# 拉链销售员月工作计划(必备15篇)

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2024-04-10

*拉链销售员月工作计划19月份整个\_\_市场的销售情况十分的不理想，要想完成下半年的销售任务，10月份是一个极其重要的时间点，10月份既是下半年的中间月份，也是决定十销售工作总结一促销效果好与否的重要时间段，所以九月份的工作是是极其重要的。以下...*

**拉链销售员月工作计划1**

9月份整个\_\_市场的销售情况十分的不理想，要想完成下半年的销售任务，10月份是一个极其重要的时间点，10月份既是下半年的中间月份，也是决定十销售工作总结一促销效果好与否的重要时间段，所以九月份的工作是是极其重要的。以下是我的9月份工作总结：

一、9月份\_\_市场销售情况汇总及总代理分析：

二、\_\_省分销商十一促销销售分析

三、个人工作总结

九月份工作主要分为二大部分：促销前期的广告投放准备和专卖店的装修指导。

(一)促销前期的广告准备

通过最近几个月对底下分销商的了解以及对\_\_市场的整个状况的结合，在十一促销前期，利用有限的时间主要对\_\_\_的客户以及部分大客户进行拜访，与客户商讨十一促销的广告投放事宜，主要走访了\_\_\_几个客户。\_\_\_的销量对整个\_\_总代理任务量的完成具有举足轻重的作用，整个\_\_\_目前有9家专卖店，3个拿货点。通过对\_\_\_、\_\_\_的走访，了解各个经销商对十一促销的操作想法，并与之沟通目前公司的广告支持力度与产品组合政策。

目前\_\_省客户投放广告的积极性并不是很强烈，特别是一些\_\_客户，更多的是想依靠总代理在区域上进行广告投放，而没能看到投放广告所产生的短期和长期的经济效益。其实目前在\_\_省投放广告比较多的县域城市，其广告投放都与销售量起到了正比的关系，所以加强分销商的广告投入意识是相当重要与必须的。

(二)专卖店的装修指导

目前\_\_省在装修的专卖店有\_\_\_。\_\_专卖店是比较早完成装修的。但后面去检查的时候也发现了较大的问题。\_\_专卖店的面积比较小，而且专卖店没有形成一个整体的空间，形象起不来，目前已经要求其对该店进行整改，把后面的墙体补实，以便形成一个整体的空间感。\_\_专卖店装修的比较精致，但在一些细节方面也也出现了一定的问题，另外门头的字体太多，使得整个专卖店的门头看起来比较凌乱，也让其对专卖店进行一些整改。

四、10月份工作计划

9月份惨淡的销售销量给接下来几个月的工作增加了极大的压力，如果想顺利的完成公司对\_\_省的销售任务，在接下来的工作中要把所有的精力都投放要市场当中去，针对九月的市场情况，对10月的的工作做出如下的计划。

一、做好各个分销商的十一促销的销售和囤货工作。实时与分销商进行联系，了解整个促销的销售情况，对于底下各个区域的竞争对手的促销情况进行汇总，做好十一促销结束前的分销商进货工作。十一促销作为公司的四大促销节日来说，公司的让利力度是相当大的，所以对于有实力的分销商要让其多下订单，只有把分销商的库存填满了，才能给客户造成一定压力，才能更快的让产品在通路上流通。

二、做好几个专卖店的装修指导工作。目前\_\_还有几个专卖店正在装修中，必须做好施工过程中的风格与公司的要求一致。确保装修的店面在形象、档次上达到公司的要求，使得分销商在未来的竞争具有优势。

三、利用有限的时间进行有针对性的市场开发。目前\_\_省的销售量一起起不来，离合同的截止日也只有2个半月了，要想快速的做起量来，开发专卖店是个较快的捷径。重点开发区域是：\_\_、\_\_等区域。这些地方都是有一定的摸底基础的，有一些意向客户，所以开发的可塑性比较高。

九月份的销售量是失败的，与自己预期的差距太多了，自己要对这次失败承担一定的责任，主要是专卖店没能实现在国庆之前开业，活动促销没有执行到位以及没能说服代理商及时的的进行库存的`补充等方面的问题。在职场上自己要学习的东西还太多。

以上是我20\_年9月份的工作总结以及10月份的工作计划。还望领导对我工作的指点!

