# 最新白酒业务员工作总结报告(汇总12篇)

来源：网络 作者：雾花翩跹 更新时间：2024-05-08

*随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!白酒业务员工作总结报告篇一商超部业务人员是公司商超经营的直接...*

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

**白酒业务员工作总结报告篇一**

商超部业务人员是公司商超经营的直接管理人员：为保证商超业务人员勤于职守，最大限度提高公司商超经营效益，商超部要求业务人员务必严格执行下列职责规定：

一，商超业务人员严格遵守国家的政策法规和公司各项规章制度。不得从事公司以外的经营业务和有损公司利益的行为，努力做好商超经营一线的管理工作。

二，业务员的职责范围为管理好超市促销人员。协调好超市店内的客情关系，保证商品不缺货，不断档，搞好商超的市场调研和新品种的入市开发，确保超市完成和超额完成预计的收入计划，提出合理化推荐，结合市场搞好促销活动。

三，业务人员严格遵守下列规定。

(一)业务人员严格遵守公司的考勤制度，保证每一天早8：30到公司签到连续迟到三次扣发一天工资，需要请病，事假提前一天向部门经理请假，假期超过三天由销售总经理审批。公司人员不定时到店里进行查岗，未到岗者视为旷工，连续三次旷工予以辞退。

(二)巡店工作业务人员每一天坚持巡店，ka店每日不少于5个店，便利店不少于10个，巡店后填写日志：

工作资料：1，货品摆放有无变动。

2，店内货品有无短缺断档。

3，促销员是否按规定到岗。

4，店内日销售收入和单品销售收入

5，需要解决的问题。

(1)促销员管理：业务员可到店或电话查询促销员是否按规定时间到岗，是否执行公司要求的服务标准礼貌待客，是否用心推销公司店内经营的产品，促销员与店内的公关关系，销售收入完成状况，用心配合公司的促销活动，业务员巡店后对促销员提出评价意见。

(2)店内客情和促销：业务人员坚持与店长和店内其他工作人员沟通搞好公共关系，根据销售状况，解决好货品摆放位置以利销售，节假日可根据销售需要组织堆头活动和礼盒销售及其他促销活动都要得到店内支持，取得最佳位置，以利提高销售收入。

四，业务人员考核标准

1，业务人员实行工资与业务收入挂钩的原则。完成公司计划的业务收入的发放基本工资1200元，完不成公司业务收入按实际完成的百分比发放基本工资，不足800元补到800元连续两个月完不成收入的视为自动离职。

2，费用补贴标准为餐补，交通补贴，电话费，每月300元，发现离岗旷工一次扣发15元。

3，业务人员要管理好促销人员确保店内不缺货，发生缺货一日，扣发业务人员半日工资，缺货两日扣发一日工资，缺货三日扣发一周工资。

4，业务人员按工作资料填写工作日志，发生漏填和虚假填写，扣发业务员工资30元

5，业务人员录用后，试工期间工资发放1000元，转正后执行第四款第1条标准。

6，便利店业务员兼顾部门内的流通户任务，包括结帐和送货事宜。

7，ka店业务员保证店内产品不放置边角处，同时力争一个月内各店有一单的反货。

五，奖励

1，业务人员超额完成收入计划的超出部分按1%奖励业务员。

2，业务人员提出合理化推荐，公司采纳后，奖励业务员100元。

六，此职责书经业务员和商超部签字公司盖章生效。

**白酒业务员工作总结报告篇二**

第一次接触什么是爱岗敬业，什么是要有强烈的责任感和事业心，怎样积极主动认真的学习专业知识，工作态度要端正，要认真负责。我作为x县部的业务员，深深地感到肩负的重任，作为xx酒业以及呼市办事处在xx的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象。热爱本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位都是必须做到的！所以提高自身的素质就变的尤为重要，必须高标准、高规格的要求自己，加强自己的业务技能。

2、销售知识、工作能力和业务水平的锻炼

我今年4月份来到办事处实习，系分到餐饮部担任部门基本业务工作，协助部门经理做好一些琐碎工作。为了更好的完成基本工作，我不断向领导请教、向同事学习，并从中自己摸索实践，尽量在短的时间内理清部门工作，熟悉了业务流程，明确工作的程序、方向，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。在8月份正式来办事处工作后，我本着“超越自我，追求完美。”这一高目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项工作，并在余限的时间里，通过武川客户引荐和部分政府、各企事业单位的领导、职工接触洽谈，为下一步工作打好基础。由于心里对酒量的抵触，在招待时总不能游刃有余，随每次酒桌上都不断的学习酒中的文化和学问，并强制自己练酒量，在酒桌上向同事、向经理学习说话办事的方法与技巧！！！这也是我今后的必修课，一定要在这方面加强锻炼！

