

最新酒店西餐工作总结 红酒业务员的工作总结(汇总5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。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

酒店西餐工作总结 红酒业务员的工作总结篇一

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的出库手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；
- 5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；
- 7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方

案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。总之，通过几年的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于陕北系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加之自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

酒店西餐工作总结 红酒业务员的工作总结篇二

时间飞逝，转眼间，做为一名中鼎实习员工已经快半年了。在这个难忘而又美好的日子里，我深入体会到了大公司的氛围和巨大魅力，目睹了公司一步步走向成熟，看到了公司的不断健全和财务系统的不断完善，并日渐稳定，同时，也看到了公司财务系统给公司带来众人向往的学习的平台和无限的机遇与挑战，所以，我在此对于过去的工作做下总结。

总结历史。在中鼎财务工作期间，我工作认真，具有较强的责任心和进取心，极富工作热情，确实完成领导交付的工作，乐于与他人沟通，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，配合各部门负责人成功的完成各项工作，具有很强的团队合作精神。注重自己的个人发展，不断努力学习财务知识。所以我现在已经能够熟练掌握公司的系统和现场设备，能注重大公司的种种流程细节，拥有了一名财务人员的基本工作技能。

回顾实习的这几个月，这几个月是我成为公司正式员工最幼稚的时期，一直都处在在学习阶段，（实习工作经历，经历过的工作项目）

细细想来，在今后的人生道路上，有三点至关重要：

一、理想与追求

唯有理想与追求才是让人始终保持激情的原动力，缺乏明确方向的生活只能让人感到空虚，唯有崇高的理想与坚定的追求才能让人感到充实，让人在实现人生价值的过程中不受外来因素的干扰和诱惑。

二、学习与提高

看涵养、群行群止看见习”。短短几十字，可谓概括了一个人在工作和生活中应持的良好心态和与人相处的正确方法。今后在工作中学习如何正确对待名和利的关系，如何正确处理领导与同事的关系，如何正确对待个人利益与集体利益的关系，在生活中如何做个好女儿。

三、开拓与创新

开拓与创新是现今社会的主题，也是我们适应成长大势的迫切需要。开拓创新其实就是不断学习的升华，开拓创新精神和开拓创新能力的培养，对于我们在今后的工作生活起到决定性的作用。我们也要认识到，只有拥有科学的成长观，并且勇于开拓创新的人，才能给我们的社会不断注入新的活力，从而推动整个社会的成长。我们要在前辈奠定的基础上，运用自己的知识，发挥自己的能力，尝试突破常规，发现和创造新颖独特的更有社会价值的新事物，新思想，为了更好地体现自己的人生价值，实现自己的人生目标而努力奋进。

一年的时间转瞬即逝，现在想想自己刚进大学时，一脸的懵懂，一切茫然，不之所错。进学生会也是冲着高中还有的那一点点微不足道的所谓的经历，觉得学生会会是一个锻炼能力的地方。就开始参加进学生会的笔试面试等等，还在自己未完全明白过来的时候就进了办公室，当时很是欣喜。后来也有幸的成为了两届主席团助理。

在办公室一年的工作中，我主要是负责青志的相关资料的收集与汇总。开始时的自己什么也不会，需要做的都是一些琐碎的事情，加上青志的活动又很多，我花在上面的时间很多，但是开始那段时间学到的东西几乎没有。因为自己一直以来的急躁，导致青志的有些资料做的不好，但是几个主任总是细心的给我讲解，使我开始渐渐地静下来去做事情。通过这一年做青志相关的资料，我明白了不管遇到什么事情，只要自己静下来慢慢的去做始终可以做好的。这一年的时间也使自己渐渐的沉稳下来。

