

最新机场旺季工作总结报告 营销部旺季工作总结(优质7篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

机场旺季工作总结报告 营销部旺季工作总结篇一

时光飞逝□20xx年已接近尾声，过去的一年是充满梦想和激情的一年，是记载着我们过去一点一滴的一年。也是公司不平凡的一年。回顾20xx楼市，龙年伊始出现成交量“小阳春”，3-5月份开发商以价换量助推楼市回暖，随后6-8月，成交量不仅创年内新高，更创历年同期新高，9-10楼市进入观望期，成交量萎缩，销售放缓□20xx年楼市最终在*淡中接近尾声。

20xx年，公司根据集团公司经营目标的总体要求，贯彻落实服务营销年的理念，在集团公司的领导下，各职能部门积及配合与指导下，公司全体员工团结一致，积极开展本年度工作。全年超额完成了销售亿元的经济指标。

在此，我们要感谢集团的正确指导，感谢公司领导的正确带领，感谢相关部门的大力支持。

(一)超额完成任务，再创效益新高

1-11月，销售商品房资金回笼亿元。其中，公司代理销售项目商品房实现资金回笼亿元（含2#，4#楼商铺销售的资金回笼万元），占资金回笼总额的81%；超过全年回笼目标总额（亿元）的45%。共销售商品房套，销售面积约为*方米，销售额亿元。超过全年销售目标总额（亿元）的39%。共完成江

南春城商品房签约套，签约面积万*方米，签约额亿元。

1、项目。在区域楼盘涨跌互现态势下，以价换量是今年上半年楼市的主旋律，而灵活定价随行就市论证了价格是促进成交的关键。2月份，针对组团，通过价格调整进行了促销，前期并配合了当月白云深处剩余房源的销售，当月超额完成了销售额，为20xx年开了一个好头，也增加了团队在困难时期的信心。3月份，在集团的指示下，我司做了多套降价促销方案与集团领导及相关部门讨论确定。于3月底推出“千人大团购”促销活动。活动面市后，短短5天预约客户达640组，活动至今共成交认购套，认购金额亿元。通过4个月左右的消化期，基本销售完毕，整个上半年销售量在月度销量榜排名前茅。截止到目前还剩余50多套未售房源。5月份开始，我们重点对剩余车位进行促销，讨论确定了阶梯式的促销价格为万元不等。全年完成车位销售共182个，回笼资金1151万元。6月份随着楼市回暖，改善型需求悄然入市，部份房源虽有折扣，但力度开始缩小，届时我们针对及房源价格进行了小幅涨价。经过上半年的促销销售，可售房源并不多，下半年可售房源为剩余房源以跃层为主，面积基本在230方左右，再加上后续价格已回调，总价都比较高，成交滞缓。

下半年销售主要以项目为重点，包括开盘前的各项销售工作安排落实，涉及销售展厅启用，营销对接，项目销售房源定价及制订合理的开盘优惠措施等工作，自11月3日开盘成交至目前累计成交套，开盘半个月共成交27套，成交率45%成交类型大部分为业主或者员工介绍，成交总金额万元。

2、项目。今年8月受集团委托，我司派驻销售骨干前往项目开展销售工作，公司领导人负责全面的销售管理工作。期间及时推行了适宜的绩效考核政策；完善并实施了新的绩效考核制度；健全了机构设置，增设了市场开拓部；调整了销售策略及模式。年末，我们配合促销方案让项目走进杭州各高端社区，邀请意向客户参与我们的产品推荐活动，同时还借*组织的各类房展会到重点城市进行推广。8月份以来项目实现新认

购56套，认购面积3849m²，认购额约4600万，实现签约44套，签约面积3019m²，签约额约3746万，实现资金回笼约3300万。其中通过窗口组织客户上岛看房35人次，成交8套；项目近两个月的销售总量在地区销售排名前列。

