# 啤酒销售月总结范文

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2025-07-15

*啤酒销售月总结范文（集锦17篇）由“i乐德范文网”投稿提供，下面是小编收集整理的啤酒销售月总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。篇1：啤酒销售总结今年以来，我负责啤酒销售工作。一年中，我认真履行职责，切实做好销售工作，取得...*

啤酒销售月总结范文（集锦17篇）由“i乐德范文网”投稿提供，下面是小编收集整理的啤酒销售月总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

篇1：啤酒销售总结

今年以来，我负责啤酒销售工作。一年中，我认真履行职责，切实做好销售工作，取得了可喜的成绩。下面，就一年来工作小结如下：

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20\_元。

二、拓宽了市场在年初以前，市场上啤酒占市场达20\_%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。

篇2：啤酒销售总结

刚刚加入公司，在没有负责市场以前，我是丝毫没有销售经验的，仅凭一股热情，有点蛮干，为了融入团体，我一边学习，遇到一些问题时，往往请教部门经理以及向同事请教。在一年的学习中，现在渐渐能分析一些关于客户心理以及产品的市场力度。最起码能理出一条思路来。

存在的缺点：

对于啤酒市场了解的还不够深入，对产品知识掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，有时由于自己的拖拉习惯，造成事情的恶性循环。

20\_年存在的市场问题。

1：产品的不段涨价，造成客户对产品有一定情绪化。

2：促销力度加大，利润下滑。

3：促而不销。

4：对手虎拼。

市场其实是良好的，然而形式却是很严重的。。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

，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!

篇3：啤酒销售总结

今年以来，我负责20\_啤酒销售工作。一年中，我认真履行职责，切实做好销售工作，取得了可喜的成绩。下面，就一年来工作做自我总结如下：

一、开展了“零风险”服务。

自20\_啤酒承诺“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20\_啤酒零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买的每一瓶啤酒，都印有800全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者和20\_之间的距离，进一步强化了20\_啤酒零缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时帮助20\_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，20\_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20\_元。

二、拓宽了市场。

在年初以前，20\_市场上20\_啤酒占市场达90%以上。而20\_啤酒较我们的啤酒落后许多，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20\_地老百姓对20\_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。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

篇4：啤酒销售培训总结

啤酒销售培训总结

公司专门请了培训师做了为期二天的培训，这对我来说是一次提升个人能力与素质的机会，此次培训我从以下几个方面对销售有了进—步的认知，

—、团队精神

一个秀的企业，肯定有一个团结一致，同心协力的团队。—个良好的交流环境，员工与员工之间的有效沟通，不仅能有效提高员工的效率，减少不必要的无用功，更能增加团队的凝聚力，使团队朝着|

二、—个优秀的销售员都是有备而来

必须要认识到一个好的业务员充分的准备至关重要。工作前没有充分准备，无法确保顺利完成一天的销售工作。比如本天线路哪些店劲品可以进店，哪些盲点在什么时候找老板沟通，用什么样的方法才有效果，哪些店经过努力可以达成专销等一系列的访前计划与思考，方能最大希望达成本天的工作目标，

三、怎样与终端进行有效的销售谈判

与终端的谈判，发现了我以前存在一些不足与缺点:(1)，以前在与终端的沟通上怕对方不明白，话语有重复的毛病，深刻领悟了经典的一句话谁的话多，谁就把产品买回家，表述要抓住问题的核心，语言要简洁精准。(2)，学会倾听对方，只有在终端老板在倾诉中你才能知道他的`需求，才能有效地解决销售问题，也才能从他的话语中发现他的弱点，取得事半功倍的效果。(3)，改变以往不太灵活的销售模式。比如找什么人谈，什么时候去淡更合适，什么人用什么语态，刚柔相济的淡话技巧才能有效地打动客户，才能达到预期的销售目标。(4)面对终端老板提出的要求，要善于辩别真伪，这点很重要，不能掉进终端老板的要求陷阱，这样的销售某种意义上是一次失败的销售。

四、要有足够的信心

现在的啤酒市场就是一场无硝烟的战争，对于竞品的—轮强烈攻势，首先要有足够的勇气面对，其次要善于思考，就会有创意性的应对策略。工作中可能有失败，我可以接受失败，但我拒绝放弃。

以上种种是培训的结果，也能在实践中的某些技巧上升到—个理论的水准，从而有效地提升自己，形成自己独有的风格。

篇5：啤酒销售的总结

有关啤酒销售的总结

x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，啤酒销售个人总结。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，个人总结《啤酒销售个人总结》。

销售开票是销售工作不可缺少的一个部分，它要求我们开票人员要有精湛的业务水平，熟练的业务技能，严谨细致的工作作风，作为一个合格的开票人员必须要具备以下的基本要求：

（一）学习、了解和掌握政策法规和公司制度，不断提高自己的业务水平。销售开票工作需要很强的操作技巧。作为专职的开票人员，不但要具备处理一般会计事务的财务会计专业基本知识，还要具备较高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！

篇6： 月销售总结

重点销售就是指要有针对性。对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正使客人的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让客人具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节。重点销售有下列原则

1、从4w上着手。从穿着时间when、穿着场合where、穿着对象who、穿着目的why方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2、重点要简短。对客人说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3、具体的表现。要根据客人的情况，随机应变，不可千篇 一律，只说：“这件衣服好”，“这件衣服你最适合”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的客人要介绍不同的内容，做到因人而宜。

4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向客人说明服装符合流行的趋势。

希望大家喜欢服装销售员年总总结模板。

烈日炎炎，我们共青团就业见习之旅实践队――雅格尔卖场见习小队开始真正踏上我们的实践之旅。

拒绝是推销的开始

――记雅戈尔第一日导购经历

刚到雅格尔的专卖店，负责接待我们的公司主管已经等在店里了，他亲切的接待了我们，问了我们实践的目的与想法，并简要介绍了卖场工作的技巧，使我们受益颇多。紧接着，店里的导购小姐带领我们开始学习各种基本技能。首先是打领带，看她三下两下就打出了漂亮的领带，本以为是很简单的事，但到我们自己打时，才明白没有什么绝对简单的。我们虽说在学了几次后就能打出领带了，但那形状实在是称不上好看啊，只能说“会打”，却不是“打好”。但我们没有轻易放弃，一次又一次，我终于打出漂亮的领带了。接着是如何看各种衬衫，西服的材料以及它们的尺码适合怎样体形的人士，这真的很考验记忆力，我们在导购姐姐说完后又认真记忆了一遍才算真正明白。最后便是正式上班了。

