# 酒业职工工作总结(共6篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-06-06

*酒业职工工作总结1支队紧盯管酒治酒重点环节，坚持教育引导、监督管理双管齐下，扎实推进常态教育、重点管控、随机抽查工作，坚决防止涉酒问题发生。统一思想认识，增强管酒治酒工作自觉。支队党委主动亮明从严管酒治酒鲜明态度，把整治涉酒问题作为党委实施...*

**酒业职工工作总结1**

支队紧盯管酒治酒重点环节，坚持教育引导、监督管理双管齐下，扎实推进常态教育、重点管控、随机抽查工作，坚决防止涉酒问题发生。

统一思想认识，增强管酒治酒工作自觉。支队党委主动亮明从严管酒治酒鲜明态度，把整治涉酒问题作为党委实施“纪律工程”的重要抓手。召开动员部署会，并开展经常性思想教育，使全体指战员深刻认识到从严管酒治酒的重要性，在任何情况下都要保持清醒的头脑，消除任何侥幸心理，切实强化自我约束力，对可能存在的问题隐患要做到早分析、早发现、早整改，防止问题由小变大，积少成多，确保管酒治酒工作取得实效。

强化工作措施，突出管酒治酒工作重点。支队印发了《全区消防救援队伍关于进一步从严管酒治酒实施方案》的通知，制定了支队饮酒报备制度，并组织签订了进一步从严管酒治酒承诺书，同时制作了进一步从严管酒治酒口袋警示卡，进一步完善管酒治酒监管制度，强化工作措施，拓展监督渠道，加大督察力度。购置专业酒精测试，执法记录仪，摄像机等装备，每日落实酒精测试检查，抓实抓严从严管酒治酒工作。

严肃追责问责，夯实管酒治酒工作责任。支队严格落实《全区消防救援队伍关于进一步从严管酒治酒实施方案》中要求的 “四级报备制度”，建立“饮酒报备”、“常态化酒精检测”、“随机性酒精检测”机制。重点针对节假日、公差勤务以及八小时外饮酒开展督察，采用定期检测、日常暗访、夜间召回等方式，实现全时段、全方位、全人员严密管控，不断加强管酒治酒工作力度，对违禁者，做到发现一起、查处一起，从严从重惩戒，形成强有力震慑。

**酒业职工工作总结2**

20xx年上半年，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，为了更好的开展下半年的销售工作，总结经验、吸取教训，现将上半年的工作总结如下：

一、上半年销售情况

太白z酒20xx年上半年实现销售收入824、79万元，较去年同期下降8、85%。其中太白z酒六年完成销售额120、81万元，占总销售额的14、56%，福酒完成销售额374、65万元，占总销售额的45、39%，九年完成销售额11、97万元，占总销售额的1、45%，新品家家乐完成销售额103、23万元，占总销售额的12、50%，好日子完成销售额159、39万元，占总销售额的19、30%，锦上添花完成销售额34、86万元，占总销售额的6、80%。

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、上半年的工作情况

1、在上半年的销售工作中，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。在太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、太白z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、六年、福酒、好日子的销售工作走精耕路线，重点做好核心市场，以咸阳地区为骨干龙头，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，御赐佳酿酒现已经成功上市，目前还处于招商阶段。

三、销售工作中的不足之处

上半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、7月份工作计划

1、7月份天气比较炎热，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、渭南、宝鸡地区要在7月份加强太白z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，7月份要全面进行御赐佳酿的招商工作，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1、5元，区域经理每件1元。

最后预祝大家在下半年的销售工作中再接再厉，取得更好的成绩。

**酒业职工工作总结3**

1、运用《客户销售登记卡》，对客户的销售状况进行监控，并根据销量实行月返，季返制度。

好处：(1)可以随时对客户的销售周期，销售星级比例进行纺计分析，对客户级别进行分类，确定那些客户三星以上卖得快，那些客户只要一、二星酒，这样公司在有相应产品活动政?后，可以有秩序的，提高销售活动效果。

