# 销售业务员工作计划(九篇)

来源：网络 作者：轻吟低唱 更新时间：2024-08-24

*人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。销售业务员工作计划篇一1.市场分析...*

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**销售业务员工作计划篇一**

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，制定出月工作计划和周工作计划。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，用相同的时间赢取最大的市场份额。

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。

二、销售工作具体量化任务 1.制定出月计划和周计划、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。考虑北京市地广人多，交通涌堵，预约时最好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，最好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。

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。以上是我这一年的销售工作计划，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，争取为公司做出自己最大的贡献。

**销售业务员工作计划篇二**

关于销售类的合同很容易写，大家都来写一篇吧。作为销售人员，完善的心态首先是对自己的态度。正确的对自己的态度是认为自己很优秀，不断持续地增强自信。你是否在找正准备撰写“销售业务员销售合同”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

一.双方当事人

供方：(以下简称甲方)

需方：(以下简称乙方)

二.产品名称、数量、金额：

2)库提单价：元/吨(大写：)。

3)合同金额：元(大写：)。

三.质量要求技术标准：装船口岸出具的ciq和现场取样为准。

五.该批货物提完。(剩余货物超出时间租罐费用自理)

六.转移给需方。

七.结算方式及期限：双方物权转移后需付供方费用亿元人民币

(30%)，待货物完成后，需方再支付供方货款亿元，(大写:人民币).若需方提货超出合同规定的提货期限，需方需要承担全额的超期仓储费。

八.违约责任：如因需方货款不能及时到账或者无故解除合同致使合同不能完全履行的，向供方偿付不能履行部分总价值的3%违约金。供方不能根据合同按时足量交货，向需方偿付不能交付货物部分价值的3%违约金。以货款到账时间为准。自然灾害、战争暴乱、遇国家政策调整等不可抗力因素造成的损失，双方各自承担相应的损失。供需双方任何一方由于不可抗力的原因不能履行合同时，应及时向对方通报不能履行或者不能完全履行的理由，在取得有关主管机关证明后，允许延期履行、部分履行或者不履行合同，并根据实际情况可部分或者全部免于承担违约责任。

九.合同纠纷解决方式：如出现合同纠纷由双方协商解决，经协商不成的，由上诉方所在人民法院诉讼解决。

十.其他约定事项：

(1)双方应共同遵守hse法律、法规、标准、规章制度等管理规定。

(2)双方有责任和义务对本合同内容保密。

(3)本合同一式两份。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

合同编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方经平等协商，以自愿、平等互利为原则，在真实、充分地表达各自意愿的基础上，根据《中华人民共和国合同法》的规定，就乙方代理销售甲方之\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列软件产品，双方达成如下协议，并由双方共同恪守。

一、定义

除非本合同的条款或者内容中另有规定，下列名词应具有如下意思：

4.经销：是指甲乙双方按照下列条件结算的合作方式

(1)货到付款;

(3)按批结算，即每批进货时结算上批进货。

(注：上述结算方式由双方协商在补充协议或附件中选择一种。)

5.双方：指甲方和乙方的合称;

6.补充协议：指主合同的补救条款，与主合同具有同样的效力。

二、甲、乙双方的权利义务

1.甲方是\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列软件产品的供应商，乙方是代理销售商。

2.销售范围：甲方指定乙方在\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_区内销售甲方软件产品，但甲方保留在此区发展新客户的权利。

3.乙方作为甲方的代理销售商，应尽代理销售商的责任。在上述区域应按甲方销售策略销售要求，尽努力将甲方软件产品售进所有的大、中、小型零售客户及二级批发客户，如有新的零售店及批发店诞生，也应及时接洽和供货，并确保不出现缺货现象。甲方也应保证供应足够的货源。

4.软件产品的品种、数量由订单、收货单确定，最终以收货单为准。

5.运输及运费计算：使用铁路运输的，甲方将以软件产品到岸价的形式向乙方供，即甲方负责将软件产品发运到乙方所属地区火车站的运费，而乙方将负责货物在当地火车站到乙方仓库的一切装卸杂费;使用其他运输方式的另行约定。

6.货物残损、退换：乙方在验收时发现短少或包装上有缺陷，导致影响销售，应立即于送货单上注明，并请送货的部门签名作证;乙方有义务提供有关单证给甲方，以便甲方向保险公司索赔，如乙方没有注明或不履行提供单证义务的，甲方视乙方为全部签收正确。

如发生软件产品质量问题不能销售时，经甲方质检部门检验并出具证明，凭有关证明由甲方为乙方换货，换货一般\_\_\_\_\_\_个月统一进行一次，具体日期另行通知。对于由于乙方保管不慎或保管不符合规定而导致的质量问题，甲方不予换货。

