

最新幼儿园国旗下讲话夏天的饮食安全教育(优质5篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？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。

业务员工作计划书篇一

转眼间又要进入新的一年—2008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更加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。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，还有2008奥运会带来的无限商机，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。

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与我支持。

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。

业务员工作计划书篇二

新的一年、新的机遇、新的挑战；对于我们这个刚刚成立有一个多月的新公司来说，充满了挑战与机遇。公司成立到现在，在董事长及各位领导的正确领导及支持下，已经初步成型；在全体员工的共同努力下，逐步的开展了各项业务，推动了公司的正常运转。

在新的一年里，希望公司全体员工齐心协力、积极主动、共同努力，结合公司战略目标，全员齐动，圆满完成公司制定的销售

目标。

20xx年销售目标及达到的战略目的：

1. 汽贸销售

重卡汽车销售20xx年目标100台，年销售额度争取平均达到4500万元, 预计毛利240万元，实现税收27万元。

2. 物流业务的开展

物流今年主要目标是打造优质线路, 以配合汽车销售及熟悉物流运作体系, 并整合相关的大型企业的汽运配送业务. 主要立足口岸、双汇、银鸽、六个核桃及可口可乐等本地企业, 积极开拓周边城市大型企业的物流为辅, 整合周边省份的大型物流园区的资源并建立联系。形成多边经营, 配套配送。整合社会车辆, 发展挂靠及自有车队为主的多种经营手段, 争取创造最大利益, 并最终形成影响力。

加强市场竞争, 不打价格战, 不依靠价格战。细分用户群体, 以物流业务的开展促进汽车销售, 汽车销售推动物流发展为公司20xx年的经营战略目标, 实行差异化营销。公司将全年的销售重点立足在物流发展暨打造并运营优质物流线路上, 力争打造五条优质线路, 以拉动汽车销售全年目标60%左右, 以差异化营销和提升营销服务质量两个方面完成40%的汽车销售计划。

具体经营收入详见物流业务收入及利润表。

管理计划一：加强物流及汽车销售队伍的建设, 建立目标管理。

(1) 建立晨会, 培训例会化 (每天上班当日报出当日工作计划及安排, 目标责任到人。每周六下午销售及业务培训,

常年坚持。)

(2) 销售指标细分化，销售任务责任到人，量化到部到人，市场细分到人。

(3) 服务流程标准化，建立系统的服务流程及详细的客户档案，专人进行售后回访并落实到位。

(4) 日常工作表格化，制定销售计划表、月访客户计划表、月销售统计表、月访客户统计表、当日拜访客户及走向表。填报拜访回单（客户名称、电话、地址、沟通详情及结果，并挑选重要客户跟进）。

(5) 检查工作规律化，每天各部门主要负责人要对本部门人员的工作形成检查制度，及时督促并监督本部门完成及跟进客户进展情况及其他工作制度。

(6) 销售指标及绩效考核化，销售指标按月考核，按季兑现，年终奖励的办法，分级发放。

销售计划二：细分市场，建立差异化销售。

根据公司制定的经营战略目标，制定不同的销售策略，形成差异化营销。我们以n8e轻量化车为主推车型，以lng天然气新能源的概念销售，瞄准集团客户，零售用户。根据自有路线，结合政府资源及导向，我们采取相应的营销策略；对于集团客户，成立以总经理为组长，各部门经理为组织的大客户公关小组；全力负责。各销售部采取主动上门，定期沟通，反馈信息的方式，密切跟踪动态，树立公司良好的品牌形象，从而带动公司的整体销售。

信息管理计划三：注重市场信息收集，做好科学预测。

及时高效的按时送达客户手中，增加工作的计划性和成功性，

避免工作的盲目性，在注重销售数量的绝对的同时，我们要强化大运品牌及豫港物流在本地市场及周边市场的品牌营销力，最终达到公司产品的市场占有率，顺利完成公司的全年销售目标。

