

业务员工作计划范文 (23 篇)

业务员工作计划范文 (23 篇)

业务员工作计划范文 篇 1 一、首先进行市场分析

空调市场连续几年的价格战逐步启动了。二、三级市场的低端需求，同时随着城市建设和人民生活水平的不断提高以及产品更新换代时期的到来带动了一级市场的持续增长幅度，从而带动了整体市场容量的扩张。20xx 年度内销总量达到 1950 万套，较 20xx 年度增长 11.4%。20xx 年度预计可达到 2500 万-3000 万套。根据行业数据显示全球市场容量在 5500 万套-6000 万套。中国市场容量约为 3800 万套，根据区域市场份额容量的划分，深圳空调市场的容量约为 40 万套左右，5 万套的销售目标约占市场份额的 13%。

目前格兰仕在深圳空调市场的占有率约为 2.8%左右，但根据行业数据显示近几年一直处于“洗牌”阶段，品牌市场占有率将形成高度的集中化。根据公司的实力及 200*年度的产品线，公司 200*年度销售目标完全有可能实现。20xx 年中国空调品牌约有 400 个，到下降到 140 个左右，年均淘汰率 32%。到在格力、美的、海尔等一线品牌的“围剿”下，中国空调市场活跃的品牌不足 50 个，淘汰率达 60%。年度 1g 受到美国指责倾销；科龙遇到财务问题，市场份额急剧下滑。新科、长虹、奥克斯也受到企业、品牌等方面的不良影响，市场份额也有所下滑。日资品牌如松下、三菱等品牌在度受到中国人民的强烈抵日情绪的影响，市场份额下划较大。而格兰仕空调在广东市场则呈现出急速增长的趋势。但深圳市场基础比较薄弱，团队还比较年轻，品牌影响力还需要巩固与拓展。根据以上情况做以下工作计划。

二、其次进行工作计划

根据以上情况在 20xx 年工作计划主抓六项工作：

1、销售业绩

根据公司下达的年销任务，月销售任务。根据市场具体情况进行分解。分解到每月、每周、每日。以每月、每周、每日的销售目标分解到各个系统及各个门店，完成各个时段的销售任务。并在完成任务的基础上，提高销售业绩。主要手段是：提高团队素质，加强团队管理，开展各种促销活动，制定奖罚制度及激励方案(根据市场情况及各时间段的实际情况进行)此项工作不分淡旺季时时主抓。在销售旺季针对国美、苏宁等专业家电系统实施力度较大的销售促进活动，强势推进大型终端。

2、k/a、代理商管理及关系维护

针对现有的 k/a 客户、代理商或将拓展的 k/a 及代理商进行有效管理及关系维护，对各个 k/a 客户及代理商建立客户档案，了解前期销售情况及实力情况，进行公司的企业文化传播和公司 20xx 年度的新产品传播。此项工作在 8 月末完成。在旺季结束后和旺季来临前不定时的进行传播。了解各 k/a 及代理商负责人的基本情况进行定期拜访，进行有效沟通。

3、品牌及产品推广

品牌及产品推广在 20xx 年至 20xx 年度配合及执行公司的定期品牌宣传及产品推广活动，并策划一些投入成本，较低的公共关系宣传活动，提升品牌形象。如“格兰仕空调健康、环保、爱我家”等公益活动。有可能的情况下与各个 k/a 系统联合进行推广，不但可以扩大影响力，还可以建立良好的客情关系。产品推广主要进行一些“路演”或户外静态展示进行一些产品推广和正常营业推广。

4、终端布置(配合业务条线的渠道拓展)

根据公司的 09 年度的销售目标，渠道网点普及还会大量的增加，根据此种情况随时随地积极配合业务部门的工作，积极配合店中店、园中园、店中柜的形象建设，(根据公司的展台布置六个氛围的要求进行)。积极对促销安排上岗及上样跟踪和产品陈列等工作。此项工作根据公司的业务部门的需要进行开展。布置标准严格按照公司的统一标准。(特殊情况再适时调整)

5、促销活动的策划与执行

促销活动的策划及执行主要在 08 年 04 月—8 月销售旺季进行，第一严格执

行公司的销售促进活动，第二根据届时的市场情况和竞争对手的销售促进活动，灵活策划一些销售促进活动。主题思路以避其优势，攻其劣势，根据公司的产品优势及资源优势，突出重点进行策划与执行。

6、团队建设、团队管理、团队培训

团队工作分四个阶段进行：

第一阶段：8月1日—8月30日 a、有的促销员进行重点排查，进行量化考核。清除部分能力底下的人员，重点保留在40人左右，进行重点培养。b、制定相关的团队管理制度及权责分明明晰和工作范围明晰，完善促销员的工作报表。c、完成格兰仕空调系统培训资料。

第二阶段 9月1号-20xx年2月1日 第二阶段主要是对主力团队进行系统的强化培训，配合公司的品牌及产品的推广活动及策划系列品牌及产品宣传活动，并协作业务部门进行网点扩张，积极进行终端布置建设，并保持与原有终端的有效沟通，维护好终端关系。

业务员工作计划范文 篇2 一.宗旨

本计划是七月份工作开展的指导，是完成销售指标和达到个人预期目标的保证。制定本计划的宗旨是确保完成指标、实现目标。

二.目标

1. 全面、较深入地掌握我们“产品”的功能、特色和优势并做到应用自如。
2. 根据自己以前所了解的和从其他途径搜索到的信息，录入客户资料150家。
3. 锁定有意向客户20家。
4. 力争完成销售指标

三.工作开展计划

众所周知，现代销售的竞争就是服务的竞争。服务分为售前服务、售中服务和售后服务，而我们恰恰是销售“服务”的，所以前期工作即就是售前服务更是我们工作的重中之重。正是因为如此，我的工作开展计划也是围绕“售前服务”来进行。

1. 多渠道广泛地收集客户资料，并做初步分析后录入，在持续的信息录入过程中不断地提高自己的业务知识，使自己在对“家家网”的功能、操作和特点掌握的基础上进一步的深入体会，做到在客户面前应用自如、对答如流。

2. 对录入完的客户尽可能多地提供免费的服务(比如根据其需要给它发各种商务信息、技术指导等), 目的让客户了解“家家网”, 在此基础上, 与客户进行互动沟通。

3. 在用电话、E-mail 等方式与客户互动的过程中, 实时掌握其心理动态, 并可根据这些将客户分类。

4. 在互动的过程中, 锁定有意向的客户, 并保持不间断的联系沟通, 在客户对我们的“服务”有感兴趣或希望进一步了解的情况下, 可以安排面谈。

5. 在面谈之前要做好各种充分准备, 做到“知己知彼”, 克服心理障碍。

6. 对每次面谈后的结果进行总结分析, 并向领导汇报, 听取领导的看法。克服困难、调整心态、继续战斗。

7. 在总结和摸索中前进。

四. 计划评估总结

在一个月后, 要对该月的工作成果、计划执行情况做一次评估, 总结得失, 为下个月的工作开展做准备

业务员工作计划范文 篇3 第一, 对于老客户和老主顾, 要时刻保持联系, 有时间有条件的时候送一些小礼物或者招待客户, 稳定和客户的关系。

第二, 在拥有老客户的同时, 要不断从各种媒体上获取更多的客户信息。

第三, 要有好的业绩, 必须加强业务学习, 开阔视野, 丰富知识, 采取多样化的形式, 把学习业务和沟通技巧结合起来。

第四, 今年, 我对自己有以下要求。

1、每周应增加 2 个以上的. 新客户和 5 至 10 个潜在客户。

2、每周总结一次, 每个月做一个大结论, 看看工作中有哪些错误, 及时改正, 下次不要再犯。

3、在见客户之前多了解客户的状态和需求, 然后做好准备, 避免失去客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗, 这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5、要不断加强业务方面的学习, 多看书, 上网查阅相关资料, 与同行们交

流，向他们学习更好的方式方法。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10、为了今年的销售任务每月我要努力完成？到？万元的业务额，为公司创造更多利润。

业务员工作计划范文 篇4 一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。

公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达8万元以上（每件4万元）。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，

与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到4.8万元以上代理费（每月不低于1.2万元代理费）。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，带来的无限商机，给下半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省著名商标》，承办费用达7.5万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏

洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达1万元以上。

二、制订学习计划。

学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给予我支持。

三、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对20xx年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20xx年新的挑战。

信自己在20xx年一定走的更远！

业务员工作计划范文 篇5 一、对销售业务员工作的认识

1. 市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务：销售额100万元。

2. 适时作出工作计划，制定出月工作计划和周工作计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。

3. 注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。
4. 目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取的市场份额。
5. 不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。
6. 先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到和情感上的交融。
7. 对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。
8. 努力保持和谐和同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

