

最新业务员工作计划(实用5篇)

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。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。

业务员工作计划篇一

根据公司年度深圳地区总销售额1亿元，销量总量5万套的总目标及公司年度的渠道策略做出以下工作计划：

一、市场分析

空调市场连续几年的价格战逐步启动了二、三级市场的低端需求，同时随着城市建设和人民生活水平的不断提高以及产品更新换代时期的到来带动了一级市场的持续增长幅度，从而带动了整体市场容量的扩张。年度内销总量达到1950万套，较年度增长11.4%。年度预计可达到2500万-3000万套。根据行业数据显示全球市场容量在5500万套-6000万套。中国市场容量约为3800万套，根据区域市场份额容量的划分，深圳空调市场的容量约为40万套左右，5万套的销售目标约占市场份额的13%。

目前格兰仕在深圳空调市场的占有率约为2.8%左右，但根据行业数据显示近几年一直处于洗牌阶段，品牌市场占有率将形成高度的集中化。根据公司的实力及年度的产品线，公司年度销售目标完全有可能实现。年中国空调品牌约有400个，到年下降到140个左右，年均淘汰率32%。到年在格力、美的、海尔等一线品牌的围剿下，中国空调市场活跃的品牌不足50个，淘汰率达60%。年度lg受到美国指责倾销；科龙遇到财务问题，市场份额急剧下滑。新科、长虹、奥克斯也受到企业、

品牌等方面的不良影响，市场份额也有所下滑。日资品牌如松下、三菱等品牌在年度受到中国人民的强烈抵日情绪的影响，市场份额下划较大。而格兰仕空调在广东市场则呈现出急速增长的趋势。但深圳市场基础比较薄弱，团队还比较年轻，品牌影响力还需要巩固与。根据以上情况做以下工作规划。

二、工作规划

根据以上情况在主抓以下工作：

1、销售业绩

根据公司下达的年销任务，月销售任务。根据市场具体情况进行分解。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系统及各个门店，完成各个时段的销售任务。并在完成任务的基础上，提高销售业绩。主要手段是：提高团队素质，加强团队管理，开展各种促销活动，制定奖罚制度及激励方案(根据市场情况及各时间段的实际情况进行)此项工作不分淡旺季时时主抓。在销售旺季针对国美、苏宁等专业家电系统实施力度较大的销售促进活动，强势推进大型终端。

2、代理商管理及关系维护

针对现有的k/a客户、代理商或将拓展的k/a及代理商进行有效管理及关系维护，对各个k/a客户及代理商建立客户档案，了解前期销售情况及实力情况，进行公司的传播和公司年度的新产品传播。此项工作在8月末完成。在旺季结束后和旺季来临前不定时的进行传播。了解各k/a及代理商负责人的基本情况定期进行定期拜访，进行有效沟通。

3、品牌及产品推广

品牌及产品推广在年至年度配合及执行公司的定期品牌宣传及产品推广活动，并策划一些投入成本，较低的公共关系宣传活动，提升品牌形象。如格兰仕空调、环保、爱我家等公益活动。有可能的情况下与各个k/a系统联合进行推广，不但可以扩大影响力，还可以建立良好的客情关系。产品推广主要进行一些路演或户外静态展示进行一些产品推广和正常营业推广。

4、终端布置

根据公司的年度的销售目标，渠道网点普及还会大量的增加，根据此种情况随时、随地积极配合业务部门的工作，积极配合店中店、园中园、店中柜的形象建设。积极对促销安排上岗及上样跟踪和产品陈列等工作。此项工作根据公司的业务部门的需要进行开展。布置标准严格按照公司的统一标准。

5、促销活动的策划与执行

促销活动的策划及执行主要在年04月8月销售旺季进行，第一严格执行公司的销售促进活动，第二根据届时的市场情况和竞争对手的销售促进活动，灵活策划一些销售促进活动。主题思路以避其优势，攻其劣势，根据公司的产品优势及资源优势，突出重点进行策划与执行。

以上是年度的工作计划，如有考虑不周之处，请领导多多指导!!

业务员工作计划篇二

(一)、业绩回顾

1、年度总现金回款110万，超额完成公司规定的任务;2、成功开发了四个新客户;

3、奠定了公司在鲁西南，以济宁为中心的重点区域市场的运作的基础工作；

(二)、业绩分析

1、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的200万的目标，相差甚远。主要原因有：

2、上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于平邑，但由于平邑市场的特殊性(地方保护)和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又放弃了。直至后来选择了金乡“天元副食”，已近年底了！

二、个人的成长和不足

在公司领导和各位同事关心和支持下□20xx年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了很大的提升，同时也存在着许多不足之处。

1、心态的自我调整能力增强了；

虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，转载自本站，请保留此标记通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。更为失误的就是，代理商又接了一款白酒沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

