

# 最新篮球销售培训总结(模板9篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 篮球销售培训总结篇一

篮球是一项强身健体，放松身心的休闲活动是能大大丰富我们的课余生活的娱乐项目，从目前的实际情况来看人们的休闲方式还是很单调乏味的，除了那些ktv场所，很少能带来身心的放松。为此，我们以顾客需求为导向，开一个大型的以篮球为中心的娱乐休闲场所，根据在一定的市场调查范围内的`结果分析，这个计划是可行的。

因此我们做了一次关于以篮球为中心的娱乐休闲场所的市场调查，结果显示有的人喜欢这种方式，但是，目前以这种休闲场所还很少，而且发现有很多的人都热衷于篮球，不仅能给他们带来身心的放松和愉悦，而且能给他们带来自信心。由此看来，我们的客源市场是很大的，而且本着高质量，人性化服务的原则，可进一步开发潜力市场，前景比较乐观。

哪些人是你的顾客？

社会中各种青年、需要篮球馆的比赛场所（如各企业间的友谊赛）

哪些人是你的竞争对手？

竞争对手□ktv□电玩城等，其中ktv的实力最强。开一个篮球馆场地要大，选址要合理。

如何扬长避短，发挥自己的优势力，规避劣势与风险。我们可以和一些商家建立友好的合作关系，不仅可以为公司创造利益，而且能提高公司的声誉。总之，竞争就是一种动力，只要我们处理好与竞争对手间的关系，善于借鉴与学习，相信我们的计划会有更大的前途。

面对竞争对手的措施：

《孙子兵法》中有一经典战略思想：“知己知彼，方能百战百胜。”经营也一样，不仅要了解自己的优势与劣势，也要了解对手的优势与劣势。

竞争优势是：

(1) 篮球馆的空间大，满足顾客的要求，相信会成为广大朋友的喜爱。

(2) 服务周到，就算不会打会有专业人员免费教你玩，所以不用担心自己的技术不好就不好意思玩。

(3) 篮球已经成为众多人喜爱的运动，因此本篮球馆的发展前景很大。

(4) 设备齐全，馆内设有商店和餐馆，你可以在打完篮球后就可以在此享受各种优质服务。

总之，竞争就是一种动力，只要我们处理好与竞争对手间的关系，善于借鉴与学习，相信我们的计划会有更大的前途。

## 篮球销售培训总结篇二

培养学生顽强拼搏、团结互助、共同提高的良好风气。以技术训练为重点，同时抓战术配合意识及运用到实战当中去，树立新的队伍形象，争取获得更大的进步。

1. 根据学生的实际状况制定训练计划，注重挖掘学生的潜力。
2. 训练工作中突出狠抓思想作风，注意调整学生的心理状态。
3. 狠抓基本技术训练，使学生熟练掌握基本技术，为今后继续提高打下扎实的技术基础。
4. 有目的、有针对性地提高运动员的技、战术潜力。（身体、战术、思想、心理和智力等方面潜力）
5. 每周二下午第三节课及每一天的大课间。
6. 全队战术训练的过程中，要重视个人战术训练，以及全队的默契配合。

#### 1. 身体训练：

（1）力量：四肢力量与腰部力量为主。

（2）速度耐力：专项素质结合快速运、传接球练习、球场各种跑与防守训练。

#### 2. 投篮：

（1）罚篮

（2）近距离篮底擦板投篮。

（3）三分线外远投。

（4）中锋要掌握转身投篮动作。

（5）各锋、卫队员要有自己的熟悉投篮点。

#### 3. 篮板球：

- (1) 强化篮板球意识、掌握原地起跳抢篮板球动作。
- (2) 提高弹跳力，学会先挡人后抢篮板球。
- (3) 注意抢到篮板球后第一传的处理潜力。

#### 4. 用心防守：

- (1) 提高个人防守潜力，不断提高封堵快攻路线、用心抢断、补位、调位的防守技术。
- (2) 掌握各种防守步伐练习，防守重心要降低，移动速度要快，学会扬开双手去扩大防守控制面积，做好防投、传、切的准备。
- (3) 掌握半场、全场紧逼人盯人防守的方法及破解方法。
- (4) 注意战术的变化，巩固和提高区域联防（23、212）

