

最新白酒行业试用期销售工作总结(通用10篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

白酒行业试用期销售工作总结篇一

1、见习时间[x]月23日至x月14日

毕业实习，目的在于亲身体验会计工作的具体内容和操作，积累经验，掌握技能，增长才干，为顺利毕业并走上工作岗位打好基础。

1、了解企业（或单位）的经营特点

（1）企业（单位）名称、所在地点，开户银行。

（2）企业（单位）主要的经营项目，其他经营项目。

（3）企业（单位）的生产情况或经营情况。

2、了解企业（单位）的管理组织

（1）企业（单位）的隶属关系及所有制体制。

（2）企业职工人数及生产的规模，生产组织管理的建制。

（3）财务会计管理的组织及财务人员岗位设置。

白酒行业试用期销售工作总结篇二

首先，学习公司的各项规章制度，了解产品知识，在部门经理的指导下熟悉市场销售情况，这大概需要花费一个星期的时间。

接下来的一周，我希望在公司领导的指导下，对市场中的同类竞争产品进行市场调研，了解竞争对手的销售情况和销售政策。为配合公司开发医院做准备。

经过前期市场调研，有目的的选择7-8家医院作为主要开发对象。其中包括省肿瘤医院、省人民医院，八一医院、军区医院、中大医院等。对这些医院的药剂科、肿瘤科、分管院长等作为重点拜访对象。了解他们主要人员的兴趣、爱好，联系电话和家庭地址，为进一步深入拜访做准备。这大概需要花费二个星期的时间。

对各个科室的重点人物加大拜访力度，每星期保持2-3次的拜访频率。在公司的支持下，逐步打通各个进药环节，争取在试用期的第二个月开发1-3家医院。

对已开发的医院，加强宣传力度，提高销售量。同时，继续加大开发力度，希望第三个月能开发2-3家重点医院。

虽然我知道完成这样一个工作计划难度很大，但我还是愿意接受这样的挑战。勤奋、努力加坚持将是我成功的关键。我相信，在公司领导的指导和帮助下，我一定会成功。

白酒行业试用期销售工作总结篇三

计划时间：一个月

工作岗位：前台

“规划工作 实现梦想”

青春是有限的，智慧是无穷的，趁短短的青春，去学无穷的智慧。

——高尔基

时间就是金钱，时间就是生命，用青春这个大好时光，去实现人生的价值，让头脑里充满智慧的色彩。站在一条新的起跑线上，从“零”开始，挑战和超越自我。

有幸加入宜宾雅德商业管理有限公司，我坚信自己能经过这一个月努力，带着对加入雅德团队的憧憬和美好愿望，找到人生新的目标，找到准确定位，找到信心。用踏实的脚步一步一步走过这一个月试用期，去收获成功。

我是一个性格比较活泼、开朗、热情的人，喜欢唱歌、听音乐、看电影，户外活动。对工作的态度：积极、乐观、细心、负责。

个人综合素质，能圆满完成主管经理下达的工作。

2、一个月试用期：划分四个周，进入工作状态。

完成主要内容：

第一周、学习公司规章制度，了解企业文化，企业背景。多了解公司业务及行业知识，关注本行业的发展动向，本周结束后，主动向上级领导汇报工作进度，请领导给予指正，快速调整下周计划。

第二周、首要熟悉公司销售项目价格与产品种类，并了解设备、设施的功能及其作用，熟悉公司的业务范围、客户资源、上下游渠道建设资料，尽快融入新的环境，和睦同事关系，

给自己创造一个愉悦积极的工作氛围。

第三周、学习所有设备的基本操作，在充实自己的理论知识的同时，勇跃进行实践操作，。工作中要做到自信和谦虚，要以空杯心态对待每一项工作，相同的工作在不同的环境会有不同的处理方法，不断学习新的知识技能，提升自我。在本周结束后，店内所有设备基本做到独立操作，能圆满完成日常正常工作流程。

第四周、掌握前台岗位的工作内容及流程，主动进行工作接手，在本周结束前，做到能根据主管经理安排的任务，以饱满的热情和积极的工作态度正式进入到前台工作当中去，并且努力通过考核，顺利转正。

无论在学习还是在工作中，都存在激烈的竞争，也许我会成为失败者，也许我会脱颖而出，无论成与败，都要保持一颗平常心去对待。我已经调整好自己，以一个迫切和热情的心期待这份工作，我相信这会是一个双赢的选择。

