

2023年白酒质量安全监管工作总结(实用9篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？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。

白酒质量安全监管工作总结篇一

××年即将度过，我们充满信心地迎来12年。值此辞旧迎新之际，有必要回顾总结过去一年的工作、成绩、经验及不足，以利于扬长避短，在新一年里努力再创佳绩。即是对自己的总结，也是对公司的交代，更是为下明年的工作做一个铺垫。不断总结经验，有所发现，有所发明，有所创造，有所前进。可见总结是指导和推动各项工作的一个步骤。有总结才会有提高，才会有进步。

公司领导根据中心的要求，年初制定了全年工作计划，提出了指导各项工作开展的总体工作思路，努力实现目标，齐心，蓄积等。总体思路指导着全年各项工作的开展。认证评审工作的促进，以及各项演出活动的实操。

公司里，紧张而又团结的工作氛围让每一位同仁拼搏奋进，犹如八仙过海、各显神通。就个人而言，我们做一件事首先分析自己的情况，面临的环境，自己可以利用的资源，具有的优势和不足，然后才可以结合要达到的目标，制定最佳的方案，其实就是一个实事求是的过程。没有目标就没有方向，也就失去了你实事求是的意义。方法上有缺陷就会影响效率，事倍功半，甚至徒劳无益。抽时间通过各种渠道去学习营销方面的知识，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。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。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。

个人的成长和不足

在企业领导和各位同事关心和支持下，××年我个人无论是在业务拓展、组织协调、等各地方都有了很大的提升，同时也存在着不少不足之处。

- 1、心态的自我调整能力增强了；
- 2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了；
- 3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了；
- 4、对整体市场认识的高度有待提升；

“沟通从心开始”是中国移动公司的广告宣传词，我非常喜欢这句话，因此，我也时刻记住并把这句话带到我的工作中去。希望我能用心做好每一件不平常的事销售销售，销的是自己，售的是观念。

- 1、用事实和数据说话，客观总结；切忌空话大话，夸夸其谈；
- 2、既有成绩也有问题，问题要分析其根本原因；
- 3、目标和计划要分解落实，要有具体可行的方法。
- 4、提出意见要结合建议，不要一味抱怨和找茬，目的是改善。

总之20××年的功也好过也好，都已成为历史，迎接我们的将是崭新的20××年，站在××年的门槛上，我们看到的是希望、是丰收和硕果累累！

白酒质量安全监管工作总结篇二

作为一个销售人员，工作业绩是最重要的。另外销售队伍的团结合作、互相帮助、共同进退、群策群力的合作精神也很重要。

我作为一个销售人员，不仅是要销售产品，而更是要维护和开拓潜在客户。对公司、团队和产品充满信心和忠诚，并且将此信心和忠诚感染和灌输给每一位同事，强化自身的工作纪律和风气，时刻将公司的利益放在首位，努力建立优质品牌的良好口碑，全力配合公司的政策方针与制度。

目前市场上有许多白酒。其中xx酒在整个市场销售量排名第一。

竞品现在极力在推荐谢师宴的套餐以及散客消费的活动。

1、谢师宴套餐：白酒按商场零售价格另加送红酒、雪碧、鲜橙多各一瓶。

2、散客消费：喝指定的白酒赠送相应的礼品。

xx酒的酒席套餐给与酒店少部分的利润，而其他的暂时却没有这样的方案。

目前我们的产品刚进入市场，相对于竞品，我们的产品是出于消极状态。但消费者对我们的酒认知度和信任度还是蛮高的。有一部分消费者会尝试我们的白酒，也有某些单位领导是我们的酒忠实消费者。

我们xx酒虽然是名酒，但xx市场上还是算新品。一个新的品牌进入市场，想让消费者接受，这需要一个过程。在这过程中，不仅是需要产品的质量，口感；而更是需要更多的促销力度，宣传广告和不断改变的营销模式和销售技巧。

继续自我增值、不断扩充知识面，尤其是产品知识。努力开拓新的网点，维护好已存在的客户。根据市场的行情，思考相应的促销方案。

白酒质量安全监管工作总结篇三

和各项工作。

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。

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。

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。

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。

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。

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。

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。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。