(2、)可以提高价格弹性，很好城应对外来冲货，比如cx市场上市时一星78元/件，记卡销售，月返实行十搭一，折价元/件。中秋节期间外地冲货增加，到岸价：55-56元/件，这时，我们利用供货政?害行，五搭一，扔价：元/件，再加上订货会上抽奖政?，大大优惠于外地冲货，客户订货十分踊跃，取得十分满意的效果，有力地打击了窜货，现场订货拾叁万元多。

有在的问题：在市场切八时，记卡销售兑现月返，季返中，对月返季返额度和兑现时间，宣传不到位，，兑现不及时，也是造成冲货的得要原因。

2、把铺市陈列作为一项长期的基础工作来抓

cx市场20xx年2月份正式启动市场，主攻零售店的铺市陈列，以2月20号到2月25号，对城区进行地毯式密集铺市，并抢占显眼货架，进行店外陈列，起到轰动效果，陈列一个月后，兑现金世纪双礼盒壹盒，20xx年端午期间和中秋节之后，又分别进行两次集中补货铺市。经验;

(1)时间要短，控制在一星期左右，如果不顺利，可以赊货，但要可控，毕竟我们上市期的铺是为了作品牌宣传和扩大。

(2)宣传要到位，毕竟是新产品，无论 是零售客户还是消费者对其都比较陌生，建议铺市配合POP张贴，铺市政?讲解等内容，。

存在的问题：

(1)首次与铺市金额过大，品种过多，我们一贯讲究一到五星集中陈列，而一般客户对现金观货和购货金额较敏感，所以铺市过程中有在进展不顺利，铺市政?扭曲等问题，我建议公司在今后铺市工作针对不同品种，不同渠道进行单独或交叉进行铺市，并且单次要控制在500元以内。，

(2)奖吕兑现不及时，cx市场就有在此问题，由于是新市场，零售店主对浏阳河的信誉存在疑问，这就很必要明确奖品兑现时间而引项内容在铺市协议中是没有再加上经销商库存没有金双礼。以改兑现进间拖延，造成负面影响，建议在今后的铺市中，要明确奖品兑现时间销售月工作总结，是对销售工作的一个阶段性的小总结，是为了更好的审视自身的工作问题，总结并在下一阶段过程中改善发扬，为以后的工作做一个指导。

月工作总结，时间比较短，这一个月的时间里，不可能有太大的变化、发展，因此，在做销售月工作总结时，更注重于工作状况的体悟与理解。

销售月工作总结内容

1、工作状况概述

2、工作中的成绩和缺点

3、工作中的经验和教训

4、下步工作计划

>销售月工作总结注意事项

1.总结前要充分 占有材料。最好通过不同的形式，听取各方面的意见，了解有关情况，或者把总结的想法、意图提出来，同各方面的干部、群众商量。一定要避免领导出观点，到群众中找事实的写法。

2.一定要实事求是，成绩不夸大，缺点不缩小，更不能弄虚作假。这是分析、得出教训的基矗

3.条理要清楚。总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。

4.要剪裁得体，详略适宜。材料有本质的，有现象的;有重要的，有次要的，写作时要去芜存精。总结中的问题要有主次、详略之分，该详的要详，该略的要略。

**酒业职工工作总结4**

酒销售工作总结()