3、二手房公司。今年商品房办证业务主要以集中受理及为主，据统计由我司受理代办证业务142笔，手续费收入合计万元。成交二手房租赁业务131笔，实现资金回笼万元。其中成交商铺租赁28个，回笼资金106万元；车位租赁154个，回笼资金万元。

4、项目。自九月份起我司调配销售、内勤骨干若干名，积极支持配合项目开展售前售后的各项工作，把好的经验运用到各项工作中去。

(二)渠道拓展，实现销售新突破

机场旺季工作总结报告 营销部旺季工作总结篇二

通过一学期的辛勤工作以及师生的共同努力，顺利完成了本学期的全部教学内容，并取得了良好的成绩。

首先，开学之初，我认真钻研了教材、研读了教学用书，仔细研究了教材重难点及注意点和关键，了解了教材前后相关的知识体系，研究了班级情况，掌握了学生的知识结构水平，思想动态，家庭情况及学习情况和学习兴趣情况。针对了解的情况，写出了符合班级情况的教案，并注意分析了上课得失，并适当写上了课后小记，以便知识的弥补和信息反馈。认真上好了每一节课，认真批阅了学生的作业。在课前，我总认真熟记教案内容，分析可能出现的情况；课堂上，有计划、有目的地进行教学，并遵循教学基本原则，因材施教，因势利导，面向全体学生，面向学生各个方面，努力提高了随堂课的教学质量。课后，我总是留给适量的适度的练习题，对学生的作业，我做到了认真及时、全批全改。有的

还适时注明批评，激励学生学习的兴趣。

其次、做好每一次的单元测验与课后辅导工作。

本学期教学工作中，教学完每个单元，就立即反馈检测，对学生知识掌握情况进行单元测验，测验后我认真做出成绩单，对学生成绩进行认真细致的分析，对成绩好的学生进行表扬；对成绩不理想的学生及时找出原因做相应的处理。在课后，为不同层次的学生进行相应的辅导，以满足不同层次的学生需求，同时加大了对后进生的辅导的力度。对后进生的辅导，并不限于学生知识性的辅导，更重要的是学生思想的辅导，提高后进生的成绩，首先解决他们的心结，让他们意识到学习的重要性和必要性，使之对学习萌发兴趣。这样，后进生的转化，就由原来的简单粗暴、强制学习转化到自觉的求知上来。

第三、利用网络资源进行学习

现如今办公室、家庭都有电脑了，我注意利用电脑进行学习。在上教研课时善于从网上搜集各种教学信息，意咳。在课堂上也存在一些问题，今后要加强师生交流，语言还得更有比如在教“位置的确定”一课时我看了好多网上发表的教学设计、课件、说课，还看了网上的示范课录象，根据我班学生的具体情况设计我的教案、课件。课上学生兴趣盎然，各抒己见，积极性很高，得到了教研组同志们的好评，并收到了良好的教学效果。同时我注意增强上课技能，提高教学质量，使讲解清晰化，准确化，条理化，做到线索清晰、层次分明、言简激情些，让学生学得轻松愉快。

1、将学过的数学公式，性质、概念等必须让学生熟记。这样才能运用它们准确解答数学题，正确解决数学问题。如各种图形的面积公式，周长公式，体积公式、还有利息公式、出勤率、比例尺等，又如比例的概念，比例的基本性质等知识必须让学生记会。

2、学好数学基础知识与基本技能是提高数学成绩的前提。学生只有掌握了基础知识，熟练了基本技能和解题技巧，才能解答稍难的应用题，也才能灵活的解决实际问题，且能做到一题多解。

