

# 业务员工作计划

## 业务员工作计划 1

### 一、努力学习，提高业务水品

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)的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

### 二、进一步拓展销售渠道

\_\_市场的销售渠道比较单一，大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。下一年在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道拓展。在团购渠道的拓展上，下一年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

### 三、做好市场调研工作

对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的`走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

#### 四、与经销商密切配合，做好销售工作

协助经销商在稳住现有网络和消费者群体的同时，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。凡是遇到经销商发火的时候一定要皮厚，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。等他心平气和的时候再给他解释原因，让他明白，刚才的火不应该发，让他心里感到内疚。遇到经销商不能理解的事情，一定要认真的解释，不能破罐子破摔，由去发展，学会用多种方法控制事态的发展。业务员工作计划 2

在 20\_\_年刚刚接触本行业时，在选择客户的方面走了不少的弯路，思其原因是因为对这个行业还不太熟悉，所选择的客户群体对于我们这个行业有些偏差。总结去年一些失误的教训，所以今年要好好分析市场情况，根据我们的行业状况，仔细划分应对客户群体、寻找更多的对应客户名录，从而提高工作效率。

20\_\_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相结合。

四、今年对自己有以下要求

1、每周要增加 2 个以上的新客户，还要有 5 到 10 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。业务员工作计划 3

一、熟悉公司的规章制度和基本业务工作。作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心应手。

1、 在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作;通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况;通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

2、 在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，市场会给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的`时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到最大化！

二、 制订学习计划。做房地产市场中介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，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。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

三、 加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对\_\_\_年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑得快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望\_\_\_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更多的客户，争取更多的单，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。业务员工作计划 4

### 一、业务部的专业化服务

业务员的拉订单的方式应该有所改变，不应该像以前那样去做业务，我们应该更专业化，这个专业化我的建议是体现在这几个方面：第一，与去访客户做交谈之前一定要对客户做全面而深入的了解，如果对客户了解的甚少，那么在探讨和沟通的时候就会又很大的问题，经常就会莫名其妙的丢失客户；第二，我们应该知道客户的问题所在，客户的问题就是我们的希望。

因为只要我们能帮助客户解决他们所遇到的难题，客户就有很大的可能和我们签单，如有的客户说以前也做过推广但效果不好，我们就要清楚这个客户是像要找一个推广效果好的推广商，那么我们就可以说出我们与其它的推广不同的地方，而最重要的是要说明我们的推广效果。

让他们信服我们一定能给他们带来他们想要的结果；第三，业务员还应该对本地易购的产品和服务有更深入的了解，这样业务员才

能根据客户的要求快速的. 向客户推出公司相关的产品和服务; 第四, 业务员应该准时, 守时, 把客户作为自己心目中的上帝。

第五，带新人学会如何找客户？如何打电话？如何与客户交谈？如何介绍公司？如何专业的介绍业务？不能少于5次；特别是在电话营销的时候，一定让主管当着新人的面给客户打电话。

让新人学习该怎么说，说些什么。

而且我们公司的经理基本都是从业务员做起的，都是非常优秀的业务员，他们比主管有更丰富的经验。

在带新人的时候，经理更应该教授新人如何做。

当然这些都是专业化服务的最基本的要求，其实还有很多需要业务员自己去整理和归纳，在这里作为我个人计划的一部分像公司提出一些意见，希望公司越来越兴旺。

## 二、公司的制度化管理

在20\_\_年公司为了提高业务量并加强员工的管理，曾试着通过分组和拿提成的方法来提高员工的工作积极性和公司的业务量，但是实行一段时间后发现：组与组之间，成员与成员之间是提高彼此的积极性，然而后来我们又发现了一些不好的效果。

成员之间因为业务的关系彼此之间的合作关系大大不如以前了。

导致成员之间经常因一些小事而不和，而且最重要的是因为合作出了些问题，因此当然业务量的增加不如预先估计的那么好。

显然公司在管理层面上是有些问题的，世界 500 强的大公司之所以能做的比其他公司好，最主要的原因就是因为管理模式上比其他公司更胜一筹。

而其中对业务员的管理更显得重要，因为一个公司的销售做得好，公司才有利可图，而销售又与业务员有至关重要的联系。

故我认为公司应该拟定一套层次化、责任制具有执行力的制度，并加强对业务员的培训和管理。

对这个制度我的看法是：首先应该把公司的员工划分到各个部门，对每个部门来说，进行专业化的培训，这样分工明确公司的效率才会提高，而且各个部门应该设立一个负责人，负责各个部门的工作安排和人员调动。

并每个月由负责人举行各个部门的部门会议，并把讨论结果和建议向唐总汇报，同时唐总只须下达指示和看其结果给予评价或者追究责任实行奖惩。

还可以通过一些奖励机制来提高员工的责任心和积极性，如全勤奖等。

其次公司向前发展，就应该越来越细致了，不能还像刚成立那样去经营，应该考虑的更细致，更专业了，这个细致和专业不是说说就算了的，重要的是让客户感受到，这样才好吸引的客户。

因此，这就要我们大家一起探讨我们的服务那里还有不足的地方。

再次对于业务员来说，这个管理是最重要的，我的建议是业务员上岗之前应该对我们公司和服务有深刻的了解，因此之前一定要进行好培训。

应把一些业务做的好的员工作为带头人，带领整个业务员队伍的发展，可以让他们传授经验，当然他们的作为带头人是业务精英，公司应该采取奖励机制，这样公司就会朝着业务精英的方向发展。

总之，公司的发展一定要体现制度化和专业化了，推广效果基本上达到了预期的效果了，关键就在于公司服务的质量上了，也就是说人们都知道了本地易购，关键是人们对你的服务质量的认可了，所以重在提高服务的品质了。

### 三、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，特别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，必须以身作则，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，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。

通过到专业市场、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。

以至于达到 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，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，还有 2008 奥运会带来的无限商机，给下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能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《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，有意向合作的客户可以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，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

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情况。

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建议，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。业务员工作计划 5

一. 要想找到一种方法来制定每天的工作时间表，没有工作目标和每天时间安排的人总是非常放松，但是有明确目标的人，每天时间安排相对完整的人没有空闲时间，每一分钟的时间都将是非常有意义和有价值的。因此，我们应该养成每天制作工作流程图的习惯。

1. 对于家居装修销售员来说，工作时间表应该把第二天要做的事情和要见的人放在第一位。例如，如果某个顾客在第二天约好见面或测量房间，那么你必须根据双方同意的时间和地点安排你的旅行。最好在指定地点附近做生意。

2、工作表要学会留出一段时间，不能计算的时间很紧张例如，最初的计划是早上在社区做生意，下午 2:

00 见客户，中间开车半个小时，但你不能安排手术到下午 1: 30，至少要留出半个小时。一个是防止路上发生事故，另一个是提前等待顾客并尊重顾客。

3、工作表要随身携带，随时检查你不能每天都在同一水平上工作，但至少工作表能让你掌握主要任务。

## 二. 一天的时间计划表(仅供参考)

### 1. 晨会培训和学习(8: 00-8: 40)

我们建议每家公司举行晨会培训，将销售人员和设计师聚集在一起。如果部门很大，业务部门的上午会议可以单独举行。晨会将每天安排一名主持人和一名讲师。每个人将轮流担任主持人和讲师。每个人都将创建一个内部学习和培训的平台，每个人都将参与其中。上午的会议不能开得太久，半小时到 40 分钟，而且内容可以分发。

### 2. 设计跟进(8: 40-9: 00)

参加早会培训后，销售员应单独与设计师沟通。推销员可以向设计师报告顾客的新消息、新要求和新想法。同时，他还应该督促设计师工作，以免因为设计师工作繁忙而耽误客户，并与设计师沟通，更好地协调与客户的关系。

### 3. 呼叫(电话呼叫，电话跟进)(9: 00-9: 20)

在与设计师沟通后，销售员必须打电话或与顾客联系。一般来说，9点以后，客户在工作开始时已经过了忙碌期，所以现在是打电话的好时机。推销员最好在公司打电话。一是方便电话记录，为电话交流创造更好的环境。另一个是如果顾客需要检查房间，及时与设计部门联系。如果设计师有新想法，客户也可以直接与他们沟通。销售人员应该养成每天跟踪顾客的习惯。

#### 4. 住宅区的发射操作(9: 30-17: 00)

这段时间主要用于联系新客户和培养自己的客户资源。当然，根据实际情况，如果房子移交给社区，你必须提前去社区，上午的会议不能开，电话也不能打晚上回到公司的时间也可以早或晚。如果下班后社区里有更多的顾客，他们可以晚点回来。

#### 5. 打电话给公司(17: 00-18: 00)

如果销售员收集了很多客户电话号码，我建议下午早些时候回到公司，给公司的客户打业务电话。这段时间打电话的效果最好。

#### 6. 夜间进行客户分析

晚上下班后，推销员应该养成分析白天接触的顾客的习惯。他可以结合公司公布的'客户分析表。只有通过准确分析和定位客户，他才能找到与客户更好沟通的技巧和切入点。第二天早上，客户分析的内容应该与设计师或主管沟通。

7、晚上列出当天的名单(顾客、人际关系)我希望你每天都能在你的名单上添加新的人员，顾客信息和新的亲密朋友信息，完成注册，每天增长名单，是你业绩持续增长的途径业务员工作计划 6

此刻我已经在公司担任业务员有四年的时间了。能够说我是公司数得着的老业务员之一，也是对公司的发展有必须贡献了。此刻20\_\_年将结束，我想在岁末的时候就我一年的工作做一下总结，也对自我的工作提前写下了。让自我在假期中能够安稳的度过，也让自我能够及时的认识到当前的形势，期望不会让自我失望！

转眼间又要进入新的一年20\_\_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。出来工作已过个年头，家庭、生活和工作压力驱使我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提高和成绩。

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，异常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，必须以身作则，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

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，代理费用达万元以上（每件\_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，与该等客户坚持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情景。

在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。经过到专业市场、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4.万元以上代理费（每月不低于1万元代理费）。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，与该等客户坚持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情景。

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本事的相对提高，对规模较大的企业贴合了《中国驰名商标》或者《\_\_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《\_\_省著名商标》，承办费用达7.万元以上。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，与该等客户坚持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情景。

第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的'业务情景。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提议，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，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、综合本事、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。主动进取地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的本事减轻领导的压力。

以上，是我对\_\_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 20 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 20 年新的挑战。

20\_\_年，我有着的期待，相信自我必须能够在 20\_\_年取得更大的提高，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，可是在今后的工作中，我还是需要继续不断的努力，相信自我在 20\_\_年必须走的更远！业务员工作计划 7

新的一岁，新的面貌，新的工作态度。这一年已经到来，我作为一名奋战在前线的业务员，更应该提前为自己做一次计划了，在这岗位上，一定要清楚“未雨绸缪”的重要性，因为无论怎样，我们都是战斗在第一阵线的，所以我们的开场对于这新的一年来说，

是非常重要的，所以接下来的一年我会好好的做一次规划。以下是我暂时对接下俩一年的计划，如若今后有变动，我会及时调整。

## 一、改变思维，快速推广品牌

我是公司的一名白酒销售业务员，对于我们公司这个品牌来说，我们做业务员的理当是有非常足的底气的。所以在做业务的时候，我们一定不要忘记对我们品牌的一个推广。我们平时在做业务的过程中，只记得怎么将产品推出去，却没有想过推出去之后是否还有第二次推出去的可能，是否还可以将这一份努力产生两份成果等等。这些我们平时工作的时候可能都会忘记，也可能被我忽略掉。所以以后做业务的时候我会及时的调整方针，也会在这份激情之上安放一份沉稳，好好的工作，努力的工作。

## 二、提高专注度，提升工作效率

对于任何一份工作而言，专注度是最要命的一件事情，也是对我们工作而言非常重要且有决定性因素的一件事情。在我的这份事业中，是需要很多精力的，我常常会思考如何将我们的产品快速推出去，也时常遇到一些问题，从而不停的思考解决方案。这份工组是需要思考的，而思考就会占据我们绝大部分的精力，所以这也是我对工作的专注。只有专注度提升上来了，我们的工作效率就会提升上来，工作的成果自然而然也会优先成见了。

## 三、注重日常反思，改正不足

在我们工作当中，绝大部分的时间是很顺利的。但是做业务的，难免会遇到一些问题，有时候我们确实自己无法解决，有时候也会很矛盾。所以常常在事后反思，从而进行改正和归纳是非常重要的一个步骤，无论是我们平时的一个学习状况还是工作情况，我们都是需要去常常总结、归纳、计划、改正的。所以未来的时间里，我相信自己还有很多的東西要去学习，我也还有很多领域未曾踏入过，将来一年，我会继续努力，接着拼搏下去，给自己长期的坚持一个答案，也给一直信任我支持我的领导和公司一次答复！业务员工作计划 8

为了促进化肥经营工作和拓展化肥市场，根据相关文件精神要求，特制定 20\_\_年化肥经营工作计划。

### 一、背景概述

20\_\_年，我单位秉承着一系列关于化肥经营工作的文件精神 and 会议要求，为进一步加强我单位化肥经营工作，我们积极开展了化肥市场专项调研活动，为提高农业生产效益、增加农民收入以及促进农村稳定作出了积极贡献，为农业生产提供了优质的生产资料，确保了农业生产的顺利进行。

我县化肥市场容量庞大，呈现多极化发展趋势。目前市场上化肥品种繁多，琳琅满目，但品质良莠不齐，缺乏一个引领市场的知名品牌。大多数经销商依赖农技站提供的技术服务，将种子、化肥、农药和技术服务作为一体推广应用。因此，广大经销商对经营新品

