

最新英语新学期计划条简单(优秀7篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

饲料销售计划和目标篇一

目前，天下都正在进行着医疗药品行业的整改阶段，但只是一个刚刚开始阶段，所以现在还处在一个没有特定的规章制度之下，市场过于凌乱，医药行业业务员2017年工作计划。我们要在整改以前把现有的企业规模做大做强，才能立足于行业的大潮之中。

现在，各地区的医疗药品公司以及零售企业较多，但我们应该有一个明确的成长方向。现在是各医疗药品公司对待新产品上，不是炎热中。而对待市场上卖的开的品种却卖的很好。但是在有一个特点就是要么做医院的品种买的好，要么就是在同类品种上价格极低，这样才能稳定市场。抓住市场上的大部分市场份额。

现在，医疗药品行业的弊端就在于市场上同类以及同品种药品价格比力混乱，各地区没有一个统一的销售价格，同样是炎虎宁各地区的以及个生产厂家的销售价格上却是不一致的，这就极大的冲击了相邻区域的销售事情。使一些本来是忠诚的客户对公司掉去了决定信念，认同感以及依赖性。

以前各地区之间穿插，各自做各自的业务，业务员对相连的区域销售情况不是很了解，势必会对自己或者他人的销售区域造成冲击。在药品的销售价格方面，在同等比例条件下，利润以及销货数量是成正比的，也就是说销量以及利润是息息相关。

二、2017年岁情计划

总结这一年，可以说是自己的学习阶段，是-以及-给了我这个机会，我在单位大家都当我是一个小老弟，给予了我相当大的厚爱，在这搭道一声谢谢。

自从做业务以来负责-以及-地区，可以说-以及-把这两个非常好的销售区域给了我，对我有相当大的期望，可是对于我来说却是一个相当大的考验。在这过程中我学会了很多很多。包括以及客户之间的言谈举止，自己的口才得到了锻炼，自己的胆量得到了很大的提升。

可以说自己在这一年中，自己对自己都不是很满意，首先没能给公司创造很大的利润，其次是没能让自己的客户对自己很信服，有一些客户没能维护的很好，还有就是对市场了解不透，没能及时掌握市场信息。这些都是我要在2017年的事情中首先要革新的。

2017年，新的开端，-既然把-、-、-、-、-五个大的销售区域交到我的手上也可以看出-以及-下了很大的决心，因为这些地区都是我们的按照地，为我们公司的成长打下了坚实的基础。

三、底下是我对下一年岁情的设法：

- 1、对于老客户，以及固定客户，要时常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或者宴宴客户，好稳定与客户瓜葛。
- 2、在拥有老客户的同时还要不停从各种媒体获得更多客户信息，包括货站的基本信息。
- 3、要有好业绩就得增强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技术向结合。

四、各地区的综合情况

1、-地区商业公司较多，都是一些较大的具备潜在力量的可在开发型客户资源，现有商业公司属于一类客户，较大的个人属于二类客户，个人诊所属于三累客户。这几类客户中商业公司仍需要-的大力帮助。帮我维护好这些客户资源在一点几点的转接过来。

2、-地区现有的客户中除几家商业外，还有一些个人，在个人做药中，各地区都没有开发出大量的做药个人，这些小客户其实能给我们创造相当大的利润。我应该时常的在当地的货站，药店等周边找寻新的客户资源，争夺把各地区的客户资源都超过百名以上。

3、-地区距离沈阳较进，物价相对来说较低，只有时常的以及老客户沟通，才知道现有的商品牌价。这样才能一直的拉拢老客户。在新客户的开发上，要从有优势的品种谈起，比如-，还有就是-方面。还有就是当地的商业公司一定要看紧，看牢。

4、地区，一直不是很了解，但是从侧面了解到-地区是最难做的一个地区，但是这也是一个足够大的挑战。商业是很多，可是做成的却很少。这是一个极大的遗憾。在这一年中一定要多对这些商业动手才能为自己的区域多添加新鲜的血液。

5、-属于-区域，此区域有一些品种要及其的注意，因为是属于-的品种，但是我会尽最大的能力去开发新的客户资源，虽说这个地区欠好跑，但是我也一定要拿下。没有翻不过去的墙，走不过去的茨。

结合以上的设法，底下是我今年对自己的要求：

1、每月要增加至少15个以上的新客户，还要有5到10个潜在客户。

2、每月一个总结，看看自己有哪一些事情上的掉误，及时改正下次不要再犯。并及时以及内部工作人员沟通，得到单位的最新情况以及政策上的支持。

3、见客户以前要多了解客户的状况以及需求，再做好准备事情才可能不会丢掉这个客户。

4、对所有客户的都要有一个很好的事情态度，但是对有一些客户提出的无理要求上，决不克不及在低三下气。要为公司树立良好的形企业形象。

5、客户遇到疑难题目，不克不及充耳不闻一定要尽一力帮助他们解决。要先做人再做事，让客户相信我们的事情实力，才能更好的完成使命。

6、要对公司以及自己有足够的决定信念。拥有健康、乐观、积极向上的事情态度，这样才能更好的完成整年使命。

7、与其他地区业务以及内部工作人员进行交流，有团队意识，这样才能更好的了解最新的产品情况以及他们方式方法。才能不停增长业务技术。

以上就是我这一年的事情计划，事情中总会有各种各样的困难，我会向带领请示，向其他的业务员探讨，以及-研究客户心里，共同努力克服，为自己开创一片新的天空，为公司做出自己最大的贡献。

饲料销售计划和目标篇二

面对客户的问题，销售要准确地提供客户想知道的信息，在最短的时间内给出满意的答复。作为一名销售，应该在工作之前准备一篇销售工作计划，这会自己的工作带来许多帮助。你是否在找正准备撰写“房产销售工作明年工作计划范文”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

本周，按照公司“直面用户”市场营销模式的指示，市场部长材科以调整品种结构、提高产品创效能力为目的，对长材产品辐射区域进行了全方位的市场调研和用户走访。同时，在市场部营销攻关、竞赛机制的激发和调动下开展有效市场服务、积极组织合同，完成了既定的销售指标。

长材科建筑用钢组人员保持对市场高度敏感性，抓住近期建筑施工用钢旺季的有利时机，在产品辐射市场内加大了hrb500(e)四级钢筋的推介力度，积极抢占市场先机。为了能够满足使用项目钢筋用量少、应用规格多、用量不稳定、交货周期短的要求，各业务人员认真做好当前的产销衔接，突出做好合同组织、生产计划和发货组织等重点工作，确保现货能够满足客户需求。同时深化市场调研，了解客户需求，提高市场调研质量和效率。

焊材方面，我们分层次、有重点的对唐山周边、河北、北京、天津、山东、辽宁，乃至国内整个东部地区的焊材企业进行了集中梳理。依据公司现行销售政策确立了焊材钢主要营销区域，并逐步明确了各地区重点客户及潜在客户，分层次制定了适应于各用户的个性化营销策略。按照以焊条钢(h08a)□高强焊丝用钢、埋弧焊丝用钢为主，气保焊丝用钢为辅的既定营销方案，我们先后对117家焊材企业进行了电话咨询或实地走访，在宣传了“唐钢”品牌的同时形成了16家意向合作用户，发展了4家合作用户，为后续工作的开展及直面用户营销模式的转变奠定了基础。

鉴于一般硬线价格走低，市场交易低迷，我们着重关注了高牌号77b□82b硬线钢。以天津、辽宁、南通及河北为重点地区推广了唐钢77b□82b产品并努力寻找潜在客户，并于8月份在天津某预应力钢丝厂完成试用。同时，根据公司要求加大直供比例的精神，通过多次的实地走访、沟通、商谈，最终在7月与营口隆信金属制品有限公司达成协议，使其成为唐钢的协议户，目前每个月的协议量为500吨。

型钢方面，围绕大型角钢、矿用钢[hpb300等展开交流，积极推介公司大型型钢产品的同时，通过不断跟进服务，实现了与山西中展工贸有限公司之间的矿用钢合作。同时不断跟进了天津冶供、潍坊五洲鼎益、宿州恒顺、大同生起、亿鑫通讯等一系列角钢、矿用钢意向用户，关注其用钢需求的同时围绕价格、运输等开展了一系列工作，以期尽快完成该类用户的开户及订货事宜。与此同时，不断通过网络电话联系调研山东地区的铁塔企业，为下一步走访开拓该地区市场和用户做好前期准备。

长材科把全员业务水平的提升放在首位，在走访中坚持以老带新的方式进行客户服务，不断提升新业务员的业务能力。在市场中摸爬滚打，积累下的经验，全体业务员进行内部讨论，进行场景模仿，锻炼业务员的业务能力。除了在课程培训过程中的实战练习，还在培训后增加了对学员能力的全面评估。充分挖掘所有业务员的潜力，为今后的市场工作打好基础。

在这过去的一周中我学到了很多，也充分的锻炼了自己，可以说这一周下来我是颇有收获的，但同时也在工作中发现了困难，反省出自己在工作中的一些不足之处，这也是我需要思考和改进的方面，下面我就说说这一周来我对销售工作的认识，也好分享给各位跟我一样奋斗在销售岗位上的同事们。

1. 作为一个销售，一定要很了解公司和公司所销售的产品，这样你在跟客户介绍的时候才能有充分的自信去说服他去接受你，接受你的产品。

2. 工作一定要勤奋，这个勤奋不是做给领导看，是让自己更快的成长以获得更多的自信，一流的销售是混业绩，二流的销售是混日子，三流的销售是混饭吃，我现在如果把自己定位成一个一流的销售就必须把工作当成是自己的事，认真，努力，主动的去做，其实做销售做久了压力是比较大的，除了要对工作总结外还要不断的学习接触到与之相关的知识和

专业技术，当然最重要的还是如何做出业绩，怎样使利润最大化，这都是要通过勤奋来完成，有句话是没有销售不出去的东西，只有销售不出去的人，其实做销售也就是在做人。

3. 良好的工作态度，有些人可能觉得一些销售人员每天要面对一些难搞定的客户或者是因为压力大的关系，难免会脾气不好，但我觉得这个也是工作态度问题，因为很多客户往往是不容易搞定的，这就看怎么放平心态，正确的面对，毕竟我们是做服务行业的，良好的态度也是客户考察我们的一个很关键的一点，所以不论在何时，请注意自己的说话和言行，拿起电话的时候，要让充满_，面带微笑，相信电话那头的客户也能充分感受到你的真诚，从而被你打动。

4. 请为公司创造尽可能多的利润，如果不行就辞职吧，这是一种心态问题，一来你为公司创造的多，你自己得到的也多，二来不要总是认为自己被公司利用了或者为老板创造了多少自己才拿那么点，因为被人利用说明你还是有价值的，最可悲的是利用价值都没有，也就是说没有利润意味着失业。

5. 当你在和客户沟通时一定要记住你不是去求他们去买你的产品，而是去帮助他们解决问题的，这是一个各有所有的双赢，主管说这个非常重要，直接影响了心态，而正确的心态是成功的关键。

6. 做销售的一定要有自信，一个销售如果没有自信就连说话和打电话的勇气都没有，那就跟不用说出门拜访和做出业绩了，自信主导着销售的内心，有的自信你可以随机应变的应对客户的刁难和困难，我觉得作为一个销售在受到打击的情况下，还要唱着歌开开心心的来上班。

7. 一定要有耐心和恒心，相信自己只要付出一定会有回报，只是时间问题，我曾经一度很郁闷自己因为没有业绩，但是当主管告诉我他是进公司第3个月才卖出了第一套房. 我又对自己充满了信心，当然耐心不等同于混日子和等单，是

要我们时刻保持上进心，不断的去努力。

8. 作为一个销售人员总结是很重要的，不仅是对自己的工作内容、工作效率、工作方式、沟通方式、错误的发生、工作计划、出差计划、项目运作等，还要对自己说话技巧、肢体动作，甚至是个人的为人处世等进行总结，总结了才能发现不足，才知道自己还有哪些可以上升的空间。

最后，我想说不管在哪里工作，做什么工作，态度和心态很重要，遇事把心放宽，才能更好的处理和解决面对的问题，从容的面对挑战，不断的去丰富充实自己，客观的面对自己的不足，更好的去改进，每个人都会有美好的明天！

一年，中支公司在省分公司各级领导及全体同仁的关心支持下，完成了筹建工作并顺利开业，在业务的发展上也取得了较好的成绩，占领了一定的市场份额，圆满地完成了省公司下达的各项任务指标，在此基础上，公司总结一年的工作经验并结合地区的实际情况，制定如下工作计划：

一、加强业管工作，构建优质、规范的承保服务体系。

承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在一年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

1、对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。

2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。

3、建立健全重大标的业务和特殊风险业务的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据业务的风险情况，执行有关分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。

4、强化承保、核保规范，严格执行条款、费率体系，熟练掌握新核心业务系统的操作，对中支所属的承保、核保人员进行全面、系统的培训，以提高他们的综合业务技能和素质，为公司业务发展提供良好的保障。

二、提高客户服务工作质量，建设一流的客户服务平台。

随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。经过一年的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，中支在一年里将严格规范客服工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。

1、建立健全语音服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多的客户全面了解公司语音服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意最大化。

。3、以中心支公司为中心，专、兼职并行，建立一个覆盖全区的查勘、定损网点，初期由中支设立专职查勘定损人员3名，同时搭配非专职人员共同查勘，以提高中支业务人员的整体素质，切实提高查勘、定损理赔质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。

4、在一年6月之前完成一营销服务部□yy营销服务部两个服务

机构的下延工作，至此，全区的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险售后服务。

三、加快业务发展，提高市场占有率，做大做强公司保险品牌。

根据一年中支保费收入一万元为依据，其中各险种的占比为：机动车辆险85%，非车险10%，人意险5%。一年度，中心支公司拟定业务发展规划计划为实现全年保费收入一万元，各险种比例计划为机动车辆险75%，非车险15%，人意险10%，计划的实现将从以下几个方面去实施完成。

1、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点，一年在车险业务上要巩固老的客户，争取新客户，侧重点在发展车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

2、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企业，对效益好，风险低的企业要重点公关，与企业建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在一年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

3、积极做好与银行的代理业务工作。一年10月我司经过积极地努力已与中国银行、中国建设银行、中国工商银行、中国农业银行、福建兴业银行等签定了兼业代理合作协议，一年要集中精力与各大银行加强业务上的沟通联系，让银行充分地了解中华保险的品牌及优势，争取加大银行在代理业务上对我司的支持与政策倾斜力度，力求在银行代理业务上的新突破，实现险种结构调整的战略目标，为公司实现效益最大化奠定良好的基础。

一、对销售工作的认识

1. 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。暂订任务：销售额10万元。
2. 适时作出工作计划，制定出计划和周计划。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。
3. 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。
4. 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。
5. 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。
6. 先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。
7. 对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。
8. 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。

二、销售工作具体量化任务

1. 制定出日计划和每日的工作量。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。

2. 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。
3. 从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。
4. 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。
5. 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。
6. 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。
7. 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。
8. 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。
9. 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。
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，以最快速度响应工程商的需求，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。

饲料销售计划和目标篇三

一、熟悉公司的规章制度和工程管理的开展，熟悉自己工作岗位的业务流程。

二、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的能力减轻领导的压力。明确自己的工作职责，遇到问题时要及时的去分析问题，解决问题，服从上级的安排。

3、准确知道其他国家一些大采购商的联系方式后，接下来就是如何将他们开发成为我们的客户了。

4、认真对待收到的每封询盘，及时处理并跟进客户。必要时做好相应笔记。在一些免费的平台上，发布产品信息，推广我们的产品。同时在与客户沟通的过程中，挖掘他们国家同行业进口的信息。至于能收获多少，看沟通方式和客户的意愿等因素了。

5、对已经下单的客户，制作客户维护跟进表，详细记录跟进信息，了解产品使用反馈信息，掌握变动。

6、对意向客户，多多保持联系，有计划有区别的发送邮件，并电话联系。

7、对意向不明确的客户，按照开发信模板，每两天发一封邮件。

8、每周五做好工作总结。

饲料销售计划和目标篇四

xxxx年，本部全体业务人员在公司的领导下，围绕xx年的目标任务展开一切工作，具体总结如下：

销售1750万元，完成目标计划(2250万)的77.8%

回笼1100万元，与销售收入比为63%。

(一)在销售方面，主要受以下几方面因素影响：

1、广轻出集团业务下滑比较严重□xx年该客户完成销售1800万元，而xx年由于新领导、新政策，今年广轻出对其铁牌单位进行大整顿和调整，特别是松宝集团、华盛风扇等几大客户被取之有铁牌资格后，使我们的纸箱销售业务大幅度下降，其他铁牌客户的业务也受到不同程度影响，预计今年整个广轻集团销售800万元左右，比年初公司下达的计划xx万相差甚远。

2、能强陶瓷集团年初预计该客户的销售不少于500万，但由于目前我们的质量和售价未能满足客户的需求，我们的业务份额非但没有扩大，而且还在缩小。如果我们能在预印方面做出考虑的，其销售份额将会增大。

3、受质量及交货达成的影响。如能强、强辉、金科、欧神诺等陶瓷厂受纸板强度，印刷色差及套印走位等因素的影响，加上上半年我们的彩印生产饱和，客户落单都无法接下来，使客户对我们的信心产生了动摇，影响了部分的销售。

(二)在资金回笼方面，主要是宏丰玻璃、华盛风扇到期的资金未能及时回笼，加上汇德帮陶瓷、华盛风扇的业务份额做大(两客户合计销售650万)。虽然有部分资金未能到期但占的应收款项颇大。

另外，受社会极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，造成我们的回笼计划不按时，影响了公司的整体运作。

1、重点抓工作纪律和职业道德素质。

针对本部个别业务员组织纪律性差及工作效率低等不良现象，一方面采取个别谈心；另一方面，我们加大对制度的落实、执行和监督力度。完善了工作汇报制度，使业务员的精神面貌有了明显改善，工作效率提高了。同时，我们及时地利用一些典型事例去教育和整醒业务人员，养成良好的职业道德和素养，并加大促进和监控力度，防止损害公司利益和损坏公司形象的现象发生。

2、加强对落单的审核以及库存产品的送货工作，最大限度减少库存，降低企业风险。

今年，我们吸取了以往的经验教训，特别是对风扇行业，我们严格履行落单的审批程序，从源头加以控制，面对库存的成品，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想尽办法处理，取得了一定效果。

3、提高业务员的服务质量和业务能力，使一批老客户的业务能巩固并发展起来。

在平时的日常工作中，我们要求业务员必须做到以下几点：

(1)加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系；

(5)积极参加与新业务的开拓。

上半年经过努力，成功开拓了两个客户(江门金瑞宝陶瓷和三水盛路天线有限公司)，有望在下半年成为新的利润增长点。

(6) 加大资金回笼的力度，回避企业风险。

在货款回笼方面，整个部门都形成共识，将该项工作摆在重中之重的位置。一直以来，本部两位主管分工协作，亲自督促和协助业务员按计划去追收货款，从没有松懈过，到目前为止，绝大多数的客户回笼是比较正常的，个别客户由于某些原因，回笼速度较慢。(如宏丰厂，华盛厂等)

- 1、部门的日常管理工作需要进一步加强；
- 2、整体的资金回笼不理想，未达到预期要求；
- 3、压库工作效果不明显；
- 4、个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高；
- 5、新业务的开拓不够，业务增长小；

公司所下达的任务有些脱离实际，业绩考核不合理影响业务员的工作情绪。

饲料销售计划和目标篇五

在20xx年当中，坚决贯彻xx厂家的政策。学习、制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，和市场部共同策划宣传公司的形象、品牌的形象，在各媒体广告里如：广播电台、报刊杂志等，使我们公司的知名度在太原市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计发短信三万余条，团队建设方面；制定了详细的销售人员考核标准、销售部运行制度、工作流程、团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面工作中我们做的还有很大的差距。

从销量上看，我们的工作做的是不好的，销售业绩的确很不

理想。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，目前发现销售部有待解决有主要问题有以下几点：

1、销售人员工作的积极性不高，缺乏主动性，懒散，也就是常说的要性不强。

2、对客户关系维护很差。

销售顾问最基本的客户留资率、基盘客户、回访量太少。一个月的时间里，总共八个销售顾问一天拜访的客户量20余个，手中的意向客户平均只有七八个。从数字上看销售顾问的基盘客户是非常少的，每次搞活动邀约客户、很不理想。导致有些活动无法进行。

3、沟通不够深入。

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

4、工作没有一个明确的目标和详细的计划。

销售人员没有养成一个工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

5、销售人员的素质形象、业务知识不高。

个别业务员的自身素质低下、顽固不化恶习很多、工作责任

心和工作计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提高。(长久下去会影响公司的形象、和声誉)

市场是良好的，形势是严峻的。通过今年自主品牌汽车的销量下滑，厂家一定会调整应对的策略。明年是大有作为的一年，我们一定要内强素质，外塑形象。用铁的纪律，打造铁的团队，打一场漂亮的伏击战。假如在明年一年内没有把销售做好，我们很可能会失去这个发展的机会。

在明年的工作计划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，高素质高效率而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切的销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，战斗力、高素质的销售团队是企业的根本。只有通过高素质高效率的销售人员不但能提高车的销量，而且能把保险、上户、装潢等附加值上一个新的台阶。在明年的工作中组建一支和谐，高效率的销售团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员的出勤、见客户时处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3) 提高人员的素质、业务能力。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 建立新的销售模式与渠道。

把握好制定好 保险 与 装潢 的销售模式，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好店内销售与电话销售、邀约销售、车展销售等之间的配合。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到各个销售顾问身上，再分解到每月，每周，每日；并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我们将带领销售部全体人员竭尽全力完成目标。

5) 顾全大局 服从公司战略。

今后，在做出每一项决定前，应先更多的考虑公司领导的想法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，只要能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就一定能有一个更高、更新的发展，我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质、公司的战略方针、厂家的政策扶持、和个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建 建立一支“亮剑”的销售团队与一个好的工作习惯是我们工作的关键。我们销售部在20xx年有信心，有决心为公司再创新的辉煌！