

# 销售助理工作计划和目标(优质10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。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。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

## 销售助理工作计划和目标篇一

工作计划网发布销售助理工作计划，更多销售助理工作计划相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

以下是工作计划网为大家整理的关于《销售助理工作计划》的文章，供大家学习参考！

2019年已经来了，作为公司销售助理的我，有很多的工作需要我去做。在总结了自己在年的工作后，我发现了自己不足之处，我想我在年的工作中会努力的改正的，不过现在的情况是这样的，即使不能够全部改正，努力去改就好了。在新的一年里，我会继续不断的努力工作，相信我在年会做的更好！

产品的摆放，接下来新的一年里我会尽量跟北京办事处这边的人员沟通，使得这边仓库整洁规范。这个问题解决之后。对于库存方面会更好。可以方便清楚的知道哪些库存不足，哪些产品积压库存。对于积压库存产品还是较少的，我会及时每月请点一遍，如有积压库存产品，我会及时与总公司有关部门协商，或者与北京部这边的销售人员协商，想办法清理掉这些产品。

产品价格方面跟一些产品包装问题，我会多跟总公司有关部门沟通，公司产品价格的升降能够争取在第一时间知道，将

最新的信息传达给北京部的销售员，使得公司产品的销量更好！

对于自己能力的问题。我会虚心讨教，自己在业余时间报读一些培训班。加强锻炼，让自己自身的能力得到提高。素质也能够进一步提高！

我的计划主要分为两大部分：

1) 财务方面。

1、继续做好我天天的日常工作，手工帐跟电脑帐，

2、年年的应收账款把握的不是很好。这一年我会把严，尽量  
的避免风险。

3、及时准确登记银行、现金日记账，做到日清月结。

4、做好办事处职工的工资、补助的统计汇总，做好工资、补  
助的发放工作。

另外。我现在在这边已经稳定下来了。我在打算报读一些培  
训班。加强一下，到时假如条件不答应的话，我也会买一些  
书来自己自习！

2) 仓库的治理。刚接手的时候是有点茫然。有了几个月的锻  
炼，虽然有了好转。但是现在还是不完善，下一年：

1、我将做到及时填写建立产品分类帐，核准产品等，做到帐  
目清楚，可查。发现问题及时汇报，改正。达到了帐物一致。

2、库存方面。尽量做到不积压太多的库存！因为经常有客户  
反映我们总是缺货，所以这一年，我会跟总公司那边协商，  
避免缺货现象发生！

3、认真登记出库入库产品数量，避免库存数量发生混乱!凯哥也有两年多的仓库治理经验。不懂的我会多向他讨教，争取把北京仓治理好，同样也希望各位销售员能够配合我。共同把北京办事处做好!我主要的计划就这些。另外我还会协助销售员共同完成销售目标。

回顾年还存在的问题，有以下5点：

- 1、与总公司洽谈还不到位。包装跟一些产品价格还没洽谈好。
- 2、自己的能力跟素质不够高。
- 3、仓库产品的实际数量跟erp数量还没能够完全准确的对上数。
- 4、返修货的处理还不得当，经常拖欠客户的，导致给客户留下售后服务不到位的印象。
- 5、产品的摆放比较混乱。积压库存的产品。

对于这5点存在问题，将会在下一年计划尽快解决，对于实际库存与erp账面库存的问题，我会采用”一帐一人一事”的方法解决这个问题，返修货问题，我会与总公司有关部门协商。洽谈，尽快将这个问题落实解决!

2019年其实并不好过，公司的发展受到了很大的限制，公司的业务也不是很好了，这些都是存在的现实问题。在今年的工作中，我会努力配合好与上面的领导之间的工作关系，一定要做的更好，这些都是作为助理的我应该做到了，我相信年我会工作的更好!