3、通过“兵教兵”形式将有关的数学知识适当过关，这样有利于提高数学平均成绩。如本学期解方程，解比例、简便运算等知识是必考的知识，就得人人过关。

4、在课堂教学中，教师必须用亲切，生动的语言将抽象的数学知识具体化，这样才能激发学生学习数学知识的兴趣，有了兴趣学生才能主动的学习数学，也才能提高数学成绩。

5、在教学工作中注意密切联系社会生活，学以致用，举一反三。

1、“先学后教，当堂训练”的教学实践力度不够，课堂教学语言艺术性有待进一步提高。

2、对培养优秀生的拔尖工作和中等生的培优的工作做得欠缺一些。

3、与学生家长的沟通不足，缺乏与家长的交流。

4、对个别学困生的辅导还不到位，进步不明显。

一份耕耘，一份收获，教学工作中苦乐相伴。总体而言，这学期的教学有得有失，对于“得”我会把它当作自己的财富，对于“失”会在今后的教学中努力去改善，力争把教学工作做得更好。总体感觉本学期的工作较过去有所长进，今后我将一如既往地勤勉，务实地工作，将再接再厉，争取把工作做得更加扎实有效，让各级领导放心，让家长满意，让社会肯定，让学生喜欢。

机场旺季工作总结报告 营销部旺季工作总结篇三

1. 重塑营销部的角色职能定位。
2. 建立金字塔式的营销结构，推行低重心营销策略。

在确保产品在终端“买得到”的同时，也要确保“卖得动”大面积地向药店派驻自己的营业员（可兼职）。不能只保证渠道中有水，还要创造让水流出去的“出口”。

3. 调整产品结构。

产品是终端市场运作的依托，宜精少而不宜杂多。努力寻求10个左右利润空间大的产品，可操作性强，投入既有经费保障又有利益回报，这样终端销售才有积极性。

4. 货款分离，变被动为主动。

业务人员主动出击，只向客户索要订货计划，以客户需求为导向，按需供货。货由专人专车分送；款由对应业务人员收回，一来可以改变“一天只给一家客户送一个品种”的现状，提高工作效率；二来可以降低货款风险；三来可以避免货铺出去又收回来。

5. 改变待遇分配机制。

在完成基数任务的前提下，工资待遇下不保底，上不封顶，既给压力，又给激励。大胆地拉开差距，制造“贫富悬殊”，真正做到能者多劳，劳者多得。

希望有一天，营销部能成为a公司吸引生产厂家、选择总经销品种的最有份量的谈判筹码！

机场旺季工作总结报告 营销部旺季工作总结篇四

总台是整个酒店最为重要的岗位，整个总台的工作按内容大概可以划分成五个方面接待、服务、结帐、销售和安全。安全的重要性是不言而喻的，就算你的经营业绩如何好，服务质量如何上乘，而在安全上出了点差错那后果都是难以想象的，安全事故无小事。对于总台员工来讲填写宾客住宿登记单，查验证件以及将住店宾客的信息及时向上级主管部门传输，这些工作都肩负着酒店的安全使命，就好比家里有个聚会，总台员工就像门卫识别来宾的身份，一旦由于工作疏忽放进了坏人，那这个聚会肯定是不欢而散的。

结帐的重要性在于，无论你是提供了安全的住宿场所还是优质的服务，最终都是以经营为目的。如果结帐无法顺利进行，就算之前的一切都做的很出色也等于做了无用功。销售是总台工作的主体内容，但作为酒店的每一份子都无法推脱销售的责任。在来年前厅部总台班组还会继续发挥前台销售的优势；培训销售工作中的技巧；凭借日益丰富的销售经验，争取再创新高。

礼宾班组的员工肩负着住店宾客迎来送往的工作，除了帮助客人运送行李之外礼宾班组的服务项目还有引领客人回房、向客人介绍酒店项目和各类消费详情、寄存、雨伞、轮椅车、自行车等物品租用；车辆、代订和其它一切综合委托代办业务。此外，由于酒店开始接待团队，这对于从未接待过大型团队，无运送行李经验的礼宾班组员工是一个新的课题，因为礼宾人员流动速度过快就对稳定的服务产生了不利的影响；其次因各方面客观因素的存在而使人员素质无法达到应有的要求，譬如在与外宾的交流过程中，因大多数礼宾员基本没有外语基础所以造成了交流上很大的困难。再者因为现在还没有行李寄存室和贵重物品寄存室，致使我们物品寄存和保管存在很大的困难。