#### 5. 快攻和防快攻：

- (1) 注意培养学生发动快攻的时机，并打成功率。（抢到篮板球后的发动、对方得分底线球和发边线球出现紧逼的状况）
- (2) 长传快攻和短传快攻相结合。
- (3) 造成以多打少（32、21）和以少防多的方法。
- (4) 快攻一传的接应与前锋快下位置选取的配合。

#### 6. 阵地进攻：

- (1) 增强个人进攻潜力，首先要敢主动进攻。
- (2) 阵地进攻内外结合，以外线为主，大胆突破及中远距离

投篮。

(3) 多运用小配合练习（掩护、策应）。

(4) 组织后卫的发动配合。

1. 第12周：

(1) 讨论和制定计划。

(2) 恢复性身体素质训练、熟悉球性练习。

(3) 个人投篮与防守技术训练。

(4) 熟练掌握各种传球技术训练（原地、行进间）。

2. 第34周：

(1) 柔韧性练习。

(2) 半场小配合练习（掩护、传切）。

(3) 罚篮、三分球练习。

(4) 小力量训练。

3. 第56周：

(1) 半场人盯人攻守练习。

(2) 全场人盯人攻守练习。

(3) 五点投篮练习。

(4) 罚篮练习。

#### 4. 第78周：

- (1) 加大运动量，进一步抓专项身体素质训练。
- (2) 防守步伐练习，看手势方向练习防守动作。
- (3) 半场、全场一打一、二打二练习。
- (4) 速度、力量、耐力训练。
- (5) 区域联防（23、212）。

#### 5. 第910周：

- (1) 半场各种运球突破上篮技术。
- (2) 半场一打一、二打二、三打三。
- (3) 罚篮、五点投篮。
- (4) 教学比赛。

#### 6. 第1112周：

- (2) 强调后卫、前锋与中锋的配合。
- (3) 破解联防训练：如131进攻打法。
- (4) 教学比赛。
- (5) 罚篮。

#### 7. 第1314周：

- (1) 阵地进攻，强调配合训练。

- (2) 快攻路线训练。
- (3) 进攻多打少训练（二打一、三打二）。
- (4) 教学比赛。
- (5) 五点投篮。

#### 8. 第1518周：

- (1) 全面进行战术准备，以迎接上级有关比赛。
- (2) 持续训练水平，用心、认真投入到今后的训练比赛中去。

## 篮球销售培训总结篇三

### 一、工作目标

本学期篮球协会总体目标是高质量地举办各项篮球比赛，提高球赛的参与度，调动更广大的同学参与这项体育运动，推动南丁卫校篮球事业的发展。还要提高本社团成员的篮球知识水平和举办球赛的技能，提高本社团的整体素质。

### 二、工作的重点

本学期篮球社团的工作重点仍然是各项篮球比赛，其次就是办好社团之间的联谊活动和各期的会员活动。

### 三、学期计划

本学期的篮球社团活动主要分三类：第一类为各项篮球比赛。包括教师友谊赛、班级篮球对抗赛和篮球“三对三”比赛。第二类为本协会内部的各项活动。包括部门的例会、各项培训活动和各类联谊活动等。第三类为会员活动。包括协会纳

新活动、每个月的会员活动和不定期举行的形式多样的小型会员活动。

#### 四、本学期活动列表

##### (一)9月1日—30日的活动:

1. 协会纳新。 篮球协会将在九月初开始纳新，向一年级新生宣传、展示篮球协会的风采，积极招收新成员。
2. 教师友谊赛。 篮球协会将邀请本校老师进行一场友谊赛，增进同学们与老师的感情，感受老师身上独有的魅力，同时也向老师们展现我们南丁学子的风采。

