# [销售五步法]销售五月份月度工作计划表

来源：网络 作者：星月相依 更新时间：2024-06-05

*日子在弹指一挥间就毫无声息的流逝，这个月已经开始了。一起来看看本站小编为大家精心整理的“销售五月份月度工作计划表”，欢迎大家阅读，供大家参考。更多内容还请关注本站哦。　　销售五月份月度工作计划表　>　一、数据分析：　　1、 季度任务进度...*

　　日子在弹指一挥间就毫无声息的流逝，这个月已经开始了。一起来看看本站小编为大家精心整理的“销售五月份月度工作计划表”，欢迎大家阅读，供大家参考。更多内容还请关注本站哦。

**销售五月份月度工作计划表**

　>　一、数据分析：

　　1、 季度任务进度；

　　2、 未按计划的客户网点列表；

　　3、 特殊项目进度；

　　>二、本月份销售业绩分解：

　　1、本月销量分解客户列表，并标注匹配的主要政策；

　　2、实地拜访客户类表，并标注主要工作；

　　3、促销活动安排及促销人员调用列表；

　　4、特殊项目销售分解；

　　>三、问题分析：

　　1、问题的销售网点列表，并标注问题点及产生的；

　　2、对产生的问题有解决的办法；

　　3、销售环节的问题，及解决建议；

　>　四、增长点：

　　1、销量增长网点列表及措施；

　　2、新客户、新项目拓展地区网点类表及日程

　>　五、改进：

　　1、对公司流程、制度的改进建议；

　　2、政策措施、资源调配的改进建议，

　　1，制度：严格执行所制定的关于考勤制度，车辆安全制度，车辆和装潢提成分配制度，招聘制度，值班制度等维护榆次网点保证正常运作和高效运转的制度。

　　2，卫生：展厅和车辆卫生一直长抓不懈。

　　3，人员：和成总，人力资源部，网管部商量合计，把人员空缺填补满。

　　4，库存：和成总，网管部郭经理以及各品牌经理合计库存结构，以及制度相关应急办法。

　　5，客户：主要攻关XX大客户（目前进展情况，将另表向公司相关负责人汇报）。

　　6，销量：至少完成XX台零售。

　　7，配合：配合总部组织的节油大赛活动。

　　8，学习：学习凯威的配置和价格，以尽快实现凯威车型的销售。

　　9，外拓：重点对制药，副食行业等大中型企业进行开发。争取开发XXC+客户，并上报网管部备案。

　　10，关怀：给老客户以及重点客户发问候短信，寄送凯威资料。

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