# 2025年烟酒销售员工工作总结模板(十二篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2025-07-03

*烟酒销售员工工作总结一20xx年，我的销售总额达到70万多元，老顾客不断巩固的同时，开发了一些新客户，与上一年度相比，取得一定的进步。这主要的原因是：1.公司销售政策好，促销力度大，产品完成了整合，走上了正规化、标准化生产道路。2.销售后台...*

**烟酒销售员工工作总结一**

20xx年，我的销售总额达到70万多元，老顾客不断巩固的同时，开发了一些新客户，与上一年度相比，取得一定的进步。这主要的原因是：

1.公司销售政策好，促销力度大，产品完成了整合，走上了正规化、标准化生产道路。

2.销售后台支持有力，互相协作较好，发货较及时和准确。

3.自己努力拓展客户联系渠道，增加公司和产品展示途径，在自己努力找客户的同时，争取让客户找自己。

4.积极维护客情，取得客户信任。逐渐掌握了与客户打交道的基本方法和心态：既要尊敬，又不能迁就;既要坚持公司政策，又不能傲慢无礼。

坦言说，虽然取得一定成绩，但是也存在诸多不足。首先，工作积极性还不足，下班后自觉加班较少。其次，兽医药知识积累还不足，对顾客提出的一些问题，有时还不能及时回答。再次，说服顾客的能力还有待提高。20xx年，我想着重从以下几个方面努力：

一是继续当好桥梁。作为一名销售人员，我们的首要目标就是架起一座连接我们的商品与顾客的桥梁，为公司创造业绩。在这个方向的指导下，多渠道接近客户，利用qq和微信群、淘宝和兽药网等现代沟通工具，争取与客户说话的机会，用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，是销售的临门一脚。这需要靠平时的积累，多学习，多总结，做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

二是注意自己销售工作中的细节，谨记顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的态度，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动顾客的心，学会与上帝当朋友，树立起自己优质服务的品牌。

三是进一步熟悉兽医兽药，提升直接为养殖户服务的能力。将每种药品的货号、主治功能、价位和饲养动物常见疾病证状熟记于心。学会面对养殖户，提升终端服务能力，当好养殖户的参谋。

四是端正好自己心态。业务员的心态，会直接反映到销售活动之中，并让顾客感知。所以，要努力克服各种会让顾客产生疑虑、影响信任的不良心态，始终保持给顾客的正面形象，以此促进销售。

总之，在新的一年里，我将以公司的经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体销售政策相互融合，不断振奋精神，努力学习业务，扎实工作，为公司的发展尽自己绵薄之力!

**烟酒销售员工工作总结二**

1、留住老客户

（1）零售药店可以给老顾客免费办理会员卡，只要他们拿着这张卡到我们的药店买药或其他东西，都可以享受折扣优惠（特别是敏感药品）。这样一来，我们基本上就具有了一部份固定客源，从而可以有机会逐渐建立企业的良好口碑。

（2）我们一定要站在顾客的位置上多替他们着想，这些老客户一般都有长时间服药史，对药品的价格比较敏感，来到我们这里一定要首先是让他们有效，其次才是谋求利润，给他们一种安全感，不要让他们有受欺骗的感觉，让我们的药店成为他们的家庭药箱，看似在无利经营，实则赚了信任，赚了口碑，“欲擒故纵”方能取得长远利益。

2、发展新客户我们可以通过几种方法来增加新的客户

（1）假如我们的四周有医院，我们可以造访名医并与他们达成协议，让他们的一部份处方由我们的药店来调配，由于我们的药价比他们那里肯定实惠很多，通过这个我们可以赢得一些潜伏的顾客。

（2）我们可以弄一些健康宣传，聘请已退休执业医师坐堂，这样一来我们可以为广大的群众进行健康咨询，免费测血压等，针对四周的学生进行健康教育。由此我们可以取得一定的“人气”，在他们有需要的时候，肯定会首先想到我们。

（3）我们可以在药店里建立一块健康或美容信息牌，不断地更新信息内容，以吸引更多的人来获得健康或美容信息，以此来增进药品和保健品和中药的销售。

（4）我们可以经常给客户发一些有吸引力的信息传单，让他们在得到信息的同时对我们更加信任和依靠，必要时在售出药品后对他们进行电话回访，一来了解一些药品的确切疗效，二来对他们进行心理沟通，顾客的信任是我们成功的基石。

