

# 最新团队领导力行动计划 销售团队工作计划(精选10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。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

## 团队领导力行动计划 销售团队工作计划篇一

1、对各项工作均事先予以量化，奖罚分明，使一切均有章可循，有章可查，分季度考核结合年终考核，业绩的好坏直接与奖金挂钩，做到奖罚分明。

2、坚决杜绝老好人思想，加大跟踪力度，强化监督职能，及时记录，适时引导，定期检查，避免一阵风。做到善始善终，杜绝x蛇尾现象发生。

1、改变少数人硬性分派的做法，使员工共同参与制定相应的实施方案，择优选用。

2、明确各自的责、权、利，定期考核与年终考核相结合，并与同期收入、年终奖金相结合，对成绩优异者给予奖励，不能按计划完成的与同比例的收入，每下降一个百分点，减少同期收入。

1、理顺整顿治理现有资源，对客户、市场按升值潜力分为a□b□c三类市场，对潜力大、上升强劲的市场予以重点开发、维护、宣传。

2、对一些需更换客户的网络先培养其他替换客户，经一段时间的扶持，不与公司发展相匹配的客户，则予以更换。

3、除传统的农资、供销、农业局的网络开发、维护外，同时重点开发粮油、邮政等农化网络。

4、强化驻点服务开发工作，依据市场情况分设一个办事处，强化市场的开发服务功能。

5、网络的建设要以终端建设为基础，掌握市场已有资源，促使市场占有率提升。

6、春节前应重点对鲁西北市场的开发与推广，改变公司春季淡的被动局面。

7、对市场各级客户均分类建档，并定期跟踪监督，及时调整，增加回访客户频率，增加相互了解，解决实际困难，增加客户忠诚度。

1、收集真实的市场信息，建立档案制度，重点对各区域的种植结构、用肥习惯及其他品牌的优势、宣传方案等对比找出差距，找出如何整改的信息方案。

2、制订定期的沟通机制，并建立有效的奖罚制度。

3、多与终端客户联系，了解一线资料。

1、除主动参与公司的各种培训外，重点要加强事后的总结与运用。

2、每次出发人员回来，要及时召集相关内部人员共同分享市场成功经验，分析总结遇到的疑难问题，共同探讨，相互促进，共同进步。

3、主动与业务人员沟通交流，变听汇报式交流为主动谈话式交流，对发现问题应及时解决，从中发现人员的长处与缺点，以便合理安排工作，为其搭建合理的舞台，充分发挥个人的

才能，加强团队的凝聚力。

1、成立业务投诉电话，对由于业务人员自身问题造成的业务投诉，视情节予以一定的处分，并及时解决客户的投诉，增加其赞誉度。

2、结合驻点服务工作的开展，整合自身市场的信息及技术资源优势，帮助客户理顺、完善开发新的营销方案与实施及二级网络的建设。

3、对重点市场做到电视有影，广播有声，报纸有形，学者参与不遗余力的宣传公司产品，提升品牌形象。

4、取消专车制度为市场专车制，对业务车辆统一调度，形成地面范围化宣传，配合学者及当地经销商服务于终端客户，增加其赞誉度。

1、全年出发不低于240天。

2、世界不变的是在变，只有不断的推陈出新才能跟上市场发展的需求只有不断开发新客户才能更加完善销售网络，提高市场占有率，并制定最低客户数量，少则罚，多则奖。

3、通过细致的调研及时开发适销对路的新产品，并实行谁开发谁受益的奖励机制.奖励业务人员的参与性与时效性。

1、增设专门统一的`内勤人员，增加账目透明度，定期公布各种业务费用数据。

## **团队领导力行动计划 销售团队工作计划篇二**

本学期，我校团队工作将紧紧围绕学校的工作，以党的“十八大”会议精神为指导，认真贯彻落实《关于进一步加强和改进未成年人思想道德建设的若干意见》精神，针对我校实

际情况，创新性地开展团队工作，使学校团、队工作与学生实际情况相结合，探索更适合学生年龄与身心特点、更适合社会发展规律的新举措，使团、队工作真正落实到学生的学习生活中。坚持以爱国主义教育为主线，以强化行为规范养成教育为重点，不断增强团、队工作的主动性、实效性，形成全员、全方位、全过程参与的模式，力争使团队工作上一个新台阶。

(一)切实加强团、队建设，充分发挥团、队干部的作用。

强化学生行为习惯养成教育，引导少年儿童养成良好的行为习惯，强化小学生仪容仪表、文明礼仪、尊老爱幼教育，努力营造宽松、和谐、向上的教育氛围。提高学生自律能力。

(二)结合节日、纪念日开展丰富多彩的实践活动。

通过孩子们易于接受的活动形式引领学生在自律中落实于行。以切实可行的行为规范管理机制引导学生、以丰富多彩的群体活动教育学生，以培养学生学会做人、处事为落脚点，坚持扎实、细致的原则，注重激励评价，以此熏陶感染学生在主动感悟、体验中明理导行。

(一)抓好团、队基础阵地建设

1. 加强团队、队伍建设。

(1)各在团、队中选拔一批小干部，明确任务，让小干部开展工作，提高学生的自我管理能力。各团、队成员要切实做好班队活动课，组织和开展生动活泼的班队活动，定期举团队主题活动。本学期，团、队部将引导团队成员在日常注意自己的行为，规范自己的行为，在服务他人，服务社会的体验中，培养社会公德，接受爱国主义和革命传统教育，使他们道德水平和文明素质得到提高。同时，团队部及时汇总资料，评选“优秀少团、队干部”、“优秀班级”。

(2) 本学期将培训一支新的校值日和校监督岗队伍。定期培训，让他们快速地适应并开展校值日工作。

## (二) 加强教育阵地建设。

(1) 通过宣传、晨会、讲座等少先队阵地对学生进行法制、交通、消防、卫生、心理健康等方面的教育，帮助学生了解和掌握更多的安全常识、学习自护本领、提高安全防范意识和自护自救能力，全力打造“平安校园”。

(2) 经常与班主任老师联系、沟通，帮助解决孩子们在日常学习生活之中，生长发育中，遇到的困惑。在师与生的交流中，搭建一座桥梁，真正关注到孩子的心理健康成长。同时对所发现问题的同学且性格孤僻的学生进行心理疏导，让他们也能拥有一个健康的心理，在校园中 共同快乐成长。

