

最新酒水销售年度总结(实用8篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

酒水销售年度总结篇一

我是营销部的销售员，是20xx年2月份进入公司的。20xx年的4月4号我从原来的酒店促销部调到了现在的营销部，在营销部工作的这段时间，我感受很多，收获很多，也在逐渐的成长着。第一个月我的部门经理，带着我去一一的面见了各个单位的领导，看着我的同事们和领导轻松的谈话，并认真的介绍我们的酒水以及团购政策，我只是在一旁静静的听着，暗自学着他们的销售技巧，希望以后通过努力的学习可以做的比他们更好。

一、要勤学习，不断提高自己、丰富自己；

二、要勤拜访，增进客情关系；

三、要勤动脑，如何有效的为客户服务

四、要勤沟通，进一步了解客户的需求；

五、要勤总结，做好每日总结，总结有效客户并时时跟进。

20xx年对于我来说是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年，感谢谆谆教诲我的领导，一直以来悉心的帮助、认可、信任、鼓励着我，才能使我更加乐忠我现在的工作。在营销部我还是一个新人，有很多的东西都有待学习，在以后的日子里，

我会努力的学习，更好的做好自己的本职工作，在此预祝公司20xx年再创辉煌！

酒水销售年度总结篇二

酒水部在各部门员工的配合下围绕着今年八个工作要点完成工作，在成本控制方面取得了良好效益，我部门在管理方面也做到了以人为本，严格控制易耗物品，设定物品借出归还登记本，进行跟踪检查，每个茶杯，出品杯都有相应的保管，设定存取酒登记本，严格对存取酒把关，在出品方面也做到了保质保量，确保库存酒水质量，做到先领先用，一些少卖酒水经过各部门员工的大力推广，也如期销售完毕，在此谢谢各位同事大力支持与配合，创新方面也有了良好的效果，首先我们在质量与卫生方面严格把关，具体责任到人，制定水果房工作标准，水果房卫生标准，小吃水果品种每月定期更换，确保每个果盘保质保量，美观得体，在团队建设方面也取得了成就，管理方面做到以人为本，平等互助，对员工方面从衣食住行，喜怒哀乐，八方面了解沟通，每个员工很团结互补积极的完成工作。

xx年我们面临新的挑战，在新的一年里酒水部作出以下工作计划

- 1，精心每样水果小吃品种，以适合客人口味，价格适合为主，每月定期更换种。
- 2，制作果盘方面定期更新，保质保量以美观得体展现每个果盘制作。
- 3，加强员工的专业技能，及雕刻技能，以达到更好的艺术效果。

星期一，利用班前会着重检查员工仪容仪表，礼节礼貌的加强。

星期二，漂洗茶杯，配合后勤阿姨完成卫生工作。

星期三，漂洗用具，地板，墙壁卫生

星期四，组织技能培训，大扫除。

星期五，组织文体活动。

1, 员工工作态度培训，员工必须具有的纪律，规章制度，协调能力等。

2, 开源节流，成本控制讲解。

3, 定期组织制作技能培训。

1正确使用易耗物品和办公用品。

2, 制定果盘成本方案，确保出品质量，杜绝浪费。

3, 严格控制水电，做到人走灯灭。

酒水销售年度总结篇三

一、认真学习，努力提高

因为我毕业就是在家具行业基层工作，所以在工作初期我也比较了解家具的机构，这样对我现在的工作有很大的帮助。我必须还要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，努力工作

作为一名家具销售员，不论在工作安排还是在处理问题时，

都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是销售员不可推卸的职责。要做一名合格的直销业务员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过不断学习和不断摸索，收获非常大，但是也有点的小遗憾，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首_，展望_!祝_家具在新的一年里生意兴隆，财源滚滚!也祝我自己在在新的一年里业绩飚升!

酒水销售年度总结篇四

从事酒水销售已经三年了，这一年是我跑业务跑得最多的一年。作为一个女孩子，在这一条路上如果真的不够坚强和坚定的话，是极其容易被击垮的。曾经我也经历过那样的打击，但是我还是扛过来了。扛过来之后我发现自己便进步了，自己的能力也提升了上去。今年跑业务的时候也总是受到打击，但是我从来没有被击倒过，谈成了不骄傲，没谈成继续跟进，

同时好好反省自己。慢慢的，我的能力就得到了很大的提升了，成交率也变得更高了。

一个人的思想是很重要的，尤其是对于一名销售员工来说，更要懂得去提升自己的思想高度。在这一年里，我不断的创新，不管是在工作技巧上还是在平时的生活里，我都勤于去学习，因为我认识到，懂得创新才是这条路上最为稳妥的一个前进方式。思想上的提升也给我带来了很多的便利，比如说工作更加顺利了，平时和客户之间的交流也更加的自然了，很多方面都在改变着，也在不断的进步着。

这一年我的工作还是存在着一些不足的地方的，比如说我上半年在处理一件事情的时候，因为粗心差点就把事情弄得更糟糕了，那的确是我一次非常大的失误。工作几年了，我从来没有犯过这样粗心的问题。

自从那次之后，我对这一方面就更加的严格了，后来半年我也在没有发生过那样的事情了，我不断的改善着，争取走向一个更好的方向，做一名更加合格的员工。

今年一年虽然已经向我们挥手说再见了，但是它也是告诉着我们，新的一年即将到来，我们要做好准备全新出发了。对于来年，我想我一定可以保持自己最好的一个心态去奋斗，我会朝着自己的目标和愿望前进！

酒水销售年度总结篇五

20xx年xx月27日——20xx年x2月2日公司领导亲自主持培训，为检验培训成果[]20xx年x2月3日我们举行了培训后的结业考试，监考非常严格，好在我平时一贯努力学习得以顺利通过。公司领导精湛的营销知识、鲜活的营销案例、异常成熟的营销经验、丰富的营销阅历，无不在我记忆深处打下了很深的烙印，安排的培训时间也非常合理：上午营销知识学习，下午自己在家消化上午所讲营销知识。经过一周的培训学习，

认真记录上课笔记，仔细阅读培训资料，通盘考虑消化营销知识，在我的面前呈现出了鲜明的营销大道，彻底廓清了我眼前的营销迷雾，给了我豁然开朗的感觉，原来营销是可以这样做的！

我以前对营销应该说是一知半解，现在经过公司领导的超强度短期培训，对营销有了一定的认知，对所培训的知识（公司的概况、公司人力资源制度、五粮液股份公司情况、五粮液江南古坊酒、3+2+3组合式营销模式等）有了深刻的认识。同时我也知道了结合我从事的人力资源工作，我以后的培训也要这样做，这就是我以后培训的样板与典范，值得我不断的反复学习！

根据公司领导安排我对公司人力资源制度进行了简单创新：

2、准备《考勤表》，整理员工档案并录入电脑；

3、酝酿人力资源管理制度；

4、推荐并录用公司平面设计兼职人员苏凤。

1、根据公司领导指示，经过仔细比较、反复权衡，安装铁通电话一部（号码：69990998）与宽带（费用：上网不限时一年660元含赠送的宽带猫、安博士杀毒软件）。交300元订金预订800□400□7x00009免费电话（准备元旦后开通）。

2、外协大厦物业管理，交电费、取邮件、宽带安装事宜等。

3、协助王伟琴经理做好办公室方面的工作。

4、确保电脑、打印复印一体机正常运行，重做操作系统、安装驱动程序。

4、为外出跑业务的市场拓展部各位经理搞好后勤保障（协助

王经理复印、传真、电话、文档输入电脑等)。

5、与王经理分工合作，往山东临沂、枣庄地区和徐州六县区打招商电话。

1、基本上每周末，公司领导亲自主持会议，听取员工汇报工作，点评员工工作中的问题，褒扬先进、鼓励后进，对下周的工作作出规划。每次例会我都认真记录，不怕貶笑大方。积极发言，收获很大。