1、追踪对手及市场动态，加强自身的竞争力

对于内部管理，做到请进来，走出去的办法，积极吸纳专业营销人员，加强自身队伍的建设，并请专业人员对内部员工进行专业培训及我们的管理和销售提出全新的方案和建议，并组织大家积极的出外对各地经销商实地学习考查，吸纳各地经销商的销售方法及技巧，以提高完善我们公司全体员工的能力及技巧的拓展，对于本地市场对手的情况，主要以（欧曼、陕汽、二汽）为主要追踪对象，实时掌握对手变化及时调整对策。

2、加强团队建设

公司是一个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能提高公司的凝聚力、向心力。这样公司才能得到好的发展，年后，我们将建立健全每周经理例会，每月经营分析会等一系列制度，销售管理方面出现的问题，大家在例会上广范讨论，既能统一认识，又能明确目标。

在加强自身管理的同时，我们也要借助对外界的专业培训，包括拓展训练，通过聘请专业的专业管理人才，对员工进行精神的培训以提高团队的凝聚力和专业素质，进一步加强全体员工的服务意识和理念。

为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，我们要和客户搭建一个相互交流、沟通的平台，以吸引更多的客户到我们公司来，以便搜集更多的销售线索。主要的模式以推介会的形式，根据实际情况，结合市场规律及变化，计划本年度举行20到40场推介会，利用工厂资源组织多批次客户工厂实地

考察，参观的模式，推动汽车销售工作，并组织人员对已购车用户进行跟踪回访，提高服务质量，并有效的发掘潜在客户。

20xx新的开端□20xx对于豫港物流公司注定是一个不平凡的开始，希望我们这个新的公司，在新的一年里，全体员工团结合作，群策群力，紧紧围绕着公司的战略目标，以服务管理，服务销售二者紧密结合，确保公司20xx年的营销计划顺利完成。

豫港物流有限公司

20xx/1/28

业务员工作计划书篇三

我行位于黄埔大道西旁，对面是区政府，毗邻南海黄埔，其所在区域是天河区行政、生活的中心，临近居民较密集，客户资源相对较丰富，该区域一直是金融机构必争之地。在以我行为中心的前后300米范围内，聚集了6家商业银行，金融竞争异常激烈。经过20xx年的发展，该办已吸收、积累了大量的客户，目前已有客户44,000户，储蓄存款余额为19,300多万元，但是户均存款仅4,300元。可见，本办个人客户总量虽不少，但低端客户占绝大多数，造成业务量大，办理业务人多，客户等候时间长，难以吸引、留住优质客户，存款增长有限。

要使储蓄存款有较大幅度的增长，我认为：首先，要经营好客户。经营客户，就是要对客户进行综合评价，根据客户对银行的贡献度确定营销的方向和方法，对客户有所取舍，并将主要精力集中在能为本行带来更多利润的客户身上，从而扩大网点的盈利空间。网点要注重对原有客户和新客户的客户关系管理，通过各种方式了解客户信息，如对存量客户，可通过查看每天打印的《储蓄重要事项稽核清单》，找出余

额达到一定数额的客户帐号，然后通过帐号查阅详细客户资料，挖掘潜在的vip客户；对新客户，一定要求前台柜员配合，对大额存款客户资料详细登记，并及时发放vip卡，逐步建立完善的客户档案，便于加强与客户的沟通与联系，全面提高客户维护水平。为vip客户提供绿色通道、提醒服务、节日慰问、个人理财建议等vip服务，增强对客户的吸引力与凝聚力，从而提高vip客户的占比。第二，要主动走出银行，积极营销。营销人员要对周边的社区资源、环境变化、市场动态等进行认真的调查分析，及时掌握信息，并根据相关信息，积极、主动开展工作，走出行门，走进社区，主动出击，将客户带进银行。对于陌生的环境，可通过旁人的穿针引线，特别是政府主管部门的引荐，寻找突破口。第三，根据客户的不同需求，能为客户提供不同的金融产品，满足客户的需求，并能以优质柜台服务不保障。

