# 白酒销售工作总结

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-10-15

*白酒销售工作总结 　　总结就是把一个时段的学习、工作或其完成情况进行一次全面系统的总结，它能使我们及时找出错误并改正，为此要我们写一份总结。那么总结有什么格式呢？下面是小编整理的白酒销售工作总结，欢迎阅读与收藏。白酒销售工作总结1　　时间依...*

白酒销售工作总结

　　总结就是把一个时段的学习、工作或其完成情况进行一次全面系统的总结，它能使我们及时找出错误并改正，为此要我们写一份总结。那么总结有什么格式呢？下面是小编整理的白酒销售工作总结，欢迎阅读与收藏。

**白酒销售工作总结1**

　　时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为历史，依然如过去的诸多年一样，已成为历史的20xx年，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨

　　20xx年对于白酒界来讲是个多事之秋，虽然xx年的全球性金融危机的影响在逐渐减弱，但整体经济的回暖尚需一段时间的过度。国家对白酒消费税的调整，也在业界引起了一段时间的骚动，紧接着又是全国性的严打酒驾和地方性的禁酒令，对于白酒界来说更是雪上加霜。在这样坎坷的一年里，我们蹒跚着一路走来，其中的喜悦和忧伤、激情和无奈、困惑和感动，真的是无限感慨-----

　　负责区域的销售业绩回顾与分析

　　业绩回顾

　　1、年度总现金回款110万，超额完成公司规定的任务；

　　2、成功开发了四个新客户；

　　3、奠定了公司在鲁西南，以济宁为中心的重点区域市场的运作的基础工作；

　　业绩分析

　　1、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的200万的目标，相差甚远。主要原因有：

　　a、上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于平邑，但由于平邑市场的特殊性(地方保护)和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又放弃了。直至后来选择了金乡 天元副食 ，已近年底了!

　　b、新客户拓展速度太慢，且客户质量差(大都小是客户、实力小)。

**白酒销售工作总结2**

　　时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为历史，依然如过去的诸多年一样，已成为历史的年，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨。年对于白酒界来讲是个多事之秋，虽然10年的全球性金融危机的影响在逐渐减弱，但整体经济的回暖尚需一段时间的过度。国家对白酒消费税的调整，也在业界引起了一段时间的骚动，紧接着又是全国性的严打酒驾和地方性的禁酒令，对于白酒界来说更是雪上加霜。在这样坎坷的一年里，我们蹒跚着一路走来，其中的喜悦和忧伤、激情和无奈、困惑和感动，真的是无限感慨。

　　>一、负责区域的销售业绩回顾与分析

　　(一)、业绩回顾

　　1、年度总现金回款110万，超额完成公司规定的任务。

　　2、成功开发了四个新客户。

　　3、奠定了公司在xxx，以xxx为中心的重点区域市场的运作的基础工作。

　　(二)、业绩分析

　　1、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的200万的目标，相差甚远。主要原因有：

　　a 、上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于xxx，但由于xxx市场的特殊性(地方保护)和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了xxx市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又放弃了。直至后来选择了xxxx天元副食，已近年底了!

　　b、新客户拓展速度太慢，且客户质量差(大都小是客户、实力小)。

　　c、公司服务滞后，特别是发货，这样不但影响了市场，同时也影响了经销商的销售信心。

　　2、新客户开放面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很一般。这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说选择比努力重要，经销商的实力、网络、配送能力、配合度、投入意识等，直接决定了市场运作的质量。

　　3、我公司在山东已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到重点抓、抓重点，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于09年11月份决定以xxxx为核心运作xxx市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基础。

　　>二、个人的成长和不足

　　在公司领导和各位同事关心和支持下，09年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了很大的提升，同时也存在着许多不足之处。

　　1、心态的自我调整能力增强了。

　　2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了。

　　3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了。

　　4、对整体市场认识的高度有待提升。

　　5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

　　>三、工作中的失误和不足

　　1、xxx市场

　　虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。更为失误的就是，代理商又接了一款白酒沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

　　2、xxx市场

　　虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的(无地方强势品牌，无地方保护----)且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

　　3、xxx市场

　　xxx的市场基础还是很好的，只是经销商投入意识和公司管理太差，以致我们人撤走后，市场严重下滑。这个市场我的失误有几点：

　　(1)、没有能够引导经销商按照我们的思路自己运作市场，对厂家过于依赖。

　　(2)、没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充。

　　4、整个09年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源!

　　四、10年以前的部分老市场的工作开展和问题处理

　　由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致10年以前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以和谐发展为原则，采取一地一策的方针，针对不同市场各个解决。

　　1、xxx：虽然公司有费用但必须再回款，以多发部分比例的货的形式解决的，双方都能接受和理解。

　　2、微山：自己做包装和瓶子，公司的费用作为酒水款使用，自行销售。

　　3、xxx：同xxx

　　4、峄城：尚未解决

　　通过以上方式对各市场问题逐一解决，虽然前期有些阻力，后来也都接受了且运行较平稳，彻底解决了以前那种对厂家过于依赖的心理。

　　>四、办事处加经销商运作模式运作区域市场

　　根据公司实际情况和近年来的市场状况，我们一直都在摸索着一条运作市场的捷径，真正体现办事处加经销商运作的功效，但必须符合以下条件：

　　1、市场环境要好，即使不是太好但也不能太差，比如地方保护过于严重、地方就太强等。

　　2、经销商的质量一定要好，比如实力、网络、配送、配合度等。

　　办事处运作的具体事宜：

　　1、管理办事处化，人员本土化。

　　2、产品大众化，主要定位为中档消费人群。

　　3、运作渠道化、个性化，以流通渠道为主，重点操作大客户。

　　4、重点扶持一级商，办事处真正体现到协销的作用。

　　>五、对公司的几点建议

　　1、加强产品方面的硬件投入，产品的第一印象要给人一种物有所值、物超所值的感觉。

　　2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性。

　　3、集中优势资源聚焦样板市场。

　　4、注重品牌形象的塑造。

　　总之20xx年的功也好过也好，都已成为历史，迎接我们的将是崭新的20xx年，站在10年的门槛上，我们看到的是希望、是丰收和硕果累累!

**白酒销售工作总结3**

　　转眼间，12月已过去，回首这个月来的工作，我已逐渐融入到这个大集体之中。这段时间内我一直履行业务职责和义务，在领导带领下积极开展各项业务工作。国家对白酒消费税的调整，也在业界引起了一段时间的骚动，紧接着又是全国性的严打酒驾和地方性的禁酒令，对于白酒界来说更是雪上加霜。在这样坎坷的一年里，我们蹒跚着一路走来，其中的喜悦和忧伤、激情和无奈、困惑和感动，真的是无限感慨。现根椐近一年来的工作实践、经验和教训，秉承实事求是的原则，回顾这段时间的工作历程：

>　　一、怀揣感恩的心来工作

　　首先要感谢公司领导对我个人工作能力的信任，在工作上给予我最大的支持，让我在日后的整个工作过程中深感欣慰、倍受鼓舞，更让我充满更多的工作热情和工作动力。我将铭记这份知遇之情，并将融入我的工作历程之中，我更会努力奋斗以更好的业务成绩来回报领导的信任。

　　再次是感谢胡忠主管在工作上对我的教导，以及在生活上的照顾。在工作上遇到困难的时候，会主动与我进行良好恰当的沟通，纠正我的工作思路和工作想法，以使我的业务工作能更顺利的开展。当我们针对某些事情的处理想法上执不同看法时，他也很少以领导者身份自居将事情直接强制执行，而是通过讲道理并联系工作实际案例让我从中明白原由，从而使我放弃固执的想法，让我减少了许多的工作弯路和工作细节失误。

>　　二、不断提高工作状态和工作心态

　　1、工作敬业表现、素质修养逐渐提高工作总结

　　2、销售知识、工作能力和业务水平的锻炼

　　3、认真、按时、高效地完成领导分配的各项工作

>　　三、自身能力的欠缺，日后仍需努力

　　1、自身心态的不成熟

　　2、工作能力的欠缺

　　综上所述，在本月的工作有许多不足之处，需要改正、加强、和完善。相信通过这一年的工作实践，从中吸取经验和教训，经过一段时间的烦死反省之后，在下个月甚至更长的时间里，我将在个方面有一个新的进步和提高，从而把工作做的更好更细更完善。

**白酒销售工作总结4**

　　转眼间又是一年。这一年，我继续负责XX酒XX地区市场的拓展，从默默无闻，到家喻户晓，我跟我的销售团队历经辛苦。这一年来，销售额达xx万元，得到公司的称赞，合作伙伴关系也进一步巩固。

