

## 酒水销售个人总结 ( 精选4篇 )

### 篇1：酒水销售个人总结

我是20XX年11月底进入公司，很珍视公司领导给予的机会，通过一个月来的努力，主要做了以下六个方面的工作：

#### 一、培训方面

XX年年11月27日——XX年年12月2日公司领导亲自主持培训，为检验培训成果，XX年年12月3日我们举行了培训后的结业考试，监考非常严格，好在我平时一贯努力学习得以顺利通过。公司领导精湛的营销知识、鲜活的营销案例、异常成熟的营销经验、丰富的营销阅历，无不在我记忆深处打下了很深的烙印，安排的培训时间也非常合理：上午营销知识学习，下午自己在家消化上午所讲营销知识。经过一周的培训学习，认真记录上课笔记，仔细阅读培训资料，通盘考虑消化营销知识，在我的面前呈现出了鲜明的营销大道，\_\_廓清了我眼前的营销迷雾，给了我豁然开朗的感觉，原来营销是可以这样做的！我以前对营销应该说是一知半解，现在经过公司领导的超强度短期培训，对营销有了一定的认知，对所培训的知识（公司的概况、公司人力资源制度、五粮液股份公司情况、五粮液江南古坊酒、3+2+3组合式营销模式等）有了深刻的认识。同时我也知道了结合我从事的人力资源工作，我以后的培训也要这样做，这就是我以后培训的样板与典范，值得我不断的反复学习！

#### 二、人力资源管理方面

根据公司领导安排我对公司人力资源制度进行了简单创新：1、在《员工入职登记表》、《员工招聘与录用》、《绩效管理与kpi绩效考核》；2、准备《考勤表》，员工档案并录入电脑；3、酝酿人力资源管理制度；4、推荐并录用公司平面设计兼职人员苏凤。

#### 三、办公室及后勤保障方面

- 2、外协大厦物业管理，交电费、取邮件、咨询电话宽带安装事宜等。
- 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，重做操作系统、安装驱动程序。
- 4、为外出跑业务的市场拓展部各位经理搞好后勤保障（协助王经理复印、传真、电话、文档输入电脑等）。
- 5、与王经理分工合作，往山东临沂、枣庄地区和徐州六县区打招商电话。

#### 四、例会方面

1、基本上每周末，公司领导亲自主持会议，听取员工汇报工作，点评员工工作中的问题，褒扬先进、鼓励后进，对下周的工作作出规划。每次例会我都认真记录，不怕贻笑大方之家积极发言，收获很大。

2、例会给我的印象是：参加一次有一次的提高。尤其是在营销上还是个新丁，对酒水营销还很欠缺，对很多营销实际操作还限于了解阶段，公司领导\_\_很中肯，也确实有利于以后的营销工作；在我陷入营销困境中的时候，公司领导的点拨，给了我“山穷水尽已无路，柳暗花明又一村”的新感觉。

## 五、徐州六县区酒水市场情况

1、认识到自己在酒水营销上的很多不足，希望能够通过实际跑市场得以锻炼，积极向公司领导争取调研徐州六县区酒水市场情况的任务。

2、不怕出差辛苦，经过一周多时间的集中搜集酒水商资料，对徐州六县区酒水市场情况有了一个初步了解。

3、搜集的酒水商资料：贾汪区29家、邳州市26家、新沂市35家、睢宁县41家、丰县30家、沛县37家（对原来的资料进行补充）。

## 六、回访徐州六县区酒水商情况

1、有专门做一个品牌白酒的，如今世缘、洋河蓝色经典、汤沟珍宝坊等，就不考虑接其他品牌白酒了。

2、基本上做酒的手上都有2—4个品牌。

3、对我们的3+2+3组合式营销模式很感兴趣，认为很先进，也一定有所作为。

4、有实力的酒水商（有成熟的营销网络、有资金、有多部车送货）不多，基本上每个市场不到10家。

5、由于靠近年终岁尾，绝大部分在开订货会，积极备战黄金销售季节——春节的来临。

6、酒水商接品牌都很小心谨慎，都想少进货少交履约保证金。有的竟然提出了先少进一批货试销；有人说可以先在他那里摆一部分货展销；还有人提出在我这设办事处，等市场成熟了我再做。

7、大部分都要求留下招商资料，再考虑考虑。

8、限于时间关系才回访了三个县区：贾汪区、邳州市、睢宁县，另外的三个

县市：新沂市、丰县、沛县还没有来得及回访。

后记：写完这个工作总结，因为经营方面的原因，这个公司就完全的放假了，公司所有员工大放假，也就是说又要面临新的工作选择，迎接新的挑战了！

20XX年又是一个新的开端，又一个奋斗目标提上了征程！

## 篇2：酒水销售个人总结

转眼间，x年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自己半年多所走过的路，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。

