# 白酒销售工作总结(实用15篇)

来源：网络 作者：深巷幽兰 更新时间：2024-07-27

*总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下我给大家整理了一些优质...*

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

**白酒销售工作总结篇一**

转眼间又是一年。这一年，我继续负责xxxx酒xxxx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xxxx万元，得到公司的称赞，合作伙伴关系也进一步巩固。

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xxxx酒类“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xxxx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xxxx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，xxxx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xxxx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xxxx酒的销售中取得更好的成绩。

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xxxx万元销售任务的完成，并向xxxx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，由其发展，学会用多种方法控制事态的发展。

**白酒销售工作总结篇二**

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)。

**白酒销售工作总结篇三**

在各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度认真地完成了自己所承担的各项的工作任务，现将我的一些销售心得工作总结如下：

1、不要轻易反驳客户，先聆听客户的需求，就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。

2、向客户请教，要做到不耻下问，不要不懂装懂虚心听取客户的`要求。

3、实事求是，针对不同的客户才能实事求是。

4、知己知彼，扬长避短。

作为一名合格的销售人员首先要对自己所销售的产品非常熟悉了解，了解自己的产品优点与缺点，适合哪些客户群体，当然对竞争对手也不要忽略，要有针对性的了解对于产品的优势与劣势，才能对症下药，用我们优势战胜客户的劣势。

5、勤奋与自信，与客户交流时声音要宏亮，注意语气、语速，想客户之所想，急客户之所急。

7、取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通，关心客户学会感情投资。

8、应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。

9、相互信任，销售产品就是销售自己，认同产品，先人品后产品。

10、注意仪表、仪态，礼貌待人，文明用语。

11、心态平衡，不要急于求成，熟语说：“心如波澜，而如湖水。”

12、认客户先“痛”后“痒”。

13、不要在客户面前诋毁同行，揭同行的短。

14、学会“进退战略”。

我必须要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代变化而变化，要适应工作需要唯一的方式就是加强学习。

作为一名白酒销售员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独当一面。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题，认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

主要是：

1、针对客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

2、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首xxx，展望xxx！祝公司在新的一年里生意兴隆，财源滚滚！也祝自己在新的一年里业绩飙升！

**白酒销售工作总结篇四**

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。

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。

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。

**白酒销售工作总结篇五**

白酒始终传承长远，逢年过节，还是日常生活都离不开酒，就也成为了重要的生活用品，对于我们来说我们公司打的是送礼的酒，高档次高规格符合客户送礼要求的酒。同样行业内竞争也特殊猛烈，想要闯出一席之地，就要有自己的体色，让更多的客户了解和熟知，这才是我们的目的。

为了广开销路，扩展渠道，铺开市场，迎合新时代的需要，我们公司也成立了线上店铺，线上销售，线下的实体酒店同样也是必不行少的，很多人对于就很认可，但是也担忧我们的酒的品质，就会留意我们的白酒具体效果，线下的酒店，就成为了客户参观和体验的一个实体店铺，让客户可以真实的感受到酒的醇香，感受到酒的真是，让我们美酒传播更广。

由于线下的酒店商铺辐射的范围有限，最多也就只能辐射到周边地区，虽然酒是必需品但是同样也会饱和，我以前是在线下销售，线下购置的人虽然会分季节分时间段买，但想要做的更大就还需要我们翻开更大的局面，做出更好的就，我自从负责线上销售之后，明显我们酒业销售额逐年提升，生疏到我们的人月月来越多，成认我们的\'人也越来越多我们也有了耕读的客户，更多的认可。

方针政策，做好了新的规划，在销售的时候把酒的全部信息都明确做好明确摆正，狡猾的对待客户从而也得到了客户的真诚，不夸大我们酒的效果，经得起检验也可以承受的住大家的考验这也让我们有了更多的渠道和销售，从而让我们收获更多，承受更多。

销售不能不了解酒，销售不能不懂酒，作为一个合格的销售人员对就的根本信息都清楚，明白，当客户询问的时候才能够让客户知道我们并不是一个不懂酒的人，由于懂得所以才能够得到敬重，由于做到才能够令人信服。这是销售的学问，同样需要经过多年的工作熏陶，经过多年的工作考验才能让我们有更好的工作环境，有更好的销售额。

