# 年度业务工作计划六篇(通用)

来源：网络 作者：梦里寻梅 更新时间：2025-02-21

*年度业务工作计划年度业务计划一(一)工作思路1、协助领导工作，努力完成金融物流任务指标。2、保证金融物流持续发展的同时，带动基础物流业务。4、做好行业分析，实现业务的安全稳步运营。(二)具体措施1、梳理现有非车业务，保证现有业务的继续运营。...*

**年度业务工作计划年度业务计划一**

(一)工作思路

1、协助领导工作，努力完成金融物流任务指标。

2、保证金融物流持续发展的同时，带动基础物流业务。

4、做好行业分析，实现业务的安全稳步运营。

(二)具体措施

1、梳理现有非车业务，保证现有业务的继续运营。

梳理现有非车业务，针对新国标及非车业务相关规定思考业务方保持及未来业务开发方式。与企业及银行加强沟通，通过开展监控类业务或建立监管库开展监管类业务的方式，保证现有业务稳步运营及持续开展。同时，以金融物流业务带动基础物流仓储及运输业务，实现金融物流与基础物流的联动发展，达成业务安全运营及增加项目利润的目的。

2、加强商品车业务的区域分析，提升业务覆盖面及集中度。

针对街道及4s园进行商品车集中区域开发，提升业务集中度，节省人员开支，增加收益。同时，寻找适宜时机建立车类监管库。对于商品车业务量较少的区域，加大开发力度，增强业务覆盖面，实现雪铁龙业务均有作业点可配点，以节约雪铁龙项目建点成本。

3、稳步推进团队建设，加强人员管理及培养，实现管理提升。

通过实践验证现有组织机构的合理性，必要时候做出适当调整;加强人员管理，对编制及时调整，达到控制人员成本的目的;进一步加强人员队伍建设，通过金融、基础的协同开发的方式，锻炼开发人员队伍，将现有的开发人员升级为供应链业务开发人员;细化管理，通过鼓励带动、职责细化等方式提升人员积极型，提高工作效率;与现有人员进行充分沟通，对于积极肯干的人员给予有方向性的培养及具体工作上适当的授权。

4、加强市场分析，支持业务的安全运营及不断拓展。

目前，不管是业务运营管理，还是业务开发方面，都是需要持续深入的阶段。首先，现阶段南分监管业务客户中钢材企业较多，而钢材精市场行情未见好转，钢企风险依然较大。下一步将在风险排查及业务持续跟进的同时，加大市场分析及行业研究的力度，通过多部门联合评估的方式，对企业做好评判工作，以保证业务的安全运营。其次，针对目前业务涉及行业较为单一的问题，需要通过自身区域调研及与其他分公司沟通的方式，开拓思路，研究方法，寻求业务的创新发展。 以上是本人对于20\_\_\_\_年工作的总结及20\_\_\_\_年的工作计划。进入20\_\_\_\_年，本人将继续不断积累业务知识、管理经验，以更加专业的姿态做好业务开发及人员管理等方面的工作。再日后的工作中，将继续以身作则，拿真诚换真诚，与员工、公司共同成长!

**年度业务工作计划年度业务计划二**

我们有当地各级政府部门的大力支持，把企业从死亡的边缘拉了回来。看今天的公司，经过全公司的干部职工的艰辛努力，克服重重困难，取得了综合节能环保技术改造已基本完成，员工素质明显提高，产品市场已全面打开，干部职工斗志昂扬的良好成绩，企业已具备现代立窑水泥企业各项条件。我们相信在年，公司将有一个质飞跃，产量质量大幅度提高，能耗成本大幅度降低，职工收入明显增加，企业形象明显上升。当然，要达到这个目标，还有许多事要做，有许多汗要流。总结年得与失，从中找出问题所在，确定年努力方向，才能更好地实现总公司给我们下达的各项任务指标。