## 销售助理工作计划和目标篇二

20xx年已经来了，作为公司销售助理的我，有很多的工作需

要我去做。在总结了自己在年的工作后，我发现了自己不足之处，我想我在年的工作中会努力的改正的，不过现在的`情况是这样的，即使不能够全部改正，努力去改就好了。在新的一年里，我会继续不断的努力工作，相信我在年会做的更好！

产品的摆放，接下来新的一年里我会尽量跟北京办事处这边的人员沟通，使得这边仓库整洁规范。这个问题解决之后。对于库存方面会更好。可以方便清楚的知道哪些库存不足，哪些产品积压库存。对于积压库存产品还是较少的，我会及时每月请点一遍，如有积压库存产品，我会及时与总公司有关部门协商，或者与北京部这边的销售人员协商，想办法清理掉这些产品。

产品价格方面跟一些产品包装问题，我会多跟总公司有关部门沟通，公司产品价格的升降能够争取在第一时间知道，将最新的信息传达给北京部的销售员，使得公司产品的销量更好！

对于自己能力的问题。我会虚心讨教，自己在业余时间报读一些培训班。加强锻炼，让自己自身的能力得到提高。素质也能够进一步提高！

我的计划主要分为两大部分：

- 1、继续做好我天天的日常工作，手工帐跟电脑帐，
- 2、年年的应收账款把握的不是很好。这一年我会把严，尽量  
的避免风险。
- 3、及时准确登记银行、现金日记账，做到日清月结。
- 4、做好办事处职工的工资、补助的统计汇总，做好工资、补  
助的发放工作。

另外。我现在在这边已经稳定下来了。我在打算报读一些培训班。加强一下，到时假如条件不答应的话，我也会买一些书来自己自习！

刚接手的时候是有点茫然。有了几个月的锻炼，虽然有了好转。但是现在还是不完善，下一年。

## 销售助理工作计划和目标篇三

销售助理的工作往往都是在年末之际才显得越发重要，实际上在第四季度的工作中我也打算为今年的`销售工作进行一个良好的收尾才对得起这么长时间的付出，也许正是在时间的积累之下才显得自己的工作岗位变得越来越重要，有的时候看到底下的销售员工为了业绩而奔波的样子便觉得自己的工作职责十分沉重，毕竟不管怎么说协助管理好这个销售团队并为大家创造良好的工作环境都是自己的职责所在，为此制定出第四季度的销售助理工作计划是很有必要的。

首先我应该要明白现在的销售市场相对于以往来说蕴藏的机遇和挑战是很多的，尤其是在自家公司的产品在市场上还算比较火爆的缘故导致我们的工作并不算难，当前比较困难的还是如何在逐渐稳定的销售渠道上面进行突破并开辟新的市场进行销售，在思考到这一点以后我在与销售经理进行协商的情况下打算和市场部协力工作，利用现有的客户资源来为将来的市场谋划好相应的工作准备才是现阶段需要考虑的，因此有些时候我不能够让自己的思维仅仅局限在所在的销售团队之中。

其次在第四季度的时候我应该要想办法发挥出自身团队不畏艰险的优势，关于市场的攻坚工作以及业绩创造方面必须要尽力争取才能对得起销售员工的付出，特别是当前的我在跟在销售经理进行管理方面知识学习的同时还不能落下本职工作，如果说我想要在以后的职业生涯中更快地获得晋升就必须要走一步看三步才行，对于这一类说起来简单做起来难的

问题还要坚定信念将步骤落实下去才能收获到相应的效果。

最后我在平时的工作中应该要注重激发员工在销售工作中的积极性，而且通过以往的经验可以了解到高昂的团队精神能够很好地感染员工的工作作风，有的时候早场宣誓团队口号以及中午进行团队之间的小游戏也是希望带动这种情绪，作为销售团队的负责人之一应当要为员工的身心健康做好考虑，保证团队中的所有人都能够发挥出自己最好的工作状态才是身为销售助理的我在管理方面的深入，而且对于自己将来的晋升来说这种管理经验将是十分有用且难得的。

在明确到自己工作岗位的重要性以后就应该要发挥出自己在职场中的余热，除了做好现有的工作以外还要发挥好协助经理以及帮助员工一类的职责，因为我应该要认识到现在的销售工作更多的还是看重团队之间的竞争实力，个人的工作能力无论再怎么优秀也无法掩饰自己在管理经验方面的缺失以及发展潜力比较小的隐患。

