# 2024年营销总监报告(模板15篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-09-12

*报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。营销总监报告篇一xx地产领导：您好！面对房地产冰期...*

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**营销总监报告篇一**

xx地产领导：

您好！面对房地产冰期的阴霾，为了节约成本与人力支出，并消除职场疲钝所产生的“7年之痒”，在第一个法定端午节刚刚结束之时，我不得不遗憾而凄婉地正式向xx地产提出辞呈。在过去的6年中，xx地产给予了我很多很多，尤其是把我从一个房地产门外汉培养成了业内的专业人士。

为此，我将永远对xx地产充满感激之情，这种情愫亦将永远伴随我未来的人生旅程。20xx年xx月xx日，是我永生难忘的日子，因为这一天是我到xx地产报到的日子，它将永远定格在我的记忆深处。20xx年xx月xx日，也将是我不会忘记的日子，因为这一天我正式向xx地产提出辞呈，它同样会铭刻在我的脑海之中。除了父母与自己的生日以外，我还将永远记住前述两个日子。因为这几个日子，要么赋予我生命，要么改变我人生，要么使我懂得为人的基本准则—孝道。尽管如此，天下没有不散的宴席，世上没有不谢的花朵，为了自己自以为是的未来，我也必须向xx地产提出辞呈，并按公司的规定办理离职手续。

在xx地产的xx年，是我努力的xx年、学习的xx年、进步的xx年、感动的xx年，也是刻骨铭心的xx年。多少风雨历程，多少日日夜夜，多少同仁们夜以继日、日以追夜的共同作战场面，多少始于惊心动魄终于喜笑颜开的事件，多少……令人数不胜数的感人场景，一出出、一幕幕，似乎随时都在我的眼前闪现，让人荡气回肠，令人浮想联翩。人生没有多少xx年，也没有多少能有深刻记忆的xx年，但在xx地产的xx年，也许将成为我生命中最为闪光和值得回味的xx年。

xx地产的未来还很漫长，我的人生也还很漫长。无论将来如何，我将继续关注xx地产，并在竭尽所能的情况下帮助xx地产。在为自己祈祷的同时，更为xx地产祝福，祝自己未来幸运，也祝xx地产一路走好！我相信自己的人生会很精彩，我也深信xx地产的未来会更加精彩！

以上辞呈，恳请批准。谢谢！

此致！

敬礼！

营销总监的辞职报告合集五篇

营销总监聘用合同

营销总监个人简历模板

公司总监辞职报告

客服总监辞职报告

营销总监辞职信的批复

营销总监个人简历表格

市场营销总监求职简历模板

营销总监辞职信的范文

地产总监辞职报告范文

**营销总监报告篇二**

尊敬的公司领导：您们好！

在经过我的考虑和公司的`实际情况之后，我决定向公司提出辞职申请。递交这份辞呈时，我的心情十分沉重。现在公司的发展需要大家竭尽全力，由于我身体状态不佳，和一些个人原因的影响，无法为公司做出相应的贡献，自已心里也不能承受现在这样坐在公司却无所作为，因此请求允许离开。

同时，更为天工地产祝福，祝自己未来幸运，也祝天工地产一路走好！我相信自己的人生会很精彩，我也深信天工地产的未来会更加精彩！

很抱歉，不能继续和大家一起努力了。很遗憾，不能有大家的陪伴了。不管以后走到哪，我都不会忘记自己曾经在这里工作，学习，生活，这里有我的伙伴。经过一段时间的思考，最终做出辞职的决定。我只是希望有个明确的方向，并朝着这个方向努力。以上辞呈，恳请批准。谢谢！

此致

敬礼

辞职人：xxx

20xx年x月x日

**营销总监报告篇三**

某某地产领导：

您好！ 在xx地产的5年，是我努力的.5年、学习的5年、进步的5年、感动的5年，也是刻骨铭心的5年。多少风雨历程，多少日日夜夜，多少同仁们夜以继日、日以追夜的共同作战场面，多少始于惊心动魄终于喜笑颜开的事件，多少……令人数不胜数的感人场景，一出出、一幕幕，似乎随时都在我的眼前闪现，让人荡气回肠，令人浮想联翩。人生没有多少5年，也没有多少能有深刻记忆的5年，但在xx地产的5年，也许将成为我生命中最为闪光和值得回味的5年。xx地产的未来还很漫长，我的人生也还很漫长。无论将来如何，我将继续关注xx地产，并在竭尽所能的情况下帮助xx地产。在为自己祈祷的同时，更为xx地产祝福，祝自己未来幸运，也祝xx地产一路走好！我相信自己的人生会很精彩，我也深信xx地产的未来会更加精彩！

以上辞呈，恳请批准。谢谢！

此致

敬礼

辞职人：xxx

xxxx年x月x日

**营销总监报告篇四**

尊敬的xxx领导：

您好!

在公司工作一年中，学到了很多知识，公司的营业状态也是一直表现良好态势。非常感激公司给予了我这样的机会在良好的环境工作和学习。虽然在公司里基础的业务知识及专业知识已经基本掌握，但俗话说“学无止境”，有很多方面还是需不断学习。提出离职我想了很久，公司的环境对于业务员很照顾很保护(至少对于业务风险来说)，鉴于我的个性，要在公司自我提升及成长为独挡一面的能手，处于保护的环境下可能很难。我自己也意识到了自己个性倾于内向，你们也有经常提醒我这一点，其实，这不管是对于公司培育人才或是我自身完善都是突破的难点。

虽然我的观念是：人需要不断的发展、进步、完善。我也一直在努力改变，变得适应环境，以便更好的发挥自己的作用。但是我觉得自己一直没什么突破，考虑了很久，确定了需要变换环境来磨砺。

公司业务部近期人员变动较大，因此交接工作可能需要一个时期。我希望在10/24左右完成工作交接。这个时间也许比较紧，如果实施上有太多困难，我同意适当延迟一周。但是我还是希望副理理解，现临近年底，如果能给予我支配更多的时间来找工作我将感激不尽!

