# 业务员工作计划和目标(大全11篇)

来源：网络 作者：柔情似水 更新时间：2024-07-03

*做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。业务员工作计划和目标篇一腿勤:指的是业务员能从各方面搜集客...*

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**业务员工作计划和目标篇一**

腿勤:指的是业务员能从各方面搜集客户信息,并亲自数次拜访,积累下与自己保持良好关系的客户资料.

嘴勤:指的是业务员能把客户的业务与公司的优势巧妙结合起来并自圆其说,能积累谈判经验并不断实战,能与客户取得良好的沟通效果,能把客户的心说动.

手巧:指的是业务员要多动笔,用文字记录并撰写出大量的文字资料.这其中有：

1、会谈纪要：

1)、业务员每次与客户会谈时,能现场用笔记录会谈的过程.能在会谈结束时进行总结,并让客户签字确认.

2)、业务员每次与客户在酒桌上座谈时,能用心记下双方谈话中关于业务的要点;在离开酒桌后业务员能迅速整理出座谈要点,并于次日传真或递交给客户,由客户签字确认.(注：《会谈纪要》一是体现业务员工作认真;二是让客户觉得必须认真对待谈话内容;三是通过总结避免自己在工作中出现遗漏.)

2、客户分析：

1)、在与客户第一次见面前需要认真做出《客户开发报告》.其中包括对客户的市场、产品、以前的广告经历进行的分析;客户的竞争对手的一切情况的分析;制定会谈计划,客户开拓计划;对计划中的关键步骤进行多层次准备.

2)、在与客户会谈或座谈后,立刻进行客户与我方的合作前景分析,做出《客户分析报告》.其中包括：对客户谈话重点的分析,对我方谈话重点的分析,对合作前景的分析以及下一步工作计划.

3、工作计划：

业务员在《会谈纪要》、《客户分析报告》的基础上制定出下一次与客户会谈的工作计划,要求具体到细节.(注：1、2、3、在每次与客户会谈后,由业务员依次完成,并一起提交部门经理或客户总监或总经理,讨论定稿.)

4、工作计划书：

1)、在客户有强烈的合作意向,并涉及到我方需进行市场调研、初步创意设计时,需由我方业务员制定《工作计划书》初稿,并与客户讨论后定稿.《工作计划书》明确双方责任、任务完成时间、质量标准以及责任人.

2)、在我方与客户签定正式合同后,由业务员制定《工作计划书》初稿,其中包括我方各部门的分工与责任,客户提供的配合与支持,双方交流沟通的时间、地点.初稿经公司中层领导会议通过后递交客户,与客户探讨并最终定稿.

**业务员工作计划和目标篇二**

在过去的一年里，我负责的多是一些简单的小事。最多也不过是统计下资料，做些复印的杂活。我明白，这是因为我在工作中的能力还太低，就算给我复杂的工作，我一时半会也做不出来。

在认识到这个问题后，我决定要在这一年里对自己的能力进行针对性的提升，让自己能更好的完成自己工作的同时，也能在工作中一步步提升自己。

首先，我得先完善自己现在的工作。目前来说，自己在工作中还是没能做到最好。

对于公司员工电子文档的收集，还有很多同事的资料其实并不完整。作为文员，我应该发现并改正这个问题，要求员工对自己的信息表进行补充，并整理好剩下的资料做好分类归纳。

其次，自己在对办公器械的使用上，也仅仅只是停留在会使用的情况，打印机、碎纸机等，对于这些机器的保养和维护自己还没能做好。

其次，自己在工作中也需要重新的审视自己的情况，自己没能跟上公司的脚步，在工作中还有很多的问题。过去多亏又前辈的帮助才能顺利的完成工作，但是我应该努力的提升自己!

首先我要巩固好现在的基础工作，让自己能圆满的完成好自己的工作任务后，我需要向前辈主动的提出增加自己的工作，让自己能在前辈的帮助下一点点的提升工作难度，增加自己的工作能力。

其次，我要额外利用自己的空余时间去做好对办公器械的学习，以防万一，总不能在出现问题的时候什么都干不了，只能麻烦前辈。

最后，我要进一步的对自己进行鉴定和反省，认识到自己有哪些问题，好在之后的工作中进行下一步改进。

文员的工作是复杂的，我现在还是应该好好的打牢自己的基础，并且一点点的去锻炼自己。找准自己的路线，活用自己对公司的了解，提高自己的工作能力!

**业务员工作计划和目标篇三**

大学毕业以后，我就开始了工作，至今也有一年的时间了，在一年的工作中，我体会到了很多，也成长了很多，但是相比我之前付出的和我目前得到了，我对自己说，我的付出和回报是成正比的，只要我继续努力不断的付出，那么我就会做好这一切，我相信我是能够将自己的能力完全的发挥出来，在公司中做到最好!

20xx年刚接触这个行业时，在选择客户的问题上走过不少弯路，那是因为对这个行业还不太熟悉，总是选择一些食品行业，但这些企业往往对标签的价格是非常注重的。所以今年不要在选一些只看价格，对质量没要求的客户。没有要求的客户不是好客户。现在我对20xx年的计划如下：

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，好稳定提供内容与客户关系。

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：每周要增加多少个以上的新客户，还要有几个到几个个潜在客户。

2：一周一小结，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最好的，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。

进一步熟悉公司工作的整个流程，多参与多走动，对于每个项目按时结案，做到少出差错；全面负责公司内部的办公行政管理工作，协调公司各部门间各项协作事宜完善公司各项管理规章制度，定期或不定期对各部门的制度执行情况进行检查，保证公司的管理规章制度切实可行；根据今年的具体实际情况，进一步完善考评制度，对员工业绩考评，及时汇报上级，将结果及时反馈给员工，帮助员工更好地工作，最重要的是加强员工的工作积极性；根据实际情况，加强公司人员的培训工作，基本思路和去年一样，力求形象多样化，增强趣味性；及时按实登好各类台账，做好各项目的成本核算，以及各种材料的购买、使用情况，正确节约各项开支；协助各项目经理及时做好应收、应付款项的工作。

以上就是我这一年的工作计划，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，共同努力克服。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，不过这些都不是我要想的事情，我要做好的就是我现在的工作。

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

**业务员工作计划和目标篇四**

手巧:指的是业务员要多动笔,用文字记录并撰写出大量的文字资料.这其中有：

1、会谈纪要：

1)、业务员每次与客户会谈时,能现场用笔记录会谈的过程.能在会谈结束时进行总结,并让客户签字确认.

2)、业务员每次与客户在酒桌上座谈时,能用心记下双方谈话中关于业务的要点;在离开酒桌后业务员能迅速整理出座谈要点,并于次日传真或递交给客户,由客户签字确认.(注：《会谈纪要》一是体现业务员工作认真;二是让客户觉得必须认真对待谈话内容;三是通过总结避免自己在工作中出现遗漏.)

2、客户分析：

1)、在与客户第一次见面前需要认真做出《客户开发报告》.其中包括对客户的市场、产品、以前的广告经历进行的分析;客户的竞争对手的一切情况的分析;制定会谈计划,客户开拓计划;对计划中的关键步骤进行多层次准备.

2)、在与客户会谈或座谈后,立刻进行客户与我方的合作前景分析,做出《客户分析报告》.其中包括：对客户谈话重点的分析,对我方谈话重点的分析,对合作前景的分析以及下一步工作计划.

3、工作计划：

业务员在《会谈纪要》、《客户分析报告》的基础上制定出下一次与客户会谈的工作计划,要求具体到细节.(注：1、2、3、在每次与客户会谈后,由业务员依次完成,并一起提交部门经理或客户总监或总经理,讨论定稿.)

4、工作计划书：

1)、在客户有强烈的合作意向,并涉及到我方需进行市场调研、初步创意设计时,需由我方业务员制定《工作计划书》初稿,并与客户讨论后定稿.《工作计划书》明确双方责任、任务完成时间、质量标准以及责任人.

2)、在我方与客户签定正式合同后,由业务员制定《工作计划书》初稿,其中包括我方各部门的分工与责任,客户提供的配合与支持,双方交流沟通的时间、地点.初稿经公司中层领导会议通过后递交客户,与客户探讨并最终定稿.

**业务员工作计划和目标篇五**

1.通过名师引领并结合个人实际，开展教育教学实践和研究。

2.在学习过程中不断总结提炼自己的教学经验，形成自己的教学风格与特色。

3.参与名师的项目研究并完成相应的子课题的研究任务。

4.希望能全面提升自己的教学能力和科研能力，在学术上取得一定成果，成为具有终身学习和创新能力的特色教师。

1.端正学习态度，不断加强理论学习。

加入工作室后，借助这个机会，为自己充电，不断丰富自己的大脑。广泛阅读有关教育学，心理学等综合性的教育理论专著以及教育教学杂志和报刊，密切关注教育教学动态，自觉做好读书笔记，撰写读书笔记或读书心得，努力提高自身的教育教学理论水平。

2.积极参与教学研究课和观摩课活动。

在名师工作室里，有一批具备独特教育教学技巧和与众不同的教学方法的同仁，他们的教学手段和方法非常值得学习。在工作室里学习，我想会有不少机会接触到大家的教育教学高招，我会抱着虚心的诚意去聆听大家的教诲，在众人的帮助之下反思自己的教学安排、构思、设计，找到自己教学与名师教学之间的差距，并在名师的帮助之下一步一步地改进，争取听别人的课，长自己的能。在这一年中，我一定结合自己所教年级的教学内容、学生特点、课堂情境和自己在教学方面的特点，在工作室名师们的指导下不断打磨，设计一些有特点的课，集百家之长，聚众人之思，共同促进教学更上一个台阶。

3.培养和锻炼独立的科研能力。

我要在这段时间里，进一步加强自己对相关知识的关注和探索，在工作室名师们的帮助、锤炼熏陶下，培养自己科研能力，将自己对教育领域的一些浅见形成一定的成果，鼓励和督促自己有更多的东西可以拿出来交流分享。为达到这样的目标，在接下来的学习周期里，凡是自己感兴趣，有想法的地方，就要勤于查阅相关资料，形成自己系统的见解，付诸笔端，力争每个学年有一篇成文的教育教学论文，督促自己成为一个研究型甚至学者型的老师。

4.从意识到行动上增强团队协作能力。

名师工作室是团队成员组成的一个工作集体，我会积极主动地参与到工作室这个新的集体当中，把工作室的事情当做自己的事情来做，以百分之百的热情投入到相关课题或者知识的研讨中，并发挥个人的力量，为集体荣誉和成就的取得积极工作。虚心地向那些有成就和建树，又有独到见解的名师们求教，在聆听教诲的同时形成自己与众不同的看法或建议，并拿出来与大家共同分享，毫不保留地将自己的东西请名师和老师们指教，寻求更深层次的突破，全面提高个人能力的同时，为集体成就的取得添砖加瓦。

1.认真研读与教学相关的各类教育教学杂志，不断给自己充电。

本年度认真准备并完成工作室安排的“悦读悦享”第8章和第18章的录音工作，借助这一平台一方面加强训练自己的普通话水平，另一方面也提高自己对理论知识的解读能力，并且积极撰写读书笔记和心得，更新博客空间。

2.积极参加“名师工作室”组织的各种教研活动。

本年度我将继续积极参加工作室每个月两次的线上研讨交流活动，做到每次研讨积极发言、表达自己的观点和做法;积极参加工作室的送课到校等研修活动，主动承担公开课任务，积极争取锻炼机会，录制微课参赛等，在实践中不断提高自己的教学能力。

3.做一名“善于反思、勤于积累”的教师，对自己的教学失败和成功注意积累，在反思和积累中不断提高。

希望自己在教育征途上能成为真正的名师!在教学业务上是名师，在师德修养上更是名师!企盼自己能够在名师工作室这个大家庭中茁壮成长!

