# 酒厂销售月工作总结(共9篇)

来源：网络 作者：心如止水 更新时间：2024-01-19

*酒厂销售月工作总结1转眼间，20xx年已过去，回首近一年来的工作，我已逐渐融入到这个大集体之中。自20xx年x月份开始在xxx，这段时间内我一直履行业务职责和义务，在领导带领下积极开展各项业务工作。20xx年对于白酒界来讲是个多事之秋，国家...*

**酒厂销售月工作总结1**

转眼间，20xx年已过去，回首近一年来的工作，我已逐渐融入到这个大集体之中。自20xx年x月份开始在xxx，这段时间内我一直履行业务职责和义务，在领导带领下积极开展各项业务工作。20xx年对于白酒界来讲是个多事之秋，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。现根椐近一年来的工作实践、经验和教训，秉承实事求是的原则，回顾这段时间的工作历程：

>一、怀揣感恩的心来工作

首先要感谢公司领导对我个人工作能力的信任，在工作上给予我最大的支持，让我在日后的整个工作过程中深感欣慰、倍受鼓舞，更让我充满更多的工作热情和工作动力。我将铭记这份知遇之情，并将融入我的工作历程之中，我更会努力奋斗以更好的业务成绩来回报领导的信任。

再次是感谢胡主管在工作上对我的教导，以及在生活上的照顾。在工作上遇到困难的时候，会主动与我进行良好恰当的沟通，纠正我的工作思路和工作想法，以使我的业务工作能更顺利的开展。当我们针对某些事情的处理想法上执不同看法时，他也很少以领导者身份自居将事情直接强制执行，而是通过讲道理并联系工作实际案例让我从中明白原由，从而使我放弃固执的想法，让我减少了许多的工作弯路和工作细节失误。

>二、不断提高工作状态和工作心态

1、工作敬业表现、素质修养逐渐提高。

2、销售知识、工作能力和业务水平的锻炼。

3、认真、按时、高效地完成领导分配的各项工作。

>三、自身能力的欠缺，日后仍需努力

1、自身心态的不成熟。

2、工作能力的欠缺。

综上所述，在20xx年的工作有许多不足之处，需要改正、加强、和完善。相信通过这一年的工作实践，从中吸取经验和教训，经过一段时间的烦死反省之后，在20xx年甚至更长的时间里，我将在个方面有一个新的进步和提高，从而把工作做的更好更细更完善。

**酒厂销售月工作总结2**

转眼间又是一年。这一年，我继续负责xxxx酒xxxx地区市场的拓展，从默默无闻，到家喻户晓，我跟我的销售团队历经辛苦。这一年来，销售额达xxxx万元，得到公司的称赞，合作伙伴关系也进一步巩固。

>一、本年度的工作情况

1、开展市场调研，拓展市场空间。目前，酒类市场竞争激烈，我们代理的品牌在当地名不见经传。如何开拓市场，对于竞争，我们采取了提高服务质量的办法，大做销售广告，在当地多家媒体做广告，收到了明显的效果。结果使当地老百姓对各酒类家喻户晓，人人皆知。同时我们大力在农村促销酒类。在促销中，采取赠品与奖励办法，对农民具有强大的吸引力。如针对部分农民急需农机却缺少资金的情况，在开盖有奖活动中，把一等奖设为农用三轮车，而不是彩电、冰箱、空调之类的高档电器，并对获奖者进行大力宣传，使农民们怀着获得一辆三轮车的梦想，在消费时认准了这一品牌；针对许多农民与亲朋好友在一起，酒后喜欢打扑克的特点，把赠品定为设计精美、市场上买不到的特制广告扑克，非常受农民朋友欢迎，从而销量随之大增。

2、人性化服务。自xxxx酒类“零风险”以来，我对消费者零风险服务进行了认真调查研究，认为要通过xxxx酒类零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买的每一瓶酒类，都印有800全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者和青啤之间的距离，进一步强化了xxxx啤零缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时帮助加速走货，从商品陈列到货柜展示，再到无处不在的招贴提示，业务代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个作成为样板工程，xxxx啤卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额达到了xxxx元。

>二、存在的问题

虽然在这一年，我们取得了比较不错的成绩，但仍然存在一些问题，如果不加以纠正改善，将会影响产品的销售。包括业务员的管理，后勤的配合。

1、业务员的管理比较松散，并没有效的形成一个营销系统，有时甚至是各自为战。在以后的销售管理过程中，要根据实际情况建立有效的管理制度，带动业务员的积极性，提高工作效率。