3、认真、按时、高效率地完成办事处领导分配的其它工作

为了办事处工作更全面更顺利的进行，以及部门之间的工作协调关系，除了做好本职工作之外，还积极配合其他同事做好工作。工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面也积极考虑尽力将工作做的更加完善。并在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，并达到预期的效果，保质保量的完成业务工作，同时在工作中学习各个方面的知识，努力锻炼自己，经过不懈的努力，使工作水平有了较长足的进步。

**白酒业务员工作总结报告篇三**

尊敬的领导：

转眼间，20xx年已将过去，我现在已是河套酒业的正式员工。回首近一年来的工作，我已逐渐融入到这个大集体之中。自4月份开始在办事处实习，7月份在总厂培训，至8月份分配到呼办旗县部工作，这段时间内我一直履行业务职责和义务，并在办事处领导带领下积极开展各项业务工作，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

首先要感谢办事处领导对我个人工作能力的信任，在总厂分配销售人员去往各大办事处时将我留在呼办继续担任业务工作，并分配到旗县部担任驻武川业务员，这使我对在呼办实习期间的工作表现给予充分的肯定，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办事处领导的信任。

再次是感谢旗县部经理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，经理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。在生活上，部门经理主动帮我联系住房，联系取暖用的火炉子，由于武川气候较冷风又大，高经理也经常打电话叮嘱我注意生火安全，这些都对我今后的工作和生活给予很大的帮助。

二、不断提高的工作状况和工作心态

1、工作敬业表现、素质修养逐渐提高

员，深深地感到肩负的重任，作为河套酒业以及呼市办事处在武川的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象。热爱本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位都是必须做到的！所以提高自身的素质就变的尤为重要，必须高标准、高规格的要求自己，加强自己的业务技能。

2、销售知识、工作能力和业务水平的锻炼

我今年4月份来到办事处实习，系分到餐饮部担任部门基本业务工作，协助部门经理做好一些琐碎工作。为了更好的完成基本工作，我不断向领导请教、向同事学习，并从中自己摸索实践，尽量在短的时间内理清部门工作，熟悉了业务流程，明确工作的程序、方向，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。在8月份正式来办事处工作后，我本着“超越自我，追求完美。”这一高目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项工作，并在余限的时间里，通过武川客户引荐和部分政府、各企事业单位的领导、职工接触洽谈，为下一步工作打好基础。由于心里对酒量的抵触，在招待时总不能游刃有余，随每次酒桌上都不断的学习酒中的文化和学问，并强制自己练酒量，在酒桌上向同事、向经理学习说话办事的方法与技巧！！！这也是我今后的必修课，一定要在这方面加强锻炼！

3、认真、按时、高效率地完成办事处领导分配的其它工作

为了办事处工作更全面更顺利的进行，以及部门之间的工作协调关系，除了做好本职工作之外，还积极配合其他同事做好工作。工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面也积极考虑尽力将工作做的更加完善。并在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，并达到预期的效果，保质保量的完成业务工作，同时在工作中学习各个方面的知识，努力锻炼自己，经过不懈的努力，使工作水平有了较长足的进步。

三、自身能力的欠缺，日后仍需努力

1、自身心态的不成熟

性情很不够稳重。不管有点什么小事情、小状况，都把当时的反应都表现在脸上，当工作比较顺利、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态就会有点跳，不够稳重，有点忘乎所以。也许是刚毕业自身阅历的欠缺，做起事情来总是有点慌张，不够稳，但刚毕业绝对不是理由，在日后的工作中我会努力克服自己的弱点，让自己更适合干这份工作！

心态的耐性还不够。作为旗县业务员相对而言比较孤单，环境、工作流程都显的有点单调和循规蹈矩，有些时候就“座”不住了，总想回呼市转转，整个人也显得有点颓废，不够精神，然而经过一段时间的磨练和调整，我现完全可以应对现有的工作任务和工作环境。将自己的年少轻狂抛掉，平淡的对待事情的发展，将眼光放得更长远一些，将目标定得更高一些，这样才能在工作中给自己带来更大的挑战，才能在工作中给自己到来更大的工作刺激，只有这样才能在工作中给自己带来更大的工作兴趣。

2、工作能力的欠缺

在工作中我很少动脑筋思考问题，即使思考了也不够细致，思维方式比较单

一。很多时候我都是按规定程序做事，根据领导的交待办事，极少动脑琢磨客户，琢磨市场，琢磨导致问题发生的根本原因。思维方式因为没有经常对事情周密、细致的思考和全面的分析，从而做起事来习惯性变得变的单一。作为业务员，必须考虑很多东西，以清晰的思路，思考事情的每一个细节，才能正确判断客户的真实情况。

