# 2024年市场营销部工作总结及对今后工作的设想 市场营销部工作总结(汇总12篇)

来源：网络 作者：花开彼岸 更新时间：2024-07-11

*总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的...*

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**市场营销部工作总结及对今后工作的设想篇一**

时光似箭,岁月如梭,转眼进入公司已经有将近一年的时间，在公司领导的强有力的领导以及关心支持下，个人在20xx年度取得了一点进步。

我于20xx年1月底进入公司。进入公司后在领导和同事帮助下，迅速融入市场营销部这个大团队。

先后参演了20xx年公司组织策划的务川县云上春晚的语言节目相声《四方诗》；出镜参与国内知名摄影师陈霖、荣海兰爵士录制56民族故事之仡佬族广播节目；通过省仡佬学会邀请央广文艺栏目组到访务川，并出镜参与吃新节相关直播和广播节目。

参与策划了抖音《狙击英雄邹习祥》、《传奇人物郑蕴侠》、《仡佬文化习俗》、《仡佬歌曲》、《一句话了解仡佬族》、《龙潭海燕》等栏目。

在祭天朝祖祭祀节文化旅游宣传推介会期间，协助公司达成了贵阳及遵义20余家旅行社战略合作。

协助完成20xx年务川自治县“五一”职工体育健身舞蹈大赛等活动；协助完成“抖音直播带货·助力乡村振兴”仡佬之源景区电音乐节；协助完成20xx年务川自治县“氟钡杯”篮球比赛的宣传报道、现场直播等活动。

20xx年已经随风逝去，回想自己在公司将近一年的工作,工作量并不是很大,工作还有不尽如意之处,总结起来存在的不足主要有以下几点：

1.缺乏沟通,不能充分利用资源。在工作的过程中，专业知识不够扎实,遇事考虑不够周全、不够细致,造成工作效率降低,不能达到优势资源充分利用。俗话说的好“三人行必有我师”，在今后的工作中，我要更加主动加强和其他部门同事的沟通，通过公司这个平台达到资源共享,从而提高自己的工作效能。

2.缺乏计划性。在工作过程中,由于缺乏计划性,工作目的不够明确,主次矛盾不清，有时有事倍功半的效果，我在今后的工作过程中，我要认真制订工作计划，做事加强目的认识，分清主次矛盾，争取达到事半功倍的效果。

3.专业面狭窄。作为一个现代化人才,他应该是一专多能的,这样才能符合时代以及公司的需求。自己的专业面狭窄，缺乏对其他专业的认识,这都限制了自身的发展。在以后的工作过程中,我将加强其他专业的学习，充分利用公司资源,提高主观能动性,争取能成为一专多能的复合型人才。

1.加强自身学习，结合实际,多从细节考虑，做好本职工作,积极配合同事工作项目。继续加强对公司各种制度和业务的学习，做到全面深入的了解公司的各种制度和业务。用公司的各项制度作为自己考勤工作的理论依据,结合实际更好的开展考勤工作。

2.积极向同事学习,虛心请教,并以实践带动学习,全方位提高自己的工作能力。

3.克服自己本身存在的诸多缺点,加强学习，为公司的发展壮大贡献自己的绵薄之力。

**市场营销部工作总结及对今后工作的设想篇二**

20xx年第一季度忙碌的工作已经过去，现根据部门第一季度的工作情况将部门工作做如下总结：

1、从收入情况来看，截止2月28日止，酒店客房收入完成4,588,142.10元，较20xx年预算少了856,178.90元，较去年同期减少了601,443.29元；餐饮收入完成12,xx3,274.18元，较20xx年预算减少了6,182,039.82元，较去年同期减少4,451,583.47元；酒店总收入完成17,385,元，完成预算68.93%较去年同期减少5,047,832.46元。

2、从客源结构来看，截止3月18日：

上门散客售房（1084）间晚，较去年同期减少（2350）间晚

政府客户售房（301）间晚，较去年同期减少（504.5）间晚

公司客户售房（5249）间晚，较去年同期增加（1226.5）间晚

网络订房售房（20xx）间晚，较去年同期增加（1063.5）间晚

长包房售房（393）间晚，较去年同期减少（324）间晚

会议团队售房（1523）间晚，较去年同期增加（xx27）间晚

酒店整体售房（11001）间晚，较去年同期增加（522.5）间晚

3、销售业绩完成情况

截止至3月18日，市场营销部共计完成销售业绩9,548,260元，占酒店整体销售业绩的58.25%，其中完成客房销售业绩4,924,200元，占客房销售总业绩的69.61%，餐饮完成销售业绩4,624,060元，占餐饮销售总业绩的51.94%。

1、3月22日张家界驻京联络处活动

2、3月26日、31日礼莱医药活动

4、3月28日湖南京广高铁旅游展销会活动

5、3月29日茅台集团活动

6、3月30日湖南新华保险活动

7、3月19日至31日酒店已接洽预订客房平均出租率35.79%，达成收入101.68万元；根据近3日当日接洽预订增长率，预计可达到实际出租率48%-53%，达成收入xx0万-150万元。

1、不断加强对酒店商务散客市场的开发，以此来提高酒店商务客源出租率。

2、加强与各政府机构、企事业单位的联系，定期拜访，加强联系。

3、加强各大旅行社的联系及拜访工作，促进节假日期间及会议活动期间团队订房量的提升，以接洽高品质外宾团为主，填补系列团接洽空缺。

4、加强国内、国外各大网络订房中心的日常沟通及宣传活动，增加合作范围，广泛参与活动，按照市场实际情况利用价格杠杆提升订房量，保证酒店整体出租率稳定。

5、扩宽婚宴市场，接洽更多其他类型宴会活动，充分利用场地优势，提升会议餐饮的销售。

6、加强与会议公司合作，借助第三发平台广泛拓展会议市场，同时着重在医药、银行两大领域进行重点会议开发。

7、增加对销售人员酒店管理制度学习的监督与管理，丰富培训内容，根据销售人员需求及差异进行小范围培训。

8、增加酒店宣传力度，针对酒店活动进行重点宣传，提升酒店知名度及影响力。

通过分析第一季度市场变化，市场营销部将根据酒店市场情况随时调整营销策略，勇于开拓创新，加强学习，团结奋进，发挥营销的开源创收龙头作用，加大会议、网络订房的促销与开发，增加各类聚拢人气活动，不断收集信息，争取会议客源，拓宽商务散客市场及旅游散客市场，为酒店稳定发展打下坚实基础，同时深挖部委市场的合作机遇，规避政策影响，保持合作关系。

后期工作展望：

1、加强会议活动的接待工作，增加会议促销模式，充分发挥我酒店会议场地优势，提升会场使用率，使会议整体收益得以提升。

2、配合餐饮部进行“美食节”推广，聚拢人气，增强酒店对外宣传，扩展知名度，吸引更多新客户。

3、合理并适量的开发旅游团队市场，引入系列团队，提前接洽对节假日期间旅游团队，弥补节假日酒店出租率的不足。

4、加强与各企事业单位的联系，稳定现有客户，大力开发新客户，安排销售人员进行逐一登门拜访。

5、加大与网络订房中心合作，增加合作伙伴及合作内容，并根据出租率情况随时调整房价及优惠房型，广泛吸引商务散客及旅游散客入住酒店，抢占市场份额。

6、加大内外宣传和促销工作。充分利用关系营销原则，以个性服务和感情服务与宾客建立稳定、便利的联系。根据客源结构特点，通过有效的顾客组织化战略，把顾客纳入内部系统，使酒店与顾客紧密结合。比如建设“vip卡俱乐部”等，也可以通过免费举办各种形式与客户的联谊活动，并使之成为酒店的忠实顾客。围绕重大节日开展一定的营销工作，开创营销工作的新局面。

7、主动协调与酒店其他部门搞好业务结合工作，密切合作，根据宾客的需求，主动与酒店其他部门密切联系，互相配合，充分发挥酒店整体营销活力，创造最佳效益。

8、制定严谨的应收挂账流程及审核制度，并严格执行应收单位限额并及时催收账款，执行应收周报表、月总结制度，使得酒店应收回款呈良好状态。

9、针对“五一”短途旅游市场开展促销活动，提起对团队及网络订房中心进行促销，同时与北京、湖南两地旅行社及旅游预订网站进行合作，洽谈合作独立旅游线路。

组织联谊活动，邀请部委、商务公司办公室人员到酒店参加活动。增加销售人员与部委、商务公司主要联系人的感情，为后期更好的合作打下基础。活动形式准备以冷餐会形式或桌餐形式举办。

（2）5月12日母亲节

提前15日进行母亲节活动宣传，推出母亲节客房优惠活动及餐饮优惠套餐。暂时拟定客房优惠活动为房间升级，入住赠送康乃馨，母子（女）同时入住酒店，额外赠送精美礼品一份（待确认）；餐饮通过团购方式进行套餐推广，建议中餐与西餐同时推出相同价位的团购产品，给予客人更多选择机会，增加销售范围。

1、不断加强对酒店商务散客市场的开发，以此来提高酒店商务客源出租率。

2、加强与各政府机构、企事业单位的联系，定期拜访，加强联系。

3、加强各大旅行社的联系及拜访工作，促进节假日期间及会议活动期间团队订房量的提升，以接洽高品质外宾团为主，填补系列团接洽空缺。

4、加强国内、国外各大网络订房中心的日常沟通及宣传活动，增加合作范围，广泛参与活动，按照市场实际情况利用价格杠杆提升订房量，保证酒店整体出租率稳定。

5、扩宽婚宴市场，接洽更多其他类型宴会活动，充分利用场地优势，提升会议餐饮的销售。

6、加强与会议公司合作，借助第三发平台广泛拓展会议市场，同时着重在医药、银行两大领域进行重点会议开发。

7、增加对销售人员酒店管理制度学习的监督与管理，丰富培训内容，根据销售人员需求及差异进行小范围培训。

8、增加酒店宣传力度，针对酒店活动进行重点宣传，提升酒店知名度及影响力。

通过分析第一季度市场变化，市场营销部将根据酒店市场情况随时调整营销策略，勇于开拓创新，加强学习，团结奋进，发挥营销的开源创收龙头作用，加大会议、网络订房的促销与开发，增加各类聚拢人气活动，不断收集信息，争取会议客源，拓宽商务散客市场及旅游散客市场，为酒店稳定发展打下坚实基础，同时深挖部委市场的合作机遇，规避政策影响，保持合作关系。

