

2023年食品厂述职报告(大全5篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告帮助人们了解特定问题或情况,并提供解决方案或建议。下面是小编为大家整理的报告范文,仅供参考,大家一起来看看吧。

食品厂述职报告篇一

尊敬的各位领导,同事们:

大家好!

时光飞逝,一眨眼201x年的销售工作即将结尾。非常荣幸能和大家一起探讨工作,总结经验,以下是我的述职报告,请大家评议。

我是xx客户经理xxx负责客户xx食品,走过201x年,市场风云变幻,受金融危机影响xx我公司销售重点乡镇,车墩和新桥镇受到严重的挑战,大型工业区富士康搬于成都,达丰搬于重庆,日腾电子和龙工厂人员搬走3分之2,由于外来人口流失,曾经公司的形象街之一新桥庙三路生意萧条,原叶榭分销和国际食品城分销严重跟不上我公司的脚步,对我xx销售造成很大压力,但在朱经理的帮助和指导下,我们积极创新营销,营造消费热点,努力优化环境和服务,不但没有被困难和压力击垮,而且还取得了不错的业绩。

总结一年来取得的成绩,主要有四方面内容,这四方面内容都围绕着“调整,提升,发展”和服务营销来展开的工作。

1、去年xx有2个经销商,全年销售xxxx万,经过公司调整关掉1个经销商,安排我负责xx言凡食品协助做好整个xx在公

司领导的正确方针指导下截止11月已经完成xxxx万，同比增长1、76%，12月预计销售最低219000元-400000万，在非常困难的情况下能取得这个成绩，跟公司领导正确的方针是分不开的。

2、分销架构与管控上：我把xx分为4个区域，九亭，泗泾为一个分销负责，叶榭浦南3镇，车墩南为一个分销负责□xx老城区，大港，塔汇，小昆山，新城区，佘山为一个分销负责，车墩北和新桥，洞泾由经销商直接负责。以前整个xx的二批由经销送货，分销只负责终端的配送，分销积极性不高，很少整车从公司发货，经过市场走访和侧面了解分销商的心态，做出了调整，说服经销商分销区域二批由所在区域的分销直接管控□xx内部市场，经销和分销之间不得窜货，每个分销商必须缴纳1万窜货保证金，严防窜货，让他们脚踏实地的做好自己市场。

原食品城分销资金及思路跟不上公司要求与步伐，原叶榭分销只重视特通及批发，做竞品，终端送货不及时，浦南三镇终端一塌糊涂，造成终端无法养活业务员，只有和其正其他品项空白，终端对我公司形象及为不好，经过大的调整，于今年5月底6月初淘汰了这2名分销商，新开了2名分销商，根据市场实际情况，给每个分销制定销售任务，然后分解到每季度，在分解到每月，让分销有目标的而不是盲目的销售，我把分销商当成经销商一样培养，让分销感觉自己就是经销商，协助分销商把达利园品牌当成自己的生意来做，也让他们的积极性很高涨全部实现整车从公司发货。

经过区域调整和任务分配，我给老城区分销梦程分销配置3名业代，任务xxx万，截止现在完成xxx万同比增长50万，叶榭配琪分销配置2名业代，任务xxx万，完成xxx万同比增长30万，食品城分销配置2名业代□xxx万任务，完成xxx万同比增长50万，从数据上看，分销做的很不错，其主要增长600和其正，及其他副产品也增长不少，就订货会就600和其正就定了x万

件xxx万元的销售业绩，这也是公司的正确指导方针。

但还存在不足，如：1，分销很多资金跟不上，在很多情况下都要总经销承担，2，每次促销活动的售后服务不到位，如：产品不齐全，配送不能及时到位，影响分销和终端的积极性，3，区域内的小终端没有完全辐射进去，进货的只有大的零售商及销量好点的店。4，由于价格原因及同内竞品的竞争，有的二批商和终端店在销售过程中不积极主力推销我公司产品。5，有的终端进货多或者动销不好产生了月份老的日期，我们没能及时处理，导致在终端产生过期现象。6，在区域内开发新网点方面，不到位，如，小排档，沙县小吃，餐饮方面开发太少，他们在某些时段的销量还是不小的。结合以上2012年的不足之处，在明年的工作中一定把他们全部纠正过来，让业绩达到另一个高峰。

渠道是每个公司都想做好的一条重要通道，得渠道者得天下，渠道是由分销，二批和终端店组成的，所以我们要做好渠道，就要把他们每一层的关系搞好，让他们有一个良好的发展趋势，分销作为我们公司的一个重要销售环节，起到承上启下的作用。

1、明年再给分销制定1年的销售任务，要比今年分得更细一点，分解到每个品项上。

3、就是今年资金不足的分销在明年一定要让分销保障资金充裕和仓储能力，现在都是整车发货，如果资金和仓储不具备，很容易造成阻碍公司的销量，今年资金和仓储都较好的分销商，在明年更加控制他，好好利用这些资源为我们做市场，不让他们有机会为竞品公司效力，分销商追求最大的利润空间，比如今年我给分销制定的销售任务，如季度返利，年终返利一样，完成有百分之0、5，另外，我们公司和其正等销量也比较好，每件利润也是相当可观，而且公司还在不断推出新品来充实市场占有率，如这月刚出的250ml利乐包花生牛奶，刚到货第二天就业代出库就400多件x24规格的，也让

他们有很大的希望与信心。

4 终端店也就是铺市率一定要上去，因为我们掌握多少终端就掌握多少的量。网点资料一定统计好，然后分类，夫妻老婆店多少家，小型超市多少家，大中型多少家以及特通点多少家。让业代在维护过程中，在把卖得好的几条街或者店选出来，我们重点维护，打造成形象街或者形象店，不管大店还是小店都极力争取最好的位置，生动化陈列，目前xx市场有老城区庙前街和车墩北达丰后街2条形象街，明年争取在增加2-3条形象街，每个月在做3-4场户外拉动，配合形象街及广宣品就能带动很好的宣传效果，特别是针对公司新品。

还有今年我发现终端很多店不在业务员手里拿货，因为有的二批比业务员发的要便宜1元，让业务员信心不足打击积极性，特别是区域差的乡镇，业务员很难留住人，造成终端无人维护的窘境，明年管控好经销和分销对二批的价格的严格管控，严格按照公司的价格执行，如和其正给分销xx元，分销发给二批xx元，二批发到终端xx元，这样既保证不会影响业代点单，分销利润也还可以，如果哪家二批不按公司价格体系乱发货，直接停止供货以确保市场良性循环。另外，针对旺销点和形象店做打堆或者整组货架陈列，让消费者一进超市就被我公司的产品吸引从而形成购买欲也就能带动动销，针对终端小店每月制定套餐，一次性压到位，强占终端小店资金和仓库，因为终端资金和仓库都有限，别的竞品就进不去，店老板只有极力推荐我公司产品，从而提高销量。

5、针对业务团队建设与管理：1，针对区域差别和网点数，划分区域，保障每名业代都有足够的网点维护，从而保障业代提成收入。2，业代每天早上8点30之前由经销或者分销电话报到，下午拜访完最后一家店，用店里电话给我报到下班，从而保障业代在线路上有足够的时间拜访。3，要求业务员每天必须按照定岗定线拜访，不管大小店不得跳点拜访，每天必须填写日报表及市场问题，防止业代跳点拜访，也能及时处理市场问题。4，每天跟线1名业代，检查市场铺市率及

业代动手能力，当天出库差的业代，第二天查看业代日报表，去当天线路实地查看，了解真实情况，如有市场问题，电话给业代处理，解决不了的到线路上去协助业代处理，从而提升业代处理事情的能力。5，区域缺人时抓紧人员招聘到位，每礼拜5给业代开会，总结一周工作及不足，一月最少一次业代技能培训，不管是老业代还是新业代，培训时，实战演练，按照平时拜访终端的步骤进行，每名业代扮演店老板，把遇到的问题在演练上提出来，怎么去解决的，不足之处，我在给予指点，让大家相互学习别人的优点，使整个业务团队的业务能力在互相学习中不断提升。

6，针对公司的各项动作，如割箱，地堆，冰点等生动化陈列安排业代必须严格按照工作要求高效率完成公司交给的各项任务，加强市场基础的建设，争取把xx市场建设成样板市场。7，要求业代严格控制终端临期品的及时调换货，确保市场良性循环。8，每月制定促销政策及团队出库奖励，带动业代的积极性，从而更好的维护好市场。

以上是我的报告，感谢公司各位领导对我们xx市场的支持与帮助，也感谢公司能让我在这个平台上发挥自己的能力，虽然苦过，累过，回望这一年的成绩也颇为欣慰，所有的辛苦都是值得的，因为公司确实让我得到了很多经验，使我的业务能力有了长足进步。我争取明年把xx市场上升到更高一个层次，争取明年xx突破xxxx万。

述职人□xx

20xx年xx月xx日

食品厂述职报告篇二

从20_年7月份我应聘到公司上班到现在已有7个月，在7个月的工作中，我非常感谢公司对我的关照和爱护，是公司给予

了我的工作平台和机会，让我学有所用，学以致用，让我用自己所学的知识为客户服务，为公司创造价值，让我在人生的坐标中找到了方向，在此我非常感谢关心和支持我的公司领导 and 各位同事，是你们的关心、关爱、关注和培育让我在理想中放飞自己希望梦想的种子，我想：能够与大家共事是我一生的荣耀，也迫切的期望大家能够在今后的日子对我更加关心和支持，让我梦想的种子能够茁壮成长并开花结果。

在7个月的工作中，我新开期货帐户8个，引资金近20万元，交易手续费5000多元，但这与公司给我的期望是远远不够的。也辜负了公司领导对我的关心、爱护和信任。我想在今后的的工作中，我将要认真工作、积极学习、开拓进取、努力发掘营销市场，为多开发客户，完成公司考核任务，实现目标成绩而倍加奋斗，在将来的实际工作中我拟定以下工作方法，希望能以取得好的工作成绩来回报公司对我的厚望：

1. 努力学好专业知识，修练“内功”，不断加强业务水平素养，用专业知识为客户当好参谋，提出合规合理可行的建议，使客户的资产不断增值，进一步取得客户信任，以留住客户，稳住客户，介绍客户，开发客户，从而达到让这些客户永远是我们公司忠实的客户。
2. 在_驻点时努力做好自己的本职工作，完成公司给我的各项考核指标和目标任务，在_营业部没有建立之前充分利用银行这个工作平台开发业务，为公司创造价值。
3. 多开辟营销网点和渠道，广交朋友，做一些户外营销活动和其它营销开发渠道，多参与一些社会活动以达到“同流才会交流，交流才会交心，交心才有交易”的`开发客户的目的。
4. 以公司的自有资源，业务优势，服务优势，多作宣传，多作沟通，合规运作，从而多从同行中开发客户。
5. 积极开发和培育一些新的期货爱好者，让他们了解期货，

熟悉期货，掌握期货并参与期货，使之成为公司业务的新的增长点，也让他们从期货之中得到回报。

食品厂述职报告篇三

1. 认真组织学习宣传召每位党员坚持做学习笔记，并撰写学习心得体会，组织了党的基本知识测试。10月26日，支部组织党员开展党的_大专题学习讨论会，深入学习和领悟党的_大精神。

2. 积极推进“两学一做”学习教育常态化制度化。落实“三会一课”等基本制度，开展支部主题党日、“党员活动日”活动，推行“3+x”集中学习模式，开展了“红色故事会”讲演和专题大讨论。与此同时，支部还通过“两学一做”展板、党员风采版块等宣传方式，在全院营造良好学习氛围，进一步提高党员干部的学习积极性，促使党员的政治素质和党性修养不断提高。

3. 加强党支部建设，加强党员队伍建设。公司配备了专职党务人员，建立由7名优秀党员骨干组成的“党建工作团”，全面展开工作。“工作团”成立后，在党建宣传、队伍建设等方面取得显著成效，深得上级组织及员工的好评。本年度支部发展了1名正式党员，吸纳了1名优秀青年加入积极分子行列进行观察，收到入党申请书1份。

4. 按照非公企业党工委的统一部署，支部认真开展了“五星创评”、“先锋创绩”等工作，并组织全体党员召开专题_，开展批评与自我批评和民主测评，引导党员在自我评价中完善自我，不断进步，积极发挥党员的先锋模范作用。一年来，支部派出多名党员常年奔赴信丰、上犹、龙南等县，深入乡村，开展送医送光明义诊活动，并开展免费白内障手术和其它眼科手术，500多位乡村眼疾患者在他们的精心医治下重见光明，深得群众好评。

5. 积极组织丰富多彩的职工文化生活。为了丰富职工文化生活，增强员工的凝聚力，支部与医院工会联合组织了“三八郊游”、“五一五子棋、扑克牌竞赛”、“国庆红歌会”等多项活动，提升了党支部号召力，为今后的党建工作打下良好基础。

二、当前基层党建工作存在的突出问题和原因分析

1. 系统的学习党的有关知识和提高党理论知识水平方面还远远不够。其原因主要是对党的理论知识学习的重视不够，在以往工作中，偏重于专业技术知识的学习，偏重于专业技术水平的提高，今后要在这方面努力下功夫。

3. 在“两学一做”教育活动中，规定动作基本完成，但自选动作不够到位。其原因主要是理论创新和实际创新的能力不够。

2. 积极推进“两学一做”学习教育常态化制度化建设。认真落实“三会一课”等基本制度，开展支部主题党日、“党员活动日”活动：(1)党员进社区·关爱健康，(2)体育竞技比赛，(3)观看微党课，(4)爱国主义教育，(5)学习新党章，了解党的历史，(6)党员进社区和敬老院义诊。

3. 加强党员队伍建设。继续做好发展党员工作，做好入党积极分子的培养工作。扎实推进党建工作的创新，开展丰富多彩的和谐企业建设创新活动。强化党员制工作的落实。

4. 理论联系实际，切实转变工作作风。进一步规范党员干部政治理论学习的管理，增强干部学习的自觉性和实效性，努力形成干部带头学习的浓厚氛围，促进干部思想素质、业务水平和运用理论解决问题能力的提高。

总之，要通过加强教育学习，提高党员队伍整体素质，健全让党员经常受教育、永葆先进性的长效机制，培养造就一支

立场坚定、理论水平高、创新意识强、能够团结和带领广大员工为全面完成年度方针目标而努力奋斗的党员队伍。为公司的发展努力奋斗，为赣南苏区人民的健康保障作出应有的贡献。

食品厂述职报告篇四

时间过的很快□xx年的销售工作即将结尾。从整体销量来看，我所负责的二批老胡从十二至九月销售额为238万，与去年同期相比增长65%。李家庄二批销售额为293万，与去年同期相比增长76%。从此数据看，今年二批销售做得好不错。其主要增长点在中瓶营养快线还有小乳娃娃、八宝粥、大ad以及新产品爽歪歪、咖啡可乐。在几次订货会中也取得很好的成绩。特别是公司在七月份开展了大规模的订货会中，李家庄二批完成一百多万销售额，取得了前所未有的业绩。这也是公司正确的指导方针。在每次活动中，二批商的积极性都很高，活动一开始二批主动开车到二批零售开展铺货，有的二批产品须调换，或资金仓库有问题的，二批商都愿意为其承担。在他们心中，只要把销量做上，产品打开，一切事情都会从公司整体利益出发。因为公司整体销售好，所以带动了二批能有这么好的业绩。从这一点看出，其市场还存在很多不足的地方。第一、二批商本身的资金跟不上，在很多情况下都有总经销承担。第二、每次促销活动后的售后工作没有到位，如产品不齐全，二批商的奖励和配送也不能及时到位。影响了二批上下次活动的积极性。第三、区域内的小终端没有完全辐射进去。进货的只有大零售商及销量好的店。第四、由于价格原因导致二批商对我们产品失去信心，在销售过程中的不主力推荐我公司产品。第五、在某些大零售商中有月份老的产品，我们没有及时处理，导致在零售商产生过期现象。第六、在区域内特殊点没有花力气做进去，如一些小排档，水煮店等等。他们在某时段的销量也是不小的。

结合以上xx年不足之处，在下半年工作中一定把他们全部纠

正过来，让业绩大到另一个高峰。渠道是每个公司都想做好的一条重要通道，得渠道者得天下。渠道是有二批、三批、零售超市构成的，所以，我们要做好渠道，首先把他们每层关系搞好，让他们有一个良好的`发展趋势。二批作为我们公司中要一个销售环节，在销售过程中起到一个承上启下的作用。那么，我们如何来考核二批呢?第一、我们给他定一个匡，给他下年任务，再分解到每季每月每天，再细分到每个产品上;第二、终端的辐射能力。因为最终的产品消化还是在终端，所以二批控制了中断越多，销量上升的越多越快。第三、二批的运输能力。这一点特别是在旺季的时候，一定要保证零售终端叫货24小时内到货，否则不但丧失最良好的销售，也有可能导致店老板在下次叫竞品的货。第四、二批的仓储能力及资金。这一点对二批更是一个重要环节。现在二批进货都是有车皮发货的，如没有足够大的仓库，就很容易发生断货现象，从而出现产品脱销，阻碍市场销量。资金就如汽车有一样，一辆再好的车，没有油也如废铁一块。所以资金与仓库两者相辅相承，有一样达不到要求，所有工作都很难开展。如以上几点二批考核通过的话，我们应该下一步是，好好利用二批这些资源为我们做市场。这个时候我们必须控制他，不要让这些资源为竞品公司效力，二批作为商人，商人的原则是追求最大利益空间化。我们可以通过一些奖励方法来激励他们，比如我们现在在做的有：每个区域二批设一销售人员来协助二批做市场、每月打保证金形成销售额的给与百分之二的利息、年终还有反点;其次我公司产品销售量、每件货的利润都是相当可观的。这也是别的厂家难以做到的。在以后的销售中，我们还要设定二批商特殊奖，比如，一季度销售好的保证金打得齐的，我们还给与另外的奖励。

终端都是每个厂家都想抢占的，因为拥有了终端就拥有了销量。首先我们要了解本区域的情况，在区域内共有多少家零售店，批发有多少，大超市有多少，中型超市有多少，我们在做的店有多少，没有做进去的有多少。了解这些这对我们销售是很有帮助的。如我们搞一次促销活动就知道能不能执行下去，销售量多少。其次、我们要分析出每条街道的销售

情况，如这条街哪几家店销售饮料好，哪几家店销售奶制品好。了解这些，这有利于我们在跑单过程中可以顺利地 and 老板的交谈，可以知道老板要什么货。我们每进一家店都要把他当形象店来做，把我公司产品尽量集中摆放到显眼位置。让消费者一进入店内，感觉到一种娃哈哈家庭气氛，使消费者产生很强的购买欲望。在交谈过程中如有客户不接受我公司产品，我们可以赠送一些小礼品或有产品促销时来与老板沟通，多说一些与公司合作力度大的一些话题，比如进我公司产品没有后顾之忧，卖不动包退包换。

由于价格原因，很多零售小店都不愿意在二批商拿货，因为小店老板在外面拿同样一件货比在二批商那里要便宜。这样也大大影响了二批商的积极性。所以产品价格我们一定要控制好，否则会由于各级销售商赚不到钱而选择卖别的产品。如要把价格整顿好，首先我们要把终端价格定好。拿快线举例说，终端提货价格48元每件，零售价4元每瓶，小店每卖一件快线能赚到12元。这样小店老板能赚到钱，他们会拚命的帮我们推销，因为他们开店就是为了赚钱。目前市场上有那么多杂牌饮料，其主要原因就是老板利润差价大。其次是三批商的价格定在47元每件，每件能赚到一元，在饮料行业里利润也算不少的。二批45元每件，这样二批发小店能赚三元，发批发能赚两元，二批商能赚到钱，就会支持我们工作。价格定好了，来维护是一个难度，首先经销商一定要做到发货原则。到三批零售的价格一定要执行。二批商在经销商那里开票价为48元每件，我们只告诉他三批零售的供货价，到月底分红一元，其他两元作为他自己的另外费用，来带动二线产品。比如某二批近五千件中快线，费用就有一万元，下个月必须进水两千件，然后这一万元模糊到两种产品中去，这样二批摸不清产品的底价是多少，他们也不会去乱卖。最后两种产品的量上去了，价格也稳住了。

虽然在即将过去的一年中，我们的业绩取得一定的成果，但市场中也存在不少的问题。1. 经销商会把货直接送到二批负责区域内，而且有时供货价低于二批调价，导致二批心态发

生变化，二批与二批之间为了抢客户，各自把我司产品价格降了又降，这样自相残杀，让鱼翁得利。正所谓家不和外欺。所以我们要让经销商，二批商不能有这种损害公司利益的事发生。2. 终端市场中，有一些过期产品；我们应该做到等产品快到危险期的时候，就要提出来想办法促销出去。否则等过期了不仅损失利益，还将打击店老板的积级性！

10年的任务虽然很重，但我有信心完成，我是从这几点去做的：1，把整个区域里所有的大小零售店全部网进销售网中。2、开发区域内所有特殊店，如酒吧、茶座等。3、大客户、二批商建立一个专门的管理，就像vip一样，让他们感觉到我们至上的服务，而使他们有力的为我们卖产品。想完成全年销售任务，第一站很关键，所以在第一季度中，除正常产品销售外，大瓶饮料是一个很高的增长点。因为这一季度假日较多较长，要做好这一产品销售首先我们的价位不能高于竞品，因为买这位产品的都是斤斤计较的家庭主妇。二、在居民区内大超市摆放大堆头，把公司大瓶系列全放上，让消费者一进门就看到我公司饮料堆积如山，从气势上压倒竞品公司。三、针对小店，可以以套餐形式一次性压到位。店老板的资金仓库是有限的，如我们能在竞品活动之前，把我公司大瓶饮料压到终端，这样店老板想进别的货也没有资金及仓库。消费者来购买，店老板就会极力推荐我公司产品。所以我们要以最快最短的时间，把店老板的有限资源抢占，让竞争对手无从下手。去年我所负责的二批大瓶饮料销售量在2500箱左右，今年计划大瓶可乐销售xx件，快线xx件，果汁1000件。

食品厂述职报告篇五

我局高度重视食品安全工作，专门成立了食品安全领导小组，并切实加强了食品安全工作的组织领导，并要求各有关科室按照科室职责，既分工，又合作，各司其职，各负其责，做好监管工作，创新观念，不拘形式，不等不靠，大胆探索，

创造性的开展食品安全综合监管工作，确保旅游行业食品质量和食品安全保障水平有较大提高，人民群众消费安全感进一步增强。

(一)认真落实“安全第一，预防为主”的方针，加强旅游从业人员食品安全教育，强化食品安全意识，牢固树立“没有安全就没有旅游”的思想。

(二)各景区(点)、星级饭店、星级农家乐建立健全食品安全制度和应急处置预案，成立食品安全专项整治工作领导小组。采取切实有效措施，狠抓落实，进一步增加对食品安全突发事件的应急处置能力，认真按照《中华人民共和国食品卫生法》的规定，要求各景区(点)、星级饭店、星级农家乐认真搞好厨房、餐厅卫生管理，建立必要的卫生制度，卫生设施必须齐备，餐具消毒必须每餐消毒一次，并做好厨房操作间、凉菜间、就餐间的防蝇、防鼠工作，要定点采购食品原料、蔬菜、畜、禽类食品，大宗食品购进必须依法向供应方索取检验合格证，防止卫生防疫及食物中毒事件的发生。在“春节”黄金周、“五一”、“端午”、“国庆、中秋”以及旅游旺季到来之前开展旅游市场综合检查，让广大旅游者在安全、和谐的旅游环境中度过一个丰富多彩的假期。

(三)认真做好甲型h1n1流感防控工作。按照省、市旅游局部署，要求各旅游企事业单位要高度重视甲型h1n1流感疫情的防控工作，立即启动旅游行业公共卫生事件应急预案，成立防控甲型h1n1流感疫情组织机构，明确责任，细化流程，强化防控甲型h1n1流感疫情的应急值守工作，一旦出现甲型h1n1流感应立即报告确保信息畅通，确保措施到位。各星级宾馆、星级农家乐、旅游景区(点)要加强重要场所，重点部位的公共卫生安全管理，必须按照卫生、防疫、质检等部门的要求，强化甲型h1n1流感疫情防控措施，做好发生疫情的各项应对工作；各旅行社要加强旅游团队台帐统计工作，切实报告游客信息动态。同时，在接待旅游团队过程中，要加

强对团队游客的观察，一旦发现疑似病人，应立即送医院并向旅游行政管理部门报告；对员工普遍开展甲型h1n1流感针对性健康教育，广泛宣传甲型h1n1流感的传播途径、典型症状和预防方法，宣传普及卫生防病知识。

(四)随着国家节假日制度的调整，针对旅游市场变化，我局加大了联合执法力度。积极会同工商、公安、质监、卫生、环保等部门，按照各自职责，采取明查与暗访，定期与不定期，抽查与全面检查相结合的方法进行联合检查，全年，共出动检查人员780人次，检查旅游企事业单位596家，其中在全市开展集中整治8次，专项整治6次，对存在的问题提出要求并限期整改。

为了配合旅游市场启动恢复，制定了食品安全宣传工作方案，狠抓旅游从业人员食品安全培训，开展食品安全知识进景区(点)、星级饭店、星级农家乐活动，采取各种形式普及食品安全和法律法规知识，组织食品安全信息员、协管员和管理人员培训，全年开展培训4次，培训人员达537多人，免费发放了由成都市卫生局、成都市旅游局编印的《成都市农家乐食品卫生知识手册》和由崇州市林业和风景旅游管理局编印的《农家乐从业人员培训资料》近千册，使参训人员的食品安全意识得到进一步提高，在各景区(点)、星级饭店、星级农家乐中形成“人人关心食品安全，事实注重食品安全”的良好局面。20年全市旅游行业无一起食品安全事故发生。

总结我局食品安全工作，虽然取得了一定的成绩，但该项工作是一项长期而艰巨的工作，今后我们还要加大工作力度。严格按照国家标准和行业标准对我市的景区(点)、星级饭店、星级农家乐进行重建，确保游客的身体健康安全。