教育销售策划方案

（经典版）

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经典资料，如办公资料、职场资料、生活资料、学习资料、课堂资料、阅读资料、知识资料、党建资料、教育资料、其他资料等等，想了解不同资料格式和写法，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!

And, this store provides various types of classic materials for everyone, such as office materials, workplace materials, lifestyle materials, learning materials, classroom materials, reading materials, knowledge materials, party building materials, educational materials, other materials, etc. If you want to learn about different data formats and writing methods, please pay attention!

教育销售策划方案

教育销售策划方案(通用 10 篇)

教育销售策划方案要怎么写，才更标准规范？根据多年的文秘写作经验，参考优秀的教育销售策划方案样本能让你事半功倍，下面分享【教育销售策划方案(通用 10 篇)】，供你选择借鉴。

教育销售策划方案篇 1

为了调动本部门员工的工作积极性和创造性，引导员工努力做好本职工作，不断提高工作效率和工作质量，根据公司有关规定，结合本部门的实际情况，特制定本办法。

一、绩效工资分配的基本原则

1、与业绩、岗位、技能和贡献挂钩，合理拉开差距的原则；

2、公开、公平、公正的原则；

3、定期考核，按月分配的原则。

二、绩效考核内容

1、月度考核

本部门人员月度考核统一使用《员工月度绩效考核细则》，对当月履行工作职责情况进行考核。

2、年度考核

本部门人员年度考核由当年每月考核得分的平均值、年度工作能力、态度考核综合确定。

员工年度绩效考核综合得分＝员工每月绩效考核得分平均值×70%＋能力指标考核得分×15%＋态度指标考核得分×15%；

部门人员年度绩效考核综合得分位于前5%的为优秀。

三、月度绩效工资发放

员工月度绩效工资发放根据月度绩效考核情况确定。

员工月度绩效工资＝月绩效工资基数×个人绩效系数×月考评系数

本部绩效工资基数根据本部工作指标完成情况部领导确定。

四、考评程序

㈠、组织考核

1、每月28日前，每个员工把自己当月的工作日记交部领导。

2、对员工考核，部长考核分占60%，副部长及部长助理考核分各占20%。

㈡、绩效反馈面谈

次月5日前，部门领导根据员工绩效考核情况进行反馈面谈，以帮助其改进和提高工作。

五、其他规定

1、请假者扣2分/天，连续或累计假（法定休息日除外）10天（含10天），不享受当月绩效工资；

2、旷工半天者，扣发本人当月绩效工资的50%，旷工一天及以上者，扣发个人当月绩效工资。

3、未交当月工作日记者，扣发个人当月绩效工资。

教育销售策划方案篇2

每一种品牌产品想要在市场中进行宣传和销售的话，都一定要经

过一番的营销策划。以下以英语学习报为例，提供相关的品牌产品营销策划书范文：

一、市场分析：

在我校发行的有关英语学习的报纸和杂志有 21 世纪报、英语周报、英语辅导报、疯狂英语等七种，竞争异常激烈，目前我又了解到学习报的英语版正在大量进入我校市场。据了解他们的销售模式只是单纯的在大学校园宿舍进行推销，但覆盖面不广，往往是各据一方。但后期报纸或杂志的发送成了的问题，往往出现发送报纸或杂志不及时，或报纸积压的问题，没有给学生留下好的印象。这对于刚进入我校市场的新东方英语是一个不错的有利条件。

二、推销对象分析：

推销对象：西安理工大学 20_级本科新生

对象总人数：预计本科新生在 5000 人左右

对象需求分析：

(1)对于刚踏入象牙塔里的大学生来说，他们心中早已经有了自己的英语学习目标，考过英语四六级，然后像更高的目标奋斗。

(2)在我校，由于新生进校十天左右会有一个英语分班测试，对于远离考试几个月的学生来说会比较重视此次考试。然而事先不知情的他们很少有人会带上以前的课本或者资料，因此这也是新东方英语推销的有利切入点。

(3)现在英语四六级的试题改革，对当代大学生英语水平有了更高的要求。提高英语成绩的有效方法也是最基础的方法就是扩大词汇

量。寻找一份有效地能帮助自己扩大词汇量并提高自己英语整体能力的资料是许多刚进校的学生想知道的，同时考过英语四级也成了学生学习英语的目标。

三、推销市场实地与人员：

(1)推销市场实地分析：西安理工大学地域广阔，宿舍分布较为集中。

(2)推销人员：为了进行较好的市场宣传与推销，推销人员应遍布学校新生各个宿舍区，这样才能做到有利的宣传与推销，在第一时间抢占校内较多市场，同时为以后报纸的配送提供了更多的方便。同时考虑到男生进入女生宿舍不方便，推销人员应有一定的男女比例，通过这些建立有利的地理优势！

