

最新酒业公司工作总结 红酒业务员的工作总结(模板8篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

酒业公司工作总结 红酒业务员的工作总结篇一

我局在市局的正确指导下，全面深入贯彻落实商务部《酒类流通管理办法》，以酒类监督管理工作为主线，以推行“酒类流通随附单”和“散装酒统一标织”为基础，做出了一系列行之有效的的工作，取得了较好成效。现就今年来所做的工作总结如下。

一、主要工作

一是进一步加强《酒类流通管理办法》宣传工作。对于《酒类流通管理办法》中的核心要求，即对经营户办理《酒类流通备案登记证》和使用《酒类流通随附单》作为重点宣传，先后三次在电视台以文字配音，滚动字幕等形式，公告办理《酒类流通备案登记证》和使用《酒类流通随附单》的目的、意义及相关要求。

二是开展酒类流通法律法规培训，提高行业队伍素质，普遍开展酒类从业人员培训。从去年开始至今全县先后举办3期酒类从业人员培训班和现场培训，一是解读《酒类流通管理办法》；二是学习商务部关于实施《酒类流通随附单》制度的通知；三是学习申领、使用《酒类流通随附单》的管理工作告知书；四是学习《酒类流通随附单管理办法》；五是实行“随附单”前库存商品情况统计表的填制；六是学习“随附单”样本

内容及填写规范和要求。通过系统的学习，使广大酒类经营者对《酒类流通管理办法》以及“办法”的两个核心内容的认识有了提高，为下一步推行“随附单”制度奠定了良好的基础。

三是对酒类流通市场进行了检查指导工作。一是对未办理《酒类流通备案登记证》的酒类经营户督促其按规定办证；二是对已领取《酒类流通随附单》的酒类批发经营户使用《随附单》的情况进行检查，指导他们正确使用《随附单》，要求他们进货必索单，销货必开单，做到单随货走、单货相符。

四是严格执行散装酒统一标识制度，要求全县所有的白酒生产企业必须在自己盛装散装酒容器上粘贴全市统一标识。

五是继续做好酒类流通备案登记，对“5.12”地震后新开业和前期未办理备案登记的酒类经营者进行登记和补办手续。

六是认真做好酒类生产企业、酒类批发户的《酒类产销许可证》、国家名白酒经营者的《国家名白酒证》的发放和年检工作。

七是加强酒类流通市场监督管理，加大行政执法力度，坚决查处《酒类流通随附单》制度、《散装酒统一标识》制度、《酒类流通备案登记》制度执行不力的酒类经营者，坚决打击酒类经营中过期变质、以次充好、以假充真等违法活动。实行日常检查和重大节日检查结合，一般检查和重点检查相结合，单独执法与联合执法相结合，主动出击和举报线索出击相结合的方式开展执法检查活动，截止20xx年1月，共出动执法人员90人次，检查超市、餐饮、宾馆、名酒专卖店、酒类批零点300余家，查处无证经营12家，无酒类流通随附单10起，查处假冒国家名白酒40余瓶，过期变质酒60余瓶，查封不合格桶装酒50件，并对相对责任人采取了警告、罚款等行政处罚手段。

二、存在的问题

- 1、有一部分零售经营户认为店小，经销量少，也未办理营业执照、税务登记、卫生许可证的，故未办理《酒类流通备案登记证》，要求其按规定办理《酒类流通备案登记证》，在购进酒类商品时索取《酒类流通随附单》。
- 2、批发经营户领取“随附单”后，不主动给进货的零售户或酒店开具“随附单”，主要是怕销量大要多交税收。执法人员解释与交税并无关系。
- 3、开“随附单”嫌麻烦，业务员送货、进货者不主动索要也就不主动开具，认为是私人生意，一手钱一手货，不需要单据。这主要是思想认识不到位，执法监管处罚力度不到位。有待于强化监管处罚力度后才能逐步改变。
- 4、开具“随附单”的内容不完整、不规范，有少数业务员在开具“随附单”时不按内容要求完整填写。

三、今后工作方向

- 1、继续抓好酒类流通市场检查的制度化、规范化建设。对市场进行检查督导，通过检查，及时发现问题，督促、纠正解决问题。
- 2、春节前后，集中力量，加大对杂牌酒、假冒酒、未取得《酒类流通随附单》的酒的打击力度，主要在大中型超市、居民集中安置点、城乡结合部、小商店、小酒店进行严格检查，进一步规范酒类市场，做到不留死角、全方位管理。
- 3、继续对执行《酒类流通随附单》情况进行梳理，严格按照《酒类流通管理办法》的规定执行。对领取、使用执行《酒类流通随附单》好的酒类经营户通过媒体向社会公告，对拒不按规定执行的经营户也进行公告，以此促进他们服从管理，

推进“随附单”的全面正常使用。

4、进一步加大酒类流通管理执法工作的力度，严格执法程序。

酒业公司工作总结 红酒业务员的工作总结篇二

20xx年11月1日至今，我进燕京啤酒有限公司已有两年多了，时间虽短，但对于我来说，却是受益匪浅的。这期间，在单位领导的培养和同事们的关心支持下，我逐步对公司有了全新的认识与了解。我在单位担任销售大厅开票的工作，刚开始我认为开票工作比较简单，不过是填填单据等事务性工作，但是通过前一阶段的学习，才知道自己对开票工作的认识和了解太肤浅了，开票工作不仅责任重大，而且有不少的学问和技术性问题，需要反复练习，理解性学习才能掌握。我的理论和实践有还有一定的差距，缺乏工作经验，还好在指导老师的帮助下，我学会了如何开票以及填写票据，保证自己经手的票据的安全与完整，学会了使用开票软件，理解了这项业务的程序及来龙去脉。通过三个月的学习与实践，知道了要做好开票工作绝不可以用“轻松”来形容，工作中一定要谨慎，要认真对待每一张票据。

专业知识水平和较强的数字运用能力。

（二）做好销售开票工作要有严谨细致的工作作风和职业道德，要有较强的安全意识，各种票据，既要有内部的保管分工，各负其责，并相互牵制；也要有对外的保密措施，维护个人安全和公司的利益不受到损失。

（三）开票人员必须具备良好的职业道德修养，要热爱本职工作，精业、敬业，要竭力为单位的总体利益服务。

目前，我厂刚刚投产运营，作为销售开票人员的工作量并不大，在前一阶段的工作学习当中，我遵守公司的各种规章制度，认真做好自己的本职工作，对领导安排的工作能够按时

完成，但是在工作当中我也发现了自己的不足之处，在某些细节问题上有不够仔细的地方，因此，我要时时刻刻提醒自己努力改正自身缺点，在今后的工作中，加强业务学习，主要是销售开票以及财务方面的学习，学习如何分析企业的经营状况，为今后新业务的开展和经营范围的拓展，努力提高自身素质，胜任本职工作，提高工作效率。我有信心把工作做好，为公司的发展做出更大的成绩！

一、我通过专业化的服务，及时帮助加速走货，从商品陈列到货柜展

示，再到无处不在的画报招贴提示，业务代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个成为样板工程，啤酒卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额达到了x元。

二、拓宽了市场在年初以前，市场上啤酒占市场达x%以上。而竞品啤酒较我们的啤酒先进许多，对于竞争对手，我们采取了提高服务质量和大做销售广告的办法，比如在盱眙龙虾节期间，开展我公司啤酒节活动，收到了明显的效果，结果使当地的老百姓对我公司的啤酒家喻户晓，人人皆知。同时我们大力在农村促销啤酒。在促销中，采取赠品与奖励办法，对农民具有强大的吸引力，消费时认准了这一品牌。

三、我提出一点看法，就是针对许多农民与亲朋好友在一起，酒后喜欢打扑克的特点，把赠品定为设计精美、市场上买不到的特制广告扑克，应该能受到农民朋友欢迎，从而销量随之大增。

总之，上一年在领导正确指导下，在我不断努力下，取得很不错的成绩，但是在好成绩下也有一定的不足，我相信在下一年工作中兢兢业业，售量会更上一层楼！

开通vip会员

免费下载文档！

注册会员

登录会员

vip会员特权

酒业公司工作总结 红酒业务员的工作总结篇三

1、客户维护：回访不及时，沟通方法太单调，软性口碑无动力不能及客户所需。

2、客户开发：一贯打价格牌，没能体现出公司的综合优势。

3、市场动向：信息搜集不够，影响与客户的沟通。

4、竞争对手：根据各自的优势和资源都在调整市场策略紧跟我们。

5、客户类别分析：学会抓大放小用好二八法则，一切从细节抓起。

1、五月份起“粤强酒业有限公司”将正式启用，我公司所有对外文件或单据都将印有“粤强酒业有限公司”各部门的相对印章。

2、进出库商品要有详细的明细台帐和管理制度，特殊产品设立最低库存量。

3、细化出货流程，确保商品的出货质量。

4、建立客户花名册，以月份为单位设立客户的销售曲线示意

图等。

本月回款比前期有不良现象出现，如：金鸿商行和宏州酒业，一定要杜绝此现象再次发生，以现款合作为主，特殊客户确定好时间应及时收款，每月底外欠款不得高于五万元。

1、市场开发：(1)展示与我公司合作的优势。(2)阐述公司的经营理念。(3)解读公司的发展战略。

2、维护客户：(1)对于老客户和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。(2)在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道获得客户信息和市场行业信息。

3、加强学习，提高自己的管理水平端正自己的被管理意识。

(1)要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把做业务与交流技能相结合。

4、红酒略。

1、每月要增加两个新客户，还要有三个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一至的。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的。要经常对自己说我是最好的，我是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10、以公司为家，惜公司名爱公司物是我们的责任一荣共荣。

11、工作中总会有各种各样的困难，我们要向公司请示，向同事探讨，抓好细节共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

13、自有产品(红酒)的业务招聘，培训和市场开发。

酒业公司工作总结 红酒业务员的工作总结篇四

一、努力提高政治素养和思想道德水平

用心参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象；能够坚持正确的政治方向，认真学习邓小平理论和“三个代表”重要思想等，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

二、努力提高业务素质和服务水平

用心参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

三、严格执行各项规章制度

一年来，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持使用礼貌用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与赌博、购买等不良行为。

一年来，能一向做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，用心完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够用心主动关心本部门的各项营销工作和任务，用心营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了必须的的成绩，也取得领导和同志们的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与最优秀的员工比还存在必须的差距和不足。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

酒业公司工作总结 红酒业务员的工作总结篇五

在繁忙的工作中不知不觉迎来了新的一年，回顾20xx年的工作历程，作为泥房子酒业的一名员工，我深深感到公司之蓬勃发展的热气，公司人之拼搏的精神。我于20xx年9月底来到泥房子酒业（大连）有限公司，开始从事市场销售工作，经过这几个月的时间，通过领导的帮助和自己的努力我已经融

入了这个集体，在这几个月的时间里我学到了很多，在公司让我真真切切体会到了什么是正规化，模式化的大公司。下面我把自已来公司的几个月的工作情况作以下总结。

在公司领导确定礼盒的款式后，走访山东曹县数家木业公司，经过再三筛选最后确定曹县通顺木艺有限公司，为我公司礼品木盒的生产供应商，拟定和签署合同，并对全程进行跟踪，在此项工作中有考虑不足的地方，均在领导帮助和个人努力下改正，确保木盒在保证质量的前提下入库。

通过此次展会

厂家的招商政策主要由以下几个方面组成：

- 1、产品在渠道各环节的价格策略和利润分配，经销商月度返利及管理辦法。
- 2、根据市场竞争情况，月度促销支持的分销办法。
- 3、厂家根据产品和经销商所处区域制定营销政策，提供人力和资金支持，及相应的市场开发费用，但经销商必须按厂家要求销售产品和使用。
- 4、厂家业务人员处于市场前沿协助经销商分销，在促销和品牌推广活动中做好物料和人员支持。
- 5、分等级的经销商年度奖励政策，让经销商对年底的收益心里有数

厂家对经销商的管理和支持：

- 1、在经销商独家经营的区域内，厂家不支持向任何客户提供产品，同时严格控制市场串货。
- 2、提供统一的宣传策略和物资设计方案，为经销商设计市场

推广方案。

3、根据不同区域的销售情况，给予市场支持。例如人员。促销品。促销政策。广告宣传。海报及网路推广。

4、培训终端促销人员业务人员关于产品。营销。礼仪。业务技巧及谈判方式。

通过糖酒会的考察，了解到传统国内一代厂家从人员配备。场地选址。专修投入。物料及宣传投入还是大手笔操作。小厂家展位虽小。但市场物料和宣传资料还是大量的发放使用。和以前参加过的展会比较个人认为厂家扩大了谈判和交流的位置，多使用里立体产品展示，图册宣传力度加大。为我们在以后的市场销售计划、招商政策的拟定，起了很大的作用，也为公司参加20xx年春交会奠定了基础。

适合企业的客户不是看表面上的大小，在具备了基本条件后，关键是看其对我方品牌的真正态度，即是否理解并认同我们公司的整体战略，企业理念、文化与品牌建设等，看其是否将主要精力和资源用在我方品牌或抽出多少资源对我方品牌进行运作力度。制定有效的招商政策才是发展的根本。

酒业公司工作总结 红酒业务员的工作总结篇六

做销售的这一行需要公司领导的支持下，和同事之间的互相帮助。这一年我无论是在组织协调、业务拓展、管理方面都取得了很大的提升：1. 处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了；2. 心态的自我调整能力增强了；3. 团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升；4. 对整体市场认识的高度有待提升；5. 学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了。

这一年的业绩还是很不多的：

2. 成功开发了四个新客户；
3. 年度总现金回款110万，超额完成公司规定的任务。

对于我取得的的业绩我分析为以下几点：

- a. 公司服务滞后，特别是发货，严重影响了市场，和经销商的销售信心；
- b. 新客户拓展速度太慢，且客户质量差；
- c. 重点市场定位不明确不坚定。

整年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，但因为在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，但最终落实很少，浪费了大好的资源！

没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充；2. 没有能够引导经销商按照我们的思路自己运作市场。

对于平邑市场，虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，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。

1. 注重品牌形象的塑造；
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. 加强产品方面的硬件投入，产品的第一印象要给人一种“物有所值、物超所值”的感觉。

酒业公司工作总结 红酒业务员的工作总结篇七

第一篇：

呼市办事处 尊敬的领导：转眼间，2015 年已将过去，我现在已是河套酒业的正式员工。回首近一年来的工作，我已逐渐融入到这个大集体之中。自 09 年 4 月份开始在本办事处实习，7 月份在总厂培训，至 8 月份分配到呼办旗县部工作，这段时间内我一直履行业务职责和义务，并在办事处领导带领下积极开展各项业务工作，现根据近一年来的工作实践、经验和教训，秉承实事求是的原则，回顾这段时间的工作历程：一、怀揣感恩的心来工作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。二、不断提高的工作状况和工作心态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呼市办事处员，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。三、自身能力的欠缺，日后仍需努力

- 1、自身心态的不成熟呼市办事处性情很不够稳重。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。

2、工作能力的欠缺 把握客户心态不够准确。

对已经合作一段时间的经销商和客户，我往往会轻信他们。从经销商和客户反馈得到的市场信息，大多数情况下我是听之信之，极少持怀疑态度，没有作进一步的分析和判断。这样做的后果会由于信息的不准确导致办事处针对市场的判断可能出现偏差，在操作中可能导致工作失误。

在工作中我很少动脑筋思考问题，即使思考了也不够细致，思维方式比较单一。

很多时候我都是按规定程序做事，根据领导的交待办事，极少动脑琢磨客户，琢磨市场，琢磨导致问题发生的根本原因。思维方式因为没有经常对事情周密、细致的思考和全面的分析，从而做起事来习惯性变得变的单一。作为业务员，必须考虑很多东西，以清晰的思路，思考事情的每一个细节，才能正确判断客户的真实情况。四、2015年驻武川工作计划总结一年来的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其 他业务员和同行学习，2015年自己计划在今年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：呼市办事处1、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。尽心尽力完成区域销售任务并及时催回货款，负责严格执行产品的出库手续，积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导，严格遵守厂规厂纪及各项规章制度。

2、努力做好现有工作的同时，尽快计划在武川寻找有实力、有关系背景的代理商，主要做高端的河王、五星等酒水销售，以扩大销售渠道提高业务销售成绩。

3、针对餐饮市场作出大力的销售力度，争取把这一薄弱渠道作起来，并对武川销售市场的二批商维护进行合理适当的整顿，使维护金发挥更大的效用。

4、在今后的工作中，要抓住各种不同的客户争取更充分、更准确的分析、处理好各项业务工作，并加强同客户的交流和沟通，了解他们的业务需求，能够恰当地处理好业务关系，来赢得更多更好的客户。

5、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及通过销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，并且在工作上要具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感，并积极完成领导交办的其它工作。

6、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在 新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

综上所述，尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这些都有待于在今后的工作中加以改进。我相信通过这近一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过反思反省之后能让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。

第一篇：

文章简介：

200x 年度，营销部在公司的指导下，开展了武汉市场医药零售终端网络的建设、各区级批发单位的巩固、公司部分总经销新品种的铺货及市场启动和推广工作。现将这一年来，营销部年度工作所取得的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对营销部下一步工作的开展提几点看法。

总而言之，三句话：成绩不可忽视，问题亟待解决，建议仅供参考。

“5 个一”的成绩不可忽视 1. 铺开、建设并巩固了一张批发企业所必需的终端营销网络 武汉市场现有医药零售终端共 690 家，通过深入实际的调查与交往，我们按照这些终端客户的规模实力、资金信誉、品种结构、店面大小，将这 690 家零售终端进行了 a□b□c 分类管理，其中 a 类包括“中联”在内的 25 家□b 类有 94 家□c 类 210 家。在这 690 家终端客户中，我们直接或间接与之建立了货款业务关系的有 580 家；终端客户掌控力为 84%。

我们所拥有的这些终端客户，为提高产品的市场占有率、铺货率、迅速占领武汉这一重点市场，提供了扎实的营销网络保证，这一点正是公司的上线客户——药品供应商所看重的。

2. 培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的终端直销队伍。

目前，营销部共有业务人员 18 人，他们进公司时间最短的也有 5 个月，经过部门多次系统地培训后，他们已完全熟悉了终端业务运作的相关流程。

对这 18 名业务人员，我办按业务对象和重点进行了层级划分，共分为终端业务员、区域主管和片区经理三个层级，各层级之间分工协作，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞。

这支营销队伍，他们的工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为 a 公司尽职尽责和为终端客户全心服务的思想。他们是武汉市场运作的生力军，是生产商启动武汉 otc 市场的人员保证。

在总结去年工作的基础上，再加上这一年来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于批发商终端直销队伍及业务的管理办法，各项办法正在试运行之中。首先，出台了“管人”的《营销部业务人员考核办法》，对不同级别的业务人员的工作重点和对象作出了明确的规范；对每一项具体的工作内容也作出了具体的要求。

其次，出台了“管事”的《营销部业务管理办法》，该办法在对营销部进行定位的基础上，进一步地对领货、送货、退货、铺货、赠品发放，业务开展的基本思路等作出了细化，做到了“事事有要求，事事有标准。

”第三，形成了“总结问题，提高自己”的日、周两会机制。每天早晚到部门集中报到，每周六下午召开例会，及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

4. 确保了一系列品种在武汉终端市场上的占有率。

目前，营销部操作的品种有四川太极、珠海联邦、纯正堂、河北华威、山西亚宝等 22 个厂家，曲美、缓士芬、玉叶清火片、小儿清肺、珍菊降压片等 30 多个品规。对这些品种，我们依照其利润空白和厂家支持力度的大小，制定了相应的销售政策；如现款、代销、人员重点促销等。通过营销人员积极努力的工作，这些品种在终端的上柜率在 60~95%之间，确保了消费者能在一般的终端即可购买到我公司总经销的产品，杜绝了因终端无货而影响了产品销售时机的现象，满足了广大生产厂家的铺货率要求。

5. 创造了一笔为部门的正常运作提供了经费保证的销售额和利润。

200x 年度，武汉办通过新产品的市场开拓，共实现了销售额 x 万元；利润额 y 万元。

为整个本办事处和十二个周边办事处的正常运转提供了及时的、足额的经费保证。

所以说，营销部在建设并掌握终端营销网络的同时，为公司创造了一定的利润，一举两得，成绩不可忽视。

“5 个无”的问题亟待解决 问题是突破口，问题是起跑线，问题是必须扫清的壁垒。

1. 无透明的过程 虽然营销部已以建立了一套系统的管理制度和办法，每天工作也有布置和要求，但是，仅仅是把业务人员像“放鸽子”一样放出笼，离开了公司之后，业务人员做了还没有做，做得怎样了没有跟踪指导和检查，全凭业务人员的口头汇报，从而导致部分的工作、计划、制度的执行大打折扣。

2. 无奖罚的结果 业务人员干得好与坏，差别不大，好的略有奖励；差的，毫无惩罚，心慈手软，“恩”“威”未并施。3. 无激励的待遇 给每个业务人员一碗“大锅饭”，人人都处于一种“吃不饱，饿不死”的状态之中。对上进的人，没有激励，对懒散的人，却有保障，做一天和尚撞一天钟做不做工作无所谓的思想滋生并蔓延。

4. 无监控的账款 一方面，财务小组对各区铺货数额没有控制，置管理办法中的“饱和铺货量”于不顾，只要业务人员要货就发，应收账款额度加大，而且对每一个人的每一笔应收帐款未作及时提醒和催收。

另一方面，业务人员对对应客户的经营动向把握不准，加大了贷款的催收难度，甚至少量的呆帐产生。

5. 无充分的权力 在选择品种时受公司干扰太多，没有充分的自主权，市场运作不是以需求为导向，而是听公司“行政指令”。有好产品，没有好厂家；有好厂家，没有好产品，加大了操作的难度。

5 条建议仅供参考 部门该如何转型？“终端”怎样才能赢得公司上下一致和重视？武汉办作为部门的一份子，怎样才能顺应这一历史的转折？ 1. 重塑营销部的角色职能定位。

在做网络的同时，做销量，创造利润。通过完善终端网络来提升产品销量。

2. 建立金字塔式的营销结构，推行低重心营销策略。

在确保产品在终端“买得到”的同时，也要确保“卖得动”大面积地向药店派驻自己的营业员（可兼职）。不能只保证渠道中有水，还要创造让水流出去的“出口”。

3. 调整产品结构。

产品是终端市场运作的依托，宜精少而不宜杂多。努力寻求 10 个左右利润空间大的产品，可操作性强，投入既有经费保障又有利益回报，这样终端销售才有积极性。

4. 货款分离，变被动为主动。

业务人员主动出击，只向客户索要订货计划，以客户需求为导向，按需供货。货由专人专车分送；款由对应业务人员收回，一来可以改变“一天只给一家客户送一个品种”的现状，提高工作效率；二来可以降低货款风险；三来可以避免货铺出去又收回来。

5. 改变待遇分配机制。

在完成基数任务的前提下，工资待遇下不保底，上不封顶，既给压力，又给激励。大胆地拉开差距，制造“贫富悬殊”，真正做到能者多劳，劳者多得。

希望有一天，营销部能成为 a 公司吸引生产厂家、选择总经销品种的最有份量的谈判筹码！

第一篇：

尊敬的领导：

一、怀揣感恩的心来工作 首先要感谢公司领导对我个人工作能力的信任，在工作上给予我最大的支持，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领导的信任。

再次是感谢胡忠敏主管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，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。

二、不断提高工作状态和工作心态

- 1、工作敬业表现、素质修养逐渐提高
- 2、销售知识、工作能力和业务水平的锻炼
- 3、认真、按时、高效地完成领导分配的各项工作的欠缺，日后仍需努力

1、自身心态的不成熟

- 2、工作能力的欠缺

综上所述，在 2015 年的工作有许多不足之处，需要改正、加强、和完善。相信通过这一年的'工作实践，从中吸取经验和教训，经过一段时间的烦死反省之后，在 2015 年甚至更长的时间里，我将在个方面有一个新的进步和提高，从而把工作做的更好更细更完善。

这一段时间我有自己独到的发下：一是发现自己未来有可能合作的准客房，而是寻找价位空档或未来主要竞争对手的价格。根据对直销商的考察，一般是让业务员拿着自己企业的资料，假定自己的产品看适合部适合在贵酒店销售，以学生向老师请教的身份比较容易被对方接受。这就需要先对调查员进行培训，告诉他们怎么与店主、吧台小姐、前台经理、酒店保安接洽，一般不谈生意时不需要见老板的，只要饭店的当事人愿意让调查员踏进门，停滞个三五分钟就足够了。一是看吧台货柜上白酒的品种及价位，二是记下就餐台数和包间数，三是淡淡的寒暄几句生意不错之类的话，四是看一下饭店内的装卸格调，往往能通过签上的壁挂、挂图、挂画及装修风格推测酒店老板的爱好和修养。

礼貌地告别酒店打开调查表，把刚才所见闻趁还能记住笔录下来，包括重要的白酒类展示品牌及价位，餐位台数及包间数，生意景气度等的感受等。营销主管应该把所在辖区内的调查表汇兑，逐一排查，发现最适合自己企业地目标酒店，

上报本地营销部经理。各区域所反映材料在营销经理处汇总后，可分区域召开调研分析会，就大家调查结果发表一直看法，筛选自己的准客户。如果一个城市有1000家酒店，中、低占了300家，去掉50家经营不景气的，将要或正转让的，拒绝接受新品的等等，还有货柜上基本看不到的高档白酒的，这些都可以排除掉，也许可剩下500家。然后再挨门寻找，洽谈过程中，通过主管部门走访、注册资料查询、员工透露的信息、老板的为人和态度和商业食用等方面的了解，也许最终仅能与300家左右中高档酒店打成合作。这些合作者都是经过筛选的有一定质量的客户，操作风险就会大大降低而且节约销售成本。

a)先交朋友，后座生意，不要急于求成

b)尽可能尊重老板的个性与待人作风，不争执，不胆怯，更不要把沉默寡言或表情冷漠的老板或其他酒店人员当傻瓜简单应付。

c)善于观察决策人的优点和缺点并利用人性要素打开公关缺口

d)设法与老板的亲信人物接触和沟通，让他们为自己做成生意铺路搭桥，多说好话。

e)对不同职位的人急于不同的礼遇，不要对位卑的人过于高看和热情，也不要对决策者或决策者的亲信当一般人对待，要通过言行和心理暗示让对方感受到他（她）是重要的人物。

f)不要对酒店的人和人哪怕是看门的、扫地的、买菜的不屑一顾或不礼貌，防止被怠慢者的一句话破坏了你的好事。

g)洽谈期间方式要灵活，态度不要太生硬，包括对方提出的苛刻条件，即使无法兑现也不要当场拒绝，说话要留有余地。

h)不要随便向终端人群许诺，一旦承诺必须及时履约。

i)通过长期交往，注重对老板及其最重要的人进行感情公关，如趁店主过生日或店主子女过生日时送点小礼品，让他在结账时不忍心总拖着你。

j)不论洽谈结果如何，都要保持大度和礼貌。“买卖不成仁义在”，此次合作不成，或许过一段还有机会，不要把话说绝，把路自己断了。

3) 要及时铺货并跟进广告或促销侧略

一旦与酒店达成合作协议，就要按协议规定时间送货，送货时应履行手续，当面清点数量，查验是否有破损，查过后让酒店负责人签字或注明数量、铺货后业务员应在三天左右回访自己分工负责的客户，看产品是否好销，价位反应如何，并告诉吧台小姐和前台小姐如遇到消费者咨询时应如何回答问题。

如上柜产品销售良好，应适当做一点广告或促销礼品，如果销不动，则要深入探访产品滞销的根源，必要时重新设计口感或包装，或跟进广告、促销策略、刺激消费者品尝的欲望。

4) 要针对主要竞争对受判定具体的应对策略

在市场调查阶段，业务员仅仅知道大致的准竞争对手，当产品上了柜台后才发现自己的真正的竞争对手。由于和酒店人员已经熟悉，不妨到酒店存放废酒瓶、盒的地点，庆典以下畅销酒盒主要竞争对手的酒盒子，然后把自己产品在该酒店的销量作一下比较，必要的活那一套盒子回去研究，再不然就到商店买一盒来让：“营销攻坚小组”尝一下，与自己的产品在酒味上、酒体上作一下比较，还可以对包装设计、色彩、品牌、盒标、策略。此时切记：不模仿主要竞争对手的营销方式，要采取侧翼战略，打垮竞争对手或者分割一部分

