# 2024年市场营销部工作总结风险化解 市场营销部工作总结(优质11篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-07-11

*总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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风险化解篇一在专...*

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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风险化解篇一**

在专卖管理上，我们认真贯彻落实国家局、省、市局专卖管理工作会议精神，以卷烟打假打私和破获网络案件为重点，以查获重、特大案件为目标，以加强内管、规范经营为手段，以《行政许可法》为操守，努力探索文明执法、依法行政的新路子。今年1-11月份，全局共出动执法检查人员5566人次，执法检查车辆1356台次，查获各类违法违规经营卷烟案件274起，查获各类卷烟4364.4条，其中假冒烟2626.2条，到帐罚没款71824元，涉烟不法烟贩被判刑1人，刑拘1人。烟草专卖零售许可证共受理462份，准予许可320份，复业71份，歇业39份，停业284份，注销46份，变更52份。11月1日，市人大常委会副主任汤桑林一行到检查视察卷烟打假打私和专卖管理工作，对我们开展依法行政及打假打私工作给予了充分肯定和好评。

(一)保持高压态势，落实打假破网责任

一是多措并举营造打假氛围。3月14日，市政府召开了全市第八次“卷烟打假打私工作会议”，李玲副市长分别与20个乡镇的分管领导签订了“卷烟打假打私目标管理责任书”，确立了全市打假工作一盘棋的思想。在此基础上，我们与市电台、电视台建立长期宣传协作的关系，开辟了大众网――烟草局(营销部)子网页，面向社会公开了党务、政务、企务、行政许可、执法流程及社会承诺等内容。我们还充分利用重大节日、“3.15”消费者权益日和“6.29”烟草专卖法颁布纪念日，走进街头，走向社会，实施面对面的宣传。我们还先后投入近十万元，在各镇主要街道、交通要道醒目位置，制作了近百条打假打私墙体宣传标语，扩大了宣传的覆盖面，不断提高了烟草专卖法律法规在全社会的知晓度。

二是多方配合破获重大案件。我们充分发挥好卷烟打假打私专业力量、协作力量、政府力量、社会力量的作用。建立了各乡镇卷烟打假打私信息网络;加强协调，把卷烟打假打私工作纳入到工商、质监等部门市场集中整治工作内容之中;还主动与公、检、法加强沟通，将掌握的经常违法运输卷烟的车牌号通报给公安查报站，使他们在日常检查中有目标、有重点地协查。7月上旬，我局稽查人员在市场日常监管中，发现有人向零售客户推销假烟，按照“四不放过”的要求，我们组织人员调查摸底、排查线索、深挖案情，对锁定的目标采取24小时全程监控。专卖人员顶酷暑战高温，克服各种困难，在公安部门有力的配合下，于8月8日收网，先后抓获涉案人员6人。在涉案人员送货途中及租住地、长途汽车货运站等处当场查获“黄鹤楼1916”、“大熊猫”、“冬虫夏草”、“中华”等各类高档假冒卷烟538.3条，价值21万余元。烟草及时移交，公安迅速立案侦查，检察院提前介入，法院事先参与，使两名犯涉烟违法罪嫌疑人在较短的时间内分别被刑拘和逮捕，其中张某被判实刑两年，并处罚金6万元。

三是履行职能维护市场秩序。为了进一步明确管理区域和责任，我们实行了“一对二”的管理模式，即一个稽查队员对应两名客户经理。我们还对稽查队伍进行了整合，把原有的四个稽查中队整合为三个中队，组建了一个机动中队，集中优势兵力主攻网络案件和重特大案件。在专卖管理上，我们还采取了宣传在先检查在后、教育在先处罚在后的方法，对初次违法和多次违法、主观违法和客观违法等行为区别对待，充分体现了烟草专卖工作的人性化管理。还公开了打假奖励标准、公布了举报监督电话。从今年查获的案件看，其中60%的案件以及重、特大案件均来自举报线索。我们还积极组织开展了“狩猎、春雷、天网”等专项行动，集中时间、力量重拳打击重点目标，迫使不法烟贩不敢轻举妄动。

(二)建立长效机制，加强内部管理监督

确保了依法行政的质量。通过完善制度、强化监管、落实责任，达到了国家局内管工作检查的要求。

(三)夯实专卖基础，推进基层队伍建设

执法人员的素质和技能直接关系到执法质量和效果，也直接影响了执法机关的形象。对此，我们有计划、有组织地开展了对执法人员专业知识的培训，采取集中学、岗位学、以会代训、举案说法、远程培训等办法，不断提高执法人员的业务技能和执法水平。我们还制订了《专卖稽查人员绩效工资考核试行办法》、执法人员“十不准”等规定，坚持用制度管人管事，用工作业绩衡量工作的到位，不断提高了工作效率和质量，形成了人人“想干事、会干事、干成事、不出事”的浓厚氛围，至今未发现专卖执法人员违法乱纪，以烟谋私和执法犯法的现象。

围绕市公司营销主体地位，我们主动配合加强协同，按照“总量控制、稍紧平衡”的营销理念，紧贴市场需求、控制投放总量、把握销售节奏，实现了有序均衡销售，经济运行质量和经济效益继续保持了平稳增长的良好态势。

(一)预测调控，均衡销售。

根据市公司营销中心销售任务的总体部署，在科学、合理的前提下，我们提早筹划，周密安排，通过市场调研、科学预测、控量调整，力求均衡做好全年卷烟销售计划的预排和衔接工作。我们每月都要对客户的库存和盈利情况进行调查统计，在此基础上，对客户销售进行预测，提前做好下月卷烟销售计划的预排。我们还积极主动与市公司营销中心、工业企业进行沟通，及时掌握货源信息，调入适销货源，确保每月卷烟均衡销售。今年来，我们每月卷烟销量与计划的偏差率均控制在1%以内，市场保持平稳，体现了较高的营销调控能力。

(二)科学营销，合理投放。

在货源供应上，我们把货源分为紧俏、畅销、一般、考核四种品牌，对紧俏、畅销品牌采取配供销售，对一般、考核品牌实行限量供货，既控制了大户，又稳定了零售价格。我们还进一步细化了货源投放策略，将同档次的卷烟品种实行分类交叉投放，减少卷烟品种的投放个数，加大单品种的投放数量。我们每周的卷烟投放品种基本保持在30个左右，不但大大缩短了电访时间、提高了电访成功率，同时也降低了分拣、配送的工作压力，尤其是重大节日期间，效果更为明显。通过耐心引导，我们对746户(占14.2%)低端客户实行两周电访送货一次，既提高了工作效率，又降低了运营成本。

(三)培育品牌，协同运作。

上半年，我们结合市场的实际销售情况，在百牌号卷烟里挑出了十个品牌作为重点考核品牌;下半年，根据市局营销中心营销策略的调整，我们及时调整了对“硬大丰收”、“软红旗渠”等低档卷烟的培育力度。对重点培育考核品牌，我们每半年调整一次，同时把每个月所要达到的销售数量和进货户数层层做好分解并最终落实到每个客户。客户经理每次走访时对客户加强督促、检查，完成情况与客户的经营评估考核相挂钩。这些举措对品牌培育的效果十分明显，不但使客户经理的经营思想从关注销量向培育品牌发生了转变，而且零售客户品牌培育的主动性、协同性加强。

在20xx年全区网建现场会以后，我们没有止步不前，而是以现场会为动力，充分发挥主观能动性，继续开拓创新，认真探索、总结在新形势下营销部如何科学履行职能、加强网络终端建设、维护好市公司市场主体地位的新课题。今年7月19日，市局(公司)“网建全面提升工作推进会”在召开，这既是对我们工作的鼓励，也是对我们的鞭策。

(一)不断深化网络终端建设

1、科学管理。我们坚持科学管理，注重管理的规范化、标准化、痕迹化。按照《作业指导书》和《四员工作手册》的要求，我们年初就制订了相关规范要求，如统一了走访流程、电子台帐的书写格式及内容等，强化了细节管理;我们还坚持工作的标准化，无论哪一个环节，必须按照标准办事，做到手续清楚、齐全、到位;我们还注重服务工作的痕迹化。如针对客户经理市场走访的痕迹要求，我们就规定了要8个方面的到位。

服务，带动了客户满意度的提升。今年以来，我们收到客户感谢信5份，客户送来的锦旗一面。

3、勇于创新。今年来，我们在网建工作中不断总结，在总结中不断创新，在创新中不断提升。一是在服务的方式、方法上创新。我们结合的实际，重新制订了各岗位操作流程;编制了《客户经理市场走访实用手册》，统一宣传解释口径，提高客户经理沟通协调、指导营销等方面的能力;在去年创新货源信息表的基础上，今年我们还借信息表这个载体，每周就烟草相关政策规定、卷烟的保管知识、安全预防等内容向客户进行宣传、介绍，收到良好的效果。二是在管理上创新。今年来，我们对网络人员实施了分类管理。每季度根据网络人员的绩效考评情况以及客户的反映，把人员分成“好”、“一般”、“较差”三个类别，并对不同类别的人员实施不同的管理方式，促进了人员工作的进一步到位;我们还对零售客户采取了动态管理，对客户持证、经营出现异常情况的，除当日随时报告外，每月月底还要对即时情况进行统计上报。

(二)稳步推进自律组织建设

海安现场会以后，我们立即着手制定了实施方案和步骤，帮助起草了自律协会的章程、拟订了相关制度，并召开客户代表座谈会征求意见和看法。在此基础上，我们选择了8名客户经理，将他们管理的区域列为试点，通过宣传发动、客户申请、小组划分、协会主要成员的推荐确认等深入细致的工作，首批试点的16个协会于8月底前宣告成立。在试点顺利成功的基础上，随即，我们又展开了第二批协会的推进工作，并于12月上旬全部完成。至此，全市已共建立自律协会31个，自律小组272个，发展会员3008户，约占总客户数的57.4%。我们还加强了对已成立协会后继工作的帮助和指导，首批协会目前已完成了会费收缴、会员店标识和价格表的张贴、协会制度和台帐的建立等工作，协会的自律功能也已开始显现。如中秋前夕，兴仁南片自律协会会长孙春梅发现一消费者在别处购买的4条卷烟有异，马上向客户经理、稽查中队反映，并动员消费者配合中队一举在兴仁缪某处查获假冒及规外烟38条。

(三)确保一库制的顺利衔接

我们从10月份开始就把一库制工作列入到议事日程，并做了大量的前期准备、宣传引导工作。一是建立了一库制工作领导组，制定了工作计划，落实了工作责任制;二是组织相关人员到启东营销部进行了考察、取经;三是中转站为了适应一库制后送货的需要，新增了四辆依维柯大容量配送车，并就有关问题和市局物流中心进行了协调。另外，根据变化重新编制了配送流程，并组织人员对新的配送流程以及运行过程中可能出现情况的处理进行了学习、辅导。11月24、25日，还利用休息天，对库存卷烟进行了清点、核对和并库;四是客户经理还逐户发放了“告客户书”，进行了书面、口头告知和提醒。由于准备早、措施扎实，从运行以后的情况看，各环节运行顺畅，客户的反映和配合程度较好。

**市场营销部工作总结风险化解篇二**

20xx年，我部在总行的正确领导下，紧紧围绕总行制定的各项业务经营目标，强化营销，严格管理，努力完成总行下达的各项任务，为总结经验、排查不足，为更好地开展下一步工作，现对我部各项工作总结如下：

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。

(2)贷款规模增加，结构不断优化。年末，贷款业务合计14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。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“反假币知识讲座”，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，努力做好各项工作任务。

**市场营销部工作总结风险化解篇三**

201x年即将结束，非常荣幸能够成为我公司的一名销售人员，在公司领导的正确带领下，我恪尽职守，兢兢业业，不断提高自身的业务素质，个人思想政治素质和综合素质也有了显著提高，圆满的完成了公司下达的各项销售指标。现将本年度个人工作情况总结汇报如下：

一、作为一名助代，明白自己职责。

1、配合业代完成公司下达的各项销售指标。

2、定期的拜访零店，二批商及校园的客户，维护好客情关系，及时合理订货，以做好产品的生动陈列。

3、开发空白市场，提高市场的占有率。

4、积极推广新品，提高市场铺货率。

5、积极收集竟品信息并及时整理上报

6、做好校园点cp和集兑活动。

二、执行公司的各项促销计划。

在做好订货和排面的同时，我同时也是公司的终端导购员，尽我自己的所能向消费者介绍我华丰公司的终极产品卖点辟如;技术创新，面体酥脆纯净水制面，零食化口味;使他们成为我们华丰面的忠实消费者，在促销方面，执行公司的各项促销计划，及时把我所掌控各项竟品面的促销动态。

三、市场情况反馈及建议。

我由10月份管理山海关;北戴河;二批商;校园点;零店;对这两个市场还不十分熟悉，但我会努力把市场做好，对破损面及时下架，度绝过期或临期面的发生，提升销量。酷玩地带里面放有喜洋洋的卡片以后孩子们放映非常好，再来一代在店里更是一个提升，就是有的店主反应量少，希望公司尽量解决并以改善。我公司的干吃面占有主导地位，现阶段圣战士和福香脆都在试图抢占市场，特别是学校点。但我们在央视投入了相当规模的广告，我们借助这些优势努力拉大和其他竟品的距离，树立干吃面的形象品牌。

四、有待改善的几个方面。

1、进一步加强开发空白市场，提高新品的铺货率。

2、及时与客户沟通，进一步增加客情。

3、加强学习，运用到实际工作中。

4、自己的不足就是工作起来不是很认真，希望领导及时批评与指正，以得在以后工作中加以改正。

最后我们将坚定不移地延续品牌道路，及时了解市场，加强与市场互动合理发展，我相信在我的共同努力下，我们必将度过各种难关，取得市场战役的更大胜利。

**市场营销部工作总结风险化解篇四**

我于20xx年三月三日应聘在西北通信公司##分公司工作。在这一年的工作中我得到领导的亲切关怀和同事们的无私帮助，使我深深的热爱着这个团结、战斗和有生气的集体，更珍惜和热衷于我所从事的这份工作。

西北通信##分公司是一个崭新的公司，新生的事物是有着强大生命力的，是蓬勃向上的，是发展的，是有着美好前程的。然而生命是孕育在风雨的艰辛中，发展则要在市场的竞争中去奋斗，而美好的前程则要有敬业的精神，在公司领导的正确指引下发扬吃苦耐劳的团队精神去拼搏去开拓。才有余秋那丰盈的收获。

我珍惜这份工作，也热爱这份工作。上班后当我的知自己被安排到市场部工作后，便立即去新华书店买来了市场营销、经济应用文写作、计算机知识等书籍，我要面对新的环境，面对市场，努力充实自己。学无止境知识就是力量。我白天上班工作晚上回家看书学习，为了支持我的工作我姐还专为我买了一台电脑，我非常的感激家人对我的关心和支持。7月份公司派我去咸阳邮校学习，时间虽短，但我却非常感激领导对我的培养和重视，使我受益匪浅，我很珍惜这次学习机会，非常认真的听完了每一节课，并做了笔记。

