# 业务员工作计划表安排(精)

来源：网络 作者：雨声轻语 更新时间：2024-08-13

*业务员工作计划表安排(精)一承保是保险公司经营的动力源，是风险管控、实现经济效益增加收入的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在20\_\_年度里，公司将强化业务管理工作，提升承保风险管控能力。1、对承保业务快速高效地进行审核，利用风险管...*

**业务员工作计划表安排(精)一**

承保是保险公司经营的动力源，是风险管控、实现经济效益增加收入的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在20\_\_年度里，公司将强化业务管理工作，提升承保风险管控能力。

1、对承保业务快速高效地进行审核，利用风险管理技术及合理的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情况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

经过去年的努力，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，20\_\_年里将严格规范工作，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，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、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

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，还是我们工作的重点，20\_\_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20\_\_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。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。

今年，虽然受金融风暴经济方面还是有所影响的，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。

**业务员工作计划表安排(精)二**

新客户能给厂家带来销量和市场份额的增长，能为销售员带来更多的奖金和职位提升机会，优秀的销售员总是能不断开发高质量的新客户。从某种意义上来说，衡量销售员的水平高低所在关键看销售员能否开发高质量的新客户。要成功开发新客户，首先必须把水烧到99°，即做好市场调查、客户普查、客户筛选、目标客户确定、开发计划等前期性的开发准备工作。最后1°关键在于打动客户，消除客户顾虑与异议。很多销售员都做到了99°，但要将最后1°烧开——洞察客户顾虑，消除客户异议，却不知所措。

新客户开发过程中，经常遇到的异议列举

1、价格太高：“你们公司产品价格太高，不好卖，你们还是找别人吧?”

2、公司政策不灵活：“你们公司的政策不够灵活，你们还是去找别人吧?”

3、独家代理权：“我要做你们公司产品的独家代理商”

4、市场不景气：“现在市场不景气，生意不好做，你们还是过一段时间来谈吧?”

5、要铺底：“我的资金很难周转过来，你们应该支援我一下，铺点底给我”

6、要保证金：“我与你们公司没打过交道，不了解你们公司，你们应该给我点保证金”

7、缺乏资金：“我现在资金实力有限，不想再考虑其他厂家了”

8、厂家关系：“我与现有厂家感情很好，暂时不考虑引进其他厂家”

9、朋友关系：“我与现有厂家是多年的交情，不好意思再引进其他厂家”

10、生意小：“我们生意做得很小，不方便到你们厂家进货，你们还是找别人吧”

11、运输：“这里离你们厂家太远，运输不方便且运输费用高”

12、小公司：“你们公司是小公司，我们只经营大公司的产品”

13、厂家约束：“我与现有厂家订了合同，等合同到期了再说吧”

14、专销奖：“现有厂家给了我专销奖，我不能再经营其他厂家的产品了”

15、决策权：“经理不在家，我不好做主，等经理回来后再说吧”

16、历史问题：“经营你们公司产品，反映不是很好呀”

17、市场冲突：“你们的产品在经营，他不是卖得很好吗?”

以上列举的异议，使厂家销售员与客户的谈判卡壳了，很难进行下去。实际上，以上异议并不一定是客户的真实异议，可能只是客户委婉拒绝的一种方式。客户产生异议的主要原因有：客户想和厂家讨价还价，还想向厂家争取更加优惠政策;客户对厂家及厂家产品不了解，缺乏信心;客户听信了其他人的谗言;客户心中还有顾虑;客户没有增加经营厂家或品牌的需求。因此，面对客户的异议不要轻易下结论，首先要分析和判断客户异议的真假及产生的原因，然后对诊下药。

客户主要异议的解答方法与策略

一、 当客户异议厂家产品价格太高

1、由因分析。客户提出厂家产品价格太高的异议，可能是厂家产品价格确实要高于其他厂家或品牌的价格，客户一则担心用户没有办法接受，产品卖不出去;也可能是担心产品价格太高，他的利润下降，没有钱赚;还有可能是厂家产品价格比其他厂家或者品牌价格差不多，客户是想通过心理战，要求厂家产品价格还要作出让步;

2、策略与方法

(1)当调查获知，厂家产品比其他厂家或者品牌差不多，甚至还低时：

a、“你认为我们产品价格太高，你是与哪个厂家、哪个品牌的哪种规格的产品相比较呢?”

b、“你能不能告诉我，xx厂家规格的品种是什么价格吗?”

c、“据我了解，我们的价格与品种的价格差不多……(公司产品相对品种的优势及我们的运作方法)，你还担心什么呢?”

