# 烟酒销售个人工作总结【3篇】

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2025-03-28

*以下是为大家整理的关于烟酒销售个人工作总结的文章3篇 , 欢迎大家参考查阅！第1篇: 烟酒销售个人工作总结　　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...*

以下是为大家整理的关于烟酒销售个人工作总结的文章3篇 , 欢迎大家参考查阅！

**第1篇: 烟酒销售个人工作总结**

　　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guǎnlǐ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guǎnlǐ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。

　　二、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。

　　三、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、卫生部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。

**第2篇: 烟酒销售个人工作总结**

　　进入酒业公司以来，从培训到市场上岗，做好每一项具体的工作，严格按照公司的有关指示和文件精神做好自己的本职工作，对工作认真负责。下面是本人对近期的工作做一下总结：

　　工作上，本人主要市场工作是县。进入市场以后，先是对地区的市场情况作了一个详细的了解和调查，针对具体的情况做了具体的分析，把招商宣传资料发到当地一些资金实力比较雄厚的店面，例如各个品牌的经销商，大型商超，名言名酒店，副食品批发店，酒店宾馆和一些当地比较有实力的商家，以及对当地一些机关工作人员，其中市场共得资料150份，发出资料138份

　　有意向的客户4家，经过交流好额联系选出一家比较适合代理我们产品的经销商，目前正在谈判中。瓮安县市场共得资料100份，发出资料90份有意向客户2家目前正在联系和沟通中。在这里工作的这段时间里让我学到了很多，接下来我将从三个方面向大家介绍一下我感悟到的一些观点，与大家共同交流和探讨。

　>　一、端正态度

　　在工作期间我看到了很多问题、矛盾与困难，当然这些都是不可避免的，但是我觉得导致这些问题和困难不能解决的主要原因还是态度问题，态度决定一切。经常有人会这样说——“如果当初我怎样怎样，那么现在我肯定会……”，人们常常只停留在这样的说上，而不真正付诸行动，怎么会有好结果?白酒的竞争日趋激烈，不断会有新的挑战摆在你面前，你以一种什么样的态度去对待它，你就会得到一种什么样的结果。所以怨天尤人是没有意义的，积极地工作才是我们最应该做的。

　　>二、明确目标

　　首先，任何公司都有公司发展的目标，每一个员工也都有自己的个人发展目标，在这个问题上，我认为作为公司的一名员工就应将个人目标与公司目标统一起来。每个人都会有压力，但是在实现公司发展目标的同时，也是在实现自己的个人目标。

　　其次就是我刚才提到的实现目标要有正确的态度与方法，并将目标切实分解落实。只有可分解的、能实现的目标，才是可行的目标。

　>　三、学习

　　关于学习，有一位经济学家讲过这样一句话“不学习是一种罪恶，学习是有经济性的，用经济的方法去学习，用学习来创造经济。”在工作中也是一样，我们需要不断地学习、充实，争取做到学以致用，相得益彰。

　　作为一名刚毕业的大学生，虽然没有工作经验，我们有这无比的事业心和上进心，有着远大的理想和抱负，因为我们年轻，所以我们有资本，有信念，有毅力去开创一个属于自己的地方。

　　啤酒市场销售年终工作总结

　　xx年已经过去，我来酒行也已有一年之久，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，下面我对一年的工作进行简要的总结：望各位给与评价与建议。

　　刚刚加入公司，在没有负责市场以前，我是丝毫没有销售经验的，仅凭一股热情，有点蛮干，为了融入团体，我一边学习，遇到一些问题时，往往请教部门经理以及向同事请教。在一年的学习中，现在渐渐能分析一些关于客户心理以及产品的市场力度。最起码能理出一条思路来。

　　存在的缺点：

　　对于啤酒市场了解的还不够深入，对产品知识掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，有时由于自己的拖拉习惯，造成事情的恶性循环。

　　xx年存在的市场问题。

　　1：产品的不段涨价，造成客户对产品有一定情绪化。

　　2：促销力度加大，利润下滑。

　　3：促而不销。

　　4：对手虎拼。

　　市场其实是良好的，然而形式却是很严重的。。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

**第3篇: 烟酒销售个人工作总结**

　　您好，关于在商业购物中心内设立红与红红酒专柜，我认为是符合目前公司的产品结构和规模发展情况的，专柜操作模式有其自身的客观规律，要操作好的话应包括以下几点：

　>　一、商品品类

　　毫无疑问，专柜就是卖红酒，卖红与红品牌的红酒，51个品

　　种，高中低档，但我们也可以搭配销售与红酒有关的周边产品，比如矿泉水，精致的开瓶器，漂亮的红酒杯、纸巾等等来增加销售；还比如我们公司的酒的介绍，招商小手册，葡萄酒学院的宣传资料，都可以在专柜处做一个广告架，对外进行宣传。总而言之，将专柜的作用最大化，卖所有与红酒有关的产品，做所有利于公司宣传的广告窗口。

