

# 白酒销售市场工作总结报告(优秀9篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

## 白酒销售市场工作总结报告篇一

回首20xx年的销售历程，我经历许多没有接触的事物和事情；见识了很多从未见识过新鲜；似乎从一开始，新年带来的一切都是新发展、新要求，摆在我的眼前，昂首只能选择前进。

总体观察，这一年对我取得长足进步；不论与客户的谈判，还是销售经验与新客户的接洽工作，都在不断进步中。

前期谈判工作（邮件交流、核对询价单和报价、价格的确认和所寄样品的确认、产品标识、付款方式的商定、订单的生产）

下单前的待办工作（包装内盒、外箱唛头、内盒不干胶内容）

生产中的联络（交货期的反馈、与生产部的协调工作）

发货前的联络（船公司的联络与船期的安排、物流的管理）

发货后的联络（货款回笼问题、单据的邮寄或者银行交单）

再次联络（新订单的谈判）；

20xx年的关注使我对公司的品牌推广提出一些个人见解；

## 白酒销售市场工作总结报告篇二

业要在竞争中战胜对手，吸引更多潜在顾客，就必须向顾客提供比竞争对手具有更多“顾客让渡价值”的产品。网络信息化时代为顾客比较和评估不同企业的产品(服务)的价值或效用提供了十分便利的条件。现在，就来看看以下两篇范文!

有意向的客户4家，经过交流好额联系选出一家比较适合代理我们产品的经销商，目前正在谈判中。瓮安县市场共得资料100份，发出资料90份有意向客户2家目前正在联系和沟通中。在这里工作的这段时间里让我学到了很多，接下来我将从三个方面向大家介绍一下我感悟到的一些观点，与大家共同交流和探讨。

### 端正态度

在工作期间我看到了很多问题、矛盾与困难，当然这些都是不可避免的，但是我觉得导致这些问题和困难不能解决的主要原因还是态度问题，态度决定一切。经常有人会说 如果当初我怎样怎样，那么现在我肯定会 ，人们常常只停留在这样的说上，而不真正付诸行动，怎么会有好结果?白酒的竞争日趋激烈，不断会有新的挑战摆在你面前，你以一种什么样的态度去对待它，你就会得到一种什么样的结果。所以怨天尤人是没有意义的，积极地工作才是我们最应该做的。

### 明确目标

首先，任何公司都有公司发展的目标，每一个员工也都有自己的个人发展目标，在这个问题上，我认为作为公司的一名员工就应将个人目标与公司目标统一起来。每个人都会有压力，但是在实现公司发展目标的同时，也是在实现自己的个人目标。

其次就是我刚才提到的实现目标要有正确的态度与方法，并将目标切实分解落实。只有可分解的、能实现的目标，才是可行的目标。

关于学习，有一位经济学家讲过这样一句话 不学习是一种罪恶，学习是有经济性的，用经济的方法去学习，用学习来创造经济。在工作中也是一样，我们需要不断地学习、充实，争取做到学以致用，相得益彰。

作为一名刚毕业的大学生，虽然没有工作经验，我们有这无比的事业心和上进心，有着远大的理想和抱负，因为我们年轻，所以我们有资本，有信念，有毅力去开创一个属于自己的地方。

1、运用《客户销售登记卡》，对客户销售状况进行监控，并根据销量实行月返，季返制度。

好处：(1)可以随时对客户销售周期，销售星级比例进行统计分析，对客户级别进行分类，确定那些客户三星以上卖得快，那些客户只要一、二星酒，这样公司在有相应产品活动后，可以有秩序的，提高销售活动效果。

(2、)可以提高价格弹性，很好城应对外来冲货，比如cx市场上市时一星78元/件，记卡销售，月返实行十搭一，折价63.6元/件。中秋节期间外地冲货增加，到岸价：55-56元/件，这时，我们利用供货政?害行，五搭一，扔价：58.3元/件，再加上订货会上抽奖政?，大大优惠于外地冲货，客户订货十分踊跃，取得十分满意的效果，有力地打击了窜货，现场订货拾叁万元多。( 励志天下 )

有在的问题：在市场切八时，记卡销售兑现月返，季返中，对月返季返额度和兑现时间，宣传不到位，，兑现不及时，也是造成冲货的得要原因。

## 2、把铺市陈列作为一项长期的基础工作来抓

cx市场20xx年2月份正式启动市场，主攻零售店的铺市陈列，以2月20号到2月25号，对城区进行地毯式密集铺市，并抢占显眼货架，进行店外陈列，起到轰动效果，陈列一个月后，兑现金世纪双礼盒壹盒□20xx年端午期间和中秋节之后，又分别进行两次集中补货铺市。

经验;(1)时间要短，控制在一星期左右，如果不顺利，可以赊货，但要可控，毕竟我们上市期的铺是为了作品牌宣传和扩大。

(2)宣传要到位，毕竟是新产品，无论是零售客户还是消费者对其都比较陌生，建议铺市配合pop张贴，铺市政?讲解等内容，。

(2)奖吕兑现不及时□cx市场就有在此问题，由于是新市场，零售店主对浏阳河的信誉存在疑问，这就很必要明确奖品兑现时间而引项内容在铺市协议中是没有再加上经销商库存没有金双礼。以改兑现进间拖延，造成负面影响，建议在今后的铺市中，要明确奖品兑现时间销售月工作总结，是对销售工作的一个阶段性的小总结，是为了更好的审视自身的工作问题，总结并在下一阶段过程中改善发扬，为以后的工作做一个指导。

月工作总结，时间比较短，这一个月的时间里，不可能有太大的变化、发展，因此，在做销售月工作总结时，更侧重于工作状况的体悟与理解。

### 1、工作状况概述

### 2、工作中的成绩和缺点

### 3、工作中的经验和教训

## 4、下步工作计划

### 销售月工作总结注意事项

1. 总结前要充分占有材料。最好通过不同的形式，听取各方面的意见，了解有关情况，或者把总结的想法、意图提出来，同各方面的干部、群众商量。一定要避免领导出观点，到群众中找事实的写法。
3. 条理要清楚。总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。
4. 要剪裁得体，详略适宜。材料有本质的，有现象的；有重要的，有次要的，写作时要去芜存精。总结中的问题要有主次、详略之分，该详的要详，该略的要略。

## 白酒销售市场工作总结报告篇三

回首20xx年的销售历程，我经历许多没有接触的事物和事情。见识了很多从未见识过新鲜。似乎从一开始，新年带来的一切都是新发展、新要求，摆在我的眼前，昂首只能选择前进。总体观察，这一年对我取得长足进步。不论与客户的谈判，还是销售经验与新客户的接洽工作，都在不断进步中。

1、非洲片区：单分开南非市场，我们非洲市场仍不理想。目前销售区域仍是集中在埃及和突尼斯，建立贸易关系的有3家，200\*年有销售来往的只有两家，其中一家埃及大客户因为付款方式无法达成一致而取消大约30万美元的订单。但是埃及另一客户的贸易额由去年的一万多美金增大到近7万美金。突尼斯客户的贸易额也由去年的六千多增到一万美金。随着我司产品在市场的布局成熟与质量的提高，坚信能在北非市场有更大份额。

2、南非片区：目前南非市场客户共计5家，由代理xxx公司负责管理销售区域，我司监督。目前主要区域在约翰内斯堡，然后在德班和开普敦各有一客户。现行主导销售产品是制动分泵。销售额由去年的不到8万美金，增加到今年的18万余美金。初步预计xx年销售额达到28万美金，并向30万发出挑战。

3、中东市场□xx年有贸易来往的中东客户（阿联酋、伊朗、以色列）共计11个客户□xx年公司产品销售额5万余美元，外协产品销售额12万余美元，在业绩上都高于去年的产值。随着伊朗市场的不断拓展，我司起亚pride总泵和分泵将以主打产品进入该市场，同时争取通过明年的展会或者拜访，扩充日本车系列产品在中东迪拜以及周边国家的市场份额。

4、东欧地区：目前俄罗斯市场仍是空白，由于国家政策以及关税、运费等问题，对于我们来说，如何进一步努力的降低产品成本来提高价格竞争力是进军俄国市场的首要问题。出现一点危机的市场是立陶宛，由于价格问题，我们在和一个大客户出货时候产生了分歧，若能在xx年顺利解决价格问题，销售份额将有保持或者提升。东欧市场较好的是波兰市场，目前虽然只有两个客户，但是xx年的销售额有望达到18万美元（卡玛斯外协为主）。东欧市场另一福田是土耳其市场，虽然xx年跟我司贸易的客户不如以往那么多，但是市场前景较好，尤其是大客户的锁定以及小客户的推动，有望我司产品在该地区取得更大发展。

