# 最新市场营销个人工作总结 市场营销部个人工作总结(实用13篇)

来源：网络 作者：诗酒琴音 更新时间：2024-07-01

*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。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢...*

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。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

**市场营销个人工作总结篇一**

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。

**市场营销个人工作总结篇二**

xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的营销经理工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的营销经理工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把营销经理工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的营销经理工作做的更好。下面我对一年的销售经理工作进行简要的总结。

我是今年x月份到公司营销经理工作的，x月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有xx销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏xx行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教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，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对xx市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、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，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在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。

存在的缺点：

1。对于xx市场了解的还不够深入，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。

2。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。

3。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

下面是公司xx年总的销售情况：

xx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力，在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在xx区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在xx开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比xx小一点。市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

xx年工作计划中下面的几项工作可以作为主要的工作来做：

人才是企业最宝贵的资源，一切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，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的销售经理工作中建立一个xxx，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态，完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对销售经理工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

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，在销售经理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。

（建议试行）根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的，造成时间，资金上的浪费。

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日。以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务，并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的销售经理工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

**市场营销个人工作总结篇三**

xx年即将过去了，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首这一年，内心感触太多，虽然在这一年中自己相当的失败，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。相当感谢公司给我这个成长的平台，让我在工作中不断的学习、不断的进步，让我学会如何做人、处事。回首这一年，我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，谢谢主任给予了我很多的支持与关爱，在这我向主任及各位同事表示最衷心的感谢，.对于过往的一年.更多的是总结和反省.自己失利的地方太多了.下面是我对于一年工作的市场分析和工作总结及个人总结.

市场分析

我负责的是湖北市场,在湖北将近两年.在这边主要负责的是xx地区、随州地区及天门市.实际上的客户只有两个,应城市和汉川市.应城相对做的比较好.主要是以批发为主,汉川批发兼零售.

市场竞争状况;金牛在当地老百姓可以说是家喻户晓的知名品牌.经销商在卖货这块不需要费任何口舌.这是他唯一的优势.而劣势可分为二点,其一:市场泛滥.串货.其二;价格透明.经销商利润低.同样,联塑在湖北市场做的比较早.相对根基比较好.但是他也和金牛存在一样的问题.然而经销商永远是以追求利润为前提.在这前提下.我们公司的策略和营销理念对于经销商就是最大的一个优势;一个地方设独家经销商.价格是由我们操控的.这是他们没法比拟的.

市场特点及市场竞争状况;金牛在湖北省占有比较大的一个份额,但是因为他的弊端,他们价格定位也比较高.所以的老百姓都追求物美价廉.对于这些,经销商更多的是无奈,但他们追求的是利益.像现在很多二线品牌.在质量能够保证.价格相对金牛有优势的情况下，逐步的像我们这种品牌可实际操作可能性相当大.现在市面上见到很多20的热水管价格定位10块钱左右的品牌慢慢的逐步的在展开.这相对我们来说也是个趋势,而我们公司有我们独特操作理念.公司对经销商的类似广告支持、保证市场不泛滥.价格操控等.这都我们能够给经销商做到实处的.我们找的合作经销商也尤为重要.像找主要以零售家装这块为主.当然具备兼批发能力的那是最好.以中等客户为主.这就包含了两点，第一;开发时,中等客户开发时间相对会比较快点，各方面提出的条件相对大户没那么苛刻.我们要以快速开发市场为前提.当然也要保证其质量.第二;现在我们人员相对还不是很完善.后期维护工作相对不会那么沉重.

以上就是我对湖北市场的个人分析,当然其中有很多了解不足，希望其他同事能给予更多、更好的分析和指导.

以下是我对于一年的工作总结及个人总结.

首先.阐述自己的心态问题.新的一年，新的开始,刚到公司上班时候，内心更多的是以激情澎湃的迎接新的一年开始,自己现在可以说是空想.自己要如何做好、如何的规划自己的一年，然而到湖北市场后，就工作中遇到点小挫折、小坎坷,就自我信心不足,知难而退.遇事总是怕.担心.觉得自己做不好久而久之.自己的信心逐步退化.记忆颇深的是,在孝昌市在一家经销商那谈了七、八次之后,还是没达成合作.因为总总的原因,推迟、也是时机不是最好.确定他不是我所要找的意向客户.直至最后就连那仅存的一点信心都给折腾完了.尤其是到了后半年.心更是不定.整天自己都不知道在想什么.哪怕是外界给我一点小小的影响.就能动摇我的意志.往往就会想到自己为什么会这么龌屈.做事的时候自然就不上心.对于工作只是报着得过且过的的心态,还总自己我安慰。反正自己已经这样了。无非就这样.对业绩.荣誉.甚至自尊都已经麻木了.对于这一块,主任时刻提醒我。自己想起的时候会提醒自己.自己调整一次,过不了几天又回到了原点。甚至连刚开始都不如,慢慢的就演变成自己天天的自己我抱怨.在这一块充分提箱了自己的心智还不够成熟,这是自己需要解决的最大的一个问题.也许这也是自己必须经过了历练的一个过程.