后期工作展望：

1、加强会议活动的接待工作，增加会议促销模式，充分发挥我酒店会议场地优势，提升会场使用率，使会议整体收益得以提升。

2、配合餐饮部进行“美食节”推广，聚拢人气，增强酒店对外宣传，扩展知名度，吸引更多新客户。

3、合理并适量的开发旅游团队市场，引入系列团队，提前接洽对节假日期间旅游团队，弥补节假日酒店出租率的不足。

4、加强与各企事业单位的联系，稳定现有客户，大力开发新客户，安排销售人员进行逐一登门拜访。

5、加大与网络订房中心合作，增加合作伙伴及合作内容，并根据出租率情况随时调整房价及优惠房型，广泛吸引商务散客及旅游散客入住酒店，抢占市场份额。

6、加大内外宣传和促销工作。充分利用关系营销原则，以个性服务和感情服务与宾客建立稳定、便利的联系。根据客源结构特点，通过有效的顾客组织化战略，把顾客纳入内部系统，使酒店与顾客紧密结合。比如建设“vip卡俱乐部”等，也可以通过免费举办各种形式与客户的联谊活动，并使之成为酒店的忠实顾客。围绕重大节日开展一定的营销工作，开创营销工作的新局面。

7、主动协调与酒店其他部门搞好业务结合工作，密切合作，根据宾客的需求，主动与酒店其他部门密切联系，互相配合，充分发挥酒店整体营销活力，创造最佳效益。

8、制定严谨的应收挂账流程及审核制度，并严格执行应收单位限额并及时催收账款，执行应收周报表、月总结制度，使得酒店应收回款呈良好状态。

9、针对“五一”短途旅游市场开展促销活动，提起对团队及网络订房中心进行促销，同时与北京、湖南两地旅行社及旅游预订网站进行合作，洽谈合作独立旅游线路。

组织联谊活动，邀请部委、商务公司办公室人员到酒店参加活动。增加销售人员与部委、商务公司主要联系人的感情，为后期更好的合作打下基础。活动形式准备以冷餐会形式或桌餐形式举办。

（2）5月12日母亲节

提前15日进行母亲节活动宣传，推出母亲节客房优惠活动及餐饮优惠套餐。暂时拟定客房优惠活动为房间升级，入住赠送康乃馨，母子（女）同时入住酒店，额外赠送精美礼品一份（待确认）；餐饮通过团购方式进行套餐推广，建议中餐与西餐同时推出相同价位的团购产品，给予客人更多选择机会，增加销售范围。

6、加大内外宣传和促销工作。充分利用关系营销原则，以个性服务和感情服务与宾客建立稳定、便利的联系。根据客源结构特点，通过有效的顾客组织化战略，把顾客纳入内部系统，使酒店与顾客紧密结合。比如建设“vip卡俱乐部”等，也可以通过免费举办各种形式与客户的联谊活动，并使之成为酒店的忠实顾客。围绕重大节日开展一定的营销工作，开创营销工作的新局面。

7、主动协调与酒店其他部门搞好业务结合工作，密切合作，根据宾客的需求，主动与酒店其他部门密切联系，互相配合，充分发挥酒店整体营销活力，创造最佳效益。

8、制定严谨的应收挂账流程及审核制度，并严格执行应收单位限额并及时催收账款，执行应收周报表、月总结制度，使得酒店应收回款呈良好状态。

9、针对“五一”短途旅游市场开展促销活动，提起对团队及网络订房中心进行促销，同时与北京、湖南两地旅行社及旅游预订网站进行合作，洽谈合作独立旅游线路。

组织联谊活动，邀请部委、商务公司办公室人员到酒店参加活动。增加销售人员与部委、商务公司主要联系人的感情，为后期更好的合作打下基础。活动形式准备以冷餐会形式或桌餐形式举办。

（2）5月12日母亲节

提前15日进行母亲节活动宣传，推出母亲节客房优惠活动及餐饮优惠套餐。暂时拟定客房优惠活动为房间升级，入住赠送康乃馨，母子（女）同时入住酒店，额外赠送精美礼品一份（待确认）；餐饮通过团购方式进行套餐推广，建议中餐与西餐同时推出相同价位的团购产品，给予客人更多选择机会，增加销售范围。

**市场营销部工作总结及对今后工作的设想篇三**

20xx年，市场营销部认真贯彻上级有关安全管理规定，坚持“安全第一，预防为主、综合治理”的方针，进一步提高安全生产管理水平，全面强化安全管理，严格落实各级人员安全管理责任制。在全体职工的共同努力下，使我部安全生产局面一直保持良好的状态，现将20xx年上半年安全工作情况总结如下：

1、两票情况

20xx年1月份至6月份（止6月30日），10kv电力线路第一种工作票执行6份，合格率100％。

2、两措完成情况

反措项目完成了新增隔离开关；新增分支令克；更换电杆。

安措项目完成了表箱防腐、拉线防护等。

3、10kv线路运行情况

市场营销部针对影响线路正常运行的树障问题，开展了10kv线路通道专项治理行动，共清理树障563余处，违章构筑物5处。今年“五一”期间，所有线路运行正常；专项治理行动取得了良好效果。

4、设备被盗情况

20xx年市场营销部会同有关部门加大了线路保护力度，设备、线路被盗现象明显下降，取得了明显的效果。

5、春季安全大检查及落实情况。

20xx年的春季安全大检查，市场营销部市场营销部从宣传发动到制定计划，按照公司的要求严格落实。结合安全知识、安全措施、自查范围、检查方法，实施步骤等措施，对所属13个供电所进行了认真细致的检查，发现问题及时整改、在今年的春季安全大检查自查中，共发现6项问题，目前除树线矛盾、三线搭挂部分末整改到位，其他已全部整改到位。

6、防汛、防火

根据公司《防汛预案》及部门《防汛应急预案》，在汛期来临前，我部开展了防汛专项检查整改活动，对水库、沿河线路及特殊地段进行了认真的检查，对不能满足防汛要求的一些杆基、配变台架、拉线等进行了加固处理，同时又对供电所的抢险物资进行了补充。

在防火方面，部门及各所、班组均设一名兼职消防员，所有消防设备、器材建档立卡，由消防员负责保管与检查。我们还按照《危险源辨识》，对各所室内电气进行检查，消除电气火灾隐患，确保人员财产安全。

7、现场标准化作业指导卡

20xx年上半年，我们认真贯彻落实《国家电网公司现场标准化作业管理规定》，大力推行现场标准化作业。按照安全可靠、简明实用、可操作性强的原则，修订完善了现场标准化作业指导卡，在使用指导卡过程中，我们指定专人对指导卡填写的关键作业步骤、危险点及安全措施进行了把关，确保关键作业步骤、危险点及安全措施与作业条件、环境间的关联，保证关键作业步骤的完备性和安全措施正确性，并不定时跟随作业人员到现场观察执行情况，对在执行过程中存在的问题进行统计、汇总。现场标准化作业指导卡的使用，在很大程度上杜绝了作业过程中操作人员的随意性，规范了作业过程，起到了防止各类事故发生的目的。

8、安全性评价开展情况

在2024年安全性评价的基础上，今年我们组织人员深入到供电所、班组以及生产现场，采取查阅资料和现场检查相结合的方式，严格对照国网公司《县供电企业安全性评价标准》（试行）的要求对《标准》中第2大项生产设备中2.5项整个大项及第3大项生产设备中劳动安全、作业环境和第4大项安全生产管理中涉及的有关项目进行了查评。目前对评价出的问题正在逐步整改中。

9、开展了以下安全活动

我们按照上级和公司要求，通过多种形式，认真开展了安全生产月活动、安全生产隐患排查治理专项行动、“百日安全活动”、“安全周”活动、“安全性评价”活动、开展了春季安全大检查活动。在开展上述活动中，营销部统一组织、精心安排，使各类活动开展的有声有色；通过以上活动的开展，使营销部全体员工的安全意识得到全面加强，有力的促进了安全生产局面的.良好健康发展。

10、进行了以下保电活动

“五一”、“京宝焦化”“南七线”保电，“高、中考”保电。

11、设备安全运行管理

在设备的安全经济运行上，我们主要采取了以下措施：一是加大对线路设备的检修维护力度，认真进行月度设备运行分析，及时对设备进行维护、维修。各类缺陷严格按照消缺时限、程序执行，消缺率达到98％以上；二是技术改造和设备升级。对部分线路增设或更换了新型的真空开关；对部分台区进行了增容，并选用更为节能的s11型变压器。三是做好负荷监测、及时调整变压器负载，特别加强对城区配变的负载调整工作。四是加强备品备件的管理。要求各供电所帐卡物相符，出入库手续齐全。并且要保证备品备件数量的充足，以满足维修、抢修的用料需要。通过以上措施，有效地提高了配电线路和设备的性能，确保安全运行、可靠供电。

1、各供电所安全基础管理水平不平衡，相互之间存在差距。

2、安全性评价工作整改不到位。

3、个别供电所执行标准化作业中还有差距，具体表现在：指导卡内容填写的不具体与工作票的要求不对应，不符和现场实际，已执行的项目不确认，未按要求与工作票同时整理同时保管。

以“国家一流县级供电企业”为中心，进一步完善安全管理基础，加大安全检查力度，坚持“安全第一，预防为主、综合治理”的方针，努力做好安全生产管理工作，确保公司安全生产局面健康良好发展。

