# 最新市场部个人工作总结(通用14篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-12-04

*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。那么，我们该怎么写总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。市场部个人工作总结篇一转眼已经到了xx年7月份，根据自身的实际情况，我对自己xx年...*

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。那么，我们该怎么写总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

**市场部个人工作总结篇一**

转眼已经到了xx年7月份，根据自身的实际情况，我对自己xx年上半年工作做出了评定和总，提出了需要改进的地方以及解决方法。

作为公司市场部督导这一职位，我在工作上有很多不到位的地方，没有使用好公司下发的考核标准。做事总是想到哪做到哪儿，工作没有合理的计划和总，没有正确的工作方法。工作起来比较麻木，总是急于解决问题，做不到冷静的思考问题，没有合理的解决问题根本策略和方法。

解决方法：拟定一个属于自己的工作流程，每天按照此流程来展开工作（对每一项事情的了解和问题的处理都设有时间的限制），这也就是提高工作效率。经过一段时间的磨合，相信自己在工作方法上会有所改进，并且工作效率也会有所提升。

xx年在公司业务方面，得到了小部分的成果，但其中也有很多是鉴于公司同事们的帮助和鼓励。我们的军团军规中有这么一句，当你进入一家讲究实效的公司，请用你的业绩说话。

在工作中总会提醒自己：所有出现的问题只有自己解决，等到别人的只有参考的意见和鼓励的话语，凡事全部需要自己才能解决，没有任何人来帮助你完成它。这样自己的依赖性就不会那么强，所有的问题只有自己去寻找解决方法。再苦再累，只有你的业绩才能证明你的能力，其它所有的只是空谈。

上半年工作中总出：现在的公司只有较强的个人能力是不行的，拥有公司的团队协作精神才是最为重要的。再强的个人永远比不上一支优秀的团队。目前团队的建设将成为下半年度的工作计划。在团队中我总是教导我的管理者，必须做到以身作则，严格要求自己。店铺的管理者需要的是解决问题的方法，而不是我们帮助他们解决问题。对于如何培养员工：只要员工犯的不是原则性问题，我们基本以引导和教导为主。员工不是被骂成才，她们同样也需要赞美和鼓励的话语，多给信心。

1.自我学习力不够，总是需要鞭策

2.工作还有潜力没有全部发挥，需要改进工作方法

3.对于平时的培训及会议记录是有，但只是流于形式，没有最后的总，采用和实施

1．合理地安排自己的学习时间，没有特别重要的事情，不可打乱学习计划

3．在培训和会议之后学会总和分析，分析出自己目前的工作问题，总出自己如何更好的执行和布置工作。在实施之前做好充足的准备，将计划详细，实施的时候就比较轻松。

以上就是我对xx年上半年的工作总，在工作总中分析出自己工作中存在的各种问题，对下半年的工作计划和目标有很大的帮助。接下来我会认真执行下半年的工作，为自己的目标而努力！

**市场部个人工作总结篇二**

自今年3月份始，我加入xx，进入市场部工作。不觉年终将至，半年多来，在领导和同事的关心和帮助下，我获益良多。

在部门里，我的工作内容主要是工程合同的签订流程、管理归档及部门的考勤工作。公司今年经历了资质升级时资料收集之乱缺，下定决心统一规划资料归档，从九月至十一月，我将近年来的合同及各类文件重新装盒归档，并移交至档案室。在合同签订方面，与客户面对面打交道，我刚开始对工程知识懵懂无知，现在能简要回答客户的问题，为客户服务。

回首过去一年，我公司在市场拓展方面取得可喜的成绩，业务水平不断上升，在其它部门的一致协作下达到并超过本年度的经营目标的150%。在成绩面前我们不能骄傲，还应该清楚地看到在业务开展过程中存在的问题。

1、在签订合同时对部分条款并没有做到具体情况具体分析，承包方式的特殊情况没有在合同里面说明以作约定，影响了我们跟客户的协调沟通以及工程的开展情况。

2、对客户付清合同款项追踪不及时，以致于追收积欠工程款占用了工作任务中较大的比重，影响新业务拓展的进度。经过数月不断努力，今年已累计追回历年积欠款总额的90%，大大降低了坏账死账的比率。

3、档案管理松懈，甚至出现合同文件缺失的情况。现已建立统一建档标准，将工程相关档案资料有序管理。

1、建立服务客户的意识，从客户接到预算书至工程竣工，全程追踪工程状况，及时为客户提供最好的服务。

2、优化工作流程，将工作流程拆解重组，部内人员各司其职，将每项工作落到实处，及时处理，提高工作效率。

3、建立档案管理、保密意识，注意对工程相关资料的收集，日常借入借出需按照程序登记在册。

4、对于我个人而言，急需充实关于工程的专业知识，特别是概预算设计，这对我在审核合同、回答客户疑问、追踪工程进度具有非常现实的意义。过去已成历史，为我们提供经验教训，在将来迎来的一年中，我会继续努力，将我的工作能力提高到一个新的档次，尽我所能的工作，为公司创造更大的\'价值，为公司持续发展贡献自己的力量。

