# 销售部第四季度工作计划(14篇)

来源：网络 作者：深巷幽兰 更新时间：2025-05-18

*销售部第四季度工作计划一我的业绩量做的离目标太远，营销计划的实施中遇到不少的问题。在营销宣传当中，无法拿到相应的礼品实物及模拟品，不能更好的做好宣传计划；银行网点维护方面，因银行业的竞争，对证券公司的客户经理，要求过高，对于信用及、基金及存...*

**销售部第四季度工作计划一**

我的业绩量做的离目标太远，营销计划的实施中遇到不少的问题。在营销宣传当中，无法拿到相应的礼品实物及模拟品，不能更好的做好宣传计划；银行网点维护方面，因银行业的竞争，对证券公司的客户经理，要求过高，对于信用及、基金及存款方面月度任务较重。导致我们的客户经理都在为维护好网点宣传方面进度迟缓，虽然是配合个人完善银行网点维护，可是对于存款难度还是较大；对于银行网点开发我们处于劣势，不能够在为银行提供存款和更好双赢“营销方案”达成双方的合作目的。没有一个很好的渠道开发，营销计划的开展难度就增加了。

主要包括市场拓展组的`工作职能、发展方向：客户开发，市场拓展方案的制定与实施；开发渠道的建设、沟通与创新；社区及各种场合的对外宣传、讲座基金销售与其他产品的销售推广；建立并继续完善理财交流圈，各个行业的研究细化，国际、国内经济形式研究

目前有中国银行和网点，通过网点巡查和银行行长了解其客户经理工作情况，加强其维护和业绩促成。

通过完成上述工作，使我认识到一个优秀的营销人员，不断强化的服务意识，遇事养成个人经常换位思考的能力，良好的协调、沟通能力，及时发现、解决问题的能力，准确分析、判断、预测市场的能力，对于管理者保持管理信息及时、对称的能力，良好的语言表达能力，较强的创新能力。以提高工作效率和工作质量为标准，这样才能不断增强工作的号召力、凝聚力和战斗力。

尽管这十几天做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，欠缺营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位。鉴于此，我准备在十月份的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作，确保20万元销售任务的完成，并向30万元奋斗。

（1）、抽时间通过各种渠道去学营销方面（尤其是白酒营销方面）的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。

（2）经常向公司领导、各区域同业朋友以及市场上其它各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

十月份在做好广告宣传的前提下，要进一步向烟酒店、餐饮、代销公司、酒店及团购渠道拓展。在团购渠道的拓展上，十月份主要对系统人数和接待任务比较多的部队、工商和大型国有企业三个系统多做工作，并慢慢向其它企业单位渗透。

对市场进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

协助胡总在稳住现有网络和消费者群体的同时，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。同时带动业务员的销售积极性。

（1）、提高公司员工的综合素质，特别是业务技能方面的素质必须较快提高，以适应企业发展需要。

（2）、要面向社会吸纳有才华的精英加盟公司，主要是销售精英。

（3）、做好安全销售业务商谈，确保员工和企业的合法权益。

（4）、要以\"以人为本、服务企业\"为核心，加强企业文化建设，树立企业良好形象，增强企业内在活力和影响力。

最后希望公司领导在本人以后的工作中给予更多的批评、指正、指导和支持。

**销售部第四季度工作计划二**

一方面根据市场环境的变化我需要在这一季度加大宣传的力度，有的时候只有先将自己推销出去并让客户接受相应的理念才能借机销售产品，尤其是要看准客户的需求再来采取更为适合的销售方法才能够获得成功，所以作为一名合格手机销售员必须要抓准时机来宣传自己业务的最新活动。

只有宣传工作做到位了以后才能够吸引到对自身业务感兴趣的客户，尤其是在当下社会手机已经升级成为大部分人必需品的程度上，除了店里本来的宣传手段以外在结合适当的网络手段便能够取得相当不错的效果。

另外在这一季度我应该要将目光放在庞大的潜在客户市场，要学会将手上现有的客户资源整理出来并建立相关的群体，除了借机推出适合他们本身的手机款式以外还能够通过旁敲侧听的方式来扩大他们对身边人的需求，无论是老年人使用的老年机还是针对学生的款式都能够进行相应的推销。

而且只要能够做好相应的\'售后服务以及日常的问好就能够在他们心中留下一个不错的印象，在这其中我认为中年妇女市场应该是需要手机销售员格外注意的，以为她们相比于自身的享受更为注重于为身边的亲人服务，站在她们的角度思考问题绝对能够收获意想不到的结果。

最后我觉得传统销售手段中能够应用得到的便是适当的折扣，在这方面的学问可以说将会是自己能否在第四季度中取得高业绩的关键因素，对于部分客户来说适当的折扣能够让对方产生信任的同时也会加大购买的欲望，除此之外还要懂得适当的逼单技巧才能够让犹豫不决的客户尽快做出正确的决定，因此在第四季度的工作中我应该要熟练运用这些技巧并趁机拿下客户。

不过我觉得作为一名销售员来说更为重要的还是要保持住一个冷静的心态，有的时候即便是眼前的低业绩也无法代表将来的成就，只要有着一颗不服输的心以及想要解决问题的思维就能够在第四季度中发挥出自己的作用，而且在这之中还能够在完成业绩指标的同时获得成长。

**销售部第四季度工作计划三**

在认真审视公司经营的优势和劣势、强项和弱项的基础上，公司对当前海参行业的竞争形势和趋势作出基本分析判别，将20xx年第四季度的经营方针确定为：

开拓市场、完善管理体系、招揽人才

经营方针是公司阶段性经营的指导思想;各部门和各级员工的各项经营、管理活动，包括政策制订、制度设计、日常管理，都必须围绕经营方针展开、贯彻和执行。

(一)核心经营目标

公司的核心经营目标是：

销售收入达到300万元。新增省内外渠道代理商、经销商，直营店(专柜、旗舰店、社区服务店，直供商家(酒店、会所、海参批发商)，第三方合作，网上销售平台，团购客户60个。

(二)各部门目标明细

(一)市场策略

初步完成销售网络建设的初级阶段，树立样板市场、样板店，建立适合公司发展的运营模式，扩大市场覆盖面、扩大实质客户群，提升销量。公司将20xx 年第四季度确定为“市场推广季度”，全力以赴开拓市场，发展客户、提高销量。对此，采取下列措施：

1.公司以市场为导向，以营销为重点开展经营和管理。公司制订相关制度、流程、政策，规范、鼓励全体员工参与营销及管理工作。提供合理、有利的投入，支持、促进营销工作的开展、实施。

2.市场部整合各项资源，在9月15日前，构建完整的市场销售体系、搭建合理的组织架构、制定清晰的、实际的、符合公司发展战略的销售目标、销售计划、销售策略，招揽和培养优秀的市场销售人才。采取一切措施，集中精力做好经销商的招商、直营店的推广、拓宽网上销售渠道等市场销售网络建设。

3.市场的主攻方向是：首先建立烟台各县市区的各种直营店、专柜、直供、代理商、经销商、团购零售等为主的市场销售网络。二是建立省内17地市及省外东北三省、华北、华东、华南及华中地区25个大中城市初级市场销售网络，以招商代理商、经销商、加盟商等为主要手段，辅助发展直营店和社区服务店。年底在重点区域建立办事处、分公司作为根据地，为20xx年度对区域内的市场进行维护和深度开发。

4.全国市场应以“强势推进、快速占领”的市场策略，集中力量发展渠道经销商，以“品牌分级、产品多元”的策略发展直营市场。

(二)产品策略

市场策略需要产品策略和价格策略的强力支撑和支持。

第四季度的整体产品策略是“品牌分级、产品多元”，即：在确保品质的基础上，在产品种类、特性、外观上完善产品的设计，使其多元化。并从产品的选材、价格、服务上对产品的品牌分级处理，从而实现“低档产品抢市场、中档产品保销量、高档产品树品牌”的产品策略。始终围绕客户需求，以客户需求为出发点和归属点，以适销对路为原则，提升总体销量。为此，应采取下列措施：

