# 最新市场部半年工作总结PPT(通用12篇)

来源：网络 作者：紫云飞舞 更新时间：2024-05-18

*总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以...*

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**市场部半年工作总结PPT篇一**

20\_\_年上半年已经结束，我也已经来公司半年多了，回顾这几个月，我觉得有必要从以下几个方面做以总结：

一、上半年工作回顾

(一)所作的工作

三月份：

1.制作了两篇分别针对新患者和老非会员的营销信函。

2.协助x经理创作4月份的援助和赠书广告文案。

3.学习糖尿病基础病理知识：主要学习书目有基地的《糖尿病康复指南》、《糖尿病300问》、中国古籍出版社的《糖尿病、高血压防治全书》等。

4.营销理论学习方面，研读了一些经典的营销书籍，如周景勤北京大学出版社的《营销策划》、迈克尔.r.所罗门《消费者行为学》等。

四月份：

1.八周年总结会中自己的工作主要有：

(2)部分撰写了总结会的大会纪要。

2.制作了第一版的非会员调研的调研问卷

3.在x经理的指导下尝试创作4月份的广告文案。

4.研读了科特勒《市场营销学》一书。

5.协助x经理进行机构册子大纲的编制及初步组稿。

五月份：

1.协助x经理打造机构册子，主要工作有前期的文字内容的撰写、中期的文字梳理及后期校对工作。

2.协助x经理编制第一版的产品册子大纲，并进行相关文字稿的撰写、组稿工作。

3.按照x总的要求，在x经理的指导下，制作了第二版的非会员调研的调研问卷。

4.与x经理协商制定八周年专题碟片脚本大纲，并经行初步的文字组稿。

六月份：

1.按照x总的要求，在x经理的指导下编撰产品册子第二修改版的大纲，并与x经理分工完成册子文字稿的撰写、梳理及校对工作。

2.在与x经理探讨后，完成第二个版本的八周年专题碟片的脚本文字稿。

(二)工作绩效的自我评估

回顾总结这四个月所作的工作，可以用一句话来进行绩效方面的自我评估，那就是：付出了很大的智力劳动，但最终的成为可以用来量化的成果却少的可怜。而导致这一结果的原因是多方面的，这个我会在接下来的教训总结中加以反思。

二、工作总结

(一)值得分享的工作经验及心得

思想上

1.在不断的自我发现中，我更加的自信了，以前稍显内向的性格开始变得活跃起来，对生活，对未来充满了希望。在此，我要特别感谢6月份的那次拓展。

2.对于“林欲静而风不止，子欲孝而亲不待”的含义有了更加深刻的理解，深刻地认识到了父母的艰辛和亲情的温暖。如果说这半年来，我确实成长了的话，那么这一方面的转变应该算是一个很重要的方面。感谢公司的家人文化，感谢公司温暖和谐的工作氛围，正是因为有了这些，我才在这一方面有了更快的成长。

3.认识到了“不耻下问”、“三人行必有我师”的学习精神的重要性，我深深的懂得我只是一个才来社会的“毛头小子”，要学的东西太多太多，而公司的每一个人不论管理人员还是销售人员，都是我的前辈，都有我可以学习的地方。比如，从x总的身上我学到了很多做人、处世的道理，从x总的身上我看到了中国传统文化的博大精神，而他精彩演绎也使我有了一种狠补国学的冲动，x总的在经营和营销上的高瞻远瞩、运筹帷幄及其超强的信息分析和处理能力是我梦寐以求的智慧风采，x副总高超的演讲技巧和对团队强大的掌控力使我艳羡不已，x经理和x经理对于工作的务实和一丝不苟的精神是我要努力学习的，同时像\_\_、\_\_、\_\_等家人这种富有朝气，嬉笑人生的乐观生活态度也给我留下了深刻印象。

技能上：

1.文字功底有了进一步的提高，这是在公司领导如x总、x经理的鼓励和指导下，我勤加练习的一个结果。

2.以营销学的视角分析问题、解决问题的能力有所提高。这主要是公司培训和我的日常涉猎的一个结果。

3.工作上，人际沟通能力有所提高。

经验上：

1.将读书视为一种工作的常态。我认为在不影响正常工作的前提下，每天坚持读书是非常必要的。学习能力的强弱和学习上的自觉性直接决定着一个团队的生命力的强弱。而打造学习型团队，公司的培训当然必不可少，但给员工营造一个浓厚的学习氛围也同样不可或缺。

2.将交流作为工作的必须。半年的工作经历告诉我，没有进行前期充分的沟通，是导致工作效率低下的一个主要原因，所以为了提高工作效率充分的组织沟通是保障。

三、需要改正和改进的不足和教训

回顾这半年，在工作上我做过的事还是比较多的，但做成的却并不多，如调研问卷的制作(前后共有了5个版本)、营销信函的写作(两封信函每份共3个版本)、协助x经理编著两本册子(版本应该不下5个)、光碟脚本的制作(还未出炉已经改过3次)，同样付出了艰辛的智力劳动但为什么最终没有出结果呢，当然除过一些不可避免的客观原因外，我认为我的原因主要有以下几个方面：

1.思维常常太过于活跃，而这种活跃往往是盲目的，导致很多时候把文案的写作想象成了可以天马行空的东西，缺少了营销方面的考虑，这是文案工作者很不成熟、不专业的表现，必须改之。

2.缺少务实精神，老是凭直觉做出判断，导致很多时候自己的东西带有强烈的个人色彩，而不被认可。在身经百战、阅历丰富的基础上，有时候直觉是有效的，但对于一个初入行的人来说，凭直觉行事绝对是一件危险的事，以后必须审慎从之。

3.缺少把工作做精致的耐心。这其实是责任心的一种修炼。在前半年的工作中，我不得不承认在一种很可怕的自满心理，当一篇文案得到曹经理的赞扬甚或是通过后，我都会产生一种很不该有的自满心理，老是认为自己其实还是很优秀的。“满招损，谦受益”的警言，看来还得常驻于心。

以上就是我这半年工作的一个回顾和总结，有成绩也有教训，而只有不断的反思才能使这些成绩和教训转化为有益的工作和人生经验。而在接下来的工作中，只有一如既往的坚持好的(如爱学习、爱思考、“不创新毋宁死”的精神等)，义无反顾的摒弃不好的(如不务实、少耐心、有点小自满等)，我才能在这么好的一个历练平台上更快的成长起来，才能使自己的人生更加的多姿多彩!