开学之初的院运会是我参与进去的第一个大型的活动，还记得这次活动中我表现不是那么好。开始的第一件事，去高分子学院借桌子，用了很长的时间，耽误了运动会的一些事情。想想那真的是自己不明白具体的情况导致的，当时自己和另外一个干事还觉得心里蛮委屈的。毕竟是第一次做那样的事情，但是后来就清晰的明白了，事情是自己做的，自己的方法和态度很重要。在整个运动会的过程中，我明白了什么是团队，什么是协作，不管是团队中谁做错了事情，自己都不应该去推卸责任，大家都应该是共同进退的，有了团队之间的默契合作，很多事情才能更顺利的进行下去。

接下来的迎新晚会，使我明白了一个参与活动的人都应具备大局的观念。不应只是以自己或者只是单纯几个人的想法去做事情，时时以集体以大局为重才是最重要的。因为原来的自己是一个比较内敛的人，一般情况下不喜欢去考虑太多的事，但是通过一年以来的很多事情之后，自己知道了一个优秀的人应该具备那些素质。

的不足，比如在办公软件的使用上，我就存在很大的问题。在主席团助理的那段时间，我更加了解了学生会整体运作，了解各个部门的工作与配合，通过参与其他部门的部门例会，我认识了不少新朋友，也体会了不同部门开部门例会的氛围。一个部门真的应该是在严肃的时候严肃，总的还是应该有家的感觉，这样的学生会才是大家更愿意融入其中的。其实我

觉得我学到的更多的是从容冷静的面对遇到的一切，面对现在的竞争和压力，无论是遇到什么困难与挫折，无论我们在怎样的职位，有了怎样的成就，都应该从容冷静，都要不以物喜，不以己悲，坦然的面对，从容的解决。相信这样要做好自己的本职工作会更加容易的。

我更深知自己还存在很多不足之处，首先就是在做事的时候还是不够大胆，始终有点放不开，这样自己具备的一些能力还是不能用在实处。其次就是自己的沟通能力还有待提高，原来的我是一个不喜欢交流的人，但通过时间的锤炼，我学着与大家沟通交流，但这方面的能力不强。当然还有很多的不足，在今后的学习生活工作中，再接再厉，积极的向周围优秀的人学习借鉴，取长补短，争取使自己变得更加优秀。

最后，很感谢这一年来的时光，在这一年的时间里我成长了不少，自己更加清晰的认识自己，了解自己。并且认识了很多优秀的人，很多有想法的人，收获了友谊。同时真心感谢这一年以来在我身边的这些人，不管是在学习还是在工作中，有你们的帮助才使我逐渐成长，谢谢你们！

未来一年的工作计划

对于未来一年的工作计划，如果自己有幸成为团委学生会主席团的一员，尽自己的努力，根据现有的一些经验和过去的一年里面自己看到的学生会存在的一些不足之处来展开相关的工作。

首先，过去的一年我觉得在学生会里面，大家合作时的默契不好。针对此，我觉得应该是加强自己思想方面的提高，使自己首先在思想素质方面达到一个应有的高度，再通过与大家的相互的交流沟通（这个主要是在活动中与平时），希望大家一起进行反思总结，相互借鉴提高。接着就是集体中的干事的思想素质提高，这个主要得依赖与部门部长的工作，通过一些有益的故事给以启发。相信只要是大家的思想都达

到了一个应有的高度，整个学生会合作的默契就不存在问题了。

其次，制度意识还不够强。针对此，加强大家的制度学习了解意识，定期的通过考核（主要是相关资料的整理情况）确定大家对制度的了解情况，对制度不了解的，及时的去了解相关的制度。因为只有具有良好的制度意识之后学生会的工作才会更有效的开展，大家的各方面的素质才会提升在一个新的阶段。并在平时的工作中主席制度中的不足之处，并及时的加以修改完善。渐渐的总结经验教训，相信这样的一年之后，将不会出现今年十佳评比和五四评比那样的尴尬局面。更相信学生会的制度工作更加的完善，大家的提高也更加明显。

