

业务下一步工作计划(大全7篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源分配。那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

业务下一步工作计划篇一

200x年，武汉医药零售市场处于一个“大躁动”和“大整合”时代：一方面，各路资本涌入医药零售市场，一批药店特别是平价药房和超市在竞争激烈的市场的风口浪尖不平静地开张营业；另一方面，随着gsp认证工作在零售行业中紧锣密鼓地开展和大型的初具规模的连锁药店的稳中求进，又一大批的单体小药店在一夜之间关门倒闭或转向经营。

2、回收了大量的具有安全隐患的应收账款，压缩了部门的整体应收款；

5、新开发普药配送客户45家，为公司新增普药回款860万

首先，注重部门的基础管理工作，实行“每天每周每月”三级跳的管理模式，每天晨会、每天小结；每周例会、每周讨论；每月总结、每月清算，及时发现、分析并解决业务问题，确保了部门日常工作紧张而有序地进行。

其次，注重调整部门的人员结构及岗位安排。做到了人人有事做，事事有人管。规范了业务操作流程，实现了工作上的“计划---执行---监管”回路闭合。

第三，注重精简部门的操作品种。3月初，部门原有大小各类品种共50余个，通过筛选、转移，最后确定16个品规为部门

常规供货品种，基本做到了“做一个，起效一个”，以适销对路的品种赢得了客户的青睐。

第四，注重完善零售终端客户网络。部门现有终端客户户头330个，其中连锁店26家，单店304家，门店累计700多家，终端网络拥有率达70%以上。

第五，注重应收账款的缩减，特别是降低了现款结算品种的应收款，没有以高额应收款作为高额回款的代价。

第六，注重从“上品规”中寻找“上量”的突破口，把品规尽量做齐全，不只是捡好卖的成熟品种来“送货”。

第七，注重促销手段和营销方式的更新，真正做好新品种的推广宣传工作，做真正的业务员，不做简单的送货员。

第八，注重减少送货数量增加送货批次，努力提高产品的流通和周转速度，一方面保证客户货源充足，另一方面避免了积压，和货款安全隐患。

第九，注重适时完善业务考核体系，使分配制度更合理、公平、透明，提高了员工的工作激情和积极性。

第十，注重营造“务实、扎实、老实；少说空话、多做实事”的办事作风，杜绝了年轻人散慢、浮躁，小事不愿做、大事做不来的不端正的心态。

任重道远，知难前进□200x年度工作思路

200x年，终端部从发展战略上，依旧以“巩固和维护武汉医药零售终端网络；推广新品种，配送广普药”为部门主职。因为网络是通路资源，新药是利润源泉，普药是合作桥梁。

1、两手都要抓，两手都要硬。

两手抓：一手抓新药推广，一手抓普药配送

两手硬：新药推广：增加回款 压缩应收 确保毛利 打出拳头

普药配送：扩大区域 开发客户 提升比重 坚持原则

2、双重身份，双重考核

双重身份：既是新药推广人员，又是普药配送人员

双重考核：分新药指标和普药指标两块考核（新药指标为主要考核指标）

3、担子更重，激励更大

激励更大：奖优罚劣，多劳多得；工资定等级，奖金靠业绩；全年拿多少，只凭真本事。

（一）、新药推广目标：

3、构建“零应付，小应收”的账款体系。争取在200x年上半年实现终端部与公司的现款交易，不欠公司货款，不占用公司资金。同时，通过加大产品流速，尽量压缩部门对客户的应收款。

（二）、普药配送目标：

抓大放小，与武汉医药市场上的26家医药零售连锁巨头建立合作关系，通过谈判、协议等方式，逐步扩大它们在我公司的普药采购的份额。

（一）、新药推广回款任务量：

3、任务分解：分任务到个人，确定基数，同比增长；“保底”考核，“目标”激励。详见□200x年终端部业务人员新药

月度任务明细表》（略）

（二）、普药配送回款任务量：

1、目标任务量：2400万元/月（含调拨）。

2、任务分解：分区定人；任务细分、纵向到客户，横向到区域。详见《200x年终端部业务人员普药月度任务明细表》（略）

部中有部；

组织关系不明细，指令无所适从；

部门有很多领导，实际却很少有人管；

公司通知发放不到、精神传达不到，otc人员无归属感；

等一系列影响工作情绪和工作效率的、低效的、不顺的局面。

（一）、新药推广方面：

2、凡终端部操作的品种，公司在对武汉市场上的客户进行销售开票时，应与终端部执行统一的价格体系；或者完全不对武汉市场上的客户销售，统一由终端部对其供货。不要给客户留下“内外价格不一致”甚至“总经销商的供货价高于其它分销商的价”的印象。

（二）普药配送方面：

1、品种：购进一些适合于走零售终端药店这一条渠道的产品；满足零售药店采购的品牌及品规需求。我们可以通过综合这十几家连锁药店的经营品种目录，得出在零售药店中销量排在前500—1000位的品种，并将其采购到位。

2、价格：在销售政策允许的情况下，一步到位地将价格下放到同行最低，形成绝对的价格优势。

3、服务：完善进货计划收集、开票报价、配送运输、货物退换等全程服务系统，形成“对应人做对应事，专业人做专业事”的规范流程，提高服务质量。

4、考核：每月，公司以终端部普药配送实际回款金额的0.2%作为终端部普药配送的费用开支补贴，由终端部依据内部考核指标统一支配。

整体来说，部门从三大方面作出了相应的调整：

1、部门更加强调“计划—执行—监控—考核”的回路闭合；

2、完善了后勤服务工作，部门一切围绕业务转；

3、工作更具挑战性，回报更具刺激性。

（一）、新药推广方面：

1、废除主管制，打破基本工资固定制，实行业务员级别制和基本工作浮动制。

a□级别及基本工资：

b□级别确定条件：

一级：实际回款在15万元/月以上，或任务完成率为170%；
（以基数任务量为参照数）

二级：实际回款在8万元/月以上，或任务完成率为150%；

三级：实际回款超过1.5万元/月，或任务完成率超过118%；

警戒级：不符合以上三条任意一条者，均为警戒级；连续三个月处此级别的业务人员，调离岗位。

2、细分任务到每一个具体的业务员，

3、分客户到具体的业务员，将客户编号变为：“区域+姓名+数字”

4、实行“客户区域制”和“开发个人制”：

5、调整考核指标及奖罚细则：（详见附表□200x年终端部新药考核指标及奖罚细则》）

b□回款金额：回款毛利

要求：在客户接受的条件下，尽量以较高的供货价格向客户供货

奖罚：以回款毛利的8%作为月奖金；另2%作年终奖

c□应收账款

6、调整费用开支明细及标准

运输费：提前申请，经同意，如实核销；

促销费：依据标准，凭缴款单和同等金额的有效发票核销；

招待费：不得超过当月回款金额的1%，事前申请；

其他商务：如开业、答谢、贺礼等，事前申请凭正规发票及收据核销；

除此之外，无任何开支项目。

（二）普药配送方面：

1、扩大区域

向郊区辐射。开发江夏、蔡甸、新洲、黄陂、东西湖五郊区的客户。

武昌、洪山、青山、汉阳、江夏、蔡甸江南片

乔口、江汉、江岸、新洲、黄陂、东西湖江北片

2、锁定客户

b□客户开发原则：

千万百计巩固大客户，开发大客户潜力（区级批发单位、大型连锁药店）

若即若离保留小客户（对单体药店，只要现款交易即可合作）

3、明确任务

分区定人；任务细分、纵向到客户，横向到区域。（详见□200x年终端部业务人员普药月度任务明细表）

4、细化考核

原则：下滑惩罚、增长奖励；任务核算、按区统计

指标：回款金额、合作政策、应收账款、产出投入

业务员提成=（回款金额 - 任务基数）*0.2%

5、操作原则：

养笼中之鸟——巩固已有客户，开发潜力

捕漏网之鱼——开发空白客户，转移渠道

6、实施方法：推拉结合、批零统吃

推拉结合。推：由业务员走出去，送货上门；拉：请客户到公司，自行提货。

批零统吃。除同级批发商的调拨业务之外，其他的所有批发单位、医药、零售连锁药店的普药业务都可以做。

业务下一步工作计划篇二

继续以“一切为了孩子的发展”为宗旨，教师要在不断的学习和教育实践中提高自身素质，并善于将现代的幼儿教育观念渗透于教育行为中，要珍重幼儿的生活价值，要尊重幼儿的主体性，要为自己找到角色定位。本学期业务工作以强化过程管理、充分调动教师积极性、大力营造良好育人环境、全面提高质量意识为举措，以促进师幼全面发展、有效提高教育教学质量为中心，坚持教育创新，抓实、抓细、抓紧、抓好业务工作的各项管理工作，在提高教育质量，创建特色园所，促进幼儿园和谐可持续发展中发挥应有的作用。

1、以服务和管理为宗旨，以质量和效益为核心，进一步规范 and 健全教育教学常规管理制度，逐步建立良性的符合实情的促进师幼共同发展的组织体系。

2、以保教质量为中心，以新纲要理念为指导，以反思和案例研讨为抓手，组织教师积极研究和认真实践“幼儿园活动整合课程”，不断提高幼儿园保教质量。

3、以园本培训为载体，继续探索促进教师发展的园本培训和园本教研运行机制，建立质量责任制，扎实开展教研组活动，

有层次、稳固的提升教师的专业素养。

1、继续加强教育常规管理，优化每月常规工作有效考核。
(将区域活动纳入常规工作)

