# 【销售人员工作计划范文】销售人员第三季度工作计划

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-08-22

*一个好的工作计划能使工作起到事半功倍的效果，一起来看看本站小编为大家精心整理的“销售人员第三季度工作计划”，欢迎大家阅读，供大家参考。更多内容还请关注本站哦。　　销售人员第三季度工作计划　>　一、一季度工作总结：　　在这近两个多月的时间...*

　　一个好的工作计划能使工作起到事半功倍的效果，一起来看看本站小编为大家精心整理的“销售人员第三季度工作计划”，欢迎大家阅读，供大家参考。更多内容还请关注本站哦。

**销售人员第三季度工作计划**

　>　一、一季度工作总结：

　　在这近两个多月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我是今年1月份到公司工作的，初来公司，我是一个没有软件行业销售经验和行业知识的菜鸟，仅凭对销售工作的憧憬，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场。通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，比较准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。在三月份也成功邀约了两个客户上门拜访，并且有一个客户接近签约。

　　>二、存在的缺点：

　　对于市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，电话量达不到公司要求，感觉自己还停留在一个初级销售员的位置上，业务能力尚且不足。

　>　三、五月份短期计划：

　　目标：本月顺利通过转正考核，成为公司正式员工。

　　1、尽一切努力学习销售的技巧，销售心态。

　　措施：销售技巧方面，需要在工作中学习，碰到问题多向公司其他资深销售同事咨询。在进行工作的时候，要打醒十二分精神，细细品味其销售技巧。参加公司的相关培训，工作之余多看看相关的资料，争取在半年内能够独立进行销售的工作。

　　2、深入学习产品知识

　　措施：对自己销售产品有良好的认识，才能得到客户的信任。所以，在今后的工作中，应该努力学习产品知识。其学习方向如下：

　　（1）熟习公司软件不同版本的功能，价格等方面的差异，并做一个系统的归纳。

　　（2）对不同品牌的ERP软件进行比较，得出其优缺点。

　　（3）对软件出现的一些问题及解答做一个系统的归纳。

　　（4）能够流利地演示专业版软件的功能点。

　　争取在半年内对公司软件有一个系统的归纳与了解。

　　3、加强商务方面的技巧

　　措施：通过培训和咨询，自学等手段，学习商务方面的技巧，争取在一年内让接触我的80%的顾客对我有比较好的印象。

　　4、加强自身的时间管理和励志管理

　　措施：通过公司CRM、内控、OA系统，及时处理工作的相关事宜。使得A类事情（重要的事情）提前完成，B类事情（相对重要的事情）及时完成，C类事情（琐碎的小事）选择完成。通过管理，保持对工作的热情，利用对比激励法，提高斗志。

　>　四、三季度工作计划及个人要求：

　　个人要求：

　　1.对于老客户、重点客户和潜在客户，定期保持联系和沟通，稳定与客户关系，以取得更好的销售成绩；

　　2.在拥有老客户的同时还要不断发掘更多高质量的新客户；

　　3.发掘南岸区域目前还没有接触过的新客户，使我们的产品销售得更为广泛；

　　4.加强多方面知识学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，以提高业务水平，把销售工作与交流技能结合；

　　5.能够演示公司不同版本的软件，以便更好的向客人介绍；

　　6.试着改变自己不好的处事方法以及不爱与别人沟通等问题。

　　五、>下半年工作目标：

　　下半年的首要工作目标是争取年内从电销部转到销售部。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完成8个潜在客户的开发，每周2个客户邀约上门，每日60个有效电话；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个潜在客户身上，完成各个时间段对自己下达的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

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