**市场部半年工作总结PPT篇二**

收获也很多，累但是很快乐。

对我来讲这半年的工作是难忘、印记最深的半年。

工作地点、环境的转换，还有工作思想、方法等一系列的适应与调整，压力却带给了我前进的号角，累中也融进了收获的快乐。

在公司领导的支持下，在同事之间的密切配合下，爱岗敬业，恪尽职守，我们都较好地完成了自己的本职工作和领导交下来的各项工作。

我将自己半年来的表现、细想和行动总结如下:

一、工作表现

每天外出见客户时强化自身形象，提高自身素质，对自己坚持严格要求， 不要因为自己一个人一片天地就懒惰，忘记工作，忘记自己的工作职责和工作任务。

我们对工作要心中有度，有责任。

对待客户一定要以诚相待，办事处的工作最大的规律就是“无规律”，因此，我要正确认识自身的工作和价值，正确处理工作中的苦与乐，得与失、坚持甘于奉献、诚实敬业，特别在业务锤炼过程中一定要有总结和反省。

当日工作当日毕，业务讲效率，公司可能养闲人，但是不希望闲人是我。

所以一定要努力，一定要学习，争取早日突破有成绩，经过这么长时间的学习和锻炼，我在工作上已经取得一定的进步。

二、工作态度

工作态度要严于律已，不断加强自己作风建设。

到公司以来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则。

作风是公司一个形象问题，不能因为个人原因让客户说广源的作风有问题，把广源当成是自己的家，荣辱与共。

在工作中要用自己的行动规范自己的一切言行。

努力强化自己专业知识，做好各项客户服务工作。

坚持跟踪的原则，对每个客户都要跟踪有结果，努力提高沟通水平。

在这一个月里，虽然遇到不少的困难，但是只要积极想办法去解决，思想乐观，还是可以学到很多知识。

三、工作行程

这半年来，我做了大量的工作，虽然暂时还没有取得成绩，但是我会一直努力，相信自己的成绩会好起来。

由于公司对我们福建市场的重视，还特意派汽车协作办事处的工作，让我们在工作上，业务上自信了很多，汽车到目前为止跟我跑了四天业务。

一路从莆田到福清到福州的路线走的，路线也是我一路计划好的，基本没有多绕路，跑了大概十九家公司，可能路线和地址都不是很熟悉。

所以在计划当中还有部分客户没有拜访，但是效果很不错，达到预期效果，有三家既然与张经理撞车，有七家现在是我的意向客户。

我将继续努力跟踪和进行沟通，争取在下个月出成绩，对自己，对公司也是一种微妙的回报。

现在也有两家基本上在口头上答应下个月左右定货。

此时我不能松懈，越是关键时刻越是决定得失的时候。

所以货没有出去还不是笑的时候，也许只是才开始。

四、下一步工作计划和展望

下一步工作我将继续跟踪目前的意向客户，直到跟到有结果为止，要对有针对性厂家进行攻克，多去拜访，多沟通。

然后根据资料联系新客户找到主事人，慢慢伸张，在自己能够把握局势的情况下进行扩张，稳步求进求发展。

以上是我个人体会和设想，我将全身心的投入到市场工作中。

转眼间来到市场部快半年了，在这半年中从各方面严格要求自己，时刻要有一种危机感。

深深了解与市场“共存共亡”的重要性，如果不尽心尽力地做好本职的工作，在激烈的`市场竞争中，所有员工都将可能遭到失业的命运，必须改变“观望”的态度以更为积极主动的精神参与市场管理的工作。

在创建全中国文明城市活动中，我以个人的工作成绩，得到了上级领导的信任和支持，并以最大的热情投入到工作中去。

由于北站市场环境复杂，管理繁烦琐，工作有相当的难度，但是在领导的正确引导下以及同事的密切配合、大力协调、共同努力和家属的理解体谅下，使工作取得了较好的成绩，没有受到客观因素的影响。

今年由于工作需要我由三交易区调到一交易区担任组长职务，具体工作范围是主管西一栋、西厅皮件、南墙展示台。

现将我在这半年中的工作情况总结如下：

一、对市场工作，提前思考，对任何工作做到要有计划。

1、本职业务，及早思考，早作打算。

2、分析预测在前。

对一些常规性的工作，要分析与以往不同的特点，预测会带来什么问题，从而及早提出解决的办法。

3、计划准备在前。

早作计划，确定基本方案，最好要有两三套路子，以便在讨论研究中予以取舍，如果“临时抱佛脚”，不仅难有质量，处于消极应付局面，而且会影响工作计划的贯彻落实。

二、和市场全体人员一道，分工明确，责任清晰，精诚团结，密切配合，将各项工作落实到位。

具体措施是：

1、规范市场管理、加强消防设施及其消防通道管理，由于市场经常出现乱堆乱放、出摊占道、严重堵塞了消防通道并影响了正常的经营活动，我已很抓了这项工作。

保证消防通道随时畅通。

及时杜绝消防隐患以免造成生命财产损失。

2、督促市场经营户按时缴纳摊位费，不能拖欠。

现已基本没有拖欠现象发生，如在市场管理中与经营户发生争执，必须顾全大局以整体利益出发，避免工作态度的解单粗暴，要进行说服作好思想工作并妥善解决问题。

3、倡导经营户合法经营。

对及个别经营户打扑克、下象棋的现象给予制止，禁止小商小贩进入市场，以免影响正常的经营秩序，必须严格遵守作息时间，工作期间不能串岗聊天以及从事与工作无关的事，认真负责的搞好市场管理工作。

三、认真负责的完成了上半年上级领导下达的各项管理任务。

以上是我在上半年的工作情况，在工作中还有许多不足之处，敬请领导提出宝贵的意见。

我会在以后的工作中再接再励更上一层楼。

争取在下半年给上级领导交一份满意的工作业绩。

**市场部半年工作总结PPT篇三**

20xx年上半年，在公司正确领导和各部门的大力支持下，通过部门全体成员的通力协作，市场部较好的完成了上级下达的各项任务。在20xx年的基础上，抓住了新疆维稳形式的良好机遇，公司业务得到了大力发展，现将这上半年市场部所做的工作做如下：

（一）合同签订：根据公司指标要求，努力开发市场，根据各片区市场发展潜力不同，有计划、按阶段推进落实。

1、收入合同：

a、保安服务合同20xx年签订了55份，合同岗位人数1533人，月合同收入442.92万元；其中新增合同35份，新增岗位284人，新增合同收入121.行回访，及时反馈市场动态，不断提高满意度。对于客户反馈的表扬、鼓励信息积极协调在更广阔的平台上发布，做好公司的宣传，创造“品牌效应”。

1、值守型安保业务

上半年两个月进行一次用户回访， 1月、3月、5月用户满意率分别为97.19%、97.43%、97.16%；公司不足主要反映在管理方面，其中3月最低，不足率达50%，5月下降到28%；各队不足之处还是在沟通方面，也是3月份最低，不足率达42%， 5月下降到23% ，这说明客户回访调查对公司服务质量的改进还是有成效的。

2、工业运营项目

公司从3月底进入工业运营项目，到现在已经运行三个多月，经过大家的共同努力，存在的问题都已逐步解决，用人单位对我们的服务质量等较为满意，4月满意度评价平均分101.49，6月满意度评价平均分100.05。

（四）每月汇总、分析用工情况、月合同收入、协力费用，根据公司运营情况，每月制作经营分析ppt 。

（五）资金回收：现共70家单位（含工业运营9家）,1-6月应收款项为3372万元，实收款项为3143.21万元，回收率为93.22%。

1、由于公司成立时间断，对安保行业了解欠缺、经验不足，前期所签合同对人员定编及费用的核定不准确，造成部分合同价格低；下半年开始重新梳理所有合同，结合公司人工成本及市场价格，对合同重新定编、定价。

2、合同签定后，后期维护不足，对客户任意变动班制及上班时间的信息没有及时介入，给造成公司造成一定的损失；下半年要制定出相关管理办法，加强与客户的交流与沟通，深入了解客户的各种需求，制定切实可行的方法步骤，调整服务思路。

3、上半年发生的两起客户中途解除合约事件，一是说明我们服务质量有待提高；二是说明我们的服务意识有待提高。我们从钢铁工人到保安人员这个身份的转变，已经一年有余了。虽然我们已经适应了保安这个身份，但服务意识还远远没有跟上，服务意识决定了我们的工作态度，而工作态度又影响到我们的服务质量，从而影响到客户对我公司的选择与合作。

4、通过上半年的客户满意度调查统计，客户不满意最多的是沟通与管理，其中沟通不足占50%，说明我们与客户之间交流与沟通太少，后期维护工作有待提高；因此我们要根据合同现状，对合同分类建档，加强与客户的交流，提升公司的服务质量，同时对客户宣传公司安保特色与优势，让客户了解、认同互利安康品牌。

**市场部半年工作总结PPT篇四**

调查、了解区内各委、办、局的信息化建设现状，了解客户需求，对已经建立局域网等设施的单位了解其应用情况，听取客户意见，建立了部分客户档案。进行了以下项目的推进工作：财政局办公系统改版升级、公安局监控指挥中心、公安局视频会议系统、工商局办公软件系统、计委办公软件系统、环保局多媒体会议室工程、参加了市公安局对区公安局二级网络工程的验收工作。

整合信息中心已有产品和资源信息，进行了以下工程项目的推进工作：

1、山西怀仁县网站和办公平台工程、路达公司物流管理系统、镇网络工程及网站、办公自动化系统、交通部通信中心网络工程及办公自动化系统、大丰油科公司北京办事处网络工程、锡盟电信网络改造工程。

2、与联想电子政务事业部联系合作事宜。

编写了以下方案和材料：《镇罗营数字乡镇工程方案》、《镇罗营数字乡镇工程科委上报项目书》、《区数字乡镇工程方案》、《区数字乡镇工程项目建议书》、《东发高科技工业园区管理信息系统方案》、《东发高科技园工业园区—科委上报项目书》、《区信息创新服务体系方案》、帮助多媒体网络实验室调试视频会议系统。

目前市场部完成合同额万，与任务要求相差较大，主要原因是：

1、工作能力和方法的不足，本部门现有的两名员工都是非市场专业的，以前也未专门从事过市场业务，在市场营销经验和技巧方面存在不足，还需要不断的学习总结和积累。

2、“非典”的客观因素非典期间区外市场推进工作基本停滞，区内市场工程项目的推进工作也存在较大的阻力。

3、我们的产品和技术力量和存在一定的不足，我们信息中心经过多年发展的在产品上已经有了一定的积累，但是我们的产品缺少市场包装，不易推广。前一段时间吴总曾指示我进行解决方案的整理工作，由于我没有完全理解好，没能达到要求，下周我将拿出新整理的解决方案。也希望今后能得到技术部门的配合。在市场开发活动中我们也遇到了一些这样的情况，有些项目是我们的技术力量无法的实现的，这就要求我们要不断的加强我们自身的技术力量建设，跟上发展的需要。

4、我们的服务质量还需要改善，我们以前对工程质量和售后服务重视不够，导致一些老客户对我们意见较大，不再愿意与我们合作，比如环保局多媒体会议室和办公楼扩建的布线工程，就因为我们从前施工质量不好而遭到用户拒绝。

以上是我对上半年工作的一些想法，当然，市场部任务没能完成主要责任在我，主要是由于我市场工作能力的不足和努力不够造成的。通过上半年的工作我们取得了一些经验教训，为我们做好今后的市场部工作积累了经验，同时上半年的工作也为下半年的市场工作进行了铺垫，打下了一定的基础。

为了弥补上半年工作的不足，完成全年的任务指标，下半年就要求我们要加倍的努力，争取将上半年的损失弥补回来，我们要做好目前正在洽谈中的项目工作，同时积极寻找新的项目，认真分析市场，规划市场发展，加强学习，提高自身市场营销能力。

**市场部半年工作总结PPT篇五**

1、病源储备圆满完成。为顺利完成白万贫困白内障工作，自3月8日开始，病友服务部成立两个筛查组深入中站、马村、修武、沁阳、高新区40个乡镇（办事处）、228个行政村开展筛查工作，截止5月21日共筛查6437人次，20xx人符合手术条件，发放宣传单5330份，提前4个月完成了病源储备任务，为医院节省了近4万元的经费。

2、市场拓展明显提高。在做好筛查工作的同时，病友服务部人员利用筛查工作需要深入每个乡村的机会，主动与每一位村医进行沟通、交流，介绍医院特色和优势诊疗项目，让他们知晓医院，了解医院，扩大医院知名度，愿意和我们建立初步的合作关系。半年来共走访了581个村的662名基层医生，截至5月底，这些医生共为医院介绍病源292人次，与去年同期相比增加87 人次，增长率为42%，为医院社会效益和经济效益的进一步提高做出了自己的努力。

3、农合工作再结硕果。通过病友服务部全体人员的努力，今

年上半年医院新农合住院患者达到242人次，相较去年同期的185人次，增加了57人次，增长率达到31%，明显高于年初制定的增长率20%的目标。在各项指标控制方面：补偿比32.92%，自付费用比9.38%，药品自费率13.72%，人均次费用3229.68元，较20xx年降低0.6%，均控制在合理范围，符合上级的要求，在市新农合上半年工作总结会上受到领导的好评。

病友服务部岗位调整后，科主任带领病友服务部全体人员紧扣我院“内抓管理、外树形象、促进发展”的工作方针，以“一切以病人为中心，一切以医院为重心”为工作理念，以“计划在前，无私奉献，工作为先，心牵医院”为工作要求，以饱满的工作热情和强烈的责任感、使命感，努力完成工作既定目标。为实现医院愿景，打造强势五官医院献上我们一片赤诚之心。

1、未雨绸缪、计划在前。在筛查工作开展前，科主任结合眼科对整个活动进行了科学探讨和反复商榷，制定了白内障流调计划书，行程安排时间表，对人员进行了合理的分工，责任到人，任务到人。要求在筛查过程中，积极协调市县残联，踏实工作，不放过任何细节，对患者热情周到，符合条件的患者要进行详尽的信息登记，建立病历档案，将与白内障和五官方面相关的科普知识、日常医学常识以及医疗保健等宣传贯穿活动始终，既能让患者重见光明，又能使其对医院得到全面的了解和认识。

2、心怀质朴、无私奉献。筛查开始后，面对人员少、任务重的情况，病友服务部全体工作人员不讲任何条件以极大的工作热情投入的工作中去，虽然每个小组只有5位工作人员，但他们经过详细分工，把每项工作处理的井井有条，3位同志负责筛查，其他2人每天深入到筛查点周围每个村子去拜访当地的村医，在宣传医院同时与其建立合作关系。

方便，而且筛查的病人也多了，两全其美的事为啥不干。这短短一句话不难让我们看到王世强那颗质朴的心，也代表筛查组每一个成员的心声。虽然大家的工作量增加了，辛苦了，但老百姓得到了实惠，我们的心感到格外的踏实。

3、不计条件、工作为先。在沁阳筛查时不仅时间短，还需要拜访300多个村的村医，为此王世强和杨立斌两人每天拿着地图一遍一遍的研究，为的就是合理安排路线争取多跑两个村子，尽可能的在沁阳筛查的时间内把300多个村跑完。每天两人把筛查的组员送到筛查点后，就开始按照计划路线逐个走访，最高时两人能够一天走访20个村，高强度的工作让杨立斌每次离开诊所后一句话不愿多说，王世强回到医院后多次吐酸水，但第二天他们依然会准时来到医院毫无怨言的开始一天的工作。

沁阳的筛查组如此拼命，科主任亲自率领的马村、修武筛查组表现更是出色，短短半个月的时间跑遍了马村所有的村庄，走访了全部的村卫生所。为了加快筛查进度，主动联系村医，到他们的诊所里开展筛查活动，有时一天就要到三个点开展筛查。在高密度筛查的同时，陈峰挤出时间多次组织村医到医院召开座谈会，参观医院装修后的新风貌，让村医们为今后的合作提出意见和建议，收集第一手信息。在修武筛查的20多天，同志们同心同德，加班加点，早出晚归，每天工作10小时以上，在有限的时间内完成了修武90%的村医走访工作，并取得了良好的经济效果。

但筛查点的条件有限，根本就没有地方让人休息，但是大家乐观的精神客服了这一困难，象棋、扑克牌就成了大家午饭后战胜瞌睡的有力武器。但中午的透支，到了晚上就显现出来了，两组筛查人员经常是晚饭后看着电视就睡着了，而时间还不到晚上八点。在马村、修武筛查时，陈峰既要担当司机把大家安全的带到筛查点去，又要逐村的走访村医，一个人干两个人的工作，压力不可谓不大，但他依然不讲任何条件，兢兢业业的工作着，每次回到医院后他经常是坐在沙发上就睡着了，很多次都是晚上的寒风将他叫醒，看看时间已是晚上11点多，这时的陈峰才疲惫看看时间准备回家，妻子、女儿对他既心疼又无奈，只因他选择了这项工作。刘贝是男子中最年轻的一个，不但每天联络筛查地点，还要安排好全组人员的伙食，高强度的工作累的他头晕恶心，但他坚持到了最后，他是一个出色的小组长。

4、大公无私、心牵医院。5月1日是赵婷婷一生中最重要的日子，这一天她是最美的新娘，别人结婚后都要考虑去哪里度蜜月，美美的享受一下人生中最美的时光，而她却在结婚后的第4天出现在了修武的筛查点上。5月8日，杨立斌体验到了初为人父的兴奋，但他把着快乐的心情埋藏在了心底，在安臵好孩子和家人后，他又开始了他每天奔波于乡村卫生所之间的工作。4月13日，王世强接到了老家打来的电话，老母亲的病情又重了，想让他回家看看，他嘴上说尽快回家一趟，可行程却一拖再拖，直到5月21日筛查结束了他才抽出两天时间回了一趟家。

**市场部半年工作总结PPT篇六**

20xx年上半年，市场部在局领导的正确领导下，在各中心、支局所的大力支持下，认真贯彻执行盛市邮政工作会议精神，以拓展市场为动力，以效益增长为目标，积极发展各项邮政业务，通过全体员工的共同努力取得了较好的效果。

一、 业务收入完成情况

业务总收入累计完成459761.87元，完成年计划的53%,比去年同期增长七个百分点。实现了时间任务双过半。

二、 上半年工作情况

1、年初制定了全年工作计划，相继出台了《储蓄业务竞赛办法》、《储蓄业务短程竞赛办法》，下发了《20xx年业务收入计划》、制定了《20xx年综合管理、通信质量、服务质量考核办法》，5月份根据市局文件精神，出台了我局《七大专业综合营销方案》，大大激发了职工营销的积极性，为时间过半任务过半起到了推波助澜的作用。

2.较好的完成了邮政业务视检、储汇业务稽查工作。按规定的频次对我局的各项业务、监控岗履职进行检查指导，并每月进行通报。为提高服务质量、风险防范起到了一定作用，为业务的发展起到了保驾护航的作用。

3.按时上报了各种报表，职工营销积分统计上报；大客户管理和大客户报表，按月对各项业务的完成情况进行统计公示，为掌握业务发展情况提供了依据。

4.起草了《柳林局投递网优化调整建设方案》，完成了局领导交办的临时性工作。

三.存在问题和不足

1. 办公条件不足，市场部没有电脑，查看、下载文件、通知，上报报表等都必须到办公室。而且只有上面通知才知道，不能及时了解，再加之办公室电脑满负荷工作，经常电脑不空。在电子化办公的今天，已经影响到市场部的正常工作。

