

最新市场开拓年终总结(优秀9篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

市场开拓年终总结篇一

1、认真落实“两集中、两到位”，做好日常审批工作。

2□20xx年我局加大对法律法规的落实力度，一是严格按照环保部《建设项目分类管理名录》的要求，对受理的建设项目进行分类管理，不提高、降低环评级别。二是全面落实《建设项目环境影响评价文件分级审批规定□□□xx省人民*关于建设项目环境影响评价分级审批管理的实施意见》和《关于印发xx省清理整顿环保违法违规建设项目工作方案的通知》等有关规定，不越权审批和补办一批。三是严格执行环境影响评价文件的“六不批”及审批项目的“六符合”，切实加强“三同时”制度的落实，确保项目落地与投产的严把关。

4、配合相关部门对招商项目审查力度，严把环境准入关。凡符合国家产业策、符合我县产业发展的新进企业。我局大力支持，实行审批关口前移，参与拟选地址现场勘察，并提出环保建设性意见。

5、对移动通信基站做好日常监管工作，做到投诉一起依法查处一起；对乡（镇）卫生院iii类射线装置辐射安全防护情况全年不少于两次检查。

3、按时完成环境统计工作，及时上报20xx年环境统计和减排统计数据。

4、按时完成企业环境信用评价工作，及时对企业环保工作进行督促。

5、按照省市的统一安排和部署，按时完成我县省、市、县级生态红线的划定，严格按照红线管理办法进行管理。

市场开拓年终总结篇二

1. 制定出月工作计划和周工作计划、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。考虑地广人多，交通涌堵，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两周回访一次。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。

二、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。

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。

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*，学习更多营销和管理知识，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20xx年销售工作计划，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的贡献。

市场开拓年终总结篇三

xx年我们将以完善机制为主题，降低成本为重点，以“务实、创新、高效”为宗旨，全面推行目标管理，强化执行力。在完成矿和战线下达任务的同时，自我加压，完善机制，力争实现计划管理、材料消耗、回收复用、修旧利废等工作有新的突破。我们的基本工作思路是：深化企业改革、提高员工素质、转换经营机制，解放思想、更新观念、强化管理、规范运作，以矿下达的材料费指标为导向，为全面提升物资管理水平、满足矿生产发展的需要。

1、加强物资采购、催交、催领的计划管理，根据各单位现场生产生产、用料进度，超前规划，与驻矿站、使用单位密切配合，充分发挥我矿物资管理的优势，加大用料催交力度，确保安全生产重要物资、设备供应。

2、以满足生产一线需要为中心，全面加强服务意识□xx年度我们将继续推行“优质服务承诺制”，为生产一线着想，尽力降低各类管理供应环节的漏洞，完善物资供应体系。

3、加强指标考核与监督检查，切实落实兑现材料费奖罚，努力降低材料费消耗。

4、加强员工教育，建立学习团队，加强业务素质培训，培养一支业务能力强的高素质物资供应队伍。

1、加强计划采购，提高管理水平。针对现在项目多、各单位上报计划不够及时、以至材料需求临时计划偏高的状况，为了确保各单位物资供应□xx年我们将重点把计划管理放在首位，在根据各单位上报的用料计划基础上，编制月度的物资需求计划，并依据各单位的月度用料计划编制当月的物资计划，特殊材料、加工周期较长的材料要提前以书面形式提给驻矿站督促其提前备料，确保特殊材料不影响矿生产进度。完善物资供应流程，灵活运用市场信息，库存信息，合理利用仓

库，降低物资价格成本，控制库存储备，降低储备奖金占用。减少现场的物资管理环节，根据仓储时间、存货数量，提高供应效率，加快租赁物资周转率，达到降低物流成本的目的。对各单位用料过程实行动态管理，降低临时计划，提高准确率及供货及时性。

2、加大管理力度，提供物资信息服务。由于近来我矿材料消耗上升幅度较大，我们除按照计划及时供应外，还选派人员深入生产一线，了解生产一线单位计划编制、材料消耗等全过程的第一手资料，超前制定材料供应方案。根据留矿物资和各单位库存情况，每月编制物质信息，并及时反馈至各单位，并做到任务明确，责任到人，提高材料信息的准确性，为各单位提供可靠的物资信息服务。成立信息反馈单制度，建立中心每月物资管理例会制，为相关部门和领导提供有效的第一手资料和参考信息。

3、以生产一线满意为准绳，全面提升服务意识在新的一年中我们将继续完善各项服务承诺，注重物资管理人员的意识培养，树立用户为主的服务意识。为了更好的服务于生产，我中心今年将在去年基础上，继续实施配送制，这样不仅有利于提高效率，减少各用料单位的人力和物力的浪费，更重要的通过多跑勤送减少各单位的库存和材料浪费流失。

4、以人本管理为主，加强员工素质培育。物资管理过程中，人力资源是最关键的因素。下一年度，我们将大力完善绩效考核，加大经济杠杆作用，激励员工，调动工作积极性。由于我中心人员基数较大，再加上近期新调入人员的增加，业务水平参差不齐，提高培训显得尤为重要。为此对于新来员工我们按计划分步骤实施培训。在管理上采取以老带新的方式，岗位培训与实际业务相结合进行培训与指导，督促培训、集中考核，使员工适应岗位需要，适应我矿、战线形势发展的要求。开展评选优秀员工活动，试行末位淘汰制。在物管中心绩效考核的基础上，每月或每季度进行一次优秀员工评选。建立和完善考核机制，实行任务、绩效考核和工资奖金

挂钩。建立和完善竞争机制，准备试行末位淘汰制，以调动全员的工作热忱。

市场开拓年终总结篇四

没有工作目标和每天时间安排的人，总是很悠闲，而有了明确的目标，对自己每天时间安排得比较满的人，是没有空闲时间的，每一点时间都会过得很有意义很有价值，家装业务员工作计划。所以，我们要养成每天制订工作流程表的习惯。

1、对家装业务员来说，工作表要把第二天要办的事、要见的人放在第一位，比方说和某客户约好第二天见面或量房，那你一定就要结合双方约定的时间和地点来安排自己的行程。最好在约定地点附近开展业务。

2、工作表要学会预留出一段时间，不能把时间计算得很紧张。比方说，原定计划上午在小区做业务，下午2：00去见一个客户，中间有半个小时的车程，而你就不能将时间排到下午1：30分才行动，至少应该留出半个小时的空隙，一则防止路上有意外，二则提前到场等待客户，给客户体现出尊敬感。

3、工作表要随身携带，随时查看。你不可能每天都按照工作一丝不变地去工作，但至少工作表能够让你抓住主要的工作。

二、一天时间安排(仅供参考)

1、早会培训学习(8：00—8：40)

我们建议每个公司都举行早会培训，把业务员和设计师集中在一起，如果部门较大，也可以单开业务部门的早会。早会每天安排一个主持人，一个讲师，每人轮流做主持人和讲师，大家创造一个内部学习和培训、人人参与的平台，早会时间不能开得过长，半个小时到40分钟就行，内容可以循环推进。

2、 设计跟进(8： 40—9： 00)

业务员参加完早会培训以后，要与设计师进行单独沟通，业务员可以将客户的新消息、新要求、新想法向设计师汇报，同时也要督促设计师的工作，以免设计师因自己的工作繁忙而耽误你的客户，与设计师沟通做到更好地协调与客户之间的关系。

3、 打电话(电话拜访、电话跟进)(9： 00—9： 20)

与设计师沟通以后，业务员要对客户进行电话拜访或电话跟进，一般来说，到了九点以后，客户也过了上班初的忙碌期了，打电话正是好时候。业务员最好在公司里打电话，一则方便电话记录，创造更好的电话沟通环境，二则如果有客户需要量房，也好及时与设计部取得联系，客户有新想法也可直接与设计师进行沟通。业务员要养成每天跟进客户的习惯。

4、 到小区展开行动(9： 30—17： 00)

这一段时间主要用于联系新客户，培育自己的客户资源。当然也要根据实际情况，如果小区交房，就要提前去小区，早会可以不开，电话可以不打。晚上回公司的时间也可早可晚，如果小区客户下班后较多，就可以晚回去。

5、 回公司打电话 (17： 00—18： 00)

如果业务员搜集到了很多的客户电话号码，我建议下午早回公司，在公司给客户打业务电话，这一段时间打电话的效果最理想。

6、 晚上要进行客户分析

业务员晚上下班后，要养成对自己白天所联系的客户进行分析的习惯，可以结合公司推出的《客户分析表》，只有对客

户进行准确分析定位，才能找到与客户进行更好沟通的技巧和突破点。第二天早上，要将客户分析的内容与设计师或主管进行沟通。

7、晚上要列出当天名单(客户、人际关系)

希望你每天都能在自己的名单上增加新的人员，将客户信息和新结识朋友的信息，完整地进行登记，每天增长的名单，就是你业绩持续增长的法门。

市场开拓年终总结篇五

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。

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。

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。

只要按照上面的销售计划来工作，即使不能够回到前几年销售高峰的时候，也会回到一个不错的境界，因为我们是根据我们最实际的情况来工作的，这样我们的销售工作才会做到最好。相信我们的国家经济一定会很快的恢复过来，而我们的房地产市场一定会恢复繁荣！

市场开拓年终总结篇六

明年是我们_____公司谋求发展的关键一年，也是我们公司的效益年、质量年。年，在公司各部门的大力支持帮助下，通过分公司上下不懈的努力，在质量、安全、生产管理等方面都有了很大的改观。预计年焊接行业形势将逐渐转暖，我们将抓住这个有利时机，加强技术创新，加强质量、生产和设备管理，杜绝浪费、杜绝安全事故，开源节流、降本增效，力争在生产管理上取得新的突破，争取全年产量超过8000吨，达到10000吨。为实现这些目标，我们将认真做好以下几项工

作。

一、不断加强安全管理工作

我们将在认真吸取事故教训的基础上，把安全生产作为公司管理工作的重中之重来抓，采取多种措施保障安全生产无事故。一是坚持开展安全培训 工作。将安全用电、各工种及设备的操作规程和应急抢救知识作为培训重点，不断强化意识安全。二是突出安全重点，抓好安全薄弱环节的有效监控。加强中夜班现场管理，坚持车间管理人员跟班作业；重点抓好预处理酸洗，镀铜酸洗碱洗，行车吊运等要害部位的管理工作。三是坚持安全常规管理，对安全工作常抓不懈。健全车间安全生产会议 、巡回检查、设备检修、交___等记录，将整个生产过程记录在案，便于分析 查找问题。

二、提高员工的质量意识，加大质量管理力度，提高成品一次合格率

应对实芯焊丝在质量管理上存在的一系列问题，我们将在年采取以下措施来保证产品质量，提高成品一次合格率。一是加强生产操作人员质量培训，强化员工质量意识。我们将与质检部门合作 ，对操作员进行定期的培训，使员工了解质量工作的重要性，并对iso9000质量管理体系有初步的认识 ，且在平时生产现场中对员工的质量意识不断强化，使其熟知本工位可能产生的质量问题和避免方法 。二是加强检验员的质量巡检工作，避免重大质量事故的发生，并要求其对当班质量情况 记录在案，使我们有迹可循，便于质量管理与研究。三是建立合理的奖惩制度，在考核 机制中加入质量考核，与员工的收入 挂钩，奖优罚劣。通过以上措施保证全年产品一次合格率达到98%。

三、开源节流，降本增效

节能降耗是公司长期发展的重要工作，节能降耗就意味着增

效，只有增效我们的企业才会有更美好 的明天。年我们将在以下几方面开展工作，以期进一步降低原辅材料和能源消耗，为企业节省没一分钱。一是合理安排人员，对现有的岗位 人员进行梳理，以产定员，尽量减少公司的劳动 力成本；二是合理安排工作时间 ， 尽量连续生产，避免能源浪费，合理安排用电时间，大用电量的设备尽量在晚上开启，并在生产间隙关闭水 电气，节约 每一度能源；三是对原辅材料进行精细管理，杜绝浪费现象的发生，将原辅材料的消耗控制在3%之内；四是将消耗与员工的收益挂钩，有奖有罚。

四 保证工艺贯彻率

在年，我们将加强员工的生产工艺培训，增加员工对本工位的工艺熟知度，加强员工的技能水平，保证工艺的贯彻率达到98%。

五 加强设备管理

在经济运行部的领导下，针对车间设备管理现状，制定办法加强设备保养及管理，不断提高设备保养技能，有力的保证了生产效率的提高和产品质量的稳定：一是制订设备保养及管理办法：对设备的日保、周保、月保制度化，定期检查，实施各种激励手段，引导员工运用正确的方法进行设备保养。二是要加强设备保养技能交流、培训，定期召开设备管理会议：主要是纠正不良设备使用和保养行为，交流工作技能。上述措施有效的保证了设备的高效、稳定运转，为按时保质交货提供了强有力的支持。

六 加强现场管理，推进5s管理制度

在年，我们将进一步加强生产现场管理，对生产计划，生产组织，人员、设备、物料调配等不断优化，保持生产现场的整洁有序，推进标准化生产，推进5s管理制度，力争在年生产管理工作不断提高，走上新台阶。

总之，为实现预计目标，我们将知难奋进、开拓进取，发扬特别能吃苦，特别能战斗的精神，从点滴小事做起，严格落实岗位责任制，内强管理，外树形象，力争通过扎实有效的工作，实现分公司保证8000吨，力争10000吨的`经营指标。

市场开拓年终总结篇七

一、综述：

作为任何一个以营利为目的的单位来说——只有销售部才是唯一的赢利单位，其它的都部门均为成本单位。而我们公司的销售部充其量也只能算是守株待兔，以目前商业房地产市场的竞争激烈程度来看，销售部必需升级，从被动销售升级为有科学计划、有执行标准、有量化考核的主动销售。

二、切实完成年营销任务，力保工作进度不脱节

实行置业任务分解，到人到片。而不是单纯依靠营销中心或营销中心的活动。可采取更为灵活的销售方式，全面完成年销任务，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。

三、合理运用广告形式，塑造品牌扩大营销

新的一年，公司在20_年的基础上，应进一步扩大广告投入。其目的—是塑造__珠贝城建材家居一站式购物广场__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。

四、努力培养营销队伍，逐步完善激励机制

五、全面启动招商程序，注重成效开展工作

2、明确招商任务，打好运营基础

六、营销部年度主要工作：

1、进行市场一线信息收集、市场调研工作；

4、汇总市场信息，提报销售改善或销售开发建议

5、把握重点客户，控制客户的购买动态；

市场开拓年终总结篇八

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。

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。

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。

市场开拓年终总结篇九

时光飞逝，虽然说加入公司才不长时间，很多关于产品还有行业里面的知识和操作都不太熟悉，但这对于我做销售的热情丝毫没有减半。以下是我对20xx年销售工作的一个安排。

一、开发客户

1、电话拜访。针对需求厂家进行电话沟通，争取了解到客户需要用到的背光源需求量。再者，争取预约上门拜访，使销售工作进一步进行，这样能够减少时间和成本。坚持每一天不定时电话拜访，我此刻没有很多客户资源需要这样积累更多的客户资源。

2、陌生拜访。每次出差能够了解客户周围相关产业的大致分布，拜访客户之后利用剩余时间对周围厂家进行地毯式陌拜。

3、利用网络的资源找有用背光的相关厂家，先进行电话拜访，然后争取预约上门拜访。

4、去电子城等用到背光产品集散地收集厂家资料。

(x-x月将所有工作重点放在新客户开发，同时x-x月份完成对林致佳移交给我的客户资源梳理，进行电话拜访和上门拜访，整理出一套完整的公司资料。)

二、产品知识的学习和积累

产品是一个公司企业的核心，过关的质量还有过硬的技术知识才更具有说服力。刚加入公司不久，对公司产品的用途、特性和注意事项等相关知识缺乏足够的了解，还有竞争对手的大致对、销售状况及优劣势。这方面是迫切需要加强的部分，所以接下来新的一年，我要利用各种不同的方式包括互联网、公司、客户、工程师等渠道加强对产品方面的了解，让自己更有信心去销售。(与其他工作同时进行贯穿整年)

三、新老客户的维护

当工作进展到必须的时间段，手头上会有新、老客户这方面的资源。我有足够充裕的时间去开发客户再到进一步维护客户客情。而新老客户之间的维护又有很大的差异。相对于新客户而言，他们可能会对我们的产品没有足够大的信心，还有诚信度方面的问题，所以在维护新客户的时候我务必得花费大的精力去与客户沟通，例如产品试样的跟进、适时的电话问候和应对面沟通，这些都要在以后有新客户的时候根据客户状况做的跟进和维护计划。而对于老客户而言，在维护时困难度较小，相对来说较容易，但也不容忽略。最重要的是产品质量的保证还有防止竞争对手的插入，所以维护老客户时也要有一套适当的销售维护计划。

四、工作时间的安排

根据每月销售进展状况制定出详细的工作计划，做好月初计划月末总结的一系列工作，制定销售业绩完成计划，给自己

适当的增加压力，持续每个月都有大的进展和突破。

五、对自己有以下要求

- 1: 每周要增加2个以上的新客户，还要有到5-8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。拜访后和老板汇报拜访大体状况。
- 4: 对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。
- 5: 要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料。
- 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，不能置之不理必须要尽全力帮忙他们解决。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: 自信是十分重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观用心向上的工作态度才能更好的完成任务。
- 9: 和公司其他同事要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。
- 10: 每个月底定期向老板汇报客户回款状况。