

2023年运输企业季度工作计划表 运输企业 业工作计划(模板9篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？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。

运输企业季度工作计划表 运输企业工作计划篇一

为强化安全管理，公司坚持认真贯彻以“安全第一，预防为主，综合治理”的安全工作方针，确保公司安全生产工作顺利开展，有效杜绝各类事故发生，结合公司特点，制定本安全工作计划。

一、总体思路

坚持“以人为本、群防群治、预防为主、安全发展”为总体要求，深入扎实开展“安全生产月”等活动为宣传载体，以加强组织建设、加强教育培训、重视隐患排查治理、现场管理，加大安全投入等主要措施，以有效防范和杜绝事故为工作目标，切实把各项责任落实到位，做好安全生产各项工作，保证公司工作持续稳定开展。

二、工作目标

- 1、坚决遏制较大交通事故、杜绝死亡事故、杜绝车辆自燃事故、杜绝机械事故的发生。
- 2、道路交通安全行车事故不超过22万公里/次，承担同责以上交通责任亡人事故不超过2200万公里/次。确保公司无“三超一疲劳”、酒驾、毒驾等交通违法行为发生。

3、从业人员持证上岗达100%。

4、安全隐患整改率100%。

5□gps综合在线率不低于92%，安全设备设施配备率100%。

三、具体措施

1、加强组织建设

以“主体责任明确、岗位职责明晰、制度健全规范、措施有效落实”为标准，建立健全各级组织，分级落实安全责任，与驾、乘人员签订安全责任书。每半年对各单位(部门)负责人是否履行其职责与义务进行考核，确保安全责任得到有效落实。

2、加强安全教育培训

1) 岗前安全教育培训。根据上级文件要求，加强内部协调，做好新进职工的岗前“三级”教育培训(主要内容：工作环境常见的安全隐患、所从事的工作可能遭受的职业伤害、安全职责及操作技能、自救互救急救的方法、个人防护用品的使用和维护、公司的规章制度等)。

2) 日常教育和培训。各单位(部门)每月至少对职工进行安全教育一次，安全教育培训时间不少于2学时；做好各部门、各生产经营单位安全知识学习工作。

3、加强安全会议及节假日值班制度

1) 安全例会。按照安全生产例会制度，认真落实安全例会制度。

2) 节前会议。根据国家节日安排通知，开展好节前会议，学

习贯彻落实上级文件。

3)加强节假日值班制度，汇报节日期间的工作动态和安全稳定工作。

4、加强安全隐患排查

运输企业季度工作计划表 运输企业工作计划篇二

煤矿安全质量标准化建设工作是煤矿安全生产基石，是煤矿未来发展基本要求，是煤矿企业生存和发展必由之路。使矿井全面提升安全生产水平，实现全面达标、本质达标和动态达标。

一、工作目标

按照煤矿安全质量标准化达标标准，实现安全、高效、节能、环保目标，全面加强运输安全质量标准化建设，搞好运输质量标准化达标工作，使矿井运输面貌整体形象大有改观，争创一流。

二、工作重点

（一）深化基础管理工作，完善各项运输管理制度、资料台帐、岗位责任制和操作规程。

1、各运输队组完善内部管理制度，建立健全各项台帐，维修记录及安全隐患台帐。要害场所的各项记录，副斜井提升机房。（主提升机运行记录、主提升机维修记录、交接班记录、三级五定巡回检查记录、钢丝绳检查记录、润滑记录、设备事故记录、保护试验记录、要害场所登记记录、领导干部上岗检查记录）

2、生产技术部负责完善运输系统管理制度、运输系统图以及各个运输设备、安全设施参数。

3、同嵘、胶轮车队必须制定一名运输负责人及运输资料负责人，定期不定期对队组进行自检，对检查出的问题及时处理、完善。

4、生产技术部每月必须组织运输作业人员学习管理制度、操作规程、岗位责任制等，每月至少出试题考试一次。

5、生产技术部负责各项相关运输考核制度。

1、生产技术部实行部门内部分工，做到分工明确、责任到人。

2、生产技术部实行自检结合矿方安全大检查的方式，对运输安全质量标准化进行全面细致的检查，对检查出的安全隐患进行限期整改，每月月底对当月所存在问题和整改报告进行汇总，月底进行综合考评。

3、加强各要害场所、特殊工种岗位人员的持证上岗，以及各场所记录填写的准确性和规范性，加大主要设备的日检和设备定期维修。

4、开展专项整治活动，根据不同时期的突出问题，开展各种专项治理活动如北一、北胶带临时轨道运输专项治理活动。通过这些活动的开展，消除我矿存在的一些运输方面的安全隐患。

