# 最新六月工作计划表(汇总12篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2025-05-31

*制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。六月工作计...*

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

**六月工作计划表篇一**

1)积累了较大的储备人才简历，1000余份简历，充实我公司人才储备人员数目，20xx-20xx年毕业大学生涵盖销售、设计、文职及工人，为开年招聘做好基础工做。

2)拓宽渠道，建设公司渠道维护开发思想，还得不断维护、摸排、调研，在必要时侯投入资金与时间，效果就会明显。

3)利用招聘较好的调研同行业及同类型岗位薪酬为薪酬改革提供依据4)利用招聘较好宣传公司的文化及优势，在品牌认可度在高校、人才市场取得较好的宣传与推广。

(1)招聘面试建立了明晰化标准及流程上规范：20xx-20xx年3月份开始起草公司面试题目、笔试题设计、技术测试及性格测试，在其后的招聘工作中严格依据笔试再面试的标准执行，从一开始严格把关，做到心中有数，让一部分不符合人才筛选出来。规范招聘流程组织，初试、复试、再复试以多次面试再上岗，减少招聘的风险，确保人员稳定，下降离职率。积极的拓宽我公司渠道建设，以渠道建设推进工作进展。维护现有客户渠道，增进新的渠道。20xx-20xx年在维护原有的智联网聘、莲湖人才市场、欧亚学院、部分职介机构外，积极的拓展渠道开发与建设。

b)针对报业招聘做好了对华商报价格调研、对同城信息报、今日资讯、博思人才周刊、学聘报等不同类型报纸踩点及调查，取得一手样报及价位，为以后招聘做好基础。20xx-20xx年在开年或中期有必要还得投入报纸广告，以短期内取得效果最为明显。

c)针对人才中介及服务机构开发做好了与高新人才市场参加6次免费招聘会、与新城人才市场合作参加2次免费招聘会，与西安培华学院、西安外事学院、西安汽车科技学院、西安工业大学明德学院、西安现代学院、宝鸡文理学院、西安交大城市学院、西安工业大学北方信息工程学院等10余所高校建立长期合作事宜，稳定输送高校毕业生，做好人才储备及校园招聘工作服务。较好的建设公司高校网络及对外合作平台。招聘到合适大学生20-30人进入公司团队，在工作一线表现优秀。

(2)积极参加人力资源招聘方法研讨与培训课程，积累招聘面试经验。20xx-20xx年6月份参加陕西百佳人力资源招聘渠道建设研讨会、高新企业大学招聘实务及党校招聘形势分析较强的促进个人专业化、对招聘全局把控能力及水平，为招聘缩短周期及增强招聘质量打下坚实基础。

(3)积极与3-5家职业介绍中心合作，为公司推荐人员，确保基层人员特别是电焊工、电工及司机招聘做好信息铺垫。

(4)公司目前存在招聘的`难点：现有工资水平与社会人员水平有一定差距没有竞争力;公司的用人标准很严格，也不愿意雇佣水平一般员工;中层与用人部门对人才的管理及沟通不能及时到位导致今年凸显2个人问题：3-4月份基础工人很难招聘;8-10月份业务人员很难招聘;部分高层次人才招聘渠道缺乏，比如中级会计职称人员得在同行财务资源去挖掘，并未取得建立高层人才圈子及路子;司机招聘常年不懈，重点在于待遇跟不上、部分用人理念管理理念未深化、不人性及对于司机考核方式与薪酬制度迫在改革;这对招聘问题我认为不简单单是招聘问题，是牵扯到许多问题的最终果。

(5)劳动力成本上涨及人才渴望的迫切性及改革速度形成反比，也将在人力资源招聘工作中成为一个难点及重点。招聘成本控制与招聘的投入也将是改革的重点。

20xx-20xx年培训工作主要坚持公司育人理念，培养公司复合型人才为己任，重点提高公司人员整体职业化素质及职业情操，掌握现代管理知识与能力，为工作开展注入活力。20xx-20xx年3月份下发培训安排，严格依据培训计划执行。20xx-20xx年培训60余次。20xx-20xx年培训方面主要开展以下工作：

(2)积极组织新员工入职培训2次，较大大提高新入职人员对公司文化规章制度了解，融入公司集体及团队生活。

(3)中中干管理知识培训10次，开春举办了全公司品质管理视频学习、姜岚昕管理学习、品质管控知识及团队建设知识，对新任职中干举办了中干职业能力培训;4月份输送公司高管参加emba《品牌建设论坛》;11月份输送高管参加《团队打造》管理培训课程;12月份聘请莲湖人才讲师做《情绪化管理》课程培训。

