

最新业务员开年计划 业务员工作计划(实用8篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

业务员开年计划 业务员工作计划篇一

眼间又进入新的.一年了,新的一年是一个充满挑战、与压力的一年,也是我非常重要的一年。在此,我订立了本年度工作计划,以便自己以后的工作中总结今年的经验教训。

人是万物之本,员工是企业生存的命脉,只有企业真正重视员工,关心员工,让员工感受到企业的温暖,员工才会用更好激情来为企业付出。当然我们企业更需要有先企业后个人的高素质员工,因此我们必需加强员工培训,提高员工积极性,增强员工个人素养,使员工更有团队精神和奉献精神。只要员工的个人素养真正提高了,能真正关心企业,那么我们部门的服务水平也就相应的提高了,各项工作也能顺利的进行。这样就进入了一个良性循环的过程中。对此向公司提出两点建议:一是不建议加班,当然前提是在高工作效率和任务完成的情况之下;二是奖与惩相结合,不能光有惩而不奖,反之当然也不行,二者是相辅相承,缺一不可。

由于物流部不是直接创造经济价值的部门,再加上物流部缺乏系统的规章制度和管理工作方面存在的漏洞,所以往往会被本部门员工误认为不被公司重视,对员工工作积极性有一定的影响。对此需不断完善部门管理制度,需实施《岗位责任制制度》、《交接班制度》、《车辆管理制度》、《文件管理制度》、《奖惩制度》等。

我将结合本部门岗位的具体工作情况,逐步优化组织结构,使其“基层具体落实、中层监督指导”。使各岗位人员明确其职责所在,以便在工作中各司其职,各尽其责,继而争先创优。

1. 收发货流程进行梳理,改进,并督促物流部员工严格按标准执行,实行岗位责任制。制定预防可能发生的错误,及时发现,纠正不正确的工作方法。
2. 每日早会十分钟,计划当天的工作安排,及上一天的工作完成进度,出现的问题,困难,部门岗位需要协助配合的安排,表扬有进步,工作较主动积极等个人,激发员工的工作激情。
3. 每日下班前检查各项工作完成情况,已完成事项,未完成事项,待办事项,第二日需交接事项或紧急待办事项。检查电源,门窗是否关闭。清洁是否到位等。
4. 每日开单员下班前检查当天单据的准确性,完整性,是否按时交财务。检查系统所有单据,有无异常情况,库存有无异常数据。发现问题立即解决。
5. 每周/月总结本周/月工作情况,对工作中出现的问题、困难提出可执行建议/方案,对工作中作出成绩,有重大进步,为公司提出建议,或努力工作,尽心尽力者给予表扬或奖励。
6. 各种物料码放、搬运入库时应先内后外、先下后上。检查货架的货品是否按规定陈列,整个库房保持整齐,整洁,有无脏乱现象,货品名,标签,及价格是否一致。
7. 严格按照仓库管理规程进行日常操作,仓库收发货人员对当日发生的业务必须及时登记,做到日清日结,确保物料进出及结存数据的正确无误。不定时复核实物和库存差异,当天发现有差异数据当日处理,找出原因,并纠正错误。
9. 仓库必须根据实际情况和各类原材料的性质、用途、类型

分明别类建立相应的明细账, 凡是无吊牌货品一律找出同款贴上标签(款号, 尺码, 价格), 凡是浅色衣服原则上全部套外包装袋。

10. 做好各类物料和产品的日常核查工作, 仓库收发货人员必须对各类库存物资定期进行检查盘点, 并做到账、吊牌、物一致。如有变动及时向主管领导及相关职能部门反映, 以便及时调整。

11. 库存物资清查盘点中发现问题和差错, 及时查明原因, 并进行相应处理。如属短缺及需报废处理的, 必须按审批程序经领导审核批准后才可进行处理, 否则一律不准自行调整。发现物料失少或质量上的问题(如受潮或损坏等), 及时的用书面的形式向有关部门汇报。

12. 合格品、逾期品、失效品、料废、返修品等分类存放, 分别做账。废料根据实际情况合理利用。各种物料不得抛掷。

13. 仓库通道出入口要保持畅通, 仓库内要及时清理, 保持整洁。所有单据必须有责任人签字, 并且字迹清楚。

14. 提前做好部门内员工请/休假的工作交接安排, 并和其它部门做好衔接安排。

15. 了解员工的基本情况, 需求, 困难, 帮助其解决问题, 真正关心每位员工, 让他放心的工作。鼓励员工学习, 营造和谐, 团结, 共进步的环境, 使员工感觉工作是一种快乐。

