

# 村级旅游发展规划 旅游销售工作计划(精选6篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

## 村级旅游发展规划 旅游销售工作计划篇一

### 一、 销售代表招聘途径：

通过与高校合作，录用高校旅游专业学生实习，通过培训成为一个合格的销售代表，优秀者晋升客户经理。通过人才市场、网络进行招聘。

### 二、 岗位概述：

负责分管地区的市场调研、销售，掌握市场动态，完成片区销售指标。

### 三、 工作内容：

#### 第一阶段：

1、参加公司新员工培训，了解、熟悉、掌握《员工手册》内容、企业文化、公司产品；(如：《员工手册》、礼仪素质训练、心理心态训练、公司简介和景点景区知识)

2、部门培训，了解、熟悉、掌握企业经营知识、销售途径、销售方法、市场调研方法、提高开拓和执行能力；(如：熟悉旅行社产品、旅游线路操作流程，了解旅行社计调工作等)

第二阶段：

4、在实际操作中熟悉市场动态；

第三阶段：

4、负责重要团队、大型团队的衔接、接待工作；

5、及时对客户进行回访，了解公司接待质量，并将问题反馈至公司；

6、积极参加部门及公司组织的培训，不断提升业务技能；

7、建立合作旅行社的档案；

8、负责所辖片区广告投放的跟踪工作；

9、负责公司政策调整、重大活动举办的信息传达工作；

10、负责催收所辖区域合作客户的欠款；

四、重点业务片区及辅助业务片区：

中国人口主要密集省份在：河南、山东、四川、广东、江苏、河北、湖南、安徽、湖北、北京，中国经济最发达的省份主要是：广东、浙江、江苏，主要是沿海、沿江省份。所以重点业务片区在：华东、华北、华中、华南及台港澳地区。辅助业务片区在：西南、西北及东北片区。

五、人员招聘人数及安排：

第一阶段(10人)

(1)、华中地区(湖北、湖南、河南、江西)2名

(2)、华北地区(北京、天津、河北、山西、内蒙古)2名

(4)、华东地区(山东、江苏、安徽、浙江、福建、上海)4名

第二阶段(销售代表19人+客户经理6人)

(1)、华中地区(湖北、湖南、河南、江西)2名

(2)、华北地区(北京、天津、河北、山西、内蒙古)3名

(4)、华东地区(山东、江苏、安徽、浙江、福建、上海)6名

(6)、东北地区(辽宁、吉林、黑龙江)2名

注：客户经理由第一阶段表现优秀的销售代表晋升。

附表一：旅行社市场调研内容

旅行社市场调研表 调研内容 旅行社名称： 联系人及职务  
联系电话(手机) 规模 主要客源 主要产品 年接待量 公司  
地址 信息渠道 信息反馈 合作意向 调研人： 上级主管：  
日期： 附二：拜访计划(江苏、上海、安徽、山东、浙江、  
江西、福建旅行社)

第一阶段：以华东片区为主体,从扬州、镇江、南京、常州、泰州、南通、无锡、苏州、上海等300公里范围城市按有近及远的原则逐步展开。

第三阶段：重点业务片区市场炒热后,对辅助业务片区(西南、西北及东北片区)进行拜访,寻找合作契合点,形成合作!

附三：拜访日志 拜访日志

客户名称：

拜访时间□20xx年 月 日

(字数不限，请记录拜访时间，拜访人，拜访过程，拜访中遇到的问题，客户意见及建议) 备注：每次拜访完成后，及时上交拜访日志。如无法及时上交，请按日期顺序排列后，再上交!

部门培训：

一、 了解、熟悉、掌握企业经营知识，企业经营的主要产品；

二、 了解、熟悉、掌握销售架构；

三、 市场调研培训；(市场调研的定义及工作流程)

四、 通过一些案例分析、讲解，让营销人员掌握销售方法及技巧，培养其坚持不懈的营销精神；(案例：安徽恩龙营销排头兵——项年宏)

六、 了解、熟悉、掌握旅游线路操作流程，旅行社计调在操作过程中的作用，从而让销售人员明确该拜访谁，找谁推荐露营地，有的放矢。(旅行社计调，在整个旅游线路中起十分重要的作用，主要体现在，旅游用车预定，旅游景区的接洽，旅游住宿安排，旅游餐饮安排，团队结束后的客人意见调查等。)

## 村级旅游发展规划 旅游销售工作计划篇二

一、强化组织领导我局成立了由局长xx任组长，副局长xx等局班子领导为副组长，相关股室人员为成员的旅游工作领导小组。领导小组下设办公室，负责具体日常事务工作。

二、公共文体旅惠民服务

3、积极开展各类文体旅相关会节、活动，全年举办部门特色的文体旅活动

6、做好节庆活动、节假日文体旅相关安全工作，依法开展为文体旅安全综合检查，做好辖区内文体旅安全工作，无涉文体旅投诉和安全事故三、新闻宣传确定固定文体旅宣传员，组建文体旅志愿宣传服务队伍，加强对文体旅志愿宣传服务队伍的关心和支持，积极动员职工为《xx新闻》投稿。

四、氛围营造因地制宜设置文体旅宣传栏，营造本地本单位有展现文体旅氛围的宣传栏，营造健康文明文化、体育和旅游氛围，促进文体旅事业深度融合、繁荣发展，支持文体旅企业开展工作，为文体旅企业提供服务，营造文体旅企业良好的发展环境。

五、下一步的工作计划我局将在县委、县政府的坚强领导下，坚持“政府主导、企业主体、市场运作”原则，全面贯彻落实xx县委、县政府提出的“全域旅游”、“旅游富县”的战略目标，强化项目推进落实，加快服务业发展，培育壮大电商物流产业，加强住宿餐饮企业管理，大力提升旅游发展环境，配合旅游局等部门积极开发旅游产品，推动旅游市场服务管理体系的全面升级，大力发展乡村旅游，全面推动我县经济社会等各项事业快速发展。

## **村级旅游发展规划 旅游销售工作计划篇三**

继续完善乡镇街区文化站，不断提升290处基层综合性文化服务中心，结合教体局加大文体广场建设力度，加大总分馆制建设力度。深入开展文化扶贫工作，帮助广大基层群众树立脱贫致富的信心。继续开展文化下乡，送戏下乡活动重点向脱贫攻坚任务重的村镇倾斜。加强对农村公益电影放映工作的管理，扩大放映覆盖面，做到每个自然村每月一场电影。培育农村文艺队伍，争取每个乡镇街区能够形成1-2个常年坚持开展的群众喜闻乐见的文化活动。

进一步做好文化旅游资源的产业化、规模化发展，指导具备资源条件的村镇街区开展乡村旅游节庆活动，提升乡村旅游品牌效应。

做好省级文物保护单位的申报工作，抓好馆藏文物的保护和修复。积极开展非物质文化遗产保护及收录考察工作。加强文物保护法的宣传力度，做好博物馆开馆前的各项准备工作。排演新剧目xxxxxxx□继续繁荣文化精品创作，培养青年人才，传承优秀传统文化。

继续做好文旅市场管理，进一步细化网格化管理，加强安全生产教育宣传，加大宗教场所和民间演艺个人团体管理力度，加强联合公安、市场监管等执法单位，深入推进联合执法，确保文化和旅游市场的稳定健康发展。

继续督促xx故里旅游集散中心项目工程建设进度；

继续推进“厕所革命”，新建改建一批旅游厕所；

继续做好xx“及时雨”旅游服务品牌。

大力支持xx城创建国家aaaaa级景区，不断提升xx城景区的知名度和影响力，指导xx战役指挥部旧址纪念馆和xx河风景区开展aaa级景区的创建工作，提高xxa级景区的数量和质量。

继续做好“xx故里”文化旅游目的地品牌的宣传推广工作，开展“大xx”合作，旅游企业联合开展外出旅游宣传推广，共同做大xx旅游品牌。

继续发掘一批具有发展潜力和文化内涵的旅游商品和文化创意商品。做好xx特色旅游商品的研发推广，提升乡村旅游商品的种类和品质，组织相关企业代表或个人参赛参展，提高xx旅游商品知名度。

## 村级旅游发展规划 旅游销售工作计划篇四

为了促进我镇旅游工作的开展，成立\*\*镇旅游工作领导小组：组长\*\*，副组长\*\*，成员有党政办、经济发展办、派出所、财政、安监、村建环卫、交通、食品卫生等相关单位负责人组成。具体参与旅游工作的组织领导。

对\*\*寺古庙、玉皇村农家乐要不断进行相关旅游景点基础设施建设，增加投入，重点解决好吃、住、行等要素，继续完善基础条件，为旅客提供良好的服务条件。

1、与公安、交通协同，对\*\*公路沿途进行集中安全检查，对违章车辆、乱堆乱放建筑材料、打场晒粮等现场进行严肃查处，为旅客出行提供安全的交通环境。

2、在节假日、枇杷上市销售、防洪渡汛期间，要对辖区内各旅游景点进行专项整治，包括陆路交通、水上交通、食品安全、环卫等方面，着力解决，突出问题，消除安全隐患，严肃查处违规、宰客事件，力争实现全年旅客投诉为零目标。

3、从事旅游工作的部门，平时工作中，注意收集、书写、分类整理有关旅游工作相关\*\*料，作好工作记录，以备查阅。

4、为促进全镇乡村旅游业发展，增加群众收入，促进社会和谐，镇直相关部门要团结协作，搞好服务与管理质量，实现全镇辖区内旅游安全目标。

随着我镇\*\*公路全线贯通，投入使用。交通条件得到极大改善，前来\*\*乡村旅游人数增多，在对现有的景点进行打造的同时，还要深入调查了解镇域内的旅游\*\*源，对富有地方特色、且有开发潜力的新的旅游景点要深入调查研究，必要时做出科学规划，为进一步开发利用旅游\*\*源，录求开发建设合作伙伴创造条件。以现代农业示范园区建设为契机，促进现代农业、观光旅游业相得益彰，促进旅游健康有序的向前

发展，为地方经济建设和社会事业作出积极贡献。

## 村级旅游发展规划 旅游销售工作计划篇五

提升xx镇旅游内涵。加快实施《xx镇旅游规划》修编工作，围绕“两个重镇”建设，进一步完善境旅游基础设施建设，完善空间格局和功能分区，提升景区品味和内涵，挖掘旅游文化，明确今后几年的发展模式、旅游重点。

加快推进“数字景区”建设，全面开通景区电子门禁系统，旅游企业多媒体，开通完善xx乐游网。同时加强网络促销，扩大开放程度，通过现代化手段促销xx

在全镇16家试点企业中，建立具有xx特色的标准化服务体系，量化服务标准，为全省标准化服务工作总结试点经验。

一是继续举办第三届中国黄山七夕情人节，全面全力打造翡翠谷“情爱”文化品牌。

二是加快制作《xx旅游》风光片，在中央级宣传媒体展示xx旅游风貌。

三是创新宣传促销方式，加快旅游市场的拓展，在原有市场的基础上，有针对性的开发新的客源市场，积极发展“银发经济”、“学生经济”。四是积极参加大型旅游交易会。结合翡翠谷第三届情人节活动，举办xx镇大型旅游促销活动。

以整顿景区旅游市场为突破口，打击非法营运、拉客现象；围绕旅游景区环境保护，彻底解决脏、乱、差现象；提倡景区经营户文明诚信经营；发挥黄山风旅游联合体的作用，规范旅行社行业管理。以游客满意为关注焦点，创新服务观念，塑造最佳的旅游服务形象。

提高旅游管理者和旅游服务人员的素质，采取会议、外地考



察、交流学习对旅游经营单位及从业人员进行管理和培训，把旅游职业教育和培训作为旅游业的基础工作来抓，坚持不懈地对旅游从业人员进行岗位培训，以一流的旅游服务、一流的旅游环境提升旅游形象。

在规划修编的基础上，重点抓好香溪漂流项目建设工作，提升翡翠谷、九龙瀑产品文化内涵，增设景区游客参与活动，谋划休闲体验、野外探险、自驾车、民俗文化等旅游新产品，延伸旅游产业链，加强开发和指导xx土特产品和旅游购物纪念品的开发。

通过建立景区、旅行社、酒店协会，整合旅游资源，做大做强xx旅游企业，通过“东海一票制”、旅行社整合、酒店联合加强合作，提升xx镇整体对外宣传的力度，打造xx镇旅游目的地。

## 村级旅游发展规划 旅游销售工作计划篇六

通过与高校合作，录用高校旅游专业 学生实习，通过培训成为一个合格的销售代表，优秀者晋升客户经理。通过人才市场网络进行招聘。（高校：扬州职大旅游管理系、镇江高专旅游系、镇江旅游学校）

负责分管地区的市场调研、销售，掌握市场动态，完成片区销售指标。

### 第一阶段

1、参加公司新员工培训，了解、熟悉、掌握《员工手册》内容、公司文化、公司产品；（如：《员工手册》、礼仪素质训练、心理心态训练、公司简介和景点景区知识）

2、部门培训，了解、熟悉、掌握企业经营知识、销售途径、销售方法、市场调研方法、提高开拓和执行能力；（如：熟悉

旅行社产品、旅游线路操作流程，了解旅行社计调工作等)

## 第二阶段

4、在实际操作中熟悉市场动态；

## 第三阶段

4、负责重要团队、大型团队的衔接、接待工作；

5、及时对客户进行回访，了解公司接待质量，并将问题反馈至公司；

6、积极参加部门及公司组织的培训，不断提升业务技能；

7、建立合作旅行社的档案；

8、负责所辖片区广告投放的跟踪工作；

9、负责公司政策调整、重大活动举办的信息传达工作；

10、负责催收所辖区域合作客户的欠款；

中国人口主要密集省份在：河南、山东、四川、广东、江苏、河北、湖南、安徽、湖北、北京，中国经济最发达的省份主要是：广东、浙江、江苏，主要是沿海、沿江省份。所以重点业务片区在：华东、华北、华中、华南及台港澳地区。辅助业务片区在：西南、西北及东北片区。