一整天的站着，对顾客说：“欢迎光临雅格尔”。我们很累，但更多的是快乐，因为我们学到了以前所不知道的知识，也体会到了赚钱的艰辛，最重要的是，我们在仓库看到的那句话――拒绝是推销的开始。

微笑，耐心是成功开始销售的关键

――迎来成功的销售

雅戈尔卖场实习的第二天，我们终于收到了员工的服装，换上的一瞬间，感觉自己更像一名合格的导购员了。这一天。今天我们收获了成功的喜悦，远远好于昨天的销售状况，我们卖出了一套西服和一些t恤，以及衬衫和裤子。

当时看见有客人来了，便迎了上去，我们微笑着向顾客介绍适合他的衣服，当他需要别的码子时，马上就去换。其实当时是有些不耐的，但我还是努力保持脸上的微笑，耐心的为顾客服务，终于，第一笔生意成功了，我们卖出了一件衬衫。当时，一直站立的疲惫感消失了，第一天销售为零的挫败感也烟消云散了，真的很有成就感。

通过这两天的销售经历，我明白了很多也学到了很多：做事要一定要有耐心，还要保持良好的心态，保持你的微笑，去面对，这样才把事情做好，对任何事都不能心存轻视，要认真对待每一项工作。

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为京华服装超市的一名员工

我深切感到京华服装超市的蓬勃发展的态势，京华服装超市人的拼搏向上的精神。祝愿京华服装超市xx年销售业绩更加兴旺！

xx年，我柜组在公司党委的统一领导和部署下，在兄弟柜组的支持下，经过全体会员的共同努力，顺利地完成了服装销售任务。

从XX年2月16日到行里报到距今整整五个月了。跨越到陌生行业，即便热情如我，依然难免茫然，默默告诉自己，这是机遇也是挑战。唯一可做的便是专注一颗心，观察、探索、学习、酝酿，在付出中收获，在艰难中成长。面对领导每一次的赞扬认可，每一句建议和批评，还有同事们热情的笑脸、帮助的双手，止不住的心怀感恩。尊敬领导、善待同事，虽然我用最快时间融入了这个年轻的集体，但期望在工作上用最短的时间成熟和独当一面，却变成了我夜不能寐的原因。我将这5个月的工作一一回顾，虽然难免挂一漏万，依然期望借总结的镜子看清来时路，让未来更顺畅而圆满。

一：对公市场方面：

通过固有资源吸引了一定的储蓄，参加了分行举办的几次知识培训，平常注意向领导学习和客户谈判的方式；在配合同事完成调查报告的过程中了解其写作要点和方法；也在出差时向有经验的同事学习如何对客户进行贷前实地考察。虽然对公这个领域对我来说稍显复杂，但是我在慢慢的接触中也有了一定的了解和熟悉。在对公方面对自己满意的地方是学习理解新鲜事物较快，和客户的交流上顺畅，通常能给客户留下良好的第一印象。不足的地方则是缺乏持续对专业上的学习和研究，维护客户缺乏经验。接下来我计划加紧时间多阅读有效的书籍和案例、和对公市场部门的同事和领导多外出实地学习，通过实例积累对公的整套系统的经验，随时关注利用身边资源、注意积累优质客户，以及学习如何有效的维护客户。

二：零售业务方面：

零售业务方面是我比较感兴趣的一个领域，同时也是我重点发展的方向之一。在学习零售的主营业务的同时，紧密跟随领导的理念积极开阔营销思路。首先从自己擅长同时也是喜爱的活动策划入手，负责聚宝堂美术馆的活动相关事宜，在领导的支持、同事的帮助下聚宝堂美术馆揭幕活动和吕石双人联展活动成功的落幕。近期活动效果显现开始逐步的走向赢利模式也给了我很大的鼓励，增加了我的热情和冲劲。其次随时注意补充新鲜思路，积极关注扩张和与银行主营业务相关的多种其他平台，希望能最大程度的扩展银行功能、丰富品种，针对支行的客户特色来制定更多的需求点，通过各种不同形式的周边活动来促进主营业务量的增长，如最近在筹备中的先锋书店合作事宜和李啸书法欣赏讲座。在零售方面对自己满意的地方是有开拓业务的热情，并且在促销活动方面有一定的经验，时常有思路和灵感。不足的地方则是在和合作方谈判的过程中缺乏经验，有时立场不够坚定，有时技巧不够成熟，但是随着在对领导谈判方式的观察学习中我也有所提高，相信这个不足可以在不久的将来改进完善。下半年的计划是跟进各种活动的点、线、面的交叉执行，稳打稳扎的做好每一次活动，总结和核算好每次的成本和收益，利用网络扩大支行的宣传影响，定好目标步步为营。

三：办公室工作方面：

办公室工作也是我非常乐意从事的部分。一来由于本性喜欢整理流程达到事务井井有条的目的，做事比较细心，也有一定的生活经验，比较适合做这部分的工作；二来现在办公室的工作分成了几块零碎部分落实到几个人身上，而这几个岗位上的人都满负荷工作，办公室工作的分心造成他们的负担。同一个任务有时候几人交叉劳动，有时候一个事情因为几人负责最后反倒变成无人负责的情况。目前我已经接手了部分办公室的事务，希望接下来能逐渐全方位的接替，做好内勤的支持和协调工作，让外勤的同事能更专心外勤，也为领导分担一些琐碎的责任。办公室的工作虽然琐碎，但是在我的理解里面，一个好的从事办公室工作的人对于一个集体就像是润滑油对于一台机器一样，在行政上、生活上提供支持，让机器运转的更顺畅，让集体相处更融洽、工作效率更高更事半功倍。

总体来说，这五个月是充满了付出和收获的。虽然目前我在各方面的专业能力都不够完善，但是天道酬勤，工作总是能给予努力者最真诚的回馈。今天的我已经不再是五个月前的我。而在接下来的日子里，不管是意气飞扬时分，抑或是沮丧失意之刻，都要当做是跟自己比赛，能战胜自己，终究才能等到一个落实的梦想，相信年底的我，也不仅仅是今天的样子。