二、大力拓展中间业务，提升盈利能力

在存贷利差不断缩小的今天，中间业务已成为银行增加利润的重要来源。我行的中间业务主要来源于结算收入、银行卡收入和代收、代发手续费收入，收入来源渠道较窄。明年，我办将在继续加大原有中间业务产品营销的基础上，不断拓宽新的收入渠道，增加中间业务收入。具体思路是：1、深入到各大市场，营销“速汇通”；2、与花地房地产有限公司联系，争取明年交楼的万贤苑300多户的代扣费业务，并以此为契机，进而争取该公司属下中鹏物业管理公司的和区府宿舍共1000多户的代扣费业务；3、充分调动全办员工的营销积极性，在实行柜台流程再造后，把压缩的后台人员充实到营销岗位，在大堂设置机动营销人员，加大对柜台代理保险、代理基金、代理国债、银证通的营销力度，增加代理证券手续费收入；4、向存款额大的客户营销个人委托贷款业务。

三、加强个贷管理，发展个人资产业务

资产业务是高风险业务，在发展业务时，我办将注重风险的防范，严格把好风险控制关，对每一笔个贷都认真落实贷前调查，上门实地察看抵押物，严格控制放贷成数。发展目标以代发工资、我行的vip客户、收入稳定的公务员、事业单位等目标客户为主，同时，计划与区个体协会联系，举办一次个贷业务宣传活动，为有资金需求、信用好、有抵押物的工商个体办理生产经营性个人贷款。

四、加强内控基础管理，防范风险

银行是经营风险的行业，风险防范是银行一项常抓不懈的基础工作。作为网点负责人首先要正确认识、处理业务发展和风险防范的关系，认识规章制度是我们各项业务健康发展的基础和保证。不仅本人要做执行规章制度的模范，还要经常教育员工，不断提高员工风险防范意识，养成按章办事的操作习惯。只有在柜台业务办理的每一项业务、操作的每一个节都按章处理，风险是可控的。除此之外，还必须依靠、支持风险经理的工作，充分发挥风险经理对网点柜台的交易、授权以及核心环节实施全面协调、监督与控制的职能。在规范、有序的基础上发展业务，使办事处的业务发建立在扎实管理的基础上。

五、加强员工队伍建设，提高员工素质和网点服务质量

员工是网点最重要的资源。加强员工队伍建设，充分发挥员工的工作积极性，是网点负责人的重要工作之一。我认为：作为网点负责人，除了要发展业务，还应该带好队伍，对员工的成长负责，为员工提供良好的发展空间。首先应多给予员工人文关怀，尽量为员工排忧解难，工作中多给予员工赞扬和激励，在网点营造一种轻松、和谐的工作氛围。其次，要多组织员工进行各种培训，在办事处形成良好的学习氛围，提高员工素质。如定期组织点钞、辨钞、汉字输入等业务技能培训和考核，强化前台柜员的操作技能，提高业务办理速度，减少差错和客户投诉。除组织技能上的培训，还要多进

进行我行金融产品和营销技能的培训，让所有员工都熟悉掌握本行的各种个人金融产品，每一个员工都能胜任业余的产品宣传、营销工作。继续推行有效的激励与约束机制，建立科学的考核办法，主要体现在对绩效工资网点实行二次分配上，实行彻底的同工同酬，真正体现多劳多得、奖勤罚懒、奖优罚劣的分配原则，拉开收入差距，对工作起到积极的促进作用。

我相信，有省分行领导的正确指导，有支行领导的大力支持，有我行各位同事的齐心协力，有我本人倾心尽力的工作，桥东办一定能增创佳绩，再上新台阶，实现网点业务总量、经营效益和服务质量的全面提升！

业务员工作计划书篇四

很荣幸我加入了荣御广告有限公司这个团队，并担任了公司的业务拓展一职，这是我2012年的第一份广告公司，也是我人生觉得比较有价值的公司，既能提升自我沟通能力，又能增加对广告的行业深入解析。俗话说“做一行爱一行”没错！进入公司首先应该做的就是怎样才能做好我的业务推广，做好自己的推广计划方案，并有效的实施以及效益。下面就对整个计划做一个详细的分析！

首先做好战前准备

谈起准备，很多人会不以为然，有些人没有准备好，或者根本就没有准备，就仓促进行上阵推广自己的业务，结果业务没有谈定还被碰得头破血流。这就是为什么要做好站前准备的原因。好的准备就是成功的开始，结果不好就是准备不好。如果你真正准备好了，你在和客户推广业务上就能从容不迫，对答如流。你在操作过程中，也会减少很多麻烦、节省很多的时间。作为一个业务员手上拥有充分的客户资料是最基本的，也是非常重要的，掌握大量的客户资料我们才能投其所好。查了一些资料发现那些拉不到广告的业务员都有一个通

