# 出差工作计划范文

来源：网络 作者：枫叶飘零 更新时间：2024-08-23

*为更好的完善工作计划，调整运营思路，在确保现有市场销量的基础上，做好两手抓得准备，一手抓现有市场，争取产品组合，市场结构，企业管理的全面优化，一手抓品牌定位，经营策略的劳特斯品牌战略之路。为劳特斯在转型中积蓄力量。 重点工作： 1：调研市...*

为更好的完善工作计划，调整运营思路，在确保现有市场销量的基础上，做好两手抓得准备，一手抓现有市场，争取产品组合，市场结构，企业管理的全面优化，一手抓品牌定位，经营策略的劳特斯品牌战略之路。为劳特斯在转型中积蓄力量。

重点工作：

1：调研市场在时间行程合适的情况下尽可能多的集中走访相关市场

2：开辟新的销售渠道橱柜品牌整合

受义乌亚新橱柜品牌销售负责人XX先生的邀请前往义乌洽谈劳特斯不锈钢厨炊具同亚新实木橱柜的品牌合作，目的构建一个符合双方利益的合作模式。同时希望这种模式可以在橱柜市场火热的当下成为XX明年新渠道的参考标准。目前正在接触的橱柜品牌有：亚新，金牌，好兆头，威发-西门子，柏林-西门子。

计划行程：

3号由XX出发前往XX，会见XX及XXX销售负责人 4号前往莆田会见柏林西门子经销商(其和集团领导有密切关系，是我方与对方合作的重要桥梁)

通过与相关橱柜销售负责人的沟通交流整合，了解新合作模式对方的顾虑和期望模式，为义乌成功洽谈收集思路

5号前往义乌，逗留2-3天与亚新品牌销售负责人就双方合作的模式做全方位的沟通。考察义乌市场，学习。

因浙江市场有很深很广的市场人脉，希望借此机会，走访一了解当地市场情况，二寻找可以合作的潜在客户，预见时间一周

12号-15号回程

多方合作客户的汇聚，希望给双方营造我公司产品质量，品牌优势，市场前景的良好形象，为顺利合作添砖加瓦。

可能出现问题

1:预先确定XXX公司来访时间，好确定实际回程时间，并及早做好相关迎接安排

2：年底为各公司年终会议时间，橱柜品牌成行是否有时间上冲突，在会面期间要做准确落实。(亚新负责人已明确表示愿意来我公司考察)

准备物品

1：我公司相关品牌资料

2：我公司产品图册20本

3：过往合作客户清单(展示，不外借)

4：我公司新产品电子图册(以作备用)

预计费用5000元

不锈钢销售总监

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找