，我将一如既往地做好自己的本职工作，并参与到项目的管理工作中，使自己的专业技能和管理能力都能够得到提高，为公司尽自己的微薄之力。