# 装修销售个人工作计划(大全13篇)

作者：明月清风 更新时间：2025-06-16

*装修销售个人工作计划一为了更好的开拓业务，销售工作应与内部工作（订单、配送、退货、售后）分开。也就是销售人员全部倾向于市场，而内部沟通和服务工作全部交由客服中心负责。两个部门各负其责又相互协调。两部门的工作情况由市场部指导和督导，力争简化流...*

**装修销售个人工作计划一**

为了更好的开拓业务，销售工作应与内部工作（订单、配送、退货、售后）分开。也就是销售人员全部倾向于市场，而内部沟通和服务工作全部交由客服中心负责。两个部门各负其责又相互协调。两部门的工作情况由市场部指导和督导，力争简化流程、工作高效。

保留现有公司的销售大客户和贡献率高的客户，淘汰小客户重新优选。

公司发展战略确定山东省为重点市场，辅以较为成熟的省外市场稳固发展。

阶段一：山东市场确定五个地级市为重点开发和投入市场，其它市场仅派驻业务做好督导和服务工作，以维护市场为主旨。

具体实施方案如下：

确定为阶段一重点操作的市场必须每个县市派驻专职业务，在限定时间内开发出商超和流通渠道客户，并依照公司产品组合要求全面进货，并配合代理商开始前期铺货工作。业务人员深入市场并做好铺货记录，要求是铺货资料完整有效，最终目标是掌控终端和提高铺货率。

做好前期铺货工作后由业务代表提报各市场竞品销售分析和有针对性的我品促销方案。公司由市场部人员考证和调研，并根据不同市场和不同客户分别提报市场营销方案。目的在于加强我品终端生动化表现和打击竞品提升竞争力。精耕细作的市场产品铺货率必须达到60%以上。流通上加强促销支持的前提下业务必须督促代理商做好后续服务工作，当然前提是必须保证代理商和终端商的利润空间，有足够的渠道推力。之后商超开始重点投入，提升品牌竞争力。第一步是陈列，在适度的投入基础上开始做堆头陈列，一方面是提升销量更重要的方面是吸引消费者的眼球关注度。第二步是促销，前期投入不用太大，但形式一定要多样化，提升经销商的信心和终端卖场的满意度。第三步是人员，一个新品牌的进入势必有个培育的过程，不可能仅靠自然销售就会卖的很好，所以促销员的推介就至关重要。第四步是提升，等到销量可观的时候要间断性的做大力度促销活动，打破消费者的产品固化心理价格，实现销售的增长。

阶段二：在做好阶段一重点市场之后再确定五个地级市为后续重点开发市场，市场实施复制阶段一的方案。

阶段三：开发其他空白市场

销售代表和市场部人员充分调研市场，以市场为导向调整定价体系。不能以自我为中心自主定价，给经销商和终端客户屏蔽的价格体系影响市场推广。尤其是依照利润和销售的平衡点，必须结合竞品情况找准我们的销量产品和利润产品，保证足够的竞争力和发展张力。市场部确定营销方案时必须依据每个市场、每个客户有针对性的操作。实效性和目的性是营销的终极目标。

**装修销售个人工作计划二**

转眼来到公司已经二十多天了，踏足一个新公司，新行业，这二十多天首先我尽快的熟悉了公司的各项管理制度并严格遵守，其次努力学习了关于会展的一些专业知识，其中一些不懂或疑惑的地方也很感谢领导给与的答问解惑，年关将至，在熟悉了公司的相关制度及自己以后将涉及的领域工作范畴与职责之后，对于新一年的工作开展，我也有了点点想法与计划：

首先，作为公司市场部的一员对于公司市场方面在明年的工作规划中提出下面的几点参考意见：

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，对工作有高度的责任心，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建议，业务能力提高到一个新的档次。

4）培养对于展会过程中的一些突发状况的应急措施。

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，车辆不在家的情况，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。

其次作为个人xx我需要努力做到并日趋完善的几件事

1）和公司其他员工要有良好的沟通、多交流、多探讨；我相信有良好的团队合作意识才能不断增长业务技能

2）销售工作最基本的客户访问量（积极开发新客户，并维护好老客户，经常与客户保持一个良好的沟通）

3）沟通要深入（做好本行业知识的积累，多想想在实际工作中有可能会遇到的一些问题，工作闲暇多查看一些行业网站及专业书本）；在与客户沟通的过程中，要能把我们公司所包含业务的范畴十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的建议要能做出迅速的反应。

在传达产品信息时要知道客户对我们的产品有几分了解或接受到了什么程度。

4）工作要有一个明确的目标和详细的计划。要养成一个写工作总结和计划的习惯以便于将工作时间更加合理的分配，避免工作局面混乱等各种不良的后果。

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，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。

市场是良好的，形势是严峻的。在安徽市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，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。

以上是我对20xx年销售工作计划的一些的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

本人在20xx年年度，业绩不是太理想，当然这其中肯定有许多不足和需要改进、完善的地方。今年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上，本着“多沟通、多协调、积极主动、创造性地开展工作”的指导思想，发扬xx创业精神，确立工作目标，全面开展xx年度的工作。现制定工作划如下:

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渠道快速开发新客户,推广新产品.

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相结合。

四、今年对自己有以下要求

1、每周要拜服4个以上的新客户，还要有1到2个潜在客户。

2、一周一小结，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。

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与这个客户合作。

4、对自己严格要求,学习亮剑精神,工作扎实细致,要不断加强业务方面的学习，多看书及相关产品知识，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。

5、对所有客户的工作态度都要一样，加强产品质量和服务意识,为公司树立更好的形象,让客户相信我们的工作实力，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，才能不断增长业务技能。

7、为了今年的销售任务每月我要努力完成1万到2万元的任务额，为公司创造利润。

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。为公司做出自己的贡献。

一，工作思路

1，人性化管理

首先我会对公司的资源进行前期的整合，继续公司原来的销售方向及策略，并坚持完成既定目标。管理的核心是人，我会努力提升自己的能力和部门的凝聚力，保持一个优良并且轻松的工作环境，坚持创新营销的理念，做到管理与尊重的统一。

2，打造一支有战斗力的销售队伍

以公司的企业文化作为基础，加强业务学习和培训，做好跟踪服务和客户管理，制定销售目标，保证公平公正，这样才有利于队伍的长期发展（凝聚团队，形成合力，共同前进）。

3，做好预算及成本管理

预算需要积累大量的管理数据才能进行科学的分析和控制，我会加强公司各部门间的团结和真诚合作；对业务人员的管理，我会从制度，指标，控制和考核等几个关键点入手，做好销售前，销售中和销售后的跟踪服务；即销售前要学习企业的规章制度和企业理念，让业务人员明白什么该做，什么不该做及为什么做，有效的培训，让业务人员明白该怎么做，保证业务人员在实际工作中做到有针对性，提高效率，为公司尽可能地节省人力、物力和财力；销售中加强监督和指导，做到结果管理和过程控制有效结合；事后做好考核和奖惩。除了物质手段还要有相应的精神奖励，形成一种健康的、主动向上的工作氛围。业务人员的收支，报销，工作汇报都要按照制度、程序有序进行。

