# 最新团队工作计划书 销售团队工作计划书(优秀8篇)

来源：网络 作者：静谧旋律 更新时间：2024-05-20

*时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。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。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!团队工作计划书篇一中国文字之“团队” 有...*

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。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。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

**团队工作计划书篇一**

中国文字之“团队” 有“口”“才”的人和一群“耳”听的“人”组成的组织。

团队是由员工和管理层组成的一个共同体，该共同体合理利用每一个成员的知识和技能协同工作，解决问题，达到共同的目标。

1：新老员工对我行信用卡的认识及它行信用卡的对比，了解我行信用卡在东莞的品牌价值。

2：新业务员以自我的人脉关系入手为主，完成自我的基本业绩。

辅助新业务员走出信用卡营销的第一步。

同时给新业务员穿插信用卡营销技巧及工厂谈点技巧(论人而定)。

老业务员要以个人的实际情况而定。

3：工作安排：根据公司下达的任务分摊到每人每月每周每日完成任务的基础上提高个人业绩。

主要的销售方法提高个人的素质加强团队管理，开展一些企业摆点、超市摆点,制定奖励制度及激励方案. 日常工作:

1:早会,夕会,产品新增功能及促销活动,奖励制度及当日任务，销售流程各阶段话术。

2：辅助业务员确定当日方向，保证客户质量，辅助业务员完成当日任务，陪同个别业务员作业。

3：及时辅助业务员回答客户的各种问题，涉及信用卡的条款，规则，后期服务及市场信息。

4：监督业务员做到三亲及八项原则。

喜报：及时反馈银行业绩亮点，批卡率及已通过的卡数，点数。

战报：每周业绩排行，及时总结销售业绩及个人业绩排名，团队排名，并设置优秀人物专栏。

专访：对业务销售绩优的员工进行专访，分享经验心得，激励士气，营造良好的销售气氛。

对业务销售较差的员工进行专访，总结销售的方法，方向有何不足，加以分析和鼓励。

销售气氛：增加团队和个人荣誉感，销售积极性，主动寻找任何机会和客户沟通。

新的团队要对业务员的产品，销售技巧，风险意识进行系统培训和跟踪，制度长远发展的工作规划，要让新员工认识信用卡行业有前途有发展。

老的团队需要引导更有效的销售方法，制定适合的激励方案。

我的特点是企业摆点，团办，团队要全体成员的凝聚力，大局意识，协作意识，要个人利益和团队利益统一，我会结合团队力量和个人工作能力，让团队力量发挥到最佳，同时谢谢各位领导支持。

忠心感谢各位领导给我这次机会。

年度销售计划制定的依据，便是过去一年市场形势及市场现状的分析，而李经理采用的工具便是目前企业经常使用的swot分析法，即企业的优劣势分析以及竞争威胁和存在的机会，通过swot分析，李经理可以从中了解市场竞争的格局及态势，并结合企业的缺陷和机会，整合和优化资源配置，使其利用最大化。

比如，通过市场分析，李经理很清晰地知道了方便面的市场现状和未来趋势：产品(档次)向上走，渠道向下移(通路精耕和深度分销)，寡头竞争初露端倪，营销组合策略将成为下一轮竞争的热点等等。

营销思路是根据市场分析而做出的指导全年销售计划的“精神”纲领，是营销工作的方向和“灵魂”，也是销售部需要经常灌输和贯彻的营销操作理念。

1、树立全员营销观念，真正体现“营销生活化，生活营销化”。

2、实施深度分销，树立决战在终端的思想，有计划、有重点地指导经销商直接运作末端市场。

3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略，形成强大的营销合力。

4、在市场操作层面，体现“两高一差”，即要坚持“运作差异化，高价位、高促销”的原则，扬长避短，体现独有的操作特色等等。

营销思路的确定，李经理充分结合了企业的\'实际，不仅翔实、有可操作性，而且还与时俱进，体现了创新的营销精神，因此，在以往的年度销售计划中，都曾发挥了很好的指引效果。

销售目标是一切营销工作的出发点和落脚点，因此，科学、合理的销售目标制定也是年度销售计划的最重要和最核心的部分。

那么，李经理是如何制定销售目标的呢?

1、根据上一年度的销售数额，按照一定增长比例，比如20%或30%，确定当前年度的销售数量。

2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度，而且还责任到人，量化到人，并细分到具体市场。

3、权衡销售目标与利润目标的关系，做一个经营型的营销人才，具体表现就是合理产品结构，将产品销售目标具体细分到各层次产品。

比如，李经理根据企业方便面产品abc分类，将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品)：b(平价、微利上量产品)：c(低价：战略性炮灰产品)=2：3：1，从而更好地控制产品销量和利润的关系。

销售目标的确认，使李经理有了冲刺的对象，也使其销售目标的跟踪有了基础，从而有利于销售目标的顺利达成。

营销策略是营销战略的战术分解，是顺利实现企业销售目标的有力保障。

李经理根据方便面行业的运作形势，结合自己多年的市场运做经验，制定了如下的营销策略：

1、产品策略，坚持差异化，走特色发展之路，产品进入市场，要充分体现集群特点，发挥产品核心竞争力，形成一个强大的产品组合战斗群，避免单兵作战。

2、价格策略，高质、高价，产品价格向行业标兵看齐，同时，强调产品运输半径，以600公里为限，实行“一套价格体系，两种返利模式”，即价格相同，但返利标准根据距离远近不同而有所不同的定价策略。

3、通路策略，创新性地提出分品项、分渠道运作思想，除精耕细作，做好传统通路外，集中物力、财力、人力、运力等企业资源。

在这个模块，李经理主要锁定了两个方面的内容：

1、人员规划，即根据年度销售计划，合理人员配置，制定了人员招聘和培养计划。

比如，2024年销售目标5个亿，公司本部的营销员队伍要达到200人，这些人要在什么时间内到位，落实责任人是谁等等，都有一个具体的规划明细。

2、团队管理，明确提出打造“铁鹰”团队的口号，并根据这个目标，采取了如下几项措施：

一、健全和完善规章制度，从企业的“典章”、条例这些“母法”，到营销管理制度这些“子法”，都进行了修订和补充。

比如，制定了《营销人员日常行为规范及管理规定》、《营销人员“三个一”日监控制度》、《营销人员市场作业流程》、《营销员管理手册》等等。

二、强化培训，提升团队整体素质和战斗力。

比如，制定了全年的培训计划，培训分为企业内训和外训两种，内训又分为潜能激发、技能提升、操作实务等。

外训则是选派优秀的营销人员到一些大企业或大专院校、培训机构接受培训等等。

三、严格奖惩，建立良好的激励考核机制。

通过定期晋升、破格提拔、鼓励竞争上岗、评选营销标兵等形式，激发营销人员的内在活力。

李经理旨在通过这一系列的团队整合，目地是强化团队合力，真正打造一支凝聚力、向心力、战斗力、爆发力、威慑力较强的“铁血团队”。

李经理所做销售计划的最后一项，就是销售费用的预算。

即在销售目标达成后，企业投入费用的产出比。

比如，李经理所在的方便面企业，销售目标5个亿，其中，工资费用：500万，差旅费用：300万，管理费用：100万，培训、招待以及其他杂费等费用100万，合计1000万元，费用占比2%，通过费用预算，李经理可以合理地进行费用控制和调配，使企业的资源“好钢用在刀刃上”，以求企业的资金利用率达到最大化，从而不偏离市场发展轨道。

李经理在做年度销售计划时，还充分利用了表格这套工具，比如，销售目标的分解、人员规划、培训纲目、费用预算等等，都通过表格的形式予以体现，不仅一目了然，而且还具有对比性、参照性，使以上内容更加直观和易于理解。

1、明确了企业年度营销计划及其发展方向，通过营销计划的制定，李经理不仅理清了销售思路，而且还为其具体操作市场指明了方向，实现了年度销售计划从主观型到理性化的转变。

2、实现了数字化、制度化、流程化等等基础性营销管理。

不仅量化了全年的销售目标，而且还通过销售目标的合理分解，并细化到人员和月度，为每月营销企划方案的制定做了技术性的支撑。

3、整合了企业的营销组合策略，通过年度销售计划，确定了新的一年营销执行的模式和手段，为市场的有效拓展提供了策略支持。

4、吹响了“铁鹰”团队打造的号角，通过年度销售计划的拟订，确定了“铁鹰”打造计划，为优秀营销团队的快速发展以及创建学习型、顾问型的营销团队打下了一个坚实的基础。

**团队工作计划书篇二**

1、回访完毕电话跟踪，继续上门洽谈，做好成单、跟单工作。

2、学习招商资料，对3+2+3组合式营销模式领会透彻;抓好例会学习，取长补短，向出业绩的先进员工讨教，及时领会掌握运用别人的先进经验。

3、做好每天的工作日记，详细记录每天上市场情况。

4、继续回访xx六县区酒水商，把年前限于时间关系没有回访的三个县区：xx市、x县、x县，回访完毕。在回访的同时，补充完善新的酒水商资料。

1、努力打造有竞争力的薪酬福利，根据本地社会发展、人才市场及同行业薪酬福利行情，结合公司具体情况，及时调整薪酬成本预算及控制。做好薪酬福利发放工作，及时为符合条件员工办理社会保险。

2、根据公司现在的人力资源管理情况，参考先进人力资源管理经验，推陈出新，建立健全公司新的更加适合于公司业务发展的人力资源管理体系。

3、做好公司xx年人力资源部工作计划规划，协助各部门做好部门人力资源规划。

4、注重工作分析，强化对工作分析成果在实际工作当中的运用，适时作出工作设计，客观科学的设计出公司职位说明书。

5、公司兼职人员也要纳入公司的整体人力资源管理体系。

6、规范公司员工招聘与录用程序，多种途径进行员工招聘(人才市场、本地主流报纸、行业报刊、校园招聘、人才招聘网、本公司网站、内部选拔及介绍);强调实用性，引入多种科学合理且易操作的员工筛选方法(筛选求职简历、专业笔试、结构性面试、半结构性面试、非结构化面试、心理测验、无领导小组讨论、角色扮演、文件筐作业、管理游戏)。

7、把绩效管理作为公司人力资源管理的重心，对绩效工作计划、绩效监控与辅导、绩效考核(目标管理法、平衡计分卡法、标杆超越法、kpi关键绩效指标法)、绩效反馈面谈、绩效改进(卓越绩效标准、六西格玛管理、iso质量管理体系、标杆超越)、绩效结果的运用(可应用于员工招聘、人员调配、奖金分配、员工培训与开发、员工职业生涯规划设计)进行全过程关注与跟踪。

8、将人力资源培训与开发提至公司的战略高度，高度重视培训与开发的决策分析，注重培训内容的实用化、本公司化，落实培训与开发的组织管理。

9、努力经营和谐的员工关系，善待员工，规划好员工在本企业的职业生涯发展。

1、与王经理分工协作，打招商电话。

2、准备到铁通公司市北分局开通xxx(xxx)免费电话[号码xxx(xxx)xxxxxxx]，年前已经交过订金300元。

3、外协大厦物业管理，交电费、取邮件、咨询物业管理事宜等。

4、协助王经理做好办公室方面的工作。

5、确保电脑、打印复印一体机正常运行，注意日常操作。

6、为外出跑业务的市场拓展部各位经理搞好各类后勤保障(主要是协助王经理复印、传真、电话、文档输入电脑、报销、购物等)。

我经常这样对自己说：开心工作，快乐生活。不能将这生命里大部分时间要经营的工作当作是一杯苦酒，要把它当作美酒，越陈越香。

金融危机只是暂时的，只要大家顶住压力，金融危机很快的就会过去的，我们国家市场重新繁荣就在不久之后，我相信那一天的到来。我作为一个公司的销售人员，虽然对公司负责的项目过问不多，因为职位的关系。但是我一样关注股市，公司的未来就是我的未来，公司就是我的家，我会为公司的工作尽出自己的`努力!

我知道销售工作现在不好做，但是我想凭借我这么多年积累的销售人气和能力，我是能够迎来一个不错的未来的，我相信公司的明天一定有属于我的一片明媚天空!

**团队工作计划书篇三**

刚做销售员或者刚到一个新的公司，你所要做的工作是先了解产品，再了解销售渠道，再了解市场。先不忙着写销售计划书，等你觉得对市场情况，产品情况都有一定的了解后，就要写出第一份销售计划书。这份计划应该是你销售思路的体现，并不需要写出具体的任务，只需要写出你自己销售途径，怎样培养客户以及你对产品销售的熟悉。总之，是一份销售渠道和销售方法的概要。当你已经更进一步得了解市场后，再对自己的计划做以调整和补充。一般写销售工作计划书包括以下几个方面：1.市场分析。也就是根据了解到的市场情况，对产品的卖点，消费群体，销量等进行定位。2.销售方式。就是找出适合自己产品销售的模式和方法。3.客户治理。就是对一开发的客户如何进行服务和怎样促使他们进步销售或购买；对潜伏客户怎样进行跟进。我觉得这一点是非常重要的，应在计划中占主要篇幅。4.销量任务。就是定出公道的销售任务，销售的主要目的就是要进步销售任务。只有努力的利用各种方法完成既定的任务，才是计划作用所在。完成了，要总结出好的方法和模式，完不成，也要总结，还存在的题目和困难。5.考核时间。销售工作计划可分为年度销售工作计划，季度销售工作计划，月销售工作计划。考核的`时间也不一样。6.总结。就是对上一个时间段销售计划进行评判。以上六个方面是计划必须具备的。当然，计划也不是一成不变的，要根据市场的情况进行调整。营销销售营销师销售培训营销培训电话营销更多文章来源：/news/31/优秀推荐：工作计划的重要性办公室工作总结与计划职场规划之年终总结怎么写?写好2024工作总结的五大要点职场牛人总结的面试成功守则友情链接:杭州人才网浙江人才网杭州招聘网浙江招聘网

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

**团队工作计划书篇四**

良好的销售团队和销售策略是企业生存和发展的基础。销售团队作为企业核心团队之一,是现代企业生存的命脉。只有对其进行系统、客观、公正的绩效评价,才可能发现问题,从而有效地提升团队与组织绩效,实现销售团队与企业的共赢。下面是本站小编为大家整理的销售团队

工作计划书

，仅供参考。

一、市场分析。

年度销售计划制定的依据，便是过去一年市场形势及市场现状的分析，而李经理采用的工具便是目前企业经常使用的swot分析法，即企业的优劣势分析以及竞争威胁和存在的机会，通过swot分析，李经理可以从中了解市场竞争的格局及态势，并结合企业的缺陷和机会，整合和优化资源配置，使其利用最大化。比如，通过市场分析，李经理很清晰地知道了方便面的市场现状和未来趋势：产品(档次)向上走，渠道向下移(通路精耕和深度分销)，寡头竞争初露端倪，营销组合策略将成为下一轮竞争的热点等等。

二、营销思路。

营销思路是根据市场分析而做出的指导全年销售计划的“精神”纲领，是营销工作的方向和“灵魂”，也是销售部需要经常灌输和贯彻的营销操作理念。针对这一点，李经理制定了具体的营销思路，其中涵盖了如下几方面的内容：

1、树立全员营销观念，真正体现“营销生活化，生活营销化”。

2、实施深度分销，树立决战在终端的思想，有计划、有重点地指导经销商直接运作末端市场。

3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略，形成强大的营销合力。

4、在市场操作层面，体现“两高一差”，即要坚持“运作差异化，高价位、高促销”的原则，扬长避短，体现独有的操作特色等等。营销思路的确定，李经理充分结合了企业的实际，不仅翔实、有可操作性，而且还与时俱进，体现了创新的营销精神，因此，在以往的年度销售计划中，都曾发挥了很好的指引效果。

三、销售目标。

1、根据上一年度的销售数额，按照一定增长比例，比如20%或30%，确定当前年度的销售数量。

2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度，而且还责任到人，量化到人，并细分到具体市场。

3、权衡销售目标与利润目标的关系，做一个经营型的营销人才，具体表现就是合理产品结构，将产品销售目标具体细分到各层次产品。

比如，李经理根据企业方便面产品abc分类，将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品)：b(平价、微利上量产品)：c(低价：战略性炮灰产品)=2：3：1，从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认，使李经理有了冲刺的对象，也使其销售目标的跟踪有了基础，从而有利于销售目标的顺利达成。

四、营销策略。

营销策略是营销战略的战术分解，是顺利实现企业销售目标的有力保障。李经理根据方便面行业的运作形势，结合自己多年的市场运做经验，制定了如下的营销策略：

1、产品策略，坚持差异化，走特色发展之路，产品进入市场，要充分体现集群特点，发挥产品核心竞争力，形成一个强大的产品组合战斗群，避免单兵作战。

2、价格策略，高质、高价，产品价格向行业标兵看齐，同时，强调产品运输半径，以600公里为限，实行“一套价格体系，两种返利模式”，即价格相同，但返利标准根据距离远近不同而有所不同的定价策略。

3、通路策略，创新性地提出分品项、分渠道运作思想，除精耕细作，做好传统通路外，集中物力、财力、人力、运力等企业资源。

五、团队管理。

在这个模块，李经理主要锁定了两个方面的内容：

1、人员规划，即根据年度销售计划，合理人员配置，制定了人员招聘和培养计划。

比如，20xx年销售目标5个亿，公司本部的营销员队伍要达到200人，这些人要在什么时间内到位，落实责任人是谁等等，都有一个具体的规划明细。

2、团队管理，明确提出打造“铁鹰”团队的

口号

，并根据这个目标，采取了如下几项措施：

一、健全和完善

规章制度

，从企业的“典章”、条例这些“母法”，到营销管理制度这些“子法”，都进行了修订和补充。比如，制定了《营销人员日常行为规范及管理规定》、《营销人员“三个一”日监控制度》、《营销人员市场作业流程》、《营销员管理手册》等等。

二、强化培训，提升团队整体素质和战斗力。比如，制定了全年的培训计划，培训分为企业内训和外训两种，内训又分为潜能激发、技能提升、操作实务等。外训则是选派优秀的营销人员到一些大企业或大专院校、培训机构接受培训等等。

三、严格奖惩，建立良好的激励考核机制。通过定期晋升、破格提拔、鼓励竞争上岗、评选营销标兵等形式，激发营销人员的内在活力。李经理旨在通过这一系列的团队整合，目地是强化团队合力，真正打造一支凝聚力、向心力、战斗力、爆发力、威慑力较强的“铁血团队”。

六、费用预算。李经理所做销售计划的最后一项，就是销售费用的预算。即在销售目标达成后，企业投入费用的产出比。比如，李经理所在的方便面企业，销售目标5个亿，其中，工资费用：500万，差旅费用：300万，管理费用：100万，培训、招待以及其他杂费等费用100万，合计1000万元，费用占比2%，通过费用预算，李经理可以合理地进行费用控制和调配，使企业的资源“好钢用在刀刃上”，以求企业的资金利用率达到最大化，从而不偏离市场发展轨道。

李经理在做年度销售计划时，还充分利用了表格这套工具，比如，销售目标的分解、人员规划、培训纲目、费用预算等等，都通过表格的形式予以体现，不仅一目了然，而且还具有对比性、参照性，使以上内容更加直观和易于理解。

年度销售计划的制定，李经理达到了如下目的：

1、明确了企业年度营销计划及其发展方向，通过营销计划的制定，李经理不仅理清了销售思路，而且还为其具体操作市场指明了方向，实现了年度销售计划从主观型到理性化的转变。

2、实现了数字化、制度化、流程化等等基础性营销管理。不仅量化了全年的销售目标，而且还通过销售目标的合理分解，并细化到人员和月度，为每月营销企划方案的制定做了技术性的支撑。

3、整合了企业的营销组合策略，通过年度销售计划，确定了新的一年营销执行的模式和手段，为市场的有效拓展提供了策略支持。

4、吹响了“铁鹰”团队打造的号角，通过年度销售计划的拟订，确定了“铁鹰”打造计划，为优秀营销团队的快速发展以及创建学习型、顾问型的营销团队打下了一个坚实的基础。

为了顺利实现公司的既定销售计划及任务，有必要建立一个完整的，富有卓越销售力和工作效率的销售团队，是整个销售部正常运作，发挥销售的组织、控制和调整作用，进而保证销售计划和销售目标的顺利实现。

本计划主要针对销售部体系、职能范围内的组织和管理;销售团队的建设和培训;销售团队激励机制等作一规划，以期顺利有序的完成销售团队的组建，进入销售工作的实际开展中。

目录：

一、销售团队的组织架构设计

二、销售团队的激励制度

三、销售团队培训

四、管理流程制度化

销售团队的组织架构设计

销售经理： 制订销售计划、确定销售政策、设计销售模式、销售业绩的考察评估、销售渠道与客户管理、销售情况的及时汇总、汇报并提出合理建议。

销售主管：

1)完成上级领导制定的销售拓展目标以及团队业绩要求;

3)不断建立和完善销售网络，带领和督促销售成员达到既定销售目标;

4)完善重点潜在客户的跟进工作，完成重点客户的跟进和维护;

5)勇于探索和创新，善于将自己和销售成员的工作经验加以归纳和提升，向上级领导提供可行性建议。

销售专员：

1、建立团队文化的几点要素

(1)成就的认同。

(2)互相协作，不推诿，不抱怨。

(3)有共同地切实可行的业务目标和实行路线。

(4)竞争，团队内部的竞争以及团队之间的竞争。

2、建立共同目标观念

(1)每个团队的成员必须相信，当公司获利时，他们也会得利。他们必须相信，当区域的运作顺利时，他们也是赢家。

(2)安排有赢家的善意竞争，但如果达成目标的话，就不要有牺牲者。

(3)内部竞争是健康的，不是特别指明某个业务员对抗另一个业务员。

(4)鼓励团队中的成员一起努力。要他们彼此帮忙，平衡优缺点。

(5)销售团队中任何人的杰出表现都要让公司知道。

销售团队的激励制度

一、职位的奖励

根据个人的能力设置不同的职位来激励和肯定销售团队成员的能力。 如：成员--销售组长--销售副经理--销售经理，等。

二、业绩的奖励

设置不同的业绩奖励可以激发销售人员的斗志和激情，从而使工作更加有意义，从而会给公司带来更大的效益。

如：月销售100万的产品提成1万，月销售200万的产品提成3万，等。

三、福利的奖励

公司设置福利可以增进公司和员工的感情，可以为公司留下雄厚的人力资源，能够更好的发展公司。

销售团队培训

一、产品知识的培训

定期组织销售人员做产品知识的培训，加深对产品的认知及熟练运用实际当中，让销售人员快速掌握商品构成要素及用途等，正确熟练的在操作当中解答客户所提问的疑问并推荐相关的产品。

二、客服技巧的培训

定期组织销售人员做客服销售相关的销售技巧的培训，增加销售人员的相关销售技巧和经验，使其能更好的把握客户、更好的转化客户，从而销售更多的产品，为公司创造更多更大的价值。

三、其他培训

公司定期可做一些其他的培训，如：礼仪、礼节等方面的培训，提高公司销售人员的素养和素质，从而提高公司的形象。

管理流程制度化

完善完美的销售的前提条件是有一个销售流程的制度化，通过这个制度化，公司才能按照完美的流程来不断的发展壮大!

(一) 销售小团队建设宗旨

团队建设的核心是参与和共赢。团队的参与特征体现在团队的项目协作上，团队中每一个成员都能没有任何顾忌的发表自己的意见，在一种和谐的氛围中，共同研究解决问题的方案，依据方案完成项目的销售工作。团队的共赢体现在团队成员都能够在其他成员的协助下快速成长，并且能取得更好的销售业绩，从而获得满意的经济收入。

(二) 销售团队定位与总体目标

销售团队要有团队定位及团队目标。团队定位视团队成员的能力而有所不同，团队目标依据团队定位的差异可进行一定调整。

团队建设规划

1、建立团队文化的几点要素

(1)成就的认同。

(2)互相协作，不推诿，不抱怨。

(3)有共同地切实可行的业务目标和实行路线。

(4)竞争，团队内部的竞争以及团队之间的竞争。

2、建立共同目标观念

(1)每个团队的成员必须相信，当公司获利时，他们也会得利。他们必须相信，当区域的运作顺利时，他们也是赢家。

(2)安排有赢家的善意竞争，但如果达成目标的话，就不要有牺牲者。

(3)内部竞争是健康的，不是特别指明某个业务员对抗另一个业务员。

(4)鼓励团队中的成员一起努力。要他们彼此帮忙，平衡优缺点。

(5)销售团队中任何人的杰出表现都要让公司本部知道。

(三) 团队建设

团队成员：销售经理和销售工程师

销售团队职责：主要负责联系区域内设计院、钢构公司、建设公司以及业主等客户，洽谈客户，维护客户以及产品推广工作。

(四)成员职责

1.销售经理

a职位内容

1)不折不扣地完成上级领导制定的销售拓展目标以及团队业绩要求;

3)不断建立和完善区域内的销售网络，带领和督促销售工程师达到既定销售目标;

4)完善区域内重点项目的跟进工作，完成大型钢构公司以及重点设计院的跟进和维护;

5)勇于探索和创新，善于将自己和销售工程师的工作经验加以归纳和提升，向上级领导提供可行性建议。

b组织建设

4)根据公司提供的培训资料，实地培训销售工程师人员以提高其销售技巧;

5)在上级的培训和指导下，不断提高自己的销售技巧和工作能力。

2.销售工程师

a职位内容

1)负责区域内目标客户的开发，并完成季度及年度销售任务;

2)负责公司客户维护，与客户保持日常沟通，挖掘客户需求，开拓新的业务机会;

3)配合销售经理完成公司要求的其他工作。

b任职要求

1)大专以上学历，至少一年销售工作经验，能力特别突出者可放宽。

2)对财富及成就感拥有强烈欲望，并将其转化为积极主动的执行力。

3)责任心强，富于工作激情和热情，勇于面对压力，并积极的寻找解决办法。

4)学习及探索能力强，可迅速适应全新的行业领域及业务模式，善于捕捉潜在的市场机会。

**团队工作计划书篇五**

为了顺利实现公司的既定销售计划及任务，有必要建立一个完整的，富有卓越销售力和工作效率的销售团队，是整个销售部正常运作，发挥销售的组织、控制和调整作用，进而保证销售计划和销售目标的顺利实现。

本计划主要针对销售部体系、职能范围内的组织和管理;销售团队的建设和培训;销售团队激励机制等作一规划，以期顺利有序的完成销售团队的组建，进入销售工作的实际开展中。

目录：

一、销售团队的组织架构设计

二、销售团队的激励制度

三、销售团队培训

四、管理流程制度化

销售团队的组织架构设计

销售经理：制订销售计划、确定销售政策、设计销售模式、销售业绩的考察评估、销售渠道与客户管理、销售情况的及时汇总、汇报并提出合理建议。

销售主管：

1)完成上级领导制定的销售拓展目标以及团队业绩要求;

3)不断建立和完善销售网络，带领和督促销售成员达到既定销售目标;

4)完善重点潜在客户的跟进工作，完成重点客户的跟进和维护;

5)勇于探索和创新，善于将自己和销售成员的工作经验加以归纳和提升，向上级领导提供可行性建议。

销售专员：

1、建立团队文化的几点要素

(1)成就的认同。

(2)互相协作，不推诿，不抱怨。

(3)有共同地切实可行的业务目标和实行路线。

(4)竞争，团队内部的竞争以及团队之间的竞争。

2、建立共同目标观念

(1)每个团队的成员必须相信，当公司获利时，他们也会得利。他们必须相信，当区域的运作顺利时，他们也是赢家。

(2)安排有赢家的善意竞争，但如果达成目标的话，就不要有牺牲者。

(3)内部竞争是健康的，不是特别指明某个业务员对抗另一个业务员。

(4)鼓励团队中的成员一起努力。要他们彼此帮忙，平衡优缺点。

(5)销售团队中任何人的杰出表现都要让公司知道。

销售团队的激励制度

一、职位的奖励

根据个人的能力设置不同的职位来激励和肯定销售团队成员的能力。如：成员--销售组长--销售副经理--销售经理，等。

二、业绩的奖励

设置不同的业绩奖励可以激发销售人员的斗志和激情，从而使工作更加有意义，从而会给公司带来更大的效益。

如：月销售100万的产品提成1万，月销售200万的产品提成3万，等。

三、福利的奖励

公司设置福利可以增进公司和员工的感情，可以为公司留下雄厚的人力资源，能够更好的发展公司。

销售团队培训

一、产品知识的培训

定期组织销售人员做产品知识的培训，加深对产品的认知及熟练运用实际当中，让销售人员快速掌握商品构成要素及用途等，正确熟练的在操作当中解答客户所提问的疑问并推荐相关的产品。

二、客服技巧的培训

定期组织销售人员做客服销售相关的销售技巧的培训，增加销售人员的相关销售技巧和经验，使其能更好的把握客户、更好的转化客户，从而销售更多的产品，为公司创造更多更大的价值。

三、其他培训

公司定期可做一些其他的培训，如：礼仪、礼节等方面的培训，提高公司销售人员的素养和素质，从而提高公司的形象。

管理流程制度化

完善完美的销售的前提条件是有一个销售流程的制度化，通过这个制度化，公司才能按照完美的流程来不断的发展壮大!

文档为doc格式

**团队工作计划书篇六**

写工作计划要求简明扼要、具体明确，用词造句必须准确，不能含糊。小编带来《销售团队

年度工作计划

书》与你们分享，供大家参考阅读，喜欢可以收藏一下哦~~~。

一;对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二;在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三;要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四;今年对自己有以下要求

1：每周要增加\*个以上的新客户，还要有\*到\*个潜在客户。

2：做好电话

销售工作总结

，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。

3：见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作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直的。

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，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8：自信是非常重要的。要经常对自己说你是的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极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每月我要努力完成?到?万元的任务额，为公司创造更多利润。

一、实际招商开发操作方面

1、回访完毕电话跟踪，继续上门洽谈，做好成单、跟单工作。

2、学习招商资料，对3+2+3组合式营销模式领会透彻;抓好例会学习，取长补短，向出业绩的先进员工讨教，及时领会掌握运用别人的先进经验。

3、做好每天的工作

日记

，详细记录每天上市场情况。

4、继续回访六县区酒水商，把年前限于时间关系没有回访的三个县区：xx市、x县、x县，回访完毕。在回访的同时，补充完善新的酒水商资料。

二、公司人力资源管理方面

1、努力打造有竞争力的薪酬福利，根据本地社会发展、人才市场及同行业薪酬福利行情，结合公司具体情况，及时调整薪酬成本预算及控制。做好薪酬福利发放工作，及时为符合条件员工办理社会保险。

