

# 最新业务拓展部工作计划(模板9篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。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。

## 业务拓展部工作计划篇一

“服务”是医院最主要的产品之一。医疗服务作为一种产品，对其设计、生产、销售、售后服务等一系列环节的管理成败，将决定一所医院的兴衰。医疗卫生管理体制和运行机制的深刻变革，就医顾客需求的不断变化，各级各类医院经营管理能力的逐渐提高，使得医院之间的竞争更多地体现在创新能力的竞争上，因此，有一个创新的经营管理思路，对医院的持续发展是至关重要的。以市场营销来经营和管理医院，让患者对我们的服务满意并且感动已成为未来医疗服务或医疗营销的主要目标。本计划旨在立足合川，面向重庆及四川周边地区，充分利用宣传载体的传播作用，发挥宣传的特殊功效，广泛向社会宣传医院的高层次医疗人才、高科学技术、新项目新业务的开展，增进社会各界对医院的了解、支持，树立医院良好形象，促进医院各项工作的全面发展。

医院拓展战略的总体思路是：“1234”，即一个中心：一切工作以顾客（病人）为中心；两条主线：一是以包装名医大师为龙头，打造品牌科室，二是以培养忠诚顾客为目的，继续推进和深化服务创新；三项目标：一是体检中心业务收入目标实现160万元，二是体检工作量目标7000人次；三是顾客综合满意率（群众评价目标）达到90%以上；四大工程：规范化管理工程，医院内宣和环境改造工程工程，文化建设工程和医院外宣工程。

### （一）一个中心

贯彻“以病人为中心和人性化服务”的服务理念，医院的每一个部门、每一名员工在每一个服务环节都要确立“以人为本”的思想，为顾客提供生理、心理、精神和文化的全方位、高品质的一体化服务。

## （二）两条主线

### 1、以包装名医大师为龙头，打造品牌科室，

#### （1）、联办媒体：

加强与合川电视台、广播电台、合川报社的沟通联系，以拓展部为桥梁，共建合川区人民医院对外宣传记者工作站，派遣专职人员以定期/不定期的形式，收集、采编相关新闻信息，并组稿在相应媒体上发表、播放。及时宣传报道医院多项工作动态。

充分利用与合川报社建立的“联办”平台，强化措施，保证并超额完成“联办协议”的工作要求。

与合川电视台、广播电台建立通信的联动机制，让广大市民能经常听到医院发展建设的声音，看到医院“一切以病人为中心”，持续提高服务质量的动人画面。

（3）、与相关广告经营权公司积极联络谈判，租赁广告牌，在城区主要路口或街道及部分重点镇街广泛宣传医院形象。

（4）召开基层医生大会（年会）——三江基层医生学术大会  
基层医生特别是区县以下的基层医生；包括城区社区医生、个体医生、乡镇和卫生室医生很多年来；都没有正常的学术活动；知识没有更新；他们中很多人渴望能有一个平台参与学习；同时这部分人也正好是我院培养客户群的中介力量。得中介即拥终端。我们应该勇破行政区划；以阳城为中心；面向三江流域；传授学术、布道标准、积累资源；从而立足

合川；坐拥三江。

(5) 各科室制作“科室名片”和区宣传部、科协、区健康教育所合作开展健康知识进家庭进社区活动，各科业务骨干就大众常见病、多发病在社区、学校、老干部活动中心，广场，医院健康教育中心进行免费科普知识讲座的同时，发放名片，推销自己的科室以达到造名医造名科的目的。

## 业务拓展部工作计划篇二

一般和顾客面对面接触的工作都比较问题多，因为你不知道下一步你要做的是什​​么，所以就得事先做好计划。

之前在xx有做过三级市场，对xx售楼这个行或多或少也有些了解。卖一手楼是我一直向往的工作，谢谢我的经理给了我这个发展的好机会，踏入销售这一行列中，认识一班好同事，学到的不再是书本那枯燥无味的知识。

记得我来时的运气比较好，第二天本项目就开盘了，开盘对我这个新人来说是一件很迷茫的事，很多同事都在忙着收获，当时我在想我要努力学习，考过就可以接客户了，由半知半解的我到现在对销售流程有一定的了解，学到了不少的东西，当然也少不了同事之间的帮助。深入售楼工作之后才发现其实很多事情要做，要学的却是无比的多，销售知识永远是个无底深渊，但正因如此，我乐此不疲，越来越喜欢这份工作。

前二个月，都是担任见习置业顾问，一边协助同事做好销售工作，一边学着自己接待客户。在这里，同事都很好，很愿意去教我知识，也很放心让我去做，去试。慢慢地，接待客户、跟踪客户、签定合同、售后工作、银行相关规定各方面都开始有一定的认识。

虽然刚开始还有点不习惯，因为正是楼盘旺季，工作比较多，但心里不断告诉自己，不断想，付出多少，收获多少，只是

时间问题。即使往后不在这行业上工作，现在学到的这些我相信以后绝对用得上。

4月份，正式升上为实习置业顾问。开始真真正正接待客户，独立一人将所有的工作完成。挑战性很大，一向带点自负的我也充满信心。接着，不断遇到过问题，但在同事跟经理的协助下，都能顺利将工作完成。业绩嘛！这半年来还算一般般，称不上好，总销售24套，转介成交5套。总金额19491369.5万元。对入行不久的来说还算是对自己有个马马虎虎的交代，也或者算是一种鼓励吧。

其实，总的来说，太多的不足之处了，未能说明。

但最显而易见的，销售技巧，自身的应变能力，国家政策各方面还有待加强。总之，要学得多得是，虽然自己还年轻，但心态还是要摆得正，主动点，积极点，去学，去做。记得刚入职，经理曾说过“多去问，多去做，不要怕亏，反正做了就没错的”！

新的一年，也是新的开始。同样的，对于未来，我充满了期待，希望自己还能一如既往地用心去学，去做，甚至做得更好，更精。

## 业务拓展部工作计划篇三

一、计划概要：对拟议的计划给予扼要的综述，以便管理部分快速浏览。

二、市场营销现状：提供有关市场，产品、竞争、配销渠道和宏观环境等方面的背景资料。

三、机会与问题分析：综合主要的机会与挑战、优劣势、以及计划必须涉及的产品所面临的问题。

四、目标：确定计划在销售量、市场占有率和盈利等领域所完成的目标。

五、市场营销策略：提供用于完成计划目标的主要市场营销方法。

六、行动方案：本方案回答将要做什么？谁去做？什么时候做？费用多少？

七、预计盈亏报表：综述计划预计的开支。

八、控制：讲述计划将如何监控。

其中个人心得总结如以下

一、保持一颗良好的心态很重要。良好的心态是一个销售人员应该具备的最基本的素质，良好的心态也包括很多方面。

二、不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之你所说的一切都将起到反效果。

三、了解客户需求，第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解。

四、推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势。做到对客户的所有问题都有合理解释。

五、保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们就会将喜爱传递。

六、确定自己的身份，我们不是在卖房子，而仕问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其他楼盘，都可以增加客户的信任度。

七、在销售经理的带领下，与同事团结协作，完成公司新一

年的销售目标。

八、加强自身学习，因为再好的方法与计划，也要靠强有力的执行力来完成。

最后，十分感谢公司领导给本人的锻炼机会，感谢同事对我的帮助。在新的一年里自己要保持一颗良好的心态，积极的心态、向上的心态，去面对工作、面对生活，好好工作、好好生活，忠于公司，忠于顾客，忠于自己的职责，也要忠于自己的业绩，来年努力交出自己满意的成绩单。

## 业务拓展部工作计划篇四

在校团委、院领导、各兄弟部门的关心支与持下，我部在20xx年上学期顺利完成工作并取得了不俗成绩。展望20xx下学期，我部将继续努力，发扬敢闯敢干，开拓创新的优点，将我院素质拓展工作推到一个新的高度。

1、按素质拓展项目的登记，申报，发布和更换等工作程序，申报本院负责落实的素质拓展项目。

2、配合院学生会工作领导小组进一步学习《素质综合测评实施办法》，为了调动广大学生刻苦学习，奋发向上的积极性，促进学生德智体全面发展，我部继续将其与学年评先评优，奖学金评定直接挂钩。

1、搞好我院典型的素质拓展活动，收集资料，合理安排活动时间并协助做好宣传工作。

2、紧密结合“儒风海韵育人计划”，组织演讲团、辩论团、记者团、各体育特长队的活动安排。具体说来就是定期举办演讲比赛、辩论会等社团活动，丰富同学们的课余生活。

3、发布本院学生适合的素质拓展项目目录。在总结各部、各

社团的活动规划后，发布《信息技术与传播学院素质拓展规划目录》，将各阶段各类活动的信息进行规划，鼓励主办团体及时筹备，也为同学们留出充分的准备时间。

20xx级新同学初入校门，在欢迎他们的同时，也要担负起为他们提供最好的校园环境的责任。首先，一定要在开学初期就开始明确自己的人生规划。这当然不是做决定，而是辨析自己、了解社会。使大家了解素质拓展计划，是积极适应社会发展要求，顺应学生成才需求，进行大学生综合素质拓展的有效举措。这项工作需要召开主题班会，并确保在课程开始的一个月之内完成。

1、在各项活动中鼓励大一同学参加，做好档案记录，对有特长、有能力的同学要重点培养。争取做到人人有方向、个个有特长。

2、新生工作的另一个重点是做好档案记录，将素质团证书完善、跟踪填写。在育人档案方面也要严格要求。

3、积极开展新生的思想工作，宣传党的思想，开展理论学习月活动，提高思想道德修养，把最优秀的人才吸引到党的周围。

大四毕业班的同学要做好档案补录工作，另外，结合就业服务部工作，开展部分与应聘、就职等方面的培训，为大四的同学走向工作岗位提供经验。

当然，这些计划只是初步的规划，具体工作实施需要大家的共同努力，需要各个部委的协作、帮助，希望本学期素质拓展部能够为同学们提供更加有质有量的活动，希望素质拓展部的工作更上一层楼。

1、发布《信息技术与传播学院素质拓展规划目录》

2、在迎新文艺表演、迎新篮球足球赛事等活动中，发现优秀人才

认真总结各部活动规划，合理安排

召开新生素质拓展主题班会，“明确人生目的、规划大学生生活”。

重点在于明确素质拓展的重要性

1、整理《素质拓展证书》

2、人人有方向、个个有特长。申报个人兴趣，组织相关活动或发放相关活动通知。

3、结合《儒风海韵育人计划》和各项活动发现并记录优秀人才，重点培养。

工作量可能会很大，所以时间也是很长

1、社团各项活动比较密集，需要协助做好相关工作。

2、大四学生进入考研冲刺期，可准备相关培训工作。

3、大四学生的素质拓展档案补录

1、针对在各项活动中表现突出的同学开展工作。比如演讲团、辩论团等可以进行预选。

2、联合我院爱心社、人本社、消防志愿者团体、水运会志愿者团体举办国际志愿者日（12月5日），提高自身责任意识，倡导奉献精神。

国际志愿者日的活动是包括爱心支教、知识宣传、公开签名、推广青年志愿者报名的一系列活动，可以将12月作为青年责

任月，使同学们感受到青年的责任。

总结本学期工作经验和教训，不断提高工作水平，提交工作总结。

## 业务拓展部工作计划篇五

一个好的房地产营销方案必须有一个好的计划书，以在整体上把握整个营销活动。

市场营销计划更注重产品与市场的关系，是指导和协调市场营销努力的主要工具、房地产公司要想提高市场营销效能，必须学会如何制订和执行正确的市场营销计划。

### 1. 房地产营销计划的内容

1. 计划概要：对拟议的计划给予扼要的综述，以便管理部分快速浏览。

2. 市场营销现状：提供有关市场，产品、竞争、配销渠道和宏观环境等方面的背景资料。

3. 机会与问题分析：综合主要的机会与挑战、优劣势、以及计划必须涉及的产品所面临的问题。

4. 目标：确定计划在销售量、市场占有率和盈利等领域所完成的目标。

5. 市场营销策略：提供用于完成计划目标的主要市场营销方法。

6. 行动方案：本方案回答将要做什么？谁去做？什么时候做？费用多少？

7. 预计盈亏报表：综述计划预计的开支。

8. 控制：讲述计划将如何监控。

## 一、计划概要

计划书一开头便应对本计划的主要目标和建议作一扼要的概述，计划概要可让高级主管很快掌握计划的核心内容，内容目录应附在计划概要之后。

## 二、市场营销现状

计划的这个部分负责提供与市场、产品、竞争、配销和宏观环境有关的背景资料。

### 1. 市场情势

应提供关于所服务的市场的资料，市场的规模与增长取决于过去几年的总额，并按市场细分与地区细分来分别列出，而且还应列出有关顾客需求、观念和购买行为的趋势。

### 2. 产品情势

应列出过去几年来产品线中各主要产品的销售量、价格、差益额和纯利润等的资料。

### 3. 竞争情势

主要应辨明主要的竞争者并就他们的规模、目标、市场占有率、产品质量、市场营销策略以及任何有助于了解其意图和行为的其他特征等方面加以阐述。

### 4. 宏观环境情势

应阐明影响房地产未来的重要的宏观环境趋势，即人口的、

经济的、技术的、政治法律的、社会文化的趋向。

### 三、机会与问题分析

应以描述市场营销现状资料为基础，找出主要的机会与挑战、优势与劣势和整个营销期间内公司在此方案中面临的问题等。

#### 1. 机会与挑战分析

经理应找出公司所面临的主要机会与挑战指的是外部可能左右企业未来的因素。写出这些因素是为了要建议一些可采取的行动，应把机会和挑战分出轻重急缓，以便使其中之重要者能受到特别的关注。

#### 2. 优势与劣势分析

应找出公司的优劣势，与机会和挑战相反，优势和劣势是内在因素，前者为外在因素，公司的优势是指公司可以成功利用的某些策略，公司的劣势则指公司要改正的东西。

#### 3. 问题分析

在这里，公司用机会与挑战和优势与劣势分析的研究结果来确定在计划中必须强调的主要问题。对这些问题的决策将会导致随后的目标，策略与战术的确立。

### 四、目标

此时，公司已知道了问题所在，并要作为与目标有关的基本决策，这些目标将指导随后的策略与行动方案的拟定。

有两类目标——财务目标和市场营销目标需要确立。

#### 1. 财务目标

每个公司都会追求一定的财务目标，企业所有者将寻求一个稳定的长期投资的盖率，并想知道当年可取得的利润。

## 2. 市场营销目标

财务目标必须要转化为市场营销目标。例如，如果公司想得180万元利润，且其目标利润率为销售额的10%，那么，必须确定一个销售收益为1800万元的目标，如果公司确定每单元售价20万元，则其必须售出90套房屋。

目标的确立应符合一定的标准

- 各个目标应以明确且可测度的形式来陈述，并有一定的完成期限。
- 各个目标应保持内在的一致性。
- 如果可能的话，目标应分层次地加以说明，应说明较低的目标是如何从较高的目标中引申出来。

## 业务拓展部工作计划篇六

我部成员会以积极热情的态度多与xx级新生交流沟通，大力宣传，从新生中选出积极性高，具有热心、创新且责任心强的学生，提高我们系团学会的后备力量。

1、我部确保对证书的宣传及填写的指导工作，以保证证书填写的完整性与统一性。

2、积极与远方及其他系部进行交流与沟通，并完成证书的认证工作。

1、在系部同学之间对“周末文化广场”活动进行宣传，促使更多有才能的学生加入到活动中来。

2、加大“周末文化广场”此大型活动在院系部同学中的影响力，提高活动的真正意义。

3、我部的所有成员定全力以赴，与其他各部积极配合，确保我系“周末文化广场”活动圆满完成。

1、选择活动项目。

以积极向上、安全性强、成本低为前提，选择出有益于当代大学生身心健康的素质拓展游戏，制作游戏道具，选择好活动地点（校内为主）。

2、对我系参与活动的同学进行宣传与讲解。

3、指导帮助同学完成素质拓展游戏并畅谈其感想。

4、搜集多个游戏项目为下次素质拓展活动做准备。

我部确保参加团干培训同学的会场纪律以保证培训达到其真正意义及完满成功。

1、我部成员会利用课余时间多锻炼身体并进行体育训练，争取成为运动会上的一匹黑马，为系部争光。

2、我部会做好同学们对运动会的认识工作，鼓励更多的学生拿出自己的奋斗精神加入到运动会中。

3、我部会积极配合各部门做好运动会的后勤工作，以锻炼身体、安全第一为原则，确保运动员的安全。

在这新的学年，我部成员将继承上届的优良传统，努力创新出加完善我部，以崭新的面貌，良好的劲头，积极的进取精神为系部服务，为同学及学弟学妹做好榜样，提高我们的人生价值，使我们得到更多更好的锻炼。

所以，在这一年的学习与工作中，我部成员在做好自己本职工作的同时还会多多配合其他部门的工作，从自身做起，从小事做起，展现出我们药学系的良好风貌。最后，希望我部能得到系部及院方的肯定与支持，我部成员将以充足的劲头为药学系的美好未来而奋斗！

## 业务拓展部工作计划篇七

### 一、引言

拓展部作为学生会新生的重要部门，对内有策划活动职能，对外有参观职能。对学生会的健康发展起着重要作用。

1. 加强内部建设，完善部门制度，完善部门职能。
2. 全面提高-干事工作技术水平。

### 二、目标与任务

根据意思指导原则，在2015年主要开展以下工作：

1. 数字媒体工作。

主要工作：各类活动视频制作和电子海报等制作

2. 组织培训干事技能。

主要工作：每月都集中干事们进行视频制作指导，引导干事们在数媒工作上互帮互助，从而使部门工作完成得更加出色。

### 三、团结部门，浓厚氛围

为了使拓展部成员之间进一步相互了解，方便部门内部工作的开展，活跃部门的气氛，并使拓展部变得更加的团结，在

部门例会中，让成员之间增进友谊和经验的交流。

#### 四、分析与总结

有了上学期的工作经验，干事们都对拓展部有了更多的认识，同时也融入了学生会这个大家庭中。这学期，我们拓展部在做好本职工作和更多的协助其他部门工作之外，加大力度组织培训干事技能，提高干事们的工作能力，使拓展部这个新生的部门茁壮成长，成为学生会的不可或缺的力量之一。

在院团委领导、老师的亲切关怀下，我院素质拓展中心渐渐成长壮大，成为一个独立的部门。为了更好的贯彻共青团中央、教育部、全国学联发起的《大学生素质拓展计划》，全体素拓成员同心协力，帮助认证部完成认证工作。与此同时，各同学也对素质拓展工作有了更深一步的认识。

1、制作大学生素质拓展计划宣传展板，在管院及二教展出，对什么是“大学生素质拓展计划”、《大学生素质拓展证书》的重要性、以及已有素拓成果(包括素拓征文、照片)进行展示，从而推进我院大学生素质拓展计划的更好实施。

2、以班会为渠道，班级为单位，在广大同学中开展信息调研工作，普及素拓知识，班委带领同学们进行素拓游戏，在游戏中锻炼自我，体现团队精神，同时对同学们在此过程中提出的问题整理并给予正确的解答。

3、对其他院开展大学生素质拓展工作的情况以及各院校的成功经验进行汇总、收集，吸收。

1、针对中心内部人员开展培训课程，要求对素拓认证及素拓游戏进行全面掌握，加强和校讲师团、校素拓部等各部门的联系，培育自己中心的讲师及素拓骨干力量。

2、组织各班班长、支书及由班级推选出的素拓带头人进行培

训，要求凡参加培训的人员按时参加培训并做好培训笔记。由素拓中心部门人员组织会场秩序并派专人进行签到。

3、与外联部协调共同邀请名师，进行素质拓展大型讲座。与辅导员老师协商，组织管院全体同学观看讲座。由专业人士对我院学生进行职业生涯和大学生学业生涯指导，让同学们明白自己的发展方向和自身素质欠缺，有针对性地自主选择学校开展的素质拓展训练项目进行素质训练。

4、利用暑假时间，提前下发任务，组织同学开展假期社会调查和社会实践活动，使同学综合素质特意提高。

素质拓展中心的工作刚刚起步，其所取得的成绩离不开领导、老师的关心，及广大同学的支持、配合。对于工作中存在的问题，我们会再接再厉，逐步解决和完善。基于以上计划，我们会以更加饱满的热情，克服重重困难，迎接大学生素质拓展工作新的挑战，为大学生素质拓展计划在本院更好的实施而不懈努力！

## 一、明确工作目标

素拓部是学生会的一部分，是推动团学工作不可忽视的力量。而且我部始终围绕团委的工作目标，完善“学生综合素质考核体系”以综合素质培养为主线，引导各班班委从思想道德文化素质等方面来开展工作。

在我看来，素质拓展工作要为同学们的成长提供一个良好“社会环境”，即在思想政治与道德修养，社会实践与志愿服务，科技学术与创新创业，文化艺术与身心发展，社团活动等方面引导和帮助同学们完善自我。

## 二、做好本职工作

### 1、招新

(2) 在各项活动中鼓励大一同学参加，做好档案记录，对有特长，有能力的同学要重点培养。

## 2、社团工作

(2) 开学第二周组织各社团正式开始社团活动；

(3) 帮助各社团做好招新工作；

(4) 在全校进入社团活动月期间协助各社团办好社团活动；

(5) 积极打造社团品牌活动，增加社团吸引力，既而减少社员流失率；

(7) 学期末进行本学期工作总结，对本学期存在问题进行反思，同时，给取得的成绩给予一定的奖励。

## 3、规划学期素拓活动

(3) 在有条件的情况下组织策划“首届素质拓展知识竞赛”；

1、协同组织部，宣传部抓好各班组织委员、宣传委员的各项工作；

2、协同组织部做好团日活动；

3、协同心育部、宿管等部开展活动；

## 四、本部门还将与其他学院的同部门进行合作与交流

利用校学生会社联为我们各学校提供的交流平台，积极交流、沟通，进行资源共享等。

单位：

姓名：

2011年2月

## 2011~2012年美术学院素质拓展部工作计划书

在校团委、院领导、各兄弟部门的关心支与持下，我部在2015年上学期顺利完成工作并取得了不俗成绩。展望2011年新学期，我部将继续努力，发扬敢闯敢干，开拓创新的优点，将我院素质拓展工作推到一个新的高度。

第一部分：规划学期素质拓展活动 三月上旬、紧密结合雷锋月，发扬雷锋精神。组织大学生、招募志愿者。去宿州市埇桥区朱仙镇敬老院做义工，打扫卫生等，关爱老人、传递爱心。

四月份、配合我院学生会工作领导小组进一步学习《素质综合测评实

施办法》，为了调动广大学生刻苦学习，奋发向上的积极性，促进学生德智体全面发展。

当然，这些规划都是初步的规划，具体的工作计划实施需要大家共同努力，需要各个部委的帮忙和协助。希望本学期素质拓展部为同学们提供更加有质有量的活动，希望素质拓展部的工作更上一层楼。

美术学院、素质拓展部 2011/2/25

## 业务拓展部工作计划篇八

置业顾问是在售楼处通过现场服务引导客户购买，促进楼盘销售，为客户提供投资置业的专业化、顾问式服务的综合性

人才。下面是小编收集整理置业顾问工作计划范文，欢迎借鉴参考。

## 1. 房地产营销计划的内容

1. 计划概要：对拟议的计划给予扼要的综述，以便管理部分快速浏览。
2. 市场营销现状：提供有关市场，产品、竞争、配销渠道和宏观环境等方面的背景资料。
3. 机会与问题分析：综合主要的机会与挑战、优劣势、以及计划必须涉及的产品所面临的问题。
4. 目标：确定计划在销售量、市场占有率和盈利等领域所完成的目标。
5. 市场营销策略：提供用于完成计划目标的主要市场营销方法。
6. 行动方案：本方案回答将要做什么？谁去做？什么时候做？费用多少？
7. 预计盈亏报表：综述计划预计的开支。
8. 控制：讲述计划将如何监控。

### 一、计划概要

计划书一开头便应对本计划的主要目标和建议作一扼要的概述，计划概要可让高级主管很快掌握计划的核心内容，内容目录应附在计划概要之后。

### 二、市场营销现状

计划的这个部分负责提供与市场、产品、竞争、配销和宏观环境有关的背景资料。

## 1. 市场情势

应提供关于所服务的市场的资料，市场的规模与增长取决于过去几年的总额，并按市场细分与地区细分来分别列出，而且还应列出有关顾客需求、观念和购买行为的趋势。

## 2. 产品情势

应列出过去几年来产品线中各主要产品的销售量、价格、差益额和纯利润等的资料。

## 3. 竞争情势

主要应辨明主要的竞争者并就他们的规模、目标、市场占有率、产品质量、市场营销策略以及任何有助于了解其意图和行为的其他特征等方面加以阐述。

## 4. 宏观环境情势

应阐明影响房地产未来的重要的宏观环境趋势，即人口的、经济的、技术的、政治法律的、社会文化的趋向。

转眼之间又要进入新的一年—20xx年了,新年要有新气象,在总结过去的同时我们要对新的一年一个好的计划.我是一个从事工作时间不长,经验不足的工作人员,很多方面都要有一定的要求,这样才能在新的一年里有更大的进步和成绩.也对自己制定了房地产销售部个人工作计划,相信我会做得更好。

熟悉公司的规章制度和基本业务工作。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应手。

在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作；通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况；通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，以期组成一个强大的客户群体。

光阴似箭，岁月如梭，转眼间已接近年底，蓦然回首已入司已大半年，在这大半年的时间中我通过不懈的学习，和努力的工作，得到了有形与无形的成长进步。今临近年终，思之过去，放眼未来，为了更好的开展新的工作的任务，明确自己新的目标，理清思路，特对自己这大半年以来的工作进行全方面的剖析，使自己能够更加的认识自己，鞭策自己，提高自己，以便于更好，更出色地完成今后公司赋予的各项销售工作！

## 一、工作中的感想和回顾

自四月份满怀激情与梦想入司以来一直伴随着公司一起成长至今，随公司南征北站，从从化转战中山，公司也从壬丰大厦到创展中心，从之前的三个项目部到现在五个项目部，队伍不断的在壮大，团队实力和战斗力也不断在增强，公司规模也不断在扩大，可以说是非常不平凡的一年，同时也是辛亥革命100周年，中国共产党建党90周年，恰逢又是国家“”规划正式实施年，今年也是我国房地产市场有史以来最不平凡的一年，是房地产的政策年，政策越来越紧，各种手段层出不穷，经历史上最严厉的一年，面对国家政策的不断干预，对我们房地产销售工作带来了巨大的影响，不断的挑战我们的生存极限，我们的生存空间显得越来越渺小，身边的同事被政策打压而被迫不断离职，而我觉得越是在这艰难的市场

环境下，越能锻炼自身的业务能力和素质，也是体现自身价值的时候，因我坚信凡事总会雨过天晴的，值此不禁为他们的离去而表示遗憾和惋惜，他们之中不乏有些比较优秀的同事，不知他们是抱着什么想法进入公司的，怎么经不起折腾呢，而我坚信逆境能给予我们宝贵的磨练机会，只有经得起考验的人才能算是真正的强者，自古以来的伟人大多是抱着不屈不挠的精神，坚韧不拔的意志，从逆境中挣扎奋斗中过来的。鉴于此，我由衷的感谢公司给予我这次工作及锻炼的机会，我也很荣幸的成为华南旅游地产网的一员。同时也感谢公司在逆境时不抛弃，不放弃我们，毕竟我已经很久没出业绩了，再次感谢公司对我们的栽培和帮助及鼓励和支持！

自入公司以来从一个对房地产一无所知的门外汉，到现在从一个专业的投资置业顾问的不断迈进，在这大半年的时间里收获颇多，同时对公司的发展性质及房地产市场及工作模式及战略政策也有一定的见解，做为房地产一线销售员及销售主管的我深知自己责任的重大。

因为我代表着公司窗口，自己的言行举止都代表着公司的形象，不仅要做好本职工作而且还要带好销售团队，促使我必须提高自己的素质，加强自己的专业知识和专业技能，只有以身作则才能服众。平时还要保持一颗良好的心态，良好的心态是一个销售人员应该具备的最基本的素质。特别是在派单上，碰到的是形形色色的人和物，能控制自己的情绪以一颗平稳的心态坦然去面对。

## 二、工作中好的方面

1、思想上积极进步，不断进取，热爱销售行业尤其是房地产销售行业，因为只有干一行，爱一行，才能通一行，精一行，平时能够保持一颗积极向上的心态，立足本职，安心工作！

2、工作上乐观自信能吃苦耐劳，认真务实，服从管理，听从安排，适应能力强，有团队协作精神，富有责任心自觉性强，

领导在与不在都是一个样，能自觉的完成好手头上的工作！并能遵守公司的各项规章制度！

3、心态上能都端正自己的态度，毕竟销售也是服务行业，正所谓“一流的置业顾问卖的不是产品而是服务”平时能够保持一颗积极向上的心态，以及良好的从业服务意识，能制动调节自己的情绪！

4、生活中与同事们相处友善，为人诚恳并善于助人！

三、工作中存在不足：

1、工作中不善于不自我总结，自我反思，自我检查，剖析问题根源，查找客户未成交原因以至于数月都没有销售业绩，当然这包括外在和内在因素，外在体现的房地产市场的不景气，内在体现的个人身上，我想个人因素才是主要的因素吧！

2、思想上有时不够端正，不能及时纠正自己的航向，意志不坚定，自控能力差。总认为这是由于市场环境引取应理所当然，自己比别人比起已经够努力了！

3、工作中没有一个明确的目标和详细的工作计划。做为一名销售员如果没有目标，会导致销售工作放任自由，无紧迫感和压力，自会导致工作效率低，工作时间得不到合理安排。

4、派单时自诩“注质不注量”导致客户量抓的少，平时约客时跟进不及时及客户资源管理混让，导致出团量少，从而影响成交！

5、平时和客户沟通不够深入，未能把项目知识及楼盘卖点清晰的传递给客户，及及时的满足客户的需求，不能及时的发现客户对项目的优势，劣势的看法及了解到什么程度。

6、平时在工作中发展的问题未能及时的请教领导及同事！

7、谈客能力还有待提高及增强，逼定存在优柔寡断！

#### 四、下步工作中需要得到的改进及帮助

1、完善的工作计划及个人目标，并严格落实及执行！

2、对客户间的交流并学习新的知识，掌握新的方法！

3、单注重质与量的双管齐下，约客跟进几时及做好客户分类！

4、用平时工作休息时间阅读房地产相关书籍，及其它相关销售知识，提高自己素质！

5、日常工作中发现问题及时反映，并及时得以有效解决！

6、正思想，保持一颗积极上进心，以良好的精神面貌和积极的心态投入到下步工作中！

7、习掌握团队建设方面知识，充分调动组员的积极性，创造性，上进心，进取心，打造一支王牌销售队伍，并不断强化和完善自身的各项能力！

8、望公司加强相关专业培训，使我们的综合能力和素质得到全面提高！

9、希望在工作中好的方面给予保持，不足之处在下不工作加予克服及改进！

以上是我入司以来的工作总结，不足之处恳请批评指正，从而更好的成长进步！最后祝公司在新的年里业绩蒸蒸日上辉煌腾达，领导和同事们身体健康，工作顺利！

#### 一、市场分析

目前格兰仕在深圳空调市场的占有率约为2.8%左右，但根据行业数据显示近几年一直处于洗牌阶段，品牌市场占有率将形成高度的集中化。根据公司的实力及xx年度的产品线，公司xx年度销售目标完全有可能实现。20xx年中国空调品牌约有400个，到20xx年下降到140个左右，年均淘汰率32%。到20xx年在格力、美的、海尔等一线品牌的围剿下，中国空调市场活跃的品牌不足50个，淘汰率达60%。20xx年度lg受到美国指责倾销；科龙遇到财务问题，市场份额急剧下滑。新科、长虹、奥克斯也受到企业、品牌等方面的不良影响，市场份额也有所下滑。日资品牌如\*、三菱等品牌在20xx年度受到中国人民的强烈抵日情绪的影响，市场份额下划较大。而格兰仕空调在广东市场则呈现出急速增长的趋势。但深圳市场基础比较薄弱，团队还比较年轻，品牌影响力还需要巩固与拓展。根据以上情况做以下工作规划。

## 二、工作规划

根据以上情况在xx年度计划主抓六项工作：

### 1、销售业绩

根据公司下达的年销任务，月销售任务。根据市场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系统及各个门店，完成各个时段的销售任务。并在完成任务的基础上，提高销售业绩。主要手段是：提高团队素质，加强团队管理，开展各种促销活动，制定奖罚制度及激励方案(根据市场情况及各时间段的实际情况进行)此项工作不分淡旺季时时主抓。在销售旺季针对国美、苏宁等专业家电系统实施力度较大的销售促进活动，强势推进大型终端。

### 2、代理商管理及关系维护

针对现有的k/a客户、代理商或将拓展的k/a及代理商进行有效管理及关系维护，对各个k/a客户及代理商建立客户档案，了解前期销售情况及实力情况，进行公司的企业文化传播和公司xx年度的新产品传播。此项工作在8月末完成。在旺季结束后和旺季来临前不定时的进行传播。了解各k/a及代理商负责人的基本情况进行定期拜访，进行有效沟通。

### 3、品牌及产品推广

品牌及产品推广在20xx年至xx年度配合及执行公司的定期品牌宣传及产品推广活动，并策划一些投入成本，较低的公共关系宣传活动，提升品牌形象。如格兰仕空调健康、环保、爱我家等公益活动。有可能的情况下与各个k/a系统联合进行推广，不但可以扩大影响力，还可以建立良好的客情关系。产品推广主要进行一些路演或户外静态展示进行一些产品推广和正常营业推广。

### 4、终端布置(配合业务条线的渠道拓展)

根据公司的xx年度的销售目标，渠道网点普及还会大量的增加，根据此种情况随时、随地积极配合业务部门的工作，积极配合店中店、园中园、店中柜的形象建设，(根据公司的展台布置六个氛围的要求进行)。积极对促销安排上岗及上样跟踪和产品陈列等工作。此项工作根据公司的业务部门的需要进行开展。布置标准严格按照公司的统一标准。(特殊情况再适时调整)

### 5、促销活动的策划与执行

促销活动的策划及执行主要在xx年04月8月销售旺季进行，第一严格执行公司的销售促进活动，第二根据届时的市场情况和竞争对手的销售促进活动，灵活策划一些销售促进活动。主题思路以避其优势，攻其劣势，根据公司的产品优势及资

源优势，突出重点进行策划与执行。

时光飞逝，不经意间20xx年已经结束。默默地算来，从加入金宇房地产开发有限公司，来到隆德县项目部参加销售工作到现在已经有七个多月的时间了，七个月的时间放在以往或许会显得很漫长，但在这里仿佛是眨眼间便消逝而过。

本人是20xx年7月初加入公司的,刚入职时,由半知半解到对销售流程有了较好的掌握,背后确实下了不少功夫,也用了不少时间,当然更少不了同事们的帮助。正因为是第一次接触商业地产的销售工作,所以刚来的前半个月,一边协助同事做好销售工作,一边学习专业知识。慢慢地,对接待客户、跟踪客户、签定合同、售后工作、银行按揭等各方面都开始有一定的认识。到七月份的下半月就开始真真正正独立一人去接待客户,在此过程中遇到过许多困难,但在经理和同事的协助下,都能顺利将工作完成,也从中很快得到成长。一个月后本人对于公司项目的具体情况、公司的管理模式、房地产专业知识和房产销售流程及技巧等都有了很好的掌握。

但由于受国家房地产调控政策及企业自身等因素的影响,我司的楼盘会出现间歇性的低迷状态。当然我们接待的来访客户和来电客户数量也就有限了,而且大部分客户对市场的观望心理较强。本人在前几个月共接待各类来访客户60组次左右,接听各种客户来电50人次左右。虽然来访客户较少,但我们销售人员并没有因此空闲下来,而是积极地对来访客户进行电话回访,对来电意向客户进行预约,对之前的购房业主做好售后服务。本人在这期间不断的学习、锻炼、提升自己业务能力,也积累了一些意向较好的客户群体,为后来的有效成交奠定了基础。