白酒行业试用期销售工作总结篇四

全县工商系统的奋斗目标是：突出重点，整体推进，全局工作位次前移，单项工作跨入全省工商系统先进行列。

指导思想是：以邓小平理论、“三个代表”重要思想和科学发展观为指导，认真贯彻落实省第九次党代会、市第十一次党代会、县第十次党代会等上级党委、政府工作会议以及国家、省、市局工商行政管理工作会议精神，按照构建和谐社会的要 求，激发全员活力，发挥职能优势，服务经济发展，严格监管执法，强化能力建设，奋力开创全县工商行政管理事业的崭新局面，为促进全县经济又好又快发展做出新的更大的贡献！

(一)紧扣中心，围绕大局，服务地方经济发展再谱新篇章

一是加大政策引导力度，全力服务经济结构调整和优化。立足工商职能，以服务民营经济、新农村建设和促进外资企业健康发展为重点，加大政策扶持力度。二是提速提效，营造便于群众办事的政务环境。要使工作人员做到业务精、一口清、效率高、态度好。严格落实各项政务公开制度，自觉接受群众监督，努力建设“阳光工商”。三是积极开展招商引资工作，加大项目支持力度。创新服务招商引资的方式，不断提高服务招商引资的效率。四是发挥工商职能，服务新农村建设。积极做好华家务示范村帮扶工作，力求在订单农业、农产品商标注册、培养种养殖大户等方面有所突破；加强农村食品安全监管，深入开展“红盾护农”行动；支持发展农民专业合作社和农村经纪人，促进农业现代化，搞活农产品流通。五是实施战略，把“泉林”商标作为中国驰名商标的培育对象，把蓝山集团食用油“蓝山”及其图形商标、金星集团人造板“金望”商标等有一定知名度、竞争力较强的注册商标作为山东省商标的培育对象，在发展品牌经济上实现新的突破。六是积极开展信用帮扶，将山东智德纺织有限公司作为“守合同、重信用”重点培养企业，将山东泉林包装有限公司、高唐县波海精密机械有限公司、高唐县金大地棉业有限公司、高唐县化工厂和高唐县飞龙气体有限公司作为省级“守合同、重信用”重点培养企业，加大扶持力度。七是坚持以人为本，着力解决人民群众最关心、最直接、最现实的利益问题。发挥个私协会作用，落实优惠政策，积极促进再就业工作；强化消费维权，认真受理投诉，维护消费者合法权益；积极参与社会治安综合治理，加强高危行业监管，维护人民生命财产安全。八是认真做好流动人口计划生育管理工作。结合自身职能，加大宣传教育，把好验证关口，向县计生部门及时通报信息，全力做好各项服务。

(二)突出重点，加大力度，整顿和规范市场经济秩序再取新成效

一是加大食品等产品的监管，营造安全、和谐的消费环境。以落实食品市场监管“四制”工作为主要内容，积极开展食

品等产品安全监管工作，力争在全县经营食品的批发市场、集贸市场、商场、超市100%建立进货索证索票制度，乡镇、街道和社区食品经营店铺100%建立进货台账制度，实现城区及乡镇政府所在地彻底取缔无照经营小食杂店、小摊点的目标，做到标本兼治、重在治本，真正建立起食品市场监管长效机制。二是严格市场准入，营造人与自然的和谐环境。认真落实科学发展观和国家产业政策，积极、稳妥、科学地调整、优化产业结构，严格审查前置审批手续，努力做到证件齐全再发照，依法淘汰、关闭违背国家产业政策和浪费资源、破坏环境的企业。三是严厉打击各种传销、商业欺诈、商业贿赂、商标侵权和虚假广告等违法行为，积极营造和谐的竞争环境。四是加强维权体系建设，建设和谐的维权环境。加大“消费与责任”维权宣传教育力度，加强农村投诉站建设，健全农村维权网路，认真做好受理消费者投诉举报工作，及时调查，公平公正处理，随时进行反馈。五是针对上级重视、社会关注、人民关心的突出问题，重点抓好食品安全监管、广告市场监管、商标行政保护、治理商业贿赂和打击传销五个方面的专项整治，切实维护人民群众的消费安全，依法保护企业创新权益，促进社会和谐发展。

白酒行业试用期销售工作总结篇五

通过近一年的'学习，除熟悉了各科室的业务知识外，我很注意护士职业形象，在平时工作中注意文明礼貌服务，坚持文明用语，工作时仪表端庄、着装整洁、发不过肩、不浓妆艳抹、不穿高跟鞋、响底鞋、礼貌待患、态度和蔼、语言规范。

认真学习《医疗事故处理条例》及其法律法规，积极参与医院组织的医疗事故处理条例学习活动，丰富了法律知识，增强了安全保护意识。在护士长积极认真指导下，我在很多方面都有了长足的进步和提高，平时坚持参加科室每月一次的业务学习，每周二的晨会，坚持危重病人护理查房，护理人员三基训练，在护理部组织的2次技术操作考试中，均取得优异的成绩。

