# 啤酒巡店工作总结(共13篇)

来源：网友投稿 作者：浅语风铃 更新时间：2024-10-10

*啤酒巡店工作总结112月15日，我加入了xxxx信息咨询（北京）有限公司xx分公司。xxxx信息咨询（北京）有限公司，作为\*知名的小微借款咨询服务专业机构，公司致力于为城市及农村高成长性人群，即小微企业主、工薪阶层、大学生和农户，提供快捷方...*

**啤酒巡店工作总结1**

12月15日，我加入了xxxx信息咨询（北京）有限公司xx分公司。

xxxx信息咨询（北京）有限公司，作为\*知名的小微借款咨询服务专业机构，公司致力于为城市及农村高成长性人群，即小微企业主、工薪阶层、大学生和农户，提供快捷方便的xx金融服务。xxxx拥有来自金融服务行业和信贷行业的资深专家管理团队，为个人客户推荐广泛的借款资金来源渠道，进行合理全面的财务规划，量身设计最优的借款解决方案。

时间随着北风吹过，让树叶飘落，让人影婆娑，时间便这样随着北风让世界开始斑驳而又悄无声息地从我身旁逝去，终于走到了20xx年1月31日，我在宜信工作告一段落了。

回顾在xxxx这一个半月的工作，感触很深，当然也颇有收获。虽然经过这一个半月的工作与学习，我仍然做的不够好，我仍然有许多不足之处，但是在团队经理和同事们的悉心关怀和指导下，并且通过我自身的不懈努力，我对xx公司的业务流程和风险管理等有了初步的了解。下面我将从以下几个方面总结我的实习感受。

一、工作经验

1、业务操作流程

通过培训，我了解了xxxx公司的各种产品，如xxx、xxx以及xxx等，同时也了解各产品所适用的人群以及所需的申请条件。xxxx公司的产品主要面向的客户群体主要为：中小型企业、个体工商户、上班族等。xxxx分公司作为xxxx公司在xx开始的一家新分公司，在目前而言，产品皆属于信贷产品，即客户申请借款皆无需抵押及担保。作为一名刚刚进入岗位的客户经理实习生，熟悉业务的每一步操作流程是必须要过的关卡，经过公司培训，我也学习到了很多。其业务流程主要分为三大步：客户咨询（或是客户经理电销）、客户提交资料、客户经理提交申请，每一个过程都是环环相扣的，同时在这里面又有很多营销技巧以及需要把握的地方。

在应对客户咨询的过程中，不仅需要客户经理对公司各种产品非常了解，同时还需要具有随机应变的能力以应对客户突如其来并且较为刁钻的问题。在客户提交资料这一过程也要求客户经理了解透彻公司每一款产品，客户属于何种产品的客户以及所需要准备的资料，客户在同时满足几种产品的申请条件的情况下更适合申请哪一种产品，客户做准备的材料是否已经齐全，这些都是客户经理在这一过程所必须注意的问题。客户经理提交申请是业务流程中最重要哦的一环，在这一过程中，客户经理需要审核客户资料的真实性，不可有虚假信息的出现，否则即便申请提交上去了也无法通过，或者即便通过了申请那么将会为公司带来客户还款逾期的风险。

2、风险控制

对于小额借款公司而言，其风险种类繁多，而实际中我们主要面临的风险是信用风险和操作风险。xxxx公司控制信用风险的主要手段具体体现在要求客户必须提供个人信用报告或由客户授权公司代为查询客户信用报告，若客户信用记录出现了超过3个月及3个月以上的逾期记录则不能申请借款。另外，如果客户此前曾在xxxx申请借款但因虚假信息而拒贷的则以后都不能再向xxxx公司申请借款。

在操作风险的控制方面，xxxx公司的主要控制手段主要放在了客户提出贷款申请到公司放款再到客户还款的流程上。客户申请借款首先需要根据公司要求提供相应的材料并填写借款申请表，然后交由客户经理对客户资料进行审核，审核手段则是由客户经理联系客户在借款申请表上所填写的家庭联系人、其他联系人（朋友或亲属）以及工作联系人3位联系人，从侧面审核客户所提供资料的真实性。在客户经理审核之后还需要团队经理复核，最后的审核是由客服经理进行，这是借款申请的三重审核。而在放款之前，公司还会进行一次审核，如果出现与之前有不同之处则拒绝放款。如果批款额度较高，则还需团队经理进行实地征信后才能放款。最后在客户还款的风险控制上，小额借款公司的做法应该类似，即采取每月等额本息的还款方式，若出现客户逾期请款则进行催收。

通过这一个半月的实习工作我确实学到了很多。

3、发展业务

**啤酒巡店工作总结2**

我自\_\_年十一月到公司电力营销与交易部计量处任营销信息技术助责以来，一年多的时间里，在部门领导及同事的关心、帮助下，在工作、学习和思想方面取得了很多进步，现将一年多来工作、学习、思想情况分析总结报告如下：

一、深入学习政治理论，不断提高政治素养

一年多来，我认真学\_\_方略、\_\_和公司工作会精神、\_\_省\_\_公司关于节能减排的规定等文件资料、\_\_董事长和\_\_总经理在公司抗险救灾抢修复电总结表彰大会上的讲话。进深刻体会了“众志成城、顽强拼搏、不胜不休”的抗灾精神，理解了“办法总比困难多、不屈不挠、艰苦奋斗”的精神，这将是我以后工作的强大动力和克服困难的有力武器。

二、不断努力学习，提高专业知识

三、认真做好本职工作，提升工作能力

在过去的一年多时间里，在部门领导的安排下，我主要参与完成了以下工作：

(一)营销监控中心建设

(二)县级公司“一体化”工作

**啤酒巡店工作总结3**

自二月份加入公司以来，我在领导的正确指导和支持下，深入贯彻执行公司的各项规章制度，以市场为向导，以扩大啤酒销售为目标，以管理为手段，自我加压，在自己分管的区域内认真履行职责，较好地完成今年的各项任务指标，取得了一定的成绩。下面，我就今年的主要工作情况汇报如下，请大家评议：

一、加强业务学习，提高决策能力

由于我进入公司的时间不长，各方面的经验还不足，有待进一步加强。因此，我始终把加强思想政治和业务学习放在自身建设的首位。无论平时工作多忙，都会挤出时间来努力学习，储备新知识，以此增强个人的工作能力和决策水平。我重点是学习销售知识，做到学深学透，掌握在脑海中，运用到实际工作中，为自己做好销售管理工作打下坚实的基础。在加强理论学习的同时，注重更新知识结构，重点加强对啤酒行业的了解和相关的销售环节的熟悉，努力做到在工作中学习，在学习中工作，精益求精，不断探索，全面提升自己的整体综合素质。

二、爱岗敬业，努力工作

一年来，本人以高度的责任心对工作负责，注重细节，不断学习一年以来各种新的业务知识，做好销售管理工作，协助公司工作目标的完成。

(一)分析市场，认清形势

目前，我分管区域的啤酒销售工作。首先，为了弄清区域啤酒市场的实际消费情况，我通过市场调研、实地查看等手段，摸清了目前的情况。针对啤酒市场竞争激烈的情况，我们通过提高服务质量，加大宣传力度，加强内部管理的一系列措施来拓宽自己啤酒的市场占有率。

(二)做好服务工作，奉献自己力量

要做好啤酒销售工作，首先做好服务工作守键。我把自己看作是销售战线的普通一员，开动脑筋，想方设法，团结自己的团队搞好服务，打好与分销商的关系，做好大型餐饮店的开发工作，一心一意搞好销售工作，全面提升销售工作质量，以此扩大销售业务，为加快公司发展贡献力量。

(三)抓好销售队伍建设，全力做好管理工作

作为销售经理，我就要切实担负起管好销售员的责任。工作中，牢固确立“以人为本”的管理理念，认真听取销售员的意见与建议，改进或转变销售方式。其次，我以身作则，率先垂范、辛勤努力、廉洁清正和勤俭朴素，通过一系列奖励措施，充分调动每个销售员的工作积极性，提高销售员的综合素质，使大家团结一致，齐心协力，把各项工作搞好。

(四)今年取得的成绩

为了完成公司下达的全年销售目标，我经常跑遍区域，与销售员一起，共同谋划，找对策。经过我们辛勤地努力，到目前为止，我们完成了销售啤酒瓶，共计万元，占全年目标任务的%。

一年来，我们虽然取得了一定的成绩，但也从中发现了问题，找到自身的不足：一是由于销售经理的工作量大，加之我的经验不足，对工作流程的熟练程度还有待加强。二是掌握市场动态不够全面，造成锁定目标客户不明确。三是营销模式缺乏亮点，缺乏创新。针对上述问题，在以后的工作中，我会通过下面的措施努力改进：

一、加大产品宣传力度

**啤酒巡店工作总结4**

中国目前相当一部分中小饲料企业，由于实力有限、人力资源跟不上，管理水平不高，营销业绩不理想。可以说，在某种程度上营销工作成为广大中 小饲料企业的发展瓶颈。笔者曾为多家中小饲料企业做过营销方面的服务，积累了一些中小饲料企业营销经验。现整理出来供大家参考。中小饲料企业的营销管理要 点有五：1.做出好产品;2.建立好队伍;3.制订好策略;4.管理好市场;5.树立全员营销意识。同时这五点也是五个重磅炸弹，运用好便有奇效。

一、做出好产品

1.适销对路

市场需要什么就生产什么，而不是生产什么就卖什么。营销就是满足消费者需求的过程，它起始于消费者的需求，也就是市场需要，满足了市场需要也就是适销对路。

如何才能做到适销对路?市场调研是惟一的途径，包括以下内容：

1消费者需求调研。就是搞清消费者对现有产品的看法、消费者的消费行为、消费者的期望，根据消费者的要求来设计产品，从根本上解决问题。

2同类产品中的畅销品牌调研。研究别人的产品为什么会畅销，并考虑在自己的产品设计上移植这些成功因素，这是一个捷径。

3同类产品中的非畅销品牌调研。目的是研究别人产品滞销的原因，在自己设计产品时回避这些问题，避免重蹈覆辙。

4市场分布及市场容量调研。研究将要开发的产品前景是否看好，是否适合自己运作，对于一些不适合自己运作或市场不看好的产品，从一开始就应当回避，将问题解决在萌芽状态。

5产品生命周期调研。目的是研判所开发产品处于什么样的生命周期，针对不同的生命周期采取不同的策略。

适销对路这一概念应该时刻存在于经营者的脑海中，只有有了适销对路的产品，下面的工作才能展开。

2.质量

没有产品质量作基础，营销工作是很被动的。除了对质量的严格要求之外，产品质量还应当结合消费者的实际需求和成本来考虑，同时，更 要关注竞争对手的质量，只有产品质量比竞争对手更好，才能在竞争中取胜。此外，要牢记产品质量必须稳定如一，质量下滑是饲料企业由盛转衰的一个重要原因。

产品质量的好坏是产品能否畅销的基础条件，我们重申：产品质量一定要胜过竞争对手、产品质量一定要稳定如一。

3.价格

产品价格是产品畅销的杀手锏。由于消费者选择余地很大，而目前产品雷同现象普遍，加之购买力有限，因而在所有营销工具中，最常用也最有用的就是产品的价格，我们应在制定营销策略时考虑如何巧妙运用价格。

价格问题其实质是成本问题，只有成本有优势，价格才会有优势。因而要想营造价格优势，就必须狠抓成本工作：一是管理， 建立成本意识和成本分析、管理制度;二是技术，依靠技术进步降低成本;三是扩大规模，通过建立生产规模来实现成本管理。

二、建立一支能征善战的营销队伍

建立一支能征善战的业务队伍有四个基本要素：核心、素质、管理、沟通，四者不可偏废。

1. 优秀的营销队伍要有一个核心

营销队伍的战斗力能否发挥出来，关键是看团队的精神凝聚力，这就要求队伍必须有一个核心。这个核心是一种理念，或一个领导人。共同 的信念、共同信任的领导人，能给大家带来一种稳定感和自信心，这样才能形成凝聚力，才能充分发挥出团队的力量。否则，队伍内部人心不齐，不能建立协调一致 的行动步骤，无法发挥出应有的团队力量，销售工作会非常被动。

2.优秀的队伍源自优秀的业务员

一个经过培训的专业销售人员和没有任何销售技能的销售人员的销售效果是不可同日而语的。我们必须认识到优秀的业务队伍源自优秀的业 务员，优秀的业务员源自精心的招聘选拔、认真的技能培训、严格的实践锻炼。招聘是第一道关，要挑选那些能吃苦、头脑灵活、上进心强、品行好、有社会基础的 年轻人;第二是要有认真的技能培训，包括饲料企业理念、行业知识、营销技能等基础知识，通过技能培训使一个业外人变为一个专业的销售人员;第三要通过严格 的实践锻炼，让一个新兵转变成为老兵，成为销售队伍的中坚力量。

3.严格科学的管理是优秀业务队伍的保障

大多数饲料企业都认识到管理在业务队伍建设上的重要性，但是在实际工作中，管理工作往往做得很不到位，制度不全面，考核不严格，造成业务队伍松松散散。对销售队伍的管理，主要有以下几个方面：

1建立营销组织架构，明确各部门在组织中的隶属关系和各自的职能，强化责任心，保证政令畅通;

2 建立行政管理制度，规范每个人的行为规范;

3建立业务管理制度，规范业务流程和每个人的业务行为;

4建立行动管理制度，利用制度和各种表格来规范每个人在市场上的行动，保证有效工作时间;