2、突出有效保教这个重点，加大随堂听课力度和实效，帮助教师用好“幼儿园活动整合课程”教材和其它教学参考书，切实促使教师能组织活动有充分的准备（物质与知识经验的准备）。。

3、加大园本教研和培训工作的。园本教研主要有：班级环创和特色环创研究、音乐活动研究、早操活动研究、年级组区域活动研究、英语活动研讨。培训工作主要有：早操培训、英语培训、国学经典培训、区域活动观察日志培训。

4、提高教师专业技能，开展教师才艺展示活动和自制区域活动操作材料比赛活动。

5、进一步做好“三人学习”小组送教下乡交流活动。“三人学习”小组做到每学期初有计划，每学期末有总结和集中学习记录。每学期集中学习不少于8次，做到每次学习有主题，有准备。

6、根据县教研室工作计划要求，开展教师半日活动比赛。

业务下一步工作计划篇三

充分利用现有资源，尽最大努力、最大限度的开拓广告市场。鉴于目前我们的终端数量有限的情况在争取投放的同时，也会为未来的市场多做铺垫工作，争取有更多大投放量、长期投放的客户参与进来。根据终端数量的增长情况，有针对性地调整工作策略、开发新的领域。

1、在第一季度，以市场铺垫、推动市场为主，扩大***公司

的知名度及推进速度告知，因为处于双节特殊时期，很多单位的宣传计划制定完成，节后还会处于一个广告低潮期，我会充分利用这段时间补充相关知识，加紧联络客户感情，以期组成一个强大的客户群体。适当的寻找小一些的投放客户将广告投放进来，但我预计对方会有要求很低的折扣或者以货抵广告费的情况。

2、在第二季度的时候，因为有“五一劳动节”的关系，广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着天气的逐渐转热，夏季饮品、洗浴用品、防蚊用品等的广告会作为投放重点开发。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，广告市场会给后半年带来一个良好的开端，白酒、保健品、礼品等一些产品会加入广告行列。并且，随着我公司终端铺设数量的增加，一些投放量大的、长期的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的广告大战做好充分的准备。

4、年底的广告工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的终端铺设、客户推广，我相信是我们广告部最热火朝天的时间。随着冬季结婚人群的增加，一些婚庆服务、婚庆用品也会加入广告行列，双节的广告气氛也会在这种环境下随之而来。

我会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我的工作思路。争取把广告额度做到最大化！

做市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。

三、 加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽

我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对xx年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。xx年下半年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，做好下半年工作计划，努力学习，提高工作、业务能力。

业务下一步工作计划篇四

一、五一活动工作

- 1、 活动前夕在外张贴活动海报
- 2、 活动当天和各部门配合进行会场布置
- 3、 活动中担当剧务
- 4、 活动结束后收拾会场, 接送领导和员工会餐

二、业务实践

- 1、 联系天恒业主，参观样板房，量房做预算
- 2、 配合工程部, 完成工程部下发的各项任务

（以上为进行量房做预算客户信息）

1、 增强责任感，服从领导安排，积极与领导沟通，提高工作效率，要积极主动地把工作做到点上，落到实处，减少工作失误。时刻坚持不懂就问，不明白就多学的态度，与同事多合作，积极向领导汇报工作情况。

2、 提高业务能力。业务相关知识的学习，我还有很多的不足。

虽然业务方面有了稍许的成效，但是我觉得还有好多业务知识需要我去积累学习。

3、坚守工作职责。作为一名业务员，职责就是为公司创造盈利。5月积极主动去追踪意向客户，与老客户保持良好的合作关系。达成一个稳定的合作趋势。

4、理论联系实际。工作中要细心留意。在公司领导的指导关心下，我逐渐熟悉了工作情况，要学会做个有心人。在工作中不断总结经验。捕捉和发现提升业务方面的重点，加以学习和自我提高。

5、提升专业独立性。勤写勤练，为了熟练业务知识，要在平时联系沟通客户上多下功夫，训练自己口头表达能力，熟悉业务相关知识。要努力重视自己的专业独立性，学会及时专业的勤总结、勤分析、并最终完成自我业务能力的提升。

转眼间4月已经过去了，未来的日子依旧充满了挑战和机遇，总觉得所要做的努力，看似容易，做起来却是需要用心、用力、用态度的。但我坚信有公司领导的正确决策，有各位同事的协助，加上我个人的不懈努力，我相信我能给公司创造良好的业绩。