**市场部个人工作总结篇三**

在市场推广岗位上工作的一年中，我在广告、营销、宣传和公关等方面获得了很多宝贵的经验。以下是我在市场推广岗位上的工作总结：

1.积极创新并提高市场推广方案的质量。建立了与客户进行充分沟通的机制，使我们能够定制专门的方案，并在市场中快速推广。

2.建立并完善了市场营销与电商平台的战略合作关系，实现了多个平台的.覆盖和宣传，扩大了公司的品牌知名度和客户覆盖率。

3.进一步加强了公司的公关和传媒宣传，提高了公司的形象和声誉。包括处理潜在的负面评论和媒体报道等，提高了公司的品牌形象和市场有效性。

总之，在市场推广岗位上的工作让我发现了自己的优势和潜力，同时也让我明白了自己需要寻求新的挑战和机会。

**市场部个人工作总结篇四**

xx年即将过去，取得了一点收获，临近年终，对市场部的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高业绩，我们有信心也有决心把xx年的市场开发工作做的更好。

xx市场部成立于xx月初。由于公司除店面运营以外其他营销方式并没有形成可以参考的规章制度、营销策略、市场拓展方式和产品价格培训系统，市场部成立之初（第一周）主要以建立健全部门机制，熟悉公司产品价格体系为主。

团队建设方面；制定了详细的全国营销中心计划、销售人员绩效考核标准、销售薪资制度、年度工作计划、团队文化等，由于公司销售人员招聘在xx月不是很理想，市场部销售团队组建遇到了很大的问题。目前市场部建制，经理x名，客户经理x名，网络推广x名，只完成了市场部团队建设计划的百分之二十。

市场拓展方面；市场部xx月对xx商区、xx广场、xx国道、xx商区、步行街商区进行了逐户的陌生拜访。客户拜访数量xx余次，其中有需求的客户xx个。签约客户xx个。其中xx国道二次业务开发x个（片片鱼合同总额xx元、东门饭店合同额xx元），剩余x家为市场部业务开拓。xx月市场部业绩总额x元，x元，x元。

销售业绩方面并不理想。虽然存在x国道改造信息统计、客户确认、效果图设计、招标办协调和天气等一些客观因素，但是市场部主要问题有以下几点：

1、产品知识和价格系统熟悉程度不够，xx年度必须加强。

改进措施如下：部门内训对产品系统逐一进行分析并进行案例对正，同时定期申请总经办进行详细的产品及价格培训。

2、客户经理工作强度不够，缺乏思考能力和目标及时间管理能力。

改进措施如下：xx年x月开始市场部将不折不扣的执行既定安度市场营销计划，增加工作强度，要求市场部每一个员将业绩目标分解到每一天，每日工作计划表体现当日业绩目标，意向客户数量目标，需求客户数量目标和客户拜访数量目标，严格按照每日工作计划进行市场推进，当天未完成目标计划次日加倍，连续一周未完成目标计划的赞助xx元成长基金。

3、个人气质和素质有待提高。

改进措施如下：增加商务礼仪、沟通技巧的部门内训，并在培训后进行一对一的演练。由于冬季天气比较冷，无法统一着正装。在气温适宜的时候市场部全员要求穿皮鞋、西裤。（建议统一着装、佩戴工牌）。

在明年的工作计划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉业务，高素质高效率而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切的销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，战斗力、高素质的销售团队是企业的根本。在明年的工作中组建一支和谐，高效率的销售团队作为一项主要的工作来抓。

2、健全部门建制，提高人员的素质、业务能力。

xx年度，希望得到公司与人事部大力支持，尽快完成市场部销售人员招聘。培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

即将过去，在这段时间中通过一年的工作，发现有很多不足，也有了一点点收获，临近，有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于在来年里把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

从今年的工作及销售额来看，没有实现自己理想的目标，上半年从百度排名的情况来看，有两点比较明显，一是原有的信息因为修改电话号码导致排名前三页的信息几乎全部掉下来!没有曝光率所以没有寻盘，另外是对信息发布这块，凭借着自己以前对b2b及b2c的摸索，效果不理想!很多信息根据大家的常规思维发布，并没有得到收录，更谈不上排名，这是没有客源是最主要的原因。10月份通过b2b的总结及摸索对信息的发布有所改善，从百度排名的关键词逐渐上升，以保证寻盘!

在没有本行业的销售基础上仅凭对销售工作的热情和坚持，缺乏行业销售经验和行业知识。还没有完全融入到这个行业中来，对产品没有深入的了解!在说服客户这一块还是相当的不完善，没有占到主动，对同行业之间的信息和市场经验的积累没有一个大概的认识和了解。要达到可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通取得了客户的信任。同时摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，要经常请教张总等公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，对一些优质客户逐渐积累，掌握市场一个大概的认识和了解。从而取得进步。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，从而提高自己的业务水平，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

从销售业绩上看，我们的客户工作没有做好，可以说是销售做的十分的失败。只完成了200多万，对产品价格及优势把握的很混乱，拿捏不准，这对于我们开展市场造成很大的压力。客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题：

1、对于信息发布了解的还不够深入，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。

2、对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。

在与客户的沟通过程中，沟通不够深入，过分的依赖工程部。不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的\'真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户产品设计上的缺陷不能做到专业的角度分析问题，造成很多工作的浪费。时间过了很久才提出来全面更正。

如今市场鱼龙混杂，靠单价赢利模式已经很明显行不通，转变成了批量优势了，价格和渠道都透明化，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于中等。在信息时代市场透明的形式下，我们要把握先机做抓住市场最新动态，主动找到客户先人一步的提供服务，争取更多的市场主动权，让更多客户了解、认可我们。价格上我们是属于偏高的价位。在拓展西北区域上因为地域问题，产品的知名度与价格都没有什么优势，经济相对工业城市压力很大的情况下推广市场，希望通过价格相应的调整来支持新市场的开发，我相信我们的业绩做的会比原来更好。

一.是解决信息发布问题!根据13年对信息发布的总结与学习，找到百度排名的技巧，提高信息发布的质量，做到每个产品系列排名前3页的曝光词达到50以上，换取更多的寻盘，解决客源的问题!

