

最新酒水销售的自我评价 销售自我鉴定(大全8篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

酒水销售的自我评价篇一

在这将近1个月的时间中我经过努力的工作，得到很多收获，对自我的工作做一下鉴定，目的在于吸取教训，提高自我，以至于把工作做的更好，工作鉴定如何下：

1)：熟悉采购的流程，让自我从下单到收料，每个细节都经手，让自我熟悉每个供应商及供货方式。在收料单的录入中，每个物料到料情景都由自我经手，让自我在第一时间了解生产的物料到货情景。下单的传真及确认。让我学了很多东西，能了解自我物料的实际到料情景及存在那些问题，需要注意些什么事项，不明确的地方跟供应商沟通，了解并熟悉此物料，且跟供应商有更进一步的沟通及联系。方便以后的调货事宜。明年必须把这份工作做到更细致，让每次的确认订单做到万无一失，坚持确认再确认，不在发生没有收到订单事宜。负责一些物料的调货事宜，尤其是远程的物料。学会计划自我的物料到货会不会造成满仓，造成很多的库存量，能否影响生产的进度，自我请款资金会不会影响公司的资金流动，明年会把远程物料计划更详细，让自我了解所有物料的进度。明确计划对于生产来说是重要的。有计划的生活及工作才是最好的。

2)：参与单价的录入及整理，真正介入到单价里面，也能够说进入采购的一个大门，才明白自我真的只是学了一点的毛皮，了解在不影响生产进度，能让供应商准时到货并不是好

的采购，好的采购是在供应商能准时听自我的调度还得供给最好的服务态度及质量。且要把最好的产品以最低的价格给自我，那才是真正好的采购。货比三家。经过不一样的厂家给出不一样的价位，在以梦想的价位压自我心中最愿意最好的供应商，得到自我想到的结果。期望以后自我进入这个采购的大门里面。

3)：参与erp的工作录入及整理。最想说的话，这个erp系统的引入是我们今年最大的帮忙了，经过erp让自我学到每个车种的配置，自我的采购物料的到货情景，仓库的库存等。让所有的物料都明白化，及精确化。所有物料有依可询，有据可依。

4)：参与盘点工作。让自我在实践中了解所有的零件。了解仓库的库存量。经过盘点工作了解零件物料在哪方面造成库存。那些为死库存，为何会造成这些库存量。怎样才能消化库存，让仓库成为零库存，让我们的供应商成为我们的仓库。

自我对产品的不了解，有点盲目的调货，对自我所调的物料不能跟踪到底，没有做到位，做事不够细心，研究不周全。物料跟催不紧，不清楚物料的紧迫性，处理问题没有力度，不够果断。

经过这一个月的工作和学习，使我在采购上积累了很多知识和经验，并在各个方面上都得到充分的锻炼。身为公司的员工，公司的兴衰与我有着直接的联系。所以我愿意和公司一齐向着更高的目标前进为我们的公司奉献一份力量！

酒水销售的自我评价篇二

对于20xx年的工作鉴定后，发现工作存在一些问题：兴博道一期项目{中心区}1号楼至今未动工，工程进度太慢，让很多客户都不满意，部分客户都处担心状态。后期房源预售许可证办理时间过长，至今未办理好，两者都影响着资金回笼。

期望公司能够解决这类问题，让客户得到安心，更快的回笼资金。

回顾这一年，我收获了很多，生活的观念也改变了。在领导的提拔下，今年6月份我成为兴博道销售部的销售主管，这让我倍感荣幸受到领导的重用，这促使着我要更加的努力，还要学习更多的管理知识，这又将是我人生的一个转折点，我必须会好好把握，并且做好自我的本职工作。

在进入房产之后我看到了对生活的活力、期望，也许之前的自我跟其他博望女孩一样的想法，嫁了人就不用上班，此刻的自我彻底没有了那种思想，最终明白为什么城市里的女人尽管老公是开公司的也会出去上班，因为靠自我比靠任何人强，并且人在社会上磨练的多了，社会经验也逐渐变强了，也充实了自我，不会脱离社会。并且房产销售的经济利益也比一般的工作收获多很多。这让我更加的爱上了房产销售。

新的一年也即将来临，我又投入新一轮的紧张工作，其中有与同行的竞争、与同事的竞争，更有与自我的竞争。给自我制定新的目标，让公司和自我的利益都有一个丰收。

期望虎年能够圆满结束兴博置业销售的工作，打出兴博置业品牌，开发新的项目，跟从兴博置业，为公司创造更多的财富。

酒水销售的自我评价篇三

我是一名学习20xx级电子商务的学生，在朋友的介绍下于今年1月19日至2月20日很有幸被xxxx食品有限公司实习，成为一名实习销售业务员。

在这段时间里，我不仅学到了很多在书本中学不到的营销知识，也让我个人更加的成熟和坚强;在实习工作中，当我遇到工作中的困难时，曾夜不能寐的思考解决方法，因为我始终

相信方法总比困难多;在具体的市场上，曾受到无数次的拒绝和嘲讽，有多少次已经决定离开;可是第二天又早早的投入到了新的工作当中，因为我始终相信：生命在于坚持，我可以接受失败，但我却拒绝放弃!

就这样，一个月过去了，我坚持了下来;如今的我已经变的成熟了，在工作中积极向上，善于发现问题，并及时的解决，也曾受到主管经理和销售老师的表扬;在具体的市场上，能很好的处理同客户的关系，同时维护好同终端的客情关系，从而让我感受到了营销给我带来的乐趣!

首先，我介绍一下所在市场的基本情况，我所在的伊宁市场是新疆深度分销的楷模，实行的是大客户与小客户相结合的乡县代理体制，除了各县县城的几位大客户外，在每一个乡镇设一个一级经销商，是完全的市场精耕。我们销售员的具体工作业务流程为：寻找潜在客户，维护好老客户，同时开发新市场，通过多次宣传和介绍，说服客户接受并销售我们的康师傅方便面。

我是在20xx年1月19日进入了xxxx食品有限公司销售部实习工作的。进公司实习是个学习阶段，公司安排了一位师傅带我工作。因为我们业务员的工作比较简单，所以，前几天的时间我的学习是基本了解了我们的公司、公司的产品、工作业务流程和作业方法。作为公司的业务员，当然，我的工作就是到处跑业务了。对于我们实习人员就是跟着师傅跑，自己不需要与客户直接接触，感觉很轻松，后来自己学习给客户推销，感觉压力来了。我们的工作从销售性质上，可以说是直销，可以在几分钟之内完成一笔交易。不过我还清楚地记得我的第一笔交易花了我一个多钟头的时间。师傅跟我说，做直销业务，刚开始不要急于成交，关键是带着自信去多见客户，提高作业能力，拒绝是很正常的，多见一个客户就多一个成交机会。

由于我们的产品属于食品品类面对客户比较集中大多都是超

市、批发店、商店、网吧和大中型酒店。所以我要做一个信息的汇总工作，就是把所有客户都按行业归类，然后再按按规模大小分类。客户档案分类整理，分abc三类客户。

社会是个大课堂，学到的不只是书本上的东西，更多的是与人相处交流的方法，是发现问题解决问题提出问题。对自己所做的事负责的一种责任。一次在昭苏县与一新客户谈判，客户提出你现在能喝掉几瓶啤酒他们就进我们几百件。我当时很迷惑，师傅告诉我这的销售员常遇到的事，但那天的事很伤心，师傅喝了6个啤酒，但是客户第二天变卦了没有发我们的货。现实并非是你说的那么简单。还记得我谈成第一笔生意，头天晚上我和师傅就定了尼勒克县两天的行程。第二天我们一早来到尼勒克县，首先到我们在那的最大客户也是我们在尼勒克县的代理商蔡老板的商店。今天他是师傅给我的第一个任务，我先慰问了下他我们产品的销售情况和他们现在的库存与目前市场的需求，最后问问他需要进多少产品，但是他以现有产品与我们公司没有什么活动。他需要我们搞促销活动来刺激消费来减少他的库存。但是我来之前已经了解到公司经期不搞促销活动。于是我以我的月业绩他以活动我们僵持了一个多小时，最后我还是没有打动蔡老板，当时很失望，师傅告诉我失败没什么，失败对我们推销员是常事。然后和师傅跑酒店和网吧，这是公司对我们地区的发展的新客户，也就是介绍产品和对他们的活动，留下联系方式。就这样过了两个小时多。忽然公司有人打电话说公司基于目前农忙推出了点活动，我当时心就热了起来，我迅速返往蔡老板那，把公司的活动给他讲述了，讲解了对他出货的各项好处，总于在我的努力下得到了蔡老板的认同，定下了十万的订单。那时的心情不知如何形容，第一次推销的成功，第一次得到社会的认同。随后各县也有了不同层次的订单。在我看来遇到困难一再的努力也许并不能很好的解决问题，而需要寻找别的路径来达到成功更重要。

就我而言，实习也算是我今后人生旅程的一部分，比如城乡结合部一样，一边在农村的边缘看见了城市的一点繁荣而在

城市的边缘又看见了农村些许破落般，都没有深入的去研究明白，这就是找家单位实习，而后人生的经历就是深入农村和城市，发现城乡结合部给人的不过是一些表象，城市有城市的龌龊，农村却也有农村的山清水秀。

最后，感谢我的母校——石河子大学商学院，一直以来对我的培养，感谢商务管理系全体老师传授给我的知识，感谢三年以来教育过我的所有老师！学生在此向你们敬礼了，你们辛苦了！

感谢让我实习的集团xxxx食品有限公司，同时再次感谢销售师傅王晓萍先生对我营销知识的指导和教诲！

感谢伊宁分区主管吕振宁先生对我的关心，感谢销售主管王晓萍先生对我的培养，感谢xxxx食品有限公司伊宁分公司我的同事们一直以来对我的关照，再次向你们致谢！

酒水销售的自我评价篇四

- 1、自我评价与自我能力不符，公司发现了一些不可取的地方。
- 2、自我评价与自我能力相符，公司觉得以他们的实力无法保证你能长期的与公司合作，到时造成应聘新员工的开支浪费。

总之，聘用这种员工与他们公司的利益会产生某种程度的冲突

出现这种情况有以下几个原因

- 2、公司面临严重问题，而要被迫裁员，而在人员的选择上有比你更加适合的人选。更加适合未必是能力最好，是综合起来最适合而已。

ps□如果自己对自己的能力有足够的自信，那么何必在意公司

对你如何呢

从中，可以看到，一定要对自己的自我评价（销售人员也罢，其他类型职业也罢、做到客观，这也是看你能否对自身素质做到全面深刻的认识，也就所谓是的“认识自己”。

酒水销售的自我评价篇五

1、本人性格开朗、上进、积极、责任心强，思维活跃、富创意性，时刻注意流行资讯，市场意识强。工作3年，负责过各种服装的设计，能较好地完成产品开发、品牌策划的工作。

2、本人性格开朗、稳重、待人热情、工作认真负责。有较强的实际动手能力和团队协作精神，能迅速的适应各种工作环境，并融合其中。

3、本人吃苦耐劳，关爱集体，可出差，在性格方面是一个开朗活泼、积极向上、接受能力较强、与人相处融洽、守时、做事有责任心的人，对事物的触觉敏感，对时尚潮流感应力强，有创新精神，乐于寻求解决问题的最佳途径学习能力强，乐于面对新的挑战，激发自身的潜能对新技术有极高的热情，乐于接受新的挑战，并对未来技术发展趋势有敏感的洞察力富有创造性思维，且独立完成工作能力强。

4、有两年的品牌服装设计经验，了解服装及服装面辅料市场，时尚感强，能够搜集最新流行元素并且根据市场需求设计最新流行款式，精通工艺，有良好的沟通能力，可以熟练的控制工艺流程。

5、本人设计思路开阔、超前，对服装发展流行趋势有预见性，热爱服装行业；团队合作能力优秀，良好的沟通与协调能力；责任心强，能够承受较大工作压力；有自主学习能力，善于思考、创新；熟悉服装面料的应用与生产工艺，具有产品开发与创新的能力；有较丰富的服装行业工作经验！

6、本人擅长女装设计，性格开朗。随和。有责任感。上进心；对工作认真负责；能吃苦耐劳；有实际的工作能力；具有敏锐的市场洞察力和时尚触觉；能独立开发产品的设计，对服装款式。工艺有较深的了解；对针。梭织面料。流行工艺。生产流程熟知；对市场的流行趋势有较好的把握。

酒水销售的自我评价篇六

在销售实习的过程中，我能做好以下几点：

1、精神状态的准备。

有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染。

2. 对顾客的准备。

当我了解了相关的产品知识的时候，就是我掌握销售的第一步，让自己的销售业绩提升还需要我对顾客的性格，风格等的了解，只有我对顾客掌握的越多，我就能更能把握顾客的心理，和顾客建立一种和谐的关系。

3. 身体的准备，

有一个好的身体，才能保持旺盛的精力，才能更好的工作。这些天，在商场里的`站立服务，让我感觉到很疲惫，所以我才更能体会到有一个好的身体，才能让我更好的全力以赴的工作。

经历了初期的惶恐、不知所措，撑到现在，真的是有酸有甜有苦有辣。无论如何，总算是站住脚跟了。懂得了对待客户要用到心理学，要懂得客户的需求，从而一一地介绍产品。要懂得和客户进行沟通，找到共同的话题之后，客户也就成

了你的朋友，这样想要成交产品也就不难了。做销售最忌讳的就是没有创造力和想象力。所以，大家要透过表面看问题的本质，这就是为什么要多问的原因。销售的团队讲究个朝气蓬勃，讲究个个性分明但团结一致。我个人一直认为，销售是个活的，同一个事物同一件事情不同的人一定有不同的看法，千万要有自己的想法和理解，不能人云亦云。

近一周来，随着气温的回升。万物复苏，大地春暖花开。我们红蜻蜓专卖店的销售工作也随着温度的转暖，开始了紧张而有序的辛勤与忙碌。

古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确意识感观和积极的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。

回顾这一周来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为我们红蜻蜓专卖店的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细

致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们红蜻蜓专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们红蜻蜓专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们红蜻蜓的优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这一周的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力！

酒水销售的自我评价篇七

xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我对自己的工作做一下自我鉴定。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对今年的工作进行简要的自我鉴定。

我是xx年x月份到公司的□xx年x月份，我调到了国内部当销售助理，在没有负责市场部工作以前，我是没有销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到国内部之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边尽我本职，担任期间，我学到了许多产品知识，从接单到发完货，认真监督检验货物。确保货物数量正确，不受损！但我也有做得不好的地方，比如在与客户的沟通中，我不能很快的回复客户的问题，不过请教了经理跟同事后，后来慢慢的我可以清楚、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力都比以前有了一个较幅度的提高！

自xx年x月份月底到现在，承蒙公司上级领导的厚爱，我调动到了北京办事处担任后勤！这几个月我完成的情况概如下：

- 1) 财务方面，我天天都做好记账，将天天的每一笔进出帐具体做好记录！上交总公司。应收账款，我把好关。督促销售员及时收回账款！财务方面，因为之前没接触过。还是有很多地方不懂。但是我会虚心讨教，把工作做得更出色！
- 2) 至于仓库的治理，天天认真登记出库情况，铺货登记！库存方面一般都是最低库存订货，但有时因为疏忽，零库存订货。造成断货的现象，这点我会细心。避免再有零库存订货的发生！
- 3) 销售员分担一些销售上的问题，销售员不在的时候，跟客户洽谈。接下订单！（当然。价格方面是咨询过销售员的！）这方面主要表现在电话，还有qq上~！因为之前在国内部担任助理时。与客户的沟通得到了锻炼。现在跟客户交流已经不成问题了！不过前几天因为我粗心。客户要货，我忘记跟销售员说。导致送货不及时。客户不满足！接下来的日子。我会尽量避免此类事情的发生。

4) 认真负责自己的本职工作，协助上司交代完成的工作！

以下是存在的问题

1) 总公司仓库希望能把严点，。自办事处开办以来，那边发货频频出现差错。已经提议多次了。后来稍微有了好转。但是这几次又出现了以前同样的错误，产品经常发错型号！

2) 返修货不及时。给客户留下不好的印象。感觉我们的售后服务做得不到位！客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很的问题，主要表现在销售工作最基本的客户问量太少。北京办事处是今年x月份开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户问记录有105个，加上没有记录的概括为20个，6个月的时间，总体计算三个销售人员一天拜的客户量20个。从上面的数字上看我们基本的问客户工作没有做好。以上是我的自我鉴定。有不对之处，还望上级领导指点！

酒水销售的自我评价篇八

从xx年x月份参加工作至今已过三个月，经历过这三个月的工作及不断学习交流工作经验，我从初出茅庐的学校毕业生成长为了能当一面的社会人，个人生活井井有条，工作事业稳步推进，思想追求发展先进，在自己的岗位兢兢业业做好每一件工作。

毕业以来，我初入公司内部，公司领导对我关爱有加，在思想上引导我、锻炼我，使我时刻不忘遵纪守法，在公司的党组织学习中积极进取，努力争当入党积极分子，关心国际国内时事新闻、重事件，做好思想汇报。积极参与党员学习活动，对公司内部有困难的同事积极伸出援手，做到雪中送炭。平时关心关爱同事，对业务上的问题做到有问必答，做到积极进取，共同进步。

毕业以来，经过在公司的再次培训和出差江西湖北等地实习，

我已经具备了公司工作所需的基本技术知识并能够熟练运用，在之后的北京联通项目上更是作为多面技术能手参与工作，获得了甲方领导的一致好评。在出勤考核方面表现优秀，无缺勤旷工，做到不迟到不早退，由于工作业务的性质，我还能保证在紧急任务时随叫随到。在江西出差时带病完成紧急保障任务并获得当地电信领导的赏识。在公司内部的年度表彰中获得优秀员工称号并获得奖励。

同时在学习上我还能严于律己，自强不息，在毕业后还能保持积极的进取心，自我报名了高考，并在北京理工学进修通讯工程专业，在每周的业余时间参加课业学习，为自己的专业打好基础，为以后的职业生涯做好规划，努力提高自己的知识水平，成为更高层次的工程技术人员，项目领导。在工作中我也能够与其他公司员工和睦相处，建立友谊，一同建立积极向上的心态，努力钻研业务并获得了以前无法学到的经验。通过多种渠道获取知识，努力完善自己。

在岗三个月，是充实的三个月，我经历了从学生到社会人的过渡，学校到单位是个逐步成长探索的过程，我在此中不断磨练自己，锻炼自己的能力，处理问题考虑的越来越全面，专业方面也获得了长足的提高。我要感谢领导的悉心栽培，同事的指导助，家人的认可和肯定，在今后的工作中我一定继续努力，争取获得更高职称，做一个对公司，对社会有用的人才。