

2023年建材联盟工作总结 建材工作计划(精选7篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

建材联盟工作总结篇一

新的一年已经开始，为了更好更全面的开展20xx年度的工作。现制定工作划如下：

- 1、坚定信念，加强自信——积极 乐观的工作态度
- 2、不断学习——充实自我，提高自身素质
- 3、老和潜在客户——经常联系，做到及时跟进回访。

开发新客户——不断从各种渠道快速挖掘，积极推广公司品牌形象。

- 4、分析市场——对市场情况要有正确的认识。
- 5、工作记录——每周一小结，每月一大结。

1、坚定信念。 静下心，快速融入、学习进步。先做自己该做的，后做自己想做的

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

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。

2、加强学习，提高自身素养。

加强理论学习，学习各地先进经验。利用网络媒体及手中的报刊杂志、业务专著，认真加强学习、研究，不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。

3、客户资源，全面跟踪和开发。

对于老客户，要保持关系。潜在客户，重点挖掘，舍得花精力。在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道快速开发新客户，积极推广公司产品、建立良好的品牌形象。前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少二周回访一次。

见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解解决决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。

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。

4、市场分析，及时掌握市场发展的动态和趋势，每月做好市场调研工作，熟悉当前产品行情、销售量、各地需求，做到知己知彼。根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。

对于自己负责的德州市场，进行梳理汇总。对德州各县市的

工地、园林绿化工程做到心中有数，及时联系沟通。根据客户可分为房地产建筑行业的推销墙砖，如我公司的自保温砌块、内外墙砌块。对于市政园林工程重点推水工砖、花盆砖、仿石材地砖等。

5、做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办理事项。做到每周一小结，每月一大结。及时反思自己工作中的不足，以便改进。做到严谨、务实、高效，不折腾。不要贪多，做精做透很重要，碰到一个强大的对手或者榜样的时候，我们应该做的是去弥补它而不是挑战。

20xx年的工作已接近尾声□20xx年已经来临。新的一年，我会一直努力，一直做好我自己，我相信我会做的更好的。只要用心去做，就会做好这一切。相信公司在我们每一个人的集体努力下，会取得更好的成果的！

20xx□我会继续努力，加油！

建材联盟工作总结篇二

20--年的销售工作已经结束了，我作为公司的销售人员，一直努力的工作，在工作中取得了很好的业绩，这是我一直以来努力的结果，也是我应该得到的回报！在--—年的工作中，结合我上半年的工作经验和能力，我想我会做的更好的！

一、销售与生活兼顾，快乐地工作

1、利用下班时间和周末参加一些学习班，学习更多营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯和产品，不断提高自己的能力，销售类工作计划。以上是我这一年的销售工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，争取为公司做出自己最大的贡献。

2、定期组织同行举办一聚会，增进彼此友谊，更好的交流。客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更快乐的环境下进行。

3、对于老客户和固定客户，经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。

二、对销售工作的认识

1、不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。

4、努力保持和谐的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

5、市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务：销售额100万元。

6、适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。

7、注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。

8、目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。

三、销售工作具体量化任务

- 1、前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少两周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。
- 2、前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。
- 3、投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。
- 4、投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部分设计工作，准备施工所需图纸（设备安装图及管线图）。
- 5、制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑北京市地广人多，交通拥堵，预约时最好选择客户在相同或接近的地点。
- 6、见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，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解决方案。
- 8、做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。
- 9、填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。
- 10、争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应工程商的需求，争取早日回款。

11、货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12、提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

20--年的工作也许很快的就会结束，但是我不会放松的，我会一直努力，一直做好我自己，相信自己会取得更好的成果的！

建材联盟工作总结篇三

按照县教育局的工作安排，我校于本学期开始实施新课程改革工作。我校课改的主要目标是改变教师的课堂教学观念，提高教师课堂教学水*，提高学生的学习主动性，把许市中学的教学模式与我校的实际工作相结合逐步形成适合我校的有自己特色的教学模式，为了更好的达到目标，这学期我校把七年级143、144、145三个班定为课改班级，进行课改工作的实验与探究，具体做了如下工作：

1、做好宣传动员工作，使学校、家长、社会形成共识，课改工作得到各方面的大力支持。

2、加强领导，优化课改管理。为使我校课改工作真正做到领导有力，措施落实，我校成立了以校长为组长的课改工作领导小组，明确各成员的具体分工，各成员*时加强协商研究和*对课改的领导和指导，及时跟踪、了解课改工作情况。为了加强管理，我校还制定了《花古中学课改实施方案》，并出台了相关制度及评价机制。

3、培训学习，更新教学理念。新课程的理念始终是进行课改实验工作的源头活水。为此学校坚持以理念为先导，组织全体教师分层次多形式参与学习与培训。我校先后组织全校课改老师专程赴岳阳许市中学和邵阳十七中观摩学习，并组织

教师学习新课改的相关理论，交流心得体会，从而促使教育理念不断更新。

4、制定集体备课制度，使集体备课落到了实处。我校的主要作法是：学校成立了各学科备课组，每个学科均由组长具体负责，采取先集体研究，再由教师本人形成个性化的教案，并且集体研究的过程必有相关领导参与其中，由蹲点领导签字认可学校才予以认定其集体备课。

5、优化课堂教学。课改的主战场在课堂，学校把“抓好课堂教学改革，提高课堂教学实效”作为重中之重。在课堂上努力使学生的学习方式由被动、孤立、接受变为自主、合作、探究。老师们在课堂上注重创设民主*等愉悦的教学氛围，同时做好组织者、引导者、帮助者。学生自己能学懂的，放手让学生自己学；学生不能一下子理解的，引导学生自主探究学；学生独立学习有困难，合作互相帮助学。在教学实践中不断探索、改进，完善，以尽快形成有效的教学模式和学习方式。

6、各班成立学习小组，学生间实行一对一的互帮制度，组与组之间，组内组员之间相互评比，建立学生评价机制。通过开展各项课外活动训练学生的各项能力，为他们提供展示自己的*台。

7、落实听课制度。学校领导小组随时走进，督促课改工作在课堂上落到实处，课改老师相互听课，听课者听完课后彼此进行交流对话、点拨指导、共同探究，使老师的教学行为在思维的碰撞、交流、启迪中得到进一步转变。

8、积累总结，取得成果经验。我校要求老师即时总结，有感必发。以学科组为单位，每周总结本组课改工作，总结经验与不足。其次每位老师*时加强每节课后的回顾与思考，对自己认为感受最深的、典型的例子，及时写出来，形成个案。

9、学校积极为课改工作做好后勤保障。制作课改宣传标语，营造氛围；为课改班级配置小黑板；教师外出学习培训，学校报销所有费用。

经过近一学期的努力，我校的课改工作取得了一定的成效：

1、教师的教学观念有了根本的改变，教学态度也有了很大的改变，大家都意识到这是一次新的挑战，需要付出更多的勇气与激情，学校的教研氛围当然更为浓厚了。

2、建立了新的教学模式，课堂上许多学生都由被动、胆怯变得主动、大胆，由沉默寡言变得能说会道。

3、学生掌握了新的学习模式，学习的主动性提高了，很多的学生在*时的学习中积累了适合自己的学习方法。

当然，我校的课改工作还只是刚开始，还是探索阶段，还存在很多的不足，如：

1、新课程提倡让学生在开放的课堂氛围中主动探究，并一再强调要给予学生充分的时间和空间。对于如何恰当地把握时间和把握开放度，我们感到比较难操作，总有顾此失彼的感觉。一节课完不成教学任务是教学中常有的现象。

2、优生发展与扶持学困生很难兼顾。新的理念要求课堂教学是民主*等的对话过程，要求教师要想方设法激励孩子学习的积极性、主动性，要形成乐学的氛围；新课程的一个重要特征是改变传统的教师讲、学生听的局面，实行自主、合作、探究的学习方式，大量的课堂时间让学生质疑、讨论、交流、评价，学生自主学习的能动性，合作交流的互助性，探究未知的开拓性得到有效发展。实践证明，这种学习方式要求学生有一定的学习基础与个性品质。优生具备这一条件和要求，质疑时，他们是发现者；合作讨论时，他们是组织者；发言交流时，他们是代表者，他们的潜能得到良好发挥。而学困生

因为基础的薄弱，参与性、主动性的欠缺，思维的敏捷性、深刻性稍逊，往往总是落后优生半步，常常是问题刚想到一半，结果已被他人得出。学困生无形中失去了思考、发言、表达的机会。

在今后的工作中，我们一定会秉着实事求是、循序渐进的原则，进一步加大新课程改革的力度。但一学期以来，学校在课改方面投入资金6万多元，使得学校办公经费尤为紧张。课改所花费资金明细数：

- 1、为教室添置黑板(三块大黑板，十八块小黑板)共计7500元。
- 2、组织课改教师赴岳阳许市中学及邵阳十七中考察学习六天花费8000多元。
- 3、课改宣传资料：3000元。
- 4、购置课改书籍及资料近1500元。
- 5、购买一台电脑打印机和一台速印机用于导学案印刷36000余元。

建材联盟工作总结篇四

20xx年就要与我们挥手告别了，回想这一年多的时间里，自身经历了挫折，也收获到成长；自身的心理也从感觉工作的一成不变，到彷徨、不解，到找回自信。我从一个普通的销售人员有幸被领导提升为销售部经理，从那时起就觉得自己肩上的担子不自觉地就加重了许多，同时也慢慢地去适应，在这期间离不开领导和同事的帮助和指点，我要感谢公司每一个人，让我在锻炼中不断成长，在此谢谢你们。有你们每一个人的支持和鼓励，我才能有信心坚持下来。现在我将本年度我的销售情况作一总结，希望对于即将到来的20xx年有更好的指导作用。

20xx年我们公司在网络上大力推广后，公司的产品已经有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。这也给我们公司产品销售提供一个产单率的优越条件□20xx年度公司领导给我定下240万元的销售额，全年累计销售总额还不到100万元，完成率很差，真是惭愧。我希望在20xx年自己个人能突破200万。

销售部门经理肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，除了完成自己的工作外，还要配合其他销售完成他们的工作，可想而知。一个公司要建立一支能征善战的高素质的销售团队对完成公司年度销售任务至关重要。俗话说：“工欲善其事，先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，我认为：公司销售部全体人员必须开展职业技能培训，只有这样才能使每一个销售业务知识得以进一步提高。也只有这样，销售具备了公司统一的销售方法后才能提升市场拓展率和成功率。从整个市场来看，最重要的还是公司老板，因为老板是率领销售部的最高领导者，在这一块希望领导加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习更多的专业知识，提升技术职能和自我增值□20xx年，无论是商务交流、技术知识都让我学到了很多，同时利用学习到的方法在工作中充分实践，其显示效果还算满意。但还远远不够，学习这一块是永远的。我个人觉得是永远学不完，时刻提醒自己每天进步一点点。这样才有利于自己在工作稳中求胜。

培训是公司的核心部分，在20xx年公司基本上每周都有培训，但执行率还远远不够，在接下来20xx年里，我觉得培训一定要放在重点，“练家兵打野丈”，只有公司每一个销售培训好了，才有助于工作的开展、才能提高销售人员的工作效率。

根据上周开会时分工来看，我的主要工作任务是：

(1)负责公司每一个销售人员的培训和指导配合；

(2) 配合李总做市场(除了自己工作外);

(3) 配合谭总(除了自己工作外);

(4) 做好真正部门经理的管理工作。

20xx年, 我会全力以赴, 把更多的精力放在工作上, 在工作中我要不断学习业务知识, 通过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己的. 各项业务技能。学无止境, 时代的发展瞬息万变, 各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种知识, 并用于指导实践。在今后工作中, 要努力做好部门经理应该做的工作, 把自己的工作做好做扎实, 为公司发展贡献自己的力量, 无论工作有多艰难、多艰辛, 相信我一定做得更好、更出色。当然我本人也有很多不足的地方, 在今后后的工作中, 我希望领导多多给我指出和指导。有时候自己犯错自己是不知道的, 人往往都是无形中出现错, 就是因为一些细节导致自己感觉不到, 所以只有得到领导的正确指导, 自己才能提高, 才能让自己在工作中少走些弯路。

光系列产品销售是我公司产品销售部的工作重点, 销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来, 产品销售人员坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场, 利用我公司的品牌网络推广带动了产品销售, 建成了以广东省为主体, 同时也辐射全国的销售网络格局。在这一块, 我公司在20xx年还要重点抓网络推广, 同时也要走传统模式, 要做到线上线下相结合, 无论是网络推广, 还是传统模式都不能忽略。对于我公司目前的情况, 网络推广只是其中的一个途径, 线下还要有更多相关的销售人员去推广, 只有这样, 才能有助于提供公司的发展速度。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面, 信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要, 信息就是效益。销售密切关注市场动态, 把握商机, 向信息要效益, 并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。

产品销售通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会、朋友介绍以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极做好市场动态的跟踪把握。

回首一年来，我们销售人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在我们面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售全体业务人员一致表示，一定要在20xx年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好20xx年度的销售工作，要深入了解光缆行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

羊年到，嘱咐到，在这里我代表我们每一个销售人员祝我们广州鹏睿信息科技有限公司在20xx年的销售业绩更上一层楼，走在光缆行业的尖端，向我们的理想靠拢。感谢公司的培养，感谢我的上级对我们言传身教的悉心指导，我一定会以积极主动，自信，充满激情的心态去工作。

为了公司将来的发展，我个人提点小小建议：我们公司正处于企业转型后的成长期，虽然转型后也有两三年，但这也是一个非常关键的时期，这一时期应该要从管理上下功夫，企业管理的好坏，会决定企业的发展速度。首先，我个人觉得要加强思想观念的转变，加大培训力度，特别是管理干部首先要改变自己的观念，要从实干型向管理型转变。领导干部定期需要参加外培，这样不但可以开阔视野、还可以学习管理理论。把学到的东西分享给公司每一个人；其次，公司要健全管理制度、明确岗位职责、建立激励机制、完善考核方式。好的制度可以改变销售人员的行为，好的制度可以激励员工，好的制度可以强化管理。反之，就会挫败员工的信心；第三，要做好后继人才的培养工作。要做老业务员传递新业务员的工作，把好的方法传下来，永远留在。第四，既要引进人才，还要用好人才，特别是公司内部现有的销售人员，一定要最大限度发挥各类人才的作用，也就是量身定做。

建材联盟工作总结篇五

20xx年是我公司规划的起始之年，从20xx年10月份，扬州建泰建材有限公司正式开始投入生产。迄今正常生产已经3个月。在这短短的3个月中，我们抢抓市场机遇，在机遇与挑战并存的形势下，以经济效益最大化和可持续发展为目标，以“理性经营、细化管理、服务至上”的理念，全面达到了总公司要求我们子公司综合实力全面提升的`总体目标。

其中，我们主要进行

我们建泰建材有限公司在投入生产后，产品不断的大面积投入于市场，并在市场上取得了骄人的业绩，每日生产的产品量已经无法正常满足于市场的需求，，为了能正常满足市场的需求，在11月份我们又全面引进了一条新的生产线，结合原有的生产线，现已有2条生产线在不间断的生产，月生产额已达到40万。另外我们的厂房在扩建当中，新的厂房建设结束，我们还将增加新的生产线[]20xx年的生产总值将稳步达到600万元。

公司在市场的占有率，主导率。并把整个生产经营落实到个人，让每个工序之间，每个人员能相互督促，能自主开展工作。

20xx年我们建泰建材公司还将不断优化公司管理队伍，补充专业化优秀管理人员进入高管团队。并有计划地实施人才招聘和开展培训，逐步改善并提高生产和监管人员素质。

各位嘉宾，各位同仁[]20xx年，我们扬州建泰建材有限公司是有信心的一年。在此告别20xx年，展望20xx年的时刻，我们建泰建材有限公司全体员工信心百倍，斗志昂扬[]20xx年，我们将会稳步发展，大力发展，把握机遇，创造机遇，保证完成市场销售600万元，争取达到市场销售800万元。谢谢！

建材联盟工作总结篇六

我所经营的企业位于×××冠森家具建材市场四号楼13号、18号，我的企业主要以经营：上水管(tvc管、附件、管件、配件)下水管(ppr管、附件、管件、配件)电线、线管、线槽、洁具、蹲便器、坐便器、水箱配件、洗脸盆、吊柜、各种龙头及附件，花洒及附件、各种晾衣架、纸巾盒、小五金等。我的企业工程项目主要以：工程建筑、民房建筑、材料设计安装与维修、工业建筑、民区建筑、配套建筑水暖安装与改造等。俗话说要想企业更好的发展首先自己要具备市场分析和判断能力，只有具备了这个能力才能更好的发展。为了后面企业更好的发展特制定增长计划如下：

一、能力分析

- 1、我有经营的'能力，要想发展自己的企业站住市场舍得投资，投资社会圈，自己的经营圈，建立良好的信誉，为顾客多着想。
- 2、对市场分析能力要强，有自己的见解能力，对突发事件要有预见性，能迅速正确的做出判断。

二、不足分析

- 1、对产品的售后做得不到位
- 2、对产品的定位不明确
- 3、发展慢创造能力慢

三、个人感想

通过这次学习，我学习到了很多知识加深自己的定位：

- 3、怎样发展壮大我的企业，诚信经营，学习电脑知识
- 4、善待理性的处理各种事情
- 5、合理的安排自己的时间，做到有头有序
- 6、学习别人的长处，补自己的身上的不足
- 7、把自己的身体养好，只有好的身体才能成就大事业

四、发展营销计划

(一)定价和销售

拟将“破坏价格”和需求导向定价、竞争导向定价法交替使用，确保合理的价格。

(二)促销手段

- 1、价格适宜，以优惠的价格占领市场拉住顾客。
- 2、利用销售地的氛围营造，使现实和潜在商品选购者在销售地停留时间增多。？
- 3、做顾客的顾问和助手，提倡在一定条件下的顾客少购买行为
- 4、宣传?售后服务专用车辆?媒体广告和软广告?产品及相关的宣传品(册)。
- 5.面向产品合作，房屋装修离不开装修材料、家具、房屋装饰物品，产品合作则可利用装修公司与装修材料，家具及房屋装饰物品相互合作来实现利益的双赢。

我相信通过我的坚持我的企业一定会越来越好越做越大越强。

建材联盟工作总结篇七

20xx年的销售工作已经结束了，我作为公司的销售人员，一直努力的工作，在工作中取得了很好的业绩，这是我一直以来努力的结果，也是我应该得到的回报！在xx—x年的工作中，结合我上半年的工作经验和能力，我想我会做的更好的！

1、利用下班时间和周末参加一些学习班，学习更多营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯和产品，不断提高自己的能力，销售类工作计划。以上是我这一年的销售工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，争取为公司做出自己最大的贡献。

2、定期组织同行举办**会，增进彼此友谊，更好的交流。客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更快乐的环境下进行。

3、对于老客户和固定客户，经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。

1、不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。

4、努力保持和谐的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

5、市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定

出销售任务。暂订年任务：销售额100万元。

6、适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。

7、注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。

8、目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。

1、前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少二周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。

2、前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的的设计工作。

3、投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。

4、投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部份设计工作，准备施工所需图纸（设备安装图及管线图）。

5、制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑北京市地广人多，交通涌堵，预约时最好选择客户在相同或接近的地点。

6、见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，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解决方案。

8、做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办理事项。

9、填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

10、争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应工程商的需求，争取早日回款。

11、货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12、提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

20xx年的工作也许很快的'就会结束，但是我不会放松的，我会一直努力，一直做好我自己，相信自己会取得更好的成果的！