1、严格按照公司年度安全生产工作重点开展工作。认真贯彻和落实上级有关安全生产的文件和指示精神，严格执行各项规章制度，强化各级人员安全责任制的落实。

2、继续抓好安全基础管理工作，深化供电营业所安全管理和标准化工作。严抓“小型作业、事故抢修、用户报修”等安全生产的薄弱环节，加大检查考核力度，规范作业者的行为。

3、持续深入开展安全性评价工作，做到查评有记录、整改有措施、分析有总结。在安全性评价工作中必须坚持“贵在真实、重在整改”的原则，各级人员一定要加强责任心，对查评出来的重大问题立即整改，一般问题制定整改计划，认真的整改，堵住事故的源头，消除事故隐患。扎实有效地开展好安全性评价工作，为安全生产打下坚实的基础。

4、继续深入开展“创建无违章个人和无违章供电所”活动。要进一步贯彻落实上级《关于加强安全生产工作的有关规定》和《关于开展创建无违章供电所活动的通知》要求，建立无违章供电所月考核机制。部室要有对无违章供电所的考核，供电所要有对无违章个人的考核，年终进行汇总评选出无违章供电所和违章个人。通过认真的开展创建无违章个人和无违章供电所”活动，达到遏止习惯性违章的发生，确保各项作业的人身安全。

5、落实安全培训计划，加大各岗位的培训工作力度。按照公司安全培训计划，结合部门安全工作实际，加强对供电所所长、员工的安全培训力度；加强对农电工的安全培训；进一步提高人员安全生产技能和思想认识。

安全生产管理是一项长期性的工作，认真做好安全监督工作，严格执行安全规章制度，持续深入开展反习惯性违章活动。采取多种形式，加大人员安全培训力度，提高人员安全意识。我们一定要发扬“严、细、实”的工作作风，以科学的态度，务实的精神，不断学习先进的管理经验，吸取以往的事故教训，做到从日常工作抓起，从小事抓起，从一点一滴抓起，进一步做好标准化作业工作，脚踏实地做好安全工作，确保安全生产局面一直保持良好状态。

**市场营销部工作总结及对今后工作的设想篇四**

市场营销部工作总结，作为市场营销部的员工，做好工作总结是应该的!这是市场营销部工作总结范文，供大家参考!

在公司快三个月了，有很多的感言啊!千言万语说不尽，用一句话表达这些日子的心情。

我写下如下的文字：“曾经的壮志豪情，一腔热血，慢慢的化为泡影。

激情过后，是冷静，是恐慌，是无奈。

生活还要继续，前进的帆折了，勇气和志向不能折。

动力是什么，是教训，是挫折后的新的勇气，那才是最宝贵的。

一开始，我们的业务部从男女两组，总共有二十几个人员，队伍壮观，气势浩大!每人背一个书包在市场发cd，要让国际商贸城的每一个人都知道efutian，对公司有十二分的信心，可是这样过两天，方案改了，开始陌拜。

说服客户加入我们公司，也就是所谓的谈业务，事情并非想像的那么好，说起来容易做起来好难，公司要我们业务部在一周内出几单，时间过去了，可是却没有一个单出，男子组开始瓦解，我们女子组也走一半，技术部也载了大半。

公司动荡，军心慌乱，财务出现问题，要大量载人，听说技术部留下来的都是精英，我也留下来了，但是我不是精英，我不想在关键时刻走人(一公司最困难的时候，二已是年底)，至少也要做半年，等公司贸易做起来再走不迟，这也是留下来的理由!

从二期到一期，不到一个月的时间，我们两个人签到了70家商铺，可以说我们的成绩是可观的，在这公司还没有成形前，我们能完成指定的工作量。

从学校出来刚工作，什么也不懂，没经验，没人际关系，没能力，在一个刚成立的公司发展一切从头开始，和公司一起成长!在工作中我们业务员必备的能力!

一. 业务能力

1.对公司和产品一定要很熟悉。

对公司和产品不了解，不知道目标市场在那里，或当客户问一些有关公司和产品的专业问题，一问三不知。

怎么去推销我们efutian。

其实只要对公司和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

2.对市场的了解。

这包括两个方面，一个是对目标市场的了解，一个是对竞争对手的了解。

绝对不能坐井观天，不知天下事。

因为世界上唯一不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。

3.业务技巧很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员来负责。

当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，一切从客户的需求出发，在拜访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍。

二. 个人素质能力

1.诚实，做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。

2.热情，只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去。

3.耐心，遭客户第一次拒绝后，千万不要放弃，再接再劢，耐心讲解，明确知道为什么不接受，分析解决问题。

4.自信心，这一点最重要，没有信心，什么也不想做。

我个人比较重视公司能有创造学习的机会，我们公司还个很重要的部门还没成立——人力资源部，在一个公司是必不可少的!不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把efutian公司建成在义乌市场中的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。

树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

培训内容：一、爱岗敬业：回顾历史、展望未来，了解企业的文化与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。

二、岗位职责：学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。

三、培养高忠诚度的业务员才是最为现实的问题。

一支过硬的营销队伍、一批高忠诚度的业务员，肯定是经销商梦寐以求的，一步步实现预期的目标。

第一，明确企业经营定位，最好是像专业化经营转化，并将其传达给你的业务员，争取他们的认同，征求他们的建议。

第二，合理的薪金和待遇制度，有容人的经济环境和留人的奖励制度。

第三，对业务员进行培训，在提高业务员素质的同时，融入企业文化和企业精神，调动业务员的工作积极性。

第四，可以尝试招聘应届大中专毕业生，这样的业务员可塑性强，综合素质较高，能够尽快地融入企业，且忠诚度较高。

当然这样做成本会高一些，一些有实力的企业可以尝试。

第五，人性化管理，经销商老板要多与业务员进行沟通交流，帮助业务员解决一些生活中遇到的难题，免除业务员工作的后顾之忧，让业务员被老板的诚信打动，从而，身体力行，培养起业务员的忠诚度。

我们业务部要有一个强烈的信念，团队精神放第一，有统一的理念，精练的业务技能，响亮的口号。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务。

1、首先业务员的信念就是要“攻无不克，战无不胜”。

作为业务人员的心态:记住该记住的,忘记该忘记的。

改变能改变的,接受不能改变的。

2、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的业务员。

其工作职责就是开拓市场和公司的业务，在工作之中一定要严格要求自己、树立自己正确的人生观和价值观，把公司的利益看得高于一切。

绝不干有损于efutian形象的事情。

3、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，谈判技巧，道德人品等!为把efutian建成在义乌规模最大、品种最全、最具有权威性的it企业而努力。

我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，变成一支能够打硬仗的队伍。

每个部门、每位员工，岗位明确，责任到人，个人奖金与部门效益直接挂钩。

这样一来我们应该既有压力又要有信心，没有信心就不会成功，没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们，时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的，计算机技术的发展日新月异，一天不学习就会落后，因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识，引用十六大精神里的一句话就是要“与时俱进”

对公司提一个创业企业要成功的几条因素：

1.首先公司必须有一个好的根基，有比较可靠的业务来源和赢利模式,有自己的核心竞争力或者产品。

2.其次要有一个牢靠的.核心合作伙伴队伍，不能随意就是要散的队伍，大家分工协作，并且要有一个核心人物，必要的时候他是可以有决定权的，他本身是有威望的,能管得住自己的手下。

3.另外是财务要做得让大家放心，资金有足够的支持，让大家打拼的时候没有后顾之优.财务制度一定健全。

4.公司的管理制度要切合实际，要规范化，公司的荣誉和资职等方面要做好，该有的要有，其他的尽量争取。

5.影响力，最好有政府支持，行业要有一定的名气。

要利用各种媒体扩大影响力，主要在福田西大做一下广告，让福田商户先有个意识(这方面当然要舍掉花钱)。

6.对于一个it公司，对人才的管理一定要有很好的模式，做到人尽其才，才尽其用，惩罚分明，施行人性化的管理，留住\"优秀\"的人才才能把事情做强做大。

7.公司的执行力，要有一个强大的执行力来保证公司最高决策的快速执行。

这个执行力需要多方面的制度来保证，公司整体的凝聚力也是不可忽视的因素，管理层的以身做则和示范及影响力必不可少。

8.风险要想得足够周到,要列出预防措施。

有没有风险会让这个公司彻底的死掉，如果有那么就不要去做,或者让这个风险避开后再做。

9.注重细节，提倡切实可以行的方法管理，管理是靠方法而不是经验。

管理要分层次，既要重视基础管理，也要注重高层面的管理。

10.提升管理层核心人员的人性魅力。

吸引更多的人力共同来完成我们的事业。

希望公司在2024年各个系统能够完善，领导和员工齐心协力工作，在奥运之年大展宏图。

以上是我的述职报告，我会努力配合各个部门制定的利润指标，请各位领导和在座的每位员工进行监督。

在公司快三个月了，有很多的感言啊! 千言万语说不尽，用一句話表達這些日子的心情。

我写下如下的文字：“曾经的壮志豪情，一腔热血，慢慢的化为泡影。

激情过后，是冷静，是恐慌，是无奈。

生活还要继续，前进的帆折了，勇气和志向不能折。

动力是什么，是教训，是挫折后的新的勇气，那才是最宝贵的。

一开始，我们的业务部从男女两组，总共有二十几个人员，队伍壮观，气势浩大!每人背一个书包在市场发cd，要让国际商贸城的每一个人都知道 efutian，对公司有十二分的信心，可是这样过两天，方案改了，开始陌拜，说服客户加入我们公司。

也就是所谓的谈业务，事情并非想像的那么好，说起来容易做起来好难，公司要我们业务部在一周内出几单，时间过去了，可是却没有一个单出，男子组开始瓦解，我们女子组也走一半，技术部也载了大半，公司动荡，军心慌乱，财务出现问题，要大量载人。

听说技术部留下来的都是精英，我也留下来了，但是我不是精英，我不想在关键时刻走人(一公司最困难的时候，二已是年底)，至少也要做半年，等公司贸易做起来再走不迟，这也是留下来的理由!

从二期到一期，不到一个月的时间，我们两个人签到了70家商铺，可以说我们的成绩是可观的，在这公司还没有成形前，我们能完成指定的工作量。

从学校出来刚工作，什么也不懂，没经验，没人际关系，没能力，在一个刚成立的公司发展一切从头开始，和公司一起成长!在工作中我们业务员必备的能力!

一。业务能力

1.对公司和产品一定要很熟悉。

对公司和产品不了解，不知道目标市场在那里，或当客户问一些有关公司和产品的专业问题，一问三不知。

怎么去推销我们efutian。

其实只要对公司和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

2.对市场的了解。

这包括两个方面，一个是对目标市场的了解，一个是对竞争对手的了解。

绝对不能坐井观天，不知天下事。

因为世界上唯一不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。

3.业务技巧很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员来负责。

当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，一切从客户的需求出发，在拜访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍。

二。

个人素质能力

1.诚实，做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。

2.热情，只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去。

3.耐心，遭客户第一次拒绝后，千万不要放弃，再接再劢，耐心讲解，明确知道为什么不接受，分析解决问题。

4.自信心，这一点最重要，没有信心，什么也不想做。

我个人比较重视公司能有创造学习的机会 ，我们公司还个很重要的部门还没成立——人力资源部，在一个公司是必不可少的!不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把efutian公司建成在义乌市场中的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。

树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

培训内容：一、爱岗敬业：回顾历史、展望未来，了解企业的文化与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。

二、岗位职责：学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。

三、培养高忠诚度的业务员才是最为现实的问题。

一支过硬的营销队伍、一批高忠诚度的业务员，肯定是经销商梦寐以求的，一步步实现预期的目标。

第一，明确企业经营定位，最好是像专业化经营转化，并将其传达给你的业务员，争取他们的认同，征求他们的建议。

第二，合理的薪金和待遇制度，有容人的经济环境和留人的奖励制度。

第三，对业务员进行培训，在提高业务员素质的同时，融入企业文化和企业精神，调动业务员的工作积极性。

第四，可以尝试招聘应届大中专毕业生，这样的业务员可塑性强，综合素质较高，能够尽快地融入企业，且忠诚度较高。

当然这样做成本会高一些，一些有实力的企业可以尝试。

第五，人性化管理，经销商老板要多与业务员进行沟通交流，帮助业务员解决一些生活中遇到的难题，免除业务员工作的后顾之忧，让业务员被老板的诚信打动，从而，身体力行，培养起业务员的忠诚度。

我们业务部要有一个强烈的信念，团队精神放第一，有统一的理念，精练的业务技能，响亮的口号。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务。

1、首先业务员的信念就是要“攻无不克，战无不胜”。

作为业务人员的心态：记住该记住的，忘记该忘记的。

改变能改变的，接受不能改变的。

2、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的业务员。

其工作职责就是开拓市场和公司的业务，在工作之中一定要严格要求自己、树立自己正确的人生观和价值观，把公司的利益看得高于一切。

绝不干有损于efutian形象的事情。

3、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，谈判技巧，道德人品等!为把efutian建成在义乌规模最大、品种最全、最具有权威性的it企业而努力。

我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，变成一支能够打硬仗的队伍。

每个部门、每位员工，岗位明确，责任到人，个人奖金与部门效益直接挂钩。

这样一来我们应该既有压力又要有信心，没有信心就不会成功，没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

光阴飞逝，牛年转瞬过半。

回顾半年来的工作，锦州区域紧紧围绕年初的目标，通过学习提高素质，落实管理促使规范。

在工作中，大家克难攻坚，力拓市场，为雅致品牌在辽西扎根，开花，结果，作出了应有的努力。

基本实现了时间过半，任务过半的要求。

具体说来，我们从以下几个方面做出了努力。

一 抢市场，不惧困难。

锦州区域是公司从经营战略上考虑后，新设立的业务区域。

共有3名业务员。

所辖业务范围包括锦州，葫芦岛，盘锦，阜新，朝阳，赤峰六个地级市，地域广，线路长。

区域设立伊始，公司产品在区域的市场份额非常低，为了抢占市场，打压竞争对手，区域的兄弟们时刻保持清晰头脑，理顺工作思路，积极寻找市场的突破口。

在开拓市场的过程中，大家切实发扬了雅致的“四千精神”，对区域建设项目进行了全面摸底，掌握第一手资料，不论走东西500公里，还是走南北300公里;不论是tg项目，还是重点项目，哪里有契机，哪里就有辽西雅致业务员的身影;哪里有竞争，哪里就有辽西雅致人必胜的壮言。

同时，大家还利用各种途径和方法，广泛搜集客户信息，广交客户朋友，理性沟通，睿智谈单，灵活运用了“先交朋友，再谈业务。

做一笔业务，交一个朋友”的谈单及客服理念，让客户从使用的效果上和心理上认可并接受我们的产品，为使雅致的红旗早日插遍辽西大地打下了坚实基础。

一份辛劳，一份收获，截止目前，锦州区域完成产值380万元，市场占有率超过50%。

**市场营销部工作总结及对今后工作的设想篇五**

今天，我们召开全区三个文明表彰暨项目建设推进年动员大会，主要任务是认真贯彻市委十届三次全会和市十二届人大五次会议精神，回顾总结我区过去一年工作，部署落实项目推进年各项任务，表彰先进，激励斗志，动员全区上下，抢抓机遇，乘势而上，奋勇争先，进一步弘扬人“不畏艰难、万众一心、勇于创新、争创一流”的工作精神，再掀项目建设新、再创景区发展新辉煌，努力开创我区又好又快发展的新局面。

刚才，我们对20xx年度先进集体和先进个人进行了表彰，在这里我首先向受表彰的集体和个人表示祝贺；同时向一年来在各自工作岗位上辛勤劳动的每位员工表示衷心的\'感谢。回首过去令人欣慰，展望未来倍感期待，欣慰的是20xx年我们并没有虚度，各项重点工作全面完成；期待的是年我们能再创新佳绩、刷新新纪录。下面，我讲两点意见：

20xx年是我区飞速发展的一年。一年来，在市委、市政府的正确领导下，在市各部门单位的关心支持下，在我区广大干群的团结拼搏下，从资源保护到综合整治、从基础设施到景点开发、从宣传推介到管理服务，无论是硬件建设还是软件建设，我们各个方面均取得长足进展，重点工作全面完成。20xx年，我区共接待游客近万人次，实现旅游收入多万元，分别比上年同期增长xx%、xx%。

（一）开发建设不断加快

20xx年，我们以举办节暨’20xx中国xx节为契机，全面加快项目开发建设进程，争时间、抢速度、保质量，按序时进度完成各项建设任务。

——项目建设全面完成。今年累计投入资金多万元完成了公园一期工程建设，建成了科普影视厅、古农具展示厅、竹制茶楼、柿子林等景点，开通了风光水上游览线；对景区大门进行了改造，增设了土特产品商店、古寿圣寺码头、售票房以及其他综合用房。

——配套设施日渐完善。景区新购置了电瓶车、快艇、交通班船，增加了部分水禽放养品种，补充了导游全景图、景物介绍牌、指示牌等配套设施，收集了大量的科普资料，充实了科普教育展示厅和科普长廊的教育内容；同时强化对各道口的拦网以及通道的封闭工作，在xx村增设了售票窗口，对游乐设施、设备进行整修到位，确保其安全无损地正常运行。

——生态环境逐步美化。遵循“在开发中保护，在保护中开发”的原则，完成了古寿圣寺大雄宝殿、寿圣寺院内亮化工程及东侧景观绿化工程，景区四期绿化工程以及亩成片林栽植工程，对景区环湖路部分地段进行了绿化补植工作，累计栽种香樟、合欢、杨柳等各类树木多万株，栽植水生植物多万株，种植草坪近万平方米，景区绿化覆盖率达xx%以上。

**市场营销部工作总结及对今后工作的设想篇六**

回顾走过的一年，所有的经历都化作一段美好的回忆，结合自身工作岗位，一年来取得了部分成绩，但也还存在一定的不足。在我行进行网点转型，提升服务质量，加强网点营销。我们支行从人员配置进行了部分调整，安排了低柜销售人员，个人理财业务得到初步的发展，开始尝试向中高端客户提供专业化个人投资理财综合服务。我也从低柜调整到理财室从事个人理财业务。虽然在工作中遇到诸多的困难和问题。但是，在分行个金部理财中心的指导下、支行领导高度重视下，建设队伍、培养人才、抓业务发展、以新产品拓展市场，加大营销工作。以下是x年度个人工作总结报告：

客户维系、挖掘、管理、个人产品销售工作：

4、结合市场客户投资理财需求，按照上级行工作部署进一步推进新产品上市，如人民币周末理财、安稳回报系列、中银进取搏弈理财等、以及贵金属的销售。

自身培训与学习情况：

尽管我行理财业务已得到初步发展，但由于理财业务开展起步较晚，起点较低，使得理财业务发展存在规模较小，与同业比较存在较大差距，存在人员不足、素质不高、管理未配套等问题。目前，我行为扩大中间业务收入，仅仅在发展代理保险，代售基金是远远不够的，产品有待更丰富，理财渠道有待拓展，我行的特色产品：汇聚宝，外汇宝，纸黄金，人民币博弈等许多特色理财品种还没完全推广开(受营销人员，业务素质等方面的制约)缺少专业性理财。

不足处：

2、营销力度薄弱，需要团队协作加强营销，没有充分发挥个人能力;

2、不断加强素质培养，作好自学及参加培训;进一步提高业务水平

3、加大营销力度推进各项目标工作，有效的重点放在客户量的增长。

4、结合我行工作实际加强学习，做好it蓝图新系统上线工作，做好x年个人工作计划。

**市场营销部工作总结及对今后工作的设想篇七**

转眼一年过去了，回顾过去，展望未来，中医院市场部伴随着医院的发展也在茁壮成长，现将这一年市场部所做的工作做如下总结：

一、关于市场部所做的工作

2、部门业绩：透过全员的共同努力发展我院会员10581人，开展义诊、讲座等活动46场，其中包括雷锋日义诊、去火车站举行春风吹，情暖外来工的义诊、进社区志愿者服务为主妇送健康礼，关爱健康在行动，幸福明天共分享，并和义工协会联手参加家园启智中心义工活动，和《时报》共同举办送健康进社区、《约会春天》、小巷总理体检活动以及送健康进军营等等，并和开发区农行合作进行《贵宾尊享农行养生讲座》，及贵宾中医养生体验活动；和石油共同举办百人大型讲座《抵抗衰老，健康生活》，并在我院周边赞助太极拳队及道健身操队，扩大我院的知名度和美誉度。