保洁班组的员工肩负着整个大厅、卫生间及其周边的环境卫

生，除了前厅的范围外还有餐饮通道。在前厅还未搬迁到会所时，卫生要求做得并不到位，但因为我们的搬迁，领导的要求，我们把工作细化，划分责任人，落实责任制，能够明显的看到卫生环境的变化。但目前的保洁组还存在很多问题，比如员工餐厅的卫生不能彻底，大厅的细化卫生还不够彻底，员工的素质无法达到应有的要求。

在新的一个月中，我们还要增加商务中心的项目如：复印、打印、上网、装订、提供旅游信息、代客订房等等服务。同时也将做好员工培训，加强员工意识，改善员工素质，针对每个班组存在的问题，在接下来的时间里要做好改善工作，争取在复检和评星时不拖后腿、不出问题。

机场旺季工作总结报告 营销部旺季工作总结篇五

我是xxxx年xx月份到公司的□xx年xx月份，我调到了国内部当销售助理，在没有负责市场部工作以前，我是没有销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到国内部之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边尽我本职，担任期间，我学到了许多产品知识，从接单到发完货，认真监督检验货物。确保货物数量正确，不受损！但我也有做得不好的地方，比如在与客户的沟通中，我不能很快的回复客户的问题，不过请教了经理跟同事后，后来慢慢的我可以清楚、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力都比以前有了一个较大幅度的提高！

自xx年xx月份月底到现在，承蒙公司上级领导的厚爱，我调动到了北京办事处担任后勤！

1) 财务方面，我天天都做好日记账，将天天的每一笔进出帐具体做好记录！上交总公司。应收账款，我把好关。督促销

售员及时收回账款！财务方面，因为之前没接触过。还是有很多地方不懂。但是我会虚心讨教，把工作做得更出色！

2) 至于仓库的治理，天天认真登记出库情况，铺货登记！库存方面一般都是最低库存订货，但有时因为疏忽，零库存订货。造成断货的现象，这点我会细心。避免再有零库存订货的发生！

3) 帮销售员分担一些销售上的问题，销售员不在的时候，跟客户洽谈。接下订单！（当然。价格方面是咨询过销售员的！）这方面主要表现在电话，还有qq上~！因为之前在国内担任助理时。与客户的沟通得到了锻炼。现在跟客户交流已经不成问题了！不过前几天因为我粗心。客户要货，我忘记跟销售员说。导致送货不及时。客户不满足！接下来的日子。我会尽量避免此类事情的发生。

4) 认真负责自己的本职工作，协助上司交代完成的工作！

1) 总公司仓库希望能把严点，。自办事处开办以来，那边发货频频出现差错。已经提议多次了。后来稍微有了好转。但是这几次又出现了以前同样的错误，产品经常发错型号！

2) 返修货不及时。给客户留下不好的印象。感觉我们的售后服务做得不到位！

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。北京办事处是今年六月份开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有106个，加上没有记录的概括为20个，6个月的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量20个。从上面的数上看我们基本的访问客户工作没有做好。

以上是我的总结。有不对之处，还望上级领导指点！

机场旺季工作总结报告 营销部旺季工作总结篇六

工作总结是对某一时间段的工作进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究，从而分析不足，得出可供参考及改进的经验。下面就是小编整理的机场春运安全工作总结，一起来看一下吧。

20xx年春运安全工作，从20xx年12月25日开始到20xx年4月5日结束，历时100天。全市道路运输日均投入客车4025辆（不含出租车），发班2857xx车次，运送旅客42545万人次，广东民工的输运投入超长线客车155辆，安全有序输运民工41万人次；水路运输投入客渡船330艘，运送旅客160万人次。春运期间，全市共发生各类道路交通事故164件，死亡43人，伤176人，经济损失 5153万元，与去年同期相比事故件数、受伤人数和经济损失分别下降了728%、50%和6%，但死亡人数上升了5926%。

（一）春运安全工作的特点。今年春运安全工作有以下几个新特点：一是客流高峰提前。国家关于不得拖欠民工工资的政策实施以来，各地及时支付了民工工资，民工提前回乡形成的民工流与学生放假后形成的学生流交织，加之春运期间各种运输都实行了运价上浮政策，也促使旅客提前出行，带来了客流高峰提前。春运开始后，客流未出现“井喷式”增长，缓解了春运期间运输紧张的压力。二是安装gps管理监控系统的车辆增多，驾驶员超速、超载、超时等疲劳驾驶大幅度减少。据统计，各企业安装gps车辆334台，监控平台20个，使驾驶员超时疲劳驾驶现象得到根本控制，“三超”现象比平时大大减少。三是规范了客运站（点）秩序，站外揽客和非法经营的现象大幅度减少。各级监管部门加大了市场监管力度，有效地维护了运输秩序，各类运输违规行为比例明显下降，保证了春运运输市场秩序。

（二）、春运安全工作经验。各地、各部门、各单位春运期间，坚持“安全第一、预防为主”的安全工作方针，用科学

发展观统筹春运安全工作，创新了一些春运安全工作的做法，取得了一些工作经验。

1、领导重视，责任明确，保障有力。各级党委、政府和各相关部门高度重视今年的春运安全工作，市政府成立了以副市长***为组长，副市长***为副组长的春运安全领导小组，负责春运期间的安全管理工作。各地、各部门、各单位也成立了相应的领导班子，监督和管理春运安全工作。市委副书记、市长***、副市长***多次带领安监、交通、公安、海事等有关部门的领导和相关人员到各客运企业检查指导春运安全工作，检查中对***的春运安全工作给予了充分肯定，尤其是对***的安全管理和推出的便民措施给予了很高评价。春运期间，在各级政府的领导下，各地的交通、安监、公安、海事等部门密切配合，形成了春运齐抓共管的工作局面，保证了春运安全工作顺利进行。各级安监、交通、公安和运输企业把春运安全工作提高到讲政治的高度来抓，当作是提高社会公共服务能力、服务群众、展现行业风貌的重要工作来抓，各部门周密部署、精心组织，层层建立了工作机构，规划了工作方案，制定了应急救援预案，划分了工作责任，明确了工作任务，形成了上下联动、监管有力、反应灵敏的春运安全工作机制。各运输企业按照市政府20xx年12月27日的春运安全工作会议的部署，及时动员，积极组织人员维护车辆、使员工以饱满的工作热情和良好的技术状况投入春运。

2、上下齐动，措施具体，制度落实。全市各相关部门和运输企业认真吸取去年***春运安全事故的教训，采取切实可行的措施，强化今年的春运安全工作管理。一是进一步制定和完善了春运安全管理制度。主要是制定和完善了对包车、包船、加班车船的调派实行趟次签单发牌（航）制度，对超长客运车辆技术状况实行趟次检查制度，对没有gps监控装置的客车实行企业管理人员跟车管理制度，并保证了全面落实。二是加强了源头管理，严格路检路查。各相关部门坚持和加强了日常安全例检制、趟次例检制，认真落实“五不出站、六不放行”制度和车辆报停管理制度，各企业积极配合，全面做

好各项管理工作，把安全责任落实到车站的各个部门和工作岗位，做到了安全不留死角。三是运用高科技管理手段，加强了运输监控管理。各企业充分发挥gps监控平台的作用，将上下级管理部门之间、管理部门与运输企业之间通过信息手段紧密联系在一起，对已安装gps的334辆客车实施了24小时不间断监控，实现了安全管理关口的实质性前移。运输企业建立了gps监控、记录、分析、处理等一系列内部管理制度，增强了驾驶员遵章守纪的自觉性。gps的应用使驾驶员超速行驶等违章行为大幅度减少，运输安全有了可靠保障。

标语，同时开展了对运输单位职工和车船驾驶人员的春运安全教育培训。全市春运安全工作启动后，副市长***和***等县（市）长分别在电视台发表了《春运安全是全社会的共同责任》和《党政重视，群众参与，齐抓共管，确保春运道路交通绝对安全》的电视讲话。市交警支队印制了20000份《安全在心中，生命在手中——致春运机动车驾驶员的公开信》发放到每辆春运参营客车，并在报刊、电视台开辟了《春运进行时》、《春运实录》和《春运动态》等专栏，对春运安全工作情况随时跟踪报道。****公司广泛开展与驾驶员安全谈话活动，谈话6007人次，使2500名驾驶员受到教育，使广大职工正确认识到安全生产工作的重要性，增强了安全生产责任心和紧迫感。据不完全统计，春运期间全市共使用宣传车28台，宣传艇16艘，悬挂大幅安全标语500余幅，散发春运安全宣传教育传单5000余份，播放安全教育片1500多场次，市安监局收集制作《生命的呼唤》光碟500张，发放到各县（市）区人民政府、各乡镇、市级有关部门和运输企业。通过持续有效的宣传教育活动，使200多万人次受到了春运交通安全教育。使广大干部、职工和人民群众的'安全意识大大提高，形成了人人讲安全，事事想安全的良好氛围，使安全工作要我安全变成了我要安全。

4、强化监管，检查经常，执法到位。为了维护春运安全工作的正常秩序，保证春运顺利进行，各地、各部门采取了一系

列安全检查和监管措施，加强春运安全监督管理。一是充分发挥社会监督的作用，变行业的监管为社会和行业共同监管。市政府下发了《关于建立“乡（镇）道路交通安全监督岗”的通知》到各县（市）区人民政府，市级有关部门，要求建立和切实加强“监督岗”工作，将“关口前移，重心下移”，消除事故隐患，强化基层安全监管，遏制和减少事故的发生。二是对客流量比较集中的客运和航运站（点）周边地区等重点部位进行了集中整治，坚持“三结合、三为主”的安全生产监督检查方法，对客运企业、客运车船、驾驶员队伍、危桥险路和航道隐患进行了集中整治，消除了安全隐患。三是加强了路面巡察，打击违章违纪。春运期间，交警、交管把90%的人员放到路面上，加大路面管控力度，重点查处了客车超载、超速、疲劳驾驶、酒后驾驶等10种严重交通违法行为。1月25日，南运集团阆中分公司驾驶员陈素军驾驶川r13463号大型卧铺客车超员16人，被市交警三大队春运执勤点查处，罚款2000元的处罚。据统计，春运期间，全市检查车辆1185xx辆，船舶3036艘次，查处客运车辆超载10%至20%的车辆333辆，查处客运车辆超载20%以上65辆，查处客运车辆超速50%以上41人，发《海事行政处罚决定书》38份，滞留没收船舶3艘次，责令退出水路春运市场船舶5艘次，治安拘留交通违法行为人员3人。

（一）个别单位对春运预测准备不够充分，工作欠主动性。个别运输企业安全管理不到位，驾驶员教育培训、车辆例检例查、超长线路车辆管理等制度有失控漏管的现象。

（二）县、乡（镇）道路违章超载、人货混装现象较为突出，特别是边远山区路面监控不力，摩托车、农用车载客、超载现象比较严重。

（三）个别地方签单放行和签单发航制度落实不到位。

各地、各相关部门要针对存在问题，一分为二，认真总结和梳理，采取行之有效的措施，消除安全隐患，努力开创安全

工作新局面。

机场旺季工作总结报告 营销部旺季工作总结篇七

（一）领导重视，部门协作。

20xx年初以来，镇党委、镇政府把食品安全工作纳入日常工作的议事日程，党委政府高度重视，责任落实，切实抓好辖区内的食品药品安全监督管理工作。

一是调整了镇上食品安全工作领导小组，加强全镇食品安全工作领导。建立健全了食品安全队伍，各村（社区）由村主任担任食品安全协管员，从组织上保证了工作的开展。年初制定工作实施方案、工作计划、建立健全食品安全综合协调机制、制定工作制度、食品安全监管责任、责任追究制等。与各村签定目标责任书。每季度召开了镇食品安全生产工作会议，会上对全镇食品安全工作进行全面研究分析，同时对下季度工作作出部署。各关单位按照部门职责，工作分工，各司其职。

二是领导带队深入到辖区内的食品生产加工经营点进行食品安全大检查，从生产、销售、消费等渠道堵塞食品安全漏洞，确保我镇食品生产经营秩序正常运行，通过努力提高了全镇食品安全保障水平，增强了人民群众消费安全感。

（二）加强宣传，强化引导。

通过墙报标语、传单资料发放等手段广泛宣传食品安全知识，科学引导正确的消费观，饮食观，提高了人民群众自我保护能力。半年来xx镇在社区、各村显著位置共张贴标语85张，挂横幅4条，分发宣传资料3000多份，全镇形成了重视食品药品安全的良好氛围，提高了群众的食品药品安全意识。

（三）监管到位，扎实开展。

年初以来，镇食安办配合相关部门定期对辖区内的食品加工销售摊点、商店、市场、学校等重点区域进行深入细致的食品安全检查。

一是配合xx市场监督管理所严厉打击无证生产和制售假冒食品的违法行为。年初以来对镇内市场的粮肉、蔬菜、糕点制品、豆制品、酒饮料、儿童食品和保健食品等10类食品开展重点走访检查8次。配合xx市场监督管理所从严审查企业生产条件，强化日常监管。

二是把好农产品生产安全关。按照《农药管理条例》以及《危险化学品生产经营管理办法》的有关规定，镇农业服务中心对辖区内的农药兽药经营点进行整治，对农药专柜进行了严格检查，对不悬挂农药安全知识挂图，向其发出整改通知书，限期整改。此外还经常对蔬菜进行检查，杜绝农药残留超标现象。

三是配合xxx镇畜牧站做好动物防治工作，从源头上把好畜牧肉食上市食品安全关。上半年，镇党委、政府把加强动物疫病防治工作纳入党委政府的重要议事日程，明确各村（社区）的主要负责人作为动物防疫工作第一责任人，对本村动物疫病防治工作负总责。建立疫情报告制度，各联系村干部及村协管员负责本村重大动物疫病的信息收集、汇报，镇食品药品安全领导小组办公室负责分析疫情及发展态势，及时提出防治计划，切实落实各项防治措施。

四是镇食品药品安全监督办公室重点对自酿酒、儿童食品、保健食品、腌熏制品、罐头、食用油等食品进行“六查六看”。在检查市场的肉类和禽类产品时，要求出售的猪肉全部经过防疫检疫，做到了家禽类无病鸡鸭上市。加强节日期间的食品安全工作。在“元旦”、“春节”、“五一”、期间，对食品加工点经营点进行彻底清查，有效净化了节日食

品市场，对发现的问题及时指出，并采取切实有效的措施，消除各种安全隐患。

五是20xx年对农村小食店杂货店的整治了4次，同时要求各村委会干部经常对各村小食店杂货店的粮油面酒乳制品饮料肉类和禽类等进行安全检查，从销售渠道上确保群众的饮食健康。

六是加强了学校、工地食堂食品安全监管□xx镇组织了食品药品安全领导小组成员经常性对各幼儿园□xx小学□xx小学□xx小学□xx中学的食堂以及学校周边的. 杂货店进行安全检查6次，各个食堂保持了整洁卫生，健全了卫生管理制度，建立了食品购销渠道登记，确保了学生健康。大力整治学校周边小食店环境，消除食品安全隐患。

1、加大“中秋”、“国庆”“元旦”、“春节”、等重大节日期间的食品药品安全检查工作，确保广大群众过一个安全祥和的节日。

2、加强宣传，通过广播、横幅、标语、村民大会等方式广泛宣传食品安全知识，科学引导正确的消费观，提高人民群众自我保护能力，形成全社会重视食品安全的良好氛围。