# [物业客服工作总结及工作计划]物业客服个人第三季度工作计划

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2024-10-06

*让销售人员保证月内与5个无意向客户进行联系沟通一次以上，保持更密切。更和谐的状态，创造更佳的效益，使从无意向到签单。物业客服个人第三季度工作计划如下，快随本站小编一起来了解下。　　物业客服个人第三季度工作计划　　在下季度的工作规划中下面...*

　　让销售人员保证月内与5个无意向客户进行联系沟通一次以上，保持更密切。更和谐的状态，创造更佳的效益，使从无意向到签单。物业客服个人第三季度工作计划如下，快随本站小编一起来了解下。

**物业客服个人第三季度工作计划**

　　在下季度的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

　　1)建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

　　人才是最宝贵的资源，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根本。在下季度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)完善综合事业部制度，建立一套明确系统的管理办法。

　　销售管理是老大难问题，销售人员外出拜访，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)建立约访专员。(建议试行)

　　根据销售同事在外出拜访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，不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成拜访的目的。造成时间，资金上的浪费。

　　5)销售目标

　　下季度的销售目标最基本的是做到日日有进帐的单子。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。

　　我认为公司下季度的发展是与整个公司的综合素质，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。

　　具体的其他工作计划如下：

　　>第一步:招聘员工

　　1、看销售人员的心态及人品

　　2、让他们清楚公司、我及他们自己的目标

　　3、建立一个和谐的具有凝聚力的团队

　　>第二步：培训员工

　　1、让员工学习产品知识及互联网常

　　2、培训员工的销售和与人沟通的技巧

　　3、培训员工的快速成交法

　　4、引发员工的积极性和责任感

　　5、使团队的每个人与各个部门的员工和睦相处

　　>第三步：发挥员工的个人优点

　　1、找出每个员工身上的闪光点(每一周保证和员工每人一次以上的面对面谈心，关心他们的身体健康，家庭生活。工作情况，及时纠正他们的错误思想及行为)。

　　2、帮助员工找出自己的位置，使之发挥自己最大的潜能(通过每月一次或两次的集体活动来体现。活动中无上下级和大小之分。让员工发表意见和见解)

　　3、保证每个员工都有家的感觉，让他们无时无刻都能体现到公司的关怀

　　>第四步：让员工去市场上锻炼

　　1、发现问题及时调整(思想积极地为公司服务)

　　2、具体问题具体分析(首先突破自己的懒惰、执着和担心得罪人的心态，积极主动与员工沟通，引发他们的积极与责任感使他们与自己的目标达成一致)

　　3、不断地修正自己，向高难度挑战，每一周开3次综合管理岗位会议，总结经验取长补短。不断扩展业务，提高效率。

　　>第五步：凝聚团队的力量

　　1、凝聚团队的力量，发挥最大的潜能，月中组织一次集体活动。活动的目的让整个公司更有凝聚力，团结互助进取，让我的团队更强大。

　　>第六步：开发新客户，同时挖掘老客户

　　1、对前两个月每个销售人员的业务量进行检查，分析业绩有所下降的原因，找出原因及解决方法。

　　2、让销售人员发展更多新客户，一个月内保证每个销售人员完成与20个未曾有过业务来往的新客户联系，至少有2至4个客户和我们合作，达成双赢的局面

　　3、让销售人员加强与原有客户沟通，让他们了解我们公司的服务宗旨，更加相信我们企业，更加支持我们的企业，达到更好的收益，同时开拓更大的市场。

　　4、让销售人员保证月内与5个无意向客户进行联系沟通一次以上，保持更密切。更和谐的状态，创造更佳的效益，使从无意向到签单。

　　>第七步目标达成

　　1、自己和团队中的每个人都成长起来，团队壮大

　　2、公司也会更加的强大

　　3、让我的团队成为XXX行业的\"虎狼\"之狮。

　　4、本季度综合事业部的目标是120万，希望公司给予支持与帮助。

　　>

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