## 销售助理工作计划和目标篇四

工作计划网发布2019年销售助理工作计划范文，更多2019年销售助理工作计划范文相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

以下是工作计划网为大家整理的关于2019年销售助理工作计划范文的文章，希望大家能够喜欢！

20xx年已经来了，作为公司销售助理的我，有很多的工作需要我去做。在总结了自己在20xx年的工作后，我发现了自己不足之处，我想我在20xx年的工作中会努力的改正的，不过现在的情况是这样的，即使不能够全部改正，努力去改就好了。在新的一年里，我会继续不断的努力工作，相信我在20xx年会做的更好！

产品的摆放，接下来新的一年我会尽量跟北京办事处这边的人员沟通，使得这边仓库整洁规范。这个问题解决之后。对于库存方面会更好。可以方便清楚的知道哪些库存不足，哪些产品积压库存。对于积压库存产品还是较少的，我会及时每月清点一遍，如有积压库存产品，我会及时与总公司有关部门协商，或者与北京部这边的销售人员协商，想办法清理掉这些产品。

产品价格方面跟一些产品包装问题，我会多跟总公司有关部门沟通，公司产品价格的升降能够争取在第一时间知道，将最新的信息传达给北京部的销售员，使得公司产品的销量更好！

对于自己能力的问题。我会虚心讨教，自己在业余时间报读一些培训班。加强锻炼，让自己自身的能力得到提高。素质也能够进一步提高！

我的计划主要分为两大部分：

1) 财务方面。

1。继续做好我天天的日常工作，手工帐跟电脑帐。2。xx年年的应收账款把握的不是很好。这一年我会把严，尽量的避免风险。3。及时准确登记银行、现金日记账，做到日清月结。4。做好办事处职工的工资、补助的统计汇总，做好工资、补助的发放工作。

另外。我现在在这边已经稳定下来了。我在打算报读一些培训班。加强一下，到时假如条件不答应的话，我也会买一些书来自己自习！

2) 仓库的治理。

刚接手的时候是有点茫然。有了几个月的锻炼，虽然有了好

转。但是现在还是不完善，下一年，1。我将做到及时填写建立产品分类帐，核准产品等，做到帐目清楚，可查。发现问题及时汇报，改正。达到了帐物一致。2。库存方面。尽量做到不积压太多的库存!因为经常有客户反映我们总是缺货，所以这一年，我会跟总公司那边协商，避免缺货现象发生!3。认真登记出库入库产品数量，避免库存数量发生混乱!凯哥也有两年多的仓库治理经验。不懂的我会多向他讨教，争取把北京仓治理好，同样也希望各位销售员能够配合我。共同把北京办事处做好!我主要的计划就这些。另外我还会协助销售员共同完成销售目标。

回顾20xx年还存在的问题，有以下5点：

- 1。与总公司洽谈还不到位。包装跟一些产品价格还没洽谈好。
- 2。自己的能力跟素质不够高。
- 3。仓库产品的实际数量跟erp数量还没能够完全准确的.对上数。
- 4。返修货的处理还不得当，经常拖欠客户的，导致给客户留下售后服务不到位的印象。
- 5。产品的摆放比较混乱。积压库存的产品，

对于这5点存在问题，将会在下一年计划尽快解决，对于实际库存与erp账面库存的问题，我会采用”一帐一人一事”的方法解决这个问题，返修货问题，我会与总公司有关部门协商。洽谈，尽快将这个问题落实解决!

20xx年其实并不好过，因为金融危机的影响，公司的发展受到了很大的限制，公司的业务也不是很好了，这些都是存在的现实问题。在今年的工作中，我会努力配合好与上面的领



导之间的工作关系，一定要做的更好，这些都是作为助理的我应该做到了，我相信20xx年我会工作的更好！

## 销售助理工作计划和目标篇五

我们公司做为主营销售的公司，销售的好坏直接注定了我们公司的将来的发展，所以我作为销售助理。工作起来必须要认真努力，帮助公司实现销售业绩的大幅度增长，那样的我才能算是一个合格的销售助理！

我的计划主要分为两大部分：

刚接手的时候是有点茫然. 有了几个月的锻炼, 虽然有了好转. 但是现在还是不完善, 下一年:

1. 我将做到及时填写建立产品分类帐，核准产品等，做到帐目清楚，可查。发现问题及时汇报，改正。达到了帐物一致。
2. 库存方面. 尽量做到不积压太多的库存! 因为经常有客户反映我们总是缺货, 所以这一年, 我会跟总公司那边协商, 避免缺货现象发生!
3. 认真登记出库入库产品数量, 避免库存数量发生混乱! 凯哥也有两年多的仓库治理经验. 不懂的我会多向他讨教, 争取把xx仓治理好, 同样也希望各位销售员能够配合我. 共同把xx办事处做好!

1. 继续做好我天天的日常工作, 手工帐跟电脑帐,

2. 20xx年的应收账款把握的不是很好. 这一年我会把严, 尽量少的避免风险.

3. 及时准确登记银行、现金日记账，做到日清月结.

4. 做好办事处职工的工资、补助的统计汇总，做好工资、补助的发放工作。另外. 我现在在这边已经稳定下来了. 我在打算报读一些培训班. 加强一下, 到时假如条件不答应的话, 我也会买一些书来自己自习!

我主要的计划就这些. 另外我还会协助销售员共同完成销售目标.

回顾xx年还存在的问题, 有以下5点:

1. 仓库产品的实际数量跟erp数量还没能够完全准确的对上数.
2. 返修货的处理还不得当, 经常拖欠客户的, 导致给客户留下售后服务不到位的印象.
3. 产品的摆放比较混乱. 积压库存的产品,
4. 与总公司洽谈还不到位. 包装跟一些产品价格还没洽谈好.
5. 自己的能力跟素质不够高.

对于这5点存在问题, 将会在下一年计划尽快解决, 对于实际库存与erp账面库存的问题, 我会采用”一帐一人一事”的方法解决这个问题, 返修货问题, 我会与总公司有关部门协商. 洽谈, 尽快将这个问题落实解决!

产品的摆放, 接下来新的一年里我会尽量跟北京办事处这边的人员沟通, 使得这边仓库整洁规范. 这个问题解决之后. 对于库存方面会更好. 可以方便清楚的知道哪些产品销量大, 库存不足, 哪些产品积压库存. 对于积压库存产品还是较少的, 我会及时每月请点一遍, 如有积压库存产品, 我会及时与总公司有关部门协商, 或者与北京部这边的销售人员协商, 想办法清理掉这些产品.

产品价格方面跟一些产品包装问题,我会多跟总公司有关部门沟通,公司产品价格的升降能够争取在第一时间知道,将最新的信息传达给北京部的销售员,使得公司产品的销量更好!

对于自己能力的问题.我会虚心讨教,自己在业余时间报读一些培训班.加强锻炼,让自己自身的能力得到提高.素质也能够进一步提高!大家一起努力,将北京办事处做到更好!办事处一定会比其他部门成长的更加快!

在新的一年里,我一定会做的'更加的好,我做销售助理已经有很多年了,可以说是对我的业务都能够做到极为成熟,所以我相信我在接下来的工作中一定会做的更加的好,我相信公司的明天一定会更加的美好!

## **销售助理工作计划和目标篇六**

20xx年已经来了,作为公司销售助理的我,有很多的工作需要我去做。在总结了自己在20xx年的工作后,我发现了自己不足之处,我想我在20xx年的工作中会努力的改正的,不过现在的情况是这样的,即使不能够全部改正,努力去改就好了。在新的一年里,我会继续不断的努力工作,相信我在20xx年会做的更好!

