# 最新销售年度工作计划思路(14篇)

来源：网络 作者：倾听心灵 更新时间：2024-06-27

*计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!销售年度工作计划思路篇一其一是抽时间通过各种...*

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

**销售年度工作计划思路篇一**

其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面（尤其是白酒营销方面）的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

xx市场的销售渠道比较单一，大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。下半年在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道拓展。在团购渠道的拓展上，下半年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

协助经销商在稳住现有网络和消费者群体的同时，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。凡是遇到经销商发火的时候一定要皮厚，听他抱怨，先不能解释原因，他在气头上，就是想发火，那就让他发，此时再委屈也要忍受。等他心平气和的时候再给他解释原因，让他明白，刚才的火不应该发，让他心里感到内疚。遇到经销商不能理解的.事情，一定要认真的解释，不能破罐子破摔，由去发展，学会用多种方法控制事态的发展。

电子商最后希望公司领导在本人以后的的工作中给予的批评指正、指导和支持。

1、进一步扩大生产规模，重点是扩大青稞白酒生产规模。

2、做好市场销售，首要的工作是全力做好青稞白酒的销售工作。

3、提高公司员工的综合素质，特别是业务技能方面的素质必须较快提高，以适应企业发展需要。

4、面向社会吸纳有才华的精英加盟公司，主要是销售精英。

5、搞好安全生产，确保员工和企业的合法权益。

6、以＂以人为本、服务企业＂为核心，加强企业文化建设，树立企业良好形象，增强企业内在活力。

**销售年度工作计划思路篇二**

20xx年，我将一如既往地按照公司的要求，在20xx年的工作基础上，本着“多沟通、多协调、积极主动、创造性地开展工作”的指导思想，确立工作目标，全面开展xx年度的工作。现制定工作划如下：

1、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。

2、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。

3、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。

4、今年对自己有以下要求

（1）、每月要增加1个以上的新客户，还要有到个潜在客户。

（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。

（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）、为了今年的销售任务我要努力完成6000台的任务额，为公司创造更多利润。

以上就是我这20xx的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献

**销售年度工作计划思路篇三**

随着山xx区市场逐渐发展成熟，竞争日益激烈，机遇与考验并存。xx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，作为我山东区销售经理，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。xx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（20xx年度销售计划表附后）；

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04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）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；

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xx年工作重点。

充分发挥我司网站及网络资源，通过信息检索发现掌握销售信息。

目前情况下，我公司仍然以贸易为主，“卖产品不如卖服务”，在下一步工作中，我们要增强责任感，不断强化优质服务。

用户使用我们的产品如同享受我们提供的服务，从稳固市尝长远合作的角度，我们务必强化为客户负责的意识，把握每一次与用户接触的机会，提供热情详细周到的售后服务，给公司增加一个制胜的筹码。

**销售年度工作计划思路篇四**

过去的××年，在领导的带领下，在公司同仁的大力支持下，销售部各项业绩指标都有了突飞猛进的提高，汽车销售部工作计划。为了让今年的销售工作在创佳绩，现将销售部20xx年下半年工作计划安排如下。

(一)细分目标市场，大力开展多层次立体化的营销推广活动。

xx部门负责的客户大体上可以分为四类，即现金管理客户、公司无贷户和电子银行客户客户。结合全年的发展目标，坚持以市场为导向，以客户为中心，以账户为基础，抓大不放小，采劝确保稳住大客户，努力转变小客户，积极拓展新客户”的策略，制定详营销计划，在全公司开展系列的媒体宣传、网点销售、大型产品推介会、重点客户上门推介、组织投标和集中营销活动等，形成持续的市场推广攻势。

巩固现金管理市场领先地位。继续分层次、深入推广现金管理服务，努力提高产品的客户价值。要通过抓重点客户扩大市场影响，增强现金管理的品牌效应。各行部要对辖区内重点客户、行业大户、集团客户进行调查，深入分析其经营特点、模式，设计切实的现金管理方案，主动进行营销。对现金管理存量客户挖掘深层次的需求，解决存在的问题，提高客户贡献度。今年争取新增现金管理客户185200户。

深入开发公司无贷户市常中小企业无贷户，这也是我行的基础客户，并为资产业务、中间业务发展提供重要来源。xx年年在去年开展中小企业“弘业结算”主题营销活动基础上，总结经验，深化营销，增强营销效果。要保持全公司的公司无贷户市场营销在量上增长，并注重改善质量;要优化结构，提高优质客户比重，降低筹资成本率，增加高附加值产品的销售。要重点抓好公司无贷户的开户营销，努力扩大市场占比。要加强对公司无贷户维护管理，深入分析其结算特点，进行全产品营销，扩大我行的结算市场份额。xx年年要努力实现新开对公结算账户358001户，结算账户净增长272430户。

做好系统大户的营销维护工作。针对全市还有部分镇区财政所未在我行开户的现状，通过调用各种资源进行营销，争取全面开花。并借势向各镇区其他政府分支机构展开营销攻势，争取更大的存款份额。同时对大中型企业、名牌企业、世界10强、纳税前8000名、进出口前7334强”等10多户重点客户挂牌认购工作，锁定他行目标客户，进行重点攻关。

(二)加强服务渠道管理，深入开展“结算优质服务年”活动。

客户资源是全公司至关重要的资源，对公客户是全公司的优质客户和潜力客户，要利用对公统一视图系统，在全面提供优质服务的基础上，进一步体现个性化、多样化的服务。

要建设好三个渠道：

一是要按照总行要求“二级分公司结算与现金管理部门至少配置3名客户经理;每个对公业务网点(含综合业务网点)应当根据业务发展情况至少配备1名客户经理，客户资源比较丰富的网点应适当增配，”构建起高素质的营销团队。