##### (二)10月1日—20xx年1月30日的活动:

1. 班级篮球对抗赛。 十一以后，我社团将组织各个班级之间进行篮球对抗赛，以此提高我校的篮球氛围。
2. 社团联谊活动。 篮球社团将会与其他学生社团共同举办一些联谊活动，让我们互相合作，相互交流，共同进步。

##### (三)2月1日—4月30日的活动:

1. 篮球“三对三”比赛。我协会将会在下学期举行篮球“三对三”比赛，为广大爱好篮球的同学们提供一个展示自我才华的平台。

##### (四)常规活动:

1. 会员活动。本学期的会员活动主要分两部分。第一，每周日下午会员将在校篮球场集合进行简单的训练;第二，每月月底举行协会内部会议。



2. 篮球裁判培训和篮球比赛工作人员培训。为了提高本社团成员的专业水平，提高篮球比赛的质量，本协会将会邀请资深的人员对本协会成员进行相关的知识技能培训。

## 篮球销售培训总结篇四

为了丰富社员们的课余时间，全面提高学生素质，培养学生能力，让社员们积累更多的写作素材，提高社员们的写作水\*，增强社员们的思维能力，审美能力，创作能力；为了加强白帆文学社的管理，把白帆文学社办成真正培养社员们能力的社团。本学期，我们要加强文学社成员的自主化管理，争取在扎实做好文学社的基础工作的同时，能有意识做好对外宣传，使文学社成为我校社团工作的一个重要组成部分，成为我校文化交流的枢纽，给更多文学爱好者提供展示文学素养的闪光点。

### 一、 工作重点：

- 1、 加强社团管理，严格要求社团成员，守时守信守纪律；
- 3、 做好宣传工作，提高社员的积极性；

### 二、 工作安排：

- 8、 加强与各大社团的互动与交流，与其他社团开展联谊活动，相互学习，共同提高。

### 三、 工作总结：

- 1、 在每次活动结束后，社团各成员写好工作总结交与各部长处由秘书部审批总结以电子版形式存放。
- 2、 会后与各部长负责与部员进行讨论找到不足加以改正，避免以后工作中出现同样问题的错误。

## 篮球销售培训总结篇五

为贯彻《\_中央\_关于加强青少年体育增加青少年体质的意见》精神，落实阳光体育精神，为了丰富我本中学生的校园文化生活，提高学生的身体素质和积极性，全面推进素质教育，增进班级之间的交流，决定在4月份至6月份期间举行本级篮球比赛。

“我运动 我健康 我快乐”

1. 参赛者须品德良好，参赛队员要自觉遵守赛会规定，本着“友谊第一、比赛第二”的原则，赛出风格，赛出水平，尊重裁判，服从赛会统一安排，注意安全。

2. 如一个寝室成员不足构成上场比赛队员，将视该寝室弃权

采用半场3v3和4v4制。以寝室为单位进行比赛，共7个队。采用先循环赛，再进行淘汰赛。

a组. 356、539、540

b组. 536、537、358、406

小组赛每个寝室与同一对手各战一场。最后按胜率进行排名，每小组前两名直接出线，共4个队；半决赛采用交叉对战，即一组第一名对阵二组第二名，一组第二名对阵二组第一名，两两进行比赛，同样采用两局制最终胜者进入决赛，共2个队。决赛采用3局2胜制。