5建立业绩考核和薪资政策，激励业务人员的积极性，保证销售目标的达成。

通过这五部分可以建立一套标准的营销管理体系，从而实现业务队伍管理的严格性、科学性。

4.建立例会沟通制度

销售例会在销售管理中很重要，利用例会可以做到上情下达、下情上报，共同探讨市场问题，表扬先进、鞭策落后，从而让业务人员有一种归属感、荣誉感，也是体现团队精神的好机会。

销售例会主要由营销部门的领导主持，通报点评业务工作，安排分析下月销售计划，业务人员汇报市场工作，探讨疑难问题，进行针对性培 训。通过这些内容，使例会成为一个充电加油提高的机会。例会形式上应当是一种双向沟通模式。在时间上，最好一月一次，也可一周一次，特殊时期应根据实际情 况而定。例会的参加者可以是全体人员或全体业务人员，或是业务主管和其他部门相关人员。

**啤酒巡店工作总结5**

转眼间，20＿年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自己一年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态。

一、工作感悟

在这20＿年的时间里有失败，也有成功，遗憾的是;欣慰的是;自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我提供了那么好的工作条件和生活环境，有那么好的，有经验的老板给我指导，带着我前进;他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前

从x月开始进入公司，不知不觉中，一年的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一年的工作业务明细：

二、20＿年工作设想

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20＿年自己计划在去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：

依据20＿年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点划分区域，一是;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。二是;在拥有老客户的同时还要不断从老客户获得更多的客户信息。三;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相结合。

三、工作中的问题及解决办法

1、不能正确的处理市场信息，具体表现在缺乏把握市场信息的能力，在信息高度发达的现代社会，信息一纵而过，有很多有效的信息在身边流过，但是却没有抓住;缺少处理市场信息的能力，有效的信息是靠把握、分析、处理、提交的，及时掌握了信息，又往往缺乏如何判断信息的正确性;缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的能力，加强沟通交流，能够正确判断信息的准确性。

2、在年初工作中，因为自身业务水平较低、经验不足，在刚开始的工作中摸不到头绪，屡次失败。问题究竟出在哪里?面对多次失败的教训，查找自身原因、，找出了自己的不足。在今后的工作中要不断加强业务学习，提高自身能力，

**啤酒巡店工作总结6**

通过一个星期的对销售一部四、五、六处所负责区域终端店的走访，并通过跟销售一部的领导与同事的沟通和交流，我对市区该部分区域市场作出如下总结：

公司提出的“干、记、查、罚”制度，该部分区域的同事基本都在认真贯彻执行，各部门的执行能力较以前都有显著的提高，业务人员拜访终端的频率也有明显的提高。

在该部分区域内，公司所规划的市场政策，基本都在认真执行，95%的终端店都在做销量累计，大部分终端店所签活动的陈列赠酒基本都按照协议的要求兑现，有一小部分特别是处于特殊地带的终端店政策使用比较灵活，并不是完全按照所签协议的要求执行的。因为今年的市场政策提高了合作经销商以及终端店的利润空间，现在经销商以及好多终端店都在卖力的推销嘉禾啤酒。好多竞品专营店也都开始纷纷倒戈卖嘉禾啤酒。这一些区域里边，嘉禾啤酒市场形成了热烈的销售氛围，并流行这么一句话：“今年卖嘉禾比卖崂山赚钱。”嘉禾销售势头以及前景一片大好，消费者也开始逐渐接受嘉禾，我们嘉禾的市场占有率也明显有所提高。

管辖该部分区域的经销商们，物流能力相当可以，有一部分经销商由于自身某些方面的条件限制，物流能力相对来说比较薄弱。在价格体系控制方面，个别经销商价格控制做得不是很到位，个别区域出现有低于出厂价格发货的，尤其是在外环城乡结合部的这种特殊地带，由于受到郊县地区的价格冲击，这种现象比较明显。

该部分区域内，竞品崂山相对来说，还是处于强势地位，雪花、燕京也在抢占一部分市场，但目前并没有太大的动作幅度。在个别崂山与嘉禾竞争比较厉害的区域，都有燕京与雪花的身影。甚至有些终端店还做到了燕京或雪花的专营，燕京给店里的陈列力度相当可以，比如月摆放20包返酒20包等，雪花也在暗中使劲儿，600包的包量就可以赠单门展柜，包量每包返利2元等诸多优惠政策。这两大巨头大有蚌鹤相争，渔翁得利之势。这种现象，尤其在学生消费群体比较集中的区域最为常见。

由于我刚进入啤酒行业，能力有限，浅谈一下我个人对啤酒市场的见解，可能有些片面，望见谅。

首先，市场做得不理想，我们的业务应该多从主观上寻找原因，不能以目前竞品的种种优势来作为自己工作成绩不突出的借口，再强大得对手也会有致命的弱点，我们应该去学会寻找对手的弱点，并无限次的痛击对手的弱点，才能给对手以致命的打击。还有产品的品质一定要有保障，要稳定，在市场反馈回来的信息中，有不少都是反映我们嘉禾每批产品次品酒出现的频率要略高于竞品。工欲善其事，必先利其器，只有提高产品品质，培养业务人员过硬的业务素质，我们才能去构建稳固的品牌市场大厦。

其次，虽然石家庄市区流动人口比重很大，但还是有相当大一部分是老石家庄人或是长期呆在石家庄的人口，这部分人都对我们嘉禾品牌的忠诚度不是特别高，更不要说外来人口了，甚至有个别消费者对我们嘉禾品牌没有任何认知概念，有些老石家庄人也都开始有倒向竞品的倾向。

我认为，在现今市场经济的大背景下，主导市场的群体越来越倾向于买方市场。一切以市场为中心，一切以消费者需求为中心，已经成为了许多优秀企业的经营宗旨。我们应给把消费者的利益放在首要地位，加强对外公关及品牌宣传，只有尊重消费者的利益，才能赢得消费者对我我们企业的尊重，从而我们便赢得越来越多的忠实的消费者群体，实现我们的营销目标，为企业谋求更大的利润。

再次，我认为盲目的不加选择的做市场是不可取的。在做市场之前，营销调研，市场细分，选择目标市场，市场定位这四项工作是必不可少的。不同的的消费群体对产品具有不同的喜爱与偏好。比如说，高档次消费人群不会去消费低于10元的啤酒，年轻人消费群体偏好酒精度低，口味发甜得低度啤酒，中老年人喜欢喝酒精度高的啤酒等，这些都是需要我们进行市场细分的，然后根据不同的消费群体制定不同的产品策略，选择好目标市场，为不同的产品品项做好市场定位。这样才能更好的去实现我们的营销工作目标。

**啤酒巡店工作总结7**

20xx年的工作即将成为历史，一年的忙碌就要在此告一段落了。今年的10月份，我走进了，截至到在，已经在公司沉淀4个月了，对于彩妆的专业知识已大部分掌握，化妆技术也得到了很好的提升，回顾这4个月的工作，有太多的感慨、太多的感触在里面。让我颇有心得，做出了如下总结：

工作经历

我进入公司后，在公司内部接受到了彩妆的专业知识培训，在公司的直营店亲身体验到了优良的销售氛围。在经过一个多月的培训后，我对产品的卖点已基本掌握了，根据代理商的需求，公司决定让我去和代理商接触，我也就开始了我的出差生活。

此次出差的目的地是贵州，出差的主要任务有两项：前期的工作是协助代理商开展年终答谢会，后期的工作主要是市场服务。

一、年终答谢会

二、市场服务

我在贵州市场一共出差了一个多月，服务了5个店家，3家日化店，2家美容院。店内彩妆品牌大多都有两个，以价格来区分，、碧恩彩妆相对来说都是高价位的。我的工作安排以协助市场销售和培训店员为主，培训工作成果较理想，能够很好的鼓励店员的学习积极性，帮助掌握、碧恩彩妆的专业知识以及娴熟的化妆技巧，促进店员专业带动销售，服务产生业绩。因年关和天气寒冷等原因，销售成绩不是很理想，但基本还是可以保持每个店家3000元以上的销售业绩。贵州出差对于我个人来说，总体效益还是不错的，又上了一个新的台阶。

工作感想

在这份工作，并不是我踏入社会大学的第一份工作，我换过好几份工作。能走进公司，天生就是缘份，我和公司是有缘的。不过更重要的是公司的氛围、公司里的每个人、包括公司的领导给我留下了不一样的感觉。在和大家的相处中，我感觉很受益。和公司的领导人沟通也一直很愉快，让我对公司和我自己充满信心。这是一个温馨的大家庭，这里的人都很好相处，没有尔虞我诈，没有人际斗争。这里的氛围我很喜欢!