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。

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。

最后希望公司领导在本人以后的的工作中给予更多的批评指正、指导和支持。

白酒质量安全监管工作总结篇四

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

好处：(1)可以随时对客户销售周期，销售星级比例进行统计分析，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63.6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：58.3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，现场订货拾叁万多元多。

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，。

(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，更侧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。
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。

白酒质量安全监管工作总结篇五

一、20xx年销售情况

酒20xx年实现销售收入924.79万元，较去年同期下降9.95%。其中酒六年完成销售额120.91万元，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%，完成销售额11.97万元，占总销售额的1.45%，完成销售额103.23万元，占总销售额的12.50%，完成销售额159.39万元，占总销售额的19.30%，完成销售额34.96万元，占总销售额的6.90%。

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、20xx年的工作情况

1、在20xx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、白酒的销售方面，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、销售工作走精耕路线，重点做好核心市场，以xx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，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

20xx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、20xx年工作计划

1、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、加强白酒的招商工作，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，要全面进行招商工作，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20xx的销售工作中再接再厉，取得更好的成绩。

白酒质量安全监管工作总结篇六

我有荣幸的参加了“四川省2014年中小学教师信息技术能力提高培训”。通过这次的培训我收获很多，本次培训以任务驱动为主、通过讲授、研讨、自学、评价，以技术为支撑，让我充分感受了信息技术应用的多样性，从精神上体验了运用信息技术支持教学的创新魅力。与以前的培训相比，这次给我的感受也十分深刻。

1、这次培训形式有新颖，主要培养我们的合作意识。以工作坊为单位，既有趣又能激发大家的创新思维，迅速树立团队合作意识，增强团队的凝聚力。

2、培训内容和教学紧密联系，有很强的实用性。创建教学目标的方法，规划主题单元等一系列学习活动能梳理我们的教学思路，促使我们整合各方面的资源，更好的理解信息技术和课程整合的意义，为我们今后能将信息技术运用到具体的教学工作中起到很好的作用。

3、收获很大。不仅理解了信息技术的基本内涵，深入理解了教设计的一般过程，掌握了信息资源的获取方法、处理方法，还通过案例的研讨，掌握了探究型学习和授导型学习的设计方法及评价方法，对信息技术与课程整合的内涵也有了一定的认识，提升了教学设计的整合水平等等。在学习方式上，我感受最多的是小组学习和探究型学习的优势。使我们能相互取长补短，共同提高，同时增强了团队精神和协作意识；探究型的学习，能充分调动每位教师的学习积极性，各展所长，始终保持旺盛的学习热情和热烈的学习气氛。如果能有效地将它们应用到我们的日常教学中，必将有力地促进教学效果的提高。

通过这次培训使我领会到了新的教育技术理念，也发现了自己身上的不足。我一定会在今后的教学中让教育技术为教学

服务。

我们园加入了北京领跑者早教联盟，引进“魔法玩字”课程三年了，我现在负责课程的教研工作，原本以为“魔法玩字”只是一个简单的识字教学课程，凭着我园的师资水平，肯定没问题，然而一拿到教材，听了北京领跑者早教联盟的老师介绍后，我才意识到“魔法玩字”对我们是一个很大的挑战。

北京领跑者早教联盟的老师对我园的老师进行了的系统培训，一个阶段的时间，每天都在不断地听课、说课、评课、上课，反复中进行，很多老师叫苦连天，都说这种培训是“魔鬼式”训练。但是早教联盟的老师总是不厌其烦耐心地给我们讲解，他们这种敬业的工作态度深深地感染了我们，我们不知不觉被他们的这种严谨、踏实、周密的工作作风和执着的精神所感动。

加入魔法玩字早教课程三年了，工作中也遇到很多的问题，特根据我们园的实际情况，制定了一整套的工作计划，在每教学中不断地实施和完善。一、坚持不懈地抓好教研活动为了让孩子轻松地学好“魔法玩字”，我们要求老师每周提前熟悉教材。一周里都用周二晚上组织各年段老师教研，分析教材重点、难点，妥善地安排教学进度。每周坚持深入课堂，了解教学动态和孩子的学习效果，并组织安排老师互相听课、评课，通过共同交流、探讨寻求最佳的教学方法，让孩子更快更好地学到知识。本学期我园的个别老师今年第一次接手“魔法玩字”课程，我们通过说课、教研、听课、试教、评课，一系列培训让新老老师顺利上岗，图片讲解，老师们总是很伤脑筋。有的图片内容看得不够清楚，有的图片又很抽象，孩子不容易理解掌握，我们可以在网上，查找相关的资料、故事等，放在vcd机里播放给孩子看，边看边用小故事来介绍，孩子非常喜欢。还有小班年段的老师可以根据幼儿年龄特点，将图片的解说编成儿歌形式让孩子朗诵。

二：研讨，是调动教师主动参与培训的重要形式，它能为每个人提供较充分的表达思想、观点的机会，让思想和观念在不断交流的过程中得到提升，本学期我们采取的研讨方式有a□小组研讨。本学期各班对各教学活动要深入开展，对在教学活动中出现的问题要提出来，大家相互讨论，找出解决办法，并适时做好资料积累(备查)，避免以后在教学中走弯路，达到事半功倍的效果。

b□集中研讨。本期我园将实施半日开放日活动，带领全体教师共同讨论开放日的实施计划、实施方案、实施手段，并组织大家一起共同寻求解决问题的方法，并做好各项记录，切实保证实施质量。

二：家园互动抓好亲子作业

希望在以上的教研计划的进行后，我们的魔法玩字课程有突飞猛进的效果。

今年9月12日到12月12日我有幸参加了湖南省教育厅组织的高职院校教师国外研修班，赴德国霍夫应用技术大学和莱比锡手工行会职业培训中心，进行了三个月的研修学习。此次德国之行，不仅使我对德国的职业教育有了进一步的认识，而且对现代职业教育也有了更深刻的理解，对今后的教育教学也产生了很多启发和想法，总结如下。

现代职业教育是适应现代科学技术发展和生产方式变革，主要培养现代产业一线技术技能人才和促进全体劳动者可持续职业发展的教育类型。改革开放以来，我国职业教育发展取得了巨大成就，中高等职业教育快速发展，职业院校基础设施日趋完善，教学能力显著提高，产教结合、校企合作不断深入，中高职衔接呈现良好势头。但在充分肯定成绩的同时，必须清醒地看到职业技术教育发展中还存在着很多困难和问题。我国职业教育仍然存在着发展理念相对落伍，职业教育层次结构不合理，人才培养模式相对陈旧，学生基础能力培养相

对薄弱，基本制度不健全，国际化程度不高等诸多问题，并集中体现在当前的职业教育体系不适应加快转变经济发展方式的要求上。从当前情况看，要办出受企业欢迎、社会认可、群众满意的职业技术教育，还有很大差距。

近年来，全球实体经济竞争的需求、我国产业转型升级的需求、新工业革命带来的生产方式变革的需求、终身教育发展的需求，正在汇集成推动现代职业教育发展的强大动力。我们必须抓住当前的历史机遇，以战略眼光、先进理念和国际视野加快职业院校的发展和建设。

教师精神状态好，学习秩序好，研修收获大，没有发生一起违反外事纪律、学习或生活纠纷的事件，为德方培训专家和有关企业员工和职业学校师生展示了新时代中国职业教师的良好风貌。

（一）德国教育概况

德国的教育体系结构丰富多样，各种不同层级的教育之间紧密衔接，构成了一个互相融通的教育立交桥，形成了全社会积极参与的终生教育体系，为人的发展提供了各种可能。其教育结构主体包括基础教育、中等教育、职业教育、高等教育和继续教育。

德国教师介绍的教育体系结构图

我们研修的第一站就是德国的霍夫技术应用大学（德语hochschule hof;英语university of applied sciences）在这里，我们系统地学习了德国的教育体系。在德国，教育由州政府主管，每个州的制度都不一样，存在一定的差异，例如我们所在的巴伐利亚州就有自己的高等教育法。以前德国只有独有的大学毕业文凭，即传统的硕士diplom而没有学士。为了适用统一的欧洲高等教育体系，德国进行了教育改革，代之以世界通行的学士bachlor, 硕士(master)传统的硕士

