

# 最新家纺销售工作计划(精选10篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

## 家纺销售工作计划篇一

实习期间，我在家纺事分厂的裁断、缝纫、包装车间工作，刚去的时候我主要在裁断车间，裁断车间主要从事于在生产第一线对面料根据实际需要的剪裁，之后在缝纫和包装车间也进行了一段时间的实习。

### 实习过程

#### (1) 了解过程

起初，刚进入车间的时候，车间里的一切对我来说都是陌生的。车间里的工作环境也不怎么好，呈现在眼前的一幕幕让人的心中不免有些茫然，即将在这较艰苦的环境中工作1年。第一天进入车间开始工作时，所在小组的组长、技术员给我安排工作任务，分配给我的任务是和师傅们一起铺布，我按照技术员教我的方法，运用操作工具开始慢慢学着铺布这个裁断最基础的环节，在干活的同时注意操作流程及有关注意事项等。毕业实习的第一天，我就在这初次的工作岗位上铺着布，体验首次在社会上工作的感觉。在工作的同时慢慢熟悉车间的工作环境。

作为初次到社会上去工作的学生来说，对社会的了解以及对工作单位各方面情况的了解都是甚少陌生的。一开始我对车间里的各项规章制度，安全生产操作规程及工作中的相关注意事项等都不是很有了解，于是我便阅读实习单位下发给我们

的员工手册，向小组里的员工同事请教了解工作的相关事项，通过他们的帮助，我对车间的情况及开机生产产品、加工产品等有了一定的了解。

## (2) 摸索过程

验的要求。

## (3) 实际操作

经过一段时间铺布、裁剪，缝纫以及包装的学习，我对车间产品的生产、加工包装的整个流程已有了一个较详细的了解与熟悉。对有些常加工的产品也比较熟悉了，对不良产品的识别力也有所提高了，生产、加工产品的效率也在不断提高。上班期间，听从小组长的安排，接受小组长分配的工作任务，在自己的工作区认真地进行作业。

当出现一些小的问题和困难时，先自己尝试着去解决，而当问题较大自己独自难以解决时，则向小组长、技术员反映情况，请求他们帮助解决。在他们的帮助下，出现的问题很快就被解决了，我有时也学着运用他们的方法与技巧去处理些稍简单的问题，慢慢提高自己解决处理问题的能力。在解决处理问题的过程中也不断摸索出解决机器小故障的方法途径。这样从而让我在工作时的自信心不断增强，对工作的积极性也有所提高。

在所开的机器不出现大的故障的情况下，在确保产品质量的基础上尽自己的努力提高工作的效率。尽量让生产出的产品数量达到班产要求的数量，以便完成生产任务。每次下班之前，将自己工作区域内的卫生打扫干净，垃圾放入垃圾袋中并放到相应的位置，把工作桌面和地面上的物品用具收拾摆放好。就这样一天的全部工作内容也就完成了。

## 实习收获及总结

实习期间，我对实习工厂从裁剪到缝纫以及包装整个操作流程有了一个较完整的了解和熟悉。虽然实习花费近一年的时间，但实习中，我拓宽了自己的知识面，学习了很多学校以外的知识，甚至在学校难以学到的东西。

在实习的那段时间，让我体会到从工作中再拾起书本的困难性。每天较早就要上班工作，晚上较晚才下班回宿舍，深感疲惫，很难有精力能再静下心来做别的事情，这更让人珍惜时光，懂得如何调整心态，让工作和生活协调。

途径。积累了处理有关人际关系问题的经验方法。同时我体验到了社会工作的艰苦性，通过实习，让我在社会中磨练了下自己，也锻炼了下意志力，训练了自己的动手操作能力，提升了自己的实践技能。积累了社会工作的简单经验，为以后工作也打下了一定基础。

## 致谢

感谢厂里的领导给了我这样一个实习的机会，能让我磨练意志，学习花型设计之前所应该了解的最近本的工艺要求和生产标准，增长了见识开拓眼界。感谢我所在车间的所有同事，是你们的帮助让我能在这么快的时间内掌握工作技能，感谢我们生产小组组长李波、技术员潘仁斌，你们帮助我解决处理相关问题，包容我的错误，让我不断进步。此外，我还要感谢我的实习指导老师张慧霞老师，在实习期间指导我在实习过程中需要注意的相关事项。我感谢在我有困难时给予我帮助的所有人。

## 家纺销售工作计划篇二

\*\*年共销售891台，各车型销量分别为富康331台；\*\*161台；\*\*3台；\*\*2台；\*\*394台。其中\*\*销售351台。\*\*\*\*销量497台较04年增长45%。

为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、联谊平台的同时，把更多的客户吸引到展厅来，搜集更多的销售线索。\*\*年本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动17次，刊登报纸硬广告34篇、软文4篇、报花56次、电台广播1400多次并组织销售人员对已经购车用户进行积极的回访，通过回访让客户感觉到我们的关怀。公司并在\*\*年9月正式提升任命\*\*\*同志为\*\*\*\*厅营销经理。期间\*\*\*同志每日按时报送营销表格，尽职尽责，为公司的营销做出贡献。

报表是一项周而复始重复循环的，岗位重要，关系到\*\*\*\*公司日后对本公司的审计和\*\*\*\*的验收，为能很好的完成此项，\*\*年5月任命\*\*\*同志为信息报表员，进行对\*\*公司的报表，在期间\*\*\*同志任劳任怨按时准确的完成了\*\*公司交付的各项报表，每日核对库存情况，对车辆销售作出了贡献。

\*\*年为完善档案管理，特安排\*\*\*同志为档案管理员，主要有收集购车用户档案、车辆进销登记、合格证的收发以及用户档案汇总上报\*\*\*\*公司等，期间\*\*\*同志按照公司规定，圆满完成了公司交代的任务。

以上是对\*\*年各项做了简要。

- 1、详细了解学习\*\*\*\*公司的商务政策，并合理运用，为车辆的销售在价格方面创造有利条件。
- 2、协调与\*\*\*\*公司各部门的，争取优惠政策。加强我们的市场竞争力。
- 3、每日召开晨会，了解车辆销售情况，安排日常，接受销售人员的不同见解，相互学习。
- 4、销售人员的培训，每月定期4个课时的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。

5、增设和发展二级销售网点，制定完整的二级网点销售政策，并派驻本公司销售人员，实现营销的突破发展，使我们的销售更上一层楼。

6、合理运用资金，建立优质库存，争取资金运用最大化。

7、根据\*\*\*\*公司制定的销售任务，对现有的销售人员分配销售任务。

8、重新划定卫生区域，制定卫生值日表。

9、一日模式，俗话说的好，好一日不算好，日日好才是好。

最后，在新春到来之际，请允许我代表\*\*\*\*专卖店全体销售人员，感谢公司领导和全体同事，在\*\*年一年的中对我们的大力支持与帮助。在此表示深深的谢意。在新的一年里当中我们将继续努力，虚心学习。以更好的成绩来感谢领导和各位的支持。再次谢谢大家，祝大家新年愉快，合家幸福。

