# 业务员工作总结与计划

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2025-04-16

*这篇关于业务员工作总结与计划，是特地为大家整理的，希望对大家有所帮助！尊敬的各位领导、各位同事：　　大家上午好！　　我是负责xx市场的业务员xx。　　为期两个月的春节销售攻坚战已接近尾声，各礼品店、二类店出货量也逐渐回落并趋于平稳。现在，我...*

这篇关于业务员工作总结与计划，是特地为大家整理的，希望对大家有所帮助！

尊敬的各位领导、各位同事：

　　大家上午好！

　　我是负责xx市场的业务员xx。

　　为期两个月的春节销售攻坚战已接近尾声，各礼品店、二类店出货量也逐渐回落并趋于平稳。现在，我就春节期间xx市区礼品店渠道市场的操作情况做一下汇报。

　　根据最近几日对各个礼品店回访的情况看，总起来讲今年春节礼品店渠道的销售要好于往年同期，最集中的体现在：

　　第一，铺货覆盖率相对较大。现在xx市区范围内已完成铺货31家，其中绝大部分为节前最新开发的，重点开发那些通过多途径调查和侧面了解，筛选出的有意向合作并能够切实产生销量的客户，作为准客户进行重点开发和不间断沟通。所开发的店面分布均匀，而且大都在各机关企事业单位附近，有效辐射范围比较广，基本上做到了让客户都能看到、购买到。

　　第二，回款率较之往年有所提高。由于所开礼品店为精心筛选，可有效保证货款及时回收。据统计只是春节期间礼品店渠道累计铺出产品金额达7万余元，能够实现销售即能够切实产生回款的金额预计会达到3万元以上，预计3月份能回全款，截止目前已有2家礼品店实现回款，回款金额已近万元。而另外剩余的产品有理由相信在这个黄金销售节点的余温下也能有较好的销售。

　　第三，春节期间规范了礼品店供货价格及零售价格，有效防止了先前因为价格混乱而导致的出货难问题，切实维护了渠道零售商的利益，改善了客情关系，提高了产品的知名度和美誉度。

　　第四，创造了融洽的客情关系，并做到了及时维护。春节期间所开礼品店平均每家店至少每两天去一次，有些重点维护的店面甚至一天去两次，保证做到有事必到、有求必应，供货及时，树立了良好的公司形象。

　　第五，在保证礼品渠道正常运作的前提下，协助开发团购和商超渠道。

　　第六，完成公司领导和部门领导交办的其他工作。

　　20\_年工作计划大众健康网-读者文萃：

　　第一，维护现有的礼品渠道，继续开发新的礼品渠道，保证统一的供货价，稳定价格体系，以便继续维护良好的客情关系，加强树立公司形象。

　　第二，盘活原有礼品渠道和商超渠道，鉴于原有礼品店多为A类店，所以此项工作将作为今年工作的一个重点。

　　第三，继续协助团购工作，并开发新的市场渠道，形成新的销售增长点，完善xx市场渠道营销构架，提高产品的市场占有率。

　　第四，对20\_年公司即将上市的新产品配合公司做好前期调研和市场铺垫工作。

　　以上就是我的一个工作小结，有很多不足的地方，请领导多多指正。在今后的工作中我将继续努力，发扬不怕苦不怕累的精神争取更大的成绩，为公司的进步和发展做出应有的贡献。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn