

智能灯光宣传语(实用5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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

智能灯光宣传语篇一

工作计划网发布房地产销售工作计划ppt样本，更多房地产销售工作计划ppt样本相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

经过20xx年两个月的工作，我对房地产销售有了更深层次的了解，同时也学到了很多東西，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。

一、业务的精进

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结，团结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，前期先照搬他人在销售过程中，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□20xx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！

智能灯光宣传语篇二

（一）存在的主要问题

1工作的计划性差，年度、季度、月度工作计划不清晰明确，造成不能与公司的总体方针目前精密衔接、工作被动盲目、遗漏和拖延现象严重，不能按期完成工作计划。

2 工作有布置，但检查、落实、改进、提高、总结各环节缺失，造成工作效率、质量不高，部门整体技术水平提高缓慢，不能跟上公司快速发展的要求。

3由于部门人员少，没有持之以恒的坚持晨、周、月度会议制度，不能把公司的工作部署、管理要求及时准确的传达到每个人，对工作进度、质量、完场时效检查’协调不及时，造成工作拖延积压严重。

4对上级领导、生产车间、其他各职能部门之间的沟通不足，对先进部门和车间的学习不够，管理事项、理念、方法、措施落后，勇于管理敢于大胆管理的魄力不够，管理散漫放任思想明显，管理职能没有发挥的很不好。

5 绩效考核没有能够很好的调动技术人员主动积极学习和主动积极担负有挑战性难度大的工作任务和工作精益求精的效果，考核项目需要探索修改。

6 对设备检查、管理投入的时间、精力较少，对部分专用设备的性能了解不够，检查和管理流于形式。

7 加工车间的管理停滞不前，与生产车间的沟通不足，备件计划时效性差，应急备件加班频繁生产均衡性差。

8 领导艺术缺乏、福安里方法落后，与部门技术人员的情感沟通不足，造成团队意识不强、凝聚力不足、荣誉感、成就感不强，工作激情不高。

（二）采取的措施

1根据 公司年度、季度、月度工作计划和临时工作安排，制定具有可操作性的部门年度、季度、月度和周工作计划，把工作过任务明确的分解到每个人，让每个人都具有明确的工作任务和完成时间要求并有在绩效考核中严格考核。

2 对每个人每天、每周、每月的工作按pdca循环工作方法进行检查、协调、落实、总结、改进、提高工作效率和工作质量。

3严格检查晨、周、月度会议制度，把公司的工作部署、管理要求及时准确的传达到每个人，对工程进度、质量、完成时效性进行及时检查、落实和协调，分析工作中的难点，发挥团队智慧制度相应的改进措施和方法。

4积极主动做好和上级领导、部门之间、生产车间的沟通和学习工作，积极学习先进的管理思想、理念、方法，在管理实践中锻炼管理能力和魄力，发挥好管理职能。

5针对本部门不同岗位的技术员修订绩效考核项目，使绩效考核起到更好的奖优惩劣、奖勤罚懒和促进工作效率、提升工作质量的主要手段，起到调动技术人员主动积极学习和主动担负有挑战性难度大的工作任务和工作精益求精的效果。

6做好时间管理，合理安排时间，增强到现场检查设备的频率。进一步熟悉和掌握大型重点设备的工作原理、结构特点、保

养维护要求，把重点大型设备——尤其是焙烧两条回转窑系统的检查和管理作为促进并提升重点大型设备检查和管理水平的突破口。

7严格加工车间管理，推进工时定额管理制度，严格工时定额考核，推行零部件自检、互检、专检(抽检)，与生产车间加强沟通，提高均衡生产，技改和维修用零部件的时效，降低由于计划和均衡生产工作不好造成的加班。

8 引导团队养成积极学习的良好习惯，形成学习型团队；培养并发挥集体的凝聚力、活力和创造力，形成团队集体解决问题的良好机制和氛围。

二 技术工作

(一) 存在的主要问题

1总结近两年来公司下达到本部门的技术改造创新计划，公司急需重点突破应用于生产中减人增效、节能减排的项目任务，因部门技术能力不足和创新意识不强，完成率很低，距工时要求和期望相差很远。

2 由于对生产工艺不熟悉，设备性能掌握不够，技术工作与车间生产一线的衔接性不够，造成技术图纸、方案、选型订购的设备与生产系统的适宜性差。

3日常技术工作服务生产一线的意思不强、服务能力不足，解决上次一线易发性设备故障的能力差。通过生产过程中设备故障和现象，发现问题的敏锐度不足，不能把设备的故障表象进行汇总和深层次的挖掘分析，解决问题的创造精神意识不强。通过本部门提出并解决的生产实际问题很少，大对数情况都是上级领导和生产车间发现问题并提出解决的意见和建议，技术工作缺乏主观能动性。

