2017年销售主管工作计划

俗话说的好：“火车跑的快，快靠车头带。”一份工作要想有更好的成果，前面的领导人物起着关键的作用。没错，对于销售主管的我，也对2013年的工作做出了新的计划。

2012年的工作已经做完，虽然不算很顺利。但根据销售工作总结回款情况，销售回顾，经营分析及业务来源等方面的问题，作为销售主管的我对于2013年的销售主管工作计划有了新的方向：

我的个人工作计划会明细化，但在实施的过程中将带领所有的组员们一起行动。2013年预计全年回款50万元以上，保持增长预计第一季度完成5万元回款，第二季度10万元回款，第三季度回款15万元，第四季度20万元，遵义市内终端服用客户将扩增至120个，并开发县级市场。

工作方向：

1.对员工增进及管理

预计第二季度增进新员工两人。培养事业型员工，培养员工的士气，并尽可能利用公司的资源为他们提供培训及满足他们的诉求，为其自身的发展服务，熟悉他们的个性人爱好，采取相应的授权、管理服务的措施。用实际的制度来激励员工努力工作，鼓舞士气。

2.实行奖罚分明制度管理体系

同行抵触造成的市场威胁，以大产品带动小产品进行促销。

3.销售渠道

进一步将产品深度分销，由原来的个体客户销售转移到药房。在终端的走访中，针对信息的收集，寻找对产品需求量大的消费群。目前，我们的目标还需积聚在老年大学老干局这一块，我们还需要在产品质量上寻找相应的切入点。

目标市场：

将对任怀，南北，缓阳，局部市场进行开发，实行自然销售，特殊区域可视情况而定，是否增派销售人员。

销售队伍人力资源管理：

1.人员定岗

遵义固定人数10人，终端4人，流通1人，准备从终端调派1人兼跑南北市场，而原负责流通的人员兼跑省内周边城市，开拓空白市场。

2.人员体系内部协调运作

每日晨会进行前日的工作汇报，终端人员将负责的区域业务工作表格化，流通人员将市场信息和竞争动态提供给终端人员，终端方面的供求信息和网络资料由流通人员安排解决，大家交换意见，进行信息沟通，为销售做好全方位的工作。

3.关键岗位定义，技能及能力要求

终端人员销售面对直接消费者进行服务，要求在沟通技巧有所提高，要有实际的终端业务开发率，流通人员销售目标是为产品打开分销渠道，通过分销过程，最终到服用人群，流通人员要具备清醒的思维，长远的战略眼光，善于沟通、分析、认真看待问题的启发性和套路背后的逻辑性，打开每一个产品流通的环节，确保产品顺利分销。

4.培训

给予全体员工进行定期的培训，在销售技巧上进行实战的演习。

对于2013年工作计划我心里已留底，我相信一切在于行动，把我们所有的计划和目标都付诸于行动，当我们年底再总结的时候一切会有不同的收获。

2012.12.26