**业务员工作计划和目标篇六**

根据公司20xx年度深圳地区总销售额1亿元，销售工作计划总量5万套的总目标及公司20xx年度的渠道策略做出以下工作计划：

(一)、市场分析

空调市场连续几年的价格战逐步启动了。二、三级市场的低端需求，同时随着城市建设和人民生活水平的不断提高以及产品更新换代时期的到来带动了一级市场的持续增长幅度，从而带动了整体市场容量的扩张。20xx年度内销总量达到1950万套，较20xx年度增长11.4%.20xx年度预计可达到2500万-3000万套.根据行业数据显示全球市场容量在5500万套-6000万套.中国市场容量约为3800万套,根据区域市场份额容量的划分,深圳空调市场的容量约为40万套左右,5万套的销售目标约占市场份额的13%.

目前格兰仕在深圳空调市场的占有率约为2.8%左右,但根据行业数据显示近几年一直处于“洗牌”阶段，品牌市场占有率将形成高度的集中化。根据公司的实力及20xx年度的产品线,公司20xx年度销售目标完全有可能实现.20xx年中国空调品牌约有400个，到20xx年下降到140个左右,年均淘汰率32%.到20xx年在格力、美的、海尔等一线品牌的“围剿”下，中国空调市场活跃的品牌不足50个，淘汰率达60%。20xx年度lg受到美国指责倾销;科龙遇到财务问题，市场份额急剧下滑。新科、长虹、奥克斯也受到企业、品牌等方面的不良影响，市场份额也有所下滑。日资品牌如松下、三菱等品牌在20xx年度受到中国人民的强烈抵日情绪的影响，市场份额下划较大。而格兰仕空调在广东市场则呈现出急速增长的趋势。但深圳市场基础比较薄弱，团队还比较年轻，品牌影响力还需要巩固与拓展。根据以上情况做以下工作规划。

(二)、工作规划

根据以上情况在20xx年度计划主抓六项工作:

1、销售业绩

根据公司下达的年销任务，月销售任务。根据市场具体情况进行分解。分解到每月、每周、每日。以每月、每周、每日的销售目标分解到各个系统及各个门店，完成各个时段的销售任务。并在完成任务的基础上，提高销售业绩。主要手段是：提高团队素质，加强团队管理，开展各种促销活动，制定奖罚制度及激励方案(根据市场情况及各时间段的实际情况进行)此项工作不分淡旺季时时主抓。在销售旺季针对国美、苏宁等专业家电系统实施力度较大的销售促进活动，强势推进大型终端。

2、k/a、代理商管理及关系维护

针对现有的k/a客户、代理商或将拓展的k/a及代理商进行有效管理及关系维护，对各个k/a客户及代理商建立客户档案，了解前期销售情况及实力情况，进行公司的企业文化传播和公司20xx年度的新产品传播。此项工作在8月末完成。在旺季结束后和旺季来临前不定时的进行传播。了解各k/a及代理商负责人的基本情况进行定期拜访，进行有效沟通。

3、品牌及产品推广

品牌及产品推广在20xx年至20xx年度配合及执行公司的定期品牌宣传及产品推广活动，并策划一些投入成本，较低的公共关系宣传活动，提升品牌形象。如“格兰仕空调健康、环保、爱我家”等公益活动。有可能的情况下与各个k/a系统联合进行推广，不但可以扩大影响力，还可以建立良好的客情关系。产品推广主要进行一些“路演”或户外静态展示进行一些产品推广和正常营业推广。

4、终端布置(配合业务条线的渠道拓展)

根据公司的06年度的销售目标，渠道网点普及还会大量的增加，根据此种情况随时、随地积极配合业务部门的工作，积极配合店中店、园中园、店中柜的形象建设，(根据公司的展台布置六个氛围的要求进行)。积极对促销安排上岗及上样跟踪和产品陈列等工作。此项工作根据公司的业务部门的需要进行开展。布置标准严格按照公司的统一标准。(特殊情况再适时调整)

5、促销活动的策划与执行

促销活动的策划及执行主要在06年04月—8月销售旺季进行，第一严格执行公司的销售促进活动，第二根据届时的市场情况和竞争对手的销售促进活动，灵活策划一些销售促进活动。主题思路以避其优势，攻其劣势，根据公司的产品优势及资源优势，突出重点进行策划与执行。

6、团队建设、团队管理、团队培训团队工作分四个阶段进行：

第一阶段：8月1日—8月30日a、有的促销员进行重点排查，进行量化考核。清除部分能力底下的人员，重点保留在40人左右，进行重点培养。b、制定相关的团队管理制度及权责分明明晰和工作范围明晰，完善促销员的工作报表。c、完成格兰仕空调系统培训资料。

第二阶段9月1号-20xx年2月1日第二阶段主要是对主力团队进行系统的强化培训，配合公司的品牌及产品的推广活动及策划系列品牌及产品宣传活动，并协作业务部门进行网点扩张，积极进行终端布置建设，并保持与原有终端的有效沟通，维护好终端关系。

**业务员工作计划和目标篇七**

第一、在做好本职工作的同时协助班主任完成心理辅导工作，协调各班委，做好班委会会议决定，共创良好的班风出一份力。可能心理委员的工作并不怎么复杂，需要的更多是细心、关心，那么我就有更多时间协助好其他班委的工作，比如宣传委员的展板书写、征文等工作；比如团委的班报工作，班长的会议记录工作等等。

第二、积极配合、组织全班同学参加各项心理知识讲座，如果条件允许，我可能会和组织委员一起联合儒协会播放一些有心理知识的视频，让大家更好的了解心理知识。

第三、因为我自己对心理方面的很多专业知识都是完全陌生的，所以我会努力增加对有关心理知识的资料的阅读，丰富自己的知识结构，提高自身的素养，以更好的与同学们交流，帮助同学们保持健康积极的心态。可能在晚自习的时候会有一些心理知识抢答或心理测试的活动与大家一起分享！

第四、就是加强与宿舍长的沟通，毕竟一个人的能力还是有限的，难免顾此失彼，我会加强和寝室长的交流，尽量让同学们在日常学习生活中保持健康平和的心态，我也会通过大家在qq上发表的心情进行关注，可能我无法成为每个人愿意倾诉的对象，因为很多人，像是那边的男生，我有很多都没怎么接触，那就更谈不上谈心了！但毕竟大家已经在这里住了一年，相信每个人都有自己特别信得过的好朋友，如果面对很好的朋友说不出来的时候，就放肆的哭出来，哭也是个不错的发泄方式，所以，如果心里有什么不开心的找个人说出来吧，很多时候，当你把你所有的不开心一股脑的全倒出来之后，你再回过头去想的时候你会发现其实也没多大的事。

一致，互相帮助，每位同学都能拥有健康良好的心理素质。

可能我的计划还很片面，不够完善，毕竟这只是我个人的一些见解，还是那句话，我希望大家能多给我建议和意见，我希望通过这个职务，我能和大家成为好朋友。

作为心理卫生委员，我应该做到：

（2）我会协助学校开展各种活动，并在心理健康教育课程、讲座及活动中起到骨干带头作用，带动其他学生积极参与的参与到活动中去。

（3）我会注意发现同学中出现的各种心理异常现象，给予我力所能及的、相应的帮助，并及时向班主任、学校心理健康辅导教师反映，使其得到尽快解决。

（4）我一定会帮助有心理困难的同学及时前往心理咨询室接受心理辅导，而且会负责向心理辅导教师提供同学的表现，以便加强对接受咨询的同学跟踪及反馈。

（5）我会尽力协助学校开展心理普查和问卷调查，做好为同学的服务工作。

（6）我会尽量做到、做好在心理健康教育中担任学生助理工作，为老师、同学提供力所能及的服务。

（1）积极配合学校开展的各项心理咨询及心理讲座

（2）多关心同学，在同学心理出现偏差时积极介入，做好心理干预。

（3）在初步心理干预不成功的前提下，及时与心理老师沟通，做好

下一步干预的准备。

（4）收集好班级同学的心理健康信息，及时汇总分析。

在接下去的一学期里，我的工作时间表如下：

四月份（1）配合班级特色活动，在同学们中构建互信氛围。

(2)调动同学们参与创建文明寝室的热情（需组织委员配合）

六月份（1）调动同学参加运动会的热情

七月份（1）帮助同学做好参加期末考试的心理准备

**业务员工作计划和目标篇八**

没有工作目标和每天时间安排的人，总是很悠闲，而有了明确的目标，对自己每天时间安排得比较满的人，是没有空闲时间的，每一点时间都会过得很有意义很有价值。所以，我们要养成每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，那你一定就要结合双方约定的时间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间，不能把时间计算得很紧张。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，而你就不能将时间排到下午1：30分才行动，至少应该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。你不可能每天都按照工作一丝不变地去工作，但至少工作表能够让你抓住主要的工作。

二、一天时间安排

1、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。业务员要养成每天跟进客户的习惯。

2、到小区展开行动（9：30—17：00）

3、回公司打电话

（17：00—18：00）

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

4、晚上要进行客户分析;

5、晚上要列出当天名单（客户、人际关系）

希望你每天都能在自己的名单上增加新的人员，将客户信息和新结将近朋友的信息，完整地进行登记，每天增长的名单，就是你业绩持续增长的法门。

**业务员工作计划和目标篇九**

此刻我已经在公司担任业务员有一年的时光了，也是对公司的发展有必须贡献了。转眼间又要进入新的一年20xx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。我要努力工作和认真学习，在此，我订立了本年度工作计划，以便使自我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，要随着变化不断的调整自已的工作方式。作为公司一名业务人员，务必以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。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，力争为客户公司的保护做到面。

二、制订学习计划

学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系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、综合潜力、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。

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，我将尽我的潜力减轻领导的压力。以上，是我对20xx年的个人工作计划，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20xx年，我会更加努力、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。相信自我会完成新的任务，能迎接新的挑战。

新的一年，我有着新的期盼，相信自我必须能够在20xx年取得更大的进步，自我就是这样一年一年的走过来的，从一个什么都不懂的毛头小伙到此刻很有深度的资深公司业务员，我的成长充满了曲折，但是在今后的工作中，我还是需要继续不断的努力，相信自我在20xx年必须走的更远！

**业务员工作计划和目标篇十**

一、业务员的配备：

1.以细分的4个区域为原则，招收4名本地员工进行业务拓展，薪酬结合当地薪酬标准、业绩、所辖市场的概况经与公司协商，进行支付。

2.经销(分销)商的选择;

选择经销商的总体原则应是态度决定合作：适合企业的客户不是看表面上的大与小，在具备了基本条件后，关键是看其对我方品牌的真正态度，即是否理解并认同我们公司的整体战略，企业理念、文化与品牌建设等，看其是否将主要精力和资源用在我方品牌或抽出多少资源对我方品牌进行运作(配合力度)。

基本条件：主要看其是否稳健：a、有一定的资金实力;财务收支的平衡与稳定;b、有自己的营销队伍保持一定的素质和稳定性;c、有自己的销售渠道和网点，并保持发展规划布局的稳定性;d、决策者的人格健全。

二、通路终端建设;

在公司营销政策不设省级代理商的原则下，虽上面将全省分为两大区四小区，主要目的是为了对业务员的市场区域划分及管理。

1)在全省每个区、市基本上是以设一家经销商为原则;

2)在重点区域市场，如x、x等若经销商实力或网络有限，经共同协商，再对所属市、县找数家分销商，以达到扩大终端网点的目的。

3)在终端网点建设上，初步以有影响的酒店、饭店、大卖场为主，根据具体市场确定合理的布点数量。

4)在初步布点完成后，再对类烟酒专卖店、中小商超进行铺货。

5)在重点区域市场进行精耕细作，对小饭店、居民住宅区的小食杂店进行适灯袒酢?

三、广告宣传;

广告宣传应以简单、适用为主，应从宣传方式、媒体选择、方案策划、广告创意等方面整合一切资源，以达到以最小的投入获得的宣传效应。

1)在广告宣传上应以“x红酒”的市场定位、目标市场为切入点，针对目标消费群进行有效宣传，有的放矢，不至于浪费资源。

2)根据酒市场的一些特征，在宣传上以“x红酒”是x精酿的酒，是餐桌上的调养酒;引导的是一种科学、健康、自然、时尚的酒。消费新概念为基本方向。

3)根据x地域、气候特征及当地居民的日常饮食习惯，应在枸杞特性“味甘、性平、无毒”及“x红酒”喝了不上火，即去火解毒的方面进行宣传。

4)在市场导入期，为了扩大产品影响，在同经销商协商，选择适应电视媒体，适当时段进行广告宣传。

5)在报纸宣传上把握两点：a、先以“硬”性广告为主，重点宣传“x红”是一种创新的酒，让受众知晓“x红”;b、随着市场的推进时间，组织一系列“软”广告文案，以介绍x的由来传说，x酒的特性等酒文化方面知识进行系列宣传。

为了扩大报纸宣传的效果，可举行“看报纸广告，回答问题，礼品奉送”活动。

四、在电视、报刊媒体上投放广告成本较高，只能进行适当短期的投放。而我们对“x红酒”的宣传应重点放在酒店、大卖场等占据消费量较大份额的人流较多的销售终端。

1)在终端进行宣传，应以提高“注目率”为基点，即将在终端光临的顾客的目光先吸引过来，买不买“x红酒”是另外的一回事，先让其看一眼“x红酒”，如在卖场酒类专卖区林林总总的酒产品陈列架前，如何吸引顾客的目光，除了现场促销员的解说外，另外一条途径就是在终端陈列上做文章，我们设计一个精巧的，能体现出“x红酒”品牌形象的陈列架，陈列架不求大，以达列“x红酒”一现，与众不同的展示效应。同样，此展示架在些酒、饭店条件允许的情况下也可运用。

2)在终端通过其它方式进行宣传吸引“注目率”，即pop的张贴，饮酒常识小册子的发送，巨无霸形象展示牌的设置，大型喷绘灯箱的设置……。

五、日常管理：

作为一名省级主管，日常的管理主要应是从三方面着手：

1)业务的拓展、管理工作，亲自参予并指导业务员协同经销商作好通路终端工作，扩大“x红酒”在x市场的知名度，提升其市场销量。

2)业务员的管理工作，作为一名业务主管，在具备一定的业务拓展、管理技能的同时，还应做到“为人之君，为人之亲，为人之师”的表率作用，组织加强业务员的学习工作，共同学习公司的战略规划、企业文化、品牌建设等方面的知识，组织学习业务知识，从而提高每个人的个人素质及业务能力，充分发挥每个人的主观能动性，并形成一个团结、亲和、互助、上进的团队。

3)充当公司与经销商的沟通桥梁作用，业务员最基本的要求就是要勤。要勤于经销商沟通，要有创新的思维观念，在日常工作、学习中勤于思考，并有敏锐的洞察力，善于发现问题，及时解决问题，不能解决的上报公司，尽早协调处理。

**业务员工作计划和目标篇十一**

其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面尤其是白酒营销方面知识，学习一些成功营销前沿营销方法，使自己营销工作有一定知识支撑。其二是经常向公司领导各区域业务以市场上其他各行业营销人员请教交流学习，使自己从业务水平市场运作把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度提升。

2进一步拓展销售渠道

xx市场销售渠道比较单一，大部分产品都是通过流通渠道进行销售。下半年在做好流通渠道前提下，要进一步向商超渠道餐饮渠道酒店渠道团购渠道拓展。在团购渠道拓展上，下半年主要对系统人数接待任务比较多工商教育林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

3做好市场调研工作

对市场个进一步调研摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析对策有更强数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验感官认识不足。了解掌握公司产品其他白酒品牌产品销售情况以整个白酒市场走向，以便应对各种市场情况，并时调整营销策略。

4经销商密切配合，做好销售工作

协助经销商在稳住现有网络消费者群体同时，充分拓展销售网络挖掘潜在消费者群体。凡是遇到经销商发火时候一定要皮厚，听他抱怨，先不能解释原因，他在气头上，就是想发火，那就让他发，此时再委屈也要忍受。等他心平气时候再给他解释原因，让他明白，刚才火不应该发，让他心里感到内疚。遇到经销商不能理解事情，一定要认真解释，不能破罐子破摔，由去发展，学会用多种方法控制事态发展。

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