

# 最新销售转正工作总结以及计划(实用8篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。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。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

## 销售转正工作总结以及计划篇一

时光荏苒，20xx年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……回首望望走过的一年，虽没有轰轰烈烈的战绩，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。感谢公司给我提供这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能。

回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导对我的支持与关爱，令我明白到人间的温情，在此我向公司的领导以及全体同事表示衷心的感谢，有你们的协助才能使我工作中更加的得心应手，也因为有你们的帮助，才能令到公司的发展更上一个台阶，在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。

在没有进公司之前我是一个没有销售经验缺乏专业知识的人，仅凭对销售的热情，到公司之后，一切以零开始，一边学习产品知识，结合销售学习，通过不断学习和努力，收取同行之间的信息和积累市场经验；转眼20xx即逝，不知不觉中，我在本公司做领班兼外采已经快2年了。

这段时间，在公司领导的关心支持下，我认真以岗位职责要求，以饱满的热情投入到工作中去，以谦虚的态度虚心向其

他同行学习，开拓创新，扎实工作，转变思想，积极投入到实践中去。非常感谢采购部积极支持和领导的支持与关心，现将这一年是以来的工作总结如下：

- 1、对市场了解得不够深入，主要是冬装的备货不及时，没有细心注意天气突变，以至于引起一连串的反应，令业绩未能达到最佳状态。
- 2、一年来我做了一定的工作但跟领导的要求还有不少差距，专柜的纪律管理执行力不够，影响整个买场形象。
- 3、服装区的没资料的旧商品的处理问题没能够得到合理的处理意见。有时候看问题看得不够透彻，容易把问题理想化，容易导致和实质情况产生一些偏差。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中的其他一些做法也有很大问题，主要表现在：

- 1、销售工作最基本的会员信息维护，信息反馈，一些老会员积分转新卡未转入等等导致很多顾客未能及时得到一些优惠信息。门店也常收到顾客投诉旧积分未转新卡。
- 2、沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能够把我们的产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图，对客户提出的某个建议不能做出迅速的反应，老员工的流失，新员工的专业知识有待加强。

明年计划：

- 1、建立一支熟悉产品，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与有一个好的销售人员，建立一支具有合作精神的销售团队企业的根本。
- 2、完善会员制定，建立一套明确的专人管理办法。

3、销售目标：以每月区域目标，每日的销售目标分配到个个销售人员身上，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与员工综合素质，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。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于\*局，着眼于今后的发展。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。

有关销售工作计划书范文

鞋类销售年终工作总结及工作计划

销售年度工作总结与工作计划

销售年度工作总结及工作计划

推荐销售工作计划

建材销售工作计划

药店销售工作计划

酒类销售工作计划

季度销售工作计划

电梯销售工作计划

## 销售转正工作总结以及计划篇二

总结了自己的'一些成果后，就意味着20xx年个人销售工作计划的到来，这些客户往往对产品的价格是非常注重的。所以今年不要在选一些只看价格，对质量没要求的客户。没有要求的客户不是好客户。

一、对于老客户，和新客户，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渠道获得客户信息。

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向结合。

四、今年对自己有以下要求

1. 每月要增加3个以上的新客户。
2. 每月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. 要不断加强业务方面的学习，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。
5. 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。
6. 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。

7. 自信是非常重要的，拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

8: 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。

## 五、今年销售任务额为1000万

为了今年的销售任务平均每月我要努力完成达到84万元的任任务额，为公司创造利润。

以上就是20xx年销售工作计划与目标，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。

随着公司和市场不断快速发展，可以预料我们今后的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加努力学习，提高文化素质和各种工作技能，为公司尽应有的贡献。

## 销售转正工作总结以及计划篇三

成功的销售员有明确的目标和计划，他们总是在不断的调整自己的目标，制定相应的计划，并严格的按计划办事。日本保险业的推销大王原一平，给自己的目标和计划就是每天拜访20个客户，如果那天没有达到，他就一定不吃饭也要坚持晚上出去。就是凭了他这种坚韧不拔的精神，使他当之无愧的成为顶尖的销售大王，也给他带来巨大的财富。

工作我们的计划，计划我们的工作。销售员要有长远目标、年度目标、季度目标、月目标，并且把明确的目标细分成你当日的行动计划，比如要达成目标你每天要完成多少拜访？你要完成多少销售额？你今天拜访了哪里？明天的拜访路线是哪里？每天，心里都应该清清楚楚。