在一年的工作中，我能始终坚持爱岗敬业，贯彻“以病人为中心，以质量为核心”的服务理念，提高了自身素质及应急能力。

当然，我身上还存在一些不足有待改进。比如，在学习上，有时仍有浮躁的情绪，感觉要学的东西太多，心浮气躁，尤其是在遇到挫折时，不能冷静处理。在工作上，有时存在着标准不高的现象，虽然基本上能履行自己的职责和义务，但是在主动性方面还有待于进一步提高，这都是我今后需要改进和提高自己的地方。

在即将过去的一年里，要再次感谢院领导、护士长和带教老师给予的教育、指导、批评和帮助，感谢同事们给予的关心和支持。回顾过去，有许多进步和提高，同时也存在一些不足；展望未来，应当发扬自身的优点与长处，克服不足。

白酒行业试用期销售工作总结篇六

半年时间匆匆而过，回望这6个月，在部门负责人及分公司领导的关心培养下，在同事们的支持帮助、密切配合下，我不断加强思想政治及专业学习，对工作精益求精，较为圆满地完成了自己所承担的各项工作任务，个人思想政治素质和业务工作能力都取得了一定的进步，为今后的工作和学习打下了良好的基础，现将个人试用期工作计划及总结如下。

1. 负责分公司及所属水厂公文管理；
2. 负责保密相关工作；
3. 负责薪酬管理，工资发放工资；
4. 负责绩效管理和考核工作，月度重点工作考核及月度、年度绩效考核；

5. 负责分公司干部管理，如干部考察、任用等相关工作；
6. 配合年度绩效考核、分配工作；
7. 配合做好党建工作；
8. 完成部门负责人交办的其他工作，并积极协助其他部门完成相关工作。

1. 思想认识情况

20xx年11月，我加入了分公司综合部，从事文书这个新的岗位，陌生而又新鲜，新的业务需要学习，新的岗位需要补充知识，需要职能角色的转变，知识体系的更新；为此，我利用午休和延迟下班的时间来熟悉工作，经过短暂的学习和熟悉，自己感觉已不像初来乍到时的紧张和惶恐。当然，加强理论学习仍将是今后工作和生活中的一项主要的内容，只有不断加强业务技能的学习，才能适应企业发展的需要；只有不断的提高自己的理论素质，才能适应社会发展的客观要求。在公司领导的指导下，我通过结合自身专业技能，逐渐摸索出自己的工作方法和总结工作经验及不足。

2. 业务学习情况

进入公司不久，我的工作内容发生了一些变动，在原来公文管理的工作基础上增加了薪酬管理、干部管理、绩效考核、月度重点工作等方面的工作，面对突然增加的全新领域的工作模块，刚开始倍感压力。但我意识到这是一个很好的锻炼机会。于是，在前三个月，我在部门里除了细致地做好公司和领导安排的每一件事，还利用休息时间认真学习有关文件和制度，特别是重点学习领导讲话，了解公司的基本情况。学习相关流程和办事方法，以促进自己工作水平的提高。

20xx年3月，经过3个月的磨合和锻炼，我突然发现自己的工

作状态发生了很大的变化。已经由刚开始的紧张焦虑变的淡定从容了。一方面，我觉得自己还有很多的不足和提升的地方；另一方面，薪酬管理、干部管理对我来说是一个崭新的挑战，需要从头开始。我深知凭借满腔热情是无法完成工作的，因此迅速地调整了心态，积极投入新领域的学习中，在学习中工作，在工作中学习。

4. 个人感受

回想这半年的工作，虽然有压力，但是也有沉甸甸的收获。人的成长是一个螺旋似前进的过程，旧的问题解决了，新的问题又会出现。庆幸的是，在我的成长过程中，有各位领导的关心和支持，有咱们分公司这个和谐的大家庭作为坚强的后盾。深刻体会到作为一名水务青年的使命与担当，我将持续做好本职工作，提升专业素质，充分发挥自己的潜能，永远保持一颗像孩子渴望成长一样纯朴的心，忌气盛、忌心满、忌行莽，虚心学习，追求进步。

以上是我对自己试用期工作的工作计划及工作总结，有不妥之处，望各位领导批评指正。谢谢。

白酒行业试用期销售工作总结篇七

继续开展会计规范化管理工作，提高会计核算管理水平，防范和化解操作风险。具体从8个方面抓起：会计基本规定；会计核算质量；会计报表质量；计算机管理；联行结算管理；会计档案管理；信用社网点管理及其它；会计经营管理。特别是会计档案管理历年来有所欠缺，每年的会计凭证虽然都归了档，但未按档案管理办法归类整理，需要进一步规范。

