

啤酒年度工作总结 啤酒销售主管工作总结 (优秀10篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

啤酒年度工作总结篇一

一年来，我们虽然取得了一定的成绩，但也从中发现了问题，找到自身的不足：一是由于销售经理的工作量大，加之我的经验不足，对工作流程的熟练程度还有待加强。二是掌握市场动态不够全面，造成锁定目标客户不明确。三是营销模式缺乏亮点，缺乏创新。针对上述问题，在以后的工作中，我会通过下面的措施努力改进：

目前，我们还是主要以上门推销为主，导致一些客户对我们啤酒了解不多，购买时存在顾虑。今后，我们可以加强与分销商的合作，多与他们搞些啤酒促销，有奖活动等。另外，在资金允许的范围内，通过张贴海报，利用电视、网络、报纸等媒介加以宣传，提高我们产品的知名度。

今后，我一定要进一步改进自己的工作作风。让大家觉得我是他们中的一员，而不是领导，产生生疏感、距离感。这样，有利于我与整个销售团队的合作。

平时工作中注意向有经验的同事请教，结合自身认识，处理好难题。另外，加强熟悉整个销售环节的各个流程，多与分销商、销售人员交流，了解市场动态。多与本地大型餐饮场所进行沟通，实地考察，加快自身啤酒的推销速度。

以上就是我近一年来对自身工作的认识，虽然还存在不足，但我会在今后的工作中，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把销售工作提高到一个新的水平，再创佳绩，为公司又快又好发展，做出我应有的贡献。

啤酒年度工作总结篇二

一、开展了“零缺陷”服务。自松林啤酒承诺“零缺陷”以来，我对消费者零缺陷服务进行了认真调查研究，认为要通过松林啤酒零缺陷产品、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，拉近了消费者和松啤之间的距离，进一步强化了松林啤零缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时帮助松林加速走货，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，松林啤卖的不仅是商品，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65%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。结果使老百姓对松林啤酒家喻户晓，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。

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，宣传资金欠缺。不过，随着销售业绩的大好，在明年松林啤酒的销售中，我们会做得更好。

啤酒年度工作总结篇三

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，啤酒卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额达到了x元。

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，上一年在领导正确指导下，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，我相信在下一年工作中兢兢业业，销量会更上一层楼！

啤酒年度工作总结篇四

八月盛夏，激情似火，值此中华民族的传统节日——端午节即将来临之际，“燕京杯”_区啤酒美食节的盛大启幕。为了庆祝节会，今天，我们在这里举行“燕京杯”_区啤酒美食节教育专场文艺晚会，今天新区教育局、燕京啤酒集团、旅游局的各位领导也亲临晚会现场，让我们以热烈的掌声对领导的到来表示热烈的欢迎和诚挚的谢意。作为20_年“百万市民看沈北”活动的一项主要内容，本届啤酒美食节，是展示沈

北辉煌成就的重要载体，是展示新区唯美、大气、靓丽城市形象的重要窗口，更是沈北人民广交各界朋友、深入推进对外交流合作的重要平台。历时21天的活力节会，不但为各位嘉宾、各界朋友奉上一道道芳香四溢的啤酒美食大餐，还将为大家奉上一场场回味悠长的文化盛宴，让我们共同来激情畅饮，爽动沈北。

2、飞扬的歌声，吟唱难忘的岁月；熟悉的旋律，演绎时代的激越。再次感谢同学们的动情歌唱，下面请欣赏舞蹈《海鸥飞翔》，演出单位：虎石台一小，表演者：郑诗琦等。

3、在浩瀚的书山字海里有一个词汇最神圣，它就是一祖国。它有长城盘旋起伏的气势，它有黄河一泻千里的雄浑，它是我们心中的一首首小诗，它是我们终生不渝的眷恋。接下来请欣赏由虎石台二小的同学们为大家带来的歌表演《祖国在我心窝里》，表演者：董雪涵等。

4、欣赏了刚才的歌舞表演，接下来让我们来领略一下摇滚的魅力。让我们有请虎石台贝斯特幼儿园一群活泼、可爱、帅气的小天使们，他们用肢体语言来演绎不一样的摇滚，请欣赏爵士舞《we will rock you》表演者：陶雪等。

5、中华传统文化历史悠久，博大精深。《弟子规》集传统文化教育思想之精华，无不给人以精神的滋养和启迪。领悟《弟子规》，能让优秀的民族精神在我们的血脉中流淌。实践《弟子规》，能让民族文化智慧支撑我们人格的脊梁。请欣赏歌舞《弟子规》，演出单位：虎石台一小，表演者：关琦等。

6、雪域高原，是绢绣在我们伟大祖国版图上的—朵美丽的格桑花。—碗香浓的酥油茶，—条洁白的哈达，是藏族儿女情感的表达。酥油飘香，飘出的是藏家儿女生活的幸福、快乐、祥和、安康。请欣赏虎石台贝斯特幼儿园的老师们表演的藏族舞蹈：《酥油飘香》，表演者：魏星等。

7、浓郁的民族风情，现代的时尚元素。今天，嘹亮的歌声，唤起中华儿女的自豪和向往；优美的旋律，奏响中华民族伟大复兴的乐章。回顾光辉历程，愿我们的祖国繁荣昌盛。展望美好未来，愿五星红旗永远飘扬。请欣赏歌表演《我仰望五星红旗》，演出单位：虎石台一小，表演者：王俊婷等。

