

# 超市生鲜工作总结和计划 生鲜超市工作计划优选(实用5篇)

计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 超市生鲜工作总结和计划 生鲜超市工作计划优选篇一

本规定适用于公司各门店。工作程序 人员管理

安排部组主管班次，并指导掌握主管对部组人员的排班。 检查本部门主管、员工的出勤、仪容仪表、服务规范及排班执行情况。

审核部组人员的出勤卡并签字。

招聘、晋升、奖惩、辞退营业员，控制人员编制。 审批绩效奖金的分配方案。 制定主管、员工培训计划并实施，提高员工队伍素质和技能 经常与主管进行沟通，明确指出各主管的优点与不足。 月末填写干部评估表交人事。

提高主管经营管理水平，培养后备干部。

与员工、主管沟通，了解他们的心理动态。及时解决问题，做好协调工作。

提出人事调整建议，控制本部门人事费用和人员编制。

培育相互合作的团队精神，利用一切可能的方法充分调动和激发员工的工作积极性。

分解每月的销售、毛利、库存等指标到各部组。检查排面卫生、商品陈列及库房情况。检查商品码放是否整齐丰满。检查商品鲜度（生产日期、保质期）、质量。检查员工收货、退货程序执行情况。

检查价格牌及其它标识是否齐全、完整，内容是否正确。查阅前一天的销售报表，并分析各部组销售情况。检查审核订货。随时督检商品补货情况。

了解当天的销售情况，根据销量掌控订货情况，要特别关注促销商

依据品类管理提出单品陈列调整方案交店长。商品折损单的审批。

检查督导各部组新增、汰换单品上架、下架情况。

审核核算员做的付款单和部组验货单、退货单，确认后签字。检查传送报告的执行情况。

制定盘点计划并组织安排好盘点工作。

分析盘点结果，检查各部门毛利是否正常，准备调整方案。安排落实公司的各项促销计划。

促销商品是否到货，码放是否整齐丰富，是否按时更新。按季节地域提出商品促销建议。

促销结束后，对促销数据的归纳、分析及存档。保证足够的促销单品。

控制好生鲜的损耗和再利用，控制好质量型指标。其它。

营销与服务

了解顾客需求及建议并向店长报告。 市场调查表的审核、签字。

对本部门的设备、设施及其它资产的使用进行检控。 协调

与厂商（配送中心）沟通，了解各部组进货、退货、换货存在的问题，并及时解决。

与采购部进行沟通。

与财务核算沟通, 及时掌握各部组成本、费用, 分析部门损益. 协调各部组的工作。

定期召开例会，指出各部组存在的问题，制定解决方案，规定解决期限，部署下周工作。

每周店值班，处理当天的顾客纠纷，检查收货，报损情况，检查全店卫生、排面，设备运转情况。

本部门卫生状况的检控。 本部门各种标识的检控。

商品安全认证、质检等必备标识的检控。

## **超市生鲜工作总结和计划 生鲜超市工作计划优选篇二**

### **一、总体思路**

深化治理整顿，强化科学监管，加强宣传教育，提高应急能力，动员社会广泛参与，构建长效机制，提升食品药品安全保障水平，保障群众健康和消费权益。

### **二、主要目标**

(三)建立全社区食品生产经营单位普查台帐。对经营户进行逐户登记，分类汇总，列入电子文档，同时将各行业规范化要求和制度发放到位。

(四)加强餐饮食品、保健食品、化妆品、药品、医疗器械监管，扎实开展各类专项整治，严厉打击违法犯罪行为。

(五)落实农村家宴申报备案制度，做好农村家宴食品卫生指导服务，农村家宴申报备案率达90%。

(六)做好小卖铺，小商铺，小餐馆的食品安全检查，做到安全检查全覆盖。

### 三、工作措施

(一)加强日常监管、开展专项整治。一是按照市、街道统一部署，配合好街道食品药品监督管理办、工商所等部门组织开展的食品安全专项整治行动，尤其做好学校及周边食品药品安全检查。

(二)开展“违禁超限”专项整治。严厉打击非法添加、使用非食品原料和超范围超限量使用食品添加剂等违法行为。

(三)开展“假冒伪劣”专项整治。严密排查中小学校园及周边、小作坊小摊贩、食品粗加工集中点等领域，严厉打击过期食品、粗制滥造、冒用品牌、虚假标识等侵犯消费者合法权益的行为，组织开展好清剿“黑窝点”攻坚战。

(四)加强农村家宴管理。集中整治农村家宴中的不规范行为，落实家宴申报制度，对厨师进行食品安全强制培训，对农村流动厨师实行备案管理，定期开展健康检查，督促实行亮证经营。

(五)是在重要节日、重大活动、重点项目实施期间，配合街

道食药监办牵头开展的联合执法，加强食品药品安全检查，加强各监管部门和监管环节的督查，发现问题及时通报，限期整改。

(六)加强药品医疗器械监管。严格规范药品医疗器械生产经营行为，强化药械质量监管；加大对药品医疗器械违法行为打击力度，加强药品广告监管。

(七)强化宣传教育。按照“大宣传”、“大培训”、“大影响”、“大氛围”的要求，组织开展一系列卓有成效的宣传教育 and 培训活动，尽快形成“人人参与、人人关心、人人维护食品药品安全”的良好社会氛围。加强食品药品安全有奖举报制度的宣传，充分发挥广大群众的监督作用。要采取灵活多样的方式加强宣传教育，组织集中培训，加强舆情研判，积极回应社会关切。

(八)完善应急机制。修订完善《中桥社区食品药品安全事故应急预案》，建立健全统一指挥、步调一致的应对处置机制，适时开展应急演练，提高食品药品安全突发事件的应对和处置能力。加强食品药品安全舆情研判和应急处置，加大正面引导力度。

(九)健全制度，完善体系。高度重视食品药品安全工作，要落实食品药品安全监管专兼职人员，进一步完善食品药品安全各项规章制度，切实将相关制度落实到实处，力求使各种规章制度行之有效，发挥应有的作用，确保全镇食品药品安全工作正常开展。

## **超市生鲜工作总结和计划 生鲜超市工作计划优选篇三**

职位名称：店长 部门/组别：超市事业部/营运分部

直接上级：超市事业部总经理 职位编号：

直接下级： 营运副经理 相关部门： 公司各职能部门

（一）工作目标：

在总经理领导下、以身作则、引导部门员工遵守公司各项规章制度、齐心协力、努力完成部门各项经营指标。

二）职权范围：

- 1、部门人事异动任免建议权及对营运副经理的管理权；
- 2、部门物品领用、各项费用开支的审核权；
- 3、部门奖金实施权、奖励惩罚权、员工考核、考评权；
- 4、有权维护企业形象、维护营运秩序和现场纪律、对不安全因素或不利经营因素应采取果断措施制止和控制。

（三）岗位职责：

- 1、严格按营运规范操作并监督所属部门的具体实施；
- 2、负责协助经营业务的洽谈、新商品的开发、引进；
- 4、负责协助大宗商品退货；
- 5、负责协助客户结算，并与其友好沟通；
- 6、负责部门绩效考核及员工奖励与处罚；
- 7、协助总经理做好商品质量、计量、价格及消防、安全、卫生工作；
- 10、负责部门员工的培训和考核；

11、负责组织、领导班前会及部门例会，贯彻执行公司各项规章制度；

12、负责组织、实施商品盘点，并对盘点结果进行分析；

13、参加部门值班；

14、负责协调处理部门之间的关系；

15、代表超市与顾客沟通及时向公司反馈顾客意见；

16、定期（周一）向直接上级汇报工作。

#### （四）每日工作重点：

1、每日业绩达成追踪。

2、门店管理报表阅读。

3、全店巡视：（重点部位及标准）

（1）地堆、端架、\_\_\_\_\_ 必须整齐、清洁、饱满。

（2）正常排面\_\_\_\_\_ 必须整齐、清洁、饱满不缺货。

（3）走道\_\_\_\_\_ 必须通畅、通视、不堆货。

（4）陈列补货\_\_\_\_\_ 必须迅速、不遗留纸皮、栈板。

□5□pop□价签\_\_\_\_\_ 必须正确、即时、无错误。

(6) 栈板\_\_\_\_\_ 必须堆放整齐不凌乱。

(7) 孤儿商品\_\_\_\_\_ 必须即时回收。

(8) 破包商品处理\_\_\_\_\_ 必须当日处理。

(9) 全店各部门清洁\_\_\_\_\_ 商品、货架、销售区、库存区。(10) 人员管理\_\_\_\_\_ 必须充分运用、合理调配。(11) 促销员管理\_\_\_\_\_ 必须充分安排、不闲置。

(12) 商品质量\_\_\_\_\_ 必须符合标准、无过期商品。

(13) 冷冻冷藏柜温度\_\_\_\_\_ 必须正常运转、按时检查温度，填写记录表。

(14) 生鲜收货质量\_\_\_\_\_ 生鲜主管或领班必须会同检验。

(15) 陈列样品\_\_\_\_\_ 必须清洁、功能正常，不缺配件。

(16) 提货商品\_\_\_\_\_ 提货卡必须与库存量相符。

(17) 商品说明书\_\_\_\_\_ 必须标示清楚。

(18) 价格差异\_\_\_\_\_ 必须迅速处理。

(19) 库存差异\_\_\_\_\_ 必须经常处理。

(20) 服务台、退/换货中心\_\_\_\_\_ 必须不拥挤、堵塞。



(21) 结帐区\_\_\_\_\_不拥塞，保持5个客人以下。

(22) 快讯商品\_\_\_\_\_必须保证不缺货。

(23) 收货区\_\_\_\_\_收货必须快速准确。

(24) 库存区\_\_\_\_\_库存商品必须摆放整齐、有序。

(25) 退货区\_\_\_\_\_退货商品必须摆放整齐、有序。

(26) 提货区\_\_\_\_\_商品必须摆放整齐有序。

(27) 门店灯光\_\_\_\_\_必须明亮，无故障。

(28) 联营区\_\_\_\_\_必须干净、卫生有购物氛围。

(29) 顾客卫生间\_\_\_\_\_必须干净卫生无异味。

#### 4、顾客访问《顾客问卷调查表》

(1) 与下属同事面谈。

(2) 店面顾客投诉处理。

(3) 批阅门店值班经理日志。

(4) 依照《店长每日工作流程参考表》操作。

(5) 填写店长每日工作检查表。

### （五）阅读报表：

- 1、每日新品通知。
- 2、每日采购变价通知。
- 3、畅销商品缺货。
- 4、滞销商品。
- 5、每日负毛利商品清单。
- 6、进入删除商品明细。
- 7、负库存明细。
- 8、每日退货明细。
- 9、每日进货明细。
- 10、每日库存调整明细。
- 11、每日销售汇总明细表。
- 12、商场快讯报表。
- 13、商品修改记录表。
- 14、盘点差异报表。

### （六）每周工作重点：

- 1、每周销售业绩分析。
- 2、店面相关管理报表阅读。

- 3、一般费用审核。
- 4、督导各部门滞销商品库存处理。
- 5、督导各部门负库存处理。
- 6、督导各部门畅销品缺货处理。
- 7、盘点进度的跟进及盘点差异审核。
- 8、各部门报废金额审核。
- 9、解决重大顾客投诉，并反馈给相关部门。
- 10、参加dm惊爆商品会议（两周一次）。
- 11、dm商品缺货原因分析及改善建议。
- 12、检查促销计划、订货、到货、端架地堆陈列执行情况。
- 13、市场动态调查、分析及反馈。
- 14、对各部门管理工作督导、检查。
- 15、召开门店周例会（门店各部门经理参加）。

（七）每月工作重点：

- 1、当月工作目标达成状况落实与跟进，确保店面赢利。
- 2、拟定次月工作目标和战略计划。
- 3、每月销售业绩分析，对未达成目标提出改善措施。
- 4、一般费用的监督及初审。

- 5、基本设施费用初审。
- 6、维修费用初审。
- 7、人力预算及部门领班（含）以下人员的甄选、任用、任免审批。
- 8、部门主管（含）以上人员的考核。
- 9、全店各组损耗分析与管理。《商品/物品报废单》（附件一）。
- 10、顾客结构、来客数、客单价分析，确保提高来客数。每日销售汇总
- 11、经（副）理、主管会议。
- 12、门店合理库存天数分析与管理。
- 13、商品组合分析，提出对新品引进，滞销品淘汰等建议。
- 14、例行员工专业知识培训。
- 15、市场动态及竞争对手的相关情报资料收集。
- 16、上级交办事项的传达及执行。
- 17、每月工作总结汇报。
- 18、排定店面各部门经理排班表。
- 19、全店全体员工例会（每月1次）。

生鲜店长岗位说明书

一、部门：鲜客生鲜连锁

二、岗位：店长

岗位人数1人

三、任职要求： 1、2、3、4、5、中专以上学历。1年商超零售经验。熟悉店面管理：销售、接待、补货、陈列等流程。良好的沟通协调能力。良好的敬业精神和职业道德操守。

