# 最新月度工作考核 月工作考核个人总结(32篇)

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2024-06-24

*月度工作考核 月工作考核个人总结一下面是我对五月份的工作计划与安排：第一，严格执行公司的.一切规章制度。第二，开发更多更优质房客资源，提高业绩。第三，坚持引进新人才，提高团队力量为公司未来发展培养更多精英强将。第四，严格把控珍惜好任何一个有...*

**月度工作考核 月工作考核个人总结一**

下面是我对五月份的工作计划与安排：

第一，严格执行公司的.一切规章制度。

第二，开发更多更优质房客资源，提高业绩。

第三，坚持引进新人才，提高团队力量为公司未来发展培养更多精英强将。

第四，严格把控珍惜好任何一个有效客源及盘源，做到无一遗漏错失。

第五，组织三堂以上关于房地产经纪的销售技能与心态的培训课，同时加深提高自我工作水平。

其次，关于五月份的工作重点我们将放在客源及主推盘攻略：

1，自制户外宣传资料外发，重点区域xx水果市场，1号执行至今已有两位客人闻讯而来，其中已成功签一租了，效果比较明显。

2，自己亲自把关带领团队把握跟紧好每一位有效客源，争取五月来个量的突破。

3，严格重视执行笋盘主推盘推荐制度，积极配合好各分行工作并要求各经纪无条件履行相关工作。

4，维系及开发好现辖区所有在租在售房源，要求大家地毯式清查消化。

5，加强对各经纪的工作技能与心态培训。

**月度工作考核 月工作考核个人总结二**

此考核各项目每月进行工作制度方面的评分，工作业务考核每半年进行一次，根据员工考核成绩对员工进行评级，保证客房部员工对客提供优质服务。考核对象为客房部员工，考核范围包括:

1、考勤（包括培训出勤）（10分）

2、礼节礼貌、仪容仪表（10分）

3、工作纪律（10分）

二、工作技能考核（50分）

1、酒店产品知识考核（10分）

2、铺床操作考核（10分）

3、清洁房间卫生质量（15分）

4、对客服务质量（15分）

评定方案：

1、连续3个月总分第一名者评选入优秀服务员；

2、员工评分包括工作制度得分加工作技能考核得分加直接上级和经理鉴定得分；

3、考核内容主要针对员工平时工作表现，以及做房卫生质量，在保证卫生质量的前提下，努力提高员工的工作效率，保证对客高水平的服务。

**月度工作考核 月工作考核个人总结三**

着眼公司当前，兼顾未来发展。xxx年，在总经理的领导下，在销售工作中我坚持做到：突出重点维护现有市场，把握时机开发潜在客户，注重销售细节，强化优质服务，稳固和提高市场占有率，积极争取圆满完成销售任务。

至xxx年12月31日，山东区销售任务560万元，销售目标700万元（xxx度销售计划表附后）；

1、年初拟定《年度销售总体计划》；

2、年终拟定《年度销售总结》；

3、月初拟定《月销售计划表》和《月访客户计划表》；

4、月末拟定《月销售统计表》和《月访客户统计表》；

根据06年度销售额度，对市场进行细分化，将现有客户分为vip用户、一级用户、二级用户和其它用户四大类，并对各级用户进行全面分析。

1、技术交流：

（1）本年度针对vip客户的技术部、售后服务部开展一次技术交流研讨会；

（2）参加相关行业展会两次，其中展会期间安排一场大型联谊座谈会；

2、客户回访：

目前在国内市场上流通的相似品牌有七八种之多，与我司品牌相当的有三四种，技术方面不相上下，竞争愈来愈激烈，已构成市场威胁。为稳固和拓展市场，务必加强与客户的交流，协调与客户、直接用户之间的关系。

（1）为与客户加强信息交流，增近感情，对vip客户每月拜访一次；对一级客户每两月拜访一次；对于二级客户根据实际情况另行安排拜访时间；

（2）适应把握形势，销售工作已不仅仅是销货到我们的客户方即为结束，还要帮助客户出货，帮助客户做直接用户的工作，这项工作列入我07年工作重点。

**月度工作考核 月工作考核个人总结四**

总结去年汽车销售情况。虽然年初制定的销售计划刚刚完成，但是分析了去年的市场之后，我觉得还是不够好。因此，在新的一年里，我为汽车销售人员制定了以下个人今年的工作计划:

多花点时间在销售顾问的培训上。目前业务员的业务知识和谈话技巧明显不够优秀，直接限制了销售部门业绩的增长。今年对销售顾问的培训是重点。除了按计划进行每月的业务培训外，还应根据需要适当增加培训次数，尤其是针对不同专业客户的车型选择，在培训中应予以强调。

使用完整的核心流程，给了我们一个很好的按照流程来管理员工的方法，不用我们自己去想。很多时候，我们并不在乎这个过程，以为这只是一种工作方法。其实深入研究后才知道意义重大，这就是正规严谨的管理体系带来的优势。每个销售顾问都应该遵循这个系统流程。谁做得不好，谁就违反了制度，要受到相应的处罚。作为经理，你可以从这些流程中评估以下销售顾问。有了评估，销售顾问就会尽力把事情做好。反之，如果没有考核，销售顾问就容易出现压力不足的情况，直接影响销售工作。细节决定成败，这是刘经理一直教导大家的。在今年的工作中，我们将深入贯彻核心销售流程，做好每一个流程细节。我相信这是完成年度任务的又一个保证。

(1)目前万州几家车商中影响力最大的bestar贸易公司，对汽车销售构成一定威胁。去年，一些客户从这两家公司购买了汽车。主要原因是价格因素。价格问题是我们和客户产生矛盾的一个共同点。其他公司卖车没有优势。他们唯一的优势就是价格。看看我们的汽车销量，除了个别价格，几乎都是占优势的。如何增加我们的市场份额，就是把我们的劣势变成优势。其实很多客户也想在4s店买车，所以就威胁其他经销商的价格。如果客户威胁，证明他很担心。总结一下，他们的担心无非就是整车的质量保证，完善的售后服务，售后理赔，售后保养的更多优惠，销售顾问的专业性(更好的用车)，公司的诚信，公司的。

(2)通过培训销售顾问和学习竞争品牌来提高市场份额。

(3)结合市场部大力宣传公司和汽车品牌，提高消费者对汽车的知名度和认知度。

(4)做一个称职的展厅经理，发挥销售部的领导作用，做公司的排头兵。发扬团队精神，帮助他们做好本职工作，完成公司交给的任务。

以上三点已经列在我们团队新一年的汽车销售工作计划中。在工作中，我会做好自己，带领好团队克服各种困难，为公司的利益尽自己最大的努力。

**月度工作考核 月工作考核个人总结五**

四月是一个舒适的季节，冷热适宜，而春天的气息也是弥漫在整个四月。在这么好的一个季节我们的工作肯定会更加的忙碌一些，当然三月的我们工作也并不轻松，但我们这些销售员工也都完成了哪些工作。我相信四月份的我肯定也是能够很好的处理自己工作上的事情，让自己在事业上得到更大的突破。下面就四月份做一个小小的工作计划：

还是需要以领导的指示为首要方向，听从领导制定的规划，遵从领导的各个决定，这样才能让我们全体员工都能够共同发力，更好的工作。还是需要把公司的利益放在第一位，在去思考其他的内容，毕竟我是公司的一员，我领着公司发给我的薪水就需要为公司着想，为公司做出应该有的贡献。工作的态度上也需要戒骄戒躁，不能因为之前的自己做出了一点成绩就感到骄傲。历史上哪些骄傲的人不就是一个很好的例子吗，只有保持谦虚，一直虚心向别人请教才能够一直向前的走下去，而不是中途陨落。除了谦虚以外还是要和同事们处好一个好的关系，这样团结友爱的团队才能够更好的完成公司给予我们的任务。