8、青春的舞步绽放华丽的激情，校园的纯真挥洒最美的真挚，在这灯光与微笑构成的舞台，让我们共同重温校园的风采。请欣赏情景舞蹈《校园风采》演出单位：虎石台二小，表演者：董雪涵等。

10、看过了歌舞、合唱，接下来请欣赏由辉山学校的于嘉一和田明旭为大家表演的快板《小闹钟和小台历》，掌声欢迎。

11、欣赏了刚才声情并茂的快板表演，下面让我们来领略多姿多彩的傣族风情。请欣赏舞蹈——《有一个美丽的地方》，演出单位：虎石台镇小学，表演者：王跃等。

12、风吹柳摇碧浪青，云霞万里毡包影。连天山脉草原魂，琴韵悠然马蹄声。蓝天、白云、绿草、骏马，好一幅绚丽无比的天然画卷，此刻，可爱的小牧民们正扬鞭策马从广袤的草原深处向我们奔驰而来。请欣赏蒙古舞蹈《赛马》，演出单位：交通学校附属幼儿园，表演者：蒋艺菲等。

13、中国，一个有着五千年文明的泱泱大国，他有灿烂的文明，他有壮丽的山河，他有英雄的女儿，他有豪迈的赞歌。下面让我们共同来聆听由虎石台第二小学的同学为我们带来的经典诵读《爱我中华铸我中华魂》，表演者：乔英明、董雪寒等。

14、映山红素有“木本花卉之王”的美称，古今中外的文人墨客做了许多赞颂映山红的美文诗句，宋代杨万里的一首“何须名苑看春风，一路山花不负侬。日日锦江呈锦样，清溪倒照映山红。”颂扬了映山红质朴、顽强的生命力。歌曲

《映山红》是影片《闪闪红星》的插曲，那优美的旋律和深情的歌词，表达了人们对红军的热爱，对英雄的崇敬。下面请欣赏歌伴舞《映山红》演出单位：街三小，表演者：陈美妮。

15、落叶在空中盘旋，谱写一曲感恩的乐章，那是大树对滋养它的大地的感恩；白云在天空飘荡，描绘一幅感恩的画卷，那是白云对哺育它的蓝天的感恩。我们也要感恩，感恩我们的老师感恩他们的教书育人，无私奉献。请欣赏歌伴舞《长大后我就成了你》，演出单位：虎石台贝斯特幼儿园，表演者：梁潇等。

朋友们，欢乐的时刻总是那么短暂，欢声笑语却留在你我心田。

今天，我们欢聚一堂，为沈北的腾飞唱响慷慨激昂的赞歌，今天，我们载歌载舞，为新区的繁荣舞动青春激情的节拍。让四海宾朋的目光在沈北汇聚，让狂欢的歌声响彻在崛起的新区！衷心预祝“燕京杯”_区啤酒美食节圆满成功！今天的文艺晚会到此结束。朋友们，再见！

啤酒年度工作总结篇五

这期间，在单位领导的培养和同事们的关心支持下，我逐步对公司有了全新的认识与了解。

我在单位担任销售大厅开票的工作，刚开始我认为开票工作比较简单，不过是填填单据等事务性工作，但是通过前一阶段的学习，才知道自己对开票工作的认识和了解太肤浅了，开票工作不仅责任重大，而且有不少的学问和技术性问题，需要反复练习，理解性学习才能掌握。我的理论和实践有还有一定的差距，缺乏工作经验，还好在指导老师的帮助下，我学会了如何开票以及填写票据，保证自己经手的票据的安全与完整，学会了使用开票软件，理解了这项业务的程序及

来龙去脉。通过三个月的学习与实践，知道了要做好开票工作绝不可以用“轻松”来形容，工作中一定要谨慎，要认真对待每一张票据。

销售开票是销售工作不可缺少的一部分，它要求我们开票人员要有精湛的业务水平，熟练的业务技能，严谨细致的工作作风，作为一个合格的开票人员必须要具备以下的基本要求：

(一)学习、了解和掌握政策法规和公司制度，不断提高自己的业务水平。销售开票工作需要很强的操作技巧。作为专职的开票人员，不但要具备处理一般会计事务的财务会计专业基本知识，还要具备较高专业知识水平和较强的数字运用能力。

(二)做好销售开票工作要有严谨细致的工作作风和职业道德，要有较强的安全意识，各种票据，既要有内部的保管分工，各负其责，并相互牵制；也要有对外的保密措施，维护个人安全和公司的利益不受到损失。

(三)开票人员必须具备良好的职业道德修养，要热爱本职工作，精业、敬业，要竭力为单位的总体利益服务。

目前，我厂刚刚投产运营，作为销售开票人员的工作量并不大，在前一阶段的工作学习当中，我遵守公司的各种规章制度，认真做好自己的本职工作，对领导安排的工作能够按时完成，但是在工作当中我也发现了自己的不足之处，在某些细节问题上有不够仔细的地方，因此，我要时时刻刻提醒自己努力改正自身缺点，在今后的工作中，加强业务学习，主要是销售开票以及财务方面的学习，学习如何分析企业的经营状况，为今后新业务的开展和经营范围的拓展，努力提高自身素质，胜任本职工作，提高工作效率。我有信心把工作做好，为公司的发展做出更大的成绩！