我希望在我提交这份辞呈的时候，在未离开岗位之前，是我的工作请主管尽管分配，我一定会尽自己的职，做好应该做的事。另外，希望主管不要挽留我，其实，离开是很舍不得，原因自不用说明。但是既已决定，挽留会让我最终离开的时候更为难。谢谢!最后，希望公司的业绩一如既往一路飙升!主管及各位同仁工作顺利!

此致

敬礼!

申请人：xxx

尊敬的`领导：

最后，我真心的希望贵公司能在今后的建设与发展旅途中步步为赢、蒸蒸日上!

再次感激!

此致

敬礼

申请人：\*\*\*

**营销总监报告篇五**

敬爱的领导，各位来宾：

大家好!

我自xx年7月加入了xx汽车xx，现工作满7年，下面将这半年来年的工作况汇报如下：

自xx零风险以来，我对消费者零风险服务进行了认真调查研究，认为要通过xx汽车零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买xx汽车俱乐部产品，都印有800全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者大众汽车之间的距离，进一步强化了大众汽车零缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时帮助和加速走货，从商品下线到展示销售，再到无处不在的pop招贴提示，销售代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个作成为样板工程，xx卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额达到了360万元。

在年初以前，汽车市场上xx汽车占市场达90%以上。而丰达汽车较我们的xx汽车落后许多，对于竞争，我们采取了提高服务质量的办法，大做销售广告，在当地多家媒体做广告，收到了明显的效果。结果使当地老百姓对xx汽车家喻户晓，人人皆知。同时我们大力在节日促销xx汽车。在促销中，采取赠品与奖励办法，对爱车族具有强大的吸引力。如针对部分爱车族急需汽车却缺少资金的情况，在金融引擎中做了更多的调整，让每位顾客在最快、最便利的情况下能够把车贷走。

总之，半年来，我在销售中做了大量工作，但也存在一些不足，主要是宣传的.力度还不够大，宣传导资金欠缺。不过，隋着销售业绩的大好，在明年xx汽车的销售中，我们会做得更好。

在过去的半年，我们一直在努力，我为加入xx而自豪。我信奉敬业进取、追求卓越、永不言败的精神，我愿和所有的伙伴一起共同发展。

**营销总监报告篇六**

某某地产领导：

您好！在xx地产的5年，是我努力的5年、学习的5年、进步的5年、感动的`5年，也是刻骨铭心的5年。多少风雨历程，多少日日夜夜，多少同仁们夜以继日、日以追夜的共同作战场面，多少始于惊心动魄终于喜笑颜开的事件，多少……令人数不胜数的感人场景，一出出、一幕幕，似乎随时都在我的眼前闪现，让人荡气回肠，令人浮想联翩。人生没有多少5年，也没有多少能有深刻记忆的5年，但在xx地产的5年，也许将成为我生命中最为闪光和值得回味的5年。xx地产的未来还很漫长，我的人生也还很漫长。无论将来如何，我将继续关注xx地产，并在竭尽所能的情况下帮助xx地产。在为自己祈祷的同时，更为xx地产祝福，祝自己未来幸运，也祝xx地产一路走好！我相信自己的人生会很精彩，我也深信xx地产的未来会更加精彩！

以上辞呈，恳请批准。谢谢！

此致

敬礼

辞职人：xxx

xxxx年x月x日

**营销总监报告篇七**

促进酒店“安全、经营、服务”三大主题的一年，也是酒店全年营收及利润指标完成得较为理想的一年。值此辞旧迎新之际，有必要回顾总结过去一年的工作、成绩、经验及不足，以利于扬长避短，奋发进取，在新一年里努力再创佳绩。

一、科学决策，齐心协力，酒店年创四点业绩

酒店总经理班子根据中心的要求，年初制定了全年工作计划，提出了指导各项工作开展的总体工作思路，一是努力实现“三创目标”，二是齐心蓄积“三方优势”等。总体思路决定着科学决策，指导着全年各项工作的开展。加之“三标一体”认证评审工作的促进，以及各项演出活动的实操，尤其下半年十六届四中全会强劲东风的激励，酒店总经理班子带领各部门经理及主管、领班，团结全体员工，上下一致，齐心协力，在创收、创利、创优、创稳定方面作出了必须的贡献，取得了颇为可观的业绩。

1、经营创收。酒店透过调整销售人员、拓宽销售渠道、推出房提奖励、餐饮绩效挂钩等

相关经营措施，增加了营业收入。酒店全年完成营收为xx万元，比去年超额xx万元，超幅为xx%；其中客房收入为xx万元，写字间收入为xx万元，餐厅收入xx万元，其它收入共xx万元。全年客房平均出租率为xx%，年均房价xx元/间夜。酒店客房出租率和平均房价，皆高于全市四酒店的平均值。

2、管理创利。酒店透过狠抓管理，深挖潜力，节流节支，合理用工等，在人工成本、能源费用、物料消耗、采购库管等方面，倡导节约，从严控制。酒店全年经营利润为xx万元，经营利润率为xx%，比去年分别增加xx万元和xx%。其中，人工成本为xx万元，能源费用为xx万元，物料消耗为xx万元，分别占酒店总收入的xx%、xx%、xx%。比年初预定指标分别降低了xx%、xx%、xx%。

3、服务创优。酒店透过引进品牌管理，强化《员工待客基本行为准则》关于“仪表、微笑、问候”等20字资料的培训，加强管理人员的现场督导和质量检查，逐步完善前台待客部门及岗位的窗口形象，不断提高员工的优质服务水准。因而，今年5月份由市旅游局每年一次组织对饭店明查暗访的打分评比，我店仅扣2分，获得优质服务较高分值，在本地区同饭店中名列前茅。此外，在大型活动的接待服务中，我店销售、前厅、客房、物业、餐厅等部门或岗位，分别收到了来自活动组委的表扬信，信中皆赞扬道：“酒店员工热情周到的服务，给我们的日常生活带给了必要的后勤保障，使我们能够圆满地完成此次活动。”

4、安全创稳定。酒店透过制定“大型活动安保方案”等项安全预案，做到了日常的防火、防盗等“六防”，全年几乎未发生一件意外安全事故。在酒店总经理的关心指导下，店级领导每一天召开部门经理反馈会，通报状况提出要求。保安部安排干部员工加岗加时，勤于巡逻，严密防控。在相关部门的配合下，群防群控，确保了各项活动万无一失和酒店忙而不乱的安全稳定。酒店保安部警卫班也因此而被评为先进班组。

二、与时俱进，提升发展，酒店突显改观

酒店总经理班子率先垂范，组织指导党员干部及全体员工，认真学习领会十六届四中全会精神。结合酒店经营、管理、服务等实际状况，与时俱进，提升素质，转变观念。在市场竞争的浪潮中求生存，使整个酒店范围下半年度突显了可喜的改观。主要表此刻干部员工精神状态用心向上。酒店总经理大会、小会反复强调，干部员工要有紧迫感，应具上进心，培养“精气神”。酒店的管理服务不是高科技，没有什么深奥的学问。关键是人的主观能动性，是人的精神状态，是对酒店的忠诚度和敬业精神，是对管理与服务内涵真谛的理解及其运用。店级领导还透过组织对部门经理、主管、领班及员工的各项培训交流，启发引导大家拓宽视野，学习进取，团结协作。在完成酒店经营指标、管理目标和接待任务的过程中实现自身价值，并感受人生乐趣。因而，部门经理之间相互推诿和讥贬的现象少了，则代之以互通信息、互为补台、互相尊重；酒店每月两次夜间例行安检和每周一次质量检查请假、缺席的人少了，则代之以主动关心参加、检查仔细认真等。在一些大型活动中，在店级领导的榜样作用下，部门经理带领着主管、领班及其员工，加班加点，任劳任怨，工作延长虽很疲惫却始终持续振作的精神状态，为酒店的窗口形象增添了光彩。

三、品牌管理，酒店主抓八大工作

在今年抓“三标一体”6s管理的推行认证过程中，酒店召开了多次专题会，安排了不同资料的培训课，组织了一些验审预检等。这些大大促进并指导了酒店管理工作更规范地开展。同时，酒店引进国内外先进酒店成功经验，结合年初制定的管理目标和工作计划，酒店及各部门全年主要抓了八大工作。

1、人员调整。酒店销售部划开前台等岗位，仅销售人员上半年就有名，是同规模酒店的2倍多。酒店总经理班子分析原因，关键是人，是主要管理人员的职责。因此，酒店果断地调整了销售部经理，并将人员减至名，增强了留下人员竞争上岗意识和主动促销的工作职责心。

2、渠道拓宽。销售部原先分解指标因人而定，缺少科学依据。酒店下达的经营指标却难如期完成。针对上半年出现的缺少市场调研、合理定位、渠道划分种种问题，总经理班子在调整了部门经理后，研究透过了下半年度的“销售方案”。其中在原有协议公司、网络订房、上门散客仅三条自然销售渠道的基础上，拓展增加了会展、团队、同行、会员卡等渠道，设渠道主管专人负责，并按各渠道客源应占酒店总客源的比例，相应地按比例分解指标。这样，一是划分渠道科学，二为分解指标合理，三能激励大家的工作职责心和促销的主动性，四可逐步再次减员增效，五则明显促进了销售业绩的提升。

3、房提奖励。根据本酒店市场定位为商务型特色酒店，以接待协议公司商务客人和上门散客为主，以网络订房、会展团队等为辅的营销策略，总经理班子参照同行酒店“房提”的一些成功经验，制定了对销售部前台接待人员按高出协议公司价售房后予以必须比例提成的奖励。这一房提奖励政策，极大地调动了前台接待员促销热情和服务态度，使酒店上门散客收入由上半年xx万元升至下半年xx万元，升幅约为xx%。

4、窗口形象。销售部前厅除充分利用酒店给予的房提政策，加大促销力度外，还个性重视塑造酒店的窗口形象。其一，合理销控房间，保证酒店利益化。例如，在今年的车展、房展期间，合理的运作，保证客人的满意，也保证了酒店的利益，连续多天出租率超过100%，而平均房价也有明显的提高。其二，完善工作流程，确立各种检查制度。加强对前厅在接待结帐、交接班等工作流程上的修订完善，尤其是结帐时采用了“宾客结算帐单”，减少了客人等待结帐的时间，改变了结帐的繁琐易错。加强主管的现场督导。透过增加主管去前台的站台时间，及时解决了客人的各种疑难问题，并对员工的微笑服务方面起到了检查督导作用。加强主管和领班的双检查工作。要求主管和领班对每一天每班的户籍登记等检查并签字，增强主管、领班的职责心。今年户籍登记、会客登记、上网发送等无发生一齐错登漏登现象。总之，前厅部在总经理的带领下，层层把关，狠抓落实，把握契机，高效推销，为酒店创下了一个又一个记录，上门散客由原先占客房总收入的xx%提高到xx%，日创收为xx元，日平均房价为xx元；全年接待宾客xx万人次，接待外宾xx万人次。

5、投诉处理。销售部尤其前厅岗位，是酒店的门面岗位，也是客人咨询问题、反映状况、提出推荐、投诉不满等较为集中的地方。本着“宾客至上、服务第一”和“让客人完全满意”的宗旨，从部门经理到主管、领班，直至前台接待人员，除了能做到礼貌待客、热情服务外，还能化解矛盾，妥善处理大大小小的客人投诉。一年来，销售部共接待并处理宾客投诉约起，为酒店减少经济损失约xx元，争取了较多的酒店回头客。

此外，销售部按酒店总经理班子的要求，开始从被动销售到主动销售、从无序工作到有序工作、从低效谈判到中效谈判、从无市场调研分析等无基础管理到每月一次市场调研分析和客户送房排行等等，直接赢得了销售业绩的显著回升。下半年共创收xx万元，比上半年增额xx万元，增幅约为xx%。

1、绩效挂钩。餐厅虽然是酒店的一个部门岗位，但在管理体制上率先进入市场轨道，绩效挂钩的改革举措在该餐厅正式推行，即将餐厅的经营收入指标核定为xx万元/月，工资总额控制为xx万元/月。在必须的费用和毛利率标准下，若超额完成或未完成营收指标，则按完成或未完成的比例扣除工资总额的相应比例名额。这种绩效挂钩的做法，一方面给餐厅厨房的管理者、服务员、厨师等人员以无形的压力，思想工作欠缺或管理不得法等还会带来一些负面的影响；另一方面，却使大家变压力为动力，促进餐厅、厨房为多创效益而自觉主动地做好经营促销工作。如餐厅增开夏季夜市、增加早餐品种等等。

2、竞聘上岗。餐厅除了分配政策作了改革，用人、用工机制也较灵活。管理者能上能下，员工能进能出，依据工作表现竞聘上岗等等，这些皆利于酒店及部门岗位的政令畅通，令行禁止。当然，主要管理者若素质欠佳或管理不力，也自然会产生一些逆反后果。但总体看来，餐厅将表现和潜力较优秀的主管安排到负责岗位，将认真工作的员工提为领班，将不称职的主管、领班及员工予以劝退等，多多少少推动了餐厅各项工作的开展，为力争完成营收指标带给了管理机制等方面的保证。

3、试菜考核。酒店要求餐厅的厨师每周或至少隔周创出几款新菜，由店级领导及相关部门经理试菜打分，考核厨师的业务水平，同时对基本满意的新菜推荐推销。半年来，餐厅共推出新菜余种，其中，铁板排骨饺、香辣牛筋、汉味醉鸡、野味鲜、兰豆拌金菇等受到食客的普遍认可。此外，对考核优秀的厨师给予表彰鼓励，对业务技术较差的厨师要求及时调换等。

另外，餐厅配合酒店，全年共接待重要客人批，计多桌，约xx人次。餐厅的服务接待工作得到了酒店和上级领导的基本肯定和表扬。

1、耐心售房。如物业部出租3322房，房主是做旅行社的，又处于刚创业阶段，为减少资本投入，就想租一间面积稍小但位置好能一目了然的房间，于是他们看中了3322房，离台口近18平方米的面积十分适宜。然而此房间已被其他客人预订了。他们在物业部待了一整天。之后，物业部不厌其烦地给他们介绍其他房间，经过两天多的不断做工作，他们租下了比3322房大20平方米的3346房。在物业部全体员工的努力工作下，写字间的出租率到达了xx%，超过了去年同期水平。

2、售后服务。夏天到了，空调不制冷，投诉；房顶漏水了，投诉；发现有人私自动用公司的用品了，投诉；冬天到了，暖气不热了，投诉；就连浴室少了个凳子，都要投诉。每当物业部接到投诉电话时从不推卸职责，首先向客人道歉，再找到相关部门协助解决。解决完了还要对客户进行回访直到令其满意为止。

3、催收房费。催收房费也是一件难事。有的客人因为某种原因不按时交房费，物业部就用心进行催账，不仅仅是打电话，每到交费的时候就亲自到房间去收房费。

1、班组晨会。为保证酒店基本产品“客房”质量的优质和稳定，客房部根据酒店要求，设立了长包及散客班组的晨会制度，对当日的工作进行布置，对每个员工的仪表仪容不整进行规范，从而使全体员工在思想上能够持续一致，保证了各项工作能够落实到位。在班组的周例会中对上周工作进行总结，对下周的工作进行布置并构成文字，同时将酒店相关文件的资料纳入其中，充分体现了“严、细、实”的工作作风。

2、安全检查。除部门设立专职安全保卫分管负责人外，将安全知识培训开成系统在全年展开，体现不同层次、资料。从酒店相应的防范措施、突发事件的处理办法到各项电器的检查要求等等，从点滴入手。明确各区域的安全负责人，以文字形式上墙，强调“谁主管、谁负责”“群策群力”的工作原则。对于住店客人、会客人员、过往人员进行仔细观察、认真核对，做到无疏漏。全年散客区共查出住客不符的房间间，不符人员人。客务部共查出不安全隐患起（客人未关门、关窗起；不贴合酒店电器使用规定起）。

。

1、制订预案。在日常经营、每个重大节日、大型活动前，保卫工程部都用心制定安保方案和应急预案共份、及时签订安全协议书约份。按时组织酒店内安全检查，与各部门签订安全职责书，做到职责明确、落实到人、各负其责。

2、严格检查。严格检查消防设备设施，提前对烟感系统个报警点进行全面测试，对断线故障、报警点不准确进行修复，保障线路畅通、正常使用；对酒店应急疏散灯、安全出入口进行补装和更换等。

1、八字要求。根据北京市委市府关于节电节水的通知精神，酒店总经理办公会专题研究决定，在酒店及各部门原有管理规定执行的基础上，再次向全店干部员工提出节能降耗8字要求。即一要关，二要小，三要隔，四要定，五要防，六要查，七要罚，八要宣。

2、抢修维修。维修组的7名同志承担着酒店各个部门设备设施的维修保养工作，经常为抢修一个部位坚持工作到深夜，有时一干就是一整夜。同时，他们对自己的工作做到心中有数合理安排，如在入冬前提前对酒店供暖设备进行了全面检修、整修酒店配电箱更换电度表等。

3、采购把关。采购部在工作中努力做到节约开支，降低成本，用心走访市场咨询商家，努力做到货比三家，坚持同等价格比质量，同等质量比价格，严把进货质量关。坚持制度原则，凡是支出金额较大的采购计划，都要事先得到领导审批。做好预算费用开支，控制采购费用的支出。

1、合理定编。根据酒店总经理办公会议精神，以精干、高效为用人原则，人事部在年初xx名全店人员编制的基础上，由店级领导出面，找相关部门协调，再减10名编制，并未影响酒店及部门工作。

2、员工招聘。根据酒店经营需要，控制人事费用支出，调整人员结构。由店级领导带队，数次去密云、怀柔、天津等地，联系职校，招聘录用实习生xx人次；登报次、网上招聘次，共计招聘xx人次。