5、西欧地区：意大利和德国市场在xx年发展稳定，希望通过新厂房的规模和展会、拜访等品牌推广，赢取更多的客户和更大的市场份额。英国市场目前只有一个客户，但是由于助力器和硅油离合器水泵问题，今年贸易额不仅一般而且助力器的退货给我造成较大损失。此外经过xx年对西欧市场的了解，发现该市场要求质量高，价格要适中，在西班牙、法国新车较多，即使开发新产品，市场的持续能力也不高。基于此，我个人认为西欧地区市场策略，如何锁定关键大客户成

了首要任务，比如说意大利的lpr□如果我们的产品能够达到他们的性能要求，就应当全力配合客户，从长远利益角度考虑，率先占领市场份额，然后推动价格的提升。

6、现行和客户的联系过程是：前期谈判工作（邮件交流、核对询价单和报价、价格的确认和所寄样品的确认、产品标识、付款方式的商定、订单的生产）下单前的待办工作（包装内盒、外箱唛头、内盒不干胶内容）生产中的联络（交货期的反馈、与生产部的协调工作）发货前的联络（船公司的联络与船期的安排、物流的管理）发货后的联络（货款的回笼问题、单据的邮寄或者银行交单）再次联络（新订单的谈判）。

7、对于客户所寄和给的新样品，我认为我司应该首先对其进行筛选，不能是汽车配件的样品我们就接受，如果数量、市场、利润不是很理想，就立即放弃，过多精力的分散，其结果必定是得不偿失。

8□xx年的关注使我对公司的品牌推广提出一些个人见解。理想中我的品牌战略。

首先，我司是专业生产汽车制动泵类配件，制动泵是我们的最强的一项，因此在制动泵方面，尽量使用自己的品牌。

其次，一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场，但是我方仍应想方设法将xx品牌进入产品中。再者，品牌的打响是靠稳定的质量在市场的推广而建立的，就好比国内大多数消费者认识的优质品牌仍以国外品牌为主导，人们知道喝饮料首选什么、什么牌子，买运动鞋看的更多是什么牌子，手机要买那个牌子，电器产品还是这个牌子的质量更好些，就连买本土轿车都得先看看厂商的国际合作伙伴是日本的还是欧美的，由于那些名牌的质量优越，人们就会潜意识的相互之间宣传。

另外，我们公司如今外协采购外销的规模在逐渐增大，针对

外协产品我们应该杜绝用自己的品牌而影响自己xx品牌专业制造制动汽车配件的形象，我们考虑的是长远的战略眼光。

最后，对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远效益。随着公司规模的不不断壮大、市场格局的深化稳定和产品质量的节节提升，如何有效拓展世界各地的市场份额应是我们的首要问题。如今我们在美国设立分公司，紧接着我们有在伊朗成立分公司的想法，其一切都是为了赢取更多的市场份额和对当地以及周边市场的有效管理。我们也不能忘记crm（客户关系管理）的推动，有效地管理好每个区域的客户与我们之间的友好和长期合作的关系炙手可热，我们要掌握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们！

## 白酒销售市场工作总结报告篇四

1. 为培养学生文明礼貌的习惯。我校开展了“文明班级”的评选活动。这学期以来，我班在全体师生的共同努力下，每周都能得到“文明班级”的称号。同时我还到班级的工作做了一定的引申，即要求学生做到“三美”即仪表美、语言美、心灵美。强化要求学生执行学校的学生行为规范，衣着整洁，做操，由班干部督促检查，结合学校评比制度，促使学生养成良好的习惯。在语言行动上，同学们懂得讲文明礼貌，无论在校内、校外，他们见到老师都很有礼貌地向老师问好，同学之间团结友爱，互相帮助，和睦相处。

2. 培养学生遵守纪律的习惯。在学校，纪律是教学质量的保证。本学期，我经常利用班会课，教育学生怎样遵守课堂纪律，平时上课发现某些同学做得好的及时表扬，增强学生的自信心，在班中树榜样，发现不良现象及时纠正。经过一个学期的努力，班里同学基本都能做到上课不说话，积极举手发言，配合老师上课，但其中还有个别纪律观念薄弱者经常要老师提醒才能做好，以后还要加强教育。

3. 为培养学生良好的品质，全校师生积极参与了学孔思孔的活动当中去。在学期的开始，我便组织全班的学生到校门口举行拜孔活动，同时学校也开展校本课程《弟子规》，在每周四下午的第八节，全班的学生都要学习《弟子规》，并作好学习笔记。这样用中华的传统文化去塑造学生的品质，对学生良好品质的形成起到良好的作用。