啤酒年度工作总结篇六

举个案例：小刘是青岛啤酒公司舟山办事处的业务员，负责嵊泗县的终端店销售工作，刚到这个市场时发现本公司的崂山啤酒在这个有着6万人口的县城销量只有每月不到1000箱。在经过3天的市场调查后小刘用了14天的时间把市场形象做了起来；用了1个月的时间做客情并把崂山啤酒的铺货率提高到92%；用了7天的时间在终端店做堆头或摆桌；把ok厅和a类酒店的促销员上到有规模和销量潜力的崂山啤酒终端店。2个月下来，在嵊泗这个只有6万人口的弹丸之地的岛上到处都可以看到崂山啤酒的影子：满街的崂山啤酒pop随处可见的产品堆头；比比皆是的崂山啤酒餐厅摆桌；终端店92%的铺货率，崂山啤酒只用了2个月的时间销量就达到了原来的五倍：从每月1000箱到每月5000箱。

生动化布置标准

在终端中为营造啤酒的销售氛围所做的一切工作都称之为生动化布置，其具体形势分为两大类：1. 道具生动化；2. 产品生动化。道具生动化包括：悬挂灯笼、瓶挂、挂旗、张贴吸塑画pop等。产品生动化包括：吧台摆放陈列、展示柜产品摆放陈列、堆头陈列、摆桌阵列等。道具生动化要做到资源集中，至少做出一条模范街；产品生动化要持之以恒，至少2个月才有拉动销售的效果。堆头陈列是啤酒产品在终端做量化陈列，要把握占据位置、数量尽量化的原则pop——pointofpurchaseadvertising购买时点广告，每家终端不少于4张，每2张或3张并排张贴pop中心位置高度在1.4米到1.7米之间，这样做视觉冲击力pop张贴时要整齐集中，避免倾斜，否则易使人产生反感。产品生动化布置标准：1. 吧台陈列：整齐、集中、商标朝外、争取做到占据陈列位置或占据全部排面。2. 展示柜陈列：根据展示柜容量的大小，展示柜可做3—4层陈列，每层陈列24瓶啤酒，每层进行单品种陈列。如果公司有多个品牌产品，按照容量由多

到少依次从低到高摆放，本品展示柜只阵列本品，竞品展示柜本品陈列化。1. 对头陈列：明显位置，单独陈列，陈列面积化，堆头陈列的单品种数量不少于5箱。

库存标准

无论是经销商还是终端店，库存的量都要合理，否则会直接影响产品的销量，终端的合理库存为终端的日消化量×经销商的配送周期×1.5。

业务员拜访客户标准

1. 是否有明确的拜访目标。
2. 这个拜访目标的设置是否正确、合理。
3. 围绕这个目标是否与关键人展开有效沟通和互动，是否有为支持这个目标实现所产生的行为及做为。
4. 这个有效的沟通与互动的过程及作为与行为是否记录下来。
5. 这个记录是否支撑拜访这个终端所用的时间

终端的销售等级标准

终端的销售等级由低到高依次是：空白店、有效铺货、有效销售、活跃终端、完美终端。空白店：没有本公司产品的终端店叫空白店，开发空白店以货物送到，实现有效铺货为准。有效铺货：持续的配送、的配送、正常的生动化展示、合理的库存。有效销售：不被终端经营者遏制，不被竞争者遏制，有正常的可以沟通的客情，有不低于竞品的生动化布置，特殊情况下可以主动向经销商要货。活跃终端：能够获得终端经营者的销售支持，能够有效抑制竞品销售，与终端关键人有良好的客情关系，完美的生动化展示，完美的配送。能够

获得终端经营者的销售支持：终端乐于销售我方产品，并通过一定的管理措施促使我品在终端的销售。主要表现形势为：库存资源限度的满足我品存放，加大我品的一次性进货数量，按周期按时给经销商结款，不接受竞品的促销活动，要求服务人员主动积极推销我品并主动在终端进行我品的生动化展示。

能够有效抑制竞品销售：能够瓦解竞品在终端的促销活动，能够进行我品的促销拉动来提高我品在终端的销售占有率。

与终端关键人有良好的客情关系：业代与终端关键人、服务人员能够良好地沟通，做到与终端关键人无话不说，可以建立除工作以外的朋友关系并相互了解喜好，终端相关人员能够主动提供有利于我品在终端的销售信息，能够支持公司阶段性活动的展开，能够支持我品合理的生动化布置。

完美的生动化展示：在终端进行生动化布置，营造良好的我品销售氛围。具体的表现形势为□ab类终端店吧台只陈列我公司系列产品□ab类终端店展示柜只陈列我公司系列产品□c类终端店吧台摆放我品至少是竞品的2倍以上□c类终端店展示柜60%以上陈列我品□pop□ab类终端x展架）粘贴数量是竞品的2倍以上且位置，根据终端店的实际情况进行灯笼悬挂和挂旗悬挂，在终端店的吧台附近或明显位置做一定数量的堆头陈列，产品堆头数量竞品2倍以上，产品堆头整齐整洁，产品堆头位置且可视，产品于相关人员拿取。

完美终端：能够获得终端经营者的支持，化遏制竞品的销售，有与终端关键人良好沟通的客情关系，完美的生动化布置，良好的配送。

化遏制竞品的销售：竞品无库存，无生动化布置，终端经营者不主动推销竞品。无生动化布置包括：无pop□无悬挂、无堆头、无展架、无展示柜陈列、无吧台陈列。

个性化协议推进：通过跟终端经营者充分沟通和互动，发现终端经营者的需求或潜在需求，并根据这些需求设计出一套有利于我品销售和终端利润提高的双赢方案，叫做个性化推进，如果能够签署协议叫做个性化协议推进。

促销标准

促销不要居于老套，可以采取除违法外的任何方式向目标市场传递信息，来引起购买欲望、购买行为。目的就是提高产品销量或提高产品在终端的占有率。根据促销目标的不同，可分为消费者促销、终端促销、渠道促销、关键人促销。消费者促销包括：赠饮、特价、婚庆、抽奖等。终端促销包括：专卖、包量、一次性进货奖励、累计进货奖励、生动化布置、买断促销、排除竞品、个性化促销、铺货、瓶盖回收，节日促销。渠道促销包括：经销商奖励。关键人促销包括：开业、店庆、关键人奖励、瓶盖回收。专卖是为了提高产品在终端的占有率，限度的抑制竞品销售的促销活动，要求终端在活动期间我品占有率为100%，竞品无库存外还要做到竞品无生动化，要求终端经营者对竞品进行屏蔽。包量是为了提高产品在终端的占有率，终端在规定的时间内完成规定销量方能兑付奖励，否则不予兑付奖励。一般要求在活动期间我品的占有率不低于80%。一次性进货奖励是为了提高终端的库存量示柜可做3—4层陈列，每层陈列24瓶啤酒，每层进行单品种陈列。如果公司有多个品牌产品，按照容量由多到少依次从低到高摆放，本品展示柜只阵列本品，竞品展示柜本品陈列化。1. 对头陈列：明显位置，单独陈列，陈列面积化，堆头陈列的单品种数量不少于5箱。

库存标准

无论是经销商还是终端店，库存的量都要合理，否则会直接影响产品的销量，终端的合理库存为终端的日消化量×经销商的配送周期×1.5。

业务员拜访客户标准

1. 是否有明确的拜访目标。
2. 这个拜访目标的设置是否正确、合理。
3. 围绕这个目标是否与关键人展开有效沟通和互动，是否有为支持这个目标实现所产生的行为及做为。
4. 这个有效的沟通与互动的过程及作为与行为是否记录下来。
5. 这个记录是否支撑拜访这个终端所用的时间

终端的销售等级标准

终端的销售等级由低到高依次是：空白店、有效铺货、有效销售、活跃终端、完美终端。空白店：没有本公司产品的终端店叫空白店，开发空白店以货物送到，实现有效铺货为准。有效铺货：持续的配送、的配送、正常的生动化展示、合理的库存。有效销售：不被终端经营者遏制，不被竞争者遏制，有正常的可以沟通的客情，有不低于竞品的生动化布置，特殊情况下可以主动向经销商要货。活跃终端：能够获得终端经营者的销售支持，能够有效抑制竞品销售，与终端关键人有良好的客情关系，完美的生动化展示，完美的配送。能够获得终端经营者的销售支持：终端乐于销售我方产品，并通过一定的管理措施促使我品在终端的销售。主要表现形势为：库存资源限度的满足我品存放，加大我品的一次性进货数量，按周期按时给经销商结款，不接受竞品的促销活动，要求服务人员主动积极推销我品并主动在终端进行我品的生动化展示。

能够有效抑制竞品销售:能够瓦解竞品在终端的促销活动，能够进行我品的促销拉动来提高我品在终端的销售占有率。

与终端关键人有良好的客情关系：业代与终端关键人、服务人员能够良好地沟通，做到与终端关键人无话不说，可以建立除工作以外的朋友关系并相互了解喜好，终端相关人员能够主动提供有利于我品在终端的销售信息，能够支持公司阶段性活动的展开，能够支持我品合理的生动化布置。

完美的生动化展示：在终端进行生动化布置，营造良好的我品销售氛围。具体的表现形势为□ab类终端店吧台只陈列我公司系列产品□ab类终端店展示柜只陈列我公司系列产品□c类终端店吧台摆放我品至少是竞品的2倍以上□c类终端店展示柜60%以上陈列我品□pop□ab类终端x展架）粘贴数量是竞品的2倍以上且位置，根据终端店的实际情况进行灯笼悬挂和挂旗悬挂，在终端店的吧台附近或明显位置做一定数量的堆头陈列，产品堆头数量竞品2倍以上，产品堆头整齐整洁，产品堆头位置且可视，产品于相关人员拿取。

完美终端：能够获得终端经营者的支持，化遏制竞品的销售，有与终端关键人良好沟通的客情关系，完美的生动化布置，良好的配送。

化遏制竞品的销售：竞品无库存，无生动化布置，终端经营者不主动推销竞品。无生动化布置包括：无pop□无悬挂、无堆头、无展架、无展示柜陈列、无吧台陈列。

个性化协议推进：通过跟终端经营者充分沟通和互动，发现终端经营者的需求或潜在需求，并根据这些需求设计出一套有利于我品销售和终端利润提高的双赢方案，叫做个性化推进，如果能够签署协议叫做个性化协议推进。