1、店级讲座。按照酒店年初制定的全员培训计划，参照《员工待客基本行为准则》20字资料，由店级领导组织召集对部门经理、主管、领班及待客服务人员的专题培训，重点讲解管理素质、服务意识、礼貌待客、案例分析等。全年共组织培训余批，约人次参加，透过讲解、点评、交流等，受训人员在思想认识和日常工作中，皆得到不同程度的感悟和提升。

2、英语授课。上半年人事培训部每周二、四下午2小时，定期组织前台部门、岗位人员进行“饭店情景英语”的培训；下半年重点对餐厅、销售部前台员工进行英语会话潜力的培训考核，促进了待客服务人员学习英语的自觉性。

3、部门培训。各部门在酒店组织培训的同时，每月有计划，自行对本部门员工进行“20字”准则资料和岗位业务的培训。例如销售部前厅，抓好对各岗位的培训工作，做到“日日有主题，天天有培训”。分阶段、分资料对前厅员工进行培训和考核。前台的接待、收银每一天早班后利用业余时间进行培训；主管、领班每两周进行一次培训，前厅全体员工每月一次的培训。培训资料包括业务知识、接待外宾、推销技巧、案例分析、应急问题处理等。透过培训，员工的整体素质提高了，英语水平提高了，业务水平提高了，客人的满意度也提高了。一年来，各部门共自行组织培训批，约人次参加。酒店与部门相结合的两级培训，提高了员工整体的思想素质、服务态度和业务接待潜力。

4、练兵考核。酒店会同客房、前厅、餐厅等前台部门岗位，在日常业务培训、岗位练兵的基础上，组织了业务实操考核，评出了客房第一名丁剑，第二名吕玺，第三名王凤；前厅第一名张进，第二名张振，第三名王云；餐厅第一名李晓娟，第二名孙桂芬，第三名高梅；厨房第一名黄玮，第二名方胜平，第三名钟玉彪。酒店分别予以奖励并宣传通报进行表彰。

四、四星标准，客户反馈，酒店仍存三类问题

一年的工作，经过全店上下的共同努力，成绩是主要的。但不可忽略所存在的问题。这些问题，有些来自于客人投诉等反馈意见，有些是酒店质检或部门自查所发现的。用四酒店的标准来衡量，问题之明显、整改之必要已十分迫切地提上酒店领导班子的议事日程。

1、设施设备不尽完善。

2、管理水准有待提升。一表此刻管理人员文化修养、专业知识、外语水平和管理潜力等综合素质高低不一、参差不齐；二表此刻酒店尚未制订一整套规范的系统的切实可行的“管理模式”；三表此刻“人治”管理、随意管理等个体行为在一些管理者身上时有发生。

3、服务质量尚需有优化。从多次检查和客人投诉中发现，酒店各部门各岗位员工的服务质量，横向比较有高有低，纵向比较有优有劣。白天与夜晚、平时与周末、领导在与不在，都难做到一个样地优质服务。反复出现的问题是，有些部门或岗位的部分员工，仪容仪表不整洁，礼节礼貌不主动，接待服务不周到，处理应变不灵活。此外，清洁卫生不仔细，设备维修不及时等，也影响着酒店整体的服务质量。

透过对酒店全年工作进行回顾总结，激励鞭策着全店上下增强自信，振奋精神，发扬成绩，整改问题。并将制订新一年度的管理目标、经营指标和工作计划，以指导20xx年酒店及部门各项工作的全面开展和具体实施。

**营销总监报告篇八**

我进入市场部，并于\_x被任命市场部主管，和公司一起度过了两年的岁月，现在我将这期间的工作做个汇报，恳请大家对我的工作多提宝贵的意见和建议。

我市场部主要是以电话业务为主、网络为辅助开展工作。前期就是通过我们打出去的每一个电话，来寻找意向客户。

为建立信任的关系，与每个客户进行交流、沟通。让其从心底感觉到我们无论何时都是在为他们服务，是以帮助他们为主，本着“我们能做到的就一定去做，我们能协调的尽量去做”的原则来开展工作。

这样，在业务工作基本完成的情况下，不仅满足他们的需求，得到我们应得的利益。而且通过我们的产品，我们的服务赢得他们的信任。取得下次合作的机会。

就像春节前后，我部门员工将工作衔接的非常好，丝毫不受外界因素的干扰，就能做到处在某个特殊阶段就能做好这一阶段的事情，不管是客户追踪还是服务，依然能够坚持用心、用品质去做。20\_年的工作及任务已经确定。所有的计划都已经落实，严格按照计划之内的事情去做这是必然的。相信即便是在以后的过程中遇到问题，我们也会选择用最快的速度和的方式来解决。

20\_年，在懵懂中走过来。我自己也是深感压力重重，无所适从。但是我遇到了好的领导和一个属于我的团队。他们的帮助和包容是我个人现阶段成长的重要因素。也是我在参加工作的这段时间里对于做人和做事的理解中收获最多的一年。

过去的已经过去。每一年都是一个新的起点，一个新的开始。

在今年的工作中，以“勤于业务，专于专业”为中心，我和我组成员要做到充分利用业余时间，无论是在专业知识方面，还是在营销策略方面，采取多样化形式，多找书籍，多看，多学。开拓视野，丰富知识。让大家把学到的理论与客户交流相结合，多用在实践上，用不同的方式方法，让每个人找到适合自己的工作方式，然后相辅相成，让团队的力量在业绩的体现中发挥作用。为团队的合作和发展补充新鲜的血液和能量。同时在必须要提高自己的能力、素质、业绩的过程中。

以“带出优秀的团队”为己任，要站在前年、去年所取得的经验基础之上。创今年业绩的同时，让每个人的能力、素质都有提升，都要锻炼出自己独立、较强的业务工作能力。将来无论是做什么，都能做到让领导放心、满意。

走进这个竞争激烈的社会，我们每个人都要学会如何生存?不论做什么。拥有健康、乐观、积极向上的工作态度最主要。学做人，学做事。学会用自己的头脑去做事，学会用自己的智慧去解决问题。既然选择了这个职业，这份工作，那就要尽心尽力地做好。这也是对自己的一个责任。

通过这两年的工作，我感同身受。我看到了公司所发生的变化。也感觉到了公司必然要向前发展的一种决心。我相信：“公司的战略是清晰的，定位是准确的，决策是正确的”因此，在今后的工作中，我会带领市场一部全体员工随着公司的发展适时的调整自己，及时正确的找到自己的角色和位置。为公司在蓬勃发展的过程中尽我们个人的微薄之力。

回首过去，我们热情洋溢;展望未来，我们斗志昂扬。新的一年，新的祝福，新的期待：今天，市场一部因为在此工作而骄傲;明天，市场一部会让公司因为我们的工作而自豪!