最后，学生会的创新意识不够，家的那种温馨感还不明显。所以在未来一年的时间里应该更广大的接近同学，设计出同学们愿意参与，觉得意义重大，有家的温馨感的活动。这要在制度足够健全的前提之下进行，与同学们交流更多之后，了解了大家的心声之后，对学生会的相关工作的开展会更有益。定期的开展类似家的温馨似的交流会，大家在一起坦诚的交流，交流生活学习工作。并在过程中不断的总结经验教训，不断探索提高。

这只是一些想法，具体的工作开展情况还得根据当时的具体情况而定。但不变的将是每一个成员之间素质的提升工作。未来一年，充满变数，需要用平常心，坦然积极乐观的去面对。不管遇到什么情况，相信团队的力量，大家携手并进，共进退，相信整个学生会的明天会更美好！

转眼间2011年已接近尾声，回首过去的一年时光，为自己能处在这样一个优秀的团队里感到荣幸，也为这个团队所创造出的业绩感到深深的自豪。自己虽然没有轰轰烈烈的战果，但也经历了公司一段不平凡的发展历程。

过去的一年，领导的悉心关怀和引导，同事们的支持和帮助，一直激励鼓舞着自己在工作中不懈地努力。回顾2011年，自己虽做了一些工作，但离目标仍有差距，现将经手的工作和在工作中的体会作一简要的总结。

工作方面：

1、锦绣天池上院a□b□c区三区之间土方挖填平衡及现场调配，工程量的核实等。

2、锦绣天池上院供水、供电、供气的报装，管线的统筹，施工方案的确定，施工过程中的监督管理及现场协调。

3□b□c区智能化管理系统招标过程中招标文件的编写，施工单位的资质审查，协助领导进行合同的修定，现场施工中的管理与协调，工程量的调整与核定，竣工验收，资料的整理，移交手续办理等。

4□b□c景观、绿化的招标过程中招标文件的编写，协助领导进行合同的修定，施工中细节的修正和指导，为加强现场施工技术力量、加强现场管理力量、提高施工人员技术素质，同施工单位经常性的交涉，进行的一系列整改举措，现场施工质量的把握控制，工程量的调整与现场收量，竣工资料的督促指导及工程验收决算等。

5□b区网球场□c区篮球场、体育运动设施招标及建设施工竣工决算的全过程管理。

6、上院地埋式无动力污水处理系统与小区整个排污体系的整体规划，小区排污管道高程、管线走向位置的确定，施工过程中的控制和竣工后验收等。

1、办公地点的选址与改建装修。

- 2、昊天 " 山水国际城264亩地规划出台与报建。
- 3、进入昊天 " 山水国际城两条主道路的现场勘查及方案论证，施工通道中道路及桥梁的改造与修建方案的确定。
- 4、与供水、供电、供气等部门的接洽，了解相关政策信息及实施准备。
- 5、昊天 " 山水国际城园林景观方案的设计参与。
- 6、山水国际城施工生活临时用800kva变压器报装施工。
- 7、制定小区供配电系统规划草案，经多次现场勘查及走访，制定项目临时施工、生活用水草案，项目排水排污、地埋式一体化污水处理系统草案等。
- 8、施工工人生活区地址的选定，生活区方案的详细规划与现场施工。
- 9、264亩地清表工作及现场地形补测。

工作中的不足和体会：

- 1、要改进原有思维惯性和思维方式，在项目管理和协调等工作上要有前瞻性，要根据公司计划要求积极主动的思考，自己考虑应该去做什么，而不是等领导安排你去做什么。
- 2、现场管理力度要加强，管理作风要更强硬。
- 3、业务技能仍需不断提高，为此自费购买了天正建筑[cad室内]设计教材光碟及其它相关专业书籍，利用休息时间进行学习。

2012年展望：

行和开展工作，时刻保持良好的心态与积极进取的工作态度。

2、对自己分管工作中遇到的困难，要抛开原有思维模式，制定出多套切实可行的解决方案。不做传话筒，不到不得已，不把自己的工作困难推给领导。

3、作为荆门公司一分子，自觉遵守公司的各项规章制度，要把自己融入到公司的大集体中去，学人长克己短，依靠集体的智慧和力量完成各项工作。以对公司绝对忠诚的态度投入到各项工作中去，把公司的事情当作自己的事情去做。

2011年马上就要过去，即将来临的2012年还将有更多的挑战。目标清晰，沉着冷静，适度总结，努力奋斗。随着工作的深入进行，在领导的指引及同事们的支持下，我有信心展现出自己更高的水平，完成更高的目标。

工程技术部：李长青

2011年12月22日

时间往往是在不经意中流逝，一年的时间就这样在我们的手指中悠忽而逝。总觉得还没来得及揣摩在这一年中所获得的感受，2012年已经进入了，当我细细回首这一年走过的路，感触颇深。

从进入公司到现在已有快一年的时间了，在这近一年的工作中，有得有失、有苦有乐、有抱怨过，也有拼搏过。刚走出学校大门的我显得稚嫩、缺乏经验，在工作中显得不是那么的如鱼得水。学校让我学到许多的知识，社会让我懂得如何把这些知识应用到自己的工作和生活中去。

一、 自我调整与定位

1、改变自己的思路。也许很多人会觉得，对于一个刚毕业的

大学生，犹如一张白纸，没有钱、没有经验、没有阅历、没有社会关系。其实没有钱、没有经验、没有阅历、没有社会关系，这些都不可怕。没有钱，可以通过辛勤劳动去赚；没有经验，可以通过实践操作去总结；没有阅历，可以一步一步去积累；没有社会关系，可以一点一点去编织。但是，没有梦想、没有思路才是最可怕的，才让人感到恐惧，很想逃避！

2、明确一个正确的方向。荷马史诗《奥德赛》中有一句至理名言：“没有比漫无目的地徘徊更令人无法忍受的了。”毕业后这5年里的迷茫，会造成10年后的恐慌，20年后的挣扎，甚至一辈子的平庸。如果不能在毕业这5年尽快冲出困惑、走出迷雾，我们实在是无颜面对10年后、20年后的自己。毕业这5年里，我们既有很多的不确定，也有很多的可能性。无论你多么意气风发，无论你是多么足智多谋，无论你花费了多大的心血，如果没有一个明确的方向，就会过得很茫然，渐渐就丧失了斗志，忘却了最初的梦想，就会走上弯路甚至不归路，枉费了自己的聪明才智，误了自己的青春年华。

3、养成良好的习惯，把握每一次机会。不少刚刚毕业的年轻人，总是奢望马上就能找到自己理想中的工作。然而，很多好工作是无法等来的，你必须选择一份工作作为历练。职业旅程中的第一份工作，无疑是踏入社会这所大学的起点。我觉得既然选定了，那么从这里出发，好好地沉淀自己，从这份工作中汲取到有价值的营养，厚积薄发。千里之行，始于足下，只要出发，就有希望到达终点。

4、不活在别人的嘴里，不活在别人的眼里，而是把命运握在自己手里。别说我没有背景，自己就是最大的背景。美国作家杰克·凯鲁亚克说过一句话：“我还年轻，我渴望上路。”在人生的旅途中，我们永远都是年轻人，每天都应该满怀渴望。每个人的潜能都是无限的，关键是要发现自己的潜能和正确认识自己的才能，并找到一个能充分发挥潜能的舞台，而不能只为舞台的不合适感到不快。要客观公正地看待自己