**白酒业务员工作总结报告篇四**

新客户能给厂家带来销量和市场份额的增长，能为销售员带来更多的奖金和职位提升机会，优秀的销售员总是能不断开发高质量的新客户。从某种意义上来说，衡量销售员的水平高低所在关键看销售员能否开发高质量的新客户。要成功开发新客户，首先必须把水烧到99°，即做好市场调查、客户普查、客户筛选、目标客户确定、开发计划等前期性的开发准备工作。最后1°关键在于打动客户，消除客户顾虑与异议。很多销售员都做到了99°，但要将最后1°烧开——洞察客户顾虑，消除客户异议，却不知所措。

新客户开发过程中，经常遇到的异议列举

1、价格太高：“你们公司产品价格太高，不好卖，你们还是找别人吧?”

2、公司政策不灵活：“你们公司的政策不够灵活，你们还是去找别人吧?”

3、独家代理权：“我要做你们公司产品的独家代理商”

4、市场不景气：“现在市场不景气，生意不好做，你们还是过一段时间来谈吧?”

5、要铺底：“我的资金很难周转过来，你们应该支援我一下，铺点底给我”

6、要保证金：“我与你们公司没打过交道，不了解你们公司，你们应该给我点保证金”

7、缺乏资金：“我现在资金实力有限，不想再考虑其他厂家了”

8、厂家关系：“我与现有厂家感情很好，暂时不考虑引进其他厂家”

9、朋友关系：“我与现有厂家是多年的交情，不好意思再引进其他厂家”

10、生意小：“我们生意做得很小，不方便到你们厂家进货，你们还是找别人吧”

11、运输：“这里离你们厂家太远，运输不方便且运输费用高”

12、小公司：“你们公司是小公司，我们只经营大公司的产品”

13、厂家约束：“我与现有厂家订了合同，等合同到期了再说吧”

14、专销奖：“现有厂家给了我专销奖，我不能再经营其他厂家的产品了”

15、决策权：“经理不在家，我不好做主，等经理回来后再说吧”

16、历史问题：“经营你们公司产品，反映不是很好呀”

17、市场冲突：“你们的产品在经营，他不是卖得很好吗?”

以上列举的异议，使厂家销售员与客户的谈判卡壳了，很难进行下去。实际上，以上异议并不一定是客户的真实异议，可能只是客户委婉拒绝的一种方式。客户产生异议的主要原因有：客户想和厂家讨价还价，还想向厂家争取更加优惠政策;客户对厂家及厂家产品不了解，缺乏信心;客户听信了其他人的谗言;客户心中还有顾虑;客户没有增加经营厂家或品牌的需求。因此，面对客户的异议不要轻易下结论，首先要分析和判断客户异议的真假及产生的原因，然后对诊下药。

客户主要异议的解答方法与策略

一、 当客户异议厂家产品价格太高

2、策略与方法

(1)当调查获知，厂家产品比其他厂家或者品牌差不多，甚至还低时：

a、“你认为我们产品价格太高，你是与哪个厂家、哪个品牌的哪种规格的产品相比较呢?”

b、“你能不能告诉我，xx厂家规格的品种是什么价格吗?”

c、“据我了解，我们的价格与品种的价格差不多……(公司产品相对品种的优势及我们的运作方法)，你还担心什么呢?”

注解：通过反问客户的策略，打消客户以为销售员不了解市场而刻意压价的想法，同时将话题从价格问题转移到公司如何做市场、如何帮助客户推广产品上来。

(2)当调查获知，你的产品确实比其他厂家或者品牌高时：

a、“我们的价格确实高了点，你是担心我们的价格高，用户不接受而卖不出还是你认为经销我们的产品没有多少钱赚呢?”

b、客户回答产品价格高，用户不接受不好卖

“你了解过我们的公司吗?我们的公司有一条理念：帮助客户共同销售。我们有一整套产品推广计划和方法……(列举一些帮助客户推广产品的方法与案例)。客户销不销公司的产品是客户的问题，产品卖不卖得出去，是我们公司的问题。你还有什么顾虑吗?”

c、客户回答产品价格高，经营利润不高

——“你认为经营我们的产品最起码需要什么样的利润?你估计经销我们后能产生多大的销量?你经营我们产品总体利润期望目标是多少?……根据我们对市场的了解及经验，你经营我们的产品的总体利润目标可以实现，……。(从我们全方位的推广支持后预计能达成的销量及促销政策支持等，计算出总体利润)，你还有什么担心吗?”