第一篇：20\_年度酒管工作总结 一、以宣传为先导，进一步夯实酒管基础 二、攻坚克难，全面建立《随附单》溯源制度在深入落实《随附单》溯源制度上提出实现5个“百分之百”的口号，我们加大检查力度和对违法行为的查处力度。5个“百分之百”是：购入酒品百分之百索取《随附单》；批发酒品百分之百填开《随附单》；《随附单》百分之百填写规范；百分之百做到“单随货走，单货相符”； 百分之百保管好《随附单》。5月份，我们掀起了啤酒专项整治行动，着重检查酒类批发部和零售店是否按5个“百分之百”的要求执行《随附单》制度。同时，对非b瓶啤酒和过期啤酒进行查封，禁止销售。对5家《随附单》制度执行不到位的酒类批发部予以立案查处，依法分别处以xx元罚款，并责令改正。为真正落实《随附单》制度，我们还推出两个新举措：其一，是在办公经费拮据的情况下，拿出资金制作了“《随附单》专用夹”，由酒管工作人员上门免费发给酒类批发商和零售商。其二，是经县商务局批准，对严格执行《随附单》制度的酒类批发部授予“实施《酒类流通随附单》制度示范店”荣誉称号，为全县酒类经销商树立学习的榜样，以带动更多的经销商将《随附单》制度落到实处。在全县酒管工作会议上，给被评为“实施《酒类流通随附单》制度示范店”的塘渡口镇八达酒业举行了授牌仪式。目前全县的酒类经销商在执行《随附单》制度方面较去年又迈进了一大步，90%以上的酒类经销商做到了主动开票、索票，且做到了填写规范、妥善保管。三、多管齐下，紧绷酒类消费安全弦 ·县运管站20\_年度工作总结 ·村20\_年度工作总结 ·20\_年度外贸工作总结范文 ·村20\_年度综治工作总结 ·交通厅年度工作总结 ·20\_年度信访工作总结 ·20\_年度行政工作总结 ·公司人力资源部20\_年度工作总结 到 年度工作总结 栏目查看更多内容 >> 四、开展横向联合，探讨联合执法机制 五、扶持酒业做大做强进一步转变职能，提升服务意识，理顺酒管办与酒类厂商的关系，使酒管工作为经济发展服务，为酒业做大做强服务。

一是严把酒类商品入市关，对凡入市酒品，必须是合法的正规酒厂的产品，并提供酒类生产许可证、酒品质检报告等完备的资料；

二是对酒类经营企业的经营资质严格把关，按照《湖南省酒类管理条例》和商务部《酒类流通管理办法》以及两个“规范”要求，办理酒类批发许可证和酒类零售备案登记。

三是继续努力践行“乐为酒类厂商当好‘义务五员’”的口号，千方百计为酒类厂商物色代理商、协调关系、推介酒品等，赢得酒类厂商的好评。六、做好商务综合行政执法试点申报工作 按照县商务局的部署和安排，我们负责商务综合行政执法试点申报的资料准备等具体工作，经过努力，使得申报工作圆满成功，我县商务局被商务部和省商务厅分别列为全国和全省的商务综合行政执法试点单位之一。我们的酒管工作取得了一些成绩，但还存在许多难题和问题。随着商务综合行政执法试点工作的日益深入，我们的酒管工作迎来了新的挑战的同时，也迎来了新的发展机遇。我们将再接再厉，积极工作，大胆创新，力争取得更大的成绩。到 年度工作总结 栏目查看更多内容 >>

第二篇：20\_年酒管工作总结20\_年酒管工作总结一年来我县酒管工作在县委、县政府的正确领导下，在市商务部门和局党组的精心指导下，紧紧围绕全年的工作目标和任务，切实加强法律法规的宣传，严格审核经营权限，严厉打击制售假冒伪劣酒品行为，有效地规范了酒类市场经营秩序，确保酒类消费安全。一、领导重视，建立制度，确保了酒类监督管理工作制度化。为使酒类流通管理工作落到实处，局领导十分重视，分管领导认真负责，股室工作人员扎实工作，积极主动解决和协调酒类管理工作中的实际问题，使酒类管理工作和执法得以顺利开展。二、抓?湖南省酒类管理条例?和商务部?酒类流通管理办法?的宣传，提升社会各界的酒管方面的法律意识。使《条例》和《办法》真正得到规范的执行和有效的落实。

一是举办二期酒类培训班，参加培训对象主要是全县酒类批发商、宾馆、酒店、商场和超市的法人代表100多人。特别是对新办酒类批发证的批发商，进行面对面的交流和辅导。切实增强了批发商的经营意识和法制观念。

