

白酒销售年度总结报告(优质5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

白酒销售年度总结报告篇一

尊敬的领导，销售部的同事们：

大家好，在20xx[]为了更好地完成业绩和领导团队工作，丽莎在此做以下述职报告。

我是丽莎，属于半个空降兵。我从教学主管跌落到销售主管。今年年底，我的头衔是“代理销售主管”，从20xx正式成为“销售主管”。客观来说，在销售能力上，我比不上吉利和牡丹这两位课程顾问，因为他们在销售部门的多年工作和所获得的经验，包括各种销售能力，都比我强。但是，我今年既然是销售主管，就要肩负起主管的责任，想尽一切办法完成销售团队绩效指标。同时，我也对我的销售团队提出了以下要求：

- 1、销售团队始终以销售业绩和数字为导向。请记住：工作方面，如果你想和销售主管协商，质疑销售主管的工作，或者和销售主管辩论，请先问自己一个问题：今天我签账单了吗？你达到销售目标了吗？如果完了，好吧，谈什么都可以，但是如果还没完，请闭嘴，不要问。

- 2、在销售团队里，比较总是：这周谁是topsales[]这个月谁是topsales[]谁最会和别人争论，谁脾气大，谁眼睛多，谁最会整天勾心斗角。如果谁是这样的人，那我觉得我管理的销售团队不需要这样的人。要成为一名优秀的销售人员，永远记住：向内看。

3、销售团队是一个需要良性竞争的团队。不要问公平不公平之类的问题。这个社会本来就不公平，尤其是面对销售业绩。不像小时候上幼儿园：成排坐着吃水果，你一个，我一个，离开东东另一种说法。如果你想打架，没人会给你留一个，就像每周一次的“走进去”

4、想做一个好的业务员，一定要牢记：简单，听话，做事。

简单来说，就是做表演没有重点，不要把心思用在和表演无关的事情上，不要在意别人做什么。亲爱的，和你自己没关系。别人做业绩，就拿提成，不给你。别人表现不达标，你就不给他。最多只会同情吧？所以，干脆做事，简单做人。

听话，因为你要相信，他既然是你的领导，就一定比你有优势，所以他的想法和建议一定比你想象的要全面，所以当你不是主管的时候，就要认真执行。当然，销售主管也需要倾听以下销售人员的声音，尽一切努力确保主管在工作中的建议和方法是经过深思熟虑和正确的。

做事情的时候，我们都知道天上没有馅饼，白日梦和抱怨都是没有用的，只有用实际行动，所以亲爱的，你想做的比别人做的好，也没有别的法宝，只有脚踏实地认真的每一天，每一周，每一个月去做事情。

5、销售工作需要挑战。领导都喜欢上进心强的下属。如果你说“我想换掉你当销售主管”，我是发自内心的佩服你，因为不想当将军的士兵不是好士兵。但是，在销售团队中，让你脱颖而出的是你的表现。如果你说你的日、周、月业绩指标可以完成或者超额完成，我相信你的能力是有目共睹的，晋升是必然的，因为这些都是你自己争取来的，和其他因素无关。丽莎也很高兴看到有一天，我们的销售总监是一名销售人员，具有很强的销售能力和各方面的优秀品质。

6、请记住，我们是一个销售团队，我们团队中的每个人都应

该为自己的销售目标而全力以赴，为我们的销售团队赢得荣誉而不懈努力。就像一个运动员站在领奖台上，看着国旗缓缓升起，要知道升旗带来的荣誉不仅仅是他自己的，更是一个中国。