比赛为15分钟一场，共四场，有两次暂停机会，不停表。

在比赛过程中，每个球员6次犯规必须离场。若对裁判员的判罚与数据有任何异议，即时提出，但最终决定权在裁判员。

比赛中累计犯规5次进行罚篮。

比赛规则将参照国际篮联最新篮球规则并根据实际情况做出一定改动。（采取三秒）

比赛过程中如发生打架事件，立即取消该寝室比赛资格。

完成所有场次的队都将获得由班费购得的洗洁精、洗衣粉、洗发露、香皂等。

1、 班级篮球比赛是为提高本班篮球整体实力而开展的班级活动，在比赛过程中，应注重本班荣誉（团结、互助、友爱）。

2、 学校篮球资源、天气因素、课程安排等的干扰，不能准确的排出日程安排表，所以各队的篮球比赛时间及地点需等候通知，请各位同学谅解。

3、 计时员在每组比赛时必须到场，如有急事须向班委提出，并找同学帮忙完成工作。在比赛结束后请将比分记下交到生活委员处，以便进行比分的统计。

4、 篮球一局比赛分为四小节，每节十五分钟（包括暂停）。每个小组只出线2支球队，并进行排名赛的比赛，最总得出本学期的前四支队伍名次。

5、 完成本队所有场次比赛的队伍，在比赛结束后会得到相应的奖品，以兹鼓励。

1. 禁止场上、场下出现不文明言行，一旦发现将追究个人的责任。

2. 寝室尽量统一球衣，以免比赛时造成双方混乱。

3. 后勤工作由班委统一协调负责。

4. 各参赛队加强纪律安全教育，杜绝发生安全事故。
5. 比赛期间要做到“友谊第一，比赛第二”，赛出水平，赛出风格，以促进各班之间的友谊。
6. 裁判临时安排，以保证比赛的公平性。
7. 如在比赛期间遇到阴雨天气，则将延期比赛，具体时间另行通知。

1. 比赛开始时间□ 20xx年4月9日

2. 比赛地点：学院二平台篮球场

3. 小组赛在无课时间进行，每节体育课两场比赛。

4. 小组赛赛程由抽签进行决定。

## 篮球销售培训总结篇六

下面是计划网小编为大家整理的2018年销售工作计划书精选，欢迎大家阅读。更多精彩内容请关注计划网工作计划栏目。

### 2018年销售工作计划书精选【一】

2018年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面做一下简要的销售工作总结。

我是今年十月份到公司工作的，同时开始组建销售部，进入公司之后我通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对预付费储值卡市场有了一个深入

的认识和了解。可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，逐渐取得客户的信任。所以经过努力，也取得了几个成功的客户资源，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

虽然之前一直在从事销售的相关工作，有一定的销售知识与经验，但比较优秀的成功的销售管理人才，还是有一定距离的。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。

## 二. 部门工作总结

在将近三个月的时间中，经过销售部全体员工共同的努力，讨论制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，公司宣传资料《至客户的一封信》，为各媒体广告出谋划策，提出“万事无忧德行天下”的核心语句，使我们公司的产品知名度在太原市场上渐渐被客户所认识。

部门全体员工累计整理黄页资料五千余条，寄出公司宣传资料三千余封，不畏严寒，在税务大厅，高新区各个写字楼进行陌生拜访，为即将到来的疯狂销售旺季打好了基础做好了准备。团队建设方面，制定了详细的销售人员考核标准，与销售部运行制度，工作流程，团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

从销售部门销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。

1) 销售工作最基本的客户访问量太少。销售部是今年十月中

旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有210个，加上没有记录的概括为230个，一个月的时间，总体计算五个销售人员一天拜访的客户量2个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2)沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

### 三. 市场分析

现在太原消费卡市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。表面上各家公司之间竞争是激烈的，我公司的出现更是加剧了这一场竞争战。但冷静下来仔细分析，我公司的核心竞争力，例如发卡资金的监管，山西省境外商户的数量与质量，以及我公司雄厚的资金实力与优质的客户资源，都是其他公司无法比拟的。

在太原市场上，消费卡产品品牌众多，但以我公司雄厚的实力为平台，加以铺天盖地的宣传态势，以及员工锲而不舍的工作劲头，在明年的消费卡市场取得大比例的市场占有率已成定局，打造山西省业内的第一品牌指日可待。