2、代收移动款网点减少，除县城的两个主营业厅外，其它点都取消了代收，仅这一项，一年少收入1.5万元以上。因地方特点，民间借贷风盛行，人们都不愿意存款，致使储蓄业务发展缓慢，这两项业务严重影响了今年的收入。

3、管理经验和工作经验不足，不能很好的当好领导的参谋，创新意识薄弱，仅局限于现有的业务和营销模式。

四、 下半年工作计划

1、按照盛市工作会精神，认真分析研究市场，借鉴兄弟局的先进经验，积极组织开展各项营销活动，使我局业务发展能上一个新的台阶。

2、在做好本职工作的同时，不断学习业务知识，充实自我，积极探索业务发展的增长点，为我局的业务发展当好领导的参谋。

**市场部半年工作总结PPT篇七**

回顾过去，特别20xx年至今，市场部营销中心、客情中心、营业厅等各方面工作在去年成立后良好开端的基础上，按照分公司和上级公司的部署要求，继续稳定老用户，快速发展、挖潜新用户、拓展大客户上取得了一定成绩，电信公司市场部半年工作总结。为实现分公司全年目标以及在綦江的品牌和整体形象上，市场部全体员工坚持“改革、发展、稳定”的大局，尽心尽力工作，并发扬艰苦创业精神，在分公司领导下，在激烈的市场竞争中开拓前进。

一、主要工作

1、拓展市场分公司还处于创业阶段，本部门把稳定现有用户，不断拓展市场，发展住宅、商业用户以及应对电信公司的拆反工作摆在首位。

加强宣传工作采取多种形式宣传网通各项业务，扩大分公司在綦江的影响力和知名度。上半年举行户外宣传活动共计四次，参加人数150人次。

积极发展大客户加强与本地各部门之间的沟通和协调。除去年公安局、交通局、古南镇等数家大客户单位转网外，今年上半年还有旅游局、县编办、县信访办等单位以及在綦江县有较大知名度的酒楼、娱乐场所集体转网，目前正在联系洽谈的还有国土房管局、交管所等单位 。

2、营销工作把营销工作作为分公司提高经济效益的主渠道，摆在本部门的突出位置。下设的营销中心、客服中心、营业厅按规范化、制度化的要求处理好各项业务工作。上半年固定电话应收入1083780.5万元；宽带应收入268098.15万元。对欠费的一般用户与大客户单位进行了追缴工作（此项工作由客服中心主要负责），并取得了一定成效。

3、客情工作作为巩固市场的关键性工作今年3月新成立的客服中心按照要求，建立了详细的网通客户资料档案，并分片区、定人员，点对点进行客户回访。客情人员主动为用户擦洗、清洁话机，以此提高服务质量，改善服务态度，这项工作得到了用户的认可。上半年，营销中心共回访网通居民用户约4000户（次），大客户约90户（次）。

搞好热线服务，及时答复、处理客户的各种咨询与意见。上半年接听服务电话约2300次，并配合有关部门妥善解释和处理，避免和减轻了负面影响。如：今年月，我公司在南坪的光缆被撞断，造成古南城区大面积电话信号中断，给我公司造成了一定负面影响。此事故发生后，服务热线逐一通知大客户，并对打进的用户热线作好解释工作，为我公司挽回了声誉。

4、自身建设把本部门的思想建设和业务建设作为基础性工作。加强内部管理，严格执行各项规章制度；组织部门员工学习业务知识、强化培训、洗脑，以此提高业务水平，培养成为合格的网通员工队伍。

二、存在的不足本部门在上半年取得一定成绩的同时，也有许多不足之处。如：

1、针对电信的拆反工作，我们没有较强的市场敏锐性以及完善的应对措施。

2、市场开拓尽管受诸因素制约，难度较大，但我们有时还是停留在原始的营销方式中，没有多位思考营销手段。

3、员工的业务素质，认识和处理问题的能力不强，有待进一步增强。

三、下半年工作计划

1、首先增强市场竞争意识，坚持每周一次的业务培训，增强团队精神，用优良的服务质量、服务态度稳定和巩固来之不易的市场成果。

2、市场部为实现分公司下半年任务（固定电话3300户、宽带700户），将在8、9、10月大力拓展固定电话20xx户（每月分别为680户），宽带540户（每月540户），以上任务指标市场部将不折不扣的落实到每个员工及每项工作中去，以实现和超额完成公司的总体目标而努力奋斗！

万盛分公司市场部

杨科20xx年6月31日

**市场部半年工作总结PPT篇八**

1、业务方面：制定公司的月度经营计划，并落实当月经营完成情况；编制整理月度市场信息报告，对公司的主要原材料及各种产品的市场信息进行分析，并提出相应的经营措施。

2、市场信息的收集：主要通过网络、媒体、客户反馈和公司内部

各部门进行收集和定制网络资讯。同时与国内的知名资讯公司进行交流，以增加市场信息的来源。

3、市场信息的作用：每月完成市场信息分析报告，由于信息的内容涉及较为广泛，对公司原材料及产品的未来市场走势做出相应的预测，为公司降低采购成本和提高了公司产品利润起到一定的指导作用。同时也为公司领导调整经营策略起了一定作用，如对2、3号机的原料价格及产品的价格进行预判，并做好毛利的测算工作，以指导2、3号的品种及生产计划。

4、存在的不足：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，以获得更多、更全面的市场信息。

市场部

20xx年7月8

**市场部半年工作总结PPT篇九**

时光飞逝，岁月如梭，转眼间，又到了一年的终点。20xx年我们有过太多的辛酸经历，也收货了无尽的成绩和喜悦。在总行的正确领导与大力支持下，在分行的科学指导下，以及本支行的全力拼搏下，我们严格贯彻总行年度工作会议精神吗，确定目标任务和工作重点，认清形势，坚定信心，锐意进取，狠抓落实，各项工作稳步推进，主要业务健康发展，完成了年初的既定目标。

一、主要工作开展情况

（一）加强对有价值客户的重点分析，开拓营销策略

通过仔细梳理，按照贡献度对本行有价值的大客户进行排名，并定时深入了解各层次客户的个人爱好，采取“锁定高端客户，提供贵宾式服务；针对中端客户，提供特别服务；对低端客户，提供大众化便民服务”的营销策略。

（二）加大营销力度，扩大规模，不断优化信贷结构。

为增强长期发展潜力，我们从年初开始就非常重视加快营销工作，积极争取扩大规模，带动对公存款业务和结算业务。一是优良客户的营销，针重点企业，加大授信额度，主动营销。二是加大项目的营销，三是加大了按揭和个人消费等低风险的投放力度。通过扩大增量，把更多的投向双优客户，从而带动存量的优化，实现结构的有效调整。在管理的基础工作中，支行以严格实施预警预报制度为核心，全面提高信贷资产管理水平。首先，严把准入关，发放坚持双优战略，对可贷可不贷的坚决不贷；其次，坚持客户的分类管理，实行主动退出，逐步压缩一般客户，主动淘汰劣质客户。三是严格实施信贷管理的预警预报制度，使这项工作成为信贷管理最有力的工具和每个客户经理的日常工作，加大对此项工作的考核与奖惩。

（三）客户维护活动形式多样化

以答谢客户为目的，结合不同客户的特征，采取不同的维护方式。比如，在工资方面，通过与重点工资户开展联谊会、座谈会、回访等形式，一方面了解客户的实际需求，一方面向客户介绍我行的服务渠道和理财产品，对重点户每月至少访问一次，了解其对于我行的服务是否满意，对我行的金融产品或者服务是否有新的建议。

加强与客户之间的沟通与交流，积极巧妙地将各种有利的情报提供给客户，包括最新的行业信息和政府信息等，增强客户对本行的了解。邀请客户参加多种形式有意义的活动，借此把握营销机会。

（四）善于反思和总结，积累经验

总结在一定程度上是工作前进的助推器。对每一次的工作进展情况及其完成情况都要做好总结，积累经验，为以后的工作奠定良好的基础，也便于及时发现问题，弥补不足。只有不断的总结才能把有益的东西积累起来，融会贯通，形成一种强大的工作手段和营销体系。

这一年，我们市场部的工作取得了一定的成绩，但面对复杂多变的宏观经济形势和激烈竞争的金融形势，我们还存在许多不足，一是存款结构不合理，部分存款过于集中与大户，容易产生大起大落，纯负债客户资源比较匮乏。二是信贷投放较慢，手续过于复杂，制约了信贷规模的进一步扩张和效益的有利提升。这些都是我们今后要加以克服和解决的。

二、工作目标和措施

在下一年里，我们还要继续认真贯彻落实总行年度精神，坚持发展第一要务，加强风险管控，不断提升自身水平，努力提高市场份额，确保完成各项业务发展目标。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**市场部半年工作总结PPT篇十**

xx年1月病友服务部人员岗位进行了调整，在科主任带领下全科人员团结协作各项工作取得了长足进步，为了继续保持目前的良好发展势头，同时也为了在今后的工作中减少失误，现将上半年的工作总结如下：

1、病源储备圆满完成。为顺利完成白万贫困白内障工作，自3月8日开始，病友服务部成立两个筛查组深入中站、马村、修武、沁阳、高新区40个乡镇(办事处)、228个行政村开展筛查工作，截止5月21日共筛查6437人次，xx人符合手术条件，发放宣传单5330份，提前4个月完成了病源储备任务，为医院节省了近4万元的经费。

2、市场拓展明显提高。在做好筛查工作的同时，病友服务部人员利用筛查工作需要深入每个乡村的机会，主动与每一位村医进行沟通、交流，介绍医院特色和优势诊疗项目，让他们知晓医院，了解医院，扩大医院知名度，愿意和我们建立初步的合作关系。半年来共走访了581个村的662名基层医生，截至5月底，这些医生共为医院介绍病源292人次，与去年同期相比增加87人次，增长率为42%，为医院社会效益和经济效益的进一步提高做出了自己的努力。

3、农合工作再结硕果。通过病友服务部全体人员的努力，今年上半年医院新农合住院患者达到242人次，相较去年同期的185人次，增加了57人次，增长率达到31%，明显高于年初制定的增长率20%的目标。在各项指标控制方面：补偿比32.92%，自付费用比9.38%，药品自费率13.72%，人均次费用3229.68元，较xx年降低0.6%，均控制在合理范围，符合上级的要求，在市新农合上半年工作总结会上受到领导的好评。

病友服务部岗位调整后，科主任带领病友服务部全体人员紧扣我院“内抓管理、外树形象、促进发展”的工作方针，以“一切以病人为中心，一切以医院为重心”为工作理念，以“计划在前，无私奉献，工作为先，心牵医院”为工作要求，以饱满的工作热情和强烈的责任感、使命感，努力完成工作既定目标。为实现医院愿景，打造强势五官医院献上我们一片赤诚之心。

1、未雨绸缪、计划在前。在筛查工作开展前，科主任结合眼科对整个活动进行了科学探讨和反复商榷，制定了白内障流调计划书，行程安排时间表，对人员进行了合理的分工，责任到人，任务到人。要求在筛查过程中，积极协调市县残联，踏实工作，不放过任何细节，对患者热情周到，符合条件的患者要进行详尽的信息登记，建立病历档案，将与白内障和五官方面相关的科普知识、日常医学常识以及医疗保健等宣传贯穿活动始终，既能让患者重见光明，又能使其对医院得到全面的了解和认识。

2、心怀质朴、无私奉献。筛查开始后，面对人员少、任务重的情况，病友服务部全体工作人员不讲任何条件以极大的工作热情投入的工作中去，虽然每个小组只有5位工作人员，但他们经过详细分工，把每项工作处理的井井有条，3位同志负责筛查，其他2人每天深入到筛查点周围每个村子去拜访当地的村医，在宣传医院同时与其建立合作关系。

贯穿整个筛查过程，每位组员从最初的充满激情工作，到后期的疲惫不堪严格要求自己工作，其中的过程已经成为他们永远的财富。有时筛查病源人数不足，大家虽然努力工作，但效果不明显，为此科主任组织筛查组人员深入讨论、集思广益、商讨解决方案，通过与县区残联负责人多次沟通协商，把一天一个筛查点改成一天两个筛查点，工作量提高了一倍。即便这样大家还不满意，在马村陈峰主动与村医联络，得到了村医的支持，利用中午休息的时间又多设了一个筛查点。在中站王世强利用杨立斌每天到村子里拜访村医机会，用医院救护车上的喇叭在村子内一遍一遍的喊着五官医院来村里免费检查眼睛的消息。因为是救护车，所以每到一处总是遇到各种各样的误解，为此王世强总是不厌其烦的一遍一遍的解释，通过他的努力，筛查组每到一处筛查点，来检查的人数明显增多，在方便病人的同时又有效解决了病源不足的问题。对于这些分外工作，用王世强的话说就是：既然来一次，就彻底查一次，争取让村里每一个有眼病的人都来检查检查，村里头交通又不方便，错过这一次很多人可能永远也不会到医院再检查了，那就把他们彻底耽误了，咱多喊两声就能让他们得到方便，而且筛查的病人也多了，两全其美的事为啥不干。这短短一句话不难让我们看到王世强那颗质朴的心，也代表筛查组每一个成员的心声。虽然大家的工作量增加了，辛苦了，但老百姓得到了实惠，我们的心感到格外的踏实。

