

银行内勤行长新上任发言(优秀5篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

业务员工作计划表篇一

一、制定每月、每季度的工作计划。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，争取有更多大投放量、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***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！

二、制订学习计划。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2016年年末的时候，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。

三、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强团队意识。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。

四、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。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户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，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户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客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到4.8万元以上代理费(每月不低于1.2万元代理费)。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户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,给后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《广东省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省著名商标》，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，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，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客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达1万元以上。

五、制订学习计划。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进行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。

六、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。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2017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2016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客户，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2017年新的挑战。

2017年，我有着更多的期待，相信自己一定能够在2016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2017年一定走的更远！

业务员工作计划表篇二

一、 制定每月、每季度的工作计划。

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***公司

的知名度及推进速度告知，因为处于双节特殊时期，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！

二、制订学习计划。

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xx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。

三、 加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强团队意识。

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xx年的一些设想，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。xx年下半年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，做好下半年工作计划，努力学习，提高工作、业务能力。

业务员工作计划表篇三

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相结合。

四、今年对自己有以下要求

- 1、每周要增加n个以上的新客户，还要有一到四个潜在客户。
- 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m到n万元的任务额，为公司创造更多利润。

以上就是我这一年的工作计划，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。为公司做出自己最大的贡献。

业务员工作计划表篇四

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。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达万元以上(每件万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户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

二、制订学习计划。

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。

三、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。

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

以上，是我对20__年的个人

20__年，我有着的期待，相信自己一定能够在20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的，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20__年一定走的更远！

业务员工作计划表篇五

转眼间，我已告别了2016年，进入了新的一年，回顾自己在这12个月的工作中，有失败，也有成功，失败的是我的销售业绩没有达到我预期的成绩，成功的是；自身业务知识和能力有了很大的提高。otc业务员年终总结及工作计划书。这首先得感谢公司给我提供了好的工作条件和生活环境，还有我的各级领导和同事对我的指导和帮助。在此我将这一年的工作情况作一下总结，目的在于吸取教训，提高自己，同时列出新一年的工作计划，我有信心和决心，在新的一年里把工作做得更出色。截止****年**月**日我负责的药店共有**家，其中**家为单店。

16年我的具体工作情况：负责药店的销售及进货和回款，并按照拜访计划每天拜访药店与店员沟通，对于目标店员，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目标店员，好稳定与目标店员的关系，增加销量，并在拥有固定的药店的同时，尽量去开发新的药店。同时将市场情况及时反映给公司，并尽自己最大的努力去做好本职工作。

以上就是我16年的具体工作内容，看似简单但对于我这个才刚刚工作一年半的新手来说也有一定的困难，自从**年1**月接下**药店以后我才感觉到我正式成为了一名otc业务员，但

可惜的是药店的销量平平，对此我对公司及各位领导深表歉意，因为我一直坚信没有做不好的业务只有做不好业务的人，没有卖不出去的药只有卖不出去药的人。不过虽然我的业绩不突出，但我一直在努力学习如何成为一名优秀的业务员，经过这一年多的磨练，我已经逐步成熟起来学会了如何克服困难，并将这些困难转变成我成功的动力。我有信心在接下来的时间里运用我所学到的一切为公司做出贡献！

2017年工作计划如下：

1) 积极努力的提高自己的销量。

2) 制定更完善的拜访计划，严格按照拜访计划拜访药店。

3) 在维护好现有药店的基础上，在公司的支持下尽力开发新的药店。

4) 加强业务学习，开拓视野，丰富知识，并向其他优秀的业务员学习。

5) 对17年工作的细节要求：

1：一周一小结，每月一大结，总结工作上的失误并及时改正

2：去药店之前要多做准备工作充分考虑到店员的状态和需求，这样才能更好的与店员沟通增进我们之间的关系。

3：与店员沟通要诚恳，答应好的事就要做到。我在外面代表的不单单是自己跟代表了公司，如果在言行上轻浮不讲信用，会影响到店员对我甚至是对公司的不信任，以至于店员对推销我们的产品失去兴趣。

