

销售总监年度工作计划(优质5篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

销售总监年度工作计划篇一

20xxxx年，对于我来说是充满期待的一年，通过以往的经验，我相信在新的一年里可以做的更好！下面是我个人20xxxx年的工作计划：

作为汽车销售顾问，必须对数据有极度的敏感性。因为，汽车销售顾问不能脱离数据，例如：销售车的数量、业绩数、和客户谈的价格、还有客户的数量。甚至是挖掘潜在客户数量、拜访客户的数量、电话营销的次数等。销售顾问要懂得用数据来说话，用数据做总结，分析自己的优势和劣势，找出对策。

对汽车销售顾问来说，销售技巧的总结能让自己更深去了解自己。大多数销售顾问在半年内都有一个质的进步，当然，这不能缺少自己本人的努力以及同事、上司的指点，还包括公司的培训。

- 1、对于老客人，和固定客人，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人，好稳定与客人关系。
- 2、在拥有老客人的同时还要不断从各种媒体获得更多客人信息。
- 3、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相结合。

优秀的汽车销售顾问并不是只会卖车，他还能把持好各种关系。例如和同事、上司相处的关系；在售前和售后之间的关系，还有和客户之间的关系。因为销售顾问的具体工作包含：客户开发、客户跟踪、销售导购、销售洽谈、销售成交等基本过程，还可能涉及到汽车保险、上牌、装潢、交车、理赔、年检等业务的介绍、成交或代办。总之要对自身社会实践活动的回顾过程，又是思想认识提高。

- 1、向顾客演示所销售的产品和服务，包括试乘试驾，要微笑友好。
- 2、消除顾客的疑虑与抗拒，专业地处理顾客投诉。
- 3、维持与顾客的良好关系，并及时更新顾客资料。
- 4、通过追踪潜在客户，取得顾客名单，促进销售。
- 5、填写销售报告、表卡。
- 6、确保展厅和展车整洁，参与制订销售活动、市场开发、促销计划所具备的能力素质。
- 7、能够与各部门建立良好的关系，特别是财务部门和售后部门。并且能够在销售过程中特别关注这些部门的需求。
- 8、具有专业的仪表和积极、热情的工作态度。
- 9、能够不断学习新的销售方法、与产品有关的新信息，以及提高行政管理和与顾客打交道效率的新方法。

销售总监年度工作计划篇二

工作重点：

- 1、认真研究好公司下发商务政策，做好订货、进销存管理；
- 2、密切跟进厂方及公司市场推广；
- 3、通过实施品牌营销方案快速打开市场；
- 4、通过销售管理系列培训计划提升团队业务技能；
- 5、健全部门各项管理制度，规范部门运营平台。

工作思路：

1、展厅现场5s管理

a□展厅布置温馨化——以顾客为中心营造温馨舒适的销售环境；

b□销售工具表格化——统一印制合同、销售文件和dms系统使工作标准化、规范化□ c□销售看板实时化——动态实时管理销售团队目标达成和进度，激励销售人员开展销售竞赛。

2、展厅人员标准化管理

a□仪容仪表职业化——着装规范、微笑服务；

c□检查工作常态化——对展厅人员的仪容仪表、接待流程等标准化检查做到每日检查，每周抽查，长期坚持不懈才能督促人员的自觉意识，形成习惯。

3、销售人员管理

a□例会总结制度化——晨夕会、周会、月销售总结分析会、活动总结会；

c□业务办理规范化——报价签约流程、订单及变更流程、价格优惠申请流程、车辆交付流程、保险贷款上牌流程等标准化。

4、业务管理重点

工作重点：

- 1、总结前期管理不足，分析提出改进方案，不断提升管理能力；
- 2、以市场为中心，不断探索销售创新与服务差异化；
- 3、时刻关注公司总体运营kpi指标并持续改进；
- 4、完善各项管理制度和流程，推行销售部全员绩效考核体系；
- 5、建设高素质、高专业化销售团队。

工作思路：

- 1、关注kpi运营指标，降低部门运营成本；

销售总监年度工作计划篇三

1、销售顾问培训：

在销售顾问的培训上多花些时间，现在销售员业务知识和谈话技巧明显不够优秀，直接的限制到销售部业绩增长□20xx年的销售顾问的培训是重点，除按计划每月进行一次业务培训以外，按需要多适当增加培训次数，特别针对不同职业客户

对车型的选择上得多下功夫研究，这在培训中应作重点。

2、销售核心流程：

完整运用核心流程，给了我们一个很好管理员工的方式——按流程办理，不用自己去琢磨，很多时候我们并没有去在意这个流程，认为那只是一种工作方法，其实深入的研究后才知道意义很重，这正式严谨管理制度带来的优势。每个销售顾问都应按这个制度流程去做，谁没有做好就是违反了制度，就应该有相应的处罚，而作为一个管理者从这些流程中就可以去考核下面的销售顾问。有了考核，销售顾问就会努力的把事情做好，相反如没有考核，销售顾问就容易缺少压力导致动力减少从而直接影响销售工作。细节决定成败，这是刘经理常教导大家的话。在20xx年的工作中我们将深入贯彻销售核心流程，把每一个流程细节做好，相信这是完成全年任务的又一保障。

3、提高销售市场占有率：

(1) 现在xx的几家汽车经销商最有影响的“xxx”“xx”对车的销售够成一定的威胁，在去年就有一些客户到这两家公司购了车。总结原因主要问题是价格因素。价格问题是我们同客户产生矛盾的一个共同点，其他公司在销售车是没有优势的，他们有的优势是价格。再看我们在销售车时，除个别价格外，几乎都占优势。怎样来提高我们的占有率，就是要把我们劣势转化成优势，其实很多客户也是想在4s店购车所以才会拿其他经销商的价格来威胁，客户如果来威胁，就证明他心中有担心，总结来说他们的担心无外乎就是与整车的质量保障、有完善的售后服务、售后的索赔、售后维修的更多优惠、销售顾问的专业性(更好的使用了解车辆)、公司的诚信度、公司的人员的良好印象等密切相关，这些客户担心的因素，也是其他经销商没有的，同时也将成为我们的优势。

(2) 通过对销售顾问的培训对竞争品牌的学习提高市场的占有

率。

(3) 结合市场部对公司和汽车品牌进行有力的宣传，提高消费者的知名度和对车的认知度。

(4) 当好一个称职的展厅经理，做到销售部带头作用，做好公司的排头兵。发扬团队精神，帮助他们做好本职工作完成公司下达的各项任务。

新一年我们团队的汽车销售工作计划以上三点都已列出。在工作中我会做好自己并带领好团队去克服种种困难，为公司的效益尽到的努力。

销售总监年度工作计划篇四

在xx年十月的的工作中，预计主要完成工作内容如下：

- 1、根据客户订单及时制定和修改发货计划；负责发货计划的过程监控和具体实施；发货订舱以及相关事务的协调，保证产品的正常发货，并及时向领导反映过程情况。
- 2、对国外客户的信息收集、及时传递、及时处理，如：图纸□ppap信息反馈等等；并及时了解国际机械制造市场和外汇市场的消息，为公司的发展壮大提供信息支持。
- 3、按时完成全部发货所需要单据的缮制和交付和给客户单据的交付，包括发货单、装箱单、商业发票、运输合同、运输声明、原产地证等等。
- 4、及时就发货所涉及的相关事务与客户有效沟通。
- 5、参与公司新产品项目的生产评估和实施过程监控。如发放新产品评审图纸和进展过程跟踪。

- 6、准确完成统计月度出口明细、月度应收汇明细，并和财务对帐。
- 7、向国外客户催要应付款项，包括在webedi生成asn和发票，制作纸质收汇单据等，及时回款，对未达帐项积极负责。
- 8、参加生产经营例会，进行会议记录，并履行会议的决议情况。
- 9、随时完成上级领导交给的临时任务等。
- 10、理解、掌握本岗位所使用的质量体系文件，按照质量体系文件规定完成各项质量活动，并就涉及销售部的环节严格执行程序文件和相关管理规定。
- 11、增强自己的综合业务分析能力，学习和掌握产品技术知识，熟练掌握生产流程的相关知识，更好的应用于实际工作过程中。
- 12、本部门员工将一如既往的团结协作，协调处理本部门计划和预算执行过程中出现的问题，积极协助领导处理紧急事件和重大事件。

在公司各个部门的积极配合下，预计在xx年要达成发货量吨以上，销售额万美元以上的目标。

在xx年十月的工作中，本部门保证按时完成各项工作任务，本着“公司荣我荣”的精神，提高客户满意度，为公司多寻求利润，为公司的长期发展多做贡献，为把公司尽快建设成为一流的国际化精铸企业不断努力。

销售总监年度工作计划篇五

作为汽车销售顾问，必须对数据有极度的敏感性。因为，汽

车销售顾问不能脱离数据，例如：销售车的数量、业绩数、和客户谈的价格、还有客户的数量。甚至是挖掘潜在客户数量、拜访客户的数量、电话营销的次数等。销售顾问要懂得用数据来说话，用数据做总结，分析自己的优势和劣势，找出对策。

对汽车销售顾问来说，销售技巧的总结能让自己更深去了解自己。大多数销售顾问在半年内都有一个质的进步，当然，这不能缺少自己本人的努力以及同事、上司的指点，还包括公司的培训。

1. 对于老客人，和固定客人，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人，好稳定与客人关系。
2. 在拥有老客人的同时还要不断从各种媒体获得更多客人信息。
3. 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相结合。

优秀的汽车销售顾问并不是只会卖车，他还能把持好各种关系。例如和同事、上司相处的关系；在售前和售后之间的关系，还有和客户之间的关系。因为销售顾问的具体工作包含：客户开发、客户跟踪、销售导购、销售洽谈、销售成交等基本过程，还可能涉及到汽车保险、上牌、装潢、交车、理赔、年检等业务的介绍、成交或代办。总之要对自身社会实践活动的回顾过程，又是思想认识提高。

1. 向顾客演示所销售的产品和服务，包括试乘试驾，要微笑友好。
2. 消除顾客的疑虑与抗拒，专业地处理顾客投诉。

3. 维持与顾客的良好关系，并及时更新顾客资料。
4. 通过追踪潜在顾客，取得顾客名单，促进销售。
5. 填写销售报告、表卡。
6. 确保展厅和展车整洁，参与制订销售活动、市场开发、促销计划所具备的能力素质。
7. 能够与各部门建立良好的关系，特别是财务部门和售后部门。并且能够在销售过程中特别关注这些部门的需求。
8. 具有专业的仪表和积极、热情的工作态度。
9. 能够不断学习新的销售方法、与产品有关的新信息，以及提高行政管理和与顾客打交道效率的新方法。