再则;做事的态度,做任何事多以那种无所谓的,什么都不在乎.做事不够积极.记忆最深刻的一点是,开发的一个乡镇客户,第一天去的时候，因为老板不在家,和老板娘大概的谈了下我们产品的一些优势和特点.她感觉还可以.到了晚上.老板回来了,给我打电话,在电话里预约第二天早上7点半见面，结果因为冬天太冷,冬季的六点半天未亮.而坐车到那镇上需要一个小时.自己没那决心,没去负约.后来第二天又月明天.结果我还去.至此.我自己都不好意思在去和他谈.后来是因为到了月底，在业绩和主任的强迫下，下了决心,又和老板预约.结果合作了。从这件事上,让我自己看到了自己的做事态度.没恒心,做事不够认真,更谈不上积极.这就是个很鲜明的例子,以后我会时刻提醒自己,用认真积极的态度不放过任何机会，这牵扯到信誉和态度.更是为人处事最基本的态度.

其次.和客户谈判时的一些问题，在和新客户谈判时.尤其是在开发县级客户,在当地了解到了生意做的比较好的一些比较大的客户.心想,第一;他们每天那么忙,第二;每天像类似于我们这样的业务员又有多少?一进去他就把我一扫而出,心里由心而升的就会产生畏惧、恐慌心理.在进去之前总要做好久的心理准备.但在真正面对客户时.紧张.自己都想快点离开.脑海里一片空白.等到自己出来之后.自己回忆下当时谈话过程都会觉得很空洞.没任何的逻辑.更谈不上严紧性.话题聊天到哪就是哪.缺乏镇定.往往气势上就被他们压下去了。很难把心态放平,把他们当做正常的中等客户一般对待.在这块上.由衷的可以看出自我信心不足.老客户这一块.在和老客户谈到一些比较敏感的问题时.立场不够坚定.以至于客户老是试探我的底线.对于一些尖锐性的问题.甚至无言以对.相互对峙许久之后.只能自己委婉的说。我给领导请示.明天我在过来之类的自己敷衍过去.给自己留台阶下。久而久之.让自己养成了一个不良的习惯。遇到了一点小挫折、小困难就知难而退,这是我不足的重重之处.在老客户的维护这一块.对老客户所提出的问题。喜欢拖拖拉拉,处理不及时.明显感觉到很吃力.这归根于平时和客户沟通的不够.不了解他们内心真正的想法.这点在应城曾文剑就严重暴露出来了.尤其是他提出的一些尖锐的问题，我更多的是想着如何去逃避.缺乏一个业务员迎刃而上的精神.慢慢的就变了了畏惧.恐慌心理.在维护老客户这块,我做的是相当失败.我要努力学会做到,不管客户的大还是小.和善还是尖锐.都要用沉着、镇定的心态去对待.

再次.自己的目标不明确.公司后面的标语:\"目标明确,行动迅速.\"在这点.自己的做的太失败了。对于过去的一年。每次出差都是盲目性的,自己想好要到了哪个地方去,要实实在在的在那个地方找到属于自己的合作伙伴,经过一段时间后，遇到点不顺,就自我意识的就当初刚过来时的那想法给放下了.没一个主核心.到市场感觉到哪个地方都行.对一个地方呆了几天。没找到意向客户.自己内心就已经放弃了。会给自己找诸多的借口.会告诉自己.这里不行.接着马上转转到另一个地方.平时工作懒散.由于我们是以开发县级客户为主,比如说;自己会自我安慰的告诉自己，县级客户早上一般他们都是9点后才开门,自己可以晚点起来,上午他们一般生意比较忙,去了他们没时间,为自己的懒惰找诸多的借口,下午早早就收工,会为自己找借口,今天去了这么多家了,明天在去.回去房间看看电视.反正有几个谈的还可以的自我定义为意想客户的.喜欢拖拖拉拉.比如说;今天谈的感觉比较好的客户,约好了明天在过去拜访他.可能第二天去拜访了几家新客户或去了家意向比较深的客户那,内心就会对自己说，不要紧,之前约好那家以后在去,对工作不积极.整天沉沉迷迷的过。就算有意向客户也不能积极的跟进。对自己的懒总会找诸多借口.从而逃避责任.自我安慰。甚至还觉得自己做的很多.

执行力,对公司、主任下达的任务从未实在的完成过。对于公司刚定的任务.刚下市场时脑海里想着任务。例如;十二月份搞活动,主任给我拟定好了应城可以搞活动做到十万,给我逐个发划分到了个个乡镇，但自己去真正实施的时候,遇到态度不好的,自己想到的就是既然他不想做就算了，脑子了对主任交待的任务一下自己在脑海里变的荡然无存,到最后就以种种的借口来搪塞主任，同样,在市场上遇到点挫折、困难就自我内心的把任务给放下了.那刚市场时的满腔热情俨然烟消云散了.自己缺乏恒心,集体荣誉感,别的办事处天天谈论业绩时,我更多的装作没听到或是一听而过，内心的逃避，想到的是不是我一个人的错，从来没想过我也是这个集体中的一员,时时只想到.自己都已经做成这个样子了，集体更是跟我没关系。在办事处开会时.承诺的.在公司时牢记在心里.到了市场一段时间后,随着自己的心态和遇到的一些小坎坷就一变而空.心里只会想,自己的事都没做好更何谈团队荣誉感.全被自己的自私自利给占据.这点我要做出重点检讨.以后多检讨.多反省.只有集体荣誉感强了,才能督促自己.不能拖团队后腿.紧紧跟上团队步伐.

