

# 酒水课长的工作总结合集50篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/fanwen/zongjie/278349.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

## 酒水课长的工作总结1

时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为历史，依然如过去的诸多年一样，已成为历史的20\_\_年，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨。2\_\_-\_\_年对于白酒界来讲是个多事之秋，虽然10年的全球性金融危机的影响在逐渐减弱，但整体经济的回暖尚需一段时间的过度。国家对白酒消费税的调整，也在业界引起了一段时间的骚动，紧接着又是全国性的严打酒驾和地方性的禁酒令，对于白酒界来说更是雪上加霜。在这样坎坷的一年里，我们蹒跚着一路走来，其中的喜悦和忧伤、激-情和无奈、困惑和感动，真的是无限感慨。

### 一、负责区域的销售业绩回顾与分析

#### (一)、业绩回顾

- 1、年度总现金回款110万，超额完成公司规定的任务；
- 2、成功开发了四个新客户；
- 3、奠定了公司在鲁西南，以济宁为中心的重点区域市场的运作的基础工作；

#### (二)、业绩分析

1、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的200万的目标，相差甚远。主要原因有：

a、上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于平邑，但由于平邑市场的特殊性(地方保护和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又放弃了。直至后来选择了金乡“天元副食”，已近年底了！

b、新客户拓展速度太慢，且客户质量差(大都小是客户、实力小)；c、公司服务滞后，特别是发货，这样不但影响了市场，同时也影响了经销商的销售信心；

3、我公司在山东已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到“重点抓、抓重点”，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于09年11月份决定以金乡为核心运作济宁市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的

运作奠定了基矗

## 二、个人的成长和不足

在公司领导和各位同事关心和支持下，09年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了很大的提升，同时也存在着许多不足之处。

- 1、心态的自我调整能力增强了;
- 2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了;
- 3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了;
- 4、对整体市场认识的高度有待提升;
- 5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

## 三、工作中的失误和不足

1、平邑市场虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。更为失误的就是，代理商又接了一款白酒——沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

2、泗水市场虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的(无地方强势品牌，无地方保护---)且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

3、滕州市场滕州的市场基础还是很好的，只是经销商投入意识和公司管理太差，以致我们人撤走后，市场严重下滑。这个市场我的失误有几点：

- (1)、没有能够引导经销商按照我们的思路自己运作市场，对厂家过于依赖;
- (2)、没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充;

## 酒水课长的工作总结2

在杭州美丽的四月里，我荣幸的踏进了一个新欣向荣、朝气蓬勃的企业——国际贸易有限公司。成为了普通的一员。成为了客户服务工作传递快乐的一名使者。感谢给了我这一次工作的机会，也是大学毕业我走向社会的第一份工作，是您——延伸了我继续展翅的梦想。

我带着对未来美好的憧憬和希望，踏上了新的征程，平凡而不平庸的岗位——A群杭州区业务员。时间飞逝！一转眼，在三个月过去了，回想在过去的三个月里，让我欢喜让我忧，有成功喜悦，也有伤心往事；有在烟雾缭绕的房间里发呆，也有学习到半夜至深夜的经历，这好象是人生的一

段缩影，让人难以忘怀。生活显得紧张，但又有秩序。既然选择了，就要坚持，坚持到底！

在这三个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，给予了我足够的宽容、支持和帮助，通过自身的不懈努力，我已经逐渐适应了周围的生活与工作环境，对工作也逐渐进入了状态，也让我充分感受到了xx人“海纳百川”的胸襟，感受到了xx人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了xx人的执着和坚定。在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为一份子而惊喜万分。

在这段过程中，我分三个阶段来总结我这三个月来的工作。

### 一、萌芽阶段（4月6日—4月30日）。

在这期间，我主要是熟悉公司的日常工作流程，公司各部门销售的产品，以及对产品的了解，专业知识的培训。比如4月6—9日，公司派专业的讲师给我们业务课进行香蔓、思派雅SPA、安婕妤、安吉希可儿各品牌的专业知识培训，熟悉每个品牌的来源、产品特性、明星产品的亮点、品牌的定位、产品的定位，以及公司的提供客户各种推广模式、促销模式等。我这个对化妆品行业一点不懂得“化痴”，从一开始说不出三个化妆品品牌，通过四天的培训可以说二十个以上，通过四天的培训，让我对这个行业充满了信心，相信，我的选择是正确的。紧接着，4月12—13日荣幸的参加了xx公司20xx年第一季度营运大会，在这场大会上，让我很快的融入到这个大家庭，学到了很多以前从来没有接触过的东西，还有我们的陈课长，晚上凌晨会议结束后，他还来我们的房间，和我们沟通，分享他的工作经验以及刚进入这个行业的一些心理变化，使我们的心理空前的得到解放与安慰，非常感谢！再接下来，就是下市场，每个人下到自己的指定市场，开发市场，就是所谓的开发我们的新客户。

刚下市场前两三天，脑子里一片空白，进入美容院之后，不知道和她们从何聊起，也不知道如何得知哪个是负责人，哪个是老板娘，非常的困惑。把这些情况告诉主管，和一些有经验的同事，通过了他们的指点和教导，使我找到了方向。当然，在这个时候，多么希望身边有个比较有经验的同事或者领导能带着我一起下市场，开发市场，使自己的工作能更好更快的开展。因为在我进入一家店之前，或了解一家店的基本情况，我都很难通过直观在第一时间内得出比较正确的分析与判断，具体切入哪支品牌，然后在和客户交流的过程中，也很难判断出哪些信息是重点，是我们想要的哪些是可以忽略的，这些在缺乏经验与对公司整体内部运作了解的情况下都是很难把握的。特别是在有些事情的处理上，缺乏一定的灵活性，对有些事情考虑得不够周全，但通过向领导和一些有经验的同事学习，在后期的工作中逐步得到了改善。像我这样一个新人，刚进入公司，对一切都充满了陌生和好奇。所以我经常会向主管和自己部门以及其他部门的老业务员问这问那，他们总是能不胜其烦地向我解说。从中让我学到了许多自己未进之前所未学到的东西。在下市场的同时，经常也和一些客户进行沟通、交流，从她们那里我也学到自己在其他的地方所不能学到的东西，所以她们也都成了我的良师益友。

### 二、成长阶段（5月1日—5月31日）

通过对上阶段的工作表现与领导、同事的指导和自己的总结，让我对工作更有明确的方向和明确的工作计划。方向是有了，工作的计划也有了，接着就是要付出行动，下市场实践，可在实践的过程中，和客户的谈话中，让我深刻的感觉到自己对专业知识的不足和服务质量的有待提高，我向领导、同事及其他相关品牌课部门的学习，补充自己的专业知识，提升自己的服务质量，使客户满意，也让自己更好的服务于客户。同时，我也清楚的认识到：坐在我面前和我谈话的每一位客户，都是我心中的上帝，而我的职责就成了传递快乐的天使。有一句话：与专业打交道是

一门硬的科学技术，与人打交道则是一门软的思想艺术。所以，这就要求我要两手都要抓，并且两手都要硬。

其实，我现在清楚的知道，做销售并不是一味的向客户推销自己的产品，而是要与客户心与心的交流，心与心的沟通，和客户建立起良好的关系。通过沟通，挖掘出解客户的需求，结合公司的产品和公司的运作模式，给客户制定相关的可以满足客户需求的解决方案，以及我们公司提供客户优质的服务，然后供客户选择。还有如何做好自己的市场开发，开发市场前期是比较辛苦的，因为要对目标市场的了解，和相关资料的搜集以及分析。这个过程非常重要，这个过程不做好，想要好的成果，几乎不可能。原本自己认为这样的流程一步一步下来就会成功，可事与愿违。在这期间，我谈了一个客户，发现她的确需要需求，通过我们的分析给她制定了相关方案，她也接受了这些方案供她自己参考，她也认可了我们的优质服务。产品、方案、服务都有了，可她最后还是没有和我成交，和另外一家公司签订了合同。这时，心里深受打击，很不甘心，自己跟了半个多月的客户，就这样被别人给抢走了，又是抱怨这抱怨那，自己也慢慢的市区了信心，对公司也失去了信心。慢慢的萌生了放弃这份工作的念头，工作状态就慢慢的跌入低谷。然而，在这个时候，我找主管谈心，和他说明我想放弃的念头，他细心的给我讲解、分析、指导，又把我的心拉了回来。让我真正的理解：一件简单的事情重复做，一定会成功！

“成功者肯定有方法，失败者肯定有原因！”这句话，让我自己的脑子变得非常的清醒。失败肯定是有原因，我对这次的失败做了详细的总结，发现的确自己还是有很大的原因存在，尤其是在最后成交阶段，没有做好很好的准备工作。有失必有得，在这次失败的过程中，我得到了深刻的教训，也得出一些销售以及成交的经验。我觉得，在这个阶段过程中，像我们刚进入这个行业的业务员，更要不断的向主管沟通，反映自己的当时情况，还要向一些老的业务员沟通，分享他们的经验，给与自己的各方能力得以一定的提升。还有一点最关键的，就是要不断的对自己的工作成果做总结，不断的总结，不断的总结，总结出一套真正属于自己的工作方式，自己的销售风格！通过领导和同事的帮助，我对自己充满信心，坚信，没有任何问题可以阻扰我的工作！今天，我要开始新的生活！

