

最新个人工作计划业务提升 业务员个人 工作计划(通用5篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？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。

个人工作计划业务提升 业务员个人工作计划篇一

一、想办法制订每日工作流程表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。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。

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。

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。

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，将客户信息和新结将近朋友的信息，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。

在制定20xx年计划时，首先简单回顾一下去年的工作情况：

1. 认真有余创新依然不足：一年来我兢兢业业，乐于进取，认真参加工作室的每次活动，做好自己的各项工作。与工作室其他成员团结协作，互相帮助，共同进步。我能够利用自己和学校其他教师上公开课的机会充分钻研教材，与大家一起研讨、交流。但是，始终不能做到对平时的每一节课都去细细钻研，在创新教学方面心中总觉遗憾。

2. 看的较多写的依然太少：在庄校的要求下，一年来我感觉

明显比以前更关注教育教学类杂志，对于一些其他的名师也会留心他们的研究与活动内容，也会常捧着一些教育家的书籍去看一看、读一读，但是总觉得自己吸收的不多，而要把别人的理论转化为自己的东西，更是觉得特别地困难，所以，在写作方面的确太欠缺，是我的短板。

今年计划：

一年：精读三本教育教学方面的专著。具体的书目根据庄校的推荐来确定，在精读的时候，要做好摘录或批注，促进真正的内化。

每月：至少浏览一本教育类杂志；

至少记录一篇优秀的文章；

至少看一本非教育类杂志。

每天：至少记3 00字的学习笔记。

争取本年度进一步拓宽阅读的广度，加大阅读的深度，为进一步深入钻研教育教学打下良好的基础。

一年：至少上两堂工作室公开课；

至少上两堂学校公开课。

每周：至少听两节课；

至少写一篇教育随笔。

每天：至少钻研一堂课，课后写好教学反思。

本年度的课堂教学研究继续重点围绕工作室研究课题和学校研究课题开展。争取借课题研究的东风有效提要自己的科研

能力。

3. 论文撰写要加强一点：进一步发现和掌握教育、教学规律，将理论和实践相结合，常作反思性地总结，形成较高质量的相关论文。争取至少有2篇论文发表或获奖。

个人工作计划业务提升 业务员个人工作计划篇二

一、想办法制订每日工作流程表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。

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)

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。

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; s u!

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，将客户信息和新结将近朋友的信息，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。

(一)确保完成全年销售任务，平时积极搜集信息并及时汇总;

(三)销售报表的精确度，仔细审核;

(四)借物还货的及时处理;

(五)客户关系的维系，并不断开发新的客户。

(六)努力做好每一件事情，坚持再坚持!

最后，想对销售过程中出现的问题归纳如下:

(一)仓库的库存量不够。

虽然库存表上标注了每款产品最低库存量，但是实际却不相符，有许多产品甚至已经断货。

在库存不多的情况下，建议仓库及时与生产联系下单，或者与销售联系提醒下单，飞单的情况大多于库存量不足有关。

(二) 采购回货不及时。

回货时间总会延迟，对于这种现象，采购人员的态度大多都是事不关己，很少会想着怎么去与供应商解决，而是希望销售人员与客户沟通延缓时间。

这样会让客户对我们的信誉度降低。

(这种现象非常严重)

(三) 质检与采购对供应商退货的处理。

很多不合格的产品，由于时间拖延，最后在逼不得已的情况下一挑再挑，并当成合格产品销售，这样对我们“追求高品质”的信念是非常不吻合的。

经常有拿出去的东西因为质量问题让销售人员非常难堪。

(四) 财务应定期对销售却未回款的业务进行催款或者提醒。

有许多已经回款的业务，财务在几个月之后才告诉销售人员，期间销售人员以为没回款一直都在催，给客户印象非常不好！

(五) 各部门之间不协调。

为了自己的工作方便，往往不会太关心他人，不会考虑给他人带来的麻烦。

有时候因为一句话或者一点小事情就可以解决了，可是却让销售人员走了许多弯路。

(六) 发货及派车问题。

(七) 新产品开发速度太慢。

总之，今年我将更加努力做好自己份内的事情，并积极帮助他人。

也希望公司存在的一些问题能够妥善解决。

转眼间又要进入新的一年**年了，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。

出来工作已过4个年头，家庭、生活和工作压力驱使我更加努力工作和认真学习。

在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。

公司在不断改革，订立了…转眼间又要进入新的一年**年了，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。

