# 如何写企业销售团队励志口号范本(9篇)

来源：网络 作者：繁花落寂 更新时间：2024-11-28

*如何写企业销售团队励志口号范本一转眼间又要进入新的一年20\_年了，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步...*

**如何写企业销售团队励志口号范本一**

转眼间又要进入新的一年20\_年了，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

上级下达的销售任务30万元，销售目标35万元，每个季度\*\*\*\*\*\*万元

根据接待的每一位客户进行细分化，将现有客户分为a类客户、b类客户、c类客户等三大类，并对各级客户进行全面分析。做到不同客户，采取不同的服务。做到乘兴而来，满意而归。

1、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的制度，特别在业务方面。作为公司一名部门经理，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

2、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。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、管理能力、都是我要掌握的内容。知己知彼，方能百战不殆。

3、在客户的方面与客户加强信息交流，增近感情，对a类客坚持每个星期联系一次，b类客户半个月联系一次，c类客户一个月联系一次。对于已成交的客户经常保持联系。

4、在网络方面充分发挥我司网站及网络资源，做好房源的收集以及发布，客源的开发情况。做好业务工作

以上，是我对20\_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的正确引导和帮助。展望20\_年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，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20\_年新的挑战。

为了实现明年的计划目标，结合公司和市场实际情况，确定明年几项工作重点：

人才的引进和培养是最根本的，也是最核心的，人才是第一生产力。企业无人则止，加大人才的引进大量补充公司的新鲜血液。 铁打的营盘流水的兵，所以在留着合理的人才上下功夫。在选好人，用好人，用对人。加强和公司办公室人沟通，多选拔和引进优秀销售人员，利用自己的关系，整合一部分业务人员，利用业务员转介绍的策略，多争取业务人员，加大招聘工作的力度，前期完善公司的人员配置和销售队伍的建立。另外市场上去招一些成熟的技术和业务人员。自己计划将工作重点放在榜样的树立和新榜样的培养上，一是主要做好几个榜样树立典型。因为榜样的力量是无穷的。

人是有可塑性的，并且人是有惰性的。对销售队伍的知识培训，专业知识、销售知识的培训始终不能放松。培训对业务队伍的建立和巩固是很重要的一种手段。定期开展培训，对业务员的心态塑造是很大的好处。并且根据业务人员的发展，选拔引进培养大区经理。业务人员的积极性才会更高。

为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。合理有效的分解目标。

xxxxxx三省，市场是公司的核心竞争区，在这三省要完善销售队伍和销售渠道。一方面的人员的配置，另一方面是客户资源的整合，客户员工化的重点区域。要在这里树立公司的榜样，并且建立样板市场。加以克隆复杂。

其他省市以一部现有业务人员为主，重点寻找合作伙伴和一些大的代理商。走批发路线的公司在销售政策上适当放宽。

如果业务人员自己开拓市场，公司前期从业务上去扶持，时间上一个月重点培养，后期以技术上进行扶持利用三个月的时间进行维护。

产品是企业的生命线，不是我们想买什么，而是客户想买什么。我们买的的客户想买的。找到客户的需求，才是根本。所以产品调整要与市场很好的结合起来。 另外，要考虑产品的利润，无利润的产品，它就无生存空间。对客户来讲，也是一样。客户不是买产品，而是买利润，是买的产品得来的利润。追求产品最大利润的合理分配原则，是唯一不变的法则。 企业不是福利院，所以为企业创造价值最大化，就是管理的最基本要求。从发展才是硬道理到赚钱才是硬道理的转变。

一个产品的寿命是有限的，不断的补充新产品，一方面显示出公司的实力，一方面显示出公司的活力。淘汰无利润和不适应市场的产品。结合公司业务人员专业素质，产品要往三个有利于方面调整：有利于公司的发展、有利于业务人员的销售、有利于客户的需求。

产品要体现公司的特色，走差异化道路。一方面，要有公司的品牌产品。一个产品可以打造一个品牌。所以产品要走精细化道路。

宣传是长久的，促销是短暂的。促销一时，宣传一世。重点的开展促销活动使产品在一个市场上树立起名气，就是品牌意思。结合市场和疫情发展变化，使产品坐庄，达到营销造势的目的。就重点产品和重点市场，因地制宜的开展各种各样的促销活动。当然最主要的工作重心还是在产品的宣传上，具办各种知识讲座。利用公司网站，把产品及时发布出去，利用互联网发布产品上市等信息

为积极配合销售，自己计划努力学习。在管理上多学习，在销售上多研究。自己在搞好销售的同时计划认真学习业务知识、管理技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

本人将以身作责，以实际行动来带领整个团冲击计划目标。

悠闲的假期生活已经结束了,新的一个学期在紧张而又有序的氛围中开始了。本学期我们将继续认真学习并深入贯彻《纲要》精神,加强学习和研究,不断更新教育观念,转变教育行为。为幼儿提供安全、健康、丰富的生活和活动环境,满足幼儿多方面发展的需要,尊重幼儿身心发展的特点和规律,关注个别差异,坚持保教并重,使幼儿身心健康成长,促进体智德美全面发展。

本学期各班主任将班级新生幼儿表做详做细,根据幼儿的个体差异做出“不同幼儿不同对待”的教育理念,让幼儿养成良好的行为习惯,对人有礼貌;语言表达能力、与人交往的能力、生活自理能力以及动手操作能力得到较大的发展。认真规范幼儿的一日常规,加强纪律教育,努力做好班级保教工作。进一步培养幼儿的自我服务能力,喜欢帮助他人;尊敬师长和同伴友爱相处的情感,使他们在自己原有基础上都得到发展。

以《规程》为指针,贯彻《新纲要》精神,根据园务工作计划,扎扎实实做好保教工作。规范幼儿的一日活动常规,增强幼儿体质,做好品德教育工作,发展幼儿智力,培养正确的美感。促进幼儿身心和谐发展。

督促生活教师搞好班级卫生,每天做好清洁、消毒、通风工作;预防传染病的发生;严格执行幼儿的一日活动作息制度,合理地安排好幼儿的一日生活;整理好室内外的环境布置,为幼儿创设一个清洁舒适、健康安全的生活学习环境。

培养良好的生活卫生习惯。教育幼儿注意个人卫生,不能把脏东西放入嘴里,以防止病由口入。加强幼儿自理能力的培养,学习做一些力所能及的事情。

细心呵护幼儿成长。在日常活动中细心关注孩子的精神面貌,发现问题及时处理。

积极配合妇幼保健所,卫生防疫站做好幼儿体检、接种等各项保健工作,使幼儿能够健康茁壮成长。

尊重幼儿在学习活动中的主体地位,根据各班幼儿的兴趣和发展目标结合新的建构式课程内容增加五大领域的教学内容,制定好每月、每周教学计划,有计划有目的地组织实施,开展丰富多彩的教育教学活动,本学期在各班都开设了英语教学,让幼儿得到全面发展。充分发挥幼儿的主动性。在活动中注重对幼儿进行语言智能、数学逻辑智能、自我认识智能、空间智能、人际关系智能、音乐智能、身体运动智能、自然观察智能等的发展。进行赏识教育,留心每个幼儿身上的闪光点,对他们进行适当的表扬,对于那些较内向、安静的幼儿多为他们创造表现的机会,对他们的进步更应及时表扬,增强他们的自信心和荣誉感。

继续加强幼儿的常规培养。常规的好坏直接影响教学秩序,从而影响孩子的发展。通过晨间谈话、随机谈话、离园前谈话等,向幼儿讲清常规、要求,并采用多种形式对幼儿进行训练,严格检查常规执行情况,逐步培养幼儿能自觉遵守各项规则。

