# 2025年销售人员的月工作计划5篇(汇总)

来源：网络 作者：红尘浅笑 更新时间：2025-02-16

*销售人员的月工作计划一1.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100万元。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会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。3.注重绩效管理，对绩...*

**销售人员的月工作计划一**

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100万元。

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会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。

3.注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的.关注与跟踪。

4.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。

5.不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。

6.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。

7.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。

8.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。

二、销售工作具体量化任务

1.制定出月工作计划和周工作计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20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。考虑北京市地广人多，交通涌堵，预约时最好选择客户在相同或接近的地点。

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、从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。

4、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。

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

6、前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少二周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。

7、前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。

8.投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。

9.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，帮工程商承担全部或部份设计工作，准备施工所需图纸(设备安装图及管线图)。

10.争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应工程商的需求，争取早日回款。

11.货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12.提前准备验收文档，验收完完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

**销售人员的月工作计划二**

一、检讨与愿景

公司成立市场部，它是公司探索新管理模式的重大变革。但在经过一年之后，市场部成为鸡肋，嚼之无味，弃之可惜;市场部除了做了很多看起来似是而非的市场活动，隔靴搔痒的市场推广，就是增加了很多直接或间接的费用，而看起来对市场没什么帮助。市场销售计划书但在公司领导高层的支持和我们不断地学习中，在后几个月的工作中也探索我们的生存和发展之路，在与各分公司的市场活动，公司资源整合过程中，不断进步。

二、工作思路

1、明确工作内容

首先就必须让市场部从围绕销售部转、担当销售内勤的角色中快速转变过来，从事务型的办公室职能里解脱出来，真正赋予市场部战略规划、策略制定、市场调研、产品开发等基本的岗位职能，以消费者需求为中心，根据不同的市场环境，对市场运作进行策划及指导。

2、驻点营销

驻点市场的推行既锻炼、提升市场部人员自身，又贴身服务了一线业务人员，市场部只有提供了这种贴身、顾问、教练式的全程跟踪服务，市场部才能彻底改变一线人员对其的片面看法。

市场部驻点必须完成六方面的工作：

a、通过全面的调研，发现市场机会点，并针对性地拿出市场提升方案;

b、搜集竞争品牌产品和活动信息，捕获市场消费需求结合行业发展趋势，提出新产品的开发思路;

c、指导市场做好终端标准化建设，推动市场健康稳定发展;

d、针对性地制定并组织实施促销活动方案，对市场促销、费用及政策使用情况进行核查与落实，发现情况及时予以上报处理。

e、及时全面宣贯公司政策，提升一线人员的战斗力;

f、在市场实践中搜集整理亮点案例，重点总结出方法和经验，及时推荐给市场复制;

3、与销售部强强联合，成立品牌小组

市场部要在市场一线真正发挥作用，除了调整市场部定位及提升市场部自身服务水平外，还离不开销售部门的支持和配合。如果得不到市场一线的认可和有效执行，即使再好的方案，最终也只能是一纸空文。由市场部和销售部两部门的主管和骨干组成品牌小组，由市场部确定活动企划方案，再由品牌小组成员发表意见，主要对方案提出看法和改进建议，对于需进一步修改完善的方案，由市场部负责调整;对于会议讨论通过的方案，交销售部执行，由品牌小组负责跟踪执行进度和效果。而公司的态度和做法，决定了市场部能否与销售部实现共融和共荣。

三、管理团队

1、合理配置人员：

a、市场信息管理员一名负责市场调查、信息统计、市场分析工作。

b、策划人员一名负责新产品推广策划、促销策划、广告语提炼和资料汇编。

c、宣传管理员一名负责宣传方案制定、广告宣传活动现场执行。

2、充分发挥人员潜力，强调其工作中的过程控制和最终效果。

3、严格按照公司和营销部所规定的各项要求，开展本部门的工作，努力提高管理水平使市场部逐步成为执行型的团队。

4、协调部门职能，主动为各分公司做好服务工作。

四、市场分析

1、竞争激烈

几年来，公司同仁辛勤而有效的市场运作，取得了丰富的市场经验，建立了较为完善的市场营销网络，为公司进一步开拓市场打下了坚实的基础。但由于同行业某些同类产品的成功的市场开发，使威科产品在市场竞争中变的前进艰难。

