

2023年六年级体育课教学计划(实用5篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

每周工作计划安排表篇一

(一)培训目的：让初次基础酒店行业的新员工了解本岗位应具备的基本素质及知识，为进一步培训岗位知识做必要铺垫。

(二)培训时间及内容：

- 1、酒店职业道德的讲解说明。
- 2、岗位必备仪容仪表，礼节礼貌的要求。
- 3、了解酒店员工违纪处罚规定。
- 4、如何正确出入酒店。

___月___日：

- 1、了解酒店概况，包括：酒店建店简介，酒店主要简介，酒店行政构简介；了解本部门概况，包括：本部门构，各部门功能，认识各部门负责人。
- 2、熟记酒店各分部联系电话。
- 3、了解酒店各类营业部门及经营业务、营业时间、营业推广。
- 4、了解本部门经营业务，包括：了解客房构、房型、并参观各分部营业场所，各类房间。

___月___日：

- 1、学习基础销售技巧及对客服务方式。
- 2、辨认各部门主要管理人员及了解管理人员主要职责及权限。
- 3、由部门管理人员带领参观、介绍酒店各营业点。
- 4、由受训员向培训员陈述以上三天所了解情况。

(三)培训考核：三天基础培训后进行书面考核，合格者进入岗位培训程序，不合格者重新接受培训。

- 1、礼貌、礼仪。包括：怎样微笑、如何为客人提供服务、在服务中对客语言方面等。
- 2、前台人员也因该的楼层人员共同合作、团起来这样才有利于酒店的利益。
- 3、前台业务知识的培训。主要是日常工作流程，前台的日常工作很繁琐，大致分为三方面，即位客人办理入住登记在客人住店期间为客人提供的一系列服务包括行李寄存，问询，最后是为客人办理核对信息并与客人交流。
- 4、语言方面。在前台平时对客服务中禁止对客人使用本土方言，为什么呢？1、是对客人不尊重，2、是降低了个人素质和酒店带来了不好的影响，所以时刻运用普通话是工作中的基本要求，。
- 5、对于本地的相关景点及最新信息的收集及掌握。来酒店住宿的大部分客人都是来各个城市及国外的，这就要求我们不仅要对郑州旅游景点等有一定的掌握，还要我们对河南省多些景点的了解甚至各国各民族的一些风俗习惯有全面的了解，这些都是我们更好的为客人服务的前提。

每周工作计划安排表篇二

在开放的音乐教学中，教师应营造一种民主、自由、轻松、高兴的氛围，创设良好的师生干系。老师大多数时间可以走到孩子中间，缩短和孩子的间隔。教师是导演，有序地领着孩子走进音乐的殿堂，不停给孩子新的内容，让他们有新的发展。教师又是演员，与孩子们一同欢歌跳跃。教诲心理学认为，如果教师与孩子之间能构成友爱信赖的干系，那孩子就可能更乐意和教师相处，接受老师的教诲。同时在这种平等、和谐、热烈的氛围中，就能更好地引发孩子学习的主体和发明的积极性。我在课堂上经常鼓励那些比较外向的同学大胆说、大胆想、大胆唱、大胆演。这种鼓励支持的态度、盼望性、一定性的语言，能树立孩子前进的决心，让孩子在宽松友爱的学习氛围里感觉美、体验美。

一、学会课本上的全部歌曲，通过歌曲的演唱，使孩子越发爱祖国、爱人民、爱劳动、爱学习、爱迷信、爱迷信、爱大自然、爱生活。

二、学会如下读谱知识：弱起小节、速率记号、跨小节的切分音。

三、认真完成课后的综合训练，通过练习渐渐进步孩子的创作旋律、填写旋律的能力，并渐渐学会辨别三和弦的和谐能否。

教学重点：以审美体验为焦点，进步孩子的审美能力，发展发_维。

教学难点：审美情操的造就，实践能力的造就，造就孩子的发明精神和互助精神的能力。

一、二、三年级的歌曲都是单声部歌曲，唱二声部歌曲比较困难，两个声部分别唱结果都不错，而合在一同难协调统一。

因此，要增强练习。

三、在欣赏方面，大多数孩子图个繁华，而对曲目标主旋律不熟习或知之甚少，孩子不知道音乐美在哪，就很难引发孩子欣赏音乐的情绪，达不到预期的目标。因此，必要孩子先熟习旋律，再做欣赏。