2、例会给我的印象是：参加一次有一次的提高。尤其是在营销上还是个新丁，对酒水营销还很欠缺，对很多营销实际操作还限于了解阶段，公司领导的意见很中肯，也确实有利于以后的营销工作；在我陷入营销困境中的时候，公司领导的点拨，给了我“山穷水尽已无路，柳暗花明又一村”的新感觉。

1、认识到自己在酒水营销上的很多不足，希望能够通过实际跑市场得以锻炼，积极向公司领导争取调研徐州六县区酒水市场情况的任务。

2、不怕出差辛苦，经过一周多时间的集中搜集酒水商资料，对徐州六县区酒水市场情况有了一个初步了解。

3、搜集的酒水商资料：贾汪区29家、邳州市26家、新沂市35家、睢宁县4x家、丰县30家、沛县37家（对原来的资料进行补充）。

1、有专门做一个品牌白酒的，如今世缘、洋河蓝色经典、汤沟珍宝坊等，就不考虑接其他品牌白酒了。

2、基本上做酒的手上都有2—4个品牌。

3、对我们的3+2+3组合式营销模式很感兴趣，认为很先进，

也一定有所作为。

4、有实力的酒水商（有成熟的营销网络、有资金、有多部车送货）不多，基本上每个市场不到x0家。

5、由于靠近年终岁尾，绝大部分在开订货会，积极备战黄金销售季节——春节的来临。

6、酒水商接品牌都很小心谨慎，都想少进货少交履约保证金。有的竟然提出了先少进一批货试销；有人说可以先在他那里摆一部分货展销；还有人提出在我这设办事处，等市场成熟了我再做。

7、大部分都要求留下招商资料，再考虑考虑。

8、限于时间关系才回访了三个县区：贾汪区、邳州市、睢宁县，另外的三个县市：新沂市、丰县、沛县还没有来得及回访。

酒水销售年度总结篇六

我是营销部的销售员，是20xx年2月份进入公司的。20xx年的4月4号我从原来的酒店促销部调到了现在的营销部，在营销部工作的这段时间，我感受很多，收获很多，也在逐渐的成长着。第一个月我的部门经理，带着我去一一的面见了各个单位的领导，看着我的同事们和领导轻松的谈话，并认真的介绍我们的酒水以及团购政策，我只是在一旁静静的听着，暗自学着他们的销售技巧，希望以后通过努力的学习可以做的比他们更好。

一、要勤学习，不断提高自己、丰富自己；

二、要勤拜访，增进客情关系；

三、要勤动脑，如何有效的为客户服务

四、要勤沟通，进一步了解客户的需求；

五、要勤总结，做好每日总结，总结有效客户并时时跟进。

20xx年对于我来说是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年，感谢谆谆教诲我的领导，一直以来悉心的帮助、认可、信任、鼓励着我，才能使我更加乐忠我现在的工作。在营销部我还是一个新人，有很多的东西都有待学习，在以后的日子里，我会努力的学习，更好的做好自己的本职工作，在此预祝公司20xx年再创辉煌！

酒水销售年度总结篇七

乙方(购货方)

一、 甲乙双方权利与义务

甲方：

- 1、 甲方所供红酒产品，必须符合产品质量标准，如出现产品质量问题 或者达不到标准，乙方有权退货或换货。
- 2、 甲方需按乙方所需产品规格、数量及时送货，不得以任何借口拒绝 或推迟送货时间，原则上订货到供货不超过 个工作日。
- 3、 在本合作协议书有效期内，如甲方调整产品价格，应及时通知乙方， 经双方商量按市场价格定价，在同等条件下以优先、优质、优惠的原则。
- 4、 甲方负责送货到乙方指定的地点，由甲方承担运输费用。