和之前就达成交易的客户也要有良好的关系，说不定在我们需要的时候还能够用的上呢，这都是说不准的，不能过河就拆桥。而那些有意向但是还没有定下的客户就更加需要我们的努力了，当然也不能操之过急引起客户的反感，要把握好一个沟通的度既能让客户感到舒心的同时也让我们完成自己的目的。对于公司一些新的房产资源需要更加努力的去了解，不能作为一名销售还不了解自己的产品。也要去关注我们的`哪些竞争对手，去了解他们的优缺点，这样在客户犹豫的时候，我们就可以进行对比，让客户能够看得清楚优劣势。

当然在晚上闲暇之余也不能因为是休息时间就放松起来，要想在工作中得到更大的成绩，就要付出因有的代价。在晚上也可以看看那些大师们的课程，学习怎么样更好的工作，也可以学习怎么样合理的分配自己的时间或者看看心理学。了解的越多，在面对不同的场合时也就能够越发的镇定，越发的做到自己想做的事情。

三月份即将过去，而四月份也是必将来临的，只有做好万全的准备，才能够让我们在四月份得到更大的收获，有更好业绩。

**月度工作考核 月工作考核个人总结六**

所以为了我的目标能够实现，我觉得四月份应重点做好以下几个方面的工作：

1、依据前面几个月的销售情况和市场变化，着重寻找a类客户群，发展b类客户群，以扩大销售渠道。

2、四月份至少成交三套以上，因为这样才能支付房子的首付。

3、听从领导安排，积极收集客户信息。

4、自己在搞好业务的.同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，每月看一本书，力求不断提高自己的综合素质。

5、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。勇挑担子，勇担重任。

在下一个月，我相信我能够做的更好，这是我肯定要做好的！

**月度工作考核 月工作考核个人总结七**

完成销售：5辆。实际完成：收购1辆、置换4辆。完成百分比：100％置换率：80％

1，工作中存在什么样的缺点：与轻型卡车部门的同事有时候因为一些工作细节耽搁太多时间，工作效率低。

2，下一步的改进：一方面加大与各部门领导、同事的沟通，及时、准确了解部门工作发展的方向，较大努力完成每月的任务。另一方面增强与销售部人员的交流，较自己努力了

解每一个潜在顾客的关心点，并及时总结，做好销售工作。

3，增加交易量，减少库存周期。

1，市场分析：在开展每月销售工作之前，做好充分的市场调研、分析，了解政策导向、市场需求。

2，竞争对手分析：目前，我市的4s店还很少开展二手车置换服务，我店是跑了领先，就必须尽快将这项服务做好做深入。

1，办好做好的二手车换置业务，做好市场营销，充分利用时机加快发展。

3，进行有针对性的销售顾问培训，并制定切实可行的二手车业务推广，使每个客户都可以了解与熟悉我们的服务。

1，进一步增强自身对车辆的评估能力，提高评估的质量和提高自己的综合能力。

2，经常与评估部门取得沟通，并及时反馈工作有关的问题，与同事讨论一个合理的解决方案。

3，积极参与工作项目的研发交流，帮助改善自己的工作能力和训练水平。

**月度工作考核 月工作考核个人总结八**

我是20xx年3月加入大众销售店的，到现在已经工作一年零四个月了。在这一段时间的工作中，我积累了对汽车销售的初步认识，深刻认识到汽车销售不是单纯的销售产品，而是通过各种市场分析、产品了解、售后服务的全过程系统。所以要做好汽车销售，一定要经过周密的策划。

现就大众销售店下半年的工作计划做如下规划:

1、市场分析。在充分了解市场情况的前提下，抓住产品的卖点，赢得特定的消费群体，结合售前售后服务赢得市场。

2.客户管理。就是对发展起来的客户进行跟进，妥善处理客户信息，了解他们的消费感受，与他们长期保持联系，带动他们潜在的购物机会。

3.销售任务。每个销售季度制定一个销售任务，销售店每季度要完成销售任务。

4.绩效考核。营销绩效考核可分为年度绩效考核、季度绩效考核和月度绩效考核。每一次绩效考核都让店员对自己的绩效有了深刻的认识，充分激发了他们的工作热情。

5.工作总结。做季度销售总结。总结每个阶段工作的优缺点，扬长避短，查漏补缺，不断提升销量。

总的来说，大众销售店下半年的工作计划大致如此。

**月度工作考核 月工作考核个人总结九**

新年到了，在新的一年希望每个人都能工作顺利、事事顺心，下面是20xx年我对公司汽车销售的一个工作计划：

1、市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。

2、适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。

3、注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。

4、目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取的市场份额。

5、不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识汽车各行业各档次的优秀产品提供商，以备客户需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。

6、先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

7、对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

8、努力保持友好的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

1、定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流客户、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。

**月度工作考核 月工作考核个人总结篇十**

至20\_\_年12月31日，销售部实现在江苏地区的销售任务3000万元，销售目标5000万元(详20\_\_年的销售时间表附后)。

1，年初拟定《年度销售总体工作计划》;

2，年底制订《年度销售工作总结》;

3，年初制定《每月销售的时间表》和《客户如期访问表》;

4，制定《月销售统计表》和《月访客户统计表》;

根据20\_\_年销售额度进行市场细分，将现有客户进行划分，分成vip客户，一级客户，二级客户和其他四个主要类别的客户，对客户进行全面的分析。

1，技术交流：

(1)今年的技术部门要针对vip客户，开展售后服务的技术研讨会;

2，客户回访：

要巩固和扩大市场，一定要加强与客户的沟通，协调与客户，用户之间的直接关系。必须按照《客户如期访问表》如期如实如数地进行客户回访工作。

**月度工作考核 月工作考核个人总结篇十一**

三年前，奥迪全新q7正式在国内上市，代表着奥迪品牌开始在国内suv市场上发力，首先要抢占的就是顶级豪华suv市场。奥迪q7凭借自身不凡的魅力，在国内也受到很多消费者的关注。近日，奥迪宣称，奥迪q7这款大型suv将推出20\_新款，新车将配备新的led照明灯和人机界面的设计。

奥迪从去年起已经在各大国际车展上展示q7。这是奥迪的第一款运动型多功能车，将运动性、功能性、高科技和豪华品质融为一体，为豪华suv市场设立新标准。

由于这是被定位为四轮驱动的suv，身为车坛quattro四轮传动先驱的奥迪，自然马虎不得，从外形设计到实际功能都下足功力。

几个星期前，奥迪安排了各地的媒体记者到德国慕尼黑进行冰地测试，获得不错的评价。这次他们安排另一批媒体记者到沙漠测试，不外是为了展现q7从冰地到沙漠无所不“行”的能力。

30余项外观内饰改进

新奥迪q7有容乃大的胸怀气度，让新奥迪q7即使置身在机场停车场的车阵中，依然有着傲视群雄的气势。此外，新奥迪q7更加注重内饰细节，并增加了多项豪华配置。被led勾勒出的日间行车灯是新q7外观最大的亮点。尾灯和转向灯同样采用了led的线条造型。后视镜调节旋钮和坐椅调节按键采用了大量镀铬元素修饰，具有出众的手感且便于操作。

第三代mmi多媒体交互系统是新奥迪q7豪华配置的又[1]一亮点，首次装备的3d立体导航系统将城市中的重点建筑物以立体的方式显示，便于驾驶者更高效地识别目标。作为国内轴距最长的顶级suv，新奥迪q7以3002mm轴距为车内乘员提供了宽敞舒适的空间。不过，如此超大的空间却让记者突然感到自己的娇小。此外，新奥迪q7还提供了第三排坐椅的选装装备，全新设计的“轻松进入”功能使乘员进出更加便捷。

tdi发动机首次登场

新奥迪q7此次在国内首次发布了柴油动力版。这款奥迪发动机使用vtg可变截面涡轮增压技术和带压电陶瓷喷嘴的燃油共轨直喷技术，明显提升了发动机的性能表现。强大的低转速扭矩输出使新奥迪q7在不同速度下均能表现出强大的提速能力。由静止加速到100km/h仅需，而综合油耗仅为。

