# 销售公司工作计划优秀5篇

来源：网络 作者：梦里寻梅 更新时间：2024-02-13

*一个合理的工作计划使我们更好地控制工作质量，确保任务按要求完成，通过工作计划，我们可以更好地制定目标和衡量工作成果，提高工作的可量化性，下面是小编为您分享的销售公司工作计划优秀5篇，感谢您的参阅。销售公司工作计划篇1一、市场定位产品定位：青...*

一个合理的工作计划使我们更好地控制工作质量，确保任务按要求完成，通过工作计划，我们可以更好地制定目标和衡量工作成果，提高工作的可量化性，下面是小编为您分享的销售公司工作计划优秀5篇，感谢您的参阅。

销售公司工作计划篇1

一、市场定位

产品定位：

青岛纯生啤酒选用优质大麦、大米、上等啤酒花和软硬适度、洁净甘美的崂山矿泉水为原料酿制而成。原麦汁浓度为十二度，酒精含量3.52-4.8%。酒液清澈透明、呈淡黄色，泡沫清白、细腻而持久。

纯生总体上延续中高档定位，高贵的、优雅的、有品位。 目标市场：

纯生的消费群体主要集中在中等以上文化程度，中高收入消费者群体。

二、市场分析

1、消费者行为简析：

(1)据市场调查分析，现在大约有80%—90%的青年朋友喜欢喝啤酒。 (2)调查发现xx地区消费者更喜欢口味清爽的啤酒。

(3)现有消费者消费本青岛啤酒更多的是宴会上制造气氛和交际的需要。 (4)消费者一般在朋友聚会和生意宴会上购买比较多。 2、竞争对手分析：

xx地区啤酒市场上，青岛纯生面临的主要竞争对手为：雪花，双鹿，雁荡山啤酒，燕京啤酒。

在市场占有率方面，雪花的市场占有率为第一，达到36%;青岛为22%(其中青岛纯生单一品牌的市场占有率为15%);双鹿啤酒为19%;3、swot分析

以下是青岛纯生的swot分析：

三、销售现状与预测

20xx年上半年，由于xx整个经济环境气氛和季节因素的影响，xx地区青岛纯生的销售

状况距离上半年销售目标有微小差距，未能完成既定销售目标。上半年实现销售额625万元。

20xx年下半年，7—10月是xx地区历年啤酒消费高峰期，且下半年各种节日较多，加上各种营销方案的实施，预计下半年青岛纯生的的销售将会有较大提升。

四、销售目标

基于对市场的分析与预测，制定了xx地区20xx年下半年青岛纯生啤酒销售目标的各项指标： 1、公司xx地区下半年青岛纯生啤酒销售总额计划达成760万元;2、销售额增长率预计为21.6%;同比增长29%;

3、公司预计实现利润率41%，达成净利润310万元; 4、从目前的市场占有率看，从目前的15%增长到20%;

3、品牌渠道覆盖率的各项指标将达到 ：连锁超市 85%以上 ;连锁便利店 90%以上 ;百货商场80%以上 ;各大酒店85%以上;

4、广告宣传目标的各项指标为 ：产品尝试率40% ;品牌知名度80% 。

五、分配销售配额

1、季度销售配额：

第三季度：实现销售收入410万元; 第四季度：实现销售收入350万元; 2、各区销售配额：

瓯海、龙湾、鹿城三区统一规划，预计下半年实现销售收入430万元; 乐清、永嘉等县级地区统一规划，预计下半年实现销售收入160万元;瑞安、苍南等县市市场统一规划，预计下半年实现销售收入170万元。

六、销售方案与工作计划

1、价格策略

青岛啤酒在低端产品，中端产品、高端产品都有分布。 但青岛纯生作为中高端品牌，定价一方面坚持总公司的规定，另一方面寻求略高于市场同类啤酒的价位。

2、渠道策略

(1)青岛啤酒在现有的基础上还要强化分销管理，提升渠道竞争力，加强分销创新管理，提高产品核心竞争力。

(2)人财物资源要聚焦，对选定的区域市场进行集中出击。 (3)青岛啤酒企业要善于抓住对手的薄弱环节来展开营销攻势。现有的经销商多为方便面、饮料等非现饮终端产品的经销商，缺乏运作现饮终端市场相应的网络与经验的实际状况。纯生的下半年的营销渠道策略在延续上年度整体营销布局的基础上，要着力于xx地区便利店，餐饮店，酒店等销售终端，稳固渠道关系，并逐步扩大这几类终端的覆盖率。