　　>一、本年度的工作情况

　　1。开展市场调研，拓展市场空间。目前，酒类市场竞争激烈，我们代理的品牌在当地名不见经传。如何开拓市场，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。结果使当地老百姓对各酒类家喻户晓，人人皆知。同时我们大力在农村促销酒类。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。

　　2。人性化服务。自xx酒类承诺“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xx酒类零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买的每一瓶酒类，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xx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，xx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xx元。

　　>二、存在的问题

　　虽然在这一年，我们取得了比较不错的成绩，但仍然存在一些问题，如果不加以纠正改善，将会影响产品的销售。包括业务员的管理，后勤的配合。

　　1。业务员的管理比较松散，并没有效的形成一个营销系统，有时甚至是各自为战。在以后的销售管理过程中，要根据实际情况建立有效的管理制度，带动业务员的积极性，提高工作效率。

　　2。后勤配合有些迟缓，往往出现单已开，货迟迟发不了去的情况，使客户信任度降低。

　　在即将来临的一年，要注意上一年度出现的问题，并继续发扬我们的优势，争取在明年XX酒的销售中取得更好的成绩。

　　>三、来年工作打算

　　尽管在上半年做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，缺乏营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位。鉴于此，我准备在来年的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作，确保xx万元销售任务的完成，并向xx万元奋斗。

　　1、努力学习，提高业务水平。其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面（尤其是白酒营销方面）的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

　　2、进一步拓展销售渠道。白酒市场的销售渠道比较单一，大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。来年在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道拓展。在团购渠道的拓展上，来年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

　　3、做好市场调研工作。对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

　　4、与经销商密切配合，做好销售工作。协助经销商在稳住现有网络和消费者群体的同时，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。凡是遇到经销商发火的时候一定要皮厚，听他抱怨，先不能解释原因，他在气头上，就是想发火，那就让他发，此时再委屈也要忍受。等他心平气和的时候再给他解释原因，让他明白，刚才的火不应该发，让他心里感到内疚。遇到经销商不能理解的事情，一定要认真的解释，不能破罐子破摔，由去发展，学会用多种方法控制事态的发展。

**白酒销售工作总结5**

　　作为一个销售人员，工作业绩是最重要的。另外销售队伍的团结合作、互相帮助、共同进退、群策群力的合作精神也很重要。

　　我作为一个销售人员，不仅是要销售产品，而更是要维护和开拓潜在客户。对公司、团队和产品充满信心和忠诚，并且将此信心和忠诚感染和灌输给每一位同事，强化自身的工作纪律和风气，时刻将公司的利益放在首位，努力建立优质品牌的良好口碑，全力配合公司的政策方针与制度。

　　>一、竞品的信息收集和分析

　　目前市场上有四特酒、酒中酒霸、枝江大曲、白云边、丹凤、衡水老白干等白酒。其中四特酒在整个市场销售量排名第一，其次是酒中酒霸。

　　竞品现在极力在推荐谢师宴的套餐以及散客消费的活动。

　　1、谢师宴套餐：白酒按商场零售价格另加送红酒、雪碧、鲜橙多各一瓶。

　　2、散客消费：喝指定的白酒赠送相应的礼品。

　　四特酒的酒席套餐给与酒店少部分的利润，而酒中酒霸暂时却没有这样的方案。

　　>二、市场销售情况

　　目前我们的产品刚进入市场，相对于竞品，我们的产品是出于消极状态。但消费者对我们古井贡酒的认知度和信任度还是蛮高的。有一部分消费者会尝试我们的古井贡酒，也有某些单位领导是我们古井贡酒的忠实消费者。

　　>三、问题与建议

　　我们古井贡酒虽然是老八大名酒，但江西市场上还是算新品。一个新的品牌进入市场，想让消费者接受，这需要一个过程。在这过程中，不仅是需要产品的质量，口感；而更是需要更多的促销力度，宣传广告和不断改变的营销模式和销售技巧。

　　>四、今后的工作思路和目标

　　继续自我增值、不断扩充知识面，尤其是产品知识。努力开拓新的网点，维护好已存在的客户。根据市场的行情，思考相应的促销方案。极力做好公司领导交办的每一件事。把这份工作当成自己的事业来做，努力，在努力。流汗怕什么，太阳晒又有什么关系呢？关键是在不久的将来我相信付出总会有回报的，我也相信我会做的很好，我更相信古井贡酒终有一天会在这个市场做老大的。

**白酒销售工作总结6**

　　今年以来，我负责白酒销售工作。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，白酒卖的不仅是商品，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xx元。

