

# 2023年业务课长工作计划(模板7篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。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。那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 业务课长工作计划篇一

### 1、一日活动规范操作：

时间的把控上趋于科学：教师们通过上学期的实践，在各个环节时间的把握上逐步严谨，不仅确保了幼儿各板块活动的时间，而且在组织各板块的过程中，时间上误差在5分钟之内。同时不论晴天和雨天，教师们都能够按照既定的作息安排，合理安排室内的活动。

一周课程安排趋于合理：由于我们对一周课程表的关注，教师们在一周课程安排中，就避免了课程的不均衡。在实施的过程中，也能按照计划认真落实，不再出现随意调整活动的现象。如果遇到幼儿生成活动或突发事件，教师也能合理的调配，基本保证幼儿各领域内容的落实。

部分环节的操作趋于规范：在一日活动的四大板块中，教师在运动板块的落实上相对其他板块更为规范。表现在：在落实多种类型的运动活动中，教师们能较有目的地选择材料，组织幼儿开展不同的活动，集体运动环节清晰，分散活动中器械的创造性玩法，集体游戏中的规则意识，区域性运动中对不同能力差异幼儿的关注等，使运动的质量有了提升。

存在的不足：

各环节有规范但欠质量：教师们组织环节时，能够按照规定

落实相关的活动，但是在组织活动的过程中，缺乏目的性和针对性，在游戏环节表现尤为突出：表现为游戏前要求不明确、游戏中规则不强调、游戏中介入指导较随意、游戏讲评只是走过场，造成幼儿游戏绝对自主，缺乏规则，致使活动呈现散、乱的现象，幼儿经验的积累缺乏系列性。

课程有平衡但欠有效：看似教师们严格按照一周课程安排进行操作，也能达到领域的平衡。但是在集体教学中，有的教师准备不充分，环节提升不到位，多利用多媒体，没有提供幼儿探索操作的机会，使幼儿在集体教学中的主体地位不凸显，表达表现少机会，因此幼儿五大领域的知识水平整体提升上还有欠缺。

## 2、个别化研究：

大环境的创设基本定型：上学期的研究中，教师们积累了个别化学习活动大环境创设的经验，各区的划分趋向合理，各区幼儿操作中人员的控制、操作台的摆放、材料的呈现等基本定位。

材料提供日趋丰富：教师们从原来的较为盲目，到学期末能够按照不同区域的功能，结合班级计划中幼儿发展的目标和主题，提供主题与非主题的材料，个别班级还能在同一种材料上下功夫，使每种材料满足三个层次幼儿的发展需要。同时各区材料基本达到1：2，满足幼儿对材料更换的需求。

### 存在的不足：

材料缺乏科学性：有的材料幼儿看不懂，需要教师指导，说明材料的暗示作用不够凸显。有的材料使用时间过长，幼儿操作上已经没有难度了，也就失去了操作的兴趣。有的材料提供过于简洁，缺乏隐性的教育价值。

材料缺乏层次性：有的材料有层次，但在推动幼儿有序发展

上，起不到应有的效果。

教师指导盲目性：教师们在组织个别化学习的过程中，有先观察、再介入的意识，但是什么时候介入？怎么介入？教师还带有一定的盲目性。同时讲评中如何提升幼儿的经验，也是教师们觉得比较困惑的。

围绕上学期研究过程中存在的薄弱环节，结合《幼儿园教师专业标准》的精神，制定本学期的业务计划。

深入贯彻国家、市、区教育改革发展规划纲要的精神，围绕托幼办学前教育

“雁阵”品牌建设的宗旨，以《石湖荡幼儿园十二五发展规划》为引领，以《幼儿园教师的专业标准》精神为准绳，以沪幼十条要求为指导，认真落实园务计划，以一日活动规范为重点，狠抓落实，凸显科学，推进课程建设和教师的专业成长，提升保教质量。

1、进一步完善课程管理，丰富课程评价内容，积累一套有效的课程实施评价标准。

2、进一步优化一日活动的组织和实施，注重常态实施的有效性和科学性。

3、以一日活动中幼儿良好行为习惯的培养为专题，助推幼儿良好习惯的养成。

4、优化教师培养策略，提升不同能力水平教师有新的提高。

1、保教管理：

主要任务：

拓展课程评价的内容，完善课程评价的指标。

形成三个年龄段幼儿行为习惯培养的主题，丰富课程资源库。

主要措施：

1) 结合一日活动规范操作的细则，在与教师的讨论、实践、完善中，修订一日活动规范操作评价标准，完善原有的评价标准，优化教师月考内容，并继续通过值班日考、自我周考、组长月考等形式，形成有效的评价制度，推动一日活动常态管理的有效性。

2) 制定教师主题实施评价指标，从活动的选材、活动的质量、活动的成效等方面进行评价，以促进教师在实施主题过程中的科学性和有效性。

3) 以教研组为单位，结合社区、家长资源，商讨、完善年龄段行为习惯培养的主题，并在实施中不断调整和丰富，并在教研组资料的汇总中，形成较为完善的行为习惯培养主题。

4) 由业务把关，在主题实施的过程中，对相关活动以主题展示活动的方式，向全体教师、部分家长展示，并在不断完善的过程中，提升主题实施的质量。

2、保教实施：

主要任务：

强化教师实施新教材、理解新教材的力度，丰富幼儿的主题经验。

优化一日活动各环节的实施，提升各环节的质量。

主要措施：

1) 以教研组为单位，以主题经验为引领，以领域目标为线索，制定学期主题计划书。

2) 加强主题实施的过程监控，利用行政值班巡视、幼儿经验问答、幼儿发展评价测试等形式，了解教师在主题实施中的情况，并对存在的问题进行及时分析和指导。

3) 定期组织组长、教师代表，通过互动检查的方法，发现一日活动环节中的问题，并在共同探讨中，解决问题，达成一致。

4) 开展班级沉浸式听课和评课，对教师一日环节四大板块中的集体教学和游戏教学进行重点指导，提高教师实施板块的能力。

活动室使用检查。对各专用活动室的功能、价值进行定位的基础上，挖掘在活动中对幼儿习惯培养的教育点，运用图标式、文字式、标记式进行布置，教师在运用环境进行培养的过程中，不断调整问题，积累经验。

### 3、专题研究：

#### 主要任务：

以一日活动中幼儿行为习惯的培养在专题，切实培养幼儿的行为习惯。

#### 主要措施：

1) 继续以个别化学习活动为载体，完善材料的提供和教师的指导，帮助幼儿良好学习习惯的养成。

2) 以专用活动室的环境创设为重点，制定专用活动室使用和培养行为习惯活动方案，明确要求，加强日常督查，帮助幼儿形成良好的习惯。

3) 定期开展专用活动室观摩研讨活动，帮助教师积累专用活

动室使用的经验，并在互动研讨中，不断完善和落实。

#### 4、师训工作：

主要任务：

优化培养策略，提升教师在原有基础上的提升。

## 业务课长工作计划篇二

周二的会议，的确不尽人意，从我个人的角度来说，对自己这半年的工作总结并不全面，下半年的工作计划也并不清楚。借此机会，再次审视自我，认清自我，同时确立自己明确的工作目标。

从12月底来公司到6月，这段时间的工作总结如下：

1. 刚到公司，前两个月比较茫然，但我一心想着把工作做好，进入工作状态。初来乍到，学习是非常的重要的，当然外贸部优秀的同事给了我不少帮助，从熟悉产品到开发新客户，一步步走来，过程虽然艰辛，但结果总是给人鼓舞。通过一系列的培训，产品知识，到电话营销，我知道了作为一个外贸业务员如何开始工作，进入状态，取得订单。开始的两个月，没有任何平台，这是公司对我的考验，也是我自己对自己的考验。就如野外拓展中的“空中抓杠”，只有克服自我，才能真正的成功。到第二个月，从网上大海捞针，到最后重点客户培养，最终出了样品单，虽然金额不多，但是却给了我信心。总结这一单，最重要的是客户积累，培养重点。这一点要得益于平时戴总让我们做客户档案，分析客户，并保持和客户联系的状态。只有这样才清楚自己目前客户的联系状态，进而掌握订单的状态。

2. 从二月份拿到阿里账号，我工作上了一个新的台阶。这里想感谢公司给我这样一个可利用的优质平台，让我客户资源

很快上升，并学会如何处理询盘，跟踪客户，并达成订单。三月份太阳能热水器客户开始积累，并取得南非客户的样品单，目前对方还在测试阶段，订单大概要8月份才能确定。总结这一单，并没有什么诀窍可言，最重要的是跟紧客户。虽然只是几百美金的样品单，但是在这个客户身上花了很大心血，记得2月底至3月份每天晚上都会和客户聊天聊到很晚，一般是客户提醒我该休息了，我才下线.....正因为如此，客户才如期参观工厂，并顺利下样品单。总而言之，跟客户的感情是需要长期培养，关系好了，机会自然就多了。

3. 4月和5月，我个人的业务都处于低谷期，太阳能电池板的样品单出了4个，热水器出了一个样品单。这段时间，可以说还是处于摸索状态，出单心急，所以每碰到一个客户，我都会花大量的时间和精力对付，也许是白费心思，但觉得是值得的，因为经过这段过程，我能够更好的判断客户的心理状态，判断客户下单的可能性有几成，哪些客户是优质客户。6月份下单的美国affordable solar也是这段时间培养出来的，时间虽然很长，但是最终我看准了这个客户，而且认定是优质客户，终于经过2个多月时间，定金顺利到账。总结这段时间我的付出，当然很多是不值得的，比如有些客户是考察市场，观望行情，这样的客户可以不用花太多的精力，这样的客户不仅难缠，而且很麻烦，问题一大堆，你要不停为他..信息，解答问题，到最后，他也不会下单，然后消失。像这样的客户要等他的订单，估计要一年或者两年时间。而美国客户，他问题也很多，根据我的判断，他有单，所以我会很耐心，很细致为他一一解答；因为他有单，我几乎每周都会打电话询问情况的，并记录对方的进展，到最后的程度是，对方一接到我电话，听到我的声音，就知道我是浙江华锦的tracy☐这个时候，我就肯定，这个客户下单，一定会下给我。当然结果也是这样的。

4. 6月份，询盘很少，新客户的开发也就比较少，有两三个客户可能会下样品单。同时，跟老客户保持着紧密联系，尤其是出过样品单的客户。可以说，经过半年，我工作进入状

态了，老客户差不多积累起来了，只是需要维护好，让样品单客户尽快翻单。同时，客户订单下了之后，配合其他部门，将客户要求反馈给. 购部，生产部，以确保订单准时并无差错，赢得客户！

上半年的工作总结大致如综上所述，虽然上半年总的销售额并不. 想，主要是因为客户资源有限，很多客户还处于培养阶段，而下单的客户也都是样品单，样品单金额一般都比较低，这就导致销售额比较低。对于下半年的工作我很有信心，也希望公司对我有信心。

会上我也给自己定了目标，这个目标是要用行动去实现的，而不是空谈。下半年总目标是12万美金。很难细化，每个月能做多少，但是我相信，如果样品单客户维护好，继续翻单，这个任务并不难，甚至可以做得更好。

就目前客户的跟踪情况的，7月份的工作目标和计划如下：

1. 顺利处理美国客户订单，70%余款收回，这样7月份至少可以完成3万多美金。当然不能只盯着一个客户。墨西哥客户太阳能电池板样品测试已成功，客户也比较满意，目前正在谈一个小柜的订单，根据和客户的联系情况的，以及私人关系，目标7月份拿下订单。对于这样的客户，当然是要像猫盯着老鼠那样，抓紧，不放松，有望7月中旬收到定金。所以给自己7月份的目标是5万美金。

2. 其余每个月的任务，很难细分，因为和客户的进展是在变化的。希望每月的任务能提前一个月定下来。

3. 还有一个主要的任务，帮助新业务员适应公司，尽早做出业务。目前，只有郑蓉是我负责，我会耐心为她解答工作中遇到的困难，并给予适当的指导，帮助她早日为我们公司外贸业务作出成绩。



我知道，对于工作的计划也许还不让人满意，在我个人的便签纸上面，每一天的计划，都一条条写下来了，每天的计划我相信是为我大的目标服务的，所以会脚踏实地做好。

1. 对待资源资源。在上面的工作总结中，我提到，网络平台是一个很好的资源，有了平台，业务上有了明显的进步，客户积累量也突飞猛进。所以希望公司在资源分配上，尽量做到公平公正，因为这个对每个业务员都狠重要！

2. 对待样品。因为上半年，我出的大都是样品，所以对这一点体会比较深刻，如果样品单客户能培养成定期下单的长期客户，那目标是很容易实现，也为公司的长期客户做出贡献。我提出这一点并不是说我的样品出了问题，相反，我出的样品，客户都比较满意，测试也很，所以我希望能继续保持下去。因为样品是客户对我们产品的初步审核，是我们取得订单的关键。

3. 对待来访客户。这一点只是细节，但是希望能引起注意。据我所知，我公司到访客户的下单率，并不理想。相比，我知道的一家工厂，他们公司硬件设备及各方面条件并不如我们公司，而对方到访客户的下单率几乎是100%。探其究竟，工厂对待客户细节等都非常的注意。客户到访，无论客户是否下单，都非常的尊重。我也希望我们公司对远道而来的客人，表现出东道主的热情，并展示公司良好的企业形象。

这些建议，只是我个人的看法，如果能改进的，希望公司尽力改进，为公司业务，塑造形象而努力。我需要做的就是：为我的目标而努力！！

## **业务课长工作计划篇三**

承保是公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是公司生存的基础保障。因此，在二月，公司将狠抓业务管理工作，提高风险管控能力。

我们经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务。在市场逐步透明，竞争激烈的今天，服务已经成为我们公司的核心竞争力，纳入我们公司的价值观。客服工作是这一理念的具体体现。在二月里将严格规范客服工作，建立一流的客户服务体系，真正把优质服务送给每一位公司的客户。

1、精心组织策划、坚决完成计划指标，为全月目标打下坚实的基础。

2、大力发展渠道业务，深度拓展某市场，打好某地市业务的攻坚战，有序推进，扩大和巩固某市场占有率。

3、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点，二月在车险业务上要巩固老的渠道和客户，扩展新渠道，争取新客户，侧重点在发展渠道业务、车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

4、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企事业单位，对效益好，风险低的单位重点公关，与单位建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在二月里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

5、其他方面：深入抓好其他保险业务工作；加强与各保险单位的合作；积极参与各种保险的激烈竞争之中。

二月在员工待遇上，工资及福利待遇在一月的基础上适当提高，同时计划为每个员工体检身体，每位员工过生日公司提供一份礼物，举办一些集体活动等，用的好人才，留的住人才，为二月的业务开展提供强有力的人力保障。

今年将从制度入手，对公司的现有规章制度上、要求范围内进行修订和补充，完善以前没有完善的规章制度，使之更加符合公司经营管理工作的需要。汇编成册后，发到每一个员工手中，认真学习。真正做到以制度管人，以制度办事，从而提高执行力度。20xx年2月是全新的一月，有望通过我们全体员工的共同努力让公司进入一个全新的发展阶段。

## 业务课长工作计划篇四

一是全面贯彻总公司“积极均衡、整合转型、创新超越”的总体工作方针，积极落实总公司关于实施员工职业素质提升工程的指导意见，构建学习型创新型企业，搭建优秀的人力资源支持平台，加大人才培养力度，建立人才培养机制，全面提升员工职业素质。

二是转变思想观念，积极适应市场竞争的需要，继续加强竞争意识和危机意识教育，引入激励机制，巩固原有险种的市场份额，积极开拓新业务、新保源。

三是加强与政府和有关部门的沟通，提高政府领导对保险在经济社会发展中重要作用的认识，积极取得政府和有关部门的支持，优化保险发展环境。

四是进一步强化服务意识，努力提高服务水平，改善外部展业环境。建立客服人员日常培训体制，努力提高服务技能和服务水平。同时加大理赔查勘力度，努力挤干理赔水份。

五是加强团队建设，营造事业留人、感情留人、待遇留人的发展环境，激发员工对公司的认同感和归属感，保持高度稳定。进一步搞活用人机制，坚持打破身份界限，不拘一格用人才，确保人尽其才，才尽其用。

六是加强与各代理单位的沟通，使之尽快发展起来，达成双赢。

七是加强对农村网点的指导，尽快提高产能，积极联系党委、政府，建设其他乡（镇）网点，并维护好，建一个，出成效一个。同时进一步加大“中国人寿保险先进村”建设力度，并顺利验收，让广大农民群众更多地得到中国人寿的优质保险保障，感受到党和政府的关怀。

八是继续抓紧抓好安全教育、法制教育、党风廉政建设工作不放松，加强管理，杜绝各类经济、治安、刑事案件的发展，降低管理风险，确保后方稳定。

这就是中国保险人的豪言壮志，正是这样敢争第一的精神，在激烈的市场竞争中不断发展壮大，不断自我超越。我们坚信，在新的一年里我们将继续发扬吃苦耐劳、勇于拼搏的精神，勇攀高峰！

## 业务课长工作计划篇五

作为交通行业销售，自己的岗位职责是：

- 1、坚定信心，千方百计完成行业销售目标；
- 3、了解并严格执行销售的流程和手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报，以供团队分析决策；
- 7、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；
- 8、严格遵守公司各项规章制度，完成领导交办的工作，避免积压和拖沓。

岗位职责是员工的工作要求，也是衡量员工工作好坏的标准，自己到岗至今已有近半个月的时间，期间在公司的安排下参加了xxxx总部组织的交通行业销售培训，现以对公司产品有

了一个虽不深入但整体完整的了解，对产品优势和不足也大家深入沟通过。为积极配合销售，自己计划设想努力学习。在管理上多学习，在销售上多研究。自己在搞好销售的同时计划设想认真学习业务知识、管理技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断进步自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基矗。

- 1、制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打xxxx个电话，每周至少拜访xxxx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。考虑北京市地广人多，交通涌堵，预约时最好选择客户在相同或接近的地点。
- 2。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、从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供集成商投标参考，并为集成商出谋划策，配合集成商技术和商务上的项目运作。
- 4、做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。
- 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，必要时配合集成商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少两周回访一次。集成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方案设计，为集成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授权、商务文件，快递或送到集成商手上，以防止有任何遗漏和错误。

9、争取早日与集成商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应集成商的需求，争取早日回款。

销售是一种长期循序渐进的工作，视客户咨询如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公司制定销售服务承诺执行，在接到客户咨询的问题自己不能解答时，首先应认真做好客户咨询记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数。安装基本能做到有问必答、必答。

智能交通市场整体前景看好，智能交通本质上就是交通行业的信息化。中国智能交通市场主要包括城际高速公路通信监控收费系统、城市交通综合管理系统等。目前国家正在大量投资与交通基础设计的建设，预计国家每年对智能交通系统建设的投入在xx亿到xx亿之间，其中还并不包括一些中小城市的一些xx或自筹资金的项目。而电子警察、卡口、号牌识别等产品在其中的占有比例超过xx%□

xxxx区域虽然市场潜力巨大，但公司销售目标以集成商为主，大多数集成商以项目建设为公司的主要业绩，其中较大的集成商项目的建设的范围一方面遍布全国，一方面又呈现分散的趋势，无法形成有效地、紧密相连的网络。

我公司产品在智能交通领域中略显单一，这些就要求我们一方面要通过渠道销售，争取公司产品在北京市场上的占有率，

快速凸显自身优势形成品牌效应，打品牌战，打价格战；另一方面又要在前期尽可能地广泛收集信息、跟进客户、跟进项目，提供完善的售前售后服务以及系统的整体解决方案。

1、尽力发展新客户，维护好原有客户，对有潜力客户多关注，并把所有的产品包括摄像机进行更深层次的推广。近期已经开始给各个具有行业背景的集成商做产品技术交流。新年假后，将拜访博瑞凯诚、美能等公司进行技术交流及产品测试。

2、对有特殊行业背景的客户，一定要做出拜访计划，定期的见面沟通，频率至少每周一次。只有这样才能真正把工作做细。

3、国家在治理城市交通拥堵方面大力投入，有些公司正在积极的参与到交通行业中。现有做城市交通，尤其是系统集成的这些客户，在11年是关注的重点。已经跟几家做过沟通，约见他们更高层次的领导，以求达成公司与公司之间的战略性合作。目前的工作还停留在与他们招投标、商务部门的沟通上。

4、关注xxxx的市场推广，加强其与xxxx产品的配合使用。

5、虽然目前国内经济形势不太明朗，但我想对我们公司的影响还是有限的，毕竟每年国家在维稳和基础建设上的投入都是巨大的。我们xxxx年的任务是xxxx万，我们的行业目前有xx个人，人均在xxxx万左右。预计在电警、卡口、牌识系统产品上能突破xxxx万，在监控及存储产品上能做到xxxx万。

6、应收款方面，也尽量不要放账到年底来回收，平时就做好控制管理，也能减少不少因应收款带来的工作量。

## 业务课长工作计划篇六

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20××年将结束，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20××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20××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20××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20××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。相信自己会完成新新的任务，能迎接20××年新的挑战。

20××年，我有着更多的期待，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20××年一定走的更远。

## 业务课长工作计划篇七

□

1、对家装业务员来说，工作表要把第二天要办的事、要见的人放在第一位，比方说和某客户约好第二天见面或量房，那你必须就要结合双方约定的时间和地点来安排自我的行程。最好在约定地点附近开展业务。

2、工作表要学会预留出一段时间，不能把时间计算得很紧张。比方说，原定计划上午在小区做业务，午时2：00去见一个客户，中间有半个小时的车程，而你就不能将时间排到午时1：30分才行动，至少应当留出半个小时的空隙，一则防止路上有意外，二则提前到场等待客户，给客户体现出尊敬感。

3、工作表要随身携带，随时查看。你不可能每一天都按照工作一丝不变地去工作，但至少工作表能够让你抓住主要的工作。

1、早会培训学习（8：00—8：40）我们提议每个公司都举行早会培训，把业务员和设计师集中在一齐，如果部门较大，也能够单开业务部门的早会。早会每一天安排一个主持人，一个讲师，每人轮流做主持人和讲师，大家创造一个内部学习和培训、人人参与的平台。早会时间不能开得过长，半个小时到40分钟就行，资料能够循环推进。2、设计跟进（8：40—9：00）

3、打电话（电话拜访、电话跟进）（9：00—9：20）

与设计师沟通以后，业务员要对客户进行电话拜访或电话跟进，一般来说，到了九点以后，客户也过了上班初的忙碌期了，打电话正是好时候。业务员最好在公司里打电话，一则

方便电话记录，创造更好的电话沟通环境，二则如果有客户需要量房，也好及时与设计部取得联系，客户有新想法也可直接与设计师进行沟通。业务员要养成每一天跟进客户的习惯。

4、到小区展开行动（9：30—17：00）

5、回公司打电话（17：00—18：00）

如果业务员搜集到了很多的客户电话号码，我提议午时早回公司，在公司给客户打业务电话，这一段时间打电话的效果最梦想。

6、晚上要进行客户分析□su□

7、晚上要列出当天名单（客户、人际关系）期望你每一天都能在自我的名单上增加新的人员，将客户信息和新结将近朋友的信息，完整地进行登记，每一天增长的名单，就是你业绩持续增长的法门。