

公司营销工作计划

篇1：公司营销工作计划

加入公司已三个月时间了，回忆起来时间过得还挺快的，从鑫帮到达感觉两个公司的工作模式有蛮大差别。无论是产品的专业知识仍是管理与工作气氛都有很大区别。前一个月都感觉自己没有进入状态，找不到方向，每日都不知道要做些什么事，在领导的几次会议上，经过相互议论与讲话提建议，针对详细细节问题找出解决方案，经过公司对专业知识的培训与操作，这才让我找到了方向感，慢慢融入到了这种工作环境与工作模式，后边的工作时间里我每日都过得很充分，从打样与接待客户是陆续不断，虽然附出的劳动没有得到结果，好多次对我的打击也不小，但我相信，付出总会有回报的。努力了就会有希望，不努力就一定不会有希望。成功是给有准备的人。

在各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，仔细地达成了自己所肩负的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为此后的工作和生活打下了优秀的基础，现将我的一些销售心得与工作情况总结如下：

营销心得：

- 1、知己知彼，扬长避短。
- 2、向客户讨教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。
- 3、实事求是。针对不同的客户才能实事求是。
- 4、不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算存心见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。
- 5、勤奋与自信;与客户谈话时声音要宏量，注意语气，语速。
- 6、站在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。想客户之所想，急客户之所急。
- 7、取得客户信任，要从朋友做起，情感交流。关心客户，学会感情投资。
- 8、应变能力要强，反应要敏捷，为了兴趣做事。
- 9、相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，祖先品后产品。
- 11、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语。
- 12、心态平衡，不要急于求成，熟话说：心如波澜，面如湖水。

13、学会“进退战略”。

14、不在客户眼前诽谤同行，揭同行的短。

工作总结：

一、仔细学习，努力提高

因为所学专业与工作不对口，工作初期碰到一些困难，但这不是原因，我必须要大量学习行业的有关知识，及销售人员的有关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

二、脚扎实地，努力工作

我深知网络销售是一个工作特别繁琐、任务比较重的工作。作为电子商务员，无论在工作安排仍是在办理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是电子商务不可推卸的职责。要成为一名合格的网络营销员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的蒙受压力能力，勤奋努力，一步一个足迹，注意细节问题。其次是仔细对待本员工作和领导交办的每一件事。仔细对待，实时办理，不拖延、不误事、不搪塞。

三、存在问题

经过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在很多不足，主假如：一、针对意愿客户没有做到实时追踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意愿度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。二、由于能力有限，对一些事情的办理还不太妥当。要加强仔细学习销售员的规范。

总之，在工作中，我经过努力学习和不断探索，收获特别大，我坚信工作只需专心努力去做，就一定可以做好。

回顾展望祝在新的一年里生意兴隆，财源滔滔!也祝我自己在在新的一年里业绩飙升!

篇2：公司营销工作计划

针对公司对下个工作年度制定3000万营业额的目标，我营销部要首当其冲。俗话说“养兵千日”在公司加快发展脚步的时候，我们更要积极响应公司号召，为公司的繁荣富强努力拼搏，奋发向上。

为更好的实现公司这一目标，在此制定以下工作计划。

一、稳定现有业务:古人云“壤外必先安内”，不管市场竞争多么激烈，首先

要保证现有的利益不会流逝，不会因进入更高领域而丢失已拥有的果实。

二、强大自身内功:公司在发展，社会在进步。在如今这个信息爆炸的时代里，想生存就要学会适应，想强大就要学会改变。我们最少要做到专、精、美。所以，自身的知识积累与，专业的团队建设，刻不容缓。

三、确立市场定位，抢占市场份额:

1、为更好的促进公司发展，当务之急应先确立市场定位。准确的市场定位是未来公司发展的路线和航标，它不会让公司迷失在混乱的市场环境里，会指引公司的发展方向，从而能更好的占领高地。

2、市场是有限的，我们凭什么能占领更多的份额呢？我们有什么优势？如今大家普遍认为能决定市场占有率的有三大要素，价位、速度和质量。但是这几点我们并没有绝对的优势，甚至还不如。其实除了这三点外，还有一个很重要的因素，就是服务。为什么同样的价格、质量和速度，甚至还不如我们的竞争对手，但客户就是会上你这来！因为他在你这里得到了尊重，得到了服务。