2、后勤配合有些迟缓，往往出现单已开，货迟迟发不了去的情况，使客户信任度降低。

在即将来临的一年，要注意上一年度出现的问题，并继续发扬我们的优势，争取在明年xxxx酒的销售中取得更好的成绩。

>三、来年工作打算

尽管在上半年做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，缺乏营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位。鉴于此，我准备在来年的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作，确保xxxx万元销售任务的完成，并向xxxx万元奋斗。

1、努力学习，提高业务水平。其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面（尤其是白酒营销方面）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。来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，来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。

**酒厂销售月工作总结3**

随着市场份额的扩大和客户类别的增加，我们的销售及管理工作的质和量必须尽快提高，东莞的市场是有限的，相对过去今年的市场竞争有力度，我们要剖析市场细分市场，结合公司的优势找准方法，从细节抓起全力以赴，以销售工作带动本区的品牌运作。根据四月份的销售工作，市场反应的问题

>一、市场方面：

1、客户维护：回访不及时，沟通方法太单调，软性口碑无动力不能及客户所需。

2、客户开发：一贯打价格牌，没能体现出公司的综合优势。

3、市场动向：信息搜集不够，影响与客户的沟通。

4、竞争对手：根据各自的优势和资源都在调整市场策略紧跟我们。

5、客户类别分析：学会抓大放小用好二八法则，一切从细节抓起。

>二、管理方面：

1、五月份起“粤强酒业有限公司”将正式启用，我公司所有对外文件或单据都将印有“粤强酒业有限公司”各部门的相对印章。

2、进出库商品要有详细的明细台帐和管理制度，特殊产品设立最低库存量。

3、细化出货流程，确保商品的出货质量。

4、建立客户花名册，以月份为单位设立客户的销售曲线示意图等。

>三、销售回款方面

本月回款比前期有不良现象出现，如：金鸿商行和宏州酒业，一定要杜绝此现象再次发生，以现款合作为主，特殊客户确定好时间应及时收款，每月底外欠款不得高于五万元。

>四、五月份的工作重点：

1、市场开发：(1)展示与我公司合作的优势。(2)阐述公司的经营理念。(3)解读公司的发展战略。

2、维护客户：(1)对于老客户和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。(2)在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道获得客户信息和市场行业信息。

3、加强学习，提高自己的管理水平端正自己的被管理意识。

(1)要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把做业务与交流技能相结合。

4、红酒略。

>五、五月份对自己有以下要求

1、每月要增加两个新客户，还要有三个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一至的。

**酒厂销售月工作总结4**

转眼间，20xx年已将过去，我现在已是河套酒业的正式员工。回首近一年来的工作，我已逐渐融入到这个大集体之中。自xx年4月份开始在办事处实习，7月份在总厂培训，至8月份分配到呼办旗县部工作，这段时间内我一直履行业务职责和义务，并在办事处领导带领下积极开展各项业务工作，现根椐近一年来的工作实践、经验和教训，秉承实事求是的原则，回顾这段时间的工作历程：

>一、怀揣感恩的心来工作

首先要感谢办事处领导对我个人工作能力的信任，在总厂分配销售人员去往各大办事处时将我留在呼办继续担任业务工作，并分配到旗县部担任驻武川业务员，这使我对在呼办实习期间的工作表现给予充分的肯定，让我在日后的整个工作过程中深感欣慰、倍受鼓舞，更让我充满更多的工作热情和工作动力。我将铭记这份知遇之情，并将融入我的工作历程之中，我更会努力奋斗以更好的业务成绩来回报办事处领导的信任。

再次是感谢旗县部经理在工作上对我的教导，以及在生活上的照顾。在工作上遇到困难的时候，经理会主动与我进行良好恰当的沟通，纠正我的工作思路和工作想法，以使我的业务工作能更顺利的开展。当我们针对某些事情的处理想法上执不同看法时，他也很少以领导者身份自居将事情直接强制执行，而是通过讲道理并联系工作实际案例让我从中明白原由，从而使我放弃固执的想法，让我减少了许多的工作弯路和工作细节失误。在生活上，部门经理主动帮我联系住房，联系取暖用的火炉子，由于武川气候较冷风又大，高经理也经常打电话叮嘱我注意生火安全，这些都对我今后的工作和生活给予很大的帮助。