4. 培养学生良好的卫生习惯。良好的卫生习惯有助于孩子健康成长，我利用早读课期间及时纠正同学们错误的读书写字姿势，检查他们的个人卫生。教育学生保持环境卫生，除了教室卫生，还有包干区卫生。如何增强学生的卫生意识，让学生从小养成爱劳动的好习惯，成了我下学期的工作重点之一。

5. 做好学生的安全教育工作。安全，就象是“100”中的“1”，没有了安全，一切工作成效为零。因此，我几乎每天都会抽些时间进行安全教育，教育学生遵守交通规则，注意人身安全，一个人在家时不要爬高，不要玩刀玩火做危险的游戏，不要随便使用电器。学生课间玩耍时也要求他们注意团结，不打架，不追跑，以免出现事故。把安全隐患消灭在萌芽状态。

以上是我这学期的工作小结，工作中还存在很多不足，在今后的工作中还要继续克服困难，学习探索。

望着渐渐成长的孩子们，从他们身上让我感受到一种自豪感，一个学期转眼过去，耳边仿佛还是孩子们刚入园时的热闹声。近半年的集体生活，使孩子们学会了许多，各方面进步也不错，这里，我也该整理一下我的思绪，总结过去的工作经验，以便更好地提高自己的各项工作水平。

## 一、不断学习，提高自身素质

只有通过多种渠道不断的学习，才能提高忠诚于党的教育事

业的责任心，才能提高自身的素质和教学本领。本人在本学期中，积极参加各项时事、政治学习，坚持把理论同实际相结合，从我做起，从身边的小事做起，用正确的思想引导幼儿，做好保教工作。

积极参加新编《福建省幼儿园教师教育用书》培训，认真参加课改活动，充分理解《福建省幼儿园教师教育用书》编写的中心意义。从本班孩子出发，注重整合，更新教育理念，使《福建省幼儿园教师教育用书》精神融会贯通，使幼儿成为活动的主人。

本学期中，充分发挥自身的凝聚力作用，坚持做到以身作则、勇于奉献、勤勤恳恳，无论是否当班，都要做好并检查班级的各项工作。只有这样才能使其他老师充分把精力投入到工作中，在工作中从不计较个人得失，充分发挥“你中有我，我中有你”的团队精神作用，团结一致地做好班级工作。在狠抓班级常规中，真正做到工作有目的、行动有组织、实施有计划，使班级的吃饭常规、收拾玩具、排队等常规初见成效。做为班主任，我深知自己在班中的位置。

## 二、勇于改革，开拓活动领域

在课改活动中，能积极参加课改的理论学习，转变自身的教育理念，带领其他教师认真探讨、领会《福建省幼儿园教师教育用书》的内容意图，在立足本班幼儿的特点，积极开展主题活动和领域活动相辅相成，在选择中思考，在思考中选择，建立有利于本班幼儿发展的课程。如：“我是好宝宝”、“花儿朵朵”、“马路上”、“有趣的水”、“夏天的水果”、“夏天的蔬菜”、“天线宝宝”等活动，为幼儿创设了大量的生活环境，物质环境，利用社会、幼儿园、家长资源，使活动开展得活泼生动、丰富多彩，使幼儿在“玩”中“学”，去演绎活动中的主人。幼儿在课改活动中获得知识面更广阔，活动的积极性大大增强，开展分小组活动，使教师可以顾及到每个幼儿根据每个幼儿的情况及时教育，使

每个幼儿都能有进步。

### 三、坚定信心，规范良好常规

俗语说：“没有规矩，难成方圆”。良好的常规可以使幼儿生活具有合理的节奏，即能使神经系统得到有益的调节，促进身体健康，有利于培养幼儿自我服务的生活能力，为今后生活和学习奠定良好的基础。

本学期，根据班级计划中我班的几个弱点，着重开展以下活动来促使班级常规良好风气的形成：一是制作“幼儿一日生活”评比栏，用红、黄、紫、绿四色花，分别代替良好作息、卫生情况、午休情况、活动情况。对进步的幼儿及时表扬，对落后的幼儿给予鼓励；二是创设良好的区角，供幼儿分区活动，在活动中，教师有针对性对个别幼儿进行教育，做到“三轻”即：说话轻、拿玩具轻、玩玩具轻；三是在中餐、午休中，以保育员为轴心，教师积极配合，使各项工作目的、步调一致，目前已有一定的效果；四是抓好班级的队伍工作，为安全打下良好的基础，在小班是幼儿跨入集体生活的一个转折点，也是关键时期，通过一年的培养，班级常规初见成效，在升中班后，将进一步加大培养力度，争取更大进步。