　　二、拓宽了市场在年初以前，市场上白酒占市场达xx%以上。而竞品白酒较我们的白酒先进许多，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，开展我公司白酒节活动，收到了明显的效果，结果使当地的老百姓对我公司的白酒家喻户晓，人人皆知。同时我们大力在农村促销白酒。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。

　　四、今后的工作思路和目标。继续自我增值、不断扩充知识面，尤其是产品知识。努力开拓新的网点，维护好已存在的客户。根据市场的行情，思考相应的促销方案。极力做好公司领导交办的每一件事。把这份工作当成自己的事业来做，努力，在努力。流汗怕什么，太阳晒又有什么关系呢?关键是在不久的将来我相信付出总会有回报的，我也相信我会做的很好，我更相信古井贡酒终有一天会在这个市场做老大的。

　　总之，这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！

**白酒销售工作总结7**

　　转眼间上半年已经过去，新的挑战又在眼前。在上半年里，有压力也有挑战。年初的时候，白酒销售市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信xx市的白酒稳定性和升值潜力。在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

　　（一）不做作，以诚相待，客户分辩的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

　　（二）了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

　　（三）推荐白酒要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

　　（四）保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

　　（五）确定自己的身份，我们不是在卖白酒，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都可以增加客户的信任度。

　　（六）团结、协作，好的团队所必需的。

　　自己也还存在一些需要改进之处：

　　一、有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

　　二、对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

　　现今我已来工作半年多了，在上半年的工作中，本人的销售白酒xxx，总销额为xx千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对青岛各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。在此，我非常感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

**白酒销售工作总结8**

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

　　好处：(1)可以随时对客户的销售周期，销售星级比例进行纺计分析，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政?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。

　　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，。

　　存在的问题：

　　(1)首次与铺市金额过大，品种过多，我们一贯讲究一到五星集中陈列，而一般客户对现金观货和购货金额较敏感，所以铺市过程中有在进展不顺利，铺市政?扭曲等问题，我建议公司在今后铺市工作针对不同品种，不同渠道进行单独或交叉进行铺市，并且单次要控制在500元以内。，

　　(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，更注重于工作状况的体悟与理解。

　　销售月工作总结内容

　　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。

　　2.一定要实事求是，成绩不夸大，缺点不缩小，更不能弄虚作假。这是分析、得出教训的基矗

　　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。

**白酒销售工作总结9**

　　总结一年来的工作仍存在很多问题和不足，在工作和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20xx年自己计划在今年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

　　1、切实落实，认真履行本职工作。尽心尽力完成区域销售任务并及时催回货款，负责严格执行产品的出库手续，积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导，严格遵守厂规厂纪及各项规章制度。

　　2、努力做好现有工作的同时，尽快计划在武川寻找有实力、有关系背景的代理商，主要做高端的河王、五星等酒水销售，以扩大销售提高业务销售成绩。

　　3、针对餐饮市场作出大力的销售力度，争取把这一薄弱渠道作起来，并对武川销售市场的二批商维护进行合理适当的整顿，使维护金发挥更大的效用。

　　4、在今后的工作中，要抓住各种不同的客户争取更充分、更准确的分析、处理好各项业务工作，并加强同客户的交流和沟通，了解他们的业务需求，能够恰当的地处理好业务关系，来羸得更多更好的客户。

　　5、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及通过销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，并且在工作上要具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感，并积极完成领导交办的工作。

　　6、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。

　　综上所述，尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这些都有待于在今后的工作中加以改进。我相信通过这近一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过反省之后能让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。

　　辞旧迎新，展望20xx年，在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，刻苦学习业务知识，努力使工作效率全面进入一个新水平，提高自身的能力水平来努力完成办事处的销售任务和目标，为办事处的发展做出更大更多的贡献，同时希望个人、办事处和公司再上一个新的台阶。

**白酒销售工作总结10**

　　时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为，依然如过去的诸多年一样，已成为历史的20xx年，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨。20xx年对于白酒界来讲是个多事之秋，虽然10年的全球性金融危机的影响在逐渐减弱，但整体经济的回暖尚需一段时间的过度。国家对白酒消费税的调整，也在业界引起了一段时间的骚动，紧接着又是全国性的严打酒驾和地方性的禁酒令，对于白酒界来说更是雪上加霜。在这样坎坷的一年里，我们蹒跚着一路走来，其中的喜悦和忧伤、激情和无奈、困惑和感动，真的是无限感慨。

