

2023年瓷砖销售工作计划及达成措施好(通用7篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？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。

瓷砖销售工作计划及达成措施好篇一

1、对新销售区域的拓展。

以开发区市场为重点开拓市场，培养了多个新客户，到7月底止，虽店面装修，但还是与不同小区的客户建立了关系。

2、注重品牌意识。

一个公司的发展壮大，品牌力量起着非常大的推动作用。近几个月成功品牌产品销售到各个小区，就目前来说，销售情况虽欠佳，但是我相信会在以后的销售历程上节节升高。

3、对老客户的优质服务。

重点为开发区市场各小区客户的跟踪和服务。历时7个月，各式客诉问题得到了很好的解决，并积极的跟踪工地做好服务。

1、产品质量有待进一步的提高。

无论是公司的主打产品还是畅销产品，质量投诉此起彼伏。这对销售工作的开展产生了极大的限制。再者，新客户的开发周期过长，就产生了老客户不成熟，新客户又不敢推荐的怪现象。

2、跟单工作的艰难。

按照公司以往的销售周期，一般为1——3天。以xx周来衡量，远远超过这个周期。我们的推迟交货，直接影响到对客户销售计划，这对公司的信誉也会造成一定的影响。尤其是，每到发货时，不是这种型号少两片就是那种型号多两片，不仅对工作带来了非常大的麻烦，客户那边更是不好交代。

1、开拓

本开发区地区外市场的开拓没有终点，近几个月对于我们来说只是起点。在摸索和经历中慢慢成长，而新的一年每一项拓展工作都需要领导的大力支持。市场是残酷。今年必将是我更加兢兢业业工作的一年。我坚信，在拓展外围市场上，我们所做的每一步都是为了更好地销售我们的产品！

2、对待客户投诉并及时、妥善解决。

以前客诉问题虽得以解决，但销售是一种长期循序渐进的工作，而产品铺贴缺陷普遍存在，所以店面人员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公司制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导，在接到领导的指示后会同相关人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

3、产品认识

认真学习我店面产品及相关产品知识，依据客户需求确定可销售的产品品种。熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对店内生产的产品的基本知识能做到有问必答、必答，对产品基本能掌握铺贴知识。

瓷砖销售工作计划及达成措施好篇二

供方：（以下简称甲方）签订地点：

需方：

为了增加甲、乙双方的责任感，加强经济核算，提高经济效益，根据《民法典》的规定，经甲、乙双方充分协商，特签订以下合同，以便共同遵守。

一、 产品名称、规格、型号、级别、数量、单价、金额

注：本协议产品价格为中国境内所有____市的综合含税报价，即到需方工地的价格。

三、 包装标准及费用：按甲方出厂的产品包装标准包装，包装费用由甲方承担。

四、 交货方法、运输方式、装卸责任及到货地点

1、 交货方法：甲方负责运输到乙方指定工地当场验收

2、 运输方式：汽运。

3、 装卸责任及费用：卸货由乙方承担。

4、 交货期限：交货期限____日内（款到帐之日起____日货到工地）。

5、 交货地点：____市沪松公路1610号

6、 接货人：(1)姓名： 丁 联系电话□ 150x1357

7、 甲方联系人： 寿 联系电话□ x326x9116 _

五、验收方法：甲乙双方应在货物交付之日当场共同对货物进行验收，甲方在运输途中如有货物破损、由甲方承担，自乙方签收后由乙方承担。

六、付款方式：款到发货。（合同生效后五个工作日内，乙方将合同全额汇入甲方指定帐号）

七、违约责任：按国家相关法律法规办理。

八、双方约定事项：

1、乙方保证该批产品只用于上述项目，不得挪作他用。如有挪用行为，乙方除应将该批产品按市场零售价补齐外，另需承担该批产品零售价总金额30%的违约金。

2、乙方如出现拒付货款、付款延迟、付款不足等情形，甲方可以延迟交货，且对因此给乙方带来的任何损失不承担责任。

3、乙方已接收的甲方产品，在包装和质量上与甲方所发货物一致时，在不影响甲方二次销售的前提下（如：整箱、不浸水不破损），可以多退少补。

4、本合同约定数量为暂定数量，最终结算以实际发生量为准。甲方发票按实际发生量开具。

5、该批产品价格仅对上述项目有效，乙方有保密义务。对因乙方泄密而造成的损失，甲方有权要求赔偿。

九、争议的解决：

本合同如发生纠纷，当事人双方应当及时协商解决，协商不成时，任何一方均可向甲方所在地人民法院起诉。

十、本合同自双方法定代表人或授权代表签字并加盖公章之日起生效。

十

一、甲乙双方均不得随意变更或解除该合同。本合同中如有未尽事宜须双方共同协商，作出补充协议并加盖公章，补充协议与本合同有同等的效力。

瓷砖销售工作计划及达成措施好篇三

今年七月，我非常荣幸的加进xxx来到了公众客户中心，至今已有半年，在此期间我的主要工作是在营业厅里学习业务和ibss系统的操纵，并熟习营业厅的运作流程，现对此半年的工作进行简单的回顾和总结。

在业务的学习方面，对各种优惠套餐进行了比较系统的学习，并规范了自己的解释口径。在这几个月中，活动咨询是我常常做的一项工作，这对我的业务熟练程度提出了较高的要求。在工作的前期有时会碰到没法解答顾客发问的情况，需要找其他同事帮忙。后来在同事的帮助下，已可以较好的完成活动咨询员和业务导航员的工作。在前台办理业务时，也能够做到具体的向顾客解释业务，消除可能产生的误解。在学习业务的同时，服务规范也是我学习的一个重要内容，现在已对此有了较深的了解。

ibss系统的学习是我这几个月来的一项重要工作。在我老师的悉心指导下，我已可以比较熟练的进行操纵，并在顾客较少时上位办理业务，但与其他营业员相比操纵速度还是偏慢，这一点还需要我通过自己的努力进行改进。

对营业厅运作流程我也做了比较具体的了解。包括营业员的业务学习，顾客投诉处理，营业厅的布置，宣传品的摆放，不同岗位同事的分工和各自职责，“四个能力”的展现，排班，工单管理，营收款的处理，促销礼品和卡类的管理等，为我以后展开工作创造了比较好的条件。

在十一月的时候，我在营业厅陈主任的安排下来到东山分局大客户中心，协助两位营业员进行大客户的业务受理。由于大客户业务数目较大，而且通常在月底比较赶时间，这给受理工作带来了很大的压力。不过我还是在同事的鼓励和支持下，克服了时间紧任务重的困难，较好的完成了自己的任务。同时，也锻炼了自己在任务较多的情况下工作的能力。

在这几个月中，中山二路营业厅的各位领导同事过硬的业务水平和良好的敬业精神给了我深刻的印象，也时时刻刻影响着我。作为新人，刚开始工作时或许在能力上存在着不足，这就需要自己用良好的工作态度往弥补，对领导交给我的任务，我做到了尽心尽力的往完成。也感谢中山二路营业厅的领导和同事，他们给我起了很好的榜样作用。在工作中我还和营业厅的领导和同事构成了较好的关系，为今后工作中的合作打下了好的基础。

在获得一定成绩的同时，我也存在一些不足的地方，主要有以下几点：

与其他营业员相比，我的学习速度确切偏慢。这其中固然有客观上的困难，但更多的还是自己主观上的缘由。在今后的工作中要学习的东西还有很多，应对自己高标准，严要求，尽快尽好的把握新的知识和技能。

固然在广州度过了自己四年的大学时光，但由于自己学习广州话的意识不够，加上舍友，同学多为讲普通话者，结果四年下来广州话固然听懂已不成题目，可在与年长的顾客交换时由于自己不懂讲广州话，对方普通话听力又较差，给交换带来一些困难。在今后的工作中广州话也是一项比较重要的技能，应引发自己重视。

比如唱收唱付，微笑待客等，固然看似只是一些细节题目，但实际上关系着营业厅的服务质量和企业形象。有时这些服务规范我并没有完全做到，在领导和同事的帮助下。我也熟

悉到了这些规范的重要性，并进行了改进。

在有时顾客比较多的情况下，我轻易出现手忙脚乱的现象，影响了我的服务质量。在今后的工作中，应当学会对工作进行公道的安排。

这些不足的地方应当引发我的重视，及时吸取教训，在今后的工作中加以免。

在营业厅的工作已结束了，回顾几个月来的工作，可以说成绩与不足并存。在今后的我会改正不足，尽努力弄好自己的工作。我的总结就到这里，请各位领导予以指正。

瓷砖销售工作计划及达成措施好篇四

甲方：

乙方：

通过甲方考察确定乙方为甲方供货单位，为明确双方责任，确保双方利益，依据其他相关法律法规的有关规定，在平等自愿、诚实信用的原则基础上达成以下协议，以供双方共同遵守。

一、产品名称、型号、规格、数量、价格、金额：备注：

本合同中订货总量为概算数，合同签订之后，发生增加或减少时，按实际送货总量结算。

二、质量标准：

1、己方所供的瓷砖均按国家质量标准生产供应；

颜色按乙方送交的样板颜色为准。

2、每批次瓷砖生产时均有一定色差，请甲方合理安排施工。

3、乙方所供瓷砖有大小、方正、翘曲的由乙方负责及时调换，同批次瓷砖产生色差由乙方负责及时调换。

三、交货时间、地点、方式：

1、送货时间甲方需提前一个月通知乙方所需瓷砖数量。

供货数量由甲方提供。

2、送货地点：甲方指定地点。

3、乙方瓷砖进场时必须由甲方指定的材料员验收并开具凭证，已双方签字确认的数量为准。

四、运输及运输保险费用：乙方所供瓷砖的装车、运输及运输保险费用均由乙方负责，卸货由乙方负责。

五、包装标准及包装物的回收：乙方所供瓷砖包装标准按国家标准执行，即符合公路或铁路运输要求，包装物由甲方或施工单位负责回收处理。

六、合理损耗及计算方法：乙方所供瓷砖在运输途中时产生的所有损耗均由乙方负责；

施工中的损耗均由甲方负责。

如对所供瓷砖质量标准有异议，甲方须在施工开始前提出，双方共同协商解决。

八、结算、付款方式：

1、结算方式：以甲方材料员签字的瓷砖供货清单上的数量和单价进行结算。

2、付款方式：款到发货。

3、如果甲方不能按时付款乙方有权停止供货，并追缴前期材料款，由此所产生的一切责任和损失均由甲方承担。

九、合同纠纷解决方式：按其他相关法律法规的相关规定协商解决；

协商不成，则向甲方所在地经济仲裁委员会申请仲裁解决。

其他未尽事项，双方可另行签订协议作为本合同附件，并与本合同具有同等法律效力。

十一、本合同壹式两份，甲方壹份，乙方壹份，具同等法律效力，本合同经甲乙双方签字盖章后正式生效。

十二、 补充协议

1、乙方在接到甲方要货通知后 5天内必须供货到现场。

2、因乙方供货及调换不及时造成甲方工期延误和工人误工费由乙方负全部经济损失。

甲方：_____乙方：_____

法定代表人：_____法定代表人：_____

瓷砖销售工作计划及达成措施好篇五

1、对新销售区域的拓展。

以开发区市场为重点开拓市场，培养了多个新客户，到7月底止，虽店面装修，但还是与不同小区的客户建立了关系。

2、。注重品牌意识。

一个公司的发展壮大，品牌力量起着非常大的推动作用。近几个月成功品牌产品销售到各个小区，就目前来说，销售情况虽欠佳，但是我相信会在以后的销售历程上节节升高。

3、对老客户的优质服务。

重点为开发区市场各小区客户的跟踪和服务。历时7个月，各式客诉问题得到了很好的解决，并积极的跟踪工地做好服务。

1、产品质量有待进一步的提高。

无论是公司的主打产品还是畅销产品，质量投诉此起彼伏。这对销售工作的开展产生了极大的限制。再者，新客户的开发周期过长，就产生了老客户不成熟，新客户又不敢推荐的怪现象。

2、跟单工作的艰难。

按照公司以往的销售周期，一般为1——3天。以xx周来衡量，远远超过这个周期。我们的推迟交货，直接影响到对客户销售计划，这对公司的信誉也会造成一定的影响。尤其是，每到发货时，不是这种型号少两片就是那种型号多两片，不仅对工作带来了非常大的麻烦，客户那边更是不好交代。

1、开拓

本开发区地区外市场的开拓没有终点，近几个月对于我们来说只是起点。在摸索和经历中慢慢成长，而新的一年每一项拓展工作都需要领导的大力支持。市场是残酷。今年必将是我更加兢兢业业工作的一年。我坚信，在拓展外围市场上，我们所做的每一步都是为了更好地销售我们的产品！

2、对待客户投诉并及时、妥善解决。

以前客诉问题虽得以解决，但销售是一种长期循序渐进的工作，而产品铺贴缺陷普遍存在，所以店面人员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公司制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导，在接到领导的指示后会同相关人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

3、产品认识

认真学习我店面产品及相关产品知识，依据客户需求确定可销售的产品品种。熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对店内生产的产品的基本知识能做到有问能答、必答，对产品基本能掌握铺贴知识。

瓷砖销售工作计划及达成措施好篇六

甲方：莱芜市莱城区元极会馆(以下简称甲方)

乙方：(以下简称乙方)

为保证甲方卖场的正常运营，促进乙方所经营系列酒水的销售，甲方确定乙方为甲方下列产品的`供货商，经双方协商就供求关系达成以下协议：

一、甲方确定乙方为甲方所需下列产品的供货商：

酒类：系列

二、乙方为促进以上产品在甲方卖场的销售，乙方向甲方一次性赞助人民币元作为乙方系列产品的广告宣传费，乙方提供若干台展示柜给甲方无偿使用，甲方负责展示柜的日常管

理，包括清洁，正确使用，保养及维修。

三、甲方有权要求乙方对所供酒系列作及时报价。乙方所供其他产品价格如有调整，应及时通知甲方，价格统一，结算按标准市价。

四、甲方有权要求乙方按甲方经营所需增加供货品种。

五、乙方有义务向甲方提供所供产品的合法“三证”。乙方负责的酒水出现质量问题，造成的全部后果由乙方承担。

1. 乙方所提供的产品，必须是符合国家相关规定的合格产品；
2. 乙方所供产品的质量保证金，售后服务必须按国家相关规定执行；
3. 如发现酒水质量不合格或出现其他质量问题，乙方须向甲方作出市场价倍的补偿；
4. 如发现假酒现象，乙方须向甲方作出“假一赔十”的补偿；

乙方所供系列品种价格见《附表》。

六、乙方在接到甲方要货通知(书面或口头)之时起二十四小时内必须将货品送到甲方仓库，如遇市场短缺等特殊状况除外。送货费用由乙方自理。

九、乙方送货必须严格遵守甲方有关送货规定。货收妥，由甲方开具相关验收单交乙方作为结算凭证。

十、结算方式：

1. 货到甲方现场经双方验收完毕，由甲方支付乙方本批次货款的60%，余款40%待二次进货时付清，依此类推。

十一、因甲方经营原因(如停业、拖欠货款，阻止乙方销售等)，造成本协议不能正常执行时，合同顺延。

十二、协议有效期：自年月日起，至年月日止。

十三、协议有效期内，未尽事宜，另商议，按补充协议方案签定。

十四、协议有效期内，如甲乙双方产生纠纷，进行协商解决，如协商未果，移交合同签订地司法部门解决。

十五、本合一式两份，双方各执一份。

甲方： 乙方：

签字盖章： 签字盖章：

日期： 日期：

瓷砖销售工作计划及达成措施好篇七

1、对新销售区域的拓展。

以开发区市场为重点开拓市场，培养了多个新客户，到7月底止，虽店面装修，但还是与不同小区的客户建立了关系。

2、注重品牌意识。

一个公司的发展壮大，品牌力量起着非常大的推动作用。近几个月成功品牌产品销售到各个小区，就目前来说，销售情况虽欠佳，但是我相信会在以后的销售历程上节节升高。

3、对老客户的优质服务。

重点为开发区市场各小区客户的跟踪和服务。历时7个月，各

式客诉问题得到了很好的解决，并积极的跟踪工地做好服务。

1、产品质量有待进一步的提高。

无论是公司的主打产品还是畅销产品，质量投诉此起彼伏。这对销售工作的开展产生了极大的限制。再者，新客户的开发周期过长，就产生了老客户不成熟，新客户又不敢推荐的怪现象。

2、跟单工作的艰难。

按照公司以往的销售周期，一般为1——3天。以xx周来衡量，远远超过这个周期。我们的推迟交货，直接影响到对客户销售计划，这对公司的信誉也会造成一定的影响。尤其是，每到发货时，不是这种型号少两片就是那种型号多两片，不仅对工作带来了非常大的麻烦，客户那边更是不好交代。

1、开拓

本开发区地区外市场的开拓没有终点，近几个月对于我们来说只是起点。在摸索和经历中慢慢成长，而新的一年每一项拓展工作都需要领导的大力支持。市场是残酷。今年必将是更加兢兢业业工作的一年。我坚信，在拓展外围市场上，我们所做的每一步都是为了更好地销售我们的产品！

2、对待客户投诉并及时、妥善解决。

以前客诉问题虽得以解决，但销售是一种长期循序渐进的工作，而产品铺贴缺陷普遍存在，所以店面人员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公司制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导，在接到领导的指示后会同相关人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户

对处理方案感到满意。

3、产品认识

认真学习我店面产品及相关产品知识，依据客户需求确定可销售的产品品种。熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对店内生产的产品的基本知识能做到有问必答、必答，对产品基本能掌握铺贴知识。

20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有瓷砖导购经验的，仅凭对导购工作的热情，而缺乏瓷砖行业导购经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到导购和产品方面的难点和问题，我经常请教瓷砖部门经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对瓷砖市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现

在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于瓷砖市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个导购人员的位置上，对市场导购人员的培训，指导力度不够，影响市场部的导购业绩。

部门个人工作总结报告：

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我毛司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的导购经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

市场分析

现在河南xxxxxxx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我毛司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年导购产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的导购工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进导购人员去导购。

在郑州区域，因为瓷砖市场首先从郑州开始的，所以郑州市

场时竞争非常激烈的市场。鉴于我毛司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在郑州开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比郑州小一点。外界因素减少了，加上我们的导购人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。市场是良好的，形势是严峻的。在河南瓷砖市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。