市场是良好的，形势是严峻的。在太原消费卡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销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃发展的机会。

四. 在明年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。团队扩大建设方面，初步预计明年的销售人力达到十五人。组建两支销售小组，分别利用不同渠道开展销售工作。

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，销售人员出勤，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。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

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) 建立新的销售模式与渠道。

把握好现有的保险公司与证券公司这一金融行业渠道，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源

做好电话销售与行销之间的配合。

## 5) 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月都有进帐的单子。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。销售部内部拟定2018年全年业绩指标一千五百万。我将带领销售部全体同仁竭尽全力完成目标。

今后，在做出一项决定前，应先更多的考虑公司领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，以达到一致的处理意见而后开展工作。今后，只要我能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司组织和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就一定能有一个更高、更新的开始，也一定能做一名合格的管理人员。

2018年我部门工作重心主要放在开拓市场，选取渠道和团队建设方面。当下打好2018年公司销售开门红的任务迫在眉睫，我们一定全力以赴。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设，个人的努力是分不开的。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习惯是我们工作的关键。

## 2018年销售工作计划书精选【二】

时间如指尖上的沙，总是留不住。总结了xx年自己的一些成果后，就意味着xx年个人销售工作计划的到来，刚接触销售时，在选择客户的问题上走过不少弯路，那是因为对这个行业还不太熟悉，总是选择一些食品行业，这给销售工作带来很多



不便，这些企业往往对标签的价格是非常注重的. 所以今年不要在选一些只看价格, 对质量没要求的客户. 没有要求的客户不是好客户。

xx年工作计划如下：

一;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。

二;在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得 客户信息。

三;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。

四;xx年对自己有以下计划

1: 每周要增加10个以上的新客户，还要有3到5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(幼儿园年度工作计划2018)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。

## 一、市场分析

1、树立全员营销观念，真正体现“营销生活化，生活营销化”。  
2、实施深度分销，树立决战在终端的思想，有计划、有重点地指导经销商直接运作末端市场。  
3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略，形成强大的营销合力。  
4、在市场操作层面，体现“两高一差”，即要坚持“运作差异化，高价位、高促销”的原则，扬长避短，体现独有的操作特色等等。营销思路的确定，李经理充分结合了企业的实际，不仅翔实、有可操作性，而且还与时俱进，体现了创新的营销精神，因此，在以往的年度销售计划中，都曾发挥了很好的指引效果。

1、根据上一年度的销售数额，按照一定增长比例，比如20%或30%，确定当前年度的销售数量。  
2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度，而且还责任到人，量化到人，并细分到具体市场。  
3、权衡销售目标与利润目标的关系，做一个经营型的营销人才，具体表现就是合理产品结构，将产品销售目标具体细分到各层次产品。比如，李经理根据企业方便面产品abc分类，将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品)□b(平价、微利上量产品)□c(低价：战略性炮灰产品)=2：3：1，从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认，使李经理有了冲刺的对象，也使其销售目标的跟踪有了基础，从而有利于销售目标的顺利达成。

1、产品策略，坚持差异化，走特色发展之路，产品进入市场，

要充分体现集群特点，发挥产品核心竞争力，形成一个强大的产品组合战斗群，避免单兵作战。

2、价格策略，高质、高价，产品价格向行业标兵看齐，同时，强调产品运输半径，以600公里为限，实行“一套价格体系，两种返利模式”，即价格相同，但返利标准根据距离远近不同而有所不同的定价策略。

3、通路策略，创新性地提出分品项、分渠道运作思想，除精耕细作，做好传统通路外，集中物力、财力、人力、运力等企业资源，大力度地开拓学校、社区、网吧、团购等一些特殊通路，实施全方位、立体式的突破。