(4)深度分销要掌控核心分销商，掌握核心终端，团队要把资源和精力时间更多地分配给

企业的大户。 所以，团队要建立健全客户档案与资料管理。 3、促销策略 (1)广告

在广告投放媒体的选择上，除了电视广告外，青岛啤酒还选择公交车，网络，报刊等。广告重点有两个：

第一：深度引导消费者，塑造对产品的信赖感与好感，分割市场;

第二：宣传青岛纯生清爽的口味和相聚的欢畅心境。画面是一瓶啤酒，一杯满满的啤酒，细腻的泡沫在往外溢，装满的一杯啤酒给人一种惬意的感觉，让人联想到在酒场上与朋友畅谈的惬意心境，在商务洽谈宴会上，生意洽谈成功的豪爽心情。(2)人员推??

聘请一些专业的营销人员对产品进行宣传提高产品的形象。 (3)营业推广

为了能更好的销售产品，开展买箱送礼品、幸运抽奖等，凡购买满多少青岛啤酒会赠送一瓶纯生给顾客。

团队人员在完成既定工作任务的同时，要扮演登门拜访的角色，把青岛纯生啤酒的推广到各大酒店。

七、销售团队管理

团队管理围绕着增强团队凝聚力，提高团队工作效率，完成既定销售目标来开展。为此，制定团队下半年各方面工作安排：

1、按照xx地区市场的划分，团队分设三个小团队分管不同地区的销售工作。市区三区由第一队分管，市区以北的永嘉、乐清市场由第二队分管，市区以南的瑞安、苍南等县市市场由第三队分管;各小队设负责人一名，负责所辖县市青岛纯生啤酒的销售安排;

2、细化销售指标到各分队。由于区域市场的差异，指标分配要灵活合理，各分队绩效评价标准也不能完全相同;

3、各分队负责人按照团队要求，根据地区市场细化并制定渠道维护、促销活动的具体实施方案;

4、各分队负责人每周日向销售经理汇报日常业务开展情况，包括销售量，促销活动，渠道反馈等信息;

5、销售经理与分队负责人交流沟通，了解各项具体问题并制定解决方案;

6、各分队每日晨会进行工作汇报与分享，营造团结协作的团队氛围，分队负责人做好晨会的组织，总结与记录工作;

7、分队负责人负责在晨会上对销售人员的心态调整和精神激励;

8、销售经理不定期参加各分队晨会，与销售人员进行沟通，了解业务开展情况及问题，并了解销售人员工作心态以及对青岛纯清销售工作的想法和建议;

9、定期聘请销售讲师、培训师为团队成员开展业务培训，提供销售技巧方面的指导，帮助业务员提升业务技能;

10、完善团队成员绩效考核标准，薪资采用基本工资加提成的方式，但与上半年相比略微上调待遇标准。

1销售代表提成：个人当月业绩必须达到1万元业绩，否则提成为零;新签的单，提成按当○

月签单总额1-2万，提成5%;2-4万部份，提成10%;4万元以上部份，提成15%。已签顾问单位第一年所发生的全部个案提成均为每个案费用的5%;

2销售主管提成：业绩提成+个案提成+超额完成总价奖励，如果未完成当月任务，按未完○

成部份的3%扣除。

八、费用预算

团队下半年各项费用以销售预算为基础，力求实现销售费用的最有效使用。费用预算也是团队评价营销人员工作绩效的标准和依据，

细化为项目费用，包括销售过程中的广告费用、人员推销费用、促销费用、市场研究费用、物流管理费用等。

总费用:250万元

季度费用：第三季度 100万元 第四季度 150万元。 项目费用：销售网络建设 80万元;

广告策划活动、促销活动40万元; 销售团队建设 60万元; 市场研究费用15万元; 物流管理费用50万元;

