

# 最新二年级数学以内的加减法教案(优秀5篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 民生工作总结汇报 业务工作计划篇一

(一) 班级设置情况、师资情况同上学期

(二) 发展优势

1、课程管理：顶层架构优化，课程质量有提升

依托专家资源及督学的资源，在学期初聚焦理念与实践对接，聚焦课程目标与培养目标对接，将幼儿园课程结构进行全面的分析，梳理共同性课程和特色项目的关系，优化了课程结构网络图。上学期，借助各部门的联动，聚焦一日课程汇总的重点和难点问题，通过项目组的推进予以了指导和跟进。

2、课程实践：基于实证研究，推动师幼的发展

我们继续围绕“儿童视角下，开展幼儿运动发展能力的实践研究”，聚焦集体运动活动的专题研究，通过自主学习、经验分享、实证研究，在多角度多互动中扎实推进研究成效，积累了一些集体运动方案和案例，丰富了我园的园本资源库。

(三) 问题分析

1、课程管理：梳理问题、优化内容

在夯实共同性课程的基础上，特色项目与共同性课程的融合推进仍未理清思路，如借助课题的实施与特色项目有效链接，积累相关的活动方案和案例，需进一步思考。

## 2、课程实践：实证研究、推进成效

在前期的研究中，教师已能转变视角，初步积淀了观察和识别的意识，基于儿童视角，借助观察表进行识别分析，但观察后的回应、推进指导缺乏深度的思考，还需进一步明确研究的路径和方法。

## 3、幼儿发展：均衡发展、扎实落实

在日常和专项的观测中，发现幼儿发展差异比较明显。主要体现在幼儿的表达表现方面，如在观测中发现在阅读活动中幼儿关注某一画面的细节，忽视对大致内容的表述。

围绕20xx学年学前教育工作重点，以区研训计划为指引，以幼儿园发展规划和园务计划为引领，以提升保教质量为目标，以课程实施为抓手，聚焦幼儿和教师发展为核心，以儿童视角下，开展幼儿运动发展能力的实践作为研究重点，稳步推进保教工作，提升教师队伍整体发展。

1、课程管理：夯实基础课程的规范实施，继续开展特色项目活动与共同性课程之间的关系。

2、课程实践：力求教科研合一，借助教科研融合的手段，继续开展儿童视角下，开展幼儿运动发展能力的实践研究，在识别、诊断、分析、指导的过程中提升课程实施质量。

（一）课程管理：

（二）课程实践

（三）其它工作：科研计划、师训计划、家长工作计划、语言文字计划、信息计划略（详见相关计划）

4、常规工作安排（略）

## 民生工作总结汇报 业务工作计划篇二

1、提升理赔服务时效，严格执行公司理赔规定的服务时间，保证客户在最短的时间内完成理赔，合理保障客户权益。

2、提升服务水平，提高服务质量，提升客户满意度。

1、认真学习相关业务知识，提高自己解决问题的能力，缩短理赔周期，提高理赔时效，简化理赔过程。

2、合并核损核赔岗位，加快案件时效，加强未决案件的跟踪服务，缩短结案周期。

3、加强承保前的告知工作。加强理赔时的一次性告知服务，

4、减少定损时的差价及修换分歧。采用工时标准化，配件系统维护的手段，推出无差价理赔服务承诺，减少分歧。

5、进一步提升理赔人员服务礼仪形象，特别在语言、行为、着装、查勘车管理规范中遇到的一些问题。采用制定标准，加强检查的手段确保理赔人员的服务态度优质化。

6、主动关心客户，减少信访投诉。认真执行出险客户回访制度，通过调度短信、赔款短信，提高结案满意度回访工作。对有可能发生纠纷的案件，提早做好防范措施。做到及时发现，及时整改。