1、全年产销水泥万吨，实现税利万元，比上年同期分别提高%，%，创历史水平。

2、公司发出工资总额万元，年末平均职工人数人，职工年均收入元，比上年的元上升%，职工收入再攀新高。

3、能耗不断下降。吨熟料实物煤耗实现kg/吨，吨水泥综合电耗实现kwh/吨，比去年同期分别下降%，%，沉淀华林人汗水与辛劳。

4、聘请水泥工艺专家和某窑工艺技术人员来厂进行技术咨询，多次在水泥商情网、重庆人才市场招聘管理人才和技术人才，不断给企业补充新鲜血液。企业工艺技术、立窑看火技术、机立窑管理得到了较大提高，吨熟料煤耗、吨水泥综合电耗等指标得到了较大幅度的降低。

5、公司顺利通过了某：20某质量管理体系和产品质量认证，顺利通过了i某1：20某环境认证，为提升企业形象奠定了良好在基础。

6、以我公司为主要投资单位的某平改立工程和原公路水泥路面硬化工程基本完工（公司投资余万元），年月正式通车。

7、环保工作进一步稳定，受到市、区环保管理部门的肯定。

8、发生大小工伤事故例，较上年同期有很大的下降。

9、公司保持了“区级文明单位”和“先进基层党组织”称号；组织干部职工余人次外出参观学习；表彰优秀员工个，优秀班长名，标兵名。

公司管委会认真分析市场形势，果断做出决策，主动多次组织片区同行企业统一市场思路，面对来至旋窑企业、交通运输、能源资源、产业政策等多方面的压力，在强手林立的市场中走出一条适合于立窑企业的生存之路，我公司隐然成为片区的领头企业。

公司外树形象，也不忘内强管理，着力打造企业文化。从“借窝孵鸡”、“借鸡下蛋”、“养鸡赚钱”三个方面入手，取得了良好的效果。“借窝孵鸡”就是把企业有发展潜力的年青员工送到大中院校进行培训，年送出长短期培训的员工共有名，为企业储备了经营发展人才；“借鸡下蛋”就是以诚信和丰厚的报酬邀国内知名水泥专家，来公司进行技术咨询和技术指导，先后邀请了国家首席立窑水泥专家为代表的水泥生产技术专业人员余名来公司进行技术诊断、技术咨询、技术援助，不仅促进了公司的技术进步，而且促使企业管理走上了一个新的台阶；“养鸡赚钱”就是公司在借助外界力量的同时，不断加强内部员工的技术培训、考核和鞭策，着力培养自己的管理、技术队伍，于是以等为代表的新一代管理人员和以为代表的新一代技术人员成长了起来，成为了华林公司的新生中坚力量。

加强员工培训，加大人才储备比重。员工培训主要体现在两个方面：一是重视一线员工的培训；二是重视管理人员的培训。公司从今年开始十分重视员工的培训工作，采取以会代训的形式，重点是进行了员工素质、主机岗位操作技能、营销基本常识、企业管理基本知识等方面的培训。通过培训，不仅培养了自己的管理、技术人员和操作能手，而且为公司储备了有用的人才资源。

为适应企业不断发展的需要，公司调整了领导班子，引进高级管理人才充实管理队伍，同时严格管理队伍的培植和考核，关心爱护管理人员，增强管理班子的向心力和凝聚力；以不同的方式将管理人员送出参观学习和管理培训，提升管理人员的管理水平、业务技能，全力打造能力优秀的管理队伍；营造宽松环境，让管理人员在其工作岗位上充分发挥自己的才干，着力培养一支战斗力强、基础扎实的管理队伍；制定“能者上，平者让，庸者下”干部管理机制并正确地实施，招聘外界成熟人才，融入原有管理队伍，形成良性的竞争机制，把管理队伍进一步提纯。

我们清醒的看到：企业技术

创新、管理创新能力严重不足；公司的管理人才和技术人才储备不足，难以适应企业快速发展的需要；技术工人的存量不够，一线后备力量短缺；全体员工的思维观念跟不上企业发展的需要，团结与合力不足。这是我们每一位华林人必须共同努力才能解决的关键问题。

1、产销水泥产量万吨。这就要求生产生料万吨，熟料万吨，混合材必须大于%。同时要求年均吨水泥综合电耗小于度，吨熟料热耗小于千卡/千克。环保工作达到重庆市规定标准，真正实现清洁文明生产；安全管理必须加强，全年安全损失控制在万元以内。

