

酒类销售总结与计划 销售部销售工作计划 (优秀6篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

酒类销售总结与计划 销售部销售工作计划篇一

坚持创新求实的指导思想开拓国内市场。

2. 盛天产品在(同行业)国内市场占有率大于10%;

3. 各项管理费用同步下降10%;

4. 设立产品开发部，在总公司的指导下，完成下达的开发任务;

5. 积极配合总公司做好上海盛天开发区的相关事宜及交办的其他事宜。

1. 统一市场形象

针对国内市场的特点，对公司作销售形象进行专门设计，提高××品牌产品在市场的统一形象，为今后更有力地提知名度奠定了稳定的基础。

2. 建立健全销售网络

建立健全销售网络体系，拟在3月初招聘7-8名业务员，全面培训业务知识和着力市场开发。

3. 细分销售区域

全国分7-8区域，每个区域下达指标，用考核的方式与实绩挂钩，奖罚分明。根据销售总目标2500万，分区域下指标，责任明确，落实到人，绩效挂钩。

4. 充实代理商队伍

5. 增强研发能力

设立开发产品研发部，力争上半年在引进技术开发人员3-5人的基础上，下半年初步形成新品开发能力。

6. 加强内部管理，提高经济效益

着重从成本核算、人力资源激励等方面加强内部管理，促进经济效益的提高。

酒类销售总结与计划 销售部销售工作计划篇二

乙方：

第一条 销售区域、渠道

1. 甲乙双方同意的销售区域、渠道分别为：

销售区域：

（甲方已经开发的其他省份的地区市场由甲、乙双方以附件的形式另行确，该附件为本销售合同的组成部分）

销售渠道：商超、批发、酒店、单位团购。

2. 乙方必须严格按照合同约定的区域、渠道及约定的产品种类进行销售。

3. 乙方未经甲方许可，不得将此经销合同书转让于他人。
4. 甲方根据乙方的要求开发新品种的，乙方应预付30%的货款，甲方在15天内交货，货到付清余款；如乙方在甲方发货后拒收该产品的，则预付款抵作甲方损失，甲方有权处理该货物；甲方自行开发的新产品在同等条件下乙方享有优先经销权，乙方不经销时甲方有权自行销售，但不得占用乙方原有销售网络（包括乙方选定的经销商）。

第二条：甲方的权利和义务

1. 甲方保证在白酒的研发、生产、质检、仓储等各个环节严格遵照质量体系各项标准执行。各种产品执行国家标准号见产品外包装。
2. 甲方为乙方提供符合国家标准的高品质白酒。甲方根据乙方的定货计划情况按时、按质、按量向乙方发货，并保证乙方订货后3天内到货。
3. 甲方供应商品的商标及外包装应遵守法律规定，外包装应保持清洁、整齐、完好，适宜市场销售。
4. 甲方有权对乙方的经销行为进行监控、管理、指导。
5. 甲方向乙方提供产品销售所需的产品质量检验报告等文件资料。甲方积极配合乙方处理客户投诉及相关问题。
6. 在乙方发现有“窜货”（即甲方产品非通过乙方进入本合同约定的销售区域）问题时，甲方应在乙方提出后三天之内全部收购完毕，有关收货费用由甲方负责。

第三条：乙方的权利和义务

1. 在遵守本合同约定的前提下享有自主经营权。乙方应合法

经营，制定完善的内部管理制度，加强各项管理，妥善保管甲方提供的产品、票据及其他物品。

2. 接受甲方对产品价格和服务质量的监督和管理，维护甲方企事业形象和利益。并保证甲方新产品顺利上市。

3. 乙方应根据市场及产品库存情况提前向甲方申报订购计划，列明产品名称、规格、数量。乙方应保证市场货源充足，不出现断货现象。乙方在甲方产品到货后及时验货上柜。

4. 乙方不得将甲方业务资料透露或转让给第三方，也不得经销侵犯甲方知识产权的产品。乙方应配合甲方处理客户投诉及相关问题。

第四条：销售品种、产品价格、货款支付、合同履行及货物运输

1. 甲方提供给乙方的产品种类及产品价格为：

品 名

规 格

2. 甲方如有新产品上市，价格由双方按照不高于甲方提供给同类省级代理商的原则另行协商确定。

3. 付款方式：。

4. 年销售任务数量分解：

1月

2 月

3 月

4 月

5 月

6 月

7 月

8 月

9 月

10月

11月

12月

合 计

5. 双方确认货物运输方式为_____，交货地点为_____。各批次的交货地点根据乙方的要求确定。运输费用由__方负责，货到交货地点后的卸车费用由__方负责。

6. 乙方派专人收货的，应该向甲方出具授权委托书。乙方人员在收到货物后应及时检验，如发现货物数量、外观质量有异议，必须于收货当日提出，并通知甲方，货运正常报损1%，由乙方负责，超过部分由甲方负责。