市场部的工作多样化且非常灵活面对千家万户，我的仪表言谈都直接关系到公司的形象，公司要发展开拓市场是关键，要开拓市场就要掌握第一手资料，这就需要我去深入调查，如##区有多少家房地产开发商，市区重要街道有多少社区，大概有多少户居民等等。找到了用户了解用户的需求，切实的从用户出发制订营销方案，寻找市场切入点，做好公司业务的拓展。负责客户市场的开发及跟踪服务；市场信息的收集、反馈；协助网运建设部做好客户接入及onu机房选址工作；履行项目经理的职责，协助网运建设部监督、检查客户接入工作的实施进度、工程质量以维护客户利益不受损害。

从三月至六月二十日我做增量用户，与锦园、华建、鑫新、东城、惠海、地王、久麟、大华、海德、开明、金泰、兴达、万嘉、福园、东建、昌海、金山、远航、宏福、清华、创业、恒基房地产公司进行接触洽谈，并与金山、远航、宏福、万嘉、海德签订了业务合作协议。

六月二十日开始我的工作目标转变为在网用户。我走访了兴汉商场、花城酒店、豪门酒店、长青酒店、烟草公司、市八中、体校、体育局、工商局、一职高、财政局、技术监督局、审计局、技校、新纪元酒店、塞百格电子商城、天台酒店、市政协、检察院、公交公司、科技局、江河机房管理站、中医院、中心医院等单位并与一职高、技校、塞百格电子商城签订了业务合作协议。做到了扰乱大客户市场抓住中小客户市场。针对电信对我们已签约用户的干扰及互联互通问题及时向公司领导反馈，采取各种措施避免了客户的流失。适时做好了大客户的回访、走访工作。

经过一年的`的学习锻炼，我已基本掌握了公司的业务，并能熟练的与客户进行洽谈，克服了刚进公司时的胆怯。市场工作让我学到了很多东西，磨练了我的意志，坚定了我的信念。我从一个刚走出学校的学生到能做好本职工作的员工，领导给了我很多帮助，同事也给了我很多促进。我的工作方法还有待改进，在与对我们业务较精通的客户洽谈时感到我的业务知识还差的很远。我的业绩不够显著，没能给公司创造效益，感到内疚。总的来说我对工作是积极努力的，也有着与同事合作的团队精神，个人业务也算熟练，有一定吃苦精神，但我的业务学习还远远不够，以后还要多多加强。

20xx年是公司在##市起步的一年，随着大家的共同努力公司顺利完成了全年的任务，让我看到自己的辛苦有了结果，也让我对以后的工作有了信心。我相信公司的明天一定是灿烂辉煌的。在明年的工作中我将加倍努力，为公司创造更多的效益，争取更多的用户。

**市场营销部工作总结风险化解篇五**

才闻兔岁凯旋曲，又唱鼠年祝福歌。20xx年即将悄然谢幕，在这一年里营销部全体员工始终贯彻执行“外抓营销，内强管理，平安经营，稳定发展”的经营管理方针，在平稳中感受变化，在变化中感受创新，在创新中感受发展，在发展中感受压力，紧紧围绕年度经营目标任务，齐心协力、不懈努力，较好的完成了全年的各项工作任务。现将一年来的工作汇报如下：

今年以来，面对市区高星级和同星级酒店的环绕林立，面对各类商务酒店、特色餐饮店对市场的冲击，德华宾馆占据的市场份额越来越少，如何突破此瓶颈，营销部全体员工以宾馆年初制定的“外抓营销，内强管理”为指导，充分发挥各自的主观能动性，在总经办的带领下，劲往一处使，想尽千方百计，积极拓展新客户，稳定老客户，在这一年中95%的协议客户选择了继续在德华消费，还新增部分优质协议客户。在各行政单位不断地压缩接待经费和人事变动较大的不利的背景下，协议客户消费与去年同期比较略有上升。

期合作的友情，尽管我们的会议室的硬件不如四星、五星级的宾馆，但由于我们“管家式”和“一站式”的优质服务，赢得了客人的一致好评，今年一年，我们共接待各类型会议 批次，全年会议收入比去年同期增长 万元。三是稳定旅游团队市场。在过去的一年里，通过严谨细致的市场调查后，结合宾馆的实际情况，制定了相应的接待价格政策和接待方案，加大了与协议旅行社的回访和联络，提高了客房入住率，弥补了宾馆在会议淡季的客房闲置，带来了一定的经济效益。同时，使宾馆的知名度也随团队的入住而提升。

账款回笼是我们今年工作的重点，也是工作的难点，主要是因为今年宾馆销售收入相对比去年有所增长，而我们的协议客户95%都是财政拨款单位，资金受拨款的限制，我们根据实际情况区别对待，对于老账，呆账采取多次上门催收;账款数额大的，就化整为零分次催收，在催收的过程中，虽然是遇到了许多意想不到的困难，有时是冷脸挨热脸，有时是话语不客气，我们怀着一片诚心，凭着对宾馆的炽热情怀，保证全年回笼了对外应收账款 万元，并理清理顺了各类老账 笔，保证了宾馆资金的安全回笼。

