

# 茶叶店工作心得(实用8篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 茶叶店工作心得篇一

我区20xx年春茶产量吨，比xx年同期xx吨减xx吨，减幅xx%□  
产值xx万元，减xx万元，减幅xx%□其中名优茶产量xx吨，产  
值xx万元，名茶xx吨，产值xx万元。上半年茶叶产业具体开展了以下几方面的工作：

去冬今春，气温回升快茶芽萌发早，今年春茶开园比往年提早了15天左右，但雨水相对较少，茶芽萌发参差不齐，针对此，我区加强了茶叶生产的适时指导，结合茶叶市场行情及时反馈信息，及时调整茶叶结构，加强新建茶园的护苗管理，指导茶农对幼龄茶园的管护，确保茶苗的成活，取得了很好的效果，目前□20xx年春、秋季新植的无性系良种茶园茶苗成活率高，长势良好。

我区经过三年的努力，在天绿园、乾丰茶业、香炉园建成了三条名优茶清洁化生产线。今年，我区加强了清洁化生产线的适时督促，对生产线的运行情况 and 茶产品成品品质进行了抽样品评，请市内茶叶专家对机器运行中存在的问题进行了分析。

针对我区茶叶的生产情况，进一步规范茶叶的产、供、销，制订了《南川茶叶生产技术规程》、《南川大树茶生产技术规程》等地方标准，对《金佛玉翠名绿茶》进行了修订，正拟请重庆市卫生局归口发布为重庆市地方标准。促成了全国农产品质量安全工作会3月28日在我区艾伦茶业有限责任公司

举行。

在重庆市农委特色处的介绍和指导下，我区加大了招商引资力度，引导成市资本投资我区茶叶产业，引进重庆巨宇实业集团注册成立了重庆谷运冠美农业开发公司，高标准打造里隐现代生态农业园区，其中包括里隐茶叶基地建设和里隐云雾茶叶品牌建设；引进重庆主城区地产商注册成立了重庆市绿航母现代农业开发公司□20xx年拟新建xx亩茶叶基地，盘活原红山厂废弃厂房、办公楼、居住楼等资产，包装一批项目，做大做强茶叶品牌。

一是在渝湘高速路香炉寺段筹建了一块大型茶叶广告t牌，呈显了“中国名茶之乡”、“全国茶叶优势区域县（区）”等内容。

二是组织区内茶叶企业参加第xx届“中茶杯”名优茶评比、重庆市第3届“三峡杯”名优茶评比中，我区选送“金佛玉翠”参加此两项名优茶评比。在5月26日重庆市第三届“十大名茶”评选会上，金佛玉翠再次重庆市“十大”名茶称号，自xx年举办首届连续三届获评重庆市“十大”名茶。

一是认真完成茶树病虫南川测报点每月茶树病虫观察和数据上报工作；

二是结合相关培训工作开展茶叶产业技术培训。

三是认真完成春茶产、销情况调查和茶样抽检工作。

2、及早落实20xx年全区无性系良种茶园的新植、茶园的更新扶壮工作。

3、做好招商引资项目落地生根服务工作。

4、做好各茶园节水灌溉工程。

## 茶叶店工作心得篇二

我市场推广部自开展市场推广活动（礼券部分）以来，已经过了一年的时间。在这一年里，我们从工作中得到了很多经验也总结了很多不足，在这里我们进对我们这一年来的工作进行汇报。

将我们的企划书以邮寄的形式散发给我们前期收集回来的有联络资料的终端。让我们的目标终端对我们的活动内容有一个简单的了解。

- 1、基本沟通后直接前往洽谈、签约。发放礼券给已签约的终端，使其开始按照协议规定发放礼券。
- 2、定期的对我们已经发放的终端进行电话回访，基本上每3天做一次，督导合作终端实施礼券发放。
- 3、通过我们礼券的推广活动，和一些有可能进一步合作的终端进行对深入合作的洽谈，和探讨具体方案实施的实际操作内容。
- 4、接待一些前来找我们合作搞活动的企业，了解具体合作内容，尝试找出公司可以合作搞的部分，争取跟多的创造公司市场推广的机会。