(4)举办员工内训课程8次，针对员工进行李强《优秀员工》视频学习、针对中干《中层危机》视频学习、针对业务开展《成功营销》《引爆销售》视频学习;针对基层员工进行《礼仪知识》《职业化塑造》《忠诚与责任》专题讲座，激发员工掌握新知识、新思想，合理应用知识及针对性培训，起到一定效果。

(5)对外合作方面：积极调研了3家对外户外团队拓展公司，20xx-20xx年举办员工对外拓展;调研了蓝天咨询公司、西安红衫管理咨询公司、西安交大emba、杨智管理咨询公司、天智管理咨询公司、智华管理咨询公司及中国广协远程教育等，积极探索我公司培训实际与对外课程设计，取得一定效果与进展。

(6)更改培训记录、起草培训管理制度及做好培训后效果评估及调查，使得培训有方向、有目标、有思路。

培训存在的问题：

1.对于培训管理及组织放松。相关管理制度并下发执行慢，培训管理能力需加强，对各单位及各部门培训的监管与指导不力，未做好培训工作的调研与研究。

2.针对培训需求分析及培训课程设计不合理，体系不明。未做好每次培训调研及问卷下发，未形成课程设计团队，确保培训实效。培训调研及效果评价表格执行流于形式。

3.经费投入不足，必要在设备、外训参加及培训教材中投入资金。

20xx-20xx年在薪资管理方面主要针对公司薪酬做了普调及改革，确保每月及时下发核算公司人员工资。在核算与执行中主要将大统公司工资纳入人事核算，逐步规范及步入正轨。

目前存在问题：1.核算不及时，有时不能保证发放时间。这个问题较多，在流程上规范，及时规范各部门上报资料时间及质量，必要纳入考核及财务转款时间缩减等2.薪酬架构需改革。在原有工资基数普调已经形成许多现实问题，在新的财税政策与宽带薪酬影响下，需改革薪酬构及明确薪酬体系，实现薪酬激励作用3.规范薪酬增减及核算程序，确保出错少、漏洞小4.大统公司工资与财务联合做好有关项目检查及成本估算，确保用工成本合理化、规范科学化。

1)主要针对社保主要是年审工作，在年审过程中实现顺利通过，11年主要研究了社会保险网络申报、年审流程、社保法律条文及西安市高新社保局各类社保业务流程，从门外汉逐步掌握网络申报、月度基数申报、待遇报销、养老转移等操作流程及规范。担任2家公司社保专管员，基本流程已经上手。

2)社会保险工作主要为员工提供保障及咨询服务。在公示拉张贴相关社保政策宣传政策及关注政府动态，为员工谋福利。做好失业保险登记、住房补贴登记及生育保险报销、个人账户信息变更维护等。

3)加强业务知识学习，参加社会保险培训3次，积极与社会保险管理基金人员学习，利用社保转移机会也了解了雁塔区养老经办中心、残疾人就业证办理等知识，不断登陆网站学习政策及做好服务是职责所在。

4)针对政府公关、沟通及事务处理方法、技巧及政策研究、专业化知识有待加强。

个人20xx-20xx年主要是专业知识转化与不断工作总的一年。主要学会了工作的执行及目标的管理。在人事部人员更替及工作环境复杂做出了巨大付出。也同时个人也发现自己许多工作不足及成长的机会。

2.利用机会较大的提高自己知识专业能力。个人热爱学习，公司也给与较大平台。20xx-20xx年参加了陕西人力资源峰会、招聘建设论坛、高新企业大学近10次课程、礼仪、心灵、执行力、绩效考核关键点等外训课程，让自己建立了庞大思维及空间，为工作注入较好的思路。

3.人力资源部门接触的人不较多，自己在20xx-20xx年较大改善自己说话方式及沟通能力，在行政事务处理、员工投诉处理及政府公关、对外洽谈合作取得一定进步。

4.加入西安人力资源俱乐部，及许多专业咨询网站、qq群增加了自己的眼界，扩充了自己的hr知识，识了hr同行。为专业化、前瞻性探索我公司人力资源模式与借鉴外部优秀理念搭建许多平台。