3、多增加一些业务培训，进步药品倾销技能药店营业员专业知识的培训和公道推荐药品技能的培训是零售药店进步店员素质和专业水平的重要手段。我们也应当加强这方面的培训，比如：

（1）我们零售药店可以根据本身的实际情况，定期组织内部培训，让店长或其他优秀员工进行药品倾销方面的经验先容，把一些顾客反馈回来疗效较好的药品随时记下来并加以总结，把这些资源共享，让每个员工在给顾客推荐药品时更有自信、更专业，由此增加顾客对我们的信任感。

（2）我们零售药店可以充分利用生产企业的营销资源，让产品的生产企业协助药店进行店员的定期培训。这个好处我有亲身体会，初到药店工作时，在小儿清热宁、婴儿健脾口服液厂家业务员给我先容这些产品前，我基本上没有推荐过这两种药，也就是在听了他们对这些药的先容后，我才充分了解了这些药的确切疗效，也就是由于这个我才有了充分的自信向患者推荐这几种药品。现在市场上同一功效的药品种类繁多，更有相同成份不同品牌的药品不胜其多，如何从众多的药品中挑选出你要为顾客推荐的药呢，这不单纯是营销技能的题目，更有业务水平在其中，各生产厂家比我们更了解他们的产品，联合生产企业进行店员专业知识和销售技能的培训，既增进了与生产企业的联系和沟通，又让我们公司本身取得了利益。而对生产企业来讲，能够与零售药店通过培训等手段，得到药店的支持和理解，增进合作并有效传达公司产品信息，也是求之不得的好事。

**烟酒销售员工工作总结三**

时间总是在不知不觉中飞逝，眨眼间20xx年已走到了尽头，回首这过往的一年，收获颇丰。xx年年公司业绩突飞猛进飞速发展，与部分的进步同步，我通过不断向领导、同事和学习，和在实际工作中不断的总结摸索，在工作和学习上都获得了较明显的进步，在这xx年年行将结束，新的工作阶段就要开始的时候，有很多事情需要坐下来认真的思考一下，需要很好的进行总结和回顾。总结过往一年工作中的经验教训，为下一阶段工作更好的展开做好充分的心理预备。

回首过往的12个月里，领导给了很多机会，再加上的努力，做了很多事情，感觉非常的充实。特别是在做以下事情的进程中，收获颇丰，回想起来让自己也感觉到些许的欣慰，觉得自己这一件并没有虚度。

今年公司为了能让各管理职员开释工作上所带的的压力而组织了屡次出外旅游的节目，3月8日，是三八妇女节，公司组织了两厂之间的办公室文员往长隆欢乐世界一日游；5月1日前晚上，公司组织了番禺的全部管理职员往k歌；7月29日，和番禺办公室的同事们往清远黄腾峡飘流，28日进住清远新银盏温泉酒店泡温泉；9月29日，国庆前的两天，和办公室的同事往长隆水上乐园一日游。加上每月都有不同的活动，都积极参与，这是自己进公司三年来，最多活动的一年。这代表着公司在不断的进步，不断强大，关心员工的利益和身心健康所得来的成果。

1、责任心和奉献精神。这是我们华迅公司中很重要的一点，可以说是精华之一。每一个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每一个人在做事情的能力上也会存在差别，但很多时候，工作能否做好，起决定作用的其实不是能力。在实际工作中，有相当大的一部分工作不是靠能力来完成来做好的，而是靠对公司对部分对自己的一种强烈的责任心来完成来做好的。奉献源自责任，一个没有责任心的人，就不多是一个有奉献精神的人。可以说，强烈的责任感和责任心是做好跟单工作的第一要求，也是业务跟单员应当具有的最基本素质。

2、勤劳，团结互助。跟单工作是一件很琐碎和繁琐的工作，特别是外贸跟单工作，辅件多，工序烦，略微偷懒就可能给错误的出现留下隐患。一个定单常常是由很多部分来共同完成，一个人的气力在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证定单的顺利完成。

3、认真仔细，做事专心。这样才能避免自己出错误，才能发现客户可能存在的错误，把一些错误杜尽在源头上，减少人工和财物的浪费。我操纵过的1个单子就曾存在过这样的情况，由于出厂前板材没有经过硬度的测试，以置到货到了台湾后发现分歧格了遭受客户全部退货的情况，到12月底都还不能够从海关那里取出来，造成了公司人工和财物的损失。回过头来想一想，假如这些错误能及时发现并处理的话，就不会造成甚么样的严重后果。可想而知。我觉得作为我们业务跟单员只有从内心深处苏醒的熟悉到：任何人都可能出错误，但只要你认真工作，对每批产品都有明确的质量要求，出厂前都经过各个环节的测试，及时发现和减少错误的发生。出错误和遭受国内外退货是最大的窝工和浪费，少出错误就是下降本钱，生产上和业务上来讲道理都是一样。