### 家纺销售工作计划篇三

经过月初分析总结，锁定斯巴鲁森林人的目标客户为中小企业主、有实力的个体户、国家公务员、大型企业高层管理人员等，因此，2月份第一次宣传针对有实力的个体户展开了攻势，通过上门访谈、发放宣传资料、邀请意向客户试乘试驾等。

个体户里面曾经的光辉人物们——建材市场个体户□20xx——20xx年日照的房地产飞速发展，因此带动并且引爆当地的建材市场，相当一部分人，理所当然地暴富了，有了钱需要改善原有的生活，原来不懂消费，不会消费，这就需要我们需要我们引导消费，宣传我们的斯巴鲁汽车，给准客户的生活带来了一丝色彩，不至于使他们天天面对自己的“上帝们”也让自己当一回“上帝”，宣传有一定的效果，但是在

我沟通的过程中，也清楚地认识到[]20xx——20xx年底带来的世界金融危机，一样未曾幸免的波及到了日照房地产行业，顺势波及到建材市场，这个时候的建材市场如同我们2月份的斯巴鲁展厅一样冷清，现在更多的个体老板选择持币待购，静观其变。

虽然建材市场一时陷入了困难时期，并不代表其将一蹶不振，等到经济好转的时候，我的努力也就不会白白的付出了，无论是楼市，还是车市，总有经济复苏的一天，现在只需要做好我们该做的，让斯巴鲁在日照家喻户晓，经济好转的时候，总会有人来买车！

我个人认为3月份的工作计划还是以主动出击为主，守株待兔为辅，尽快地扩大宣传范围，通过各种不同的宣传渠道，让更多的人了解斯巴鲁，喜欢斯巴鲁，购买拥有斯巴鲁！\_\_年已过，在此实习期间，我通过努力的工作，也有了一点的收获，借此对自己的工作做一下总结，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把今后的工作做到更好。

我是20xx年x月x日来到贵公司工作的作为一名新员工，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情和喜爱，而缺乏对本行业销售经验和专业知识，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我会及时请教部门经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门经理和同事对我的帮助！

通过不断的学习专业知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大概的了解，逐渐的可以清晰。流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了一定的掌握。

在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自己的能力，业

务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，对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，缺乏经验。

我所负责的区域为宁夏。西藏。青海。广西周边，在销售过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常敏感，怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作中去学习和掌握。广西区域现在主要从广东要车，价格和天津港差不多，而且发车和接车时间要远比从天津短的多，所以客户就不回从天津直接拿车，还有最有利的是车到付款。广西的汽车的总经销商大多在南宁，一些周边的小城市都从南宁直接定单。现在广西政府招标要求250000以下，排气量在2.5以下，这样对于进口车来说无疑是个噩梦。

宁夏的经销商多港口的价格市场比较了解，几乎都是在银川要车，银川主要从天津，兰州要车，而且从兰州直接就能发银川。

国产车这方面主要是a4□a6□几乎是从天津港要车，但是价格没有绝对的优势。青海和西藏一般直接从天津自提，往往有时咱的价格是有优势的，但是天津去西藏的运费就要8000元，也就没什么优势了。

从20xx年x月x日到20xx年x月x日我的总销量是3台，越野车一台，轿车一台，跑车一台，总利润11500元，净利润10016元，平均每台车利润是3339元。新年到了我也给自己定了新的计划，08年的年销量达到80台，利润达到160000，开发新客户10家。我会朝着这个目标去努力的我有信心！

最后，感谢公司给我一个展示自我能力的平台，我会严格遵守职业操守，朝着优秀员工的方向勇往直前。碰到困难不屈不挠，取其精华，去其糟粕，和公司员工团结协作，让团队

精神战胜一切。我有信心在我的努力下，让四辟就像我的名字一样迎春破晓，霞光万丈！

## 家纺销售工作计划篇四

时光如白驹过隙，不觉送走五月，迎来崭新的六月。自三月份进入二店工作，我不断地在学习进步，在总结中获得经验。这要感谢公司同事及领导的大力支持与帮助。在工作中，我学习到新的东西，也发现了一些潜在问题。现将五月份的销售工作进行总结，也对六月份的工作提出新的展望。希望得到更多的批评指正。

### 一、 五月总结

#### 1、 销售情况

二店共两名销售人员，五月份的销售工作中，共卖出30台手机，也就是刚完成公司派发的任务。相较于前两个月的工作，有所进步。在售出的手机中199元到399月的功能机售出\_台。也就是手机销售总额的2，中高档手机占总销售量的2作中，我们将继续努力。

#### 2、 客户群体

二店位于瓮安商城下，每天来往的人流量比较大，但进店的人群有时几乎寥寥无几。还有甚者是走错路，误入店内。大部分购机客户属于年纪中上的，因而店内功能机较中高档手机销售情况好。还有部分是学生。青年人大多是询问高档手机，几乎不再店内购买，我们也会推荐他们去一店。总的来说，我们店面对的人群群体是较广的，但消费水平不高。

#### 3、 服务质量

都说顾客就是上帝，作为第三产业的服务业，对服务质量的



要求必须是过硬的。这点，我在工作中，是深有体会的。记得某客户来我们店购机，他亲口说，虽然我们店同样的手机比别的店贵100元，但他还是宁愿在我们店购买，因为我们的服务强于其他店。这无疑也在提醒鞭策着我们，过硬的服务赢来顾客的信赖。最终，我们将迎来回头客。接下来的工作中，我们也将继续将一流的服务奉献给顾客。

#### 4、 礼物

多犹豫不决的客户就是这样决定不买的。这也就是说由于我们的营销策略导致我们丢失了一部分潜在顾客。

## 二、 六月展望与意见

### 1、 发扬优点

五月份的工作中，我们的服务态度得到了顾客的赞许，在六月份的工作中，我们将继续发扬良好的服务态度，并将服务争取做到更好。

### 2、 拓展销售类型

二店的手机机型相对较少，特别是颜色永远是黑白配。我希望单一的颜色可以得到改善。很多顾客都在询问有没有其他颜色。如果这点得到改善，我相信我们的手机将会得到更多顾客的青睞。

### 3、 变换礼物形式

我们店内的礼物基本上在顾客眼里都是非实质性的。大多数进店顾客买手机不办送话费业务都觉得太亏，这也让我们损失掉一部分顾客。而且大部分购机顾客都在询问是否有耳机、充电器、手机壳等。如果有可能，希望礼物形式变成这些。最好店内也可以配合卖这些相关产品，拓展销售范围。争取

