

# 贷款业务员工作计划(模板7篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？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。

## 贷款业务员工作计划篇一

在签署分期分期买卖合同时，对于我来说可以说是游刃有余。但是在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，我们都知道合同具有法律效力，一旦数据和内容出现错误，将会给公司带来巨大的损失，在搜集用户资料时也比较简单(包括：户口本、结婚证、身份证等证件)。?在签署银行按揭合同时，现在还比较生疏，因为银行按揭刚刚开通，银行按揭和分期买卖合同同样，在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，按揭合同更具有法律效力。但在办理银行按揭的过程当中，购机用户的按揭贷款资料是一个重工的组成部分，公证处公证、银行贷款资料、福田公司存档、我公司存档资料。这些程序是很重要的，如果不公证?银行不给贷款。这些环节是紧紧相扣的，是必不可少的一部分。我公司在存留有户档案时，我们取公证处、银行、福田三方的精华，我们在办理银行按揭贷款方面还存在一定的漏洞，我相信随着银行按揭贷款的逐步深入，我将做得更好、更完善!(我建议组织一次关于银行按揭贷款的培训，这是我个人的想法。)

## 贷款业务员工作计划篇二

刚接触这个行业时，在电话预约客户、与客户洽谈的问题上走过不少弯路,那是因为对这个行业、对产品还不太熟悉，语言组织能力、业务能力太差。所以，新的一年，再接再厉，争取把自己提高到最强。

20xx年的计划如下：

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、社交获得更多客户信息。

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向结合。

四、今年对自己有以下要求

1：每周要增加2个以上的新客户，还要有到个3潜在客户。

2：自己一周一小结，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，再做好准备工作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。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9: 和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10: 给自己设立目标，然后分小目标去实现。

11吾日三省吾身。自己就要每天晚上睡觉之前，想想自己一天的不足，以及明天该怎么做的更好。

以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

### 贷款业务员工作计划篇三

大学毕业以后，我就开始了工作，至今也有一年的时间了，在一年的工作中，我体会到了很多，也成长了很多，但是相比我之前付出的和我目前得到了，我对自己说，我的付出和回报是成正比的，只要我继续努力不断的付出，那么我就会做好这一切，我相信我是能够将自己的能力完全的发挥出来，在公司中做到最好！

20xx年刚接触这个行业时，在选择客户的问题上走过不少弯路，那是因为对这个行业还不太熟悉，总是选择一些食品行业，但这些企业往往对标签的价格是非常注重的。所以今年不要在选一些只看价格，对质量没要求的客户。没有要求的客户不是好客户。现在我对20xx年的计划如下：

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，好稳定提供内容与客户关系。

二；在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

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。

四；今年对自己有以下要求

1：每周要增加多少个以上的新客户，还要有几个到几个潜在客户。

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，再做好准备工作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。

9：和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10: 为了今年的销售任务每月我要努力完成?到?万元的任务额，为公司创造更多利润。

进一步熟悉公司工作的整个流程，多参与多走动，对于每个项目按时结案，做到少出差错；全面负责公司内部的办公行政管理，协调公司各部门间各项协作事宜完善公司各项管理规章制度，定期或不定期对各部门的制度执行情况进行检查，保证公司的管理规章制度切实可行；根据今年的具体情况，进一步完善考评制度，对员工业绩考评，及时汇报上级，将结果及时反馈给员工，帮助员工更好地工作，最重要的是加强员工的工作积极性；根据实际情况，加强公司人员的培训工作，基本思路和去年一样，力求形象多样化，增强趣味性；及时按实登好各类台账，做好各项目的成本核算，以及各种材料的购买、使用情况，正确节约各项开支；协助各项目经理及时做好应收、应付款项的工作。

以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。我作为一个公司工作一年的业务员来说，一年的工作已经让我成长了很多，不过这些都不是我要想的事情，我要做好的就是我现在的工作。

也许在不久的将来，我会凭借自己坚持不懈的努力，换来一丝小小的成就，我也相信，自己或许不会成功，但是这些都不重要，只要自己努力了，我就没有遗憾了，我相信我会做好这一切，我相信有拼搏就会有成功的！

## 贷款业务员工作计划篇四

今年一季度在全体销售人员与经销商的努力下，实现了开门红，产销量比去年同期增长16.77%，其中瓶装水增长26.4%，配制奶增长8.52%，发酵奶增长15.66%，碳酸饮料负增长28.97%，果汁饮料增长62.36%，茶饮料增长45.09%，八宝粥增长32.58%，纯牛奶、花式奶负增长49.33%；但与整个饮料

行业的增幅相比，我们明显落后于整个行业，整体饮料要比全国增幅少5.21个百分点，其中瓶装水少2.76个百分点，碳酸饮料多负27.11个百分点，八宝粥多增26.13个百分点，纯牛奶、花式奶全国增长49.33%而我公司负增长34.99%，反差极大，果汁饮料落后11.82个百分点，而且从1月份开始增幅逐月走低，到4月份很有可能负增长。因此形势不容乐观，而且问题也确实不少，必须进行认真分析，加以改进，否则今年的计划任务无法完成，而且会影响到公司的可持续发展。

全国中小客户的比例占客户总数的67.24%，销售额仅占27%，这些客户一是明显感到资金实力、运营能力不足以帮助我公司控制市场，同时亦有可能不是主销我司产品，亦不是以我司产品为主要盈利来源，经销我司产品的盈利亦不能满足其生存发展的需要。同时32.76%的中大客户亦有相当部分并非销我司产品为主，这样就会造成整体客户的忠诚度不高，网络抗风险能力不强，驾驭市场的能力不足，因此给市场的销售带来极大的隐患。

公司认为每个产品都有其生命周期与一定的市场容量，走到最高峰时肯定价格低了，厂商盈利水来亦都低了，而且要开始逐步走下坡路，因此要不断有产品更新，推出新产品来弥补。同时随着公司规模不断发展增长，竞争的要求也高了，每年增加10%—20%，就要增加10—20个亿的销售，而且不增加这点销售还不足以与世界级大品牌进行竞争，因此公司近几年的品种发展很快亦很多，本来应该是增加我们销售的回旋余地，而实际上由于我们的业务员、经销商尚没有习惯与有能力来弹好这个钢琴，不能平衡各个品种的发展，亦没有能力去开拓市场，而公司也无法在全国同时开发众多产品的市场，因此造成目前新产品开了进展不快甚至夭折的局面，影响军心与信心，甚至带来后遗症。

最近发现不少经销商为了赢取高额利润而截留政策，有的放弃二批直做终端，而自己又没有能力全面铺货到终端，结果经销商是轻松了，做得少反而赚得多了，但我们的市场都丢

失了，最近山东烟台、贵州泸州就是一个明显的例子，而且公司认为这种情况还不是少数。这也是目前二批空仓而不愿接货的重要原因，若不加以纠正，我司的市场占有率将会急剧下降，影响我们的竞争优势，因此各省必须认真调查，立即采取措施、重新建设二批网络将货卸下去。若经销商不愿执行可明确告诉他，我们自己直做二批，对其库存一概不负责任，既然其损害了我们的利益，我们当然亦不会考虑照顾其利益。

## 贷款业务员工作计划篇五

转眼间，我已告别了xx年，进入了新的一年，回顾自己在这12个月的工作中，有失败，也有成功，失败的是我的销售业绩没有达到我预期的成绩，成功的是；自身业务知识和能力有了很大的提高。otc业务员年终总结及工作计划书。这首先得感谢公司给我提供了好的工作条件和生活环境，还有我的各级领导和同事对我的指导和帮助。在此我将这一年的工作情况作一下总结，目的在于吸取教训，提高自己，同时列出新一年的工作计划，我有信心和决心，在新的一年里把工作做得更出色。截止20xx年xx月xx日我负责的药店共有xx家，其中xx家为单店。

xx年我的具体工作情况：负责药店的销售及进货和回款，并按照拜访计划每天拜访药店与店员沟通，对于目标店员，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目标店员，好稳定与目标店员的关系，增加销量，并在拥有固定的药店的同时，尽量去开发新的药店。同时将市场情况及时反映给公司，并尽自己的努力去做好本职工作。以上就是我14年的具体工作内容，看似简单但对于我这个才刚刚工作一年半的新手来说也有一定的困难，自从xx年1xx月接下xx药店以后，我才感觉到我正式成为了一名otc业务员，但可惜的是药店的销量平平，对此我对公司及各位领导深表歉意，因为我一直坚信没有做不好的业务，只有做不好业务的人，没有

卖不出去的药只有卖不出去药的人。不过虽然我的业绩不突出，但我一直在努力学习如何成为一名优秀的业务员，经过这一年多的磨练，我已经逐步成熟起来学会了如何克服困难，并将这些困难转变成我成功的动力。我有信心在接下来的时间里运用我所学到的一切为公司做出贡献！

xx年工作计划如下：

1) 积极努力的提高自己的销量。

2) 制定更完善的拜访计划，严格按照拜访计划拜访药店。

3) 在维护好现有药店的基础上，在公司的支持下尽力开发新的药店。

4) 加强业务学习，开拓视野，丰富知识，并向其他优秀的业务员学习。

5) 对xx年工作的细节要求：

1：一周一小结，每月一大结，总结工作上的失误并及时改正

2：去药店之前要多做准备工作充分考虑到店员的状态和需求，这样才能更好的与店员沟通增进我们之间的关系。 3：与店员沟通要诚恳，答应好的事就要做到。我在外面代表的不仅仅是自己跟代表了公司，如果在言行上轻浮不讲信用，会影响到店员对我甚至是对公司的不信任，以至于店员对推销我们的产品失去兴趣。

4：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。



## 贷款业务员工作计划篇六

一、拜访门店并填写门店相关资料。商超业务员第一职责在于拜访门店，并每天真实有效的填写有关门店资料，掌握门店主管对产品的看法，市场的现状，以便于制定适合商超市场的促销政策，从而实现产品销售。并且经常拜访门店可以有效的维护好与门店的客情关系以便于日后工作(地堆、排面、端架谈判，促销人员上岗，促销活动执行等)的顺利执行。因此，拜访客户为业务第一工作。岗位职责重之又重。

二、促销人员的管理。促销员在市场一线，是真正看到过市场，唯一拥有发言权的人，为此作为业务员必须管理好促销人员，并随时了解促销人员的任何动态，做好促销人员的管理可以有效的收集市场信息、产品销售状态、未来销售预测及促销活动效果等。业务员关心自己的产品同时必须关心竞品，也就是说，必须在了解自己产品的同时，必须对竞品了如指掌，价格，包装，市场策略，营销思路，广告投入，团队管理，薪金待遇等很多方面，甚至竞品公司上层也须要进行了解。从而指导我公司向上健康有序发展，这就必须要做好促销人员的管理工作。

三、促销活动的制定与执行市场就像是火车而商超就是火车头，火车头要想做好带头作用就必须有一个好的促销活动方案，然而促销活动的制定就必须做好市场信息的收集工作。一个好的促销活动还必须有一个好的执行力，执行力是考察业务员的准则，为此，执行促销活动是业务员的基本任务，关键在于好的执行力，无条件执行促销活动，完成活动任务，确保活动促销品的有效发放，活动的有效执行是必备素质。

四、进行终端监控市场策略。业务员在促销活动过程中必须做到活动的有效执行。并通过监控体系确保公司的财力物力的有效投放，对市场运作同时，监控产品的陈列，维护室外形象，负责pop的粘贴，同时收集消费者对促销活动的反馈信息，监控市场促销品的发放。

五、销售任务的分解与完成不折不扣的完成公司所交待的销售任务是每个业务人员最基本的素质与工作。要想有效完成销售任务，就必须学会销售任务分解，要想把销售任务分解的准确无误就必须对所负责的门店有足够的了解。

六、各类数据的统计与分析对于商超业务人员来说，每天要接触很多数据，包括销售数据、发货数据、产品库存数据、促销品发放及使用数据等等，做好各类数据的统计与分析可以有效的洞察每个门店销售状况，从而随时解决销售过程中产生的问题。

七、新市场的开发开发新的市场是每个业务人员必备的工作，对于商超业务员也不例外。

八、新产品的推广对于新产品的推广，商超扮演着非常重要的角色。商超是一个积聚人气的市场，各类人群都会聚集在商超内，所以对于商超业务员一定要有火车头的思想，做好新产品形象的维护及推广从而促进各类市场的新产品销售。

九、总结活动效果，上交市场计划业务员必须是有经验的并有经历的人，为此，留心自市场，将自己的心得体会写下来，在工作中必须不断的总结，是最重要的任务，这些作为公司改变多方面发展的依据。

十、自身能力的提高不断学习行业知识，不断提高业务素质，以便完成各项任务指标，跟上公司发展步伐。

计划二：在同事及公司领导的关怀下，我们销售工作的开展有了一定的成效，但也存在许多的问题与不足。适逢危机下严峻市场形势的挑战，作为销售负责人的我自当不遗余力、竭尽全力、倾其所有地工作态度拼力把销售工作做好、抓好，以不辜负同事及领导的信任与支持。下面我将从以下四个方面来进行阐述，请公司领导给予修正。

xx年可谓白酒行业的“新”挑战：

挑战一：中青年消费者的理性消费对白酒市场容量的致命打击；

随着人们生活水平的提高，对健康与品味的要求也越来越高。消费者在消费中考虑更喝好点”成为真正的白酒消费趋势，也就是只存在一定的中高端市场份额。

挑战二：政府的可作为将进一步真正影响到宏观政策对白酒整个行业的发展方向

在很多情况下，国家的宏观政策影响着能够决定一个行业的发展命脉。自九十年代中后期起，国家为了顺应消费潮流以及考虑到资源、环保方面，国家先后制定了计价、计量征税，纯粮固态发酵白酒行业规范等等宏观政策调高进入门槛等方针政策限制高度酒的发展。白酒行业特殊，如果国家的政策真正落实到位的话，白酒企业将至少一半以上面临倒闭。消费者同样很难看到白酒行业的新面孔的出现。

败下阵来，白酒行业“比得是实力”更为凸现。

xx白酒行业发展“新”格局：

受近年宏观政策以及白酒消费者消费行为的影响，国内白酒企业为规避从价、从量复合计征的白酒消费税，纷纷压缩、减产中低档白酒。在目前的税收体制下，白酒企业必然会面临这样一个选择：若谋利，则须断臂图存，砍掉低档酒，“另谋高就”。这其实便为白酒的高端市场或奢侈白酒的兴起铺就了一条必然之道。有竞争必然有输赢。适者生存的游戏规则在白酒行业更为显着。

综合以上所说，我们泸州老窖精品头曲将处于一个挑战极大，竞争市场激烈，但同时存在有好多机会的状态。面对本年顺

德的350万销售任务，感受到无比的压力，在压到纷天黑地的同时我们又存在希望的光明，最要取决于我们团队合作及公司的策略。有明确的发展战略，并根据战略采取适时的营销策略。任务侧不难达到，在遇到更强大竞争对手面前，也不会退出这场洗牌运动。

以安徽口子窖为代表的徽酒“终端为王”的市场操作，以金六福为代表的文化营销，以五粮液为代表的品牌营销，以郎酒为代表的商超营销模式无不在激烈的白酒市场取得了不俗的业绩。“赢在模式”是近五年白酒行业的主旋律。

我们应该也以“终端为王”的市场操作来操作。一个显而易见的真理是：绝大多数消费者是在商店中购买商品的，如果厂家无法使消费者在零售店中看得到、买得到、乐意买、愿意再买，那么，产品就永远卖不出去。

以终端场所带动影响渠道的销售，从而增加产品的销售，以达成销售量的效果。首先把350万的任务细分开来：剩下10个月的时间，每月做好销量拆分，准确清楚自己的工作内容和状态。（7月 万，8月 万，9月40万，10月40万，11月50万，12月45万，1月45万，2月20万，3月30万，4月32万，5月30万，6月25万）面对这些重大的任务量，我们必须再将它拆开到每镇每人每客户。01财年在不知不觉的已经走过2个月，剩下的只有短短的10个月时间，任务之大、时间之短令到我们感受到无比的压力。同时这个也必须每个兄弟来配合才能完成，以下我先将剩下的每月重点工作拆分开来：

10月必须把勒流和龙江2个镇开发出来，为旺季的销量做好准备工作。增加业务人员2名，配备促销下姐4个，以作为新开发区域拉动新开发场所拉动之用。加快场所的动销，陪合好销售业务的良性发展。做好调价后的善后工作，了解客户的反应。

12月强势的终端拜访，客情增加，做好元旦的小旺季准备工

作。一年工作下来，很多企业都用年底这个月的时间去跟客户做拜访、答谢等等，所以围餐的机会不断增加。所拜访发烧友和烟酒行促销在本月是一项重点工作。

5月5.1黄金周，天气开始转热，开始调整状态。关注其他竞品在淡季时场的动作，做好知己知彼，百战百胜。

以上是我01财年的一个具体工作安排，请公司领导审批指导工作。希望在以后合作的日子还有其他意见不合跟还有进步空间的地多多指教。

为了完成以上的销售目标我们必须制订更多的奖励方案，刺激兄弟们的积极性，提高工作的效率，完成目标。

终端网点必然是我们完成任务的主战场，要完成我们也必须赢在终端才是我们正确的选择出路的方向。建立好完善的终端管理制度，帮助各伙伴完成各自的销售任务，提高弟兄们的收入，从而增加他们的积极性和配合性。

## 贷款业务员工作计划篇七

1. 广泛的了解市场信息，发现有导向性的产品情报信息，并将所收集到的信息汇总。
2. 收集并掌握指定区域内种植面积排在前三的作物，主要品种，以及不同品种的特点，抗病性等。
3. 掌握指定区域内市场占有率靠前的农药厂家，分析其基本情况。
4. 搜集指定区域内卖的好的农药产品，记录其商品名、成分、含量、剂型、规格、使用方法、防治对象、产品卖点等信息。
5. 了解我公司在指定区域内投放的产品，其基本情况，市场

反响，使用效果等，积极搜集竞品信息。

6. 可能的话与市场销售人员对接，沟通了解市场基本情况。

7. 拜访当地经销商，零售店，与其沟通交流市场信息，寻找市场空白点。

8. 目前正值小麦种衣剂销售高峰，抓紧最近一段时间，了解市场信息，搜集卖的好的种衣剂产品，厂家，以及其配方、卖点等产品信息。