今年，我们把拜访维护客户作为重要工作来抓，开展形式多样的客户拜访，坚持了每位营销员每日上门拜访4家客户的形式，并在节假日或重大营销举措出台前利用企信通，手机给客人发送信息，为客户提供时尚、新颖、健康、快捷的短信内容!客户生日及时送上蛋糕、鲜花表示祝贺，既联络了感情又能精确地锁定我们的消费者，创建了德华营销特色。此外，还经常与客户电话沟通，既征求工作意见又送上一声声美好的祝福，通过这些形式，我们的客户与营销员建立了良好的消费合作关系，现在客人来宾馆消费80%是通过打电话给营销员预定，保证了宾馆客源的稳定性。

拓展零客市场。零客市场一直是宾馆的一个销售弱点，近些年，常德酒店业市场的迅猛发展，令业内人士叹为观止，可以说已经到了一个群雄逐鹿的局面，“僧多粥少”的现象更为严峻，为开发这一市场，营销人员通过登门拜访、传真等方式进行了宣传工作，特别是对现有协议客户的维护和管理方面，通过对客户档案资料的整理后，每周营销人员定期对客户进行拜访，一方面加强联系，另一方面及时掌握客人反馈信息和客户的消费动态,争取更多的零客入住。

今年，宾馆格外重视对客户信息、意见与建议的收集，同时重视酒店市场的最新动态，它关系着宾馆生死存亡，也为宾馆决策层和经营部门及时调整经营思路和改正工作中的不足提供有力的参考。

营销部担负着信息获取和与客户交流。每天和协议客户的沟通交流，我们清楚的认识到我们宾馆的优劣势，我们及时把各种意见反馈给经营部门沟通，都得到了相关部门的高度重视，做出了相应的调整和优化，让消费者下一次进入德华宾馆时感受到的是提高和对他们的尊重;我们还不定期调研常德酒店市场信息，获取其他酒店的经营信息，为宾馆决策层做下一步决策时提供了参考的依据。

面对20xx年销售人员的流动，我们有针对性地对新任人员加强了培训工作，使他们能以最快的速度进入角色，同时也加强了内部员工的学习与交流，使团队的战斗力得到了一定的提升。

我们坚持每周一例会，制定每周

工作计划

，培养员工学习意识，培训员工服务意识，提高员工安全意识、提高员工营销技巧，提升团队的整体协作水平，稳定了员工队伍。通过培训与管理，使全体人员从被动营销到主动营销，从无序工作到有序工作，从低效与客人沟通到高效与客人交流，从无市场调研分析粗放型管理，到每月一次市场调研分析和每季客户排名回访的精致型管理，提高了营销能效和营销品质，赢得了营销业绩的显著回升。

营销部的安全工作主要是账款回收时的资金安全，在这一方面我们加强对员工的培训，要求员工和协议客户接洽时尽量使用转账支付，在确有现金支付时，我们要求至少有两名员工同时前往，或回馆时交通工具尽量使用的士，从而确保员工的生命安全和宾馆的资金安全，本部门全年度无任何安全责任事故的发生。

过去的一年，固然取得了一定的成绩，但我们知道，无论客户多么满意，精益求精的要求不能丢，无论市场多么变幻，诚信经营的原则不能丢;我们更知道，我们还有许多的不足需要我们去改正和创新。市场纵有千变万化，营销独有一墨之规。百舸争游，非进必退。在充满挑战的20xx年，营销部全体员工在宾馆领导的正确领导下，立志以前瞻的视野，超前的营销，勇于创新，迎难而上，勤勉工作，全身心投入宾馆的经营发展，在确保完成宾馆下达的目标任务的前提下，塑造营销部的新形象、新境界!

**市场营销部工作总结风险化解篇六**

充满着激情和挑战、承载着欢乐与梦想的20xx年，在时光的轨道上渐行渐远，充满希翼的20xx年，即将踏着春的气息，充满澎湃激情向我们走来。20xx年，是我担任店店长的第\*年，这一年对于我而言，是接受挑战、学习并收获经验的一年。在此，感谢公司领导和全体员工给予了我这样一个表现自我的机会和展示自我能力的平台，我感慨，我庆幸，我自豪，我喜悦。下面，我将对自己今年履行职责情况向大家做如下汇报，如有不当，请批评指正：

一、加强学习，不断提高自身工作能力

作为一名店长，我不仅要在产品销售上给员工做出表率，更要负责好店面的日常管理工作。为了更好的完成本职工作，我非常注重自身能力的增强。我积极参加公司组织的各种学习培训活动，认真学习公司下发的各种销售管理方面的资料。我还利用业余时间，通过本站网站了解与本行业有关的知识和信息。通过不断的学习，我的营销水平和管理能力都有很大的提高。

二、立足本职、努力完成各项工作

在工作中，我严格按照公司的规章制度要求自己，努力给员工做好榜样。认真做好店面的统筹管理工作，积极开展员工培训工作，努力提升公司的品牌形象。注重和员工之间的沟通交流，组织有意义的集体活动，增强团队的活力和凝聚力。加强和顾客之间的交流，增进顾客对公司产品的了解，培养品牌的拥护者。在工作中取得了较好的成绩。

三、20xx年工作完成情况

20xx年，店在全体员工的共同努力下取得了良好的成绩：

一是彩宝销售业绩大幅度提升。总公司加大对彩宝款式更新的力度和速度以及对彩宝营销方案的调整，对我们来说既是机遇也是挑战。我认真的组织员工对公司新方案进行学习，对新产品进行了解。通过模拟营销等方式，加快员工对彩宝可换货的认识，提升了员工在彩宝销售方面的技巧。我店的彩宝销售额从去年的\*\*万元提升到今年的\*\*万元，取得了不错的成绩。

二是铂金销售业绩稳步的增长。通过对之前铂金销售情况的总结，找出了制约铂金销售的原因--对戒的码数和款式较少。针对这一情况，我们丰富了铂金戒指的款式，补齐了码数，从而提高了成单率，铂金的销售业绩实现了稳步的增长。

三是团队整体实力得到提升。在工作中，我通过给员工讲解公司的奖惩制度、福利制度，给大家分享我在生活工作中的感悟等方式，不断的增强员工的归属感和凝聚力，激发他们在工作中的激情与活力。加强对新员工的培训，让他们能尽快的适应工作，尽快的融入到我们的团队中来。

四、工作中存在的不足

虽然在20xx年我们店取得了不错的成绩，拿到了连续10个月对比去年上升奖和连续9个月达标奖，但是，我们要清醒的认识到我们的工作还存在许多不足的地方。

一是vip客户的管理上还不到位，整个店的vip客户偏少。

二是本店员工都是本地人，在管理上还存在不小的问题。

五、20xx年工作重点

(一)加强团队打造，增强员工凝聚力

一是要加强员工思想认识方面的培训学习，帮助员工树立正确的人生观和价值观。二是通过换班的调整，增进对员工的了解，杜绝员工拉帮结派。三是多和员工进行沟通，及时了解员工的心理状况，化解工作中的矛盾。四是经常组织集体活动，组织员工和同片区的同事进行有意义的比赛，增强员工的集体荣誉感。五是加强员工招聘力度，多招一些外地员工和本地员工搭配，缓解管理工作中的压力。

(二)调整奖励机制，激发员工积极性

一是每两周评选出一名优秀员工给予奖励，并以此作为年度优秀员工的评选标准，以此来激发员工积极拼搏、奋勇争先的工作热情。二是评选优秀小班长，让员工独立带班，从中学会怎么去做一名优秀的领导者，给员工展示自身的机会和舞台。

(三)制定vip客户管理制度，加强vip客户管理

1、店内的重点客户由店长和领班亲自接待，给员工做好表率，并建立店长领班顾客维护本。

2、一定要千方百计留下进店顾客的联系方式。

3、除了平时大型节假日给顾客发祝福短信之外每周五统一给所有vip发祝福及温馨短信，并把给vip发信息的任务分配落实到个人。

4、顾客购买小票上没有留电话号码或者达到金额没有给予办理vip卡一律不算个人业绩。

5、每季度召开一次vip管理研讨会，大家共同总结一季度来vip管理工作的进展情况，并有针对性的提出下季度的改进方法和措施。

总之，一年来的工作取得了一定的成绩，但还存在诸多不足之处，在一些细节的处理和操作上存在一定的欠缺，我要在今后的工作学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。在新的一年将制定出我新的奋斗目标，以饱满的精神状态迎接新的挑战，向先进学习，向同事学习，取长补短，共同进步，为分店的明天而尽心尽责!借此机会也祝各位领导同事新年快乐，万事如意!

我的述职报告完了，谢谢大家!

**市场营销部工作总结风险化解篇七**

今年年初，为加强景区内部管理，改变干部职工工作作风，调动员工积极性，增强工作人员责任感，提高旅游服务质量和服务水平。一方面，我们对全景区实施了制度化管理，推行科学和行之有效的目标管理责任制，签订内部目标管理责任书，实行定岗、定位、定指标、定任务，将工作任务与奖金福利挂沟，并在月工资中扣留10%作为风险押金，在年底进行工作实绩考核（目标责任制检查验收）时严格兑现。这样，真正做到人人有责任，个个有压力，从根本上调动了广大干部职工的积极性，取得了良好的效果。另一方面，整顿干部作风，提高服务意识和服务质量。我们认为，风景区的干部队伍在综合素质、文化结构、艺术修养、工作作风等方面应区别于一般单位的干部，每一位景区工作人员都应是一道靓丽的风景，但前段时间景区的人员素质、思想作风很不理想，与开发建设的需要很不相适应。因此，我们在去年的基础上，今年再次大力进行思想作风整顿，采取开展批评与自我批评、进行岗位述职、召开民主生活会以及优质服务竞赛等活动方式转变干部职工的工作作风，通过一年的努力，已经把干部的作风彻底转移到服务景区、服务建设、服务游客上来了。再者，提高工作人员业务素质，我们采取送出去、请进来的办法，分层次、分阶段对景区工作人员进行了培训，同时，组织干部职工出外学习考察，交流经验，干部的综合素质有了明显的提高。同时，改变用人机制，从社会招聘了一些优秀人才充实到营销、开发、导游一线，真正将风景区干部的人员结构调整到最优、思想素质调整到最佳、综合能力调整到最强的状态，将“以人为本”的理念真正贯通到了各项工作中。

风景名胜资源是大自然造化之精华，是人类祖先留下的珍贵历史文化遗产，也是风景名胜区赖以生存的命脉，它是国家的一项特殊资源，是保护型的社会公益事业。在今年的工作中，我们始终把“资源保护”摆在景区工作的首位，正确处理好局部利益和全局利益，眼前利益和长远利益关系，加大资源保护力度，防止和杜绝种种急功近利的破坏性开发的发生。为有效加强对旅游资源的保护，一方面，我们实施严格的监管制度，同时宣传发动群众增强保护意识，自觉保护旅游资源，诸如制做宣传标牌，下发文件，散发传单等。另一方面，进行大规模的专项整治活动，今年以来，我们对在景区范围内开山采石、挖沙取土、乱砍滥伐以及其它形式的破坏地形地质地貌和自然环境的活动进行了数次全面的清理整顿，共拆除了4家采沙场，封禁了8处采石点，关闭了3家违规企业，查处乱砍林木案件4起等等，对安大公路旅游主干线和入景公路上的路障和路边违章违规摊点进行了彻底清理，景区环境大为改观。

开发和建设是一种动态的保护，风景名胜事业离开资源的保护就会失去生存的基础，离开了科学和合理的开发与建设也会失去活力。因此，我们坚持在开发建设中实施保护，在保护中建设完善，做到保护与开发、保护与发展并举，不断开发新的景观，丰富景点内涵，提升景区品位，打造景区新形象。一年来，已投资80万元配套改造xx宾馆；投资20万元建好景区标示系统；投资15万元配套建设管理处机关，包括微机室、档案室等；投资30万元完成xxxxx寺复建基础工程；投资20万元整改xxx入景公路；投资15万元新建xxx景区售票亭；投资40万元开发xxxxx厅；投资150万元建好xxx景区秀加移动通信基站；此外，投资80万元的xx公路（xx坪至xx湖大坝旅游专线公路）3km路面硬化等项目正在动工建设之中。通过这些投资建设，完善了旅游服务设施，提高了湄江的接待档次，丰富了游览内涵。

**市场营销部工作总结风险化解篇八**

广告对于营销来说，犹如鱼和水的关系，广告是“水”，营销是“鱼”，营销离不开广告，正如鱼离不开水。广而告之，不管用何种方式，让人们了解到这个信息，就算广告成功了第一步，这也应该是最重要的；接着就是怎么样通过这个广告将产品卖出去，世间万物，物物牵连，共同点非常多，而要人们从这些共同点来识别产品，来激发人们的购买欲望，真的很难。所以，要让人们在最短的时间内识别产品，还是得从产品的差异点出发，差异点就好比是我们的外套，我们每个人在赤身裸体之时，生理构造完全一样，也就是严重同质化，之间没有根本区别，但当我们穿上外套时，不同社会等级，不同气质就呈现出来，人与人之间不同的价值也区别开来，人与人之间造成了差异，所以用差异点就来铸就产品的外衣，这样就为解决产品同质化提供了方向，产品也就有了卖点，这产品的差异点也就会逐渐形成品牌的内涵。好记星作为英语电子类教育产品，就是一个很有力的见证。xx年，各种品牌复读机，电子词典等瓜分着英语教育类电子产品市场，当时产品同质化非常严重，从功能上说这些电子产品都具有复读和字典查询功能；从价格上说，同种功能的各产品价格也相差无几；在宣传角度上，也都侧重的是同种诉求点。所以说，当消费者在选购产品时，各种产品替代性很强，很难决定去购买哪个产品，有时只通过哪个柜台位置明显或者哪个营业员说话好听去决定要购买的对象。好记星在集结各产品的优势功能的基础上，提出了自己产品的卖点“五维立体记忆法”、“眼、耳、口、手、脑互动，高效学英语“等诉求，使自己在英语电教行业异军突起，成为行业黑马，使其他各同类产品不得不叹服。其他产品在这时也开始醒悟，竟效模仿，纷纷跟近。好记星呢？他并没有因为一时胜利就骄傲，在以后的产品开发中，继续提升自己的功能，寻找新的卖点，正是这种永远寻找差异点的做法，使好记星永远立于不败之地。

产品的宣传离不开媒体，只有通过媒体，才能将产品的性能，颜色，形态等内容传达给消费者。不同的媒体针对的有时人群不同，所以选择媒体也是要慎重的。在进公司的两年中，和电视广告和报纸广告接触比较多。可以说这两个媒体形式是现在营销公司最主力的宣传模式。电视购物产品选择电视媒体是必不可少的，大多数人认为电视广告，就在那短短的时间内，起到的作用肯定是有限的。

