# 业务员年度计划如何写

来源：网络 作者：雪域冰心 更新时间：2024-09-12

*业务员年度计划如何写一您好!感激您能在百忙中抽时间来阅读我的简历，给我一个从事自己热爱工作的机会，在此我谨以一个销售业务员的真实面目接受您的甄选。本人成凯，20xx年2月接触销售并开始狂热发烧，在学校期间主修电子商务课程以及市场营销课程，毕...*

**业务员年度计划如何写一**

您好!感激您能在百忙中抽时间来阅读我的简历，给我一个从事自己热爱工作的机会，在此我谨以一个销售业务员的真实面目接受您的甄选。

本人成凯，20xx年2月接触销售并开始狂热发烧，在学校期间主修电子商务课程以及市场营销课程，毕业后曾到上海广州，立志成为一名出色的专业销售业务员。2年来孜孜不倦地钻研市场营销，在不断的工作、学习、总结中，销售逐渐成熟起来，具备了专业的素养，拥有丰富的工作经验，从事专业销售2年多，先后任职于广州某电子科技有限公司、中宏保险(上海)有限公司上海铮隆电子设备有限公司、销售范围涉及保险、电子元器件、继电器、微动开关、传感器等。擅长电话销售。工作态度认真诚恳，勤奋能干，为自己的理想做出不懈的努力!

本人性格诚实稳重，极具耐心，富有创新精神，在工作中，身为营销专员的我，我时常严格要求自己：以顾客是上帝，满足客户的一切要求，本着“专业、敬业、乐业”的原则，以一丝不苟的敬业精神和追求完美的恒心毅力，最大程度地把产品特有的优势挖掘出来，让产品的商业价值得到最大程度的凸现，为客户提供最优质、最适合需要的产品。在职期间，销售出每一种产品，产品的质量及信用保障普遍得到了客户的好评。

多年的工作，厌倦了四处奔波，我一直期望能够找到一个好的发展空间，安稳的工作环境，能够一展所长。

此致

敬礼!

x年xx月xx日

**业务员年度计划如何写二**

炎炎夏日，漫漫暑假，09年7月至8月，是我们这群日渐成熟的孩子们步入大学的第一个暑假。富有活力的我们脑海中总是充满着各种计划，而其中的目的却只有一个，就是好好利用一下这个暑假，以及如何让这个暑假过得快乐，充实，富有意义。

对于我，在暑假刚刚开始的时候还在犹豫不决：是去游览祖国大好河山;还是在家陪伴父母，与朋友相聚;或者不如社会做暑期工;还是利用暑假为自己充电，学习一些兴趣爱好?许许多多的计划在脑海之中浮现

但是，一次偶然的机会，我跟着表嫂踏入了一片充满机遇的土地------中国小商品之城------浙江·义乌------有着“小商品的海洋，购物者的天堂”之称。这里营销着几百万种小商品，每天有无数的商品从这里销往世界各地，各国商人也到此采购他们所需要的商品。

刚到义乌的时候，心里满是新奇。同时，也有了在此跃跃一试的计划。第一次的尝试是做手工活，5元一小时，对产品进行重新包装。做了一天，机械化的拆包装，重装，贴标签。重复又重复，一天下来又累又无聊。

后来，表哥在网上看到一则电子商务外贸业务员实习的招聘信息。觉得这份工作很适合我所学的专业。于是，让我写一份简历，并在和公司取得联系后，让我去面试。当然，对于一个大一的学生来说，承担这份工作是力不能及的。可是，为了让自己能够了解更多的工作知识，我便谎称自己是大三的实习生。由于公司人手比较紧缺，老板在没有了解太多的情况下聘用了我，并通知我第二天就开始上班。于是，我侥幸的得到了这份工作。。

刚开始上班，由于是新手，什么也不懂。所以刚开始的几天，只是向公司的前辈讨教，了解公司的产品，上网查看别人做这份工作的感想。看到网上大多数人都在抱怨，说已经工作三个月了，可是却没有一份订单，让我不由开始担心起来，担心自己也会拿不到任何订单就要离开。可是没有尝试就没有希望，几天以后我便开始自己慢慢摸索，慢慢熟悉工作：开始操作阿里巴巴国际网站，

发布产品。幸运又一次降临到我的头上，一天以后，我得到了第一个询盘。以为来自阿拉伯的客户想订购一批公司的产品。兴奋之余，我有的更多的是担忧。毕竟是个人的第一个询盘，如何拿下这一单，让我无从下手。在公司前辈的指点下，我便开始从回盘开始，一点一点的与客户交谈，力争让客户早日下单，为公司的销售额增添自己的一份力量，也为证明自己的能力而努力。每天，我都小心的回复客人的询问，同时不断向老板询问有关产品的问题，小心翼翼的做着，生怕丢失了这一个机会。可是所有的一切并不是一帆风顺的，由于客户那边要货要得很急，公司也有其他货在生产，无法在客户理想的时间内交货，导致这一笔单夭折在襁褓之中。