1. 对物流部操作流程进行合理改进, 重点为货物入库流程, 出库流程的改进, 做到货物进出正确、准确、及时。

2. 对库房货物的管理, 做到货物标识齐全、唯一、正确。

随着公司的不断发展, 物流部规模也将得以壮大。我将以公司

司利益为中心,以服务客户为宗旨、以降成增效为目标的原则开展工作。加强部门管理建设,不断提高员工素养,强化员工服务意识。使全体员工齐心协力、努力奋斗,争取取得更好的效益。

业务员开年计划 业务员工作计划篇二

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,因为处于双节的特殊时期,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。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

另外，在20xx年末的时候，我报考了***大学的****专业，因为我了解到其中有很多的做影视前期、后期及管理的课程，广告部的管理、编播也会有很多这方面的工作，我将系统地、全面的进行学习，以便理论结合实际。好让自己在广告部能够发挥更大的作用。

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。

业务员开年计划 业务员工作计划篇三

公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达8万元以上(每件4万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到4.8万元以上代理费(每月不低于1.2万元代理费)。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

由“十一”“中秋”双节带来的无限商机,给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省著名商标》，承办费用达7.5万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

到年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知

识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达1万元以上。

业务员开年计划 业务员工作计划篇四

现在20xx年将结束，我想在岁末的时候就我一年的工作做一下总结，也对自己的工作提前写下了20xx年业务员工作计划范本，让自己在假期中能够安稳的度过，也让自己能够及时的认识到当前的形势，希望不会让自己失望！

转眼间又要进入新的一年20xx年了，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。出来工作已过4个年头，家庭、生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达8万元以上（每件4万元）。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到4.8万元以上代理费（每月不低于1.2万元代理费）。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，

及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，带来的无限商机，给下半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省著名商标》，承办费用达7.5万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达1万元以上。

二、制订学习计划。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。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给与我支持。

三、增强责任感、增强服务意识、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20xx年的个人工作计划，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。展望20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20xx年新的挑战。

20xx年，我有着更多的期待，相信自己一定能够在20xx年取得更大的进步，自己就是这样一年一年的走过来的，从一个什么都不懂的毛头小伙到现在很有深度的资深公司业务员，我的成长充满了曲折，不过在今后的工作中，我还是需要继续不断的努力，相信自己在20xx年一定走的更远！

业务员开年计划 业务员工作计划篇五

岗位设置

业务部设业务部经理一名、业务部主管2-4名、客户经理若干。

业务部经理薪酬组成：基本工资+绩效工资+部门提成

业务部主管薪酬组成：基本工资+绩效工资+团队业绩提成

客户经理薪酬组成：基本工资+项目提成

业务部经理全面负责业务部人事任免工作指导等事务；业务部主管由业务部经理推荐或客户经理自荐通过竞聘产生，各业务部主管负责管理一组客户经理；每组由4名客户经理组成。

业务部经理基本提成比例2%，业务部主管基本提成比例3%，客户经理基本提成比例10%。

提成基数：当月所签订合同产生毛利（即当月订单公司所收服务费）。

业务部主管团队月基本任务5万*团队人数（不含业务主管本人），业务部主管当月团队部分提成等于业务部主管负责团队当月签单所收服务费总额*3%。业务主管本人项目不计算提成。

客户经理当月订单毛利超额完成给予超额奖励，当月毛利超

基本任务5万（含）部分以内增提5%，超基本任务5万以上增提10%。即（如果当月完成毛利12万，提成 $5*10\%+5*15\%+2*20\%=1.65$ 万；或者 $12*20\%$ 减去速算扣除数 $7500=1.65$ 万）。

当月订单提成部分80%于次月发放，当月未执行完订单提取20%作为风险保证金，与对应项目结束月份次月发放。如该项目出现逾期或者违约将不再发放该笔项目20%提成，期间客户经理离职的，尚未发放的20%风险保证金提成将发放给接收该客户进行贷后跟踪管理的客户经理。