病就是潜在客户不多。而其他业务员之所以能不断地拿到广告，谈下更多的业务。首先就是因为他们掌握了大量的潜在客户资料的名单。谁拥有了终端客户，谁就拥有了财富，所以我认为首先要做好准备工作。

一、寻找客户

一个业务员手上没有一个客户，要想拿到广告或业务，要想把公司的业务做上去，简直是天方夜谭。所以开发客户的工作是重中之重，它和谈判、签约不相上下。你只有找到客户，才能有用武之地，才有发挥的场所。

首先寻找客户，明确目标市场是那些？客户范围是那些？然后找到这些客户并做好记录，进行重点分类，那些是潜在客户，那些是现实客户。接着把80%的时间用在潜在的客户上，20%的时间放在现实客户上，其中的原因就不多说了。其次，当你明确了业务的方向、范围之后，就要知道通过什么样的方法途径寻找这些客户。现介绍几种常用的方法：查找黄页、网络搜索（网上找客户）和上街找客户。（1）查找黄页，我们可以按照上面的分类找到我们需要的目标客户并记录下来，现在很多业务员都会用这个方式去做自己的业务。（2）网络搜索也叫网上找客户，我们可以用到网络来寻找客户谈成业务合作的机会，多看看网络论坛等。（3）我们也要上街找客户，可以去逛商场、门店等，这样可以通过商场的产品销售来判断一个客户的经营情况。从而获得业务合作机会。

二、开发客户

最成功的业务员都有一套得体的台词，要去拓展业务事先一定要去拓展业务，事先一定要有一套台词，这套台词包括：见面的台词开场白，介绍项目的台词，反对问题的应对台词，对一些情况的了解和见解的台词，熟悉这套台词？搞出来之后，你一定要反复练习。可以两个人对练，也可以在小组会上练，让大家提提意见。然后，找一些小公司试一试，检验

检验，检验一下这套台词还有哪些不够完善？还有哪些问题没有考虑到？还需要做哪些补充，就这样不断的优化台词，使其变得精辟，如果通过几次使用都失败了，这时，我们就必须马上停下来，大家坐在一起分析原因，进行脑力激荡，共同商榷应对的话术，最后归纳总结，形成一个应对的样本，整理成一套最得体的台词。台词一旦形成，我们就要背得滚瓜烂熟。这样做，是对自己负责，对公司负责，对市场负责。

三、准备好业务员的道具

既然是广告公司，肯定要精心设计制作你的名片！一张好的名片同样可以帮你很大的忙！随身携带好自己的名片。并适当给自己的名片上冠以一些头衔，罩上一层光环，给自己一个全面的包装。当然名片的内容要精彩，除了印上自己所在的单位、姓名、职务或专长、联系方式（电话、手机、传真、地址）以外，还可以印上公司经营的范围，或名人名言、格言警句等，以达到宣传自己（公司）或突出个人特点的目的。要充分利用名片的正反两面。印刷档次不能太低。总之，一张名片，就是一张广告，一张宣传你自己（公司）的广告。你的特长、你的地位、你的品位、你的影响力等等，对方都可以从你的名片上看出来。如果你的名片能够吸引对方的目光，能够引起对方仔细观看的兴趣，那你的名片就是一张好名片一张能够吸引人的名片。有条件的話，一定要准备一台笔记本电脑，这样既可以提高你的身份和档次，又可以携带大量的资料，便于演示图文资料，以及广告效果，并且可以省去很多活。如果你经济条件不太好的话，这就只能用笔和纸代替了，当然笔和纸是每个业务员必须配备的东西，记下客户所要求的类容，对方如果需要一些资料，回到公司后可以在网上发些资料、传些图片与客户联系沟通，既方便快捷，效率又高。