5、按照乙方的实际销售情况甲方给予销售奖励，此条款另行商量。

乙方：

- 1、乙方应配合把甲方所有的产品摆在吧台上作为展示。
- 2、乙方每月必须提供准确、真实的销售情况，并及时向甲方业务反应。
- 3、乙方按照双方商量的结算方式在合同期内结算货款。
- 4、乙方购进的产品如果销售不畅，随时可调换别的产品。

二、 结算方式：以送货单为准，每月 号前结清上月货款。

三、 退佣机制：甲方对乙方销售人员所销售之酒塞和酒盖以5元/个进行回收，此费用是甲方对乙方销售人员给予的奖励。

四、 合同期限

本协议有效期限 年 月 日至 年 月 日止，甲乙双方有特殊情况不能履约，须提前壹个月以书面形式通知对方，并承担相应的法律责任及经济损失。

五、 违约责任

未经甲乙双方同意，任何一方无权中途终止协议，如有违约，履约方有权向违约方索赔损失。

六、 其他

本协议未尽事项，甲乙双方另行商量，本协议壹式两份，经双方代表签字生效，甲乙双方各执壹份。

注：产品清单及价格见附件

甲方(盖章) 乙方(盖章)

代表(签字) 代表(签字)

酒水销售年度总结篇八

201x年共销售约159万元，超全年任务50万，完成全年任务的145 %，超去年同期39万。

虽然我们全组超额完成了销售任务，但是对我来说，这一年并不轻松，面对着越来越多的商场和专卖店，我们必须付出更多的努力和汗水，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。

我们几个人要负责，毛巾，床上用品和丝巾这四大品种的销售和管理工作。虽然销售商品种类多，难于管理，但是无论是在商品管理和日常销售上，我们小组的四个人都能互相协调，互相帮助，共同努力，争取把我们的工作做到最好。在我们几个里，我的年龄最大，所以我常常告诉自己，要以身作则，发挥老大姐的带头作用。

对于我们来说，今年是压力重重的一年，在这一年里，一家又一家床上用品专卖店不断推出各种各样的促销手段来吸引顾客，而且我们商场给我们带来了更大的挑战：百货无论是在名声和规模上都超过我们、拥有强大的广告策划队伍床上用品销售区装修豪华。当开业时，确实给我们带来了很大的冲击。但是经过了这一年的竞争，我们用高质量、低价位的商品，用真诚的服务超额完成了商场下达的销售任务，我可以这样说，我们没有败下来。

今年床上用品组最大的改变就是重新装修，重新摆放，新的商品展示区经过装修，从格局、位置上变得更加合理，也给

人一种回家的感觉，使床上用品销售区变得更加温馨。

在平时的工作里，我们两个组长互相帮助，互相支持。不管是促销方案，还是要货数量，品种，都在一起认真研究，有时间我们俩就交替着去考察市场，及时了解市场信息，并且反馈给部经理，让我们在商品调整和处理上领先一步，也增加了销售。

虽然今年圆满完成了销售任务，但是我不会骄傲，我们的前景并不乐观，我也有很多不足的地方。这就需要我不断提高自身素质，加强业务知识的学习。

第一、要准确掌握各组的库存和销售情况，把库存降到最低，在畅销商种不断货，滞销商品不积压的基础上，多增加品种，争取在以后的销售中更上一个台阶。

第二、我要经常在闲班的时候去考察市场，了解产品的信息，反馈给部经理，及时对同类商品做促销，处理，我们可以多想一些创意，把我们的商品最独特的方式展示给顾客，以增加销售。

第三、现在的顾客要求越来越高，对商品的质量也有了更高的要求。我要继续学习业务知识，尽快提高自己的业务能力，做好新老顾客的好参谋。

第四、我们组现在商品款式，颜色没有专卖店全，以后我要多与厂家和部经理沟通，增加商品的品种，吸引更多的客流。

北联给了我展示能力的空间，让我在岗位上充分发挥自己的光和热，以后，我要和大家不懈地努力，由我做起，永不放弃，争创一流的北联百货。