# 大曲酱香工作总结(共32篇)

来源：网络 作者：心如止水 更新时间：2025-04-25

*大曲酱香工作总结1为进一步贯彻落实县委、县政府和省市局相关文件精神，打击酒类生产经营违法行为，根据我县实际情况，开展了酒类专项整治工作，现将专项整治工作总结如下：一是成立了专项整治行动领导小组，由分管副局长XX任组长，XX任副组长，食品安全...*

**大曲酱香工作总结1**

为进一步贯彻落实县委、县政府和省市局相关文件精神，打击酒类生产经营违法行为，根据我县实际情况，开展了酒类专项整治工作，现将专项整治工作总结如下：

一是成立了专项整治行动领导小组，由分管副局长XX任组长，XX任副组长，食品安全监管股工作人员为成员，专项整治行动办公室设在食品安全监管股，由刘雄波同志任办公室主任，负责组织协调专项整治行动。

二是清理了县内酒类生产企业和酒类加工小作坊台账。对已经倒闭、更换场地、变更业主的酒类生产企业和小作坊进行了清理，对新开业的酒类生产经营主体录入监管台账。

三是对酒类生产经营主体进行了专项检查。我局执法人员在清理酒类生产经营主体台账的同时，对酒类生产经营主体进行了专项检查。主要检查酒类生产经营主体是否具备生产经营资质、原辅料进货查验、生产过程控制、添加剂的使用、成品出厂检验、人员健康检查、生产销售记录等。共出动执法人员98人次，检查酒类生产经营主体33家，发现问题47个，下达责令改正通知书30份。

四是严肃查处酒类生产经营违法行为。目前，共查处酒类2起，仿冒知名商品商标1起，无证生产酒类案件1起，共扣押酒类，已查明的货值金额有24576元。目前这两起酒类案件还在查处过程当中。

五是对酒类生产主体进行监督抽查。全县共29家酒类生产企业和小作坊，我局执法人员结合此次专项整治工作对辖区内酒类生产企业和小作坊生产的酒类产品进行了专项监督抽查，共监督抽查28个批次，检验合格28个批次，检验合格率100%

**大曲酱香工作总结2**

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，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市场上酒类占市场达90%以上。而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。结果使地老百姓对酒类家喻户X，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，在明年酒类的销售中，我们会做得更好。

**大曲酱香工作总结3**

所属行业：酒店

主功能：会员卡

配合功能：微助手、大转盘、小伙伴推荐、优惠劵、短信、微博、积分商城、二维码

应用情景案例

运营目标

1、以微信会员卡为中心，整合媒介资源，实施全方位精准营销，实现O2O商业模式。

2、通过小伙伴推荐活动，利用老客户推荐功能，积累平台粉丝量，引导客户到实体店消费，提高人流量。

3、通过优惠劵方式，引导粉丝到线下实体店消费，提高营业额。

4、通过微信会员卡，展现品牌内涵，增强粉丝于品牌粘性，提高客户对品牌的认可度。

5、通过微信会员卡、积分商城兑换、优惠劵等活动把粉丝转化为客户。

6、通过积分商城奖品，刺激微信会员二次消费，转介绍新客户，积极参加活动。

具体方案

**大曲酱香工作总结4**

20xx年上半，我们第一经营部在领导的正确领导下，在全体同仁的共同努力下取得了一些成绩，为了更好的开展下年的销售工作，总结经验、吸取教训，现将20xx年的工作总结如下：

>一、20xx年销售情况

酒20xx年实现销售收入万元，较去年同期下降。其中酒六年完成销售额万元，占总销售额的，福酒完成销售额万元，占总销售额的，完成销售额万元，占总销售额的，完成销售额万元，占总销售额的，完成销售额万元，占总销售额的，完成销售额万元，占总销售额的。

从以上指标可以看出来，低挡酒的销售比例占多半，中档酒的销售比例太小，销售层次、比例不协调，地区发展不均衡。

>二、20xx年的工作情况

1、在20xx年的销售工作中，对内加大了对业务人员的监督考核力度，优胜劣汰，逐步培养起了业务人员沟通、协调能力，对外不断寻求厂商合作新模式，调整产品结构，巩固核心市场，拓展新市场，紧跟市场消费需求的脚步，围绕市场需求发展。在白酒销售势态不明朗的情况下，积极开发适销对路、价格适中的新产品，迎合广大消费者的消费需求。

2、白酒的销售方面，工作方法灵活机动，一个市场一个策略，甚至一店一策，将成熟市场做精做细，在差异化、具体化上做足功夫。上半年的销售工作不拘一格，就个别市场进行了会议营销，取得了不错的销量，同时在配备新颖独特的箱外礼品基础上进行了大面积的铺市、压货，提高了市场占有率，稳定了市场。

3、销售工作走精耕路线，重点做好核心市场，以xx地区为骨干龙头，兼顾其他二三级市场。具体操作中将经销商、业务人员、市场任务结合起来形成利益共同体，与客户真诚沟通、紧密联系、同呼吸共命运，打造一批畅销市场、基础市场。同时致力发展外围市场逐步恢复产品的区域布局，使销售区域达到平衡。

4、经过半年多的努力，酒现已经成功上市，目前还处于招商阶段。

>三、销售工作中的不足之处

20xx年的工作中也存在不足的地方，外围的二三线市场比较低迷，开发力度不够，销售人员的基础工作不是很扎实，对核心分销客户的掌控明显不力，核心市场还有待于进一步的深挖。

>四、20xx年工作计划

1、低档酒的零售会受到一定的影响，我们的工作重心应放在核心分销客户上，一定要做好城区、乡镇的卖酒大户的客情工作，同时要广泛联系落实学宴用酒，在一定程度上销量的提升取决于宴会用酒的多少，在这一点上一定要做好。

2、加强白酒的招商工作，招商成功后，公司给予重奖，提成按直提计算。

3、目前是新品入市的最佳时期，也是御赐佳酿招商的最佳时机，因此，要全面进行招商工作，对于招商成功的市场业务员、区域经理进行重奖。奖励标准：首单提货500件的市场，业务员(区域经理)奖励500元，首单提货1000件的市场，业务员(区域经理)奖励1000元。另外，提成按直提计算，不计销量，业务员每件提元，区域经理每件1元。

最后预祝大家在20xx的销售工作中再接再厉，取得更好的成绩。

**大曲酱香工作总结5**

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、酒中酒霸、枝江大曲、白云边、丹凤、衡水老白干等白酒。其中四特酒在整个市场销售量排名第一，其次是酒中酒霸。