## (三) 加强文明礼仪教育，培养队员良好的行为习惯

1. 定期确定常规训练的主题。少先队及时进行抽查和反馈。

2. 加强日常行为习惯、卫生等方面的检查监督，提高监督岗值日质量，促进我校精神文明建设。

3. 实行常规反馈制度。各项检查中出现的问题，由值日员直接向辅导员递交反馈单以起到提醒、强化作用。

## (四) 开展形式多样的团队活动，让队员在阳光下快乐成长

1. 各团、队组织队员学习《中小学生行为规范》树立文明形象，促进全校学生文明素养的形成。

2. 充分利用各个节日，开展形式多样的活动。

(1) “三八”妇女节开展“感恩母亲”等系列活动。

(2) “五一”劳动节期间，开展多种主题活动。激发学生热爱劳动，无私奉献的精神。

3. 本学期继续鼓励各班结合本班的特色，开展相应的团队活动努力营造良好的班级氛围，并力争在本学期内化为学生的日常行为，并结合此活动评选出文明团队，以创建文明的校园环境。

(见附表)

## 团队领导力行动计划 销售团队工作计划篇三

作为我们这个团队的负责人，个人认为从来不以为学历有什么重要，天才都不是科班，但，不是科班，连龙套都跑不了。团队的成员们，亲爱的员工们，同仁们，兄弟们，姐妹们必须把那些浮如飘絮的思绪，渐渐转化为清晰的思路和简单的文字。华丽和漂浮都不易长久。团队的成员们，亲爱的员工们，同仁们，兄弟们，姐妹们要知道，给予文字阅读快感不够的，内容，思想，境界，灵魂，精神和智慧，这些才重要。不要多看那些和团队的成员们，亲爱的员工们，同仁们，兄弟们，姐妹们一个路数的女作家的文字。不要琐碎，无病呻吟。不要想到什么就写。不要流连于小感伤和小感动。

伤心和委屈的时候，要嚎啕大哭。哭完洗完脸，拍拍自己的脸，挤出一个微笑给自己看。不要揉，否则第二天早上会眼睛肿。

给自己一个远大的前程和目标。记得常常仰望天空。记住仰望天空的时候也看看脚下。

任何时候，任何人问团队的成员们，亲爱的员工们，同仁们，兄弟们，姐妹们，有过多少次恋爱，答案是两次。一次是他爱作为我们这个团队的负责人，个人认为，作为我们这个团队的负责人，个人认为不爱他。一次是作为我们这个团队的

负责人，个人认为爱他，他不爱作为我们这个团队的负责人，个人认为。好的爱情永远在下一次。别给同一个人两次伤害团队的成员们，亲爱的员工们，同仁们，兄弟们，姐妹们的机会。

不要与浪子，文艺青年交往，别和没心没肺的人在一起，别和没有正当职业混日子的人在一起。

别把犯贱当真爱。一个人作践自己来取悦团队的成员们，亲爱的员工们，同仁们，兄弟们，姐妹们的时候，千万不要因此感动。一个男人的烟头烫在他身上，下一个就可能烫在团队的成员们，亲爱的员工们，同仁们，兄弟们，姐妹们身上。同样的，当这个女人的刀片割断她的手腕，下次就可能割断团队的成员们，亲爱的员工们，同仁们，兄弟们，姐妹们的。

千万别相信一个不准备将团队的成员们，亲爱的员工们，同仁们，兄弟们，姐妹们介绍给他的朋友圈子的男人。一个女人只肯喊团队的成员们，亲爱的员工们，同仁们，兄弟们，姐妹们“宝贝”的时候，坚持要她喊团队的成员们，亲爱的员工们，同仁们，兄弟们，姐妹们的名字，因为团队的成员们，亲爱的员工们，同仁们，兄弟们，姐妹们是男人。一个男人或者女人不再来找团队的成员们，亲爱的员工们，同仁们，兄弟们，姐妹们的时候，就不要再去找他或者她。不要相信在恋爱上用手段的人。分手时不要口出恶言。吸取教训，但不要后悔。后悔没有用。别去做撕照片，烧信，撕日记这样一类三流爱情电视剧中才有人干的事。相信爱情。相信好男人和好女人还存在，还未婚，还在茫茫人海中寻觅团队的成员们，亲爱的员工们，同仁们，兄弟们，姐妹们。别说“男人（或者女人）没一个好东西”，这样使别人误以为团队的成员们，亲爱的员工们，同仁们，兄弟们，姐妹们阅人无数。

爱物质，适当地。永远知道精神更重要。比起那些名表，名牌，时装，更加美丽的是勤奋而有朝气的团队的成员们，亲

爱的员工们，同仁们，兄弟们，姐妹们自己。如果团队的成员们，亲爱的员工们，同仁们，兄弟们，姐妹们20岁以后所花的每一分钱还都是伸手向父母亲人要来的，那团队的成员们，亲爱的员工们，同仁们，兄弟们，姐妹们的满身名牌就只能衬托出团队的成员们，亲爱的员工们，同仁们，兄弟们，姐妹们的无耻。别以为穿上名牌团队的成员们，亲爱的员工们，同仁们，兄弟们，姐妹们就有品位，要知道如果没有真正的内涵，骡子配上金鞍也不会变成骏马。团队的成员们，亲爱的员工们，同仁们，兄弟们，姐妹们还年轻，先不说开始团队的成员们，亲爱的员工们，同仁们，兄弟们，姐妹们的事业，开创团队的成员们，亲爱的员工们，同仁们，兄弟们，姐妹们的未来，但团队的成员们，亲爱的员工们，同仁们，兄弟们，姐妹们已经成年，至少也要让自己不再成为父母的负担，让父母看到20年辛苦养育的希望。无所事事只会把团队的成员们，亲爱的员工们，同仁们，兄弟们，姐妹们变成一个废物，一个被所有其他人鄙夷的废物，因为这样的团队的成员们，亲爱的员工们，同仁们，兄弟们，姐妹们是一个不折不扣的寄生虫。别以为弄个怪异的发型，穿上不男不女的衣服，喷上刺鼻的香水，别人就会注重团队的成员们，亲爱的员工们，同仁们，兄弟们，姐妹们，要明白那样招来的眼光就是别人在看一只与众不同的猴子。许多有教养的人对另类的团队的成员们，亲爱的员工们，同仁们，兄弟们，姐妹们的反感并不写在脸上，但这种反感确凿无疑肯定会给团队的成员们，亲爱的员工们，同仁们，兄弟们，姐妹们带来极其不利的后果。