在网络推广中参与qq群40个，参与策划x院庆一周年ppt、市场部舞蹈《江南style》获表演奖，视频上传至后，播放次数达1500多次；百科上编制“于金”词条，浏览量达60多次；文库上传宣传文档11份，浏览量达200多次，被下载量达20多次。20xx年11月10日在百度文库创立“中医”团队以来，团队排行由3000多名已经上升到410名，由新手团、入门团、铜牌团、银牌团发展到金牌团。并对全院员工进行了百度明白应用的培训，吸纳14名员工加入到互联网推广工作。在百度明白回答问题2400多个，采纳率到达29%，级别升至八级。在互联网上用心地宣传了x医院。使用微博宣传，粉丝已达2780人，发送微博500多条。医院内网上发布各类报道、通知60篇。

二、工作中存在的问题

1、关于部门及制度建设，市场部人员配备不全，目前缺策划主管和营销主管，网络推广主管随着加入，我院的网络推广工作得到了明显的改善，营销主管和策划主管一向在寻找中，现有适宜人选，看医院是否给相应的岗位编制，关于市场专员也应有所扩展，每位主管下方应有2-3名得力专员，医院营销人才的寻找和培养是个大问题，如何寻找及培养以及找到后或培养好了怎样留住人才更是对我们市场部的极大考验。

2、关于在市场推广过程中和专家的默契配合，以及医疗项目的包装也是一大问题，就过去的一年市场部一向处于不断的努力学习和提高，加紧对我院专家的深刻认识，站在市场的角度发现各个专家身上的优势及其医疗项目的市场优势，期望在以后的医疗项目推出中能够参考市场部相关人员的意见推荐，只有接了地气的项目在市场的推广过程中才有更好的社会和企业效益。

三、20xx年市场部工作展望

总体来讲我院的市场部已经具备雏形，并可在我院的市场推广及品牌建设中发挥其用心作用，随着20xx年的到来，市场部应策划义诊及讲座活动应不少于80场，新增会员应达20xx0人，市场部的人员配置应更加合理和完善，用心参与策划包装医疗项目（产品），并随着医保的正常开展，市场部工作重心应向开发高端客户转移。

**市场营销部工作总结及对今后工作的设想篇八**

1.2加大拜访商户力度，加快协议回签速度（至少12份/人/周）；

1.3跟进并落实欧珀3月5日至3月10日三个会议团体活动的相关细节工作；

1.4跟进并落实万里马投资实业有限公司会议团体的各项事宜；

1.5跟进兴富盛机电有限公司蔡副总反映的房价问题；

1.6在店接待多威龙盛总并亲自带客户参观本酒店的营业项目；

1.7力争将欧华塑胶公司、安柏电子公司成为我店的商务客户，客人入住老爷客栈的房间较多，努力将该公司的`所有客人转移到我店消费。

1.8跟进华港贸易有限公司，该公司的客人都住老爷客栈，现在该公司正在与其客户介绍本酒店，希望3月份能有该公司订房。

1.9继续协同周总拜访酒店前30大客户；

2.0同携程订房网进行沟通，尽快完成阶梯奖励制定协议；

2.4熟悉并了解各营业点每日的推广信息并做到上传下达；

2.5本部日常销售工作会议的开展及行政早会信息的传达；

2.6跟进总办临时的工作安排及配合协助各部门的工作。

**市场营销部工作总结及对今后工作的设想篇九**

今年是我行的开局之年，在行领导的关心支持下，市场营销部制定了周密的工作计划和工作措施，坚决贯彻相关工作会议所制定的工作思路，确保开好局，起好步。开业来全部干部职工团结一心，奋力拼搏，取得了不错的成果。

一、主要业务经营指标完成情况

今年是我行成立第一年，也是打基础的一年，各项业务平稳、健康开展，呈现出良好的发展态势。

(1)我部各项存款稳定增长。到年末，全部门各项人民币存款余额245.42万元。个人储蓄和对公存款增加将成为我部存款增长的一个重要来源。市场营销工作总结(2)贷款规模增加，结构不断优化。年末，贷款业务合计12笔，各项贷款余额5855万元，主要增投于优良客户和中小企业流动资金贷款等低风险贷款;如赵屯成达、开来、种禽场、大波罗房、中基、瀚庆等项目;其中个人优质客户贷款2笔，企业流动资金贷款10笔，收息水平较好。

二、主要工作措施和成功经验

(一)细分市场，准确定位，抓住重点，积极营销。201x年，我部主要针对个人优质客户和中小企业开展金融服务。明确了目标定位后，部门员工积极开展工作，全方位拓展市场。突出竞争优势,以优质的服务吸引客户，争取在服务的深度和广度上优于他行。

(三)加大贷款营销力度，扩大贷款规模，不断优化信贷结构。为增强长期发展潜力，我们从开始就非常重视加快贷款营销工作，积极争取扩大贷款规模，带动对公存款业务和结算业务。一是优良客户的贷款营销，针对优质客户，主动营销贷款。目前已完成两笔个人优质客户贷款。二是加大中小企业贷款的营销，如成达，瀚庆等项目。三是积极与担保公司合作，通过引入担保公司，降低信贷管理风险。

(四)恪守规章制度，认真履行岗位职责，强化管理，全面提高信贷资产管理水平。我部客户经理都能严格按照行规定进行贷前检查，积极配合信贷管理部进行贷后管理检查等各项工作，努力确保我行信贷资产的安全性、流动性和效益性。

三、工作中存在的问题和困难

(一)从客观环境上讲，由于我们银行刚成立，还存在业务手段单一，社会认知度偏低等问题，对营销工作造成一定影响。

(二)从经营业绩中看，人民币存款长期在相对低水平徘徊，作为银行的营销部门，没有达到业务尖兵的要求，需要加以重视并改进。

(三)从主观努力上看，我们还存在许多不足。一是员工的积极性没有很好发挥出来。有些员工对工作关注和热心程度不够。二是对待工作存在先松后紧现象，导致我们工作上的被动。三是在工作中没有一种深入研究的精神遇到困难或问题的时候没有深入去思考，工作方式方法不足。四是服务水平竞争力不足，未有明显质的提高，与我行当前的高速发展不相适应。五是营销效果不明显，应该加大营销力度和精度，确保效益的稳定快速增长。

四、今后工作打算

(一)加强部门员工的学习，提高员工自身综合素质。

(二)严格恪守规章制度，认真履行岗位职责。

(三)在做好信贷业务的同时，重视信贷风险，积极配合信管部门工作，确保信贷资产安全性。

(四)加强团队建设，确保工作协调、统一、高效的进行。

(五)深化营销意识、积极开拓市场，尽全力使我行存款业务有快速增长。

以上问题将是市场营销部以后工作完善和改进的重点，今后，我们将严格加强管理，加大营销力度，高标准严要求，在行领导的正确指导下不断改进，不断提高，努力做好各项工作任务。

**市场营销部工作总结及对今后工作的设想篇十**

本人自去年年底受聘于公司市场营销部以来，在领导的正确领导下，积极展开了市场调查、中心开业及中心推广一系列工作。转眼间，20xx年即将过去。回首这一年来的工作，尽管市场营销部为公司的贡献微薄，但总算迈出了发展的第一步。在公司工作一年来，完成了一些工作，积累了一些宝贵的经验从中取得了一些收获，也清楚的认识到了自己在工作中的一些不足，以下是自己对一年来工作方面的总结。

1、市场信息的收集

医疗行业市场信息主要通过网络、媒体中展开收集，主要是通过医疗行业、医疗相关行业、医院口碑等信息中搜集。渠道包括：政府机关、医疗机构、金融机构、公报、物业行业新规；物业协会、机关团体公布资料；物业行业研究机构提供的资料；广告代理、媒体以及公共图书馆、物业行业市场方面相关资料。

2、信息分析和甄别

项目信息包括拟建、在建工程项目，按照功能分类汇总，并对各个项目信息的建筑概况，开发商，使用者等进一步调查，以确认和完善各项信息，作为业务拓展的一手资料。此外，项目信息需要保证其准确性和时效性。

对于市场调研收集到的已经在业务拓展中涉及到的所有信息按照竞争对手、投资商、开发商、业主、各地行业主管部门、物业行业政策等几方面进行分类汇总，整合存档。

3、市场部信息库的建立

市场部应当建立自己的数据库，通过对所收集信息的合理分类和系统整合，市场调研收集到的所有信息及时录入，将为今后的工作提供便利。目前，医疗市场各方面信息量相对较少，而且不很全面，将在今后的工作中进一步完善。存在不足及改进措施：

1）部分信息错误、过期，影响到推广进程，今后的市场调研工作中应该加强信息的准确性和时效性。

2）市场调研力度不够，需加强，拓展更多的调研渠道，投入更多的精力于调研工作，以获得更多、更全面的市场信息。

3）信息未能系统整合，不便于查阅，需要建立完善的市场部信息库。

开业活动今年也做了不少了，开业活动花费费用高且效果不是特别好。我认为不如把开业活动的费用放在宣传或者推广上。存在不足及改进措施：

开业活动尽量取消，或者以专家讲座的形式出现。多情媒体，尽量尽可能的在短时间内带来患者。

1、软文：今年沈阳202医院曾两次将软文刊登在辽沈晚报上，取得了1比2.5以上的回报率。软文形式相对于其他宣传方式在于把需要宣传的内容以一种具有阅读性的方式进行传播。相对容易取得良好的\'效果。不过由于线下软文的载体只存在于报纸杂志等形式刊登，所以价格和宣传次数受限制。所以在未来宣传的选择上尽量减少大城市或快节奏生活城市选择该种宣传方式，而在小城市或刊登费用低廉的地区可以采用这种方式。

2、滚动字幕：飞播广告是今年在多个中小型城市中采用的宣传手段，飞播宣传价格低廉，宣传面积广泛，且因为通过各地方有线电视台播放，所以在当地具有一定收视的强制性，取得一定的效果。不过由于将来越来越严格的全国的广播电视管理和限制，未来这种宣传手段可能随着管制的严格而渐渐取消。

3、广播广告：广播宣传在本年度中进行几次宣传，都没有取得良好的效果。广播内容和专题采访节目没有取得很好的效果。不过广播的优势在于成本相对较低、目标受众年龄层贴合公司设备受众年龄层，且该人群具有稳定的收听习惯。接下来的宣传可以由固定的广播和专题讲座改为请科室专家做客广播台的医疗类节目，可以针对该人群进行特定的宣传和解答。

5、培训会和礼品：作为主办方的培训会需要邀请专家到场进行培训，对未来的转诊具有非常好的作用，不过缺点是花费的费用比较高。而且见效比较慢。如果作为其他会议的赞助商，被允许进行一段时间的演讲或者有一个展位则可以具有比较不错的性价比和一定的宣传效果，风险性较小。

6、社区活动：社区活动是未来宣传活动的重点方向。社区活动直接使医生面对患者，通过直接的沟通进行一对一的宣传活动。而且费用低廉、同时带来最直接的收益效果。

7、视频广告：视频广告受众面非常大，虽然有非常好的宣传效果，但由于价格过高所以不能在大城市进行宣传。未来电视视频广告的宣传方向是拍摄时间较长的宣传视频，在小城市中进行有针对性的宣传。存在不足及改进措施：

今年一年我们也用了好多方式推广，软文、社区及广播的效果还是不错的，今后我们会把软文及社区作为宣传的重中之重。

只有摆正自己的位置，熟悉本部门基本业务，才能尽快适应新的工作岗位，没有熟练的专业知识，就不能胜任这项工作，熟悉专业知识是做好工作的前提。由于工作实践比较少，缺乏相关工作经验，工作中还存在很多不足之处，自己要自觉加强自身学习和修养，努力适应这分工作。所以除了自己要在短时间内恶补，还非常需要领导与同事的教导与督促。

自己要主动融入集体，处理好各方面的人际关系，才能在新的工作环境中保持良好的工作状态。态度决定一切，市场竞争日趋激烈，市场机制会愈趋规范，每个公司、每个人都会面临不断的变化，并不断会有新的挑战摆在自己面前，自己以一种什么样的态度去对待它，自己就会得到一种什么样的结果。耐心细致地做工作态度是对自己一种承诺，工作中养成良好的工作态度才能赢得总经理及同事们的认可。

必须要坚持原则落实各项规章制度，认真做到管理，才能履行好自己应尽的岗位职责。岗位职责是自己的工作要求，也是衡量自己工作好与坏的评分标准，自己在从事业务工作以来，必须要始终以岗位职责为衡量的标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为。努力做到让领导满意，得到领导的首肯和信任。使自己在工作中的价值的到最大化展现。

要树立服务意识，加强沟通协调的能力。努力提高自己对工作的执行力，才能把分内的本职工作做好。工作中自己时刻提醒自己，工作中只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的各项工作不能有丝毫的马虎与怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导的意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。才能更好的协助其他同事的工作。

市场部的工作是我的职责，不过我相对做的事情比较杂。市场宣传及广告投放，市场宣传及广告做的最多的是我们的线下宣传，为推广也想了很多的方法，为广告投放也绞尽脑汁，报纸夹带、门户网站广告、车身广告、电梯广告、软文宣传、电视飞播、社区活动等等想了很多，也准备了很多，不过做为我们一个发展型的公司，不能和的大型公司攀比，拿钱砸市场，那是不可能。每一分钱都要花在刀刃上，老大是开明的，大钱投不起，我们可以用小钱。颈肩腰腿痛是全世界的老大难问题，颈肩腰腿痛多为慢性劳损及无菌性炎症引起的以病患部位疼痛，肿胀甚至功能受限为主的一组疾病。常见病包括：颈椎病，肩周炎，腱鞘炎，腰间盘突出，腰肌劳损，骨质增生等疾病。因起病比较隐蔽，症状不典型或疼痛时轻时重，有时甚至可自行缓解，因而不被广大患者所认识，从而错过了治疗的最佳时机。经过这一年的积累，我们想把宣传的重点放在社区转诊上。

在此，我非常感谢领导给予我这个平台及给予我支持与教诲。在以后的工作中，我会积极吸取工作经验，克服不足，爱岗敬业，端正自己不良的工作态度，摸索实践。通过多看、多学、多练来提升自己各项业务的技能，加以做的更好。也希望我们这个集体在新一年中不断的闪亮新的光彩和荣耀。

文档为doc格式

**市场营销部工作总结及对今后工作的设想篇十一**

市场营销部对这一年的工作进行

总结

后，要吸取其中的经验和教训。下面是由小编为大家整理的“市场营销部年终工作总结”，仅供参考，欢迎大家阅读。

这份工作不是我踏入社会大学的第一份工作，我是一个天生不安分的人，从北到南走过了好多城市，也走过了好几家公司，换了好几份工作。能走进公司，天生就是缘份，我和公司是有缘的。不过更重要的是公司的氛围、公司里的每个人、包括公司的领导给我留下了不一样的感觉，让我最终选择来这个刚刚起步及久的公司。第一次走进公司（公司是x月份搬到xx来的，以前在xx大厦），给我的感觉是公司好小，感觉有点拥挤。在和肖总的几次沟通中，感觉很受益。和这个公司的领导人沟通一直很愉快，也是他自身的感召力让我对公司充满信心，最终选择加入公司。这是一个温馨的大家庭、这里的人都很好相处、没有尔虞我诈，没有人际斗争。这里的氛围我喜欢！

一、工作总结

前面啰嗦了这么久，对我20xx年的工作总结如下：

1、渠道部门的建立

我是和xx一起进的公司，她是负责公司渠道工作，我是负责市场工作，营销和市场这两个部门是非常紧密的，你中有我，我中有你吧。一个部门的建立，不是一朝一夕的，是要经过很多的细心准备。市场是走在销售的前沿，为销售工作做好前期准备工作。渠道部门的建立经过了一个较长的过程，过程是复杂艰辛的，文档的整理就不下十几份。招商计划书ppt、招商计划书文档、产品包装文档、代理商协议、代理商最终客户合作协议、渠道政策等等。这里公司领导对我们的帮助是很大的，渠道政策的讨论会，大大小小的不知开了多少回，文档整理修改了不知道多少次。x月份渠道工作正式拉开维幕！

2、xx直线通平台上线

xx线通管理平台是我们公司xx产品与竞争对手的一个大的区别点，我们的管理平台在业界堪称一流。这离不开我们技术部的辛勤工作。技术研讨会开了一次又一次，多少个日日夜夜，大家加班加点赶进度。技术是公司的灵魂，没有一个过硬的技术体系，没有一个过硬的技术团队，没有一个为公司发展尽心尽力，不辞辛苦工作的技术带头人。那就没有今天在国内市场上堪称一流的xxx管理平台。也就没有我们销售部今天取得的成绩。

当然平台的上线每个人都付出了汗水，我的付出只是微不足道的一小部分。管理平台的上线，更离不开公司的大力支持。

二、市场工作

市场部的工作是我的职责，不过我相对做的事情比较杂。

（1）市场宣传及广告投放

市场宣传及广告做的最多的是我们的线上宣传，为推广也想了很多的方法，为广告投放也绞尽脑汁，报纸夹带、门户网站广告、车身广告、电梯广告、软文宣传、统计站点广告、招商网站等等想了很多，也准备了很多，不过做为我们一个发展型的公司，不能和更多的大型公司攀比，拿钱砸市场，那是不可能。每一分钱都要花在刀刃上，老大是开明的，大钱投不起，我们可以用小钱，百度关键词宣传我们一直在做，没有放弃，当然互联网的发展，中国人离不开百度，百度给我们带来了很不错的效果，也促进了我们销售部的工作进展。

论坛与博客的工作也一直没有放松，客服部从八月份接手以来，每天都在做，让我们的宣传在网上无处不在，有点困难，不过让我们想看到的人看到我们的宣传，看到我们的公司，我们一直在努力。

（2）物料制作

物料制作有两批，我们的平面广告设计人员没有，都是通过网上征集来做的，相应的时间都比较长，不过效果还可以，这点最重要。制作厂商也是在众多厂商中挑选出来的。

（3）市场情况调查与了解

这里离不开直销部与渠道部的帮助。对市场价位、竞争对手的情况进行调查与了解。对我们工作的开展和价位的制定起到了一定的帮助作用。

（4）博客宣传

客服部、直销部、渠道部三个部门都有在网上注册开通博客，博客培训必不可少。博客的建设及宣传推广工作，公司领导及技术部同仁给了很大的支持，今天我们的博客取得的成绩，和他们的支持是分不开的。

看到现在大家的博客点击过万，看到很多同事通过博客成交大单子，我们的付出终于有了回报。为刚的博客做的一直很好，是我们大家学习的榜样。博客宣传相信在接下来会有一个更大的进展，为我们营销部的工作带来更多的帮助。加油吧！

4、其他市场工作

（1）网站工作与技术部合作

xx网、xx、xxx产品网站、官方的网站、个人博客、促销活动页面等

网站工作，主要是配合技术部对网站内容的相关整理及审核，在这里要感谢技术部的理解，和技术部相关人员的配合一直是愉快的。网站的一些小的修改及意见。

（2）公司相关制度整理的参与

转眼一年过去了，回顾过去，展望未来，xxx中医院市场部伴随着医院的发展也在茁壮成长，现将这一年市场部所做的工作做如下总结：

一、关于市场部所做的工作

和xx石油共同举办百人大型讲座《xxx》，并在我院周边赞助太极拳队及xx道健身操队，扩大我院的知名度和美誉度。

尤其在重阳节策划感恩尽孝活动，在我院企业文化建设中写下重重一笔尊老尽孝，并得到xx电视台的新闻报导，20xx年工作重点转向送健康进校园，在xxx、xxx、xx及学前班、早教中心开展《xxx》的系列讲座，收到良好的社会效益和企业效益。联系居委会xx家、企事业单位xx家并均有持续良好的合作。