　　>一、负责区域的销售业绩回顾与分析

　　（一）、业绩回顾

　　1、年度总现金回款xx0万，超额完成公司规定的任务；

　　2、开发了四个新客户；

　　3、奠定了公司在鲁西南，以xx为中心的重点区域市场的运作的基础工作；

　　（二）、业绩分析

　　1、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的200万的目标，相差甚远。主要原因有：

　　a、上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于xx，但由于xx市场的特殊性（地方保护）和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了xx市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又放弃了。直至后来选择了xxx，已近年底了！

　　b、新客户拓展速度太慢，且客户质量差（大都小是客户、实力小）；

　　c、公司服务滞后，特别是发货，这样不但影响了市场，同时也影响了经销商的销售信心；

　　2、新客户开放面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很一般。这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接了市场运作的质量。

　　3、我公司在xx已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到“重点抓、抓重点”，所以吸取前几年的教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于20xx年xx月份决定以xx为核心运作xx市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基础。

　　>二、个人的成长和不足

　　在公司领导和各位同事关心和支持下，20xx年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了很大的提升，同时也存在着许多不足之处。

　　1、心态的自我调整能力增强了；

　　2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了；

　　3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了；

　　4、对整体市场认识的高度有待提升；

　　5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

　　>三、工作中的失误和不足

　　1、xx市场

　　虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。更为失误的就是，代理商又接了一款白酒——xxx，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

　　2、xx市场

　　虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的（无地方强势品牌，无地方保护————）且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

　　3、xxx市场

　　xx的市场基础还是很好的，只是经销商投入意识和公司管理太差，以致我们人撤走后，市场严重下滑。这个市场我的失误有几点：

　　（1）、没有能够引导经销商按照我们的思路自己运作市场，对厂家过于依赖；

　　（2）、没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充；

　　4、整个20xx年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源！

　　>四、10年以前的部分老市场的工作开展和问题处理

　　由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致10年以前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以“和谐发展”为原则，采取“一地一策”的方针，针对不同市场各个解决。

　　通过对各市场问题逐一解决，虽然前期有些阻力，后来也都接受了且运行较平稳，彻底解决了以前那种对厂家过于依赖的心理。

　　>五、“办事处加经销商”运作模式运作区域市场

　　根据公司实际情况和近年来的市场状况，我们一直都在摸索着一条运作市场的捷径，真正体现“办事处加经销商”运作的功效，但必须符合以下条件：

　　1、市场环境要好，即使不是太好但也不能太差，比如地方保护过于严重、地方就太强等；

　　2、经销商的质量一定要好，比如“实力、网络、配送、配合度”等；

　　办事处运作的具体事宜：

　　1、管理办事处化，人员本土化；

　　2、产品大众化，主要定位为中档消费人群；

　　3、运作渠道化、个性化，以流通渠道为主，重点操作大客户；

　　4、重点扶持一级商，办事处真正体现到协销的作用；

　　>六、对公司的几点建议

　　1、加强产品方面的硬件投入，产品的第一印象要给人一种“物有所值、物超所值”的感觉；

　　2、完善各种和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性；

　　3、集中优势资源聚焦样板市场；

　　4、注重品牌形象的塑造。

　　总之20xx年的功也好过也好，都已成为历史，迎接我们的将是崭新的20xx年，站在10年的门槛上，我们看到的是希望、是丰收和硕果累累！

　　作为一个销售人员，工作业绩是最重要的。另外销售队伍的团结合作、互相帮助、共同进退、群策群力的合作精神也很重要。

　　我作为一个销售人员，不仅是要销售产品，而更是要维护和开拓潜在客户。对公司、团队和产品充满信心和忠诚，并且将此信心和忠诚感染和灌输给每一位同事，强化自身的工作纪律和风气，时刻将公司的利益放在首位，努力建立优质品牌的良好口碑，全力配合公司的政策方针与制度。

　　>一、竞品的信息和分析

　　目前市场上有……等白酒。其中xx酒在整个市场销售量第一，其次是xxx。

　　竞品现在极力在推荐谢师宴的套餐以及散客消费的活动。

　　1、谢师宴套餐：白酒按商场零售价格另加送红酒、雪碧、鲜橙多各一瓶。

　　2、散客消费：喝指定的白酒赠送相应的礼品。

　　xx酒的酒席套餐给与酒店少部分的利润，而xxx暂时却没有这样的方案。

　　>二、市场销售情况

　　目前我们的产品刚进入市场，相对于竞品，我们的产品是出于消极状态。但消费者对我们xx酒的认知度和信任度还是蛮高的。有一部分消费者会尝试我们的xx酒，也有某些单位领导是我们xx酒的忠实消费者。

