# 幼儿园团队工作计划(7篇)

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2024-07-02

*营销团队工作计划 幼儿园团队工作计划一一、指导思想本学期我们教研组将以课程改革为核心，以课题研究为载体，以学生全面发展、教师业务能力不断提升为目标，以提高课堂教学效率、提高教学质量为根本，加大教学研讨力度，坚持科学育人，扎实有序地开展数学教...*

**营销团队工作计划 幼儿园团队工作计划一**

一、指导思想

本学期我们教研组将以课程改革为核心，以课题研究为载体，以学生全面发展、教师业务能力不断提升为目标，以提高课堂教学效率、提高教学质量为根本，加大教学研讨力度，坚持科学育人，扎实有序地开展数学教科研工作。本期的教研主题为：抓好教案的复备、课堂教学的精上、课后辅导的认真工作。

二、工作重点：

1、认真落实并自觉执行学校有关规章制度，通过教研组的理论学习、备课、听课与评课、作业批改等活动，把教研组的各项工作落到实处，切实提高教学质量。

2、根据二年级学生的心理及生理特点，制订出适合他们的教学计划。抓好平时的课堂教学，提高平时的课堂教学质量。抓好学生的学习常规，把培养学生良好的学习习惯贯穿于整个教学的全过程。抓好学生的基础知识，培养学生的创新精神。

3、严格按照学校教学工作中“五认真”的要求，加大备精品课的力度，深入分析教材，从教材本身着手，拓展数学的外延，切实提高学生的数学学习能力。

4、充分发挥教研组功能，开展交流心得活动，互学互助。

5、结合学校开展的全员赛课活动，组织队员积极参加，争取取得好成绩。

6、结合二年级数学的教学考核目标，努力工作争取达到目标。再次讨论再次二次分配方案，学习教学计划、教研计划和培优辅差计划。

7、本期的教研活动主要研究课堂教学，从原来的教材研究过渡到课堂的研究上。

8、加强团队建设，努力争创优秀团队。

三、教研措施

1、认真学习课程标准，研究新课标、新教材。全体教师通过进一步解读新课标，以新的教学理念来指导教学，积极实践、探索新课程下的课堂教育教学规律。立足于课堂教学实践，用好新教材，通过反复探索、研究、反思、实践，把课程改革的精神扎扎实实地落实到具体的课堂教学中。

2、加强教材研讨、集体备课的研讨，在教学中坚持以备课研究为重点，以课例研究为核心。在假期内完成好电子教案。

3、优化课堂教学，强化质量意识。本学期将把优化课堂教学，提高课堂教学质量作为我组的重点工作。教学后写出深刻的教学感悟和体会，反思要深刻。本期上教研课4节，通过互相听课、评课，取长补短，不断提升自己的教科研能力。每月组员听本组教师的课2节，组长听课4节。

4、开展多样化教研活动，本期开展六次教研组活动外，还可多开展民间活动，以教研活动促进教师专业成长。

5、充分利用采用集中学习、教师自学、网络学习的方法，使教师及时了解最前沿的教改信息,扩展教师知识视野，不断更新教育教学理念,丰富教师的教育教学理论，提升教师的理论水平和教学教研水平。

6、加强及格率、优生率的监控，找准后进生的后进点，因人制宜制定合理的补差计划。给后进生多创设机会，品尝成功，树信心。多与后进生谈心，多做情感交流。

7、认真学习优秀教研组评选方案，严格按照上面的内容去做，争取获得“优秀教研组”的称号。鼓励教师积极向学校网站和各级刊物投稿。

8、收集好教研组的各类资料，做好考勤登记。

四、本期教研活动安排如下：

第一次教研活动

活动时间：20\_\_.8.28

活动地点：\_\_\_\_小学

参加人员：\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_

活动主题：

对这学期的前半学期的教案进行学习，研讨本学期的教研活动开展的内容。

活动程序：

1、介绍本次教研活动的内容。

2、郭艳红组织大家学习1-3单元的教材、教案，在学习的过程中，对一些重点、难点的问题进行讨论，找出解决的办法。

3、学习完后请老师再次提出自己的一些疑问，大家共同商议解决。

4、研讨本学期的教研活动开展的内容。

本学期共开展6次教研活动，两次对本册教材教案进行分析，其余4次每位教师上一堂研讨课。

研讨课的内容安排:

乘加p18页例三执教教师：

角的初步认识 执教教师：

用厘米作单位量长度 执教教师：

倍的认识 执教教师：

在每次教研活动中再次对教学中出现的问题进行研讨。

5、布置下次活动的准备工作。

第二次教研活动

活动时间：2周3下午1：30 ---5：00

活动地点：\_\_\_\_小学

参加人员：\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_

活动主题：

常规教研，上一堂研究课，并抛出下一次研讨课的内容。提出前一单元中的疑惑，即解决方法。再次复备二单元教材、教案，找出重难点深入分析教材，即注意事项。学习教研组计划、团队考核方案。

活动程序：

学习本期教研组工作计划，了解本期工作要点。

1、聆听袁平老师上《乘加》。

2、评课。

3、抛出下一次研讨课的内容，并请老师做好准备。

4、学习教研活动计划。

5、提出第一单元中的疑惑，即解决方法。

6、再次复备二单元教参，找出重难点深入分析教材，即注意事项。

7、学习团队考核方案，强调本团队应该注意的问题。

8、商讨本年级课题研究的主题。

9、布置下次活动的准备工作。

小学二年级上学期数学教研团队工作计划

第三次教研活动

活动时间：6周3下午1：30——5：00

活动地点：小学

参加人员：\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_

活动主题：

常规教研，上一堂研究课，并抛出下一次研讨课的内容。提出前一单元中的疑惑，即解决方法。复备三单元教材、教案，找出重难点深入分析教材，即注意事项。商讨二次分配方案。

活动程序：

1、聆听李雪芹老师上《角的初步认识》。

2、评课。

3、抛出下一次研讨课的内容，并请老师做好准备。

4、提出第二单元中的疑惑，即解决方法。

5、复备三单元教参，找出重难点深入分析教材，即注意事项。

6、布置下次活动的准备工作。

第四次教研活动

活动时间：9周3下午1：30——5：00

活动地点：\_\_\_\_小学

参加人员：\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_

活动主题：

常规教研，上一堂研究课，并抛出下一次研讨课的内容。提出前一单元中的疑惑，即解决方法。复备4单元教参，找出重难点深入分析教材，即注意事项。

活动程序：

1、聆听郭艳红老师上《用厘米作单位量长度》。

2、评课。

3、抛出下一次研讨课的内容，并请老师做好准备。

4、提出第三单元中的疑惑，即解决方法。

5、复备四单元教参，找出重难点深入分析教材，即注意事项。

6、布置下次活动的准备工作。

第五次教研活动

活动时间：12周3下午1：30——5：00

活动地点：\_\_\_\_小学

参加人员：\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_

活动主题：

对4、5单元的教案进行学习，半期情况分析，特别是后进生的排查和辅导工作。

活动程序：

1、介绍本次教研活动的内容。

2、郭艳红组织大家学习4、5单元的教材、教案，在学习的过程中，对一些重点、难点的问题进行讨论，找出解决的办法。

3、学习完后请老师再次提出自己的一些疑问，大家共同商议解决。

4、请队员们对自己前半期的教学情况进行分析。

5、排查本年级的后进生，对他们进行分析，找到解决问题的方法。