四、直接上片区经理（1人）

1、直接下属：

营业员、收银员、厂家促销员。

2、可晋升岗位：

3、可调换的岗位：公司连锁店内部调换。

五、岗位描述：

1、生鲜连锁店单店的日常经营维护。

2、生鲜连锁店单店销售目标管理的达成。

3、生鲜连锁店单店进销存的管理。

4、生鲜连锁店单店员工的管理及培训。

任期：1年

备注：在任期内不合格可作调离岗位和降职处理

六、绩效考核：

薪资构成：

底薪+岗位补贴+销售业绩奖金

底薪1500+岗位补贴500+销售业绩奖金

备注：

## 一、店长的身份

### 1、公司营业店的代表人

从你成为店长的一刻起，你不再是一名普通的员工，你代表了公司整体的形象，是公司营业店的代表，你必须站在公司的立场上，强化管理，达到公司经营效益之目标。

### 2、营业额目标的实现者

你所管理的店面，必须有盈利才能证明你的价值，而在实现目标的过程中，你的管理和以身作则，将是极其重要的，所以，营业额目标的实现，50%是依赖你的个人的优异表现。

### 3、门店的指挥者

## 二、店长应有的能力

1、指导的能力是指能扭转陈旧观念，并使其发挥最大的才能，从而使营业额得以提高。

2、教育的能力能发现员工的不足，并帮助员工提高能力和素质

5、良好的判断力面对问题有正确的判断，并能迅速解决

7、门店的经营能力 指门店经营所必备的管理技能

## 8、管理人员和时间的能力

10、自我训练的能力 要跟上时代提升自己，和公司一起快乐成长

## 11、诚实和忠诚

### 三、店长不能有的品质

1、越级汇报，自作主张（指突发性的问题）

2、推卸责任，逃避责任

3、私下批评公司，抱怨公司现状

4、不设立目标，不相信自己手下员工可以创造营业奇迹

5、有功劳时，独自享受

7、不愿训练手下，不愿手下员工超越自己

8、对上级或公司，报喜不报忧专挑好听的讲

9、不愿严格管理店面，只想做老好人

### 四、店长一天的活动

1、早晨开门的准备（开店前半小时）

a□手下员工的确认，出勤和休假的情况，以及人员的精神状况。

2、开店后到中午 a□今日工作重点的确认今日营业额要做多少 今日全力促销哪样产品 b□营业问题的追踪（设备修理、灯光、产品排列等）

### 3、下午

c□竞争店的调查（生意和我们比较如何）

### 5、晚间（6：00--关门）

a□推销产品，尽力完成当日目标 b□盘点物品、收银 c□制作日报表 d□闭店工作的完成 e□作好离店的工作（保障店面晚间的安全）

## 五、店长的权限

1、从业人员的管理

2、缺货的管理

3、损耗的管理

4、收银的管理

5、报表的管理

6、卫生管理

7、促销的管理

## 超市店长一日流程

监督员工晨会内容（做细节划分）抽查各岗位员工是否安排到位（班次是什么），告知值班经理当日销售任务（能否统一任务），检查昨日销售是否完成（分析原因）

第一次巡场（人员，商品，冷柜，背景音乐等）

营业前：



2. 仪容仪表的检查； 3. 公司文件的传达；

4. 商品知识的学习及特价品的宣传，（重点为两班同样，不遗漏一个员工）。

二、晨会后第一次巡场：

告知值班经理当日销售任务并督促完成，落实昨日任务，如有亏欠必须追加至当天，连续3天完不成任务必须联合开会讨论解决办法，责任到人。（如冬季考虑生鲜，夏季考虑冷饮部等）

营业中：

一、在不停巡场过程中

1. 处理值班经理处理不了的顾客投诉。

2. 检查卖场有无异常及时处理，防患于未然。3. 检查营业高峰前的安排，及时提醒值班经理。4. 抽查审核各区域缺货情况。

5. 背景音乐是否合适，卖场促销及热卖商品广播频次。6. 厂家来货的检查签字，验货口、进出口、收银台等重要岗位的检查（包含流程的检查）7. 每周必报：到期及残次商品的检查上报工作。