促销标准

促销不要居于老套，可以采取除违法外的任何方式向目标市场传递信息，来引起购买欲望、购买行为。目的就是提高产品销量或提高产品在终端的占有率。根据促销目标的不同，

可分为消费者促销、终端促销、渠道促销、关键人促销。消费者促销包括：赠饮、特价、婚庆、抽奖等。终端促销包括：专卖、包量、一次性进货奖励、累计进货奖励、生动化布置、买断促销、排除竞品、个性化促销、铺货、瓶盖回收，节日促销。渠道促销包括：经销商奖励。关键人促销包括：开业、店庆、关键人奖励、瓶盖回收。专卖是为了提高产品在终端的占有率，限度的抑制竞品销售的促销活动，要求终端在活动期间我品占有率为100%，竞品无库存外还要做到竞品无生动化，要求终端经营者对竞品进行屏蔽。包量是为了提高产品在终端的占有率，终端在规定的时间内完成规定销量方能兑付奖励，否则不予兑付奖励。一般要求在活动期间我品的占有率不低于80%。一次性进货奖励是为了提高终端的库存量。

啤酒年度工作总结篇七

- 1、想喝啤酒，一瓶就行，就一瓶儿馋的我睡不着觉啊。
- 2、不知道什么时候开始的应该是睡了大概半个小时，半盖着被子，醒了有点想喝啤酒呢。
- 3、每次看到冰箱那两罐啤酒，我就好想喝阔乐啊。
- 4、此刻呀，可真想喝上满满一大杯啤酒，一大盘卤干牛肉，光手大块大块撕着吃。
- 5、太想喝可乐了，买个大的啤酒杯，然后球形的冰格，泡可乐喝吧。
- 6、班的时候还是要喝一点小酒的闻到啤酒味道的时候，好想喝啊快馋死了。
- 7、还是上班充实，还说自己不馋，想吃火锅、烧烤，还想喝啤酒！

- 8、小孩子才想喝啤酒，成年人都喝枸杞水。
- 9、每天都想喝啤酒吃冒菜连续吃了两星期冒菜了现在还没腻。
- 10、想吃东西想喝啤酒，想变成花，想做一个人见人爱的废物。
- 11、成年人想喝点度数低的啤酒，结果和瓶盖纠缠了半个小时，感到一丝绝望。
- 12、想吃烤肉，想喝啤酒，想去酒吧，想去唱歌，想看奇葩说，想听脱口秀，不想在家躺着。
- 13、我真是个浪漫的人看了半小时星星，由于张着嘴看，现在好渴，想喝啤酒。
- 14、不知道为什么好想喝冰啤酒，希望我明天能起得来床。
- 15、喝点酒太难了，冻死我了。我经常会说想喝酒了，可就是说一说。这次我真的想喝酒了，而且自己去买酒了。啤酒+白酒就想喝多一会我累了，真的累了。
- 16、又到了加班吃泡面的日子。东北开始下雪了，想回去撸串。想喝一瓶常^v^冰箱冰镇还凉的啤酒！
- 17、我虽然是个牛仔在酒吧只点牛奶为什么不喝啤酒因为啤酒伤身体。
- 18、今天好想喝煮啤酒啊，心情糟糟的，天气也变的冷冷的。
- 19、要不是晚上喝啤酒长肉而且对脾胃不好，真想喝两瓶喝迷糊了让自己开心点。
- 20、喝到让人惊喜的啤酒，喝不完的时候好像会想谈恋爱。

21、有钱一起奢侈几回，没钱咱们就坐在马路牙子上一起喝啤酒。

22、在就想喝那种好喝量少醉人的酒可是我现在只有啤酒肚子胀得难受还不醉。

23、突然想喝放好多柠檬片的啤酒，可能再放两块儿冰糖。

24、很久没有二人世界了，我老婆说她想喝瓶啤酒，我说那我陪你来杯白的吧，开水。

25、最近被送呢一箱啤酒，动不动就想喝点，尽管那么难喝。

26、想喝点酒，屋里只有白酒和啤酒，于是拿出了在宜家餐厅15块钱买的小瓶白葡萄酒，果然喝完后心情很好。

啤酒年度工作总结篇八

1、别哭别喝酒别一个人在夜晚吹冷风。

2、大帮说：我喜欢拍照，还喜欢喝酒。你要是愿意陪我，我会更喜欢。

3、他对我说别在喝酒胃会痛，我说放下酒杯心会痛。

4、不要忘记时常给自己的父母通一下 *** ，也许，你自己正为了美好的未来努力的打拼，但你日渐苍老的父母时刻惦记着你，他们听到你的声音，会很高兴。周末的时候，给那些在学校里一同喝酒或一起逛街，逃课的老友们发个短信，有些人也许很少有机会在一起，但同窗情谊远比你的同事要单纯些。

5、寂寞时抽抽烟，孤单时喝喝酒，一个人的世界才精彩。

6、同学聚会，玩真话游戏，一人说我没做过xx事，如果其他人做过，就要自觉喝酒。先上场的一女生说我没打过飞机。桌上5个男生立刻默默端起了桌上的酒杯。这太tm狠了。

7、你问我独自喝酒是否畅快淋漓，我告诉你我人生缺太多，唯独不缺你。

8、当一个人沉醉在一个幻想之中，他就会把这幻想成模糊的情味，当作真实的酒。你喝酒为的是求醉；我喝酒为的是要从别种的醉酒中清醒过来。

10、自从人晒黑了，脸色好看了，牙齿变白了，喝酒都不脸红了。

11、越是年长，越难得到朋友。因为你很难再愿意去屈就和妥协别人。所以很多人轻易地热闹群聚着喝酒吃饭，高谈阔论。即使不了了之，彼此心里也没有丝毫留恋。这是社交动物的方式。只要不谈感情，就很干脆。人与人之间的那份郑重而留恋的对待，也许已经是奢侈的事，但值得追寻。

12、当你爱一个人的时候，爱到八分刚刚好。所有的期待和希望都只有七八分，剩下两三分用来爱自己。如果你还继续爱得更多，很可能会给对方沉重的压力，让彼此喘不过气来，完全丧失了爱情的乐趣。所以请记住，喝酒不要超过六分醉吃饭不要超过七分饱，爱一个人不要超过八分。

13、对自己好一点，心情不好的时候，什么都别考虑；去吃自己爱吃的吧，但是别喝酒。

14、大帮说：我喜欢拍照，还喜欢喝酒。

15、一美女心情不好，在酒吧喝酒。由于美女一人喝酒太闷，便硬叫来了一个男同事。美女说：能陪我喝点酒吗？我心情很不好。男同事犹豫的说：我真的不会喝酒，实在对不起。美

女解释道：其实我也不会喝，而且一喝醉就乱亲人，主要是心情不好才喝的！话音刚落，男同事马上转头对服务员说：来4瓶啤酒。

16、护士节来到，安全护士提醒您，多喝开水少喝酒；卫生护士提醒您，多晒太阳少虫咬；健康护士提醒您，多吃瓜果少见老；心理护士提醒您，多看短信少烦恼。

17、当一个人沉醉在一个幻想之中，他就会把这幻想成模糊的情味，当做真实的酒。你喝酒为的是求醉；我喝酒为的是要从别种的醉酒中清醒过来。

18、我挨骂你顶着，这是义气；我喝酒你陪着，这是豪气；我快乐你笑着，这是和气；我祝福你听着，这是福气。愿讲义气有豪气的你，家中和气，永远有福气。

19、平时我不让老婆多吃冰棍，一天 *** 一根。有一天晚上和朋友喝酒回家晚了。老婆发短信来了，我已经吃了三根冰棍了，你快回来打我pp吧，再不回来，我准备吃第四根了。

20、别一吹风就流泪，一喝酒就醉。

21、吃饭莫太饱，走路莫快跑，说话莫大吵，喝酒要少，睡觉要早，遇事莫恼，经常洗澡，身体更好。愿生活中的你总是顺顺利利，拥有无尽的美好！

22、如果有一天，你看见我穿着十厘米的高跟鞋，化着很浓的妆，会抽烟会喝酒会打架会骂人，开得起玩笑，玩得起感情，而那时，你身边的她素面朝天，要多纯洁有多纯洁，不抽烟不喝酒不打架不骂人，对你温柔贤惠体贴。我一定会站在你的面前，指着她，告诉你：我曾经也是这样的，可是你没有珍惜！

23、再见是你看我抽烟喝酒满口脏话，你笑我放荡，你可还

记得当初初识时我连句话也不敢说，我变成这样你功不可没。

25、人在江湖走，谁能不喝酒。人在江湖飘，哪能不喝高。

26、愿意做老友吗？白了头我们也可以一起去喝酒。

27、喝酒的时候，是心在应对，而不是肠胃在应对。如同焚香，要的只是一种香的氛围，而不是把香氛当氧气，这也是酒逢知己饮的本意。

28、南方性开放，北方打麻将，喝酒吹牛逼，全国都一样

29、我喝酒，打架，不吃早餐。天不管多冷都只穿一件衣服，没事没人会心疼。

30、我现在，发型丑，脸色差，长痘痘，还喝酒，疯疯癫癫爆粗口，在浑浑噩噩的活着，如果这个时候有人爱我，那一定是真爱。

伤感喝酒说说心情 喝酒说说伤感句子说说

啤酒年度工作总结篇九

醉人不过花共酒，花是美人酒是愁。你还知道哪些喝酒的句子说说心情吗？下面是我为大家准备的一些喝酒的句子说说心情，欢迎大家参阅，希望大家喜欢。

喝酒的句子说说心情(精选篇)

1、纷纷扰扰三十年，浑浑噩噩已半生。得得失失终不醒，唯有杯酒最知心。

2、抽刀断水水更流，举杯销愁愁更愁。明朝散发弄扁舟。

3、一个人的世界，一个人听歌，一个人走路，一个人喝酒，一个人难过，一个人开心，一个人自言自语，一个人自哼自唱，一个人等待月落晨起，一个人走过风风雨雨，一个人生活着，真的很寂寞，很孤单。

