# 精酿啤酒工作总结(推荐17篇)

来源：网友投稿 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-06-09

*精酿啤酒工作总结1\*\*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，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。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。下面我对一年的工...*

**精酿啤酒工作总结1**

\*\*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，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。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。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年\*月份到啤酒公司工作的，\*月份开始组建业务部，在没有负责业务部工作以前，我是没有xx业务员经验的，仅凭对业务员工作的热情，而缺乏xx行业业务员经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到啤酒公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索业务，遇到业务员和产品方面的难点和问题，我经常请教xx经理和北京总啤酒公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累业务经验，现在对xx业务有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、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。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对业务的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对业务的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

**精酿啤酒工作总结2**

>一、主要管理工作

1、认真学习传达中海油、油气利用公司年度工作会议精神，学习公司“以人为本、恪尽职守”的企业文化。严格各项安全制度的落实和执行，强化工艺纪律、劳动纪律检查，加强安全隐患巡查和整改，做好大修期间各项施工的安全监护，确保大修及生产、发货安全。

2、认真做好原油上岸工作，本月上岸36-1原油44005吨。本月蒸汽消耗量6420吨，比上月增加455吨，电消耗量125500kwh，比上月减少56800kwh。积极做好原油降耗工作，认真做好节能减排工作，配合装置做好大修前后的开停车，加强罐区生产管理，确保原油输送及产品储存和发货的顺利进行。

3、做好各大修项目的实施：完成6#原油罐的清罐、罐底罐壁测厚、盘管试压等工作；完成两台装置原料泵的拆检维修及过滤器清洗；完成常二、减二发货泵及消防补水泵的拆检维修；完成码头原油输油臂垂臂的修理；完成减二伴热线的检查更换和部分易损蒸汽管线的更换；完成南沥青电缆沟积水的清理和整改。

4、努力做好“三基”工作，以“三基”工作为抓手，认真开展“三零”、“三无”活动。强化设备基础管理和现场管理，切实做好机泵的维护和保养。妥善做好大修后的现场清理工作。

6、强化发货管理，认真做好沥青发车无水确认和重质油品发船排凝确认，加强发货人员法制教育和安全教育，规范发货行为，搞好优质服务。

7、认真做好油品盘点和统计工作，加强原油上岸管理，妥善做好原油取样、封仓、计量等工作，认真做好原油船只装油误差统计，努力降低原油损耗。

>二、存在问题

1、职工岗位责任心需要进一步加强；

2、大修后的现场卫生需要进一步提高。

>三、下月工作打算

1、妥善做好大修后的现场卫生清理；

2、继续做好低加工量情况下的节能减排工作；

3、完成自动切水器的移位。

**精酿啤酒工作总结3**

>一、质量方面

作为生产车间，质量是我们永远的追求！在工作中，我们对产品质量严格把控，做到产品出炉就要被严格的检查，并在经过了第一轮筛选加工后送往，质检部进行第二轮筛选。

生产产品，质量是永远的第一要求，这已经是每个在生产行业的人都明白的道理。但这毕竟是一个细致的要求，在工作中有些新员工因为对工作的不够严谨，或是经验不足的缘故，导致漏掉了产品的一些问题！所以，在工作中就出现了各种问题。

为此，领导们无论是在何时，都会提醒大家，质量的重要！尤其是在生产的车间，一旦出现错误，就是一批的产品出错！如果不能及时的发现，那就会造成一定的损失！

>二、效率方面

尽管质量是第一的要求，但毕竟我们不能像是打磨艺术品一样的去对待工作。面对订单众多的阶段，我们就要靠个人的经验和能力来优化自己的工作效率。在工作中，尤其是一些经验丰富的老员工，最能及时的发现问题，并及时的去解决、上报。为此，我们也一直致力于经验的分享以及以旧带新，让老人带着新人做，以此来提高团队的整体能力。

>三、管理层面

在管理上，我们在上半年里加强了对员工的要求，并且也及时的推出了惩奖制度。在此制度下，员工们都积极的寻找工作中的问题，并及时的上报给班长。这不仅让我们了解了工作中的各种问题，也积极的带动了员工们的积极性，提升了工作的热情。

>四、上半年的问题

说到工作的问题，主要也还是在管理上。为了保证车间安全管理以及员工们的健康保障，在车间里是严谨抽烟这一行为的！但是在检查的时候，却仍然有不少的员工在厕所、器材室等地偷偷抽烟，屡禁不止！为此，在今后还要更加严格的加强管理和惩罚制度，将违反规定的行为及时的消灭！

**精酿啤酒工作总结4**

我于20xx年6月3日入职，有幸成为了XXXXXXXXX有限公司的一员。至今工作近三个月，时光飞逝，在忙碌而又充实的工作中，在公司领导和同事们的帮助下，我边学习，边工作，有进步也有不足。自入职以来我主要负责公司的办公室日常事务及简单的人事方面的工作。自8月份起，我正式开始接手一些基本的人事工作，下面就我三个月以来的工作，做出如下总结：

>一、 办公室日常事务

1、 办公用车申请和安排 2、 建立公司物资的台账明细

3、 考勤的`整理、统计、异常记录、制作报表 4、 办公用品的申请、采购以及发放管理

5、 公司内部会议的安排及会议记录 6、 公司设备采购合同的保管

>二、人事相关工作

一个月间，通过多次预约面试基本了解了面试人员想要了解的事情，以及通过参加集团总部举办的人力资源业务培训，感觉自身的业务知识得到了很大提升。

>三、总结

在公司三个月期间我能较好的完成本职工作的同时也能按时完成领导交办的其它工作。这与领导的指导和同事们的帮助是分不开的，在此再次对领导和同事们表示衷心的感谢!我会在接下来的时间里不断学习并提高自己的工作效率，调整工作态度和工作积极性，与同事互帮互助，和谐相处。

**精酿啤酒工作总结5**

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。

>二、拓宽了市场在年初以前。

市场上啤酒占市场达x%以上。而竞品啤酒较我们的啤酒先进许多，对于竞争对手，我们采取了提高服务质量和大做销售广告的\'办法,比如在盱眙龙虾节期间，开展我公司啤酒节活动，收到了明显的效果,结果使当地的老百姓对我公司的啤酒家喻户晓，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,消费时认准了这一品牌。

>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，售量会更上一层楼!

**精酿啤酒工作总结6**

自二月份加入公司以来，我在领导的正确指导和支持下，深入贯彻执行公司的各项规章制度，以市场为向导，以扩大啤酒销售为目标，以管理为手段，自我加压，在自己分管的区域内认真履行职责，较好地完成今年的各项任务指标，取得了一定的成绩。下面，我就今年的主要工作情况汇报如下，请大家评议：

>一、加强业务学习，提高决策能力

由于我进入公司的时间不长，各方面的经验还不足，有待进一步加强。因此，我始终把加强思想政治和业务学习放在自身建设的首位。无论平时工作多忙，都会挤出时间来努力学习，储备新知识，以此增强个人的工作能力和决策水平。我重点是学习销售知识，做到学深学透，掌握在脑海中，运用到实际工作中，为自己做好销售管理工作打下坚实的基础。在加强理论学习的同时，注重更新知识结构，重点加强对啤酒行业的了解和相关的销售环节的熟悉，努力做到在工作中学习，在学习中工作，精益求精，不断探索，全面提升自己的整体综合素质。

>二、爱岗敬业，努力工作

一年来，本人以高度的责任心对工作负责，注重细节，不断学习一年以来各种新的业务知识，做好销售管理工作，协助公司工作目标的完成。

(一)分析市场，认清形势

目前，我分管区域的啤酒销售工作。首先，为了弄清区域啤酒市场的实际消费情况，我通过市场调研、实地查看等手段，摸清了目前的情况。针对啤酒市场竞争激烈的情况，我们通过提高服务质量，加大宣传力度，加强内部管理的一系列措施来拓宽自己啤酒的市场占有率。

(二)做好服务工作，奉献自己力量

要做好啤酒销售工作，首先做好服务工作守键。我把自己看作是销售战线的普通一员，开动脑筋，想方设法，团结自己的团队搞好服务，打好与分销商的关系，做好大型餐饮店的开发工作，一心一意搞好销售工作，全面提升销售工作质量，以此扩大销售业务，为加快公司发展贡献力量。

(三)抓好销售队伍建设，全力做好管理工作

作为销售经理，我就要切实担负起管好销售员的责任。工作中，牢固确立“以人为本”的管理理念，认真听取销售员的意见与建议，改进或转变销售方式。其次，我以身作则，率先垂范、辛勤努力、廉洁清正和勤俭朴素，通过一系列奖励措施，充分调动每个销售员的工作积极性，提高销售员的综合素质，使大家团结一致，齐心协力，把各项工作搞好。

(四)今年取得的成绩

为了完成公司下达的全年销售目标，我经常跑遍区域，与销售员一起，共同谋划，找对策。经过我们辛勤地努力，到目前为止，我们完成了销售啤酒瓶，共计 万元，占全年目标任务的 %。

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：

>一、加大产品宣传力度

**精酿啤酒工作总结7**

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，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。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。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年x月份到啤酒公司工作的，x月份开始组建业务部，在没有负责业务部工作以前，我是没有xx业务员经验的，仅凭对业务员工作的热情，而缺乏xx行业业务员经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到啤酒公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索业务，遇到业务员和产品方面的难点和问题，我经常请教xx经理和北京总啤酒公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的`学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累业务经验，现在对xx业务有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、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。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对业务的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对业务的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

**精酿啤酒工作总结8**

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，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。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。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年XX月份到啤酒公司工作的，XX月份开始组建业务部，在没有负责业务部工作以前，我是没有业务员经验的.，仅凭对业务员工作的热情，而缺乏行业业务员经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到啤酒公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索业务，遇到业务员和产品方面的难点和问题，我经常请教经理和北京总啤酒公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累业务经验，现在对业务有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、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。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对业务的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对业务的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

**精酿啤酒工作总结9**

一个月来，班组坚持“安全第一、预防为主”的方针，认真学习贯彻xx部长在年终总结会议上的讲话精神。在搞好生产力布局调整的同时，抓好班组安全管理，质量管理及现场作业控制，切实做到了班组安全生产有序可控。同时不断强化了班组安全基础工作，结合我公司在部门管理上的“检查，思”活动，全面加强了班组安全生产和管理。在工作中，严抓两纪、严抓安全、严抓质量“以产品质量保安全”，以“情”以“理”影响和规范班组员工。

>一、精细“三级管理”模式，提高班组“自控能力”工作总结

今年，生产力布局调整梳穿全年工作的主基调。班组在搞好生产力布局调整的同时，也时刻牢抓安全质量管理，狠抓班组的“自控能力”，实现安全控制力的整体提升，有效的推进了班组各项工作的“同频共振”。段-车间-班组“三级管理”模式，是生产力布局进一步调整后安全管理的基本框架，舒范站段安全管理的基本要求。其本质是更加明确了各自的管理责任，精细了安全管理定位，强化了安全管理主体能力。班组在这个“三级管理”模式中使成的基本细胞，是安全工作的着力点。推进班组整体工作的稳步提升其根本还在于提高班组“自控能力”。

1、严格落实班组职工业绩管理制度

班组严格了日常两纪，认真落实了每日点名制度。对迟到、早退情况认真做好记录，纳入月度考核。对员工日常违章情况做到及时发现，及时制止。

2、建立并强化“自我评价”体系

班组为充分调动职工的自我能动性，创新性的提出了职工“自我评价”体系。“安全质量工作怎么样，站出来自己说。”系统的安全“检查，思”活动，为评价安全工作质量提出了新的手段，班组安全评价成为了“必修课”。组织班组职工定期开展安全工作质量“互相评价”，点透安全生产中的个别现象，找出安全质量上的共性问题，寻求科学合理而又实际有效的解决办法，并将安全“自我评价”制度化。

3、强化激励和约束机制

用激励约束的方式提高班组职工的安全自控能力，加安全问题的单项考核力度，实行同岗同责，每位职工都要肩负其自己的责任，兢兢业业的完成自己的本职工作。每月班组对工作完成质量好的职工给予一定的奖励，之也要给予考核。切实强化了激励和约束机制，也使班组的自控能力得到显著的提高。

>二、加强车间产品质量管理工作，确保品牌生产质量

为确保工厂顺利进行、车间正常运行，确保保质保量地完成生产计划，车间确定了一切工作围绕“提质、降耗、增效”的工作方针，质量管理工作主要做了：

1、车间制定了质量管理和质控方法方面的规定和制度，并对品牌质量标准做了宣贯。

2、产品质量只有依靠全员质量管理才能得到有效保证，车间通过强制管理制度和组织学习加强全员在线产品质量控制，促进“人人都是质检员”得以逐步落实。

3、本着“设备是基础”的原则，加强设备维护保养，确保在用设备完好，以高效的设备保障在线产品质量。

4、实行质量缺陷分析整改制度和限期整改制度，通过对质量缺陷的分析不断查找生产过程中质量控制存在的不足，提出整改措施，有效促进了全员质量管理。

5、开展“月纵向机组评比”、季度“学习型班组评比”等活动，促进质量管理工作稳定提高。

通过以上方面的工作，车间顺利完成了生产任务，质量指标达到考核要求。

>三、完善制度建设，夯实基础管理

20xx年，车间在全新的组织架构下开展工作，对车间的安全教育、业务培训工作提出了更高要求。车间按照要求，制订了车间的年度培训计划，涵盖了车间质量管理、安全生产、设备保养、消防知识、体系管理等方方面面的内容。并结合车间实际，按照车间计划，有组织、有步骤地开展了车间培训工作

1、消防知识、安全生产培训

2、加强内退返岗职工的培训

3、设备保养知识培训

4、质量知识培训

质量是企业的生命，车间自成立之日起便将产品质量作为车间最为重要的管理工作来抓。为了使机组人员的质量意识得到进一步提高，有效保证车间产品质量，车间组织生产管理员、修理工和电工等在开展了“质量体系”文件培训。通过车间的几次质量事故，结合体系文件的要求，向参会人员阐明了体系文件培训的必要性和重要性，要求车间全体员工，特别是机台人员要严格按照车间制定的质量方面的文件要求和质控方法对产品质量进行严格控制，使车间的质量管理水平再上一个台阶。

5、标准化知识培训

为了跟上公司“三标一体”标准化体系管理工作的进度，在车间领导的高度重视下，组织人员完成了车间

**精酿啤酒工作总结10**

啤酒业务员跟其它所有快速消费品业务员的工作性质都是相同的，每天都要拜访终端客户，销售产品，提订单，拿提成。快速消费品行业的业务员入行门槛低但做好却非常难，举个案例：哈尔滨啤酒在浙江上市，仅业务员铺货这一项工作，按一条街的终端店数量120家、目标铺货率按80%计算，如果你想达成业绩目标，需要有96家终端店有货；需要你每天至少拜访24家店；并且能够跟终端关键人形成良好的客情关系；顶住领导品牌青岛啤酒和当地品牌红石梁的竞争打击，如果你不是一名优秀的啤酒行业的业务员，那么你就一定不会达成这个业绩目标。那么如何成为一名优秀的啤酒行业业务员那？

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。

其实如果你按照小刘这种方式操作市场，你也会取得同样的成功。啤酒行业有一套业务员工作标准，只要你按照此标准工作，并持之以恒地努力，你就一定是个出色的业务精英。那么这究竟是一种什么样的标准那？

>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，要把握占据最优位置、数量尽量最大化的原则。pop——point of pur转chase advertising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，这样做视觉冲击力最强；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、争取做到占据最优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最大化。

3、对头陈列：明显位置，单独陈列，陈列面积最大化，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、唯一的配送、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：库存资源最大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。

**精酿啤酒工作总结11**

我是xx间党支部书记，车间主任。我在厂党和生产副厂长的直接领导下，全面负责xx间的党支部建设和车间各项生产工作。在20xx年度工作中，我主要做了以下几方面的工作：

>一、提高生产方面的管理水平和管理力度，确保装置安全、稳定、长周期、满负荷、优化运转。

20xx年年初我们制定了全年生产xx20xx吨、xx3000吨的生产目标，但由于20xx年我车间装置只开车运行了8个月，同时3月份xx段又改为生产xx所以全年只生产xx1720吨，距离目标产量相差280吨，全年共生产xx3950吨，超出目标产量950吨。xx品原材料消耗同比上年节约元，能耗成本比上年同期降低元;x吨产品原材料消耗同比上年节约元，能耗成本比上年同期降低元。

今年1月，我车间热油炉因导热油使用时间过长，导致凝固点降低，造成了热油炉加热管烧毁的非计划停车事故，我们在全力恢复生产的同时，认真查找发生事故的具体原因。在厂领导和各科室的力支持与助下，重新定做了加热管，使我们在最短时间内恢复了正常生产。

在今年3月份，我车间按照工厂要求将xx段改为生产xx我带领车间干部员工精心组织筹划，仅用7天时间就完成了xx段的停车、清洗、置换和开车工作，顺利生产出合格的产品，成为x车间历年来改产工作质量，速度最快的一次。

在今年9月份装置开车过程中，我们遇到了前所未有的困难，一方面装置人员少、工作量，成为这次开车的主要困难。另一方面车间设备管线、仪器仪表老化、蚀严重，年久失修，经常发生管线泄漏、仪表失灵等问题。为了确保装置能够一次开车成功，我们针对装置实际情况制定开车计划及措施，周密策划、精心安排。为了能够及时掌握生产进度，及时处理开车过程中出现的问题，我同车间李华忠副主任以及职能人员，连续在车间工作六天六夜，终于确保我车间两个工段一次开车成功。

在今年10月初，我车间装置运转出现异常，催化剂配制釜的出料管线频繁的出现堵管现象，我带领职能人员一方面分析发生堵管的原因，一方面组织人员进行疏通管线，由于物料温度很高，苯胺和邻甲苯胺蒸汽致使多人发生中毒现象，在车间上下共同努力下，没有因为堵管而影响生产进度。通过车间干部员工认真分析和试验，终于发现是原料铝粉质量原因导致频繁堵管，更换铝粉后，生产于10月xx日恢复正常。

在生产工作中，我充分的调动了生产技术骨干及员工积极性，深入开展\_六查六整顿\_工作，在工艺、文明生产、等方面共固定查摆38项，通过立项整改，到今年年末已全部消号，通过\_六查六整顿\_，全年共取得效益40多万元，滚动查摆效益类共15项，创效万元。同时加强了对班组经济核算的日常化考核，把产品产量、质量、消耗、能耗层层落实到每个班组，每个岗位，每个员工，做到人人肩上都有指标、任务。考核与班组奖金、岗位奖金、员工奖金挂钩，有效地降低了生产成本，提高了车间产品在市场上的竞争力。

在20xx年度的工作中，我们高度重视装置的安全工作，我带领车间安全员经常性的组织安全知识发面的培训和演练，认真组织员工参加每周的安全学习活动，并且充分利用班前班后会，向员工进行安全教育，使员工清楚了安全工作的重要性，提高了员工安全工作的防范意识。同时车间加了自检自查和处罚力度，有效地避免了各类事故的发生。20xx年车间共有4人因出现车间内控事故被扣发当月奖金，也有2人因为巡检及时认真、处理得当避免了事故的发生而受到车间的嘉奖。通过我们扎实细致的安全工作，确保了我车间装置全年安全生产无事故。

>二、加强理论和技术方面知识学习，全面提高自身的素质和业务管理水平。

在20xx年度工作中，我加强了思想理论方面知识方面的学习，不论做什么工作以广员工的根本利益出发做好本职工作，坚持实事求是，讲正气、讲原则，做一名合格的基层干部。通过对7?27会议上于总讲话的的学习，深切的感到做好党建、思想工作和稳定工作是保证企业快速发展的重意义，充分认识了第四次创业的宏伟目标的重要意义以及与干部员工自身生存的关系。

通过阅读《把信送给加西亚》、《细节决定成败》等书籍，深切的感到只有贯彻执行于总倡导的\_以人为本，从严精细管理\_的有关精神，切实做好车间日常精细管理工作，树立精细管理观念，才能的彻底改变原来的粗放管理模式，从而全面提高我们的业务管理水平。

>三、发扬车间领导班子的团结协作精神，加强自身党风廉政学习。

在20xx年年度工作中，我与车间xx主任充分发扬团结协作的工作精神，坚持经常性的进行意见交流，充分发挥，杜绝断专行，统一思想、统一步调，相互间密切配合，从而圆满的完成本年度中的各项任务。

在20xx年年度工作中，我认真的学习了于总在公司党风廉政学习班上的重要报告及贾书记对学习班所做的动员报告，认识到了党风廉政的重要意义以及它的必要性，我严格按照\_狠刹四股歪风\_的要求，切实做遵章守纪的模范，做到带头遵守党纪条规，不违上级和公司的一系列规定和要求;带头接受员工监督，落实自身廉政规划，兑现;带头岗位奉献，履行岗位职责，忠诚于企业，认真学习《领导干部行为准则》，加强党风廉政建设和xx工作，带领本单位干部员工以坚定不移的信念，讲学习，讲，讲正气。

**精酿啤酒工作总结12**

自加入雪花以来，我在领导的正确指导和支持下，深入贯彻执行公司的各项规章制度，以市场为向导，以扩大啤酒销售为目标，以管理为手段，自我加压，在自己分管的区域内认真履行职责，取得了一定的成绩，20xx年即将到来，也面临着新的挑战，我将总结过去，迎接新的挑战，争取在新的一年里交上满意的答卷。现就本人一年来的工作述职如下：

>一、工作职责

在担任餐饮部副经理期间，主要负责酒店的啤酒销售任务，每年的啤酒销售额都是酒店酒水销售的重要指标，尤其是在销售旺季，更是我们销售的关键期，怎样抓住市场，抢占先机，赢得客户的信赖，提高客户的忠诚度，是我们团队所要研究的方向，和要功克的难题。

在工作中，怎样打造一流的团队，增强团队的凝聚力，将团队力量的优势充分发挥在销售业绩中，是部门领导的责任所在，也是自我考核的重点，为了对公司负责，对团队所有成员负责，团结一致完成年度任务指标，是我们的共同目标。

>二、20xx年工作总结

1、业绩完成情况

20xx年度1月至9月宝山餐饮销售情况

在巩固原有市场份额的基础上、加强市场渗透，运用各种有效手段与促销方式，确保市场占有率，并在销售旺季策划了一系列的活动，让更多的客户亲身体验参与，扩大的啤酒的知名度和美誉度，同时提升了公司的品牌形象。1-9月完成销量1561KL,去年同期完成1331KL,同比117 %,指标2277KL,完成率69 %

20xx年度10月至12月餐饮市西部销售情况

餐饮市西部属于挑战性市场,空白点较多，工作重点是开拓终端，9-12月新开终端22家，专卖店3家，今年，部门进一步完善了客户档案资料、保存并分类管理，负责对客户情况进行

2、工作亮点及不足

1)拟定多种促销方案，拓宽了市场，稳定目标消费群体，提高客户忠诚满意度;

2)提高团队作战能力，面对市场的冲击，带领团队所有成员迎接挑战，寻找解决方案，在稳定销量的同时，在原有的销量基础上再上台阶。

3)培养了员工风险把控能力，面对激烈的市场竞争，找出市场差异，定位准确，提高啤酒了的销量。

4)在产品营销策略上，更胜一筹，扩大了产品知名度和美誉度，为来年的销售打好基础。

不足之处在于，在操作过程中，由于促销人员的销售不当，给客户造成反感的情绪。不利于产品的销售。要不断对部门员工进行专业培训，包括商业礼仪及消费心理，做到礼貌销售，文明销售。

>三、工作安排

1、工作重点

加强团队成员的培训，提高团队销售能力;

提高员工素质，消费心理培训，面对客户的需求能及时做出判断，做出合理的引导消费，撑握客户心理，使客户能感受到愉快消费。

完成公司年度销售指标，实现公司赢利;

在去年的基础上，总结经验，吸取教训，提高团队的作战能力，迎接市场挑战。完成销售目标，实现公司个人双丰收。

不断提升自我的销售管理能力;

好的管理者，最主要的还要看学习能力强不强，提升自身的管理能力，更能提高团队管理效率，转化成效益，是一个团队成长的必要过程。

提高对市场观察的敏锐度;

面对市场的激烈竞争，撑握第一手的市场信息，是抢战市场的第一步，更是打败对手的先天条件，市场信息的捕捉是对自我的监督和促进，了解市场，把握市场才能做出准确判断，实现销售目标。

2、针对不足提出解解决方案及思路

继续加大终端回访次数，做好客情关系，利用数字分析，引导销售;

进行啤酒知识宣传，利用媒体扩大宣传力度，借助事件营销，促使销售提升;

业务素养的提升，增强终端销售信心，形成有利的销售氛围;

丰富我们的知识面及啤酒知识，对公司文化及啤酒文化的学习了解再复制到终端，让终端有十足的信心介绍xxx产品给消费者;

积极主动的对外渗透复制改善文化，对不利于公司的信息要果敢的处理;

不在终端消费者面前诋毁竞品的公司或者产品;

信守承诺，对于消费者，承诺了的就一定快速的去兑现，别人相信雪花的前提是相信公司的人。

>四、本人的能力提升情况

一年里，不仅仅是销售业绩的提升，团队的进步，更是对自我的考验和磨炼。遇到问题，面对挑战大家一起扛，作为部门负责人，更要有一定的风险把控能力和解决发事件的应变能力，看到今天的成绩，没有辜负大家对我的期望。我很欣慰，自己也一直在成长，在提高，在管理能力、控制能力、领导素质等方面都得到了提升。前面的路还很长，还要面对严酷的挑战，相信只要我们齐心协力，定能组建一支高素质、高效率的销售队伍。

>五、不断提高自身业务能力计划

1、针对自己的职业生涯进行合理规划，保持平和的心态，学会放弃和坚持，永远都要相信自己的潜力，多看书学习，学会改变思考方式和心智模式。

2、在团队管理方面，要重结果，轻过程----考核;上管法，中关人，下管事---分工;能者上，平者让，庸者下---用人。

3、要不断培养自己的亲和力，决策力，决断力和执行力，做到发挥团队每个人的优势，扬长避短。(天赋、才能、潜质)，为公司打造一支高效率，高素质的优秀团队。

4、做到定期或不定期收集和整理行业信息，撑握行业动态，建立行业数据库，分类整理，为公司的产品营销提供数据支撑，为整体的销售任务提供参考依据。

5、参加各类相关培训活动，丰富自身的理论知识，接合实践经验，丰富自身的从业修养和实操经验，使自己在短时间内得到很大的提升，同时在工作中能够很好的发挥，实现团队价值，完成公司的销售目标。

**精酿啤酒工作总结13**

20xx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。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！

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。

二、拓宽了市场在年初以前，市场上啤酒占市场达x%以上。而竞品啤酒较我们的啤酒先进许多，对于竞争对手，我们采取了提高服务质量和大做销售广告的办法,比如在盱眙龙虾节期间，开展我公司啤酒节活动，收到了明显的效果,结果使当地的老百姓对我公司的啤酒家喻户晓，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,消费时认准了这一品牌。

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，售量会更上一层楼!

**精酿啤酒工作总结14**

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。

二、拓宽了市场在年初以前，市场上啤酒占市场达x %以上。而竞品啤酒较我们的啤酒先进许多，对于竞争对手，我们采取了提高服务质量和大做销售广告的办法，比如在盱眙龙虾节期间，开展我公司啤酒节活动，收到了明显的效果，结果使当地的老百姓对我公司的啤酒家喻户晓，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，消费时认准了这一品牌;

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，售量会更上一层楼!

**精酿啤酒工作总结15**

20xx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。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！

**精酿啤酒工作总结16**

通过一个星期的对销售一部四、五、六处所负责区域终端店的走访，并通过跟销售一部的领导与同事的沟通和交流，我对市区该部分区域市场作出如下总结：

公司提出的“干、记、查、罚”制度，该部分区域的同事基本都在认真贯彻执行，各部门的执行能力较以前都有显著的提高，业务人员拜访终端的频率也有明显的提高。

在该部分区域内，公司所规划的市场政策，基本都在认真执行，95 %的终端店都在做销量累计，大部分终端店所签活动的陈列赠酒基本都按照协议的要求兑现，有一小部分特别是处于特殊地带的.终端店政策使用比较灵活，并不是完全按照所签协议的要求执行的。因为今年的市场政策提高了合作经销商以及终端店的利润空间，现在经销商以及好多终端店都在卖力的推销嘉禾啤酒。好多竞品专营店也都开始纷纷倒戈卖嘉禾啤酒。这一些区域里边，嘉禾啤酒市场形成了热烈的销售氛围，并流行这么一句话：“今年卖嘉禾比卖崂山赚钱。”嘉禾销售势头以及前景一片大好，消费者也开始逐渐接受嘉禾，我们嘉禾的市场占有率也明显有所提高。

管辖该部分区域的经销商们，物流能力相当可以，有一部分经销商由于自身某些方面的条件限制，物流能力相对来说比较薄弱。在价格体系控制方面，个别经销商价格控制做得不是很到位，个别区域出现有低于出厂价格发货的，尤其是在外环城乡结合部的这种特殊地带，由于受到郊县地区的价格冲击，这种现象比较明显。

该部分区域内，竞品崂山相对来说，还是处于强势地位，雪花、燕京也在抢占一部分市场，但目前并没有太大的动作幅度。在个别崂山与嘉禾竞争比较厉害的区域，都有燕京与雪花的身影。甚至有些终端店还做到了燕京或雪花的专营，燕京给店里的陈列力度相当可以，比如月摆放20包返酒20包等，雪花也在暗中使劲儿，600包的包量就可以赠单门展柜，包量每包返利2元等诸多优惠政策。这两大巨头大有蚌鹤相争，渔翁得利之势。这种现象，尤其在学生消费群体比较集中的区域最为常见。

由于我刚进入啤酒行业，能力有限，浅谈一下我个人对啤酒市场的见解，可能有些片面，望见谅。

首先，市场做得不理想，我们的业务应该多从主观上寻找原因，不能以目前竞品的种种优势来作为自己工作成绩不突出的借口，再强大得对手也会有致命的弱点，我们应该去学会寻找对手的弱点，并无限次的痛击对手的弱点，才能给对手以致命的打击。还有产品的品质一定要有保障，要稳定，在市场反馈回来的信息中，有不少都是反映我们嘉禾每批产品次品酒出现的频率要略高于竞品。工欲善其事，必先利其器，只有提高产品品质，培养业务人员过硬的业务素质，我们才能去构建稳固的品牌市场大厦。

其次，虽然石家庄市区流动人口比重很大，但还是有相当大一部分是老石家庄人或是长期呆在石家庄的人口，这部分人都对我们嘉禾品牌的忠诚度不是特别高，更不要说外来人口了，甚至有个别消费者对我们嘉禾品牌没有任何认知概念，有些老石家庄人也都开始有倒向竞品的倾向。

我认为，在现今市场经济的大背景下，主导市场的群体越来越倾向于买方市场。一切以市场为中心，一切以消费者需求为中心，已经成为了许多优秀企业的经营宗旨。我们应给把消费者的利益放在首要地位，加强对外公关及品牌宣传，只有尊重消费者的利益，才能赢得消费者对我我们企业的尊重，从而我们便赢得越来越多的忠实的消费者群体，实现我们的营销目标，为企业谋求更大的利润。

再次，我认为盲目的不加选择的做市场是不可取的。在做市场之前，营销调研，市场细分，选择目标市场，市场定位这四项工作是必不可少的。不同的的消费群体对产品具有不同的喜爱与偏好。比如说，高档次消费人群不会去消费低于10元的啤酒，年轻人消费群体偏好酒精度低，口味发甜得低度啤酒，中老年人喜欢喝酒精度高的啤酒等，这些都是需要我们进行市场细分的，然后根据不同的消费群体制定不同的产品策略，选择好目标市场，为不同的产品品项做好市场定位。这样才能更好的去实现我们的营销工作目标。

**精酿啤酒工作总结17**

\*\*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，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。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。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年\*月份到啤酒公司工作的，\*月份开始组建业务部，在没有负责业务部工作以前，我是没有xx业务员经验的，仅凭对业务员工作的热情，而缺乏xx行业业务员经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到啤酒公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索业务，遇到业务员和产品方面的难点和问题，我经常请教xx经理和北京总啤酒公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累业务经验，现在对xx业务有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、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。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对业务的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对业务的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找