二、在唱歌、视唱和听音练习方面，大部分同学都有了一定的基础，但每班还有四五个音乐上的落伍生五音不全，我们要多给这些同学一些关心和爱心，使他们尽快的喜欢起音乐来，让他们高兴起来，尽快脱失“乐盲”的帽子。

每周工作计划安排表篇三

- 1、整理业户拖欠管理费的准确数据，本周四组织六月份第二次铜鼓银行划扣管理费。
- 2、全面检查电梯桥厢操作键上方是否张贴电梯安全使用管理规定，如有脱落，及时张贴。
- 3、组织部门员工认真学习“微笑在z□服务显新貌”的文明礼貌月的活动内容，阻止部门员工进行服务礼仪方面知识的培训。
- 4、尽快整理尚未收楼而发生水费金额单元的准确数据，及时办理报销手续。
- 5、加强园区楼层与空置房的巡查，及时发现问题，及时解决问题。
- 6、整理一份装修业主缴纳装修淤泥清运费的准确房号，向保安部与环境卫生各移交一份，同时加强装修单元淤泥清运情况的监控。

工程维护部：

- 1、联系电梯公司及时修复明朗轩的客梯，恢复该客梯的正常安全运行。
- 2、全面检园区水景设备的的使用情况。
- 3、全面检查楼宇大堂闭门器与门襟系统的使用情况。
- 4、继续联系集团公司采购部购买闭门器，并组织安装载2、3号岗。
- 5、采用消防水管压的方式，检查园区2楼雨水管是否处在反灌的现象，如有出现，即时整改。
- 6、联系疏通公司，全面检查园区化粪池的使用情况，防止溢气，出现反灌的现象。

每周工作计划安排表篇四

每周工作计划表格模板，制定每周工作计划表格让工作有条理地进行，下面带来每周工作计划表格模板范文，欢迎阅读参考。

时间： 年 月 日~ 年 月 日 部门： 填表人：

备注1□xxxx保留对内容进行修改的权利.

备注2:此为xxxx重要管理文件,版权所有,禁止复印、泄露。

本周完成的工作：

8、由南宁返往海盛的货到货，进行明细清点确认后，进行此次南宁收店后发货的各明细邮件转发，加盟店要货的到货，及时提回、清点、入库，由于时间的关系，及加盟部的要求，只能优先对南城、人人乐、西乡店面的发货。并对北京到货后的各明细对财务进行邮件转发。

下周的工作计划：

2、对南宁发货各店面的到货情况进行一一回访；

3、周二继续对加盟店的发货，及对邻近店面的补发货；

8、周六对下月主题节物料的知晓，并对北京的欠缺的各物料进行统一集中的补发，并继续对有需要再补发货的店面发货，及对快递年后走货后各店面反馈意见，进行由快递公司扣除相关运费事宜的处理。各类报表印刷的到货，并验收及收货。

本周是xx月的第二周，工作日从6月13日至6月18日，现将本周工作做以计划。

一、日常工作

1、经济运行管理和经济指标统计上报；

2、配合招商三局杨宁局长进行项目服务工作；

3、综合局内部办公室文件处理和办公室综合工作。

二、具体工作计划

5、积极参加统计局“建党九十周年”文艺汇演的排练和演出活动，并借此机会进一步加强与统计局的关系，以方便相关工作的顺利开展。

本周，我将提高工作效率，对各项工作认真负责，在完成分内工作的同时，全力配合其他同事完成综合局各项工作任务。继续保持谦虚严谨的工作作风，虚心向老同志、有经验的同志学习，提高业务水平，将各项工作做好。