业务下一步工作计划篇五

1、讲解员日常的基本功练习（包括形体、吐气归音、普通话、发声等）

强化讲解员的基本功

完善练功设施

2、聘请专业教师授课（内容包括战史、普通话、形体、文学等）

不定期

提高讲解员的综合素质

由馆聘请教师

3、编写适合不同层次观众的讲解词

年底前完成

探索讲解创新

陈列研究部和征集保管部的支持

4、讲解员外出学习

3月中旬前和第四季度

增长见识，开拓视野，提升业务水平和服务质量

依据全馆实际工作情况具体安排并提供后勤保障

5、塔前报告的预备

3月中旬

展示形象，锻炼队伍

业务下一步工作计划篇六

20xx年，在公司经理室的正确领导和关心下，在兄弟部门的支持下，物流业务部坚持“务实、高效、精细、一流”的工作理念，认真贯彻落实经理室的工作思路和目标，团结协作，开拓创新，勤奋工作，较好地完成了年度各项工作任务。

一是建立了《关于贵重商品退货的相关规定》和《业务供应价格及折扣与转让的制度》，实现了管理的严密性；二是根据形势变化，及时调整配送商品1160个，调整商品价格977个，实现了配送商品的完整性；三是优化完善必备必销工作流程，全年完成销售任务715.37万元，比预定指标高17.12%；四是坚持日常促销与节日营销相结合，门店营销与社区服务营销结合，有力地提高了销售业绩。五是加强合同管理，签订合同70份，有力地维护了公司利益。

以上工作成绩的取得，得益于经理室的正确领导，得益于各部门的密切配合。20xx年，物流业务部全体工作人员将紧紧团结在公司周围，再接再厉，奋力拼搏，争创一流，着力五个“抓好”，实现五个“提升”，努力开创新的工作局面。

一是着力抓好营销策划，实现服务门店销售能力的提升。

二是着力抓好临时促销，实现厂商服务质量的提升。

三是着力抓好新品引进，实现销售业绩的提升。

四是着力抓好缺货管理，实现商品供应能力的提升。

五是着力抓好制度建设，实现工作效能的提升。

为完成好20xx年度工作任务和目标，我们决心采取以下几项措施：

一是拓宽渠道，增加客户。客户是公司兴盛的关键。我们将千方百计拓宽渠道，采取多种形式，调动各方面的积极性，全力开发客户，全力维护客，通过自己的工作进一步提升销售业绩，为公司的做大做强做出应有贡献。二是加强学习，提升素质。人才是公司发展的关键。20xx年我将带领物流部的同志加强业务知识的学习，积极开展各种建言献策活动，认真听取大家的意见和建议，不断调整和改进工作方法，以适

应越来越激烈的市场竞争对我们提出的新要求。扎实开展传帮带活动，组织新老员工结对子，互相交流学习，利用一切机会和渠道加大人才培养，为公司培养出更多的懂销售、善创新的业务骨干。三是建章立制，规范管理。建立和规范一系列规章制度，通过对信息收集、文档统计、考勤考评、风险预测等一系列规章制度的建立和规范，使工作规范有序，做事有章可循，进一步调动大家的工作积极性。四是精细管理，提升效能。优化完善已有的工作流程，减少环节、缩短线路、压低时限，在整个日常工作与营销活动中，做到事前、事中、事后全过程沟通跟进，确保活动时事事有人协调，有人服务，全面提升营销活动的效能。五是脚踏实地，勤奋工作。再完美的方案也需要执行，再伟大的目标也需要奋斗。我将带领物流部的员工，少说多干，狠抓落实，忠于职守，用心用力，在物流部营造干事创业的工作氛围。

百舸争流千帆竞。新的一年马上到来，机遇与挑战并存，风险与发展并存。20xx年方针和目标已定，物流业务部将认真贯彻此次大会精神，团结一致，奋力拼搏，开拓创新，以新的姿态，挑战新目标、争创新业绩，为公司的美好明天而努力奋斗。谢谢大家！

业务下一步工作计划篇七

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。

一

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。

与设计师沟通以后，业务员要对客户进行电话拜访或电话跟进，一般来说，到了九点以后，客户也过了上班初的忙碌期了，打电话正是好时候。业务员最好在公司里打电话，一则方便电话记录，创造更好的电话沟通环境，二则如果有客户需要量房，也好及时与设计部取得联系，客户有新想法也可直接与设计师进行沟通。业务员要养成每天跟进客户的习惯。

如果业务员搜集到了很多的客户电话号码，我建议下午早回公司，在公司给客户打业务电话，这一段时间打电话的效果最理想。

7、晚上要列出当天名单（客户、人际关系）希望你每天都能在自己的名单上增加新的人员，将客户信息和新结识朋友的信息，完整地进行登记，每天增长的名单，就是你业绩持续增长的法门。