拉到回头客，将潜在客户变成我们的真实客户。

最后，我希望在之后的工作中，多发现，多总结。以优质、热情的服务为宗旨。一切为了顾客。努力完成公司派发的任务，争取更多的客户。

## 家纺销售工作计划篇五

首先是在自己的能力上面，我一直都保持着比较有耐心的状态，因为我知道自己现在状态需要保持下去，也知道自己在是一个什么样的精神，有的时候作为一名保险销售工作人员，一定要有足够的耐心，一定要认可自己的东西，不管是在销售什么产品，一定要首先认可自己做销售的产品。

只有认可了自己的产品上能够把这些东西推销给别人，这是别人给予的一种信任，也是一种职业道德，我一直都本着这个原则，都希望自己能够在这个过程中学习到更多的东西，能够给自己一个合理的交代着自己的工作，一份满意的答复，有的时候我一直都在把这些东西往好的方面想。

也希望能够在一些，生活工作当中，继续做好这些，因为不是说一些事情能够长期的保持下去，但是他一定要有一个合理的解释与交代，我一直都把自己这份工作看的很重要，也希望能够在过程当中得到一份心安理的更加希望，这不是说说而已。

在能力上面，我一直都期待自己能够找到一份合理合适的工作，提高自己对于保险销售工作人员，我时刻都在提高作者能力，都在为自己在过程当中，是否能够成长而感到高兴，这是我应该做好的，也是我持续要发展下去的一种状态，三月份的工作，现在已经结束了。

我更加希望能够保持足够多的动力，时刻的清楚自己的方向，给大家给大家都有一个交代，我也认为我能够在接下来的工

作坐当中继续处理好，继续让自己发挥好足够的耐心，有些时候就是要这样去展示自己，更加希望我能够有这么一个精神状态，有这么一个好的优点，继续发扬。

这是我一直以来的方向，也是我一直以来需要去做的事情，有的时候我也会去想想自己身上的一些缺点，因为只有去想想这缺点，才能够勇敢的目标，我一定会更加努力的，在四月份的工作当中会保持优秀的状态，保持好的精神面貌，提高自己的价值。

## 家纺销售工作计划篇六

现在卖儿童家纺的店铺越来越多，那么他们会用怎样的广告词来进行宣传呢?下面是本站小编带来关于儿童家纺销售推广广告词的内容，希望能让大家有所收获!

1. 儿童肌肤的保姆，健康睡眠的导师。
2. 我们的爱想妈妈一样温柔。
3. 一品大地蓝，“被”享好童年。
4. 爱无止境，“被”感温暖。
5. 不“童”的蚕丝被，相“童”的选择。
6. 不同的儿童，共同的选择。
7. 蚕丝被魅力，大地蓝演绎。
8. 儿童蚕丝被海洋，大地蓝至尊领航。
9. 温馨童年，舒适相伴。

10. 温暖舒适，温馨健康。
  11. 七彩童年，温馨相伴。
  12. 宝宝舒心，妈妈放心。
  13. 让童年纯真，让关爱永恒。
  14. 给宝宝一个舒适馨香的睡眠环境。
  15. 幼儿家纺，完美至极。
- 
1. 登录名牌大地蓝，下载儿童蚕丝被。
  2. 儿童好被子，温暖一辈子。
  3. 丝情滑意间，童享大地蓝。
  4. 丝丝肌肤亲，缕缕慈母情。
  5. 儿童的中国梦。
  6. 儿童蚕丝被万千，名牌大地蓝领先。
  7. 大地蓝，儿童丝享家。
  8. 大地蓝，让儿童蚕丝被告诉世界。
  9. 丝·养肌肤，被·合睡眠。
  10. 大地蓝制造，蚕丝被骄傲。
  11. 大地蓝，妈妈怀抱般温暖。
  12. 宝宝安心睡，妈妈倍放心。

13. 大地蓝，吸引你的不仅仅是儿童蚕丝被。
  14. 大地蓝，让儿童蚕丝被告诉天下。
  15. 儿童蚕丝被时尚，名牌大地蓝领航。
1. 柔柔的，暖暖的，就像妈妈的怀抱。
  2. 温馨暖人，轻柔至极。
  3. 温馨舒适的睡眠环境，让孩子更健康地成长。
  4. 给孩子营造七彩梦想的环境。
  5. 品质幼儿家纺，给宝宝睡眠添香。
  6. 幼儿家纺，给孩子最靠谱的悉心呵护。
  7. 幼儿家纺品，梦美又温馨。
  8. 优质儿童家纺，让孩子美梦成真。
  9. 传递关爱，温馨睡眠。
  10. 舒适的儿童家纺，让宝宝睡得更香。

## 家纺销售工作计划篇七

我于xx年12月2日进入公司，根据公司的需要，目前就职于房产电话销售。试用期间，我主要是在实体店负责电话的销售，同时进一步学习网络销售，这使我从中体会到了电话知识的丰富，电话市场的复杂，电话产业对于网络的广泛应用等等，使我对于目前的电话产业产生了新的认识。所以近期的工作中，我一直在积极、主动的学习知识，发现问题，并积极的

配合公司的要求来展开工作。接下来的工作我们主要集中在了解市场需求，挖掘进货渠道，调整产品，总结思路培养老客户，降低采购成本，增加合作商家，提高销售等方面。通过分析交流总结经验，尽快制定采购标准，早日完成产品的调整，然后集中精力促进销售，培养品牌。

二期自营部成立不久，万事开头难，现在的自营部需要活跃思维，加强交流，分享集体智慧，群智经营。工作中简化流程，提高办事效率，然后逐步规范进销存的程序。我在此抛砖引玉，分享一些自己的想法。

对于实体店方面：一楼商品杂而不专，且缺乏价格优势，建议减少品类，主打流行热销品，暂时先模仿其他商家进货，并提高单品的摆货量，腰带方面，扩大价格区间，满足不同的价位需求。草编包整体进价相对较高，在不影响现有合作关系的前提下，适当的独立进货。我们可以尝试利用宜佳旺个区域的项目，广布销售终端，进行赊销，扩大销售。我希望尽快处理掉以前电子商务部的库存，回流资金。

对于网络方面：网络竞争越来越激烈，尽管如此，网络也必将成为各路商家必争之地，所以我们应该提高对网络的认识，加强网络的应用。以后的网络推广工作中要制定详细的计划，定时定量。促销活动和事件炒作要精心策划，有步骤的实施。利用网络打造品牌的过程中，我们可以发挥创意制造事件，炒作品牌；赋予文化，提升品牌。网销宝、直通车的竞价推广不适合我们目前的产品，建议暂时取消。我们可以再开一个淘宝店，作为试验店，大胆尝试。

