# 销售主管工作计划与目标(7篇)

来源：网络 作者：独影花开 更新时间：2024-06-27

*销售主管工作计划与目标一\_\_年我个人计划回款1万元以上，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3万元，第四季度3万元，南京市内终端用户预计扩增至15家，分销商增到7家。二、工作措施：1.对经销...*

**销售主管工作计划与目标一**

\_\_年我个人计划回款1万元以上，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3万元，第四季度3万元，南京市内终端用户预计扩增至15家，分销商增到7家。

二、工作措施：

1.对经销商的管理

定期检查核实经销高的产品库存，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\_\_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5人，终端4人，流通1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和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。

**销售主管工作计划与目标二**

除了做好自己业绩的同时，在团队管理上我为自己制定了三点：

1、人员管理：

人员管理的好坏，直接关系到销售与服务的质量。一流的销售团队，必须要拥有一流的销售人员。在20\_\_年，我将以身作则，带头做好公司的各项要求：整洁的仪容仪表，富有激情的工作态度，成熟稳健的工作作风，带领我的团队再创佳绩！

2、招聘4——5名新的员工，为团队带来新的血液，新的能量！

3、对新员工的培训，只有不断的学习才能不断的进步。

作为房产销售专业的置业顾问，只有掌握了基本专业知识和沟通技巧，并在日常工作中不断的熟练和提炼经验，才会让客户信服你，才会下定。

团队在20\_\_年\_\_月份，重新组建之后，一直都是\_\_个人。在\_\_月份之后又加入了\_\_位新的伙伴，目前是\_\_个人。在20\_\_年，本组共完成新签\_\_套，销售总额为\_\_元，总成交面积为\_\_平米，其中\_\_套，成交面积\_\_平米，成交金额\_\_元。

作为一名销售主管，在日常的工作中，我认为起到作用是非常重要的。除了本身要具备，强劲的销售能力和良好的领导能力，用我的行动，去感染我的销售和团队的销售。并要最大限度的，激发组员的工作激情和培养组员的工作能力，以及团队协作意识。最大限度的提升个人和团队的业绩。但是在20\_\_年，因为个人原因我并没有做到，在这我首先做出自我批评，但是我相信自己也相信三组的伙伴们，经过20\_\_年这一年的沉淀。都会认真的制定出个人计划，并严格要求自己，全力以赴的完成个人及团队的任务。

房产销售不同于其它行业，就像乔总平时沟通的，，因为简单的工作要重复的去做，所以会觉得辛苦，乏味，枯燥但是也充满了张力，只要你努力，想收获多少都可以。当然个中滋味，只有亲身经历过的人才会知道，才能感同身受。辛苦就不用说了，做房产销售是锻炼人的。它会磨练我们的意志，也让我们学会从失败中奋起，从一个成功走向另一个成功！

在20\_\_年，针对所剩房源和即将开盘情况，本组共制定了新签任务x套。我自己\_\_套。具体的任务分配，我们会在日常的工作中，根据每个月的实际情况，不断的修正和落实好。在20\_\_年，我希望也相信，三组的伙伴们能够同心协力，学会运用团队的作战能力，互帮互助，全力以赴的跟随团队的脚步，去完成我们自己制定的任务，给自己一个崭新的收获的20\_\_！

还有几句话要和伙伴们分享，有的伙伴看到同事签单后，会在心中想：他运气不错嘛，他运气真好，的确做人做事运气是需要的，可是亲爱的伙伴们，你有没有想过，当机会来临的时候，你做好准备了吗？当公司为你提供这样一个迈向成功的机会时，你有没有因为一点的挫折就忘记了坚持？机会在每个人面前是平等的，不要抱怨，不要气，面对\_\_现有房源和后续房源，只要你努力去做，有一天你就有机会成为no.1。！到那时你会感谢曾经自己走过的这一段路，为人生画上精彩的一笔。

最后祝愿\_\_的所有伙伴们，在20\_\_年业绩更上一层楼，赚的盆满钵满，身体健康！家庭幸福！

**销售主管工作计划与目标三**

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，我好观察出最具价值的人员出来，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，对每个人要民主要平等，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，以公司最大效益为目标，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!

**销售主管工作计划与目标四**

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：王记刚,戚龙凤,徐斌。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：

1，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的磨练下自己在这方面一定会有所成就!

