# 后厨下周工作计划8篇

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2024-05-14

*工作计划可以帮助我们更好地分配工作优先级，确保未来的重要任务得到及时处理，有一个有条理的工作计划可以提高我们的工作效能和竞争力，下面是小编为您分享的后厨下周工作计划8篇，感谢您的参阅。一、认真抓好保洁组的整体素质建设加强员工的思想教育工作，...*

工作计划可以帮助我们更好地分配工作优先级，确保未来的重要任务得到及时处理，有一个有条理的工作计划可以提高我们的工作效能和竞争力，下面是小编为您分享的后厨下周工作计划8篇，感谢您的参阅。

一、认真抓好保洁组的整体素质建设

加强员工的思想教育工作，让每位员工都能认识到“某某是我家”、“我们大家是一个整体”、“保洁的荣辱就是我们大家的荣辱”。狠抓员工的服务意识，树立“业主至上、服务第一”、让每位员工在服务中都能设身处地的为住户着想——“想住户之所想，忧住户之所忧”，让住户深刻的感受到家的温馨。同时我们还着力开展一些专业技能知识的学习，因为只有在不断的学习进取中才能力求发展。

二、进一步建全了保洁组的各项规章制度

以相关的规章来严格规范每位员工的日常工作、行为准则，做到“定人定岗，责任到人”让每位员工都能认识到自己的不足之处，并积极寻求改进。

三、推出“定点服务”方案

从实行“定点服务”以来，保洁组通过自己的不断努力，在管理处的具体要求提供定点服务，进一步拉近了住户与我们的距离。

四、配合某某完成各项服务工作

坚持配合管理处下达的各项指令使保洁服务能顺利完成，为入驻住户提供清洁的环境，始终把事情做细，确保住房能顺利交接。

五、逐步规范保洁清洁用品的管理

为响应大洋公司的节能降耗号召，保洁组根据自身的实际情况采取了在每天的工作中对各设备勤检查多清理，从而减少因设备保养不到位引起的报修;每位保洁员要做到人走灯灭，不用水时要及时关水龙头，从一点一滴的小事做起，尽可能为大洋公司节约开支。

六、注意安全事故的防范与意识的培训

在管理处的组织下进行了消防安全知识的培训与考核，在动基部维修员工的指导下对各电器的正确使用的讲解，使每位员工对危险的防范意识有了进一步的提高。

七、各员工入驻小区住户卫生的规范管理

为了使入住的每一个住户都有一个良好的生活环境，保洁组对各楼层卫生进行了督促监管。确保空房不污染，其他楼层垃圾随时清理，无乱贴乱画现象。

八、与物管处一起完成内部检查工作

为了更好的迎接大洋造船主管部门的检查，保洁员工对各处环节进行了的细致清洁保养工作。确保楼层各处无蛛网、蚊蝇、金属设备无污迹透迹，死角无垃圾等，其次对各岗位记录进行了整理，对不足之处进行了补加。

回顾一年的工作实践我们在各方面比前一年都有所改进，然而面对甲方对我们专业化技能要求的不断提高，我们仍存在大量的不足之处，主要表现在以下几个方面：

进行彻底清洁，为日后工作中可能造成的工作失误留下了隐患，我们还要在日后的工作中不断学习，努力丰富自己的知识面为日后工作的顺利展开铺好路。

忙碌时间总是做得最快，随着这段时间的工作结束，我们人事的工作也开始进入稳步阶段。作为人事部的一员，我也要开始努力的提升自己的工作能力，调整自己的状态，让工作能顺利的完成。

回忆这一周的工作情况，我对自己的工作也有许多的想法。有不少提升的方面，但是不足的方面也依旧显眼，要做好这份工作，我还必须要好好的加强自己。为此，我对这周的个工作总结和对下周的工作的计划记录如下：

一、工作情况

在这周的工作中，我依旧保持着专心且负责的态度去面对自己的工作的。在这周，我整理了新老员工的员工资料，完善了公司员工的部分资料，并对资料欠缺的同事及时的做好提醒工作，并补充完备。对公司的器材和各种费用也做了检查与总结，结束了基本的日常工作。

这段时间，我还坚持对员工健康的检查和管理，增加了对卫生健康的管理职责条例。要求员工每天坚持搞好个人与环境卫生，对个人座位的环境坚持打扫，谨记个人的健康卫生。并对员工健康情况做好记录，保证公司员工的健康和安全。

此外，我还招聘了新员工x名，在进行了严格仔细的面试之后，我们也紧接着安排了培训工作。x名新员工完成了基本的公司规定学习后，都由各部门的负责人分别带领教导。

二、个人的体会

目前的情况看来，因为前段时间的情况，公司对人才的缺乏依旧很严重。但是作为人事，我不能仅仅只管招聘，对员工的管理，以及对企业团队健康和卫生问题的管理现在也一样是重中之重！

尽管这些工作都非常的繁琐，但是只有坚持了这些，才能安全，圆满的度过这段时间的工作。

三、下周的计划

漫长的假期结束，我也发现不少的同事都带来了一些坏习惯，或是没能将心态回到工作中来。为此，在下周的工作中，我要更加加强管理力度，并保持好公司良好的环境。

在下周，我继续做好日常的基本工作，还要准备好对部分员工的工作情况考核。并且监督员工对卫生环境的要求，保持公司的良好工作环境等。

目前的工作受到不少限制，但是我还是要做足准备，这样才能在需要的时候及时的做出反应。

一、本周总结

这一周的事情并不是太多，也是如往常一样，做好账目，做好财务的报表，一些单据的核对，收支情况的审核，还有打款的工作，我都是认真的去核对清楚，然后再做的，也是没有出现什么差错，我清楚在财务上面，哪怕是一个小数点的错误，那么可能造成的损失也是很大的，甚至会出现一些我无法承担的后果，所以每件事情，我都是认真做好，然后反复的审核，也是会和同事相互的去复核，避免犯错，一周的工作并不是特别的多，但我也是积极做好，既然在这个职位上，那么就要做得出色，这是我该有的素质，同时，这周我也是做了一些之前不是那么经常处理的事务，也是让我的经验得到了增长，对于财务有了更多的理解，我想在以后的财务工作里面，也是会有帮助的。

二、下周计划

一周的财务工作，只有有条理的做好了计划，也是能让我更清楚自己要做的事情，而不单单只是每日的忙碌，那样不清晰，不明白自己要干的事情，也是容易做的糊里糊涂的，所以我也是对于下周要做的事情要做好一个计划，下周日常的财务工作也是要认真的去做好，同时也是有一次部门的培训要来参加，是请了同行公司的知名财务人士来给我们培训，我也是要认真的来听，去做好笔记，本来我的水平并不是特别的高，只是我努力认真，没有怎么犯错，但是想要进步，也是要多去了解别人怎么做事情，自己和优秀人员之间差距是怎么样的，那样才更有前进的动力，还有就是下周也是要做好领导之前要求要交的财务报表，给到数据给领导，来确认公司的一些情况。一周的时间不长，但是要做的事情还是蛮多的，我也是要一一的去做好。

通过总结，还有去做好计划，能让我的工作更有目的性，同时也是清楚自己有哪些方面是不足的，要在以后一一的去改进，只有自己的经验更加的丰富，自己懂得更多，那么自己财务的工作也是能做得更好一些，以后如果也是有晋升的一个机会，自己也是更加的有准备，有信心去争取。

一；对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

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；这周对自己有以下要求

1：要增加？个以上的新客户，还要有？到？个潜在客户。

2：周末小结，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。

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：要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，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。

一、认真开展市场调查

为确保筹建工作的顺利进行，公司筹备组在成立伊始就认真开展市场调查，根据省保监局和总公司、省分公司的要求，筹备组结合市场情况和自身工作实际，制定了筹建日程安排表，将筹建工作细化到每一个工作日，并在公司职场的选址、装修以及筹备经费的预算、机构设置和人员招聘、培训等工作均提出了详细的工作计划和实施方案，做到筹备工作目标明确，措施具体，协调一致，落实到位。并在此基础上制定了筹建方案和未来中心支公司发展的总体经营思路和目标。用以指导整个筹建工作的正常开展。在筹备组的努力下，公司的筹建工作得到了社会各方的关心和支持，由于各项计划、措施安排得当，公司于7月15日顺利一次性通过保监局的验收并于7月28日批准开业。

二、紧紧抓住“第一要务”，牢固树立发展意识。

公司从筹建伊始就将发展的观念深入到每位热爱保险加盟公司的员工心中。对于新进入xx市保险市场的新公司，如何在激烈、甚至无情的市场竞争中占有一席之地，并实现超常规、跨越式的发展，是摆在我们每一位员工面前的当务之急，公司领导班子统一思想，以省公司发展思路作为我们切入市场的指导思想，多次召开员工会议，统一思想，集思广益，大家群策群力，出点子想办法，细分、研究市场，一旦找准突破口后便制定详细周密攻关计划，领导班子靠前指挥，打好每一个攻坚战。在发展直销业务和个人代理业务的同时，中支公司总经理室还十分重视业务发展渠道的建设，通过积极努力，我司在较短的时间内就与中国银行、中国建设银行、中国工商银行、中国农业银行、中国农业发展银行、浦发银行等签定了兼业代理合作协议，为今后的银行代理业务的全面快速发展奠定了良好的基础。

三、坚持“两手抓，两手都要硬”的原则，使公司管理与发展齐头并进

管理是企业永恒的主题，制度是管理到位的保证。成功的企业源自卓越的管理，卓越的管理源于优异的制度。为了保证中支公司开业后，各项工作能够有条不紊的开展，做到有章可循，在筹建期间我们就对总、省公司制定的《内控制度》进行了细化，并结合当地具体情况制定了一系列管理制度，并以“集约化经营、规范化管理、程序化运行、标准化运作、优质化服务、制度化建设”的管理模式搭建管理平台，牢固树立“管理无小事，管理就是生产力”思想，正确处理好加快发展与加强企业管理的矛盾，提出了向管理要效益的口号，全体员工上下一致，充分发挥了每个人的主观能动性，认真执行各项政策法规和业务流程，公司在狠抓市场发展、开拓的同时，也积极做好员工的队伍建设、管理、培训工作，从政治思想素质及业务技能等多方面入手，努力提高每个员工爱岗敬业的主人翁思想，在培训中使他们充分了解xx财险保险的条款体系，市场战略方针，企业文化精神，业务发展思路等，20xx年，我们共举办各类业务培训十余次，通过集中培训，分散指导，提高了队伍整体素质、业务水平及风险防范管控意识，使公司在发展中不断充实、提高、完善整个队伍的综合素质，为公司可持续健康发展打下了坚实的基础。公司自成立以来，实现签单保费700万元。

四、明确公司经营理念，建立健全规章制度

（一）秉承集团公司“双成”理念，发展独具特色的xx财险文化

公司一直以集团公司“成己为人、成人达己”的文化理念为依托。在双成企业文化的指引下，开展各项丰富多彩的活动，打造家文化，举办月生日会，让员工真实感受到xx财险独有的双成文化。

（二）建立健全规章制度，加强内控管理

围绕省公司相关要求，结合保监局标准，对省公司下发制度进行了分类归档；对业务流程和服务规范进行完善；对日常行政办公管理、员工行为等方面进行建章立制，建立起开业后的公司会议流程、公文、印章以及职场管理制度；对公司现有固定资产进行编码登记，建立了各类台账。

我司根据省公司下发的文件精神，制定相关制度，有关的制度全面涵盖了人力资源管理、行政办公管理、财务会计管理、业务销售管理、承保管理、理赔管理、客户服务管理等多个方面，为规范公司经营活动打下了基础。

