# 2024年销售工作计划表 销售工作计划书400字(13篇)

来源：网络 作者：落花时节 更新时间：2025-03-06

*销售工作计划表 销售工作计划书400字一二、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xx个以上...*

**销售工作计划表 销售工作计划书400字一**

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xx个以上的新客户，还要有xx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，做到万无一失。

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致的。

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，亦要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，给客户好的印象，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，这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。而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，这才能不断增长业务技能。

10、确定自己的销售任务，每月完成xx的任务量。

**销售工作计划表 销售工作计划书400字二**

1、市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学地制定销售任务。暂缓年度任务:销售xx万元。

2.适时制定工作计划，制定月、周工作计划。并定期与业务相关人员开会沟通，确保专业负责人及时跟进。

3.重视绩效管理，关注并跟踪绩效规划、绩效执行、绩效评估的全过程。

4.目标市场定位，区分大客户和一般客户，区别对待，加强与大客户的沟通与合作，同时赢得最大的市场份额。

5.不断学习行业新知识新产品，给客户带来实用信息，更好的服务客户。并结识各行业、各档次弱电的优秀产品供应商，以便在工程承包商需要时及时准备项目合作，与同行共享行业人脉和项目信息，实现共赢。

6.订单前的朋友，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，做到思想情感上的融合。

7.不能隐瞒或欺骗客户，承诺客户及时兑现承诺。诚信不仅是做生意的根本，也是做人的根本。

8.努力维护和谐的同事关系，善待同事，确保项目实施中各部门各项职能的顺利开展。

1.制定月、周计划和每日工作量。每天至少打xx个电话，每周至少拜访xx个客户，让潜在客户从量变到质变。上午回访并预约客户，下午安排拜访客户。考虑到xx市面积大，人多，交通拥堵，预约时最好选择相同或相近地点的客户。

2.在见客户之前，要多了解客户的主营业务和潜在需求。最好能解决决策者的个人爱好，准备一些对方感兴趣的话题，为客户提供针对性的解决方案。

3.从招标网或其他渠道收集更多的工程信息，供工程承包商投标参考，为工程承包商出谋划策，配合工程承包商的技术和商务项目运作。

4.做好日常工作记录，以防忘记重要事项，重要未完成事项做好标记。

5.填写项目跟踪表，根据项目进展进行跟踪:初步设计、投标、详细设计、备料、验收等。，并完成每个阶段的工作。

6.重点跟进前期设计的项目，每周至少回访客户一次。如有必要，配合工程承包商做好业主工作，至少每两周对其他阶段跟踪的项目进行一次回访。项目的投标日期和项目进展的重要日期要牢记在心，及时跟进和回访。

7.在前期设计阶段，积极争取参与项目图纸和方案设计，为工程承包商解决本专业的`设计工作。

8.投标过程中，提前两天安排好相应的商务文件，快递给工程师，防止遗漏和错误。

9.投标后，及时回访客户，询问投标结果。中标后，他主动要求深化设计，帮助工程师承担全部或部分设计工作，准备施工所需的图纸(设备安装图和管道图)。

10.争取尽快与工程承包商签订供货合同，收取预付款，提前安排库存，以最快的供货时间响应工程承包商的需求，争取早日付款。

11.货物到达现场，设备安装到工程中后，向技术部申请安排调试人员到现场进行调试。

12.提前准备验收文件，验收完成后及时收钱，保证良好的资金周转率。

1.定期组织同事召开xx会议，增进相互友谊，更好的沟通。

虽然客户和同行之间存在竞争，但是同行之间也需要相互学习和交流。我参加过类似的聚会，问过客户，他们愿意参加这样的聚会。所以我觉得不矛盾，同龄人除了工作也能享受生活，让xx成为生活的一部分，在更快乐的环境中工作。

2.对于老客户和熟客，经常保持联系，在时间和条件允许的情况下，送一些小礼物或者招待客户。当然，酒席不是目的，重点是沟通，可以增进彼此的感情，更好的沟通。

3.利用下班时间和周末去上一些课，多学习一些营销和管理方面的知识，不断尝试理论与实践相结合，在网上查询行业的最新信息和产品，不断提升自己的能力。以上是我今年的销售计划。工作中总会有各种各样的困难。我会向领导请示，和同事商量，共同努力克服，争取为公司做出自己最大的贡献。

**销售工作计划表 销售工作计划书400字三**

在20xx年的房产销售工作中，我将加强自己在专业技能上的训练，为实现销售任务打下坚实的基矗进行为主的技能培训，全面提高自身的专业素质。确保自己在20xx年的销售工作中始终保持高昂的斗志、团结积极的工作热情。

在新的一年中，我将仔细研究国内及本地房地产市场的变化，为销售策略决策提供依据。目前政府已经出台了调控房地产市场的一系列政策，对20xx年的市场到底会造成多大的影响，政府是否还会继续出台调控政策，应该如何应对以确保实现20xx年的销售任务，是我必须关注和加以研究的工作。

销售工作重点是公寓，我将仔细分析可售产品的特性，挖掘产品卖点，结合对市场同类产品的研究，为不同的产品分别制定科学合理的销售计划和任务目标及详细的执行方案。

我将结合自已的销售及对可售产品的了解，仔细分析找出有效的目标客户群。我将通过对工作中的数据进行统计分析，以归纳出完善高效的销售方法。

我将按计划认真执行销售方案，根据销售情况及市场变化及时调整销售计划，修正销售执行方案。定期对阶段性销售工作进行总结，对于突然变化的市场情况，做好预案，全力确保完成销售任务。

20xx年的可售产品中商铺的所占的比重较大，这就要求我要具更高的专业知识做保障，我将在部门经理与同事的帮助下，进行相关的专业知识培训，使销售工作达到销售商铺的要求，上升到一个新的高度。

**销售工作计划表 销售工作计划书400字四**

为了实现20xx年的销售目标，结合公司和市场实际情况，确定20xx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。市场是公司的核心竞争区，在这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，而是买服务。追求提供高优质的服务，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。

一个优惠套餐的寿命是有限的，不断的更新新套餐，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方针，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。

**销售工作计划表 销售工作计划书400字五**

衣食住行，一直是人们所不可或缺的生活用品。随着社会的进步，人们的生活品位和消费理念也在不断地逐步提高，轿车已经成为一些经济丰裕人群的代步方式，更是一种身份和地位的象征。在众多的轿车品牌当中，xxx一直坚持节能低碳、经济省油的产业发展路线，而这正好适合中国未来轿车行业发展的国情，致使xxx成为新能源的领跑者。

着眼鄱阳，是一个拥有近150万人口的发展中城市，随着轿车的日益普及，鄱阳的汽车市场逐渐成熟，对轿车产业的发展有着丰盈的利润空间，同时各种品牌轿车的竞争也日益激烈，对xxx而言是机遇和考验并存着。而从鄱阳人的消费观念和收入水平综合分析，xxx轿车经济省油的硬件配置正好满足工薪阶层、中小企业和部分女士这一绝大多数的消费群体。xxx轿车多样化的外观设计也能吸引众多消费者的眼球和满足不同的审美需求。如定位为“政、商、家三栖尊贵座驾”的m6，外形采用的是子弹头设计，车身遒劲有力，线条流畅，整车视觉上既尊贵大气，又不失轿车的`圆润细腻，完美的贴合了政、商、家的用车需求，除了外观吸引人之外，丰富的内饰，超大的空间也是m6备受青睐的重要原因，既不失商家接待客户的派头也可满足假期全家自驾游所需要的载人空间。

随着油价的上涨，汽车理性消费的时代已然到来，讲究低碳节能的养车成本便成为消费者购车最主要的小算盘，加上近期国家出台的“节能产品惠民工程”更是将低碳节能用车推上一个高峰，所以xxx在今后必然成为众多购车人士的首选。而xxxg3更是许多爱慕虚荣又讲究经济实惠的消费人群的必选，车内所配置的keyless无钥匙系统的数字智能让其成为中级轿车里的高档车，此车从设计环节就十分注重环保材料的运用、发动机的燃油经济性以及车内噪音控制的性能和其适中的销售价格和养车费用绝对能让xxx轿车占据一定的市场份额。

作为xxx轿车的鄱阳代理，为拓展和稳固市场，必须着眼现在，放眼未来，结合当地人文风情制定一套完整详细和成熟的营销方案及管理模式来规范市场，打造一个具有高素质、高水平的销售团队和完善售后服务系统，并有针对性的挖掘、跟踪潜在客户，以此作为中心点辐射销售范围、区域，整体拉升xxx4s店的品牌形象和销售业绩。

在公司运营的整个过程当中，公司的整体战略思路将采取价格战、网络战、公关战、服务战等多种销售策略，对专业销售和售后服务的规范齐抓共管，在主打xxx的品牌之外另增加一两个品牌产品。

具体推广模式如下：

1、销售人员配备笔记本电脑，上户可演示模型车况动态，加强销售人员的专业性、说服力，增添客户的良好印象和对产品的完整认识;

2、广告普及化，分店面广告和户外广告，既要节约广告成本又要达到口碑相传的效果，也须在适当的绝佳地段制作大型固定广告，并定时调查广告效应。如印制超市购物袋、公交车身广告、创意广告、宣传单张、游走字幕和灯箱广告、站台广告等等;

3、推广有奖竟答、趣味比赛或网络秒杀等促销活动;

4、公关各县直单位、条管单位等股室负责人和学校主课老师，运用其影响力实现以点带面效应;

**销售工作计划表 销售工作计划书400字六**

刚做销售的时候一些问题还不会处理，部分原因在于我的工作经验不足，这段时间处于迷茫期，为了使工作能力得到提升，认真做好一名销售人员，现将20xx年工作计划如下：

加强员工间的交流与合作，不断规范管理，除了每天要打扫店内外的卫生外，每周还要进行一次大扫除，尤其是对产品的货架展示进行了合理调整，使店内整洁、有序，树造了良好的形象。认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的`凝聚力，使之成为一个团结的集体。以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

为配合公司财务工作，按时将已开单据呈报回公司财务，确保不存留任何问题，按时上下班，做到不迟到，不早退，认真完成当日工作。当顾客光临时，要注意礼貌用语，积极热情为顾客服务，做到要顾客高高兴兴的来，满满意意的走，树立良好的服务态度和工作形象。靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。

为公司创作更多的销售业绩，需要做好本职工作。树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

**销售工作计划表 销售工作计划书400字七**

xx季度是关键的，很多人在抓回款的同时，我必须抓住销售，主要是因为我的销售任务还有的没有完成，而收款的压力不是很大，所以我要极力的完成销售，同时回款也要做好，后面的三个月，我的压力很大，订单信息不多的情况下，就需要我在二级市场寻找目标，作为最后的三个月，我要加倍努力，缩减差距，我做一下计划：

首先要做好xx季度的工作，就要有一个具体的数字作为xx季度的目标。

xx季度，我的销售任务约为25万，所以压力还是相当大的，接下来的三个月里，x月份，我预计销售有5万，主要是“xx、xx、xx”三个地方的订单，这个本来是预计在9月份拿回来的，那么最终在x月份一定要拿回来，接下来，我将在xx、xx和xx三个地方进行突破，下半年二级市场是重点，所以在最后的三个月里，我一定要加紧，压力就是动力，x月中旬完成xx和xx两个地方的订单，月底拿下xx，这个是我的一个计划，当然回款，本月x号把xx的款和xx款顺利收回，其次就是xx和xx的两笔保修款，这个主要是自己的跟进程度不够，明白自己的目标，量化，具体化，在月末，可以出差到xx、xx两地进行重点订单的跟进。

xx月，销售继续突破，这个时候，自己可以在谈判技巧上面掌握到一定的程度，三季度在工作开展上面要掌控一个宏观，考虑事情的时候更加的成熟，这个月我主要是放在二级市场上面，特别是xx，这个市场因为交大，成交量多，所以后面我要多加跟进，特别是xx“xx和xx”两个地方都是今年年底交盘，这个是好机会，所以要重点之重的把握，还有就是二级市场的一个客户回访工作，其次就是xx，这个市场交给我，但是还没有取得一定的成绩，我是应该花大的精力“xx、xx”这个是我的`重点，回款方面，主要是x月份的出库，接近年底，我们的回款尤其的重要，这个是不能再像前面的时候没有一个计划性，把每一笔需要回款的记录下来，做一个详细的计划表。

xx月，主要是回款，然后把剩余没有完成的目标竭尽全力的完成全年任务，然后总结整理一年下来的工作、市场资源、客户信息、竞争情况等等，计划好下半年的工作，整合，总结自己适合的一套营销方法。

**销售工作计划表 销售工作计划书400字八**

上个月经过前期一段时间的工作出差拜访，陆续对一部分客户的一些寄版报价的服务，上个月有几家客户的订单没有落实，其中有一些的具体情况如下：

1、合欢已经确定的版，已经寄给国外客户，其中有几款旧款，原来和xxxx合作的，五月份有定单，但还是下给了，因为旧款不想转，怕出问题，客户那边没有办法交待，新款客户没有回复回来，所以没有订单下。

2、源码往年的这个时候的`订单现在都没有继续了，做少女服装那部分很少用我司产品，因此它的订单近期会很少！

3、兴安盟的三款小样版，先后寄了两次版过去做测试拉力，都不ok，现在已经ok了一款，接下来会跟进订单的落实，另两款还在跟进中！

4、台能的起的样版已经给客户批复，生产订单已经落实，但数量客户有些调整，可能会加大点数量，下单时间会拖延。

5、水仙花本来上个月的两万码开机版确认，后面会再争取多一点订单，但是一直到这个月初，开机板不ok，拖了十多天，开机版客户一直都没有确认，订单的跟进工作这个月继续

6、俏丽制衣厂有寄了一些样版过去，但暂时xxxx的态度方面觉得我司实力不够，表示想与有实力工厂合作，可提供一些样版给他。

这个月工作，预计接定来的订单情况如下：

总共计销售额约23万元

以上是下月客户预计下单情况，具体情况会根据这个月具体跟进与客户接单情况而有所变化，谢谢！

**销售工作计划表 销售工作计划书400字九**

1、市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务：销售额300万元。

2、适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员交流沟通，确保各专业负责人及时跟进。

3、目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。

4、不断学习行业新知识，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。

5、先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

6、对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

7、努力保持和谐的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

1、制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访10位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。

2、见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。

3、做好每天的.工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办理事项。

4填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

5、投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到客户手上，以防止有任何遗漏和错误。

6、投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮客户承担全部或部份设计工作。

7、争取早日与客户签订合同，并收取预付款，提前安排交货，以最快的时间响应客户的需求，争取早日回款。

8、货到现场，请技术部安排调试人员到现场调试，，验收。

9、提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

1、客户、同行间虽然存在竞争，可也需要与同行间互相学习和交流。

2、对于老客户。经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。

3、利用下班时间和周末参加一些学习班，学习营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯不断提高自己的能力。以上是我xx年工作总结及xx年的销售工作计划，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，争取为企业做出自己最大的贡献！

**销售工作计划表 销售工作计划书400字篇十**

正式开工了，新的一年开始了，随着销售工作计划书的制定，本年度的销售工作又开始了．

回顾20xx年的销售，半年多的it销售工作初体验，实在是感悟良多．除了没有太多的收入存入帐户以外，本年度的销售工作中的成绩和战果还是应该给以一定程度的肯定．首先是完成了个人从食品行业向it产业的转型，并且在半年的工作中取得了同行业相对领先的水平．获得了公司和客户，以及销售渠道的认可，这些都是个人20xx年的成绩．并且在工作中，合理的制定销售计划，按照计划执行计划，以及在工作中不断的做好局部跟踪和评估，都使自己的业务水平得到全新的发展．20xx年要在20xx年的喜人的成绩下再接再厉，努力向前，努力的突破利用公司现有的一切有利资源和产品线，突破市场各局限性的制约，为完成一个更加丰收的年度销售继续努力．

开工了，我从昨天开始已经陆续的，见到了去年合作的客户．相互一笑，重新开始一年的合作，无疑为个人的业绩的稳定提供了人和的挑战．天时是一方面，地利是一方面，而人和是最主要的的一个方面．现在在最主要的一个方面上，占据了一定的地位．在20xx年继续延续和扩充20xx年的.人脉基础．在原有的基础上，不断的加强新的合作和扩张，从而实现业务上的扩张和成长．

另外，对于个人的产品规划，应该做一个补充计划．

主要是设想头和音响两个领域内的，每个月把其他产品的收益纳入到正常的轨道上来．

**销售工作计划表 销售工作计划书400字篇十一**

20xx年，我局营销工作在xxxxxx电力公司的正确领导和关怀支持下，按照年初工作会、职代会制定的“十一五”奋斗目标及公司确立的一个总目标、两个战略转移和营销十项重点工作、四个目标。，深入开展“安全、管理、效益、创新”主题年活动，全面推进“大薛家湾供电区”建设。面对xxxxxx电力体制的重大改革和电力市场的急剧变化，克服了因国家宏观调控致使高载能市场严重萎缩带来的市场压力；全体营销干部职工在局领导班子的带领下，坚定信念，以饱满的热情，高昂的战斗力，强大的凝聚力，出色的执行力，团结拼搏较好地完成了20xx年营销各项工作。简要汇报如下：

（一）指标完成情况

1、售电量完成xxxxxxxx万kwh，完成公司年计划xxxxxxxx万kwh的xx7.68%；同比增长0.2%。

2、线损率完成2.89%，同比降低0.3个百分点。

3、平均电价完成276.81元/kkwh，同比提高9.04元/kkwh，比公司下达的计划提高1.06元/kkwh。

4、销售收入完成53654.3万元，同比增收1840.04万元

5、当年电费回收率完成100%，上缴率累计完成100%。

6、营业外收入全年完成1000万元。

7、其它收入全年完成9.5万元。

8、自备电厂系统备用费：2621.96万元。

（二）全年指标完成情况分析

1、售电量：全年完成19.38亿kwh，增长0.2%。由于高载能电量比重占到全局电量的81.02%，其增长率只有2.83%，故与去年同期比较增长率较低。其他行业电量增长势头良好；其中：非普工业用电增长率高达92.51%，居民用电增长率38.19%，非居民、商业用电增长超过24%。

2、平均电价：全年完成276.81元/kkwh，比去年同期增长7.35元/kkwh。平均电价增长的主要原因是：一是20xx年6月份电价调整。二是8月份以后由于电价检查和高载能电石市场的恢复，取消电石企业低谷优惠电力，是平均电价提高的主要原因。

3、资金发行及回收情况：全年电费发行预计完成55xx6.54万元，同比增收3292.28万元。

——营销重点工作完成情况

20xx年是公司的管理效益年，也是我局开展“安全、管理、效益、创新”主题活动年。我局按照公司20xx年工作会及20xx年公司营销工作会议精神，积极应对因高载能市场低迷、环保治理和地方政府限制高载能发展等诸多不利因素，局领导团结带领全体干部职工全力以赴开展高载能负荷启动和电费回收工作，较好地成全年各项目标任务。

（一）、强化管理抓落实，体现严、细、实工作作风，向科学化、规范化、精细化的管理迈进。

1、加强对神华准能自备电厂系统备用费的管理工作，从20xx年7月份起，每月按照神华准能电厂发电量减去上网电量和厂用电后的电量全部为准能公司自用电，由公司财务部从上网电费中扣除准能公司系统备用费2621.96万元。

2、积极配合自治区工业办全面完成《供电营业许可证》的换证工作和划分供电营业区重新划分工作。

3、积极开展营业大普查工作，从今年年初我局就将营业大普查工作列入常态机制，成立以局长为组长的营业大普查领导小组，全面开展用电营业大普查工作。

（1）结合公司文件要求今年开展了多次有规模的普查工作，围绕电价执行、基础资料的准确性、完整性，信息系统流程、丢户、漏户、体外运行和台区考核中存在的难点问题开展工作。全年共检查用户7303户，发现电价类别执行错误的62户，丢漏户11户，窃电户6户，计量故障漏计电量户13户，违约用电15户。全年共追收电量150万kwh，追缴电费25万元。

（2）在局长和分管局长亲自带领下，营销部门组成了xx0多人宣传队伍，多次在薛家湾、大路和海子塔地区进行上街宣传，散发传单近5万份，同时在地方电视台上播放局领导的讲话和依法用电的理念。推动了营业普查工作，达到敲山震虎的目的\'。

（3）成立了团员、青年降损公关小组，配合营业普查工作，实施降损措施。各班组，办公室结合各自的工作范围，有重点的进行普查，并且进行互查和各个班组协同检查，打破原有的普查方式，只查窃电和违章用电，我们加强了对计量装置的检测，利用秒表加钳型电流表测负荷的办法，对7000多用电客户进行了全方位的普查。

4、积极开展台区考核工作。从7月份在薛家湾供电所加大台区考核力度；首先，我们制定了台区考核管理办法，并对所有公用变台的电能计量装置进行了更换；其次，重新制定了台区指标，明确了变台抄表人员和考核内容，把台区线损、电费回收和抄表人员工资有机的结合起来，极大的调动了人员积极性，使台区线损下降了1.2个百分点。此项工作取得一定实效。

5、加强电能计量管理工作，开展了低压电能计量装置普查工作，进一步提高电能计量的准确性，规范了电能计量资产管理工作；电能计量“五率”完成情况良好。

6、建立客户信用等级和奖惩机制，使电费回收工作取得成效。根据公司开展“管理效益年”、“电费回收月”等活动要求，我局立即调整思路，正确认识电费、电量关系，确立了电量和电费并举并的原则。通过五个方面的工作强化电费回收工作。

（1）建立客户信誉档案，按照企业经营和交纳电费情况制定相应措施提高电费回收力度。

（2）成立由局主要领导为组长的电费回收领导小组，对不能按时交费、信誉度较差的用户采取停电催费。

（3）由分管局长带人多次赴沧州化工厂等单位帮助用户追缴货款，加强电费回收工作。

（4）建立奖惩机制；四季度我局拿出20万元，对负荷启动和电费回收相关人员进行重奖。

（5）对存在潜在风险的用户采取资产保全，努力降低经营风险；对欠费较多的个别用户进行起诉。

通过一系列卓有成效的措施，扭转了电费拖欠严重的局面，当年电费回收率要达到xx0%。

（二）、出主意、想办法，摆脱市场不利因素，积极开拓地区电力市场，确保全年售电量的完成。

20xx年上半年由于受国家产业调整和环保检查影响，使地区12万kva高载能负荷停炉，准旗政府对高载能企业持限制态度，使得地区高载能负荷更是雪上加霜；虽经多方努力但上半年只完成了8.5亿千瓦时，离全年电量目标差距很大，为了完成全年目标，我局及时调整策略，根据我局电力负荷的实际情况制定恢复生产启动负荷的相应措施。

1、由主要领导牵头，由分管领导主抓，成立负荷启动小组，召开了20多次专题会，明确责任、制定措施、严格考核；充分挖掘潜力提高负荷启动，根据走访用户和摸底情况，对高载能用户分情况制定启动方案；

（1）对自己想要启动负荷的用户，我们一方面加强服务，简化程序确保电力供应畅通，同时积极联系地方相关部门完成相关手续的办理工作，使用户在短时间内恢复生产。（a）生产、基建、变电、调度、财务、营销口各单位共同协作，启动永胜1xxkv变电站，使友谊园区3.75万千瓦高载能用电负荷顺利接入，增加了地区生产负荷。（b）对7户环保治理不达标的硅钙企业，容量为2.02万kva，我们积极和市环保局联系，最终选择一家进行环保装置试运行，试运合格后现全部恢复生产。

（2）、对不准备启动和无资金难以启动的用户，我们积极联系；对有出租意向的用户我们帮助联系出租事宜；对不能按时还电费款的我们通过法律起诉进行资产转让，一方面确保电费回收，另一方面增加负荷。另外我们通过职工集资承包的方式启动两台电石炉。

通过努力我们又启动高载能负荷12.8万千瓦，为完成全年售电量奠定了基础。

2、增强服务意识，适时成立大路分局；根据地方政府大路新区发展建设的步伐，我局及时成立大路新区供电分局筹建处，与政府配合加大招商引资力度，为优质负荷的快速增长提供全方位服务，目前，已开工建设的大型项目达到8个，新区市政基础建设也已开始，施工负荷已达到2.1万千瓦，到20xx年负荷将达到xx万千瓦以上，到20xx年预计达到50万千瓦以上，远期规划用电负荷达xx0万千瓦以上。

3、积极配合地区煤炭双电源改造，全面提高负荷供应能力；薛家湾供电局所辖地区经过资源整合后国家批复可生产的现有22座，用电负荷预计达到8万千瓦，为了增取用户早日投产，我局积极协助用户进行方案设计和施工，目前，伊东扶贫煤矿0.63万千瓦负荷已投入生产，多个百万吨煤矿正在建设改造中，迎泽、纳林沟1xxkv变电站将在年底前投入运行，20xx年预计6万千瓦煤炭开采负荷投入生产。

4、严格执行“薛家湾供电局业扩报装管理办法”，满足客户新装、增容需求，简化部分项目业扩报装手续，全年完成报装接电998户，接电容量xx759kw。

（三）、树企业形象，深入开展“蒙电服务进万家”活动。

1、深入开展“蒙电服务进万家”工程活动。在准格尔广场举办大型“蒙电服务进万家”活动，出动宣传队伍130人，宣传车队，散发传单1万余份。纪委、监察部门牵头开展用户走访活动，组织召开用户座谈会等活动，努力提高服务质量和水平。全年累计处理各项业务达3143件，其中报修542次，投诉2起，查询，咨询20xx次，累计话务量达52xx次，客户满意率为98%。受到各级领导的好评，20xx年“三八”节期间，95598客服中心被准旗妇联命名为“全旗巾帼文明示范岗”。

2、开展“新农村、新牧区、新电力、新服务”等系列活动，规范农电管理，提高农村供电可靠性和供电能力，努力拓展农村电力市场。随着农村建设步伐的加快，农电市场发展迅猛，20xx年农电售电量增长率达xx2%。

（1）利用农村集市，宣传安全用电知识，现场答复用电咨询、开展报装接电业务、宣传“蒙电服务”，保证农民用上及时电、放心电，开展用电服务活动。深入农村、走进田间地头，提供现场用电服务，开展农村用电服务宣传活动。

（2）利用现有电源点的建设，积极对原有农电线路进行重新规划切改，缩短农电线路供电半径，提高供电质量。

3、成立“蒙电宣传服务队”；并利用网络、信息、报纸、电台、电视台等多种媒体宣传“蒙电服务”的作用、意义及服务内容，做到家喻户晓；打响“蒙电服务”品牌。

4、组织“蒙电服务进园区”。开展工业园区上门服务，到每个工业园区进行集中用电服务宣传活动，现场答复用电咨询、开展报装接电业务、宣传“蒙电服务”、安全用电知识和受理客户投诉举报，解决实际用电问题，为园区经济发展创造良好用电

5、组织“蒙电服务进校园”。各供电所在辖区内中小学校及幼儿园，开展了安全用电知识宣传、助学用电服务，举办安全用电常识课、发放安全用电小人儿书等活动。并对辖区内中小学校普遍进行用电设施的检查，保证了人身和设备安全。

6、20xx年9月份完成了银电联网工作，开通了由工商银行、邮政储蓄、农行代收电费的业务，签订了电费代收协议。极大方便了居民交费，提高了整体服务水平。

（四）、提高全员素质，认真完成营销信息系统整改工作。

1、信息系统的应用，在营销实践中发挥着越来越来越重要的作用，大大地提升了我局营销管理水平。根据公司对我局营销信息系统复查时提出的问题，及时制定了整改措施，任务明确，责任到人，进行了信息系统的“回头看”的整改工作，对基础数据进行完善、整合，从5月份开始，我们对信息系统基础数据（主要是客户资料、计量资产）进行了完善，在抄表员抄表时，按台区对所辖全部用户的基础信息重新收集、修改，并结合城网改造对配电资产进行了完善。并在月度工作中进行通报和考核。9月份各项整改工作已全面完成，待公司进行复查。

2、强化营销队伍教育培训力度，积极参加公司举办客户服务和数字化营销培训班。加强职工在岗培训，开展每周两题问答和每月上机实际操作等方式努力提高营销人员业务技能水平。

3、实现了全部农村供电所电费集中计算、帐务集中管理，提高了营业管理水平，为电力总公司的数据大集中创造了条件。

——工作中存在的问题

1、由于我局80%以上负荷为高载能负荷，负荷结构单一化，导致抵御市场风险不足。

2、通过台区考核发现，部分公变仍存在着计量资料不准确；由此可以看出我们的管理上还不到位，个别人员工作责任心不强。

3、对高载能客户的用电安全管理和技术监督工作不够，导致用户设备故障频发，影响到我局输变电设备的安全运行。

4、准能公司自备电厂向鼎华电石厂的直供电行为，以威胁到我局的供用电市场发展，建议公司出台相应管理办法，进步规范供用电市场。

5、小型机的维护问题，我局小型机由调度所信息中心维护，维护人员未进行过相关操作系统及双机软件的培训，且小型机已过质保期，备品备件、维护费用也都成了问题。四方公司对信息系统中发现的问题不能及时处理，很大程度上影响了实用化的应用和开发。

6、供电辖区内的个别发电厂用网电量的计量点设置不规范。使该电厂在单机运行时，少计用网。

7、部分营销人员亟待需要提高信息系统相关知识。

8、由于取消贴费后，xxkv配网改造和延伸资金困难，使xxkv配网过负荷不能得到及时改善，目前市政9xx线和唐站912线路导线已经接近满负荷运行；使各个开发小区即将投运和已投运的楼房用电带来困难。

——20xx年营销工作重点

20xx年是落实“十一五”发展规划的重要一年。也是我局发展规划的重要年，售电量增幅可能不会太大。根据情况继续做好企业发展调整期增供扩销工作的研究，强化内部管理，提升管理水平。全面实施营销精细化管理年活动。

一、经济指标计划

1、售电量21亿kwh；

2、线损率3.3%；

3、平均电价276元/kkwh；

4、销售收入57960万元；

5、电费回收率xx0%；

6、营业外收入200万元；

7、准能自备电厂系统备用费1800万元；

1、加强电力市场的稳定与开拓。一是20xx年国家提出“降耗减排”战略，我局管辖的高载能企业在市场竞争实力单薄，必须采取整合集团化运营的方法，来抵御高载能市场的风险。积极帮助高载能企业进行集团化整合工作和办理行业准入手续，是稳定我局目前电力市场和可持续发展。二是积极加快大路新区煤化工基地和清水河电力市场的开拓，尽快改善我局供电负荷单一化结构。三是密切关注我局供电辖区内所有发电厂向大用户直供电事宜，维护好目前电力市场。四是争取鼎华公司四台电石炉用电和准能公司生活区用电由我局供电，提高市场占有率。

2、加大电费回收工作，扭转我局电费回收被动局面。一是做好本年度电费回收工作，从年初抓好电费回收工作，制定切实可行的电费回收管理办法，强化月度电费考核工作。二是依靠法律追收成欠电费，降低电费风险。

3、加强电力营销管理工作。一是依法进行电力营销管理工作，加强对供用电合同的管理和修订工作；成立供用电合同领导小组，对专变及以上的供用电合同重新进行审查、修订、签约等等工作。二是进一步加强业扩报装管理，积极创新营销策略，优化业扩报装流程，加快报装速度，强化业扩报装基础管理。不断提高服务效率，抢占电力市场，提高市场占有率。三是加强电价管理，严格执行分类电价政策，杜绝发生客户用电类别执行不严的问题。要进一步加强政策研究，充分利用各种资源，限度的维护企业利益。四是实施营销精细化管理，全面推进营销管理年活动，认真研究企业发展调整期如何做好增供扩销工作。加强电能计量管理工作，做好电能计量装置的准确度和计量点的设置工作。深化台区考核管理工作，提高企业经济效益。五是加强营销销现代化信息管理，大力推行营销现代化技术。加大营销信息实用化应用范围。六是加强全体营销人员培训力度。结合工作实际，以人为本开展岗位培训活动。开展月度考试、每周必答和会议提问等形式多样的方法，提高营销员工业务素质。

4、加强安全生产管理，提高设备健康水平。一是做好我局配网设备及用户电气设备的安全生产管理，切实把三个“”落实到具体工作中，加大“反违章”监督和考核，确保安全生产可控、在控；开展用户电气设备安全性评价工作。做好“十七大”电力安全供应工作。二是加快城、乡配电网改扩建工作，改善配电网网架结构，大力实施提高配电网输送能力；确保地方经济发展电力先行。

5、进一步抓好同业对标工作，持续提升企业管理水平。开展我局内部电力营销同业对标工作，通过同业对标来提高营销综合管理水平；提高广大员工对新指标体系的认识，主动找准差距，分析不足，强化措施，争先创优，全面推进全员、全方位、全过程对标工作。

6、继续抓好优质服务，深化“蒙电服务进万家活动”；一要从实际出发开展“蒙电服务进万家活动”；二要从实际出发开展优质服务明星班组、服务明星评比工作。三要月度开展优质服务考核及通报。营造企业良好的发展环境。进一步提高全体员工对优质服务工作重要性的认识。以优质服务实现增供扩销。

**销售工作计划表 销售工作计划书400字篇十二**

作为一名刚刚步入销售行业的一名新人，在这不到x个月的时间里，让我认识到自己欠缺的不仅仅是销售方面的知识和技巧，同时还需要学习公司的各方面知识公司企业文化、管理制度、各产品的适用和使用操作及维护保养等。

经过这段时间的学习，结合自己以前所学习和实际工作中的经验，使我对一些基本简单的量仪参数测量等配置有了一定的认识和了解。对公司经营的各类品牌及各品牌的主要产品均熟记于心，并能根据提供的一些参数和图纸合理选择适用的量仪及各部位的配置。在下一步的工作当中，还需要更加彻底的完善自己，无论是在技术方面还是销售方面，自己都还存在很大的知识缺陷：

对本公司的各类产品除了熟悉认识之外，要能自己熟练使用，并进行测量校对。各类产品的量程、精度、测量范围等技术参数熟记，在客户询问时做到及时解答应对，不出差错。运用cad软件绘制产品图、装配图等。

学习销售相关的`知识和技巧，从接听电话开始，接到客户来电后要做好记录并把相关的重要参数和问题询问清楚并详细记录下来，尽可能多的向对方询问有关信息，以方便为客户更快更好的选配相应的量仪。

在掌握公司所有产品的知识基础上，要能灵活应对客户所提出的任何问题，并给予优惠合理的选择配置，尽努力让客户满意我们的服务和产品。虽然自己对销售行业不了解，但是有句话说的好态度决定一切，我既然选择了销售行业量仪方面，那么我就会一直走到底，走向事业的顶峰，不断的学习努力创造更多的财富与价值。生活与财富是没有终端的，虽然有的人说钱财生不带来死不带去，要那么多无用。其实这恰恰相反，财富你可以不用，但是它却能体现你自身能力的价值。学无止境，不管任何行业只要能踏进这个门槛，就有机会展现自己的能力，销售做的不仅是工作也是人与人的沟通交流，任何时候不管从事任何都要认真的去对待，学会控制自己的情绪，不要让不好的情绪影响到同事或者客户。

工作与生活都是相同，并不是一帆风顺，随时会遇到各种各样的困难，唯有坚定不移的心智与毅力方能使自己在这个行业甚至这个社会永久的立足而不被淘汰。对未来的工作充满信心和渴望，我会通过不断的学习来提高自己，并用实际工作来证明自己的能力，展现自我的价值所在。

**销售工作计划表 销售工作计划书400字篇十三**

从xx年销售额度完成情况来看，未完成项目的主要原因一是因客户拖延导致项目进度延后，造成有些项目只能xx年开展;二有些重要客户没有及时拜访，导致丢单。总结xx年的经验与不足，在制定xx年的工作计划时，要有针对性的对上诉问题，制定好的解决方案。

公司xx年公司定位：以产品为导向、开拓市场、推进项目、提高管理、招揽人才

(一)xx年总体目标：

xx年公司的整体发展规划是：突出核心产品优势，提升研发、销售的整体水平，以产品为主导，以优质的产品为依托，逐步实现整体目标。

1、提升销售额度：xx年公司的销售整体销售目标为283.5万元至469万元

2、完善产品：根据企业目前的核心产品现实状况，属于尚未成熟。因此xx年企业总体目标是加强完善核心产品的开发。

(二)具体目标分解

1、完善产品目标

a、完善产品有哪些：

1)网站后台管理(加强版)

2)在线考试管理系统

3)话单分析系统(升级版)

4)企业网站模版设计

5)脸谱识别

b、整理出产品完善需求：卢、朱、田负责整理各个产品功能完善文档

c、实施步骤

1)根据卢、朱、田整理完善文档，召开产品完善会议，各部门主管参加;

2)按阶段完成各个项目，朱根据原有产品进行产品设计架构、相关文档的整理，并且安排具体工作;

3)程序员实施开发

4)测试部进行测试。

d、时间：完善产品需要的时间为6个月

2、销售工作目标

a、预计额度目标：软件项目开发285.5万元至477万元

(注：软件项目和硬件项目是1134 .5万元至1326万元)

b、网站软件目标分解：

附近1：《业务具体定位策略》

(一)市场策略

吸取xx年销售的经验和不足，因此，将xx年确定为“市场推广年”，全力以赴开拓市场，发展客户、提高销量。

1、总体策略：

1)实行“提供高品质产品，实现低交付成本 ”市场竞争策略;

2)以《话单分析》《脸谱》《在线学习平台》等为拳头产品，以公检法、政府、部队为主推渠道，以黑龙江省市场为突破口。

3)建立有效的销售渠道和加强销售队伍建设;

2、营销策略：

1)第一步：全公司必须以市场为导向，以营销为重点开展经营和管理活动。公司制订相关制度、流程、政策，规范、鼓励全体员工参与营销及管理工作。

2)第二步：将公司研发的《话单分析》《脸谱》《在线学习平台》等软件产品在黑龙江省公检法、政府、部队行业进行推广，并挖掘客户对相关产品的需求。

3)第三步：采取一切措施，集中精力做好行业深挖的开发、老客户的普及、新客户挖掘铺设。主攻方向是消防、省领导干部出、边防、工大管院、检察院等主要手客户。

3、营销手段

1)加强扩大公司知名度和影响力的宣传工作，加强互联网的宣传力度。

2)丰富公司网站内容，并与公安厅、消防总队等重要单位机构的网站相链接。通过网页宣传、推广公司的产品及服务，并为客户提供网上咨询、网上培训。

3)与各地消防、边防部门、工大、企业保持联系，建立一个对市场、对竞争对手反应灵敏、快捷的信息网络体系。

4)重新设计企业的宣传册，突出企业的企业优势、产品优势等。

5)销售队伍建设：鼓励全体员工参与营销及管理工作，加强与东亚销售人员配合销售工作。

(二)产品策略

xx年公司的整体产品策略是“品牌分级、产品多元”，即：在确保品质的基础上，在产品功能、特性上改良产品的设计，使其多元化。并从产品的设计、价格、服务上对产品的品牌分级处理。始终围绕客户需求，以客户需求为出发点和归属点，提升总体销量，实现利润总量最大化。为此，应采取下列措施：

1、调整主打产品，以《话单系统》、《学习平台》、《题库管理》、《脸谱识别》为主打，网站建设作为铺设，树立自我品牌。

2、实行差异化的销售策略：

1)产品差异：使我公司产品与竞争对手产品相比具有独特优点。

2)服务差异：服务模式，服务理念不同与竞争对手。

3)人员差异：系统对公司营销人员进行培训，对公司产品要求掌握熟练，知道产品的优势，能为客户解决什么问题。

(三)品牌策略

需要加强品牌推广力度、提高知名度、铸造品牌效应。具体措施如下：

1、网络推广：在各类论坛、博客、微博等发布广告;更新和改良公司网站。

2、电话陌拜：对目标客户进行电话陌拜，扩大知名度。

3、重点客户拜访：对重要的客户和意向较大的客户进行拜访，现场销售。

(一)项目管理

1、项目总体控制：

a、项目初期：

1)碰头会：部门主管研究功能，做出项目计划。

2)项目计划：总经理助理根据《项目计划表》监督各个部门完成进度情况。

b、项目实施：

1)项目总调度要实时跟进各部门项目进度情况。

2)项目总调度要每周周六组织开发部(美工、程序、测试)例会，掌握现有项目的进度。

c、项目收尾：

1)总经理助理负责项目结项后文档、源代码存档后刻录光盘。

2、文档管理：

a、文档分类：共10个文档

1)开发部7份：《功能要求》、《项目设计方案》、《需求分析》、《系统分析》、《数据库文档》、

《功能函数文档》、《项目总结》

2)测试部3份：《测试计划报告》《测试报告》《测试总结报告》《使用手册视频》

b、要求：

1)开发部文档由项目经理负责整理完成，测试部文档有测试部主管负责整理完成，交给项目总调度(卢)验收查看。

2)所有的项目都必须要文档齐全，否则不能结项，任何项目少文档，扣除相关部门负责人项目奖金2%。

3)项目文档要求在项目完成后，与源代码、数据库一起集中封装。

4)电子版文档要求在项目完成后一个月内完成调整刻录成光盘备份。孙老师负责刻盘备份。

5)未来可以放在相应服务器上然后建立相应的档案管理系统对电子版文档进行备份和管理。

3、源代码管理：源代码结构是指源代码在版本管理服务器上存放的文件夹结构。源代码结构的设定由项目实施负责人决定。

a、源代码结构设定有几项基本要求：

1)必须设臵项目专属文件夹：每一个独立项目或子项目源代码文件内，至少设定一个docs或doc文件夹以存放仅与该项目相关技术文档和参考资料;

2)必须考虑支持库：源代码结构中，应考虑具体项目所引用的非标第三方支持库或框架的存放位臵;

3)必须可以直接编译：源代码结构必须是可直接编译结构。即任一台新装计算机，在安装了必要的开发环境软件以后，通过从版本管理服务器上签出整套源代码后，应该可以直接完成编译

b、工作要求:

1)提交时间：所有参与开发的技术人员，每日5:30必须将当日所编制的源码或技术文档提交至版本管理服务器。

2)审阅时间：5：30审阅是指项目实施负责人，每日下班前审阅版本服务器上所有下属技术人员所提交的源代码和技术文档。

4、客户数据管理：

1、资料收集：在公司的日常营销工作中，收集客户资料是一项非常重要的工作，它直接关系到公司的营销计划能否实现。客服资料的收集要求客服专员每日认真提取客户信息档案，以便关注这些客户的发展动态。

2、资料整理：客服专员提取的客户信息档案递交客服主管，由客服主管安排信息汇总，并进行分析分类，分派专人管理各类资料，并要求每日及时更新，避免遗漏。

3、资料处理：客服主管按照负责客户数量均衡、兼顾业务能力的原则，分配给相关客服专员。

客服专员负责的客户，应在一周内与客户进行沟通，并做详细备案。

4、客户档案建立。

(二)部门管理 附件2：《xx年各部门管理计划》

(三)人员管理

1、梯队建设(分工、档次)开发部人员组建：

注：① 根据公司发展要求，核定部门人数(此为考核的基础条件之一);

② 以抢、挖、聘为主要形式;

③ 新员工履行培训、考核、筛选、转正流程;

④ 软件部、美工部以优厚待遇抢、挖1名业内成手。

⑤ 人才管理一定要注重梯次型培养，不可断档。

不定时的注入新鲜血液是团队建设的一个重要手段;目的是要使团队内的每一个成员都有

不同程度的危机感：让老员工有紧迫感，让新员工有压力感，焕发大家珍惜岗位的意识。

xx年各部门团队建设计划

根据xx年各部门情况，现美工部、程序部缺少中间力量，因此在xx年个部门需要招聘下： 程序部：高级程序员1人;

美工部：高级美工设计1人

2、合同(劳动、保密)

注：开发部所以部门(程序组、美工组、测试组、网络营销部)的全体员工都要签署劳动合同和公司

保密合同。

(四)管理工作

1、 工作原则：

a、以销售为主导工作，确保完成全年销售任务目标

1)目标要具有合理性，可行性，制定目标要有从分的依据：

①于往年的公司业务完成情况。

②前一年的市场铺垫。

③市场情况的分析机遇期。

2)目标的严谨性。

①经过反复论证，讨论后形成。

②对目标进行细化，分解，与市场、项目一一对应。

③有落实直接责任人。

④有目标进程管理的负责人。公司总目标总经理负责，具体目标卢负责。

b、从全局的角度上考虑问题，管理工作更加细致，执行到位、监督到位。

1)掌控项目

2) 跟进团队

3 )合理安排项目开发时间

4) 项目沟通

5) 团队沟通

6) 掌控项目风险

c、带好新员工和下属，让他们感觉到融入到这个“家”中，感觉自己受到重视、能学到东西，不断成长和进步了

1)员工生日：许姐提前一周提醒，单位送一份礼物给员工，帮助她调整心态的书、实用的工具、有意义的礼物等，基本花费在100元以内，领导和同事写祝福的话;

2)员工聚餐：项目完成或节假日组织员工聚餐，平均1—2个月一次，目的是增强凝聚力和沟通;

3)员工培训：每2周组织一次员工培训，目的是提升员工的总结、表达能力，加强业务知识学习和各部门之间的协作。主要培训业务相关知识，提升大家的业务能力;主讲人是每一位技术员工，培训内容由员工根据自己的岗位、特长以及自己想学习到的知识向许老师提交，由我排定顺序和主讲内容，员工自行准备并在每周六的中午11—12点之间给大家讲解。

4)平时多关注员工的思想动态，了解工作进展以及工作中遇到的问题，协助解决;

5)周例会：目的是了解各项工作进度及工作中存在的问题，确保计划的完成并及时解决问题，有助于各部门之间的沟通和配合。每周一下午召开，各部门汇报上周各项目及工作的进度，并总结和提出遇到的问题;确定下周工作计划及需要各部门协调配合的内容，解决上周工作中存在的问题;

2、每月大事记(每月月初再补充添加)

企业文化是一个企业在长期生产经营中倡导、积累和经过筛选提炼形成的，以企业愿景和企业价值观为核心，以共同的企业精神、优良作风、行为规范、品牌标识、制度建设等为主要内容，能够激发和凝聚企业员工归属感、积极性和创造性的管理理论。先进的企业文化是企业持续发展的精神支柱和动力源泉，是企业核心竞争力的`重要组成部分。根据公司的实际情况，特制定公司企业文化建设工作的xx年年度计划。

(一)指导思想：

牢固树立以人为本和全面、协调、可持续的科学发展观，紧紧围绕“建成档案信息化领域一流企业”的目标，努力培育具有创新精神、实干精神、超越精神、奉献精神的员工队伍，形成统一的核心理念、更加和谐的人际关系，增强公司的凝聚力和向心力，提升公司的核心竞争力，为公司的发展提供强大的精神保障。

(二)主要目标

1、创办企业期刊：宣传公司重大经营决策、发展大计、工作举措、新规定、新政策等。

2、企业文化建设。

3、先进事迹、典型报道、工作创新、工作经验。

4、员工团队建设活动组织策划。

1、确定、提炼公司的核心价值观、企业精神，加强精神文化建设。

通过企业文化建设，形成和弘扬符合公司特点、促进公司和员工共同发展的价值观。提炼、宣传公司的企业精神，使之根植于员工思想中，成为公司实现发展战略的精神支柱。

2、建立健全科学的管理制度，加强制度文化建设。

通过各项制度的制定和落实，不断激发人的积极性和创造性，促进制度文化建设和管理文化的提升。

3、树立行为规范，加强行为文化建设。

通过建立公司内部的行为规范，告示员工公司提倡什么，反对什么，规范员工的行为，构建良好的行为文化。

4、塑造公司形象，加强物质文化建设。

通过物质文化的建设，优化企业环境，打造企业全新形象，不断提高企业的知名度、信誉度、美誉度。

(三)主要内容

1、加强精神文化建设方面

精神文化是蕴涵心灵深处的意识形态，也称之为企业之魂，它是企业文化建设的核心内容。加强公司精神文化建设，对于统一员工思想，引领员工为公司目标面奋斗，将起到极大的作用

1)明确企业愿景

企业愿景是企业为之奋斗的未来蓝图，是企业较为长期的目标，公司的愿景应在管理层达成共识，即建成“档案信息化领域一流企业”

2)确立公司的核心价值观。

企业的核心价值观是企业在长期发展中形成和遵循的基本信念和行为准则，是企业对企业目的、对企业员工和客户的态度等问题的基本观点，是企业对生产经营和目标的追求以及自身行为的评价。因此，提练和归纳出公司的核心价值观，对公司建设企业文化是至关重要的。

2、加强制度文化建设方面。

企业管理制度是实现企业目标的有力措施和手段，它作为员工行为规范的模式，能使员工个人的活动得以合理进行，同时又成为维护员工共同利益的一种强制手段，是企业进行正常的生产经营管理所必须的，优秀企业文化的管理制度必须是科学，完善，实用的管理方式的体现。

加强制度文化建设，必须对公司现有的制度进行梳理，坚持三个原则：

①坚持长期来经过实践印证有效的制度。

②清理不符合的制度。

③建立健全完善有关制度。

通过梳理、制度建设、形成导向鲜明、体现企业价值观的制度文化，促进企业文化的建设。

①建立组织机构管理制度，明确划分各层人员的权责，加强管理，提高工作效率，改善工作效果。 ②建立制订指导业务操作的流程和制度，使客户能享受到标准化的服务。

③建立员工绩效考核制度，并相应建立导向性的奖惩机制。

④建立员工培训制度。制定员工职业发展方向，使员工不断有补充新知识的机会，鼓励员工提高技能素质。

3、加强行为文化建设方面

企业员工是企业的主体，企业员工的行为决定企业整体的风貌和企业文明的程度。因此，企业员工行为的塑造是企业文化建设的重要组成部分。 规范员工行为，提倡做文明人。

制订《员工行为规范》《员工礼仪》《安全意识》和修改完成《员工守册》，开展学习培训;教育员工以积极处世的人生态度去从事企业工作，以勤劳、敬业、守时、礼貌的行为规范指导自己的行为，杜绝不文明行为。做文明员工。

4、加强物质文化建设方面

物质文化是呈物质形态的产品形象，通常称为企业形象，它集中表现了一个企业在社会上的外在形象。

1)制作公司《期刊》、《企业宣传册》，这是对外宣传最常用的工具。

2)规范工作环境，美化生活环境。具体体现在公司办公环境和驻场项目组方面。

3)更新改版公司网站，丰富网站展示内容，及时发布企业文化活动开展情况，与广大员工形成互动交流。

(四)实施步骤

第一阶段：制度文化的梳理、建设(xx年2月至xx年5月)

建设先进的制度文化，以共同的准则保障公司核心价值观的深入推行。按照公司精神文化的主要内容，对公司的各项管理制度(包括用人、分配、考核、培训、业务管理、职务晋升等相关经营管理制度)进行全面梳理、完善和修订，不符合公司企业文化要求的规章制度要进行必要的调整、修订，对符合公司企业文化方向的规章制度要及时建立、完善。

里程碑：《员工手册》

第二阶段：行为文化的建立和推广(xx年2月至xx年10月)

规范企业经营行为、服务行为、公共关系、人际关系、员工礼仪和安全防范意识行为，塑造优质企业形象、优良部门形象和优秀员工形象。通过长期的宣传、熏陶，起到潜移默化的作用;辅之以有关规定的执行，使行为规范深入人心，最终成为员工自己的行为、习惯。

第三阶段：精神文化的宣传、传播和执行(xx年2月开始并持续进行)

综合运用各种载体，以正确的导向、深入地宣传和有效地手段来进行全方位、多角度的灌输，提炼形成确立公司的核心价值观和企业精神，促进公司核心价值观和企业精神在广大员工中的认同感，使其深入人心，并努力促成符合公司核心价值观的习惯的形成，引导员工与公司形成共识，产生共鸣。

第四阶段：物质文化的统一与推行(xx年2至20xx年1月)

1)制作公司《期刊》、《企业宣传册》，这是对外宣传最常用的工具。

2)更新改版公司网站，丰富网站展示内容，及时发布企业文化活动开展情况，与广大员工形成互动交流。(预计完成时间3月末完成)

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！