4 思想保守、怕出差错、怕担责任，新技术、新设备、新材料、新工艺推广应用进展缓慢，没有成绩。

5 对技术专利工作的重要性认识不过，没有积极参与专利挖掘与申报工作，专利申报数量为零，与部门的职责、称谓极不相符。

6 由于技术工作中的“悟性”不足，创新能力不足，创新意识方法动力不强，技术创新停滞不前。

7技术工作的重点不突出，日常简单重复性工作占用了大量的时间和精力，不能把主要精力和时间用到重点工作中，工作任务的“轻重缓急”分解不清晰，造成重要的工作拖延积压。
8和生产车间相结合互补理论知识和时间经验方面优势解决生产实际问题的主动性不足，结合点少，整合各方优势资源解决的组织能力和能动性差，不能组织系统性的技术攻关小组和项目团队解决复杂技术难题。

（二）采取的措施

1 努力学习提高技术素质和能力，紧紧围绕公司方针目标，以积极进取创新的思维做好公司下达本部门的主要承担的技术改造及创新计划项目。

2 认真学习了解主要产品和工序的工艺过程，熟悉设备性能，配合各车间做好其技术改造及创新计划项目。

3对生产过程中设备易发性故障表象，积极主动进行深层次的挖掘分析，解决重点设备的易发性故障，锻炼敏锐发现问题和创新解决问题的能力，增强技术工作的主动能动性。 4以不怕失败勇于探索的思想和精神加大新技术、新设备、新材料、自动化技术在生产和技改中的推广应用，在减人增效、降低生产成本方面发挥相应的作用。

5注重挖掘在技术改造中出现和形成的专利技术，组织部门人员认真学习专利知识，向擅长撰写专利的人员学习专利撰写知识和方法，学些如何挖掘技术改造中的专利技术，积极把在技改工作中能够申报专利的技术申报专利，争取五项专利得到受理。

6 积极学习创新理论知识和创新方法，消除创新“恐惧”心理，逐步养成创新思维和创新习惯，提高技术工作的“悟性”，推动技术创新。

7部门和个人工作计划和检查、考核、落实始终以公司年度、月度技术方针为主线，养成“做要事不做急事”的良好习惯，做好时间管理，把“要事”排在第一位投入主要精力做好做精，提高工作效率。

8 积极学习、虚心请教消除理论知识和实践经验方面的短板，配合生产车间整合各方优势资源，组织系统性的技术攻关小组和项目团队解决难度较大的技术问题。9做好利用外部专业设备生产厂商的联系沟通工作，及时了解不同设备和工艺技术的最新进展，引进外部生产厂商的先进工艺技术，解决技术难题，降低因自身能力不足专业知识缺乏，信息不对称造成技术改造失败或达不到预期效果的瓶颈问题。

三 技术改造管理

（一）存在的主要问题

1随着技改项目的增多，技改项目由不同车间承担，项目的进度、质量、实施效果评价、考核考评没有纳入统一的管理系统，没有制定有效的管理制度进行规范，项目进展缓慢、项目贯彻落实过程中人为影响因素较多，计划的时效性较差。

2技术改造管理的全局性系统性管理能力严重不足，制约了进行全范围协调管理的进行。由于管理能力、专业知识、技能

的不足，在技术改造管理方面缺乏系统全局观念、责任和能力，导致职能担负起部分涉及机械方面的简单技术改造工作，不能把中涉及土建、电气、工艺、环节、安全的技术改造作为系统工程全盘考虑统筹协调，造成技术改造各环节脱节现象普遍，造成进度缓慢。

3技术改造进度管理方法落后，没有明确、严格的统一计划，技术改造的计划时效性较差，进度管理停滞在简单的统计阶段，没有形成技改项目科学合理的计划体系。

4 绩效考核中有关技改进度、质量、预算、决算管理考核细则不明晰，部分车间因生产任务重、人员缺少，对技术改造项目的进度、质量关注度低、依赖性强。

（二）采取的措施

1根据 company 要求，制定具有可操作性的技术改造项目管理制度，从制度上进一步规范技术改造管理工作，促进公司技术进步、提高经济效益，强化技术改造项目全过程管理，贯彻执行公司技术改造六十字方针，提高技术改造的科学性和改造质量，降低投资成本和风险，加快改造进度。

2提高部门管理水平和业务素质是提升技改管理工作的重点，在技术改造中从项目论证、投资预算、进度计划、组织实施、项目验收、项目决算等环节全范围了解、参与、协调，使技术改造进度和智力得到逐步提高。

智能灯光宣传语篇三

一、三个大部分：

1. 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。

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. 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。

九小类：

1. 每月要增加5个以上的新客户，还要有到3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，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致的。
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，但不能太低三下四。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，要自己给自己树立自信心，要经常对自己说“我是最棒的！我是独一无二的！”。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。

二、明年的个人目标：

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！个人认为对销售工作的热情相当重要，但是对工作的热情如何培养！怎么延续？把工作当成一种手段而不是负担~工作也是有乐趣的，寻找乐趣！通过10年的工作和学习，我已经了解和认识到了一些，我们有好的团队，我们工作热情，我们可以做到也一定能做到！我明年的个人目标是400万，明年的现在能拥有一辆属于自己的车（4万~7万）！一定要买车，自己还要有5万元的资金！

20xx年，将遵守的工作思路：在公司的带领下，公司战略性持续改进活动，销售部的日常工作，对订单和发货计划的情况、平衡、监督和跟踪；对客户的产品按时交付和后续对客户的跟踪，开发新客户和新产品，各公司产销的任务。

智能灯光宣传语篇四

在xx年刚接触这个行业时,在选择客户的问题上走过不少弯路,那是因为对这个行业还不太熟悉,总是选择一些食品行业,但这些企业往往对标签的价格是非常注重的.所以今年不要在选一些只看价格,对质量没要求的客户.没有要求的客户不是好客户。

xx年的计划如下：.

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、今年对自己有以下要求

1、每周要增加?个以上的新客户，还要有?到?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，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、为了今年的销售任务每月我要努力完成?到?万元的任务额，为公司创造更多利润。

一、组织实施“阳光采购策略”——公开透明的按采购制度程序办事，在采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计及其他部门监督。

20xx年我们进一步强调采购工作透明，在采购工作中做到公开、公平、公正。不论是大宗材料、设备还是小型材料的零星采购，都尽量多的邀请相关职能部门参与。即使在时间紧，任务重的时候，也始终坚持这个原则，邀请审计部相关人员一起询比价，采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计监督。即确保工作的透明，同时保证了工程进度。

1、完善制度，职责明确，按章办事。

20xx年通过组织学习《采购管理战略》和公司iso9000质量管理体系文件，通过换版之机完善了更具操作性的《材料、设备采购控制流程》、《采购及供方评价作业指导书》等采购管理制度。制度清楚，操作有据可查，为阳光采购奠定了理论基础。

2、公开公正透明，实现公开招标。

采购部按项目部和施工单位上报的采购计划公开招标，邀标单位都在三家以上，有的多达十余家，并且邀标谈质论价全过程总工办、工程部、审计部、采购部都参与，增加阳光采购透明度，真正做到降低成本、保护公司利益。

3、采购效益全线凸现。

实施公开透明的阳光采购策略后，同等的材料设备价格东和湾比东和银都便宜了，东和春天西区比东区价格降低了3-5%。为公司节约了100多万的采购资金，直观有效地降低了材料设

备采购成本。

4、监督机制基本形成。

做好价格和技术规格分离和职能定位工作，价格必须经采供部和审计部，技术必须经工程部和总工办，形成相互制衡的工作机制；防范、抑制腐败。建立材料价格信息库和材料价格监管机制，提高采购人员的自身素质和业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

二、围绕控制成本、采购性价比的产品等方面开展工作

20xx年采供部继续围绕“控制成本、采购性价比的产品”的工作目标，要求采购人员在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。要求各长期合作供应商在原东和银都、东和湾、东和春天的原价位的基础上下浮5-8个百分点（当然针对部分价格较高而又不降价的供货商我们也做了局部调整）。同时调整了部份工作程序，增加了采购复核环节，采取由采供部副经理在采购人员对材料、设备询比价的基础上进行复核，再由采供部经理进一步复核，实行了“采购部的两级价格复核机制”，然后再传送审计部复核。力求限度的控制成本，为公司节约每一分钱。采供人员也在每一项具体工作和每一个工作细节中得到煅练。

三、进一步加强对供应商的管理协调

20xx年采供部进一步加强对供应商管理，本着对每一位来访的供应商负责的态度，制定了《采购供应部供方信息表》，对每一位来访的供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。同时也利于采供对供应商信息的掌握，从而进一步扩大的市场信息空间。建立了合格供方名录，在进行邀标报价之前，对商家进行评价和分析，合格者才能进入合格供方名录、才具有报价资格。

根据公司管理层的最新思维，公司新一代的供应商也应建立在真正的战略伙伴关系上来，甚至拿他们当自己公司的部门来看待。因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于公司所有供应商的支持力度，供应商对每家客户不同的政策特别给予我司的竞争对手的政策的好坏将直接影响到我司的成本核心竞争力的高低。房地产和建设行业是个相对特殊、独立的行业，供应商圈子相对独立，比如钢材、水泥可用供货商资源并不多。房地产企业都用着很多同样的供应商。因此采供部必须考虑怎样既能使供应商始终至终、一如既往的给予我们政策，又能更好的为公司营造良好的外部合作环境，使供应商能真正全心全意的为东和服务，抛弃双方的短期利益，谋求共同长期的健康发展。我们发展了诸如：达钢集团、拉法基水泥集团、鸽牌电线电缆公司、伊士顿电梯集团等战略合作伙伴单位。从而抢占节约成本、降低价格的制高点，为公司的持续健康发展奠定基础。

随着岗前培训的结束，也意味着进入下一步的实质性工作阶段，本站范文之销售工作计划:销售下个月工作计划。回顾这短短四天的培训学习过程，非常感谢公司领导和各位同事的顶力相助，使我顺利完成培训并基本掌握相关业务知识。基于本人是第一次接触电子商务和销售行业，面临困难和压力较大，为了能顺利完成公司所规定的指标和达到个人预期目标，针对行业特点、现状，结合本人这几天对“销售服务”的理解和感悟，特对第一个月工作制定以下计划。

本计划包括宗旨、目标、工作开展计划和计划评估总结等四部分。

一. 宗旨

本计划是第一个月工作开展的指导，是完成销售指标和达到个人预期目标的保证。制定本计划的宗旨是确保完成指标、实现目标。

二. 目标

1. 全面、较深入地掌握我们“产品”的功能、特色和优势并做到应用自如。
2. 根据自己以前所了解的和从其他途径搜索到的信息，录入客户资料150家。
3. 锁定有意向客户20家。
4. 力争完成销售指标

三. 工作开展计划

众所周知，现代销售的竞争就是服务的竞争。服务分为售前服务、售中服务和售后服务，而我们有恰恰是销售“服务”的，所以前期工作即就是售前服务更是我们工作的重中之重。正是因为如此，我的工作开展计划也是围绕“售前服务”来进行。

1. 多渠道广泛地收集客户资料，并做初步分析后录入，在持续的信息录入过程中不断地提高自己的业务知识，使自己在对“家家网”的功能、操作和特点掌握的基础上进一步的深入体会，做到在客户面前应用自如、对答如流。
2. 对录入完的客户尽可能多地提供免费的服务(比如根据其需要给它发各种商务信息、技术指导等)，目的让客户了解“家家网”，在此基础上，与客户进行互动沟通。
3. 在用电话□e-mail等方式与客户互动的过程中，实时掌握其心理动态，并可根据这些将客户分类。
4. 在互动的过程中，锁定有意向的客户，并保持不间断的联系沟通，在客户对我们的“服务”有感兴趣或希望进一步了

解的情况下，可以安排面谈。

5. 在面谈之前要做好各种充分准备，做到“知己知彼”，克服心理障碍。

6. 对每次面谈后的结果进行总结分析，并向领导汇报，听取领导的看法。克服困难、调整心态、继续战斗。

7. 在总结和摸索中前进。

在一个月后，要对该月的工作成果、计划执行情况做一次评估，总结得失，为下个月的工作开展做准备。

智能灯光宣传语篇五

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

一、对销售工作的认识

1. 市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务：销售额100万元。

2. 适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。

3. 注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。

4. 目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取的市场份额。

5. 不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，

更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。

6. 先友后单，与客户发展良好的. 友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

7. 对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

8. 努力保持和谐的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

二、销售工作具体量化任务

1. 制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑北京市地广人多，交通涌堵，预约时选择客户在相同或接近的地点。

2. 见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。

3、从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。

4、做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办理事项。

5. 填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

6、前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少两周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。

7、前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。

8. 投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。

9. 投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部份设计工作，准备施工所需图纸(设备安装图及管线图)。

10. 争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快速度响应工程商的需求，争取早日回款。

11. 货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12. 提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

三、销售与生活兼顾，快乐地工作

1. 定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流。(会议内容见附件)

客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作

在更快乐的环境下进行。

2. 对于老客户和固定客户，经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。

3. 利用下班时间和周末参加一些学习班，学习更多营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯和产品，不断提高自己的能力。以上是我这一年的销售工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，争取为公司做出自己的贡献。