4、酒，让我想起了你，而你却忘却了我。

5、酒像女人，在酒里同样也有人生得失，成功的女人，可以觥筹交错，生活中绝不让须眉。失意的女人，香腮含泪，举起酒杯一个人醉。

6、酒伴的是孤独，是寂寞。醉后才发现，只是少了身边的那个人。

7、酒像女人，在酒里同样也有人生得失，成功的女人，可以觥筹交错，生活中绝不让须眉。失意的女人，香腮含泪，举起酒杯一个人醉。

8、酒是一种灵感和情感催化剂。这人据说对着月亮也得喝而且斗酒诗百篇。

9、酒入愁肠，化作相思泪。

10、酒满了，满了则溢，可是那溢流出去的到底是谁多余的惆怅 我再次满上我的惆怅，把最近的烦恼最近的不快都一饮而尽！别人眼里也许我是海量，或许说我喝酒很痛快，可其中的酸辛也只有自己心理在打鼓掂量。

喝酒的句子说说心、(热门篇)

1、对不起，我不会喝酒，我只会做梦。

2、我不喜欢喝酒，我只是买醉。

3、到现在，最讨厌喝酒，最讨厌你喝酒后虚假的承诺。

4、不要怪男人抽烟，不要怪女人喝酒。抽烟的人有故事。喝酒的人有心事。

5、酒入愁肠，化作相思泪。

6、以前我觉得自己做不了大侠，因为我不喜欢喝酒。现在我知道了，大侠喝酒并不是因为喜欢喝酒。

7、半斤不当酒，一斤扶墙走，斤半墙走我不走。

8、我喝醉了，但我意识很清楚。我想，你在疏远我。我说了。我不会放弃，更不会放手。

9、醉人不外花共酒，花是丽人酒是愁。

10、学会了抽烟喝酒，学不会天长地久。

11、喝酒就是喝酒，我很单纯，你们别让我想多了。

12、我只有孤独和酒：他不跟我走我不怪他。

13、拟把疏狂图一醉。对酒当歌，强乐还无味。衣带渐宽终不悔，为伊消得人憔悴。

14、爱就像两个人同桌喝酒，***杯，你随意，如此而已。

15、有人问，为什么你不喜欢吸烟而喜欢喝酒。我说因为喝酒伤的是自己，吸烟还会伤害到别人。

16、喝酒是件滑稽的事。当我回头看时发现，我们所有重要的决定都是在喝酒时做出的。

17、一个人喝酒是孤独，一群人喝酒是寂寞找开心。啤酒五六杯，想一个人已是醉。等天亮的夜跟寂寞干杯。

18、之一次报复人，我尝到了滋味，像喝酒似的。刚一喝，芬芳甘醇，过后却满嘴苦涩。

19、喝酒了流的眼泪，是最真实的。今夜就让我喝酒，那怕是做梦，至少还可以梦见你。

20、抽刀断水水更流，举杯销愁愁更愁。明朝散发弄扁舟。

喝酒的句子说说心情(最新篇)

2. 回忆是一杯酒却有苦又有甜。

3. 曲未终人已散，酒未醉心已碎。

4. 酒不能让我醉，你却让我心碎。

5. 醉人不外花共酒，花是丽人酒是愁。

6. 愁肠已断无由醉。酒未到，先成泪。残灯明灭枕头欹，谙尽孤眠滋味。离愁渐行渐无穷，迢迢不断如春水。

7. 明月几时有?把酒问青天。不知天上宫阙，今夕是何年。我欲乘风归去，又恐琼楼玉宇，高处不胜寒，起舞弄清影，何似在人间。

8. 当酒入喉时，有一种破裂的声音，仿佛绝望的歌唱。

9. 半斤不当酒，一斤扶墙走，斤半墙走我不走。

10. 装作无动于衷，随着酒意的麻痹，让自己看起来像是麻木了一样。

11. 抽刀断水水更流，举杯销愁愁更愁。

12. 酒这玩意儿是人的一种精神寄托。有人高兴了就喝酒，美

其名曰借酒助兴但是结果往往是兴没助起来反而败了兴误了事，甚至丧了命；有人痛苦了也喝酒，说是借酒浇愁但是最后借酒浇愁愁更愁酒这玩意是个怪物能够使人趋于神，也能使人趋于魔；能够使人力量倍增，也能使人萎靡堕落。喝酒既有好处，也有害处，这个关键在于量的把握，但一般人是很难把握好的，弄不好就喝多了坏事。

13. 真的渴望来一次痛快的醉，更希望翻江倒海的呕吐，吐出内心的感慨与不快，吐出自己的肺腑，更好是让在遥远天边的人儿知道我已经很累了，奢望你跨越式的一次原谅可是个性十足的你也不可能给我这个机会了，朋友就注定会在摩擦中消失，朋友也会注定在误解中离去，而我只能独自对酒演说，演说我曾经内心对你的那种钦敬！

14. 酒伴的是孤独，是寂寞。醉后才发现，只是少了身边的那个人。

15. 用酒精麻痹自己直到伤口不再疼痛。纯度再高的酒精，也麻痹不了我爱你的心。

16. 期待如酒醉不出梦中的幸福。时间冲不淡有情的酒，距离拉不开思念的手。

17. 愁肠已断无由醉。酒未到，先成泪。残灯明灭枕头欹，谙尽孤眠滋味。离愁渐行渐无穷，迢迢不断如春水。

18. 如果寂寞能下酒，那爱情便是一场宿醉。

19. 风退尽，云自伤，恨酒催柔肠，一抹暗创，几度痴狂。

啤酒年度工作总结篇十

第一条为了能使公司运作有秩序地进行，维护公司及员工的

切身利益，特制定本管理制度。

第二条本制度涵盖思想道德行为准则、日常工作规范条例、账款管理制度、客户关系管理办法等。

第三条凡公司适用本制度。

第一条应思想端正，品德高尚，诚实守信，对公司拥戴忠诚，热爱本职工作，有奉献精神，严格遵守公司的一切规章制度，服从公司领导的安排。

第二条之间应相敬相爱，团结互助，要具备团队意识，有矛盾纠纷要妥善解决，或上报公司领导寻求调解，不得私下用武力等不良方式，一经发现，扣除当月所有工资奖金，情节特别严重的，公司有权解除合同，予以解聘。（此条之所以严厉，是因为在销售业务领域，矛盾特多，比如抢单等现象）