在过去的这四个月里，我学到了很多新的人生经验，销售是一门永远也学不完的课程，这4个月里，我学会了慢慢的去剖析顾客的心理，为其选择适合的产品。、碧恩的彩妆形象丰富，在和顾客交谈的过程中，学会了去了解顾客的消费能力，从而为其选择适当价格的产品。慢慢的认识到了要提高自身的影响力，才能够做好循环销售和离开店家后的店家持续销售。在贵州出差的期间，协助了年终答谢会的开展，从而了解到了终端会议的筹备和开展，为以后我自己筹备终端会议打下了扎实的基础。从公司完善的会员制度中，我也清楚地明白了会员对于店家的重要性。这些都将成为我实现梦想的垫脚石，让我的人生更加丰富。

**啤酒巡店工作总结8**

\_\_年已经过去，我来酒行也已有一年之久，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，下面我对一年的工作进行简要的总结：望各位给与评价与建议。

刚刚加入公司，在没有负责市场以前，我是丝毫没有销售经验的，仅凭一股热情，有点蛮干，为了融入团体，我一边学习，遇到一些问题时，往往请教部门经理以及向同事请教。在一年的学习中，现在渐渐能分析一些关于客户心理以及产品的市场力度。最起码能理出一条思路来。

存在的缺点：

对于啤酒市场了解的还不够深入，对产品知识掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的`不良反应。本职的工作做得不好，有时由于自己的拖拉习惯，造成事情的恶性循环。

\_\_年存在的市场问题：

1：产品的不段涨价，造成客户对产品有一定情绪化。

2：促销力度加大，利润下滑。

3：促而不销。

4：对手虎拼。

市场其实是良好的，然而形式却是很严重的。。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的`一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

**啤酒巡店工作总结9**

一转眼已经在公司工作了将近6个多月了，在这新年来临之际，回想自己半年所走过的路，所经历的事情，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，只是多了一份镇定，从容的心态。

在公司的这半年多时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变成了一个能够独立操作业务的员工。不过话说回来，我不知道在写这份年终总结时是以一名翻译员的身份或者说是业务员的身份来进行阐述。以下是对自己在这半年多的时间里所做的事情的总结。

在工作中，我可以说，我并没有虚度，过分浪费上班的时间（曾有一段时间在上班期间聊msn，之后在得到提醒后有做自我检讨）。在经过时间的洗礼之后，我相信自己会做得更好，因为有俗话说：只有经历才能够成长。在这个世界上完美的事情少之又少，每个人都有自己的优缺点。只有在时间的流逝中将自己的缺点慢慢的纠正过来，不断的进行总结与改进，提高自身素质。

自我剖析：从目前的状况来看，我还不是属于一名成熟的业务员，或者说我只是一个刚刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮不够厚（因为作为一名业务员，大家普遍认为就是要学会对于自己的新老客户紧追不舍），心理素质还不是很过关，还远远没有发掘出自身的潜能，个性中的一个飞跃。

在我的内心中，我一直都希望自己能够成为一名优秀的业务员，因为不管怎么说我也是学习了4年的外贸知识，掌握了一定的理论基础，而且，我，喜欢这份职业，这股动力，这份信念一直都在我的心底，我渴望成为一名成功的业务员。

在这段日子中，感谢公司对我的培养，非常感谢在此期间对我的悉心指导，让我知道了自己的不足，慢慢地提高了自身的处事能力，我一定会以积极主动，自信，充满x的心态去工作。

挥别旧岁，迎接新年，满怀希望！

**啤酒巡店工作总结10**

20\_\_年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年。感谢接纳我工作的公司，感谢敦敦教诲的领导，感谢团结上进的同事帮助鼓励，感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的朋友，感谢那些给我微笑，接纳我的人，因为是他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加乐衷于我的工作，更加热爱我的工作。

销售是一个竞争非常大的行业，也是最能锻炼人的行业。刚开始工作的前一个月真的很没有信心，业绩没有上升，我除了天天的拜访和宣传，我不知道我还能从哪方面进行努力，两个月过去的时候，我已经不能说是一名新员工，市场我已经慢慢熟悉了，跟大部分的客户应该也算是熟悉了，可是月底销售总结的时候，我傻眼了。那个时候的夜晚总是让人难以入眠，躺在床上，关着灯，眼睛睁开着，看着由外渗入的一点微弱的光，怎么也没有睡意，脑子里都在想，明天该做什么，要见什么人，跟他们聊什么，希望得到什么样的结果，每晚都在想的问题，天天都照着做。可我心里是没底的，不知道这样下去成绩是否能上升。假如三个月试用期后我达不到公司的要求，我将如何?面对眼前的市场，我也没有信心了。但我还是希望在我的努力下，希望能有稍好的成绩，能让我继续这份工作。

就这样生活还在一如既往的发生变故，而唯一不能变的就是自己对工作的态度，不管怎么样，每个工作日都容不得半点偷懒半点松懈，因为竞争无处不在，竞争者只要看见有一个空子，就一定会手插进来扰乱你的平衡，当然没有竞争就没有动力，就没有市场。