二、销售业务员工作具体量化任务

1. 制定出月计划和周计划、及每日销售业务员工作的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑北京市地广人多，交通拥堵，预约时选择客户在相同或接近的地点。
2. 见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。
3. 从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。
4. 做好每天销售业务员作的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。
5. 填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段的销售业务员工作。
6. 前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的销售业务员工作，其他阶段跟踪的项目至少两周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。

7、前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的的设计工作。

8. 投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。

9. 投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部份设计销售业务员工作，准备施工所需图纸(设备安装图及管线图)。

10. 争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应工程商的需求，争取早日回款。

11. 货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12. 提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

三、销售业务员工作与生活兼顾，快乐地工作

1. 定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流。

客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样

的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了销售业务员工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让销售业务员工作在更快乐的环境下进行。

2. 对于老客户和固定客户，经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。

3. 利用下班时间和周末参加一些学习班，学习更多营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的资讯和产品，不断提高自己的能力。以上是我这一年的销售业务员工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，争取为公司做出自己的贡献。

业务员工作计划范文 篇6 20xx年，作为工作人员的我应该为公司尽一份微薄之力，因此特拟定以下几点：

一、业务部的专业化服务

业务员的拉订单的方式应该有所改变，不应该像以前那样去做业务，我们应该更专业化，这个专业化我的建议是体现在这几个方面：

第一，与去访客户做交谈之前一定要对客户做全面而深入的了解，如果对客户了解的甚少，那么在探讨和沟通的时候就会又很大的问题。com，经常就会莫名其妙的丢失客户；

第二，我们应该知道客户的问题所在，客户的问题就是我们的希望，因为只要我们能帮助客户解决他们所遇到的难题，客户就有很大的可能和我们签单，如有的客户说以前也做过推广但效果不好，我们就要清楚这个客户是像要找一个推广效果好的推广商，那么我们就可以说出我们与其它的推广不同的地方，而最重要的是要说明我们的推广效果。让他们信服我们一定能给他们带来他们想要的结果。

第三，业务员还应该对本地易购的产品和服务有更深入的了解，这样业务员才能根据客户的要求快速的向客户推出公司相关的产品和服务；

第四，业务员应该准时，守时，把客户作为自己心目中的上帝。

第五，带新人学会如何找客户？如何打电话？如何与客户交谈？如何介绍公司？如何专业的介绍业务？不能少于 5 次；特别是在电话营销的时候，一定让主管当着新人的面给客户打电话。

让新人学习该怎么说，说些什么。而且我们公司的经理基本都是从业务员做起的，都是非常优秀的业务员，他们比主管有更丰富的经验。在带新人的时候，经理更应该教授新人如何做。当然这些都是专业化服务的最基本的要求，其实还有很多需要业务员自己去整理和归纳，在这里作为我个人计划的一部分像公司提出一些意见，希望公司越来越兴旺。

二、公司的制度化管理

在 20xx 年公司为了提高业务量并加强员工的管理，曾试着通过分组和提成
的方法来
提高员工的工作积极性和公司的业务量，但是实行一段时间后发现：
组与组之间，成员与成员之间是提高彼此的积极性，然而后来我们又发现了一些不好的效果。成员之间因为业务的关系彼此之间的合作关系大大不如以前了。导致成员之间经常因一些小事而不和，而且最重要的是因为合作出了些问题，因此当然业务量的增加不如预先估计的那么好。显然公司在管理层面上是有些问题的，世界 500 强的大公司之所以能做的比其他公司好，最主要的原因就是因为管理模式上比其他公司更胜一筹。而其中对业务员的管理更显得重要，因为一个公司的销售做的好，公司才有利可图，而销售又与业务员有至关重要的联系。

故我认为公司应该拟定一套层次化、责任制具有执行力的制度，并加强对业务员的培训和管理。对这个制度我的看法是：首先应该把公司的员工划分到各个部门，对每个部门来说，进行专业化的培训，这样分工明确公司的效率才会提高，而且各个部门应该设立一个负责人，负责各个部门的工作安排和人员调动。并每个月由负责人举行各个部门的部门会议，并把讨论结果和建议向唐总汇报，同时唐总只须下达指示和看其结果给予评价或者追究责任实行奖惩。还可以通过一些奖励机制来提高员工的责任心和积极性，如全勤奖等。

其次公司向前发展，就应该越来越细致了，不能还像刚成立那样去经营，应该考虑的更细致，更专业了，这个细致和专业不是说说就算了的，重要的是让客户感受到，这样才好吸引更多的客户。因此，这就要我们大家一起探讨我们的服务那里还有不足的地方。再次对于业务员来说，这个管理是最重要的，我的建议是业务员上岗之前应该对我们公司和服务有深刻的了解，因此之前一定要进行好培训。应把一些业务做的好的员工作为带头人，带领整个业务员队伍的发展，可以让他们传授经验，当然他们的作为带头人是业务精英，公司应该采取奖励机制，这样公司就会朝着业务精英的方向发展。总之，公司的发展一定要体现制度化和专业化了，推广效果基本上达到了预期的效果了，关键就在于公司服务的质量上了，也就是说人们都知道了本地易购，关键是人们对你的服务质量的认可了，所以重在提高服务的品质了。

三、技术部的热忱服务

技术部主要负责给公司做网页和提供网络技术方面的处理工作，是公司的幕后英雄，有不可替代的作用。技术部在给客户做网页的时候经常会遇到客户的反复的修改要求，在这里我们要知道客户是上帝，我们应该尽量满足客户的要求，我们要不厌其烦，直到达到客户满意的效果为止，当然我们作为网页方面的‘专业人员，有很多方面的知识客户可能并不了解，对与客户提出的无理要求，我们同样要不厌其烦的向客户解释清楚，直到让客户知道这一切都是为了客户好，只有这样才能保证我们的客户，同时也达到了一个很好的宣传效果。

技术部的工作人员，在网站制作方面懒散，不管是什么样的网站都应该同等对待，像网站小的话，应该按时按量的完成，直到客户的认可和满意。一个网站的制作到结束，技术部都没有一个至始至终的人。总是喜欢脱脱拉拉，这样的做法即给业务人员带来很不满的情绪。这样即影响业绩的发展，同时也给客户带来不好的效益和口碑。所以希望唐总好好给技术部工作人员分配一下工作，同时也为了整个公司的发展，因为技术部可是我们公司幕后最大的功臣。

这些都是我对公司提出的一些小小的意见，这些意见出现在我的个人计划书之中是要说明空洞的计划书还不如写一点建议，至少能给公司带来一些实际作用。当然在 20xx 年里我的计划其实很简单，首先就是我希望我所负责的工作都要出色完成，并更加积极的配合大家一起把公司的业务搞上去；其次就是我要更好的提升自己，多学一些与公司发展有关的知识；再次就是我要改正自己在工作中的做的不好的地方，并希望得到同事的批评和指正；最后就是我要和同事和睦相处，互相配合。真心的祝愿我们的公司在唐总的领导下越来越红火。

业务员工作计划范文 篇 7 有人说，金融是经济的血液，很庆幸自己能加入输血者的行列，为中小企业解决困难尽自己的微薄之力。

担保行业对我来说是一个全新的行业，也有幸能给我这个机会和平台，与一同成长。当前中国经济正面临着经济结构转型的关键时期，高通胀、低增长、高房价、低收入等一系列经济、民生问题摆在中国面前，采取稳健的财政政策和货币政策成为 20xx 年宏观经济调控的主基调，在这种市场流动资金严重不足的情况下，众多中小企业面临着一场生死之战，流动资金濒临断裂成为大多数企业共同面临的问题。

对于担保行业的从业人员来讲，无疑是一次绝好的发展机会，当然陷阱和机会往往只是一步之遥。收益与风险同在，怎样在良莠不齐的客户群中，通过我们自己的专业知识和风险控制能力去糙取精，找出我们的准客户，是每个从业者必须具备的能力。但深知自己的能力还远远不及，作为业务人员，给自己制定了以下工作和学习计划，希望通过自己的努力和勤奋，能更快更好的完成各项工作。

