

副总经理年度工作计划

(实用版)

编制人： _____
审核人： _____
审批人： _____
编制单位： _____
编制时间： ____年 ____月 ____日

序言

下载提示：该文档是本店铺精心编制而成的，希望大家下载后，能够帮助大家解决实际问题。文档下载后可定制修改，请根据实际需要进行调整和使用，谢谢！

并且，本店铺为大家提供各种类型的实用范文，如学习资料、英语资料、学生作文、教学资源、求职资料、创业资料、工作范文、条据文书、合同协议、其他范文等等，想了解不同范文格式和写法，敬请关注！

Download tips: This document is carefully compiled by this editor. I hope that after you download it, it can help you solve practical problems. The document can be customized and modified after downloading, please adjust and use it according to actual needs, thank you!

In addition, this shop provides various types of practical sample essays, such as learning materials, English materials, student essays, teaching resources, job search materials, entrepreneurial materials, work examples, documents, contracts, agreements, other essays, etc. Please pay attention to the different formats and writing methods of the model essay!

副总经理年度工作计划

时间过得很快，我们又将迎来新的生活，新的挑战，特点也是摆在那里，是时候写一份详细的计划了。好的计划都具备一些什么特点呢？下面是本店铺收集整理的全副总经理年度工作计划，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

副总经理年度工作计划篇 1

一、健全销售管理基础

工作重点：

- 1、认真研究好公司下发商务政策，做好订货、进销存管理；
- 2、密切跟进厂方及公司市场推广；
- 3、通过实施品牌营销方案快速打开市场；
- 4、通过销售管理系列培训计划提升团队业务技能；
- 5、健全部门各项管理制度，规范部门运营平台。

工作思路：

1、展厅现场 5s 管理

- a、展厅布置温馨化——以顾客为中心营造温馨舒适的销售环境；
- b、销售工具表格化——统一印制合同、销售文件和 dms 系统使工作标准化、规范化；
- c、销售看板实时化——动态实时管理销售团队目标达成和进度，激励销售人员开展销售竞赛。

2、展厅人员标准化管理

- a、仪容仪表职业化----着装规范、微笑服务；
- b、接待服务标准化----电话接待流程、来店接待流程、表卡登记流程、表卡管理流程、交车流程；
- c、检查工作常态化----对展厅人员的仪容仪表、接待流程等标准化检查做到每日检查，每周抽查，长期坚持不懈才能督促人员的自觉意识，形成习惯。

3、销售人员管理

- a、例会总结制度化----晨夕会、周会、月销售总结分析会、活动总结会；
- b、培训考核细致化----车型介绍个个过、业务知识培训考试、谈判技巧培训、竞争对手知识考核、销售话术演练等；
- c、业务办理规范化----报价签约流程、订单及变更流程、价格优惠申请流程、车辆交付流程、保险贷款上牌流程等标准化。

4、业务管理重点

- a、数据分析科学化----来店（电）量、试驾率、展厅成交率、户外展示成交比、销售顾问个体生产力等；
- b、销售模式差异化----从顾客感受出发创新服务模式，做到人无我有，人有我细；
- c、销售任务指标化----从年度计划细分至季度、月度、每周指标，在部门内从上至下对任务指标要时刻关注准确掌握；
- d、销售队伍竞赛化----通过不定期分组销售竞赛、促销、看板管理、以老带新、月度考核、末位淘汰，使销售队伍竞赛常态化；

e、销售培训系统化——从业务流程培训到销售技巧培训、从现场管理培训到活动组织培训、从岗位资格培训到能力提升培训等贯穿全员；

f、活动组织严谨化——严谨细致的制定店头（户外）活动计划，充分与各部门沟通落实协调分工，制定应急方案，确保顾客邀约数量达标、现场气氛活跃、促销资料发放有序、危机事件得到妥善处理；

二、培养打造优秀销售管理团队

工作重点：

- 1、总结前期管理不足，分析提出改进方案，不断提升管理能力；
- 2、以市场为中心，不断探索销售创新与服务差异化；
- 3、时刻关注公司总体运营 **kpi** 指标并持续改进；
- 4、完善各项管理制度和流程，推行销售部全员绩效考核体系；
- 5、建设高素质、高专业化销售团队。