在游戏活动中培养幼儿之间的友爱、谦让、协作精神。在活动中认真观察幼儿,了解幼儿的需要,引导幼儿自主解决在活动遇到的问题。

重点培养幼儿的阅读能力、提高幼儿的讲述能力。帮助幼儿掌握阅读的方法,能逐页翻读、学习用完整的话表达每一页的大致内容。训练幼儿讲述故事的能力,利用空余时间开展故事比赛活动。

继续培养幼儿勇敢大方自信自强的精神,并一如既往的贯彻以“舞蹈与美术”为中心教学的特色园。

结合节日开展好各个庆祝主题活动。本学期的节日很多:教师节、中秋节、国庆节、元旦节等,我们将根据不同的节日开展丰富多彩的庆祝主题活动和亲子活动。积极邀请家长参与我们的活动。特别是我们将结合国庆节开展“爱祖国、爱家乡”创新主题亲子活动;结合元旦开展“迎新年”亲子活动。

我们始终都要把安全工作放在首要。 加强日常活动中的安全管理。重视幼儿一日活动中各个环节的安全管理工作,如晨间安全检查、游戏活动、餐前餐后、午睡前后及午睡间的巡视,保证幼儿一日活动不脱离老师的视线。在日常活动中穿插安全教育、加强幼儿的安全意识、帮助幼儿掌握一些自我保护技能。提高自己的责任心,细心排除一切不安全因素。我们要让幼儿在安全的环境下健康成长。

1、每月定期召开班务会,总结上个月的工作情况,共同讨论工作中遇到的困难,找出解决的办法。布置好本月的工作内容。

2、认真制订好月、周教学计划。严格按计划开展各项活动。幼儿一日活动科学合理、动静交替地安排好。

3、认真督促填写幼儿考勤登记表。

4、管理好班级财物,每天检查门窗是否关好;不让班级财物丢失;平时注意节约用水、用电以免造成不必要的浪费。

做好家长工作,提高家园共育育的效果。

1、根据班级具体情况,有针对性地出好家园共育栏目,及时向家长宣传有关幼教知识,让家长及时了解幼儿在园情况。

2、认真填写家园联系册,使其充分发挥桥梁作用。

3、利用早晚接送幼儿的环节,及时与家长沟通。

4、通过家访、电访和电子邮件等形式与家长保持密切联系,及时交流幼儿的生活学习情况,向家长推荐优秀的网站。

5、定期开好家长会,提倡优质服务。尽量让家长感到满意、放心,以取得家长对各班级工作的支持与配合。

6、开展家园共育活动,欢迎家长参加开放日活动。寻找合适机会请家长走进课堂,通过各种途径达到家园教育同步。

总之,我园教师将继续努力、团结一致、同心协力把班级工作做好,争取取得更好成绩!

**如何写企业销售团队励志口号范本二**

xx年已经过去，虽然销售业绩并不理想，但那只能代表过去，为了在xx年有一个新的起点，新的目标，特制定工作计划，以作激励。

我负责的是外省市场,根据公司分解的任务,明年销售总量200万,新开发县级客户20~25个,其中大部分精力放在中等客户这块,一年零售卖10万左右客户是我的重点目标.针对这类客户,首次进货必须达到3万以上，对于还兼有批发能力的客户首次进货必须达到5万.力争在八月份之前客户量达到10个.下面是计划的分解和实施.

1：每个月要增加2个以上的新客户，还要有2~3个意向客户,给下个月工作做好基础工作.

2：一周一小结，每月一大结，及时的调整自己的心态,杜绝自己的惰性,时时记住去年留下的教训.

3：一天拜访量至少20家以上，见客户之前保持积极心态，认真的走访每一家.做到尽职尽责.

4：对所有客户的工作态度都要一样，不能遇到软弱的客户我就强势.遇到强势的经销商就低三下四,都要镇定以对,坚定我们公司原则,我们是厂家.坚定自己的立场.

5：在维护老客户这块.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.秉着诚信.让客户从真正意义上的相信我们.让他们心里在实际意义上的合作伙伴到朋友.我这块我去年我做的太不够了.平时缺少沟通.纯属合作伙伴性质.以至于真正需要他们时都不给予帮忙.

6：自信是非常重要的。见到稍微大点的客户，自己由心的感觉到恐慌,畏惧心里。遇事学会沉着冷静.慢慢学会独立.不要遇到点小事就想到主任。能自己完成的坚决自己完成.自己不能完成的尽量和同时沟通探讨.让自己能够在真正意义上的成长.

7：经常保持和公司其他同事要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，更多的是要和其他办事处做的好的同事,虚心向他们学习好的方面,多了解其他同事的业务技巧等方面，不形成只和本办事处人打电话就闲聊.

8：心态.每天保持积极向上的心态.用最好的精神面貌去面对每一个客户。遇到挫折和小打击应该及时调整.杜绝消极.悲观态度.做到真正意义上的销售人员应该具备的心里承受能力.正所谓的概率论.拜访的数量多了总存在我们的客户.

9：为了今年的销售任务.我要努力争取在8月份之前开发出10个客户.以保证每个月固定的应有量.为下半年打好牢固的基础.以至于不会造成去年那局势.别人搞活动.我这边没客户，只能眼睁睁的看着别人搞的热火朝天.自己却不知道去干什么.

以上就是我这一年的工作计划，在实际的工作中,肯定会有各种各样的困难，我会努力克服困难.遇到问题多像同事探讨、沟通.不过现实来说，我现在身上有着太多的不足之处，需要领导和同事多多指出.我会用最快的速度改正.新的一年我们做自己的联利.我相信自己能够有着更好的发展，不过前景才是最重要的，我相信自己能够做到最好，这也是我应该做好的。

不知不觉，进入公司已经有1年了。也成为了公司的部门经理之一。现在xx年将结束，我想在岁末的时候写下了20xx年工作计划。

转眼间又要进入新的一年20xx年了，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

上级下达的销售任务30万元，销售目标35万元，每个季度7.5万元

1、年初拟定《年度销售计划》；

2、每月初拟定《月销售计划表》；

根据接待的每一位客户进行细分化，将现有客户分为a类客户、b类客户、c类客户等三大类，并对各级客户进行全面分析。做到不同客户，采取不同的服务。做到乘兴而来，满意而归。

1、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的制度，特别在业务方面。作为公司一名部门经理，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

2、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。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、管理能力、都是我要掌握的内容。知己知彼，方能百战不殆。

3、在客户的方面与客户加强信息交流，增近感情，对a类客坚持每个星期联系一次，b类客户半个月联系一次，c类客户一个月联系一次。对于已成交的客户经常保持联系。

4、在网络方面

充分发挥我司网站及网络资源，做好房源的收集以及发布，客源的开发情况。做好业务工作

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，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。

20xx年已经开始，我们大区又开始了新一年的工作计划。在这一年里，作为一名营销员，为了做好新一年的工作，我现拟定一份营销计划，力取在20xx年干出漂亮的成绩。

一、自我认识。做到“走在前面，面对才能”。市场变化像电子更新周期那样快，一步小心就被新产品给替换。如果我们不学习，不接受新知识，不自我审视，那么就会被新环境下的市场所替换。所以我们在自我认识上要跟着时代步伐走，甚至要超越时代的步伐，只有在自我认识的基础上明白我做什么。为什么而做，要怎么做才能做到最好，而这些认识必须体现到工作中去，在每一个店面里，我们面对经销商，面对营业员，面对消费者，必须在自我认识清楚的条件下，去满足他们及他们的的需求，才能解决问题，才能提高业绩，提高自己。

二、心态修炼。做到“四心”。哲人说:“你的心态就是你真正的主人”。伟人说：“要么你去驾驭生命，要么是生命驾驭你。你的心态决定谁是坐骑，谁是骑师”。所以心态的层次高度决定了命运发展的方向。在工作中面对自己，我们必须拥有一颗乐于工作和解决问题的心；面对经销商，我们必须拥有一颗乐于协助开展市场工作的心；面对店员，我们必须拥有一颗善于引导和培养的耐心；面对消费者，我们必须拥有一颗不厌其烦的心。

三、专业营销技巧。做到“把握重点，产生销售”。记得有这么一个故事说：“一天一位女士到店里买鞋，在试穿了很多双以后还是不满意，其服务店员发现该女士的一只脚比另一只脚大，于是就对该女士说，你的一只脚比另外一只脚大些，因而穿起来不是很舒服，所以......没等店员说完话，该女士就走了。同样，该女士进了另外一家鞋店，在同样的问题下，服务店员对该女士说，你的一只脚比另外一只脚要小些，可能穿起来会有感不适。随后该女士在这家店买走了两双鞋子。这个故事告诉我们，只有把话说到点子上了，成功销售的机会才会更大。这就要求我们必须不停的在工作中去学习，去锻炼口才，掌握与人打交道的方法。只有在积累了的技巧的基础上，我们才能在每一次工作中面对经销商，店员，消费者圆满的实现营销价值。

四、夺取市场。做到“切入实际，找到问题的解决方法”。在市场中，我们的品牌在某些地方由于跟经销商合作原因致使被排挤，失掉优势，使得公司直营后一时半会无法赢得市场。所以这就得要求我们在该地区多考虑，多下功夫，把市场做活起来。怎样做好市场，我们必须做好客观市场调查，市场分析，利用市场策略，改变现有促销手段，通过对店址，门面，装潢，图像效果，背景音乐，公关广告手段带活市场。例如需要这些方法的市场有福泉等。

五、店面5s。“极度推崇5s理论”。销售导购的5s，就是微笑（smile）、迅速（s peed）、诚恳（sincerity）、灵巧（smart）、研究（study）。 5s的具体内容

微笑是指适度的笑容，微笑可体现感谢的心与心灵上的宽容，表现开朗、健康和体贴，导购员要对顾客有体贴的心，才有可能发出出自内心的真正的微笑。

迅速是指动作快速，在此有两层含义：①指物理上的速度，工作时要做的每件事都应尽量地快些，不要让顾客久等；②“演出”上的速度，导购员诚意十足的动作会引起顾客的满足感，使他们相应地也不觉得等待的时间过长。不让顾客等待是服务好环的重要衡量标准。

诚恳是以真诚、不虚伪的态度努力地认真工作，这是导购员的基本原则。导购员如果心中怀有尽心尽力地为顾客服务的诚意，顾客一定能体会得到。

灵巧是指“精明、整洁、利落”，以干净利落的方式来接待顾客，即是所谓灵巧的服务。导购员要做到以灵活、敏捷的动作来包装商品，以优雅、巧妙的工作态度来获得顾客的信赖。

研究是指平时努力认真地研究顾客的购物心理、销售服务技巧，以及学习商品专业知识，不仅能有效地提高接待顾客的能力，而且能卓有成效地提高销售业绩。

导购员在销售过程中坚持 5s原则，不但使顾客感到满意，而且使导购员得到成长，同时使企业也势必获得了利润，而所谓的5s原则的三赢作用（客户、自己、企业）。

5s企业内员工的理想，莫过于想拥有良好的工作环境，和谐融洽的管理气氛。5s管理籍造就安全、舒适、明亮的工作环境，提升员工真、善、美的品质，从而塑造企业良好的形象，赢得良好正面的社会形象，得到客户的认同实现共同的梦想。

六、团队意识。个人的成就离不开一个有智有谋敢战敢拼的团队。所以要彰显个人价值，首先我们要对我们这个团队报有绝对信心，再者能为团队作战贡献个人力量，最后能和团队一路走下去。当回过头来，我们会发现自己和团队紧密联系在一起时，价值就体现出来了。所以个人价值不是自我感觉，而是团队是通过是否离得开你、是否需要你等标志来衡量的。所以我自己一定或者无条件融入这支拥生命力的团队中去，创作自己和团队的辉煌。

新年新气象，龙年或许更是一个丰收年，我相信在这一年里，只要我们跟着公司营销战略走，结合自己的计划，紧紧围绕并团结在以颜总为核心领导层，务实工作在各部门领导下，踏实智慧工作在自己的岗位中，一定能龙腾虎跃。

**如何写企业销售团队励志口号范本三**

你们好!首先，很感谢本公司及各位领导给我这次应聘营销主管的机会，我想这样的机会，不止是我个人努力就可以得来的结果，也有公司优良制度的帮助，才让我有这样一个更好的平台，能够更好的发展。

当初应聘的就是本公司的营业员，首要搞营销工作。初到公司，看到前进前辈完美的市场处事、至诚的处事理念、人文空气、艰深的企业文化深深地震撼着我的心灵。使我坚信：选择了贵公司就是选择了人生成长的机缘。

自从进公司那天起，我就立志要在今后的工作中尽职尽责、责无旁贷。我会虚心向老同志和身边的兄弟姐妹们进修，尽快熟悉公司业务。在几年的工作中，我对客户的问题，热情处理，从来不纰漏推诿。而且，还在工作之余招揽新用户，成长新用户，操作亲友老友同窗等关系，向外宣传本公司。默默地为公司的成长尽肤浅单薄的力。

在几年多的工作中，我也积累了不少的工作经验，这次的竞聘中，我感受有很强的优势来应聘这个营销主管的岗位。 我有一颗热爱公司、热爱本职工作的强烈的事业心和责任感。干好任何一项工作的前提和要有一颗爱心。我有一颗爱心，我相信能够把本职工作做好。几年来的工作磨炼了我的心理素质。

我从不因神色而工作、清洁干事、精悍干事，的果敢抉择妄想和组织能力。工作进取的抉择信念和勇气，就拿此次竞聘来说，我站里，在迎接挑战，从挑战中自我、改良的，也想经由过程的向巨匠证实：本公司的员工是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者!既然是挑战，就会有会有失踪败，若是次失踪败了，说剖明我还良多问题和，我会加倍全力的考验。用尽自己全部的真诚和能力，去迎接更始路上方面的挑战，去迎接时代暴风骤雨的挑战，在工作的挑战中立于不败之地，去拥抱时代的辉煌!

