

最新销售年度工作计划 度销售工作心得体会(模板5篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

销售年度工作计划篇一

销售工作是个很挑战的职位，有些朋友问我，做销售这么久有什么心得？我想不外乎几句话：

对客户要长久，要真诚，不要将个人情绪带到工作中。

对客户来讲，他看重你的可能是你的产品、可能是你的品牌，可能是你的价格，可能是你的服务等等，当然最后是否选择你，还有很多其他因素，包括经济的、政治的等等，是一些非常复杂的因素最后综合影响的一个结果，因此你不要对一个项目过于耿耿于怀，你拿下了一个项目，不见得能够拿下这个客户的第二个、第三个项目。

同样，你丢掉了这个客户的第一个项目，也不一定就丢掉后面的项目，而后面的项目有可能比前面的要大的多！因此，对客户要长期的跟踪，长期的保持一个非常良好的、互利互惠的关系，不要过于急功近利，过于看重眼前利益，拿下项目，大家都好；拿不下，对不起，拜拜，这样的人很难有什么大的作为！

对渠道，我们要以诚相待，以理服人！因为客户里面形形色色的人都有，有真心对你的，有存心来骗的，要有一双慧眼。但是我觉得对客户重要的是真诚，真诚的告诉他们你的优势、你的劣势，你能提供给他们的支持、服务，哪些是你做不到

的，不要怕客户知道你的缺点，因为你不说他也会从别人那里了解到！

所以对客户要真诚的合作，容忍客户的“小心眼”、“小把戏”，相信绝大多数客户是好的，是真心和你合作的，“欲取之，先予之”，经过真诚的沟通和交流，客户一定会成为你的忠实伙伴的！

除此之外，做销售很重要的一点是不要将个人的情绪带到工作中。这个情绪指消极、悲观、愤怒的情绪。因为一个人在家庭、单位、组织甚至大街上都能碰上不愉快的事情，但是要自己能够很快的排遣不良的情绪，千万不要带到工作中，这样对你没有任何好处。

总的来说，在今后的工作中，我们要不断的总结和学习，将不好的改正，将好的保持下来，积累经验，取长补短。

销售年度工作计划篇二

作为一个销售人员，工作业绩是最重要的。另外销售队伍的团结合作、互相帮助、共同进退、群策群力的合作精神也很重要。

我作为一个销售人员，不仅是要销售产品，而更是要维护和开拓潜在客户。对公司、团队和产品充满信心和忠诚，并且将此信心和忠诚感染和灌输给每一位同事，强化自身的工作纪律和风气，时刻将公司的利益放在首位，努力建立优质品牌的良好口碑，全力配合公司的政策方针与制度。

一、竞品的信息收集和分析

目前市场上有四特酒、酒中酒霸、枝江大曲、白云边、丹凤、衡水老白干等白酒。其中四特酒在整个市场销售量排名第一，其次是酒中酒霸。

竞品现在极力在推荐谢师宴的套餐以及散客消费的活动。

1、谢师宴套餐：白酒按商场零售价格另加送红酒、雪碧、鲜橙多各一瓶。

2、散客消费：喝指定的白酒赠送相应的礼品。

四特酒的酒席套餐给与酒店少部分的利润，而酒中酒霸暂时却没有这样的方案。

二、市场销售情况

目前我们的产品刚进入市场，相对于竞品，我们的产品是出于消极状态。但消费者对我们古井贡酒的认知度和信任度还是蛮高的。有一部分消费者会尝试我们的古井贡酒，也有某些单位领导是我们古井贡酒的忠实消费者。

三、问题与建议

我们古井贡酒虽然是老八大名酒，但江西市场上还是算新品。一个新的品牌进入市场，想让消费者接受，这需要一个过程。在这过程中，不仅是需要产品的质量，口感；而更是需要更多的促销力度，宣传广告和不断改变的营销模式和销售技巧。

四、今后的工作思路和目标

继续自我增值、不断扩充知识面，尤其是产品知识。努力开拓新的网点，维护好已存在的客户。根据市场的行情，思考相应的促销方案。极力做好公司领导交办的每一件事。把这份工作当成自己的事业来做，努力，在努力。流汗怕什么，太阳晒又有什么关系呢？关键是在不久的将来我相信付出总会有回报的，我也相信我会做的很好，我更相信古井贡酒终有一天会在这个市场做老大的。

