

# 最新销售人员绩效考核计划书 销售人员计划书(实用6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。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

## 销售人员绩效考核计划书篇一

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。在明年本人要三方面进行努力：

首先，关于获得盈利的措施计划。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。

其次，关于客户部获利措施计划。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。

再次是关于工程部获利措施的计划问题。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。

最后，主要的是在生产电脑时，要降低成本。所采取的措施是：

1、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。

2、培养员工销售意识、服务意识、竞争意识立、市场创造意识。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。

3、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。在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

## 销售人员绩效考核计划书篇二

20xx年已经快要过去，虽然销售业绩并不理想，但那只能代表过去，为了在20xx年有一个新的起点，新的目标，特制定工作计划，以作激励。

我负责的是外省市场，根据公司分解的任务，明年销售总量200万，新开发县级客户20~25个，其中大部分精力放在中等客户这块，一年零售卖10万左右客户是我的重点目标，针对这类客户，首次进货必须达到3万以上，对于还兼有批发能力的客户首次进货必须达到5万，力争在八月份之前客户量达到10个，下面是计划的内容和实施：

1. 每个月要增加2个以上的新客户，还要有2~3个意向客户，给下个月工作做好基础工作。
2. 一周一小结，每月一大结，及时的调整自己的心态，杜绝自己的惰性，时时记住去年留下的教训。
3. 一天拜访量至少20家以上，见客户之前保持积极心态，认真的走访每一家，做到尽职尽责。
4. 对所有客户的工作态度都要一样，不能遇到软弱的客户我就强势，遇到强势的经销商就低三下四，都要镇定以对，坚定我们公司原则，我们是厂家，坚定自己的立场。
5. 在维护老客户这块，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，秉着诚信，让客户从真正意义上的相信我们，让他们心里在实际意义上的合作伙伴到朋友，我这块我去年我做的太不够了，平时缺少沟通，纯属合作伙伴性质，以至于真正需要他们时都不给予帮忙。
6. 经常保持和公司其他同事要有良好的沟通，有团队意识，

多交流，多探讨，更多的是要和其他办事处做的好的同事，虚心向他们学习好的方面，多了解其他同事的业务技巧等方面，不形成只和本办事处人打电话就闲聊。

下一页更多精彩“销售人员计划”

## 销售人员绩效考核计划书篇三

面对销售的这份工作，我需要去学习、去成长的方面是有非常多的，当然我也是非常的希望自己能够通过自己的不懈奋斗让自己在其中学有所获，做有所得。销售的工作需要理论更是需要实践，所以在有任何的培训机会的时候我都要积极的参与，将老师的知识运用到实践中，这样便是能够真正的收获到成长，也是能够在工作上有更大的收获。面对未来的时光，我也是会加倍地去努力，以个人的付出来促成我在日后的发展，真正的将自己得工作都做到位，也为自己赢得更好的业绩。

## 销售人员绩效考核计划书篇四

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。

### 二、销售工作具体量化任务

1. 制定出月计划和周计划、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。

### 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。（会议内容见附件）

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。以上是我这一年的销售工作计划，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，争取为公司做出自己最大的贡献。

### 一、市场分析

一、形势与背景随着生活水平的提高，人们对于饮料的需求不在仅仅停留在可乐、雪碧、纯净水的需求水平上，越来越多的人更倾向于消费自然、健康的饮料。就在这种背景下，饮料制造企业推出了大量标榜自然、健康的饮品其中就包括了茶饮料。且由于中国茶文化的历史积淀，再加上茶叶的各种保健疗效及消暑解渴的功用，开瓶即饮的消费方式又符合现代生活方式的要求，茶饮料走红具有先天优势。由于原材

料成本继续上涨，把注意力从原来的饼干方便面转到茶饮料，减轻了一部分来自成本的压力。康师傅茶饮料主要品种有绿茶、冰红茶、茉莉蜜茶、茉莉清茶、茉莉花茶、劲凉冰绿茶、劲凉冰红茶、冰绿茶、冰红茶、大麦香茶、大麦茶无糖。

康师傅茶饮料因其品牌形象塑造较成功，加之在情感宣传上注意与消费者的沟通，符合年轻人追求时尚健康生活的心理，所以必然的该品牌在整个茶饮料市场中占据了霸主地位，市场份额为46.9%。目前，康师傅花茶的市场占有率在10%，冰红茶的市场占有率在58%，绿茶的市场占有率在48%，而清茶的市场占有率更是达到了85%。与此同时，该品牌也面临着挑战：一方面，来自各种不同品牌的茶饮料的竞争；另一方面，由于饮料行业不断推出新理念，而使得新品种层出不穷。这些都无形中给康师傅带来了巨大的压力。20xx年康师傅饮料营业额增长到总营业额的58%，而茶饮料也是康师傅饮料主要卖点。可见茶饮料对康师傅的重要性。

## 二、竞争状况分析 企业在竞争中的地位：

1市场占有率：产品的市场占有率居于同类产品首位，显示出该品牌在市场中的领导地位。 2消费者认识：在众多消费者心目中，该品牌具有较高的信誉。 3 企业自身的目标：在饮料方面，求新、求异，拓展市场。

### 竞争对手分析：

统一、娃哈哈、康师傅，是茶饮料市场的主要竞争者，另外，可口可乐、百事可乐、健力宝也相继推出新型茶饮料。他们短期内虽不会对康师傅构成威胁，但是也为康师傅敲醒了警钟。

### 竞争态势总结：

现阶段康师傅茶饮料应该以统一、娃哈哈为主要的竞争对手，

但同时也应该看到健力宝等企业的介入是一股不可忽视的力量。

附注：就冰红茶来说，仅只有统一和康师傅两家在争。据调查显示，中国的茶饮料市场暂时还是统一、康师傅等几家大企业的天下。康师傅的市场份额为46.9%，统一占37.4%，两大品牌的市场份额达84.3%。康师傅占据茶饮料霸主地位，无疑是茶饮料市场最大的赢家；统一为市场渗透率增长第二的品牌。统一冰红茶无疑是康师傅的最大竞争对手，直接威胁着康师傅的赢家领地。

## 二、年度计划

为了进一步超过统一，在市场上占据更大的份额，进一步提高康师傅的知名度、减轻成本并带动总个公司的发展，以求在未来的道路上越走越宽，越走越远。本销售部门特制定如下计划：

### 1、康师傅茶饮料品牌定位分析与销售目标：

定位分析：追求时尚健康、创新的理念。体现中国传统茶文化，崇尚个性。 强调产品质量，推出多元化产品。

信奉“通路为赢”，实行“通路深耕”的渠道策略。 确保茶饮料的霸主地位，引导该市场潮流。

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。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。



三年各季度营业额(单位：万美元)

季度、第一季度、第二季度、第三季度、第四季度、合计

20xx年

55052 61000 60954 59211 236217

20xx年

80804 89657 90804 89578 350843

20xx年(计划)

110060 102125 126540 125644 464369

## 2、营销组合选择(4p)

1) product[]推陈出新，扩充产品种类，适应不同的消费者口味

师傅的茶饮料

的促销策略

4) promotion[]在我的一项市场调研中发现，消费者偏向于降价促销的占到50.7%。

因此价格的定位于适度调整能够吸引到一部分消费者，次之是赠品和加量不加价。一些适时小礼物会起到很好的促销作用。

## 3、市场定位

通过康师傅的形象代言人我们便可知，其定位于年轻的一代。15—35岁是茶饮料的主要消费者。因此得青年者，得天下。不管是在产品包装上，还是促销方式上，我们都要从我们的目标消费者处着眼，方可赢得市场！