4、吃苦精神。做跟单员一定要有吃苦精神，对我们跟单员来讲有时要让生产部的员工做出好质量的产品，有时还要下往生产车间里亲身监工，根据客户要求和自己的经验指导员工生产出完善的产品，并从中学习经验，了解生产进程，便于自己工作更好的展开。

学会做人，处理好关系，做好事情。就像国家跟国家之间的关系一样：没有永久的朋友和敌人，只有永久的利益。从本质上来说，跟客户和外部协作单位的关系也是如此。正是由于合作能够跟双方带来各自需要的利益，才会产生双方的合作关系。作为商人，寻求的最直接的东西就是利益，没有钱可以赚的话，你对他再好也没有用。假如有钱赚的话，其他方面要求可以适当下降。认清了这一点，在处理与相干主体的时候，就能够以拿捏好分寸，嬉笑怒骂，收放自若。

回首过往，自我以为还算获得了一些微不足道的成绩固然，这些成绩的获得无不包括着领导的不懈关怀和同事的大力协助但同时我也深入地熟悉到自己在工作中也还有很多不足的地方，需要在下一阶段的工作中进一步的学习和改进。

第一、进一步加强向领导、向同事、向客户学习的力度，不断完善自己。学无止境，特别是对我们年轻人，要时刻保持着一颗虚心上前的心。

第二、加强定单资料的整理，理顺文件夹中的定单资料。这点在过往的一直都做得不好，主要是没有从心底上完全熟悉到其重要性和没有养成良好的习惯。

第三、加强产品知识、生产工艺、加工进程知识上的学习。这是目前我们业务跟单员普遍欠缺的一起，也是非常重要的一起知识。作为一位跟单员，假如缺少这方面的知识，那末其知识结构是不完全的，操纵起定单来心里也不够踏实。公司假如能够组织和加强这方面知识的培训，那是再好不过。

第四、进一步规范自己的工作流程，加强工作的计划性。规范的工作流程可以大大减少出错的概率。在新的一年里要严格依照规范的流程操纵定单，避免一些低级性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强自己工作的计划性，这样可以免遗忘该做的事情，减少丢三拉四现象的出现，并改变自己急性子的性情。

第五、假如有机会，要多出往开发客户，在业务上增强自己的能力，进一步的发展和完善各方面的能力。

第六、争取更多的机会，发挥更大的作用，为公司各方面的发展做出自己应有的贡献。

**烟酒销售员工工作总结四**

我是20xx年年初到公司工作的，参加的大型活动有xx小区工厂直营店卖电视，xx广场活动，xx乡镇独立带队搞活动，xx一店总经理签名会等等。参加的小型活动也是很多很多，每次活动我都是全身心的投入了战斗。20xx年xx月份开始理解学校市临促工作，在没有负责临促工作以前，我是没有经验的，仅凭对销售和临促工作的热情，而缺乏对临促工作的知识。

为了迅速融入到这个工作中来，到xx公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索临促工作，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司的市场部推广们，也在下来和一些在学校做销售的兼导共同探讨如何做好销售。并致力于和他人讨论如何处理临促的工作。经过不断的学习，我成功的掌握了电视销售的基本方法，具备了基本的销售本事，并且具备了独立带队做活动的本事。培养了自我的人际关系。锻炼了自我处理事情的本事。感激创维公司给我的锻炼。下头是我对于这一年来我所存在的不足的总结：

1、对于销售市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客、户解释。

2、有些问题出现的时候不能及时找出解决的办法。

3、做事总是畏手畏脚的，把自我的位置定的太低，总是害怕做错了事。

4、对于学校临促工作，没有很好的处理好临促工作与学习时间的合理分配，没有处理好临促之间的工资和工作日的登记，以至于临促工资一片混乱，从而使得公司亏损较大。

5、没有打开内江市高校的临促渠道，我所带来的临促仅限于内江师范学院，而职院和其他高校却很少。

6、每次活动的时候都只是负责找人而忘了他们是否做过，是否适合这个工作，导致临促的质量不高。

7、给自我的目标定的太低，做事有点拖拉，做事太慢。自我对于公司的很多地方都没有去学习，认为只做好临促工作就好，而没有更深入的了解公司，导致自我对于公司的很多事都不太了解。

