# 推荐销售人员个人月度工作计划

来源：网络 作者：梦里花落 更新时间：2025-03-25

*推荐销售人员个人月度工作计划一回顾20xx年，我们致力于安徽客户关系上挖潜增效，积极创建以效益为中心vip客户，期间，我们取得最大的成就就是销售系统从内到外的利益感、责任感增强了。但是，在安徽医改大环境和政策的影响下，没能得到很好的汇报，可...*

**推荐销售人员个人月度工作计划一**

回顾20xx年，我们致力于安徽客户关系上挖潜增效，积极创建以效益为中心vip客户，期间，我们取得最大的成就就是销售系统从内到外的利益感、责任感增强了。但是，在安徽医改大环境和政策的影响下，没能得到很好的汇报，可以说，过的很艰难这一年。

一、20xx年销售业绩状况

dr1台， ct一台，tt dr一台。完全没有达到预期，整个fy市vip客户中大设备基本没发生。市场可谓惨淡至极。

二、一年工作

1、会议接待情况：安徽区共接待客户7批;尤其是2次全国性大型会议，为此克服了很多其他工作接触不到的，难以想象的困难，在各种压力下，较好的完成了本职工作，为客户关系的发展，作出了重要铺垫。

2、人事关系问题上，为公司招来2批次8人，公司最终留下6人。虽然暂时没有产出，但是从他们身上，明显看到了十足的进步，尤其是责任心的提升，相信20xx年的时候，他们会用实际行动为公司创造利益证明自己。

三、目前销售工作中存在的主要问题

1、因上半年费用的较差约束性，盲目性比较大，导致给效益及公司的利益带来了负面影响。经过几次z总、h总、会计的提点，我在费用支出上严格要求自己，提高了费用支出的合理性和科学性，经过下半年的运行起到了较好的效果。但是由于我大局观把握整体的水平还不高，费用控制问题还达不到我预想的目的。比如，如何解决因如何把握客户的喜好，针对性选择的性价比最高的礼品，因我每次准备都比较仓促，没能充分去思考，导致很多不必要的浪费。明年，我会好好准备一下，一定要严格把控支出这一块，做到利益最大化!

2、我非常想借机检讨并且引以为例，希望广大新员工们可以通过我的例子，以后不要走弯路，就是在公司提供的任何书面性文件，必须要严格的审核，尤其是合同上，哪怕是一个字一个字的看，也要确定他的准确性。因为，尤其是数字上，一个小数点的错误。公司会承担巨大的额外费用，一个选配软件的添加，医院没照顾到的人都会和我们斤斤计较，公司也会承担额外的巨大支出。我总结过，需要认真看是第一步，第二步，不明白的不懂得，第一时间问，第一时间解决，标记，决不能将错误带出公司。

我分析造成这种情况的原因有以下几条：

a、大环境的影响，安徽医改，明文规定禁止采购任何大型医疗设备。没办法控制，导致很多订单流产，未能按计划进行。

b、对于vip客户，竞争日趋激烈，一批做药企业进入;由于其常年和医院的合作关系，经营成本低，相对而言，在汇报和效果是高的，这对我公司销售水平较高的影响是不容忽视的。

c、社会关系不足以吸引客户。大家都很清楚，社会关系强，就有产品强、企业强、无疑能够在竞争过程中占据有利地位。由于社会关系的不足，无疑会增大销售费用，尤其对于飞利浦，东芝这种每一单都像偷鸡摸狗却能牢牢控制住医院的竞争对手。

d、在项目投入上缺乏计划性。我对项目的投入上，缺少前期必要的分析判断以及过程中各个环节的把握，往往进展到项目后期，发觉不少的问题，如不照错误去执行，则前功尽弃，造成这样一种骑虎难下的局面。而有些真正需要投入的项目反而缺乏资金和精力的投入。对于业务费用支出的把握上，我没能做到非常准确，但是至少需要经过较全面的考虑，再作出决定。

