

区域开拓计划书 综合开拓专员工作计划(大全5篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

区域开拓计划书篇一

营销策划综合管理经理/主管 上海弘璟房地产开发有限公司
上海弘璟房地产开发有限公司, 弘璟 岗位职责:

- 1、与集团、区域及公司运营部对接,收集并排布公司各项目月度、季度及年度经营计划、预算方案等,参与协调推动部门重点工作与领导决策,并提出必要的建议。
 - 2、建立健全营销体系的运营管理模式、管理制度和 workflows,保证运营体系的正常运作。
 - 5、参与组织部门周度及月度的经营例会、保证各事项的正常推进
 - 6、团队文化建设、人员培训
- 1、大学专科以上学历,营销类、房地产管理、经济、统计等专业背景。
 - 2、三年以上大型房企营销管理经验
 - 2、熟悉房地产行业及房地产开发各阶段流程,掌握企业战略管理、计划管理、项目管理、绩效管理知识。

3、强烈的事业心,极强的自我激励能力、原则性强、职业素养优秀。

4、逻辑性强,思路清晰、目标感强,做事严谨细心,同时善于编撰有关公函、合同、方案、计划以及制度等文件。

区域开拓计划书篇二

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是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认识。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。

提高执行力的标准，建立一个优良的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我对20xx年销售工作计划的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

区域开拓计划书篇三

光阴如梭，20_的工作转瞬开始了，今天提交这个工作计划，我多想自信地说一声：“一份耕耘一份收获，我不会辜负领导的期望”。然而，去年的工作一年下来，让我切切实实看到了管理的许多薄弱之处，作为招商运营部的主要责任人，我负有不可推卸的责任。“务实、求实、抓落实”，对照公司的精益管理高标准严要求，唯有先调整自己的理念，彻底转变观念，从全新的角度审视和重整自身工作，才能让各项工作真正落实到实处。去年年以来，公司在董事会的领导下，经过全体员工的努力，各项工作进行了全面铺开，__珠贝城建材家居广场品牌得到了商户的初步认同。总体上说，成绩较为喜人。为使公司各项工作上一个新台阶，在新的年度里，将全力以赴将招商销售推上新高度，以下是招商销售的年度工作计划：

一、综述：

作为任何一个以营利为目的的单位来说——只有销售部才是唯一的赢利单位，其它的都部门均为成本单位。而我们公司的销售部充其量也只能算是守株待兔，以目前商业房地产市场的竞争激烈程度来看，销售部必需升级，从被动销售升级为有科学计划、有执行标准、有量化考核的主动销售。

二、切实完成年营销任务，力保工作进度不脱节

实行置业任务分解，到人到片。而不是单纯依靠营销中心或营销中心的活动。可采取更为灵活的销售方式，全面完成年

销任务，在营销形式上，应完善团购、中心活动推介、上门推介等方案，努力创造营销新模式，以形成自我营销特色。

三、合理运用广告形式，塑造品牌扩大营销

新的一年，公司在20_年的基础上，应进一步扩大广告投入。其目的—是塑造__珠贝城建材家居一站式购物广场__品牌，二是扩大楼盘营销。广告宣传、营销策划方面，应在广告类种、数据统计、效果评估、周期计划、设计新颖、版面创意、色调处理等方面下功夫，避免版面雷同、无效重复、设计呆板、缺乏创意等现象的产生。

四、努力培养营销队伍，逐步完善激励机制

五、全面启动招商程序，注重成效开展工作

2、明确招商任务，打好运营基础

六、营销部年度主要工作：

1、进行市场一线信息收集、市场调研工作；

2、分析市场状况、需求分析，正确作出市场销售预测，为销售过程提供科学的依据；

4、汇总市场信息，提报销售改善或销售开发建议

5、把握重点客户，控制客户的购买动态；

区域开拓计划书篇四

关于__年的工作计划与目标，现将汇报如下：

1、参加公司__年度举办的课程会务工作(__年)；

- 2、参加公司__年举办的三个以上的品牌课程学习(1—5月);
- 3、提升计算机应运系统操作能力、目标执行力(1—2);
- 4、详细了解公司的入库、出库工作事项,协助郑樵管理公司主仓库的物料(1—2月);
- 5、整理出一套服务中心会务岗位系统工作路线图(2—3月);
- 6、清理客户资料、统一编排、归档保存(1—3月);
- 7、加强个人执行力、目标规划及时间管理能力(4—8月);
- 8、配合公司同事完成__年工作中各类需要协助的工作(1—12月);
- 9、完成各月份公司下达的临时性工作任务(1—12月);
- 10、业绩目标:成交两个以上品牌课程,月薪20__—2500元;
- 11、个人目标: __年买一台蓝色超薄笔记本电脑,去旅游两次(1—12月);