2、要求全公司职工必须树立危机意识，要有一种紧迫感和压力感，企业与职工是唇齿相依的，企业走不出困境，职工就要面对失业，这是不可否认的事实；要求全公司职工必须树立团结和谐的团队精神，一个企业就是一个大家庭，一旦不能和谐相处，不能共同进退，就是企业走向衰亡的象征；要求全公司职工必须树立节约意识，我们的每一点浪费，都将增加产品的生产成本，企业的效益就会下降，职工的收入就会减少；要求管理渠道必须畅通，全公司的步调必须统一，举全公司干部职工之力形成一股合力，才能做到迎着困难逆水行舟；发展是企业增添活力的重要举措，一个企业寻求多点支撑，才能在市场的风浪中站稳脚跟。

3、为了进一步创造良好的经营效果，公司将进一步强化基础管理工作。强化绩效考核的责任机制，使公司的各项指标分解落实到各部门、各岗位，实行目标管理、量化考核。每一位管理人员都必须与自己的上一级签订目标责任书，每月进行一次考评，每季度进行一次小结考核，年终进行综合评定，将管理人员的待遇与其自己的工作业绩挂钩，彻实体现付出与收获相配、能力与职位相符、自己与他人共进的管理策略；建立岗位工作标准，确保执行力畅通，强化公司的基础管理工作；强化计划管理，公司的各项工作都要通过年度计划的指导安排去实施，各部门的工作都要通过工作计划去管理、控制、检查和落实；加大考核工作力度，优胜劣汰，建设一支素质高、技术过硬，纪律严明的员工队伍；建立员工培训的有效机制，采取“走出去，请进来”的措施，有针对性的开展员工培训工作。

1、进行综合节能环保改造。

2、投资新一条日产吨熟料的新型干法旋窑水泥生产线。

总之我们要清楚地认识到，成绩已成为过去，未来的任务决不轻松，科技创新是企业立足之本，质量环保是企业生存之本，科学管理是企业发展之本，优质服务是企业信誉之本，牢记“团结、敬业、诚信、创新”的企业精神，我们的企业才能一步一步地走向辉煌。

**年度业务工作计划年度业务计划三**

随着广东沃普公司规模的日益壮大，增强公司市场竞争力和律师行业影响力，最终实现公司年度目标，是今年网销部工作的主要指导思想和行动指南。因此，作为网销部门的主要负责人，如何响应公司发展目标?如何完成今年的营销任务?实现这些目标需要大家投入更多的热情以及更加精细化的工作。

1、招兵买马：招募销售精英，组建团队;

2、员工培训：组织本部门参加内部和外部培训，提高自身硬实力;

3、绩效考核：对相关人员进行打分考核+平时考核相结合;

4、薪资待遇：按照本部门结合公司发展实际，给予员工合理报酬;

6、团队管理：有效管理部门人员，激发他们的斗志和激情，上下团结一心，为实现部门年度目标而奋斗!

7、学习充电：要求本部门人员以空杯式的心态，不断学习新的业务技巧和先进的管理培训经验，更好的服务于本职工作。

2、培训拓展：

3、xx年1月13日上午组织本部门去东莞水濂山森林公园爬山并进行户外拓展培训，以游戏培训为主，目的是为了凝聚部门人员团结，增进了解和沟通，提高协同作战的能力!

3、考核方案:本部门实行“打分制度”加“行政日常考勤”相结合

员工最终成绩=自我评价\*40%+主管测评\*60%

4、赏罚规定：

设置：“月冠军奖” 300元 (公司月底兑现承诺);

设置：开单“头炮奖” 100元 (部门主管当场兑现承诺);

5、团队管理：

3)、每天上午9点之前发电子档“工作日志”到部门主管这里;

4)、以身作则，遵守公司规章，以亲和力和公平公正实现管理人员和营销人员之间的距离更接近，促进本部门的人员团结。

全勤奖：有迟到、早退、请假等情况，该月的`全勤奖取消;

执行力：首次警告 第二次扣100元 三次扣200元 记小过;

顶撞上司，殴打辱骂，出言不逊，罚300元并记大过存档;

6、学习计划：

总之，我们会尽心尽力开拓东莞目标市场，朝着本部门设计的年度目标，一如既往，努力拼搏为沃普公司创造价值!

**年度业务工作计划年度业务计划四**

做好xx年广告创收工作，对开创市场、媒体运营管理有着至关重要的意义，做好xx年广告创收工作，对于我自己也具有十分重要的特殊意义。因此，我要调整好工作思路、增强责任意识，充分认识并做好今年广告创收工作。

一、制定每月、每季度的 工作计划 。充分利用现有资源，尽最大努力、最大限度的开拓广告市场。鉴于目前我们的终端数量有限的情况在争取投放的同时，也会为未来的市场多做铺垫工作，争取有更多大投放量、长期投放的客户参与进来。根据终端数量的增长情况，有针对性地调整工作策略、开发新的领域。

1、在第一季度，以市场铺垫、推动市场为主，扩大我公司的知名度及推进速度告知，因为处于双节的特殊时期，很多单位的宣传计划制定完成，节后还会处于一个广告低潮期，我会充分利用这段时间补充相关知识，加紧联络客户感情，以期组成一个强大的客户群体。适当的寻找小一些的投放客户将广告投放进来，但我预计对方会有要求很低的折扣或者以货抵广告费的情况。

2、在第二季度的时候，因为有“五一节劳动节”的关系，广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着天气的逐渐转热，夏季饮品、洗浴用品、防蚊用品等的广告会作为投放重点开发。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，广告市场会给后半年带来一个良好的开端，白酒、保健品、礼品等一些产品会加入广告行列。并且，随着我公司终端铺设数量的增加，一些投放量大的、长期的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的广告大战做好充分的准备。

4、年底的广告工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的终端铺设、客户推广，我相信是我们广告部最热火朝天的`时间。随着冬季结婚人群的增加，一些婚庆服务、婚庆用品也会加入广告行列，双节的广告气氛也会在这种环境下随之而来。

我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的工作思路。争取把广告额度做到最大化!

二、制订学习计划。做市场开拓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。产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告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)。

另外，在xx年末的时候，我报考了\*\*大学的\*\*\*\*专业，因为我了解到其中有很多的做影视前期、后期及管理的课程，广告部的管理、编播也会有很多这方面的工作，我将系统地、全面的进行学习，以便理论结合实际。好让自己在广告部能够发挥更大的作用。

三、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、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xx年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。xx年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作、业务能力。

业务部：业务部是企业的先锋部队、是贴近市场的侦察兵、是企业发展的硬武器。他们的职责就是不断的开拓销售通路、寻求最适合企业发展的战略合作伙伴，不断的把企业的产品推向市场、同时向市场提供科学的前沿信息，而业务部在捕捉市场信息的前提下，结合企业实际情况，制定强有力的市场方案和销售策略，最有力的树立企业“灵魂”的作用。

制定xx年销售工作计划:科学严谨的剖析现有市场状况和销售状况,扬长避短、寻求机会。实行精兵简政、优化销售组织架构， 实行严格培训、提升团队作战能力况合理性、科学市场调研、督促协助市场销售，把握市场机会、制定实施销售推广， 信息收集反馈、及时修正销售方案，挖掘人员潜力、激发工作热情、感受工作压力、努力作好各自市场销售工作。

春节后的二月份完成对各区域的市场部信息管理和业务部人员招聘和培训包括：产品知识系统培训 销售知识系统培训 销售人员职业道德培训 销售人员必备素质培训 应用技术及公司产品培训。

许鹏军负责宁夏、袁伟负责青海、靳鹏辉继续负责xx年负责的市场!安丽梅和许鹏军把自己陕西省内的区域全部让出让新进的业务负责。明年就不会像今年这样做的有点混乱，自己区域联系的极少，都是盲目开发联系客户!要加强区域跟踪!