注解：通过反问客户的策略，打消客户以为销售员不了解市场而刻意压价的想法，同时将话题从价格问题转移到公司如何做市场、如何帮助客户推广产品上来。

(2)当调查获知，你的产品确实比其他厂家或者品牌高时：

a、“我们的价格确实高了点，你是担心我们的价格高，用户不接受而卖不出还是你认为经销我们的产品没有多少钱赚呢?”

b、客户回答产品价格高，用户不接受不好卖

“你了解过我们的公司吗?我们的公司有一条理念：帮助客户共同销售。我们有一整套产品推广计划和方法……(列举一些帮助客户推广产品的方法与案例)。客户销不销公司的产品是客户的问题，产品卖不卖得出去，是我们公司的问题。你还有什么顾虑吗?”

c、客户回答产品价格高，经营利润不高

——“你认为经营我们的产品最起码需要什么样的利润?你估计经销我们后能产生多大的销量?你经营我们产品总体利润期望目标是多少?……根据我们对市场的了解及经验，你经营我们的产品的总体利润目标可以实现，……。(从我们全方位的推广支持后预计能达成的销量及促销政策支持等，计算出总体利润)，你还有什么担心吗?”

——“我们的价格是比其他厂家或者其他品牌是要高一点，也应该高些高一些，……(说明价格高的原因)。价格确实影响用户购买的一个方面。你知不知道价值比价格更能影响用户的购买……。(理论结合案例展开说明)。我们公司现在推行的是价值营销，……(一整套的推广方案和计划与案例)。”

注解：厂家产品价格高，不应简单的与竞争对手比价格，而是应与竞争对手比价值，同时有一整套的推广策略、方案与计划。并将这些道理，通过理论联系实际的方法，告诉客户，引起客户的理解、认可与共鸣。

二、 当客户异议厂家的政策不够灵活

1、由因分析：厂家政策不灵活，经常是指厂家的结算方式、铺货政策、奖励政策不是很灵活，原则性比较强。在这种前提下，客户有两种目的：一种是以此为借口，不愿意做厂家的产品;一种是想做厂爱的产品，只是想获得更多的更优惠的政策支持。

2、策略与方法

(1)客户以此为借口，不愿意做你的产品

a、“你认为我们的政策优惠到什么程度，我们才有可能合作呢?”

b、“你要的这么优惠的政策，我没有办法答复你，要么这样吧，我请示了公司领导后，再来拜访你，行吗?你也好好考虑一下吧!”

注解：既然客户做厂家的产品暂时没有需求，短期内厂家再如何努力估计效果也不会很好。因此，针对客户的这种借口，厂家既不要过多的解释，又不要把话说死，继续与这种客户保持联系与接触，说不定以后有机会合作。

(2)客户有与厂家合作的需求，可能是向厂家要更多的政策

a、“你能不能讲具体一点，你认为公司哪些政策不灵活?”

b、“你认为我们的政策，对你来说，可能会造成什么样的不利影响呢?”

c、“确实政策可能会给你带来很多麻烦，短期内不利于你的经营，但你有没有考虑过政策也能给你带来什么好处吗?……”

d、“你想过没有，其他厂家为什么会给你那么多且具有吸引力的政策吗?理由只有一个：这个厂家实力不是很强大，对自己及产品缺乏信心，只能靠这种低级的原始的方式来吸引你们。这种厂家除了带给你表面上的支持，还给你带来了什么?……(结合案例说明带来了一大堆的麻烦)。同时你也想过没有，为什么我们的政策不是很宽松，反而很多的经销商和用户忠诚于我们公司和我们的产品?因为我们给他们带来很多价值……(结合案例说明公司给客户带来很多新的价值)。你是要1000元钱还是要一份每月能给你带来1000元的工作呢?”

e、“我们给你提供政策达到何种程度，你才有可能与我们合作呢?”

注解：通过开放式的提问形式，了解客户需要何种政策，了解客户对这种政策的顾虑是什么，同时引导客户从要政策的误区中走出来，变要政策为要发展，最终使客户明白要发展就要与象你这样的厂家合作。

三、 客户异议要求“独家经销或者总代理”时

1、由因分析。客户之所以向厂家要求独家经销或者总代理原因可能有：客户的观念比较落后，认为只有做厂家的独家经销或者总代理面子上才风光;担心市场做起来后，厂家不断开发新客户，自己的利益得不到保障;担心厂家开发多家后，相互冲突，市场难以控制;

2、策略与方法

(1)“独家经销或者总代理我们厂家也并非不可以给你，但你要告诉我假如我们公司产品让你做独家经销或者总代理，你每月能保证我们多少的销量?你总不能让我们兄弟吃不饱饭吗?”