1.市场部调整主打产品，以“吉参堂”为主打，散装产品为铺设，“野生岛”为品牌推广。

2.对国内市场实行差异化的销售策略：

1)产品差异：使我公司产品与竞争对手产品相比具有独特优点。

2)服务差异：服务模式，服务理念不同与竞争对手。

3)人员差异：系统的对市场销售人员进行培训，使销售人员比竞争对手更加具有战斗力。

4)形像差异：建立有别于竞争对手的品牌识别形像，包括商标，产品包装等。

(三)品牌策略

品牌是产品营销的催化剂和拉动力。

“吉参堂”“野生岛”两个品牌需进一步锻造，因此需要加强品牌推广力度、提高知名度、铸造品牌效应。具体措施如下：

1.广告宣传，通过报纸、网站发布软文和硬广;增设高炮、高架桥、楼宇广告;邮寄或派发各类宣传资料给目标客户;更新和完善公司网站、微信平台。

2.展会宣传：参加行业内的知名展会、商会、交流洽谈等活动，进一步体现公司实力。

3.重点客户拜访：对重要的客户和意向较大的客户进行拜访，现场销售。

4.分销商借力：借助分销商的影响力，在全国各个区域内进行宣传和推广。

(一)生产资源保障

1.生产物流部作为二线部门，理应成为市场部的坚强后盾，必须始终围绕客户要求运转，必须按照一线部门的产品策略规划和实际订单需求，组织物料采购、产品生产和品质控制等各项生产管理活动。

2.按时交付合格产品，是生产部不容置疑的核心任务。生产部订立适宜的品质保障体系和品质目标，采取适宜的控制措施，以适宜的品质成本，为经营一线准时提供合格产品。

3.生产成本，特别是原料采购成本的控制，是生产部重点控制和关注的事项，必须克服和消化各类涨价因素，以降低材料采购成本为突破口，以提升生产速度、提升单位时间产量，带动人工成本、能耗成本等在内的各项产品成本的降低，确保公司产品的成本不高于市场同类产品的成本。

(二)行政人力资源保障

“服务、支持、指导”是总经办管理的宗旨，保障一、二线部门的后勤供给，构建体系、理顺管理，指导核心部门改善行政人事管理，是总经办第四季度的重大任务。从以下四个方面做好人力资源管理工作：

1.加快人才引进和岗位招聘：以公司组织架构为基础，各部门谨慎评估各自的人员需求情况，由总经办统筹，加快新增人员中的关键职位的引进和岗位招聘，确保一、二线用人需求;建立完善的人才招聘体系和任免机制，在9月30日前，将需求人才基本引进招聘到位。

2.加强培训：总经办配合相关部门统筹建立培训体系(包括入职培训和在职培训)，以管理培训为核心，对公司中层以上管理者进行系统的、针对性的\'培训。提升其管理能力和管理认知。除此之外，对于新增的销售人员销售花絮和销售技巧辅以完善的、及时的入职培训，培训内容包括公司简介、各种管理制度、产品详情、行业现状、工作目标、招商手册、市场环境等。在人员招聘的同时，逐步推进培训体系的实施和完善。

3.建立合理的绩效考核体系：按照“有计划、分步骤、可量化、可持续”的原则，由总经办牵头，以目标管理为基础，建立绩效考核体系，按照分级管理、分层考核的原则，9月10日前，完成绩效考核体系的建立和评估。9月起正式实施。绩效管理与薪酬体系联动推行，以确保目标管理切实落实。

3.建立合理的薪酬体系：建立起对外具有竞争性、对内具有公平性、对员工具有激励性的、包括员工薪资、福利、奖金在内的薪酬体系;并在施行中不断地加以检讨和完善。此项需结合绩效考核体系一并推行，方能使二者得以有效落实。

4.加强办公管理：由总经办统筹，对公司内部流程和制度进行梳理。建立完善的信息管理体系，并引入办公协同软件。同时加强对各项计划、目标任务的管理、跟踪、推进。

(三)财务资源保障

第四季度，公司将为一线部门提供有利的财务资源，在广告、人力、费用、等各项投入上向一线倾斜。与此同时，财务管理从下列四个方面加大监测和监控力度：

1.逐步建立公司全面预算体制：根据公司第四季度的核心经营目标，结合自身实际情况，逐步建立公司全面预算体制，并率先在二线部门试行，逐步推向一线市场部。

2.梳理授权系统：针对费用管控和成本控制的需要，将涉及的费用审批权限进行梳理，将各类费用的初审权下放给各部门负责人，以便形成权责对等机制;财务管理在费用流向的合理性等方面加强监测和严格的统计。

3.健全财务监测体系：财务管理健全财务监测体系，重点关注市场经营活动背后的财务信息流和现金流方面的资金计划和回流。

(五)组织管理保障

1.由刘总负责，与各部门签定《第四季度目标责任书》，明确各部门的目标、责任和相应的权利。

2.由各部门负责人，对各项目标进行层层分解，并与各级人员签定《第四季度目标责任书》，逐级明确目标、责任、奖惩等。各级人员的《第四季度目标责任书》统一汇集于总经办，实施归口管理，并作为绩效考核的考核依据。

3.由总经办负责，组织每月及季末“经营目标达成审议会”，总结成果，检讨差距，研拟对策，跟进结果。

4.各部门需要每月/季度末提交目标执行情况及月度/季度末工作执行情况。

第四季度的经营目标，是在全面权衡和全面分析的基础上制定的，是公司实现营业收入的保障，也是管理提升的重要指导;要将这一目标实现，需要全体员工的共同努力。

(一)更新观念，提升管理

公司认为，要达成第四季度的经营目标，首先要更新观念，各级管理人员需适应新的管理方法，以

全局意识、危机意识和“发展公司，分享成果”的捆绑意识，在经营管理、产品开发、物流管理、后勤保障、财务管理、时间管理等各方面，改变管理模式和经营模式，为公司经营发展奠定良好的基础。

(二)严谨认真，有效执行

公司要求，各级人员以“严谨认真”的态度做好各项工作，必须以“责任”主管的立场开展各项工作，不得有“功在我责在他”的遇事推委的恶习和恶行。

公司强调：员工的价值在于行动和执行，公司将以行动力和执行力考察所有员工，对于纸上谈兵、不尚作为的员工，将予以淘汰。以保证公司各项管理措施和市场经营活动得到有效的执行和落实。

(三)业绩优先，奖惩落实

销售业绩是公司第四季度经营目标的核心，销售是实现目标的载体。在这一思想指导下，“业绩定酬，指标量化，逐级捆绑，分层考核”是公司的基本政策取向，管理团队以目标任务指标与公司计划实施紧密捆绑，中层管理人员和员工以工作业绩指标与上级主管实施紧密捆绑，采用自上而下逐级考核的办法，充分调动全体员工的工作积极性。同时，对于不能胜任本职的管理者和员工，采取主动让贤、组织调整、公司劝退、末位淘汰等措施，增强造血功能，提升管理体质。

总之，公司希望并要求：所有员工，必须以全新的观念、全新的面貌、全新的行动，齐心协力，力争实现公司第四季度的经营目标!