7.付款期限及欠款上限：

a.自收货当天算起\_\_\_\_\_\_天内，乙方要将所欠货款付给甲方。

b.乙方最多可以拖欠甲方货款为\_\_\_\_\_\_元，超过此限额的货款，不受以上条款约束，乙方取货时得立即付给甲方。

8.乙方要接受甲方的工作指导，必须定期于每月的\_\_\_\_\_\_日向甲方提供销售报告、客户资料。该日也是双方核实乙方销售额的基准日。

三、乙方的特别义务以及奖励

1.保持甲方软件产品所有品种两星期销售的库存，甲方有权要求乙方进行库存增减调整。

2.配合行动：当甲方在当地进行软件产品推广活动时，乙方有义务提供人力和借货服务。

3.价格控制：乙方可享受甲方的代理销售商供货价，乙方须保证按甲方规定的二级批发商供货价及零售商供货价给零售商及批发商。同时，乙方有义务控制其供应的零售商按甲方建议零售价售给终端消费者。

(二级批发商供货价、零售供货价、零售价由甲方另行通知)

4.对乙方的优惠：

乙方作为代理销售商，可以享受零售价\_\_\_\_\_\_\_\_\_折的折扣。乙方要货时一次性以现金、支票或汇票结清，在出货时即可以享受零售价\_\_\_\_\_\_折的折扣。

此外，乙方可以享受当月的奖励按照合同附件规定计算。

四、合同的变更及终止

1.经友好协商，甲、乙双方可以变更合同。

2.乙方如连续\_\_\_\_\_\_个月不能达到甲方所定下的销售目标，甲方视乙方为自动终止本协议。

3.本协议期满后，由双方协商是否续签本协议。

五、违约责任

a.乙方超越销售范围销售甲方软件产品;

b.乙方违反了结算规定，货款超过了规定的付款期限未支付;

c.乙方每月的销售额连续\_\_\_\_\_\_个月未能达到甲方要求的销售额;

d.乙方经营遇到巨大困难或管理发生实质性变化，如由他人承包、可能破产，导致甲方的权利无法得到保障时。

2.本协议发生争议，双方以友好协商的方式解决，协商不成时，可申请仲裁或由甲方所在地人民法院管辖，依法处理。

六、附则

1.本协议有效期：自本协议签定后自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日止。

2.本协议一式两份，双方各执一份，签名盖章后即生效。

3.本合同未尽事宜，双方另行签订补充协议。

4.乙方收货人员确认书是本合同的附件。

第一条红木家具基本情况

第二条质量标准：每件红木家具应符合qb/t2385-20\_\_新版《中国深色名贵硬木家具标准》规定的树木名称，产品标识和实际用材符合，且不低于样品同等质量。

第三条付款方式：定货时，甲方收取货款总额20%(不得超过20%)的定金(乙方违约定金不予返还，甲方违约定金双倍返还)，余款提货或送货时付清。

第四条自提货物。乙方自行提货，现场验收，缴清全款方可提货，提货时视为当日验收合格。

第五条甲方送货，运费由甲方承担。乙方缴清货款，经乙方验货签收，卖方应在交货时督促买方对家具的商标、数量及款式等外观特征及有无《产品质量承诺书》进行验收，买方发现问题应当场提出，并由双方协商达成解决方案。

第六条违约责任：若甲方未能按约定时间交货，每延误一天，按合同总额的0.5%向乙方支付违约金。

第七条购买家具在保修期内出现质量问题的，乙方告知甲方后，甲方在7天内修理或更换，修理不好或不能更换的，予以退货。乙方在使用中发现家具质量与质量保证书明显不符提出更换或退货要求的，甲方应予以更换或退货。

(一)提交

(二)依法向人民法院起诉。

第九条本合同一式两份，双方各执一份，自双方签章之日起生效。合同执行期间，如有未尽事宜，甲乙双方协商另订附则，所有附则均与本合同有同等法律效力。

甲方(签章)：乙方(签章)：电话：

电话：

开户银行：开户银行：户名：户名：帐号：帐号：

本合同于\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日，由\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称甲方)和\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称乙方)，在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_经过友好协商签订，双方共同遵守执行。

第一条乙方所提供的产品及费用清单

产品名称\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

型号规格\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

数量\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

单价(元)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

合计(元)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

总金额(大写)

第二条包装为：由乙方按国家标准进行包装。任何因包装不善所致之损失均由乙方负责。

第三条交货期为：自本合同生效之日起至验收合格之日止\_\_\_\_\_\_\_天。

第四条交货地点和方式

1.交货地点为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

2.交货方式为：乙方将货物运至甲方指定的目的地。乙方负责办理货物运至甲方指定的目的地，包括保险和储存在内的一切事项，有关费用已包括在合同总价中。

第五条付款方式

2.甲方对乙方所提供的产品验收合格后，乙方出具合同总价的全额销\_，甲方在\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日内支付本合同全部余款。

第六条质量保证和售后服务

1.乙方承诺所提供甲方的产品质量具有可追溯性，产品质量保证期为\_\_\_\_\_\_\_\_天，自交付之日起计算。

2.在产品质量保证期内，如出现产品质量问题，甲方有权随时要求乙方免费维修或更换;如属甲方人员使用不当不能正常使用，乙方也应及时提供维修服务，但甲方应承担乙方人员的差旅费和材料成本费用。

第七条合同的修改

任何对本合同条款的变更、修改均须双方签订书面的修改书。变更后的内容与本合同(被修改部分除外)具有同等法律效力。

第八条违约责任

第九条争端的解决

合同实施或与合同有关的一切争端应通过双方友好协商解决。如果友好协商不能解决，各方均可向有管辖权的人民法院起诉。

第十条合同生效及其它

1.本合同应在双方授权代表签字、单位盖章、预付款到达乙方指定账户生效。

2.本合同正本一式四份，双方各持两份，具有同等法律效力。

3.合同如有未尽事宜，须经双方共同协商后作出补充规定，补充规定与本合同具有同等效力。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称甲方)

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称乙方)

经协商，甲乙双方就合作施工合同工程施工事宜达成一致意见，以便共同遵守。

第一条 工程实施责任及要求

1、甲方将主合同项下全部工程的实施责任交乙方承担(包括该合同项下的全部变更工程)。

2、工期、质量必须满足主合同要求。

第二条 甲方责任

1、负责及时办理主合同的预付款手续。

2、负责为乙方实施主合同提供相应的授权，解决只能由甲方解决的事项。

3、负责沿线地方政府的协调工作及本工程的通知、图纸等。

第三条 乙方责任

1、负责代甲方履行主合同的施工、缺陷修复及保修责任。

2、负责以自身资源按照主合同要求完成该工程，自担风险、自负盈亏。

3、自觉接受甲方的各项监督检查。

4、保证不以甲方或项目部的名义从事于本工程无关的活动。

5、负责及时清偿为实施本工程而产生的各类债务，及时支付民工工资。

第四条 费用、结算与支付

1、本工程采用包工包料包安全的方式，一次包干价：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元 ，按甲方给乙方提供的图纸所注明的工程量，超出图纸部分另行计算。

2、经双方协商，乙方开工之日起一个月内，甲方开始支付乙方工程款，按实际完成工程量支付(基础完工后付工程总造价的\_\_\_\_\_\_%，一层封顶付总造价的\_\_\_\_\_\_%，二层封顶付总造价的\_\_\_\_\_\_%，封顶付总造价的\_\_\_\_\_\_%，内外粉刷时付\_\_\_\_\_\_%，工程竣工付\_\_\_\_\_\_%，余款\_\_\_\_\_\_%工程完工后一年内付清)

第五条 违约责任

1、对于主合同所规定的甲方的合同责任，如因甲方工程款支付不及时造成停工引起的损失由甲方承担一切责任。双方按本协议规定的各自的责任分别承担。若由于自身原因造成违约，违约方不得要求另一方共同承担违约责任。

2、工期5个月，质量达到合格标准。

3、由于乙方自身原因产生安全事故，导致乙方、甲方或第三方人身财产受损，乙方须自费承担事故处理费用，向受损方赔偿。

第六条 其他未尽事宜，双方友好协商，并签订补充协议。补充协议作为本协议的补充，不得与本协议相抵触，应与本协议一起共同执行。

第七条 附则

1、本协议经双方签字盖章后生效。履行完协议约定的全部义务、工程竣工验收合格，保修期满，结清各项费用后终止。

2、本协议一式三份。甲方二份，乙方一份。

**销售业务员工作计划篇三**

名称： 联系电话：

法定代表人（主要负责人）：

地址：

姓名： 性别 身份证号码

户籍所在地： 邮政编码：

住址： 邮政编码：

联系电话：

甲乙双方为建立聘用关系，明确权利义务，依据《中华人民共和国劳动合同法》、《中华人民共和国反不正当竞争法》及有关法律、法规、规章，在平等自愿、协商一致的基础上，就甲方聘用乙方作为销售业务员的有关事宜，订立本合同。

