

食品销售部门员工个人总结

篇1：食品销售部门员工个人总结

一、今年完成的主要工作:

(一) 落实酒店经营承包方案,完善激励分配制度,调动员工的积极性。

今年,饮食部定额上交酒店的任务为XX万元,比去年的320XX年人均月收入XX元,比去年同期的XX元,增加了20XX年充分发挥了作用,小组既分工,又协作,由上而下,层层落实管理制度,一级对一级负责,实行对管理效益有奖有罚,提高了领导的整体素质,使管理工作较顺利进行。

2. 完善饮食部的会议制度。会议包括年终总结会、季度总结会、每月经营分析会、每周例会、每日检讨会、班前班后会、财务监督稽查会、卫生安全检查汇报会等,由于制度的完善,会议质量提高了,上级指令得到及时落实执行。

3. 建立出品估清供应监督制度。为了最大限度降低估清品种,协调各分部门做好出品供应工作,每天早、午、晚市检查出品供应估清情况,对当市估清的品种设专簿记录,同时到有关分部门核实查证,并要求管理人员签名,以分清责任。制度建立后,原来每市估清五、六个菜式的现象已成为历史,现在出品供应情况已处于正常化。

4. 加强协调关系。酒店分工细,环节多,一项工作的完成,有赖于各部门之间的协调合作,每周例会上反复强调,出现问题,部门之间不得相互责怪、推搪,要敢于承认错误,多发现对方的优点,搞好协调,今年大大减少了过去存在的一些脱节不协调的现象。

5. 提高综合接待能力。今年,全面抓好服务规范,出品质量,使接待能力大大提高。在做好各类社团宴会、酒会、喜宴、自助餐、会议餐接待的同时,还做好高级领导和各大公司、酒店的各种类型宴会的接待,如接待了多个外国国家总统、元首、总理和使团,国内的中央部委级领导、省长、司令员、军长、市长等等领导;3月18日晚市接待单位宴客、婚筵等订餐共165席,创开业以来日订餐总席数的最高记录;9月29日晚,接待婚筵共75席,创历史纯婚筵总席数的最高记录。由于环境优美、价格合理、味道可口、服务一流,使宾客高兴而来,满意而归。

(二) 开拓经营,发展增收渠道,扩大营业收入。

今年在饮食业不景气,生意难做的情况下,饮食部领导经常进行市场调查,做经营分析,不断探索,大胆尝试,英明决策,走自己的经营路子。第一,全年开设经营项目六个:自助中餐、自助火锅、海鲜任你嚓、友谊夜总会、千年老龟火锅城、饮食连锁店(筹备中)。第二,开展联营活动,饮食部与客房部、桑拿中心、茶艺馆相互配合,共同促进经营;如宾客凭住宿卡消费可享受八五折优惠,桑拿中心送餐业务,向茶艺馆提供香茶美点。第三,全年开展促销活动八次,让利酬宾加州鲈每条一元,贵宾房免最低消费,特惠菜式益食家,每款15元。优质服务月活动、文明礼貌月活动、推销有奖活动等。第四,营业部与出品部,根据市场消费需要,每月定期推出新菜、点18款。全年推

出千年老龟汤等新菜共20XX年卡等。通过大家的努力,今年饮食部整体公关水平提高了,回头客比往年有所增加。

(三) 增强员工效益意识,加强成本控制,节约费用开支。

饮食部领导经常强调成本控制、节约费用的重要性,增强了员工的效益意识,并要求员工付之行动。同时完善有关制度,明确责任,依*制度去加强控制。全年完善了《费用开支规定》、《原材料收、付、存制度》、《堵塞漏洞制度》、《原材料合理使用制度》、《办公用品领用制度》、《物品申购制度》、《财务审核稽查制度》、《收款员管理制度》等。今年全体员工已养成良好的节约习惯,合理开闭水掣、油掣、气掣、电掣,发现浪费现象,及时制止。另外,饮食部领导、供应部经理定期进行市场调查,掌握市场价格动态,及时调整原材料的进货价。十月份推出的千年老龟汤,原来是整套半成品进货,为降低成本,后来改为自己进龟,自己烹制,近二个月来,节省成本三万多元。