**销售部第四季度工作计划四**

一年之计在于春，一日之计在于晨。

时间的年轮又转了一圈，现已是20xx年最后一季度了。为了年终的工作更有方向和目标，让工作更有效率，因此在整合本季度工作的基础上制定了本季度的工作计划。

行业分析：处在金融市场逐渐发展的今天，作为国家层面大力支持现货投资同样面临市场前期的争议和讨论。有投资者对投资现货怀疑，想做投资心理却又担心。担心是因为惧怕风险，惧怕的原因是源于无知。换句话说，投资者对“炒现货”这种在国内兴起的投资品种的不了解。这就需要我们这类型公司的参与并多给投资者讲解，多做宣传，让投资者用科学的、理性的眼光看待现货投资，从而避免产生不必要的恐慌和担心。

市场分析：在国外已经发展成熟的贵金属投资市场，在国内还属于这个市场的导入期，但是，才经过短短几年的发展，发展的速度却是惊人的，但是，暴露出来的问题也不少。这个行业是否能够健康发展，在交易所主导下如何引导和规范发展具有极其重要的作用。怎么做到规范发展，引领贵金属市场的繁荣、稳定，还需要所有从业人员共同努力，等到大家都熟悉现货投资市场，并参与到其中获得巨大收获的时候，很难说可能会出现全民炒现货的现象。

竞争对手分析：市场正处在高速的发展期，各大平台运用不同的促销活动，直播间和金商城来宣传和推广，竞争对手都在不断的`通过不同的渠道开发客户，真所谓无孔不入，各种奇招妙招尽出，然而市场资源进入一个淘金的状态，我们只有通过员工的不断努力，公司提供不断的支持才能在这个市场站稳脚跟，加上不断的创新意识，继而做大做强。

在未来的3个月中，首先园区公司员工刚刚起步，是公司整体发展方向的一年，未来3个月中，我部门会通过各种营销渠道，以“量变引起质变”为中心，大量做好根基，一层层的开出客户，并不断创新开发业绩，现制定未来3个月的销售目标如下。 十月开户3，入金量20万元人民币。

十一月开户5，入金量25万元人民币。

十二月开户8，入金量50万元人民币。

营销计划分三个阶段完成，最终的目标是要在年底拿个好成绩回家过好年，并不断以培养员工往上走，发展成为市场人才为目的，逐步完成销售目标。 （1）长期计划：让自己以及手下员工达到理想的薪水状态，重点在业余时间培训专业

知识以及简单分析技巧，令其可独当一面。

（2）中期计划： 不断补充人力资源，从一个员工争取扩充到10个以上，10个人中

培养三个主管，销售额翻番。

（3）短期计划：完成本季度的销售目标。

为了完成制定的销售目标，我部门会采取多元化的销售策略，充分发挥每一位员工的自身优势，除了部门统一安排工作以外，根据每个员工的偏好进行侧重培养。

（1）业务策略

a）周策划：对每位员工每周进行自我制定计划，并加以监督与辅助。

b）日策划：每天检查工作进度，并作出审评和分享。

c）猎鹰策划：发展每一个已成交的客户作为业务员的合作伙伴。

（2）广告宣传策略

通过各大免费发布网站宣传平台产品，加大客户对投资的接触性，正确引导投资者的方向。（论坛，财经网站，手机app评论）

不断扩大公司的销售部规模，以完成销售目标为己任。为公司打造人才市场，不断为公司实现利润额的大幅增长而努力，带领部门员工将公司打造成金融业内的龙头企业。

**销售部第四季度工作计划五**

1、第四季度销售目标600万元;

2、经销商网点50个;

3、公司在自控产品市场有一定知名度;

空调自控产品属于中央空调等行业配套产品，受上游产品消费市场牵制，但需求总量还是比较可观。随着城市建设和人民生活水平的不断提高以及产品更新换代时期的到来带动了市场的持续增长幅度，从而带动了整体市场容量的扩张。湖南地处中国的中部，空调自控产品需求量比较大：

1、夏秋炎热，春冬寒冷;

2、近两年湖南房地产业发展迅速，特别是中高档商居楼、别墅群的兴建;

3、湖南纳入西部开发、将增加各种基础工程的建设;

4、长株潭的融城;

5、郴州、岳阳、常德等大量兴建工业园和开发区;

6、人们对自身生活要求的提高;综上所述，空调自控产品特别是高档空调自控产品在湖南的发展潜力很大。

销售方式总体来说，空调自控产品销售的方式不外三种：工程招标、房产团购和私人项目。工程招标渠道占据的份额很大，但是房产团购和私人项目两种渠道发展迅速，已经呈现出多元发展局面。

从各企业的销售渠道来看，大部分公司采用办事处加经销商的模式，国内空调自控产品企业xx 年都加大力度进行全国销售网络的部署和传统渠道的巩固，加强与设计院以及管理部门的公关合作。对于进入时间相对较晚的空调自控产品企业来说，由于市场积累时间相对较短，而又急于快速打开市场，因此基本上都采用了办事处加经销制的渠道模式。为了快速对市场进行反应，凡进入湖南市场的自控产品在湖南都有库存。

湖南空调自控产品市场容量比较大而且还有很大的潜力，发展趋势普遍看好，因此对还未进入湖南市场的品牌存在很大的市场机会，只要采用比较得当的市场策略，就可以挤进湖南市场。目前上海正一在湖南空调自控产品市场上基础比较薄弱，团队还比较年轻，品牌影响力还需要巩固与拓展。在销售过程中必须要非常清楚我公司的优势，并加以发挥使之达到极致;并要找出我公司的弱项并及时提出，加以克服实现的价值;提高服务水平和质量，将服务意识渗透到与客户交流的每个环节中，注重售前售中售后回访等各项服务。

1.空调自控产品应以长远发展为目的，力求扎根湖南。20xx 年第四季度以建立完善的销售网络和样板工程为主，销售目标为600万元;

2.挤身一流的空调自控产品供应商;成为快速成长的成功品牌;

3.以空调自控产品带动整个空调产品的销售和发展。

4.市场销售近期目标：在很短的时间内使销售业绩快速成长，到年底使自身产品成为行业内知名品牌，取代省内同水平产品的一部分市场。

5.致力于发展分销市场，到20xx 年底发展到50家分销业务合作伙伴;

6.无论精神,体力都要全力投入工作，使工作有高效率、高收益、高薪资发展;

如果空调自控产品要快速增长，且还要取得竞争优势，的选择必然是——“目标集中”的总体竞争战略。随着湖南经济的不断快速发展、城市化规模的不断扩大，空调自控产品市场的消费潜力很大，目标集中战略对我们来说是明智的竞争策略选择。围绕“目标集中”总体竞争战略我们可以采取的具体战术策略包括：市场集中策略、产品带集中策略、经销商集中策略以及其他为目标集中而配套的策略四个方面。为此，我们需要将湖南市场划分为以下四种：

战略核心型市场——长沙，株洲，湘潭，岳阳

重点发展型市场——-郴州，常德，张家界，怀化

培育型市场——--娄底，衡阳，邵阳

等待开发型市场——-吉首，永州，益阳，

总的销售策略：全员销售与采用直销和渠道销售相给合的销售策略

1、目标市场：

遍地开花，中心城市和中小城市同时突破，重点发展行业样板工程,大力发展重点区域和重点代理商，迅速促进产品的销量及销售额的提高。

2、产品策略：

用整体的解决方案带动整体的销售：要求我们的产品能形成完整的.解决方案并有成功的案例，由此带动全线产品的销售。大小互动：以空调自控产品的销售带动阀门及其他产品的销售，以阀门及其他产品的项目促进空调自控产品的销售。

3、价格策略：

高品质，高价格，高利润空间为原则;制订较现实的价格表：价格表分为两层，媒体公开报价，市场销售的最底价。制订较高的月返点和季返点政策，以控制销售体系。严格控制价格体系，确保一级分销商，二级分销商，项目工程商，最终用户之间的价格距离级利润空间。为了适应市场，价格政策又要有一定的能活性。

4、渠道策略：

(1)分销合作伙伴分为二类：一是分销客户，是我们的重点合作伙伴。二是工程商客户，是我们的基础客户。

(2)渠道的建立模式：

a.采取逐步深入的方式，先草签协议，再做销售预测表，然后正式签定协议，订购第一批货。如不进货则不能签定代理协议;

b.采取寻找重要客户的办法，通过谈判将货压到分销商手中，然后我们的销售和市场支持跟上;

c.在代理之间挑取竞争心态，在谈判中因有当地的一个潜在客户而使我们掌握主动和高姿态。不能以低姿态进入市场;

d.草签协议后，在我们的广告中就可以出现草签代理商的名字，挑取了分销商和原厂商的矛盾，我们乘机进入市场;

e.在当地的区域市场上，随时保证有一个当地的可以成为一级代理的二级代理，以对一级代理成为威胁和起到促进作用。

(3)市场上有推，拉的力量。要快速的增长，就要采用推动力量。拉需要长时间的培养。为此，我们将主要精力放在开拓渠道分销上，另外，负责大客户的人员和工程商的人员主攻行业市场和工程市场，力争在三个月内完成4~5项样板工程，给内部人员和分销商树立信心。到年底为止，完成自己的销售定额。

5、人员策略：

销售团队的基本理念：

a.开放心胸

b.战胜自我

c.专业精神;