6、布置下次活动的准备工作。

第六次教研活动

活动时间：15周3下午1：30——5：00

活动地点：\_\_\_\_小学

参加人员：

活动主题：

常规教研，上一堂研究课。提出前一单元中的疑惑，即解决方法。交流期末复习情况，做好插漏补缺。

活动程序：

1、聆听李芹老师上《总复习》。

2、评课。

3、交流期末复习情况，做好插漏补缺。

4、交流一学期来，学生的学习情况，特别是学困生和优生的辅导落实情况。交流一学期来，教材中需要注意的地方，和值得探讨的地方。

5、对期末复习提出要求，希望共同努力达到本期的教学目标。

6、收相关的资料。

**营销团队工作计划 幼儿园团队工作计划二**

本学期，校团委、少先大队根据上级团组织的要求和有关文件精神，结合学校工作的指导思想，密切配合政教处，以“信念教育”为重点，以“和谐”、“精致”为目标，着力建设文明、高雅和健康的校园文化，培养学生成为“文明、高尚、进取”的人；继续开展爱国主义教育和民族团结教育，树立民族自尊心和民族自豪感，引导学生把爱国热忱化为主动学习的意识；以“团员身份靓起来，团员精彩炫出来”为口号，继续做好团员和学生干部的培养，增强广大团员的责任意识和服务意识；继续做好团带队的工作，依托团校，积极稳妥地发展新团员；加强对学生会工作的指导，配合政教处做好常规检查和文明班级评比工作。具体工作安排如下：

一、加强责任意识教育，发挥团员表率作用

9月份，以“民族精神代代传”为载体，引导团员、队员做好三件事：一是寻找一个人，从历史人物和熟悉的人身上寻找和发现民族精神；二是挖掘一件事，从历史事件和亲身经历的事情中寻找和发现民族精神；三是做一件能体现民族精神的事。10月初，为调动广大学生干部的工作积极性和主动性，提高工作效率，举办第13期班团干培训班，要求广大团干做到“三个到位”即思想到位、责任到位和工作到位。11月上旬，为加强学生的诚信教育，在学生中倡导“诚信做人、诚信处事、脚踏实地学习”的良好氛围，举行初二全体学生退队仪式暨诚信宣誓仪式。12月初开始，举办第24期团校。12月底，新团员纳新。初二每班5人，初三每班7人，总数约为176人。为保证新团员的质量，团委将认真做好入团积极分子的选拔、培养工作，上好团课。

二、优化团队活动，增强团队活力

以团队活动为载体，积极配合并落实上级组织布置的各项任务。9月份，以“民族精神代代传”为载体，以“我心中的伟人”为主题，举行征文比赛。科技文体周期间，团委继续配合政教处开展“绿色学校”活动，开展各项环保活动和竞赛活动，以不断增强广大团员的环境意识。9月中旬，积极发动、组织学生参加全国第二届“未来杯”电脑创意设计大赛和“绿色奥运·全国青少年flash”大赛活动。10月初，以“养成道德好习惯”为主题，组织学生开展爱护公物教育，并向学生征集“校园公德”标语口号。10月中旬，组织初一学生代表与特校盲生开展“手拉手”结对子活动。11月份，组织初二入团积极分子上团课。12月份，组织初三入团积极分子上团课。12月底，举行新团员宣誓仪式。元旦期间，为了汉藏学生更好地互相交流，互助互学，共同提高，举行汉藏 “手拉手”联欢活动。

三、注重队伍建设，增强团队意识

团委将继续做好“团带队”的工作，以每周二的班、队会为依托，同时把少先队工作纳入团工作不可分割的部分。选拔初一优秀队员，参加团的活动，共同上团课，使队员能更好地接受团的熏陶，进而起到“传、帮、带”的作用。团委根据学校的实际情况，在每个年段设一个团支部，并配备一位责任心强、能力好的支部书记，协助团委工作。