二是加强物理网点的建设。目前，由于对公结算业务方式品种多样，公司管理模式的差异，对公客户最常用的仍然是柜面服务渠道。我行要加强网点建设，在贵宾理财中心改造中要充分考虑对公客户的业务需要，满足客户的需求。各行部要制定详细的网点对公业务营销指南，对不同网点业态对公业务的服务内容、服务要求、服务行为规范、服务流程等进行指导。

三是要拓展电子银行业务渠道，扩大离柜业务占比。今年，电子银行业务在继续“跑马圈地”扩大市场占比的同时，还要“精耕细作”，拓展有层次的目标客户。各行部应充分重视与利用分公司下发的目标客户清单，有侧重、有针对地开展营销工作，要在优质客户市场上占据绝对优势。同时做好客户服务与深度营销工作。通过建立企业客户电子银行台账，并以此作为客户支持和服务的重要依据，

及时为客户解决在使用我行电子银行产品过程中遇到的问题，并适时将电子银行新产品推荐给客户，提高“动户率”和客户使用率，深入开展“结算优质服务年”活动。要树立以客户为中心的现代金融服务理念，梳理制度，整合流程，以目标客户需求为导向。加快产品创新，提高服务效率，及时处理问题，加强服务管理，提高客户满意度，构建以客户为中心的服务模式。全面提升xx部门服务质量，实现全公司又好又快地发展目标。

(三)加快产品创新步伐，加大新产品推广应用力度

结算与现金管理部作为产品部门，承担着产品创新、维护与管理的责任加强营销支持系统建设。做好总行全公司法人客户营销、单位企业级客户信息管理和单位银行结算账户管理三大核心系统的推广工作，为实施科学的营销管理提供技术手段。

完善结算产品创新机制。一是要实行产品经理制，各行配备产品经理。产品经理要成为收集、研发产品的主要承担者。二是建立信息反馈机制。各行部将客户需求汇总后报送分公司结算与现金管理部。分公司定期组织联系行、重点行召开产品创新业务研讨会，集中解决客户关心的问题。

提高财智账户品牌的市场认知度。今年要继续实施结算与现金管理品牌策略，以“财智账户”为核心，在统一品牌下扩大品牌内涵，提升品牌价值。要对新开发的结算与现金管理产品及时进行品牌设计，制定适当的品牌策略，纳入到统一品牌体系中。加强财智账户品牌的推广力度，做好品牌维护，保持品牌影响力。

发展第三方存管业务。抓住多银行第三方存管业务的机遇，扩大银证业务占比，发挥我行电子银行方便快捷的优势，

加大新产品推广应用力度。各行部要加强对产品需求的采集和新产品推广应用的组织管理，明确职责，加强考核，形成触角广泛、反应灵敏的市场需求反馈网络和任务具体、激励有效的新产品推广机制，增强市场快速响应能力，真正使投放的新产品能够尽快占领市尝取得盈利。今年将推出本外币一体化资金池、单位客户短信通知、金融服务证书、全国自动清算系统等新产品。

(四)抓好客户经理和产品经理队伍建设，加紧培养xx部门人才

要加强人员管理，实施日常工作规范，制定行为准则，建立和完善工作日志制度、客户档案制度、走访客户制度以及信息反馈制度。

加强业务培训。今年分公司将继续组织各种结算和现金管理业务、电子银行业务培训和营销技能培训，尝试更加多样化的培训方式，通过深入基层培训，扩大受训人员范围，努力提高业务人员素质，以适应现代商业银行市场竞争需求。

(五)强化流程管理，提高风险控制水平

要以风险防控为主线，积极完善结算制度体系建设。在产品创新中，坚持制度先行。要定期通报结算案件的动向，制定切实的防范措施，坚决遏制结算案件发生。加强对结算中间业务收入的管理，加大对账户管理的力度。进一步加强监督力度，会计检查员、事后监督要要注重发挥日常业务检查监督的作用，及时发现、堵塞业务差错和漏洞，各网点对存在的问题要进行整改。

本文由百分网提供，原文地址 首先1、销售顾问培训：在销售顾问的培训上多下功夫，现在销售员业务知识明显匮乏，直接的影响销售部的业绩，08年的销售顾问的培训是重点，除按计划每月一次培训以外，按需要多增加培训，特别针对不同时期竞争车型上得多下功夫研究，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08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：⑴、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07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、售后维修的更多优惠、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。⑵、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。⑶、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。3、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。

一、目前的`医疗药品市场情况

目前,天下都正在进行着医疗药品行业的整改阶段,但只是一个刚刚开始的阶段,所以现在还处在一个没有特定的规章制度之下,市场过于凌乱，医药行业业务员20xx年工作计划。我们要在整改以前把现有的企业规模做大做强,才能立足于行业的大潮之中。

现在,各地区的医疗药品公司以及零售企业较多,但我们应该有一个明确的成长方向。现在是各医疗药品公司对待新产品上,不是炎热中。而对待市场上卖的开的品种却卖的很好。但是在有一个特点就是要么做医院的品种买的好,要么就是在同类品种上价格极低,这样才能稳定市场。抓住市场上的大部分市场份额。

现在,医疗药品行业的弊端就在于市场上同类以及同品种药品价格比力混乱,各地区没有一个统一的销售价格,同样是炎虎宁各地区的以及个生产厂家的销售价格上却是不一致的,这就极大的冲击了相邻区域的销售事情。使一些本来是忠诚的客户对公司掉去了决定信念,认同感以及依赖性。

以前各地区之间穿插,各自做各自的业务,业务员对相连的区域销售情况不是很了解,势必会对自己或者他人的销售区域造成冲击。在药品的销售价格方面,在同等比例条件下,利润以及销货数量是成正比的,也就是说销量以及利润是息息相关。

二、20xx年岁情计划

总结这一年,可以说是自己的学习阶段,是\*以及\*给了我这个机会,我在单位大家都当我是一个小老弟,给予了我相当大的厚爱,在这搭道一声谢谢。

自从做业务以来负责\*以及\*地区,可以说\*以及\*把这两个非常好的销售区域给了我,对我有相当大的期望,可是对于我来说却是一个相当大的考验。在这过程中我学会了很多很多。包括以及客户之间的言谈举止,自己的口才得到了锻炼,自己的胆量得到了很大的提升。