新闻媒体报导xx次，其中《xx时报》报导我院xx篇，xx电视台报导我院x次，xx广播电台报导x次。

xx百科上编制“xx”词条，浏览量达xx多次；

xx文库上传宣传xxx的文档xx份，浏览量达xx多次，被下载量达xx多次。20xx年xx月xx日在xx创立“中医xxx”团队以来，团队排行由xx多名已经上升到xx名，由新手团、入门团、铜牌团、银牌团发展到金牌团。并对全院员工进行了xx明白应用的培训，吸纳xx名员工加入到互联网推广工作。在百度明白回答问题xx多个，采纳率到达xx%，级别升至八级。在互联网上用心地宣传了xxx医院。使用xx微博宣传xxx，粉丝已达xxx人，发送微博xx多条。医院内网上发布各类报道、通知60篇。

二、工作中存在的问题

1、关于部门及制度建设，市我院的网络推广工作得到了明显的改善，营销主管和策划主管一向在寻找中，现有适宜人选，看医院是否给相应的岗位编制，关于市场专员也应有所扩展，每位主管下方应有2-3名得力专员，医院营销人才的寻找和培养是个大问题，如何寻找及培养以及找到后或培养好了怎样留住人才更是对我们市场部的极大考验。

2、关于在市场推广过程中和专家的默契配合，以及医疗项目的包装也是一大问题，就过去的一年市场部一向处于不断的努力学习和提高，加紧对我院专家的深刻认识，站在市场的角度发现各个专家身上的优势及其医疗项目的市场优势，期望在以后的医疗项目推出中能够参考市场部相关人员的意见推荐，只有接了地气的项目在市场的推广过程中才有更好的社会和企业效益。

三、

20xx年市场部工作展望

总体来讲我院的市场部已经具备雏形，并可在我院的市场推广及品牌建设中发挥其用心作用，随着20xx年的到来，市场部应策划义诊及讲座活动应不少于xx场，新增会员应达xxx人，市场部的人员配置应更加合理和完善，用心参与策划包装医疗项目（产品），并随着医保的正常开展，市场部工作重心应向开发高端客户转移。

今年是我行的开局之年，在行领导的关心支持下，市场营销部制定了周密的工作计划和工作措施，坚决贯彻相关工作会议所制定的工作思路，确保开好局，起好步。开业来全部干部职工团结一心，奋力拼搏，取得了不错的成果。

一、主要业务经营指标完成情况

今年是我行成立第一年，也是打基础的一年，各项业务平稳、健康开展，呈现出良好的发展态势。

（1）我部各项存款稳定增长。到年末，全部门各项人民币存款余额xx万元。个人储蓄和对公存款增加将成为我部存款增长的一个重要来源。

如xx、xx、xxx等项目；

其中个人优质客户贷款x笔，企业流动资金贷款xx笔，收息水平较好。

二、主要工作措施和成功经验

（一）细分市场，准确定位，抓住重点，积极营销。20xx年，我部主要针对个人优质客户和中小企业开展金融服务。明确了目标定位后，部门员工积极开展工作，全方位拓展市场。突出竞争优势，以优质的服务吸引客户，争取在服务的深度和广度上优于他行。

（二）坚持品种创新和服务创新，多方位发展业务。抓好储蓄存款攻坚战，以争取有价值的私人客户为重点，大力营销储蓄业务。

一是开展规范化服务，提高服务水平，为储户提供标准化的服务。

二是加大营销范围，全部动员，针对周边的商户、住户和老客户，有效地吸收储蓄资金。

三是加大宣传力度，借走进社区活动为契机，开展“反\*知识讲座”，以业务宣传为媒介，走进社区的每一个角落，加大我行对社区业务市场的渗透力度，宣传了我行的业务，提高了我行的社会知名度。

（三）加大贷款营销力度，扩大贷款规模，不断优化信贷结构。为增强长期发展潜力，我们从开始就非常重视加快贷款营销工作，积极争取扩大贷款规模，带动对公存款业务和结算业务。

一是优良客户的贷款营销，针对优质客户，主动营销贷款。目前已完成两笔个人优质客户贷款。

二是加大中小企业贷款的营销，如成达，瀚庆等项目。

三是积极与担保公司合作，通过引入担保公司，降低信贷管理风险。

（四）恪守规章制度，认真履行岗位职责，强化管理，全面提高信贷资产管理水平。我部客户经理都能严格按照行规定进行贷前检查，积极配合信贷管理部进行贷后管理检查等各项工作，努力确保我行信贷资产的安全性、流动性和效益性。

三、工作中存在的问题和困难

（一）从客观环境上讲，由于我们银行刚成立，还存在业务手段单一，社会认知度偏低等问题，对营销工作造成一定影响。

（二）从经营业绩中看，人民币存款长期在相对低水平徘徊，作为银行的营销部门，没有达到业务尖兵的要求，需要加以重视并改进。

（三）从主观努力上看，我们还存在许多不足。一是员工的积极性没有很好发挥出来。有些员工对工作关注和热心程度不够。二是对待工作存在先松后紧现象，导致我们工作上的被动。三是在工作中没有一种深入研究的精神遇到困难或问题的时候没有深入去思考，工作方式方法不足。四是服务水平竞争力不足，未有明显质的提高，与我行当前的高速发展不相适应。五是营销效果不明显，应该加大营销力度和精度，确保效益的稳定快速增长。

四、今后工作打算

（一）加强部门员工的学习，提高员工自身综合素质。

（二）严格恪守规章制度，认真履行岗位职责。

（三）在做好信贷业务的同时，重视信贷风险，积极配合信管部门工作，确保信贷资产安全性。

（四）加强团队建设，确保工作协调、统一、高效的进行。

（五）深化营销意识、积极开拓市场，尽全力使我行存款业务有快速增长。

以上问题将是市场营销部以后工作完善和改进的重点，今后，我们将严格加强管理，加大营销力度，高标准严要求，在行领导的正确指导下不断改进，不断提高，努力做好各项工作。

**市场营销部工作总结及对今后工作的设想篇十二**

近年来,随着中国市场竞争的加剧,营销人员对企业成败的作用越来越关键。企业开始考虑营销人员如何才能在激烈的竞争中立于不败之地,因此营销人员成为企业管理关注的焦点问题。今天本站小编给大家整理了市场营销部门工作总结，希望对大家有所帮助。

本人自去年年底受聘于公司市场营销部以来，在领导的正确领导下，积极展开了市场调查、中心开业及中心推广一系列工作。转眼间，20xx年即将过去。回首这一年来的工作，尽管市场营销部为公司的贡献微薄，但总算迈出了发展的第一步。在公司工作一年来，完成了一些工作，积累了一些宝贵的经验从中取得了一些收获，也清楚的认识到了自己在工作中的一些不足，以下是自己对一年来工作方面的总结。

一、市场调研

1、市场信息的收集

医疗行业市场信息主要通过网络、媒体中展开收集，主要是通过医疗行业、医疗相关行业、医院口碑等信息中搜集。渠道包括：政府机关、医疗机构、金融机构、公报、物业行业新规;物业协会、机关团体公布资料;物业行业研究机构提供的资料;广告代理、媒体以及公共图书馆、物业行业市场方面相关资料。

2、信息分析和甄别

项目信息包括拟建、在建工程项目，按照功能分类汇总，并对各个项目信息的建筑概况，开发商，使用者等进一步调查，以确认和完善各项信息，作为业务拓展的一手资料。此外，项目信息需要保证其准确性和时效性。

对于市场调研收集到的已经在业务拓展中涉及到的所有信息按照竞争对手、投资商、开发商、业主、各地行业主管部门、物业行业政策等几方面进行分类汇总，整合存档。

3、市场部信息库的建立

市场部应当建立自己的数据库，通过对所收集信息的合理分类和系统整合，市场调研收集到的所有信息及时录入，将为今后的工作提供便利。目前，医疗市场各方面信息量相对较少，而且不很全面，将在今后的工作中进一步完善。

1)部分信息错误、过期，影响到推广进程，今后的市场调研工作中应该加强信息的准确性和时效性。

2)市场调研力度不够，需加强，拓展更多的调研渠道，投入更多的精力于调研工作，以获得更多、更全面的市场信息。

3)信息未能系统整合，不便于查阅，需要建立完善的市场部信息库。

二、中心开业

开业活动今年也做了不少了，开业活动花费费用高且效果不是特别好。我认为不如把开业活动的费用放在宣传或者推广上。开业活动尽量取消，或者以专家讲座的形式出现。多情媒体，尽量尽可能的在短时间内带来患者。

三、中心推广

1、软文：今年沈阳202医院曾两次将软文刊登在辽沈晚报上，取得了1比2.5以上的回报率。软文形式相对于其他宣传方式在于把需要宣传的内容以一种具有阅读性的方式进行传播。相对容易取得良好的效果。不过由于线下软文的载体只存在于报纸杂志等形式刊登，所以价格和宣传次数受限制。所以在未来宣传的选择上尽量减少大城市或快节奏生活城市选择该种宣传方式，而在小城市或刊登费用低廉的地区可以采用这种方式。

2、滚动字幕：飞播广告是今年在多个中小型城市中采用的宣传手段，飞播宣传价格低廉，宣传面积广泛，且因为通过各地方有线电视台播放，所以在当地具有一定收视的强制性，取得一定的效果。不过由于将来越来越严格的全国的广播电视管理和限制，未来这种宣传手段可能随着管制的严格而渐渐取消。