没有目标和计划的销售就好象是没有航标和双桨的船，只有在江面随波逐流。没有目标和计划，销售员也无法对自己的工作成绩进行评估和总结，他不记得自己的产品卖到了哪里，他要浪费大量的时间，他的业绩停滞不前，因为，他没有记录。没有记录的事情就等于没有发生。

成功的销售员有明确的目标和计划，他们总是在不断的调整自己的目标，制定相应的计划，并严格的按计划办事。日本保险业的推销大王原一平，给自己的目标和计划就是每天拜访20个客户，如果那天没有达到，他就一定不吃饭也要坚持晚上出去。就是凭了他这种坚韧不拔的精神，使他当之无愧的成为顶尖的销售大王，也给他带来巨大的财富。

工作我们的计划，计划我们的工作。销售员要有长远目标、年度目标、季度目标、月目标，并且把明确的目标细分成你当日的行动计划，比如要达成目标你每天要完成多少拜访？你要完成多少销售额？你今天拜访了哪里？明天的拜访路线是哪里？每天，心里都应该清清楚楚。

没有目标和计划的销售就好象是没有航标和双桨的船，只有在江面随波逐流。没有目标和计划，销售员也无法对自己的工作成绩进行评估和总结，他不记得自己的产品卖到了哪里，他要浪费大量的时间，他的业绩停滞不前，因为，他没有记录。没有记录的事情就等于没有发生。

鞋类销售年终工作总结及工作计划

销售年度工作总结与工作计划

销售年度工作总结及工作计划

## **销售转正工作总结以及计划篇四**

一年的时间很快又过去了，在这个季节温差不大的城市，似乎

觉得一年的时间过得更快,让人有点不愿意去相信。

20xx年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年; 谢接纳我工作的公司,感谢敦敦教诲的领导,感谢团结上进的同事帮助鼓励,感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的朋友,感谢那些给我微笑,接纳我的人,因为是他们帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加乐于我的工作,更加热爱我的工作。

销售是一个竞争非常大的行业,也是最能锻炼人的行业,刚开始工作的前一个月真的很没有信心,业绩没有上升,我除了天天的拜访和宣传,我不知道我还能从哪方面进行努力,两个月过去的时候,我已经不能说是一名新员工,市场我已经慢慢熟悉了,跟大部分的客户应该也算是熟悉了,可是月底销售总结的时候,我傻眼了。那个时候的夜晚总是让人难以入眠,躺在床上,关着灯,眼睛睁开着,看着由外渗入的一点微弱的光,怎么也没有睡意,脑子里都在想,明天该做什么,要见什么人,跟他们聊什么,希望得到什么样的结果,每晚都在想的问题,天天都照着做。可我心里是没底的,不知道这样下去成绩是否能上升。假如三个月试用期后我达不到公司的要求,我将如何?面对眼前的市场,我也没有信心了。但我还是希望在我的努力下,希望能有稍好的成绩,能让我继续这份工作。

就这样生活还在一如既往的发生变故,而唯一不能变的就是自己对工作的态度,不管怎么样,每个工作日都容不得半点偷懒半点松懈,因为竞争无处不在,竞争者只要看见有一个空子,就一定会手插进来扰乱你的平衡,当然没有竞争就没有动力,就没有市场。

鞋类销售年终工作总结及工作计划

销售年度工作总结与工作计划

销售年度工作总结及工作计划

推荐销售工作计划

建材销售工作计划

药店销售工作计划

酒类销售工作计划

季度销售工作计划

电梯销售工作计划

销售半年工作总结及下半年工作计划

## **销售转正工作总结以及计划篇五**

又一年过去了，时间总是在悄无声息中流逝。真的很感谢公司给我提供磨练自己的机会，更感谢公司对我的栽培！新的一年马上就要开始了，现在我将这即将过去的一年中工作上面的心得体会作一个汇报。

一、在这一年里，我只做了20万左右的业绩，远远没有达到当初所指定的目标金额，我很惭愧！

二、在这一年里，只积累了二十多家优质客户，但是成交量还很低，客户数量还是太少，每天的拜访工作还不够扎实。

三、在专业知识方面有了更进一步的提升，熟悉了体检的整个流程，工作中也积累了一些经验，只是在业务洽谈过程中的一些技巧方面，还存在很大的欠缺。

四、在公司领导的帮助下，学到了如何开发客户，管理客户，



不管是在市场方面还是个人能力方面都有所提升。

通过这一年在市场上的摸爬滚打，对市场有了一些了解。在市面上，公司给员工做体检的还挺多，金额在400元以下的大概占到60%-70%，400元以上的大概占到30%-40%，所以还是有相当的市场空间。为了明年在这30%-40%的空间里分到更多的一杯羹，我制定了以下计划：