集中培训、努力使所有员工充分掌握公司销售政策、产品知识、应用技术知识、营销理论知识，形成学习型团队、竞争型团队、创新型团队。

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面对客户信息网络建立和维护作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。我会在定期检查指导客户信息管理工作的考核制度，并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全客户信息管理的工作。做好每天的工作计划和工作总结。

以各区域业务成员提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，并且开会讨论该区域业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域的机构设置各趋合理和公司在开拓新的市场方面作好参谋。

为进一步打响“特雅丽”品牌，扩大特雅丽在西北市场占有率，建议公司xx在青海还有宁夏当地的安防杂志也做几期宣传!每个业务也要加强和同行业人员接触多了解一下这个市场的趋势!

xx年西安办最弱的环节是广告机系列!xx年初就要求总部专门技术人员对广告机进行培训!

**年度业务工作计划年度业务计划五**

为确保公司物流部的工作能顺利正常的开展，为了公司能节约相对成本，也为让公司对我的工作进行考核，我将做好以下方面的计划，来提高工作效率，更好的开展工作。

一.继续提高员工素养，强化员工服务意识

人是万物之本，员工是企业生存的命脉，只有企业真正重视员工，关心员工，让员工感受到企业的温暖，员工才会用更好激情来为企业付出。当然我们企业更需要有先企业后个人的高素质员工，因此我们必需加强员工培训，提高员工积极性，增强员工个人素养，使员工更有团队精神和奉献精神。只要员工的个人素养真正提高了，能真正关心企业，那么我们部门的服务水平也就相应的提高了，各项工作也能顺利的进行。这样就进入了一个良性循环的过程中。对此向公司提出两点建议：一是不建议加班，当然前提是在高工作效率和计划任务完成的情况之下;二是奖与惩相结合，不能光有惩而不奖，反之当然也不行，二者是相辅相承，缺一不可。

二.不断完善管理制度

由于物流部不是直接创造经济价值的部门，再加上物流部缺乏系统的规章制度和管理工作方面存在的漏洞，所以往往会被本部门员工误认为不被公司重视，对员工工作积极性有一定的影响。对此需不断完善部门管理制度，需实施《岗位责任制制度》、《交接班制度》、《车辆管理制度》、《文件管理制度》、《奖惩制度》等。

三.加快管理岗位建设

我将结合本部门岗位的具体工作情况，逐步优化组织结构，使其“基层具体落实、中层监督指导”。使各岗位人员明确其职责所在，以便在工作中各司其职，各尽其责，继而争先创优。

四.作内容及安排

1.收发货流程进行梳理，改进，并督促物流部员工严格按标准执行，实行岗位责任制。制定预防可能发生的错误，及时发现，纠正不正确的工作方法。

2.每日早会十分钟，计划当天的工作安排，及总结上一天的工作完成进度，出现的问题，困难，部门岗位需要协助配合的安排，表扬有进步，工作较主动积极等个人，激发员工的工作激情。

3.每日下班前检查各项工作完成情况，已完成事项，未完成事项，待办事项，第二日需交接事项或紧急待办事项。检查电源，门窗是否关闭。清洁是否到位等。

4.每日开单员下班前检查当天单据的准确性，完整性，是否按时交财务。检查系统所有单据，有无异常情况，库存有无异常数据。发现问题立即解决。

5.每周/月总结本周/月工作情况，对工作中出现的问题、困难提出可执行建议/方案，对工作中作出成绩，有重大进步，为公司提出建议，或努力工作，尽心尽力者给予表扬或奖励。

6.各种物料码放、搬运入库时应先内后外、先下后上。检查货架的货品是否按规定陈列，整个库房保持整齐，整洁，有无脏乱现象，货品名，标签，及价格是否一致。

7.严格按照仓库管理规程进行日常操作，仓库收发货人员对当日发生的业务必须及时登记，做到日清日结，确保物料进出及结存数据的正确无误。不定时复核实物和库存差异，当天发现有差异数据当日处理，找出原因，并纠正错误。

9.仓库必须根据实际情况和各类原材料的性质、用途、类型分明别类建立相应的明细账,凡是无吊牌货品一律找出同款贴上标签(款号，尺码，价格)，凡是浅色衣服原则上全部套外包装袋。

10.做好各类物料和产品的日常核查工作，仓库收发货人员必须对各类库存物资定期进行检查盘点，并做到账、吊牌、物一致。如有变动及时向主管领导及相关职能部门反映，以便及时调整。