(四) 做好政治思想工作,促进经济效益的提高。

饮食部充分发挥党组织和工会组织的作用,关心员工,激发情感,增强凝聚力。

1. 组织员工参加97年羊城优秀厨师、优秀服务员技术大赛,参加酒店田径运动会、书法比赛、技能比赛、象棋比赛、乒乓球赛等。参加酒店扶贫济困捐助活动,学习“三字经”活动,学英语50句活动。在各项比赛活动中,都取得较好的成绩,其中在酒店的田径运动会,就摘取六枚金牌、三枚银牌。

2. 全年本部门举行文明礼貌月技能知识抢答比赛、舞会、卡拉OK等文娱活动9次,春游1次,外出参观学习13次,各类型座谈会5次,妇女会2次,家访6次,探望病员20XX年拾金不昧事迹有8次,员工队伍稳定,流动量小,今年月均人员流动量约5人。

(五) 完善劳动用工制度和培训制度,提高员工素质。

1. 严格劳动用工制度,饮食部招聘新员工,符合条件的,择优录取,不符合条件的,一律拒收,不讲情面,保证招工的质量。同时,上级领导深入员工之间,挖掘人才,不断充实队伍,通过反复考察,全年提拔部长6人,领班8人。对违反酒店规定的员工,以教育为主,对屡教不改者,则进行处罚解聘,全年共处罚员工11人。由于劳动用工的严格性,员工素质较高,办事效率大大提高。

2. 完善培训制度。为了使培训收到预期的效果,饮食部领导首先明确了培训要具有“目的性”、“实用性”、“时间性”的指导思想。其次,成立了培训小组,再三是制定了培训方案,采取理论与实际相结合,以老带新的方式,分期分批进行培训。例如,每月一次管理培训、安全卫生培训;每周二次促销培训、服务知识、服务技能培训等。再四,定期进行考核,全年开展“推销手册”、“服务知识、技能”、“咨客服务规范”、“酒店管理知识”、“出品质量”、“促销业务知识”、“英语50句”、“礼貌用语”、“安全卫生知识”等培训达20XX年未发现因食品变质而引起的中毒事故,顺利通过省市旅游局的星级酒店年审和国检。

3. 抓好安全防火工作,成立安全防火领导小组,落实各分部门安全防火责任人,认真贯彻安全第一,预防为主方针,制定安全防火制度,完善安全防火措施,各楼层配备防毒面具,组织员工观看防火录像,并进行防火器材实操培训。出品部定期清洗油烟管道,做好各项设备的保养工作。地喱部定期检查煤气炉具的完好性,通过有效的措施,确保了饮食部各项工作的正常开展和财产的安全,今年以来未发生任何的失火事故。

(六) 按照星级标准,完善硬件配套设施,美化了环境,稳定了客源,提高了经营气氛。

全年增加设施总投资XX多万元,主要是:二楼东厅的改造,二楼南、北厅的装修,五楼走廊、洗手间的装修,友谊夜总会的开办、千年老龟火锅城的设备购置等,由于服务设施的完美配套,吸引了不少的回头客。

三、存在的问题:

1. 出品质量有时不够稳定,上菜较慢。
2. 厅面的服务质量还不够高。
3. 防盗工作还做得比较差,出现失窃的现象。

四、20XX年的设想:

1. 提高出品的质量,创出十款招牌菜式。
2. 抓好友谊夜总会、千年老龟火锅城的经营。
3. 加强规范管理,提高企业整体管理水平和服务质量。
4. 开设餐饮连锁分店。

篇2：食品销售部门员工个人总结

四个月的时间里,在宋总和苏主管的指导下,开展了济南分销商xx区域市场启动和推广及市场网络的建设、所在区域批发商的开发、部分终端客户的开发及维护工作。现将四个月来,终端销售工作所取得的成绩、所存在的问题作一简单的总结。

1. 狠抓终端店,加大本公司产品市场占有率,有效利用分销商资源开发批发商xx区域市场现有流通终端店350家左右(包括白象、今麦郎、所覆盖区域),销售运康产品店180家左右,通过深入实际的调查与沟通,按照这些商业渠道的规模实力、资金信誉、品种结构、经营方向,将这些商业渠道进行了a、b、c、特通分类管理,其中a类主要侧重于流通批发及规模店大于300平方的超市;b类为大于100平方的超市;c类为小型超市商店。特通ktv、网吧、学校等,在这些客户中,我们直接或间接与之建立了货、款业务关系的近160家,批发商2家,渠道客户掌

控力为89%。

2.多品牌发展，一致服务终端，利用资源实现共赢销售运康产品a类店xx区域大约45家，此45家店内基本实现了公司所代理产品品项的销售，每一个分销商都代理着除公司产品外其他的品牌，如此厂家便配业务员于分销商，经沟通，xx处今麦郎、白象业务再推销其产品的同时推销本公司所代理的产品，故而我在行销的过程中也推销他品，实现了合作共赢！

3.控制经销商，明确区域划分，杜绝串区、砸价xx区域与张波区域交界，前期的工作中因交接问题出现分区不清晰，市场不稳定，再加段店市场同产品冲击，出现了一时的销量下降，然在宋总的安排下彻底杜绝了此现象的再度发生，同时合理做客情，利用分销商的信誉在所辖区域基本实现稳步发展，价格上实行货补的形式将前期遗留的市场价格不一统一下来，适当时机下停止货补，稳定价格，良性发展。

4.主抓服务，产品代表着公司的实力，服务代表公司形象一个企业只有好的产品没有好的行销人员也是一种失败，好的服务代表着公司形象，代表着公司的风度，行销人员必须是做到自信、认真、大方，穿着整齐，正式，礼貌，一眼就能看出是行销人员，诚信，做到快速反应，立即执行，说到做到。

5.时刻学习，互帮互助，共同进步

学习是一件快乐的事情，学习随处可见，在店里看看其他产品的行销人员是如何来行销的，学习他们的沟通技巧，学习他们如何整理货架，学习他们在客情的维护中如何进行。

一个人的成长是缓慢的也是突飞猛进的，只要认真的去做一件事，努力了终会有结果，仅此献给我的成长！

篇3：食品销售部门员工个人总结

回顾这一年的工作历程，我深深的感到公司的蓬勃发展和全体同事团结、热气、拼搏、向上的精神。我作为食品销售部门的一名普通员工，在公司领导和同事的鼓励帮助下走过了这一年。

结合XX年的工作，归结起来主要包含在以下几个方面：

一、XX年渠道工作内容回顾及概述：

从XX年11月底接手两个镇的bc类商场，至XX年六月底。基本上XX年的岁末，仅仅在熟悉市场情况、建立初步客情和掌握bc商场的操作方式。真正的做市场，还是从XX年开始。刚刚接手市场时，恰逢公司凉茶商超价格体系的调整，从家庭装28元调整到30.4元供货。由于经销商和邮差商的鼎力支持和配合，加上之前同事市场上的努力。所以价格很快就调整了过来。我在熟悉客户整体情况和了解我司产品的家庭消费潜力特性后，便根据市场情况将所负责的35

家客户做分级规划。一级为重要客户，有12家。二级为高潜力客户，有14家。三级为潜力培养客户，有9家。经过与客户的多次深入沟通，加上公司的支持和客户的多多配合，在这上半年，一级客户的实际销售量同比平均增长了125%，的客户从原月销70件到销190件，增长到原销量的2.7倍。二级和三级客户分别增长了95%和65%。润喉糖的铺货率也达到了100%。可惜的是，由于我个人能力所限，很多客户还没能发挥出的销售潜力。

从XX年7月，公司将我调入ka负责8个镇的30家ka卖场，其中12家超市，14家百货，和4家跨区ka场。刚接手时，正是我司产品的销售旺季，公司支持的相关费用提报时间是签约时间的一个半月前，由于个人能力和专业知识薄弱，市场洞察力差，和对市场的把握度不准确，使一些费用的利用不太合理，没有运用到刀刃上，使客户的培养方面没有做好，致使销量没有出现明显的增长，使我深深地感到有愧于公司和上司对我的信任和栽培。

二、学到的经验：

通过从事这一年的商场销售工作，我从中学到了相当多的专业知识，让我深深的感到做销售工作容易，想做好就是一件不容易的事情。结合公司给我们的多次培训和我自身的感悟，我总结了十条经验：一细二勤三多四强。一细即心细，二勤就是眼勤、手勤，三多是要多与客户深入沟通、多学习专业技能技巧、心态要多调整、要时刻保持乐观和积极，四强是自信心强、洞察力强、分析规划能力强、执行力强(和公司的六强不一样)。

1、细，比如，我们跑商场的同事经常要做的事:卖场的库存管理，我经常要去卖场仓库去查库存，由于送每批货的时间不一样，可能有的卖场由于仓库太挤，他将每批货放的位置不一样，如果我们没有仔细的在整个仓库查看，误认为只有一个地方有我们的货。这就会造成日期先进先出没有做好，结果日期混乱，还会造成库存积压，所以一定要细心。