与公司其他员工增进相互了解，做到业务沟通熟练。相互学习，共同进步，提升自己的工作能力和业务水平，真正成为

领导的好帮手，同事的好搭档。

公司经济效益的好坏，直接涉及到的是每个人自己的根本利益。积极为公司发展献计献策，提合理化建议，树立公司利益第一的思想，克己奉公更好地为公司发展贡献力量。

为了更好的做好服务工作，努力提高现场服务效率，采取人性化服务，加快工作速度，提高服务质量，提高服务水平。全面树立公司新形象，真正形成优质文明高效的服务。

1、做到文明办公，做到环境整洁，语言文明，礼貌服务，规范办公行为。

2、提高工作效率，从各个工作环节都要保持高效，要使快速简捷、灵活的工作作风得到客户的认可。

3、做好跟踪服务，与客户始终保持经常性的较好沟通，确保客户的问题在最短的时间内得到解决。

1、根据历史数据及医院目前状况，与主管探讨目标客户销售增长机会

(1) 医院产品覆盖率及新客户开发

(2) 目标科室选择及发展

(3) 处方医生选择及发展

(4) 开发新的用药点

(5) 学术推广活动带来的效应

(6) 竞争对手情况

(7) 政策和活动情况

2、根据所辖区域不同级别的医院建立增长预测

3、与主管讨论

(1) 了解公司销售和市场策略，本地区销售策略

(2) 确定指标

4、分解目标量至每家医院直至每一个目标科室和主要目标医生

5、制定行动计划和相应的工作计划，并定期回顾

1、制定月/周拜访行程计划

(1) 根据医院级别的拜访频率为基本标准

(2) 按本月工作重点和重点客户拜访需求分配月/周拜访时间

(3) 将大型学术会议、科内会纳入计划

2、按计划实施

2、访前准备

(2) 制定明确的可实现可衡量的拜访目的

(3) 根据目的准备拜访资料及日常拜访工具(名片、记事本等)

(4) 重要客户拜访前预约

3、拜访目标医院和目标医生

(2) 熟练使用产品知识及相关医学背景知识，熟练使用销售技巧

(3) 了解医生对产品的疑义，及时正确解除疑义

(4) 了解竞争产品信息

a□了解产品库存和进货情况

b□了解医院政策管理动向

c□了解竞争产品信息

d□与以上所有提及人员保持良好客情关系

#### 4、拜访分析及总结

(1) 整理及填写拜访记录

(2) 拜访目标、销量达成情况分析

(3) 制定改进方案(smart)和根据工作计划

#### 1、目标医院

(1) 与目标医院的药剂科、采购、库管、药房组长建立良好的合作关系，确保公司产品在医院内渠道畅通。

(2) 与目标医院内的相关学术带头人建立良好关系，获得学术支持，了解客户学术专长，与公司共同培养学术讲者。

(3) 与目标科室主任建立良好关系，确保业务活动受到他们的支持。

(4) 确保社保产品在医院社保范围内正常使用。

#### 2、目标医生

(1) 每月做目标医院、科室和医生的销售分析和计划。

(2) 根据计划开展科室和医生的增量活动。

(3) 根据计划拓展医院、科室和目标。

1、及时认真和了解公司市场销售策略，如市场部活动季报等。

2、举行科内会。

(1) 按科室、产品制定科内会覆盖计划。

(2) 按计划举行科内会，熟练运用讲课技巧和学术知识达到产品宣传目的。

(3) 每月回顾科内会执行效果。

3、执行大型学术会议

(1) 按科室、产品制定学术活动覆盖计划。

(2) 按照覆盖计划邀请客户。

(3) 会前准备、计划、分工。

(4) 按照分工担任相应会议组织职责。

(5) 保证被邀请客户到会率90%以上。

(6) 会后总结、评估会议效果，提出改进建议和计划。

(7) 按大型会议主题，与目标医生进行会前预热和会后的相关科会。

1、熟练掌握公司产品知识，相关疾病知识和临床背景知识，

与目标客户做专业的学术沟通。

2、练习演讲技巧，独立组织小型学术会议。

3、认真学习，熟练掌握每季度大型学术会议和科内会的主题和学术演讲资料。

4、认真学习理解公司提供的q&a资料，及时与目标医生沟通。

5、将目标医生的问题及时反馈给公司，并追踪答复。

1、掌握医院基本信息，建立医院档案，并定时更新(每月)。

2、建立目标医生档案系统。

3、及时(每月)掌握和反馈目标医院产品销售及库存情况。

4、建立科室销量跟踪系统。

5、建立科会和学术推广活动覆盖目标医生的计划和统计档案。

6、及时反馈竞争对手的基本销售状况(如促销手段、临床宣传方法、销量等)。

1、周会：递交周工作计划和总结，拜访行程等，及时反馈市场信息并积极参与讨论。

2、月会、季度会：有数据支持及分析的业务回顾和工作计划。

(1)销售数据回顾

(2)业务活动总结回顾

(3)竞争产品信息

(4)阶段销售计划

(5)经验分享

## 民生工作总结汇报 业务工作计划篇三

制定xx年销售工作计划:科学严谨的剖析现有市场状况和销售状况,扬长避短、寻求机会。实行精兵简政、优化销售组织架构, 实行严格培训、提升团队作战能力况合理性、科学市场调研、督促协助市场销售,把握市场机会、制定实施销售推广, 信息收集反馈、及时修正销售方案,挖掘人员潜力、激发工作热情、感受工作压力、努力作好各自市场销售工作。

春节后的二月份完成对各区域的市场部信息管理和业务部人员招聘和培训包括:产品知识系统培训 销售知识系统培训 销售人员职业道德培训 销售人员必备素质培训 应用技术及公司产品培训。使xx年新的管理制度实施过程中市场部在人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用,切勿滥竽充数。业务部明年至少要招录2名业务,许鹏军负责宁夏、袁伟负责青海、靳鹏辉继续负责xx年负责的市场!安丽梅和许鹏军把自己陕西省内的区域全部让出让新进的业务负责。明年就不会像今年这样做的有点混乱,自己区域联系的极少,都是盲目开发联系客户!要加强区域跟踪!集中培训、努力使所有员工充分掌握公司销售政策、产品知识、应用技术知识、营销理论知识,形成学习型团队、竞争型团队、创新型团队。

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面对客户信息网络建立和维护作出实施细则规定,从制度上对此项工作作出保证。我会在定期检查指导客户信息管理工作的考核制度,并根据各区域实际情况和存在的问题,有针对性地加以分析和研究,以督促其在短期内按规定建立和健全客户信息管理工作。做好每天的工作计划和工作总结。

以各区域业务成员提供的信息量和公司在各区域的业务进展

情况，并且开会讨论该区域业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域的机构设置各趋合理和公司在开拓新的市场方面作好参谋。为进一步打响“特雅丽”品牌，扩大特雅丽在西北市场占有率，建议公司在青海还有宁夏当地的安防杂志也做几期宣传！每个业务也要加强和同行业人员接触多了解一下这个市场的趋势！

xx年西安办最弱的环节是广告机系列！xx年初就要求总部专门技术人员对广告机进行培训！

## 民生工作总结汇报 业务工作计划篇四

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息

四、对自己有以下要求

- 1、每月要增加x个以上的新客户，还要有到个潜在客户。
- 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，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。
- 4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。
- 5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。
- 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、为了今年的销售任务我要努力完成xx台的任务额，为公司创造更多利润。

## 五、对公业务发展具体措施

1、积极适应我行所处的市场环境的变化，在积极维护已有客户的同时，要拓宽思路、主动出击、寻找新客户，要从行业大户以及新客户、新项目的源头切入，扩大存款客户群。新年伊始，我行就积极走访对公客户，在人民币汇率走高，美元汇率下跌的情况下，动员在我行开户的出口结汇企业，及早结汇，减少因汇率下跌所造成的损失，仅结汇业务就给我行带来近xx万元的新增对公存款。

2、利用各方资源，全面营销企业网银业务。以授信客户、集团客户为主攻对象，提高客户网上银行普及率，提高网银交易量。

4、针对我行所处市场的特点，如家电市场、钢材市场等商贸企业多、资金流量大、电汇业务频繁的现象，积极向客户营销银行承兑汇票贴现业务和汇款业务，提高我行的中间业务收入水平。

5□xx年我行将大力发展消费信贷业务，在继续做好金成房产

住房按揭项目的同时，积极营销xx商户，争取在xx消费信贷业务上有所突破，以此带动中间业务和公司存款业务的进一步发展。

## 民生工作总结汇报 业务工作计划篇五

在xx年刚刚接触本行业时，在选择客户的方面走了不少的弯路，思其原因是因为对这个行业还不太熟悉，所选择的客户群体对于我们这个行业有些偏差。总结去年一些失误的教训，所以今年要好好分析市场情况，根据我们的行业状况，仔细划分应对客户群体、寻找更多的对应客户名录，从而提高工作效率。

xx年的计划如下：

一、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四、今年对自己有以下要求

1、每周要增加2个以上的新客户，还要有5到10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，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。

- 4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。
- 5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。
- 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、为了今年的销售任务每月我要努力完成？到？万元的任务额，为公司创造更多利润。

## 民生工作总结汇报 业务工作计划篇六

20xx年，是全面完成“十\*\*”规划的收官之年，也是全面推进依法治国的开局之年，更是金乡街道把握新常态、抢抓新机遇、打造新突破的关键之年。

工作思路是：紧扣县委、县政府“围绕四个争当，加快四个转换”的总体要求，以“新型工业化”发展壮大为主导，以“新型城镇化、农业现代化”提档升级为主线，以“仓储物流、电子商务、科技信息”配套联动为动力，加快发展工业主导型经济、高效精深型农业、精品宜居型城镇、均衡普

惠型民生，确保圆满完成各项任务目标。

1、聚力攻坚财税征收。认真分析研判当前经济放缓的形势，以县委县政府下达的5.4632亿财税征收任务为目标，进一步加强综合治税水平，合理制定财税征收方案，量化分解时间节点任务；进一步明确税收重点，深化对龙头企业税收挖潜的研判分析，积极开展“税收转引落户攻坚”和“零散税收巡查服务”等工作，无缝隙对接辖区内各类企业和零散户运行情况，确保应收尽收，完成任务。

2、重点抓好招商引资。坚持把招商引资作为推动产业升级的“生命线工程”，进一步充实招商力量，学习总结先进经验做法，充分发挥我县“三区一园”的平台优势，通过积极对接三大园区开展联合招商、以商招商和以企业招商，结合街道区位和园区发展优势，着力招大引强，招新引优，确保在引进财税支撑性和贡献性项目上实现新突破。同时，加大与金融保险业、信息服务业和商务服务业等生产性服务业项目的对接洽谈力度，力争生产性服务业项目落户实现突破。

3、强力推进项目建设。坚持把项目作为推进发展的有力抓手，积极推进银座购物、缤纷五洲、凯盛农贸、金宇金宇家居、申科汽车城、巨能兴业等大项目建设，力促光明玻璃、旗胜电器、华驰机械等6个园区项目，全速度建设，早日投产、达效。深化企业服务，严格落实责任包保、跟踪协调机制，通过银企对接、包保服务、政策扶持等方式，帮助企业解决贷款融资、落地运行等难题，打造高效、廉洁的发展环境。

4、着力发展第三产业。突出区位特色，搞活辖区内“房地产、餐饮娱乐、现代农业”等第三产业，跟踪推进名流新天地、凯盛农贸、银座商场项目，重点打造金宇家居建材集散地、申科汽车城商贸圈；同时。抢抓“金南信息产业制造园”发展的重大机遇，积极发展电子商务、文化传媒、包装设计等新兴业态，重点引导凯盛农贸、金宇家居和盛奥车业等辖区企业发展“线上交易”，提升宜商、宜居城市品味和档次。

5、做大做强园区经济。重点做好金南产业园设施提升和规划提升。一是抓好园区规划提升，突出产业优化升级，主导产业增加“电商、物流”方向，并重点做好电子信息市场开拓，指导入园企业网上交易，推进园区发展。二是完善基础设施，加大对园区的投入和支持力度，完成园区内绿化带、人行道等基础设施建设，加快孵化器和标准化厂房建设，招引小微企业入园发展壮大；三是推进产城融合，加快推进城南金宇社区建设工作，完善凯盛农贸、霍古小学等服务设施，并着力抓好失地居民和回迁社区居民就业创业工作，推进产业园区和居民社区互动发展。

6、更加注重全民创业。依托综合经济管理优势，加强产业政策、投资政策、市场形势等方面信息采集，开展多形式宣传服务，为创业者及时提供信息。按照抓大不放小的思路，提高完善中小企业项目库，高标准建设“中小微企业孵化器”，抓好企业微转小、小转中工作，增添发展活力。

7、着力突破向上争取。做好金南产业孵化园、创业基地、日间照料中心等10余个项目的向上争取工作，并根据实际情况适时对符合政策的项目进行包装，动态化开展工作，确保超额完成500万的目标任务。

1、提档升级南果北林。做强、做优、做特“南果北林”园区经济。城北重点实施基地扩建和提档升级，计划新发展苗木1000亩、发展林下经济2100亩。城南葡萄园主攻设施农业，升级改造葡萄大棚，优化“百亩有机葡萄示范基地”；并有序引导群众提升种植品种、档次，确保新增种植面积800亩，新育种苗300万株。

2、发展农业龙头企业。发挥企业在现代农业和农业园区建设中的引领作用，积极引导群众流转土地，发展壮大十里生态农业园、金森农林科技园和绿源苗木花卉基地等农业园区，着力完善园区基础设施、扩大经营规模，切实提高经济效益。