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。

四特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

**大曲酱香工作总结6**

茅台完小工作总结

（20\_-20\_学年度第一学期）

韶华乍转，又是半年！

在即将过去的一学期里，茅台完小在东流镇中心学校的领导下，沿着期初制订的目标，全体教师团结奋进，务实进取。这学期学校继续遵循“以学生为根本，以质量为中心”的原则，在学校教学质量、教师管理、常规管理、班级管理上狠下功夫。一学期来，我们踏踏实实上好每一天班，勤勤恳恳做好每一件事，各项工作扎扎实实、顺顺利利、平平安安。现在就从以下几个方面予以小结:

一、抓师德工作，建设和谐团队

提高教学质量，关键是师资队伍的建设。学校的发展，归根到底决定于教师队伍的素质。我们学校要求每一位教师在平凡的工作岗位上，都要努力做到八个字：敬业、好学、爱生、爱校。我们利用每周班会的机会，组织教师政治、业务学习。本学期，我们以学习新修订的《中小学教师职业道德规范》为契机，开展一次了师德教育。要求教师爱岗敬业。学校要求，每一位教师都要树立作为一名人民教师的光荣感，安心本职工作、要为人师表，以自己的良好行为和形象为学生树立榜样，要有埋头苦干的精神，将奉献教育当做乐趣。

这学期，我校教师在繁重的工作任务面前，任劳任怨。在我们学校许多老师带双主课，其中有快要退休的老年老师，也有兼任学校其他工作的中年教师„但是他们都能够勤勤恳恳地做好本职工作，许多教师为了及时处理当天作业，经常要迟下班四五十分钟。

二、抓常规管理，提高教学质量

教学质量是学校的生命线，我们老师理直气壮抓教学。本学期，在中心学校的统一布置下，我们继续一丝不苟抓常规，千方百计提质量。为了更好地提高学校教学管理制度质量，我们主要采取了以下措施。

1、狠抓教学常规，强化过程管理。教学常规的落实是提高教学质量的保证。因此，我们在教学管理中，要求教师严格按照教学常规的要求，备课、讲课、布置与批改作业。学校对任课教师从这几方面进行必要的引导和严格的检查。这一点，多次得到中心学校检查组的肯定。

2、坚持校本教研，提高课堂效率。课堂教学的优劣是反映教学质量高低的主要因素，而提高课堂教学效率关键是依靠教师的业务素质。这学期我们的公开课活动要求每个教师认真做好“四个一”——写一篇教案，说一课设计，上一节公开课，写一篇反思。教师在听课评课过程中，开诚布公地指出课堂教学的优缺点，讲课教师作自我反思和总结。我们这样做的目的，就是要使全体教师遵循教育规律，钻研业务，提高业务能力。非常幸运，中心学校组织的教坛新星送教下乡在我校召开，我校教师观摩了名师的课堂教学，引起了教师对自身教学的新一轮思考。此外，我校认真组织“备好课”专题校本培训，引导教师走专业成长道路。由于措施得力，学校教研气氛浓厚，在空堂和下课期间，教师探讨的、大都是“如何教书，怎样提高教学成绩”的问题，还经常出现互相争论的现象。本学期，年轻教师都撰写了学校教学管理制度论文，并在上级主管部门组织的论文评选中获奖。

3、抓好单元测验和课外辅导，重视培优和转差工作。由于种种原因，）我校各个班级都不同程度地存在“差生较多、优生群体小”的现象，这对期末考试的影响很大。但是，我们教师坚持“只讲主观，不谈客观”的原则，树立“没有教不好的学生，只有教不好的老师”的观念，努力做好作业设计和批改，做好单元测试工作，一手抓差生转化，一手抓优生培养，最大限度地提高学生的学科成绩。

由于措施得力，我校在这次期末会考中总体成绩稳中有升。

三、抓班级管理，强化安全卫生

班级是学校工作的最小的一级管理单位，也是最重要的管理单位。按照中心学校的要求，我们从这学期开始，以“纪律、安全、卫生教育”为抓手，强化班级管理。

1、加强学生常规管理，进行良好的行为习惯教育。

班主任从进校、出操、课间、离校、纪律、卫生等学校生活的各个层面对学生、班级检查、记录，使学校呈现出了团结紧张、严肃活泼、举止言行规范文明的大好局面。

以贯彻实施新《小学生守则》和《小学生日常行为规范》为准则，对学生进行爱国主义教育和良好的行为习惯教育。由于德育工作抓得扎实有力，学风、班风、校风明显好转，绝大部分学生养成了爱学习、守纪律、讲文明、有礼貌的良好行为习惯，真真正正成为班级小主人，学校的小主人。

五、存在的主要问题

我们学校是薄弱学校，存在不少问题，最突出的表现在以下两方面：

1、从学生数来看，我们学校是东流镇规模最大的农村小学，但是办学条件十分落后，是不折不扣的弱势群体，与兄弟学校相比差距非常大，体现出明显的发展不均衡。

2、教师年龄结构老化，教师数量不足。教师个体的专业素质、身体素质、心理素质发展不是很平衡。这些也一定程度影响教学质量的提高。

茅台完小：李应德 20\_年1月10日

茅台集团企业文化理念概览： 企业使命——弘扬国酒文化 追求创新卓越企业愿景——享誉全球企业核心价值观——天贵人和厚德致远企业经营理念——理性扩张 统筹发展企业决策理......

老茅台造假大全1.茅台酒厂没有分厂、一厂、二厂，所以如果您手中有这样的酒，那么基本可以断定与茅台没关系。以下是假酒图片：2.如果您发现您手中有“内部特供酒”、“后勤机关酒......

吉林工程技术师范学院工商管理院系茅台品牌分析专业：市场营销组员：王宁、邵明珠、房秀秀指导教师：翟宁日期：20\_年10月28日【内容提要】茅台，这个中国白酒行业的领袖企业，最具价值......

甲方（供货方）：贵州茅台集团中华桥酒福建省营销中心乙方（代理商）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_甲、乙双方本着“真诚合作、平等互利、诚实信用、共同发展”原则，为......

茅台完小工作总结（20\_-20\_学年度第一学期）韶华乍转，又是半年！在即将过去的一学期里，茅台完小在东流镇中心学校的领导下，沿着期初制订的目标，全体教师团结奋进，务实进取。这学期学......