2.重视团队的建设及打造，对人力资源部门有必要给予资金或人员投入，这将是对于企业未来的投资。

3.规范公司管理行为及人员素质，建立健全公司战略体系及文化建设、管理思想转轨、中层干部队伍最为关键。

**六月工作计划表篇二**

1、学说儿歌，对民间传说感兴趣，丰富动态词语。

2、发展平衡、钻、爬、跑的动作能力，喜欢利用多种器械进行竞赛 游戏。

3、扩展对恐龙的认知，表现形态各异的恐龙。

4、学唱三拍子歌曲，感受三拍子音乐的特点。

5、通过多种游戏方式，让幼儿在活动中养成这些良好的行为和习惯，逐渐内化为良好的个性。

6、知道出汗后合适的做法，学会保护自己。

7、探索物体的浮沉，能运用经验解决问题。

8、喜欢听民间故事，能连贯讲述故事，扮装故事角色，表演故事。

**六月工作计划表篇三**

六月份工作总结：

1、组织区直十八部门普法联络员外出xx考察法治城市创建工作；

4、组织区直十八部门赴狸桥镇开展联合送法下乡一次；

5、积极开展“关于深入法制宣传教育，促进社会矛盾化解”主题宣传活动；

6、在全区镇、村、社区积极开展“江淮普法行”“万千百”大型法制咨询服务活动；

7、配合区统计局抓好全区统计执法大检查工作；

8、及时做好普法内外网的信息维护，编印普法简报5期。

七月份工作计划：

1、全面做好中央、省“五五”普法检查验收前各项准备工作；

3、做好“江淮普法行”的资料汇总工作；

4、做好迎接“五五”普法“神州行”的各项准备工作；

6、继续做好宣州普法对内对外宣传、普法内外网的`信息维护及普法简报编印工作。

**六月工作计划表篇四**

一、整理档案

为了提高以后的志愿活动质量，也为了方便以后的回顾工作，在每学期末，我们都会对该学期开展的志愿活动进行汇总。因此，在这学期的末尾，我们也进行了全面的整理与总结。人说，提高是建立在时常总结的基础上的，所以，每一次总结的经验对以后所走的每一步都是有帮助的。因此，对于这样一种形式的反思，我们会一直坚持下去，并且会做的更好。

二、“薪火相传，祝福明天”大型经验交流会

我协会本着服务于同学的精神理念，开展了此次“薪火相传，祝福明天”毕业季经验交流活动。活动开展当天，我协会的全体人员提前到达宿舍楼下做好一切准备工作后等待学长学姐们的到来。各个专业的学长学姐都积极参与进来，帮助同学们解答各种有关专业、考研、就业以及学生会工作的问题，并且给予了我们很高的期望，希望我们能够取得更大的成绩。同时作为学弟学妹的我们也为即将毕业的学长学姐送上了我们的祝福，现场气氛十分热闹，每个人都聊的十分开心。活动也达到了预期的效果，做到了“薪火相传，祝福明天”的真正目的。

以上就是六月份的志愿活动，通过这次的总结回顾，我们发现了 第1页 共 2页

其间存在的问题以及一些可以提高的地方，争取在以后的志愿活动中做的更好。

中北大学理学院学生委员会青年志愿者协

第2页 共 2页

五月份的\'工作计划已落下了帷幕，我院学习部即将迎来六月的工作。在新的一个月里，我院学习部将会以饱满的热情、昂扬的斗志投入到工作中来。为我院同学创造一个良好的学习氛围。同时，我院学习部将会积极地配合学习部的工作，使校学习部的工作顺利的进行。以下是我院学习部的工作计划：

1. 我院学习部将一如既往的按时参加学生会例会，及时准确的将例会传达信息动态，反馈给我院同学。

2. 按时收发周报表，及时了解我院学生学习情况及学习中所遇到的问题，我院学习部会针对其出现的问题制定相应的方案。

3. 联合监察部检查晚自习的出勤情况和学习氛围，督促我院同学更好的投入到复习中去。

4. 通知即将到来的英语四六级考试事宜，使考试信息准确及时地传达。

5. 通知十二月的英语四六级考试的报名事宜，使参加的同学及时报名。

6. 我院学习部将会不定期的召开全院的学习委员会议，目的是为了了解同学们在学习中遇到的困难，并及时向相关老师反映，成为老师与同学沟通的桥梁。

7. 积极地配合我院老师的教学工作及时传达相应的教学安排。

以上是我院学习部六月份的主要工作计划，除了上述计划，我们还继续完善工作制度，并开展其他活动，调动大家学习热情，为大家营造一个良好的学习氛围，相信在我院学习部的努力下，我院学习部的工作将上一个新台阶。同时，我院学习部将积极配合校学习部的工作，使我校的学习工作正常进行。

经济与管理学院 学习部

2025年05月28日

**六月工作计划表篇五**

为了高效性地搞好阶段性教学工作，特定出我校：

搞好开学教学工作，为提高教学质量打下坚实的基础。

深入学生实际，因材施教，坚持以学生发展需求为本，搞好学生基础教育，全面提高学生素质。

第一周：

(1)整治校园环境

(2)对学生进行安全、纪律、卫生教育。

(3)各班重新组建班委会，对各干部要求分工明确，责任到人。

(4)做好学生学科作业封面的保洁，书写教育。

(5)学校严格学生各学科作业的书写要求。

第二周：

(1)各老师制定学科计划。

(2)1—6年级同学填写中秋假安全公约。

(3)庆祝教师节座谈会。

(4)布置教室、营造舒适的育人环境。

(5)1—6年级填写安全责任书。

第三周：

(1)对学生进行日常行为规范学习

(2)搞好科普知识大赛工作

第四周：

(1)继续对学生进行安全、纪律、卫生教育。

(2)教案作业大检查，优秀者予以奖励。

**六月工作计划表篇六**

时光荏苒，转眼间一个月又过去了，而我们宿管部也迎来了新的工作，以下就是我们宿管部六月份的工作计划：

1.为了更好的让同学们居住在舒适干净的环境下，宿管部依然联合卫生部和保卫部执行每周的一次查寝，查寝的内容包括寝室卫生、寝室安全、晚归寝等问题，这样使同学们养成良好的生活习惯。

2.积极参加院部的例会，做到不迟到、不早退；加强与院部的联系，掌握院部工作动态，使本系工作更好更快的开展，从而更好的为同学们服务。

3.不定时召开本部门内部会议，加强内部人员的交流，使之形成一个团结统一的整体，为工作的开展打下坚实的基础。

1、参加院部宿干交流会议：院部为加强各个系部之间的联系，在本月将举行一个交流会，及时掌握个系部的动态，交流个系部的管理经验，为以后的工作注入新思想新血液。

2、“星级杯”寝室评选：为了使同学们更好的居住在舒适安逸的环境，本部门开展了“星级杯”寝室评选，为同学们树立一个好榜样。

**六月工作计划表篇七**

1、准备六一幼儿文艺汇演

2、通过亲身感受让幼儿知道夏季是一年四季中最热的季节，感受夏天的自然特征。

3、知道农历五月五是我国传统节日--端午节。感知民间节日的.气氛，体验民间习俗和节日的欢乐。

4、认真贯彻《指南》上好每一节教育教学活动。

《气球逃走了》

《小熊冒泡泡》

《谁住在皮球里》

《香蕉宫殿》

《大馅饼》

《昆虫大家族》

《小飞虫》

1、提醒幼儿晨检后慢慢走进教室，不要奔跑。

2、户外活动时不要追逐打闹，提醒幼儿友好地游戏，注意安全，出汗及时休息。

3、提醒幼儿注意个人卫生，勤洗手，培养良好的卫生习惯。

1、天气渐渐炎热，提醒家长给孩子即时更换薄一点的衣物，提醒幼儿多喝水。

2、引导幼儿到大自然中去倾听夏天的声音，充分享受夏天的特别时光。

**六月工作计划表篇八**

六月份即将到来，为了更好的发挥宿管部的职能，顺利的开展各项工作。本部门将会继续发扬学生会的工作宗旨：全心全意为学生服务，做好学生的工作，长期与学院，系部老师沟通，发挥学生与老师之间的桥梁作用。我们不但要把自己的本职工作做好，而且还要在即将到来的六月份里作出我们部门的特色。我们在这里做了必要的工作调整及安排。完善宿管部的工作，并做了新的工作计划。

寝室卫生方面：通过学校后勤与宿管部平时的检查。了解各个寝室的卫生情况，加大管理力度，使学院能有更多的优秀寝室和文明寝室。具体工作采用定时检查及时统计数据。

（1）定时检查：每周星期一5：30督促和检查寝室大扫除。

（2）检查要求：严格按照6s管理计划进行检查

（3）统计数据：对于卫生结果反馈单进行统计、整理和确认，并上交到系部。

寝室安全方面：提醒同学们在寝室一定要保管好自己的财物。外出时不要忘关门。寝室成员之间要处理好关系，对于打架斗殴的情况进行劝阻，并及时上报老师，以及在本学期还将继续展开违禁电器的安全检查，严禁使用热得快等大功率电器，同时针对学生寝室安全存在的隐患，如在寝室内私拉电线、使用违禁电器，进行逐一排查，要求整改。

本部门将会继续发扬吃苦耐劳精神，创出佳绩。在学院系部老师的.指导和帮助下以及在我们的共同努力下，相信我们的宿管部会不断的进步，并在即将来临的六月份里创出佳绩！

**六月工作计划表篇九**

六月份面临就是孩子的期末考试，我们的续班问题，家长的信任问题。

六月，是要好好奋斗的一个月。

对于续班问题，一定要从多方面去思考，家长方面，要学习一些心理学方面的知识，对待不能职业不同环境的家长，要注重内心的说服，对于孩子，一定要让孩子喜欢你。要从多面去培养自己。