的能力，结合自己的实际情况和爱好冷静选择，尽可能到最需要自己、最适合自己的地方。

于钻研的工作态度了。

二、 轮胎专业知识的积累

轮胎是一个比较复杂的产品，刚接触轮胎对其是一片空白，没想到一个黑乎乎大的轮胎里藏着那么多的奥妙。在不到一年的时间里，我对轮胎由陌生到了熟悉，可对于一个专业的轮胎销售人员来说，需要学习的东西不仅仅只是皮毛上的东西，更重要的是要把一些东西吃透。在这近一年的学习中，我对轮胎的品牌、花纹、规格及售后服务有了初步的了解，什么样的品牌有什么样的优点，什么样的花纹适合什么样的路面，什么样的规格适合什么样的车型等等。对于不同的客户需求是不一样的，如果用同样的方法去对每一个客户，最后的答案是失败的，所以专业上是一大硬性的要求，专业的服务才会迎来客户的青睐，为此，只有不断学习才会有更高的成就。

三、 形象店管理的创新

形象店作为公司对外的窗口，不仅起到产品展示的作用，同时也是公司文化内涵的重要体现，刚到门市部的时候，我觉得轮胎的陈列方式老套、单一、无层次性、无对比性和创新意识，本着创新与专业知识的相结合，对轮胎的陈列进行了两次较大的转变，把品牌与品牌之间、全钢丝胎、半钢丝胎、斜角轮胎之间进行对比性与层次性相结合，突出了花纹的多样性的同时突出了美感，让客户有更多的选择余地，把空间有效的利用起来。创新是一个企业的灵魂，一个企业只有不断创新才能与时俱进，不断发展。

四、 门店销售业绩的提升 1、2011年销售情况：

2、自身不足及改进方法

1、专业知识不够扎实，没有全面掌握每一个品牌、每一个花纹的特性，这

样在跟客户沟通的过程中没有突出性的，针对性的把产品的优点和买点介绍给客户。在今后的工作中加强学习，对产品的特点熟练掌握。

2、缺乏一定的销售技巧和经验，在没有达成一一一致的时候没有积极寻找有

效的方法对待。加强学习，掌握一定的销售技巧

3、服务不到位，对客户的详细信息没有做全面的把握，在对客户的售后服务跟踪上没有做到详细到位，使得有些客户放弃了使用公司品牌而使用其他品牌。在今后的服务过程中对客户信息详细了解，建立客户档案，及时有效服务客户。

4、在和客户沟通的过程中急于达成交易，对不同的客户用同样的方法对待，没有去了解客户的性格。在沟通的过程中和客户聊聊其他方面的东西，从侧面了解客户的性格，从而判断客户的需求，并寻找有效的策略促进交易。

5、对客户的维护不到位，没有定期或不定期对客户进行电话或亲自拜访，这样没有详细了解客户的销售情况及使用情况，加强对客户的管理，及时了解客户的销售及使用情况，及时解决客户反馈的问题，提高服务的质量。

六、对公司的建议

1、公司管理制度不健全，没有吧管理制度详细化。

2、缺乏培训交流的机会，建议公司每个星期都有学习培训的

机会，让大家多在一起交流经验，及时反应存在的问题。

3、建议开会的时候尽量让每个人都有发言的机会，听听他们的意见。

4、销售政策不灵活，政策只适用于业务员，没有根据门市情况给以适合的政策，把业务员的政策用于门市部，大多时候用不上。建议根据门市实际情况制定合适的政策。

5、公司活动少，建议公司多组织活动，培养大家的团队意识与合作意识。

一、 调整思维，加强学习，不断创新

改变原来的思维，就像司马光一样打破常规的思维，思路才会见光明。加强专业知识的学习，同时关注行业动态，把一些行业动态有效的利用到销售中去。同时改善服务态度，做到有问必有答，总结客户在交流的过程中会拒接的理由，并积极寻找突破口，消除他们的顾虑。如顾客其实很喜欢，但同行的其他人却不买账，说道：我觉得一般，到别处再看看吧。我们可能会有以下几种应对方式： 错误应对1]不会呀，我觉得挺好。

[错误应对2]这是我们这季的主打款。

[错误应对3]这个很有特色呀，怎么会不好看呢？

[错误应对4]甭管别人怎么说，您自己觉得怎么样

这几种方式不仅没有说服力，而且极有可能导致失败，我们可以试试这种方式；这位先生，您不仅对轮胎有独特的见解，而且对朋友也非常用心，能带上您这样的朋友一起来买轮胎真好！请教一下，您觉得还有哪些方面不大合适呢？我们可以交换看法，然后一起帮助您的朋友挑选到真正适合他的东

