

最新销售管理明日工作计划 销售管理工作计划书(优秀5篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源配置。以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

销售管理明日工作计划 销售管理工作计划书篇一

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。

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: 为了我们店的销售任务这个月我要努力完成8000到1万元的利润任务额，为我们店创造更多利润。

以上就是我这一年的销售人员个人工作计划，工作中总会有各种各样的困难，请老大多多的指导，共同努力克服。为我们门店做出自己最大的贡献。

销售管理明日工作计划 销售管理工作计划书篇二

凡事预则立，不预则废。尤其对于销售部，好的的计划才能导向积极的结果。现将销售部下半年工作计划汇报如下。

一、细分目标市场，大力开展多层次立体化的营销推广活动

做好系统大户的营销维护工作。针对全市还有部分镇区财政所未在我行开户的现状，通过调用各种资源进行营销，争取全面开花。并借势向各镇区其他政府分支机构展开营销攻势，争取更大的存款份额。同时对大中型企业、名牌企业、世界x强、纳税前x名、进出口前x强”等x多户重点客户挂牌认购工作，锁定他行目标客户，进行重点攻关。

二、加强服务渠道管理，深入开展“结算优质服务年”活动

三是要拓展电子银行业务渠道，扩大离柜业务占比。今年，电子银行业务在继续“跑马圈地”扩大市场占比的同时，还要“精耕细作”，拓展有层次的目标客户。各行部应充分重视与利用分公司下发的目标客户清单，有侧重、有针对地开展营销工作，要在优质客户市场上占据绝对优势。同时做好客户服务与深度营销工作。通过建立企业客户电子银行台账，并以此作为客户支持和服务的重要依据，及时为客户解决在使用我行电子银行产品过程中遇到的问题，并适时将电子银行新产品推荐给客户，提高“动户率”和客户使用率。深入开展“结算优质服务年”活动。要树立以客户为中心的现代金融服务理念，梳理制度，整合流程，以目标客户需求为导向。加快产品创新，提高服务效率，及时处理问题，加强服务管理，提高客户满意度，构建以客户为中心的服务模式。全面提升_部门服务质量，实现全公司又好又快地发展目标。

三、加快产品创新步伐，加大新产品推广应用力度

结算与现金管理部作为产品部门，承担着产品创新、维护与

管理的责任加强营销支持系统建设。做好总行全公司法人客户营销、单位企业级客户信息管理和单位银行结算账户管理三大核心系统的推广工作，为实施科学的营销管理提供技术手段。完善结算产品创新机制。

一是要实行产品经理制，各行配备产品经理。产品经理要成为收集、研发产品的主要承担者。

销售管理明日工作计划 销售管理工作计划书篇三

上班式教学岗位规格工学结合财经类高职专业在校内开展与实际工作相一致的工学结合实训教学，一直是国内外职业教育共同探讨的课题。提高财贸类课程教学的实践性，重点培养学生的职业能力，是高职教育推行工学结合、校岗直通的改革难点，而“上班式教学”是一种非常好的教学实践探索路径。

一、金融专业上班式教学的内涵

金融业工作岗位对人服务的个性化、金融产品的虚拟化，工作业务的多样性，工作任务的虚拟性，交易方式的特殊性，交易规则的严密性和操作程序的复杂性，客观上决定了金融类课程上班文化、上班业务、上班环境都是岗位工作的核心内容。因此，把与金融企业和学校课堂结合的职业能力实训课程称之为“上班式”课程。

金融专业上班式教学课程它是依据金融专业银行柜员和经纪人岗位工作任务对人服务的复杂性、业务的虚拟性，运用行业企业和岗位元素，与专业课程相结合，按照实训环境企业化、核心能力任务化、技术训练规范化、师生关系工作化的原则，开展上班式课程，让学生在上班式环境中认知岗位、学习岗位知识和技能，创新性解决工作中的难题。

二、上班式课程设计的理念

“上班式”课程的总体设计理念，是“职业岗位化、工作任务化、学工一体化、素能融合化”，还原工作过程，解析柜员岗位的典型工作任务，重构从简单到复杂的职业能力培养过程，在模拟商业银行、证券公司、理财公司的仿真环境下，按照统一的职业着装、标准化的职业礼仪、严格的考勤制度、企业化的业绩考核，实现“教、学、做”一体，学生以一个综合柜员、证券经纪人、理财经理的身份在完成各项工作任务的过程中对学生进行职业能力和职业素养的综合培养。

