

最新酒行业工作总结(大全7篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

酒行业工作总结篇一

“您好！您是丁经理吗？”（明知故问）

“是啊，您是谁？”（惊讶，初步调动了客户的情绪）

“打扰您了，我是北京肥料厂家的，是北京为数不多的几家生产厂（我知道您接到的北京公司的电话很多，但我们跟他们不同，我们是厂家），我只需要您给我2分钟的时间，（您现在方便吧？）您做肥料生意吧？（或者您卖肥料吧？）”
（明知故问，告诉了客户你是做肥料的）

“哦，我们也去了，我们每年都参加全国植保会，不知道您看到我们公司没有，哎，参会公司也多，经销商和厂家都忙得不得了，可能您见过了也不记得了”（制造情景，初步建立公司形象）

“唉，现在您的肥料产品都定下来了吗？”“还没有？”
（一般都会这么说，了解需求）“唉，您那主要是什么作物？”“黄瓜（水稻）”（了解了种植结构）

“你们价格怎么这么高？”（处理客户的顾虑，真正的成交就是从解决一个个问题开始的，解决一个问题你的成功率就增加了10%）

“我们引进的国外的专利，用的都是进口的原料，效果好，加拿大xxx要多少多少一吨，我们效果跟他们的一样，但是价格要优于他们，这个产品您做，肯定可以给您带来人气和利润！”（解决客户的顾虑，不要争论价格，要谈价值）

“哦，你们有没有资料邮寄来一些，我先看看（你们有没有网址，我上网看看）”（有希望）

在估计邮件快收到后，再给其打个电话，看到画册之后，给他介绍产品，并不断强调产品的卖点（热点），这很重要，甚至让他自言自语的说：“真有那么好的效果吗？”。这时要多听，少说，二个耳朵一张嘴，这样的比例就可以了。最后结束的时候，千万不要说，“哦，您觉得怎么样？（您觉得还可以吧）”因为这样会招来客户这样的回答：“我再仔细考虑一下”这实际在说“永别了”，所以最后的时候一定要大胆提出成交：“这个产品，很好，您一定做，先发10件20件试试，请您记下我们的账号或者我把账号给您用手机发过去”如果这时客户说：“再等等最近手头有点紧。”这是他还有顾虑，你可以反问他“我有什么地方没有跟您说清楚吗？”这是做最后的努力。如果客户说：再考虑一下或者表示真没钱，就不要强行成交了，要给客户考虑的时间，问清“什么时候用药”这时在本上都要做好记录。

根据用药时期选择合适的时间，间隔不要太长，再给他打过去，这时可以尝试多种成交方法！“丁经理差不多该备货了，快用药了”，或者说“快到用药季节里，先进个10件20件的试试”，大多数的销售都是在第5次电话谈话之后才进行成交的。如果客户决定购买，但数量太少，怎么办，你可以说：“您也知道肥料的运输成本太高，太少公司很难发，公司规定最少10件货”一般这时都会接受。

概括一下上面打电话的过程：打个电话；寄份资料；再打电话。

- 2与客户进行互动，调动客户情绪；
- 3 制造情景对话，发挥客户想象；
- 4 听说比例，两只耳朵一张嘴；
- 5 先了解客户的需求，再推荐产品；
- 6 推荐产品，强调价值，也就是给客户带来的好处；
- 7 解决一个问题，你的成功率就会提高10%；
- 8 有时不要被客户牵着走，善用提问掌握谈话的主动权；
- 9 提问要多能获得肯定的回答；
- 10 不要口无遮拦或漫无边际的乱谈；

2. 调整情绪，感染对方。

3. 如何处理价格高的问题：购买意愿没有形成之前，谈价格是没有意义的，没有购买欲望，就没有价格谈判的必要。

a 要用价格比较昂贵的产品来做比较，跟国外的产品比。

b 用折算的方法，强调价值：尤其是蔬菜大棚。可以给他算笔账，一个大棚收入多少，我们这个用药能够最少增产10%，也就是可以给您增加1000的收入，而他的成本也就是几根黄瓜的价钱。

c 谈感情，不要谈理性：我的一些客户，开始也认为价格高，但是都跟我合作了，开始他们只做了几件，用出效果之后，就都大量进货了，这个产品真的物有所值，然后一定要解释为什么物有所值。