二.是在改善信息发布的基础上再补上产品知识，在说服客户这一块占到主动，对同行业之间的信息和市场有一个大概的认识和了解。达到可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通取得了客户的信任。

三.是主动出击获取市场信息，把工作由被动变得主动，掌握市场最新动态，快人一步的建立好客情，在客户有需求的时候及时提供相应的服务，得到客户长期的信任。

**市场部个人工作总结篇五**

对销售的各个品牌重新进行划分重新定位，刚刚过去的一年里。

确立相应的客户市场。

加大空白市场的开发力度，开发新客户20余家，今年的系统操作下，预计明年的市场揩会有大幅度的提升。

发货旺季时，积极联系车辆、发货，尽可能的保证客户的需求，不使市场出现断货的现象。

搞好农化服务，抓好试验田，及时跟踪，为公司产品在山东市场的销售奠定良好的基础。

要把握好现在和将来。

以下方面的考虑上，没有辉煌的过去。

今天我参加部门主任职位的竞争:

梅花香自苦寒来”道理。

不断培养吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。

公司组织的学习争做式优秀员工的活动中，深深懂得“宝剑锋从磨砺出。

认真学习，体会精神的精髓。

10月8日参加fst精神革新训练，进一步加深了爱岗敬业，积极主动的品质，养成能吃苦耐劳、团结奉献的良好品质。

工作中踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，努力把工作做得最好。

平时爱读营销方面的书籍，拥有虚心好学、开拓进取的创新意识。

热爱是最好的教师”热爱业务工作。

也浏览了一些有关政治、经济方面的书籍。

金大地工作后，系统学习了有关业务知识和各类公司精神，已经具备了一个业务人员所必需的业务知识。

工作中，严格要求自己，勇于实践，积极开拓业务市场。

还学到管理的知识，能够进行日常管理，各种数据报表的制作等。

xx年里，如果能够竞聘成功。

会一如既往的尊敬领导，团结同志，踏实工作，锐意进取，做好以下的工作:

做细市场。

消灭空白市场，继续加大市场开发力度。

进一步开拓市场。

构建一个立体市场销售网络。

抓好大客户，抓好渠道建设，建好客户档案并随时跟踪回访。

做好团队组织的假设。

结合实际工作的经验，加强学习型组织的建立。

不断学习提高，充实完善自己，促进各业务人员素质的提高。

和大家一道努力把业务部建成团结合作、亲密无间、所向披靡的团队。

出发时要做工作安排，制定详细的工作计划。

平日的工作中。

制定一个详细的工作计划。

把任务分解到每个季度、每个月份、每一天，做成表格，不断进行激励自我前进。

居强服务意识。

深入一线为客户搞好服务，搞好农化服务。

与客户同吃同住，为客户开拓市场、帮助客户送货。

加强对本企业的宣传，提高的知名度和美誉度，宣传产品形象，起到终端拉动的作用。

做好农化服务，抓住真正消费者—农民。

完善客户档案。

xx年里，加强客户关系。

会把大部分的时间留在客户那里，帮助客户宣传、铺货。

深入到每一个乡镇、自然村，解市场、把握市场，做好农化服务。

还要加强对客户档案的管理。

将客户分类，区别对待，和客户保持良好的联系。

锐意进取。

发扬“艰苦创业、努力拼搏”精神，扎实工作。

和以往好的作风、好的传统，埋头苦干，扎实工作，与客户打成一片。

注重在实践中摸索经验、探索路子。

会尽职尽责勤奋工作，相信我不会辜负大家的希望。

与公司荣辱与共，和同事们共同缔造金正大辉煌灿烂的\'明天。

还需要实践的检验，以上是下一步工作的想法。

还需要领导和同志们关心帮助支持。

如果我竞争不成功，将一如继往好好工作，并努力查找克服自己的不足，争取更大的进步。

**市场部个人工作总结篇六**

x年市场x部在公司及分支机构全体同仁关心和支持下，逐步理清思路，打开工作局面，积极上功能、开拓市场。探索一条符合x国储实际的市场拓展之路。

（五）加大合同管理力度，提高公司掌控能力。x年x月公司根据《x管理办法》（以下简称办法）一年来的运行情况，结合公司合同管理实际进行了有针对性的修订。办法经总经理办公会讨论通过，于x年x月下发并试运行。同年x月要求各单位参照办法将x年度合同执行及无合同经营情况进行汇总上报。对发现的问题正在有针对性的加以整改。

（三）要从原来的经营人员转化为公司业务人员，形成一个业务团队还有较长的路要走，业务人员的素质和相关业务知识有待提高。

第一、加大跑市场力度：

市场是跑出来的，客户是引进来的。那么，怎么跑市场？一是领导重视。领导重视就是压力，压力转化为动力，可以增强业务人员主动跑市场的积极性，把跑市场变成一个常态性的工作，变被动为主动。领导重视就是支持，支持就能建立自信，树立必胜的信心。二是建立健全有效的奖惩制度。有效的奖励制度可以有效的提升员工对企业价值的认同，树立对企业的忠诚，以便在此基础上实现其人生价值。合理的惩罚制度可以规范其行为，提升责任心，激发反省能力，对不正确的价值和观念进行改正，提升自己能力。三是明确市场方向。跑市场不能盲目，要根据需求有目的性和针对性的寻找客户资源。要分析自身特点、客户需求、市场动态。增强分析市场、研究市场、把握市场的能力。