4：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。

以上就是我这一年的工作计划，工作中遇到各种各样的困难，我会向领导请示，与同事探讨，努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

业务员工作计划表篇六

河南省亿丰肥业有限公司现代农业的基本特点是农业劳动生产率的极大提高，一个劳动力生产的农产品，可以满足十几个人甚至几十个人的需求。其中，充分和合理地施用复合肥，发挥了无可替代的重要作用。生产和使用复合复合肥，是农业生产和科学研究发展到一定阶段的必然产物。普遍使用复合肥的阶段，才真正进入高生产力的现代农业阶段。

一、计划匡要

- 1、年度销售目标增加1000万元；(20__年12月----20__年12月)
- 2、扩增经销商网点100个；
- 3、在本行业市场建立知名度、树立良好的企业形象，打造行业领军地位。

1. 公司及品牌简介

1.1 公司简介

河南省亿丰肥业有限公司坐落于商丘交通枢纽--商丘，是一家引进国内外先进生产技术和工艺兴建的集农业科研，技术开发，生产贸易为一体的高科技肥料企业。公司依托河南省土肥站，河南农业大学组成肥料高产攻关组，直接服务于肥料新产品开发和农业生产一线。其倾力打造的“金亿丰”、“豫天化”两个品牌依靠完善的质保体系，齐全的检测手段，良好的企业信誉使主要产品覆盖中原，辐射全国，

深受广大客户的欢迎，为社会主义新农村建设做出了重大贡献。

1.2 经营理念

思路决定出路，成功在于行动选择大于努力。河南省亿丰肥业有限公司秉承“质量是体，服务是魂”的理念锐意进取，引领肥料潮流，真诚回报社会。凭借专业而执着的精神、用科技引领潮流、用创新推动肥料行业的整体进步。

二. 市场分析

2.1 国内环境分析

目前我国复合肥产业“十二五”发展重点已初步确定，其中企业整合和重组将成为重中之重。20__-20__年，国内粮食连续5年稳产高产，我国复合肥利用效率逐步提高。预计“十二五”及20__年前的复合肥需求还将有小幅增长，按粮食自给率98%测算，20__年复合肥需求约5100万吨，20__年约5300万吨。

2.2 农民消费行为分析

时有发生，农民对复合肥质量总体满意率不高

2.3 swot分析(优势、劣势、机会、威胁)

作为一家以自主创业的年轻企业，具有不可比拟的优势，具有极大的发展潜力。但由于公司正处于发展阶段，也面临着许多挑战。

2.3.1 优势(strengths)

先进的管理、一流的人才、

销售网点已达700余个

采用国内先进生产技术

河南省土肥站，河南农大组成肥料高产攻关组保证质量

2.3.2劣势(weaknesses)

建立初期企业的知名度不高，品牌在全国范围内缺乏号召力和知名度。

新型的经营模式，客户的信任程度低、消费信心不够。

缺乏相关运作经验，可能会走弯路。

2.3.3机会(opportunities)

借用__络电视台最权威、最官方的媒体影响力，引导客户选择。

抢占行业制高点，展示企业品牌形象

站在巨人肩膀上，快速提高企业知名度和曝光度。

2.3.4威胁(threats)