篇7：销售月总结

首先对“销售三角形”做简单说明；

第一条边——底边：是“态度和信心”：众所周知，做任何事情，态度是首要的，有了信心就已经向成功跨出了一大步；特别是销售工作，很多时候是说服和引导销售对象的一个过程，如果你自己对自己的产品和服务（观点）也没有足够的信心，无疑将很难说服别人接受你的观点；所以，信心是支撑销售三角形的底边；

第二条边——产品知识：你现在要向你的潜在客户推广销售你的产品和服务，必然要准备好客户向你询问有关你的产品或服务的相关问题；这包括整个市场的状况，你的卖点（SELLINGPOINT）等；如果连你自己或你的同伴也说不清楚你们的产品或服务，假想是你自己，你会选择购买吗？

第三条边——销售技巧：有了足够的信心和产品知识，就能取得销售的成功吗？未必！销售工作是一个广泛的跨学科的综合性工作，有人说它更是一门艺术；

所以在销售工作过程中，不要忘了随时积累，学习和掌握具体的工作技巧；所谓“事半功倍”，掌握了方法和技巧，做事自然卓有成效！

以上三条边缺一不可，一个杰出的销售人员，懂得在以上几个方面去寻找均衡点；在不同的销售项目中，审时度势，制定有效的销售策略；

您可以仔细想想，谁最拥有以上三条边的独立优势？如果没有协调综合的知识水平和综合能力，能顺利完成销售工作吗？假如你信心卓然，对产品和销售技巧却一无所知；假如你对产品非常熟悉（即便是产品工程师），但是连基本的销售技巧也没有掌握；假如你只有满腹经纶，天天熟读所谓销售技巧，却连自己要推广销售的是什么东西也不知道；你能很好完成你的销售和推广任务吗？

有了以上的基本概念，我们要如何具体开展销售工作呢？

首先，如何树立对销售工作的正确的态度和培养信心呢？

这主要是看您本人的兴趣和您对自己的信心问题；如何培养自己的兴趣和信心也是一个广泛的话题，我们就不详细展开了；

第二：认识你的产品或服务；

你要推广销售的产品或服务是什么东东？在市场上被定位在哪个角色和位置？（所谓市场定位问题，有很多具体的策略和方法，服务代表可申请深入的分析或直接与公司销售代表沟通）有什么优势？存在什么劣势？有什么机会？潜在的危机在哪里？

（这足够让你花费很多的时间做一份细致准确的关于您的产品或服务的SWOT分析报告）在这个过程中，你一定要充分认识到您要推广和销售什么东西？谁是你的潜在客户/目标市场？竞争对手有哪些？你的竞争优势在哪里？（卖点）

第三：如何销售你的产品或服务？

这就是销售技巧和销售策略的问题；你清楚了你们的产品和服务的目标市场，但是怎么发现具体的潜在客户，怎么取得与他们的联系呢？我已经联系上了我的客户，但是我该如何与他们建立信任和谐的合作关系呢？面对竞争对手的强大的竞争压力，你该如何取得客户的“芳心”呢？

一般来说，遵循下面的步骤你将会发现你能对你的工作成竹在胸；

1、寻找潜在客户：

2、接近潜在客户：

3、向你的潜在客户介绍你的产品或服务：

4、引导他的购买意向：

5、成交：

6、做好你的客户服务工作（很重要，所谓回头客，很多是从这里得到的）

篇8： 月销售总结

【会前提示】请入场的各位同仁，按指定的位置就座，请将手机关闭，并保持安静，请遵守会场纪律，不要随意走动，我们的会议马上就要开始，请大家积极配合。

各位领导、同事：

大家，上午好！

我是成都公司市场部部长雍文超，很荣幸担任本次会议主持。

喜悦伴着汗水，成功伴着艰辛，遗憾激励奋斗，不知不觉间，我们已经一起走过20xx上半年。20xx下半年如约而至，我们信心满满，满怀期待。在这承上启下的7月，我们相聚蓉城，隆重召开“四川宜宾碎米芽菜有限公司20xx年上半年营销工作总结会”。本次会议的主要目的是一起回顾上半年取得的工作成绩，以及我们工作中出现的问题，并借此机会总结经验、吸取教训，为我们下半年工作的顺利开展打下好的基础。

年年岁岁花相似，岁岁年年境不同。回顾20xx上半年，国内经济总体处下行趋势，电商在互联网+的助推器下继续冲击传统实体经济，其他杂牌芽菜在我公司调价后表现出更强的生命力，面对种种不利因素，碎米人没有退缩，客服困难永往直前，抓过程、调结构、拓渠道、保增长。20xx年上半年共计销售1872万，达成计划的84%。在异常艰难的情况下，取得这样的成绩着实鼓舞人心。

回眸我们取得的每一个成就，都凝聚着公司领导班子的辛劳和心血，洋溢着全体同事的不懈努力和辛勤汗水，在此，我们向全体同事道一声：“大家辛苦了！”

接下来让我们进入主题 在会议正式开始前也希望与会的各位领导和同事们能够共同遵守会场纪律，我总结了三少三多，分别是：少走动，多听会；少交谈，多记录；少打电话，多思考；通过大家的共同努力，把这次会议开好、开成功。

【宣布】四川宜宾碎米芽菜有限公司20xx年度上半年营销工作会议正式开始。 首先请允许我向大家介绍今天亲临我们这次会议的领导和来宾：

芽菜公司总经理

四川愚人执行董事 王 郁总（鼓掌）

四川愚人副总经理 付相西总（鼓掌）

芽菜公司运营总监

四川愚人营销总监 汪雪梅总（鼓掌）

芽菜公司市场总监 罗 兴总（鼓掌）

芽菜公司总经办 周雨浓总（鼓掌）

芽菜公司市场部 叶红副部长（鼓掌）

芽菜公司区域经理 刘斌经理（鼓掌）

芽菜公司区域经理 范容经理（鼓掌）

四川愚人销售团队 市场部雍文超部长、商超部张伟经理、批发主管罗兴琼以及销售代表彭永建、胡兴燕、谢瑞碧、唐琦徵、销售内勤蒲金蓉、安芮汶。 让我们再次以热烈的掌声对各位领导的到来表示热烈的欢迎和衷心的感谢！（鼓掌）