所以在销售的时候对客户多一分敬畏，多一分真诚，这才能得到客户的认可，才能得到客户的青睐，既然有了好酒就要把这些就给需要的人，就要让客户信任我们，从而成认我们，线上店铺通过大家全都的努力有了如今的规模有了如今的客户数量，一个靠酒品质好，一个靠销售靠谱，在今后工作中我确定会把更多的酒买个更多的人。

**白酒销售工作总结篇六**

转瞬间又是一年。这一年，我连续负责xx酒xx地区市场的拓展，从静静无闻，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，得到公司的赞扬，合作伙伴关系也进一步稳固。

本年度的工作状况：

一、开展市场调研，拓展市场空间。目前，酒类市场竞争猛烈，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，我们实行了提高效劳质量的方法，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，实行赠品与嘉奖方法，对农夫具有强大的吸引力。如针对局部农夫急需农机却缺少资金的状况，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，并对获奖者进展大力宣扬，使农夫们怀着获得一辆三轮车的幻想，在消费时认准了这一品牌；针对很多农夫与亲朋好友在一起，酒后宠爱打扑克的特点，把赠品定为设计精致、市场上买不到的特制广告扑克，特殊受农夫伴侣欢送，从而销量随之大增。

二、人性化效劳。自xx酒类承诺“零风险〞以来，我对消费者零风险效劳进展了认真调查争辩，认为要通过xx酒类零缺陷产品、精致细腻的市场细分效劳消费者，消费者购置的每一瓶酒类，都印有800全国免费效劳电话，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。我通过专业化的效劳，准时关怀xx加速走货，从商品陈设到货柜呈现，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善终端，个个作成为样板工程，xx啤卖的.不仅是商品，更重要的是专业化效劳，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额到达了xx元。

存在的问题：

虽然在这一年，我们取得了比较不错的成果，但照旧存在一些问题，假设不加以订正改善，将会影响产品的销售。包括业务员的管理，后勤的协作。

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，要依据实际状况建立有效的管理制度，带动业务员的主动性，提高工作效率。

二、后勤协作有些缓慢，往往毁灭单已开，货迟迟发不了去的状况，使客户信任度降低。

在即将降落的一年，要留意上一年度毁灭的问题，并连续发扬我们的优势，争取在明年xx酒的销售中取得更好的成果。

**白酒销售工作总结篇七**

加入铭颖商贸公司一年时间了，回想起来时间过得还挺快的，自从公司对产品调整了销售方式及销售知识的培训与操作，让我融入到了这种工作环境与工作模式，虽然付出的劳动没有得到结果，很多次对我的打击也不小，但我相信付出总有回报，努力了就会有希望，不努力就一定不会有希望，成功是给有准备的人。

在各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度认真地完成了自己所承担的各项的工作任务，现将我的一些销售心得工作总结如下：

销售心得：

1、不要轻易反驳客户，先聆听客户的需求，就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。

2、向客户请教，要做到不耻下问，不要不懂装懂虚心听取客户的要求。

3、实事求是，针对不同的客户才能实事求是。

4、知己知彼，扬长避短。作为一名合格的`销售人员首先要对自己所销售的产品非常熟悉了解，了解自己的产品优点与缺点，适合哪些客户群体，当然对竞争对手也不要忽略，要有针对性的了解对于产品的优势与劣势，才能对症下药，用我们优势战胜客户的劣势。

5、勤奋与自信，与客户交流时声音要宏亮，注意语气、语速，想客户之所想，急客户之所急。

6、取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通，关心客户学会感情投资。

7、应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。

8、相互信任，销售产品就是销售自己，认同产品，先人品后产品。

9、注意仪表、仪态，礼貌待人，文明用语。

10、心态平衡，不要急于求成，熟语说：“心如波澜，而如湖水。”

11、认客户先“痛”后“痒”。

12、不要在客户面前诋毁同行，揭同行的短。

13、学会“进退战略”。

工作总结

我必须要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代变化而变化，要适应工作需要唯一的方式就是加强学习。

作为一名白酒销售员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独当一面。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题，认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