二是大力宣传“酒法”，确定3月份为“酒法”宣传活动月。悬挂40幅宣传横幅；出动了宣传车，在县城和各乡镇巡回宣传；散发了1000多份宣传资料；“”开展了假冒伪劣酒品的展示和酒类常识咨询活动，销毁了价值2万多元的假冒伪劣酒品。三、完善酒类经营备案登记，规范酒类经营。

一是做好酒类批发企业的办证换证工作。今年自7月份以来，我们对全县所有酒类批发企业进行换证办证。根据市酒管科的工作安排，结合我县的实际，我们对全县所有申办酒类批发证的企业进行了实地查看，对其经营资质、经营场地、经营设备和专业技术人员进行严格审查，对符合办理批发证的，给予办理。对条件不成熟的，责令整改，符合条件后再给予办理。

二是完善酒类零售经营者的备案登记制度。对已登记的酒类经营户进行全面清理、核查，建立管理台帐制度，做到有据可查；对新增酒类零售经营户及时备案登记。四、严格执行《随附单》制度，对《随附单》使用和管理进行规范，把好流通渠道关。今年出台了《关于认真执行酒类流通随附单制度的通知》和《关于在全县开展啤酒市场专项整治活动的通知》两个文件。建立和完善酒类流通溯源制度，严格《酒类流通随附单》的填制、使用行为，建立健全的酒类流通台帐管理制度，确保酒品单货相符，单货同行，真实地反映酒类购销动态。把《随附单》的使用作为一项硬性指标和我们开展监管工作的第一手段，并规定凡是上架销售的酒品必须有《随附单》。确保市场上酒类商品经营的合法和来源的真实，力争从源头上杜绝假冒伪劣酒类流入市场。五、严厉打击制售假冒伪劣酒类行为，净化酒类经营市场。全年以市场检查为主，坚持日常监管和专项行动相结合。

一是严把酒类准入关。始终坚持“门打开、关把严”，凡是进入我县销售的酒类酒品，严格审查其生产厂家的相关资料，证件齐全的备案后，方可进入我县酒类市场销售。对没有准入的酒类商品，一经查处，责令立即下停止销售；对“三无”产品禁止上市场销售。

二是严查市场流通。严厉打击掺杂使假、以次充好、以假充真等行为，禁止销售超过保质期、未经qs认证等达不到国家标准的酒类商品。对查出贷源不清、渠道不明、手续不齐的酒品一律下柜停止销售。全年开展了“元旦、春节”“五一、端午”“国庆中秋”和“啤酒市场”专项整治行动。每次执法检查，制定好执法行动方案，有计划、有步骤地进行。工作有条不絮，方法恰当，效果好。共查处了假冒伪劣酒\*件，下发了整改通知书\*份。

三是严厉整治散装酒类市场，开展了散装酒的专项整治行动，对散装酒市场清查，规定在固定的地点贴标销售，禁止流通销售散装酒。对“三无”产品一律就地查封，抽检合格后，方可上市销售。六、内强素质、外树形象，确保酒类监督管理工作形象化。

一是加强酒管工作人员专业知识及职业道德的培训，增强酒管人员业务和职业道德素质。采取多种形式的学习，努力培养自身素质。通过参加省市举办的酒类管理人员业务培训班学习，实现了酒管工作人员素质提升，有效地提高了酒管工作的质量及形象。

二是加强酒类经营人员的业务及诚信培训，提高酒类经营人员的业务素质和诚信形象。存在的问题：

1、部分酒类经营者法制观念淡薄，认为经营酒类不用办证。

2、散装酒，加工配制酒难以监管。

3、部分农村酒类经营户对《随附单》的制度的执行较差，未主动能向供货方索取盖有印章的《随附单》，没有实行台帐登记。

4、酒类市场流通领域仍存在假冒伪劣产品销售现象。二〇一四年酒管工作设想：

1、进一步加强领导，完善各种管理制度，确保酒

第三篇：酒水部20\_年工作总结酒水部20\_年工作总结酒水部在各部门员工的配合下围绕着今年八个工作要点完成工作，在成本控制方面取得了良好效益，我部门在管理方面也做到了以人为本，严格控制易耗物品，设定物品借出归还登记本，进行跟踪检查，每个茶杯，出品杯都有相应的保管，设定存取酒登记本，严格对存取酒把关，在出品方面也做到了保质保量，确保库存酒水质量，做到先领先用，一些少卖酒水经过各部门员工的大力推广，也如期销售完毕，在此谢谢各位同事大力支持与配合，创新方面也有了良好的效果，首先我们在质量与卫生方面严格把关，具体责任到人，制定水果房工作标准，水果房卫生标准，小吃水果品种每月定期更换，确保每个果盘保质保量，美观得体，在团队建设方面也取得了成就，管理方面做到以人为本，平等互助，对员工方面从衣食住行，喜怒哀乐，八方面了解沟通，每个员工很团结互补积极的完成工作。20\_年我们面临新的挑战，在新的一年里酒水部作出以下工作计划一，创新方面；1，精心每样水果小吃品种，以适合客人口味，价格适合为主，每月定期更换种。2，制作果盘方面定期更新，保质保量以美观得体展现每个果盘制作。3，加强员工的专业技能，及雕刻技能，以达到更好的艺术效果。二，加强团队建设，设定每日工作要点;星期一，利用班前会着重检查员工仪容仪表，礼节礼貌的加强。星期二，漂洗茶杯，配合后勤阿姨完成卫生工作。星期三，漂洗用具，地板，墙壁卫生星期四，组织技能培训，大扫除。星期五，组织文体活动。三，培训方面，1,员工工作态度培训，员工必须具有的纪律，规章制度，协调能力等。2,开源节流，成本控制讲解。3,定期组织制作技能培训。四，成本控制，1正确使用易耗物品和办公用品。2,制定果盘成本方案，确保出品质量，杜绝浪费。3,严格控制水电，做到人走灯灭。

第四篇：浅谈酒类产品夜场销售浅谈酒类产品夜场销售

所谓夜场渠道就是指酒吧、迪厅、ktv、歌舞厅、夜总会等夜间经营时间较长的经营场所。夜场是酒类经营中很特殊的一个渠道，其销量指标对产品的深度分销有着很重要的标志意义，在夜场啤酒是当之无愧的销售状元，红酒洋酒紧随其后，白酒则基本可以忽略不记。

夜场是有着极其特殊性的渠道，其渠道有如下特点：

一、经营时间较晚，终端不易管控。

二、经营者多有特殊社会背景，产品加价率极高，一般都在200%以上。

三、供应商同样需为较有社会背景的人物，否则呆坏账风险较大。

四、进场费用惊人，最多可达到厂家产品年预计销售额的1/3,甚至更高。

五、消费以放松、娱乐为主，品牌认同率不高，受非理性因素影响较多。

六、产品占压资金较大，经销商回款周期较长，厂家一般要求现金拿货。

夜场消费人群有如下特点：

其中酒吧、迪厅、ktv的消费人群年龄段较低，可以从16岁—45岁。该部分人群以学生、年轻人、白领居多。这个群体重玩乐、追求时尚、喜欢热闹，往往以群体消费的形式出现。该部分

人群受价格因素及灵活的促销方式影响较大，合理的产品价格往往更具吸引力。

歌舞厅、夜总会的年龄段则较高，覆盖人群基本上从25—55岁。该部分人群以各类企事业单位人员为主，消费目的多以商务应酬为主，公款消费较多，对价格因素关心程度不高，消费决策往往以宴请对象的意见为主。

有了上述分析，让我们来看看如何进行产品销售：

首先，选择有特殊经营能力的经销商：我们知道很多夜场的经营者都有着很强的社会背景，如果经销商选择不当，不仅要支付高额的进店费用，经销商还可能要承担较大的呆坏胀风险。因此，一定要寻找有着较强（如公检法司、税务、工商）背景的经销商，才有可能将资金投入和销售制约降为最低。

