

推销员的推销计划 酒水推销培训计划 书(汇总5篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

推销员的推销计划篇一

一、活动背景：

深圳雪象医院是深圳市卫生局根据坂田雪象社区医疗需求，按照统一规划成立的一家集“临床医疗、康复保健科研教学”为一体的综合性医疗机构。医院位于龙岗区坂田雪岗路1136号（雪象村委旁），始创于xx年。自建院以来，雪象医院坚持“以患者为中心，以质量为核心，以特色为优势”的办院方针，在深圳率先推出“平价医院”的惠民政策，让雪象社区及周边的广大人群得到全员、全程、全方位、个性化、高品质的医疗服务。

xx年5月16日，深圳雪象医院成立“深圳市慈善会·国丹妇女儿童慈善基金”发挥公益慈善关爱作用，医院本着自愿的原则，组织员工50余人志愿加入龙岗区义务工作者联合会，成立“雪象医院义工队”。

为了让医院的义工队伍更好地服务周边和社会，决定于xx年1月9日进行义工知识的培训。

二、活动宗旨：

成长、感恩、行动、奉献

三、活动主题：

快乐学习义工知识及技巧

四、活动时间：

五、活动地点：

深圳雪象医院孕妇学校

六、主办单位：

坂田义工联、深圳雪象医院

七、活动流程：

活动目的

活动时间

活动内容

所需物资及数量

接待

义工的交通引导、签到、就坐、播放音乐

签到表、多媒体设备

培训介绍

社工自我介绍、培训介绍

多媒体配合

传播义工基础知识及理念

讲解义工的基础概念义工理念及活动原则的知识讲解

多媒体、话筒等

仪式

骨干义工带领集体宣誓、并合影

相机、多媒体

文档为doc格式

推销员的推销计划篇二

今天是我参加“国培计划”——湖南省农村中小学骨干教师置换脱产研修培训的第一天。按照培训安排□xx月8日就应该赶到培训点，可因学校工作难以安排，今天（0月3日）才来湖南文理学院报到。虽然错过了开班典礼，也耽搁了几天的培训课程，但心里还是非常感谢士杰学校的领导把这么一个重要的学习机会赐给我，真的很感激他们。

今天很顺利地来到了常德，比预想的快多了。一个小时的高铁，约三个小时的高速，小瞌了一会儿就到了湖南文理学院。初到常德，感觉气温下降了很多，还下起了大雨，不过市区那满眼的绿却让我有了回到早春的感觉。湖南文理学院分东、西两校区，就在同一条马路的正对面。按照通知的说明我选择了708号的东校区，可在雨中几经周折询问却得知恰恰弄错了方向。我怀着被愚弄的感觉来到709号的西校区，在没有任何的标识情况下我又拖着行李边问边找，才来到报名处——通知上说的第二办公大楼。我一瞧，原来这楼的大门和校门背道而驰，怪不得近在咫尺却难得寻见。

接待我的是一位年纪较大的女士，从她那里得知我并不是最后一名报到的，其实还有十几名学员没有来。我心里在初有的失落上又多了一份窃喜。办完报到手续后，又一位年纪较大的男士给我安排了住宿。打开宿舍门，里面空无一人，有四张床，还有电视机、电脑和空调，这让倍感意外，难道这就是大学生活？这就是国培待遇？不过，室友们又去哪了？我留意了一下，今天下午没课呀！此时，我觉得双脚有点冷，原来鞋子都湿了，心里莫名地恋起家来。

心躁之下我去食堂吃饭，给农校长发了个短信，农校长一句“好好学习，天天向上！我们会想你的！”让我平静了许多。食堂里的饭菜不怎么样，但确实是中午饭没吃，饿了，这顿晚餐我一扫而光。

回到宿舍，室友还是没有回来。我关上门，打开电脑，一个人静静地记录着第一天参培的感觉。晚上8：30，两位室友回来了，不过开门的是一位女士，吓了我一跳。原来两位室友喝得酩酊大醉，一进门就搂着我，抱着我，不停地称兄道弟，没完没了……我被他们弄得一头雾水，也被他们的义气与大气紧紧包围。唉，盛情难却，只能写到这儿了。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

推销员的推销计划篇三

2. 剑南春——唐时宫廷酒，盛世剑南春
3. 剑南春——唐时宫廷酒，今日剑南春
4. 剑南春——感悟天下，品味人生
5. 金鹏城——北有古长城，南有金鹏城
6. 劲酒——常饮劲酒，精神抖擞
7. 劲酒——劲酒虽好，可不要贪杯
8. 文龙鹿——文龙鹿酒香，好喝又健康
9. 舍得酒——人生舍得道，乾坤珍酿中
10. 湘泉酒——人生百年，难忘湘泉
11. 义酒——喝襄樊义酒，交天下朋友
12. 太白酒——一滴太白酒，十里草木香
13. 白云边——往事越千年，陈酿白云边
14. 青酒——喝杯青酒，交个朋友
15. 邓府酒——先让一部分人喝起来
16. 柔西凤——谁说我不懂温柔
17. 西安特曲——真正的感觉在喝了之后
18. 千禧酒——阳光总在风雨后

19. 张裕——传奇品质，百年张裕
20. 黄鹤楼酒——稀世之醉，蕴玉而生
21. 金种子酒——喝金种子，过好日子
22. 逍遥醉酒醇——香古今醉，天地尽逍遥

推销员的推销计划篇四

八月主要是产品知识的学习，进入九月以来，主要工作是进入产品渠道的拓展，走了大量的美容会所，健康会所，也去了一些医院，药房，及商超，其次也参加了公司关于产品知识的培训和提问，及市场部关于各种渠道的讨论和总结，还有更多的学习产品知识，谈判技巧，执行力的重要性等等。

美容会所及健康会所拜访了十多家，有大的连锁机构，也有小的单体店，总体而言，大多装修豪华，主要面对于高消费人群，特别是女性，对于我们产品而言，无论从功效上，还是价格来讲都适合于美容会所，但很多美容会所都有自己的产品，目前大多不太接受外面的产品，比如像xx除疤□xx美容□xx等这类美容会所，虽然规模大，顾客消费力强，但对保健品不太感兴趣，目前只经营自有的产品，在拜访过程中，也了解到之前就有一些比如像安利一类的公司就找过这些连锁店，但大多并不接受，分析原因主要是对方经营的是美容类产品，对保健品不了解，对保健品的销售没有经验，所以后期需要完善产品资料，增加拜访次数，让对方更多的去了解公司的产品，了解养生。同时也有对公司产品有兴趣的公司，比如意美识专业健康管理公司，乙丽阁美容美体，老总认同我们的产品，也觉得价格合理，但对我们的销售方案不太满意，所以后期要制定一些对于各种渠道的促销方案，激励政策。美容会所和健康会所在昆明有很多，每个店有每个店的具体情况，因为这种适合高端保健品的销售，所以后期会继续跟进这方面的拓展。

拜访了xx大药房的`采购□xx大药房在昆明有三家店，主要经营广告保健品和药品，价位主要在100到400的产品，顾客主要是中端人群，产品进店基本没有什么费用，不需要上促销员，也容易谈进去，但对方认为我们的价格高，没有广告支持，即使进店也难以销售，所以建议我们有适当的广告及好的销售方案时再考虑，就目前而言，暂不考虑。也拜访了xx药房，此店基本一半是药品，一半是是保健品，大多是广告产品，药店管理人员也认为公司产品价格高，一般人难以消费，同时无广告支持，不建议产品进店，所以目前公司产品，不太适合走药店的渠道。走药店渠道要增加产品的知名度，及制定良好的销售方案后可考虑。

拜访了xx医院的院长，对方认为我们产品价格高，一般人群难以接受，不过可考虑以租赁科室的方式来合作，具体是在医院租赁科室，借助医院的优势及公司产品的告，来拉动销售，租金大约在4000元左右，没有其他费用，但目前公司还没有产品方面的广告，所以暂不考虑这种方式。

拜访了云xx医疗保健品用品有限公司，对方xx一楼有专卖店，主要经营保健品及医疗器械，位置好人流量大，产品价格100-400元比较适中，与其公司老总商谈，对方认为可以合作，但因其专卖店生意好，对进店的产品都有销售保底要求及一些费用，后期将在市场部会议上商讨其可行性。

拜访了一些高档健身会所，比如跑健身俱乐部，里面设有保健品专柜，所以后期会继续跟进。

总之九月更多的是实质性的产品渠道拓展，同时更多的了解公司，巩固了产品知识，因为觉得做营销要涉及很多方面，也学习了一些谈判技巧方面的知识，看了一些书比如戴尔.卡耐基的《演讲的突破》以及《执行如何完成任务》，感觉专业知识和营销知识还很缺乏，十月份将继续努力学习与历练，提升自己！

1. 市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务：销售额100万元。
2. 适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。
3. 注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。
4. 目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取的市场份额。
5. 不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。
6. 先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。
7. 对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。
8. 努力保持***的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

1、制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20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，预约时选择客户在相同或接近的地点。

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工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程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，并标注重要未办理事项。
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，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少二周回访一次。工程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绘图和方案设计，为工程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商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。
- 9、投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部份设计工作，准备施工所需图纸（设备安装图及管线图）。
- 10、争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应工程商的需求，争取早日回款。
- 11、货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。
- 12、提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流。

客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更快乐的环境下进行。

没有工作目标和每天时间安排的人，总是很悠闲，而有了明确的目标，对自己每天时间安排得比较满的人，是没有空闲时间的，每一点时间都会过得很有意义很有价值。所以，我们要养成每天制订工作流程表的习惯。

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，那你一定就要结合双方约定的时间和地点来安排自己的行程。在约定地点附近开展业务。

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）

我们建议每个公司都举行早会培训，把业务员和设计师集中在一起，如果部门较大，也可以单开业务部门的早会。早会每天安排一个主持人，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，内容可以循环推进。

2、设计跟进（8：40—9：00）

业务员参加完早会培训以后，要与设计师进行单独沟通，业

业务员可以将客户的新消息、新要求、新想法向设计师汇报，同时也要督促设计师的工作，以免设计师因自己的工作繁忙而耽误你的客户，与设计师沟通做到更好地协调与客户之间的关系。

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。业务员要养成每天跟进客户的习惯。

4、到小区展开行动（9：30—17：00）

这一段时间主要用于联系新客户，培育自己的客户资源。当然也要根据实际情况，如果小区交房，就要提前去小区，早会可以不开，电话可以不打。晚上回公司的时间也可早可晚，如果小区客户下班后较多，就可以晚回去。

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，我建议下午早回公司，在公司给客户打业务电话，这一段时间打电话的效果最理想。

6、晚上要进行客户分析！

业务员晚上下班后，要养成对自己白天所联系的客户进行分析的习惯，可以结合公司推出的《客户分析表》，只有对客户进行准确分析定位，才能找到与客户进行更好沟通的技巧和突破点。第二天早上，要将客户分析的内容与设计师或主管进行沟通。

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

1. 药品推销员工作计划
2. 建材业务员工作计划例文-业务员工作计划
3. 业务员工作计划
4. 业务员工作计划
5. 业务员工作计划
6. 业务员工作计划
7. 业务员工作计划
8. 业务员工作计划

推销员的推销计划篇五

沃尔玛由一个乡镇小企业壮大为一个世界皆知的“零售帝国”、并逐步发展成为零售企业的龙头老大其足迹几乎遍布世界各地获得了消费者的一致好评、从**年在深圳开业现已有多家连锁超市也相继开业、现在沃尔玛入驻郑州的第一家分店即将开业其具体活动安排如下：

二、活动目的：

1、基本目标：为庆祝本店开业及端午佳节到来之际以低价让利物美价廉的产品优质的服务来赢取顾客、扩散商场知名度树立良好的企业形象。

3、营销目标：通过各项活动扩大顾客的活动参与度拉动销售增加商场效益并通过娱乐营销的方式增加企业利润。

3、长期目标：提高销售额扩大市场占有率最终实现经济效益和社会效益的统一。

三、目前营销状况：

1、市场状况：选址在繁华商业区周围具有现实的北京华联金博大等大型超市等竞争者并还有可能具有潜在竞争者。

2、产品状况：产品大多数以大众化消费品为主品种繁多价格差别不大商品种类齐全。

3、宏观环境状况：消费群体大多数为流动性人口人口密度较高客流量大消费者的现实需求和潜在需求都很大。

四、swot问题分析：

优势：沃尔玛具有很强的规模效应、在一定程度上具有很大的竞争力、而其本身不断进行技术更新并购买卫星打造强势供应链管理具有高度规范化经营理念科学化营运营营销具有特色体系健全化等显著特点。

劣势：运营成本高规模巨大带来管理上的更大挑战在异地发展面临问题颇多。

机会：目前零售业的发展形势很好市场机率很高及对市场的把握分析有利于企业抓住机遇引领购物新高潮。

威胁：存在现实的和潜在竞争力市场风险因素较多。

五、价格策略：

1、以成本为基础以同类产品价格作为参考并以“天天低价”的推出物美价廉的商品。

2、给予适当数量折扣鼓励多购。

六、促销策略：

1、综合运用产品组合策略价格组合策略销售渠道策略等策略以取得最佳的经济效益。

2、保持本土化经营、

七、广告宣传：

1□“5m”原则：选择报纸和电视两媒介以告知顾客沃尔玛在郑州开张并传递物美价廉的信息以及优美的购物环境引起顾客的购买欲望从而增加销售。

2、并附以街头发传单的形式并向顾客传递沃尔玛的经营理念“天天低价”原则。

3、在刚开店期间广告预算投入多些在店开张热潮过后应立即削减广告量尽量减少不必要的广告开支以压缩广告量来压缩成本同时做到保持商品的低价。

4、注重卖点的广告宣传即pop广告。

八、：

1、建立和维持企业与消费者之间的正常的合作关系。

2、企业与供应商建立良好的协作关系以保证商品正常运转。

3、设立科普画廊利用图文实物文体等形式向人们讲述爱护资

源保护环境的途径树立良好的社区关系。

4、赞助失学儿童多参加一些公益活动树立良好的企业形象。

5、邀请官员对企业参观考察出席新闻发布会等形式。

九、营业推广：

1、实施会员制促销：消费者成为会员后可享受各种特殊服务。

2、对消费者促销：赠送样品减价推销。

3、把握需求特征现在多以季节性商品和一般感性商品进行促销以刺激消费需求扩大销售额。