可是，随着我在网站上面发布的产品越来越多，询盘的与日俱增，虽然很多在第一次回盘以后就没有了消息，可是想下单的客户也不少。于此同时，为了增加业绩，我在阿里巴巴中文网站也申请了一个账号。做国外单的同时带着国内单一起做。一段时间以后国际站有了稳定的客户，国内站的业绩更是让人可喜。

记得做成的第一笔单子是以为来自杭州的客户。由于他所经营的酒吧要进行装修，所以需要公司的一种产品。在网上和他谈妥之后，小心谨慎的他抽时间来到了公司，查看公司的情况，工厂的生产能力，以及产品质量。当他确认了所有项目以后，觉得还很满意，很快的就下单了。随后的时间我就不断的询问工厂生产状况，希望能早日完成这一笔单子。可是心越急，就越容易出错。在最后进行交付的时候，由于我不了解公司的出货程序是先付款后交货，于是在客户还没有打款过来时就把货给发了。不过，好在老板发现的及时，在发货之前告诉了我出货程序，于是在和客户取得联系后，叫对方先打款过来了才进行发货。还好没有造成严重的什么错误，老板也看在我是新手，平时也很认真努力的份上没有追究我的责任。

当然，在实习期间，也有遇到难缠的客户。当时客户要求定一批货，并且和公司签订了合同，于是我就通知工厂开始生产。到了第二天，客户要求看产品样品，于是我就拍了照片过去，结果客户对于产品不满意，要求更改产品尺寸。

**业务员年度计划如何写三**

如果这不是理由的话，在受到今年金融风暴的影响，我的销售业绩很一般。不管怎样过去了都过去了，希望09年市场方面能有所改善，当然自己的努力是最重要的。按照公司的整体年终销售目标，我的销售任务已经落实。一方面是主管沟通更好的销售方面，另一方面也要进行上一年的工作检讨。为突破自己，我做出了业务员年度工作计划。

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，在制定业务员工作计划时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?到底年度工作计划怎么写呢?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。

目标数字化、行动具体化

有了上述的准备与调整，接下来就进入销售工作计划如何制定和实际制定工作计划的4个步骤：

1.目标数字化。只有形容词的空泛目标是没有意义，所以要把工作计划的目标与内容数字化，例如时间化、数量化、金额化。

2.行动具体化。有了数字化的工作目标，还要附带有效的执行计划。

3.学习计划。你应该同时制定年度的自我学习计划。公司对员工自我学习通常是抱持正面的看法，有些公司甚至规定学习计划是工作计划应具备的项目。

4.与主管面对面沟通。完成工作计划后，一定要面对面地与主管沟通，而不是只用电子邮件把工作计划传送给主管。面对面沟通的好处，是你可以透过主管的表情与肢体动作，更清楚了解主管对你的各项工作计划的看法。你也可以藉由面对面的机会，告诉主管你的中长

期目标，例如两年内希望从技术部门调往行销部门，或是3年内希望担任主管职等，请主管针对工作计划与学习计划，给予建议。

总之，不要把制定工作计划当作是交差了事的例行事项，应该藉这个机会，重新检视自己的职场生涯计划。

**业务员年度计划如何写四**

一、对销售工作的认识

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，制定出月计划和周计划。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，用相同的时间赢取最大的市场份额。

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，达到思想和情感上的交融。

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.努力保持和谐的同事关系，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、销售工作具体量化任务

1.制定出月计划和周计划、及每日的工作量。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，交通涌堵，预约时最好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，最好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、做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办理事项。

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工作，其他阶段跟踪的项目至少二周回访一次。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。(会议内容见附件)

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，而且同行间除了工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让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，上网查本行业的最新资讯和产品，不断提高自己的能力。以上是我这一年的销售工作计划，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最大的贡献。

**业务员年度计划如何写五**

尊敬的公司人事部经理：

您好!