其次，确定试销对路的品种：经过充分的调研，我们将得到店内销售的综合情况，这其中包括品种、价格、销售前三名所占比例、供销商、进店支持、店内陈列、促销状况等。根据调研得出的结论以及我们的销售预期，确定我们假想的竞争目标，进而确定我们的主打产品。由于夜场产品具有加价率高的特点，因此，原有的通路产品往往不适合夜场渠道销售。所以，厂家要考虑推出一款适合夜场专销的产品，以保障价格的不透明性，从而确保经销商和夜场终端的利益。另外，由于消费者在上述场所对产品品质要求不高，所以个别厂家以牺牲品质的方法来达到降低成本，确保经销商利益的目的。再次，合理的价格体系：对于经销商而言，做夜场通路，看重的就是厂家给的较高利润空间，因此有没有足以吸引经销商的利润空间，将是产品招商成功与否的一个重大要素。

最后，不间断的促销：

针对酒吧、迪厅、ktv的消费人群，价格因素将起到较大的作用，比如“买几送几”，“午夜半价”等等。另外，针对年轻人群定制的特色促销品对消费者也有一定的吸引力。

针对歌舞厅、夜总会的消费人群，人员促销将起到决定性作用，因此，如何调动促销员、服务员、领班、大堂经理的销售积极性，将是最为有效的方法。至于如何操作，古怪的方法颇多，这里就不一一赘述。

除了上述我们探讨的观点，这里还提供一些简单的，减少进店费用的方法：

1、找一个有工检法司、或工商、税务背景的经销商，可少交进店费，也不担心呆坏账。

2、找一个成熟的大品牌代理经销商，不同阶段按80:20，60:40，不等的比列共同承担，可少交进店费。

3、找一个强势的品牌捆绑进店，比如进多少产品搭多少店里的畅销产品，在北京可以选择长城干红，燕京啤酒，汇圆果汁，新南洋乳品什么的，可以少交进店费。

4、以产品当进店费，这有点难度，但可以变化方式，比如周六日在该店搞“一元特价“或者满\*\*\*元店内消费，即可免费赠送一瓶产品什么的。以对店内销售的支持作为进店费，但同时要考虑给店内适当的补偿。

5、领导关系营销：如果是地级市，可以学小糊涂仙，地市两套班子，免费赠酒，领导带动消费。

第：酒销售流程销售流程

一、拜访客户：

**酒业职工工作总结5**

各位领导、同事们，大家好，20xx年马上就要过去了，回顾一年来的工作，有辛苦也有成绩，为了更好的开展明年的工作，特对20xx年工作做出总结，总结经验，和不足，争取明年在发扬20xx年的优点的同时，改正不足，在新的一年中取得更大的成绩。

今年的冬天依旧寒冷，但是我们销售团队的热情也是无比高涨，20xx年的销售情况销售部主要来源有中高低档白酒，今年主要目标；企事业单位，县城，乡、酒店、市场，针对各类用户主要做的工作有

1、建立完善的销售档

2、定期进行售后跟踪，抢占高中低档白酒市场，争取获得更大的利润3、这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。完成了20xx年销售计划完成，，20xx年同20xx年销售有所增长的情况我依然出色地完成了计划。

给公司提供的建议

1、坚持不收不合格的包装，来影响我们的形象

2、车间部门要验收每一道质量关，不要让不合格的产品走出公司，要让客户对我们的产品越来越有信心

3、要利用各种手段、媒体，把酒的价格发布下去，从领导到每一位同事贯彻执行，保持不串货、不低价。公司的各部门应该互相协作，按时按量完成领导交给我们的各项任务努力突破新的台阶今后我一定不会辜负各位领导和各位同事对我的支持，一定会做到以下两点

1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名优秀业务员

2、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，共同把皖蜀春打造权威性的白酒企业而努力。以上是我的工作总结，我会努力完成公司给我的任务，请各位领导和同事进行监督！

**酒业职工工作总结6**

“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》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

20xx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》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，奠定了基础。

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激作。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础。

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;在办法登激作中，我们有专人负责，建立台帐，做好《随附单》的发放、领取、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，但绝不受理工作的全部，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、“xx”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。“xx”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场。

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。

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！