# [药品销售员的工作计划]保健品销售员工作计划

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-07-29

*身体健康是保证其他一切工作正常进行的前提。以下是本站为您准备的”保健品销售员工作计划“，供您参考，希望对您有帮助。>保健品销售员工作计划       在20xx年刚刚接触保健品行业时，在选择客户的方面走了不少的弯路，思其原因...*

        身体健康是保证其他一切工作正常进行的前提。以下是本站为您准备的”保健品销售员工作计划“，供您参考，希望对您有帮助。

>保健品销售员工作计划

       在20xx年刚刚接触保健品行业时，在选择客户的方面走了不少的弯路，思其原因是因为对这个行业还不太熟悉，所选择的客户群体对于我们这个行业有些偏差。

　　总结去年一些失误的教训，所以今年要好好分析市场情况，根据我们的行业状况，仔细划分应对客户群体、寻找更多的对应客户名录，从而提高工作效率。

　　20xx年的工作计划如下：

　　（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、每周要增加2个以上的新客户，还要有5到10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，再做好准备工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。

　　>

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