一、促销体现“联动”，牵一发而动全身，其目的是大力度地牵制经销商，充分利用其资金、网络等一切可以利用的资源，有效挤压竞争对手。

分销商和终端消费者的眼球。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售工作计划：

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标，\*\*\*万元，纯利润\*\*\*万元。其中：打字复印\*\*\*万元，网校\*\*\*万元，计算机\*\*\*万元，电脑耗材及配件\*\*\*万元，其他：\*\*\*万元，人员工资\*\*\*万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

三、工程部获得的利润途径和措施

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次，树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办\*变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

## 六、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把\*\*\*公司建成平谷地\*计算机的权威机构。职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

培训内容：

一、爱岗敬业：回顾历史、展望未来，了解企业的光荣传统与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。

二、岗位职责：学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能：学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式：

1、公司内部定期不定期安排员工培训。

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术人员和全体员工的培训活动。

3、培训目标：为员工在岗成才创造条件，为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，变成一支能

够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工，岗位明确，责任到人，个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心，没有信心就不会成功，没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们，时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的，计算机技术的发展日新月异，一天不学习就会落后，因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识，引用xx大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务，努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

## 2018年销售工作计划书精选【三】

### 一、市场环境分析：

#### 1. 我店经营中存在的问题

(1) 目标顾客群定位不太准确，过于狭窄。

总的看我市酒店业经营状况普遍不好，只要原因是酒店过多，供大于求，而且经营方式雷同，没有自己的特色，或者定位过高，消费者难以接纳，另外就是部分酒店服务质量存在一定问题，影响了消费者到酒店消费的信心。

我店在经营中也存在一些问题，去年的经营状况不佳，我们应当反思目标市场的定位。应当充分挖掘自身的优越性，拓宽市场。我酒店目标市场定位不合理，这是导致效益不佳主要原因。我店所在的金桥区是一个消费水平较低的区，居民大部分都是普通职工。而我店是以经营粤菜为主，并经营海鲜，价格相对较高，多数居民的收入水平尚不能接受。但我店的硬件水平和服务质量在本区都是上乘的，我们一贯以中

高档酒店定位于市场，面向中高档消费群体，对本区的居民不能构成消费吸引力。

(2)新闻宣传力度不够，没能在市场上引起较大的轰动，市场知名度较小。

我店虽然属于金杰集团(金杰集团是我市著名企业)但社会上对我店却不甚了解，我店除在开业时做过短期的新闻宣传外句再也没有做过广告，这导致我酒店的知名度很低。

## 2. 周围环境分析

尽管我区的整体消费水平不高，但我店的位置有特色，我店位于101国道旁，其位置优越，交通极为方便，比邻商院、理工学院、机电学院等几所高校，所以过往的车辆很多，流动客人是一个潜在的消费群。大学生虽然自己没有收入，但却不是一个低消费群体，仅商院就有万余名学生，如果我们可以提供适合学生的产品，一低价位吸引他们来我店消费，这可谓一个巨大的市场。

## 3. 竞争对手分析

我店周围没有与我店类似档次的酒店，只有不少的小餐馆，虽然其在经营能力上不具备与我们竞争的實力，但其以低档菜肴物美价廉吸引了大量的附近居民和学生。总体上看他们的经营情况是不错的。而我们虽然设施和服务都不错，但由于市场定位的错误，实际的经营状况并不理想，在市场中与同档次酒店相比是处于劣势的。

1. 2018销售工作计划书、销售工作计划书范文

2. 餐饮销售工作计划书范文、餐饮销售工作计划书

3. 汽车销售工作计划书、汽车销售工作计划书范文

4. 销售工作计划书范文
5. 销售工作计划书
6. 酒店销售工作计划书范文
7. 白酒销售工作计划书范文
8. 销售的工作计划书范文

## 篮球销售培训总结篇七

根据社团部安排社团招募时间招募社员。

由社团负责人李荣清老师负责。

1、社团每周活动两次，由篮球队指导员和队长对篮球社的社员进行技术指导。活动时间由社员，社团负责人协商确定。如果遇到天气不允许在室外活动，安排社员在室内进行篮球规则，篮球裁判和社员交流等活动。无特殊情况，社团活动每周都将定时举行。