销售年度工作计划篇三

在学习了，电话营销的过程中我才发觉做销售的最主要是怎么样跟客户沟通，当你拿起电话想要打电话给客户的时候，你首先有没有想过要跟客户说些什么？客户才会跟你继续说下去，而且还会问你很多的问题，才会相信你从而永远变成你的忠实客户，并且是依赖性的客户。

在打电话中最能看的出一个人的品质，一个人内心的世界，在打电话中你可以表露的明明白白，无论你平时怎样掩饰。那么，我们所拨打的每一通电话当中，是不是要给对方的一种温馨的感觉呢，或者是亲切的友好，你的良好的形象和公司的形象都会在电话当中传达给对方。我知道在市场竞争日趋激烈的今天，学习电话营销的同学，深切地感受到电话营销工作难做。尤其是在与客户沟通受阻后，如何做好客户思想工作，努力争取客户最终选择我们公司的产品，我觉得其中存在一个沟通的技巧。下面是电话营销的几点肤浅认识。

1、充分准备，事半功倍。在每次通话前要做好充分的准备。恰当的开场白是营销成功的关键，所以在营销前要准备相应的营销脚本。心理上也要有充分的准备，对营销一定要有信心，要有这样的信念：“我打电话可以达成我想要的结果！”。

2、简单明了，语意清楚。通话过程中要注意做到简单明了，尽量用最短的时间，将营销的业务清晰的表达清楚，引起准客户的兴趣。说话时含含糊糊、口齿不清，很容易让通话对象感到不耐烦。

3、语速恰当，语言流畅。语速要恰当，不可太快，这样不但可以让对方听清楚所说的每一句话，还可以帮助自己警醒，避免出现说错话而没有及时发现。另外，说话时语言要通顺流畅，语调尽量做到抑扬顿挫，并要做到面带微笑，因为微笑将会从声音中反映出来，给人真诚、愉悦的感觉。

4、以听为主，以说为辅。良好的沟通，应该是以听为主，以说为辅，即70%的时间倾听，30%的时间说话。理想的情况是让对方不断地发言，越保持倾听，我们就越有控制权。在30%的说话时间中，提问题的时间又占了70%。问题越简单越好，是非型问题是最好的。以自在的态度和缓和的语调说话，一般人更容易接受。

5、以客为尊，巧对抱怨。在电话营销过程中，常常会听到客户对我们电信的抱怨。那么，如何处理抱怨电话呢？首先，应该牢记以客户为尊，千万不要在言语上与客户发生争执。其次，必须清楚地了解客户产生抱怨的根源。最后，应耐心安抚客户的心，将烫手山芋化为饶指。一般情况下，如果客户反映的问题在自己的职权范围内能够解决，那么就立刻为客户解决；如果在自身的职权范围内无法解决问题就马上向上反映，直至问题得到妥善解决。

总之，电话营销绝不等于随机地打出大量电话，靠碰运气去推销出几样产品。要想让客户轻松地体会到电话营销的价值，我觉得沟通的技巧十分重要。由于参加工作时间不长，我的营销技巧还很不成熟，在以后的工作中，我将更加努力，更加虚心地向同事学习。路漫漫其修远兮，吾将上下而求索，听完老师的课，感受颇多！小事成就大事，细节成就完美！对待客户，我们用八个字来形容：微笑，热情，激情，自信！特别是在和客户的沟通，要注意诸多细节，还有最基本的话术！我们都要有一个充分的准备，所谓：“知己知彼，百战不殆”。王家荣老师说：“问题是我们最好的老师。”

销售年度工作计划篇四

在我加入xx服装店之后已近过去了一段时间，如今我也是出师成了一名能独当一面的销售了。非常感谢我的同事，同时也是我的老师xxx[]感谢她在我进来后教会了我这么多的经验，我们现在既是同事，又是朋友。在经历了这么久的的工作之后，我将学来的经验也差不多完全消化，如今也有了自己在工作

上的一点见解。虽然都是一些简单的经验，但我希望能将这些经验不断的改进，希望自己也能成为一个优秀的服装销售人员。现在就将我在这里的工作体会记录下来，以纪念我的成长!我的服装销售工作心得体会如下：

服装销售这份工作和我之前所接触的那些工作不同，所以我对这份工作一开始是并没有太详细的了解的。但是我也知道在工作之前，我应该先将思想转变过来。作为一名销售，我要做的唯一一件事就是将自己的服装商品卖出去。在学习了一段时间之后，我改变了自己的思想习惯，在工作的时候，尽量去用顾客的视角去和顾客推荐。我本身作为一个亲和力比较强的人，在工作上也算是如鱼得水，在工作中慢慢的习惯了这份工作的节奏。

既然我们的店面是服装店，那么顾客进来就一定是看上有眼的衣服。作为同样爱买衣服的人，我自己也觉得我们店里的服装都非常的不错。但是作为销售，我不能和顾客一样慢慢的去挑选，我必须记住，记住所有我们店里的商品。大小、款式、库存一样都不能漏，顾客来购物就是图的是购物的快感，如果我们在这些小事上做的太慢会严重影响顾客的心情。

还有就是在推荐上，作为销售不会一上来就推荐自己觉得好的商品，毕竟要买的是顾客，一切都要先看看顾客的意思。我习惯先看看顾客在哪些款式上流连，然后再在顾客犹豫了一会的时候向她搭话。

在向顾客推荐的时候，我会以顾客朋友的态度为顾客推荐，但是在说话的时候也是有各种技巧，不能一味的说好看，但也要找到衣服和顾客的亮点。只有在商品和服务上都让顾客满意了，她们才会愿意拿下这件商品。

这工作在一开始做的时候真的很累人，大量的商品要记，还有许多只是来看看的顾客。但是xxx安慰我道：“习惯就好了，慢慢来。”是啊，现在的我已经习惯了这份工作，商品也在

慢慢的累积下都记住了。但是我不能安于现在的情况，我会继续努力，在工作中更上一步。

销售年度工作计划篇五

做为一个销售人员，我们的时间有限的，我们不可能对那些点头认同服务的客户都觉得有希望，而在一个月的时间里个个不放过，从而浪费了大量的时间在那些因客观原因非要置后合作的客户身上。但你可以应用你空闲的时间来打电话，想一些方法来探探风，来决定客户的急迫层次。这就是我在上段中所提到的，见完一次客户后，首要的事是进行“客户急迫性的分类”，从而在中间找到一些重中之重的客户。何谓重中之重的客户呢？一般认为有以下几种条件：1. 见的是老板，2. 老板是真得较为清楚我们是做什么服务的，3. 有较大的认同感(最好是在沟通中，他自己曾很清楚的说过我们服务中他认同的部分)4. 有给一个较近期的承诺(当然这点是需要我们在见第一次时，就有进行逼单，才可能获取的)5. 别忘了为自己下次上来提早留下一个借口(诸如：送计划书，送资料，有时间顺路拜会他，回去申请优惠让他等你的答付等等借口，能编则编，目地只为一个下次方便上来)。

在整个的销售过程中，最忌晦的是让客户觉得我们是处在一种销售方的位置上。买和卖天生就是一种对立统一体，问题在于买卖的过程中，做为我们销售方如何因势力导，往统一方向行进，重要的是让客户觉得我们在他的位置上一直为他着想。我觉得在这个问题上，我们要直面它，有时可以通过言语直接告诉我们的客户，我们做为一个公司的销售人员，我们一定会站在他，公司与自身的角度，去力求三者利益达到一种平衡(这样对客户直说有时很容易让客人觉得我们坦诚，因为他们最惧怕是一些不诚恳的人)，让你的客户加深对你的信任度，为自己下一步的跟进工作铺平路子。而且这样贴心的话，要记住常在客户面前找合适的机会，一而再，再而三的说，加深他对你的感知度。让他喜欢上你。那你也就快将成功了。当然，我说得是你必须真得发自内心的诚意对待你

的客户，尽可能设身处地帮他想。别忘了，假的永远装不成真的，永远别把你的客人当傻瓜，要不然你就将铸成大错。(很简单，他们能做老板，能有位子，一定有其过人之处)，我们与他们至始至终，永远是平等互利的，因为我们是真得来帮他做生意的，帮他赚钱来了。