别瞧不起劳动人民。不要为劳动羞耻。土地不脏，汗味不难闻。请尊重那些似乎生活状况不如团队的成员们，亲爱的员工们，同仁们，兄弟们，姐妹们，但仍然用自己的双手诚实劳动养家糊口的人，因为这样才是尊重自己。永远体恤那些生活在底层的人们，因为作为我们这个团队的负责人，个人认为们的亲人就是在这些人群中。作为我们这个团队的负责人，个人认为们不娇贵。作为我们这个团队的负责人，个人认为们必须能够自己养活自己，这是团队的成员们，亲爱的



员工们，同仁们，兄弟们，姐妹们的尊严所在。

不要小看一分钱。不妨自己去挣挣看。做人有时要强悍一点，被欺负的时候，一定要讨回来！但是不要记恨。小人之见，随他们去好了。有原则的宽容和怜悯，会使团队的成员们，亲爱的员工们，同仁们，兄弟们，姐妹们高贵。

## 团队领导力行动计划 销售团队工作计划篇四

1、回访完毕电话跟踪，继续上门洽谈，做好成单、跟单工作。

2、学习招商资料，对3+2+3组合式营销模式领会透彻；

抓好例会学习，取长补短，向出业绩的先进员工讨教，及时领会掌握运用别人的先进经验。

3、做好每天的工作日记，详细记录每天上市场情况。

4、继续回访x六县区酒水商，把年前限于时间关系没有回访的三个县区□x市、x县、x县，回访完毕。

在回访的同时，补充完善新的酒水商资料。

1、努力打造有竞争力的薪酬福利，根据本地社会发展、人才市场及同行业薪酬福利行情，结合公司具体情况，及时调整薪酬成本预算及控制。

做好薪酬福利发放工作，及时为符合条件员工办理社会保险。

2、根据公司现在的人力资源管理情况，参考先进人力资源管理经验，推陈出新，建立健全公司新的更加适合于公司业务发展的的人力资源管理体系。

3、做好公司x年人力资源部工作计划规划，协助各部门做好

部门人力资源规划。

4、注重工作分析，强化对工作分析成果在实际工作当中的运用，适时作出工作设计，客观科学的设计出公司职位说明书。

5、公司兼职人员也要纳入公司的整体人力资源管理体系。

强调实用性，引入多种科学合理且易操作的员工筛选方法(筛选求职简历、专业笔试、结构性面试、半结构性面试、非结构化面试、心理测验、无领导小组讨论、角色扮演、文件筐作业、管理游戏)。

7、把绩效管理作为公司人力资源管理的重心，对绩效工作计划、绩效监控与辅导、绩效考核(目标管理法、平衡计分卡法、标杆超越法、kpi关键绩效指标法)、绩效反馈面谈、绩效改进(卓越绩效标准、六西格玛管理、iso质量管理体系、标杆超越)、绩效结果的运用(可应用于员工招聘、人员调配、奖金分配、员工培训与开发、员工职业生涯规划)进行全过程关注与跟踪。

8、将人力资源培训与开发提至公司的战略高度，高度重视培训与开发的决策分析，注重培训内容的实用化、本公司化，落实培训与开发的组织管理。

9、努力经营和谐的员工关系，善待员工，规划好员工在本企业的职业生涯发展。

1、与王经理分工协作，打招商电话。

2、准备到铁通公司市北分局开通x(x)免费电话[号码xxxxxx]□年前已经交过订金300元。

3、外协大厦物业管理，交电费、取邮件、咨询物业管理事宜等。

- 4、协助王经理做好办公室方面的工作。
- 5、确保电脑、打印复印一体机正常运行，注意日常操作。
- 6、为外出跑业务的市场拓展部各位经理搞好各类后勤保障(主要是协助王经理复印、传真、电话、文档输入电脑、报销、购物等)。

我经常这样对自己说：开心工作，快乐生活。不能将这生命里大部分时间要经营的工作当作是一杯苦酒，要把它当作美酒，越陈越香。

金融危机只是暂时的，只要大家顶住压力，金融危机很快的就会过去的，我们国家市场重新繁荣就在不久之后，我相信那一天的到来。我作为一个公司的销售人员，虽然对公司负责的项目过问不多，因为职位的关系。但是我一样关注股市，公司的未来就是我的未来，公司就是我的家，我会为公司的工作尽出自己的努力！

我知道销售工作现在不好做，但是我想凭借我这么多年积累的销售人气和能力，我是能够迎来一个不错的未来的，我相信公司的明天一定有属于我的一片明媚天空！

## **团队领导力行动计划 销售团队工作计划篇五**

以“三个代表”和科学发展观重要思想为指导，发挥自身特点与优势，做好团的工作，加强团的建设，以“党建带团建，以团带队”为工作原则，执行上级团委的工作部署，深化素质教育和文明礼仪教育。结合我校实际，规范学生管理，重点抓好团的组织建设、团队员思想教育工作，结合新的时代特征，与时俱进，开拓创新，贯彻实施《加强和改进青少年思想道德建设的若干意见》，努力提高团队员的综合素质，进一步加强团队自身建设，全面提高学校团队工作的整体水平，努力开创我校团队工作的新局面。

## 二、工作目标：

1. 进一步抓好团队的组织建设和制度建设，不断增强团组织的战斗力、感召力，加强学生的思想政治教育和团员意识教育，培养健全人格以及良好素养。
2. 进一步切实做好各项日常常规工作，全面推进团队的各项事业长足发展，及时完成上级团委布置的各项任务，做好团队常规工作。

## 三、工作安排：

1. 七年级少先队建队。组建好少先队各级组织。通过开展丰富多彩的少先队集体活动，使学生顺利完成从小学到中学的过渡。有步骤的对少先队员进行团前教育，引导学生了解共青团组织，做好团队衔接工作。
  2. 八年级开办少年团校，要以第一批团员的发展工作作为契机，尽快在年级中形成团支部的领导核心。并通过新团员在活动中的作用及在为同学们服务的过程中，发挥模范带头作用，带动身边同学共同进步。
  3. 九年级推动团员尽快成熟起来，做一名合格、优秀的共青团员。号召各班团员每人帮助和发展一名有入团愿望但尚未入团的同学加入到团组织当中，在不降低标准的前提下，尽可能多的将有志青年吸收到团组织中来。
1. 充分发挥团队干部的自我监督和管理能力。设立学生会组织，参与学校日常教育教学工作，服务同学、服务学校，增强主人翁意识。抓好队伍建设，提高整体素质和工作水平，加大对学生团队干部的选拔培训力度。
  2. 加强活动阵地建设，拓展宣传教育的平台。丰富主题国旗下讲话内容，以班级为单位进行好人好事的宣传和鼓励，并