我认为设立本岗位的目的就是要适应当前的竞争环境，提高我公司运营质量，为一线业务发展做好后台支撑。主要实现以下目标：

1、贯彻落实及组织制定各项规章制度、销售指标及任务、人员管理办法，库存计划，保障卖场的安全、高效、稳定运行。

2、加强检查、监督力度和人员能力开发，组织店内、店外促销活动，作好人员调配、商品排列、布局，协调、配合厂家的现场促销，有效降低企业运营成本。

3、组织业务培训，员工的业务知识和销售技巧，制定技术规范、开展技术支援，提高全店人员整体水平。监督对员工下达促销商品的了解及主推情况。

4、保证上级公司制定的命令、授权及任务等在门点得到畅通传达、从分理解和有效执行过程有效控制，并对结果反馈、分析。

以上四个目标是相辅相成的，全体销售人员整体水平的提高，必将能够保障公司的安全、高效、稳定运行，也必将降低企业在运行维护方面的各项运营成本。

如果这次我能够顺利竞聘成功，我将做好以下工作履行自己得岗位职责：

1、协助各部门搞好公司内部销售，提高岗位执行力，高质量的做好计划、组织、领导、控制和管理工作我认为，作为管理人员，是对部分部门管理的分担者，因此，我要摆正自己工作主动积极不越位，协助管理不越权，加强团结不分散。充分调动部门员工的工作积极性，发挥他们的聪明才智;加强内部员工的业务技术培训，提高整体员工的技术水平。加强各项运行维护管理制度、作业流程、管理办法的执行力度，做好监督、检查、指导、考核，使得各项维护工作能够贯彻、落实。

2、创新解决问题的方法，加强技术交流和对外协作

售管理人员在不断提高自己水平的同时，还应该能够组织各方面技术力量，我将充分利用公司先进的交流平台，为各部门、各单位提供更加丰富和完善的数据技术支持。另外还要加强全店销售人员的交流与培训，组织更多更高水平的讲座，提高整体防范意识和技术水平，以保证全店的安全、高效、稳定运行。

3、加强应用开发，利用先进的方法进行科学管理，提高管理成效

作为一家营销企业，我们在为用户提供优质产品及服务的同时，也应该充分利用自己的资源和行业优势，为本企业建立先进的科学管理平台。以后我们还应加强应用管理开发，充分利用我们的网络资源，进行科学管理，提高企业管理效益和管理水平。

众所周知，随着经营的日益多样化，服务工作所面临的问题也越来越复杂。俗话说，“道高一尺，魔高一丈”，服务售后的领域就是在此消彼长中不断发展，不断进步。服务永远面临着挑战，没有一劳永逸、尽善尽美的解决方案，所以在各项日常售后工作中，不仅要求我们的售后人员随时跟踪，了解售后维护重点工作内容，还要在各种服务中不稳定、不安全情况的发展中不断提出新要求，解决新问题。最重要的是，我们还应加强售后服务的自主开发，不仅可以提高我分部客服的技术水平，而且对后期维护，客户再开发等方面带来便利之处，并且能够为企业节约大量资金，降低企业运营成本。

**如何写企业销售团队励志口号范本四**

合资双方：

第一章总则

中国\_\_\_\_\_公司和\_\_\_\_\_国\_\_\_\_\_公司，根据《中华人民共和国合资经营企业法》和中国的其它有关法律法规，本着平等互利的原则，通过友好协商，同意在中华人民共和国共同投资举办合资经营企业，特订立本合同。

第二章合资双方

第一条合资合同双方

合同双方如下：

1.1.中国\_\_\_\_\_公司是一个按中华人民共和国法律组织和存在的企业法人，在中国注册，持有编号为\_\_\_\_\_的营业执照。

法定地址：

法人代表：

1.2.\_\_\_\_\_公司是一个按\_\_\_\_\_国法律组织和存在的企业法人，在\_\_\_\_\_注册，持有编号为\_\_\_\_\_的营业执照。

法定地址：

法人代表：

1.3.各方均表明自己是按中国法律或\_\_\_\_\_国法律合法成立的有效法人，具有缔结本合资合同并履行本合同义务所需的全部法人权限。

第三章合资公司的成立

第二条按照中国的合资企业法和其它有关法律和法规，合同双方同意在中国境内\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_市建立合资公司。

第三条合资公司的中文名称为\_\_\_\_\_\_\_

合资公司的英文名称为\_\_\_\_\_\_\_

法定地址：\_\_\_\_\_\_\_

第四条合资公司为中国法人，受中国的法律、法规和有关规章制度的管辖和保护，在遵守中国法律的前提下，从事其一切活动。

第五条合资公司的法律形式为有限责任公司，合资公司的责任以其全部资产为限，双方的责任以各自对注册资本的出资为限。合资公司的利润按双方对注册资本出资的比例由双方分享。

第四章生产和经营的目的范围和规模

第六条目的

合资双方希望加强经济合作和技术交流，从事第七条所规定的经营活动，……，为投资双方带来满意的经济利益。

第七条合资公司生产和经营范围

第八条合资公司生产规模

第五章投资总额与注册资本

第九条总投资

合资公司的总投资额为\_\_\_\_\_\_\_\_人民币。

第十条注册资本

合资公司的注册资本为\_\_\_\_\_人民币，其中：

甲方\_\_\_\_\_元，占\_\_\_\_\_%;

乙方\_\_\_\_\_元，占\_\_\_\_\_%。

第十一条双方将以下列作为出资：

11.1.甲方：现金\_\_\_\_\_元

机械设备\_\_\_\_\_元

厂房\_\_\_\_\_元

工地使用费\_\_\_\_\_元

工业产权\_\_\_\_\_元

其它\_\_\_\_\_元共\_\_\_\_\_元

11.2.乙方：现金\_\_\_\_\_元

机械设备\_\_\_\_\_元

工业产权\_\_\_\_\_元

其它\_\_\_\_\_元共\_\_\_\_\_元

第十二条合资公司注册资本由甲、乙方按其出资比例分\_\_\_\_\_期缴付，每期缴付的数额如下：

第十三条贷款

总投资和注册资本之间的差额向银行贷款。可首先考虑向合资公司所在的国内银行或其它渠道借贷。甲、乙方按在合资公司注册资本的比例各自负责贷款担保。

如果合资公司董事会认为，除了第十一条规定的双方投资额和上述贷款外，合资公司的经营需要流动资金和其它资金，双方应按各自在合资公司注册资本的比例为上述借款作担保。

如果不能按上述方式获得借款，董事会将按合同双方各自在合资公司中的资本比例向合同双方另外征集资金。除非合同双方另以书面形式明确表示同意，任何一方都没有义务再增加注册资本成为第三方借贷给合资公司的款项作担保。但是，如果合资公司的经营、利润状况良好，合同双方原则上同意再适当增加注册资本，即按经营发展状况和稳妥的股本筹措原则使用积累的储备基金。

第十四条资本转让

除非得到另一方的同意并经审批机关批准，合同任何一方都不得将其认缴的资本股份全部或部份转让给第三方。

如果一方将其认缴的资本股份全部或部分转让给第三方，则另一方具有优先受让的权利，受让的条件不得苛刻于转让给第三方的条件。另一方特此表示，如果自己不行使优先受让权，即为同意上述转让。

第十五条抵押和担保

未经董事会一致同意，任何一方都不得将其认缴的资本股份全部或部分用作抵押，也不得用作担保。

第六章合资双方的责任

第十六条甲、乙方应各自负责完成以下各项事宜：

16.1甲方责任

按第五章规定出资并协助安排资金筹措;

办理为设立合资公司向中国有关主管部门申请批准、登记注册、领取营业执照等事宜;

向土地主管部门办理申请取得土地使用权的手续;

协助合资公司组织合资公司厂房和其它工程设施的设计、施工;

协助办理乙方作为出资而提供的机械设备的进口报关手续和在中国境内的运输;

协助合资公司联系落实水、电、交通等基础设施;

协助合资公司申请所有可能享受的关税和税务减免以及其它利益或优惠待遇;

协助合资公司招聘中方管理人员、技术人员、工人和所需的其他人员;

协助外籍工作人员办理所需的入境签证、工作许可证和旅行手续等;

负责办理合资公司委托的其它事宜。

16.2乙方责任：

按第五章规定出资并协助安排资金筹措;

办理合资公司委托在中国境外选购机械设备、材料等有关事宜;

提供需要的设备安装、调试以及试生产技术人员、生产和检验技术人员;

培训合资公司的技术人员和工人;

如乙方同时又是技术转让方，则应负责合资公司在规定期限内按设计能力稳定地生产合格产品;

