

# 论文总结参考 啤酒论文总结(通用8篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。什么样的总结才是有效的呢？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。

## 论文总结参考篇一

1. 好酒不贵，我选百惠。
2. 豪情满天下，畅饮青源酒。
3. 国色天香牡丹花，明星啤酒白马王。
4. 国酒喝茅台，啤酒饮青源。
5. 国产佳酿，京城豪爽。
6. 共饮“百惠”，情自醉。
7. 跟百惠牵手，与幸福同行。
8. 滴滴真情，时时精彩。
9. 滴滴如金，杯杯醉心。
10. 滴滴‘京’华，至纯滋味。

## 论文总结参考篇二

摘要：随着啤酒工业生产工艺的发展，啤酒专用糖浆在国内

啤酒生产企业应用逐渐推广，具有广阔的开发前景。本文重点阐述了啤酒专用糖浆的生产工艺特点、控制关键点、产品质量标准及应用等方面的情况，并对其前景进行展望。

关键词：啤酒；糖浆；生产；应用

据资料统计，2015年我国啤酒产量达487亿L，同比增长9%左右。我国继续保持世界啤酒生产和消费大国第一地位 [1]。啤酒生产所用原辅料直接影响啤酒质量和成本，发达国家早在20世纪60年代就开始大量使用各种专用糖浆代替玉米和大米作为辅料。目前国内主要是以大米、玉米淀粉为辅料，采用添加啤酒糖浆后，既可降低成本、又不需对啤酒厂现行工艺和设备进行改造，简单易行；还可根据实际需求对糖组分进行变化，适合多品种多口味啤酒的开发；采用经精制过的啤酒糖浆酿造出的啤酒，产品更清澈干净、口感更清爽；可避免现行工艺中因将淀粉进行高压液化、糖化带来的大量碳排放污染；生产工艺更绿色环保 [2]。

## 论文总结参考篇三

一、团队精神

二、一个优秀的销售员都是有备而来

三、怎样与终端进行有效的销售谈判

与终端的谈判，发现了我以前存在一些不足与缺点：(1)，以前在与终端的沟通上怕对方不明白，话语有重复的毛病，深刻领悟了经典的一句话谁的话多，谁就把产品买回家，表述要抓住问题的核心，语言要简洁精准。(2)，学会倾听对方，只有在终端老板在倾诉中你才能知道他的需求，才能有效地解决销售问题，也才能从他的话语中发现他的弱点，取得事半功倍的效果。(3)，改变以往不太灵活的销售模式。比如找什么人谈，什么时候去谈更合适，什么人用什么语态，刚柔

相济的谈话技巧才能有效地打动客户，才能达到预期的销售目标。(4)面对终端老板提出的要求，要善于辨别真伪，这点很重要，不能掉进终端老板的要求陷阱，这样的销售某种意义上是一次失败的销售。

#### 四、要有足够的信心

现在的啤酒市场就是一场无硝烟的战争，对于竞品的一轮强烈攻势，首先要有足够的勇气面对，其次要善于思考，就会有创意性的应对策略。工作中可能有失败，我可以接受失败，但我拒绝放弃。

以上种种是培训的结果，也能在实践中的某些技巧上升到一个理论的水准，从而有效地提升自己，形成自己独有的风格。

## 论文总结参考篇四

。这几年通过技术改造，产品产销量、利税逐年增加□xx年上缴税金预计将达到2300万元。目前企业已具备年产10万千升啤酒的生产能力。公司员工收入xx年比xx年增长23.4%□xx年比xx年增长22.3%。两年来公司党员没有发生过违纪行为，职工没有犯罪行为，员工没有发生一次上访发生。公司党委被授予市级“先进基层党组织”荣誉称号；公司被授予内蒙古自治区级“五一劳动奖状”“文明标兵单位”荣誉称号。

自第三批学习实践活动开展以来，我公司作为乌兰浩特市“两新组织”中学习实践活动的排头兵，以学习实践活动为载体，将企业发展与党建工作有机结合，目前，公司党委下设机关、生产、销售、仓储动力4个党支部，共有党员66人。该党委是乌兰浩特市首家新经济组织党委。公司党委一经成立即确定了“更加贴近企业发展、贴近职工需求，更加有利于党组织和党员发挥作用，更加有利于学习实践活动开展”的宗旨目标。

## 一、加强队伍建设发挥党员模范作用

学习实践活动开展以来，华润雪花啤酒(兴安)有限公司党委提出要进一步加大发展党员干部工作力度,壮大公司党员队伍。上级领导具体指出：中层以上干部在思想上必须首先要求进步，必须是党员，每个部门都要有党员的建设任务，消灭班组非党空白点。根据党员分布和年龄、文化构成,下达了发展党员指导性计划,目前积极分子34名，确定入党积极分子重点培养对象7名,其中，公司中高层领导3名。