大会进行第一项：有请王总（付总）致开幕词。

好的，谢谢王总（付总）。没有播种，何来收获，没有辛苦何来进步。挥手20xx上半年，一路走过，我们风雨兼程，劈荆斩刺，用汗水和泪水换来了今天的成绩。能取得这样的成绩，首先要感谢王总的英明决策，以及对我们下属的关系与帮助。

我刚才想起王总的金玉良言，大家都如沐春风。再次，谢谢王总。

大会进行第二项：有请各区域负责人做销售总结报告。顺序为：刘斌、范容、叶红、罗兴、唐琦徵、张伟、（截止到现在，会议已进行了1.5小时，接下来休息10分钟）蒲金蓉、安芮汶、罗兴琼、彭永建、胡兴燕、谢瑞碧、雍文超

时间过得真快，不知不觉，我们汇报已经持续了3.5小时。

大会进行第三项：有请汪雪梅总为我们做领导点评。（鼓掌）

汪总的讲话可以说是画龙点睛，让我们受益匪浅，让我们对下半年充满信心，满怀期待。好吧，让我们在下半年张开腾飞的翅膀，向着制定的目标飞翔，让我们携手并进，志存高远，实现新跨越，再创新辉煌！

大会进行第四项 付总致闭幕词

付总的闭幕词让我们心潮澎湃、斗志昂扬。正所谓“风起潮涌，自当扬帆破浪；任重道远，更需策马扬鞭”我们坚信在以郭董为首的董事会的正确领导下我们定会同心同德、奋勇拼搏、为碎米品牌的明天再创辉煌。

大会进行第五项 与会人员合影留恋

如果没有艰辛，收获不会如此美丽，如果没有跌倒，成功不会如此喜悦，多少次跌倒，就有多少次的爬起，多少次失败，就有多少次的努力，永不言败将是碎米人不变的信念。

我们是万众一心的精英团队，我们是无坚不摧的钢铁军团。上半年的战役硝烟未散，新一轮的业务比拼即将开始，相信我们在未来的日子里，一定会以更加饱满的激情，更火热的朝气，踏上征程，再创辉煌。

下面我宣布四川宜宾碎米芽菜有限公司20xx年度上半年营销工作总结大会圆满结束。（热烈鼓掌）

彭永健从回首过去我们热情洋溢，到坚定现在我们激情澎湃，再到展望未来我们斗志昂扬。这都充分说明了他的努力与进步。谢谢永建！

千淘万漉虽辛苦，吹尽狂沙始到金。罗主管不断超越自我，实现自我，用心情和汗水浇筑了傲人的成绩。我们把掌声献给罗兴琼。

胡兴燕在工作上兢兢业业、勤勤恳恳，踏实肯干，是她真是的写照，的的确确是我们的楷模。我们把掌声献给踏实肯干的小胡。

篇9： 月销售总结

随着工作的深入，我接触到了很多新事物，遇到了很多新问题，这些新的经历对我来说就是一门新的培训课程。回顾整个11月，我学到了很多：遇到困难时，我学会了坦然面对；遇到挫折的时候，学会了坚强的向上看；在重复单调的工作背后，我学会了思考和总结；公司形象受损时，我学会了如何维护。当被客户误解时，我学会了如何沟通。以上是我在工作中略有突破的地方，但这种突破并不意味着我能做好。我会在接下来的工作中不断提升自己，不断总结经验，从失败中吸取教训；在与同事共事的过程中学习他们先进的工作方法和理念；在沟通交流的过程中学会理解别人。

工作总结如下：

一、工作方面：

1、做好基础数据整理工作，及时向工厂反映客户情况，向工厂反映客户信息；

2、做好订单跟踪：下单后，确认工厂是否安排订单，了解所订购产品的生产流程，确定产品是否能按时发货，最终确定客户是否按时收到我们的产品；

3、是付款退回，与客户确认对账清单并确认退回，及时将开票信息发送给财务部，做好开票工作，最后确认客户财务收到税单并要求及时安排；

4、维护老客户，保持经常联系，了解客户对产品需求的最新动态。此外，还需要向客户介绍公司的最新产品，并确定客户是否需要。

二、工作中存在的问题

1、交货时间的协调能力不够强。有些交货时间紧迫的货物往往不能很好地满足客户的需求。当交付时间后退时，有些产品需要20多天才能完成。这种情况导致一些客户投诉。工作组织不够，工作中经常出现一些失误；时间分配和利用不够合理，大大降低了工作效率；无法很好的区分工作内容的优先级，从而影响工作的全过程。

2、由于缺乏产品知识和业务水平的限制，在与客户沟通的过程中，无法很好地说服客户。在这方面，我仍然需要继续学习提高我的产品知识，提高我的业务水平。

3、产品质量问题在大批量生产中是很难避免的，但是大家都想降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月有十几起客户投诉我们产品质量问题的案件。举两个例子：邦威（盛丰）h0710136单钉，由于实际批量生产过程中底钉不够锋利，穿透力不够强，导致在打钉过程中大量底钉弯曲、中断、变形。这给客户带来了一定的损失。协调后，客户要求我司尽快补齐1000个丢失的底钉；邦威（神龙）h0710052单个工字扣，客户投诉我公司产品质量问题严重，一个工字扣同时出现几个质量问题，如掉漆、扣面变形、颜色不一致等。这使得我们和客户之间的交流出现了前所未有的尴尬场面。客户对我们的产品质量和态度有疑问。他们觉得我们一点诚意都没有。后来，我厂采取了相应的措施来解决这个质量问题。但是之前的劣质问题给客户带来了非常不好的形象，大大降低了我们的信任度和满意度。

我认为产品的质量问题是客观存在的。要求工厂生产的大件商品不存在质量问题也是一种幼稚的想法。每个销售人员都有必要容忍某些质量问题。如果他一味地抱怨工厂，只会让事情变得更糟。如果有什么可以弥补质量问题的，那就是我们的态度。一旦出现质量问题，我们应该及时有效地挽回损失和客户对我们的信任，并表现出发现和承认错误的诚意，这是第一件事。