紧紧抓住增收、节支两个环节，外抓收入，内抓管理，力争全年实现在足额提取应付利息，提高拨备水平的前提下，实现利润最大化，确保社社盈余和专项票据兑付全县信用社资产利润率逐年上升的目标。内抓财务管理，降低经营成本，

特别要加强营业费用的管理，在确保个人费用的前提下，压缩公费用，确保专项票据兑付全县信用社资产费用率逐年下降目标。

在重要空白凭证管理上，今年我们还将继续加大检查力度，近年来，通过每年的序时检查，使得各营业网点对重要凭证使用，管理达到了加强，但此项工作不敢懈怠，我们要组织人员对重要空白凭证领用进行了专项序时检查。从联社领回开始一直查到各社使用，逐项逐类凭证跟踪进行检查。同时要求信用社主管会计每月对所辖网点的重要空白凭证检查x次，每次检查认真登记《重要空白凭证检查登记簿》，责任明确。

以上就是我的财务工作计划。我相信自己能够做的更好，积极创新。

白酒行业试用期销售工作总结篇八

20xx年，即将临近年末，作为大学刚毕业实习期间的我进入公司到目前为止已经有两个多月了的时间了，在这两个多月的时间里，我学到了很多关于房地产的知识，也涉及了很多以前没涉及到的事物，在公司领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我已经逐渐适应了公司的生活与工作环境，对工作也逐渐进入了状态。在这段过程中，我想分三个阶段来总结我这段时间的工作。

1. 萌芽阶段（11月23日—12月23日）。

在这期间，因为大学才毕业刚入这行很多事情都不会做，课本上学的东西用到实际上来才知道是一些理论上的知识，跟实际工作根本接不上轨，在开始几天我很迷茫不知道自己应该做些什么，上班的第二天叫我应用word办公文件做一些关于土地上的工作，而我跟本不会，我很紧张，我便请教于同事加上自己慢慢摸索，慢慢学会做，很快我会应用一些简单的word办公软件，开始一步一步的深入学习，我慢慢接触整

理成都市土地供应和土地成交的工作，同时也在跟踪一些大的项目优惠政策，后面开始着手于政策统计工作，和安徽省六安市的商品房预售统计，六安土地市场统计，六安月报工作等。

2. 初长阶段（12月23日—1月23日）。

在这期间，经过了前一个月的认真学习，经过公司同事的耐心教导，我基本掌握了一些简单的word办公软件的应用，同时也掌握了自己的工作流程和工作性质，在我的日记本上我列出来了每天要做的事情，每周要完成的工作，同时也熟悉了自己的工作间流程，知道自己在某个时间段应该做什么样的工作，知道在这一周时间里我应该把那些工作完成，而且要认真的完成，认真学习房地产基础知识，认真贯彻落实领导安排下来的工作任务和工作计划。工作的同时我逐渐发现了自己的几大问题，工作效率不能提高，写东西的时候不能很快的完成，虽然在每次应当交报告的时候我按时交上去了，但是离自己的想象完成速度时间还有一段距离，我想应该提早一天就完成的工作，每次临近上交的时候才能完成，这一点以后要改正。完成的质量也有待提高，每次交上去的工作报告同事都会指出一些细节上的问题，所以在以后的慢慢学习与成长中我会尽快改正这个两个缺点。坚决做到有问题就改，有错就认，不懂要问，不会多做。

3. 渐长阶段（1月23日—至今）。

经过两个多月的工作学习，我为自己是本公司的一员而感到荣幸，尽管是实习阶段的也好。在刚来公司的前几天里，因为陌生我很多问题不懂又不敢多问同事，因为刚进入社会工作在人际关系方面自己也没得准，不敢多打扰同事的工作，慢慢的熟悉了这里的工作环境开始发现这里的每个同事都是那么的热心帮助人，耐心教导我，让我从一个刚毕业的学生很快的熟悉工作上的事，让我知道我应该做什么样的工作，不会的我应该怎样做，不懂就多问同事，在这里工作这么久

我心情很愉快，领导们都很关心我，领导们都没有当领导的架子和同事们都保持一个融洽的工作环境，而这让我在工作上没有紧张的心里。“不懂就要问，不要闷在心里”，这是一位同事告诉我的，他说如果我在工作中遇到问题就多跟他们交流，多向他们汇报工作的困难程度，很多工作经验上的问题可以多向他们请教，这让我很感动，我很感谢这些同事们。感谢他们对我的教导，对我问问题的耐心，使我很快的能适应和熟悉这份工作。

