

教育渠道工作计划 渠道主管工作计划(优质7篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？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。

教育渠道工作计划 渠道主管工作计划篇一

(三)业务咨询。热情、诚恳、耐心、准确地解答客户的业务咨询。

(四)差别服务。识别高、低端客户，为优质客户提供贵宾服务，为一般客户提供基础服务。

(五)产品推介。根据客户需求，主动客观地向客户推介、营销我行先进、方便、快捷的金融产品和交易方式、方法，为其当好理财参谋。

(七)收集信息。利用大堂服务阵地，广泛收集市场信息和客户信息，充分挖掘重点客户资源，记录重点客户服务信息，用适当的方式与重点客户建立长期稳定的关系。

(八)调解争议。快速妥善地处理客户提出的批评性意见，避免客户与柜员发生直接争执，化解矛盾，减少客户投诉。对客户意见和有效投诉的处理结果在规定时间内及时回复。

(十)工作要求。大堂经理必须站立接待客户(可坐下与客户谈业务)，做到眼勤、口勤、手勤、腿勤，穿梭服务于客户之间；要记载好工作日志(履行基本职责情况)和客户资源信息簿(重点客户情况)；因故请假，各行应安排称职人员顶替，不得空岗。

教育渠道工作计划 渠道主管工作计划篇二

经过xx年的工作，我对销售有了更深层次的了解，同时也学到了很多的东西，为了让自己在新的一年里有更高的收获，自身有更高的提升，特总结去年展望今年，根据自身的实际情况，特做出具体的计划。

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。

1、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和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。

2、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，市场会给后半年带来一个良好的开端，并且，随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。

我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到化！

做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，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。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆（在这方面还希望公司给与我们业务人员支持）。

加强自己思想建设，增强全局意识、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。我将尽我的能力减轻领导的压力。

以上，是我对xx年度年的一些设想，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xxx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，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

教育渠道工作计划 渠道主管工作计划篇三

- 3、深入了解并严格执行xxxxxxx销售的流程和手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报，以供团队分析决策；
- 7、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；
- 8、严格遵守公司各项规章制度，完成上级领导交办的工作，避免积压和拖沓。

岗位职责是员工的工作要求，也是衡量员工工作好坏的标准，自己到岗至今已有一个多月多的时间，期间在公司的安排下参加了公司组织的xxxxxx行业销售培训，现以对公司产品有了一个虽不深入但整体完整的了解，对产品优势和不足也与大家深入沟通过。为积极配合整体团队销售，不但自己计划设想还要努力学习。在管理上多学习，在销售上多研究。自己在搞好销售的同时，计划设想认真学习业务知识、管理技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断进步自己的综合素质，为环融企业的再发展奠定人力资源基础。

1、计划个人及带领的居间团队每月完成8~12个客户入金，每周2~3个客户、达成月薪3万，冲量年薪30万以上的个人业绩目标。每天至少打20个电话，每周至少拜访20位客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑福州市区地广人多，交通涌堵，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信息和潜在需求，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邀约开户解决方案。

教育渠道工作计划 渠道主管工作计划篇四

此为总指标，细分至每月各城市各级别店铺开发

以上为本年度渠道开发计划与目标，结合当前市场发展趋势。一类城市一类商场，尤其是华南区、华东区的优质商场。业绩好但品牌竞争激烈，合作条件苛刻，利润空间低等特点，代理经营模式会受到多重限制。所以目前大多数品牌是以直营形式操作，为了保障品牌形象在业内的主流地位，竞争中不受被动，建议此类渠道把关与合作模式一定慎重，可考虑直营模式。随着社会的发展，目前二三线城市涌现出很多一类商场，其中以shoppingmall[]大型百货系统连锁机构、本地主流商场等。因为城市级别等因素，此类场有成熟的运营模式、先进的管理经验，以及优良的硬件设施（装修、档次），一

