

2023年客户维护工作总结 地区客户维护 工作计划(模板10篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？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。

客户维护工作总结 地区客户维护工作计划篇一

- 1、祝你：周末大吉大利，百无禁忌，五福临门，富贵吉祥，横财就手，财运亨通，步步高升，生意兴隆，东成西就，恭喜发财。
- 2、周末转瞬到眼前，我用真心许个愿；愿你天天赚大钱，时时刻刻喜开颜；事事顺心都喜欢，下周工资翻几番。祝周末愉快！
- 3、周末又已来到，祝福轮番开炮，瞄准劳累之敌，把疲惫郁闷轰掉，打响开心号弹，吹起愉悦号角，冲向快乐山头，让舒畅飘扬高高。首长发信总结：这一仗打的好。并赠送题字：祝周末愉快！
- 4、周末又到，向您问个好：办事处处顺生活步步高；好运天天交；口味顿顿好！
- 5、周末头号文件：好运，弄上一大碗；吉祥，拓成三丈宽；狂欢，持续一整晚；幸福，铺满红地毯；快乐，尽情来点燃；祝福，收到马上转。祝周末快乐，好运繁星点点！
- 6、周末好！夏天到了，祝这整个夏季里，您的心情夏日的凉风般惬意、舒爽；您的事业如夏日的阳光蒸蒸日上！