3、推进农业产业化经营。积极探索“农业一条龙”发展模式，着力发展凯盛农贸、高创智能温室和霍古五级河温室项目，重点突破农产品流通、经营和种苗培育难题。同时，结合现代物流和电子商务业的发展，积极引导群众网上经营、网上交易，推进葡萄、苗木等农产品实现产、供、销和精深加工一体化。

4、着力发展观光经济。整合城郊农业资源和地理区位优势，积极引入社会资金和观光旅游项目，在3个农村社区和城北塌陷地打造“城市后花园”，发展葡萄、草莓特色采摘农业和塌陷区休闲垂钓等观光农业，引导周边群众就近就业，实现农业增效、村民增收。

1、全力服务城市建设。积极配合新xx区改造提升工程和城市基础设施建设重点项目，突出抓好保障服务和安全稳控工作，为城市建设和重点工程的顺利推进，创造良好的社会环境。

2、重点做好回迁社区建设。加快推进金河社区建设进度，注重完善社会配套基础设施，确保按照既定目标完成建设任务、实现顺利回迁。进一步优化回迁社区环境卫生，重点协调有关部门为莎岭、孙庄及三联等回迁社区，配齐大门、围墙、绿化等配套设施；选优、配强社区物业管理公司，结合网格化管理模式，为群众提供更加精细、规范的管理服务。

3、扎实推进城乡建设管理。积极配合执法局、环卫局、房管局和数字化城管中心，开展城区背街小巷环境卫生整治和公共设施维护管理工作，全面深化城区精细化管理。重拳整治农村环境卫生，积极引导“村民自治”抓好监督管理和环卫保洁，实现城乡环卫一体化机制高质量、高标准运行。启动“村村净、街街亮、户户通、处处绿、家家美”五个全覆盖工程，重点打造3个美丽村庄。同时，积极向上争取协调物资，改造升级村间连通路、村内小街巷及文体设施，让群众居住得更加安心、舒心。

1、推进社会管理创新，继续抓好教育实践活动整改落实和建章立制工作，结合党建全纪实平台的推进，有效融合“街道信息管理平台”，以网格化、信息化为抓手，做好人口计生、社会救助、农合农保、就业创业、综治维稳、基层党建等工作，实现高效管理、优质服务。

2、无缝隙开展包村联户活动。采取联户干部和联户部门分类帮扶的工作方式，将工作重心向保障和改善民生上转移；并结合满意度创建活动，定期开展群众走访和电话调研，完善问题收集处理机制，对群众反映的困难和问题及时梳理汇总、整改落实到位。

3、完善社会保障体系。围绕居民就业创业开展技能培训，做好低保、五保、困难群众及残疾人救助帮扶工作，着力构建更加完善的社会保障体系。

4、丰富群众精神文化生活。扎实推进“四德工程”建设，务实开展广场舞、秧歌舞比赛和丰富多彩的民间艺术团体活动，切实提高群众的精神文化生活水平，全面提升幸福感和满意度。

## 民生工作总结汇报 业务工作计划篇七

比如说，工作中会碰到顾客流量少或者一连向几个顾客介绍公司产品均没有成功，容易泄气，情绪不好，老想着今天太倒霉等等。这样注意力会不集中，再看到顾客也会反映慢，信心不足，影响销售。反过来，稍微想一下为什么一连推荐失败，即刻调整心态，如去外边呼吸几口新鲜空气等，再继续努力。

例如，学生类顾客比较喜欢潮流的广告性强的名牌公司产品。所以让其很快接受我们所推荐的公司产品较为困难，我们则需要有耐心。可先简单介绍一下公司产品，然后可对她说学生为什么容易长痘痘和黑头，需要注意些什么问题等。讲这

些使她觉得你比较专业。再着询问她学什么专业等，可增强她对你的信任度。最后快速针对其推荐公司产品，如此成功率较高。

现在品牌多，促销员更多，促销语言大同小异。所以介绍公司产品时一味说公司产品如何好，容易让顾客觉得我们就想着单单推销公司产品出去，使自己不能很快被顾客信任。事实上，顾客只有信任了你，接受了你这个人，才会接受你所介绍的公司产品。如果简单扼要针对性介绍完公司产品，在顾客考虑时可将公司产品话题引入人的话题，比如赞美顾客两句或问问顾客平时是怎样护理的。

20xx年让我有点隐隐期待，我热爱这份工作，希望自己今后能快乐着工作，同时也能在工作中找到更多的快乐！

## 民生工作总结汇报 业务工作计划篇八

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。

一

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。

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。

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。