第三，自我分析

心态方面，我有两个问题：一是急躁，二是责任分散。我还需要做进一步的调整和改变。

在紧张的工作中，我经常会有一种烦躁的心理状态。我尝试过缓解这种状态，但是效果不好。心理学解释说，导致急躁的因素很多：工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等。而且我认为调整急躁情绪需要从自己的生活习惯和工作方法入手，因为工作环境是客观的，提高自己的素质，尤其是心理素质，不是一次性的事情。现在我能掌握自己工作方法和生活习惯的调整。

职责下放是提高工作效率的重要手段，但工作下放的心理也有其消极的一面。当一件事情的责任被很多人分担的时候，没有人认为是自己的事情，久而久之也没有人会刻意去关注。我能感觉到它存在于我的周围。我觉得克服这种心态最好的办法就是培养和加强团队精神。永远把自己放在一个群体的位置，因为除了我们没有我。

四、工作面

1、老客户维护：主要是订单跟踪，保证森马巴拉的大货能按时发货。做好森马巴拉秋季打样。

2、把货款好好退回。上个月这方面没做好，敷衍真的很难受。从现在开始，我需要有长远的眼光。俗话说，口中无凭无据，凡事必有据。

3、对于新客户，我们必须完全按照合同中的规格行事。尽快获得新客户的信任和支持。

4、坚持学习产品知识，提高自己的业务水平。一切都在不断变化。我需要不断补充新知识来充实自己。坚持多出去走走，和客户保持有效沟通，真正了解客户需要什么产品。

以上是对我工作的总结，请领导对我的不足多提意见和批评。在接下来的工作中，我会制定个人的工作计划，努力把所有的工作做的更好。

篇10： 月销售总结

1、7月份北大销售部共实现销售4台，其中解放卡车2台。江淮和悦1台、江淮悦悦1台。远远没有完成公司制定的销售任务。

2、进行了多次市场走访工作，尤其针对延吉市内进行了不间断的市场走访工作，收到的效果良好。经过不间断的走访成交了江淮和悦1台。

3、本月实施了多次延吉市内的小型车展活动，在金达莱广场、彩虹桥广场、阿里郎美食广场等多个地点进行了小型车展活动。特别是在阿里郎的美食节车展上成交了江淮悦悦1台。取得了明显的效果。

4、本月由于汽博会的举行，公司的客户进店数量又出现了下降，导致江淮汽车的销量不断下滑。不过由于延吉高速铁路开工建设，本月的卡车咨询数量明显提高，但是长春等地的一级经销商互相争抢客户，价格都让到低价，基本没有什么利润可言，使公司的解放销量也遇到明显阻力。

5、分析销量低迷的主要原因，我认为还是出在北大店面的形象问题上。很多客户还是不知道我公司经营江淮汽车品牌，我们已经上报的公司外部形象的设计样稿，希望公司领导如果觉得可行，请尽快批复。如此进行下去，时间不等人，我们会损失很多客户的。

6、本月公司商品车资源(江淮悦悦、瑞鹰、和悦)等资源严重不足，始终没有到货，尤其是悦悦车型，时间跨度太长。迟迟不到车，会严重影响销量。另外公司的调车流程混乱，库存控制力下降也影响着销量。

7、公司目前的活动太少，屈指算来，跟去年同期相比，公司本年度的车展活动、巡展活动、市内展示等等活动基本没有，客户来电数量又不断下降，分解的销售部缺乏团结和向心力，这些都是目前急需解决的问题。长此以往，势必使公司受到损失。

八月份是公司重要的战略转折期。国内轿车市场的日益激烈的价格战、国家宏观调控的整体经济环境，给xx公司的日常经营和发展造成很大的困难。在全体员工的共同努力下，xx公司取得了历史性的突破，整车销量、利润等多项指标创历史新高。作为xx分公司的总经理，同时也很荣幸的被评为“杰出领导贡献奖”。回顾全年的工作，我感到在以下几个方面取得一点心得，愿意和业界同仁分享。

一、加强面对市场竞争不依靠价格战细分用户群体实行差异化营销

针对今年公司总部下达的经营指标，结合xx总经理在200x年商务大会上的指示精神，分公司将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们汉阳分公司没有一味地走入“价格战”的误区。我常说“价格是一把双刃剑”，适度的价格促销对销售是有帮助的，可是无限制的价格战却无异于自杀。对于淡季的汽车销售该采用什么样的策略呢?我们摸索了一套对策：

对策一：加强销售队伍的目标管理

1、服务流程标准化

2、日常工作表格化

3、检查工作规律化

4、销售指标细分化

5、晨会、培训例会化

6、服务指标进考核

对策二：做好销售工作计划，细分市场，建立差异化营销

细致的市场分析。我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销;根据XX年的销售形势，我们确定了出租车、集团用户、高校市场、零散用户等四大市场。对于这四大市场我们采取了相应的营销策略。对政府采购和出租车市场，我们加大了投入力度，专门成立了出租车销售组和大宗用户组，分公司更是成为了xx出租车协会理事单位，更多地利用行业协会的宣传，来正确引导出租公司，宣传xx品牌政策。平时我们采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。针对近两年xx市场出租车更新的良好契机，我们与出租公司保持贯有的良好合作关系，主动上门，了解出租公司换车的需求，司机行为及思想动态;对出租车公司每周进行电话跟踪，每月上门服务一次，了解新出租车的使用情况，并现场解决一些常见故障;与出租车公司协商，对出租司机的使用技巧与维护知识进行现场培训。针对高校消费群知识层面高的特点，我们重点开展毕加索的推荐销售，同时辅以雪铁龙的品牌介绍和文化宣传，让他们感受雪铁龙的悠久历史和丰富的企业文化内涵。另外我们和xx市高校后勤集团强强联手，先后和xx理工大后勤车队联合，成立校区xx维修服务点，将xx的服务带入高校，并且定期在高校组织免费义诊和保养检查，在高校范围内树立了良好的品牌形象，带动了高校市场的销售。

对策三：注重信息收集做好科学预测

当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做反应。同时和品牌部相关部门保持密切沟通，积极组织车源。做好个人工作计划，增加工作的计划性，避免了工作的盲目性;在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把分公司在xx市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成xx任务，顺利完成总部下达的全年销售目标。

篇11： 月销售总结

x个月过去了。在这一个月里，我从努力工作中收获了一点点。我觉得有必要对自己的工作进行总结，以吸取教训，提高自己为目标，这样才能更好的做好自己的工作，也有信心和决心把以后的工作做得更好。下面，我简单总结一下这个月的工作。

今年2月1号来酒店上班。在进你们店之前，我有过葡萄酒销售经验。只是凭着我对销售工作的热情，为了快速融入促销的销售团队，到了店后，一切从零开始，在学习葡萄酒品牌知识的同时，在摸索市场的同时，遇到了销售和葡萄酒方面的困难和问题。经常咨询店长等有经验的同事，寻求解决问题的方法，针对一些难缠的客人研究有针对性的策略。现在，我可以逐渐清晰流利地回应客人提到的各种问题，准确把握客人的需求，并与他们很好地沟通，对市场有了更透明的了解。在学习葡萄酒品牌知识和积累经验的同时，自己的能力和销售水平也比以前有了很大的提高，但也有很多不足：对葡萄酒销售了解不够，不能向客户解释清楚，不能很快想出好办法解决一些大问题。在与客人沟通的过程中，过度依赖和信任客人。

在下个月的工作计划中，以下任务将是主要重点：

1、在店长的带领下，团结店友，和大家一起建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，所有的销售业绩都源于有一个好的销售人员。建立一个团结合作的销售团队是我们商店的基础。我和我们所有的导购员的主要目标是在以后的工作中建立一个和谐而有杀伤力的团队。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任感，提高主人翁意识。

3、销售目标：我的基本销售目标是每天都有销售清单。根据门店下达的销售任务，坚决完成门店下达的周转任务，年底打硬仗，根据具体情况分解成周任务和日任务；将每周和每天的销售目标分解到我们的每个购物指南上，并完成每个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上努力提高销售业绩。

我觉得我们金种子酒的发展离不开全体员工的综合素质，离不开店长的指引，离不开团队的建设。建立良好的销售团队，拥有良好的工作模式和工作环境是工作的关键。

以上是我不成熟的建议和看法。如果他们有什么问题，请理解。

篇12：销售月总结

x年的7月份，透过自我的不断学习、及同事的真诚帮忙下已经渐渐融入菲星数码这个大家庭。过去4月份本人逐渐在工作中摸索并树立了销售信心。这一个月时刻，公司教会了我很多东西，在同事的相处中也学会了不一样的做事的方式。透过这段时刻的工作实践，现将5月份个人工作总结报告如下：

7月信息状况如下：

1。贴子：41个，电话：25个，潜在客户：25个，网络代理：7个，

2。销量个人零售：10个

这个月的业绩算平稳，开始前三周都以hdv1000的出货为主。在第四周以hdv990为推荐给客人的首要产品，主要的原因有于库存机子断货，推荐产品转移型号让客户理性消费。其次在潜在客户方面主要是24~29有年轻消费人群，偏向于1000以上~3000以内的型号产品。

目前客人的档案资料，本人采取是记录在笔记本上以及工作“qq20XX版”聊天软件中的备注功能上。以往qq上的客人比较多，日子长了，自然记性也不大好，很容易搞乱，聊天记录也会容易发生丢失。基于这种恶性的数据丢失造成工作上的不便，本人每一天谈过的客人也在统一的笔记本做纪录。这一小小的操作，也方便在家加班的时候能够及时跟进。另外，在系统上，提前操作客户基本资料填进系统，注册会员等。做好这几步，把客户建立档案并统一齐来管理，省时且方便。及时跟踪是每一天很重要的一步，不管是如何销售，及时跟踪，并把客人的基本状况了解清楚，这是首要。成功销售只是业务员的第二个核心。

这于客户，本人是十分重视。包括他们对我个人的评价，购买后的机子的使用状况。售前售后作了相应电话的回复，其中是有一些问题我是不会回答的。对于产品的(售后问题)，本人比较欠缺的。由于平时不着重了解产品的专业知识，以致客人打进电话来，经常不能独立工作，麻烦很多的同事。分析一下我销售的状况，就客户源来讲，占90%是个人零售的，是本人平时上班，晚上加班的发奋的成果。但我并不满足，我明白会做得更好的。每一次客人询问的时候都要珍惜，不得浪费一个机会。成功了一个机会就有戴来其他的小机会。如果把握不住这一个机会，就会失去了很多的小机会。这也是本人不愿意看到的。我期望在客服上的客人都能成为我的客人。沟通从心开始，我是采取朋友之心，以取他们的信任。我给他们承诺的，我都不会忘记，服务得对现承诺。成功的机会已接近一大步。

跟进客人是业务员十分重要的一课。这都是潜在客户发展下来的老客户。对于在挖掘“新”的客户。要人是采取“发贴子”、“电话跟踪”、“老客户发展下线”、“网络代理”等。我最常用是“发贴子”，从入职以来，我一向不停地发贴子，我统计一下，从贴子上来的客人大概有五个。有电话打理的、也有加qq咨询的，也有邮件回复的。但一向没有成交，这个月有一个邮件的回复，需要定购sdv568。由于自我跟踪较慢，被同事接了单。内心本来是有一点的兴奋的，一是我发的贴子最终起到了作用。二是因同事接了这个定单而情绪不好，正因想到自我也有一分的发奋在里面的。之后经过调节，自我也明白了，在每一项工作当中，都是扣扣相环的，我坚信只要你发奋了，不在乎一次短暂的成功，你付出了的，不管在那一个角落，也会有客人找到你的。我对自我的思想观念又进一步升华了，格局需要宽大，把自我的所学到的运用到日常生活，工作当中，并利用这些知识创造你的目标，你所想要的利益。这是关键。

篇13：销售月总结

一转眼一个月就过去了，在这段时间我学到了很多东西，此刻我将这个月以来的所有工作做一个总结：

首先，我很高兴我找到了一份好工作。好工作在我的思想里并不是事业单位、公务员、教师等;也不是一个月固定能收入三千、五千等;而是能在有限的时间里让我得到充分的锻炼与社会人脉资源，为两到三年后创业打下坚实基础。对，这就是我三年里面的定位，所以我还在学校里面的时候就有过创业史。当然，这一个观念是我所在的大学给我的，我很感激我上了那所大学，也感激遇到了那些能激发我梦想的人……

是的，“上远”给到了我这些，说心里话，我很相信我的老板，因为我明白我能在他身上学到很多各方面的东西。“以情做人，以诚做事，以信经商”这句话真的在他身上表现的淋漓尽致了。我很喜欢他说话做事的风格，我更喜欢他严肃的给我提意见，这样我才能全面成长。

其次，对这个月的业务总结可归为几点：

一、得到：

(1)坚定信心。不管做什么，我对自我一向都很有信心，到了上远，我对自我成功的将来就更加坚定了，老板的亲自带领与指导，还有每一天拜访到的都是公司老板，相信每一天和不一样的老板在一齐，让我离“老板”的目标也不远了……

(2)行业专业知识得到初步且较深层次的了解。从一开始的一窍不通到摸清行业的性质;从无法应对客户到顺利交流;从问题的表面化到深层的剖析，这一切都离不开公司领导的大力指导。

(3)学到并体会到许多业务技巧。杨总比喻的很好，做业务就是一个打拳击的过程，我想我此刻从只能挨打到了能够出拳的阶段了，可是可惜的是，一出拳很容易就会被打到，所以我要更加油。

等到的东西真的很多，一时间也想不起来写，总之，我喜欢我在的公司。

二、不足：

(1)在业务方面没有做到全力以赴。亚洲销售女神晚上十点钟还在外面拜访顾客，我5点就休息了。时间差不多的时候，本来还能够拜访一个Boss的，可是我没有。

(2)大客户回访时间没有控制好。有些Boss上一次和下一次的拜访时间间隔没有安排好。这样的话回访的时候效果不尽人意啊。

(3)我应当抽出一些时间来学习。我清楚书看的少是我的一个一个缺点，所以我得认真对待这个问题。目前来讲，纸张专业知识我更应当每一天抽点时间来学习。

(4)缺少洞察力。很多时候不能觉察到顾客心里想什么，很难猜测，所以这方面的本事我需要锻炼。

自我的不足太多了，那里只是写了几点，望大家都提提议。再次，就该谈谈下一步的工作计划了：

(1)每一天督促自我看一些书

(2)每一天看销售日志，对各种客户信息及时总结并得出下一次的拜访时间与方法。

(3)尽量每一天与Boss交流，这样才能在解决问题的同时也学到东西。

(4)对目前手上的几十家客户，认真挑选，经常回访。最终就是自我的一些提议了：

(1)提议能想资料袋一样做一批手提袋的样品;

(2)提议在此刻产品的基础上在增加几样市场上常用的产品，如：白卡，灰卡等;

(3)提议每个月能有一次团体活动，能够一齐去郊游、烧烤、唱歌等，当然得安排在周末。

篇14：燕京啤酒销售实习总结

在公司接待员的带领下，我们按“接待厅 ― 展示厅 ― 生产部总控室 ―糖化车间 ― 发酵车间 ― 灌装车间― 返回接待厅”的路线参观整个公司。首先，在公司的广场，我们看到展厅大楼上挂着大大的燕京啤酒的标识，在大楼一侧的外墙，写着“以全优的质量取信于民，以独特的风味取悦于民，以诚挚的态度服务于民”30个大字的公司质量宗旨。在另一栋楼上，又横挂着“以情做人，以诚做事，以信经商”12个大字的公司的经营理念。随后，我们随接待员走进公司的展厅，听着接待员介绍公司的相关情况。

加盟燕京后的八年时间里，公司领导班子团结带领全体员工，秉承“以情做人，以诚做事，以信经商”的经营理念，以“六个创新、四个做强”为指导思想，努力拓宽经营思路，积极寻求管理创新，燕京漓泉成为燕京啤酒集团下属外埠公司的标杆企业。同时，公司坚持采用“燕京+漓泉”的双品牌运作模式，战术与战略相结合，依托最现代化的生产设备和先进工艺，采用优质原料，酿造出了新鲜优质的全生态啤酒。目前，已形成以高档类纯生、冰豹、小支产品以及中档类冰爽、精品双滤爽等系列产品为塔顶，大众类10度清爽、8度双滤爽等普通啤酒为塔身，专供农村市场消费的劲爽产品为塔底的金字塔型产品结构，产品广西市场占有率高达85%，成为国内继燕京之后，第二个在省级市场占有率如此之高的啤酒品牌。八年间，公司取得了良好的经济效益和社会效益，连续七年成为桂林市纳税首户，跻身广西纳税五强，全国啤酒行业纳税六强，广西十佳、广西优秀诚信企业，中国啤酒行业杰出企业;品牌荣获广西著名商标、广西名牌、中国驰名商标等荣誉称号，32个产品获得绿色食品认证;成为桂林市首家国家级工业旅游示范点及全国五一劳动奖状企业;连续多年总资产贡献、流动资金及存货周转率、净资产收益率刷新行业新纪录，多项技术能耗指标创国内同行业新低，品牌价值跃升至32.09亿元。

我们随着接待员逛了四个展区，通过展区内陈列的物品，雕塑，字画等，我们大致了解了漓泉啤酒厂的相关结构，生产规模，营销情况等知识，还知道了啤酒的一些酿造工艺，比如纯生啤酒采用特殊的酿造工艺，严格控制微生物指标，使用包括0.45微米微孔过滤的三级过滤，不进行热杀菌让啤酒保持较高的生物、非生物、风味稳定性。这种啤酒非常新鲜、可口，保质期达半年以上。干啤酒的发酵度高，含糖低，二氧化碳含量高。故具有口味干爽的特点。由于糖的含量低，属于低热量啤酒。还了解了公司的企业文化，燕京漓泉除了以“以情做人，以诚做事，以信经商”为经营理念，以“以全优的质量取信于民，以独特的风味取悦于民，以诚挚的态度服务于民”为质量宗旨外，还以“尽心尽力的奉献精神，艰苦奋斗的创业精神，敢打敢拼的拼搏精神，顾全大局的协作精神，为企业分忧的主人翁精神”为公司的精神。以“让交付给顾客的产品100%合格” 为公司的质量方针。

通过参观漓泉啤酒，经过接待员的介绍以及我们同学的讨论互动，我们还学习到了一些平时不知道的饮酒常识以及啤酒的一些其他日常妙用等。

(二)微笑党商厦、王城商厦

6月29日，老师没有统一安排实习参观，由学生自行参观各大商场，因此，我与几个同学参观了桂林微笑堂商厦和王城商厦。通过实地参观调查，访问相关人员使我对各商厦有了一些了解，桂林微笑堂商厦是由桂林市商业总公司与日本国熊本市微笑堂各出资50%合资兴建。于6月15日正式开业，总建筑面积5万平方米，营业面积3万平方米，由地下一层至地上八层，经营品种近5万种，包括食品、服装、鞋帽、化妆首饰、文体照材、搪瓷、日用百货、家用电器等。其中，独具特色的地下生鲜食品超市深受广大市民的喜爱。同时，作为综合性的商业大厦，商厦的六楼还设有游戏机城和饮食服务，同样得到广大顾客的青睐。桂林微笑堂商厦就建筑规模、经营方式、商品种类、管理方式等方面，目前在广西来说都处在领先的位置，已逐步树立起了良好的企业形象。在桂林市的商业零售业中占据了较大的市场份额。桂林微笑堂商厦一直坚持“顾客满意就是我们的工作”的经营口号，一切站在顾客的立场为顾客着想，力求以一流的商品、一流的服务、一流的管理、一流的效率迎接每一位光临的顾客。

篇15：燕京啤酒销售实习总结

学院：管理学院

班级：应用营销09-2班

学号：xxxxxxxx

姓名：肖××

指导老师：李老师，聂老师，黄老师等

实习地点：桂林漓泉啤酒厂、桂林橡胶机械厂、

桂林微笑堂商厦、桂林沃尔玛超市等

实习时间：6月28日―207月2日

一、实习的目的及性质

本次实习是我们学完了公共基础课和部分专业基础课之后对企业的生产过程进行全面的认识，培养我们对企业的感性认识，是一种密切联系实际、增强我们感性认识的教学活动，是大学教育过程中不可缺少的一个环节。通过本次实习能进一步巩固我们所学的专业理论知识，使抽象的书本知识变为生动的具体的、更为系统的知识，让我们掌握市场营销的一些基本技能，进一步培养学生分析与解决实际问题的能力。

二、实习时间安排

本次实习从6月28日至7月2日，共五天。6月28日星期一早上，我们召开实习动员大会，指导老师向我们说明此次实习的过程安排及实习中要注意的相关问题，下午两点，我们正式出发去参观桂林漓泉啤酒厂。6月29日，老师不做统一的安排，由学生自已去参观各大商场，因此，我和几个同学去参观了桂林微笑堂商厦和王城商厦。6月30日早上八点，在指导老师的带领下，我们统一参观了桂林橡胶机械厂。当天下午，我又和几个同学去参观了桂林沃尔玛超市及南城百货。7月1日至7月2日，在学校整理实习过程中所记的笔记，撰写及提交实习报告。

三、实习过程

(一)燕京啤酒(桂林漓泉)股份有限公司

6月28日，我们实习的第一站是桂林漓泉啤酒厂。进公司大门时，看到公司名称写着“燕京啤酒(桂林漓泉)股份有限公司”，自己有点摸不着头脑，一打听才知道，漓泉啤酒早于8年前加盟燕京集团。燕京啤酒(桂林漓泉)股份有限公司于7月18日揭牌成立，是北京燕京啤酒集团公司外埠企业之一，其前身桂林漓泉股份有限公司于1985年筹建，1987年正式投产。历经九次改扩建，截至7月，燕京漓泉公司桂林本部年产能达80万吨/年，加上控股的燕京玉林公司40万吨/年的生产能力，合并后公司在广西区内整体产能已达到120万吨/年。

篇16：啤酒销售工作的总结

XX年已经过去，我来酒行也已有一年之久，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，下面我对一年的工作进行简要的总结：望各位给与评价与建议。

刚刚加入公司，在没有负责市场以前，我是丝毫没有销售经验的，仅凭一股热情，有点蛮干，为了融入团体，我 一边学习，遇到一些问题时，往往请教部门经理以及向同事请教。在一年的学习中，现在渐渐能分析一些关于客户心理以及产品的市场力度。最起码能理出一条思路来。

存在的缺点：

对于啤酒市场了解的还不够深入，对产品知识掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，有时由于自己的拖拉习惯，造成事情的恶性循环。

XX年存在的市场问题。

1：产品的不段涨价，造成客户对产品有一定情绪化。

2：促销力度加大，利润下滑。

3：促而不销。

4：对手虎拼。

市场其实是良好的，然而形式却是很严重的。

可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

范文二：

今年以来，我负责\*\*啤酒销售工作。

一年中，我认真履行职责，切实做好销售工作，取得了可喜的成绩。下面，就一年来工作述职如下：

一、开展了“零风险”服务。

自\*\*啤酒承诺“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\*\*啤酒零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买的每一瓶啤酒，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\*\*啤酒占市场达90%以上。而\*\*啤酒较我们的啤酒落后许多，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\*\*啤酒家喻户\*，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。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。‖第～范文网整理该文章，版权归原作者、原出处所有。

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，宣传导资金欠缺。不过，隋着销售业绩的大好，在明年\*\*\*\*啤酒的销售中，我们会做得更好。

[啤酒销售工作的总结]

篇17：啤酒销售工作总结

今年以来，我负责\*\*啤酒销售工作。一年中，我认真履行职责，切实做好销售工作，取得了可喜的成绩。下面，就一年来工作述职如下：

一、开展了“零风险”服务。自\*\*啤酒承诺“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\*\*啤酒零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买的每一瓶啤酒，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\*\*啤酒占市场达90％以上。而\*\*啤酒较我们的啤酒落后许多，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\*\*啤酒家喻户\*，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。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，宣传导资金欠缺。不过，隋着销售业绩的大好，在明年\*\*\*\*啤酒的销售中，我们会做得更好。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找