第二，明确主营业务，开办专业市场：

主营业务指企业为完成其经营目标而从事的日常活动中的主要活动，是企业收入的主要来源。首先，结合自身特点，明确主营业务。x分公司、x分公司为城市仓库，具有较强的装卸能力和快速交通通道，适合x和x作业。x分公司具备x期货交割资质和多年x管理经验，适合以x期货交割和收储为主，发展化工产品和x收储。

x分公司在集装箱业务上积累了不少经验，可以把集装箱业务打造成主营业务，逐步优化收储种类。各物流部也要结合当前的主营业务，充分发挥成品x、x和x储备的管理优势，及专用线的特有资产优势，固化主营业务，拓展适合自身的特种业务。在明确主营业务同时，要打造一些有特色的专业市场，如x市场，x业务市场，x交易市场，x品市场，x收储、x市场，x交易、x市场等等。

**市场部个人工作总结篇七**

市场部市场研究方向工作主要包括三大部分：例行性工作、临时性工作及专题性工作。例行性工作主要包括在售项目定期销售分析报告（周报、月报）、四城市房地产销售市场月度宏观报告、北京市房地产市场月度宏观分析报告、市场动态监控等；临时性工作主要包括竞品项目调研、竞品项目调研报告、竞品项目卖点分析等；专题性工作主要包括撰写专题性研究报告、课题性研究报告等。

市场部作为营销管理中心结构调整及专业分工细化的新生部门，市场研究工作是新制定的主要工作职责之一，主要为公司整体营销策略及在售项目销售提供专业参考意见及决策支持。之前工作范围仅局限于项目调研及市调报告，后经本人建议领导认可改进并丰富了各种专业报告的表现形式及结构，丰富了内容涵盖面并相应提升了专业性及可读性，增加深化了报告种类。和领导及同事一起重新搭建了市场部工作架构，理顺了工作流程，并不断对报告模板进行改进提高，使之实现流程化、专业化，也使市场部市场研究工作逐渐步入正轨。

在履行例行工作及临时工作期间，也为领导及时提供了最新市场及竞品项目动态和决策参考内容。如在制定“首付分期”营销策略期间与项目部共同对率先实行首付分期的美利山项目进行专项调研，在全面详细了解美利山“首付分期”具体操作手法的基础上为领导提供了相关参考意见，最终促成了“首付分期”策略应用于在售项目，对拉动销售起到了明显提振作用。

在售项目竞品监控是市场部重要例行工作之一。根据对在售项目周边区域竞品项目的长期市场跟踪及调研，市场部依据同区域、同期入市、产品类型相同或相近的样本筛选原则，不断更新具有代表性的竞争楼盘样本进行卖点的客观分析对照。目的在于通过各个项目的优劣势对比分析，学习及借鉴竞争对手成功的卖点及营销策略并为我所用，并将优劣势卖点应用于销售说辞及推广策略改进工作中，对在售项目的销售起到实际促进作用。不但完成了本部门的研究工作职责，也对营销管理中心其他部门及销售部工作起到了配合和促进作用。

在完成本职工作同时，间暇期间也配合其他同事进行在售项目论坛维护工作，同样取得了一定成绩。

虽然市场部市场研究工作已步入正轨，但尚处于起步阶段，需要改进及提升的地方很多。本人工作还缺乏一定的积极主动性，沟通略显不足，对市场敏感度有待改进。报告的深入度和涵盖面有待提高。将在今后工作中虚心学习，不断改进提高，逐步推进市场研究工作，为营销决策及项目销售工作做出自己应有的贡献。

市场部经理的个人简历范文

应聘市场部经理的个人简历范文

市场部副主任个人年度述职报告范文

市场部实习证明

市场部经理竞聘书

**市场部个人工作总结篇八**

20xx年，我们公司市场部根据总公司的安排与部署，在省公司下达的规定指标基础上，充分挖掘潜力，层层分解任务，强化业务管理，以人为本，注重人员培训，加强业绩考核，到7月份为止，全市业务收入\*\*\*万元，总排名全省跃居第3位，宽带业务增加\*\*\*户，普通电话添增\*\*户，取得了良好的业绩，现将20xx年工作总结如下：

市场部还采取各种措施，向县区公司推广新业务、新产品。1月份以会代训,召集各县区营销、营业骨干针对产品资费进行培训及讨论，并归纳出现存问题，从而找出适合本地的资费套餐。3月份根据市场竞争情况向省公司申请了包月资费套餐，在全市组织推广。5月份组织各县区管理人员、主管人员、维护人员，参加省公司培训，学习业务理论、营销策划，对业务推广有很好的指导意义。

落实了营业账款稽核、退费和拆机明细核查、虚假用户拆机、清理长期欠费、客户资料整理、资源整理、装维材料和终端管理等一系列基础管理工作，有效的避免了业务收入和成本的流失。

从元月份开始，市场部按照内控流程要求，调整了原来对县区公司进行周稽核的制度，改为日稽核、周稽核、月稽核并行，每月尽量安排对县公司一级稽核情况现场核查。对每周稽核情况进行通报，对不符合要求的做法通报批评，每月月底一、二、三级稽核员共同对全区现金流实收应收进行稽核，起到了很好的效果。我公司现金流差额连续半年在全省属于情况最好地市之一，没有因现金流差额影响考核收入。

为确保不因支撑系统错误操作影响收入，市场部安排支撑中心每天对每个县区拆机、退费明细都进行核查，严格封堵每个漏洞。

为清理长期欠费、控制当期欠费，市场部根据公司领导要求制定了当期欠费回收量不低于98％的考核目标。对欠费回收情况进行周通报、月通报。在与县区公司的共同努力下，到5月份系统内本年新增长期欠费清理完毕，当月调帐数首次低于省公司要求的最低限额，从连续5个月调帐超过万元，达到5月份的元。

为掌握资源情况，避免资源浪费，市场部安排支撑中心每月对各县区资源情况进行抽查、通报，6月份又进行了现场检查。

今年市场部接手物料管理以来，在网络部的大力支持下改进了管理方式，把出入库明细账与支撑中心每天的经营日报装、拆机数量相对照，使物料管理形成闭环。为实现终端回收、重复利用，要求县区公司对宽带、话吧、有人值守公话新装机用户都收取押金。鼓励县区公司在发展新用户时引导用户使用回收的终端。对终端故障在保修期内的用户更换回收终端，严格杜绝以旧换新。通过这些措施的执行，有效控制了浪费现象。

改进绩效考核计算方法，从多方面入手促进保存量、激增量，提高业务收入。

自3月份省公司绩效考核办法草稿下发，市场部开始与上级市场部沟通如何进行续费率和流失率两项考核指标的计算。在多次探讨未果的情况下，市场部根据公司领导要求和本公司实际情况，制定了考核用户拆机、双停、单停、零费用用户续费等一系列考核方法。引导县区公司对上述用户高度重视，通过每天逐户核查，基本上堵住了客户流失的漏洞，对长期零费用用户的激活也起到了很好的效果。既节省了资源，又提高了收入，另一方面节省了业务发展费用。

1、由于上半年集中精力理顺基础资料管理，在营销策划、业务宣传、市场调研、人员培训等方面比较薄弱，造成对县区公司业务发展支持不够。

2、由于省公司系统准备升级，我公司很多报表需求无法满足，计算绩效考核指标、分析经营数据给市公司和县区支撑部门带来很大工作量。

下半年市场部从以下几方面进行改进和提高：

一）、加强市场调研：定期到县区进行现场办公，与营销、营业、装维、管理人员进行座谈。深入市场，了解用户使用情况和需求。在发展较好的县区总结成功营销案例进行推广；帮助发展较差的县区查找不足、解决困难。

二）、加强营销策划和业务宣传：通过了解市场竞争情况制定灵活有效的营销措施，对每阶段重点发展业务制定切实可行的宣传和营销步骤，及时反馈和分析营销结果，适时调整营销思路，改变目前业务发展的低效状态。

三）、加强人员培训：定期进行营销、营业、装维、管理人员培训，将营销思路、管理方法、业务资讯直接灌输到一线员工，提高骨干员工的传帮带作用，切实提高员工素质和工作效率。

四）、继续加强基础管理工作：继续加强欠费管理、营业稽核、资源管理、装维材料和终端管理。组织市场部主管定期到县区公司调研，与负责人进行沟通，发现不足并继续改进。

**市场部个人工作总结篇九**

从xx年7月26日到公司报到距今整整六个月了。跨越到陌生行业，即便热情如我，依然难免茫然，默默告诉自己,这是机遇也是挑战。唯一可做的便是专注一颗心，详细内容请看下文市场助理年度总结。

观察、探索、学习、酝酿，在付出中收获，在工作中成长。面对领导每一句建议和批评，还有同事们热情的笑脸、帮助的双手，心怀感恩。尊敬领导、善待同事，让我用最快时间融入了这个年轻的集体，期望在工作上用最短的时间成熟和独当一面，成了我工作六个月以来最大的目标。

对市场方面：通过与湖南、四川、广西等市场的电话联系初步了解各市场的基本情况，在9月份经销商会议与12月份媒体记者见面会更加了解这个充满霸气的蒙氏营销模式和参与者的与众不同。因为对市场的不了解，刚刚到公司的时候总是很小心的与市场沟通。平时通过注意大区与市场的沟通方式，也向有经验的同事学习如何将调查的事物更好地得到市场的认可并很积极的配合，总结所有经验逐步地在与市场沟通中熟悉、了解。在市场方面对自己满意的地方是学习理解新鲜事物较快，和市场的交流上顺畅，通常能给客户留下良好的第一印象。不足的地方则是缺乏对市场细节的学习和研究，处理相关问题缺乏经验。

接下来计划将所负责市场的基本信息包括人口数、专卖店地址、xx年xx年的销量和广告投放情况进行更细致的了解与分析，通过与大区和部门优秀同事学习沟通工作经验，更好地了解市尝更有效地沟通市场并得到市场的信任和理解。

对点经理方面：对点经理和部分经销商的了解主要是通过电话沟通。自己很自豪的认为在沟通方面不存在障碍，但在第一个月特别抵触。从来没有接触过通过电话沟通的形式来完成工作，对不知道性格秉性的经销商、店经理逐一的通过电话进行沟通，了解市场情况，每次打电话之前都要纸笔记录沟通的内容。通过六个月的语言沟通接触，从开始重庆伟伟不理不睬到现在的“谢谢”，从绵阳王鹏对公司的种种埋怨到现在“我们随时沟通”，从郴州、娄底只答应不作为到现在的“有事您说话”种种对话告诉我，我的沟通是有进步的，起码得到了他们的认可。在沟通的同时，将优秀市场营销技巧介绍给其他市场如自贡为了更好的\'维护老顾客办的《健康卡》介绍给德阳、泸州，沈阳、大连的《糖友》赠送模式介绍给常德，种种的使用效果通过点经理热情的电话声音告诉我，我的沟通是必要的，我的存在是必要的。

**市场部个人工作总结篇十**

时至岁末，新的一年正悄悄走近，回顾过去一年的工作，感慨万千。20xx年在部门领导的正确领导、关怀下，我由一名普通员工成长成一名熟练的业务员。近一年来的工作中，酸甜苦辣，五味俱全，既有可喜的一面，更有值得改进的一面。在这个岗位上我的收获是挑战了自己，为今后工作能走的更远、更稳积累了丰富的社会经验。现将一年里的工作、心得总结如下：