四、业务跟进和维护

熟悉自己手上定单的一切状况。每月所发定单总量；主要客

人每月所接定单总量；实际完成定单量与计划完成定单量的差距等。定期上交相关报表。包括每月销售报表；客户信息反馈意见处理表；每月工作报告及下月工作计划；客户报表（包括老客人每月的维护情况和新客人的开发进程及中间出现的问题。业务主管也要发挥有些积极的作用，主管目前的主要职责是在协助业务员顺利完成工作的同时，积极主动地学习行业知识和产品知识，以便尽快独立操作业务工作。主要的细节工作包括以下几个方面：1. 做好每月业绩的安排工作，分季度或分月进行一次业务改变，这样可提高顾客的新颖性。2. 跟踪业务员下放的定单。包括、制作、生产通知单，发货清单，定单首件确认，交货期确认，包装细节（内外盒，印字，标签，麦头）的确认与制作；定单跟进过程中的特殊状况。3. 处理样品的备案及跟进邮寄事项。当客人索要样品后业务员及时制作部门索要回样并寄给客人。样品的寄送是获取业务定单的前提，也是后期能够长期合作的重要环节。

业务员工作计划书篇五

为了在20xx年更好的开展工作，下面是本人的工作计划：

- 1、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，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二周回访一次。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。

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、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。

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、定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流。

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，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。

以上是我20xx年，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，争取为公司做出自己最大的贡献。

工作计划，会让今后的工作更加的顺利。

20xx年公司成立市场部，它是公司探索新管理模式的重大变革。但在经过一年之后，市场部成为鸡肋，嚼之无味，弃之可惜。市场部除了做了很多看起来似是而非的市场活动，隔靴搔痒的市场推广，就是增加了很多直接或间接的费用，而看起来对市场没什么帮助。

但在公司领导高层的支持和我们不断地学习中，在后几个月的工作中也探索我们的生存和发展之路，在与各分公司的市场活动，公司资源整合过程中，不断进步。

1、明确工作内容

首先就必须让市场部从围绕销售部转、担当销售内勤的角色中快速转变过来，从事务型的办公室职能里解脱出来，真正赋予市场部战略规划、策略制定、市场调研、产品开发等基本的岗位职能，以消费者需求为中心，根据不同的市场环境，对市场运作进行策划及指导。

2、驻点营销

驻点市场的推行既锻炼、提升市场部人员自身，又贴身服务了一线业务人员，市场部只有提供了这种贴身、顾问、教练式的全程跟踪服务，市场部才能彻底改变一线人员对其的片面看法。

市场部驻点必须完成六方面的工作：

a□通过全面的调研，发现市场机会点，并针对性地拿出市场提升方案。

b□搜集竞争品牌产品和活动信息，捕获市场消费需求结合行业发展趋向，提出新产品的开发思路。

c□指导市场做好终端标准化建设，推动市场健康稳定发展。

d□针对性地制定并组织实施促销活动方案，对市场促销、费用及政策使用情况进行核查与落实，发现情况及时予以上报处理。

e□及时全面宣贯公司政策，提升一线人员的战斗力。

f□在市场实践中搜集整理亮点案例，重点总结出和，及时推荐给市场复制。

3、与销售部强强联合，成立品牌小组

市场部要在市场一线真正发挥作用，除了调整市场部定位及提升市场部自身服务水平外，还离不开销售部门的支持和配合。如果得不到市场一线的认可 and 有效执行，即使再好的方案，最终也只能是一纸空文。由市场部和销售部两部门的主管和骨干组成品牌小组，由市场部确定活动企划方案，再由品牌小组成员发表意见，主要对方案提出看法和改进建议，对于需进一步修改完善的方案，由市场部负责调整。对于会议讨论通过的方案，交销售部执行，由品牌小组负责跟踪执行进度和效果。而公司的态度和做法，决定了市场部能否与销售部实现共融和共荣。