主要是：

1、针对客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

2、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

**白酒销售工作总结篇八**

时间依旧遵循其亘古不变的规律连续着，又一个年头成为历史，依旧如过去的诸多年一样，已成为历史的20xx年，同样有着很多美妙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x年的全球性金融危机的影响在渐渐减弱，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，其中的喜悦和悲伤、激情和无奈、困惑和感动，真的是无限感慨。

（一）、业绩回忆

1、年度总现金回款110万，超额完成公司规定的任务；

2、胜利开发了四个新客户；

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根底工作；

（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。主要缘由有：

a、上半年的重点市场定位不明确不坚决，首先定位于平邑，但由于平邑市场的特别性（地方爱护）和后来经销商的重心转移向啤酒，最终转变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商协作度太差，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）；

c、公司效劳滞后，特殊是发货，这样不但影响了市场，同时也影响了经销商的销售信念；

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，为了回款而不太注意客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送力量、协作度、投入意识”等，直接打算了市场运作的质量。

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”，所以吸取前几年的阅历教训，今年我个人也把查找重点市场纳入了我的常规工作之中，最最终x年11月份打算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局部阅历，为明年的运作奠定了根底。

在公司领导和各位同事关怀和支持下，x年我个人无论是在业务拓展、组织协调、治理等各方面都有了很大的提升，同时也存在着很多缺乏之处。

1、心态的自我调整力量增加了；

2、学习力量、对市场的预见性和掌握力力量增加了；

3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握力量增加了；

4、对整体市场熟悉的高度有待提升；

5、团队的治理阅历和整体区域市场的运作力量有待提升。

1、平邑市场

虽然地方爱护严峻些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有肯定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是特别迎合农村市场消费的。在淡季降临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上效劳不到位，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、泗水市场

虽然经销商的人品有问题，但市场环境的确很好的（无地方强势品牌，无地方爱护）且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有肯定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反响很好。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，对事情的预见性缺乏，反映不够快。

3、滕州市场

滕州的市场根底还是很好的，只是经销商投入意识和公司治理太差，以致我们人撤走后，市场严峻下滑。这个市场我的失误有几点：

（1）、没有能够引导经销商根据我们的`思路自己运作市场，对厂家过于依靠；

（2）、没有在适当的时候查找适宜的其他潜在优质客户作补充；

4、整个x年我走访的新客户中，有10多个意向都很剧烈，且有大局部都来公司考察了。但最终落实很少，其缘由在于后期跟踪不到位，自己信念也缺乏，铺张了大好的资源！

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

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、泗水：同滕州

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，后来也都承受了且运行较平稳，彻底解决了以前那种对厂家过于依靠的心理。

依据公司实际状况和近年来的市场状况，我们始终都在摸索着一条运作市场的捷径，真正表达“办事处加经销商”运作的成效，但必需符合以下条件：

1、市场环境要好，即使不是太好但也不能太差，比方地方爱护过于严峻、地方就太强等；

2、经销商的质量肯定要好，比方“实力、网络、配送、协作度”等；

办事处运作的详细事宜：

1、治理办事处化，人员外乡化；

2、产品群众化，主要定位为中档消费人群；

3、运作渠道化、共性化，以流通渠道为主，重点操作大客户；

4、重点扶持一级商，办事处真正表达到协销的作用；

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、注意品牌形象的塑造。

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x年的门槛上，我们看到的是盼望、是丰收和硕果累累！

**白酒销售工作总结篇九**

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。

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。

xx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，xx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xx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;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。

1、每月要增加1个以上的新客户，还要有几个潜在客户。

2、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。

3、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

4、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

5、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

6、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的\'完成任务。

**白酒销售工作总结篇十**

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、奠定了公司在鲁西南，以济宁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);

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、平邑市场

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、泗水市场

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、滕州市场

滕州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。

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、泗水：同滕州

4、峄城：尚未解决

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

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2024年的功也好过也好，都已成为历史，迎接我们的将是崭新的2024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!

为更好地做好明年的工作，现将一年来的主要工作进行总结，并提出明年的工作计划。

一、采取有力措施，坚定不移的推进产业建设

(一)、工业固定资产投资(不含电力)继续保持了良好的增长态势。

(二)、重点项目建设整体上进展顺利。二是几个重点项目顺利或提前开工建设，省煤化工集团公司的95万吨煤焦化项目、锦东化工公司的30万吨氨醇项目、省冶金集团公司的高纯铝项目已于今年州庆前开工建设。

(三)、采取的主要措施和做法

根据红河州委州政府的安排，我委高度重视产业建设和工业发展，继续对重点项目建设加大工作力度，保持了强力推动、加快建设的工作态势。按照年初召开的全州工业经济暨产业建设工作会议的要求，全面部署了产业建设工作。

1、继续加强了对重点项目建设的组织领导和协调服务。

实施重点产业行动计划是促进全州经济持续快速发展，加快新型工业化进程的重要举措，重点项目的建设是产业建设的重中之重，我委根据全州重大项目的建设情况筛选上报了21个在建项目和10个前期项目共31个项目，经州政府批准确定为xx年年度州级产业建设重点项目。为确保今年31个重点项目的顺利推进，按照今年州委州政府的决定：一是继续实行重点项目建设州级领导挂钩督查指导制;二是继续对重点项目建设实行目标责任制，县市主要领导为第一责任人，州政府与各相关县市政府签订了产业建设重点项目责任书;三是继续对产业建设和重点项目建设作出贡献的单位和个人进行奖励。

2、对工业固定资产投资(不含电力)实行了目标责任制管理。

我委在县市提出的工业固定资产投资(不含电力)目标任务的基础上，综合分析了全州的工业项目建设情况，提出了全州各县市的目标任务，报经州政府批准将工业固定资产投资(不含电力)目标任务纳入了州政府对各县市工业经济目标责任制的考核。

3、认真贯彻落实好州政府与省属大企业战略合作协议，积极推进协议项目的建设。

云锡公司10万吨铅项目、省冶金集团总公司10万吨铝项目、红河钢铁公司三期工程、红磷公司挖潜节能技改扩建工程等大项目正在加紧推进。

4、强化服务，进一步加大协调服务力度。

5、开展了固定资产投资目标任务督查。

州政府高度重视投资工作，专题开展了专项督查，我委积极配合开展了督查工作，同时针对年初全州工业固定资产投资(不含电力)负增长的不利局面，对重点项目的建设也进行了督查指导，并对存在的困难和问题进行了协调;同时要求县市及有关企业对投资完成情况应做到如实上报。

二、大力推进新型工业化，加快工业园区建设

我们坚持以工业园区为载体，以循环经济技术为支撑，以先进技术改造传统产业为重点，大力推进新型工业化，加快红河州工业园区的建设步伐，我们按照“一主两辅”的规划布局，全面加快我州工业园区建设步伐，一主就是以红河工业园区和弥勒工业园区两个省级工业园区为重点，努力打造成为省级一流的工业园区，使之成为我州产业发展的新高地;两辅就是启动建设建水、个旧、泸西等工业强县示范县的特色园区建设和绿春县、红河县、石屏县、屏边县等的园区建设。一是贯彻落实科学发展观，立足于规划先行全面启动和推进园区建设。二是坚持以产业建设与园区建设的良好互动，以项目建设推动园区建设。三是以省级工业园区和园区基础设施为重点，带动和推动全州园区建设。通过不断的努力，园区建设取得了阶段性的成绩，园区的基础设施不断完善，一批重大项目入住园区，产业进一步聚集，同时泸西、建水工业园区的规划编制评审工作已经完成并进入启动实施阶段，另外，我州个旧市、绿春县、红河县等县市特色工业园区的规划编制工作已经启动，其它各项前期工作正在积极抓紧谋划和推进之中。

三、以科技进步促进红河工业经济发展

随着我州工业的不断发展壮大，我州企业的技术装备和工艺水平有了较大提升，企业的竞争力得到了加强，企业的科技进步动力和自主创新能力正逐步形成和加强，一批大企业科技进步和创新成效显著。我们一是认真组织实施红河州重点产业行动计划，夯实技术进步的基础，加快提升企业实力，加快推进企业技术进步。二是实施与大企业的政企合作，构建技术进步与创新平台。三是坚持以大企业和重点企业为核心不断加快技术进步促进工业发展。四是积极贯彻落实促进技术进步和创新的政策。五是加强产学研联合，构建工业企业技术支撑体系。