（三）加强人力资源管理，合理搭建组织架构

1、科学合理搭建了公司组织架构。我司严格按照省公司初始化设置要求初步搭建了组织架构，目前共设立人事/行政/合规部、财务会计部、业管/客服部、互动业务部、银行保险部、营销业务部、业务一部、业务二部、业务三部、业务四部共10个部门。

2、规范了用工与薪酬管理。

按照省公司“三定”文件中有关的定编、定岗、定薪要求，我司人员未出现超编，薪酬管理合理、有效，由于xx当地五险合一的实际，未能按照省公司要求对在编员工社保进行行业统筹，经过努力，我司在当地办理所有在编员工五险一金。

（四）加强团队建设，提高员工综合素质

按照省公司人力资源管理相关规定，坚持德才兼备原则，积极做好业务团队的人员配备，精心选择有一定专业工作经验、有敬业精神和团队合作精神、有学习能力的人员管理业务团队，同时健全公司培训体系，加强员工培训教育，不断提高员工的业务素质和岗位技能切实增强公司凝聚力和执行力，形成公司的核心竞争力。

（五）大力发展非车险业务

20xx年，在省公司领导的大力支持和关怀下，我司成功开办船舶险，成为安徽省唯一一家开办船舶险业务的公司，同时，在总、分公司“两金一银”发展战略的指引下，我司除大力抢夺“金牌”业务，同时也大力的发展企业法人业务，把银牌当作金牌来打造，积极参与了奇瑞汽车、海螺集团、电厂等招标项目，并取得阶段性地成绩。

（六）积极稳健地推动互动业务的发展

互动业务是集团发展的战略决策，取决于产寿险公司之间的协调和配合。目前，我司成立不久，互动各方面的工作刚刚起步，无论在内部管理，还是市场拓展等方面，工作压力都很重。我们一定要本着“产寿一体化、集团内一家人”的理念和“互信、理解、支持”的态度，与寿险公司保持互助合作的关系。我司互动业务从一穷二白起步，逐步发展到现在的七大互动出单点，积极推进寿代产业务。20xx年，寿险各部门和支公司累计实收保费73万元，作为起步晚的xx中支，取得这样的成绩和我司总经理室的正确领导，互动部全体员工的共同努力是密不可分的。。

（七）大力开展三县工作

目前，三县工作在积极争取之中，经过努力，已和xx县租赁房屋协议签订，xx县20xx年即可开业。同时在南陵和xx积极寻找合适的房源，为三县发展奠定基础。

（八）牢固树立服务意识

无论在承保出单还在理赔服务上，我司的服务都得到了客户的称赞。在工作始终，我司牢固树立服务意识，本着一切为客户服务，全心全意为客户服务的意识。

五、存在的问题和不足

1、员工思想统一问题，未完全统一到xx财的文化之下。

2、面对强大的市场竞争压力，有的同志出现畏难情绪，少部分员工有思想惰性，缺乏市场发展前瞻性，主动出击少，被动挨打的多。造成了少部分业务的流失。

3、三县发展偏缓慢，目前只有xx县房屋租赁合同签订。

4、业务尚大飞跃，我司未完成省公司下达的20xx年的任务指标。

以上可以看出，20xx年，xx中支在省分公司各级领导及全体同仁的关心支持下，完成了筹建工作并顺利开业，在业务的发展上也取得了一定的成绩，占领了一定的市场份额，在此基础上，公司总结20xx年的工作经验并结合地区的实际情况，制定如下工作计划：

一、进一步统一思想，坚定必胜信心

我公司人员来自各家保险公司及业外，各自的理念有所不同，但都是为打造“鼎级集团、一流财险”的xx财险的大前提而奋斗，这就需要我们要打破原有的观念，统一思想，实事求是。公司开业以来，市场业务快速攀升，这来自于公司卓越的品牌、和谐的文化、先进的平台、一流的团队，公司从稳定期、磨合期、成长期遇到各种困难，包括行业间诋毁的声音，这就需要全体同仁抱着必胜的信念，团结一致向前走，着力打造优质的营销方式和高水平的后援团队，用实际行动应对市场。