另外,就是在不断地接触各种客户之后,跟其他楼盘相比的过程中更能深刻地体会到我们项目的优劣势。归纳起来有,项目吸引客户的地方主要有:位于隆德县中心地段,交通十分便利,是隆德的首个高层建筑,是隆德的商业核心,是隆

德的首座商业综合体，也是隆德的地标型建筑，也可实现一站式购物的便利，拥有现代化的物业管理体系。而影响客户购买信心的因素有：户型设计不是很合理，采光度不是很好，公摊面积过大，担心物业费用过高，没有车库；商铺公摊太大，担心装修效果达不到预期，担心商场火不起来，担心管理跟不上，投资户担心投资回报。

1. 保持一颗良好的心态很重要。良好的心态是一个销售人员应该具备的最基本的素质，良好的心态也包括很多方面□a.控制情绪我们每天工作在销售一线，面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，不能将生活中的情绪带到工作中，以一颗平稳的心态去面对工作和生活□b.宽容心人与人之间总免不了有这样或那样的矛盾事，同事、朋友之间也难免有争吵、有纠葛。只要不是大的原则问题，应该与人为善，宽大为怀，学会宽以待人□c.上进心和企图心：上进心，也是进取心，就是主动去做应该做的事情，要成为一个具备进取心的人，必须克服拖延的习惯，把它从你的个性中除掉。企图心，当\*产生的时候，就会产生企图心；如何将企图心用好，必须好好的学习。

2. 不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之你所说的一切都将起到反效果。

3. 了解客户需求，第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解。

4. 推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势。做到对客户的所有问题都有合理解释。

5. 保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们就会将喜爱传递。

6. 确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其

他楼盘，都可以增加客户的信任度。

7. 在销售经理的带领下，与同事团结协作，完成公司新一年的销售目标。

8. 加强自身学习，因为再好的方法与计划，也要靠强有力的执行力来完成。这也是我个人需要加强的地方。作为房地产的销售人员，不仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也必须了解，这样才能更好为客户服务，让客户感觉我们的房子无论从质量，社区环境，物业质量等较其他楼盘都更有优势。

最后，非常感谢公司领导给本人的锻炼机会，感谢同事对我的帮助。在新的一年里自己要保持一颗良好的心态，积极的心态、向上的心态，去面对工作、面对生活，好好工作、好好生活，忠于公司，忠于顾客，忠于自己的职责，也要忠于自己的业绩，来年努力交出自己满意的成绩单。

## 业务拓展部工作计划篇九

今年上半年，公司在xx集团的领导下，依托集团的优势，依靠自身地努力，审时度势，求真务实，克服困难，踏踏实实做好项目建设的各项前期工作。在下半年里，抓住机遇，完善管理，确保企业的持续稳步发展。因此我也制定了自己下半年的置业顾问工作计划。

下半年，房地产市场将总体维持平稳发展的态势。全体销售人员要坚持饱满的精神，积极的姿态，坚定的信心来面对销售工作，培养坚忍不拔的意志，锻炼高效专业的素质，全力以赴完成销售任务。

要一如既往地提高销售技能，做好售后服务，让品牌效应不仅停留在建筑上，更体现在销售人员的专业素质上，把的服务带给客户，让口碑营销发挥的功能；仍要积极拓展营销区

域，重视周边乡镇的潜在购买力，争取的客源；要多学习多借鉴，开拓新颖有效的营销方法，加快销售速度。

要立刻投入紧张的工作，切实履行一期住宅交付承诺。要继续协助酒店公司做好酒店工程的协调工作，加强沟通，抓好酒店工程的外墙装饰、外墙窗、玻璃幕墙等工程的设计、招标和施工工作。须全力以赴和当地有关部门积极沟通，努力争取，力争得到明确结论，在此前提下，做好下一步工作。

公司在抓好已有项目开发建设的同时，必须开拓思路，抓住机遇，寻求突破，争取公司的持续健康发展。进行前期合作谈判，将按照集团公司的指示，做好有关股权转让的财务评估、法律文书签订等工作。公司要在新形势下，结合实际，求变求通，谋求持续发展。顺应企业发展趋势，调整机构设置，完善企业制度，规范工作流程，加强人才开发和培养，做好内部管理工作。

随着企业的发展和变化，部分机构和人员设置已不适合新的形势，公司要审慎分析，研究对策，理顺机制，调整结构，以利于开创新的局面。在下半年中，公司要进一步完善制度建设，规范工作流程，提升管理水平，要注重人才的开发和培养，加强企业核心队伍的建设。尤其要向先进企业学习优秀的企业文化，制定合理有效的内部培训和交流机制，提高员工的自我认知和学习能力，促使员工积极关心企业发展，参与企业管理，发挥每一个人的潜能，成就一支懂专业，讲纪律，具活力，勇创新的置业顾问专业队伍。

我坚信房地产还将有长期的、广阔的发展空间。现阶段是一个优胜劣汰的整合期，谁在这个阶段稳固了自己，取得了生存的资本，谁就将赢得未来。我们面前的道路即是光明的，也是无比严峻的，我们必须坚定信心，稳住脚步，努力学习，奋力工作，注重品质，追求创新，才能在下半年里开创出属于一片属于自己的美好天地！

经过上半年的工作，我对置业顾问工作有了更深层次的了解，同时也学到了很多的东西，期待自己在下半年中有更高的收获，自身有更高的提升。