# 啤酒销售月度工作总结(必备6篇)

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2025-05-27

*啤酒销售月度工作总结1开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年全球性金融危机的挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，现将本年度工作总结如下：1、20\_\_年销售情况20\_\_年我们公司在...*

**啤酒销售月度工作总结1**

开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年全球性金融危机的挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，现将本年度工作总结如下：

1、20\_\_年销售情况

20\_\_年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的杨迈牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。20\_\_年度老板给销售部定下6000万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额5900万元，产销率95%，货款回收率98%。

2、加强业务培训，提高综合素质。

4、关注行业动态，把握市场信息。

5、再接再厉，迎接新的挑战。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在20\_\_年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好20\_\_年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

神龙迎春，祝我们\_\_\_公司在20\_\_年的销售业绩更上一层楼，走在电子行业的尖端，向我们的理想靠拢。

**啤酒销售月度工作总结2**

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，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。

**啤酒销售月度工作总结3**

>一、 拜访客户：

对客户进行分类比较客户；对资料进行核实和筛选；在地图上标注出客户所在地；规划上门拜访路径。拜访客户：理清客户问题和需求，与关键人士建立良好关系。

2、 编制解决问题提案：影响客户采购标准，阻截竞争对手；

3、 报表编制:按时按照公司模板编制日报，周总结，周计划。每周填写本周总结及下周

计划，当月月总结及下月计划直接发到相关管理人员的邮箱。

多渠道知道公司产品和及时与你沟通。

5、 项目信息登记：项目信息登记必须详尽符合公司要求，以便公司及时帮助。公司坚持

谁在先谁拥有原则。公司评定有效的原则⑴建设方、设计方和施工方中至少两方有名称、地址、负责人姓名、职务、手机号码。⑵项目名称、地址、使用产品名称、数量和项目进展程度。⑶每月必须有项目跟踪服务记录。

6、 商务洽谈：⑴标的：买卖什么产品⑵品质：内在质量和外观质量⑶数量：买卖规模，

计量单位和计量方法⑷包装：是否使用包装；包装是否回收，回收方式和要求⑸价格：单价及包含内容及计算方式 ⑹支付：支付手段、支付时间、支付方式和支付币种⑺交货：运输方式，交货地点（大型车辆能够到达）、装运时间、卸货责任分工⑻检验：对品种、品质、数量和包装进行检验。卸货前检验、第三方检验、检验时间、地址和费用

7、 监督服务：总公司将对各分公司销售员的拜访情况组织电话回访和指派专人上门抽

访，发现有虚报、弄虚做假者，发现一次扣除二百元，累计三次直接辞退。

>二、 合同评审：

在销售合同签订之前，对合同的内容进行评审，使供需双方明确质量要求、职责和义务。确保公司有能力履行合同，满足顾客要求。

8、 销售人员根据洽谈情况填写合同评审表；

9、 销售经理根据公司规定进行审查审查内容为：产品规格型号、技术要求、价格、付款

条件、数量、包装、运输、交货期限、顾客资信等。（主要是审查价格和付款），不合格返回，合格签字确认。

10、 销售助理将合同评审表给财务、法务、物流、生产签字确认，有异议销售经理负责

解释，未通过要提供补充材料。

11、 合同评审表签字后，原件交财务，其他各部门持复印件留存

>三、 签订合同

12、审查合同关键点，与合同评审表的一致性、支付条款、发货计划、木托板押金、专利保护、违约责任。

13、与合同评审表差异征求各个部门的意见，同意进入下一个程序，不同意返回销售部

14、合同最终公司代表签字人为：吴恒勇或程卫国，其他任何人签字无效。

15、吴恒勇或程卫国签字后由销售助理填写盖章申请单，经章印管理人员确认无误后盖章。

16、一旦盖章后任何修改均无效，修改者承担法律责任。

17、合同必须一式四份，销售助理和财务主管各留存一份。双方交接时必须签字确认。

>四、支付手续

18、对方支付后要求对方把支付凭证传真或复印件给我们，并由销售助理提交给财务。原则上不能由销售人员收取现金，一律汇到公司账户或财务指定账户上，如有特殊情况须由财务人员陪同一起收取现金货款。

19、财务确认到账后，立即通知销售助理，并按合同条款进行生产或发货通知。

20、坚持“预付款”原则，没有预付款的必须经总经理签字确认方可按合同进行生产或发货。

21、因对方没有按合同支付条款进行，需要发货时销售人员必须填写情况说明和回款承诺书。承诺书必须注明归还日期和责任，对不能及时归还销售人员承担还款责任。

>五、发货：

22、坚持“等额发货”原则。如果出现超出支付额，财务或保管超发，一律处以两倍罚款，视情节轻重可追究法律责任。

23、超出支付款发货的，销售助理凭总经理签字，销售人员承诺担保，由销售助理到财务办理发货通知单。销售人员写下担保回款承诺书，货款如果没有在承诺书约定时回来，在销售人员的提成或者工资中扣除。

24、仓库凭发货通知单的数量进行发货。私自超额发货一律作为贪污论处。

25、生产须根据生产通知单按具体工程项目安排生产并通知仓库入库，生产数量不能超过生产单数量太多（生产单数量低于1000平方的，不能超过80%；高于1000平方的，不能超过60%）。

>六、 物流：

26、根据销售部送来的“合同评审表” 及时制定出合理的运输路线和价格。报公司付总经理审核、批准后执行。

27、物流专员依据财务部核准，签字的《发货通知单》，首先与仓库主管联系核准该产品的库存情况

28、与物流公司〈运输个体户〉联系車辆，敲定运价。

29、按要求填写《配车通知单》与《发货通知单》一起传真给仓库，按《发货通知单》要求装、发货。

30、仓库主管按《通知单》的要求，待车辆到达现场后，及时安排装车，并开出‘四联单’ 发车。

31、物流专员根据仓库发货的〈日期、单号、产品名称、规格、数量、吨位、运价、发货人、收货人、销售员、车号〉建立＜物流结账明细＞台账，以便与物流公司〈个人〉对账。

32、物流专员每月初将上批次的＜物流结账明细＞和＜申请付款单＞与仓库核对、并由仓库主管在上签字认可后报给财务部，结算上批次运费。

>七、对账：

销售员每个月的月底之前必须把当月的发货明细和对方核对，并签字盖章确认。对账内容包括发货数量，锚固棒和托盘。

>八、结算：

结算前提是必须所有项目的款项都已经回收完毕，才能填写结算表，财务根据结算表算出相关项目的利润。

>九、提成：

在所有项目的款项回收完毕，并且托盘无损失的情况下，销售员提取相关销售提成，业务提成表经销售经理 财务经理 物流经理 总经理签字确认，并且业务员提供相同金额的发票，提成方可支取。

**啤酒销售月度工作总结4**

不知不觉，新的一年又将来临了。回顾这一年的工作历程，作为\_\_\_\_公司广告部的一名销售人员，我深深的感到公司的蓬勃发展的热情，\_\_\_\_公司人为之拼搏的可贵精神。下面，我就将我20\_\_\_\_年的个人工作情况进行如下总结：

一、20\_\_\_\_年销售情况

我是\_\_\_\_公司销售部的一名销售人员，主要负责跟进\_\_\_\_区域广告代理公司媒介策划专员和购买专员的媒介排期与投放工作，推荐合作，以下单业绩为工作任务量。20\_\_\_\_年，我积极与部门员工一起在\_\_\_\_地区推广我公司的业务，并以公司的战略目标为指导，与相关的合作客户就媒介排期与投放工作进行了良好的合作。\_\_\_\_的销售是我公司广告销售部门工作的重点，销售形势的好坏很大程度上影响着公司的经济效益。这一年来，我销售部门坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场客户、挖掘潜在市场，利用我公司的\_\_\_\_带动产品销售，并取得了较好的效果。

二、个人能力评价

广告销售部肩负这公司产品的销售工作，责任重大、任务艰巨。一支能力出色的高素质销售队伍是完成公司的年度销售任务的重要保障。作为公司的员工，我时刻都感觉到自己身上的重任。我的言行代表了公司的形象。因此我时刻不断以严谨的工作精神要求自己，不断加强自身的能力修养，广泛的了解广告市场的动态，时刻做好自己的本职工作。对于公司的各项销售政策，我都认真贯彻执行，并在工作中发挥刻苦工作的精神，努力完成销售目标。在工作中，我努力做到与同事友好相处，面对工作任务，我们积极进行沟通协调，对于有利于完成销售目标的意见和建议，我认真分析研究，并虚心接受。

三、工作建议及努力方向

回顾这一年来，我与销售部全体业务人员发扬吃苦耐劳、敢于进取拼搏的精神，团结写作取得了良好的业绩。但是，仍然没有完成任务，这是我应该认真反思的地方。不管怎样，成绩都是属于过去的。展望未来，摆在我面前的路还更长、困难还有很多，任务也很艰巨。但是，作为\_\_\_\_公司的销售人员，我不应该畏惧困难，反而应该迎难而上。我一定会在20\_\_\_\_年更加出色的发挥自己的工作积极性、主动性、创造性。履行好自己的岗位职责，全力以赴的做好\_\_\_\_年度的销售工作，要深入了解\_\_\_\_的动态，要进一步开拓和巩固\_\_\_\_市场，为公司创造更加高的销售业绩。

喜迎新春，祝我们\_\_\_\_公司在20\_\_\_\_年的销售业绩上更上一层楼，走在\_\_\_\_行业的尖端，向我们的理想靠拢。

**啤酒销售月度工作总结5**

光阴似箭，不知不觉中又迎来新的一年！作为公司销售部门的一名普通员工，在公司领导和同事的关心帮助下又走过了一年，通过一年的工作，我区域的各项任务结果，我作了一个回顾总结：

>一、目标达成情况

我主负责的区域：xx县xx镇、xx镇、xx镇。xx县有分3个区域分别为3个经销商与我们公司合作，我县销量同比去年下降了20%，但我负责区域今年同比去年销量增长了15%因今年我多协管了一个区域xx县xx镇和xx乡，我负责xx县五个乡镇：xx镇、xx镇、xx镇、xx镇、xx乡今年共销量是3万多箱xx啤酒。

>二、取得成绩原因

1。通过我专业化的服务，每周定线、定时、定点拜访终端客户。检查终端产品库存，产品生命周期及时补货，调整产品日期从商品陈列到货柜展示再到处不在的pop招贴提示，使得每个终端成为完善终端，个个终端店作成为样板工程，xx啤酒卖的不仅是商品，更重要是有我们专业化的服务。一年当中以当地节日风俗开展了各种组织活动和促销活动，拉动xx啤酒在当地的影响力和市场覆盖销量的回转，同时带给我们渠道商丰厚的利益。

2。一级渠道的改造：xx镇、xx镇、xx镇原经销商与我们合作多年后，因素质低不配合做市场。例如：x总下来查看原经销商库存，缺了两种xx啤酒品项产品为零库存不提货，终端市场旧日期产品不调动等等，后来五月份xx总下达了任务要我找一个新经销商代替老经销商。初次xx总推物色一些客户合作都没协商成功，决心要找个各种实力比原经销商强的，以我多年的市场经验，口碑，过去给客户创造价值、利益等，得到了现有经销商的认可在六月份开始合作，六至八月份是我一年当中任务较为艰巨的一个时期，六月份要做经销商之间的交接工作，给新经销商传授市场销售的各种策略方案。

3。一级渠道的建设：xx月份xx啤酒（中国）有限公司xx公司划给xx公司管理，xx公司调来新领导xx总，在xx总的指导下给我们新任务新思路，我在工作之余时间中，走访了解xx县城区周边十一个乡镇xx啤酒的空白市场，我在xx城区市场拜访渠道客户，很多客户反馈了意见：没有业务员来维护，没货进，奖盖，空瓶，堆头费，年终返利等遗留问题都没人来处理，在xx城区，xx啤酒在客户的口碑中不是很好，知名度不高。六月份之前xx总和区域业务员很长时间都招不到新的经销商，于是公司领导把这个任务交给了我，要我在xx县城区的11个乡镇中寻找新的经销商合作，xx啤酒在xx县城区多年打不开市场，经常换经销商，加上现在市场遗留问题多，在没有客户敢接手的情况下，我物色了一个在今年八月之前经销全县范围的哇哈哈系列产品，资金雄厚、有实力的客户。我用了一个小时讲述xx啤酒的企业文化，营销理念和我自己对未来市场的分析，得到了客户的信任、认可，决定与我公司合作。

>三、存在的不足与改进

2。我作为xx啤酒有限公司销售部门的员工，我深深地感受到自己肩负着重任。作为公司的窗口，自己的一言一行代表着公司的形象，所以更要提高自身素质加强自己的专业知识和技能，高标准地要求自己。

**啤酒销售月度工作总结6**

1、认真做好每天的每项事情；

2、认真学习仓储知识，努力学习；

3、利用休息时间进行英语培训。

今年以来，我负责\*\*啤酒销售工作。一年中，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，就一年来工作述职如下：

一、开展了“零风险”服务。自\*\*啤酒“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\*\*啤酒零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买的每一瓶啤酒，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\*\*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，\*\*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\*\*元。

二、拓宽了市场。在年初以前，\*\*市场上\*\*啤酒占市场达90%以上。而\*\*啤酒较我们的啤酒落后许多，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\*\*地老百姓对\*\*啤酒家喻户\*，人人皆知。同时我们大力在农村促销啤酒。在促销中，采取赠品与奖励办法，对农民具有强大的吸引力。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。

三、\*\*\*\*\*\*\*

总之，一年来，我在销售中做了大量工作，但也存在一些不足，主要是宣传的力度还不够大，宣传导资金欠缺。不过，隋着销售业绩的大好，在明年\*\*\*\*啤酒的销售中，我们会做得更好。

时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为历史，依然如过去的诸多年一样，已成为历史的xx年，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨。

20xx-20xx年对于白酒界来讲是个多事之秋，虽然xx年的全球性金融危机的影响在逐渐减弱，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，其中的喜悦和忧伤、激情和无奈、困惑和感动，真的是无限感慨。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找