(1)业务团队的垂直联系，保持高效沟通，才能作出快速反应。团队建设扁平。

(2)内部人员的报告制度和销售奖励制度

(3)以专业的精神来销售产品。价值=价格+技术支持+服务+品牌。实际销售的是一个解决方案。

(4)编制销售手册;其中包括代理的游戏规则，技术支持，市场部的工作范围和职能，所能解决的问题和提供的支持等说明。

1、公司应好好利用上海品牌，走品牌发展战略;

2、整合湖南本地各种资源，建立完善的销售网络;

3、培养一批好客户，建立良好的社会关系网;

4、建设一支好的销售团队;

5、选择一套适合公司的市场运作模式;

6、抓住公司产品的特点，寻找公司的卖点。

7、公司在湖南宜采用直销和经销相结合的市场运作模式;直销做样板工程并带动经销网络的发展，经销做销量并作为公司利润增长点;

8、直销采用人员推广和部分媒体宣传相结合的方式拓展市场，针对空调自控产品，我们可以采用小区推广法和重点工程机项目样板工程说服法;

9、为了尽快进入市场和有利于公司的长期发展，应以长沙为中心，向省内各大城市进军，其中以长沙为核心，以地市为利润增长点;

10、湖南的渠道宜采用扁平化模式并作好渠道建设和管理，在渠道建设方面可以不设省级总经销商，而是以地市为基本单位划分，每个地级市设二个一级经销商，并把营销触角一直延伸到具有市场价值的县级市场，改变目前湖南其他空调自控产品品牌在地级市场长期以来的游击战方式，采用阵地战，建立与经销商长期利益关系的品牌化运作模式，对每个地区市场都精耕细作，稳扎稳打。

11、为了确保上述战术的实现，特别是为了加强渠道建设和管理，必须组建一支能征善战的销售队伍：确保销售队伍的相对稳定性和合理流动性，全年合格的销售人员不少于3人;务必做好招聘、培训工作;将试用表现良好的销售员分派到各区担任地区主管;

12、加强销售队伍的管理：实行三a管理制度;采用竞争和激励因子;定期召开销售会议;树立长期发展思想，使用和培养相结合。

13、销售业绩：公司下达的年销任务，根据市场具体情况进行分解。主要手段是：提高团队素质，加强团队管理，开展各种促销活动，制定奖罚制度及激励方案。

14、工程商、代理商管理及关系维护：针对现有的工程商客户、代理商或将拓展的工程商及代理商进行有效管理及关系维护，对各个工程商客户及代理商建立客户档案，了解前期销售情况及实力情况，进行公司的企业文化传播和公司20xx年度的新产品传播。此项工作在第四季度末完成。在旺季结束后和旺季来临前不定时的进行传播。了解各工程商及代理商负责人的基本情况进行定期拜访，进行有效沟通。

15、品牌及产品推广：品牌及产品推广在20xx年第四季度执行公司的定期品牌宣传及产品推广活动，并策划一些投入成本，较低的公共关系宣传活动，提升品牌形象。有可能的情况下与各个工程商及代理商联合进行推广，不但可以扩大影响力，还可以建立良好的客情关系。产品推广主要进行一些“路演”或户外静态展示进行一些产品推广和正常营业推广。

16、终端布置，渠道拓展：根据公司的11年度的销售目标，渠道网点普及会大量的增加，根据此种情况随时、随地积极配合业务部门的工作，积极配合经销商的形象建设。

17、促销活动的策划与执行：根据市场情况和竞争对手的销售促进活动，灵活策划一些销售促进活动。主题思路以避其优势，攻其劣势，根据公司的产品优势及资源优势，突出重点进行策划与执行。

18、团队建设、团队管理、团队培训

1、销售队伍：全年合格的销售人员不少于3人;

2、所有工作重心都向提高销售倾斜，要建立长期用人制度，并确保销售人员的各项后勤工作按时按量到位。

3、为适应市场，公司在湖南必须有一定量的库存，保证货源充足及时，比例协调，达到库存化，尽量避免断货或缺货现象。(在长沙已谈好一家经销商，由经销商免费提供门面，人员)。

4、时时进行市场调研、市场动态分析及信息反馈做好企业与市场的传递员。全力打造一个快速反应的机制。

5、协调好代理商及经销商等各环节的关系。根据技术与人员支持，全力以赴完成终端任务。

6、拓宽公司产品带，增加利润点。

7、必须确立营业预算与经费预算，经费预算的决定通常随营业实绩做上下调节。

8、为加强机构的敏捷、迅速化，本公司将大幅委让权限，使人员得以果断速决，但不得对任何外来人员泄露公司价格等机密，在与客户交流中，如遇价格难以定决定时，须请示公司领导;

9、为达到责任目的及确定责任体制，公司可以贯彻重奖重罚政策

**销售部第四季度工作计划六**

在跟重点项目要做到方案设计、预算和做好投标工作。

根据客户关系和客户的需求以及购买力和公司经营产品优势，分为重点客户、一级客户、二级客户、三级客户。

重点客户：半山家园、凤台电厂、中化国际城、春雨梧桐、东城国际一级客户：理工大学、万博缘、第一人民医院

二级客户：观湖国际、天湖国际、观澜郡、金融世家

三级客户：万国广场、金地国际城、金地月伴湾

(1)针对性找出客户需求产品由公司的销售部经理和技术主管叶炜做3场关于供暖、中央空调、公司传统优势项目的知识巩固培训。

(2)针对性的产品培训请工厂相关培训老师4场关于虹吸雨排、同层排水、太阳能、、地缘热泵的基础知识的培训。

(3)针对性业务技能培训邀请擎天资深销售经理和中润公司总经理做2场培训。

根据前期对淮南5区1县的项目摸排我们第四季度的重点工作放在淮南市田家庵老城区、大通区、经济开发区、山南新区。为了精细化摸清项目信息，把每个业务人员的销售区域做个划分。划区原则：为了搜集和掌握第一手项目信息，收集的信息经销售会议讨论由具体销售人员跟进、配合。

陈进负责：田家庵老城区和周边附带潘集区和凤台县

程勇负责：大通区(重点洛河工业区)，附带谢家集区。

金仲圣：淮南经济开发区、八公山区。

山南新区目前项目划分：

陈进负责：半山家园、观湖国际、理工大学

程勇负责：万博缘小区

金仲圣负责：春雨梧桐

对淮南市以外项目，除得到具体项目信息和蚌埠地区要常态跑动，其他城市原则上4季度原则不做陌生跟进。

目的：打造铁的销售团队，奠定中润能源在淮南的基础。

1、)继续做自我工作检讨，发现自身不足和缺点，虚心接受领导、同事及客户的意见和建议，不断改进，提高自己。

2、)发挥团队人员的优势，结合销售人员的自身优点进行工作调配。

3、)针对目前的项目跟进不主动积极的懒散风气，要做到每天有晨会、周例会、销售日报周报要及时检查督促，自己要起到模范带头作用。

4、)提高整个团队素质，组织看一些销售相关书籍、视频讲座等，多做正面激励和引导。

1、)做好市场同行的调研，做到知彼知己，学习其操作项目手法弥补自身不足。

2、)了解竞争对手的品牌拉力、价格、技术性能、参数等，为后期销售设定产品方案和设计技术门槛提供理论支撑。

3、)发掘出行业内市场前景看好的产品提报给公司领导，对公司产品转型升级提供依据。

4、)多和工程类装饰公司进行合作，提升公司的知名度和影响力，并能及时了解一手项目信息。

1、)淮南市的设计院都要跑动一遍，经常做到信息互通，每个季度至少要有3次次设计院的跑动，项目上遇到的.设计院尽量都能做到拜访和沟通。

2、)招标公司的一些专家评委要多认识，尤其是给排水专业和暖通专业的评委要通过多种渠道去认识并处好关系。

3、)政府的一些职能部门有互动的机会要积极参加多认识和结交这方便的人士。

4、)对设计院、专家评委、招标单位、职能部门领导要多互动，逢年过节要准备一些小礼物表达心意，拉近距离。

**销售部第四季度工作计划七**

即将快到了年底，迈过这最后一个季度今年就结束了，回想前面几个季度的工作，一路走来还是发生了很多事情，其实工作不是一个死的它是活的，对于即将来的一个季度的工作，尽管是未知的但是还是充满着期待，作为销售明白弱者必将淘汰，在这么一个圈子里存活必须具备各方面的能力，销售就是这么一个圈子，这么久的销售工作告诉我，一定不能够松懈对自己的要求，业绩始终是第一个，没有业绩什么都没得谈，即将迎来的新一个季度，依然对我来说陌生，但是没有对下一个季度的工作感到迷茫，不管在什么时候这是必须的，做好一个准备特别是销售我必须要做到这一点，我也对接下来工作做一个计划。

