

# 2023年渠道拓展部工作计划(精选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。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

## 渠道拓展部工作计划篇一

6、独立开发、拜访资源客户，推广产品及服务，跟踪业务推广情况；

7、其它上级安排的工作事项。

1、大专及以上学历，营销、医疗专业优先考虑；

2、热爱销售工作，有相关大健康产业工作经验者优先；

3、勤勉、勇于挑战；工作踏实、认真、负责，听从公司领导指挥安排。

4、具备开发、跟进、服务客户的能力，有较强的开拓性及谈判能力。

5、客户资源丰富，有相应的渠道者优先考虑。

## 渠道拓展部工作计划篇二

1、负责组建并带领渠道团队，为公司开拓足够数量和质量的渠道资源。

2、负责对接渠道资源的合作和服务，通过渠道获取更多的潜在客户。

- 3、制定渠道策略及计划并组织实施，分解渠道/利润目标，保证月度、季度和年度渠道/利润目标的达成。
- 4、负责项目的渠道全过程的实现，包括市场开拓、跟踪、项目谈判、合同洽谈、合同执行跟踪及回款等。
- 5、建立与维护业务范围内客户关系、合作伙伴关系，定期和不定期拜访重点客户，为客户提供解决方案。
- 6、定期对市场环境、目标计划、业务活动、竞争对手进行核查分析，准确把握市场信息，及时调整渠道计划和策略。
- 7、以目标结果为导向，渠道业务拓展方式可以多样，包含不限于电销、网销、面销、陌拜等方式。

### **渠道拓展部工作计划篇三**

- 1、负责区域市场调研和分析，制定具体的渠道拓展方案，并执行落实；
- 3、积极给予渠道进行产品培训；
- 4、维护现有的渠道关系，正确理解并传达渠道的需求；
- 5、独立把控渠道项目运营中各方面协调，并积极拓展新的渠道；
- 6、独立负责渠道开发工作，跟进合同的签订及执行；
- 7、协助负责人完成与渠道拓展相关的各项工作

任职要求：

- 1、大专以上学历，市场营销、工商管理等相关专业；

- 2、具有1年以上在从事销售或客服工作经验。
- 4、善于独立思考，接受挑战，善于总结和发现问题；
- 5、有较强的责任心和团队协作能力，且抗压能力强；
- 6、有超强的执行力,较强的策略思考和逻辑思维能力

## **渠道拓展部工作计划篇四**

- 2、负责产品的商务合作，通过商务合作为产品带来注册用户；

对竞品投放策略进行分析，分析行业的最新动态，能及时掌握竞品最新的推广方式，根据最新的市场情况做市场推广计划。

任职要求：

- 1、2年以上市场推广经验，有竞品推广经验者优先；
- 4、商务沟通能力强，善于拓展新渠道，目标感强，对数据敏感，逻辑思维能力强，有团队合作精神，抗压能力强。

## **渠道拓展部工作计划篇五**

- 3、为合作渠道进行业务宣传及培训，以及完成上级分配的渠道任务。
- 4、维护渠道及其来源客户的关系，进行客户信息跟踪及汇报工作；
- 5、根据公司整体营销计划，协助渠道部门策划市场活动，并推进市场活动展开。

- 6、 配合公司各项活动的开展，为各部门做支持工作；
- 7、 公司交代的其他工作。

**【任职要求】**

- 2、 市场嗅觉敏锐，善于发掘有效渠道；执行力强，能有效实施渠道计划；
- 4、 有高端资源渠道销售经验及教育、移民、海房、海外投资渠道开发管理经验和行业客户资源者优先。