2、整合资源

我公司依托山西省农科院的专家优势和山西农大的合作保障了我们强有力的技术支持，是一般小企业无法比拟的优势。公司也有较强的人才优势，在科研开发、销售公关、企业管理、财务及法律方面，集中了一大批优秀人才，为公司的发展和市场的开拓提供了保证。

五、品牌推广

公司产品经过多年的市场运作，已具备了一定市场竞争优势，为了能够讯速有效的扩大我们产品的市场份额，并获得长久的发展，我们将以公司的发展战略为核心，从产品的品牌形象、产品定位、市场网络建设、市场推广等四个方面系统规划品牌推广策略。

1、品牌形象

为了打造“新威科”的品牌形象，建议我们公司的所有系列产品统一使用该品牌。不同类型的系列产品采用不同的包装策略。(特殊市场除外)

2、产品定位

根据目前市场现状，随着产品的`更新换代、新系列产品的推出和销售区域的情况变化，为提高与同类产品的竞争优势，扩大市场份额，在保证利润的同时，建议逐步调整产品价格，采用中、低价格策略，增加产品竞争力

3、网络建设

销售渠道是企业的无形资产，多年的市场运作、网络的初步形成，网络建设仍将作为公司未来发展的重点工作，努力加强乡镇网络的建设，积极发展新的经销商，使销售网络更趋稳定。进一步开发重点养殖区的经销商和大型养殖户，扩大市场范围。

4、市场推广

a、积极利用公司各种有价值的资料，如“新威科技讯”“山西饲料”企业网站等宣传企业。

b、在全国性的专业报刊、杂志或电视媒体上刊登广告和文章，扩大产品知名度。

c、积极参加全国性大型行业会议及与各地经销商联合举办多种形式的技术讲座、用户座谈、产品推广等会议，宣传展示公司与产品。

d、利用多种形式与经销商开展促销活动，促进产品销量。

e、在一些养殖重点地区配合经销商做一些墙体广告。

f、定期举办不同程度的有奖销售活动，提高产品的销售量，形式可多种多样。

g、制作广告衫和pop张贴广告广泛张贴宣传公司的产品，扩大品牌影响。

h、夏季在养殖小区进行电影循环播放，宣传公司文化。

**销售人员的月工作计划三**

新的一年带来新的挑战，也有新的机遇。在20\_年的基础我想不断挑战自己，加强对自身的要求，现制定20\_年的工作计划如下：

一、全年工作思路

1、调查市场中所销售产品去年的销售情况、趋势如何，然后根据自己的业务能力，客观的定好销售目标，初步的销售任务。

2、制作阶段的工作计划，随时跟紧市场，和同事之间进行业务交流，对产品销售情况随时更新，灵活应变。

3、将客户区，和客户保持联系，加强沟通交流，发展感情，将合作的机会不断扩大。

4、时刻关注行业内的新资讯，学习产品新知识，加强自身专业能力，和同行分享项目信息，合作共赢，才能为客户更好的服务。

5、诚信为本，将承诺的事情做到并且做好，让客户对我产生信任，带来更多的订单。

6、友善对待同事，能帮得上的忙不会推辞，让公司的工作氛围是良性的，和公司一起进步。

二、具体工作

1、做好每天的工作备忘录，安排好时间对重要的事及时处理，保证当日事当日毕。

2、制定好细致的每周工作计划表，对每一天的工作量合理的安排。每天打多少的电话，每周预约好时间拜访客户，将现有的关系维护好，将潜在客户转变为新客户。

3、在每次正式工作前做好准备工作，收集信息了解客户的兴趣，他所需要的，提供解决的方案。

4、在整个销售过程中，随时跟进，填写好关于项目的跟踪表，细化完成各个阶段的工作，不出现错误或者有遗漏的地方。

5、签订合同之后，按照客户的要求按时按质按量完成产品的交付。

三、兼顾好工作和生活

在20\_年中我要协调好时间，加强自身的个人素质。工作要注意效率，不能拖拉，有空闲的时间看自己有哪一方面的不足要弥补。通过不断的学习和实践，提高业务能力。

虽然已经做好计划，但是有句话说的好“计划没有变化快。”我能够做的就是在瞬息万变的时代中，灵活安排，随时调整自己的计划，跟上公司的脚步。

**销售人员的月工作计划四**

对销售行业接触时间不长的我，在刚开始接触的时候难免走了很多弯路，但在领导和各位同事的协助下我很快扭转了不好的局面。我对未来的销售市场更有信心，我的工作计划如下：

一、对于老客户，要经常保持联系。

二、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。

三、对自己有以下要求

1、每周至少要保障开发8个新客户，在保障开发新客户的前提下也要维护好老客户并提高其成交率，尽量能够保证每月完成业绩。

2、经常把自己名下客户和合作客户记一下看看有哪些工作上的失误有那些地方还可以改进，确切的说就是能不能够把客户的成交量提高，及时改正希望下次还能够做的更好。

3、在和客户交谈当中必须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、行业专业方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同事们多交流，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、为了我们部门的销售任务这个月我要努力完成3w的利润任务额，为我们部门创造更多利润。

四、工作计划写作注意事项

第一，对上负责的原则。要坚决贯彻执行党和国家的有关方针、政策和上级的指示精神，反对本位主义。

第二，切实可行的原则。要从实际情况出发定目标、定任务、定标准，既不要因循守旧，也不要盲目冒进。即使是做规划和设想，也应当保证可行，能基本做到，其目标要明确，其措施要可行，其要求也是可以达到的。

第三，集思广益的原则。要深入调查研究，广泛听取群众意见、博采众长，反对主观主义。

第四，突出重点的原则。要分清轻重缓急，突出重点，以点带面，不能眉毛胡子一把抓。

第五，防患未然的原则。要预先想到实行中可能发行的偏差，可能出现的故障，有必要的防范措施或补充办法。

**销售人员的月工作计划五**

一、数据分析：

1、 季度任务进度;

2、 未按计划的客户网点列表;

3、 特殊项目进度;

二、本月份销售业绩分解：

1、本月销量分解客户列表，并标注匹配的主要政策;

2、实地拜访客户类表，并标注主要工作;

3、促销活动安排及促销人员调用列表;

4、特殊项目销售分解;

三、问题分析：

1、问题的销售网点列表，并标注问题点及产生的;

2、对产生的问题有解决的办法;

3、销售环节的问题，及解决建议;

四、销售月工作计划中将六月配套工作项目计划及地区、网点、日程安排列表;

五、增长点：

1、销量增长网点列表及措施;

2、新客户、新项目拓展地区网点类表及日程

六、改进：

1、对公司流程、制度的改进建议;

2、政策措施、资源调配的改进建议。

1，制度：严格执行所制定的关于考勤制度，车辆安全制度，车辆和装潢提成分配制度，招聘制度，值班制度等维护榆次网点保证正常运作和高效运转的制度。

2，卫生：展厅和车辆卫生一直长抓不懈。

3，人员：和成总，人力资源部，网管部商量合计，把人员空缺填补满。

4，库存：和成总，网管部郭经理以及各品牌经理合计库存结构，以及制度相关应急办法。

5，客户：主要攻关\_\_大客户(目前进展情况，将另表向公司相关负责人汇报)。

6，销量：至少完成\_\_台零售。

7，配合：配合总部组织的节油大赛活动。

8，学习：学习凯威的配置和价格，以尽快实现凯威车型的销售。

9，外拓：重点对制药，副食行业等大中型企业进行开发。争取开发\_\_c+客户，并上报网管部备案。工作计划

10，关怀：给老客户以及重点客户发问候短信，寄送凯威资料

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！