(2)“你能不能告诉我，你为什么要独家经销或者总代理呢?你担心什么呢?”

(3)“你担心你的市场权益得不到保障，市场难以控制，是可以理解的，也是很实现的问题。实际上独家经销或者总代理也并不见得厂家就能100%保证保障你的权益，……(案例说明)。实际上厂家通过分品牌、分品种在同一市场上开发多家客户，同时加强市场的规范与控制，对于你来讲，肯定利大于弊……(理论结合案例说明互竞共荣的道理)。”

注解：当客户提出独家经销或者总代理的要求时，不要将话说死，要留有余地，如果客户独家经销能保证厂家每月比较大的销量时，可以考虑独家经销，毕竟销售目的是产品销量和市场份额。如果对方不能保证，则要告诉对方特约经营也是一种很好的经营方式，厂家有很多政策和措施来消除他的顾虑，直至接受厂家的做法。

四、 当客户异议“市场不景气，生意难做，过一段时间再说”时

1、由因分析：客户异议市场不景气主要有三种可能：一种是市场确实不景气，生意难做，客户认为增加新的厂家也不会有起色;一种是客户还有顾虑，对公司没有信心，是一种借口;一种是客户没有需求。

2、策略与方法

(1)客户认为市场不景气，不是引进厂家的最好时机

“你的意思是旺季的时候可以经销我们的产品，对吗?既然你有诚意经销我们的产品，我认为市场不景气是经销我们产品的最佳时期……(从引进我们的产品可以使淡季不淡、产品的成功销售市场准备很重要、竞争对手忽视是新品进入最佳时机等等方面，结合案例说明)。”

注解：针对这种客户，最主要的是引导他的观念与思想，他的观念转变成功了，那么可能你的开发也就成功了。

(2)客户还有顾虑，以市场不景气为借口，持观望态度

“你是生意专家，你应该明白：凡是生意做得好的人，他一定是个很果断且精明的人。他们不会只顾眼前，更主要的是他们知道未来，知道未来什么生意好做。我们公司无论从理念、产品还是到营销方式，都代表未来的潮流……(结合案例，全方位的介绍公司及公司产品和营销做法，树立客户信心)。你能不能告诉我，你还有什么顾虑呢?”

注解：这种客户比较犹豫，说话反复无常，针对这部分客户要采取恩威并用策略，要告诉他未来的趋势和他目前存在的危机，同时也要告诉他厂家是他的唯一救星。

(3)客户没有需求，只是以市场不景气为借口，来拒绝你

“没有关系，今天你不做我的，也许明天你会做我的。我们生意做不成，可以做朋友吧。你说是吗?老板。这是我的名片，你需要我时，随时可以打电话。我也会经常来拜访你。”

注解：这种客户很有主观，除非他真正有需求，否则你很难打动他。这部分客户，厂家保持与他联系，也许以后有业务往来。

五、 当客户异议要“铺底资金”时：

1、由因分析：可能客户真正的缺乏资金，需要厂家资金周转;可能是客户有钱，但想通过铺底资金控制厂家;也可能客户想诈骗厂家的货款;还有可能是没有诚意与厂家合作，纯粹一种借口;

2、客户资信调查后，没钱且信誉很差，完全可以拒绝

“对不起，我们厂家的付款方式是现款现货，执行的是零帐款，在这一点上，公司任何人没有权力。我实在是爱莫能助。”

3、有钱，想控制厂家要铺底，尽量说明现款现货，确实没有办法，可以适当铺底;

“确实没有办法，现款现货这是公司的规矩，没有谁敢做主。你能告诉我现款现货，可能会面给你带来什么麻烦吗?……我回去请示下公司吧。不过，据我所知，如果我们铺底给你，可能你要办理抵押或者担保手续。”

六、 当客户异议“没有钱”时

1、由因分析：有可能确实没有钱;有可能有钱，但只是一种借口;还可能有钱，想要厂家垫底，以此来控制厂家;

2、策略与方法

(1)确实没有钱者，圆滑收场。“老板没有钱，真是开国际玩笑。”

(2)还存顾虑，有钱称没钱，应继续探询需求;

(3)有钱想要垫底，以此来控制厂家。(参照五大点3小点策略应对)

七、 当客户异议“已与现有厂家订了合同，等合同到期了再说吧”时

1、由因分析：可能确实跟其他厂家签订了合同，年终有一些政策要兑现，要完成销量任务，不敢轻易接受新的品牌，而影响现有厂家销售达成;也可能是一种借口。

2、策略与方法

(1)确实签订了目标合同，有三种处理方式：一种是等到合同到期再说，但此过程一直保持联络;二种是以算帐的方式说服客户，其实经销公司产品也不会吃亏，甚至赚得更多;三种是公司给予相应的补偿;

