

销售年度工作计划(实用6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。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

销售年度工作计划篇一

为了搞好xx年我们公司电脑的销售情况，特制定了这份xx年销售工作计划书。我到***公司主要负责电脑市场开发和业务方面的工作一年来，我已经完全的融入到了这个集体里。在一年里虽然存在着这样或者那样的问题，我们都尽量的解决了，在下一年里要从以下几方面入手：

首先要降低成本，应该采取的主要措施有：进一步拓宽进货渠道，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货；勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理；内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。

其次也是最重要的部分——培养意识，服务意识的加强、竞争意识的树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。

业务水平和员工素质的提高至关重要，关系到整个企业的发展与命运。业务水平的高低影响到办事的工作效率；员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍的企业才会有进步、有发展。加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售部利润主要来源有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标，***万元，纯利润***万元。其中：打字复印***万元，网校***万元，计算机***万元，电脑耗材及配件***万元，其他：***万元，人员工资***万元。

客服部利润主要来源：七喜电脑维修站；打印机维修；计算机维修；电脑会员制□xx年我们被授权为七喜电脑授权维修站；实创润邦打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。能够完成的利润指标，利润***万元。

工程部利润主要来源：计算机网络工程；无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来更多的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点———无线网，和一部分的上网费预计利润在***万元；单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润***万元；多功能电子教室、多媒体会议室***万元；其余网络工程部分***万元；新业务部分***万元；电脑部分***万元，人员工资***—***万元，能够完成的利润指标，利润***万元。

销售年度工作计划篇二

今年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上，本着“多沟通、多协调、积极主动、创造性地开展工

作”的指导思想，确立工作目标，全面开展20xx年度的工作。现制定20xx年业务员销售工作计划范文如下：

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向结合。

四；今年对自己有以下要求

1：每月要增加1个以上的新客户，还要有到个潜在客户。

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我要努力完成5000台的任务额，为公司创造更多利润。

销售工作计划范文2：

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习[]20xx年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

（一）确保完成全年销售任务，平时积极搜集信息并及时汇总；

（三）销售报表的精确度，仔细审核；

（四）借物还货的及时处理；

（五）客户关系的维系，并不断开发新的客户。

（六）努力做好每一件事情，坚持再坚持！

最后，想对销售过程中出现的问题归纳如下：

（一）仓库的库存量不够。虽然库存表上标注了每款产品最低库存量，但是实际却不相符，有许多产品甚至已经断货。

在库存不多的情况下，建议仓库及时与生产联系下单，或者与销售联系提醒下单，飞单的情况大多于库存量不足有关。

（二）采购回货不及时。回货时间总会延迟，对于这种现象，采购人员的态度大多都是事不关己，很少会想着怎么去与供应商解决，而是希望销售人员与客户沟通延缓时间。这样会让客户对我们的信誉度降低。（这种现象非常严重）

（三）质检与采购对供应商退货的处理。很多不合格的产品，由于时间拖延，最后在逼不得已的情况下一挑再挑，并当成合格产品销售，这样对我们“追求高品质”的信念是非常不吻合的。经常有拿出去的东西因为质量问题让销售人员非常难堪。

（四）财务应定期对销售却未回款的业务进行催款或者提醒。有许多已经回款的业务，财务在几个月之后才告诉销售人员，期间销售人员以为没回款一直都在催，给客户印象非常不好！

（五）各部门之间不协调。为了自己的工作方便，往往不会太关心他人，不会考虑给他人带来的麻烦。有时候因为一句话或者一点小事情就可以解决了，可是却让销售人员走了许多弯路。

（六）发货及派车问题。

（七）新产品开发速度太慢。

销售年度工作计划篇三

（一）、总体销售目标3亿

未来一年，我们销售部预计销售目标达到3亿，实现名副其实的创利年。

(二)、未来的工作在过去的经验上主要需要改善之处

1、质量的改善。

在销售工作开展之前，对产品的质量要有更严格的把关，并在销售宣传中，把质量的优势尽可能的凸现出来，争取商家对我公司产品更多的信任和更大的购买力。

2、价格方面。

在预算的价格尺度调动范围内，根据市场环境的形势和对市场竞争的科学合理性分析，调整适合的价格标准，使产品的销售既在预计范围内盈利，又使消费商家对价格方面减少挑剔。同时，可以适当的选择时机，开展系列的促销活动，从而是产品的品牌让更多商家熟知，是产品的质量在商家中形成一个良好的口碑。

3、加大资金回笼的力度，回避企业风险。

在货款回笼方面，整个部门都形成共识，将该项工作摆在重中之重的位置。拟定具有约束能力的销售合约，对于应收款的回收采取合理的时效性限制。吸取了以往的经验教训，我们严格履行销售成交的审批程序，从源头到最终成交都加以控制，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想尽办法处理，取得了一定效果。

4、多面的销售渠道，发展更多的销售平台

除了最原始的销售渠道之外，提高网络销售水平，建立良好信用的网络销售平台。销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。多年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，未来，我们还需要更全面的利用我公司越来越壮大的品牌影响带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局；同时，

可以与各传媒媒介等形成良好的合作关系，如多参加或举办业内或相关行业的系列活动，多方面的进行宣传销售，让本品牌的产品有更广大的拓展平台。

5、随时关注业内动态，掌握更多的市场信息

随着行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部在今后的工作中更应密切关注市场动态，把握商机，认真做好市场调研和信息的收集、分析、整理工作。使得销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立起更加稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

6、提高销售部人员自身的工作素质

提高业务员的服务质量和业务能力，使一批老客户的业务能巩固并发展起来。在未来的工作中，我们要求销售部人员要更加提高自己的工作能力和专业素质：

(1)加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系；

(4)做好售前、售中、售后服务。

过去一年，我们走过了展望计划、艰辛起步到共创成功的历程，我们也体会到了这一过程带来的快乐。今天，新的一年，我们站在一个新的起点，面对未来更严峻的挑战和更期待的机遇。依靠我们上级的信任和指导，依靠的优秀产品，先进的营销理念，良好的服务意识，团结的协作氛围，优秀的干部、员工队伍，我们整装待发。也许，未来的路也是充满曲折的，甚至比过去所要承受的压力更大，但我们坚信，这条

路注定是充满机遇、充满挑战、充满希望的。

我们深信，在公司的正确领导下，只要我们销售部门全体干部、员工坚定信念，奋发进取，团结协作，以小目标实现大目标，以大目标实现长远目标，一步一个脚印，一定能出色完成任务，让201x年成为名副其实的创利年！

销售年度工作计划篇四

招商工作是“特洛伊城”项目运营的重要基础。该工作开展顺利与否，也直接影响公司的项目销售。因此，在新的一年里，招商应有计划地、有针对性地、适时适量地开展工作。

1、合理运用广告形式，塑造品牌扩大营销

新的一年公司将扩大广告投入。其目的—是塑造“特洛伊城””品牌，二是扩大楼盘营销。广告宣传、营销策划方面，“特洛伊城”应在广告类种、数据统计、效果评估、周期计划、设计新颖、版面创意、色调处理等方面下功夫，避免版面雷同、无效重复、设计呆板、缺乏创意等现象的产生。

2、努力培养营销队伍，逐步完善激励机制

策略陈述书可以如下所示：

目标市场：高收入家庭，特别注重于男性消费者及各公司，注重于外企。

产品定位：质量高档的外销房。有商用、住家两种。

价格：价格稍高于竞争厂家。

配销渠道：主要通过各大房地产代理公司代理销售。

服务：提供全面的物业管理。

广告：针对市场定位策略的定位的目标市场，开展一个新的广告活动，着重宣传高价位、高舒适的特点，广告预算增加30%。

研究与开发：增加25%的费用以根据顾客预购情况作及时的调整。使顾客能够得到的满足。

市场营销研究：增加10%的费用来提高对消费者选择过程的了解，并监视竞争者的举动。

策略陈述书阐述的是用以达到企业目标的主要市场营销推动力。而现在市场营销策略的每一要素都应经过深思熟虑来作回答：将做什么？什么时候去做？谁去做？将花费多少？等等具体行动。

行动方案可使经理能编制一个支持该方案的预算，此预算基本上为一项预计盈亏报表。主管部门将审查这个预算并加以批准或修改。

计划的最后一部分为控制，用来控制整个计划的进程。通常，目标和预算都是按月或季来制定的。这样公司就能检查各期间的成果并发现未能达到目标的部门。

销售年度工作计划篇五

宏观调控下的房市：

自__年密集的宏观调控政策出台，房地产市场的量价齐升的势头在停滞在下半年，现在看来那是本次宏观调控政策抑制的行业拐点，至今已经有1年有余的时间。也随着时间的推移，也在媒体的助力下，市场在成交量的迅速萎缩后，房价的下跌开始频频出现在媒体中，所有的确定的、隐性的消费人群

被全面的海量信息包围，一线、二线、三线，国内各城市房地产市场距离高点的位置出现大幅度的价格回调。

金融环境下的房市：

起始与美国次级债危机，从开始出现问题到演变成今天的全球性金融危机，并已经波及到实体经济。

国内的楼市在去年的空前的调控抑制政策带来的资金困难，不幸的叠加了金融危机，当管理层意思到下手太重，伤到房地产行业的筋骨，进而延伸影响到的上下游企业，并带来的企业倒闭，大量失业，终于在__年的第三季度出现松绑的积极信号。然而股市的深幅暴跌，消灭了房地产主要的目标客群的中产阶级，下跌截止到10月一年时间蒸发约24万亿市值，大量的民间资金在股市消失，市场投资能力迅速下降。

