

爱荷华国际写作计划 商业计划书写作要点 (精选6篇)

计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。相信许多人会觉得计划很难写？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

爱荷华国际写作计划篇一

写商业项目计划书的时候要注意什么撰写要点?请看下面得的商业项目计划书要点吧!

封面页

这是容易被忽视的部分。

有很多机构认为内容比形式更重要。

其实，形式是可以更好地表现内容的。

另外，项目计划书也是能使资助机构了解和认识我们的一个很重要的窗口，表现得专业与严谨，是绝对可以得到加分的。

目录

第一部分计划书摘要.....

第二部分项目介绍.....

第三部分项目背景、存在的问题与需求...

第四部分行业及市场情况.....

第五部分营销策略.....

第六部分组织与管理.....

第七部分财务计划.....

第八部分风险评估与防范.....

第九部分附件.....

第一部分计划书摘要

说明：计划书摘要应该尽量控制在2页纸内完成。

项目计划书摘要应该涵盖该计划书的所有要点，浓缩所有精华，并要求简洁、真实、一目了然。

这是最重要的一部分，也是读者最先阅读、浏览的部分。

所以，项目“摘要”部分将成为影响“初选”结果的决定因素；在概要部分，要把你认为重要的所有信息汇集起来。

摘要一般要包括：机构的背景信息、使命与宗旨；项目要解决的问题与解决的方法；项目申请方的能力和以往的成功经验，等等。

第二部分项目介绍

项目描述(这里主要介绍拟投资的产品/服务的背景、目前所处发展阶段、与同行业其它企业同类产品/服务的比较，本企业产品/服务的新颖性、先进性和独特性，如拥有的专门技术、版权、配方、品牌、销售网络、许可证、专营权、特许权经营等)。

企业现有的和正在申请的知识产权(专利、商标、版权等)；专利申请情况；产品商标注册情况；企业是否已签署了有关专利权及其它知识产权转让或授权许可的协议？如果有，请说

明(并附主要条款)。

目标市场：这里对产品面向的用户种类要进行详细说明。

产品更新换代周期，更新换代周期的确定要有资料来源。

产品标准：详细列明产品执行的标准。

详细描述本企业产品/服务的竞争优势(包括性能、价格、服务等方面)产品的售后服务网络和用户技术支持。

第三部分项目背景、存在的问题与需求

在这一部分，需要详细介绍存在的问题以及为什么你要设计这个项目来解决这些问题。

要充分地说明问题的严重性与紧迫性，最好能提供一一些数据，这样不但可以充分地说明问题，同时还能表明你对这一项目的了解。

此外，你还可以使用一些真实、典型的案例，以便在情感上打动读者，进而引起他们的共鸣。

要说明项目的起因、逻辑上的因果关系、受益群体及其与其它社会问题之间的关联等。

一般来讲，这一部分包括以下主要信息：

项目范围(问题与事件、受益群体)；

导致项目产生的宏观与社会环境；

提出这个项目的理由与原因；

其它长远与战略意义。

第四部分行业及市场情况

1、行业情况(行业发展历史及趋势，哪些行业的变化对产品利润、利润率影响较大，进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策限制等，行业市场前景分析与预测)。

(1)列表说明过去3年或5年各年全行业销售总额，必须注明资料来源。

(2)列表说明未来3年或5年各年全行业销售收入预测，必须注明资料来源。

2、目标市场情况

(1)图表说明目标市场容量的发展趋势。

(2)企业与目标市场内五个主要竞争对手的比较，主要描述在主要销售市场中的竞争对手。

(可以列表说明)竞争对手、市场份额、竞争优势、竞争劣势、企业分析。

(3)市场销售有无行业管制，企业产品进入市场的难度分析。

第五部分营销策略

1、产品销售成本的构成及销售价格制订的依据:如果产品已经在市场上形成了竞争优势，请说明与哪些因素有关(如成本相同但销售价格低、成本低形成销售优势、以及产品性能、品牌、销售渠道优于竞争对手产品，等等)。

2、在建立销售网络、销售渠道、设立代理商、分销商方面的策略与实施

3、在广告促销方面的策略与实施

- 4、在产品销售价格方面的策略与实施
- 5、在建立良好销售队伍方面的策略与实施
- 6、产品售后服务方面的策略与实施
- 7、其它方面的策略与实施
- 8、对销售队伍采取什么样的激励机制

第六部分组织与管理

主要介绍管理理念、管理结构、管理方式、主要管理人员的基本情况、顾问队伍等基本情况、员工安排、薪金标准。

第七部分财务计划

- 1、产品形成规模销售时，毛利润率为%，纯利润率为%。
- 2、请提供：未来3-5年的项目盈亏平衡表、项目资产负债表、项目损益表、项目现金流量表、项目销售计划表、项目产品成本表。

(注：每一项财务数据要有依据，要进行财务数据说明。)

第八部分风险评估与防范

详细说明该项目实施过程中可能遇到的风险及控制、防范手段(包括可能的政策风险、加入wto的风险、技术开发风险、经营管理风险、市场开拓风险、生产风险、财务风险、汇率风险、投资风险、对企业关键人员依赖的风险等。

每项要单独叙述控制和防范手段)。

第九部分附件

为补充项目计划书内容，需要进一步说明的有关问题(如企业或企业主要管理人员和关键人员过去、现在是否卷入法律诉讼及仲裁事件中，对企业有何影响);产品彩页、企业宣传介绍册、证书等可附于此。

爱荷华国际写作计划篇二

1、班主任学期工作计划的写法:

学期工作计划没有严格，固定的格式，一般地可分为以下几个层次:

第一层次: 标题即计划的名称

标题要写在第一行正中，标题中要把班级的名称、计划的主要内容、计划的时限准确地概括进去。如《□□xx年xx班200x□200x学年度x学期班级工作计划》。

第二层次: 内容即计划的正文。

计划的正文，一般包括以下几个部分:

(1) 前言

简述计划制订的`依据，交代上级教育行政部门及学校本学期教育计划要求，概括、准确地提出制订本班工作计划的指导思想。`前言`的文字要简明、扼要。

(2) 本班的基本情况与分析

本班的基本情况包括: 本班学生德、智、体、美等方面的基本情况; 本班学生的特点及倾向性问题; 学生家长情况及社会影响情况等。

本班情况分析主要包括：抓住全班带有倾向性的问题’正反两方面’，对反面的主要倾向问题存在的主要原因的分析。做好分析工作的关键在于：深入地调查研究，运用辩证的思维方法，善于透过现象抓本质，分清主观因素与客观因素。情况分析要求准确、简明。

（3）本学期工作目标

工作目标要突出重点。一学期要抓的工作很多，不能件件平均使用力量，要抓主要矛盾，抓主要问题，以求举纲带目。

（4）主要措施

措施，即实现目标的具体活动安排。措施要具体；要符合学生的年龄特征和心理特点，要生动活泼、形式多样，为学生所喜闻乐见；要注重教育效果，不搞形式主义，不做表面文章。措施定了就要执行，不能执行的就不要写进计划。

（5）时间安排

为保证计划的切实落实，对具体的活动要安排具体时间，标明周次及起止月日，时间安排要注意与学校教育活动协调，相互配合、相互衔接。时间安排要注意科学性，一周内不能活动太多，要考虑学生的负担。时间要有预见性，如要在五月开运动会，班级前两周安排相应的活动为校运动会做准备。时间安排既可用文字表达，也可以列表表述。表内容包括：周次、起止日期、教育活动内容、具体准备工作、完成情况、备注。

第三层次：计划制订人姓名与制订日期。依次分行写在正文下方。

制订计划要留有余地。因为事物是不断变化的，工作计划也不是一成不变的。但调整、变更工作计划要经学校领导批准。

工作计划完成后，应一式两份抄清，一份交学校领导做检查、督促、指导工作，一份留自己实施。

2、具体工作计划的写法

制订具体工作计划不必像制订学期工作计划那样详尽。其基本结构有如下几个层次：

第一层次：标题

第二层次：内容，即计划的正文

具体计划的正文，不必像制订学期工作计划正文那样详尽，一般地包括以下几个部分：

（1）教育活动内容。可用一句话表述。

（2）教育目的

（3）时间安排

（4）活动准备和要求。涉及较多人参加准备时，应列出负责人姓名。

第三层次：计划制订人姓名与制订日期

具体工作计划要简明扼要，可以提纲挈领地写。

具体工作计划，既可用文字表达，也可以列表表述。列表形式内容：活动内容、教育目的、时间安排、活动准备与要求、完成情况、备注。

爱荷华国际写作计划篇三

学校对于德育工作的重视程度是决定着整个学校的工作重心的，一篇德育工作计划能够让学校的德育工作发现一些问题，以及获得一些经验，能够帮助学校在抓德育工作上迈上一个新台阶。工作计划网的小编给大家带来一篇学校德育工作计划的写作模板，希望大家依靠这个模板炮制出更好的文章。

德育工作是学校的首要工作，以德育为先是素质教育的根本。本学年，我校德育工作在学校领导的正确带领下，走“以德育人、严抓常规、形成特色”的德育工作之路，取得了显著的德育绩效，并形成了鲜明的德育特色。现将这一学期工作总结如下：

一、指导思想：

全面贯彻学校“以人为本，以德立校，以质兴校”的教育思想，突出“以学生思想教育为主线，班级管理为主体”的管理体制，充分调动学生的积极性，进一步促进德育工作走上制度化科学化，可操作性强的道路，力争年级德育工作再上新台阶。

二、撑好一个支点，继续加强队伍建设

1、加强师德建设，确保德育队伍的先进性。搞好学校的德育工作，离不开一支经验丰富、方法独到的德育工作者队伍。为提高这支队伍的德育工作能力，相互交流德育工作的方法，我校认真抓好师德建设，组织全校教师开展师德的学习讨论，努力提高教师的政治素质和师德修养。以校内论坛为载体，让每位老师进行德育方面培训，展示本人好的德育方面方法、做法，通过经验介绍每位老师的师德水平都有提高。同时积极向秦皇岛师德论坛投稿，要求每位老师每月提交一篇师德体会，收到了较好的效果。

2、继续加强学生干部队伍建设，提倡学生自主管理。以少队值周生管理为依托，让学生充分参与到学校德育日常管理中来，校园卫生的检查打分、学生纪律的检查打分、文明礼仪的监督、各项分数的统计反馈等，本学期将班级卫生扫除常态化，两周组一次大扫除，进行量化打分，并将量化得分以流动红旗的方式进行公示，让每个班形成了比、学、赶、超的态势。最大限度的发挥学生主观作用，也最大限度的培养学生能力，最大限度的调动学生的积极性，使学校德育管理常态化。

3、认真学习师德规范，结合学习教师职业道德规范，并以教师职业道德规范和十不准为标准，在家长中树立起良好的形象。

4、根据学生的身心特点，把思想道德建设落实到实处，在学习中提升教师的道德标准，深入贯彻《纲要》精神，模范履行社会公德、职业道德、家庭美德，不断提高教师的全面道德修养。

5、认真学习新课改，提高对新课程改革的认识和教育理念，并进一步提高自己的教学水平，使自己能更加适应日益发展的教育势。

6、继续学习报刊上有关的评论员文章及英雄人物先进人物的事迹，以加深自己对人生观的进一步理解。

7、学习报刊上有关国内外形势教育的文章。通过学习，及时了解 and 关注当前国内外形势及我国各项改革的进展情况。为灾区群众积极捐款捐物，明确任务、增强信心、努力奋斗、扎扎实实做好本职工作。

三、抓好一条主线，继续德育教育常态化

(一)继续发挥国旗下讲话、文明之星评比这一德育阵地的作

用，对学生进行熏陶、激励、内化，并形成良好的道德品质。

1、加大班主任培训工作的力度，继续完善和细化班主任量化考核机制，积极探索班级管理工作的新途径、新方法，努力打造一支高素质的班主任队伍。

2、坚持从学校和学生实际出发，以规范养成教育为重点，抓实抓细学生文明行为习惯及明礼诚信教育。深入开展以“五会”教育(会说话、会走路、会讲卫生、会学习、会健身)为重点内容的系列主题教育活动。

3、不断探索和改进德育工作方法，充分挖掘和整合德育资源，充分利用国旗下讲话、班会、多媒体平台等德育阵地，突出对学生进行思想品德教育、纪律法制教育、文明行为习惯的养成教育、心理健康教育、安全教育、勤学上进教育等，切实提高学生的各种能力和素质。

4、遵循学生身心发展规律，以丰富多彩的活动为载体，开创性地开展德育工作。

5、进一步做好“课外访万家”工作，做到精访阶段有重点、有实效。

6、加强班级文化建设，营造“走进学校受教育、走进教室想学习”的良好文化氛围。

(二)德育活动，春风化雨，润物无声

学校重视各种节日教育，以各种节日纪念为契机，举办活动来教育孩子，如六一我们要举行入队活动，对孩子们进行少先队的教育、国庆节我们进行爱国主义教育，让学生们知道今天的幸福生活来之不易，总之，学校以活动为载体，让他们在活动中受到教育。

四、突出一个重点，继续强化养成教育

众所周知，从小就开始并加强文明礼仪教育，是培养一个健全人的最基本的要求。我校一直以来都把培养文明礼仪、行为习惯作为学校德育工作的重要内容之一，作为德育的主旋律。尤其是小学阶段，养成良好的文明礼仪习惯，即为孩子收获良好命运播下了一颗优良的种子。为了进一步加强行为规范教育，促进学生行为规范的內化，树立繆小学生的新形象，以养成教育为主题重新布置了校园文化，主要包括学习礼仪、实践礼仪、展示礼仪和宣传礼仪、课堂习惯、卫生习惯部分内容。

五、树好一面旗帜，继续深化班级文化建设

学生每天都学习在班里，从上学期开始学校着力建设班级文化，班里的英语角、小明星、我行我秀、小主人风采等版块，将学生的好的学习作品、学习习惯、进步较快的学生都展示出来，让他们成为学生们的学习的旗帜，带动整个班级全面进步。

如今，学校虽小但优美、健康、和谐的文化环境已然形成了自身特色，一砖一瓦、一草一木都在充分发挥着教育的作用。

六、塑造一个亮点，继续继续打造学生社团、乡村少年宫活动

(一) 社团更新

繆庄小学乡村少年宫、学生社团已开展了三个学期，上学期将学生社团由原来的8个增加到17个，本学期又进行了社团更新，新开了英语组、手指操组、武术自编操组。少年宫、学生社团涉及到德、艺、体、琴、棋、书、画多方面。一年多来学校累计开设43个组别，学生参与率100%，累计培养学生两千多人次。领导班子成员的团结协助、全体老师积极参与，

使学生开拓了视野、学习了很多教科书中学不到的.知识。

(二)开展好家校工作

1、继续开办好家长学校，完善学校及各班级的家长委员会，加强学校、社区、家庭三位一体的教育网络。学校开展有针对性地家庭教育理论知识培训，引导家长不断总结自己教育子女过程中的经验教训和体会。与社区关工委多沟通，合作开展好学生德育工作。

2、继续增强家校联系，抓好家长学校建设充分发挥家长学校特有的教育功能，延伸和拓展“百、千、万”活动，发挥其深远影响，开辟我校家校联系的新途径。

七、安全、法制教育工作

学生安全是学校工作中重中之重，陆续开展了安全教育主题班会、法制教育主题班会，学校在开学、放假、五一、十一、清明等时期向学生家长发放致家长一封信。为了使老师与家长及时进行沟通，学校在第一学期的开学、第二学期的期中定期如开家长会，并常态化，通过家长会介绍学校的工作，并请来法制、交通部门的警官，给学生及家长做法制、交通教育。让家长全面了解学校，让语、数、英等学科教师与家长进行面对面沟通，让家长了解学生在校的学习、生活情况，使家长更有效的教育他的孩子。为提高突发事件的响影速度，学校在每年的四月、十月举行安全疏散、避震、逃生、消防演练，讲解突发事件发生时需要注意的事项，增强了学生的遇险自救能力。

1、树立“安全第一”的思想，积极采取有力措施保证校园安全。

校园安全工作要常抓不懈，警钟长鸣。学校在保证学校设施安全的基础上，要保证学校育人环境的安全，尽力减少或避

免校园事故的发生，保证学校财产、师生人身安全。进一步加强学校安全保卫工作，采取公益性保安进校园的方式，创设安全教育教学环境。

2、积极化解教育矛盾。教育是涉及千家万户的事业，是最受百姓关注的事业，也是最容易引发矛盾的行业，因此，学校领导教师要树立“教育稳定、人人有责”的思想，在工作中要讲求方式方法，认真接待来电、来访，杜绝推诿扯皮现象，尽可能将矛盾化解在基层。

3、结合区教育局安全教育月的要求，结合“四远离”教育，学校制定安全教育月活动方案，切实落实好上级要求，开展好活动。

八、深化家校联系，携手共同进步

在今后的工作中，要继续以团结协作为指导、以共同发展为目标，快乐要大家一起分享，成绩是大家共同努力的结果，但我们也清醒的认识到，德育工作，任重而道远，要改进不足之处，使今后的德育工作更上一层楼。

以上内容由工作计划网提供，如果您觉得本站的信息还不能完美解决您的问题，可以联系我们，联系地址：

爱荷华国际写作计划篇四

核心提示：执行摘要不应该超过两页纸，因为目的是向别人推销企业，而非描述企业精简版的商业计划书(executivesummary[]执行摘要)可能是你为公司写过的最重要的总结了。在获得引荐以后，你会执行摘要不应该超过两页纸，因为目的是向别人推销企业，而非描述企业。

精简版的商业计划书(executivesummary[]执行摘要)可能是你为公司写过的最重要的总结了。在获得引荐以后，你会将

它发送给投资人，希望接下来能有机会与投资人举行会谈，还期待能引起其他投资人的兴趣。一份有效的. 执行摘要可能包括下面几个部分。

1. 问题：你正在解决的最紧急、最重要的问题是什么？或者你正在瞄准的机会是什么？
2. 解决方案：你如何解决这个问题或者如何抓住机遇？
3. 商业模式：谁是你的客户，你如何赚钱？
4. 潜在的魔力：你的公司如何做到与众不同？
5. 营销和销售战略：你切入市场的战略是什么？
6. 竞争分析：你跟谁竞争？你与竞争对手各自的优势何在？
7. 预测：未来三年你的财务预测是怎样的？实现这些预测的假定条件有哪些？
8. 团队：你的团队包括哪些人？他们各自有什么特长？
9. 现状和未来安排：企业现在的发展情况如何？近期将达到哪些重要目标？

执行摘要不应该超过两页纸的长度，因为目的是为了向别人推销企业，而不是为了描述企业。如果你需要用超过两页的篇幅来推销，那么你的创意可能还不足够好。下面这些建议，可以帮助你写出一份专业的执行摘要。

不要附上ppt□ppt应该留到你跟投资人面对面交流时使用，如果你在邮件中附上它，很可能起到反作用，最后只能葬送自己的机会。

“专利”这个词最多使用1次：没有一个优秀的vc会认为一项专利就能让你的公司无懈可击，他们只是想了解(就一次)那些究竟是不是值得称为有价值的专利。

没必要声称你处在一个上十亿美元规模的市场中：根据一些研究，似乎可以说每家公司都处在一个十亿美元规模的市场中。我至今仍没读到一份声明公司市场潜力没有达到这样规模的执行摘要。

不要声称你将创造一家成长速度最快的公司：我见过的大多数公司的预测中，都说发展速度要超过google[]而这些创业者还自称“非常保守”。我的建议是，看起来增长速度太慢绝对好过太快，因为如果投资人喜欢你的想法，他会相信你一定能做得更多、更好，这样你的空间就大了。如果投资人对你不感兴趣，你再怎么预测都没用。

不要炫耀mba学位：大多数的风险投资人更想要投资一位核心的工程师，而不是耀眼的学位，比如mba[]要将精力集中在技术和销售经验上，因为在创业之初，你最重要的事情是要做出好的产品，并让别人去销售。

不要创造那些没有证据的幻想：很多创业者会说这样的话，“红杉资本对我们感兴趣”，并认为这样的表述会促使投资人很快对自己进行投资。做梦吧，如果红杉资本真的感兴趣，那你就应该拿到他们的钱了。如果不是这样，跟你会面的投资人会马上发现你在说谎。

不要为了起草一份执行摘要，而仅仅依赖上述这些技巧：要花几天时间来准备，因为执行摘要是你成功融资的重要基础。

爱荷华国际写作计划篇五

1. 自我性

所谓个人工作总结，是对自身社会实践进行回顾的产物，它以自身工作实践为材料，采用的是第一人称写法，其中的成绩、做法、经验、教训等，都有自指性的特征。

2. 回顾性

这一点总结与计划正好相反。计划是预想未来，网名大全对将要开展的工作进行安排。总结是回顾过去，对前一段的工作进行检验，但目的还是为了做好下一段的工作。所以总结和计划这两种文体的关系是十分密切的，一方面，计划是总结的标准和依据，qq分组 超拽另一方面，总结又是制定下一步工作计划的重要参考。

3. 客观性

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。它是以自身的实践活动为依据的，所列举的事例和数据都必须完全可靠，确凿无误，任何夸大、缩小、随意杜撰、歪曲事实的做法都会使总结失去应有的价值。

4. 经验性

总结还必须从理论的高度概括经验教训。凡是正确的实践活动，总会产生物质和精神两个方面的成果。作为精神成果的经验教训，从某种意义上说，比物质成果更宝贵，因为它对今后的社会实践有着重要的指导作用。这一特性要求总结必须按照实践是检验真理的唯一标准的原则，去正确地反映客观事物的本来面目，找出正反两方面的经验，得出规律性认识，这样才能达到总结的目的。在年终总结的末尾，也可以附上下一季度的个人工作计划。

一年终总结是人们对一年来的工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实

践活动的一种应用文体。年终总结包括一年来的情况概述、成绩和经验、存在的问题和教训、今后努力方...

年终总结是人们对一年来的工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动的一种应用文体。年终总结包括一年来的情况概述、成绩和经验、存在的问题和教训、今后努力方向。

好开头！好布局！好结尾！辛辛苦苦干了一年，业绩如何，关键就看这“总结”的分量。如有字数限制还好，可以照“封顶值”去写。如果没有字数限制可就有点麻烦了，要留心打听一下其它同级单位的篇幅有多长，如此有了参照物，才可“弹无虚发”。否则闷头傻写半天，洋洋洒洒15页，殊不知人家写了20页，在气势上立马矮了一截，岂不是前功尽弃？要想做到篇幅长，除了下苦工夫狠写一通外，还有一个捷径可走——字大行稀。即把字号定位在“三号”以上，尽量拉大行间距，但不可太过，否则会给人一种“注水肉”的感觉。

序列号的最大好处是可以一句话拆成好几句说，还能几个字或半句当一句，在纸面上大量留白，拉长篇幅的同时，使总结显得很有条理。需要注意的是，一定要层层排序，严格按照隶属关系，不要给领导留下思路不清晰的印象。

一篇好的总结，除了内容充实、重点突出、语言准确、条理清楚外，还应有一个好的开头。一个好的开头，能先声夺人，激起读者强烈的阅读兴趣，使之欲罢不能。反之，如果开头写得不好，就会倒了读者的胃口，使之产生厌倦和不快。所以掌握好开头的写作方法，对写好总结是至关重要的。

《年度总结计划写作技巧800字》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。

爱荷华国际写作计划篇六

工作计划怎么写呢?想要写好个人工作计划,不妨看看以下这份个人工作计划范文,大家在撰写个人工作计划书的时候可予以参考借鉴。

在接下来的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做:

1) 建立一支熟悉业务,而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源,一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员,建立一支具有凝聚力,合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐,具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度,建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题,销售人员出差,见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性,对工作有高度的责任心,提高销售人员的主人翁意识。

3) 培养销售人员发现问题,总结问题,不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题,总结问题目的在于提高销售人员综合素质,在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议,业务能力提高到一个新的. 档次。

4) 在地区市建立销售,服务网点。

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题,约好的客户突然改变行程,毁约,车辆不在家的情况,使计划好的行程被打乱,不能顺利完成出差的目的。造成时间,资金上的浪费。

5) 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，做好销售工作计划，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。