我很抱歉这个时候向公司正式提出辞职。

很荣幸能够成为xx公司的一员。在公司工作一年中，我学到了很多知识与技能，公司的经营状况也处于良好的态势。非常感激公司给予了我在这样的良好环境中，工作和学习的机会。

但是我因为个人原因需要辞职，因我新购房屋在城南，到公司的距离超过15公里，每天往返公司的时间超过3个小时，这对我的工作已造成不良影响，(离职原因也可以写成：因本人身份的缘故，需回家调养，希望不要因为我的个人原因，影响了工作的进展。)因此，我不得不忍痛离开热爱的岗位。

我希望在xx年x月xx日之前完成工作交接，请领导安排工作交接人选。在未离开岗位之前，我一定会站好最后一班岗，我所在岗位的工作请领导尽管分配，我一定会尽自己的职，做好应该做的事。

望领导批准我的申请，并请协助办理相关离职手续。

祝您身体健康，事业顺心。并祝公司以后事业蓬勃发展。

此致

敬礼!

辞职人：

20xx年xx月xx日

随着市场全球化的推进，虽然经受了金融危机的严重影响，但中国的外贸市场仍在不断的扩大，外汇储备也在不断的提高，充分证明了中国这一出口大国的富强。即将面临的是我们大学的毕业季，面对国际经济与贸易专业理论课程学习的结束，我走进了社会工作中，让自己学习到的知识在企业中得以应用，为自己赢得应有的财富和为社会贡献我们的力量。时间流逝，我的实习将要结束，这次实习既锻炼自己在企业中的工作能力，同时也培养了自己的业务水平。通过实习，我感触颇多，对外贸知识进一步加深，也对社会生活多了一份感触。经过一个多月的实习，使我对工作，生活都有了一个全新的体验。大学即将毕业，马上就会踏进社会这个大课堂了，责任也将越来越重。要懂得承担起这份社会责任和家庭责任，凭借自己的努力和知识水平将未来的工作做到最好。

（1）实习时间：20xx年2月20日——20xx年3月30日

（2）实习地点：深圳伟之冠（冠鹰）电池有限公司

（3）实习目的：以国际贸易理论为运作程序基础，依托国际贸易各环节操作规程和操作技巧，结合整套国际贸易进出口业务流程进行实际实习训练，让自己在实际业务环境中全面、系统、规范地熟悉和掌握进出口贸易的程序、环节及做法，在较短时间内快速增强对进出口业务的感性认识，提高分析和处理实际业务的能力，为顺利进入毕业环节作必要的准备，也为今后从事国际商务活动打下良好的实际操作基础。

3.1公司介绍：深圳市伟之冠电池有限公司是深圳市属的高新技术企业，是从事充电电池研制、生产、销售的专业公司。公司创建于20xx年，从成立开始“技术创新，建立高质量的管理体系，为客户提供高效率的服务”就成为公司全体人员一致的奋斗目标，成功研制大功率镍氢动力电池和聚合物电池，规模生产高容量电动工具、车模、航模、船模、吸尘器等一系列大功率电池。深圳伟之冠电池已被众多国内外认证为合格的oem供应商，产品70%出口。公司旗下的“ep”品牌已经成为“品质优良，安全稳定”的充电电池的象征。企业的目标就是引导充电电池行业的技术方向，推动中国电池行业的不断发展！

3.2公司荣誉：公司不仅获得了roar、ifmar、brca、efra等rc行业认证，而且通过了iso9000:20xx质量体系、ce安全、rohs环保、msds材料安全等多项认证。

3.3经营市场：中国大陆，港澳台地区，北美，南美，东欧，东亚，东南亚，中东，大洋洲

3.4产品特点

（1）能量密度高，循环寿命长。

（2）快速充放电能力强。

（3）无记忆效应，充电前无需放电。

（4）使用方便，免于修理。

（5）可根据不同尺寸/形状/电压设计不同方案，应用广泛，安全环保。

（6）适用产品：电动玩具、电动工具、吸尘器、等等。

我是在一家外贸公司实习，我在公司主要工作是熟悉外贸流程以及做业务，对一些新客户的发展和老客户的维护。首先我介绍一下我在公司所要做的事情：

4.1熟悉产品并充分了解产品性能：刚到公司的前两周，根据公司的相关规定，被指派到相应的工厂实习，主要是让每个员工了解电池的工作原理、生产流程、型号、组合、包装等，掌握电池的相关性能和使用说明，这些是我们从事业务工作的基础。公司主要生产两种类型的电池，分别是镍氢电池和锂聚合物电池。工厂实习过程中，我对这两种电池的规格、命名与原理、充电要求、电量储备情况、使用年限、保存方式、制作工艺、装箱要求、产品说明和回收情况等做了详细的了解，为业务的顺利进行奠定良好的基础。

4.2业务流程

4.2.1客户询盘：当客户提出购买电池下订单时，都要向业务部提交相关的orderinquiry，电池的价格、规格、品质、数量、包装、装运以及索取样品等，而多数只是询问价格即询价。询盘不作为购买产品的结论，从理论上讲，询盘是不具有法律效益的，一个客户可以同时向多家企业同时询盘。在老顾客下订单时，可根据以往订单要求发货，无需询盘过程。