经双方协商一致，本合同期限：自 年 月 日至 年 月 日止。其中（有）试用期，试用期自 年 月 日至 年 月 日止(试用不合格视为自动离职）。

1、甲方安排乙方的工作地点为：

2、乙方担任甲方的销售业务员，主要负责业务的开拓、客户的维护以及销售款项的回收等，甲方要为乙方提供必要的工作条件。

3、甲方因生产经营需要可以调整乙方的工作内容，乙方应予配合，按变更本合同办理，双方签字或盖章确认的协议书或依法变更通知书作为本合同的附件。

1、甲方不安排乙方出差的，乙方应遵守甲方正常上班制度，按时上班。

2、甲、乙双方同意，根据国家的有关规定，按甲方的规章制度和工作需要，安排和确定乙方的工作时间和休息休假。

第四条

1、基本工资：乙方每月应完成甲方的销售定额为 10 万元，乙方每月回笼资金达到 10 万元，甲方付给乙方当月基本工资 2500 元整，乙方每月回笼资金达到 5 万元，甲方付给乙方当月基本工资 20xx 元整，达不到上述要求的，其差旅费补贴报销一半。

2、乙方在职期间甲方同意每月补贴乙方电话费 元。

3、出差标准：乙方经甲方同意方可出差，出差期间每天补贴 100 元，没经甲方同意自行出差取消补贴。

4、业务提成：乙方销售甲方的产品，销售额10万元以下无提成；销售额达到10-15万元提成1%；销售额达到15-20万元提成1.5%；销售额达到20-25万元提成2%；销售额达到25-30万元提成2.5%；销售额达到30万元的提成3%；销售额达到30万元以上的另行商议。要是乙方销售价低于甲方定价，乙方不得拿提成。

5、乙方在职期间，不得销售同行业其他产品，一经发现，马上开除。乙方不得用任何理由接受代收货款或者现金，如有发现，第一次罚款20xx元，累计两次以上予以开除。

1、乙方要在甲方规定的价位浮动范围之内向外进行促销。

2、乙方须详细阅读本协议并了解甲方的一切相关规定,认知及忠诚甲方的经营理念,并自愿维护和遵守甲方的一切规章制度。乙方对外的销售活动由个人决定,但不得与甲方利益发生冲突。若由于对产品刻意夸大宣传，导致客户误解，造成甲方损失的，由乙方自行承担。

3、乙方有责任为甲方收集并分析当地的市场信息,并及时准确的提供给甲方。乙方有责任每月1 号之前，向甲方书面报告上月的销售业务情况，书面报告内容包括但不限于：上月的销售业绩、客户维护情况、款项回收以及市场信息分析等。乙方出差在外的，应每隔1 日向甲方报告销售业务情况。

4、乙方充分认识到，以下内容系攸关甲方生存、发展的重要商业秘密和技术秘密，乙方承诺采取一切必要措施确保以下内容不因自身原因而泄露。

（4） 甲方的技术秘密，包括产品设计、产品图纸、生产模具、作业蓝图、工程设计图、生产制造工艺、制造技术、计算机程序、技术数据、专利技术、科研成果。

5、乙方应对自己在工作中获悉的甲方的商业和技术秘密严格遵守，不得以任何理由泄露，如因乙方故意或过失，致使甲方的商业和技术秘密泄露的，应赔偿甲方损失或者违约金2 万元。

6、乙方无论何种原因，离开甲方企业，应该清退所有属于甲方的。

7、在乙方任职于甲方期间及其离职后的1 年内，乙方同意，其将不会（亦不允许其配偶、本人拥有权益的公司等）在对甲方业务构成竞争的任何第三人（含公司、合伙企业或其他组织以及自然人）处接受或取得职位，或向此类第三人（含公司、合伙企业或其它组织以及自然人）提供咨询或其它协助（但在乙方任职于甲方期间，其为履行其职责所提供的咨询或协助不在此列）。

8、乙方承诺，其在任职期间及其离职后的时间内，不会指使、引诱、鼓励或以其他方式促成甲方的任何其他经营、管理、技术人员终止与甲方的劳动关系。

9、乙方在职期间因保密及受甲方的竞业限制而获得的补偿费全额包含于乙方所领取的工资之中，甲方不再另外给付。

10、乙方若违反本条第7、8项的约定，应向甲方赔偿人民币不低于2 万元。

双方因履行本合同发生争议，双方协商解决，不能协商可以提交劳动部门仲裁。

本合同共4页，甲乙双方各执一份，涂改或未经授权代签无效。

双方一致确认，任何一方变更地址或住址，应及时以书面方式通知另一方，否则，在本合同中确定的地址或住址视为双方送达法律文件的有效地址。

甲方（盖章）

乙方(签字)

法定代表人

签章时间： 年 月 日 签字时间： 年 月 日

**销售业务员工作计划篇四**

2. 利用国内展会渠道开展业务工作，独立开发客户;

5.收集市场情报及竞争对手状况，及时反馈领导，协助调整销售方案;

6.及时跟进客户款期及对接好每月账款，把控好账期风险;

7.服从公司领导的其他业务工作安排;

**销售业务员工作计划篇五**

个人简历被称作职场的敲门砖，对求职者来说好的个人简历就相当于一只脚已经踏入了职场。

个人信息

性 别： 男

年 龄： 34岁 民 族： 汉族

工作经验： 5年以上 居 住 地： 浙江台州 温岭市

身 高： cm 户 口： 安徽宿州 宿州

自 我 评 价

做事认真，有韧性。

求 职 意 向

寻求职位： 销售经理或主管,业务员

希望工作地点： 浙江台州浙江台州温岭市

期望工资： 6500 /月到岗时间：随时到岗

其它待遇要求： 期望企业提供良好的培训机会。

工作目标 / 发展方向

答应的薪资请做到，希望能有更好的发展机会.

工 作 经 历

所属行业： 机械制造、机电设备、重工业(私营企业)

担任岗位： 销售类-管理/商务/区域销售经理

职位名称： 销售经理

职位描述：1、维护苏鲁沪皖市场区域客户的订单、月结货款跟踪落实、上述市场空白区域的市场新客户开发。

3、负责协助指导公司部分销售人员的销售方法和谈判技巧

所属行业： 生产、制造、修饰加工(合资企业)

担任岗位： 销售类-管理/商务/销售主管

职位名称： 晋城分公司经理

职位描述：1、依据总部下达的销售任务进行分解，跟踪、监督、协调跟落实。

2、分公司新员工岗前培训，机器区域分配。

3、分公司年度的销售管理经费的预报，和经费使用监督。

4、分公司工程项目招投标管理。

5、分公司区域内客户维护和开发新网点。

6、竞争对手的动态情况掌握分析的投报。

7、客群关系的维护

教 育 经 历

技 能 专 长

语言能力： 英语：一般; 中文普通话：精通

计算机能力： 中级

其它相关技能：

硬笔书法

个人简历是求职者的自我推荐信，用人单位只有通过求职者的个人简历才能了解求职者，判断求职者能否胜任这份工作，因此求职者的个人简历在求职路上显得格外重要。求职者想要写好一份个人简历就要先了解自己。只有清楚的知道自己的优势劣势才能在个人简历中很好的扬长避短。由于一千个求职者有一千种个人简历的写法，所以不能一一举例说明。但是社会上永远存在于两种求职者——一种有着丰富的工作经验;一种极度缺乏工作经验。那么这两者的侧重点肯定在不同方面，接下来就让我们分析不同的两者改如何写好个个人简历。

有着丰富工作经验的求职者

这类求职者在求职路上可是非常“吃香”的，但是如何能让招聘者知道你的能力还得从个人简历入手对于工作经验丰富的求职者来说无疑是将个人简历的.重点放在工作经验上。但是其中要注意的是不要什么工作经验偶读提到，只需要重点提到对这次求职岗位有帮助的工作经验就可以了。

应届毕业生——工作经验缺乏

但是求职中永远有一些初出茅庐的求职者，他们没有工作经验在求职大军中处于绝对的劣势。那么这类求职者就要采用不同的表达方式来突出简历的价值。应届毕业生可以把个人简历的重点放在自我评价或者学业成就上。

不同求职者有不同个人简历的表达方法。愿所有求职者都不再奔波，尽快找到属于自己的岗位。

**销售业务员工作计划篇六**

名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(主要负责人)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(销售人员)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

姓名：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 性别 身份证号码

户籍所在地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方为建立聘用关系，明确权利义务，依据《中华人民共和国劳动合同法》、《中华人民共和国反不正当竞争法》及有关法律、法规、规章，在平等自愿、协商一致的基础上，就甲方聘用乙方作为销售业务员的有关事宜，订立本合同。

第一条 聘用期限

经双方协商一致，本合同期限：自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日止。其中(有)试用期，试用期自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日止(试用不合格视为自动离职)。

第二条 工作内容和工作地点

2、乙方担任甲方的销售业务员，主要负责业务的开拓、客户的维护以及销售款项的回收等，甲方要为乙方提供必要的工作条件。

3、甲方因生产经营需要可以调整乙方的工作内容，乙方应予配合，按变更本合同办理，双方签字或盖章确认的协议书或依法变更通知书作为本合同的附件。

第三条 工作时间和休息休假

1、甲方不安排乙方出差的，乙方应遵守甲方正常上班制度，按时上班。

2、甲、乙双方同意，根据国家的有关规定，按甲方的规章制度和工作需要，安排和确定乙方的工作时间和休息休假。

第四条 劳动报酬

1、基本工资：乙方每月应完成甲方的销售定额为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，乙方每月回笼资金达到 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，甲方付给乙方当月基本工资 \_\_\_\_\_\_元整，乙方每月回笼资金达到\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，甲方付给乙方当月基本工资\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整，达不到上述要求的，其差旅费补贴报销一半。

2、乙方在职期间甲方同意每月补贴乙方电话费 元。

3、出差标准：乙方经甲方同意方可出差，出差期间每天补贴\_\_\_\_\_\_ 元，没经甲方同意自行出差取消补贴。

4、业务提成：乙方销售甲方的产品，销售额\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元以下无提成;销售额达到10-15万元提成1%;销售额达到15-20万元提成1.5%;销售额达到20-25万元提成2%;销售额达到25-30万元提成2.5%;销售额达到30万元的提成3%;销售额达到30万元以上的另行商议。要是乙方销售价低于甲方定价，乙方不得拿提成。

5、乙方在职期间，不得销售同行业其他产品，一经发现，马上开除。乙方不得用任何理由接受代收货款或者现金，如有发现，第一次罚款20\_\_元，累计两次以上予以开除。

第五条 双方其他约定：

1、乙方要在甲方规定的价位浮动范围之内向外进行促销。

2、乙方须详细阅读本协议并了解甲方的一切相关规定,认知及忠诚甲方的经营理念,并自愿维护和遵守甲方的一切规章制度。乙方对外的销售活动由个人决定,但不得与甲方利益发生冲突。若由于对产品刻意夸大宣传，导致客户误解，造成甲方损失的，由乙方自行承担。

3、乙方有责任为甲方收集并分析当地的市场信息,并及时准确的提供给甲方。乙方有责任每月 1 号之前，向甲方书面报告上月的销售业务情况，书面报告内容包括但不限于：上月的销售业绩、客户维护情况、款项回收以及市场信息分析等。乙方出差在外的，应每隔 1 日向甲方报告销售业务情况。

4、乙方充分认识到，以下内容系攸关甲方生存、发展的重要商业秘密和技术秘密，乙方承诺采取一切必要措施确保以下内容不因自身原因而泄露。

(4) 甲方的技术秘密，包括产品设计、产品图纸、生产模具、作业蓝图、工程设计图、生产制造工艺、制造技术、计算机程序、技术数据、专利技术、科研成果。

5、乙方应对自己在工作中获悉的甲方的商业和技术秘密严格遵守，不得以任何理由泄露，如因乙方故意或过失，致使甲方的商业和技术秘密泄露的，应赔偿甲方损失或者违约金 2 万元。

6、乙方无论何种原因，离开甲方企业，应该清退所有属于甲方的。

7、在乙方任职于甲方期间及其离职后的 1 年内，乙方同意，其将不会(亦不允许其配偶、本人拥有权益的公司等)在对甲方业务构成竞争的任何第三人(含公司、合伙企业或其他组织以及自然人)处接受或取得职位，或向此类第三人(含公司、合伙企业或其它组织以及自然人)提供咨询或其它协助(但在乙方任职于甲方期间，其为履行其职责所提供的咨询或协助不在此列)。

8、乙方承诺，其在任职期间及其离职后的时间内，不会指使、引诱、鼓励或以其他方式促成甲方的任何其他经营、管理、技术人员终止与甲方的劳动关系。

9、乙方在职期间因保密及受甲方的竞业限制而获得的补偿费全额包含于乙方所领取的工资之中，甲方不再另外给付。

10、乙方若违反本条第7、8项的约定，应向甲方赔偿人民币不低于 2 万元。

第六条 争议的处理

双方因履行本合同发生争议，双方协商解决，不能协商可以提交劳动部门仲裁。

第七条 本合同共4页，甲乙双方各执一份，涂改或未经授权代签无效。

第八条 双方一致确认，任何一方变更地址或住址，应及时以书面方式通知另一方，否则，在本合同中确定的地址或住址视为双方送达法律文件的有效地址。

法定代表人:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**销售业务员工作计划篇七**

一、 切实落实岗位职责，认真履行本员工作。

作为交通行业销售，自己的岗位职责是：

1、坚定信心，千方百计完成行业销售目标;