**拉链销售员月工作计划2**

经过去年年末的各种学习，在20\_年3月这个开始的月份，我为自己从几个方面制定了计划：

一、 与外勤人员的联系。

年后外勤人员就会每天都要去跑临港工业区内的一些项目，在外勤人员出去收集资料及宣传产品的过程中，我会将每天的信息进行收集与整理，做好外勤人员与公司内部信息的对接。

二、 销售部内部管理

做好日常的一些材料的复印与资料的整理工作。协助准备各项材料，巩固自己的业务知识，随时准备接待代理商及客户。在网上投一些招商信息。

三、 对外招商方面

做好招商信息的回馈与汇总。在网上找一些代理商信息，做好主动联系招商工作。

四、 对生产，物流，财务及客户的沟通方面。

每天与生产部门内业联系、沟通，了解生产出的成品数量及生产线状况是否可以完成所接订单。当有订单时，要随时与物流部门沟通，了解发货状况与木托回收及各种单据及时整理对接。还要加强自身的财务知识，以便每月与财务部门顺利进行对账。

3月份再也不是练兵的时候，而是真正上战场的时刻，要做好万全准备，尤其是信息的准确性与各部门的沟通工作与仔细谨慎的态度。刚刚开始上手，一定要形成良性循环的工作程序。希望以上的工作计划能让自己在开始的时候不手忙脚乱。我会努力完成做好以上内容。

**拉链销售员月工作计划3**

为使本部门20xx年4月工作紧随公司发展及市场需求步伐，做好研发项目及部门管理工作，根据公司指示特制定20xx年5月部门工作计划。

>一、产品状况

市场考察。针对公司的产品，考察市场上的产品品种、特点、价格、包装。

>二、竞争状况

针对市场的竞争机制，如何让自己脱颖而出？质量、服务以及诚信度对客户是最大的吸引力。把握住这个，你也就掌握了抓住客户的途径。

>三、分销状况

就目前而言，植物油的市场主要是在海外市场，但是随着今年国内市场的发展，以及人们思想的转变，对植物油以及其提取物的需求也是逐年增加。

国外市场：

（一）探测市场

针对不同的产品，归纳其主要市场。根据不同市场不同的需求，有针对性的开发。同时，根据产品的多元化，寻求不同的客户。

（二）销售渠道

国外销售如何找客户？目前为止，最常用的还是通过网络和展会这两种方式。

1网络

通过网络一边找客户，一边发帖子。主要到一些国内外比较知名的贸易平台，寻求供求信息。

注意：

在网上找客户，通常客户都是快速阅读邮件，所以要想办法让自己的邮件能够吸引住客户，所以对国外的一些礼节标准就要谨记于心。这样会给“客户”留下一个好的印象，也就是合作的一个好的开始……

另外，面对网上成千上万的竞争者，如何脱颖而出？除了产品本身的优势外，给客户报价不能漫天要价，针对市场形势，审时度势，以一个合理的价格给客户，同时强调产品质量，售后服务以及及时交货等问题，会让客户觉得自己是一个值得信任的合作伙伴。

2展会

通过展会寻找客户，是一种比较直观的方法。众所周知，这种方式，耗费高，收益也大，正是所谓的风险大，利润大。可以针对公司产品，参加一些国内外比较知名的相关展会。

注意：

注重着装。欧洲人对于着装还是非常重视的。通常，他会将你的着装与你得产品联想起来。所以参展人员，一定要穿着得体，这是推销产品的第一步。

展会上与客户面对面交流，所有的一切活动比较直接透明，所以要选业务精英去参展，同时，可以进行相应的培训，以便使业务人员更能把握住每一个机会。面对面的交流，礼节也是避免不了的。多了解国外的礼节，对于一个优秀的业务员来说是必然的。

展台的搭建更是非同小可了。对于车水马龙的客户，如何吸引她的脚步，让他一眼就看到你得产品？所以展台的搭建布置也是至关重要的一步。

国内市场：

植物油产品再中国市场上已经得到消费者的认可，回头率和忠诚度很高。可是，目前的国内植物油品牌实力都比较小，在市场运作方面处处受阻，商场专柜，国际品牌争奇斗艳，其中的澳洲品牌的比例不可小视。随着中国植物油及其提取物的日渐成熟，中澳之间的合作将会越来越频繁。

（三）谈判

找到了客户，剩下的就是和客户谈判了。至于这方面的情况，不同的客户不同的要求，随机应变即可。

植物油市场非常依赖于质量。一旦最终使用者觉得某一品牌不错，她就很难更换供货商了。针对这个情况，公司一定要做出自己的品牌，开拓自己的市场。

>四、宏观环境状况

针对消费群体，找出产品本身的优缺点，取长补短，继续优化产品，以便满足不同的客户需求。

>五、目标计划

针对市场需求，合理指定短期计划和长期计划，所订目标要切合实际。

>六、销售注意事项

SWOT问题分析（strengh、weakness、opportunity、threatsanalysis）

一）优势与劣势分析（SW）

两个企业处于同一市场，我们就他们

A、更高的赢利率或赢利潜力

B、人员状况

C、市场分额

D、产品的大小、质量、可靠性、适用性、风格和形象等等因素，进行综合比较，扬长避短，创造自己的竞争优势。

二）机会与威胁分析（OT）

企业对于变化就各个环节进行相应的分析，

A、环境发展趋势（包括政治、经济、法律、社会文化）

B、产业新进入的威胁

C、供货商的议价能力

D、替代品的威胁

E、现有企业的竞争

作为一个企业不管是销售产品还是服务，运用SWOT时时的分析自己企业的处境是一种明知的做法，因为市场环境在不断的变化，企业只有处处的表现出积极的措施才会生存。运用该方法可以不断发现市场的大变化，可以更快的适应市场。

**拉链销售员月工作计划4**

我九月中旬刚接触400电话销售业务，由于我在思想上急于求成，在行动上蛮干莽撞导致九月工作成绩毫无起色。但在领导和同事们的悉心帮助下，我很快认识到了我的症结所在。在下月的工作中注意求成不能自乱阵脚，要做到从容不迫;工作不能蛮干，要实干、精干、巧干;同时在销售方法和技巧上也一如既往的向领导、同事们学习。总结上月的得失，在下月应做好以下几方面的工作：

>一、 客户关系的维系。

1、 对于老客户要保持联系、熟络关系、争做朋友、满足需求，最终达到销售签单的目的，最好能挖掘二次需求。

2、 对于新客户要使其理解产品、认同产品;相信公司、信任我。然后，推销产品，并不断开发新客户。

>二、 工作细节的处理。

1、 下月要更加熟悉工作流程，熟悉业务内容。注意下月在客户拜访上多下功夫，提高说服力，多观察、多倾听、多尝试;对号段和各种增值业务的价位必须熟记。

2、 电话交流方式要灵活多样。针对客户的行业、年龄、语气等开展灵活多样的交流模式，提高电话约访率。

3、 不断学习，与团队共成长。学习业务知识的同时要广泛了解其他方面的知识，便于与客户多方位交流;与领导、同事之间要有良好的沟通，多交流多探讨促进共同进步，营造和谐向上的工作氛围。

>三、 工作目标

争取下月工作成绩达到部门平均水平。

以上便是我十月的销售人员个人工作计划。计划与困难并存，请经理多多指导，我会好好努力克服困难，对自己负责、对工作负责、对公司负责!

**拉链销售员月工作计划5**

时间的沙漏在一点一滴的流逝着，很快一个月的时间就已经流逝完了。总结了三月份的工作，发现自己在工作中还存在着诸多做的不够好的地方，为了能让自己在下一阶段的工作里取得更大的突破，获得很好的发展，我为四月份的工作做了一份大概的工作计划，计划如下。

>一、日常工作

首先，毋庸置疑的就是要做好自己的本职工作，也就是完成日常规定要完成的`工作。

1、作为一名房地产销售人员，在下一个月里，我要做到不迟到不早退更不能旷工。在上一个月里我虽然只迟到了一次，但是就因为这迟到一次，我的全勤奖两百块钱就没有了。所以既是为了那两百块钱的全勤奖，也是为了能在公司里好好表现，我也要在下一个月里争取达到无迟到早退记录的目标。

2、在每天来到自己的工作岗位后，整理好自己办公桌上的资料文件，把头一天完成的工作回顾一次，然后再把没有完成好的工作，抓紧时间继续做完。再把自己一天要完成的重点工作标记一下，然后再有条理性、有侧重点的完成好。