一、满腔热情努力工作

翻开我的工作日记，里面密密麻麻记录了我在市场部的成长历程。20xx年x月x到市场业务部的第一天我接到了陈经理第一道指令：xx路与xx路东xx村两栋高层有人联系加压，速查明情况与甲方取得联系。当时我刚学会开车，加上路况不熟，怕走到地方甲方已下班，我决定座出租车去。到现场后先去工地外围、地下室查看现场施工情况，发现一次水和二次水均未施工，费劲周折找到甲方办公室并取得联系后，开始了艰难的谈判过程。面对态度强硬，不配合工作的甲方，我多次与其进行沟通交流，宣传本公司政策、供水条例。经过几番软磨硬泡，斗智斗勇，最终以不卑不亢、顽强的工作态度，感动说服了对方，圆满地完成了任务，也从此开始了我的业务生涯。

心得体会：理要直，气要壮，嘴要勤，腿莫懒，脸皮要厚，恶气要受。

秉着20字语，在领导的指导下我又联系了如xx亨业房地产、xx省工商管理局、xx上城、xx第八村民组等加压工程。

二、高度负责地毯式排查给水工程

最初，为了能尽快掌握辖区工程再建情况，我每日早出晚归，用了近一个月的时间，行程约3000公里，普查信息120项，在第一时间里完成了辖区基础普查，为以后的工作打下了基础。排查工地时为了做到不漏项，令排查信息一目了然，我绘制了cad工程排查动态图、电子表格信息表。空地、基础、正建、封顶这些表格内容使我做到片区工程心中有数，工作起来有头有序。现辖区工程共82项。其中已签合同11项，已报装23项，未报装48项（已封顶21项、正施工18项，未施工9项）。

心得体会：熟知供水条例，掌握报装程序，提高业务技能。

只有熟知供水条例，才能做好供水工程宣传工作，只有掌握报装程序，才能做好用户服务工作，只有提高业务技能，才能做好咨询销售工作，通过严格排查，大力宣传，辖区钉子用户自主报装增多，如xx置业、xx房地产、xx集团、xx置业等。辖区内不乏有更难啃的骨头，相信，有志者事竟成！

三、诚心、公心访用户，换位思考延伸服务。

负责倾听、记录客户意见或建议，总结并及时反馈信息，做好信息传递及反馈工作是我的另一工作职责。今年是我们改制的第一年，我们的身份发生了变化，从职工变成了员工。这次身份置换给我们带来了机遇，同时对外工作也带来了一定难度。怎样才能和用户建立长期友好的合作关系，增强用户对我们的信任度呢？这就需要我们延伸服务，改变事不关己高高挂起的态度，脑子里要时时充满危机意识，竞争意识。把用户的事情当成是自己的事情来办，积极、尽力协调解决他们从报装到通水过程中遇见的疑难问题，真正做到以服务带动营销，努力提升打造公司品牌。

四、新年计划：改正不足，锐意进取。

加压设备知识面较窄，是我的不足，直接影响了工作质量。今后，空闲时候要多充电学习，了解用户微妙心理，选择恰当的时机和用户交流。加强责任心，不放松自己，努力做到辖区工程不跑不漏，积极维护公司利益。一年来，在工作上我虽然取得了小成绩，但与领导的要求还有一定的距离。20xx年的工作已将成为历史，感谢领导对我的帮助，20xx年对我来说机遇与挑战同在，今后的工作中我要在思考与反思考，改进与再改进中成长，以崭新的面貌迎接新年的到来！

医院市场部工作总结

公司市场部年终工作总结

市场部经理的个人简历范文

应聘市场部经理的个人简历范文

企业2024市场部个人工作计划

市场部经理个人工作计划

市场部副主任个人年度述职报告范文

市场部实习证明

**市场部个人工作总结篇十一**

很对时候很多事情不是说过了就过了，时间往往带着他的选取性令我们不自觉地刻录和记下一些东西。回想20xx，依然还残留着往事的碎片和影子，一些自己的思想观点积累还存心头，现将一些自己的积淀记录如下：

1、主动提升自己的市场悟性;

对于市场部人员来说，如果没有市场悟性，就意味着行尸走肉，很难有大的期望，因为市场永远是变化的，仅靠以前在学校里学的那点理论知识是没办法拿出来混饭吃的，务必凭着自己的悟性不断地进步，才能努力去一个真正的市场部人。20xx年我充分利用多次走访市场、每次都参加销售会议的机会，主动与市场一线紧密接触，突破以前的长期呆在办公室，打打电话，写写文字，查阅相关网站，看看报纸等等透过这些渠道掌握市场信息的窠臼，努力主动地独立思考，不断地进行分析与总结，立志炼就专业的眼光，把对白酒市场刻意的观察变成一种职业的习惯。

2、保证足够的时间在工作上;

20xx年我利用正常上班的时间、部分加班的机会保证有足够的时间投入在学习上，学习工作潜力，努力思考追究一种别人无法代替、各地都能够运用的潜力，虽然此刻短时间内看不到个性明显效果，但是我相信投入肯定有回报。

3、健康平和的心态;

虽然我们处在市场部，学历等等比部分区域经理/业务人员高，投入时间为部分区域经理/业务人员的几倍，待遇却没有业务人员高，更没有其它所谓的一些东西，但是我心态很端正平和。即使是在投入了很多时间很多精力仍然不能让领导完全满意的状况下，都是告慰自己业务人员能够半个月就把业绩完成，但优秀的市场人员却不得不加班;优秀的业务员能够不长的一段时间内把业绩做到200%，但是没有一个市场人员优秀到能够到达xx0分满意的客观状况，尽管这样的状况经常发生，每次都是尽全力保证自己的心态平和。