——“我们的价格是比其他厂家或者其他品牌是要高一点，也应该高些高一些，……(说明价格高的原因)。价格确实影响用户购买的一个方面。你知不知道价值比价格更能影响用户的购买……。(理论结合案例展开说明)。我们公司现在推行的是价值营销，……(一整套的推广方案和计划与案例)。”

注解：厂家产品价格高，不应简单的与竞争对手比价格，而是应与竞争对手比价值，同时有一整套的推广策略、方案与计划。并将这些道理，通过理论联系实际的方法，告诉客户，引起客户的理解、认可与共鸣。

二、 当客户异议厂家的政策不够灵活

1、由因分析：厂家政策不灵活，经常是指厂家的结算方式、铺货政策、奖励政策不是很灵活，原则性比较强。在这种前提下，客户有两种目的：一种是以此为借口，不愿意做厂家的产品;一种是想做厂爱的产品，只是想获得更多的更优惠的政策支持。

2、策略与方法

(1)客户以此为借口，不愿意做你的产品

a、“你认为我们的政策优惠到什么程度，我们才有可能合作呢?”

b、“你要的这么优惠的政策，我没有办法答复你，要么这样吧，我请示了公司领导后，再来拜访你，行吗?你也好好考虑一下吧!”

注解：既然客户做厂家的产品暂时没有需求，短期内厂家再如何努力估计效果也不会很好。因此，针对客户的这种借口，厂家既不要过多的解释，又不要把话说死，继续与这种客户保持联系与接触，说不定以后有机会合作。

(2)客户有与厂家合作的需求，可能是向厂家要更多的政策

a、“你能不能讲具体一点，你认为公司哪些政策不灵活?”

b、“你认为我们的政策，对你来说，可能会造成什么样的不利影响呢?”

c、“确实政策可能会给你带来很多麻烦，短期内不利于你的经营，但你有没有考虑过政策也能给你带来什么好处吗?……”

d、“你想过没有，其他厂家为什么会给你那么多且具有吸引力的政策吗?理由只有一个：这个厂家实力不是很强大，对自己及产品缺乏信心，只能靠这种低级的原始的方式来吸引你们。这种厂家除了带给你表面上的支持，还给你带来了什么?……(结合案例说明带来了一大堆的麻烦)。同时你也想过没有，为什么我们的政策不是很宽松，反而很多的经销商和用户忠诚于我们公司和我们的产品?因为我们给他们带来很多价值……(结合案例说明公司给客户带来很多新的价值)。你是要1000元钱还是要一份每月能给你带来1000元的工作呢?”

e、“我们给你提供政策达到何种程度，你才有可能与我们合作呢?”

注解：通过开放式的提问形式，了解客户需要何种政策，了解客户对这种政策的顾虑是什么，同时引导客户从要政策的误区中走出来，变要政策为要发展，最终使客户明白要发展就要与象你这样的厂家合作。

三、 客户异议要求“独家经销或者总代理”时

2、策略与方法

(1)“独家经销或者总代理我们厂家也并非不可以给你，但你要告诉我假如我们公司产品让你做独家经销或者总代理，你每月能保证我们多少的销量?你总不能让我们兄弟吃不饱饭吗?”

(2)“你能不能告诉我，你为什么要独家经销或者总代理呢?你担心什么呢?”

(3)“你担心你的市场权益得不到保障，市场难以控制，是可以理解的，也是很实现的问题。实际上独家经销或者总代理也并不见得厂家就能100%保证保障你的权益，……(案例说明)。实际上厂家通过分品牌、分品种在同一市场上开发多家客户，同时加强市场的规范与控制，对于你来讲，肯定利大于弊……(理论结合案例说明互竞共荣的道理)。”

注解：当客户提出独家经销或者总代理的要求时，不要将话说死，要留有余地，如果客户独家经销能保证厂家每月比较大的销量时，可以考虑独家经销，毕竟销售目的是产品销量和市场份额。如果对方不能保证，则要告诉对方特约经营也是一种很好的经营方式，厂家有很多政策和措施来消除他的顾虑，直至接受厂家的做法。

四、 当客户异议“市场不景气，生意难做，过一段时间再说”时

1、由因分析：客户异议市场不景气主要有三种可能：一种是市场确实不景气，生意难做，客户认为增加新的厂家也不会有起色;一种是客户还有顾虑，对公司没有信心，是一种借口;一种是客户没有需求。

2、策略与方法

(1)客户认为市场不景气，不是引进厂家的最好时机

“你的意思是旺季的时候可以经销我们的产品，对吗?既然你有诚意经销我们的产品，我认为市场不景气是经销我们产品的最佳时期……(从引进我们的产品可以使淡季不淡、产品的成功销售市场准备很重要、竞争对手忽视是新品进入最佳时机等等方面，结合案例说明)。”

注解：针对这种客户，最主要的是引导他的观念与思想，他的观念转变成功了，那么可能你的开发也就成功了。

(2)客户还有顾虑，以市场不景气为借口，持观望态度

“你是生意专家，你应该明白：凡是生意做得好的人，他一定是个很果断且精明的人。他们不会只顾眼前，更主要的是他们知道未来，知道未来什么生意好做。我们公司无论从理念、产品还是到营销方式，都代表未来的潮流……(结合案例，全方位的介绍公司及公司产品和营销做法，树立客户信心)。你能不能告诉我，你还有什么顾虑呢?”

