

业务员工作计划

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/fanwen/zhuanti/5935.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

业务员工作计划

业务员工作计划（一）：

业务员工作计划

一、想办法制订每日工作流程表没有工作目标和每一天时刻安排的人，总是很悠闲，而有了明确的目标，对自己每一天时刻安排得比较满的人，是没有空闲时刻的，每一点时刻都会过得很有好处很有价值。因此，我们要养成每一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，那你必须就要结合双方约定的时刻和地点来安排自己的行程。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刻，不能把时刻计算得很紧张。比方说，原定计划上午在小区做业务，下午2：00去见一个客户，中间有半个小时的车程，而你就不能将时刻排到下午1：30分才行动，至少就应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苟地去工作，但至少工作表能够让你抓住主要的工作。

二、一天时刻安排（仅供参考）

1、早会培训学习（8：00—8：40）我们推荐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。早会时刻不能开得过长，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）

业务员参加完早会培训以后，要与设计师进行单独沟通，业务员能够将客户的新消息、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联

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）

这一段时刻主要用于联系新客户，培育自己的客户资源。当然也要根据实际状况，如果小区交房，就要提前去小区，早会能够不开，电话能够不打。晚上回公司的时刻也可早可晚，如果小区客户下班后较多，就能够晚回去

5、回公司打电话（17：00—18：00）U2

如果业务员搜集到了很多的客户电话号码，我推荐下午早回公司，在公司给客户打业务电话，这一段时刻打电话的效果最理想。

6、晚上要进行客户分析;SU!

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，能够结合公司推出的《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，要将客户分析的资料与设计师或主管进行沟通

7、晚上要列出当天名单（客户、人际关联）期望你每一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，每一天增长的名单，就是你业绩持续增长的法门。

业务员工作计划（二）：

销售业务员工作计划

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，2010年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

- (一)确保完成全年销售任务，平时用心搜集信息并及时汇总;
- (二)发奋协助业务经理的销售工作，从产品的价格，数量，质量以及自身的服务态度方面，细心的与客户沟通;
- (三)销售报表的精确度，仔细审核;
- (四)借物还货的及时处理;
- (五)客户关联的维系，并不断开发新的客户。
- (六)发奋做好每一件事情，坚持再坚持!

最后，想对销售过程中出现的问题归纳如下：

- (一)仓库的库存量不够。虽然库存表上标注了每款产品最低库存量，但是实际却不相符，有许多产品甚至已经断货。在库存不多的状况下，推荐仓库及时与生产联系下单，或者与销售联系提醒下单，飞单的状况大多于库存量不足有关。
- (二)采购回货不及时。回货时刻总会延迟，对于这种现象，采购人员的态度大多都是事不关己，很少会想着怎样去与供应商解决，而是期望销售人员与客户沟通延缓时刻。这样会让客户对我们的信誉度降低。(这种现象十分严重)
- (三)质检与采购对供应商退货的处理。很多不合格的产品，由于时刻拖延，最后在逼不得已的状况下一挑再挑，并当成合格产品销售，这样对我们“追求高品质”的信念是十分不吻合的。经常有拿出去的东西正因质量问题让销售人员十分难堪。
- (四)财务应定期对销售却未回款的业务进行催款或者提醒。有许多已经回款的业务，财务在几个月之后才告诉销售人员，期间销售人员以为没回款一向都在催，给客户印象十分不好!
- (五)各部门之间不协调。为了自己的工作方便，往往不会太关心他人，不会思考给他人带来的麻烦。有时候正因一句话或者一点小事情就能够解决了，但是却让销售人员走了许多弯路。

(六)发货及派车问题。

(七)新产品开发速度太慢。

总之，今年我将更加发奋做好自己份内的事情，并用心帮忙他人。也期望公司存在的一些问题能够妥善解决。不断的开发新品，不断开发新的区域，坚信公司必须会走得更远，市场占有率更高，楚天人都会洋溢着幸福的笑容。

业务员工作计划（三）：

转眼间又要进入新的一年-2015年了，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我十分重要的一年。出来工作已过4个年头，家庭、生活和工作压力驱使我我要发奋工作和认真学习。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。

一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，个性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，务必以身作责，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，与该等客户持续经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展状况。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。透过到专业市场、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。以至于到达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，与该等客户持续经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展状况。

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潜质的相对提高，对规模较大的企业贴合了《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，有意向合作的客户能够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，与该等客户持续经常性联系，及时报告该等交办业务的进展状况。

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状况。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推荐，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。

二、制订学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，正因它直接关联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、综合潜质、都是我要掌握的资料。

知己知彼，方能百战不殆，在这方面还期望业务经理给与我支持。第一范文§网整理该文章，版权归原作者、来源所有

三、增强职责感、增强服务意识、增强团队意识。用心主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的潜质减轻领导的压力。

以上，是我对2015年的工作计划，可能还很不成熟，期望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我期望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮忙。展望2015年，我会更加发奋、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求的客户，争取的单，完善业务开展工作。坚信自己会完成新的任务，能迎接2015年新的挑战。

业务员工作计划（四）：

销售业务员工作计划

一，制定详细的工作计划

结合我司当前的资源，充分利用，更具去年的销售报告，我们就应发奋发展开拓广告市场，虽然目前有许多问题摆在我的眼前，但是我们要最大限度争取终端广告的投放工作，同时，对还为开发的市场做好坚实的铺垫，争取有更大的投放，长期投放的客户吸纳进来。根据我们公司终端的数量的增长率状况，有针对性的调整我们的工作策略以及工作思路。

二、季度工作安排

1、第一季度，主要也市场培养为主，扩大***公司的影响力和知名度及推进速度告知，正因处于双节的特殊时期，很多公司的宣传计划已经制定完成，节后会有一个广告低潮期，我会充分利用这段时刻补充专业知识，同时加紧联络客户感情，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、第二季度，正因有“五一劳动节”的影响，广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着天气变化，气温不断升高，洗浴用品、夏季饮品、防蚊用品等的广告会作为投放重点开发对象。

3、第三季度，“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、长期的客户就能够逐步渗入进来了，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，我坚信是我们广告部最热火朝天的时刻。随着冬季结婚人群的增加婚庆服务、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。

我会更加一年不一样时段，有针对性有计划的开展工作，同时不断调整我的工作思路，加强客户的开发工作，正确把我司广告销售进一步提高到新的台阶。

三、制订学习计划。

1、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、第二季度，正因有“五一劳动节”的影响，广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着天气变化，气温不断升高，洗浴用品、夏季饮品、防蚊用品等的广告会作为投放重点开发对象。

3、第三季度，“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、长期的客户就能够逐步渗入进来了，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，我坚信是我们广告部最热火朝天的时刻。随着冬季结婚人群的增加婚庆服务、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。

我会更加一年不一样时段，有针对性有计划的开展工作，同时不断调整我的工作思路，加强客户的开发工作，正确把我司广告销售进一步提高到新的台阶。

三、制订学习计划。

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，不断提高知识对于业务人员来说十分重要，正因它直接关联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。中国教育总网文档频道产品知识、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掌握的资料，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还期望公司给与我们业务人员支持)。

四、加强思想道德建设

一个人成功不算成功，应为我们是一个团队，今年我还要加强思想道德的建设，增强全局意识，增强团队协作意识、同时加强职责感。用心把工作做好。真正做到点子上、落到实处、同时我也将尽到我最大的发奋帮忙领导减轻工

作压力。

业务员工作计划（五）：

销售业务员工作计划范文

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。每一天至少打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，下午时刻长可安排拜访客户。思考地广人多，交通涌堵，预约时最好选取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，并为客户带给针对性的解决方案。
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. 做好每一天的工作记录，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，以最快的供应时刻响应工程商的需求，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潜质，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，用相同的时刻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带给商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并能够和同行分享行业人脉和项目信息，到达多赢。
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，到达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，讲诚信不仅仅是经商之本，也是为人之本。
8. 发奋持续和谐的同事关联，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，因此本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还能够享受生活，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，经常持续联系，在时刻和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，能够增进彼此的感情，更好的交流。
3. 利用下班时刻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，不断提高自己的潜质。

以上是我2011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，共同发奋克服，争取为公司做出自己最大的贡献。

业务员工作计划（六）：

月份业务员工作计划

- 1：每周要增加X个以上的新客户，还要有X到X个潜在客户。
- 2：一周一小结，月底一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不好再犯。
- 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致的。
- 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，不能置之不理必须要尽全力帮忙他们解决。要先做人再做生意，让客户坚信我们的工作实力，才能更好的完成任务。
- 8：自信是十分重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观用心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：为了今年的销售任务八月我要发奋完成?到?万元的业务额，为公司创造更多利润。

以上就是我八月份的工作计划，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，共同发奋克服。为公司做出自己最大的贡献。我作为一个公司工作一年的业务员来说，一年的工作已经让我成长了很多，但是这些都不是我要想的事情，我要做好的就是我此刻的工作。

也许在不久的将来，我会凭借自己坚持不懈的发奋，换来一丝小小的成就，我也坚信，自己或许不会成功，但是这些都不重要，只要自己发奋了，我就没有遗憾了，我坚信我会做好这一切，我坚信有拼搏就会有成功的!

更多 专题范文 请访问 <https://xiaorob.com/fanwen/zhuanti/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发