7. 合同期内甲方向乙方提供__万元质量保证金，合同到期后乙方一次性返还给甲方。

前述质量保证金由甲方在其依据本合同向乙方交付第一批货物时支付。

第五条 违约责任

1. 甲方未履行本合同第二条、第四条约定义务时，乙方有权解除本合同并追究甲方的违约责任。

3. 如因商标及外包装违法而致乙方受到行政处罚或被追究民事赔偿责任，则甲方应相应赔偿乙方因此所受到的损失及支付的包括律师费、诉讼费在内的一切合理费用。

4. 如因甲方原因产生的产品质量问题致乙方受到行政处罚或被追究民事赔偿责任，则甲方应相应赔偿乙方因此所受到的损失及支付的包括律师费、诉讼费在内的一切合理费用。

5. 乙方首次进货不得少于__万，以后每次进货不得少于__万元。

a□乙方经销侵犯甲方知识产权的产品；

b□违反本合同约定的销售区域跨地区销售；

c□因乙方的服务质量问题造成客户大量投诉未及时妥善处理的；

d□未经甲方同意，以甲方公司名义及标志从事经营活动的。

7. 一方有法定免责事由的，不承担违约责任。

第六条 合同有效期为__年，自20__年__月__日起至 20__年__月__日止。

合同到期后，在同等条件下乙方有优先续签权。

第八条 双方可用书面形式对本合同条款进行修订。

第九条 在履行本合同过程中如发生争议，双方应友好协商解决；协商不成时的争议，由乙方所在地人民法院管辖。

第十条 本合同一式两份，甲乙双方各执一份。

年 月 日

酒类销售总结与计划 销售部销售工作计划篇三

一、基本情况

__年办理酒类流通企业备案211家。其中：批发兼零售企业13家、零售企业164家、餐饮服务企业34家。

二、主要工作

1、领导重视, 成立组织

自宿州市人民政府《关于公布第五批行政审批事项清理结果的通知》(宿政发〔__〕21号)下达后, 区商务局领导高度重视, 专门成立酒类流通管理工作领导小组负责全区酒类流通管理工作。

2、制定方案, 明确任务

根据《酒类流通管理办法》的要求, 制定了《埇桥区酒类流通工作工作方案》, 提高酒类流通市场整顿工作的主动性、针对性以及实效性。围绕目标任务、运行机制、管理范围、运作和管理方式、保障措施、加强领导等方面, 从全区的实情出发, 提出了可操作性的工作意见。尤其对加强领导, 分工配合, 成员之间明确了具体工作职责, 为形成合力促进酒类流通管理工作规范化, 净化我区酒类流通市场, 营造了氛围, 奠定了基础。

3、深入基层, 开展调研

根据我区实际情况, 埭桥区商务局按“先城区、后乡镇, 先抓批发、后抓零售”的工作方针, 首先从市区批发企业着手, 开展了对酒类生产、批发企业的基本情况摸底调查和备案登记工作。在最炎热的夏季, 埭桥区商务局组织精干人员在城区范围内, 挨家挨户调研我区酒类流通企业资料。

4、广泛宣传, 营造氛围

为确保我区酒类流通管理工作的正常有序开展, 加大《酒类流通管理办法》的宣传力度, 进一步提高酒类批发企业、零售企业和广大消费者对《办法》深刻理解和认识, 我区印发了酒类宣传单、宣传画册3000份。广泛宣传加强酒类流通管理工作的重要意义, 让广大人民群众家喻户晓, 营造共同遵守《办法》的规定氛围, 为有效地开展埭桥区酒类管理工作奠定了良好的基础。

5、依法行政, 办理登记

酒类经营备案登记办理是酒类监管工作的重心之一, 为搞好登记办理工作, 完善登记办理程序, 埭桥区商务局对经营资质、申请资料、办理手续、办理时限进行明文规定, 实施阳光操作; 在办法登记工作中, 我们有专人负责, 建立台帐, 做好《随附单》的发放、领取、登记、保管等各环节的工作。做到了没有酒类批发许可证的企业坚决不能发给随附单, 防止将随附单发乱, 失去其控制作用。

三、存在的问题及建议

一是实行酒类经营备案登记制和经营溯源制, 是酒类流通管理的一项基础性工作和重点工作, 但绝不是管理工作的全部, 大量的工作是对酒类流通环节的日常监督管理, 这是一项长期的工作。

二是建议对现有酒类管理人员进行全员培训, 提高行政执法人

员的思想素质,切实树立正确的管理理念和服务思想。

一是进一步加大宣传力度,提高全民对加强酒类流通管理工作的重要性的认识,提高酒类经营者执行国家相关政策的自觉性,确保我市酒类流通市场的健康和安全。

二是进一步规范酒类经营行为,严格实行酒类备案登记和溯源制度,不断加强管理,对货源不清、渠道不明、手续不全的企业要及时整改,指导企业不断完善和规范经营管理。在酒类商品交易过程中保证质量安全,保证酒类商品交易信息的真实性,完整性和可追溯性,建立健全酒类商品安全信用档案,积极推进“放心酒”工程。

三是集中开展严厉打击制售假冒伪劣酒类违法行为的专项行动。“十二五”期间埭桥区将组织相关执法部门,对市区集中开展打击制售假冒伪劣酒类商品的行动。对酒的名称、原料、酒度、价格、出厂日期、生产企业、厂址等进行检查。严厉查处无生产许可证的白酒、散装酒的销售,防止假冒伪劣和有毒假酒流向市场。

四是积极开展“放心酒示范店”工程,建立酒类商品信用档案,对各个经销企业的资信状况、良好信用、不良信用和产品信用等信息进行记录,构建信用监督和失信警戒机制,建立优秀企业的光荣。

述职人:

20__年__月__日

述职报告酒类销售篇3

酒类销售总结与计划 销售部销售工作计划篇四

采购的计划工作过程开始于从每年的销售预测、生产预测、总体经济预测中获得的信息。销售预测将提供关于材料需求、产品及采购后获得的服务的总的测量；生产预测将提供关于所需材料、产品、服务的信息；经济预测将提供用于预测价格、工资和其他成本总趋势的信息。

在许多公司中，不到20%的采购需要占用了超过80%的采购资金。将总的预测分解成特定的计划，然后为每一个重要的需求制定有效的价格和供应预测。

材料消耗量的估计分为月度和季度，将估计数据与库存控制数据进行核对，而库存控制数据的确定考虑了采购提前期及安全库存量。然后，将这些估计值与材料的价格趋势和有效的预测相联系，制定出采购计划。然后预计材料供应充足，价格可能下降，那么采购政策就可能是将库存减少到经济合理的最低水平。相反，如果预测到材料供应少，价格有上升的趋势，明智的采购政策将是确保有足够的库存和合同，并且将会考虑购买期货的可能性。

这一步骤早期是用于原材料及零部件采购的，在预测影响零部件的价格和供应有效性的趋势时，要考虑到预测的零部件供应行业的生产周期。

主要需要可以分为相关产品组。对主要现时预测的分析模式可应用于相关产品组。

在每个月/季末将每一个项目或相关产品组的数量及估计资金费用制成图表，并据此对采购计划进行修改，每个采购员对其负责的项目进行分析，他们建立了在计划期内指导其活动的目标，价格可能会因此被进一步修订。

例如新设施的建设或以前没有生产过的新的主要产品的制造

计划，当需要新的设备或产品时，就会产生时间上的不确定性，制定采购计划工作就会很困难。

3. 医药药品销售工作计划范例

4. 金融销售个人工作计划范例

5. 销售周工作计划表范例

8. 销售助理工作计划书范例

酒类销售总结与计划 销售部销售工作计划篇五

1、根据公司现在的人力资源管理情况，参考先进人力资源管理经验，推陈出新，建立健全公司新的更加适合于公司业务发展的的人力资源管理体系。

2、做好公司20xxxx年人力资源部工作计划规划，协助各部门做好部门人力资源规划。

3、注重工作分析，强化对工作分析成果在实际工作当中的运用，适时作出工作设计，客观科学的设计出公司职位说明书。

4、规范公司员工招聘与录用程序，多种途径进行员工招聘；强调实用性，引入多种科学合理且易操作的员工筛选方法。

5、把绩效管理作为公司人力资源管理的重心，对绩效工作计划、绩效监控与辅导、绩效考核（目标管理法、平衡计分卡法、标杆超越法□kpi关键绩效指标法）、绩效反馈面谈、绩效改进进行全过程关注与跟踪。