四、存在的困难和问题以及相关建议

(一)、存在的困难和问题

1、推进产业建设的困难加重，在项目建设中一些带有共性的问题制约了项目建设，土地审批与征用、环保审批、项目备案与核准等依然是推进项目建设中迫切需要解决的“瓶颈”问题。主要是“五难两不足”：

一难：项目建设用地征用普遍较难。主要是一些项目征用的土地涉及基本农田，土地规划修编调规及报批手续用时较长。

二难：项目建设用地征用后的移交很难按时进行，项目建设用地的征用和移民搬迁仍是影响项目建设的“难中之难”。

三难：项目建设中的环保报批手续以及环境容量制约，仍是项目建设的难点。

四难：项目的备案核准难，国家产业政策越来越严格并且调整加快，新上项目和行业准入的门槛越来越高;钢铁、电解铝、水泥等的发展受到限制。

五难：部份中小项目融资难的问题仍然没有得到很好的解决。

“两不足”：一是部分工业大项目进展不理想，尚未形成大的工作量，云锡10万吨铅、10万吨铜等大项目目前未形成大的投资量。二是一些项目前期工作的滞后和不扎实，以及部份有关部门的主动服务不到位，在一定程度上影响了项目的报批和推进。

2、工业园区建设。

一是园区建设资金明显不足，资金缺口大。我州的几个园区都才起步，基础设施需要大量的资金投入，而资金的不足严重制约了园区的基础设施建设。二是招商引资竟争激烈。虽然我州具有一定的资源、区位和要素优势，但由于我州长期处于相对落后的地区，基础薄弱、产业配套差，限制了许多产业项目的发展。

3、技术进步与创新任重道远。

一是企业创新动力不足，长期以来，我州相当一部分企业对自主创新认识不足，重视不够，大多数企业依赖资源和规模扩张的发展模式没有从根本上得到改变，缺乏创新的主动性，有的企业发展思路还不适应市场的要求，没有摆脱靠政策扶持、靠优惠措施、靠建大项目发展的老路子。二是企业科技创新投入较低。由于受产业结构制约、创新意识不强、企业实力不强等诸多因素的影响，提高企业创新投入的难度较大，企业投入的积极性也不是太高，中小企业则因经济实力不强，资金来源渠道不畅，融资困难，加之规模小效益不理想，开展技术进步和创新更是步履艰难。技术进步与创新是我州企业发展的“软肋”，是我们必须面对和解决的首要问题。三是企业创新人才严重不足和企业研发机构较少。到目前我州工业仅有3户企业建立了省级以上的技术中心，从我州的经济总量来看，总量明显不足，部分大中型企业设立了技术中心，但同时由于生产规模、企业经济实力、地理位置等因素的影响，绝大多数企业尚不能建立企业自己的研发机构，大多数企业科技人才紧缺，高层次人才更是严重不足。

五、2024年工作安排建议：

(一)、坚定不移的推进产业建设。

一是继续推进红河州重点产业建设行动计划和千亿元行动计划的实施。以重点项目建设为突破口，积极推动重点产业中的大项目建设，积极支持引导大项目入驻工业园区，加快产业聚集的形成;推进产业的提升和产业的聚集，推进行业的整合。在推动总量做大的同时，注重质的提升，努力做优、做精、做强。二是继续实行重点项目建设州级领导挂钩督查指导制，县市主要领导责任制;三是继续对工业固定资产投资实行目标责任制管理;四是要力促云锡10万吨铅、开远市明威公司竹浆纸一体化项目、泸西95万吨煤焦化项目、弥勒锦东化工公司的30万吨氨醇项目等大项目加快推进步伐，尽快进入实质性施工阶段，形成大的投资量。

