# 【市场销售员工第三季度工作计划】市场销售员工第三季度工作计划

来源：网络 作者：雨后彩虹 更新时间：2024-12-11

*销售工作挑战大，灵活性强。以下是本站为您准备的“市场销售员工第三季度工作计划”，供您参考，希望对您有帮助。　  我负责的是外省市场,根据公司分解的任务,明年销售总量200万,新开发县级客户20~25个,其中大部分精力放在中等客...*

       销售工作挑战大，灵活性强。以下是本站为您准备的“市场销售员工第三季度工作计划”，供您参考，希望对您有帮助。

　  我负责的是外省市场,根据公司分解的任务,明年销售总量200万,新开发县级客户20~25个,其中大部分精力放在中等客户这块,一年零售卖10万左右客户是我的重点目标，针对这类客户,首次进货必须达到3万以上，对于还兼有批发能力的客户首次进货必须达到5万，力争在八月份之前客户量达到10个，下面是计划的分解和实施.

　　1：每个月要增加2个以上的新客户，还要有2~3个意向客户,给下个月工作做好基础工作.

　　2：一周一小结，每月一大结，及时的调整自己的心态,杜绝自己的惰性,时时记住去年留下的教训.

　　3：一天拜访量至少20家以上，见客户之前保持积极心态，认真的走访每一家，做到尽职尽责.

　　4：对所有客户的工作态度都要一样，不能遇到软弱的客户我就强势，遇到强势的经销商就低三下四,都要镇定以对,坚定我们公司原则,我们是厂家，坚定自己的立场.

　　5：在维护老客户这块，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，秉着诚信，让客户从真正意义上的相信我们，让他们心里在实际意义上的合作伙伴到朋友，我这块我去年我做的太不够了，平时缺少沟通，纯属合作伙伴性质，以至于真正需要他们时都不给予帮忙.

　　6：自信是非常重要的。见到稍微大点的客户，自己由心的感觉到恐慌,畏惧心里。遇事学会沉着冷静，慢慢学会独立，不要遇到点小事就想到主任。能自己完成的坚决自己完成，自己不能完成的尽量和同时沟通探讨，让自己能够在真正意义上的成长.

　　7：经常保持和公司其他同事要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，更多的是要和其他办事处做的好的同事,虚心向他们学习好的方面,多了解其他同事的业务技巧等方面，不形成只和本办事处人打电话就闲聊.

　　8：心态，每天保持积极向上的心态，用最好的精神面貌去面对每一个客户。遇到挫折和小打击应该及时调整，杜绝消极，悲观态度，做到真正意义上的销售人员应该具备的心里承受能力，正所谓的概率论，拜访的数量多了总存在我们的客户.

　　9：为了今年的销售任务，我要努力争取在8月份之前开发出10个客户，以保证每个月固定的应有量，为下半年打好牢固的基础，以至于不会造成去年那局势，别人搞活动，我这边没客户，只能眼睁睁的看着别人搞的热火朝天，自己却不知道去干什么.

　　以上就是我这季度的工作计划，在实际的工作中,肯定会有各种各样的困难，我会努力克服困难，遇到问题多像同事探讨、沟通，不过现实来说，我现在身上有着太多的不足之处，需要领导和同事多多指出，我会用最快的速度改正，新的一年我们做自己的联利，我相信自己能够有着更好的发展，不过前景才是最重要的，我相信自己能够做到最好，这也是我应该做好的。

　　>

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找