3、了解并严格执行销售的流程和手续;

4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报，以供团队分析决策;

7、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;

8、、严格遵守公司各项规章制度，完成领导交办的工作，避免积压和拖沓。

1、制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打20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。考虑北京市地广人多，交通涌堵，预约时最好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，最好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集成商投标参考，并为集成商出谋划策，配合集成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，必要时配合集成商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少二周回访一次。集成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方案设计，为集成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授权、商务文件，快递或送到集成商手上，以防止有任何遗漏和错误。

9.争取早日与集成商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应集成商的需求，争取早日回款。

三、 正确对待客户咨询并及时、妥善解决。

销售是一种长期循序渐进的工作，视客户咨询如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公司制定销售服务承诺执行，在接到客户咨询的问题自己不能解答时，首先应认真做好客户咨询记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数.安装基本能做到有问能答、必答。

五、 产品市场分析

智能交通市场整体前景看好，智能交通本质上就是交通行业的信息化。中国智能交通市场主要包括城际高速公路通信监控收费系统、城市交通综合管理系统等。目前国家正在大量投资与交通基础设计的建设，预计国家每年对智能交通系统建设的投入在50亿到70亿之间，其中还并不包括一些中小城市的一些bt\\bot或自筹资金的项目。而电子警-察、卡口、号牌识别等产品在其中的占有比例超过20%。

北京区域虽然市场潜力巨大，但公司销售目标以集成商为主，大多数集成商以项目建设为公司的主要业绩，其中较大的集成商项目的建设的范围一方面遍布全国，一方面又呈现分散的趋势，无法形成有效地、紧密相连的网络。

我公司产品在智能交通领域中略显单一，这些就要求我们一方面要通过渠道销售，争取公司产品在北京市场上的占有率，快速凸显自身优势形成品牌效应，打品牌战，打价格战;另一方面又要在前期尽可能地广泛收集信息、跟进客户、跟进项目，提供完善的售前售后服务以及系统的整体解决方案。

六、 20xx年工作重点及设想

1、尽力发展新客户，维护好原有客户，对有潜力客户多关注，并把所有的产品包括摄像机进行更深层次的推广。近期已经开始给各个具有行业背景的集成商做产品技术交流。新年假后，将拜访博瑞凯诚、美能等公司进行技术交流及产品测试。

2、对有特殊行业背景的客户，一定要做出拜访计划，定期的见面沟通，频率至少每周一次。只有这样才能真正把工作做细。

3、国家在治理城市交通拥堵方面大力投入，有些公司正在积极的参与到交通行业中。现有做城市交通，尤其是系统集成的这些客户，在11年是关注的重点。已经跟几家做过沟通，约见他们更高层次的领导，以求达成公司与公司之间的战略性合作。目前的工作还停留在与他们招投标、商务部门的沟通上。

4、关注ipc的市场推广，加强其与nas产品的配合使用。

5、虽然目前国内经济形势不太明朗，但我想对我们公司的影响还是有限的，毕竟每年国家在维稳和基础建设上的投入都是巨大的。我们11年的任务是8000万，我们的行业目前有4个人，人均在2024万左右。预计在电警、卡口、牌识系统产品上能突破1500万，在监控及存储产品上能做到500万。

6、应收款方面，也尽量不要放账到年底来回收，平时就做好控制管理，也能减少不少因应收款带来的工作量。

**销售业务员工作计划篇八**

作为一名刚刚步入销售行业的一名新人，在这不到一个月的时间里，让我认识到自己欠缺的不仅仅是销售方面的知识和技巧，同时还需要学习公司的各方面知识——公司企业文化、管理制度、各产品的适用和使用操作及维护保养等。

(1)对本公司的各类产品除了熟悉认识之外，要能自己熟练使用，并进行测量校对。各类产品的量程、精度、测量范围等技术参数熟记，在客户询问时做到及时解答应对，不出差错。运用cad软件绘制产品图、装配图等。

(2)学习销售相关的知识和技巧，从接听电话开始，接到客户来电后要做好记录并把相关的重要参数和问题询问清楚并详细记录下来，尽可能多的向对方询问有关信息，以方便为客户更快更好的选配相应的量仪。

(3)在掌握公司所有产品的知识基础上，要能灵活应对客户所提出的任何问题，并给予优惠合理的选择配置，尽最大努力让客户满意我们的服务和产品。虽然自己对销售行业不了解，但是有句话说的好“态度决定一切”，我既然选择了销售行业量仪方面，那么我就会一直走到底，走向事业的顶峰，不断的学习努力创造更多的财富与价值。生活与财富是没有终端的，虽然有的人说钱财生不带来死不带去，要那么多无用。其实这恰恰相反，财富你可以不用，但是它却能体现你自身能力的价值。学无止境，不管任何行业只要能踏进这个门槛，就有机会展现自己的能力，销售做的不仅是工作也是人与人的沟通交流，任何时候不管从事任何都要认真的去对待，学会控制自己的情绪，不要让不好的情绪影响到同事或者客户。

工作与生活都是相同，并不是一帆风顺，随时会遇到各种各样的困难，唯有坚定不移的心智与毅力方能使自己在这个行业甚至这个社会永久的立足而不被淘汰。对未来的工作充满信心和渴望，我会通过不断的学习来提高自己，并用实际工作来证明自己的能力，展现自我的价值所在。

**销售业务员工作计划篇九**

销售是一份很锻炼人的工作，销售实习更是如此，我们可以把自己在工作中的酸甜苦辣以及对未来工作的希望都可以写进销售实习报告。下面是由本站实习报告栏目为大家提供的销售业务员实习报告，希望对您有一定帮助。

进入这家公司实习将近一个月了，在这段丰富的实习生活中，使我磨练了意志，体验了工作生活，接触了社会，使公司所培训的专业知识与社会融洽结合，下面，我就这次实习中的思想、工作情况做一汇报。

为了锻炼自己的社会交际能力，我选择在业务部实习，因为业务员是最锻炼人的一种职业。xxx是以xx业务为主要工作目标，在这里不仅能学到各种本行业、专业技能，而且能学习到怎样处理好人际关系，对自己的现在和以后的发展都是一个十分重要的挑战。实习的结果也证明我的选择是正确的。

在实习的开始头几天里，我主要是熟悉产品，学习所代理产品的相关知识，以及学习和各种客户沟通的技巧，由于我是首次接触xx销售这一行业，因此好多专业的知识都不了解，经过专业的学习，我学到了所代理的xxx一系列专业知识，让我在和客户介绍产品时更加的和谐。在沟通技巧方面，我通过跟这老业务请教，以及每天晚上的自我总结，使我整理出一套适合自己的沟通技巧，我觉的通过学习，我的收获很大。在接下来的日子里，我主要就是开始转为实战演练，开始跑业务，跑业务关键是要“跑”，要求我们能吃苦，能坚持，有韧力。因为业务技巧有过培训，产品自己也能了然于胸，但怎样正确地向客户表达出来，还需要师傅们实际教导。带领我的是xxx,这里，我也要向这位老业务员表示感谢，因为他不仅教会了我怎样和客户沟通、怎样从客户处获得对自己有用的信息，还教会了我怎样排除困难、战胜自我。第一次接触生人，开始正式交谈，未免有些局促、放不开，话语的表达也不是很通顺、清楚、扼要，在跟着老师实际学习和模仿了几次以后，我基本上克服了第一次的毛病，结束了师傅“带”的阶段之后，就是自己亲自独立上场，自己表演了，虽然已有了临场的经验，但毕竟是自己一个人出场，心中仍是存有余悸，不过好在公司在市区已经相当有名气，客户都比较容易接受公司的产品，所以也为我省去了不少麻烦。最后通过近一个月的实习，我所管辖的北区的客情也已基本建立完毕，为日后的继续合作打下坚定的基础。

1.强硬、专业的业务知识

对业务员来说，销售学知识无疑是必须掌握的，没有学问作为根基的销售，只能视为投机，无法真正体验销售的妙趣。对与公司产品有关的资料、说明书、广告等，均必须努力研讨、熟记，同时要收集竞争对手的广告、宣传资料、说明书等，加以研究、分析，以便做到“知己知彼”，如此才能真正知己知彼，采取相应对策。

2.先推销你自己再推销产品

推销首先是推销你自己。礼节、仪表、谈吐、举止是人与人相处的好坏印象的，业务员必须多在这方面下功夫。服装不能造就完人，但是初次见面给的人印象，90%产生于服装。第一次成交是靠产品的魅力，第二次成交则是靠服务的魅力。4.信念，坚持到底是获得成功的最终棘手的客户是业务员最好的老师。客户的抱怨应当被视为神圣的语言，任何批评意见都应当乐于接受。正确处理客户的抱怨，一提高客户的满意度，二增加客户认牌购买倾向，三丰厚的利润。成交并非是销售工作的结束，而是下次销售活动的开始。销售工作不会有完结篇，它只会一再“从头开始”。成功的人是那些从失败上汲取教训，而不为失败所吓倒的人，有一点业务员不可忘记，那就是从失败中获得的教训，远比从成功中获得的经验更容易牢记在心。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找