(2)没有签订合同，只是借口：搞清主要顾虑是什么，对诊下药;

八、当客户异议“以前经营你们公司产品，做得并不成功呀”

1、由因分析：厂家以前在这片市场上有经销商做过，但由于历史原因，经营失败了。在重新启动市场时，客户对公司缺乏信心。

2、策略与方法：向客户分析和解释当时失败的原因，同时向客户说明现在的公司与过去相比大不一样了，重新树立客户的信心，激发他的经营欲望。

“你说的一点不错，公司的产品曾在这个市场上红火过，但不久也消失了，也许你也知道其中一些原因……(联系实际，客观分析和说明原因)。现在我们公司在方面做了很大的改善，……(改善办法与效果)。你还有什么顾虑和担心的呢?”

**业务员工作计划表安排(精)三**

转眼间又到了新的一年。20xx，又是一个充满挑战、机遇与压力并存的一年。应对竞争激烈而又现实的社会，生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。让自我成为一个有真正实力的人!

在此我订立了工作计划，以便自我在新的一年里又更大的进步和成绩。

一：熟悉公司的规章制度和工程管理的开展，熟悉自我工作岗位的业务流程。

二：增强职责感、增强服务意识、增强团队意识。用心主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的潜力减轻领导的压力。明确自我的工作职责，遇到问题时要及时的去分析问题，解决问题，服从上级的安排。

三：公司在不断的改革，订立了新的规定，作为公司的一员，务必以身作则，遵守公司的规定。

如何开展工作：

1。以寻找目标市场的商业网站、行业协会网站、商会网站及产品专业网站为方向，了解并联系目标市场知名度高销售网络庞大的进口商。

2。基于目前手头联系的较多的客户，打算先从其着手，了解的途径主要按照上述说明的方向。透过谷歌和百度等网络搜索引擎找到相关网站网址。

3。准确明白其他国家一些大采购商的联系方式后，接下来就是如何将他们开发成为我们的客户了。

4。认真对待收到的每封询盘，及时处理并跟进客户。必要时做好相应笔记。在一些免费的b2b平台上，发布产品信息，推广我们的产品。

同时在与客户沟通的过程中，挖掘他们国家同行业进口的信息。至于能收获多少，看沟通方式和客户的意愿等因素了。

5。对已经下单的客户，制作客户维护跟进表，详细记录跟进信息，了解产品使用反馈信息，掌握变动。

6。对意向客户，多多持续联系，有计划有区别的发送邮件，并电话联系。7。对意向不明确的客户，按照开发信模板，每两天发一封邮件。8。每周五做好工作总结

以上是我针对20xx年的工作计划和发展方向，我会更加努力、认真负责的去对待本岗位的工作，期望透过自我的努力和他人的协助能够成功的达成计划并突破，取得更好的成绩并提高自我。

**业务员工作计划表安排(精)四**

开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年全球性金融危机的挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，现将本年度工作总结如下：

一、20\_\_年销售情况。

20\_\_年我们公司在\_\_、\_\_等展览会和\_\_、\_\_等专业杂志推广后，我公司的\_\_牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。20\_\_年度老板给销售部定下\_\_\_万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额\_\_\_万元，产销率\_\_%，货款回收率\_\_%。

二、加强业务培训，提高综合素质。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。

今年公司添用了\_\_\_软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在\_\_市\_\_\_科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习的专业知识，提升技术职能和自我增值。

三、构建营销网络，培育销售典型。

\_\_材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市尝培育新市尝发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌度带动产品销售，建成了以\_\_本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

四、关注行业动态，把握市场信息。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。

产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势;建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集;要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

五、再接再厉，迎接新的挑战。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在20\_\_年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好20\_\_年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

祝我们\_\_科技有限公司在20\_\_年的销售业绩更上一层楼，走在电子行业的尖端，向我们的理想靠拢。

**业务员工作计划表安排(精)五**

\_\_年是\_\_\_寿险市场竞争更加激烈的一年，同时也是\_\_\_个险发展重要的一年，\_\_\_个险在中支公司总经理室的正确领导下，认真贯彻落实年初总经理室提出的各项要求，紧紧围绕分公司及中支下达的各项工作指标，以业务发展作为全年的工作主题，明确经营思路，把握经营重点，用心有效地开展工作，取得了较好的成绩。为了给今后工作带给有益的借鉴，现将\_\_\_个险\_\_年的工作状况和\_\_年的工作计划汇报如下：