**烟酒销售员工工作总结五**

时光飞逝，不知不觉我在公司工作已满1月了。从我进公司的第一天起，xx的亲切，同事们的热情都让我这个刚毕业的初入社会的年轻人感到温暖。随后的工作中，我深刻地体会到了公司从老总到同事踏实认真的工作态度，值得一提的是周总做事的认真谨慎，让我更加的警惕自己，把工作做好做细。每个公司的制度和规定在细节上虽稍有区别，但大体方向和宗旨却都相同。所以，很快的我就适应了这里的工作规则，尽量配合大家的工作。虽然也有一些不当之处，但是我都积极改正，避免再犯。所以，很快的我就融入xx科技这个大家庭，并认真做好自己的本职工作。我觉得很喜欢这里，并且很愿意把这里当作锻炼自己的平台，和公司共同发展，做出自己的贡献。

因为现在的工作是我刚刚开始接触的，在产品知识和应用上的知识还要和前辈们多多学习，在接下来的实践工作中，我将不断改进、努力做到。xx科技，我主要的职责是销售渠道。通过一个多月的学习和工作实践，我觉得做销售渠道是一项很锻炼人的工作。因为只要你多做一天的工作，你就会不断发现更好的渠道，永远没有，这样很有挑战性。可以不断的提高自己的业务水平。在自己进步的同时，使得公司的\'利润和成交机率得到提高，可以说是“两全其美”的事情。

对我而言，不论在哪里，在哪个公司，只要我能有幸成为其中的一员，我都将以饱满的热情，认真的态度，诚恳的为人积极的工作融入其中。这是作为一个员工基本的原则，团队精神是每个公司都倡导的美德。我认为，公司要发展，彼此的合作协调是很重要的。没有各个部门和各位同仁的相互配合，公司的工作进程要受到阻碍，工作效率会大打折扣，公司效益自然会受损。这样对公司和个人都无益处。

至于跟同事和老总的沟通方面，目前为止还没有出现任何问题。我想只要我用心努力的去理解，沟通，随着彼此的熟悉，沟通方面的障碍将会越来越小。跟客户交流是比较重要的，因为这涉及到价格，客户关系等问题。很久以前我就深刻的认识到了这一点，所以我一直不断的去学习去完善，和争取做到。

其实上天对每个人都是公平的。作为公司也一样，因为公司是一个大家庭，每个人在公司的位置不同，工作不同，作用不同，自然待遇会有所不同。所以，这些方面我并不会放在心上。惟一值得关心的就是自己本职的工作是否能做好。自己是否拿到了自己应得的报酬。而在这点上，我认为只要努力做好自己的本职工作，公司会给予相应合理的待遇的。

有首歌唱得好“看成败人生豪迈，只不过是从头再来。”我对它的理解就是:如果成功了，不要骄傲、继续努力、以便取得更大的成功;如果失败了也不要气馁，总结失败教训，争取下次成功。不论怎样，在工作和生活中要始终保持积极乐观的态度，才能工作的更好，生活的更精彩。

时间匆匆流转，我来到xx公司也已经有三个多月的时间了。回顾至今为止的工作上，我从一名刚刚加入公司的新人开始，在销售的岗位上不断的学习、锻炼，并吸收了许多领导和前辈们的工作经验。如今，在工作方面已经有了长足的进步和成长，并通过了试用期的工作考核。

转眼，三个月的试用期已经即将结束，在此，我申请转正为正式的销售员工，并将自身在试用期方面的工作做总结如下：

在这段试用期的工作期间，感谢领导在思想上对我的教导和指点。因为领导的教导，我更加全面的了解了xx公司的企业文化，也同时深刻体会到了在xx公司销售部门团队中的那份热情和奋斗精神。

这些进入公司后的体会，不仅加强了我的工作热情，更激发了我对自我的提升和锻炼的期望。作为一名工作者，在这三个月的试用期中，我从公司的同事们身上学到了很多，也有了很多自己的反思和感受。这些思想，不仅巩固了我自身对工作的态度，更加强了我读工作的责任心，和奋斗竞争精神！我期望能在销售的工作中更进一步，能将自己的工作做的更好！更出色！