可以说自己在这一年中,自己对自己都不是很满意,首先没能给公司创造很大的利润,其次是没能让自己的客户对自己很信服,有一些客户没能维护的很好,还有就是对市场了解不透,没能及时掌握市场信息。这些都是我要在20xx年的事情中首先要革新的。

20xx年,新的开端,\*既然把\*、\*、\*、\*、\*五个大的销售区域交到我的手上也可以看出\*以及\*下了很大的决心,因为这些地区都是我们的按照地，为我们公司的成长打下了坚实的基础。

三、底下是我对下一年岁情的设法：

1、对于老客户,以及固定客户,要时常保持联系,在有时间有条件的情况下,送一些小礼物或者宴宴客户,好稳定与客户瓜葛。

2、在拥有老客户的同时还要不停从各种媒体获得更多客户信息,包括货站的基本信息。

3、要有好业绩就得增强业务学习,开拓视野,丰富知识,采取多样化形式,把学业务与交流技术向结合。

四、各地区的综合情况

1、\*地区商业公司较多,都是一些较大的具备潜在力量的可在开发型客户资源,现有商业公司属于一类客户,较大的个人属于二类客户,个人诊所属于三累客户。这几类客户中商业公司仍需要\*的大力帮助。帮我维护好这些客户资源在一点儿点的转接过来。

2、\*地区现有的客户中除几家商业外,还有一些个人,在个人做药中,各地区都没有开发出大量的做药个人,这些小客户其实能给我们创造相当大的利润。我应该时常的在当地的货站,药店等周边找寻新的客户资源,争夺把各地区的客户资源都超过百名以上。

3、\*地区距离沈阳较进,物价相对来说较低,只有时常的以及老客户沟通,才知道现有的商品牌价。这样才能一直的拉拢老客户。在新客户的开发上,要从有优势的品种谈起,比如\*,还有就是\*方面。还有就是当地的商业公司一定要看紧,看牢。

4、地区,一直不是很了解,但是从侧面了解到\*地区是最难做的一个地区,但是这也是一个足够大的挑战。商业是很多,可是做成的却很少。这是一个极大的遗憾。在这一年中一定要多对这些商业动手才能为自己的区域多添加新鲜的血液。

5、\*属于\*区域,此区域有一些品种要及其的注意,因为是属于\*的品种,但是我会尽最大的能力去开发新的客户资源,虽说这个地区欠好跑,但是我也一定要拿下。没有翻不过去的墙,走不过去的莰。

结合以上的设法,底下是我今年对自己的要求：

1、每月要增加至少15个以上的新客户,还要有5到10个潜在客户。

2、每月一个总结,看看自己有哪一些事情上的掉误,及时改正下次不要再犯。并及时以及内部工作人员沟通,得到单位的最新情况以及政策上的支持。

3、见客户以前要多了解客户的状况以及需求,再做好准备事情才可能不会丢掉这个客户。

4、、对所有客户的都要有一个很好的事情态度,但是对有一些客户提出的无理要求上,决不克不及在低三下气。要为公司树立良好的形企业形象。

5、客户遇到疑难题目,不克不及充耳不闻一定要尽一力帮助他们解决。要先做人再做事,让客户相信我们的事情实力,才能更好的完成使命。

6、要对公司以及自己有足够的决定信念。拥有健康、乐观、积极向上的事情态度,这样才能更好的完成整年使命。

7、与其他地区业务以及内部工作人员进行交流,有团队意识,这样才能更好的了解最新的产品情况以及他们方式方法。才能不停增长业务技术。

以上就是我这一年的事情计划,事情中总会有各种各样的困难,我会向带领请示,向其他的业务员探讨,以及\*研究客户心里,共同努力克服,为自己开创一片新的天空,为公司做出自己最大的贡献。

20xx年度销售工作计划中共有三方面的内容：

第一、加强业管工作，构建优质、规范的承保服务体系。承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在××年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

1、对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。

2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。

3、建立健全重大标的业务和特殊风险业务的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据业务的风险情况，执行有关分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。

4、强化承保、核保规范，严格执行条款、费率体系，熟练掌握新核心业务系统的操作，对中支所属的承保、核保人员进行全面、系统的培训，以提高他们的综合业务技能和素质，为公司业务发展提供良好的保障。

第二、提高客户服务工作质量，建设一流的客户服务平台。随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。经过××年的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，中支在××年里将严格规范客服工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。

1、建立健全语音服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多的客户全面了解公司语音服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意最大化。

2、加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，严格奉行“热情、周到、优质、高效”的服务宗旨，坚持“主动、迅速、准确、合理”的原则，严格按照岗位职责和业务操作实务流程的规定作好接、报案、查勘定损、条款解释、理赔投诉等各项工作。

3、以中心支公司为中心，专、兼职并行，建立一个覆盖全区的查勘、定损网点，初期由中支设立专职查勘定损人员3名，同时搭配非专职人员共同查勘，以提高中支业务人员的整体素质，切实提高查勘、定损理赔质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。

4、在××年6月之前完成××营销服务部、yy营销服务部两个服务机构的下延工作，至此，全区的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险售后服务。

第三、加快业务发展，提高市场占有率，做大做强公司保险品牌。根据××年中支保费收入××××万元为依据，其中各险种的占比为：机动车辆险85%，非车险10%，人意险5%。××年度，中心支公司拟定业务发展工作计划为实现全年保费收入××××万元，各险种比例计划为机动车辆险75%，非车险15%，人意险10%，计划的实现将从以下几个方面去实施完成。

1、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点，××年在车险业务上要巩固老的客户，争取新客户，侧重点在发展车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

2、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企业，对效益好，风险低的企业要重点公关，与企业建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在××年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

3、积极做好与银行的代理业务工作。××年10月我司经过积极地努力已与中国银行、中国建设银行、中国工商银行、中国农业银行、福建兴业银行等签定了兼业代理合作协议， ××年要集中精力与各大银行加强业务上的沟通联系，让银行充分地了解中华保险的品牌及优势，争取加大银行在代理业务上对我司的支持与政策倾斜力度，力求在银行代理业务上的新突破，实现险种结构调整的战略目标，为公司实现效益最大化奠定良好的基础。

今年，虽然受金融风暴经济方面还是有所影响的，虽然市场的竞争将更加激烈，但有省公司的正确领导，中支将开拓思路，奋力进取，去创造新的业绩，为做大做强公司保险事业而奋斗。

**销售年度工作计划思路篇五**

我于xx年02月份任职于xx公司，在任职期间，我非常感谢公司领导及各位同事的支持与帮助。在公司领导和各位同事的支持与帮助下，我很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员，在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改变在任职期间，我严格要求自己，做好自己己的本职工作。现将上半年的工作总结

作为xx公司的销售内勤，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、银行按揭合同的签署及所需的资料(刚刚开通)、用户的回款进度、用户逾期欠款额、售车数量等等都是一些有益的决策文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这半年来基本上做到了事事有着落。

在签署分期分期买卖合同时，对于我来说可以说是游刃有余。但是在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，我们都知道合同具有法律效力，一旦数据和内容出现错误，将会给公司带来巨大的损失，在搜集用户资料时也比较简单(包括：户口本、结婚证、身份证等证件)在签署银行按揭合同时，现在还比较生疏，因为银行按揭刚刚开通，银行按揭和分期买卖合同同样，在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，按揭合同更具有法律效力。但在办理银行按揭的过程当中，购机用户的按揭借款资料是一个重工的组成部分，公证处公证、银行借款资料、福田公司存档、我公司存档资料。这些程序是很重要的，如果不公证?银行不给借款。这些环节是紧紧相扣的，是必不可少的一部分。我公司在存留有户档案时，我们取公证处、银行、福田三方的精华，我们在办理银行按揭借款方面还存在一定的漏洞，我相信随着银行按揭借款的逐步深入，我将做得更好、更完善!

3. 行政部年度工作计划

根据本年度工作情况与存在不足，结合目前公司发展状况和今后趋势，行政部计划从十个方面开展xx年度的工作： 进一步完善公司的组织架构，确定和区分每个职能部门的权责，争取做到组织架构的科学适用，三年不再做大的调整，保证公司的运营在既有的组织架构中运行。

2、 完成公司各部门各职位的工作分析，为人才招募与评定薪资、绩效考核提供科学依据;

3、 完成日常行政招聘与配置;

4、 推行薪酬管理，完善员工薪资结构，实行科学公平的薪酬制度;

5、 充分考虑员工福利，做好员工激励工作，建立内部升迁制度，做好员工职业生涯规划，培养雇员主

人翁精神和献身精神，增强企业凝聚力。

6、 在现有绩效考核制度基础上，参考先进企业的绩效考评办法，实现绩效评价体系的完善与正常运行，并保证与薪资挂钩。从而提高绩效考核的权威性、有效性。

7、 大力加强员工岗位知识、技能和素质培训，加大内部人才开发力度。

8、 弘扬优秀的企业文化和企业传统，用优秀的文化感染人;

9、 建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和谐、融洽的企业内部关系。

集思广益，为企业发展服务。

10、 做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。既保障员工合法权益，又维护公司的形象

和根本利益。

1、 行政工作是一个系统工程。不可能一蹴而就，因此行政部在设计制订年度目标时，按循序渐进的原 则进行。如果一味追求速度，行政部将无法对目标完成质量提供保证。

2、 行政工作对一个不断成长和发展的公司而言，是非常重要的基础工作，也是需要公司上下通力合作的工作，各部门配合共同做好的工作项目较多,因此，需要公司领导予以重视和支持。自上而下转变观念与否，各部门提供支持与配合的程度如何，都是行政工作成败的关键。所以行政部在制定年度目标后，在完成过程中恳请公司领导与各部门予以协助。

3、 此工作目标仅为行政部xx年度全年工作的基本文件，而非具体工作方案。鉴于企业行政建设是一个长期工程，针对每项工作行政部都将制订与目标相配套的详细工作方案。但必须等此工作目标经公司领导研究通过后方付诸实施，如遇公司对本部门目标的调整，行政部将按调整后的目标完成年度工作。同样，每个目标项目实施的具体方案、计划、制度、表单等，也将根据公司调整后的目标进行具体落实。

公司迄今为止的组织架构严格来说是不完备的。而公司的组织架构建设决定着企业的发展方向。

鉴于此，行政部在xx年首先应完成公司组织架构的完善。基于稳定、合理、健全的\'原则，通过对公司未来发展态势的预测和分析，制定出一个科学的公司组织架构，确定和区分每个职能部门的权责，使每个部门、每个职位的职责清晰明朗，做到既无空白、也无重叠，争取做到组织架构的科学适用，尽可能三年内不再做大的调整，保证公司的运营在既有的组织架构中运行良好、管理规范、不断发展。

1、xx年元月底前完成公司现有组织架构和职位编制的合理性调查和公司各部门未来发展趋势的调查;

2、 xx年二月底前完成公司组织架构的设计草案并征求各部门意见，报请总经理审阅修改;

3、 xx年三月底前完成公司组织架构图及各部门组织架构图、公司人员编制方案。公司各部门配合公司组织架构对本部门职位说明书、工作流程在去年基础上进行改造。行政部负责整理成册归

公司组织架构决定于公司的长期发展战略，决定着公司组织的高效运作与否。组织架构的设计应本着简洁、科学、务实的方针。组织的过于简化会导致责权不分，工作负荷繁重，中高层管理疲于应付日常事务，阻碍公司的发展步伐;而组织的过于繁多会导致管理成本的不断增大，工作量大小不均，工作流程环节增多，扯皮推诿现象，员工人浮于事，组织整体效率下降等现象，也同样阻碍公司的发展。