4. 如何处理串货的问题？你就一直问他哪个产品串货了，直到他说不出来为止，然后你说：我们这个产品已经多年了，效果很好，老百姓愿意用，串货也是可以理解的吧？（不说话了，占了上风）您看我这还有其他的 product，您看看？（转移注意力，推荐产品）

6 如何应对拒绝？

酒行业工作总结篇二

转眼又是一年，在xxx这个大家庭中已度过了两年半的时间，度过了我两年半的组训工作，与老组训相比，两年半是一个不长也不短的时间，像毛毛细雨一样在身边擦肩而过，有太多润物细无声的轻描淡写，也有工作磨练的很多痕迹。这两年半让我从一个稚嫩的实习生成长为一名正式的组训，让我感受到了xx的温暖、历练与激励——感慨万千。回首xx所走过的足迹，组成了我人生一页页精彩的篇章，有欢笑、有成功、有困难，也有泪水，我相信，只有经过付出才是最大的喜悦。现将我的20xx年工作情况向上级汇报。

这一年的工作主要围绕以下三点来做的：

从20xx年下旬开始，由于区部改为支公司，实现一体化经营，所以哪里需要组训我们就会冲向哪里，经常会被调到各个岗位，这个时候我被调到中介工作，主要负责银保团队日常管理、培训等工作，在这个全新的岗位上，在学到更多东西的同时我也遇到了前所未有的困难。虽然中介同样是以团队形势出现，经营模式也正在逐渐向营销靠拢，但中介的客户经理早已习惯于他们分散型的工作方式，所以很难按照正规的早会流程、制度管理实施，这也是让我大费苦心的一件事。会报、表报这些熟悉的词语会经常出现在组训的眼前，通过工作不断的磨练，我深刻的领悟到这不只是简单的晨会经营、产说会运作、数字信息等，它包含一个个温馨的电话追踪，

一次次耐心的私下沟通，一场场精心细致的准备，乃至一杯炎炎夏日里解渴的冰水。韩非子认为：天下之大事做于细，天下之难事做于易，要耐得住磨练，踏踏实实从身边的小事做起，通过努力，去赢得团队伙伴们的认可和支持。在这其中，要想成为一名优秀的组训，有一个最重要的因素，那就是细节决定成败。一开始，大家还不是很接受我，毕竟陌生吗，可以理解，那我就从小事做起，第一时间深入他们中间，打电话了解情况，到办公室与他们聊天，消除介心。大家认可了我，早会自然也有声有色了，势气也好于原来很多。并且我也把一些基础性工作像日志管理、考勤制度等逐步在中介团队中深化，使大家的责任感，大局意识逐步得到提升。

20xx年是市公司银保整合转型的关键之年，开始着重于期趸两手抓的工作，逐渐的把期交产品纳入到考核业绩当中。这对于中介部来讲是一项艰巨的任务，因为目前所有的客户经理都已习惯于销售趸交，转变需要一个过程，最快的方法就是通过说明会的形式来推广期交，而对于中介部门来说又从没召开过，也没经历过，所以前期的准备、邀约、追踪是至关重要的，这时我就把前期在营销积累的说明会经验精心归纳总结，通过早会多次进行宣讲讲解，使大家清楚的了解说明会的意义与功用，并全面掌握运作要领，这样在我们共同努力下，中介首场说明会取得了圆满成功，为开红门工作打下了很好的基础。通过实践一次又一次的摸索、总结、宣讲，截止到年底共召开近10场的说明会，大家越来越积极踊跃，成功签下 一张又一张期交保单。每当一次次没有硝烟的战火开始的时候，我都会第一时间与部门经理积极商讨配套竞赛方案，这样才能更好的激励伙伴，合理有效适当的激励对团队的成功是至关重要的因素。我是幸运的，有机会在中介部工作，学习了更多全新的知识，接触了更多没有做过的内容。感谢经理给予我的机会，让我一次又一次的挑战自我；感谢组训与我并肩作战，传授给我很多经验；感谢伙伴给我的问题与困难，让我一次又一次完善提高自己。

银保市场是最受经济环境影响的，在四季度中，全球遭遇了

百年的金融危机，同时也给大家带来了严峻的销售阻碍。而此时又是在业务冲刺的关键时期，做为一名组训就要时刻站在市场的前线，搜集最新信息传递给大家，并且要对产品有更新的研究，使我们的产品在同业当中占有优势，其实这个时候不仅只是专业知识的传达，更重要的是通过理念的传达，转变大家没有信心，不认可产品的想法。因为每个人所经营的银行网点不同，所以大家彼此之间没有更多的接触，而且心里压力要远远大于营销单纯销售的压力，大家不仅仅要面对客户，还要面对银行众多的柜员、主任，使得大家对于集体、责任感没有更深刻的认识，这样，我就定期与大家分享一些团队降压方面的小专题，使大家真正的拧成一股绳，我始终相信，思想变则万变。通过潜移默化的学习，大家的集体荣誉感在每一次的任务冲刺时，都得到了充分体现。销售行业中数字代表着一切，从xx年完成的7700万，到xx年完成的1.3个亿，每一次银保团队都超额完成任务，虽然来到这个新的部门只有不到两年的时间，但每一次冲刺都让我激动不已。在刚刚过去的xx年庆功宴上，当大家高举庆功酒时，我热泪盈眶，感动，为团队所取得的成绩感动，为团队的成长感动，因为我时刻感受到了团队的变化，看到了一次又一次刷新的业绩，感受到大家越来越强的集体荣誉感。目标就是责任，完成就是忠诚！

由于中介的销售主要是依托于银行，可以说没有银行，客户经理就失去了更多销售的机会，所以网点工作的开展是至关重要的。也就是当每一次新产品、活动开展的时候，都要第一时间与网点搞好关系，并且要使每位银行人员全面掌握产品的卖点，这样我们才能占有有利的局势，而银行往往驻点的不只是一家公司的客户经理，多时能达到四家，所以及时到位的培训是至关重要的，这对我来讲也是一个更高的要求，因为给银行人员培训不同于对自己公司的人，所以不仅要有清晰的思路，讲解产品基本责任，还要透彻分析产品的市场、定位，这样对于银行里的行外人才能更好的全面掌握产品卖点，提高销售技能，带动保费增长。

酒行业工作总结篇三

我从事环保行业10年有余，在这个过程中，分享一下我的经验，希望对大家有帮助。

第一：刚从事这个行业，要耐得住寂寞，一是要忍受低工资，这个行业刚入行待遇是比较低的，二是把自己心态放低，事事处处都要有履霜坚冰至的感觉。要不断的补充自己的专业知识，有朋友说，我们这个专业，绘图没有机械的专业精通，工艺没有给排水的做的好，工民建和电控一窍不通，没朋发展前景，对此我不苟同。正因为这样，我们更要厚积薄发，拓宽自己的知识面，当你做到几年以后，你的知识要比其它专业涵盖的更广。

第二，绘图方面，建议对自己要有高要求标准，手里面至少有几本标准和图集，制图规范，没有师傅带，自己绘图时就按图集和规范的要求去做。我在公司也遇到过，招进来的一些资格比较老的工程师，90年代就在做这个行业，绘出来的图还是乱七八糟，还有我去给他们修改图纸。有朋友说，我们绘图没有机械的好，我认为是我们自己的心态问题，因为我们环保专业绘图面比机械的要广的多，我们在以后的工作中不但要学会机械绘图，比如，会做引水罐，会做三相分离器，会做气浮机等，还要学会工程绘图，包括土建施工图。你学会这些后，你也不要和机械专业的比，也没必要去比，因为两个专业只有在绘图这个点是重合的，其它要求不一样，只要围绕我们环保专业核心去做就可以了。

第三，和给排水的去比，环保在工艺上和其一样的，但是我想告诉大家的是，水处理在工艺上没有最先进的处理方法，只有合适的处理工艺，这些工艺的设计，参数的取舍，不是一朝一夕能拿的准的，一个设计人员，这一辈子搞精通两三类废水都不错了，面面俱到是不可能的，我接触到省院的老高工，他们对生活污水处理很有造诣，但是工业废水就比较欠缺。

另外，我们这个专业和给排水相比，我们还有一点优点，我们还要搞废气处理，这个是给排水专业的空白，他们一般不搞。有的朋友说，我们搞废气处理，没有搞化工的精通，我认为不要去比，我们做废气处理要比搞化工的简单的多，首先，你把一些基础理论搞明白，比如亨利定律，双膜理论等，不要求你能够背的下来，你知道就可以了，还有一各种类型结构的塔。其次，对产污设备要了解，比如发电机尾气，喷漆废气，化铁炉，锅炉，厨房油烟，不要到了现场，见了一些产污设备叫不上名来，就麻烦。第三，是会计算产污量，选治理设备或者设备，这个要求高些，要求自己的学习和总结，经验积累。

第四，对于工民建专业，我把我的经验说一下，首先，要把理论搞懂，理论才能够指导实践。我自己买了一套教材《工业与民用建筑专业系列教材》中国矿业大学出版社出版的，一共10本，这套教材的优点是介绍的比较系统，不是很深，容易我们没学过这个专业，有高中知识基础的去学习。比较易懂，学后要达到自己会分析各类水工构筑物的受力，会计算配筋。简单的控制室和机房，会算梁板柱配筋。会算地基受力分析，会选桩布桩。

第五、对于电控专业，首先是对一些控制元件要搞明白，打开控制电箱，你要叫的出名称，知道工作原理，当初我花了几百元，买了一堆元件，开关，断路器，接触器，热载保护器，时控器，一个一个拆开，弄明白工作原理，因为我和大多数朋友一样，没有师傅带，什么东西都是自己摸索，所以学着很难呀，不怕大家笑话，有点笨呀。

其次，要看懂电路施工图，我买了两本书，一本是高教出版的《电气学》，另外一本是《电机的控制》，前面一本介绍基础知识，后面一本介绍电路控制，一步一步分解的很详细，很适合我们这种没有基础水平的朋友去看。

最后，绘做电路施工图要达到的水平：普通电机的启停，电

机串联浮球、压力计、ph仪表、orp仪表等的自动控制，大功率电机的星三角的启动，风机的变频控制，包括pid、plc这一块我个人的建议不要去搞，因为我看了一段时间编程的书，那个有点费脑，也可能是自己脑袋笨，希望大家不要走弯路。

这是我对各专业的一点总结，希望对大家有帮助。

酒行业工作总结篇四

一、确保业务合规、平稳发展

在省公司各部门的悉心指导下，每月我们严格遵守上级公司下发的承保政策、费用政策，把好承保入口关，确保业务质量稳步提高。在业务良性发展的同时，经营成本和盈利水平持续改善，规模效益总体呈现协调发展的态势。针对理赔工作中存在盲点问题，查找症结，进一步优化工作流程。如在加强损余物资的管理上，继续细化管理制度和理赔、财务的交接环节，使“跑、冒、滴、漏”现象得到有效控制。

采取管控措施的同时，公司还通过每周五的培训例会，强化理赔人员的职业道德素养和专业工作技能，防范道德风险对理赔工作的影响。通过这些有效措施的管控使公司理赔各项指标保持在较好的水平范围内。

二、内控合规工作进一步完善，为业务发展保驾护航

通过合规经营的宣导，提高全员的合规意识。提倡将合规工作日常化：即将监管机关的各项检查内容做为日常实务工作的准则、做为我们进行自查工作的重点；把上级公司的各项工作制度切实运用到实际工作中，提高了员工的责任意识。根据公司发展的实际情况，定期、合理地对公司内部各条线的管理办法进行修订和补充。通过整章建制，完善内控合规工作的依据。