1. 上班式课程所培养人才的职业规格

金融专业上班式课程所培养的是高端技能型城市金融人才，它的职业规格是接受过高等职业教育，熟悉城市金融，具有“会服务、能营销、善理财”的金融职业能力和“诚信、合规、创新”的金融职业素养。

“会服务”是指将客户放在首位，安全、快捷、高效地为客户提供规范化、人性化、灵活性的服务。“能营销”是指能根据客户需要客观、完整、正确地推介各种金融产品。“善理财”是指能以专业理财规划师的身份为客户提供财务分析、产品推介、方案设计等理财服务。在职业素养方面，依据金融机构业务的特殊性，要求学生具备“诚信、合规、创新”的金融职业素养。诚信是指恪守信用、实事求是，不虚假宣传、夸大收益、回避风险。合规是指要遵守国家的各项金融政策、法律法规，依法经营。创新是指主动提供个性化、差异化、高品质的服务。

2. 界定上班式课程所培养人才的岗位职责

目前，高端技能型城市金融人才主要供职于商业银行综合柜员、证券经纪人、理财经理等一线服务、营销、理财岗位。其中，商业银行综合柜员应熟悉柜台业务的相关知识；掌握柜台业务操作流程，具备柜台各项业务处理的基本操作技能，能准确、规范、熟练完成各项柜台业务。综合柜员以“会服

务”为典型能力特征，包括最基本的处理对公与对私业务，良好的仪容仪表，语言准确生动，严格按照规章制度为客户提供服务；证券经纪人的岗位职责就是指在证券公司中进行客户开发、客户维护、营销产品、拓展市场、最大限度地为客户提供优质证券服务的证券从业人员。他们以“能营销”为主要岗位职责。理财经理是指以专业理财规划师的身份服务于商业银行、保险公司、证券营业部、信托公司等金融机构，也可以以第三方的身份为客户提供全方面金融理财服务，能为客户分析财务状况、选择理财产品、设计理财方案，使客户的资产在安全、稳健的基础上保值升值，与客户建立和维护良好的信任关系。理财经理以“善理财”为典型基本能力特征。

三、金融专业上班式课程实践探索

上班式课程是在学生已经学习了大量的金融与证券专业理论和知识的基础上，对学生运用前期所学金融知识及理论的能力进行综合培养，对学生上岗前的综合素质与能力进行系统培养。

1. 教学课堂就是工作场所

上班式课程的课堂，就是证券公司营业部或驻点银行。上班式课程的实训环境需要有上班的文化、上班的场景和上班式管理。在实训环境建设中，引进首都商业银行、证券公司、基金公司等金融机构先进理念、业务技术和管理规范，建成银行厅、证券厅、基金厅等实训环境，集中商业银行和证券公司等行业发展的最新业务、布置商业银行和证券公司岗位管理制度，管理办法、训练流程等职业氛围，配置商业银行柜员、证券经纪人操作台、服务器、计算机、交易终端、led显示屏、票据打印机、综合业务系统、凭证、印章等设备，打造仿真模拟实训环境。

2. 按照行业发展设计工作任务

金融岗位上上班式课程所有的教学内容全部设计成工作任务。这里就要求教师必须对金融机构相关的岗位和工作任务有深入的了解，按照实践中证券经纪人或银行综合柜员的工作任务，设计成完整的工作任务，同时必须结合教学规律，注意所设计的工作任务之间知识的科学性和逻辑性。

3. 按照岗位要求完成工作任务

学生的学习任务，就是银行综合柜员或证券经纪人的完成工作任务或所要求的训练职业素养。如对商业银行柜员的要求是：标准化、规范化的钱币整理、伪币识别、数字书写、翻打传票、小键盘技能、票据填写、凭证结算；对证券经纪人的要求是，具有丰富的营销经验和推销技巧、善于与客户进行沟通、善于对客户进行心理分析、能够对不同客户进行分类，为不同客户策划不同的营销策略，构筑企业和客户之间的桥梁。理财经理的工作任务具体包括：对客户进行需求分析、根据客户的不同风险承受能力设计个性化理财方案，并推荐合适的理财产品。另外，要求学生每完成一个工作任务，必须填写相应的实训报告，包括工作任务、完成时间、工作要点、体会。通过每次实训活动后写实训记录的过程中，不仅学生的写作能力不断提高，而且对提高学生完成工作任务的质量，快速提升职业能力有非常大的帮助。