>二、不断提高的工作状况和工作心态

1、工作敬业表现、素质修养逐渐提高

第一次接触什么是爱岗敬业，什么是要有强烈的责任感和事业心，怎样积极主动认真的学习专业知识，工作态度要端正，要认真负责。我作为旗县部的业务员，深深地感到肩负的重任，作为河套酒业以及呼市办事处在武川的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象。热爱本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位都是必须做到的!所以提高自身的素质就变的尤为重要，必须高标准、高规格的要求自己，加强自己的业务技能。

2、销售知识、工作能力和业务水平的锻炼

我今年4月份来到办事处实习，系分到餐饮部担任部门基本业务工作，协助部门经理做好一些琐碎工作。为了更好的完成基本工作，我不断向领导请教、向同事学习，并从中自己摸索实践，尽量在短的时间内理清部门工作，熟悉了业务流程，明确工作的程序、方向，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。在8月份正式来办事处工作后，我本着“超越自我，追求完美。”这一高目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项工作，并在余限的时间里，通过武川客户引荐和部分政府、各企事业单位的领导、职工接触洽谈，为下一步工作打好基础。由于心里对酒量的抵触，在招待时总不能游刃有余，随每次酒桌上都不断的学习酒中的文化和学问，并强制自己练酒量，在酒桌上向同事、向经理学习说话办事的方法与技巧!这也是我今后的必修课，一定要在这方面加强锻炼!

3、认真、按时、高效率地完成办事处领导分配的其它工作

为了办事处工作更全面更顺利的进行，以及部门之间的工作协调关系，除了做好本职工作之外，还积极配合其他同事做好工作。工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面也积极考虑尽力将工作做的更加完善。并在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，并达到预期的效果，保质保量的完成业务工作，同时在工作中学习各个方面的知识，努力锻炼自己，经过不懈的努力，使工作水平有了较长足的进步。

>三、自身能力的欠缺，日后仍需努力

1、自身心态的不成熟

性情很不够稳重。不管有点什么小事情、小状况，都把当时的反应都表现在脸上，当工作比较顺利、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态就会有点跳，不够稳重，有点忘乎所以。也许是刚毕业自身阅历的欠缺，做起事情来总是有点慌张，不够稳，但刚毕业绝对不是理由，在日后的工作中我会努力克服自己的弱点，让自己更适合干这份工作!

心态的耐性还不够。作为旗县业务员相对而言比较孤单，环境、工作流程都显的有点单调和循规蹈矩，有些时候就“座”不住了，总想回呼市转转，整个人也显得有点颓废，不够精神，然而经过一段时间的磨练和调整，我现完全可以应对现有的工作任务和工作环境。将自己的年少轻狂抛掉，平淡的对待事情的发展，将眼光放得更长远一些，将目标定得更高一些，这样才能在工作中给自己带来更大的挑战，才能在工作中给自己到来更大的工作刺激，只有这样才能在工作中给自己带来更大的工作兴趣。

2、工作能力的欠缺

把握客户心态不够准确。对已经合作一段时间的经销商和客户，我往往会轻信他们。从经销商和客户反馈得到的市场信息，大多数情况下我是听之信之，极少持怀疑态度，没有作进一步的分析和判断。这样做的后果会由于信息的不准确导致办事处针对市场的判断可能出现偏差，在操作中可能导致工作失误。

在工作中我很少动脑筋思考问题，即使思考了也不够细致，思维方式比较单一。很多时候我都是按规定程序做事，根据领导的交待办事，极少动脑琢磨客户，琢磨市场，琢磨导致问题发生的根本原因。思维方式因为没有经常对事情周密、细致的思考和全面的分析，从而做起事来习惯性变得变的单一。作为业务员，必须考虑很多东西，以清晰的思路，思考事情的每一个细节，才能正确判断客户的真实情况。

3、个人的成长和不足

在公司领导和各位同事关心和支持下，xx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。

>四、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20xx年的功也好过也好，都已成为历史，迎接我们的将是崭新的20xx年，站在xx年的门槛上，我们看到的是希望、是丰收和硕果累累!