### 四、突出特色，打造双语教学

作为“双语班”的教师，首先我对自己严格要求，在“一日生活”环节中努力做到能用英语说的决不用汉语，为了提高自身的英语水平，我同其他教师一道自费请三明一中的英语老师辅导我们，经过一段时间的学习，英语水平有了明显的提高。

除了创设大胆的英语氛围外，我努力使我班英语教学突出本班特色，本着小班幼儿的年龄特点，我同其他教师采取一些行之有效的教学手段。一是在“一日生活”的空隙阶段来学习一些日常中要用到的短语、问候语，因为这部分时间较短，

幼儿注意力较容易集中，这些短语较枯燥，这样学习往往会取得良好效果；二是利用各种手段，各种形式，各种感官来学习英语。如：学习英语中的菠萝时，让幼儿通过触摸、品尝来调动幼儿学习英语的积极性。学习英语中的汽球时，让幼儿通过身体的各个部位来玩球，然后大胆地表述。在有趣的abc学习中让幼儿通过各个领域的整合，调动一切感观来发现学英语的乐趣。

工作上所取得的成果是显而易见的，幼儿学习英语积极性渐渐增强了，在“一日生活”中，幼儿会不经意地说出英语。我指导廖老师开设“有趣的a□b□c”课题，在“以老带新”活动评比中获第一名，并参加课改汇报课。

## 五、德育工作，以环保为载体

从身边的事情做起，以爱护自己、爱护周围的环境、保护水资源、爱护鸟类等活动，使幼儿从小养成良好的环境保护意识，养成良好的行为习惯。在我班开展主题为“有趣的水”活动中，我请我班环保局家长带来许多关于环境保护图片供幼儿观看；让幼儿玩水，通过玩水使他们感觉水的质感，并引导他们说说水有哪些用途、水是怎样来的和我们应该怎样节约用水。通过活动来使幼儿了解环保知识，增强热爱大自然的意识。

## 六、密切联系，增进家园互动

为了更好的做好家长工作，在每月的家访活动和“家长接待日”活动中，我同其他教师一道及时向家长反馈幼儿在园里的各种表现。对个别幼儿出现特殊情况时，我都要求必须立刻打电话向家长询问、了解幼儿情况，及早掌握幼儿情况的第一手资料。对教师关心和爱护幼儿的一些举措，家长们也表示认可。对于一些幼儿在园内有一定进步时，我们马上与家长取得联系，请家长配合，使该幼儿能继续进步。本学期进步较大的有：张艺萱、刘昱、林正烜、高宇、邓长屹等。

为了充实家长们的育儿经验，每月都及时更换家教栏中有关保育的文章，并通过家长之间互相交流育儿的经验，我们还特请余鹏翔家长撰写有关家教的文章。

时间在幼儿的成长中过去了，我们班幼儿在各方面都取得了不同的进步，这虽然是可喜的，但在其它方面的工作中也存在着许多不足之处。如：自身方面，同其他教师在配合上不是很默契，在班级管理上不够大胆，有时还有听之任之的感觉；在工作中，培养幼儿在区角中的常规不够、提高幼儿的动手操作能力有待于提高、使各项工作都能得到家长认可还不够。在今后工作中，我将带领其他教师一道，吸取他山之成功经验，在学习上认真努力，研究探索；在工作中，锐意创新，用新的思维理念、新的工作方法，打造培养出一批高素质的，为我园添姿加彩的亮丽花朵。

## 白酒销售市场工作总结报告篇五

大家晚上好，很荣幸站在这里，对我半年来所做的工作进行总结与回顾。

；四是参与“我的长大我做主”提案前期准备、现场方案征集，并撰写长安大学举办第五届“我的长大我做主”建言献策活动宣传稿件，在学长帮忙修改下，在本站进行刊登；五是积极参与修改第五届“我的长大我做主”建言献策进入决赛的提案；六是六小龄童来我校进行讲座主，在幕后做过服务工作者；七是积极参加我校演讲比赛，经过 轮预赛和决赛，最终获得二等奖。

二是几点工作体会。通过半年来工作，让我对提案委职责有了进一步了解，从中收益不少，主要是能力上得到提升，新闻稿件写作能力稳步提升，计算机文字处理软件操作越来越熟练，经过几次活动参与，自己协调组织能力提升很快，同

