

2023年语文代表工作计划和目标 医药代表工作计划(模板9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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

语文代表工作计划和目标 医药代表工作计划篇一

现在，医药行业的弊端就在于市场上同类和同品种药品价格比较混乱，各地区没有一个统一的销售价格，同样是炎虎宁各地区的和个生产厂家的销售价格上却是不一致的，这就极大的冲击了相邻区域的销售工作。使一些本来是忠诚的客户对企业失去了信心，认同感和依赖性。

以前各地区之间穿插，各自做各自的业务，业务员对相连的区域销售情况不是很了解，势必会对自己或他人的销售区域造成冲击。在药品的销售价格地方，在同等比例条件下，利润和销货数量是成正比的，也就是说销量和利润是息息相关。

总结这一年，可以说是自己的学习阶段，是xx和xx给了我这个机遇，我在企业大家都当我是一个小老弟，给予了我非常大的厚爱，在这里道一声谢谢。

自从做业务以来承担责任xx和xxx地区，可以说xx和xx把这两个非常好的销售区域给了我，对我有非常大的期望，可是对于我来说却是一个非常大的考验。在这过程中我学会了不少。包括和客户之间的言谈举止，自己的口才得到了锻炼，自己的胆量得到了很大的提升。

可以说自己在这一年中，自己对自己都不是很满意，首先没能给企业创造很大的利润，其次是没能让自己的客户对自己

很信服，有一些客户没能维护的很好，还有就是对市场了解不透，没能及时掌握市场资讯。这些都是我要在20xx年的工作中首先要改进的。

20xx年，新的开端□xxx既然把xxx□xxx□xxx□xxx□xxx五个大的销售区域交到我的手上也可以看出xxx和xxx下了很大的决心，因为这些地区都是我们的根据地。为我们企业的成长打下了坚实的基础。

- 1、对于老客户，和固定客户，要频繁保持联系，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。
- 2、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户资讯，包括货站的基本资讯。
- 3、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。

1□xxx

__x地区商业企业较多，都是一些较大的具有潜力的可在开发型客户资源，现有商业企业属于一类客户，较大的个人属于二类客户，个人诊所属于三累客户。这几类客户中商业企业仍需要__x的大力帮助。帮我维护好这些客户资源在一点点的转接过来。

2□xxx

__x地区现有的客户中除几家商业外，还有一些个人，在个人做药中，各地区都没有开发出大部份的做药个人，这些小客户其实能给我们创造非常大的利润。我应该频繁的在当地的货站，药店等周边找寻新的客户资源，争取把各地区的客户资源都超过百名以上。

3□xxx

xxx地区距离沈阳较近，货物的价格相对来说较低，只有频繁的和老客户沟通，才知道现有的商品价格。这样才能一直的拉拢老客户。在新客户的开发上，要从有优势的品种谈起，比如xxx□还有就是xxx地方。还有就是当地的商业企业一定要看紧，看牢。

4□xxx

xxx地区，一直不是很了解，但是从侧面了解到_x地区是最难做的一个地区，但是这也是一个足够大的挑战。商业是不少，可是做成的却很少。这是一个极大的遗憾。在这一年中一定要多对这些商业下手才能为自己的区域多添加新鲜的血液。

5□xxx

属于xxx区域，此区域有一些品种要及其的注意，因为是属于xxx的品种，但是我会尽的能力去开发新的客户资源，虽然说这个地区不好跑，但是我也一定要拿下。没有翻不过去的墙，走不过去的茨。

结合以上的想法，下面是我本年对自己的规定：

- 1、每月要增加至少15个以上的新客户，还要有5到10个潜在客户。
- 2、每月一个总结，看看自己有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。并及时和内勤沟通，得到企业的最新情况和政策上的支持。
- 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、对所有客户的都要有一个很好的工作态度，但是对有一些客户提出的无理规定上，决不能在低三下气。要为企业树立良好的形企业形象。