4，销售

销售即是把企业的产品及服务卖出去，并使客户满意。销售的本质是靠产品，技术和服务来很好的满足客户的需要从而实现利润，最终形成品牌和信誉，我会与部门全体职工一起努力，摸索出一套独特的销售策略和销售技巧。

1，尽快进入角色，开展工作；对公司，产品，客户及市场，还有既有销售模式进行充分了解。

2，配合负责人初步制定老产品市场巩固和新产品市场拓展的计划并执行。

3，搭建销售部框架，制定基本制度及流程

4，做好培训工作，组织好，协调好，达到理想效果培训（这是初期计划，详细培训计划将根据实际情况适当调整）

a、培训目标。要让业务人员了解公司的产品，业绩，卖点，基本销售模式，行业情况，公司的管理制度，怎么开展业务等一些基本知识，组成为一个有战斗力的团队b培训内容

a、产品（新老产品）原理，功能，性能特点，质量的情况等（由技术支持负责讲解）

b、生产实践（由车间负责，我来协调）

c、公司情况，发展远景，市场情况，业绩，客户情况，卖点，销售技巧，案例等。（由负责人亲自讲，有鼓动性为佳。）

d、做业务的基本知识和公司规章及要求，财务请款及报销规定（我负责，财务协助）

e、新老业务员的交流，实战模拟（我负责）

f、培训考核（我负责，并向负责人汇报结果）

b、培训进度：基本按照上面的顺序，也可以适当交叉。

c、培训时间：在一个月内完成。

d、培训地点及材料：需要准备一些培训资料及白板，笔，笔记本等；培训在公司内部进行，所以费用会相对较少。

5，做好业务员的工作分配，让他们清楚该干什么、怎么干；与新老业务员沟通，熟悉并掌握他们的个人情况及工作情况。业务人员工作安排（新老业务员区别对待）

a、区域分配：根据新业务员的培训情况及个人特点结合区域工作的需要而定。老业务员的区域暂不作重大调整

b、确定工作目标：老业务要知道他下一步想干什么。新业务要让他搜集（可以通过网络）所分配区域的客户情况，并帮助筛选确定重点。

c、准备工作：进行战前动员会议（培训结束后，工作前），为业务人员准备好资料，名片，内部通讯录，出差业务人员的差旅费，火车票以及所需资料等

a、在做好近期工作的基础上，下市场，了解业务落实和客户服务的具体

情况。同时履行销售部经理的各项职责，并保证今年公司业务的稳定发展，做好远期工作规划，为明年的销售工作打好基础。

b、制定、完善售后服务工作和措施。

**装修销售个人工作计划三**

做好计划，能让我的工作进展更顺利一些，清楚自己的一个目标，而五月份的保险销售工作也是快要到来了，我也是要把计划去给做好才行。

进入五月，疫情也是情况好了很多，各行各业也是恢复快要到正常的水平了，而我们保险的工作也是要加大力度去做，毕竟之前由于受到疫情的影响，很多的工作无法去开展，虽然可以电话的联系，但是一些面对面的沟通，或者一些细节方面的东西也是无法那么顺利的去进展的，特别是一些老客户的走访以及反馈的工作要继续的去做好，五月份，最主要的一个就是要完成销售的目标，对此我也是要去把目标细分，对于潜在的客户也是要去多挖掘，找到合适的突破点，特别是受到这次疫情的影响，其实很多人对于保险也是有了更多的重视，毕竟谁也是不知道未来会发生什么样的情况，有一份保障，也是多了一分希望。

对于公司新的一个险种也是需要去多做研究，然后推荐给潜在的客户，新的险种也是针对市场去做的，并且也是需要我们销售人员对于产品有了更多的了解，熟悉产品，那么也是能让客户对我们在销售的时候，能感受到我们的专业，愿意来购买，这一个月的销售压力也是非常的大，我也是要尽可能的多完成，并且也是清楚自己在工作上面的销售能力并不是特别的强，很多的方面还是需要去多向同事请教，特别是关于新的产品方面，很多的都没那么的熟悉，虽然也是有培训过，但是毕竟老同事对于产品的了解比我这个新人也是更加的深刻的。

做好工作的同时，我也是要去加强学习，对于销售的技巧，对于沟通的方面，还有产品的知识等，只有自己懂得了更多，然后去运用，尝试之后，才能让自己的工作能做好更多，并且我也是清楚，自己的工作方法很多都是同事们教给我的，而我自己还没有彻底的形成属于自己的销售方式，这个也是需要去自己多努力，多总结，来把合适自己的去做好的，只有这样，那么在销售的过程之中，我也是能更加的从容，去把目标给完成了。

五月也是要到来了，很多的方面，需要我去提升，但目标也是在那里，我也是要按照计划，去一步步的完成，去把保险销售的工作给做好了，把任务给完成。

**装修销售个人工作计划四**

20xx年到了，该对自已的工作做个具体的工作计划了，这样在开展工作的时候才能有条有序的展开，达到共赢的效果。

一、市场方面

1、客户维护：回访不及时，沟通方法太单调，软性口碑无动力不能及客户所需。

2、客户开发：一贯打价格牌，没能体现出公司的综合优势。

3、市场动向：信息搜集不够，影响与客户的沟通。

4、竞争对手：根据各自的优势和资源都在调整市场策略紧跟我们。

5、客户类别分析：学会抓大放小用好二八法则，一切从细节抓起。

二、管理方面

1、进出库商品要有详细的明细台帐和管理制度，特殊产品设立最低库存量。

2、细化出货流程，确保商品的出货质量。

3、建立客户花名册，以月份为单位设立客户的销售曲线示意图等。

三、自我要求

1、每月要增加两个新客户，还要有三个潜在客户。

2、一周一小结，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。

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至的。

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。要经常对自己说我是的，我是独一无二的。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。

10、工作中总会有各种各样的困难，我们要向公司请示，向同事探讨，抓好细节共同努力克服，为公司做出自己的贡献。

20xx年，为了充分发挥自已的积极性，实施多劳多得，不劳不得，实干加巧干，确保本月的销售工作计划能如期完成，故写下工作计划。

**装修销售个人工作计划五**

为了进一步提高自己的工作效率及工作能力，特制定以下工作计划范本：

1、不断学习行业知识、产品知识，为客户带来实用介绍内容，更好为客户服务，显得行业的专业性；

2、先友后单：与客户发展良好友谊，转换销售员角色，处处为客户着想，把客户当成自己朋友，达到思想和情感上的交融；

3、调整心态，进一步提高自己的工作激情与工作自信心；百倍认真努力地对待每一天工作、每一个潜在客户的挖掘；

4、去除任何客户拒绝的恐惧心理，对任何一个营销电话、任何一个潜在客户要自信专业性的进行交流；

1、制定工作日程表；（见附表）

2、一天一小结、一周一大结、一月一总结；不断查找工作上的不足，及时纠正工作的失误，完善工作的整体效率；

3、不断挖掘潜在客户、展示产品、跟进客户；乐观积极向上自信的工作态度才能拥有很好的工作成果；

4、每天坚持打40个有效电话，挖掘潜在客户、每周至少拜访2位客户（此数字为目标，供参考，尽量做到），促使潜在客户变成可持续客户：

5、拜访客户之前要对该客户做全面的了解（客户的潜在需求、职位、权限以及个人性格和爱好），并准备一些必要的话题或活动去与客户进行更好的交融及相应的专业产品知识的应付方案；

6、对xx省四大省市、县公路段单位负责人进行逐个电话销售，挖掘潜在客户，跟进并对相关重要客户进行预约拜访；

7、提高自己电话营销技巧，灵活专业地与客户进行电话交流；

8、通过电话销售过程中了解各省、市的设备仪器使用、采购情况及相关重要追踪人；

1、xx市公路管理局供机科林科长、养护科曾科长；

2、xx各省市级公路局养护科；

3、xx省临安市公路局、xx县公路段、xx县公路段、xx县公路段的相关负责人；

4、xx省大同市xx区公路段桥工程乐；

5、xx市政管理处的xx科长；

以上是我十月份工作计划范本，我会严格按计划进行每一项工作；敬请魏总对此计划不全的一面加以指点，谢谢！

**装修销售个人工作计划六**

作为一名公司员工，最重要的就是能够工作出色，为公司的发展做出自己应有的贡献。否则，哪一个公司也不会要一名白拿工资不干活的员工。我毕业之后就来到了公司工作，我相信自己能够在公司里发挥更大的作用。现在的我已经在公司销售部门工作有一年的时间了，可以说自己已经很好的熟悉了公司目前的工作了，也拟定了20xx年销售工作计划，我相信在以后的工作中我还是会做的更好！

在20xx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。

工作计划如下：

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、今年对自己有以下要求：

1、每周要增加xx个以上的新客户，还要有xx到xx个潜在客户。

2、一周一小结，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。

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。

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最好的，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。

10、为了今年的销售任务每月我要努力完成xx到xx万元的任务额，为公司创造利润。

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。为公司做出自己最大的贡献。不过现实来说，我目前还是有着很多的不足之处需要我来解决的，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，这是我应该做好的。以后的道路上，我会走的更远，因为我的人生旅途才刚刚开始，我相信自己会做的更好！

**装修销售个人工作计划七**

随着公司品牌的不断提升以及市场需求的调整，作为一名销售人员，在产品的销售中，我也要更加严谨仔细的做好计划和目标，才能更有效的利用好自身的资源，在工作中积极严谨的完成销售工作。

如今，回顾上一年来的销售和成绩，我尽管确实在销售上取得了一些收获和成绩，但对于整个公司来说，这不过是小小的一步而已。为能在工作中不断的发展自己，并更好的完成销售的工作任务。我在此对个人的工作目标做如下计划：

作为一名销售，思想是最基础，也是最关键的要求。作为xx公司的一名白酒销售员，在思想上，我要积极巩固自身，提高个人的销售意识、服务思想，并对公司文化的理念与核心严格的贯彻，在思想上认识自身的目标，并积极的去实践！

其次，在平时的生活中，我也要加强对市场和社会发展的了解，提高自身的价值观和世界观，培养个人的良好品德，提高自身作为xxx销售的个人素质。

面对工作中不断提升的要求，我自身也必须不断的改进和要求自己。

1. 增长自身的知识面

要不断的学习和了解销售知识和技巧，并加强的对我们产品的了解，从顾客的评价中来分析产品的优势以及一些类似产品的信息，提高自己对行业的认识，做好销售准备。

2. 加强自我的管理

作为销售，我必须加强自身的管理和要求，对于工作中目标和计划要切实的完成执行，提高自身的工作责任意识，并做好客户的服务工作。

在今后的工作中，我首先要做好对新客户的开发任务，保证每周新客户的稳定增长，此外，对于老客户的维护也同样不能松懈！除了对重要客户的回访和关注之外，也要注意利用客户的人脉和信息来开发新的客户，扩展销售途径。

此外，对于市场上的销售信息要及时的做好调查和管理，保证对市场需求的敏感，以数据作为支撑，积极做好工作中的计划和方案。

如今，面对今后的工作和目标，其实我还有很多不足的方面，尤其是对自身的完善以及客户信息的收集上，还有很多空缺和不足的地方。为能更好的完成自身目标，在今后的工作中我要更加努力的完善自己，将今后的工作努力的做到最好，取得更加出色的成绩！

**装修销售个人工作计划八**

遵循有限的资源和人力集中在最适合公司的客户上面，最快最直接开展工作，因此，总体工作思路为：

1、熟悉产品工艺及施工工艺，发挥华宇的系统优势；

2、做标干工程，高品质、高工艺；

3、发展战略合作伙伴，适用于大客户、政府项目；

4、维系好相关政府责任部门关系。

xx办事处部门目标：

8000万，分摊到业务x万/人；分摊到季度，每季度完成x万。

1、任务及重点突破方向酒店式公寓

1。1重点客户放在近半年内要确定外保温材料的公建项目，米上高层。

1。2以xx的系统优势打开市场，带动其他产品的销售。

1。3与相关部门的友好维系，如质监站、节能办、建材协会等。

2、具体计划内容：

2。1了解政府的政策力度，建材协会、节能办的相关备案手续。

2。2客户搜集，搜房网查询到171个住宅，28个公建。建设信息网、政府招标网，等等；

2。3初步扫盘，了解项目状况。计划用什么外墙外保温？项目进展？何时来确定？分短期、中期、长期客户；已用外保温是哪家？即竞争对手收集；外墙外保温施工队收集？

2。4跟进近期目标客户。

2。5邀请客户考察队伍建设与人才储备队伍建设初期建议8名业务，后期淘汰4名。1名内勤；施工队伍本地化；项目经理本地化。建立人才储备档案，可从同行业挖人才过来。

3、客户发展方向客户的进展阶段，需详细填写客户动态表。

4、大客户的维护与开发政府单位、上市公司及外资公司、本土大型公司。需填写大客户登记表。大客户开发的团队合作，或是一个大的项目有多个总包时，就需要团队的支持。

5，销售费用管控

5。1办事处筹备费用：34700元房屋租金约1500元/月，合计三月为4500元；6个办公桌，约2400元；1个会议桌约800元；12把椅子约1800元；2台台式电脑约5000元；1台一体机加改装墨：元；其他支出：元；