奥迪q7，20\_年1月首次亮相洛杉矶汽车展，是德国汽车制造商奥迪在20\_年开发的历史上的首款suv用车，并于今年夏天全面推向欧洲和美国市场。这款全尺寸豪华运动型多功能汽车，是继大众汽车e平台上开发出途拉格、卡宴(e平台由大众和保时捷共同开发，卡宴属于保时捷品牌)后，奥迪借助该平台开发的又一款奥迪品牌的suv。

这款奥迪的首款suv，长5085毫米，宽1984毫米，高1697毫米，轴距为3002毫米，搭载的发动机发动机是奥迪久负盛名的fsiquattro，排量分别是升和升。另外在欧洲市场上奥迪q7另有一款柴油发动机。

推出以来，在欧洲市场的表现一枝独秀，但在美国市场上却是差强人意。这确实和德国大众当初的预料大相径庭。当初奥迪q7的市场销售计划是，一半的销量量是美国市场。但这款车在美国上市四个月以来，在美国市场的销售量只占到了整个销量的30%。

奥迪销售和市场总管瑞尔夫.威勒承认，奥迪q7之所以在美国的市场销售没有达到预定目标，是因为其本身的品牌形象，同勒克萨斯或宝马相比，缺乏广泛的认同。

奥迪q7奥迪从去年起已经在各大国际车展上展示q7。这是奥迪的第一款运动型多功能车，将运动性、功能性、高科技和豪华品质融为一体，为豪华suv市场设立新标准。由于这是被定位为四轮驱动的suv，身为车坛quattro四轮传动先驱的奥迪，自然马虎不得，从外形设计到实际功能都下足功力。

在前四个月里，奥迪a6的销量增长了42%，达到79400辆，保持全球c级高档轿车市场的领先地位。奥迪a3共售出85900辆，增长了19%，仍是全球增长率最高的车型。奥迪第一款suv———奥迪q7的销量格外引人注目，在上市之前，奥迪q7的订单数就已超过了15000张。从3月初欧洲上市至4月底，奥迪公司共向用户交付了6300辆奥迪q7，q7的销售出现了供不应求的局面，而且订单数字还在继续攀升。据悉，奥迪q7将于今年年中分别登陆美国和中国市场。

今年夏天奥迪q7美国市场的销售仪式上，奥迪副总裁，美国市场执行经理约翰.德纳森向外界表示，奥迪q7主要面向的市场是美国市场，这这里，大型运动多功能用车有着可观的市场份额。在德国市场上，这款7座的奥迪suv，起始售价为48，900欧元，在美国市场上，其起始售价是40，000美元，折合欧元的价格仅为31，000欧元。即使这样，q7美国市场的销售也没有象大众当初的预测一样，表现出应有的红火。q7这种美国市场表现冷淡的状况，也再次体现美国汽车市场当前对大型豪华suv的需求现状，燃油的价格仍然很大程度上抑制着市场对这种车型的需求。

虽然美国的市场表现冷淡，但总体的q7销售却为奥迪带来了较好的利润，因为q7的在大众的欧洲本土市场上，销售表现却非常火爆。美元币值的疲软汇率，使奥迪回避了因此可能带来的损失。

奥迪作为世界知名的豪华轿车品牌，随着中国的国门的打开，都纷纷的进入中国市场，以不同的市场占有率，分据着中国的高档豪华车市场。本文将分析奔驰、宝马和奥迪汽车在中国营销的差异。

中国的市场是世界上最复杂的市场，区域差异，经济差异，消费心理差异都注定这些汽车豪强必须制定全面适应中国国情的营销策略。

对手——三者的swot分析

swot分析是一个企业制定营销策略的重要环节，从竞争优势(strength)，竞争劣势(weakness)，机会(opportunity)和威胁(threat)上，客观的分析奥迪、宝马及奔驰的外部和内部的营销环境。这些差异就直接影响了这三个汽车巨头在华的营销策略的制定。

优势：

**月度工作考核 月工作考核个人总结篇十二**

世博中心占地6000平方米，条件得天独厚，管理先进，售后服务完善，工商、税务、银行、交管等相关配套服务齐全。，可以为客户提供全面、综合的优质服务，让汽车等附属行业的经营者轻松操作，不需要很多复杂的手续。为汽车和负产业的经营者提供了一个更完善的方案；市场前景广阔的现代汽车交易场所。

为了更好的开展宣传活动，提高知名度，让南车博览中心在公众心目中有更高的地位，制造声势，前期广告可以合理科学的操作；成功实施，受其委托，特别安排制定南方汽车博览中心前期广告方案。

1.市场环境优势分析

日产汽车博览中心位于解放公园旁，交通便利。以东风日产为中心，中心辐射武汉、襄樊、xx、黄陂、荆州等周边城镇，地理环境优越。

日产汽车博览中心位于一个集中的地方。周边城镇有密集的制造业和加工业。未来几年，东风日产经济将快速发展，为其他汽车会展中心创造更好的经济环境。

随着经济的进一步增长和人民生活水平的逐步提高，汽车及其附属产业将实现新的飞跃。未来几年，汽车消费将是大众的主流消费，家庭和个人汽车将更加普及，汽车消费将更加接近大众化，这将为东风日产汽车博览中心的未来发展创造良好的市场机遇。

2.自身优势分析

目前xx市及周边的汽车销售比较分散，大部分配套服务设施不完善。日产汽车博览中心是周边第一个现代化汽车交易市场——机械城。该中心的建成将吸引更多汽车及其附属行业的客户关注和投资咨询，市场前景十分广阔。

环境优越，建筑面积大，博览中心布局合理，大型停车场、展厅、交易大厅等相关设施齐全，是集销售、售后服务、配件供应为一体的综合性专业汽车交易市场。整个中心设计高、质量好，是湖北省首家设备先进、功能齐全的汽车交易中心。

工商、税务、交管、银行、保险等配套服务优质服务。会进办公室，省去了很多汽车交易的繁琐手续，让整个汽车交易更加快捷顺畅。俱乐部、信息中心等相关配套设施完善，可为客户提供优质一流的服务，为汽车及其关联经销商提供汽车文化、新车上市、现场推广等活动，提供汽车美容、装饰工程，使整个交易中心更加规范化、一体化。

d东风日产汽车博览中心拥有完善的通讯、语言查询、数字显示、信息发布、电子摄像头等硬件设施。装修豪华典雅，经营环境舒适温馨。

1.密切关注市场机会，进行大规模宣传，使其优势深入人心，吸引更多& # 39；经销商和制造商对汽车相关行业的投资。

2.尽量展现自己的强大优势，扬长避短，扩大自己的知名度和美誉度。

ent:2em；textx align:left；^v^& gt3.尽快引入cis系统(企业识别系统)，实现成为知名品牌的市场战略目标。

4.引用现代管理模式和优质服务，树立良好的企业形象，提高企业声誉。

1.广告定位

前期的广告定位要合理考虑到有利于后期的广告策划和广告的具体实施。建议利用南方汽车博览中心的配套服务优势作为广告定位。

2.广告吸引力

以理性的广告诉求为广告诉求点，用看得见摸得着的事实说服人，这样在实际操作中，有利于广告的运营。

3.广告目标

争取在开业前结合广告等宣传手段，让东风日产汽车博览中心在开业前深入人心，在市场上占据一定地位。广告要针对所有的汽车经销商，以及零配件、汽车美容、装饰的生产厂家和经销商。在他们当中创造良好的口碑，提升自身价值，才能吸引更多的客户咨询和投资。