在本年内我们一共签约了合作终端xx家，具体的行业分布如下：

工作中遇到的问题：

- 1、我们使用的邮寄企划书以增强我们的文案内容对我们目标终端传达力，并且期待回应的效果不明显。我们不得不改为直接的电话联系，然后直接登门拜访，导致我们的进度没有达到预期的速度。

2、对于我们于活动中，使用我们制作的海报，大部分的企业持拒绝态度。我们的宣传效果没有达到预期的好。

3、我们在谈合作的商圈主要围绕我们新婚市场内的企业开展，而这个市场内的各行业、企业，大部分也都处于淡季。所以，我们的礼券在发放到我们的各终端的手里后，对顾客的投放速度相对缓慢。

4、我们对我们的礼券使用期限的设计过长，导致了我们现在礼券回笼的数量很少。在现在的工作里已经更正成1个月的使用有效期。

工作效果不理想的分析：

1、我们最初对我们的终端素质预测过高，导致我们在设计我们前期的初步沟通的工作内容的时候，相对理想化了一些，而在实际的操作的时候没有达到预期的效果。

解决方法：现在我们的开发联系形式已经改成我们先电话联系，然后直接前往的形式。

2、我们这次的市场推广工作大部分的内容是开展于我们的新婚市场。我们婚纱摄影是处于新婚市场的一个行业而时尚经典是这个行业内的一个企业。我们现在处于经营淡季，因为北方冬季的寒冷，结婚的新人大多不会把自己的婚期定在冬季，而我们又是主要围绕新婚市场开展我们的经营，所以是淡季。同样的，我们开展市场推广工作面对的大部分终端也是在这个新婚市场里，其经营也是主要面对新婚人士，所以我们在谈的大部分终端也是处于经营的淡季。

加之我们的礼券使用在与终端洽谈时，是以我们的合作者发生经营后，对其消费者才会赠送礼券。这样的设计和这样的市场状况情况造成了我们的礼券在分配到各个终端手里后，形成滞留。流通到市场里很慢，自然会造成我们现在回券的

速度很慢。这是我们在最开始没有考虑周全的。在不改变现在的终端合作方式和内容的前提下，我们没有什么切实有效的办法来解决这个难题。

我们在下一步的工作里，会考虑设计新的说词。以及礼券的发放形式，争取改变礼券滞留在各终端的现状。

解决方法：在下一个工作循环里，分析清楚市场的整体状况，对于我们的礼券使用要更“有的放矢”，争取更大的有效性。

3、在对我们的礼券使用期限的设计上，我们原定的一年的时间也是我们礼券回笼慢的原因之一。我们在对终端看待礼券的重要性的方面考虑的不够成熟，这一点也是在与王老师沟通后才得以指示的。

解决方法：我们已经在现在的开发工作里，将我们的礼券使用期限改为一个月。

- 1、常态性的市场开发工作；
- 2、开始着手开展我们新婚市场“一卡通”的推广活动；
- 3、结合市场变化状况，设计、制定新的个案推广活动。

## 茶叶店工作心得篇三

20\_年公司实施茶叶标准园建设示范项目，公司在县直相关部门指导和支持下，通过公司全体员工和茶农的努力，完成了项目实施计划任务，现将项目实施情况总结如下：

### 一、基本情况

产值达到3500—3600元，比绿色食品茶园增加750—800元。所以，创建标准化茶园是增加农民收入，提高公司效益，农

民真正有实惠的富民兴企的好项目。

## 二、项目执行情况

严格按照项目的标准和要求实施项目。根据县有关部门的工作方案，结合公司项目实施的具体办法，合理安排项目实施进度计划，召开了本公司员工及专业合作社茶农实施项目动员大会，明确目标任务和具体要求。本次实施项目总投入为\_x万元，其中：农业部门补助\_万元，公司自筹\_x万元，补助资金主要用于加工厂工艺与设备改造升级，茶园生产技术集成示范与技术培训补助，绿色植保物化技术，购置频振式太阳能杀虫灯、色板等。