三、团队的问题：

1、主管与下属缺乏沟通，公司决策意图难以为广大员工充分理解，员工对公司的困难，办事处的困难估计不足，造成管理错位。

2、对失败项目未做深入总结，一个业务员犯了错误，在另一个业务员身上重复犯错误。体现不出公司的团队作用。

3、对竞争对手的分析不多，局限于个别项目，个别业务员的反映。很少有集体研究对手策略和对手产品的机会。

3、业务员单兵作战。对于一个区域的业务开发过分依赖于一个业务员的能力。也就是说一个业务员的业务水平就是一个区域的市场开发水平。在公司新同事比较多的现状下，形成不了市场开发的强势局面。

4、学习意识薄弱，未能形成良好的学习气氛，技术水平代表了不了公司的专业和技术水平。

5、业务人员流失，招聘工作困难大，影响了公司的区域和业绩稳定性。

6、对于大项目的操作经验不足，公司整体的资源没有充分发挥出来。

我今天把这些困扰团队和个人销售工作的问题提出来，是不好看。经过了这一年来，我们在经历了切肤之痛后，必须以踏踏实实做事的办法寻求我们未来的发展道路。

四、明年及至今后的计划及组织实施的措施。

明年即20xx年公司销售业绩指标如下。明年指标1000万，明年保底指标800万。

指标是提出来了，大家会觉得高，但这是市场形式所迫。市场竞争的惨烈已经把我们逼到这一步，要达到去年前年的利润点，唯有走重点专攻的路子上来，必须充分发挥品牌与销售队伍的优势，以订单总量的提高，市场份额的扩大来维持或提高公司销售系统的利润水平。为此，明年我的的中心任务当是：专攻订单vip客户3~5家，分销意识和寻找工作必须加强。

过去我们的公司好比一架马车，各种资源好比拉车的马，马车上的重量并不太重，但拉车的马却为眼前的一点点利益，朝各个方向拉。结果车子只能缓缓地朝一个方向走走，又朝一个方向走走，走半天，可没前进多少。今天，我们面临如此激烈的竞争环境，要做的事无疑是明确马车的方向，将每匹马朝一个方向赶，同时合理的加载加量，让马车轻快地跑起来。

通过对20xx年订单的分析，我们直销占据公司销售额的90%。这意味着公司特色型还达不到足以吸引每一家顾客的效果，这里我们暂且不去分析，是价位原因呢?质量原因呢?还是销售方式产生的原因?但是至少我们可以看出ge品牌效应，以及强大的销售力量、这两者发挥出的作用应是最主要的。如何更有效的发挥销售网络的力量和提高ge品牌效应，是我们明年业绩总量更上一个台阶，顺利完成销售计划的关键。规模化销售并不是单方面的通过简单的人数增加或区域增加达到的，而是通过有机的把握市场、品牌、人员和数量、质量捏合在一起，形成销售强势达到的。

要达到这一效果，首先我们必须解决前面提到的业务员单兵作战的问题。业务员单兵作战，对我们二级市场的开发影响很大。业务员单兵作战就等于组织涣散，其结果是不同能力之间的业务员缺乏配合，不能充分利用各有所长的业务员的能力。不同市场间的业务员缺乏协调配合，使市场被人为的分割，难以形成统一的大市场。同时，也极有可能因为利益方面的原因，导致相临市场间的磨擦，当市场一旦被牢牢打上业务员个人印讫时，它的潜力将会以业务员能力为限。

单兵作战的另一危害是突出业务员个人作用，淡化业务员群体作用。个人的力量总是有限的，如果我们不能够将业务员组织起来作为一个群体发生作用，那就意味着在业务工作中缺乏爆发力，形成不了销售强势，对我们能否长期占领市场影响很大。所以在明年的市场分解，我们希望是有机的分解，充分考虑到不同市场的互相配合以及业务员之间的互相配合，尤其对于二级市场的开发，市场部和各经理必须起到有效的组织、协调作用，让团队高速有效的运营起来，充分发挥“1+12”的作用。

明年的工作任务是艰巨的，要做的事情非常多，要完成销售计划不是靠抓一个销售系统就能做好的。前面我们讲到以“多匹马往一个方向使劲”的设想，就是希望公司的最高决策层，决心一下，旗帜往这一插，各个部门、各路兵马不再左顾右盼、瞻前顾后，而是齐心向前，前仆后继，不完成任务决不罢休。要做到这一切凭什么?凭的是我们这支队伍!

