

# 最新季度业务部工作计划(实用10篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源分配。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。

## 季度业务部工作计划篇一

“20xx年我国外贸进出口形势将比较严峻，要继续稳定出口、扩大进口，才有利于我国经济健康平稳发展。”商务部国际贸易谈判副代表崇泉说□20xx年，欧美外需市场的情况不会有根本性好转，国内各种综合成本上涨的压力也将持续。我国在外贸出口上将重点开拓对发展中国家，特别是新兴经济体的出口。

针对目前国内国际形势的特点，结合我行现实情况及客户定位情况，作出如下工作计划：

1、维护现有客户。及时了解现有客户的业务需求及他行的营销政策，避免存量客户流失；

4、通过客户产业链拓展业务。通过存量公司业务客户，拓展其上下游产业的国际业务。

1、加强学习。通过我行现阶段开展的业务，我们系统的、完整的学习每项业务；

3、加强同业借鉴。在国际业务领域，其他股份制商业银行好的管理方式及业务品种非常值得我们学习借鉴，通过学习借鉴他行的先进管理方式及业务，可以拓展我们的思路，在明年的工作中，我们在有条件的基础上，多联系同业机构，派

员专项学习，并在本部内推广创新，提高综合业务素质。

4、加强从业人员培训。加强对国际业务部及支行相关从业人员基础知识的培训，提升其国际业务的认知度及理论能力，为其营销管理奠定基础。

## 季度业务部工作计划篇二

20xx年，在公司经理室的正确领导和关心下，在兄弟部门的支持下，物流业务部坚持“务实、高效、精细、一流”的工作理念，认真贯彻落实经理室的工作思路和目标，团结协作，开拓创新，勤奋工作，较好地完成了年度各项工作任务。

一是建立了《关于贵重商品退货的相关规定》和《业务供应价格及折扣与转让的制度》，实现了管理的严密性；二是根据形势变化，及时调整配送商品1160个，调整商品价格977个，实现了配送商品的完整性；三是优化完善必备必销工作流程，全年完成销售任务715.37万元，比预定指标高17.12%；四是坚持日常促销与节日营销相结合，门店营销与社区服务营销结合，有力地提高了销售业绩。五是加强合同管理，签订合同70份，有力地维护了公司利益。

以上工作成绩的取得，得益于经理室的正确领导，得益于各部门的密切配合。20xx年，物流业务部全体工作人员将紧紧团结在公司周围，再接再厉，奋力拼搏，争创一流，着力五个“抓好”，实现五个“提升”，努力开创新的工作局面。

一是着力抓好营销策划，实现服务门店销售能力的提升。

二是着力抓好临时促销，实现厂商服务质量的提升。

三是着力抓好新品引进，实现销售业绩的提升。

四是着力抓好缺货管理，实现商品供应能力的提升。

五是着力抓好制度建设，实现工作效能的提升。

为完成好20xx年度工作任务和目标，我们决心采取以下几项措施：

一是拓宽渠道，增加客户。客户是公司兴盛的关键。我们将千方百计拓宽渠道，采取多种形式，调动各方面的积极性，全力开发客户，全力维护客，通过自己的工作进一步提升销售业绩，为公司的做大做强做出应有贡献。二是加强学习，提升素质。人才是公司发展的关键。20xx年我将带领物流部的同志加强业务知识的学习，积极开展各种建言献策活动，认真听取大家的意见和建议，不断调整和改进工作方法，以适应越来越激烈的市场竞争对我们提出的新要求。扎实开展传帮带活动，组织新老员工结对子，互相交流学习，利用一切机会和渠道加大人才培养，为公司培养出更多的懂销售、善创新的业务骨干。三是建章立制，规范管理。建立和规范一系列规章制度，通过对信息收集、文档统计、考勤考评、风险预测等一系列规章制度的建立和规范，使工作规范有序，做事有章可循，进一步调动大家的工作积极性。四是精细管理，提升效能。优化完善已有的工作流程，减少环节、缩短线路、压低时限，在整个日常工作与营销活动中，做到事前、事中、事后全过程沟通跟进，确保活动时事事有人协调，有人服务，全面提升营销活动的效能。五是脚踏实地，勤奋工作。再完美的方案也需要执行，再伟大的目标也需要奋斗。我将带领物流部的员工，少说多干，狠抓落实，忠于职守，用心用力，在物流部营造干事创业的工作氛围。

百舸争流千帆竞。新的一年马上到来，机遇与挑战并存，风险与发展并存。20xx年方针和目标已定，物流业务部将认真贯彻此次大会精神，团结一致，奋力拼搏，开拓创新，以新的姿态，挑战新目标、争创新业绩，为公司的美好明天而努力奋斗。谢谢大家！

## 季度业务部工作计划篇三

业务部工作的总体规划目标、各部门对业务部的支持与相互协调、业务人员的培训与工作交流工作目标、日常工作管理、来同步公司的发展方向，完成下半年的任务为实现这些目标现制订如下工作计划草案：

- 1、总体规划
- 2、业务部和公司各部门间的相互支持与协调
- 3、业务人员的培训与工作交流，
- 4、工作目标
- 5、日常工作管理
- 6、业务拓展方向

通过下半年的时间，实现并拥有一个业务人员相对稳定、业务知识技能熟练、有凝聚力、有激情、战斗力强的队伍；同时准客户及客户积累量明显上升、初定每个业务员业绩目标为20万/月(最低考核业绩10万/月)，并且每月有所递增。

为了提高产品知识、业务技能、加强同事之间的业务交流工作、可行且行之有效的培训、学习交流的方式方法。具体如下(两小点)：

- 1，每周三下午或晚上对业务员进行产品知识培训，授课人由对公司产品识非常熟的老业务员及有这方面技能的同事主讲.，以此提升业务员的产品知识。
- 2，以列会的形式组织业务人员进行业务技能交流和成功案例分享，博众家之所长从中提高自己的业务能力；同时进行每周

工作总结报告。

业务部全体人员每天上班必须明确自己今天的工作目标，有质有量完成今天工作；(内贸业务员工作职责)同时作好明天的工作计划。每周末对自己该周的工作进行总结，写好每周总结报表告呈上来。并且结合内贸业务员工作职责完成每日工作。

1，业务部全体人员在遵守公司各项规章制度(考勤制度)的同时，应相互学团结互助共同进步。做好每天的日报，周报以及工作计划，公司对业务员每天的工作不定期的进行监督与抽查，并纳入每个业务员的考核，作为奖惩的依据。业务人员必须调整每天天的工作状态，每天保持积极的工作态度，有目标、有激情的投入到工作当中去。上班时间，不得利用电脑玩游戏或作与工作无关的事情(违规者纳入奖惩考核)。

2，业务部门应该结合公司现有的制度，专门制订一套可行的操作制度，内容应当包括：奖惩机制、培训计划、项目报价制度、每月总结等方面。

业务工作大多情况下是广种薄收的，这就需要业务人员：

1、充分利用网络，现在已经进入信息时代，而公司前期主要用力于电子商务的推广，所以利用网络搜索信息，开拓业务视角，找寻有价值的潜在客户是我们前期的工作重心。

2、利用自己的人脉和业内人士提供的信息，这种资源是非常宝贵的，也是需要重点维系的，加强沟通与联系，使之成为一种制度一种习惯，这种资源还有很深的拓展空间。这就需要大家去挖掘与培养。通过以上六点，把计划付诸实施，20\_\_年下半年的业务开展工作将会有有一个全新的面貌，业务部一定努力完成20\_\_年下半年的各项指标！

(附：待制定业务员奖惩机制}

业务部

## 季度业务部工作计划篇四

送走20xx年，20xx年信步而来。

在过去的一年里，成长了自我，在接下来的一年会有更好的工作表现，以下为我20xx年的工作计划：

经过一年对本公司产品的不断的熟悉，及对市场的摸索，逐步可以确定20xx年客户的重心，主要分为：商业照明群体及工程照明。

工程照明的客户群体以市政工程为代表，主要还是招标投标，但是作为业务部的我，我会把重点放在房地产商，对其开发的小区里的公共场所照明为主，其次负责公司对有意的招标项目，进行跟进及后期标书的制作。还有就是大型建筑物外立面的亮化，主要的客户群体是政府机关的后勤部、大型的物业公司、还有就是个县级的阳光农村工程。

综上所述总结20xx年我的工作客户主攻群体为：酒店、高校、医院、物业公司、房地产公司级政府机关的后勤部等。

经过20xx年客户群体的开发及跟进主要业绩不是很明显，业绩额没有完成20xx年年初的目标值，但是在这一年里工作能力自我的锻炼及提升和客户群体的摸排，相信20xx年有个好的开始，但是今年的主要业绩分为：室内照明业绩、市政路灯及公共场所的照明、楼体外立面亮化三部分。