提高自己不要太过于局限，我们很多时候都可以做到这些，在工作中我觉得自己有必要把握心态，这一直是我的一个问题，对于工作有时候我还是不能够把握住自己的心态，我也一直知道心态是第一点，这是很明显的事情，前面几个季度的工作没有好好摆正心态，对于一些问题处理的总是很局限，工作中对于业绩太过于执着，接下来的工作我一定也会好好好的摆正心态，不管是遇到什么事情，我一定会处理好的，特别是自身的心态问题，我也不会再那么急于业绩了，这个东西是不能够急的，只要自己做的足够好，稳住了就一定会有业绩的。

在一个就是我需要好好地学习，我一直没有一个明确的学习方向，以前总是病急乱投医，这里学一点贵哪里学一点，过很多时候并没有学到真正的经验，作为销售其实重要的不是自己的\'学了什么什么东西，向多少人请教了多少多少东西，这些都是局限的，我一直觉得我们需要一个稳定的方向去学习，接下来的一个季度我一定会注意的，学习总是没有尽头的，我很相信这句话，因为作为销售必须要不断的创新，有自己的方向， 不要总是去跟风的什么的，这不现实。

给自己制定一个非常明确的方向，在接下来的销售工作中怎么去做出业绩，先出哪方面出发，怎么去满足客户的需求，这都是我需要考虑的，也绝对不是一个简单的过程，我相信在即将到来新一个工作中，我会安排好自己的工作路线，其实很多时候不是自己规划了就一定能够按照这个方向发展，但是自己规划了就证明自己知道怎么去走，我就是这么一个人，我觉得这需要时间，那么接下来工作的就让它证明吧。

**销售部第四季度工作计划八**

成为银行保安以来我始终带着一份对工作的热爱之心，但是我也明白在银行进行工作必须要找到适合的方法才能够将事情圆满解决，因此在过去的工作中我经常在反思自己是否有着做得不够好的地方并找出解决的方法，不得不说这样的工作方式给予了自己在职场中得以进步的灵感，当得知第四季度即将来临以后我也制定了这一阶段银行保安的工作计划。

一方面我应该适当学习一些银行的业务知识来更好地帮助客户，虽然以一名银行保安的工作职责来说并不需要学习这方面的知识，但是我觉得在这一季度中应该要能更好地帮助客户才能够辅助好自己的安保工作，实际上也就是告诉客户办理相关业务应该找谁才能够在最短的时间内解决自己的问题，在之前的银行安保工作中我发现过这方面的问题却难以给予有效帮助，在发现自己对于这方面的知识相当匮乏以后也坚定了自己想要通过一番努力来获取相应成就的决心，只不过在认识到这方面问题太晚的缘故可能在今后的学习之中有着许多困惑。

另一方面则是在学习业务知识与指路的基础之上做好自己维护秩序的.本职工作，我应当明白现阶段银行保安工作的主次顺序才能够在工作之余更好地提升自己，在第四季度中我应该维持好银行内部的秩序才能够起到辅助银行大堂经理工作的作用，只不过我在维护银行内部秩序的基础之上也应该对其他位置的客户抱有警惕之心，无论是自动取款机那边的安全工作还是银行门口的车辆摆放我都应该有所作为，相信在第四季度做好这方面的工作以后绝对能够让身为银行保安的自己有着很大的提升。

还有一点不能够忽视的便是关于运钞车的到来必须要进行相关配合才行，无论是银行内部的客户还是周围的人群进行观望都要维持好现场的秩序，最起码我认为一名银行保安在这件事情上面绝对不能够采取在一旁进行观望的态度。除此之外需要稍微重视一些的便是银行内部的消防安全工作，虽然在以往银行并没有出现过任何失火的相关事故，但这并不意味着自己就能够在银行的消防安全工作中有着任何可以掉以轻心的余地。

我始终坚信只要在银行保安工作中有着一定的计划性就能够从容应对任何的变故，只不过有些时候我也不能够盲目迷信实现制定好的银行保安第四季度工作计划，因为有些时候出现一些银行保安工作计划中没有考虑到的因素也是可以理解的事情，因此我必须要做好自己的本职工作才能够在第四季度中成为一名优秀的银行保安。

**销售部第四季度工作计划九**

季度是关键的，很多人在抓回款的同时，我必须抓住销售，主要是因为我的销售还有1/2的没有完成，而收款的压力不是很大，所以我要极力的完成销售，同时回款也要做好，后面的三个月，我的压力很大，订单信息不多的情况下，就需要我在二级市场寻找目标，作为最后的三个月，我要加倍努力，缩减差距，我做一下计划：

首先要做好季度的工作，就要有一个具体的数字作为季度的目标。

季度,我的销售任务约为25万，所以压力还是相当大的，接下来的\'三个月里，10月份，我预计销售有15万，主要是“新亚北苑的标识、东方海德堡、众森”三个地方的订单，这个本来是预计在9月份拿回来的，那么最终在10月份一定要拿回来，接下来，我将在抚州、上饶和宜春三个地方进行突破，下半年二级市场是重点，所以在最后的三个月里，我一定要加紧，压力就是动力，10月中旬完成海德堡和众森两个地方的订单，月底拿下新亚的标识，这个是我的一个计划，当然回款，本月10号把洪城财满街的款和山水人家的保修款顺利收回，其次就是梵顿公馆和绿地山庄的两笔保修款，这个主要是自己的跟进程度不够，明白自己的目标，量化，具体化，在月末，可以出差到宜春、抚州两地进行重点订单的跟进。

xx月，销售继续突破，这个时候，自己可以在谈判技巧上面掌握到一定的程度，三季度在工作开展上面要掌控一个宏观，考虑事情的时候更加的成熟，这个月我主要是放在二级市场上面，特别是上饶，这个市场因为交大，成交量多，所以后面我要多加跟进，特别是宜春“宜人华府和江墨水乡”两个地方都是今年年底交盘，这个是好机会，所以要重点之重的把握，还有就是二级市场的一个客户回访工作，其次就是抚州，这个市场交给我，但是还没有取得一定的成绩，我是应该花大的精力“滨湖世纪城、凤凰城”这个是我的重点，回款方面，主要是10月份的出库，接近年底，我们的回款尤其的重要，这个是不能再像前面的时候没有一个计划性，把每一笔需要回款的记录下来，做一个详细的计划表。

xx月，主要是回款，然后把剩余没有完成的目标竭尽全力的完成全年任务，然后总结整理一年下来的工作、市场资源、客户信息、竞争情况等等，计划好下半年的工作，整合，总结自己适合的一套营销方法。

**销售部第四季度工作计划篇十**

为促进公司市场销售运作，加快产品推向市场，在有间内抢占信阳地区销售市场及份额，迅速增加产品销售渠道。现根据公司销售策略方针拟制第四季度营销方案，对销售实行集中管控，独立核算，效能与业绩挂钩。

公司组织架构

厂办公室：工人招聘、后勤、厂区卫生、接待等;生产组：生产、仓储;

质技组：原材料/半成品/成品的验收检验、样板/模块制作、技术指导;销售组：销售及销售管理;

策划组：推广、备案证件办理、市场信息汇总分析、对外关系;财务部：会计、出纳。

1、以市场为先导，合作伙伴为基础

坚持高科技、高质量、高服务的品牌方针，以市场开拓为先导，通过发展合作伙伴作为市场开拓基础。公司对销售力量整合，信息共享统一管理，市场部对信阳市的八县二区重点突础。通过建委及迁改办作为销售渠道突础点，积极寻找有销售实力的合作伙伴，争取用尽快的时间打开信阳地区市场，建立自己的周边销售网络，形成稳定的销售渠道。