复合肥市场几乎是完全竞争市场，利润低。

市场上成熟产品增多，竞争者大都类似，企业必须用品牌树立在人们心目中的形象。

2.3.5应对策略

利用cntv全球化、多语种、多终端的公共服务平台，将企业

展示在公众面前。 申请央视网战略合作伙伴，利用cctvlogo引导客户在同类产品中的选择方向。

三. 营销战略

短期目标：利用__络电视台的权威影响力，全国范围内吸引经销商。

长期目标：经销商遍布全国、让“金亿丰”品牌深入人心，让农民上街寻找“金亿丰”复合肥。

总方针：在考虑价格因素的同时，更注重农民的潜意识品牌选择，品牌就是质量的保证，品牌就是增收的保证。

3.2 品牌策略

品牌就是在消费者心中刻下烙印。一个品牌的本质，是营销者许诺向顾客持续传递企业和产品的特征、利益和服务。企业将向顾客传递的是“高效、优质、合理”的品牌内涵。

高效：复合肥本身具有快速见效的特点，是有机肥无法比拟的。

优质：由于本公司引进国内外先进技术、有河南省土肥站、河南农业大学的技术研究组成高效攻关组，所以质量都有保障。

合理：大规模批量采购、生产，降低复合肥料生产成本，产品更有价格优势，符合物美价廉原则，使“金亿丰”品牌更有竞争力。

品牌是由很多有形、无形属性的组合，只有长期不断地维护与持之以恒的坚守，才能为

公司创造重大的价值和影响力。

3.3 产品策略

保证产品质量，开发研制新型产品。

一个企业能够生存、壮大，其最根本的原因是它有好的产品。无论经营策略如何高明，无论营销手段多么厉害，消费者心中的秤对每个企业来说都是公平的，消费者的眼睛总有雪亮的时候。

公司在经营时要切实做好产品生产，严把质量关，做到“宁缺毋滥”。

3.4 定价策略

为取得理想的经济效益，公司要根据商品成本和市场供求情况，在经营目标的制约下制定合理的价格。复合肥市场几乎是一个完全竞争的市场，靠打价格战来盈利显然效果不会很理想。本公司的第一定价目标是以竞争为导向的方式定价目标，依据市场产品的平均价格来制定本公司产品的价格。借势__络电视台最官方、最权威的性质在客户心中留下“高品质、低价格”的印象。

3.5 分销策略

一个适合公司的分销策略，能够让企业以最适合的方式、在最短的时间里，将自己的产品呈现在消费者最愿意去消费的地点；能帮助企业在激烈的竞争中取得主力地位。

现阶段生产型企业众多，如何能让全国的经销商千里赶赴中原，寻找“河南亿丰肥业有限公司”，并与之合作？“金亿丰”品牌影响力是经销商们认同的唯一表现形式。“金亿丰”是谁不重要，关键是和谁在一起。“金亿丰”若能成功

申请央视网战略合作伙伴，代表的是公司的实力，借势上升，是与中国国家副部级事业单位——中央电视台站在了一起。

3.6 促销策略

首先，促销是用来提高用户对自己产品的认识与了解，提高自己产品的知名度、美誉度和用户的忠诚度。复合肥的消费者是农民，但长久以来，我国农民普遍受教育文化程度偏低，知识又相对贫乏，辨别真假能力差，央视cctvlogo的标志绝对是农民的首选目标，他们坚信，中央电视台品牌的力量。所以前期生产存留的复合肥可以作为促销存货，切忌轻易降价。不可否认降价在短时间内的确能促进销售，但同时降价是把双刃剑，一定要慎重使用。降价使企业的经济效益受到影响，这还放在一边，更主要的在于，这样做往往会让消费者产生不信任感，他们有这样的疑惑：别的厂家没怎么降价，这个厂家老是在降价，是不是产品质量不如以前的好了？产品不断降价的过程往往也是企业自贬声誉和形象的过程。可以保持原有价格，提高附加值，包括：提供农业专家指导、赠送礼品等方式，要结合公司具体情况。

3.7 经销商

由于本公司的启动资金有限，采取代理销售的经营模式。寻找一个合适的经销商对本公司来说至关重要。

经销商在该地区市场要有备良好的设施、完善的配套功能和深厚的市场根基，而且要具有完善严格农药检测管理制度，检测员工作职责明确合理，并且有充足的资金和稳定分销商，最重要的是在该地区要深受广大农民喜爱。

3.8 方式及手段

总方针：开展全方位、多角度、多方式的宣传。

四、结束语

复合肥在农业生产中起着积极的作用：

1. 增加作物产量。
2. 提高土壤肥力
3. 发挥良种潜力。
4. 发展绿色资源。

所以本企业将以“坚持追求为农民增收，奉献三农的思想理念”，为农民提供优质高效的复合肥，服务农民，建设农村为目标，努力为建设节约型社会和社会主义新农村贡献力量。

五、感悟

随着生产销售的不不断增加，企业生产能力加大所造成的压力会空前巨大，做好资金流控制，资金是一个企业发展的命脉，可以适当考虑招商引资，然后管理方面也会增加负担，合理分配人员，高效、速度做好应对措施，最后，就是售后服务，企业要成为一个百年企业，要成为让农民回头率最高的企业，售后无疑是一个非常有挑战性的工作，切实做好服务工作，服务是企业发展的基石。

最后，预祝河南省亿丰肥业有限公司在接下来的发展过程中一帆风顺。

业务员工作计划表篇七

20__年已经到来，这一年的时间里我经过努力工作提升自己，也有了一点收获，临近年终，现在就对一年的工作做一个总结。目的就是吸取经验教训，提高自己，争取把工作完成的

更好，自己很有决心完成好明年的工作任务。下面我简单总结一下这一年的工作。

我是今年三月份来公司的，四月份建立了市场部，在还没有负责市场部的工作之前，我是没有_____销售经验的，仅仅凭借对销售工作的热情，而缺乏_____行业销售经验和行业知识。为了尽快适应融入到这个环境，到公司之后，一切从零开始，一边学习研究产品知识，一边摸索市场，遇到产品销售上的难题，我经常请教_____经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对_____市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

一、存在的缺点：

对于_____市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

二、部门工作总结

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是公司20__年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在河南市场上，_____产品品牌众多，_____天星由于比较早的进入河南市场，_____产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

问记录有_____个，加上没有记录的概括为_____个，八个月_____天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量_____个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2) 沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

3) 工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的

状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4) 新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

三、市场分析

一、想办法制订每日工作流程表没有工作目标和每天时间安排的人，总是很悠闲，而有了明确的目标，对自己每天时间安排得比较满的人，是没有空闲时间的，每一点时间都会过得很有意义很有价值。所以，制订每天的工作流程表是很重要的。对于身为业务员的我们来说，就显得更加重要了。

1、对家装业务员来说，工作表要把第二天要办的事、要见的人放在第一位，比方说和某客户约好第二天见面或量房，一定要按照时间来制定好自己的`工作计划，要事事都考全面。最好在约定地点附近开展业务。

2、工作表要学会预留出一段时间，不能把时间计算得很紧张。应该留出半个小时的空隙，一则防止路上有意外，二则提前到场等待客户，给客户体现出尊敬感。

3、工作表要随身携带，随时查看，必要时及时的修改自己的计划。你不可能每天都按照工作一丝不变地去工作，但至少工作表能够让你抓住主要的工作。

二、一天时间安排

1、早会培训学习(8:00—8:40)我们建议每个公司都举行早会培训，把业务员和设计师集中在一起，如果部门较大，也可以单开业务部门的早会。做到人人参与。早会时间不能开得过长，半个小时到40分钟就行，内容可以循环推进。2、设计跟进(8:40—9:00)

3、 打电话(电话拜访、电话跟进)(9: 00—9: 20)

与设计师沟通以后，业务员要对客户进行电话拜访或电话跟进，一般来说，到了九点以后，客户也过了上班初的忙碌期了，打电话正是好时候。业务员最好在公司里打电话，如果有客户需要量房，也好及时与设计部取得联系，客户有新想法也可直接与设计师进行沟通。业务员要养成每天跟进客户的习惯。

4、 到小区展开行动(9: 30—17: 00)

5、 回公司打电话 (17: 00—18: 00)

如果业务员搜集到了很多的客户电话号码，我建议下午早回公司，在公司给客户打业务电话，这一段时间打电话的效果最理想。

6、 晚上要进行客户分析; s u!

业务员晚上下班后，要养成对自己白天所联系的客户进行分析的习惯，可以结合公司推出的《客户分析表》，只有对客户进行准确分析定位，才能找到与客户进行更好沟通的技巧和突破点。

7、 晚上要列出当天名单(客户、人际关系)希望你每天都能在自己的名单上增加新的人员，将客户信息和新结识朋友的信息，每天增长的名单，就是你业绩持续增长的法门。

综上所述就是我的工作计划，由于有计划，所以我的工作才能更加清晰条理的做好。在以后的工作中，我将继续认真的按照这个计划执行自己的工作。

凡事预则立，不预则废。必须做好下一阶段的规划，才能更从容地发展。__年必须毫不动摇地坚持县第九次党代 会提

出的“一体两翼”发展战略和我乡打造“四个岭坡”的总体目标，作为岭坡乡人民政府乡长，我必须更加主动作为，更加勤奋工作，努力将各项规划转化为美好现实。

__年要重点抓好以下工作：

（一）依托产业发展，强化“三农”经济。要积极引导好、保护好农民的种粮积极性，积极动员群众进行单改双，杜绝空季抛荒；要加大土地流转推进力度，努力培养种粮大户；要大力推广超级杂交稻，全力普及双季稻，力争全乡早稻种植面积要达到水田面积的80%以上。要发挥岭坡优势，优化产业结构，鼓励特色种植，进一步扩大冬枣、油茶、药材等经济作物的种植规模。要继续抓好潮水冬枣基地、椒坪枣茶专业合作社，金鹅中草药种植及兴旺鸽业的建设和服务工作，努力培植农业龙头企业，带动村民致富。要引导发展特色养殖，力争形成“一村一品”的格局。要积极向上争取项目和资金，着力搞好农村水利设施建设，争取完成村主干道的道路硬化工作。要在人力、物力、财力上加大力度，加快新农村建设。

（二）立足项目建设，促进社会发展。要加快岭坡小城镇建设步伐，加大投资力度，着力完善水、电、路等基础设施建设。力争用三年时间打造占地60余亩的农贸市场，以市场建设为依托，带旺乡域经济发展，积极打造宜居城镇。创新招商策略，大力宣传水口部队营房的优势。加大招商引资力度，力争引进1至2个矿产品、竹木器、农产品加工以及服装等项目。要大力发展民营经济，积极引导有资金、有技术的外出务工人员回乡创业，对返乡创业人士在政策上给予支持。要进一步优化经济发展环境，主动服务，积极为企业排忧解难，确保其合法权益不受侵害。要优化整合我乡旅游景点，继续加大宣传力度，进一步扩大我乡的知名度，引进企业，积极开发岭坡的旅游资源，努力打造岭坡特色旅游品牌。年底完成岭坡完小整体搬迁、建设九年一贯制学校、新建主体教学楼、教师宿舍楼、中心幼儿园、校安工程等项目建设项目建

成后，将极大改善我乡的教育教学条件。实施好s314沿线的六个村的千亿吨粮食产能田项目建设，这将极大促进我乡的粮食生产工作。

（三）严抓综治___，确保一方平安。稳定是各项社会事业发展的基础，维护社会稳定责任重大。要带领群众学法、懂法、守法，依法打击邪恶势力，依法保护自己合法权益；要引导群众遵纪守法、尊老爱幼，讲道理、讲诚信、讲良心，树立一方的正义、正气和正确的舆论导向。要加大矛盾排查，立足“防”，全面落实各项政策，确保不因工作原因影响社会稳定。立足“查”，多渠道搜集信息，掌握工作主动权，防患于未然。突出“解”，对矛盾纠纷及时处理，做到小事不出村，大事不出乡，尽量解决在萌芽状态。要加大打击力度。对地痞地霸及黑恶势力不包庇，不手软，配合公安司法机关严厉打击。

