# 通用五菱销售人员工作计划

一、积极学习产品知识，熟练掌握销售技巧，加强二网销售人员的培训和沟通。

二、做好二网和总部各部门的协调工作，维系二网经销商与总部的关系，达到长期合作、互惠共赢的目的。

三、根据厂家政策及公司政策调整，及时出台具有可操作性的相关政策，通知并监督各二级网点实施;定期对各二级网点巡回检查，检查其执行协议情况、执行销售政策情况及日常业务开展情况。

四、帮助二级网点做好广告宣传工作，组织以乡镇为主的巡展，定展。

五、积极开拓市场，走访政府采购单位及大型企事业单位。

经过分析，宝骏630车型和价位非常适合菏泽市的出租车运输行业，20--年，应该列为重点攻关对象。设想一下，如果菏泽大街小巷行驶的出租车是宝骏汽车的话，对品牌影响力和市场竞争力将会是多么大的提升。这样也可以为公司节省一大部分广告宣传费用。

六、为了扩大销售渠道，增强品牌店市场渗透力，拓展辐射区域，公司应该在空白县区内增开二级网点数量。寻找较有销售能力和具有一定经济实力的二级经销商作为合作伙伴。

我相信，在上汽通用五菱的品牌影响下，在公司领导的大力支持下，加上所有宝骏汽车菏泽正鑫4S店各部门员工的努力，宝骏汽车可以很快的打开菏泽市场。争取本年度二级网点的销售量达到总销售额的40%。