

最新出差工作计划安排 出差销售工作计划 (大全5篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。我们该怎么拟定计划呢？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。

出差工作计划安排篇一

本人在xx年年度，业绩不是太理想，当然这其中肯定有许多不足和需要改进、完善的地方。今年，我将一如既往地按照公司的'要求，在去年的工作基础上，本着“多沟通、多协调、积极主动、创造性地开展工作”的指导思想，发扬xx创业精神，确立工作目标，全面开展xx年度的工作。现制定工作计划如下：

一、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道快速开发新客户，推广新产品。

三、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

四、今年对自己有以下要求

1、每周要拜服4个以上的新客户，还要有1到2个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能与这个客户合作。

4、对自己严格要求，学习亮剑精神，工作扎实细致，要不断加强业务方面的学习，多看书及相关产品知识，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

5、对所有客户的工作态度都要一样，加强产品质量和服务意识，为公司树立更好的形象，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

6、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

7、为了今年的销售任务每月我要努力完成1万到2万元的任务额，为公司创造利润。

以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己的贡献。

出差工作计划安排篇二

集团客户部周大生加盟区

20xx年x月x日——3月30日

江苏省

南通—南京—扬州—淮安—连云港

曹欢、储秋云

1、记事本和笔，名片，客户联系资料。

2、出差前规划好路线，提前跟客户联系，以便到时能有效率的拜访客户。

1、考察长期合作客户的实力，（具体参数：年销售总额，总资产多少，在当地的影响力等，产品哪些卖得好，百泰的优劣势有哪些，对此有什么建议。平时在哪里补货，有哪些难题，需要给予什么帮助。）然后制定相关政策巩固与维护，提高其销量。

2、了解当地市场，（具体参数：附近有多少珠宝店，什么牌子生意好，竞争如何，补货有哪些渠道，哪些特色产品卖得好）挖掘新的客户，让更多的加盟商与我司合作。

出差工作计划安排篇三

面对竞争日益激烈的市场氛围，应集团领导对国内业务的工作要求，为了更大，更深的开发塑料原料市场潜能，更高，更广的提升企业形象及找到更能适合企业业务发展的更多渠道，特拟定黑龙江省-大庆、齐齐哈尔本人所负责区域的出差计划：

本次出差的目的：了解市场，拜访已知客户，开发新客户。

1、带好名片、企业宣传资料及两市地理区域图（了解合作企业的分布情况）

2、行走路线：由北向南，先齐市后大庆（便于和其他出差的同事回合，节省往返时间）

3、先到制品厂家集中区域，后到分散区域（用最短的时间了解更多的客户）

4、先到规模较大的厂家，再到规模较小的厂家（更快的扩大企业知名度）

5、先拜访老客户，在拜访新客户（实现以老客户带新客户，用最短的时间增进彼此的信任度）

6、拜访客户细则：了解规模（个体或是一般纳税人，有无分厂）

生产状况（订单状况，制品种类、销往地址）

用料状况（用量、库存、种类）

资金状况（现款、欠款）

生产周期（有无淡旺季及具体时间段）

7、向客户传达我公司的发展方略、企业规模及听取客户的看法、意见，交流合作方式及可能的走向，双方如何配合等，以便能与客户建立长期、稳定、互利互惠的合作关系。

8、拜访客户时间：齐市客户交少，大约拜访7天，大庆客户较多，大约拜访10天，尽可能的用最短的时间了解更多、更详细的客户信息。

出差工作计划安排篇四

1、 零件加工进度检查，部分零件的情况核对。

2、 紧急零件的计划安排加工。

3、 对方人员设备资源利用情况，管理体系的变化。

4、 部分关重件的技术交流，确定加工方案。

二、 下午：双方交流会

1、 双方合作时间长，此部分业务合作有了1年多，给了极大

的支持，缓解了很大的配套压力，表示感谢。

2、突出优点，有爆发力，在每个月配套急缺件中，在紧急时刻时刻，尤其在2007年连续4个月中，能冲出去出，保证了配套。给了很大的支持。

3、管理工作上了很大台阶，如书面质量信息反馈单，返修零件登记表，检验工作认真负责，把关严格。

4、进期交付质量有了很大提高，****零件一次交检合格率显著提升，零件尺寸保证教好，外观质量大幅提高，尤以****和*****明显。质量部门反映效果不错。

二存在问题

1、典型质量问题，如*****出现大孔超差，问题，重复问题同样出现，挽救方案方案被否定，造成零件报废，问原因（技术，加工，管理，检验）分析原因，采取措施，后续还有加工，如何避免？应引起大家重视。大家一起分析，制定措施。

2、进度拖延迟缓。进度迟缓，并不是因为加工速度慢，而是被滞留的时间过长，反映出了（技术，管理，设备上出了问题）。如*****零件，计划300件，自2007年9月10日开始交付，至尽共交付4批66件，存在质量不稳定，零件出产困难，具体原因（工艺是否稳定，设备资源缺失，加工有什么困难，技术上有什么难题，）说了，有爆发力，但也希望组耐力持久的电池。

3、工作要双向互动。我对你提要求，定节点，经常检查工作。反过来，我们是合作关系，同样要提醒督促我们的工作进行。如技术问题，信息反馈，你要及时提醒督促我们进行，追踪结果。双方都多沟通，促进工作顺利进行。

4、听取对方看法，想法，意见，做到小问题当时定方案，能处理的当时处理，处理不了的，随后尽快协调解决。

出差工作计划安排篇五

12月为20__年最终一个工作月份，本月的工作安排是一个承前启后的重点环节，作为新进公司的销售负责人，很有必要在这个时间对公司所有市场进行一个全面的调研和梳理，汇总市场上各办事处，经销商，合作伙伴对公司过往一年的运营思路，产品特点的意见和提议，了解各个环节存在和亟待解决的问题。经过对市场，产品，合作方等全面立体的沟通了解，制定好下一年度公司的上半年的工作计划，产品研发方向以及运营思路。为劳特斯品牌逐步走向品牌化，市场化的运作奠定基础。

为更好的完善工作计划，调整运营思路，在确保现有市场销量的基础上，做好两手抓得准备，一手抓现有市场，争取产品组合，市场结构，企业管理的全面优化，一手抓品牌定位，经营策略的劳特斯品牌战略之路。为劳特斯在转型中积蓄力量。

重点工作：

1：调研市场—在时间行程适宜的情景下尽可能多的集中走访相关市场

2：开辟新的销售渠道—橱柜品牌整合

受义乌亚新橱柜品牌销售负责人__先生的邀请前往义乌洽谈劳特斯不锈钢厨炊具同亚新实木橱柜的品牌合作，目的构建一个贴合双方利益的合作模式。同时期望这种模式能够在橱柜市场火热的当下成为__明年新渠道的参考标准。目前正在接触的橱柜品牌有：亚新，金牌，好兆头，威发-西门子，柏林-西门子。

计划行程:

3号由__出发前往__, 会见__及__销售负责人4号前往莆田会见柏林西门子经销商(其与集团领导有密切关系, 是我方与对方合作的重要桥梁)

5号前往义乌, 逗留2-3天与亚新品牌销售负责人就双方合作的模式做全方位的沟通。考察义乌市场, 学习。

12号-15号回程

多方合作客户的汇聚, 期望给双方营造我公司产品质量, 品牌优势, 市场前景的良好形象, 为顺利合作添砖加瓦。

可能出现问题

1: 预先确定__公司来访时间, 好确定实际回程时间, 并及早做好相关迎接安排

2: 年底为各公司年终会议时间, 橱柜品牌成行是否有时间上冲突, 在会面期间要做准确落实。(亚新负责人已明确表示愿意来我公司考察)

准备物品

1: 我公司相关品牌资料

2: 我公司产品图册20本

3: 过往合作客户清单(展示, 不外借)

4: 我公司新产品电子图册(以作备用)

预计费用5000元

不锈钢销售总监

___20111128