

# 销售综合岗工作计划 综合工作计划(通用6篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 销售综合岗工作计划 综合工作计划篇一

认真贯彻全国职业教育工作会议精神，坚持以服务为宗旨、以就业为导向、以能力为本位，进一步增强市场意识，积极开拓用人市场，拓宽校企合作模式，着力打造品牌专业。

1. 加强示范专业内涵建设，增强示范专业的辐射作用。
2. 加强古籍修复专业建设，建立古籍修复专业实训基地，组织“中埃古籍修复教育论坛。”
3. 积极拓宽校企合作模式，与圣迪奥时装有限公司等联合办学。
4. 加强就业市场的开拓，做好03级毕业生就业推荐及04级中专、02级高职学生实习安排工作。
5. 加强招生基地学校的开发工作，做好20xx年招生工作，力争完成招生计划。
6. 做好专业教师去用人单位学习和培训工作的。

(一)、以示范专业为龙头，加强专业内涵建设，增强示范专业的辐射作用。

1. 深入进行市场调研，进一步调整课程结构，根据市场需求，确定培养目标。

2. 根据专业发展需要及人才培养规格，对课程结构和教学内容广度和深度进行进一步论证、整合，调整部分课程，对专业核心课程增加课时量，提高人才的培养质量。

3. 进一步加强专业课教学的实践性教学环节，理论密切联系实际。

4. 加强师资队伍与双师型教师队伍的建设，制定切实可行的教师培养计划和方案，做好新教师的帮带工作，实施学校教师培养“一三五”工程，加强专业课教师双师型队伍的培养，把素质好的优秀教师送到企业和高校学习和培训，提高教师的技能水平，建立一支结构合理，以专职教师为主兼职教师为辅的教师队伍。

5. 进一步加强古籍修复专业建设，在市场调研的基础上，加大校内实训基地的设备投入，对古籍修复专业实验、实训设备项目进行进一步论证，建立古籍修复实训基地，为专业课教学提供保障。

（二）、进一步拓宽校企合作模式，开辟社会服务渠道，促进专业的发展。

1. 积极加强外联，争取上级教育主管部门和行业部门的支持，组织“中埃古籍修复教育论坛”，进一步扩大影响，开拓为外地提供古籍修复市场，为社会提供服务。

2. 进一步拓宽校企合作模式，利用学校的办学品牌，与圣迪奥时装有限公司等联合办学，推进专业建设，提升学校的办学层次。

（三）、积极开拓就业市场，做好实习、就业推荐工作。

1. 做好03级151名毕业学生的毕业推荐工作。
2. 安排好02高职保险、02高职商贸、04电商、04商旅、04电美225名学生的实习推荐工作。
3. 努力开发图文修复专业市场，利用多种途径做好毕业生就业推荐工作。
4. 进一步加强实习管理工作，使实习管理工作制度化、程序化、规范化。
5. 配合招生就业办开展《就业指导工作密切与企业联系的方法与途径的探索》课题研究工作。

认真贯彻全国职业教育工作会议精神，坚持以服务为宗旨、以就业为导向、以能力为本位，进一步增强市场意识，积极开拓用人市场，拓宽校企合作模式，着力打造品牌专业。

1. 加强示范专业内涵建设，增强示范专业的辐射作用。
2. 加强古籍修复专业建设，建立古籍修复专业实训基地，组织“中埃古籍修复教育论坛”。
3. 积极拓宽校企合作模式，与圣迪奥时装有限公司等联合办学。
4. 加强就业市场的开拓，做好03级毕业生就业推荐及04级中专、02级高职学生实习安排工作。
5. 加强招生基地学校的开发工作，做好20xx年招生工作，力争完成招生计划。
6. 做好专业教师去用人单位学习和培训的工作。

（一）、以示范专业为龙头，加强专业内涵建设，增强示范专业的辐射作用。

1. 深入进行市场调研，进一步调整课程结构，根据市场需求，确定培养目标。
2. 根据专业发展需要及人才培养规格，对课程结构和教学内容广度和深度进行进一步论证、整合，调整部分课程，对专业核心课程增加课时量，提高人才的培养质量。
3. 进一步加强专业课教学的实践性教学环节，理论密切联系实际。
4. 加强师资队伍与双师型教师队伍的建设，制定切实可行的教师培养计划和方案，做好新教师的帮带工作，实施学校教师培养“一三五”工程，加强专业课教师双师型队伍的培养，把素质好的优秀教师送到企业和高校学习和培训，提高教师的技能水平，建立一支结构合理，以专职教师为主兼职教师为辅的教师队伍。
5. 进一步加强古籍修复专业建设，在市场调研的基础上，加大校内实训基地的设备投入，对古籍修复专业实验、实训设备项目进行进一步论证，建立古籍修复实训基地，为专业课教学提供保障。

（二）、进一步拓宽校企合作模式，开辟社会服务渠道，促进专业的发展。

1. 积极加强外联，争取上级教育主管部门和行业部门的支持，组织“中埃古籍修复教育论坛”，进一步扩大影响，开拓为外地提供古籍修复市场，为社会提供服务。
2. 进一步拓宽校企合作模式，利用学校的办学品牌，与圣迪奥时装有限公司等联合办学，推进专业建设，提升学校的办

学层次。

(三)、积极开拓就业市场，做好实习、就业推荐工作。

1. 做好03级151名毕业学生的毕业推荐工作。
2. 安排好02高职保险、02高职商贸、04电商、04商旅、04电美225名学生的实习推荐工作。
3. 努力开发图文修复专业市场，利用多种途径做好毕业生就业推荐工作。
4. 进一步加强实习管理工作，使实习管理工作制度化、程序化、规范化。
5. 配合招生就业办开展《就业指导工作中密切与企业联系的方法与途径的探索》课题研究工作。

(四)、加强招生基地学校的开发工作，做好xx年招生工作，完成招生计划。

1. 制定招生工作计划有的放矢，重点开发招生基地学校。
2. 利用网络资源，加大宣传力度。
3. 发动教师和学生积极投入招生宣传工作中，做好初中毕业生的信息收集工作。

四、具体工作安排

1. 元月份启动xx年招生工作，确定各专业招生人数。
2. 元月份联系各专业外聘教师。
3. 2月份做好开学各项准备工作，保证外聘教师到位。

4. 2月份与圣迪奥时装有限公司磋商“圣迪奥店长班”联合办学事宜。
5. 2月份确定各专业招生名称及招生计划，着手设计招生宣传册及宣传板。
6. 2月份确定顾昊及刘春娣老师下企业培训单位，下发任务书。
7. 2月份确定古籍修复实训基地设备采购清单，做好古籍修复专业实训设备的购置工作，建设古籍修复实训基地。
8. 3月份召开古籍修复专业专家指导委员会。
9. 3月份筹备组织“中埃古籍修复教育论坛”。
10. 3月份全面招生工作启动，延续至6月份。
11. 4月下旬04电脑美术设计专业学生外出写生，并举办写生汇报展。
12. 4—5月，04级各专业参加南京市技能考核。
13. 4月份完成06级各专业教学计划。
14. 5月份举办专业技能竞赛。
15. 5月份邀请用人单位人事部领导来校做《企业需要什么样的员工》报告会。
16. 6月份召开04级中专实习生用人单位招聘会。
17. 6月初召开02级高职专业用人单位招聘会。
18. 6月份召开电脑美术设计专业专家指导委员全年会。

19. 6月份确定下学期各专业开设学科，联系外聘教师。
20. 7月份召开03级毕业典礼。
21. 7月份安排暑假专业教师下企业调研锻炼。
22. 10月下旬05级电美专业外出写生。

## 销售综合岗工作计划 综合工作计划篇二

20xx年土地治理项目处在局党组的正确领导下，在兄弟处室的支持下，经过努力，较好地完成了局领导布置的各项工作任务。

针对农业综合开发项目具有跨年度实施的特点，为促进项目早日建成，尽早发挥效益，我们把抓好20xx年度项目实施扫尾工作，作为处室上半年的一项重要工作。突出加强巡查力度，深入调研，强化指导，保证项目建设进度和质量，取得良好的效果。针对全市项目进展不平衡的情况，在海安召开项目现场交流会进行推进，同时对存在问题多、矛盾突出的县（市）区进行重点督查，到项目现场实地了解情况，针对困难和问题，和项目县局一起想办法、出主意，保证项目顺利完工。

目前全市20xx年度土地治理项目已基本完工，海安、通州、如东已经完xx县级验收，如皋正在组织县级验收、海门、启东正在抓紧工程扫尾□20xx年度产业化经营项目除1个项目（海门优质农产品出口加工项目）正在建设中，其他全面建成，预计7月底全面完成计划任务。

20xx年度农业综合开发土地治理项目目前已下达计划：国家土地治理项目27个项目，总投资22716.33万元，财政资金22030万元，建设高标准农田项目15.1万亩、土地沙化治理项目2万亩。到目前为止，通州、如东、海门项目计划工程招