出来工作已过4个年头，家庭、生活和工作压力驱使我更加努力工作和认真学习。

在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。

公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。

作为公司一名老业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。

针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。

期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达8万元以上(每件4万元)。

做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。

通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。

以至于达到4.8万元以上代理费(每月不低于1.2万元代理费)。

在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，带来的无限商机,给后半年带来一个良好的开端。

并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《**省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《**省著名商标》，承办费用达7.5万元以上。

做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。

首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达1万元以上。

二、制订学习计划。

学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。

我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。

专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。

知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给与我支持。

三、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。

我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对**年的个人工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。

火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。

展望**年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。

相信自己会完成新的任务，能迎接**年新的挑战。

年，我有着更多的期待，相信自己一定能够在年取得更大的进步，自己就是这样一年一年的走过来的，从一个什么都不懂的毛头小伙到现在很有深度的资深公司业务员，我的成长充满了曲折，不过在今后的`工作中，我还是需要继续不断的努力，相信自己在**年一定走的更远！

1.2016年业务员个人工作计划范文

2.业务员个人工作计划

3.业务员个人工作计划

4.【推荐】业务员个人工作计划

5.业务员销售个人工作计划

6.市场业务员个人销售工作计划

7.【精】业务员个人工作计划

8.业务员个人简历范文

个人工作计划业务提升 业务员个人工作计划篇三

一、政治思想表现

1、从参加工作以来，首先树立科学世界观和自己的人生追求，

坚持四项基本原则，拥护党的路线、方针和政策，积极而自觉地学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”的重要思想，努力实践科学发展观并把他作为自己的行动指南，逐步形成了自己坚定的政治信仰和人生追求，随时与党中央保持高度一致，模范遵守和执行学校各项决议和学校各项规章制度；工作上积极勇担重担，服从组织安排，听从学校指挥，校内校外均能做到为人师表，堪称学校师生的楷模。

2、工作中倾注自己的满腔热情，工作勤奋，任劳任怨，能深刻理解教书育人的重要性，把“作为一名好教师”作为自己的教学生涯的人生理想，作为自己热心工作的永恒动力，以身作则，作风民主，富有创新和积极进取的精神，不断探索教育规律。

3、在工作中，我始终贯彻“以正确的舆论引导人，以优秀的作品鼓舞人，以高尚的情操感染人，以科学的方法指导人”的育人原则，凭着高度的责任感和使命感，培养了一批又一批新型的建设社会主义接班人。十分注重自己的师德修养，善于从情感深处激发爱岗敬业的意识，从一言一行中来陶冶自己的高尚情操，因而养成了对待学生象慈母般地关心他们，对待同事真诚善良，对待学校大公无私的优秀品质，言传身教用兄弟之情来感化引导学生。

二、教育教学工作

(一)努力提高思想认识，树立新的理念

1、坚持每周的政治学习和业务学习，紧紧围绕学习新课程，构建新课程，尝试新教法的目标，不断更新教学观念。注重把学习新课程标准与构建新理念有机的结合起来。通过学习新的《课程标准》，认识到新课程改革既是挑战，又是机遇。将理论联系到实际教学工作中，解放思想，更新观念，丰富知识，提高能力，以全新的素质结构接受新一轮课程改革浪

潮的“洗礼”。

2、通过学习新的《课程标准》，使自己逐步领会到“一切为了人的发展”的教学理念。树立了学生主体观，贯彻了民主教学的思想，构建了一种民主和谐平等的新型师生关系，使尊重学生人格，尊重学生观点，承认学生个性差异，积极创造和提供满足不同学生学习成长条件的理念落到实处。将学生的发展作为教学活动的出发点和归宿。重视了学生独立性，自主性的培养与发挥，收到了良好的效果。

3、坚持参加校内外教学研讨活动。新课程实验搞得红红火火，为了保证新课程实验能健康顺利开展，重要的是教师要树立的新课程理念，要以新课程的理念指导实践，在实践中进一步领悟新理念。为此，我非常重视学习，平时认真阅读教学杂志上有关新课程改革的文章，学习教科研专著，认真听讲座，积极参加校本培训，通过一系列的学习，自己的教学理念进一步更新，对新课程理念感悟也在一步步加深。除了学习理论文章外，我还学习文化知识方面的书籍。为了提高自己的课堂教学水平，我还虚心向同行们学习，积极参与教研组的，听课，评课，观摩，研讨活动，不断吸收新鲜血液，以适应现代化教育的需要，使自己的课堂教学跟上时代发展的脉搏。