九、方案调整

销售计划在对xx地区下半年青岛纯生啤酒的销售工作进行指导的同时，保持操作和实施方面一定的灵活性。在落实的过程中会根据市场变化的新情况进行完善和调整。

销售公司工作计划篇2

一、想办法制订每日工作流程表

没有工作目标和每天时间安排的人，总是很悠闲，而有了明确的目标，对自己每天时间安排得比较满的人，是没有空闲时间的，每一点时间都会过得很有意义很有价值。所以，我们要养成每天制订工作流程表的习惯。

1、对家装业务员来说，工作表要把第二天要办的事、要见的人放在第一位，比方说和某客户约好第二天见面或量房，那你一定就要结合双方约定的时间和地点来安排自己的行程。最好在约定地点附近开展业务。

2、工作表要学会预留出一段时间，不能把时间计算得很紧张。比方说，原定计划上午在小区做业务，下午2：00去见一个客户，中间有半个小时的车程，而你就不能将时间排到下午1：30分才行动，至少应该留出半个小时的空隙，一则防止路上有意外，二则提前到场等待客户，给客户体现出尊敬感。

3、工作表要随身携带，随时查看。你不可能每天都按照工作一丝不变地去工作，但至少工作表能够让你抓住主要的工作。

二、一天时间安排

1、早会培训学习（8：00—8：40）我们建议每个公司都举行早会培训，把业务员和设计师集中在一起，如果部门较大，也可以单开业务部门的早会。早会每天安排一个主持人，一个讲师，每人轮流做主持人和讲师，大家创造一个内部学习和培训、人人参与的平台。早会时间不能开得过长，半个小时到40分钟就行，内容可以循环推进。

2、设计跟进（8：40—9：00）

业务员参加完早会培训以后，要与设计师进行单独沟通，业务员可以将客户的新消息、新要求、新想法向设计师汇报。

销售公司工作计划篇3

围绕xx年度总公司目标，坚持以“内抓管理、外拓市场”的方针，并以“目标管理”方式，认真扎实地落实各项工作。

一、市场的开发：

创新求实、开拓国内市场。根据去年的基础，上海公司对国内市场有了更深的了解。产品需要市场，市场更需要适合的产品(包括产品的品质、外型和相称的包装)。因此，上海公司针对国内市场的特点，专门请人给公司作销售形象设计，提高盛天公司在中国市场的统一形象。配合优质的产品，为今后更有力地提高盛天公司在中国的知名度铺好了稳定的基础。

同时，建立健全的销售网络体系，使盛天开拓中国市场奠定了销售分点。上海公司拟在3月初招聘7-8名业务员，全面培训业务知识和着力市场开发，灌输盛天实施理念。

二、年度目标：

1.全年实现销售收入2500万元。利润：100-150万元;

2.盛天产品在(同行业)国内市场占有率大于10%;

3.各项管理费用同步下降10%;

4.设立产品开发部，在总公司的指导下，完成下达的开发任务;

5.积极配合总公司做好上海盛天开发区的相关事宜及交办的其他事宜。

三、实施要求：

销售市场的细化、规范化有利操作。根据销售总目标2500万，分区域下指标，责任明确，落实到人，绩效挂钩。

1.划分销售区域。全国分7-8区域，每个区域下达指标，用考核的方式与实绩挂钩，奖罚分明;

2.依照销售网络的布局，要求大力推行代理商制，争取年内开辟15-20个省级城市的销售代理商;

3.销售费用、差旅费实行销售承包责任制;

4.设立开发产品研发部，力争上半年在引进技术开发人员3-5人的基础上，下半年初步形成新品开发能力，完成总公司下达的任务计划数;

5.加强内部管理，提高经济效益：

①财务销售成本：核算是国内市场的关键。进、销、存要清晰，月度要有报表反映，季度要有考核，力争销售年度达标2500万，成本下降5%;

②人力资源管理：根据总公司要求，结合上海公司工作实际配置各岗相应人员。用科学激励机制考核，人尽其才，爱岗兢业，每位员工以实绩体现个人价值;

③产品开发费用管理。

公司还有很多工作需努力开展，还有许多事项要切实去落实。为此我们要紧紧围绕总公司工作要点，结合公司实际，在xx年度中承担应负的责任，为总公司的战略目标实现作出应有的贡献。

20xx年度策略性营销规划(二)

