# 销售业务员工作计划|建材公司业务员工作计划范文

来源：网络 作者：眉眼如画 更新时间：2024-06-29

*不管从事什么行业，业务员都要有统观全局的能力，要能在潜在的客户群里找出自己的目标客户。下面是本站小编为您整理的“建材公司业务员工作计划范文”，仅供参考，希望您喜欢！更多详细内容请点击本站查看。　　建材公司业务员工作计划范文1　　在20x...*

　　不管从事什么行业，业务员都要有统观全局的能力，要能在潜在的客户群里找出自己的目标客户。下面是本站小编为您整理的“建材公司业务员工作计划范文”，仅供参考，希望您喜欢！更多详细内容请点击本站查看。

**建材公司业务员工作计划范文1**

　　在20xx年刚刚接触本行业时，在选择客户的方面走了不少的弯路，思其原因是因为对这个行业还不太熟悉，所选择的客户群体对于我们这个行业有些偏差。总结去年一些失误的教训，所以今年要好好分析市场情况，根据我们的行业状况，仔细划分应对客户群体、寻找更多的对应客户名录，从而提高工作效率。

　　20xx年的工作计划如下、

　　一、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

　　二、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

　　三、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

　　四、今年对自己有以下要求：

　　1、每周要增加2个以上的新客户，还要有5到10个潜在客户。

　　2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

　　3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

　　4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

　　5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

　　6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

　　7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

　　8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

　　9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

　　10、为了今年的销售任务每月我要努力完成？到？万元的任务额，为公司创造更多利润。

　　以上就是我这一年的工作计划，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。为公司做出自己最大的贡献。

**建材公司业务员工作计划范文2**

　　新的一年已经开始，为了更好更全面的开展20xx年度的工作。 现制定工作划如下：

　　>一、工作目标：

　　1、坚定信念，加强自信——积极 乐观的工作态度

　　2、不断学习——充实自我，提高自身素质

　　3、潜在客户——经常联系，做到及时跟进回访。

　　4.开发新客户——不断从各种渠道快速挖掘，积极推广公司品牌形象。

　　5、分析市场——对市场情况要有正确的认识。

　　6、工作记录——每周一小结，每月一大结。

　　>二、实施策略

　　1、坚定信念。

　　静下心， 快速融入、学习进步。先做自己该做的，后做自己想做的。

　　自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

　>　2、加强学习，提高自身素养。

　　加强理论学习，学习各地先进经验。利用网络媒体及手中的报刊杂志、业务专著，认真加强学习、 研究，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。

　　>3、客户资源，全面跟踪和开发。

　　对于老客户，要保持关系。潜在客户，重点挖掘，舍得花精力。在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道快速开发新客户，积极推广公司产品、建立良好的品牌形象。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。

　　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 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。

　　客户遇到问题，不能置之不理。一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

　　>4、市场分析，及时掌握市场发展的动态和趋势，每月做好市场调研工作，熟悉当前产品行情、销售量、各地需求，做到知己知彼。

　　根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。对于自己负责的xx市场，进行梳理汇总。 对xx各县市的工地、 园林绿化工程做到心中有数，及时联系沟通。

　　根据客户可分为房地产建筑行业的推销墙砖，如我公司的自保温砌块、内外墙砌块。对于市政园林工程重点推水工砖、花盆砖、仿石材地砖等。

　　>5、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。

　　做到每周一小结，每月一大结。及时反思自己工作中的不足，以便改进。做到严谨、务实、高效，不折腾。不要贪多，做精做透很 重要，碰到一个强大的对手或者榜样的时候，我们应该做的是去弥补它而不是挑战。

　　20xx年的工作已接近尾声，20xx年已经来临。新的一年，我会一直努力，一直做好我自己，我相信我会做的更好的。只要用心去做，就会做好这一切。

　　相信公司在我们每一个人的集体努力下，会取得更好的成果的！

　　20xx，我会继续努力，加油！

**建材公司业务员工作计划范文3**

　　>一、销售与生活兼顾，快乐地工作

　　1.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，上网查建材行业的最新资讯和产品，不断提高自己的能力。

　　2.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。

　　3.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。

　>　二、对销售工作的认识

　　1.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。

　　2.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。

　　3.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。

　　4.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。

　　5.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。

　　6.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。

　>　二、销售工作具体量化任务

　　1、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。

　　2、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。

　　3.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。

　　4.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）。

　　5.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。

　　6.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。

　　7、从网上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。

　　8、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。

　　9.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。

　　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。

　　20\*\*年的工作也许很快的就会结束，但是我不会放松的，我会一直努力，一直做好我自己的，这些都是我一直以来不断的努力得到的成果，我相信我会做的更好的，公司的销售工作并不是很难，只要用心去做，那么我们就会做好这一切。相信公司在我们每一个人的集体努力下，会取得更好的成果的！

**建材公司业务员工作计划范文4**

　>　一、工作目标：

　　1、抓好培训——着眼司本，突出骨干，整体提高。

　　2、老和潜在客户——经常联系，节假日送一些祝福留下好印象方便以后开展工作。

　　3、开发新客户——不断从各种渠道快速挖掘，积极推广公司品牌形象。

　　4、周、月总结——每周一小结，每月一大结。

　>　二、实施策略

　　1、坚定信念。

　　静下心，快速、融入、学习、进步。先做自己该做的，后做自己想做的

　　2、加强学习，提高自身素养。

　　加强理论学习。学习实践水泥基渗透结晶性能优势与施工要点，学习商业运作，认真贯彻公司“务实”的方针，熟悉本行业各公司，学习各地先进经验。利用网络媒体及手中的报刊杂志、业务专著，认真加强学习、 研究，及时掌握市场发展的动态和趋势，时刻站在学建筑领域的前沿阵地。

　　3、客户资源，全面跟踪和开发。

　　对于老客户，要保持关系。潜在客户，重点挖掘，舍得花精力。在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道快速开发新客户，积极推广公司产品、建立良好的品牌形象。

　　4、商业运作

　　找对人，说对话，办对事。善于分析，放开手脚，敢于表态！

　　5、走精干、高效路线

　　做到严谨、务实、高效，不折腾。不要贪多，做精做透很重要，碰到一个强大的对手或者榜样的时候，我们应该做的是去弥补它而不是挑战。

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