2、区域链条管理，确保货款回收

以区域经理带头，设立稳固的市场阵地，寻找稳固的骨干合作伙伴，把他们作为我们的重点，再不断向下和延伸培育这样的重点市场销售和合作伙伴，让他们有稳定的销售业绩，从而确保回款的稳定。

3、优惠销售政策，保障服务质量

开发合作伙伴时，我们要优惠销售政策，随机应变，随行就市;当地区销量超过额定任务时，给予合作伙伴更大的利润空间;区域合作商可交纳质保金，享受相应的提货量，从而减轻合作伙伴的资金压力。强化服务与管理，对工程技术质量严格要求，派技术人员进行讲解培训和工程指导，保障工程技术质量。

4、进行科学管理，以制度为准则，业绩为标准

内部管理，进行科学规范的管理，建立建全管理和考核制度，以制度作为管理和考核的.准绳，实行制度管人;

考核方面，首先明确各岗位职责，实行季度考核，以业绩作为依据，奖罚分明、奖优罚劣。

负责hzt-ⅲ墙体保温材料营销网络的开发、维护、技术服务、客户培训、市场拓展和维护等;负责客户投标资料的准备、技术和商务述标、答辩等。

总经理

销售总监

业务主管区域经理信息文员

区域合作伙伴

二级区域合作伙伴

(一)、产品销售任务目标(20xx 年10月1日—20xx 年2月28日)

(二)、产品销售任务分解(20xx 年10月1日—20xx 年2月28日)

(三)、市场区域划分及薪酬福利、费用标准

1)、信阳地区市场区域划分及人员配置

2)、信阳地区销售总监待遇及福利

1、出差食宿补贴相关规定：

销售总监转正后进入考核期，当月没有完成公司下达的销售任务的60%(不含60%)，出差食宿补贴按120元/天报销，当月完成公司下达销售任务的60%(含)以上，出差食宿补贴按150元/天报销。

2、绩效奖金相关规定：

销售总监当月没有完成公司下达销售任务的30%(不含)，不享受绩效奖金;当月完成公司下达销售任务的30%(含)以上，绩效奖金按完成销售任务的比例发放。

3)、信阳地区业务主管、区域经理待遇及福利

1、出差食宿补贴相关规定：

业务主管、区域经理转正后进入考核期，当月没有完成公司下达的销售任务的60%(不含60%)，出差食宿补贴按80元/天报销，当月完成公司下达销售任务的60%(含)以上，出差食宿补贴按100元/天报销。

2、绩效奖金相关规定：

业务主管、区域经理当月没有完成公司下达销售任务的30%(不含)，不享受绩效奖金;当月完成公司下达销售任务的30%(含)以上，绩效奖金按完成销售任务的比例发放。

4)、公司新进销售人员，从入职第一个月起实行基本工资+手机补贴+保险、福利+销售提成，但是试用期内不享受绩效奖金，社会保险福利分别从第三个月起由公司统一办理，同时进入考核期享受绩效奖金。

5)、其它说明

①、以上各项补贴费用限额内根据票据报销，出差车费根据车票给予报销;

②、除基本工资和手机费、保险福利、长途交通费不纳入考核内;

③、绩效奖金、出差食宿补贴等相关费用均列入考核范围内;

④、销售提成按公司规定的达标标准给予结算

⑤、提成兑现时间：当月销售提成在次月30日发放70%，年终发放30%。

(四)、业务主管、区域经理、业务员销售提成

hzt-ⅲ墙体保温材料个人业绩提成：产品提成标准

(五)、业务考核管理

1、考核评估：

业务员相关工作流程及考核由业务主管考核评估;

业务主管和区域经理相关工作流程及考核由销售总监考核评估;销售总监相关工作流程及考核由营销总经理考核评估。

2、公司新进业务人员前两个月不纳入考核期，从第三个月起实行公司统一考核。

3、绩效考核表(由策划组另行制定)。

(六)、差旅费标准及管理规定

1、信阳市区及周边县城原则上不允许在外住宿，特殊情况需要请示总经理并经批示后方可按相应标准执行。否则，一切自理(含出差当日和次日的费用及工资)。

2、短途差旅补助标准

3、长途差旅补助标准

长途差旅实行实报实销，交通工具标准为汽车、火车(硬卧、动车二等座)，其实凭住宿发票以及规定的差旅申请手续等填报领取补贴，超出标准的由自己承担。

(七)、销售任务详细分解确认表单位：立方

(八)、部门领导确认签字：

1、本运营方案由公司制定和解释，修改和终止时亦同;

2、本运营方案由公司策划组负责检查、监督和实施;

3、本工作方案经总经理批准之日起开始执行。

**销售部第四季度工作计划篇十一**

永登营销部根据本次全省烟草会议精神，结合年初工作会议部署，坚持“稳中求进、富有效率、充满活力、优质服务”的总体要求，结合县局(营销部)全年的工作思路并结合辖区实际情况，重点安排部署下半年的工作任务。下面，就营销部下半年工作计划。

一、加强学习、转变观念、建设高素质的营销队伍。目前，市场经理、客户经理素质参差不齐，部分人员对行业政策、工作流程、分析卷烟销售走势、客户指导等方面把握能力和水平相对较低，很难适应目前烟草行业发展的要求。为适应新的的形式，客观上必然要求有一支业务过硬的营销队伍。

1、加强行业及涉外知识的学习、着力提高营销人员的综合能力。针对目前营销人员素质参差不齐的现状，营销部将进一步加强人员的培训学习。培训方式多样化：集体培训、知识竞赛、演讲比赛、自学等。内容广泛化：除行业政策、营销知识、法律法规之外，重点要求营销人员学习其他方面的营销知识，社交礼仪、语言沟通等;时间上提供较为充足的空间，充分发挥早晚例会、业余时间，保证每个工作人员有一个较为宽余的学习时间。使每个营销人员的才智在市场、工作中得到较好的发挥。

2、狠抓业务素质的提高，保证各项工作的顺利开展。随着网建功能的进一步推进，营销人员的工作质量的高低、服务水平的优劣、经营指导的有效性直接影响着工作的顺利开展。营销部将每月组织1-2次的营销人员培训和考试，重点以日常业务、v3系统的熟练操作、法律法规、行业政策、供货政策为重点。

二、深入市场，把握市场真实需求，提报第一手市场真实需求。一是自6月份总量浮动管理实施以来，客户经理与客户总量商定核定后，客户对自主提报需求的意识大大降低，客户对市场的真实需求和总量浮动管理的认识产生了误区，导致在市场调研的过程中，发现客户对总量浮动和自主提报需求认识出现偏差。既有客户认识方面的问题、也有客户经理宣传和引导方面的问题。使市场的真实需求没有在订单预报中充分发挥作用。二是客户经理对总量浮动管理和自主提报需求工作没有很好的领会，导致在日常的宣传和引导出现问题。针对存在的问题将从以下方面进行着手整改。

1、营销人员、客户对总量浮动管理和自主提报需求要有个正确的、清醒的认识并加以区别开来。在今年的下半年里，将该项工作做为客户经理考核的一项重要指标。主要调查客户的知晓率、检查客户订单的自主提报数据为主要检查依据。

2、稳步推进“按客户订单组织货源”工作。客户经理预测准确率的考核，重点以市场真实需求，前20个全国卷烟重点骨干品牌评价结果，新品牌的投放、销售、分析和预测等做为重点进行考核，提高客户经理把握市场的能力。由原来的总量预测准确率考核逐步放在单品牌的

预测准确率上面来，特别是前20个全国卷烟重点骨干品牌。在保证去年同期销售量的前提下，力争单条价较去年的元/条，增长元/条，增长个百分点。

3、从“总量浮动管理”工作总体运行情况来看，客户经理与客户在总量商定工作中，客户经理对客户的历史销售数据和目前的供货政策没有很好的把握，产生了少数客户总量商定过大或过小，在实际订购卷烟过程中出现月初、月末销售大起、大落，甚至个别客户不能及时订购到实际销售的卷烟状况。针对目前的这种状况，客户经理在总量保持不变的情况下，进一步调整商定不合理客户的供货量。杜绝月末部分客户无量无法订货，月初供货量增幅过大的状况。落实“市场需求基本满足，零售客户有所选择”的订单供货基本要求，不断提高适应市场的能力。按照兰州公司货源供应、紧俏卷烟供应管理办法，对零售户订货实行总量浮动管理，可合理控制销量上限，但不得规定销量下限，也不得按规格约定销量;细分零售户对不同品牌(品类)的需求数，形成对每一类零售户科学的合理定量并根据市场变化情况及时维护调整。通过合理定量，促进科学投放水平的提高，体现以市场为导向的投放原则。

4、“按客户订单组织货源”与“总量浮动管理”工作有效衔接并能顺利开展。县营销部要求客户经理对管辖客户的商圈类型、客户类别、销售状况等基本情况为重点去了解，为很好的把握客户的真实需求掌握第一手资料。做为日常考核客户经理的一项日常工作。错误地将以上两项工作有效开展对立起来。实行“总量浮动管理”是落实“按客户订单组织货源”的有效途径。

三、提高服务、强化管理、进一步完善客户关系管理。为进一步建立良好的客我之间关系，如何提高客户服务质量、信息传递、赢利水平、情亲化服务、及时有效的货源等;如何加强客户的守法意识、配合程度、忠诚度等;需要我们营销人员用心去呵护、去营造。

1、强化服务，进一步营造良好的市场环境。心与心的交流，需要用行动来实现，使客户感觉到烟草公司关怀,就要求我们的营销人员充分领会差异化的管理和服务理念。客户的服务是全方位的，节日问候、生日祝福等情亲化的服务;供货信息按时传递到客户;行业政策和卷烟品牌数量不能在第一时间得到等问题的存在导致客户无法及时订购到适销对路的卷烟，对客户经理的依赖度大大降低。下半年，营销部要求有条件的客户经理对辖区客户开通“飞信”业务，在县城、重点市场等有条件的地方首先展开，“飞信”覆盖面的高低做为客户经理信息传递、客户情亲化服务提升的一个重要指标来考核，在第一时间对辖区的客户提供高效、快捷的有效信息。解决客户经理不能及时传递相关信息的问题。该项工作的落实在9月底之前完成。重点是城中客户服务部。

2、加强辖区卷烟零售户经营指导，提高客户的赢利水平。全年要求客户经理对客户的卷烟经营指导面达到60以上，有效指导达到80%以上，对以前没有赶上经营指导进度的客户经理进行重点的帮扶和要求。市场经理对客户经理的考核重点放在有效性的监管与监督上，市场经理根据客户经理的经营指导，采取实地调查的方式进行落实、以提高赢利水平、高升销售结构、强化客户认可度等方面进行评估，达到服务与提升的目的。

3、加强80%协同管理客户的管理，提高客户的守法与配合意识。客户经理协同管理的80%的卷烟零售户数量，是一个相对数目较大的群体，客户经理对客户的管理不能仅仅放在盘查库存、检查卷烟条码上，更主要如何把握客户的卷烟销售走势、异常情况方面，更加注意卷烟条、盒的零售指导价的落实情况，开展有效的管理，但不能做为有效的处罚手段。

4、加强辖区大户管理，进一步规范经营行为。大户的管理严格按照《兰州公司大户管理办法》的要求管理，特别是大户的卷烟销售、监督检查、拜访质量、守法意识、配合度等方面必须按兰州公司的大户的要求进行管理。

5、加强三员互动，提高市场的监管力度。针对目前三员互动的有效沟通提出的问题没有得到及时有效的解决;客户经理反馈的信息无法查实;专卖检查不到位、客户经理拜访不到位;送货人员送货不及时等问题，县营销部将是今年下半年重点监督和考核的重点内容。首先、加强信息、线索的数量、真实性问题的落实，由督察组对一些重要的.未查实的线索、信息进行重点督察，提高客户经理信息、线索的真实性。其次、加强辖区专卖检查队对信息、线索的查实率做为一项硬性指标来考核力度。再次、进一步加强送货员送货时间的核实，保证送货员在规定的时间将卷烟送到客户手里，提高客户按时接货的意识，杜绝其他人代接货的问题。

四、加强品牌培育，提高市场占有率。下半年营销人员进一步转变观念，提高认识，在卷烟品牌培育方面，营销人员严格按照国家局关于《国家烟草专卖局关于公布前20名全国性卷烟重点骨干品牌评价结果的通知》的通知的要求开展有效培育。使每个营销人员清楚卷烟品牌的方向和目标。特别是今年“兰州”品牌卷烟视同前20名全国性卷烟重点骨干品牌后的培育工作。

1、在县城所在地：重点将卷烟品牌的培育放在10元左右或10元以上的品牌上;农村乡镇所在地：把5元以上或8员左右的品牌做为培育的重点。农村市场加强5元左右卷烟的培育做为重点，提高市场的占有率。并对新上市的新品牌在销售一个月后写出书面分析材料，分析品牌在市场上的销售走势、消费者的意见、客户的订购情况等。

2、各客户服务部根据每个客户经理所管辖的片区，有针对性的制定卷烟品牌上柜数量、使每个客户清楚今后卷烟品牌销售和发展的方向，提高客户宣传、销售和订购卷烟的目的性。

3、对广大的农村市场进一步宣传四、五类卷烟实行“稍紧平衡”供货政策的原因，提高客户的满意度。杜绝客户的抵触情绪。

五、强化管理，进一步规范经营秩序。今年兰州公司与职工签定《明示承诺书》以后，职工

规范经营的自觉意识大大提高，杜绝了客户经理代订、送货员套购、截留卷烟的行为发生。

1、客户经理的规范经营方面：客户经理在每天拜访时对辖区一些个别无法按时订购卷烟的零售户客户经理必须收集客户自主需求的卷烟品牌、数量，报市场经理核实签字后，次日由支点统一订购，没有订单的客户要一律做无需求处理。遏制客户经理盲目上报需求的情况、杜绝暗箱操作行为的发生。

2、进一步规范客户经理的工作职责。客户经理不得向卷烟零售户分配订单、分配货源;不得与客户商订卷烟品牌和数量，不得要求或暗示客户按照指定的品牌和数量提报订单和需求。要求客户经理从拿订单的具体工作中解脱出来，更好发挥客户经理服务客户、营销品牌的作用。严格执行“六不准”。

3、实行总量浮动控制。客户经理不得规定客户的下限，不得按规格约定销量。客户根据市场的实际需求，与零售户商定供货总量，在次基础上，根据客户的经营规模为大、中、小型，进行按规定进行浮动管理。

**销售部第四季度工作计划篇十二**

我九月中旬刚接触400业务，由于我在思想上急于求成，在行动上蛮干莽撞导致九月工作成绩毫无起色。但在领导和同事们的悉心帮助下，我很快认识到了我的症结所在。在下月的工作中注意求成不能自乱阵脚，要做到从容不迫;工作不能蛮干，要实干、精干、巧干;同时在销售方法和技巧上也一如既往的向领导、同事们学习。总结上月的得失，在下月应做好以下几方面的工作

1、 对于老客户要保持联系、熟络关系、争做朋友、满足需求，最终达到销售签单的目的，最好能挖掘二次需求。

2、 对于新客户要使其理解产品、认同产品;相信公司、信任我。然后，推销产品，并不断开发新客户。

1、 下月要更加熟悉工作流程，熟悉业务内容。注意下月在客户拜访上多下功夫，提高说服力，多观察、多倾听、多尝试;对号段和各种增值业务的价位必须熟记。

2、 电话交流方式要灵活多样。针对客户的行业、年龄、语气等开展灵活多样的交流模式，提高电话约访率。

3、 不断学习，与团队共成长。学习业务知识的同时要广泛了解其他方面的知识，便于与客户多方位交流;与领导、同事之间要有良好的，多交流多探讨促进共同进步，营造和谐向上的工作氛围。

争取下月工作成绩达到部门平均水平。

以上便是我十月的销售人员个人工作计划。计划与困难并存，请经理多多指导，我会好好努力克服困难，对自己负责、对工作负责、对公司负责!

