# 业务部门年度工作计划模板(十五篇)

作者：梦里寻梅 更新时间：2025-01-15

*业务部门年度工作计划一1、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...*

**业务部门年度工作计划一**

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。

第二、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\*\*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，中支在\*\*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、建立健全语音服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多的客户全面了解公司语音服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意化。

2、加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，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接、报案、查勘定损、条款解释、理赔投诉等各项工作。

3、以中心支公司为中心，专、兼职并行，建立一个覆盖全区的查勘、定损网点，初期由中支设立专职查勘定损人员3名，同时搭配非专职人员共同查勘，以提高中支业务人员的整体素质，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。

4、在\*\*年6月之前完成营销服务部、yy营销服务部两个服务机构的下延工作，至此，全区的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险售后服务。

第三、加快业务发展，提高市场占有率，做大做强公司保险品牌。

根据\*\*年中支保费收入\*万元为依据，其中各险种的占比为：机动车辆险85%，非车险10%，人意险5%。\*\*年度，中心支公司拟定业务发展工作计划为实现全年保费收入\*万元，各险种比例计划为机动车辆险75%，非车险15%，人意险10%，计划的实现将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，\*\*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\*\*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。\*\*年10月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、福建兴业银行等签定了兼业代理合作协议，\*\*年要集中精力与各大银行加强业务上的沟通联系，让银行充分地了解中华保险的品牌及优势，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，为公司实现效益化奠定良好的基础。

今年，虽然受金融风暴经济方面还是有所影响的，虽然市场的竞争将更加激烈，但有省公司的正确领导，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。

**业务部门年度工作计划二**

在这xx年的一年里，凭借前几年的蓄势，已具备步入了快车道，为实现了稳步的效益增长，以崭新姿态展现在客户面前，一个更具朝气和活力的、车间完善后，管理水平必将大幅度提高，这不仅仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大的内在要求。对于各部门来说，全面提升管理水平，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司20xx年的总体经营管理目标，厂部特制订20xx年工作计划如下。

一、根据本年度工作情况与存在不足，结合目前公司发展状况和今后趋势，人力资源计划从九个方面开展20xx年度的工作

1、进一步完善公司的组织架构，确定和区分每个职能部门的权责，争取做到组织架构的科学适用，三年不再做大的调整，保证公司的运营在既有的组织架构中运行。

2、完成公司各部门各职位的工作分析，为人才招募与评定薪资、绩效考核提供科学依据；

3、完成日常人力资源招聘与配置

4、推行薪酬管理，完善员工薪资结构，实行科学公平的薪酬制度；

5、充分考虑员工福利，做好员工激励工作，建立内部升迁制度，做好员工职业生涯规划，培养雇员主人翁精神和献身精神，增强企业凝聚力。

6、在现有绩效考核制度基础上，参考先进企业的绩效考评办法，实现绩效评价体系的完善与正常运行，并保证与薪资挂钩。从而提高绩效考核的性、有效性

7、大力加强员工岗位知识、技能和素质培训，加大内部人才开发力度。

8、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和-谐、融洽的企业内部关系。集思广益，为企业发展服务。

9、做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。既保障员工合法权益，又维护公司的形象和根本利益。

二、增加人员配置

（1）前台：前台增加至3名，分管不同区域。

（2）车间管理人员：车间行政主管1人、技术主管1人、所需机电维修组长约3名。

三、强化人员素质培训

春节前完成对各区域所需人员的招聘和培训，使20xx年新的管理制度实施过程中人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用基层管理人员，切勿滥竽充数。

四、加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。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管理的工作。

五、加强市场调研

以业务部提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人（兼职）对各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，为公司在各区域开拓新的市场方面作好参谋。

六、品牌推广

1、为进一步打响品牌，扩大市场占有率，20xx年乘公司车间乘改建的东风，初步考虑以宣传和扩大品牌，创造更大市场空间，从而为实现奠定坚实的市场基础上更上一层楼。

2、进一步做好内部管理及宣传工作。在各个现场制作和安装宣传条幅或广告牌，现场展示企业实力；及时制作企业新的业绩和宣传资料

3、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和企业文化内涵，给每一位与我厂人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对有更清晰和深层次的认识。

**业务部门年度工作计划三**

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。考虑地广人多，交通涌堵，预约时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，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。

二、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。

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。

**业务部门年度工作计划四**

一.产品市场分析

1。广告光源一向是外贸的主推方向，灯帘、灯条、灯管、模组、超薄灯箱都比较有优势，很多的产品的价格已经比之前的低了很多。今后还需要多做一些产品优势的比较文档，产品案例分许与应用，让客户更加了解我们的产品。

2。商业照明灯具由于价格比较高，很多国外客户基本不能理解。但还是需要更多的了解产品，多做优势比较文档，寻找优质高端客户。

3。高端产品就需要寻找优质客户。目标客户定位在美国、迪拜、日本等国家。用心运用不一样的搜索引擎寻找客户，不能只依靠阿里巴巴。

二.对日后工作的安排

1。在开发客户这方面，可适当的改变策略，增加在免费平台上和商业网站上发布供应信息;参加一些展会;尝试用国外的本地搜索引擎。以寻找目标市场的商业网站、行业协会网站、商会网站及产品专业网站为方向，了解并联系目标市场知名度高销售网络庞大的进口商。

2。在和客户沟通这方面，很重要的一点是确保带给给客户的信息是正确并能到达的的。当客户没下单前，了解客户的性质(是中间商还是最终使用者)，到达知己知彼。在客户下单后，需及时向客户汇报交期，询问是否仍有询价。

3。发货后，可在客户收到货一周后追踪产品的质量反馈，如有问题，首先要明确自我对于这个事件的态度，同时要及时帮客户解决问题，

4。在追踪客户这方面，适时发邮件向客户问候并询问是否有采购计划，每次追踪问候都需不一样，换个方式问。备忘客户的一些重大节日和生日，在这些有纪念好处的日子里送上自我的一份祝福，给客户心底留下一个亲切的印象。

三.20\_\_销售目标

明年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子，争取2~3个大订单，向年销售额60万进军。根据自我制定的任务，把任务根据具体状况分解到每个季度、每月、每周、每日，在不断归纳总结吸取教训的基础上提高销售业绩。

1。年销售目标：60万。

2。月销售目标：5万。

①现有已成交客户8个，争取明年争取更多的订单，保证成交量在10万以上;

②优化\_\_网站，收更多的询盘，用心跟进客户，争取成交量在10万以上;

③搜索引擎营销，比如google，bing等国际搜索引擎上的搜索，争取成交量在10万以上;④国际展会、交流会，提前做好宣传资料及产品报价资料的详尽文件图片，寻找更多的客户;⑤重点参考之前成功案例分析有效的营销途径和方式方法。

四.明年对自我有以下要求

1。做好每一天的工作记录，避免遗忘重要事项。做好客户的跟踪，对客户的联系进度及时记录，对以往与客户相互间发送的技术及报价资料要归类整理好，以便随时联系。与外贸的同事一齐总结，周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。2。接触客户之前要多查、了解顾客所在的公司的主要产品，不要千篇一律的回复邮件。以便决定客户的需要和问题，然后针对顾客的需要和问题，提出建设性的意见。如提出能够增加顾客销售量或能够使顾客节省费用、增加利润的方法。向客户做出建设性意见，会更有利于赢得客户的好感，这样能够给客户留下良好的印象，有利于长期接触。了解市场需求，客户需求，争取“按照客户需要带给定制服务”

3。对客户不能有隐瞒和欺骗，这样才会有长远的客户。在有些问题上你和客户是一致的。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。客户遇到问题，不能置之不理必须要尽全力帮忙他们解决。要先做人再做生意，先卖信誉后卖产品，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

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，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，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。

**业务部门年度工作计划五**

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。

通过xx年各项工作开展情况的总结，我充分认识到了自身存在的不足，总结当前及今后广告创收工作存在的实际问题，我计划xx年做到如下几点：

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。

**业务部门年度工作计划六**

业务部工作的总体规划目标、各部门对业务部的支持与相互协调、业务人员的培训与工作交流 工作目标、日常工作管理、来同步公司的发展方向，完成下半年的任务为实现这些目标现制订如下工作计划草案：

1、总体规划

2、业务部和公司各部门间的相互支持与协调

3、业务人员的 培训与工作交流,

4、工作目标

5、日常工作管理

6、业务拓展方向

一、总体规划目标

通过下半年的时间，实现并拥有一个业务人员相对稳定、业务知识技能熟练、有凝聚力、有激情、战斗力强的队伍;同时准客户及客户积累量明显上升、初定每个业务员业绩目标为20万/月(最低考核业绩10万/月)，并且每月有所递增。

二、业务部和公司各部门间的相互支持与协调

业务部是一个公司不可缺少的核心部门，在竞争激烈的商业社会业务部门显得尤为重要。而业务部整体规划及目标的实现，离不开公司各级领导、各部门、公司各位同仁的鼎力支持和相互协调，团结就是力量!公司各部门工作的相互协调需要在各部门提出来后可以通过会议，征得总经理的书面或口头确认后明确下来等等。规范部门相互间的办事流程，让具体事件落实到人。为了完成任务，或多或少都会出现部门之间的工作步骤不一致现象，如何避免此类现象的出现，和尽量减少因此产生的不良后果，是业务部门工作的一个重点。做好了与兄弟部门间的合作以及与客户之间的联系。如此良性运转最终能使业务部与公司各部门、公司客户运作高效协调;极大地提高公司在市场中团结作战的能力

三、业务人员的培训与工作交流。

为了提高产品知识、业务技能、加强同事之间的业务交流工作、可行且行之有效的培训、学习交流的方式方法。具体如下(两小点)：

1， 每周三下午或晚上对业务员进行产品知识培训，授课人由对公司产品识非常熟的老业务员及有这方面技能的同事主讲.，以此提升业务员的产品知识。

2，以列会的形式组织业务人员进行业务技能交流和成功案例分享，博众家之所长从中提高自己的业务能力;同时进行每周工作总结报告。

四、工作目标

业务部全体人员每天上班必须明确自己今天的工作目标，有质有量完成今天工作;(内贸业务员工作职责)同时作好明天的工作计划。每周末对自己该周的工作进行总结，写好每周总结报表告呈上来。并且结合内贸业务员工作职责完成每日工作。

五、日常工作管理

1，业务部全体人员在遵守公司各项规章制度(考勤制度)的同时，应相互学团结互助共同进步。做好每天的日报，周报以及工作计划，公司对业务员每天的工作不定期的进行监督与抽查，并纳入每个业务员的考核，作为奖惩的依据。业务人员必须调整每天天的工作状态，每天保持积极的工作态度，有目标、有激情的投入到工作当中去。上班时间，不得利用电脑玩游戏或作与工作无关的事情(违规者纳入奖惩考核)。

2， 业务部门应该结合公司现有的制度，专门制订一套可行的操作制度，内容应当包括：奖惩机制、培训计划、项目报价制度、每月总结等方面。

六、业务拓展方向

业务工作大多情况下是广种薄收的，这就需要业务人员：

1、充分利用网络，现在已经进入信息时代，而公司前期主要用力于电子商务的推广，所以利用网络搜索信息，开拓业务视角，找寻有价值的潜在客户是我们前期的工作重心。

2、利用自己的人脉和业内人士提供的信息，这种资源是非常宝贵的，也是需要重点维系的，加强沟通与联系，使之成为一种制度一种习惯，这种资源还有很深的拓展空间。这就需要大家去挖掘与培养。通过以上六点，把计划付诸实施，20\_\_年下半年的业务开展工作将会有一个全新的面貌，业务部一定努力完成20\_\_年下半年的各项指标!

( 附：待制定业务员奖惩机制}

业务部

业务部工作计划二

一、开拓

最终确定总监模式，公司业务部经过历次变化。这使得业务部业务能力得以加强，但相对来看开拓力度就有所滞后，这一点应该在业务工作中需要重点改善，及时掌握第一手信息，决定业务的成败的主要因素之一。再者，没有敏锐的市场洞察力，就容易丧失目标，迷失方向，市场地位也得不到提升，一直是跟随市场步伐，而不是结合自身实力去引导市场走向。内外结合”改善此现象的一项计划，所谓“内”：

1、就是增加信息搜索人员(2人)有一定的市场销售经验，能作到对公司重点服务的行业掌握第一手信息资料的能力。通过建立如金融、外资企业等系统的工程档案。从而使业务部信息真正能作到点到面的控制能力。

2、把项目信息分成重点项目及一般项目两大类，技术部门的配合力度也可由级别的不同而不同，这样工程项目就可以分主次，以便集中优势争取重点项目的胜利率。这样分类首先可以防止由于频繁的投标，胜利比率不高影响技术部的军心，其次又可以使业务部门不至于感到有信息公司不重视，从而丧失搜索信息的信心。

业务大多情况下是广种薄收的这就开始指“外”：

1、充分利用网络，现在已经进入信息时代，而公司原本就是从事信息产业，但对网络重视不够，甚至发生了没有自己的网站导致项目无法跟进的情况。建立公司网站刻不容缓;再有就是利用网络搜索信息，开拓业务视角，积极参与，有些网络招标项目机会是均等的。

2、利用业内人士提供的信息，就有一些成功的例子，这种资源是非常珍贵的也是需要重点维系的加强沟通与联系，使之成为一种制度一种习惯。这种资源还有很深的拓展空间，一定要加强处理，合作公司、设备公司的销售人员都是潜在公司业务人员。这就需要公司在此方面的政策特殊倾斜。

二、挖掘

挖掘工作是一定要作的需要发掘客户潜力，要使今年的业务任务顺利完成。同时也要挖掘人员潜力。老客户的工程延续以及老客户介绍的新客户是当前公司最重要的一种业务手段，这类业务是公司的实力的体现，也是对公司服务的.一种回报，但是此类业务还是有较深的潜力可挖的换言之，业务部就应当担负起延续关系与挖掘潜在业务的工作。定期回访，及时反映，以及配合工程部门做好售后工作。这里还需要工程部门的协调与合作，业务部门承诺的事情其实基本上都是工程部门去实现的步伐不一致有些时候可能造成极其严重的后果。而人员潜力挖掘方面，就是提高工作技能、加快工作效率、提升专业知识的一个培训学习过程，定期的公司学习专业知识，适时的参与社会上的一些专题会议、展览，以及勤下工地，深入到标书描述的每一个工作环节。

三、管理

有具体的分工以及职责，目前公司业务部门由两位总监在运作管理。而基层员工目前只有五人，从公司的发展角度来看，需要一个较为完善的管理制度来管理每一个部门的特别是业务部这种直接可能影响公司发展好坏的部门。业务部门应该结合公司现有的制度，专门制订一套可行的操作制度，内容应当包括：奖惩机制、考勤补贴、差旅报销、培训计划、项目分析、每月总结等方面。

四、协调

或多或少都会出现部门之间的工作方法不一致现象，公司目前的项目一般时间都是比较紧凑的为了完成任务。如何防止此类现象的呈现，和尽量减少因此发生的不良后果，也是业务部门今年工作的一个重点。这就包括了与兄弟部门间的合作以及与客户之间的联系。

**业务部门年度工作计划七**

1、开拓

公司业务部经过历次变迁，200\*年最终确定总监模式，这使得业务部业务能力得以加强，但相对来看开拓力度就有所滞后，这一点应该在200\*年的业务工作中需要重点改善，及时掌握第一手信息，是决定业务的成败的主要因素之一。再者，没有敏锐的市场洞察力，就容易丧失目标，迷失方向，市场地位也得不到提升，一直是跟随市场步伐，而不是结合自身实力去引导市场走向。“内外结合”是改善此现象的一项计划，所谓“内”。

一、就是增加信息搜索人员(2人)，有一定的市场销售经验，能作到对公司重点服务的行业掌握第一手信息资料的能力。通过建立如金融、政府、外资企业等系统的工程档案。从而使业务部信息真正能作到点到面的控制能力。二、把项目信息分成重点项目及一般项目两大类，技术部门的配合力度也可由级别的不同而不同，这样工程项目就可以分主次，全国公务员共同天地，以便集中优势争取重点项目的成功率。这样分类首先可以避免由于频繁的投标，成功比率不高影响技术部的军心，其次又可以使业务部门不至于感到有信息公司不重视，从而丧失搜索信息的信心。业务大多情况下是广种薄收的，这就开始指“外”，一、充分利用网络，现在已经进入信息时代，而公司本来就是从事信息产业，但200\*年对网络重视不够，甚至发生了没有自己的网站导致项目无法跟进的情况。建立公司网站刻不容缓;再有就是利用网络搜索信息，开拓业务视角，积极参与，有些网络招标项目机会是均等的。

二、利用业内人士提供的信息，200\*年就有一些成功的例子，这种资源是非常宝贵的，也是需要重点维系的，加强沟通与联系，使之成为一种制度一种习惯。这种资源还有很深的拓展空间，200\*年一定要加强处理，合作公司、设备公司的销售人员都是潜在的公司业务人员。这就需要公司在此方面的政 策特殊倾斜。

2、挖掘

要使今年的业务任务顺利完成，挖掘工作是一定要作的，需要发掘客户潜力，同时也要挖掘人员潜力。老客户的工程延续以及老客户介绍的新客户是当前公司最重要的一种业务手段，这类业务是公司的实力的体现，也是对公司服务的一种回报，但是此类业务还是有较深的潜力可挖的，换言之，业务部就应当担负起延续关系与挖掘潜在业务的工作。定期回访，及时反映，以及配合工程部门做好售后工作。这里还需要工程部门的协调与合作，业务部门承诺的事情其实基本上都是工程部门去实现的，步调不一致有些时候可能造成极其严重的后果。

而人员潜力挖掘方面，就是提高工作技能、加快工作效率、提升专业知识的一个培训学习过程，定期的在公司学习专业知识，适时的参与社会上的一些专题会议、展览，以及勤下工地，深入到标书描述的每一个工作环节。

3、管理

目前公司业务部门由两位总监在运作管理，有具体的分工以及职责，而基层员工目前只有五人，从公司的发展角度来看，是需要一个较为完善的管理制度来管理每一个部门的，特别是业务部这种直接可能影响公司发展好坏的部门。

200\*年业务部门应该结合公司现有的制度，专门制订一套可行的操作制度，内容应当包括：奖惩机制、考勤补贴、差旅报销、培训计划、项目分析、每月总结等方面。

4、协调

公司目前的项目一般时间都是比较紧，全国公务员共同天地凑的，为了完成任务，或多或少都会出现部门之间的工作步骤不一致现象，如何避免此类现象的出现，和尽量减少因此产生的不良后果，也是业务部门今年工作的一个重点。这就包括了与兄弟部门间的合作以及与客户之间的联系。

通过以上四点，把计划付诸实施，200\*年的业务开展工作将会有一个全新的面貌，业务部一定努力完成200\*年经济指标!

一、20xx年工作整体规划

思想政治工作计划

始终如一地热爱祖国，拥护党的领导，热爱本职工作，关心国家大事，坚持政治学习，提高觉悟和意识。注重个人道德修养，严于律己，宽于待人，关心同事的学习、生活，做在家的好朋友。加强团结，与同事相处融洽，合作愉快，心往一处想，劲往一处使，组成一个团结协作的大家庭。

个人业务工作计划

作为一名房地产行业的从业人员，除了要具备良好的思想品德，高尚的道德情操;还需要具备较高水平的业务技能。本年我将注重开拓视野，订阅专业杂志，浏览相关网页，随时记下各种行业政策的动向，以备参考。不断为自己充电，每天安排一小时的时间扎实提高基本功，努力使自己成为能随时供给同事一杯水的自来水。

本职工作上的计划

根据公司不断发展的需要，首先，配合公司找到一名合适的前厅经理，以便能接替我做行政主管的工作，我将在这段时间里，总结自己做行政工作这段时期来的经验和教训，把好的经验留下来，让公司的行政及前厅工作更加顺畅，让晨会能早日达到李总的理想要求。其次，把所有成交合同在年初时重新整理一遍，并让领导审核，把20xx年中合同改进部分加到原合同版本中。随着人员不断的增加，业务笔数也不断的加大，起草合同的人员也会增加，春节过后，又会有一交易高峰，那么统一规范的合同版本是非常重要的。最后，每笔业务合同拟定完成后，坚持自己先校对一遍再打出来让领导审核，避免出现20xx年常范的错误。

二、20xx年职业规划

目前公司为大家提供了良好的发展平台，自己也具备了一定的房地产专业知识和为成交客户草拟合同的丰富经验，那么在这一年中，我计划能成为公司的一名专业的、高水平的拟合同人。

三、全年的工作应当注意什么

总结20xx年的工作经验和教训，在20xx年的工作中，我要注意的事项有：1，好好学习最新出台的政策，包括国家的和公司的。2，找到一个好的方法来提高工作效率。3，提高打字速度，好快度完成工作。4，学会拒绝做自己做不好的工作，做自己擅长的工作，对于自己和他人都是一个正确的选择。5，注意自己的工作态度，虽然我不是人民币，但我也尽量让大家都喜欢我，像房经理学习，努力工作，关心每一个人，来赢得大家的友爱。

四、完成这些工作应当注意什么

完成这些工作要注意的是找领导、找好同事帮忙，随时监督自己，出现问题，马上解决、计划如出现变化，随时修正目标，让朋友来帮助自己完成计划。

五、在今后的工作中怎样做更能发挥岗位的作用

在以后的工作中，只有听从公司领导按排，听话照做，绝对服从，真正的做到‘态度一流、服务规范、保障有力、尽职尽现、物超所值’。那么也就最大的发挥了岗位的作用。

六、对公司的发展有哪些建议

对公司的发展有如下几点建议：1，每季度做岗位培训。

2，定期做办公设备使用和保养培训。3，双月颁奖大会配音乐增强氛。

**业务部门年度工作计划八**

一、开拓

最终确定总监模式，公司业务部经过历次变化。这使得业务部业务能力得以加强，但相对来看开拓力度就有所滞后，这一点应该在业务工作中需要重点改善，及时掌握第一手信息，决定业务的成败的主要因素之一。再者，没有敏锐的市场洞察力，就容易丧失目标，迷失方向，市场地位也得不到提升，一直是跟随市场步伐，而不是结合自身实力去引导市场走向。内外结合”改善此现象的一项计划，所谓“内”：

1、就是增加信息搜索人员(2人)有一定的市场销售经验，能作到对公司重点服务的行业掌握第一手信息资料的能力。通过建立如金融、外资企业等系统的工程档案。从而使业务部信息真正能作到点到面的控制能力。

2、把项目信息分成重点项目及一般项目两大类，技术部门的配合力度也可由级别的不同而不同，这样工程项目就可以分主次，以便集中优势争取重点项目的胜利率。这样分类首先可以防止由于频繁的投标，胜利比率不高影响技术部的军心，其次又可以使业务部门不至于感到有信息公司不重视，从而丧失搜索信息的信心。

业务大多情况下是广种薄收的这就开始指“外”：

1、充分利用网络，现在已经进入信息时代，而公司原本就是从事信息产业，但对网络重视不够，甚至发生了没有自己的网站导致项目无法跟进的情况。建立公司网站刻不容缓;再有就是利用网络搜索信息，开拓业务视角，积极参与，有些网络招标项目机会是均等的。

2、利用业内人士提供的信息，就有一些成功的例子，这种资源是非常珍贵的也是需要重点维系的加强沟通与联系，使之成为一种制度一种习惯。这种资源还有很深的拓展空间，一定要加强处理，合作公司、设备公司的销售人员都是潜在公司业务人员。这就需要公司在此方面的政策特殊倾斜。

二、挖掘

挖掘工作是一定要作的需要发掘客户潜力，要使今年的业务任务顺利完成。同时也要挖掘人员潜力。老客户的工程延续以及老客户介绍的新客户是当前公司最重要的一种业务手段，这类业务是公司的实力的体现，也是对公司服务的.一种回报，但是此类业务还是有较深的潜力可挖的换言之，业务部就应当担负起延续关系与挖掘潜在业务的工作。定期回访，及时反映，以及配合工程部门做好售后工作。这里还需要工程部门的协调与合作，业务部门承诺的事情其实基本上都是工程部门去实现的步伐不一致有些时候可能造成极其严重的后果。而人员潜力挖掘方面，就是提高工作技能、加快工作效率、提升专业知识的一个培训学习过程，定期的公司学习专业知识，适时的参与社会上的一些专题会议、展览，以及勤下工地，深入到标书描述的每一个工作环节。

三、管理

有具体的分工以及职责，目前公司业务部门由两位总监在运作管理。而基层员工目前只有五人，从公司的发展角度来看，需要一个较为完善的管理制度来管理每一个部门的特别是业务部这种直接可能影响公司发展好坏的部门。业务部门应该结合公司现有的制度，专门制订一套可行的操作制度，内容应当包括：奖惩机制、考勤补贴、差旅报销、培训计划、项目分析、每月总结等方面。

四、协调

或多或少都会出现部门之间的工作方法不一致现象，公司目前的项目一般时间都是比较紧凑的为了完成任务。如何防止此类现象的呈现，和尽量减少因此发生的不良后果，也是业务部门今年工作的一个重点。这就包括了与兄弟部门间的合作以及与客户之间的联系。

**业务部门年度工作计划九**

第一、加强业管工作，构建优质、规范的承保服务体系，保险公司销售业务员工作计划。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，是保险公司生存的基础保障。因此，在\*\*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。

第二、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\*\*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，中支在\*\*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、建立健全语音服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多的客户全面了解公司语音服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意化。

2、加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，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接、报案、查勘定损、条款解释、理赔投诉等各项工作。

3、以中心支公司为中心，专、兼职并行，建立一个覆盖全区的查勘、定损网点，初期由中支设立专职查勘定损人员3名，同时搭配非专职人员共同查勘，以提高中支业务人员的整体素质，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。

4、在\*\*年6月之前完成营销服务部、yy营销服务部两个服务机构的下延工作，至此，全区的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险售后服务。

第三、加快业务发展，提高市场占有率，做大做强公司保险品牌。

根据\*\*年中支保费收入\*万元为依据，其中各险种的占比为：机动车辆险85%，非车险10%，人意险5%。\*\*年度，中心支公司拟定业务发展工作计划为实现全年保费收入\*万元，各险种比例计划为机动车辆险75%，非车险15%，人意险10%，计划的实现将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，\*\*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\*\*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。\*\*年10月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、福建兴业银行等签定了兼业代理合作协议，\*\*年要集中精力与各大银行加强业务上的沟通联系，让银行充分地了解中华保险的品牌及优势，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，为公司实现效益化奠定良好的基础。

今年，虽然受金融风暴经济方面还是有所影响的，虽然市场的竞争将更加激烈，但有省公司的正确领导，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。

**业务部门年度工作计划篇十**

一、扩大销售队伍，加强业务培训。

人才的引进和培养是最根本的，也是最核心的，人才是第一生产力。企业无人则止，加大人才的引进大量补充公司的新鲜血液。铁打的营盘流水的兵，所以在留着合理的人才上下功夫。在选好人，用好人，用对人。加强和公司办公室人沟通，多选拔和引进优秀销售人员，利用自己的关系，整合一部分业务人员，利用业务员转介绍的策略，多争取业务人员，加大招聘工作的力度，前期完善公司的人员配置和销售队伍的建立。

人是有可塑性的，并且人是有惰性的。对销售队伍的知识培训，专业知识、销售知识的培训始终不能放松。培训对业务队伍的建立和巩固是很重要的一种手段。定期开展培训，对业务员的心态塑造是很大的好处。并且根据业务人员的发展，选拔引进培养大区经理。业务人员的积极性才会更高。

二、产品调整，产品更新。

产品是企业的生命线，不是我们想买什么，而是客户想买什么。我们买的的客户想买的。找到客户的需求，才是根本。所以产品调整要与市场很好的结合起来。企业不是福利院，所以为企业创造价值化，就是管理的最基本要求。从发展才是硬道理到赚钱才是硬道理的转变。

一个产品的寿命是有限的，不断的补充新产品，一方面显示出公司的实力，一方面显示出公司的活力。淘汰无利润和不适应市场的产品。结合公司业务人员专业素质，产品要往三个有利于方面调整：有利于公司的发展、有利于业务人员的销售、有利于客户的需求。

三、积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。一定要制定合理的分期目标。

四、自我提高，快速成长。

为积极配合销售，自己计划努力学习。在管理上多学习，在销售上多研究。要不断的提高自己的综合能力，为企业的再发展奠定人力资源基础。

五、长期宣传，重点促销。

宣传是长久的，促销是短暂的。促销一时，宣传一世。重点的开展促销活动使产品在一个市场上树立起名气，就是品牌意思。结合市场和疫情发展变化，使产品坐庄，达到营销造势的目的。就重点产品和重点市场，因地制宜的开展各种各样的促销活动。当然最主要的工作重心还是在产品的宣传上，具办各种知识讲座。利用公司网站，把产品及时发布出去，利用互联网发布产品上市等信息。

总的来说，以上就是我们对于下半年工作的计划。在今后的工作中，我将以身作责，从自己身边做起，不断地努力，以自己的实际行动来带领整个团冲击计划目标。

**业务部门年度工作计划篇十一**

第一、加强业管工作，构建优质、规范的承保服务体系，保险公司销售业务员工作计划。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，是保险公司生存的基础保障。因此，在\*\*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。

第二、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\*\*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，中支在\*\*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、建立健全语音服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多的客户全面了解公司语音服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意化。

2、加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，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接、报案、查勘定损、条款解释、理赔投诉等各项工作。

3、以中心支公司为中心，专、兼职并行，建立一个覆盖全区的查勘、定损网点，初期由中支设立专职查勘定损人员3名，同时搭配非专职人员共同查勘，以提高中支业务人员的整体素质，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。

4、在\*\*年6月之前完成营销服务部、yy营销服务部两个服务机构的下延工作，至此，全区的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险售后服务。

第三、加快业务发展，提高市场占有率，做大做强公司保险品牌。

根据\*\*年中支保费收入\*万元为依据，其中各险种的占比为：机动车辆险85%，非车险10%，人意险5%。\*\*年度，中心支公司拟定业务发展工作计划为实现全年保费收入\*万元，各险种比例计划为机动车辆险75%，非车险15%，人意险10%，计划的实现将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，\*\*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\*\*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。\*\*年10月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、福建兴业银行等签定了兼业代理合作协议，\*\*年要集中精力与各大银行加强业务上的沟通联系，让银行充分地了解中华保险的品牌及优势，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，为公司实现效益化奠定良好的基础。

今年，虽然受金融风暴经济方面还是有所影响的，虽然市场的竞争将更加激烈，但有省公司的正确领导，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。

**业务部门年度工作计划篇十二**

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专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

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8万元以上（每件4万元）。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性联系，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。通过到专业市场、参加专业展销会、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4.8万元以上代理费（每月不低于1.2万元代理费）。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性联系，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并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《xx省商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，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《xx省商标》，承办费用达7.5万元以上。做驰名商标与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性联系，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，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到面，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。专业知识、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。我将尽我的能力减轻领导的压力。

**业务部门年度工作计划篇十三**

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。

业务部计划

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。

1、强化人员素质培训、提升团队作战能力：

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。

使xx年新的管理制度实施过程中市场部在人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用，切勿滥竽充数。业务部明年至少要招录2名业务，

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。

2. 加大人员考核力度

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。

3. 加强市场调研：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!

4、弱势增强

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!

**业务部门年度工作计划篇十四**

一、扩大销售队伍，加强业务培训。

人才的引进和培养是最根本的，也是最核心的，人才是第一生产力。企业无人则止，加大人才的引进大量补充公司的新鲜血液。铁打的营盘流水的兵，所以在留着合理的人才上下功夫。在选好人，用好人，用对人。加强和公司办公室人沟通，多选拔和引进优秀销售人员，利用自己的关系，整合一部分业务人员，利用业务员转介绍的策略，多争取业务人员，加大招聘工作的力度，前期完善公司的人员配置和销售队伍的建立。

人是有可塑性的，并且人是有惰性的。对销售队伍的知识培训，专业知识、销售知识的培训始终不能放松。培训对业务队伍的建立和巩固是很重要的一种手段。定期开展培训，对业务员的心态塑造是很大的好处。并且根据业务人员的发展，选拔引进培养大区经理。业务人员的积极性才会更高。

二、产品调整，产品更新。

产品是企业的生命线，不是我们想买什么，而是客户想买什么。我们买的的客户想买的。找到客户的需求，才是根本。所以产品调整要与市场很好的结合起来。企业不是福利院，所以为企业创造价值化，就是管理的最基本要求。从发展才是硬道理到赚钱才是硬道理的转变。

一个产品的寿命是有限的，不断的补充新产品，一方面显示出公司的实力，一方面显示出公司的活力。淘汰无利润和不适应市场的产品。结合公司业务人员专业素质，产品要往三个有利于方面调整：有利于公司的发展、有利于业务人员的销售、有利于客户的需求。

三、积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。一定要制定合理的分期目标。

四、自我提高，快速成长。

为积极配合销售，自己计划努力学习。在管理上多学习，在销售上多研究。要不断的提高自己的综合能力，为企业的再发展奠定人力资源基础。

五、长期宣传，重点促销。

宣传是长久的，促销是短暂的。促销一时，宣传一世。重点的开展促销活动使产品在一个市场上树立起名气，就是品牌意思。结合市场和疫情发展变化，使产品坐庄，达到营销造势的目的。就重点产品和重点市场，因地制宜的开展各种各样的促销活动。当然最主要的工作重心还是在产品的宣传上，具办各种知识讲座。利用公司网站，把产品及时发布出去，利用互联网发布产品上市等信息。

总的来说，以上就是我们对于下半年工作的计划。在今后的工作中，我将以身作责，从自己身边做起，不断地努力，以自己的实际行动来带领整个团冲击计划目标。

**业务部门年度工作计划篇十五**

业务部工作的总体规划目标、各部门对业务部的支持与相互协调、业务人员的培训与工作交流 工作目标、日常工作管理、来同步公司的发展方向，完成下半年的任务为实现这些目标现制订如下工作计划草案：

1、总体规划

2、业务部和公司各部门间的相互支持与协调

3、业务人员的 培训与工作交流,

4、工作目标

5、日常工作管理

6、业务拓展方向

一、总体规划目标

通过下半年的时间，实现并拥有一个业务人员相对稳定、业务知识技能熟练、有凝聚力、有激情、战斗力强的队伍;同时准客户及客户积累量明显上升、初定每个业务员业绩目标为20万/月(最低考核业绩10万/月)，并且每月有所递增。

二、业务部和公司各部门间的相互支持与协调

业务部是一个公司不可缺少的核心部门，在竞争激烈的商业社会业务部门显得尤为重要。而业务部整体规划及目标的实现，离不开公司各级领导、各部门、公司各位同仁的鼎力支持和相互协调，团结就是力量!公司各部门工作的相互协调需要在各部门提出来后可以通过会议，征得总经理的书面或口头确认后明确下来等等。规范部门相互间的办事流程，让具体事件落实到人。为了完成任务，或多或少都会出现部门之间的工作步骤不一致现象，如何避免此类现象的出现，和尽量减少因此产生的不良后果，是业务部门工作的一个重点。做好了与兄弟部门间的合作以及与客户之间的联系。如此良性运转最终能使业务部与公司各部门、公司客户运作高效协调;极大地提高公司在市场中团结作战的能力

三、业务人员的培训与工作交流。

为了提高产品知识、业务技能、加强同事之间的业务交流工作、可行且行之有效的培训、学习交流的方式方法。具体如下(两小点)：

1， 每周三下午或晚上对业务员进行产品知识培训，授课人由对公司产品识非常熟的老业务员及有这方面技能的同事主讲.，以此提升业务员的产品知识。

2，以列会的形式组织业务人员进行业务技能交流和成功案例分享，博众家之所长从中提高自己的业务能力;同时进行每周工作总结报告。

四、工作目标

业务部全体人员每天上班必须明确自己今天的工作目标，有质有量完成今天工作;(内贸业务员工作职责)同时作好明天的工作计划。每周末对自己该周的工作进行总结，写好每周总结报表告呈上来。并且结合内贸业务员工作职责完成每日工作。

五、日常工作管理

1，业务部全体人员在遵守公司各项规章制度(考勤制度)的同时，应相互学团结互助共同进步。做好每天的日报，周报以及工作计划，公司对业务员每天的工作不定期的进行监督与抽查，并纳入每个业务员的考核，作为奖惩的依据。业务人员必须调整每天天的工作状态，每天保持积极的工作态度，有目标、有激情的投入到工作当中去。上班时间，不得利用电脑玩游戏或作与工作无关的事情(违规者纳入奖惩考核)。

2， 业务部门应该结合公司现有的制度，专门制订一套可行的操作制度，内容应当包括：奖惩机制、培训计划、项目报价制度、每月总结等方面。

六、业务拓展方向

业务工作大多情况下是广种薄收的，这就需要业务人员：

1、充分利用网络，现在已经进入信息时代，而公司前期主要用力于电子商务的推广，所以利用网络搜索信息，开拓业务视角，找寻有价值的潜在客户是我们前期的工作重心。

2、利用自己的人脉和业内人士提供的信息，这种资源是非常宝贵的，也是需要重点维系的，加强沟通与联系，使之成为一种制度一种习惯，这种资源还有很深的拓展空间。这就需要大家去挖掘与培养。通过以上六点，把计划付诸实施，20\_\_年下半年的业务开展工作将会有一个全新的面貌，业务部一定努力完成20\_\_年下半年的各项指标!

( 附：待制定业务员奖惩机制}

业务部

业务部工作计划二

一、开拓

最终确定总监模式，公司业务部经过历次变化。这使得业务部业务能力得以加强，但相对来看开拓力度就有所滞后，这一点应该在业务工作中需要重点改善，及时掌握第一手信息，决定业务的成败的主要因素之一。再者，没有敏锐的市场洞察力，就容易丧失目标，迷失方向，市场地位也得不到提升，一直是跟随市场步伐，而不是结合自身实力去引导市场走向。内外结合”改善此现象的一项计划，所谓“内”：

1、就是增加信息搜索人员(2人)有一定的市场销售经验，能作到对公司重点服务的行业掌握第一手信息资料的能力。通过建立如金融、外资企业等系统的工程档案。从而使业务部信息真正能作到点到面的控制能力。

2、把项目信息分成重点项目及一般项目两大类，技术部门的配合力度也可由级别的不同而不同，这样工程项目就可以分主次，以便集中优势争取重点项目的胜利率。这样分类首先可以防止由于频繁的投标，胜利比率不高影响技术部的军心，其次又可以使业务部门不至于感到有信息公司不重视，从而丧失搜索信息的信心。

业务大多情况下是广种薄收的这就开始指“外”：

1、充分利用网络，现在已经进入信息时代，而公司原本就是从事信息产业，但对网络重视不够，甚至发生了没有自己的网站导致项目无法跟进的情况。建立公司网站刻不容缓;再有就是利用网络搜索信息，开拓业务视角，积极参与，有些网络招标项目机会是均等的。

2、利用业内人士提供的信息，就有一些成功的例子，这种资源是非常珍贵的也是需要重点维系的加强沟通与联系，使之成为一种制度一种习惯。这种资源还有很深的拓展空间，一定要加强处理，合作公司、设备公司的销售人员都是潜在公司业务人员。这就需要公司在此方面的政策特殊倾斜。

二、挖掘

挖掘工作是一定要作的需要发掘客户潜力，要使今年的业务任务顺利完成。同时也要挖掘人员潜力。老客户的工程延续以及老客户介绍的新客户是当前公司最重要的一种业务手段，这类业务是公司的实力的体现，也是对公司服务的.一种回报，但是此类业务还是有较深的潜力可挖的换言之，业务部就应当担负起延续关系与挖掘潜在业务的工作。定期回访，及时反映，以及配合工程部门做好售后工作。这里还需要工程部门的协调与合作，业务部门承诺的事情其实基本上都是工程部门去实现的步伐不一致有些时候可能造成极其严重的后果。而人员潜力挖掘方面，就是提高工作技能、加快工作效率、提升专业知识的一个培训学习过程，定期的公司学习专业知识，适时的参与社会上的一些专题会议、展览，以及勤下工地，深入到标书描述的每一个工作环节。

三、管理

有具体的分工以及职责，目前公司业务部门由两位总监在运作管理。而基层员工目前只有五人，从公司的发展角度来看，需要一个较为完善的管理制度来管理每一个部门的特别是业务部这种直接可能影响公司发展好坏的部门。业务部门应该结合公司现有的制度，专门制订一套可行的操作制度，内容应当包括：奖惩机制、考勤补贴、差旅报销、培训计划、项目分析、每月总结等方面。

四、协调

或多或少都会出现部门之间的工作方法不一致现象，公司目前的项目一般时间都是比较紧凑的为了完成任务。如何防止此类现象的呈现，和尽量减少因此发生的不良后果，也是业务部门今年工作的一个重点。这就包括了与兄弟部门间的合作以及与客户之间的联系。

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