以上几点为个人观点，有不如处还请批评指正。

公司营销工作计划2为了实现明年的计划目标，结合公司和市场实际情况，确定明年几项工作重点：

1、扩大销售队伍，加强业务培训。

人才的引进和培养是最根本的，也是最核心的，人才是第一生产力。企业无人则止，加大人才的引进大量补充公司的新鲜血液。铁打的营盘流水的兵，所以在留着合理的人才上下功夫。在选好人，用好人，用对人。加强和公司办公室人沟通，多选拔和引进优秀销售人员，利用自己的关系，整合一部分业务人员，利用业务员转介绍的策略，多争取业务人员，加大招聘工作的力度，前期完善公司的人员配置和销售队伍的建立。另外市场上去招一些成熟的技术和业务人员。自己计划将工作重点放在榜样的树立和新榜样的培养上，一是主要做好几个榜样树立典型。因为榜样的力量是无穷的。

人是具有可塑性的，并且人是具有惰性的。对销售队伍的知识培训，专业知识、销售知识的培训始终不能放松。培训对业务队伍的建立和巩固是很重要的一种手段。定期开展培训，对业务员的心态塑造是很大的好处。并且根据业务人员的发展，选拔引进培养大区经理。业务人员的积极性才会更高。

2、销售渠道完善，销售渠道下沉。

为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。合理有效的分解目标。

三省，市场是公司的核心竞争区，在这三省要完善销售队伍和销售渠道。一方面的人员的配置，另一方面是客户资源的整合，客户员工化的重点区域。要在这里树立公司的榜样，并且建立样板市场。加以克隆复杂。

其他省市以一部现有业务人员为主，重点寻找合作伙伴和一些大的代理商。走批发路线的公司在销售政策上适当放宽。

如果业务人员自己开拓市场，公司前期从业务上去扶持，时间上一个月重点培养，后期以技术上进行扶持利用三个月的时间进行维护。

3、产品调整，产品更新。

产品是企业的生命线，不是我们想买什么，而是客户想买什么。我们买的客户想买的。找到客户的需求，才是根本。所以产品调整要与市场很好的结合起来。另外，要考虑产品的利润，无利润的产品，它就无生存空间。对客户来讲，也是一样。客户不是买产品，而是买利润，是买的产品得来的利润。追求产品最大利润的合理分配原则，是唯一不变的法则。企业不是福利院，所以为企业创造价值最大化，就是管理的最基本要求。从发展才是硬道理到赚钱才是硬道理的转变。

一个产品的寿命是有限的，不断的补充新产品，一方面显示出公司的实力，一方面显示出公司的活力。淘汰无利润和不适应市场的产品。结合公司业务人员专业素质，产品要往三个有利于方面调整：有利于公司的发展、有利于业务人员的销售、有利于客户的需求。

篇3：公司营销工作计划

今年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上，本着“多沟通、多协调、积极主动、创造性地开展工作”的指导思想，确立工作目标，全面开展2015年度的工作。现制定工作划如下：

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：每月要增加1个以上的新客户，还要有到个潜在客户。

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我要努力完成6000台的任务额，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。

篇4：公司营销工作计划

2010年是充满希望与挑战的一年，任重道远，顺德分公司营销党支部继续以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，以区分公司党委文件精神为指引，认真落实科学发展观，认真贯彻党的十七大精神，以“争做优秀党员、廉洁自律”教育活动为抓手，不断增强党员干部的政治意识、大局意识、责任意识、创新意识和忧患意识，充分发挥党员的先锋模范作用，认真贯彻全面落实区分公司全业务发展战略的要求，以客户为中心，发挥企业优势，谋求平衡发展。

一、深入学习十七大会议精神，营造良好的学习氛围。

1、坚持以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，深入学习党的十七大精神。正确理解科学发展观的基本内涵和精神实质，紧密联系企业发展的实际，紧密联系党员干部群众的思想和工作实际，着力在“三个代表”重要思想和科学发展观武装头脑、指导实践、推动工作上狠下功夫。组织党员和员工开展政策理论和业务知识学习，创新学习方法和形式，努力