5。2、日常费用：9500元/月办公费用500元/月（水、电、电话）车辆油费4000元/月业务招待费用、礼金费用5000元/月（每笔超过500需报批黄总）；

5。3、项目的专项费用（需申请）

6、公司与办事处联动

7、相关人员的培训工作；

8、大客户公关；

9、客户考察等相关任务；

10、工作效率的管控

11、积极的心态；

12、工作的氛围；

13、员工的自我提升；

14、日常工作的管控对日常工作任务、工作目标合理分解细化，完善营销部门管理制度。

主要有以下几个方面：

考勤管理、会议制度、工作计划与总结、项目报备与立项管理、绩效考评。

**装修销售个人工作计划九**

财务目标：公司xx年计划实现销量1700万元。有效销售网点：36个。

说明：在xx年薪酬计划基础上，增加大区总监一职（预计xx年4-6月挑选一名实力派担任），为保持成本，其他职位薪酬保持不变，原则上，今后的区域经理提成点数控制在3%之内（含3%），具体如下：

（1）年薪30万，构成包括：

1、基本工资为15000元/月（11月×15000元/月=16.5万）；

（2）绩效考核奖金每月按实际总销售千分之五计提（11个月×0.5%×实际销售）；

（3）根据实际情况，乙方可享受交通补贴1000元/月、电话补贴最高上限为1000元/月（电话费以套餐形式发放）、招待费最高上限3000元/月（招待费以发票形式实报实销）。

（4）大区总监（副总级）——暂未招，拟xx年4-6月挑选一名实力派担任。

年薪15万，构成包括：

1、基本工资为7000元/月（11月×7000元/月=7.7万）；

（5）绩效考核奖金每月按实际销售千分之三计提（11个月×0.3%×实际销售）；

（6）根据实际情况，乙方可享受交通补贴600元/月、电话补贴最高上限为500元/月（电话费以套餐形式发放）、招待费最高上限1500元/月（招待费以发票形式实报实销）。

1、基本工资为3000元/月（11月×3000元/月=3.3万）；

（1）绩效考核奖金每月按实际销售百分之三点五计提（11个月×3.5%×实际销售）；

（2）根据实际情况，乙方可享受交通补贴600元/月、电话补贴最高上限为400元/月（电话费以套餐形式发放）、招待费最高上限600元/月（招待费以发票形式报销）。

机密出差标准：总经理/大区总监实报实销，大区经理和区域经理按每天220元/元包干，机票和长途车费另报。

说明：渠道政策的核心不是成本而是激励和引导客户完成销量。在xx年市场基础上，实现“店长责任制”，三四级市场“连门头、连店长、连销售”；一二级市场“连品牌、连店长、连店面”，深入渠道，捆绑店长，保证公司返点不变的情况下给店长发工资（以点数的形式发放到店长基金，激励销售，责任到人）。

**装修销售个人工作计划篇十**

上半年在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下，市场完成销售额157万元，完成年计划300万元的52%，比去年同期增长126%，回款率为100%。低档酒占总销售额的41%，比去年同期降低5个百分点。中档酒占总销售额的28%，比去年同期增加2个百分点。高档酒占总销售额的31%，比去年同期增加3个百分点。

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的“柜中柜”营销策略，在各终端摆放了统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、酒店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、陈列产品多的终端粘贴了专柜标签，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

上半年开发商超1家，酒店2家，终端13家。新开发的1家商超是成县规模的购物广场，所上产品为52°系列的全部产品。2家酒店是分别是酒店和大酒店，其中酒店所上产品为52°的四星、五星、十八年，大酒店所上产品为42°系列的二到五星及原浆。新开发零售终端城区4家，乡镇9家，所上产品主要集中在中低档产品区，并大部分是42°系列产品。

为了提高消费者对“白酒”的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌35个，其中烟酒门市部及餐馆门头29个，其它形式的广告牌6个。

根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表和每月要货计划，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存。对销售情况按照经销商、各个单品分别进行汇总分析，使得的每月的要货计划更加客观、准确。在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售工作。

**装修销售个人工作计划篇十一**

20xx网络客服个人工作计划1

来到公司已有半年了，我总能感觉自己的工作能力没有完全的发挥出来，作为公司一名资深的网络客服，我对自己每个月每次不规律的工作成绩而感到疑惑和焦急，在领导的指点下，我结合自己的个人情况，为自己制定了一份可行的工作计划：

作为网络客服，我首先就得搞清楚自己的定位，我的工作对象就是客户，客户购买满意而归就是我最想看到的事情，所以说，我的工作计划也基本上都是针对客户展开的，要提升自己的工作成绩，就要学会抓住工作重心。我认为我在工作能力方面还是足够了，我最主要的还是要加强自己的工作态度和方式，这也是我接下来的工作方向。

一、对客户给予足够的理解

我经常会在客户心情急躁不安、乱说话的时候，也跟着一起乱套，我也是站在消费者的角度上想了一下，在自己购买东西的时候，遇到问题了，肯定第一时间就是着急，不能再客户拥有消极，不满情绪的时候不予理睬，客户就是我们客服的上帝，什么是客服，客服客服就是为客户服务的工作人员，我们是应该要成为他们购买商品最信任的人，所以对他们有时产生的不满情绪要有足够的理解，懂得换位思考。

二、对客户给予足够的耐心

因为这是网络上的购物，客户在挑选商品的时候没办法直接的了解商品，所以会对商品产生许多的问题，比如说这个东西的材质是什么样的，使用年限是多久，在使用的过程中需要注意什么等等问题，我们客服就成了客户与商品之间的中心点，要有足够的耐心去引导客户进行购物，挑选出最适合客户的商品，这不仅是为了客户考虑，也是为了自己考虑，一旦客户没有挑选到自己心仪的商品，最后还不是要退换商品，也是在变相增加自己的工作量，这就是在多此一举，只要在客户第一次有购买意向的时候，就完美的解决，就能省很多的事。

三、放高对自己的要求

作为网络客服，我总结了一下我以往跟客户的聊天记录，我发现我还是存在着很多的不足，还有着很大的进步空间，我要放高对自己的要求。

1、对现有的商品进行全面的了解，这样才能让自己在面对客户提问的时候，应对自如，节省时间，就可以更快的完成与客户之间的交流。

2、对一些商品的使用方法，我要提供最精准的技术支持，比如说在客户购买电脑或者是手机的时候，能够告诉他们如何进行正品查验，新旧机查验等等。

3、与客户交流的语气，有待改进，这里可以多向同事们请教，吸取对自己有用的东西，就能让自己这个客服的工作，完成的更好，效率更高。

20xx网络客服个人工作计划2

一、不断学习，不断成长

一名真正的客服工作者一直都在学习，一直都在进步，虽然接触客服工作已经有半年的时间，客服工作在开始的时候我是完全陌生的，这半年虽有些进步，但是还是不够，在为来的工作中还是要继续发展自己，我是一名一线的电商客服，我平时的工作比较多，有时候要同时跟很多客户在线电话，客服工作者还是要求比较高的。