回顾自己xx年，自己主要是跑了一些地方，进行了一些市场调研;参加多次销售会议和行业性会议，提出了一些观点，做了一些基础性事务性工作。对照自己的表现发现我个人还有很多不足，如在业务上，还没有到达精益求精的要求;工作有时操之过急，缺乏深入细致的工作作风，虽然xx年我一向在努力，但是发现自己还是没有什么能拿出来说的实在成绩，提出的一些推荐不够系统，没有给市场提出更多行之有效的办法……xx年将会透过努力会有效改观。

建立起强势的市场部是我们每个人共同的梦想，因为一个强势的市场部门是建立高炉家强势品牌的基础。品牌的构成需要严密的规划加上高效的`执行，而此两项特征在缺乏强势的市场部门时都是几乎不可能实现的。建立强势的市场部门也许是集团有效变革的开端，结合自己近四年来市场部的工作经历，个人觉得我们的市场部缺乏很好的生存条件：

1、缺乏足够的高层的支持：

虽然市场部承担着部分直线职能，但本质上仍然是一个幕僚组织。作为一个没有指挥权的参谋，却需要就很多事情做出相应指导，没有高层的支持是开展工作的难度可想而知。高层的支持至少就应包括三方面的资料，1、理念上的宣导，2、给予实际的权限，3、适当的“偏心”，尤其是在市场部在20xx年才成立，成立以来更是在一穷二白的基础上摸着石头过河，往往最容易发生错误，很容易引起厂部生产系统，区域经理乃至业务员等等的指责性抱怨。这种时候，高层需要谨慎分析，如果确实非战之罪时，可能还是要持续对市场部门的支持。

2、缺乏明确的可一贯性可执行市场策略：

没有明确的市场策略则市场部门根本无法生存，而没有策略的一贯性则市场部就无法建立威信。

3、对促销方案/营销计划缺乏检核监督权：

再好的计划没有好的执行也是失败，而要有好的执行，没有有效的检核和监督就会形同空谈。

另外在市场部内部存在下列现实问题，也很大程度上制约了市场部功能的化发挥：

1、团队绩效徘徊不前;

2、缺乏物质激励手段，团队士气低落。满意度较低;

3、工作气氛不对，尚未有效营造团队合作导向;

4、人员配备/功能设置不尽合理，基本上处于单兵作战的状态，团队没有整体合力。

结合自己看到的问题对20xx年市场部的推荐：

1、取得集团高层的支持和重视，能够让高层理解和明白市场部人员的努力;

2、对现有市场部组织架构设置与岗位职责进行细化明确;

4、提高市场部的激励措施;

此刻市场部实行的工资制度，没有任何激励措施，不利于大家潜能的发挥。市场部的工作岗位介于销售后勤区域经理/特派业务员之间，大家出卖的是智力劳动，具有较高的创新价值，是在为企业开发潜在的市场，在提高并创造企业明天的销售额。因此，务必舍得对他们投资，并对他们具有创意价值的营销策划进行评估，给予合理的奖励措施，这样才能提高和激发他们的工作热情，否则会面临着流失或者消极怠工的危险。

5、适时推进项目组工作模式;

市场部的很多工作要求各个部门共同完成，因此推荐以专题项目组的方式进行推进。市场部内部各岗位的职责也仅仅是相对分工，不是各负其责，而是密切合作。实行项目组工作模式后可根据不同阶段的需要召集项目组成员，透过召开会议、讨论等方式共同完成专题项目，项目完成后，经总经理、市场部经理召集相关部门/人员讨论透过。

6、定期或不定期让市场部人员深入区域市场学习，体验一线操作实务;

只有了解了一线操作，把握了市场的动脉，策划方案才能得到一线人员的认可和执行。市场部人员要想使自己的策划具备很强的实操性，最终能被市场一线人员采纳并发挥效应，务必首先了解市场一线的操作实务，对市场操作的各个环节做到心中有数。

以上都是个人关于市场部的一些观点，可能有一些偏激，有一些片面，但是都是我自己的一些体会，自己的一些切身感受，20xx，旧的一切，都远远的后退去了。离开的20xx肯定是有一些东西是我们需要留下、典藏和铭刻的。20xx，迎着阳光、带着期望，我们再一次站在了时间的起点，在行走的征程中，肯定会有一些明流或者暗涌，将会再次影响我们，但是我们相信我们是一支有素质，有战斗力的团队，20xx肯定会取得新的成绩。

**市场部个人工作总结篇十二**

1、前期酱油产品上市合作广告策划公司的寻找，竞争对手市场情况的一个初步信息的掌握。

2、酱油产品上市前期市场调查，主要走访了六安、安庆、淮北、阜阳等市场，了解安徽市场酱油的市场现状及发展前景，掌握了酱油市场消费的基本情况，为以后真心酱油的市场开拓做好准备。

3、酱油前期广告策划宣传公司的选择及媒介推广方案的初步制定，包括导购员手册、前期推广活动方案、产品手册、活动物料清单、渠道推广方案、上市中奖方案等各种初步方案的制定。

4、协助五行广告公司开展市场调查及各阶段工作的对接与协调工作，包括产品定位、广告语、宣传策略、包装文案、品牌手册、黑豆功效手册、包装箱等一些列设计调整工作。

5、产品上市所需各种原辅料的制作采购并物流发送工作，包括了包装箱、瓶贴、品牌手册、宣传海报、促销物料等。

6、协助进行产品上市征订会的相关组织、布置、招待工作，并进行相关开盖有奖促销政策的讲解。

7、与合肥分公司及区域经理随时进行市场反馈情况的对接，了解市场一线业务人员对我公司产品及销售政策的真实信息，以供总监参考。

8、配合市场、技术人员开展其他需要配合的工作。

20\_年我在真心公司的前期工作主要以围绕酱油上市为中心而展开的，更多的是在产品前期规划及包装设计方面的配合工作，还涉及到采购物流等方面的内容，总体而言，20\_年的工作内容是多而杂乱，而随着20\_年产品上市，并市场销售工作逐渐步入正轨之后，我的工作重点也应该随之转移到市场销售方面。