动词（verb的缩写）媒体分析

**月度工作考核 月工作考核个人总结篇十三**

8月是一个炎热的季节，人们在这个充满热量的季节里也迎接着各种挑战。在进行了7月份销售工作总结后，紧接而来的是8月销售工作计划，有了计划便会更有节制地展开工作。

1、销售驻外人员远离总部在全国各地开展公司销售工作，工作周报，月报（月工作总结，月工作计划）是驻外人员具体工作内容和安排计划的体现。为了让总部对驻外的工作计划做一定的合理性指导，每一位驻外人员应该高度重视，认真，负责地填写工作周报或月报。并要求销售业务员每周六前以邮件或传真的方式将周报上报给区域经理审核，再由销售计划部复审。区域经理于每月 日前将月报传真或发送电子邮件到销售计划部。

2、区域经理每月工作报告主要内容要求

（1）销售量

（2）回款情况

（3）对客户拜访情况

（4）销售费用（含个人差旅费用报表）

（5）广告和促销活动效果

（6）重点客户情况

（7）新客户情况

（8）异常客户或信誉不佳客户

（9）待开发客户及其情况

（10）竞争对手动态

（11）当地与本公司销售工作相关的政策变动（如城市环保，道路限行）

（12）问题与合理化建议

（13）本月客户开发计划

注：每月向公司销售计划部交销售计划书面报告一份，报告应在每月 日前发传真或发邮件到公司销售计划部。

**月度工作考核 月工作考核个人总结篇十四**

1、销售团队的稳定。计划10人，（福仕达小组6人轩泰众力行各3人。王子，爱尚4人轩泰众力行各2人）

2、销售待遇。福仕达小组底薪800元，王子爱尚小组1000元，提成见每月考核。

3、销售培训。每月4次培训，例会视情况定。培训内容两次一考核，考核成绩与工资及年底奖金相挂钩。

4、销售计划。各销售顾问每月底做好本月总结及次月工作计划，装订成份悬挂于会议室。超时者通知财务罚款100元。

5、巡展扫街。坚持做好巡展扫街计划，配合市场部搞好广宣计划。

6、进行月销售冠军评比，销售冠军另奖励200元。

2、每周做好定时走访及培训。传达厂家新政策。

3、做好管控，控制库存、统一市场价格及物料的投放，如有违背视情况作出相应处罚。

4、对优秀二级合作经销商加以支持力度。

三、20xx年销售目标及分控

销售目标福仕达740台，王子爱尚160台。共计：900台。

汽车4s销售计划7

1. 对于老客户、固定客户和潜在客户，定期保持联系和沟通，稳定与客户关系，以取得更好的销售成绩；

2. 在拥有老客户的同时还要不断发掘更多高质量的新客户；

3. 发掘青云谱等区域目前还没有合作关系往来的新客户；

4. 加强多方面知识学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，以提高业务水平，把销售工作与交流技能结合；

5. 熟悉公司产品，以便更好的向客人介绍；

6. 试着改变自己不好的处事方法以及别人沟通等问题。

随着公司和市场不断快速发展，可以预料我们今后的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加努力学习，提高文化素质和各种工作技能，为公司尽应有的贡献。

**月度工作考核 月工作考核个人总结篇十五**

我对销售这行业的接触时间不长，而对于每个行业的工作在刚开始接触的时候难免会走很多弯路，但在领导和各位同事的协助下我很快扭转了不好的局面。我对未来的销售市场更有信心，并有着详细的公司个人销售工作计划范文，供参考。

我的销售工作计划如下：

一；对于老客户，要经常保持联系。

二；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。

三；对自己有以下要求

1：每周至少要保障有8台机器入帐，在保障有机器的情况下必须保证每台机器的成本以及成本之间的.利润，尽量能够保证商用笔记本单台的利润空间不能够底于300月之下。家用笔记本必须争取在不亏的其他适当的把自己的利润点数提高点。而且也要必须保证完成笔记本的单台量。

2：经常把自己所做下来的单子和客户记一下看看有哪些工作上的失误有那些地方还可以改进，确切的说就是能不能够还把自己的毛利点提高一点呢，及时改正希望下次还能够做的更好。

3：在和客户交谈当中必须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。

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。

8：自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9：和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10：为了我们店的销售任务这个月我要努力完成8000到1万元的利润任务额，为我们店创造更多利润。

以上就是我这一年的销售个人工作计划，工作中总会有各种各样的困难，请老大多多的指导，共同努力克服。为我们门店做出自己最大的贡献。

**月度工作考核 月工作考核个人总结篇十六**

经过了几个月漫长的煎熬，我们终于度过了低谷期。如今，大家都从家中走了出来，而我们的工作也终于能正式的展开！从目前的情况看来，经过这么长的一段空缺期，尽管经济方面大受打击，但是正是市场空缺的时候，也是我们这些销售人员大展身手的最好时机。

眼看五月即将到来，我在此对这个月的计划先做好一个大概的计划，让自己能在工作中保持目标积极前进！以下是我的五月工作计划：

在这个月的工作中，我决定将自己的目标定的比平常高一点。我明白，这段时期既是机会也是风险。但是长久以来的压抑让我决定要好好的`发泄一番，而目标，就是保险销售的市场！

我明白自己的决定是有些突然，但是未来正是因为把握机会才会改变，如今，机会在眼前，我不能放弃，更不能逃避！我必须在这里一转自己的局势，将之前拾取的都统统弥补上！更要超越过去！

这次的机会以及的给自己定下的高目标给了我很大的信心和动力。为此，在工作中，我更要严谨的去做好。

首先，我要整理好过去客户的资料，在确定好优先顺序后前去登门拜访，加强联系，并借此机会为新的保险产品做好推销工作。

其次，对于新客户的寻找也不能落后，主要的一部分可以通过老客户的推荐，但也不能少了自己去寻找新的客户。这些的问题过后，相信需要保险的潜在客户会增加不少，为此我也要加紧自己的脚步，避免被同行捷足先登。

在工作前我要先对客户的想法做好准备，针对客户想要什么，为什么需要这份保险……这些根本却又基础的问题，我都必须根据现在的情况做好调查，并及时的分析，做好准备，这样才能大大的提升成交几率。

面对现在的新形势，信息的交流是必不可少的，为此，和几位要好的同事互相交换信心，互相讨论是必须的。我不仅要注意自己的信心收集，更要看的广泛，和同事之间一同商讨，将这珍贵的一个月牢牢的把握！

这个月的机会是宝贵的，是不能错过的。之前我们已经准备了太久，也失去了太多，所以面对这次的机会，我们必须成功！为部门，为公司，为自己的发展提供有力的推动力！

**月度工作考核 月工作考核个人总结篇十七**

本人于20xx年3月加入大众汽车销售店，工作到现在也有一年零四月了。在这段时间的工作以来，自己对于汽车销售积累了初步的认识，较为深刻的认识到汽车销售并非简单的卖卖产品，更是一种经过多方面市场分析、产品了解与售后服务的全过程体系，因此要做好汽车销售工作，必然需要经过精心计划。

现在，我就对于下半年大众汽车销售店工作计划，制定如下：

1，市场分析。就是要基于对市场行情充分了解的前提下，抓住产品的卖点，赢得特定的消费群体，结合售前和售后多方面服务，以此赢得市场。

2，客户管理。就是对于已经开发的客户进行跟踪服务，妥善处理好客户资料，了解他们的消费感受，与之保持长期联系，以带动他们的潜在购物机会。

3，销量任务。每一个销售季度制定一次销售任务，销售店每个季度都要以完成销售任务为目的。

4，业绩考核。营销业绩考核可分为年度业绩考核，季度业绩考核，每月的业绩考核。每次的业绩考核让店员能够深刻了解自己的业绩情况，充分激发员工工作热情。

5，工作小结。每一季度进行一次的销售工作总结。总结每一工作阶段的优势、不足点，扬长避短，查漏补缺，不断完善销售工作。

总的来说，下半年大众汽车销售店工作计划大致如此。

**月度工作考核 月工作考核个人总结篇十八**

随着xx区市场逐渐发展成熟，竞争日益激烈，机遇与考验并存。20xx年，销售工作仍将是我们公司的工作重点，面对先期投入，正视现有市场，作为我xx区销售经理，我创业激情高涨，信心百倍，又深感责任重大。