本学期，团委将健全团员考核机制，保持团的先进性。以“团员身份靓起来，团员精彩炫出来”为口号，继续做好团员和学生干部的培养，增强广大团员的责任意识和服务意识。期初，将对全校的团员的基本情况进行登记，并向各位团员印发《列东中学团员考核表》，进行一次全面考评，一学期考核两次，以加强团员自身监督和教育。通过考评，起到表彰优秀、鞭策后进的作用，促进良好班风、学风和校风的形成。

**营销团队工作计划 幼儿园团队工作计划三**

一、企业简介(略)

二、招聘岗位及条件

1、it工程师:20名

计算机及相关专业大中专以上学历;要求熟悉和掌握各种计算机软硬件基础;有较强的沟通和领悟能力，能够独立的完成工作;勤奋好学，工作积极努力;有责任感和团队精神，能承受工作压力。

2、美工设计人员:3名

男女不限户籍不限，居住地在公司附近者优先考虑;大专及以上学历,需有一年以上相关工作经验者优先;善于沟通，工作主动;形象良好，为人亲和;诚实守信，性格务实。

3、会计:2名

会计、财务管理类相关专业大专以上学历，持证上岗;受过财会专业资格认证、财务管理技能等方面的培训;1年以上财会类工作经验;能熟练使用财务软件及其他办公软件;熟悉企业会计工作流程及国家财政法规;有较强的工作独立性，主动性，开拓意识强，有良好的团队合作精神;本地户口。

4、销售人员:6名

大专以上学历。三年以上工作经验，有带销售团队的经验，具备管理能力，计算机、市场营销、经济学、管理学等相关专业;具备良好的职业形象、职业素质及心态，言谈举止得体大方;有相关行业知

识，熟悉培训流程;具备良好的沟通能力; 能独立开展工作并承受较大工作压力;积极、自信、敬业，具有开拓精神;有团队精神和人员管理经验，有亲和力，具有一定的文笔写作能力，具有较强的随机应变处理突发事件的经历和能力。有培训工作经验者优先，男女不限。

三、招聘组成员

组长:\_\_(公司人力资源部部长)

副组长:\_\_(公司综合部部长)

成员:\_\_(销售部副部长)

\_\_(生产部副部长 )

\_\_(行政管理科科长)

四、招聘信息发布渠道

1\_\_日报;

2\_\_晚报;

**营销团队工作计划 幼儿园团队工作计划四**

一、全科医师团队工作制度

1、由全科医师、社区护士、预防保健医师及妇幼保健医师组成社区卫生服务全科医师团队。按照所辖区域、常住人口、服务功能与任务等情况，分片包干，落实管理责任制。

2、制定全科团队年度工作计划、月工作安排。形成团队工作例会制，落实并量化当月工作，做好月工作小结和工作量统计。

3、建立全科团队工作日志，每周下社区2-4个半天，下社区日期相对固定。

4、积极开展社区卫生诊断，确定社区主要健康问题及影响因素，采取干预措施，并对干预效果进行评价。

5、建立家庭及个人健康档案，开展分类、分层的连续性健康管理和健康教育，提供主动上门服务、追踪随访。

6、全科团队应实行五个统一：文明用语、着装胸卡、服务流程、服务要求、出诊装备（出诊箱）统一。

7、向社区居民公示全科团队人员的姓名、照片、服务项目、服务时间、联系方式等，接受监督。

8、对全科团队工作进行定期考核，结合管理人数、管理质量以及管理对象的满意度进行综合评测。

二、全科医师团队成员职责

1、队长职责：进行团队的日常管理和考核，定期召开例会,组织团队成员完成社区健康教育和促进、慢病管理、传染病管理、计划免疫、儿童保健、妇女保健、卫生应急、死因调查、卫生监督等13项工作任务。与居委会（村）部门协调，为责任医生下社区提供便利条件，协助团队成员开展各项工作。

2、全科医生和社区护士职责：在社区开展常见病、多发病的基本诊疗及康复指导。重点完成家庭健康教育、慢病病人的随访管理、60岁以上老人和高危人群随访管理和干预、家庭医生式服务、指导精神病人、残疾人康复和心理疏导和开展家庭病床服务等内容，并将随访干预资料及时录入计算机进行管理。