在工作方面，我认真且热情的完成了自己的销售工作。起初，面对客户的时候虽然没有多少经验，但我一直坚守着公司的纪律和要求，认真的做好工作中的每一份责任，但却并没有取得太多的成绩。

但后来，随着自我的成长和经验的累积，我不仅在销售的专业能力上有了很多的提升、自身的判断能力、人脉、交流以及为人处世的处理方式都变的圆滑起来。并能为客户提供更好的服务，为此，我还努力学习了不少关于礼仪方面的知识。让自己在工作中能更加的充实，更加的出色。

作为一名新人，我在学习和培训上也经历了很大的变化。一开始跟随领导学习的时候，我也有很多不懂的地方，甚至只能照搬照抄的按照培训完成销售工作。但伴随着锻炼和对前辈们的请教和模仿，我自身也开始逐渐理解工作，了解了工作中的经验和技巧，并开始用自己的想法去完成工作，提高自己的能力。

在试用期期间，我虽然有了很大的成长，但对工作的不停学习和尝试也让我认识到了自己的很多问题，尤其是知识的累积方面，我要更有耐心，更加严谨的去学习。这样才能更好的累积知识，让自己更好的成长、进步，并将工作做的更好！

**烟酒销售员工工作总结六**

不知不觉，来到公司工作已经满三个月了，来到公司的这三个月里，无论是在工作还是在生活中，我都学到了很多知识。

在工作上，经过这三个月的学习，我发现销售是一门很深的学问。其实在进入公司投入房地产销售的工作之前，跟其他大多数没有接触过这个行业的人一样，我的心里对这份工作多少带着一些抵触，之后参加了这份工作，一开始的我对这个行业所了解的也还很少。可是经过这三个月的学习和发展，我发现自我越发的爱上了这个领域。

首先，刚进入公司，对我们公司的企业文化及各个项目的相关情景还没能够了然于心，跟客户介绍的时候不足为企业和项目展示很好的口碑与形象，致使客户对我们的企业品牌与项目一知半解。我想作为一个大企业的置业顾问，不仅仅要精通卖房业务，更要让客户感觉中建无论是从企业品牌，社区环境，物业质量以及员工素质各方面都比其他楼盘有优势，坚定客户购买的信心。针对这个问题，我已经与多个同事深刻讨论过，多学习，多讨教，从自身做起树立对本企业品牌的绝对信心与优越感，以此感染每个客户。

其次，由于进入公司时所有的住房已基本售罄，唯有几套170平大户型以及商铺在售，所以对于商铺销售基本能够说是毫无经验。我想，相对于住宅，商铺客户这类高收入投资群体的购房心态及个人气质各方面肯定也有所不一样，所以对于这两类客户的销售方式也必须有相应的变化。比如商铺客户研究的更多的是收益回报率问题，那么我们就应当着重介绍周边的发展趋势与发展前景，坚定客户购买的信心，让其买得开心，买得放心。以前总以为一个优秀的销售员必须有自我的个性，没有个性的销售员可是是个服务员而已。可是经过实践工作我才发现，一个真正成功的销售员除了必须有能够感染客户的个性外，更应当具备能够随时适应不一样消费者心态的应变本事，同时牢记，专业、礼貌、主动服务、给予客户比他想象的更多，并坚持公司利益至上的职业操守。所以，为了做好商铺的销售工作，我急待提高自身修养，无论从个人气质和专业本事方面都要把自我打造成一个适合地产大气之风的置业顾问。

在生活中，我本来是一个粗枝大叶的人，原本的我对待生活中的一些小事总是抱着一些无所谓的态度，可是进入公司的三个月以来，我逐渐认识到，细心的做好每件小事，才有可能成就一件大事。我听过这么一个同行的故事，有一个从事房地产的小职员，刚进入公司，什么都不懂，看着前辈们的销售业绩每个月都在上升，再看看自我进入公司一个多月来毫无销售业绩，他万分焦虑。可是他懂得一个道理：勤能补拙。所以之后的每一天他都向领导申请值班，自我一个人在办公室里接听电话，刚开始的一个人的日子很闷，打电话给客户询问也总是遭到拒绝，可是皇天不负有心人，有一天，他还是一个人在办公司值班，突然进来了一个中年男人咨询房子，男人的穿着好像并不觉得他有钱，可是他还是细心的回答了他的问题。第二天那个男人又来了，指明要他过来，然后男人在他的手上买了好几套房子，为此他得到了上级的褒奖，并且职位从此上升。

由于进入公司的时间不长，所以自我对公司的一些规章制度和流程方面还没有机会完全了解，偶尔犯下一些低级错误。虽然在主管的帮忙下已经改善了许多，但肯定还有很多地方不够清楚，之后自我会多学多问，另一方面也有领导的鞭策，同事的提点，所以之后的我慢慢的成长起来。感激领导和同事的帮忙，让我学会了很多。

我深知个人的发展离不开企业的发展，而热爱则是做好每件工作所必不可缺的。所以，在这充满期望的企业里，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，严于律己，认真专研，继续学习，用使命般的活力应对客户，用认真严谨的态度应对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润！

**烟酒销售员工工作总结七**

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，在公司让我真真体会到了什么是正规化，模式化的大公司。下面我把自己来公司的几个月的工作情况作以下总结。

■ 礼品木盒的订购

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。

■ 糖酒会的实地考察

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办法。

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。

■ 拟定销售计划、招商政策、经销商的选择

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。

■ 根据进口关税和实际基础制定销售价格

■ 制定销售人员工作模式和管理制度

1、 销售人员需提供客户服务，直接与经销商经理和一线销售人员及终端客户建立良好的客户关系，并了解经销商工作流程，避免总公司执行力下降

2、 每周每月及时向公司提供相关销售量和促销反馈实施建议(上报对象：对应销售上级 财务经理人事经理)，辅助财务部门统计销售数据，周销售月销售会议前，上报销售上级

3、 对客户员工进行红酒知识和销售技巧的培训，对终端服务人员做好侍酒培训，培训过程中注意自己的言行，维护公司形象，达到更好的销售目的，

4、 为客户订货，确认送货并提供发票及其他所需票据，通知财务运营或物流部积极配合，及时了解客户库存，无特殊原因必须做到经销商不断货

5、 根据公司制定的销售计划，引导客户做好品牌推广，促进产品在终端市场的配放，促销活动效果和数据(书面形式)及时回馈总公司，给出合理性建议，做好促销品走向统计

6、 负责执行公司合同各项条款，出现问题及时反馈总公司，清点问题产品，上报(书面形式)形成问题产品的原因，了解经销商红酒的存放环境温度湿度给出专业性建议，避免问题产品的出现

所负责区域应做到

1、固定资产明细，物料使用基赠品库存

2、市场开发与终端建设境况，各终端客户的详细资料

3、年度销售计划和正在执行的促销方案

4、市场费用明细，经销商加以注明

5、经销商的详细资料，经销商合同副本，经销商现状及合同中的问题

6、各市场工作人员等工作情况，终端客户的销售指标

7、经销商市场投入政策必须以回款额决定，没有回款就没有市场投入政策市场物料的制定和采购

根据过去的工作经验，合理制定市场销售过程中所需要的市场物料，为突出产品的宣传力度，设计产品手册及市场铺市宣传资料，采购葡萄酒酒具，更好的突出公司葡萄酒文化和专业。

日子毫无声息的流逝，就在此时需要回头总结之际才意识到日子的匆匆。近3个月以来，在公司领导以及同事们的支持和帮助下，我较快地适应了工作。回顾这段时间的工作，我在思想上、学习上、工作上都取得了很大的进步，成长了不少，但也清醒地认识到自己的不足之处。今后，自己要不断改进，加强学习，关心时势，努力学习业务知识和市场经济理论，不断提高自己，使自己在竞争的环境里有更大的自主权。虚心向别人学习和请教，坚持老老实实、勤勤恳恳做事的原则，实实在在的干，自觉地、不折不扣地完成本职工作。

以上就是我近段时间的总结，其中有很多还需要改善。“发展是永无止境的，旧的终点就是新的起点”。

新的一年里祝公司财源广进!更上一层楼!祝同事们心想事成!万事如意!