一、\_\_年的经营成果和工作总结

截至12月1日，\_\_\_个险在全体业务同仁、内外勤的共同努力下，共实现新单保费收入\_\_\_\_万元，其中期交保费\_\_\_万元，趸交保费\_\_\_\_\_元，意外险保费\_\_\_\_万元，提前两个月完成分公司下达的期缴指标;个险至12月有营销代理人\_\_\_\_人，其中持证人数\_\_\_\_人，持证率\_\_%;各级主管\_\_人，其中部经理\_人，主任\_人。实现了业务规模和团队人力的稳定。

回顾\_\_年走过的历程，凝聚着\_\_\_太保人顽强奋斗，执着拼搏的精神，围绕不同阶段的工作重点，针对各阶段实际状况，我们用心调整思路，跟上公司发展的节奏，主要采取了以下具体工作措施：

(一)从思想上坚定信心，明确方向，充分认识市场形势，抓住机遇，直面挑战。

今年\_\_\_同业公司不断从各个方面和我们展开较量，个性是国寿、华泰、泰康、人保等大小公司。在这种市场环境中，只有迎头赶上，用心发展才是硬道理。\_\_\_个险上下充分领会上级精神，认识到决不能被动地围着市公司的计划指标转，而是就应用心地开拓市场，这是两种不同的发展观念，也将取得截然不同的发展结果。

我们利用各种时机，转变个险所有内外勤的观念，变“要我发展”为“我要发展”。对于销售一线的业务人员，我们反复强调，取得业绩占领市场才是根本，要看到寿险市场取之不尽的资源，并意识到做一份保单就占有一块市场。只有树立起发展的新观念，不断占领市场份额，用服务和士气与同业竞争，营销团队才能在市场大潮中立于不败之地。正是攻克了思想上的堡垒，统一了发展观念，才为\_\_\_个险从根本上增强了凝聚力，\_\_\_个险呈现出用心主动，健康向上的精神面貌。

(二)针对全年各阶段经营重点，我部门用心配合中支公司各项安排，结我个险实际状况，适时推出竞赛方案，有针对性地进行业绩拉动。

个性是在今年7月份百日大战中，推出了“群英会聚人民大会堂”的竞赛方案，树明星、拉标杆，布置“天天拜访，周周举绩，月月增员、百日达标”的口号，在各个职场中悬挂，有效加强了团队凝聚力，透过全体内外勤百日的浴血奋战，最终达成全省进度前十强的好成绩，\_\_\_个险达成赴人民大会堂的代表合计12名。

(三)针对个险组训，明确职责定位，强化岗位意识和工作职责心，使外勤伙伴和内勤工作人员都认清方向，各司其职。

1、针对团队主管强化目标意识，增强主管带动意识。

2、针对精英高手强化荣誉感，加强训练和培养。

3、针对个险内勤人员，调整部门架构，明确岗位职责，切实作好团队的支持和服务工作。

(四)一手抓基础管理，提高团队素质，维护团队稳定;一手抓产品业务，提高规模保费，保证目标达成。

1、基础工作，立足长远发展，是\_\_\_个险长期以来始终坚持的方向，在\_\_年，\_\_\_个险基础管理工作又上了新的台阶。从早会经营、出勤管理、系统培训、职场建设等多个方面，加强点滴培养，使各项工作有序开展，团队构成了规律性的工作习惯，团队素质不断提升，队伍稳定性不断增强。

在早会经营方面，\_\_\_个险高度重视，要求组训下大力气保证每次早会的效果，一年来经营成果显著。为了做好出勤管理，滨个险年初修订了考勤管理办法，取消了兼职的说法，对所有人提出明确的考勤奖惩机制，要在全辖树立制度意识，明确“要工号就要上班工作”的硬道理，引导团队进一步端正风气，养成良好工作作风。

2、抓基础管理的同时，认真做好产品说明会的组织保障工作，开展形式多样的客户答谢活动，个性在今年七月以来，在各网点用心举办个人专场，取得了不错的成绩，也得到了外勤人员的赞同。