业务员工作计划范文 篇8 一、对出售作业的知道

1. 商场分析，依据商场容量和个人才能，客观、科学的拟定出出售使命，出售业务员作业方案。暂订年使命：出售额 100 万元。
2. 适时作出作业方案，拟定出月方案和周方案。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。
3. 注重绩效管理，对绩效方案、绩效履行、绩效评价进行全程的关注与盯梢。
4. 目标商场定位，区分大客户与一般客户，别离对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时刻赢取最大的商场份额。
5. 不断学习职业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户效劳。并结识弱电各职业各档次的优秀产品供给商，以备工程商需求时能及时作好项目合作，并能够和同行共享职业人脉和项目信息，到达多赢。
6. 先友后单，与客户发展杰出的友谊，处处为客户考虑，把客户当成自己的好朋友，到达思想和情感上的融合。
7. 对客户不能有隐秘和诈骗，容许客户的承诺要及时实现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。
8. 努力保持调和的搭档关系，善待搭档，确保各部门在项目施行中各项职能的顺利履行。

二、出售作业详细量化使命

1. 拟定出月方案和周方案、及每日的作业量。每天至少打 30 个电话，每周至少访问 20 位客户，促使潜在客户从量变到突变。上午要点电话回访和预定客户，下午时刻长可组织访问客户。考虑北京市地广人多，交通涌堵，预定时最

好挑选客户在相同或接近的地址。

2. 见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，预备一些有对方感兴趣的论题，并为客户供给针对性的解决方案。

3、从招标网或其他途径多收集些项目信息供工程商招标参阅，并为工程商出谋划策，合作工程商技术和商务上的项目运作。

4、做好每天的作业记载，以备忘记重要事项，并标示重要未办-理事项。

5. 填写项目盯梢表，依据项目进展：前期规划、招标、深化规划、备货履行、检验等跟进，并完结各阶段作业。

6、前期规划的项目要点跟进，至少一周回访一次客户，必要时合作工程商做业主的作业，其他阶段盯梢的项目至少二周回访一次。工程商招标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。

7、前期规划阶段自动争夺参与项目绘图和方案规划，为工程商解决本专业的规划作业。

8. 招标过程中，提早两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗失和错误。

9. 招标完毕，及时回访客户，问询招标成果。中标后自动要求深化规划，帮工程商承担悉数或部份规划作业，预备施工所需图纸（设备装置图及管线图）。

10. 争夺提早与工程商签定供货合同，并收取预付款，提早组织备货，以最快的供给时刻响应工程商的需求，争夺提早回款。

11. 货到现场，等工程装置完设备，请求技术部组织调试人员到现场调试。

12. 提早预备检验文档，检验完结后及时收款，确保杰出的资金周转率。

三、出售与日子兼顾，高兴地作业

1. 定期组织同行举办沙龙会，增进互相友谊，更好的沟通。（会议内容见附件）

客户、同行间尽管存在竞争，可也需求同行间互相学习和沟通，本人也曾参与过类似的聚会，也问询过客户，都很愿意参与这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，并且同行间除了作业还能够享用日子，让沙龙成为日子的一部份，让作业在更高兴的环境下进行。

2. 对于老客户和固定客户，常常保持联系，在时刻和条件答应时，送一些小礼物或请客客户，当然请客不是目的，重在沟通，能够增进互相的爱情，更好的沟通。

3. 利用下班时刻和周末参与一些学习班，学习营销和管理知识，不断测验理论和实践的结合，上网查本职业的资料和产品，不断提高自己的才能。以上是我这一年的出售作业方案，作业中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向搭档讨论，共同努力战胜，争夺为公司做出自己最大的贡献。

业务员工作计划范文 篇9 一、现将 XX 年工作总结如下：

1、销售总额及利润

XX 年物流公司完成销售总额 530 万元，相比 20xx 年的 457 万元，增幅为 15.97%。20xx 年物流公司完成利润 30.3 万元（估算值，待财务正式报表），相比 20xx 年的 37.47 万元，增幅为—19.14%。

2、专线及网点建设

XX 年物流公司陆续新增了泽国、横峰、石粘等 3 个营业站点，新开一条西北专线，截止 12 月 31 日，西北专线营业额为 23000 余元，业务覆盖西北 5 省市，即甘肃、青海、宁夏、新疆、西藏。

3、制度化方面，我们陆续推出了网点服务标准、安全管理工作制度、物流公司规章制度、收、储、发货及损失赔偿制度，强化了物流公司的财务规范要求。

4、信息化方面，我们在吴岙物流基地投入 22 万元（其中移动公司投入 16 万元），建成了信息发布大厅，配置了相应的软、硬件，投入 3 万余元减持了覆盖基地的电脑监控系统，正努力实现董事长、总经理提出的信息现代化的要求。

5、搭建了基本的管理框架、组建了相应的管理部门，初步理顺了工作秩序为适应物流公司发展壮大的要求，在董事长、总经理的指导下，我司设立了市场营销部、业务管理部、财务部、综合管理部、信息部等五大基本管理部门，落实、引进了相关专业人员 2 名。

6、开展营销拓展月专题活动，强化客户信息

根据总经理 12 月工作要求，我司开展了营销拓展月活动，由主管副总带队，分区分片，层层落实商户、厂家信息，为明年业务的发展打下良好的基础。

7、开展岗位培训，提升员工技能

11 月份，物流公司组织操作员、业务员开展了岗位培训工作，目的是提高各级员工的操作技能、业务谈判技巧及能力，12 月份物流办公室组织了验收性考试，考试结果都合格。

二、成绩取得的原因：

XX 年物流公司取得的成绩是显著的，这些成绩的取得取决于：

1、董事长、总经理的正确领导

在市场竞争如此激烈、市场变幻莫测的情况下，正是由于董事长、总经理对物流市场正确的分析和把握，才会有我们物流公司今天的变化，才会有明年我们物流公司腾飞的基础。

2、总公司办公室的大力支持

XX 年物流公司在经营网点上的拓展，吴岙基地的建设，各专线营运方面得到了总公司办公室全体同仁的全力支持，我们才会在各硬件上，特别是在广告宣传上取得如此明显的成绩。

3、各级员工自身努力工作的结果

首先是各站点的操作员以身作则，物流业的工作特点就是工作时间长，条件简陋。我们的操作员从无怨言，踏踏实实工作，勤奋敬业，不计较个人得失，始终把客户的需求摆在第一位，礼貌待人、诚信经营；

然后是我们各站点的装卸工，热心帮助客户上、下货，清点核对物品、数量，严格保管客户财务。特别是泽国分公司的装卸工，天天坚持到晚上凌晨 1—2 点，直到把客户的货物装车完毕后才下班，努力完成着一个大运人信守诚信的承诺，尽职尽责；

再次是我们的业务员，在没有自己专线的情况下，拿到货物承运权的难度非常大，但即便是这样，仅仅 11/12 月份我们专线外的业务量就有 12 万多，这也是个了不起的成绩。

最后是我们的调度员，他们付出的辛苦我们常人很难想象，跟随装卸工工作到凌晨或者到厂家拉货到凌晨，没有休息日，保证业务员接到的货物准时、按量、安全送到客户手上非常不容易。

正是由于全体员工在平常工作中的点点滴滴的坚持和努力，我们物流公司才会有 XX 年度的成绩。

三、XX 年存在的问题：

尽管 XX 年物流公司在各级员工的努力下取得了很大的成绩，但不可否认的是我们在实际工作总还存在一些与总公司的要求不符的地方，其主要表现在下述几方面：

1、对董事长、总经理的经营决策理解不到位

董事长、总经理希望物流高速发展的同时，不能忽视利润。而我们在平常的工作中片面的追求了货量的增加，忽略了利润也要相应增加的要求，导致 XX 年的利润下滑严重，业务量是正增长，利润却是负增长，更为严重的是这种负增长达到了一19%。

2、各级员工对变革的阵痛没有充分的思想准备

为实现董事长、总经理在三年内将大运物流建设成以集团物流总包为先、以服务为根、以信息化为本、以综合盈利能力高为终的涵盖公铁联运、专线运输、冷藏仓储、油运联动、车辆整合于一体，业务量超亿元的现代化物流企业，并初步建立以大运物流为旗帜的温岭物流企业联合体的指导思想，我司在 XX 年内的经营、管理、制度、人事调整上的一些变化，各级员工存在着一定的认识误区，导致工作中有些混乱和脱节。

3、缺少分工负责制，导致责、权、利倒挂

物流公司的发展速度越来越快，而我们相应的分工负责制度没有及时跟上，没有真正体现多劳多得的分配原则，导致各级员工在工作中多多少少的存在着某些偷懒或不负责任的现象发生，极大的影响了各级员工的工作积极性。

4、资源配置不合理，效益没有充分发挥出来

我们新增的三个营业网点，吴岙物流基地的建成使用以及信息化的软、硬件的投入，特别是吴岙物流基地的使用，物流公司没有明确的定位，也没有为之展开相应的探索工作，造成物流公司 20xx 年的基础设施的投入很大，产出却不明显的怪异现象。

四、明年的工作预想

XX 年我们的工作为 XX 年物流公司的腾飞打下了很好的、坚实的基础，我们 4 个营业网点，吴岙物流基地的建成使用，总公司对信息化建设的投入，西北专线、昆明专线、山东专线、福建专线的营运，在坚持董事长、总经理提出的在三年内将大运物流发展成为以集团物流总包为先、以服务为根、以信息化为本、以综合盈利能力高为终的涵盖公铁联运、专线运输、冷藏仓储、油运联动、车辆整合于一体，业务量超亿元的现代化物流企业的发展设想的指导下，XX 年我们物流公司将继续完善以下工作：

1、理顺秩序，加快节奏

在 XX 年分工合作的基础上，推出岗位责任制，将每个员工的责、权、利挂钩，努力提高各级员工的工作积极性，重点是各级管理人员、业务员、操作员的岗位责任制。

2、资源整合、物尽其用

一是创造一切条件，要将各营业站点、吴岙基地的作用发挥出来，为公司的发展创造更多的经济效益；二是联合其它物流公司，借用他们的网络将大运的网点遍布全国各地；三是收集社会承运车辆信息，建立自己的承运车辆网络。

3、扩大专线、提高业绩

在 XX 年 2 条专线的基础上，XX 年我们要陆续建立昆明、山东两条专线，业务要逐步覆盖临近的宁波、义乌、永康、上海等地；吴岙基地要逐步建设成为物流总包和分流配送中心。XX 年物流公司要在 20xx 年 530 万销售额的基础上完成 3000 万的定额，其中福建专线要突破 1000 万，西北专线、山东专线、昆明专线要完成各线 500 万的定额，吴岙基地物流总包和分流配送要完成 500 万的定额。

4、规范财务、保证利润

逐步规范公司的财务收支制度，努力降低营运成本，加强收款，控制代付货款风险，控制各项费用，保证 XX 年度公司利润率在 10% 上下。

五、结语

面对当前新形势和新任务，全面做好 XX 年的工作，是形势所迫、责任所在。当前由于温岭物流业群雄蜂起，业界新思路、新工具的不断涌现，企业的发展面临着前所未有的挑战。逆水行舟、不进则退，企业兴衰、员工有责。我们一定要解放思想，转变观念、振奋精神、扎实工作，一定要去掉满足现状、因循守旧、不思进取的陈旧思想意识；要深刻领会董事长、总经理的发展理念，实现管理转型的重要意义和深刻内涵；更加注重在飞速发展的非常时期，保证安全、提高服务，杜绝一切事故的极端重要性。我们一定要树立竞争意识和责任意识，在公司各级领导的正确领导下，扬长避短、快马加鞭，全面完成物流公司 XX 年的各项任务，再创 XX 年的新辉煌，为企业的又好又快的发展做出我们应有的贡献。

业务员工作计划范文 篇 10 一方面是在跟主管沟通下年度的计划，另一方面也是作自我检讨。在内容上，对主管而言，你是在设定明年预计达成的工作目标，对自己而言，是在设定自我突破的计划。制定工作计划的第一步，是事先了解公司的年度目标。

公司目标与个人目标

主管在设定你的下年度工作内容时，通常是在贯彻公司由上而下的年度目标，因此，你必须先仔细了解公司的年度目标，这点很重要却总是被忽略。另外，你一定要花时间想清楚自己下年度希望的成长，是学习是薪水还是发展另一项专才

如果你想要的是学习新技术，你的工作计划就必须加入学习计划；如果是想增加收入，就必须制定增加业绩的计划，或是调换部门的准备计划。

先了解公司的年度目标以及个人的年度目标，你在制定工作计划时才不会无所适从。

计划合理但要具挑战性

制定工作计划的原则是勿好高骛远、目标合理、具有挑战性。如何避免好高骛远，设定合理的目标呢多数人在制定计划时不会想到自己的缺点，于是，建议可以找你的家人、好友，或是较熟的同事与主管，请他们检视你设定的目标是否太过理想制定的计划有没有避开或改善自己过往的缺点

为什么要具有挑战性主管不会希望你只是去设定你原本就可以达到的目标，他会期待你在未来的一年，无论在工作上或学习上都能有所突破，所以，虽然要避免好高骛远，但也得设定自我挑战的计划。

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/356030215200010230>