**市场营销部工作总结风险化解篇九**

20xx年初，我加入到了x公司，从事我不曾熟悉的人寿保险工作。

一年来，在公司领导的亲切关怀和其他老师傅的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够独立从事和开展保险营销业务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司员工一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人一年来的工作情况汇报。

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象;能够坚持正确的政治方向，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

一年来，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。

一年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的\'各项工作任务。能够积极主支动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

一年来，本人凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同志们的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与秀的员工比还存在一定的差距和不足。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

**市场营销部工作总结风险化解篇十**

20\_年就快结束，回首20\_年的.工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的20xx年就伴随着新年伊始即将临近。可以说，20\_年是公司推进行业改革、项目启动、拓展市场、持续发展的关键年。现就本年度工作情况总结如下：

经过这样紧张有序的一年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底！基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这一年，又从无限轻松中走出这一年，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要，20\_年对于公司来说经历了很多，其中我身在的\_x度假村项目内：

\_寺的成功开光为广大信徒解开了它神秘的面纱、\_仙境\_国际大酒店的开业终结了五年来工程的精心铸就，接下来的梦寻x州水上舞台和度假会所以及别墅区的开业，我相信\_x度假村项目的明天将更加美好，也坚定了我在工作岗位上努力奋斗的信心。

在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

总的来看，还存在不足的地方，还存在一些亟待我们解决的问题，主要表现在对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

在今后的工作中要不断创新，及时与周围的同事进行沟通，听取身边同事和领导的意见并把它实施在工作中，接下来的工作我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！我相信：在上级的正确领导下，京黟公司的未来如同浩瀚雄鹰，展翅高飞。

**市场营销部工作总结风险化解篇十一**

20xx年已成历史，20xx年我们将以更加饱满的精神去面对，现将全年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

一、 切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务并及时追踪区域内工程项目;

2、努力完成销售管理办法中的各项要求;

3、负责严格执行产品的出库手续;

4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导;

5、严格遵守公司制定的各项规章制度;

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;

7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量销售经理工作好坏的标准，自己始终以岗位职责为行动标准，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，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其它销售经理勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，带领组员参与工程投标及旧村改造项目，使其尽快业务技能提高。

总之，通过实践证明作为销售经理技能和业绩至关重要，是检验销售经理工作得失的标准。今年由于金华地区工程招标要使用参考当地《金华地区工程建材信息》中的铝材，瞬息万变应对办法不多而导致业绩欠佳。

二、 明确客户需求，主动积极，将我司在金华义乌销售点告知零散加工户，避免周边地区对我区域低价窜货趋势。

工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目地，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时了解客户还款能力，考虑并补充建议从义乌提货，避免押款事宜，使该区域小加工户逐步成长。

三、 正确对待客户投诉并及时、妥善解决。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以销售经理应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公讣制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。比如：有客户投诉仿木纹掉漆现象时反馈给技术部，技术部做出改变配方解决问题的承诺。

四、 认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定可代理的产品品种。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对公司生产的铝材产品用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、价格和施工要求。

五、 铝型材市场分析

铝材产品销售区域大、故市场潜力巨大。现就铝材销售的市场分析如下：

(一)、市场需求分析

铝材应用虽然市场潜力巨大，但金华区域多数铝型材厂竞争己到白热化地步，再加之房地产开发过多会因新房改政策在新一年形成空白，再加上有些铝材销售己直接威胁到我们己占的市场份额，虽然我们有良好的信誉和优良品质，但在价格和销售手段上不占优势。

(二)、竞争对手及价格分析

这几年通过自己对铝材市场的了解，铝材生产厂家有二类：一类广东品牌如兴发、坚美、伟昌、凤铝等，此类企业有较强实力，同时销售价格下调，有的销售价格同我公司基本相同，所以已形成规模销售;另一类是湖北、安徽、江西相等，此类企业销售价格较低，如信元每平方竟130多元，此类企业基本占领了代销领域。

六、 20xx年销售经理工作设想

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他销售经理和同行学习，20xx年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一)、依据20xx年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在工程供货渠道上，一是主要做好原有的经销商供货工作，挑选几个用量较大且经济条件好的做为重点。

(二)、20xx年首先要积极同幕墙及装饰公司采取合作方式，大力推广我司产品，收集有效信息及时向领导汇报，取得公司的支持。

(三)、20xx年自己计划更加积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

(四)、为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习产品知识及性能、用途，以利产品迅速走入市场并形成销售。

(五)、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。

(六)、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。

七、 对销售管理办法的几点建议

(一)、20xx年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对销售经理考核后按办法如数兑现。

(二)、20xx年应在公司、销售经理共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整开模工作。

(三)、20xx年应在情况允许的前提下对出差时间加以延长，避免前期工作刚进展，后期联系断链的情况。

(四)、由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，20xx年认真考察并综合市场行情销售经理的信息反馈，上下浮动并制定出合乎公司行情、市场行情的公司出厂价格，以激发销售经理的销售热情。

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