3、在给自己缕清思路后，就开始正式进行工作，首先督促自己每天发五条朋友圈，上午两条，下午三条。朋友圈的内容就是公司最新公布的房产消息（是要有利于客户的），和几张既清晰又漂亮的房屋图片作为推广广告。发完朋友圈后，再发群消息，把公司手上的房屋信息和资源，以及优惠套餐价格，配以一段具有诱惑力的文案，再发到自己微信上的客户群里。至少每天要发十个群。如果有客户发信息过来咨询，我就要在第一时间给到他回复，并且分析他的需求，和目的，来跟他进行有效率的沟通。

>二、门店工作

在门店的时候，要时时刻刻保持自己认真投入到工作中的状态。如果有客人主动进来看房，我要放下手头上的工作，顺其自然的来到他身边给他做咨询和介绍。为他做好热情的服务，了解他真实的需求，跟他进行匹配的介绍。并且留下他的联系方式，把他作为我的一个潜在客户来培养。如果没有客户到来的时候，我就要在线上积极主动的联系客户，预约客户，至少在下一个月里我要预约到五个客户过来看房。

以上就是我四月份的工作计划，如果有制定的不完整之处，还请领导指出，我会加以改正和完善。

**拉链销售员月工作计划6**

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。特对个人销售工作计划分析如下:

下面是公司xx年总的销售状况:

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，能够说是销售做的十分的失败。在河南市场上，产品品牌众多，天星由于比较早的进入河南市场，产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表此刻

1)销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒此刻有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2)沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的状况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项推荐不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不明白客户对我们的产品有几分了解或理解的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作职责心和工作计划性不强，业务潜力还有待提高。

三.市场分析

此刻河南xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，此刻我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，应对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但应对采购数量比较多时，客户对产品的价位时十分敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样能够促进销售人员去销售。

在郑州区域，因为xx市场首先从郑州开始的，所以郑州市场时竞争十分激烈的市场。签于我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在郑州开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比郑州小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原先更好。

市场是良好的，形势是严峻的。在河南xx市场能够用这一句话来概括，在技术发展飞快地这天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

四.在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做:

1)建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2)完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的职责心，提高销售人员的主人翁意识。

3)培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和推荐，业务潜力提高到一个新的档次。

4)在地区市建立销售，服务网点。

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的状况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5)销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体状况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

**拉链销售员月工作计划7**

一、总体目标

通过去乡镇进行汽车销售巡展和发宣传单活动，一是扩大汽车销售市场，从城区扩展到乡镇，使乡镇具备购车能力的客户，可以在家门口买到称心满意的汽车，从而增加公司经济效益。二是扩大公司声誉，不仅使城区客户知道我毛司，也使乡镇客户知道我毛司，在扩大公司声誉的同时，提升公司经济效益。三切实提高自己与整个销售团队的服务水平、服务能力，增强服务形象和体现服务价值，达到“服务好、质量好、客户满意”的目标，从而助推我毛司汽车销售业务平稳较快发展，为公司创造良好经济效益。

二、汽车销售巡展

去乡镇汽车销售巡展时间定为个月，即从月起至月止，做到每个乡镇开展一次汽车销售巡展，大的乡镇汽车销售巡展时间为7-10天，小的乡镇汽车销售巡展时间为3-5天。积极与当地政府和相关部门联系，确保汽车销售巡展顺利进行。在汽车销售巡展中，挂横幅、树彩旗，营造一定声势，吸引众多客户前来观看、洽谈、购买，突出我毛司“方便、快捷、优质”的经营服务理念，让广大乡镇客户对我毛司有更为直观的认识，真正把公司品牌驶入广大乡镇客户的心中。

三、发宣传单活动

在去乡镇汽车销售巡展中，要抓住一切场合和有利时机，开展发宣传单活动，把宣传单发放给广大乡镇客户，做到边发放边宣传。在发宣传单活动中，着重提高客户认知度，扩大我毛司的汽车消费群体，增强公司品牌影响力。同时树立优良服务意识，认真细致为客户做好全方位服务，积极向客户讲解汽车相关知识以及使用特点，使越来越多的客户了解我毛司，愿意到我毛司购买汽车，成为我毛司的合作伙伴。