三、存在的主要问题

由于业务发展思路的惯性思维，认为新的承保政策“管控过严、过死”，业务发展没有出路。没有真正理解上级公司的精细化管理意图，体现出我公司在适应市场变化和调整经营策略上的能力较弱，致使公司上半年业务发展滞后，整体序时进度落后于省公司下达的目标，全年业务发展较吃力。对新版基本法的贯彻落实不到位，使销售团队在管理上没有好的制度做保障，人员流动性较大，各销售渠道都缺少稳定、专业的销售人员，影响了标准化团队的建设。公司的业务仍以内部员工销售为主，中介业务和互动业务的占比较低。

按照总、省公司客户服务工作的要求，我们在客户服务规范上做了大量工作，客服工作从整体上有了一定的改善，但距离执行客户服务的标准化规范还相差甚远：在基本服务礼仪上仍然存在着装不规范、服务用语不标准，对外部客户和对内部员工服务环节不紧凑，工作态度散慢的情况。柜面人员时常遭到外部客户和内部员工的投诉，与公司业务发展不和谐。

较强的执行力是我们统一思想、统一目标、统一行动的重要保障。但从整体来看公司的执行力实行较弱，主要表现在：对上级公司的工作安排和工作要求执行不及时，不细致、存在敷衍工作的情况；公司各部门和下辖机构均存在对公司制度和工作要求有令不行、有禁不止的现象，我行我素，在执行力实行上存在懒散、抵触心理。极大影响了公司管理水平的提高。

随着公司的不断发展壮大，原有粗犷性的管理方式已不适应公司的发展需要，在薪酬绩效管理、人事编制管理、服务规范执行结果考核、承保理赔服务流程和关键岗位的风险管理控上体现出精细化管理程度不高。

酒行业工作总结篇五

自从x年参加工作以来，在公司领导的正确领导下深入学习贯彻和落实总公司制定的各项制度和政策，探索和开拓生存与发展的新思路。进一步解放思想，转变观念，以经营发展为中心，以改革创新为动力，以服务质量为保证，以提高效益为目标，不断强化主营业务和优势产品，不断优化内部管理和运作模式，不断深化企业重组与改革，方方面面的工作都有了新的进展。

1[x年x月至x年xx月在商客部担任聚类客户客户经理。在此期间每月圆满的完成了x个客户的维系、合同的签订、增值业务的发展及相关费用的按时收取。

2[x年至x年xx月办理了校和校班级总机业务，总客户数量达到了x户，取得了不错经济效益。

3[x年x月与电大和中心血站签订了翼机通业务拉动了移动业务量和收入。现已签订了师范和卫校的翼机通业务。

为客户服务工作方面如下：

采取灵活的营销策略，制订个性化营销预案，与客户签订全面合作协议，防止竞争对手因跟客户沟通不当乘虚而入，巩固和发展电信业务。

2、在保存量上，我们将通过对重组后通信市场格局中及对手竞争重点的分析，在存量保有过程中做到了“攻防结合”。即保有存量客户，重点避免中高端客户流失；维护新增市场份额，限度抢夺新增客户；维持现有客户话务量，减少话务流失；重点突破竞争对手高价值集团客户市场；通过多业务捆绑，削弱竞争对手强势的移动市场占有率；有针对性选择重点家庭和企业，推进移动和固网业务的融合。

3、对于宽带，将采取以下措施：

1) 扩大宣传，降低宽带印象价格。

2) 定期对它网即将到期用户进行派单，有针对性策反。

3) 大力拓展社会营销渠道。

4) 开展聚类目标客户专项调查和营销，细致梳理和调查宽带目标客户，建立动态档案，跟踪营销，积极开展团购活动。

5) 锁定教育行业，开展专项调查和针对性营销。

6) 实施对离网用户的两级管控，不断提高挽回成功率。

4、做好转型，促进增量：

1) 中小企业、教育等行业继续推进宽带接入发展。

2) 根据特定行业用户的特点，适时开展有针对性的团购活动。利用政企客户三类关键人（主要领导、分管领导、经办人）的影响力，充分挖掘行业客户的员工宽带市场。

5、为积极应对竞争，取得竞争主动，保证科学的经营决策，健全和完善中小企业档案，以电话联系形式，逐个了解包括企业所有电话号码、公司规模和人数及老板或负责人在内的信息，再根据已收集的中小企业资料，有针对性地上门走访，在做好服务工作，解决客户通信问题，引导客户通信需求的同时，进一步了解和把握公司情况，根据走访结果，不断完善客户资料。