一、明年我的销售目标是：60万。

二、扎扎实实的做好客户公关，维护好客户关系，提高客户转化率，做好每天的新增客户拜访工作，保证每天增加一家有效客户，做好客户管理工作。

三、平时多看书，多看新闻时报，好好学习总结客户公关技巧，提高自己的成功率。

四、做好每天每周每月的工作总结，从中发现自己的不足，及时进行修正，做好工作中的每个细节，从而获得客户的认可。

五、时时以空杯的心态学习专业知识及产品，让自己更专业，方能给客户提供更好的服务。

关于写销售工作计划

关于软件销售工作计划

关于销售工作计划三篇

**【精华】**销售工作计划集合六篇

关于党员自我评价以及优缺点

## 销售转正工作总结以及计划篇六

成功的销售员有明确的目标和计划，他们总是在不断的.调整自己的目标，制定相应的计划，并严格的按计划办事。日本保险业的推销大王原一平，给自己的目标和计划就是每天拜访20个客户，如果那天没有达到，他就一定不吃饭也要坚持晚上出去。就是凭了他这种坚韧不拔的精神，使他当之无愧的成为顶尖的销售大王，也给他带来巨大的财富。

工作我们的计划，计划我们的工作。销售员要有长远目标、年度目标、季度目标、月目标，并且把明确的目标细分成你当日的行动计划，比如要达成目标你每天要完成多少拜访？你要完成多少销售额？你今天拜访了哪里？明天的拜访路线是哪里？每天，心里都应该清清楚楚。

没有目标和计划的销售就好象是没有航标和双桨的船，只有在江面随波逐流。没有目标和计划，销售员也无法对自己的工作成绩进行评估和总结，他不记得自己的产品卖到了哪里，他要浪费大量的时间，他的业绩停滞不前，因为，他没有记录。没有记录的事情就等于没有发生。

成功的销售员有明确的目标和计划，他们总是在不断的调整自己的目标，制定相应的计划，并严格的按计划办事。日本保险业的推销大王原一平，给自己的目标和计划就是每天拜访20个客户，如果那天没有达到，他就一定不吃饭也要坚持晚上出去。就是凭了他这种坚韧不拔的精神，使他当之无愧的成为顶尖的销售大王，也给他带来巨大的财富。

工作我们的计划，计划我们的工作。销售员要有长远目标、年度目标、季度目标、月目标，并且把明确的目标细分成你当日的行动计划，比如要达成目标你每天要完成多少拜访？你要完成多少销售额？你今天拜访了哪里？明天的拜访路线是哪里？每天，心里都应该清清楚楚。

没有目标和计划的销售就好象是没有航标和双桨的船，只有在江面随波逐流。没有目标和计划，销售员也无法对自己的工作成绩进行评估和总结，他不记得自己的产品卖到了哪里，他要浪费大量的时间，他的业绩停滞不前，因为，他没有记录。没有记录的事情就等于没有发生。

## 销售转正工作总结以及计划篇七

20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有xx销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏xx行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教xx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xx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。

存在的缺点：

对于xx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。

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20xx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□xx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，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我

们公司产品的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。

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。

现在xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在xx区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在xx开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对来说要比xx小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市市场。

在明年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，总问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总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。(建议试行)

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，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。

关于写销售工作计划

关于软件销售工作计划

关于销售工作计划三篇

关于党员自我评价以及优缺点

鞋类销售年终工作总结及工作计划

销售年度工作总结与工作计划

## **销售转正工作总结以及计划篇八**

不知不觉中又迎来了新的.一年。回顾一年来的历程，在公司领导的带领帮助下，在销售部各位同仁的鼎力协助下，我们恪尽职守，任劳任怨，努力完成了公司下达各项任务，取得了历史的最好业绩，截止到20xx年12月20日，全年完成销售任务2200万元，完成全年销售任务的150%，货款回笼2100万元，完成全年货款回笼任务的140%，销售额和货款回笼比去年同期上升了240%和360%。现将一年来长沙站的工作情况向各位领导汇报。

