

橱柜销售月度工作计划(大全5篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

橱柜销售月度工作计划篇一

对于保险销售的发展来说，三月的到来意味着新的机遇，尤其是目前我的销售业绩不理想的时候，自然需要想办法改善工作中的不足。毕竟工作中出现的问题，只有通过自己的努力才能解决。另外，3月份保险市场有变化，需要提前做计划。基于这个范畴，我在总结以往工作经验的同时，于3月份制定了保险销售计划。

我们应该更加重视客户数据的收集和整理，才能获得更多的机会。毕竟，在保险销售中，我们不能仅仅把希望寄托在客户主动上门上，我们往往需要寻找和发展客户，为我们的销售工作带来效益。事实上，我们在销售上缺乏主动性主要是因为缺乏可用的客户资源。这也意味着即使你有很强的销售能力，也很难在有限的客户资源中有所作为。如果你不明白这么简单的道理，你怎么能指望在销售工作中取得成功呢？所以在认识到自己的不足之后，3月份就要加强客户数据的收集，更好的创造机会。

因为不熟悉保险业务，所以要加强这方面的学习。在过去的销售工作中，这样的问题导致客户觉得自己不够专业。毕竟，如果你得不到客户对保险业务的认可，就很难得到对方的信任。正是因为你没有意识到这个简单的道理，你在销售工作上的努力出现了偏差。其实，如果你足够重视，应该可以意识到保险业务知识对自己销售工作的重要性。所以在3月份的

销售工作中，你要注意业务知识的学习，这样比较方便。

由于访问量不足，很难有效利用保险销售中已经紧张的客户资源。考虑到很多客户因为对保险业务不熟悉或者想观望一段时间而当场拒绝，很难尽快回复，所以要主动拜访，增加拜访次数，才能体现诚意，重视客户。在销售行业竞争激烈的情况下，要了解客户资源的重要性并进行相应的拜访，尤其是在目前销售业绩不理想的情况下，要了解客户拜访不足的影响。

对我来说，为了有效提高自己的销售业绩，计划应该尽快实施，我会在履行保险业务员职责的同时，加强自己的要求，以适应工作场所不断变化的情况。希望做好计划后，能通过自己在销售工作上的努力，弥补过去业绩不好带来的遗憾。

橱柜销售月度工作计划篇二

六月份工作业绩不是很理想，带着压力走进了六月份，从月初起想象每一天都是月底的最后期限来冲刺，心里定下一个目标，没有退路的.去完成，想放弃的时候再逼自己一把，实现的时候才发现原来失败的理由都是种种借口。

失败固然能总结教训，但一次签单也能让人从中总结出经验，希望已经到来的七月我能总结以往的经验教训灵活运用谈单技巧顺利完成目标任务。

1. 保证电话量每一个电话都用心去打，才会被客户记住，把握好每一个客户，既然客户把电话打回来，肯定是有意向，一定提醒自己不要忽视。
2. 不要把时间都放在挖掘下一个意向客户身上，及时回访很重要。对于心里认定为ab类的客户一定要及时约见。
3. 把握好时间，趁热打铁，单子不签回来随时都会发生变化，

客户不急灵活运用方法逼单。

4. 多和同事打打配合电话。

七月已经开始了，一切清零重新计时，我会把每一天当做最后一天按部就班的去完成任务。

橱柜销售月度工作计划篇三

在充满机遇、竞争、挑战、艰辛中与__共同度过了我20__。通过上级领导的帮助和指导，加上全体员工的合作与努力，在汗水和智慧投入中，各方面得以有了新的发展。

盘点20__，有得有失，有关于公司竞争战略上的问题；关于以顾客服务为导向方面的问题；关于企业品牌价值认可的问题；关于顾客忠诚度管理方面的问题；还有居安思危、进军零售开店速度、整合零售营销传播方面的问题，更有岌岌可危的人力资源管理方面的问题，我经历了从无到有、从小到大的过程。可随着经济的发展和形势的变化，零售市场到处生根发芽，面对这种局面，我深知要完成角色转换，必须抓紧学习，从实际出发，加强调查研究，探求解决错综复杂问题的途径。对近一段的工作总结与计划如下：

20__下半年，我店共计实现__万元的销售业绩，日均客流量__人，日均客单价__元，全年中，__月份销售表现突出，占下半年销售份额的29.94%；生鲜鲜肉组从联营转为自营后销售达成，生鲜区销售业绩占门店业绩的40%。

下半年、销售业绩亮点主要体现在以下几个方面：

(一)、企业无小事——由于对家家鲜报价策略不当导致新一佳业务全盘皆输

由于佳佳鲜的生鲜运输业务量不大，总部一直未将其作为重

点事务处理。从车辆组织、营运管理、甚至报价均由营运部负责。该部门在车辆运力组织上失当，对驾驶员的人品，服务意识缺乏考核、培训。出现了偷盗、驾驶员直接与客户接洽、操作主管与客户对应主管不和等完全失控局面。此情况直接影响了我们在新一佳的良好商业口碑。

由于我们在付出运价上居高不下，导致总体成本上升，给客户的报价水涨船高。加上家家鲜管理人员本身也不太熟悉物流业务，以简单的社会闲散车辆单价来对比我司车价，以我司的3吨容积19m³的车价对比1.5吨容积11—13m³的车价。出于我们自身报价偏高、客户不当比对两因素，我们运价超高。

由于家家鲜的连带影响，我们先后丢掉了深圳配送、全国联采。而新一佳__的招投标也变得无比艰难。我们虽然以超低价得到了该业务，但事实上已完全没有利润。至此，我们由于一个小小的家家鲜业务连带损失了一个年营业额__万的项目。一句话概括“一着不慎、满盘皆输”。

(二)、执行力缺失就是企业的生命力的枯萎

由于历史的原因，公司团队人员的文化程度普遍不高。加之部分员工以前没有从业经验，特别是缺乏大公司工作经验。这让我们的'管理和运营困难重重。一方面我们没有主动制作管理制度的意识、就是制定了也可操作性不强。而就算这些现有的简陋的管理制度，我们在运作中也很难看到制度的影子。

忽视培训和宣教。我们的操作团队对驾驶员、对基层员工、对供应商缺乏足够的培训和宣教。不能够以制度和流程来规范日常运作，减少管理者自身劳动量，一边腾出更多精力来处理与收发货人协调、整合资源、协调内部、开发客户、营运方案创新等更重要事务上来。我们的经理们更喜欢直接跳到矛盾的一线，与客户、与驾驶员、与供应商关系紧张。这

一现象在身配、长配、联采中普遍存在。

懒惰和懒散。公司自__年成立以来，市场部苑成文开发了__项目，除我之外没有任何人能够给公司开发到新的可持续性项目。大家都习惯于懒惰，没有去打江山的勇气和豪情。当我们缺失了打江山的豪情时，那我所能要求大家的，你起码要有守住家业的勤劳。

(三)、低成本是企业核心竞争力的主要构成

物流业务不同于其他高科技行业，谁的整合资源能力强、管理成本和财务成本低谁就能在招投标中笑到最后。11年我们通过各种渠道摸索，对各种车型的成本测算、运力资源渠道应该是积累了经验。我们通过__项目、__项目作了尝试。明了与其他企业的差距有多大，知道了__项目为什么会亏本。

橱柜销售月度工作计划篇四

1、季度任务进度

2、未按计划的客户网点列表

3、特殊项目进度

1、季度任务进度

2、未按计划的客户网点列表

3、特殊项目进度

1、本月销量分解客户列表并标注匹配的主要政策

2、实地拜访客户类表并标注主要工作

3、促销活动安排及促销人员调用列表

4、特殊项目销售分解

1、问题的销售网点列表并标注问题点及产生的

2、对产生的问题有解决的办法

3、销售环节的问题及解决建议

1、销量增长网点列表及措施

2、新客户、新项目拓展地区网点类表及日程

1、对公司流程、制度的改进建议

2、政策措施、资源调配的改进建议。

（一）对销售工作的认识

1. 市场分析根据市场容量和个人能力客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务销售额100万元。

2. 适时作出工作计划制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通确保各专业负责人及时跟进。

3. 注重绩效管理对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。

4. 目标市场定位区分大客户与一般客户分别对待加强对大客户的沟通与合作用相同的时间赢取最大的市场份额。

5. 不断学习行业新知识新产品为客户带来实用的资讯更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商以备工程商需要时能及时作好项目配合并可以和同行分享行业人

脉和项目信息达到多赢。

6. 先友后单与客户发展良好的友谊处处为客户着想把客户当成自己的好朋友达到思想和情感上的交融。

7. 对客户不能有隐瞒和欺骗答应客户的承诺要及时兑现讲诚信不仅是经商之本也是为人之本。

8. 努力保持和谐的同事关系善待同事确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

（二）销售工作具体量化任务

1、制定出月工作计划和周工作计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话每周至少拜访20位客户促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户下午时间长可安排拜访客户。考虑北京市地广人多交通拥堵预约时最好选择客户在相同或接近的地点。

2、见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求最好先了解决策人的个人爱好准备一些有对方感兴趣的话题并为客户提供针对性的解决方案。

3、从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考并为工程商出谋划策配合工程商技术和商务上的项目运作。

4、做好每天的工作记录以备遗忘重要事项并标注重要未办理事项。

5、填写项目跟踪表根据项目进度前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进并完成各阶段工作。

6、前期设计的项目重点跟进至少一周回访一次客户必要时配合工程商做业主的工作其他阶段跟踪的项目至少两周回访一

次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记并及时跟进和回访。

7、前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计为工程商解决本专业的设计工作。

8、投标过程中提前两天整理好相应的商务文件快递或送到工程商手上以防止有任何遗漏和错误。

9、投标结束及时回访客户询问投标结果。中标后主动要求深化设计帮工程商承担全部或部份设计工作准备施工所需图纸设备安装图及管线图。

10、争取早日与工程商签订供货合同并收取预付款提前安排备货以最快的供应时间响应工程商的需求争取早日回款。

11、货到现场等工程安装完设备申请技术部安排调试人员到现场调试。

12、提前准备验收文档验收完成后及时收款保证良好的资金周转率。

橱柜销售月度工作计划篇五

一个月又要过去了，新的一个月快到了。随着我3月份工作的结束，4月份的工作也随之结束。我是一名房地产销售员，我知道时间的重要性。无论是生活还是工作，时间就是金钱。因此，我们应该抓住一切时间，确保我们在工作中能够合理、适当地利用时间，但我们应该认真完成工作。

作为销售人员，有一个好的目标和方向非常重要。所以每个月底我都会写下下个月的工作计划，下个月工作开始的时候，我会按照自己的计划做好，这样我做什么都可以计划。3月份我的主要工作是开发新客户，3月份也是年初，所以很多人可

能会选择年初买房。所以这个月，我每天早出晚归，寻找感兴趣的客户。通过自己一个月的努力，我也完成了相应的绩效要求，找到了很多感兴趣的潜在客户。所以4月份我会把工作重点放在这些潜在客户的开发上，尽我所能把这些客户开发成买家，完成订单，用我最大的努力推动订单的生成，完成我想要的业绩。

四月是一个季度的开始，所以也可以说是一个新的开始。在新的一个月里，我不仅需要尽最大努力完成自己的业绩，还需要维护我们公司的品牌，维护我以前的客户。订单完成后我不能不负责任。这不是我们公司一直倡导的品质，也不是一个优秀的销售人员应该做的。所以我会是老客户身上花一定的时间和精力，在他们买房后解决一些问题。同时，对于已经交了押金，还没有在店里办完手续的，我会和他们预约，以便尽快办完所有手续。

总的来说，4月份的工作很繁重，不仅要清理以前的工作，还要开始新的业务。所以在四月到来之前，我发挥了极其重要的作用，做好了一切准备，保证了工作的顺利进行。3月份的时候也遇到了一些困难，之后会尽快解决这些问题。虽然我三月份的表现相当可观，但我会毫不松懈地继续加油。

四月来了，我已经做好了准备。4月份我会继续发光，争当一名优秀的房地产业务员。