2、根据公司现在的人力资源管理情况，参考先进人力资源管理经验，推陈出新，建立健全公司新的更加适合于公司业务发展的人力资源管理体系。

3、做好公司xx年人力资源部工作计划规划，协助各部门做好部门人力资源规划。

4、注重工作分析，强化对工作分析成果在实际工作当中的运用，适时作出工作设计，客观科学的设计出公司职位

说明书

。

5、公司兼职人员也要纳入公司的整体人力资源管理体系。

6、规范公司员工招聘与录用程序，多种途径进行员工招聘(人才市场、本地主流报纸、行业报刊、校园招聘、人才招聘网、本公司网站、内部选拔及介绍);强调实用性，引入多种科学合理且易操作的员工筛选方法(筛选求职

简历

、专业笔试、结构性面试、半结构性面试、非结构化面试、心理测验、无领导小组讨论、角色扮演、文件筐作业、管理游戏)。

7、把绩效管理作为公司人力资源管理的重心，对绩效工作计划、绩效监控与辅导、绩效考核(目标管理法、平衡计分卡法、标杆超越法、kpi关键绩效指标法)、绩效反馈面谈、绩效改进(卓越绩效标准、六西格玛管理、iso质量管理体系、标杆超越)、绩效结果的运用(可应用于员工招聘、人员调配、奖金分配、员工培训与开发、员工职业生涯规划设计)进行全过程关注与跟踪。

8、将人力资源培训与开发提至公司的战略高度，高度重视培训与开发的决策分析，注重培训内容的实用化、本公司化，落实培训与开发的组织管理。

9、努力经营和谐的员工关系，善待员工，规划好员工在本企业的职业生涯发展。

三、办公室及后勤保障方面

1、与王经理分工协作，打招商电话。

2、准备到铁通公司市北分局开通()免费电话[号码()]，年前已经交过订金300元。

3、外协大厦物业管理，交电费、取邮件、咨询物业管理事宜等。

4、协助王经理做好办公室方面的工作。

5、确保电脑、打印复印一体机正常运行，注意日常操作。

6、为外出跑业务的市场拓展部各位经理搞好各类后勤保障(主要是协助王经理复印、传真、电话、文档输入电脑、报销、购物等)。

我经常这样对自己说：开心工作，快乐生活。不能将这生命里大部分时间要经营的工作当作是一杯苦酒，要把它当作美酒，越陈越香。

金融危机只是暂时的，只要大家顶住压力，金融危机很快的就会过去的，我们国家市场重新繁荣就在不久之后，我相信那一天的到来。我作为一个公司的销售人员，虽然对公司负责的项目过问不多，因为职位的关系。但是我一样关注股市，公司的未来就是我的未来，公司就是我的家，我会为公司的工作尽出自己的努力!

我知道销售工作现在不好做，但是我想凭借我这么多年积累的销售人气和能力，我是能够迎来一个不错的未来的，我相信公司的明天一定有属于我的一片明媚天空!

20xx经逐渐离我们远去，这一年里销售部按照集团领导的指示，充实了队伍，深层挖掘客户群等等，在各个方面都得到了显著提高，对于即将到来的xx年，做如下计划：

一、带领本公司共同努力超额完成公司下达的各项任务。

二、加强基础管理，强化量化考核指标。

1、对各项工作均事先予以量化，奖罚分明，使一切均有章可循，有章可查，分季度考核结合年终考核，业绩的好坏直接与奖金挂钩，做到奖罚分明。

2、坚决杜绝老好人思想，加大跟踪力度，强化监督职能，及时记录，适时引导，定期检查，避免一阵风。做到善始善终，杜绝\*蛇尾现象发生。

三、对各项工作分工明确，各区域市场挂牌承包。

1、改变少数人硬性分派的做法，使员工共同参与制定相应的实施方案，择优选用。

2、明确各自的责、权、利，定期考核与年终考核相结合，并与同期收入、年终奖金相结合，对成绩优异者给予奖励，不能按计划完成的与同比例的收入，每下降一个百分点，减少同期收入。

四、建立市场网络，规范客户管理，加大市场开发力度。

1、理顺整顿治理现有资源，对客户、市场按升值潜力分为a、b、c三类市场，对潜力大、上升强劲的市场予以重点开发、维护、宣传。

2、对一些需更换客户的网络先培养其他替换客户，经一段时间的扶持，不与公司发展相匹配的客户，则予以更换。

3、除传统的农资、供销、农业局的网络开发、维护外，同时重点开发粮油、邮政等农化网络。

4、强化驻点服务开发工作，依据市场情况分设一个办事处，强化市场的开发服务功能。

5、网络的建设要以终端建设为基础，掌握市场已有资源，促使市场占有率提升。

6、春节前应重点对鲁西北市场的开发与推广，改变公司春季淡的被动局面。

7、对市场各级客户均分类建档，并定期跟踪监督，及时调整，增加回访客户频率，增加相互了解，解决实际的困难，增加客户赤诚度。

五、强化沟通机制，加速市场信息的收集与转化。

1、收集真实的市场信息，建立档案制度，重点对各区域的种植结构、用肥习惯及其他品牌的优势、宣传方案等对比找出差距，找出如何整改的信息方案。

2、制订定期的沟通机制，并建立有效的奖罚制度。

3、多与终端客户联系，了解一线资料。

六、加强学习，搞好团队建设。

1、除主动参与公司的各种培训外，重点要加强事后的总结与运用。

2、每次出发人员回来，要及时召集相关内部人员共同分享市场成功经验，分析总结遇到的疑难问题，共同探讨，相互促进，共同进步。

3、主动与业务人员沟通交流，变听汇报式交流为主动谈话式交流，对发现问题应及时解决，从中发现人员的长处与缺点，以便合理安排工作，为其搭建合理的舞台，充分发挥个人的才能，加强团队的凝聚力。

七、强化服务认识，提高服务质量。

1、成立业务投诉电话，对由于业务人员自身问题造成的业务投诉，视情节予以一定的处分，并及时解决客户的投诉，增加其赞誉度。

2、结合驻点服务工作的开展，整合自身市场的信息及技术资源优势，帮助客户理顺、完善开发新的营销方案与实施及二级网络的建设。

3、对重点市场做到电视有影，广播有声，报纸有形，学者参与不遗余力的宣传公司产品，提升品牌形象。

4、取消专车制度为市场专车制，对业务车辆统一调度，形成地面范围化宣传，配合学者及当地经销商服务于终端客户，增加其赞誉度。

八、加大新客户，新产品的开发力度.

1、全年出发不低于240天。

2、世界不变的是在变，只有不断的推陈出新才能跟上市场发展的需求只有不断开发新客户才能更加完善销售网络，提高市场占有率，并制定最低客户数量，少则罚，多则奖。

3、通过细致的调研及时开发适销对路的新产品，并实行谁开发谁受益的奖励机制.奖励业务人员的参与性与时效性。

九、费用的控制

1、增设专门统一的内勤人员，增加账目透明度，定期公布各种业务费用数据。

**团队工作计划书篇七**

我们自行车俱乐部是一颗充满活力的胚芽，向着阳光的它，正在萌发。它是一个准备好迎接荆棘、坎坷的大家庭，家庭里的每一个会员和谐团结，充满了欢声笑语！

通过此次活动，丰富同学的课余生活,增进同学之间的友谊,增强我们团队的活力,凝聚力和创造力，并让大家互相认识。

互认互识,欢乐你我

1月5日晚6：30

东教404

全体自行车俱乐部会员

虞颖辉（会长）、陆余强（团支书）

海报，粘贴在东教一楼宣传栏

1、游戏开始前会长讲话,对前期的工作做下简单的总结并布置活动末的任务（替一个自己原本不认识的人做一个介绍）。让大家相互了解，最终因兴趣凝聚在一起。我们是一个家庭里的成员，既然是家里人，我们就不该有陌生感，一点点，慢慢来。完成任务是达到此次活动目的的有效途径。对前期工作的总结是让大家了解协会、关心协会的必要之处。

3、“拍马屁”夸自己左边的人的.一个优点，（前提，带上他她的名字）不能重复。这个环节看似只是一个“马屁”实则你要通过观察，这里，你就记住了他/她的容貌，外加上名字那就更能达到我们的目的了。

4、副会长等人唱歌。中途调节气氛，通过前面的活动，我们给大家一个记忆空间。同时也给表演者一个展现自己的舞台。

5、合力吹汽球，锻炼大家的沟通配合能力，借着分工合作来完成任务。

游戏方法：

1. 分组,每组必须要有六人。

2.主持人请每组每人抽签。

3. 首先，抽到嘴巴的必须借着抽到手的两人帮助来把汽球给吹起（抽到嘴巴的人不能用手自已吹起汽球）；然后二个抽到脚的人抬起抽到屁股的人去把汽球给坐破。看似是一个很难完成的任务，但只要配合默契就是一个轻松的游戏）

6、扮时钟，训练大家的反应能力,并且促进成员间的配合。

（游戏规则：

3、可重复玩多次，亦可有一人同时扮演时钟的分针和时针，训练表演者的判断力和反应能力 ）

7、凑钱，男女为不等价格，让大家在瞬间内有沟通和互动，同时

要很快的反应能力及配合能力。

大家集体起立后，慢慢转圈，主持人突然报出一个数，下面的人就要马上将这个数凑出来。看似很土的游戏实则很能调节气氛。没能凑进去的人和反应慢的人接受惩罚。

一袋气球10元，照片冲洗15元（共计25元）

1、注意冷场2、调动好每一位会员的积极性3、随机安排好位置

活动宗旨：让每一位会员明白，我们共同身处一个温馨家庭，我们都是这个家庭里的一员！

制药学院 自行车俱乐部

xx年1月3日

**团队工作计划书篇八**

定期组织销售人员做产品知识的培训，加深对产品的认知及熟练运用实际当中，让销售人员快速掌握商品构成要素及用途等，正确熟练的在操作当中解答客户所提问的疑问并推荐相关的产品。

二、客服技巧的培训

定期组织销售人员做客服销售相关的销售技巧的培训，增加销售人员的相关销售技巧和经验，使其能更好的把握客户、更好的转化客户，从而销售更多的产品，为公司创造更多更大的价值。

三、其他培训

公司定期可做一些其他的培训，如：礼仪、礼节等方面的培训，提高公司销售人员的素养和素质，从而提高公司的形象。

管理流程制度化

完善完美的销售的前提条件是有一个销售流程的制度化，通过这个制度化，公司才能按照完美的流程来不断的发展壮大!

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