四、树立信心，排除万难，全面完成任务

当前国内汽车市场竞争激烈，充满机遇和挑战。去乡镇进行汽车销售巡展和发宣传单活动肯定会遇到许多困难，我要树立信心，坚决执行公司的各项工作决定与工作措施，想方设法，排除万难，争取完成汽车销售巡展和发宣传单活动任务，力争取得优异成绩。

五、加强团队建设，确保活动顺利

搞好汽车销售巡展和发宣传单活动，团队建设是根本。在实际工作中，我要牢固确立“以人为本”的管理理念，认真听取大家的意见与建议，充分调动每个人的工作积极性，做到全体人员同呼吸，共命运，团结一致，齐心协力，认真努力做好汽车销售巡展和发宣传单活动。在活动中，健全完善各项规章制度，加强管理，规范工作，强化措施，不出现以外事故，确保活动顺利开展，圆满完成，取得实际成效。

**拉链销售员月工作计划8**

在金融危机的影响下，找到一份工作越发的困难了，就是找到了一份工作，工作起来也是困难重重，虽然我已经工作了不少年了，但是在金融危机的影响下，我感到了工作的吃力。

我是从事公司销售工作的，这在以前是一项很好的工作，但是此刻公司产品面临着积压在仓库的风险，这是对公司极为不利的。我经过不断的思考后，写出了我的年度工作计划，

新年度我拟定三方面的销售人员个人工作计划:

一、实际招商开发操作方面

1、回访完毕电话跟踪，继续上门洽谈，做好成单、跟单工作。

2、学习招商资料，对3+2+3组合式营销模式领会透彻;抓好例会学习，取长补短，向出业绩的先进员工讨教，及时领会掌握运用别人的先进经验。

3、做好每一天的工作日记，详细记录每一天上市场状况

4、继续回访六县区酒水商，把年前限于时间关系没有回访的三个县区:xx市、x县、x县，回访完毕。在回访的同时，补充完善新的酒水商资料。

二、公司人力资源管理方面

1、努力打造有竞争力的薪酬福利，根据本地社会发展、人才市场及同行业薪酬福利行情，结合公司具体状况，及时调整薪酬成本预算及控制。做好薪酬福利发放工作，及时为贴合条件员工办理社会保险。

2、根据公司此刻的人力资源管理状况，参考先进人力资源管理经验，推陈出新，建立健全公司新的更加适合于公司业务发展的人力资源管理体系。

3、做好公司20xx年人力资源部工作计划规划，协助各部门做好部门人力资源规划。

4、注重工作分析，强化对工作分析成果在实际工作当中的运用，适时作出工作设计，客观科学的设计出公司职位说明书。

5、公司兼职人员也要纳入公司的整体人力资源管理体系。

6、规范公司员工招聘与录用程序，多种途径进行员工招聘(人才市场、本地主流报纸、行业报刊、校园招聘、人才招聘网、本公司网站、内部选拔及介绍);强调实用性，引入多种科学合理且易操作的员工筛选方法(筛选求职简历、专业笔试、结构性面试、半结构性面试、非结构化面试、心理测验、无领导小组讨论、主角扮演、文件筐作业、管理游戏)。

7、把绩效管理作为公司人力资源管理的重心，对绩效工作计划、绩效监控与辅导、绩效考核(目标管理法、平衡计分卡法、标杆超越法、kpi关键绩效指标法)、绩效反馈面谈、绩效改善(卓越绩效标准、六西格玛管理、iso质量管理体系、标杆超越)、绩效结果的运用(可应用于员工招聘、人员调配、奖金分配、员工培训与开发、员工职业生涯规划设计)进行全过程关注与跟踪。

8、将人力资源培训与开发提至公司的战略高度，高度重视培训与开发的决策分析，注重培训资料的实用化、本公司化，落实培训与开发的组织管理。

**拉链销售员月工作计划9**

对于保险销售工作的发展而言3月份的到来意味着产生了新的机遇，尤其是目前自己的销售业绩并不理想的情况下自然需要想办法改善工作中存在的不足，毕竟面对工作中存在的问题唯有认真对待才能够通过自身的努力得以解决，再加上3月份的确在保险市场方面有所变化从而需要提前做好规划，基于这类目的让我在总结过去工作经验的同时也制定了3月份的保险销售计划。

在客户资料的收集与整理方面应该更加用心些才能够获得更多机会，毕竟在保险销售工作中不能仅仅将希望寄托于客户主动上门，很多时候需要自己去寻找并开发客户才能够为自己的销售工作带来效益，实际上主要还是自己在销售工作中不够主动导致身上可以利用的客户资源并不多，这也意味着纵使自身的销售能力再强也很难在有限的客户资源内有所作为，连如此浅显的道理都不明白又怎能奢求在销售工作中有所成就，所以认清自身的不足以后应当在3月份加强客户资料的收集以便于更好地创造机会。

由于对保险业务不够熟悉应当加强对这方面的学习才行，在以往的销售工作中便出现过这类问题导致客户觉得自己不够专业，毕竟若是无法在保险业务的专业度上获得客户的认可则难以被对方信任，正因为没有意识到这种浅显的道理导致在销售工作中的努力方向出现了偏差，事实上若是自己足够用心的`话应当能够体会到保险业务知识对自身销售工作的重要性，因此在3月份的销售工作中应当注重业务知识的学习以便于更好地获得客户的信任。

拜访量不够导致原本就紧张的客户资源很难在保险销售工作中得到有效的利用，考虑到很多客户当场拒绝的缘故是因为对保险业务不够熟悉，或者说是想要观望一段时间从而难以尽快作出答复，所以应当要主动上门拜访并增加拜访次数才能够体现出自己的诚意与对客户的重视程度，在销售行业竞争十分激烈的情况下应当明白客户资源的重要程度并做好相应的拜访工作才行，尤其是目前自己的销售业绩并不理想的情况下应当明白客户的拜访量不够将会造成怎样的影响。

制定的计划对我而言还是应该尽快落实下去才能够有效提升自己的销售业绩，而我在履行保险销售员职责的同时也会加强对自身的要求以便于适应职场变化的形势，希望在制定计划以后能够通过销售工作中的努力弥补以往业绩差造成的遗憾。

**拉链销售员月工作计划10**

在销售这个行业已经做了三年了，x年刚接触这个行业时,在选择客户的问题上走过不少弯路,那是因为对这个行业还不太熟悉,总是选择一些食品行业,但这些企业往往对标签的价格是非常注重的.所以今年不要在选一些只看价格,对质量没要求的客户.没有要求的客户不是好客户。x年销售人员工作计划如下：

一、对销售工作的认识

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，制定出月工作计划和周工作计划。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，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

三、销售与生活兼顾，快乐地工作

1.定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流。

客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更快乐的环境下进行。

2.对于老客户和固定客户，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，学习更多营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯和产品，不断提高自己的能力。以上是我这一年的销售工作计划，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，争取为公司做出自己最大的贡献。

**拉链销售员月工作计划11**

>一，总体思想：

由于是新公司，新行业，新市场。六月份主要以推广为主，以及锻炼业务人员能力，试探市场反应，锁定目标客户，争取完成业务突破。

公司的业务部门，必须一直到所有业务人员都能精通其业务、人心安定、能有危机意识并有效地活动时，才不再做任何变革。

贯彻少数精锐主义，不论精神或体力都须全力投入工作，使工作向高效率、高收益、高分配的方向发展。

>二，总体方向：

以睢宁为主，周边城市为辅，采取多种手段，有针对性的开展业务。

>三，具体安排：

1.推广方法

A，分析市场，对潜在客户进行上门宣传，建立联系，探听对方需求，建立潜在客户档案。

B，利用网络途径，在网络上进行宣传，如各大论坛发帖。

C，利用身边各种资源，进行有效宣传，搜集各方面资料。

2.人员安排

前期两人一组，个别人员一人一组，业务方向可以自己安排，也有由经理指派任务。暂定王玉玺和胡恒伟一组，高晓婷和付亚琼一组。

3．每天下午进行业务汇报，填好客户资料表，及时上报，针对不同客户，制定不同设计方案。

>四，业务方向：

根据我们三大发电系统，前期主要方向放在：小区、工厂、学校、加油站等方面进行上门推广。

>五，业务培训：

1.业务培训做到天天培训，随时培训。有问题及时解决。

2.业务培训包括产品培训和销售技巧培训等。

3.提高每个员工的业务能力及自身的素质。

4.每人每天提一个和业务相关的问题，最好自己解决，大家学习探讨。

5.每人每周1-2条工作建议，多多益善，提高大家主观能动性。

**拉链销售员月工作计划12**

一、任务分配

本月总目标25万，按照公司的要求分摊到每一击分别为：第一击10万;第二击8万;第三击7万，现在店面共有店员四人每一击任务已平均分配到每个人身上，确保合理分配，并激励员工按照每天任务向前赶月目标进度。