1、合理配置人员：

a市场信息管理员一名负责、信息统计、市场分析工作。

b策划人员一名负责新产品推广策划、促销策划、语提炼和资料汇编。

c宣传管理员一名负责宣传方案制定、广告宣传活动现场执行。

2、充分发挥人员潜力，强调其工作中的过程控制和最终效果。

3、严格按照公司和营销部所规定的. 各项要求，开展本部门的工作，努力提高管理水平使市场部逐步成为执行型的团队。

4、协调部门职能，主动为各分公司做好服务工作。

1、竞争激烈

几年来，公司同仁辛勤而有效的市场运作，取得了丰富的市场经验，建立了较为完善的网络，为公司进一步开拓市场打下了坚实的基础。但由于同行业某些同类产品的成功的市场开发，使威科产品在市场竞争中变的前进艰难。

2、整合资源

公司也有较强的人才优势，在科研开发、销售公关、、财务及法律方面，集中了一大批优秀人才，为公司的发展和市场的开拓提供了保证。

公司产品经过多年的市场运作，已具备了一定市场竞争优势，为了能够讯速有效的扩大我们产品的市场份额，并获得长久的发展，我们将以公司的发展战略为核心，从产品的品牌形象、产品定位、市场网络建设、市场推广等四个方面系统规划品牌推广策略。

1、品牌形象

为了打造品牌形象，建议我们公司的所有系列产品统一使用该品牌。不同类型的系列产品采用不同的包装策略。（特殊市场除外）

2、产品定位

3、网络建设

销售渠道是企业的无形资产，多年的市场运作、网络的初步形成，网络建设仍将作为公司未来发展的重点工作，努力加强乡镇网络的建设，主动发展新的经销商，使销售网络更趋稳定。进一步开发重点养殖区的经销商和大型养殖户，扩大市场范围。

4、市场推广

a□主动利用公司各种有价值的资料。

b□在全国性的专业报刊、杂志或电视媒体上刊登广告和，扩大产品知名度。

c□主动参加全国性大型行业会议及与各地经销商联合举办多种形式的技术讲座、用户座谈、产品推广等会议，宣传展示公司与产品。

d□利用多种形式与经销商开展促销活动，促进产品销量。

e□在一些养殖重点地区配合经销商做一些墙体广告。

f□定期举办不同程度的有奖销售活动，提高产品的销售量，形式可多种多样。

g□制作广告衫和pop张贴广告广泛张贴宣传公司的产品，扩大品牌影响。

h□夏季在养殖小区进行电影循环播放，宣传公司。

第一季度：

- 1、确定本年度的广告宣传策略。
- 2、结合市场情况制定出活动计划。
- 3、抓好市场信息和客户档案建设。
- 4、策划好经销商年会。
- 5、完成墙体广告的设计计划。
- 6、策划推出有奖销售活动。

第二季度：

- 1、策划推出二季度促销活动。
- 2、配合分公司推出市场活动。
- 3、参加全国性的行业展会一次。
- 4、配合各分公司做好驻点营销工作。
- 5、夏季文化衫的设计制作。

第三季度：

- 1、夏季电影宣传工作计划安排落实。
- 2、文化衫的发放。
- 3、制作pop张贴广告广泛宣传配合电影放映。
- 4、策划开展旺季上量产品的促销推广。

第四季度：

- 1、两节促销的落实开展。
- 2、挂历、年历的制作与发放。
- 3、跟踪各分公司和经销商年度目标的完成情况。
- 4、完成目标市场墙体广告的100%投放。
- 5、做好全年工作的总结。

- 1、配备车辆一部，音响、话筒、功放一套、数码相机一台。
- 2、需要把市场活动经费由市场部统筹安排。
- 3、各分公司的促销、新品推广、大型市场活动要报营销总监批准后由市场部统一协调开展。

业务员工作计划书篇六

转眼间又要进入新的一年—2008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更加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，还有2008奥运会带来的无限商机，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。

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与我

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2008年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑得快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望2008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2008年新的挑战。

业务员工作计划书篇七

以下是小编整理的业务员的工作计划书、业务员工作计划等，这篇文章启发是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。更多业务员工作计划请登陆工作计划本站(yewuyuan/)

为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，比较稳定的销售团队。

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。没错，先制定出销售人员个人工作计划并监督完成。建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们现在的一个重点。在工作中建立一个和谐，具有杀伤力的销售团队应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，对工作有较强的责任心，提高销售人员的主人公意识。

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，总结问题的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成熟业务员的档次。

4) 市场分析。

也就是根据我们所了解到的市场情况，对我们公司产品的卖点，消费体，销量等进行适当的定位。

5) 销售方式。

就是找出适合我们公司产品销售的模式和方法。

6) 销售目标

根据公司下达的销售任务，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。如出现未完成时应及时找出原因并改正！

7) 客户管理。

就是对一开发的客户如何进行服务和怎样促使他们提高销售或购买；对潜在客户怎样进行跟进。

总结：根据我以往的销售过程当中遇到的一些问题，约好的客户突然改变行程，毁约，使计划好的行程被打乱，不能完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。我希望领导能多注

意这方面的工作!