（四）落实奖扶政策，提升计生水平。要严格执行_____“三查四术”制度，落实好_____奖励扶助政策。要加快步伐，完善三级网络，实行以村为主的工作模式切实提高计生工作服务水平。要严格按照政策，严格依法行政，加大社会抚养费征收力度。要进一步通过利益导向，贯彻落实独生子女优待政策，奖励扶助制度，深入开展关爱女孩活动，转变群众生育观念，真正使计生国策深入人心，使被动落实计生节育服务措施转变为群众的自觉行动。开展好计生模拟调查及调查讲评大会，切实摸清本乡计生底子，并在调查和讲评中进一步提高乡村干部计生工作水平。

（五）推进科教文卫，倡导文明新风。要加强教育基础设施投入，提高教育教学质量，做好特困生、留守儿童的帮扶工作。加强思想道德建设，努力提高全民素质。组织指导群众文化活动，结合科技、文艺、卫生“三下乡”活动，积极开展科技服务、送戏下村活动，活跃群众文化生活。做好乡文化站对外开放工作。以农家书屋、龙狮腰鼓队为基础，继续发掘传统文化，打造岭坡文化品牌，倡导文明乡风。加强广

播电视站工作，不断提高广播电视站工作人员的素质，确保乡村电视网络信号的畅通。注重环境卫生整治工作，通过宣传、评比、示范点等手段促进全乡环境卫生工作上新台阶。

（六）搞好政务公开，实施阳光行政。加强领导，落实责任。政府及各站所、各村委会要把政务、村务公开工作作为一项重要工作来抓，成立“一把手”挂帅的政务（村务）公开工作领导小组和监督小组，主要领导亲自抓，分管领导具体抓，并落实人员专门抓，形成了一级抓一级、层层抓落实的组织领导机制，加强对政务村务公开工作的领导，做到领导工作到位、责任落实到人。确立“党委统一领导，政府主抓，人大监督实施，党政办负责组织协调”的工作机制，进一步明确职责，落实责任，保证政务村务公开工作的顺利进行。继续实行“村帐乡代管”，进一步规范村级财务管理，进一步深入推行“4+2”工作法，搞好村务公开，实现村级民主管理。

（七）积极关注民生，扶助弱势群体。以解决农村低保、看病难、读书难、饮水难、住房难、行路难等问题为突破口，扎实推进新农村建设工作。解决重点优抚对象、五保户、孤寡老人、单亲家庭困难户、残疾人困难户的生活、居住问题，使他们过上安稳的生活。敬老院在现有基础上，进一步规范管理，使五保老人真正做到“老有所养、老有所依、老有所学，老有所乐，老有所为”。加大农合和新农保工作的推进力度。广泛宣传农合及新农保的政策和实惠，发动村民积极参保，做到农合和新农保在全乡的全面覆盖。

（八）加强队伍建设，优化服务效能。以建设服务型机关为目标，提高机关效能为环节，深入反腐倡廉为内容，进一步加强机关作风建设，大力营造透明的政务环境、优良的服务环境、高效的办事环境，不断提升服务群众、服务企业、服务发展的水平。进一步在乡村干部和广大党员中深入开展学习型创先争优和干部大走访活动，进一步强化干部为民意识，提高理论水平，增强服务能力，促进清正廉洁。打造一

支“精干、务实、高效、清廉、勤政、为民”的乡村干部队伍，在广大人民群众中树立起党政机关和干部队伍的良好形象。

业务员工作计划表篇八

转眼间又到了新的一年。2017，又是一个充满挑战、机遇与压力并存的一年。面对竞争激烈而又现实的社会，生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。让自己成为一个有真正实力的人！

在此我订立了工作计划，以便自己在新的一年里又更大的进步和成绩。

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。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户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xx万元以上(每件xx万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户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客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到xx万元以上代理费(每月不低于xx万元代理费)。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等

客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户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,给后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《广东省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省著名商标》，承办费用达xx万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，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客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达1万元以上。

二、制订学习计划。

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。

三、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。

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2017年的一些计划，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。2017年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，做好工作计划，努力学习，提高工作、业务能力。