

Lịch công bán hàng là cụ thể công việc cần làm của Công ty và thời gian. Lịch công bán hàng được chia làm ba loại: lịch công bán hàng của Công ty, đội lý có hợp đồng và lịch công bán hàng hợp.

\* Lịch công bán hàng của Công ty: Lịch công bán hàng của một Công ty bao gồm tất cả những nhân viên có trách nhiệm trực tiếp đến hoạt động bán hàng. Lịch công này có thể chia thành hai loại: Bên trong và bên ngoài.

+ Lịch công bán hàng bên trong (tội chết): Hợp đồng, lịch công bán hàng bên trong thông tin trung tâm, văn phòng và liên hệ với khách hàng chủ yếu thông qua điện thoại, lịch công bán hàng này có thể được dùng như lịch công chính yếu của Công ty, là lịch công bán hàng hợp cho lịch công bán hàng hoạt động bên ngoài Công ty.

+ Lịch công bán hàng bên ngoài Công ty: Lịch công bán hàng bên ngoài Công ty thông tin được đưa ra theo vùng địa lý.

\* Đội lý có hợp đồng: Loại đội lý theo hợp đồng phân biệt nhất là đội địa lý nhà sản xuất.

\* Lịch công bán hàng hợp: Công ty có thể sử dụng nhiều lịch công bán hàng để chiếm lĩnh thị trường. Công ty có thể sử dụng hợp lịch công bán hàng của Công ty và mạng lưới đội lý để xâm nhập nhiều loại thị trường khác nhau.