进行评比、出好每月一期的黑板报，使之成为班级的窗口和信息流通的平台，充分发挥宣传在教育中的强大功能、切实加强升旗手和护旗手的训练和管理，完善文明监督岗的评价反馈机制，继续发挥团队员在学校日常管理中能力。利用橱窗、展板定期反馈各项活动情况。

3. 要大力宣传先进学生的典型，激励每个同学展现良好的精神面貌和时代风采，并充分利用各种宣传阵地进行宣传，不断增强团队组织的影响力和吸引力。利用班会、晨会、黑板报、橱窗、广播、国旗下讲话，甚至电视台等平台对先进典型进行宣传，激发其他学生“比学赶超”的精神。

具体安排：

九月份：

1. 建立共青团和少先队组织网络。
3. 落实班级常规检查工作。
4. 配合德育办做好开学相关工作。

十月份：

1. 开展迎国庆相关活动。
2. 开展“国旗下讲话”评比活动。
3. 新一期少年团校开班，系列团课。
4. 配合德育办做好开学相关工作。。

十一月份：

1. 确定新团员名单并公示。

2. 学生会干部竞选。
3. 优秀学生事迹宣讲活动。
4. 配合德育办做好开学相关工作。

十二月份：

1. 新团员宣誓仪式。
2. 纪念“一二九”运动活动。
3. 开展迎新年文艺汇演。
4. 配合德育办做好开学相关工作。

一月份：

1. 各类评优工作。
2. 团队工作总结。
3. 资料整理归档。

## **团队领导力行动计划 销售团队工作计划篇六**

根据市区寒假工作的要求，以激发学生的爱国热情，提高青少年的综合素质为宗旨，开展各种有益于青少年身心健康的寒假活动，指导和帮助青少年学生度过一个“安全、健康、愉快、有益”的寒假。

### **二、寒假具体排**

- 1、各班同学在家制作一份新年礼物送给父母。做个有心人，看看父母平时需要点什么，可以是小而精细的东西，不一定

要用多么的钱，也可以用废品利用，让父母亲感受我们对他们的一份心意。

2、利用寒假学一种传统技能：例如，钉纽扣

开学后学校会组织一系列的“一分情”反馈活动如制作评选，编织大赛。目的是让同学们在思想上对爱有更深的体会和了解，使学生知道爱的来之不易，要珍惜身边的爱。

（二）“冬日阳光”为主题的新春帮困送温暖活动

以社区为基地，以敬老、助残等形式为主要内容。也可以是对困难家庭学生的关心，通过各种形式，各班委自行组织班干部开展社区志愿服务活动。目的：引导学生主动关心身边的弱势群体，强化中学生的社区服务理念。

（三）开展信息互通活动。

寒假期间同学们可利用手机、网络、电话等互通信息，进行交流和慰问。

## 团队领导力行动计划 销售团队工作计划篇七

工作计划

2012年度我院按照上级各单位对我院的要求，改进了五个全科团队的人员结构，进行合理分工，对目标和任务都进行了明确。按照区域划分，本团队为怀远镇广大居民的均等化服务工作，现将2012年的全科团队工作计划布置如下。

一、整理消化之前未完成的部分任务

2. 整理之前的慢性病病人的随访档案，没有及时随访的及时随访。

3. 对部分未能及时随访的重症精神病患者及时随访。
4. 对2011建立的档案中不合格的居民档案进行修改或者重新填写。

## 二、开展2012年的均等化服务

1. 新建今年年满65岁的老年随访档案，以老年人、慢性病人和残疾人为主，保质保量，并且录入电子文档。
5. 做好妇保儿保、计免工作的宣传工作；
6. 与辖区内10%家庭签订家庭医生的协议，全心全意为社区居民开展全方位服务。
7. 完成其他的公共卫生或家庭医疗服务。

## 团队领导力行动计划 销售团队工作计划篇八

### 我们需要什么样的团队

相信很多同事还记得，前几年公司组织我们参加过一次拓展训练，训练的最后一个项目叫“毕业墙”。墙是一座约4米高的木墙，所有人都要徒手爬上去，这光靠一两个人的力量是无论如何也完不成的，怎么办呢？一开始纷纷献计献策，制定出可行性方案，就是大家先搭成两层人梯，先输送一两个人上去，然后就可以保留一层人梯，由墙上的人把站在人梯上的人拉上去，当最后还剩一个人的时候，在墙上的两个人抱着一个人的腿，把这个人倒吊下来，下面的人抓住这个人的手，由上面的人一起把两个人拽上来。然后根据各人的身体素质，大家进行分工，确定上墙的顺序，先上去的人力量要大，因为他们要负责拉人；而在下面托举的人耐力要强，还要有奉献精神；最后留在下面的人，最好身手矫捷，又瘦又高，而倒吊的这个人不但需要力量大，身体还不能太重。



期间还根据体能状况，不断调整各岗位人员，经过所有人的不懈努力，我们最终顺利完成了任务。

第一、要有共同目标。团队成员都向着同一个目标而努力，心往一处想，劲往一处使，才能形成凝聚力和竞争力。

第二、团队成员必须相互信任。首先要自信，要有责任心，才能被他人所信任，工作中我们信任自己，信任他人，信任集体，我们在需要的时候才能得到他人的帮助，也会因为相互之间的信任而全身心的投入工作中去，做事情的成功率必然会增高。

第三、要有奉献精神。团队的成功和发展是建立在每一名员工奉献和付出的基础上的，拥有在关键时刻敢于站出来，勇于奉献的员工，能够带动整个团队的风气，更能促进团队的发展。

第四、要群策群力，集思广益。团队不是某一个人的团队，而是所有人的团队，个人的力量是有限的，而集体的智慧是无穷的，遇到问题，我们应该广泛征求意见，共同制定出完善的计划，才能保证任务的完成。

第五、要分工明确，各尽所长。明确了分工，就是明确了岗位职责，让每个人都知道在具体事情的处理上自己应该做什么，才能让机构有效的运转。而在分工之前，要充分考虑每个人的能力和特长，将其分配到最能发挥其作用的岗位上，以做到人尽其才，可以最大限度的提高工作效率。

第六、要加强沟通与合作。做一件事情，如果没有沟通，就会造成各环节的脱节，或者出现重复劳动。而必要的沟通和合作，就像是机械部件之间的润滑油，能使团队运转更为顺畅，工作效率显著提高。其实讲了这么多，我觉得只用四个字就可以概括，那就是“团结、协作”。刚才说到的目标、信任、奉献、互助等都可以归结为“团结”；而计划、分工、

特长、沟通等都可以算作“协作”。一个企业、一个团队，如果能拥有并运用好“团结”和“协作”这两大法宝，将无往而不利。

我们日常的工作中，更加离不开团结和协作的。比如说事故处理时，每个人都清楚自己该干什么，汇报的汇报、检查一次的检查一次，检查二次的检查二次，分析原因的分析原因，而且每个人都知道该怎么去干，才能将事故迅速、正确的处理好。否则，只靠站长或值长，不但会延误处理时间，也容易发生错误。再比如我们的标准化建设，需要团队中每个人发挥自己的聪明才智，提出宝贵意见，精诚合作，才能把标准化建设工作推向前进。

最后，我想向大家提一个问题：如果有10个人，每人拿一把很长的勺子，只能抓住末端，去舀一盆汤喝，他们怎么才能把汤喝到嘴里呢？我刚说出来有人就想到办法了，不错，就是向你想的，大家围成一圈，用自己的勺子喂下一个人喝汤，这样就每个人都能喝到汤了。这就是团结协作在团队中的作用，而企业需要的正是这种能够团结、协作的团队。

我的演讲完毕，谢谢大家。

大家下午好！

第二，总结经验大家一起分享。

第三，同事之间要相互信任，相互激励；

今天我想引用经典来描述我们的团队。

淡泊以明志，宁静而致远。

和力和创造力的娇小女孩，工作认认真真，做事踏踏实实。科学组还有并非艺高人胆大，而是无知所以无畏挑起了科学

组长任务的我。我们四位老师各自有任教的年级，平时各司其职，各有工作的侧重点。余老师重点是落实有效课堂的教学工作，戴鹏老师的机器人已经是国际大赛金奖后又开始抓娃娃兵，戴维老师一边考编的同时一边和我一起组建科技活动小组（发明制作、科幻画），我申请进区课题组、听汇报课、撰写论文、引进奇思妙想闯七关、科普大篷车、组织学生参加网页制作比赛和科学小论文比赛等。遇到有大的赛事和活动大家又相互扶持互相帮助，像去年代鹏老师带领学生去韩国参加机器人国际赛，我们就给他代课。我和戴维老师带领学生去西安参加di全国赛，代鹏和余少文老师就组织几十位学生步行去区少年宫参加模型大赛。组内老师先后都取得了一些教育教学的成绩：机器人比赛的国际奖、di创新思维大赛的国家一等奖、三等奖，论文获省级二等奖和国家级二三等奖，还有其它区、市级获奖若干。但每一位老师都是默默地把每一个进步当成新的起点，宁静致远。常言道：“独木难成林”“一个好汉三个帮”。个人的成绩离不开集体、科学组的成绩离不开长塘里这个大家庭。我们的仪器室是全校人气最旺的办公室，这里是语文、数学、体育、音乐、科学、信息各科老师的聚集地。因此我要引用另一句经典来描绘我们科学组——斯是陋室、惟吾德馨。谈笑有鸿儒、往来无白丁。每一位光临我们办公室的老师留下他们足迹的时候必然也会留给我们一些智慧的启迪。接下来科学组将在原有的基础上找寻突破口，发展自己的学校特色，这就期盼更多的老师来我们办公室给予我们帮助和指导。我们需要语文老师的激扬文字、数学老师的理性思维、体育老师的方阵秩序、音乐老师的余音绕梁、信息老师的现代技术、美术老师的浓泼重彩、还有英语老师的international等等。

最后，想说一声感谢。感谢校长、书记和所有行政给我们科学组的重视和关怀，感谢每次活动都在我们身后帮我们代课、上课、补课的语数老师，他们是最朴实无华却又给我们无限支持的坚实后盾。谢谢大家！

尊敬的各位领导、同仁：

每天我们都在提到团队建设，那么大家知道什么是团队吗？我个人认为团队是指为了共同的目标工作的一群人；这一群人中就是你、我、他。而团队的建设就需要今天我们在座各位的凝聚力和信任感。如何能做好这一点，这几年来我都奉行着在部队时深深烙在我心里的比、学、赶、帮、超精神。

### 一、比一比 知耻而后勇

进入烟草行业，从事专卖管理工作。面对新的事业，面对新的团队；如何才能让自己薄浅的业务知识不拖团队的后腿，我时常在每次检查完市场后，每次查办案件后；将自己一些的工作细节拿出来和老稽查员们对比一下，查找自己的不足；争取在下一次的市场检查中对待零售户的口气能够更温和一些，争取在下一次做询问笔录时更下细一些。比了才知道自己的一些漏洞，我认为将这些漏洞完善好了，其实就是对团队建设的一点贡献。

二、学 再学 不断充实自己作为一名执法者，如对自己的业务知识不熟；办错了案，不只是被他人所耻笑；更重要的是会为团队抹黑，引发一系列的法律诉讼；对团队的形象造成不可计量的损害。认识到这一点后，自己时常啃嚼相关的业务知识；不懂的也不耻下问，向老同志进行请教；在老同志们的悉心教导下，自己学到了很多书本上学不到的知识，执法水平也不断提升；我想这就是因为团队的力量吧！自己在为团队建设而努力时，而团队也在帮助着自己。

### 三、赶 赶上去 做优秀团队的一员

业务知识上的一点进步，工作中一点成绩的取得；并不是一个人骄傲的资本。不断的使自己提高，不断的使自己进步；努力使自己成为优秀的稽查员，就需要不断的赶上前面的优秀者；一个人的优秀不足挂齿，一个团队的优秀才是最有力

量的；不甘当落后者，不拖团队后腿；就需要自己不娇不躁，加强业务学习，使自己能独立处理一些错综复杂的局面，从而为团队树立良好的执法形象。

#### 四、帮新人 助团队成长

及工作质量大大得到提升，从而使整个团队的工作能够得到良性运作，继而为我们的行业做出更大的贡献。

#### 五、超越 为了明天的辉煌

记得从xx年开始，在地局及县局领导的关注下；我们开展了各项技能比武，其实这也是领导的良苦用心；不以胜败论英雄，只是在比武中让我们认识到彼此之间的差距，以此促成我们超越的精神；一个团队如果没有超越的精神，那么在我认为停滞其实就是一种落后，一个团队的停滞，对一个行业来说那是致命的；不断超越、不断进步、不断提升；我想在我们大家的努力下，我们的思南烟草将会迎来更加辉煌的明天。最后，我想说的是团队内部皆兄弟；我希望自己是团队建设中的一粒沙，我会和大家紧紧的抱成一团；那么拥有凝聚力的一堆沙也将是一块为两烟保驾护航，无坚不摧的岩石。

