# 最新市场营销部个人工作总结(大全10篇)

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-06-12

*总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢...*

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

**市场营销部个人工作总结篇一**

我在局领导的关心和培养下，在各位同事的支持下，勤奋工作，锐意进取，较好地履行了自己的工作职责，现作如下简要总结汇报：

一、加强业务知识学习，不断提高自身业务素质。

在工作中，认真学习商函营销知识，不断增强自身的专业素质和职业技能，并在业余时间积极主动地加强业务基础知识学习，对商函营销技巧和客户关系管理知识有了更进一步的认识，为顺利开展新工作奠定了扎实的基础。

二、积极投身商函营销工作，与客户建立良好互动关系。

身为一名营销员，如何做好营销工作、与客户展开良好合作是工作的主要职能，这就要求我必须提高对行业政策的把握与对整体销售形势的认识能力，增强与客户联系，提升客户服务满意度。

作为一名营销人员，每天都要和不同的客户打交道，并尽力让客户对自己的工作满意，这对我们自身的素养提出了很高要求。现在客户要求的不仅仅是商函广告投放的准确性和及时性，更希望我们能够参与到客户整体的营销规划中，实现一体化发展。这就需要我们不断地学习行业政策并及时与客户进行沟通交流，听取客户建议，参考客户实际情况，帮助制定合理完善的营销策略，调动客户的积极性。为此我在工作中特别注重一下几点：

首先，与客户换位思考，站在客户的销售角度看问题，消除双方沟通障碍，一致立场，建立良好工作友谊，使商函营销工作得以顺利开展。

其次，深入了解客户经营情况，根据客户的消费群体、客流量等因素，结合客户经营能力，为客户指定合理的商函营销计划，真诚帮助客户，赢得客户的信任和支持。

三、配合领导工作，提高执行力。

作为一名营销员，端正态度，认真履行本职工作，更需要积极配合领导的指示，提高执行力，是我在工作中一直坚持的方向和原则。在工作中我时刻提醒自己，敬业乐业才是工作的正确态度，无论什么样的工作，都要积极去做，全力完成上级领导安排的工作任务，切实提升执行力。在工作期间，我力求精益求精，对工作认真负责，在做好本职工作的基础上，积极配合领导参与商函营销方案的制定和基础管理工作，团结一致，努力进取。

在这一年的工作中，虽然取得了一些成绩，但我深刻地知道，在工作中仍然存在着很多问题，离领导的要求还有较大的差距。今后我将再接再厉，团结合作，努力促进商函销售工作，做一名优秀的职工。

**市场营销部个人工作总结篇二**

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。

**市场营销部个人工作总结篇三**

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。

**市场营销部个人工作总结篇四**

按照领导分工主要负责公司的媒体的执行和核算管理工作。简单的说，就是广告相关的事情。就我来说，在进入公司前，对广告是处于一种懵懂的状态，认为它就是一种招人烦的东西，看电视时遇到广告就马上调换，看报纸时见到广告就翻过去，好象广告和我根本就是风马牛不相及。只有确实有信息需要的时候，才会去关心它。自从领导分配这项工作后，在领导的指导和帮助下，渐渐懂得，广告其实是一种很重要的东西，透过它，传递的就是一种信息，它通过各种介质，让人有意无意的接触到它，从中获得需要的信息。很多人都忽视它的存在，包括我自己。但是自从进入公司，由于工作性质的原因，和广告接触的机会算是很多，包括公司自己的，其他公司的；同种行业的，不同行业的；同类产品的，竞争品牌的等等，可能是“日久生情”的原因吧，在这种被动环境的影响下，我逐渐“喜欢”上了广告，把它当作“艺术”来欣赏。我是于xxx在xx刚刚起步时进入公司的，那时xxx启用了形象代言人xx，一篇篇情感素求的文案铺天盖地，包括“学英语，大山有高招”、“英语决定孩子的命运”“孩子学英语，谁是大救星”、“英语牵动万千家长心”等，把“快速提高英语成绩！当然xxx”直接指向孩子的父母，使我第一次感受到了xxx把“可敬天下父母心“演绎的如此淋漓尽致，第一次感受到了广告如此巨大的推动作用。竟品频频对xxx实施干扰，但他们的并没有动摇xxx欲占领英语电子产品霸主地位的决心。以后的紫环电子睡眠仪，以“治疗失眠新方法”、“每晚一刻钟，睡足8小时”的概念直抵失眠人长期为失眠痛苦，为失眠难治痛苦的心理，再加上一次“千人免费试用”的活动，真正发挥了广告的巨大作用。诸如以上的例子很多很多，但是都暗含着一个共同点，那就是广告蕴涵的无穷的力量。

