

销售活动后的总结报告 销售活动总结报告 (汇总5篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

团队工作计划篇一

本学期，我校团队工作将紧紧围绕学校的工作，以党的“十八大”会议精神为指导，认真贯彻落实《关于进一步加强和改进未成年人思想道德建设的若干意见》精神，针对我校实际情况，创新性地开展团队工作，使学校团、队工作与学生实际情况相结合，探索更适合学生年龄与身心特点、更适合社会发展规律的新举措，使团、队工作真正落实到学生的学习生活中。坚持以爱国主义教育为主线，以强化行为规范养成教育为重点，不断增强团、队工作的主动性、实效性，形成全员、全方位、全过程参与的模式，力争使团队工作上一个新台阶。

(一)切实加强团、队建设，充分发挥团、队干部的作用。

强化学生行为习惯养成教育，引导少年儿童养成良好的行为习惯，强化小学生仪容仪表、文明礼仪、尊老爱幼教育，努力营造宽松、和谐、向上的教育氛围。提高学生自律能力。

(二)结合节日、纪念日开展丰富多彩的实践活动。

通过孩子们易于接受的活动形式引领学生在自律中落实于行。以切实可行的行为规范管理机制引导学生、以丰富多彩的群体活动教育学生，以培养学生学会做人、处事为落脚点，坚持扎实、细致的原则，注重激励评价，以此熏陶感染学生在

主动感悟、体验中明理导行。

(一) 抓好团、队基础阵地建设

1. 加强团队、队伍建设。

(1) 各在团、队中选拔一批小干部，明确任务，让小干部开展工作，提高学生的自我管理能力。各团、队成员要切实做好班队活动课，组织和开展生动活泼的班队活动，定期举团队主题活动。本学期，团、队部将引导团队成员在日常注意自己的行为，规范自己的行为，在服务他人，服务社会的体验中，培养社会公德，接受爱国主义和革命传统教育，使他们道德水平和文明素质得到提高。同时，团队部及时汇总资料，评选“优秀少团、队干部”、“优秀班级”。

(2) 本学期将培训一支新的校值日和校监督岗队伍。定期培训，让他们快速地适应并开展校值日工作。

(二) 加强教育阵地建设。

(1) 通过宣传、晨会、讲座等少先队阵地对学生进行法制、交通、消防、卫生、心理健康等方面的教育，帮助学生了解和掌握更多的安全常识、学习自护本领、提高安全防范意识和自护自救能力，全力打造“平安校园”。

(2) 经常与班主任老师联系、沟通，帮助解决孩子们在日常学习生活之中，生长发育中，遇到的困惑。在师与生的交流中，搭建一座桥梁，真正关注到孩子的心理健康成长。同时对所发现问题的同学且性格孤僻的学生进行心理疏导，让他们也能拥有一个健康的心理，在校园中 共同快乐成长。

(三) 加强文明礼仪教育，培养队员良好的行为习惯

本学期，力求通过各种形式的评比竞赛活动，抓实抓细，树

立先进，弘扬正气，养成“应该这样做，不应该那样做”的良好行为习惯。现在针对这一块具体做好以下几点：

1. 定期确定常规训练的主题。少先队及时进行抽查和反馈。
2. 加强日常行为习惯、卫生等方面的检查监督，提高监督岗值日质量，促进我校精神文明建设。
3. 实行常规反馈制度。各项检查中出现的问题，由值日员直接向辅导员递交反馈单以起到提醒、强化作用。

(四)开展形式多样的团队活动，让队员在阳光下快乐成长

1. 各团、队组织队员学习《中小学生行为规范》树立文明形象，促进全校学生文明素养的形成。

2. 充分利用各个节日，开展形式多样的活动。

(1) “三八”妇女节开展“感恩母亲”等系列活动。

(2) “五一”劳动节期间，开展多种主题活动。激发学生热爱劳动，无私奉献的精神。

3. 本学期继续鼓励各班结合本班的特色，开展相应的团队活动努力营造良好的班级氛围，并力争在本学期内化为学生的日常行为，并结合此活动评选出文明团队，以创建文明的校园环境。

(见附表)

团队工作计划篇二

本学期，我校团队工作将紧紧围绕学校的工作，认真贯彻落实《中共中央国务院关于进一步加强和改进未成年人思想道德建设的若干意见》精神，在上级团组织的带领下，结合我校

实际情况，创新性地开展团队工作，使学校团、队工作与学生学习实际情况相结合，以“四好少年”为活动宗旨，狠抓养成教育，以体验教育为基本途径开展丰富多彩的实践教育活动。结合我校本学期重点工作，以实际出发加强团员队伍、少先队队伍建设，增强团员、队员意识，调动团、队员学生积极性，以及组织的凝聚力。坚持素质教育导向，不断探索和把握团队教育理念，创新和发展团队教育方式和内容，从而提高学生的素质工作为重心，切实服务素质教育，服务学生为载体，开展丰富多彩的教育活动，探索更适合学生年龄与身心特点、更适合社会发展规律的新举措，使团、队工作真正落实到学生的学习生活中，努力开创我校共青团、少先队工作的新局面，力争使团队工作上一个新台阶。

（一）切实加强团、队建设，充分发挥团、队干部的作用。强化学生行为习惯养成教育，引导少年儿童养成良好的行为习惯，强化小学生仪容仪表、文明礼仪、尊老爱幼教育，努力营造宽松、和谐、向上的教育氛围。提高学生自律能力。

（二）结合节日、纪念日开展丰富多彩的实践活动。

通过孩子们易于接受的活动形式引领学生在自律中落实于行。以切实可行的行为规范管理机制引导学生、以丰富多彩的群体活动教育学生，以培养学生学会做人、处事为落脚点，坚持扎实、细致的原则，注重激励评价，以此熏陶感染学生在主动感悟、体验中明理导行。

（一）抓好团、队基础阵地建设

各在团、队中选拔一批小干部，成立学生会。明确任务，让学生会开展工作，提高学生的自我管理能力。各团、队成员要切实做好班队活动课，组织和开展生动活泼的班队活动，定期举团队主题活动。本学期，团、队部将引导团队成员在日常注意自己的行为，规范自己的行为，在服务他人，服务社会的体验中，培养社会公德，接受爱国主义和革命传统教

育，使他们道德水平和文明素质得到提高。同时，团队部及时汇总资料，评选“优秀少团、队干部”、“优秀少先队中队”、“优秀团支部”。

（二）加强教育阵地建设。

（1）通过宣传、晨会、讲座等阵地对学生进行法制、交通、消防、卫生、心理健康等方面的教育，帮助学生了解和掌握更多的安全常识、学习自护本领、提高安全防范意识和自护自救能力，全力打造“平安校园”。

（2）经常与班主任老师联系、沟通，帮助解决孩子们在日常学习生活之中，生长发育中，遇到的困惑。在师生交流中，搭建一座桥梁，真正关注到孩子的心理健康成长。同时对所发现问题的同学且性格孤僻的学生及留守儿童进行心理疏导，让他们也能拥有一个健康的心理，在校园中共同快乐成长。

（三）加强文明礼仪教育，培养队员良好的行为习惯。本学期，力求通过各种形式的评比竞赛活动，抓实抓细，树立先进，弘扬正气，养成良好行为习惯。

（四）开展形式多样的团队活动，让队员在阳光下快乐成长。

（1）各团、队组织队员学习《中小学生行为规范》树立文明形象，促进全校学生文明素养的形成。抓好新《中小学生守则》、《中小学生日常行为规范》的贯彻落实，充分发挥学生干部的作用，采取常检与抽检的方法，组织他们对各班级的纪律、卫生、体育活动、学习等各方面进行检查，做到有记录、有总结，及时发现问题，及时解决问题。

（六）切实加强团队自身建设。探索新时期下少先队工作的方式和方法，努力做好团队衔接工作，更好地发挥“以团带队”传统，为入团打好组织基础。继续加强团队干部队伍建设，逐步建立一支作风硬、业务精、乐于奉献的团队干部队伍。