□diplom□学制正逐渐消亡，分级渐进的学士和硕士成为主导。学分方面也采用了世界通行的做法。必须强调的是德国所有的学历教育都是免费的。

1、霍夫大学介绍

霍夫大学所在的霍夫市靠近原东德地区，在德国统一，欧洲东扩后属于欧洲中心。当地经济不是特别发达，整个城市仅45000人。霍夫大学建立在这里的主要原因就是带动当地经济发展。德国几乎绝大部分的企业和学校规模都不大，而且分散在不同地区，使整个德国能均衡发展。例如德国著名的机床集团dmg公司就坐落在阿尔卑斯山脚的一个只有几千人的小村庄，厂房旁边就是牧场。

霍夫大学有3500学生，261个员工，其中92个教授，分为3个研究所和3个教学系，29个专业。3个专业系分别是企业管理系□it业系和工程技术系；3个研究所是软件工程研究所、新材料研究所和水能研究所。

2、霍夫大学的双元制

德国的双元制主要是指职业培训的双元制，即职业学校教授理论知识，企业

或跨企业培训中心负责实践教学。因为这种方式在职业培训中取得了巨大成功，因此霍夫大学也在大学教育中积极探索双元制，招收了部分优秀学生在大学阶段同时进行职业培训。这部分学生学制比其他大学生长一年半。他们业余时间必须去企业上班，同时从企业获得一定的工资，一般在500欧左右。4年半后同时获得大学文凭和职业资格证书。愿意参加双元制学习的往往都是优秀的学生，毕业后也深受企业欢迎。

3、霍夫大学的主要机构和管理人员

领导层：一名校长，由选举委员会选举产生，任期六年。选举委员会有14名成员，7名是来自学校内部的教授，7名是来自企业的专家，其中5人是企业总经理。两名副校长由校长任命。同时还有一名行政负责人，教育部任命，属于终生公务员。

学术委员会：学校内部的7名教授，来自校外的4名成员，再加上7名学生组成，在组织结构上与校长是平行的，校长负责行使政策职能，学术委员会负责对学术、学习和考试进行审查。

就业指导中心[career service]为学生提供就业、创业和面试等服务，霍夫大学该机构就一个工作人员。工作方式主要是聘请企业管理、技术等人员，以咨询、讲座或报告会的形式向学生提供与职业相关的知识。例如组织个德国学生、10个外国学生，开展跨文化交流技巧培训，增强学生的交际能力；请企业人员与学生聊天、交流，组织学生到企业参观等。就业指导中心的另一个主要职能就是与地区学生服务部门合作，建立招聘信息库，为学生提供就业信息，企业入库招聘必须付费。德国的就业指导中心除此之外，还提供考试技巧指导、一对一就业指导、心理辅导等方面的服务。当然，就业指导中心主要只负责协调和组织，所有的教师和专业技术人员都从相关企业或机构聘请。

4、教授的聘请和管理

(1) 教授编制和预算的申请

如果德国大学的系主任和校长讨论，需要在某一专业引入一名或者多名教授，那么他们必须首先向州教育部申请相应的位置和财政预算。州教育部主要根据学生数量来审批申请。

(2) 组成招聘委员会

学校根据所需专业的工作要求和特点来决定具体的招聘条件，一般基本条件要求博士学位，有突出的科研能力和学术成果。霍夫大学在此基础上还要求5年以上工作经历，其中至少3年以上的时间在大学以外工作，即强调企业工作的经历。学校组织相关专业教授、校外教授及学生代表成立一个招聘委员会，指定委员会主席，然后开展具体招聘事宜。需要指出的是，各州高等教育法规定招聘委员会必须有外校教授和学生代表参与。