**市场营销部个人工作总结篇五**

20xx年已离我们远去，在这一年里，自己在生活、工作上都经历了许多，有泪水也有汗水，有过悲痛，也有过幸福，因为今天总结的内容是工作，姑且不谈生活和情感。

20xx年，本人在公司工作职责是负责市场营销部的投标工作，辅助工程管理部参与公司内部及项目部的管理。

公司领导每逢公司例会总谈到工作纪律及工作责任心方面的相关话题，可见工作纪律和工作责任心在平常工作中的重要性。 自己来公司有5个年头了，在工作纪律和工作责任心方面有值得欣赏的地方，但也有值得自我批评的方面：

首先，迟到想象时有发生。尤其是在冬季，“暖暖的被窝”成了上班准时的“强敌”，闹钟定好了，却要在床上赖上半小时，此举是非常不明智的选择，误了早餐伤身体，误了时间伤工作，更重要的是自己长此以往，会导致工作上的作风也变得磨磨蹭蹭，一点不利索。时而听到别人讲我：大小伙子一点朝气没有，做事跟女人似的！听到这这种评价实在恼火，但细想一下，人家言之有据，并非空穴来风。治标毫无所用，治本才是良方。

其次，工作时间玩网络游戏。投标工作虽说有阶段性特点，就是某段时间投标工程特别多，而某段时间投标工程又很少。投标工程多的时候自然不必说，加班加点，忙的是不亦乐乎，投标工程少的时候，自己那点玩劲又上来了。其实没事的时间，可以看看专业书，上网多关注网上公开招标项目，读读对规范之类的专业知识，活到老，学到老，我要学的的东西还很多，“莫等闲，白了少年头，空悲切”，此时不学，更待何时！

20xx年，虽说中标的工程数量不少，可真正能拿得出手的工程却没几个。几十万的工程，对于企业来说，真是宁可不投，也不能滥投。现在建筑投标行业越来越严格，只要公开招标的工程，现在基本上要压二级建造师证书，一两个点管理费的收入难抵公司的开支。

针对20xx年几个具体投标工程，有以下几方面经验总结：

1、xx区xxx镇厂房管道工程 本工程能中标也是个偶然，中标后却出现了一系列前期未料到的事情。 首先，二级建造师证书需压证，工程中标后至今，工程进度缓慢，导致工程迟迟没竣工，二级建造师证书也无法取回，一定程度上制约了投标工作的开展； 其次，该工程为20xx年6月份签订合同（合同工期100天），但至今仍无一笔工程款支付，这也反映出工程管理部门和市场营销部门对项目部监管力度缺失，在与建设单位协调过程中缺乏主动攻略意识，对项目负责人个人缺乏制约举措，以后有待加强。

2、xx中心学校xx小学教学楼工程 本工程同样存在二级建造师压证问题。原本项目负责人承诺无需压证，二级建造师无需到场，但该工程实际施工过程中，因工程实体施工不到位，导致歙县建委对公司的项目管理水平提出质疑，影响了公司在歙县建筑市场的信誉。加强和完善项目部的管理及制约项目负责人的管理措施已迫在眉睫，不容忽视。

3、xx乡生态综合工程治理项目 xx市土地治理项目今年投了三次，第三次能中标说明在实际投标过程中，市场营销部总结了前几次投标失败的教训，总结了经验。但工程中标后，公司实地考察时却由喜转忧。由于前期公司未组织相关人员现场勘察，导致本工程人工运输费一项未考虑在内，虽说业主单位清单上给的单价费率明显不合常理，但此问题却在中标后发现，想弥补却是相当的困难。 因此，投标工作的前期工作还需做到细处，一个环节失误，将导致满盘皆输。更何况此类问题在芜湖造船厂投标中也出现过，所以出现同样类似的问题，反映出市场营销部在此类问题不够重视，自己以后在投标前期的准备工作中必须谨慎，工作需到位。

公司投标工作包括工程管理因需要各部门行动统一、协调。虽然市场营销部在大多数工程投标表现中不乏可圈可点之处，但在个别投标工程中因自己考虑事情不周全，也出现了一些问题。就拿徽州区潜口镇土地整理项目来说，因自己在投标原件中未写上“投标保证金票据”，而是想当然的认为保证金收据在项目负责人处，导致公司投标时因此原因而差些无法正常开标，后虽通过解释正常开标，也暴露了市场营销部未处理好和办公室的投标合作。在祁门工程投标中，同样的问题再次发生，这却成了公司投标文件被废标的原因之一（另外一个原因是业绩不达标）。由此可见，部门间的合作在投标活动中的重要性，自己在上述两次失误中，有不可忽略的责任。