二、\_\_工作中存在的一些问题：

1、增员工作发展滞后，团队整体素质仍然偏低，个性是县城团队，需补充高素质人才，开拓高端客户市场。

2、新人出单率、转正率、留存率不高，大进大出的现象依然存在。

3、部分主管职责心和工作潜力跟不上市场发展的需要，整体水平有待提高。

4、团队总体的活动量不足，人均产能、件均保费仍然偏低，与市场要求有差距。

三、\_\_作设想

针对\_\_的经验和不足，\_\_\_个险要做好以下工作：

1、继续紧跟市公司节拍，按照总经理室部署开展各项工作。

2、抓好基础管理工作，确实提高业务人员的活动量、举绩率、出勤率及人均保费指标。

3、做好销售支持，搭建销售平台，促进精英队伍成长。

4、大力开展增员活动，个性是县城增员工作。

5、建立完善的层级培训体系，抓好正式人员及新人培训、衔接教育及代资考培训等工作，提高各级人员水平。

6、继续加强乡镇职场建设，实现现有乡镇网点的规模发展。各网点的晋升。

展望未来，我们对今后的发展充满了信心。我们相信，在中支公司的正确领导下，在\_\_\_支公司的共同配合及个险全体内外勤的共同努力下，我们必须能够取得更加令人瞩目的成绩，让太保的大旗永远飘扬。

**业务员工作计划表安排(精)六**

时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为历史，依然如过去的诸多年一样，已成为历史的xx年，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨。

20xx年对于白酒界来讲是个多事之秋，在这样坎坷的一年里，我们蹒跚着一路走来，其中的喜悦和忧伤、激-情和无奈、困惑和感动，真的是无限感慨----

一、负责区域的销售业绩回顾与分析

(一)业绩回顾

1、年度总现金回款110万，超额完成公司规定的任务;

2、成功开发了四个新客户;

3、奠定了公司在鲁西南，以济宁为中心的重点区域市场的运作的基础工作;

(二)业绩分析

1、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的200万的目标，相差甚远。

主要原因有：

a 、上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于，但由于xx市场的特殊性(地方保护)和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了xx市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又放弃了。直至后来选择了，已近年底了!

b、新客户拓展速度太慢，且客户质量差(大都小是客户、实力小);c、公司服务滞后，特别是发货，这样不但影响了市场，同时也影响了经销商的销售信心;

2、新客户开放面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很一般。

这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

3、我公司在山东已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到“重点抓、抓重点”，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于20xx年11月份决定以为核心运作xx市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基矗

二、个人的成长和不足

在公司领导和各位同事关心和支持下，20xx年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了很大的提升，同时也存在着许多不足之处。

1、心态的自我调整能力增强了;

2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了;

3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了;

4、对整体市场认识的高度有待提升;

5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

三、工作中的失误和不足

1、xx市场虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。

在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。

更为失误的就是，代理商又接了一款白酒——，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

2、xx市场虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。

关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

3、市场基础还是很好的，只是经销商投入意识和公司管理太差，以致我们人撤走后，市场严重下滑。这个市场我的失误有几点：

(1)没有能够引导经销商按照我们的思路自己运作市场，对厂家过于依赖;

(2)没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充;

4、整个20xx年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。

但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源!

四、20xx年以前的部分老市场的工作开展和问题处理

由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致20xx年以前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以\"和谐发展\"为原则，采取\"一地一策\"的方针，针对不同市场各个解决。

1、：虽然公司有费用但必须再回款，以多发部分比例的货的形式解决的，双方都能接受和理解;

2、：自己做包装和瓶子，公司的费用作为酒水款使用，自行销售;

3、：同

4、：尚未解决

通过以上方式对各市场问题逐一解决，虽然前期有些阻力，后来也都接受了且运行较平稳，彻底解决了以前那种对厂家过于依赖的心理。

根据公司实际情况和近年来的市场状况，我们一直都在摸索着一条运作市场的捷径，真正体现\"办事处加经销商\"运作的功效，但必须符合以下条件：

1、市场环境要好，即使不是太好但也不能太差，比如地方保护过于严重、地方就太强等;

2、经销商的质量一定要好，比如\"实力、网络、配送、配合度\"等;办事处运作的具体事宜：

1、管理办事处化，人员本土化;

2、产品大众化，主要定位为中档消费人群;

3、运作渠道化、个性化，以流通渠道为主，重点操作大客户;

4、重点扶持一级商，办事处真正体现到协销的作用;

五、对公司的几点建议

1、加强产品方面的硬件投入，产品的第一印象要给人一种\"物有所值、物超所值\"的感觉;

2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性;

3、集中优势资源聚焦样板市场;

4、注重品牌形象的塑造。

总之，20xx年的功也好过也好，都已成为历史，迎接我们的将是崭新的20xx年，站在20xx年的门槛上，我们看到的是希望、是丰收和硕果累累!