逾期违约续签合同的处理：

对于逾期或者违约的项目，该笔订单后续20%提成将不再发放，由该项目实际负责人或被交接人全程跟踪和后续处理。

展期续签的合同，计提的20%风险保证金提成将顺延至展期后发放，并按照展期后产生毛利再计提20%风险保证金提成，一同于项目结束后次月发放。

公司自有资源所获订单，收益归公司所有，由业务部经理指定专人负责跟进，跟进项目的客户经理或业务主管将获得该笔订单毛利2%提成。

客户经理考核：客户经理月最低考核业绩 $5*60\%$ （即3万或连续三月累计业绩9万），两项考核中同时未达标者予以辞退处理。

客户经理连续三月完成月基本业绩5万并季度累计超过30万毛利的，可以申请任职业务部主管，三个月内不降级。

业务部主管所带团队单月业绩不足基本任务60%扣发绩效工资20%，所带团队跟进项目出现逾期违约的，扣发绩效工资20%；业务部主管所带团队业绩连续三个月不达标的（团队

季度基本任务60%)，将对业务部主管予以降级处理，业务部主管自动转为客户经理。

业务部经理对这个部门业绩和项目质量负责，按照自然季度考核（即3月底考核一季度，6月底考核二季度），季度部门业绩不足基本任务60%的扣发绩效工资20%，部门所跟进项目出现违约逾期的扣发绩效工资20%。

跟单项目毛利不计入客户经理和部门业绩。

业务员开年计划 业务员工作计划篇六

工作计划是行政活动中使用范围很广的重要公文。机关、团体、企事业单位的各级机构，对一定时期的工作预先作出安排和打算时，都要制定工作计划。工作计划实际上有许多不同种类，它们不仅有时间长短之分，而且有范围大小之别。

一、认识公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达8万元以上（每件4万元）。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时分，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到4.8万元以上代理费（每月

不低于1.2万元代理费)。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，还有2008奥运会带来的无限商机，给下半年带来一个良好的开端。并且，伴着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省闻名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省闻名商标》，承办费用达7.5万元以上。做驰名商标与闻名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时分要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达1万元以上。

二、制订学习计划。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。我会适时的根据需要进行调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要把握的内容。知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给与我支持。

三、增强责任感、增强服务意识、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。

业务员开年计划 业务员工作计划篇七

现在我已经在公司担任业务员有四年的时间了。可以说我是公司数得着的老业务员之一，也是对公司的发展有一定贡献

了。现在20xx年将结束，我想在岁末的时候就我一年的工作做一下总结，也对自己的工作提前写下了20xx年业务员工作计划样本，让自己在假期中能够安稳的度过，也让自己能够及时的认识到当前的形势，希望不会让自己失望！

转眼间又要进入新的一年20xx年了，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。出来工作已过4个年头，家庭、生活和工作压力驱使我努力工作 and 认真学习。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达8万元以上(每件4万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到4.8万元以上代理费(每月不低于1.2万元代理费)。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，带来的无限商机，给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业

知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省著名商标》，承办费用达7.5万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达1万元以上。

二、制订学习计划。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。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给予我支持。

三、增强责任感、增强服务意识、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20xx年的个人工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑得快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20xx年新的挑战。

20xx年，我有着更多的期待，相信自己一定能够在20xx年取得更大的进步，自己就是这样一年一年的走过来的，从一个什么都不懂的毛头小伙到现在很有深度的资深公司业务员，我的成长充满了曲折，不过在今后的工作中，我还是需要继续不断的努力，相信自己在20xx年一定走的更远。

业务员开年计划 业务员工作计划篇八

转眼间又要进入新的一年20xx了，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我十分重要的一年。出来工作已过个年头，家庭、生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自我在新的一年里有更大的提高和成绩。

公司在不断改革，订立了新的规定，异常在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作则，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达万元以上（每件万元）。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户坚持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情景。

在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。经过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于到达4万元以上代理费（每月不低于1万元代理费）。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户坚持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情景。

第三季度的“十一”“中秋”双节，带来的无限商机，给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合本事的相对提高，对规模较大的企业贴合了《中国驰名商标》或者《x省商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户能够安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《x省商标》，承办费用达7。万元以上。做驰名商标

与商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户坚持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情景。

第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情景。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性提议，力争为客户公司的知识产权保护做到面，代理费用每月至少达万元以上。

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。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合本事、都是我要掌握的资料。知己知彼，方能百战不殆，在这方面还期望业务经理给与我支持。