**销售年度工作计划思路篇六**

遵循有限的资源和人力集中在最适合公司的客户上面，最快最直接开展工作，因此，总体工作思路为：

1、熟悉产品工艺及施工工艺，发挥华宇的系统优势；

2、做标干工程，高品质、高工艺；

3、发展战略合作伙伴，适用于大客户、政府项目；

4、维系好相关政府责任部门关系。

西安办事处部门目标：8000万。分摊到业务万/人；分摊到季度，每季度完成万。

1、任务及重点突破方向酒店式公寓

1—1重点客户放在近半年内要确定外保温材料的公建项目，米上高层。

1—2以华宇的系统优势打开市场，带动其他产品的\'销售。

1—3与相关部门的友好维系，如质监站、节能办、建材协会等。

2、具体计划内容：

2—1了解政府的政策力度，建材协会、节能办的相关备案手续。

2—2客户搜集，搜房网查询到171个住宅，28个公建。建设信息网、政府招标网，等等；

2—3初步扫盘，了解项目状况。计划用什么外墙外保温？项目进展？何时来确定？分短期、中期、长期客户；已用外保温是哪家？即竞争对手收集；外墙外保温施工队收集？

2—4跟进近期目标客户。

2—5邀请客户考察队伍建设与人才储备队伍建设初期建议8名业务，后期淘汰4名。1名内勤；施工队伍本地化；项目经理本地化。建立人才储备档案，可从同行业挖人才过来。

3、客户发展方向客户的进展阶段，需详细填写客户动态表。

4、大客户的维护与开发政府单位、上市公司及外资公司、本土大型公司。需填写大客户登记表。大客户开发的团队合作，或是一个大的项目有多个总包时，就需要团队的支持。

5、销售费用管控

5—1、办事处筹备费用：34700元房屋租金约1500元/月，合计三月为4500元；6个办公桌，约2400元；1个会议桌约800元；12把椅子约1800元；2台台式电脑约5000元；1台一体机加改装墨：元；其他支出：元；

5—2、日常费用：9500元/月办公费用500元/月（水、电、电话）车辆油费4000元/月业务招待费用、礼金费用5000元/月（每笔超过500需报批黄总）；

5—3、项目的专项费用（需申请）

6、公司与办事处联动

6—1、相关人员的培训工作；

6—2、大客户公关；

6—3、客户考察等相关任务；

7、工作效率的管控

7—1、积极的心态；

7—2、工作的氛围；

7—3、员工的自我提升；

8、日常工作的管控对日常工作任务、工作目标合理分解细化，完善营销部门管理制度。

主要有以下几个方面：考勤管理、会议制度、工作计划与总结、项目报备与立项管理、绩效考评。

**销售年度工作计划思路篇七**

新的市场，新的竞争，新的机遇并存，根据往年的汽车销售工作总结中存在的优缺点而制定现在的新的工作计划，以下是详细的工作计划。

走过20xx年，是收获的一年。回眸我过去一年的销售心得，甚有感触。

在接任展厅经理一职后，我在销售工作中积极进取，用心、努力地去做好每一件事情，不管是个人还是整个销售团队的销售业绩都有所提高。这里必须要感谢邓经理的帮助和领导。我们公司大众销售部也完成了各项任务和计划，顺利通过了xx等严审。

20xx年伴随着奥运的脚步，相信也会是激情奋进的一年。机遇与挑战共存，我期盼20xx也是一个收获的一年，这是我们整个销售团队共同期待并时刻准备与之奋斗的结果。

一份耕耘一份收获，这一年要做的工作还有很多，从一个销售员成长为一个展厅经理，公司对我的期望很高，自己的担子也很重。从一个执行者转变为一个管理者，这一角色转换并不意味着到达了学习的尽头，在管理方面和业务方面自身更要加紧学习。

在新的一年里我的工作计划如下：

在销售顾问的培训上多下功夫，现在销售员业务知识明显匮乏，直接的影响销售部的\'业绩，xx年的销售顾问的培训是重点，除按计划每月一次培训以外，按需要多增加培训，特别针对不同时期竞争车型上得多下功夫研究，这在培训中应作重点。

完整运用核心流程，xx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，这是邓经理常教导大家的话。在xx年的工作中我们将深入贯彻xx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。

⑴现在xx的几家汽车经销商最有影响的“百事达”“商社”对大众车的销售够成一定的威胁，在x年就有一些客户到这两家公司购了大众车。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，其他公司在销售大众车是没有优势的，他们唯一有的优势是价格。再看我们在销售大众车时，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、售后维修的更多优惠、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。

⑵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。

⑶结合市场部对公司和xx品牌进行有力的宣传，提高消费者的知名度和对大众车的认知度。

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。

以上就是我20xx年的销售工作计划书，工作中总会有各种各样的困难我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

**销售年度工作计划思路篇八**

作为一位服饰发卖我深感触义务的严重，多年来的任务经历，让我理解⒗聿橇巳缧硪桓鍪吕恚汗赜谝桓鼍济效益好的批发店来讲，一是要有一个业余的办理者；二是要有杰出的业余常识做后台；三是要有一套杰出的办理轨制。存心往察看，存心往与主顾交换，你就能够做好。

详细归结为如下多少点：

一、仔细贯彻公司的运营目标，同时将公司的运营战略精确并实时的转达给每一个员工，起好承先启后的桥梁感化。

二、做好员工的思惟任务，勾结好店内员工，充沛变更以及发扬员工的主动性，理解每位员工的长处地点，并发扬其专长，做到量才合用。加强本店的凝集力，使之成为一个勾结的个人。