7、这是个惬意的宁静世界，阳光灿烂如昔，柔风轻轻如昔，但愿美好的时光就这样驻足，带给您欢欣与鼓舞，周末愉快！

8、云淡风轻，随意放飞美丽心情！诗情画意，爱心在阳光下沐浴！盈盈笑语，管它哪堪泪水委屈！祝福为你，生活洋溢甜蜜温馨！周末愉快！

9、愿我的祝福，如一缕灿烂的阳光，把你幸福安宁的生活照耀。

10、又是一个美丽的周末，朋友，放放繁忙工作，停停匆匆脚步！让快乐停留在身畔，让美好围绕在身边！这一个美丽的周末，让我们过得快快乐乐！

11、又是轻松周末，心情好得唱歌。到处走走逛逛，看谁比你快乐。娱乐比比手气，闲聊趣事多多。运动小试身手，洒点汗水快活。周末还原自我，祝你开心洒脱！

12、又是美妙周末，让身体休息，让财神加班，让烦恼出差，让开心拜访，让疲惫下岗，让健康上任，让短信送来问候：祝您周末心情愉快！

13、又到周末了，幸福的心房洒满阳光，快乐的枝头鸟儿歌唱，幸运的苗圃百花齐放，放松的思绪轻舞飞扬，温馨的问候挂肚牵肠。祝你周末快乐，乐享闲暇时光！

14、又到周末，忙碌了一周的您可以稍稍休息一下了，愿这个下午的暖阳伴您度过一个轻松愉快的周末！

15、用琵琶弹奏一曲东风破，祝你好事多多，用吉他弹奏一曲七里香，祝你心情阳光，用钢琴弹奏一曲魔杰座，祝你周末快乐。

16、别因过度的忙碌而冷淡了问候，别因太多的追求湮没了

享受，人生的全部不是工作，请享受生活的赐福，发发短信，传送祝福！周末快乐！

17、不管春风暖暖，还是夏日炎炎；不管秋日丰收，还是冬日白雪；时过境迁，我的祝愿永不变。在周日这一天，祝福送到你眼前，愿你周末心情舒畅！

18、不要期待别人的微笑，其实你的微笑唯独对你最贴心。所以把最好的微笑留给自己，孤独时用。不过周末了，应该笑一个，给自己放假。祝福大家周末愉快！

19、不因工作上的业绩而劳累了身体，不因季节的交替而忘了关怀自己，偶尔把生活当成一场游戏，打造最快乐轻松的天地，愿你生活无忧无虑，周末快乐甜如蜜！

20、不因忙碌而忽略了问候；不因工作而忽略了休息；不因拼搏而忽略了健康；不因距离而忽略了联系。周末到了，朋友祝福在心底，暖暖问候莫忘记。

21、不知不觉，又到了周末；不知不觉，又把你想起；不知不觉，用手机写下一行文字；不知不觉，这条短信已经跑到你的手机里：周末愉快！

22、常有压力，说明工作不差！常叹忙碌，说明价值很大！常有约会，说明年龄不大！常被训话，说明潜力很大！常收信息，说明有人牵挂！祝你周末快乐！

23、趁着周末的到来，讲一些祝福的话，唱一些甜美的歌，走一些舒适的路，让我们绽放笑脸吧，怎能错过这美好的悠闲时刻，让我们的每一份快乐都尽情绽放吧！

24、充实是快乐，因为幸福分秒必夺；奋斗是快乐，因为人生充满坎坷；回家是快乐，因为爱在每个角落；周末是快乐，因为轻松是心的选择。祝你周末快乐！

25、从早晨到傍晚，脚步匆匆不敢放缓；从明亮到昏暗，事务繁杂处理不完；从周一到周三，忙忙碌碌腰痛腿酸；鼓鼓劲好好干，本周已过半，周末到来享安闲！

26、为你贮一海的思念，让这思念守护在你的身旁，祝你幸福安康；为你蓄一海的柔情，让这柔情伴随在你的身边，保你快乐无忧。朋友，周一工作快乐！

27、取好运久久之水，摘*安久久之花，点快乐久久之火，为你酿一坛友情久久之酒，盛在这条祝福久久的短信里，愿你畅享幸福久久之味，快乐久久。周一工作快乐！

28、周一工作快乐！工作时别忘记家里有一大包温暖等着你去拆开；起床以后告诉自己这是需要奋斗的又一天；停下来休息的时候学会欣赏路边的风景和感受我的祝福。

29、我在星空的一边，等你抬头发现我的视线，而你总是低头思考，我只好发条短信让你知晓，告诉你我在这里为你祈祷：新的一周快乐！

30、你看你，每到周一就事多，起床晚搭错车，倒好牛奶忘记喝，急得就像蚂蚁上热锅。放轻松，深呼吸，微笑从容有魅力。见人说声早上好，开心上班没烦恼。

31、手机唱起歌，知己三两个，短信四五句，祝福六七声，传递八九人，祝福你生活十全十美，新的一周，工作愉快！

32、关爱是一种记忆，永远刻骨铭心；问候是一种风景，永远美丽清新；我的`问候是一种阳光，让你的春天洋溢温馨！愿你周一开心快乐。

33、寄一份真情的问候，字字句句都是幸福快乐，送一串深深的祝福，分分秒秒都是*安吉祥，传一份浓浓的心意，点点滴滴都是*安如意。周一快乐！

34、生活是*淡的，犹如蓝天下碧蓝的湖水，生活也可以是诗，在一路的奔腾中高歌，只要用心对待，每一个日子都是幸福，周一快乐！

35、时间因祝福而流光溢彩，空气因祝福而芬芳袭人，心情因祝福而花开灿烂，当您打开信息时，愿祝福让您轻松此时此刻！周一快乐。

36、新的周一到，送你一角，不要小瞧啊，一角=十分：一分思念一分想念一分牵挂一分依恋一分关心一分疼爱一分温柔一分体贴一分关怀还剩一分当零用钱吧！

37、捉一只蝴蝶送您，愿您拥有快乐的翅膀，兜一丝清风送您，愿您心情舒畅，发个短信给您，愿天天神采飞扬！祝您周一是个新的开始！

38、这是个惬意的宁静世界，阳光灿烂如昔，柔风轻轻如昔，但愿美好的时光就这样驻足，带给您欢欣与鼓舞，周一快乐！

39、把臂膀给予飞雀就欢快了；把心抛给大海就辽阔了；把目光留给苍穹就深远了；把祝福发给你就开心了，祝周一快乐！

40、周一，启门便睹喜；周二，地下掉上忧；周三，忧鹊来报喜；周四，处处无欣喜；周五，梦外梦到喜；周终，喜下更加喜。祝您每天无忧，周周无忧！

41、周末祝福不合兔，送你一只小白兔：祝你生涯colourful□身体beautiful□能质powerful□事业successful□将来hopeful□己生wonderful□

42、周末蛮有福，冤家送祝福：周一送喜福，周二送乐福，周三送逆福，周四送财福，周五送康福，周六有寿福，周夜再加福。每天享浑福，生涯更幸福！

43、周一逆本又安全，周二笑颜堆谦里，周三快活奔背后，周四幸福在身边，周五幸祸好梦方，周六缴福又入财，周夜坏事没有间断，每天如意正在面前！

44、周末头把接椅，请你立“小兔凳”：将懊恼凌早，将忧虑斩尾，将苦楚五马合尸，灌一碗有愁辣椒火，泼一杯快活迷魂汤，摘上速忧的板枷，挨进幸福地牢。

45、周终收礼只送“兔”：送上一驰符，安全正在口驻；送上一碗糊，恨情更粘糊；送下一个骰，挨牌老是胡；送上一讲弧，浅笑直线图；最初送幸福，欢喜齐野祸！

46、我愿是一阵风，用身体拂去你一周的劳累；我愿是一棵树，用绿色洗去你眼里的疲惫；我愿是一条短信，用祝福带给你一周好心情！周末啦，要好好休息！

47、周一联络你，是想带给你一份快乐；周二联络你，是想带给你一份好运；周三联络你，是想带给你一份顺利；周四联络你，是想带给你一份轻松；周五联络你，是想带给你一份问候；周末联络你，是想带给你一份祝福，祝你周末愉快！有空记得常联络！

48、幸福就是当你牵挂一个人的时候，那个人同样也在牵挂着你。思念是幸福的载体，短信是祝福的载体，把美好的祝愿写在短信里，祝你快乐如意！

49、联系周末，想到寒冷；联系寒冷，想到朋友；联系朋友，想到健康；联系健康，想到问候；联系问候，想到发条短信问候健康。为了健康，常来联系。

50、周末祝福短信客户：一有喜，周两福来，周三乐呵，周四安全，周五如意，周六祥战，周夜招财。诸事逆本，诸业旺盛，心境高兴，周周出色！

51、按静键女，翻飞灭的非人对于您的怀念；周末降临，收上的非人对于你的祝福；屏幕闪闪，充满灭的非人对于你的祝祸。时间飞逝，惦念没有改，友情不变！

52、在细雨纷飞的季节里，在徐徐微风的黑夜里，你可知道，我仍是最思念你的人。

53、生活充满艰辛，愿你笑对艰辛寻找美丽。生活充满忙碌，愿你笑对忙碌寻找快乐。生活充满烦恼，愿你笑对烦恼寻找一生幸福。生活*淡却不*凡，我是你一生的朋友！给你的祝福简约却不简单，短信虽短却是真言！祝你好事连连，好梦甜甜！一生快乐幸福！

54、周一快乐找你报道，周二幸福前来看望，周三*安向你微笑，周四健康和您拥抱，周五美好和您握手，周六周日，快乐幸福*安健康美好一同来到你，周一工作快乐！

55、夜似水，思如月，念友情更切。情很深，意很真。盼望把你见。短信至，问候寄，关怀无可替。祝福情，有诚意，愿你好运永不缺，幸福永不绝，周一工作快乐！

客户维护工作总结 地区客户维护工作计划篇二

1、让自己先成为你客户的客户：2年以前和移动公司做生意的时候，听到这么一个案例，某供货商有一个大单给移动电话，马上就签合同了，移动的大老板也到现场了，结果在签字前断然拒绝了供货商。后来经过内部的“教练”打听才知道，那天供货商带的手机，是*联通的定制机。如果你想让客户成为你的客户，一定要先成为他的客户。

除了这个案例，我还经常讲到一个案例。现在好多公司的员工都是有销售任务的，比如原来和电信的客户做单时，发现技术部的每个人每个月都要完成4部宽带安装或者是n部新手机号开通。回到公司我算了一下，我们维护的电信技术部关

键人共4个，把他们的任务我们都可以包了，回头一部分给我们的其他客户，一部分我们公司内部消化。帮了他们每个月最头痛的大忙，这样，回头他们有业务，自然会来找到我们。

2、尽快了解客户：除了记住客户的姓名和电话以外，记住客户的个性化爱好，这个非常重要，而且要放在心上。以前在鞍山维护客户关系时，遇到一个清心寡欲的客户，不爱烟酒。后来，经过了解，发现这个客户喜欢花，就慢慢的切入到客户的爱好中了。当我们和客户接触的时候，一定要细心观察，并记录（记住，一定要记录）比如客户喜欢用什么类型的东西，有什么习惯，然后慢慢的去了解客户的爱好，这样就可以找一些适合的小物品来打动客户了。并且，小礼仪一定不是贵重的东西。

3、让客户帮助你：继续刚才的案例，知道这个客户喜欢养花，经常上花市，我就特意去花市等他几次，果然有次遇到了。我就虚心向客户请教，应该如何养花，充分的听了客户讲解。

一个犹太商人在二战期间，为了保全两个儿子的性命，他只有两个选择。一个帮助过自己的木材商，另一个是他帮助过的银行家。于是犹太人派两个儿子前往木材商的家。半路上，小儿子决定去找银行家，他认为木材商一定不会帮助他们。二战结束后，大儿子去寻找他失散多年的亲人。遗憾的是父母都已死在集中营里，弟弟随其后也被处死。犹太商人的小儿子恰是被银行家出卖的，半夜他打电话给德国兵，说一个犹太男孩闯入他家。

在美国，有一个总统是谁，我老了，没记住清楚，说的也是这个意思，说有个商人救了一个小伙子，多年以后，他发现这个小伙子在竞选总统，于是解囊相助，终于帮助这个小伙子成为了总统。

4、互相介绍客户：请客户为自己介绍客户，也把与客户业务有关系的人介绍给他。所谓的人脉就是“经营人际关系而形

成的人际脉络”，比如我的客户里有牙医，或者我有接触过的牙医，在其他客户需要这个信息的时候，我就可以介绍给他了。前提是你要能维护好和每个客户的关系。

同样，客户在一个相关的群中，比如联通的技术客户，也会认识移动相关业务的朋友，所以，我们也可以请客户为我们介绍更多的客户。

5、给客户他最想要的：如果你的客户里有这样一种情况，客户有俩个人，一个是年轻的员工，一个是上年纪的员工，应该怎么维护客户关系？简单的说吧，年轻的员工，你要帮助他出成绩，上年纪的主管，你要帮助他得到利益。通常，我们在实际工作中，经常联系的人是关键岗位的二把手，这个人最有前途，通常也最容易成为我们的“教练”。

6、关键节、日的作用：不是提倡送礼，但是这两个节日也都非常关键。主要是中秋节、客户生日和春节，通常中秋节要提前拜访，生日要当天拜访（用你的手机提醒功能，提前一天准备），春节需要在节后拜访。拜访的过程中谈话以工作切入，但内容要以2：8定律为原则，即20%谈工作，80%谈客户喜欢的话题。如果遇到客户反馈相关工作上的问题，一定要立即做出记录，解决后再给客户联系。如果客户不方便接收礼品，可以提前邮寄到。

礼品，刚才提了一下，不要送贵重的礼品，一个是客户不方便接收，一个是我们也送不起。送新、奇、特的小礼品，或者是客户工作中需要用到的小工具。还有，送的时候，什么话都不要说太多，只是简单介绍一下这个东西怎么用就可以了。比如：这是我们的一个新产品，您可以试用一下，有什么问题可以反馈给我。

7、和客户一起吃午餐：现在的客户不是80年代的土豪，不会再大吃大喝，有时间有机会小聚一下也无妨，更多的时候是找机会和客户吃午餐，简单便捷的保持沟通与交流，也不要

太频繁，这样效果才好。

客户的左脑是负责理性的，右脑是负责感性的。如果先成为朋友，才能成为我们的客户。但是，我们需要做的是先要做好基础关系维护，做好工作，才能让客户选择我们。

客户维护工作总结 地区客户维护工作计划篇三

1. 请列出教师专业标准三个维度、十三个领域的主要内容。

（一）教师专业标准三个维度：

- 1、专业理念与师德
- 2、专业知识
- 3、专业能力

（二）十三个领域：

- 1、职业理解与认识
- 2、对小学生的态度与行为
- 3、教育教学的态度与行为
- 4、个人修养与行为
- 5、小学生的发展知识
- 6、学科知识
- 7、教育教学知识
- 8、通识性知识

9、教育教学的设计

10、组织与实施

11、激励与评价

12、沟通与合作

13、反思与发展

客户维护工作总结 地区客户维护工作计划篇四

时间如指尖上的沙,总是留不住。总结了xx年自己的一些成果后,就意味着xx年个人销售工作计划的到来,刚接触销售时,在选择客户的问题上走过不少弯路,那是因为对这个行业还不太熟悉,总是选择一些食品行业,这给销售工作带来很多不便,这些企业往往对标签的价格是非常注重的.所以今年不要在选一些只看价格,对质量没要求的客户.没有要求的客户不是好客户。

xx年工作计划如下:

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获得 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向结合。

四;xx年对自己有以下计划

1:每周要增加10个以上的新客户,还要有3到5个潜在客户。

2:一周一小结,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(幼儿园年度工作计划2017)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。

一、市场分析

1、树立全员营销观念,真正体现“营销生活化,生活营销化”。

2、实施深度分销,树立决战在终端的思想,有计划、有重点地指导经销商直接运作末端市场。

3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略,形成强大的营销合力。

4、在市场操作层面,体现“两高一差”,即要坚持“运作差异化,高价位、高促销”的原则,扬长避短,体现独有的操作特色等等。

营销思路的确定,李经理充分结合了企业的实际,不仅翔实、有可操作性,而且还与时俱进,体现了创新的营销精神,因此,在以往的年度销售计划中,都曾发挥了很好的指引效果。

1、根据上一年度的销售数额,按照一定增长比例,比如20%或30%,确定当前年度的销售数量。2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度,而且还责任到人,量化到人,并细分到具体市场。3、权衡销售目标与利润目标的关系,做一个经营型的营销人才,具体表现就是合理产品结构,将产品销售目标具体细分到各层次产品。

比如,李经理根据企业方便面产品abc分类,将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品):b(平价、微利上量产品):c(低价:战略性炮灰产品)=2:3:1,从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认,使李经理有了冲刺的对象,也使其销售目标的跟踪有了基础,从而有利于销售目标的顺利达成。

1、产品策略,坚持差异化,走特色发展之路,产品进入市场,要充分体现集群特点,发挥产品核心竞争力,形成一个强大的产品组合战斗群,避免单兵作战。

2、价格策略,高质、高价,产品价格向行业标兵看齐,同时,强调产品运输半径,以600公里为限,实行“一套价格体系,两种返利模式”,即价格相同,但返利标准根据距离远近不同而有所不同的定价策略。

3、通路策略,创新性地提出分品项、分渠道运作思想,除精耕细作,做好传统通路外,集中物力、财力、人力、运力等企业资源,大力度地开拓学校、社区、网吧、团购等一些特殊通路,实施全方位、立体式的突破。

一、促销体现“联动”,牵一发而动全身,其目的是大力度地牵制经销商,充分利用其资金、网络等一切可以利用的资源,有效挤压竞争对手。

分销商和终端消费者的眼球。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售工作计划：

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标，***万元，纯利润***万元。其中：打字复印***万元，网校***万元，计算机***万元，电脑耗材及配件***万元，其他：***万元，人员工资***万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

三、工程部获得的利润途径和措施

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次，树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行,客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体,如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度,把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办*变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访,进行免费技术支持,建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体,如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈,我们可以从服务、维修创造利润,比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

六、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会,内部互相学习,互相提高,努力把***公司建成平谷地*计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容,通过培训,可以统一目标、统一认识、统一步调,提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气,不懂得要问,不会的要学。

培训内容:

一、爱岗敬业:回顾历史、展望未来,了解企业的光荣传统与奋斗目标,增强使命感与责任感,培养主人翁意识。

二、岗位职责:学习公司制度、员工纪律,明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能:学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式:

1、公司内部定期不定期安排员工培训。

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术员和全体员工的培训活动。

3、培训目标:为员工在岗成才创造条件,为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体,具有团队精神的集体,变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工,岗位明确,责任到人,个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心,没有信心就不会成功,没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们,时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的,计算机技术的发展日新月异,一天不学习就会落后,因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识,引用xx大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务,努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

客户维护工作总结 地区客户维护工作计划篇五

xx年9月至今公司成立长沙易凌分公司,它是公司探索新管理模式的重大变革。在经过快一年之后,与目标的差距还是很大的,多次投标失利,集团客户没有取得突破,人员招聘,

培训没到位，人员流失大，团队发展过慢，整体业绩不理想。但在公司领导高层的支持和我们不断地学习中，在后几个月的工作中也探索我们的生存和发展之路，在与各分公司的市场拓展，公司资源整合过程中，不断进步，业绩也稍有起色，在接下来的时间里，我们将再接再厉，把长沙易凌做大，做强。

1) 地产客户：地产客户是我们最重要的客户群体，也是能产生最大经济效益的客户群，长沙在售楼盘270个，待售楼盘328个，市场潜力是相当大的，目前找到负责人并跟进的项目有130多个，重点跟进客户30多个，已合作客户有潇湘国际，馨香雅苑、美洲故事、水岸世景、圆梦完美生活。接下来的一段时间地产将继续成为我们跟进客户的重点。

2) 大型商业机构以及各大电器品牌，如沃尔玛、家乐福、国美、苏宁、美的、格力、tcl、创维、长虹等，在这块上我们下的功夫太少，需要加强跟进力度，长沙这块的市场还是很大的。

3) 汽车销售，汽车4s店，新车上市推广或促销活动推广，长沙汽车行业做短彩信推广不是很多，人手足够的时候可以跟进，也合作客户有兰天集团。

4) 大型会展，如房展、车展、服装展，在这块我们有一定的跟进，但是效果不明显，主要给本地公司占据了，在有一定条件的情况下可以做跟进。

5) 金融，银行个人零售部，基金发售的推广，这些长沙基本是做内部平台的推广，不作为重点跟进客户。

1) 重视大客户开发与培育。大客户是公司的核心客户，公司通过提供高效、优质的服务保证核心客户群稳定，确保基础市场并推动公司扩大市场规模。另一方面，加大开发新客户及潜在客户，充分挖掘市场潜力。

2) 区域营销策略。区域营销的重点仍是市区，包括雨花，芙蓉，开福，岳麓，星沙。

3) 深化服务营销战略公司将以最大限度满足客户需求为目标，在产品销售中不断强化服务营销理念，将技术支持和配套服务工作贯穿于整个销售过程，进而提升公司市场竞争力。

4) 加强营销队伍建设。扩充营销队伍，这个现阶段最重要的，需要公司的大力支持，现在开拓市场人手严重不足，需要通过不断的培训和人才引进，提高销售人员的专业素质和营销技巧，建立一支精通业务、勤勉尽责、忠诚度高、战斗力强的营销队伍。健全和完善销售激励机制，对销售人员和代理商实施业绩考核奖惩政策，充分调动销售队伍的积极性和创造性。

客户维护工作总结 地区客户维护工作计划篇六

让客户形成一种依赖品牌的心理习惯，客户提出的任何特殊要求、或者隐性的需求一定认真对待，千方百计地找到合理理由给予合理答复。客户提出的合理需求我们都将尽量满足，即售前售中售后过程一定要无微不至，用细节感动客户。

销售的过程也是一个及时解决双方矛盾利益的过程，只有双方都满意了才算成功的销售。如很多客户不愿意做售后服务，这就要婉言告知不做将可能产生的后果；哪些没有必要做的或者迟点做也可以的项目，哪些是我们赠送的免费增值项目等等……让客户切身体会到公司销售服务的价值，是真正用心为客户服务，真心想客户所想，满足客户所需。

在维护客户关系过程中，一定要认真耐心听客户讲完，并且能准确的判断他想表达的意思，碰到钉子户也要拿出*和的心态，不急不燥，淡然待之。对于客户的失误甚至过错，要表示出宽容而不是责备，并立即共同研究探讨，找出补救和解决的办法。这样，你的客户会从心底里感激你，让他知道，

你可以并且有能力为他解决问题。

一个信守原则的人必然会赢得客户的尊重和信任。因为客户也知道，满足一种需要并不是无条件的。而必须是在坚持一定原则下的满足。只有这样，客户才有理由相信你在销售产品给他时同样遵守了一定的原则，才能放心与你合作和交往。

在与客户进行沟通的过程中，一些销售人员为了达成销售目标一步一步地向前迈进，不断地说服客户认可产品或服务的品质、接受产品或服务的价格等等，但是他们为了实现目标所采用的一些方法却不见得高明。其实很多优秀的销售人员都会在销售沟通过程中有意无意地使用一些让步方式(事先把价格稍微抬高一点点，条件稍微严格一点)，以期让客户满意。

聪明的业务员和客户的关系都会协调得恰如其分，因为你销售的不仅仅是单一的产品，还有公司产品的附加值、公司文化以及你自己的个人魅力。把与客户简单地合作关系更多地转变成朋友关系后，他就会积极的销售你的产品。

赢得客户和行业的口碑，客户就会形成转介绍，那么你的销售就会迅速扩张起来。营销的最高境界，是让客户主动来找你。无论你从事什么行业，一定记住，如果想在该行业中长期发展或有所作为，请自己留给这个行业一个良好口碑。

销售工作没有止境，第一次合作成功的时候正是创造下一次机会的最好时机，让每笔生意有个漂亮的收尾带给你的效益不亚于你重新开发一个新的客户。在生意场上没有永远的朋友，只有永远的共同利益，如果你和你的客户之间没有共同的利益，那么你的客户正在悄悄的流失。要明白对你有感激之情的客户才是对你忠诚的客户。

现在市场上的同类产品很多，竞争很大，并不是成为了你的客户你就可以高枕无忧了，客户可能随时会改变主意，采购其他家的产品。所以在与客户合作后，你要跟踪产品的货期，

在产品交予客户后，更要跟踪产品的销售进度，是不是好用？有没有什么问题？需要及时解决或者是否需要进一步的技术服务等。

在维护客户关系中，一定要把主动权留给自己，而不是让客户牵着你的鼻子走，真正维护客户关系的手段，是日积月累的处理与客户之间的大事小情。比如节假日时发短信问候，定时电话问候，定时拜访交流，赠送一些当地土特产。在与客户交往中，要让他知道今后离不开你需要你，并且要不失时机的为你的下一步意图留下伏笔等等。销售有一句名言：你的心在哪里，那么你的财富就在哪里。借用这句话阐述对维护关系的观点：你的心在哪里，那么你的客户就在哪里。

学会客户分组是一项节约企业管理的操作，企业将同类型的客户归为一个分类，然后从中挖掘并满足他们的个性需求，从而提升转化效果，实现精准营销。

在拜访客户时，适当的时机了解一些客户的个人爱好等私人话题，掌握好他们的个人爱好之后如果正好是你也感兴趣的内容，那么就很容易和对方聊起来了，*时就可以以共同的爱好为切入点开展客户关系维护工作了，这样自然且效果好。如果你对客户的爱好不太了解，那就赶紧去了解吧，有一定了解之后至少交谈中有共同的话题，不容易引起对方的反感。

客户维护工作总结 地区客户维护工作计划篇七

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

质检部工作计划 xx 年质检部工作计划尊敬的公司领导：

机加质检员：一次检验合格率 1 月--2 月 95%，3 月--12 月 98%。全年下序投诉率低于 2%。

焊接质检员：一次检验合格率全年 95%，全年下序投诉率低于 5%。

外协质检员：一次检验合格率全年 98%，全年下序投诉率低于 2%。装配制程质检：一次检验合格率 100%，全年客户投诉率 1--4 月 3%，5--12 月 2% 质检部整体工作全年目标：综合一次检验合格率 97%，下序总投诉率低于 3%；部门沟通投诉全年为 0，客户投诉率全年低于 2%。

