

培训机构销售培训计划(优秀5篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。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。

培训机构销售培训计划篇一

招商工作是“特洛伊城”项目运营的重要基础。该工作开展顺利与否，也直接影响公司的项目销售。因此，在新的一年里，招商应有计划地、有针对性地、适时适量地开展工作。

新的一年公司将扩大广告投入。其目的是一是塑造“xx”品牌，二是扩大楼盘营销。广告宣传、营销策划方面“xx”应在广告类种、数据统计、效果评估、周期计划、设计新颖、版面创意、色调处理等方面下功夫，避免版面雷同、无效重复、设计呆板、缺乏创意等现象的产生。

策划代理公司的置业顾问以及公司营销部的营销人员，是一个有机的合作群体。新的一年，公司将充分运用此部分资源。策划代理公司首先应抓好营销人员基本知识培训工作，使营销人员成为一支能吃苦、有技巧、善推介的队伍。其次是逐步完善营销激励机制，在制度上确立营销奖励办法，具体的奖励方案由营销部负责起草。

(1) 结合市场现状，制订可行的招商政策

按照公司与策划代理公司所签合同规定“xx”应于20xx年出台《招商计划书》及《招商手册》，但目前该工作已经滞后。公司要求，上述两书在一季度由策划代理公司编制出台。

为综合规范招商销售政策，拟由招商部负责另行起草《招商

政策》要求招商部在元月份出初稿。

(2) 组建招商队伍，良性循环运作

从过去的一年招商工作得失分析，一个重要的原因是招商队伍的缺失，人员不足。新的一年，招商队伍在引入竞争机制的同时，将配备符合素质要求，敬业精神强、有开拓能力的人员，以期招商工作进入良性循环。

培训机构销售培训计划篇二

一、销售目标：

本月计划销量28000吨，尽量争取30000吨

二、影响销量原因分析

1、天气因素影响

天气是影响施工的主要原因，也是影响水泥销售的重点之一。根据xx县、的天气情况统计：月晴天只2天、阴天16天、雨天13天；2012月晴天4天、阴天21天、雨天6天。结合往年记录，本月预计雨天将会达到8天以上，受天气影响水泥销量将会下降5000吨以上。

同时，12月份已步入冬季，昼短夜长，各种工程施工时间会逐渐减少，预计本月将减少60小时的施工时间，预计因施工时间减少而影响的水泥销量约在3000-4000吨左右。另外由于气温逐渐下降，水泥凝结时间也会相应增长，导致施工速度相应减缓，水泥销量也会受到一定影响。

2、市场因素影响

3、其他因素影响

（1） 道路通行因素影响

（2） 售后服务因素影响

公司售后服务跟进慢、问题处理时间长，是长期以来影响销量的原因之一。如c县城廉租房质量问题发生在今年4月，至今未有明确的处理方案，经销商尚有8万余元货款被扣留。xx公路发生质量问题，9月26日报公司，9月30日公司化验室工作人员调查后虽与工地人员协商再使用公司水泥，但未及时提出送检水泥，经营销中心反应多次，11月中旬才再次取样送检，目前尚在等待检验结果过程中，而该公路预计将使用4000吨水泥，公司总计销售400多吨，从10月5日之后就全部转用a水泥，至今该公路已进入尾声，为此影响销量3000余吨。

我们相信当代的干法旋窑生产出来的水泥，质量绝对是没有问题的，关键是水泥的使用性能是否符合大部分施工人员的习惯；同时在出现因施工不当或施工材料不达标导致工程瑕疵时，售后工作是否能快速、快捷跟进是决定施工人员对水泥质量评价的主要标准。

三、具体销售工作安排

- 1、每周例行市场调查，随时根据客户或其他途径了解市场变化，及时向公司汇报并落实应对机制。
- 2、 做好天气变化时的应对准备，特别是即将由雨转阴、晴时，提前做好客户联系工作，做到工程一开工水泥即到位。同时协调好运输车辆司机，保证运输价格不出现浮动，以免影响销量。
- 3、随时关注价格变化，当客户反应价格变动时，当天核实当天汇报到公司，避免因价格问题丢失市场占有率。

4、继续整合各区域门市经销商，完善激励机制，想尽办法让门市经销商有足够利益，逐渐培养忠实客户。

5、配合公司维护产品质量形象，避免出现售后服务脱钩的情况。

营销中心

x年11月29日

培训机构销售培训计划篇三

一、切实落实岗位职责，认真履行本员工作。

作为交通行业销售，自己得岗位职责是：

1、坚定信心，千方百计完成行业销售目标；

3、解并严格执行销售得流程和手续；

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、对工作具有较高得敬业精神和高度得主人翁责任感；

8、、严格遵守公司各项规章制度，完成领导交办得工作，避免积压和拖沓。

岗位职责是员工得工作要求，也是衡量员工工作好坏得标准，自己到岗至今已有近半个月得时间，期间在公司得安排下参加杭州总部组织得交通行业销售培训，现以对公司产品有一个虽不深入但整体完整得解，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。自己在搞好销售得同时计划设

想认真学习业务知识、管理技能及销售实战来完善自己得理论知识，力求不断进步自己得综合素质，为企业得再发展奠定人力资源基础。

二、销售工作具体量化任务。

2. 见客户之前要多解客户得主营业务和潜在需求，最好先解决策人得个人爱好，准备一些有对方感兴趣得话题，并为客户提供针对性得解决方案。

培训机构销售培训计划篇四

结合公司的实际发展情况，销售人员如何制定工作计划呢?下面是本站小编收集整理得销售工作计划安排，欢迎阅读。

一、销售工作具体量化任务

1. 制定出月工作计划和周工作计划、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两周回访一次。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，以最快速度响应工程商的需求，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。

二、对销售工作的认识

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，用相同的时间赢取最大的市场份额。

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. 努力保持和谐的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

三、销售与生活兼顾，快乐地工作

1. 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。

2. 对于老客户和固定客户，经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在

沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。

3. 利用下班时间和周末参加一些学习班，学习更多营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯和产品，不断提高自己的能力。

以上是我20xx年销售工作计划，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，争取为公司做出自己最大的贡献。

下面是公司xx年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在河南市场上，产品品牌众多，天星由于比较早的进入河南市场，产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

1) 销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2) 沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

共2页，当前第1页12

培训机构销售培训计划篇五

一、建立一支团结、上进、稳定而又训练有素的销售队伍。

公司的发展成长首先是要用销售业绩来说话的，而要实现更高的销售目标，销售人才是关键。也许有人认为，现在汽车行业很火爆，顾客主动找上门来，所以销售人员也只是走过场，因此对销售人员的素质没有太多要求。我要说这其实是个错误而危险的观点，我们应该站在高处看问题。现在市场竞争其实日益激烈，回望20__及20__上半年汽车市场一直不是很景气，消费者的购买行为渐趋理智，只有一流的销售人员才能准确有效将品牌价值、先进技术、品质服务甚至品牌的增值行为等传递给消费者，东风风行做为一个国内老字号品牌，它成熟的科技、高标准的品质、可靠的服务。这其中的东西绝不是一个普通人能表达出去的。所以我工作中的第一重点是要建立一支既有凝聚力，又有杀伤力的销售团队，做成泰安汽车行业服务第一的团队。

1、人员的挑选我相信贵公司不乏一流的销售人才。但是优胜劣汰，好的人才有更高的标准来衡量。我认为专业销售人才必备的五个基本素质缺一不可，那是：正确的态度、专业的知识、销售技巧、自我约束、履行职务。

2、人员的培训。在这个信息社会，只有不断地用知识武装自己，才能在社会上立于不败之地。我们的销售人员就要不断地吸取新的知识，掌握更多的信息。我们要制订好计划，定期进行专业培训。销售礼仪、产品知识、销售技巧、标准销售流程都是销售人员的必修课。在培训的方法上主要注意培训内容的系统性与连贯性，打造汽车销售的正规军。

3、建立激励机制，增加销售人员的动力。具体操作例如将底薪+提成分解为底薪+提成+奖金，销售人员划分明确的级别(具体细节详细汇报)，这样做能促进员工积极性，提升工作效率，实现公司与员工的双赢。

二、规范展厅管理：

1、推行展厅5s管理(整理, 整顿, 清扫, 清洁, 修养), 打造规范化现代化展厅(具体细节制定计划)

2、人员规范要有详细周密的展厅值班计划分工明确, 责任明确, 逐渐养成良好习惯。

三、加大对风行品牌的宣传力度, 提升品牌影响力, 最大限度发挥品牌效应的作用, 用品牌推动销售。

1、店面宣传。包括店面里醒目的店招及平面宣传、销售人员与顾客面对面的口头宣传、印发广告资料、品牌店面标志的小礼品等等。

2、户外广告宣传。建议在高速公路连接段或汽车城等最佳位置至少有一个大型的、有震撼效果的东风风行的广告。

3、汽车展销。包括每年泰安的重点车展, 以及各乡镇县城巡展。风行一直是一个面向普通消费人群, 定位于大众化的品牌, 我们要让它更加深入人心。

(考虑到我们的市场定位及成本投入, 广宣一定要节约成本花最小的成本起到最有效的效果不一定靠报纸□dm宣传, 可充分利用店内现有资源进行有效的宣传)

4、让公司每位员工全员参与宣传, 宣传店面及品牌, 有意识的随时随地宣传, 全员宣传, 全员销售。

四、市场调查、分析与预测

1、知己知彼, 百战不贻。我们应对市场上我们每个车型的主要竞品做调查与分析。具体包括品牌、参数、价格、特点等, 掌握这些对于我们有很大的帮助。(对竞品信息本人还有待详

细了解)

2、本公司产品的卖点，消费群体及精准的市场定位。

3、对周边城市特别是同行4s店的价格、政策也应及时了解。

4、开发二级市场，充分发挥各个县城汽贸的作用，前期尽量让利于二级经销商，提升公司整体销量(具体细节制定详细计划)

五、完成销售目标

根据公司下达的销售任务，要做一个具体的布置。在时间与人员的安排都要落到实处。个人的力量是有限的，团队的力量是无穷尽的，带好团队是提升销量，作为部门经理，要想作好本职工作，首先必须在思想上与公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行公司章程，服从公司领导，才能排除一切干扰，战胜一切困难，干好管理工作。在工作中，我坚决贯彻执行公司领导的各项指示、规定。时刻不放松学习，始终使自己的思想跟得上公司的发展。

当然，所有的计划在此都是纸上谈兵，俗话说，实践是检验真理的唯一标准，在今后的工作中，我定当努力将这些计划付诸于实践中，带领团队一起完成领导下达的任务。

计划只是工作的一个方向，以上只是我以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解希望领导给予指正。阿基米德说过：“假如给我一个支点，我将撬起整个地球。”但他没有找到支点，所以他终究也没能撬起地球。而今天，假如给我一个平台，我相信一切皆有可能，因为，未来为我而来。