4. 学生上课的形式就是上班

上班式课程要求学生每天用考勤卡实行上下班打卡制度，每天早晨教师对学生不会点名，而是每天一打卡的形式来签到。其实，这并不是记考情如何，而是让大家从学生角度转换到上班族的角度，从学习环境转到上班环境。角色的转换，不仅仅从环境和角色转换，而且是从思想，行为各个方面都有所转换。让学生感觉就是在上班，增强时间观念。此外，还要按照金融机构对员工的标准要求学生穿正装来上班，同时把规范礼仪服务贯穿在每个任务训练中。

5. 学生是课堂教学的主体

课程教学内容的组织主导思想是教师指导和学生训练相结合。学生是主体，学习身份就是客户、客户经理或其他角色。根据每个项目的要求，独自或以团队形式。学习、讨论、制定方案、演练，并做自我评价或相互评价。教师是教练，根据金融专业的典型工作任务设计教学活动，把教学内容按照业务类型分成不同的实训项目，再把每一个实训项目分解成不同的任务，针对完成每一项任务关键知识和操作环节进行指导并提出要求，由学生自主完成实训项目并反复训练，最终使学生准确、熟练、灵活地掌握商业银行与证券业务。

6. 按照企业标准进行考核

上班式课程改变传统的以试卷考试为主的考核办法，以能力培养效果为考核重点，每个工作任务的考核标准基本是按照金融企业的业务标准去要求。考核分为过程考核和综合考核。过程考核主要是针对学生完成的每个任务，从开始资料准备、上机的演练，到最后的接受老师的考核，进行整体评价。综合考核是以技能大赛为主的考核方式，如举办商业银行业务大赛、证券行情辩论赛、模拟投资大赛、理财规划大赛等综合大赛。

四、上班式课程的实践效果

1. 提高了个人能力

通过上班式课程的教学，学生普遍反映，在个人能力方面有了非常的提高。首先，表现在学生通过通过自我激励、受挫训练或职业认知等任务的完成，让学生发掘自己的优点，也让别人找出自己的缺点，对自己进行自我激励，认识到自己不了解的一面，对自己的认识有进一步加强。其次，学生在参与各种活动中不断进行自我表述，或与客户与队员的沟通，语言的表达更加流畅，具有一定的逻辑性。第三，为办理业

务或完成的工作任务，而不断收集资料，整理与归纳资料，大大提高了制作文案的能力。第四，个人的职业素养有了较大提高。表现在学生在开展工作时，教师把职业素养与礼仪的工作要求完成容纳在工作任务中，并对学生进行严格考核，使学生时刻把自己融入一个规范的工作状态中。

2. 提高了专业能力

在专业能力方面，主要是要求学生把在课本上所学的专业知识和理论，转化成处理业务或完成工作任务的一种工作能力。在金融岗位上班式课程上，教师设计了银行柜台业务，如存贷款业务、结算业务等，证券公司经纪人为客户提供证券投资咨询服务，开立账户服务，证券营销话术技巧。理财经理为客户设计投资方案，提供理财建议等，让学生对商业银行或证券行业有更深入的了解。学生以前都是从书面理解这些的，现在将自己所学的知识运用到了实际操作中，这些都让学生有很大感触，而且还让学生在完成工作时灵活运用所学知识。

3. 提高了社会能力

在社会能力方面，上班式课程所设计的任务中多数是要求学生以团队的形式完成，在一个小组中学生们会发现每一队员都有他的长处，也会发掘出自己的长处和看到自己的不足，大家取长补短就会有较快的进步。在团队合作中，使学生知道了如何与他人合作，如何坚持自己的观点，如何与他人妥协。在所设计的金融机构晨会、模拟股票推荐等任务，一方面，让学生充分了解资本市场现状，了解国家经济发展情况；另一方面，学生通过个人陈述及互相讨论方式锻炼了语言沟通能力和积极合作能力。这些任务，如果靠一个人来完成这些任务，确实比较难，以团队开展工作，大家有不同的思想，作为金融机构工作人员需要有创新的思维，充分利用每一个成员的能力，为同一个目的而努力。一来可以提高效率，二来团队效果大于单个人的效果之和，团队合作越来越被现代企业视为工人的必备素质。

参考文献：

销售管理明日工作计划 销售管理工作计划书篇四

近年来，高等职业教育以学校培养为主沿用学科课程体系培养模式所培养出来的学生与企业岗位要求差距很大，企业还需要对毕业生进行长时间的岗前培训，为了解决学校培养人才与企业用人需求不匹配的矛盾，应坚持以科学发展观为指导，以就业为导向、以能力为本位，借鉴其他国家先进的职业教育课程开发模式并结合我国高等职业教育课程改革实际，以工作过程为导向进行课程开发，和行业专家一起确定高职金融专业的专业技能方向和对应的核心岗位，并按照职业岗位确定其岗位工作任务，以岗位工作任务为线索拟定满足高职金融专业人才培养目标的专业课程体系。按照企业工作过程设计课程，以工作任务来整合理论和实践课程内容确定课程标准，并根据市场需求动态调整课程内容以实现课程标准与职业标准的对接。校企合作共建“互动式”实训基地，以企业实践专家为主导，教师与学生深入其^v同参与，真正实现“学习就是工作，工作就是学习”，实现教学过程与生产过程的对接。根据职业资格要求实施课证融合、以证代考，实现学历证书与职业资格证书对接，使培养出来的学生与社会需求真正实现“零距离”对接。

一、对接金融行业岗位工作任务构建专业课程体系

表1 高职金融专业核心岗位及课程体系设置

序号1

核心工作岗位及岗位名称：证券营业部营销人员

课程设置：证券市场基础知识、证券交易、证券投资分析、证券投资基金

序号2

核心工作岗位及岗位名称：柜台出纳/会计/会计后台

序号3

核心工作岗位及岗位名称：个人理财经理

课程设置：个人理财、银行信贷实务、国际金融实务、国际
结算操作序号4

核心工作岗位及岗位名称：大堂经理

销售管理明日工作计划 销售管理工作计划书篇五

星宇车灯有限公司成立于1993年，是一家研制、生产、销售汽车车灯的专业厂家。公司生产的产品主要为一汽集团、东风日产、神龙、奇瑞、上海大众、上海通用等公司配套。星宇车灯财务总监、董事会秘书黄和发介绍，星宇车灯已是国内市场排名第五、民族品牌第一的车灯供应商。

尽管发展势头良好，特别是在2011年上市之后，星宇车灯有了更强的发展动力，但是随着公司规模的不不断扩大，星宇车灯董事长周晓萍却明显感受到管理手段不够先进已成为公司进一步成长的一个制约因素。显然，周晓萍的压力除了源自内部管理水平提升的需求外，还来自星宇车灯作为汽配行业企业在整个汽车生产制造产业链中所扮演的角色要求。

一方面，作为整车厂的配套供应商，星宇车灯设立在整车厂附近的寄存库要满足整车厂的生产要求。整车厂普遍采用的零库存管理模式，对下游配套厂商的管理提出了很高的要求。配套厂商要根据整车厂的生产计划进行采购、生产，并在寄存库备货。有些整车厂的计划变动频繁，使得配套厂商不得不据此重新安排采购、生产。星宇车灯所进行的车灯生产属

于多品种、小批量生产，生产计划制定比较复杂。采用以往传统的手工做计划的方式，星宇车灯基本上在月初做一次生产计划，这个计划在月底才执行完毕，难以快速响应整车厂的计划变化。与此同时，星宇车灯已经不再满足于原有的成本优势，而是希望通过快速响应整车厂的技术变革来赢得更多优势。这要求星宇车灯首先在设计上与整车厂实现同步。

另一方面，星宇车灯本身也有下游供应商。出于降低成本、提升管理水平的目的，星宇车灯也希望采用零库存管理模式。为下游供应商提供准确的计划和采购信息，是星宇车灯进一步提升竞争力的一个手段。

要化解管理压力，星宇车灯原有的信息化系统显然难以再胜任。此前星宇车灯采用自行开发的软件对账务、固定资产和报表进行管理。

为了进一步借助信息化手段来提升管理，星宇车灯在2011年重启了信息化项目，并为此专门成立了以周晓萍为组长，以及公司总经理助理葛志坚，财务总监、董事会秘书黄和发为副组长的信息化领导小组。

发挥系统整合优势

黄和发介绍，星宇车灯希望选择知名度较高，能够随公司的发展而发展的软件供应商的产品作为其信息化支撑。经过考量，星宇车灯选择了用友u8并在第一阶段实施用友pdm总账、收付、固定资产、存货管理、订单管理、设备管理等模块。

同时拥有pdm和erp产品，并能将pdm与erp充分集成，也是星宇车灯选择用友u8的一个关键因素。在实施u8的同时实施pdm并通过pdm实时抓取整车厂的设计数据，进而得出相应的物料需求计划，使得星宇车灯能够轻松应对整车厂的设计变更需求。

蓝图规划好了只是一个方面，实施起来并不容易。为了顺利完成u8的实施工作，星宇车灯在组织上给予了充分支持，要求每个部门均有业务骨干加入信息化领导小组。此外，周晓萍还特地拿出50万元作为信息化推进基金，用于奖励在项目推进过程中表现良好的集团或个人。

尽管在实施erp之前，星宇车灯通过了ts16949质量认证，基础管理工作已有了一定的改善，但是当时的管理水平很难满足erp的实施需求。比如说，基础数据不统一，技术部执行一套工艺路线，生产部门执行的却是另一套；各部门的物料名称不统一，并因此经常出现错误，有些物料甚至没有编码。因此在erp系统实施过程中，项目组对产品、材料进行编码整理和统一，还对多达几千种的配件种类进行了整理，并在pdm中形成多层次的bom结构，构建了星宇车灯的信息化编码体系。

在解决以上问题后，星宇车灯还面临一个大的挑战，就是如何高效统计生产一线工人的计件工资。计件工资一方面与工人的个人收入密切相关，另一方面还关系到产品的成本核算。但用于统计计件工资的工票数量众多，且统计维度多，要按时间、工种、数量准确录入并不容易。以往计件工资通常由车间班组长人工统计后提交，人为误差甚至成为引发员工间矛盾的一个主要源头。

即使采用it系统来统计，车间生产节奏快，“采用常规做法，由工人往系统中录入数据都恐怕来不及”，黄和发说。

为此，星宇灯具在2013年1月进一步对公司的业务及管理流程进行梳理，追加实施车间管理模块，集成条码系统，以打通销售、设计、采购、生产等业务环节。

用友公司的实施团队与星宇车灯的条形码系统供应商密切合作，不断调整、优化，使得条形码系统在业务流程的各个环

节与u8紧密配合，满足了星宇车灯对条形码的各种应用需求。

与此同时，实施团队还与星宇车灯聘请的管理咨询公司建立了高效的沟通机制，将管理咨询结果有效落实到系统中。

成为资源整合利器

黄和发告诉记者，当前星宇灯具信息化建设最主要的目的是强化基础管理，从而为未来进一步的管理提升打下基础。事实上，当前星宇车灯的it应用已经在强化基础管理的基础上有效提升了其管理水平。

首先，强化了基础管理。建立编码体系、梳理业务流程等，并将其固化在erp中，已经为星宇车灯规范管理打下了坚实的基础。

其次，星宇灯具借助erp所实现的三级计划体系，可以帮助它们轻松应对整车厂需求波导性大、变动频繁所带来的计划问题。所谓的三级计划体系，指的是将月度预测计划、周计划和日计划结合起来的滚动计划管理。这样，生产部门就可以根据整车厂的需求变化及时调整生产计划，从而在保证及时交付的同时最大限度地实现生产的稳定、均衡。

再次，pdm与u8的整合，可以帮助星宇车灯直接通过pdm将整车厂的设计模板与u8实现对接，快速响应整车厂的设计变更。这使得星宇车灯在已有的成本优势、质量优势外形成了新的竞争优势。