5、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做事，让客户相信我们的工作能力，才能更好的完成任务。

6、要对企业和自己有足够的信心。拥有健康、乐观、积极向上的工作态度，这样才能更好的完成全年任务。

7、与其他地区业务和内勤开展交流，有团队意识，这样才能更好的了解最新的产品情况和他们方法办法。才能不断增长业务技能。

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，向其他的业务员探讨，和____研究客户心里，一同努力克服，为自己开创一片新的天空，为企业做出自己的贡献。

语文代表工作计划和目标 医药代表工作计划篇二

1)产品的目录，定货单、送货单

2)和客户洽谈的相关资料：如名片、客户资料、客户记录、价格表、电话本、记录本、计算器、商品说明书、样品、产品照片、产品的广告以及其它宣传资料等。

3、拜访前的准备事项

1)了解被拜访对象的姓名、年龄、住址、电话、经历、兴趣、性格、家庭情况、社会关系、最近的业务情况等。

2)要随时掌握竞争对手的销售情况及一般客户对他们的评价，

了解同行及相关产品的最新变动及产品信息。

语文代表工作计划和目标 医药代表工作计划篇三

1、根据历史数据及医院目前状况，与主管探讨目标客户销售增长机会

(1) 医院产品覆盖率及新客户开发

(2) 目标科室选择及发展

(3) 处方医生选择及发展

(4) 开发新的用药点

(5) 学术推广活动带来的效应

(6) 竞争对手情况

(7) 政策和活动情况

2、根据所辖区域不同级别的医院建立增长预测

3、与主管讨论

(1) 了解公司销售和市场策略，本地区销售策略

(2) 确定指标

4、分解目标量至每家医院直至每一个目标科室和主要目标医生

1、制定月/周拜访行程计划

(1) 根据医院级别的拜访频率为基本标准

(2) 按本月工作重点和重点客户拜访需求分配月/周拜访时间

(3) 将大型学术会议、科内会纳入计划

2、按计划实施

1、拜访计划：

按不同级别的客户设定拜访频率，按照工作计划制定每月工作重点和每月、每周拜访计划。

2、访前准备

(1) 回顾以往拜访情况，对目标客户的性格特征、沟通方式和目前处方状况，与公司合作关系进行初步分析。

(2) 制定明确的可实现可衡量的拜访目的。

(3) 根据目的准备拜访资料及日常拜访工具（名片、记事本等）。

(4) 重要客户拜访前预约。

3、拜访目标医院和目标医生

(1) 按计划拜访目标科室、目标医生，了解本公司产品应用情况，向医生陈述产品特点、利益、说服医生处方产品。

(2) 熟练使用产品知识及相关医学背景知识，熟练使用销售技巧。

(3) 了解医生对产品的疑义，及时正确解除疑义。

(4) 了解竞争产品信息。

(5) 按计划拜访药剂科（药库、门诊病房、病区药房），以及医院管理部门（院长、医教科、社保科）相关人员。

a□了解产品库存和进货情况。

b□了解医院政策管理动向。

c□了解竞争产品信息。

d□与以上所有提及人员保持良好客情关系。

4、拜访分析及总结

(1) 整理及填写拜访记录。

(2) 拜访目标、销量达成情况分析。

(3) 制定改进方案□smart□和根据工作计划。

1、目标医院

(1) 与目标医院的药剂科、采购、库管、药房组长建立良好的合作关系，确保公司产品在医院内渠道畅通。

(2) 与目标医院内的相关学术带头人建立良好关系，获得学术支持，了解客户学术专长，与公司共同培养学术讲者。

(3) 与目标科室主任建立良好关系，确保业务活动受到他们的支持。

(4) 确保社保产品在医院社保范围内正常使用。

2、目标医生

- (1) 每月做目标医院、科室和医生的销售分析和计划。
- (2) 根据计划开展科室和医生的增量活动。
- (3) 根据计划拓展医院、科室和目标。

1、及时认真和了解公司市场销售策略，如市场部活动季报等。

2、举行科内会。

(1) 按科室、产品制定科内会覆盖计划。

(2) 按计划举行科内会，熟练运用讲课技巧和学术知识达到产品宣传目的。

(3) 每月回顾科内会执行效果。

3、执行大型学术会议。

(1) 按科室、产品制定学术活动覆盖计划。

(2) 按照覆盖计划邀请客户。

(3) 会前准备、计划、分工。

(4) 按照分工担任相应会议组织职责。

(5) 保证被邀请客户到会率90%以上。

(6) 会后总结、评估会议效果，提出改进建议和计划。

(7) 按大型会议主题，与目标医生进行会前预热和会后的相关科会。

1、熟练掌握公司产品知识，相关疾病知识和临床背景知识，

与目标客户做专业的学术沟通。

2、练习演讲技巧，独立组织小型学术会议。

3、认真学习，熟练掌握每季度大型学术会议和科内会的主题和学术演讲资料。

4、认真学习理解公司提供的q&a资料，及时与目标医生沟通。

5、将目标医生的问题及时反馈给公司，并追踪答复。

1、掌握医院基本信息，建立医院档案，并定时更新（每月）。

2、建立目标医生档案系统。

3、及时（每月）掌握和反馈目标医院产品销售及库存情况。

4、建立科室销量跟踪系统。

5、建立科会和学术推广活动覆盖目标医生的计划和统计档案。

6、及时反馈竞争对手的基本销售状况（如促销手段、临床宣传方法、销量等）。

1、周会：递交周工作计划和总结，拜访行程等，及时反馈市场信息并积极参与讨论。

2、月会、季度会：有数据支持及分析的业务回顾和工作计划。

（1）销售数据回顾。

（2）业务活动总结回顾。

（3）竞争产品信息。

(4) 阶段销售计划。

(5) 经验分享。

语文代表工作计划和目标 医药代表工作计划篇四

二、在维护老客户的同时要不断从开发新客户（尽一切努力找到统方）。

三、不断学习丰富自己，加强业务能力。四、今年对自己有以下要求：

1、每周要拜访6个以上的客户，科主任每周两次。

2、一周一小结，每月一大结，一季度再一大结，一年一总结，一年一计划。找出工作中的失误和不足，及时纠正并记录避免下次再犯。

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。

4、严于律己，学习亮剑精神，不断加强业务方面的学习，多看书及相关产品知识，上网多查阅相关资料，与同行们交流向他们学习更好的方式方法。

5、加强对客户的服务意识，为公司树立良好的形象。以上是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会多向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，为公司作出自己最大的贡献。

每日必做：

27. 睡前二十分钟，找出当天工作中的不足每周必做：

1. 参加一次科室学习推广会。2. 做一次重点医生的家访。3. 请一个目标医生户外活动一次。4. 交一个医生

或**做朋友。5. 收集一次疗效显著的病例。

6. 根据可客户的爱好、学习一门知识。7. 与一名优秀同事做一次请教沟通。8. 与经理或主管谈心一次。9. 与一名新同事沟通交流一次。

10. 浏览一次公司的网页，了解公司的最新动态。11. 总结一次本周工作中的不足。12. 协助主管开一次科会。13. 参加一次找差距式的周例会。14. 查找一次本周不足，制定纠错措施。15. 参加一次‘案例’轮讲轮训课。16. 核销一次本周的费用。

1. 统计一次当月的销量。

2. 兑一次费（不带金销售的不在次列）3. 排一次当月医生的用量，并重点维护。4. 把同类品种做一次比较，找出差距。5. 系统分析一次客户资料及竞争对手。6. 制定一次针对性对策。7. 开发一位目标医生。8. 交一位医生做朋友。9. 参加一次市场部每月例会。10. 根据业务排名找一次不足。

11. 请教一次排名上升业务员的工作经验。12. 参加或讲一次业务培训课，并做好记录。13. 申请一次下月的维护费。

语文代表工作计划和目标 医药代表工作计划篇五

语文课代表工作总结，一般总结班内同学在语文学科的成绩，以及平时的作业等学习生活。

为了更好让大家理解本班语文学科的学习情况，接下来我会将会对前一个月的语文学习情况作一个简单的总结。

整体上来说，同学们学习语文的态度还是很好的。

在上课方面，同学们认真听课，适时做笔记，遇到不懂得问

题课后也会去请教老师，并敢于提出不同的意见。

在交作业方面，大家都能够准时上交以便老师批改，很少有拖欠的情况出现，而且大部分同学都会很认真地完成作业，遇到不懂得问题也懂得问同学或和同学共同讨论，这大大的促进了同学们的学习效率，更增添了学习语文的范围。

不过，有优点就会有缺点。本学期语文课上发言的同学比之从前少了很多，课堂气氛稍微有点沉闷。在课上经常是只有几位同学能积极发言，而其他同学总是低头听着。上课举手发言能够锻炼思维能力，并且紧紧跟随着课堂，不会有走神的现象出现，但大多数同学都很少举手，不肯发表自己的见解，这一点还希望各位家长能进行开导，让更多的同学深深投入到课堂学习中来。

另外，在作业方面，由于语文是重于理解和记忆的科目，因此同学们在做卷时会有一份答案，这是为了让同学们做完阅读题或其他题目后自己进行修改。但是，也正因为这样，让许多同学产生了依赖心理，做题时想着有答案就会敷衍，这样就失去了给同学们答案的原本意义。所以我希望各位叔叔阿姨能够进行督促，真正做到每做一道题，就能多一份收获。

在考试方面，由于同学们的努力，本班的语文成绩整体来说还是非常不错的。虽然取得了进步，但我们也仍有不足，有缺点不要紧，重要的是要懂得改正缺点，也希望各位叔叔阿姨能尽量配合，这样才能取得更好的成绩。

语文代表工作计划和目标 医药代表工作计划篇六

1、心理准备

针对此情况，作为本公司业务人员，首先在心理上不能被潜在客户对推销人员的这种厌烦心理和行为吓倒，要相信以本公司officemate品牌在办公文仪用品行业较高的知名度和美

誉度、在成都行业市场业已取得的市场占有率和已有客户(特别是四川省政府、成都市政府和成都军区等大客户)与公司形成的良好合作关系、对公司产品和服务的信赖和业已形成的忠诚度,相信通过自身对工作积极的态度、对产品对自身的充分自信、诚恳谦虚热情的品格和良好的服务意识,可以打动客户,赢得顾客的好感和信赖,以至最终达成合作意向。

2、开场白

在具体工作的开展当中,由于客户的厌烦心理总会在某种程度上存在,所以在初访前,有必要整理、制定出一套统一的简短、明了的开场说辞(开场白)。

如,“您好,我是成都officemate也就是办公伙伴公司的工作人员,目前公司经营着10000多种办公文仪用品,凭借我们与众多国内外知名办公用品品牌建立的战略合作关系和全国集中联合采购oem的强大优势,相信可以满足贵公司多样化、不同层次的办公需要。”等等,通过培训时的反复模拟演练,达到子正圆腔、清晰、简洁(统一使用普通话,以示规范)的效果,并将开场白时间控制在1分钟以内。

3、办公环境、人员观察,并寻找访问机会。

在踏入客户办公室之前,首先找寻一下该公司负责接待或日常行政或文秘人员的位置,凭借经验感知其是否上述三类工作人员,再看其是否空闲,如其正在接打电话、与人交谈或埋头整理文件,就不应贸然上前;待其稍微空闲,再上前,递上名片,进行开场白,并索要其名片或电话等联系方式,以便于初访后的电话email联系、跟进。与此类工作人员建立良好关系后,由其向所在公司后勤或采购部门引荐自己。

4、初访工具(产品目录单、名片等)应用

在初访之前,应由公司统一制定产品目录单,目录单上应注

明一些常用产品的价格、规格、型号及批量折扣等基本信息，一方面体现公司管理的规范性(目录单美观、简洁、清晰)，以区别于一般推销人员，另一方面便于对方就自身需要进行检索，同时也是吸引对方注意力的有效工具，在对方翻看产品目录的同时，也给了我们销售人员进行开场白和对本公司介绍、产品讲解的机会和时间。

5、礼仪、着装等

穿戴整齐，微笑，面对冷遇和呵斥的坦然，自信，体现自身良好职业素质，从而体现出良好公司形象和人员管理水平等。

特别强调的是，作为客户经理应身先士卒，应带领属下销售人员一起进行初访潜在客户的工作，以获得拜访客户的直接经验，为业务人员做出表率，也有助于对业务人员的工作表现做出正确评价、评估和监督，并对其不足给予指导、建议，对其成绩给予表彰、鼓励等。

1、总结内容：

总结内容应包括：客户办公规模大小、办公人员数量、办公用品使用情况(包括使用品牌、数量等)等，这些都需要在初访时，通过有意识的观察和在对方态度友善情况下的询问获得。

2、召开例会

- (1) 获得的客户信息的是多是寡，有无合作意向达成；
- (2) 在拜访过程中那些环节做的比较到位、哪些还有待改进；
- (4) 是否需要采取新的工作方式。

就拜访中遇到的问题与挑战，畅所欲言，总结经验，吸取教

训，并形成书面工作总结，公司存档，交由公司有关领导审阅、批示。

语文代表工作计划和目标 医药代表工作计划篇七

1. 总结一次本季度的工作，找出不足。
2. 汇总一次医院的季度销量。
3. 评述一次本季度中的每月销量。
4. 收集一次专家的学术论文并上报公司。
5. 和主管、内勤分析研究一次业务工作计划。
6. 参加市场部全体员工聚餐联欢一次。
7. 参加一次市场部季度工作计划，深入学习公司的企业文化。
8. 汇总一次的档案，上报省区。
9. 认真做一次下季度工作计划。
10. 细化一次下季度工作、销售目标。
11. 确立一次目标医生的销售排行，并重点维护。
12. 调整心态，善用阳光思维，永不言败。

语文代表工作计划和目标 医药代表工作计划篇八

医药专业销售需要高素质的、有成功进取心医药代表。以往的销售员仅有送货和签合同等的功能，现代医药代表是企业与医生之间的载体，公司产品形象的大使，产品使用的专业

指导，企业组织中成功的细胞。

通过招聘的形式，建立一支5—10人的销售团队，进行系统的、专业的药物知识、沟通技巧的全面培训（3—5天）。以便快速的了解公司及药品情况，并迅速进入市场。以后每周进行培训，月底考核，制定详细、科学的培训考核方案。

重点开发二、三级医院（县、市级医院），同时普及一级医院（乡镇卫生院、社区服务站、规模大的门诊部），以销售“区域代理”品种为主，确保客户享受销售权和区域保护政策。有利于建立和保持良好的客户关系。

1、销售目标：争取1—3个月，完成县内医疗机构的临床药品销售目标，3—6个月初步建立全市医疗机构的临床药品销售目标。逐步覆盖到全省及周边。利用多种营销手段，和院长、药房主任、临床医生建立良好的朋友关系。实现共赢互利，对客户中的关键人物进行有效说服及定期拜访，为应用我们产品的客户提供帮助、解决问题、清除障碍，及时收集市场综合信息和竞争对手产品及市场信息。