4.2.2认真报价：外贸业务员及时回复顾客询盘，认真分析客户购买意愿，了解客户需求，针对客户要求，及时确定货物品名、型号、生产厂家、电池价格、数量、交货期、付款方式、包装规格及柜型、是否需要提前发送样品等，performerinvoice给客户做正式报价。根据客户的购买意图，然后才能确定给他们尝试性报价，还是正式报价，从而获得客户。

4.2.3得到订单：经过洽谈，收到客户正式的订单purchaseorder。一定要在客户确定样品后下单，对公司名称、客户名称、产品规格、产品价格要逐一检查，然后制定交易合同，对本次交易的各项内容做详细的记录。

4.2.4业务审批：外贸业务员收到客户购买订单后，首先做出业务审核表。按“出口合同审核表”的项目如实详细填写。合同审批需附上客户订单传真件与工厂的订购合同。审核表要由业务员签名，部门经理审批，再交管理部人员审核后才能执行。购买合同审批之后，制成销售订单，交给跟单员跟进。

4.2.5安排工厂生产：下单给工厂生产，一定要写清楚索要购买产品的名称、规格和数量，索要正规报价（工厂传真过来），等收到客户银行水单再安排工厂生产，验货方式要写详细。生产通知必须尽可能资料齐全、完备、正确，并在指令下达后落实相关工厂在合理的时间内接收到了正确的指令，并已开始执行。向工厂要生产计划，监督生产指令在各工厂中的进行，保证其顺畅。索要工厂提供的装箱资料，制作出口合同，出口商业发票，装箱单等报关单证。

4.2.6验货商检：在交货期前一周，要通知公司验货员验货。如果客人要自己或指定验货人员来验货的，要在交货期一周前，约客户查货并将查货日期告知业务部。国家法定商检产品，在给工厂下订单时要说明商检要求，并提供出口合同，发票等商检所需资料。而且要告诉工厂将来产品的出口口岸，便于工厂办理商检。应在发货一周之前拿到商检换证凭单/条。

4.2.7达成交易：根据合同的规定及与客户协商的最后结果，及时安排出货，分清到岸港口，核对出货数量和时间，及时通知相关部门做好出口相关事项的工作。

5.1巩固国际贸易理论知识体系：从事贸易工作对理论知识体系的要求非常的严格，实习过程中，加强了对国际贸易理论知识的持久记忆，使理论知识得到巩固。理论知识的巩固有助于知识体系的建立，为外贸工作打下良好的基础。从英语角度来讲，是我英语学习的一个新的开始，有了演练的平台，但也多了份责任和义务。

5.2提高国际贸易实操业务水平：随着时间的推移，对公司外贸业务掌握逐渐熟练，之前的课程设计和仿真模拟操作是我外贸工作实际操作的基础，在实际操作中不断的巩固理论知识，在理论知识的支撑下熟练的掌握实际操作能力。

5.3增强社会人际交往能力：外贸工作要面对的是客户和同事，如何才能做好服务好自己的客户，又能和同事融洽相处呢？第一，贯彻落实“客户就是上帝”的服务宗旨，满足客户合理的要求；第二，做好有效倾听，每个客户和同事都有自己的故事，在沟通交际中，以倾听为主，稍加赞美。第三，多关心自己的同事。工作的有效进行是靠同事间共同的合作来完成的，有效的沟通和关怀是帮助你获得同事认可的过程。所以沟通交际是一门学问，需要一生学习利用。

国际贸易专业社会实习是充分了解外贸业务的重要环节，通过实习可以使自己增长社会见识并对涉外企业公司的业务内容、性质和流程有一个全面的了解，能将理论与实践相结合，培养发现问题、分析、解决问题的能力，同时通过实践实习，为自己提供一个了解社会、接触社会及与人沟通的机会。通过这电池外贸工作的实习，让我在外贸业务的处理和客户有效的管理上有了很大的收获。这次实习主要是为了今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了今后的社会竞争力，为能在以后立足增添了一块基石。让我在充分参与外贸工作、有效管理客户等方面得到了提高，为以后的外贸工作打下良好的社会实际基础。

感谢能够参加这次外贸工作的的实习；感谢深圳伟之冠（冠鹰）公司给予的这个机会，让我在公司内获得实践的机会，同时也收获了一份报酬；感谢学校和学院给这次机会，让我们逐渐进入到社会的大讲堂中；感恩老师们的教导，让我充实的度过了我的大学生活；感恩杜凤梅老师对我的指导，让我不断地修正自己！

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！