注解：这种客户比较犹豫，说话反复无常，针对这部分客户要采取恩威并用策略，要告诉他未来的趋势和他目前存在的危机，同时也要告诉他厂家是他的唯一救星。

(3)客户没有需求，只是以市场不景气为借口，来拒绝你

“没有关系，今天你不做我的，也许明天你会做我的。我们生意做不成，可以做朋友吧。你说是吗?老板。这是我的名片，你需要我时，随时可以打电话。我也会经常来拜访你。”

注解：这种客户很有主观，除非他真正有需求，否则你很难打动他。这部分客户，厂家保持与他联系，也许以后有业务往来。

五、 当客户异议要“铺底资金”时：

2、客户资信调查后，没钱且信誉很差，完全可以拒绝

“对不起，我们厂家的付款方式是现款现货，执行的是零帐款，在这一点上，公司任何人没有权力。我实在是爱莫能助。”

3、有钱，想控制厂家要铺底，尽量说明现款现货，确实没有办法，可以适当铺底;

“确实没有办法，现款现货这是公司的规矩，没有谁敢做主。你能告诉我现款现货，可能会面给你带来什么麻烦吗?……我回去请示下公司吧。不过，据我所知，如果我们铺底给你，可能你要办理抵押或者担保手续。”

六、 当客户异议“没有钱”时

2、策略与方法

(1)确实没有钱者，圆滑收场。“老板没有钱，真是开国际玩笑。”

(2)还存顾虑，有钱称没钱，应继续探询需求;

(3)有钱想要垫底，以此来控制厂家。(参照五大点3小点策略应对)

七、 当客户异议“已与现有厂家订了合同，等合同到期了再说吧”时

1、由因分析：可能确实跟其他厂家签订了合同，年终有一些政策要兑现，要完成销量任务，不敢轻易接受新的品牌，而影响现有厂家销售达成;也可能是一种借口。

2、策略与方法

(2)没有签订合同，只是借口：搞清主要顾虑是什么，对诊下药;

八、当客户异议“以前经营你们公司产品，做得并不成功呀”

1、由因分析：厂家以前在这片市场上有经销商做过，但由于历史原因，经营失败了。在重新启动市场时，客户对公司缺乏信心。

2、策略与方法：向客户分析和解释当时失败的原因，同时向客户说明现在的公司与过去相比大不一样了，重新树立客户的信心，激发他的经营欲望。

“你说的一点不错，公司的产品曾在这个市场上红火过，但不久也消失了，也许你也知道其中一些原因……(联系实际，客观分析和说明原因)。现在我们公司在方面做了很大的改善，……(改善办法与效果)。你还有什么顾虑和担心的呢?”

**白酒业务员工作总结报告篇五**

一、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xx地老百姓对xx酒类家喻户x，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。

二、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xx加速走货，从商品陈列到货柜展示，再到无处不在的pop招贴提示，业务代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，思想汇报专题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。

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。

一、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。

二、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。

经过将近一年在天津大地的工作，本人已经成长为一名能独立开展查勘工作的查勘员，从一名没有获得公估资格的查勘员转变成为一名获取公估证的保险公估人，中间也付出了一些汗水与努力，整个过程中的困难，也只有自己最明了，一切的付出与努力，虽然没有与收获成正比，但是，自己觉得，努力过，也争取过，一时间没有获得相应的回报，也是在所难免的，任何事物的发展，总得有个过程，也正应了一句话：不是不报，只是时机未到。

我从年初工作至今，回溯这六个月的查勘工作，在分公司领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，在各方面都取得了长足的进步。六个月弹指一挥间就毫无声息的流逝了，需要回头总结之际才猛然间意识到日子的匆匆。“千里之行，始于足下”，这六个月工作使我体会到一个保险工作者辛苦，乐趣和责任。由于自己来的较晚和其他的同事，还有一些差距。我会加快脚步跟上来。

**白酒业务员工作总结报告篇六**

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，xx市场完成销售额xx7万元，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xx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xx大酒店和xx大酒店，其中xx大酒店所上产品为52°的四星、五星、十八年，xx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“xx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。

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

xx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。

**白酒业务员工作总结报告篇七**

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，销售额达八百多万元，得到公司的称赞，合作伙伴关系也进一步巩固。以下是本年度的工作情况：

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xx地老百姓对xx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。

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xxx全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者和xx之间的距离，进一步强化了xx零缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时帮助xx加速走货，从商品陈列到货柜展示，再到无处不在的pop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。

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。

进入酒业公司以来，从培训到市场上岗，做好每一项具体的工作，严格按照公司的有关指示和文件精神做好自己的本职工作，对工作认真负责。下面是本人对一年的工作做一下总结：

工作上，本人主要市场工作是xxx县。进入市场以后，先是对地区的市场情况作了一个详细的了解和调查，针对具体的情况做了具体的分析，把招商宣传资料发到当地一些资金实力比较雄厚的店面，例如各个品牌的经销商，大型商超，名言名酒店，副食品批发店，酒店宾馆和一些当地比较有实力的商家，以及对当地一些机关工作人员，其中市场共得资料150份，发出资料138份。

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xxx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。

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。经常有人会这样说：“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。

首先工作总结，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。

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。

目前市场上有xx、xx、xxx……干等白酒。其中xx酒在整个市场销售量排名第一，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、热门思想汇报谢师宴套餐：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，而酒中酒霸暂时却没有这样的方案。

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xxx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xxx酒，也有某些单位领导是我们xxx酒的忠实消费者。

我们xxx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销售技巧。

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xxx酒终有一天会在这个市场做老大的。

**白酒业务员工作总结报告篇八**

转眼间，20xx年已将过去，我现在已是河套酒业的正式员工。回首近一年来的工作，我已逐渐融入到这个大集体之中。自xx年4月份开始在办事处实习，7月份在总厂培训，至8月份分配到呼办旗县部工作，这段时间内我一直履行业务职责和义务，并在办事处领导带领下积极开展各项业务工作，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

首先要感谢办事处领导对我个人工作能力的信任，在总厂分配销售人员去往各大办事处时将我留在呼办继续担任业务工作，并分配到旗县部担任驻武川业务员，这使我对在呼办实习期间的工作表现给予充分的肯定，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办事处领导的信任。

再次是感谢旗县部经理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，经理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。在生活上，部门经理主动帮我联系住房，联系取暖用的火炉子，由于武川气候较冷风又大，高经理也经常打电话叮嘱我注意生火安全，这些都对我今后的工作和生活给予很大的帮助。

二、不断提高的工作状况和工作心态

1、工作敬业表现、素质修养逐渐提高

第一次接触什么是爱岗敬业，什么是要有强烈的责任感和事业心，怎样积极主动认真的学习专业知识，工作态度要端正，要认真负责。我作为旗县部的业务员，深深地感到肩负的重任，作为河套酒业以及呼市办事处在武川的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象。热爱本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位都是必须做到的！所以提高自身的素质就变的尤为重要，必须高标准、高规格的要求自己，加强自己的业务技能。

2、销售知识、工作能力和业务水平的锻炼

我今年4月份来到办事处实习，系分到餐饮部担任部门基本业务工作，协助部门经理做好一些琐碎工作。为了更好的完成基本工作，我不断向领导请教、向同事学习，并从中自己摸索实践，尽量在短的时间内理清部门工作，熟悉了业务流程，明确工作的程序、方向，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。在8月份正式来办事处工作后，我本着“超越自我，追求完美。”这一高目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项工作，并在余限的时间里，通过武川客户引荐和部分政府、各企事业单位的领导、职工接触洽谈，为下一步工作打好基础。由于心里对酒量的抵触，在招待时总不能游刃有余，随每次酒桌上都不断的学习酒中的文化和学问，并强制自己练酒量，在酒桌上向同事、向经理学习说话办事的方法与技巧！这也是我今后的必修课，一定要在这方面加强锻炼！

3、认真、按时、高效率地完成办事处领导分配的其它工作

为了办事处工作更全面更顺利的进行，以及部门之间的工作协调关系，除了做好本职工作之外，还积极配合其他同事做好工作。工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面也积极考虑尽力将工作做的更加完善。并在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，并达到预期的效果，保质保量的完成业务工作，同时在工作中学习各个方面的知识，努力锻炼自己，经过不懈的努力，使工作水平有了较长足的进步。

三、自身能力的欠缺，日后仍需努力

1、自身心态的不成熟

性情很不够稳重。不管有点什么小事情、小状况，都把当时的反应都表现在脸上，当工作比较顺利、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态就会有点跳，不够稳重，有点忘乎所以。也许是刚毕业自身阅历的欠缺，做起事情来总是有点慌张，不够稳，但刚毕业绝对不是理由，在日后的工作中我会努力克服自己的弱点，让自己更适合干这份工作！

