

# 公司主管销售的工作计划

## 篇1：公司主管销售的工作计划

### 一、工作目标

20\*\*年我个人计划回款100万元以上，保持增长345.9%，预计第一季度完成15万元回款，第二季度25万元回款，第三季度回款30万元，第四季度30万元，南京市内终端用户预计扩增至150家，分销商增到70家。

### 二、工作措施：

#### 1.对经销商的管理

定期检查核实经销商的产品库存，配合公司发货时间及物流工作，确保经销商的库存存在短期内消化，不出现积压产品及断货现象，同时协调好各分销商的渠道，有销售网络重叠现象的，避免引起产品价格战。

#### 2.解决产品冲货、窜货问题

实行奖罚分明制度管理体系，解决因产品价格大幅度波动造成的市场威胁，查找冲货根源，经核实无误后取消违规经销商的产品促销资格，时间为1年。相反，提供有效信息并持有凭证的销售商，公司给予相应的促销补贴政策。

#### 3.销售渠道下沉

进一步将产品深度分销，由原来的批发市场深入至农贸市场，在终端的走访中，针对信息的收集，寻找对产品需求量大的消费群。目前，浓缩果汁产品的需求量集中在咖啡馆、茶馆，我们还需要在产品质量和价格上寻找相应的切入点。

### 三、目标市场：

我将对扬州、泰州、盐城、淮安、镇江、连云港、芜湖、马鞍山、安庆、淮南、淮北等苏中、苏北、及安徽局部市场进行开发，搜罗并设立特约经销商,享有与南京经销商同样的经销政策，实行自然销售，特殊区域可视情况而定，是否增派销售人员。

#### (一)重点促销产品：

鸡汁和果汁在20\*\*年将被重点推广，两个产品的消化周期短，但在市场竞争方面优势不明显，准备将相应消化周期长的寿司醋、芥末油，辣椒油等停止促销，从而补贴鸡汁和果汁产品的促销，能起到重点产品的增量效果。

#### (二)销售队伍人力资源管理：

### 1.人员定岗

南京办固定人数X人，终端X人，流通X人，准备从终端调派1人兼跑流通市场，而原负责流通的人员兼跑省内周边城市，开拓空白市场。

### 2.人员体系内部协调运作

每日晨会进行前日的工作汇报，端人员将负责的区域业务工作表格化，流通人员将市场信息和竞品动态提供给终端人员，终端方面的供求信息 and 网络资料由流通人员安排解决，大家交换意见，进行信息沟通，为销售做好全方位的工作。

### 3.关键岗位定义，技能及能力要求

终端人员销售对象为市内酒店，宾馆、咖啡茶馆等，面对直接消费者进行服务，要求在谈判技巧和国语标准化的程度上有所提高，要有实际的终端业务开发率，流通人员销售目标是为产品打开分销渠道，通过分销过程，最终到达消费者，流通人员要具备清醒的思维，长远的战略眼光，善于沟通、分析、认真看待问题的启发性和套路背后的逻辑性，打开每一个产品流通的环节，确保产品顺利分销。

### 4.培训

给予全体办事处人员进行定期的培训，在销售技巧及谈判过程上进行实战的演习。

## 篇2：公司主管销售的工作计划

### 一、实质招商开发操作方面

- 1、回访完成电话追踪，持续上门洽商，做好成单、跟单工作。
- 2、学习招商资料，对3+2+3组合式营销模式领悟透辟；抓好例会学习，扬长避短，向出业绩的先进职工请教，实时领悟掌握运用他人的先进经验。
- 3、做好每日的工作日志，详尽记录每日上市场状况
- 4、持续回访xx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，回访完成。在回访的同时，增补完美新的酒水商资料。

### 二、企业人力资源管理方面

- 1、努力打造有竞争力的薪酬福利，依据当地社会发展、人材市场及同行业薪酬福利行情，联合企业详细状况，实时调整薪酬成本估算及控制。做好薪酬福利发下班作，实时为切合条件职工办理社会保险。