伍，规范阵地建设。

（七）加大团员发展力度，注重随时培训，考查合格，随时入团，让我们发展的团员在学生中能真正起到“树起来，做楷模”的榜样作用，借以提高团组织在学生中的威信。

三月文明礼仪之花遍校园

四月网上“祭英烈”爱国主义教育活动

五月志愿服务活动；团组织纳新

六月“六一儿童节暨校园文化艺术节”；新队员入队仪式

七月建党100周年系列活动；期末写总结，资料归档。

团队工作计划篇三

我队本着“奉献、友爱、互助、进步”的宗旨，以建立优秀志愿者团队为目标，结合以往经验和现实情况的，对本学期工作做出如下规划。

内容主要分三部分：

一、 .. 活动资源，改进完善工作，增强团队凝聚力；

二、 围绕新生开展招新、培训等一系列工作和活动；

三、 继承和利用上届积累资源，重点对品牌活动进行前期准备和初步开展，打好活动基础，逐步进行完善。

我们本学期将围绕三条既相对独立、又相互交叉的主线开展工作和其他一系列活动，一方面搞好团队建设，使青志队能规范而扎实地发展；另一方面搞好活动，展示青志队的活力

和志愿者的优秀品质。

青志队历来没有把..资源作为一项基础性工作来做，有关经验、资源、工作方法等没有文字载体，因此保存和交流不便；另外团队凝聚力还较少地体现在队伍战斗力上，略有不足。鉴于此，我们将在下面三部分下力气：

一、我们在暑假期间建立了公共网盘（方便队内共享资源），并将在假期和以后活动中..有关需要的资料，包括世博会志愿者有关知识，策划、新闻稿等的写作，有关活动想法和已有活动介绍等。

二、以文字的形式介绍一些好的工作方法和活动理念，从例会、品牌建设、素质拓展等方面着手改进工作，从活动流程（如策划和宣传）方面着手完善工作。同时，我们将在提高工作效率和执行力方面下功夫。

三、对比其他部门，团队凝聚力对青志队有着更深的要求。我们将关注队伍内部成员间的关系，如队长平时多给予干事指导，借助公共记录本大家多交流等。

这部分工作贯穿我们学期，也将贯穿以后青志队的建设。我们将在虚心和扎实中前行，紧紧把握“青志队是我们的，我们要一届一届地继承地发展”的信念，建成一支优秀的队伍，做成几个有品牌的活动。

本学期首先迎来的是新生。针对新生，我们的工作和活动分为四部分：

一、新生志愿者注册和针对新生的宣传。注册表见“附录1”，各个班的志愿者注册将通过临时召.人进行。宣传方面以小贴士的形式，介绍世博志愿者和我们的活动。

二、书本传递活动。我们将在军训期间对大二同学的旧书进

行回收和..，将其传递给大一新生，借此也可为两个年级的学生提供一个交流的机会。

三、 帮助新生熟悉环境，引导他们关注校园。开学初，我们将带领新生走进图书馆做志愿者工作，方便他们熟悉图书馆，早日浸染图书馆的良好氛围；此外我们将联系学校后勤部，合作搞新生帮助老工作人员的活动，引导他们去关注和了解校园里的其他群体。

四、 招新后，面对新鲜血液的流入，一方面，我们要鼓励新干事积极融入团队中，增进团结，用志愿者的优秀精神品质去感染他们，让新干事热爱志愿者活动和有关工作；另一方面，考虑到新生特点，我们将对干事进行包括策划、新闻稿、资料..等方面的培训，促使其更好地适应工作。为此，我们将举行灵活的聚会、请老队长介绍经历体会以拉近队长干事的距离，开轻松的讨论例会帮助他们了解这个团队，..有关资料并指导他们自学。

新生是我队未来的活动主体，搞好有关针对新生的活动，意义重大，对于新生和青志队而言是一种共赢。正副队长将做充分准备，借助团委的力量，着手打造有特色的新生志愿者活动。