　　>三、问题与建议

　　我们xx酒虽然是老八大名酒，但xx市场上还是算新品。一个新的品牌进入市场，想让消费者接受，这需要一个过程。在这过程中，不仅是需要产品的质量，口感；而更是需要更多的促销力度，宣传广告和不断改变的营销模式和。

　　>四、今后的工作思路和目标

　　继续自我增值、不断扩充知识面，尤其是产品知识。努力开拓新的网点，维护好已存在的客户。根据市场的行情，思考相应的促销方案。极力做好公司领导交办的每一件事。把这份工作当成自己的事业来做，努力，在努力……流汗怕什么，太阳晒又有什么关系呢？关键是在不久的将来我相信付出总会有回报的，我也相信我会做的很好，我更相信xx酒终有一天会在这个市场做老大的。

**白酒销售工作总结11**

　　时间依旧遵循亘古不变的规律延续着，又一年结束了，今年也一久有着许多美好的回忆和诸多的感慨。国家对白酒消费税的调整，在业界引起了骚动，随后又是严打酒驾和地方性的禁酒令，这一路走来的喜悦和忧伤、困惑和感动、兴奋和无奈。

　　>一、个人的成长和不足

　　做销售的这一行需要公司领导的支持下，和同事之间的互相帮助。这一年我无论是在组织协调、业务拓展、管理方面都取得了很大的提升：

　　1、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了；

　　2、心态的自我调整能力增强了；

　　3、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升；

　　4、对整体市场认识的高度有待提升；

　　5、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了。

　　>二、销售业绩回顾与分析

　　这一年的业绩还是很不多的：

　　1、奠定了公司在鲁西南，以济宁为中心的重点区域市场的运作的基础工作；

　　2、成功开发了四个新客户；

　　3、年度总现金回款110万，超额完成公司规定的任务。

　　对于我取得的的业绩我分析为以下几点：

　　1、我公司在山东已运作了整整三年，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场放在以金乡为核心运作济宁市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基矗；

　　2、新客户开放面，落实了4个新客户，俗话说”选择比努力重要”，经销商的”实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量；

　　3、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的200万的目标，相差甚远。主要原因有：

　　a、公司服务滞后，特别是发货，严重影响了市场，和经销商的销售信心；

　　b、新客户拓展速度太慢，且客户质量差；

　　c、重点市场定位不明确不坚定。

　　>三、工作中的不足

　　整年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，但因为在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，但最终落实很少，浪费了大好的资源！

　　对于滕州市场，基础还是很好的，只是经销商投入意识和公司管理太差，这个市场失误有几点：

　　1、没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充；

　　2、没有能够引导经销商按照我们的思路自己运作市场。

　　对于平邑市场，虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。

　　最后在白酒销售工作总结中，我作为一名白酒销售人员，我对公司的几点建议：

　　1、注重品牌形象的塑造；

　　2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性；

　　3、加强产品方面的硬件投入，产品的第一印象要给人一种”物有所值、物超所值”的感觉。

**白酒销售工作总结12**

　　20xx年上半年，我们第一经营部在领导的正确领导下，在全体同仁的共同努力下取得了一些成绩，为了更好的开展下半年的销售工作，总结经验、吸取教训，现将上半年的工作总结如下：

　　一、上半年销售情况

　　太白z酒20xx年上半年实现销售收入824、79万元，较去年同期下降8、85%。其中太白z酒六年完成销售额120、81万元，占总销售额的14、56%，福酒完成销售额374、65万元，占总销售额的45、39%，九年完成销售额11、97万元，占总销售额的1、45%，新品家家乐完成销售额103、23万元，占总销售额的12、50%，好日子完成销售额159、39万元，占总销售额的19、30%，锦上添花完成销售额34、86万元，占总销售额的6、80%。