(3)鉴于对市场实地的分析，估计总共需要 40 人左右的推销员分布在校园各个新生宿舍进行宣传与推销，至于后期发送杂志大概需要 5 人。

四、宣传与推销：

宣传主题：读新东方英语，做未来的主人！

推销宗旨：诚实守信，服务至上，让顾客满意！

前期准备：

(1)人员招募：考虑到前期推销的艰难性，我将招募比较有责任心的、想做的并且想执着地干下去的同学和朋友，特别是以前有过推销经验的同学和朋友优先。同时也要考虑到人员地域的分布和性别比列，将招募的人员分为 5 个小团队，其中一个小团队为女生，并选择

能力较强的人为队长。

(2)人员培训及经验交流：作为推销团队，就应该有团队精神，同心协力将推销的事情做好。团队精神的培养需要团队成员更多的相处和彼此的了解。为了获得更好的推销成果，掌握一定的推销技巧是不可少的。虽然个人的智慧或者经验是有限的，但积水成河，聚沙成塔，团结的力量是无穷无尽的，要求我们能够广泛的汲取经验并互相交流。除此之外，更要努力学习理论知识，多学习有关推销的技巧。

五、推销准备工作：

(1)提前两天到校，制定推销详细规划步骤。

(2)协调组织成员，鼓舞士气!

六、宣传推销阶段：

(1)定点宣传：新生入学阶段，在宿舍的主要路口设接待点。为新生及其家长提供免费饮水并制作相应的宣传版进行平面宣传。同时如果条件允许可以适量地提供免费报纸。

(2)宣传与推销：新生入学的时段到新生宿舍进行宣传推销。

(3)抓住老乡会的时机，帮忙新生了解大学生活及英语学习，为新生对大学的诸多困惑进行解答，同时对英语的重要性和学习方法进行讲解，借助推销我们的报纸。

七、营销策略：重在抓住推销对象的心理。

(1)首先要给人一种亲切的感觉，自我介绍很重要，带上学生证是必须的，作为学长或学姐的我们要在新生们眼中是很值得信赖的。可以以学长或学姐的身份向他们介绍学校情况，像交朋友一般。

(2)推销时要带上一份样品，言谈应尽量言简意赅，切入推销主题时不能表现得太商业化，这会使得新生们显得反感。

(3)如果能顺利的推销出一份杂志，一定要开正规的订阅发票，该杂志专用的。还要留下校园主管的联系方式，如有任何报纸发送方面的问题可以向校园主管反映。同时推销人员还要主动留下自己的联系方式，主动提出什么问题都可以找我们学长或学姐。即使在某个宿舍没能推销成功，同样要以学长或学姐的身份留下联系电话，一来可以留给新生回头机会，二来可以向他或她的室友进行宣传，为以后征订的人留下途径。

八、营销计划进行阶段

每天从各队长处收集整理最新征订情况。每天开队长会，共同解决推销中遇到的问题。每天开组内会，鼓舞团队，齐心协力!

九、后期杂志的发送：

(1)基于对于市场实地的分析，后期发送杂志同样做到方便快捷。对每期的杂志进行及时地发送，给新生以满意的服务和印象，同时这也是占据市场和扩大市场的有效途径。

(2)为了避免错发、漏发等问题，需要制作相应的表格将杂志发送员所负责的学生信息进行汇总，每发一份杂志在表上做好相应记录，使发送工作有条不紊进行，避免出现问题而引起客户的不满!