　　>二、人员配备

　　专柜人员的上班时间应与购物中心的上下班时间一致，一般

　　都是am10:00~pm22:00。人力配备上我主张一个店长配两个营业员。店长做六休一，营业员做一休一。店长的职责是对销售业绩负责，对专柜财产负责，对客户服务负责。营业员的职责就是在店长带领下做好客户接待，完成销售。

　>　三、如何销售

　　红酒日益成为中国老百姓所接受的酒品，市场竞争也十分激

　　烈，所以在专柜销售上我们应该放下身段，不能等客上门，要专柜销售员主动出击，不辞辛苦的去宣传、销售我们的产品。店长要组织营业员在客流空闲时间拿着我们的促销单页，走进附近社区投递信箱，走进附近商务楼接触团购客户，并要在地铁车站人流高峰时段派发资料，引导意向客户走进购物中心，找到我们的专柜。此外，店长还必须有能力走进社区联系居委会街道办事处，由其组织社区的居民，我们上课，重点突出红酒养生的益处，怎么判别好坏的红酒，红酒搭配的菜谱，深入浅出，培养消费群，最终引导到消费。另外，在重点的节假日，比如中秋国庆，春节的销售高峰期间，结合购物中心的营销活动，也能做出销量，这些工作在专柜开业初期，要天天做，月月做，持之以恒定能出成绩。总之，对于我们这个新品牌，如何最大程度的利用好专柜这个阵地，尽最大努力接触所在商圈的消费群，宣传树立好我们这个品牌，最终吸引有实力的经销商愿意加盟我们的品牌。

　>　四、财务、配送

　　一个专柜就是一个小小的门店，有自己的独立财务系统，当

　　然也是最简单的，一本《商品进出日记表》，一本《现金销货日结表》，每月最后一个《商品盘点表》，都由店长负责登记，每日营业额当天缴款给公司，货物月底公司财务派人盘点，保证财、物一致。酒的配送到店要有配送单，到店签收，店里入库存。总之，抓好进、销、存的每一个环节不出纰漏，就抓住了专柜可能会出现的漏洞，保证公司财产不受损失。

　　>五、专柜盈利预测

　　根据不同的商圈，每个专柜的盈利情况是不同的，一般来讲，

　　大投入大产出，小投入小产出，但是对于红酒来讲，专柜的销售定价按照超市零售价略低的价格来定位的话，毛利是不错的。如按照“乐虹坊专柜”的所需费用来测算，场租加上人员工资，每月1万5的费用，则销售额每月2万5就可达到盈亏平衡。所以，只要门店销售人员得力，专柜快则三个月，最迟半年就能达到盈利。此外由于专柜直接面向终端客户，专柜产生的品牌连锁效应，广告宣传效应则更具有价值，是金钱无法衡量的。

　　综上所述，做专柜投入少，见效快，是能做好，也必须做好的一件事情，全上海只要有10家红与红专柜，就能立足上海，辐射华东。但就目前的公司情况，我们需要做好以下配套工作，以保证专柜谈判和后续销售的工作能顺利实施：

　　1、在上海寻找一家能长期合作的装潢设计公司。我们与该公

　　司要有长期合作协议，该公司能及时跟进我们的专柜谈判，当

　　甲方（即场地出租方）提出要看专柜设计方案时，在三天之内

　　就能根据场地尺寸提供专柜效果图；该公司能在我们合同签订

　　后，在装修规定时间内，保证完成柜台的制作，现场的吊装；并在专柜保证期内，如专柜有损伤的话能及时修复。

　　2、制作符合门店宣传需要的海报、促销单页、产品单页。该

　　单页不能复杂，以单页或者三折页为最佳，上面最关键要有酒

　　的单价。每一个季度，每一次重大的节假日都能有不同内容的

　　单页，方便门店营业员派发。

　　3、合适的销售人员。该专柜人员年龄应该在35~45岁左右，

　　女性，一定要就近招聘，熟悉专柜附近的人文和地理情况，方便开展宣传工作。

　　基本上一个专柜所需要的要素就是这些，后期随着专柜数量的增加，还会增加比如督导巡店等元素，现在还不需要。如还有不足之处，请王总早日指正为盼。

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！