3、广播广告：广播宣传在本年度中进行几次宣传，都没有取得良好的效果。广播内容和专题采访节目没有取得很好的效果。不过广播的优势在于成本相对较低、目标受众年龄层贴合公司设备受众年龄层，且该人群具有稳定的收听习惯。接下来的宣传可以由固定的广播和专题讲座改为请科室专家做客广播台的医疗类节目，可以针对该人群进行特定的宣传和解答。

5、培训会和礼品：作为主办方的培训会需要邀请专家到场进行培训，对未来的转诊具有非常好的作用，不过缺点是花费的费用比较高。而且见效比较慢。如果作为其他会议的赞助商，被允许进行一段时间的演讲或者有一个展位则可以具有比较不错的性价比和一定的宣传效果，风险性较小。

6、社区活动：社区活动是未来宣传活动的重点方向。社区活动直接使医生面对患者，通过直接的沟通进行一对一的宣传活动。而且费用低廉、同时带来最直接的收益效果。

7、视频广告：视频广告受众面非常大，虽然有非常好的宣传效果，但由于价格过高所以不能在大城市进行宣传。未来电视视频广告的宣传方向是拍摄时间较长的宣传视频，在小城市中进行有针对性的宣传。

今年一年我们也用了好多方式推广，软文、社区及广播的效果还是不错的，今后我们会把软文及社区作为宣传的重中之重。

四、个人总结

只有摆正自己的位置，熟悉本部门基本业务，才能尽快适应新的工作岗位，没有熟练的专业知识，就不能胜任这项工作，熟悉专业知识是做好工作的前提。由于工作实践比较少，缺乏相关工作经验，工作中还存在很多不足之处，自己要自觉加强自身学习和修养，努力适应这分工作。所以除了自己要在短时间内恶补，还非常需要领导与同事的教导与督促。

自己要主动融入集体，处理好各方面的人际关系，才能在新的工作环境中保持良好的工作状态。态度决定一切，市场竞争日趋激烈，市场机制会愈趋规范，每个公司、每个人都会面临不断的变化，并不断会有新的挑战摆在自己面前，自己以一种什么样的态度去对待它，自己就会得到一种什么样的结果。耐心细致地做工作态度是对自己一种承诺，工作中养成良好的工作态度才能赢得总经理及同事们的认可。

必须要坚持原则落实各项

规章制度

，认真做到管理，才能履行好自己应尽的

岗位职责

。岗位职责是自己的工作要求，也是衡量自己工作好与坏的评分标准，自己在从事业务工作以来，必须要始终以岗位职责为衡量的标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为。努力做到让领导满意，得到领导的首肯和信任。使自己在工作中的价值的到最大化展现。

要树立服务意识，加强沟通协调的能力。努力提高自己对工作的执行力，才能把分内的本职工作做好。工作中自己时刻提醒自己，工作中只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的各项工作不能有丝毫的马虎与怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导的意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。才能更好的协助其他同事的工作。

市场部的工作是我的职责，不过我相对做的事情比较杂。市场宣传及广告投放，市场宣传及广告做的最多的是我们的线下宣传，为推广也想了很多的方法，为广告投放也绞尽脑汁，报纸夹带、门户网站广告、车身广告、电梯广告、软文宣传、电视飞播、社区活动等等想了很多，也准备了很多，不过做为我们一个发展型的公司，不能和的大型公司攀比，拿钱砸市场，那是不可能。每一分钱都要花在刀刃上，老大是开明的，大钱投不起，我们可以用小钱。颈肩腰腿痛是全世界的老大难问题，颈肩腰腿痛多为慢性劳损及无菌性炎症引起的以病患部位疼痛，肿胀甚至功能受限为主的一组疾病。常见病包括：颈椎病，肩周炎，腱鞘炎，腰间盘突出，腰肌劳损，骨质增生等疾病。因起病比较隐蔽，症状不典型或疼痛时轻时重，有时甚至可自行缓解，因而不被广大患者所认识，从而错过了治疗的最佳时机。经过这一年的积累，我们想把宣传的重点放在社区转诊上。

在此，我非常感谢领导给予我这个平台及给予我支持与教诲。在以后的工作中，我会积极吸取工作经验，克服不足，爱岗敬业，端正自己不良的工作态度，摸索实践。通过多看、多学、多练来提升自己各项业务的技能，加以做的更好。也希望我们这个集体在新一年中不断的闪亮新的光彩和荣耀。

今年是我行的开局之年，在行领导的关心支持下，市场营销部制定了周密的

工作计划

和工作措施，坚决贯彻相关工作会议所制定的工作思路，确保开好局，起好步。开业来全部干部职工团结一心，奋力拼搏，取得了不错的成果。

一、主要业务经营指标完成情况

今年是我行成立第一年，也是打基础的一年，各项业务平稳、健康开展，呈现出良好的发展态势。

(1)我部各项存款稳定增长。到年末，全部门各项人民币存款余额245.42万元。个人储蓄和对公存款增加将成为我部存款增长的一个重要来源。市场营销工作总结(2)贷款规模增加，结构不断优化。年末，贷款业务合计12笔，各项贷款余额5855万元，主要增投于优良客户和中小企业流动资金贷款等低风险贷款;如赵屯成达、开来、种禽场、大波罗房、中基、瀚庆等项目;其中个人优质客户贷款2笔，企业流动资金贷款10笔，收息水平较好。

二、主要工作措施和成功经验

(一)细分市场，准确定位，抓住重点，积极营销。201x年，我部主要针对个人优质客户和中小企业开展金融服务。明确了目标定位后，部门员工积极开展工作，全方位拓展市场。突出竞争优势,以优质的服务吸引客户，争取在服务的深度和广度上优于他行。

(三)加大贷款营销力度，扩大贷款规模，不断优化信贷结构。为增强长期发展潜力，我们从开始就非常重视加快贷款营销工作，积极争取扩大贷款规模，带动对公存款业务和结算业务。一是优良客户的贷款营销，针对优质客户，主动营销贷款。目前已完成两笔个人优质客户贷款。二是加大中小企业贷款的营销，如成达，瀚庆等项目。三是积极与担保公司合作，通过引入担保公司，降低信贷管理风险。

(四)恪守规章制度，认真履行岗位职责，强化管理，全面提高信贷资产管理水平。我部客户经理都能严格按照行规定进行贷前检查，积极配合信贷管理部进行贷后管理检查等各项工作，努力确保我行信贷资产的安全性、流动性和效益性。

三、工作中存在的问题和困难

(一)从客观环境上讲，由于我们银行刚成立，还存在业务手段单一，社会认知度偏低等问题，对营销工作造成一定影响。

(二)从经营业绩中看，人民币存款长期在相对低水平徘徊，作为银行的营销部门，没有达到业务尖兵的要求，需要加以重视并改进。

(三)从主观努力上看，我们还存在许多不足。一是员工的积极性没有很好发挥出来。有些员工对工作关注和热心程度不够。二是对待工作存在先松后紧现象，导致我们工作上的被动。三是在工作中没有一种深入研究的精神遇到困难或问题的时候没有深入去思考，工作方式方法不足。四是服务水平竞争力不足，未有明显质的提高，与我行当前的高速发展不相适应。五是营销效果不明显，应该加大营销力度和精度，确保效益的稳定快速增长。

四、今后工作打算

(一)加强部门员工的学习，提高员工自身综合素质。

(二)严格恪守规章制度，认真履行岗位职责。

(三)在做好信贷业务的同时，重视信贷风险，积极配合信管部门工作，确保信贷资产安全性。

(四)加强团队建设，确保工作协调、统一、高效的进行。

(五)深化营销意识、积极开拓市场，尽全力使我行存款业务有快速增长。

以上问题将是市场营销部以后工作完善和改进的重点，今后，我们将严格加强管理，加大营销力度，高标准严要求，在行领导的正确指导下不断改进，不断提高，努力做好各项工作任务。

进入安信证券已有两个多月了，这段时间自身在各个方面都有所提高，主要体现在：

1、对证券行业有了初步了解

进入公司以来，从熟悉这个行业到通过资格考试，对证券这个行业有了初步的了解，而驻点银行，通过渠道营销，对证券业务又有了较深的理解，工作中能解决各种基本问题。

2、业务开拓能力的提高

在业务营销过程中，与客户的交谈和遇到的不同问题，提高了自己的沟通能力和应变能力;而对客户不定期的回访，为其提供全方位、多角度的服务，使安信服务真正的深入人心。

3、工作的责任心和事业心加强了

对自己经手的每一笔业务，都认真对待，尽量避免给客户和公司带来不必要的麻烦，办事效率力求最快、最好。

在业务营销中，同样也发现了一些问题和自己的不足：

1、证券知识还须加深了解，需不断学习。

2、在与客户关系维护中，沟通方式还要逐步加强。

3、专业分析能力及营销能力还须进一步增强。

进入营销这个行业，业绩是衡量一个人的价值所在，前两个月的业绩表现不佳，我重新整理了思路，在余下仅有的两个月里，我要这样做：

1、发传单

进入安信证券我经常发传单，虽然发了很多，效果不是很好，但觉得还是可行，大量的传单会提高公司的知名度，下一步还想适量发些，坚持终会有效果的。

2、有效利用银行资源

在银行驻点已有近两个月了，业绩十分不理想。招商银行很好的服务有口皆碑，许多客户慕名而来，如能利用好这一资源紧紧抓住几个潜在客户效果是很好的，但招商银行和招商证券很好的合作关系和相互间有回扣的合作方式使我一直在寻找突破点，虽然很有压力，但目前与他们处好关系也是唯一的办法。驻点客户经理的素质直接影响着公司的形象，所以我一直在努力的去做。

3、充分利用关系网络

拉动朋友或朋友介绍也是一种很有效的办法。通过朋友介绍朋友，让想炒股的客户选择我们安信来开户，另外，对于已在其它券商开通三方存管业务的客户，向客户介绍我公司的服务理念及竞争优势，努力将客户争取过来。

现在市场波动很大，观望的人占多数，同行间竞争也万分激烈，为此，我必须要不断的学习，丰富自己的专业知识，为客户提供全方位的服务，要想尽一切办法，尽自己最大努力来做。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn