# 药品销售员的工作计划\_手机销售员工作计划

来源：网络 作者：空山幽谷 更新时间：2025-03-30

*手机零售也被称之为手机终端销售。随着手机渠道的进一步竞争，终端销售的利润空间也逐渐缩小。下面是本站小编给大家整理的“手机销售员工作计划”，欢迎阅读，仅供参考。　　手机销售员工作计划　　随着手机销售市场的竞争日益激烈，手机零售也被称之为手...*

　　手机零售也被称之为手机终端销售。随着手机渠道的进一步竞争，终端销售的利润空间也逐渐缩小。下面是本站小编给大家整理的“手机销售员工作计划”，欢迎阅读，仅供参考。

**手机销售员工作计划**

　　随着手机销售市场的竞争日益激烈，手机零售也被称之为手机终端销售。随着手机渠道的进一步竞争，终端销售的利润空间也逐渐缩小。如何做好手机销售工作，便成了每个店员每个人必须重视的问题。以下是我的手机销售工作计划：

　　第一条为扩大销售，以低价位、高质量迅速占领市场，特制定本销售工作计划。

　　第二条以低价位、高质量为本公司今后的主要商品。

　　第三条本公司不特别重视单纯性的流行品或时代尖端的产品。但是，仍多少会推出这种类型的尖端流行产品。

　　第四条在选择销售据点时，以中型规模或中型以上规模的销售店为目标。小规模的店面行销方式，除特殊情况外，原则上不予采用。

　　第五条关于前项的销售据点，在做选择、决定或交易条件的企划、事务处理时，都须确实慎重行事，这样才能巩固本公司的营业根基。

　　第六条与销售店开始进行新的交易之前，须先提出检查，并依照规定做好调查、审议及条件的查核后才能决定进行交易。

　　第七条销售活动必须制度化，合理化，力争使各项事宜高质高效的完成。

　　第八条销售人员个人工作计划要细分，并将任务落实到每一个人。在接受订货和收款工作时，不得参与相关的附带性事务处理工作，必须全身心投入销售事务。因此，在销售方面应另订计划及设置专科处理该事务。

　　第九条改善处理手续(步骤)，设法增强与销售店之间的联系及内部的联络，提高业务的整体管理及相关事务的效率。尤其须巧妙地运用各种账表(传单、日报)来提高效率。

　　第十条进货总额中的20%用于对公司的订货，其他则用于公司对外的转包工程。

　　第十一条进货尽可能集中在某季节，有计划性地开展订货活动。要确保交易双方的权益。

　　第十二条进货时要设立交货促进制度，并按下列条件来进行计算;对于交货成绩优良的厂商，将采取退佣方式处理，其规定如下：

　　(1)进货数量。

　　(2)交货日期及交货数量。

　　(3)交货迟缓程度及数量。

　　第十三条为使进货业务能合理运作，本公司每月召集由各进货厂商、外包商及相关人员参加的会议，借此进行磋商、联络、协议。

　　第十四条a公司与本公司之间的交易(包括与该制造公司目前正式交易的三家公司)，一概归与本公司作直接交易。

　　第十五条本公司拒绝接受传票，物品交入本公司就属于本公司的营业范围内。

　　第十六条负责进货人员应每天到各厂商去照会联络，并促使对方尽快着手。

　　第十七条处理对外订货事宜时应使用报表，记入材料名称、色调、产品样式、号码、尺寸、厂商号码，然后交给厂商(厂商的户头也应写入)，各种表格的填写必须详尽。

　　第十八条前项报表在发出订单时应一起附上，另外，还要贴在产品的箱子上，连同产品一起交给零售商和消费者。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！