二、投诉处理

在第三季度的工作中要加强自身学习，在客户投诉方面要更加高效率处理，做到一个快速的承上启下作用，前面两个季度在投诉这一块做的还是不够好，这是我个人能力的问题，因为投诉的太多了，反馈的也多，平时工作没顾得上，不能够及时的处理导致了部分客户的不满意，在第三个季度中我要做的这就是在方面下苦功夫。

三、订单护理

前两个季度在节假日的时候总是出现爆单的情况，就是这这种情况下客服工作者才是最容易出现工作上的师傅，比如订单处理的不够及时，订单撤单，这些问题都容易在高峰期出现一些突发情况，前两个季度的工作中就多次出现了这种情况，所以在接下来的三季度工作中我是不允许自己再出现这种情况。

做好迎来高峰期的准备，提高自己的客服能力是关键，避免一些不必要的订单纠纷，节约时间，不在单个订单上花太多的时间，把自己的工作全面化，扩大化，做好售后工作。

但是作为一名优秀的客服工作者，区区以上的这几点不痛不痒的工作，这些还是远远不够，最重要的还是要能提高成交率这才是关键，在第三季度工作这还有待加强，下个季度的工作中一定抓好自己的工作能力，不断的去在工作中发现自己。

20xx网络客服个人工作计划3

不知不觉进入移动公司并在解放路营业厅这个大家庭中工作三年多了，在这个平凡的岗位上，日复一日，年复一年的从事着平凡的服务工作。由于是在营业前台工作，接触的客户多，随着时间的推移我也渐渐地在工作中成长，各方面也有了一定的进步，在办理业务和解答客户问题方面相应的积累了很多经验。

经过二年多的光阴，我也从营业前台工作转换到了值班长的角色，对于我来说，值班长这一角色是个全新的领域，在边适应边学习中已担任一年有余的时间了，深知要担任好值班长这一工作不仅要有强烈的责任心，还要有好的沟通、协调，组织能力，并督促各项工作的完成。

营业厅主要需做好基本的服务工作及各项指标的完成，但就目前我们营业厅的现状来看，不论是服务还是任务量都做的不好。这个是我们值班长的工作没有做到位，对此我会自我反省并加以改正，尤其从本月开始会进行暗访，对我们整个厅的月绩效成绩也是至观重要的。为了能使我们整个厅取得好的成绩和荣誉，决定从以下几点着手抓起：

1、关于服务。营业厅是一个面相所有客户的服务窗口，它是整个公司的形象展示。要想让客户能感受到我们的优服务，我们就得做好每一个细微的环节，不论是站姿、走姿、坐姿、指引手势都要按标准来规范化，与客户交流时一定要使用文明用语，并使用双手递接。以上这些在时间充足的情况下会利用早晚班会的时间进行服务演练，在进行营业现场管理时对做的不足之处人员进行提醒并给予相应的考核。

2、关于业务知识。每个客户所办理的业务是不同的，要想准确并熟练的解决客户的疑问，必须提高自身的业务水平。我们会利用早晚班会对业务知识进行提问，测试大家对业务知识掌握的程度，从而提高大家的业务水平，使每个人都是业务能手。

3、关于任务。对于公司下达的各项任务指标，督促每个人的完成情况，对于完成较好的人员在班会中提出表扬并让其分享经验，对于完成不好的人员帮助她找出原因并要求及时进行整改，如未达到整改要求的进行加班并给予相应的考核。

针对以上几点我会坚持做到，让我们大家的整体水平得以提升共同进步。

20xx网络客服个人工作计划4

在第三季度中，我们的客服工作不仅仅只是通过电话进行了，我们公司还开通网络客服。我在目前不知道公司这个举动是加大了我第三季度的客服工作量，还是减少了我在第三季度的工作量。但是我可以说这绝对是对我们公司客服工作上面一个很大的创新点，这肯定会让我们的客服工作更加便捷，但是我们也会面临着为更多客人解答他们对我们公司相关产品存在的疑惑。我们在第三季度中，同样的解决投诉问题、相关的客服难题也会增多。但是这对公司来说是非常好的一个现象，因为我们客服能够更好的知道我们公司顾客的喜好和发现我们公司现在产品的问题。在我们第三季度客服的工作中，这些都是我们需要统计和总结的信息，所以在第三季度中，我们要能很好的适应我们公司对我们客服工作的工具和工作方式的一个转变，这将会是我们在第三季度客服服务工作中最需要解决的一点，同样这也将会是我们下个季度的客服工作重点。

在公司的第三季度客服工作中，我们还要尽量的减少我们公司客源的流失。我们客服的工作是能留住我们公司客户的重要一点，我们客服的服务态度和客服工作能力是留住我们公司客户非常关键的一步。我们公司每年都会面临这很多客户流失的问题，公司为了挽留住客户在公司的很多服务工作上面作做了很大的努力，我们的客服工作就是这些努力中的一部分。在客人咨询我们相关问题时、在我们为客人答疑解难时，在我们产品出现问题给客户提供解决措施时，这都是我们可以挽留住我们公司客户的方面。所以在第三季度，我们在开拓新客户的业务的同时，也要将老客户的服务工作做好，这样才能我们公司在第三季度有很好的创收情况，为我们客服部争取更好的工作福利。

20xx网络客服个人工作计划5

我做客服已经是第三年上了，这两年的工作经验让我变得更加稳重，也让我对这个行业有了更多的想象和向往。在此我想对接下来一年的工作进行一次计划，希望自己能够通过这次计划，为接下来的工作打下一个更好的基础。以下是我的工作计划：

一、提升沟通能力

作为一名客服，首先最重要的就是要锻炼个人的沟通能力，不仅是面对网络群体还是现实群体，我认为交流能力都是非常重要的，也是我们客服首要培养的对象。20xx这一年注定是特别的一年，而如何去提升自己的沟通能力，我也制定了几个小方案。一是在沟通的时候先站在对方的角度着想，不管遇到什么麻烦的，首先都要冷静，不要被情绪牵着走，站在对方的角度考虑问题往往更容易去解决问题。二是要懂得灵活运用身边的条件，比如说从对方遇到的问题入手，合理运用各种方式进行解决。这样会让客户更容易接受后面的结果。

二、提升应急能力

很多时候，我们在工作当中，会接到一些突然的谩骂电话。有些事恶意的，有些也确实可能是因为我们没有服务好。我相信，无论哪一位同事接到这样的电话时，心情都是一落千丈的而这个时候我们也不应该去生气，要冷静下来，想办法应对。只有更加的沉着，我们才有可能去解决这样的问题，才有可能将损失降到最低。一个人最重要的就是自身的修养，而我们工作的过程中，也恰巧是提高我们各自修养的时候。而我们的修养也能够展示在我们处理问题的时候。

三、提升售后回馈

售后是我们客服需要做的一件工作，这也是最锻炼我们自己的一件工作。如何提升自己售后的回馈，一直是我们面对的问题。很多的同事为了一个好的回馈总是想破了脑袋，甚至各种谎言都出来了。其实客户并不吃这一套的，很多人选择直接屏蔽掉我们的消息，也有人会选择无视。所以我们要从根本解决就是和对方构成一定的利益关系，只有和他有关，他才有可能选择进行回馈。我们知道这个世界上没有免费的午餐，而同时我们也应该清楚，这个世界上不会有免费的劳动力。客户给我们回馈也花费了他们的时间和精力，所以不管怎样，这一件事情是需要对等的。

20xx网络客服个人工作计划6

一、营销策划及增值业务管理方面

(一)结合品牌战略扩大用户规模

在20xx年中公司的用户发展将进一步结合省公司品牌战略，实现\'用户规模化发展，规模效益化延伸\'的目标。加大品牌区隔力度并辅以相应服务标准进行用户发展与维护，工作重点仍集中于\'全球通\'、\'动感地带\'用户的快速发展、\'神州行\'用户的规模扩大，同时，在三大品牌发展过程中将采取具体措施避免品牌互吃。

(二)扩大增值业务用户数及其收入占比

20xx年公司增值业务工作围绕三个业务发展目标开展，量质并重实现增值业务新发展。继续扩大增值业务用户的规模和提高增值业务收入占比是明年增值业务发展的首要目标;提高短信、彩信和彩铃的用户规模和使用量是明年增收的重点。

借鉴20xx年增值业务推广营销的经验，08年的增值业务的各项工作将实行重点推广、均匀分配的形式进行，即有节奏、有目的、有效果地制定并执行增值业务营销案加以推广。推广方面结合体验营销平台开展用户体验式营销，加大业务宣传力度。

(三)合理配置资源制定促销方案，提高业务渗透率

20xx年公司将在深入对市场调研、分析的基础上制定各类行之有效的营销方案，进一步加大对城镇及农村市场的业务渗透;加强成本费用的规划和使用管理，合理配置资源，寻找提升客户和收入市场份额的空间。分公司也将对于所有营销案的实施加强监督、控制力度，对营销方案的执行将进行数据化跟踪和总结，特别落实营销案执行的闭环管理，使营销案的效果真正落到实处。

二、加强欠费管理、控制欠费增长

进一步加大欠费收缴的监管力度,将用户欠费的管理与日常生产经营活动有机结合，实施全员、全面、全过程的管理。不断完善用户欠费管理机制，做好用户欠费管理的基础工作，主要措施包括：落实有信用度用户管理实施细则，严格审定用户信用度，积极稳妥地推行预交话费。依据《欠费考核管理办法》加强营业部欠费管理，多渠道、多手段对欠费进行收缴，同时加大欠费收缴的奖励力度，提高欠费收缴人员的积极性。此外，进一步完善各渠道、代办点欠费的管理制度。

三、增强营销渠道的建设与整合力度

(一)进一步加大渠道营销服务能力，优化已有渠道建设，确保渠道效益，使农村渠道和电子渠道成为优势。通过对渠道业务量的分析，进行渠道价值评估;同时严格执行《黄南分公司社会渠道管理办法》加强社会渠道管理力度，加快渠道的建设和整合。

(二)按照省公司统一安排完成第二期，第三期农村渠道建设，切实做到\'一乡(镇)一店，一村一人，一村一点\'的方式实现村级渠道覆盖，进一步加大农村营销服务渠道建设，完善农村市场发展模式。

(三)加强与各代办商的沟通，充分提高代办商积极性。20xx年分公司渠道管理员计划将每季度与代办商进行直接交流，采取电话沟通、定期业务培训等方式提高代办商服务水平。制定社会渠道考核办法，提高代办商积极性。

四、加强集团客户管理，推进集团信息化建设

20xx年公司将以\'推进集团信息化建设，提升集团客户发展能力\'为目标，数量与质量并重，发展与延续结合，扎实推进以移动终端为载体的移动信息化和行业应用解决方案两类信息化模式。

五、集中管理、分层服务提升客户服务水平

公司将在xx年坚守中高端客户，加强分层服务，延伸服务内涵。具体客服工作计划从以下方面开展：

集团客户、vip客户及拍照客户的分层化发展和维护仍

是20xx年的客户工作重点。以品牌区隔的资费契机为基础，以行业信息化解决方案的推广实施为亮点，以探索区隔于竞争对手的个性化服务为手段，维护客户、吸引客户、发展客户。

二、网络维护

(一)细化管理，加强日常维护工作

1.网络维护格局

以各县分公司网络维护人员维护为主，维护人员负责基站、传输、电源、空调等设备的全面维护。希望各县分公司领导将网络维护也作为工作重点，大力支持当地网络维护人员的工作，作好协调工作，如：日常的停电时及时给基站发电，做好人员合理分配使网络维护人员发电及处理日常网络故障两不误等。

2.网络指标

20xx年我公司将加大维护力度，对工程建设严把质量关，不合格及存在隐患的基站不入网。同时，将网络的重点偏移到网络基础维护工作中来，工程建设要精，工程质量要优，不给维护工作带来压力，加大对维护人员网络优化能力的提升，建设一支有势力的优化队伍，使网络资源达到优化配置，保证年底kpi指标的顺利完成。

3.作业计划

维护工作是从日常工作做起,故应严格按省公司下发的维护作业计划进行,保质保量地按时完成。并将基站的作业计划下发到各营业部，便于发现故障隐患及时解决。

4.网络巡检

20xx年我分公司维护人员每月巡检一次基站，08年仍要加强网络巡检工作。针对最坏小区和掉话率高的小区进行测试,合理调整基站天线方位角和俯仰角，修改无线参数;测试基站功率，保证各载频工作的正常状态。

5.考核制度

(1)对机房工作人员应实施指标分解给个人,责任落实到个人,考核落实到个人。

(2)对营业部应将基站停电发电及时率、基站宕站次数、故障反映及时率和准确率落实到各个营业部。

6.机房管理制度

严格执行省公司下发的各项规章制度：进出机房登记制度、故障上报制度、备品备件制度、仪器仪表工具管理制度等。

(二)加强网络优化工作力度

面对市场竞争压力，网络维护部门要积极适应市场的需求，建立快速反映机制，提高客户满意度。

1.加强话务分析，及时调整网络资源，实现资源的利用。

加强互联互通话务和网间结算的数据分析，通过对不同运营商间来去话务量接通率进行分析，掌握竞争对手和其他运营商的市场动态。根据话务变化，及时调整网络资源，实现资源的利用。

2.以提高客户满意度作为推动网络质量提高的源动力，加强网络优化。

加强对用户投诉处理情况的检查、监督工作，切实降低网络质量方面的重复投诉，尤其做到对集团客户和高端客户的网络投诉的优先处理，提高大客户对我公司网络服务质量的满意度。

加强网络优化工作，向用户提供良好的网络服务。对部分拥塞的边际网和个别基站进行扩容。降低故障的处理时限，定期对网络进行测试及时调整网络结构。同时采取优化手段，尽快降低最坏小区比例。数据网络优化方面要通过合理配置数据信道等措施解决网络瓶颈，提高gprs网络下载速度。

20xx网络客服个人工作计划7

在20xx年这全新的一年里，我要努力改正过去一年里工作中的缺点，不断提升自己，着重加强以下几个方面的工作：

1、自觉遵守公司的各项管理制度;

2、努力学习物业管理知识，提高与客户交流的技巧，完善客服接待流程及礼仪;

3、加强文案制作能力;拓展各项工作技能，如学习photoshop、coreldraw软件的操作等;

4、进一步改善自己的性格，提高对工作耐心度，更加注重细节，加强工作责任心和工作积极性;

5、多与各位领导、同事们沟通学习，取长补短，提升自己各方面能力，跟上公司前进的步伐。

很幸运能加入瑞和物业这个优秀的团队，瑞和的文化理念，客服部的工作氛围都不自觉地感染着我、推动着我;

**装修销售个人工作计划篇十二**

工作目标认真贯彻实施《药品管理法》《国务院关于加强食品等产品安全监督管理的特别规定》、《中华人民共和国药品管理法实施条例》、《药品流通监督管理办法》和国家局《关于加强药品零售经营监管有关问题的通知》国食药监市[20xx]496号文件精神，切实加强药品零售企业的日常监管，严肃查处各种违法违规行为，使全区的药…

认真贯彻实施《药品管理法》《国务院关于加强食品等产品安全监督管理的特别规定》、《中华人民共和国药品管理法实施条例》、《药品流通监督管理办法》和国家局《关于加强药品零售经营监管有关问题的通知》国食药监市[20xx]496号文件精神，切实加强药品零售企业的日常监管，严肃查处各种违法违规行为，使全区的药品流通秩序进一步规范，以确保公众的用药安全，药品销售员工作计划。

全区范围内的所有药品零售企业。

对全区药品零售企业的人员资质、药品进货、验收、陈列与储存和销售等环节进行专项检查，重点检查处方药凭处方销售执行情况、处方药与非处方药分类摆放、专有标识的规范、处方审核制度的落实、驻店药师配备在职在岗、是否存在违规经营零售药店禁止经营的药品、是否存在挂靠经营、超方式和超范围经营药品情况、是否违规发布药品广告情况等。

此次检查要与分局日常监管工作做到四个结合：一是与分局重点问题企业日常监管相结合；二是与零售药店的gsp跟踪检查相结合；三是信用检查相结合；四是与以往检查发现的问题企业整改复查相结合。

对检查中发现的问题根据市局《关于开展全市药品零售企业专项检查的通知》舟食药监稽[20xx]8号文件精神，按下列处理意见进行查处。

1、严禁药品零售企业以任何形式出租或转让柜台。禁止药品供应商以任何形式进驻药品零售企业销售或代销自己的产品。非本药店零售企业的正式销售员，不得在店内销售药品，不得从事药品宣传或推销活动。违反规定的，按《药品管理法》第八十二条查处。

2、药品零售企业必须向合法的药品生产、批发企业购进。检查采购渠道是否合法，有无从“挂靠”、“过票”的个人或无证的单位等非法渠道购入药品。如发现从非法渠道进货按《药品管理法》第八十条查处。

3、药品零售企业在采购药品时必须按照规定索取、查验、留存供货企业有关证件、资料、销售凭证销售凭证应当开具标明供货单位名称、药品名称、生产厂商、批号、数量、价格等内容。如发现未按照规定索取、查验、留存供货企业有关证件、资料、销售凭证，按《药品流通监督管理办法》第三十条查处；责令限期改正，给予警告；逾期不改正的，处以五千元以上二万元以下的罚款。

4、药品零售企业必须建立并执行进货检查验收制度，依法对购进药品进行逐批验收、记录，未经验收不得上柜陈列和销售。购销记录必须注明药品的通用名称、剂型、规格、批号、有效期、生产厂商、购（销）货单位、购（销）货数量、购销价格、购（销）货日期。检查药品零售企业是否按照规定对购进的药品逐批验收、记录。上柜陈列及入库储存的药品没有验收记录的、按《药品管理法》第八十五条规定查处：责令改正，给予警告；情节严重的，吊销《药品经营许可证》，销售工作计划《药品销售员工作计划》。

5、药品零售企业必须配备相应的药学技术人员。经营处方药、甲类非处方药的药品零售企业，应当配备执业药师或者其他依法经资格认证的药学技术人员；药学技术人员必须按照省人事厅和省食品药品监管局规定每年参加继续教育完成规定学分方可从业；从事医用商品营业员、保管员等16个工种的人员必须持有医药行业特有工种职业技能上岗证书。违反规定的。按照《药品管理法》第七十九条经查处。同时、分局将对目前药品零售企业的药学技术人员和其他从业人员开展一次清理工作，进行重新登记。

6、药品零售企业必须执行处方药与非处方药分类管理制度。检查处方药与非处方药分类管理制度的执行情况，是否按规定销售药品；检查留存的处方是否与销售量一致。违法规定的，按《药品流通监督管理办法》第三十八条第一款查处：责令改正，给予警告；逾期不改或者情节严重的，处以一千元以下罚款。

检查处方是否经过药师审方及签名；登记销售的处方药是否与销售量一致，登记内容是否符合要求，违法规定的，按《药品管理法》第七十九条查处。

7、药品零售企业的药学技术服务人员应当向消费者正确介绍药品性能、用途、禁忌及注意事项等，不得夸大药品疗效，不得将非药品以药品名义向消费者介绍和推荐。药品零售企业经营处方药的，要求至少一名药师在职在岗，要是不在岗时销售处方药，按《药品流通监督管理办法》第三十八条第二款查处：责令限期改正，给以警告；逾期不改正的，处以一千元以下的罚款。药品零售企业销售药品时，应当开具标明药品名称．生产厂商．数量．价格．批号等内容的销售凭证。违反规定的，按照《药品流通监督管理办法》第三十四条查处；责令改正。给予警告；逾期不改正的，处以五百元以下的罚款。

8、药品零售企业经营非药品时，必须设非药品专售区域，将药品与非药品明显隔离销售，并设有明显的非药品区域标志。非药品销售柜组应标志提醒，非药品类别标签应放置准确．字迹清晰。不得将非药品与药品放在一个区域内销售。

9、药品零售企业要严格执行《药品广告审查办法》、《医疗器械广告审查办法》等相关规定，不得擅自悬挂或向消费者发放未经审批或以非药品冒充药品的广告宣传。违反规定的，移送工商行政管理部门处理。

10、在检查过程中，对不符合《药品管理法》、《国务院关于加强食品等产品安全监督管理的特定规定》、《药品管理法实施条例》、《药品经营质量管理规范》、《药品经营许可证管理办法》等有关规定的，一经查实，必须依法予以处理。情节严重的，要依法吊销《药品经营许可证》。

专项检查从200x年8月23日起至10月31日止。分三个阶段开展。

1、准备部署阶段（8月23日—8月27日）：根据市局实施方案，结合本地工作实际和工作重点，制定具体的工作计划。

2、组织实施阶段（8月28日—10月26日）：根据工作计划组织开展检查工作。

3、检查总结阶段（10月27日—10月31日）：对辖区内专项检查工作进行总结，将专项检查的情况、发现的问题及查处的结果进行汇总，并将总结材料上报市局稽查处。

1、加强组织领导，落实监管责任。开展全区药品零售企业专项检查工作是贯彻落实省市食品药品监督管理工作座谈会精神、全面开展药品流通环节整治工作的一项重要举措，直接关系到公众的用药安全。为确保此次专项检查取得实效，分局成立以局长谢勇为组长，徐海虹副局长为副组长，汪勇良、邬海玉、徐亮、窦雁为成员的专项检查工作领导小组，区食品药品监察稽查大队具体负责专项检查的日常工作。

2、结合《药品流通监督管理办法》实施，明确工作任务。在实际工作中，要在全面掌握《药品流通监督管理办法》的内涵基础上，认真梳理当前药品零售企业的突出问题，确定工作重点，检查要突出针对性、实效性。

3、抓住薄弱环节，突出工作重点。要抓住药品零售企业在经营过程中的薄弱环节和重点部位，突出工作重点，进一步加大工作力度，突出对零售企业人员资质、药品购进、验收、陈列与储存、销售等环节的`监督检查，要加大对非法渠道购药案件的查办力度，严厉查处违反《药品流通监督管理办法》的各类严重违规违法行为。

4、查处与规范并重。专项检查工作要与药品零售企业信用体系建设和gsp管理工作有机地结合起来。在专项检查中发现有违反《药品流通监督管理办法》规定的，严格按照《药品流通监督管理办法》予以查处。要通过加大执法力度，严肃查处严重违反《药品流通监督管理办法》规定和gsp规定的药品零售企业，教育并督促药品零售企业严格按照《药品流通监督管理办法》和gsp规定要求经营，从根源上解决药品零售企业在经营活动中存在的突出问题。要充分运用警告、责令改正、罚款等行政手段，督促、指导药品零售企业经营的规范化、制度化。

5、认真分析总结，提出对策思路。区食品药品监察稽查大队在专项检查结束后，要进行认真总结分析，客观评评价本辖区药品零售企业专项检查工作中取得的成效与存在的不足，并对检查中遇到的监管难点和重点要进行分析，提出对策思路。

**装修销售个人工作计划篇十三**

年关将至，在熟悉了公司的相关制度及自己以后将涉及的领域工作范畴与职责之后，对于新一年的工作开展，我也有了点点想法与计划：

1、人性化管理

首先我会对公司的资源进行前期的整合，继续公司原来的销售方向及策略，并坚持完成既定目标。管理的核心是人，我会努力提升自己的能力和部门的凝聚力，保持一个优良并且轻松的工作环境，坚持创新营销的理念，做到管理与尊重的统一。

2、打造一支有战斗力的销售队伍

以公司的企业文化作为基础，加强业务学习和培训，做好跟踪服务和客户管理，制定销售目标，保证公平公正，这样才有利于队伍的长期发展（凝聚团队，形成合力，共同前进）。

3、做好预算及成本管理

预算需要积累大量的管理数据才能进行科学的分析和控制，我会加强公司各部门间的团结和真诚合作；对业务人员的管理，我会从制度，指标，控制和考核等几个关键点入手，做好销售前，销售中和销售后的跟踪服务；即销售前要学习企业的规章制度和企业理念，让业务人员明白什么该做，什么不该做及为什么做，有效的培训，让业务人员明白该怎么做，保证业务人员在实际工作中做到有针对性，提高效率，为公司尽可能地节省人力、物力和财力；销售中加强监督和指导，做到结果管理和过程控制有效结合；事后做好考核和奖惩。除了物质手段还要有相应的精神奖励，形成一种健康的、主动向上的工作氛围。业务人员的收支，报销，工作汇报都要按照制度、程序有序进行。

4、销售

销售即是把企业的产品及服务卖出去，并使客户满意。销售的本质是靠产品，技术和服务来很好的满足客户的需要从而实现利润，最终形成品牌和信誉，我会与部门全体职工一起努力，摸索出一套独特的销售策略和销售技巧。

1、尽快进入角色，开展工作；对公司，产品，客户及市场，还有既有销售模式进行充分了解。

2、配合负责人初步制定老产品市场巩固和新产品市场拓展的计划并执行。

3、搭建销售部框架，制定基本制度及流程

4、做好培训工作，组织好，协调好，达到理想效果培训（这是初期计划，详细培训计划将根据实际情况适当调整）

（1）培训目标。要让业务人员了解公司的产品，业绩，卖点，基本销售模式，行业情况，公司的管理制度，怎么开展业务等一些基本知识，组成为一个有战斗力的团队培训内容

（2）产品（新老产品）原理，功能，性能特点，质量的情况等（由技术支持负责讲解）

（3）生产实践（由车间负责，我来协调）

（4）公司情况，发展远景，市场情况，业绩，客户情况，卖点，销售技巧，案例等。（由负责人亲自讲，有鼓动性为佳。）

（5）做业务的基本知识和公司规章及要求，财务请款及报销规定（我负责，财务协助）

（6）新老业务员的交流，实战模拟（我负责）

（7）培训考核（我负责，并向负责人汇报结果）

（8）培训进度：基本按照上面的顺序，也可以适当交叉。

（9）培训时间：在一个月内完成。

（10）培训地点及材料：需要准备一些培训资料及白板，笔，笔记本等；培训在公司内部进行，所以费用会相对较少。

5、做好业务员的工作分配，让他们清楚该干什么、怎么干；与新老业务员沟通，熟悉并掌握他们的个人情况及工作情况。业务人员工作安排（新老业务员区别对待）

（1）区域分配：根据新业务员的培训情况及个人特点结合区域工作的需要而定。老业务员的区域暂不作重大调整

（2）确定工作目标：老业务要知道他下一步想干什么。新业务要让他搜集（可以通过网络）所分配区域的客户情况，并帮助筛选确定重点。

（3）准备工作：进行战前动员会议（培训结束后，工作前），为业务人员准备好资料，名片，内部通讯录，出差业务人员的差旅费，火车票以及所需资料等

1、在做好近期工作的基础上，下市场，了解业务落实和客户服务的具体情况。同时履行销售部经理的各项职责，并保证今年公司业务的稳定发展，做好远期工作规划，为明年的销售工作打好基础。

2、制定、完善售后服务工作和措施。

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