二、人员分配

将店铺每天的工作按照员工特点分配，合理利用人力资源。每人每天至少五名试穿顾客，至少成交两单，提高试穿率及成交率。因2月份是春季新款刚上市的时候，我会组织大家背款号了解货品，积极调整陈列，让顾客感到耳目一新。

作为高端品牌服务是不可或缺、重中之重的，在提高人员服务水平，加强服务意识教育的同时，注重员工、销售人员的言、谈、举止等综合素质的提高，更好的全心全意为顾客着想，减少投拆。

三、经营管理

1.加强商品进、销、存的管理，掌握规律，提高商品库存周转率，不积压商品，不断货，使库房商品管理趋于科学化、合理化。

2.因店铺进商场之初没有进行装修及形象设计，希望公司于春节后及时作出升级店面形象的计划，我会积极配合公司做好装修期间一切工作。

3.利用节假日做文章，多做些促进销售的活动，如新品满额赠礼品等吸引顾客眼球的活动。另外因为我们品牌刚进入天津市场，与其它在天津已成熟品牌竞争缺乏竞争力的主要原因之一就是固定的顾客群，建议公司可以做一些鼓励顾客办理会员的优待政策，如入会有赠品等，我们会紧紧抓住有潜力的顾客，发展成为本品牌会员。

4.积极抓住大宗、集团购买的接待工作，做好一人接待，全面协调，让顾客感到热情、贴心的服务。

5.为了保障完成目标所指定的内部管理制度：

1)店铺员工要做到积极维护卖场陈列，新货到店及时熨烫;

2)工作时间电话必须静音，且接听私人电话不得超过3分钟;

3)无论任何班次必须保证门口有门迎，且顾客进店后必须放下手中任何工作接待顾客。

6.为了完成目标业绩需上级领导给予货品与活动方面支持，保证每款不断码及大量赠品支持。

**拉链销售员月工作计划13**

初来公司已经一个月了，对公司的产品已经了解。

四月份可以说真的很差，不光我们公司，还有很多公司都面临这个问题，整体市场都淡，这么说并不是为我的工作开拖，市场淡是一方面，我的工作还是没有做好。

这个月我们的任务没有完成，如果不是出了小单可能还会更差。

我是一个新人，可以找各种理由，推脱自己的责任，但是把工作做好，业绩做好了，那才是真的本事。

下面我总结四月份工作不好的原因一、移动硬盘和本盘行里的价格太乱家家为了出货压得很低，本来硬盘利润就不高这样一来有时候为了抢客户就得平走，所以弄得哪家都不好做。

二、固态硬盘呢，价格比较高，买的人相对来说不会多，但是利润还是很可观的，固态呢这个月没有做好，是我的工作失职。

三、硬盘盒呢，买的人相对来说会更少，利润很大，我们家在这方面产品还是很全的，出的不好就是因为去市场少了。

四月份就这样以不好结束了，五月我会更努力工作的。

五月份我工作计划

一 全面开发新客户，将我们公司的产品全面铺开，特别是行业客户。 (硬盘的价格变动很快，我们总发报价单，这就是跟新客户接触的好机会，可以多聊聊尽量全面的把公司产品推广出去）。

二 维护好老客户，多关注一下老客户的销售情况，给他们多增加点品类，提高一下销售额。（比如我们公司的固态硬盘和硬盘盒，还有新到的三星P3 S3，大盘等产品）

三 市场价格变动要十分的了解和熟悉，这样我们出货的几率就会很大。

四 三星的新产品普遍都认为价格贵不好卖，但是有一点可以肯定我们是独家啊，价格掌握在自己手里，这方面广告效应要做好，不光是行里，行里是有局限性的，如果有媒体能宣传那样更好。

五月份，公司给我们定的计划，我们不只是为了完成，我们应该努力做的更好。

**拉链销售员月工作计划14**

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，在过往的一年我通过努力的工作，也有了极大的收获，但也存在了诸多不足，我个人工作取得成绩不太理想，有些工作做的还不到位，但我有信心也有决心把今年的工作做的更好。希看在新的一年吸取教训，努力进步业务水平，把自己的本职工作做的更好。现制定工作计划如下:

1对于老客户，和潜伏客户，要经常保持联系，碰到节假日的时候送一些祝福留下好印象方便以后开展工作。

2在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道快速开发新客户，积极推广公司产品。

3一周一小结，每月一大结，总结取得了哪些成绩及不足，及时改正并布置新的工作。

4见客户之前要多了解客户的信息和需求，做好充足的预备工作，才更有可能与这个客户合作。

5对所有客户的工作态度都要一样，加强服务意识，尽力进步员工的素质，为公司树立良好的形象，让客户相信我们公司实力，才能更好的完成任务。

6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，才能及时把握员工的思想动态，更好的发挥员工的业务水平。

7为了今年的销售任务，我要协同销售职员开拓思路，更好完成销售任务，尽力为公司创造利润。

8多渠道的按公司要求招聘职工，并对新员工进行培训使其尽快进进工作状态。

9增强自己的综合业务分析能力，学习和把握产品技术知识，更好的应用于实际工作过程中。

10对客户的信息收集、及时记录、定时回访;并及时了解其他同行信息，为公司的决策调整提供信息支持。

11及时耐心地回答用户所提出的题目，尽早让用户顺利使用产品。

12随时完成上级领导交给的临时任务。

13本部分员工将一如既往的团结协作，协调处理本部分计划和执行过程中出现的题目，积极协助领导处理紧急事件和重大事件。

14销售工作已不仅仅是销货到我们的客户方即为结束，还要帮助客户以最短的时间理解使用本公司的产品，帮助客户出货。

以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会尽力解决。解决不了的向领导汇报，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

**拉链销售员月工作计划15**

>一、加强销售技能

磨刀不误砍柴功，在我们做销售的时候销售技巧，技能是非常关键的，如果只知道蛮干，而不知道运用技巧去销售这样是没有多大的效果的，我们也不可能这样做取得好成绩，因此对于员工我们要做好基础技能的培训，加强技能优化，科技发展时代进步，销售技能也在时刻更新，做好更新很重要，当然也要结合实际来，我们的培训是注重实际的而不是理论。

通过优秀员工的自我分享，让其他员工在工作的时候学会新的方法，并且总结出更合适自己工作的方式。

学习分析竞争对手通多了解竞争对手的方法策略来促进自己的进步不断优化公司落后的销售方式，推动销售的发展。

>二、找到精准客户

在销售中有一个非常重要就是客户，找客户的方式也是多种多样的，当然很多客户不一定是我们的精准客户，这需要我们进行选择，我们选择与之相关的客户需要用到很多的社交工具，线下的店铺也会用到。

在线上有的客户会聚集一些聊天平台或者其他地方需要我们分析，怎么去分析这些呢？就要我们员工自己去思考，通过客户推荐客户的方式通过在一些精准客户群体比较多的地方寻找等。我们要找到精准客户，需要把我们的产品定位了解清楚，知道他是针对什么群体的，然后在去考虑客户性别，年龄，文化程度等找到合适的消费群体，这样的客户相对来说要准确，也容易成交，这样的客户才是我们需要的，可以节省我们很多时间提高成交的可能。

>三、拥有优质的服务，上乘的产品吸引客户

在做销售的时候我们的服务一样也不能够落下，现在做销售的不只是在做产品，更是在做服务，这需要我们在销售的过程中提供好的服务来让客户满意，达到想要的结果。

在销售的时候我们可以做好礼貌，比如客户来到我们店铺的时候一声问候，尊重客户，客户有需要的时候给客户提供推荐服务，让客户满意。

在销售产品的时候对于客户的问题及时解决，在客户购买后我们一样要重视售后的服务工作，及时的把售后问题解决完，让客户没有后顾之忧这也是我们工作是应该做的。

当然好的产品才是关键，如果质量不过关，再好的服务也是免谈，让客户没有后顾之忧严格把关产品的质量，做好产品的销售才是我们应该做的。

用真诚去赢得客户的认同，用良好的服务态度提供给客户，让客户满意，在工作的时候为客户着想，站在客户的角度考虑问题，不为了销售而销售，做好本职工作，尊重客户。

十月是新的开始，也是再次拼搏，争取用新的计划，在十月取得好成绩，淡然有需要改掉动的会及时修正。

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！