(二)热爱学生尊重学生相信学生

尊重学生是教学原则和教学本质的要求。我把学生看成是发展中的人，以人为本，创造各种条件引发他们的无限创造力和内在的潜力，相信学生在我的引导作用下能管理好自己。创造和谐的教学氛围，我深入学生之中，了解学生的思想动态，针对学生好动的心理特点，制定相应的教育教学措施，用我的爱心和热情去感化和教育他们，真正成为他们心灵上的好朋友，尊重学生人格，关心学生的健康成长和发展，充分发挥学生主动探究新知识形成的过程。鼓励每一位学生都要敢于发表自己的意见，并注意倾听他们的看法，敢于失败，

敢于竞争，然后经充分讨论选出最佳探究观察和想象能手，在合作与交流过程中，我能主动做好事件的引导并注意到小组各成员的分工与协同作用，使每一小组的同学人人都有事干，取得了人人参与，人人都有收获的喜人效果。

(三)规范自己的教学行为，提高教育教学效果

在总结教学成绩的同时，我也不断反思教学，以科研促课改、以创新求发展，不断地将公开课上的精华延伸应用于日常教学实践，努力把小学科学教学与学生日常生活实践联系起来，努力处理好应用意识与解决问题的重要性，注重培养学生实验探究和观察能力，重视培养学生动手、动口、动脑意识和创新能力，常观察、常动手、常研究、常总结，促进学生的全面发展，努力实现教学高质量，课堂高效率。

1. 认真备课

不但备教材而且备学生，根据教材内容及学生的实际，设计课的类型，拟定采用的教学方法，并对教学过程的程序、时间和分组实验安排，都做了详细的准备，认真写好实验教学方案设计，每堂课都做到“有备而上”，每堂课都在课前做好充分准备，并制作各种有利于吸引学生注意力的有趣教具，课后及时对该课做出教学反思，写好教学后记，促进自己的教学。

2. 增强及完善好上课技能

课堂教学中，我做到了讲解清晰化、条理化、准确化、情感化、生动化，做到了条理清晰、层次分明、言简意赅、深入浅出，特别注意调动学生的积极性和主动性，加强师生交流，充分体现学生的主体作用，让学生学得容易，学得轻松，学得愉快。为提高每节课的教学效果，我还采用现代远程教育手段，利用教学挂图，自制的实验教具和动、植物的标本等多种形式，避免了枯燥、机械的教学。注重精讲精练，老师

在课堂上尽量讲得少，让学生动口、动手、动脑尽量多；同时在每一堂课上都充分考虑到每一个实验，每一个层次学生的学习需求和学习能力，让各个层次的学生都得到提高，每节课都以最佳的精神状态站在讲台上，以和蔼、轻松、认真的形象去面对学生。

3. 虚心与其他教师搞好协作，不断完善教学方式

在教学中，有疑必问，在各个章节教学上积极征求其他教师的意见，学习他们的方法，同时多听老师的课，做到边听边讲，学习别人的优点，克服自己的教学不足，并常常邀请其他教师来听自己的课，征求他们的意见，从而改进自己的教学方法，形成自己独特的教学方式。

4. 认真批改学生的作业，布置作业做到精讲精练

学生的作业是学生在课堂上学习知识的信息反馈及自己教学效果的信息反映，所以我在布置作业时做到有针对性，有层次。为了做到这一点，我常常到各大书店去收集资料，对各种教辅资料进行筛选，力求每一次练习都能收到最大的效果。对学生的作业批改及时，认真分析并记录学生的作业情况，将他们在作业过程中出现的问题作出分类总结，进行透彻分析并针对有关情况及时改进教学方法，做到了有的放矢。

5. 做好课后辅导工作，注意分层教学

学生的发展与提高不能只局限于课内，而课后的辅导工作也非常重要，在课后为不同层次的学生进行相应的辅导，以满足不同层次的学生需求，避免了一刀切的弊端，同时加大了后进生的辅导力度，根据他们的个性特点去点拨引导，利用课间多次与他们倾谈，解决他们的心结，鼓励他们确立正确的学习态度，积极面对人生，让他们意识到学习的重要性和必要性，使之对学习萌发兴趣，通过各种途径激发他们求知欲和上进心，让他们意识到学习并不是一项任务，也不

是一件痛苦的事情，而是充满乐趣，从而自觉把身心投放到学习中去。这样后进生的转化，就由原来的简单粗暴，强制学习转化到自觉地求知上来，使学习成为自己的自我意识力度的一部分，在此基础上，再交给他们学习的方法，提高他们的学习技能。并认真细致的做好查漏补缺工作，他们在学习上存在着很多知识的断层，为了转化他们我经常给他们开“小灶”补课，把他们以前学习的知识断层补充完整，这样他们就会学得轻松，进步也很快，学习兴趣与求知欲也会随之增加，一批批后进生我就用这些方法被转化了。

6、积极推进素质教育

转变教育思想，更新教育观念是语文教学实施素质教育的关键。我充分认识到小学语文是基础教育中的基础学科，担负着为提高民族素质打基础的重要任务；转变教育思想，更新教育观念是语文教学实施素质教育的关键。在教学中，我重视学生个性发展的素质教育层次性，对学生进行因材施教，注重把语文能力的培养有机地和知识教学过程相结合，将语文能力的培养寓于知识的领会、理解、运用、掌握之中，根据学生的不同层次，培养他们的不同个性技能，使他们的能力得到不断提高教学中，不仅开发学生的智力，而且教学生会学；不仅教学生怎样做人，还教学生怎样生存。如我在教四年级课文《落花生》一文时，为使学生充分而深刻地理解“父亲”所说的话的深刻含义，我举了现实生活中的事例来教育学生，把思想教育主线贯穿在语文知识教学中，充分发挥了语文学科的德育功能，既使学生掌握了这篇课文所要求掌握的知识，又使“人要做有用的人，不要做只讲体面，而对别人没有好处的人”这个道理转化为学生的思想认识和信念，教会了学生求知，教会了学生做人。

三、班主任工作

从参加工作以来，我一直担任班主任工作，把学生的思想教育放在首位，把搞好班级建设作为班务工作的核心，通过班

会、晨会对学生进行爱祖国、爱人民、爱集体、爱劳动、爱学习等五爱教育。从而使学生养成良好的班风、学风。班干部是我的左右手，所以我把培养得力的班干部作为班主任工作的一项重要内容，他们能够把班级的学习纪律管理好，并为他们确定好班委工作的近期目标和远期规划。既能锻炼了他们的能力，有提升了他们的素质。经常定期召开班干部会，了解他们的工作情况，班上学生的思想状况。鼓励班干部大胆工作，做劳动、纪律、学习的楷模，成为同学学习的榜样。

山区孩子上放学的路途离学校较远，再加上山路崎岖，水库、塘、堰较多，为了学生在上放学路途中的安全，除了发挥班干部的作用外，我还经常把学生护送到安全地带，学生安全了，我也就安心了，我担任班主任工作几十年，不知为多少学生买过学习用品，垫支过生活费，也不知背过多少生病学生到医院看病拿药。

我深深体会到要管好一个班，需要社会、家庭、学校的大力配合，更是离不开家长的支持。我利用休息时间家访，主动与家长通电话。校访、家访多种形式进行密切联系，了解学生在学习与生活中的情况，也向家长汇报其子女在校的表现情况。争取与家长的教育思想达成一致，形成了家庭教育与学校教育相结合的活力。

我经常到学生中间去了解学生的思想心理动态，对调皮捣蛋的学生，我经常找他们谈心，有的放矢的教育，用自己的真诚去疏导他们，从而使他们能够得以健康的成长，为他们的人生奠定了坚实的思想基础，自己所带的班级曾多次被评为“优秀班集体”，各科成绩居同年级榜首。

四、以研促教，教育教学水平不断提高

本人自参加工作以来，一直重视自己的业务能力和业务素质的提高，学习别人的先进教育方法，积极投身于教学研究行列，积极参加各级多种形式的研究活动，主动承担教研任务。

近年来，我在校内上公开课、示范课若干次，还分别在片区□xx县和xx市上公开课和示范课，深受同行们的好评。

积极组织参加学校的教育科研工作。我校的县级课题的研究，我担任主研人员，该课题已于x年结题，受到了县教育局的好评，这一科研成果获得奖励，并把该成果作为经验在全县推广;x年又申报了县级课题，担任主研工作，受到了课题组成员的一致好评。

x年至x1年担任语文教研组长期间，我组织指导语文教师积极参加教研活动，从教学研究中明白掌握好教育教学理论，用于指导自己的教育教学实践，结合课改确定了本组的实验教师，以点带面，制定了配套的激励机制，课改工作初见成效，先后多人参加县市优质课比赛并获奖，指导x老师在xx县x年青年教师技能大赛中获县级x等奖;□x老师在xx县x年、x年优质课竞赛中，分别获得x□x等奖;所带的教研组每期被评为优秀教研组。

五、工作业绩

xx年2月获得镇“毕业班语文科进步奖”

xx年6月评选为镇“优秀少先队辅导员”

xx年6月评选为镇“优秀少先队辅导员”

.....

年度考核方面□x年、x年、x年均为“优秀”。

总之□xx年来，我虽然在教育教学工作中取得了一定的成绩，在教学管理和班级管理中积累了一定的经验，然而学海无涯，专业知识专业技能的学习更是无限，作为一名农村基础教育

工作者，我将时时刻刻都以敬业奉献、护校爱生作为工作的座右铭，在今后的教学和教研中，一定会不断的开拓进取，在讲台上奉献自己的生命和才智，扎根农村山区，忠于自己的事业，热爱自己的学生，争取做出更好的成绩。

个人工作计划业务提升 业务员个人工作计划篇四

现在我已经在公司担任业务员有四年的时间了。可以说我是公司数的着的老业务员之一，也是对公司的发展有一定贡献了。现在xx年行将结束，我想在岁末的时候就我一年的工作做一下总结，也对自己xx年的工作提前写下工作计划，让自己在假期中能够安稳的度过，也让自己能够及时的认识到当前的形势，希望不会让自己失望！

转眼间又要进入新的一年xx年了，新的一年是一个充满挑战。机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。出来工作已过4个年头，家庭。生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时候，以商标。专利业务为主。通过到专业市场。参加专业展销会。上网。电话。陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到4。8万元以上代理费（每月不低于1。2万元代理费）。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，带来的无限商机，给下半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省著名商标》，承办费用达7.5万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达1万元以上。

学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识。综合能力。都是我要掌握的内容。知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给予我支持。

积极主动地把工作做到点上。落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对xx年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导。部门领导的正确引导和帮助。展望xx年，我会更加努力。认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求的客户，争取的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接xx年新的挑战。

xx年，我有着的.期待，相信自己一定能够在xx年取得更大的进步，自己就是这样一年一年的走过来的，从一个什么都不懂的毛头小伙到现在很有深度的资深公司业务员，我的成长充满了曲折，不过在今后的的工作中，我还是需要继续不断的努力，相信自己在xx年一定走的更远！

第一，在店长的带领下，团结同事，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，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我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

第二，热忱服务，面带微笑。要以饱满的热情面对每位顾客。注意与客户的沟通技巧，抓住客户的购买心理，全心全意为顾客服务。

1、推荐时要有信心，向顾客推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。

2、适合于顾客的推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的'实际客观条件，推荐适合的服装。

3、配合手势向顾客推荐，将给消费者带来想象。

4、配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能。设计。品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。

5、把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。

6、准确地说出各类服装的优点。对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

第四，养成发现问题，总结经验，不断自我批评和提高的习惯：养成发现问题，总结经验目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结经验并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。

第五，根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的xx万的营业额任务，和大家把任务根据具体情况分解到每周。每日，这样每天都有一个明确的目标，做事也比较会有条理；以每周。每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在销售的过程中，学习要学习的东西真的很多很多，货品的知识，衣服的搭配，还要去了解顾客的需要，满足顾客的需要等等。

我认为我们xx男装专卖店的发展是与全体员工综合素质和店长的经营思路是分不开的。建立一支强大的销售团队和有一个好的工作环境是工作成功的关键。

个人工作计划业务提升 业务员个人工作计划篇五

公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达万元以上（每件万元）。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到4。万元以上代理费（每月不低

于1。万元代理费）。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

第三季度的“十一”“中秋”双节，带来的无限商机，给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省著名商标》，承办费用达7。万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达万元以上。

制订学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。

知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给与我支持。

增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对20xx年工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑得快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门

领导的正确引导和帮助。展望20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求的客户，争取的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20xx年新的挑战。