

路鑫之覆警示教育片心得体会 观警示教育片路鑫之覆有感(优质5篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

销售下半年工作计划篇一

在销售顾问的培训上多花些时间，现在销售员业务知识与谈话技巧明显不够优秀，直接的.限制到销售部业绩增长。20xx年的销售顾问的培训是重点，除按计划每月进行一次业务培训以外，按需要多适当增加培训次数，特别针对不同职业客户对车型的选择上得多下功夫研究，这在培训中应作重点。

完整运用核心流程，给了我们一个很好管理员工的方式——按流程办理，不用自己去琢磨，很多时候我们并没有去在意这个流程，认为那只是一种工作方法，其实深入的研究后才知意义很重，这正式严谨管理制度带来的优势。每个销售顾问都应按这个制度流程去做，谁没有做好就是违反了制度，就应该有相应的处罚，而作为一个管理者从这些流程中就可以去考核下面的销售顾问。有了考核，销售顾问就会努力的把事情做好，相反如没有考核，销售顾问就容易缺少压力导致动力减少从而直接影响销售工作。细节决定成败，这是刘经理常教导大家的话。在20xx年的工作中我们将深入贯彻销售核心流程，把每一个流程细节做好，相信这是完成全年任务的又一保障。

(1)、现在本市的几家汽车经销商最有影响的“xxx”“xx”对车的销售够成一定的威胁，在去年就有一些客户到这两家公司购了车。总结原因主要问题是价格因素。价格问题是我们同客户产生矛盾的一个共同点，其他公司在销售车是没有优

势的，他们唯一有的优势是价格。再看我们在销售车时，除个别价格外，几乎都占优势。怎样来提高我们的占有率，就是要把我们劣势转化成优势，其实很多客户也是想在4s店购车所以才会拿其他经销商的价格来威胁，客户如果来威胁，就证明他心中有担心，总结来说他们的担心无外乎就是与整车的质量保障、有完善的售后服务、售后的索赔、售后维修的更多优惠、销售顾问的专业性（更好的使用了解车辆）、公司的诚信度、公司的人员的良好印象等密切相关，这些客户担心的因素，也是其他经销商没有的，同时也将成为我们的优势。

（2）、通过对销售顾问的培训对竞争品牌的学习提高市场的占有率。

（3）、结合市场部对公司与汽车品牌进行有力的宣传，提高消费者的知名度与对车的认知度。

（4）、当好一个称职的展厅经理，做到销售部带头的作用，做好公司的排头兵。发扬团队精神，帮助他们做好本职工作完成公司下达的各项任务。

新一年我们团队的汽车销售工作计划以上三点都已列出。在工作中我会做好自己并带领好团队去克服种种困难，为公司的效益尽到最大的努力。

销售下半年工作计划篇二

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)。

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。

公司办公室承担着人事、宣传报道、档案管理、文件、接待等工作，是信息传递、政策落实、上下内外沟通的窗口，是为公司运营起辅助作用的综合部门。办公室下半年工作计划如下：

组织、协助公司制度的起草、修订、执行，督查各部门完成部门规章、岗位职责的制定，协调新旧体制之间的矛盾，建立健全办公室人事、行政等各项管理规章制度，做好业务流程、业务规范。

加强办公室的团队建设，培养团队精神，提高办公室人员自身素养，做好办公室职责范围内的各项工作。充分发挥办公室督促、协调、落实和服务职能，并通过上情下达、内引外联做好领导的参谋和助手，做好各项服务工作。

组织收集和了解各部门的工作动态，沟通公司内部信息，为领导决策提供可靠的依据和建设性方案。协助公司领导协调各部门之间业务工作。发挥办公室督查职能。每月月底各部门上报下月工作计划时，同时上报上月工作计划的落实情况。办公室汇总，便于领导了解各部门工作落实情况。

建立健全人力资源管理的各项规范及管理制度，员工从进入公司到岗位变动，从绩效考核到批评处分，从日常考评到离

职，办公室都按照文件的程序进行操作，采取对事不对人的原则，希望能达到各项工作的合法性、严肃性，能够使员工处处、事事能透过与员工切身利益相关的活动来感受公司的“以人为本”的关心以及制度的严肃氛围。