营销总监述职的报告5

**营销总监报告篇九**

xx地产领导：

您好！在xx地产的5年，是我努力的5年、学习的5年、进步的5年、感动的5年，也是刻骨铭心的5年。多少风雨历程，多少日日夜夜，多少同仁们夜以继日、日以追夜的共同作战场面，多少始于惊心动魄终于喜笑颜开的事件，多少……令人数不胜数的感人场景，一出出、一幕幕，似乎随时都在我的`眼前闪现，让人荡气回肠，令人浮想联翩。人生没有多少5年，也没有多少能有深刻记忆的5年，但在xx地产的5年，也许将成为我生命中最为闪光和值得回味的5年。xx地产的未来还很漫长，我的人生也还很漫长。无论将来如何，我将继续关注xx地产，并在竭尽所能的情况下帮助xx地产。在为自己祈祷的同时，更为xx地产祝福，祝自己未来幸运，也祝xx地产一路走好！我相信自己的人生会很精彩，我也深信xx地产的未来会更加精彩！

以上辞呈，恳请批准。谢谢！

此致

敬礼！

辞职人：xxx

xxxx年xx月xx日

**营销总监报告篇十**

某某地产领导：

您好！在xx地产的5年，是我努力的5年、学习的5年、进步的5年、感动的5年，也是刻骨铭心的5年。多少风雨历程，多少日日夜夜，多少同仁们夜以继日、日以追夜的共同作战场面，多少始于惊心动魄终于喜笑颜开的事件，多少……令人数不胜数的\'感人场景，一出出、一幕幕，似乎随时都在我的眼前闪现，让人荡气回肠，令人浮想联翩。人生没有多少5年，也没有多少能有深刻记忆的5年，但在xx地产的5年，也许将成为我生命中最为闪光和值得回味的5年。xx地产的未来还很漫长，我的人生也还很漫长。无论将来如何，我将继续关注xx地产，并在竭尽所能的情况下帮助xx地产。在为自己祈祷的同时，更为xx地产祝福，祝自己未来幸运，也祝xx地产一路走好！我相信自己的人生会很精彩，我也深信xx地产的未来会更加精彩！

以上辞呈，恳请批准。谢谢！

此致

敬礼!

辞职人：xxx

xxxx年xx月xx日

文档为doc格式

**营销总监报告篇十一**

xx地产领导：

您好！面对房地产冰期的阴霾，为了节约成本与人力支出，并消除职场疲钝所产生的“7年之痒”，在第一个法定端午节刚刚结束之时，我不得不遗憾而凄婉地正式向xx地产提出辞呈。在过去的6年中，xx地产给予了我很多很多，尤其是把我从一个房地产门外汉培养成了业内的专业人士。

为此，我将永远对xx地产充满感激之情，这种情愫亦将永远伴随我未来的人生旅程。xx月xx日，是我永生难忘的日子，因为这一天是我到xx地产报到的日子，它将永远定格在我的记忆深处。xx月xx日，也将是我不会忘记的日子，因为这一天我正式向xx地产提出辞呈，它同样会铭刻在我的脑海之中。除了父母与自己的生日以外，我还将永远记住前述两个日子。因为这几个日子，要么赋予我生命，要么改变我人生，要么使我懂得为人的基本准则—孝道。尽管如此，天下没有不散的宴席，世上没有不谢的花朵，为了自己自以为是的未来，我也必须向xx地产提出辞呈，并按公司的规定办理离职手续。

在xx地产的xx年，是我努力的xx年、学习的xx年、进步的xx年、感动的xx年，也是刻骨铭心的\'xx年。多少风雨历程，多少日日夜夜，多少同仁们夜以继日、日以追夜的共同作战场面，多少始于惊心动魄终于喜笑颜开的事件，多少……令人数不胜数的感人场景，一出出、一幕幕，似乎随时都在我的眼前闪现，让人荡气回肠，令人浮想联翩。人生没有多少xx年，也没有多少能有深刻记忆的xx年，但在xx地产的xx年，也许将成为我生命中最为闪光和值得回味的xx年。

xx地产的未来还很漫长，我的人生也还很漫长。无论将来如何，我将继续关注xx地产，并在竭尽所能的情况下帮助xx地产。在为自己祈祷的同时，更为xx地产祝福，祝自己未来幸运，也祝xx地产一路走好！我相信自己的人生会很精彩，我也深信xx地产的未来会更加精彩！

以上辞呈，恳请批准。谢谢！

此致

敬礼！

辞职人：xxx

xxxx年xx月xx日

**营销总监报告篇十二**

领导：

转眼间，我来公司已三个多月了。

回首三个多月以来，真是一言难尽。既有成绩，也有不足，但还有很多的无奈和心酸。

也许下面很多话都比较尖锐，比较直接，也许有不少不成熟的地方，也许有不少欠考虑的地方，毕竟到公司的时间还不长。但我的目的只有一个，那就是：希望能对公司的发展对公司的发展有所裨益，希望公司的明天走得更稳健一点，走得更健康一点，走得更远一点。

这就够了。

革命是为了什么?

革命的目的是什么?