8. 收银机定期检修安排，尤其周末及节假日前，节日期间协调办公室随时有电脑维修人员在。

二、紧急情况的处理，如停电，打架等。（当任何事情与安全发生冲突时，安全第一）

三、pop是否与商品对照，卖场陈列指导，随时保证商品丰满。

四、随时检查销售情况随时调整销售方案（如节假日重点推出的商品及活动等）

五、农历节日的特别准备（元宵节，粽子节，十月一等），需拉大排面，专柜处多布人。

六、注意商品的防损工作，采取相关措施尽可能减低损耗。

营业后：

一、协调厂家工作中的问题，协助厂家提高销售。

二、商品市调的安排，并给公司主管领导提出建议。

三、经常对竞争对手营业状况及活动做市调，给公司主管领导提出建议，及时提醒厂家多做活动。

四、新进人员的班子培训，保证任何岗位随时有后备人员。

五、资讯流程的监督，报表查看审核，（包含自制条码的的记帐及与后勤的核对）

六、及时、准确向总经理、反映存在的问题，以便及时进行解决，不得压放不报。

七、门店管理制度的贯彻执行，不得擅自改动公司制度。

八、组长以上人员的培训提高及为新店储备新的管理人员。

九、各职能部门检查时的陪同及问题的解决，棘手问题的及时上报。消防知识培训，健康证等上岗必备的检查落实情况。

十、固定资产的维护，责任到人。附：节假日注意重点

1.收款台前后地堆视情况撤掉。

2. 收银员速度快的在第一排，并安排熟练营业员装袋，提高收银速度。特殊时间安排存包，保安，收银吃盒饭。

3. 特价品错开时间，避免高峰凑到一起。

4. 早上提前开门使得生鲜上货时间充分。营业期间全力推销。

5. 营业期间尽量避免大批量上货，只可补货。严格检查一物一签 6. 人流过于拥挤时先疏散收银台，如开未购物通道

等。7. 生鲜需称商品事先称好一部分，尤其盒装散货。8. 值班主管各有分工，避免有遗漏工作。

## 超市生鲜工作总结和计划 生鲜超市工作计划优选篇四

(1) 由企划部出具一条街的效果图：包括尺寸陈列走向，具体修饰所需的费用等。

(2) 采购部根据企划部出具的效果图，制定相关的方案。

a□费用的分摊。

b□品种陈列的划分，规定。

c□初步确定引进计划供应商。

(3) 比例： 资金比例：

a□食品（糖果，饼干，巧克力等） 40%。

b□保健品 15%。

c□干货 5%。

d□烟酒 15%。

e□非食品 25%。

(1) 签订短期合同，只做年货，按扣点方式合作，供应商适当交纳进场费，堆头费，促销费相关等费用。

(2) 签订长期合同，由供应商供货，我们定零售价，供应商适当交纳相关的堆头费，促销费等费用。

(3) 已和我们合作的供应商，增加的货品种适当交纳相关的堆头费，促销费等费用。

(备注：供应商合作属扣点形式的，扣点率一般在8%—10%，如不上促销的扣点率在12%—15%。

## 年货推荐

糖果：\*\*\*袋装糖果系列，\*\*\*糖果系列。

休闲食品：\*\*\*系列，\*\*系列化，\*\*\*\*\*糖果系列，\*\*\*\*\*，\*\*\*\*\*系列，\*\*\*\*小馒头，\*\*\*系列，\*\*\*\*系列化。

保健品：\*\*\*豆奶系列，\*\*系列，\*\*系列，\*\*系列。

红酒：\*\*\*葡萄酒，\*\*葡萄酒系列。

腊味：\*\*\*火腿系列，\*\*\*火腿肠系列，\*\*\*\*\*火腿肠系列，腊肠系列化。

干货：\*\*\*干货系列，\*\*\*干货系列，\*\*\*系列，\*\*\*\* 系列。

饼干：\*\*饼干系列，（散装和袋装盒装）\*\*\*袋装饼干劲系列，\*\*饼徒系列。

调味：\*\*系列调味品，\*\*\*味精系列，\*\*\*火锅底料系列。

非食品：

厨具：\*\*\*压力锅系列，炒锅系列，\*\*\*系列。

纸制品：\*\*\*\*列，\*\*\*\*系列，\*\*\*\*\*系列等等。

洗涤：\*\*系列，\*\*系列，\*\*\*系列，\*\*\*之秀，\*\*\*系列等等。

皮肤：

年画类：

## 超市生鲜工作总结和计划 生鲜超市工作计划优选篇五

中央主席在辽宁考察时强调，深入实施创新驱动发展战略，形成战略性新兴产业和传统制造业并驾齐驱、现代服务业和传统服务业相互促进、信息化和工业化深度融合的产业发展新格局，为全面振兴老工业基地增添原动力。丹东是一座风景秀美、气候宜人的旅游城市，同时也是拥有传统轻工电子、仪器仪表的东北老工业基地之一。大力发展以软件产业为主的信息化产业，既符合这座城市的发展规划，也将为这座曾经的明星城市注入新的活力。

辽宁省有大连、沈阳两个成熟多年的软件园区，但随着产业发展，运营成本相应增加，加之近些年人民币兑换外币的汇率变化，软件产业逐渐出现外移趋势。丹东秀美的环境、相对较低的人力成本、高铁建成后与沈阳、大连仅1小时的物理距离，更重要的是邻国朝鲜大量it人才的储备，朝鲜软件设计人员的专业技能较高，要求的报酬却远低于国内同等水平的设计人员，而且可以把项目带回朝鲜，并借助朝鲜国内团队协助完成项目，使丹东成为it企业外移的首选地区。