3、不计条件、工作为先。在沁阳筛查时不仅时间短，还需要拜访300多个村的村医，为此王世强和杨立斌两人每天拿着地图一遍一遍的研究，为的\'就是合理安排路线争取多跑两个村子，尽可能的在沁阳筛查的时间内把300多个村跑完。每天两人把筛查的组员送到筛查点后，就开始按照计划路线逐个走访，最高时两人能够一天走访20个村，高强度的工作让杨立斌每次离开诊所后一句话不愿多说，王世强回到医院后多次吐酸水，但第二天他们依然会准时来到医院毫无怨言的开始一天的工作。

沁阳的筛查组如此拼命，科主任亲自率领的马村、修武筛查组表现更是出色，短短半个月的时间跑遍了马村所有的村庄，走访了全部的村卫生所。为了加快筛查进度，主动联系村医，到他们的诊所里开展筛查活动，有时一天就要到三个点开展筛查。在高密度筛查的同时，陈峰挤出时间多次组织村医到医院召开座谈会，参观医院装修后的新风貌，让村医们为今后的合作提出意见和建议，收集第一手信息。在修武筛查的20多天，同志们同心同德，加班加点，早出晚归，每天工作10小时以上，在有限的时间内完成了修武90%的村医走访工作，并取得了良好的经济效果。但筛查点的条件有限，根本就没有地方让人休息，但是大家乐观的精神客服了这一困难，象棋、扑克牌就成了大家午饭后战胜瞌睡的有力武器。但中午的透支，到了晚上就显现出来了，两组筛查人员经常是晚饭后看着电视就睡着了，而时间还不到晚上八点。在马村、修武筛查时，陈峰既要担当司机把大家安全的带到筛查点去，又要逐村的走访村医，一个人干两个人的工作，压力不可谓不大，但他依然不讲任何条件，兢兢业业的工作着，每次回到医院后他经常是坐在沙发上就睡着了，很多次都是晚上的寒风将他叫醒，看看时间已是晚上11点多，这时的陈峰才疲惫看看时间准备回家，妻子、女儿对他既心疼又无奈，只因他选择了这项工作。刘贝是男子中最年轻的一个，不但每天联络筛查地点，还要安排好全组人员的伙食，高强度的工作累的他头晕恶心，但他坚持到了最后，他是一个出色的小组长。

4、大公无私、心牵医院。5月1日是赵婷婷一生中最重要的日子，这一天她是最美的新娘，别人结婚后都要考虑去哪里度蜜月，美美的享受一下人生中最美的时光，而她却在结婚后的第4天出现在了修武的筛查点上。5月8日，杨立斌体验到了初为人父的兴奋，但他把着快乐的心情埋藏在了心底，在安置好孩子和家人后，他又开始了他每天奔波于乡村卫生所之间的工作。4月13日，王世强接到了老家打来的电话，老母亲的病情又重了，想让他回家看看，他嘴上说尽快回家一趟，可行程却一拖再拖，直到5月21日筛查结束了他才抽出两天时间回了一趟家。

**市场部半年工作总结PPT篇十一**

20\_\_年上半年，市场部主要完成以下工作：

1、业务方面:制定公司的月度经营计划，并落实当月经营完成情

况;编制整理月度市场信息报告，对公司的主要原材料及各种产品的市场信息进行分析，并提出相应的经营措施。

2、市场信息的收集：主要通过网络、媒体、客户反馈和公司内部

各部门进行收集和定制网络资讯。同时与国内的知名资讯公司进行交流，以增加市场信息的来源。

3、市场信息的作用：每月完成市场信息分析报告，由于信息的内

容涉及较为广泛，对公司原材料及产品的未来市场走势做出相应的预测，为公司降低采购成本和提高了公司产品利润起到一定的指导作用。同时也为公司领导调整经营策略起了一定作用，如对2、3号机的原料价格及产品的价格进行预判，并做好毛利的测算工作，以指导2、3号的品种及生产计划。

4、存在的不足：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，以获得更多、更全面的市场信息。

**市场部半年工作总结PPT篇十二**

（一）工作回顾：

1、自20xx年5月管理团队入驻会所以来，市场部成立已有8个月。市场部全面负责会所品牌宣传与维护、营销活动策划与组织、市场调研工作和辅助相关部门做好企业文化建设工作。

（二）工作分析：

1、20xx年度工作分析：

市场部较好的完成了会所成立前期宣传工作（品牌宣传与维护）。特别是与开发商和物业公司保存良好关系，在5月-10月期间，从阳光新路围挡、社区主干道围挡广告、入户海报、入户折页、短信平台等各方面对会所进行宣传，且一直保持渠道畅通。

在会所具备各方面条件后，举办了系列促销活动。从主体策划，宣传品文稿、设计、制作到位，人员安排分工，现场调控等各个环节把控活动，各项活动基本圆满完成。

2、20xx年度工作不足点：

市场部的主体工作基本分四部分：市场调研、品牌宣传、营销活动策划、企业文化活动。20xx年度的工作重点基本在品牌宣传和营销活动策划，一方面有企业刚刚成立，这两项工作为重中之重的原因，而另一方面也有我们市场部工作不到位、与其他部门协调不及时的方面。如不及时的做市场调研工作，了解相关行业发展、了解消费者需求转变，那么营销策划工作就没有良好前提，这是我们不足之处。

同其他部门特别是一线盈利部门销售部、康体部、餐饮部沟通仍需加强，使宣传活动更有的放矢，更能帮助销售增长业绩，也是我们市场部需要改进的方面。

忽视企业文化建设和团队凝聚力活动策划工作，这也是我们20xx年度重点跟进和加强的工作方向。

（一）费用回顾：

1、市场部主体费用主要是以下四方面：一、印刷品制作费；二、活动组织费用；三、广告宣传费、四、会所内部美陈部分。

20xx年度的主体费用分布较为平均。而印刷品费用呈下降趋势，活动费用每次根据活动大小不同而存在差别，广告宣传因以社区宣传为主，顾只投入了社区广告牌和指示牌两项，会所美陈部门属一次投资长期使用。

（二）费用分析：

1、正面因素：

整个会所市场费用呈直线下降趋势，在基本保障印刷质量、活动效果的前提下，多家供应商选择，基本拿到了本地区最低价格。

在和供应商合作过程中，做到信用与要求并进，前期谈判沟通严密，防止出现偏差、过程把控及时，保障印刷质量和交货时间，后期付款及时，使得供应商虽然供货价格低，但结款及时，从而与其建立良好的合作关系，可以这样说，凡是和我们打过交道的供应商对我们的评价是一致的要求严格、诚实守信、互相尊重、结款及时。

