

销售每周工作计划表格(通用7篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

销售每周工作计划表格篇一

工作计划网发布物流销售工作计划表格式，更多物流销售工作计划表格式相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

为确保公司物流部的工作能顺利正常的开展，为了公司能节约相对成本，也为让公司对我的工作进行考核，我将做好以下方面的计划，来提高工作效率，更好的开展工作。

一. 继续提高员工素养，强化员工服务意识

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计划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。

二. 不断完善管理制度

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。

三. 加快管理岗位建设

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。

四. 作内容及安排

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，及总结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。

五. 工作重点

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、、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。

销售每周工作计划表格篇二

工作计划网发布房地产销售工作计划表格模板，更多房地产销售工作计划表格模板相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

不知不觉，进入公司已经有1年了。也成为了公司的部门经理之一。现在xx年将结束，我想在岁末的时候写下了xx年工作计划。

转眼间又要进入新的一年xx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。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、销量指标

上级下达的'销售任务30万元，销售目标35万元，每个季度7.5万元

二、计划拟定

1、年初拟定《年度销售计划》；

三、客户分类

根据接待的每一位客户进行细分化，将现有客户分为a类客户□b类客户□c类客户等三大类，并对各级客户进行全面分析。做到不同客户，采取不同的服务。做到乘兴而来，满意而归。

四、实施措施

1、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的制度，特别在业务方面。作为公司一名部门经理，必须以身作则，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

2、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。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、管理能力、都是我要掌握的内容。知己知彼，方能百战不殆。

3、在客户的方面与客户加强信息交流，增进感情，对a类客坚持每个星期联系一次□b类客户半个月联系一次□c类客户一个月联系一次。对于已成交的客户经常保持联系。

4、在网络方面

以上，是我对xx年的工作计划，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的正确引导和帮助。展望xx年，我会更加努力、认真负责的去对待

每一个业务，争取的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接xx年新的挑战。

销售每周工作计划表格篇三

根据目前的公司产品理念及价位，首先必须给产品定好方位，一个好的方向才能确保公司产品的良性发展，前面市场分析里面介绍了市场竞争力的转变，红酒行业终端市场已经开始转变成为厂家竞争的主要战场，红酒连锁店的扩张就是一个明显的例子。厂家要想在这部分市场站住脚，必须在服务与革新上有突破。鉴于公司现在的情况，我建议采取阶梯分散式开拓方法，所谓阶梯分散式开拓方法，就是区域先样板店后分散店，以点带面的形式开拓市场。在开拓市场的过程中方向是第一要素，方法是第二要素，这二者不可分离，必须有力结合才开拓出适合公司发展的市场。

二、产品销售

根据公司与店的具体情况制定年销售任务，月销售任务，再根据市场的具体情况进行分解。分解到每月、每周、每日。以每月、每月、每日的销售目标分解到各个系统及各个门店，完成各个时段的销售任务，并在销售完成任务的基础上，提高销售业绩。对与完不成的店面，要进行总结和及时的调整。主要手段是：提高团队素质，加强团队管理，开展不同阶段各种促销活动，制定合理有效的奖罚制度及激励方案(此项根据市场情况及时间段的实际情况进行。销售旺季针对红酒连锁专卖店实施力度较大的销售促进活动，强势推进终端市场销售。

三、客户管理及维护

针对现有的终端连锁店和代理商客户进行有效管理及关系维护，对每一个连锁店客户及代理商客户建立客户档案，了解销售情况及实力情况，进行公司的企业文化和公司产品知识

理念的不定期有计划的传播，在旺季结束后和旺季来临前更要加大力度传播。了解代理商及连锁店经销商负责人的基本情况并建档进行定期拜访，相互沟通，制定销售计划及促销方案。

四、品牌及产品推广

品牌及产品推广在20__年度配合及执行公司的定期品牌宣传及产品推广促销活动，促进品牌的知晓度，培养品牌使用频率和品牌忠诚度，通过电视、杂志、报纸、网络、户外宣传渠道策划一些投入成本较低的公共关系宣传活动，提升品牌形象。再有可能的情况下与各个连锁客户联合进行推广，不但可以扩大影响力，还可以建立良好的客情关系。产品推广主要进行一些“路演”或外静态展示进行一些产品推广和正常营业推广。

五、终端布置

终端销售渠道网点的建立普及会大量增加，根据此种情况设计部必须随时、随地积极配合销售业务部门的工作，积极配合连锁店店面和店中柜公司产品形象的建设，进行统一、整齐、合理、规范的产品形象陈列，可按公司统一标准。积极针对终端促销、培训定期安排上岗及上样跟踪和销售补进工作。有公司具体负责人负责制定终端布置标准。

六、促销活动的策划及执行

促销活动的策划与执行主要是在销售中进行，提升产品淡旺季的销售量，促进公司产品的市场占有率。第一严格执行公司的销售促销活动，第二根据届时的市场情况和竞争对手的销售促销活动，灵活策划调整一些销售促销活动。主要思路以避其优势，攻其劣势，根据公司的产品及市场资源优势，突出活动重点的策划优势与劣势。

七、团队建设、团队管理工作计划

红酒品牌的竞争在某些人看来依旧是浅显的广告战、价格战、渠道战等等，但是他们忘记了企业运营的本质。不论一个企业的资金实力有多强也不论他的资源有多深厚，那一切资源的操纵者始终是人！红酒行业这些年一直追求服务的差异化，那么一个好的销售团队更是必不可少，传统的团队建设让很多企业精疲力竭，而且并没有发挥出团队的作用，拥有一个有出色的团队在未来的红酒竞争中才能够真正地决定企业的兴衰。

团队建设：好团队是能让每一位队员都有归属感，而归属感的两大要素：一是要能在团队里面成长，二是能跟随团队有一份好的收入。具备这两点之后建立团队就要考虑到人力的合理利用，乱用不仅造成公司资源浪费，而且会影响到团队的成长与凝聚力。

销售每周工作计划表格篇四

- 1、我对公司以及公司产品没有深入了解，对产品的操作流程以及报价还不是很清楚。
- 2、我对怎样挖掘潜在客户还没有的方法，还处于摸索阶段。
- 5、我对客户提出的问题有时不能给予及时的回复，原因是自己对某些问题根本就不了解。
- 6、我对房地产行业缺乏了解，知识面不广。
- 7、我对__推广方面的认识还够，缺乏相应的学习。
- 8、我跟客户的交流技巧还有待改善。

二、针对目前的现状，特制定下半年工作计划

1、争取用3—5天的时间，全面、具体、详细地了解公司及公司产品。

2、多看看对手怎么做，通过对比学习，从而提高自己。

销售每周工作计划表格篇五

孩子都喜欢游戏。但有很多孩子在游戏中，往往自我为中心，不会顾及别人，经常会为玩具争吵，我们小班这种情况尤为突出，所以这学期我们在这方面要多多培养，让他们学会“协商、合作、交往、分享”。在学习活动中，大部分孩子能安静地学习，但有少部分幼儿没有好的学习习惯。因此，导致了班级的整个学习活动停滞不前，没有明显的进步。我们班的孩子大部分都较好动，所以走、跑、跳等动作发展都较好，但孩子随意性较大，比较自由，有点“放得开，收不拢”的感觉。另外，还有部分幼儿接受能力较好但不自信，在集体回答问题和单独回答时都做得较好，但不能起到带头作用。故这学期我们着重常规方面的培养。

二、发展目标

（一）健康

- 1、身体健康，在集体生活中情绪安定、愉快。
- 2、学习正确洗手、洗脸的方法，学会独立入厕，养成喝水的习惯。
- 3、对体育运动感兴趣，并学习一些基本运动技能。
- 4、学习避开日常生活中可能出现的一些危险因素。

（二）语言

- 1、乐意与人交谈，讲话礼貌。
- 2、注意倾听对方讲话，理解日常用语。
- 3、用普通话交流，能用简单的短句表达自己的要求和想法
- 4、愿意用语言、动作、声音等表现所理解的事物和自己喜欢的角色。

（三）社会

- 1、能主动地参与各项活动，有自信心。
- 2、乐意与同伴交往。
- 3、能理解并遵守日常生活中教师提出的基本规则，知道必须遵守共同生活中的基本常规，体验与老师、同伴共处的快乐。
- 4、培养幼儿做力所能及的事（入厕、脱衣服等）。
- 5、培养幼儿爱父母、老师、同伴的情感。
- 6、对与自己生活密切有关的人产生亲切感，接受成人的建议和指示。

7、会主动招

- 1、对周围的事物、现象感兴趣，有好奇心和求知欲。
- 2、好奇好问，喜欢操作、摆弄、学习用各种感官感知周围的物品与现象。
- 4、爱护动植物，有初步的环境保护意识。

（五）艺术

- 1、能初步感受喜爱环境、生活和艺术中的美。
- 2、喜欢参加艺术活动。
- 3、喜欢做音乐游戏，初步感受音乐节奏、旋律的明显变化，并会随节奏变化变换动作。
- 4、尝试用多种颜色、材料和工具，运用画、折、搭、剪、贴等方法自由表现熟悉物体的粗略特征。

三、措施

（一）语言

- 1、提供说普通话的语言环境，帮助幼儿熟悉、听懂并学说普通话，帮助个别能力较差的幼儿学说普通话。并在日常活动中始终要求幼儿讲普通话。
- 2、利用听故事、看图书、绘画的方式，引导幼儿对书籍、阅读的兴趣，培养幼儿倾听和前阅读的能力。
- 3、在平时的游戏活动中，注重幼儿的语言能力的发展，要求幼儿多说。
- 4、本学期将利用多种形式，锻炼幼儿的胆量，使幼儿能在集体面前大胆讲话、表演，表现、建立他们的自信心。

（二）健康

- 1、每天继续保证幼儿两个小时的户外活动时间，运动前讲清要求，避免不必要的危险发生。
- 2、重视幼儿身体素质的锻炼，保证每天幼儿都能达到运动量；注重幼儿的个体差异。

3、为幼儿提供各种类型的运动器械，根据周计划活动的安排，每周都有侧重点地带领幼儿进行体能锻炼。

4、给予幼儿在户外自由活动、探索和交流的机会。

5、加强幼儿的安全教育，使幼儿认识有伤害性的物品、行为和危险的地方，形成初步的安全意识。

6、保教结合，严格执行卫生保健制度、一日作息制度，注意加强病弱儿的照顾，减少疾病的传播，提高服务质量，让家长放心满意，最大程度地促进幼儿全面发展。

7、根据小班幼儿活泼好动，生理成熟不足和知识经验欠缺，稳定性差的年龄特点，合理安排一日活动时间，动静交替，室内外活动平衡。

（三）社会

1、教育幼儿爱护玩具和其他物品。

2、鼓励幼儿积极参与各项活动，体验教师、幼儿共同生活的乐趣。

3、为了进一步提高我班幼儿的自信心和表现欲，增强幼儿的竞争意识，提高幼儿的生活自理能力，本学期除参加园内举办的各项活动外，还准备举行形式多样的亲子活动，继续发扬“我真棒”活动墙的带动鼓励作用。

（四）科学

1、在计算活动中，要求幼儿多观察并尝试总结。

2、开展形式多样，内容丰富的幼儿活动，每星期按计划，定期组织幼儿进行科学实验、玩沙玩水，丰富幼儿的学习生活，促进幼儿多方面的发展。

3、个人活动、小组活动、集体活动相结合，个别辅导和随机教育相结合，本学期重点加强对幼儿动手能力的培养和指导。

4、三四月的时候还准备进行“找春天的活动”，引导幼儿利用各种感官进行探索活动。

（五）艺术

1、在音乐活动中，多让幼儿根据音乐的节奏来打节拍，并学习打2/4拍的节奏。

2、利用多种机会鼓励幼儿进行表演，培养幼儿表现美、感受美的能力，锻炼幼儿的胆量，使幼儿能在集体面前大胆表现、建立他们的自信心。

3、优化班级教育环境，定期及时地为各个活动区提供充足的、幼儿感兴趣的半成品或非成品的材料，以激发幼儿的探索欲望，提高幼儿的动手能力。

4、经过一学期的学习，幼儿对绘画的兴趣提高了，涂色、线条等技能方面也增强了，由于接触了多种形式的绘画，幼儿对绘画的自信心也增强了。但由于幼儿年龄小，生活经验积累得少，因此虽然有时想象力较丰富，创新意识较强，但有的由于技能局限，表达不出，有时由于缺乏经验和感知机会，想象出来的东西单一、雷同，难以表现其真正想表达的东西。本学期美术教育的重点将放在“处理好技能与创新的关系”以及给予幼儿更多感知美的机会，培养对美的敏锐性，进一步提高审美能力上。

根据主题活动的需要，结合区角活动，定期更换主题及活动区材料，发挥美术作品栏的功能，保证每个幼儿都有展示作品及欣赏作品的机会，培养幼儿的自我表现能力。

5、个人活动、小组活动、集体活动相结合，个别辅导和随机

教育相结合，重点加强对幼儿动手能力的培养和指导，以努力使每个孩子都能在原有水平上有不同程度的提高。

四、家长工作

1、积极主动与家长配合，多与家长沟通，听取并采纳家长各种合理意见，利用家长会、家长开放日、家长学校等各种途径做好家长工作。

2、注重家长工作，根据主题教学需要，与家长做好沟通，协助做好搜集资料、辅导孩子等工作。

3、向家长推荐教育资料（早期教育家教版），鼓励家长积极参加家园活动，为教育活动提供资源。

4、请家长参与班级环境布置并策划，帮助收集材料（废旧物品）。

5、为了让家长更好地了解幼儿在园的学习情况，教师为每个幼儿写好家园联系册上的教师留言，每月发放，家长写好家园联系册上的家长留言，定期的反馈，做好交流沟通工作。

希望我们的孩子能健康的成长，快乐的度过小班的生活。

销售每周工作计划表格篇六

工作计划网发布金融销售工作计划表格模板，更多金融销售工作计划表格模板相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

(一)细分目标市场，大力开展多层次立体化的营销推广活动。

xx部门负责的客户大体上可以分为四类，即现金管理客户、公司无贷户和电子银行客户客户。结合全年的发展目标，坚持以市场为导向，以客户为中心，以账户为基础，抓大不放

小，采取“确保稳住大客户，努力转变小客户，积极拓展新客户”的策略，制定详营销计划，在全公司开展系列的媒体宣传、网点销售、大型产品推介会、重点客户上门推介、组织投标和集中营销活动等，形成持续的市场推广攻势。

深入开发公司无贷户市场。中小企业无贷户，这也是我行的基础客户，并为资产业务、中间业务发展提供重要来源。xx年在去年开展中小企业“弘业结算”主题营销活动基础上，总结经验，深化营销，增强营销效果。要保持全公司的公司无贷户市场营销在量上增长，并注重改善质量；要优化结构，提高优质客户比重，降低筹资成本率，增加高附加值产品的销售。要重点抓好公司无贷户的开户营销，努力扩大市场占比。要加强对公司无贷户维护管理，深入分析其结算特点，进行全产品营销，扩大我行的结算市场份额。xx年要实现新开对公结算账户358001户，结算账户净增长272430户。

做好系统大户的营销维护工作。针对全市还有部分镇区财政所未在我行开户的现状，通过调用各种资源进行营销，争取全面开花。并借势向各镇区其他政府分支机构展开营销攻势，争取更大的存款份额。同时对大中型企业、企业、世界10强、纳税前8000名、进出口前7334强”等10多户重点客户挂牌认购工作，锁定他行目标客户，进行重点攻关。

(二)加强服务渠道管理，深入开展“结算优质服务年”活动。

客户资源是全公司至关重要的资源，对公客户是全公司的优质客户和潜力客户，要利用对公统一视图系统，在全面提供优质服务的基础上，进一步体现个性化、多样化的服务。

要建设好三个渠道

一是要按照总行要求“二级分公司结算与现金管理部门至少配置3名客户经理；每个对公业务网点(含综合业务网点)应当根据业务发展情况至少配备1名客户经理，客户资源比较丰富

的网点应适当增配，”构建起高素质的营销团队。

二是加强物理网点的建设。目前，由于对公结算业务方式品种多样，公司管理模式的差异，对公客户最常用的仍然是柜面服务渠道。我行要加强网点建设，在贵宾理财中心改造中要充分考虑对公客户的业务需要，满足客户的需求。各行部要制定详细的网点对公业务营销指南，对不同网点业态对公业务的服务内容、服务要求、服务行为规范、服务流程等进行指导。

三是要拓展电子银行业务渠道，扩大离柜业务占比。今年，电子银行业务在继续“跑马圈地”扩大市场占比的同时，还要“精耕细作”，拓展有层次的目标客户。各行部应充分重视与利用分公司下发的目标客户清单，有侧重、有针对地开展营销工作，要在优质客户市场上占据绝对优势。同时做好客户服务与深度营销工作。通过建立企业客户电子银行台账，并以此作为客户支持和服务的重要依据，及时为客户解决在使用我行电子银行产品过程中遇到的问题，并适时将电子银行新产品推荐给客户，提高“动户率”和客户使用率。

深入开展“结算优质服务年”活动。要树立以客户为中心的现代金融服务理念，梳理制度，整合流程，以目标客户需求为导向。加快产品创新，提高服务效率，及时处理问题，加强服务管理，提高客户满意度，构建以客户为中心的服务模式。全面提升xx部门服务质量，实现全公司又好又快地发展目标。

(三) 加快产品创新步伐，加大新产品推广应用力度

结算与现金管理部作为产品部门，承担着产品创新、维护与管理的责任加强营销支持系统建设。做好总行全公司法人客户营销、单位企业级客户信息管理和单位银行结算账户管理三大核心系统的推广工作，为实施科学的营销管理提供技术手段。

销售每周工作计划表格篇七

20x年已经过去一大半了，在上个月底我们公司也开了半年的销售会议，公司领导在会议上也做了半年的工作总结，给我们更深的了解了我们公司半年来的工作情况，还总结了一些经验供我们分享。所以在这会议之后，领导要求我们也来给自己下半年的工作做个计划，希望通过总结我们能够更好的认识自己和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展下半年的工作。

一、塌实做事，认真履行本职工作

首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

二、主动积极，力求按时按量完成任务

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

三、做好售后服务

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

四、坚持学习

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力；再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面

前扬长避短。

五、多了解行业信息

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

最后我要感谢我们的领导和我们同事在上半年对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在下半年再创佳绩。