第三条是对外代表公司形象的重要“代言人”，每个在客户面前，不得作出有损公司形象的行为或举动，不得作出有损公司信誉的事情，如发现，或有客户投诉涉及公司形象的，经公司调查属实，扣除当月所有工资奖金。

第四条公司本着充分保障每个利益的原则，严禁之间出现抢单或划单的行为。抢单，是指在洽谈的业务，乙利用关系或以让出自己提成点数等别的手段抢走此业务；划单是指，甲将自己的单划到乙的名下。公司一发现有抢单或划单的行为，扣除双方当月全部工资及奖金，并在全公司通报一次。如第二次再犯，公司有权解除合同，予以辞退。

第五条应善待公司的任何财物。如有恶意破坏者，除要求赔偿外，公司予以扭送*机关依法处理。不小心损坏者，比如灯具，公司按成本价从其工资中扣除。

第六条在外不得以公司名义、打着公司的旗号从事与业务无

关的活动。如经发现，扣除当月所有工资奖金，立即予以解聘，并送*机关依法处理。

第七条应具备职业操守，遵守公司相关的保密规定，不得将公司的商业秘密告诉竞争对手。如经发现，扣除当月所有工资奖金，立即予以解聘，并根据合同内容中的相关保密协议向法院起诉。

第一条严格遵守考勤管理规定。

第二条每天必须向负责主管口头汇报前一天的工作详情，如有困难，寻求解决困难的办法。每周周一提交“周工作总结”的书面报告。此项规定旨在发现并解决工作中存在的问题，予以总结归纳，帮助提高的业务水*。

第三条在上班期间，要求着装整洁，形象健康，禁止奇装异服或过于暴露的服装，不得有披头散发、敞衣露背、穿拖鞋等有碍观瞻的举止。

第四条在上班期间，不得从事与工作无关的活动，公司的电话不得用来做与工作无关的闲聊。

第五条的请假规定。每个月请事假不得超过三天。事假超过三天的，一律按旷工处理。旷工一天扣30元，当月旷工超过15天的，公司有权解除合同。如事假有特殊情况的，应写出情况说明报上级主管审批。请病假应提供相关的病历。

第七条公司对优秀业绩者会给予特殊优待假期，具体假期时间视公司而定。

第八条如需出差洽谈客户的，必须提前向上级主管申请，经批准，方可外出。出差期间应有详细计划，并报以上级主管备案。出差旅费的具体报销办法见下章《账款管理制度》。

第一条每天从财务处领取“收款账单”，当天下班前必须将收回的账款(现金或支票)交给出纳，与财务核对剩余的“收款账单”是否对数。收回账款后，才能凭账款开取发票。因业务的灵活性，如果当天不能在下班前赶回公司，可以于次日与财务交接“收款账单”，再重新领取新一天的单子。

第二条若有客户因某些原因，收到货后却不能及时交款，必须收取客户的“签收单”或借条凭据，上面须有客户自己注明的未付款项，并签字盖章。必须把客户的“签收单”或凭据交回财务处，自己留复印件。

第三条坏账准备金。所谓坏账，是指那些收不回账的。为提高的警惕性，也是为了防范的利益不受侵害，增强的自我保护防范能力，公司特设“坏账准备金”。公司每月从的工资里提取150元作为本人的“坏账准备金”。当年度满，如果未发生吊账问题，公司全数奉还准备金，并予以适当奖励。如果真有客户赖账或跑账，首先由出面追讨，追讨不成，由公司出面用法律手段解决，这期间的诉讼费用的一半由“坏账准备金”提取。公司出于人性化考虑，也出一半。如果“坏账准备金”不足诉讼费用的一半，从工资中扣除。如果诉讼无果，成了“死账”，由承担全部死账，诉讼费用由公司来出。(此条任主可作详细斟酌，也可以不设此条。)

第四条每月28号下午四点为当月最后回款时间。不得将已收款项故意挪至下月。一经发现，从工资中扣除500元。

第五条对于那些暂时收不到账的规定：公司本着“出货见款”的原则，要求在客户收到货物后当即予以收款，但由于一些非人为的原因存在，客户暂时交不出款的，除了交回客户的“签收单”或借条凭据到财务处外，还应及时报知直接上级主管备案，在这期间，应主动提醒催促客户，超过十天仍未见到款项的，应与上级主管协商妥善追款办法。

第六条出差旅费报销的规定：为了提高出差洽谈业务的成功

率，遏止乱出差的现象，特制定本条。以签单为基准，单没签成，不报销；签成单，报销其交通总费用的80%，且不超过签单金额的2%，如若超过，以2%支付给。