为确保新发展党员的质量，公司党委把生产一线的优秀员工、部门管理者、业务技术骨干作为重点培养对象，做到成熟一个,发展一个；决定一名党员联系一名发展对象,吸收发展对象听党课、参加党的有关活动,帮助他们端正入党动机。在正式批准入党前,对拟发展对象实行公示,接受群众监督。

组织员工开展全员规模的岗位大练兵活动，活动以岗位、工序、机台为单位，制定了严谨细致的考核标准。开展“大干100天，利润超千万”劳动竞赛活动，进行从现场到安全管理、各项消耗、质量管理、窗口服务等多项内容的竞赛活动。结合公司实际在党员队伍中广泛开展“党员先锋岗”、“党员模范标兵”等活动，让党员立足岗位，充分发挥先锋模范带头作用。在“大干60天，实现双过半”劳动竞赛活动中，全体党员干部利用工作之余和休息时间完成4351平米的硬化地面，建设了一个集健身、贮瓶、上箱为一体的多功能广场。

## 二、实行人性化管理增强企业责任意识

为职工缴纳“四险一金”，实行年休假制度，提高职工工资和福利待遇，公司党委制定出台的一系列政策让员工倍感贴心。与此同时公司党委还成立了扶贫解困中心，出台了具体解困办法：一是设立脱贫岗（非全日制岗位），安排困难职工家属到企业上班；二是困难职工家庭有待岗青年的，根据企业发展需要，招聘为企业员工，从根本上解困；三是倡议

全体党员、干部、员工奉献爱心，每月捐出1到2元钱来进行捐资扶困。对困难职工子女上大学的，每年组织捐助一次，解决上大学难问题；四是职工长期困难家庭，家庭成员没有劳动能力的，按月补助，解决基本生活费用。公司党委还在员工中倡议“反哺社会献爱心”行动，几年来共捐款60余万元为社会上一些需要帮助的群体提供慈善援助。

### 三、开展创新活动推动企业跨越发展

开展创建“活力和谐企业”活动。首先是促进企业发展充满活力，将企业生产经营的各个要素和资源合理配置，发挥最大整体效益，完善企业各种生产经营管理制度，通过培训实现制度系统的自我延续、自我调控、自我更新并发挥其功能。其次是促进企业的内部关系融洽。再次是促进企业外部环境友好，做好资源能源合理利用，大力提高自主创新能力和资源能源利用率，走集约化、可持续发展的道路，实现企业经济效益与社会效益的统一，使企业具有良好的外部发展环境；开展以“节能降耗、挖潜增效”为主题的合理化建议活动。截至目前，共征集合理化建议198条，其中，已经进行了16项节能减排改造，采纳可实施合理化建议98条，需论证的建议及资本性支出项目16条，预计为公司年节约资金100余万元，该项活动荣获国家级优秀合理化建议奖；开展“纯生化管理”和“6s现场管理”活动。通过全体员工的共同努力达到纯生化管理理念的“纯净酿造、纯净包装”和6s管理的“提高效率，保证质量，使工作环境整洁有序，预防为主，保证安全”的目标，确保企业安全顺畅、产品质量稳步提高、消耗指标持续下降、产量销量再创新高、竞技目标圆满实现、管理团队务实高效、管理水平和人员素质逐步提升的工作目标。

## 论文总结参考篇五

班级：应用营销09-2班

学号□XXXXXXXX

姓名：肖××

指导老师：李老师，聂老师，黄老师等

实习地点：桂林漓泉啤酒厂、桂林橡胶机械厂、  
桂林微笑堂商厦、桂林沃尔玛超市等

实习时间：6月28日—207月2日

### 一、实习的目的及性质

本次实习是我们学完了公共基础课和部分专业基础课之后对企业的生产过程进行全面的认识，培养我们对企业的感性认识，是一种密切联系实际、增强我们感性认识的教学活动，是大学教育过程中不可缺少的一个环节。通过本次实习能进一步巩固我们所学的专业理论知识，使抽象的书本知识变为生动的具体的、更为系统的知识，让我们掌握市场营销的一些基本技能，进一步培养学生分析与解决实际问题的能力。

