# 白酒销售月度工作总结范文

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2024-01-05

*总结，是对某一时期各项工作的全面回顾和检查，进而总结经验与教训。那么白酒销售月度工作总结该怎样写呢?下面就是小编给大家带来的白酒销售月度工作总结范文，希望大家喜欢!白酒销售月度工作总结1　　我是20\_年11月底进入公司，很珍视公司领导给...*

　　总结，是对某一时期各项工作的全面回顾和检查，进而总结经验与教训。那么白酒销售月度工作总结该怎样写呢?下面就是小编给大家带来的白酒销售月度工作总结范文，希望大家喜欢!

**白酒销售月度工作总结1**

　　我是20\_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

　　20\_年年11月27日——20\_年年12月2日公司领导亲自主持培训，为检验培训成果，\_\_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、\_\_\_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

　　1、根据公司领导指示，经过仔细比较、反复权衡，安装铁通电话一部(号码：69990998)与宽带(费用：上网不一年660元含赠送的宽带猫、安博士杀毒软件)。交300元订金预订800(400)，7100\_\_\_免费电话。

　　2、\_\_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\_\_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，重做操作系统、安装驱动程序。

　　5、为外出跑业务的市场拓展部各位经理搞好后勤保障(协助王经理复印、传真、电话、文档输入电脑等)。

　　6、与王经理分工合作，往\_\_\_、\_\_地区和\_\_\_\_区打招商电话。

　　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。尤其是我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、\_\_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\_\_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\_\_\_\_区酒水市场情况有了一个初步了解。3、搜集的酒水商资料：\_\_29家、\_\_市26家、\_\_市35家、\_\_县41家、\_县30家、\_县37家(对原来的资料进行补充)。

　　六、回访\_\_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。

　　4、有实力的酒水商(有成熟的营销网络、有资金、有多部车送货)不多，基本上每个市场不到10家。

　　5、由于靠近年终岁尾，绝大部分在开订货会，积极备战黄金销售季节——春节的来临。

　　6、酒水商接品牌都很小心谨慎，都想少进货少交履约保证金。有的竟然提出了先少进一批货试销;有人说可以先在他那里摆一部分货展销;还有人提出在我这设办事处，等市场成熟了我再做。

　　7、大部分都要求留下招商资料，再考虑考虑。

**白酒销售月度工作总结2**

　　作为一个销售人员，工作业绩是最重要的。另外销售队伍的团结合作、互相帮助、共同进退、群策群力的合作精神也很重要。

　　我作为一个销售人员，不仅是要销售产品，而更是要维护和开拓潜在客户。对公司、团队和产品充满信心和忠诚，并且将此信心和忠诚感染和灌输给每一位同事，强化自身的工作纪律和风气，时刻将公司的利益放在首位，努力建立优质品牌的良好口碑，全力配合公司的政策方针与制度。

　　一、竞品的信息收集和分析

　　目前市场上有四特酒、酒中\_\_、\_\_大曲、\_\_云边、\_凤、\_\_\_干等白酒。其中四特酒在整个市场销售量排名第一，其次是酒中\_\_。

　　竞品现在极力在推荐谢师宴的套餐以及散客消费的活动。

　　1、谢师宴套餐：白酒按商场零售价格另加送红酒、雪碧、鲜橙多各一瓶。

　　2、散客消费：喝指定的白酒赠送相应的礼品。

　　\_酒的酒席套餐给与酒店少部分的利润，而酒中酒霸暂时却没有这样的方案。

　　二、市场销售情况

　　目前我们的产品刚进入市场，相对于竞品，我们的产品是出于消极状态。但消费者对我们古井贡酒的认知度和信任度还是蛮高的。有一部分消费者会尝试我们的古井贡酒，也有某些单位领导是我们古井贡酒的忠实消费者。

　　三、问题与建议

　　我们古井贡酒虽然是老八大名酒，但江西市场上还是算新品。一个新的品牌进入市场，想让消费者接受，这需要一个过程。在这过程中，不仅是需要产品的质量，口感;而更是需要更多的促销力度，宣传广告和不断改变的营销模式和销售技巧。

　　四、今后的工作思路和目标

　　继续自我增值、不断扩充知识面，尤其是产品知识。努力开拓新的网点，维护好已存在的客户。根据市场的行情，思考相应的促销方案。极力做好公司领导交办的每一件事。把这份工作当成自己的事业来做，努力，在努力……流汗怕什么，太阳晒又有什么关系呢?关键是在不久的将来我相信付出总会有回报的，我也相信我会做的很好，我更相信古井贡酒终有一天会在这个市场做老大的。

**白酒销售月度工作总结3**

　　总结一年来的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20\_\_年自己计划在今年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

　　1、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。尽心尽力完成区域销售任务并及时催回货款，负责严格执行产品的出库手续，积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导，严格遵守厂规厂纪及各项规章制度。

　　2、努力做好现有工作的同时，尽快计划在武川寻找有实力、有关系背景的代理商，主要做高端的河王、五星等酒水销售，以扩大销售渠道提高业务销售成绩。

　　3、针对餐饮市场作出大力的销售力度，争取把这一薄弱渠道作起来，并对武川销售市场的二批商维护进行合理适当的整顿，使维护金发挥更大的效用。

　　4、在今后的工作中，要抓住各种不同的客户争取更充分、更准确的分析、处理好各项业务工作，并加强同客户的交流和沟通，了解他们的业务需求，能够恰当的地处理好业务关系，来羸得更多更好的客户。