　　从以上指标可以看出来，低挡酒的销售比例占多半，中档酒的销售比例太小，销售层次、比例不协调，地区发展不均衡。

　　二、上半年的工作情况

　　1、在上半年的销售工作中，对内加大了对业务人员的监督考核力度，优胜劣汰，逐步培养起了业务人员沟通、协调能力，对外不断寻求厂商合作新模式，调整产品结构，巩固核心市场，拓展新市场，紧跟市场消费需求的脚步，围绕市场需求发展。在太白酒销售势态不明朗的情况下，积极开发适销对路、价格适中的新产品，迎合广大消费者的消费需求。

　　2、太白z酒的销售方面，工作方法灵活机动，一个市场一个策略，甚至一店一策，将成熟市场做精做细，在差异化、具体化上做足功夫。上半年的销售工作不拘一格，就个别市场进行了会议营销，取得了不错的销量，同时在配备新颖独特的箱外礼品基础上进行了大面积的铺市、压货，提高了市场占有率，稳定了市场。

　　3、六年、福酒、好日子的销售工作走精耕路线，重点做好核心市场，以咸阳地区为骨干龙头，兼顾其他二三级市场。具体操作中将经销商、业务人员、市场任务结合起来形成利益共同体，与客户真诚沟通、紧密联系、同呼吸共命运，打造一批畅销市场、基础市场。同时致力发展外围市场逐步恢复产品的区域布局，使销售区域达到平衡。

　　4、经过半年多的努力，御赐佳酿酒现已经成功上市，目前还处于招商阶段。

　　三、销售工作中的不足之处

　　上半年的工作中也存在不足的地方，外围的二三线市场比较低迷，开发力度不够，销售人员的基础工作不是很扎实，对核心分销客户的掌控明显不力，核心市场还有待于进一步的深挖。

　　四、7月份工作计划

　　1、7月份天气比较炎热，低档酒的零售会受到一定的影响，我们的工作重心应放在核心分销客户上，一定要做好城区、乡镇的卖酒大户的客情工作，同时要广泛联系落实学宴用酒，在一定程度上销量的提升取决于宴会用酒的多少，在这一点上一定要做好。

　　2、渭南、宝鸡地区要在7月份加强太白z酒的招商工作，招商成功后，公司给予重奖，提成按直提计算。

　　3、目前是新品入市的最佳时期，也是御赐佳酿招商的最佳时机，因此，7月份要全面进行御赐佳酿的招商工作，对于招商成功的市场业务员、区域经理进行重奖。奖励标准：首单提货500件的市场，业务员（区域经理）奖励500元，首单提货1000件的市场，业务员（区域经理）奖励1000元。另外，提成按直提计算，不计销量，业务员每件提1、5元，区域经理每件1元。

　　最后预祝大家在下半年的销售工作中再接再厉，取得更好的成绩。

**白酒销售工作总结13**

　　>一、上半年工作总结

　　1、销售指标的完成情况，上半年在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下，市场完成销售额157万元，完成年计划300万元的52%，比去年同期增长126%，回款率为100%;低档酒占总销售额的41%，比去年同期降低5个百分点;中档酒占总销售额的28%，比去年同期增加2个百分点;高档酒占总销售额的31%，比去年同期增加3个百分点。

　　2、市场管理、市场维护，根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

　　通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的“柜中柜”营销策略，在各终端摆放了统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、酒店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、陈列产品多的终端粘贴了专柜标签，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

　　3、市场开发情况，上半年开发商超1家，酒店2家，终端13家。新开发的1家商超是成县规模最大的购物广场，所上产品为52°系列的全部产品;2家酒店是分别是大酒店和大酒店，其中大酒店所上产品为52°的四星、五星、十八年，大酒店所上产品为42°系列的二到五星及原浆。新开发零售终端城区4家，乡镇9家，所上产品主要集中在中低档产品区，并大部分是42°系列产品。

　　4、品牌宣传、推广，为了提高消费者对“酒”的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌35个，其中烟酒门市部及餐馆门头29个，其它形式的广告牌6个。

　　5、销售数据管理，根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表和每月要货计划，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存。对20xx年的销售情况按照经销商、各个单品分别进行汇总分析，使得的每月的要货计划更加客观、准确。在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售工作。

　　>二、下半年工作打算

　　尽管在上半年做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，缺乏营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作

　　做的不到位。鉴于此，我准备在下半年的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作，确保300万元销售任务的完成，并向350万元奋斗。

　　1、努力学习，提高业务水平，其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面(尤其是白酒营销方面)的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

　　2、进一步拓展销售渠道，市场的销售渠道比较单一，大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。下半年在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道拓展。在团购渠道的拓展上，下半年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

