

## 2024 年销售部月度工作计划模版

公司在总公司的领导、帮助和支持下，公司已具有初步规模，为国内市场的全面发展打下了基础。尤其是在市场的拓展、新客户的开辟，\_\_\_\_品牌在国内都已烙下深深的影响。销售额逐月增长、客户数额月月增加、市场的占有率已由原来的\_\_\_\_地区纵向到\_\_\_\_地区，并已着手向\_\_\_\_、\_\_\_\_地区拓展。\_\_\_\_产品销售和\_\_\_\_品牌在国内信誉大大提高，为\_\_\_\_公司在国内的市场拓展作了良好铺垫。由于主客观因素，与总公司的要求尚有相当距离。公司在总结\_\_\_\_年度工作基础上，决心围绕\_\_\_\_年度总公司目标，坚持以“内抓管理、外拓市场”的方针，并以“目标管理”方式，认真扎实地落实各项工作。

### 一、市场的开发：

创新求实、开拓国内市场。根据去年的基础，上海公司对国内市场有了更深的了解。产品需要市场，市场更需要适合的产品(包括产品的品质、外型和相称的包装)。因此，上海公司针对国内市场的特点，专门请人给公司作销售形象设计，提高\_\_\_\_公司在中国市场的统一形象。配合优质的产品，为今后更有力地提高盛天公司在中国的知名度铺好了稳定的基础。

同时，建立健全的销售网络体系，使\_\_\_\_开拓中国市场奠定了销售分点。上海公司拟在\_\_\_\_月初招聘\_\_\_\_名业务员，全面培训业务知识和着力市场开发，灌输盛天实施理念。

### 二、年度目标：

1. 全年实现销售收入\_\_\_\_万元。利润：\_\_\_\_万元；
2. \_\_\_\_产品在(同行业)国内市场占有率大于\_\_\_\_%；

3. 各项管理费用同步下降\_\_\_\_%;
4. 设立产品开发部, 在总公司的指导下, 完成下达的开发任务;
5. 积极配合总公司做好上海\_\_\_\_开发区的相关事宜及交办的其他事宜。

### 三、实施要求:

销售市场的细化、规范化有利操作。根据销售总目标\_\_\_\_万, 分区域下指标, 责任明确, 落实到人, 绩效挂钩。

1. 划分销售区域。全国分 7-8 区域, 每个区域下达指标, 用考核的方式与实绩挂钩, 奖罚分明;

2. 依照销售网络的布局, 要求大力推行代理商制, 争取年内开辟\_\_\_\_个省级城市的销售代理商;

3. 销售费用、差旅费实行销售承包责任制;

4. 设立开发产品研发部, 力争上半年在引进技术开发人员\_\_\_\_人的基础上, 下半年初步形成新品开发能力, 完成总公司下达的任务计划数;

5. 加强内部管理, 提高经济效益:

- ①财务销售成本: 核算是国内市场的核心。进、销、存要清晰, 月度要有报表反映, 季度要有考核, 力争销售年度达标\_\_\_\_万, 成本下降\_\_\_\_%;

- ②人力资源管理: 根据总公司要求, 结合上海公司工作实际配置各岗相应人员。用科学激励机制考核, 人尽其才, 爱岗敬业, 每位员工以实绩体现个人价值;

- ③产品开发费用管理。

公司还有很多工作需努力开展，还有许多事项要切实去落实。为此我们要紧紧围绕总公司工作要点，结合公司实际，在\_\_\_\_年度中承担应负的责任，为总公司的战略目标实现作出应有的贡献。

#### 一、数据分析

- 1、季度任务进度
- 2、未按计划的客户网点列表
- 3、特殊项目进度

#### 二、\_\_\_\_月份销售业绩分解

- 1、本月销量分解客户列表并标注匹配的主要政策
- 2、实地拜访客户类表并标注主要工作
- 3、促销活动安排及促销人员调用列表
- 4、特殊项目销售分解

#### 三、问题分析

- 1、问题的销售网点列表并标注问题点及产生的
- 2、对产生的问题有解决的办法
- 3、销售环节的问题及解决建议

四、销售月工作计划中将\_\_\_\_月配套工作项目计划及地区、网点、日程安排列表

#### 五、增长点

- 1、销量增长网点列表及措施
- 2、新客户、新项目拓展地区网点类表及日程

#### 六、改进

- 1、对公司流程、制度的改进建议
- 2、政策措施、资源调配的改进建议。

## 2024年销售部月度工作计划模版（二）

今年将是我人生的转折点，对于公司支持自己竞岗销售主管之举动，本人也有了一个如何做好销售主管的工作计划，在此列第一个月要做的出几点：

### 一、基层到管理的工作交接

在本项目做销售已有半年之久，积累了一定的客户群体，包括已成交客户和未成交的潜在客户，把已成交客户的售后工作及潜在客户的长期追踪服务，移交给一名替代自己的新员工手里，给予他锻炼的机会及稳定的客户资源链，已达到能够快速的上手接任自己的工作。

