

## 销售经理个人工作计划

### 篇1：销售经理个人工作计划

不知不觉，进入公司已经有1年了。也成为了公司的部门经理之一。现在XX年将结束，我想在岁末的时候写下了2019年工作计划。

转眼间又要进入新的一年2019年了，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。生活和工作压力驱使我努力工作和认真学习。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

#### 一、销量指标：

上级下达的销售任务X万元，销售目标X万元，每个季度\*\*\*\*\*万元

#### 二、计划拟定：

- 1、年初拟定《年度销售计划》；
- 2、每月初拟定《月销售计划表》；

#### 三、客户分类：

根据接待的每一位客户进行细分化，将现有客户分为a类客户、b类客户、c类客户等三大类，并对各级客户进行全面分析。做到不同客户，采取不同的服务。做到乘兴而来，满意而归。

#### 四、实施措施：

1、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的制度，特别在业务方面。作为公司一名部门经理，必须以身作则，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

2、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。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、管理能力、都是我要掌握的内容。知己知彼，方能百战不殆。

3、在客户的方面与客户加强信息交流，增进感情，对a类客坚持每个星期联系一次，b类客户半个月联系一次，c类客户一个月联系一次。对于已成交的客户经常保持联系。

#### 4、在网络方面

充分发挥我司网站及网络资源，做好房源的收集以及发布，客源的开发情况

。以上，是我对2019年的工作计划，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的正确引导和帮助。展望2019年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，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2019年新的挑战。

## 篇2：销售经理个人工作计划

一、主要的工作来做：

1) 成立一支熟悉业务，比较稳固的销售团队。

人材是公司最宝贵的资源，全部销售业绩都发源于有一个好的销售人员。没错，先拟订出销售人员个人工作计划并监察达成。成立一支拥有凝集力，合作精神的销售团队是我们此刻的一个要点。

在工作中成立一个和睦，拥有杀伤力的销售团队应作为一项主要的工作来抓。

2) 完美销售制度，成立一套明确系统的业务管理方法。

销售管理是公司的老大难问题，销售人员出差，见客户处于听任自流的状态。完美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，对工作有较强的责任心，提升销售人员的主人公意识。

3) 培育销售人员发现问题，总结问题,不停自我提升的习惯。

培育销售人员发现问题，总结问题目的在于提升销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的见解和建议，业务能力提升到一个成熟业务员的品位。

4) 市场剖析。

也就是依据我们所认识到的市场状况，对我们公司产品的卖点，花费体，销量等进行合适的定位。

5) 销售方式。

就是找出合适我们公司产品销售的模式和方法。

6) 销售目标

依据公司下达的销售任务，把任务依据详细状况分解到每个月，每周，每天；以每个月，每周，每天的销售目标分解到各个销售人员身上，达成各个时间段的销售任务。并在达成销售任务的基础上提升销售业绩。如出现未达成时应实时找出原由并更正!

## 7) 客户管理。

就是对一开发的客户如何进行服务和如何促进他们提升销售或购置；对潜伏客户如何进行跟进。

总结:依据我过去的销售过程中碰到的一些问题，约好的客户忽然改变行程，毁约,使计划好的行程被打乱，不可以达成出差的目的。造成时间，资本上的浪费.我希望领导能多注意这方面的工作!

以前我从未从事过这方面的工作.不知这分计划能否实用.还望领导赐予指导!我深信在自己的努力和公司的培训以及在工作中的磨练下自己在这方面必定会有所成就!

## 篇3：销售经理个人工作计划

### 一、严格要求自己，以身作则：

自己是团队的领导者，首先要做到以身作则，每天要保持一个好的状态，部门主管的状态直接影响整个部门的状态，只有看到部门主管的狼性和冲劲他们才更有狼性和冲劲。自身加强产品知识，销售技术的学习，只有自己深刻理解了才能给员工讲出东西来。

知道自己需要做些什么，以及工作的标准和追求的效果。只有掌握了这些，员工才会知道做什么，如何做，才会思想上引起重视严格管理在部门树立威信。对于自己说到的要负责到底。

### 二、团队建设：

建立一支熟悉业务，比较稳定的销售团队。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。在人员结构形成一个1+8的人员结构，目前团队人员3人：XX。打造三种类型的员工：思考型，激情型，执行型。重点培养有潜力员工，形成金字塔管理。打造团队执行力文化。团队文化，对团队执行力的强弱有很大的影响。增强团队的凝聚力，营造竞争氛围。竞争，能激发活力，调动员工的热情和积极性。建立激励体系。实现目标，需要团队建立完善的激励体系，对员工进行及时的奖励，激励的方式有很多种，包括物质激励、精神激励、培训激励。

### 三、加强培训：

没有培训的销售人员直接上战场是公司最大的成本

1，集体加强对产品知识的学习。经常利用早会的时间分享行业新闻，产品新闻让每位同事对产品有个深一步的了解，从内心对产品认可，只有我们对产品认可了，才能在客户面前显出自信。

2, 销售技巧：发现问题马上处理。针对不对的员工用不同的方法就解决，理论与实践并进，针对每个人制定不同的培训计划，总之是缺哪补哪。

#### 四、部门严格化：

纪律：早晨上班时间，早，中，晚会。部门的奖罚制度。适当的和员工保持距离，在部门树立威信。

#### 五、客户管理：

也就是根据我们所了解到的市场情况，对我们公司产品的卖点，消费体，销量等进行适当的定位。就是对一开发的客户如何进行服务和怎样促使他们提高销售或购买；对潜在客户怎样进行跟进。

#### 六、销售目标：

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，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，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。如出现未完成时应及时找出原因并改正！帮助员工去完成目标。跟踪到位。

总结：做团队需要点点滴滴，所以要关心团队中每一个成员，严格要求团队中每一个成员。利用这个月的时间把部门打造具有很强执行力的团队。。不知这分计划可否有用。还望领导给予指导！我坚信在自身的努力和公司的培训以及在工作磨练下自己在这方面一定会有所成就！

## 篇4：销售经理个人工作计划

### 工作打算

销售经理的职责之重大无可厚非。作为一名销售经理，就必需对公司、对客户及销售人员尽职尽责。对公司而言，销售经理是公司上级领导与销售人员和详细工作之间的纽带，对客户而言，销售经理与销售团队代表着公司的形象与品牌，对销售人员而言，销售经理代表着管理、指令、纪律、执行力以及提高收入、晋升职位的代言者。

承上启下的销售经理，除了要忠实履行本岗位职责，更要有醒悟的市场意识、经营意识、效劳意识，俱有掌控、分析、解决问题的实力和剧烈的使命感。工作责任主要表此时此刻：催促业务人员的工作、制定销售打算、销售团队的管理、定期的销售总结、定期对销售人员的绩效考核的评定、上下级的沟通、销售人员的培训、销售人员工作的安排等等……

### 我的工作打算：

第一、督导销售人员的工作：

其实要说督导还真不是很准确。首先我要说，每位销售人员都会有自己的一套销售理念。一起先，我是不能够即时知道每位销售人员的特色在哪里，需等完全了解的时候，就应当充分发挥其潜在的优势，假如某个别销售人员存在可挖掘的潜力，我会对其进展相应的督导，协助他〔她〕顺当完成公司下达的销售指标，从而来弥补其缺乏之处。

作为销售经理，须要督导的方面：

- 1.分析市场状况，正确作出市场销售预料报批；
- 2.拟订年度销售打算，分解目标，报批并督导实施；
- 3.拟订年度预算，分解、报批并督导实施；
- 4.依据业务开展规划合理进展人员配备；
- 5.把握重点客户，参加重大销售谈判和签定合同
- 6.关注所辖人员的思想动态，刚好沟通解决；
- 7.组织建立、健全客户档案；
- 8.指导、巡察、监视、检查所属下级的各项工作；
- 9.向干脆下级授权，并布置工作；
- 10.定期向干脆上级述职；
- 11.定期听取干脆下级述职，并对其作出工作评定；
- 12.负责本部门人员晋升的提名；
- 13.负责制定销售部门的工作程序和规章制度，报批后实行；
- 14.负责统计成交率、费用率、利润率、月销量以及各类同期比拟数据的精确统计；
- 15.依据工作须要调配干脆下级的工作岗位，报批后实行并转人力资源部备案。

第二、催促销售人员的工作：

作为销售经理，须要催促的方面：

- 1.销售部工作目标的完成；

- 2.销售目标制定和分解的合理性；
- 3.工作流程的正确执行；
- 4.开发客户的数量；
- 5.探望客户的数量；
- 6.客户的跟进程度；
- 7.销售谈判技巧的运用；
- 8.销售业绩的完成量；
- 9.良好的市场拓展实力；
- 10.所辖人员的技能培训；
- 11.所辖人员及各项业务工作；
- 12.纪律行为、工作秩序、整体精神面貌；
- 13.销售人员的打算及总结；
- 14.潜在客户以及现有客户的管理与维护；

### 第三、销售目标的制定：

销售业绩的制定要有必须的依据，不能凭空想象。要依据公司的现状，已及市场，细细划分。当然不能缺少的是销售淡、旺季的考虑。我应当以公司为一个基准进展实际的预估。

随后要做的事情就是落实到每一个销售人员的身上，甚至可以细分到每一个销售人员月销售业绩应当是多少，季度销售业绩是多少，从而很完备的完成公司下达的季销售业绩。最终完成每年的销售指标。

### 第四、定期的销售总结：

其实，销售总结工作是须要和销售目标相结合进展的。销售总结主要目的是让每一位销售人员能很详细的回忆在过去销售的时间里面做了些什么样的事情，然后又取得的什么样的结果，最终总结出销售胜利的法那么。当然，我们可能也会碰上销售不胜利的案例。倘如遇到这样的事情，我们也应当踊跃面对，看看自己在销售过程中有什么地方没有考虑完善，什么地方以后应当改良的。

定期的销售总结同时也是我与销售人员的沟通沟通的好时机。我能知道销售团队里面的成员都在做些什么样的事情，遇到什么样的问题。以便我以及可以赐予他们协助，从而使整个销售过程顺当进展。

销售总结同样也可以得到一些相关产品的信息，知道竞争对手的一些动向。要知道，我们不打无打算之仗。知己知彼方可百战百胜。

#### 第五、销售团队的管理：

销售团队的管理可以说是一个学问，也是公共关系的一个重要方面。如今的销售模式不再是单纯的单独一个销售人员的魅力了。很好的完成销售任务，起确定性左右的就应当是销售团队。

在全部销售团队里面的成员心齐、统一，目标明确为一个根本前提的根底上，充分发挥每一成员的潜能优势，是其感觉这样的工作很适合自己的开展。感觉参加我们的销售团队就像参加了一个温馨的大家庭中间。我想，每一个队员都会喜爱自己的工作，喜爱我们的环境的。

公司为大家缔造了很好的企业文化，同时也给大家供应和搭建了很好的销售平台，所以，销售人员应当感觉到满意，并胸怀感恩的心。

此时此刻的销售人员不是过去的简洁的找工作，而是会分析公司的文化，公司的策略，公司的背景等等许多方面。所以销售团队的管理也是至关重要的。也是起确定性作用的。设想销售部门的每一个销售人员都是有自己的想法，都是一味的遵照自己的想法去销售产品，那么，还会有企业文化，公司形象吗？答案是确定的。

我要让每一位销售人员学到相应的东西。

#### 第六、绩效考核的评定：

绩效考核的评定虽然比拟繁琐，但是势在必行。

对于很好的完成销售指标，绩效考核是一个比拟干脆的数据。

绩效考核表的制定可以由我来做，大致的内容包括：

- 1.原本打算的销售业绩
- 2.实际完成业绩
- 3.开发新客户数量
- 4.现有客户的探望数量



- 6.月签单数量
- 7.新增开发客户数量
- 8.丧失客户数量
- 9.销售人员的行为纪律
- 10.工作打算、汇报完成率
- 11.需求资源客户的回复工作状况

#### 第七、上下级的沟通：

销售经理也起着穿针引线的作用。依据公司上级领导布置的任务，具体的落实到每一位销售人员的身上。在承受任务的同时，也可以反响基层人员所遇到的实际困难。

#### 第八、销售人员的培训：

销售人员培训的主要作用在于：

- 1.提升公司整体形象
- 2.提升销售人员的销售水平
- 3.便于销售经理的监视管理
- 4.顺当构成定单的产生

我打算的销售人员培训包括：电话销售培训、销售技巧的培训等.....内容覆盖面应当来说还是很广的，当然，我也会依据公司的实际状况，在培训中间穿插一个案例分析、实战演练等。

## 篇5：销售经理个人工作计划

### 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。另外市场上去招一些成熟的技术和业务人员。自己计划将工作重点放在榜样的树立和新榜样的培养上，一是主要做好几个榜样树立典型，因为榜样的力量是无穷的。

人是具有可塑性的，并且人是具有惰性的。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。另外，要考虑产品的利润，无利润的产品，它就无生存空间。对客户来讲，也是一样。客户不是买产品，而是买利润，是买的产品得来的利润。追求产品利润的合理分配原则，是不变的法则。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。

产品要体现公司的特色，走差异化道路。一方面，要有公司的品牌产品。一个产品可以打造一个品牌。所以产品要走精细化道路。

## 三、销售渠道完善，销售渠道下沉

为确保完成全年销售任务，自己平时就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率。合理有效的分解目标。市场是公司的核心竞争区，在这三省要完善销售队伍和销售渠道。一方面的人员的配置，另一方面是客户资源的整合，客户员工化的重点区域。要在这里树立公司的榜样，并且建立样板市场。

## 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。自己在搞好销售的同时计划认真学习业务知识、管理技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

## 篇6：销售经理个人工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

### 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) 在地区市建立销售，服务网点。

根据今年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

5) 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。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，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，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。