负责办理合资公司委托的其它事宜。

第七章技术转让

第十七条许可与技术引进协议

合资公司和\_\_公司的许可与技术引进协议应与本合同同时草签。

第八章商标的使用及产品的销售

第十八条合资公司和\_\_公司就使用\_\_公司的商标签订商标使用许可协议，所有同商标有关的事宜均应按照商标使用许可协议的规定办理。

或合资公司的产品使用商标为\_\_\_\_\_\_\_\_。

第十九条合资公司的产品，在中国境内外市场上销售，外销部分占\_\_\_\_\_%，内销部分占\_\_\_\_\_%。

第二十条合资公司内销产品可由中国物资部门、商业部门包销或代销，或由中国外贸公司包销的占\_\_\_\_\_%

合资合同双方：

时间：

**如何写企业销售团队励志口号范本五**

为使公司能有计划地开展各项内外工作，做到有条不紊，特制定本年度工作计划。

一、201x年度工作的指导思想

坚定不移地贯彻执行党在保安服务管理方面的政策、法规、着力抓好公司的内外部管理，谋求公司的长足发展。

二、加强公司内部管理，完善各项规章制度

1、劳动管理、财务管理、制度建设、档案管理制度。

3、完善公司的各项工作流程

三、搭架子、建班子、明确职责

1、搭好公司、器材管理部、财务部、保安服务部、督察部、保安培训部的机构架子。

2、选定各部的主要负责人，形成至上而下的管理链。

3、明确副总到部门经理的各自工作职责，做到分工合作，职责分明。

四、加强培训工作

1、保安员考证各项培训工作开展。

2、在岗保安员(分岗位)的各项相关培训工作，课件制作及培训。

3、国家法律法规培训

(1)学习政府的各项法律、法规。增强各位管理人员法制意识、依法管理经营。在具体经营实践中树立和强化法制观念。

(2)系统收集有关法制信息，全面、准确掌握法律、法规的实质及实践运用。

(3)对保安员进行计划性的法制教育，强化法制观念，强化自觉执法的积极性。

4、每月对员工进行一次专业技能培训;每季度进行一次法律、法规、消防知识的培训;年度进行一次综合性培训。

5、择优选送员工外出参观学习、培训。

6、保安公司各项证件相关管理工作改进。

7、各级保安员证考证工作的落实与跟进

五、检查工作

1、每月按计划对公司所属各网点进行检查，是否违反国家法律法规。

2、按公司规章制度执行整改，未按时整改的单位进行相关考核制度的执行。

六、沟通工作

1、按季与分管部门的沟通(市县治安支队、经文保支队)。

2、参加公安部门组织的各项会议。

3、保安协会的各项沟通。

4、其他保安公司的沟通协作。

201x年，公司的保安服务的满意率要达到百分之九十五以上;

10、团结奋进，谋求发展

201x年，公司计划在现有的基础上，在内部的各项工作特别是培训工作能更上一个台阶。对内狠抓落实各项规章制度，对外积极沟通协作，把我公司的各项工作提高到一个新的台阶

企业计划2

为统一思想，提高员工素质，增强凝聚力，塑造公司良好形象，更好地做好新形势下的企业宣传工作，推动企业文化建设，制定本计划。

一、指导思想

坚持宣传党的路线方针政策，以经济建设为中心，围绕增强企业凝聚力，突出企业精神的培育，把凝聚人心，鼓舞斗志，为公司的发展鼓与呼作为工作的出发点和落脚点，发挥好舆论阵地的作用，促进企业文化建设。

二、宣传重点

1、公司重大经营决策、发展大计、工作举措、新规定、新政策等。

2、党的方针政策、国家法律法规。

3、先进事迹、典型报道、工作创新、工作经验。

4、员工思想动态。

5、公司管理上的薄弱环节，存在的问题。

6、企业文化宣传。

**如何写企业销售团队励志口号范本六**

时光飞逝，转眼之间，我来到xx公司已经很长一段时间了，我通过努力的工作，也有了一点的收获，借此对自己的工作做一下总结，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把今后的工作做到更好，如果有什么不足的地方，希望大家以后能给予批评、指导。

作为一名新员工，年初的时候我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情和喜爱，而缺乏对本行业销售经验和专业知识，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我会及时请教部门经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门经理和同事对我的帮助。

通过不断的学习专业知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大概的了解，逐渐的也可以应对客户所提到的一些问题。在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。

我们所负责的车型很多，在销售过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常敏感，怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作中去学习和掌握。现在有一部分客户主要从外地提车，价格和我们这差很多，而且什么车都有现货，只要去了随时可以提车，所以客户就不在这买车，这无疑对我们销售人员是一种挑战，我们怎样才能把客户留住呢？这就需要我们在今后的工作中不断完善自己的业务知识，尽量达到客户满意，靠服务赢取我们的市场。

企业销售部的工作总结6

今年销售部门取得了很不错的成绩，主要表现在我们每个月的业绩，以及平时的一个成交率上。部门的每个成员都非常努力，各个小组的管理有方，因此，这一年的业绩相比之前一年来说有了很大的长进。这一点是值得肯定和表扬的，在此也对销售部这一年的工作进行一次总结。

销售部今年能够有所突破，不止是因为给予了我们更多的空间和权利，也是因为部门各个员工的默契配合和努力，这些都是因为大家一起努力而得来的。作为销售部的经理，我见证着我们部门在一点点的往上爬，也见证着很多原本业绩惨淡的员工在一点点的变好。这一点是我们提升业绩最重要的一点，当我们有所改变的时候，就是可以去多下一些功夫了，因为这是我们逐渐变好的过程，也只有努力一点，才有可能将这个现状彻底的翻转过来。之前部门的xxx业绩一直提不上来，后来我跟觉他的情况给他制定了一个业绩目标和实行计划，他也是一个非常刻苦的人，渐渐的就开始有所起色了。其实并不是我们的业绩提不上来，而是我们没有去想过，为什么大家没有成长，为什么这么长的时间内我们还是没有办法实现目标，这些都是需要去思考的。

这一年我们部门每个月的业绩都呈现递增，这一点那是非常好的，但我知道能够维持这么久是非常的不容易，对于业绩这件事情来说，我们每个人都很难把控，因为我们不能预料某个月出现一些意外等情况时，很多时候一些因素会影响我们的业绩，导致下降等等。所以可想而知，我们能够维持每个月的业绩往上涨是一件多么困难的事情，但我们做到了，并且这一年我们整体的业绩也提升了很多，我相信通过这些数据就可以很清晰的看出来。对于这个的成绩来说，我们是值得肯定的，同时我也想肯定同事们的辛苦和坚持。如果没有他们的努力和坚守，也许这条逐渐递增的曲线一不小心就会崩。所以，感谢大家，大家确实辛苦了。

虽说我们取得了很不错的成绩，但是我们部门之内仍是有一些不足的。所以大家此刻也不能够太过骄傲。在我们部门之间，我们是团结的，我们之间的合作也非常的默契配合。但是其中有一点需要改良的就是，部门中有些同事意识还不是很强，作为一个集体，合作是必然的，但是我希望大家脱离了集体时，仍然能够独当一面。这是我们的缺陷，我也希望接下来的一年里，我们可以纠正它，迎接更好的一年。