二、加快业务发展，提高市场占有率，做大做强xx财险品牌

20xx年，我司力争完成省公司下达的2300万保费，赔付率控制在63%以下，应收保费占比3%，费用占比31%，力争在20xx年底达到有效人员100人。

计划从以下几个方面去实施完成：1、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点，20xx年在车险业务上要巩固老的客户，争取新客户，侧重点在发展车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。2、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企业，对效益好，风险低的企业要重点公关，与企业建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在20xx年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。3、积极做好与银行的代理业务工作。20xx年我司经过积极地努力已与中国银行、中国建设银行、中国工商银行、中国农业银行、中国农业发展银行、浦发银行等签定了兼业代理合作协议，20xx年要集中精力与各大银行加强业务上的沟通联系，让银行充分地了解xx财险的品牌及优势，争取加大银行在代理业务上对我司的支持与政策倾斜力度，力求在银行代理业务上的新突破，实现险种结构调整的战略目标，为公司实现效益最大化奠定良好的基础。4、加大船舶险业务发展，20xx年11月底，我司顺利开通船舶险业务，20xx年要集中力量发展船舶险业务，争取把船舶险做成xx中支的金牌业务。

三、加强客户服务工作，提高风险管控能力

（一）加强业管工作，构建优质、规范的承保服务体系。

承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是公司生存的基础保障。因此，在20xx年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

1、对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。

2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。

3、建立健全重大标的业务和特殊风险业务的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据业务的风险情况，执行有关分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。

4、强化承保、核保规范，严格执行条款、费率体系，熟练掌握新核心业务系统的操作，对中支所属的承保、核保人员进行全面、系统的培训，以提高他们的综合业务技能和素质，为公司业务发展提供良好的保障。

（二）提高客户服务工作质量，建设一流的客户服务平台

随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。经过20xx年的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的.重要性将尤其突出，因此，xx中支在20xx年里将严格规范客服工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。

1、加强承保、理赔人员培训，提高承保、理赔人员综合技能素质，严格奉行“热情、周到、优质、高效”的服务宗旨，坚持“主动、迅速、准确、合理”的原则，严格按照岗位职责和业务操作实务流程的规定作好出单、查勘定损、条款解释、理赔投诉等各项工作。

2、提高xx中支查勘人员的整体素质，切实提高查勘、定损理赔质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。

3、在20xx年完成三县和城北、城南支公司的布点工作

目前我司积极在三县开拓工作，计划在20xx年建成城北、城南和三县支公司，至此，全市的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险服务。

四、夯实互动工作，促进寿代产业务的进一步发展

20xx年，我司互动业务累计实收保费73万元，其中xx支寿代产业务13万，开发区12万，xx县13万，可以看出，xx地区互动业务已有相当起色。20xx年是我司业务大发展年，要进一步夯实互动业务，促进寿代产业务的发展，表现在在寿险网点布设我司网点，逐步形成互动业务点、线、面相结合，多层次、全方位的发展。

在新的一年里，虽然市场的竞争将更加激烈，但有省公司的正确领导，xx中支将开拓思路，奋力进取，去创造新的业绩，为做大做强公司保险事业而奋斗。

一、上周工作完成情况(20xx.8.13-20xx.8.19)

现场工作计划：

1、 制作c楼垃圾房的篦子。已完成

2、 完成辖区所有电气设备和开关的合格证张贴工作。已完成 小区运行维修计划：

1、完成宾馆房间漏电保护器的检验及张贴合格证工作。已完成

2、维修第一会议室北侧墙面，将壁纸揭掉墙面刮白。已完成 1、3号楼1层卫生间墙砖维修。已完成

小区维保组工作计划：

1、完成厨房及公共区域的漏电保护器检验就张贴合格证工作。已完成

1、小区职工餐厅墙面打磨，粉刷。已完成

二、下周工作计划(20xx.8.20-20xx.8.26)

现场工作计划：

1、 a楼修复损坏的灯管和电扇。

2、 给水厂新安装的臭氧机和水泵接正式电源。

小区运行维修计划：

1、处理制冷机房过墙管漏水及刮腻子。

2、落实4号楼库房标签粘贴。

小区维保组工作计划：

1、小区厨房配电箱改造。

2、更换小区各楼道顶板。

一、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、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。

3.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。

4.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。

5、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。

6.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。

7.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。

8.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。

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、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。

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。

二、销售与生活兼顾，快乐地工作

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。

业务员周工作计划三：业务员周工作计划表（518字）

业务员每天的工作都是按计划进行的,这是非常必要的.优秀的业务员都擅于对自己的销售工作做计划,做到忙而不乱,对于业务员工作计划的安排,是销售经理应该主抓的工作,要想团队有战斗力,必须每个人都清楚自己的计划,并能有条理的执行.

1.业务员每天早晨开早会.

2.每三天对自己的销售工作做总结,并罗列下一步将进行的工作.

3.每周做一次销售情况分析,找出问题,互相讨论,并参加一次销售培训.

星期一.走访所有重点终端客户,并填报走访记录,每月不得少于1次,并将发现问题上报区域经理.

星期二.走访次重点终端客户,了解市场情况,每月不得少于3次,每次不得少于10家,并填报市场调查记录,上报区域经理.

星期三.与重点终端客户理货员或兼职促销人员电话联系业务,督促经销商送货(做到每3天联系1次,并做好电话记录).

星期四.每天登记经销商的库存与销售报表1次,并每5天向公司汇报一次.

星期五.每旬与经销商分析一次市场形势,检查资金到位情况,制定发货计划,上报公司销售内勤,并抄报区域经理.

星期六.每月编写当月工作总结及市场情况以及销售计划汇总报告,上报区域经理.

星期日.及时处理质量问题,分管区域市场质量投诉必须在8小时内进行处理,并以书面形式上报公司销售内勤.

营销工作如逆水行舟，不进则退。紧张繁忙的本周即将过去，新的挑战又在眼前。记得初来本公司时，由于行业的区别，及工作性质的不同，确实有过束手无策，好在有同事的帮忙，使我以最快的速度熟悉了业务流程，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路和一定的了解，公司在不断改革，订立了新的规定，特别在营销业务方面，作为公司一名营销人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。以下是我下周的工作计划：

1、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

2、在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道获得更多客户信息，加大客户拜访量。

3、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相结合。

4、销售目标制定，在下周我的目标销售业绩是xxxx，增加xx个有意向客户，把xx地区全部拜访完。对于目前手上现有的意向客户进行跟进，努力达到目标销售额。还要多回访老客户及加大量拜访新客户，意向客户要达到xx家。应当加大意向客户的跟进拜访，争取能在招标过程中更有优势。加大冲刺力度，对已有的意向客户要不断拜访，增进关系。要在下周完成大部分销售业绩。对已有客户进行筛选。同时处理好客户关系。

5、增强责任感、增强服务意识、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。

6、制订学习计划。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。专业知识、综合能力、都是我需要掌握的内容。

长期的进修计划：在现代社会，驾照已经成为每个人必不可少的一项技能，而且目前的工作中也是不可少的一项能力，所以我希望在工作空闲时间能够将这一项技能学会，拿到驾照。xx证书对于我将来的工作和生活都有一定的帮助。因为从学校毕业没有多久，很多专业知识都还有一定的认识，所以我希望在工作空闲时间能够多看一些这方面的书籍，争取能够通过基础考试。

以上是我下周的营销工作计划，可能还很不成熟，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望未来，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢得机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

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！