3、公卫医师职责：团队公卫人员主要由中心的预防保健人员承担。主要负责在责任区内建立居民健康档案，承担卫生应急宣传、突发信息收集、突发疫情处理、死因调查、指导三大传染病防治、预防接种的通知等。

4、妇幼保健医师职责：开展孕产妇和新生儿访视、0—6岁儿童系统管理情况；做好辖区内新婚夫妇调查；为育龄妇女提供\_\_\_\_\_\_\_技术咨询和指导服务等。

5、在社区开展基线调查、健康教育讲座、义诊、咨询、慢性病筛查、免费体检和一些突击性任务则由团队共同完成。

附件3：

阆中市保宁社区卫生服务中心全科医师团队考核细则

备注：序号4“团队服务工作落实”依据《省卫生厅关于规范全科团队服务的通知》和《市卫生局关于加强社区卫生全科团队服务的指导意见》考核。

**营销团队工作计划 幼儿园团队工作计划五**

\_\_年新一年新气象，是充满激青的一年，努力总结去年工作中的不足，巩固好团队今年的管理工作，强有力的提高团队的凝聚力、向心力及执行力，促进团队成员之间的感情，用饱满的青春士气，把今年的业绩做的提升，通过进一步优化管理计划、精神文化建设和营销方案，深入推进天琪团队建设，坚定信心、众志一心、扎实完善今年的各项工作。做好今年的工作意义重大。

一、充分认识完成今年资产量的目标艰巨性。

去年，我们团队业绩量做的离目标太远，营销计划的实施中遇到不少的问题。团队在营销宣传当中，无法拿到相应的礼品实物及模拟品，不能更好的做好宣传计划；

银行网点维护方面，因银行业的竞争，对证券公司的客户经理，要求过高，对于信用及、基金及存款方面月度任务较重。导致我们的客户经理都在为维护好网点宣传方面进度迟缓，虽然是团队配合个人完善银行网点维护，可是对于存款难度还是较大；

对于银行网点开发我们处于劣势，不能够在为银行提供存款和更好双赢“营销方案”达成双方的合作目的。没有一个很好的渠道开发，营销计划的开展难度就增加了。

二、充分认识推进优化管理工作的重要性。

团队管理进入了成长阶段，一些深层次的问题可能还会凸显出来，构建完善的团队管理计划尤为重要，综合计划改革今年进入实质性实施阶段，通过对于团队成员间的凝聚力，向心力，执行力及对工作的热情等现状存在的一些问题，作出新的优化计划，及时解决其问题，完善团队管理。

三、充分认识招聘成员的重要性。

新的成员是团队的新鲜血液，是补充团队发展的重要部分，没有新成员的增加，大家庭的组成也是不可能的，公司对于招聘方面做出好的优化方案，以团队招聘细化。一并实施，善营销目标。

充分的认识形势问题和任务的目标，完善\_\_年，团队新景象，新变化完善完成各项任务，好以下\_\_个方面的工作。

（一）营销管理制度：

1、日常管理

①分组管理制度：工作中，将团队分成\_\_个小组，通过把人数落实到分组，由小组长进行管理，提高其团队发展。并通过与小组长沟通，更深入的了解到团队每个成员工作上、生活上的情况，工作上进行良性竞争。

②日常一对一管理：工作中，多与团队成员沟通，了解趋于成员的展业情况及宣传中遇到的问题，及时指导，给予他们鼓励和支持。

③工作效率制度：工作中，要销售人员，熟悉自己的岗位职责：

1）千方百计完成区域销售任务；

2）努力完成销售中的各项要求；

3）负责严格执行客户开户手续流程；

4）积极广泛收集市场信息并及时整理上报；

5）严格遵守公司各项规章制度；

6）对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；

7）完成领导交办的其它工作。

建立团队高效率的工作精神，团队以每个月\_\_日之前完成当月工作情况，通过高效率模式对新员工进行影响，便于后期团队管理。

会议管理团队会议是团队发展的重要环节，会议是现代管理的一种重要手段，销售人员对公司的指示精神理解不够，销售心态就不稳定，就不会严格按照终端思路开拓客户，工作效率就大大折扣。