2、**市场

虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的(无地方强

势品牌，无地方保护——)且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

3、**市场市场基础还是很好的，只是经销商投入意识和公司管理太差，以致我们人撤走后，市场严重下滑。这个市场我的失误有几点：

4、整个xx年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源！

四、xx年以前的部分老市场的工作开展和问题处理

由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致20xx年以前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以“发展”为原则，采劝一地一策”的方针，针对不同市场各个解决。

根据公司实际情况和近年来的市场状况，我们一直都在摸索着一条运作市场的捷径，真正体现“办事处加经销商”运作的功效，但必须符合以下条件：

1、市场环境要好，即使不是太好但也不能太差，比如地方保护过于严重、地方就太强等；

2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性；3、集中优势资源聚焦样板市场；4、注重品牌形象的塑造。

业务员工作计划篇三

1. 市场剖析，依据市场收留量以及团体才能，主观、迷信的订定出发卖义务。暂订年义务：发卖额100万元。
 2. 当令作收工作方案，订定出月方案以及周方案。并活期与营业相干职员集会相同，确保各业余担任人实时跟进。
 3. 重视绩效办理，对于绩效方案、绩效履行、绩效评价停止全程的存眷与跟踪。
 4. 目的市场定位，辨别年夜客户与普通客户，辨别看待，增强对于年夜客户的相同与协作，用相反的工夫赢取的市场份额。
 5. 不时进修行业新常识，新产物，为客户带来适用的资讯，更好为客户效劳。并结识弱电各行业各层次的良好产物供给商，以备工程商需求时能实时作好名目共同，并能够以及同业分享行业人脉以及名目信息，到达多赢。
 6. 先友后单，与客户开展杰出的交情，到处为客户着想，把客户当做本人的好冤家，到达思惟以及感情上的融合。
 7. 对于客户不克不及有坦白以及诈骗，容许客户的答应要实时兑现，讲诚信不只是做生意之本，也是为人之本。
 8. 积极坚持***的共事干系，善待共事，确保各部分正在名目施行中各项本能机能的顺遂履行。
1. 订定出月任务方案以及周任务方案、及逐日的任务量。天天至多打30个德律风，每一周至多访问20位客户，匆匆使潜伏客户从质变到量变。上午重点德律风回访以及预定客户，下战书工夫长可布置访问客户。思索北京市地广人多，交通涌堵，预定时挑选客户正在相反或者靠近的地址。

2. 见客户以前要多理解客户的主停业务以及潜伏需要，先理解决议计划人的团体喜好，预备一些有对于方感兴味的话题，并为客户供给针对于性的处理计划。
3. 从招标网或者其余渠道多汇集些名目信息供工程商招标参考，并为工程商出谋献策，共同工程商技能以及商务上的名目运作。
4. 做好天天的任务记载，以备忘记紧张事变，并标重视要未操持事变。
5. 填写名目跟踪表，依据名目进度：后期计划、招标、深入计划、备货履行、验收等跟进，并实现各阶段任务。
6. 后期计划的名目重点跟进，至多一周回访一次客户，须要时共同工程商做业主的任务，其余阶段跟踪的名目至多二周回访一次。工程商招标日期及名目停顿紧张日期需服膺，并实时跟进以及回访。
7. 后期计划阶段自动夺取到场名目画图以及计划计划，为工程商处理本业余的计划任务。
8. 招标进程中，提早两天收拾整顿好响应的商务文件，快递或者送到工程商手上，以避免有任何脱漏以及过错。
9. 招标完毕，实时回访客户，讯问招标后果。中标后自动请求深入计划，帮工程商承当局部或者部分计划任务，预备施工所需图纸(设置装备摆设装置图及管线图)。
10. 夺取早日与工程商签署供货条约，并收取预支款，提早布置备货，以最快的供给工夫呼应工程商的需要，夺取早日回款。
11. 货到现场，等工程装置完设置装备摆设，请求技能部布置

调试职员到现场调试。

12. 提早预备验收文档，验收实现后实时收款，包管杰出的资金周转率。

活期构造同业举行沙龙会，促进相互交情，更好的交换。客户、同业间固然存正在合作，可也需求同业间相互进修以及交换，自己也曾经参与过相似的集会，也讯问过客户，都很情愿参与如许的集会，以是自己以为没有存正在冲突，并且同业间除任务还能够享用糊口，让沙龙成为糊口的一部分，让任务正在更高兴的情况下停止。

业务员工作计划篇四

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。

四月份的计划如下：

(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相结合。

(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: 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。

业务员工作计划篇五

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！

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20xx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。

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20xx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。20xx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。

光阴如梭，一年的工作转瞬又将成为历史，新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战、“决心再接再厉，更上一层楼”，一定努力打开一个工作新局面。