### 三、成熟阶段（6月1日—至今）

通过前两个月对工作的不断熟悉、实践与磨练，对产品专业知识的掌握，市场的开发和布控，以及销售技巧方面有了更进一步的了解与提高，在工作效率上也有了一定的改善。

通过领导和同事的帮助，临安女主角已顺利成交，6月8日正式启动。在这过程，前期的准备工作，客户资料公司系统的录进、客户的打款时间以及数额、美导的下店时间的安排、店家启动的时间、还有客户需要的活动方案等等，这些我心里都要非常的清晰。鉴于此，我也熟悉了整个公司与客户合作之间的整个流程。其次，还要做好后期的服务和客情，就需要经常的回访。因为回访首先可以提高业主的满意度，其次又能够听到业主真实、中肯、良好的意见和建议，提高了我们的工作质量，又何乐而不为呢？

“业精于勤而荒于嬉”，在后期的工作中我会不断学习，扩大自己的知识面，提高自己各方面的能力，并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，寻找更有效的方法，突破自己，更要不断的总结经验教训，提高、提高、再提高。在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作，为公司作出更大的贡献。

最后希望在后期的工作中，领导和同事对我多多支持，多提要求，多提建议，使我在这个大家庭能更好更快的完善自己，更好的适应工作需要，更好的服务每一位客户，从而实现自我的人生价

值！

坚持不懈，直到成功！

## 酒水课长的工作总结3

### >一、酒水销售工作总结培训方面

xx年年11月27日——xx年年12月2日公司领导亲自主持培训，为检验培训成果，xx年年12月3日们举行了培训后的结业考试，监考非常严格，好在平时一贯努力学习得以顺利通过。公司领导精湛的营销知识、鲜活的营销案例、异常成熟的营销经验、丰富的营销阅历，无不在记忆深处打下了很深的烙印，安排的培训时间也非常合理：上午营销知识学习，下午自己在家消化上午所讲营销知识。经过酒水工作总结一周的培训学习，认真记录上课笔记，仔细阅读培训资料，通盘考虑消化营销知识，在的面前呈现出了鲜明的营销大道，彻底廓清了眼前的营销迷雾，给了豁然开朗的感觉，原来营销是可以这样做酒水促销员工作总结的！以前对营销应该说是一知半解，现在经过公司领导的超强度短期培训，对营销有了一定的认知，对所培训的知识（公司的概况、公司人力资源制度、五粮液股份公司情况、五粮液江南古坊酒、3+2+3组合式营销模式等）有了深刻的认识。同时也知道了结合从事的人力资源工作，以后的培训也要这样做，这就是以后培训的样板与典范，值得不断的反复学习！

### >二、人力资源管理方面

根据公司领导安排对公司人力资源制度进行了简单创新：

- 1、在《员工入职登记表》、《员工招聘与录用》、《绩效管理与kpi绩效考核》；
- 2酒水业务员工作总结、准备《考勤表》，整理员工档案并录入电脑；
- 3、酝酿人力资源管理制度；
- 4、推荐并录用公司平面设计兼职人员苏凤。

### >三、办公室及后勤保障方面

- 2、外协大厦物业管理，交电费、取邮件、咨询电话宽带安装事宜等。
- 3、协助王伟琴经理做好办公室方面的工作。
- 4、确保电脑、打印复印一体机正常运行，重做操作系酒水销售工作计划统、装驱动程序。
- 4、为外出跑业务的市场拓展部各位经理搞好后勤保障（协助王经理复英传真、电话、文档输入电脑等）。
- 5、与王经理分工合作，往山东临沂、枣庄地区和徐

### >四、例会方面

- 1、基本上每周末，公司领导亲自主持会议，听取员工汇报工作，点评员工工作中的问题，褒扬先进、鼓励后进，对下周的工作作出规划。每次例会都认真记录，不怕貶笑大方之家积极发言，收获很大。
- 2、例会给的印象是：参加一次有一次的提高。尤其是在营销上还是个新丁，对酒水营销还很欠缺，对很多营销实际操作还限于了解阶段，公司领导的意见很中肯，也确实有利于以后的工作；在陷入营销困境中的时候，公司领导的点拨，给了“山穷水尽已无路，柳暗花明又一村”的新感觉。

### >五、徐州六县区酒水市场情况

- 1、认识到自己在酒水营销上的很多不足，希望能够通过实际跑市场得以锻炼，积极向公司领导争取调研徐州六县区酒水市场情况的任务。
- 2、不怕出差辛苦，经过一周多时间的集中搜集酒水商资料，对徐州六县区酒水市场情况有了一个初步了解。
- 3、搜集的酒水商资料：贾汪区29家、邳州市26家、新沂市35家、睢宁县41销售个人工作总结家、丰县30家、沛县37家（酒水销售对原来的资料进行补充）。

#### >六、回访徐州六县区酒水商情况

- 1、有专门做一个品牌白酒的，如今世缘、洋河蓝色经典、汤沟珍宝坊等，就不考虑接其他品牌白酒了。
- 2、基本上做酒的手上都有2—4个品牌。
- 3、对们的3+2+3组合式营销模式很感兴趣，认为很先进，也一定有所作为。

### 酒水课长的工作总结4

我是20xx年11月底进入公司，很珍视公司领导给予的机会，通过一个月来的努力，主要做了以下六个方面的工作：  
一、培训方面 XX年年11月27日——XX年年12月2日公司领导亲自主持培训，为检验培训成果，XX年年12月3日我们举行了培训后的结业考试，监考非常严格，好在我平时一贯努力学习得以顺利通过。公司领导精湛的营销知识、鲜活的营销案例、异常成熟的营销经验、丰富的营销阅历，无不在我记忆深处打下了很深的烙印，安排的培训时间也非常合理：上午营销知识学习，下午自己在家消化上午所讲营销知识。经过一周的培训学习，认真记录上课笔记，仔细阅读培训资料，通盘考虑消化营销知识，在我的面前呈现出了鲜明的营销大道，彻底廓清了我眼前的营销迷雾，给了我豁然开朗的感觉，原来营销是可以这样做的！我以前对营销应该说是一知半解，现在经过公司领导的超强度短期培训，对营销有了一定的认知，对所培训的知识（公司的概况、公司人力资源制度、五粮液股份公司情况、五粮液江南古坊酒、3+2+3组合式营销模式等）有了深刻的认识。同时我也知道了结合我从事的人力资源工作，我以后的培训也要这样做，这就是我以后培训的样板与典范，值得我不断的反复学习！二、人力资源管理方面根据公司领导安排我对公司人力资源制度进行了简单创新：1、在《员工入职登记表》、《员工招聘与录用》、《绩效管理 with kpi绩效考核》；2、准备《考勤表》，整理员工档案并录入电脑；

- 2、例会给我的印象是：参加一次有一次的提高。尤其是在营销上还是个新丁，对酒水营销还很欠缺，对很多营销实际操作还限于了解阶段，公司领导的意见很中肯，也确实有利于以后的营销工作；在我陷入营销困境中的时候，公司领导的点拨，给了我“山穷水尽已无路，柳暗花明又一村”的新感觉。
- 五、徐州六县区酒水市场情况 1、认识到自己在酒水营销上的很多不足，希望能够通过实际跑市场得以锻炼，积极向公司领导争取调研徐州六县区酒水市场情况的任务。
- 2、不怕出差辛苦，经过一周多时间的集中搜集酒水商资料，对徐州六县区酒水市场情况有了一个初步了解。
- 3、搜集的酒水商资料：贾汪区29家、邳州市26家、新沂市35家、睢宁县41家、丰县30家、沛县37家（对原来的资料进行补充）。
- 六、回访徐州六县区酒水商情况 1、有专门做一个品牌白酒的，如今世缘、洋河蓝色经典、汤沟珍宝坊等，就不考虑接其他品牌白酒了。
- 7、大部分都要求留下招商资料，再考虑考虑。
- 8、限于时间关系才回访了三个县区：贾汪区、邳州市、睢宁县，另外的三个县市：新沂市、丰县、沛县还没有来得及回访。

### 酒水课长的工作总结5

从20xx年2月16日到行里报到距今五个月了。跨越到陌生行业，即便热情如我，依然难免茫然，默默告诉自己，这是机遇也是挑战。可做的便是专注一颗心，观察、探索、学习、酝酿，在付出中收获，在艰难中成长。面对领导每一次的赞扬认可，每一句建议和批评，还有同事们热情的笑脸、帮助的双手，止不住的心怀感恩。尊敬领导、善待同事，虽然我用最快时间融入了这个年轻的。体，但期望在工作上用最短的时间成熟和独当一面，却变成了我夜不能寐的原因。我将这5个月的工作一一回顾，虽然难免挂一漏万，依然期望借总结的镜子看清来时路，让未来更顺畅而圆满。

- 1、对公市场方面：

通过固有资源吸引了一定的储蓄，参加了分行举办的几次知识培训，平常注意向领导学习和客户谈判的方式；在配合同事完成调查报告的过程中了解其写作要点和方法；也在出差时向有经验的同事学习如何对客户进行贷前实地考察。虽然对公这个领域对我来说稍显复杂，但是我在慢慢的接触中也有了一定的了解和熟悉。在对公方面对自己满意的地方是学习新鲜事物较快，和客户的交流上顺畅，通常能给客户留下良好的第一印象。不足的地方则是缺乏持续对专业上的学习和研究，维护客户缺乏经验。接下来我计划加紧时间多阅读有效的书籍和案例、和对公市场部门的同事和领导多外出实地学习，通过实例积累对公的。套系统的经验，随时关注利用身边资源、注意积累优质客户，以及学习如何有效的维护客户。

## 2、零售业务方面：

零售业务方面是我比较感兴趣的一个领域，同时也是我重点发展的方向xx的xx之一。在学习零售的主营业务的同时，紧密跟随领导的理念积极开阔营销思路。首先从自己擅长同时也是喜爱的活动策划入手，负责聚宝堂美术馆的活动相关事宜，在领导的支持、同事的帮助下聚宝堂美术馆揭幕活动和吕石双人联展活动成功的落幕。近期活动效果显现开始逐步的走向赢利模式也给了我很大的鼓励，增加了我的热情和冲劲。

其次随时注意补充新鲜思路，积极关注扩张和与银行主营业务相关的多种其他平台，希望能程度的扩展银行功能、丰富品种，针对支行的客户特色来制定更多的需求点，通过各种不同形式的周边活动来促进主营业务量的增长，如最近在筹备中的先锋书店合作事宜和李啸书法欣赏讲座。在零售方面对自己满意的地方是有开拓业务的热情，并且在促销活动方面有一定的经验，时常有思路和灵感。不足的地方则是在和合作方谈判的过程中缺乏经验，有时立场不够坚定，有时技巧不够成熟，但是随着在对领导谈判方式的观察学习中我也有所提高，相信这个不足可以在不久的将来改进完善。

## 3、办公室工作方面：

办公室工作也是我非常。本文。由方的乐意从事的部分。一来自于本性喜欢xx流程达到事务井井有条的目的，做事比较细心，也有一定的生活的经验，比较适合做这部分的工作；二来现在办公室的工作分成了几块零碎部分落实到几个人身上，而这几个岗位上的人都满负荷工作，办公室工作的分心造成他们的负担。同一个任务有时候几人交叉劳动，有时候一个事情因为几人负责最后反倒变成无人负责的情况的。目前我已经接手了部分办公室的事务，希望接下来能逐渐全方位的接替，做好内勤的支持和协调工作，让外勤的同事能更专心外勤，也为领导分担一些琐碎的责任。办公室的工作虽然琐碎，但是在我的里面，一个好的从事办公室工作的人对于一个。体就像是润滑油对于一台机器一样，在行政上、生活的上提供支持，让机器运转的更顺畅，让xx体相处更融洽、工作效率更高更事半功倍。

总体来说，这五个月是充满了付出和收获的。虽然目前我在各方面的专业能力都不够完善，但是天道酬勤，工作总是能给予努力者最真诚的回馈。今天的我已经不再是五个月前的我。而在接下来的日子里，不管是意气飞扬时分，抑或是沮丧失意之刻，都要当做是跟自己比赛，能战胜自己，终究才能等到一个落实的梦想，相信年底的我，也不仅仅是今天的样子。

## 酒水课长的工作总结6

提高自身业务能力，做好各项工作，确保XXX万元销售任务的完成。具体白酒销售计划如下：

### >1、努力学习，提高业务水品

首先抽时间通过各种渠道去学习白酒营销方面的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

### >2、进一步拓展销售渠道

白酒市场的销售渠道比较单一，大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。下半年在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道拓展。在团购渠道的拓展上，下半年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

### >3、做好市场调研工作

对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

>4、与经销商密切配合，做好销售工作

最后，希望公司领导在本人以后的的工作中给予更多的批评指正、指导和支持。

一是要进一步扩大生产规模，重点是扩大酱香型白酒生产规模;

二是要做好市场销售，首要的工作是全力做好酱香型白酒的销售工作;

## 酒水课长的工作总结7

我是20xx年xx月底进入公司，很珍视公司领导给予的机会，通过一个月来的努力，主要做了以下六个方面的工作：

>一、培训方面

20xx年xx月27日——20xx年x2月2日公司领导亲自主持培训，为检验培训成果，20xx年x2月3日我们举行了培训后的结业考试，监考非常严格，好在我平时一贯努力学习得以顺利通过。公司领导精湛的营销知识、鲜活的营销案例、异常成熟的营销经验、丰富的营销阅历，无不在我记忆深处打下了很深的烙印，安排的培训时间也非常合理：上午营销知识学习，下午自己在家消化上午所讲营销知识。经过一周的培训学习，认真记录上课笔记，仔细阅读培训资料，通盘考虑消化营销知识，在我的面前呈现出了鲜明的营销大道，彻底廓清了我眼前的营销迷雾，给了我豁然开朗的感觉，原来营销是可以这样做的！

我以前对营销应该说是一知半解，现在经过公司领导的超强度短期培训，对营销有了一定的认知，对所培训的知识（公司的概况、公司人力资源制度、五粮液股份公司情况、五粮液江南古坊酒、3+2+3组合式营销模式等）有了深刻的认识。同时我也知道了结合我从事的人力资源工作，我以后的培训也要这样做，这就是我以后培训的样板与典范，值得我不断的反复学习！

>二、人力资源管理方面

根据公司领导安排我对公司人力资源制度进行了简单创新：

- 1、在《员工入职登记表》、《员工招聘与录用》、《绩效管理与KPI绩效考核》；
- 2、准备《考勤表》，整理员工档案并录入电脑；
- 3、酝酿人力资源管理制度；
- 4、推荐并录用公司平面设计兼职人员苏凤。

>三、办公室及后勤保障方面

## 酒水课长的工作总结8

销售工作是一份很考验人心的工作，如果对这份事业没有一颗坚定的决心，我想绝大部分人都是坚持不了多久的。而我，凭借着自己的这一腔热情和勇敢，在酒水销售这个岗位上一站就是三年了，在这份工作上，我的确吃了不少的苦头，但是也拿到了属于自己的回报。总之我对自己的这番成绩还是比较满意的。今年这一年又从我们的指间划过了，在此我也对过去一年的销售工作进行了一次总结。

>一、销售能力的提升

从事酒水销售已经三年了，这一年是我跑业务跑得最多的一年。作为一个女孩子，在这一条路上如果真的不够坚强



和坚定的话，是极其容易被击垮的。曾经我也经历过那样的打击，但是我还是扛过来了。扛过来之后我发现自己便进步了，自己的能力也提升了上去。今年跑业务的时候也总是受到打击，但是我从来没有被击倒过，谈成了不骄傲，没谈成继续跟进，同时好好反省自己。慢慢的，我的能力就得到了很大的提升了，成交率也变得更提高了。

## >二、思想态度的转变

一个人的思想是很重要的，尤其是对于一名销售员工来说，更要懂得去提升自己的思想高度。在这一年里，我不断的创新，不管是在工作技巧上还是在平时的生活里，我都勤于去学习，因为我认识到，懂得创新才是这条路上最为稳妥的一个前进方式。思想上的提升也给我带来了很多的便利，比如说工作更加顺利了，平时和客户之间的交流也更加的自然了，很多方面都在改变着，也在不断的进步着。

## >三、不足之处的改善

这一年我的工作还是存在着一些不足的地方的，比如说我上半年在处理一件事情的时候，因为粗心差点就把事情弄得更糟糕了，那的确是我一次非常大的失误。工作几年了，我从来没有犯过这样粗心的问题。自从那次之后，我对这一方面就更加的严格了，后来半年我也在没有发生过那样的事情了，我不断的改善着，争取走向一个更好的方向，做一名更加合格的员工。

今年一年虽然已经向我们挥手说再见了，但是它也是告诉着我们，新的一年即将到来，我们要做好准备全新出发了。对于来年，我想我一定可以保持自己最好的一个心态去奋斗，我会朝着自己的目标和愿望前进！

## 酒水课长的工作总结9

xx年年xx月27日——xx年年12月2日公司领导亲自主持培训，为检验培训成果，xx年年12月3日我们举行了培训后的结业考试，监考非常严格，好在我平时一贯努力学习得以顺利通过。公司领导精湛的营销知识、鲜活的营销案例、异常成熟的营销经验、丰富的营销阅历，无不在我记忆深处打下了很深的烙印，安排的培训时间也非常合理：上午营销知识学习，下午自己在家消化上午所讲营销知识。

经过酒水工作总结一周的培训学习，认真记录上课笔记，仔细阅读培训资料，通盘考虑消化营销知识，在我的面前呈现出了鲜明的营销大道，彻底廓清了我眼前的营销迷雾，给了我豁然开朗的感觉，原来营销是可以这样做酒水促销员工作总结的！

我以前对营销应该说是一知半解，现在经过公司领导的超强度短期培训，对营销有了一定的认知，对所培训的知识(公司的概况、公司人力资源制度、五粮液股份公司情况、五粮液江南古坊酒、3+2+3组合式营销模式等)有了深刻的认识。同时我也知道了结合我从事的人力资源工作，我以后的培训也要这样做，这就是我以后培训的样板与典范，值得我不断的反复学习！

## >二、人力资源管理方面

根据公司领导安排我对公司人力资源制度进行了简单创新：

- 1、在《员工入职登记表》、《员工招聘与录用》、《绩效管理与kpi绩效考核》；
- 2酒水业务员工作总结、准备《考勤表》，整理员工档案并录入电脑；
- 3、酝酿人力资源管理制度；
- 4、推荐并录用公司平面设计兼职人员苏凤。

## >三、办公室及后勤保障方面

- 2、外协大厦物业管理，交电费、取邮件、宽带安装事宜等。
- 3、协助王伟琴经理做好办公室方面的工作。

- 4、确保电脑、打印复印一体机正常运行，重做操作系酒水销售工作计划统、安酒水行业年终总结装驱动程序。
- 4、为外出跑业务的市场拓展部各位经理搞好后勤保障(协助王经理复英传真、电话、文档输入电脑等)。
- 5、与王经理分工合作，往山东临沂、枣庄地区和徐

#### >四、例会方面

- 1、基本上每周末，公司领导亲自主持会议，听取员工汇报工作，点评员工工作中的问题，褒扬先进、鼓励后进，对下周的工作作出规划。每次例会我都认真记录，不怕贻笑大方之家积极发言，收获很大。
- 2、例会给我的印象是：参加一次有一次的提高。尤其是在营销上还是个新丁，对酒水营销还很欠缺，对很多营销实际操作还限于了解阶段，公司领导的意见很中肯，也确实有利于以后的营销酒水年度总结工作；在我陷入营销困境中的时候，公司领导的点拨，给了我“山穷水尽已无路，柳暗花明又一村”的新感觉。

#### >五、徐州六县区酒水市场情况

- 1、认识到自己在酒水营销上的很多不足，希望能够通过实际跑市场得以锻炼，积极向公司领导争取调研徐州六县区酒水市场情况的任务。
- 2、不怕出差辛苦，经过一周多时间的集中搜集酒水商资料，对徐州六县区酒水市场情况有了一个初步了解。
- 3、搜集的酒水商资料：贾汪区29家、邳州市26家、新沂市35家、睢宁县41销售个人工作总结家、丰县30家、沛县37家(酒水销售对原来的资料进行补充)。

#### >六、回访徐州六县区酒水商情况

- 1、有专门做一个品牌白酒的，如今世缘、洋河蓝色经典、汤沟珍宝坊等，就不考虑接其他品牌白酒了。
- 2、基本上做酒的手上都有2—4个品牌。
- 3、对我们的3+2+3组合式营销模式很感兴趣，认为很先进，也一定有所作为。

## 酒水课长的工作总结10

20xx年上半年以来，xx分公司营销部在xx市局（分公司）和xx市公司营销中心正确领导下，紧紧围绕“卷烟上水平”战略任务，以开展创建优秀县级营销部为动力，以规范经营、市场基础建设、队伍建设为重点，按照省局、xx市局营销管理工作部署和要求，认真做好各项基础管理工作，积极探索，扎实工作，进一步巩固和完善卷烟市场基础，维护了国家利益和消费者利益，保障了行业持续健康发展。20xx年1至5月xx营销部卷烟销售总体完成情况良好：卷烟销售万支，完成全年销售目标122000万支的；销售收入（含税）万元，低档烟销售万支，完成全年销售目标20740万支的。

#### >二、明确创优工作重点，落实年度创优目标

根据国家局提出要创建优秀县级营销部，将工作重心下移，全面建设“严格规范、富有效率、充满活力”的中国烟草。根据省局（公司）《xxx广东省烟草专卖局（公司）党组关于在全省烟草商业系统开展优秀基层单位创建活动的意见》、《xx市烟草专卖局（公司）创建优秀县级分公司（营销部）工作实施方案》等文件的要求，这半年来，xx营销部不断加强基层建设和基础管理工作，切实提高工作效率，以实际行动响应创建活动，各项创优指标不断改善，达到或接近达到优秀营销部的标准。

##### （一）队伍建

- 1、严格核定执行国家局下达的“四定”方案。营销部现有员工58人（不包含电访员）。其中正副主任各一名、市场经理2名、综合管理员2名、客户经理21人、送货员17人、送货司机xx人、配送中转站管理人员3名。营销和配送中转站人员占局（分公司）在岗人数95人的61%。

2、获得卷烟商品营销员证书比例。20xx年营销人员为58人，截止20xx年9月获得卷烟商品营销员持证人数为54人，持证率为93%，已达到75%的要求。其中获得初级卷烟商品营销员证书的营销人员为54人，占营销人员比例93%；获得中级卷烟商品营销员证书的营销人员为46人，占营销人员比例79%。

3、营销人员培训。20xx年1-5月营销人员人均培训学时超过30学时。营销人员培训面达到100%。已达标。

## （二）经营业绩

1、卷烟人均消费量，20xx年1-5月总销量为2655580条，核定人口98万人，卷烟人均消费量为条。

2、一、二类烟销量比重方面，20xx年1-5月总销量为箱，一、二类烟销量为箱，比重为。

3、全国重点性骨干品牌销量的比重方面。20xx年1-5月总销量为箱，其中全国重点骨干品牌销量为箱，重点骨干品牌销量比重为。

4、全员实物劳产率和增幅指标方面。20xx年1-5月卷烟总销量为箱，在岗人数95人，全员实物劳产率为箱/人，

5、单箱费用和增幅方面。20xx年1-5月卷烟总销量为箱，销售费用为775万元，单箱费用为元/箱。

## （三）客户服务

1、300人以上的自然村没有空白点。此项工作我们与专卖部门密切配合，共同努力，在20xx年1月7日按合理局的要求，针对空白点全部办理了卷烟零售许可证，消灭了空白点。

2、客户经理人均服务客户数指标方面。20xx年到5月止我局（分公司）零售客户为2679户，客户经理人数为21人，客户经理人均服务客户数128户。按人员岗位配置，本项指标已达标。

3、明码标价。明码标价率，数据来源于省局（公司）XX年明码标价检查抽查反馈报告。由于本项数据是抽样检查，所以数据的准确性不是太高。但20xx年上半年“创优”工作的明码标价检查情况并不理想，有存在价签与卷烟商品不一一对应现象及价签残缺不全现象。

4、客户投诉率及送货到户率。要求客户投诉率‰。20xx年1-5月客户投放2起，20xx年到5月止我局（分公司）零售客户为2679户，投诉率：‰。

5、卷烟送货到户率。目前零售客户数为2679户，定点取货户51户，没有预约送货户，送货到户率为98%。本项指标达标。

6、月进货量高于千条的客户比例。20xx年月均进货量高于千条的客户数为4户，年底有效零售客户总数为2679户，月进货量

高于千条的客户比例%。本项指标还已达标。（要求月进货量高于千条的客户比例 1%）

## （四）规范经营

没有跨区销售行为，无虚拟客户、拆单分摊任何形式的套购卷烟行为，无捆绑或变相捆绑销售以及任何形式的强买强卖行为，辖区内无未经批准的工业企业直接促销行为。

>三、培训工作常规化，不断提高营销队伍能力和素质。

今年上半年以来，xx营销部不断加强营销人员的培训工作，充分挖掘员工工作潜能，从内部提升工作效益，取得较好的效果，现阶段卷烟市场比较严峻，xx营销部加强了对客户经理的烟草行业法律法规及政策制度培训，客户经理规范经营意识明显提高。20xx年主要培训项目包括：卷烟营销员职业资格培训；卷烟营销技能培训和烟草行业法律法规培训。

（一）卷烟营销员职业资格培训项目：目前xx分公司营销人员持证率超过93%，xx营销部共27人，获得卷烟营销员

职业资格25人，持证率。其中获得初级卷烟营销员25人，中级卷烟营销员25人。xx物流部门共31人，获得卷烟营销员职业资格29人，持证率94%。其中初级卷烟营销员28人，中级卷烟营销员28人。

(二) 卷烟营销技能培训项目：卷烟营销技能培训分为市局营销管理中心培训和xx营销部自办培训两部分。截止20xx年5月卷烟营销技能培训共29学时。经过培训，营销人员卷烟经营能力明显提高。

(三) 烟草行业法律法规培训项目：截止20xx年5月烟草行业法律法规培训共9学时，其中《xxx烟草专卖法》培训3学时，《烟草行业内部专卖管理监督工作规范》培训3学时，《广东省烟草行业内部专卖管理监督工作规范》培训3学时，经过培训，明显提高卷烟营销人员的规范经营意识。

回顾过去的上半年，通过全体营销人员努力，较好地完成各项工作任务，取得了一定成绩，但是离上级高标准要求还有距离，一是营销队伍能力与素质高低不平衡；二是市场基础建设有待增强，我们下半年里，在xx市局党组和xx市局（分公司）班子的正确领导下，以学习实践党的十七届五中全会精神为动力，按照国家局提出“卷烟上水平”的要求，不断总结经验、与时俱进、开拓创新，进一步加强营销队伍建设，加大卷烟市场基础建设力度，增强规范经营意识，为实现xx烟草行业持续健康发展作出新贡献！

## 酒水课长的工作总结11

加入\_\_公司也有一年时间了，回想起来时间过得还挺快的，在\_\_各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我的一些营销心得与工作情况总结如下：

