

企业新的一年工作计划(汇总9篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

企业新的一年工作计划篇一

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20xx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。

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20xx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20xx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。

企业新的一年工作计划篇二

作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。

下半年的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。

我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到最大化！

做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的' 根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆（在这方面还希望公司给与我们业务人员支持）。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

企业新的一年工作计划篇三

一、 以xx项目建设为中心，切实完成营销任务

（一）确保一季度工程全面开工，力争年内基本完成第一期建设任务。

第一期工程占地面积为60亩，总投资1.6亿元，建筑面积12.6万平方米。建筑物为商业广场裙楼□xx大厦裙楼和一栋物流仓库。

1、土地征拆工作。

春节前后务必完成第一期工程的土地征拆工作。元月份完成征地摸底调查，二月份完成征地范围内的无证房屋的拆迁。三月份完成征地范围内有证房屋拆迁及国土储备中心土地和集体土地的征收工作。各部门关系的协调，以总经理室为主，顾问室配合，工程部具体操作。工程进入实施阶段后，工程部应抓紧第二期工程的土地征拆工作联系，适时调整主攻方向。

2、工程合同及开工。

元月份签订招投标代理合同，工程进入招投标阶段。二月份确定具有实力的施工企业并行签订施工合同；确定监理企业并行签订监理合同。三月份工程正式开工建设。另外，工程部应加强工程合同、各类资料的存档管理，分门别类、有档可查。建立一套完整的工程档案资料。

3、报建工作。

工程部应适时做到工程报建报批，跟进图纸设计。元月份完成方案图的设计；二月份完成扩初图的设计。在承办过程中，工程部应善于理顺与相关部门关系，不得因报建拖延而影响工程开工。

4、工程质量。

xx项目是省、市重点工程，也是xx品牌的形象工程。因而抓好工程质量尤为重要。工程部在协助工程监理公司工作的同时，应逐渐行成公司工程质量监督体系。以监理为主，以自我为辅，力争将xx项目建成为省优工程。

5、预决算工作。

工程部、财务部必须严格工程预算、决算工作的把关。严格执行约定的定额标准，不得擅自增加工程量和无据结算。不

得超预算支付工程款。

(二) 切实完成年营销任务，力保工程进度不脱节

公司确定的20xx年医药商铺、产权式酒店、公寓式写字楼的销售年任务为1.5亿元。该任务的完成，直接关系到第一期工程任务的实现。故必须做好营销这篇大文章。

1、实行置业任务分解，确保策划代理合同兑现。

20xx年公司各类楼盘的销售任务是1.5亿元，其中一季度1500万元、二季度4500万元、三季度4500万元、四季度4500万元。按所签协议书，该任务的承载体为策划代理公司。经双方商议后，元月份应签订新的年度任务包干合同。为完成年度营销任务，我们建议：策划代理公司可实行置业任务分解，到人到片。而不是单纯依靠招商大厅或中心活动。可采取更为灵活的销售方式，全面完成年销任务，在根本上保证工程款的跟进。在营销形式上，应完善团购、中心活动推介、上门推介等方案，努力创造营销新模式，以形成自我营销特色。

2、合理运用广告形式，塑造品牌扩大营销

新的一年，公司在20xx年的基础上，将进一步扩大广告投入。其目的—是塑造“”品牌，二是扩大楼盘营销。广告宣传、营销策划方面，应在广告类种、数据统计、效果评估、周期计划、设计新颖、版面创意、色调处理等方面下功夫，避免版面雷同、无效重复、设计呆板、缺乏创意等现象的产生。

3、努力培养营销队伍，逐步完善激励机制

策划代理公司的置业顾问以及公司营销部的营销人员，是一个有机的合作群体。新的一年，公司将充分运用此部分资源。策划代理公司首先应抓好营销人员基本知识培训工作，使营销人员成为一支能吃苦、有技巧、善推介的队伍。其次是逐

步完善营销激励机制，在制度上确立营销奖励办法，具体的奖励方案由营销部负责起草。

4、拓宽融资渠道，挖掘社会潜能

拟采取银信融资、厂商融资、社会融资、国债融资、集团融资等方式，拓宽融资渠道。通过让股、扩股等办法扩大资金流，以保证xx项目建设资金的及时到位。

(三)全面启动招商程序，注重成效开展工作

招商工作是建成后运营的重要基础。该工作开展顺利与否，也直接影响公司的楼盘销售。因此，在新的一年里，招商应有计划地、有针对性地、适时适量地开展工作。

1、结合医药市场现状，制订可行的招商政策

按照公司与策划代理公司所签合同规定，应于去年出台《招商计划书》及《招商手册》，但目前该工作已经滞后。公司要求，上述两书在一季度由策划代理公司编制出台。为综合医药市场情况，拟由招商部负责另行起草《招商办法》要求招商部在元月份出初稿。

企业新的一年工作计划篇四

为了在财务工作中优化财务记账工序，提高记账效率。做到账务规范化操作，制作附件标准规定。月底对账清帐，确保报表的任何数据能清晰无误的解读公司财务状况。现制定以下财务工作计划。

(1) 由于我们的用友系统较为健全，各模块功能能满足明细数据需求的，在总账可以做简化记账处理，各部门自有明细数据可以满足管理需求的总账可以做简化处理，现流程复杂，经优化可以达到原效果，记账更方便的，经审批可以做简化

处理。

(2) 财务记账的原始资料来源于各业务部门，因此，对于反映当期的收入费用等会计资料，各部门必须及时传递到财务。尤其是直营店必须将收银报表等店面资料及时报给财务，每周一次，不得推延以免耽误财务入账时间。

(3) 独立分部应当保持银行存款的独立，收入、支出应当独立使用自己的账号，减少交叉入账，付账，以减少记账员的工作量。尤其建议直营店的账号办理网银，财务这边可直接使用该账户支付对应的费用。不走交叉账务。

会计分为内部管理会计和财务会计，内部管理会计偏向于对管理者财务信息需求的提供，财务会计则是偏向于对投资者，外部监督部门的报告，因此，财务会计是受到会计法、经济法等法律法规的严格制约的。

为了准确反映企业的经济行为，我们会在内部管理会计中体现出来，这部分差异在小企业中是无法避免的。但随着企业做大做强，财务也必须逐步走向正规化，以减少这部分差异，得到外部投资者，监督部门的认可。因此，在，财务部门会对账务不合理的、不正规的凭据做总结，同时制定新的报销凭据的标准，使公司的财务逐步走向正规化。

账务清理是财务工作的重点，它使得沉长的已经结清的账务得到消除和剥离，使得漫长的一个会计期间积累的财务数据得到简化，突出财务现状。通常的财务报表将一个会计期间内的所有经济业务通过各个科目来呈现，但是由于管理者并不一定精通会计，使得报表的阅读性不强，对账清帐使得每个科目的数据有据可查，明明白白，方便管理者阅读，方便会计人员跟踪核对，及时纠正错误，挽回损失。

预算控制是企业发展规划的重要组成部分，公司将全面启动预算管理，财务部主要负责汇总各部门预算，并及时将执行

结果和预算差异反馈给总经办及预算部门，以方便预算控制及调整。财务部只从预算控制方面限制费用报销，费用审批应由各部门领导自行把握，财务人员不对报销范畴，报销金额做审批（但实有异议的也可以提出），以减少财务人员与费用报销人的冲突。

企业新的一年工作计划篇五

欢迎您访问[]20xx年xxx公司计划生育工作在集团公司计生办的正确领导下，认清企业新形势、新任务、新要求不断提高整体工作水平，根据企业实际情况，开展全年计划生育工作。

强化各级党政一把手对计生工作亲自抓的原则，层层考核办法，做到责任明确，考核到位。定期召开基层有关人员参加的计生会议，搞好本单位的计划生育工作。

组织基层计划生育联络员深入学习计划生育法律法规，全面推进依法治育，保证各项计生政策落实。利用画廊等宣传形式加强法律法规的学习，让更多的职工知晓计划生育知识。

紧紧围绕育龄职工避孕节育、优生优育、生殖保健等方面情况，根据集团公司计生办的工作安排组织参加以“三情”服务为重点的体检工作。检查率达100%。

根据部门实际，强化基层计划生育信息的收集、传递工作。各部门计生员认真学习有关计划生育政策，及时的收集信息，每月上报一次计生信息，做好宣传。

上半年，在集团公司计划生育办的指导下，认真贯彻《人口与计划生育法》和《辽宁省人口与计划生育条例》等有关计划生育方针、政策，根据本单位的实际情况，紧密围绕本公司的生产、经营工作实际开展计划生育工作。

一、认真组织领导，落实计划生育责任制

强化各级党政一把手对计生工作亲自抓的原则，层层考核办法，做到责任明确，考核到位。定期召开基层有关人员参加的计生会议，搞好本单位的计划生育工作。

二、组织基层计划生育联络员深入学习计划生育法律法规

年初以来，有计划、分步骤组织基层计划生育联络员深入学习计划生育法律法规，全面推进依法治育，保证各项计生政策落实。利用画廊等宣传形式加强法律法规的学习，让更多的职工知晓计划生育知识。

三、按照上级的要求报送计划生育信息工作

公司计划生育宣传员不定期收集、整理基层组织学习情况；落实计生政策、学习率达100%，做到政策、规章落到实处。

利用板报、标语等宣传形式，开展形式多样、寓教于乐、丰富多彩的宣传活动，通过开展此类活动计划生育政策的知情率达100%，收到了显著的成效。

企业新的一年工作计划篇六

转眼间又要进入新的一年xx年了，又是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，是辞旧迎新、再次展现自己的又一开始。也是我非常重要的一年。出来工作快3个年头，面对竞争激烈而有现实的社会，生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习，让自己成为一个真正有实力的管理者，为自己创造一个美好的未来。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、熟悉公司新的规章制度和工程管理开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，作为公司一名工作人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展工程管理工作。

明确员工的职责和工作任务调度分派各员工必须履行工厂员工应尽义务和《工程部管理职责》规定的职责，其工作任务可根据公司部门需要服从上级随时调配支持。

4. 工作方法改善：加强部门协作沟通，营建和谐进取的企业文化氛围，发生异常时第一时间到现场去了解问题，分析问题，解决问题，制订符合实情的工程及相关部门工作反馈改善方案和办法，建立培训计划，加强技能训练和心态教育，稳定人员流失。

5. 工程设计管理过程中要充分听取各方面的意见，发扬技术民主，对争议较大的问题，组成审查班子进行认真的论证，如还有疑义则寻求第三方的论证(客户或技术开发者)

二、明确自己的发展方向，正确认识自己，纠正自己的缺点。认真听取他人忠恳意见。更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，充分发挥自己的能力，让自己真正走上管理道路。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

企业新的一年工作计划篇七

1、让新员工了解公司历史、政策、工作岗位信息、企业文化及愿景及，鼓励新员工的士气。

2、帮助新员工更快适应公司，使其有归属感。

3、让使新员工明确自己的职责，并加强同事之间的关系。

4、培训新员工解决问题的能力及提供寻求帮助的方法。

二、培训内容

1、职前培训(部门经理负责)。

(1) 人力资源部负责致新员工欢迎信。

(2) 让本部门其他员工知道新员工的到来。

(3) 准备好新员工办公场所、办公用品及部门内训资料。

2、部门岗位培训(部门经理负责)。

(1) 到职后第一天。

a□向人力资源部报到，进行新员工须知培训(人力资源部负责)。

b□部门经理代表全体部门员工欢迎新员工到来。

c□新老员工相互认识，参观公司。

d□了解部门结构与功能，以及部门内的特殊规定。

(2) 到职后第五天。

a□评估新员工一周的表现，并明确一些短期的绩效目标。

b□明确下次绩效考核的时间。

(3) 到职后一个月。

部门经理与新员工面谈，讨论一个月来的表现，并填写评价表。

(4) 到职后三个月。

人力资源部经理与部门经理一起讨论新员工表现，判别其是否适合现在岗位，填写试用期考核表，并与新员工就试用期

考核表现谈话，告知新员工公司绩效考核要求与体系。

(3) 公司整体培训：（人力资源部负责——不定期）。

a□对公司组织架构、主要业务、各部门职能、历史与愿景、政策与福利、绩效考核制度等进行讲解。

b□发放整体培训资料，回答新员工提出的问题。

3、培训反馈与考核。

(1) 公司整体培训当场评估表(培训当天)。

(2) 公司整体培训考核表(培训当天)。

(3) 岗位培训反馈表(到职后一周内)。

(4) 试用期内表现评估表(到职后一个月)。

(5) 试用期绩效考核表(到职后三个月)。

4、新员工培训教材。

(1) 新员工培训须知。

(2) 公司整体培训教材。

(3) 各部门内训教材。

企业新的一年工作计划篇八

今年我司共发生责任事故1次，事故为全责，事故伤人1人，事故死亡为0，经济损失14000元。

与同期相比为二平一降。

其中：事故次数为平事故伤人为平经济损失下降13%

为了认真搞好全年安全工作，根据上级管理部门的指示精神，层层签订了安全生产责任书，安全生产责任制在我司得到了普遍落实，不仅如此，公司还与上级管理部门签订了安全生产责任书，安全生产工作真正做到了横向到边、纵向到底。

安全教是安全管理工作的主要内容，今年公司大力响应各级

主管部门的要求，加大了对道路交通安全法律、法规、岗位安全操作规程，应急处置能力的宣传教育力度，如今年发生在我县的大山煤矿8。11井下瓦斯燃烧事故和大田煤矿11。21井下透水事故给我司安全管理工作又一次敲响了警钟，公司上下通过会议、发放简报、宣传资料、标语等多种形式向员工、旅客大力宣传《安全生产法》等安全生产法律法规。全年共召开安全生产会议12次，参会1180余人次，出刊简报8期，悬挂标语6幅，发放安全资料840多余份。

为了鼓励全年安全工作中作出成绩的员工按20xx年年初与各部门、各岗位签订的安全责任书进行了考核，共评出一等奖员工名，二等奖员工名，三等奖员工名；并给予了奖金及表彰，对安全工作做得差的人员进行了通报和教育，并在年底前完成了与各部门、各岗位签订20xx年的各项安全责任书。各岗位责任人按签订的责任书内容、岗位的工作职责认真履行好应尽的安全管理义务。

和公司所经营的线路车辆进行了拉网式的严格检查。全年共检查安全重点部门2次整改隐患1次，安全大检查11次，安全巡查56次，出动检查车56台次，出动检查人员112余人次，检查车辆350余台次，检查出隐患车2台次，整改2台次。

公司利用gps平台监控车辆有效的遏制和降低了驾驶员的违章违规违法行为，大大的促进了驾驶员的安全行车。

全年监控车辆344台次，提醒超速成车25余台次，外地抄告违章车7台次，处理7台次，处理金额：700余元。

1、公司继续坚持超长客运驾驶员每月三次安全定期会和出车前的趟次安全座谈教育，中短距离坚持每月召开一次对驾驶员的安全教育培训，对经营业主和乘务员每季度召开一次安全教育会，全年召开各种会议61次，参会人员840余人次。

2、严把驾驶员的准入关，根据公司“驾驶员招聘录用制度”凡来我司应聘的驾驶员必须由经营业主写出推荐申请，驾驶员提供交警部门及前单位工作时的个人行车信息资料，经公司领导审查后，由安监部、技监部进行资格审查和实际操作考核合格后，相关手续，方准驾驶我司车辆。全年招聘合格驾驶员5人，退用不合格1人。

3、行车小组长继续坚持每天对早班车发班的驾驶员进行四项监控及每月2次与驾驶员面对面的安全谈话活动，使公司每时每刻对驾驶员的日常、休息、技术、心理状况都在掌握之中，为驾驶员日常安全行车起到了促进作用。

4、今年技检部继续按威运管95号文件要求对规范全公司车辆的二级维护作业，严格督促车辆按时审验和综合性能检测。

5、安保部今年也积极配合车站搞好“三不进站”和“五不出站”及“三品”的检查查管理，严格杜绝不进站报班营运的违规行为。

企业新的一年工作计划篇九

出了方案，其他没有大的进展，下一步还是我的重点跟进项目，鹰潭市场，我只到过一次，那个地方回来后，我也做了信息的整合，主要由于市场的认知度和成熟性还远远不够，特别是很难突破他们的需求，这个我想很大的原因，是我的宣传和能力欠缺，所以在3季度，我没有花精力往到这个市场

了，而宜春通过前面的努力，现在我已在宜春这个地方取得了一个市中心阶段楼盘的工程实例和一个别墅区的标识订单，在宜春“宜人华府、江墨水乡“这两个地方也有所突破，预计都是在年底交盘，但是这个地方的竞争较大，市场较为成熟，所以我们要特别的谨慎，而南昌，也拿到几个订单，但是价格都很低，第一个是由于我的谈判技巧不够，还有就是南昌市场的价格恶性竞争所导致，总的来说，在三季度，在市场的信息搜集过后，在整理、回类、整合、实施上面没有做好，在获得有效信息后，没有制定一个具体的计划行程表来做，那一段时间往造访那个客户，那一段时间哪一个订单要取得一定的突破，什么程度等，总结三季度新客户开拓和待开拓共计6个，“众森、南氏、新亚北苑、湖滨世纪城、凤凰城、水岸明珠”。

一）、客户的造访、回访、重点把握关键人

在三季度里，我的客户也随之增加，新客户变为我的老客户，在新客户的造访中，有一定的进步，主要在时间、预约、谈话内容上面有所上进，不足的是，我的谈话技巧、气氛、被动与主动把握的不好，在客户回访这一块，主要是利用了中秋派送月饼的时机进行回访，但是在回访的过程中，客户还是有很大的不满，都是在细节的处理上面，比如说我们的信报箱周边板轻易生锈、交期一直达不到、标识褪色。这些题目都需要我们及时到现场进行处理，作为回访一个目的，也是处理客户的题目，维护客户关系，这个我与售后沟通、与客户沟通还是比较到位的，三季度基本上做到让客户满足，然后再回访的同时可以让客户进行转先容，这一块，在南昌和抚州客户在转先容之后，成功率增加，但是在回访的时候，忘记与客户进行满足度调查，没有找到客户真正的需求或是下一步工作中我们呢可以超出客户的期看值，这个我没有做好，在造访的过程，我们始终都是与客户方一个负责人（关键人）进行接触的，但是没有深进的了解客户方的组织架构，这样的话，导致我们的留意力过于专一，很多情况，客户方换人、移交等，我们都还没把握，所以下一步，我要对客户

方其他的职员了解熟知，特别是领导。

二）、竞争技巧

竞争对手的把握

南昌和下面的二级市场的市场发展和成熟度越来越高的时候，竞争压力也日益增巨，特别是南昌由原来的2/3家道现在5/6家，特别在大的投标项目，南昌的佳音一直是我们的最大竞争之一，作为本土公司，他们的上风主要是本钱低、当地的人脉资源丰富、产品跟我们是大同小异，但是他们公司的规模、职员素质、信价比、产品等方面还远远不能和我们相比较，天利来的定位是高中档楼盘，但是对于均较小的楼盘而言，我们价格往往没有太大上风，而这个时候，佳音、亨达等厂家就可以钻空子，我想，在目前形势下，我们了解到了竞争对手，那么在三季度，下面的二级市场，上饶、宜春等地还是我们占有上风，不管大的还是小的楼盘，由于真正实力是比不下往的，价格战不是真正取胜的筹码，客户关系维护和产品是重要的。

竞争技巧和凸现上风

在上饶的“九州奥城”这个单来讲，我们的最大上风，就是我们前后的工作做得到位，服务做得好，而且这个地方也是比较大的，这个单最好拿下来花了很大精力，主要是上饶市场还不是很成熟，客户很看重价格，最后，我们的价格较低，也是考虑到上饶的市场长期发展和后期合作，客户一开始比较认同我司，实力较大，中间亨达与我们的样品基本上一样，但是他们样品细节处理上面，比如说规格逼我司要小，还有就是他们没有像我们一样多次与客户面对面的交谈、交流，传达我们的公司实力和合作诚意，前期工作做得周到，还有就是客户之间的感情交流，这个是很重要的，终极我司与客户方同等价格获得订单，在上饶，还是就是我司有工程实例，这个是很有说服力的。这个也是我们的上风，不足的是我司

没有凸显品牌的核心价值，导致价格过于低，对以后发展不利。

三) 谈判技巧

客户的预算

在价格谈判上面我们首先清楚的了解到客户的真正预算和需求，这个时候我们就找到本钱预算部，比如说在“众森”上面，我们之前就是了解到客户在别墅信报箱这一块定位约在500元左右，所以我们的报价也是根据客户的一个预算来的，这样的话，在价格谈判这一块就有上风，把握客户的核心定位，那么在价格上面我们就是一定的主动地位了。

进退把握、牵着客户鼻子走

这个我是深有体会，这主要是在客户在认同我司并要求及时供货的时候，只是价格谈不拢或是付款方式不妥的时候，我们可以跟客户说不做，这样就刺激了客户，让客户有种失落感，然后再在恰当的时机给客户一种希看，让客户让步，这也是一种心里战术，这一块我还需要学习。

四)、服务于承诺

时间观念加强，在三季度这块，我远远不够，主要是计划性不够，还有就是轻易的承诺客户，比如说“南氏”的交期题目，就轻易的答应了客户，这样的话，没有根据工厂的一个实际情况，盲目的答应，导致最后交期不到，失往了信任。

在三季度里，我的回款不是很到位，主要是绿地的保修款，特别是保修款这一块，一直没有做好跟进，每一个月的任务总是提到此款-绿地的保修款，主要是力度和时间没有把握好，还是就是收款的前期工作，对账、售后等工作没有做好，也导致收款的拖延，最后就是夏中说的那句“客户一句话救可

以打发走”，我是太信任客户说的话，所以一直没有主动，过于被动的收款和销售，那么今后这个是我努力的方向，销售也是一样，在7月，我的销售为零，这个主要是我处于被动，等着手上的单，但是后来没有什么大的进展，就没有在期间没有主动寻求其他订单跟进，导致最后工作安排混乱，时间不公道，“城头水岸官邸、华尔街”这两个地方，是随着随着最后客户没有消息了，没有积极移到客户，而且我的工作没有超出客户的期看值，还有就是城头的一次失误，主要就是在客户那边一个领导摸索我们，而我们也在电话里报了价，导致客户钻牛角尖，我司找不到退步的方法，我们的工作进度没有超出客户的一个期看值，第二次造访，我们应该主动拿往方案，这个也是我做的不太到位的地方。

后勤工作下单、工作及时沟通、售后服务这些方面三季度有所提升，但是还是有很多细节方面出差，报销出错、下单审批出错等等，这些是我必须要改正的。

有的时候，自己在生活中养成的细小的以为是无要紧的题目实在也会影响我们，比如说是低着头说话，坐的姿势太随意，打断讲话者的话等等，这些习惯会带到我们与客户交谈中，这个是我以后需要留意的题目，还有利用我们在客户那里的人脉，比如说是前台小姐，旁边的工作职员，还有其他项目的业务员，我们可以资源共享，比如说有一次我往客户那里刚还碰到专门做水泵的业务员，客户不在，而那位朋友有这个公司负责人的电话，并透露一些情况给到我，我们互相留了电话，以后可以对信息和业务的开展来说取得互利和知识的汲取交流。拓展自己的业务网络渠道。。

以上是我三月的一个整体总结，也许总结的不到位，还请领导细心的指导与指正，在以后的工作里，我要更加努力，完成目标，热爱并把这份工作当作自己的事业一样往做，接下来的三个季度里，是我该拿出数据说话的时候了，我要不断总结，也请各位同事监视和帮助，我要多多学习，更快的拿出成绩，给公司创造价值。不拿白纸说话。