此外，维护客户十分重要，我们应该有意识的通过实体和网络收集客户信息，利用客户信息，通过优质产品和服务留住客户，通过打造品牌提升客户认知度。

我希望在自己以后的工作中，与我们的团队一起打造出一个优秀的电话品牌。发挥“高效、务实、精干、创新”的精神，

利用公司的现有资源，打造一个宜佳旺自己的电话品牌。把自己的职业命运融入到企业的成长中，我相信伴随着公司的发展，自己也会取得进步，获得成绩。

在以后的工作中我会进一步严格要求自己，虚心向其他同事学习，进一步提高自己的工作能力，争取在各方面取得更大的进步，以期为公司的发展尽自己的一份力量。特此，希望上级领导批准转正。

## 家纺销售工作计划篇八

今年以来,全省烟草商业认真贯彻全国烟草工作会议精神,紧紧围绕行业确定的中心任务和重点工作,狠抓卷烟营销工作,扎实推进卷烟网络建设,实现了卷烟销量的稳步增长,促进了网络建设水平的不断提升,为全面完成年初制定的各项工作任务奠定了坚实的基础。

### (一) 卷烟销量平稳增长

全省累计销售卷烟169.8万箱,同比多销4.5万箱,增长2.7%,全省17家市公司销量同比全部实现增长。分月看,全年12个月中,有8个月卷烟销量同比增长。其中销售省产烟147.5万箱,同比少销1.3万箱,下降0.9%;省外烟22.3万箱,同比多销5.8万箱,增长35.6%。全省累计销量完成全年销售计划167.7万箱的101.3%。

### (二) 结构继续较快提升

全省商业批发累计实现含税销售收入192.22亿元,同比164.62亿元增加27.60亿元,增幅16.76%;单箱收入达到11321元,较去年同期9960元/箱增加1361元/箱,增幅13.66%;单条均价45.28元/条,同比39.84元/条增加5.44元/条。

分类别看，一、三类烟销量和比重上升，二、四、五类烟销量和比重下降，销售结构进一步上移。其中一类烟共销21.8万箱，同比16.0万箱增加5.8万箱，增幅36.4%，占总量比重12.9%，同比9.7%提高了3.2个百分点；二类烟共销20.6万箱，同比23.1万箱减少2.5万箱，降幅10.6%，占总量比重12.2%，同比14.0%下降了1.8个百分点；三类烟共销78.4万箱，同比70.6万箱增加7.8万箱，增幅11.1%，占总量比重46.2%，同比42.7%提高了3.5个百分点；四类烟共销36.2万箱，同比38.6万箱下降2.4万箱，降幅6.3%，占总量比重21.3%，同比23.4%减少了2.1个百分点；五类烟共销12.7万箱，同比17.0万箱下降4.3万箱，降幅25.3%，占总量比重7.5%，同比10.3%减少了2.8个百分点。

### （三）品牌集中度稳步提高

全省在销卷烟品牌80个、规格254个（不含雪茄、进口烟），较去年同期分别减少15个、28个。百牌号卷烟销量154.6万箱，同比增长2.7%，占总销量比重91.2%，比重提高0.01个百分点，基本持平。销量前20位的品牌累计销售160.3万箱，同比157.6万箱增长1.72%，占总销量的比重94.4%。前20个品牌中省产烟品牌9个（不含大丰收），累计销量142.2万箱，占总量比重83.8%，同比下降2.3个百分点；省外烟品牌11个，累计销量18.1万箱，占总量比重10.7%，同比提高3.5个百分点。其中，销量同比增幅超过50%的品牌有5个，分别是黄山（124.9%）、红塔山（94.5%）、玉溪（87.2%）、南京（56.1%）、白沙（55.8%）。

### （四）库存总体较为合理

12月末全省商业库存8.0万箱，同比7.8万箱增长2180箱，存销比68.1%，环比6.8万箱增长1.2万箱。其中省产烟库存6.5万箱，同比增长4708箱，存销比63.4%；省外烟库存1.6万箱，同比减少2527箱，存销比98.3%。



分类别看，一类烟库存1.3万箱，存销比67.7%；二类烟库存6489箱，存销比59.8%；三类烟库存2.9万箱，存销比49.6%；四类烟库存2.6万箱，存销比120.5%；五类烟库存6144箱，存销比74.5%。

（一）突出以销量为中心的工作重点，确保全年卷烟销售目标任务地完成

## 1、紧紧抓住销量不放松

为做好今年两节市场的卷烟供应，确保实现卷烟销售开门红，我们早在去年底就开始着手准备，一方面加大适销货源的储备，另一方面加强市场的专卖管理，同时要求各单位加大卷烟销售工作力度，放弃节假日的正常休息，确保满足节日市场的消费需求。元月份全省销售卷烟24.8万箱，同比增加3.9万箱，增长18.7%，创历史单月销量新高。3月份以后，我们根据淡季市场的特点，加大了低档卷烟购销力度，实现了淡季卷烟销售的稳步增长。7月份我们认真总结上半年的销售工作，分析了当前面临的形势和压力，进一步引导全省销售工作向稳定协调的方向发展。10月份，针对后几个月销售工作，我们专门召开全省销售工作座谈会，部署做好年底的收尾工作，提前着手谋划明年的工作。12月份召开了全省销售工作会议，对年底几天以及xx年上半年的销售工作进行了部署。

## 2、加强省内外工商沟通

去年12月份，我们根据对今年市场的预测就省产卷烟计划安排问题，提前与安徽中烟工业公司进行了洽谈，对全年省产烟购进数量、结构和低档卷烟数量达成了一致的意见。日常工作中，我们注意经常了解全省卷烟调拨情况，对反映的低档卷烟供应数量、时间不能满足需求等问题及时向工业进行反馈协商，尽可能地帮助企业解决实际问题。同时，我们积极落实国家局省际间卷烟交易要求，加强与全国重点骨干工业企业的沟通，通过走出去、请进来，积极培育全国重点卷

烟品牌，逐步扩大省外卷烟调入比例。特别是新xx届省局（公司）领导班子成立后，在省内外的产销沟通上进一步加大了力度，与省内工业企业建立了沟通协调机制，先后走访了云南、上海、湖南、江苏、浙江、贵州等省市工业企业，就xx年计划和市场问题进行了充分协商，为明年的卷烟货源问题提前做好了准备。全年实际购进卷烟170.0万箱，其中省产烟148.0万箱，省外烟22.0万箱，低档卷烟68.0万箱。

### 3、密切关注市场销售变化

我们认真开展卷烟销售的日常分析工作，每月对全省卷烟购销存、结构、品牌等情况进行对比分析，对销售中出现的异常情况及时查找原因，提出工作改进的建议和要求，为经济运行的平稳发展提供指导；同时不定期地组织开展市场的调研工作，今年我们先后围绕节后市场的变化情况、皖北地区农村市场服务问题、“大丰收”卷烟市场反映、规范经营等进行专题调研，深入了解市场和服务的真实情况，为正确决策提高帮助；针对上半年卷烟销售结构增长过快、低档卷烟下降过大问题，始终给予高度重视和关注，多次召开会议进行研究，不断统一思想认识，加大低档卷烟销售工作力度，逐步扭转了低档卷烟快速下降问题。

近年来低档卷烟销售快速下降一直是我省卷烟销售中比较突出的问题，今年以来我们结合低档卷烟销售形势，一方面不断提高认识，从影响行业长远发展和两个维护切实行动的高度引导各单位转变思想观念；另一方面积极组织省内外适销货源，缓解低档卷烟供需矛盾突出的问题。5月份专门召开全省低档卷烟销售会议，分析形势，研究措施。6月份，我们结合国家局的要求，专门制订下发了全国低档卷烟共享品牌“大丰收”的销售方案，加大“大丰收”品牌宣传培育力度。截至12月底已销售“大丰收”4.4万箱，对缓解低档烟货源不足问题起到了一定的作用。通过全省上下的共同努力，低档卷烟销售形势开始逐步好转，初步扭转了低档卷烟快速下降的局面。5月份以后低档卷烟销售环比逐月增加，5月份

销售低档卷烟5.7万箱，环比增长16.5%；6月份销售低档卷烟6.4万箱，环比增长11.1%。7月份以后，由于低档卷烟区域统价的实施，部分品牌批发价格有所提高，特别是“蓝香梅”批发价格由过去11元/条调整到13.5元/条以后，销量急剧下降，7月份“蓝香梅”销量只有6485箱，比6月份14427箱减少7942箱，下降55%，一定程度上影响了低档卷烟销售刚刚好转的形势。

## （二）加强销售管理工作，努力提高适应市场能力

### 1、加强卷烟品牌培育工作

上半年我们组织开展了“全省零售户最喜爱的卷烟品牌”评选活动，评选出零售户最喜爱的20个卷烟品牌，其中省内9个、省外11个，对评选结果在行业内外广泛发布宣传，提高社会认知度，引导各单位加强零售户喜爱的卷烟品牌的培育，不断扩大省内外名优卷烟市场占有率和影响力。下半年针对全省卷烟品牌的发展现状，结合全国卷烟品牌发展战略的要求，我们制定了《加强全省卷烟品牌管理的实施意见》，主要突出以下方面：一是明确品牌培育目标任务，根据国家局的品牌发展纲要精神，结合全省品牌发展现状，做好品牌发展的中长期规划；二是建立品牌评价制度，定期对各种品牌的市场表现进行评价，衡量品牌竞争力的状况；三是加强卷烟品类管理，以零售价为基础将所有品牌划分为一定的层级，对每个层级根据品牌评价的结果分别确定一线、二线和三线品牌，制订不同的营销策略；四是完善品牌引入和退出机制，明确新品引入的条件和流程，统一品牌退出的标准；五是加大品牌培育工作，明确省市两级品牌的职能定位，通过工商协作共同做好品牌培育工作。各单位结合自身实际，不断加强品牌培育的基础工作，明确了岗位人员，从品牌引入、评价、维护、退出等环节制订了详细的制度，使品牌培育工作逐步走上科学规范的轨道。

### 2、积极适应交易方式变化

上半年国家局对全国卷烟集中交易方式进行了改革，原有的计划管理方式、交易方式都发生了比较大的变化。为适应交易方式的变化，我们积极调整工作思路，围绕服务、指导、协调做好自身的定位；提前对各单位的销售计划安排进行摸底，结合销售形势、市场预测和库存情况确定各单位购进计划；专门下发文件认真贯彻落实国家局指示精神，并对做好交易工作提出具体的要求，在交易过程中及时了解计划特别是低档卷烟货源的落实情况；由于交易对协议分解成合同明确了100%执行的要求，我们利用有关会议提出把握协议执行进度、科学制订卷烟合同、加强市场引导培育的指导性意见，为各市公司适应交易方式的变化提供帮助。

### 3、努力做到“三个更加注重”

一是更加注重市场，制定了《全省积极探索开展订单供货工作的指导意见》。积极探索按订单组织货源的供货方式，以增强卷烟商业企业的需求把握能力、市场预测能力、品牌培育能力和货源组织和投放能力；二是更加注重服务，加强全省客户投诉中心建设。全省客户投诉中心于3月中旬启动运行，到7月底17个市公司96300电话投诉业务全部集中。通过广泛听取上下游客户和社会各界的合理意见建议，督促各市局（公司）改进工作作风、提高服务质量、加强科学管理、提升社会形象。三是更加注重新型工商关系，建立省内工商定期沟通协调机制。衔接的主要方式有年度、半年产销计划衔接会，平常每半个月双方营销管理部门进行一次沟通，特殊情况随时保持沟通，重大事项主要领导亲自参加；同时加强信息的互通和共享，对保持工商双方的协调共同发展起到了积极的作用。

4、不断提高卷烟经营水平一是规范劳动用工，完善职责制度。对商业企业逐步实行定岗、定编、定责、定薪制度，完善各项管理制度，用制度规范劳动用工分配行为。二是不断整合资源，优化业务流程。围绕网建推进的要求，不断整合人员、车辆、线路，优化业务流程，提高资源的利用效率。三是加

强销售规律研究，科学制订销售计划。通过对前几年卷烟销售情况的分析，找出销售变化的规律，制订出科学的年度和月度采供计划。四是加强库存监控，减少资金占用。对全年的库存指标根据季节的变化下达控制目标，对省外烟、省内烟、低档烟分别测算，加大社会库存监控，保持库存的合理水平。

### （三）抓方案，抓区域联动，确保网建目标任务落实

根据全国网建现场会精神，结合全省网建工作现状，制定了《安徽省烟草公司卷烟销售网络建设统一完善、全面提升方案》，并于5月中旬召开了全省网络建设工作会议，明确了下一阶段网建工作的具体目标要求。以全省网建达到全国先进水平为目标，进一步巩固卷烟销售网络整体推进工作成果，全面贯彻落实国家局《地市级烟草公司卷烟销售网络业务规范》，建立和完善市场服务体系、品牌培育体系、网络标准体系、质量控制体系，优化作业流程、服务流程，强化营销队伍建设，加强管理，提高服务工业企业、零售客户的水平，进一步增强“服务客户，培育品牌，控制市场，科学管理”的能力，全面提升卷烟销售网络建设的水平。一是突出服务。加强对零售客户、工业企业的服务，确保覆盖到位，提高满意度和品牌集中度；二是注重效率。统一省、市两级公司实现上下和内部信息平台，统一和完善市公司取消县级公司法人资格后的体制机制，建立并不断完善网络标准体系，加强现代物流体系建设，强化三层督查的管理机制，提高服务质量管理水平；三是优化流程。完善制度、细化流程、加大执行力度，巩固工作基础和市场基础，提高服务工业企业、零售客户、消费者的水平，增强适应市场的能力；四是提升素质。以客户经理为重点，加强客户经理队伍建设和营销管理队伍建设，开展培训、探索用工制度改革的新办法，完善激励机制抓好营销队伍建设，努力营造公平的市场环境。