总结去年的汽车销售情况，虽然刚刚好完成了年初制定的销售计划，但是分析去年市场以后我觉得做得还不够好。因此，在新的一年里，我制定今年汽车销售人员个人工作计划如下：

一、销售顾问培训

在销售顾问的培训上多花些时间，现在销售员业务知识和谈话技巧明显不够优秀，直接的限制到销售部业绩增长，xx年的销售顾问的培训是重点，除按计划每月进行一次业务培训以外，按需要多适当增加培训次数，特别针对不同职业客户对车型的选择上得多下功夫研究，这在培训中应作重点。

二、销售核心流程

完整运用核心流程，给了我们一个很好管理员工的方式——按流程办理，不用自己去琢磨，很多时候我们并没有去在意这个流程，认为那只是一种工作方法，其实深入的研究后才知道意义很重，这正式严谨管理制度带来的优势。每个销售顾问都应按这个制度流程去做，谁没有做好就是违反了制度，就应该有相应的处罚，而作为一个管理者从这些流程中就可以去考核下面的销售顾问。有了考核，销售顾问就会努力的把事情做好，相反如没有考核，销售顾问就容易缺少压力导致动力减少从而直接影响销售工作。细节决定成败，这是刘经理常教导大家的话。在xx年的工作中我们将深入贯彻销售核心流程，把每一个流程细节做好，相信这是完成全年任务的又一保障。

三、提高销售市场占有率

1、现在万州的几家汽车经销商最有影响的“百事达”“商社”对车的销售够成一定的威胁，在去年就有一些客户到这两家公司购了车。总结原因主要问题是价格因素。价格问题是我们同客户产生矛盾的一个共同点，其他公司在销售车是没有优势的，他们唯一有的优势是价格。再看我们在销售车时，除个别价格外，几乎都占优势。怎样来提高我们的占有率，就是要把我们劣势转化成优势，其实很多客户也是想在4s店购车所以才会拿其他经销商的价格来威胁，客户如果来威胁，就证明他心中有担心，总结来说他们的担心无外乎就是与整车的质量保障、有完善的售后服务、售后的索赔、售后维修的更多优惠、销售顾问的专业性(更好的使用了解车辆)、公司的诚信度、公司的人员的良好印象等密切相关，这些客户担心的因素，也是其他经销商没有的，同时也将成为我们的优势。

2、通过对销售顾问的培训对竞争品牌的学习提高市场的占有率。

3、结合市场部对公司和汽车品牌进行有力的宣传，提高消费者的知名度和对车的认知度。

4、当好一个称职的展厅经理，做到销售部带队的作用，做好公司的排头兵。发扬团队精神，帮助他们做好本职工作完成公司下达的各项任务。 新一年我们团队的汽车销售工作计划以上三点都已列出。在工作中我会做好自己并带领好团队去克服种种困难，为公司的效益尽到最大的努力。

销售公司工作计划篇4

20xx年即将悄然离去，20xx年步入了我们视野，回顾20xx年工作历程。整体来说有酸甜苦辣。回忆起我xx年6月24日进公司一直到现在，已经工作有了1年多。今年整个工作状态步入进了正轨，并且对于我所从事这个行业防伪标签有了一更加全面了解，成功合作客户也是日积月累，同时每次成功合作一个客户都是对我工作上认可，并且体现了我在职位上工作价值。但是整体来说我自己还是有很多需要改进。以下是我今年总结工作不足之处

第一沟通技巧不具备。每天接触不同客户而我跟他们沟通时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达能力是需要加强改进。

第二针对已经合作客户后续服务不到位。看着自己成功客户量慢慢多起来，虽然大客户少之又少，但是自己还是在尽心尽力维护每一位意向比较好客户，并且达到从意向客户到真正客户为目。客户虽然已经签下来了，之前感觉万事大吉了，其实这种想法是非常不成熟，后来经过几个月工作，再加上戴总胡经理都有跟我们开会中重点讲到老客户维护好坏问题。确实感觉到一个新客户开拓比较难，但是对于已经成功合作客户其实是比较简单，比如我有20个老客户，只要很好维护好了话，在以后翻单过程当中肯定会第一时间想到通赢防伪小周。那么这样不仅继续给公司创造利润，也是对自己一个工作上认可。因此这点我得把目光放长远。