提高学习的生动性和实效性，切实抓好学习培训工作，全面提高支部党员干部和员工的政治思想素质、业务水平和运用理论解决实际问题能力。营造争先创优、乐于奉献、团结拼搏的精神，为创建学习型企业”而努力。

2、组织支部党员认真学习党章和党课，教育以党章的规定严格要求党员，教育党员为党在新时期的任务而努力工作。坚持“三会一课”制度，开展爱国主义、集体主义教育，使“三会”制度既扎实生动又富有成效。

3、继续加强党支部宣传工作。对党支部的近期动态、发展的理念等进行宣传和及时反馈。并充分利用通信网络技术，积极构建新的宣传平台和宣传策略，利用博客网站，为党员提供便捷的学习交流平台，开博以来，点击率已达5500多次，网站学习，互动交流已成为本支部的一大特色。支部将继续加强日常的维护，更好地发挥其宣传教育作用，推动党支部工作再上新台阶。

二、以巩固保先教育成果为抓手，全面推进党支部建设和党员队伍建设。

1、不断提高党员素质，加强党支部建设，更好地做好服务工作，促进公司各项工作全面开展。把工作重点放在开展业务、提高优质服务上，进一步总结经验，深入研究，充分发挥党员先锋模范作用，提高党员队伍的整体素质，促进党支部的自身建设，建立和形成党员教育管理机制，积极营造党支部团结、上进的工作氛围。

2、做好入党积极分子的培养和新党员的发展工作，把符合党员条件的先进分子及时吸收到党内来，从政治上、思想上、工作上、业务上、作风上进行全方位的跟踪帮教，使他们尽快的成为政治上坚定、思想上成熟、业务上优秀、作风上正派、工作上积极的优秀青年，不断壮大党员队伍。另外还加强对积极分子进行系统的党的基础知识教育；加强对表现较好而未提出入党申请报告的同志进行启发和引导，指定联系人，并邀请他们参加支部的活动，壮大积极分子队伍；加强对重点发展对象的考察培养，定期要求他们作出书面思想汇报，征询群众意见，随时指出不足之处。

三、加强党风廉政建设，不断提高党员干部政治思想素质

1、进一步强化党风廉政建设和反腐败斗争的宣传教育工作。将廉政宣传教育纳入学习教育的总体部署，继续在支部全体党员和优秀骨干员工中开展以“立党为公、执政为民”为主题的党风廉政教育活动，牢固树立正确的权力观、人生观和利益观。通过组织观看反腐倡廉警示片和专题展览从不同的方面积极开展教育，剖析反面典型，使党员干部吸取深刻教训，不断增强拒腐防变的能力。

2、严格遵守企业各项规章制度，自觉接受员工群众的监督，充分发扬民主，使党员干部真正做到讲大局、讲团结、讲稳定，不断提高党员的各方面素质。严格按照标本兼治、综合治理、惩防并举、注重预防的要求，切实加强对党员干部的监督管理，坚持立足于教育学习，从源头上预防问题的发生，遏制和杜绝各类违法违纪案件的发生。

四、加大工作创新力度，全面推进电信全业务营销效能。

在外部竞争日趋激化、内部管理不断精确化的大形势下，营销支部以发展为第一要务，以求真务实、团结创新的态度，紧密结合中国电信自身特点开展工作，鼓励人人创新。首先是强化管理，实行责权利有机统一的激励机制，激发了营销一线人员的潜能，有效调动员工的工作积极性。其次支部党员带头积极参与全业务营销劳动竞赛、业务支撑等工作，争当岗位能手，争做优秀党员。针对crm系统受理全业务融合套餐操作步骤多、回执打印效率低等问题，支部党员带领专业团队组织开发了“机器人自动受理系统”和“简明回执打印功能”，极大的提高前台业务受理的工作效率，企业推进全业务发展打下坚实的基础。

五、爱心捐助献真情，服务社会促和谐

营销支部把关心弱势群体放在各项工作的首位，主动帮助困难职工渡过难关。组织全体党员、员工对汶川大地震灾区的同胞表达真诚的爱心，捐款捐物，并缴交“特殊党费”，奉献一丝的温暖。在爱心包裹结对帮扶活动中。