行业苦行下的楼市：

国内、国际市场的整体表现。个人估计：形势会像向好的方面发展，但有待时间考验。

需求分析：

由于我国的经济成长是依赖于三驾马车的拉动，出口、投资、消费。__金融危机的爆发直接影响到我国外贸出口的大幅减少，并于10月首次出现负增长。由于国内实体企业较大程度上是出口外贸企业，当国际上的金融危机延烧到国内出现直接绕过金融这道防火墙直接伤及我国的实体经济，失业率的增加，对未来的不确定性导致消费信心进一步下降。美国的7000亿救市计划，主要用于金融企业的救助，并未对其实体实体经济进行救助，导致美国大量企业由于受到金融的影响濒临或正在破产，失业率大幅度上升，美国的消费需求急剧下降，刚刚开始圣诞购物季的第一个重要时间窗口的感恩节购物零售数据表现不乐观。市场的解读美国的经济问题

可能比想像中还严重。有经济学者认为美国的经济可能要
到20__年下半年才能走出低谷，最快在6月出现转机。届时美国
的经济转暖，市场消费信心的提升，人民币适度的贬值，
才能对国内的外贸出口起到提振作用。

央行刚刚宣布部的两率下调是几年来最大的力度下调，实际
上是向市场发出的积极的货币政策信号，4万亿的基础建设投资
在某种程度可以理解为是对房地产行业的实际利好。但由于
房地产涉及民生问题，民众整体对房价高位的抗性，虽然
地方政府的存在救市冲动，但是中央政府对地产行业继续调
控的表面态势没有改变，实际是希望房地产市场的稳定，这
是主基调。

a市当前房产市场状况与国内的大部分城市一样出现成交量大
幅萎缩，但是不同的是价格没有明显的调整。如果地产市场
没有出现最后的一跌，这将留给我们足够的价格空间与形成
有利于市场竞争的高性价比。按照往年的经验a市的销售经验
是：在春节前后客居在外的a人就会形成购买房产的小高峰。

综合国内国际诸多不确定的因素，并且根据右侧投资交易法
则。设定观察期、行业拐点、行业回暖期、行业上升期等。
目前，我们结合市场的实际情况，只对行业回暖期、行业拐
点、观察期作政策的研讨与判定。

观察期。在全球金融危机爆发后，美国宣称将会在今年11月
底实施援救方案。这7000亿美元是靠印钞机还是从国债等筹
集，其关键是否涉及侵犯其他经济体的利益。如果美国用牺
牲其他经济体的利益，将风险转嫁给其外债债权国。

那其他经济体的进一步下滑将会是更加危险。如果美国切实
投入救援方案并且符合各方的期待，政策明显产生预期效果，
各项经济指标不再下滑。这此间时间段内均属于观察期。

行业拐点。在国际金融援救措施明显起到效果，国内经济环

境显著改观。如在观察期间，国家经过几次的降息以及降低保证金率。即保证金率在15%以下，贷款年利息6%以内，并相对应房地产行业确定扶持、发展的主基调。预计判定时间点是在__年的3月至5月份，两会各地政策出台后，到重点关注国际国内的相关产业经济指标是否发生转向。

行业回暖期。针对地产行业，国家在确定扶持、发展的主基调后，并继续出台相关的实施细则，使政策能够让民众受益。地产行业则进入回暖期。

行业上升期。行业前期看好，主要取决于市场的资金充裕程度。重要的指标是保证金率在12~13%。宽松的货币政策将会推动行业迅速上升发展。

为此，我们对未来市场环境进行乐观与悲观的预测，并拟定预案；(悲观部分，另做阐述)

第一部分：销售部署

一、____年度存量解读

依照公司的销售要求，结合目前经济环境与a楼市近况，__新城在20__年度主要面临残酷的市场环境与项目整个区域地段弱势的两个重大问题，同时加上前期项目的众多问题，销售任务的完成将变得更加困难。

目前剩余商品房(商铺+住宅)情况

商住楼住宅剩余119套合计面积□13916m²

均价：1950元/m²共计：2700万

商铺剩余面积7585.87m²

均价：4100元共计：3110万

公寓楼住宅剩余183套合计面积□24942m²

均价：2500元共计：6235万

商铺剩余面积3578.83

均价：4100元共计：1460万

合计：住宅：302套面积□38858m²总金额：8935万

商铺：面积11164.7m²总金额：4570万

二、__年度目标解读

我司在市场的黄金时间，推出商铺的总体量为8271m²□到目前为止，在将近1年办的时间内完成销售680m²□占总推出体量的8.2%。

__年度商铺部分要完成销售任务指标必须具备2个条件：

1、前提：__年度市场能迅速回暖，项目及加工区能初步具备雏形，让市场看到希望与信心，商铺部分的销售将有望突破。

2、靠大量增加商铺部分广告推广及招商费用进行销售推广(正常这种体量的商铺推广在所需的广告及招商费用上是普通住宅的2-3，一般为总销售额的35%)。

考虑到目前市场前提未能具备的情况下，靠大量投入广告成本来进行商铺推广，将存在极大的风险。建议在__年度商铺部分不能作为项目推广的重点，只能尽量利用目前现有的社会资源来达成销售，非常乐观的估计，如能完成总体量的15%，预计销售金额700万，已是相当大的突破。

综上所述，__年度集团任务必须主要靠住宅推广来完成。而目前住宅总剩余销售金额为8935万，因此要完成任务目标必须建立在二期开发的基础上，否则必须重新衡量。

结合目前市场现状，项目推广能否顺利进行在很大程度上取决于____年度大的经济环境的发展形势，依据原先对市场的判断，对__年度的营销任务做如下大致安排：

按完成可销售住宅总量的75%作为销售最底值控制，即住宅226套，总销售金额6700万(非回款量)，加上商铺合计7400万，争取在此基础上突破。

销售年度工作计划篇六

这一年走过来，酸甜中夹杂着汗水，努力和付出就会有回报，对我来说，在过去的一年取得的成绩还是很不错的，我觉得自己做的还是很好的。

自己20xx年销售工作，在公司经营工作领导魏总的带领和帮助下，加之全组成员的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止xx年12月24日□xx年完成销售额xxxx元，起额完成全年销售任务的60%，货款回笼率为80%，销售单价比去年下降了10%，销售额和货款回笼率比去年同期下降了12%和16%。现将全年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

作为一名销售人员，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的出库手续；

- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；
- 5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；
- 7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量销售经理工作好坏的标准，自己始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其它销售经理勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己能积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目地，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时了解客户还款能力，考虑并补充完善。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以销售经理应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公讣制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对公司生产的涂料产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基

本能掌握用途、价格和施工要求。

涂料产品销售区域大、故市场潜力巨大。现就涂料销售的市场分析如下：

（一）、市场需求分析

涂料应用虽然市场潜力巨大，但北京区域多数涂料厂竞争已到白热化地步，再加上有些涂料销售已直接威胁到我们已占的市场份额，虽然我们有良好的信誉和优良品质，但在价格和销售手段上不占优势，销售任务的加30%，销售经理的日子并不好过；可是我们也要看到今年取得三合一认证，为明年打拼多了份保障，如果上三版市场，资金得到充分的支持，还是有希望取得好销售业绩的。

（二）、竞争对手及价格分析

这几年通过自己对涂料市场的了解，涂料生产厂家有二类：一类进口和合资品牌如杜邦、上海开林、上海国际、海虹等，此类企业有较强实力，同时销售价格下调，有的销售价格同我公司基本相同，所以已形成规模销售；另一类是和我公司生产产品相等，此类企业销售价格较低。

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他销售经理和同行学习[]xx年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

（一）、依据xx年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在钢构厂供货渠道上，一是主要做好原有的钢构厂供货工作，挑选几个用量较大且经济条件好的做为重点；二是发展好新的大客户，三是在某些区域采用代理的形式，让利给代理商以展开销售工作。

（二〇〇xx年首先要积极追要往年的欠款，并想办法将欠款及时收回，及时向领导汇报，取得公司的支持。

（三〇〇xx年自己计划更加积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

（四）、为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。

（五）、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。

（六）、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

（一〇〇xx年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对销售经理考核后按办法如数兑现。

（二〇〇xx年应在公司、销售经理共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

（三〇〇xx年应在情况允许的前提下对销售经理松散管理，解除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，销售经理每周到公司1-2天. 办理事务，如出差应向领导汇报目的地及返回时间，在接领导通知后按时到公司，以便让销售经理有充足的时间进行销售策划。

（四）考虑销售经理实际情况合理让销售经理负担运费，小包装费，资金占用费，减免补偿因公司产品质量等原因销售

经理产生的费用和损失。

（五）、由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑□xx年领导应认真考察并综合市场行情销售经理的信息反馈，上下浮动并制定出合乎公司行情、市场行情的公司出厂价格，以激发销售人员的销售热情。

在以后的岁月里，我的工作一定会越来越努力的，尽量不会出现任何的差错，这对我是必须要要求的，我对自己的要求是最严格的，一定要做到为公司的事业尽自己最大的努力！

希望公司在新的一年能够继续发展下去，将公司的业绩提高上去！