2、依据企业此刻的人力资源管理状况，参照先进人力资源管理经验，革故鼎新，成立健全企业新的更为适合于企业业务发展的人力资源管理系统。

3、做好企业2019年人力资源部工作计划规划，辅助各部门做好部门人力资源规划。

4、着重工作剖析，加强对工作剖析成就在实质工作中间的运用，合时作出工作设计，客观科学的设计出企业职位说明书。

三、企业兼职人员也要归入企业的整体人力资源管理系统。

1、规范企业职工招聘与录取程序，多种门路进行职工招聘（人材市场、当地主流报纸、行业报刊、校园招聘、人材招聘网、本企业网站、内部选拔及介绍）；重申适用性，引入多种科学合理且易操作的职工挑选方法（挑选求职简历、专业笔试、构造性面试、半构造性面试、非构造化面试、心理测试、无领导小组议论、角色饰演、文件筐作业、管理游戏）。

2、把绩效管理作为企业人力资源管理的重心，对绩效工作计划、绩效监控与指导、绩效查核（目标管理法、均衡计分卡法、标杆超越法、kpi重点绩效指标法）、绩效反应面谈、绩效改良（优秀绩效标准、六西格玛管理、iso质量管理体系、标杆超越）、绩效结果的运用（可应用于职工招聘、人员分配、奖金分派、职工培训与开发、职工职业生涯规划设计）进行全过程关注与追踪。

3、将人力资源培训与开发提至企业的战略高度，高度重视培训与开发的决议剖析，着重培训内容的适用化、本企业化，落实培训与开发的组织管理。

### 篇3：公司主管销售的工作计划

今年将是我人生的转折点，对于公司支持自己竟岗销售主管之举动，本人也有了一个如何做好销售主管的工作计划，在此列出以下几点：

#### 一：基层到管理的工作交接

在本项目做销售已有半年之久，积累了一定的客户群体，包括已成交客户和未成交的潜在客户，把已成交客户的售后工作及潜在客户的长期追踪服务，移交给一名替代自己的新员工手里，给予他锻炼的机会及稳定的客户资源链，已达到能够快速的上手接任自己的工作。

#### 二：金牌销售员的认定及培养

对于新上岗的几位新同事，选出一名具有潜力值得培养成为优秀销售人员的新员工，并能够做出令公司满意的业绩，以替代自己。

望公司近两天多搞一些培训活动让新员工有充分展现自己的机会，我好观察出价值的人员出来，人员选定将在25号之前选出，望公司多给予支持。

新员工认定后将有为期20天的员工培训，3个阶段，每阶段7天，其中休息一天，时间为晚上2个小时，并在白天注意观察他的工作情况，已做好记录，待培训时做好总结，通过对于新员工的高要求使其快速提高，以达到公司的目的。

### 三：高效团队的建设

主管已不再像销售一样单单靠自己去完成公司指定的业绩，而涉及到方方面面，包括团队心态管理，制度管理，目标管理，现场管理等。自身总结出以下几点来做好团队管理工作：

1.营造积极进取团结向上的工作氛围主管不应该成为"所有的苦，所有的累，我都独自承担"的典型，主管越轻松，说明管理得越到位；奖罚分明公正，对每个人要民主平等，充分调动每个成员的积极性。在生活中，项目主管需要多关心多照顾同事，让大家都能感受到团队的温暖。

2.制定良好的规章制度项目主管虽然是规章制度的制定者或者监督者，但是更应该成为遵守规章制度的表率。如果项目主管自身都难以遵守，如何要求团队成员做到？

3.建立明确共同的目标项目主管要给员工规划出一个好的发展远景和个人的发展计划，并使之与项目目标相协调。

### 四：落实自身岗位职责

1.应把公司的利益放在第一位，以公司效益为目标，对公司应具有绝对忠诚度。

2.协助销售经理共同进行项目的管理工作，服从上级的安排，竭尽全力做好每一项工作。

3.主持售楼部日常工作，主持每日工作晨会，沟通上下级及售楼部与其他部门的关系。

4.创造良好的工作环境，充分调动每一位员工的积极性，并保持团结协作、优质高效的工作气氛。

5.及时传达公司下达的政策，并不断的考核。

6.负责落实楼款的回收工作，督促销售人员的贷款流程的正常进行。

7.做好每日的来电、来访登记及审查工作，负责销控表的销控核对，统计每

日定房量，填报各项统计表格，以保证销售的准确性。

8.负责组织销售人员及时总结交流销售经验，加强业务修养，不断提高业务水平。

9.负责处理客户的投诉，并在调查分析后向销售经理汇报。

在今后的工作当中自己还将不断的学习，总结经验，快速进步，望自己能够早日成为一名合格的、专业的、另公司上下级认可的项目销售主管。最后对于领导在百忙之中有此雅致来看自己的工作计划深表感谢，祝愿公司领导工作顺心，身体健康！