（3）宣传与报名

招聘委员会首先要撰写招聘启事，包括对未来教授岗位工作的具体描述，对教授资格的具体要求等。撰写招聘启事时应该注意，无性别歧视，清楚地说明该职位对专业方向的要求，但不能过于片面而针对某个特定的人。招聘启事的内容一般包括职位的上任时间、级别和对大学课程的参与情况，任务的范围及工作的重点。如果是由项目经费或者企业赞助经费聘请的教授，则应说明任职的期限。招聘启事一般在高等教育杂志、跨地区的日报、周报以及有关的专业期刊上刊登，此外还会在每个大学的网页上发布。

（4）初选

招聘委员会收到应聘者的材料后，从中挑选出足够数量的符合要求的候选人员，进行一小时的面谈，参与面谈的人不仅仅是招聘委员会，还包括一个咨询顾问、系主任和质量管理部门人员。面谈的目的主要是考察应聘者的教学能力、科研能力、团队工作能力、工作积极性、获取第三方资金的情况及与外界联系的能力等。教授招聘的最大困难不是难以找到具有杰出科研能力的人，而是避免招到。

1.白酒广告语大全

2.白酒文化知识大全

- 3.最完整的中国白酒知识大全
- 4.白酒销售个人工作总结
- 5.白酒销售业务员个人工作总结
- 6.白酒买卖合同
- 7.白酒是酸性还是碱性
- 8.白酒有哪些功效

白酒质量安全监管工作总结篇七

（一）、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；

（二）、业绩分析

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）；

2、新客户开发面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量

也很一般。这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

3、我公司在山东已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到“重点抓、抓重点”，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于xx年11月份决定以金乡为核心运作济宁市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基础。

在公司领导和各位同事关心和支持下□xx年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了很大的提升，同时也存在着许多不足之处。

- 1、心态的自我调整能力增强了；
- 2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了；
- 3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了；
- 4、对整体市场认识的高度有待提升；
- 5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

1、平邑市场

虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的’市场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。更为失误的就是，代理商又接了一款白酒——沂蒙老乡，而

且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

2、泗水市场

虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的（无地方强势品牌，无地方保护———）且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

3、滕州市场

（2）、没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充；

4、整个xx年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源！

由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致xx年以前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以“和谐发展”为原则，采取“一地一策”的方针，针对不同市场各个解决。

2、微山：自己做包装和瓶子，公司的费用作为酒水款使用，自行销售；

3、泗水：同滕州

4、峯城：尚未解决

2、经销商的质量一定要好，比如“实力、网络、配送、配合

度”等；

办事处运作的具体事宜：

- 1、管理办事处化，人员本土化；
 - 2、产品大众化，主要定位为中档消费人群；
 - 3、运作渠道化、个性化，以流通渠道为主，重点操作大客户；
 - 4、重点扶持一级商，办事处真正体现到协销的作用；
- 2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性；
 - 3、集中优势资源聚焦样板市场；
 - 4、注重品牌形象的塑造。

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□xx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。

今年开发商超1家，酒店2家，终端13家。新开发的1家商超是xx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xx大酒店和xx大酒店，其中xx大酒店所上产品为52°的四星、五星、十八年□xx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。

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。

回首20xx[]展望20xx[]祝公司在新的一年里生意兴隆，财源滚滚！也祝自己在新的一年里业绩飙升！

白酒质量安全监管工作总结篇八

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。

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。

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。

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。

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。

白酒质量安全监管工作总结篇九

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呼办继续担任业务工作，并分配到旗县部担任驻武川业务员，这使我对在呼办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，由于武川气候较冷风又大，高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。

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，作为河套酒业以及呼市办事处在武川的窗口，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月份来到办事处实习，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任务，并在余限的时间里，通过武川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。

1、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!

心态的耐性还不够。作为旗县业务员相对而言比较孤单，环境、工作流程都显的有点单调和循规蹈矩，有些时候就“座”不住了，总想回呼市转转，整个人也显得有点颓废，不够精神，然而经过一段时间的磨练和调整，我现完全可以应对现有的工作任务和工作环境。将自己的年少轻狂抛掉，

平淡的对待事情的发展，将眼光放得更长远一些，将目标定得更高一些，这样才能在工作中给自己带来更大的挑战，才能在工作中给自己带来更大的工作刺激，只有这样才能在工作中给自己带来更大的工作兴趣。