5、进一步加强井下辅助运输队的管理，严格执行《无轨胶轮车运输安全质量标准化标准》及《无轨胶轮车运输管理规定》并开展辅助运输专项治理活动，以全面提高辅助运输车辆安全管理水平，杜绝运输事故的发生。

6、生产技术部运输组要积极深入现场督促、检查、指导，对

现场检查出来的问题及时汇总并向组长反应，及时整改。

7、每月召开一次运输专题会议，对工作中所存在的问题进行总结分析，解决工作中的重大问题。

（三）抓好运输培训工作，提高运输队伍的业务素质和专业技能

1、组织开展技术学习活动，一流的装备必须与一流的队伍相匹配。要及时跟踪掌握新技术、新装备和新工艺的动向，适时向同行先进学习，取长补短，改进完善。要定期开展新技术、新装备、新工艺的技术交流活动，提高职工的技术素质。

2、积极组织岗位工种技术业务培训，努力提高职工自身技术素质。采取走出去、请进来的方式，对职工进行技术培训，要使各工种操作技能得到普遍提高，在确保安全的前提下进行生产。

3、开展技术创新和技术攻关，加大运输技术创新重大课题研究，进一步完善激励机制，坚持小改小革，同时大力推广新产品、新技术、新工艺，使运输工作再迈上一个新的台阶。

4、各队组坚持定期对职工进行技术培训和考核，有效提高队伍素质。利用好每天班前会时间，抓好每日一题，不仅要布置本班任务、强调本班安全注意事项，还要对职工进行思想教育，以提高员工素质。

运输企业季度工作计划表 运输企业工作计划篇三

20xx年的第三季度已经过去，在这三个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，快临近年终和今年最后一个季度，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今年的最后一个季度的工作做的更好。下环境我对

第三季度的工作进行简要的总结。

我是今年四月份到公司工作的，五月份开始组建综合事业部，在没有负责综合事业部工作以前，我负责了一个月的商务9部。在来公司之前本人在家休息了一年多，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，遇到销售和产品方环境的难点和问题，我经常请教公司领导和其他有经验的同事和经理。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**市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的分析客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，指导同事和客户进行良好的沟通，所以经过三个月的努力，也取得了一定的成绩，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，但是本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响了综合事业部的整体销售业绩。

在将近五个月的时间中，经过综合事业部全体同事共同的努力，使我们综合事业部的业绩渐渐被公司所认识，同时也取得了宝贵的销售经验。这是我认为我们做的比较好的方环境，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是综合事业部第三季度的销售情况：

7月总业绩： 166700

8月总业绩： 241800

9月总业绩： 252300

1) 销售工作最基本的客户访问量太少。综合事业部是今年

五月开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有313个，加上没有记录的概括为46个，三个月的时间，总体计算销售人员一个月拜访的客户量平均为9个。从上面的数字上看我们基本的客户拜访工作没有做好。

3) 工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4) 市场的开拓能力不够，业绩增长小，个别销售同事的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

在第四季度的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是根本。在第四季度的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善综合事业部制度，建立一套明确系统的管理办法。

销售管理是老大难问题，销售人员外出拜访，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综

合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 建立约访专员。（建议试行）

根据销售同事在外出拜访过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成拜访的目的。造成时间，资金上的浪费。

5) 销售目标

第四季度的销售目标最基本的是做到日日有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司第四季度的发展是与整个公司的综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

1、看销售人员的心态及人品

2、让他们清楚公司、我及他们自己的目标

3、建立一个和谐的具有凝聚力的团队

1、让员工学习产品知识及互联网常

2、培训员工的销售和与人沟通的技巧

3、培训员工的快速成交法

4、引发员工的积极性和责任感

5、使团队的每个人与各个部门的员工和睦相处

1、找出每个员工身上的闪光点（每一周保证和员工每人一次以上的面对面谈心，关心他们的身体环境，家庭生活。工作情况，及时纠正他们的错误思想及行为）。

次的集体活动来体现。活动中无上下级和大小之分。让员工发表意见和见解）

3、保证每个员工都有家的感觉，让他们无时无刻都能体现到公司的关怀

第四步：让员工去市场上锻炼

1、发现问题及时调整（思想积极地为公司服务）

2、具体问题具体分析（首先突破自己的懒惰、执着和担心得罪人的心态，积极主动与员工沟通，引发他们的积极与责任感使他们与自己的目标达成一致）

3、不断地修正自己，向高难度挑战，每一周开3次综合管理岗位会议，总结经验取长补短。不断扩展业务，提高效率。

1、凝聚团队的力量，发挥最大的潜能，月中组织一次集体活动。活动的目的让整个公司更有凝聚力，团结互助进取，让我的团队更强大。

1、对前两个月每个销售人员的业务量进行检查，分析业绩有所下降的原因，找出原因及解决方法。

3、让销售人员加强与原有客户沟通，让他们了解我们公司的服务宗旨，更加相信我们企业，更加支持我们的企业，达到更好的收益，同时开拓更大的市场。

4、让销售人员保证月内与5个无意向客户进行联系沟通一次以上，保持更密切、更和谐的状态，创造更佳的效益，使从无意向到签单。

1、自己和团队中的每个人都成长起来，团队壮大

2、公司也会更加的强大（目标：让思科网络做到苏北互联网的老大）

3、让我的团队成为互联网的”虎狼”之狮。

4、让自己拥有奥迪a6l□

5、本季度综合事业部的目标是120万，希望公司给予支持与帮助。

运输企业季度工作计划表 运输企业工作计划篇四

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媒体获得客户信息。

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。

1：每周要增加10个以上的新客户，还要有3到5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，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。

- 4: 对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。
- 5: 要不断加强业务方面的学习，多看书，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。
- 6: 对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。
- 7: 客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。
- 8: 自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

运输企业季度工作计划表 运输企业工作计划篇五

一、全力以赴抓好五一端午假日运输工作。精心组织，确保旅客走好走了，科学调度，组织好加班工作，确保争产增收。

二、开拓农公客运市场。组织运务人员调研周边农村客运市场和所有未开通的省内县际班线，为公司经济发展增加新的增长源。

三、做好班公司化经营的后续工作。妥善处理好改造后利益分配车辆补偿等相关工作，同时做好网班线运行后跟踪考核工作，确保运营利益实现最大化。另外对新城公司5条班线做好协调工作，将其整体从兴化华通公司划入我公司。

四、重点抓好汽车站站场建设。抓紧施工客运站建设工程，确保尽早投入使用。积极争取市政府和交通主管部门的支持和帮助，全面提升车站的档次，将汽车站打造成现代化、精

品型车站。

五、整合修理资源，筹建修理基地。大力发展车辆修理和油材料供应，保证公司化经营的车辆修理和油材料供应的要求。协调解决修理厂用地与陶瓷市场的矛盾。

六、做好飞鹿驾校的筹备工作。充分利用当前站场资源，大力拓展增值业务，为公司增添新的增长点。目前驾校前期各项准备工作就绪，力争在学生放假前开学收人。

七、做好汽车站门前绿化岛整体迁移工作。由于当前绿化设计不合理，阻隔交通，给旅客零距离换乘带来诸多不便，影响窗口形象，因此绿岛迁移刻不容缓，为此请求市局向市政府呈报，能给予协调处理。

八、做好交通安全工作和世博会维稳工作。公司从上到下，进行了周密的部署。增岗严查，做好登记工作。强化动态管理，安装gps监控系统，组建监控室实行有效管理，确保行车安全。确保不发生重大道路交通事故和治安事件，为世博会创造了良好的旅客运输环境和治安环境。此外，我们还将增开至上海班线，方便旅客出行。

九、继续把旅客包车运输作为公司发展战略的一个重点来抓，进一步做大旅游包车服务市场。继续加大投入购买豪华大客车，准备购买4辆51座豪华大巴，用于旅游市场开拓发展。

十、按照海陵区政府的要求，积极做好老车站拆迁前期调查摸底工作，积极与拆迁办进行对接，确保不吃亏。

运输企业季度工作计划表 运输企业工作计划篇六

创新机制、创新局面、努力用心、为您服务!竭诚做好一站式服务。

二、工作目标

- 1、搞好员工业务能力，业务知识的培训。找不足，找缺口，从基础服务流程、服务标准、语言技巧、应急反映等方面继续抓紧、抓实。
- 2、努力建立重大客户信息机制，建立电子信息档案，便于更好的为客户服务。(物业、热力、媒体和监督部门等——电话、邮箱)
- 3、实行客户来电电子录机、录音功能，充分发挥客户服务工作实效机能。加强回访机制，提升回访办结率，满意度。走出去听取民声意见，掌握客户心理取向，做出判断，灵活应对各类事件，帮助客户快速的解决问题。
- 4、做好供水宣传活动，区域内供水常见问题宣传及信息搜集工作。如何正确饮用自来水;出现水质、水压问题客户先如何自行排查;停水后来水的正确饮用等。
- 5、认真落实工作制度，履行好考核办法。组织本部门人员学习贯彻工作纪律和各项规章制度，及时纠正本部门员工中违反劳动纪律的现象。做到奖惩分明，提升员工工作积极性。
- 6、定期开展客服服务员工情绪减压工作，进行谈心交流，让大家释放工作中的不同压力，听取并采纳员工的想法和建议，提升服务工作的效果。
- 7、进行客户服务内外部调查：内部与一线工作者的学习交流，对维修、收费、生产常见问题的相关知识进行学习交流;外部针对不同区域、不同问题的客户，进行问卷调查;做好收集和总结工作，并能运用到实践工作中，发挥真正的桥梁与纽带作用。
- 8、请企业内部先进部门的骨干、精英为客服人员讲解，他们

的先进工作经验及各种工作事迹，让客服工作人员了解一线工作的苦与乐，才能更好的与客户进行心贴心的服务，使客户更加理解我们一线员工，在一线员工与客户之间起到润滑剂作用。

9、加强客服工作人员语言的亲和力，进行年终客服个人工作总结演讲赛的尝试。由此，产生更多出色的客服工作者，激发大家工作热情。

运输企业季度工作计划表 运输企业工作计划篇七

在新的一年里，我区道路运输管理工作以六中全会精神为指导，按照市运管局、区交委工作总体要求，紧紧围绕“418”战略部署，以改革和发展为工作中心，更加积极地抢抓机遇，更加科学地谋划发展，更加有效地难题，推动道路运输实现新的跨越，切实提高运管机构“执政为民、服务发展”的能力，更好地为区经济社会发展服务。现将20____工作要点安排如下，请各科室所认真贯彻执行。

深入落实“公交优先”发展战略，认真贯彻执行《市公共汽车客运管理办法》。坚持高起点、高标准发展公共交通。不断优化公交营运线网，扩大覆盖范围，提升服务质量，进一步满足市民快捷、舒适、安全、舒心的出行需求。

以“公司化自营、员工化管理”为目标，深化出租车体制改革，理顺出租车经营管理体制，明晰产权关系。建立出租汽车准入退出机制，规范出租车行业服务质量，提升出租车行业整体形象，实现出租车行业稳定。

积极总结农客工作经验，在全区全面发展农客，力争做到全覆盖。逐步扩大公交客运范围，适时开通中心场镇公交客运，拓展毗邻区县农客发展范围。为广大城乡居民提供安全、便捷、舒适的交通服务。

继续加强“双基”建设，加强道路运输安全源头准入管理和后续监管，实践企业主体责任和行业安全监管责任。深入开展隐患排查治理工作，强化整改，落实责任，确保不发生安全管理责任事故。

加快现代物流站场建设，规范货物集散地管理，树立现代物流理念，使传统物流加快向现代物流转变，同时，将工业企业货物仓储、货运场站逐步规范管理，完善行政许可机制，规范零担货运站场，积极引导和发展物流配送服务。

全面清理汽车租赁公司及车辆，摸清汽车租赁公司的情况和车辆情况，逐步建立规范有序的汽车租赁市场秩序。

一、运输期限

20__年中秋节运输期限为9月21日至24日，共计4天；国庆节运输期限为9月28日至10月7日，共计10天。

二、客流预测

中秋期间全局预计发送旅客52万人次，日均13万人次，同比增加0.9万人次，增长1.8%；国庆期间全局预计发送旅客136万人次，日均13.6万人次，同比增加2.8万人次，增长2.1%。

三、运能安排

1、直通运能安排。一是继续做好世博会期间进沪能力安排，密切追踪客流变化，优先满足沪杭方向的客流需求；二是确保t6次、k22次、1562次、1558次、2572次等热门直通车满轴运行；三是9月30日-10月7日长沙-湛江加开1327/8次临客，经由京广、湘桂、益湛、黎湛线，由广铁担当，使用2组普通车底开行，临客编组、停站时刻等事项另电通知。

2、管内运能安排。充分挖掘车辆资源潜力，采取加挂车辆等

措施增加管内运能，重点对南宁-桂林、南宁-贺州和桂林-茂名等方向的管内列车进行加挂扩能。

四、主要利民措施

1、强化售票组织。一是车站增开售票窗口，实行多渠道、多方式售票，延长售票时间，主要客流站实行24小时不间断售票，努力增加发售量；二充分利用快速售票厅和代售点的售票能力，实现购票旅客分流，减少旅客排队时间。

2、加强客运组织。一是防止旅客列车过度超员，合理控制超员率；二是做好旅客乘降组织，防止旅客拥挤、对流、抓车、钻车、跳车和横越线路，严防旅客意外伤害的发生。

3、提高服务质量。一是认真做好旅客列车上水工作，保证站车供水设备良好，及时供应开水；二是严格执行列车出库上线标准，保证车辆各项设备齐全、质量良好；三是加强站车卫生环境的整治，为旅客创造清洁舒适的旅行环境。

运输企业季度工作计划表 运输企业工作计划篇八

以《铁运处20xx年安全生产工作意见》为指导，坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，重点落实隐患排查闭环管理方法，以质量标准化要求为基准，进一步健全制度，狠抓现场管理，确保我站铁路运输工作安全有序进行。

(一) 杜绝一般d类及以上事故发生，力争持续保持全年安全生产无事故。

(二) 保持质量标准化省一级标准。

(三) 加强站场管理，消灭路外伤亡责任事故。

(四) 努力实现所管设备状态优良率100%，确保安全运转。

(一)加强职工安全思想教育

当前我处生产经营形势困难，运量较低，在此情况之下，确保铁路运输生产安全显得尤为重要，容不得半点差错。我站将在职工大会、交接班、二五学习等各种职工会议上加强职工的安全思想教育，提升安全生产理念。从查隐患、堵漏洞、规章制度的完善与落实入手，展开职工安全生产责任意识教育。

(二)健全安全管理制度，狠抓制度落实

20xx年，我站将着重在接发列车、调车作业、车辆装载加固、道岔清扫等方面进一步完善作业标准，特别是在接发列车薄弱环节、停留车辆防溜、监装监卸工作中细化工作职责及分工，实现制度细化。同时严格落实“岗位描述”“手指口述”工作法，实现现场作业的“自控、互控、他控”。

同时，强化车站领导及班组长安全工作职责，每月仍继续坚持由站领导、各班组长及生产骨干参加的车站安全办公例会，认真对工作中存在的问题进行分析讨论，拟定整改办法，并落实整改责任人，力争做到在车站能力范围内，整改问题不过天，把一线的问题解决在一线。落实汛期“三防”冬季“四防”工作的各项部署，与铁路运输生产紧密结合，实现车站行车作业安全。

(三)加强站场管理

为杜绝站场内路外伤亡责任事故的发生，车站在实行车站、班组二级管理的基础上，完善各岗位责任区，加强站场的综合治理与管理，杜绝站场内闲杂人员的逗留、扫煤等现象。站场作业期间，车站领导要严格带头执行好《领导带班跟班制度》，深入一线，查隐患，重落实，把事故控制在苗头状态。

在冬季，重点要做好站场道岔使用注油及保养的督促与落实工作，保证道岔设备的正常运转，如发现天气不良提前做好防护工作，有问题及时向车站汇报、处理。春、秋天期间，在做好雨季“三防”工作的同时按车站的要求及时清理站场杂草和包干卫生。各班组长认真做好班组内的管理工作，落实好处及车站布置的各项安全工作部署，带领职工搞好安全生产工作。作业前后组织人员加强对站场重点地段及部位的巡视力度，杜绝“三违”现象，提高“三多”认识，互相监督，发现问题及时汇报处理。

运输企业季度工作计划表 运输企业工作计划篇九

尽管这十几天做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，欠缺营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位。鉴于此，我准备在十月份的'工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作，确保20万元销售任务的完成，并向30万元奋斗。

(1)、抽时间通过各种渠道去学营销方面(尤其是白酒营销方面)的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。

(2)经常向公司领导、各区域同业朋友以及市场上其它各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

十月份在做好广告宣传的前提下，要进一步向烟酒店、餐饮、代销公司、酒店及团购渠道拓展。在团购渠道的拓展上，十月份主要对系统人数和接待任务比较多的部队、工商和大型国有企业三个系统多做工作，并慢慢向其它企事业单位渗透。

对市场进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公

公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

4、与胡总密切配合，做好销售工作

协助胡总在稳住现有网络和消费者群体的同时，充分拓展销售网络 and 挖掘潜在的消费者群体。同时带动业务员的销售积极性。

(1)、提高公司员工的综合素质，特别是业务技能方面的素质必须较快提高, 以适应企业发展需要。

(2)、要面向社会吸纳有才华的精英加盟公司，主要是销售精英。

(3)、做好安全销售业务商谈，确保员工和企业的合法权益。

(4)、要以“以人为本、服务企业”为核心，加强企业文化建设，树立企业良好形象，增强企业内在活力和影响力。

最后希望公司领导在本人以后的工作中给予更多的批评、指正、指导和支持。