标工作全部完成，海安已经发布招标公告，将于7月21日开标，如皋、启东正在报财政招标工程审核，预计在7月底发布招标公告。

20xx年产业化经营项目计划和实施方案已经下达，全市共19个产业化经营项目，总投资9278.5万元，财政资金4450万元，项目都在按序时进度抓紧实施。

1、进一步规范工程监理。全面推行项目工程建设监理制，由县级自行招标确定监理单位，强化对监理单位直接管理，加强对监理单位的日常监管，定期召开监理工作会议，同时加强检查考核力度，对不尽责监理人员进行更换，对监理单位不尽责行为进行处罚。

2、进一步规范工程招投标。一是严格执行江苏省农业综合开发项目招标投标管理办法，加强招标计划的审核，建立招标计划核准制度。二是推行资格后审制、价格单因素评标办法，确保公平、公开、公正性。三是所有土建工程都进入公共资源交易市场公开招投标。

3、进一步强化项目过程监管。一是严格计划执行。在项目实施过程中，为确保计划得到落实，我们严格对照项目计划的工程定点定位图表进行检查，发现项目计划有调整的，必须要有调整手续，对擅自调整的坚决予以整改；所有项目工程必须做到图、表、实地一致，杜绝抵占冒用行为。二是完善项目监管体系，要求各县（市）区建立业务部门规范管理，监理单位专业监管，项目乡镇统筹协调，群众代表现场监督的“四位一体”监管体系。三是建立项目推进联系会制度。我们定期召开项目建设推进交流会，及时了解项目实施情况、督促整改检查发现的问题，强化对监理单位的监督。

一是认真完成宣传信息工作。二是积极配合兄弟处室做好项目验收、项目考察等其他工作。三是做好局机关党支部有关工作。



一是抓好业务培训。要求县（市）区在土地治理项目招标后，对施工单位、监理单位和项目镇村进行农业综合开发业务培训，明确农业开发计划要求、单项工程工序要求、监理和监督员的职责要求，切实做到实施与计划的无缝对接。

二是突出政策宣传。要求县（市）区加强农业综合开发政策的宣传，特别是要产业化经营项目实施单位要多宣传政策，杜绝老板实施过程中随意调整想套取项目资金的念头。保证项目严格按照年度计划和实施方案实施到位。

三是强化检查指导。市级将加大项目日常检查的力度，突出对现场监理的检查，定期召开现场推进会，组织中期检查，对项目的实施进度和质量情况进行全市通报，确保项目保质保量按期完成。

## 销售综合岗工作计划 综合工作计划篇三

### 销售工作计划精选范文【一】

国内白酒市场已略现谷底之势，竞争已达最低点，业内一致认为白酒市场的新一轮反弹、即白酒行业的重新洗牌趋势已经初现端倪。2018年以“茅、五、剑”为代表的中国高端白酒销售整体下降7.2%，但普通白酒销量增加，酒类总体销售增长1.9%（商务部统计数字）。如此看来，更加理性、合理的消费时代已经到来，迎合大势所趋，为了让我们的产品在新的一轮的行业洗牌中占有一席之地，我们要结合自身实际，探索新的营销思路。

继续在“差异化销售”的基础上，更加突出以下几个方面的内容

1、产品。首要突出“白酒属于典型的精神性消费品”这种思维，一定要从产品本身做文章的旧思路中走出来，因为酒本身的差异化并不大，都在宣传自己的产品本身，我们应该即

早跳出来，将酒能给人们带来什么的这种思想理念作为宣传首要。这是一种升级竞争，也就是零竞争的层面，只有占领这个制高点，才能立于不败。

结合我们的产品，我们对每款酒都要进行合适的市场定位，即我们的每款酒面向的消费群体是哪些。比如黔潭香，我们可以做成市民酒，定位和定价都从这个角度去考虑，一百块钱之内的价格可以喝到真正的酱香酒，10年黔潭液，可以定位为普通城镇居民的消费品等。

2、价格。不拘泥于打价格战，2018年的白酒市场，在一线产品价格下降的背景下，二、三线产品肯定要对其价格进行调整，随着国内消费水平的提高，调整幅度不会太大，但市场价在30—80元间的酒肯定会成为最出量的产品。所以我们得调整我们的价格体系，迈过这影响销售的第一道坎——价格。

3、渠道。随着国家政策的调整和紧缩，传统的销售渠道都难以产生相应的效益，尤其是商超、酒店渠道，夜场更是多年来白酒的一个盲区，所以今年我们应该把主要精力放在专卖店和流通渠道上去。专卖店拉人气，搞陈列、做展示的功能一定要重点抓出来，流通渠道成为我们销售最后一道防火墙，所以一定要通过沈阳市内直销、其它市场招商经销的方式把产品推出去，市面有货才能形成广告效应，才能带动消费。

4、促销。市场上白酒的促销手段已经达到“无所不用其极”的程度，现在的情况是淡季不淡、旺季竞争、促而不销，搞促销不赚钱、不搞促销无异于等死。说白了都是在竞争“钱”，谁有钱谁是老大，那我们就等死吗？所以，要做好一个产品，不仅目标要清晰，而且实现这个目标的思路、根据、计划、资源等都要清晰，明确产品的定位，找准自己的市场在哪里。对于消费者，仅仅停留在“满足需求”还是不够的，重要的“挖掘需求”，“引领需求”，“培养需求”。

具体落实到我们今年的销售工作上，我们的销售目标为：突出店面——沈阳直营、依托沈阳——辽宁抓渗透、结合辽宁——东北做招商、放眼东北——全国打基础。

2018年全年公司目标销售任务为500万。其中辽宁省200万(全省14个地级市，沈阳市直营任务60万、大连市招商任务20万，其它12个地市各平均完成10万元招商任务)。

吉林省100万(全省9个地州市，省会长春招商任务20万，其它8个地市平均完成10万元招商任务)。

黑龙江省140万(全省共13个地州市，其中省会哈尔滨任务20万，

其它12个地州市平均完成10万元招商任务)。

全国其它地区必要性招商争取完成60万以上的任务。

此计划的实施依据为：沈阳是我们公司的大本营，我们占尽天时、地利、人和之势，加上两个店面的支撑，必须完成60万以上的销售额，大连做为计划单列市，其经济发展和长春、哈尔滨等省会城市不相上下，所以这三个城市的招商任务各为20万，东西其它地区以地、州、市为单位，各完成10万的任务。也就相当于每个地区招一名经销商都能完成我们的目标任务。

各地区经销商的招商工作要结合全年各地酒类展会和从网络等渠道收集信息进行整理、接洽，努力完成公司年度销售目标！

## 销售工作计划精选范文【二】

根据营销、物流工作会议精神，为切实做好销售工作稳中有升，\*\*烟草专卖局(分公司)提出近阶段卷烟销售工作思路。

## 一、主要工作回顾

2018年以来\*\*分公司紧紧围绕以下几方面开展销售工作：

1、强化客户经理拜访力度，加强客户经营指导。针对节后卷烟销售出现下滑趋势，今年2月\*\*县强化客户经理的拜访力度，要求客户经理除了日常的计划拜访之外，在2月23日至28日对片区所有客户至少走访一次，进行市场信息收集、卷烟经营指导。

2、查找薄弱环节，加强省外重点品牌的推介。结合\*\*县市场的实际，以红金龙品牌系列作为省外烟销售提升的突破口，将红金龙品牌系列的销售量纳入客户经理考核中，加强客户经理对该品牌推介引导，以此促进省外烟销售总量的提升。

3、把握销售增长点，做好新品牌上市推介工作。在今年新品牌豪运狼、纯金狼、泰山、庐山、小熊猫上市之际，加强客户经理的走访宣传，以上柜增量为目标，将新品牌的上柜率作为当月客户经理kpi考核的重要指标，提高客户经理新品牌培育的积极性。

4、实时跟踪，保证订货成功率。受季节性因素的影响，当前卷烟周转较慢，客户库存增多，造成客户容易忽视或者忘记订货，对此，\*\*县分公司除了客户经理拜访提醒订货之外，在下午时间，再次用电话进行友情提示，要求覆盖面达到100%，保证客户的订货成功率。

5、专销结合，加强市场监管。春节过后这段时间是礼品烟回流的高峰期，为了防止乱渠道礼品烟的回流，\*\*县加强对重点户的销售跟踪，收集卷烟市场信息，及时向市管员提供有价值的信息，以此加强专销两员的沟通，减少乱渠道卷\*\*对\*\*县市场的冲击。

## 二、市场现状分析

1月份\*\*县共销售卷烟1527.7箱，同比增加236.36箱，增长18.3%；条均价83.1元，同比增加3.8元，增长3.86%；狼系列777.16箱，同比增加152.49箱，增长24.41%；省外烟512.1箱，占总量33.5%，同比增加114.53箱，增长28.81%；低档烟143.94箱，同比下降5.23箱，降幅3.51%。

1、受经济因素影响，客户卷烟周转较慢。据了解，\*\*县兴泰开发区有50%以上的工厂业务量减少，15%的工厂处于半停业状态，一些外来打工者回乡，或者处于半失业状态，消费能力和水平有所下降，零售户卷烟销售出现周转缓慢，库存量增大的现象。据调查，当前有70.7%的客户社会库存量超过周转数1倍以上。可见，消费者的购买力下降，造成零售客户卷烟库存量不断加大，从而影响到卷烟销售总量的提升。

2、部分货源不能满足。一是省产三、四类卷烟无法满足市场需求；二是五类烟吉庆狮被整合，前门只投放农村市场，富健狮限量供应，最高只能订到10条，造成该档次的主销品牌无法满足消费者需求。该价位所腾出的市场空间，其它同档次品牌受口味因素的影响一时无法完全替代，从而给假、乱渠道卷烟带来市场机会，最终影响到卷烟销量。

3、客户订货率有待进一步提高。2月1日至3月22日，\*\*县应订客户6941户次，实订客户6809户次，因库存与资金因素，订货成功率98.1%。虽然完成省、市公司下达97%的目标，但如果订货成功率100%算，每户次按一次25条订货计算，132户次就可以多订66件，这样销售总量就可以达到7165件，同比销售目标可以增长3.1%；可见，订货成功率在一定程度上影响到\*\*县的销售提升。

4、礼品烟、乱渠道卷烟增多，侵占市场空间。春节过后，一些礼品烟如中华、软灰狼开始回流市场，从而占领了部分高档卷烟市场。另外，乱渠道卷烟如阿诗玛、小熊猫也在一定程度上冲击着\*\*县卷烟市场。

分析\*\*县今年销售总量不足的同时，我们从销售数据中也发现其他经营指标的差距，如条均价增长3.86%，与全市的5%有一定差距；省内一类烟同比下降2.74%，省外二类烟下降11.36%，在一定程度上影响着\*\*县卷烟销售结构的提升。

### 三、下阶段卷烟销售思路

1、统一思想，明确目标于3月23日下午3点，召开“三员”信息交流会，传达上星期四、星期五漳州市公司召开的《营销、物流工作例会》精神，分析当前卷烟市场情况，明确今后一阶段\*\*分公司卷烟销售目标“一个确保，二个增长”即确保卷烟销售总量稳中有升，提高省内一类烟、二类烟销量，以统一“三员”的思想，做到力往一处使。

#### 2、修订、完善现有考核办法，

转变客户经理工作重点，提高客户经理工作积极性从四月份开始，在原有《客户经理考核方案》的基础上，结合当前卷烟销售工作情况，修整部分考核内容，以转变客户经理工作重点，提高客户经理工作积极性。

一是改变销售指标考核内容。由原来的总量、低档烟、条均价改为总量、省内一类烟、二类烟，确保与近段的工作目标相一致。

二是提高卷烟销售任务指标项目分值的比重，由原来的24分，提高到60分，提高36个百分点，以提高考核权重引起客户经理对销售工作的高度重视，同时降低其它各项目的分值。

#### 3、科学合理设定考核指标，提高客户经理工作热情

为确保所设定的考核指标科学合理，客户服务中心在制定指标时，根据历史销售数据和销售趋势预测等，确定总体目标(总量、狼系列一类烟、狼系列二类烟)，再根据各片区的

实际情况(所占比重),合理划分各片区每月的销售指标,并于每月最后一天下午召开部门会议,向各客户经理通报下个月所核定的指标值及该值是如何计算(客户经理可以提出意见),经客户经理确认后,与客户经理签订销售责任状,通过此项措施,增强考核指标的透明度,提高客户经理工作热情,确保客户经理全身心的投入到工作中去,完成销售指标。在确定销售指标后,客户经理应将任务指标合理划分到每个订货日,并做好销售跟踪,同时建立逐层销售情况反馈机制,每个订货日由客户经理反馈给服务部负责人,服务部负责人反馈给客户服务中心,以便客户服务中心及时掌握市场动态。

#### 4、加强专销结合,实现信息共享

一是强化专销联席会议例会制度。为进一步加强专销结合,更好服务零售户和消费者,及时反馈、解决辖区市场存在的异常情况和问题,净化卷烟市场,维护卷烟经营秩序,经研究决定,制定专销联席会议例会制度,将每月第四周星期三下午15:30定为会议时间,会上与会人员必须根据各自岗位情况汇报一个月来的工作情况、收集的信息及存在问题进行交流与探讨,从而为卷烟经营和专卖管理提供有力的信息支撑和解决平台。

二是建立专销人员定期市场反馈机制。为便于专销人员间的信息交流与沟通,经研究决定,建立专销人员定期市场反馈机制,将每星期五下午定为专销人员交流沟通日。会上专销人员必须就一周以来市场走访情况、卷烟销售情况及收集到的各类信息、存在问题等进行交流,以实现信息资源共享,从而为专销人员更好地做好下周工作提供保证。

三是联合走访,提高解决问题效率。为更快更好地解决专销人员工作中碰到的问题,客户经理与市管员每周至少联合拜访客户一次,收集市场信息,对存在的问题能当场解决的当场解决,以切实提高工作效率。

## 5、加强市场清理力度，为卷烟销售保驾护航

当前制约一、二类狼的主要因素之一是倒流烟的影响，从有关信息表明，目前除古田狼外，其它狼系列都有不同程度的倒挂价，幅度在1-5元不等，因此在今后一阶段时间内将加强市场清理力度，为卷烟销售保驾护航。

一是下大力气狠抓市场管理，最大限度治理假冒卷烟和市外乱渠道卷烟对市场的冲击。根据计划安排，3月-6月采取的主要措施有：要求专销人员每月根据片区销售情况撰写市场分析报告，及时掌握市场动态；开始百日集中整治行动，以15件以上零售户、违规转化户、特殊场所、食杂批发户为重点开展一次综合治理活动，严厉打击无证经营和非法经营行为，以防再次违法经营，为09年上半年特别是梅雨销售淡季的销售创造较大的市场增长空间；适时开展专项整治活动，于“3.15”、“五一”等期间分阶段、分步骤开展专项整治行动，将采取日常突击检查、夜间巡查、清晨巡查、布控巡查、联合公安工商检查等方式，工作重点有三：车站、辖区毗邻地带的非法渠道卷烟、农村市场的假冒卷烟以及个别云霄、龙海人流动兜售假冒卷烟的整治。截止3月23日共查获案件10起，涉案卷烟133.7条，厅装双喜56厅，其中一般案件6起，无证经营案件3起，涉案卷烟22条（当场移交工商部门），平和人到\*\*县兜售假冒卷烟1起，涉案卷烟12条，已移交公安部门调查处理（拘留1天罚款17000元）。

二是严防死守，让制假售假无处藏身。首先是加大对原有制假窝点的回查力度，坚决杜绝原有窝点死灰复燃；其次是对新增窝点，采取抬头就打的高压态势，从“精、细、实、准”四字标准上下功夫，提高稽查打击的精确性，着重解决打击窝点工作重心不突出的问题；在打网工作方面，加强做好信息收集、反馈等工作，进一步健全信息网络，及时分析总结去年2月份打网工作的经验和不足，发挥卷烟网络效应，精确地掌握辖区市场动态，培养网络案件经营意识，进一步净化卷烟市场，争取今年打网工作有新突破，主要从以下几个方面



着手：一进货异常户，二违规嫌疑户，三经营工作困难户，四是其他三员(送货员、客户经理、电访员)信息反馈户。

一是严格按照省市局要求稳步开展换发许可证，搞好换证与零售户合理布局、优化市场资源配置相结合，以此契机提高许可证对销售的促进作用。

二是加大农村市场的办证力度，拓宽卷烟销售渠道。根据市场调查，目前在辖区内还存在无证户，那些无证户的存在为假乱渠道卷烟提供销售渠道，尤其是农村市场，为此，我们要充分挖掘农村市场的卷烟销售潜力，对符合办证条件的无证户给予办证，将其纳入卷烟销售网络中，并对其服务与管理，减少假乱渠道烟的销售源头。截止23日，全县新办证17户，其中，农村客户10户。

三是加大县际接壤处的办证力度，并纳入重点监控范围，最大限度制止外地卷烟倒流辖区带来市场冲击。

四是在办证领域开展各种形式多样、内容丰富的活动，努力做到许可证的办理在不违反专卖法律法规的前提下的市场效益最大化，最大限度保证企业的经营效益，压缩企业的经营成本。

此外，在日常工作中还应做好客户订货情况跟踪，及时提醒未订货客户，以提高客户订货成功率，避免客户因忘记订货而产生卷烟货源断档，同时与市管员充分沟通，对符合条件提高月供应量的客户及时申报，以满足客户的订货需求。

以上是\*\*分公司2018年近阶段卷烟销售的一些思路，届时，如与市公司有冲突，将严格按照市公司要求开展卷烟销售各项工作，确保今年圆满完成各项销售指标。

销售工作计划精选范文【三】

2018年度前三个季度，我把团购部的工作重点主要放在购物卡的销售上面，虽然购物卡的销售是有了大幅度的提高，但商品团购销售同期对比反而总体有所下滑。购物卡销售固然重要，但商品团购销售也不可轻视，对我商场不仅是提高了销售业绩，也是对我商场一种无形的宣传。

1. 回访不够及时以及团购销售跟踪不到位，对各原有业务单位的回访太少，还有一些团购销售没有能够及时跟踪，导致失去了一些团购销售，这个问题责任主要在我。

2. 由于一些客观原因导致团购销售的流失甚至是业务单位的流失，例如：一、名烟的货源不足导致了金恒房产不再从我们这里采购香烟了。二、商场与业务单位跨地区的距离(谢家集和八公山区)，使得业务单位宁愿选择就近采购团购货品，继而我们失去一部分团购销售。三、还有就是单位领导个人买东西，服务、价格等问题如果不如意，也会导致失去一个业务单位的。

3. 人员及全员参与的问题。一、团购部就我一人，忙的时候真的是精力有限，随着团购业务的慢慢增多，一个人是肯定忙不过来的。

二、虽然现在购物卡的销售有部分员工参与进来了，但商品的团购销售仍看不到有员工参与进来。

1. 在2018年的最后两个月，对现有的业务单位进行一次全面的回访或上门拜访，为年关的团购工作打下基础，尽量保证年关的团购销售不要再有流失；以后未定下的商品团购销售进行记录，然后第一时间进行跟踪回访，和业务单位多联系多沟通，不在让其流失。在以后的工作中要多分析多摸索，争取日后能制定出相关的回访及跟踪机制。

2. 货源不足希望领导可以和相关供应商协商解决这个问题；商场与业务单位跨地区的问题，我想几个业务单位都在谢八

两区，我准备交给超市黑岩店长接手，让黑岩店长在谢八两区维系这些业务单位，有服装、家电、购物卡的团购销售我们还可以接着做，就不会流失了；业务单位个人购买商品的问题，我想各楼层经理能配合团购部的工作，要把一般顾客、朋友家人、业务单位领导要加以区分，能尽量满足业务单位领导的要求，当然我们也要有原则，要把单位的利益放在第一位。

还要发展，团购工作真的不是哪一个人哪一个部门的工作，希望每个人都能用上自己的社会关系，为公司创造出更多的效益。以上是我对商品团购销售下滑的分析及自己的工作思路，请领导给予批示指导，谢谢。

## 销售综合岗工作计划 综合工作计划篇四

综合实践活动是基于学生的直接经验，密切联系学生自身生活和社会生活的、体现对知识的综合运用与实践性课程。它打破教育与生活的隔离，孩子们在学校当中在与其他场合当中一样，需要享受一种完整的生活。学习的过程就是生活的过程，课改也好，课改也好，第一项任务就是把生活的权利还给孩子，把学习的过程变成生活的过程，加强学校教育与儿童生活、社会生活的联系。它改变单一的课程结构，改变教学方式，为学生表现创新精神和实践能力提供空间。

三年级小学生文化基础知识、社会阅历和人生体验还非常有限，所以在实施综合实践活动课程的目标应该是“在体验中研究”，即以形成直接体验为主，在研究和解决问题方面，强调养成初步的方向。实施综合实践课程，就是要为学生提供更多的机会，让他们了解周围的生活环境，关注自己及同伴当中的心理健康、人际交往问题，激发他们对自然和社会问题的好奇心，扩大视野，积累经验。总之，就是要让他们更多地去看，去听，去想，去试。

考虑到三年级儿童的心理特点，三年级“活动资料”的形式

还是以有趣的游戏和制作为主，这些活动都渗透了激发学生探索和发明的内容，也就是要学生探索事物的内涵和本质，要学生独立思考和创新。

密切学生与生活的联系，推进学生对自然、社会和自我之内在联系的整体认识与体验，发展学生的创新能力、实践能力以及良好的个性品质。

1、亲身参与实践，注重亲历、自主学习和实践，在开放的学习情景中获得亲身参与实践的积极体验和丰富的经验。

2、获得对自然、对社会、对自我之间的内在联系的整体认识，形成亲近自然、关爱自然、关心社会以及自我发展的责任感。

3、发展学生在自己的生活中发现问题、解决问题的能力，学会认知、发展学生的动手能力，养成探究学习的态度和习惯。

4、培养学生通过多种途径获取信息，整理与归纳信息，并恰当地利用信息的能力。

5、鼓励学生充分发挥自己的想象力，独立思考，标新立异，大胆提出自己的新观点、新思路、新方法，并积极主动地去探索，激发他们探究和创新的欲望，培养创新能力。

6、养成合作意识、民主意识、科学意识、环境意识、培养学生积极进取、善于交往等良好的个性品质。

针对三年级儿童身心发展的特点，在编写“活动资料”时，把提高学生的观察力作为三年级的重点。

1. 我们要在活动中有意识、有计划地发展儿童的观察力，使学生学会进行有目的、系统的观察，全面的观察。要求学生学会看、会听、会嗅、会尝和会触摸，并且会把眼耳鼻舌身的感觉，综合起来进行思考。