（二）20xx年工作计划

1. 坚持学习，提高能力

对于一个刚毕业的学生来说，没有比学习更重要的事情了，在未来的一年里我要坚持学习，坚持学习房地产基本知识，深入了解房地产专业工作，要做到多看，多想，多做，多问来提高自己的学习以及工作能力。全面提高自己的实践能力，使自己能充分胜任这份工作。

2. 履行职责，尽心尽力

坚持履行工作上的职责，坚持做好领导下达每一项工作，在日常工作中一定要保质保量的完成自己分内的事情，领导下达的工作任务要无条件的答应，不能有拖延或者怕困难而不做的思想存在，每项工作都要尽心尽力的完成，要把公司的利益放在第一位，为公司某更大的福利。

3. 遵章守纪，自我约束

坚决遵守公司规定，遵守公司员工守则，做到不迟到不早退，尊重公司领导一切安排，和同事搞好关系。自我约束要做到不该问的事不要问，不该管的事不要管，要多做事少说话，一切以公司的利益为主。

4. 放松心情，愉快工作

在工作中不要给自己太大的压力，只要认真准时的完成工作任务，认真处理好自己份内的事，认真听从公司领导安排，把自己手头上的工作做到“今日事，今日毕”，在空闲时间多学习专业知识，进一步加深和巩固。多学习别人怎么做，多请教同事，放松心情才能使自己在这一年中工作能力有更大更快的提高。我相信在新的一年里，新的工作状态，新的事物放在我面前，我一定会做得更好，更细心，更完美。

白酒行业试用期销售工作总结篇九

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。

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。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。

1、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。

2、与经销商密切配合，做好销售工作

协助经销商在稳住现有网络和消费者群体的同时，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。凡是遇到经销商发火的时候一定要皮厚，听他抱怨，先不能解释原因，他在气头上，就是想发火，那就让他发，此时再委屈也要忍受。等他心平气和的时候再给他解释原因，让他明白，刚才的火不应该发，让他心里感到内疚。遇到经销商不能理解的事情，一定要认真的解释，不能破罐子破摔，由去发展，学会用多种方法控制事态的发展。

3、提高个人的综合素质，特别是业务技能方面的素质必须较快提高，以适应企业发展需要。

4、以“以人为本、服务企业”为核心，加强企业文化建设，树立企业良好形象，增强企业内在活力。

白酒行业试用期销售工作总结篇十

一、继续严格管控干支线班车时效，确保快件路由顺畅，监督、引导辖区内网点健康有序发展。

二、继续严抓分拨的操作质量及形象建设，做好员工储备及培训工作，教育大家尽职、尽责、尽心、尽力，对快件负责，不管出现再大困难，绝不延误快件中转。

三、对辖区内网点及时开会培训，传达总部指令，及解决运作过程中出现的问题，确保帮助每个网点健康发展。

四、x分拨根据航空货量计划开通航空口岸的运作，为网点业务量快速增长，实现航空陆运两条腿走路提供保障。

五、根据货量情况有总部调度中心路由规划中心协助开通淮安—潍坊—x的干线班车。进一步打通吉林地区至山东华东的路由，实现x快递更快、更好的发展。

六、库房内宿舍迁移计划。因今年5万票快件库房已经出现操作预警，为保障明年旺季哪能够提供更好的中转场地，请工程部协助规划x分拨宿舍迁移规划。

七、合理建议及调整吉林省内二三线城市路由，进一步扩大24小时派送区域，总部协助合理调整沈阳、大连、哈尔滨（包含黑龙江地区内支线班车铺设调整）进一步提升东北区域整体实力，为xxxx年x快递跨越式发展，打下坚实的基础。

我们做为x的一份子，远在边疆，深知自己肩负的责任和使命，自己的一言一行都代表着总部的形象，自己的一举一动都关乎总部及各方面的利益平衡，始终坚持总部给出的指导方针打造强势服务性的总部，执行过程中做到灵活运用，在牵扯总部的利益决不让步的前提下尽努力为网点服务，相信天道酬勤、人道酬诚，相信付出就有收获，相信我们在以奚董为首英明决策团队带领下□xxx年注定更加辉煌。蓝图已绘，战鼓已响，我们定会坚持原则，不断学习，争取在中转体系打败同行，提高服务质量，减轻遗失、破损、延误数据，做到尽心尽责图总部发展，全心全意为网点服务。让我们以饱满的工作激情，迎接xxx的到来，坚信x铁军定不负重托，勇往直前，迎来更加辉煌灿烂的明天。