牌化肥表现出浓厚兴趣。为此，制定化肥市场经营规划，加快实施化肥营销工作势在必行。

## 二、工作目标

总的目标是，我们要建立一支素质过硬、业务精湛、服务优质的化肥营销团队，将化肥经营纳入日常工作范畴，全方位为客户提供售前、售中和售后服务。重视化肥质量，加强质量跟踪调查，完善管理制度，确保化肥经营工作常态化、规范化和制度化。

具体目标：20\_\_年，我们将认真做好思想准备和组织准备工作，全面落实各项制度，确保人员到位。我们将深入学习领会上级有关会议文件的精神，开展市场调研和市场预测工作，科学谋划布局，精心选择目标客户，规划完善营销网络，制定出近期和远期发展目标。

三、实施步骤搞好化肥经营工作，要从真心服务“三农”出发，不断开拓营销市场。

一是宣传和培训，让农民自己掌握化肥相关知识。帮助广大农民和农资经营户树立品牌意识、质量意识、安全意识，把化肥使用技术知识和化肥质量安全知识告知给农民。每年利用宣传车、印刷宣传材料，利用电视、广播、报刊等新闻媒体开展富有特色的系列宣传活动，把产品、科技送到乡下送到农村，帮助农民群众解决在农业生产方面遇到的技术问题；在加强对广大农民宣传的同时，利用农闲季节和经营淡季，加强对农户和农资经营户的专业技术培训教育，使农资经营者清楚如何经营好化肥，也使得广大农民了解怎样使用化肥。

二是搞好化肥新品种的. 试销。 在全县每一个乡镇建立一个营销点，选定一个社会声誉好、具有一定经济基础和销售市场的经销商并与之签定化肥经营合同，严格按合同要求履行相关经济手续。

三是择机成立农业专业技术合作社。 社员以农民为主(约占70%)，以经销商为辅(约占30%)，由我单位负责组织，目的是为建立一个稳定的和不断扩展的化肥营销网络体系和农技服务体系。

#### 四、保障措施

##### (一)加强组织领导

由于化肥经营工作在我单位的重要性备受上级重视，承担的责任也十分重大，具有非凡的意义。然而，由于我单位对化肥经营工作的起步较晚，相关工作经验不足，且人手不足，市场需要各方面人才支持，因此我们长期以来一直是由办公室临时兼顾这一产业工作。为了逐步明确任务分工，建立起明确的职责分工机制，我们计划成立并完善化肥经营市场工作领导小组，由单位分管领导牵头，以进一步加强协调组织，推动化肥农资市场工作的开展。

##### (二)加强市场监管

产业职能部门需积极承担开拓化肥农资市场的责任，特别是要加强在重点地区、重点环节和重点季节的营销工作，以确保化肥市场稳健发展。

##### (三)健全制度

健全制度，健全责任制是化肥经营工作顺利开展的关键。为此，需要重点建立和完善以下五项制度：一是化肥经营责任制度，明确各岗位的职责和权限；二是营销人员绩效考核制度，激励其积极开展销售工作；三是财务管理规定，规范经营资金的使用和监管；四是市场监督制度，加强对市场行为的监督和管理；五是质量反馈机制，及时收集和处理质量问题，不断提升产品品质。

(四)建立有效的化肥经营信用体系，对农户、经销商逐个建立数量、质量、经营信用等多项内容的客户档案，作为客户考核和门店升级的主要依据。对于使用和销售假劣化肥等农资的经销商和个人实行市场禁入，取消本单位化肥的使用和经销资格。

#### (五)开展宣传培训

加强对化肥经销商和农户的培训教育，提高他们的质量意识、信用道德水准和依法经营觉悟。加强对化肥营销人员的培训教育，提高营销人员的经营水平、技术水平和文明营销能力，培养一支精悍、高效的化肥营销队伍。

#### (六)保障化肥经营周转资金和营销经费

我们将积极争取上级主管部门的化肥经营专项周转资金，争取本地财政和农业部门的专项营销经费，以确保化肥经营工作顺利进行。业务员工作计划 9

为了实现下半年的计划目标，结合公司和市场实际情况，确定下半年几项工作重点：

### 一、扩大销售队伍，加强业务培训

人才的引进和培养是根本，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。

### 二、销售渠道完善，销售渠道下沉

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率。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。

### 三、产品调整，产品更新

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。追求产品利润的合理分配原则，是不变的法则。企业不是福利院，所以为企业创造价值化，就是管理基本要求。从发展才是硬道理到赚钱才是硬道理的转变。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。  
。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/108003110106007007>