

会计专业毕业发展规划(汇总8篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

季度策划工作计划篇一

转眼间，时间进入了年下半年。下半年的工作计划怎么写呢？以下有一份财务下半年工作计划范文，仅供各位从这份工作总结范文汲取经验，完成工作计划撰写任务。

年初，有限公司正式进入项目运营，财务部在做好前期核算的基础上积极配合公司各部门的运营工作，从会计核算和财务管理两方面做好公司领导层的参谋。随着公司推出财务资金计划管理，财务部为首的资金统筹工作正式开展起来；公司内部、对成本费用的核算与控制的要求不断提升、对各部门经济业务发生的准确反映和有效管控的要求也越来越高，公司外部、随着国家宏观经济政策的紧缩、国家税收政策调整及税务机关对房地产企业的重点检查、金融机构对房地产行业的贷款紧缩与重点监管，这些都是财务部工作的重中之重。在上半年来里全体财务人员任劳任怨、齐心协力把各项工作努力做好，下面做具体的总结与汇报。

由于公司是由年月份收购过来的，原有的财务核算及管理体系极不完善。在过去的上半年，财务部在整个财务职能上进行了积极的完善。

- 1、建立健全了财务各项会计核算账簿，对成本费用明细进行合理有效的分类，使成本费用核算口径一致。
- 2、建立和完善各项报销单据，为加强内部管理做好前期工作。

3、设置了资金计划表格及办法，为公司规范化管理、统筹及高效地运用资金、提高运营绩效、，铺下了良好的基础。

公司实行“资金计划管理”，说明公司决策层对财务管理工作的重视，为使各部门管理人员充分地认识资金计划的重要性，财务亲自拟定了各项具体实施细则，同时在财务部例会上对全体财务人员提出做好基础工作的同时要提高管理及服务意识，要求财务人员在思想上要高度重视资金计划管理，按月做好资金计划的汇总与分析工作并及时上报公司决策层。

4、根据房地产行业的特殊性结合公司管理要求对开发成本、期间费用的会计二级、三级明细科目进行梳理，并对明细科目统一核算口径，保证数据归集及分析对比前后的一致。

5、对财务报表体系的完善、对公司财务报表的格式及其内容进行再调整、增加了各项内部管理报表和财务分析报告，充分反映公司整体项目运营绩效情况、细致反映公司资金往来及成本费用等具体指标变动。其目的，一是要符合财务管理的要求；二是要满足管理层对项目运营情况的了解和分析。

6、为了使会计核算工作规范化，从基础工作、会计核算、日常管理三方面落实标准化。从小处着手，对财务档案进行系统化管理、科学分类归档、专人保管，对会计凭证要求及时装订、整洁整齐。

7、财务知识的培训，通过纳税及税务事务所的培训与交流，提高全体财务人员新的税务政策和知识的了解和掌握。

（一）财务核算工作

财务核算工作是本部门大量的基础工作，资金的结算与安排、费用的稽核与报销、会计核算与结转、会计报表的编制、税务申报等各项工作开展都能及时有效的完成。

1、财务审核

财务审核分两个方面，一是对原始报销单据的审核、财务部严格按照公司有关制度规定执行审核、坚持原则、杜绝人情关。

如对一些票据不完善、未列入资金计划内支出等坚决退回。二是对会计凭证的审核工作，重要的对会计分录的正确性、附件的有效及齐全进行审核把关。

2、成本核算

随着公司“ ”项目进行，工程成本支出不断加大。在工程支出上财务部严格按照税务要求和工程部进度管理进行付款，对建设集团的工程款支付及时核算代扣代缴税款，并要求对方及时开具工程款项发票。这样有利于清晰及时的核算开发成本。

3、销售核算

上半年公司累计推出栋多层、共户进行销售，在公司决策层的营销政策和营销部同仁的努力下销售势头良好，实现销售户，销售额万元。财务部在整个销售流程中积极做好认筹、大定、房款等收款工作、对销售单据按公司要求进行把关、对销售合同进行专人归档保管。按揭放款环节由财务部与销售部门进行积极沟通，并催促银行放款，保证资金及时到位。

月份公司加强了财务部销售核算力量，确定专人进行销售收款、与销售部门衔接，同时加强了对销售台帐的统计工作，做好财务销售明细的编制。

财务部按月及时与销售部的销售提成表进行审查核对，保障销售数据的核对无误。

4、会计电算化

财务部采取用金蝶软件标准版进行账务处理，这样极大提高了工作效率和会计核算的准确性。但由于标准版的功能局限性，不能适应公司财务核算需要，财务部于6月份联系金蝶软件公司对财务软件进行专业升级。目前这一工作还在进行中。

5、合同管理

财务部对存放的付款合同进行集中的归档管理，并建立合同台帐。按部门对合同的类别、名称、签订单位、合同金额、付款时点及金额、执行情况等做出详细准确的反映。

6、纳税申报

由于房地产行业的特殊性，国家税务总局在税款征收上是按预售款来作为计税依据的，月公司应缴纳各项税收 万元左右，财务部在严格按照税法进行核算与申报的基础上，积极与税务部门沟通，采取缓缴的方式来减缓公司的资金支出。

回顾上半年虽然为公司项目营运做出积极的工作，但也存在一些不足，表现在部分财务人员的工作能力需要进一步提高，财务部分工作还需要进一步完善。现将财务部年下半年工作计划陈列如下：

1、推进会计标准化工作，从基础核算到日常流程进行细则的规定、以形成统一标准。

2、加强内部财务管理工作，采取与外部单位、内部各部门定期核对账目及台帐来确保数据无误，对各部门资金支出进行及时反映和分析等措施。

3、提高财务人员的核算水平和管理服务意识，加强财务人员的定期培训。

4、做好资金统筹计划，保障项目运营，做好财务部工作总结报告。

（二则）

财务工作者一般会做好工作计划，再按工作计划行事。那么，财务工作计划怎么写呢？为了方便大家，我们给大家提供一份财务工作计划范文，仅供各位财务工作者参考借鉴。

年下半年，我们会一如既往地做好日常财务核算工作，加强财务管理、推动规范管理和加强财务知识学习教育。做到长财务工作计划，短安排，使财务工作在规范化、制度化的良好环境中更好地发挥作用。为了更好的开展工作，特拟订下半年工作计划：

一、参加财务人员继续教育每年财务人员都要参加财政局组织的财务人员继续教育，但是年月底，继续教育教材全变，由于国家财务部最新发布公告：年财务上将有的变动，实行《新会计准则》《新科目》《新规范制度》，可以说财务部年的工作将一切围绕这次改革展开工作，由唯重要的是这次改革对企业财务人员提出了更高的要求。

首先参加财务人员继续教育，了解新准则体系框架，掌握和领会新准则内容，要点、和精髓。全面按新准则的规范要求，熟练地运用新准则等，进行帐务处理和财务相关报表、表格的编制。参加继续教育后，汇报学习情况报告。

总之在下半年中，我会借改革契机，做好年下半年工作计划，继续加大现金管理力度，提高自身业务操作能力，充分发挥财务的职能作用，积极完成全年的各项工作计划，以最大限度地报务于公司。为我公司的稳健发展而做出更大的贡献。

季度策划工作计划篇二

本年度党支部以党的十八大精神和科学发展观为指导，以第十二届精神为基本内容，以从严治党为主线，以彰显我校“爱心、责任、奉献”核心价值观为抓手，加强学校党员队伍和教师队伍建设，努力做到师有所呼，我有所应，切实提高党组织建设科学化水平，增强党组织的凝聚力和战斗力，为建设和谐校园提供思想和组织保证。

二、工作目标

1. 加强学习型党组织建设。强化学习意识，落实党员和教职工理论学习制度，力求学习计划完善、学习形式多样、学习内容科学，学习实效明显，进一步提高学习型党组织建设水平。
2. 加强党支部建设，发挥教师党员在教育教学工作中的先锋模范作用。
3. 加强党风廉政建设。坚持推进作风建设，深入开展“廉洁从教”、“廉政文化进校园”等学习教育活动。厉行勤俭节约制度、党务校务公开制度。
4. 加强师德师风建设。教师党员带头遵守并执行学校各项规章制度，与学校发展保持一致，做好稳定工作。
5. 积极配合、协助学校行政认真做好教育教学管理工作及学校重大事务组织指导工作。在工作中增强全体干部、党员和教职工的责任意识，充分发挥党支部在学校各项工作中的政治核心和战斗堡垒作用。

三、工作要点

(一) 以学习型党组织创建为重点，切实加强党组织思想建设

1. 努力建设学习型党组织

紧紧围绕“贯彻十八大精神，推动教育科学发展”的主题，认真落实党支部学习制度和“三会一课”制度，每月两次集中学习，扎实推进学习型党组织建设。

2. 丰富学习形式，创新学习方法

采用专题培训、知识答题、召开专题组织生活会、发放学习资料等多种形式，把全校干部、党员和教职工的思想和认识统一到学校科学发展上来，把智慧和力量凝聚到实现学校教育工作的目标任务上来。

3. 坚持学习与实践同步

验理论学习成效。

(二) 加强师德建设，促进教师队伍整体素质提高

1. 加强干部队伍建设：充分发挥班子成员分工协作、集体决策的优良传统，增强班子的战斗力。

2. 加强党员队伍建设：围绕“理想信念树旗帜，师德师风做榜样，教育教学成能手”的要求，以学习讨论落实活动为契机，进一步发挥党员队伍在学校各项工作中的先锋模范作用。

3. 加强积极分子队伍建设：入党积极分子队伍建设是发展党员的基础性工作，直接关系到发展党员的质量。要加强对要求入党积极分子的培养和考察，确保发展新党员的质量。

4. 加强师德师风建设，打造一流教师队伍。以彰显我校“爱心、责任、奉献”核心价值观为抓手，加强师德师风建设。一是制定和完善学校教职工职业道德考核实施细则；二是开展以“规范从教行为、弘扬高尚师德”为主题的教育活动，全面提高教

师队伍整体素质;三是以宣传身边教职工的优秀事迹为着力点,传播正能量;四是结合学生实际开展“爱心传递”活动。

(三)加强廉政教育,推进作风建设,大力维护教育良好形象

1. 认真落实党风廉政建设责任制。贯彻落实上级有关党风廉政建设的部署要求,制定本校党风廉政建设责任制目标管理计划,着力解决党员干部在思想作风、工作作风和党性修养等方面存在的问题,真正做到讲实话、出实招、办实事、务实效,树立教育系统良好的形象。

2. 加强党的自身建设:坚持“三会一课”制度,开展党员民主评议;落实党员发展机制,定期召开专题民主生活会和组织生活会,认真开展批评与自我批评,提升党组织的影响力和辐射力。

3. 继续开展“廉政文化进校园”教育活动。通过在全校组织丰富多彩的反腐倡廉宣传教育活动,营造浓郁的校园廉政文化氛围。

(四)发挥协调功能,调动积极因素,促进学校发展

1. 加强对工会工作的领导。指导工会组织开展各项活动:作好教职工代表大会工作;做好困难职工的帮扶工作;开展好教职工文体活动;坚持校务、党务公开。进一步强化工会职能,发挥工会在学校管理和教职工思想政治工作中的重要作用。

2. 加强对共青团和少先队工作的领导。共青团、少先队要加强自身建设,紧紧围绕学校中心工作创新性开展好活动,要以节庆日、团队活动日和社会实践活动为载体,努力促进学校德育工作的有效与科学开展。

3. 认真做好离退休干部工作,发挥学校关工委的作用。积极落实老干部的生活待遇和政治待遇,充分调动离退休干部的

工作积极性，携手老同志共同做好关心下一代工作和学校的各项工作。

(五) 丰富校园文化，发挥德育功效，创建文明校园

1. 继续加强校园环境建设，积极营造校园文化氛围，切实提高校园文化的内涵质量。发挥好宣传征地的作用，努力提高“国旗下讲话”、专题讲座、班级主题活动的质量，提升师生文明素养。

2. 加强校园安全稳定，创建和谐校园。坚持学校安全重于泰山、稳定压倒一切的工作理念，认真做好学校安保工作，落实校园综合治理措施，加强师生的人生安全、交通安全、食品安全、消防安全等教育，为师生营造一个安全、稳定、有序的和谐校园。

总之□20xx年学校党建要力争工作思路上有新拓展，工作内容上有新特色，只有强化政治意识、服务意识、改革意识，才能进一步提升我校党建工作的新水平。我们将带领全体党员和教职工以昂扬向上的精神状态，凝心聚力、真抓实干，为实现学校的更大发展而努力。

季度策划工作计划篇三

在这近两个多月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我是今年1月份到公司工作的，初来公司，我是一个没有软件行业销售经验和行业知识的菜鸟，仅凭对销售工作的憧憬，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场。通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，比较准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。在三月份也成功邀约了两个客户上门拜访，并且有一个客户接近签约。

对于市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，电话量达不到公司要求，感觉自己还停留在一个初级销售员的位置上，业务能力尚且不足。

目标：本月顺利通过转正考核，成为公司正式员工。

1、尽一切努力学习销售的技巧，锻炼销售心态。

措施：销售技巧方面，需要在工作中学习，碰到问题多向公司其他资深销售同事咨询。在进行工作的时候，要打醒十二分精神，细细品味其销售技巧。参加公司的相关培训，工作之余多看看相关的资料，争取在半年内能够独立进行销售的工作。

2、深入学习产品知识

措施：对自己销售产品有良好的认识，才能得到客户的信任。所以，在今后的工作中，应该努力学习产品知识。其学习方向如下：

（1）熟习公司软件不同版本的功能，价格等方面的差异，并做一个系统的归纳。

（2）对不同品牌的erp软件进行比较，得出其优缺点。

（3）对软件出现的一些问题及解答做一个系统的归纳。

（4）能够流利地演示专业版软件的功能点。

争取在半年内对公司软件有一个系统的归纳与了解。

3、加强商务方面的技巧

措施：通过培训和咨询，自学等手段，学习商务方面的技巧，争取在一年内让接触我的80%的顾客对我有比较好的印象。

4、加强自身的时间管理和励志管理

措施：通过公司crm[]内控[]oa系统，及时处理工作的相关事宜。使得a类事情（重要的事情）提前完成[]b类事情（相对重要的事情）及时完成[]c类事情（琐碎的小事）选择完成。通过励志管理，保持对工作的热情，利用对比激励法，提高斗志。

三季度工作计划及个人要求：

个人要求：

2. 在拥有老客户的同时还要不断发掘更多高质量的新客户；
3. 发掘南岸区域目前还没有接触过的新客户，使我们的产品销售得更为广泛；
5. 能够演示公司不同版本的软件，以便更好的向客人介绍；
6. 试着改变自己不好的处事方法以及不爱与别人沟通等问题。

下半年工作目标：

下半年的首要工作目标是争取年内从电销部转到销售部。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月完成8个潜在客户的开发，每周2个客户邀约上门，每日60个有效电话；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个潜在客户身上，完成各个时间段对自己下达的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

季度策划工作计划篇四

1、工作纪律

二零xx年我们制定、修订了各项规章制度，经过几个月的磨合取得了一定成效。所以在一二年的执行过程中虽然还存在着一些问题和不足，但总体上来看还是大有进步。绝大部分员工都能认真执行公司的各项制度，能严格的按照要求上下班打卡。外出工作或出差认真的填写我们登记表格，很少有迟到、早退的现象发生。工作方面大多数员工都能认真的积极主动地去做自己的本职工作不计个人得失。上班时间集体打游戏、哄闹等不良表现有了很大的改观。虽然说有了一定的进步但还存在着很多不足之处。其表现在：一是个别人上班迟到；二是外出登记、上下班打卡的意识不强；三是个别人上班玩游戏等现象时有发生。分析原因有二：一是管理不到位。应该充分发挥部门负责人的职能，不但抓好业务更要做好员工的综合管理工作从根本上解决问题；二是安排松散、不紧凑。各部门的工作安排应该张弛有度，充分利用好工作时间。

2、培训工作

培训工作是多项工作的一个重要组成部分，对此我们也费尽心思去做，总体上看貌似不错但总感觉没有达到预期效果。分析认为：一是任何工作都要围绕着公司的业务去开展，所以没有采取强硬手段要求员工按时参加培训，让步于公司的业务工作；二是有部分员工对于培训工作的认识不足，由于业务不对口，尽量找借口逃避培训；三是培训资料欠缺，反复讲几个内容就难免产生厌烦心理，但通过这段时间的培训也有很多优点。如：在讲公司产品时主讲人能够认真的不厌其烦的讲每一个细节，听讲人能够随时提问一些不解的问题，技术人员能够及时纠正错误，规范技术用语，碰到分歧的问题，大家进行热烈讨论，这样的形式很好，能够更深入的掌握产品的性能，面对客户应该会有很大的帮助。

3、招聘工作

随着公司业务的不不断扩大，现有的员工力量很难满足工作的需要。所以，由行政部配合余总参加了内蒙古人才招聘会，以及网上招聘等多种形式的招录工作，通过多天来的考核。本着优中选优的原则，我公司现招取了四名工作人员并充实到技术、行政岗位，为公司今后的发展奠定下基础。

4、安全防范工作

在吸烟问题上经过几次强调有了一定改观，但是个别人有时疏忽到处撒烟灰，希望引起重视、消除隐患。

公司各办公区安装了监控，对安全防范起到了一定作用。

公司保险柜已修好，对钱、物、票证等保管起到了一定的作用。

技术部、市场部工作人员外出工作或出差可能需要携带仪器、手机等物品，为了落实责任到人避免遗失提高责任心，凡带出的电脑、仪器等要求做好登记，并办好交接手续。

天气渐暖，为了保持室内凉爽各办公室都要开窗通风，为了安全考虑，要求各办公室下班后检查窗户是否关闭、锁好门、关好窗、避免失盗。

1、由于公司业务的不不断增长，现有的办公条件已很难满足需求。本月初在增加一个办公室的基础上，对办公区做了一个整体大调整，技术部、财务部都有了独立的办公环境，大大的改善了办公条件。经过全体员工的共同努力使公司办公区焕然一新。

2、改善了办公环境。我们又添置了一些配套的办公用品，如活动橱、办公椅、饮水机等。以及为了员工中午用餐方便配

备了微波炉，解决了员工中午热饭的问题。

3、由于公司打扫卫生的员工暂离公司，这就需要我们每个人亲自动手整理办公室环境。对此行政部要求各部门负责打扫本办公室的卫生，平时小清理，每周五下午上班用一个小时大扫除。包括各办公室、会议室、总经理办公室，经过一段时间的实施效果较好，希望努力认真落实。

季度策划工作计划篇五

人是万物之本，企业生存的`命脉就是员工，只有企业真正关心员工，关心员工的需求，企业文化重视人文，员工才会更有激情地工作来为企业付出。当然我们企业更需要团队意识强的高素质员工，因此我们必需加强员工培训，提高员工积极性，增强员工个人素养，使员工更有奉献精神团结精神。只要员工的个人素养真正提高了，能真正关心企业，那么我们部门的服务水平也就相应的提高了，各项工作也能顺利的进行。这样就进入了一个良性循环的过程中。对此向公司提出两点建议：一是不建议加班，当然前提是在高工作效率和计划任务完成的情况之下；二是奖与惩相结合，不能光有惩而不奖，反之当然也不行，二者是相辅相承，缺一不可。

由于物流部不是直接创造经济价值的部门，再加上物流部缺乏系统的规章制度和管理工作方面存在的漏洞，所以往往会被本部门员工误认为不被公司重视，对员工工作积极性有一定的影响。对此需不断完善部门管理制度，需实施《岗位责任制制度》、《交接班制度》、《车辆管理制度》、《文件管理制度》、《奖惩制度》等。

我将结合本部门岗位的具体情况，逐步优化组织结构，使其“基层具体落实、中层监督指导”。使各岗位人员明确其职责所在，以便在工作中各司其职，各尽其责，继而争先创优。

一：收发货流程进行梳理，改进，并督促物流部员工严格按照标准执行，实行岗位责任制。制定预防可能发生的错误，及时发现，纠正不正确的工作方法。

二：每日早会十分钟，计划当天的工作安排，及总结上一天的工作完成进度，出现的问题，困难，部门岗位需要协助配合的安排，表扬有进步，工作较主动积极等个人，激发员工的工作激情。

三：每日下班前检查各项工作完成情况，已完成事项，未完成事项，待办事项，第二日需交接事项或紧急待办事项。检查电源，门窗是否关闭。清洁是否到位等。

四：每日开单员下班前检查当天单据的准确性，完整性，是否按时交财务。检查系统所有单据，有无异常情况，库存有无异常数据。发现问题立即解决。

五：每周/月总结本周/月工作情况，对工作中出现的问题、困难提出可执行建议/方案，对工作中作出成绩，有重大进步，为公司提出建议，或努力工作，尽心尽力者给予表扬或奖励。

六：各种物料码放、搬运入库时应先内后外、先下后上。检查货架的货品是否按规定陈列，整个库房保持整齐，整洁，有无脏乱现象，货品名，标签，及价格是否一致。

七：严格按照仓库管理规程进行日常操作，仓库收发货人员对当日发生的业务必须及时登记，做到日清日结，确保物料进出及结存数据的正确无误。不定时复核实物和库存差异，当天发现有差异数据当日处理，找出原因，并纠正错误。

八：仓库必须根据实际情况和各类原材料的性质、用途、类型分明别类建立相应的明细账，凡是无吊牌货品一律找出同款贴上标签（款号，尺码，价格），凡是浅色衣服原则上全部套外包装袋。

九. 做好各类物料和产品的日常核查工作，仓库收发货人员必须对各类库存物资定期进行检查盘点，并做到账、吊牌、物一致。如有变动及时向主管领导及相关职能部门反映，以便及时调整。

十：库存物资清查盘点中发现问题和差错，及时查明原因，并进行相应处理。如属短缺及需报废处理的，必须按审批程序经领导审核批准后才可进行处理，否则一律不准自行调整。发现物料失少或质量上的问题（如受潮或损坏等），及时的用书面的形式向有关部门汇报。

十一：合格品、逾期品、失效品、料废、返修品等分类存放，分别做账。废料根据实际情况合理利用。各种物料不得抛掷。

十二：仓库通道出入口要保持畅通，仓库内要及时清理，保持整洁。所有单据必须有责任人签字，并且字迹清楚。

十三：提前做好部门内员工请/休假的工作交接安排，并和其它部门做好衔接安排。

十四：了解员工的基本情况，需求，困难，帮助其解决问题，真正关心每位员工，让他放心的工作。鼓励员工学习，营造和谐，团结，共进步的环境，使员工感觉工作是一种快乐。

季度策划工作计划篇六

“熟悉公司各种制度、熟悉市尝独立开展业务、增强自己的谈判技能”，这是我在xx年个人成长目标中给自己在三季度的成长目标，三季度随着7、8、9这三个月结束而走进尾声，总的来看，三季度的工作开展还是相比较二季度来讲有很大的进步，但是成长的脚步还是过于缓慢，相比较同起步的同事而言，我还相差甚远，那么我将从以下几个方面来认真总结自己在这三季度的工作：

三个月结束了，回看自己的目标达成情况来看，还有很远的间隔，我的目标销售是22万，而我实际销售只有10万，完成率40%，一半都没有达到，我想这个结果与我在前一个季度所做的工作是息息相关的，首先是，由于所分配的市场中，没有公司的老客户，必须需要我全力的开发新客户资源，其中南昌市区、宜春市这两个地方还是开发的不错的，但是在抚州和鹰潭两个地方没有进展，市场的信息搜集这一块，不具体、不正确、不到位，在4—5月，我的精力是全部放在了市场地毯式的搜集上面，其中，抚州和鹰潭的楼盘明年和往年年底交盘甚多，其中抚州市场相对来说比较成熟，而且我们在这个市场也开拓了一个新客户，但是由于是二级市场，我的精力和能力还不到位，没有很好的往利用这个市场的上风资源，我初步的估算是约3000户的成交量，其中“水岸明珠、湖滨世纪城、凤凰城、铂金水岸、星河丹提、宜和”这6个地方是我下半年的重点，往年年底交房的有3个地方，而且这几个地方也有所一定的突破，但是我没有用太多的精力往做，主要是找到负责人，出了方案，其他没有大的进展，下一步还是我的重点跟进项目，鹰潭市场，我只到过一次，那个地方回来后，我也做了信息的整合，主要由于市场的认知度和成熟性还远远不够，特别是很难突破他们的需求，这个我想很大的原因，是我的宣传和能力欠缺，所以在3季度，我没有花精力往到这个市场了，而宜春通过前面的努力，现在我已在这个地方取得了一个市中心阶段楼盘的工程实例和一个别墅区的标识订单，在宜春“宜人华府、江墨水乡”这两个地方也有所突破，预计都是在年底交盘，但是这个地方的竞争较大，市场较为成熟，所以我们要特别的谨慎，而南昌，也拿到几个订单，但是价格都很低，第一个是由于我的谈判技巧不够，还有就是南昌市场的价格恶性竞争所导致，总的来说，在三季度，在市场的信息搜集过后，在整理、回类、整合、实施上面没有做好，在获得有效信息后，没有制定一个具体的计划行程表来做，那一段时间往造访那个客户，那一段时间哪一个订单要取得一定的突破，什么程度等，总结三季度新客户开拓和待开拓共计6个，“众森、南氏、新亚北苑、湖滨世纪城、凤凰城、水岸明珠”。

（一）、客户的造访、回访、重点把握关键人

在三季度里，我的客户也随之增加，新客户变为我的老客户，在新客户的造访中，有一定的进步，主要在时间、预约、谈话内容上面有所上进，不足的是，我的谈话技巧、气氛、被动与主动把握的不好，在客户回访这一块，主要是利用了中秋派送月饼的时机进行回访，但是在回访的过程中，客户还是有很大的不满，都是在细节的处理上面，比如说我们的信报箱周边板轻易生锈、交期一直达不到、标识褪色。这些题目都需要我们及时到现场进行处理，作为回访一个目的，也是处理客户的题目，维护客户关系，这个我与售后沟通、与客户沟通还是比较到位的，三季度基本上做到让客户满足，然后再回访的同时可以让客户进行转先容，这一块，在南昌和抚州客户在转先容之后，成功率增加，但是在回访的时候，忘记与客户进行满足度调查，没有找到客户真正的需求或是下一步工作中我们呢可以超出客户的期看值，这个我没有做好，在造访的过程，我们始终都是与客户方一个负责人（关键人）进行接触的，但是没有深进的了解客户方的组织架构，这样的话，导致我们的注意力过于专一，很多情况，客户方换人、移交等，我们都还没把握，所以下一步，我要对客户方其他的职员了解熟知，特别是领导。

（二）、竞争技巧

竞争对手的把握

南昌和下面的二级市场的市场发展和成熟度越来越高的时候，竞争压力也日益增巨，特别是南昌由原来的2/3家道现在5/6家，特别在大的投标项目，南昌的佳音一直是我们的最大竞争之一，作为本土公司，他们的上风主要是本钱低、当地的人脉资源丰富、产品跟我们是大同小异，但是他们公司的规模、职员素质、信价比、产品等方面还远远不能和我们相比较，天利来的定位是高中档楼盘，但是对于均较小的楼盘而言，我们价格往往没有太大上风，而这个时候，佳音、亨

达等厂家就可以钻空子，我想，在目前形势下，我们了解到了竞争对手，那么在三季度，下面的二级市场，上饶、宜春等地还是我们占有上风，不管大的还是小的楼盘，由于真正实力是比不下往的，价格战不是真正取胜的筹码，客户关系维护和产品是重要的。

竞争技巧和凸现上风

在上饶的“九州奥城”这个单来讲，我们的最大上风，就是我们前后的工作做得到位，服务做得好，而且这个地方也是比较大的，这个单最好拿下来花了很大精力，主要是上饶市场还不是很成熟，客户很看重价格，最后，我们的价格较低，也是考虑到上饶的市场长期发展和后期合作，客户一开始比较认同我司，实力较大，中间亨达与我们的样品基本上一样，但是他们样品细节处理上面，比如说规格逼我司要小，还有就是他们没有像我们一样多次与客户面对面的交谈、交流，传达我们的公司实力和合作诚意，前期工作做得周到，还有就是客户之间的感情交流，这个是很重要的，终极我司与客户方同等价格获得订单，在上饶，还是就是我司有工程实例，这个是很有说服力的。这个也是我们的上风，不足的是我司没有凸显品牌的核心价值，导致价格过于低，对以后发展不利。

（三）谈判技巧

客户的预算

在价格谈判上面我们首先清楚的了解到客户的真正预算和需求，这个时候我们就找到本钱预算部，比如说在“众森”上面，我们之前就是了解到客户在别墅信报箱这一块定位约在500元左右，所以我们的报价也是根据客户的一个预算来的，这样的话，在价格谈判这一块就有上风，把握客户的核心定位，那么在价格上面我们就是一定的主动地位了。

进退把握、牵着客户鼻子走

这个我是深有体会，这主要是在客户在认同我司并要求及时供货的时候，只是价格谈不拢或是付款方式不妥的时候，我们可以跟客户说不做，这样就刺激了客户，让客户有种失落感，然后再在恰当的时机给客户一种希看，让客户让步，这也是一种心里战术，这一块我还需要学习。

（四）、服务于承诺

时间观念加强，在三季度这块，我远远不够，主要是计划性不够，还有就是轻易的承诺客户，比如说“南氏”的交期题目，就轻易的答应了客户，这样的话，没有根据工厂的一个实际情况，盲目的答应，导致最后交期不到，失往了信任。

在三季度里，我的回款不是很到位，主要是绿地的保修款，特别是保修款这一块，一直没有做好跟进，每一个月的任务总是提到此款一绿地的保修款，主要是力度和时间没有把握好，还是就是收款的前期工作，对账、售后等工作没有做好，也导致收款的拖延，最后就是夏中说的那句“客户一句话救可以打发走”，我是太信任客户说的话，所以一直没有主动，过于被动的收款和销售，那么今后这个是我努力的方向，销售也是一样，在7月，我的销售为零，这个主要是我处于被动，等着手上的单，但是后来没有什么大的进展，就没有在期间没有主动寻求其他订单跟进，导致最后工作安排混乱，时间不公道，“城头水岸官邸华尔街”这两个地方，是随着随着最后客户没有消息了，没有积极移到客户，而且我的工作没有超出客户的期看值，还有就是城头的一次失误，主要就是在客户那边一个领导摸索我们，而我们也电话里报了价，导致客户钻牛角尖，我司找不到退步的方法，我们的工作进度没有超出客户的一个期看值，第二次造访，我们应该主动拿往方案，这个也是我做的不太到位的地方。

下单、工作及时沟通、售后服务这些方面三季度有所提升，

但是还是有很多细节方面出差，报销出错、下单审批出错等等，这些是我必须要改正的。

有的时候，自己在生活中养成的细小的以为是无关紧要的题目实在也会影响我们，比如说是低着头说话，坐的姿势太随意，打断讲话者的话等等，这些习惯会带到我们与客户交谈中，这个是我以后需要留意的题目，还有利用我们在客户那里的人脉，比如说是前台小姐，旁边的工作职员，还有其他项目的业务员，我们可以资源共享，比如说有一次我往客户那里刚还碰到专门做水泵的业务员，客户不在，而那位朋友有这个公司负责人的电话，并透露一些情况给到我，我们互相留了电话，以后可以对信息和业务的开展来说取得互利和知识的汲取交流。拓展自己的业务网络渠道。。

以上是我三月的一个整体总结，也许总结的不到位，还请领导细心的指导与指正，在以后的工作里，我要更加努力，完成目标，热爱并把这份工作当作自己的事业一样往做，接下来的三个季度里，是我该拿出数据说话的时候了，我要不断总结，也请各位同事监视和帮助，我要多多学习，更快的拿出成绩，给公司创造价值。不拿白纸说话。

四季度是关键，很多人在抓回款的同时，我必须捉住销售，主要是由于我的销售还有1/2的没有完成，而收款的压力不是很大，所以我要极力的完成销售，同时回款也要做好，后面的三个月，我的压力很大，订单信息未几的情况下，就需要我在二级市场寻找目标，作为最后的三个月，我要加倍努力，缩减差距，我做一下计划：

一、目标明确

首先要做好四季度的工作，就要有一个具体的数字作为四季度的目标。

四季度，我的销售任务约为25万，所以压力还是相当大的，

接下来的三个月里，10月份，我预计销售有15万，主要是“新亚北苑的标识、东方海德堡、众森”三个地方的订单，这个本来是预计在9月份拿回来的，那么终极在10月份一定要拿回来，接下来，我将在抚州、上饶和宜春三个地方进行突破，下半年二级市场是重点，所以在最后的三个月里，我一定要加紧，压力就是动力，10月中旬完成海德堡和众森两个地方的订单，月底拿下新亚的标识，这个是我的一个计划，当然回款，本月10号把洪城财满街的款和山水人家的保修款顺利收回，其次就是梵顿公馆和绿地山庄的两笔保修款，这个主要是自己的跟进程度不够，明白自己的目标，量化，具体化，在月末，可以出差到宜春、抚州两地进行重点订单的跟进。

二、十一月——销售回款不误

十一月，销售继续突破，这个时候，自己可以在谈判技巧上面把握到一定的程度，三季度在工作开展上面要掌控一个宏观，考虑事情的时候更加的成熟，这个月我主要是放在二级市场上面，特别是上饶，这个市场由于交大，成交量多，所以后面我要多加跟进，特别是宜春“宜人华府和江墨水乡”两个地方都是往年年底交盘，这个是好机会，所以要重点之重的把握，还有就是二级市场的一个客户回访工作，其次就是抚州，这个市场交给我，但是还没有取得一定的成绩，我是应该花大的精力“滨湖世纪城、凤凰城”这个是我的重点，回款方面，主要是10月份的出库，接近年底，我们的回款尤其的重要，这个是不能再像前面的时候没有一个计划性，把每一笔需要回款的记录下来，做一个具体的计划表。

三、十仲春——完成目标、计划于总结

十仲春，主要是回款，然后把剩余没有完成的目标竭尽全力的完玉成年任务，然后总结整理一年下来的工作、市场资源、客户信息、竞争情况等等，计划好下半年的工作，整合，总结自己适合的一套营销方法。