**大曲酱香工作总结7**

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元右右的国产礼盒，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。“这样的酒商不必定有本人的工厂，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右右。

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元右右。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。

**大曲酱香工作总结8**

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xx、xx大曲、xx云边、X凤、xxX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xx。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。xx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。

转眼间又是一年。这一年，我继续负责xx酒xx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，销售额达八百多万元，得到公司的称赞，合作伙伴关系也进一步巩固。

>本年度的工作情况：

一、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xxxx地老百姓对xxxx酒类家喻户xx，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。

二、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xxxx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，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。

>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。

一、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。

二、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xx酒的销售中取得更好的成绩。

**大曲酱香工作总结9**

半年工作概况

>一、经销商

20xx年市区上半年新开发经销商17家：新一新超市、河滨酒水、家运超市、十里配送、杨记酒水、仁和惠利、林荣酒业、银佳超市、恒大酒业、新双立配送、天长欣酒业、东鑫商贸、百酒堂、正成酒业、万禹商贸、宏吉酒水、国豪酒水。

>二、分销商、二批

20xx年上半年新开发平行分销商10家：鹏飞、丰越、惠民超市、盛堂酒水、李姐酒水、小屋商贸、步实商贸、创鑫商贸、平捷商贸、小康批发。

>三、终端开发

协助经销商开发销售老酒坊系列产品的网点2100余家。

市区经销商和分销商布局图

上半年销售完成情况

东门数据

a：终端店购买丰谷老酒坊兰花瓷3瓶+丰谷老酒坊红花瓷3瓶，赠送终端店4瓶丰谷老酒坊红花瓷活动。

b：品鉴会，重点对市区经销商新一新超市和新双立配送开商家品鉴会，公司承担800元/桌的餐费+2瓶丰谷老酒坊经典，超出费用由经销商承担。

c、终端店进货红花瓷兰花瓷各1件，进货当日赠送花瓷1件。(要求：陈列产品单品不低于两个面)。第二个月送红花瓷陈列3瓶; 第三个月送红花瓷陈列3瓶; 第四个月送兰花、红花各1瓶。

(备注：该陈列经销商承担3瓶红花,超出费用由经销商自己承担)

品鉴会现场1

品鉴会现场2

二季度活动方案

效果分析：

a、通过上半年的活动东门总共建立了1000余家销售网点。

b、上半年的买赠陈列活动，吸引了大量的经销商和分销商的加入。

c、通过此次活动打破了经典无商家进货的僵局。

d、通过本次活动完成了公司的的销售目标。

上半年老酒坊销售占比

上半年进销存

市场问题

解决方案：

a、加强对空白区域白酒、啤酒、饮料小食品商家的拜访。

b、着重培养区域中重点、优质、具有发展潜力的商家。

4、老酒坊系列产品知名度不高，需要重点打造品牌宣传。

解决方案：勤拜访客户，提高产品陈列面，多做消费者促销活动，针对好的场所投放老酒坊的物料、广告等。

团队考核

下季度工作计划

(要求：陈列产品单品不低于两个面)。

第二个月送红花瓷3瓶; 第三个月送红花瓷3瓶。

备注：该陈列经销商承担4瓶红花,超出费用由经销商自己承担。

都江堰城区

方案一：空白网点做买赠陈列活动，终端店进经典2瓶，兰花瓷红花瓷各1件。(要求：陈列产品单品不低于两个面)

第一个月送红花瓷1件; 第二个月送红花瓷1件，或者一次性送老三星1件。

方案二：终端进兰花瓷红花瓷各1件，第一个月送终端陈列红花瓷3瓶，第二个月送红花瓷3瓶，或者直接送老三星3瓶。

方案三：经典买赠及拉动活动

终端店进老酒坊经典2瓶，送老三星2瓶。凡是团购1件以上，客户凭送货单到经销商处领取推荐费15元/瓶的奖励。

**大曲酱香工作总结10**

>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.积极收集竟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。

**大曲酱香工作总结11**

金融危机已经影响到了所有的实体经济，尤其是在欧美国家继续向纵深发展，目前还看不到底限，欧美市场呈现出前所未有的萧条，加上各国贸易保护政策，令我们的市场受到了极大的冲激。同时国内厂家的无序竞争，价格混乱，令我们失去了部分客户。在这种情况下，我们只有寻找新的出路，才能创出我们自己的发展道路。

自去年以来，集团公司就针对金融危机采取了一系列措施，今年在稳固原有措施的基础上，注重练好内功，积极自救。努力提升管理模式，开源节流、增收减支，降低成本；重新审视并合理调整费用预算，削减不必要开支，维持充足的现金，确保资金周转顺畅；在企业创新管理上，学习感恩，进行组织流程再造，调整组织机构；不断完善规章制度，加大考核力度，使之更贴近生产与市场实际；积极采取合理的激励机制，重新筛选客户，维护好老客户，拓展新客户，利用这次金融危机积累优质客户。同时，我们的广大干部职工团结一致，立足本职，不断创新，齐心协力与企业共渡难关。避免了集团公司经济的大起大落，保障了企业经济的正常运行，极大降低了经济危机的影响。

>一、抓好市场开发，销售工作有序开展。

白酒方面，今年公司加大了对业务员的监督考核力度，优胜劣汰，逐步培养起了业务人员沟通、协调、团结、奋进的良好工作习惯，促使业务人员的集体观念、团队意识、爱岗敬业等整体素质得到了不断提高，对外不断缔造厂商合作新模式，调整产品结构，打造强势品牌，巩固核心市场，拓展新市常紧跟市场消费需求的脚步，围绕市场求发展。在危机影响逐步显现时，我们紧紧把握市场需求的脉搏，主动抢占市场优势，积极开发适销对路、价格适中的新产品，迎合广大消费者的消费需求。

生化产品销售方面，两酸产品受金融危机影响比较大，特别是葡萄糖酸钠，今年的竞争异常激烈，越来越多的生产企业来抢夺这块市场，令市场价格处于混乱无序的杂乱状态，无疑为我们的销售工作雪上加霜。我们提前主动与客户沟通协商，一方面提高产品销售价格，依靠集团公司的良好信誉、一流的产品质量、稳定的供货能力，与几个大的国际客户建立了长期稳定的合作关系，签订了长期合作协议；另一方面，我们加大了新客户、新领域的开发力度，主动出击，联系一切可以利用的力量，完善市场销售渠道，争取更大的市场份额，将对衣康酸和葡萄糖酸钠的销售影响降到了最低。上半年实现了公司新产品汽车尾汽净化液的出口，保障了利润空间。

>二、突出抓好产品质量，以过硬的产品质量占领市常

产品质量永远是我们琅琊台品牌最有力的营销武器。无论是白酒，还是生化产品以及其他产品，我们始终把产品质量摆在工作的首要位置，坚实琅琊台品牌的发展基矗人品决定酒品，酒品代表人品。白酒方面，我们从提高大曲质量、加强窖池保养、改善酒的口感与风味、改进包装质量等多个方面，不断提高琅琊台酒的质量，努力做到风格突出、质量上乘、样式新颖，从产品质量上提高琅琊台品牌的市场竞争力。同时，我们结合市场变化加强新产品的开发力度，开发价格适中、适合不同消费群体、不同消费需求的新产品，满足广大消费者的需求。另外，上半年各级质监部门、\_门多次对公司产品进行抽检，合格率保持100%，产品出厂后没有发生大的质量问题和较严重的客户投诉，这对我们的产品质量也是一种肯定。

面对严峻的经济形势，生化产品更要树立牢固的产品质量观。科一、科二公司通过改进优化两酸的生产工艺、筛选优良菌株、提高产酸率与提纯率，降低生产成本，提高产品质量。用过硬的产品质量来赢得客户的信赖，用诚信来稳固与客户的合作关系、开拓新市常瑞民公司上半年已经逐步展开肥料产品的推广以及后续新产品的开发工作，今后瑞民公司要使生物肥料系列化、细致化，产量不断扩大，力争把全部有机酸下脚料处理掉，加大销售力度，使生物肥成为集团经济发展的一个新增长点。

**大曲酱香工作总结12**

加入ＸＸ商贸公司一年时间了，回想起来时间过得还挺快的，自从公司对产品调整了销售方式及销售知识的培训与操作，让我融入到了这种工作环境与工作模式，虽然付出的劳动没有得到结果，很多次对我的打击也不小，但我相信付出总有回报，努力了就会有希望，不努力就一定不会有希望，成功是给有准备的人。

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的工作任务，现将我的一些销售心得工作总结如下：

>销售心得：

1、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。

2、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。

3、实事求是，针对不同的客户才能实事求是。

4、知己知彼，扬长避短。

做为一名合格的销售人员首先要对自己所销售的产品非常熟悉了解，了解自己的产品优点与缺点，适合哪些客户群体，当然对竞争对手也不要忽略，要有针对性的了解对于产品的优势与劣势，才能对症下药，用我们优势战胜客户的劣势。

5、勤奋与自信，与客户交流时声音要宏亮，注意语气、语速，想客户之所想，急客户之所急。

7、取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通，关心客户学会感情投资。

8、应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。

9、相互信任，销售产品就是销售自己，认同产品，先人品后产品。

10、注意仪表、仪态，礼貌待人，文明用语。

11、心态平衡，不要急于求成，熟语说：“心如波澜，而如湖水。”

12、认客户先“痛”后“痒”。

13、不要在客户面前诋毁同行，揭同行的短。

14、学会“进退战略”。

>工作总结

一、认真学习，努力提高。

我必须要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，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变化而变化，要适应工作需要唯一的方式就是加强学习。

二、脚踏实地努力工作。

作为一名白酒销售员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独当一面。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题，认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、存在的问题

主要是：

1、针对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分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

2、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，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。

回首xxx，展望xxx!祝公司在新的一年里生意兴隆，财源滚滚!也祝自己在新的一年里业绩飙升!

**大曲酱香工作总结13**

加入这个大家庭已经差不多快有三个月了，和各位家人相处的这段时间里，发现自己努力了很多，也进步了不少，在这个团队里，让我学到了很多以前没有过的东西，在这不仅是工作，更重要的是这个大家庭给了我一个学习和锻练的机会，为我提供了一个让我施展的快乐舞台。从这段时间来看，发现自己和客户沟通起来越来越轻松，而且时间也越来起长，考虑的问题也越来越全，我想这就是经验。在此衷心的感谢xx酒业的家人们对我的关照和帮助。现将这三个月的具体工作情况总结如下：

在此，我深刻的体会到了xx酒业这个团队从老板到同事踏实认真的工作态度，共同以一颗积极向上的心态来迎接每一天的挑战，也正是这个时刻提醒着我自己，要把每一天的工作做好。其实，每一个公司的制度和规定大体方向和宗旨都相同，只是在细节上稍有区别而以，所以，我自然也很快适应了公司的工作环境以及工作流程，尽量配合大家的工作，其间虽然也有一些不当之处，但在大家的帮助下，我也积极的改正，避免再犯，所以，我就融入了xx酒业这个大家庭里，并且认真的做自己的本职工作。

我很喜欢这里，并且也很愿意把这里当作锻练自己的平台，和公司共同发展，把工作当事业对待，做出自己最大的贡献。其实，不论在哪里，在哪个公司，我们都必须以饱满的热情，认真的态度，诚恳的为人，积极的融入工作中，这也是作为一个员工基本的原则。团队精神是每个公司都倡导的美德，我认为，公司要发展，彼此的合作协调是很重要的。没有各个部门和各们同事的相互配合，公司的工作进程必然要受到阻碍，工作效率也要大打折扣，公司效益也自然会受损，这样对公司和个人都无益处。

两个多月以来，我更能体会到，工作时，用心，专心，细心，耐心四者同时具备是多么重要。就拿每次接到客户电话来说吧，我要用心的倾听任何一位客户的需求，专心的为每一位客户推荐我们最适合客户需求的产品，细心的为客户讲解产品的使用方法以及注意事项，耐心的跟进和维护好所有客户。

在工作中，我深深感到加强学习，提高自身素质的紧迫性，一是向咱们的资料学习，坚持每天挤出时间看产品知识，以做到更专业。二是向我们的同事学习，工作中始终要保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，学习他们任劳任怨、求真务实的工作作风和处理问题的方法。三是向实践学习，把所学的知识运用到实际工作中，要实践中检查自己不足的地方，更好的提高自己。

要做好一份工作，我认为最重要的是要有责任心，有了一份责任在身上，就会努力去完成它，并完成好，只有这样爱你的工作，工作才会喜欢你。如果失败了也不要气馁，总结失败教训，争取下次成功，不论怎样，在工作和生活中要始终保持积极乐观的态度，才能工作的更好，生活的更精彩。

**大曲酱香工作总结14**

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

**大曲酱香工作总结15**

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!