（四）认真开展自查，网建工作顺利通过国家局检查考评验收

## 1、认真开展网建自查工作

按照《国烟办关于进行20xx年全国卷烟销售网络建设整体推进工作检查考评的通知》的文件要求，省局（公司）专门成立了网建检查考评领导小组和办公室，制定了具体的实施方案，专门召开全省视频动员大会，迅速部署了各单位的自查工作。在各市公司积极自查的同时，省局（公司）网建办抽调人员组成检查组，从3月初开始对各市公司开展了复查工作。同时，抽调了124名客户经理，组成17个调查小组，实地开展了零售客户满意度调查活动。在复查中，各检查组认真检查、分析、总结和评估被查单位网建整体推进工作情况，站在找问题的角度，从严掌握评分标准，客观评估工作质量，指出存在问题并提出改进建议。各单位围绕检查组的意见要求，积极开展整改工作，为迎接国家局验收做好了充分的准备。

## 2、顺利通过国家局网建检查考评

6月6日至6月12日，以国家局销售公司副总经理张志伟同志为首的国家局网建整体推进工作检查考评组对我省的蚌埠、巢湖、铜陵、池州、安庆5家市局（公司）进行了重点检查考评。考评组总体上从六个方面对安徽的网建工作给予了肯定：一是把握住了行业对卷烟销售网络建设整体推进工作的要求，统一了全省网络运行的模式。二是省局（公司）加强了信息化建设，统一了网络信息平台。三是分片联动促平衡，积极推进全省各市局（公司）从传统商业模式向现代物流和现代流通方式转变。四是加强了网络的基础工作，网络运行的质量及管理水平稳步提高。五是严格推行核量管理制度，网络经营规范公平程度有效提高。六是典型引路，发挥优势抓试点，网建工作创新能力不断提高。考评组同时也指出了我们网络建设工作中存在的不足：一是流程再造中电话订货员与客户经理岗位的职能分工问题；二是物流配送环节的全省统一问题；三是货源采购的管理问题上还值得进一步的研究和细化。

### 3、落实国家局网建验收整改要求

国家局网建验收结束后，我们及时将考评组提出的整改工作要求下发全省，并专门召开会议进行学习贯彻。为把整改要求落到实处，省局（公司）决定：一是把国家局网建整改工作要求作为今年网建考核的主要内容，纳入各单位经济运行质量考核；二是加快全省统一物流建设，针对我省物流建设工作中存在的问题，将物流建设的重点放在配送中心标准化建设、仓储数字化和配送管理等方面；三是加强客户经理队伍建设，通过明确人员配置、细化工作职责、加大队伍培训、规范考核管理等手段，进一步发挥客户经理的作用；四是以“两项检查”为契机，通过全面深入的对照检查，发现不符合规范要求的问题，加强整改，促进经营管理按照内部监管的要求规范化。

#### （一）销售结构增长过快

1-12月份，全省累计销售低档卷烟67.1万箱，同比少销6.9万箱，减少9.3%。其中销售三类烟下限18.2万箱，同比下降2.0%；四类烟36.2万箱，同比下降6.3%；五类烟12.7万箱，同比下降25.3%。低档卷烟下降除了居民消费水平提高的因素以外，主要受到有效货源不足、供应不均衡、品牌不对路、价格调整等方面的制约。从今年以来的情况看，1-2月份卷烟销售旺季，工业都集中生产1-2类烟，很少能够提供低档卷烟货源；平常季节每月上旬也是很难调到低档卷烟，基本上是中旬以后才开始生产；同时工业加快了低档卷烟品牌整合的力度，一些市场接受程度较高的低档卷烟品牌被不断取消；加上7月份以后，低档卷烟价格归档使部分卷烟批发价格上调，许多消费者很难接受，低档烟销售面临着较为严峻的形势。

#### （三）持续增长的压力不断加大

近几年来，我省卷烟销售始终保持着平稳增长的发展态势□20xx年销售卷烟161.5万箱□20xx年销售卷烟165.2万

箱□20xx年销售卷烟169.8万箱，每年销量都以4-5万箱的速度在增长。这主要还是得益于国家局宏观调控力度的加大和整顿规范工作的深入开展，使卷烟市场秩序不断好转，腾出了过去被各种非法卷烟占据的市场空间，为卷烟销量的平稳增长提供了条件。随着时间的推移，这部分的空间也在逐步缩小；特别是安徽是农业大省，属于经济欠发达的省份，每年都有大量的民工输出到外省，据劳动和社会保障局统计资料显示□20xx年我省老务输出人口达到980万□xx年国家局将实行新的卷烟类别标准，过去的低档卷烟都划归为五类烟，这使过去在我省还有很大一部分市场的五类烟，明年将很难再找到货源，这些因素都将给明年的卷烟销售工作带来很大的压力。

### （一）卷烟销量预测及市场分析

市场分析：

1、卷烟销量能够继续保持平稳增长。根据省政府《十一五发展规划纲要》□xx年全省国民生产总值预计增长10%以上，社会消费品零售总额预计增长12%以上，社会经济的持续发展必然拉动卷烟消费的增长。从我省目前市场状况看，总体市场形势较好，卷烟销量还有适度的增长潜力，特别是地方经济的发展，基本建设规模的扩大，明年卷烟销量仍有一个较好的预期。

2、低档卷烟销售形势仍然较为严峻。明年，国家局将实行新的卷烟类别划分标准，过去的低档卷烟也就是新类别的五类烟，工业企业在低档烟的供应中自然会加大五类烟结构较高部分卷烟的生产，一些低结构的低档烟货源将很难保证。另外□20xx年下半年低档卷烟实行了归档管理，一些低档卷烟的批发价格有所上调，对低档卷烟的销售有一定影响，由于归档价格变动对明年上半年低档烟销售的影响仍然存在。同时，工业明年还将加大品牌的整合力度，低档卷烟品牌规格将进一步减少，将会给低档卷烟销售带来新的影响。



## （二）营销管理工作重点

### 1、以客户需求为中心，构建完善的客户服务体系

#### （1）完善城乡一体的网络运行模式

一是充分认识乡镇农村客户，特别是农村中小客户对网建工作深入开展的重要意义；二是为农村零售客户提供优质服务；三是优化农村客户服务资源的配置。合理安排订货及送货周期，保证送货的及时性和到位率；确保客户经理对所有客户拜访频率不少于1次/月；四是在低档紧俏烟的货源分配上，向农村中小客户适当倾斜；五是坚决停止委托代送或变相委托代送业务；六是对农村无电话户和季节性停歇业户实施有针对性的订货和管理办法，避免服务不到位导致这部分客户游离于网络之外。