着眼公司当前，兼顾未来发展。20xx年，在总经理的领导下，在销售工作中我坚持做到：突出重点维护现有市场，把握时机开发潜在客户，注重销售细节，强化优质服务，稳固和提高市场占有率，积极争取圆满完成销售任务。

至20xx年12月31日，xx区销售任务560万元，销售目标700万元；

1、年初拟定；

2、年终拟定；

3、月初拟定和；

4、月末拟定和；

根据\*\*年度销售额度，对市场进行细分化，将现有客户分为vip用户、一级用户、二级用户和其它用户四大类，并对各级用户进行全面分析。

1、技术交流：

本年度针对vip客户的技术部、售后服务部开展一次技术交流研讨会；

参加相关行业展会两次，其中展会期间安排一场大型联谊座谈会；

2、客户回访：

目前在国内市场上流通的相似品牌有七八种之多，与我司品牌相当的有三四种，技术方面不相上下，竞争愈来愈激烈,已构成市场威胁。为稳固和拓展市场，务必加强与客户的交流，协调与客户、直接用户之间的关系。

为与客户加强信息交流，增近感情，对vip客户每月拜访一次；对一级客户每两月拜访一次；对于二级客户根据实际情况另行安排拜访时间；

适应把握形势，销售工作已不仅仅是销货到我们的客户方即为结束，还要帮助客户出货，帮助客户做直接用户的工作，这项工作列入我\*\*年工作重点。

**月度工作考核 月工作考核个人总结篇十九**

当我的七月份的工作划上一个句号的时候，新一个月的挑战与压力又要占据我的生活空间，在此，我订立了业务员个人销售工作计划：

1.市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务：销售额100万元。

2.适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。

3.注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。

4.目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取的市场份额。

5.不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。

6.先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

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。

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xx市地广人多，交通涌堵，预约时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，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。

**月度工作考核 月工作考核个人总结篇二十**

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，作为公司的一名员工我深深感到公司之蓬勃发展的热气和拼搏的精神。作为企业的一个窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己，就需要有计划的进行工作。

在我初入销售行业的时期，公司领导及同仁悉心帮助，顺利的参加了总公司组织的新员工培训，在我的职业规划上又添上了浓墨重彩的一笔。在此我感谢各同仁的大力配合与上级领导的支持!

20xx年工作计划及个人要求：

1、对于老客户、固定客户和潜在客户，定期保持联系和沟通，稳定与客户关系，以取得更好的销售成绩;

2、在拥有老客户的同时还要不断发掘更多高质量的新客户;

3、发掘部分区域目前还没有合作关系往来的新客户;

4、加强多方面知识学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，以提高业务水平，把销售工作与交流技能结合;

5、熟悉公司汽车产品，以便更好的向客人介绍;

6、试着改变自己不好的处事方法以及与人沟通等问题;

7、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下四。给客户一好印象，为公司树立更好的形象;

8、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;

9、自信是非常重要的，要自己给自己树立自信心，要经常对自己说“我是最棒的!我是独一无二的!”。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

在20xx年，工作中自己需时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。随着公司和市场不断快速发展，可以预料我们今后的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加努力学习，提高文化素质和各种工作技能，为公司尽应有的贡献。

**月度工作考核 月工作考核个人总结篇二十一**

带领团队努力完成领导给予的当月销售计划、目标

1、仪表着装：统一工作服并佩戴胸卡

2、展厅整洁：每天定期检查展厅车辆，谈判桌的整洁状况。每人负责的车辆必须在9点前搽试完毕，展车全部开锁。随时处理展厅突发情况，必要时上报销售经理。

3、展厅前台接待：如值勤人员有特殊原因离岗，需找到替代人员，替代人员承担所有前台值勤的责任。随时查看销售人员在展厅的纪律。

4、销售人员的日常工作：，对于销售人员的客户级别定位和三表两卡的回访度进行定期抽查，对销售员的销售流程进行勘察。对销售人员每天的工作任务和需要完成的任务进行协调，如上牌时间和厂家出现的政策变动等。随时处理展厅突发情况，必要时上报销售经理。每天下午下班前定时把一整天的工作情况和明天需要完成的工作任务上报给销售经理。处理职责范围类的客户抱怨，提升客户满意度。

1、对市场部发出来的市场活动进行协调，如外出拍照片等。

2、在销售人员不值班的情况下，可以沟通市场部进行外出市场开拓，由市场部定点，出外发单片。

每天对于销售人员的交车，资料交接，开票，做保险等进行盘查。下班前上报销售经理登记。对于时间过长车辆对销售人员进行通报，重点销售;配合销售经理对每礼拜一从厂家订购的车型，颜色进行建议。

由于现阶段的合并，销售员对于业务知识明显匮乏，直接影响销售业绩。下阶段销售员的知识培训是重中之重，除公司计划培训项目外，暂时采用瑞风、同悦两两互助形式，对于车型的价格、配置、竞品车型、销售话术等实行模拟对话，尽快熟悉车型。对于出现的问题在进行针对性培训。

当然，所有的计划在此都是纸上谈兵，俗话说，实践是检验真理的唯一标准，在今后的工作中，我定当努力将这些计划付诸于实践中，带领团队一起，在最优情况下完成领导下达的任务。

1、销售顾问培训：

在销售顾问的培训上多花些时间，现在销售员业务知识和谈话技巧明显不够优秀，直接的限制到销售部业绩增长，xx年的销售顾问的培训是重点，除按计划每月进行一次业务培训以外，按需要多适当增加培训次数，特别针对不同职业客户对车型的选择上得多下功夫研究，这在培训中应作重点。

2、销售核心流程：

完整运用核心流程，给了我们一个很好管理员工的方式——按流程办理，不用自己去琢磨，很多时候我们并没有去在意这个流程，认为那只是一种工作方法，其实深入的研究后才知道意义很重，这正式严谨管理制度带来的优势。每个销售顾问都应按这个制度流程去做，谁没有做好就是违反了制度，就应该有相应的处罚，而作为一个管理者从这些流程中就可以去考核下面的销售顾问。有了考核，销售顾问就会努力的把事情做好，相反如没有考核，销售顾问就容易缺少压力导致动力减少从而直接影响销售工作。细节决定成败，这是刘经理常教导大家的话。在xx年的工作中我们将深入贯彻销售核心流程，把每一个流程细节做好，相信这是完成全年任务的又一保障。

3、提高销售市场占有率：

（1）、现在万州的几家汽车经销商最有影响的“百事达”“商社”对车的销售够成一定的威胁，在去年就有一些客户到这两家公司购了车。总结原因主要问题是价格因素。价格问题是我们同客户产生矛盾的一个共同点，其他公司在销售车是没有优势的，他们唯一有的优势是价格。再看我们在销售车时，除个别价格外，几乎都占优势。怎样来提高我们的占有率，就是要把我们劣势转化成优势，其实很多客户也是想在4s店购车所以才会拿其他经销商的价格来威胁，客户如果来威胁，就证明他心中有担心，总结来说他们的担心无外乎就是与整车的质量保障、有完善的售后服务、售后的索赔、售后维修的、销售顾问的专业性（更好的使用了解车辆）、公司的诚信度、公司的人员的良好印象等密切相关，这些客户担心的因素，也是其他经销商没有的，同时也将成为我们的优势。

（2）、通过对销售顾问的培训对竞争品牌的学习提高市场的占有率。

（3）、结合市场部对公司和汽车品牌进行有力的宣传，提高消费者的知名度和对车的认知度。

（4）、当好一个称职的展厅经理，做到销售部带队的作用，做好公司的排头兵。发扬团队精神，帮助他们做好本职工作完成公司下达的各项任务。

新一年我们团队的汽车销售工作计划以上三点都已列出。在工作中我会做好自己并带领好团队去克服种种困难，为公司的效益尽到最大的努力。

**月度工作考核 月工作考核个人总结篇二十二**

20xx年目标市场分析预测

一、市场分析预测

近年来，随着社会的发展和人们思想的提高，旅游业的增加，经济发展迅速。目前，酒店业在该市非常乐观。从市场的角度来看，抵制酒店市场日益饱和，高星级酒店两年内竞争不激烈，可以采取各种措施稳定客户。