组织汇总公司年度综合性资料，为公司年度总结、工作计划和其它综合性文稿搜集整理提供材料，及时拟写、审核以公司名义制发的各种文稿，审核部门外发的文稿。严格按行文程序办理，保证文稿质量。

根据各部门的培训需求及企业的整体需要建立了企业年度培训计划，从基础的技能培训、质检培训、管理培训、团队合作培训、个人意识培训、新员工企业文化培训等等来满足企业的需要。

a□加强公司中层管理人员的培训，提高管理人员的综合素质，完善知识结构，增强综合管理能力，创新能力和执行能力。

b□加强公司专业技术人员培训，提高技术理论水平和业务技能。

c□加强员工的思想文化水平和业务技能的培训，

d□加强营销人员的实战培训

1、建立内部沟通机制。首先要营造相互尊重、相互信任的氛围、维持健康的劳动关系；其次要保持员工与管理人员之间沟通渠道畅通，使员工能了解公司大事并能通过多种渠道发表建议和不满，并分析导致员工不满的深层原因；最后就员工投诉方面提出合理化建议，帮助其达成最终协定。办公室将加强与员工沟通的力度，根据员工思想状况有针对性做好工作。

2、通过每季度举办一些中小型活动提高员工凝聚力。

一、做大做强传统品牌，使妇女在服务经济建设中彰显活力

深入挖掘妇联传统品牌的生机与活动，真正做到使全县妇女凝心聚力，在服务**县经济社会发展中贡献出自己的力量。

1、扎实推进巾帼建功。全面开展纪念“巾帼建功”20周年活动，一是在三八妇女节期间开展“巾帼风采展”活动，二是集中表彰宣传一批巾帼建功先进个人和先进集体，从而在全县上下进一步营造“巾帼建新功”的浓厚氛围。

2、突出双学双比成效。与县农办合作，丰富培训内容，创新培训形式，结合农村妇女实际，完成劳动力转移培训。在业已进行的巾帼示范村创建基础上，在示范村开现场会，通过比学赶超促进创建工作的落实。根据市场导向，培育一批农家乐、农村专业合作社、妇字号龙头企业，以先进带动农村妇女致富。

3、做好姐妹帮扶文章。创新工作形式，除送资金、送岗位外，着力在送信息、送科技方面进行延伸，重点推进科技人员与农家女的结对，实现全方位、多角度的帮扶。并集中挖掘、宣传一批姐妹帮扶先进个人，通过模范效应促进工作长效。

4、推进两个规划实施。在充分发挥妇儿工委办作用的基础上，按照我县“”妇儿规划目标要求，重点解决“两个规划”实施中的重点难点问题，确保两个规划终期目标的实现，并按期完成“”妇女儿童两个规划的终期监测评估报告，迎接上级对我县的评估。同时，做好与省市“xx”妇女儿童规划的衔接，按期完成两个规划的编制并出台实施。

二、抓深抓实专项行动，使妇联工作在创新与发展中齐头并进

以专项行动的推进为突破口，在做好规定动作的同时，结合自身实际，做好自选动作，推动妇联工作在创新与发展中谋

活力出实效。

1、扩大来料加工成果。进一步做好厂站结对与来料加工工作的有效衔接，进一步发挥女经纪人当中女党员的作用，特别推动在来料加工女经纪人当中优先发展女党员工作的落实，确保来料加工的常态化和深入化。

2、引导庭院整治向纵深发展。通过“三强化”（即强化责任制、强化制度规范、强化考核），切实完善庭院整治长效管理机制，巩固庭院整治的成效。在此基础上，以打造洁化、绿化、美化的“美丽庭院”为目标，大力宣传和弘扬内容积极健康、形式多姿多彩、风格清新质朴、具有浓郁乡土气息的先进的农村家庭文化，引导和动员农村家庭改变传统的生活方式，培育健康文明的生活理念，提升农村品质。

3、全力提高各层面妇女素质。以家庭为切入点，通过家庭教育讲座、学习型家庭评选、婆媳文化的深入探讨、“绿色家庭（低碳家庭）”的创建、家庭道德实践研究，将家庭建设成为传播新风尚和精神文明的阵地。加大农村妇女素质培训力度，开展城镇职业妇女职场能力提高讲座，提高各条战线妇女整体能力的提升。

4、将关爱妇女儿童落到实处。围绕“法律维权与流动留守妇女儿童发展”工作主题，开展系列活动：一是加强宣传教育。以“三八”妇女维权周、“6.26”禁毒日、“12.4”法制宣传日为契机，以妇女维权及关爱流动留守妇女为主题，开展相关法律法规的宣传咨询服务活动，提高女性维权意识。二是扎实推进妇女维权工作。组建维权志愿者队伍，为弱势妇女群众提供帮助，在重点乡镇（街道）建立“妇女维权心灵驿站”，并在社区开展试点。三是开展“平安家庭”创建。根据创建“平安桐庐”、“平安乡镇”工作要求，继续在全县开展“平安家庭”的创建、评选、表彰，评选“平安示范家庭”15户。四是实施妇幼保健工作。发挥妇儿工委办公室协调作用，进一步做好妇女儿童的保健工作，针对流动留守妇

女尤其是外来务工妇女，开展妇科病普查进厂进企业，为妇女健康提供服务，进一步提高妇女自我保健意识。

三、配精配优干部队伍，使妇联组织成为坚强阵地和温暖之家

以创先争优活动的开展为契机，将活动与实际工作相结合，夯实

党的群众根基，真正将妇联组织建设成为党开展妇女工作的坚强阵地和深受广大妇女信赖和热爱的“温暖之家”。

1、推进妇女参政议政。牢牢把握村级组织换届契机，在试点工作经验基础上，尽早切入、加大宣传、抓牢细节，以“两进一有”（即至少一名女性进村两委班子；村妇代会主任必须进村两委班子；有三分之一以上的村民代表为女性）作为重中之重，确保将一批年纪轻、能力强、素质高的妇女补充进入村两委班子，并及时开展培训，为妇女参政议政的源头参与打下良好基础，夯实基层妇女群众工作基础。

2、拓宽党群共建覆盖面。按照“党组织发展到哪里、妇女组织就发展到哪里”的原则，巩固现有的非公企业妇女组织发展的良好态势，争取在非公企业中再建立5至7个妇女组织，并通过创新载体、搭建平台，促进“两新”组织中妇女组织之间的学习与交流，切实将党群共建落到实处。

3、全力打造妇女之家。积极整合原有的妇女维权站、五好妇代会等资源，按照市妇联相关要求，结合我县实际，从人员、场地、制度、设备等方面，完成妇女之家的建立，并通过妇女之家负责人的培训，确保妇女之家作用的发挥，真正将妇女之家建设成为妇女同胞的“温暖之家”。

4、加大妇女儿童权益保障力度。完善维权工作机制，进一步畅通妇女儿童利益协调、诉求表达、矛盾调处和权益保障渠

道，充分发挥妇女儿童法律服务中心、反家庭暴力、人民陪审员等维权机制和妇联信访窗口的作用，及时化解矛盾，维护妇女儿童权益。

销售下半年工作计划篇三

始终如一地热爱本职工作，坚持政治学习，提高觉悟和意识。注重个人道德修养，严于律己，关心学生的学习、生活。加强团结，与同事相处融洽，与客户合作愉快，心往一处想，劲往一处使，共同组成一个团结协作的大家庭。

二、个人业务

作为一名小说，除了要具备良好的思想品德，高尚的道德情操；还需要具备较高水平的业务技能和专业技能。我将注重开拓视野，订阅专业杂志，浏览美发网页，随时记下可借鉴的销售教学经验、优秀案例等材料，以备参考。不断为自己充电，每天安排一定的时间扎实提高基本功，努力使自己的业务水平在这一时期里继续提高。

三、教育学习方面

深入学习新的销售教育，本着以服务为中心，扎实的练好个人基本功。多方位把握客户们的进步与变化，有针对性的改进小说方法。特别是在专业销售方面，应该更多的体现产品的特色，用修剪技能来引导客户们的兴趣，让客户们在一种轻松愉快的氛围中了解商品，从而产生对商品的兴趣，充分地调动客户们的积极性。事后及时反馈，记下销售中的成功点和失败点，及其改进方法。

四、销售工作

下半年我除了用电话、等方法在平时的时间与已经合作的客户互相交流外，还会增加更多新的渠道。并努力在自己腾讯

微薄网页上发表商品信息，使更多的人了解我公司的专业特色商品，争取与更多的人联系，帮助我公司扩大客户人群。以上是我对上半年工作所做的计划，希望自己能够积极的完成。

销售下半年工作计划篇四

在过去的工作中，有成功的，也有失败的，有做好的，也有做的不好的，不管怎么说都成为历史。现在接到一个新产品，我的口号是：不为失败找借口，只为成功找方法。

我的季度个人销售工作计划具体做法是：多跑多听多总结，多思多悟多解决，勤动脑，勤拜访，必须做到：“铜头铁嘴橡皮肚子飞毛腿”。

做一名刚强的销售业务员。

下半年工作计划如下：

一、市场swot分析

(1)、优势：企业规模大资金雄厚，价格低，产品质量有保证。

(2)、劣势：产品正在导入期，各方面还不成熟，客户不稳定，条件有限(没有自己的物流配送)。

总之老品牌占山为王，市场，客户稳定。要想在这片成熟，竞争非常激烈的无烟战场上打出一片天地。我们必须比别人付出10倍的艰辛。

二、产品需求分析

1、童车制造业：主要是：儿童车儿童床类。

- 2、休闲用品公司：主要是：帐篷吊床吊椅休闲桌等。
- 3、家具产业：主要是：五金类家具。
- 4、体育健身业：主要是：单双杠脚踏车等。
- 5、金属制造业：主要是：栅栏、护栏，学生床等。
- 6、造船业等等。

三、个人工作计划如下

- 1、以开发客户为主，调研客户信息为辅，两者结合，共同开拓钢管市常。
- 2、对老客户和固定客户，要经常保持联系，勤拜访，多和客户沟通，稳定与客户的关系。对于重点客户作重点对待。
- 3、在拥有老客户的同时，对开发新客户，找出潜在的客户。
- 4、加强业务和专业知识的学习，在和客户交流时，多听少说，准确掌握客户对产品的需求和要求，提出合理化建议方案。
- 5、多了解客户信息，对于重点客户建立档案，对于潜在客户要多跟进。
- 6、掌握客户类型，采用不同的销售模式，完善自己和创新意志相结合，分层总结。

四、对自己工作要求如下

- 1、做到一周一小结，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。
- 2、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作。

- 3、对所有的客户工作态度要端正，给客户一个好的印象，为公司树立形象。
- 4、客户遇到问题，不能直之不理，一定要尽全力帮助他们解决。把我们的客服带给客户让他们感到我们公司温暖。买者省心，用者放心。
- 5、要有健康的体魄，乐观的心情，积极的态度。对同事友好，对公司忠诚。
- 6、要和同事多沟通，业务多交流，多探讨。才能不断增强业务的技能和水准。
- 7、到x月份，要有两至三个稳定的客户。保证钢管的业务量。
- 8、x月份是个非常严峻的时期，业务刚刚开始，市场刚刚启动，对市场中的客户还不太了解。希望争取拿到一至二个定单。
- 9、在年最后一月中要增加一至两个客户，还要有三个至四个潜在客户。为下年打下坚实的基矗。

五、在以后的销售工作中采用

“重点式”和“深度式”销售相结合。采用“顾问式”销售和“电话式”销售相结合。

销售下半年工作计划篇五

从事销售工作多年，向客户销售产品，首先保证产品的质量及良好的服务态度才能获得客户长久的合作。转眼2009上半年的工作已经结束了，在做好2009年上半年工作总结的同时，也做好2009年销售下半年工作计划：

（一）细分目标市场，大力开展多层次立体化的营销推广活动。

xx部门负责的客户大体上可以分为四类，即现金管理客户、公司无贷户和电子银行客户。结合全年的发展目标，坚持以市场为导向，以客户为中心，以账户为基础，抓大不放小，采取“确保稳住大客户，努力转变小客户，积极拓展新客户”的策略，制定详营销计划，在全公司开展系列的媒体宣传、网点销售、大型产品推介会、重点客户上门推介、组织投标和集中营销活动等，形成持续的市场推广攻势。

巩固现金管理市场领先地位。继续分层次、深入推广现金管理服务，努力提高产品的客户价值。要通过抓重点客户扩大市场影响，增强现金管理的品牌效应。各行部要对辖区内重点客户、行业大户、集团客户进行调查，深入分析其经营特点、模式，设计切实的现金管理方案，主动进行营销。对现金管理存量客户挖掘深层次的需求，解决存在的问题，提高客户贡献度。今年争取新增现金管理客户185200户。

深入开发公司无贷户市场。中小企业无贷户，这也是我行的基础客户，并为资产业务、中间业务发展提供重要来源。2009年在去年开展中小企业“弘业结算”主题营销活动基础上，总结经验，深化营销，增强营销效果。要保持全公司的公司无贷户市场营销在量上增长，并注重改善质量；要优化结构，提高优质客户比重，降低筹资成本率，增加高附加值产品的销售。要重点抓好公司无贷户的开户营销，努力扩大市场占比。要加强对公司无贷户维护管理，深入分析其结算特点，进行全产品营销，扩大我行的结算市场份额。2009年要努力实现新开对公结算账户358001户，结算账户净增长272430户。

做好系统大户的营销维护工作。针对全市还有部分镇区财政所未在我行开户的现状，通过调用各种资源进行营销，争取全面开花。并借势向各镇区其他政府分支机构展开营销攻势，争取更大的存款份额。同时对大中型企业、名牌企业、世界10强、纳税前8000名、进出口前7334强”等10多户重点客户挂牌认购工作，锁定他行目标客户，进行重点攻关。 最好最全的`免费公文，

(二) 加强服务渠道管理，深入开展“结算优质服务年”活动。

销售下半年工作计划篇六

销售计划是要根据市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出来的。以下是本站小编为大家精心搜集和整理的销售下半年工作计划，希望大家喜欢!

(一) 销售额目标：1010万以上

(二) 利益目标(净利润)：150万元以上。

基本方针：

(一) 部门所有人员必须都能精通业务、人心安定、能有危机意识。

向发展。

(三) 为达到责任目的及确立责任体制，本部门将贯彻重赏重罚政策。

20xx年下半年，销售部为能实现公司国内业务1010万的销售

目标，需要准备以下几个方面的工作：

1. 设立徐州办事处

为扩展市场之要求，填补市场区域性的问题，为了方便、更快捷的拓展徐州及周边亮化工程业务，及时的了解市场的动态，有必要设立办事处。

2. 销售团体建设及规划

3. 团队管理

健全和完善市场部规章制度，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。

严格奖惩，建立良好的激励考核机制。通过竞争上岗，优胜劣汰， 评选销售标兵等形式，激发营销人员的内在活力。

销售目标任务分解

4. 费用预算

为确保能够顺利完成本站公司销售额之目标， 现困难如下：

1. 严重缺乏精通照明行业的业务人员

2. 需要在周边城市设一到二个办事处， 以方便业务开展

睢宁地方受区域性的限制， 如想顺利完成销售任务， 业务需要向外扩展， 必须设立办事处。

3. 市场拓展资金支持

按照公司业务发展目标， 亮化照明、普通照明、商业照明，

三大块业务齐头并进，需要庞大的资金支持。

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，用相同的时间赢取最大的市场份额。
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。

1. 作为一名销售经理岗位职责其一就是制定出月工作计划和周工作计划、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，预约时最好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，最好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。

1. 定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流。

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。

销售下半年工作计划篇七

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。

二、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。我将尽我的能力减轻领导的压力。

三、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、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面，代理费用每月至少达1万元以上。

2、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。

3、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。

4、第三季度的“十一”“中秋”双节，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《20xx省商标》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《20xx省商标》，承办费用达7.5万元以上。做驰名商标与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。

销售下半年工作计划篇八

客户资源是全公司至关重要的资源，对公客户是全公司的优质客户和潜力客户，要利用对公统一视图系统，在全面提供优质服务的基础上，进一步体现个性化、多样化的服务. 要建设好三个渠道：

一是要按照总行要求“二级分公司结算与现金管理部门至少配置3名客户经理；每个对公业务网点(含综合业务网点)应当根据业务发展情况至少配备1名客户经理，客户资源比较丰富的网点应适当增配，”构建起高素质的营销团队。

二是加强物理网点的建设。目前，由于对公结算业务方式品种多样，公司管理模式的差异，对公客户最常用的仍然是柜面服务渠道。我行要加强网点建设，在贵宾理财中心改造中要充分考虑对公客户的业务需要，满足客户的需求。各行部要制定详细的网点对公业务营销指南，对不同网点业态对公业务的服务内容、服务要求、服务行为规范、服务流程等进行指导。

三是要拓展电子银行业务渠道，扩大离柜业务占比。今年，电子银行业务在继续“跑马圈地”扩大市场占比的同时，还要“精耕细作”，拓展有层次的目标客户。各行部应充分重视与利用分公司下发的目标客户清单，有侧重、有针对地开展营销工作，要在优质客户市场上占据绝对优势。同时做好客户服务与深度营销工作。通过建立企业客户电子银行台账，并以此作为客户支持和服务的重要依据，及时为客户解决在使用我行电子银行产品过程中遇到的问题，并适时将电子银行新产品推荐给客户，提高“动户率”和客户使用率 深入开展“结算优质服务年”活动。要树立以客户为中心的现代金融服务理念，梳理制度，整合流程，以目标客户需求为导向。加快产品创新，提高服务效率，及时处理问题，加强服务管理，提高客户满意度，构建以客户为中心的服务模式。全面提升xx部门服务质量，实现全公司又好又快地发展目标。

做好总行全公司法人客户营销、单位企业级客户信息管理和单位银行结算账户管理三大核心系统的推广工作，为实施科学的营销管理提供技术手段。完善结算产品创新机制。

一是要实行产品经理制，各行配备产品经理。产品经理要成为收集、研发产品的主要承担者。

二是建立信息反馈机制。各行部将客户需求汇总后报送分公司结算与现金管理部。分公司定期组织联系行、重点行召开产品创新业务研讨会，集中解决客户关心的问题。提高财智账户品牌的市场认知度。今年要继续实施结算与现金管理品牌策略，以“财智账户”为核心，在统一品牌下扩大品牌内涵，提升品牌价值。要对新开发的结算与现金管理产品及时进行品牌设计，制定适当的品牌策略，纳入到统一品牌体系中。加强财智账户品牌的推广力度，做好品牌维护，保持品牌影响力。发展第三方存管业务。抓住多银行第三方存管业务的机遇，扩大银证业务占比，发挥我行电子银行方便快捷的优势。加大新产品推广应用力度。各行部要加强对产品需求的采集和新产品推广应用的组织管理，明确职责，加强考核，形成触角广泛、反应灵敏的市场需求反馈网络和任务具体、激励有效的新产品推广机制，增强市场快速响应能力，真正使投放的新产品能够尽快占领市场、取得盈利。今年将推出本外币一体化资金池、单位客户短信通知、金融服务证书、全国自动清算系统等新产品。

加紧培养xx部门人才 要加强人员管理，实施日常工作规范，制定行为准则，建立和完善工作日志制度、客户档案制度、走访客户制度以及信息反馈制度。加强业务培训。今年分公司将继续组织各种结算和现金管理业务、电子银行业务培训和营销技能培训，尝试更加多样化的培训方式，通过深入基层培训，扩大受训人员范围，努力提高业务人员素质，以适应现代商业银行市场竞争需求。

要以风险防控为主线，积极完善结算制度体系建设。在产品

创新中，坚持制度先行。要定期通报结算案件的动向，制定切实的防范措施，坚决遏制结算案件发生。加强对结算中间业务收入的管理，加大对账户管理的力度。进一步加强监督力度，会计检查员、事后监督要要注重发挥日常业务检查监督的作用，及时发现、堵塞业务差错和漏洞，各网点发展第三方存管业务。抓住多银行第三方存管业务的机遇，扩大银证业务占比，发挥我行电子银行方便快捷的优势，加大新产品推广应用力度。各行部要加强对产品需求的采集和新产品推广应用的组织管理，明确职责，加强考核，形成触角广泛、反应灵敏的市场需求反馈网络和任务具体、激励有效的新产品推广机制，增强市场快速响应能力，真正使投放的新产品能够尽快占领市场、取得盈利。今年将推出本外币一体化资金池、单位客户短信通知、金融服务证书、全国自动清算系统等新产品。