

销售前半年工作总结及后半年工作计划 销售年度工作计划总结报告(实用8篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

销售前半年工作总结及后半年工作计划 销售年度工作计划总结报告篇一

随着xx年这个销售年度的结束，本人已进公司3个年头了！从一个个销售计划的完成和实现，经历了很多也学到了很多，随着每一任新的销售经理上任，市场的轮换，他们带来了各自最好的市场运营体治和运营方法！从肖经理的到来大刀阔斧的改革，使得我们在工作中学到了很多，从最新的抵触情绪到最后认可接受！比如电子文档表格的应用和建立共享平台，使得我们的工作起来更简单，更直观，目标更明细！接触更深的是广告制作流程的应用，给我们带来更便捷，效率更高，投放效果最好广告效果！少浪费很多资源！也让我这个对电脑一窍不通的菜鸟学会office文档办公软件最基本的应用和邮件的发送！

随着销售管家的应用，前期虽然系统不稳定给我们带来很多不便，但随着系统的优化和完善，给我们的工作有很大的帮助，简化了我们拜访客户的一些装备，少了以前的很多的文字工作，并且对我们有一个提醒作用，有据可查的那些客户该去拜访了！5月份，公司组织了培训和旅游，使我们很好的了解了生产工艺的文化！巩固了，加深了我们的产品知识！使我们明确了公司的大体方针，在实施日常工作中更有方向感，目标更明确！更深层次的理解了‘做百年企业，创百年

品牌’的这句话的真实含义！加上新同事的到来，也给我们带来很多挑战和机遇！因为他们的年青和朝气给了我们很多感染！有的是以前的销售精英，他带来的是挑战、拼搏和相互学习！有的是学校出来刚毕业的学生，他给我们带来的是朝气和年青，也使我们有一种大哥哥先入这行的成就感！

业绩增长与客户分析

xx年度已过去，回首过去□xx年是一个不平凡的一年，物价上涨，房价上涨，加上全球自然灾害泛滥，使得自然经济恶性循环！造成物价极不平衡！不过，这也是我们战胜的一年！

西乡以前是个大市场，是一个地理面积和终端客户较多的地方。渠道网络加终端网络共有2300多家，增长的空间和新品开发的空间基数都相对很大□xx年度共开发了网点640家！以前主要是跟云海和德南这两个分销商，也谢谢这两大重点客户的，在总年度完成了目标销售额。在做市场推广和维护工作的同时，有些地方需要做样板市场，来达到以点带面的效果，来推动这块小片区产品知晓率的上升，最后促进消费和销量的上升，本年度共打造样板店家，做社区行活动次，产品陈列家。

因深圳市场的复杂性，一个价格问题比较凌乱，使得一些中型卖场供价普遍较低，因这些卖场有专门采购部门，到这两大批发市场均有采货，这对一些新品的上架增加了难度和门槛，各供应商不愿供货，嫌利润低！希望公司能对这两大批发市场控货，提高一些供价！

市场零售价格不达标，调价过后反弹大，主要原因是受钉子客户影响，因供货渠道网络复杂，无法控货，造成调价过后不久又降下来了！建议公司重新考虑渠道客户，不走流通客户，让业务员有控货的砝码，所有供货网络都能被业务员抓牢，控制！让价格达到统一！

工作中的不足与改进

跟其他同事相比，我所取得的成绩是微不足道的，通过反思这段时间的得失，我认为自己在工作上还存在很大不足。

1、最近事情比较多，没有合理规划时间，工作条理性不强，就这样浪费了很多时间。有时候很多事情集中到一块了，感觉手忙脚乱，不知道从哪里下手，结果东一下西一下，什么都没做好，还没有效率。

2、工作抓不到重点。有时候为了完成公司规定的任务，放下很多原来计划好的工作，结果预定的工作没完成，任务效果又不好。在这一点上，感觉是在被动的工作。

3、开发新客户太少，借不到力！

4、缺法创新，知识跟不上时代的进步！

针对以上不足，我决心从下面这几个方面去改进：

1、尝试通过各种方式开发新客户，寻找一些有冲劲的批发商，借助他们自己的客户资源一并带进终端场上架，剩下的通过扫楼等方式加强开发。

2、坚持今日事今日毕，并在下班后做好今天的总结和明天的规划。这样总结就具有针对性，哪些事完成了，哪些事还有待改进，都一目了然，纵然第二天事情多，也不会找不到头绪。