2、负面因素

市场是销售的前战，如果把整个销售工作比作一场战争的话，那么市场就像空军和炮兵，用飞机炸药对目标进行轰炸，再派攻坚部队进行点对点进攻，这也就是销售拿下客户的过程。如果没有很好的前期宣传、活动策划，仅依靠销售人员的个人能力，业绩很难有质的飞跃。当然，前提是费用合理、销售强势、团队合作密切、市场营销对路。

（一）团队建设业绩回顾：

1、整个市场部门共两人，一是市场经理，一是设计人员，满足工作需要。

2、虽然部门工作人员较少，但每个人的作用是不可或缺的，这不同于销售等其他部门同事，工作可替代。我部门员工工作的最大特性就是工作的不可替代性，所以员工稳定性尤为重要，设计人员在这八个月内共更换三名，就目前来看每个设计工作时间在2-3个月。

3、团队的执行力有所增强，虽然设计有更换情况，但由于选人和日常管理过程中把控严格，所以每个设计的衔接非常顺畅，且所用设计都能在很短的时间内适应岗位，工作出色，执行力超强而且进步明显，即使离开公司，对于公司评价和其在公司期间的个人提升，都是正面良好评价。

（二）团队建设分析：

1、正面因素分析：

经理的主要职责是把控整个部门所负责工作的进程，市场营销宣传活动的策划组织、执行与总结及所有文案工作，设计主要负责宣传品设计工作。人员少易协调，能及时了解下属动态。

在日常管理中采取工作日报管理形式，一定程度上可以了解其在做什么？做得怎样？在每月月做月度测评，与其沟通工作中的进步与不足，从制度要求和心理印象上让设计人员感觉到公司、部门管理的严肃性，因此执行力随之增强。管理要求其学会提问题、解决问题，从而“逼迫”设计遇到问题时首先联想解决问题的办法。同时树立了他的责任心，遇到问题找借口、找理由的现象降低，逐步树立了“解决问题是职责”的职业操守。

2、负面因素分析：

在管理当中存在过于严格的地方，致使下属感觉压力较大，特别是前两任设计选择的都是男性（主要考量加班较多、安全性、部门工作任务重方面），由于管理严格，过多束缚其个性发展，从而造成稳定性较差。发现上述问题后及时调整思路，改用现在女性设计，目前稳定性良好。

因公司体制及岗位设计本身问题，我们所选用设计多为毕业一年甚至更短的大学生，所以经验不足，致使管理者要加大对其辅导和管控的专注度；而设计本身具有天马行空的特质，而我们的设计工作范围较单一、设计面相对较窄，个人发展空间有限，所以在下属个人发展方面存在很大问题，公司刚刚运作一年，也行这个问题并不明显，但长期发展中这个问题必然会显现出来。

（一）运作回顾：

人事部、财务部、工程部等二线部门：衔接顺畅；

餐饮部：基本完成餐饮部所提出的工作内容，但主动工作不足；康体部、会籍部：主动商讨各项工作，衔接仍需加强。

（二）存在的负面因素分析：

1、我接触餐饮行业时间较短，对于餐饮行业营销策划不敢轻易做决策，从而养成了简单执行餐饮部要求的工作习惯；且疏于同其沟通交流，也没有制定长期营销策划战略。

2、会籍部、康体部虽有主动沟通，营销类活动也基本顺利完成，但效果并不理想，虽有各种原因（例如：三个一线部门经理都有更换），但追寻本部门自身原因：部门协作性仍需加强，根据下年度工作安排，汇通人事部组织员工活动；主动同餐饮部沟通商讨餐饮营销策划工作；继续加强同康体部和会籍部协作，做真正有助于销售的企划工作。

3、个人管理能力仍需提升，希望有机会得到更系统的培训机会。

（一）加强对下属的管理，给其一定工作空间。

因会所刚刚开业，所以市场工作任务重、责任大，对于下属管理过于严格，束缚其个人自我管理的空间，在下一工作年度当中，会适当的将一些工作内容转交设计负责，培养其多方面能力，也为公司培养后备人才。

（二）市场费用数据仍需完善。

市场的各项费用话费虽然明确，却没有对各类费用进行部门内的汇总，在下一年度中将会重点改进，汇同财务部一起，设计市场费用月度明细表，能更有效的了解市场花费与效果！

（三）管理能力提升。

身为公司的管理人员，是判断和处理一般问题的责任人，是帮老板做事的。如果大事小事都让老板判断和处理，那就等于是老板在做事！正确的前提在于各级管理人员有责任帮助老板判断，确保老板每一笔都签得正确！我将会重点培养自己的判断、把控和各方面管理能力，也希望有机会得到公司系统的培训和提升，建议组织中层管理者的头脑风暴，在案例交流中提升和磨合。

（四）营销策划的提升

在总结当中我反复提到一句话不做我喜欢我想做的活动、一定要做营销人员想做的活动！20xx年我与餐饮部、康体部、营销部协助不够，将过多的工作重心放在内部美陈、宣传品制作方面，20xx年度在设计人员稳定的前提下，工作重心将放在营销策划方面。

（五）加强同上级的沟通

360度反馈绩效评价的主体与客体是自己、同事、下属、主管。自我考量，我自律性较好，也乐于同同事沟通，虽然存在不足，但积极沟通的心态和协作性较好，对于下属虽然严厉，但总体把控无误。做的最不好的就是与上级的沟通。

在20xx年度将会努力改进，请领导放心。

（一）加强中层员工的培训。中层是一个公司的基石，目前我们的中层团队稳定，虽然水平层次不齐或者说整体有限，更需要领导和相关部门组织的培训和有效的学习机制，搭建有效的沟通平台，从而得到整体提升和磨合。

（二）加强责任与职权、利益挂钩

虽然我不是一线营销部门，但每次看到我们又一次调整提成方案，又一次对于会员许诺不到位，就感到着急（当然，原因是多种多样的）。三国演义上说兵马未动粮草先行，提成方案就像定海神针，真的不建议轻易修改，且许诺就要做到，无论是个人还是公司，这都是发展的大前提。对于许诺给会员的条件，只要是经过公司书面授权和同意的就要做到，做不到就要问责；给予中层领导者一定权限，无权或者越权许诺更是要重罚！

（三）加强团队建设工作

自公司成立至今，我们没有组织过员工活动，建议在不影响正常工作的情况下，结合部门、员工情况组织适当活动，利于加强各部门间的协助和团队凝聚力！

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