

市场拓展部工作计划 市场拓展部业务员 个人工作计划(通用5篇)

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。什么样的计划才是有效的呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

市场拓展部工作计划篇一

20xx年市场拓展部在公司及分支机构全体同仁关心和支持下，逐步理清思路，打开工作局面，积极上功能、开拓市场。探索一条符合湖北国储实际的市场拓展之路。

一、主要工作

（一）逐步明确仓库未来发展定位。主要围绕四个分公司发展定位进行梳理。在现有业务中进行分类，把符合未来定位及高附加值的优质客户进行着重培养，不符合的逐步淘汰。

（二）是积极跑市场，联系新客户，尝试新领域。公司加紧与联想集团的志勤美集物流公司的洽谈，改造库房硬件设施，引进it产业进场；保持和新疆天业上市公司的联系，打造化工原料物流配送中心。

（三）是加大宣传力度，多渠道开展业务宣传。积极开展申报湖北省重点物流仓库工作；加紧赶制宣传册，目前清样已经出来；联系专业公司着手广告片脚本编制；针对武钢业务，给武钢物流管理公司送去邀请函。

（四）是着眼市场，完善仓库功能。积极与郑交所联系，申报菜粕和菜油籽期货交割库的申报工作；针对今年国家棉花收储工作任务重的重要信息，积极开展棉花储备库的申报工

作。

（五）加大合同管理力度，提高公司掌控能力□20xx年9月公司根据《合同管理办法》（以下简称办法）一年来的运行情况，结合公司合同管理实际进行了有针对性的修订。办法经总经理办公会讨论通过，于20xx年10月下发并试运行。同年11月要求各单位参照办法将20xx年度合同执行及无合同经营情况进行汇总上报。对发现的问题正在有针对性的加以整改。

二、存在的不足

（一）各分支机构对国家局完善体制机制的顶层设计理解不够，对办公的目的理解不一，所以在推动完善分支机构建设上参差不齐。

（二）由于思维惯性，业务员目前还只能限于本单位和现有业务领域，看市场的宽度和深度都不够。

（三）要从原来的经营人员转化为公司业务人员，形成一个业务团队还有较长的路要走，业务人员的素质和相关业务知识有待提高。

三、20xx年工作计划

加大跑市场力度。市场是跑出来的，客户是引进来的。那么，怎么跑市场？一是领导重视。领导重视就是压力，压力转化为动力，可以增强业务人员主动跑市场的积极性，把跑市场变成一个常态性的工作，变被动为主动。领导重视就是支持，支持就能建立自信，树立必胜的信心。二是建立健全有效的奖惩制度。有效的奖励制度可以有效的提升员工对企业价值的认同，树立对企业的忠诚，以便在此基础上实现其人生价值。合理的惩罚制度可以规范其行为，提升责任心，激发反省能力，对不正确的价值和观念进行改正，提升自我能力。

三是明确市场方向。跑市场不能盲目，要根据需求有目的性和针对性的寻找客户资源。要分析自身特点、客户需求、市场动态。增强分析市场、研究市场、把握市场的能力。

市场拓展部工作计划篇二

各位公司领导，各位同事上午(下午)好：

非常感谢总公司和通讯导航公司对我的信任，给我这次汇报一年来工作的机会。的岁末即将过去，一年的学习、工作，时间并不算太长，但我得到大家的帮助实在是太多，相比之下自己所付出的实在太少，深感汗颜。近半年来在总公司的信任和通讯导航同事的关心、帮助下，使我很快的适应了新的工作岗位，完成了从一个纯粹的软件技术人员向技术、管理人员过渡的过程。

非常感谢公司，让我迈出从技术人员到公司副经理过渡的第一步。四月初，在他们的指导和帮助下，我完成了《xxx可行性方案》。该方案从汽车行业实施定向客户关系管理、公司业务流程设计、实施精细化销售等方面对神龙达实业各分公司的客户关系管理进行了分析说明，指出了目前我们企业管理的瓶颈，即工作流程不清晰、客户信息分散在业务人员手中、部门分工协作责任划分不尽明确、相关人员的工作流和信息流没有统一的平台共享等。这个方案为今后的管理工作提供了理论依据。

作为市场部分管领导，今年初我们就制定了工作目标，即终端产品销售、市场调查、市场开发市场渗透、反馈客户需求信息、同业信息提供以及分销商管理等工作。我尤其要感谢公司市场部的所有同事。在他们的理解、支持、配合下，我们先后完成了分销商的合同规范管理工作。配备专门的人员对分销商进行业务辅导及培训，并在安装售后部的大力配合下，使业务区域进一步扩大，特别在“非典”期间，大家工作尽职尽责，都圆满的完成了公司制定的月度计划指标，使

公司的业务稳定增长。截至目前，我们已完成本年度营业收入***万元，实现利润***万元，营业收入比去年翻了一番，利润比去年增加***万元。

作为市场开发部门的一员，我们要有开拓精神及创新意识，我们与中国人保合作，推出装gps免五年盗抢险及买保险送gps政策，开创了岛城车载gps销售的马太效用；我们又创造性的提出加强与银行金融部门合作控制汽车贷款风险，取得了良好的效果，同时又促进了神龙达汽车管理公司的风险控制工作的开展。所有这些都是我们通讯导航公司全体员工创新智慧的结晶，再次我要感谢公司市场部的全体员工，是你们创造了我们公司今天的辉煌。展望，我想我应该从以下几个方面来开展我们市场部的工作：

一、加强市场推广、宣传力度。

在巩固现有的市场份额基础上，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率；制定市场宣传策略，监督广告投放，实施媒体传播计划，制定并实施活动方案。负责商品广告的费用预算，并对公司广告品等宣传材料进行审查，并及时评估广告效果，并及时做出调整；开展对外与服务相关的宣传、公关活动，及时准确掌握社会公众对公司的意见，并反馈到公司，进而提出对策。

二、负责在区内建立、健全营销网络。

完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情况收集、调查，协助客服中心进行客户满意度的调查，最大限度地满足用户需求；经常开展市场调研与预测工作，及时掌握市场行情动态、价格趋势，监控竞争对手，对重大市场变动和政策变动情况及时分析、总结并提交公司决策层进行决策；建立客户关系典型数据并对客户关系资源进行协调，建立完善合理的奖励机制调动销售人员工作的积极性。

三、落实每周业务例会制度，做好员工培训、交流工作。

明年我们会加大市场部业务人员，对新进的人员进行全面的培训，使更多的优秀年轻人加入到我们这个团队中来。我们要对每周举行业务例会的任务进行落实，做到目标明确、责任到人，保证预期目标的实现。

以上是我的述职报告，我会努力配合公司各个部门制定具体的责任目标，请各位领导和在座的每位员工进行监督。

谢谢大家！

市场拓展部工作计划篇三

拓展部作为学生会新生的重要部门，对内有策划活动职能，对外有参观职能。对学生会的健康发展起着重要作用。

根据学生会加强内部建设的重点工作与宗旨，新学年我校拓展部的工作指导原则有：

1. 加强内部建设，完善部门制度，完善部门职能。
2. 全面提高干事工作技术水平。

二、目标与任务

根据意思指导原则，在主要开展以下工作：

1. 数字媒体工作。

主要工作：各类活动视频制作和电子海报等制作

2. 组织培训干事技能。

主要工作：每月都集中干事们进行视频制作指导，引导干事

们在数媒工作上互帮互助，从而使部门工作完成得更加出色。

三、团结部门，浓厚气氛

为了使拓展部成员之间进一步相互了解，方便部门内部工作的开展，活跃部门的气氛，并使拓展部变得更加的团结，在部门例会中，让成员之间增进友谊和经验的交流。

四、分析与总结

有了上学期的工作经验，干事们都对拓展部有了更多的认识，同时也融入了学生会这个大家庭中。这学期，我们拓展部在做好本职工作和更多的协助其他部门工作之外，加大力度组织培训干事技能，提高干事们的工作能力，使拓展部这个新生的部门茁壮成长，成为学生会的不可或缺的力量之一。

一、团总支副书记

2. 推荐优秀团员作为党员发展对象，并协助做好具体考查工作

3. 入党积极分子的档案建立和管理工作，做好组织工作的各种数据统计和材料收集工作

4. 入党积极分子的管理

5. 学代会的策划和承办。

二、主席团

1; 新生开学三天左右组织一次全系班委系干大会，老干部带领新干部，熟悉工作，教导大一做好每个月的活动。

2: 带领纳新，桃李苑，创业孵化基地。

3: 配合和指导每个部门的工作，确保各个部门工作计划的顺利进行，并定期做好工作小节.

4: 协调好各部门的工作，加强部门与部门之间的配合，使学生工作井然有序的进行.

5: 定期举行学生会工作例会，各个部门汇报近阶段的工作情况，使学生会各部门信息互通.。

6: 定期对学生会各部门的工作进行考核，并在例会上作适当的鼓励与批评，促进各部门更好的完成工作.

7: ， 采纳好的建议，在工作中做针对性的改进.

定期向老师汇报学生会各部门的工作进程，并在老师的指导下做相应的改进和调整.

加强与团委，各部门之间的配合，做到真正服务于学生.

8: 最后是奖（助）学金的发放，尤其是助学金方面，根据学校要求，在辅导员的带领下认真仔细地做好奖学金评定、贫困补助、勤工助学岗位等工作。

三、组织部

1. 继续进行党课学习班的学习，按时间阶段学习政治理论。从而提高同学们的思想觉悟，积极向党组织靠拢，从理论上掌握正确的指导思想，从实际行动上，结合理论知识，正确地全面地看待问题、分析问题、解决问题。

2. 按时督促各团支部开展团组织活动，让各团员能在开展活动中学习更多知识。带领好11届的教育系各班团组织。

3. 积极开展思想道德教育，学习道德模范光荣事迹，发扬社会主义新风尚。

4. 将党员与团员材料进行整理、分类和保管，以便院系相关组织审查，也方便于专业内年终评优评先。

5. 继续在大一新生中鼓动加入红十字会，参加青年志愿者协会。

四、学习部

1. 干事教导11届学委如何去拿点名表，如何登记。加强学风建设，落实好一日生活制度中的出勤问题。班干部可成立检查小组，对同学们的迟到早退予以检查考核，对迟到、早退、旷课的同学予以思想指导。各班完善考勤，于月末、期末对各班学风进行评比排名。

2. 同学们中间缺乏一种蓬勃向上的进取精神，学习部将主推一种活动以培养这种精神。邀请专业老师或学长举办专升本讲座。自考讲座、一些英语、计算机等级考试，专升本考试及各专业资格证考试的讲座，以起到激发兴趣。

3. 本学期配合宣传部举办一次书画展比赛。

4. 协助各部门之间的工作。

五、生活部

1: 负责好联通卡银行卡的账号。随时记录支出与收入。

2: 火车优惠卡，在放寒假之前搞定。

3: 比赛与活动需要的奖状与证书增加一些储备。

4: 主要负责每一次活动的用品购买。

六、劳卫部

1: 开学第二天，按照惯例，带领11届同学打扫23号楼后面。

2: 开学初系自律队招兵买马。

3: 带领好每周二下午的卫生检查。

4: 对寝室卫生、寝室建设进行规范化管理，每周通报检查结果，重点的对不合格寝室进行督查。最后是查寝，带领各班班委每周不定期抽查两次，其次，加强宿舍管理，对宿舍卫生提出严格要求，将卫生成绩体现到综合素质测评中去；根据学校的要求加大对夜不归宿、夜间晚归等违纪行为的治理；严禁使用违禁电器，不定期进行检查。

七、宣传部

1: 新学期海报，迎接新生横幅。每一次活动晚会的海报，都要提前张贴。

2: 定期分配各班出黑板报。每个月配合院的大主题，要求每个班都出迎合大主题的板报，并进行评比。协助好的宣传工作能够更好的带动同学们参加活动的积极性。在积极推进校园文化建设方面，我们需要做的还很多，积极宣传xxx典型人物和事迹，突出我们专业的亮点。在同学和学校之间搭建一个交流的平台，积极宣传学院的方针政策，及时反映学生各项动态。

宣传部作为一个喉舌部门，我们的工作重点在配合宣传，但我们也会开展一些活动来配合宣传，丰富学生的课余活动。

4: 于11月中旬举办书法绘画大赛，挖掘学生的艺术细胞，发掘人才，丰富学生课余活动，届时，将请彭老师和王老师作为嘉宾和评委。

八、文娱部

- 1、文娱部主要负责好每一次文艺活动。和外联部生活部协调。这学期主要的文娱活动就是元旦晚会。所以开学一两个月后，就必须下达各班出节目的任务。接下来就是为学校运动会和系里相关体育比赛做好准备。
- 2、10月初运动会，准备一至两个开场表演，负责走方阵人员，啦啦队。
- 11月上旬舞会。可以与数学系联合举办。
- 3、12月初开始甄选元旦晚会节目。
- 4、根据教育系同学反映，可以举办一次主持人风采赛。选出的优秀主持人可以在活动中出席，增加活动的质量。
- 1月初元旦晚会各部门配合。考虑到只剩下两个系，所以节目在新区或是旧区表演，还需思考。

九、外联部

- 1：本学期外联部带领学生会一心一意做好联通卡。
- 2：开学初拉横幅，欢迎新生。
- 3：配合生活部负责晚会的奖品。
- 4：带领大一新干事，外联部干事将积极外出与外面公司商店谈赞助，全力帮助系里的需要，并解决比赛奖品问题
- 5：外联部的工作应该是长期性，持续性的。在平时就密切注意一些与同学们相关的厂商，发掘潜在的赞助商。
- 6：与文艺部合作，和一些品牌服装联系，举办广场秀，间插

联欢、游戏等形式进行互动性的宣传。

7:根据外联部成员反映，觉得从这一期起需要部门经费预算：

1、资料打印费。

2、外出车费。

3、和商家联系时的.电话费。

十、体育部：

1：九月初在迎新工作开展的过程中，对秋运会及体育部进行宣传，并且对新生进行摸底了解，使得有体育特长的新生能够有机会展示自己的才能，作为备战秋运会的前期基础准备。

2：分配好晨练标兵的工作。

3：运动会之前，每天下午第八节课后带领参赛人员在操场锻炼。

4:组织开展足球赛，篮球赛，乒乓球赛等友谊赛。

市场拓展部工作计划篇四

一、制定各种相关表格（4月2日前完成）

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》

二、建档收集房地产相关政策（持续完成，本月完成一部分）

- 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。

三、获取土地信息（持续完成，本月预计完成15块土地信息）

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。

四、关系渠道的建立（持续完成）

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。

五、目前现在有地块资料整理

- 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

市场拓展部工作计划篇五

企拓部作为协会的重要部门，对内有策划活动职能，对外有企业参观职能，对协会的健康发展起着重要作用，对于刚过去的，我们在策划职能上取得了突破，取得进展。在这个学期我们将会在对对外方面实行突破。

按根据协会下学期加强内部建设的重点工作与协会的宗旨，下学期企拓部的工作指导原则有：

1. 加强内部建设，完善部门制度，完善部门职能。
2. 增强人员专业素质，适应社会化要求。

根据意思指导原则，在下学期主要开展以下工作：

1. 部长助理。

主要工作有：负责指挥部门的日常工作，主持例会，检查监督工作进程。期间有调动，指挥其他干事的权力，对部门负责，受其监督。

2. 组建对于参加商业街。

鉴于部门人数比较多，所以如果在参与人数足够多的情况下，

组建两支对于参加4月份未企举办的模拟商业街活动，期间的商品组织，策划，销售有干事负责。最后比赛的胜负有哪支队伍所盈利的金额大小来决定。

3. 组建企业参观队伍。并与企业联系，负责协会企业参观工作。

首先动员部门里的全体同事寻找企业资料，然后与企业联系，争取企业参观的机会，按照企业的多少来决定企业参观的次数，不过不能少于一次。最后从中挑选一部分人作为企业参观的常备队伍，负责与企业的日常联系。

4. 配合协会工作开展。

根据协会的相关安排，企拓部将会配合协会的一切行动。

5. 做好暑假工作的安排。

其中包括新生招干的准备工作，包括面试准备，面试流程等。

为了顺利开展以上工作，将会采取一系列的措施：

1. 优化部门结构，完善部门机制

(1) . 建立会员档案表，记录会员平时的表现，工作情况。
(有部长负责记录)

(3) . 奖罚措施。在平时的工作或活动中，会根据同事的表现进行一系列的奖励或惩罚，避免出现无论做得好与不好都没有相应鼓励或惩罚的情况。否则容易消磨人员的积极性，在衡量表现期间做到公正、公平、公正。（主要细则将会在第一次部门例会中提出）

2. 善用分组。由于部门人员比较多，统一指挥调动比较困难，而且也很难做到工作到位。鉴于上学期情况，在下学期的工

作中，将会根据工作情况提出去各个小组，例如企业参观小组，商业街一组，商业街二组等。把工作的人员安排精确到细致，有利于监督并且有利于把责任落到实处。并在每组中选出一名组长，主要负责带领工作的完成，一名秘书，负责通知工作。

3. 小组的小型会议。鼓励各小组成员之间，根据实际情况召开会议。

4. 和谐融洽的工作气氛，但不代表会有所松懈，在融洽的气氛当中增加大家对工作的热情。

5. 尽量把工作下放到会员，一方面可以培养工作能力，另一方面有利于从中发现人才，提拔人才。

6. 与其他部门搞好关系。由于上学期与其他部门的接触少，工作少，所以导致部门成员与其他部门之间产生隔膜。不利于部门间的交流，在这学期，要多与其他部门进行联谊，工作，增加理解。

7. 文体活动

通过丰富多彩的'文体活动，丰富成员的课余文化生活，满足同学的精神要求，不断增强部门的凝聚力。

部门内部工作初步安排：

第1周：做好新学期的工作安顿，并做好部长助理，办公室值班，秘书的安排。开始着手企业参观的联系工作。

第2-4周：进行企业参观的联系工作，确定几间能够参观的企业并进行策划参观工作。

第5周：开始着手商业街项目，进行项目的策划，市场调查等

前期准备。

第6-9周：商业街项目。

第15周：进行优秀部长助理的选举，副部的选举。

第16-期末：对副部进行考察。

以上为企拓部的一些工作设想，在具体实施过程中，由于各种因素的影响，也许会有一些变更与调整。相信这界协会主席团、各部门一定会给予企拓部各方面的支持，共同把协会工作做好。

更多工作计划推荐：

20学生会组织部工作计划年社区工作计划2012年领导党务工作计划2012年车间工作计划年末财务安排工作计划