个人定位:

- 1、提升办公室工作操作应运能力;
- 2、加强理财能力和目标管理执行力;
- 3、提高说话水平和技巧,突破口才;
- 4、定位个人形象,静修心性、言行、举止;
- 5、提高组织和协调能力,学策划和晨会主持;

6、尽可能多地参加社会各类公益活动；

对公司的建议：

感谢陈总及公司领导把我从市场部转调到集团服务中心会务岗位工作，祥云也一直想用行动回报公司给予我重新开始的机会。

在进入集团服务中心工作的五个月时间里，祥云感谢集团服务中心的伙伴对我的帮助和理解！在这个工作室里，每个人都让我觉得温暖，谢谢你们陪着我一路成长。

同时在会务岗位工作的几个月里也发现了公司部分不足之处，综合以下几点：

1、公司的课程服务系统不够完善，有诸多纰漏之处。比如：青少年教育服务系统，资料不齐全，更新不及时，落地服务未落实。部分客户资料比较混乱，公司应有专人对所有客户资料进行整理、归档、保存，供公司需要时做资料参考。

2、为落实公司的课程服务系统，课程服务中心可适当增员。成人客户、青少年资料和服务分开来，终生弟子资料由专人跟进和服务。多次回访时有许多家长都提议需要更详细更到位地辅导孩子的成长。如果系统不够完善，服务做得不到位，那即使有再好的市场，盈利也不一定是公司的。

3、公司的部分制度没有统一成文，有时具有随意性。首先，过多的随意变动会导致下层员工工作沟通失效，工作无果。其次，相关政策高层管理摇摆不定，致使基层员工部分工作无从下手、工作效果不明显。最后，公司高层管理加强沟通交流，杨老师曾说过每一个基层员工实际只有一个直接领导。若同一事情，领导太多，想法不一致，经常导致决策不统一，基层员工就无法按时、保质、高效率完成公司下达的重要工作。

区域开拓计划书篇五

农贸市场周边环境整治工作是我县开展市容环境综合整治月的一项重点工作，但针对当前农贸市场涨市的现状，我们将结合城市管理的实际，按照“疏堵结合，方便市民，规范管理”的原则，有针对性地抓好疏导和整治工作：

一、组织领导

成立专项整治工作领导小组，由葛训海同志任组长，陈松磊、吴继永同志任副组长，庄严、苏本乾、曾浩、杨成光、李为科、张平、吴昌欣、渠立志任成员。

二、整治内容及规划要求

(一)整治内容：整治工作主要对城区农贸市场周边环境进行清理，取缔市场周边商户非法占道经营、乱摆乱占行为；清理店外牌(灯箱)；按照规定拆除市场周边乱拉蓬布、乱搭乱盖的各类违章建筑；疏通市场周边的消防通道，取缔随意宰杀家禽，影响市民生活环境的经营户小吃摊等，以及由市场乱搭乱占经营而延伸的“马路市场”行为。

(二)规划要求：

1、南关菜市场门口及书院街路口摊点。该区域以蔬菜和水果批发经营为主，我们确保在不影响或少影响交通、市容、居民日常生活的前提下，暂集中在慢车道(花坛)以内区域内经营；书院街路口的水果摊点以不超出慢车道为界，严禁占用快车道经营。另外，对一些早上批发水果、蔬菜机动车辆，劝其到南环批发市场经营，对不听劝阻的配合交警部门进行查处。

2、侯园菜市场。根据该区块的经营现状，对路两侧的经营户进行划线定位，规范经营；有店面的不得超出店面1米内经营，

无店面的靠路边警戒线以外区域经营，最南端摊点不得超出苏果超市的外墙延长线。