产品的摆放,接下来新的一年里我会尽量跟北京办事处这边的人员沟通,使得这边仓库整洁规范。这个问题解决之后。对于库存方面会更好。可以方便清楚的知道哪些废看库存不足,哪些产品积压库存。对于积压库存产品还是较少的,我会及时每月请点一遍,如有积压库存产品,我会及时与总公司有关部门协商,或者与北京部这边的销售人员协商,想办法清理掉这些产品。

产品价格方面跟一些产品包装问题,我会多跟总公司有关部门沟通,公司产品价格的升降能够争取在第一时间知道,将最新的信息传达给北京部的销售员,使得公司产品的销量更

好！

对于自己能力的问题。我会虚心讨教，自己在业余时间报读一些培训班。加强锻炼，让自己自身的能力得到提高。素质也能够进一步提高！

我的计划主要分为两大部分：

1) 财务方面。

1、继续做好我天天的日常工作，手工帐跟电脑帐。

2) xx年的应收账款

把握的不是很好。这一年我会把严，尽量的避免风险。

3、及时准确登记银行、现金日记账，做到日清月结。

4、做好办事处职工的工资、补助的统计汇总，做好工资、补助的发放工作。另外。我现在在这边已经稳定下来了。我在打算报读一些培训班。加强一下，到时假如条件不答应的话，我也会买一些书来自己自习！

2) 仓库的治理。刚接手的时候是有点茫然。有了几个月的锻炼，虽然有了好转。但是现在还是不完善，下一年：

1、我将做到及时填写建立产品分类帐，核准产品等，做到帐目清楚，可查。发现问题及时汇报，改正。达到了帐物一致。

2、库存方面。尽量做到不积压太多的库存！因为经常有客户反映我们总是缺货，所以这一年，我会跟总公司那边协商，避免缺货现象发生！

3、认真登记出库入库产品数量，避免库存数量发生混乱！凯

哥也有两年多的仓库治理经验。不懂的我会多向他讨教，争取把北京仓治理好，同样也希望各位销售员能够配合我。共同把北京办事处做好！我主要的计划就这些。另外我还会协助销售员共同完成销售目标。

回顾20xx年还存在的问题，有以下5点：

- 1、与总公司洽谈还不到位。包装跟一些产品价格还没洽谈好。
- 2、自己的能力跟素质不够高。
- 3、仓库产品的实际数量跟erp数量还没能够完全准确的对上数。
- 4、返修货的处理还不得当，经常拖欠客户的，导致给客户留下售后服务不到位的印象。
- 5、产品的摆放比较混乱。积压库存的产品，

对于这5点存在问题，将会在下一年计划尽快解决，对于实际库存与erp账面库存的问题，我会采用”一帐一人一事”的方法解决这个问题，返修货问题，我会与总公司有关部门协商。洽谈，尽快将这个问题落实解决！

20xx年其实并不好过，因为金融危机的影响，公司的发展受到了很大的限制，公司的业务也不是很好了，这些都是存在的现实问题。在今年的工作中，我会努力配合好与上面的领导之间的工作关系，一定要做的更好，这些都是作为助理的我应该做到了，我相信20xx年我会工作的更好！

## **销售助理工作计划和目标篇七**

我们公司作为以营销为主的公司，销售的好坏注定了整个公司的发展以及未来方向。

文员不是简单的往凳子上一坐，听听电话，发发文件就可以，需要的是眼活手快、会写能跑。因此，今后我要加强这方面的锻炼与学习每次发过传真后，过三五分钟都要打电话跟本人确认她收到没有。随时跟进客户的货出来没有，什么时候发，货到了没有。这些教会了我做事，做人都要有责任心。对自己负责，对公司负责，对客户负责。这样别人才能更信任你。赵领导给我们讲过一个故事，说有一老板让他的下属去菜市场看看土豆多少钱。他回来了说1块钱一斤。老板问他，土豆还有多少货啊，豆角多少钱一斤啊？他答不上来了。通过这个故事，我就知道我的工作能力还差得远呢。我要了解的永远不是个一个点，而是一个面。我要能举一反三的想到很多问题，因为我的工作职责是助理，所以我更要把领导需要用到的一切信息都搜集齐全。

我的计划分别有几个部分构成：

- 1、提高自己的专业知识以及加强对公司产品的认知，熟悉公司的运作方式，更
- 2、好的协助销售同事完成任务，帮助公司提高销售业绩
- 3、好必要的备忘
- 5、负责起草拟定公司各种规划、计划、标书、决定、通知等文件书面材料
- 6、做好各种迎检和客户接待的工作
- 8、做好重要会议的筹备工作以及记录工作