### 二、实习时间安排

本次实习从6月28日至7月2日，共五天。6月28日星期一早上，我们召开实习动员大会，指导老师向我们说明此次实习的过程安排及实习中要注意的相关问题，下午两点，我们正式出发去参观桂林漓泉啤酒厂。6月29日，老师不做统一的安排，由学生自己去参观各大商场，因此，我和几个同学去参观了桂林微笑堂商厦和王城商厦。6月30日早上八点，在指导老师的带领下，我们统一参观了桂林橡胶机械厂。当天下午，我又和几个同学去参观了桂林沃尔玛超市及南城百货。7月1日至7月2日，在学校整理实习过程中所记的笔记，撰写及提交实习报告。

### 三、实习过程

## (一)燕京啤酒(桂林漓泉)股份有限公司

6月28日，我们实习的第一站是桂林漓泉啤酒厂。进公司大门时，看到公司名称写着“燕京啤酒(桂林漓泉)股份有限公司”，自己有点摸不着头脑，一打听才知道，漓泉啤酒早于8年前加盟燕京集团。燕京啤酒(桂林漓泉)股份有限公司于7月18日揭牌成立，是北京燕京啤酒集团公司外埠企业之一，其前身桂林漓泉股份有限公司于1985年筹建，1987年正式投产。历经九次改扩建，截至7月，燕京漓泉公司桂林本部年产能达80万吨/年，加上控股的燕京玉林公司40万吨/年的生产能力，合并后公司在广西区内整体产能已达到120万吨/年。

## 论文总结参考篇六

20\_\_年3月，我开始了我的毕业论文工作，时至今日，论文基本完成。从最初的茫然，到慢慢的进入状态，再到对思路逐渐的清晰，整个写作过程难以用语言来表达。历经了几个月的奋战，紧张而又充实的毕业设计终于落下了帷幕。回想这段日子的经历和感受，我感慨万千，在这次毕业设计的过程中，我拥有了无数难忘的回忆和收获。

3月初，在与导师的交流讨论中我的题目定了下来，是：\_\_\_\_\_。当选题报告，开题报告定下来的时候，我当时便立刻着手资料的收集工作中，当时面对浩瀚的书海真是有些茫然，不知如何下手。我将这一困难告诉了导师，在导师细心的指导下，终于使我对自己现在的工作方向和方法有了掌握。

在搜集资料的过程中，我认真准备了一个笔记本。我在学校图书馆，大工图书馆搜集资料，还在网上查找各类相关资料，将这些宝贵的资料全部记在笔记本上，尽量使我的资料完整、精确、数量多，这有利于论文的撰写。然后我将收集到的资料仔细整理分类，及时拿给导师进行沟通。

资料已经查找完毕，我开始着手论文的写作。在写作过程中遇到困难我就及时和导师联系，并和同学互相交流，请教专业课老师。在大家的帮助下，困难一个一个解决掉，论文也慢慢成型。

当我终于完成了所有任务后整个人都很累，但同时看着电脑荧屏上的毕业设计稿件我的心里是甜的，我觉得这一切都值得了。这次毕业论文的制作过程是我的一次再学习，再提高的过程。在论文中我充分地运用了大学期间所学到的知识。

我不会忘记这难忘的几个月的时间。毕业论文的制作给了我难忘的回忆。在整个过程中，我学到了新知识，增长了见识。在今后的日子里，我仍然要不断地充实自己，争取在所学领域有所作为。

脚踏实地，认真严谨，实事求是的学习态度，不怕困难、坚持不懈、吃苦耐劳的精神是我在这次设计中最大的收益。我想这是一次意志的磨练，是对我实际能力的一次提升，也会对我未来的学习和工作有很大的帮助。

在这次毕业设计中也使我们的同学关系更进一步了，同学之间互相帮助，有什么不懂的大家在一起商量，听听不同的看法对我们更好的理解知识，所以在这里非常感谢帮助我的同学。

在此更要感谢我的导师和专业老师，是你们的细心指导和关怀，使我能够顺利的完成毕业论文。在我的学业和论文的研究工作中无不倾注着老师们辛勤的汗水和心血。老师的严谨治学态度、渊博的知识、无私的奉献精神使我深受启迪。从尊敬的导师身上，我不仅学到了扎实、宽广的专业知识，也学到了做人的道理。在此我要向我的导师致以最衷心的感谢和深深的敬意。



## 论文总结参考篇七

x年11月1日至今，我进燕京啤酒有限公司已有两年多了，时间虽短，但对于我来说，却是受益匪浅的，啤酒销售个人总结。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，个人总结《啤酒销售个人总结》。

销售开票是销售工作不可缺少的一个部分，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！

## 论文总结参考篇八

今年以来，我负责20\_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，就一年来工作做自我总结如下：

### 一、开展了“零风险”服务。

自20\_啤酒承诺“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20\_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20\_之间的距离，进一步强化了20\_啤酒零缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时帮助20\_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，20\_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20\_元。

### 二、拓宽了市场。