二、竞争对手分析

对于每一家酒店来说，每一家同档次的酒店都是自己的竞争对手，甚至一些不同档次的酒店也成为了潜在的竞争对手，但从目前的情况来看，本市的竞争对手不是本市的星级酒店，而是附近的几家连锁酒店。连锁酒店是根据总部的商业模式定位的，而不是根据实际情况定位的。

三、酒店竞争力分析

酒店优势：酒店属于自己的模式和定位，可以根据人们的消费水平提高客户率，不需要根据连锁酒店模式定价，可以根据当地实际情况（轻、旺季）随时推出活动，创造一些独特的婚礼房间，从这方面有一定的`独家和排他性。

四、制定销售模式

（1）为了使销售过程与销售团队活动之间的关系正常化，制定客户发展模式，对客户进行销售前研究，收集和预测客户的愿望，分析其销售潜力。

(2)探索分析其具体需求，进行个性化销售宣传，决定竞争对手的类型和范围。

(3)制定明确的协议，以满足目标客户的需求，以获得客户的认可。

（4）实施具体的战略营销，尝试添加增值产品或服务，以满足或超过客户的需求。

(5)随时跟踪监控服务反馈信息，最大限度地提高客户满意度。

(6)了解时尚潮流，认真研究客户未来需求，保持和扩大合作伙伴关系。

五、年度酒店客源预测

全年稳定客户首先是关系户、协议客户、老客户、旅行社，维护新客户。

确定年度市场定位和目标。

一、全年酒店目标

全年我店的主要目标市场应以商业市场为主导（包括个人商务客户、商务会议、），辅以旅游市场。在商业市场的发展中，我们必须努力扩大商业会议团队，不仅是附近地区，而且要向其他县、区发展触角，提高酒店的知名度和声誉，使酒店成为城市的知名商业品牌。确保客户忠诚度，为未来的竞争奠定基础。

根据淡季和旺季的不同月份和黄金周，制定不同的促销计划，作为每个月的重点和目标。

一月和二月：

(1)加强对春节市场的调查，制定春节促销计划和春节团，分散预订。

(2)加强会议促销。

(3)加强商业促销和协议签订。

三月份：

(1)加强会议事务，促进商务客人。

(2)促销及接待计划于4月完成，“五一”黄金周客房销售。

四月份：

(1)加强会议事务，促进商务客人。

(2)加强对五一节市场的调查，制定五一节促销计划和五一节团，分散预订。

五月份：

(1)加强旅游促销

(2)加强商业促销。

六月份：

(1)加强对“高考房”的市场调查，开展高考房促销活动

(2)加强商业促销。

七、八、九月

(1)7月、8月和9月是住宿业的旺季

(2)加强宣传

十月工作重点：

(1)加强会议促销。

(2)加强商业促销和协议签订

十一月、十二月：

(1)加强春节市场调查。

(2)加强会议促销。

(3)加强商业促销和协议签订。

年营销应对策略

20xx年是酒店站稳脚跟、打造知名品牌、保持本市地位的最关键一年。因此，酒店的营销计划非常重要。现在，从酒店的实际情况出发，制定年度营销计划。

1、价格策略

实施“酒店vipvip营销是一种以建立会员制为发展导向的会员制营销方式，通过会员在酒店的频繁消费来提高和稳定酒店的整体收入。

（1）在概念理解方面，利用80/20法则优先考虑客户份额和忠诚度；目标是从酒店特色管理出发，充分挖掘酒店最大的市场潜力。

(2)在运营策略上，完全以客户需求为中心，从充分利用信息资源入手，准确定义酒店的市场定位，打造酒店运营特色。加强酒店品牌效应，完善激励机制的推广策略；然后通过控制强大有效的电话营销系统，帮助酒店挖掘出一批消费能力高的忠实客户，即为酒店创造利润80%的20%。

营销特色策略：

降低房价，免费提供停车场，免费接待；与“酒店”vip结合计划，采用会员积分制，价格明升暗降，给予一定的利润。

2、销售策略

以内部营销为基础：

酒店严格选拔和培训员工，让新员工学会照顾客人的艺术，培养自豪感，在追求品牌忠诚之前培养忠诚员工，提高员工满意度，让员工快乐工作。

(1)教员工做任何他们能做的事，无论谁收到投诉，所有员工都必须对投诉负责，直到完全解决。

(2)员工有权在不请示上级的情况下当场解决问题。为了让客人开心，员工可以不请假就离开岗位。

(3)在表彰优秀员工方面，按照效率优先、公平公正的原则，按照员工职效进行细分奖励，对各方面有贡献的员工给予各种奖励。

（4）细分市场体验营销策略，通过重新定位，将目标转向稳定，满足客户各种会议的需求，巩固现有的市场份额和客户忠诚度，坚决不做更多、更完整的客户抢劫工作。

(5)在细分市场的基础上进行体验营销，实现以下原则:

a、高质量的综合质量管理，让客人使用最佳的产品组合。

b、“客户第一”的经营理念，员工处理个人错误没有大小，让客人从胜利和心理撒谎中得到满足。

c、追求零缺陷的服务，为客户解决所有可以解决的问题。

直销策略：

每个员工在面对客人时都需要成为销售人员，无论他们的实际身份如何，以增加他们对客户的把握。在实践中，如果预订员预订了客人，我们将奖励预订员，无论客人住在哪种类型的房间里，无论他住在一个晚上还是一个月。

营销危机补救

1.及时评估销售目标和任务，每天汇报一次，每周一总结一次，每月总结一次，分析原因，总结经验教训，及时找出原因，研究对策。

2.建立禽流感、非典等不可抗拒事件的应急机制，可以从容应对，加强安全卫生检查，树立“安全第一、预防第一”的安全观。在实践中，将水果、蔬菜和家禽送到酒店进行检疫和测试。

3.建立稳定公平的管理机制，明确任务，明确奖惩。当营销目标不理想时，可以稳定员工，努力营造一流的工作平台环境。

营销预算

全年，工资福利、办公用品、其他促销广告、交际费、制服、培训等总营销费用。

评估控制

1.年度计划控制：

总经理负责检查计划指标是否实现，通过销售分析、市场份额分析、成本百分比分析、客户态度分析等比例分析来衡量计划实现的质量。

2.盈利控制：

营销控制员负责通过分析产品、销售区、目标市场、销售渠道和预定数量来控制，检查酒店的利润或损失。

3.战略控制：

营销总监和酒店^v^负责检查酒店是否抓住最佳营销机会，检查产品、市场、销售总体情况和整体营销活动。

**月度工作考核 月工作考核个人总结篇二十三**

临近九/十月份是空调销售旺季，基于八月的销售预期未能达成(失败)。销售计划得重新定制，八月份销售计划废止。本着认真落实到销售上本次销售计划必须认真贯彻完成，以证明我们这个团队的实力与精神。用实力说话用业绩说话，是做业务对公司最完美的交代，严格自己对待每一单的客户从接触，洽谈，跟单到签合同。

希望每位同仁能够认真完成这次任务。销售业绩需要上升，做销售的人更需要的是成长与学习这样你才可以更上一个层次慢慢的会觉的自己所得到的东西是任何一切所满足不了的，我喜欢从工作中得到快乐，努力了就有收获。加油！加油！加油！

总结八月份计划对市场的了解，本次计划在原本八月份销售基础上有所改动，再加上从九月份开始和龙发装饰合作，工作就更需要做到。星期二至星期五小组成员负责跑装饰公司，原则上星期六、日、继续跑小区、希望各位同仁认真的了解一下自己所做的工作有什么优势？(装饰公司+小区)