**推荐销售人员个人月度工作计划二**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

鉴于乙方在甲方单位从业期间已经(或将要)知悉甲方的商业秘密，并获得增进知识、经验、技能的机会。为明确乙方的保密义务，甲乙双方本着平等、自愿、公平和诚实信用的原则，订立本保密协议：

一、保密的内容和范围

甲乙双方确认，乙方承担保密义务的甲方商业秘密包括但不仅限于以下内容：

1.业务信息：业务信息的范围包括但不仅限于甲方的销售方案、物流配送、产品价格、产品包装、加工流程、电商销售数据、网络渠道、客户信息、推广活动、涉及商业秘密的业务函电等。

2.经营信息：经营信息的范围包括但不仅限于甲方的客户名单、营销计划、采购资料、定价政策、不公开的财务资料、进货渠道、产销策略、投招标中的标底及表率内容等。

3.甲方依照法律规定或有关协议的约定，对外承担保密义务的事项。

4.乙方在从职期间因工作关系而获得、交换的保密性信息以及其他一切与甲方事务有关的保密信息。

二、保密义务

对甲方的商业秘密，乙方承担以下义务：

1.不得刺探与本职工作或本身义务无关的甲方商业秘密;

2.不得向任何第三人披露甲方的商业秘密;

3.不得使任何第三人(包括甲方单位内部员工)获得、使用或计划使用甲方商业秘密信息，即除了得到甲方单位指示和在业务需要的程度范围内向应该知道上述内容的单位内部员工或本单位外业务单位进行保密内容交流外，不得直接或间接向单位内部、外部的人员泄露商业秘密信息;

4.为甲方利益尽职尽责工作，在甲方从业期间不得组织、计划组织以及参加任何与公司相竞争的企业或活动;不得与竞争企业或个人透露甲方任何工作内容与公司任何信息。在劳动合同终止后，不得直接或间接的劝诱、帮助他人劝诱甲方内掌握商业秘密的员工离开甲方单位;在劳动合同终止后 年内，不得组建、参与或就业于与甲方有竞争关系的公司或单位。

5.不得允许(出借、赠与、出租、转让等方式处分甲方商业秘密的行为皆属于允许)或协助任何第三人使用甲方商业秘密信息;

6.不得为自己利益使用或计划使用;

7.不得复制或公开包含甲方单位商业秘密内容的文件、信函、正本、副本、磁盘、光盘等;

8.因工作保管、接触的有关单位的文件应妥善保存，未经许可不得超出工作范围使用，如发现商业秘密被泄露或因自己过失泄露，应采取有效措施防止泄密进一步扩大，并及时向甲方报告;

9.乙方同意：因职务创造和构思的渠道秘密或经营秘密，将向甲方及时汇报，并以书面形式做出报告，该职务成果归属甲方;

10.在商业秘密的个别部分或个别要素已被公告，以致商业秘密没有丧失价值的情况下，乙方应承担仍属秘密信息部分的保密义务，不得使用该部分信息或诱导第三人通过收集公开信息以整理出甲方的商业秘密。

三、保密期限

甲乙双方确认。乙方的保密义务自甲方盖章和乙方签字之日起开始，至上述商业秘密公开或被公众知悉时止。乙方的保密义务并不因劳动合同的解除而免除。

四、违约责任

甲乙双方商定，如乙方违反上述各项义务而损害甲方利益，按照以下方法承担违约责任：

1.若乙方不履行本协议所规定的保密义务，应一次性向甲方支付违约金人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元;

2.若因乙方前款的违约行为造成甲方损失的，乙方应承担赔偿责任(如乙方已经支付违约金的，应予以扣除)，具体损失赔偿标准为：

(1)损失赔偿额为甲方因乙方的违约行为所受到的实际经济损失，包括甲方为开发、培植有关商业秘密所投入的费用，因乙方的违约行为导致甲方产品销售量减少的金额，以及依靠商业秘密取得的利润减少金额等。