每周工作计划安排表篇五

数学思维：

《认识数字13》

教学目标：

- 1、激发孩子对数学的兴趣。
- 2、认识理解数字13，能准确的书写数字13。
- 3、能在生活中找出并表达数量为13的物品，并感知数学是来源于生活。

《比较轻重、薄厚、粗细》活动目标：

- 1、通过活动让幼儿学习比较轻重、薄厚、粗细的方法，并初步学会记录。
- 2、观察物体间的差异，并进行排序。
- 3、培养幼儿的观察能力、动手能力。
- 4、积极参与操作活动，体验操作活动的乐趣。《找规律》

教学目标：

- 1、通过观察、操作等活动使学生能找出事物变化规律，激发

学生感受数学、发现美的情感。

2、培养初步观察、推理等能力，提高学生合作交流与创新意识。

3、通过学习使学生感受数学与生活的联系，并能运用规律解决一些能够学会找简单规律的方法。

在科学领域中。使幼儿观察物体间的差异，培养幼儿的观察能力、动手能力。并能在数学课堂中积极参与操作活动，体验操作活动的乐趣。

国学素养：《弟子规》

教学目标：1、知识与技能目标：熟读《弟子规》——(见人恶~勿生戚)，能记住《弟子规》中讲述的主要故事。

2、过程与方法目标：诵读《弟子规》感悟古典诗文中的做人道理；演译《弟子规》，领悟《弟子规》的内涵。

3、情感态度与价值观目标：培养热爱祖国文化的情感、懂得文明做人该讲的礼仪。

在语言领域中能够主动、积极、专注地倾听老师以及同学们上课和谈话，理解别人上课谈话的内容。能够围绕一定话题进行谈话和讨论，学习提出质疑和发表自己的见解。在集体面前讲话态度自然，讲述时语言表达流畅，用词用句准确在社会领域中会用轮流、合作、交换等方法与同伴共同游戏，熟悉有关游戏规则和上课规矩，愿意按标记的提示行动。并且通过学习能做到学习中所要求的一切美好道德行为。

动感音乐：《我是草原小牧民》教学目标：

1、初步了解蒙古族的风土人情，感受和体验蒙古族的音乐和

舞蹈，并对其产生兴趣。

2、有感情地演唱《我是草原小牧民》，并能用自己喜欢的方式来表现歌曲。

3、通过听、唱、舞、创等大量的音乐实践活动，培养学生的创造能力。

每周工作计划安排表篇六

树立“素质教育、德育为先”的教育思想，坚持从我校的实际出发、从班情出发，遵循学生的身心发展要求，以加强学生思想道德建设为重点□xx年第一学期初三班主任工作计划。以“四清”体制为主要依据，努力开创德育工作的新局面。

1. 安排班级活动

根据学校德育工作安排，引导学生开展各项实践活动。活动要加强对学生思想品德教育和创新精神与实践本事的培养，面向全体学生，促进学生全面发展。活动之前要制定好计划，明确活动要求，设计好活动并扎扎实实地组织实施，力求取得主题教育的最大效应。班主任与学生一齐确定好本学期各项活动的主题，组织和指导学生开展灵活多样、富有情趣的课内外活动。

2. 营造向上氛围

根据初三年级学生的年龄特点，努力营造平等、围结、和谐、进取的班级氛围。

(1)制定班级公约、班风，，创作班歌等。

(2)布置教室环境。如设立袖珍图书角、我们在那里成长等文化背景。

(3) 让学生参与班级管理，培养学生的组织本事和职责心，使每个学生都有成功的机会和成就感。培养学生的参与意识，供给显示学生才华的机会，在潜移默化中逐渐构成自理自治本事，体现学生的主体地位，发掘创新精神。

3. 指导培养班干部

班级班干部是班主任的左右手。要认真选拔小干部，同时要精心培养小干部。

第一，帮忙班干部树立威信。

第二，鼓励班干部大胆工作，指点他们工作方法。

第三，严格要求班干部在知识、本事上取得更大提高，在纪律上以身作则，力求从各方面给全班起到模范带头作用，亦即“以点带面”。

第四，培养干部团结协作的精神，要能够经过干部这个小团体建立正确、健全的舆论，带动整个班团体开展批评与自我批评，构成团体的组织性、纪律性和进取心，亦即“以面带面”。

引导学生树立学习目标，激发学习兴趣，培养竞争意识，增强学习内动力。学习动力来自于两个方面，一方面是“外界的外驱力”，例如：教师、家长、团体的要求、期望、奖励、责备等；另一方面是来自于学生本人的兴趣、愿望、需要等。

1. 期初排出特殊学生名单，建立特殊学生档案。

2. 经过多种途径，采取多种方法，对特殊学生开展教育。

3. 针对行为习惯差、自控力差的学生，对特殊学生的思想品德、学习态度、日常行规等方面进行教育和训练。

4. 开展帮困助困活动。从生活、学习等方面对贫困学生进行关心帮忙。

9月开学教育制定计划“弘扬民族精神”主题教育成立班委会。

10月“爱国主义”教育月家校联系。

11月法制教育月“法在心中”法律知识竞赛家长会。

每周工作计划安排表篇七

前厅部作为餐厅的门面，每个员工都要直接的面对客人，员工的工作态度和服务质量反映出一个餐厅的服务水准和管理水平，因此对员工的培训是我们的工作重点，只有通过培训才能让员工在业务知识和技能上有进一步的提高，才能更好的为客人提供优质的服务。

开源节流、增收节支是每个企业不矢的追求，开展节约、节支活动，控制好成本。为节约费用，比如，每次退房客人的卡套我们都统一回收；过期报表的重复使用；督促住宿的员工节约用水电；控制好办公用品，用好每一张纸、每一支笔。通过这些控制，为餐厅创收做出前厅部应有的贡献。

前厅部根据市场情况，积极地推进散客房销售，在前台的售价以及员工激励方面我部计划出台了新的政策，高价房政策，接待员在了解餐厅优惠政策的同时根据市场行情和当日的入住情况灵活掌握房价，强调接待员：只要到前台的客人，我们都要想尽办法让客人住下来的宗旨，争取更多的入住率。

餐厅就像一个大家庭，部门与部门之间在工作中难免会发生磨擦，协调的好坏在工作中将受到极大的影响。前厅部是整个餐厅的中枢部门，它同餐饮、销售、客房等部门都有着紧密的工作关系，如出现问题，我们都能主动地和该部门进行协调解决，避免事情的恶化，因为大家的共同目的都是为了

餐厅，不解决和处理好将对餐厅带来一定的负面影响。

前台按照公安局的规定对每个入住的客人进行入住登记，并输入电脑，境外客人的资料通过餐厅的报关系统及时的向出入境管理科进行报关，认真执行公安局下发的通知，对每位住客的贵重物品进行提醒寄存。前厅部所有的报表和数据指定专人负责，对报表进行分类存档并每月统计上报。

餐厅所存在的不足：

1、餐厅系统的局限性

餐厅所采用的系统由于模块的限制，导致许多记帐，挂账都通过手工完成，通过每个模板查出来的数据也不一致，导致数字量化的准确度不高，这些通过手工操作结账有许多的漏洞，加大管理上的难度。比如客人预存款我们都只能通过手工记账，消费手工账单再录入，这些都会影响餐厅员工的工作效率，也影响客人对餐厅的印象。这关键餐厅餐厅的操作系统是否完善，系统是否有专业人士定期维护。

2、薪酬制度过于固定

员工每个月都是拿的固定工资，建议完善人事薪酬制度，餐厅的工资应该是呈阶梯状分布，员工试用期多少钱，工作半年表现优秀升一级工资又多少钱，工作一年后又多少钱，餐厅要让员工看到希望，充满激情去工作，从而为餐厅创造更多的营业收入。

每周工作计划安排表篇八

周计划是以周为单位，综合考虑各种因素，从而制订出符合个人或者组织实际情况的计划。以下是小编为大家整理的每周工作计划格式相关内容，仅供参考，希望能够帮助大家！

填写人： 填表日期： 年月日

1、使用流程：填写计划上级主管汇总填写人暂存本周实施结果说明人事部门留存。

2、适用范围：

1) 每个员工均须填写每周工作计划表；2) 。作为部门每周工作计划表

3、填写说明：

1) 工作项目，指本周主要计划做的几件大事，列一、二、三、之标题；

2) 具体计划，指同工作项目下的. 上体行动方案，列1、2、3之标题；

3) 表中1、2、3、4、5为周一至周五，下面空格填日期；

4) 在日期下面空白处划线为：为计划线，棗为实施线（事后填写）；

4、如为部门计划，在工作项目具体计划栏注明执行人（员工）。

5、对本周末计划而执行的工作，可附加在本表下部。

做一次销售情况分析，找出问题，互相讨论，并参加一次销售培训。

星期一、走访所有重点终端客户，并填报走访记录，每月不得少于1次，并将发现问题上报区域经理。

星期二、走访次重点终端客户，了解市场情况，每月不得少

于3次，每次不得少于10家，并填报市场调查记录，上报区域经理。

星期三、与重点终端客户理货员或兼职促销人员电话联系业务，督促经销商送货（做到每3天联系1次，并做好电话记录）。

星期四、每天登记经销商的库存与销售报表1次，并每5天向公司汇报一次。

星期五、每旬与经销商分析一次市场形势，检查资金到位情况，制定发货计划，上报公司销售内勤，并抄报区域经理。

星期六、每月编写当月工作总结及市场情况以及销售计划汇总报告，上报区域经理。

星期日、及时处理质量问题，分管区域市场质量投诉必须在8小时内进行处理，并以书面形式上报公司销售内勤。

4. 每周工作计划表怎么写、每周工作计划范文【精选】

每周工作计划安排表篇九

制定工作计划一定要结合自己的真实能力，切忌急于求成。比如说一个月才可以完成的工作任务，恨不得两周计划就搞定，太看重结果，忽略了过程，最后只能是拔苗助长的结果。下面小编给大家分享一些关于销售每周工作计划，供大家参考。

在这过去的一周中我学到了很多，也充分的锻炼了自己，可以说这一周下来我是颇有收获的，但同时也在工作中发现了困难，反省出自己在工作中的一些不足之处，这也是我需要思考和改进的方面，下面我就说说这一周来我对销售工作的认识，也好分享给各位跟我一样奋斗在销售岗位上的同事们。

1、作为一个销售，一定要很了解公司和公司所销售的产品，这样你在跟客户介绍的时候才能有充分的自信去说服他去接受你，接受你的产品。

2、工作一定要勤奋，这个勤奋不是做给领导看，是让自己更快的成长以获得更多的自信，一流的销售是混业绩，二流的销售是混日子，三流的销售时混饭吃，我现在如果把自己定位成一个一流的销售就必须把工作当成是自己的事，认真，努力，主动的去做，其实做销售做久了压力是比较大的，除了要对工作总结外还要不断的学习接触到与之相关的知识和专业技术，当然最重要的还是如何做出业绩，怎样使利润化，这都是要通过勤奋来完成，有句话是没有销售不出去的东西，只有销售不出去的人，其实做销售也就是在做人。

3、良好的工作态度，有些人可能觉得一些销售人员每天要面对一些难搞定的客户或者是因为压力大的关系，难免会脾气不好，但我觉得这个也是工作态度问题，因为很多客户往往是不容易搞定的，这就看怎么放平心态，正确的面对，毕竟我们是做服务行业的，良好的态度也是客户考察我们的一个很关键的一点，所以不论在何时，请注意自己的说话和言行，拿起电话的时候，要让充满__，面带微笑，相信电话那头的客户也能充分感受到你的真诚，从而被你打动。

4、请为公司创造尽可能多的利润，如果不行就辞职吧，这是一种心态问题，一来你为公司创造的多，你自己得到的也多，二来不要总是认为自己被公司利用了或者为老板创造了多少自己才拿那么点，因为被人利用说明你还是有价值的，最可悲的是利用价值都没有，也就是说没有利润意味着失业。

5、当你在和客户沟通时一定要记住你不是去求他们去买你的产品，而是去帮助他们解决问题的，这是一个各有所有的双赢，主管说这个非常重要，直接影响了心态，而正确的心态是成功的关键。

6、做销售的一定要有自信，一个销售如果没有自信就连说话和打电话的勇气都没有，那就跟不用说出门拜访和做出业绩了，自信主导着销售的内心，有的自信你可以随机应变的应对客户的刁难和困难，我觉得作为一个销售在受到打击的情况下，还要唱着歌开开心心的来上班。

7、一定要有耐心和恒心，相信自己只要付出一定会有回报，只是时间问题，我曾经一度很郁闷自己因为自己没有业绩，但是当主管告诉我他是进公司第3个月才卖出了第一套房、我又对自己充满了信心，当然耐心不等同于混日子和等单，是要我们时刻保持上进心，不断的去努力。

8、作为一个销售人员总结是很重要的，不仅是对自己的工作内容、工作效率、工作方式、沟通方式、错误的发生、出差计划、项目运作等，还要对自己说话技巧、肢体动作，甚至是个人的为人处世等进行总结，总结了才能发现不足，才知道自己还有哪些可以上升的空间。

最后，我想说不管在哪里工作，做什么工作，态度和心态很重要，遇事把心放宽，才能更好的处理和解决面对的问题，从容的面对挑战，不断的去丰富充实自己，客观的面对自己的不足，更好的去改进，每个人都会有美好的明天！

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更多客户信息。

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相结合。

四：今年对自己有以下要求

1: 每周要增加_____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每月我要努力完成____到____万元的任任务额，为公司创造更多利润。

1. 市场调查与分析。也就是根据了解到的市场情况，对产品的卖点，消费群体，销量等进行定位。这些都要从对前一年

的市场形势中推断而得。

2. 销售模式。做好市场分析之后，要根据你的结论找出适合自己产品销售的模式和方法。每一个销售人员的思维模式、做事方法都有不同，因此，建材销售人员要找出适合自己的方法，如此才能事半功倍。

3. 确立销售目标。销售目标是一切营销工作的出发点和落脚点，因此，科学、合理的销售目标制定也是年度销售工作计划的最重要和最核心的部分。

4. 考核时间。销售工作计划可分为年度销售工作计划，季度销售工作计划，月销售工作计划。考核的时间也不一样。

5. 总结。就是对上一个时间段销售计划进行评判。以上五个方面是计划必须具备的。当然，计划也不是一成不变的，要根据市场的情况进行调整。

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。暂订任务：销售额10万元。

2. 适时作出工作计划，制定出计划和周计划。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. 制定出日计划和每日的工作量。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。考虑北京市地广人多，交通拥堵，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。

3、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。

4、做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。

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。

6、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。

7. 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。

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，以最快速度响应工程商的需求，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。

在这过去的一周中我学到了很多，也充分的锻炼了自己，可以说这一周下来我是颇有收获的，但同时也在工作中发现了困难，反省出自己在工作中的一些不足之处，这也是我需要思考和改进的方面，下面我就说说这一周来我对销售工作的认识，也好分享给各位跟我一样奋斗在销售岗位上的同事们。

