

最新业务发展年度工作计划表(汇总8篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。下面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。

业务发展年度工作计划表篇一

一、指导思想

全面贯彻公司的“务实”方针，以经销为龙头，以品质保证为基本依托，以开发商、设计院为突破口，以商业信誉为保障，进一步提高服务意识、质量意识、品牌意识，致力于推进天津建筑市场，推进我公司品牌的突破性进展，促进全市建筑质量的提高。

二、工作目标

- 1、抓好培训——着眼司本，突出骨干，整体提高。
- 2、老和潜在客户——经常联系，节假日送一些祝福留下好印象方便以后开展工作。
- 3、开发新客户——不断从各种渠道快速挖掘，积极推广公司品牌形象。
- 4、周、月总结——每周一小结，每月一大结。

三、实施策略

- 1、坚定信念。静下心，快速、融入、学习、进步。先做自己该做的，后做自己想做的。

2、加强学习，提高自身素养。

加强理论学习。学习实践水泥基渗透结晶性能优势与施工要点，学习商业运作，认真贯彻公司“务实”的方针，熟悉本行业各公司，学习各地先进经验，利用网络媒体及手中的报刊杂志、业务专著，认真加强学习、研究，及时掌握市场发展的动态和趋势，时刻站在学建筑领域的前沿阵地。

3、客户资源，全面跟踪和开发。

对于老客户，要保持关系。潜在客户，重点挖掘，舍得花精力。在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道快速开发新客户，积极推广公司产品、建立良好的品牌形象。

4、商业运作

找对人，说对话，办对事。善于分析，放开手脚，敢于表态！

5、走精干、高效路线

做到严谨、务实、高效，不折腾。不要贪多，做精做透很重要，碰到一个强大的对手或者榜样的时候，我们应该做的是去弥补它而不是挑战它。

（1）建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，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企业的根本。在明年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）完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，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。

四、销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。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。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，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。

业务发展年度工作计划表篇二

到现在为止我已经在公司担任业务员有四年的时间了。可以说我是公司数得着的老业务员之一，也是对公司的发展有一定贡献了。20xx年已结束，我对20xx年的工作做了总结，也对自己的这一年工作提前写下了业务员20xx年度工作计划，希望这一年的工作会做得更好！

转眼间又要进入新的一年20xx年了，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。出来

工作已过4个年头，家庭、生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在在新的一年里有更大的进步和成绩。

公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作则，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达8万元以上（每件4万元）。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到4.8万元以上代理费（每月不低于1.2万元代理费）。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，带来的无限商机，给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省著名商标》，承办费用达7.5万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达1万元以上。

学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给予我支持。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对20xx年的个人工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20xx年新的挑战。

20xx年取得更大的进步，自己就是这样一年一年的走过来的，从一个什么都不懂的毛头小伙到现在很有深度的资深公司业务员，我的成长充满了曲折，不过在今后的的工作中，我还是需要继续不断的努力，相信自己在20xx年一定走的更远！

业务发展年度工作计划表篇三

一、指导思想

坚持以马列主义、思想、理论和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻党的xx大和xx届三中全会精神，认真学习实践

科学发展观，坚持新党章规定，遵循“坚持标准、保证质量、改善结构、慎重发展”的方针，大力加强入党积极分子的培养教育计划，严格发展党员计划程序，着力建设一支素质优良、结构合理、规模适当、作用突出的党员队伍，为我校又好又快发展提供组织保证和人才保证。

二、目标要求

三、发展重点

重点要做好在青年教师骨干教师中发展党员，壮大党的队伍最基本的组成部分和骨干力量。重视在教学计划第一线和高知识群体、青年、妇女中发展党员。

四、基本措施

做好发展党员计划必须以保持党先进性为着眼点，始终把发展党员的质量放在首位，强化计划措施，落实计划责任，提高整体水平。

1、抓领导指导。要建立健全层层抓发展党员计划责任制。要加强督查指导，及时发现和解决发展党员计划中出现的苗头性倾向性问题。

2、抓组织建设，夯实基础。要高度重视入党积极分子建设，结合“三向培养”，努力把先进分子吸引到党组织周围。建立每年8名入党积极分子队伍，加强入党积极分子培养教育和管理，不断提高他们的思想政治素质和业务水平，为发展党员计划奠定基础。要建立定期分析制度，对入党积极分子定期考核，实行动态管理，保持入党积极分子队伍的生机与活力。

3、抓规范操作。规范发展程序，确保党员质量，是做好发展党员计划的重点。党支部要全面贯彻《党章》和《中国共产

党发展党员计划细则(试行)》的各项要求，全面执行发展党员测评制、预审制、公示制、一票决制和责任追究制，在发展党员的每一个环节严格程序、严格把关，坚决杜绝违反程序或简化程序发展党员的现象，确保计划不走样、要求不降低，坚决杜绝违反程序或简化程序发展党员的现象。

4、抓教育管理。加强对预备党员的教育管理，是提高新党员队伍整体素质的重要环节和必然要求。要适应形势任务发展需要，认真制定和实施预备党员教育培训计划。要坚持分类指导、因地制宜，根据不同职称、岗位、地域、年龄、文化的预备党员的特点，确定相应的教育内容和培训措施，增强教育培训的针对性和有效性，促使他们不仅在组织上入党，而且真正在思想上入党。

一、指导思想

全面贯彻党的大精神，以新时代中国特色社会主义思想为指导，按照“控制总量、优化结构、提高质量、发挥作用”的总要求，始终把政治标准放在首位，坚持慎重发展、均衡发展，不断提高发展党员工作的科学化水平。

二、总体计划

我镇20xx年度计划发展党员14名。其中，发展45周岁以下新党员的数量要占发展党员总数的75%以上，高中以上文化程度的占85%以上，基层生产一线的占65%以上，妇女党员占30%左右，确保各村(社区)党支部在20xx年度发展1-2名新党员。

三、工作要求和主要措施

(一)严把“入口关”，注重新发展党员质量。各党支部要严格按照党章规定的党员标准和《中国共产党发展党员工作细则》要求，突出政治标准，落实政治审查，坚持把发展新党员质量放在首位，严把党员“入口关”。坚持“五不发展”，

即：没有参加党的基本知识培训的不发展；入党积极分子没有经过一年以上培养考察的不发展；没有经过政审或政审不合格的不发展；手续不完备的不发展；群众反映的问题没有查清或党内外争议大的不发展。

(二)突出重点，做好新发展党员结构倾斜。一是学校、文化体育、医疗卫生等单位党组织要加强在教学科研骨干、学术带头人和高学历高级职称人员等各类拔尖人才中发展党员，做到科研前沿有党员，学术骨干有党员。二是对连续3年及以上未发展党员的村要加强培养和发展党员力度。三是注重从村委会干部、村级后备干部、农民工、返乡大学生、种养大户、致富能手以及积极参加志愿活动的优秀青年当中发展党员。四是“两新”组织要加强入党积极分子培养工作，注重在管理骨干和技术骨干中发展党员，影响和带动“两新”组织广大员工积极靠党组织，实现“两新”组织发展党员有序推进。

(三)严把程序，严肃发展党员工作纪律。在发展党员工作中，各党支部要严格按照发展党员程序，坚持好中选优，认真做好入党积极分子推荐、培养、考察、确定发展对象、政审、履行入党手续，预备党员教育管理、考察转正等环节，落实好预审、审批、谈话、“票决”、“三备案”、“五榜公示”，防止“带病入党”和亲发展党员，严禁异地发展党员和突击发展党员。各党支部确定入党积极分子后要向镇党委备案；入党积极分子经支部委员会讨论同意并报镇党委备案后方可列为发展对象；发展对象并经镇党委预审合格后，才提交支部大会讨论，支部大会对发展对象采取无记名投票方式进行表决，赞成人数超过应到会有表决权的正式党员的半数，才能通过接收预备党员的决议。镇委将对各党支部发展党员工作进行监督，对不坚持标准、不按规定履行程序，培养考察失职、审查把关不严的党组织及有关责任人进行批评教育，情节严重的给予纪律处分。对弄虚作假、违反规定吸收进党组织的党员一律不予承认。

四、组织领导

(一)高度重视，落实工作责任。各党支部要把发展党员工作纳入重要议事日程，按照“谁培养谁负责、谁考察谁负责、谁审批谁负责、谁接收谁负责”的原则，落实发展党员责任追究制。各党支部每半年要对发展党员工作计划的落实情况进行自查，并针对存在的问题及时提出解决的办法。镇委每半年对各党支部发展党员工作进行检查督导。同时，镇党委将加强党员档案的管理，指定专人负责，实行一人一档管理。

(二)强化指导，加大培训力度。镇党委将加强对党支部书记和党务工作者业务培训与指导，组织学《党章》《中国共产党发展党员工作细则》等相关文件，准确把握新时代党的建设关于做好发展党员工作的新要求，确保发展党员工作规范、严格有序。

(三)明确任务，抓好计划落实。各党支部要结合实际，研究制定本支部20xx年度发展党员工作计划，及时上报入党申请人、入党积极分子、推荐发展对象、接受预备党员、预备党员转正材料。

一、指导思想

以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，严格执行发展党员“十六字”方针，按照上级要求，创新理念、健全机制，以发展农村实用技术人才，特别是有带领群众致富能力的优秀青年入党为重点，努力把更多的优秀人才吸收到党组织中来，不断增强党员队伍的生机和活力。始终着眼于保持党的先进性，努力为新时期加强党的基层组织建设，建设社会主义新农村提供坚实的人才保证和力量支撑。

二、工作目标

全年计划发展党员2—3名，39岁以下、高中文化程度以上，重点在农村实用技术人才和致富能手的优秀青年中发展。对申请入党的积极分子登记造册，建立档案，确定培养人进行

跟踪考查和培养。有计划地推荐他们参加党的基本知识和理论学习的培训与教育。确保在发展党员过程中加强对积极分子和发展对象的思想教育，不断提高他们的政治素质和理论水平。

三、工作重点

1、优秀青年农民。注意发展文化程度较高、带头致富并能带领群众共同致富，积极参与农业产业结构调整、深化农村改革，为全面建设小康社会、建设社会主义新农村做出贡献的优秀青年入党，把种养致富能手、双带标兵以及优秀外出务工青年列入重点培养对象。

2、优秀村组干部。在村民小组中培养优秀年青队长向党组织靠拢。把政策理论水平高，工作能力强，业务精通，积极要求进步的优秀年青队长作为入党积极分子重点培养，争取做到成熟一个，发展一个。

四、切实加大工作力度，确保目标完成

1、制定计划，抓好工作落实。党支部要依据镇党委的党员发展计划，结合实际，做好党员发展工作计划。在发展党员具体工作中，一定要严格按照《党章》及《中国共产党发展党员工作细则》的规定程序办事，严禁违纪现象的发生。

2、培养一支数量足、素质高的入党积极分子队伍。有针对性地组织好对入党积极分子的培养教育，不断壮大入党积极分子队伍。各党小组要认真做好“推优”工作，以“推优”作为壮大党员队伍的重要措施，加强对“推优”对象的培养教育，保证入党积极分子的数量逐年稳步增长。建立入党积极分子台帐，详尽地登记入党积极分子的基本情况。

3、严把“入口关”，确保新党员质量。严格按照《党章》的规定，以新时期党员标准，把好“入口关”。切实按照《党

章》和发展党员工作的有关规定，认真履行入党手续。坚持发展党员工作全程联名推荐和公示制度，不断完善党员队伍自我纯洁机制，努力从制度上保证发展党员质量，保持党员队伍的先进性。坚持成熟一个、发展一个的原则，不搞突击发展。坚决防止和杜绝党员发展工作中的不正之风。

必须增强做好发展党员工作的紧迫感和责任感，把发展党员工作列入重要议事日程，经常研究党员发展工作。使我村的党员队伍发展壮大，成为一支有战斗力的队伍，在带领群众致富奔、建设新农村的各项工作中发挥中流砥柱的作用。

业务发展年度工作计划表篇四

1. 先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。考虑地广人多，交通涌堵，预约时最好选择客户在相同或接近的地点。

2在. 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、可以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、要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分设计工作，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，以最快速度响应工程商的需求，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。

二、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。

三、销售与生活兼顾，快乐地工作

1. 要定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流。

客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更快乐的环境下进行。

2. 对于老客户和固定客户，经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。

3. 利用下班时间和周末参加一些学习班，学习更多营销和管

理论知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯和产品，不断提高自己的能力。

以上是我20xx年销售工作计划，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，争取为公司做出自己最大的贡献。

业务发展年度工作计划表篇五

以“三个代表”重要思想和“构筑和谐社会”主要精神为指导，在实践当中不断坚持依法治教与以德治教相结合，围绕学校中心工作，进一步加强政治理论学习，强化政治思想教育，增强先进性标准，自觉做坚持党的基本路线的模范。

二、教学工作方面

- 1、及时拟定高一的教学计划，见附录1。
- 2、及时拟定高二的会考复习计划，认真总结，见附录2。
- 3、面对新的教材，新的内容，精心备课，注重日常教学常规的扎实与提升，及时认真总结，不断加强自身的教学能力。
- 4、紧密联系学生的实际情况，寻找科学合理的教与学的方法，让学生感兴趣。进行学情分析，做好引导，不仅仅教会知识，更重要授之于渔。促进学生今后的发展，长远的发展。

三、其他方面

- 1、加强自身的身体素质能力，只有具有更强的体魄才能在今后的教学工作中实现个人的价值。
- 2、不断进行终身自我学习，提高教学水平，提高学业水准，及时进行评价，不断更新，上学生满意的课，家长放心的课。

3、适当给自己生活的压力，认识生活，把握生活的程度，适当提醒自己的使命，让自己获得有价值。

附录1:

一、本学期教学目标、任务和要求

目标：学生进一步掌握一个通用的完整的设计过程，并从中得到创新意识、合作精神、审美情趣等情感和价值观的体验，学到一些和设计有关的知识与技能。不断提高学生的设计思维以及技术素养，发展学生的个性。

任务：争取提前上完设计1的教学内容，时间合理的话继续安排设计2结构与设计的教学内容。其间，有一次期中考试、一次模块考试和一次期末考试。在教学过程中留意试题的准备工作。

要求：学生尽快熟悉教学计划安排，根据自己的需要，合理安排自己的学习。其间，要完成一次实验课。有自己或小组的作品。

二、学生基本情况分析

学生对技术有一定的理论认识，还没有上升到理性的高度，学生对技术课程的学习尚处于无意识状态，但一直在受潜移默化的熏陶，有着一股想要学的热情，但积极性不是很高。

三、教学方法及其措施

采用案例分析的教学方法，通过演示、讨论、讲授使学生感受到技术就在大家身边，技术不断地发展，而技术的进步和发展对社会、对个人的学习、生活和工作带来了巨大的影响，使学生积极探究。注意不要过于专业化。尽量做到从身边熟悉的例子入手。

业务发展年度工作计划表篇六

转眼间又要进入新的一年—20xx年了，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。出来工作已过4个年头，家庭、生活和工作压力驱使我努力工作 and 认真学习。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达8万元以上（每件4万元）。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到48万元以上代理费（每月不低于12万元代理费）。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省著名商标》，承办费用达75万元以上。做驰名商标

与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达1万元以上。

□

学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。

业务发展年度工作计划表篇七

做好__年广告创收工作，对开创市场、媒体运营管理有着至关重要的意义，做好__年广告创收工作，对于我自己也具有十分重要的特殊意义。因此，我要调整好工作思路、增强责任意识，充分认识并做好今年广告创收工作。

一、制定每月、每季度的 工作计划 。充分利用现有资源，尽最大努力、最大限度的开拓广告市场。鉴于目前我们的终端数量有限的情况在争取投放的同时，也会为未来的市场多做铺垫工作，争取有大投放量、长期投放的客户参与进来。根据终端数量的增长情况，有针对性地调整工作策略、开发新的领域。

1、在第一季度，以市场铺垫、推动市场为主，扩大我公司的知名度及推进速度告知，因为处于双节的特殊时期，很多单位的宣传计划制定完成，节后还会处于一个广告低潮期，我

会充分利用这段时间补充相关知识，加紧联络客户感情，以期组成一个强大的客户群体。适当的寻找小一些的投放客户将广告投放进来，但我预计对方会有要求很低的折扣或者以货抵广告费的情况。

2、在第二季度的时候，因为有“五一劳动节”的关系，广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着天气的逐渐转热，夏季饮品、洗浴用品、防蚊用品等的广告会作为投放重点开发。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，广告市场会给后半年带来一个良好的开端，白酒、保健品、礼品等一些产品会加入广告行列。并且，随着我公司终端铺设数量的增加，一些投放量大的、长期的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的广告大战做好充分的准备。

4、年底的广告工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的终端铺设、客户推广，我相信是我们广告部最热火朝天的时间。随着冬季结婚人群的增加，一些婚庆服务、婚庆用品也会加入广告行列，双节的广告气氛也会在这种环境下随之而来。

我会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我的工作思路。争取把广告额度做到最大化！

二、制订学习计划。做市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

另外，在__年末的时候，我报考了____大学的_____专业，因为我了解到其中有很多的做影视前期、后期及管理的课程，广告部的管理、编播也会有很多这方面的工作，我将系统地、全面的进行学习，以便理论结合实际。好让自己在广告部能够发挥更大的作用。

三、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对__年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。__年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作、业务能力。

业务发展年度工作计划表篇八

现在我已经在公司担任业务员有四年的时间了。可以说我是公司数得着的老业务员之一，也是对公司的发展有一定贡献了。现在2011年已经结束，我想在岁末的时候就我一年的工作做一下总结，也对自己的工作提前写下了2018年工作计划范文，让自己在假期中能够安稳的度过，也让自己能够及时的认识到当前的形势，希望不会让自己失望！

转眼间又要进入新的一年2018年了，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。出来工作已过4个年头，家庭、生活和工作压力驱使我努力工作 and 认真学习。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作责，

在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达8万元以上(每件4万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到4.8万元以上代理费(每月不低于1.2万元代理费)。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，带来的无限商机,给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省著名商标》，承办费用达7.5万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达1万元以上。

二、制订学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的

生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给予我支持。

三、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。以上，是我对2018年的个人工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑得快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望2018年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接2018年新的挑战。

2018年，我有着更多的期待，相信自己一定能够在2018年取得更大的进步，自己就是这样一年一年的走过来的，从一个什么都不懂的毛头小伙到现在很有深度的资深公司业务员，我的成长充满了曲折，不过在今后的工作中，我还是需要继续不断的努力，相信自己在2018年一定走的更远！