从历史和实践来看，革命无怪乎两个目的，一是推翻;二是改良。

那公司招我来的目的是什么呢?从进入公司的第一天开始，我就一直在问自己这个问题。这个问题，也许当初公司和我都没有认真去地考虑。但这个却是公司为什么请我来的根本点，也是我为什么到公司来的根本点。正因为没有考虑清楚，所以到今天，就出现一些原本就没有必要出现的问题。

终于直到现在，公司和我，虽然没有经过坦诚地沟通，但大家彼此却也终于知道：公司原本并不需要一个营销总监;公司也许更需要一个又一个的区域经理，一个又一个能够把烂市场起死回生的区域经理。

洪秀全，因为不知道革命的目的是什么，所以太平天国失败了;

孙中山也因为不知道革命的目的是什么，所以孙中山也失败了;

而只有毛泽东，清楚地知道，革命的\'目的就是：打土豪分田地，推翻旧社会，建立新社会，所以带领一帮兄弟，经过若干年艰苦卓绝的战争，终于实现了革命的目的。

而我们呢?

营销总监是做什么的呢?

虽然，这个问题很简单，但我们彼此并没有去认真深入地沟通和探讨。

就我个人来看，营销总监无非做三种事。

一是建立、规范和强化营销管理体系，职能侧重在于规范销售管理和品牌建设，但它往往是以牺牲短期业绩着眼于持续健康发展为前提。如果企业还没有超越生存基础目的的话，那聘请营销总监还并没有必要。这种营销总监才真的叫营销总监。

二是巩固和提升销售业绩，职能侧重在于市场开发和完成销售业绩，但它是往往以牺牲和透支市场为代价，搞掠夺式开发，与老板下达的业绩压力竞赛，尤其是在中国目前的这种企业环境里。这种营销总监应该叫销售总监才对，因为他背上背着两个指标：销量与回款。如果说我们公司还需要营销总监的，也只是需要这种营销总监。

三是建设品牌和公关策划，职能侧重于品牌拉动和公关开路，但它往往是来得快去得也快，“各领风骚三五年，你方唱罢我登台”。这种营销总监应该是市场总监才对，依\*强势的品牌拉动和公关新闻策划，把市场在短期内轰起来，市场起来之后，能否守得住，就看企业的造化了，销售系统能否支撑得住是关键。

所以，对比我们公司的现状来看，我们并不需要营销总监，也许更需要一些区域销售经理。絮我直言。这正好也和当初公司邀请我加盟的意向是一致的。但在当初，让我来做区域经理，也许我是不会来的，因为我本身就在做着区域经理，而且做得很好。于是公司就以做营销总监来打动我(这只是我的猜测，是否真的是这样，我并不知道，也不想知道)，因为我需要一个更大的平台来实现自己的职业理想。于是我就来了。但来了之后，公司在试用期间把我放在某一个区域蹲点使用，当然，顺理成章，我也就成了一个区域经理。

这一点，我能理解公司的良苦用心，但这种做法好不好呢?坦白地说，我感觉很不好，这不仅对我是一种伤害，对公司更是一种伤害。我敢肯定，我现在蹲点来\*作\*\*市场远远比公司直接招我来做\*\*市场困难得多!

因此，我决定辞去这份工作，望批准。

最后，祝愿公司事业蒸蒸日上，生意兴隆!

此致

敬礼!

辞职申请人：xxx

2024年1月12日

**营销总监报告篇十三**

转眼间，我来公司已三个多月了。

回首三个多月以来，真是一言难尽。既有成绩，也有不足，但，还有很多的无奈和心酸。

也许下面很多话都比较尖锐，比较直接，也许有不少不成熟的地方，也许有不少欠考虑的地方，毕竟到公司的时间还不长。但我的目的只有一个，那就是：希望能对公司的发展对公司的发展有所裨益，希望公司的明天走得更稳健一点，走得更健康一点，走得更远一点。

这就够了。

革命是为了什么？

革命的目的是什么？

从历史和实践来看，革命无怪乎两个目的，一是推翻；二是改良。

那公司招我来的目的是什么呢？从进入公司的第一天开始，我就一直在问自己这个问题。这个问题，也许当初公司和我都没有认真去地考虑。但这个却是公司为什么请我来的根本点，也是我为什么到公司来的根本点。正因为没有考虑清楚，所以到今天，就出现一些原本就没有必要出现的问题。

终于直到现在，公司和我，虽然没有经过坦诚地沟通，但大家彼此却也终于知道：公司原本并不需要一个营销总监；公司也许更需要一个又一个的区域经理，一个又一个能够把烂市场起死回生的区域经理。

洪秀全

，因为不知道革命的目的是什么，所以太平天国失败了；

孙中山也因为不知道革命的目的是什么，所以孙中山也失败了；

而只有毛泽东，清楚地知道，革命的目的就是：打土豪分田地，推翻旧社会，建立新社会，所以带领一帮兄弟，经过若干年艰苦卓绝的战争，终于实现了革命的目的。

而我们呢？

营销总监是做什么的呢？

虽然，这个问题很简单，但我们彼此并没有去认真深入地沟通和探讨。

就我个人来看，营销总监无非做三种事。

一是建立、规范和强化营销管理体系，职能侧重在于规范销售管理和品牌建设，但它往往是以牺牲短期业绩着眼于持续健康发展为前提。如果企业还没有超越生存基础目的的话，那聘请营销总监还并没有必要。这种营销总监才真的叫营销总监。

二是巩固和提升销售业绩，职能侧重在于市场开发和完成销售业绩，但它是往往以牺牲和透支市场为代价，搞掠夺式开发，与老板下达的业绩压力竞赛，尤其是在中国目前的这种企业环境里。这种营销总监应该叫销售总监才对，因为他背上背着两个指标：销量与回款。如果说我们公司还需要营销总监的，也只是需要这种营销总监。

三是建设品牌和公关策划，职能侧重于品牌拉动和公关开路，但它往往是来得快去得也快，“各领风骚三五年，你方唱罢我登台”。这种营销总监应该是市场总监才对，依\*强势的品牌拉动和公关新闻策划，把市场在短期内轰起来，市场起来之后，能否守得住，就看企业的造化了，销售系统能否支撑得住是关键。

所以，对比我们公司的现状来看，我们并不需要营销总监，也许更需要一些区域销售经理。絮我直言。这正好也和当初公司邀请我加盟的意向是一致的。但在当初，让我来做区域经理，也许我是不会来的`，因为我本身就在做着区域经理，而且做得很好。于是公司就以做营销总监来打动我（这只是我的猜测，是否真的是这样，我并不知道，也不想知道），因为我需要一个更大的平台来实现自己的职业理想。于是我就来了。但来了之后，公司在试用期间把我放在某一个区域蹲点使用，当然，顺理成章，我也就成了一个区域经理。

这一点，我能理解公司的良苦用心，但这种做法好不好呢？坦白地说，我感觉很不好，这不仅对我是一种伤害，对公司更是一种伤害。我敢肯定，我现在蹲点来\*作\*\*市场远远比公司直接招我来做\*\*市场困难得多！

来自非市场的因素太

多太多！

所以，不知道革命的目的来搞革命，只会把革命者和革命本身都弄得都很受伤，很被动。

说起这些，我不想去纠正我们的过去，过去的已经过去，重要的是面对将来。过去已经是这样的，我不想将来还是这样，公司和我都受不起这种时间的浪费。所以，我只想说明一点，以后，公司想让我做什么，就最好明确地告诉我，我觉得能干，我就干；不能干，就不干。

不要连革命的目的都没有搞清楚，就让我去干革命。

我们是盯着目标还是过程？

因为我们革命的目的不清楚，所以，我们革命的目标也就变化莫定。

刚来的时候，公司告诉我：咱们公司的管理很混乱，我们需要把管理规范起来，加强制度化建设。于是我就开始抓营销体系的制度化建设。但制度化建设有两个前提：一是需要时间；二是需要顶住业绩压力。然而，这两点我们都没有做到，就急急地否定了新的制度。

第一，任何一项新制度的出台，肯定会破坏现有利益既得者的平衡，所以会遭到他们的反对，这肯定是需要时间和磨合期的。

直没变，却几近死了。

第二，我们的制度监督者，尤其是财务系统，却对新制度抱着一种非常呵求的态度和原则，好像，新制度一出台，他们什么就都万事大吉了，只要按制度进行监控，就可以了。从来不从财务的角度进行一些分析工作，只是按部就班地控制；从来不从财务设计的角度进行一些反思工作，只是抓事后追究和处罚；如果是这样，那财务工作就太好做了。

**营销总监报告篇十四**

尊敬的公司领导：

您们好！

在经过我的考虑和公司的实际情况之后，我决定向公司提出辞职申请。递交这份辞呈时，我的心情十分沉重。现在公司的`发展需要大家竭尽全力，由于我身体状态不佳，和一些个人原因的影响，无法为公司做出相应的贡献，自已心里也不能承受现在这样坐在公司却无所作为，因此请求允许离开。

同时，更为天工地产祝福，祝自己未来幸运，也祝天工地产一路走好！我相信自己的人生会很精彩，我也深信天工地产的未来会更加精彩！

很抱歉，不能继续和大家一起努力了。很遗憾，不能有大家的陪伴了。不管以后走到哪，我都不会忘记自己曾经在这里工作，学习，生活，这里有我的伙伴。经过一段时间的思考，最终做出辞职的决定。我只是希望有个明确的方向，并朝着这个方向努力。以上辞呈，恳请批准。谢谢！

此致

敬礼！

辞职人：xxx

x月x日

**营销总监报告篇十五**

来公司营销部从事营销总监工作转眼间已经三个月有余，诚然在公司有悲伤也有快乐。我一直很珍惜在公司的日子，虽然此时此刻我决定辞职。

回首三个多月以来，真是一言难尽。既有成绩，也有不足，但，还有很多的无奈和心酸。

也许下面很多话都比较尖锐，比较直接，也许有不少不成熟的地方，也许有不少欠考虑的地方，毕竟到公司的时间还不长。但我的目的只有一个，那就是：希望能对公司的发展对公司的发展有所裨益，希望公司的明天走得更稳健一点，走得更健康一点，走得更远一点。

那公司招我来的目的是什么呢？从进入公司的第一天开始，我就一直在问自己这个问题。这个问题，也许当初公司和我都没有认真去地考虑。但这个却是公司为什么请我来的根本点，也是我为什么到公司来的根本点。正因为没有考虑清楚，所以到今天，就出现一些原本就没有必要出现的问题。

终于直到现在，公司和我，虽然没有经过坦诚地沟通，但大家彼此却也终于知道：公司原本并不需要一个营销总监；公司也许更需要一个又一个的区域经理，一个又一个能够把烂市场起死回生的区域经理。

营销总监是做什么的呢？

虽然，这个问题很简单，但我们彼此并没有去认真深入地沟通和探讨。

这一点，我能理解公司的`良苦用心，但这种做法好不好呢？坦白地说，我感觉很不好，这不仅对我是一种伤害，对公司更是一种伤害。我敢肯定，我现在蹲点来\*作\*\*市场远远比公司直接招我来做\*\*市场困难得多！

来自非市场的因素太多太多！

刚来的时候，公司告诉我：咱们公司的管理很混乱，我们需要把管理规范起来，加强制度化建设。于是我就开始抓营销体系的制度化建设。但制度化建设有两个前提：一是需要时间；二是需要顶住业绩压力。然而，这两点我们都没有做到，就急急地否定了新的制度。

第一，任何一项新制度的出台，肯定会破坏现有利益既得者的平衡，所以会遭到他们的反对，这肯定是需要时间和磨合期的。

美的，推行事业部制，花了三年时间，三年销量没有提升，反而下滑。但现在，美的做得怎么样呢？主动求变，活下来，而科龙一直没变，却几近死了。

第二，我们的制度监督者，尤其是财务系统，却对新制度抱着一种非常呵求的态度和原则，好像，新制度一出台，他们什么就都万事大吉了，只要按制度进行监控，就可以了。从来不从财务的角度进行一些分析工作，只是按部就班地控制；从来不从财务设计的角度进行一些反思工作，只是抓事后追究和处罚；如果是这样，那财务工作就太好做了。

最后还是希望公司越办越好，虽然以后不能再为公司做贡献了，但是还是希望公司好。

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