2、药品提成方案初步建议：

院长：5%

药房主任：2%

临床医生：20—30%

以上提成均按药品供货价百分比计算。（根据具体药品价格再做进一步明细）

3、产品进入医院的具体方法：

（1）通过行政手段使产品进入。可以到医院的上级部门，如

卫生局或政府部门进行公关，从而使他们出面使产品打进医院。

(2) 召开新产品医院推广会。时间、地点确定好以后，将该区域内大中小型医院的院长、药剂科主任、采购、财务科长和相对应科室的主任、副主任以及有关专家请到，邀请比较有名的专家教授、相应临床科室的主任在会上讲话以示性，进行产品的交流，发放礼品或纪念品，以达到产品进入医院的目的。

(3) 通过医院临床科室主任推荐。在做医院开发工作时，若感到各环节比较困难，可先找到临床科室主任，通过公关联络，由他主动向其他部门推荐企业的产品。一般情况下，临床科室主任点名要用的药，药剂科及其他部门是会同意的。此外，医院开发工作本身也应该先从临床科室做起，先由他们提写申购单后，才能去做其他部门的工作。

(4) 通过间接的人际关系使产品进入医院。对医院的各个环节作了详细的调查后，若感觉工作较难开展，可以从侧面对各环节主要人员的家庭情况和人际网络进行了解。了解清楚医院相关人员的详细个人资料，以及与他最密切的人（朋友、孩子、亲属），然后有选择性地间接接触访问，通过他们间接地将产品打入医院。

(5) 试销进入。先将产品放到医院、卫生院、门诊部试销，从而逐步渗透，最终得以进入。

总之产品进入医院，成为临床用药，需要一定的程序和方法，需要销售人员充分利用天时、地利、人和的各种优势。

三、市场促销与维护

(1) 一对一促销

由医药销售人员与某个科室主任、医生面对面的私下交流来实现的。药品销售人员事先备好工作证、产品说明书、产品样品、产品临床报告、产品宣传册、产品促销礼品等资料，这样进行交流时才会更方便。

（2）一对多促销

主要是指药品销售人员与在同一个办公室里的三、五个医生交谈的形式。在此场合下必须做到应付自如，遇乱不惊，运筹帷幄，掌握谈话的主动权，整个交流过程中药品销售人员以一位学生求教的身份出现。

（3）人员对科室促销

在药品刚进医院时，组织门诊、住院部相关科室的医务人员，在饭店或酒店进行座谈，以宣传新产品为由建立促销网络，可以给一定的组织费，让科室主任把门诊部坐诊医生和住院部医生通知到位，定在某一时间和地点开座谈会。为每人准备一套产品资料（产品样品一盒、说明书、产品宣传册、临床报告书、促销礼品各一份），会议过程中，要注意保持温馨、和缓的气氛。座谈会内容可分为公司简介（主要介绍公司的发展前景）、产品知识、临床报告（侧重于谈产品作用机理、用法用量）三个方面。会议快结束后就餐并发小礼品。并要求各到会人员留下姓名、住址、电话，便于以后互相交流。

（4）定期以产品交流形式，组织院领导及其亲属参加旅游及其他观光活动。加深相互之间感情，以确保我公司的产品在医院长期稳定销售。

语文代表工作计划和目标 医药代表工作计划篇九

目前，全国都正在开展着医药行业的整改阶段，但只是一个刚刚开始阶段，所以现在还处在一个没有特定的规章制度

之下，市场过于凌乱。我们要在整改之前把现有的企业规模做大做强，才能立足于行业的大潮之中。

现在，各地区的医药企业和零售企业较多，但我们应该有一个明确的成长方向。现在是各医药企业对待新产品上，不是很热衷。而对待市场上卖的开的品种却卖的很好。但是在有一个特点就是要么做医院的品种买的好，要么就是在同类品种上价格极低，这样才能稳定市场。抓住市场上的大部分市场份额。

现在，医药行业的弊端就在于市场上同类和同品种药品价格比较混乱，各地区没有一个统一的销售价格，同样是炎虎宁各地区的和个生产厂家的销售价格上却是不一致的，这就极大的冲击了相邻区域的销售工作。使一些本来是忠诚的客户对企业失去了信心，认同感和依赖性。

以前各地区之间穿插，各自做各自的业务，业务员对相连的区域销售情况不是很了解，势必会对自己或他人的销售区域造成冲击。在药品的销售价格地方，在同等比例条件下，利润和销货数量是成正比的，也就是说销量和利润是息息相关。

总结这一年，可以说是自己的学习阶段，是xx和xx给了我这个机遇，我在企业大家都当我是一个小老弟，给予了我非常大的厚爱，在这里道一声谢谢。

自从做业务以来承担责任xx和xx地区，可以说xx和xx把这两个非常好的销售区域给了我，对我有非常大的期望，可是对于我来说却是一个非常大的考验。在这过程中我学会了不少。包括和客户之间的言谈举止，自己的口才得到了锻炼，自己的胆量得到了很大的提升。

可以说自己在这一年中，自己对自己都不是很满意，首先没能给企业创造很大的利润，其次是没能让自己的客户对自己很信服，有一些客户没能维护的很好，还有就是对市场了解

不透，没能及时掌握市场资讯。这些都是我要在20xx年的工作中首先要改进的。

20xx年，新的开端□xx既然把xx□xx□xx□xx□xx五个大的销售区域交到我的手上也可以看出xx和xx下了很大的决心，因为这些地区都是我们的根据地。为我们企业的成长打下了坚实的基础。

1、对于老客户，和固定客户，要频繁保持联系，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。

2、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户资讯，包括货站的基本资讯。

3、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。

1□xx

xx地区商业企业较多，都是一些较大的具有潜力的可在开发型客户资源，现有商业企业属于一类客户，较大的个人属于二类客户，个人诊所属于三累客户。这几类客户中商业企业仍需要xx的大力帮助。帮我维护好这些客户资源在一点点的转接过来。

2□xx

xx地区现有的客户中除几家商业外，还有一些个人，在个人做药中，各地区都没有开发出大部份的做药个人，这些小客户其实能给我们创造非常大的利润。我应该频繁的在当地的货站，药店等周边找寻新的客户资源，争取把各地区的客户资源都超过百名以上。

3□xx

xx地区距离沈阳较近，货物的价格相对来说较低，只有频繁的和老客户沟通，才知道现有的商品价格。这样才能一直的拉拢老客户。在新客户的开发上，要从有优势的品种谈起，比如xx□还有就是xx地方。还有就是当地的商业企业一定要看紧，看牢。

4□xx

xx地区，一直不是很了解，但是从侧面了解到xx地区是最难做的一个地区，但是这也是一个足够大的挑战。商业是不少，可是做成的却很少。这是一个极大的遗憾。在这一年中一定要多对这些商业下手才能为自己的区域多添加新鲜的血液。

5□xx

属于xx区域，此区域有一些品种要及其的注意，因为是属于xx的品种，但是我会尽最大的能力去开发新的客户资源，虽然说这个地区不好跑，但是我也一定要拿下。没有翻不过去的墙，走不过去的茨。

结合以上的想法，下面是我本年对自己的规定：

- 1、每月要增加至少15个以上的新客户，还要有5到10个潜在客户。
- 2、每月一个总结，看看自己有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。并及时和内勤沟通，得到企业的最新情况和政策上的支持。
- 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、对所有客户的都要有一个很好的工作态度，但是对有一些客户提出的无理规定上，决不能在低三下气。要为企业树立良好的企业形象。

5、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做事，让客户相信我们的工作能力，才能更好的完成任务。

6、要对企业和自己有足够的信心。拥有健康、乐观、积极向上的工作态度，这样才能更好的完成全年任务。

7、与其他地区业务和内勤开展交流，有团队意识，这样才能更好的了解最新的产品情况和他们方法办法。才能不断增长业务技能。

以上就是我这一季度的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向其他的业务员探讨，和xx研究客户心里，一同努力克服，为自己开创一片新的天空，为企业做出自己最大的贡献。