工作思路：

- 1、关注 **kpi** 运营指标，降低部门运营成本；
- 2、精细化进销存管理，根据月度销售量及滞销量，结合库存车型数量和在售订购车辆及日期，

在充分研究内外部环境后，做好月度订货分析计划，提高资金周转率；

- 3、销售创新，协同市场部、售后服务部等部门积极开拓客户、二级网点，积极推广品牌活动，紧密关注社会热点和行业发展，结合车型特点策划销售方案，适时开展二手车置换业务，汽车消费信贷业

务，精品销售业务等；

4、做好客户资源管理，不断提升客户满意度，定期举办客户维系活动，研究分析客户投诉并处理，客户问卷，客户转介绍等；

5、业务技能持续提升计划，推行维系微笑服务之星，推行工作效率之星，开展岗位技能提升培训计划，岗位比武，形成员工内部热爱本职、钻研业务、自我学习的良好氛围；

6、不断优化改进业务流程，创造管理效益，在实践中不断改进制定清晰严谨的规章制度和业务流程；

7、完善奖励机制和考核，奖勤罚懒，表彰先进，提倡团队协作精神；

8、团队长期建设，发现人才，培养人才，对员工职业生涯进行引导和规划，设置高难度工作计划鼓励员工挑战高峰，关心员工生活注重思想交流；

三、分销网络建立

1、对合作商进行考察、评估

以合资的方式建立 2-4 个股份制地区分销中心，使合作商与公司的利益紧密相连，简化繁琐的工作流程和可能出现的矛盾，达成一致的目标。

2、建立地区分销中心

各分销中心具有整车销售、储运分流、配件配送、资金结算、信息反馈、服务支持、培训评估、以及市场管理与规范八大功能，通过各分销中心直接渗透到各辖区市场，从而更直接、准确、及时的了解

市场的变化情况。

分销中心统一向辖区内的代理商供货，代理商直接面向当地最终用户，不实施批发销售，代理商每月向所属分销中心预报下月的产品需求，分销中心向 4s 店销售部预报下月产品需求量，这种做法有利于促进代理商和分销中心对市场的分析和预测，对市场的变化能迅速的做出反应，也有利于价格的统一和运作的规范化管理，不易造成各代理商业务的重叠。

分销特点

1、直销

由 4s 店直接向最终用户销售。

2、总代理式

4s 店 → 大区总代理 → 片区代理 → 终端代理商 → 顾客 3、特许代理式

4s 店 → 分销中心 → 片区代理 → 顾客

4、品牌专卖式

4s 店 → 片区专卖店 → 顾客

swot 分析

优势-----具有最完善的服务

__汽车销售服务有限公司是按照__全球标准在__地区设立的第一家标准店，也是__省首家经营__汽车的 4s 店。我们拥有一流的标准展厅和维修车间以及配套的各种检测仪器、维修设备，有能力为客户提供一站式的汽车销售及售后维修保养服务。 劣势-----自身的

服务品牌知名度低

自 08 年以来国内一线城市汽车消费都趋于饱和状态，部分城市已开始限制上牌，随着国家及地方对城市公共快速交通的发展，也将对汽车消费形成压抑。在经营过程中，虽然认识到了服务的重要性，也下决心提高品牌知名度，但对于 4s 店来说在很大程度上销售还是依靠厂家的品牌，这种经营模式将越来越难以适应激烈的市场竞争。目前 4s 店的客户来源狭窄，各销售市场宣传不够，现已交车的客户多来源于朋友介绍。与顾客的沟通平台和沟通机制还没很

好的建立起来，所以不能长期的有效的从顾客手中获得第一手信息，从而使得 4s 店对竞争对手的情况、目标客户的把握、消费者的购买行为和购买心理不能做到深入研究。由于信息反馈功能所创造的效益不明显，故而没有体现出为顾客服务后顾客所提出的大量极具价值的信息。

机会———市场潜力和地区经济发展迅速

近年来人们越来越倾向于在 4s 店购买车辆，且各种品牌的 4s 店和城市展厅如雨后春笋般迅速发展起来，传统的大卖场的销售量也开始出现下滑。现在的汽车市场还没有完全的结束暴力时代，仅靠新车销售、传统的售后服务和厂家返利仍可以获得一定的收入，但长此以往必将快速的进入负增长和赤字。自 08 年以来__各地州的经济保持着较快的发展，经济的繁荣带动了汽车的消费，且各地方政府也正加大力度对汽车行业进行扶持，这必定会进一步带动人们对汽车的需求。现在的人对安全的意识越来越看重，__以安全著称，且在同行中服务

的功能性也居于领先的位置，也切合了客户对服务的诉求。

威胁-----竞争对手的威胁

__汽车 4s 店面临着强大的竞争对手如：__、__、__、__等汽车 4s 店。其中__、__和__具有很大的共性和目标市场，这方面__面临着严峻的竞争压力。

四、销售策略

1、目标市场

作为__首家经营__汽车的 4s 店，在经营中针对消费者所表现出的不同需求要采取不同的营销组合措施来满足顾客的需求。由于我们店的地理位置处于东三环离主要的大卖场较远，因此我们的首要目标应考虑在地州市场、次要目标放在市区和大卖场。

2、服务策略

在核心产品方面，首先要保证所有产品在质量、外观、造型等方面都能较好的满足顾客的储运要求。在顾客关注的动力性、燃油经济性、行驶稳定性、制动性、操控性等质量方面加大力度进行多元化宣传，以此树立良好的品牌形象。在顾客利益上提供信贷、年检、二手车置换、免费上门服务、装饰等服务。我们不但要在服务中坚持以顾客为导向，还要用心、用真心、用热心全心全意为顾客服务，而且要在售前和售中比竞争对手提供的服务还优质。

五、销售目标六、费用预算

1、计划进货台次__台（具体车型根据市场情况另订）；

2、计划进货资金约__万。篇三：汽车 4s 店销售员 20__年工作

总结及 20__年工作计划 回顾 20__，展望 20__

——销售部 雷倩

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾加入纳智捷的这小半年的工作历程，作为纳智捷的一名员工我深深感到公司之蓬勃发展的热气和东兴人之拼搏的精神。作为企业的一个窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。

在我初入销售行业的时期，公司领导及同仁悉心帮助，顺利的参加了总公司组织的新员工培训，在我的职业规划上又添上了浓墨重彩的一笔。在此我感谢各同仁的大力配合与上级领导的支持！

20__年工作总结：

从进公司以来截止 20__年 12 月 29 日，共有 63 个客人有潜在意向，积累 c 级客户 27 名，b 级客户 15 名。

忙碌的 20__年，由于个人工作经验不足等原因，工作中出现了不少大问题。

10 月份，由于新进入公司，不熟悉业务的原因，导致我在 10 月份未成交一台车。但公司同仁对我的悉心指导及帮助，让我在专业知识上得到了非常大的提高，给未来提供了坚实的理

副总经理年度工作计划篇 2

人的一生大多时光在工作岗位度过，只有把工作做好，快乐工作，才有快乐人生。很高兴也很荣幸能担任好食汇汉餐餐厅经理，我将会

负责餐厅的服务以及日常管理工作。以下

是我的工作计划及责任：

一、工作计划

1、餐厅内部管理方面：

(1). 参与制定合理的餐厅年度营业目标，并带领餐厅全体员工积极完成经营指标。

(2). 根据市场情况和不同时期的需要，与厨师长共同商讨并制定餐饮促销计划，并在实施过程中收集客人反馈意见加以改进。

(3). 制定员工岗位职责和服务标准程序，督促、检查餐厅管理人员和员工按服务标准对客服务，不断提高服务质量和工作效率。

(4). 抓好员工队伍建设，掌握员工思想动向，通过对员工进行评估、考核，为优秀员工提供晋升和加薪机会。

(5). 安排专人负责制定员工培训计划，并组织员工参与各项培训活动，不断提高员工服务技能、技巧以及服务质量，提高工作效率。

(6). 至少每月召开一次餐厅全体员工大会，分析、通报餐厅每月营运指标、收支情况，解决目前存在的问题；听取员工对餐厅内部管理和对外销售的意见及建议，让员工广泛参与餐厅的管理工作。

(7). 与厨房密切配合，检查菜品出菜质量，并及时反馈客人意见，改进菜品质量，满足客人需要。

(8). 建立餐厅物资管理制度，加强餐厅食品原料、物品的管理，以及食品原料、物品的领取和保管，检查前厅及厨房的食品、原料成本是否过高，确保各项成本的转进、转出得到体现，合理利用水、电

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/355003340122012012>