11.库存物资清查盘点中发现问题和差错，及时查明原因，并进行相应处理。如属短缺及需报废处理的，必须按审批程序经领导审核批准后才可进行处理，否则一律不准自行调整。发现物料失少或质量上的问题(如受潮或损坏等)，及时的用书面的形式向有关部门汇报。

12.合格品、逾期品、失效品、料废、返修品等分类存放，分别做账。废料根据实际情况合理利用。各种物料不得抛掷。

13.仓库通道出入口要保持畅通，仓库内要及时清理，保持整洁。所有单据必须有责任人签字，并且字迹清楚。

14.提前做好部门内员工请/休假的工作交接安排，并和其它部门做好衔接安排。

15.了解员工的基本情况，需求，困难，帮助其解决问题，真正关心每位员工，让他放心的工作。鼓励员工学习，营造和谐，团结，共进步的环境，使员工感觉工作是一种快乐。

五.工作重点

1.对物流部操作流程进行合理改进，重点为货物入库流程，出库流程的改进，做到货物进出正确、准确、及时。

2.对库房货物的管理，做到货物标识齐全、唯一、正确。

随着公司的不断发展，物流部规模也将得以壮大。我将以公司利益为中心，以服务客户为宗旨、以降成增效为目标的原则开展工作。加强部门管理建设，不断提高员工素养，强化员工服务意识。使全体员工齐心协力、努力奋斗，争取取得更好的效益。

一、 销售代表招聘途径

通过与高校合作，录用高校旅游专业 学生实习 ，通过培训成为一个合格的销售代表，优秀者晋升客户经理。通过人才市尝网络进行招聘。(高校：扬州职大旅游管理系、镇江高专旅游系、镇江旅游学校)

二、 岗位概述

负责分管地区的市场调研、销售，掌握市场动态，完成片区销售指标。

三、 工作内容

第一阶段

1、参加公司新员工培训，了解、熟悉、掌握《员工手册》内容、公司文化、公司产品;(如：《员工手册》、礼仪素质训练、心理心态训练、公司简介和景点景区知识)

2、部门培训，了解、熟悉、掌握企业经营知识、销售途径、销售方法、市场调研方法、提高开拓和执行能力;(如：熟悉旅行社产品、旅游线路操作流程，了解旅行社计调工作等)

第二阶段

4、在实际操作中熟悉市场动态;

第三阶段

4、负责重要团队、大型团队的衔接、接待工作;

5、及时对客户进行回访，了解公司接待质量，并将问题反馈至公司;

6、积极参加部门及公司组织的培训，不断提升业务技能;

7、建立合作旅行社的档案;

8、负责所辖片区广告投放的跟踪工作;

9、负责公司政策调整、重大活动举办的信息传达工作;

10、负责催收所辖区域合作客户的欠款;

四、重点业务片区及辅助业务片区

中国人口主要密集省份在：河南、山东、四川、广东、江苏、河北、湖南、安徽、湖北、北京，中国经济最发达的省份主要是：广东、浙江、江苏，主要是沿海、沿江省份。所以重点业务片区在：华东、华北、华中、华南及台港澳地区。辅助业务片区在:西南、西北及东北片区。

**年度业务工作计划年度业务计划六**

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xx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xx万元以上（每件xx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xx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xx市场、参加xx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xx万元以上代理费（每月不低于xx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xx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xx知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《xx驰名商标》或者《广东省著名商标》条件的客户，做一次有针对xx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xx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xx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xx的做可行xx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。

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。xx知识、综合能力、都是我要掌握的内容。

知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给与我支持。

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，是我对新的一年的工作计划，我对自己对公司都有很多的期待。我坚信自己在新的一年里能获得更大的进步，因为我知道任何事情只要你努力了，就会有收获，就会有不同。想想自己从刚进公司到现在成为公司的老面孔，期间经历了很多，也面临了很多，自己改变了很多新的一年来到之际。我要让自己有更多的突破，我知道这个路上充满了曲折，但我坚信，通过自己的努力，我一定会完美的成功。

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！