①工作内容：通过会议中回顾和总结昨天的工作，进行业绩分析，认识到其不足，对其批评，共同交流，找到好的方法和途径，解决市场遗留问题，恢复市场肌体，提高工作效率。（内容：新增资产，开户数，客户疑问）

②会议精神：一天之际在于晨，周一是当周的关键日子，通过周一开会对上周工作不足进行批评指正，指正的方式决定了其主要意义，营销主要的成功方法，无异于精神支持和鼓励，使人有更高的上进心。周一对大家工作进行鼓励，调动起积极性，致使工作顺利完成。

③会议文化：会议中增加才艺展示，把个人优秀的一面展现出来，彰显其自信和人格魅力，鼓舞其团队士气，增强其团队向心力和凝聚力。

（二）人员招聘销售团队组建，人员招聘是重要的部分，不断地补充新力量，团队才能更好的发展。招聘分一下三个方面：

①网站招聘：通过助理在智联网招聘，招募优秀成员。

②人才市场招聘：结合人才大市场，进行招聘。

③校企合作：这个是创新招聘的一中新方式，目前还没有成功，通过与学校领导进行沟通，开办期毕业生校企合作，在毕业生毕业前进行培训，了解其优秀成员，招募到公司（在与深圳职业技术学院进行中）

（三）区域培训在公司的组织的培训下，团队内部进行新员工开户培训强化方案。

①新员工开户流程及企业文化代训（a股，b股开，基金，创业板，机构开户）

②销售技巧及话术培训（swot分析教材，客户面谈沟通的技巧，银行网点开发维护）

③从业资格考试培训（证券基础知识，证券交易知识）

（四）网点开发及维护目前有岗厦交通银行和网点，建业小区网点，通过网点巡查和银行行长了解其客户经理工作情况，加强其维护和业绩促成。

**营销团队工作计划 幼儿园团队工作计划六**

在公司工作的这段时间里，深知自己身上存在各种各样的问题和不足，在以后的日子里我要给自己进行重新定位，振奋信心、保持本色、重燃希望，在改掉自己不足的前提下努力学习知识提高自身各方面的能力，并做出了20\_\_年以下工作计划。

一、首先在个人心态方面不仅好好调整，无论在任何的困境下都要和公司和团队荣辱与共，共渡难关。用自己的良好的心态去影响身边的人和公司的团队。

二、其次对于个人在团队管理上存在的不足自己要制定出详细的团队管理目标和实施方案。

三、学习招聘面试方面的技巧，重视每次的招聘面试工作，每次在面试之前都要设计出面试的方案，尽可能为公司吸纳和留住优秀人才。

四、在培训工作方面，制定出详细的培训方针和大纲，每个月末都要根据实际情况做出下个月详细的培训计划，针对新人和老人区别做出培训计划。并尽努力严格按照培训计划执行。落实项目部日常的管理制度，并严格按照管理制度去执行，无论任何人只要触犯公司的原则问题都一视同仁绝不姑息，牢牢记住＂管理即是严格的爱＂。

五、针对自己的沟通不足问题。每周固定两次和置业顾问进行有效沟通。及时的了解并掌握置业顾问的心态和动态。

六、关于监督督促工作在春节前也要形成制度，有奖有罚奖罚分明。

七、关于执行力不足问题，制定出关于执行力不到位的奖罚措施，争取任何事情达到，高质量的去完成。关于做事拖沓问题，自己要从每天上班开始锻炼，要求自己每天上班必提前20分钟到项目部，制定出处罚措施由秘书监督进行处罚。

都说公司是自己的第二个家，既然是家，没有谁有理由不爱自己的家，在这个家里我一直都是，忠诚可靠，乐于奉献，一切以公司利益为出发点，忠于职守，不以权谋私，敢于管理，尽心尽力，尽职尽责，管的公平、公正、一视同仁，心胸宽广，宽容善待他人，任人为贤。积极热情、充满活力。用自己的热情去感染自己的下属，关心他们的工作和生活。当然没有谁是十全十美的，我也有很多的不足之处，在执行力方面的欠缺，有时候性格的过于温和，对团队管理经验的不足，以及和下属沟通的欠缺，都给工作的进行带来了一定的困扰。作为一名销售经理，想好更好的发展，这些缺点和不足都需要一一的克服和解决，我有信心能够很好的解决。

学习犹如逆水行舟，不进则退，深刻的认识到自身知识水平有限及能力的不足，对未来我充满着期待和信心，相信在公司领导不断的批评和指导下我会进步的更快，变的更加成熟。

**营销团队工作计划 幼儿园团队工作计划七**

(1)市场环境 主要考察市场环境的变化 主要包括 行业的状况;消费者的消费习惯和特征是否有变化

(2)竞争品牌的状况。 主要分析 a ：同季度竞争产品的销售情况; ：消费者的评价(主要考察消费者对产品的品质认可度，价格认可度，服务认可度);c：市场费用投入情况;d：渠道布置情况(当经销商为地区经销商时，要清楚其在城区和县城的渠道布置，即产品通过不同类型渠道的销售情况，同为饮料，有时竞争对手在特殊通路卖得比我们好。例如，在笔者工作的城市，银鹭八宝粥在火车站，汽车站这些特殊渠道的销售情况超过了娃哈哈、洪大妈。只有关注，才能够找到原因，进而制定突破策略。这就要求我们平时要多多关注竞争品牌，不要到写工作计划时，觉得写不出什么东西来。);e：产品销售网点的数量;重点客户数量及在不同渠道的分布情况;f ：二级客户的评价等)

(3)销售团队 有战斗力的队伍在销售过程起着十分重要的作用，考察主要竞争品牌的销售队伍在08年相比07年是否有变化，特别要重视团队成员数量的变化，比如，王老吉在 06年的销售团队成员数量只有5人，而在07年的人员数量迅速增长到12人，人员增加产生的直接效果是销量有了120%的增长。比较后，必须清楚竞争对手我们相比存在的优势，不要太去关注他们的不足，要看到他们的长处。

(4)去年同期的销售目标及达成状况。如：07年第一 季度a饮料在b地区的销售目标是3万件，结果只完成了2.5万件,一定要弄明白销量没有达到的原因。不要从客观上去找，而要从主观上去分析。比如：终端建设没有做到位，产品陈列面不够充分，业务员没有按照我们的作业标准作业，产品的分销率不够，二级批发的积极性不高。综合一分析，就会发现完全能够完成3万件的销量。因此在制定08年一季度的销售目标时 一定要为目标的达到找到充分的支撑点。如：08年一季度a饮料在b地区的销售量为3.5万件。接下来就是要摆论据了。比如，在城区新增加10个有销售能力的二级批发，开发4个乡镇市场，开发特殊渠道。如新开发10个ktv，这样下来你的工作计划就有说服力，上级看了后也很明白，知道你要做的工作是什么，不然那些只有目标而没有支撑目标实现的方法，不仅计划制定者不知道能不能实现，就连主管上级也不知道能不能实现。

1市场占有率：产品的市场占有率居于同类产品首位，显示出该品牌在市场中的领导地位。 2消费者认识：在众多消费者心目中，该品牌具有较高的信誉。 3 企业自身的目标：在饮料方面，求新、求异，拓展市场。