　　5、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及通过销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，并且在工作上要具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感，并积极完成领导交办的其它工作。

　　6、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。

　　综上所述，尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这些都有待于在今后的工作中加以改进。我相信通过这近一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过反思反省之后能让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。

　　辞旧迎新，展望20\_\_年，在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，刻苦学习业务知识，努力使工作效率全面进入一个新水平，提高自身的能力水平来努力完成办事处的销售任务和目标，为办事处的发展做出更大更多的贡献，同时希望个人、办事处和公司再上一个新的台阶。

**白酒销售月度工作总结4**

　　进入酒业公司以来，从培训到市场上岗，做好每一项具体的工作，严格按照公司的有关指示和文件精神做好自己的本职工作，对工作认真负责。下面是本人对近期的工作做一下总结：

　　工作上，本人主要市场工作是县。进入市场以后，先是对地区的市场情况作了一个详细的了解和调查，针对具体的情况做了具体的分析，把招商宣传资料发到当地一些资金实力比较雄厚的店面，例如各个品牌的经销商，大型商超，名言名酒店，副食品批发店，酒店宾馆和一些当地比较有实力的商家，以及对当地一些机关工作人员，其中市场共得资料160份，发出资料138份

　　有意向的客户4家，经过交流好额联系选出一家比较适合代理我们产品的经销商，目前正在谈判中。瓮安县市场共得资料100份，发出资料90份有意向客户2家目前正在联系和沟通中。在这里工作的这段时间里让我学到了很多，接下来我将从三个方面向大家介绍一下我感悟到的一些观点，与大家共同交流和探讨。

　　一、端正态度

　　在工作期间我看到了很多问题、矛盾与困难，当然这些都是不可避免的，但是我觉得导致这些问题和困难不能解决的主要原因还是态度问题，态度决定一切。经常有人会这样说——“如果当初我怎样怎样，那么现在我肯定会……”，人们常常只停留在这样的说上，而不真正付诸行动，怎么会有好结果?白酒的竞争日趋激烈，不断会有新的挑战摆在你面前，你以一种什么样的态度去对待它，你就会得到一种什么样的结果。所以怨天尤人是没有意义的，积极地工作才是我们最应该做的。

　　二、明确目标

　　首先，任何公司都有公司发展的目标，每一个员工也都有自己的个人发展目标，在这个问题上，我认为作为公司的一名员工就应将个人目标与公司目标统一起来。每个人都会有压力，但是在实现公司发展目标的同时，也是在实现自己的个人目标。

　　其次就是我刚才提到的实现目标要有正确的态度与方法，并将目标切实分解落实。只有可分解的、能实现的目标，才是可行的目标。

　　三、学习

　　关于学习，有一位经济学家讲过这样一句话“不学习是一种罪恶，学习是有经济性的，用经济的方法去学习，用学习来创造经济。”在工作中也是一样，我们需要不断地学习、充实，争取做到学以致用，相得益彰。

　　作为一名刚毕业的大学生，虽然没有工作经验，我们有这无比的事业心和上进心，有着远大的理想和抱负，因为我们年轻，所以我们有资本，有信念，有毅力去开创一个属于自己的地方。

**白酒销售月度工作总结5**

　　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。20\_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;

　　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。这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

　　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06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础。

　　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，06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;

　　4、整个06年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源!

　　四、10年以前的部分老市场的工作开展和问题处理

　　由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致10年以前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以“和谐发展”为原则，采取“一地一策”的方针，针对不同市场各个解决。

　　1、滕州：虽然公司有费用但必须再回款，以多发部分比例的货的形式解决的，双方都能接受和理解;

　　2、微山：自己做包装和瓶子，公司的费用作为酒水款使用，自行销售;

　　3、泗水：同滕州

　　4、峄城：尚未解决

　　通过以上方式对各市场问题逐一解决，虽然前期有些阻力，后来也都接受了且运行较平稳，彻底解决了以前那种对厂家过于依赖的心理。四、“办事处加经销商”运作模式运作区域市场

　　根据公司实际情况和近年来的市场状况，我们一直都在摸索着一条运作市场的捷径，真正体现“办事处加经销商”运作的功效，但必须符合以下条件：

　　1、市场环境要好，即使不是太好但也不能太差，比如地方保护过于严重、地方就太强等;

　　2、经销商的质量一定要好，比如“实力、网络、配送、配合度”等;

　　办事处运作的具体事宜：

　　1、管理办事处化，人员本土化;

　　2、产品大众化，主要定位为中档消费人群;

　　3、运作渠道化、个性化，以流通渠道为主，重点操作大客户;

　　4、重点扶持一级商，办事处真正体现到协销的作用;

　　五、对公司的几点建议

　　1、加强产品方面的硬件投入，产品的第一印象要给人一种“物有所值、物超所值”的感觉;

　　2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性;

　　3、集中优势资源聚焦样板市场;

　　4、注重品牌形象的塑造。

　　总之20\_年的功也好过也好，都已成为历史，迎接我们的将是崭新的20\_年，站在10年的门槛上，我们看到的是希望、是丰收和硕果累累!

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！