# 销售部门工作计划

来源：网络 作者：落花成痕 更新时间：2025-03-13

*销售部门工作计划 篇1一、健全销售管理基础工作重点：1、认真研究好公司下发商务政策，做好订货、进销存管理;2、密切跟进厂方及公司市场推广;3、通过实施品牌营销方案快速打开市场;4、通过销售管理系列培训计划提升团队业务技能;5、健全部门各项...*

**销售部门工作计划 篇1**

一、健全销售管理基础

工作重点：

1、认真研究好公司下发商务政策，做好订货、进销存管理;

2、密切跟进厂方及公司市场推广;

3、通过实施品牌营销方案快速打开市场;

4、通过销售管理系列培训计划提升团队业务技能;

5、健全部门各项管理制度，规范部门运营平台。

工作思路:

1、展厅现场5S管理

A、展厅布置温馨化----以顾客为中心营造温馨舒适的销售环境;

B、销售工具表格化----统一印制合同、销售文件和DMS系统使工作标准化、规范化;

C、销售看板实时化----动态实时管理销售团队目标达成和进度，激励销售人员开展销售竞赛。

2、展厅人员标准化管理

A、仪容仪表职业化----着装规范、微笑服务;

B、接待服务标准化----电话接待流程、来店接待流程、表卡登记流程、表卡管理流程、交车流程;

C、检查工作常态化----对展厅人员的仪容仪表、接待流程等标准化检查做到每日检查，每周抽查，长期坚持不懈才能督促人员的自觉意识，形成习惯。

3、销售人员管理

A、例会总结制度化----晨夕会、周会、月销售总结分析会、活动总结会;

B、培训考核细致化----车型介绍个个过、业务知识培训考试、谈判技巧培训、竞争对手知识考核、销售话术演练等;

C、业务办理规范化----报价签约流程、订单及变更流程、价格优惠申请流程、车辆交付流程、保险借款上牌流程等标准化。

4、业务管理重点

A、数据分析科学化----来店(电)量、试驾率、展厅成交率、户外展示成交比、销售顾问个体生产力等;

B、销售模式差异化----从顾客感受出发创新服务模式，做到人无我有，人有我细;

C、销售任务指标化----从年度计划细分至季度、月度、每周指标，在部门内从上至下对任务指标要时刻关注准确掌握;

D、销售队伍竞赛化----通过不定期分组销售竞赛、促销、看板管理、以老带新、月度考核、末位淘汰，使销售队伍竞赛常态化;

E、销售培训系统化----从业务流程培训到销售技巧培训、从现场管理培训到活动组织培训、从岗位资格培训到能力提升培训等贯穿全员;

F、活动组织严谨化----严谨细致的制定店头(户外)活动计划，充分与各部门沟通落实协调分工，制定应急方案，确保顾客邀约数量达标、现场气氛活跃、促销资料发放有序、危机事件得到妥善处理;

二、培养打造优秀销售管理团队

工作重点：

1、总结前期管理不足，分析提出改进方案，不断提升管理能力;

2、以市场为中心，不断探索销售创新与服务差异化;

3、时刻关注公司总体运营KPI指标并持续改进;

4、完善各项管理制度和流程，推行销售部全员绩效考核体系;

5、建设高素质、高专业化销售团队。

工作思路：

1、关注KPI运营指标，降低部门运营成本;

2、精细化进销存管理，根据月度销售量及滞销量，结合库存车型数量和在途订购车辆及日期，在充分研究内外部环境后，做好月度订货分析计划，提高资金周转率;

3、销售创新，协同市场部、售后服务部等部门积极开拓客户、二级网点，积极推广品牌活动，紧密关注社会热点和行业发展，结合车型特点策划销售方案，适时开展二手车置换业务，汽车消费信贷业务，精品销售业务等;

4、做好客户资源管理，不断提升客户满意度，定期举办客户维系活动，研究分析客户投诉并处理，客户问卷，客户转介绍等;

5、业务技能持续提升计划，推行维系微笑服务之星，推行工作高效率之星，开展岗位技能提升培训计划，岗位比武，形成员工内部热爱本职、钻研业务、自我学习的良好氛围;

6、不断优化改进业务流程，创造管理效益，在实践中不断改进制定清晰严谨的规章制度和业务流程;

7、完善奖励机制和考核，奖勤罚懒，表彰先进，提倡团队协作精神;

8、团队长期建设，发现人才，培养人才，对员工职业生涯进行引导和规划，设置高难度工作计划鼓励员工挑战高峰，关心员工生活注重思想交流;

三、分销网络建立

1、对合作商进行考察、评估

以合资的方式建立2-4个股份制地区分销中心，使合作商与公司的利益紧密相连，简化繁琐的工作流程和可能出现的矛盾，达成一致的目标。

2、建立地区分销中心

各分销中心具有整车销售、储运分流、配件配送、资金结算、信息反馈、服务支持、培训评估、以及市场管理与规范八大功能，通过各分销中心直接渗透到各辖区市场，从而更直接、准确、及时的了解市场的变化情况。

分销中心统一向辖区内的代理商供货，代理商直接面向当地最终用户，不实施批发销售，代理商每月向所属分销中心预报下月的产品需求，分销中心向4S店销售部预报下月产品需求量，这种做法有利于促进代理商和分销中心对市场的分析和预测，对市场的变化能迅速的做出反应，也有利于价格的统一和运作的规范化管理，不易造成各代理商业务的重叠。

分销特点

1、直销

由4S店直接向最终用户销售。

2、总代理式

4S店→大区总代理→片区代理→终端代理商→顾客

3、特许代理式

4S店→分销中心→片区代理→顾客

4、品牌专卖式

4S店→片区专卖店→顾客

SWOT分析

优势------具有最完善的服务

汽车销售服务有限公司是按照全球标准在地区设立的第一家标准店，也是省首家经营汽车的4S店。我们拥有一流的标准展厅和维修车间以及配套的各种检测仪器、维修设备，有能力为客户提供一站式的汽车销售及售后维修保养服务。

劣势------自身的服务品牌知名度低

自以来国内一线城市汽车消费都趋于饱和状态，部分城市已开始限制上牌，随着国家及地方对城市公共快速交通的发展，也将对汽车消费形成压抑。在经营过程中，虽然认识到了服务的重要性，也下决心提高品牌知名度，但对于4S店来说在很大程度上销售还是依靠厂家的品牌，这种经营模式将越来越难以适应激烈的市场竞争。目前4S店的客户来源狭窄，各销售市场宣传不够，现已交车的客户多来源于朋友介绍。与顾客的沟通平台和沟通机制还没很好的建立起来，所以不能长期的有效的从顾客手中获得第一手信息，从而使得4S店对竞争对手的情况、目标客户的把握、消费者的购买行为和购买心理不能做到深入研究。由于信息反馈功能所创造的效益不明显，故而没有体现出为顾客服务后顾客所提出的大量极具价值的信息。

机会------市场潜力和地区经济发展迅速

近年来人们越来越倾向于在4S店购买车辆，且各种品牌的4S店和城市展厅如雨后春笋般迅速发展起来，传统的大卖场的销售量也开始出现下滑。现在的汽车市场还没有完全的结束暴力时代，仅靠新车销售、传统的售后服务和厂家返利仍可以获得一定的收入，但长此以往必将快速的进入负增长和赤字。自08年以来各地州的经济保持着较快的发展，经济的繁荣带动了汽车的消费，且各地方政府也正加大力度对汽车行业进行扶持，这必定会进一步带动人们对汽车的需求。现在的人对安全的意识越来越看重，以安全著称，且在同行中服务的功能性也居于领先的位置，也切合了客户对服务的诉求。

威胁------竞争对手的威胁

汽车4S店面临着强大的竞争对手如：、、、等汽车4S店。其中、和具有很大的共性和目标市场，这方面面临着严峻的竞争压力。

四、销售策略

1、目标市场

作为首家经营汽车的4S店，在经营中针对消费者所表现出的不同需求要采取不同的营销组合措施来满足顾客的需求。由于我们店的地理位置处于东三环离主要的大卖场较远，因此我们的首要目标应考虑在地州市场、次要目标放在市区和大卖场。

2、服务策略

在核心产品方面，首先要保证所有产品在质量、外观、造型等方面都能较好的满足顾客的储运要求。在顾客关注的动力性、燃油经济性、行驶稳定性、制动性、操控性等质量方面加大力度进行多元化宣传，以此树立良好的品牌形象。在顾客利益上提供信贷、年检、二手车置换、免费上门服务、装饰等服务。我们不但要在服务中坚持以顾客为导向，还要用心、用真心、用热心全心全意为顾客服务，而且要在售前和售中比竞争对手提供的服务还优质。

五、根据具体情况制定销售目标

六、费用预算

1、计划进货台次台(具体车型根据市场情况另订);

2、计划进货资金约万。

**销售部门工作计划 篇2**

一、 目标与愿景

计划每月达成500吨以上的销售任务，年度任务达成7000吨的销售业绩；客户开发以每月开发10个以上的稳定客户为目标，争取全年稳定合作客户50个以上。计划以安徽几个个地级市场为重点开发市场（合肥店为标杆市场），其他几个地级市场为次重点市场，除大力度进行销售业绩的突破外，更多关注品牌形象的建设和品牌推广，具体思路如下：

二、工作思路

1、明确职责

“量化考核”时刻以达成月度销售任务为重中之中，同时转变思路，以市场服务和销售推广的双重角色开展工作。做好公司产品推广销售全面规划如：战略规划、策略制定、市场调研、品牌推广、产品组合定位等工作。以消费者需求为中心，根据不同的市场环境，对市场运作进行策划及指导外，更注重如何协助经销商针对市场开发健全更完善、更健全的销售网路，更周到人性化的售后服务。

2、驻点营销

驻点市场的推行既锻炼、提升销售部人员自身，又贴身服务了一线经销商及其业务人员，销售部只有提供了这种贴身、顾问、教练式的全程跟踪服务，销售部人员才能真正做到对市场了如指掌，从实践中找到适合自身市场的正确营销模式

销售部驻点业务必须完成六方面的工作：

a、通过全面的调研，发现市场机会点，并针对性地拿出市场提升方案；

b、搜集竞争品牌产品和活动信息，捕获市场消费需求结合行业发展趋势，提出新产品的开发思路；

c、指导市场做好终端标准化建设，推动市场健康稳定发展；

d、针对性地制定并组织实施促销活动方案，对市场促销、费用及政策使用情况进行核查与落实，发现情况及时予以上报处理。

e、及时全面宣传公司政策，提升品牌影响力及知名度，培养忠实客户；

f、在市场实践中搜集整理亮点案例，重点总结出方法和经验，及时推荐给市场复制；

3、与经销商强强联合，真正建立覆盖乡村的销售网络

销售部要在市场一线真正发挥作用，除了调整自身定位及提升自身服务水平外，还离不开经销商团队的支持和配合。如果得不到经销商的认可和有效执行，即使再好的方案，最终也只能是一纸空文。由销售部和经销商团队的主管和骨干组成市场推广小组，由销售部确定活动企划方案，再由市场推广小组成员发表意见，主要对方案提出看法和改进建议，对于需进一步修改完善的方案，由销售部负责协调完善；对于会议讨论通过的方案，交经销商团队执行，由市场推广小组负责跟踪执行进度和效果，并及时调整，更好的满足消费者需求及为消费者提供更好的服务

三、管理团队

1、销售团队配置标准：

a 业务经理1名（销售部）市场部经理1名负责业务团队的组建考核，市场推广及销售目标的达成，制定规划年度销量明标及费用预算等事项！

b市场信息管理员1名（文员）负责市场调查、信息统计、市场分析、业务人员销售数据汇总、客户资料整理等工作。

C业务代表8名负责销售业绩的达成，客户开发及维护，区域市场的管理、公司活动政策现场执行及市场信息反馈

四、市场分析

1、竞争激烈

近几年来，由于同质化现象严重，市场供应远远大于市场需求，大米销售处于买方市场，竞争十分激烈，因此做好客户的服务及管理显得尤其重要，在公司保证品质的前提下，同种品质比价格，在降低各项成本的基础上，为经销商提供最优惠的价格，在同等价格的基础上，为消费者提供最优质的产品；同行业竞品如金健，北大荒，福临门，金龙鱼的优秀推广模式均可学习借鉴，为我所用，知己知彼，百战不殆。

2、整合资源

我公司依托区域特有的生态保护田优势保障了我们有特色的绿色食品供应，且有政府背后的大力支持，是一般中小型企业无法比拟的优势。公司需引进较强的人才优势，在科研开发、销售公关、企业管理、财务及物流配送各方面，集中一大批优秀骨干人才，为公司的发展和市场的开拓提供保证。

五、品牌推广

为了能够讯速有效的扩大我们产品的市场份额，并获得长久的发展，我们将以公司的发展战略为核心，从产品的品牌形象、产品定位、市场网络建设、市场推广等四个方面系统规划品牌推广策略。

1、品牌形象

为了打造“XXX”的品牌形象，建议我们公司的所有系列产品统一使用该品牌，不同类型的系列产品采用不同的包装策略，建议增加人物头像，以便于百姓识记。

2、产品定位

根据目前市场现状，随着产品的更新换代、新系列产品的推出和销售区域的情况变化，为提高与同类产品的竞争优势，扩大市场份额，在保证利润的同时，建议逐步调整产品价格，采用高、中、低价格策略，增加产品竞争力

3、网络建设

销售渠道是企业的无形资产，多年的市场运作、网络的初步形成，网络建设仍将作为公司未来发展的重点工作，努力加强乡镇网络的建设，积极发展新的经销商，使销售网络更趋稳定。进一步开发重点市场的经销商和专业大米销售商，扩大市场范围，抢占市场份额。

4、市场推广

a.积极利用公司各种有价值的资料，如（品牌好的形象）等宣传企业。

b.在区域性的专业报刊、杂志或电视媒体上刊登广告和文章，扩大产品知名度及品牌影响力。

c.积极参加各种大型行业会议及与各地经销商联合举办多种形式的产品知识讲座、产品体验营销、产品推广等会议，宣传展示公司与产品。

d.利用多种形式与经销商开展促销活动，促进产品销量。

e.在一些重点市场配合经销商做一些墙体广告，单页宣传，海报，KT板或室内

六 销售部组织架构

略

七 销售部费用预算及成本分析

**销售部门工作计划 篇3**

在新的一年里销售人员个人工作计划如下：

首先

1、销售顾问培训：在销售顾问的培训上多下功夫，现在销售员业务知识明显匮乏，直接的影响销售部的业绩，的销售顾问的培训是重点，除按计划每月一次培训以外，按需要多增加培训，特别针对不同时期竞争车型上得多下功夫研究，这在培训中应作重点。

2、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08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。

3、提高销售市场占有率：

⑴、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xx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、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。

⑵、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。

⑶、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。

**销售部门工作计划 篇4**

时间总是在悄无声息的流逝，20xx年渐渐离我们远去，为了20xx年工作开展的有条不紊，现特做如下工作计划：

一、公司网站的日常维护和更新

公司网站后台信息和产品图片的.及时更新，管理和更新公司网站的内容，使之处于不断更新的状态中，每天大概抽出一个小时的时间对公司网站后台上的产品的关键词，产品简介进行更新，

二、网络推广

1、关注产品信息在百度的排名情况，有针对性的注册各种B2B平台，论坛，贴吧等(注册电子商务网站信息时，内容要详细，详细的公司资料，详细的产品供应信息)

2、利用比较知名的网站发布我司的信息及产品，扩大我司产品的知名度，比如，好喇叭，一呼百应，灯火，环球经贸，环球厨卫等。

3、因季节不同，有针对性的发布产品

2-4月份主要以促销品为主，广告笔-笔类，广告军刀，修容组，钥匙扣，收纳袋，杯子，摆件，广告鼠标垫，调味瓶等，

5-7月份，主要以，广告瓶起子，扇子，野餐包，野餐垫，沙滩休闲椅，户外餐具，防暑降温礼盒等为主

8-10月份乐扣杯子，保鲜盒，旅行餐具，花瓶摆件，丝绸画，钢化玻璃碗等

11月-明年1月，被子，羊绒围巾，效率手册，笔记本，健身用品，干货礼盒等

针对特殊的节日，有针对性的发一些帖子

4、时时留意QQ动态，抓住客户咨询的内容，有针对性的解答客户的问题，努力开发跟踪网上潜在的客户资源，以及时的在线工具，电话沟通等完成销售工作。

三、某软件的管理

1、随时更新某软件上的产品内容，新的产品信息的发布，每天抽出1个小时对于天助软件上的商机(产品关键词，产品的内容，产品标题)及时的更新，及时增加新的产品商机

2、某软件的手动输入每天一个小时的时间

四、产品知识的学习

产品的性能，用途的等，以便接听电话时更好的和客户进行沟通。

**销售部门工作计划 篇5**

工作方向：

1.对经销商的管理

定期检查核实经销高的产品库存，配合公司发货时间及物流工作，确保经销商的库存在短期内消化，不出现积压产品及断货现象，同时协调好各分销商的渠道，有销售网络重叠现象的，避免引起产品价格战。

2.解决产品冲货、窜货问题

实行奖罚分明制度管理体系，解决因产品价格大幅度波动造成的市场威胁，查找冲货根源，经核实无误后取消违规经销商的产品促销资格，时间为1年。相反，提供有效信息并持有凭证的销售商，公司给予相应的促销补贴政策。

3.销售渠道下沉

进一步将产品深度分销，由原来的批发市场深入至农贸市场，在终端的走访中，针对信息的收集，寻找对产品需求量大的消费群。目前，浓缩果汁产品的需求量集中在咖啡馆、茶馆，我们还需要在产品质量和价格上寻找相应的切入点。

目标市场：

将对扬州、泰州、盐城、淮安、镇江、连云港、芜湖、马鞍山、安庆、淮南、淮北等苏中、苏北、及安徽局部市场进行开发，搜罗并设立特约经销商，享有与南京经销商同样的经销政策，实行自然销售，特殊区域可视情况而定，是否增派销售人员。

重点促销产品：

鸡汁和果汁在20xx年将被重点推广，两个产品的消化周期短，但在市场竞争方面优势不明显，准备将相应消化周期长的寿司醋、芥末油，辣椒油等停止促销，从而补贴鸡汁和果汁产品的促销，能起到重点产品的增量效果。

销售队伍人力资源管理：

1.人员定岗

南京办固定人数5人，终端4人，流通1人，准备从终端调派1人兼跑流通市场，而原负责流通的人员兼跑省内周边城市，开拓空白市常

2.人员体系内部协调运作

每日晨会进行前日的工作汇报，端人员将负责的区域业务工作表格化，流通人员将市场信息和竞品动态提供给终端人员，终端方面的供求信息和网络资料由流通人员安排解决，大家交换意见，进行信息沟通，为销售做好全方位的工作。

3.关键岗位定义，技能及能力要求

终端人员销售对象为市内酒店，宾馆、咖啡茶馆等，面对直接消费者进行服务，要求在谈判技巧和国语标准化的程度上有所提高，要有实际的终端业务开发率，流通人员销售目标是为产品打开分销渠道，通过分销过程，最终到达消费者，流通人员要具备清醒的思维，长远的战略眼光，善于沟通、分析、认真看待问题的启发性和套路背后的逻辑性，打开每一个产品流通的环节，确保产品顺利分销。

4.培训

给予全体办事处人员进行定期的培训，在销售技巧及谈判过程上进行实战的演习。

写好销售工作计划的妙招

不管做哪份工作，若想做好，必须给自己一个时间段周详的工作计划和阶段性的工作总。我们都知道销售计划是每一个销售员工作的依据，这样的计划在大的销售公司可能是必做之事，但在小型的公司就未必了。若是在没有进行计划和培训的基础上去做事，大多数销售员都难以完成销售任务，公司所制定的销售任务也变成了空中楼阁，根本只是个摆设或者一纸空文。那么，作为一个销售员该怎样对待销售计划呢?我认为要成为一个优秀的销售员，无论你是在什么样的公司，无论你面对什么样的老板，精心的制定销售工作计划是你做好销售任务的根本。那么怎样写销售工作计划呢?

从开头说起吧，刚做销售员或者刚到一个新的公司，你所要做的工作是先了解产品，再了解销售渠道，再了解市常先不忙着写销售计划，等你觉得对市场情况，产品情况都有一定的了解后，就要写出第一份销售计划。这份计划应该是你销售思路的体现，并不需要写出具体的任务，只需要写出你自己销售途径，怎样培养客户以及你对产品销售的认识。总之，是一份销售渠道和销售方法的概要。当你已经更进一步得了解市场后，再对自己的计划做以调整和补充。

一般写销售计划包括以下几个方面：

1.市场分析。也就是根据了解到的市场情况，对产品的卖点，消费群体，销量等进行定位。

2.销售方式。就是找出适合自己产品销售的模式和方法。

3.客户管理。就是对一开发的客户如何进行服务和怎样促使他们提高销售或购买;对潜在客户怎样进行跟进。我觉得这一点是非常重要的，应在计划中占主要篇幅。

4.销量任务。就是定出合理的销售任务，销售的主要目的就是要提高销售任务。只有努力的利用各种方法完成既定的任务，才是计划作用所在。完成了，要总出好的方法和模式，完不成，也要总，还存在的问题和困难。

5.考核时间。销售工作计划可分为年度销售计划，季度销售计划，月销售计划。考核的时间也不一样。

6.总。就是对上一个时间段销售计划进行评判。以上六个方面是计划必须具备的。当然，计划也不是一成不变的，要根据市场的情况进行调整。

**销售部门工作计划 篇6**

(一)细分目标市场，大力开展多层次立体化的营销推广活动。

xx部门负责的客户大体上可以分为四类，即现金管理客户、公司无贷户和电子银行客户客户。结合全年的发展目标，坚持以市场为导向，以客户为中心，以账户为基础，抓大不放小，采取“确保稳住大客户，努力转变小客户，积极拓展新客户”的策略，制定详营销计划，在全公司开展系列的媒体宣传、网点销售、大型产品推介会、重点客户上门推介、组织投标和集中营销活动等，形成持续的市场推广攻势。

巩固现金管理市场领先地位。继续分层次、深入推广现金管理服务，努力提高产品的客户价值。要通过抓重点客户扩大市场影响，增强现金管理的品牌效应。各行部要对辖区内重点客户、行业大户、集团客户进行调查，深入分析其经营特点、模式，设计切实的现金管理方案，主动进行营销。对现金管理存量客户挖掘深层次的需求，解决存在的问题，提高客户贡献度。今年争取新增现金管理客户185200户。

深入开发公司无贷户市场。中小企业无贷户，这也是我行的基础客户，并为资产业务、中间业务发展提供重要来源。xx年年在去年开展中小企业“弘业结算”主题营销活动基础上，总结经验，深化营销，增强营销效果。要保持全公司的公司无贷户市场营销在量上增长，并注重改善质量;要优化结构，提高优质客户比重，降低筹资成本率，增加高附加值产品的销售。要重点抓好公司无贷户的开户营销，努力扩大市场占比。要加强对公司无贷户维护管理，深入分析其结算特点，进行全产品营销，扩大我行的结算市场份额。xx年年要努力实现新开对公结算账户358001户，结算账户净增长272430户。

做好系统大户的营销维护工作。针对全市还有部分镇区财政所未在我行开户的现状，通过调用各种资源进行营销，争取全面开花。并借势向各镇区其他政府分支机构展开营销攻势，争取更大的存款份额。同时对大中型企业、名牌企业、世界10强、纳税前8000名、进出口前7334强”等10多户重点客户挂牌认购工作，锁定他行目标客户，进行重点攻关。

(二)加强服务渠道管理，深入开展“结算优质服务年”活动。

客户资源是全公司至关重要的资源，对公客户是全公司的优质客户和潜力客户，要利用对公统一视图系统，在全面提供优质服务的基础上，进一步体现个性化、多样化的服务。

要建设好三个渠道：

一是要按照总行要求“二级分公司结算与现金管理部门至少配置3名客户经理;每个对公业务网点(含综合业务网点)应当根据业务发展情况至少配备1名客户经理，客户资源比较丰富的网点应适当增配，”构建起高素质的营销团队。

二是加强物理网点的建设。目前，由于对公结算业务方式品种多样，公司管理模式的差异，对公客户最常用的仍然是柜面服务渠道。我行要加强网点建设，在贵宾理财中心改造中要充分考虑对公客户的业务需要，满足客户的需求。各行部要制定详细的网点对公业务营销指南，对不同网点业态对公业务的服务内容、服务要求、服务行为规范、服务流程等进行指导。

**销售部门工作计划 篇7**

我公司具体从事的是小型汽车轮胎行业，而我们作为公司的销售公司是直接与公司利益挂钩的一个公司。本年度，我公司将紧紧围绕公司制定的整体目标，并根据以往的工作经验和教训，按照实际的工作要求，积极落实销售工作要点和制定的工作计划，争取为公司创造更多的利益。现将我公司本年度的主要工作计划公布如下：

一、全年工作总体思路：

现在，随着经济的飞速发展，私家车的数量也越来越多，汽车轮胎也相应的在市场上占据了相当大的份额，针对这一情况，我公司要积极树立以公司利益最大化为前提的目标，并且采取“针对性销售，扩大销售群体”的方针，坚持以“内抓管理，外树品牌”为重点，以目标管理的方式，认真扎实的落实各项工作。

二、销售业绩目标：

本年度，我公司的总体销售目标金额为450万元，实现的总体利润为\*\*万元。根据这个经济指标，我公司平均每月要完成\*\*万元的销售业绩。

三、具体措施：

（一）、加强内部管理，提高经济效益：

本年度，我公司将在原有的制度上进行进一步的完善，比如完善销售管理制度，并且要求各个销售人员要完全按照制度做事，切实做到有章可循，有法可依。以此让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识，以此提升公司的经济效益。

（二）、实行考核制度，增加员工积极性：

本年度，我公司会加大考核制度的实行，我们将会根据销售总目标，分别下指标，切实的做到责任明确，落实到人，绩效挂钩。一是在具体过程中我们会将每个月的销售目标分配到各个销售人员，并且将各个销售人员的业绩做真实的记录。二是出勤考核，销售部是公司的对外窗口，它既是公司的对外形象又是内部的风标，所以今年我们将会加强出勤制度的考核力度。三是对服务质量和工作态度进行考核，我们会将请每位顾客填写销售人员的态度和服务质量，并用做评鉴。

（三）、加大培训力度，提升整体实力：

本年度，我公司会根据实际情况对本公司人员进行系统的培训。一是积极培训销售人员的业务能力水平，比如我们会进行专业的销售技能培训、销售手段等，并将理论联系实际，从而使每一位员工在平时的每项具体工作和每个工作细节中不断的提高业务素质，以达到提高我公司整体销售实力的目的。二是我们将会对轮胎的品牌知识进行深入学习。我公司主要经营的是马牌，邓禄普，米其林，固铂，固特异等轮胎，因为所涉及的品牌较多，各个品牌的轮胎也有别不同，所以在具体的工作中，我们要求每个工作人员必须对我公司所经营的各个轮胎品牌知识了若指掌，做到心中有数。

（四）、加强团队建设，搞好人力资源管理：

人才是每个企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，所以建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。本年度，我公司将以建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项重要的工作来抓，我们将采取活动的方式来加强每个销售人员的团队意识和合作精神的培养，同时反复强调销售人员的责任感，在让大家增进情感的同时清楚认识团队重要性，以形成一个团结积极，具有良性竞争意识的优秀销售团队。

（五）、根据实际情况，调整销售策略：

本年度，我公司会积极的分析市场情况，并且及时根据市场变化情况做出一些调整和改变。比如在销售淡季，公司将会进行一些促销活动的开展，以吸引更多新客户，扩大客源。

总之，在新的一年中，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公司工作要点，结合公司实际，在20xx年度中承担应负的责任，为公司的战略目标实现作出自己应有的贡献。

**销售部门工作计划 篇8**

1：对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

2：在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得 客户信息。

3：要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

4：今年对自己有以下要求

5：每周要增加2个以上的新客户，还要有到xxx个潜在客户。

6：一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

7：见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

8：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。

9：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。

10：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。

11：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。

12：自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，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。

13：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。

14：为了今年的销售任务每月我要努力完成达到xxxx万元的任务额，为公司创造 利润。

以上就是我这一年的工作计划，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。为公司做出自己最大的贡献。

**销售部门工作计划 篇9**

200\*年全年计划销售70万盒，力争100万盒，需要对市场问题进行必要的分析，对进行更细致的划分，并进行必要的工作指导和要求。

一、目前医药市场分析：

目前在全国基本上进行了点的销售网络建设，但因为零售价格过低，18.00元/盒,平均销售价格在11.74元,共货价格在3—3.60元,相当于19—23扣,部分地区的零售价格在17.10元/盒,因为为新品牌,需要进行大量的开发工作,而折合到单位盒的利润空间过小,造成了代理商业或业务员不愿意投入而没有进行必要的市场拓展.

经过与业务员的大量沟通,业务员缺乏对公司的信赖,主要原因是公司管理表面简单,实际复杂,加上地区经理的感情及不合适的沟通措辞其他相关因素,造成了心理上的压力,害怕投入后市场进行新的划分、或市场的失控，造成冲货、窜货的发生，不愿意进行市场投入，将变为情感的销售，实际上，因为低利润的原因，这样的情况将可能持续到每个市场的润利润在10000以后才有所改变。

如果强制性的进行市场的划分，因为公司没有进行必要的投入、更没有工资、费用的支持，加上产品的单一、目前利润很少，并没有让业务员形成对公司的依赖、销售代表对公司也没有无忠实度，势必造成市场竞争的混乱，相互的恶意竞争，不仅不能拓展市场，更可能会使市场畏缩。

二、营销手段的分析：

所有经营活动必须有一个统一的营销模式，而不是所谓的放任自流，凭借代理商的主观能动性去把握和操作市场，因为产品价格定位、产品用途的定位、同类产品的竞争分析等综合因素的考虑，更不可能期望于业务员替换单盒利润空间大的某个产品，事实上也是如此，与我来公司的前提出的以0TC、以农村市场为目标市场的市场销售定位为主、以会议营销实现网络的组建和管理，迅速提高市场的占有率。而依据业务员的自觉性来任其发展，公司只能听凭市场的自然发展，失去主动性。

三、公司的支持方面分析：

到目前为止，公司对市场支持工作基本上为0，而所有新产品进行市场开拓期，没有哪个企业没有进行市场的适当投入，因为目前医药市场的相对透明，市场开拓费用的逐步增加，销售代表在考虑风险的同时，更在考虑资金投入的收益和产出比例，如果在相同投入、而产出比例悬殊过大，代表对其的忠实度也过底。而比较成功的企业无疑在新产品进入市场前期进行必要的支持与投入。

四、管理方面分析：

新业务员及绝大部分业务员对公司管理存在较大的怀疑，几乎所有人的感觉是企业没有实力、没有中外合资企业的基本管理流程，甚至彼此感觉缺乏信任、没有安全感。

企业发展的三大要素之一是人力资本的充分发挥、组织行为的绝对统一、企业文化对员工的吸引及绝对的凝聚力。

管理的绝对公平和公正、信息反馈的处理速度和能力的机制的健全。而目前公司在管理问题上基本还是凭借主观的臆断而处理问题。

根据以上实际情况，为了保证企业的健康发展、充分发挥各智能部门的能动性、提高销售代表对企业的依赖性和忠实度，对200\*年工作做出如下计划和安排：

一、市场拓展和网络建设：

目前市场基本上实现了布点的完成工作，通过近半年的彼此磨合与考察，对目前所有人员的资性程度应该得到认可，为了绝对回避风险，企业应该确定其管理的主要地位，然后适当进行必要的诱导和支持，进行市场的拓展和网络建设工作，具体要求如下：

1、北京、天津

下半年销售任务：52800盒、实际回款45600盒公司铺底7200盒

2、上海

建议：公司必须进行市场的投入，对上海实行单独的操作模式，实行底薪加提成的薪金制度，作为公司的长线投资市场。

3、重庆

其从事新药推广时间短，地区管理经验不足，但为人勤奋，经济能力弱，可能会扣押业务代表的工资、费用，挫伤业务代表的积极性。根据以往的工作经历，喜欢冲货、窜货。

市场要求：

必须保证有1000个以上终端，对目前的市场进行必要的摸底，然后要求招聘招商。注意了解货物流向。

下半年销售任务：37200盒实际经典哦回款：30000盒公司铺底：7200盒

4、黑龙江

5、辽宁

有较长时间的OTC操作管理经验，市场熟悉，但辽宁市场混乱，尤其是OTC竞争激烈，一般要店促销人员很多，费用过大，需要提醒向农村市场转移。

下半年销售任务：36000盒实际回款28800盒公司铺底7200盒

6、河北

能力强、但缺乏动力

要求开发：石家庄唐山秦皇岛、邢台保定等9个地区

7、河南

要求开发17个地区中的10个地区

8、湖北

要求下半年继续召开会议，进行农村推广

9、湖南

进行协助招商。

10、广东

要求开发广东21个地区中的15个地区，市场大、扣率低、进店费用高，必须进行必要的支持和让利，可以送其他药品的办法

11、广西

要求开发OTC市场，

12、浙江

浙江市场大、扣率低、进店费用高，必须进行必要的支持和让利，可以送其他药品的办法

13、江苏

市场大、扣率低、进店费用高，必须进行必要的支持和让利，可以送其他药品的办法

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！