### 一、营销心得

不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。实事求是。针对不同的客户才能实事求是。知己知彼，扬长避短。

做为一名合格的营销人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势；才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

### 二、认真学习，努力提高

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须要大量学习行业的相关知识，及营销人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

### 三、脚踏实地，努力工作

### 四、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习营销员的规范。

总之，在工作中，我通过不断学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

## 酒水课长的工作总结12

### >一、酒水销售方面。

1.配合店长完成公司下达的各项销售指标。

2.定期的拜访零售店，维护好客情关系，及时合理订货，以做好产品的生动陈列。

3.开发空白市场，提高市场的占有率。

4.积极推广新品，提高市场铺货率。

5.积极收集竞品信息并及时整理上报

#### >二、执行公司的各项销售计划

在做好订货和排面的同时，我同时也是公司的终端导购员，尽我自己的所能向消费者介绍我公司产品，使他们成为我们伊利特公司的忠实消费者，在促销方面，执行公司的各项促销计划。

#### >三、专卖店店面方面

1、按时整理柜子，和库房，每天早上一上班进行卫生清洁，保证货架干净明亮。

2、按时检查维修安保、消防、防水、防火设施。

3、能及时配合公司的盘点工作。

4、应收款的收缴能按时完成。

5、财务对接账实相符。

#### >四、有待改善的几个方面

1.进一步加强开发空白市场，提高新品的铺货率。

2.及时与客户沟通，进一步增加客情。

3.加强学习，运用到实际工作中。

4.自己的不足就是工作起来不是很认真，希望领导及时批评与指正，以得在以后工作中加以改正。

最后我们将坚定不移地延续品牌道路，及时了解市场，加强与市场互动合理发展，我相信在我的共同努力下，我们必将度过各种难关，取得市场战役的更大胜利。

## 酒水课长的工作总结13

入XXX宾馆快两年了，在这里我学到许多在学校无法学到的东西。我很荣幸被同事的承认，推荐我为优秀员工。回顾着一年的事情，我作为民族宾馆酒水部一员，我觉得这是我的荣幸。由于酒水员的主要事情就是方燕服务员。在领导及各位同事的支持下，严格要求自己，顺利的完成自己的本职事情。通过一年的学习，自身取得了较大的进步。现将我一年来的事情情况总结如次：

#### >一、认真学习

1、领导首先说的就是仪容仪表，精力面貌授予指出改进，让我们每个员工上班都是精力十足。

2、开始学习做果盘，泡茶，冷饮，调酒，做帐。

#### >二、服从安排

1、定时上下班，事情中笃守部门的各项规章制度；

- 2、营业前开出酒水领料单，备足、备好酒水、饮料、卷烟、酒单、冰桶、火柴、餐巾纸、牙签、打包袋等发卖用品、用具并检查其质量，包管水吧的需要；搞好吧台、冰箱、酒柜的卫生，擦净服务用品和展示品等；
- 3、开餐时，熟记酒水规格、特点、价格，根据食堂服务员开具的客人点酒单，及时、准确地为客人供给酒水，并做到及时补足吧台内的各种酒水、饮料，包管客人消费的需求，供给优质服务；
- 4、负责酒水的日常管理，开餐后做好各种酒水、烟类等的发卖核对事情；营业结束后，做好各种酒水烟类的盘点、核对事情（盘点时按以下算式结算当日发卖量：当日发卖量=当日营业前贮存量+当日领料量—当日营业后存货），包管其账物相符、清楚准确；严禁随意加减酒水、卷烟，控制好酒水、饮料等的成本与管理；
- 5、下班前，做好各项交代事情；
- 6、完成上级交给的其他任务。

### >三、事情中的不足

- 1、上班爱讲本地话，但我会尽快纠正。
- 2、宾馆升四星级了，现在的水平还是不够的，但我会尽快的努力学习。
- 3、自己的经验不足。

### >四、来岁的主要事情安排

- 1、认真做好每天的每项事情；
- 2、认真学习仓储知识，努力学习；
- 3、利用休息时间进行英语培训。

## 酒水课长的工作总结14

春节在即，酒类市场再度步入销售旺季。近年，葡萄酒礼盒的发展势头盖过白酒礼盒，其中进口葡萄酒礼盒又以精好包装和响亮的名头吸引灭消耗者。但是，工作总很长有人知道其中有多长“猫腻”。

有多年酒类营销经验的朱玉增对《每日经济旧事(微博)》记者表示，春节前，配有高档礼盒包装的进口葡萄酒销量很好，特别是冠有“拉菲”名头的产品特别多，原本在法国卖2欧元的葡萄酒，进入中国市场当前，加上一个漂亮的礼盒包装，冠以“某某拉菲”的名字就卖到好几百元。据记者了解，以常见的两瓶装礼盒为例，每瓶酒在原产国售价约2欧元，加上运费、关税等约欧元，加上成本1元左右的国产礼盒，总成本在2元以内。而记者发现，这类葡萄酒的售价普遍在五六百元乃至七八百元。

### >四种“进口葡萄酒”

名品世家总裁金纬在接受《每日经济旧事》记者采访时介绍了当前进口葡萄酒主要来流和类型。

据金纬介绍，进口葡萄酒可分四种情况：第一种是纯粹的国内酒。在国内调造，然后贴上外文标签，就变成了“进口酒”。这种酒的成本在1元以内；第二种是从国外进口原酒，在国内灌装，质量良莠不全；第三种是国外的“酒商酒”。“酒商”是国外的葡萄酒销售商，他们根据国内酒商要求的岸价来控造酿酒的成本，到岸价每瓶15元~2元，这样的产品与正规的原瓶进口不同，没法按照国外有关规则在标签上清晰标记产地、等级等信息。“这样的酒商不一定有本人的工厂，就是找便宜的葡萄，用便宜的加工厂，用较差的葡萄酒对付国内采购商。”金纬介绍说。

第四种是酒庄酒。酒庄酒必须用酒庄本人种植的葡萄酿造。酒庄酒又可以分为一般产区、著名产区、领袖产区，价格差异也很大。

### >进口原酒良莠不全

记者通过调查发现，我国当前的进口葡萄酒中，国外进口原酒国内灌装的情况即第二种进口葡萄酒比较多，那么其质量如何？

粤港澳葡萄酒商联盟理事长凌春鸣表示，正规的国内灌装酒是没问题的，但是利润较低。有些厂商担心原酒变质，会加入比标准高出几倍的二氧化硫做为防腐剂，饮用之后会对人体有必定的伤害。还有个别谋求高利润的厂商，会夹杂一些水、香料等增加产量，这些酒对人体也有伤害。

朱玉增向记者泄漏说，同样是进口葡萄酒，价格的差异也很大，每瓶价格从几欧元到几百欧元。只要是正规渠道进口的葡萄酒，无论价格高低，品质都是有保证的。但往往是酒水到了中国市场当前，就开端走样，主要是中国一些进口酒商有问题，甚至有人会来法国捡“便宜货”，回国以次充好。即便原酒没有变质，运回国内灌装，也很容易出问题。

朱玉增还说，国内灌装的进口葡萄酒并非没有好酒。问题是，国内一些厂家的罐装技术落后，原本可储存3~5年的葡萄酒，可能一两年就变质了，主要原果就是一些小厂采用的半自静灌装机缺乏密封性，酒容易氧化变质。

>高价酒低价酒区别何在？

记者走访卖场发现，同样是进口葡萄酒礼盒，价格从一两工作总百元到五六百元不等。这之间有何差别？这些进口酒的成本几何？

朱玉增表示，真正原瓶进口的vdp(地区餐酒)级别的进口葡萄酒，一般在法国售价为2欧元，加上运费、保险等带来的.5欧元的成本，然后缴纳的关税以及报关费用、仓储费用、运费费用等，最终的硬性成本在欧元左右。

金纬向记者介绍，同是从法国进口的葡萄酒，根据级别和产区的不同，价格相差很大。像vdp级别的酒在国外就是普通餐酒，价格为普通消耗者能接受；这个级别的酒在国内的理论价格就是几十元，这也是国内进口较多的产品等级。

>酒类包装工厂节前赶工

显然，在这个价格的“剪刀差”中，包装扮演了重要角色。普通进口葡萄酒怎么披上华丽的外衣的呢？

据凌春鸣泄漏，礼盒包装基本是国内酒商本人做的，拉菲、木桐这样的法国名庄本身是不配礼盒的。

朱玉增也说，他们公司进口的酒都是没有包装的，但各地经销商要求配包装，尤其团购客户，对包装的要求很高。果此，临近春节，淡圳周边做酒类包装的加工厂日夜赶工。

淡圳经营一家酒类包装设计加工公司的高先生表示，礼盒的成本从3多元到1多元。

据他泄漏，成本价七八十元的盒子就很高档了，装上两瓶进口葡萄酒，最长也得卖到四五百元。

专门给“拉菲”等名酒做盒子的工厂有很多。高先生表示，酒都是从国外进口的，搞一个“拉菲”的盒子就卖得速。在做盒子的时候，酒的品品牌信息都可以印上来，好多消耗对于包装上的英文也不会多瞅。