### 二、金牌销售员的认定及培养

对于新上岗的几位新同事，选出一名具有潜力值得培养成为优秀销售人员的新员工，并能够做出令公司满意的业绩，以替代自己。

望公司近两天多搞一些培训活动让新员工有充分展现自己的机会，我好观察出价值的人员出来，人员选定将在\_\_\_\_号之前选出，望公司多给予支持。

新员工认定后将有为期\_\_\_\_天的员工培训，\_\_\_\_个阶段，每阶段\_\_\_\_天，其中休息一天，时间为晚上\_\_\_\_个小时，并在白天注意观察他的工作情况，已做好记录，待培训时做好总结，通过对于新员工的高要求使其快速提高，以达到公司的目的。

### 三、高效团队的建设

主管已不再像销售一样单单靠自己去完成公司指定的业绩，而涉及到方方面面，包括团队心态管理，制度管理，目标管理，现场管理等。自身总结出以下几点来做好团队管理工作：

1. 营造积极进取团结向上的工作氛围主管不应该成为“所有的苦，所有的累，我都独自承担”的典型，主管越轻松，说明管理得越到位；奖罚分明公正，对每个人要民主要平等，充分调动每个成员的积极性。在生活中，项目主管需要多关心多照顾同事，让大家都能感受到团队的温暖。

2. 制定良好的规章制度项目主管虽然是规章制度的制定者或者监督者，但是更应该成为遵守规章制度的表率。如果项目主管自身都难以遵守，如何要求团队成员做到？

3. 建立明确共同的目标项目主管要给员工规划出一个好的发展远景和个人的发展计划，并使之与项目目标相协调。

#### 四、落实自身岗位职责

1、应把公司的利益放在第一位，以公司效益为目标，对公司应具有绝对忠诚度。

2、协助销售经理共同进行项目的管理工作，服从上级的安排，竭尽全力做好每一项工作。

3、主持售楼部日常工作，主持每日工作晨会，沟通上下级及售楼部与其他部门的关系。

4. 创造良好的工作环境，充分调动每一位员工的积极性，并保持团结协作、优质高效的工作气氛。

5、及时传达公司下达的政策，并不断的考核。

6、负责落实楼款的回收工作，督促销售人员的贷款流程的正常进行。

7、做好每日的来电、来访登记及审查工作，负责销控表的销控核对，统计每日定房量，填报各项统计表格，以保证销售的准确性。

8、负责组织销售人员及时总结交流销售经验，加强业务修养，不断提高业务水平。

9、负责处理客户的投诉，并在调查分析后向销售经理汇报。

### 2024年销售部月度工作计划模版（三）

为使本部门\_\_\_\_年\_\_\_\_月工作紧随公司发展及市场需求步伐，做好研发项目及部门管理工作，根据公司指示特制定\_\_\_\_年\_\_\_\_月部门工作计划。

#### 一、产品状况

市场考察。针对公司的产品，考察市场上的产品品种、特点、价格、包装。

#### 二、竞争状况

针对市场的竞争机制，如何让自己脱颖而出？质量、服务以及诚信度对客户是最大的吸引力。把握住这个，你也就掌握了抓住客户的途径。

#### 三、分销状况

就目前而言，植物油的市场主要是在海外市场，但是随着今年国内市场的发展，以及人们思想的转变，对植物油以及其提取物的需求也是逐年增加。

国外市场：

##### （一）探测市场

针对不同的产品，归纳其主要市场。根据不同市场不同的需求，有针对性的开发。同时，根据产品的多元化，寻求不同的客户。

##### （二）销售渠道

国外销售如何找客户？目前为止，最常用的还是通过网络和展会这两种方式。

### 1 网络

通过网络一边找客户，一边发帖子。主要到一些国内外比较知名的贸易平台，寻求供求信息。

注意：

在网上找客户，通常客户都是快速阅读邮件，所以要想办法让自己的邮件能够吸引住客户，所以对国外的一些礼节标准就要谨记于心。这样会给“客户”留下一个好的印象，也就是合作的一个好的开始……

另外，面对网上成千上万的竞争者，如何脱颖而出？除了产品本身的优势外，给客户报价不能漫天要价，针对市场形势，审时度势，以一个合理的价格给客户，同时强调产品质量，售后服务以及及时交货等问题，会让客户觉得自己是一个值得信任的合作伙伴。

### 2 展会

通过展会寻找客户，是一种比较直观的方法。众所周知，这种方式，耗费高，收益也大，正是所谓的风险大，利润大。可以针对公司产品，参加一些国内外比较知名的相关展会。

注意：

注重着装。欧洲人对于着装还是非常重视的。通常，他会将你的着装与你得产品联想起来。所以参展人员，一定要穿着得体，这是推销产品的第一步。

展会上与客户面对面交流，所有的一切活动比较直接透明，所以要选业务精英去参展，同时，可以进行相应的培训，以便使业务人员

更能把握住每一个机会。面对面的交流，礼节也是避免不了的。多了解国外的礼节，对于一个优秀的业务员来说是必然的。

展台的搭建更是非同小可了。对于车水马龙的客户，如何吸引她的脚步，让他一眼就看到你的产品？所以展台的搭建布置也是至关重要的一步。

国内市场：

植物油产品在中国市场上已经得到消费者的认可，回头率和忠诚度很高。可是，目前的国内植物油品牌实力都比较小，在市场运作方面处处受阻，商场专柜，国际品牌争奇斗艳，其中的澳洲品牌的比例不可小视。随着中国植物油及其提取物的日渐成熟，中澳之间的合作将会越来越频繁。

(三) 谈判

找到了客户，剩下的就是和客户谈判了。至于这方面的情况，不同的客户不同的要求，随机应变即可。

植物油市场非常依赖于质量。一旦最终使用者觉得某一品牌不错，她就很难更换供货商了。针对这个情况，公司一定要做出自己的品牌，开拓自己的市场。

四、宏观环境状况

针对消费群体，找出产品本身的优缺点，取长补短，继续优化产品，以便满足不同的客户需求。

五、目标计划

针对市场需求，合理指定短期计划和长期计划，所订目标要切合实际。

六、销售注意事项

SWOT 问题分析(strength、weakness、opportunity、threatsanalysis)

#### 一)优势与劣势分析(SW)

两个企业处于同一市场，我们就他们 A. 更高的赢利率或赢利潜力 B. 人员状况 C. 市场份额 D. 产品的大小、质量、可靠性、适用性、风格和形象等等因素，进行综合比较，扬长避短，创造自己的竞争优势。

#### 二)机会与威胁分析(OT)

企业对于变化就各个环节进行相应的分析， A. 环境发展趋势(包括政治、经济、法律、社会文化)B. 产业新进入的威胁 C. 供货商的议价能力 D. 替代品的威胁 E. 现有企业的竞争

作为一个企业不管是销售产品还是服务，运用 SWOT 时时的分析自己企业的处境是一种明知的做法，因为市场环境在不断的变化，企业只有处处的表现出积极的措施才会生存。运用该方法可以不断发现市场的大变化，可以更快的适应市场。

### 2024 年销售部月度工作计划模版（四）

#### 一、背景分析：

2024 年是销售部门迎来全新的一年，我部将以新的目标和任务为依托，紧紧围绕销售增长和客户满意度提升展开工作。本计划将具体规划销售部门在 2024 年各个月份的工作重点和具体任务，以确保销售目标的实现。

#### 二、总体目标：

在 2024 年，销售部门的总体目标是实现销售额的年同比增长 25%，提高客户满意度至 80%。

### 三、月度工作计划：

#### 一月份：

1. 回顾\_\_\_\_年销售业绩，总结经验和教训，并制定 2024 年销售策略。
2. 制定一月份的销售目标，并制定具体的销售计划。
3. 开展客户满意度调查，了解客户需求和反馈，制定相应的改进方案。
4. 培训销售团队，提升销售技巧和客户服务能力。

#### 二月份：

1. 开展市场调研，掌握市场动态和竞争情况，调整销售策略和定价策略。
2. 组织销售团队进行冬季促销活动，提高销售额。
3. 加强与重要客户的沟通和关系维护，提高客户忠诚度。
4. 开展销售分析，评估销售目标的实现情况，并提出改进措施。

#### 三月份：

1. 制定三月份的销售目标，制定具体的销售计划。
2. 落实春季促销计划，增加销售额。
3. 加强与渠道商的合作，拓展销售渠道，提高市场覆盖率。
4. 组织销售团队参加行业展览，拓展客户资源，提高品牌知名度。

#### 四月份：

1. 组织销售团队参加内部培训，提升销售技能和知识水平。
2. 定期开展销售业绩分析，及时调整销售策略。
3. 加强对潜在客户的挖掘和跟进，扩大客户基础。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/028013031104007001>