所以，亲爱的朋友们，在这一年里，我们会一起努力，一起拼搏。我相信没有不可克服的困难和未完成的销售目标吧？伙计们！

白酒销售年度总结报告篇二

一、培训方面

____年年11月27日，____年年12月2日公司领导亲自主持培训，为检验培训成果，____年年12月3日我们举行了培训后的结业考试，监考非常严格，好在我平时一贯努力学习得以顺利通过。公司领导精湛的营销知识、鲜活的营销案例、异常成熟的营销经验、丰富的营销阅历，无不在我记忆深处打下了很深的烙印，安排的培训时间也非常合理：上午营销知识学习，下午自己在家消化上午所讲营销知识。经过一周的培训学习，认真记录上课笔记，仔细阅读培训资料，通盘考虑消化营销知识，在我的面前呈现出了鲜明的营销大道，彻底廓清了我眼前的营销迷雾，给了我豁然开朗的感觉，原来营销是可以这样做的！我以前对营销应该说是一知半解，现在经过公司领导的超强度短期培训，对营销有了一定的认知，对所培训的知识(公司的概况、公司人力资源制度、五粮液股份公司情况、____江南古坊酒、3+2+3组合式营销模式等)有了深刻的认识。同时我也知道了结合我从事的人力资源工作，我以后的培训也要这样做，这就是我以后培训的样板与典范，值得我不断的反复学习！

二、人力资源管理方面

根据公司领导安排我对公司人力资源制度进行了简单创新：

- 1、在《员工入职登记表》、《员工招聘与录用》、《绩效管理与kpi绩效考核》；
- 2、准备《考勤表》，整理员工档案并录入电脑；
- 3、酝酿人力资源管理制度；
- 4、推荐并录用公司平面设计兼职人员苏凤。

三、办公室及后勤保障方面

- 1、根据公司领导指示，经过仔细比较、反复权衡，安装铁通电话一部。
- 2、____大厦物业管理，交电费、取邮件、咨询电话宽带安装事宜等。
- 3、协助____经理做好办公室方面的工作。
- 4、确保电脑、打印复印一体机正常运行，重做操作系统、安装驱动程序。
- 5、为外出跑业务的市场拓展部各位经理搞好后勤保障(协助王经理复印、传真、电话、文档输入电脑等)。
- 6、与王经理分工合作，往____、____地区和____区打招商电话。

四、例会方面

- 1、基本上每周末，公司领导亲自主持会议，听取员工汇报工作，点评员工工作中的问题，褒扬先进、鼓励后进，对下周的工作作出规划。每次例会我都认真记录，不怕贻笑大方之家积极发言，收获很大。

2、例会给我的印象是：参加一次有一次的提高。尤其是在营销上还是个新丁，对酒水营销还很欠缺，对很多营销实际操作还限于了解阶段，公司领导的意见很中肯，也确实有利于以后的营销工作；在我陷入营销困境中的时候，公司领导的点拨，给了我“山穷水尽已无路，柳暗花明又一村”的新感觉。

五、____六县区酒水市场情况

1、认识到自己在酒水营销上的很多不足，希望能够通过实际跑市场得以锻炼，积极向公司领导争取调研____六县区酒水市场情况的任务。

2、不怕出差辛苦，经过一周多时间的集中搜集酒水商资料，对____区酒水市场情况有了一个初步了解。3、搜集的酒水商资料：____29家、____市26家、____市35家、____县41家、__县30家、__县37家(对原来的资料进行补充)。

六、回访____六县区酒水商情况

1、有专门做一个品牌白酒的，如今世缘、洋河蓝色经典、汤沟珍宝坊等，就不考虑接其他品牌白酒了。

2、基本上做酒的手上都有2—4个品牌。

3、对我们的3+2+3组合式营销模式很感兴趣，认为很先进，也一定有所作为。

4、有实力的酒水商(有成熟的营销网络、有资金、有多部车送货)不多，基本上每个市场不到10家。

5、由于靠近年终岁尾，绝大部分在开订货会，积极备战黄金销售季节,春节的来临。

6、酒水商接品牌都很小心谨慎，都想少进货少交履约保证金。有的竟然提出了先少进一批货试销；有人说可以先在他那里摆一部分货展销；还有人提出在我这设办事处，等市场成熟了我再做。

7、大部分都要求留下招商资料，再考虑考虑。