时在工作中，我也发现：自己做提案时，站的角度不高，写得不深刻，解决办法缺少深度；在学习和工作兼顾不是十分理想，往往努力完成了工作，却忽略了学习，但是我始终怀着一颗求学上进的心，会努力去改造这些缺点，今后做到学习与工作两不误，另外我想借这个机会，对提案委工作提出一些自己期望：一是提案委在学子中知名度不高，部门应加大宣传力度，让提案委的活动成为校园的精品；二是加强与各部门联系，使校学生会成为一个大家庭。

最后相信大家和我一样，对提案委认识越来越深刻，已经深深爱上了这个部门，我愿意始终保持一颗热情的心。如今提案委已变成了一个家，深入到我们内心，在这个大家庭我们不仅要提高了自己的工作能力，更应感受到了这个家的温暖与爱。

一、在3月份时就拟定了辖区内如何规范市场秩序的具体措施、办法；对食品市场、文化市场、成品油市场、粮油市场及农资市场采取措施进行规范。

二、由片区专管员进行日常监管，并每月组织人员对辖区内各类市场的经济秩序进行规范，并有巡查记录。

三、对辖区内各类市场交易行为采取依法监管，每天有专职人员进行检查，每月组织人员进行综合检查。

四、县局下发、转发各项文件、工作事项都能按时完成和上报。

五、分局成立了市场应急措施分队，做到了对可能引发的重大食品安全事故的防范工作，做到了早发现、早报告、早控制。

六、按时上报了季报、半年报的各类市场报表。

七、建立健全了农资经营户台帐，做到了农资经营户“两票一档”的落实情况。

八、分局按照文件要求落实了农资经营信用评定等级，并建立了2户农资经营示范店。

在今后下半年工作中，要加强组织学习，增强法律意识，不断提高队伍素质，努力学习业务知识，提高管理水平，为规范工商行政管理机关行政执法方面而努力。

## 白酒销售市场工作总结报告篇六

回首20xx年的销售历程，我经历许多没有接触的事物和事情；见识了很多从未见识过新鲜；似乎从一开始，新年带来的一切都是新发展、新要求，摆在我的眼前，昂首只能选择前进。

8□20xx年的关注使我对公司的品牌推广提出一些个人见解：

理想中我的品牌战略：首先，我司是专业生产汽车制动泵类配件，制动泵是我们的最强的一项，因此在制动泵方面，尽量使用自己的品牌；其次，一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场，但是我方仍应想方设法将"xx"品牌进入产品中；再者，品牌的打响是靠稳定的质量在市场的推广而建立的，就好比国内大多数消费者认识的优质品牌仍以国外品牌为主导，人们知道喝饮料首选什么、什么牌子，买运动鞋看的更多是什么牌子，手机要买那个牌子，电器产品还是这个牌子的质量更好些，就连买本土轿车都得先看看厂商的国际合作伙伴是日本的还是欧美的，由于那些名牌的质量优越，人们就会潜意识的相互之间宣传；另外，我们公司如今外协采购外销的规模在逐渐增大，针对外协产品我们应该杜绝用自己的品牌而影响自己"xx"品牌专业制造制动汽车配件的形象，我们考虑的是长远的战略眼光；最后，对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远效

益。

随着公司规模的不不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，如何有效拓展世界各地的市场份额应是我们的首要问题；如今我们在美国设立分公司，紧接着我们有在伊朗成立分公司的想法，其一切都是为了赢取更多的市场份额和对当地以及周边市场的有效管理；我们也不能忘记crm（客户关系管理）的推动，有效地管理好每个区域的客户与我们之间的友好和长期合作的关系炙手可热，我们要掌握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们。

## 白酒销售市场工作总结报告篇七

回首20xx年的销售历程，我经历许多没有接触的事物和事情；见识了很多从未见识过新鲜；似乎从一开始，新年带来的一切都是新发展、新要求，摆在我的眼前，昂首只能选择前进。

8 20xx年的关注使我对公司的品牌推广提出一些个人见解；

理想中我的品牌战略：首先，我司是专业生产汽车制动泵类配件，制动泵是我们的最强的一项，因此在制动泵方面，尽量使用自己的品牌；其次，一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场，但是我方仍应想方设法将"xx"品牌进入产品中；再者，品牌的打响是靠稳定的质量在市场的推广而建立的，就好比国内大多数消费者认识的优质品牌仍以国外品牌为主导，人们知道喝饮料首选什么、什么牌子，买运动鞋看的更多是什么牌子，手机要买那个牌子，电器产品还是这个牌子的质量更好些，就连买本土轿车都得先看看厂商的国际合作伙伴是日本的还是欧美的，由于那些名牌的质量优越，人们就会潜意识的相互之间宣传；另外，我们公司如今外协采购外销的规模在逐渐增大，针对外协产品我们应该杜绝用自己的品牌而影响自己"xx"品牌专业制造制动汽车配件的形象，我们考虑的是长远的战略眼光；最后，对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远效