(2)依照(1)款计算方法难以计算的，损失赔偿额为乙方因违约行为所获得的全部利润。

(3)甲方因调查乙方违约行为而支付的合理费用，由乙方承担;

(4)因乙方违约行为侵犯了甲方商业秘密权利的，甲方可选择根据本协议四、违约责任第1.2.款要求乙方承担违约责任，也可根据国家法律、法规要求乙方承担侵权责任。

3.乙方严重侵犯甲方的商业秘密，给甲方造成严重损失的，甲方可根据我国法律的有关规定，选择移送司法机关依法办理。

4.乙方因个人过失造成的甲方商业机密泄露，并造成甲方损失的，甲方可依照上述四、违约责任第1.2.3.款酌情执行处罚。

五、争议的解决方法

因执行本协议发生纠纷，可由双方协商解决或共同委托双方认可的第三方调解。有乙方不愿协商、调解或协商、调解不成的，任何一方都有提起诉讼的权利。

六、本协议的任何修改必须经过双方的书面同意，协议的部分修改或部分无效并不影响其他部分的效力。

七、本协议一式二份，甲方乙方各执一份，协议自双方签订之日起生效。

八、本协议签订地为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

九、双方确认，在签订本协议前已经详细阅读本保密笑意，并确认对本协议中各条款的理解无异议。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**推荐销售人员个人月度工作计划三**

甲方(用人单位)：

统一社会信用代码：

电话：

地址：

乙方(劳动者)：

电话：

身份证号：

通讯地址：

鉴于乙方在甲方公司从业期间已经（或将要）知悉甲方的商业秘密，并获得增进知识、经验、技能的机会。为明确乙方的保密义务，甲乙双方本着平等、自愿、公平和诚实信用的原则，订立本保密协议：

第一条秘密信息

甲乙双方确认，乙方承担保密义务的甲方商业秘密包括但不仅限于以下内容：

1、业务信息：业务信息的范围包括但不仅限于甲方的销售方案、物流配送、产品价格、产品包装、加工流程、电商销售数据、网络渠道、客户信息、推广活动、涉及商业秘密的业务函电等。

2、经营信息：经营信息的范围包括但不仅限于甲方的客户名单、营销计划、采购资料、定价政策、不公开的财务资料、进货渠道、产销策略、投招标中的标底及表率内容等。

3、甲方依照法律规定或有关协议的约定，对外承担保密义务的事项。

4、乙方在从职期间因工作关系而获得、交换的保密性信息以及其他一切与甲方事务有关的保密信息。

第二条?保密义务

对甲方的商业秘密，乙方承担以下义务：

1、不得刺探与本职工作或本身义务无关的甲方商业秘密；

2、不得向任何第三人披露甲方的商业秘密；

4、为甲方利益尽职尽责工作，在甲方从业期间不得组织、计划组织以及参加任何与公司相竞争的企业或活动；不得与竞争企业或个人透露甲方任何工作内容与公司任何信息。

第三条?保密期限

第四条?违约责任

1、若乙方不履行本协议所规定的保密义务，应一次性向甲方支付违约金人民币?元；

2、若因乙方前款的违约行为造成甲方损失的，乙方应承担赔偿责任（如乙方已经支付违约金的，应予以扣除），具体损失赔偿标准为：

（1）损失赔偿额为甲方因乙方的违约行为所受到的实际经济损失，包括甲方为开发、培植有关商业秘密所投入的费用，因乙方的违约行为导致甲方产品销售量减少的金额，以及依靠商业秘密取得的利润减少金额等。

（2）依照（1）款计算方法难以计算的，损失赔偿额为乙方因违约行为所获得的全部利润。

甲方因调查乙方违约行为而支付的合理费用，由乙方承担。

第五条?争议的解决及法律适用

由本协议产生的一切争议由双方友好协商解决。协商不成，双方约定本协议纠纷的管辖法院为?人民法院。

第六条?生效及其它事项

本协议一式两份，甲乙双方各执一份。

本协议签订于?年?月?日，于签订之日生效，任何于协议签订前经双方协商但未记载于本协议之事项，对双方皆无约束力。

甲方：

年?月?日

乙方：

年?月?日

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！