第三客户报表没有做很好整理。对于我们这个行业来说有旺季淡季，对于淡季或者临近放假时候问候客户这些应该做一个很好报表归纳，而我这方面做不够好。确实报表就是每天辛苦劳作种子，日积月累，需要自己用心去经营，否则怎么结出胜利果实呢。领导只有通过明了报表才能够知道我今天工作状态收获如何，然后有针对性加以指正引导。而我自己也每天做好完整而又详细报表也可以每天给自己订一个清晰而又有指导性工作总结以来日工作计划，这样工作起来更加有针对性目性。那么也更加如鱼得水。

第四开拓新客户量少。今年我合作成功客户主要是通过电话销售网络客服等渠道找到客户，而自己真正找客户很少，这点值得自己好好深思一下，有一些大部分原因是为了不错过任何一个主动联系我司意向强烈客户，因此大部分时间花在了联系电话销售客户上，而忽略了自己联系上意向客户。而自己今年开拓新客户量不多，这点在明年要很好改进，并且明年订好一个计划，让自己时间分配合理。达到两不误效果。

第五当遇到不懂专业或者业务知识时候，不善于主动请教领导，并且未在当天把不懂变成自己知识给吸收。

综合几点是我在今年工作中不足之处表现，我会在今后工作当中加以改进，有句话说话聪明人不会在同一个地方摔倒两次。当然谁都愿意做一个聪明人，所以同样错误我不会再犯，并且争取做到更好。望公司领导同事共同监督我。一个人有错误不怕，怕是不知道改正，而我就要做一个知错就改，并且从中把缺点变成自己优点。

今年整整一年变化不大，主要工作职责是电话销售，顾名思义就是通过电话达成交易销售。而我在这一年里也主要是在公司通过网络电话来获得跟客户沟通，工作上听上去每天坐在办公室里，打几个电话或者qq客服等联系到客户，这样很简单，但是实际上工作量还是有，每天要跟不同客户打交道，并且第一时间通过自身语言来留给客户一个非常好印象。为了让客户对我们公司产品质量更加信赖，除了公司报价外，更重要是一个服务。要让客户感觉到通赢防伪公司是一个大企业有很好服务团队，并且就好比是在享受过程一样，把谈生意氛围转化为一种朋友之间友好交流沟通。并且让意向强烈客户第一时间能够想到，想到跟通赢防伪公司合作等等这些都是自己付出辛苦努力是息息相关，并且作为销售人员来说第一时间要有非常敏锐嗅觉感觉到客户需求。对于意向强烈客户而言除了很好电话问候短信问候qq问候外还需要有一份工作热情感染到客户，让客户从自己行为中感觉到我真诚。那么相信客户量也会慢慢积累起来。

销售公司工作计划篇5

我于20xx年10月15日进入公司，在此期间，非常感谢公司领导和各位同事的支持与帮助，使我很快融入到这个集体中。本着对工作的认真负责，精益求精，现将工作总结及计划如下：

一、内勤日常工作

1、根据业务人员提供的相关资料及合同，制作内部生产单，并传真到工厂生产制作，及时跟工厂沟通协调，保证产品能在客户需要的交期内保质保量交货。

2、及时对送货情况的跟进记录、送货单的归档。

3、客户所需样品的申请、跟进、寄出、归档。

4、公司样品、目录册的领用记录。

5、做好本部门的档案管理工作，建立客户信息档案(包括客户基本情况，产品类别，规格，数量，单价，结算方式)。

6、取回的同类竞争产品的留档记录。

7、客户拜访记录、每月订单、每周报表、月报表的统计。

8、公司网站的优化推广。

9、协助行政部做好本部门人员的考勤工作。

10、做好领导安排的其它临时事项。

二、今后计划

1、不断的丰富自已的产品知识，沟通技巧，不断的完善自已以适应公司发展的需要。做好自已的本职工作，服从领导的安排，严格的要求自已，减少或避免错误的发生。

2、每月做好每家客户的对帐工作，及时将发票开出以便能及时回款。

3、做为销售内勤，应该协助业务人员做好回款工作，了解客户的付款方式，回款情况，并向相关领导做出汇报。

4、协助业务做好新客户开发。

5、做好公司的网络推广优化。

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！