**销售主管工作计划与目标五**

一、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--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--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，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.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;

2.利用下班时间和周末，学习更多营销和，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的资讯和产品，不断提高自己的能力。

**销售主管工作计划与目标六**

作为销售主管，为了我使公司的各方面的工作顺利进行，特作出20\_\_年工作计划。

一、建立一支熟悉我项目业务，比较稳定的销售团队。

人才是公司最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的置业顾问。先制定出置业顾问个人工作计划并监督完成。建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们现在的一个重点。在工作中建立一个与谐，具有杀伤力的销售团队应作为一项主要的工作来抓。

二、 完善销售制度

1)协助销售经理做好现场管理与销售工作，熟悉与掌握现场的运作程序，以身作则，督导现场置业顾问规范服务，不断提高服务质量，树立公司良好形象。

2)根据公司制定的销售政策，控制好本楼盘的销售优惠折扣，保证销控的准确性，负责现场《置业预算表》的复核。

三、 培养置业顾问发现问题，总结问题,不断自我提高的习惯。

培养置业顾问发现问题，总结问题目的在于提高置业顾问综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法与建议，把销售能力提高到一个置业顾问的档次。

四、市场分析

安排踩盘，制定每周踩盘目标与要求，落实人员执行。收集各人员反馈在踩盘资料，汇总后交由销售经理。定期在早晚会议交流各踩盘所得资料，让每位置业顾问了解市场最新动态。

五、积极协助置业顾问促成销售

就是找出提升置业顾问信心的销讲说词。(例如位置偏了：价格高了，其他地方都在降价，景观差了等)

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置业顾问身上，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!

七、开早会与晚会与培训计划

1)每日开早训会，体现公司正规，严谨胡管理理念，而总结性晚会则是相互交流，反馈信息，检查当天销售实施效果。

2)制定培训计划，落实执行。达到劳逸结合，提高队员的能力与工作热情的效果。

3)定期对现场各人员进行考核、评分

八、客户管理。

做好客户资料登记及督促置业顾问做好客户跟踪工作。对已成交的客户如果进行维护与服务，促使他们介绍新客户来购房;对来访客户怎样进行跟进。如遇置业顾问休假，见客户处于放任自流的状态时，让置业顾问在工作中发挥主观能动性，加强其责任心，提高置业顾问的主人公意识。

**销售主管工作计划与目标七**

一、实际招商开发操作方面

1、回访完毕电话跟踪，继续上门洽谈，做好成单、跟单工作。

2、学习招商资料，对3+2+3组合式营销模式领会透彻;抓好例会学习，取长补短。向出业绩的先进员工讨教，及时领会掌握运用别人的先进经验。

3、做好每天的工作日记，详细记录每天上市场情况

4、继续回访\_\_六县区酒水商，把年前限于时间关系没有回访的三个县区：\_\_市、x县、x县，回访完毕。在回访的同时，补充完善新的酒水商资料。

二、公司人力资源管理方面

1、努力打造有竞争力的薪酬福利，根据本地社会发展、人才市场及同行业薪酬福利行情。结合公司具体情况，及时调整薪酬成本预算及控制。做好薪酬福利发放工作，及时为符合条件员工办理社会保险。

2、根据公司现在的人力资源管理情况，参考先进人力资源管理经验。推陈出新，建立健全公司新的更加适合于公司业务发展的人力资源管理体系。

3、做好公司20\_\_年人力资源部工作计划规划，协助各部门做好部门人力资源规划。

4、注重工作分析，强化对工作分析成果在实际工作当中的运用，适时作出工作设计，客观科学的设计出公司职位说明书。

5、公司兼职人员也要纳入公司的整体人力资源管理体系。

6、规范公司员工招聘与录用程序，多种途径进行员工招聘(人才市场、本地主流报纸、行业报刊、校园招聘、人才招聘网、本公司网站、内部选拔及介绍);强调实用性，引入多种科学合理且易操作的员工筛选方法(筛选求职简历、专业笔试、结构性面试、半结构性面试、非结构化面试、心理测验、无领导小组讨论、角色扮演、文件筐作业、管理游戏)。

7、把绩效管理作为公司人力资源管理的重心。对绩效工作计划、绩效监控与辅导、绩效考核(目标管理法、平衡计分卡法、标杆超越法、kpi关键绩效指标法)、绩效反馈面谈、绩效改进(卓越绩效标准、六西格玛管理、iso质量管理体系、标杆超越)、绩效结果的运用(可应用于员工招聘、人员调配、奖金分配、员工培训与开发、员工职业生涯规划设计)进行全过程关注与跟踪。

8、将人力资源培训与开发提至公司的战略高度，高度重视培训与开发的决策分析，注重培训内容的实用化、本公司化，落实培训与开发的组织管理。

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