老一届班子带领所打下的基础和积累的宝贵资源，这一届班子的有力继承、创新和完善，都为特色、品牌活动的出现创造了有利的条件。本学期我们将组织不少活动，一边锻炼干事，一边打下长期活动的基础。

“世博文明站岗”地铁站活动

上学期我队曾举行过此项活动，这学期继续搞此活动有几点考虑：1. 此活动受到地铁站方面的欢迎，可以将有关活动固定下来，是可行的；2. 此活动对志愿者有帮助；3. 提供城市文明志愿者岗位满足大家参与世博志愿者的愿望。

地点：剑川路/东川路地铁站

时间：中段前开始

注：活动整合志愿者举行简单的宣讲会（或更简单的模式），活动规模不需要大，关键让每一个志愿者获得锻炼。

“闵行二中”系列

上学期我队曾带领志愿者走进闵行二中，和即将升入高三的同学进行学习、生活的交流，获得中学方面的欢迎。经和中学有关老师详细交谈后，我队觉得此活动很有继续开展的必要，可以利用我们学习和生活的上的经验优势和校方方便的资源，进行密切的合作。

活动：学习交流座谈会，党员党校面对面交流活动，英语角

在逐步熟悉信任的基础上将相继开展其他类型的活动

时间：军训期间联系准备，中段前开始

“走进社区”系列

活动理念：引导志愿者走出校园，关注社区，服务社区，同时为志愿者提供实践机会，助其成长。

主要包括两项活动：一、高年级同学街道挂职锻炼；二、低年级同学“温暖社区”系列活动。

挂职锻炼上一届已经搞得比较成功，我们可以适当完善活动、扩大活动的影响力，为更多的人提供更好的实践机会。

“温暖社区”这一社区慰问活动曾有策划，曾搞过一次学生和老干部交流活动。我队准备在本学期中，联系三两户空巢老人家庭，定期拜访，以小的切入口进行此活动。初期活动

我们不求大，而要注重细节，关注活动效果，等初期搞成功了我们再准备后期的宣传，以及做些调动，形成一个班级与一户老人结对活动的模式。

“挂职”时间：节假日

“温暖社区”：初期活动主要为队内人员参加（也可从团委中招人），时间为中段前；活动进一步发展为中段后（暂定设想）。

“迎世博”志愿者活动

另一方面我队将帮助社区举办有关活动，承担一部分工作。

团队工作计划篇四

- 1、年度销售目标600万元；
- 2、经销商网点50个；
- 3、公司在自控产品市场有必须知名度；

二、营销状况

空调自控产品属于中央空调等行业配套产品，受上游产品消费市场牵制，但需求总量还是比较可观，随着城市建设和人民生活水平的不断提高以及产品更新换代时期的到来带动了市场的持续增长幅度，从而带动了整体市场容量的扩张。湖南地处中国的中部，空调自控产品需求量比较大：

- 1、夏秋炎热，春冬寒冷；
- 2、近两年湖南房地产业发展迅速，个性是中高档商居楼、别墅群的兴建；

- 3、湖南纳入西部开发、将增加各种基础工程的建设；
- 4、长株潭的融城；
- 5、郴州、岳阳、常德等超多兴建工业园和开发区；
- 6、人们对自身生活要求的提高；综上所述，空调自控产品个性是高档空调自控产品在湖南的发展潜力很大。

营销方式总体来说，空调自控产品销售的方式不外三种：工程招标、房产团购和私人项目。工程招标渠道占据的份额很大，但是房产团购和私人项目两种渠道发展迅速，已经呈现出多元发展局面。