10月份工作计划二

为更好的有目标的对公司产品进行销售，完善销售工作的顺利开展;对本月销售工作计划安排

一.市场分析

1.个人前期对相关竞品的认识，进一步深入了解竞品情况;与公司产品进行取长补短，进一步突出扩大产品优势，从而为公司产品夯实基础.需市场部人员配合.

2.初步对产品进行优势与机会，劣势与威胁的分析;制定出相应图表.整合和优化资源配置，以便与下一步产品销售的准备工作.

二.营销思路结合市场分析情况，步入市场进行基础销售工作，在市场中再次寻找机会与查找问题;讨论整理出基本的解决方案与应对措施.其次，加强与银联相关工作人员的接触，达到转介绍客户目的，不断扩大认知的客户群，建立关系，从中找到突破口.再者以电话，信件等形势进行宣传销售.

三.销售目标针对公司指定行业(金融业)拜访15-30家，再以信件方式批量宣传，尽可能的覆盖南昌市30%以上金融业单位.通过以上工作在月底做出产品和客户分类和管理.明确下一步销售策略及方式，找到准客户，目的.性销售.其次，在通信和房地产二个行业中找到切入点.

10月工作计划三

计划销售35万、(12单)(最底不得少于30万)具体执行操作说明下例

销售计划书以下内容

①计划概要

1、全小组整月销售工作任务

2、分配任务、能力

②营销目标

1、小区业主、装修公司设计师、工程监理

2、主要以小区与装饰公司

3、完成每月所下达的任务、销售额

③营销方法：附见营销方法篇。

④活动预算：每月预计在rmb3000元左右(入住小区物业费、宣传单、广告太阳伞、工地现场、标贴、请吃饭)

⑤营销监控：许飞 (监控运营成本业绩) 刘良军(个人团队业绩实施、执行)

成员 销售额 月单率 成单率

刘良军15万550%

杨含10万440%

胡晶晶10万440%

陈振10万340%

以上均为最基本利率、没有任何商量与调整必须完成

第一、 基本目标(概括)

九/十月销售目标

(一)部门全体(小组)：35万(月决算)

(二)每一员工/每月：10万以上(最底/不上线)

(三)每天最少要获取3-5条重要信息、不择手段获取(完成目标的基础)每天所收集到的信息写明情况填写于工作日记报表。 (重点)

(四)信息成功率在保证30%以上、准信息在50%以上(基本每星期小组成交率在3单以上，才可确保月目标)视不同情况而定。(有设计师参与的情况下70%上) (重点)

(五)从多方面获取信息(设计师、装修公司业务员、)打好基础。渗透 (重点)

(六)售楼部、小区工作人员。

(一)前台是必不可少的一关、也是进装饰公司的第一关、跟他打好关系以后方便自己出入搞不定前台工作很难开展更别说要见设计师了、男同胞们发挥自己的魅力啊。

(二)跟设计师打交道可要圆滑一点、看什么样人说什么话、关系是一天一天建立与维护起来的、不要一见面什么底都让人知道了、有些设计师是很鬼的切记、必须建立良好的关系设计师才会给你单子、自己必须对空调够专业、有些设计师对空调也很了解、偶尔会问你一些问题如果你回答不上人家会怎么想放心把单子交给你做吗

(三)市场部的人(业务人员)跟他们多沟通获取至关重要的信息、信息交流。

(一)、公司待定

(二)、惩罚：1、未完成总成绩的一半(15万以下)惩罚额每人200、加入每月考核、第二个月还未完成双倍惩罚、第三月还未完成月薪减半、

(三)、团队惩罚：1、发现上班时间上网每次50、2、抽查每人负责的小区未在每次50、3、手机关机每次50、(所罚款项纳入团队消费支出、不包括公司罚款)

**销售部第四季度工作计划篇十三**

随着九月份的结束，今年的第三季度工作也算是接近尾声了。今年前三个季度的销售业绩还算可以，但这个可不是本人想要的成绩，为在今年的第四季度中达到自己理想的销售业绩，本人现针对前三个季度的销售情况，将第四季度的销售工作计划如下：

每年的前三个季度对于我们公司的产品是没有什么特殊性可言的，而每年的第四季度，十月、十一月、十二月，这三个月份正是每年最适合销售我们公司产品的时期，所以完全可以多做一些相应的促销活动。本人计划在第四季度之前与销售主管商讨进行多个促销活动，本人会提前做好策划工作，力求在第四季度前就把这些促销方案都确定好并开展相应的促销活动来。第四季度总共有三个月，这三个月正好可以每月搞一个大型的促销活动，一可以大力销售我们公司的产品，二可以大力吸引对我们公司产品感兴趣的客户。这样销售量有了保障，客户资源也有了保障，是本人第四季度重点的工作。

当然，做促销活动都是需要花费时间和精力的，不是本人这一个小小的销售就可以达成的，本人肯定得与销售部进行好沟通，促销活动也肯定我们整个销售部的活动，这种时候要通过促销来发展足够数量的目标客户群，那就得考验销售的能力了。不管怎样，本人都得使出浑身解数，通过促销活动来发展足够数量的`目标客户群，这样才可以保证我们的活动有销售量，也有客户资源。有了销售量，本人的销售业绩就上去了，而有了客户资源，那么到了下一个季度，也就不担心没有客户可以进行活动了。

到了第四季度，也就是到了年底了。作为一名销售，时刻需要记得的客户是需要吸引和维系的，交朋友都还需要常联系，更何况是客户呢？本人计划在第四季度的最后一个月，也就是十二月份，给每一个新老客户都送上一份足够让客户记住我们公司的礼物，不管大小，重点是要能够让客户记住我们公司，更记住我这个销售，这样才可以在他们需要相关产品时，第一时间想到我们公司，想到本人这个销售。

**销售部第四季度工作计划篇十四**

作为销售团队中的管理阶层自然要懂得为员工负责才行，至少现阶段困扰自己的问题便是如何带领团队取得更多的销售业绩，因此在完成现有工作任务的基础之上还应该要展望未来的契机才能有所成就，尤其是第四阶段的来临让自己意识到这是个可供销售团队利用并进行成长的好机会，因此身为销售经理的自己根据相应的职能制定了第四季度的工作计划。

首先自己需要注意的便是在抽调客户资料的同时做好相应的保密工作，尤其是之前发生过不同销售团队之间的客户被抢走的情况下便更要留个心眼了，在这方面自己在下一季度进行开会的时候务必要讲到这一点并进行一个简单的培训，在懂得管理客户资源的情况下也应该分类推进才行，须知销售工作者若是无法做到推进与逼单的话将会很难拿下那些比较难缠的客户，所以当客户犹豫不决的时候一定要懂得利用饥饿营销的相关理论来进行催促才行，而自己作为销售经理则需要确保每一名销售员工都能够熟练地掌握这个技巧才能够促进整体水平的提升。

其次则是要懂得管理人才的培养才能够更好地分担现有的工作，尤其是自己比较忙的时候则可以通过栽培销售助理的方式来进行相应的管理，在这方面自己也可以进行相应的考察来找出和自己默契程度最高的人，有的时候互为工作上的搭档可以很好地完成一些过去堆积的难题，因此在第四季度的时候能够有个辅助自己工作的人则可以将注意力全部放在业绩的提升上面了，对自己来说销售团队业绩的.提升远远要比自己个人的业绩要有意义得多。

最后则是采取培训以及营造氛围的方式督促员工进行相关的工作，尤其是作为一名管理人员来说更应该要保证团队的凝聚力才能够有所发展，尤其是发现个别员工身上存在问题的时候更应该做到具体问题具体分析才算履行好自己的职责，尤其是在平时分析的时候一定要懂得分析销售录音才能找出解决员工问题的方法，只不过对于一名销售经理来说还是应该做好今年最后一阶段的整理工作，这样的话在年终大会上面也能够彰显出自己销售团队的英姿。

或许自己并不知道第四季度的行情是否比现在要好一些，但是至少可以肯定的是作为销售经理的自己必须要带领大家度过寒冬并斩获佳绩才行，而且在业绩至上的现在并不会因为天气的不好导致难以拿下客户的情况产生，而我相信自己的管理一定能够从容地解决团队中进行销售过程的一切难题。

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！