**大曲酱香工作总结16**

为进一步规范酒类市场经营行为，近期，市局开展了全市酒类市场专项整治行动，严厉打击滥用食品添加剂、制售假冒伪劣酒类产品等违法违规行为，成效显著。

一是加强组织领导。成立了专项整治行动领导小组，由分管副局长翟耀华任组长，稽查处、食品生产处、食品流通处、食品餐饮处、政策法规处等相关处室负责人为小组成员，办公室设在稽查处，主要负责酒类产品稽查执法组织协调工作，对有关专项行动工作进行部署安排和专项督查。

二是开展市场检查。市、市（区）两级食药稽查执法人员对酒类生产经营主体开展了多次专项检查，尤其对酒类生产小作坊进行了重点检查。主要检查内容为是否获得生产经营许可、原辅料进货查验、生产过程控制、添加剂的使用、成品出厂检验、人员健康检查、生产销售记录等。此次专项检查，全市共出动执法人员398人次，检查酒类生产经营主体1199家，发现问题77个，下达责令改正通知书34份。向各酒类生产小作坊送达食品安全告知书，告知其使用工业级糖化酶的危害、标签查验的注意点、法律依据和违法责任等，送达小作坊达296家。

三是组织专项抽检。由市食品安全办列出200批次食品专项抽检计划，用于酒类专项整治，委托江苏中谱检验检测有限公司开展监督抽检，共抽取酒类产品200批次，不合格率为23%，不合格项目主要为甜蜜素、氰化物等。后续稽查处将及时督促各地加强核查处置，确保问题产品处置到位。

四是严查违法行为。此次专项整治，全市共查处酒类产品违法案件59件，其中仿冒知名品牌商标12件，无证生产酒类案件9件，生产经营不合格酒类产品35件，免于处罚3件。取缔无证小作坊23家，捣毁制售假酒窝点11个，查获商超（专卖店）销售假冒茅台、洋河、五粮液、剑南春等3581瓶。

全市酒类市场专项整治取得阶段性成效，制售假酒的势头得到有效遏制。下一步，市局将根据省局要求，始终保持高压态势，多管齐下，加大稽查执法力度，进一步巩固专项整治成果，净化食品市场环境，为全市人民的食品安全再作新贡献。

**大曲酱香工作总结17**

“xxx”期间，我区酒类流通管理工作按照商务部《酒类流通管理办法》（商务部令XX年第25号）的要求，认真履行职责，广泛宣传，以规范备案登记办理、全面推行酒类溯源制度为中心，以规范酒类市场秩序为重点，以广大人民群众喝上“放心酒”为目的，切实加强对酒类流通行业的监督管理，确保酒类市场的繁荣稳定。现将我区“xxx”工作总结如下：

>一、基本情况

XX年办理酒类流通企业备案211家。其中：批发兼零售企业13家、零售企业164家、餐饮服务企业34家。

>二、主要工作

1、领导重视，成立组织

自宿州市人民政府《关于公布第五批行政审批事项清理结果的通知》（宿政发〔XX〕21号）下达后，区商务局领导高度重视，专门成立酒类流通管理工作领导小组负责全区酒类流通管理工作。

2、制定方案，明确任务

根据《酒类流通管理办法》的要求，制定了《埇桥区酒类流通工作工作方案》，提高酒类流通市场整顿工作的主动性、针对性以及实效性。围绕目标任务、运行机制、管理范围、运作和管理方式、保障措施、加强领导等方面，从全区的实情出发，提出了可操作性的工作意见。尤其对加强领导，分工配合，成员之间明确了具体工作职责，为形成合力促进酒类流通管理工作规范化，净化我区酒类流通市场，营造了氛围，奠定了基矗

3、深入基层，开展调研

根据我区实际情况，埇桥区商务局按“先城区、后乡镇，先抓批发、后抓零售”的工作方针，首先从市区批发企业着手，开展了对酒类生产、批发企业的基本情况摸底调查和备案登记工作。在最炎热的夏季，埇桥区商务局组织精干人员在城区范围内，挨家挨户调研我区酒类流通企业资料。

4、广泛宣传，营造氛围

为确保我区酒类流通管理工作的正常有序开展，加大《酒类流通管理办法》的宣传力度，进一步提高酒类批发企业、零售企业和广大消费者对《办法》深刻理解和认识，我区印发了酒类宣传单、宣传画册3000份。广泛宣传加强酒类流通管理工作的重要意义，让广大人民群众家喻户晓，营造共同遵守《办法》的规定氛围，为有效地开展埇桥区酒类管理工作奠定了良好的基矗

5、依法行政，办理登记

酒类经营备案登记办理是酒类监管工作的重心之一，为搞好登记办理工作，完善登记办理程序，埇桥区商务局对经营资质、申请资料、办理手续、办理时限进行明文规定，实施阳光操作；在办法登记工作中，我们有专人负责，建立台帐，做好《随附单》的发放、领娶登记、保管等各环节的工作。做到了没有酒类批发许可证的企业坚决不能发给随附单，防止将随附单发乱，失去其控制作用。

>三、存在的问题及建议

酒类流通管理工作涉及的范围较广，点多、线长，由于今年工作刚起步，加之各方面的原因，存在的问题也比较突出，主要有：

一是实行酒类经营备案登记制和经营溯源制，是酒类流通管理的一项基础性工作和重点工作，但绝不是管理工作的全部，大量的工作是对酒类流通环节的日常监督管理，这是一项长期的工作。

二是建议对现有酒类管理人员进行全员培训，提高行政执法人员的思想素质，切实树立正确的管理理念和服务思想。

>四、“十二五”年工作思路

《酒类流通管理办法》是商务部成立后出台的第一部酒类监管的部门规章，实施酒类经营实行登记备案制和溯源制是政策性强、涉及面广的一项全新工作。这就要求我们必须把此项工作做细做实，积极、稳妥地推进酒类流通管理工作。具体做法：

一是进一步加大宣传力度，提高全民对加强酒类流通管理工作的重要性的认识，提高酒类经营者执行国家相关政策的自觉性，确保我市酒类流通市场的健康和安全。

二是进一步规范酒类经营行为，严格实行酒类备案登记和溯源制度，不断加强管理，对货源不清、渠道不明、手续不全的企业要及时整改，指导企业不断完善和规范经营管理。在酒类商品交易过程中保证质量安全，保证酒类商品交易信息的真实性，完整性和可追溯性，建立健全酒类商品安全信用档案，积极推进“放心酒”工程。

三是集中开展严厉打击制售假冒伪劣酒类违法行为的专项行动。“十二五”期间埇桥区将组织相关执法部门，对市区集中开展打击制售假冒伪劣酒类商品的行动。对酒的名称、原料、酒度、价格、出厂日期、生产企业、厂址等进行检查。严厉查处无生产许可证的白酒、散装酒的销售，防止假冒伪劣和有毒假酒流向市常

四是积极开展“放心酒示范店”工程，建立酒类商品信用档案，对各个经销企业的资信状况、良好信用、不良信用和产品信用等信息进行记录，构建信用监督和失信警戒机制，建立优秀企业的光荣榜、失信企业的黑名单。

**大曲酱香工作总结18**

绿色茅台、人文茅台、科技茅台的含义是什么？

绿色茅台、人文茅台、科技茅台作为三个相关联的概念，是贵州茅台酒股份公司面向新世纪、新千年、站在进一步深刻把握、充实发展文化酒内涵的宏观高度，对茅台酒所作出的基本品牌战略发展定位，是茅台人坚定不移地进行品牌升华与理念创新的一项具体的、重要的理论成果。

绿色茅台。绿色茅台的主要内涵是自然、健康，代表广大消费者利益。茅台酒是全国名酒中唯一的纯天然发酵食品，已通过绿色食品认证。我们一要加大绿色食品的宣传力度，上半年完成“国酒茅台，喝出健康来”的科学鉴定。二要在年内申报有机食品，争取通过IS014000环境保护标准认证。三要做到原辅材料、工用具、生产场、设备、包装材料无污染、无公害。四要进一步搞好环保，完成锅炉脱硫装置的安装；进一步绿化、美化厂区，为有益微生物的生长繁殖创造更好的生态环境。

人文茅台。人文茅台的内涵主要是指茅台酒悠久的历史和文化，包括产品质量、风格以及服务，包括经营理念和企业精神的升华，包括职业道德、责任感、使命感和发展意识。我们要进一步实施文化酒战略，在产品形象中体现茅台酒的文化底蕴和人文价值，只要我们把人文茅台这篇文章做好了 也就代表了先进文化的发展方向。

科技茅台。科技茅台的主要内涵是指茅台酒是技术和艺术的完美统一，是传统工艺与现代科技的结晶，是白酒行业先进生产力的代表。因此，我们要利用白酒行业唯一的国家级技术中心的优势，进一步加强生产工艺、勾兑艺术以及贮存老熟原理的研究，进一步稳定和提高茅台酒的质量、同时在茅台酒包装和防伪上使用新技术、新材料、新工艺、新设备，使茅台酒内外都体现现代科技文明的成果。

**大曲酱香工作总结19**

酒专卖店销售的工作总结

\*\*\*x年的酒类市场对我们店来讲是个挑战同时也是面临着机遇同时也面临着挑战。

随着经济持续稳定发展，社会体系不断完善，城乡居民收入和增长水平不断提高，无论从产品的消费量，还是价格、利润的提高，都有一个好的环境。就目前的市场情况来看，浓香型酒的市场的占有率仍在60%以上，一直是主导地位。\*\*\*年以后白酒迎来高速发展期，预计未来的十年内白酒行业仍有较快发展，尤其是高档白酒市场规模快速增长，“三鹿牛奶”事件以后，为白酒行业食品安全敲响了警钟，消费者更注重白酒品牌的选择和质量的保证，国家大力规范白酒市场实现公平竞争，市场更加有序，消费者趋于成熟，白酒消费回归理性，虽然当前面临全球金融危机，但是中国经济增长仍保持着强劲势头，内需拉动强劲无限，中国巨大的人口消费基数对有“中国酒业大王”之称的“五粮液”这种高端奢侈品是很多人的渴求。这就给我们带来了机遇。

白就市场供大于求，高端酒竞争激烈，金融风暴造成高端市场需求下降，国家机关，政府机构压缩费用支出，部队出台禁酒令以及三令五申的酒驾禁酒令。80后饮酒多元化。洋酒进入中国抢占市场，高端白酒竞争激烈，给我们经营带来了挑战。

面临着挑战与机遇，我店\*\*\*x年做了一下几个方面的工作：

一，我店除了认真细致的完成了的销售计划还完成了新店迁址工作，在专卖店管理部的领导正确领导下，我店\*\*\*年xx月\*\*\*日顺利完成了迁址工作，比原来的店位置更佳了，店面更大了，营业面积更宽敞了。

二，主要工作

(1)，经营管理方面：我们专卖店一直坚持诚信经营，卖好酒卖真酒，为提升五粮液品牌付出了艰辛的努力。

(2)，宣传方面：我们充分利用网络，报纸，电台等宣传工具来提升我店的形象，在提升我店形象的同时扩大销售工作。店内，开展多种形式的宣传促销活动，以提升知名度，在各种节日期间，利用POP画，彩球，条幅等营造节日气氛，店内摆放茶水，免费品尝酒等服务。

(3)，团队组建：

五品部，我公司经过严格挑选，把优秀的业务员充实到五粮液销售队伍中来，成立了专人专职的五粮液品牌业务部，有业务经理一名，业务主任一名，业务员一名组成的五品部。

店内，店长一名，营业员四名的组织机构。

(4)，业务培训：店长积极参与五粮液股份有限公司组织的培训，认真做笔记，回来和营业员认真传达，利用网络资源定期组织工作人员学习新的营销知识，以便充实销售能力。

三，营销网络建设：

(1)团购：我店是以党、政、军、金融部门及大型企业的团购为主，经常召集团购客户代表来我店搞座谈会，恳谈会以及小型宴会，这样不但加深了供需双方的关系，还更完善了领导的后备箱工程，以便开展下一步销售工作。

(2)其他销售网络：公司现在供货的大中小超市60多家，大中小酒店120多家，其中还参与了银座物流配送中心对下属60多家分店的五粮液配送业务。

(3)事件营销网络：我店是市委接待处的定点单位，自从建立业务关系以来，历届国际登山节，历届国际兰花节所用五粮液及五粮液系列就均为我公司供应。

四，我店对五粮液股份有限公司市场管理及大家工作积极配合。

(1)利用各种网络，人际关系积极宣传五粮液防伪知识，使顾客了解认识五粮液。

(2)\*\*\*年\*\*\*月份应五粮液股份有限公司的要求，积极购买安装了五粮液专卖店防伪查询机，使顾客更直观的了解五粮液，对于五粮液品牌的维护起到了更好的作用。

五，成绩，我店在五粮液股份有限公司的支持下，在五粮液品牌的影响下，通过员工的积极努力，在维护五粮液品牌的同时不但完成了五粮液的销售任务还较好的完成了专卖店专供酒的销售工作。

六，针对市场销售及管理：风雨飘摇的\*\*\*年即将过去，在新的一年里，我公司将做好以下几个方面的工作：

(1)大力维护和塑造五粮液“中国白酒第一品牌”的形象与信誉，积极创新，以最热情的优质服务，满足高端消费群体的需求，满足市场需求，在销售服务过程中坚持推行成功的.多年施行的信誉卡服务制度，消费者一看到我店的信誉卡就知道是真酒，好酒，喝的舒心，买的放心，送的安心，既消除了消费者的疑虑又赢得了终端客户的信赖还轻松的解决了销售、服务、宣传三个方面的问题。

(2)终端客户维护方面，加大打假和恶意低价销售的宣传，我公司继续按照五粮液品牌统一价格体系，进一步加强内部管理，实行人员定岗责任制，在酒店加大营销力度的同时，定人员、定区域经常上门服务、走访客户。既能加深与客户感情又能赢得客户的信赖。

(3)大客户营销，充分利用泰山的旅游资源，安排专人专车对泰安市的大、中型会议、党政军等消费群体，做好宣传与服务，并倡导有身份有地位的成功人士，一定喝到最优质的品牌酒“五粮液”。

(4)提升五粮液品牌，我店将在明年“五一”“十一”及重大节日期间，利用电视、报纸、网络等宣传方式来进一步提升五粮液形象，弘扬五粮液文化继续利用往年的优势，再上一个新台阶，利用我店与市委市府接待处的指定为唯一供货商的为契机，充分利用我店和财政局、市区国税局、市区地税局、市区\*\*\*、驻泰各部队的良好的业务关系，提高销售再创辉煌。

(5)做好并完善后备箱工程：和领导的司机办公室主任搞好关系，把领导汽车的后备箱放上我们的五粮液，走到哪里带到哪里，让领导少花钱喝上放心酒。

七，在工作中面临的问题和建议：

(1)随着造假的者的技术不断升级，假酒充斥市场，对我店营销带来不少麻烦。

建议:五粮液股份有限公司大力宣传各地经销商的地理位置，联系方式等，来提高我店的知名度。

(2)很多消费者所要带有五粮液标志的小促销品。

建议：建议五粮液股份有限公司制作一些带有五粮液标志的打火机，钥匙链等小饰物配发给我们店。

在未来的\*\*\*年销售过程中我们厂商携起手来，把五粮液品牌做大做强，实现厂商利益双赢。

**大曲酱香工作总结20**

“酒类百日打假专项整治”行动会议精神，维护(湖南省酒类管理条例)、商务部(酒类流通管理办法)及国家相关法律法规的严肃性，打击制假售假的违法犯罪行为，更好的规范我市酒类产销秩序，我办在市委、市政府及常德市酒管办的领导下，理清工作思路，克服了层层困难，抓住有利时机，通过全体工作人员的共同努力，取得了比较好的工作效果，主要体现在以下几个方面。

>一、 领导高度重视 工作责任落实到部门

参加了常德市“”专项整治动员大会以后，第二天就向市政府分管副市长祖牮汇报了此次专项整治的具体内容。

政府领导非常重视，7月22日上午由市政府办召集，祖牮副市长主持召开了由工商、质监、国税、地税、公安、物价、七个乡镇、4个街道办事处和商务局主要分管领导参加的“百日专项”整治行动动员大会，成立了“津市市酒类专项打假维权工作领导小组”，由分管市长任组长，

市政府办副主任、商务局局长任副组长，各参与部门为成员，市酒管办主任任办公室主任，办公地点设市酒管办。会上明确每个部门各自的工作职责，七个部门、七个乡镇、四个街道办事处，分别向祖牮副市长递交了“酒类打假维权工作责任状”。任务清楚，职责分明，为搞好此次专项整治行动打下了坚实的基矗

>二、严厉打击制假售假 规范酒类市场经营秩序

在各部门的大力配合和支持下，市酒管办组织全体工作人员(并从商务局其他执法部门借调3名人员)，按照上级的.统一部署，每天出动车辆4台，人员近20人，对全市酒类经营场所实行分区、分片派查，“百日专项整治行动”期间，共出动车辆近百台次，出动执法人员近300人次，

共检查城、乡经营场所400余家。共查处销售假冒伪劣酒类经销商8家，收缴假冒伪劣酒类132瓶(其中：五粮液2瓶，茅台酒6瓶，御品德山二代4瓶，国窖1573两瓶，金枝大曲90瓶，泸酒酒24瓶)，总价值一万多元。并分别对这些售假商户进行了行政处罚，共处罚金47950元。

通过专项整治和法规宣传，使广大的酒类经营户从思想上引起了高度重视特别是极个别重点经营大户和品牌窗口企业，在管理上更加规范，在质量上严格把关。市兰苑宾馆在以前由于领导不重视，个别管理人员思想不正确，利用职务之便，收取高额回扣，大量进销假冒伪劣高档酒类，在社会上造成了很大的影响，外来宾客和各级领导反映很大，

现在通过加强教育、学习和培训与他们达成了一个进货协议，那就是在进每一批次货的时候，必须和我们办里联系，请工作人员到现场对酒水进行验证，验货，如发现问题，及时提出整改意见，通过这个程序，现在已经杜绝了假冒伪劣酒类进入宾馆的现象，重新树立了市委、政府接待处这个窗口的良好形象，受到了领导的好评。在打假的同时，对酒类流通随附单的规范使用，进行了严格的执法检查(特别是对啤酒品牌清理)，共查验了8个啤酒品牌，全部的代理商都存在无随附单的现象，根据这种情况，我们按照“条例”的规定，对这九家的酒类商品实施了登记保存，扣押、收缴，共收缴啤酒427件。在一定程度上维护了地方知名品牌的销售市场，对那些外来品牌不守法经营的提出了一个强有力的警示，并对他们分别实行了500—3000元的处罚。