**市场营销部个人工作总结篇六**

（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。

**市场营销部个人工作总结篇七**

心让你们去带一个团队。

倒多数的正确认识与言论基础上，具有同一性、扶正性和对全体员工都有感染力和道德上的约束力，在具体实施的过程中我的方法是借力用力，借助群众的力量。

在工作中，我尽量做到将每一个员工，每一个岗位的工作都细致化，透过工作程序、岗位职责、工作表格等形式让每一个员工都明白自我每一天上班该做些什么工作，工作中有哪些要求，让员工每一天的工作有目的性和针对性，做到条理清晰分明。

以上是我工作以来的总结，多谢。

**市场营销部个人工作总结篇八**

同志们：

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xx万人次，实现旅游收入多xx万元，分别比上年同期增长xx%、xx%。

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xx万株，栽植水生植物多xx万株，种植草坪近xx万平方米，景区绿化覆盖率达xx%以上。

**市场营销部个人工作总结篇九**

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xx堂义诊、去火车站举行xx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xx义工协会联手参加xx阳光家园启智中心义工活动，和《xx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xx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福州道健身操队，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，下半年工作重点转向送健康进校园，在xx二幼、xx一幼、三幼、六幼及学前班、早教中心开展《小儿生理病理特点》的系列讲座，收到良好的社会效益和企业效益。联系居委会25家、企事业单位34家并均有持续良好的合作。

在网络推广中参与qq群40个，参与策划xx堂院庆一周年ppt、市场部舞蹈《江南style》获最佳表演奖，视频上传至优酷后，播放次数达1500多次；xxxx上编制“于金”词条，浏览量达60多次；xx文库上传宣传xx堂的文档11份，浏览量达200多次，被下载量达20多次。20xx年11月10日在xx文库创立“中医xx堂”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xx明白应用的培训，吸纳14名员工加入到互联网推广工作。在xx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xxx医院。使用xx微博宣传xx堂，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。

**市场营销部个人工作总结篇十**

1、脚踏实地，确保目标任务的完成

随着网建工作的不断深入，访销员向客户经理过渡，如何在这种职能的转变中不影响销量完成部门目标任务，是我今年思考较多的问题，在局(中心)的正确领导下，我带领部门员工转变观念，学习上海烟草人“与时俱进、锐意进娶敢为人先、争创一流”的精神，严格执行营销科的每个销售策略，在深化服务的同时脚踏实地确保销量。首先合理地制定营销计划，将部门任务科学合理地分解到每位客户经理头上，提高了客户经理工作积极性;并利用早会总结安排、要求客户经理随时对比客户销售周期变化，在拜访中帮助客户清理库存、抓住促销机会加大宣传力度、及时补货等措施，以“不放过一个销售机会”为口号,通过细化销售工作中的每个环节，既保证了访销员的职能转变，又没有影响销量：今年1-10月完成总销量30519.21箱，占计划的99.41%，比去年同期上升2857.07箱，约9.39%。

2、抓落实，花大力气做好品牌培育工作

根据局(中心)“三个方向两个重点”要求，带领部门员工抓住目标品牌宣传不放松，下苦功夫做好品牌置换与新品牌的上摊工作，通过统一口径宣传、零包上摊、每天早会重点强调、选择重点经营户以点带面、借助促销活动扩大影响力及客户库存量等手段进行，并要求客户经理站在客户利益角度做好解释工作，将行业信息带与经营户，使他们转变观念，互动起来做好品牌培育工作。通过这一系列积极的工作，使“时尚宏声”、“醇香红梅”等品牌成功置换了“盖红河”，减低了市场压力，提高了客户满意度，前者更是由最初的1548条上升到如今的10642条;“红白盖天”上摊率达90%以上，其它目标品牌上摊率也达到分公司及局(中心)要求。

(2)加大重点品牌宣传力度。重点品牌是公司利益的支撑，我作为城区市场经理更是时时以提高重点品牌销售为目的，要求客户经理将重点品牌溶入到每天的拜访和客户分析中，见缝插针地宣传。不仅如此，更是要求客户经理熟悉各品牌毛利，有针对性地宣传高毛利品牌，尽最大可能创造更大经济效益。1-10月部门创利占全公司的44.79%。

二、以“决战网建”为动力，狠抓基础工作，提升服务质量

1、严格要求，提高各项基础工作质量

我深刻地意识到，上海网建“精细、严谨、扎实、创新”的作风贯穿于工作的各项环节中。因此我首先严格要求自己的营销报告、早会记录等基础工作的规范化和标准化，并在不断的学习与总结中提升质量，带领整个营销部做好网建基础工作，使雁江城区营销部的网建基础工作水平始终保持在全市前列，并得到盛市网建检查的一致好评。

2、做好电话订货初期摸底工作、电子结算推广工作

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