**烟酒销售员工工作总结八**

春去冬来，转瞬之间，历史即将掀开新的一页。在过去的一年里，xx厅的全体人员在xx的领导下，公司各部门的大力支持下，通过全体人员的共同努力，克服困难，努力进取，圆满完成了xx下达的销售任务。在新春即将来临之际将xx年的情况做如下总结汇报：

xx年共销售891台，各车型销量分别为富康331台；xx161台；xx3台；xx2台；xx394台。其中xx销售351台。xx销量497台较xx年增长45%。

为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、联谊平台的同时，把更多的客户吸引到展厅来，搜集更多的销售线索。xx年本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动17次，刊登报纸硬广告34篇、软文4篇、报花56次、电台广播1400多次并组织销售人员对已经购车用户进行积极的回访，通过回访让客户感觉到我们的关怀。公司并在xx年9月正式提升任命xx为xx厅营销经理。期间xx每日按时报送营销表格，尽职尽责，为公司的营销做出贡献。

报表是一项周而复始重复循环的，岗位重要，关系到xx公司日后对本公司的审计和xx的验收，为能很好的完成此项，xx年5月任命xx为信息报表员，进行对xx公司的报表，在期间xx任劳任怨按时准确的完成了xx公司交付的各项报表，每日核对库存情况，对车辆销售作出了贡献。

xx年为完善档案管理，特安排xx为档案管理员，主要有收集购车用户档案、车辆进销登记、合格证的收发以及用户档案汇总上报xx公司等，期间xx按照公司规定，圆满完成了公司交代的任务。

以上是对xx年各项做了简要。

最近一段时间公司安排下我在齐鲁阳光进行了长时间的咨询学习，俗话说的好三人行必有我师，在学习后本人结合以往经验，取长补短，现对于xx年的计划做如下安排：

1、详细了解公司的商务政策，并合理运用，为车辆的销售在价格方面创造有利条件。

2、协调与xx公司各部门的，争取优惠政策、加强我们的市场竞争力。

3、每日召开晨会，了解车辆销售情况，安排日常，接受销售人员的不同见解，相互学习。

4、销售人员的培训，每月定期4个课时的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。

5、增设和发展二级销售网点，制定完整的二级网点销售政策，并派驻本公司销售人员，实现行销的突破发展，使我们的销售更上一层楼。

6、合理运用资金，建立优质库存，争取资金运用化。

7、根据xx公司制定的销售任务，对现有的销售人员分配销售任务。

8、重新划定卫生区域，制定卫生值日表。

9、一日模式，俗话说的好，好一日不算好，日日好才是好。

最后，在新春到来之际，请允许我代表xx专卖店全体销售人员，感谢公司领导和全体同事，在xx年一年的中对我们的大力支持与帮助。在此表示深深的谢意。在新的一年当中我们将继续努力，虚心学习。以更好的成绩来感谢领导和各位的支持。再次谢谢大家，祝大家新年愉快，合家幸福。

**烟酒销售员工工作总结九**

回首，看看今年的一年，我都不知道自己做了什么，居然今年的营业额没有完成，还差70多万，心里真是不好受，对自己做个检讨，对今年的所有事情，做个归纳。

1。市场力度不够强，以至于现在唐山大企业中好多客户都还没接触过，没有合同产生！没有达到预期效果！

2。个人做事风格不够勤奋。不能做到坚持到最后，特别是最近今年四至八月份，拜访量特别不理想！

3。 在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进。

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能马虎、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，另一方面要积极考虑并补充完善。

业绩代表过去，并不是代表过去就没事了。要以过去的不足和问题来鞭策自己，让自己在新的时间里有更好的突破！为了明年的工作能上升一个层次，给自己制定计划

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媒体获得客户信息。

3 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，把学业务与交流技能向结合。

九小类

1 每月要增加5个以上的新客户，还要有到3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，再做好准备工作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致的。

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，但不能太低三下四。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，要自己给自己树立自信心，要经常对自己说“我是最棒的！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。

一个好的销售人员应该具备：好的团队、好的人际关系、好的沟通技巧、好的销售策略、好的专业知识、还有一条始终贯穿其中的对销售工作的极度热情！个人认为对销售工作的热情相当重要，但是对工作的热情如何培养！怎么延续？把工作当成一种手段而不是负担~工作也是有乐趣的，寻找乐趣！通过xx年的工作和学习，我已经了解和认识到了一些，我们有好的团队，我们工作热情，我们可以做到也一定能做到！我明年的个人目标是400万，明年的现在能拥有一辆属于自己的车（4万~7万）！一定要买车，自己还要有5万元的资金！

我相信自己能够成功，为自己的目标而奋斗！加油！

**烟酒销售员工工作总结篇十**

20xx年已经过去，在这一年的时间中我经过努力的工作，也有了一些收获，临近年终，我感觉有必要对自我的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自我，以至于把工作做的更好，自我有信心也有决心把明年的工作做的更好。下头我对一年的工作进行简要的总结。