6、努力打造有竞争力的薪酬福利，根据本地社会发展、人才市场及同行业薪酬福利行情，结合公司具体情况，及时调整薪酬成本预算及控制。做好薪酬福利发放工作，及时为符合

条件员工办理社会保险。

7、将人力资源培训与开发提至公司的战略高度，高度重视培训与开发的决策分析，注重培训内容的实用化、本公司化，落实培训与开发的组织管理。

8、努力经营和谐的员工关系，善待员工，规划好员工在本企业的职业生涯发展。

9、公司兼职人员也要纳入公司的整体人力资源管理体系。

1、准备到铁通公司市北分局开通免费电话，年前已经交过订金300元（商客部20xx_代收）。

2、外协大厦物业管理，交电费、取邮件、咨询物业管理事宜等。

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，注意日常操作。

5、为外出跑业务的市场拓展部各位经理搞好各类后勤保障。

6、与王经理分工协作，打招商电话。

1、学习招商资料，对3+2+3组合式营销模式领会透彻；抓好例会学习，取长补短，向出业绩的先进员工讨教，及时领会掌握运用别人的先进经验。

2、做好每天的工作日记，详细记录每天上市场情况

3、继续回访徐州六县区酒水商，把年前限于时间关系没有回访的三个县区：新沂市、丰县、沛县，回访完毕。在回访的同时，补充完善新的酒水商资料。

4、回访完毕电话跟踪，继续上门洽谈，做好成单、跟单工作。

酒类销售总结与计划 销售部销售工作计划篇六

一、销量指标带领团队努力完成领导给予的当月销售计划、目标。

二、监督，管理销售展厅和销售人员的日常销售工作，制定仪表环境监督卡

1、仪表着装：统一工作服并佩戴胸卡。

2、展厅整洁：每天定期检查展厅车辆，谈判桌的整洁状况。每人负责的车辆必须在9点前擦试完毕，展车全部开锁。随时处理展厅突发情况，必要时上报销售经理。

3、展厅前台接待：如值勤人员有特殊原因离岗，需找到替代人员，替代人员承担所有前台值勤的责任。随时查看销售人员在展厅的纪律。

4、销售人员的日常工作，对于销售人员的客户级别定位和三表一卡的回访度进行提醒督促，对销售员的销售流程进行勘察。对销售人员每天的工作任务和需要完成的任务进行协调，如上牌时间和厂家出现的政策变动等。随时处理展厅突发情况，必要时上报销售经理。每天下午下班前定时把一整天的工作情况和明天需要完成的工作任务上报给销售经理。处理职责范围类的客户抱怨，提升客户满意度。

5、员工请假处理，准假具体安排办法制度。

1、对市场部发出来的市场活动进行协调，如外出拍照片等。

2、在销售人员不值班的情况下，可以沟通市场部进行外出市场开拓，由市场部定点，出外发单片。

每天对于销售人员的交车，资料交接，开票，做等进行盘查。下班前上报销售经理登记。对于时间过长车辆对销售人员进行通报，重点销售；配合销售经理对每礼拜一从厂家订购的车型，颜色进行建议。

由于现阶段的管理制度不完善，销售员缺少较好的培训，通过与销售顾问的沟通，他们需求更好的竞品信息，我会想办法找出好的口述(已有思路)，直接影响销售业绩。根据销售经理和销售顾问的具体要求，制定相关的培训材料和计划!初步定在每天早晨培训闲置组。

六、排班安排

根据现排班制度，由于有1组为闲置组，闲散情况严重，组织上午学习培训，每月初月中做竞品调查。当然，所有的计划在此都是纸上谈兵，所以说，实践是检验真理的标准，在今后的工作中，我定当努力将这些计划付诸于实践中，并在实践中不断的提高自己改善团队，带领团队一起，在情况下完成领导下达的任务。