以上是本人这些年来的工作业绩及工作心得。面对日益激烈的市场形势，我们必须正视现实，发奋努力，以改革创新、与时俱进的思想品格和知难而上、艰苦创业的工作作风，不断解决工作中存在的问题、应对前进道路上的各种风险和挑

战，为塔城电信分公司深化改革、加快发展做出新的更大的贡献。

酒行业工作总结篇六

1、协助销售经理的工作。将电话业务及时分配给销售经理，并辅助他们抓住定单，督促合同的完成。处理日常事务时要有头有尾，全程监控，做到事事有着落，件件有回音。并学会制定工作计划，为销售经理作好后方保障工作。

2、各种销售报表的汇总上报。其中包括：销售合同统计报表、销售合同回款统计报表、销售合同欠款统计报表、销售人员执行工资统计报表、销售人员提成单等等。对各种报表的填制要认真细致，仔细审核，要为领导提供有用的销售信息。工作中的一个个小小的细节，反映出的是一个人对待工作的态度，只有从注重小事、细节上作起，才能在以后的工作中减少和避免错误的发生。

3、标书制作。标书制作是一个极其繁琐的过程，要有责任心、细心和耐心，不能出差错。而且时间性要求很严，要努力提高业务知识，更加准确、快速的完成标书制作。

4、负责质量、环境、职业健康安全认证相关工作。理解一体化管理方针，认真贯彻执行。通过实施管理体系认证，明确划分部门工作职责和员工的岗位责任，节省了不必要的工作环节，提高了工作效率。

5、其它临时工作。工作有计划性，并能高效的执行本职工作和领导交待的临时工作。接到领导安排的临时工作后，积极着手，确保工作质量，按时完成任务。

总结这一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足，这有待于在今后的工作中加以改进。20xx年，我将认真学习各项公司规章制度和专业知识，提高工作

效率。协助销售经理共同完成销售目标，相信公司一定会走得更远，市场占有率更高！

酒行业工作总结篇七

为畅通全校党政决策渠道，提高学校管理民主化、科学化、制度化的水平，保证学校教育教学质量的提高，结合我校实际，制定本制度。

- 1、学校贯彻落实党的路线、方针、政策和国家法令法规，以及上级党委和行政部门的决议、指示的意见、措施和办法。
- 2、学校的办学思想、办学原则和教育教学中的重大问题。
- 3、学校的发展规划、学年和学期工作计划。
- 4、学校各项改革方案、素质教育重大事项以及教研科研重大事项。
- 5、学校人事、机构设置，人员调整。
- 6、学校重大人事问题的决定，含中层领导干部的推荐和聘用，学校教职工的调配。
- 7、学校重要规章制度的制定和执行。
- 8、学校年度财务预、决算，含重大财务收支项目及重大经济活动。
- 9、学校重大基建、维修工程项目的确定和预算、工程验收，重要设备、器材的购置和变动。
- 10、教职工的奖惩。含各种奖励方案的制定以及各种先进的选举。

11、其他应由领导集体议事决定的事项。

1、主管或分管领导依据主管或分管工作内容，以书面形式提出所需商讨重大事项。

2、校长组织校务领导委员会形成初步决策议案。

3、通过教代会，党员大会或意见箱，收集师生反馈的意见。

4、校长组织校委会成员在教代会评议的基础上，形成新的议案。

5、校务民主监督小组对整改后议案进行审核。

6、通过教代会、公开栏、家长会等多种形式向师生公开或公示。

7、经公开或公示，确定无异议后，由校务委员会形成最后决议。

8、经一至七项程序后，交办主管部门实施。