2、勤，1)是眼勤，要多观察，俗话说：商场如战场!信息是非常重要的，一个重要的信息就可带来丰厚的利润，所以在日常工作过程中，一定要细心的去观察竞品的相关动态。尤其是价格的调整、陈列、促销政策等等。2)是手勤，我们做快消品的，经常要去动手做陈列，占排面，争取陈列到曝光点，吸引消费者的眼球。所以，要多动手，多布置相关的广宣物料。才能使销量出现增长。

3、多，1)是多与客户深入沟通，让客户配合我的订货、陈列、价格调整、促销策略的执行。只有多与客户沟通，多分析我产品在整个分类品项的优势，和我产品给客户带来的销量和利润增长潜力，客户才会将我们的产品列为重要产品。有了商场客户的支持，陈列才能强势，销量才能提升。2)是多学习专业知识，比如谈判技巧，我们面临的客户都是很专业的，要想能成功的和采购商谈而达到我们的目的，就要更专业。公司给了相当多这方面的培训，使我受益非浅，让我学会了如何与别人交流，让我受用一生。3)是多调节心态，做销售这行，会经常面对很多方面的压力，客户的挑剔、拒绝、不支持、事情的拖延。有时候，有一个很好的促销方案，自己很有信心，可是去和客户谈时，客户一口就给拒绝了，一句话都不听。这时候，就要努力调整心态，多了解客户拒绝的原因，多分析，才能扭转尴尬的局面。我之前经常会遇到这样的事

，有时候搞得自己一点信心都没有，还是同事和主管给了我很多的鼓励，给我信心，使我又有了高昂的激情，才得以战胜各种困难。使我学到了不良心态的解决方法。

4、强，1)自信心强，做销售，没有信心，什么都做不了，有了自信心，才能在绝望中夺得生机，在痛苦中抓住欢乐，在压力下摆脱烦恼，在失败中找到希望。这里要感谢各位同事和主管对我的鼓励和支持。2)洞察力强，做快销品，要对市场情况敏感度高，客户对我产品的陈列、价格、促销策略的调整，竞品在市场上的反映，都要随时的掌握。比如，一个好的陈列位，很多厂家都想要，但当时还有陈列其他产品，协议快到期了，这时候，为了得到这个位置，就要多了解情况，如果能够先了解到该产品的协议期限，那么就可以优先得到该位置。3)分析规划能力强，我进入ka后，对这方面的了解学到了相当多的知识。

对客户、市场了解了，就要多分析，理出一个详细的、可执行性销售计划，然后按部就班去执行，这样就能节约更多的时间和精力，并且达到理想的效果。特别是对数据系统的建立，使我更准确的了解产品在每个客户的销售潜力和我产品的成长状况，非常利于下一步的工作计划。4)执行力强，这是公司最倡导的，不但有利于公司及产品的成长，也使我得到了对自身的锻炼。我以前很懒惰，特别不喜欢洗衣服，老是将衣柜里的衣服穿完了，没得穿了，才一起洗。经过工作上的一些缘故，慢慢的这个毛病也改掉了。

三、自身的不足：

在近一年的工作中，自我感觉也出现了很多问题，主要有以下几个方面

1、忙忙碌碌

每天在公司上班总是觉得忙忙碌碌，但是每天回首一天的工作，总觉得是一无所获，感觉只是一个忙字，但是具体干了什么，却也说不出个所以然，通过主管多次的指导，发现主要是因为沒有处理好紧急但是不重要的事情和不紧急也不重要的问题，每天大量的时间都化在了处理这些事情上，所以感觉到一天忙忙碌碌但是总觉得一无所获，在新的一年里，我准备按照主管所教的，把每天该做的和要做的事情分清轻重缓急，合理安排和利用自己的时间。

2、缺少经验

在工作过程中，做的最多的就是和人打交道，而且都是和商场的采购或门店的主管打交道，经常遇到些一时难以解决问。回来时，主管问起来，老是很多小问题。到这种时候我都感觉到自己有些力不从心，因为这种时候需要多方面的知识和经验以及很多的专业理论知识，所以，我要在明年的工作过程中，总结今年的不足，随时给自己充电，同事也希望公司能给一些这方面的培训机会，让我快速的成长起来。能更好的为公司工作。

在以上总结的经验中，平时在执行的时候有时不能够百分百做到，希望领导在以后的工作过程中能够经常给予指正。