心态的耐性还不够。作为旗县业务员相对而言比较孤单，环境、工作流程都显的有点单调和循规蹈矩，有些时候就“座”不住了，总想回呼市转转，整个人也显得有点颓废，不够精神，然而经过一段时间的磨练和调整，我现完全可以应对现有的工作任务和工作环境。将自己的年少轻狂抛掉，平淡的对待事情的发展，将眼光放得更长远一些，将目标定得更高一些，这样才能在工作中给自己带来更大的挑战，才能在工作中给自己到来更大的工作刺激，只有这样才能在工作中给自己带来更大的工作兴趣。

**白酒业务员工作总结报告篇九**

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：

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，彻底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、xxx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!

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》，整理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。

1、根据公司领导指示，经过仔细比较、反复权衡，安装铁通电话一部(号码：69990998)与宽带(费用：上网不一年660元含赠送的宽带猫、安博士杀毒软件)。交300元订金预订800(400)，7100xxx免费电话。

2、xx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xx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。

5、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)。

6、与王经理分工合作，往xxx、xx地区和xxxx区打招商电话。

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。尤其是我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，公司领导的意见很中肯，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。

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xx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xxxx区酒水市场情况有了一个初步了解。

3、搜集的酒水商资料：xx市26家、xx市35家、xx县41家、x县30家、x县37家(对原来的资料进行补充)。

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。

**白酒业务员工作总结报告篇十**

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——xx老乡，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、xx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xx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！

**白酒业务员工作总结报告篇十一**

不知不觉，进入\_\_已经一年了，回首这一年的学习和工作，有最初在车间实习的艰辛与汗水，有最初跟单时的困难与挫折，也有圆满完成任务的高兴和满足，很高兴能进入到\_\_和大家一起学习、共同成长、共同进步。现就20\_\_年个人工作情况总结如下：

一、年度工作情况

1、熟悉了解公司的各个方面：我于20\_\_年\_月底进入公司，在这里要感谢公司让我在公司的生产一线锻炼了\_个月，让我能在第一时间亲自了解公司的产品生产工艺流程及规格尺寸，为以后的跟单工作打下了坚实的基础。在实习结束回到办公室后也开始加紧对公司的各项规章制度进行全面了解，熟悉公司的企业文化。通过了解和熟悉，我为能进入公司这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。在以后的工作中，我将以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，在坚持原则的情况下敢于尝试，更快更好地完成工作任务。

2、熟悉跟单业务流程：作为一名跟单新手，必须尽快让自己了解跟单这项工作以及清晰的跟单流程及相关的外贸术语。不得不承认，最初的我，对于跟单，没有太多的具体概念，所幸，在部门领导人的培养、支持和领导之下，慢慢地开始熟悉跟单的具体操作流程。在工作中我学习到，跟单工作是一项需要细心，还需要稳重的工作。而要做到这些，一是要从基本功上多下工夫，对业务熟练掌握;二是要主动培养自己严谨细致的习惯，无论面对什么样的事情，先要做到平心静气，不急不躁;三是要主动的与销售经理，与各个部门的同事沟通，做到不耻下问，不懂就问，有疑问就问;四是要有锲而不舍的精神，跟单在一开始可能是一件新奇的工作，时间长了可能会产生厌烦的情绪，这是需要避免的，无论从事什么性质的工作，都是在发挥自己的作用，只有坚持不懈才能不断进步。我想只有这样，才能把跟单这份工作做好，才能不断的提高自己的能力，从而为更进一步的发展打下良好的基础。

二、工作中不足和需要改进的地方

1、工作主动性发挥的还不是很好，对工作的预见性和创造性不够，离领导的要求还有一定的距离。

2、业务知识方面掌握的还不够扎实。在今后的工作中，我一定会严格要求自己，虚心学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够改进这些缺点和不足，争取在各个方面取得更大的进步。

3、要更加细心认真地完成工作，尤其在做资料的时候。跟单是一份很细致的工作，所以我们在跟单的时候必须要做到认真、细致、仔细。

4、要学会全面考虑问题。每一次出货的同时也伴随着下一次出货的到来，包括出货的时候需要考虑到客人是否有足够的库存，某种产品的规格是客人现在急缺的，要先出货;我们目前所生产的能不能满足客人的订单等等一系列问题。

5、要及时有效地和各个相关部门沟通。每次出货前，都需要和计划沟通，确定大概的出货时间;多去车间看看生产情况，产量等;每天与计划及仓库确认产品生产进度和每日入库情况，以便更好地做好出货前的准备。