三、经过各类渠道理解同行信息，理解主顾的购物心思，做到良知知彼，胸有定见，对症下药，使咱们的任务更具针对于性，从而防止因而而带来的不用要的丧失。

四、身先士卒，做员工的`表帅。不时的向员工灌注贯注企业文明，教导员工有全局认识，办事情要从公司全体好处动身。

五、靠殷勤而过细的效劳往吸收主顾。发扬一切员工的自动性以及创作性，使员工从主动的“让我干”到主动的“我要干”。为了给主顾发明一个杰出的购物情况，为公司创作更多的发卖功绩，率领员工正在如下多少方面做好本职任务。

起首，做好天天的干净任务，为主顾营建一个舒心的购物情况；其次，主动自动的为主顾效劳，尽量的满意花费者需要；要不时强化效劳认识，并以发自心坎的浅笑以及规矩的文化用语，使主顾称心的分开本店。

六、处置好部分间的协作、高低级之间的任务合作，少一些怨言，多一些热忱，主观的往对待任务中的成绩，并以主动的立场往处理。

如今，门店的办理在逐渐走向数据化、迷信化，办理手腕的晋升，对于店长提出了新的任务请求，纯熟的营业将协助咱们完成各项营运目标。新的一年开端了，成果只能代表过来。我将以更精深纯熟的营业管理好咱们华东店。

面临20xx年的任务，我深感义务严重。要随时坚持苏醒的脑筋，理腐败年的任务思绪，重点要正在如下多少个方面狠下功夫：

一、增强一样平常办理，出格是抓好根底任务的办理；

二、对于内加年夜员工的培训力度，片面进步员工的全体本质；

三、建立对于公司高度忠实，爱岗敬业，保全年夜局，统统为公司着想，为公司片面晋升经济效益增砖添瓦。

四、增强以及各部分、各兄弟公司的勾结合作，发明最杰出、无间的任务情况，往失落和睦—谐的音符，发扬员工的任务热忱，逐渐成为一个秀的团队。

**销售年度工作计划思路篇九**

创新求实、开拓国内市场。根据去年的基础，上海公司对国内市场有了更深的了解。产品需要市场，市场更需要适合的产品(包括产品的品质、外型和相称的包装)。因此，上海公司针对国内市场的特点，专门请人给公司作销售形象设计，提高公司在中国市场的统一形象。配合优质的产品，为今后更有力地提高盛天公司在中国的知名度铺好了稳定的基础。

同时，建立健全的销售网络体系，使盛天开拓中国市场奠定了销售分点。xxx公司拟在3月初招聘xxx名业务员，全面培训业务知识和着力市场开发，灌输盛天实施理念。

1、全年实现销售收入xxx万元。利润：xxxx元;

2、盛天产品在(同行业)国内市场占有率大于xxx%;

3、各项管理费用同步下降xxx%;

4、设立产品开发部，在总公司的指导下，完成下达的开发任务;

5、积极配合总公司做好上海盛天开发区的`相关事宜及交办的其他事宜。

销售市场的细化、规范化有利操作。根据销售总目标xxx万，分区域下指标，责任明确，落实到人，绩效挂钩。

1、划分销售区域。全国分xxx-xxx区域，每个区域下达指标，用考核的方式与实绩挂钩，奖罚分明;

2、依照销售网络的布局，要求大力推行代理商制，争取年内开辟xxx个省级城市的销售代理商;

3、销售费用、差旅费实行销售承包责任制;

4、设立开发产品研发部，力争上半年在引进技术开发人员xxx人的基础上，下半年初步形成新品开发能力，完成总公司下达的任务计划数;

5、加强内部管理，提高经济效益：

(1)财务销售成本：核算是国内市场的关键。进、销、存要清晰，月度要有报表反映，季度要有考核，力争销售年度达标xxx万，成本下降xxx%;

(2)人力资源管理：根据总公司要求，结合上海公司工作实际配置各岗相应人员。用科学激励机制考核，人尽其才，爱岗兢业，每位员工以实绩体现个人价值;

(3)产品开发费用管理。

公司还有很多工作需努力开展，还有许多事项要切实去落实。为此我们要紧紧围绕总公司工作要点，结合公司实际，在20xx年度中承担应负的责任，为总公司的战略目标实现作出应有的贡献。

**销售年度工作计划思路篇十**

一、对销售工作的认识

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，用相同的时间赢取最大的市场份额。

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。

8.努力保持和谐的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的.顺利执行。

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。

从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。

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。

20xx年销售年度工作计划

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。

前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少二周回访一次。工程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。

前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程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商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。

9.投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部份设计工作，准备施工所需图纸(设备安装图及管线图)。

10.争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应工程商的需求，争取早日回款。

11.货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12.提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

三、销售与生活兼顾，快乐地工作

1.定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流。(会议内容见附件)

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。

3.利用下班时间和周末参加一些学习班，学习营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯和产品，不断提高自己的能力。以上是我这一年的销售工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，争取为公司做出自己最大的贡献。

**销售年度工作计划思路篇十一**

时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为历史，依然如过去的诸多年一样，已成为历史的\*\*\*年，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨。\*\*\*x年对于白酒界来讲是个多事之秋，虽然xx年的全球性金融危机的影响在逐渐减弱，但整体经济的回暖尚需一段时间的过度。国家对白酒消费税的调整，也在业界引起了一段时间的骚动，紧接着又是全国性的严打酒驾和地方性的禁酒令，对于白酒界来说更是雪上加霜。在这样坎坷的一年里，我们蹒跚着一路走来，其中的喜悦和忧伤、\*\*\*和无奈、困惑和感动，真的是无限感慨-----

(一)、业绩回顾

1、年度总现金回款110万，超额完成公司规定的任务;

2、成功开发了四个新客户;

3、奠定了公司在鲁西南，以济宁为中心的重点区域市场的运作的基础工作;

(二)、业绩分析

1、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的200万的目标，相差甚远。主要原因有：

a、上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于平邑，但由于平邑市场的特殊性(地方保护)和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又放弃了。直至后来选择了金乡“天元副食”，已近年底了!