下面总结自己的缺点：

有时出错多了，就过分小心了，一点小事也不敢做了，怕出错。所以有时会事事问，不免有时会让人觉得烦。我觉得这

是一个很不好的现象。也是自己的一个弱点。怕挨骂，怕担责任。不过以后我会改进的。没有错误怎么会有改进，不犯错误又怎么知道什么是对的。不挨骂就更不知道自己错在哪，更不会对自己有全面的认识。打电话不积极。虽然每天都有打电话的规划，但是每次要打时总是要先盯着电话几钟。感觉很难。做事缺乏主动性。领导说一句就做一句等等.....

在新的一年里我会继续努力，把自己的缺点改正，相信自己一定能够做好，相信自己一定会在成长中得到更大的进步！

## 销售助理工作计划和目标篇八

工作计划网发布20xx年销售助理工作计划，更多20xx年销售助理工作计划相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

以下是工作计划网为大家整理的关于20xx年销售助理工作计划的文章，希望大家能够喜欢！

- (一)确保完成全年销售任务，平时积极搜集信息并及时汇总；
- (三)销售报表的精确度，仔细审核；
- (四)借物还货的及时处理；
- (五)客户关系的维系，并不断开发新的客户。
- (六)努力做好

## 销售助理工作计划和目标篇九

作为公司的销售助理，我一直对自己的工作感到很满意，因为我在这个工作岗位上可以做好，我可以做的更加的好。虽然暂时我还是存在着问题，但是我已经找到问题解决的办法了，我可以做的更加的好的，我相信我自己的实力!对于实际

库存与erp账面库存的问题，我会采用”一帐一人一事”的方法解决这个问题，返修货问题，我会与总公司有关部门协商。洽谈，尽快将这个问题落实解决！

产品的摆放，接下来新的一年里我会尽量跟北京办事处这边的人员沟通，使得这边仓库整洁规范，这个问题解决之后，对于库存方面会更好。可以方便清楚的知道哪些产品销量大，库存不足，哪些产品积压库存，对于积压库存产品还是较少的，我会及时每月请点一遍，如有积压库存产品，我会及时与总公司有关部门协商，或者与北京部这边的销售人员协商，想办法清理掉这些产品。

产品价格方面跟一些产品包装问题，我会多跟总公司有关部门沟通，公司产品价格的升降能够争取在第一时间知道，将最新的信息传达给北京部的销售员，使得公司产品的销量更好！对于自己能力的问题，我会虚心讨教，自己在业余时间报读一些培训班，加强锻炼，让自己自身的能力得到提高，素质也能够进一步提高！我的计划主要分为两大部分：

#### 1) 财务方面：

1. 继续做好我天天的日常工作，手工帐跟电脑帐，

2. 20xx年年的应收账款把握的不是很好，这一年我会把严，尽量的避免风险。

3. 及时准确登记银行、现金日记账，做到日清月结

4. 做好办事处职工的工资、补助的统计汇总，做好工资、补助的发放工作。另外，我现在在这边已经稳定下来了，我在打算报读一些培训班，加强一下，到时假如条件不答应的话，我也会买一些书来自己自习！

1. 我将做到及时填写建立产品分类帐，核准产品等，做到帐



目清楚，可查。发现问题及时汇报，改正。达到了帐物一致。

2. 库存方面，尽量做到不积压太多的库存!因为经常有客户反映我们总是缺货，所以这一年，我会跟总公司那边协商，避免缺货现象发生!

3. 认真登记出库入库产品数量，避免库存数量发生混乱!凯哥也有两年多的仓库治理经验，不懂的我会多向他讨教，争取把北京仓治理好，同样也希望各位销售员能够配合我，共同把北京办事处做好!

回顾之前存在的问题，有以下5点:

1. 仓库产品的实际数量跟erp数量还没能够完全准确的对上数;
2. 返修货的处理还不得当，经常拖欠客户的，导致给客户留下售后服务不到位的印象;
3. 产品的摆放比较混乱，积压库存的产品;
4. 与总公司洽谈还不到位，包装跟一些产品价格还没洽谈好;
5. 自己的能力跟素质不够高。

对于这5点存在问题，将会在下一年计划尽快解决，我主要的计划就这些。另外我还会协助销售员共同完成销售目标。大家一起努力，将公司做到更好!在不久的将来。公司一定会比成长的更加快!

在不断的成长中，我得到了很多，也失去了很多，但是我却从未后悔过，因为我知道，我一直在进步，我一直在前进，我相信只要我能够安下心来，不断的.努力，我就可以做的更好，只是暂时的困难，不会难倒我，我会一直不断的努力下去的!

# 销售助理工作计划和目标篇十

该销售助理工作计划范文的具体内容如下：

xx-xx年销售助理工作计划xx-xxx年已经到来，作为公司销售助理的我，有很多工作需要去做。在总结了自己在20xx年的工作后，发现了自己的不足之处，我想在20xx年的工作中努力改正，为此，特制订计划如下：

我的计划主要分为两大部分

- 一、财务方面1. 继续做好日常工作，手工帐与电脑账。
2. 一定要认真处理公司的应收账款，尽可能地避免风险。
3. 及时准确登记银行日记账、现金日记账，做到日清月结。
4. 做好办事处职工工资、补助的统计汇总，做好工资、补助的发放工作。

二、仓库的治理虽然经过几个月的锻炼，对各项工作有了一定的了解，但在以下几方面还有待完善：

1. 做到及时填写建立产品分类帐、核准产品等，做到帐目清楚，可查。发现问题及时汇报、改正，达到了帐物一致。
3. 认真登记出库入库产品数量，避免库存数量发生混乱

在销售助理这个岗位上工作一年了，我一直对自己的工作感到很满意，虽然暂时我还是存在着问题，但是我已经找到问题解决的办法了，我可以做的更加的好的，我相信我自己的实力！

对于实际库存与erp账面库存的问题，我会采用“一帐一人一

事”的方法解决这个问题，返修货问题，我会与总公司有关部门协商。洽谈，尽快将这个问题落实解决产品的摆放，接下来新的一年我会尽量跟北京办事处这边的人员沟通，使得这边仓库整洁规范。这个问题解决之后。对于库存方面会更好。可以方便清楚的知道哪些产品销量大，库存不足，哪些产品积压库存。对于积压库存产品还是较少的，我会及时每月请点一遍，如有积压库存产品，我会及时与总公司有关部门协商，或者与北京部这边的销售人员协商，想办法清理掉这些产品。

1) 财务方面。

1. 继续做好我天天的日常工作，手工帐跟电脑帐，

2. 20xx年的应收账款把握的不是很好。这一年我会把严，尽量避免风险。

3. 及时准确登记银行、现金日记账，做到日清月结。

1. 我将做到及时填写建立产品分类帐，核准产品等，做到帐目清楚，可查。发现问题及时汇报，改正。达到了帐物一致。

2. 库存方面。尽量做到不积压太多的库存！因为经常有客户反映我们总是缺货，所以这一年，我会跟总公司那边协商，避免缺货现象发生！

3. 认真登记出库入库产品数量，避免库存数量发生混乱！

1. 仓库产品的实际数量跟erp数量还没能够完全准确的对上数。

2. 返修货的处理还不得当，经常拖欠客户的，导致给客户留下售后服务不到位的印象。

3. 产品的摆放比较混乱。积压库存的产品，
4. 与总公司洽谈还不到位。包装跟一些产品价格还没洽谈好。
5. 自己的能力跟素质不够高。

对于这5点存在问题，将会在下一年计划尽快解决，我主要的计划就这些。另外我还会协助销售员共同完成销售目标。大家一起努力，将公司做到更好！在不久的将来。公司一定会比成长的更加快在不断的成长中，我得到了很多，也失去了很多，但是我却从未后悔过，因为我知道，我一直在进步，我一直在前进，我相信只要我能够安下心来，不断的努力，我就可以做的更好，只是暂时的困难，不会难倒我，我会一直不断的努力下去的！