朝鲜it人才的素质，在业界享有一定赞誉，是吸引外市软件企

业的关键因素。尽管近年来丹东市部分企业已成功地引进了少量的朝鲜it人才，但无论是从需求总量上，还是从统一协调管理上都存在着亟待解决的问题。

## 一、丹东地区朝鲜it人才输入过程中存在的主要问题

一是引进朝鲜人力资源还是以劳务人员为主，并且有比率限制问题。之前引进朝鲜人员，主要是为劳动密集型产业和服务业为主，企业按照自身职工总数的20%引进朝鲜人才，这对于传统企业来说不是问题，但对于软件企业来说，他们到丹东投资的主要依据是自己握有大量的订单，需要依靠比外地成本低的本地it人才完成项目。因此按照现在的规定，很难吸引外地软件企业到丹东落户。

二是对朝人才人引进工作仍然各自为战，难免出现管理和服

务不到位问题。

三是本地人才培养和国内人才引进的规划发展问题。从目前情况来看，一旦实现了朝鲜it人才的大批量引进，就会有大量软件企业落户丹东，届时就需要有大批量的本地人才和国内人才作为产业后续发展的支撑。所以此项工作应从现在开始进行规划和实施。

鉴于这种劳务合作对双方经济发展的意义，未来一段时期内，丹东地区输入朝鲜it人才还会在国家政策允许的范围内继续增长。在不对国内就业和社会稳定造成负面影响的前提下，合理利用朝鲜it人才突破瓶颈使丹东市的软件及服务外包产业得到快速发展，将是政府部门要解决的问题。

## 二、丹东地区科学适度输入朝鲜it人才的发展对策

### 一、调整输入人才构成，促进it产业发展

输入劳务人员为主，创造价值低；若以it人才为主，不仅价值

高，而且能带动丹东软件产业发展，从而促进丹东地区传统的仪器仪表、轻工电子产业的创新性发展。另外建议根据软件产业发展的特殊性，积极向上争取，突破现行20%规定，实现丹东软件园区成批量引进朝鲜it人才的需要。

## 二、加强对朝人才引进统筹协调管理工作

政府要加强对朝人才引进统筹协调管理工作。可成立领导小组，也可责成具体部门，制定相应办法，统一协调全市对朝人才引进工作，加强企业引进朝鲜人才的管理，还可直接在软件园区建立朝鲜it人才绿色输入渠道，方便对输入人才集中管理，也方便企业快速、直接使用人才。

## 三、规划加强培养本地it人才

建议教育管理部门继续加强软件及服务外包人才培养规划、计划的制定和组织实施工作。鼓励大专院校与软件及服务外包企业合作，在本地毕业生和在校生中大力培训it人才。从长远发展看，应鼓励校企合作，适时建立软件及服务外包学院。在职业教育中，增设软件及服务外包等相关专业。

## 四、与其他地区合作交流，促进it产业发展

建议东北东部合作搭建平台，把东北东部合作地市的高校和职教人才交流作为合作的重要内容，以吸引相关地区的相关高校、企业及人才来丹东市合作发展软件及服务服务业。目前可以在边境丹东做试点，借鉴其他国家在劳务输入方面的经验，制定更为具体的政策和措施，从而既能解决边境欠发达地区的实际问题，也可为我国其他地区未来可能产生的劳务输入问题积累经验。

## 五、利用边境经济合作区，创新合作方式

黄金坪、威化岛经济区作为与丹东毗邻的中朝经贸合作示范

区，未来将重点发展信息产业、轻工业、现代设施农业、旅游文化产业，各国法人、个人和经济组织可在区内投资进行企业活动，朝鲜将在劳动力雇佣、土地使用、税收、市场准入等方面给予优惠条件，并依法保障投资者的财产、合法所得及权利。地区内实行劳动合同制，外企可以自行招收和雇佣朝鲜工人。在此边境经济合作区内投资生产，可以不受政策限制地雇用朝鲜劳务人员，且相对于到朝鲜境内投资，风险大大降低，还可以享受系列的优惠条件。