计划销售35万、(12单)(最底不得少于30万)具体执行操作说明下例：

销售计划书以下内容：

1、全小组整月销售工作任务

2、分配任务、能力

1、小区业主、装修公司设计师、工程监理

2、主要以小区与装饰公司

3、完成每月所下达的任务、销售额

附见营销方法篇。

每月预计在rmb3000元左右(入住小区物业费、宣传单、广告太阳伞、工地现场、标贴、请吃饭)

许飞(监控运营成本业绩)刘良军(个人团队业绩实施、执行)

成员销售额月单率成单率

刘良军15万550%

杨含10万440%

胡晶晶10万440%

陈振10万340%

以上均为最基本利率、没有任何商量与调整必须完成

第一、基本目标(概括)

九/十月销售目标如下：

第一、销售额目标：

(一)部门全体(小组)：35万(月决算)

(二)每一员工/每月：10万以上(最底/不上线)

(三)每天最少要获取3-5条重要信息、不择手段获取(完成目标的基础)每天所收集到的信息写明情况填写于工作日记报表。(重点)

(四)信息成功率在保证30%以上、准信息在50%以上(基本每星期小组成交率在3单以上，才可确保月目标)视不同情况而定。(有设计师参与的情况下70%上)(重点)

(五)从多方面获取信息(设计师、装修公司业务员、)打好基础。渗透(重点)

(六)售楼部、小区工作人员。

第二、装饰公司销售与建立关系执行方法

(一)前台是必不可少的一关、也是进装饰公司的第一关、跟他打好关系以后方便自己出入搞不定前台工作很难开展更别说要见设计师了、男同胞们发挥自己的魅力啊。

(二)跟设计师打交道可要圆滑一点、看什么样人说什么话、关系是一天一天建立与维护起来的、不要一见面什么底都让人知道了、有些设计师是很鬼的切记、必须建立良好的关系设计师才会给你单子、自己必须对空调够专业、有些设计师对空调也很了解、偶尔会问你一些问题如果你回答不上人家会怎么想？？放心把单子交给你做吗？

(三)市场部的人(业务人员)跟他们多沟通获取至关重要的信息、信息交流。

第三奖励/惩罚

(一)、公司待定

(二)、惩罚：

1、未完成总成绩的一半(15万以下)惩罚额每人200、加入每月考核、第二个月还未完成双倍惩罚、第三月还未完成月薪减半、

(三)、团队惩罚：

**月度工作考核 月工作考核个人总结篇二十四**

×月份工作业绩不是很理想，带着压力走进了六月份，从月初起想象每一天都是月底的最后期限来冲刺，心里定下一个目标，没有退路的去完成，想放弃的时候再逼自己一把，实现的时候才发现原来失败的理由都是种种借口。

失败固然能总结教训，但一次签单也能让人从中总结出经验，希望已经到来的.×月我能总结以往的经验教训灵活运用谈单技巧顺利完成目标任务。

×月份我的目标任务是18000，分配到每个周就是月初一周一张月中两张，月末才能顺利完成任务，本月及以后我要牢记以下几点;

1.保证电话量每一个电话都用心去打，才会被客户记住，把握好每一个客户，既然客户把电话打回来，肯定是有意向，一定提醒自己不要忽视。

2.不要把时间都放在挖掘下一个意向客户身上，及时回访很重要。对于心里认定为ab类的客户一定要及时约见。

3.把握好时间，趁热打铁，单子不签回来随时都会发生变化，客户不急灵活运用方法逼单。

4.多和同事打打配合电话。

×月已经开始了，一切清零重新计时，我会把每一天当做最后一天按部就班的去完成任务。

**月度工作考核 月工作考核个人总结篇二十五**

根据我司在20xx年五月份销售中所取得的成效，其实也存在着一定的问题冲突，所以在六月份的销售月工作计划中我们将这一系列问题罗列，共分成了六方面内容，请看我的6月销售工作计划：

1、 季度任务完成进度；

3、 特殊项目完成进度；

1、本月销量分解客户列表，并标注匹配的主要政策；

2、实地拜访客户类表，并标注主要工作事项；

3、促销活动安排及促销人员调用列表；

4、特殊项目销售分解目标；

**月度工作考核 月工作考核个人总结篇二十六**

由于资金有限只有5万元，所以我想来想去没有什么更好的项目，时间紧张也没有更好的灵感所以暂就来个传统行业，服装行业。

我的项目是做服装行业，开个女式服装店。

在选定行业之前，我先衡量本身的创业资金有多少，5万元。因为，各行业的总投资有高有低，每一种行业都不一样，所以，先衡量本身所拥有的资金能够做那些行业，再来做进一步的规划。

选择开服装店的优势是服装行业较为成熟，项目需要的成本较低，容易进入也容易启动。而且本身对服装也有点感兴趣，算是兴趣与事业相结合吧，呵呵。

一、开幕促销

当一切都就绪之后，就准备择期正式开幕。开幕当天为招徕客户，办一些促销活动势不可免，促销活动不外乎打折、赠品及抽奖等三大类型。同时在周围小区散发些传单。

二、衣服的陈列

做女装产品关键要品种多，给客户有足够的挑选余地，这与其它品牌专卖店不同，不是依靠主要几个款的来销售！产品陈列上要突出本身服装的特点，把上衣，裙子，裤子，套装等分开陈列，除了店铺看上去整齐外也给有目的性购买的客户挑选提供方便，如果只想买裙子的，他只需在裙子类挑选，如果买了裙子又想配上衣，直接可以到上衣类去搭配！量多的款可以用模特出样，往往出样的衣服是卖得最快的！橱窗里的出样要经常更换，这不能偷懒！

1、原则：每周都要有新货上架，以中档为主，高低档为辅（高档点缀低档适量）

2、方针：尽量把其中的每个环节作成标准化，以备日后发展连锁，即模式复制

3、服务：训练人员的基本利益，对客户的服务态度及服务宗旨。无论客户是否买衣服或者买所少钱的衣服都要微笑送客让其满意离开，常此以往才可能有口碑相传的美益度，也才会有回头客。客户的.要求在可能实现的前提下尽可能的满足。

4、方法：

（1）初次来店的惊喜

①免费赠送小饰物，小挂件，让其填一份长期客户表（做客户数据库）

（2）增加其下次来店的可能性

①传达每周都有新货上架的信息

②利用客户数据库，以某种借口施以小恩惠，使其来店领取或告知打折消息，或者免费送过季衣服（要定量）或送生日礼物等

③购适量女性手袋告知客户一次购物满400元送一只女性手袋（女性手袋要在店内陈列出来，进货以38元标价300+的那种为宜，给客户物超所值的感觉）或者累积消费600元及以上。（获得奖励之后在从新累积）

（3）满意购物并使其尽可能介绍其他买家来店购买

①告知客户量大或团购可优惠，如：一次购满500元及以上打8折等，或者个人累积消费1000元既获得一张8折的金卡

②介绍新客户，如：每介绍一位新客户并购满200元及以上送推荐人50元购物卷等。

（4）不定期打折

①人一定程度上都喜欢贪小便宜，女人就更是如此了。^v^店铺开张大赚送^v^、^v^本店商品八折优惠^v^，也可以采用买一送一的策略（送的货以滞销货为主，过季货为辅）

这些招牌通常能抓住女人的心。

（5）一年中做几次短期促销，售价定为10—30元，非常聚人气！再把店内滞销款低价一起处理！如五一，十一，三八等最佳时间。

**月度工作考核 月工作考核个人总结篇二十七**

班组业绩：a95052 b81298

1、五月份货品大类销售排名（前五）

①短袖polo ②短袖衬衫 ③休闲裤 ④短袖针织 ⑤鞋子

2、、五月份货品库存分析

① 以销售夏装为主，大尺码货品断码严重。 ② 淡色衬衫和p0lo领t恤库存依然很大。

③ 休闲裤和牛仔裤库存占比差不多，但是五月份牛仔裤销售量只有休闲裤的一半。 ④ 鞋子库存少，但销量比较好。

1、班组差距比4月份缩小，主要是店助有了更合理的规划，对指标更敏感。 2、整体积极性有所下降，缺乏激情。 3、个别员工情绪化，导致完成率极低。

4、人员招聘不是很顺利，目前店内还需要招2~3个店员。

销售18万元、附加目标： 2 、会员目标： 15、完成率目标： 100%

1、人员招募

**月度工作考核 月工作考核个人总结篇二十八**

20xx年月度工作计划范文三在公司领导及各部门负责人的配合下，也在部门全体员工的努力下，较之以前各项工作有了显著的改变：首先表现在通过各部门分级管理中，全面提升了管理水平，增强了员工凝聚力和积极开展各项工作的动力。作为人事行政部职能部门，首先也是要以身作则，严于律己，作好表率，同时在管理中体现“细心、原则与变通”。