6、走好跟单流程每一步。20\_\_年，跟单流程混乱，没有一个统一的流程，正所谓“没有规矩不成方圆“20\_\_年将严格按照跟单及出口规范流程执行。

三、对20\_\_年的展望

来到\_\_工作，我的收获莫过于在敬业精神、思想境界、业务素质和工作能力上都得到了很大的进步与提高，也激励我在工作中不断前进与完善。随着公司不断的发展壮大，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，努力的学习和提高文化素质和各种工作技能，为公司做出应有的贡献。我明白企业的美好明天要靠大家的努力去创造，相信在全体员工的共同努力下，企业的美好明天更辉煌。

**白酒业务员工作总结报告篇十二**

韶华飞逝，一眨眼来公司已经1年半了，也由当初刚毕业时的踉踉跄跄逐步蜕变的稍加成熟，一年来发生了很多事，知道原来公司可以发展这么快，原来有这么接地气的老板老板娘，有这么有趣的人，有这么体贴的人事。不过感受最深的应该是自己的成长，借着这次年终总结的机会，记录下自己的改变与成长。

今年是来公司的第二年，公司的成长是可以推动每一个员工的成长，同时每一个员工的成长也是公司前进的动力。这一年来很明显的就是自己身份的变化。去年的我还单纯只是业务员，但是公司给我们发展空间，让我们这一批业务员去带新人，成了一名小师父。如何接受这个新身份以及如何利用这个新身份让自己成长是这一年以来感受最深的事情。

说实话我都没有想过自己也有能力带新人，因为觉得自己也只是个小员工，什么事情还得靠老大罩着做，自己还乳臭未干，凭什么去带新人。但做什么都是由迈开的第一步开始，既然公司相信我们可以带好新人，那我们还有什么理由不能相信自己，而且带新人，也说明公司愿意放一部分权利给我们，是对我以往工作的一点肯定也是对我未来工作的激励。因此，就这样接受了公司让我们带新人的做法。

自从带人了，自己已经不是单纯只需要注意业务员需要做的事，也需要涉猎管理者需要注意的事项，怎样才能带好一个新业务员，刚开始也不知道怎么去带，就想一股脑把自己知道的都教给新人，也没有想过高效的方法，自己又不完全放心把事情交接过去，所以出现了很多问题。明显感受到带人带出累赘感了，本来新人过来，可以帮自己分担点事情以后也是可以帮我们提高业绩的，但是我这边又要教新人新东西，教完让新人自己去实际操作，因为事情杂碰到的问题又很多，碰到了问题还是得找我们来给他再次解答一次，相当于我们自己在处理问题的同时还得嘴上去说教教会新人，而且可能处理一次，新人还是不明白，下次还会来问，所以花得时间比我们自己处理还要多。

但是为了长远来看，假如教会新人了，以后自己都不需要去处理这些事情，所以最关键得还是要尽快教会，前期时间花的多，新人某个问题会反复出错，不光有他人的原因，自己得方法肯定也需要改变，我自己换位思考，自己作为新人，面对我教过去的东西，自己刚开始会处理的如何，会遇到什么问题，我这边主要店铺日常处理方面事情很杂，很容易出错，于是我就做了一个店铺日常得处理流程，里面涵盖了需要处理得日常有哪些，先后顺序，以及后期处理过程中会出现得问题也给出了一份解答方案，新人只需要参照这个流程去处理日常就好，不需要每次有问题都反复来问。如果有疑难杂症，新人自己也会记录到笔记本，自从发了这个工作流程，和新人谈过了，效果不错，节约了双方的时间。新人上手也更快了。

对于公司达标的业务员，该怎么留住我自己其实考虑的不多，也没有经验，老大是过来人，肯定是需要借鉴老大的经验。虽然今年一年来老大管我们没有以前那么多，但是大方向还是老大把控着，有问题也会提前替我们想到。要留住新人，物质问题需要解决，如果暂时不能解决，至少要让新人感受到希望；其次就是他自身在公司的发展空间，让新人感受到未来的无限可能，而这些可能又不只是画的大饼，是真的可能会实现的。

新人只要看到了公司的发展以及觉得自己可以在公司好好发展，那么都会想快点转正然后工资上涨，我这边的新人转正前，关于提成我也是做了很多思想斗争，不知道该怎么分配才算合理。格局以及团队的凝聚力是老大教给我的关键词，应该也是整个公司的关键词，做管理者要有格局，团队要有凝聚力才能和底下的队友一起健康向上的发展，所以本着这个想法，自己也做出了目前的小让步，给新人更多的发展空间。至于留不留得住一个人，还是得看当事人自己的想法，我们这边是给了足够的发展空间。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn