

拓展工作计划方案 拓展工作计划方案优选 (实用8篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

拓展工作计划方案篇一

渠道建设也是市场开拓成功与否最关键的一步，在公司发展阶段应先从重点行业开始渠道操作，先从重点行业渠道开始运作，可以以点带面，以强带弱，市场渠道的建设不能太过求成，要循序渐进，稳扎稳打。

- (1)、布??
- (2)、省级代理渠道建设
- (3)、合资公司渠道建设

拓展工作计划方案篇二

业务拓展经理根据公司的业务战略制定具体的战略实施计划，业务推广计划，具体内容包括指导和监督市场调研和评估，创建相应的销售工具促进业务收入的增长，以及与相关社会公共部门建立联系。

制定和策划可行的工作计划和预算，检查公司市场规划和渠道策略运作，保证执行效果；领导下属拓展业务渠道，推动和调动公司资源进行客户目标市场拓展；对客户的需求进行深入研究和主动响应，制定相应的营销方案，为客户定制个性化的产品，建立长期合作关系；负责和监督营销活动的策

划和实施。

公共关系、市场营销、企业管理及相关专业本科以上学历

两年以上业务拓展和大客户销售相关工作经验；具有较强的陌生拜访及挖掘客户能力；具备销售计划，销售提案、向客户或公司其他人员销售适合其层级的价值定位的高度技巧；对业务的财务指标和额度具备一定的理解能力；具备持续的在销售业绩和利润目标的要求下及巨大的时间压力下完成工作的能力；具备与他人合作，对他人进行指导，和与他人进行沟通的工作能力。

如何拓展业务业务员首要任务是销售，如果没有销售，产品就没有希望，企业也没有希望。同时，业务员的工作还有开发市场的能力，只有销售也是没有希望的，因为你销售出去的是产品或服务，而只有不断开发市场，才能够建立起长期的市场地位，赢得长期的市场份额，为企业的销售渠道建立了重要的无形资产，为自己赢得了稳定的业绩。

那么一个优秀的业务员应具备哪些条件呢?认为有以下八个条件：

一、自信心信心是人办事的动力，信心是一种力量，只要你对自己有信心，每天工作开始的时候，都要鼓励自己，我是最优秀的!我是最棒的!信心会使你更有活力，要相信公司，相信公司提供给消费者的是最优秀的产品，要相信自己所销售的产品是同类中的最优秀的，相信公司为你提供了能够实现自己价值的机会，相信你是能够做好自己的销售工作的。要能够看到公司和自己产品的优势，并把这些熟记于心，要和对手竞争，就要有自己的优势，就要用一种必胜的信念去面对客户和消费者。

在推销产品之前要把自己给推销出去，对自己要有信心，只有把自己推销给客户了，才能把你的产品推销给客户。

二、诚心凡是要有诚心，心态是决定一个人做事能否成功的基本要求，作为一个业务人员，必须抱着一颗真诚的心，诚恳的对待客户，对待同事，只有这样，别人才会尊重你，把你当作朋友。业务代表是公司的形象，企业素质的体现，是连接企业与社会，与消费者，与经销商的枢纽，你的言行举止会直接关系到公司的形象无能你从事哪方面的业务都要有一颗真挚的诚心去面对你的客护，你的同事，你的朋友。

三、有心人“处处留心皆学问”，要养成勤于思考的习惯，要善于总结销售经验。每天都要对自己的工作检讨一遍，看看那些地方做的好，为什么？做的不好，为什么？多问自己几个为什么？才能发现工作中的不足，促使自己不断改进工作方法，只有提升能力，才可抓住机会。

机会是留给有准备的人，同时也是留给有心的人，作为业务员，客户的每一点变化，都要去了解，努力把握每一个细节，做个有心人，不断的提高自己，去开创更精彩的人生。

四、意志力刚做业务其实很辛苦的，每天要拜访很多的客户，每天都要写很多的报表，有人说：销售工作的一半是用脚跑出来的，一半是动脑子的得来的销售，要不断的去拜访客户，去协调客户，甚至跟踪消费者提供服务，销售工作绝不是一帆风顺，会遇到很多困难，但要有解决的耐心，要有百折不挠的精神，要有坚强的意志力。只有这样你才能做好销售工作。

五、良好的心理素质不管你干那行都要具有良好的心理素质，才能够面对挫折、不气馁。我们做业务要面对的每一个客户都有不同的性格，自己受到打击要能够保持平静的心态，要多分析客户，不断调整自己的心态，改进工作方法，使自己能够去面对一切责难。只有这样，才能够克服困难，同时，也不能因一时的顺利而得意忘形，要有一个平常心来面对工作。面对你的事业。

拓展工作计划方案篇三

- 1、整年度总现金回款11多万，超额完成公司规定的任务；
- 2、成功开发了四个新客户；
- 3、奠定了公司在鲁西南，以济宁为中心的重点区域市场的运作的基础工作；

(二)、业绩分析

1、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的2万的目标，相差甚远。主要原因有：

a□上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于平邑，但由于平邑市场的特殊性(地方保护)和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又无奈放弃。直至后来选择了金乡“天元副食”，已近年底了！

b□新客户拓展速度太慢，且客户质量差(大都小是客户、实力小)；

c□公司服务滞后，特别是发货，这样不但影响了市场，同时也影响了经销商的销售信心；

3、我公司在山东已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到“重点抓、抓重点”，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于9年11月份决定以金乡为核心运作济宁市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基础。

拓展工作计划方案篇四

拓展培训成功与否决定于拓展项目的完成质量,而项目的质量与培训师的素质和能力息息相关。为了更好开展拓展训练工作,有计划、有步骤加强拓展培训师的学习是至关重要的。

拓展师能力提高要求与方法:

1、提升拓展师的总结和概括能力。

在拓展训练过程中,要学会将经典话语的集结,整理。培训师要有高度的总结和概括能力,能讲培训现场的情况,学员的思路快速进行提炼,因此需要简介、快速的运用一些经典名言或语句进行凝练传达。

文章缩写是提升总结和概括能力好方法,定期组织拓展师进行阅读,而后整理并简要复述,用自己的语言总结、归纳、概括,提升拓展师的分享水平。

2、提升拓展师的讲述能力。

通常在拓展培训过程中,作为优秀的拓展培训师要学会讲拓展培训故事,用培训小故事来提升讲课的培训效果。

通过故事及案例讲述训练,注重故事讲述的生动性,从而提升拓展师的讲述能力。

3、提升拓展培训师的应变能力

拓展培训师在培训过程中要具备自圆其说的能力和处理突发事件的能力,遇事不慌,沉着应对,快速反应,圆满解决是拓展师必须具备的能力与素质。

要求拓展师拓宽知识面,多看案例,提升口才。并提前做好

各种应对预案，从容面对各种突发情况。

4、熟练拓展培训流程

对拓展培训流程作详细的叙述，这将有利于拓展培训师将培训画面进行预演，从而对拓展培训现场的应变和驾驭度更好。

拓展工作计划方案篇五

由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致1年以前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以“和谐发展”为原则，采取“一地一策”的方针，针对不同市场各个解决。

2、微山：自己做包装和瓶子，公司的费用作为酒水款使用，自行销售；

3、泗水：同滕州

4、峰峰城：尚未解决

根据公司实际情况和近年来的市场状况，我们一直都在摸索着一条适合自己的路子，真正把我们一开始就倡导的“办事处加经销商”合作方式运用好，但必须符合以下条件：

1、市场环境要好，即使不是太好但也不能太差，比如地方保护过于严重、地方酒太强等；

办事处运作的具体事宜：

1、管理办事处化，业务人员本土化；

2、产品大众化，主要定位为中档消费人群；

3、运作渠道化、个性化，以流通渠道为主，重点操作大客户；

4、重点扶持一级商，办事处真正体现到协销的作用；

拓展工作计划方案篇六

时光荏苒，岁月如梭，不知不觉中在银雁工作已经快两个月了，由于目前业务需要兹拟定新的业务拓展计划以顺利完成280万收益的目标为大前提，初期计划如下：

对于已有客户以往的应对方式较为被动基本保持在以被动式服务理念进行业务往来（当有业务往来时，进行上门取件派送等工作），在今后的工作中应该积极主动利用客户拜访的机会多看多听高效有计划地通过平时的交流了解银行服务中存在的潜力项目进行了解，在适时地机会下和客户洽谈新的项目，多交朋友，用工作业绩说话，把银行的客户关系网演变成自己的客户，培养自身素质，以应对不同人群的交流谈判工作。

目前由于引言入驻呼市地区时间尚短，好多项目还有待巩固，只有在完成已有项目维护的前提下，完善服务质量提高工作效率，减少工作周转时间，把争取到的时间用于拓展新的服务服务项目。

客户拜访时应做到以下几点，拜访客户既体现了自身素质的体现，也能在与客户会谈时体现出公司优势和客户眼中公司形象的树立。

1、准备工作（个人衣着、公司资料，项目计划书）

2、了解要拜访的客户资料公司档案，在聊天中可以对客户提出的一些问题及时做出反应，以免断片。

3、工作项目案例备案（与客户交谈时举例说明用）

4、与客户交流时应注意坐姿，眼神不要游离，要目视客户礼貌性的对客户的言谈做出应有的反应。

5、说话时讲究时机做到不抢话不插话，主动倾听，察言观色对客户感兴趣的事增强互动，把握气氛。

6、开场白应对上门造访目的阐述清晰明了，但是生意往往都是人和人建立关系为先，虽然要以经济利益为先，但过于攻心的谈话方式会拉远与客户的关系，所以积极主动建立关系才是开展工作的第一步。

7、拜访结束后要注意微小细节，包括关门出门等事物给客户留下好的印象是开展工作的第一步。

走访陌生客户时应做好拜访地点的安排，规划好行程安排拜访顺序，在省时高效为前提下，在初次拜访时把客户的信息准确记录在案，初次拜访应注意拿捏好分寸，既不能急进也不能放缓，了解客户需要，再次拜访时准备好对应方案，力求尽善尽美，方案设计要多样化，防止突发事件的发生，应对客户的不时之需。

对于有合作意向的客户应在拜访时做好充分准备工作，做好详尽的工作计划书，对于客户所提的要求详细记录在案，对于其所提到的合作配套方案进行数据分析，合理分析数据核对好两方利益保证利润成本。

1、目前同城邮递派送合作项目只有民生一家，利益还不突出，主要原因是定价不高人员不够派送成本不足，解决方案提高派送效率，增加派送人员，对一些疑难件和二次以上派送件增加成本预算，积极拓展新的银行和项目配套服务，体现出企工作拓展计划书业自身优势，和同行业之间的服务质量做出相应的对比，扩大自身优势，在优势差距不大的情况下更

加系统的完善服务内容，提高服务质量和效率。

2、企业中的信贷和资金链上有很多需要处理的等配套服务，还存在很大的上升空间。例如，执照的效验和一些监管项目的岗位空缺。

3、银行大堂及外招人员的配套上岗服务，目前只有交行的携款和补录人员，大堂服务项目，可以和银行继续深度合作，目前交行呼市只有四家，但是其他工农中建还有很多扩展空间，希望以后通过关系建立和走访使之成为一个主要经济利润发展体系。

4、与银行有关的客户有些工作可能会需要通过公司于银行建立长期合作意向也可以考虑通过实施。

5、各银行网点提款机分布较广，加钞人员可协议外招，经银行专业人士培训后可上岗进行系统化网点便捷服务项目。

（加钞工作专业技能较为容易掌握，但在外招人员上岗过程中风险较大，招聘困难，但是网点众多潜在商机也不容小视，前期在和银行洽谈当中要做好详尽的工作规划安排，人员调配及风险抵押，项目实施方案等详尽项目策划）

6、银行活动及基金证券推广工作，目前市场上的各类理财产品种类繁多，可通过学习积累经验，帮助银行在各个企业机关餐饮娱乐等单位洽谈长期投资合作等项目及活动捆绑等工作，减少银行的工作难度，谈成客户，相应外招人员可以适当利润分成，提高员工积极性，更快更好的完善和银行企业间的深度合作。

综上所述，银雁公司在与银行的合作谈判中依然存在着大量的商机与深度合作机会，把握住自身的经营服务优势，尽快且全面的引导银行与我司达成长久的合作意向，准确的数据统计信息和过硬的团队班底和人员的上岗配套服务一定能使各银行企业与我司达成明确的合作意向，从而从各方面领域

入驻银行企业当中加速银行企业的稳定成长，带给公司更高的利益，所以在今后的工作中要适时的把握好公司的发展方向提高员工的业务理念企业文化等知识水平的巩固，从而使之成为银行企业值得信赖的伙伴，更加便捷高效的完成既定目标，更好的完成和超越起初既定业务收入预想。

拓展工作计划方案篇七

学生会素质拓展中心工作计划。为了更好的贯彻共青团中央、教育部、全国学联发起的《大学生素质拓展计划》，全体素拓成员同心协力，帮助认证部完成认证工作。与此同时，各同学也对素质拓展工作有了更深一步的认识。

基于素拓中心刚刚成立，许多同学对素拓工作还不十分了解，我活动部制定如下素拓宣传计划：

1、制作大学生素质拓展计划宣传展板，在管院及二教展出，对什么是“大学生素质拓展计划”、《大学生素质拓展证书》的重要性、以及已有素拓成果（包括素拓征文、照片）进行展示，从而推进我院大学生素质拓展计划的更好实施。

2、以班会为渠道，班级为单位，在广大同学中开展信息调研工作，普及素拓知识，班委带领同学们进行素拓游戏，在游戏中锻炼自我，体现团队精神，同时对同学们在此过程中提出的问题整理并给予正确的解答。

3、对其他院开展大学生素质拓展工作的情况以及各院校的成功经验进行汇总、收集，吸收。

除进行宣传活动，让广大同学了解素拓的相关信息，我部还制定了一系列干部培养计划，使素拓中心有自己的骨干人员，班级有各自的素拓带头人。具体计划如下：

1、针对中心内部人员开展培训课程，要求对素拓认证及素拓

游戏进行全面掌握，加强和校讲师团、校素拓部等各部门的联系，培育自己中心的讲师及素拓骨干力量。

2、组织各班班长、支书及由班级推选出的素拓带头人进行培训，要求凡参加培训的人员按时参加培训并做好培训笔记。由素拓中心部门人员组织会场秩序并派专人进行签到。

3、与外联部协调共同邀请名师，进行素质拓展大型讲座。与辅导员老师协商，组织管院全体同学观看讲座。由专业人士对我院学生进行职业生涯和大学生学业生涯指导，让同学们明白自己的发展方向和自身素质欠缺，有针对性地自主选择学校开展的素质拓展训练项目进行素质训练。

4、利用暑假时间，提前下发任务，组织同学开展假期社会调查和社会实践活动，使同学综合素质特意提高。

素质拓展中心的工作刚刚起步，其所取得的成绩离不开领导、老师的关心，及广大同学的支持、配合。对于工作中存在的问题，我们会再接再厉，逐步解决和完善。基于以上计划，我们会以更加饱满的热情，克服重重困难，迎接大学生素质拓展工作新的挑战，为大学生素质拓展计划在本院更好的实施而不懈努力！

拓展工作计划方案篇八

1、《土地储备计划》

2、《土地信息采集表》

3、《新项目经济分析测算表》

1、国家有关房地产政策的法律法规。

2、国家宏观经济调控。

3、各省市的有关执行政策。

1. 政府土地主管部门——土地局、土地整理储备中心、交易中心。

2. 拥有土地但缺乏资金的房地产公司，可以考虑以公司的并购、合作等形式获取土地。

3. 政府成立的建设投资公司。

3. 政府成立的建设投资公司。

5. 招商局。

6. 建筑工程公司。

7. 房地产相关策划、销售、咨询等中介公司；

8. 看到的闲置土地，通过朋友渠道打听，落实土地权属等相关情况。

1. 房地产同行业的朋友介绍。

2. 政府单位及银行等金融界上班的朋友。

3. 公司的政府关系网以及同学、亲戚、同事等。

1、江北万科旁边地块，面积10562m²

2、火车北站对面地块1，面积27000m²

3、火车北站对面地块1，面积46000m²

4、江北上寮村地块，面积8496m²