从各企业的销售渠道来看，大部分公司采用办事处加经销商的模式，国内空调自控产品企业20xx年都加大力度进行全国营销网络的部署和传统渠道的巩固，加强与设计院以及管理部门的公关合作，对于进入时间相对较晚的空调自控产品企业来说，由于市场积累时间相对较短，而又急于快速打开市场，因此基本上都采用了办事处加经销制的渠道模式，为了快速对市场进行反应，凡进入湖南市场的自控产品在湖南都有库存。湖南空调自控产品市场容量比较大而且还有很大的潜力，发展趋势普遍看好，因此对还未进入湖南市场的品牌存在很大的市场机会，只要采用比较得当的市场策略，就能够挤进湖南市场，目前上海正一在湖南空调自控产品市场上基础比较薄弱，团队还比较年轻，品牌影响力还需要巩固与拓展，在销售过程中务必要十分清楚我公司的优势，并加以发挥使之到达极致；并要找出我公司的弱项并及时提出，加以克服实现最大的价值；提高服务水平和质量，将服务意识渗透到与客户交流的每个环节中，注重售前售中售后回访等各项服务。

三、营销目标

2. 跻身一流的空调自控产品供应商;成为快速成长的成功品牌;
3. 以空调自控产品带动整个空调产品的销售和发展。
4. 市场销售近期目标: 在很短的时间内使营销业绩快速成长, 到年底使自身产品成为行业内知名品牌, 代替省内同水平产品的一部分市场。
5. 致力于发展分销市场, 到20xx年底发展到50家分销业务合作伙伴;
6. 无论精神, 体力都要全力投入工作, 使工作有高效率、高收益、高薪资发展;

四、营销策略

如果空调自控产品要快速增长, 且还要取得竞争优势, 最佳的选取必然是——“目标集中”的总体竞争战略。随着湖南经济的不断快速发展、城市化规模的不断扩大, 空调自控产品市场的消费潜力很大, 目标集中战略对我们来说是明智的竞争策略选取。围绕“目标集中”总体竞争战略我们能够采取的具体战术策略包括: 市场集中策略、产品带集中策略、经销商集中策略以及其他为目标集中而配套的策略四个方面。为此, 我们需要将湖南市场划分为以下四种:

战略核心型市场——长沙, 株洲, 湘潭, 岳阳

重点发展型市场——郴州, 常德, 张家界, 怀化

培育型市场——娄底, 衡阳, 邵阳

等待开发型市场——吉首, 永州, 益阳,

总的营销策略: 全员营销与采用直销和渠道营销相给合的营

销策略

1、目标市场：

遍地开花，中心城市和中小城市同时突破，重点发展行业样板工程，大力发展重点区域和重点代理商，迅速促进产品的销量及销售额的提高。

2、产品策略：

用整体的解决方案带动整体的销售：要求我们的产品能构成完整的解决方案并有成功的案例，由此带动全线产品的销售。大小互动：以空调自控产品的销售带动阀门及其他产品的销售，以阀门及其他产品的项目促进空调自控产品的销售。

3、价格策略：

高品质，高价格，高利润空间为原则；制订较现实的价格表：价格表分为两层，媒体公开报价，市场销售的最底价。制订较高的月返点和季返点政策，以控制营销体系，严格控制价格体系，确保一级分销商，二级分销商，项目工程商，最终用户之间的价格距离级利润空间，为了适应市场，价格政策又要有必须的能活性。

4、渠道策略：

（1）分销合作伙伴分为二类：一是分销客户，是我们的重点合作伙伴，二是工程商客户，是我们的基础客户。

（2）渠道的建立模式□a.采取逐步深入的方式，先草签协议，再做销售预测表，然后正式签定协议，订购第一批货。如不进货则不能签定代理协议□b.采取寻找重要客户的办法，透过谈判将货压到分销商手中，然后我们的销售和市场支持跟上□c.在代理之间挑取竞争心态，在谈判中因有当地的一个潜

在客户而使我们掌握主动和高姿态。不能以低姿态进入市场□d.草签协议后，在我们的广告中就能够出现草签代理商的名字，挑取了分销商和原厂商的矛盾，我们乘机进入市场□e.在当地的区域市场上，随时保证有一个当地的能够成为一级代理的二级代理，以对一级代理成为威胁和起到促进作用。

(3) 市场上有推，拉的力量，要快速的增长，就要采用推动力量，拉需要长时间的培养。为此，我们将主要精力放在开拓渠道分销上，另外，负责大客户的人员和工程商的人员主攻行业市场 and 工程市场，力争在三个月内完成4~5项样板工程，给内部人员和分销商树立信心。到年底为止，完成自己的营销定额。

5、人员策略：

营销团队的基本理念□a.开放心胸□b.战胜自我□c.专业精神；

(1) 业务团队的垂直联系，持续高效沟通，才能作出快速反应。团队建设扁平。

(2) 内部人员的报告制度和销售奖励制度

(3) 以专业的精神来销售产品。价值=价格+技术支持+服务+品牌。实际销售的是一个解决方案。

(4) 编制销售手册；其中包括代理的游戏规则，技术支持，市场部的工作范围和职能，所能解决的问题和带给的支持等说明。

团队工作计划篇五

(一)销售小团队建设宗旨

团队建设的核心是参与和共赢。团队的参与特征体现在团队

的项目协作上，团队中每一个成员都能没有任何顾忌的发表自己的意见，在一种和谐的氛围中，共同研究解决问题的方案，依据方案完成项目的销售工作。团队的共赢体现在团队成员都能够在其他成员的协助下快速成长，并且能取得更好的销售业绩，从而获得满意的经济收入。

(二)销售团队定位与总体目标

销售团队要有团队定位及团队目标。团队定位视团队成员的能力而有所不同，团队目标依据团队定位的差异可进行一定调整。

团队建设规划

1、建立团队文化的几点要素

- (1) 成就的认同。
- (2) 互相协作，不推诿，不抱怨。
- (3) 有共同地切实可行的业务目标和实行路线。
- (4) 竞争，团队内部的竞争以及团队之间的竞争。

2、建立共同目标观念

- (1) 每个团队的成员必须相信，当公司获利时，他们也会得利。他们必须相信，当区域的运作顺利时，他们也是赢家。
- (2) 安排有赢家的善意竞争，但如果达成目标的话，就不要有牺牲者。
- (3) 内部竞争是健康的，不是特别指明某个业务员对抗另一个业务员。

(4) 鼓励团队中的成员一起努力。要他们彼此帮忙，平衡优缺点。

(5) 销售团队中任何人的杰出表现都要让公司本部知道。

(三) 团队建设

团队成员：销售经理和销售工程师

销售团队职责：主要负责联系区域内设计院、钢构公司、建设公司以及业主等客户，洽谈客户，维护客户以及产品推广工作。

(四) 成员职责

1. 销售经理

a 职位内容

1) 不折不扣地完成上级领导制定的销售拓展目标以及团队业绩要求；

3) 不断建立和完善区域内的销售网络，带领和督促销售工程师达到既定销售目标；

4) 完善区域内重点项目的跟进工作，完成大型钢构公司以及重点设计院的跟进和维护；

5) 勇于探索和创新，善于将自己和销售工程师的工作经验加以归纳和提升，向上级领导提供可行性建议。

b 组织建设

4) 根据公司提供的培训资料，实地培训销售工程师人员以提

高其销售技巧；

5) 在上级的培训和指导下，不断提高自己的销售技巧和工作能力。

2. 销售工程师

a 职位内容

1) 负责区域内目标客户的开发，并完成季度及年度销售任务；

2) 负责公司客户维护，与客户保持日常沟通，挖掘客户需求，开拓新的业务机会；

3) 配合销售经理完成公司要求的其他工作。

b 任职要求

1) 大专以上学历，至少一年销售工作经验，能力特别突出者可放宽。

2) 对财富及成就感拥有强烈欲望，并将其转化为积极主动的执行力。

3) 责任心强，富于工作激情和热情，勇于面对压力，并积极的寻找解决办法。

4) 学习及探索能力强，可迅速适应全新的行业领域及业务模式，善于捕捉潜在的市场机会。

团队工作计划篇六

为了顺利实现公司的既定销售计划及任务，有必要建立一个完整的，富有卓越销售力和工作效率的销售团队，是整个销

售部正常运作，发挥销售的组织、控制和调整作用，进而保证销售计划和销售目标的顺利实现。

本计划主要针对销售部体系、职能范围内的组织和管理；销售团队的建设和培训；销售团队激励机制等作一规划，以期顺利有序的完成销售团队的组建，进入销售工作的实际开展中。

目录：

一、销售团队的组织架构设计

二、销售团队的激励制度

三、销售团队培训

四、管理流程制度化

销售团队的组织架构设计

销售经理：制订销售计划、确定销售政策、设计销售模式、销售业绩的考察评估、销售渠道与客户管理、销售情况的及时汇总、汇报并提出合理建议。

销售主管：

- 1) 完成上级领导制定的销售拓展目标以及团队业绩要求；
- 3) 不断建立和完善销售网络，带领和督促销售成员达到既定销售目标；
- 4) 完善重点潜在客户的跟进工作，完成重点客户的跟进和维护；
- 5) 勇于探索和创新，善于将自己和销售成员的工作经验加以

归纳和提升，向上级领导提供可行性建议。

销售专员：

1、建立团队文化的几点要素

- (1) 成就的认同。
- (2) 互相协作，不推诿，不抱怨。
- (3) 有共同地切实可行的业务目标和实行路线。
- (4) 竞争，团队内部的竞争以及团队之间的竞争。

2、建立共同目标观念

- (1) 每个团队的成员必须相信，当公司获利时，他们也会得利。他们必须相信，当区域的运作顺利时，他们也是赢家。
- (2) 安排有赢家的善意竞争，但如果达成目标的话，就不要有牺牲者。
- (3) 内部竞争是健康的，不是特别指明某个业务员对抗另一个业务员。
- (4) 鼓励团队中的成员一起努力。要他们彼此帮忙，平衡优缺点。
- (5) 销售团队中任何人的杰出表现都要让公司知道。

销售团队的激励制度

一、职位的奖励

根据个人的能力设置不同的职位来激励和肯定销售团队成员

的能力。如：成员——销售组长——销售副经理——销售经理，等。

二、业绩的奖励

设置不同的业绩奖励可以激发销售人员的斗志和激情，从而使工作更加有意义，从而会给公司带来更大的效益。

如：月销售100万的产品提成1万，月销售200万的产品提成3万，等。

三、福利的奖励

公司设置福利可以增进公司和员工的感情，可以为公司留下雄厚的人力资源，能够更好的发展公司。

销售团队培训

一、产品知识的培训

定期组织销售人员做产品知识的培训，加深对产品的认知及熟练运用实际当中，让销售人员快速掌握商品构成要素及用途等，正确熟练的在操作当中解答客户所提问的疑问并推荐相关的产品。

二、客服技巧的培训

定期组织销售人员做客服销售相关的销售技巧的培训，增加销售人员的相关销售技巧和经验，使其能更好的把握客户、更好的转化客户，从而销售更多的产品，为公司创造更多更大的价值。

三、其他培训

公司定期可做一些其他的培训，如：礼仪、礼节等方面的培

训，提高公司销售人员的素养和素质，从而提高公司的形象。

管理流程制度化

完善完美的销售的前提条件是有一个销售流程的制度化，通过这个制度化，公司才能按照完美的流程来不断的发展壮大！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

团队工作计划篇七

- 1、由全科医师、社区护士、预防保健医师及妇幼保健医师组成社区卫生服务全科医师团队。按照所辖区域、常住人口、服务功能与任务等情况，分片包干，落实管理责任制。
- 2、制定全科团队年度工作计划、月工作安排。形成团队工作例会制，落实并量化当月工作，做好月工作小结和工作量统计。
- 3、建立全科团队工作日志，每周下社区2-4个半天，下社区日期相对固定。

4、积极开展社区卫生诊断，确定社区主要健康问题及影响因素，采取干预措施，并对干预效果进行评价。

5、建立家庭及个人健康档案，开展分类、分层的连续性健康管理和健康教育，提供主动上门服务、追踪随访。

6、全科团队应实行五个统一：文明用语、着装胸卡、服务流程、服务要求、出诊装备（出诊箱）统一。

7、向社区居民公示全科团队人员的姓名、照片、服务项目、服务时间、联系方式等，接受监督。

8、对全科团队工作进行定期考核，结合管理人数、管理质量以及管理对象的满意度进行综合评测。

1、队长职责：进行团队的日常管理和考核，定期召开例会，组织团队成员完成社区健康教育和促进、慢病管理、传染病管理、计划免疫、儿童保健、妇女保健、卫生应急、死因调查、卫生监督等13项工作任务。与居委会（村）部门协调，为责任医生下社区提供便利条件，协助团队成员开展各项工作。

2、全科医生和社区护士职责：在社区开展常见病、多发病的基本诊疗及康复指导。重点完成家庭健康教育、慢病病人的随访管理、60岁以上老人和高危人群随访管理和干预、家庭医生式服务、指导精神病人、残疾人康复和心理疏导和开展家庭病床服务等内容，并将随访干预资料及时录入计算机进行管理。

3、公卫医师职责：团队公卫人员主要由中心的预防保健人员承担。主要负责在责任区内建立居民健康档案，承担卫生应急宣传、突发信息收集、突发疫情处理、死因调查、指导三大传染病防治、预防接种的通知等。

4、妇幼保健医师职责：开展孕产妇和新生儿访视、0—6岁儿童系统管理情况；做好辖区内新婚夫妇调查；为育龄妇女提供计划生育技术咨询和指导服务等。

5、在社区开展基线调查、健康教育讲座、义诊、咨询、慢性病筛查、免费体检和一些突击性任务则由团队共同完成。

附件3：

阆中市保宁社区卫生服务中心全科医师团队考核细则

备注：序号4“团队服务工作落实”依据《省卫生厅关于规范全科团队服务的通知》和《市卫生局关于加强社区卫生全科团队服务的指导意见》考核。

团队工作计划篇八

自从中心建立“全科团队”服务模式，中心人员和辖区居民的关系更加亲密，变医患关系为朋友关系，使中心各项工作得以更有效更顺利的开展。今年计划在原有的“全科团队”工作基础上，总结经验，完善工作中的不足，使今年的各项工作圆满完成，具体计划如下：

目前随着工作的不断成熟，中心的全科团队工作越来越扎实，但在规范方面还有欠缺。中心将利用每月的工作例会，加大相关培训，特别是进一步增强人员的服务意识和责任感。力求做到“谁辖区谁管理，既管理就规范”。

目前中心虽然已完成有关卫生部门规定的居民建档率，但档案的填写还有不规范的地方，今年要将已建立的档案进一步完善。每个工作团队每个月至少要新增5例居民档案。居民的电子档案要继续录入，对于20xx年以前录入的档案要求一律重新录入。

计划4-5月份完成今年辖区65岁以上老年人的年检工作，在体检项目上今年要有所增加，计划新增：心电图、尿常规等。做好前期活动宣传，已建档的老年人逐个电话预约，未建档的老年人如果前来体检，也要接纳并建立档案。各项资料要妥善留存归档。

全科团队人员要进一步学习“国家基本公共卫生服务规范（20xx版）”要求，对辖区的高血压、糖尿病患者进行规范管理。力求做到“谁辖区谁管理，既管理就规范”。基于目前中心建档的慢病患者人数过少，为了鼓励大家对慢病患者“及时发现，及时建档”，计划今年每一例新建慢病档案给予20元的奖励。今年“高血压”和“糖尿病”俱乐部活动继续开展，今年更注重促进患友之间的沟通交流。

“全科团队”是中心的核心力量，对确保中心今年的各项工作圆满完成起着至关重要的作用，今年要进一步团结人员，加强队伍建设，建立奖惩机制，使“全科团队”工作更好的开展！