不管明天迎接的是什么，统统接招，积极应战。

本人20\_\_年的计划如下：

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。

在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

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。

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。

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。

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直的。

**啤酒巡店工作总结11**

为期一周在翠湖宾馆的培训结束了，这一周我学到了很多的东西，刚开始觉得餐饮服务工作很容易，很简单，但真正操作起来也并不是自己想的那么简单，只有通过自己多次的操作才能掌握其中的奥妙与技巧，俗话说实践出真知，这话一点也不错。

在这短短一周的时间我们体会到很多，过程很辛苦但也充满乐趣。下面是我对这一周培训的总结。

我到的第一个部门是餐饮部，主管安排我和部门新到的兄弟姐妹们一起学习铺台、托盘、摆台、折口布花等。领班给我们讲了在操作过程中的要领、注意事项及技巧等。让我们在实践中掌握理论。用理论规范操作，使我受益非浅。

做每一件事我们都应尽自己最大的努力把它做好不要使自己遗憾。

接着我们还学习了摆台，摆台也是餐饮服务一个重要的环节，它展现了酒店的服务水平及管理水平，要做到清洁卫生、美观、方便客人使用。摆餐具的顺序及餐具之间的距离等都有严格的标准，尽可能使整个台面美观并且使用方便。领班示范给我们看我觉得很简单没什么难的自己也就自告奋勇的要求摆一次结果整个台面宽窄不一，餐具间距离也各不相同，我才觉得这也不容易，于是我寻思找出技巧，经过反复的练习越摆也就越好了，真是功夫不负有心人。

后来还教会我们斟酒、斟茶的要领，斟酒时动作要正确、持瓶姿势、站位都有严格的标准及要求，并且对于不同的酒类斟酒的酒具、量方法都各不相同，但斟酒的先后顺序是相同的。在斟酒过程中一定要确保斟酒安全，做到不滴不洒。

由于在中餐厅时间较短我觉得培训得不够深入，只是一些服务技能的培训，和一些服务常识的了解。在实践中有不懂的地方只能向老师请教。下面我对中餐服务的程序作个简单介绍：

1.迎客——给客人拉椅让座——铺口布、摆放各种餐具——问茶斟茶——点菜——问酒水斟酒水——上菜——席间服务(换骨碟、烟灰缸、毛巾、盛饭) ——结账——送客——翻台清场——结束。以上服务程序看似很简单，在工作中天天都要做到，但每位客人的需求是不尽相同的，要想给客人个性化的服务，就不是

那么容易了。通过实习，我觉得只有在整体上掌握了中餐基本服务程序的前提下，才能给客人从细节上提供优质的服务。

我的最后一个部门是客房部在那里学习了两天，我学会了抹尘、铺床单、套被子枕头，整理洗漱间等。

经过这次培训，学到了很多实用的知识，在日常生活中也能加以应用，使我受益匪浅，并为我以后的培训工作打下坚实的基础。在以后的工作中我会不断的学习总结，争取把公司的培训工作做得更好。不辜负公司对我的期望。

**啤酒巡店工作总结12**

20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年四月份到公司工作的，来了实习一个月才正式工作的，在没有来装饰部工作以前，我是没有过相关的装修经验的，仅凭对装修工作的热情，而缺乏装修设计施工经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习设计理论知识，一边去工地现场看着施工，遇到现场施工方面的难点和问题，我经常请教李经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，取得了良好的效果，也使我感觉到受益匪浅。

在过去的一年里，主要做了以下的事情：

1、xx会所装修的后期现场监工，现场监工最主要的就是现场协调，因为会所的装修面积比较大，所以有很多需要协调的，虽然是第一次监工这么大的工地，刚开始没有什么头绪，但是在李经理的指导和同事的帮助下，还是顺利的完成了此项任务，于5月30日将会所交付使用。

2、xx会所的地下室装修工作，地下室装修是在会所都装完以后才开始装修的，主要参与的还是现场监工，处理一些现场的问题，协调下施工方的工期，对施工方的不足提出要求给予改正。

3、东海城售楼处装修的后期监工和收尾工作，主要是后期成品安装和软装修部分和两个样板房的装饰、室外的路面、洗车房的安装，以及交付使用以后的现场协调工作。

4、xx会所和东海城售楼处使用后的维修工作，主要对后期使用出现的一些装修问题和人为破坏，协调施工方过来进行维修和调换。

5、东海城小公寓4个户型的CAD施工图和效果图的工作。主要对4个户型的方案设计，方案定下来后的CAD施工图绘画，还有每个户型2张效果图。由于毕业以后很少做效果图，所以起初做的图很不理想，但是通过一段时间的练习和同事的帮助，后期做的效果图还可以，虽然不是很好，但是还是比较理想吧，以后会更加努力，争取做的更好。