一般在当地会有比较大的影响力和绝对竞争力，所以此类场应做为重点突破口。进驻到这些商场，就以绝对优势占领了二三线市场。并能通过点到点模式，迅速完善销售网络。

结合本品牌情况，无论是在业内的知名度还是现有店铺的业绩等，与此类商场合作都不会有太大的阻力。但问题的关键是，这些商场从其发展和盈利的角度上出发，认可品牌但不愿意和加盟商合作。主要是怕受加盟商资质和运营能力限制，达不到理想业绩目标。商场会更倾向与公司直接合作，但这和公司的发展策略不符。

所以，后期拓展工作的重点应为：挖掘和评估优质加盟商，认真筛选，择优录取。

1、 商场的人脉关系资源等。如果加盟商能疏通这些关系，

我们的工作重点则从业态评估、位置争取、终端形象跟进、培训指导、运营跟踪等环节入手。

a□互相配合，以直营形式和商场签约，再以加盟模式转交客户□b□通过和商场建立关系，让商场接受和认可公司的加盟直营化管理模式，与商场沟通过程中，一定坚持立场，使其明白公司的战略和对此商场的重视程度。

c□在无优质加盟商的情况下，甚至可以委托商场推荐加盟商和代理商。此类客户一般成功率极高，且易维护和管理。经过梳理，下半年市场推广思路及做法总结如下，新市场开发与老客户开新店相结合、平台招商与渠道推荐品牌模式相结合。

4、 通过新品发布会平台以及公司参与的深圳服装展、北京服装展、时装周发布会等一切活动，发挥所起到的品牌推广作用，奠定和提升品牌在行业的地位和影响力，吸引大批意向投资客户和商场渠道前来观摩，形成资源匹配。

5、了解现有合作客户的经营状态和资金实力以及投资项目，积极与有实力投资的老客户进行深入沟通；鼓励、引导、支持其对该市场战略性扩张和开发。

6、对收集的意向客户资源，进行分级管理，做到重点跟进、及时处理；

7、以广东省为根据地重点开发与管理，辐射内地区域； 8、随着空白市场逐步布点（做形象店），起到标杆，发挥以点代面的效果。刺激市场开发！

此计划为初步拟定，有待各层领导和部门研究后完善和执行。各个环节都应以宁缺勿烂、公司利益与品牌形象高于一切的原则去进行，坚定立场，把握方向，完成本年度的市场开发各项指标。

教育渠道工作计划 渠道主管工作计划篇五

通过推广it资源管理的平台，因而建立某某公司的市场环境，业务逻辑，并与传统业务相互促进，形成良性健康的拓展前景，这是某某公司市场部近期的主要工作目标。

企业宗旨：始终坚持“以技术求发展、以质量求生存、以信誉交朋友”，用科学的设计和先进的施工为用户创造一个确保计算机的可靠性、使用寿命及工作人员身心健康的工作环境。

企业信条：精神是支柱、团结是力量、纪律是保证、信誉是生命

质量服务理念：199

某某公司依靠科学化的管理，本着敬业、专业、创新的某某精神，不满足于已经在政府机关、金融系统、邮电通信、保

险、电力、石化、军队机构等行业取得的业绩，正在与时俱进、再造辉煌！

以市场导向为核心，拓展客户的需求，以信息技术产品服务为线索，扩展市场占有率。

以行业龙头为核心，供应链为线索，向中国电信，中国移动，房地产集团等企业靠拢，同时向下游企业推广。

背景

某某公司拥有来自政府、机关、事业单位以及企业的市场资源。高速发展的信息技术与不断增长的客户需求，培养出某某公司业务的推广契机。挖掘客户的应用需求，建立代理商渠道，推销高新技术产品及解决方案，成为市场部近期的主要工作目标。

方案

我们的方案旨于树立团队奋斗目标，以集体部署带动员工成长，帮助渠道代理商发展业务，培养协同操作技巧。

1、渠道拓展

1.1、建立渠道代理制度

1.1.1、合作共赢

通过渠道体系的建立，对渠道的支持与管理，建立和谐的渠道环境，确保厂家、客户、某某公司、渠道的共同长期利益。

1.1.2、耕耘收获

鼓励渠道对市场的长期耕耘、某某公司品牌在行业市场的长期树立，持续为渠道创造价值。

1.1.3、产品渠道架构

定制渠道拓展工作计划，各级渠道业务分成，操作流程，代理业务接洽组织，认证技术服务资质，向用户及渠道提供售后服务支持。

1.2、渠道代理招商工作

举办产品渠道招商会，会议程安排，设计演讲稿，讲演训练人员，试演，联络协办单位，媒体发布联络，技术讲座，宣传资料，渠道代理商联络管理，发函邀请，电话确认，会议提醒，会场布置，奖品安排，会场控制，名片、问券收集及录入，会后联络工作。

1.3、业务操作流程

报备流程，招商会举办申报流程，产品安装申报流程，产品撤场申报流程，渠道代理商协议签定流程，渠道代理商撤消流程，产品销售合同审批流程，渠道代理商奖励审批流程等等。

1.4、知识交流环境

1.4.1、产品知识讲座

1.4.2、产品推广技巧研讨会

1.4.3、产品问题及解决方案知识库

1.5、客户体验环境

在公司内部建立代理产品的体验环境，邀请客户或代理商代表人员上门或通过网络远程控制体验产品的运行效果。

1.6、技术支持

向客户或代理商提供技术咨询，根据产品技术知识库查询相关信息，反馈和转达问题的解决方案，现场或在电话中解决技术问题。

1.7、渠道市场管理

为促进产品销售、资金的快速流通，让渠道市场在良性竞争的环境下健康成长，防止出现厂家、渠道、直销人员在市场竞争中产生冲突，影响我公司的业务收入，从而建立优良的渠道管理体系。

1.7.1、明确渠道分工，优化渠道层次结构：

1) 优先支持增值服务商建设下级渠道。

增值服务商以低端产品押货、物流分销和渠道支持为主要定位

银牌增值代理商的销量全部计入增值服务商

2) 增值代理商保证质量。

强化增值代理商对客户、行业和项目的定位跟踪，提高做单成功率

3) 对不同类型渠道制定不同考核奖惩制度。

对增值服务商设立台阶奖励以强化额管理，并设立物流奖励

对增值代理商设产品推广奖，加大项目支持政策倾斜

4) 对二级渠道(代理商)签约，纳入渠道管理体系

1.7.2、细化渠道考核政策，引导渠道健康发展

1) 增值服务商考核销售额、二级渠道建设数量、二级渠道建设质量及均衡度、对二级渠道供货及时率、市场活动等。

代理协议设考核台阶和物流奖励，其他项目设立“年度分销奖”进行考核

2) 增值代理商的考核：总体销售额、中高端产品比例、行业活动等。

通过设立“产品推广奖”和“项目合作奖”进行考核

3) 代理商(二级)：考核销售额

1.7.3、加强渠道的管理、支持及培训，提高代理的积极性及销售能力。

1) 制定严格、科学、合理的价格体系。监控价格秩序，保证代理商利润空间。

2) 区分不同代理(增值服务商及增值代理商、某某及非某某渠道)，提供不同的支持方式。

3) 区分代理不同人员需求，提供相应的培训，提高代理售前咨询和营销能力。

2、直接销售

2.1、销售人员技巧培训

2.1.1、目标设定的原则

2.1.2、时间管理的原则

2.1.3、个人绩效与团队绩效

2.1.4、化解冲突、携手合作

2.1.5、销售人员的客户服务

2.1.5.1、不同视角看服务

2.1.5.2、积极服务的步骤

2.1.5.3、应对挑战性的客户，将投诉变成机会

2.1.6、销售人员解决问题技巧

2.1.6.1、解决问题的流程

2.1.6.2、常用工具

2.1.7、建立个人客户关系

2.1.8、电话直销

2.1.9、踩点

2.1.10、培养日常习惯

2.2、人员职责分工

×××：主要负责二级代理商的开拓，直接销售为副；

×××：协助欧阳俊曦进行直接销售，文档管理，客户关系管理。

2.3、知识共享

建立销售技巧，产品技巧，系统集成技巧，网络应用□q&a知识库等多方面的知识论坛，以公司内部网或研讨会等形式进

行企业文化氛围的培养。

2.4、厂家培训

2.5、业务流程

2.7、客户资源管理

2.8、业务跟踪

2.9、文档管理

教育渠道工作计划 渠道主管工作计划篇六

一、配合当地政府和相关职能部门促进华星路的拆迁工作，在法规允许的范围内认真协助职能部门以维稳、和谐的大原则为前提，审时度势，做出适度的让步。既减轻当地政府和职能部门的工作压力，力争在20xx年促进建设路的开建、竣工，又使公司在二期工程中全面、有序展开。

5#—9#楼建筑面积***m²计划在20xx年12月份全部竣工。1#、2#、3#建筑面积**** m²争取在本年度内完成80%以上□a区内配套设施绿化、硬化、亮化计划在本年度内全部完成。

20xx年项目总投资约****万元。

三、销售和效益指标。

根据建设路的逐步拆、建具体进展，在条件具备的情况下，随时跟进，大面积、全方位、快速度地进场施工。计划全年新开工房屋总建筑面积****平方米，总户数*套，计划实现销售超亿元。预计上缴税费、行政规费约**万元。

四、质量安全和服服务计划实施

20xx年元月末，随着***号楼的竣工验收和其他住宅、部分沿街商铺相继结顶、预售，配套设施逐步完善，将迎来业主乔迁《****》一期小区。更需加强安全防范意识，贴心服务意识，工程质量意识，规范管理意识。合格率达到100%，把安全作为头等大事；把“七分安全，三分生产”的理念贯彻始终，把服务理念贯彻最佳常态。

在新的一年里，任重和梦想同在，挑战与机遇共存，站在新的起点上，我们将吸取前一年工作的经验和教训，统一思想、与时俱进、努力拼搏，争取圆满完成公司计划的全年各项目标工作任务。

综上所述！

教育渠道工作计划 渠道主管工作计划篇七

（一）加强政策顶层设计，完善电子商务体系。一是不断完善电子商务政策支持，明确发展目标，细化实施方案。做好电子商务“十三五”发展规划，科学指导电子商务发展。二是协同自治区_、商务部中国国际电子商务中心构建电子商务统计服务体系，开展电子商务普查统计，发布年度广西电子商务发展报告，指导全区电子商务工作开展。

（三）大力发展跨境电子商务，推进中国—东盟信息港建设。一是开展制度创新，打通关、税、汇、检、商、物、融，提高跨境电子商务通关等各环节的便利化水平，建立健全适应跨境电子商务的监管服务体系，促进跨境电子商务健康快速发展。二是不断完善广西跨境电子商务综合服务平台，提高为跨境电子商务企业、支付企业、物流企业的服务能力，大力发展面向东盟的跨境电子商务。三是依托中国—东盟经贸信息港建设，申报设立跨境电子商务综合试验区，打造跨境电子商务发展先行先试平台。积极争取国家跨境电商进口试点政策，大力引进发展海外直营店、直销店、跨境电商等消费新业态，支持南宁跨境商品直销中心建设。

（六）深入开展电商培训，打造电子商务人才队伍。依托跨境电子商务、电子商务进农村等工程，开展“电商培训八桂行”巡回培训。联合组织和人社部门研究出台电子商务人才支持政策，吸引区外高端人才来桂，打造广西电子商务人才队伍。

（八）举办高端峰会论坛，营造电子商务发展氛围。一是办好中国—东盟电子商务峰会等高端峰会论坛，为区外电子商务企业在广西合作发展提供高端平台。二是开展区外（杭州）“电商入桂”推介招商，吸引知名电商企业落地发展。三是组织全区各市，在广西传统节日三月三期间，举办电商让利促销活动，打造广西电商狂欢节。

（九）发挥示范引领作用，树立广西电商品牌。一是开展电子商务示范企业、示范基地创建，充分发挥示范引领作用，引导企业发展。二是建设广西名品展示平台，利用电子商务渠道，为广西优秀产品树立品牌，推动优质产品行销全国。

（十）加快园区建设，促进电子商务集聚发展。大力推动全区各市电子商务集聚区发展，创新园区管理体制机制，加大招商引资力度，构建电子商务支撑服务体系。