(2)加强领导和管理，精心组织项目实施。

1、公司按项目实施安排进度，组织本公司管理干部和技术骨干按照实施技术标准和要求，落实分片管理责任制，深入茶园指导茶农实施标准化生产。

2、邀请县农业局，县茶叶中心专业技术人员到实施项目现场指导，保证项目实施的质量。

3、组织茶农按项目实施技术标准开展工作，加强督促和检查，确保项目实施质量。

建有机茶园的重要性认识，使茶农基本掌握了创建有机茶园的标准和要求，促进了茶园管护质量的提高。

(4)落实专业合作社茶农承包责任制，充分调动茶农的管护积极性，公司在项目实施过程中，结合项目实施的特点，为了充分调动茶农的管护积极性，公司与茶农签订“茶园承包合同”，明确了双方的权利，义务。茶园管护标准和茶叶鲜叶的保护价收购的等级价格，通过协议的约束，保证了茶农管护收益，就调动了茶农的管护积极性。

(5)精心组织开展基地创建的各项工做，一是认真把好基地实施各种情况资料数据统计和各种数据的记录及归档工做，二是认真组织做好创园验收的各种申报材料的准备工作，给今后验收打好基础。

### 三、存在问题和困难

- 1、是创建标准园是新型技术，而且技术要求高，专业技术人员较为缺乏。
- 2、是标准园前期投入大，对前期收益造成一定的影响。
- 3、是一些茶农认识还不到位，跟不上创建标准示范园的标准要求。

### 四、思路和建议

- 1、是依靠科技进步，提高科技含量，有效利用先进生产技术，提高茶叶的产量和质量。
- 2、是加大对茶农技术培训，进一步提高茶园的管理质量。
- 3、是探索利用茶叶标准化生产技术，达到既可降低生产成本，提高功效，又可缓解劳动力不足，加大对创建有标准园的资金投入，提高茶叶产量和质量，增加茶农的经济收入。

总之，通过茶叶标准园建设项目的设施，对凌云白毫茶品质的提升，茶叶产业的发展壮大，茶农的脱贫致富都起到了关键性的推动作用，是一个有效益，有潜力，很成功的项目。我们将依托该项目的设施，提升茶叶的品质和经济附加值，带动茶农脱贫致富。

## 茶叶店工作心得篇四

十二月份□20xx年的最后一个月,店里也逐渐进入了销售淡季。

这个月的任务是80000,而自己却只完成了差不多50%,没有完成理想业绩。主要原因还是自己的心态调整的不是很好,还有身体素质也不是太好,在这个月中没有全身心的投入到工作中去。在过去的这个月中自己在诸多方面还是不太理想,有些马虎行事,工作还是不够仔细、认真。

十二月份没有完成自己的目标任务,但是在新的开始,要努力调整心态,重零开始,做好每一天的工作,把握每一个客人。我会不断完善自己,吸取优秀员工的优秀之处,努力弥补自己业务方面的不足之处,努力完成目标任务在以后的工作中更要提高自己的自觉性,同时提高销售工作的方法技能与业务水平。提高自己的接单技巧、选片技巧,条理自己的工作流程,以完成自己下个月的任务为基本目标。

## 茶叶店工作心得篇五

年初,根据全省茶产业发展总体规划和《达州市人民政府关于大力实施富硒茶产业“双百”工程的意见》(达市府发□20xx□10号)、达州市农业局达州市财政局关于印发□20xx年达州富硒茶产业“双百”工程建设实施方案》的通知(达市农业□20xx□110号)精神,深入推进茶产业转型升级,做大做强\*\*富硒茶产业,促进农民增收致富,制定了《\*\*市20xx年富硒茶产业“双百”工程建设实施方案》。