我是去年9月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一齐寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，此刻对我们此刻处的市场有了一个大概的认识和了解，此刻我逐渐能够清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，所以逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自我的本事，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，此刻能够拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程能够完全的操作下来。

还有我的20xx年工作重点是二线兼销售，二线的工作环节是十分关键重要的，在我们dfac销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在x年里我在二线的岗位上工作了一年，对我的全年工作满意度基本上是良好，我服务的用户，全年计算来能够说至少有一百多个！这么多用户是我感觉有些自豪感！8月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售人员，10月份在我们的二级x公司进行据点销售和市场考察，在x我也学到了很多的竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

在x年7月1日国家实施“x”政策，被迫我们把库里的大部分车进行了提前上牌，我们根据上半年销售的车型，进行了总结。用到了提前上牌的车上。我们也能够预测到，上半年的车型在下半年消化肯定不是很好，因为上半年的车型基本接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

对x年工作中存在的问题进行改善的措施，对于车价差万元的情景我们在dfac第三季度会议已经做了相应的调整，此刻的产品价格，用户大部分都能够理解。还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情景，做一个准确的确定！减轻公司和部门的资金压力，让我们dfac人简便上阵，挑战下一个工作任务！

我在x年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再期望公司多给我一些学习和受训的机会是自我的知识更加丰富和充实！

我期望再x年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在x年的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程。再加上我从事销售工作一年多的经验，应对和处理一些突发事情有自我的一些办法，我相信自我能做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自我的销量和利润化。

已上是我在x年的工作总结，写的有什么不足之处，望领导谅解！

**烟酒销售员工工作总结篇十一**

来新单位报到转眼就有一个多月了，在这一个月中，生活显得紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是崭新的，要重新去认识与了解；信心来自了解，要了解我们的行业，了解我们的公司，了解我们的产品；公司为我们提供的平台很大，产品的优势也显而易见的，这样好的平台，就看自己怎么去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，这一生最重要的决定便是决定与谁在一起成长！很荣幸能加入我们公司，在领导与同事的帮助中与公司共同成长；很感谢领导与同事无私的传授他们的经验给我，他们成功与失败的经验是我最好的老师，通过学习他们的经验与知识，可以大幅度的减少自己犯错与缩短摸索时间；在公司这样一个积极向上的平台上，自己这样一个新手，一定要多学，多看，多做事！

公司管理模式很人性化，因地制宜，因材施教；这一个多月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，公司会根据你的实际能力安排适合你的工作。刚刚进公司的前几天，领导与同事带我一起去拜访客户，经常会有意识地将整个销售流程演示给我看；然后，仔细地分析给我听，从寻找项目、面见客户、与客户交流，每一步骤，每一环节，每一事项，都能仔细地进行分析，这让我体会非常深刻，熟悉公司产品，了解公司业务情况。几天过后，我就开始独立去拓展周边业务，自己本来就是个”耐不住寂寞”的人，喜欢跑业务，喜欢与人打交道，喜欢社交；看大家从不认识到认识，最后成为朋友；看着一个一个项目就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，！自己一直就很喜欢做销售工作，喜欢挑战与自我挑战。虽然经验与阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情！成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

（1）养成学习的习惯；

销售人员销售的第一产品是销售员自己；每个成功的销售员总是能与他的客户有许多共识，这与销售人员本身的见识与知识分不开。有多大的见识与胆识，才有多大的格局。这方面自己还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结与积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己！

（2）具有责任感；

不断锻炼自己的胆识与毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天！如果你不行，你就一定要！如果你一定要，你就一定行！

（3）善于总结与自我总结；

工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩与欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。现在自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛与毅力才能不断完善自我。

**烟酒销售员工工作总结篇十二**

在繁忙的工作中不知不觉又xx半年的时间又过去了，回顾这xx半年的工作历程，作为xx企业的每一名员工，我们深深感到xx企业之蓬勃发展的热气，xx人之拼搏的精神。下面是我20xx年的工作总结，敬请各位领导提出宝贵意见。

我是xx销售部门的一名普通员工，刚到房产时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及其房地产市场，作为销售部中的一员，我深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于20xx年与xx公司进行合资，做好销售工作计划，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合xx公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为xx月份的销售xx奠定了基础，最后以xx个月完成合同额xx万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

20xx年公司与xx公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出xx火爆场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，我基本上每天都要加班加点完成工作。

经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中我做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，我不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

20xx年这xx半年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的xx半年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。接下来，我们会做好20xx年工作计划，争取将各项工作开展得更好。

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