室内照明□20xx年的计划销售额，我个人销售额为70万，业务部如果成立销售团队的话，我会努力带好自已的团队，业务团队销售额我的目标是160万。

市政工程：这个主要是投标，但是这块的还是看20xx年我公司根据市政招标情况来定，但是我个人对公司这块的销售额的期望值为500万。

公共场所照明：也为室外照明，这块的我个人20xx年根据20xx客户群体积累情况，给我个人的定的销售额的期望值为120万、团队期望销售值230万。

楼体外立面亮化：根据20xx年的成功率初步为我个人20xx年销售目标定的期望值为90万，团队期望销售值定的目标200万。

以上我个人明年总体销售期望值为：280万，公司投标销售期望值为：500万。所谓的团队销售额只是初步根据公司领导对我们业务部的团队扩建计划定下的一个期望值，这个期望值不是最终的，主要还是看20xx年我们业务部门公司领导给予的扩建情况来定！

根据王总指示及目前我们业务部成员自身综合情况划分如下：整个省划为两大块以合肥为中心，我个人负责区域为皖南，咎军辉负责皖北，皖南区域有：六安市、芜湖市、铜陵市、马鞍山市、安庆市、宣城市、黄山市其中结合我个人掌握信息情况选择了两个重点一个为六安市和宣城市，因为我对二市的熟悉情况比其他市要熟悉一点和结合我个人对这二市的人脉熟悉情况来定的！

经过20xx年公司各部门的配合及我们各部门与领导之间的磨合期间出现的问题，作为业务部的一员及公司的一员在此慎重的提出我个人所发现的问题。一□20xx年里我们业务部门还是比较和谐的和研发部工程部、采购部、财务部、生产部、办公室及总经理之间总体还是比较和谐，其中得到研发部及生产部、采购部、工程部、办公室，财务部、总经理的大力支持，在其中也避免不了出现的问题主要还是业务项目谈下后的供货质量和供货周期及施工周期问题比较突出，导致后

来部分工程验收及工程款回收出现问题。

主要特例为圣大创和花园酒店，该工程体现了问题有；施工比较粗糙，供货周期拖延导致施工推迟对我公司形象产生比较大的影响，还有就是货物质量问题，主要体现在合肥鑫一网络工程公司这个项目上，导致客户对我们业务人员的不信任，从而也导致货款的拖延。

## 季度业务部工作计划篇五

- 2、制定每月、每季度的工作计划；
- 3、建立团队，完善加强设计团队能力；
- 4、了解部门人员能力及各自的特长风格，以便工作派单的合理性和成功率；
- 5、定期安排培训，了解最新装修材料及施工工艺，进行专业知识的经验交流；
- 6、完善并培训《业务部部工作手册》中的内容；
- 7、完成公司下达的其它任务。

好团队需要好的团队质量更需要各队员好的能力培养□20xx年培训计划如下：

- 1、完善设计部日常工作规章制度
- 2、讲解设计部制图标准
- 3、规范设计部出图流程
- 4、规范设计部工作流程



- 5、建立和培养设计团队
- 6、强化设计师设计方案所涉及的问题
- 7、每月典型设计案例谈论会
- 8、定期市场新型材料的认识及运用公司安排的其它培训计划

## 季度业务部工作计划篇六

转眼间又要进入新的一年\*\*年了，新的一年是一个充满挑战机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年，出来工作已过4个年头，家庭生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。一熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了…转眼间又要进入新的一年\*\*年了，新的一年是一个充满挑战机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。出来工作已过4个年头，家庭生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作则，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

- 1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老顾客资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的顾客全部开发一遍，有意向合作的顾客安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达8万元以上(每件4万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等顾客交办的各类业务，与该等顾客保持经常性联系，及时报告该等顾客交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时候，以商标专利业务为主。通过到专业市场参加专业展销会上网电话陌生人拜访等多种业务开发方式开发顾客，加紧联络老顾客感情，组成一个循环有业务作的顾客群体。以至于达到4.8万元以上代理费(每个月不低于1.2万元代理费)。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等顾客交办的各类业务，与该等顾客保持经常性联系，及时报告该等顾客交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，带来的无限商机，给下半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《\*\*省著名商标》条件的顾客，做一次有针对性的开发，有意向合作的顾客可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《\*\*省著名商标》，承办费用达7.5万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等顾客交办的各类业务，与该等顾客保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老顾客交办的业务情况。首先，要逐步了解老顾客中有潜力开发的顾客资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为顾客公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每个月至少达1万元以上。

学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识综合能力都是我要掌握的内容。知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给予我支持。

积极主动地把工作做到点上落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对\*\*年的个人工作计划，可能还很不成熟，希望

领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导部门领导的正确引导和帮助，展望\*\*年，我会更加努力认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的顾客，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接\*\*年新的挑战。

\*\*年，我有着更多的期待，相信自己一定能够在\*\*年取得更大的进步，自己就是这样一年一年的走过来的，从一个什么都不懂的毛头小伙到现在很有深度的资深公司业务员，我的成长充满了曲折，不过在今后的工作中，我还是需要继续不断的努力，相信自己在\*\*年一定走的更远！

## 季度业务部工作计划篇七

转眼间又要进入新的一年\*\*年了，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年，出来工作已过4个年头，家庭、生活和工作压力驱使我努力工作和认真学习。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了…转眼间又要进入新的一年\*\*年了，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。出来工作已过4个年头，家庭、生活和工作压力驱使我努力工作和认真学习。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老顾客资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的顾客全部开发一遍，有意向合作的顾客安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少

促成两件诉讼业务，代理费用达8万元以上(每件4万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等顾客交办的各类业务，与该等顾客保持经常性联系，及时报告该等顾客交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发顾客，加紧联络老顾客感情，组成一个循环有业务作的顾客群体。以至于达到4.8万元以上代理费(每个月不低于1.2万元代理费)。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等顾客交办的各类业务，与该等顾客保持经常性联系，及时报告该等顾客交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，带来的无限商机，给下半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《\*\*省著名商标》条件的顾客，做一次有针对性的开发，有意向合作的顾客可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《\*\*省著名商标》，承办费用达7.5万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等顾客交办的各类业务，与该等顾客保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老顾客交办的业务情况。首先，要逐步了解老顾客中有潜力开发的顾客资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为顾客公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每个月至少达1万元以上。

学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给予我支持。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对\*\*年的个人工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助，展望\*\*年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的顾客，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接\*\*年新的挑战。

\*\*年，我有着更多的期待，相信自己一定能够在\*\*年取得更大的进步，自己就是这样一年一年的走过来的，从一个什么都不懂的毛头小伙到现在很有深度的资深公司业务员，我的成长充满了曲折，不过在今后的工作中，我还是需要继续不断的努力，相信自己在\*\*年一定走的更远！

## 季度业务部工作计划篇八

业务部的职责就是不断的开拓销售通路、寻求最适合企业发展的战略合作伙伴，不断的把企业的产品推向市场、同时向市场提供科学的前沿信息，而业务部在捕捉市场信息的前提下，结合企业实际情况，制定强有力的市场方案和销售策略，最有力的树立企业“灵魂”的作用。

### 业务部计划

制定xx年销售工作计划:科学严谨的剖析现有市场状况和销售状况,扬长避短、寻求机会。实行精兵简政、优化销售组织架构，实行严格培训、提升团队作战能力况合理性、科学市场调研、督促协助市场销售，把握市场机会、制定实施销售推广，信息收集反馈、及时修正销售方案，挖掘人员潜力、激发工作热情、感受工作压力、努力作好各自市场销售工作。

#### 1、强化人员素质培训、提升团队作战能力

春节后的二月份完成对各区域的市场部信息管理和业务部人员招聘和培训包括：产品知识系统培训 销售知识系统培训 销售人员职业道德培训 销售人员必备素质培训 应用技术及公司产品培训。

许鹏军负责宁夏、袁伟负责青海、靳鹏辉继续负责xx年负责的市场!安丽梅和许鹏军把自己陕西省内的区域全部让出让新进来的业务负责。明年就不会像今年这样做的有点混乱，自己区域联系的极少，都是盲目开发联系客户!要加强区域跟踪!

集中培训、努力使所有员工充分掌握公司销售政策、产品知识、应用技术知识、营销理论知识，形成学习型团队、竞争型团队、创新型团队。

## 2. 加大人员考核力度

3. 加强市场调研：以各区域业务成员提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，并且开会讨论该区域业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域的机构设置各趋合理和公司在开拓新的市场方面作好参谋。

为进一步打响“特雅丽”品牌，扩大特雅丽在西北市场占有率，建议公司xx在青海还有宁夏当地的安防杂志也做几期宣传!每个业务也要加强和同行业人员接触多了解一下这个市场的趋势!

## 4、弱势增强

xx年西安办最弱的环节是广告机系列!xx年初就要求总部专门技术人员对广告机进行培训!

