# 超市红酒销售工作总结(合集3篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2023-12-18

*超市红酒销售工作总结1>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...*

**超市红酒销售工作总结1**

>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，不怕贻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。

**超市红酒销售工作总结2**

过去的20\_年可算是我工作上另一个转折点，更是一个新的开始。特别是自今年6月份接手营销策划工作，不知不觉，已有半年。回忆这一年的工作经历，有艰辛、有成长、有收获、更有前景。这一年既包含了太多的艰辛与不易，也取得了不错的工作业绩。成绩的取得离不开本人的勤奋努力，更与领导和同事们给与我的支持和帮助密不可分。现将今年工作总结汇报如下，请公司领导和同仁审议。

一、工作业绩完成情况

1.完成销售业绩;

2.完成销售物料的设计与制作(法排读本、法排、高层户型册、项目小册、项目楼书、预售协议、抽奖券、参观券等);

4.完成公司领导交代临时工作(法排首期开盘总结、原吉利余房组价、节庆布置等);

5.协助领导完成风铃苑排屋开盘准备工作;

6.协助领导完成排屋客户交流会的组织落实;

7.协助领导完成样板房展示的媒体交流会;

8.协助领导完成样板房通道的布置展示。

二、成长感悟

这一年，伴随着公司的不断壮大，我也不断得到成长。回首自己的成长经历，感悟颇多。

(一)勤奋学习是做好工作的基础。人可以不会不懂，但不能恐惧和无奈，越是不会越要笨鸟先飞，更加勤奋努力的学习。特别是我今年6月份接手营销策划工作后，由一知半解到现在对销售流程有一定的了解，背后其实下了不少功夫，也用了不少时间，当然也少不了同事之间的帮助。接触营销策划工作之后，才清楚明白到，工作量虽不大，却要学的是无比的多，销售知识永远是个无底深渊，但正因如此，我乐此不疲，越来越喜欢这份工作。我想作为一个置业顾问，不仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也必须详细了解，这样才能更好的为客户服务，让客户感觉我们无论是从企业品牌、社区环境、物业质量以及员工素质各方面都比其它楼盘有优势，坚定客户购买的信心。针对这个问题，我在日常销售工作中，充分发挥善于思考的优点，通过对同事的观察学习以及对经验的归纳，总结出许多新的销售技巧和客户维护方式，并在随后的工作中通过实践加以修改和完善。事实证明，知识和创意永远是无穷无尽的。

(二)热情服务是做好工作的关键。作为置业顾问这个职业和客户打交道，光有勤奋是不够的，必须还要有热情的服务态度，笑迎八方客，凝聚万家财，服务于客户，使他们能够体会到我们绿城周到热情的服务态度，我自己对这一点有着深深的体会和感受。我想相对于不同收入群体的购房心态及个人气质各方面肯定也有所不同，因此对于不同客户的销售方式也必须有相应的变化。比如面对不同文化水平和不同购房心态的客户，我们都应该有相对的谈判技巧和语气口吻来接待，让其买得开心，日后还想再买。在实践工作我还发现，一个真正成功的销售员除了必须有能够感染客户的个性外，更应该具备能够随时适应不同消费者心态的应变能力，同时牢记，专业、礼貌、主动服务、给予客户比他想象的更多，并坚持公司利益至上的职业操守。所以，为了做好销售工作，我急待提高自身修养，无论从个人气质和专业能力方面都要把自己打造成一个合格的置业顾问。

(三)敬业爱岗是做好工作的前提。只有敬业爱岗，忠于职守，尽职尽责，一丝不苟，虚心学习业务知识，培养严谨的品格，全力以赴，才能在平凡的岗位上做出不平凡的成绩，才能获得价值的提升。这一年，我经历了无数次收获与失落，过程充满酸甜苦辣，行业文化使我体会良多，为人处事都让我不断成长与成熟，让我随时都保持一颗感恩的心去面对人和事。我喜欢超越对手挑战自己，这个行业很适合我，我在工作中享受与狼共舞的生存状态，这是一条不断超越，适者生存的道路，是靠知识智慧立世的生存状态，我找到了适合自己的人生道路，我热爱这份工作。更重要的是我发现了自己的不足，不断完善自己，不断前进，坚持不懈，满腔热情的工作。热忱是工作的灵魂，热忱是战胜所有困难的力量，从工作的每一个环节，找到热忱，找到坚韧，也就找到了自信。

(四)感恩忠诚是做好工作的根本。这一年里，我在这家公司获得的实在太多了，说也说不完，要多谢的不单只是一两个人，更不是一句“谢谢”就能简单了事。我要感谢主管，当我刚进入营销策划部时，自身有着太多的缺陷和不足，是她包容和教导我，很多次的利用下班时间跟我谈心沟通，改正了我很多积重难返的毛病。同时在工作中适时的给我压力和激励，让我时而如履薄冰，时而又充满信心，从不敢轻易有所松懈，逐渐成长为一名合格的置业顾问。让我更幸运的是我们拥有一个成熟和谐的销售团队，同事之间既有竞争更有帮助，每次分歧总能在沟通中消除，每次难题也常常在集思广益中化解。正因为有这样一群同事，我才能在销售部门迅速提升自己。俗话说，近朱者赤近墨者黑，因为有这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我成长所需的养份。忠诚对我的工作来讲，首先，我的感受是我们对公司是否付出了全部的精力和智慧，对待每天的工作是否完全满意。我深信每位老板都希望自己的员工保持忠诚，每一位员工也希望有各个完善的老板。自从绿城那天起，我就记住了“今天工作不努力，明天努力找工作”作为自己的座右铭。

三、20\_年工作计划

20\_年，既是新的一年，又是我一个全新的开始。对于即将到来的一年，对生活，对工作，我有着太多的希望和梦想。我打算在新的一年里，重点做好以下几项工作：

一是做好销售服务工作。在工作中，我要认真细心地为客户着想，通过自身良好品质的展现和坦诚、礼貌、周到、用心的服务，赢得市场和客户的信任，在潜在客户和老客户的心中树立良好的个人形象和公司形象，从而提高企业知名度和企业房产产品以及自己的信誉，为公司房产产品现在及未来的营销成功奠定良好的基础，也为自己未来的发展积攒了广泛的客户资源。

二是做好营销策划工作。积极培养市场意识，经常调查市场，及时了解到有关房产销售的各种信息，以及竞争对手及同类项目的发展动向。尤其是在与客户或准客户的频繁接触中，了解市场的最新资料，把握市场行情和发展变化趋势，认真听取客户对房地产产品的议论评价和一些合理化的改进意见或者建议，从而为制定正确的房产开发计划和市场营销策略服务。

三是认真学习企业文化。积极参加企业文化的学习和培训工作，深刻了解企业文化的内容，理解企业文化建设的重要性，进一步提高自己的敬业奉献精神，更好地服务客户推动各项业务的发展。

四是提升自身综合素质。我将进一步加强学习，了解房产开发的整个流程，从产品研发到工程管理，再到营销策划等各个方面我都要有所认识。这样，在销售过程中，才能把客户提出的问题很好地反馈给上级领导，以便改进产品，提高居住品质。

五是完成领导交代的临时工作。

总之，在这充满希望的新一年里，我将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，继续学习，用使命般的激情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润!

**超市红酒销售工作总结3**

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

这一年我的工作上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！

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！