现对于一月份计划安排如下：

1、逐步完善公司的组织架构，确定和区分每个职能部门的权责，修订公司管理制度。

2、完成日常人事招聘与岗位配置。

3、公司食堂与员工宿舍有效管理。

4、加强车辆管理，严格要求按时对车辆进行保养、维护工作，合理安排车辆。

5、年终会晚宴的筹备与安排。

6、sap系统上线的积极配合。

7、公司办公用品及电脑物品盘点存库。

8、做好节假日的排班、值班等工作，确保节假期间公司的安全保卫工作。

9、对相关人事资料进行汇总整理，规范和执行文件资料管理制度，进行资料分类存档。

人事行政工作是一个繁杂的工作体系，下一步，我必须加强行政人事工作的执行力度，搭建好企业与员工之间的桥梁，在工作中不断学习，不断增强自身修养，加强公司业务知识的学习，完成人事和行政工作任务及公司领导安排的各项事务。

**月度工作考核 月工作考核个人总结篇二十九**

1、月初整理截止6月底的贸易业务相关的往来款项，报送相关领

导，以及提供经营情况表给冷科长供绩效考核使用。

2、综合贸易和煤炭贸易方面的收入核算，以及费用票据的审核报

销及时入账。

3、查看09年11月份，10年1月份、3月份的凭证，对于不合规

的地方进行认证整改。

4、由于特殊原因办理业务而手续不完备的及时找经办人催要，做

到不重不漏。

5、由于炼焦业务的中断，需要处理半成品精煤，整理出炼焦业务

的来龙去脉，并核算出需要开出的煤炭数量和价格，已汇报孙部。

6、清理贸易业务的应收应付款，完善手续及时入账。

7、完成月末贸易业务商品的成本结转。

1、月初整理截止7月底的贸易业务相关的`往来款项，报送相关领

导，以及提供经营情况表给冷科长供绩效考核使用。

2、综合贸易和煤炭贸易方面的收入核算，以及费用票据的审核报

销及时入账。

3、清理贸易业务的应收应付款，完善手续及时入账。

4、迎接省工信厅的检查，积极做好配合工作。

5、认真学习初级会计实务，争取为公司的创优工作争光。

6、完成月末贸易业务商品的成本结转。

**月度工作考核 月工作考核个人总结篇三十**

为了促进本园健康、快速的发展，调动广大教职工的工作积极性，强化管理，切实提高保教保育质量，从我园实际情况出发，特制定如下细则：

1、自觉自愿参加园内组织的各项集体活动每天加10分。举行集体活动注意谈吐仪表，影响幼儿园形象者、不服从安排者、无故不参加者、扣2——10分。

2、任何情况下，不得与家长发生争吵，否则根据情节酌情扣1——5分。

3、不得在教职工之间相互说长道短、挑拨离间搞不团结，发现一次扣5分。

4、严格使用普通话，发现一次不说普通话扣2分。

5、不体罚、变相体罚幼儿，发现一次扣2——5分。

6、对家长及有关人员来园咨询，热情主动给予解释，态度较好加2分，不理睬扣2分。

7、分班之后，不能私自调动幼儿和互相调课，发现一次扣5分。

8、不管任何原因给家长做工作劝幼儿退学者，发现一次扣5分。

9、获家长、社会好评的，或在上级检查中获得高度评价者酌情奖励2——10分。

10、为本园发展献计献策或作出突出贡献的人员奖励2——10分。

**月度工作考核 月工作考核个人总结篇**

总结上月的得失，在四月应做好以下几方面的工作：

我们的品牌现在主要做的是旗舰店的销售，但是其实还是比较单一，没有更多的渠道来促进我们的销售，下个月，我计划再开拓几个渠道。

一个就是特卖的平台，现在有两个特卖的平台都是比较不错的，销量也很可观，看了一下与我们同类型的品牌，在特卖平台上的销售都是可观的，而我之前也安排同事经过咨询，我们品牌是有入驻的资质的，需要好好研究和入驻。

还有一个就是清仓的平台入驻，清仓的平台对品牌的要求并不高，而且销量也的确可观，但是价格差不多要接近成本价了，这块的入驻的目的主要是为了清除我们公司压仓没销量的`一些堆积服装，有些服装在仓库都压了快一年多了，而且在旗舰店平常的大促，活动中也有拿出来做过活动，或者当成赠品来配送，但是量还是有点大，所以下个月这块的清理可以用清仓平台来处理，虽然没什么利润，但是可以清理库存加快资金周转。

下个月的销售目标是xx万，按照目标的分解，旗舰店我给到每个月的具体目标，以及分到几个平台上面去做一些。

作为销售，我还计划参加多次的平台活动，目标的完成主要是旗舰店为主题，其他几个入驻的平台，下个月的销售暂时还是不定具体的目标，只要有绩效，以后就可以作为一个参考，来制定目标了。

**月度工作考核 月工作考核个人总结篇**

新的一年到了，我也给自已制定了新的工作计划，希望在新的一年里，公司不断发展，自已不断进步。

努力完成领导给予的当月销售计划、目标

管理销售展厅和销售人员的日常销售工作，制定仪表环境监督卡：

1、仪表着装：统一工作服并佩戴胸卡

2、展厅整洁：每天定期检查展厅车辆，谈判桌的整洁状况。每人负责的车辆必须在9点前搽试完毕，展车全部。随时处理展厅突发情况，必要时上报销售经理。

3、展厅前台接待：如值勤人员有特殊原因离岗，需找到替代人员，替代人员承担所有前台值勤的责任。随时查看销售人员在展厅的纪律。

4、销售人员的日常工作，对于销售人员的客户级别定位和三表一卡的回访度进行提醒督促，对销售员的销售流程进行勘察。对销售人员每天的工作任务和需要完成的任务进行协调，如上牌时间和厂家出现的政策变动等。随时处理展厅突发情况，必要时上报销售经理。每天下午下班前定时把一整天的工作情况和明天需要完成的工作任务上报给销售经理。处理职责范围类的客户抱怨，提升客户满意度。

5、员工请假处理，准假具体安排办法制度。

1、对市场部发出来的市场活动进行协调，如外出拍照片等。

2、在销售人员不值班的情况下，可以沟通市场部进行外出市场开拓，由市场部定点，出外发单片。

每天对于销售人员的交车，资料交接，开票，做保险等进行盘查。下班前上报销售经理登记。对于时间过长车辆对销售人员进行通报，重点销售；配合销售经理对每礼拜一从厂家订购的车型，颜色进行建议。

由于现阶段的管理制度不完善，销售员缺少较好的培训，通过与销售顾问的沟通，他们需求更好的竞品信息，我会想办法找出好的口述，直接影响销售业绩。根据销售经理和销售顾问的具体要求，制定相关的培训材料和计划！初步定在每天早晨培训闲置组。

增加了跑市场的力度，对一些老客户加以巩固，推进对新客户、大单子的把握和跟踪力度。对应收账款，及时进行督促和控制。发现问题及时解决，工作效率也会有所提高。销售人员现局限于老客户的维护上，对新客户的开发力度不足，20xx年除了稳定老客户，还要出台措施加强新客户的开发，合理的利用出差时间。

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