**如何写企业销售团队励志口号范本七**

一、基本情况：

1、企业名：百货超市

2、行业类型：零售

3、组织形式：个体工商户

主要经营范围：区中心，这里是人流的中心集合处

4、经营地点：重庆市永川区人民广场

面积：占地大概150平方米。

选择该地点的理由：因为该地点是人流车流的集中地带，交通方便，市场前景非常广阔。

5、创业者个人情况：姚斌，男，二十二岁，本科。

相关工作经历：曾经在商店里卖过东西，懂得一点怎样经营，但在日后的日子里本人会增加社会实践的，学习与这方面的知识的。

二、立项概述：

我是一名大学生，专业是工程管理专业，从小对经营方面感兴趣。凭着自己对经营的爱好和向往，一直希望开一间超市，用此来发展自己，是重庆市的许多超市吸引了我，我去超市购物时的启迪，使我对此产生极大的兴趣。根据本人的经验，资金情况及对当今社会的了解，决定要谨慎从事，三思而行，因为这有非常大的风险的，加上自己的经验不足。

随着居民生活水平的不断提高，追求环保，健康的消费已成为一种生活时尚，所以我打算要销售一些绿色的产品，以保证人民的身心健康，顾客至上，这是我们的宗旨。

三、市场调查(见表)

商圈范围：徒步商圈(二百米～五百米半径范围内);

潜在的消费群体：居民区;

消费能力：消费能力高;

竞争情况：附近只有一间不算很大的超市;

市场潜力：人们生活水平提高，需要的物质有所增加，生活方式改变，大多数消费观念增强，消费结构合理;

商圈范围：居民住宅

潜在的消费群体：消费能力中等

消费能力：附近有一间中学

竞争情况：邻近有几个小区(五百米～一千米半径范围内)

市场潜力：消费观念增强，消费水平提高，有较多的商店，但销售的东西比较少

四、对其它大型超市的调查：

1、店铺硬件调查。主要包括：竞争店的选址、店铺外观形象、建筑物构造、停车场的设计、经营设施配置等方面的调查。

2、店堂陈列布局调查。主要包括：竞争店的楼面构成、平面布局、面积分割、商品陈列及店堂气氛营造等方面的调查。

3、商品能力调查。对竞争商店商品品种齐全的程度、商品的价格带、商品的品质、货源供应等情况进行调查分析。

4、顾客层次的调查。主要从年龄层次和收入层次进行调查。

5、店铺运营管理调查。对促销、补货、陈列及环境卫生等方面的调查。

需求与供给的关系有以下几种类型：①需求旺盛，供给偏低型;②需求旺盛，供给旺盛型;③需求不旺，供给也不旺型;④需求不旺，供给旺盛型。从仓储式超市选址看，其立地商圈内需求与供给关系呈现出第一种类型最佳，第二种次之，第三、第四种类型要尽力回避。对需求和供给的调查，要注意对潜在需求和供应的调查，要特别留意可能会引起供需变化的一些因素的发展趋势。

6、仓储式超市的调查：

在仓储式超市选址时，除了对以上大的项目调查外，具体地点选址还必须对以下几个虽属细节问题但又颇为重要的几个因素进行调查。

可见度。可见度是商店被往来行人或乘车者所能看到的程度。场所可见度越高，商店越容易引起客流的重视，他们来店购物的可能性越大。因此仓储式超市选址时要选择可见度高的地点，如两面临街的十字路口或三岔路口。

适用性。如果要征用土地建房子要考虑土地面积形状与商店的类型是否相符，如果租用现成的房子则要考虑建筑的构造、材料、立面造型及其可塑性，仓储式超市货架比一般商场的高，相应地要求建筑物的层高也比较高。同时还要了解有关城市建设发展规划要求，详细了解该地点的交通、市政、绿化、公共设施、住宅建设或改造项目的近期、远期规划。

交通便利性。主要了解两方面的情况：

a、是该地是否接近主要公路，交通网络能否四通八达，商品从火车站、码头运至商店是否方便，白天能否通过大型货车，因为大城市普遍对大型货车实行运输管制，中心区许多街道不允许通货车，有的只允许夜间通车。

b、是该地是否有较密集的公交汽车路线经过，各条公交路线的停靠点能否均匀全面地覆盖整个市区，当前我国私家车普及不广，这点显得尤为重要。因为这直接关系到顾客购物的便利程度。

五、开业前的市场调查：

在开超市之前我得访问一些超市和商家，仔细观察了消费者购物的情况，并询问了一些消费者，比如：不同年龄、不同职业、不同收入水平的消费者，有着不同的购物习惯和消费需求，我认为精明的商家在经营过程中要不断的揣摩各种消费群的心理变化和需求变化。

(一)高收入消费群的消费行为及心理特征：

1、品牌偏好明显，受文化需求的影响大于价格上的诱惑。高收入群体多为高学历、高品位、高消费需求的三高消费群体，易于接受新事物和大品牌，并会由此产生相应的品牌偏好。

2、购买数量较大，购买频率和次数较少。高收入群体忙于工作，因而他们在生活上表现出极大的不规律性。除周末以外，逛街购物对他们来说只能是一种奢侈。但是若进商场购物，他们购买的数量很多，从吃的、喝的到用的，一消费就是数百元。据了解，这种集中购物的消费者并不少，在周末购物群中占了很大的比例。

3、购物期望值较高。高收入消费者受其社会地位的影响，在购物时也期望商家能给予其特殊的关照，比方如售前服务和售后服务方面等等。我访问过许多消费者，他们一致认为，购物时他们最重视的是商家的服务态度。

(二)低收入消费群的消费行为及心理特征：

1、注重价格。很多人都有过手头拮据的经历，没钱的日子，他们总不得已掐算着一分一厘的支出。对低收入消费群而言，在这方面表现得尤为突出。用最少的支出满足尽可能多的消费需求是他们最为奢侈的美好愿望。在调查中，我发现商场的特价处，大多数是低收入群。因为对他们来说，低价是实惠。很多外面大城市的超市就以这样的实惠吸引了众多的市民。

2、注重质量。目前，城镇里的低收入群中。在调查中，我发现他们的消费习惯远远不同于农村消费者。他们已经具有了消费过程中的自我保护意识和对健康生活、营养饮食的追求。即使他们为了节俭而去购买肉菜市场里的低价肉菜，但他们仍然担忧肉菜的质量，并渴盼放心肉菜的到来。因为质量是实在，东西在便宜的同时还要中用、中吃。

3、购物数量少，购物频次多。下岗工人尤其是其中的家庭主妇，生活很有规律，每天基本上是按时起、按时睡，按时买东西，按时看电视他们的单次购物数额很小，但是购物频次很多，有时一天就会发生数次购买行为。

六、超市市场调查目的及内容：

做好市调，提升竞争力～～一次好的市调，可以提升本身的竞争力，掌握自己的发展方向，了解竞争者的动态，做到知已知彼，百战不殆。

零售业，一个商品平凡不能平凡的商品交易场所，她带给的人们的一些期望，没有负于其它行业。如何在这一块新型的圣地发挥商品的潜能，如何驾驭商品的成功之帆?这就要学会如何做到商品正确市场调查。

七、商品分类：

1、主妇商品，这种商品的价格如有轻微的变动有些顾客即有相当的关注。顾客对这种商品的价格敏感度最高。同时在销售时应注意此类商品的质量。例：生鲜的商品更应注意鲜度及陈列的量感，妈妈菜蓝商品是每家店以生鲜为主，一般是用来吸引顾客，走低价位及市场鲜度较强的商品，此类商品市调时要非常注意价格的幅度。

2、红色商品：顾客对此类商品的价格敏感度次之，这一类商品销量一般比妈妈菜蓝那一类商品销量大，价格也一般比妈妈菜蓝商品高些。此类商品一般都适应中层消费者。所以对此类商品要注重品牌及质量，这种商品也称之为价格商品，畅销品排行榜上经常有此类商品。绿色商品：顾客对绿色商品的价格敏感度最低。

3、市调完商品后要做商品的整理，要将营业额商品、毛利商品、敏感性商品、季节性商品、形象商品区别，做一次整理。包括排面和价格。

一次完善的市调你会注意到我们的很多商品属于畅销商品还是属于滞销商品，可以让你在最短的时间里调整你的商品。

市场调查表明：客户十分重视产品的质量，重视产品的价格，我个人认为市场潜力还有的，如果加大宣传，使人们的消费观念改变～～消费就等于让社会发展，适度的消费能够促进社会经济的发展，使社会进步;所以通过多种手段和广告宣传，让人们改变以前封建的思想，是非常重要的，也是当务之急。超市的销售产品要丰富多彩。

八、产品与服务：

产品方面：

(一)产品分类：

1、 大分类的分类原则：

在超级市场里，大分类的划分最好不要超过十个，比较容易管理。不过，这仍须视经营者的经营理念而定，业者若想把事业范围扩增到很广的领域，可能就要使用比较多的大分类。大分类的原则通常依商品的特性来划分，如生产来源、生产方式、处理方式、保存方式等，类似的一大群商品集合起来做为一个大分类，例如，水产就是一个大分类，原因是这个分类的商品来源皆与水、海或河有关，保存方式及处理方式也皆相近，因此可以归成一大类。

2、中分类的分类原则：

a、依商品的功能、用途划分：

依商品在消费者使用时的功能或用途来分类，比如说在糖果饼干这个大分类中，划分出一个早餐关连的中分类。早餐关连是一种功能及用途的概念，提供这些商品在于解决消费者有一顿丰富的早餐，因此在分类里就可以集合土司、面包、果酱、花生酱、麦片等商品来构成这个中分类。

b、依商品的制造方法划分：

有时某些商品的用途并非完全相同，若硬要以用途、功能来划分略显困难，此时我们可以就商品制造的方法近似来加以网罗划分。例如：在畜产的大分类中，有一个称为加工肉的中分类，这个中分类网罗了火腿、香肠、热狗、炸鸡块、薰肉、腊肉等商品，它们的功能和用途不尽相同，但在制造上却近似，因此经过加工再制的肉品就成了一个中分类。

c、依商品的产地来划分：

在经营策略中，有时候会希望将某些商品的特性加以突出，又必须特别加以管理，因而发展出以商品的产地来源做为分类的依据。例如：有的商店很重视商圈内的外国顾客，因而特别注重进口商品的经营，而列了进口饼干这个中分类，把属于国外来的饼干皆收集在这一个中分类中，便于进货或销售的统计，也有利于卖场的演出。

(二)、小分类的分类原则：

1、依功能用途分类：此种分类与中分类原理相同，也是以功能用途来作更细分的分类。

2、依规格包装型态来分类：分类时，规格、包装型态可做为分类的原则。例如：铝箔包饮料、碗装速食面，都是这种分类原则下的产物。

(三)、以商品的成分为分类的原则：有些商品也可以商品的成分来归类，例如100%的果汁，凡成分100%的果汁就归类在这一个分类。

(四)以商品的口味做为分类的原则：以口味来做商品的分类，例如牛肉面也可以做为一个小分类，凡牛肉口味的面，就归到这一分类来。

分类的原则在于提供做分类的依据，它源自于商品概念。而如何活用分类原则，编订出一套好的分类系统，都是此原则的真正重点所在。

超市服务方面：

超市服务在市场经济条件下，显示出强大的生命力：

1、服务对现有商品销售起到强有力的促进作用。超市在销售商品时，需要提供给消费者各种各样的服务，比如解答消费者的疑问，为消费者讲述有关商品制作，使用方法或保养知识等，这些服务会在一定程度上帮助实现销售。

2、服务能将消费潜在需求转化成现实需求。据国内一家权威机构对于深圳地区的消费者购买行为调研报告显示，到超市购物的消费者中，只有40%的顾客是预先有购买计划的，而另外60%的顾客没有预先计划。由此可见，充分刺激消费者的潜在购买欲望，能够大幅度增加超级市场的销售额，服务所起到的作用绝不可小视。

做销售这种经营服务是一种长期性的服务，关键是不能欺骗消费者，不能短斤缺两的，欺骗了消费者的生意是不会做得长久的;关键是要得到消费者的依赖。

九、员工及岗位设置：

设立两名收银员(熟悉电脑相关的操作)，服务员多名，搬运工几名等等。

十、经济可行性分析：

1、投资估算：租店铺投资10万元，室内装修4万元，货架及其他设施6万元，入货20万元，雇佣员大约5万元，周转资金10万。总投资55万。

2、成本控制(每月)：租金20xx元，人员工资大约7000元，按不同的级别不同的工资，不可预见费1000元。

小计每月成本约：10000元。

3、营业额预测

本人短时期的计划营业额(见下表)

-------------------------------------

月均营业额(元)季度营业额(元)

-------------------------------------

第一季度 15000 45000

第二季度 17000 51000

第三季度 18000 54000

第四季度 18000 54000

-------------------------------------

小计：年营业额为2040000元。

月均营业额：17000元。

4、盈利能力(月)

营业额～成本=营业利润

17000-10000=7000元

年利润：700012=84000元

5、投资回收期：

投资回收期：550000/7000=78.57个月6.五年

十一、如何切入市场：

由于本地超市很少，依靠知名度进入市场并无多大的壁垒。相反，尽量接近顾客，引导顾客享受绿色产品，享受优质的服务和实惠的价格是本超市的当务之急，所以要采取以下措施做好宣传广告：

1、开业前期，通过邮政广告公司发入大量宣传彩页，通告社区居民，到各小区内做电梯广告，到公共场所张贴广告。

2、开设一些购物券和一些会员卡，从中得到优惠。

3、在节假日开展优惠活动，及投奖活动。

十二、企业定位：

如果超市业的产业定位不明确或未能找到真正的利基点，很容易就会被其他新兴业态取代;同样的，经营超市的业者，若没有清楚的定位，也很容易被同业淘汰出局。超市企业的定位必须要让其能在众多竞争者之中脱颖而出，且在消赞者心中占有一席之地。一般而言，定位可从产业特性、目标市场特性、竞争者特性、及本身条件四方面来衡量，以决定最适于企业本身发展的利基点。

(一)、产业特性：

1、超市注重品项齐全，可以提供消费者日常所需的食品、日用品，以满足其一次购足的需求。

2、超市强调合理的价格，以提供大众化、丰富性商品为主。

3、超市强调距离方便，是提供给邻近居民的良好购物场所。

4、超市强调服务，除提供轻松、舒适的购物环境外，超市亦会提供商品资讯、料理方法等，以便不太会料理或料理时间不足的家庭主妇应用。

(二)、目标市场特性：

1、对商品知识或料理方法不太了解的消费者。

2、追求新鲜、卫生、品质良好且对价格较不敏感的消费者。

3、所得水准或教育水准较高，较喜欢尝试新事物或追求时髦者。

4、较注重购物环境舒适感的消费者。

5、女性多于男性，且年龄大多在十八岁～五十五岁之间。

6、单身在外者。

7、喜欢闲逛比较的消费者。

(三)、竞争者特性：

1、强调价格导向，低价销售。

2、强调本身具有生鲜处理技术及鲜度管理技术，可维持生鲜商品的品质。

3、所有产品都品项齐全，或在某些类别品项上特别齐全。

4、强调某些类别商品的特色，例如：新鲜、产地直销、直接由国外进口、新奇、稀有、特殊口味、特别用途等。

5、可提供额外的服务，如送货服务、免费停车、代客送礼等。

6、可提供特别的金融服务，如现金预付卡、会员卡、贵宾卡、礼券、提货券等。

7、强调卖场气氛及促销活动的活性化。

8、强调高格调的整体形象。

9、强调能提供新的商品知识及新的料理方法。

10、强调连锁经营，距离住家很近。

11、提供购物时间的方便，如提早上班或延长营业时间。

12、强调可提供选购多样礼品。

13、积极参与公益活动。

(四)、本身条件：

1、经营理念。

2、财务资金能力及运用状况。

3、专业管理技术。

4、企业知名度与形象。

5、后勤补给能力。

十三、经营目标：

1、根据市场预测，开业后尽力完成日均净盈利400元左右，月盈利120xx，年盈利达13万元左右。开始一两年先稳定市场，打出名誉和信用度，稳定客户稳定营业额，稳定企业动作机制。

2、四五年后以发展为主，在三个方面尽力发展：发展散户;发展团体客户;发展会员卡客户;此时月盈利力争达到18000元，年盈利达20万以上。再过不到三年后可回收投资的55万元，即可回收成本。

十四、开业行动计划：

1、大学毕业后先出来工作挣钱，至少五年。

2、在工作的过程中，要不断地学习关于经营超市方面的知识，以便更深入了解市场的趋势。

3、尽量找合作伙伴，因为这个项目是比较巨大的，而且是有风险的。

4、筹借资金，主要是向银行货款和向朋友借(无利息)。

5、走访社区联系客户，了解客户的需要。

6、租赁店铺，室内装修。

7、进货准备开业，加强开业前的有效宣传。

8、正式开业，开业那天搞一个现场优惠活动。

**如何写企业销售团队励志口号范本八**

一转眼，20xx年已经过去。在这一年里，市场部门的全体同事尽心尽力，不辞劳苦，在工作中发扬了高度的主人公精神，体现了高度的责任感，保证了项目优质高效的进行。在过去3年的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养;感谢经理给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多的业务谈判知识和商谈技巧，并顺利的为下一步的公司业务发展迈出了第一步。其次感谢这个业务团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

通过3年来不断与公司业务模式进行磨合，我也更加的认识到了，一个销售人员的知识面、社交能力和商务谈判技巧决定了销售人员的销售能力。为此，通过这3年的工作积累。我认识到自己现有的不足和长处。以下我想说二个方面：

一、在产品专业知识方面：

1)产品知识方面：加强熟悉自动化产品的技术参数、和材料特点、

规格型号。了解产品的使用方法;了解行业竞争产品的有关情况;

2)公司知识方面：深入了解本公司的设备情况及服务方式、发展前景等。

3)客户需要方面：了解客户的购买心理、购买层次、及对产品的基本要求。

4)市场知识方面：了解自动化系列产品的市场动向和变化、不同顾客的购买力情况，进行市场分析。

5)专业知识方面：进一步了解与自动化有关的其他方面的工艺技术知识，方便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流，以便更好的合作。

6)服务知识方面：了解接待和会客的基本礼节，细心、认真、迅速地处理客户状况;有效地传递公司信息及获得信任。

二、销售能力方面：

1)首先谢谢公司给了我一个这样的发展的平台，通过和大家一起工作的机会，让我从大家身上学了不少的销售技巧和谈判能力，有了这

些经验做铺垫，相信在以后的工作当中我才能更顺利的在岗位中独立成长起来。感谢大家在工作中的给予帮助。这些都是我财富的积累。

2)自己工作中的不足。通过这么长时间的工作积累，整体上对自己的业绩是很不满意，主要表现在业务经验不够丰富，目标不够明确，业务技巧有待突破，市场开发能力还有待加强，希望能够尽快的提高自己的不足，发挥自己的优势，能更好的为自己以后的销售业务和开展打好基础，提高自己的自信心和业务销售技巧。

xx年的展望及规划：

201x马上就要过去，虽然对自己的工作状况不是很满意，但人要往前看，一年之计在于春，在新的一年来临之际，要为自己播好种，做好规划，期待明年的年终会有更好的表现。

公司在发展过程中，我认为要成为一名优秀的的销售经理，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

第一，从理念上：我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，意识上：无论在自动化产品的销售还是产品生产工作知识的学

习上，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会与上级、朋友、同事更加融洽的相处;最后我希望公司和及个人都有更大的发展空间。

第三，业务上：首先规划好自己的市场区域，了解本区域内客户的特性及目标。合理处理自己的业务时间，提高自己的工作效率。最后还要了解产品行业的未来发展趋势及要面临的问题。提前预测，为面临的机遇及挑战做好充足的准备，让自己永远都比别人快一步。

最后，在这新年来临之际，祝公司未来发展一路顺风!大家事业有成，心想事成!

**如何写企业销售团队励志口号范本九**

某年，中支公司在省分公司各级领导及全体同仁的关心支持下，完成了筹建工作并顺利开业，在业务的发展上也取得了较好的成绩，占领了一定的市场份额，某地完成了省公司下达的各项任务指标，在此基础上，公司总结某年的工作经验并结合地区的实际情况，制定如下工作计划：

一、加强业管工作，构建优质、规范的承保服务体系。

承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在某年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

1、对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。

2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。

3、建立健全重大标的业务和特殊风险业务的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据业务的风险情况，执行有关分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。

4、强化承保、核保规范，严格执行条款、费率体系，熟练掌握新核心业务系统的操作，对中支所属的承保、核保人员进行全面、系统的培训，以提高他们的综合业务技能和素质，为公司业务发展提供良好的保障。

二、提高客户服务工作质量，建设一流的客户服务平台。

随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。经过某年的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，中支在某年里将严格规范客服工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。

1、建立健全语音服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多的客户全面了解公司语音服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意化。

2、加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，严格奉行“热情、周到、优质、高效”的服务宗旨，坚持“主动、迅速、准确、合理”的原则，严格按照岗位职责和业务操作实务流程的规定作好接、报案、查勘定损、条款解释、理赔投诉等各项工作。

3、以中心支公司为中心，专、兼职并行，建立一个覆盖全区的查勘、定损网点，初期由中支设立专职查勘定损人员3名，同时搭配非专职人员共同查勘，以提高中支业务人员的整体素质，切实提高查勘、定损理赔质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。

4、在某年6月之前完成某营销服务部、某营销服务部两个服务机构的下延工作，至此，全区的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险售后服务。

三、加快业务发展，提高市场占有率，做大做强公司保险品牌。

根据某年中支保费收入某某万元为依据，其中各险种的占比为：机动车辆险85%，非车险10%，人意险5%。某年度，中心支公司拟定业务发展规划计划为实现全年保费收入某某万元，各险种比例计划为机动车辆险75%，非车险15%，人意险10%，计划的实现将从以下几个方面去实施完成。

1、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我盲作的重点，某年在车险业务上要巩固老的客户，争取新客户，侧重点在发展车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

2、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企业，对效益好，风险低的企业要重点公关，与企业建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在某年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

3、积极做好与银行的代理业务工作。某年10月我司经过积极地努力已与中国银行、中国某银行、中国某银行、中国某银行、某兴业银行等签定了兼业代理合作协议，某年要集中精力与各大银行加强业务上的沟通联系，让银行充分地了解中华保险的品牌及优势，争取加大银行在代理业务上对我司的支持与政策倾斜力度，力求在银行代理业务上的新突破，实现险种结构调整的战略目标，为公司实现效益化奠定良好的基础。

在新的一年里，虽然市场的竞争将更加激烈，但有省公司的正确领导，中支将开拓思路，奋力进取，去创造新的业绩，为做大做强公司保险事业而奋斗。

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！