# 敬酒领导酒工作总结(热门23篇)

来源：网络 作者：枫叶飘零 更新时间：2025-03-28

*敬酒领导酒工作总结1尊敬的各位代表、同志们，晚上好：XX市第六届^v^第一次会议即将隆重举行，此次大会是在全市上下深入贯彻落实科学发展观，奋发进取，共同推进全市经济社会又好又快发展的重要时刻召开的。今天市四家班子在这里举行欢迎晚宴，对来自全...*

**敬酒领导酒工作总结1**

尊敬的各位代表、同志们，晚上好：

XX市第六届^v^第一次会议即将隆重举行，此次大会是在全市上下深入贯彻落实科学发展观，奋发进取，共同推进全市经济社会又好又快发展的重要时刻召开的。今天市四家班子在这里举行欢迎晚宴，对来自全市各条战线、各乡镇街道的186名新一届的市人大代表，表示热烈的欢迎!

这次大会，是在确保经济平稳较快发展，面临各种挑战的关键时期召开的一次盛会，是团结带领全市各族人民，全面贯彻落实科学发展观，立足实际，强力推进“四化一强”发展战略时期的一次盛会,是全市人民政治生活中的一件大事，也是经济社会发展的一件大事。大会将审议各项工作报告，选举市人大会副主任，共商全市经济社会发展良策。希望各位代表在会议期间，充分发扬民主，认真履行职责，求真务实，团结奋进，圆满完成会议预定的各项任务。

现在我提议：让我们共同举杯，

预祝本次会议圆满成功，

预祝各位代表、同志们在会议期间身体健康，工作顺利，干杯!

**敬酒领导酒工作总结2**

1、激动的心，颤抖的手，我给领导到杯酒，领导不喝嫌我丑。——女士给领导敬酒

2、领导在上我在下，您说来几下来几下。——女士和领导碰杯

3、心儿颤，手儿抖，我给这位爷端个酒，这爷喝了俺高兴，这爷不喝俺不走，就是不走，就是不走！——女子给男士敬酒

5、美酒倒进白瓷杯，酒到面前你莫推，酒虽不好人情酿，远来的朋友饮一杯。——内蒙古草原人的敬酒歌。

6、感情深一口闷，感情浅舔一舔。——给朋友敬酒

7、日出江花红胜火，祝君生意更红火。——请经商下海者喝一杯

8、结识新朋友，不忘老朋友。——与新老朋友共干一杯

9、朝辞白帝彩云间，半斤八两只等闲。——劝好酒量之人

10、危难之处显身手，妹妹（兄弟）替哥喝杯酒。

11、危难之处显伸手，该出手时就出手，兄弟我替她喝个酒。——这一经典酒令多用于英雄救美者。

12、天蓝蓝，海蓝蓝，一杯一杯往下传

13、天上无云地下旱，刚才那杯不能算

14、路见不平一声吼，你不喝酒谁喝酒？---令打酒官司的人喝一杯

15、市场经济搞竞争，快将美酒喝一盅。——用于业务宴请

16、要让客人喝好，自家先得喝倒--用于本单位自家人饮酒。

17、女有貌，朗有才，杯对杯，一起来——与女士饮。

18、床前明月光，疑是地上霜，举杯约对门，喝酒喝个双。--与对面朋友饮

19、啥话也别说，最亲是大哥——与年长者饮

20、感情铁不铁？铁！那就不怕胃出血！

感情深不深？深！那就不怕打吊针！——敬朋友

**敬酒领导酒工作总结3**

今天欢歌笑语，喜气洋洋。在此良辰美景，让我们举起酒杯，向新人们表示真诚的祝福。

祝福你们，新郎新娘，祝贺你们的美满结合。从相识、相恋到喜结良缘，你们经历了人生最美好的时光。你们的爱情是纯洁的、真挚的。千里姻缘，天作之合。在对理想和事业追求中建立的新家，正是你们谱写美妙爱情交向曲的延伸。

祝福你们，新郎新娘，祝贺你们新婚快乐。中国有句俗话：“男大当婚，女大当嫁”。两性结合的爱情是人间“天伦之乐”的最大快乐。今年洞房花烛夜，来年生个胖娃娃。愿你们良霄花烛更明亮，新婚更甜蜜。真诚祝愿共浴爱河的俊男倩女，赏遍人生欢愉和甘甜。

祝福你们，新郎新娘，祝贺你们爱情之树常青。愿你们相新相敬，恩恩爱爱，和和睦睦，白头偕老;愿你们尊敬父母，孝心甘情愿不变，依然是个好儿子、好女儿，这要当个好女婿、好媳妇;愿你们工作、学习和生活，步步称心，年年如意。

衷心祝福沉浸在新婚欢愉中的你们，幸福美满，心想事成。

**敬酒领导酒工作总结4**

尊敬的远院长，伙伴们，小朋友们：

大家晚上好！

冬雪飘香，腊梅清美，又是一年一度的依米盛会。

今晚，我们在这里聚首，盛情依依，笑语盈盈。我代表集团董事会、监事会、全体股东、总部和我的家人给对给予依米事业大力支持的领导、嘉宾和倾力奉献的伙伴们拜个早年，祝大家在新的一年里身体健康、阖家幸福！

感谢大家光临依米教育集团的201x年会，与我们欢聚一堂分享共同走过的精彩岁月；感谢大家一直以来对依米的厚爱和支持，携手同行、不离不弃；感谢大家与我们一起见证了依米事业的快速发展。

今年最流行的一个词是“中国梦”，回想过去的365天，我们依米每一个伙伴无时无刻以自己的实际行动践行着“中国梦”和依米梦；今年也是改革开放以来GDP增速最慢的一年、市场环境最复杂的一年，而依米逆境前行，在大浪淘沙的经济环境中智慧前行，以出色的业绩积累着破茧成蝶的力量。

依米事业的每一点成绩都离不开浙江财经大学、浙江工商大学、宁波大学、杭州师范大学、温州大学、嘉兴学院等高校给予我们的信任和支持；依米事业的每一次前进离不开董事会、监事会和全体股东对这份事业的信心和热爱；依米事业每一次的成长更饱含了在座伙伴们的智慧工作和全力付出！是你们的选择让我们变得更为优秀，感谢你们！

今天，值此一年一度的集团年会召开之际，我们相聚在这继往开来的美好时刻，我心潮澎湃，百感交集。在过去的一年里，我数次与徐益等伙伴并肩奋斗，所以我深知今天的成绩来之不易，依米的事业里浸染着在座每一位伙伴的心血。

伙伴们！荣耀或失落已属于过去，新的征程开始了。让我们在新的一年里齐心协力、再接再厉，全力完成20xx年的业绩目标！

现在我提议：

为20xx年经营目标的完成，为在座领导的身体健康，为全体伙伴的工作顺利，为依米全体学生的美好明天，干杯！

**敬酒领导酒工作总结5**

各位亲朋好友：大家好!

耽误大家一下，先给大家道歉了，喜糖给大家发晚了，喜宴让大家吃晚了，赶礼也碰上高价了，给大家添麻烦了，真是对不住大家。接下来给大家隆重介绍一下，站在我身边的这位就是今天的女主角，以后要掌管我钱包的女人，叫，中国人，用咱们老家的话说就是“这是我媳妇”。我问过司仪，他说婚宴一般不安排新郎发言，实在是想说的话太多，要感谢的人太多，所以请大家允许我在这里多说两句。

首先要感谢的是在座的各位爷爷奶奶，叔叔阿姨，姑姑舅舅，兄弟姐妹，还有各位嫂子，今天来的嫂子比较多哈，感谢大家在百忙之中参加我的婚礼，让我不胜感激，在这里给大家一鞠躬。

下面要感谢我的岳父岳母，感谢他们把这么漂亮贤惠的姑娘给我当媳妇，爸、妈，麻烦你们跟大家打个招呼。同时 也感谢我媳妇给了我一个完美的家，让她自己变成了世上第二幸福的人，为什么是第二?因为娶了她我才是最幸福的那个人嘛。这里我给你们一家三口一鞠躬，并向你们保证我会一辈子心疼我媳妇，请大家做个见证哈。

我还要感谢以前帮助我的和今后会帮助我的人，是你们帮我度过了很多难关，以后还会有很多难关拜托你们帮我过哈，这里，我给你们一鞠躬。

最后我要感谢的是我的父母，馍馍饭把我养大，风雨中教我做人，含辛茹苦、当牛做马，毫无怨言，千言万语汇成一句话，我爱你们，我给你们一鞠躬。

感谢的话说不完，送给大家一句祝福吧，祝年老的老有所乐，年轻的劳有所得，年少的学有所成。最后再给大家提个要求哈，今天在座的吃不好的不能走，喝不好的不能走哈。谢谢大家!

**敬酒领导酒工作总结6**

白酒销售个人工作总结转眼间，20xx年已经将过去，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20xx年xx月开始在办事处实习，xx月份在总厂培训，至xx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：

>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xx继续担任业务员工作，并分配到xx部担任业务员，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。

>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，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。

>三、自身能力的欠缺，日后仍需努力

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！

辞旧迎新，展望20xx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。

**敬酒领导酒工作总结7**

尊敬的领导、同事们：

大家好！

今天，我们欢聚一堂，共同庆祝xx公司成立七周年。值此，我代表公司全体员工，向出席今天宴会的各位来宾、各位朋友表示最热烈的欢迎和最诚挚的问候！并致以最真诚的感谢！

今天在座的各位来宾中，有许多是我们的老朋友，我们之间有着良好的合作关系。领导酒会上的祝酒词。公司七年以来能取得今天的成绩，离不开老朋友们的真诚合作和大力支持。对此，我们表示由衷的钦佩和感谢！同时，我们也为有幸结识新朋友而感到十分高兴。在此，我谨再次向新朋友们表示热烈欢迎，并希望通过合作能与大家建立广泛的联系和深厚的友谊！

朋友们，金秋送爽，既意味着我们收获辛勤耕耘的回报，更预示着我们开始迈向新一轮的风雨征程。今天，xx公司特备薄酒一杯，谨此答谢朋友们多年来和xx风雨同舟，携手同进，合作共赢。为此，我提议，请举杯：

这杯酒，是感谢的酒，感谢各位多年来对xx的关怀厚爱、鼎力支持！这杯酒，是喜庆的酒，庆祝今天的合作成功，分享收获喜悦。庆祝明天的胜利，我们再相逢！这杯酒，是祝福的酒，祝福大家身体健康、家庭幸福、万事如意、大展鸿图！这杯酒，是祝愿的酒，祝愿在未来的合作中，我们的友情更深、心情更好、生意更旺！这杯酒，是壮行的酒，未来的征程中，充满着坎坷和艰辛，让我们手挽着手，心连着心，踏着泥泞的路，迎着朝阳，朝着更高、更远、更快的目标前进！干杯！

谢谢大家！

**敬酒领导酒工作总结8**

1、不要主动出击，实行以守为攻战略;

2、桌前放两个大杯，一杯放白酒，一杯放矿泉水，拿小酒盅干杯，勤喝水，到酒桌上主客基本都喝8分醉时，可以以水代酒，主动出击;(这条不建议用)

3、干杯后，不要马上咽下去，找机会用餐巾抹嘴，把酒吐餐巾里;(适用女性)

4、上座后先吃一些肥肉类、淀粉类食品垫底，喝酒不容易醉;

5、掌握节奏，不要一下子喝得太猛;

6、不要几种酒混着喝，特别容易醉;

7、领导夹菜时，千万不要转酒桌中间的圆盘，领导夹菜你转盘是酒桌上的大忌;

8、喝到六分醉时，把你面前的醋碟中的醋喝下，再让服务员添上

9、每次干杯时，倒满，然后在喝前假装没有拿稳酒盅，尽量洒出去一些，这样每次可以少喝进去不少。

**敬酒领导酒工作总结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。

**敬酒领导酒工作总结10**

各位领导们、同志们：

一元复始瑞雪降，万象更新锦绣春。在这充满喜庆、孕育希望的季节，我们即将迎来20xx年。今晚，我们欢聚一堂，共舒赤诚的情怀，共迎新春的来临。在此，请允许我向全局干部职工及各部门驻信访接待大厅的工作人员致以节日的问候和诚挚的谢意!

回望20xx年，我们携手奋进，不断创新。县上成立了信访工作“一站式”联合接待大厅，接待大厅成立以来，全局干部职工及各部门驻信访接待大厅的工作人员相互信任和支持，相互协作和配合、相互理解和包容，兢兢业业，辛勤工作，化解了大量的信访问题。充分体现出信访人仁智双彰的精神风貌，把^v^打造成了顺天时、争地利、谋人和、赢天下的优秀群体。作为这个群体中的一员，我为大家的卓越表现和出色工作感到无比的骄傲!

20xx年，将是一个深化改革之年、科学发展之年，也将是一个奋斗之年、成就之年。机遇，不容我们迟疑;挑战，不容我们退却。我相信，只要我们携手并肩，风雨同舟，努力拼搏，就一定能为信访事业开创一个更新跟美好的局面。

今夜是辞旧迎新的盛宴，让我们共同举杯，为了今晚相聚，为了明天更美，干杯!

**敬酒领导酒工作总结11**

宴会厅工作计划（方向）

尊敬的领导现将工作总结如下：

1、部门需要专业型的服务人员，做好人才储备；以保证接待服务的整体工作质量，需要酒店领导和人力资源部的支持！

2、员工队伍服务技能和服务质量还不够成熟，员工思想波动性大。熟练的一线员工数量较少，基层管理人员的创新标准也有待提高。由于大多数员工以前未从事过酒店行业，缺乏服务经验，对酒店也没有什么认知，虽然经过培训，但对于高星级酒店，特别是五星级酒店究竟要达到怎样一个标准没有很好的实际认知，虽说已经经过培训，也在每月的培训计划中进行培训与实践，但毕竟都不太熟练，故工作方法、技术、经验等有所欠缺，工作进度不够快，也承受不了高强度的工作量。

3、员工操作过程中熟练性不够，服务技巧性欠缺。与同星级酒店相比，存在经验上的差距，服务还欠规范化，但灵活性、个性化的服务相对缺乏，而五星级酒店必需要有这样的服务。

4、部门间岗位间的配合还不够默契，缺乏沟通。

5、一线的员工英语水平不高，有待进一步的培训。

6、工程遗留问题仍未得到彻底解决。

7、相关配套设施不完善，储物间较少。

8、部分物资较缺（如：茶歇和自助餐所需的相关物品）

针对以上问题和存在不足，我们要进行了人员分工和分岗，定岗定位定责任，明确工作职责，严格工作制度，注重日常工作的养成；但宴会工作的特殊性牵涉的细节和前期准备工作较多，所以分工不分家，每个人既要做好上级布置的工作更要完成好临时交办的事项，明确宴会厅接待的重要性，在以后的工作中我们会不断完善和学习！以上总结如有不足之处请领导批评指正！

工作计划

婚宴：

婚宴作为宴会厅收入的重要支柱，所以我个人觉得应加强婚宴的推广，将余姚地区乃至周边的婚礼都引领至阳明山庄，这除了需要宴会厅有一个强大的服务团队还需要厨房的全力配合，做好菜品质量和口感的提升。可以加强以下几点工作内容：

1、建立一支服务团队必不可少。

2、设施设备的准备应加强。如灯光，音响质量的提升（上菜秀所需）

3、婚宴餐前茶歇的建立。

4、草坪婚礼的推广（西式）

5、与婚庆公司的全力配合做好婚宴现场的视觉效果。

6、餐前准备工作的完善以及人性化的宴礼服务。

会议接待：

会议接待体现出的是整个酒店的服务水平，一个温泉度假酒店它的会议接待就像客人来开个会洗个温泉，两者是相辅的，如果两者缺一的话都将影响到收入。宴会厅在会议接待方面都将全力做好服务质量的提升，把什么事情都想在客人的前面，这样客人就会满意我们的服务，减少抱怨，产生回头客。客人选择来五星级酒店开会并不是想要的结果是费用低，而是能够得到更优质的服务，要求费用低的这种情况的比例较少，除非旅行社的。所以我个人建议将会议接待有所改动：改提供茶水10元/杯，毛巾3元/条,这样可以增加收入，并且政府和事业单位的并不在乎这个费用，同时我们可以向客人改提供免费的有投影仪，音响话筒,提供矿泉水为免费(但分上下午各一次，这里面必须放好水杯)。会议室里不提供烟缸，除客人要求外。绿色饭店，无烟会议室，在同行里面很多酒店都有这样的规定，并且客人也不会有太大的反应，因为国家也提倡这样的行为，并且有这样的要求。但我们不能强求客人的这种行为，我们可以做个友好的提示，如果客人需要，要按客人的要求摆好烟缸。会议接待应加强以下几点：

1、加强会前充分的准备工作，按会议10%的量准备备份。

2、加强和培训会议开始前的接待工作和处理应急不足之处。

3、加强和培训会中的服务流程和茶歇服务（时刻关注会议中的任何变化都将要是服务员心中能够想到的）

4、会后的洽谈工作（结账以及连续性会议的翻台）。

5、加强会议音响质量和绿化的补充

6、尽量推销茶歇，提高收入。

7、安排好会议服务人员，绝不能离岗走开。

会议用餐接待：

现在会议接待已成为酒店重要的客源渠道之一，而国内会议团体的餐饮消费水平比散客要低，一般人均餐饮消费标准为80至150元，但其期望值却并不低，因而如何搞好会议的用餐，是很值得去做好的。开会第一天主餐的饭菜尤为重要，要把菜单设计得好一点，体现出饭店餐饮水准，让会议者吃得满意加惊喜，一开始就让客人对饭店的饮食留下良好的印象。每餐菜的安排都要有一个主菜，使每餐菜肴都有一个特色。

菜单外加餐，锦上添花，就是在一桌餐之外，用长桌式添加自助餐，如馒头、花卷、面条、玉米、山芋、炒饭、拌绿豆芽、以及辣味调料等，客人可随意自取。这样既可以弥补菜单之不足，又满足了客人的口味需求。组织好最后一餐，会议餐在会议结束前要来个小高潮，一般都搞一顿“聚餐”，档次、规格要明显高出平时，与抓好第一餐遥相呼应。主要在菜单上加两道名菜。会议用餐接待主要加强以下几点：

1、餐前准备工作一定要充足。

2、餐前用餐情况一定要充分的了解。

3、餐前布置一定要按照客人的要求布置

4、提高餐中服务（中餐做的是精品服务，那宴会做的就是快速服务），不能让客人等，满足客人的一切合理要求。

5、询问客人用餐的不足点，以便下餐的时候更正，让客人满意

6、做好主桌客人的服务工作。

针对会议用餐有备桌的出现，应加强备桌的控制，10－20桌备1桌，20－50桌备2桌，50桌以上最多只允许备3桌，而且建议备桌收取40%的成本费，因为用餐成本比较高，不适合取消备桌，减少不必要的成本提高。举办晚会：

（如：中秋晚会 圣诞晚会）

酒店举办晚会有四大好处：一是展示自己具有美味佳肴的实力；二是调剂宾客的用餐兴趣，从而提高销售额；三是提高和调剂厨师和服务人员每天单调的工作程序，以提高工作兴趣和效率；四是宴会厅的整体练兵、提高全方位的服务。当举行自助晚会的时候，阳明厅外阳台还可以现场为来宾提供BBQ（烧烤）来调剂自助餐的特色，增强我们的卖点。这时候我们的自助餐台就可以完全的放在阳明厅外休息区，里面全部提供餐位和演出。

因晚会多以自助餐的形式出现，所以针对自助餐我们宴会厅的物品还不够做好一次较好的自助餐，比如主餐刀主餐叉以及主餐勺（没有）都比较紧缺，水果叉也缺，包括自助餐台的装饰物（如绸缎，高低架），以及布菲夹（热菜夹），甜品夹，冷菜夹都紧缺。所以建议加强相关物品的采购。外烩：

外烩服务流程与酒店内所举办的宴会相同，从筹备到结束，均须一步一步进行安排。形式上，外烩部限于中餐或西餐，但最常见的是酒会或自助餐。一般婚宴采用晚会的几率较小，除非是某些大公司总经理级别的婚宴，因为这些人通常已自备有足够宽敞的场地，如公司的招待所或大礼堂等，否则一般婚喜宴多选择在酒店举办。选择采用外烩方式多少乃会因场地空间及设备的不足，在规模上有一点的限制。此外，由于酒店外烩安排包括运输、餐饮器具、设备及人力等费用，成本比在酒店内举办宴会高，所以酒店一般都规定有最低消费标准，以确保外烩的收益。

重要（VIP）接待：

VIP接待是酒店给予在政治、经济以及社会各领域有一定成就、影响和号召力的人士的荣誉，是酒店完善、标准的接待规格服务对象。是酒店优质服务体系的集中体现！主要VIP接等的有： 政府接待

视察的国家部委领导 省主要负责人

各部、委、办、局的主要领导 市党政军负责人 企业

投资的内、外资企业、集团总裁 集团的重要业务客户 社会

**敬酒领导酒工作总结12**

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xx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，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、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XX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xx万元销售任务的完成，并向xx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。

**敬酒领导酒工作总结13**

尊敬的各位老领导、同志们：

大家晚上好!

送走了硕果累累的20xx年，我们又将迎来充满希望的20xx年。值此元旦佳节来临之际，我们森普利公司全体管理、技术、营销人员偕同退休老干部，在这里隆重集会，热烈庆祝新年的到来。在此，我首先代表公司向在座的诸位并通过你们对辛勤工作的全体干部职工及家属表示节日的问候和衷心的感谢!向在座的退休老干部并通过你们转达对全体退休职工的亲切问候和良好的祝愿!

过去的一年，全体干部职工秉承“敬业和谐，追求卓越”的企业精神，兢兢业业，勤奋工作，使公司在强手如林的市场竞争中披荆斩棘，取得了令人鼓舞的成绩，经营收入和利润再创历史新高。成绩的取得，凝聚着全体干部职工的心血和汗水，承载着“森普利团队”的智慧和辛劳，公司衷心的感谢全体员工的辛勤付出，真诚希望和大家共浴“和谐发展”的阳光。

回顾过去，森普利的沃土上洒下了我们勤劳的汗水，展望未来，发展的蓝图激励着我们仍要锐意进取。新的一年里，让我们携起手来，以崭新的姿态，饱满的热情，投入到公司跨越式发展的洪流中，为开拓森普利的美好明天而努力奋斗!

衷心祝愿广大职工及亲属：新年愉快，工作顺利，合家欢乐，万事如意!

下面，我提议，为欢度元旦佳节，为全体干部职工的身体健康，为公司的兴旺发达，干杯!

**敬酒领导酒工作总结14**

各位来宾：

今天，我受新郎、新娘的重托，担任 先生与 小姐结婚的证婚人，感到十分荣幸，在 这神圣而又庄严的婚礼仪式上，能为这对珠联璧合、佳偶天成的新人作证致婚辞而感到分外 荣幸，也是难得的机遇。

新郎 x 先生现在 单位，从事 工作，担任 职务，今年 岁。新郎不仅英俊潇洒， 而且心地善良、才华出众。

新娘 小姐现在 单位，从事 工作，担任 职务，今年 岁。新娘不仅长得漂亮 大方，而且温柔体贴、成熟懂事。

古人常说：心有灵犀一点通。是情是缘还是爱，在冥冥之中早已注定，今生的缘分使他们走 到一起，踏上婚姻的红地毯，从此美满地生活在一起。上天不仅让这对新人相亲相爱，而且 还会让他们的孩子们永远幸福下去。

此时此记得，新娘、新郎结为恩爱夫妻，从今昔对比以后，无论贫富、疾病、环境恶劣、生 死存亡，你们都要一生一心一意、忠贞不渝地爱护对方，在人生的旅程中永远心心相印、白头偕老、美满幸福。

请大家欢饮美酒，祝新人钟爱一生，同心永结。谢谢大家!

**敬酒领导酒工作总结15**

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20xx年，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨

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-----

负责区域的销售业绩回顾与分析

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；

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)。

**敬酒领导酒工作总结16**

第一轮（表敬意）：我很荣幸能够参加今天的聚会，与各位领导这么近距离的交流机会对我来说真的很难得。在座的各位领导，咱不说是日理万机，也是朝九晚五地一心一意扑在工作上，我深感佩服的同时也心生感激，感激各位领导能够在百忙之中抽出时间关心我们的学习和工作，安排今天这样一个难得算作交流会吧。晚辈在此以酒为敬，谢谢各位领导。

第二轮（说工作）：算一算我来xxx已经有两个多月了，这两个多月的工作我真是受益匪浅。坦白地说，第一次面对整理档案这份工作，我真是束手无策。切割、编号、装订、入档，每一步都从零学起，多亏有王科长、陈科长带我，耐心指导，细心安排。可以说我一分的成绩都源自王科长、陈科长十二分的关怀和鼓励，感激都在酒里头了，晚辈这杯酒就干了。

第三轮（谈收获）：在组织部干这两个多月，比我在大学这几年学得都多。真枪实弹地工作起来，才知道自己还有很多缺点和不足，组织部是锻炼人的地方。无论是工作、为人、还是交流合作，我的见识都长了不少。即使我马上要面临新的工作环境，有组织部各位领导的指导，有这份经验我心里也有底。感谢各位领导，感谢这段经历。

第四轮（述离别）：两个月的时间一转眼就过去了，就在我开始喜欢这份工作，喜欢组织部这个家的时候，又要卷起行囊，面对新的环境，新的任务。说实话，组织部的领导、组织部的工作、组织部的氛围，让我留恋，让我难忘。不管我以后走到哪，我都不会忘了各位领导对我的关怀和照顾，我都会记得有组织部这个家。

第五轮（送祝福）：这杯酒，我想表达一下我的祝福，祝各位领导在今后的日子里，工作顺利、身体健康、万事如意。祝和我一起工作的同事们心想事成，前程似锦，祝我们的友谊地久天长。

**敬酒领导酒工作总结17**

今天，我万分感激着爱神的来临，它在天空星界，在江河大地，也在这大厅里，我祈求着它永远地关照着两个孩子!我也万分感激着从四面八方赶来参加婚礼的各行各业的亲戚朋友，在此先向大家表示十万分感谢。

在这庄严而热烈的婚礼上，作为父母，我要向两个孩子说三句话。第一句，是一副老对联：一等人忠臣孝子，两件事读书耕田。做对国家有用的人，做对家庭有责任的人。好读书能受用一生，认真工作就一辈子有饭吃。第二句话，仍是一句老话：“浴不必江海，要之去垢;马不必骐骥，要之善走”。做普通人，干正经事，可以爱小零钱，但必须有大胸怀。第三句话，还是老话：“心系一处”。在往后的岁月里，要创造、培养、磨合、建设、维护、完善你们自己的婚姻。

最后，希望在座的各位在往后的岁月中，能继续关照、爱护以及提携两个孩子。在此向大家鞠躬拜谢了。

**敬酒领导酒工作总结18**

1、酒逢知己饮，诗向贵人吟。

2、祝您升官发财，身体健康。

3、朝辞白帝彩云间，半斤八两只等闲。

4、路见不平一声吼，你不喝酒谁喝酒？

5、日出江花红胜火，君子一定把酒喝。

6、日出江花红胜火，祝君生意更红火。

7、市场经济搞竞争，快将美酒喝一盅。

8、相聚都是知心友，放开喝杯舒心酒。

9、祝您事业蒸蒸日上，家庭幸福美满。

10、感谢领导这几年对我的关怀，我先干为敬！

11、我把领导对我的关怀化作这杯薄酒，敬请干杯。

12、谢谢领导和同事们对我的关照。祝大家节日快乐。

13、喝了是英雄，不喝是狗熊，狗熊很难听，英雄多光荣。

14、我敬领导一杯，感谢领导平时对我的关照。先干为敬！

15、祝您，福如东海，寿比南山；身体壮如虎，金钱不胜数。

16、激动的心，颤抖的手，我给领导到杯酒，领导不喝嫌我丑。

17、今天借这个机会，我敬领导一杯酒。领导随意，我干掉。谢谢。

18、为了表达我对领导的感谢，敬您杯酒，这杯酒我干了，您随意。谢谢！

19、祝您，风华正茂旭日升，雄心伟业成大志；事业蒸蒸日上，家庭幸福安康。

20、祝您，漂亮百分百，美丽不打折。白里透红，与众不同；玉颜永驻，青春亮丽。

21、祝您，芝麻开花节节高，一年更比一年好；事业超越红塔山，财源跨越太平洋！

22、双手端起酒杯说：“感谢领导的关心与支持，我敬您一杯，祝您身体健康，一切顺利！”

23、今天很荣幸能和领导一起吃饭，我敬领导一杯，希望领导工作顺利，身体健康，生意兴隆！

24、感谢这么多年您对我的关心和提携，在以后的日子里我会更加努力的工作，祝您身体健康，工作顺利。

25、今天领导能够抽出宝贵时间，前来赏光，我倍感荣幸，为了感谢领导的光临，请领导提议，我们首先干两杯！

26、谢谢领导这次给我这个机会，我一定会好好把握的。请领导放心，我一定会好好工作，绝对不辜负领导对我的期望。

27、感谢领导对我的关心，敬您一杯，话在酒中，先干为敬！难得和领导在一起喝酒，我敬您一杯！领导酒量大，我敬您一杯！领导人好，我敬你一杯！领导今天心情好，我不能喝酒敬您一杯表示心情！

**敬酒领导酒工作总结19**

尊敬的各位同事们、朋友们，女士们、先生们：

大家晚上好!我们送走了满载收获的20xx年，迎来了充满希望的20xx年。

刚刚过去的一年，对我们来讲，是极不平凡的一年。一年来，广大员工团结奋进，埋头苦干，各部门工作都蒸蒸日上。这得益于我们集中大家的智慧和力量，得益于各部门做了大量艰苦细致、卓有成效的工作，得益于我们有一支尽心竭力、兢兢业业、富有朝气活力的团队，在此，我代表公司向你们表示衷心的感谢!

20xx年，我们的任务更加繁重，但也是我们超越辉煌的又一个起点!衷心希望广大员工在新的一年里继续发扬迎难而上、开拓进取的精神，执行公司提出的各项政策，振奋精神、再接再厉，为推进公司发展再上新台阶做出新的、更大的贡献!

最后，请允许我代表公司管理层，并以我个人的名义，向在座的各位同仁及你们的家人致以衷心的祝福，祝大家在新的一年里身体好，家庭好，生活好，学习好，工作好，一切都好!! 下面，我提议，

为了我们公司的明天更美好，

为了同事们、朋友们身体健康、工作顺利，

干杯!

**敬酒领导酒工作总结20**

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%

**敬酒领导酒工作总结21**

各位女士、各位先生、各位朋友：

大家晚上好!

喜悦伴着汗水，成功伴着艰辛，遗憾激励奋斗，我们不知不觉地走进了20xx年。今晚我们欢聚在公司成立后的第10个年头里，我和大家的心情一样激动。

在新年来临之际，首先我谨代表公司向长期关心和支持公司事业发展的各级领导和社会各界朋友致以节日的问候和诚挚的祝愿!

向我们的家人和朋友拜年!我们的点滴成绩都是在家人和朋友的帮助关怀下取得的，祝他们在新的一年里身体健康心想事成!

向辛苦了一年的全体员工将士们拜年!感谢大家在20xx年的汗水与付出。许多生产一线的员工心系大局，放弃许多节假日，夜以继日地奋战在工作岗位上，用辛勤的汗水浇铸了不倒的丰碑。借此机会，我向公司各条战线的员工表示亲切的慰问和由衷的感谢。

展望20xx年，公司已经站到了一个更高的平台上，新的一年，公司将持续遵循“市场营销立体推进，技术创新突飞猛进，企业管理科学严谨，体制改革循序渐进”的方针，并在去年的基础上继续深化，目的只有一个：全面提升公司的核心竞争能力。我相信20xx年是风调雨顺、五谷丰登的一年，公司一定会更强盛，员工的收入水平一定会上一个台阶!

雄关温道真如铁，而今迈步从头越。让我闪以自强不息的精神、团结拼搏的斗志去创造新的辉煌业绩!新的一年，我们信心百倍，激情满怀，让我们携起手来，去创造更加美好的未来!干杯!

**敬酒领导酒工作总结22**

如果说从到公司来就一向以火一般的热忱投入到工作中，那是虚伪的空话。能够说，这段时间工作的过程也是我自己心态不断调整、成熟的过程。最初觉得只要充分发挥自己的特长，那么不论所做的工作怎样，都不会觉得工作上的劳苦，要把工作完成是很容易的，但把工作做得出色、有创造性却是很不容易的。所以，调整好心态的我渐渐的明白了，在各个岗位都有发展才能、增长知识的机会。如果我们能以充分的热情去做最平凡的工作，也能成为最出色的销售；如果以冷淡的态度去做最高尚的工作，也但是是个平庸的工匠。

心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务须竭尽全力，这种精神的有无能够决定一个人日后事业上的成功或失败。如果一个人领悟了透过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他也就掌握了到达成功的原理。倘若能处处以主动、努力的精神来工作，那么无论在怎样的岗位上都能丰富他人生的经历。拥有用心的心态，就会拥有一生的成功！时间过得真快，回望这一年的成绩，自己感觉学到的东西不少，但给公司带来的效益也不少，总结之前得与失，为以后的工作做好打算，为明天的胜利做好铺垫，现将20xx年工作总结如下：

>一、加强思想学习，不断提高自身素养

认真学习，把学习作为工作和生活中的一项重要资料，夯实理论基础，不断汲取新的\'知识，更新理念，提高自己的水平，以适应公司的发展要求。

>二、恪尽职守，认真完成本职工作

在工作中，严格遵守公司里的各项规章制度，爱岗敬业、扎实工作、热情服务、勤学苦干，充分发挥一不怕苦、二不怕累、确保成功的战斗精神，任劳任怨，不畏困难。在本职岗位上发挥出应有的作用。

>三、努力学习，不断提升业务水平

我深知在社会发展如此之快的这天不断学习提高是多么的重要，只有能认真学习才能更好的完成自己的工作任务，更好的为用户服务。为了不断提高自身技能，我从不放过每一个学习的机会，在工作中虚心求教，不断总结完善，创新思路，科学统筹，大大的提高了工作效率。为自己更好的完成本工作打下了坚实的基础。

>四、树立工作目标，创品牌服务形象

心系客户，想之所想，急之所急，“用户满意、业务发展”始终作为我的工作目标，尽自己所能为客户排忧解难，主动热情，迅速办理，及时回复，用诚心、细心、耐心、精心，为课户带给优质热忱的服务。

在新的一年中，我必须要把工作做的更出色些，把每一位用户都当成自己知心的朋友，热心的为用户服务。勇于应对各种困难和挑战，努力铸就生命的辉煌。尽自己最大努力，为我们的企业贡献自己的一份力量，为我们的企业树立新的形象，朝着“更快、更高、更强”方向迈进，突破，没有终点。

**敬酒领导酒工作总结23**

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

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：

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！