在这10个月多的时间里，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2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：

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应该不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，、我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受。不断总结和改进，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个合格业务员，或者只是一个刚入门的业务员，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，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。“我要像个真正的男人一样去战斗，超越自己。”我对自己说。

## 篇3：酒水销售个人总结

我是营销部的xxx，是2011年2月份进入公司的，2012年的4月4号我从原来的酒店促销部调到了现在的营销部，在营销部工作的这段时间，我感受很多，收获很多，也在逐渐的成长着。第一个月我的部门经理，带着我去一一的面见了各个单位的领导，看着我的同事们和领导轻松的谈话，并认真的介绍我们的酒水以及团购政策，我只是在一旁静静的听着，暗自学着他们的销售技巧，希望以后通过努力的学习可以做的比他们更好。

我们部门做的是营销，主要的工作是宣传和产品推广，在这个酒水销售的淡季，公司推出的喜宴政策给了我们一个很好的发展空间，对于我们以后的宣传工作给予了很大的帮助，两个月下来现在xxx的大街小巷，几乎每个人都知道了我们的喜宴政策，很多的消费者都愿意选择我们的柔和作为招待用酒，接下来的日子里，我不但要维持好前期宣传的成果，也要进一步增加销量。争取让所有的客户及他是亲戚、朋友招待都使用我们的柔和。我们部门经理常说：“一定要先做好客情关系，客户认可你了，才会认可你所推销的产品。”可见客情关系是非常重要的，建立一定的客情关系，为工作的开展铺平道路，定期的电话拜访；定期的实地拜访；定期的销售回顾等....想做好营销一定要勤奋：

- 一、要勤学习，不断提高自己、丰富自己；
- 二、要勤拜访，增进客情关系；
- 三、要勤动脑，如何有效的为客户服务
- 四、要勤沟通，进一步了解客户的需求；
- 五、要勤总结，做好每日总结，总结有效客户并时时跟进。

2012年对于我来说是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年，感谢谆谆教诲我的领导，一直以来悉心的帮助、认可、信任、鼓励着我，才能使我更加乐忠我目前的工作。在营销部我还是一个新人，有很多的东西都有待学习，在以后的日子里，我会努力的学习，更好的做好自己的本职工作，在此预祝公司2012年再创辉煌！

## 篇4：酒水销售个人总结

销售工作是一份很考验人心的工作，假如对这份事业没有一颗坚决的决心，我想绝大部分人都是坚持不了多久的。而我，凭借着自己的这一腔热忱和英勇，在酒水销售这个岗位上一站就是三年了，在这份工作上，我的确吃了不少的苦头，但是也拿到了属于自己的回报。总之我对自己的这番成果还是比较满足的。今年这一年又从我们的指间划过了，在此我也对过去一年的销售工作进行了一次总结。

### 一、销售力量的提升

从事酒水销售已经三年了，这一年是我跑业务跑得最多的一年。作为一个女孩子，在这一条路上假如真的不够顽强和坚决的话，是极其简单被击垮的。曾经我也经受过那样

的打击，但是我还是扛过来了。扛过来之后我发觉自己便进步了，自己的力量也提升了上去。今年跑业务的时候也总是受到打击，但是我从来没有被击倒过，谈成了不傲慢，没谈成连续跟进，同时好好反省自己。渐渐的，我的力量就得到了很大的提升了，成交率也变得更高了。

## 二、思想态度的转变

一个人的思想是很重要的，尤其是对于一名销售员工来说，更要懂得去提升自己的思想高度。在这一年里，我不断的创新，不管是在工作技巧上还是在平常的生活里，我都勤于去学习，由于我熟悉到，懂得创新才是这条路上最为稳妥的一个前进方式。思想上的提升也给我带来了许多的便利，比如说工作更加顺当了，平常和客户之间的沟通也更加的自然了，许多方面都在转变着，也在不断的进步着。

## 三、不足之处改善

这一年我的工作上还是存在着一些不足的地方的，比如说我上半年在处理一件事情的时候，由于马虎差点就把事情弄得更糟糕了，那的确是我一次特别大的失误。工作几年了，我从来没有犯过这样马虎的问题。自从那次之后，我对这一方面就更加的严格了，后来半年我也在没有发生过那样的事情了，我不断的改善着，争取走向一个更好的方向，做一名更加合格的员工。

今年一年虽然已经向我们挥手说再见了，但是它也是告知着我们，新的一年即将到来，我们要做好预备全新动身了。对于来年，我想我肯定可以保持自己最好的一个心态去奋斗，我会朝着自己的目标和愿望前进！