益。

随着公司规模的不不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，如何有效拓展世界各地的市场份额应是我们的首要问题；如今我们在美国设立分公司，紧接着我们有在伊朗成立分公司的想法，其一切都是为了赢取更多的市场份额和对当地以及周边市场的有效管理；我们也不能忘记crm（客户关系管理）的推动，有效地管理好每个区域的客户与我们之间的友好和长期合作的关系炙手可热，我们要掌握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们。

## 白酒销售市场工作总结报告篇八

商场属于人员密集场所，人员多，火灾危险性大，火灾扑救困难。主要有以下特点：一是中庭和共享空间大，容易造成火势蔓延扩大；二是可燃商品多，容易造成较大经济损失；三是营业期间人员密集度高，疏散困难，容易造成大量人员伤亡。四是内部空间大，结构复杂，物品多，火灾扑救难度大。

一是要落实检查消除火灾隐患职责。商场内要落实消防安全制度和消防安全管理措施、执行消防安全操作规程等情况，消防安全责任人、消防安全管理人应每月至少组织一次防火检查；商场内设部门负责人应每周开展一次防火检查。检查用火、用电有无违章情况；消防车通道、安全出口、疏散通道是否畅通，有无堵塞、锁闭情况；安全疏散指示标志、应急照明设置及完好情况；有无违章使用易燃可燃材料装修情况；消防（控制室）值班情况、消防控制设备运行情况及相关记录；消防水源情况；灭火器材配置及完好情况；室内外消火栓、水泵接合器有无损坏、埋压、遮挡、圈占等影响使用情况。

二是要提高灭火救援能力。商场应当制订灭火应急预案，消

防安全责任人、消防安全管理人应熟悉本单位灭火和应急疏散预案，掌握扑救初期火灾的组织指挥程序。当火灾发生时，员工应当立即呼救并打“119”电话报警，火灾发生点周围的第一灭火力量应利用就近的消火栓、灭火器等设施器材灭火，电话或火灾报警按钮附近的员工立即通知消防控制室或单位值班人员；第二灭火力量立即利用附近的消火栓等装备加强灭火力量。

三、引导人员疏散逃生。火灾发生时，安全出口或通道附近的员工应当按照工作分工和平时预案演练的方法，立即引导人员疏散。在组织疏散过程中，员工应当通过喊话、广播等方式稳定火场人员情绪，消除恐慌心理，引导群众采取正确的逃生方法，向安全地点疏散逃生，并防止拥堵踩踏。

四、开展消防安全教育培训。商场应当加强对全体员工的消防安全宣传教育，确保大家掌握必要的防火检查、火灾隐患排除整改、灭火、逃生自救和组织引导疏散的相关知识，并经常开展演练。商场还应确定专兼职消防宣传教育人员，通过专业培训，具备宣传教育能力。员工上岗、转岗前，应经过岗前消防安全培训合格；对在岗人员至少每半年进行一次消防安全教育培训。

顾客应当掌握相关的消防安全知识

一、顾客进入商场时，要有逃生的意识，首先要对整个商场的总体布局和主要设施、人员密集情况进行观察，记住疏散通道和安全出口的位置和方向。

二、发生火灾时，应立即逃生，不要观望和等待，根据消防安全疏散指示标志指示的方向，立即从消防安全通道逃生，逃生过程中要注意不要慌张，不要拥挤。如果受困，要及时采用自救和互救手段迅速逃到地面、避难间、防烟室及其他安全区。

三、逃生时，尽量采用低姿势前进，不要做深呼吸。可能的情况下用湿衣服或毛巾捂住口和鼻子，防止吸入有毒烟气造成窒息或中毒。

四、逃生时，不要乘坐电梯。普通电梯没有防烟设施，发生火灾时会电源会被切断，如果冒然乘坐容易被困在电梯里。

五、如果向下逃生的疏散通道被烟火封堵，这时就应该立即到阳台或向上跑到楼顶、平台等没有烟火的地方，通过挥动颜色鲜艳的东西或呼喊、敲打等方法吸引消防人员注意，等消防人员的救援。