6、东海城小公寓大厅的效果图和CAD施工图，主要对小公寓大厅的方案设计和4张效果图的制作、施工图的绘画。

7、xx新物业前期的CAD施工图、效果图，还有前期的隐蔽工程，主要对物业办公室的方案设计，安排工人进场施工，协调现场的工期，完成了前面的隐蔽工程。

8、金海城高层、别墅的CAD水电图的绘制，前期把高层所有户型的插座、弱电、照明图都做了出来，主要是把插座和照明都按照装修的尺寸来做，这样在进去施工装修的时候就方便了很多，后来又到文登金海城的工地现场，去了做水电图，一边和张工交流着一边做CAD施工图，这样在有些问题上就很方便的解决了。

总结下来：在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

因为热爱自己的工作，所以必须要保持精通本岗位的专业知识和业务技能，熟悉有关行业规范，关注行业的发展趋势。时刻保持强烈的创新意识。

钢铁纪律预示着非凡的成绩，遵守规章制度，坚守工作岗位，以极高的工作热情主动全身心地投入到自己的工作当中去，加班加点，毫无怨言。很好的理解自己工作和责任，履行了岗位职责，能够高质、高效的完成本职工作。为本部门的工作做出了应有的贡献

过去的一年的整体上是紧张的、忙碌的、充实的，也是充满责任心的一年。展望新的工作年度，希望能够再接再砺，同时也需要再加强锻炼自身的设计水\*和现场协调能力，在以后的工作中与同事多沟通，多探讨。多关心了解其他部门的工作性质，进一步提高自己专业知识技能，积极吸收新的观念与设计理念，要继续在自己的工作岗位上踏踏实实做事，老老实实做人，争取做出更大的成绩来，为公司带来更大的效益!

在以后的工作中要保持着良好的心态，不怕苦不怕累，任劳任怨，

多付出少抱怨，做好自己的本职工作。在以往的工作当中也存在着不足，争取改正以往的缺点，总结经验吸取精华，分析失败原因和工作当中的不足，为明年的工作做好战前的准备!

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战!我将不断地总结与反省，不断地鞭策自己并充实能量，提高自身设计水\*与现场协调能力，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长。

**啤酒巡店工作总结13**

一、销售计划

销售工作的基本法则是，制定销售计划和按计划销售。销售计划管理既包括如何制定一个切实可行的销售目标，也包括实施这一目标的方法。每个人都有各自的特点，都有各自的方法，关键是要找到最适合自身的一套方式和方法。

二、信息反馈

信息是企业决策的生命。业务员身处市场一线，最了解市场动向，消费者的需求特点、竞争对手的变化等等，这些信息及时地反馈给公司，对决策有着重要的意义，另一方面，销售活动中存在的问题，也要迅速及时地反馈给公司，以便管理层及时做出对策。业务员的工作成果包括两个方面：一是销售额，二是市场信息。对企业的发展而言，更重要的是市场信息。因为销售额是昨日的，是已经实现的，已经变成现实的东西是不可改变的;有意义的市场信息，它决定着企业明天的销售业绩、明天的市场。

三、客户关系管理

对客户管理有方，客户就会有销售热情，会进取地配合。如果对客户没有进行有效的管理，或者客户关系管理粗糙，结果，既无法调动客户的销售热情，也无法有效地控制销售风险。所以必须想尽方法维护好客户关系，关注客户的各个细节，随时让客户感觉到你与他同在。

四、团队战斗力

发挥团队的整体效应很重要。充满凝聚力的团队，她的战斗力是最强大的，势不可挡。所以每一个人，不管自我是哪个部门或哪块业务，都必须时刻记得自我是团队中的一分子，是进取向上的一分子，记得我的行动离不开团队，我的行动会影响到团队。团

队为了不断巩固和增强其战斗力，也会义不容辞地支持每一位销售人员的进取行动。共同努力，共同提高，共同收获。

五、“销售当中无小事”

“管理当中无小事”，一位出色的经理同时也是一位细心的领导者。同样，“销售当中无小事”。销售更应慎重、谨慎，去寻找一个双赢的法则。在学习、总结、实践、摸索、尝试中提高。

以上几点心得体会，期望对大家有所启发与帮忙，也期望大家能与我共同提高!

我相信我们的明天会更好!

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