

啤酒销售工作总结

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

啤酒销售工作总结篇一

乙方：_____

一、乙方

为甲方产品（广州珠江啤酒系列）的'销售场所，乙方确保每月销售甲方系列产品每月不低于100箱，每年不低于1200箱，甲方赞助乙方案11度普珠江纯生啤酒_____箱（进场时支付_____箱，一季度后支付剩余的_____箱）作为包场费用。

好宣传广告工作。其它品牌啤酒不准进入乙方场内进

行促销及举行促销活动或者派促销人员以服务员形式进场销售。如经发现在无法协商的情况下，甲方有权要求乙方退回所有包场费用。

三、为促进甲方珠江系列产品在乙方场所的销售，甲方按普装珠江纯生10箱送1箱配送给乙方。要求乙方场内青岛超爽与普装珠江纯应同等价钱出售。

四、甲方提供的系列产品只能在乙方场内销售，如发现外流，甲方有权终止销售合同，乙方应退还甲方相应的赞助费。

五、甲方在乙方场所进行促销活动所配送的系列产品纳入乙

方销售量。

六、双方应共同遵守本合同，如果乙方单方面终止合同，或者中途转让场所，应赔偿甲方一切损失。

七、除不可抗拒原因，乙方场所自行停业，应根据停业天数自动延续本销售合同。

八、本销售合同有效时间：____年____月____日至____年____月____日止。

九、本销售合同一式二份，从签约起生效。在履行合同条款时，发生纠纷无法协商解决，则可通过乙方所在法院仲裁解决。

甲方：_____

乙方：_____

签约代表：_____

法人代表：_____

啤酒销售工作总结篇二

[]xx年已经过去，我来酒行也已有一年之久，在这一年的中我通过努力的，也有了一点收获，下面我对一年的工作进行简要的：望各位给与与建议，。

刚刚加入，在没有负责以前，我是丝毫没有的，仅凭一股热情，有点蛮干，为了融体，我一边，遇到一些问题时，往往请教部门经理以及向同事请教，《》()。在一年的学习中，现在渐渐能一些关于客户心理以及产品的市场力度。最起码能理出一条思来。

存在的缺点：

对于啤酒市场了解的还不够深入，对产品知识掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，有时由于自己的拖拉，造成事情的恶性循环。

xx年存在的市场问题。

- 1：产品的不段涨价，造成客户对产品有一定情绪化。
- 2：力度加大，利润下滑。
- 3：促而不销。
- 4：对手虎拼。

市场其实是良好的，然而形式却是很严重的。。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

啤酒销售工作总结篇三

双方经友好充分协商达成如下协议：

- 一、甲方为乙方暖啤、哈尔滨雪河啤酒销售的`独家供应商。
- 二、 合同期限一年， 从 年 月日至 年月 日。
- 三、产品规格及价格

注：啤酒每瓶返盖钱 1 元。空箱返 2 元。暖啤、哈尔滨雪河红瓶每瓶返盖钱 1 元，空箱不回收。

四、甲方在合同期内，保证暖啤、哈尔滨雪河系列酒水保真，并保证充分货源提供给乙方。不得拖延。

五、如在乙方店面内出现甲方酒水过期、半瓶酒没及时更换给乙方，不得拖延。

六、结帐方式：次结。乙方需向甲方支付玖拾万元，每次结帐，结上批货款（压一批货），乙方不按时付款，甲方有权停止供货。

七、乙方如有经营上需要甲方，在经营上给予配合和支持，甲方酌情、尽量配合甲方提高营业收入。

八、如全年完成暖啤、哈尔滨雪河啤酒，每月20000件，累计年240000件，年终返 8000件暖啤、哈尔滨雪河。

九、本合同一式两份，甲乙双方各执一份。

十、本协议双方严格执行，如有违约，可向在关部门提起诉讼，合同未尽事宜，双方友好协商解决。

负责人： 负责人：

年 月 日

啤酒销售工作总结篇四

乙方：

双方经友好充分协商达成如下协议：

一、甲方为乙方百威啤酒销售的独家供应商。

二、合同期限一年，从 年 月 日至 年 月 日。

三、产品规格及价格

注：啤酒每瓶返盖钱1元。空箱返2元。百威红瓶每瓶返盖钱1元，空箱不回收。

四、甲方在合同期内，保证百威系列酒水保真，并保证充分货源提供给乙方。不得拖延。

五、如在乙方店面内出现甲方酒水过期、半瓶酒没及时更换给乙方，不得拖延。

六、结帐方式：次结。每次结帐，结上批货款(压一批货)，乙方不按时付款，甲方有权停止供货。

七、乙方如有经营上需要甲方，在经营上给予配合和支持，甲方酌情、尽量配合甲方提高营业收入。

八、如全年完成百威纯生啤酒，每月500件，累计年6000件，年终返400件百威纯生。

九、本合同一式两份，甲乙双方各执一份。

十、本协议双方严格执行，如有违约，可向在关部门提起诉讼，合同未尽事宜，双方友好协商解决。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

啤酒销售工作总结篇五

在担任**部副经理期间，主要负责酒店的啤酒销售任务，每

年的啤酒销售额都是酒店酒水销售的重要指标，尤其是在销售旺季，更是我们销售的关键期，怎样抓住市场，抢占先机，赢得客户的信赖，提高客户的忠诚度，是我们团队所要研究的方向，和要攻克的难题。

在工作中，怎样打造一流的团队，增强团队的凝聚力，将团队力量的优势充分发挥在销售业绩中，是部门领导的责任所在，也是自我考核的重点，为了对公司负责，对团队所有成员负责，团结一致完成年度任务指标，是我们的共同目标。

20**年度1月至9月****销售情况

20**年度10月至12月**市**销售情况

2) 提高团队作战能力，面对市场的冲击，带领团队所有成员迎接挑战，寻找解决方案，在稳定销量的同时，在原有的销量基础上再上台阶。

3) 培养了员工风险把控能力，面对激烈的市场竞争，找出市场差异，定位准确，提高啤酒了的销量。

4) 在产品营销策略上，更胜一筹，扩大了产品知名度和美誉度，为来年的销售打好基础。

不足之处在于，在操作过程中，由于促销人员的销售不当，给客户造成反感的情绪。不利于产品的销售。要不断对部门员工进行专业培训，包括商业礼仪及消费心理，做到礼貌销售，文明销售。

加强团队成员的培训，提高团队销售能力;提高员工素质，消费心理培训，面对客户的需求能及时做出判断，做出合理的引导消费，撑握客户心理，使客户能感受到愉快消费。

完成公司年度销售指标，实现公司赢利;在去年的基础上，总

总结经验，吸取教训，提高团队的作战能力，迎接市场挑战。完成销售目标，实现公司个人双丰收。不断提升自我的销售管理能力；好的管理者，最主要的还要看学习能力强不强，提升自身的管理能力，更能提高团队管理效率，转化成效益，是一个团队成长的必要过程。

提高对市场观察的敏锐度；面对市场的激烈竞争，掌握第一手的市场信息，是抢战市场的第一步，更是打败对手的先天条件，市场信息的捕捉是对自我的监督和促进，了解市场，把握市场才能做出准确判断，实现销售目标。

业务素养的提升，增强终端销售信心，形成有利的销售氛围；丰富我们的知识面及啤酒知识，对公司文化及啤酒文化的学习了解再复制到终端，让终端有十足的信心介绍***产品给消费者；积极主动的对外渗透复制改善文化，对不利于公司的信息要果敢的处理；不在终端消费者面前诋毁竞品的公司或者产品；信守承诺，对于消费者，承诺了的就一定快速的去兑现，别人相信*的前提是相信公司的人。

一年里，不仅仅是销售业绩的提升，团队的进步，更是对自我的考验和磨练。遇到问题，面对挑战大家一起扛，作为部门负责人，更要有一定的风险把控能力和解决发事件的应变能力，看到今天的成绩，没有辜负大家对我的期望。我很欣慰，自己也一直在成长，在提高，在管理能力、控制能力、领导素质等方面都得到了提升。前面的路还很长，还要面对严酷的挑战，相信只要我们齐心协力，定能组建一支高素质、高效率的销售队伍。

1、针对自己的职业生涯进行合理规划，保持平和的心态，学会放弃和坚持，永远都要相信自己的潜力，多看书学习，学会改变思考方式和心智模式。

2、在团队管理方面，要重结果，轻过程---考核；上管法，中关人，下管事---分工；能者上，平者让，庸者下---用人。

3、要不断培养自己的亲和力，决策力，决断力和执行力，做到发挥团队每个人的优势，扬长避短。(天赋、才能、潜质)，为公司打造一支高效率，高素质的优秀团队。

4、做到定期或不定期收集和整理行业信息，撑握行业动态，建立行业数据库，分类整理，为公司的产品营销提供数据支撑，为整体的销售任务提供参考依据。

5、参加各类相关培训活动，丰富自身的理论知识，接合实践经验，丰富自身的从业修养和实操经验，使自己在短时间内得到很大的提升，同时在工作中能够很好的发挥，实现团队价值，完成公司的销售目标。