西，好吗？首先这种方式真诚巧妙地赞美陪购买者，然后请教他对购买轮胎的建议。只要陪同购买者愿意给出他的观点，就意味着我们争取到了他的支持，销售成功的概率将极大地提升。

二、 加强维护，扩展市场

在2011年的总结中发现，2011年的市场薄弱，占有率低，客户部稳定，在2012年新的一年里，加强对老客户的维护，同时扩展市场成为首要任务。

三、 提高服务

集中注意那20%的少数大客户，提高服务，重点满足这部分顾客的需求；对于80%的小客户也要重视，但可以适当降低服务水平，即区别不同的顾客提供适当的政策。

四、 细化任务，提高销量

2012年的年任务是突破250万，新的一年把公司的资源有效利用起来，把任务细化分配到每一天。促进交易，提高销量。

东聚三门市 2011年12月30日

酒店西餐工作总结 红酒业务员的工作总结篇三

春节在即，酒类市场再度步入销售旺季。近年，葡萄酒礼盒的发展势头盖过白酒礼盒，其中进口葡萄酒礼盒又以精好包装和响亮的名头吸引灭消耗者。但是，工作总结很长有人知道其中有多长“猫腻”。

有多年酒类营销经验的朱玉增对《每日经济旧事(微博)》记者表示，春节前，配有高档礼盒包装的进口葡萄酒销量很好，

特别是冠有“拉菲”名头的产品特别多，原本在法国卖2欧元的葡萄酒，进入中国市场当前，加上一个漂亮的礼盒包装，冠以“某某拉菲”的名字就卖到好几百元。据记者了解，以常见的两瓶装礼盒为例，每瓶酒在原产国售价约2欧元，加上运费、关税等约3.2欧元，加上成本100元左右的国产礼盒，总成本在200元以内。而记者发现，这类葡萄酒的售价普遍在五六百元乃至七八百元。

四种“进口葡萄酒”

名品世家总裁金纬在接受《每日经济旧事》记者采访时介绍了当前进口葡萄酒主要来流和类型。

据金纬介绍，进口葡萄酒可分四种情况：第一种是纯粹的国内酒。在国内调造，然后贴上外文标签，就变成了“进口酒”。这种酒的成本在10元以内；第二种是从国外进口原酒，在国内灌装，质量良莠不全；第三种是国外的“酒商酒”。“酒商”是国外的葡萄酒销售商，他们根据国内酒商要求的岸价来控造酿酒的成本，到岸价每瓶15元~20元，这样的产品与正规的原瓶进口不同，没法按照国外有关规则在标签上清晰标记产地、等级等信息。“这样的酒商不必定有本人的工厂，就是找便宜的葡萄，用便宜的加工厂，用较差的葡萄酒对付国内采购商。”金纬介绍说。

第四种是酒庄酒。酒庄酒必须用酒庄本人种植的葡萄酿造。酒庄酒又可以分为一般产区、著名产区、领袖产区，价格差异也很大。

进口原酒良莠不全

粤港澳葡萄酒商联盟理事长凌春鸣表示，正规的国内灌装酒是没问题的，但是利润较低。有些厂商担心原酒变质，会加入比标准高出几倍的二氧化硫做为防腐剂，饮用之后会对人体有必定的伤害。还有个别谋求高利润的厂商，会夹杂一些

水、香料等增加产量，这些酒对人体也有伤害。

朱玉增向记者泄漏说，同样是进口葡萄酒，价格的差异也很大，每瓶价格从几欧元到几百欧元。只要是正规渠道进口的葡萄酒，无论价格高低，品质都是有保证的。但往往是酒水到了中国市场当前，就开端走样，主要是中国一些进口酒商有问题，甚至有人会来法国捡“便宜货”，回国以次充好。即便原酒没有变质，运回国内灌装，也很容易出问题。

朱玉增还说，国内灌装的进口葡萄酒并非没有好酒。问题是，国内一些厂家的罐装技术落后，原本可储存3~5年的葡萄酒，可能一两年就变质了，主要原果就是一些小厂采用的半自静灌装机缺乏密封性，酒容易氧化变质。

高价酒低价酒区别何在？

朱玉增表示，真正原瓶进口的vdp(地区餐酒)级别的进口葡萄酒，一般在法国售价为2欧元，加上运费、保险等带来的0.5欧元的成本，然后缴纳49.2%的关税以及报关费用、仓储费用、运费费用等，最终的硬性成本在3.2欧元左右。

金纬向记者介绍，同是从法国进口的葡萄酒，根据级别和产区的不同，价格相差很大。像vdp级别的酒在国外就是普通餐酒，价格为普通消费者能接受；这个级别的酒在国内的理论价格就是几十元，这也是国内进口较多的产品等级。

酒类包装工厂节前赶工

据凌春鸣泄漏，礼盒包装基本是国内酒商本人做的，拉菲、木桐这样的法国名庄本身是不配礼盒的。

朱玉增也说，他们公司进口的酒都是没有包装的，但各地经销商要求配包装，尤其团购客户，对包装的要求很高。果此，临近春节，淡圳周边做酒类包装的加工厂日夜赶工。

淡圳经营一家酒类包装设计加工公司的高先生表示，礼盒的成本从30多元到100多元。

据他泄漏，成本价七八十元的盒子就很高档了，装上两瓶进口葡萄酒，最长也得卖到四五百元。

专门给“拉菲”等名酒做盒子的工厂有很多。高先生表示，酒都是从国外进口的，搞一个“拉菲”的盒子就卖得速。在做盒子的时候，酒的品牌信息都可以印上来，好多消耗对于包装上的英文也不会多瞅。

订货三四万元可成次级代理？

国内的进口葡萄酒代理商要拿到“纯正”法国原装葡萄酒并不需要支付太多成本，包装生产企业又可以提供配套效劳。据金纬介绍，目前世界各地有十几个产酒国、数以千计的产区、数以十万计的酒庄，普通消费者是没有判断力的，普遍的评判标准只有包装。

国内一些分销商想要获得进口葡萄酒品牌经销权，并不困难。记者以单位团购的表面与珠海一家号称“国内总供货商”的进口葡萄酒经销公司的周经理取得联系。他表示，只要首批订货三四万元就可成为次级代理，价格还工作总结可以再谈；次级代理商拿货当前价格随本人来定，一款批发价230元的“拉菲宫廷”，市面零售价可达700多元。

周经理坦承，公司部分产品是打拉菲的“擦边球”，但绝不是假酒。

在北京某连锁超市中，记者见到一款售价599元两支装礼盒的法国原装葡萄酒，其中文标签上注明该产品属aoc级别酒。记者表示要团购该礼盒时，导购员表示，可将当前执行的“买三赠一”促销活静，升级为“买五赠二”，每个礼盒折合420元左右。前后两分钟的时间，零售价缩水160元，真难以想象

里面的水分到底有多大。

酒店西餐工作总结 红酒业务员的工作总结篇四

20__年是我自我挑战的一年，我将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做好，过去的一年在领导的关心和同事的热情帮忙，透过自身的不懈努力，在工作上取得了必须的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，过去的一年也许有失落的、悲哀的，有成功的、开心的，可是那不重要了，是过去的了，我们要努力的是未来，有好多人说我个性变了，我相信。我真的很满意，有好多好多的事压着我，我还是坚持挺过，我的生活，情绪都是一样照就，虽说没有大起大落，至少也经历了一些风风雨雨，酸甜苦辣，一次次的波折和困难，有时候我真的怀疑我，我一向在想我是哪错了，为什么会这样?我也是一次次为自己打气，一次次站起来，我在想，就算没有我，地球一样照转，事情一样要解决，我不要做弱者、懦夫，命运就掌握在自我手中，我相信明天会更好、你好、我好、大家都会好的。