之前我从未从事过这方面的工作。不知这分计划可否有用。还望领导给予指导!我坚信在自身的努力和公司的培训以及在工作磨练下自己在这方面一定会有所成就!

业务员工作计划书篇八

1. 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，以最快的供应时间响应工程商的需求，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。

三、销售与生活兼顾，快乐地工作

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。

业务员工作计划书篇九

来到本公司做业务员已经半月有余，说句实在话，我今天才发现我有很多东西都不懂，还有很多东西要学习，一开始来到公司根本不知自己该干些什么，一直在等待安排；这样做也太被动了，记得有句话是这样说的：“一旦被动起来就意味着要失败！”所以在听过尧总的教训后，深有感触，一定

要给自己今后的工作做一个安排，让自己主动起来！

这是我经过尧总的点醒及自己的想法所总结出的条件：

- 一、要熟记公司的产品及产品规格。
- 二、了解公司各种产品的报价
- 三、要会做方案
- 四、要知道我们公司的客户都有哪些
- 五、了解同行公司信息
- 六、沟通能力强，能打动客户
- 七、做事认真踏实，按时完成该做的任务
- 八、不要忽略各种细节，细节决定成败

我暂时也只能总结出这些了，也许还有我没总结出来的，这还要让尧总多多斧正。但是即使自己之总结除了这几条，但是我自己能勉强做到的也只有七八两条，第一条也只记得一部分！第二条虽然也记得但是还是忘得差不多了，至于三五六条的硬性指标更不用提了，一个都没掌握！到现在我已经来公司半个多月了，我如今才发现我的进展竟然如此之慢！危矣！如果不是尧总的指导，也许我永远也不知到自己的情况竟然那么的糟糕！

如今再怎么自责也没用了，只能是尽量挽回这段时间是我损失！不过要挽回损失就要冷静，千万不能慌，不能乱！否则只能是毫无目的的乱作，到头来还是一场空！所以一定要给自己做一个计划，一个安排！

我现在的主要缺点是一些硬性的识记指标不过关，所以要花

一段时间去记这些东西，不过记忆这种东西并不是一触而就的，而是需要长时间的温习及运用才能记入脑海深处，否则只能是记得快忘得更快！

每周安排：一周七天，每天抽出半个小时到一个小时去记忆一些要熟记的东西。比如报价、产品规格等。

上午记忆好，精神好，所以每天上午多看看方案等资料学习并尝试自己做方案；

下午就多上网，看看同行业的各种销售信息、产品信息等。我打算用20天的时间去完成这个计划！

尧总说过，凡事都要留有余地，所以我这个虽然是补救性计划，但也要留下时间等公司的安排，所以每周我就抽出1~2天来听公司的安排。

做一个初略的安排，接下来还需要尧总的指导，谢谢！

业务员工作计划书篇十

为了进一步提高自己的工作效率及工作能力，特制定以下工作计划：

1、制定工作日程表；（见附表）

4、每天坚持打40个有效电话，挖掘潜在客户、每周至少拜访2位客户（此数字为目标，供参考，尽量做到），促使潜在客户变成可持续客户；

7、提高自己电话营销技巧，灵活专业地与客户进行电话交流；

8、通过电话销售过程中了解各省、市的设备仪器使用、采购情况及相关重要追踪人；

- 1、江西萍乡市公路管理局供机科林科长、养护科曾科长；
- 2、山西、陕西、江西、河南各省市级公路局养护科；
- 4、山西省大同市北郊区公路段桥工程乐；
- 5、河南市政管理处的姚科长。