

服装销售工作心得体会感悟(大全5篇)

心得体会是我们在生活中不断成长和进步的过程中所获得的宝贵财富。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，通过总结和反思，我们可以更清楚地了解自己的优点和不足，找到自己的定位和方向。以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

服装销售工作心得体会感悟篇一

让学生将所学的专业知识应用于社会实践中，进一步提高专业技能，使学生深化对所学知识的认识，将所学的理论知识运用于实践工作中，增强学生的组织管理能力、独立分析问题和解决问题的能力、实际动手操作能力市场预测与分析能力等综合能力。通过毕业实习接触认识社会，提高社会交往能力，学习优秀员工的优秀品质和敬业精神，培养素质，早点进入社会工作，从校园到社会的过渡，适应社会，为以后的工作打下基础。

二、实习时间

20__年__月__日—20__年__月__日

三、实习地点

__市__电器有限公司__空调专柜

四、实习内容

主要在店内销售__空调，有时会根据活动计划被派出去做外场宣传，学习了解公司性质、销售技巧、团队协作精神、礼仪等各方面的知识。掌握产品相关知识，凭着对__空调的了解和与其它公司产品的对比，突出本公司__空调的优点和公司的好信誉，向顾客推销产品，并尽量推销系列产品，巧

用销售技巧，出色地完成公司分配的任务。

在实习期间，我接触了一些办公用品，如传真机、碎纸机、打印复印机、扫描仪等，掌握了这些机器的基本操作。

五、实习体会

刚开始工作时，最要是熟悉产品和做一些打杂的工作，对于我来说刚进入陌生的环境难免会有些不适应，而且还要每天站着，不能坐着，刚开始上班的几天全身都痛，感觉非常的恼火，甚至有点后悔选着销售的工作，也不知道自己能不能坚持下来。庆幸的是我的同事们大都数都比较好，是同事们友善的微笑缓解我的脚痛，偶尔她们也会跟你讲讲她们当初参加工作的一些经验和心得体会，最开始做店内销售但是要适应站好几个小时，也可以看资料来熟悉产品转移注意力，能够得到她们的指导也是很高兴的，不够在销售技巧上你就别指望别人能教你多少了，都是需要自己细心的去摸索、领悟成为自己的销售技巧的，有的时候感觉就像是在一个大家庭，相处愉快合作愉快。但是有时看见他们抢单而恶语相向时，心里凉凉的。只要不促及到自己的利益，平时相处时都是很礼貌的，不管大事小事都要说声谢谢。对于我这个很少跟生人打交道的学生来说，是给我上了一堂礼仪课。

踏上社会，我们与形形色色的人打交道。没有了在学校的单纯友谊，确实挺留恋校园生活的，虽然我知道职场里面有很多勾心斗角的事情发生，职场也有很多潜规则，因此对于刚出校门的我来说得尽快适应，才能更好的发展。

我的公司主要是卖__空调电视的，同时也卖其他各个品牌的小家电，洗衣机、冰箱、微波炉等，我主要是卖__空调，作为一名空调销售人员，最基本的是要将自己所卖的产品熟记于心，与顾客沟通时了解了顾客的需求，根据顾客的需求推荐产品，为顾客推荐合适的机子，例如：顾客要在自己的小店面买一个便宜点的挂机，制冷面积十多二十平米，你就不

能够向他推荐一款1万多柜机，先不说价格，就顾客店面的面积来看，柜机占用的空间较大，就算你说的再好，顾客是不愿意买的。

还有就是了解顾客需求后“见鬼说鬼话，见人说人话”只要出发点好的，机遇会有的，最重要的把产品销售给顾客。针对顾客不情况采取不同的销售策略，这些都是平时在旁边旁听其他销售人员以及再卖出去的产品总结迟来的经验。虽然说刚刚开始的时候我的销售工作就是打杂的，但是在打杂的过程中学到很多，很快熟悉了公司运作以及售后服务，订单系统，熟悉了各个部门的运作及工作人员。这对于以后的工作是很有帮助的。

就这样在一边打杂，一边自学的情况下，销售额从最初的零逐渐往上增长，慢慢地摸索出了自己的销售方式，就是了解顾客需求，“见鬼说鬼话，见人说人话”根据不同情况采取不同的销售策略，达到销售的目的。还要察言观色，因为工作上没有人会主动来教你一步步如何如何做，靠自己的主动性，别人最多只能给你一些提点，其余的还是需要自己去琢磨和学习。没事的时候就在店里熟悉产品知识，做到顾客问什么都能够答来，给顾客一个好的印象，还有就是微笑服务，解决顾客的需求。把握分寸，对什么应该说什么不应该说要心中有数。

“天下英雄皆我辈，一入江湖立马催”从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。我们也许看不惯企业之间残酷的竞争，无法忍受同事之间经常为抢单而争执得恶语相向的。很多时候觉得自己没有学到什么，不给你销售的机会，所干的只是一些跑单子、带领顾客去交钱的无关重要的杂活，但是正是因为这些杂活能够让你尽快的熟悉公司的运作，以及销售环节的个个要点。常言道：工作一两年胜过十多年的读书。3个月的实习工作时间虽然不长，但是

我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问，用3个月的时间学到了在学校3年也学不到的经验。

六、实习总结

虽然工作的时间不长，短短的几个月对于我来说是非常宝贵的，是一次重要的经历，过这次实习，我总结出以下几点：

- 1、态度决定一切。尤其是做销售的，我就是个典型的例子，到公司一个多月了才卖出去一个单子，但是这也说明了销售的性质，销售有时候就是不能够急于求成，一下子就给自己规定很大的目标，完不成就灰心丧气的，不想做了，要始终保持一颗良好的心态，相信自己一定行，产品会卖出去的，既然选择了销售行业就不能打退堂鼓。
- 2、要坚持，不能半途而废。尤其是在销售过程中，不能以一个月没有卖出去产品而放弃，我相信只要自己的工作做到位，认真地对待每一位顾客，销售不是一件难事。
- 3、把我分寸，“见鬼说鬼话，见人说人话”。据顾客的不同情况采取不同的策略。达到销售的目的。
- 4、熟悉品牌的优势与特点，对销售的品牌充满信心。再从顾客的角度找“为什么不买”的理由攻破，群体顾客需要分析谁是决定购买者，发动主战术向其主推。有些顾客的需求首先是不会用空调，需要学习，向你问东问西，你的辛苦讲解有可能白费，但是顶多是今天不买你的产品，他也学会了东西，终归他会对我有印象的多，这时候发给他发张广告彩页他就会欣然接。
- 5、虚心向好的销售学习。学习沟通的技巧，要勤快，做事情要认真。
- 6、增强团队合作意识。无论是在什么地方工作，团队合作意

识是必须要有的，要服从团队的管理，当然也可以提出合理化的建议，工作中要有主见，审时度势。与同事相处一定要礼貌、谦虚、宽容、相互关心、相互帮忙和相互体谅，营造出一个良好的工作氛围，氛围好了，自然工作的心情也好了，心情好自然销售热情高，销售额也就慢慢增长了。

我会继续努力，向朋友一样真心对待每一位顾客。我也会在以后工作的对待上保持这份销售的热情，做一个对社会有用的人。我在这份工作中得到了许多体会与心得，或许每一个人会把在每一份工作中的酸甜苦辣自动转换成对这份工作的抱怨连连，但是我真心的面对了这个工作。我相信这是我人生中的机会与经验，是一本永远都要努力学透的课本。

在短短的3个月工作中让我从中学到了好多的东西，这些都是从书本中学不到的。在实践中我才体会到，原来自己知道的，懂得的东西真是太少太少了，正所谓是：书到用时方恨少啊！觉得自己其实就像是一张白纸。通过这次社会实践，我不但认识到自身的不足，也学到了一些东西，待人接物，为人处事等等。并且丰富了自己的知识面，拓宽了自己的视野，锻炼了自我，强化了自我。所以我们要想在这个社会立足，要想适应这个社会，我们必须不断的壮大自己，不断的努力，这样才不至于被这个竞争激烈的社会淘汰。我在这份销售工作中积累了很多销售实战场上的销售技巧，这都是自己在无数的消费者的问题面前一点点摸索出来的。

在今后的工作中，我会更加努力地学习销售知识，争取做一个金牌销售，我们都还年轻，趁着年轻，不能让宝贵的时间付之东流，为了美好的明天加油。

服装销售工作心得体会感悟篇二

转眼一年很快就过去了，在这过去的`一年中我学到了很多，也充分的锻炼了自我，能够说这一年下来我是颇有收获的，但同时也在工作中发现了困难，反省出自我在工作中的一些

不足之处，这也是我需要思考和改善的方面，下头我就说说这一年来我对销售工作的认识，也好分享给各位跟我一样奋斗在销售岗位上的同事们。

1. 作为一个销售，必须要很了解公司和公司所销售的产品，这样你在跟客户介绍的时候才能有充分的自信去说服他去理解你，理解你的产品。

2. 工作必须要勤奋，这个勤奋不是做给领导看，是让自我更快的成长以获得更多的自信，一流的销售是混业绩，二流的销售是混日子，三流的销售时混饭吃，我此刻如果把自我定位成一个一流的销售就必须把工作当成是自我的事，认真，努力，主动的去做，其实做销售做久了压力是比较大的，除了要对工作总结外还要不断的学习接触到与之相关的知识和专业技术，当然最重要的还是如何做出业绩，怎样使利润最大化，这都是要经过勤奋来完成，有句话是没有销售不出去的东西，仅有销售不出去的人，其实做销售也就是在做人。

3. 良好的工作态度，有些人可能觉得一些销售人员每一天要应对一些难搞定的客户或者是因为压力大的关系，难免会脾气不好，但我觉得这个也是工作态度问题，因为很多客户往往是不容易搞定的，这就看怎样放平心态，正确的应对，毕竟我们是做服务行业的，良好的态度也是客户考察我们的一个很关键的一点，所以不论在何时，请注意自我的说话和言行，拿起电话的时候，要让充满活力，面带微笑，相信电话那头的客户也能充分感受到你的真诚，从而被你打动。

4. 请为公司创造尽可能多的利润，如果不行就辞职吧，这是一种心态问题，一来你为公司创造的多，你自我得到的也多，二来不要总是认为自我被公司利用了或者为老板创造了多少自我才拿那么点，因为被人利用说明你还是有价值的，最可悲的是利用价值都没有，也就是说没有利润意味着失业。

5. 当你在和客户沟通时必须要记住你不是去求他们去买你的

产品，而是去帮忙他们解决问题的，这是一个各有所有的双赢，主管说这个十分重要，直接影响了心态，而正确的心态是成功的关键。

6. 做销售的必须要有自信，一个销售如果没有自信就连说话和打电话的勇气都没有，那就跟不用说出门拜访和做出业绩了，自信主导着销售的内心，有的自信你能够随机应变的应对客户的刁难和困难，我觉得作为一个销售在受到打击的情景下，还要唱着歌开开心心的来上班。

7. 必须要有耐心和恒心，相信自我只要付出必须会有回报，只是时间问题，我以往一度很郁闷自我因为自我没有业绩，可是当主管告诉我他是进公司第3个月才卖出了第一套房. 我又对自我充满了信心，当然耐心不等同于混日子和等单，是要我们时刻坚持上进心，不断的去努力。

8. 作为一个销售人员总结是很重要的，不仅仅是对自我的工作资料、工作效率、工作方式、沟通方式、错误的发生、工作计划、出差计划、项目运作等，还要对自我说话技巧、肢体动作，甚至是个人的为人处世等进行总结，总结了才能发现不足，才明白自我还有哪些能够上升的空间。

最终，我想说不管在哪里工作，做什么工作，态度和心态很重要，遇事把心放宽，才能更好的处理和解决应对的问题，从容的应对挑战，不断的去丰富充实自我，客观的应对自我的不足，更好的去改善，每个人都会有完美的明天！

服装销售工作心得体会感悟篇三

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的_都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢?为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以

便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我来到了__市__乡，开始了我这个假期的社会实践。实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。

二、实习过程

今年__我找到了一份临售工作。就是在__公司卖空调。经过几天的培训，我被分配到__卖场。__月__号也就是我第一天上班。很紧张早上很早就起来了。开始精心的打理自己。想让人留下好的第一印象。我们九点上班。我八点半就到楼下了就等着开门。毕竟是第一次卖空调什么知识也不懂，很紧张。到了九点终于开了。我上到五楼__专柜。跟姐姐们打过招呼就开始等着顾客来了。不多一会就来了顾客。可是我不知道怎么介绍，很是惭愧。于是一开始我都站在门口拉人。后来姐姐们介绍机子，我就认真听着，并且没人的时候我也认真的背空调资料。这样知道我卖出第一台机子非常的高兴。

我在工作过程中学到了不少东西。并且对__公司也有一定的了解。__创业于19__年，是一家以家电业为主的大型综合性现代化企业集团，19__年，__正式进入家电业；19__年开始使用__品牌。目前，__集团员工近__万人，拥有__、__等十余个品牌。__集团主要产品有家用空调、商用空调、大型中央空调、冰箱、洗衣机、电饭煲、饮水机、微波炉、洗碗机、电磁炉、风扇、电暖器、热水器、灶具、吸油烟机、消毒柜、电火锅、电烤箱、吸尘器等家电产品和压缩机、电机、磁控管、变压器等家电配件产品，拥有中国最完整的空调产业链和微波炉产业链，拥有中国最完整的小家电产品群和厨房家

电产品群。__集团于19__年开始做空调，现在市场主要销售型号有__。__空调的特点为制冷制热快一倍，内外超静音，节能省电。

三、实习收获

一个人做任何事情都会遇到许多的疑问，但是在通过学习和实践后，解决问题，这也是一种收获。在销售过程中用一种心平气和的心态去面对顾客，以顾客至上的心态去服务，这样才能达成交易。在社会上，任何人都是一个从事服务行业的人，只不过是服务的人群不同，交往方式不同而已。通过做空调销售，我也从工作中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的。可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定不会交得到很多朋友。

对待朋友，切不可斤斤计较，不可强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更令人开心。不论做是事情，都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想、关心别人、支持别人。打工的日子里，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工的人有过这种感觉，但总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。现在看来，周六日的打工生活，我收获还是蛮大的。我所学到的生活的道理是我在学校里无法体会的，这也算是我的一分财富吧。

现今，在人才招聘会上，面试的大学生很多，而在每个用人单位的招聘条件中，几乎都要求有工作经验。所以，大学生不仅仅要有理论知识，工作经验的积累对将来找工作也同样重要。事情很简单，同等学历去应聘一份工作，公司当然更看重个人的相关工作经验。就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了__打工。__虽然时间不长但是在这段时间里，

我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。

大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验 and 锻炼。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把__打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。

现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的交际能力。作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。在这次__的工作中，我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。这次的打工是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。没有实践，就没有发言权”，只有亲身经历过才会有那种超乎平常的感觉。今年自己的__和去年有所不同。其实学校要求我们参加社会实践，无非是想让我们提前接触社会，了解社会，这样才不会在真正走上社会的时候找不到生活的重心，于是我才决定今年要真正的去接触社会，品尝社会的酸甜苦辣。更重要的是我们的交际能力得到很大的提高，处理好各方面的关系，我感到对自己感触最深的是：

1. 待人要真诚

踏进办公室，只见几个陌生的脸孔。我微笑着和他们打招呼。

从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声“早晨”或“早上好”，那是我心底真诚的问候。我总觉得，经常有一些细微的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表达了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心。仅仅几天的时间，我就和同事们打成一片，我心变成“透明人”的事情根本没有发生。我想，应该是我的真诚，换取了同事的信任。他们把我当朋友，也愿意把工作分配给我。

2. 要善于沟通

沟通是一种重要的技巧和能力，时时都要巧妙运用。认识一个人，首先要记住对方的名字。了解一个人，则需要深入的交流。而这些，都要自己主动去做。

3. 要有热情和信心

其实，不管在哪个行业，热情和信心都是不可或缺的。热情让我们对工作充满激情，愿意为共同的目标奋斗；耐心又让我们细致的对待工作，力求做好每个细节，精益求精。激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才一能做到。

4. 要主动出击

当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。我想很多人和我一样，刚进实习单位的时候，都做过类似复印打字的“杂活”。或许同事们认为你是小字辈，要从小事做起，但有些时候，是因为他们心中没底，不知道你能做什么。做“杂活”是工作的必需，却无法让我学到什么。我决定改变自己的命运。有些东西不能选择，有些东西却可以选择。份内的工作当然要认真完成，但勇敢的“主动请缨”却能为你赢得更多的机会。只要勤问、勤学、勤做，就会有意想不到的收获。

5. 要讲究条理

如果你不想让自己在紧急的时候手忙脚乱，就要养成讲究条理性的好习惯。“做什么事情都要有条理，”这是_经理给我的忠告。其它的工作也一样，讲究条理能让你事半功倍。一位在美国电视领域颇有成就的中大师兄讲过这么一个故事：他当部门经理时，总裁惊讶于他每天都能把如山的信件处理完毕，而其他经理桌上总是乱糟糟堆满信件。师兄说，“虽然每天信件很多，但我都按紧急性和重要性排序，再逐一处理。”总裁于是把这种做法推广到全公司，整个公司的运作变得有序，效率也提高了。养成讲究条理性的好习惯，能让我们在工作中受益匪浅。

回想这次社会实践活动，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到了很多社会经验，自己的能力也得到了提高，而这些在学校里是学不到的。所以感谢那些在工作中批评我的人，因为你们我得到成长。也感谢工作中给我表扬的人，因为你们我才会坚持下去。

服装销售工作心得体会感悟篇四

xx年上半年我努力完成了预期的目标和预定的要求，同时也努力的提高自己的工作能力，改善服务态度！

在职期间，公司的每一项新指标、新政策的出台，我都是大力的支持并完成的。我努力推进定房服务，将定房的服务流程都跟客人说得尽量清楚，正因为我的努力，月累计票量三月以来我连续小组第一，为此，我曾得到大会表扬，还获得过定房奖励，而且，我的保险的单量也不在下风。当然，这些并不是我一个人努力的结果，而是全组共同努力的结果。作为以余淑君组长为带头人的组员，我觉得非常荣幸，在今后的工作中也一定会团结组员更好的服务于大众。另外，我个人的职业道德操守也是本着一切为客户着想的理念出发的，对于上级交代的任务我都尽力的完成。，如：易经理要求我

们以书面的形式写明常见错误，为的就是避免类似错误再犯，这样不仅近一步巩固自己的业务知识，还能有效的帮助其他的同事，使错误率大幅度降低。在工作中，有不懂的地方，我都积极向资历老的员工请教，互相讨论，对于新来的实习生我能帮的都尽量帮忙，我深知，一个人永远和集体离不开，好的团队精神才能创出好的成绩。

在此期间，我也深刻的熟悉到自己很多的不足之处，其中在提交定单上我的错误尤其明显，经常收到单位的白条警告，对于航空公司的政策熟悉还不够到位，情绪的控制也不能做得让客户满足。对于这些问题，我会在长期的循序渐进中调整好自己的心态，用温柔的语调，专业的服务尽量让客人满足，叫好，让我们武大民航呼叫中心的前台工作者能成为同行的典范！

- 1、针对自己的不足之处，我先初步拟订了如下计划认真总结提交时的注重事项，如改价格、算返点、确认机建燃油的正确。
- 2、要谨记送保险不参加积分等等。
- 3、做到新进客户要维护资料，生疏客户要主动给他办卡，说明办卡的好处以及我公司推出的优惠活动，在保证公司利益的前提下，切实的给客户最大的方便。
- 4、重送票地点，减轻楼下派票同事的工作压力。
- 5、注重特价不能刷卡，每次退票的时候要仔细审核，仔细提原始记录看状态等等。

为了提醒自己，我打算将此计划贴在电脑桌前以供时时参考，时时警醒！

经过分析，我发现我的问题主要就是不认真，马虎大意，缺

乏谨慎态度，对此光有熟悉还不够，在将来的工作中我会努力的做给大家看，尽量做到少错，不错，请大家给予监督！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

服装销售工作心得体会感悟篇五

转眼20__年上半年已经结束，为了更好的开展下半年的工作，我就上半年的工作做一个全面而详实的总结，目的在于吸取教训、提高自己，以至于把下半年的工作做的更好，完成公司下达的销售任务和各项工作：

一、销售指标的完成情况

上半年在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下，市场完成销售额__万元，完成年计划__万元的__%，比去年同期增长__%，回款率为__%；低档酒占总销售额的__%，比去年同期降低_个百分点；中档酒占总销售额的__%，比去年同期增加_个百分点；高档酒占总销售额的__%，比去年同期增加_个百分点。

二、市场管理、市场维护

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的“柜中柜”营销策略，在各终端摆放了统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、酒店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、陈列产品多的终端粘贴了专柜标签，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

三、市场开发情况

上半年开发商超_家，酒店_家，终端_家。新开发的_家商超是成县规模的__购物广场，所上产品为52°系列的全部产品；_家酒店是分别是__大酒店和__大酒店，其中__大酒店所上产品为52°的四星、五星、十八年，__大酒店所上产品为42°系列的二到五星及原浆。新开发零售终端城区__家，乡镇__家，所上产品主要集中在中低档产品区，并大部分是42°系列产品。

四、品牌宣传、推广

为了提高消费者对“__酒”的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌__个，其中烟酒门市部及餐馆门头__个，其它形式的广告牌__个。

五、销售数据管理

根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售

周报表、销售月报表和每月要货计划，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存。对__年的销售情况按照经销商、各个单品分别进行汇总分析，使得的每月的要货计划更加客观、准确。在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售工作。