六月，还面临期末考试，考试成绩成绩提高是家长信服我们的一切，也是续班很好唯一最好的证明。所以这个月要加强与家长沟通，要很好的做好复习关，训练关，在这一方面计划:一是要自己把握现在小升初题型关，加强复习，对于三年级英语则是要加强课文的.认读关，初一则是对于知识的巩固的训练，启a则是提高孩子对英语的兴趣，准备多以游戏，多看视频，多与律动的教课方法吸引孩子。二是对于课时的把握，在六月一定要做好沟通，要准备增加课时。

在自我提高方面，一定要练口语，要多创新，增加游戏，还有高阶段孩子性格的分析，多学习。

**六月工作计划表篇十**

一、数据分析：

1、季度任务完成进度；

2、未按计划完成的客户网点列表；

3、特殊项目完成进度；

二、5月份销售业绩分解：

1、本月销量分解客户列表，并标注匹配的主要政策；

2、实地拜访客户类表，并标注主要工作事项；

3、促销活动安排及促销人员调用列表；

4、特殊项目销售分解目标；

三、问题分析：

1、存在问题的销售网点列表，并标注问题点及产生的影响；

2、对产生的问题是否有解决的.办法；

3、销售环节的问题表现，及解决建议；

四、5月份重点配套工作项目计划及地区、网点、日程安排列表，做好个人工作计划；

五、增长点：

1、销量增长网点列表及措施；

2、新客户、新项目拓展地区网点类表及日程

六、改进：

1、对公司流程、制度的改进建议；

2、政策措施、资源调配的改进建议。

**六月工作计划表篇十一**

更好的完成秘书部的协调工作，高速度、高质量完成工作。

1、及时派发会议申请，准时做好会议记录，按时考勤，定时入档。

2、每天到政教处查看每天事务，积极完成。

3、清楚、及时拟定、派发通知。

4、复印、打印各种资料。

5、配合和协调主席部工作。

1、每天上午第二节课下课到政教处领取每日工作，及时派发响应的通知。积极与老师、49届干部沟通。

2、每月秘书部找时间开例会，以总结教训，管理干事，共同讨论，更好地完成工作。

3、每个星期写总结，找问题，改不足。

4、完成主席部派发下来活动相应的工作

**六月工作计划表篇十二**

工作计划是行政活动中使用范围很广的重要公文,也是应用写作的一个重头戏。以下是由本站pq小编为大家推荐的五月

销售工作计划

，欢迎大家学习参考。

为了实现明年的计划目标，结合公司和市场实际情况，确定明年几项工作重点：

人才的引进和培养是最根本的，也是最核心的，人才是第一生产力。企业无人则止，加大人才的引进大量补充公司的新鲜血液。 铁打的营盘流水的兵，所以在留着合理的人才上下功夫。在选好人，用好人，用对人。加强和公司办公室人沟通，多选拔和引进优秀销售人员，利用自己的关系，整合一部分业务人员，利用业务员转介绍的策略，多争取业务人员，加大招聘工作的力度，前期完善公司的人员配置和销售队伍的建立。另外市场上去招一些成熟的技术和业务人员。自己计划将工作重点放在榜样的树立和新榜样的培养上，一是主要做好几个榜样树立典型。因为榜样的力量是无穷的。

人是有可塑性的，并且人是有惰性的。对销售队伍的知识培训，专业知识、销售知识的培训始终不能放松。培训对业务队伍的建立和巩固是很重要的一种手段。定期开展培训，对业务员的心态塑造是很大的好处。并且根据业务人员的发展，选拔引进培养大区经理。业务人员的积极性才会更高。

为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。合理有效的分解目标。

三省，市场是公司的核心竞争区，在这三省要完善销售队伍和销售渠道。一方面的人员的配置，另一方面是客户资源的整合，客户员工化的重点区域。要在这里树立公司的榜样，并且建立样板市场。加以克隆复杂。

其他省市以一部现有业务人员为主，重点寻找合作伙伴和一些大的代理商。走批发路线的公司在销售政策上适当放宽。

如果业务人员自己开拓市场，公司前期从业务上去扶持，时间上一个月重点培养，后期以技术上进行扶持利用三个月的时间进行维护。

产品是企业的生命线，不是我们想买什么，而是客户想买什么。我们买的的客户想买的。找到客户的需求，才是根本。所以产品调整要与市场很好的结合起来。 另外，要考虑产品的利润，无利润的产品，它就无生存空间。对客户来讲，也是一样。客户不是买产品，而是买利润，是买的产品得来的利润。追求产品最大利润的合理分配原则，是唯一不变的法则。 企业不是福利院，所以为企业创造价值最大化，就是管理的最基本要求。从发展才是硬道理到赚钱才是硬道理的转变。

一个产品的寿命是有限的，不断的补充新产品，一方面显示出公司的实力，一方面显示出公司的活力。淘汰无利润和不适应市场的产品。结合公司业务人员专业素质，产品要往三个有利于方面调整：有利于公司的发展、有利于业务人员的销售、有利于客户的需求。

产品要体现公司的特色，走差异化道路。一方面，要有公司的品牌产品。一个产品可以打造一个品牌。所以产品要走精细化道路。

为积极配合销售，自己计划努力学习。在管理上多学习，在销售上多研究。自己在搞好销售的同时计划认真学习业务知识、管理技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

本人将以身作责，以实际行动来带领整个团冲击计划目标。

永登营销部根据本次全省烟草会议精神，结合年初工作会议部署，坚持“稳中求进、富有效率、充满活力、优质服务”的总体要求，结合县局(营销部)全年的工作思路并结合辖区实际情况，重点安排部署下半年的工作任务。下面，就营销部

下半年工作计划

。

一、加强学习、转变观念、建设高素质的营销队伍。目前，市场经理、客户经理素质参差不齐，部分人员对行业政策、工作流程、分析卷烟销售走势、客户指导等方面把握能力和水平相对较低，很难适应目前烟草行业发展的要求。为适应新的的形式，客观上必然要求有一支业务过硬的营销队伍。

1、加强行业及涉外知识的学习、着力提高营销人员的综合能力。针对目前营销人员素质参差不齐的现状，营销部将进一步加强人员的培训学习。培训方式多样化：集体培训、知识竞赛、演讲比赛、自学等。内容广泛化：除行业政策、营销知识、法律法规之外，重点要求营销人员学习其他方面的营销知识，社交礼仪、语言沟通等;时间上提供较为充足的空间，充分发挥早晚例会、业余时间，保证每个工作人员有一个较为宽余的学习时间。使每个营销人员的才智在市场、工作中得到较好的发挥。

2、狠抓业务素质的提高，保证各项工作的顺利开展。随着网建功能的进一步推进，营销人员的工作质量的高低、服务水平的优劣、经营指导的有效性直接影响着工作的顺利开展。营销部将每月组织1-2次的营销人员培训和考试，重点以日常业务、v3系统的熟练操作、法律法规、行业政策、供货政策为重点。

二、深入市场，把握市场真实需求，提报第一手市场真实需求。一是自6月份总量浮动管理实施以来，客户经理与客户总量商定核定后，客户对自主提报需求的意识大大降低，客户对市场的真实需求和总量浮动管理的认识产生了误区，导致在市场调研的过程中，发现客户对总量浮动和自主提报需求认识出现偏差。既有客户认识方面的问题、也有客户经理宣传和引导方面的问题。使市场的真实需求没有在订单预报中充分发挥作用。二是客户经理对总量浮动管理和自主提报需求工作没有很好的领会，导致在日常的宣传和引导出现问题。针对存在的问题将从以下方面进行着手整改。

1、营销人员、客户对总量浮动管理和自主提报需求要有个正确的、清醒的认识并加以区别开来。在今年的下半年里，将该项工作做为客户经理考核的一项重要指标。主要调查客户的知晓率、检查客户订单的自主提报数据为主要检查依据。

2、稳步推进“按客户订单组织货源”工作。客户经理预测准确率的考核，重点以市场真实需求，前20个全国卷烟重点骨干品牌评价结果，新品牌的投放、销售、分析和预测等做为重点进行考核，提高客户经理把握市场的能力。由原来的总量预测准确率考核逐步放在单品牌的预测准确率上面来，特别是前20个全国卷烟重点骨干品牌。在保证去年同期销售量的前提下，力争单条价较去年的元/条，增长元/条，增长个百分点。

3、从“总量浮动管理”工作总体运行情况来看，客户经理与客户在总量商定工作中，客户经理对客户的历史销售数据和目前的供货政策没有很好的把握，产生了少数客户总量商定过大或过小，在实际订购卷烟过程中出现月初、月末销售大起、大落，甚至个别客户不能及时订购到实际销售的卷烟状况。针对目前的这种状况，客户经理在总量保持不变的情况下，进一步调整商定不合理客户的供货量。杜绝月末部分客户无量无法订货，月初供货量增幅过大的状况。落实“市场需求基本满足，零售客户有所选择”的订单供货基本要求，不断提高适应市场的能力。按照兰州公司货源供应、紧俏卷烟供应管理办法，对零售户订货实行总量浮动管理，可合理控制销量上限，但不得规定销量下限，也不得按规格约定销量;细分零售户对不同品牌(品类)的需求数，形成对每一类零售户科学的合理定量并根据市场变化情况及时维护调整。通过合理定量，促进科学投放水平的提高，体现以市场为导向的投放原则。

4、“按客户订单组织货源”与“总量浮动管理”工作有效衔接并能顺利开展。县营销部要求客户经理对管辖客户的商圈类型、客户类别、销售状况等基本情况为重点去了解，为很好的把握客户的真实需求掌握第一手资料。做为日常考核客户经理的一项日常工作。错误地将以上两项工作有效开展对立起来。实行“总量浮动管理”是落实“按客户订单组织货源”的有效途径。

三、提高服务、强化管理、进一步完善客户关系管理。为进一步建立良好的客我之间关系，如何提高客户服务质量、信息传递、赢利水平、情亲化服务、及时有效的货源等;如何加强客户的守法意识、配合程度、忠诚度等;需要我们营销人员用心去呵护、去营造。

1、强化服务，进一步营造良好的市场环境。心与心的交流，需要用行动来实现，使客户感觉到烟草公司关怀,就要求我们的营销人员充分领会差异化的管理和服务理念。客户的服务是全方位的，节日问候、

生日祝福

等情亲化的服务;供货信息按时传递到客户;行业政策和卷烟品牌数量不能在第一时间得到等问题的存在导致客户无法及时订购到适销对路的卷烟，对客户经理的依赖度大大降低。下半年，营销部要求有条件的客户经理对辖区客户开通“飞信”业务，在县城、重点市场等有条件的地方首先展开，“飞信”覆盖面的高低做为客户经理信息传递、客户情亲化服务提升的一个重要指标来考核，在第一时间对辖区的客户提供高效、快捷的有效信息。解决客户经理不能及时传递相关信息的问题。该项工作的落实在9月底之前完成。重点是城中客户服务部。

2、加强辖区卷烟零售户经营指导，提高客户的赢利水平。全年要求客户经理对客户的卷烟经营指导面达到60以上，有效指导达到80%以上，对以前没有赶上经营指导进度的客户经理进行重点的帮扶和要求。市场经理对客户经理的考核重点放在有效性的监管与监督上，市场经理根据客户经理的经营指导，采取实地调查的方式进行落实、以提高赢利水平、高升销售结构、强化客户认可度等方面进行评估，达到服务与提升的目的。

3、加强80%协同管理客户的管理，提高客户的守法与配合意识。客户经理协同管理的80%的卷烟零售户数量，是一个相对数目较大的群体，客户经理对客户的管理不能仅仅放在盘查库存、检查卷烟条码上，更主要如何把握客户的卷烟销售走势、异常情况方面，更加注意卷烟条、盒的零售指导价的落实情况，开展有效的管理，但不能做为有效的处罚手段。

4、加强辖区大户管理，进一步规范经营行为。大户的管理严格按照《兰州公司大户管理办法》的要求管理，特别是大户的卷烟销售、监督检查、拜访质量、守法意识、配合度等方面必须按兰州公司的大户的要求进行管理。

5、加强三员互动，提高市场的监管力度。针对目前三员互动的有效沟通提出的问题没有得到及时有效的解决;客户经理反馈的信息无法查实;专卖检查不到位、客户经理拜访不到位;送货人员送货不及时等问题，县营销部将是今年下半年重点监督和考核的重点内容。首先、加强信息、线索的数量、真实性问题的落实，由督察组对一些重要的未查实的线索、信息进行重点督察，提高客户经理信息、线索的真实性。其次、加强辖区专卖检查队对信息、线索的查实率做为一项硬性指标来考核力度。再次、进一步加强送货员送货时间的核实，保证送货员在规定的时间将卷烟送到客户手里，提高客户按时接货的意识，杜绝其他人代接货的问题。

四、加强品牌培育，提高市场占有率。下半年营销人员进一步转变观念，提高认识，在卷烟品牌培育方面，营销人员严格按照国家局关于《国家烟草专卖局关于公布前20名全国性卷烟重点骨干品牌评价结果的通知》的通知的要求开展有效培育。使每个营销人员清楚卷烟品牌的方向和目标。特别是今年“兰州”品牌卷烟视同前20名全国性卷烟重点骨干品牌后的培育工作。

1、在县城所在地：重点将卷烟品牌的培育放在10元左右或10元以上的品牌上;农村乡镇所在地：把5元以上或8员左右的品牌做为培育的重点。农村市场加强5元左右卷烟的培育做为重点，提高市场的占有率。并对新上市的新品牌在销售一个月后写出书面分析材料，分析品牌在市场上的销售走势、消费者的意见、客户的订购情况等。

2、各客户服务部根据每个客户经理所管辖的片区，有针对性的制定卷烟品牌上柜数量、使每个客户清楚今后卷烟品牌销售和发展的方向，提高客户宣传、销售和订购卷烟的目的性。

3、对广大的农村市场进一步宣传四、五类卷烟实行“稍紧平衡”供货政策的原因，提高客户的满意度。杜绝客户的抵触情绪。

五、强化管理，进一步规范经营秩序。今年兰州公司与职工签定《明示

承诺书

》以后，职工规范经营的自觉意识大大提高，杜绝了客户经理代订、送货员套购、截留卷烟的行为发生。

1、客户经理的规范经营方面：客户经理在每天拜访时对辖区一些个别无法按时订购卷烟的零售户客户经理必须收集客户自主需求的卷烟品牌、数量，报市场经理核实签字后，次日由支点统一订购，没有订单的客户要一律做无需求处理。遏制客户经理盲目上报需求的情况、杜绝暗箱操作行为的发生。

2、进一步规范客户经理的工作职责。客户经理不得向卷烟零售户分配订单、分配货源;不得与客户商订卷烟品牌和数量，不得要求或暗示客户按照指定的品牌和数量提报订单和需求。要求客户经理从拿订单的具体工作中解脱出来，更好发挥客户经理服务客户、营销品牌的作用。严格执行“六不准”。

3、实行总量浮动控制。客户经理不得规定客户的下限，不得按规格约定销量。客户根据市场的实际需求，与零售户商定供货总量，在次基础上，根据客户的经营规模为大、中、小型，进行按规定进行浮动管理。

在过去的工作中，有成功的，也有失败的，有做好的，也有做的不好的，不管怎么说都成为历史。现在接到一个新产品，我的

口号

是：不为失败找借口，只为成功找方法。

我的季度个人销售 工作计划 具体做法是：多跑多听多总结，多思多悟多解决，勤动脑，勤拜访，必须做到：“铜头铁嘴橡皮肚子飞毛腿”。做一名刚强的业务员。

一，市场swot分析

(1)，优势：企业规模大资金雄厚，价格低，产品质量有保证。

(2)，劣势：产品正在导入期，各方面还不成熟，客户不稳定，条件有限(没有自己的物流配送)。

总之老品牌占山为王，市场，客户稳定。要想在这片成熟，竞争非常激烈的无烟战场上打出一片天地。我们必须比别人付出10倍的艰辛。

二，产品需求分析

1，童车制造业：主要是：儿童车儿童床类。

2，休闲用品公司：主要是：帐篷吊床吊椅休闲桌等。

3，家具产业：主要是：五金类家具。

4，体育健身业：主要是：单双杠脚踏车等。

5，金属制造业：主要是：栅栏、护栏，学生床等。

6，造船业等等。

三，个人 工作计划 如下：

1,以开发客户为主，调研客户信息为辅，两者结合，共同开拓钢管市常

2,对老客户和固定客户，要经常保持联系，勤拜访，多和客户沟通，稳定与客户的关系。对于重点客户作重点对待。

3,在拥有老客户的同时，对开发新客户，找出潜在的客户。

4,加强业务和专业知识的学习，在和客户交流时，多听少说，准确掌握客户对产品的需求和要求，提出合理化建议方案。

5,多了解客户信息，对于重点客户建立档案，对于潜在客户要多跟近。

6,掌握客户类型，采用不同的销售模式，完善自己和创新意志相结合，分层总结。

四，对自己工作要求如下：

1,做到一周一小结，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。

2,见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作。

3,对所有的客户工作态度要端正，给客户一个好的印象，为公司树立形象。

4,客户遇到问题，不能直之不理，一定要尽全力帮助他们解决。把我们的客服带给客户让他们感到我们公司温暖。买者省心，用者放心。

5,要有健康的体魄，乐观的心情，积极的态度。对同事友好，对公司忠诚。

6,要和同事多沟通，业务多交流，多探讨。才能不断增强业务的技能和水准。

7,到十一月份，要有两至三个稳定的客户。保证钢管的业务量。

8,十月份是个非常严峻的时期，业务刚刚开始，市场刚刚启动，对市场中的客户还不太了解。希望争取拿到一至二个 定单 。

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