六、超过2层楼时，千万不要冒然跳楼。

## 白酒销售市场工作总结报告篇九

我部门在公司各级领导的关怀指导下，在各部门的配合协作下，在部门员工的共同努力下，较好地完成了公司下达的工作任务。今天，我将过去一年的工作总结如下。

部门现有专业造价员3人，其中土建专业2人，安装专业1人（兼职），有新手预算人员4人。在具体的工作分配中，让新手在一线施工现场负责算量和施工变更记录的工作，这样她们可以从具体的工作实践中学习到知识，也基本上保证了工程量结算的真实性和准确性，同时为公司后续的人才培养打好了基础。专业造价员主要对工程预算进行编制，对工程决算进行编制和审核，对施工项目部的每月任务单等进行审核把关。

部门经常注重职业道德的培养。职业道德是每个人做人最起码的准则，对于老员工平时做好模范带头作用，对于新员工，部门采取座谈、教育等方式给她们传输公司的管理制度和企业文化，使员工常怀感恩之心，严于律己，恪尽职守。

创造竞争机制，使员工有一个忧患意识，引导她们积极向上，不断进取。今年我部门五名员工报考了造价专业的考试，利用业余时间提高自己。

1、预结算工作的准确性：保证预结算工作的准确是预结算工作的前提，无论预结算工作的难度有多大，我部预算人员始终把准确性放在第一位。我部人员严格安装合同、法规图纸、签证单等依据结算，并复核签证单等的真实性和时效性，对于一些含混不清的问题与甲方代表施工员等沟通复核后才进入工程结算。今年我部门还实行了部门复审制度，每一份预结算成果上交之前都相互复审并签字认可。所审核的陇上江南1#楼、9#楼、10#楼审减额为58.69万元，事实证明只要恪守职业道德，对结算中的一些水分是可以挤掉的。

2、预结算工作效率：在保证工作准确的前提下，我部门力争努力提高工作效率。到今年年初为止，部门基本上完成了过去几年积压的预结算（包括财务账务处理）。对于公司急需的一些指标和数字，部门基本上能够及时的提供。当然，有些结算一拖再拖，原因是多方面的，是我部门所不能解决的，希望相关部门在工作中尽量明确化，详细化，给今后的工作提供一个可操作的条件。

时对陇上江南2#、3#、4#、5#、6#及室外景观工程的竣工结算进行了初审，现在对一些室外工程进行审核后就可定案。陇上江南1#楼结算已定案结束。

3、存在的问题：结算过程中存在的问题主要是工程施工协议不完善，施工变更频繁且文字记录不详细，还有施工单位没有专业性比较强的预算人员，施工单位项目经理不重视等。其次，部门人员工作时间分配也存在一定的问题，今后将按照工作的轻重缓急合理分配时间，解决工作存在的问题。

20xx年，部门完成了陇上江南1#——12#楼的招标资料准备工作，水岸都市二期工程的招标资料准备工作，宁夏回族自治

治州固原项目7#——31#楼施工招标资料的准备工作。主要是工程标底的编制，投标单位、陪标单位投标报价书的编制及其施工单位的施工组织设计的编制，虽然是应付的假资料，但由于招标范围大，所以资料繁杂，工作量比较大，部门人员加班加点，最终还是保证了招标的顺利进行。

年初，我部完成了公司办公楼的装潢改造管理工作，之后，又进行了畅和家居的装潢管理工作，十月份又按照公司的安排进行了水岸都市绿化工程的施工管理工作。

1、加强现场管理人员的成本控制意识，规范和完善现场资料，有利于我部门结算和成本控制。结算时，依据通常为竣工图和设计变更、工程签证单。施工单位在报送结算资料时，往往仅报送对其有利的部分，工程造价减少部分的材料只能依赖于工程现场的资料登记和记录，希望现场工程管理人员对这样的变更或签证能给予重点关注并给予我部提示。

2、完善工程施工协议，减少施工过程中材料、工程项目定价时扯皮。因为公司新开工项目比较多，且大多数为按实结算项目，如果这方面不明确，则给结算的进度和准确都带来了影响。

3、逐步完善公司数据库，为公司的建设和决策提供依据。随着公司各类项目的竣工和结算，我公司已有一些工程项目的经验数据可供新开工项目参考，我部已认识到这些数据的珍贵，明年我部将抽出时间对已完成项目的结算数据进行整理，建立我司的经济指标和消耗量指标数据库。