>三、加强自身建设，建立高素质管理队伍

为更好的开展工作，局领导对酒管办人员队伍进行了调整补充，并对执法人员进行了经常性学习和培训，规定每星期五的下午为政治或业务学习时间，加强政策和法规的学习，使工作人员懂得要执法先应守法、懂法，力求做到执法程序合法，案件定性处理准确。到目前为止没有发现一起因态度不好，程序不到位，

处理不准确的举报、投诉发生，坚持和谐酒管，立足综合服务，树立了良好的工作形象，优化了经济发展环境，同时在上级酒管部门的支持下，加大了硬件投入，购置了一台执法车辆，添置了电脑一台，更换了办公设施，基本解决了办公条件跟不上，下乡检查不及时的问题。

以上就是我办在“专项整治行动”中做的一点工作，虽然取得了一点成绩，

但距离上级领导的要求还相差很远，与其他兄弟县市比起来还有很大差距，我们在今后的工作中一定认真总结以往的经验教训，扎实的搞好每一项工作，坚持不懈的打击制假售假行为，坚决执行随附单管理制度，进一步加强对农村市场和城区小餐馆的查验管理工作，团结一心，为规范酒类市场做出自己的努力。

**大曲酱香工作总结21**

寒冬之季，又逢新春佳节之际，正是酒类销售高峰期，也是酒类安全风险高发期。为保障人民群众饮酒安全，根据国家食药总局安排部署，省局决定从20xx年1月份至3月份，在全省开展为期三个月的酒类产品质量安全专项整治。

这次专项整治分为启动阶段、实施阶段、总结阶段三个阶段，重点对象是生产加工白酒小作坊和散装酒销售者。重点产品有配制酒、散装酒、果酒、内供酒。重点场所有酒店、酒巴、餐饮集中区、酒类批发市场、小食杂店等经营消费场所。重点针对无证生产经营、非固态法生产白酒、非粮谷为原料生产酒类、超范围销售等违法违规行为进行专项治理，要求各级食药部门对监督检查和专项抽检中发现的问题及时督促企业按要求整改;对违法违规依法处置;涉嫌犯罪的及时移送公安机关追究刑事责任。

酒类产品质量安全专项整治是20xx年新年度省局第一项重点工作，省局相关处室将抓紧、抓好、抓细、抓实，加大督查、指导力度，确保取得实效。

**大曲酱香工作总结22**

20xx年酒店面临的市场竞争日益激烈，经营压力将进一步加大。为优化销售部现行内部运作机制，充分调动销售人员的积极性，确保酒店20xx年责任制收入指标顺利完成，经报酒店经营管理班子审核特制订此方案。

一、总体思路

将销售部的整体工作分为保障、拓展和内控三个功能线条，其中：

1、保障线条：其主要职能是维护接待好现有的客源，跟进直接到酒店预订和各级领导转交的团体预订及后续接待服务，确保完成部门销售任务，保障酒店总体收入指标xxxx万元能够顺利完成。

2、拓展线条：其主要职能是宣传酒店、推销酒店产品，为酒店开发新的客源，以助于拓展更广更大的市场份额，推动酒店向4000万元的奋斗目标靠近。

3、内控线条：其主要职能是录入和建立客户档案资料，规范销售合同和订订单管理，协调处理好保障和拓展线条的关系，达到部门业务顺利推进之管理目标。

二、考核方案

（一）保障线条

1、工资福利

保障线条的销售人员按酒店主管级定薪定福利，具体参照酒店薪酬福利政策执行。

2、客源界定

（1）由酒店统计20xx年1月1日到20--年12月31日期间的到店消费客户名单，此部分客户作为酒店老客户划归保障线条负责；

（2）直接通过预订部或客人直接上门预订的团体客源，划归保障线条负责；

（3）公司及酒店各级领导介绍的团体客源，划归保障线条负责。

3、任务指标

酒店根据经营的季节性和历史数据下达销售部的全年销售任务，销售部再根据岗位及人员实际情况将销售任务内部分解，具体如下：

单位：万元

项目 1月 2月 3月 4月 5月 6月 7月 8月 9月 10月 11月 12月 小计

部门 134 87 168 192 183 172 222 213 155 142 171 177 20xx

销售A 销售B 销售C 销售D 销售E

备注：以上销售任务指标包含客房房租和会议室场租收入

4、奖惩办法

（1）当部门没有完成酒店下达的总销售任务指标时，销售人员均不享有业绩提成；

（2）当部门完成酒店下达的总销售任务指标时，对销售人员按以下办法实施奖惩：

A、超额完成个人销售任务指标的，按超额部分的提取业绩提成；

B、完成个人销售任务指标98%—100%的，销售人员不奖不罚；

C、完成个人销售任务指标98%以下的，按差额部分的扣除工资，但扣除金额以工资的10%作为上限；

D、连续三个月未完成销售任务，酒店有权对其做出降职、降薪、调岗处理。

5、考核周期及奖惩兑现

（1）销售人员的业绩按月考核，每月考核一次；

（2）销售人员的业绩提成按实际回款计提，每月核算；

（3）销售人员的业绩提成每月兑现80%，余下的20%留存年终发放（中途离职的不予发放，留存奖金归入部门基金）；

（4）业绩提成发放程序：每月5日前，销售部根据上月的销售实际回款制作提成支付审批表，报财务部审核、总经理及管理公司审批后发放。

（二）拓展线条

除保障线条的限定客源外，新组建市场拓展组负责开发新客源。拓展线条销售人员的激励方案如下：

1、工资福利

按深圳市最低工资标准定薪，酒店只提供免费食宿及缴纳社会保险，无其他福利待遇。

2、任务指标

销售人员统一每月承担10万元的保底销售任务（含客房房租、会议室租金及餐饮收入），其工资与销售业绩挂勾。

3、奖惩办法

（1）超额完成保底销售任务，按超额部分的5%提取业绩奖励；

（2）未能完成保底销售任务，按差额比例扣发工资，扣完为止；

（3）连续三个月未能完成保底销售任务，按自动离职处理。

4、考核及奖惩兑现

（1）销售人员的业绩按月考核，每月考核一次；

（2）销售人员的业绩提成按实际回款计提，每月核算；

（3）销售人员的业绩提成每月兑现80%，余下的20%留存年终发放（中途离职的不予发放，留存奖金归入部门基金）；

（4）业绩提成发放程序：每月5日前，销售部根据上月的销售实际回款制作提成支付审批表，报财务部审核、总经理及管理公司审批后发放。

5、其他

拓展线条销售人员开发的新客户，以首次来店消费之日起，一年后自动成为酒店老客户，由保障线条负责维

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！