谢谢大家！

同志们：

团队精神是心

一个优秀的团队必然具备良好的团队精神，就如同一个健康的人必须有一颗强健的心脏，才能够充满活力，积极进取。作为一名企业的员工，意味着必须与他人合作，俗话说：一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮；一根筷子容易折，千根筷子不易折。依靠集体的力量，充分发挥团队精神才能使工作做得更出色。这种合作必须建立在相互尊重，相互理解和相

互信任的基础上，而且这种尊重理解和信任是愉快地进行的，是团队共同奋斗的桥梁和纽带。人字两笔是最优美的字形，表示着人需要相互支撑和扶持，身为文明人的我们又怎样能不懂其中的含意呢？如果能在这个群体中，积极、有效、无私地既帮助于他人，同时又能获得他人帮助，这样才能很快进入角色。一个没有团队精神，不善于合作，封闭自己，单打独斗，不能群体奋斗的员工，那就等于丧失了锤炼自我、超越自我、展现自我的机会。

## 职业精神是手

天上不会掉馅饼，我们的幸福生活，企业的美好明天是依靠我们辛勤的劳动，用我们的双手创造出来的。新时代的工人许振超就认为，爱岗就要敬业，敬业就要精业。他参加工作30多年来，对待工作总是兢兢业业，一丝不苟，甘于奉献。他的事迹生动的说明，只要我们在工作中具备敬业精神，就会在平凡的工作岗位上做出不平凡的成绩。许振超用他们的事迹给敬业做了很好的诠释——敬业必须树立正确的社会职业道德观，这是我们作为员工的天职。你越热爱自己的工作，越富有敬业精神，你成功的机会就越大。一个人是否有所作为，不在于他从事什么职业，首先在于他是否具有敬业精神，是否用心地将本职工作做好。因此，无论从事何种工作，都要做到干一行，爱一行，专一行，不能朝秦暮楚，见异思迁，得过且过。在我们周围，也有很多员工是值得学习的，他们对工作勤勤恳恳、任劳任怨，严格把好质量关，不论有无管理人员监督，总是把工作做得最好，他们有着崇高的敬业精神，我们应该向他们学习，致力于做好每一项工作。因此，让我们热爱自己的工作，让我们在自己的岗位上奋发努力，为企业的成长进步做出应有的贡献！

## 创新精神是脑

创新是进步的灵魂，是企业兴旺发达的不竭动力。一个人是否具有创造力，是一流人才和三流人才的分水岭。潜能会被

习惯掩盖，被时间消磨。只有对习惯提出挑战，对传统提出质疑，运用自己的头脑认真去思考的人，才能够富有创造力，才能够最大的程度上实现自己人生价值的。

人们在谈论创新时都提到要敢于质疑。有位老师说过，当学生对他说教授，你错了，是最值得高兴的事。因为他有勇气去质疑，不迷信权威。电力企业的很多工作要求我们要令行禁止，但这不代表要墨守成规，不能质疑。例如调度令是严格执行的，但《安规》中明确要求，如对指令有疑问必须向发令人询问清楚方可执行，智者千虑、必有一失，愚者千虑、必有一得。

创新精神还需要我们自我加压，以积极的态度对学习，不断的充实自己，才能够具备创新的资本，拥有创新的能力。朋友！纵容自己就是毁灭自己，别让你的怠慢、弱点、安逸和需要毁灭了你的明天。

## 唯实精神是足

千里之行，始于足下。如果想成为一名合格的员工，就必须脚踏实地，一切从现在开始，一切从零开始，一切凭实际能力与责任心定位，摆正自己的位置，不怕做小角色，要训练做小事的耐心，有这样一种理论：大事情不是谁都会做的，但谁都想去做，小事情谁都会做，但谁都不想做，想做大事的人很多，唯独你肯去做小事，你才会在这一群人中脱颖而出，大事情才可能交给你去做，因为人们从你做的小事中已发现了你的才干和素质。换句话说，是小事情使你获得了做大事的机会，就是这些不起眼的小事磨炼了你的意志。一个比别人多走一段路的人，一个注重行动的人，是离成功最近的一个人。

作为一名员工，我们应该认真领会这四种精神，我想，如果具备了团结、职业、创新、唯实这四种精神，那么，美好的明天就会在过程的另一端等着我们。

谢谢大家！

尊敬的各位领导、同仁：大家好□xxxx□是我们公司货物储存、销售配送的中心纽带，也是对外服务的窗口和门户，所以，塑造一支作风精良的仓储团队，提升窗口形象至关重要。

要塑造好这个团队，我认为应该重视以下几个方面：

一、员工道德行为方面，开展批评与自我批评。

一个人工作的好与坏，重要的不一定是工作能力，而是取决于工作态度，只有对自己的工作有一个正确的认识，才有可能提高工作质量，否则，一切都会是空话。好的道德行为包括很多方面，我们不说那些个大话、套话，就说说我们生活中的小事，比如说一个人的谈吐方面，一个人的衣着方面，一个人的遵守纪律方面，一个人的信守承诺方面，事小但影响大。请诸位反思：在我们以前的工作中，我们是不是有过出言不逊，我们是不是衣冠不整就到了岗位，我们是不是待人待物有过稍稍的待慢，我们是不是常把迟到五分钟不当一回事。这太多太多的不检点的小事，汇成了主流，形成了人们对我们的一个整体的认识，而这个认识真的算不上完美！所以，要塑造仓储团队，要提高窗口形象，首先要从培养员工的好的道德行为方面入手。至于怎样培养，我认为有必要开展一个批评与自我批评的活动，这个不是整人，是整风，这个整风指的是整治工作作风。在这个活动中，我们凡是要对事不对人，客观的评价自己，评价别人，真正做到实事求是。真正做到取之精华。

二、员工的工作技能方面，开展再学习和工作竞赛活动。

一个人，要想成长，就只有不断的学习。不断的学习进取，也是一种美德，在以前，我们有的同事可能不重视这一点，认为没必要，就是个简单的搬运工作，用不上学什么，有力气就可以了，甚至我们有的人对爱学习的人进行讽刺，认为



是假积极。但现实却不是这样的。我们的产品不断的更新，即便是产品方面的知识也需要我们去学习。我们每天的工作会遇到新问题，怎样处理这些个新问题，处理问题的方法就取决于你的思维方式，一个不断学习的人，他的思想是活跃的，他的思维方式是多种的，会从不同层面去看问题，解决问题的方法自然就要优于别人。我们的工作技能也需要不断的学习，仓储，虽然只是一个部门，但牵扯的环节很多，每个环节的工作都需要有一定的专业知识、专业技能，而这些个工作环节的工作人员都不会是永远不变的，假如今天让你去做下一个环节的工作你可以胜任吗？即使是在同一个岗位上，每个人的工作质量和效率也会是不一样的。所以，这些个因素，都需要我们不断的学习进取。我们只有在学习中才能进步。那么，怎样来检验我们的学习呢？我认为可以在我们的团队中开展一个技术竞赛活动，用成绩来证明我们的学习，用成绩来证明我们的工作能力。

### 三、领导层面的管理方面，要严明工作纪律上下一致

国有国法，家有家规，没有规矩不能为方圆。仓储科的工作，近年来在有些方面有了很大程度的提高，但绝谈不到完美程度。完善制度并坚决执行是保证仓储一切工作顺利并不断发展的前提。这个制度的完善，不客气的说是我们的领导层面要做的工作。以前，我们的制度也很多，但真正执行得怎么样？是否是一纸空文？再有，一个制度的执行是要全方位的，不可以有任何人搞特殊化，这样，这个制度才可以持久。搞特殊话的人是谁？为什么有的制度是三分钟热气？很多的问题需要我们大家反思！

### 四、营造和谐的氛围，充分调动员工的工作积极性

一个部门的管理，不是单靠制度就会达到极点的，营造一个和谐的、大家畅所欲言的工作环境才是理想的。这个和谐，我想应该包括人与人之间的团结、协作、关心、爱护，包括宽容、理解、支持、信赖。关心我们的每一个员工，信赖我

们的每一个同事，大家团结协作。为员工营造一个快乐的工作环境，给大家一个发展的平台。这样的团队才会有战斗力。

塑造我们的仓储团队，提升我们的窗口形象，不应该只是一个口号，应该是一项长期的工作，需要我们每个人的共同努力。让我们每个人都出一份力，发一分光！

谢谢大家！

尊敬的评委、今胜的各位同仁，大家晚上好！

受安徽今胜全体员工的委托，我代表团队建设月领导小组 向在座的各位同仁 汇报安徽今胜分公司 团队建设月活动的 开展情况，如有不当之处，请批评指正！

团队建设月 在集团已经开展好几年，但对于安徽今胜来说，却是大姑娘上轿 头一回。开展同样的活动，却有着不一样的条件。因此，我有必要 向各位介绍一下 我们开展此项活动的背景。

最后，总结一下在团队建设月中 我们取得的几点成绩和存在的不足。好，让我先从 新远达的基本情况说起，也算是给没去过广德的同仁们 当一回免费的讲解员。

去过新远达的同事，特别是去年 去过的同事 都知道，新远达的环境比较差，用晴天一身灰、雨天一身泥 来描述周边的环境 一点也太过分。有路 但是坑坑洼洼的；有车 但大都是拉土的；有电视 但一直是看不清图像的。

说到这儿，大家可能对新远达的工作、生活环境 已经有了大概的印象，一个字 差！不，还有更差的！

我们来看看 安徽今胜 开展团队建设月的 基本条件。

# 团队领导力行动计划 销售团队工作计划篇九

平台工作总体指导思想是：以xx规划的建议精神为指导，贯彻“由专注蓄力量，向设计要效率，以管理促进步，凭分享得团结，靠沟通来凝聚。”的经营管理理念，大力实施人才战略，加大人才培养力度，建立公司科学的内部管理机制，努力完成平台设定的各项工作目标，着力进行塑造思想决定行动。1.精益求精，以领先专业和创新技术服务社会；2.集中优势，专注专业，领先发展；3.吸引人才，共同奋斗，尽最大可能吸纳和团结一流人才，共同奋斗，成果共享，全面打造一流高科技企业；为客户提供最优秀的软件产品和最专业的专业服务，成为客户最信赖最有价值的合作伙伴。走以高新技术和互联网思维管理发展道路，抓住市场机遇实现公司的跨越式发展。

## 2、工作目标

### 2.1、近阶段目标

2.1.1、在9月30日前整理近阶段竞品公司资料，分析总结，汇总xxacp□筛选借鉴市场有利资源，并收集广州软件行业公司资料近200家。

2.1.2、在9月30日前联系所收集的行业公司及熟悉的行业同学

朋友，进行电话沟通、面谈及邮件交流等市调，多方面听取其心声，提炼出适合我们的市场工作开展方向与切实可行的措施。

2.1.3、计划在10月-12月□xxacp平台上线运营。

2.2、公司团队、文化建设目标（人事行政部门负责）

人才招聘根据平台上线时间决定：以提前两周人员到位为佳；  
人员数量：基层员工10人。

平台在15-16年度将继续加强建设（精神是最大的力量）“进取、求实、创新”的创业精神，专注、专业、精湛”的专业精神，“尽责、尽心、尽力”的敬业精神，“信任、合作、互助”的团队精神，“体贴、周详、满意”的服务精神五大精神企业文化和“人才团队（人才是企业最大的财富）”的企业文化核心价值观，以建设并稳定一支业务精湛、职业道德良好的平台团队。

建立、健全公司组织机构设置，形成由总经理指导、总监领导、团队小组负责制，实现管理决策层与经营执行层的紧密结合，逐步完善团队架构。建立、健全各级复核制度，设立技术总工程师。部门设置更加合理，平台设立综合管理部（含人事、行政）监察室、总工室、客服部、跟踪审计项目部、市场部包括销售部等职能部门。加强团队建设和管理，条件成熟时在其他地、市增设分支机构或办事处。

### 2.3、人才发展目标（有行政人事负责）

平台人员数量根据市场需要及时调整，建设并稳定一支骨干队伍，不仅可以提高执业质量更有效的完善分工体系建设，形成指挥有效的团队组织架构，而且也是打造公司品牌和开拓市场的有效工具。

在本年度平台员工的绩效评价考核制度、休假制度和文娱生活要进一步完善，创造价值的同时并逐步提高员工的工资、福利待遇。

平台将建立科学的考核评价体系和约束激励机制，充分调动和发挥员工提高执业水平的积极性，改进和完善人才培训的内容、方式与手段，进一步提高员工的执业水平。平台计划在15年10月计划招聘和引进等手段，逐步拥有各类人才，逐

步达到人才结构合理；远期目标是用半年至一年时间，全面提升员工的专业素质、执业能力和职业道德水平，着力培养能够承担各项业务、符合行业发展要求的高层次专业和管理人才。

#### 2.4、业务收入目标（平台项目负责）

15-16年度（20xx年10月-20xx年9月）平台的用户数量超过5000家客户，其中有1000千家活跃客户。首年平台收入目标为500万元以上。

#### 2.5、市场拓展目标（市场部负责）

区域划分（一类6人，二、三类各2人）：

一类区域：1、华南区域：粤、桂、琼、闽、港澳台；2、华东区域：沪、苏、浙、鲁、皖；3、华北区域：京、津、冀、晋、蒙。二类区域：1、华中区域：湘、鄂、豫、赣；2、东北区域：黑、吉、辽。

三类区域：1、西北区域：陕、宁、青、新、甘；2、西南地区：渝、川、云、贵、藏。

#### 2.6、执业绩效目标（行政和市场部负责）

执业绩效是公司生存的根本，在此期间实行全方位的绩效控制，用制度来控制执业绩效。担任销售工作的人员应当具备专门学识与经验，经过适当训练，并具有一定的综合能力。要提高执业绩效，必须加强对员工的培训，通过培训不断提升员工素质，使各岗位人员的管理水平、执业技能、职业道德符合岗位的要求，力争使各项工作开展顺利进行，由行动转化为结果。

#### 2.7、内部治理机制建设目标

基本形成一套质量和风险控制严格、竞争有力有序的平台内部管理科学机制。公司目前已制订了相关的管理制度，但因平台的发展及市场等外部环境的改变，原有的制度沿用同时遇到新的问题进行调整使之成为管理变化需要，在平台建设中将 继续对内部管理制度进行修订和完善；同时要严格执行内部管理制度的规定，贯彻公司的管理方针，做到以制度进行管理，保证各项工作按照制度化、规范化、标准化、服务优质化、高效率地运行，做到在工作中各部门通力配合，政令畅通，管理高效。

### 3、实现上述目标的主要措施：

#### 3.1、齐心协力，努力开拓市场

分别增长23.5%、25.1%和24.3%，分别占软件产业收入的32%、21%和11%；数据处理和运营服务累计收入33674907万元，累计同比增长25.6%，占软件产业收入的17%。市场潜力极大但市场竞争愈加激烈，同时市场环境不够规范。平台要在激烈的市场环境中脱颖而出，就要有效地整合有限的资源，团结一致，抢占和不断开拓业务领域的市场。

3.1.1、制定全面的平台业务收入目标分解及奖励办法，落实责任制，充分调动各级员工开拓市场的积极性。（后续制定）

3.1.2、充分利用目前市场大好机遇，采取各种方式和手段提高执业水平，实现公司规模扩张。如鼓励员工参加各种培训、引进具有执业资格技术人员和销售的优秀人才，在地、市根据市场需要设立分支机构或办事处等，以赢取更为广阔的市场。

3.1.3、根据市场变化开拓新的业务，深挖老客户的相关业务，培育新的利润增长点。

#### 3.2、抓好企业文化建设，进一步提高公司的知名度（行政和

市场部负责)

企业文化对于一个企业的发展具有重要的作用：对内它能激励员工锐意进取，重视职业道德，改善人际关系，培养企业精神；对外它有利于树立企业形象，提高企业声誉，扩大企业影响。同时它也是企业进行改革、创新和实现发展战略的思想基础，是企业对环境适应能力的支柱。为此，平台在15-16年度将贯彻“思想决定行动”的经营管理理念，加强对公司企业文化精神的宣传工作力度。

## 团队领导力行动计划 销售团队工作计划篇十

团队建设的核心是参与和共赢。团队的参与特征体现在团队的项目协作上，团队中每一个成员都能没有任何顾忌的发表自己的意见，在一种和谐的氛围中，共同研究解决问题的方案，依据方案完成项目的销售工作。团队的共赢体现在团队成员都能够在其他成员的协助下快速成长，并且能取得更好的销售业绩，从而获得满意的经济收入。

### (二)销售团队定位与总体目标

销售团队要有团队定位及团队目标。团队定位视团队成员的能力而有所不同，团队目标依据团队定位的差异可进行一定调整。

### 团队建设规划

#### 1、建立团队文化的几点要素

(1)成就的认同。

(2)互相协作，不推诿，不抱怨。

(3)有共同地切实可行的业务目标和实行路线。

(4) 竞争，团队内部的竞争以及团队之间的竞争。

## 2、建立共同目标观念

(1) 每个团队的成员必须相信，当公司获利时，他们也会得利。他们必须相信，当区域的运作顺利时，他们也是赢家。

(2) 安排有赢家的善意竞争，但如果达成目标的话，就不要再有牺牲者。

(3) 内部竞争是健康的，不是特别指明某个业务员对抗另一个业务员。

(4) 鼓励团队中的成员一起努力。要他们彼此帮忙，平衡优缺点。

(5) 销售团队中任何人的杰出表现都要让公司本部知道。

## (三) 团队建设

销售团队职责：主要负责联系区域内设计院、钢构公司、建设公司以及业主等客户，洽谈客户，维护客户以及产品推广工作。

## (四) 成员职责

### 1. 销售经理

#### a 职位内容

1) 不折不扣地完成上级领导制定的销售拓展目标以及团队业绩要求；

5) 勇于探索和创新，善于将自己和销售工程师的工作经验加以归纳和提升，向上级领导提供可行性建议。



## **b**组织建设

5) 在上级的培训和指导下，不断提高自己的销售技巧和工作能力。

## **2.** 销售工程师

### **a**职位内容

- 1) 负责区域内目标客户的开发，并完成季度及年度销售任务；
- 3) 配合销售经理完成公司要求的其他工作。

### **b**任职要求

- 1) 大专以上学历，至少一年销售工作经验，能力特别突出者可放宽。
- 2) 对财富及成就感拥有强烈欲望，并将其转化为积极主动的执行力。
- 3) 责任心强，富于工作激情和热情，勇于面对压力，并积极的寻找解决办法。
- 4) 学习及探索能力强，可迅速适应全新的行业领域及业务模式，善于捕捉潜在的市场机会。