

业务人员月工作计划 保险业务员月度个人工作计划(汇总5篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

业务人员月工作计划篇一

作为一名普通的保险业务员，四月份个人主要工作举措：

- 1、做好学平险收费前的各项工作。
- 2、工伤保险将在全市全面铺开，因此将工伤保险的影响降低，在巩固现有意外险的基础上，开拓新的意外险来源，特别是一些代理业务。
- 3、根据目前新型农村合作医疗的开展情况，找到切入点，以便寻求合作的办法，增加新的业务增长点。
- 4、开拓寿险市场，尝试职场营销。
- 5、加快综合拓展员队伍的建设与发展，在公司总公司的大力支持下，在一体化营销方面多动脑筋、多做文章。
- 6、加强对团险业务员队伍的建设。

业务人员月工作计划篇二

- (1) 保证完成年度销售任务，平时积极收集信息，及时汇总；
- (3) 认真审核销售报告的准确性；

(4) 及时处理借出和归还的货物；

(5) 维护客户关系，不断开发新客户。

(6) 努力做好每一件事，坚持！

最后，我想把销售过程中的问题总结如下：

(1) 仓库的库存不够。虽然每个产品的最低库存都在库存表上标明，但实际上并不一致，很多产品甚至已经缺货。库存少的情况下，建议仓库联系生产及时下单，或者联系销售提醒仓库下单。飞单的情况大多与库存不足有关。

(2) 进货退货不及时。返程时间总会延迟。对于这种现象，采购人员的态度大多是无关紧要的，很少考虑如何与供应商解决问题，而是希望销售人员能够与客户沟通，以拖延时间。这将降低我们客户的信誉。（这个现象很严重）

(3) 质检和采购办理供应商退货。由于时间的延迟，很多不合格的产品最终被挑出来作为合格产品销售，这与我们“追求高品质”的信念是非常不一致的。经常有东西被拿出来，让销售人员因为质量问题很尴尬。

(4) 财务部定期对已售出但未归还的业务进行催款或提醒。收到货款的商家很多，财务部门几个月后才告诉销售人员。期间销售人员以为自己一直在催不付款，给客户留下了非常不好的印象！

(5) 部门间不协调。为了自己工作的方便，往往不会太在意别人，也不会考虑给别人带来的麻烦。有时候一句话或者一件小事就能解决，却让销售人员走了很多弯路。

(6) 车辆的交付和调度。

(7) 新产品开发太慢。

总之，今年我会更加努力做好自己的工作，积极帮助别人。也希望公司存在的一些问题能得到妥善解决。不断开发新产品和新领域，我相信公司会走得更远，拥有更高的市场份额，楚天人民会充满幸福的笑容。

业务人员月工作计划篇三

18年的脚步即将逝去，辞旧迎新的这个月里有必要对12月的工作做一个总结，同时做好下一个月度的工作计划。

作为公司的培训专员，我热爱我的工作，也一直在努力地把它做好。在过去的一个月里基本走遍了杭嘉湖地区的各个市场，对不同卖场的营业员进行了品牌和产品知识的培训。培训过程中遇到了有各种各样的问题比如人员比较少比如场地比较小又比如时间非常紧张等等，我都尝试着去克服，去改善，每场培训过后我都会做一个总结，找出成功的地方和有待改善的地方，并积极的寻找解决的办法，从而不断的提高自己的培训质量，努力使每次培训都能收到最好的效果。从这些培训中总结出来的这样一个道理，最重要的不是你培训了什么，而是听众记住了什么，是否达到了预期的效果。

当然我在培训方面还存在着很大的不足，需要不断的去改善。在今后的的工作中我会从以下几点去不断的改进自己：

- 1、不断丰富自己的专业知识，熟悉手机行业的基本术语和行业的发展趋势，竞品的信息。
- 2、提高自身素质，向培训名家和旁边的人学习一些培训的技巧和发光点，营运到培训中去，丰富内容，拓展视野。
- 3、总结案例和经验。在去终端的时候抓住每个机会与营业员以及我们的促销员交流，从他们身上学习销售的经验，整合

销售案例。

4、终端的培训，在有些终端因为时间和场地的原因没有来得及开展系统的或者是正式的培训，这要在平时走访终端的时候，积极的对他们进行培训，随时随地通过非正式的形式向他们传达品牌的信心和产品知识学习的重要性。

5、整理好销售技巧培训，销售技巧是每个卖场和销售人員最关心的也是积极性最高的培训内容，事实上好的销售技巧确实能够很大程度的帮助促销员和营业员提高业绩和收入，所以销售技巧结合我们品牌和产品知识的培训是我以后培训的努力方向。

在业务方面，由于时间投入的比较少，目前还没有真正进入这个角色，很多的事情还要向老业务员学习和请教。但是只要交给我去做的事情，我一定全力以赴去做并且把它做好！我也相信自己一定能够做到！虽然目前还没有具体的固定的业务但是对于今后的业务工作做了一些预期，依据公司的决定再做具体的计划。

此外，在接下来的时间里认真准备好企业文化的培训，成功舞的培训和意义重大的年会的准备工作。

一日之计在于晨，一年之计在于春。新的一年，面对工作上的困难，面对各种各样的挑战，同时承受着公司和领导给予的厚望，我深知任重而道远。在以后的日子里，我会学着和成熟的稻穗一样低下头，沉下心，绝不心浮气躁，直面困难，全力以赴！

业务人员月工作计划篇四

一、作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务；

- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的出库手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；
- 5、严格遵守公司各项规章制度；
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；
- 7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，一月来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过这些时间的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。在尤溪和沙县这块市场进行销售时候，由于自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

二、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

三、 正确对待客户投诉并及时、妥善解决。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公司制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

四、 认真学习我公司产品及相关产品知识，依据客户需求确定可使用的产品品种。

(一)、依据12月份区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在尤溪县、沙县、在维护原有经销商的情况下开拓专营店努力完善我司的销售渠道。

(二)、在没有走到的乡镇去拜访、扩大市场、增加销信。

(三)、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(四)、为确保完成销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

业务人员月工作计划篇五

为了实现5月份的计划目标，结合公司和市场的实际情况，确定了5月份的几个工作重点：

1. 扩大销售队伍，加强业务培训。

人才的引进和培养是最根本、最核心的，人才是第一生产力。企业里没有人会停下来，会引进更多的人才来补充公司的新鲜血液。铁营流水兵，所以努力保持合理的人才。选择好人，用好人，用对人。加强与公司办公室人员的沟通，选拔和引进更多优秀的销售人员，利用自身关系，整合部分业务人员，采用选调业务员引进的策略，争取更多业务人员，加大招聘力度，前期完善公司人员配备和销售团队建设。此外，市场上还招聘了一些成熟的技术和业务人员。我计划把工作重点放在树立榜样和培养新榜样上。第一，我主要是做好树立榜样。因为榜样的力量是无限的。

人是可塑的，人是惰性的。销售力量知识、专业知识、销售知识的训练，永远不能放松。培训是建立和巩固专业团队的重要手段。定期培训对塑造销售人员的心态大有裨益。并根据业务人员的发展，选拔、引进、培养区域经理。业务人员的积极性会更高。

2. 销售渠道完善，不景气。

为了保证年度销售任务的完成，我通常会积极收集信息并及时总结，努力在新的领域开拓市场，扩大产品的市场份额。合理有效的目标分解。

——一方面是人员配备，另一方面是客户资源和客户员工关键领域的整合。需要给公司做个榜样，在这里建立一个模型市场。克隆很复杂。

其他省市重点找合作伙伴和一些大代理商。走批发路线的公司应该适当放宽销售政策。

如果业务人员自己开发市场，公司前期从业务上提供支持，最后一个月重点培训，后期提供技术支持三个月进行维护。

3. 产品调整和产品更新。

产品是企业的生命线，不是我们想买什么，而是客户想买什么。我们买什么，客户想买什么。找到客户的需求是根本。所以产品调整要和市场很好的融合。另外要考虑产品的利润。如果产品无利可图，就没有生存空间。客户也是如此。顾客不是买产品，而是买利润，利润是从他们购买的产品中获得的利润。追求产品利润合理分配的原则是不变的规律。企业不是福利院，所以为企业创造价值是管理最基本的要求。从发展是硬道理到赚钱是硬道理。

一个产品的寿命是有限的，不断的添加新的产品，一方面显示了公司的实力和生命力。淘汰无利可图、不合适的产品。结合公司业务人员的专业素质，产品要在三个有利方面进行调整：有利于公司发展，有利于业务人员销售，有利于客户需求。

产品要体现公司特色，走差异化之路。一方面要有公司的品牌产品。一个产品可以建立一个品牌。所以产品要精细化。

4、长期宣传，以促销为主。

5. 自我提升，快速成长。

为了积极配合销售，打算好好学习。多学学管理，多学学销售。在做好销售的同时，我打算认真学习业务知识、管理技能和销售实践，提高自己的理论知识，努力不断提高自己的综合素质，为企业的进一步发展奠定人力资源基础。