**酒厂销售月工作总结5**

>一、 拜访客户：

对客户进行分类比较客户；对资料进行核实和筛选；在地图上标注出客户所在地；规划上门拜访路径。拜访客户：理清客户问题和需求，与关键人士建立良好关系。

2、 编制解决问题提案：影响客户采购标准，阻截竞争对手；

3、 报表编制:按时按照公司模板编制日报，周总结，周计划。每周填写本周总结及下周

计划，当月月总结及下月计划直接发到相关管理人员的邮箱。

多渠道知道公司产品和及时与你沟通。

5、 项目信息登记：项目信息登记必须详尽符合公司要求，以便公司及时帮助。公司坚持

谁在先谁拥有原则。公司评定有效的原则⑴建设方、设计方和施工方中至少两方有名称、地址、负责人姓名、职务、手机号码。⑵项目名称、地址、使用产品名称、数量和项目进展程度。⑶每月必须有项目跟踪服务记录。

6、 商务洽谈：⑴标的：买卖什么产品⑵品质：内在质量和外观质量⑶数量：买卖规模，

计量单位和计量方法⑷包装：是否使用包装；包装是否回收，回收方式和要求⑸价格：单价及包含内容及计算方式 ⑹支付：支付手段、支付时间、支付方式和支付币种⑺交货：运输方式，交货地点（大型车辆能够到达）、装运时间、卸货责任分工⑻检验：对品种、品质、数量和包装进行检验。卸货前检验、第三方检验、检验时间、地址和费用

7、 监督服务：总公司将对各分公司销售员的拜访情况组织电话回访和指派专人上门抽

访，发现有虚报、弄虚做假者，发现一次扣除二百元，累计三次直接辞退。

>二、 合同评审：

在销售合同签订之前，对合同的内容进行评审，使供需双方明确质量要求、职责和义务。确保公司有能力履行合同，满足顾客要求。

8、 销售人员根据洽谈情况填写合同评审表；

9、 销售经理根据公司规定进行审查审查内容为：产品规格型号、技术要求、价格、付款

条件、数量、包装、运输、交货期限、顾客资信等。（主要是审查价格和付款），不合格返回，合格签字确认。

10、 销售助理将合同评审表给财务、法务、物流、生产签字确认，有异议销售经理负责

解释，未通过要提供补充材料。

11、 合同评审表签字后，原件交财务，其他各部门持复印件留存

>三、 签订合同

12、审查合同关键点，与合同评审表的一致性、支付条款、发货计划、木托板押金、专利保护、违约责任。

13、与合同评审表差异征求各个部门的意见，同意进入下一个程序，不同意返回销售部

14、合同最终公司代表签字人为：吴恒勇或程卫国，其他任何人签字无效。

15、吴恒勇或程卫国签字后由销售助理填写盖章申请单，经章印管理人员确认无误后盖章。

16、一旦盖章后任何修改均无效，修改者承担法律责任。

17、合同必须一式四份，销售助理和财务主管各留存一份。双方交接时必须签字确认。

>四、支付手续

18、对方支付后要求对方把支付凭证传真或复印件给我们，并由销售助理提交给财务。原则上不能由销售人员收取现金，一律汇到公司账户或财务指定账户上，如有特殊情况须由财务人员陪同一起收取现金货款。

19、财务确认到账后，立即通知销售助理，并按合同条款进行生产或发货通知。

20、坚持“预付款”原则，没有预付款的必须经总经理签字确认方可按合同进行生产或发货。

21、因对方没有按合同支付条款进行，需要发货时销售人员必须填写情况说明和回款承诺书。承诺书必须注明归还日期和责任，对不能及时归还销售人员承担还款责任。

>五、发货：

22、坚持“等额发货”原则。如果出现超出支付额，财务或保管超发，一律处以两倍罚款，视情节轻重可追究法律责任。

23、超出支付款发货的，销售助理凭总经理签字，销售人员承诺担保，由销售助理到财务办理发货通知单。销售人员写下担保回款承诺书，货款如果没有在承诺书约定时回来，在销售人员的提成或者工资中扣除。

24、仓库凭发货通知单的数量进行发货。私自超额发货一律作为贪污论处。

25、生产须根据生产通知单按具体工程项目安排生产并通知仓库入库，生产数量不能超过生产单数量太多（生产单数量低于1000平方的，不能超过80%；高于1000平方的，不能超过60%）。

>六、 物流：

26、根据销售部送来的“合同评审表” 及时制定出合理的运输路线和价格。报公司付总经理审核、批准后执行。

27、物流专员依据财务部核准，签字的《发货通知单》，首先与仓库主管联系核准该产品的库存情况

28、与物流公司〈运输个体户〉联系車辆，敲定运价。

29、按要求填写《配车通知单》与《发货通知单》一起传真给仓库，按《发货通知单》要求装、发货。

30、仓库主管按《通知单》的要求，待车辆到达现场后，及时安排装车，并开出‘四联单’ 发车。

31、物流专员根据仓库发货的〈日期、单号、产品名称、规格、数量、吨位、运价、发货人、收货人、销售员、车号〉建立＜物流结账明细＞台账，以便与物流公司〈个人〉对账。

32、物流专员每月初将上批次的＜物流结账明细＞和＜申请付款单＞与仓库核对、并由仓库主管在上签字认可后报给财务部，结算上批次运费。

>七、对账：

销售员每个月的月底之前必须把当月的发货明细和对方核对，并签字盖章确认。对账内容包括发货数量，锚固棒和托盘。

>八、结算：

结算前提是必须所有项目的款项都已经回收完毕，才能填写结算表，财务根据结算表算出相关项目的利润。

>九、提成：

在所有项目的款项回收完毕，并且托盘无损失的情况下，销售员提取相关销售提成，业务提成表经销售经理 财务经理 物流经理 总经理签字确认，并且业务员提供相同金额的发票，提成方可支取。

**酒厂销售月工作总结6**

回顾过去一年的工作，其工作的成绩是在俱乐部领导的正确指导下，在各部门同事的协力帮助和支持下，与部门人员的共同努力中是分不开的,本人严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作，在围绕俱乐部长远发展的战略和目标，打响俱乐部品牌的影响力和提升服务品质为重点，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，本年度个人主要重点工作有以下方面：

>一、完善制度管理

因俱乐部在短期内，内部管理人员及员工不断更新，每一位管理者都有在原有的基础上不断完善和创新，员工在跟着制度或流程完善时接受程度也相应受些影响，根据目前的工作状态，结合具有可执行制度和流程再次进一步完善和改变不足之处，具体有：

1、改变球童奖罚方式及球童维护场地责任制，

2、完善接包处、出发台、练习场岗位制度及流程，

3、健全管理人员岗位职责，

4、完善更衣室、车库卫生清洁标准，

>二、加强督导执行力度

在每项工作安排与落实中，采用上传下达的原始模式，一级管一级的方式，安排事情到个人，责任到个人的原则，谁领导谁负责督导落实与检查。执行每周球童场地服务总结例会，每周总结管理者工作例会，每月不定期其它岗位工作总结例会，认真总结找出问题并及时解决问题。

>三、抓培训落实，提升服务品质

根据各岗位工作性质，重新制定培训计划，并按照计划进行实施，培训中不采取照本宣科的培训模式，而是结合实际工作中的经验不足之处加以强化，举事例及模拟示范。培训后加强督导力度及跟踪辅导，广泛收集客人反馈宝贵意见，将反馈意见不好方面再次进行培训。经过反复的加强，在服务的规范与专业知识及质量上有了明显的提高。

>四、建立资产管理责任制

为了有效地管理好部门资产，建立了部门物品管理第一责任人及岗位物品管理第二责任人，做到每月定期盘点并备案，在实际工作中做到有损必赔的原则，制定了《客人及内部员工物品赔偿规定》，

>五、储备多元化人才

根据现状为公司尽量减少招聘难的问题，我们坚持以一人多能，一人顶多岗的方式培养人才，以开展部门岗位人员11人进行兼职球童培训，以球童为主部分人已参与车库、接包员、出发台岗位培训工作。

>六、工作中的不足

虽然在实践工作中努力地做了不少工作，也改变了些现状的提升，但任然存在着很多问题和不足，

工作中的问题：

1、加强员工的自觉性还不够，

2、岗位管理人员工作计划性、组织性有待提高，

3、个人主人翁意识淡薄，

自身的不足：

1、创新思路匮乏，

2、执行力度偏差，

>七、总结经验：

通过制度修订、流程整改、执行力度加大及增加培训学习等方面工作，大家也能认真接受与执行，通过整体的改变。这让我有所体会的是：只有严格才能有规范，只有不断完善才有提升，只有不断创新才有进步。

>八、下步工作计划：

针对今年工作中存在的不足，为了做好新的一年里的工作，突出做好以下几个方面：

1、制定管理人员职责工作主要体现：

1)制定全年月工作计划，详细表述每月执行工作重点，

2)制定每月工作问题总结，如何解决问题，落实的情况，

3)制定每周工作会议，协调事务和解决问题的情况，

4)制定每天工作检查，发现问题，纠正问题的情况，

2、岗位工作安排与督导执行

1)安排月工作固定事项，月培训内容并落实检查培训实施效果，

2)安排周工作量，督导执行完成情况，

3)安排日工作，执行检查工作标准和规范，

3、树立员工主人翁的思想

1)加强员工责任感，认真执行制度，不要流于形式，

2)多倾听员工建议和意见，发挥员工的想象力，有效建议及时采纳，

4、加强自身提高：

1)加强管理知识学习，提升管理能力，

2)创新工作方式方法，提高工作效率，

总结过去的不足和吸取的经验，为此在20xx年里，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，严格要求自己，努力学习，提高工作效率，积极响应公司加强管理的措施，遵守公司的规章制度，做好本职工作。

**酒厂销售月工作总结7**

20xx年以来，我作为酒厂业务部经理，负责xx地区各种酒类的销售工作。在这一年中，我珍惜这份工作，在工作中认真负责，在竞争中成才，不折不扣做好销售工作，在金融危机酒类销售不畅的情况下，咬紧牙关，坚定信心、追求卓越、赶超一流，解放思想，竞争进取，立足更高的起点，坚持更高标准，实现更快的发展，再创酒类销售新辉煌。取得了可喜的成绩。下面，就一年来工作述职如下：

>一、开展了“零风险”服务

自xx酒类承诺“零风险”以来，我对消费者零风险服务进行了认真调查研究，认为要通过xx酒类零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买的每一瓶酒类，都印有800全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者和青啤之间的距离，进一步强化了xx啤零缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时帮助xx加速走货，从商品陈列到货柜展示，再到无处不在的POP招贴提示，业务代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个作成为样板工程，xx啤卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额达到了xx元。

>二、拓宽了市场

在年初以前，xx市场上xxx酒类占市场达90%以上。而xx酒类较我们的酒类落后许多，对于竞争，我们采取了提高服务质量的办法，大做销售广告，在当地多家媒体做广告，收到了明显的效果。结果使xx地老百姓对xx酒类家喻户，人人皆知。同时我们大力在农村促销酒类。在促销中，采取赠品与奖励办法，对农民具有强大的吸引力。如针对部分农民急需农机却缺少资金的情况，在开盖有奖活动中，把一等奖设为农用三轮车，而不是彩电、冰箱、空调之类的高档电器，并对获奖者进行大力宣传，使农民们怀着获得一辆三轮车的梦想，在消费时认准了这一品牌;针对许多农民与亲朋好友在一起，酒后喜欢打扑克的特点，把赠品定为设计精美、市场上买不到的特制广告扑克，非常受农民朋友欢迎，从而销量随之大增。

>三、总结

总之，一年来，我在销售中做了大量工作，但也存在一些不足，主要是宣传的力度还不够大，宣传导资金欠缺。不过，隋着销售业绩的大好，在明年xx酒类的销售中，我们会做得更好。

**酒厂销售月工作总结8**

转眼间，xx年已将过去，我现在已是xx酒业的正式员工。回首近一年来的工作，我已逐渐融入到这个大集体之中。自xx年x月份开始在办事处实习，x月份在总厂培训，至x月份分配到xx县部工作，这段时间内我一直履行业务职责和义务，并在办事处领导带领下积极开展各项业务工作，现根椐近一年来的工作实践、经验和教训，秉承实事求是的原则，回顾这段时间的工作历程：

首先要感谢办事处领导对我个人工作能力的信任，在总厂分配销售人员去往各大办事处时将我留在xx办继续担任业务工作，并分配到xx县部担任驻xx业务员，这使我对在xx实习期间的工作表现给予充分的肯定，让我在日后的整个工作过程中深感欣慰、倍受鼓舞，更让我充满更多的工作热情和工作动力。我将铭记这份知遇之情，并将融入我的工作历程之中，我更会努力奋斗以更好的业务成绩来回报办事处领导的信任。