#### （2）提高全省网络统一运行的水平

一是继续坚持和完善片区联动制度，通过联动工作，加强单位之间、片区之间的交流，积极探索，防止出现形式主义，加大区域内部模式统一的力度，并在此基础上逐步制定全省统一的管理制度和业务流程；二是由省局（公司）发布网络形象设计方案，统一全省网络形象标识及其使用标准，提升网络的社会服务形象；三是加大物流配送体系的建设力度，本着经济、实用的原则，进一步研究整体规划和设计，提高物流信息化水平，切实解决电话订货的实时监控、数字化仓储管理、分拣系统优化和送货线路、车辆优化等问题；四是认真总结经验，坚持控制违法户、保障守法客户利益的原则，坚持面向市场的原则，坚持对经营大户实行限量的原则，将动态核量与订单供货有机结合起来，建立核量操作和管理信息平台，维护核量的公平、公正和公开。

#### （3）完善客户服务质量的监控机制

## （1）努力实现卷烟销售的平稳运行

围绕全年的销售目标任务，做好上下半年月度计划的平衡，进一步加强宏观调控，及时关注市场的发展动态，保证市场需求的基本满足。进一步完善库存管理办法，从低档烟、省产烟、省外烟分别确定库存指标，提高库存管理的科学性，统筹做好年底社会库存和企业库存的平衡。要进一步树立平稳发展的指导思想，提前做好计划的制订、货源的选择、销售结构的预测，做好xx年上半年卷烟集中交易工作，努力实现卷烟销售的预期目标。围绕后几个月市场的总体安排，做好市场需求的保障，计划好年底库存货源储备，确保明年元月份销售实现开门红。

## （2）加强工商互动，适应按订单组织货源的卷烟订货和交易方式

一是不断加强工商企业之间的信息互通，逐步建立完备的生产和经营信息共享机制；二是在条件成熟的情况下，配合工业企业开展工商之间的网上配货；三是深入市场，掌握零售客户经营需求、社会库存、消费习惯变化，关注零售价格走势，努力提高对市场真实需求的把握能力；四是改进货源供应策略，将采购与供应有机的结合起来，优化市场投放的办法和时机，努力在有限货源和市场需求之间取得平衡，提高货源供应的连续性和采购计划的准确性；五是在计划交易方式变革后，坚持以市场为导向，在把握市场的前提下与工业企业签订购销合同，并加强合同履约率的考核管理，坚持诚信，维护与工业企业之间良好的合作关系。

一是进一步加强品牌的引入、退出机制建设，不对新进入品牌设置门槛；二是通过系统的分析、维护，提高品牌培育的能力，规范促销行为；三是进一步研究品牌的引入流程和退出标准同时结合全国两个“十多个”的要求，认真落实国家局的品牌发展纲要，认真研究大品牌的培育机制；四是根据全省零售客户喜爱的品牌调查结果，将重点培育的品牌数量

保持在二十个左右，并规划好有发展潜力的十个左右大品牌，制订好中长期发展规划，主动适应国家局品牌发展的战略要求；五是工商联手共同培育“黄山”品牌，为做大做强“黄山”品牌提供市场和服务保障。

要进一步落实全省低档烟销售工作会议精神，加强低档烟销售工作，特别是从年初开始就要积极开展低档烟销售工作，积极组织有效货源，加大宣传促销力度，提高农村市场服务水平，满足市场对低档烟的需求。要进一步关注全国共享品牌“大丰收”的销售态势，树立长远观念，培养一批忠实的消费群体，逐步做大做强，为缓解低档烟供需不足的矛盾，促进销售的稳定发展提供帮助。要研究新的类别划分标准实行后，对卷烟销售特别是低档卷烟销售的影响，积极采取措施，克服不利因素，做好低档卷烟销售工作。

### 3、加强营销队伍建设，不断提高员工整体素质

一是根据国家局《规范》要求，对营销部门及岗位设置进行调整，对新设立的市场经理，进一步明确其岗位职能和工作要求，体现对客户经理的精细化管理和工作的过程监督；二是增强管理人员的工作责任感，尊重客户经理劳动，对客户经理日志认真批阅，对客户经理提出的问题和困难予以重视和解决。同时，畅通市场信息的收集和互通渠道，以便各类市场问题及时处理；三是不断提高营销管理人员的能力和素质。通过加强培训，增强业务和管理知识；通过实践锻炼，积累和提高管理能力；四是重视客户经理队伍建设。在选择上，一方面坚持标准，保证较好的素质基础；一方面注重在市场实践中的表现，不唯学历论人才。在配备上，根据市场情况，配齐客户经理，特别是要配齐农村市场的客户经理。在培训上，注重培训的方式和内容，注重理论与实践的结合，结合工作中的实际问题进行探讨；通过日常工作的管理，引导和帮助客户经理改进工作方法，提高工作质量。在管理上，进一步完善客户经理管理制度和服务流程，明确等级晋升标准，突出绩效与素质要求，完善晋升办法，营造公平环境，

实行动态管理、公开竞聘过程，坚持标准，对晋升等级的竞聘要从严掌握。要安排好客户经理工作内容和时间，引导客户经理在系统分析客户、分析市场状况、分析公司营销策略的基础上，提高服务的计划性、有效性。

## 家纺销售工作计划篇九

您好！非常感谢您给我到贵公司从事工作的机会，对此，感到无比的荣幸。

本人xx□毕业于xxx大学，所学专业为xx□于xxxx年x月x日开始在电商部工作，目前职位为客服专员。进入公司参加工作的几个月试用期经已接近尾声。工作以来，在单位领导的精心培育和教导下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获。在这段的工作学习中，对公司有了一个比较完整的认识；对于公司的发展历程和管理以及个人岗位职责等都有了一个比较清晰的认识。在熟悉工作的过程中，我也慢慢领会了公司“诚信、勤奋、求实、创新”的核心价值观，为公司的稳步发展增添新的活力。下面就是我试用期自我鉴定，也是对自己的工作表现的总结。

我的主要岗位是客服专员。在工作中我努力做好本职工作，提高工作效率及工作质量。在本职工作做好之外，在天猫新店铺的准备期间和部门开发新产品的过程中，配合数据专员，利用自身优势，帮助其制定了一系列的表格，总结了相关数据；归纳了行业在电商领域（淘宝）的热销产品，并且结合自身产品，对标题进行第四次标题优化；在京东平台上，对产品进行了导入等等。作为售前客服，要做到以客户为先，尽量满足客户的要求。在学习产品知识和掌握客服相关技巧期间，严格要求自己，刻苦钻研业务，就是凭着这样一种坚定的信念，争当行家里手。为我以后的工作顺利开展打下了良好的基础。

严格要求自己，端正工作态度，作到了理论联系实际；从而提高了自身的一专多能的长处及思想文化素质，包括生活中也学到了养成良好的生活习惯，生活充实而有条理，有严谨的生活态度和良好的生活作风，为人热情大方，诚实守信，乐于助人，拥有自己的良好做事原则，能与同事们和睦相处。

自觉遵守公司的规章制度，坚持参加公司的每次的培训。要求积极上进，爱护公司的一砖一瓦，一直严谨的态度和积极的热情投身于学习和工作中，虽然有成功的泪水，也有失败的辛酸，然而日益激烈的社会竞争也使我充分地认识到成为一名德智体全面发展的优秀工作者的重要性。

在这段时间里我虽然是学校那学习了一些理论知识，但这一现状不能满足工作的需求。为了尽快掌握电商行业和卫浴行业，每天坚持来到公司学习公司制度及理论知识等等，到了工作时间，就和那些前辈们学习实际操作及帮忙做点小事情，到了晚上和前辈们探讨工作内容，聊聊工作的不便及心中的不满加上自身不足，前辈们给予工作上的支持和精神上鼓励，经过较长时间的锻炼、克服和努力，使我慢慢成为一名合格的员工。

虽然只有短短的几个月，但中间的收获是不可磨灭的，这与单位的领导和同事们的帮助是分不开的。我始终坚信一句话“一根火柴再亮，也只有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧”。我希望用我亮丽的青春，去点燃每一位客人，感召激励着同事们一起为我们的事业奉献、进取、创下美好明天。当然，我在工作中还在存在着缺点和做得不到位的地方，我会继续努力工作学习，今后一定尽力做到最好。工作中需要“超越”的精神，我相信经过努力，工作会越做越好。

在此，在对试用期的工作及心得体会做一汇报后，我想借此机会，正式向公司领导提出转正请求。希望公司领导能对我的工作态度、工作能力和表现，以正式员工的要求做一个全

面考量。我愿为公司的蓬勃发展贡献我全部的力量。

## 家纺销售工作计划篇十

通过大学专业学习，拥有丰富专业知识与技能的学子将告别校园生活，走向社会不同行业、不同岗位。在许多考生和家长看来，既然大学学习是为就业打基础，那么在选择时就认准“高就业率”专业来选，肯定有助于毕业后找工作。于是，就业率就成为考生和家长选择专业的风向标。

是否当下的就业率就能代表一个专业的发展前景，是否考生和家长想当然的高就业率专业就一定好就业……俗话说：事实胜于雄辩。为了让考生和家长更清晰地了解近几年各个专业的就业形势，指导考生与家长理性客观地了解专业、选择专业，本刊将在“专业导航”栏目中增加“专业就业数据分析”内容。其中数据来源为教育部就业指导中心公布~全国普通高校规模以上本科专业的毕业生就业状况及其规模分布情况，那些仅在部分高校试点的专业、从严控制规模的专业均不在此列。

在本次就业数据分析中，将围绕“关注度最高的十大热门专业”“就业率最高的20个专业”“就业率最低的20个专业”“毕业人数前20个专业”“小众专业”“同一门类中就业率高的专业”“同一门类中就业率低的专业”等七个主题，通过数据统计、专业点评的形式来分析，为考生选择专业提供思考。

所谓“热门专业”，即受考生和家长关注度高、考生报考热情高的专业。随着社会发展，“热门专业”的指向也发生着变化。“学好数理化，走遍天下都不怕”的选择专业观念与我国大力发展工业有关，而如今我国经济发展势头良好、国家大力发展基建，“经管”“土木建筑”等专业又成为了考生专业选择的“座上客”。

## 总体分析：热门，并不一定热就业

本次选取的受关注度高的十个专业分别属于经济学、文学、工学、医学与管理学门类，尤其是工学、管理学所占比重最大，分别有三个专业榜上有名。可以看出，在专业选择过程中，考生与家长倾向于工学和管理门类。

工学门类下最受关注的三个专业中，车辆工程2009~2013年平均就业率达到90%，是十个专业中最领先的一个，电气工程及其自动化、土木工程均以的就业率居于榜眼的位置。可见，这三个专业当下的就业情况还比较理想，这与汽车、电气、建筑等行业蓬勃发展相对应。相比而言，管理学门类下的物流管理专业近三年平均就业率为，工商管理、会计学专业平均就业率为则并不算太高。这告诉我们：“热门专业”不一定就拥有较高的就业率。

再分析一下这十个专业，细心的读者应该会发现，有六个专业（金融学、税务、英语、工商管理、会计、物流管理）在高考录取时是文理兼收的。一般而言，文理兼收的专业更有利于不同科类学生互相借鉴、互相碰撞，并能锻炼学生另一种思维角度和补充另一方面的能力。比如会计学，该专业既需要有较强的逻辑思维和数字分析能力，又需要细致、严谨的态度。所以，许多考生越来越青睐文理兼收的专业。

## 就业走势：稳中有升

通过图，我们可以看出十个专业年的就业率均高于的就业率，这是一个值得考生与家长欣慰的现象。针对前几年金融危机带来的冲击，中央明确提出“保增长、保民生、保稳定”的战略部署，把就业摆在更加突出重要的位置。在这一政策下，大学生就业虽仍存在难度，但已经向良好的态势发展。考生与家长只要能够认真分析自身特长，研究各类专业后作出选择，就不要过于担心以后的就业问题。

毕业人数：增幅不一

三年毕业人数总和

上图中的各专业近三年毕业人数都是稳定有增，没有出现人数下滑的趋势，可以说这几个专业在近几年一直处于稳步发展的状态，结合它们近三年不断上升的就业率来看，这些专业仍然存在市场需求量。需要提醒考生和家长注意的是，需求量也因专业而异，比如车辆工程专业，三年的就业呈上升趋势，而且毕业人数从2008年的8000人增加到2011年的10000人，这说明该专业的社会需求量较大。而英语、物流管理等专业三年毕业人数未发生变化，而近两年就业率持平，说明这两个专业目前就业比较平衡。

我们再来分析一下造成需求量大和较为平衡专业的原因。车辆在现代社会中使用广泛，汽车整车及零部件的设计开发、车身及造型设计、车辆电子技术应用、车辆的性能测试与试验研究、汽车制造工艺、工装以及生产管理等与之相关的行业的发展需要拥有相关专业技术的人才，因此车辆工程专业的需求量增加。而英语、物流管理较为平衡的就业现状，是因为这些专业对应行业已经进入平稳发展阶段，现阶段的人才能满足就业市场的需要，因此也就没有较大的缺口。

看完近三年十大热门专业的就业趋势及分析后，不知道您有什么样的看法。其实，专业的发展并不是一成不变的，就像热水放久了会变冷一样，所谓的热门专业随着社会需求和行业发展的变化，也可能持续就业走高，或者趋于稳定。因此，希望考生在选择专业时，不能仅仅看是不是“热门”，一味地跟风。还要考虑到很多因素，尤其是考生的兴趣和这个专业的发展路径，理性的选择自己的专业。