3、增强自己工作的主动性，做事情要分清主次，尽量不受外界其他因素的干扰。同时，还要多与同事沟通，学习他们的优点，弥补自己的不足。

4、休息时间多学习，看一些专业书籍，增长自己的知识面！

除了对工作方面所做的要求和期望外，在自身素质方面，我认为自己还有很大的提升空间。做业务，就要性格开朗一点，多与外界接触沟通，而这也是我目前所难以突破的障碍。xx年，我要更加开放自己的思想，把自己真正融入到集体生活之中；工作之余，多到外面去走动走动，开阔自己的视野，丰富自己的社会经历和阅历，这样对我自己的成长是很有帮助的，也是很有必要的；更为重要的是，要学会独立自主的处理各项事情，不能什么都过分依赖于别人，在这一方面各位领导和同事都是我学习的榜样。

当然，在新的一年里我还有很多要改进和提高的地方，我将不断总结和反省自己，努力适应公司的发展要求，实现更大的突破。

销售上半年工作总结及下半年工作计划 销售年度工作计划总结报告篇二

经过xx年两个月的工作，我对房地产销售有了更深层次的了解，同时也学到了很多的东西，为了让自己在新的一年里有更高的收获，自身有更高的提升，特总结去年展望今年，根据自身的实际情况，特做出具体的计划。

在团体中能够更好的发挥自身的能力，同时对提升个人素质具有更大的帮助，在与同事们两个月的相处中，我发现我和郝姗在性格上有很多的共同处，同时也有很多的不同，其中有许多是我要学习加强的，这种性格上的互补，在具体的工作中可以帮助我们查缺补漏，提升自己。在新年中，我更要加强队员的团结，团结是我不断成长的土壤。

销售最重要的是对自己所从事项目的精度了解，我在年前散发传单不断的与人接触的过程中，对本项目有了深度的了解，但在接待顾客的过程中，还是不断的有新问题的出现，让我无法流利的回答顾客的提问，主要是对项目及相关房产知识

的不够了解，在新年之后，对项目的学习，对房产知识的了解，是熟识项目的首要。调盘，新年后又新起了几个楼盘，在与同行之间比较能够更好地加强对自己销售对象的信心，在不断的学习中充实自己，在不断的实践中提升自己。

有目标才会有方向，有方向才会有不断努力的动力。在每个月的月初都要对自己订立下目标，先从小的目标开始，即独立流利的完成任务，然后再一步步的完成奖励下授的销售任务，直到超额完成任务。在每月的月初订立下自己当月的销售目标，同时记录下当天接待顾客中出现的问题及解决之道，不时的翻动前期的工作日志，温故而知新。

销售的产品可以不同，但销售的目的相同，都是为了把自己的产品卖出去，用实物换成钱。因我从未正式的接触过销售，所以在推销及推销技巧处有很大的不足，所以提升自身就要从提升自己的销售能力开始。首先，书籍是活的知识的最有利的途径，新年后要大量的阅读有关销售及销售技巧的书籍，同时不断的关注房地产方面的消息，及时的充实自己，总结自己的实践经验。其次，实践出真知，所有的理论只有与实践相结合，才能被自身很好的吸收，提升自己，从基础的做起，重新对销售流程进行学习，在演练中对项目加深印象，同时对顾客关心的合同条款进行熟读并学习。了解最新的法律法规知识。在与顾客的交流中，不断的发现问题，在团队的交流中，解决问题，不断的提升自己。最后，在生活中用心的观察他人的销售方式，尤其是在同行之间更能学到，前期先照搬他人销售过程中，遇到问题后的解答方式，经过后期的语言加工，再遇到问题时就能有自己的方式解答。

最后，感谢公司所有的领导和同事，因为我个人的进步离不开大家的帮助和支持。xx年我会不断学习，努力工作。我要用全部的激情和智慧创造效益，让事业充满生机和活力！我们是一个整体，奔得是同一个目标！我会和大家一起齐心协力，从新的起点开始，迈向成功！

销售前半年工作总结及后半年工作计划 销售年度工作计划总结报告篇三

1、加强团体的力量

在团体中能够更好的发挥自身的能力，同时对提升个人素质具有更大的帮助，在与同事们两个月的相处中，我发现我和郝姗在性格上有很多的共同处，同时也有很多的不同，其中有许多是我要学习加强的，这种性格上的互补，在具体的工作中可以帮助我们查缺补漏，提升自己。在新年中，我更要加强队员的团，团是我不断成长的土壤。

2、熟识项目

销售最重要的是对自己所从事项目的精度了解，我在年前散发传单不断的与人接触的过程中，对本项目有了深度的了解，但在接待顾客的过程中，还是不断的有新问题的出现，让我无法流利的回答顾客的提问，主要是对项目及相关房产知识的不够了解，在新年之后，对项目的学习，对房产知识的了解，是熟识项目的首要。调盘，新年后又新起了几个楼盘，在与同行之间比较能够更好地加强对自己销售对象的信心，在不断的学习中充实自己，在不断的实践中提升自己。

3、树立自己的目标

有目标才会有方向，有方向才会有不断努力的动力。在每个月的月初都要对自己订立下目标，先从小的目标开始，即独立流利的完成任务，然后再一步步的完成奖励下授的销售任务，直到超额完成任务。在每月的月初订立下自己当月的销售目标，同时记录下当天接待顾客中出现的问题及解决之道，不时的翻动前期的工作日志，温故而知新。

二、自身素质的提升

销售的产品可以不同，但销售的目的相同，都是为了把自己的产品卖出去，用实物换成钱。因我从未正式的接触过销售，所以在推销及推销技巧处有很大的不足，所以提升自身就要从提升自己的销售能力开始。首先，书籍是活的知识的最有利的途径，新年后要大量的阅读有关销售及销售技巧的书籍，同时不断的关注房地产方面的消息，及时的充实自己，总结自己的实践经验。其次，实践出真知，所有的理论只有与实践相合，才能被自身很好的吸收，提升自己，从基础的做起，重新对销售流程进行学习，在演练中对项目加深印象，同时对顾客关心的合同条款进行熟读并学习。了解最新的法律法规知识。在与顾客的交流中，不断的发现问题，在团队的交流中，解决问题，不断的提升自己。最后，在生活中用心的观察他人的销售方式，尤其是在同行之间更能学到，前期先照搬他人销售过程中，遇到问题后的解答方式，经过后期的语言加工，再遇到问题时就能有自己的方式解答。

最后，感谢公司所有的领导和同事，因为我个人的进步离不开大家的帮助和支持。201x年我会不断学习，努力工作。我要用全部的激情和智慧创造效益，让事业充满生机和活力!我们是一个整体，奔得是同一个目标!我会和大家一起齐心协力，从新的起点开始，迈向成功!

房地产销售工作计划表

作为xx公司的销售内勤，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、银行按揭合同的签署及所需的资料、用户的回款进度、用户逾期欠款额、售车数量等等都是一些有益的决策文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这半年来基本上做到了事事有着落。

二、分期买卖合同、银行按揭合同的签署情况：

在签署分期买卖合同时，对于我来说可以说是游刃有余。但是在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，我们都知道合同具有法律效力，一旦数据和内容出现错误，将会给公司带来巨大的损失，在搜集用户资料时也比较简单(包括：户口本、结婚证、身份证等证件)。在签署银行按揭合同时，现在还比较生疏，因为银行按揭刚刚开通，银行按揭和分期买卖合同同样，在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，按揭合同更具有法律效力。但在办理银行按揭的过程当中，购机用户的按揭贷款资料是一个重工的组成部分，公证处公证、银行贷款资料、福田公司存档、我公司存档资料。这些程序是很重要的，如果不公证?银行不给贷款。这些环节是紧紧相扣的，是必不可少的一部分。我公司在存留有户档案时，我们取公证处、银行、福田三方的精华，我们在办理银行按揭贷款方面还存在一定的漏洞，我相信随着银行按揭贷款的逐步深入，我将做得更好、更完善!(我建议组织一次关于银行按揭贷款的培训，这是我个人的想法。)

三、及时了解用户回款额和逾期欠款额的情况：

作为xx公司的销售内勤，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要内容是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否及时，关系到公司的资金周转以及公司的经济效益，我们要及时了解购机用户的工程进度，从而加大催款力度，以免给公司造成不必要的损失，在提报《客户到期应收账款明细表》是，要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的客户做出相应的对策，这样才能控制风险。

销售上半年工作总结及下半年工作计划 销售年度工作计划总结报告篇四

时光飞逝，虽然说加入公司才不长时间，很多关于产品还有行业里面的知识和操作都不太熟悉，但这对于我做销售的热情丝毫没有减半。以下是我对20xx年销售工作的一个安排。

一、开发客户：

1、电话拜访。针对需求厂家进行电话沟通，争取了解到客户需要用到的背光源需求量。再者，争取预约上门拜访，使销售工作进一步进行，这样可以减少时间和成本。坚持每天不定时电话拜访，我现在没有很多客户资源需要这样积累更多的客户资源。

2、陌生拜访。每次出差可以了解客户周围相关产业的大致分布，拜访客户之后利用剩余时间对周围厂家进行地毯式陌拜。

3、利用网络的资源找有用背光的相关厂家，先进行电话拜访，然后争取预约上门拜访。

4、去电子城等用到背光产品集散地收集厂家资料。

(x-x月将所有工作重点放在新客户开发，同时x-x月份完成对林致佳移交给我的客户资源梳理，进行电话拜访和上门拜访，整理出一套完整的公司资料。)

二、产品知识的学习和积累：产品是一个公司企业的核心，过关的质量还有过硬的技术知识才更具有说服力。刚加入公司不久，对公司产品的用途、特性和注意事项等相关知识缺乏足够的了解，还有竞争对手的大致对、销售情况及优劣势。这方面是迫切需要加强的部分，所以接下来新的一年，我要利用各种不同的方式包括互联网、公司、客户、工程师等渠道加强对产品方面的了解，让自己更有信心去销售。(与其他工作同时进行贯穿整年)

三、新老客户的维护：

当工作进展到一定的时间段，手头上会有新、老客户这方面的资源。我有足够充裕的时间去开发客户再到进一步维护客户客情。而新老客户之间的维护又有很大的差异。相对于新

客户而言，他们可能会对我们的产品没有足够大的信心，还有诚信度方面的问题，所以在维护新客户的时候我必须得花费大的精力去与客户沟通，例如产品试样的跟进、适时的电话问候和面对面沟通，这些都要在以后有新客户的时候根据客户情况做的跟进和维护计划。而对于老客户而言，在维护时困难度较小，相对来说较容易，但也不容忽略。最重要的是产品质量的保证还有防止竞争对手的插入，所以维护老客户时也要有一套适当的销售维护计划。

四、工作时间的安排：

根据每月销售进展情况制定出详细的工作计划，做好月初计划月末总结的一系列工作，制定销售业绩完成计划，给自己适当的增加压力，保持每个月都有大的进展和突破。

五、对自己有以下要求：

- 1：每周要增加2个以上的新客户，还要有到5-8个潜在客户。
- 2：一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。
- 3：见客户之前要多了解客户的状态和需求。拜访后和老板汇报拜访大体情况。
- 4：对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。
- 5：要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料。
- 6：对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。
- 7：客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好

的完成任务。

8：自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9：和公司其他同事要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10：每个月底定期向老板汇报客户回款情况。