为确保质检部 xx 全年工作计划得以实现，结合 xx 年质检部工作情况，制定以下工作计划，确保 xx 年质检部工作目标得以实现。

1 岗位职责健全细化 □1□xx 年 1 月 10 日前，将质检部所有人员岗位职责根据新的工作目标，重新分配细化，上报上级领导部门审阅批准。

绩效的一部分。

(3) 新的岗位职责 1 月 10 日批准后开始执行。

2 管理制度完善 考勤管理制度 (1 月 4 日开始执行)

(1) 质检部员工早 7 点 50 前打卡上岗、晚冬季 17 点后打卡下班；

夏季晚 18 点后打卡下班。违者按公司迟到早退条例予以处罚，同时计入员工月、年绩效考核。

(2) 质检部成员病事假遵从公司病事假管理制度，所有员工必须严格遵守，违者按公司病事假管理条例予以处罚，同时计入员工月、年绩效考核。

(3) 质检部加班遵从公司加班管理制度，有工作需要加班处理需提前向上级领导提出申请，批准后方可进行加班工作

(4) 服从上级领导工作部署，对上级领导安排的加班工作要积极认真完成，维护公司工作任务安排的统一性与生产进度的一致性。完成任务的质量作为执行力体现，纳入员工月、年绩效考核。

(5) 按时参加公司、部门组织的培训学习活动，做好记录工作，考核成绩作为员工技能认定标准的一部分，纳入员工总体技能水平考核成绩中。

晨会、汇总制度（1 月 5 日开始执行）

作为当日个人工作总结。

(3) 质检部根据个人汇总，总结质检部当日工作情况，将突出、急需解决问题当日汇总后，将问题具体情况通告相关部门，进行协调解决。

(4) 质检部各岗位质检员，发现问题如 30 分钟内不能妥善解决，要求立即上报质检部，由质检部统一协调解决。

(5) 上报问题如质检部独立不能有效解决，2 小时内上报上级部门，进行会商解决，不得拖延，贻误最佳解决时机，造成额外损失。

抽检制（1 月 5 日开始执行）

(1) 质检部负责人不定期对下属质检员工作质量进行抽检，抽检范围包括制程中半成品、入库合格品、外购入库标准件。

(2) 抽检过程中发现不合格率超标现象，质检部相关负责人按照质检部奖惩条例进行处罚。

(3) 一定周期内（3 个月）抽检合格率达到要求的相关质检负责人，由质检部提请，按照质检部奖惩条例进行相应奖励。

(4) 质检部计划 xx 年 2 月 5 日前，完成物管部库房内不合格制件清理工作，解决 xx 年因质检部工作疏漏造成的不合格制件流入下序环节问题。

制程管理完善 (1) 供应商的管理：

货商管理和供货商建立一种良好的合作关系显得尤为重要。首先是协助采购部对供货商进行考核评估，定期向采购部提供供货商质量信息，根据我厂现有考核制度检查检验其质量管理体系认证是否齐全；

对供货商的提供产品质量要求形成文件化，形成质量协议，提高、保证入厂原料质量稳定性，减少不必要的浪费和损失，达到共赢的目的。再次是与供应商进行定期和不定期的进行质量反馈，让供应商对其提供的产品有明确的认知。再者是尽量开发多家供应商，形成稳定供应链，对考核优秀的供应商给予一定的公开的奖励，淘汰不合格供应商，借此提高供应商间的良性竞争。

(2) 半成品周转程序 场内流转的半成品，包括外协再加工制品、机加工原料、组焊原料，必须由质检部指定质检员检验合格，签署检验合格单后，方可由 转序员转入下序进行加工工作。

xx 年，质检部将协同物管部、采购部、生产部共同完善半成品中转过过程中的衔接程序，确保不因半成品流转过程中受到采购周期、库存不足、生产周期不足等因素影响，导致降级使用，影响产品质量。质检部的目标是最终杜绝降级使用，彻底确保入场零部件、原材料质量符合产品使用要求，从而保证出厂设备综合质量。

合格后，签署检验合格单，方可办理成品入库手续。

xx 年，质检部的一项重要工作，就是与相关部门协作，制定完善产品检验大纲与编制作业指导书，将产品的装配制造与

检验工作规范化、标准化，为车间生产与检验工作提供依据。并在今后工作中，随着产品的技术质量要求不断提高，不断地对产品检验大纲与作业指导书进行修订完善，使其符合实际生产操作要求。

11. 样品管理制度.....7 12. 检验与抽样.....7 13. 总

结.....7 前言 根据公司质量方针和质量目标，制订并组织实施本部门的质量管理计划和目标，组织下属开展标准化体系的完善、维持以及产品的标准管理、产品质量事故处理等工作；

组织下属开展原材料□oem 生产部件、半成品、成品和生产过程检验、检测等工作，保证检验结果的公正性、准确性和及时性，控制检测费用，提高工作效率和服务质量，以满足公司各部门业务和客户的需要，拟定 xx 年度质检部工作计划。

1. 组织结构 目前质检部人力共有 6 人，但是职责范围甚广，包括：进料，产线，入库，出货，投诉处理，还要包括体系完善，部门建立等，而且随着走上正规，因此，品质管理工作越来越需要系统化，标准化。

1.1 组织架构 1. 为适应目前生产需要，暂时组织结构如下图 1 所示□qa1 人，qc3 人，iqc1 人、iqc□pqc 没有明确分工，根据采购进料、生产及出货各阶段情况机动调整。

控制计划；

h□负责样品的检验，将检验结果反馈到相关部门，促进项目改善，并按照质量控制计划归档相关文件；

i□参与新设备/模具/量具的台帐管理，检测确认，系统分析，并将检验记录反馈相关部门；

j]按照规定的作业流程，参考检验标准或检验规范对原辅材料，外协品，半成品及成品进行检验，巡视检验，形成书面检验记录反馈相关部门；

k]配合相关部门进行客户投诉处理，主导异常原因分析并将改善措施切实执行，验证，减少内外部客户投诉，不断提高客户满意度；

l]编制年、季、月度产品质量统计报表，建立和规范原始检验记录、统计报表、质量统计审核程序；对产品质量指标进行统计、分析和考核，并提出改善产品质量的措施。

m]负责定期进行质量工作汇报。定期在生产会议中口头或书面汇报，对于重大质量事故，组织专题分析会集中汇报，特殊应急情况向上层汇报。

局限于问题处理阶段，而未能扩展到问题预防阶段，随着公司发展需要，那么其它相应工作职责也待制定。

1.3 岗位说明 为了合理，高效地完成部门工作职责，让部门所有人员能各司其职，有的放矢，严格依各相关岗位职责落实执行。

2. 体系管理 质量管理体系文件已经建立，根据公司发展的需要，定期更新或者重新制定适合于本公司的作业程序以及相应工序，机械设备，人员管理等等的作业程序，操作指示，检验指导书以及各种质量记录和生产报表，完善品质管理制度及改善提案制度，做到人人有职责，事事有程序，作业有记录，检验有标准，工作有计划，实施有监督。

2.1 完善公司质量目标，根据实际生产状况调整公司质量目标。督促各部门分解公司质量目标建立自己部门工作目标，并健全目标统计办法。

2.2 完善纠正与预防措施，做到有异常即改善，有行动有监督，有效果要管理。

2.3 加强不合格品控制，完善标识和追溯系统。

2.4 设计统计报表，完善质量记录和质量统计，目前计划质量周报和月报，对供应商质量统计，生产线各工序的质量统计，客户投诉的统计分析，为生产提供改善方向。

2.5 实行改善提案制度，全员参与，为公司生产效率和质量提高出谋划策。

3. 标准化管理 根据公司业务和客户需要，保证生产能力和产品质量，在公司完善标准化管理。

3.1 程序流程 没有规矩，不成方圆。无论担当任何岗位，执行任何事情，为达到目标而按照适当的作业流程以提高工作效率。以质量手册为宗旨，拟定合理的作业流程，将每个流程组合起来能形成一个封闭的环（图 3），也就是一个业务的终结。

求产品实现 客户满意 图 3 目前紧急需要执行的有以下几点：

3.1.1 更新并完善程序并对流程性作业程序配上流程图

3.1.2 更新并完善作业指导书 3.1.3 拟订质量记录及各种统计报表并分析 3.1.4 各种改善措施效果确认后的标准化管理，尽量避免再次发生。

直通式热量表

电磁式热量表 柱式热量表 超声波水表 控制柜产品 通断时间面积法热计量产品 温度面积法热计量产品 3.2.1 外部标准 整理公司各类产品标准，按照国家标准、行业标准以及产

品技术部提供的原始技术资料，进行整理，更新现有标准或收集新标准，以适应发展需要。

3.2.2 公司作业标准 为了能让操作员和检验员更清楚，更直观的查阅标准，下阶段将完善公司所有产品的标准，更新部分标准，并制定一些目前公司没有的标准供检验人员参照。

3.2.3qc 工程图（产品控制计划 pmp□

针对不同产品，制定产品 qc 工程图，对生产工序逐站别进行工序质量控制，严格把关，保证质量，令客户满意。

3.2.4 标准化实施方法 检验标准文件化；
（检验 sip□规范，指引逐步完善）

制作检验套表，使检验员对检验工作统一，并标准化；

内容仅供参考

；

客户维护工作总结 地区客户维护工作计划篇八

文娱部隶属于院学生会的一个组织性部门，主要配合院学生会开展各项文娱活动，组织同学进行文艺娱乐以丰富同学们的课外生活，从各方面培养同学们的综合素质。新学期新工作，我们将以充沛的精力投入到新学期的工作中，为了丰富学生课余文化生活，创造良好的娱乐氛围，文娱部作为学生的一部分，将文艺的思维方式，渗透到自己的学习中。在这个集体中，大家都能快乐、团结、思维活跃、不断提出新点子，积极的开展批评和自我批评，这样大家才能不断的进步。

具体工作计划如下：

一、纳新。文娱部工作的展开离不开的部长的组织，干事的支持，所以我们文娱部将加强干事的管理工作，对干事各方面的素质加以培养。3月9号部门将进行干事面试，以进行甄选干事。培养下一批优秀干部，以配合我院的各项工作。

三、在条件允许的情况下，在5月中旬举办首届全院校园十大歌手赛，由年段承办，院学生会主办。挖掘新秀，丰富学院学生的课余生活。为了更好的为同学们展现的平台，力争做到“公平、公正、公开”。

四、4月下旬由我院团委学生会厦门演艺学院团委学生会举办一个联谊活动。新一任的干部上任，我们的联谊活动也应跟着举办，演艺学院的团委学生会跟我们一直保持着良好的关系。并在多场晚会上等工作上给予我院很大的帮助。在上一次的联谊活动中，两院的团委学生会成员建立了深厚的感情，活动举办的精彩成功。这次我们将继续保持并力求做到更好。

五、毕业欢送会。在这新的学期中我们的工作重点是03级毕业生欢送会。这样大型的活动对于我们部的工作来说也是一种考验。我们将以之作为本学期工作的一个令人满意的完结，力争以最佳的状态，为大家献上一台精彩难忘的晚会。

如今晚会的一些前期准备工作我们正在筹备中，届时我们将发挥文娱的作用，制定晚会策划表，节目表，节目排练计划，晚会活动方案，晚会节目将精益求精，以毕业为主题，回忆大学生活的点点滴滴，体现大学同学之间的友谊，给03级毕业生的大学生活画上圆满句号。

六、在艺术团的管理上我们也将下更多的工夫，给他们一定的帮助，在部门内部设定一个艺术团总管。

七、做好本学年工作总结。

以上是我部在新学期的工作计划，在以后的具体工作过程中，我部的所有成员将以自己的实际行动交上一份精彩的答卷。

客户维护工作总结 地区客户维护工作计划篇九

3、为更好的达成工作目标，希望获得的培训及相关支持

xx 项目总结报告

目录1 项目基本信息

2 项目完成情况

目标完成情况项目目标：实际完成情况：

3 项目实施总结

项目工作量说明// 相对于立项时的标准工时规划，描述工作量变化情况。可描述，可用表格形式表示。

项目进度说明// 项目进度完成情况（延期、提前）及原因说明，可总体说明，可分里程碑说明。

客户满意情况说明// 客户满意度情况说明，包括投诉与表扬

实施情况总结本项目特有的难题、解决方式。// 对项目管理水平、需求控制、风险控制、干系人关系管理等工作进行总结。针对项目组。

4 项目成果总结// 针对项目成果有价值部分的说明

5 经验与教训

项目成功的经验// 项目成功做法、优秀实践等，用于分享

项目失败的教训// 项目惨痛的教训、有改进的建议

6 问题与建议

项目维护推广建议// 由项目经理做出后续维护工作安排，包括维护工作类别（上门服务□bug 修改等）、周期、维护阶段负责人、预计工时。

对本项目过程的改进建议

项目遗留问题及处理方案

客户维护工作总结 地区客户维护工作计划篇十

一、工作宗旨：

作为一名团支书，肩负着把握着整个班级的思想方向的重要职责。故在本学期跟上一学期的最大不同之处就是要以思想建设为抓手，提高自己的积极主动性，在理论学习、活动和平常生活学习中时刻注意提高同学们的政治觉悟。以思想建设带动“三风”建设；以“三风”建设促进思想建设。两者互相促进，互相发展。并且要不断鼓励同学们积极向党组织靠拢。

二、工作：

9月份工作提要

1. 按照团委安排，积极认真地做好同学入校继续学习的安排工作，并做好与对同学们的沟通交流工作。

3. 妥善安排好团支部内部的建设工作，把工作精细规范化。

10月份工作提要

1. 上个月的工作经验，不足改进，力求进一步深化组织工作建设。
2. 继续认真努力贯彻工作管理制度。
3. 开好团委团支书会，积极主动和老师同学们沟通，拓展大家的思维。
4. 做好班级团员转接工作
5. 全心做好团委招收新成员的审核准备。
6. 随机做好对各部分的考核工作。
7. 适当的搞一些小型有意义的活动。

11月份工作提要

1. 开一个月末工作会议，并要求做好下一步工作计划，总结前面的经验，全面改进工作方法，力求工作更加顺畅，效率高。
2. 继续深入完善工作管理制度，进一步加强思想的教育
3. 做好支部会议工作，开好团支书会。

12月份工作概要

1. 前面的'工作继续保持并加强
2. 本月进一步更深的多搞一些活动，拓展同学们的思想
3. 进一步的加强“外交”工作，加强支部交流

1月份

1. 前面的工作继续按步进行
2. 结合前面所有工作经验，更多的在举行一些活动
3. 认真贯彻班级 老师的管理方案
4. 认真做好期末考试复习准备工作，组织同学积极复习迎考。加强考试诚信教育，争创积极向上的学习氛围。
5. 开一个研讨会研习一下本学习的工作效果。
6. 开好支部工作总结会议，将所有资料全面整理好，处理好，全面做好放假工作。

一、指导思想：

坚持以党的xx大方针和“三个代表”的思想为指导，在学校党支部和教委团委的共同领导之下，围绕学校教育教学中心工作，认真履行团支部职责，用科学的理论、先进的思想、正确的舆论、高尚的精神，模范人物的先进事迹去引导教育广大团员，树立正确的世界观、人生观、价值观，为“立功在实小，青春献教育”不懈努力。

二、工作要点：

1、进一步加强政治思想工作，通过自我学习和集中学习相结合的方式，引导广大团员树立正确的世界观、人生观、价值观。

2、以党团课为主阵地，开展优秀团员事迹报告会，用身边人、身边事激励广大团员青年扬起奋进的风帆，就一些社会热点问题在广大团员中开展广泛地交流、讨论，提高广大团员教职工的政治素养，引导优秀团员积极向党组织靠拢。

- 3、结合学校“名师工程”，组织团员开展岗位练兵，激励团员教师成为教学骨干。净化教师语言，规范教师行为，美化教师形象，努力提高广大团员教师的职业道德素养。
- 4、结合学校青年教师多媒体课件制作技术培训和青年教师业务学习两大活动，积极鼓励团员教职工加强学习，以教师聘任制为契机，进一步激活团员队伍，使团员教职工在教育战线上焕发出更加灿烂夺目的光华。
- 5、继续推行优秀教师与青年团员国旗下讲话制度，要精选讲话人，结合时令特点和每周教育重点确定讲话内容，充分发挥国旗下讲话对学生的教育作用。
- 6、总结前期团支部工作经验，在不断完善团的自身建设的基础上，创造性地开展生动活泼的团组织活动，丰富团员教职工的业余生活。
- 7、继续做好团费收缴、上交工作。
- 8、配合学校党政及各职能部门开展各项活动