2、器材管理：篮球由社团指导员提供。

由社长负责。

1、不定期举行社团内部的篮球比赛，目的在于选拔社团内优秀的篮球队员进入篮球队，提高大家学习篮球的积极性。

2、与体育教师合作，举办一次校内篮球比赛。

3、如果有条件，将选拔优秀社员参加校外比赛。

比赛具体时间，人员，方法待定。



由社长，经理负责。

不定期的`给社员观看篮球赛事录象。目的在于通过观看比赛，学习篮球的规则，学习篮球技术。

## 篮球销售培训总结篇八

1、招新计划，招一批具有篮球基础的新队员，主要针对10届新生，主要人员为10届男生，鉴于以前有过招女队员的经历，社团大多数骨干人员还是认为招男队员更适合社团的发展。

2、新老社员交流，召开一次大型的社团内部会议，主要是相互了解相互认识，为以后的工作做好铺垫。

1、社团每两周活动一次，由校篮球队队长和队员对篮球社的`社员进行技术指导。活动时间由社员，社团负责人协商确定。如果遇到天气不允许在室外活动，安排社员在室内进行篮球规则，篮球裁判和社员交流等活动。无特殊情况，社团活动每周都将定时举行。

2、活动器材：篮球由社团提供。（由社长负责）

1、不定期举行社团内部的篮球比赛，目的在于选拔社团内优秀的篮球队员进入篮球队，提高大家学习篮球的积极性。

2、如果有条件，将选拔优秀社员参加校外比赛。比赛具体时间，人员，方法待定。（由社长，社团理事负责）

3、为提高本校篮球水平，争创好成绩，决定分年级选拔篮球精英，为举办篮球社队内队抗赛做准备。

不定期的给社员观看篮球赛事录象。目的在于通过观看比赛，学习篮球的规则，学习篮球技术。（由副社长负责）

## 篮球销售培训总结篇九

xx年的招新工作是我们今年工作的一个重要组成部分。今年我们将会扩大招新的宣传，并且进行新成员的严格筛选，以保证我协会的质量，为下一年篮协的发展打下良好的基础。

二、为了丰富校园文化，学院良好的篮球氛围，让更多的新生参与篮球、接触篮球，在我们下一年的新生中定有着一大批身手不凡，而且有热爱篮球的同学，所以特为此举办了“新生杯”篮球赛，可以体现他们的团结精神，营造他们的集体荣誉感。

为我院篮球爱好者提供一个展示的平台，所以我协会将举办“三人篮球赛”篮球比赛。

这次篮球赛是分各系进行，在很大程度上增强了各系的竞争性和凝聚力，让各系的同学真正理解到团结的重要性，还增进了各系的友谊。相信本次篮球赛也为各系的广大篮球爱好者提供了一个展示他们运动风采的舞台，在比赛中无论是胜是败，各系每位球员都一定会尽自己全力去挑战自己，展现自己，做到了胜的光荣，败得洒脱，展现了各系大学生的运动风采。

任何一个团体，只有内部团结一心，爱护本协会，这个协会才会有长久的生命力，才会不断的发展壮大。因此，在接下来的一年里，我们会更多的组织像协会内部联欢，内部比赛，集体郊游等娱乐活动，增进我协会成员之间的友谊，促进协会工作的顺利发展。

以上就是我们下一年度的工作计划，可以想象到我们下一年度任务的艰巨，不过我们一定会作好充分的准备，很好处理我们可以预料到的困难，沉稳的面对和妥善的处理我们在以后工作中无法预料的困难，也会在计划中寻探更高的计划，为把我协会推向更高的层次而不断的努力。