销售上半年工作总结及下半年工作计划 销售年度工作计划总结报告篇五

1、预售证办理流程、预售条件。

2、办理预售证须提交资料。

3、办理预售证完成时间，谁负责跟进。

1、招聘销售员人数、应聘条件、待遇福利、到位时间、完成时间，谁负责跟进。

2、销售员培训、培训资料编制、楼盘调查资料分析、本案卖点整理、项目介绍统一说词、沙盘解说，完成时间，谁负责跟进。

3、销售管理制度制定、销售员待遇、提成方案制定，完成时间，谁负责跟进。

1、认购须知、认购书、销售户型图、补充协议、分摊说明、预售合同范本拟定、交楼时间确定、交楼标准制定，完成时间，谁负责跟进。

2、付款方式、一次性付款如何分段支付、按揭付款如何办理、按揭须知、按揭收费标准、公积金按揭如何申请、一次性付款客户公积金如何提取，完成时间，谁负责跟进。

3、按揭银行选择、公积金按揭银行协议签订、按揭放款条件、几天能放款。

3、办理房地产证流程、提交相关资料、收费标准，完成时间，谁负责跟进。

1、广告公司确定签订合同、制定广告公司服务清单，完成时间，谁负责跟进。

2、宣传资料设计制作、楼书、单张、折页、彩色户型图、电视广告文案稿、销售部展板、置业计划表、环保袋、雨伞或其他小礼品，完成时间，谁负责跟进。

3、现场包装设计制作、围墙画、彩旗、横幅、户外广告牌、车身广告、销售部指示牌、拱门字样设计、销售部内外包装，完成时间，谁负责跟进。

4、电视广告制作公司合同签订、电视广告制作、电视广告投放、报纸广告投放，完成时间，谁负责跟进。

5、营销活动承办公司选择、开盘前期的公司推广活动、产品说明会活动策划及安排、活动相关细节执行方案，完成时间，谁负责跟进。

1、销售部装修、平面布局确定、装修时间确定、装修方案设计、模型制作，完成时间，谁负责跟进。

2、样板房装修、样板房设置楼层单元选定、装修设计方​​案确定、装修时间确定、样板房装修与销售如何配合，完成时间，谁负责跟进。

3、绿化广尝中间花园景观设计方案、销售部门前广场道路设计、何时施工，完成时间，谁负责跟进。

1、销售推广方式调查、广告主题、传播方式调查。

2、规划设计、园林景观、热销户型、楼盘卖点调查。

3、楼盘外墙、公共部分装修调查。

4、销售价格调查、价格策略、最高、最低价格分析。

拟定首次推广计划。

销售前半年工作总结及后半年工作计划 销售年度工作计划总结报告篇六

工作计划网发布2019销售周工作计划表报告，更多2019销售周工作计划表报告相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

一;对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二;在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三;要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四;这周对自己有以下要求

1: 每日要增加?个以上的新客户，还要有?到?个潜在客户。

2: 一日一小结，每日一总结，看看有哪些工作上的失误，及

时改正下次不要再犯。

3: 见客户之前要多了解客户的状态和需求, 再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4: 对客户不能有隐瞒和欺骗, 这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5: 要不断加强业务方面的学习, 多看书, 上网查阅相关资料, 与同行们交流, 向他们学习更好的方式方法。

6: 对所有客户的工作态度都要一样, 但不能太低三下气。给客户一好印象, 为公司树立更好的`形象。

7: 客户遇到问题, 不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意, 让客户相信我们的工作实力, 才能更好的完成任务。

8: 自信是非常重要的。要经常对自己说你是的, 你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9: 和公司其他员工要有良好的沟通, 有团队意识, 多交流, 多探讨, 才能不断增长业务技能。

10: 为了本周的销售任务每周我要努力完成?到?万元的任务额, 为公司创造更多利润。

销售前半年工作总结及后半年工作计划 销售年度工作计划总结报告篇七

我们所负责的车型很多, 在销售过程中, 牵涉问题最多的就是价格, 客户对价格非常敏感, 怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作中去学习和掌握. 承德现在有一部分客户主要

从北京提车，价格和我们这差很多，而且什么车都有现货，只要去了随时可以提车，所以客户就不在承德这买车，这无疑对我们销售人员是一种挑战，我们怎样才能把客户留住呢？这就需要我们在今后的工作中不断完善自己的业务知识，尽量达到客户满意，靠服务赢取我们的市场。

工作中还是会出现呢很多的不足，我总结出几点原因：

2. 个人做事风格不够勤奋. 不能做到坚持到最后，特别是最近今年四至八月份，拜访量特别不理想！
3. 市场力度不够强，以至于现在唐山大企业中好多客户都还没接触过，没有合同产生！没有达到预期效果！

因此我也针对自己的不足作一些计划：

2. 在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息；
3. 对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

以上汽车销售半年工作总结是我对自己工作的一个概述。同时我也明白了一个好的销售人员应该具备：好的团队、好的人际关系、好的沟通技巧、好的销售策略、好的专业知识、还有一条始终贯穿其中的对销售工作的极度热情！

销售前半年工作总结及后半年工作计划 销售年度工作计划总结报告篇八

白酒销售工作计划。鉴于此，我准备在下半年的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作，确保300万元销售任务的完成，并向350万元奋斗。

1、努力学习，提高业务水准

其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面(尤其是白酒营销方面)的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

2、进一步拓展销售渠道

**市场的销售渠道比较单一，大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。下半年在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道拓展。在团购渠道的拓展上，下半年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

3、做好市场调研工作

对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

4、与经销商密切配合，做好销售工作

协助经销商在稳住现有网络和消费者群体的同时，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。凡是遇到经销商发火的时候一定要皮厚，听他抱怨，先不能解释原因，他在气头上，就是想发火，那就让他发，此时再委屈也要忍受。等他心平气和的时候再给他解释原因，让他明白，刚才的火不应该发，让他心里感到内疚。遇到经销商不能理解的事情，一定要认

真的解释，不能破罐子破摔，由去发展，学会用多种方法控制事态的发展。

电子商最后希望公司领导在本人以后的的工作中给予更多的批评指正、指导和支持。

一是要进一步扩大生产规模，重点是扩大青稞白酒生产规模；

二是要做好市场销售，首要的工作是全力做好青稞白酒的销售工作；

四是要面向社会吸纳有才华的精英加盟公司，主要是销售精英；

五是要搞好安全生产，确保员工和企业的合法权益；

(一). 积极参与行业标准的制(修)订工作

. 为了整顿和规范酒类流通市场的秩序，我们受国家商务部委托主持制订了《酒类批发业开业技术条件》和《酒类零售业规范》两个管理标准，并协助商务部开建了酒类产品信用档案。

. 面对水资源供求形势的日趋严峻，啤酒分会和中国食品发酵工业研究院接受国家发展和改革委员会资源综合利用司的委托，根据国家工业节水“十五”规划制订《啤酒行业节水规划》。规划分析了啤酒行业节水现状和主要存在的问题，提出了建立节水型啤酒企业的方向和目标，同时按照要求，通过各地区水资源和用水分析预测，编制了××年、年、年各省市地区的单位产品取水量和生产用水重复利用率定额，以指导各地区产业结构调整时的水资源安排。《啤酒工业取水标准》于××年发布，月，国家标准化委员会和发改委共同举办了个行业取水标准的发布和推进会，啤酒分会组织了主要啤酒企业参加，并在行业内进行宣传。

啤酒分会协同全国食品标准化中心、中国食品发酵工业研究院组织了几项啤酒行业标准的专题讨论会，其中《啤酒用糖浆》是新制订的发酵行业标准，《啤酒花及其制品》和《啤酒花及其制品分析方法》是年标准的修订，经过讨论，作了较多的修改。还对《啤酒麦芽》标准的修改和啤酒生产、标准的制订进行了讨论。

啤酒分会参与制订的《清洁生产标准—啤酒制造业》和《啤酒工业污染物排放标准》均于××年上报，等待批准发布。

啤酒分会参加了全国法制计量管理计量技术委员会的“定量包装商品净含量工作组”，参与国家标准《定量包装商品净含量计量检验规则》的修订，参加了原国家质量技术监督局第号令《定量包装商品计量监督规定》的修改讨论。

《啤酒瓶》标准修订是行业内最为关心的问题，列入修订计划已三年，由于玻璃瓶制造业和啤酒行业对标准内容的分歧较大，使标准修订工作难有进展。今年月，接标准部门的《啤酒瓶》标准修订初稿，为了对啤酒瓶的理化指标进行核实，尤其要了解啤酒专用瓶的使用情况，啤酒分会又一次向啤酒企业发送了“啤酒瓶使用情况调查表”和《啤酒瓶》标准初步修改内容。此项工作得到啤酒厂的广泛支持，返回的意见较多，啤酒分会将整理有关意见和标准修订部门、中国已用玻璃协会进行沟通，坚持啤酒行业的关键意见，共同把《啤酒瓶》标准修订好。

. 黄酒分会在中国食品发酵标准化中心指导下由江苏省酿酒协会黄酒专业协会牵头，会同浙江省轻工研究所、浙江有关企业、江苏省相关企业起草了清爽型黄酒和烹饪黄酒标准。最后的函审稿在分会二届五次常务理事会上征求了意见，以后又以函审稿形式，发往有关企业征求意见。根据二届五次常务理事会的提议，要求制订“花色黄酒”和“糟烧”酒行业标准，要求列入××年的标准制订计划。

. 酒精分会编写了酒精行业技术指标统计方法，编写了酒精行业统计资料和拟定了酒精行业职业教育培训考试的部份试题。参与完成酒精水污染物排放标准的修订，并于××年月日该标准获原则通过，待国标委审批。参与行业节水规划的制定工作，并获通过。参与二氧化碳国标的修改，参与固液白酒标准的制订工作。