十、售后调研

对每位订购客户进行问卷调查，提出杂志的优点和缺点，有利于报纸的改进和发展。

教育销售策划方案篇 3

为促进员工的积极主动性，有效提高员工及公司的整体业绩。经公司研究决定，就市场部的薪金结构及提成方案调整如下：

一、薪金标准与结构

（一）基本工资：为员工入职公司后，依照基本工资标准与公司确定的工资额度，此工资将根据员工的个人能力及工作表现等适当予以调整。

（二）业绩考核工资：即根据公司既定业绩目标来考核，占基本工资的 20%，此工资为浮动工资，将根据员工每季度完成既定目标的情况而发放。具体考核如下：

1、考核的周期：为每个季度按公司既定业绩目标考核，其季度内的每月工资按 70%的基本工资＋10％的绩效工资发放。

2、每季度完成了既定目标任务的则补发季度内每月 20%的业绩考核工资，提成另计；

3、每季度未完成或完成额不足既定目标任务的，则以已完成的目标任务与既定目标任务的比率作为参考，20%的业绩考核工资则按此比率相应发放。（例如：本季度既定业绩目标为 100 万，实际完成了 80 万，即已完成业绩占既定目标任务的 80%，则发放的业绩考核工资为 20％中的 80％，提成另计。）

4、每季度超额完成既定目标任务的，除全额发放业绩考核工资外，业绩提成标准按全额享有更高的提成比例。

（三）绩效考核工资：对每个员工的平时工作表现、工作态度等

的综合考评

1、市场部员工的考核：每月月底由部门经理（主管）依据考核表内容对部门员工进行考核，考核结果按绩效工资比率计算实得绩效工资。（详见绩效考核表格及计算方法）

2、市场部经理（主管）的考核由市场总监予以考核，考核结果按绩效工资比率计算实得绩效工资。（详见绩效考核表）

二、业绩提成方案

（一）提成方式：每笔业务均以实收款（扣除税金/佣金/采购费/市场开拓费/技术开发实施费外）核算提成，提成标准以每季度公司制订的目标任务额完成情况计提，说明如下：

1、每季度完成的业绩小于或等于既定业绩目标的，则按产品实收款的 9%计发提成。

2、每季度超额完成公司既定业绩目标的，则按产品实际销售额的 11%计发提成。

3、民营客户市场经理（主管）除按上述标准享有自身业绩目标提成外，还可享有部门员工业绩 2%的提成。

4、年度超额完成部门既定业绩目标的，超额部份则按 15%计发提成给部门，由部门经理（主管）予以分配。

（二）奖罚机制

1、连续两个季度完成或超额完成既定目标任务的，基本工资总额上调 1%，封顶工资不超过 3300 元 / 月。并视工作表现与能力享有晋升机会，享有晋升后职位工资或补贴。

2、若季度销售额为零者，将视工作表现予以调岗调职或辞退。

3、政府客户市场及民营客户市场经理（主管）除按上述标准予以奖罚外，所带的团队中员工未完成既定目标的，则按以下标准扣罚部门经理（主管）：

（1）第一季度未完成 1 人则经理（主管）工资扣 80 元，2 人 160 元，依次类推

第二季度未完成 1 人则经理（主管）工资扣 100 元，2 人 200 元，依次类推

（2）民营客户市场连续两个季度部门业绩为零，则予以部门经理（主管）降职降薪。

（3）政府客户市场经理（主管）所带的团队连续两个季度业绩为零，则予以部门经理（主管）降职降薪。

三、产品宣传方式

1、公司为提高产品的知名度，配合市场部的销售模式，协助员工提高销售业绩，将有计划的在相关媒介投放广告或印刷产品宣传资料等进行宣传。

2、市场部人员也可根据所负责产品的市场需要向公司提出针对性的广告宣传支持或其他宣传方式，以提高产品的促销力度。

以上方案自 20__年 X月 X日开始实施，公司有权对以上方案进行修改和调整。

教育销售策划方案篇 4

随着本月结束，也意味着进入下一步的实质性工作阶段。回顾这

非常感谢公司领导和各位同事的顶力支持，使我掌握相关业务知识。基于本人是第一次接触房产销售行业，面临困难和压力较大，针对行业特点、现状，结合本人这个月来对“房产销售”的理解和感悟，特对本月工作制定以下工作计划。本工作计划包括宗旨、目标、工作开展计划和计划评估总结，日计划，等五部分。

一.宗旨

希望在年底至少完成销售指标720__元。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、较深入地掌握我们房源的地段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，搜集客户信息100个。

3.锁定有意向客户30家。

4.力争完成销售指标

三.工作开展计划

众所周知，现代房产销售的竞争，就是服务的竞争。服务分为售前服务、售中服务和售后服务，而我们房产销售也是一种“服务“，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，使自己在对房产销售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

2.对有意向的客户尽可能多地提供服务(比如根据其需要及时通知房原和价格等信息)，目的让客户了解房源和价格，在此基础上，与客户进行互动沟通。其次给客户一种无形的压力，比如：房源紧张，价格要上涨，等。挑起其购买欲望.

3.在用电话与客户交流的过程中，实时掌握其心理动态，并可根据这些将客户分类。

4.在交流的过程中，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“产品”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，做到对房源，面积，单价等。了如指掌

6.对每次面谈后的结果进行总结分析，并向上级汇报，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。

教育销售策划方案篇 5

一、活动时间

_月_日—_月_日

二、活动地址

___购物广场___人民商场

三、活动内容

活动一：欢度六一到___

一年一次的六一儿童节，家长陪孩子到哪里去买礼物?在_县当然___，六一儿童节期间，___特别推出儿童玩具、学习用品、童装、童鞋、文体运动商品、精品儿童玩具等优惠价出售!

活动期间，穿着类、百货类、儿童用品类商品全场 88 折，化妆品类、照材类全场 9 折，大家电、交通类商品推出特价、超低价及厂家系列促销活动。(明示商品不参加，详情见店内海报)

活动二：非常六一进门送礼

六一儿童节当日，进店前___名小朋友免费领取精美礼品一份，送完即止。

活动三、快乐六一超市有礼

六一儿童节活动期间，商场推出购物买赠活动;凡在超市购物单票满__元的顾客，可以获赠薯片一包，单票满__元的顾客，可以获赠___毫升饮料一瓶，单票满__元的顾客，可以获赠盼盼法式小面包一袋，小票当日使用有效，每天各限量___份，送完为止。(奖品在一楼服务台领取)

活动四、七彩六一———-儿童画展

六一儿童节活动期间，为传承弘扬中华文化，促进少儿全面成长，_月_日至_月_日，___联合卓越学校在___购物广场一楼举行“六一儿童节儿童书画展”活动，百幅灿烂童真、多姿的画卷作品将栩栩如生在这里展现。

活动五、飞翔六一———-儿童文艺晚会

七彩六一，欢乐童年，阳光下，幼苗茁壮成长;舞台上，孩子们

_月_日晚，庆祝“六一”国际儿童节少儿文艺演出，在新世纪人民商场店举行，欢快的孩子们用歌声舞蹈庆祝他们的节日，也奉献给大家精彩的文化盛宴。

教育销售策划方案篇 6

一 、培训目的

为使新员工明确自身岗位职责、工作任务和目标，掌握工作要领、工作流程和方法，尽快适应组织环境和文化和工作需求，通过培训帮助新员工建立良好的人际关系，增强团队战斗力、工作效率和企业凝聚力

二、培训对象 新入职员工

三、培训周期 每月 15 号前完成所有新入职员工培训

四、培训内容

1、企业文化：公司发展历史、企业现状以及业务范围、未来前景、经营理念与企业文化、企业愿景、企业价值观、企业发展目标。

2、人事管理制度：考勤制度、假期制度、薪资福利制度、职业发展规划、人事相关流程。

3、财务制度：费用报销、请款程序及相关手续办理流程

4、运营基础知识：岗位职责、业务知识与技能、业务流程、绩效考核的方式、外界合作关系

五、培训工作组织安排

1、由人力资源部组织与相关部门负责人沟通协商拟定培训时间及培训内容、培训地点安排培训、做好培训成本预算控制。

2、人力资源部负责全过程的培训组织工作，包括讲师经费、人员协调组织、场地的安排布置、课程的调整及进度推进、培训质量的监控以及培训效果的考核评估等

3、人力资源部在新员工入职培训结束后一周后由人力资源部收集各新员工所在部门负责人进行对新员工培训效果进行评估反馈

4、培训组织形式实行班组管理

六、培训课程安排详细流程

1、培训流程

人事统计新员工入职明细—发布培训培训通知—邀请讲师—培训签到—课堂监控—组织笔试及讲师评估—培训效果评估

2、培训课程安排

七、考核及效果评估

新员工培训结束后，人力资源部根据学员学习情况进行笔试考核并将考核结果反馈给直属领导及本人，对于考试合格者将按照入职前约定分配到相应业务部门岗位进行试岗。对于不合格者延长培训时间继续加强培训，培训后将给予一次考试机会。

人力资源部将通过与学员、讲师、员工所在部门进行直接交流，并制定一系列书面调查表进行培训后的跟踪了解，逐步减少培训方向和内容的偏差，改进培训方式，以使培训更加富有成效并达到预期目标。培训结束后结合培训期间表现和结果，建立新员工培训档案。

教育销售策划方案篇 7

前沿

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/558031044105006113