1、随时跟踪产品市场销售情况，了解各经销商在对我司产品销售过程中所遇到的各种问题，及时上报公司并配合业务人员拿出相应的解决措施。

2、对经销商市场支持政策执行情况进行定期检查，发现问题及时上报并提出各种处罚或改进意见供总监参考。

3、重点跟踪开盖有奖促销方案的执行情况，保证奖卡操作的可操作性与拉动市场销量的有效性。

4、定期针对不同市及区域经理所反映的各种市场问题，制定各种能够适应市场销售情况的促销政策，开展不同方式的促销活动，以减少即期拉动销售。

5、配合不同的促销模式，进行各种促销物品的设计与采购。

6、其他需要技术、市场人员配合的工作。

**市场部个人工作总结篇十三**

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，仔细贯彻执行省、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，进取进展各项邮政业务，经过全体员工的共同努力取得了较好的效果。

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

1、年初制定了全年工作打算，相继出台了《储蓄业务竞赛方法》、《储蓄业务短程竞赛方法》，下发了《20xx年业务收入打算》、制定了《20xx年综合治理、通信质量、效劳质量考核方法》，5月份依据市局文件精神，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进取性，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、监控岗履职进展检查指导，并每月进展通报。为提高效劳质量、风险防范起到了必需作用，为业务的进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;大客户治理和大客户报表，按月对各项业务的完成情景进展统计公示，为把握业务进展情景供应了依据。

4、起草了《xx局投递网优化调整建立方案》，完成了局领导交办的临时性工作。

1、办公条件缺乏，市场部没有电脑，查看、下载文件、通知，上报报表等都必需到办公室。并且仅有上头通知才明白，不能准时了解，再加之办公室电脑满负荷工作，常常电脑不空。在电子化办公的今日，已经影响到市场部的正常工作。

2、代收移动款网点削减，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，人们都不情愿存款，致使储蓄业务进展缓慢，这两项业务严峻影响了今年的收入。

3、治理阅历和工作阅历缺乏，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。

1、根据省、市工作会精神，仔细分析讨论市场，借鉴兄弟局的先进阅历，积极组织开展各项营销活动，使我局业务进展能上一个新的台阶。

2、在做好本职工作的同时，不断学习业务学问，充实自我，进取探究业务进展的增长点，为我局的业务进展当好领导的参谋。

**市场部个人工作总结篇十四**

时间一晃而过，弹指间，20xx年已结束。在过去的一年在领导和同事们的悉心关怀和指导下，市场部开展了一系列工作，积累了一些宝贵的经验从中也取得了一点收获，也认识到了市场部在工作中的一些不足。现将一年来的工作总结如下：

（一）工作回顾

1、地推工作；今年市场部的地推宣传。

2、广告宣传；本年度主要在报媒、短信等等做阶段性宣传。通过以短信息的形式向市民发免费宣传信息，提升我校知名度，增加市民认知度。

3、推广合作；本年度与北市区周边家商铺进行合作，通过免费向商家提供我校宣传袋及宣传资料向消费者免费发放达到新的宣传阵势。

4、网站内容的更新和推广；网站内容不断更新；通过可凭借的网络渠道进行宣传推广，争取达成低投入，高反馈的效果。

5、宣传资料的修改、编写和收集工作；在校领导的带领下完成对考试攻略的修改和编写并已印制发放，并对新的宣传单页进行研发修改。同时也对市场销售及印刷厂的练习簿情况进行摸底调查。

7、企业内部培训；企业文化、咨询流程、招生方法、电话销售技巧几方面制作成ppt对校区员工进行培训。

（二）工作分析：

1、市场部较好的完成了会大部分宣传工作、合作推广工作及协同工作，一年来持续在总、分校周边学校、社区进行地推，在各大媒体、网络进行宣传。

2、市场部的主体工作基本分四部分：市场调研、品牌宣传、营销策划、企业文化活动。工作重点基本在品牌宣传和企业文化活动，由于学校各部门成立不久，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，那么品牌宣传就没有良好前提，这是我们不足之处。加强其他部门特别是人事部、咨询部沟通仍需加强，使宣传活动更有的放矢，更能帮助增长业绩，也是我们市场部需要改进的\'方面。懈怠了企业文化建设和团队凝聚力活动策划工作，这也是我们应该跟进及加强的方面。

1、市场部主体费用主要是印刷品制作费。主体费用分布较为平均，而印刷品费用呈上升趋势，兼职工资按任务完成量进行发放呈下降趋势，广告宣传投入了信息报和春晚、短信三方面。

2、费用分析。正面因素：整个学校市场费用呈下降趋势，在基本保障印刷质量、宣传效果、兼职应用的前提下，基本争取到昆明行情；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，那么市场就像战场，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，这也就是咨询签订客户的过程。如果没有很好的前期宣传、活动策划，仅依靠咨询人员的个人能力，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。

以上是我们市场部20xx年年度工作总结，俗话说：“点点滴滴，造就不凡”，在以后的工作中，不管工作枯燥的还是多彩多姿的，我们都要不断积累经验，与各位同事一起共同努力，勤奋的工作，刻苦的.学习，努力提高市场部自身业务素质，为学校的发展做出的贡献。

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