>订货三四万元可成次级代理？

国内的进口葡萄酒代理商要拿到“纯正”法国原装葡萄酒并不需要支付太多成本，包装生产企业又可以提供配套效劳。据金纬介绍，目前世界各地有十几个产酒国、数以千计的产区、数以十万计的酒庄，普通消耗者是没有判断力的，普遍的评判标准只有包装。

国内一些分销商想要获得进口葡萄酒品牌经销权，并不困难。记者以单位团购的表面与珠海一家号称“国内总供货商”的进口葡萄酒经销公司的周经理取得联系。他表示，只要首批订货三四万元就可成为次级代理，价格还工作总可以再谈；次级代理商拿货当前价格随本人来定，一款批发价23元的“拉菲宫廷”，市面零售价可达7多元。

周经理坦承，公司部分产品是打拉菲的“擦边球”，但绝不是假酒。

在北京某连锁超市中，记者见到一款售价588元两支装礼盒的法国原装葡萄酒，其中文标签上注明该产品属aoc级别酒。记者表示要团购该礼盒时，导购员表示，可将当前执行的“买三赠一”促销活静，升级为“买五赠二”，每个礼盒折合42元左右。前后两分钟的时间，零售价缩水16元，真难以想象里面的水分到底有多大。

## 酒水课长的工作总结15

做为一名\_\_部x区的领班，也让我进入了一个全新的工作环境，在新的环境中。各项工作都将从头开始，许多事都是边干边摸索，以便在工作中游刃有余。我深知自己扮演的是一个承上启下，协调左右的角色。每天做的也都是些琐碎的工作，尽快的理顺关系投入到工作中去是我重要的任务，全力配合好主管日常工作是我的职责，这就要求我们工作意识要强，工作态度要端正，工作效率要快，力求周全。我每天的职责是：

- 1、落实主管下达的各项指示，管理好所属员工。
- 2、监督员工为客人服务，组织员工现场调配，确保服务质量。
- 3、检查下属员工的仪容仪表、礼节礼貌、工作态度，并带领下属员工做好卫生清洁，严格记录本班员工考勤。
- 4、负责本班组的物品领用，填写领用单交主管审核后，领取保管。
- 5、每日开好班前例会，传达本店及各部门的指示及通知，总结上个班次工作情况及注意事项，提出各岗位的服务要求。
- 6、对所属区域的设备设施经常检查，确保经营区的设施、设备保证良好的状态。我们的服务就是体现在人性化服务，要精益求精，为客人营造出一种在家的感觉。我现所拥有的经验还较少，前面还有很多的东西要等着我学习。工作中有时也难免会出现失误之处，出现的问题我会引以为戒，要想取得好的成绩就要靠自己脚踏实地的去做，就要加倍的努力与付出，我始终坚信靠运气不如靠实力说话。平时工作的顺利开展与酒店领导的关心和同事们的支持是分不开的，酒店就是个大的家庭，成绩是靠大家共同努力的而得来的。

下半年新起点，过去的成绩已成历史，在今后的工作中要再接再厉，要为自己定下新的奋斗目标而努力，具体将从以下几个方面进行：

- 第一、我们将致力于维护酒店宾客关系，积极推进建立客户关系管理，通过我们的努力积极建立有效的客史档案，使对宾客的管理真正实现有效科学的管理。
- 第二、树立以客户为中心口，的思想，并将这一思想通过与客户富有意义的交流沟通、理解并影响客户行为，最终达到提高客户获取、客户保留、客户忠诚、客户创利的目的，是一个将客户信息转化成积极的客户关系的反复循环过程。
- 第三、在酒店必须以身作则，敬业乐业，作风正派，仪容优雅大方。自信、果断、沉着、睿智、活泼、细腻、真诚、高效是浴区领班岗位的性格描述，也是领班的自我要求。

作为今天的报告结尾也用以与各位共勉，请各位审议!

## 酒水课长的工作总结16

流年似水，光阴如箭，辉煌灿烂的20\_\_年弹指间就将过去，繁忙之中又迎来了新的半年。在过去的这段时间里，有辛酸也有欢笑，有汗水更有收获。回首我半年来走过的历程，公司的领导和众姐妹们给予了我足够的支持和帮助，让我充分的感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了公司员工“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气。在过去的半年里，我在部门领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，在各方面有了更进半步的提高，本年度的工作总结主要有以下几项：

### 一、思想政治表现、品德素质修养及职业道德

通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论;遵纪守法，认真学习法律知识;爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，



积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

## 二、工作态度和勤奋敬业方面

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守工作纪律，保证按时出勤，出勤率高，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

## 三、工作质量成绩、效益和贡献

保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作业绩有了长足的提高。

## 四、工作中的经验

销售是一门艺术，作为珠宝销售员，讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝是应该时刻考虑的，下面是在销售时应该注意的几个方面：

### 1、以良好的精神状态准备迎接顾客的到来

当顾客进入或准备进入店内时立即礼貌地站起，并用微笑的眼光迎接顾客，亦可给予一定的问候，如“您好”!“欢迎光临”。

### 2、适时地接待顾客

当顾客走向你的柜台，你就应以微笑的目光看着顾客，应尽可能的给顾客营造一个轻松购物的环境。

### 3、充分展示珠宝首饰

由于多数顾客对于珠宝知识缺乏了解，因此，营业员对珠宝首饰的展示十分重要。

### 4、利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识

顾客所了解的珠宝知识越多，其买后感受就会得到更多的满足。常言道：“满意的顾客是最好的广告”，“影响力最强的广告是其周围的人”。因此时机很重要，在销售的整个过程中抓住机会，利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识。

### 5、促进成交

由于珠宝首饰价值相对较高，对于顾客来讲是一项较大的开支，因此，往往在最后的成交前压力重重，忧郁不决，甚至会暂时放置，一句“再转转看看”而可能一去不回。这就需要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力，比如给自己的同事或顾客的同行者谈一下有关首饰流行的话，也可拿出几种档次的首饰盒让顾客挑选。

## 酒水课长的工作总结17

岁月如梭，光阴似箭，转眼间入职大酒店餐饮部工作已满一年，根据餐饮部经理的工作安排，主要负责部门各餐厅、酒吧及管事部的日常运作和部门的培训工作，现将本年度工作开展情况作总结汇报，并就XX年的工作打算作简要概述。

作为国际知名的品牌酒店，餐饮部的经营与管理已很成熟，市场知名度较高，经过年的管理经验沉积和提炼，已形成了自己的管理风格，要在服务管理和培训上取得突破困难较大。入职后，根据餐饮部实际状况，本人提出了“打造优秀服务团队”的管理目标和口号，旨在提高整体服务水平，树立良好的行业形象。入职一年以来，主要开展了以下几方面的工作：

### >>一、以提升服务品质为核心，加强服务品质工程建设

餐饮服务品质的建设，是一个庞大的系统工程，是餐饮管理实力的综合体现，XX年度，在对各运作部门的日常管理及服务品质建设方面开展了以下工作：

#### 1、编写操作规程，提升服务质量

根据餐饮部各个部门的实际运作状况，编写了《宴会服务操作规范》、《青叶庭服务操作规范》、《西餐厅服务操作规范》、《酒吧服务操作规范》、《管事部服务操作规范》等。统一了各部门的服务标准，为各部门培训、检查、监督、考核确立了标准和依据，规范了员工服务操作。同时根据贵宾房的服务要求，编写了贵宾房服务接待流程，从咨客接待、语言要求、席间服务、酒水推销、卫生标准、物品准备、环境布置、视听效果、能源节约等方面作了明确详细的规定，促进了贵宾房的服务质量。

#### 2、加强现场监督，强化走动管理

现场监督和走动管理是餐饮管理的重要形式，本人坚持在当班期间按二八原则进行管理时间分配（百分之八十的时间在管理现场，百分之二十的时间在做管理总结），并直接参与现场服务，对现场出现的问题给予及时的纠正和提示，对典型问题进行记录，并向各部门负责人反映，分析问题根源，制定培训计划，堵塞管理漏洞。

3、编写婚宴整体实操方案，提升婚宴服务质量宴会服务部是酒店的品牌项目，为了进一部的提升婚宴服务的质量，编写了《婚宴服务整体实操方案》，进一步规范了婚宴服务的操作流程和服务标准，突显了婚礼现场的气氛，并邀请人力资源部对婚礼司仪进行了专场培训，使司仪主持更具特色，促进了婚宴市场的口碑。

#### 4、定期召开服务专题会议，探讨服务中存在的问题

良好的服务品质是餐饮竞争力的核心，为了保证服务质量，提高服务管理水平，提高顾客满意度，将每月最后一天定为服务质量专题研讨会日，由各餐厅4-5级管理人员参加，分析各餐厅当月服务状况，检讨服务质量，分享管理经验，对典型案例进行剖析，寻找问题根源，研讨管理办法。在研讨会上，各餐厅相互学习和借鉴，与会人员积极参与，各抒己见，敢于面对问题，敢于承担责任，避免了同样的服务质量问题在管理过程中再次出现。这种形式的研讨，为餐厅管理人员提供了一个沟通交流管理经验的平台，对保证和提升服务质量起到了积极的作用。

#### 5、建立餐厅案例收集制度，减少顾客投诉几率

本年度餐饮部在各餐厅实施餐饮案例收集制度，收集各餐厅顾客对服务质量、出品质量等方面的投诉，作为改善管理和评估各部门管理人员管理水平的重要依据，各餐厅管理人员对收集的案例进行分析总结，针对问题拿出解决方案，使管理更具针对性，减少了顾客的投诉几率。

### >>二、组织首届服务技能竞赛，展示餐饮部服务技能

为了配合酒店15周年庆典，餐饮部8月份组织各餐厅举行了首届餐饮服务技能暨餐饮知识竞赛，编写了竞赛实操方案，经过一个多月的准备和预赛，在人力资源部、行政部的大力支持下，取得了成功，得到上级领导的肯定，充分展示了餐饮部娴熟的服务技能和过硬的基本功，增强了团队的凝聚力，鼓舞了员工士气，达到了预期的目的。

### >>三、开展各级员工培训，提升员工综合素质

本年度共开展了15场培训，其中服务技能培训3场，新人入职培训3场，专题培训9场，课程设置构想和主要内容如下：

#### 1、拓展管理思路，开阔行业视野

各餐厅中层管理人员大部分是由低层员工逐步晋升（有些管理人员在同一岗位工作已有四、五年时间），管理视野相对狭窄，为了加强他们的管理意识、拓展行业视野及专业知识，本年度为中层管理人员设置了7场餐饮专业知识培训，主要内容有《顾客满意经营》、《餐饮营销知识一》、《餐饮营销知识二》、《餐饮管理基础知识》、《餐饮美学》、《高效沟通技巧》、《如何有效的管理员工》等。这些课程的设置，在拓展中层管理人员的管理思想、餐饮专业知识及行业视野等方面都有积极作用，同时缓解了在管理过程中的各种矛盾冲突，增进员工与员工之间，员工与顾客之间的感情。

## 2、培养员工服务意识，提高员工综合素质

为了培养员工的服务意识，提高他们的综合素质，本年度开展了《餐饮服务意识培训》、《员工心态训练》、《服务人员的五项修炼》、《员工礼仪礼貌》、《酒水知识》等培训，这些培训课程，使基层服务人员在服务意识，服务心态、专业服务形象及餐饮专业知识等方面都有所增强，自今年四月份以来，在历次的人力资源组织的大检查中没有出现员工违纪现象。

## 3、开展服务技能培训，提高贵宾房服务水x

为了提高贵宾房的服务接待能力，开展了《贵宾房服务接待技能培训》、《餐厅点菜技巧培训》，以案例分析、演示的形式对服务接待中出现的问题进行分析说明，并对标准化服务、推销技巧和人性化服务进行了实操演示，提升了贵宾房的服务质量。

## 4、调整学员转型心态，快速融入餐饮团队

实习生作为餐饮部人员的重要组成部分，能否快速的融入团队、调整好转型心态将直接影响餐饮服务质量及团队建设。根据实习生特点及入职情况，本年度共开展了三场《如何由校园人转化为企业人》的专题培训，其目的是调整学员的心态，正视角色转化，认识餐饮行业特点。该课程的设置，使学员在心理上作好充分的思想准备，缓解了因角色转变的不适应而造成的不满情绪，加快了融入餐饮团队的步伐。

## 5、结合工作实际，开发实用课程

培训的目的是为了提高工作效率，使管理更加规范有效。7月份，根据各餐厅管理层执行不到位的现象开发了《执行力》课程，使管理人员从根本上认识到“好的制度，要有好的执行力”，并结合各餐厅执行力不够的具体表现以及同行业先进企业对执行力的贯彻，以案例分析的形式进行剖析，使管理者认识到“没有执行力，就没有竞争力”的重要道理，各级管理人员对执行力有了全新的认识和理解，在管理思想上形成了一致。

## >>四、存在的问题和不足

本年度的工作虽然按计划完成了，但在完成的质量上还做得不够，就部门运作和培训工作来看，主要表现在以下几方面：

### 1、管理力度不够，用力不均，部分环节薄弱

在管理过程中对部分敏感问题管理力度较弱，对多次出现的服务质量问题不能一针见血的向管理人员提出，使部分管理问题长期存在，不能从根本上得到解决。同时将主要精力放在楼面服务质量方面，削弱了对管事部、酒水部的管理。

### 2、培训互动环节不够

在培训过程中互动环节不多，员工参与的机会较少，减少了课堂的生气和活力。

### 3、课程容量太大，授课进度太快，讲话语速太快

餐饮专业知识课程设置容量太大，在培训过程中进度太快，语速太快，使参训人员对培训内容不能深入理会，削弱了这部分课程的培训效果。

## >五、XX年工作打算

XX年是一个机会年，要夯实管理基础，为酒店升级做足充分准备，进一步提高服务品质，优化服务流程，提升现有品牌档次，打造新的品牌项目，制造服务亮点，树立良好的餐饮品牌形象。

1、优化婚宴服务流程，再次提升服务品质将对XX年婚宴整体策划方案进行流程优化，进一步提升和突出主持人的风格，在婚礼主持环节加入更多的流行元素（对背景音乐进行调整），对现场喜庆气氛进行包装提升，突出婚礼的亮点，加深现场观众对婚礼的印象，争取更多的潜在顾客，把婚宴服务这块金字招牌擦的更亮。

## 2、提升研讨会质量，建立良好的沟通x台

在现有服务质量研讨会的基础上进一步深化专题会的内容，扩大参会人数（酒吧、管事部的负责人参加），提升研讨会的深度和广度，把服务质量研讨会建设成为中层管理人员的沟通x台，相互学习，相互借鉴，分享管理经验，激发思想火花，把质量研讨会打造成餐饮部的管理品牌项目。

## 3、建立月度质量检查机制，公布各部门每月质量状况

XX年将根据质量检查标准对餐饮部各部门的卫生状况、工程状况、设备设施维护状况、安全管理、服务质量、员工礼仪礼貌、送餐服务、标识规范等内容进行全面监督检查，每月定期公布检查结果，对不合格的部门和岗位进行相应的处罚，形成“质量检查天天有，质量效果月月评”的良好运作机制，把质量管理工作推上一个新台阶。

## 4、以贵宾房为x台，制造服务亮点，树立优质服务窗口

将在现有服务水准的基础上对贵宾房服务进行创新提升，主抓服务细节和人性化服务，并对贵宾房的服务人员进行结构性调整，提高贵宾房服务人员的入职资格，提升服务员的薪酬待遇，把贵宾房接待服务打造为餐饮部的服务典范，树立餐饮部的优质服务窗口，制造服务亮点，在宴会服务品牌的基础上再创新的服务品牌。

## 5、协助餐饮部经理，共同促进出品质量

出品是餐饮管理的核心，XX年度将协助餐饮部经理在顾客意见收集、出品质量监督等方面做足工作，共同促进出品质量。

## 6、调整培训方向，创建学习型团队

XX年将对培训方向进行调整，减少培训密度，注重培训效果，提供行业学习相关信息，引导员工学习专业知识，鼓励员工积极参与餐饮服务技能考核、调酒师职业资格认证和餐饮专业知识方面的学习，在餐饮部掀起学习专业知识的热潮，对取得国家承认的各种行业资格证书的员工进行奖励，培养知识型管理人才，为酒店星级升级作好优秀管理人员的储备工作，把餐饮部打造成为一支学习型的团队。

## 7、优化培训课程，提升管理水x

XX年的部门培训主要课程设置构想是：把XX年的部分课程进行调整、优化，使课程更具针对性、实效性。主要优化课程为：《顾客投诉管理》、《餐饮人员的基本礼仪》、《如何由校园人转化为企业人》、《顾客满意经营》、《如何有效的管理好员工》、《员工心态训练》、《服务人员的五项基本修炼》，拟订新开设的课程为：《时间管理》、《餐饮六常管理法》、《食品安全与营养》、《菜单制作》、《管理者情商》等，其中《餐饮六常管理法》将作为年度主要课程进行专题培训，并将把日常管理工作与所学内容紧密结合，全面推动餐饮管理。

## 8、配合人力资源部，培养员工企业认同感，提高员工职业道德修养

积极配合人力资源部的各项培训工作，弘扬企业文化，培养员工对企业的认同感，提高员工的职业道德修养，增强员工的凝聚力。

XX年度工作的顺利开展，全赖于领导的悉心指导和关怀，也离不开人力资源部和行政部的帮助，更得力于餐饮部各分部门对我工作的大力支持。新年新希望，希望来年在工作中能得到领导更多的指导和指正，能得到同事们在工作上更加友好、积极的配合和支持。新年新起点，希望在来年能将餐饮管理工作推上一个新台阶，使管理更加完善、更加合理、更加科学。总结过去，展望未来，在新历开篇之际，我将继续发扬优点，改正不足，进一步提升管理水x，为打造一支学习型的、优秀的餐饮服务团队而努力！

## 酒水课长的工作总结18

作为一个职业人,要清楚总结报告不但是个野生作的总结,更是同领导、同事沟通、交换的重要载体,是以无论是总结报告的内容,照旧内容显露情势都非分特别重要。我个人以为,在书写总结报告时,应本着以下原则。

誊写态度要光景^v^诚^v^。态度决议统统,写总结讲演也是一样。没有好态度,写不出深入的总结呈报。许多人将写

总结敷衍当作是对付带领,没有举措的事情。这是大错特多。对工作举行总结,是对自己劳动功效的尊敬,是对自己卖力的浮现。只有在不竭总结中,反思自己的不足,才气不息进步自己的程度。也只有不休总结,才能提高自己的总结本领。一流的人材都是擅长总结的人。所以一定要以恳切的态度来写总结呈文,以虔敬之古道热肠来写总结讲述,这是写好总结告诉的条件。

报告概要要<sup>^v^</sup>明<sup>^v^</sup>。讲演的概要很重要,对全部总结报告起一语道破,模棱两可的感化。大领导时候有限,有时很易静下心来,细心浏览整篇总结申报。他们往往仅仅看看总结讲述的要点。因而,概要可否非常明确地概括全部总结报告的焦点内容就隐得非常要害。

提炼总结呈文的概要很有讲求。起首要明白总结陈诉是给谁看的;他念得到哪些关头信息。在写概要时,一定要将方针工具不知讲的枢纽疑息放在提要里;将自己巴望得到对方的反应的环节信息放在概要里。

概括成绩要<sup>^v^</sup>实<sup>^v^</sup>。很多人在写总结告诉时,容易犯的毛病是对成绩表述不吝翰墨,实在完整没需要。只如果做出了其实的成绩,大家都能看得到,不需要少篇乏述。在总结敷衍中,对自己取得的成绩做到高度完全地概括就能够了。

归纳综合自己的成绩要量力而行,不克不及夸张,一切的成绩都要经得起斟酌。对个人的成绩,做到脚踏实地,是最根基的职业本质。也只有量力而行地总结自己的成绩,才能博得领导、同事的尊敬。强调自己的成绩,贪功,将别人的成绩据为己有,是给自己找费事。

总结经历要<sup>^v^</sup>实<sup>^v^</sup>。总结工作经验,对小我私家的生长十分重要。真正有效的常识往来往本身事情中的亲身感悟。取其他员工分享自己的工做履历是对公司的常识奉献。初涉职场的人常常没有晓得若何总结本人的经验,在总结获得成就缘由时,常常道些堂而皇之的空论、套话,如:<sup>^v^</sup>在司理的准确带领下,正在同事的帮忙下,颠末我小我的尽力,才获得了如许的成就。<sup>^v^</sup>那无助于自己程度的进步。长此以往,借会让本身染上废话连篇、夸诞、不注重自我深思的弊端。

总结经验要真,其实不是要供我们的经验一定要到达真谛的水平,而是让我们一定要明确成绩取得的实在原因,自己在工作中的真实感悟,并将自己的真实感悟系统化,这就是总结经验的过程。这就需要我们养成擅长记实,随时纪录的习惯。将自己的工作感悟积少成多,就会成绩不凡的自己。

在总结经验时,不要仅仅避实就虚,起劲做到举一反三,让自己的经验对某一类的问题办理都具有一定的启示意义。做到这一点不轻易,需要一定的知识薄度和哲教思惟,但这样的经验往往更具有价值。

阐发问题要<sup>^v^</sup>透<sup>^v^</sup>。重视工作中存在的问题,怯于分解问题是一种职业精力,也是开阔的表示。与结果比拟,向导和同事每每更存着我们工作中存在的问题。这是兽性,也是出有法子的事变。以是,关于工作中存在的问题,要勇于重视,而不是涂脂抹粉。自己躲避工作中的缺乏和问题,是掩耳匪铃,由于辅导和同事也会给您指出来。

分析工作中存在的问题,要片面、透辟、脚踏实地,既不躲重就沉,推辞个人义务,也不外分自我苛责。要从个人、团队、主不雅、客不雅等多角度来剖析致使工作存在问题的缘由,并对各类本因的干系停止体系阐明,让自己和相干职员建立起年夜绘里、齐景认识,从而找到招致工作中存在问题的根来源根基果,以利于工作的系统改进。

改良行动要<sup>^v^</sup>准<sup>^v^</sup>。针对工作中存在的业绩,要拟定有针对性的革新步伐。改善办法要做到精确、到位,切中题目关键。做到这一面,并非一件很轻易的工作,必要对题目有素质的了解,同时需求具有必然的制定问题处理计划的才能。

明白问题改进举措的进程,实在就是一个深化对问题认识的历程,也是一个系统思虑的过程。考虑一旦成为风俗,我们会让我们聪明起来。我们分析问题会更有深度,制订问题改进举措,就会更<sup>^v^</sup>准<sup>^v^</sup>。

我们偶然对问题改进举措是不是充足<sup>^v^</sup>准<sup>^v^</sup>拿不定主张,这时候必定要多战辅导、同事交换、相同,多听听他们的定见,必然会给自己纷歧样的开导。由于各人站在差别的下度和角度看问题,对统一问题会有分歧的熟悉,这会扶助我们愈加周全熟悉问题,让自己的改进办法更<sup>^v^</sup>准<sup>^v^</sup>。

## 酒水课长的工作总结19

时间依然遵循其亘古不变的规律延续着,又一个年头成为历史,依然如过去的诸多年一样,已成为历史的xx年,同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨。

20xx-20xx年对于白酒界来讲是个多事之秋，虽然xx年的全球性金融危机的影响在逐渐减弱，但整体经济的回暖尚需一段时间的过度。国家对白酒消费税的调整，也在业界引起了一段时间的骚动，紧接着又是全国性的严打酒驾和地方性的禁酒令，对于白酒界来说更是雪上加霜。在这样坎坷的一年里，我们蹒跚着一路走来，其中的喜悦和忧伤、激情和无奈、困惑和感动，真的是无限感慨。

## >一、负责区域的销售业绩回顾与分析

### (一)、业绩回顾

- 1、年度总现金回款110万，超额完成公司规定的任务;
- 2、成功开发了四个新客户;
- 3、奠定了公司在鲁西南，以济宁为中心的重点区域市场的运作的基础工作;

### (二)、业绩分析

- 1、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的200万的目标，相差甚远。主要原因有：
  - a、上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于平邑，但由于平邑市场的特殊性(地方保护)和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又放弃了。直至后来选择了金乡天元副食，已近年底了!
  - b、新客户拓展速度太慢，且客户质量差(大都小是客户、实力小);
  - c、公司服务滞后，特别是发货，这样不但影响了市场，同时也影响了经销商的销售信心;
- 2、新客户开放面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很一般。

## 酒水课长的工作总结20

今年年初，我荣幸的加入了xx公司。成为了业务员群体中的普通一员。成为了客户服务工作传递快乐的一名使者。在领导和同事们的悉心关怀和指导下，给予了我足够的宽容、支持和帮助，通过自身的不懈努力，我已经逐渐适应了周围的生活与工作环境，对工作也逐渐进入了状态，现对今年工作加以总结。

公司派专业的讲师给我们业务课进行各品牌的专业知识培训，熟悉每个品牌的来源、产品特性、产品的亮点、品牌的定位、产品的定位，以及公司的提供客户各种推广模式、促销模式等。通过培训，让我对这个行业充满了信心，相信，我的选择是正确的。紧接着，每个人下到自己的指定市场，开发市场，就是所谓的开发我们的新客户。在我进入一家店之前，或了解一家店的基本情况，我都很难通过直观在第一时间内得出比较正确的分析与判断，具体切入哪支品牌，但通过向领导和一些有经验的同事学习，在后期的工作中逐步得到了改善。在下市场的同时，经常也和一些客户进行沟通、交流，从她们那里我也学到自己在其他的地方所不能学到的东西，所以她们也都成了我的良师益友。

在实践的过程中，和客户的谈话中，让我深刻的感觉到自己对专业知识的不足和服务质量的有待提高，我向领导、同事及其他相关品牌课部门的学习，补充自己的专业知识，提升自己的服务质量，使客户满意，也让自己更好的服务于客户。同时，我也清楚的认识到：坐在我面前和我谈话的每一位客户，都是我心中的上帝，而我的职责就成了传递快乐的天使。有一句话：与专业打交道是一门硬的科学技术，与人打交道则是一门软的思想艺术。所以，这就要求我要两手都要抓，并且两手都要硬。

做销售并不是一味的向客户推销自己的产品，而是要与客户心与心的交流，心与心的沟通，和客户建立起良好的关系。通过沟通，挖掘出解客户的需求，结合公司的产品和公司的运作模式，给客户制定相关的可以满足客户需求的解决方案，以及我们公司提供客户优质的服务，然后供客户选择。还有如何做好自己的市场开发，开发市场前期是比较辛苦的，因为要对目标市场的了解，和相关资料的搜集以及分析。这个过程非常重要，这个过程不做好，想要好的成果，几乎不可能。

前期的准备工作，客户资料公司系统的录进、客户的打款时间以及数额、下店时间的安排、店家启动的时间、还有客户需要的活动方案等等，这些我心里都要非常的清晰。鉴于此，我也熟悉了整个公司与客户合作之间的整个流程。其次，还要做好后期的服务和客情，就需要经常的回访。因为回访首先可以提高业主的满意度，其次又能够听到业主真实、中肯、良好的意见和建议，提高了我们的工作质量，又何乐而不为呢？

在后期的工作中我会不断学习，扩大自己的

更多工作总结 请访问 <https://xiaorob.com/fanwen/zongjie/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发