### (二) 标准化茶叶基地建设步伐加快

20xx年,全市新建富硒茶叶基地3万亩(集中成片发展核心示范基地5000亩)、建设良种繁育基地600亩(连片规模发展200亩)、精品茶园1500亩、机采示范茶园1000亩,改造低产茶园10000亩,全市茶叶总面积达到万亩,茶叶总产量达到



万吨，总产值亿元。

### （三）茶树良种繁育取得成效

20xx年，全市加快新品种引进试验示范和推广工作，提高基地良种化程度。目前，在石塘镇长田坝村、白羊乡大地坪村建成良种茶苗繁育示范基地180亩、范文写作母本园30亩、品比园20亩，扦插穗条2700余万株，预计20xx年能出圃良种茶苗近20xx万余株，保障新建5000亩标准化示范茶园用苗。

### （四）多措并举，保障示范茶园建设

20xx年，茶叶龙头企业主要采取通过集中租赁流转农户土地近万亩，保证了示范茶园建设的土地需要。利用历年留存的巩固退耕还林后续产业发展资金400万元实行公开采标采购良种茶园近2500万株，供给示范茶园建设。同时，企业还自行采购自己所需的茶苗品种，建设各具特点的示范基地。

### （五）品牌建设卓有成效

重点打造“\*\*富硒茶”区域品牌和“巴山雀舌”驰名商标。坚持以“政策推动、品牌驱动、龙头带动、三产联动”为战略，鼓励和支持企业延长产业链条，促进产品转化增值。积极引导茶业企业研发不同层次、不同风格、不同口感的产品，统筹打造高、中、低端品牌。20xx年2月，\*\*富硒茶广告宣传片在cctv-7《乡村法制剧场—创富故事汇》栏目中亮相播出。在\*\*国际茶博会上，选送的6个茶产品全部获得金奖。在“20xx南茶北调高峰论坛”研讨会，与中国农产品流通经纪人协会签订了《\*\*富硒茶产业助推脱贫攻坚帮扶协议书》，拓宽了\*\*茶产业发展的前景。市域三家茶叶龙头企业参加了第十二届“中茶杯”评优活动，其中巴山雀舌公司的“喜阙”红茶和巴山富硒茶厂的萼山雀舌获得一等奖。

为了做大做强“巴山雀舌”品牌，整合现有茶叶品牌资源和

全市茶叶生产力量，统一打造“巴山雀舌”系列茶产品，维护品牌形象，扩大“巴山雀舌”品牌在茶叶行业中的知名度和影响力，8月，\*\*巴山雀舌名茶实业有限公司与\*\*辖区内其他企业就品牌融合进行了座谈，全市参与“巴山雀舌”品牌融合紧密型的企业有9家、松散式的有7家。

#### （六）茶叶生产技术培训全面到位

积极应对茶叶市场的变化，组织技术人员深入茶叶基地乡镇、茶叶生产加工大户和企业，开展茶叶标准化采摘技术、清洁化加工技术培训、指导，提升产品质量。全年共开展茶叶种植、加工、政策性保险、机修机采及施肥管理等培训达8500余人次。

#### （七）茶叶生产加工能力大幅提升

### 茶叶店工作心得篇六

随着三月份工作的结束，四月份也将进入销售旺季，在四月份的工作中，我还是会一如既往的努力提高自己在接单和选片方面的技巧。在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，养成学习的习惯，自己要有目标的去学习，不断充实自己，不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力并且牢牢记住“热情有礼，微笑服务”成为客人值得信赖的朋友并且做好卫生工作，为客人营造一个清爽舒适的环境，让客人感觉到细微之处我们一样做的很好。

天使映像育路店

门市□xx

20\*年2月28日

## 茶叶店工作心得篇七

2022年9月10日江门市残疾人运动会在我校拉开帷幕，全称“江门市残疾人田径、游泳锦标赛”。这是一场非常成功的残疾人运动会，也是我们五邑大学爱心社主办的一次颇为庞大的助残活动。运动会共有104名参赛者，其中男选手占大多数，选手们都是来五邑地区的：开平，台山，恩平，鹤山，还有江门的江海区、蓬江区。参赛选手根据残疾相似情况分为五组：轮椅组，肢残组，视障组，听障组和脑瘫组。工作人员有30多名，志愿者45名。

运动会持续了一天半，9月10日（星期三）下午主要是游泳比赛，下午3点钟开始。大概有40名参赛者，除脑瘫组外，其余四组都有人参赛。游泳项目多姿多彩，有自由泳，蛙泳，仰泳，混合泳。看到他们在水中奋力拼搏的身影，不得不让人佩服，很难想象，没有腿，没有手的他们，眼睛看不到东西的他们，是怎样能做到的。在场的观众也是不断为他们欢呼加油！游泳比赛在下午4：30左右就结束了，继而是5000米的田径比赛。选手不多，只有两名，他们真够了不起的了，都能坚持跑完全程。

9月11日（星期四）全天举行的是田径比赛。大致分为四项：跑步，跳高跳远，铁饼标枪，铅球。跑步项目有100米，200米，400米，800米和1500米。参赛者在跑步项目上居多。跳高只有两名选手，但是他们都很厉害，其中一个来自恩平的选手，跳出了一米七的好成绩，听说这位选手曾获得省冠军。在跑步项目中，也有很多选手取得很好的成绩，一点都不比正常人逊色。在参赛选手中，值得一说的是视障组。在比赛之前，本来安排了一名志愿者当视障运动员的领跑的。结果从开赛到赛事结束，领队都派不上用场。我们也没能确认不出哪位是视障运动员。可想而知，他们多么厉害。

整个赛事在下午4：30分结束，然后举行了隆重的颁奖仪式。共颁发了60枚金牌，38枚银牌，32枚铜牌。看到露出的欣慰

笑容的获奖运动员们，让我们想到获奖的奥运健儿们，此刻他们跟奥运健儿是一样的，无论取得的成绩有多么悬殊，但是都是他们努力的成果。5点30分伴随着一首《北京你》，江门残疾人运动会圆满结束。

在整个运动会中，共有30多名工作人员，45名志愿者。志愿者都是我们五邑大学各年级的学生，大多数是爱心社的成员。可以说，志愿者几乎包揽了全场的工作：计时，计分，检录，发力，负责终点，送递成绩单，公布成绩，张贴成绩，颁奖，还有在各个项目中，各有各的职责。总得来说，我们的志愿者做得很好的了，大家都很尽职。不怕晒不怕热，也不怕累，很多志愿者都是连续做一天半的。不足之处，是没有跟参赛者们交流，未能充分发挥出友爱的志愿者精神。

## 茶叶店工作心得篇八

尊敬的各位领导、各位同事，大家下午好。

下面我对北京公司财务部门的工作进行总结。我的总结分为二个部分：第一部分财务部门上半年工作总结；第二部分财务部门下半年的工作重点，暨财务部门二线为一线服务的6条承诺。

### 第一部分：财务部门上半年工作总结

- 1、各种财务报表的编制和审核。财务部门每月制作和上报的报表加起来有近百个，包括每日上报的资金日报表，核对每日的收支明细；营业收入核对表，检查各门店每日的营业款是否在次日存入银行，以及存款是否与营业现金收入相符。每周要上报代金券回收情况，也就是我们门店上报的券是否按要求回收，与收银系统是否相符；每周还要上报证照发票办理情况。每月1日前要上报北京公司各店营业收入明细表、现金盘点表和银行余额调节表，每月5日前要上报上月各店发票盘点表、毛利率表和水电煤表，每月7日前要上报资产负债表、

利润表、部门损益表、门店损益表和物流报表。每月8日前要上报资金预算表。每月10日前要上报财务分析报告、现金流量表和管理费用明细表。

2、综合纳税申报。按照税法的要求，每月在15日前缴纳各店上个月的税款，每季度15日前上报各店的所得税分配表，每年5月底之前上报所得税汇算清缴表。

3、新店开业的银行、税务工作。\_\_年12月24日和25日分别开了唐山万达店和天津大悦城店，1月13日开了天津万达店，每开一家新店要办理银行刷卡pos机、税控机、发票、大众点评pos机、商通卡pos机，北京市区外的门店，比如河北和天津的新开门店的还需新开银行账户、三方协议、以及与税务专管员的衔接。

4、配合会计师事务所、税务师事务所完成了\_\_年度的报表审计和税务审计工作。

5、审核报销费用。对于每一张报销的单据，都要审核发票是否符合要求，包括抬头是否是我公司的全称，是否是真发票，金额是否与报销金额一致，以及该项费用是否是合理支出等。特别是审核费用是否是合理支出，需要我们各部门各门店控制好本部门本店面的费用，财务部门在报销时也加强各种费用的控制。可以不花的钱不要支出，平时注重节约，节约用纸，一些文档可以双面打印；节约用电，人走关灯等。在不影响顾客和员工感受的情况下，倡导节约、低碳环保。

6、日常账务处理。按照会计法和会计准则的要求，认真将每一笔收入、成本和费用制作成凭证，及时将每月的会计凭证打印出来，整理归档。

第二部分，下半年的工作重点

下半年北京公司财务部门在保证做好财务工作，财务、税务、

统计工作不出差错的同时，要着重加强二线为一线的服务意识。以下是北京公司财务部门的6条服务承诺。

1、门店的报销方面。自财务部门收到单据起若无特殊事情当日付款，最迟不超过2日内付款。

2、门店的发票方面。每月月初财务部门根据各店的营业需要购买当月发票，若门店当月的发票用完，提前5天向财务部门申请可继续购买。一般情况下，请各店根据本店的营业需要预估本月的发票，根据上月剩下的发票，可适当多估20%，但不要估太多，因为估太多了，税务所与上个月该店的发票使用量比较，申购太多不卖。我们各店的税控卡上都记录有这个店上个月的发票开具明细。

3、门店的水电煤费请购方面。财务部门在收到水电煤请购的oa后，当天写单据，当天发oa报审批，在工作流审批同意后，当天付款申请总公司授权放款。因为包括北京公司和总公司的领导有时不在办公室，无法签或审批授权等情况，因此，需提前一周(即5个工作日)申请。

4、工资的发放方面。根据行政人事部的工资表，每月15日以前(含15日)按时发放自发人员的工资，每月25日以前(含25日)按时发放离职人员工资。

5、北京市内的七家门店的电话费在15日前缴纳。保证门店不因电话欠费影响门店营运。因为北京市的银行无法缴纳北京市以外省市的电话费，对于外地的四家门店，还是由该店长在当地的银行或营业厅自行缴纳。如果外地的门店的电话费，还是我们单独去一趟河北或天津缴纳，需要一个人一天的时间，我们财务部门人员不多，成本也太高了。

5、实行微笑服务。因为财务部门是一个与数打交道的部门，平时工作表情严肃，但我希望我们做到门店或其它部门的同事到财务部门办事时，能给对方一个笑容，要优先将门店或

其它部门人员的事情先办，自己的事情后办，减少门店或其它部门人员在财务部门等待的时间，如果门店或其他部门人员要求的事情目前办不到，要解释不能办到的原因，以及我们办理的时间或对方该如何做才能办理。

6、财务部门人员手机保持24小时开机，随时接听办理门店和其他部门的紧急事情。

以上是北京公司财务部门的6条服务承诺，在以后的工作中，若有需要财务部门解决的事情，也可以随时向我反应，我们能做到的尽力做到。

时间过的很快(岁月如梭)，转眼间一年已经过去了将近一半的时间，在以后的时间里，北京公司财务部门与大家锐意进取，齐心协力，共同把北京公司的各项工作做好，共同为北京公司的\_\_年度交上一份满意的答卷！

谢谢！