

# 最新生鲜培训课程总结(优质5篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 生鲜培训课程总结篇一

这部分不管是销售额还是玩家数量，占比是生鲜电商的大头，但是过于分散。

主要由这几种模式构成：

- 1，入驻到淘系、京东传统电商平台；
- 3，自营微商、社区社群电商。

入驻到传统平台的玩家不太好过，绝大部分商家都是不挣钱甚至亏损。挣钱的基本集中在小微商家里，要么是产地自销的商品；要么是营销能玩出花；要么是会shua单；要么是有内部资源或者迎合小二业绩，给到足够的流量和活动，比如经常上聚划算。大商家在这里亏点钱也无所谓，绑定天猫或者淘宝带来足够的业绩，拿着业绩去干别的，比如融资圈钱圈地，比如深耕上游或下游（没想清楚就干烧的，那都是蠢货）。总之想要和平台一起玩大活动的基本都玩不到钱，不玩大活动的小打小闹反而活的时间长。

入驻到新型平台的玩家还有点红利，拼多多等社交平台能天然带量，但是这种模式导致客单价较低，品类有限制，一定要算好物流成本占比和毛利率，一不小心就亏的裤衩子都没了。饿了么等o2o平台商们都想在生鲜掺和一脚，现在也都在摸索阶段，这个阶段的好处是平台会给商家有一定补贴，坏

处是商家必须模式上匹配，也就是说要具备o2o的能力，比如每日优鲜、鲜丰水果、盒马、社区便利店等能2小时送达。

自营微商如果微商渠道找对人或者自建微商团队做得好是能稳定出量的，这种微商和早些年卖面膜的微商不一样，他们都是微商里的良币，是以卖货和打造好的服务体验从而吸引稳定复购人群为目的的，有一些比如新农联新农人这种生鲜微商的联合体，整合了上游供应链、下游交付链、空中产品工具支援、微商团队建设、外围农产品品牌化策划的组织机构，全链路打通和合力，也在加速微商群体的力量爆发。社群电商基本都是以小区为运营单元，要么是个人结合水果店在做单个小区，要么就是像优食管家主打管家的概念运营庞大的社群群，从而把控上游供应链，货品更优质便宜。

还有很多小商家也在玩新零售的概念，各种线上线下结合的模式层出不穷，值得期待。

这群庞大而复杂的中小商家，要么是品牌方产地农户等自主产生商品，要么是整合种植方/农户/捕捞方/联合生产方，做为经纪人帮助产地运营，要么就是单纯的市场二道贩子，像潘家园寻宝一样单纯靠信息不对称和丰富的经验寻找优质便宜的货源。

可以说这部分的中小商家是生鲜电商的生力军，2016年消失的垂直生鲜电商市场份额都被这部分玩家抢走，且带来了整体80%的增量。

在这群中小商家里，又重新回到大洗牌时代，好的交付模式、好的独家货源、玩出花的农产品品牌打造、非零和的整合更多资源成为下一个阶段竞争的武器，众多中小商家们，这是个值得把握的机会。

## 生鲜培训课程总结篇二

### 一、全年工作总体思路和工作目标

依据公司合同额3——亿、产值——3亿的全年总体目标，针对现在公司规模不断扩大，生产项目多的实际情况，牢固树立“为公司节约每一分钱”的观念，坚持“同等质量比价格。同等价格比质量，最大限度为公司节约成本”的工作原则。为了确保各现场物资供应，采购部本年度将把计划放在首位，首先根据市场部制定的产品预计销售额，然后再依据生产部门提供的产品所需材料编数据制定年度的物资需求计划。并依据各项的月度实施计划编制当月的物资采购计划，确保物资材料与设备的到位，不影响公司产品的生产销售。

具体工作目标：

- 1、加强物资采购的计划性，与市场部、物资、设备厂家密切配合。充分发挥集中采购的优势，加大物资与设备的催交力度，确保各重要物资，设备供应。
- 2、合理计划采购物资，在保证物资质量的前提下努力节约成本。质量第一是我公司的宗旨，在本年度，采购部将在切实贯彻公司宗旨的前提下合理安排物资采购，降低成本。
- 3、与供应商建立一种和谐的关系，促进供求双方交易的顺利完成。

### 二、工作措施

一是完善制度，做到透明采购。通过组织学习公司iso9000质量管理体系文件，完善更具操作性的《采购控制流程》、《供应商管理程序书》等采购管理制度。做到制度清楚，操作有据可查，为日后的采购工作奠定基础。严格按照公开透明的采购制度程序办事，在采购前、采购中、采购后的各个

环节中主动接受财务及其他部门监督，在采购工作中做到公开、公平、公正。不论是大宗材料、设备还是零星采购，都尽量货比三家。即使在时间紧，任务重的时候，也始终坚持这个原则，采购部相关人员一起询比议价，既确保工作的透明，同时保证工作进度。实施公开透明的采购策略后，根据市场的变动，及时采购和更换供应商，为企业提供及时的成本最合理的采购。

作程序，增加采购复核环节，采取由采供部副经理在采购人员对材料、设备询比价的基础上进行复核，再由总经理以上进一步复核，实行“采购部的两级价格复核机制”，然后再传送财务部，力求最大限度的控制成本，为公司节约每一分钱。建立材料价格信息库和材料价格监管机制，提高采购人员的自身素质和业务水平，做到货比三家，保证购买的材料质优价廉，减少工程成本，提高采购效益，提高企业利润。

三是加强采购管理，搞好与供应商的协调。进一步加强对供应商管理，本着对每一位来访的供应商负责的态度，制定了《供应商管理体制程序书》，对每一位来访的供应商进行分类登记，确保每一个供应商资料不会流失。同时也利于采购对供应商信息的掌握，从而进一步扩大市场信息空间。建立合格供方名录，在进行报价之前，对商家进行评估、评价和分析，合格者才能进入合格供方名录、才具有报价资格。建立与供应商真正的战略合作伙伴关系上来，既能使供应商始终至终、一如既往的给予我们最优政策，又能更好的为公司营造良好的外部合作环境，使供应商能真正全心全意的为公司服务，抛弃双方的短期利益，谋求共同长期的健康发展，从而抢占市场、节约成本、降低价格的制高点，为公司的持续健康发展奠定基础。

四是加强团队建设，搞好人力资源管理。组织部门人员进行培训，使每一位员工在平时的每项具体工作和每个工作细节中不断的提高业务素质，同时反复强调采购人员的责任感，强调每个人对自己采购的材料设备负责到底，保证对材料、

设备有效的追踪，并每周提交《周工作计划报告》于每周的星期一提交采购部经理。预计我公司这一年度生产销售量将会有所增加，因此要在适当时间与人力资源部一起招聘新员工。

### 三、目前存在的问题及解决办法

1、抓住公司推行流程管理的契机，细化采购管理流程,从而全面提高公司采购管理水平。

效率，优化采购管理中资源的调配，查找资金使用过程中的一些例外情况，有效的控制项目资金的流向和流量，从而达到控制采购成本的目的。

3、对供应商付款要严格按合同和计划执行。严格按照合同对供应商付款，以获取供应商的优惠政策，降低物资的价格和采购成本。这样既能保证采购物资供应的质量，又能有力的控制采购支出。

4、进一步提高采购审批效率。要进一步优化采购审批流程，提高工作效率，以便在需要时候能随时找到相应的供应商，以及这些供应商的产品或服务的规格性能及其他方面的可靠信息。以便采购者能进行比较和选择，充分利用竞争的办法来获得价格上的利益。

在新一年的工作中，我们部门将虚心向其它部门学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水平，使自己的全面素质再有一个新的提高。进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准，降低成本，提高效率，为公司在新年度的工作中再上新台阶贡献出自己的力量。

## 生鲜培训课程总结篇三

很多超市从业人员都认为只要打好春节战役，年后就可以好好休整一下了，这其实是个不小的误区。殊不知，一年之季在于春，年后可以说是一年中至关重要的一段时期，它既是总结去年得失的最佳时机，又是修正和执行新一年计划的开始，是“龙抬头”的时期，新的一年能不能做好，春天就定了调子。

年后需要关注哪些重要的工作呢？我个人认为以下几个方面是重中之重。

### 总结过去一年和春节战役的得与失

等元宵节过后，店长就应该组织各个部门的管理层召开各类总结会。从人力、商品、财务、资产四个维度来全面回顾和总结全店及各部门在过去一年和春节战役中，哪些方面做得很好，哪些方面还有机会点，需要着手改进。

比如春节期间哪些畅销品缺货，哪些部门缺人，哪些资产出现问题，预计造成的业绩损失是多少，春节期间竞争对手有哪些有竞争力的促销活动等等，这些有参考价值的信息都应作为重要信息一一记录下来，收录成册，进行存档，为新年度的经营工作留下宝贵的经验。这样一年一年积累下来，店内就会有有一个宝贵的经验库，就能少走弯路，这个门店的团队就会成长得更快，发展得更好。

### 修正和分解新年度的工作计划

年后店长应该和店内各级管理层安排1到2天的时间，专门组织召开相应的会议，修正和分解新年度的工作计划。

新年度工作计划可能在春节前就做好了，但是要根据春节期间的销售及利润达成情况来做及时地修正。比如原定春节60

天业绩要做到全年25%的目标没有达成，那么，下面几个月的销售目标就要做出合理地调整，否则全年目标可能就很难完成了。

怎么修正和分解新年度工作计划？一般来说，也可以从人力、商品、财务和资产四个维度来进行，人力方面要如何发展、商品方面如何调整、财务方面费用如何控制、要新增哪些资产等等，都要做出相应的计划和调整。

年后的年度工作计划必须量化到人，且具体可行，是一个实实在在的执行方案。一经修正通过，超市168就必须要求各个部门按照门店的这个总计划制定本部门的工作计划，责任到人，分解到月。

计划做好后，就要在店内通过各种场合和途径来做彻底的分享，让每一个员工和促销员都了解门店新一年的工作计划，同时也让他们知道他们在这个计划中担当的角色，他们应该干什么，不应该干什么。

## 确定人力发展计划

做超市，最重要的还是人，最缺的也还是人才。年后店长要和人事经理、各部门经理一起来盘点店内人力，回顾去年人力发展的得与失，制定出本年度的人力发展计划。

这个计划至少要包含以下几个方面：新年店内管理层的接班人继任计划；高潜力人才培养计划；年度季度月度培训计划；人员晋升计划；各管理层岗位年度考核目标计划等等。

## 鼓舞士气，确定新年工作节奏

1. 鼓舞士气：新年刚过，各级员工都还处于节后疲惫期，士气普遍不高。这个时期店内要组织各种形式的表彰大会，对春节战役中表现优秀的员工进行表彰和慰问，将士气重新振

作起来，开始准备春季战役。沃尔玛有一个秘诀，就是“成功时大肆庆祝”，值得我们借鉴。

2. 确定工作节奏：年后如果工作节奏仍然像春节期间那样紧张得如绷紧的弦，员工肯定受不了。但是，也不能一松到底，这样人心收不回来。在这个时期，店内各级管理层要带领全店员工循序渐进，逐渐加快工作节奏，从而回归到正常轨道上来。

## 恢复营运标准

1. 资产面维护：春节期间大量顾客涌入卖场，造成卖场出现设施损坏、漏水等现象，顾客的购物体验明显下降。年后必须立即组织工程部进行维护，修、换、补、拆，一样都不能少。春节后各类办公设备都需要及时恢复正常运转，确保支持卖场员工的工作。

2. 商店清洁标准：门店每天都要进行严格的清洁标准检查，包括卖场楼面的地面、商店卫生间、商店外围的广场、停车场、店外花圃以及外墙，及时清洁，从而为顾客提供一个整洁、明亮的购物环境和场所。

3. 卖场排面陈列，后仓和寄仓标准的维护：

1) 卖场商品排面陈列标准：要做到商品陈列整齐，饱满，价签清晰，保证让顾客易看、易取、易买。

2) 后仓管理规范到位：首先，商品要进行分类摆放，同种商品集中摆放，丢弃破损、报废的商品统一存放。每天都要整理仓库，这样既能释放更多的储存空间，又能减少商品的损耗，还能提高员工到仓库找货的效率。

3) 寄仓的商品陈列位置与该商品的货架陈列位置遵循就近原则，尽可能做到货架陈列的商品正上方是寄仓陈列该商品。



4、退货：年后各店一般情况下还有很多未销售完的年货积压在仓库，这时就要抓紧联系采购和供应商退货，把门店库存金额降下来，降低公司的财务风险。

5、临近保质期商品处理：门店必须把好商品安全这道关。门店要汇总哪些是不能退货的临近保质期的商品，必须抓紧时间展开动作，保质期到了仍然不能销售完的商品要严格执行报废程序，让顾客始终相信我们为他们提供的是质量过硬的商品。

6、异常商品处理：年后会出现大量缺货、长时间未销售商品、大库存商品、未陈列出样的商品，门店必须组织人力来处理这些异常商品，来满足顾客的需要，提升商品周转的效率。

## 启动春季销售计划

春季到来，万象更新，门店必须利用好一些节日和主题来推动销售的同比增长。如借助“三八”妇女节着力推动护肤系列、衣物收纳系列、牛仔系列、踏青系列、新装上市等相关类别商品的销售，从而带动整个卖场销售业绩的增长。

年后这段时间是承上启下的关键时期，倘若抓好这个时期涉及的重要工作，能让我们在年后以及新的一年中做得更好！

## 生鲜培训课程总结篇四

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。

## 生鲜培训课程总结篇五

按照策划目的，专题方向总体分为三个：

利用手工推荐商品在一个固定时间内吸引用户眼球，策划人把这些商品汇总在一个页面或体系中，通常用户无需连续翻页即可看到所有正在促销的商品，它们通常是最畅销的或是降价力度最大的，但也可能是库存压力最大的。

策划组织者以节日、纪念日或社会事件为“噱头”，开展的有计划的营销方案。活动专题不仅也同样有重点推荐的商品，还会有联带用户参与的虚拟活动，比如抽奖、积分、微博互动等，把组织营销变得更丰富更具气氛，营销资源也相对重新整合。

不降价、不过节也可以制作专题，针对一些相对特殊的商品，对其或品牌进行一种“增加价值”的包装，更多情况是自主文化品牌或者虚拟价值远高于实际价值的商品。这类专题更注重延展性和故事性，创新成分也比前两种目的更高。

## 1、专题由哪些核心内容组成？

梳理信息的权重等级，通常一个页面被分割为三大部分：介绍区、内容区、交互区，清晰的页面结构设计可以很合理地放置标语、商品、分类、交互活动、分享、延展链接等等。概括最重要的核心内容，包括：商品所属（类别、品牌）、销售情况（销售额、价格、折扣力度）、专题情况（日期、规则）、主题特写（针对人群、限量、功能特点、其他优势）。

## 2、专题中的数据代表什么？