再次是感谢xx部经理在工作上对我的教导，以及在生活上的照顾。在工作上遇到困难的时候，经理会主动与我进行良好恰当的沟通，纠正我的工作思路和工作想法，以使我的业务工作能更顺利的开展。当我们针对某些事情的处理想法上执不同看法时，他也很少以领导者身份自居将事情直接强制执行，而是通过讲道理并联系工作实际案例让我从中明白原由，从而使我放弃固执的想法，让我减少了许多的工作弯路和工作细节失误。在生活上，部门经理主动帮我联系住房，联系取暖用的火炉子，由于xx气候较冷风又大，xx经理也经常打电话叮嘱我注意生火安全，这些都对我今后的工作和生活给予很大的帮助。

1、工作敬业表现、素质修养逐渐提高

第一次接触什么是爱岗敬业，什么是要有强烈的责任感和事业心，怎样积极主动认真的学习专业知识，工作态度要端正，要认真负责。我作为xx部的业务员，深深地感到肩负的重任，作为xx酒业以及xx办事处在xx的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象。热爱本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位都是必须做到的！所以提高自身的素质就变的尤为重要，必须高标准、高规格的要求自己，加强自己的业务技能。

2、销售知识、工作能力和业务水平的锻炼

我今年x月份来到办事处实习，系分到xx部担任部门基本业务工作，协助部门经理做好一些琐碎工作。为了更好的完成基本工作，我不断向领导请教、向同事学习，并从中自己摸索实践，尽量在短的时间内理清部门工作，熟悉了业务流程，明确工作的程序、方向，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。在8月份正式来办事处工作后，我本着“超越自我，追求完美。”这一高目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项工作，并在余限的时间里，通过xx客户引荐和部分政府、各企事业单位的领导、职工接触洽谈，为下一步工作打好基础。由于心里对酒量的抵触，在招待时总不能游刃有余，随每次酒桌上都不断的学习酒中的文化和学问，并强制自己练酒量，在酒桌上向同事、向经理学习说话办事的方法与技巧！这也是我今后的必修课，一定要在这方面加强锻炼！

3、认真、按时、高效率地完成办事处领导分配的其它工作

为了办事处工作更全面更顺利的进行，以及部门之间的工作协调关系，除了做好本职工作之外，还积极配合其他同事做好工作。工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面也积极考虑尽力将工作做的更加完善。并在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，并达到预期的效果，保质保量的完成业务工作，同时在工作中学习各个方面的知识，努力锻炼自己，经过不懈的努力，使工作水平有了较长足的进步。

1、自身心态的不成熟

性情很不够稳重。不管有点什么小事情、小状况，都把当时的反应都表现在脸上，当工作比较顺利、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态就会有点跳，不够稳重，有点忘乎所以。也许是刚毕业自身阅历的欠缺，做起事情来总是有点慌张，不够稳，但刚毕业绝对不是理由，在日后的工作中我会努力克服自己的弱点，让自己更适合干这份工作！

**酒厂销售月工作总结9**

>一、上半年工作总结

1、销售指标的完成情况，上半年在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下，市场完成销售额157万元，完成年计划300万元的52%，比去年同期增长126%，回款率为100%;低档酒占总销售额的41%，比去年同期降低5个百分点;中档酒占总销售额的28%，比去年同期增加2个百分点;高档酒占总销售额的31%，比去年同期增加3个百分点。

2、市场管理、市场维护，根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的“柜中柜”营销策略，在各终端摆放了统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、酒店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、陈列产品多的终端粘贴了专柜标签，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

3、市场开发情况，上半年开发商超1家，酒店2家，终端13家。新开发的1家商超是成县规模最大的购物广场，所上产品为52°系列的全部产品;2家酒店是分别是大酒店和大酒店，其中大酒店所上产品为52°的四星、五星、十八年，大酒店所上产品为42°系列的二到五星及原浆。新开发零售终端城区4家，乡镇9家，所上产品主要集中在中低档产品区，并大部分是42°系列产品。

4、品牌宣传、推广，为了提高消费者对“酒”的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌35个，其中烟酒门市部及餐馆门头29个，其它形式的广告牌6个。

5、销售数据管理，根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表和每月要货计划，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存。对20xx年的销售情况按照经销商、各个单品分别进行汇总分析，使得的每月的要货计划更加客观、准确。在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售工作。

>二、下半年工作打算

尽管在上半年做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，缺乏营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作

做的不到位。鉴于此，我准备在下半年的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作，确保300万元销售任务的完成，并向350万元奋斗。

1、努力学习，提高业务水平，其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面(尤其是白酒营销方面)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，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。

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！