(二)、进一步强化服务推动不同层次的项目建设。

一是要认真贯彻省州的有关要求，及时做好州级权限范围内的工业项目的备案核准工作，组织指导开展好项目的前期工作，进一步规范做好项目的报批工作，推动我州中小项目的实施。二是积极配合做好省级审批项目的各项报批工作，促使项目早日办理完成相关手续以提早开工建设。三是要继续做好省级资金的争取工作。四是做好州级工业技改和前期费资金安排工作，充分发挥政府资金的示范效应和促进作用，进一步促进投资，加快项目的建设。

(三)、促进工业基础设施投资，加快全州工业园区建设。

按照“一主两辅”的规划布局，全面加快我州工业园区建设步伐，一是继续推进红河工业园区和弥勒工业园区两个省级园区的建设，二是要引导鼓励泸西、建水两县千方百计筹集资金加快园区道路、供电等基础设施建设;三是要积极推进个旧、绿春、红河、屏边等县市的特色园区的规划编制、评审及申报工作，同时积极争取列入省级特色工业园区。

(四)、继续推动企业技术进步工作，一是要认真贯彻落实我州工业强州战略和产业富州战略，不断推进我州新型工业化进程，努力加快发展，大力夯实科技进步和创新的基础;二是加快企业技术中心建设，要充分调动企业的积极性，鼓励和支持企业建立自己的技术中心，支持已有技术中心的企业积极申报认证省级技术中心，不断壮大我州的技术力量;积极争取州政府设立州级企业技术进步中心。三是要认真贯彻落实好有关扶持政策，加大政策的宣传力度，鼓励企业用足用好国家己出台的自主创新投入所得税抵扣政策、加速研发仪器设备折旧政策、采用国产设备税收抵扣政策、进口设备送故迎新减免关税及进口环节增值税政策、社会资金捐赠创新活动经费税前扣除政策等多项税收扶持政策。

销售工作总结

**白酒销售工作总结篇十一**

加入xxxx商贸公司一年时间了，回想起来时间过得还挺快的，自从公司对产品调整了销售方式及销售知识的培训与操作，让我融入到了这种工作环境与工作模式，虽然付出的劳动没有得到结果，很多次对我的打击也不小，但我相信付出总有回报，努力了就会有希望，不努力就一定不会有希望，成功是给有准备的人。

在各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度认真地完成了自己所承担的各项的工作任务，现将我的一些销售心得工作总结如下：

1、不要轻易反驳客户，先聆听客户的需求，就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。

2、向客户请教，要做到不耻下问，不要不懂装懂虚心听取客户的要求。

3、实事求是，针对不同的客户才能实事求是。

4、知己知彼，扬长避短。

做为一名合格的销售人员首先要对自己所销售的产品非常熟悉了解，了解自己的产品优点与缺点，适合哪些客户群体，当然对竞争对手也不要忽略，要有针对性的了解对于产品的优势与劣势，才能对症下药，用我们优势战胜客户的劣势。

5、勤奋与自信，与客户交流时声音要宏亮，注意语气、语速，想客户之所想，急客户之所急。

7、取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通，关心客户学会感情投资。

8、应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。

9、相互信任，销售产品就是销售自己，认同产品，先人品后产品。

10、注意仪表、仪态，礼貌待人，文明用语。

11、心态平衡，不要急于求成，熟语说：“心如波澜，而如湖水。”

12、认客户先“痛”后“痒”。

13、不要在客户面前诋毁同行，揭同行的短。

14、学会“进退战略”。

一、认真学习，努力提高。

我必须要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代变化而变化，要适应工作需要唯一的方式就是加强学习。

二、脚踏实地努力工作。

作为一名白酒销售员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独当一面。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题，认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、存在的问题

主要是：

1、针对客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

2、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首20xx，展望20xx!祝公司在新的一年里生意兴隆，财源滚滚!也祝自己在新的一年里业绩飙升!

**白酒销售工作总结篇十二**

转瞬间又是一年。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。

**白酒销售工作总结篇十三**

这段时间以来，我负责白酒销售工作。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，就这段时间来工作小结如下：

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。

二、拓宽了市场，市场上白酒占市场达x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xx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。

总之，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，我相信在以后工作中兢兢业业，售量会更上一层楼!

**白酒销售工作总结篇十四**

转眼xxxx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。

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。

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。

**白酒销售工作总结篇十五**

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。

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