2. 在三年级深入的观察活动中，要求学生的问题进行深入的研究(概括、比较)，要求学生进行独立的思考，培养他们的创新精神是十分重要的。在深入地观察以后，要他们发现问题，提出自己的见解，无疑对他们素质的提高十分有利。

就是能够从直接经验抽象出问题的本质来，完成思维发展的飞跃，从而提高学生的素质。

注重过程，关注学生在活动过程中的实际体验、变化和表现。全面评价，反映学生在活动过程中各方面的个性表现，包括学生在活动中的行为、情绪情感反应、参与程度、努力程度、合作程度等等。尊重多元，教师、教师集体、学生个人、学生集体、家长与社区成员等，都是学生评价活动的主体，都应该参与到对学生的评价中来。引导反思，注重学生的自我评价和自我反思，增强他们对自己所进行的活动的信心，学会在与人相处中，发现自己和他人的长处，提高自我评价和自我调控的水平。

## **销售综合岗工作计划 综合工作计划篇五**

20xx年，综合办公室将重心工作主要放在行政管理和人力资源管理方面。

一是建立和完善月报、工作记录管理制度，以点带面，全面提升管理水平，不断建立和完善各种制度文件并推广应用，努力推动管理制度化的进程。

二是结合上级相关部门的要求，完善培训办法来推动培训体系建设，达到提高培养、开发人才的目的。在教育培训中注重员工的专业技能与综合素质的提升，规范培训程序，建立和完善培训机制，严抓培训质量，提高培训效果。

五是完善了员工食堂管理办法、员工宿舍管理办法、值班值守办法等规章制度来规范后勤工作与服务，保证了公司内部

的安全与和谐。

六是加强企业文化建设，突出抓重点、抓典型，树立公司正面形象，鼓舞员工士气，激励员工上进，加强公司与员工的交流与团结，正确引导员工与公司统一思想，统一奋斗目标。

上述存在的问题需要在20xx年解决和改善。

1、进一步加快办事节奏，提高办事效率。真正做到特事特办、急事急办、该答复的事及时答复，进一步改善服务态度，提高服务质量。

2、进一步提升工作价值，当好参谋助手。增强工作策划意识、提高策划能力，对于关系分司发展和稳定的重要问题积极思考、大胆进言、主动出谋划策，抓好督查督办工作，抓好落实，发挥好参谋助手作用。

3、加强沟通协调工作，营造良好的内外部工作环境。

## **销售综合岗工作计划 综合工作计划篇六**

一、努力加强员工自身素质和业务水平的提升，切实起到带头表率作用，从根本上解决思想认识和觉悟的不足。

二、加快规范制度建设，使各项工作有序开展。

三、努力改进工作方法，统筹安排，提高工作效率。

四、通过组织学习活动、考核训练等方式加强员工的团队合作能力，营造团结互助、倾力协作工作氛围。

五、努力提高管理水平，全面提升办公室的组织、协调、沟通、督促能力。

六、建立办公室工作学习制度，及时掌握各类文件精神 and 业务知识，树立良好的服务意识，更好的协调各部门顺利开展各项工作。

七、建立办公室工作会议制度，开诚布公的进行面对面的沟通，以及时改进工作过程中的不足，化解工作中遇到的困扰。

八、规范公司行政公文和公函的管理工作，做好对政府文件的接呈工作。

九、加强公司各类档案的管理，进一步规范公司证照、印鉴(授权)的管理，协调监督完成公司各证照的手续跑办和年检工作。

十、抓好公司基层党组织建设工作，完成公司党员大会会务组织和会议决议的贯彻落实、督办工作。

十一、做好公司工会日常管理工作，切实落实工会代表制度，真心实意的为工人服务，为员工谋福利。

十二、做好年内传统节日期间员工福利购置和组织相关集体活动的计划和安排。

十三、加大办公成本控制力度，使降本挖潜工作落到实处，创新办公成本管理办办法，要严格遵守勤俭办事的原则。

十四、做好车辆安排和司机班管理工作，合理调度，统筹安排，做好后勤保障工作，尤其要做好公司突发、应急事件的处理保障工作。