b、新客户拓展速度太慢，且客户质量差(大都小是客户、实力小);

c、公司服务滞后，特别是发货，这样不但影响了市场，同时也影响了经销商的销售信心;

2、新客户开放面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很一般。这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

3、我公司在山东已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到“重点抓、抓重点”，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于09年11月份决定以金乡为核心运作济宁市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基矗

在公司领导和各位同事关心和支持下，xx年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了很大的提升，同时也存在着许多不足之处。

1、心态的自我调整能力增强了;

2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了;

3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了;

4、对整体市场认识的高度有待提升;

5、团队的\'管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

1、平邑市场

虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟转载自百分网，请保留此标记通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。更为失误的就是，代理商又接了一款白酒——沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

2、泗水市场

虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的(无地方强势品牌，无地方保护----)且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

3、滕州市场

滕州的市场基础还是很好的，只是经销商投入意识和公司管理太差，以致我们人撤走后，市场严重下滑。这个市场我的失误有几点：

(1)、没有能够引导经销商按照我们的思路自己运作市场，对厂家过于依赖;

(2)、没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充;

4、整个xx年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源!

由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致10年以前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以“\*\*\*发展”为原则，采劝一地一策”的方针，针对不同市场各个解决。

1、滕州：虽然公司有费用但必须再回款，以多发部分比例的货的形式解决的，双方都能接受和理解;

2、微山：自己做包装和瓶子，公司的费用作为酒水款使用，自行销售;

3、泗水：同滕州

4、峄城：尚未解决

通过以上方式对各市场问题逐一解决，虽然前期有些阻力，后来也都接受了且运行较平稳，彻底解决了以前那种对厂家过于依赖的心理。四、“办事处加经销商”运作模式运作区域市场

根据公司实际情况和近年来的市场状况，我们一直都在摸索着一条运作市场的捷径，真正体现“办事处加经销商”运作的功效，但必须符合以下条件：

1、市场环境要好，即使不是太好但也不能太差，比如地方保护过于严重、地方就太强等;

2、经销商的质量一定要好，比如“实力、网络、配送、配合度”等;

办事处运作的具体事宜：

1、管理办事处化，人员本土化;

2、产品大众化，主要定位为中档消费人群;

3、运作渠道化、个性化，以流通渠道为主，重点操作大客户;

4、重点扶持一级商，办事处真正体现到协销的作用;

1、加强产品方面的硬件投入，产品的第一印象要给人一种“物有所值、物超所值”的感觉;

2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性;

3、集中优势资源聚焦样板市场;

4、注重品牌形象的塑造。

总之\*\*\*x年的功也好过也好，都已成为历史，迎接我们的将是崭新的\*\*\*x年，站在x年的门槛上，我们看到的是希望、是丰收和硕果累累!

**销售年度工作计划思路篇十二**

20xx年度销售工作计划中共有三方面的内容：第一、加强业管工作，构建优质、规范的承保服务体系。承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在xx年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

1、对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。

2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。

1、以细分的4个区域为原则，招收4名本地员工进行业务拓展，薪酬结合当地薪酬标准、业绩、所辖市场的概况经与公司协商，进行支付。

2、经销（分销）商的选择；

选择经销商的总体原则应是态度决定合作：适合企业的客户不是看表面上的大与小，在具备了基本条件后，关键是看其对我方品牌的真正态度，即是否理解并认同我们公司的整体战略，企业理念、文化与品牌建设等，看其是否将主要精力和资源用在我方品牌或抽出多少资源对我方品牌进行运作（配合力度）。

基本条件：主要看其是否稳健：

a、有一定的资金实力；财务收支的平衡与稳定；

b、有自己的营销队伍保持一定的素质和稳定性；

c、有自己的销售渠道和网点，并保持发展规划布局的稳定性；

d、决策者的人格健全。

在公司营销政策不设省级代理商的原则下，虽上面将全省分为两大区四小区，主要目的是为了对业务员的市场区域划分及管理。

1）在全省每个区、市基本上是以设一家经销商为原则；

2）在重点区域市场，如xx、xx等若经销商实力或网络有限，经共同协商，再对所属市、县找数家分销商，以达到扩大终端网点的目的。

3）在终端网点建设上，初步以有影响的酒店、饭店、大卖场为主，根据具体市场确定合理的布点数量。

4）在初步布点完成后，再对类烟酒专卖店、中小商超进行铺货。

5）在重点区域市场进行精耕细作，对小饭店、居民住宅区的小食杂店进行适灯袒酢？

广告宣传应以简单、适用为主，应从宣传方式、媒体选择、方案策划、广告创意等方面整合一切资源，以达到以最小的投入获得最大的宣传效应。

1）在广告宣传上应以“xx红酒”的市场定位、目标市场为切入点，针对目标消费群进行有效宣传，有的放矢，不至于浪费资源。

2）根据酒市场的一些特征，在宣传上以“xx红酒”是xx精酿的酒，是餐桌上的调养酒；引导的是一种科学、健康、自然、时尚的酒。消费新概念为基本方向。

3）根据xx地域、气候特征及当地居民的日常饮食习惯，应在枸杞特性“味甘、性平、无毒”及“xx红酒”喝了不上火，即去火解毒的方面进行宣传。

4）在市场导入期，为了扩大产品影响，在同经销商协商，选择适应电视媒体，适当时段进行广告宣传。

5）在报纸宣传上把握两点：

a、先以“硬”性广告为主，重点宣传“xx红”是一种创新的酒，让受众知晓“xx红”；

b、随着市场的推进时间，组织一系列“软”广告文案，以介绍xx的由来传说，xx酒的特性等酒文化方面知识进行系列宣传。

为了扩大报纸宣传的效果，可举行“看报纸广告，回答问题，礼品奉送”活动。

而我们对“xx红酒”的宣传应重点放在酒店、大卖场等占据消费量较大份额的人流较多的销售终端。

1）在终端进行宣传，应以提高“注目率”为基点，即将在终端光临的顾客的目光先吸引过来，买不买“xx红酒”是另外的一回事，先让其看一眼“xx红酒”，如在卖场酒类专卖区林林总总的酒产品陈列架前，如何吸引顾客的目光，除了现场促销员的解说外，另外一条途径就是在终端陈列上做文章，我们设计一个精巧的`，能体现出“xx红酒”品牌形象的陈列架，陈列架不求大，以达列“xx红酒”一现，与众不同的展示效应。同样，此展示架在些酒、饭店条件允许的情况下也可运用。