竞争对手或者分割一部分竞争对手的市场份额。

5) 酒店直销结款策略

款人，或者客户太多顾不过来，而对货款迟迟不去会回收或收不上来。如果本身信用好的酒店应该按事先约定的时间收取货款，碰到那些一推二赖三逃避的老板，心不能软，也不要怕伤和气，该泡的时间就得泡，“铆”在他的店里拿不到钱不走，要不厌其烦地劝说，更要不辞辛苦的帮老板干一些力所能及的事，但牢记一条：千万别再别人的面前说店里的坏话，即便最后请法院送达《支付令》也不要再在店内无理取闹，有些文化层次的老板最不吃这一套，一吵一闹反而把事情弄僵了，本来想结账也不解了：有时还可以让自己的销售主管或片区经理出面。领导可以站在第三人的立场上劝说酒店老板结账。（比如利用同情心，如果结不到账，以引起店老板的同情。）具体方法，不一而足，应具体情况具体分析，凡是最后闹僵导致诉讼的，大都与业务员对店情、北京和老板性格了解不够所致，蛮横的人也有吃软的时候，也有他敬畏和惧怕的人。

有时候小账不管什么时候结都无碍大局，对于金额较大的客户一定要盯紧，不要轻信老板的口头承诺：“继续送吧，我这么大的酒店还能出不起那几千块钱？”往往你已丧失警惕，第一次不饥饿或者只结一次，第二次你有送货上门，这样日积月累就是上万元，数额越大你越不放心，越想与店主维持好关系，殊不知是越陷越深，最终难以自拔。最好是按事先约定的结账，否则晚几天也无妨，但不要再送了。“不是我不送货，而是公司规定货款不收回根本不发货，我总不能自己掏钱买货运来吧？”不吵不闹，就跟老板说理。

6) 要一丝不苟的向促销小姐兑现奖励并利用公关手段关心她们

促销小姐大多是外地的打工妹，要么是酒店的服务员，要么

是雇来的专业促销员，他们很看重经销商的承诺，加上这些打工妹流动性较大，给她发放推销数量的奖金最好每周或两周兑现一次，一般不要超过一个月，促销小姐拿不到奖金就会缺乏主动性，甚至丧失推销的热情。除按时足额兑现奖励之外，还可以对加重有特别困难的促销小姐一小额资助，搞一点人性的投资，这样，她们会积极主动地向客人推荐促销酒品。在征得酒店老板同意的情况下，还可以对她们进行《估客心理学》、《公关礼仪》等常识性的培训，提高促销成功率和顾客满意度，同时也提高促销员的业务素质，使她们成为学有所专长的内行人。

酒业公司工作总结 红酒业务员的工作总结篇八

一、开展了“零风险”服务

自__酒类承诺“零风险”以来，我对消费者零风险服务进行了认真调查研究，认为要通过__酒类零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买的每一瓶酒类，都印有800全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者和青啤之间的距离，进一步强化了__啤零缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时帮助__加速走货，从商品陈列到货柜展示，再到无处不在的pop招贴提示，业务代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个作成为样板工程，__啤卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额达到了__元。

二、拓宽了市场

在年初以前，__市场上__酒类占市场达90%以上。而__酒类较我们的酒类落后许多，对于竞争，我们采取了提高服务质量的办法，大做销售广告，在当地多家媒体做广告，收到了明显的效果。结果使__地老百姓对__酒类家喻户晓，人人皆知。同时我们大力在农村促销酒类。在促销中，采取赠品与奖励

办法，对农民具有强大的吸引力。如针对部分农民急需农机却缺少资金的情况，在开盖有奖活动中，把一等奖设为农用三轮车，而不是彩电、冰箱、空调之类的高档电器，并对获奖者进行大力宣传，使农民们怀着获得一辆三轮车的梦想，在消费时认准了这一品牌；针对许多农民与亲朋好友在一起，酒后喜欢打扑克的特点，把赠品定为设计精美、市场上买不到的特制广告扑克，非常受农民朋友欢迎，从而销量随之大增。

三、总结

总之，一年来，我在销售中做了大量工作，但也存在一些不足，主要是宣传的力度还不够大，宣传资金欠缺。不过，随着销售业绩的大好，在明年__酒类的销售中，我们会做得更好。