1. 作为一个销售，一定要很了解公司和公司所销售的产品，这样你在跟客户介绍的时候才能有充分的自信去说服他去接受你，接受你的产品。

2. 工作一定要勤奋，这个勤奋不是做给领导看，是让自己更快的成长以获得更多的自信，一流的销售是混业绩，二流的销售是混日子，三流的销售时混饭吃，我现在如果把自己定位成一个一流的销售就必须把工作当成是自己的事，认真，努力，主动的去做，其实做销售做久了压力是比较大的，除了要对外还要不断的学习接触到与之相关的知识和专业技术，当然最重要的还是如何做出业绩，怎样使利润化，这都是要通过勤奋来完成，有句话是没有销售不出去的东西，只有销售不出去的人，其实做销售也就是在做人。

3. 良好的工作态度，有些人可能觉得一些销售人员每天要面对一些难搞定的客户或者是因为压力大的关系，难免会脾气不好，但我觉得这个也是工作态度问题，因为很多客户往往是不容易搞定的，这就看怎么放平心态，正确的面对，毕竟我们是做服务行业的，良好的态度也是客户考察我们的一个很关键的一点，所以不论在何时，请注意自己的说话和言行，拿起电话的时候，要让充满__，面带微笑，相信电话那头的客户也能充分感受到你的真诚，从而被你打动。

4. 请为公司创造尽可能多的利润，如果不行就辞职吧，这是一种心态问题，一来你为公司创造的多，你自己得到的也多，二来不要总是认为自己被公司利用了或者为老板创造了多少自己才拿那么点，因为被人利用说明你还是有价值的，最可悲的是利用价值都没有，也就是说没有利润意味着失业。

5. 当你在和客户沟通时一定要记住你不是去求他们去买你的产品，而是去帮助他们解决问题的，这是一个各有所有的双赢，主管说这个非常重要，直接影响了心态，而正确的心态是的关键。

6. 做销售的一定要有自信，一个销售如果没有自信就连说话和打电话的勇气都没有，那就跟不用说出门和做出业绩了，自信主导着销售的内心，有的自信你可以随机应变的应对客户的刁难和困难，我觉得作为一个销售在受到打击的情况下，

还要唱着歌开开心心的来上班。

7. 一定要有耐心和恒心，相信自己只要付出一定会有回报，只是时间问题，我曾经一度很郁闷自己因为自己没有业绩，但是当主管告诉我他是进公司工作计划第3个月才卖出了工作计划第一套房. 我又对自己充满了信心，当然耐心不等同于混日子和等单，是要我们时刻保持上进心，不断的去努力。

8. 作为一个销售人员总结是很重要的，不仅是对自己的工作内容、工作效率、工作方式、沟通方式、错误的发生、工作计划、出差计划、项目运作等，还要对自己说话技巧、肢体动作，甚至是个人的为人处世等进行总结，总结了才能发现不足，才知道自己还有哪些可以上升的空间。

最后，我想说不管在哪里工作，做什么工作，态度和心态很重要，遇事把心放宽，才能更好的处理和解决面对的问题，从容的面对挑战，不断的去丰富充实自己，客观的面对自己的不足，更好的去改进，每个人都会有美好的明天！

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更多客户信息。

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相结合。

四：今年对自己有以下要求

1：每周要增加____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的，你是独一无二的。拥有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每月我要努力完成__到__万元的任务额，为公司创造更多利润。

1. 与分析。也就是根据了解到的市场情况，对产品的卖点，消费群体，销量等进行定位。这些都要从对前一年的市场形势中推断而得。

2. 销售模式。做好市场分析之后，要根据你的结论找出适合自己产品销售的模式和方法。每一个销售人员的思维模式、

做事方法都有不同，因此，建材销售人员要找出适合自己的方法，如此才能事半功倍。

3. 确立销售目标。销售目标是一切营销工作的出发点和落脚点，因此，科学、合理的销售目标制定也是年度的最重要和最核心的部分。

4. 时间。销售工作计划可分为年度销售工作计划，季度销售工作计划，月销售工作计划。考核的时间也不一样。

5. 总结。就是对上一个时间段进行评判。以上五个方面是计划必须具备的。当然，计划也不是一成不变的，要根据市场的情况进行调整。