#### 4、市场细分：

在当前茶饮料市场大战愈演愈烈的情况下，作为龙头老大的康师傅茶饮料，必须做出进一步的行动，以确保自己的地位，从而引领其他茶饮料品牌走向发展。因此，我们有必要对市场进行细分。

##### (1) 不同年龄的消费者

目前，康师傅茶饮料的消费群体主要以年轻人为主，口味也是低糖清淡型，企业完全可以划分几个不同的年龄段，然后生产出适合每个年龄段口味的不同产品。

##### (2) 不同收入的消费者

康师傅茶饮料在市场上的价格都为三元左右，产品类别较单一。如果把人们的收入分为低、中、高，然后据此生产出低、中、高档产品，那么其市场无形中就扩大了。

##### (3) 不同区域的消费者

人们的消费习惯往往受地域的影响，如北京的人们爱喝花茶，安徽人爱喝绿茶等等。企业可以根据人们的这种消费习惯生产地域性的产品。

#### 5、重点工作

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。

销售管理是企业的大难题，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新的档次。

4) 在地区市建立销售，服务网点。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。

6、节日促销具体活动根据具体情况来安排

7、促销方式与工具

促销方式：

促销工具：

1、现场pop 2、海报 3、礼品 4、店面展示用品 5、抽奖 6、免费赠

共2页，当前第2页12

# 销售人员绩效考核计划书篇五

## 一、每天工作：

1. 批阅每天工作报告，指出不足之处，提取有价值信息呈报某总，举行每日例会，落实当天的重要事件安排，听取当天客户的客户投诉意见计划安排明天外出拜访。

3. 完成赵总下达的各项工作指令。

4. 每天电话拜访5家商务客户，接待重要客户的入店及离店。

5. 早上大堂值班，交换2张陌生客户卡片，听取客人反应意见。

6. 完成每天工作日记，主要记录当天发生的事件及跟进情况。

1. 跟进3位大客户：制衣有限公司；布业有限公司；国际。联系感情，了解春交会的消费动向及最近住房安排。

2. 跟进有赠送客房的商务公司预约上门拜访。

3. 陌生开发客户5家并跟进成为优质商务客户。

4. 跟进正邦集团公司4月18号以及宸煜服装公司4月17号的住房安排，尽早确定住房名单，做好控房。

5. 针对性地拜访与广交会有关的各个公司。

6. 完成季度客户答谢会的操作方案。

7. 跟进春交会期间的房间价格是否作调整，及宣传工作。

## 三、十二月份的工作安排

1. 12月14号设立春交会期间用车宣传水牌。
2. 12月14号之前确定宸煜服装公司订房的确定数量
3. 12月17号作好宸煜服装公司的服务接待工作。提前与客人确定用餐人数及住房准确名单或数量。
4. 17号组织部门培训，内容为业务方面的基础英语及部门的管理制度, 本人主要负责.
5. 跟进青松布业公司广交会期间的订房。
6. 新开发商务公司20家, 十二月份住房650间.
7. 另强客户拜访，发觉客户的需求，统计客户类型。

## 销售人员绩效考核计划书篇六

一个好的销售人员应该具备：好的团队、好的人际关系、好的沟通技巧、好的销售策略、好的专业知识、还有一条始终贯穿其中的对销售工作的极度热情！个人认为对销售工作的热情相当重要，但是对工作的热情如何培养！怎么延续？把工作当成一种手段而不是负担~工作也是有乐趣的，寻找乐趣！通过10年的工作和学习，我已经了解和认识到了一些，我们有好的团队，我们工作热情，我们可以做到也一定能做到！我明年的个人目标是400万，明年的现在能拥有一辆属于自己的车(4万~7万)！一定要买车，自己还要有5万元的资金！

20xx年，将遵守的工作思路：在公司的带领下，公司战略性持续改进活动，销售部的日常工作，对订单和发货计划的情况、平衡、监督和跟踪；对客户的产品按时交付和后续对客户的跟踪，开发新客户和新产品，各公司产销的任务。