# 销售部职员5月份工作总结\_销售部职员5月份工作计划

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2024-10-06

*销售是一种长期循序渐进的工作，在产品销售的过程中，严格按照公司制定销售服务承诺执行，做好产品推销工作。以下是本站为您准备的“销售部职员5月份工作计划”，供您参考，希望对您有帮助。>销售部职员5月份工作计划       >一、作为...*

      销售是一种长期循序渐进的工作，在产品销售的过程中，严格按照公司制定销售服务承诺执行，做好产品推销工作。以下是本站为您准备的“销售部职员5月份工作计划”，供您参考，希望对您有帮助。

>销售部职员5月份工作计划

       >一、作为交通行业销售，自己的岗位职责是：

　　1.坚定信心，千方百计完成行业销售目标;

　　2.努力完成销售过程中客户的合理要求，争取客户信任，提供完成可靠的解决方案;

　　3.了解并严格执行销售的流程和手续;

　　4.积极广泛收集市场信息并及时整理上报，以供团队分析决策;

　　5.随时关注行业的最新动向、产品技术的发展趋势，争取在市场中取得主动和先机，在行业市场中牢牢把握住产品优势;

　　6.培养培训营销工作的方法及对市场研究能力，成为智慧能动的市场操作者

　　7.对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;

　　8.严格遵守公司各项规章制度，完成领导交办的工作，避免积压和拖沓。

　　岗位职责是员工的工作要求，也是衡量员工工作好坏的标准，自己到岗至今已有近半个月的时间，期间在公司的安排下参加了杭州总部组织的交通行业销售培训，现以对公司产品有了一个虽不深入但整体完整的了解，对产品优势和不足也大家深入沟通过。为积极配合销售，自己计划设想努力学习。在管理上多学习，在销售上多研究。自己在搞好销售的同时计划设想认真学习业务知识、管理技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断进步自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

　　>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20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\*\*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集成商投标参考，并为集成商出谋划策，配合集成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，并标注重要未办理事项。

　　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，必要时配合集成商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少二周回访一次。集成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方案设计，为集成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授权、商务文件，快递或送到集成商手上，以防止有任何遗漏和错误。

　　9.争取早日与集成商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应集成商的需求，争取早日回款。

　　>三、正确对待客户咨询并及时、妥善解决。

　　销售是一种长期循序渐进的工作，视客户咨询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，严格按照公司制定销售服务承诺执行，在接到客户咨询的问题自己不能解答时，首先应认真做好客户咨询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。

　　>四、认真学习我公司产品及相关产品知识，依据客户需求，为客户制定相应的采购方案

　　熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数.安装基本能做到有问能答、必答。

　　>

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