白酒业务员20xx年终工作总结3

20xx年上半，我们第一经营部在领导的正确领导下，在全体同仁的共同努力下取得了一些成绩，为了更好的开展下年的销售工作，总结经验、吸取教训，现将20xx年的工作总结如下：

一、20xx年销售情况

酒20xx年实现销售收入924.79万元，较去年同期下降9.95%。其中酒六年完成销售额120.91万元，占总销售额的14.56%，福酒完成销售额374.65万元，占总销售额的45.39%，完成销售额11.97万元，占总销售额的1.45%，完成销售额103.23万元，占总销售额的12.50%，完成销售额159.39万元，占总销售额的19.30%，完成销售额34.96万元，占总销售额的6.90%。

从以上指标可以看出来，低挡酒的销售比例占多半，中档酒的销售比例太小，销售层次、比例不协调，地区发展不均衡。

二、20xx年的工作情况

1、在20xx年的销售工作中，对内加大了对业务人员的监督考核力度，优胜劣汰，逐步培养起了业务人员沟通、协调能力，对外不断寻求厂商合作新模式，调整产品结构，巩固核心市场，拓展新市场，紧跟市场消费需求的脚步，围绕市场需求发展。在白酒销售势态不明朗的情况下，积极开发适销对路、价格适中的新产品，迎合广大消费者的消费需求。

2、白酒的销售方面，工作方法灵活机动，一个市场一个策略，甚至一店一策，将成熟市场做精做细，在差异化、具体化上做足功夫。上半年的销售工作不拘一格，就个别市场进行了会议营销，取得了不错的销量，同时在配备新颖独特的箱外礼品基础上进行了大面积的铺市、压货，提高了市场占有率，稳定了市场。

3、销售工作走精耕路线，重点做好核心市场，以xx地区为骨干龙头，兼顾其他二三级市场。具体操作中将经销商、业务人员、市场任务结合起来形成利益共同体，与客户真诚沟通、紧密联系、同呼吸共命运，打造一批畅销市场、基础市场。同时致力发展外围市场逐步恢复产品的区域布局，使销售区域达到平衡。

4、经过半年多的努力，酒现已经成功上市，目前还处于招商阶段。

三、销售工作中的不足之处

20xx年的工作中也存在不足的地方，外围的二三线市场比较低迷，开发力度不够，销售人员的基础工作不是很扎实，对核心分销客户的掌控明显不力，核心市场还有待于进一步的深挖。

四、20xx年工作计划

1、低档酒的零售会受到一定的影响，我们的工作重心应放在核心分销客户上，一定要做好城区、乡镇的卖酒大户的客情工作，同时要广泛联系落实学宴用酒，在一定程度上销量的提升取决于宴会用酒的多少，在这一点上一定要做好。

2、加强白酒的招商工作，招商成功后，公司给予重奖，提成按直提计算。

3、目前是新品入市的最佳时期，也是御赐佳酿招商的最佳时机，因此，要全面进行招商工作，对于招商成功的市场业务员、区域经理进行重奖。奖励标准：首单提货500件的市场，业务员(区域经理)奖励500元，首单提货1000件的市场，业务员(区域经理)奖励1000元。另外，提成按直提计算，不计销量，业务员每件提1.5元，区域经理每件1元。

最后预祝大家在20xx的销售工作中再接再厉，取得更好的成绩。

**业务员工作计划表安排(精)七**

很荣幸能有机会加入xx集团。虽入职时间较短，仍深深地感受到我司井然有序的管理秩序及我们部门充满朝气的团队氛围。在这个岗位上，我明\*临的机遇和挑战都是巨大的，外贸业务知识及经验的积累都需要自身不断的努力和学习。

在新的一年里，我对自己的工作情况计划如下：

首先，学习外贸知识、产品知识。对一名刚从英语系毕业一年半的外贸新手来说，我的外贸知识还有待于加强，需要在往后的工作中进一步积累。此外，刚刚接触这个行业，对产品的认知我几乎是一片空白。因此，学习是我新年计划中的首要环节和重要任务。我会以一种积极的态度虚心向领导及各位同事请教。在我的个人观念里，态度决定成败，希望自己的努力会得到大家的肯定。

其次，学习缮制单据。在熟悉整套外贸流程理论知识之余，锻炼自己的实际操作能力。因为此前一年多的工作经验都只是局限于业务方面，重点在与客户的沟通上。单据的制作以及出口流程中跟银行、商检、海关、贸促会等相关部门的接触，都是我面临的新的工作。由此，我也体会到自己以前掌握的工作环节并不全面、完整。现在能从最基本的出口单证做起，对我来说是一个不可多得的学习机会。

第三，如有机会接触公司业务，我希望能尽快熟悉自己跟的每一个客户，总结并分析他们的新特点，以一颗热忱的心为客户服务，为公司创利!

第四，积极开拓新业务，充分利用网络资源为公司寻找目标客户。及时更新我司在阿里巴巴等相关网站上发布的供求信息，并持之以恒地跟踪，相信长久的付出总会有一定的成效。

第五，协助领导及同事做好两届展会及其它国外展会的前期准备工作。在展会结束后，协助参展人员做好后续的客户跟踪服务，以此巩固展会成果。

另有几条小小的建议：

一、因经理在业务洽谈方面会经常与客户进行电话沟通。为此提议是否可在电脑上安装skype软件，一个skype帐号，并向客户积极推荐这一网上及时沟通工具。其通话质量与手机差不多，还可节省双方的国际长途电话费用。

二、部门内部多开展一些活动，在活动中增强整个团队的凝聚力。

三、对新人多开设外贸知识及业务知识的内部培训课程。

最后，再次感谢领导对我的信任。相信在这个优秀的团队中，我将受益不少。同时，我也期待自身的不断完善能为公司的发展贡献一份力量!

**业务员工作计划表安排(精)八**

一、增强财务监督职能

在工作中，严格按照国家相关会计法规及公司财务管理制度的规定，对违法违规的活动进行制止，预防财务风险。在报销方面，加强内部监督，严格遵照相关财务管理制度执行，对不符合规定的单据一律予以退回，努力开源节流，使有限的经费发挥最大的作用。

二、科学合理安排调度资金，充分发挥资金利用效率

1、加强并规范现金管理，做好日常核算，按照财务制度，办理现金收付和银行结算业务，强化资金使用的计划性、效率性和安全性，结合实际，重点加强对房地产项目投资的分析与管理，尽可能地规避因政策变化带来的资金风险。

2、加强与各开户行的合作，搭建安全、快捷的资金结算网络；通过内部管理控制，合理筹措、统筹安排运用资金。库存现金管理方面，除满足集团公司日常开支外，要继续和各开户行协调，解决大额现金支取难的问题，保障各个项目在下半年秋收季节的大量现金需求。

3、加强对公司资金需求及回笼情况的分析，积极与公司生产经营部门进行信息交流，掌握公司生产经营过程中存在的资金缺口，加大资金筹措力度，提高项目融资贷款能力。为此，下半年的工作中一方面要克服困难，做好老贷款的还旧续新；一方面要与银行方面保持积极沟通，争取条件优惠的贷款，降低融资费用。个人贷款方面，要及时支付到期本金及利息，维护公司信用，为进一步融资创造良好的平台。

三、加强会计核算工作

目前财务部会计核算是在初步实现会计电算化的基础上进行的，已基本建立电算化为主、手工账为辅，电算化手工账相互印证的核算管理模式，较好的解决了手工核算中的计账不规范和大量重复劳动产生的错记、漏计、错算、重复等错误。下一步将继续加大财务基础工作建设，从票据粘贴、凭证装订、账证登录、报表出具等工作抓起，认真审核原始票据，细化账务处理流程，内控与内审结合，每月进行自查、自检，做到账目清楚，账证、账实、账表、账账相符，使财务基础工作更加规范化。为做好以上工作，要求全体财务人员在工作中认真学习，不断总结经验及教训，把财务核算工作做得更精细化，能够全面、细致、及时地为公司及相关部门提供翔实信息，并要从单一的会计核算向前端的财务筹划、过程中的财务监督、事后的财务分析转移，为公司领导层决策提供可靠依据。

四、加强与银行、税务等有关部门的合作，积极研究税收政策，合法避税增加效益

在下半年的工作中，全体财务人员应加强税收政策法规的研究，加强与税务部门对各项工作的联系和协调，需特别关注的是省直地税上至局长下至专管员全部履新，税务方面的交流与沟通要重新开展。

五、组织全体人员积极参加各种形式的在岗培训

财务部既是一个职能管理部门、同时更是一个信息部门，要求能够随时为公司的决策提供准确的参考信息和决策依据。在本职工作方面，全体财务人员兢兢业业，基本满足公司需求，但对比公司快速发展，还存在人员业务素质明显偏低、财务管理意识较为淡薄、执行公司高层决策不力、综合协调能力亟待提高等一系列问题。因此，全面深入的学习财务知识，开拓视野，改进工作方法，增强财务管理意识等对财务全体人员十分必要。综上，下半年将通过每周部门工作例会、平时专题探讨、中财讯会计人员培训等内外结合的方式对财务人员进行在岗培训。进一步完善财务人员知识结构，培养一专多能、德才兼备、富有创新精神和进取意识的复合型财会人才。

六、加强与公司其他部门之间的沟通，资源共享，积极参与公司的各项政策、经营方案的制定，做好参谋工作。

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！