## 季度业务部工作计划篇九

做好20xx年广告创收工作，对开创市场、媒体运营管理有着至关重要的意义，对于我自己也具有十分重要的特殊意义。因此，我要调整好工作思路、增强责任意识，充分认识并做好今年广告创收工作。

充分利用现有资源，尽最大努力、最大限度的开拓广告市场。鉴于目前我们的终端数量有限的情况在争取投放的同时，也会为未来的市场多做铺垫工作，争取有大投放量、长期投放的客户参与进来。根据终端数量的增长情况，有针对性地调整工作策略、开发新的领域。

1、在第一季度，以市场铺垫、推动市场为主，扩大我公司的知名度及推进速度告知，因为处于双节的特殊时期，很多单位的宣传计划制定完成，节后还会处于一个广告低潮期，我会充分利用这段时间补充相关知识，加紧联络客户感情，以期组成一个强大的客户群体。适当的寻找小一些的投放客户将广告投放进来，但我预计对方会有要求很低的折扣或者以货抵广告费的情况。

2、在第二季度的时候，因为有“五一劳动节”的关系，广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着天气的逐渐转热，夏季饮品、洗浴用品、防蚊用品等的广告会作为投放重点开发。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，广告市场会给后半年带来一个良好的开端，白酒、保健品、礼品等一些产品会加入广告行列。并且，随着我公司终端铺设数量的增加，一些投放量大的、长期的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的广告大战做好充分的准备。

4、年底的广告工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的终端铺设、客户推广，我相信是我们广告部最热火朝天的时

间。随着冬季结婚人群的增加，一些婚庆服务、婚庆用品也会加入广告行列，双节的广告气氛也会在这种环境下随之而来。

我会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我的工作思路。争取把广告额度做到最大化！

做市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是我要掌握的'内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

另外，在20xx年末的时候，我报考了\*\*大学的\*\*\*\*专业，因为我了解到其中有很多的做影视前期、后期及管理的课程，广告部的管理、编播也会有很多这方面的工作，我将系统地、全面的进行学习，以便理论结合实际。好让自己在广告部能够发挥更大的作用。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对20xx年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助□20xx年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作、业务能力。

## 季度业务部工作计划篇十

为全面贯彻落实廊坊银行综合任务指标考核办法，大力发展存款壮大我行客户规模，捍卫我行地位形象，积极推动我行



在金融机构竞争力的持续提升，我部门将全力以赴开展2011年工作。我部门涉及的任务指标有：储蓄vip客户增量□pos商户指标、卡余额增量指标、卡日均增量指标、卡消费额指标、储蓄存款日均增量指标、储蓄存款余额增量指标、个人贷款指标、代理保险指标、贷款收息率指标。为更快更好完成以上任务指标，我部门计划从以下几方面开展工作。

1、思想发动，转变观念。一是借助银行卡宣传促销有力时机，将储蓄存款作为一项基础性工作来抓，积极做好员工思想动员工作，使员工充分认识所面临的竞争形势和竞争压力；二是处理好其它产品营销与抓好储蓄存款的关系，全力带动优质客户、理财产品、基金、保险等相关业务的持续发展；三是将“存款立行”意识贯穿于每一天的工作，增强抓好存款的责任感和使命感。

2、巧抓机遇，竞争客户。一是以新农村建设改造为契机，创新营销手段，以本部门为营销团队主动出击，与周边各改建村负责人沟通联络，开展各项存款及代发业务，积极使这部分存款能在我行安家；二是以“银星卡宣传促销活动”为契机，以与柜员及大堂经理密切配合为主导，持续加大柜面营销力度，发展大批忠实于我行的vip存款客户。

3、捆绑营销，联动发展。一是依托周边客户信息档案，注重营销周边未开发客户资源，通过抓基本客户来发现和培育中、高端客户群体；二是加强储源信息的捕捉，把发展通知存款、协定存款□pos商户、代理保险、消费贷款和网上银行业务结合存款工作进行捆绑式的营销，实现各项业务的共同发展。

4、积极开展上门服务。上门服务可提高我行发展远程高端客户，高度重视远程客户的开发工作，多渠道多视角的捕捉远程高端客户信息，积极开辟周边农村市场，对农村个体工商户，农村征地款加大信息收集和营销工作力度，制定具有针对性的营销活动策划，抓好营销活动策划的落实；同时在对市区、工业园区的优质大户的营销工作中，充分发挥公私联

动效应，发挥周边园区业务的带动作用。

5、本部门已完成工作。截止目前本部门已安装及正在办理pos商户？户，卡日均较年初增长？万元，卡消费较年初增长？万元，卡余额较年初增长？万元，储蓄余额较年初增长？万元，储蓄日均较年初增长？万元，未完成的个人贷款、代理保险。本部门将根据要求积极主动的完成各项工作。

6、工作中需解决的问题。为保证营销工作顺利开展，应尽快解决网上银行、短信通、对公通存通兑（本系统支票无需交换业务）pos机刷卡消费应缩短入帐时间pos机应增加刷国际卡业务atm应增加交固话、联通、电信话费等各种收费项目；放宽信贷政策、缩短贷款审批时间；开发特色借记卡业务、尽快开发本行理财业务、开展信用卡业务，以此增加我行业务品种。