

最新业务工作计划和目标(大全6篇)

计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

业务工作计划和目标篇一

200x年，武汉医药零售市场处于一个“大躁动”和“大整合”时代：一方面，各路资本涌入医药零售市场，一批药店特别是平价药房和超市在竞争激烈的市场的风口浪尖不平静地开张营业；另一方面，随着gsp认证工作在零售行业中紧锣密鼓地开展和大型的初具规模的连锁药店的稳中求进，又一大批的单体小药店在一夜之间关门倒闭或转向经营。

200x年，以新药推广为主要任务的终端部，在公司指导和悉心关怀下，同样是历经风雨，终见彩虹：

2、回收了大量的具有安全隐患的应收账款，压缩了部门的整体应收款；

3、整体地提高了员工的工资福利待遇。稳定了员工的思想，增强了员工的营销战斗力；

5、新开发普药配送客户45家，为公司新增普药回款860万

终端部之所以能扭亏为盈，这个成绩离不开终端部以“十项注重”为原则，在方方面面所打下的扎实基础：

首先，注重部门的基础管理工作，实行“每天每周每月”三级跳的管理模式，每天晨会、每天小结；每周例会、每周讨论；每月总结、每月清算，及时发现、分析并解决业务问题，

确保了部门日常工作紧张而有序地进行。

其次，注重调整部门的人员结构及岗位安排。做到了人人有事做，事事有人管。规范了业务操作流程，实现了工作上的“计划---执行---监管”回路闭合。

第三，注重精简部门的操作品种。3月初，部门原有大小各类品种共50余个，通过筛选、转移，最后确定16个品规为部门常规供货品种，基本做到了“做一个，起效一个”，以适销对路的品种赢得了客户的青睐。

第四，注重完善零售终端客户网络。部门现有终端客户户头330个，其中连锁店26家，单店304家，门店累计700多家，终端网络拥有率达70%以上。

第五，注重应收账款的缩减，特别是降低了现款结算品种的应收款，没有以高额应收款作为高额回款的代价。

第六，注重从“上品规”中寻找“上量”的突破口，把品规尽量做齐全，不只是捡好卖的成熟品种来“送货”。

第七，注重促销手段和营销方式的更新，真正做好新品种的推广宣传工作，做真正的业务员，不做简单的送货员。

第八，注重减少送货数量增加送货批次，努力提高产品的流通和周转速度，一方面保证客户货源充足，另一方面避免了积压，和货款安全隐患。

第九，注重适时完善业务考核体系，使分配制度更合理、公平、透明，提高了员工的工作激情和积极性。

第十，注重营造“务实、扎实、老实；少说空话、多做实事”的办事作风，杜绝了年轻人散慢、浮躁，小事不愿做、大事做不来的不端正的心态。

任重道远，知难前进□200x年度工作思路

200x年，终端部从发展战略上，依旧以“巩固和维护武汉医药零售终端网络；推广新品种，配送广普药”为部门主职。因为网络是通路资源，新药是利润源泉，普药是合作桥梁。

1、两手都要抓，两手都要硬。

两手抓：一手抓新药推广，一手抓普药配送

两手硬：新药推广：增加回款 压缩应收 确保毛利 打出拳头

普药配送：扩大区域 开发客户 提升比重 坚持原则

2、双重身份，双重考核

双重身份：既是新药推广人员，又是普药配送人员

双重考核：分新药指标和普药指标两块考核（新药指标为主要考核指标）

3、担子更重，激励更大

激励更大：奖优罚劣，多劳多得；工资定等级，奖金靠业绩；全年拿多少，只凭真本事。

（一）、新药推广目标：

1、实现新药销售回款1500万，确保毛利220万，比200x年度增长50%；

3、构建“零应付，小应收”的账款体系。争取在200x年上半年实现终端部与公司的现款交易，不欠公司货款，不占用公司资金。同时，通过加大产品流速，尽量压缩部门对客户的

应收款。

（二）、普药配送目标：

抓大放小，与武汉医药市场上的26家医药零售连锁巨头建立合作关系，通过谈判、协议等方式，逐步扩大它们在我公司的普药采购的份额。

（一）、新药推广回款任务量：

2、目标任务量： 1016×1.714 （公司整体目标增长率）=1740万元/年

3、任务分解：分任务到个人，确定基数，同比增长；“保底”考核，“目标”激励。详见《200x年终端部业务人员新药月度任务明细表》（略）

（二）、普药配送回款任务量：

1、目标任务量：2400万元/月（含调拨）。

2、任务分解：分区定人；任务细分、纵向到客户，横向到区域。详见《200x年终端部业务人员普药月度任务明细表》（略）

将“终端部”从“营销部”中划出，单独成立一个与其他部门并列平级的终端部，由营销副总分管，改变以前那种：

部中有部；

组织关系不明细，指令无所适从；

部门有很多领导，实际却很少有人管；

公司通知发放不到、精神传达不到，otc人员无归属感；

等一系列影响工作情绪和工作效率的、低效的、不顺的局面。

（一）、新药推广方面：

2、凡终端部操作的品种，公司在对武汉市场上的客户进行销售开票时，应与终端部执行统一的价格体系；或者完全不对武汉市场上的客户销售，统一由终端部对其供货。不要给客户留下“内外价格不一致”甚至“总经销商的供货价高于其它分销商的价”的印象。

（二）普药配送方面：

1、品种：购进一些适合于走零售终端药店这一条渠道的产品；满足零售药店采购的品牌及品规需求。我们可以通过综合这十几家连锁药店的经营品种目录，得出在零售药店中销量排在前500—1000位的品种，并将其采购到位。

2、价格：在销售政策允许的情况下，一步到位地将价格下放到同行最低，形成绝对的价格优势。

3、服务：完善进货计划收集、开票报价、配送运输、货物退换等全程服务系统，形成“对应人做对应事，专业人做专业事”的规范流程，提高服务质量。

4、考核：每月，公司以终端部普药配送实际回款金额的0.2%作为终端部普药配送的费用开支补贴，由终端部依据内部考核指标统一支配。

整体来说，部门从三大方面作出了相应的调整：

1、部门更加强调“计划—执行—监控—考核”的回路闭合；

2、完善了后勤服务工作，部门一切围绕业务转；

3、工作更具挑战性，回报更具刺激性。

(一)、新药推广方面:

1、废除主管制，打破基本工资固定制，实行业务员级别制和基本工作浮动制。

a□级别及基本工资:

警戒级: 700元 三级: 900元 二级: 1200元 一级: 1500元

b□级别确定条件:

一级: 实际回款在15万元/月以上, 或任务完成率为170%;
(以基数任务量为参照数)

二级: 实际回款在8万元/月以上, 或任务完成率为150%;

三级: 实际回款超过1.5万元/月, 或任务完成率超过118%;

警戒级: 不符合以上三条任意一条者, 均为警戒级; 连续三个月处此级别的业务人员, 调离岗位。

2、细分任务到每一个具体的业务员,

3、分客户到具体的业务员, 将客户编号变为: “区域+姓名+数字”

4、实行“客户区域制”和“开发个人制”:

5、调整考核指标及奖罚细则: (详见附表□200x年终端部新药考核指标及奖罚细则)

b□回款金额: 回款毛利

要求: 在客户接受的条件下, 尽量以较高的供货价格向客户

供货

奖罚：以回款毛利的8%作为月奖金；另2%作年终奖

c□应收账款

要求：增加“账款周期不得超过6个月，有超过6个月者，按金额的5%罚款。”

6、调整费用开支明细及标准

手机费：警戒级：0元 三级：100元 二级：200元 一级：300元

运输费：提前申请，经同意，如实核销；

促销费：依据标准，凭缴款单和同等金额的有效发票核销；

招待费：不得超过当月回款金额的1‰，事前申请；

其他商务：如开业、答谢、贺礼等，事前申请凭正规发票及收据核销；

除此之外，无任何开支项目。

（二）普药配送方面：

1、扩大区域

向郊区辐射。开发江夏、蔡甸、新洲、黄陂、东西湖五郊区的客户。

武昌、洪山、青山、汉阳、江夏、蔡甸江南片

乔口、江汉、江岸、新洲、黄陂、东西湖江北片

2、锁定客户

b□客户开发原则：

千万百计巩固大客户，开发大客户潜力（区级批发单位、大型连锁药店）

若即若离保留小客户（对单体药店，只要现款交易即可合作）

3、明确任务

分区定人；任务细分、纵向到客户，横向到区域。（详见□200x年终端部业务人员普药月度任务明细表》）

4、细化考核

原则：下滑惩罚、增长奖励；任务核算、按区统计

指标：回款金额、合作政策、应收账款、产出投入

业务员提成=（回款金额 - 任务基数）*0.2%

5、操作原则：

养笼中之鸟——巩固已有客户，开发潜力

捕漏网之鱼——开发空白客户，转移渠道

6、实施方法：推拉结合、批零统吃

推拉结合。推：由业务员走出去，送货上门；拉：请客户到公司，自行提货。

批零统吃。除同级批发商的调拨业务之外，其他的所有批发单位、医药、零售连锁药店的普药业务都可以做。

业务工作计划和目标篇二

一、情况分析：

(一) 幼儿园基本情况分析

我园现有班级13个，3个小班、5个中班、5个大班，幼儿人数530多人。班主任老师26名，（1）教师性质：其中在编教师33人，非在编教师9人，（2）教师学历：本科学历有17人，大专有9人；（3）教师职称：其中高级教师8名，一级教师10名、二级教师6名，0年新教师2名，非专业教师有3名。

(二) 幼儿园教育教学情况分析（略）

鉴于我园的实际情况，本学期我园的业务工作总体上：加大日常管理的规范，加强实践研究的有效。

二、指导思想

依据区研训部的工作重点，以《上海市幼儿园保教质量评价指南》等五大文件为指导，围绕幼儿园园务计划，以推进二期课改为核心，规范幼儿园的业务管理与有效运作；以区级课题《利用乡土资源开展幼儿园绿色教育主题活动的实践研究》为引领，以“乡土资源在幼儿园主题活动中的有效利用”为重点，以实施新教材、探索“绿色教育”课程园本化建设为抓手，开展扎实灵活多样的教科研活动和园本培训活动，提高不同层面教师专业素质，切实提高幼儿园的保教质量，促进幼儿全面健康和谐发展。

三、工作目标

1、以《利用乡土资源开展幼儿园绿色教育主题活动的实践研究》区级课题为引领，加强课程管理和园本教研力度，在新课程背景下开展绿色主题活动的设计与实施，将绿色教育落

实于生活、运动、学习、游戏四大板块，突显于环境材料、教学活动、幼儿发展、教师发展中，初步尝试“绿色教育”特色的课程园本化。

2、以《乡土资源在幼儿园主题活动中的有效利用》为研究重点，研究乡土资源在幼儿园生活、运动、游戏、学习中的有效利用（本学期侧重游戏、学习板块研究，下学期侧重生活、运动板块研究），提高教师新课程园本化实施的能力。

3、加强师资队伍培训，通过项目式培训、分层式培训模式，加强过程管理，引导教师个性化、自主发展，提高不同层面教师专业素养。

四、具体内容与措施：

重点工作

（一）加强教研组专题研究，提高课程园本化实施的能力。

（二）加强实践研究，切实提高教师课堂教学的能力。

（三）着力园本培训，加快教师成长发展。

（四）完善保教常规管理机制，加强保教工作过程化管理。

日常工作

（一）教科研工作

（二）家长、社区工作

（三）信息工作：

（四）语言文字工作：

五、每月具体工作安排（略）

以上是我园本学期的业务计划，在开展工作的时候我们还会根据实际适时调整和补充，立求将我园的保教质量不断提高。

业务工作计划和目标篇三

我们****公司作为以营销为主的公司，销售的好坏注定了整个公司的发展以及未来方向。

文员不是简单的往凳子上一坐，听听电话，发发文件就可以，需要的是眼活手快、会写能跑。因此，今后我要加强这方面的锻炼与学习每次发过传真后，过三五分钟都要打电话跟本人确认她收到没有。随时跟进客户的货出来没有，什么时候发，货到了没有。这些教会了我做事，做人都要有责任心。对自己负责，对公司负责，对客户负责。这样别人才能更信任你。赵领导给我们讲过一个故事，说有一老板让他的下属去菜市场看看土豆多少钱。他回来了说1块钱一斤。老板问他，土豆还有多少货啊，豆角多少钱一斤啊？他答不上来了。通过这个故事，我就知道我的工作能力还差得远呢。我要了解的永远不是个一个点，而是一个面。我要能举一反三的想到很多问题，因为我的工作职责是助理，所以我更要把领导需要用到的一切信息都搜集齐全。

我的计划分别有几个部分构成：

- 1、 提高自己的专业知识以及加强对公司产品的认知，熟悉公司的运作方式，更
- 2、 好的协助销售同事完成任务，帮助公司提高销售业绩
- 3、 好必要的备忘
- 5、 负责起草拟定公司各种规划、计划、标书、决定、通知

等文件书面材料

6、 做好各种迎检和客户接待的工作

8、 做好重要会议的筹备工作以及记录工作

下面总结自己的缺点：

有时出错多了，就过分小心了，一点小事也不敢做了，怕出错。所以有时会事事问，不免有时会让人觉得烦。我觉得这是一个很不好的现象。也是自己的一个弱点。怕挨骂，怕担责任。不过以后我会改进的。没有错误怎么会有改进，不犯错误又怎么知道什么是对的。不挨骂就更不知道自己错在哪，更不会对自己有全面的认识。打电话不积极。虽然每天都有打电话的规划，但是每次要打时总是要先盯着电话几钟。感觉很难。做事缺乏主动性。领导说一句就做一句等等.....

在新的一年里我会继续努力，把自己的缺点改正，相信自己一定能够做好，相信自己一定会在成长中得到更大的进步！

业务工作计划和目标篇四

1、履行楼层主管的工作职责，做到楼层主管日常工作流程能够和相关的部门工作协调；

2、熟悉本楼层的管理人员及员工，向他们了解他们所在工作岗位的情况；

3、熟悉本楼层的所有专柜，包括专柜名称、具体位置、经营商品的性质、经营方式及经营状态。

3、了解本楼层专柜经营中需要解决的问题，例如灯光照明、商品陈列、库存积压等等。

3、与各专柜沟通协调，解决其需要帮助解决的问题。

以上工作为主要工作思路，在具体的日常工作管理上须如此进行：

- 1、管理本楼层销售工作；
- 2、清楚掌握本楼层各专柜销售及货品、人员情况；
- 3、负责柜长、营业员工作分配、考勤、仪容仪表、行为规范；
- 4、帮助下属解决工作上的问题；
- 5、培训下属并跟进检查培训效果；
- 6、处理顾客投诉；
- 7、严格执行公司各项规章制度；
- 8、及时准确地将商品信息及顾客需求和建议反馈公司；
- 9、负责楼层环境清洁、灯光、道具、维修、安全；
- 10、按时更换、检查卖场陈列；
- 11、跟进公司促销活动的执行、宣导；
- 12、负责每月楼层盘点；
- 13、定期检查、抽盘后仓货品；
- 14、根据卖场实际情况，做适当人员调备；
- 15、负责下属工作质量及工作进度；

16、负责本楼层物料陈列、道具、管理；

17、拟定市场调查工作计划及实施；

18、对各专柜按公司制度进行管理并与其业主沟通协调来处理好双方的不同意见；

19、销售业绩分析工作。

业务工作计划和目标篇五

xx年是我们***广告部业务开展的开局之年，做好xx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xx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。

通过xx年年各项工作开展情况的总结，我充分认识到了自身存在的不足，总结当前及今后广告创收工作存在的实际问题，我计划xx年年做到如下几点：

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，争取有更多大投放量、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***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！

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xx年年年末的时候，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。

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xx年的一些设想，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。xx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。

业务工作计划和目标篇六

转眼间又要进入新的一年20xx年了，我出来工作已过个年头，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4万元以上代理费。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，给下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《xx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《xx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的客户，争取的单，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，我有着的期待，相信自己一定能够在20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20xx年一定走的更远！