　　3、做好市场调研工作，对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

　　4、与经销商密切配合，做好销售工作，协助经销商在稳住现有网络和消费者群体的同时，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。凡是遇到经销商发火的时候一定要皮厚，听他抱怨，先不能解释原因，他在气头上，就是想发火，那就让他发，此时再委屈也要忍受。等他心平气和的时候再给他解释原因，让他明白，刚才的火不应该发，让他心里感到内疚。遇到经销商不能理解的事情，一定要认真的解释，不能破罐子破摔，由去发展，学会用多种方法控制事态的发展。

**白酒销售工作总结14**

　　转眼20xx年上半年已经结束，为了更好的开展下半年的工作，我就上半年的工作做一个全面而详实的总结，目的在于吸取教训、提高自己，以至于把下半年的工作做的更好，完成公司下达的销售任务

　　和各项工作。

　　>一、上半年完成的工作

　　1、销售指标的完成情况

　　上半年在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下，\*\*市场完成销售额157万元，完成年计划300万元的52%，比去年同期增长126%，回款率为100%；低档酒占总销售额的41%，比去年同期降低5个百分点；中档酒占总销售额的28%，比去年同期增加2个百分点；高档酒占总销售额的31%，比去年同期增加3个百分点。

　　>2、市场管理、市场维护

　　根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

　　通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的“柜中柜”营销策略，在各终端摆放了统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、酒店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、陈列产品多的终端粘贴了专柜标签，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

　　>3、市场开发情况

　　上半年开发商超1家，酒店2家，终端13家。新开发的1家商超是成县规模最大的\*\*购物广场，所上产品为52°系列的全部产品；2家酒店是分别是\*\*大酒店和\*\*大酒店，其中\*\*大酒店所上产品为52°的四星、五星、十八年，\*\*大酒店所上产品为42°系列的二到五星及原浆。新开发零售终端城区4家，乡镇9家，所上产品主要集中在中低档产品区，并大部分是42°系列产品。

　　>4、品牌宣传、推广

　　为了提高消费者对“\*\*酒”的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌35个，其中烟酒门市部及餐馆门头29个，其它形式的广告牌6个。

　　>5、销售数据管理

　　根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表和每月要货计划，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存。对20xx年的销售情况按照经销商、各个单品分别进行汇总分析，使得的每月的要货计划更加客观、准确。在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售工作。

　　>二、下半年工作打算

　　尽管在上半年做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，缺乏营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位。鉴于此，我准备在下半年的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作，确保300万元销售任务的完成，并向350万元奋斗。

　　>1、努力学习，提高业务水品

　　其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面（尤其是白酒营销方面）的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

　　>2、进一步拓展销售渠道

　　\*\*市场的销售渠道比较单一，大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。下半年在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道拓展。在团购渠道的拓展上，下半年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

　　>3、做好市场调研工作

　　对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

　　>4、与经销商密切配合，做好销售工作

　　协助经销商在稳住现有网络和消费者群体的同时，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。凡是遇到经销商发火的时候一定要皮厚，听他抱怨，先不能解释原因，他在气头上，就是想发火，那就让他发，此时再委屈也要忍受。等他心平气和的时候再给他解释原因，让他明白，刚才的火不应该发，让他心里感到内疚。遇到经销商不能理解的事情，一定要认真的解释，不能破罐子破摔，由去发展，学会用多种方法控制事态的发展。

　　最后希望公司领导在本人以后的的工作中给予更多的批评指正、指导和支持。

**白酒销售工作总结15**

　　时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为历史，依然如过去的诸多年一样，已成为历史的xx年，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨

　　xx年对于白酒界来讲是个多事之秋，虽然xx年的全球性金融危机的影响在逐渐减弱，但整体经济的回暖尚需一段时间的过度，在这样坎坷的一年里，我们蹒跚着一路走来，其中的喜悦和忧伤、激情和无奈、困惑和感动，真的是无限感慨。

　　负责区域的销售业绩回顾与分析

　　业绩回顾

　　1、年度总现金回款x万，超额完成公司规定的任务;

　　2、成功开发了x个新客户;

　　3、奠定了公司在鲁西南，以xx为中心的重点区域市场的运作的基础工作。

　　业绩分析

　　1、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但相差甚远，主要原因有：

　　a、上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于xx，但由于xx市场的特殊性和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了xx市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又放弃了。

　　b、新客户拓展速度太慢，且客户质量差(大都小是客户、实力小)。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找