2）在终端通过其它方式进行宣传吸引“注目率”，即pop的张贴，饮酒常识小册子的发送，巨无霸形象展示牌的设置，大型喷绘灯箱的设置……。

作为一名省级主管，日常的管理主要应是从三方面着手：

1）业务的拓展、管理工作，亲自参予并指导业务员协同经销商作好通路终端工作，扩大“xx红酒”在xx市场的知名度，提升其市场销量。

2）业务员的管理工作，作为一名业务主管，在具备一定的业务拓展、管理技能的同时，还应做到“为人之君，为人之亲，为人之师”的表率作用，组织加强业务员的学习工作，共同学习公司的战略规划、企业文化、品牌建设等方面的知识，组织学习业务知识，从而提高每个人的个人素质及业务能力，充分发挥每个人的主观能动性，并形成一个团结、亲和、互助、上进的团队。

3）充当公司与经销商的沟通桥梁作用，业务员最基本的要求就是要勤。要勤于经销商沟通，要有创新的思维观念，在日常工作、学习中勤于思考，并有敏锐的洞察力，善于发现问题，及时解决问题，不能解决的上报公司，尽早协调处理。

**销售年度工作计划思路篇十三**

转眼来到超市已经二十多天了，踏足一个新超市，新行业，这二十多天首先我尽快的熟悉了超市的各项管理制度并严格遵守，其次努力学习了关于会展的一些专业知识，其中一些不懂或疑惑的地方也很感谢领导给与的答问解惑，年关将至，在熟悉了超市的相关制度及自己以后将涉及的领域工作范畴与职责之后，对于新一年的工作开展，我也有了点点想法与计划：

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，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企业的根本。在明年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、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的\'老大难问题，销售人员出差，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、培养对于展会过程中的一些突发状况的应急措施。

在出差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，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

1、和超市其他员工要有良好的沟通、多交流、多探讨；我相信有良好的团队合作意识才能不断增长业务技能。

2、销售工作最基本的客户访问量（积极开发新客户，并维护好老客户，经常与客户保持一个良好的沟通）。

3、沟通要深入（做好本行业知识的积累，多想想在实际工作中有可能会遇到的一些问题，工作闲暇多查看一些行业网站及专业书本）；在与客户沟通的过程中，要能把我们超市所包含业务的范畴十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的建议要能做出迅速的反应。

在传达产品信息时要知道客户对我们的产品有几分了解或接受到了什么程度。

4、工作要有一个明确的目标和详细的计划。要养成一个写工作总结和计划的习惯以便于将工作时间更加合理的分配，避免工作局面混乱等各种不良的后果。

根据超市下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，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。

我认为超市明年的发展是与整个超市的员工综合素质，超市的指导方针，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。

市场是良好的，形势是严峻的。在xx市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

**销售年度工作计划思路篇十四**

xx年即将过去，回忆xx计划xx，本人有幸在几年前进入了xx公司这个大家庭，在公司领导和同事的帮助下，虽然说已经锻炼了自己，但在各方面工作上还有很多不足。为了使自己能够更全面的发挥自己，所以在此本人在下面作了明细的工作计划，走计划路线，根据计划完善自己的工作。

完成销售助理交代之出货任务，完成业务员交代了解之信息提供反馈回来，送货记录表需每送一次货回来及时填写完成，完成在xx年总结之未完成之工作务必计划完成。

计划在明年出货任务中保证不再有桶外漏，桶盖圈生锈，标签整齐干净，计划完成率达90%。

年度内绩效考核目标——平均分数达95分，认真做好份内工作，如有工作之余可帮助其它工作，乐善好施，低调为人，不与同事发生争吵，不在背后议论他人事非。

1、认真及时完成装卸货工作，并确保产品在装卸货过程中不泄漏损失。

2、产品出厂把关，产品包装100%达标。

3、送货及时率达100%。

4、送货单及相关单据签收正确及时，确保单据100%按销售助理要求签收。

5、按要求了解并及时完整反馈送货信息，按要求完成业务部交代的任务。

6、及时回收客户空桶。

7、客户回桶跟进、摆放。

8、在客户厂区遵守公司纪律，树立良好的公司形象，客户满意度达100%。

9、工作态度：对待工作积极上进，有很强的服务意识。

10、制度执行：严格遵守并执行公司规章制度，主管对执行力满意度达100%。

11、与销售助理能够有效、完美的沟通配合，销售助理对合作能力满意度达100%。

12、与生产部门能够有效、完美的`沟通配合，生产主管对合作能力满意度达100%。

13、与我司仓管能够有效、完美的沟通配合，仓管对合作能力满意度达100%。

所能达成的目标是可以当月或者当日所工作下来的工作加以评估，是否自己有进步或者在停留，这就是绩效的目的。

公司各相关制度务必遵守，每个人都一样，这样才是一个完美的团队，有实力的团队，目的更是为了提升自己。在xx年出勤率尽可能少请假（家里有事或者有急事尽量加紧时间，配合工作），保证不迟到，不早退。

团队任何活动我是肯定积极参加的，大家一起加油，团队的最高境界应该是凝聚所有团队人的力量，把它凝成一股绳，一股作气，有首歌是这样唱的：一双筷子轻轻被折断，十双筷子牢牢抱成团，我想做这十双筷子里的其中一双，希望可以贡献我的实力。

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