竞争对手分析：

统一、娃哈哈、康师傅 ，是茶饮料市场的主要竞争者，另外，可口可乐、百事可乐、健力宝也相继推出新型茶饮料。他们短期 内虽不会对康师傅构成威胁，但是也为康师傅敲醒了警钟。

竞争态势总结：

现阶段康师傅茶饮料应该以统一、娃哈哈为主要的竞争对手，但同时也应该看到健力宝等企业的介入是一股不可忽视的力量。

附注：就冰红茶来说，仅只有统一和康师傅两家在争。据调查显示，中国的茶饮料市场暂时还是统一、康师傅等几家大企业的天下。康师傅的市场份额为 46.9%，统一占37.4%，两大品牌的市场份额达84.3%。康师傅占据茶饮料霸主地位，无疑是茶饮料市场最大的赢家;统一为市场渗透率增长第二的品牌。统一冰红茶无疑是康师傅的最大竞争对手，直接威胁着康师傅的赢家领地。

年度计划

为了进一步超过统一，在市场上占据更大的份额，进一步提高康师傅的知名度、减轻成本并带动总个公司的发展，以求在未来的道路上越走越宽，越走越远。本销售部门特制定如下计划：

1、康师傅茶饮料品牌定位分析与销售目标：

定位分析：追求时尚健康、创新的理念。体现中国传统茶文化，崇尚个性。 强调产品质量，推出多元化产品。

信奉“通路为赢”，实行“通路深耕”的渠道策略。 确保茶饮料的霸主地位，引导该市场潮流。

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。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。

三年各季度营业额(单位：万美元)

季度、第一季度、第二季度、第三季度、第四季度、合计

20\_\_年

55052 61000 60954 59211 236217

20\_\_年

80804 89657 90804 89578 350843

20\_\_年(计划)

110060 102125 126540 125644 464369

2、营销组合选择(4p)

1) product：推陈出新，扩充产品种类，适应不同的消费者口味

2) place：增加销售网点，延伸销售渠道，尽量做到有零售店的地方，就可以买到康

师傅的茶饮料

3) price：在开拓市场的前期，以价格优势挺进，并使用最容易让其目标消费者接受

的促销策略

4) promotion：在我的一项市场调研中发现，消费者偏向于降价促销的占到50.7%。

因此价格的定位于适度调整能够吸引到一部分消费者，次之是赠品和加量不加价。一些适时小礼物会起到很好的促销作用。

3、市场定位

通过康师傅的形象代言人我们便可知，其定位于年轻的一代。15—35岁是茶饮料的主要消费者。因此得青年者，得天下。不管是在产品包装上，还是促销方式上，我们都要从我们的目标消费者处着眼，方可赢得市场!

4、市场细分：

在当前茶饮料市场大战愈演愈烈的情况下，作为龙头老大的康师傅茶饮料，必须做出进一步的行动，以确保自己的地位，从而引领其他茶饮料品牌走向发展。因此，我们有必要对市场进行细分。

(1)不同年龄的消费者

目前，康师傅茶饮料的消费群体主要以年轻人为主，口味也是低糖清淡型，企业完全可以划分几个不同的年龄段，然后生产出适合每个年龄段口味的不同产品。

(2)不同收入的消费者

康师傅茶饮料在市场上的价格都为三元左右，产品类别较单一。如果把人们的收入分为低、中、高，然后据此生产出低、中、高档产品，那么其市场无形中就扩大了。

(3)不同区域的消费者

人们的消费习惯往往受地域的影响，如北京的人们爱喝花茶，安徽人爱喝绿茶等等。企业可以根据人们的这种消费习惯生产地域性的产品。

5、重点工作

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。

6、节日促销具体活动根据具体情况来安排

7、促销方式与工具

促销方式：

1、目标市场大型推广活动 2、经销商高级联谊活动 3、公益活动4、年度阶段性促销活动计划

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