湖南省区域大，电网建设发展的比较快。随着电网改造的深入，工业，化工，煤炭等行业加大基础投入，湖南是块很大的需求市场，因此很多生产厂家都将销售目标投向该地区，同时导致市场不断被细化，竞争日益激烈。在省电力公司系统，材料采购全部由省电力公司统一招标，在入围中标的厂家中选择。因为我公司在省电力公司尚未入围，大型的电缆招标我公司没资格参加，所以要在湖南省电力局形成销售规模确有困难。为此，我们抓住以株州，茶陵，炎陵，资兴等市县局三产为突破口，在稳住现有的市场上再做大做强。在

湖南煤炭行业，由于我公司是他们的入围厂商，而且在去年的基础上今年又增加了湘潭矿业和涟邵物资供应公司两个供货单位，使销售量有了大幅的提高。

在湖南市场上参与竞争销售电缆的厂家很多。其中占居湖南市场

份额最多的应该属湘潭华菱电缆，湘能电缆，衡阳电缆和长沙青岛汉缆等。湘潭华菱电缆属湖南华菱集团{钢铁行业}收购的下属企业，和湖南煤业集团同属湖南国资委的下属企业，因此他们在钢铁和煤炭行业的销量占据了大半的份额，其价格比我公司的价格普遍要底3%左右，矿用橡套电缆底5%左右。湘能电缆是省电力公司收购的下属企业，电网改造的大部分招标电缆都是由湘能电缆中标，由于是自己的企业其价格比我公司的价格要高5%左右。衡阳电缆是老企业是湖南电缆行业知名企业，其销售网络遍布全省各地，占据了天时，地利，人和的位置。其价格比我公司要底3%左右。长沙青岛汉缆是青岛汉缆在长沙建立的一家电缆分厂，湖南省电力公司的大部份35kv及以上的高压电缆都是由该公司中标供货，实力比较雄厚，规模也比较大，其价格和我公司价格相差不大。另外，还有一个江苏中煤电缆，目前在湖南煤炭市场越来越有竞争力，在湘煤的几次矿用电缆投标中该公司的价格都比我公司的价格低10%左右，而且每次现场检测质量都符合国家标准。已成功进入了湖南煤炭市场，对我公司是个很大的竞争对手。

到投诉的第一时间要及时和有关人员取得联系，在第一时间派出质检人员到现场和客户沟通，妥善处理，不要把问题扩大，在问题萌芽的阶段就解决好，让客户对处理方案感到满意。矿用电缆的质量请公司一定要把好关，电缆如果一但出事就会关系到井下几百号人的生命安全。在今年初，湘潭一个煤矿因井下电缆起火导致井下15人窒息死亡，事后分析为电缆质量原因引起的事故，矿长和电缆生产厂家负责人被判刑。为此，特提醒大家注意，井下无小事，出了事就会是大



事，电缆的质量一定要抓紧抓好。

回顾近几年长沙站的客户群我们不难看出，首先我们在开发新用户上做的还不够，基本上都是维持几个老用户，没有新鲜的血液，销量也就上不去，一但老用户出现问题就直接造成销量下滑。其次我们本身的业务技能，谈判的技巧也有待于向其他业务员和同行学习。第三。公司的交货时间是越来越长，没有半个月的时间都交不了货，严重影响了业务的发展，给用户造成很坏的影响。建议公司在常用的电缆上可以多做一些半成品，在有些型号规格上甚至可以做一些成品，这样可以大大减少生产时间，减少很多不必要的麻烦。第四。每个月的销售费用以及折让费公司兑现的时间拖的太长，半年时间都领不到一分钱，给销售人员造成很大的压力，公司应及时将业务费和折让费兑现发放到业务员手中。

在稳定目前现有的客户情况下，积极开拓新的用户，力争在新的一年里发展1~2家新的客户。

1、稳定现有电力系统的株州，茶陵，炎陵等市县电力局的业务，争取20xx年把澧陵电力局和浏阳电力局做下来，开辟新的销售渠道。

2、煤炭系统虽然入围，但在煤炭行业所占的销售份额不大，在积极扩大业绩的同时，公司也应该把目光放的更远，煤炭行业为了发展，现在都在准备上煤炭综采项目，综掘项目，和其配套的电缆叫采煤机电缆，还有6kv和10kv等中压矿用橡套电缆，矿用控制电缆，公司也应尽快把上述电缆的煤安证办下来。

3、武广高速铁路已竣工试运行，但后面的配套设施还有很多没完工，我们在广洲新火车站的建设工程中一直在跟进，时刻注意建设的进度，明年还需要很多电缆，争取明年在铁路系统上创造更好的业绩。