现将工作总结如下：

一、培训方面：

- 1、托盘要领，房间送餐流程。
- 2、大、中、小型宴会各部门帮忙跑菜的相关知识讲解。
- 3、宾馆相关制度培训与督导。
- 4、出菜途径相关安全意识。
- 5、对本班组进行学习酱料制作。

二、管理方面：

1、上级是下级的模范，我一向坚持以身作则，所以我的班组十分团结。

2、我对任何人都一样，公平、公正、公开做事。

3、以人为本，人与人的性格多方面的管理方式。

4、20__年传菜全年离职人数23人，2008年传菜全年离职人数4人，20__年是比较稳定的一年。

三、作为我本人，负责传菜工作。

1、负责厅面的酱料运转。

2、传菜出菜相应输出与控制。

3、传菜人手的协调。

四、在操作方面的几点。

1、人手不足，忙时导致菜肴造型变形，体现不了本公司的精华。

2、由于国家的兴旺，导致现代的年轻人都是宝贝，越来越不会干活，越来越被爸爸妈妈宠坏，只追求金钱、不明白为他人换位思考，做这天的我真难啊！

3、为什么招不进人的原因、这是须及时解决的问题。

4、什么叫编制、什么叫发展、什么叫提高、什么叫改善、什么叫管理、什么叫谁管谁、什么叫谁为谁维护谁、要怎样才能稳定。

5、望上级了解其它同行业传菜人手配制。

五、本班组在本年度做的不到位。

1、部分员工礼貌礼节、仪容仪表不到位。

2、有时没按相关标准操作。

3、由于后勤部分人员思想过于反常，没法沟通，导致监督力度不到位。

总之，20__年又是以这天作为一个起点，新目标、新挑战，在新的一年里继续努力工作，勤学习、勤总结，最终祝愿我们宾馆生意兴隆、财源广进！祝愿各位领导在工作的征程中勇往直前，人生的跑道上一帆风顺、祝愿各位同事在新的一年里续写人生新的辉煌！

酒店西餐工作总结 红酒业务员的工作总结篇五

1 人事维护 20xx年9月18号接手研发园餐厅内的时候，当时老员工22人，一年多过去，现在留下的老员工尚有12人，老员工稳定率为54.5%，培养前厅领班一名，西餐厨师一名，灶头一名，收银员一名，正因为有了这样一批骨干力量的存在，让我们餐厅经受住了一次又一次的考验和挑战，顾客就餐人数不断被刷新，营业数据也成倍的增长。

2 菜肴质量 上半年因为厨房人员不固定，加之西餐厨师的离职，一度造成菜肴质量的下滑，烧焦烧糊现象比较严重，两次营运考核均提出了整改意见，让我们感受到了莫大的压力，后经过努力协调，厨师长现场操作，手把手的指导，终于控制住菜肴质量下滑的局面，重新赢回了顾客的信赖。

3 服务质量 因我们餐厅是属于内部食堂性质的餐厅，就餐人员时间段集中，高峰期压力空前巨大，加之员工基本属于35岁以上的阿姨在操作，相对而言对于菜台7步曲，收银4步曲

掌握的不是很好，可是我们务求对顾客一定要做到有问必答。态度友好。

5 食品安全 因为就餐群体的特殊性，人员集中，覆盖面广，为防止食品安全事故的发生。我们及时成立了食品安全自查小组，店经理全面负责把关制，厨师长厨房全面负责把关制，领班销售全面负责把关制。财务索证储存把关负责制，做到责任明确。详尽到人。同时建立了菜品留样机制，每天专人负责留样，专人负责追踪，店经理检查监督，务必杜绝一切食品安全事故的发生。