以上对自己的缺点和不足,我要以一个年轻人应有的状态来面对新的一年.时刻提醒自己,如果自己自甘堕落,那就没人能帮的了，做事要脚踏实地,用积极向上的心态面对,做人要用以诚相待.这这为准则.把自己把自己从肤浅的成熟转为真正意义上的成熟.我相信我xx会有个很大的进展.

**市场营销个人工作总结篇四**

20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉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。下面做一下简要的销售工作总结。

我是今年x月份到公司工作的，同时开始组建销售部，进入公司之后我通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对xx市场有了一个深入的认识和了解。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，逐渐取得客户的信任。所以经过努力，也取得了几个成功的客户资源，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

虽然之前一直在从事销售的相关工作，有一定的销售知识与经验，但比较优秀的成功的销售管理人才，还是有一定距离的。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。

在将近x个月的时间中，经过营销部全体员工共同的努力，讨论制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，公司宣传资料《至客户的一封信》，为各媒体广告出谋划策，提出“万事无忧德行天下”的核心语句，使我们公司的产品知名度在xx市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计整理黄页资料五千余条，寄出公司宣传资料三千余封，不畏严寒，在税务大厅，高新区各个写字楼进行陌生拜访，为即将到来的疯狂销售旺季打好了基础做好了准备。团队建设方面，制定了详细的销售人员考核标准，与销售部运行制度，工作流程，团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

从营销部门销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。

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，主要表现在

1、销售工作最基本的客户访问量太少。销售部是今年x月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有xxx个，加上没有记录的概括为xxx个，x个月的时间，总体计算x个销售人员一天拜访的客户量x个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2、沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，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对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

3、工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4、新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

**市场营销个人工作总结篇五**

转眼20\_\_年过去了，回首这一年来的工作，尽管我为的贡献微薄，但总算为我迈进销售市场起到一个很好的铺垫，通过学习工作和其他员工的相互沟通，我已逐渐的容入到这个集体当中。通过广州市场对客户的走访，进一步的促进了我的业务能力。同时我现在的工作能力是和全体员工的辛勤付出是密不可分的。我在做好本职工作的同时，也在反思自己工作上的不足和问题是今后应该时刻注意和逐步改进的。

一、工作表现

20\_\_年，我始终把学习放在重要位置，努力在提高自身的业务综合素质上下功夫，正确认识自身的工作，正确处理与客户之间的关系，把工作重点放在发展新客户上，以提高我对工作本身的认知程度。细心学习同业人员的长处，改掉自身存在的不足，虚心向肖经理请教，主动接受同事的意见，不断改进工作方法，充分发挥岗位职能，在不断学习和探索中使自己在本行业方面有所提高。

二、今后的努力方向

加强学习，勇于实践，坚持工作热情。在不断的总结中成长，提高自我的素质和业务水平，以适应新的形式的需要，积极与各办事处的人员沟通，以学习他人之长，才能更好的促进自我能力，满足客户需求和开拓市场空间。

**市场营销个人工作总结篇六**

说起销售，每个做销售的人都有自己的心得体会，下面我谈谈自己这几年做销售的一些感悟。

在得知a公司有扩建项目后，我去拜访a公司关键人时他告诉我以前一直使用s公司的产品，合作的也很愉快，并且很明确的告诉我不会再考虑其他公司的产品了。

该客户的扩建工程共分三期，目前是一期工程。我按照计划每三周左右打电话给该关键人，最开始电话里我并不和他聊产品，而是问候他。比如：工作忙不忙啊、顺不顺利啊、保重身体之类的。从最开始的两三分钟到后来甚至半个多小时的朋友似的聊天。半年后的某一天突然接到他给我打电话来说他们公司用的s公司产品出了问题，由于s公司的人员变动不能及时给他们解决问题，问我公司能不能帮他们解决一下，我立即答应了他，马上安排技术人员前去。问题解决后他非常感激我。在该公司的二期扩建项目中选用了我公司的产品。从第一次拜访到最终和该公司合作共花了十六个多月，第三期工程现在还未启动。

后来他告诉我说：现在和他打交道的厂家很多，打电话全是听他说他公司是多么多么的不错，产品是如何如何的好，每次接到这些电话都很烦。而你打电话来则让我感觉轻松些，有时你的一声问候让我很受感动。现在工作都很忙并且压力很大，工作中难免会遇到一些麻烦，偶尔能收到一声问候让人感到很舒心。以前一直和s公司合作挺愉快，所以开始并不想冒险和其他公司合作，即使价格便宜些。后来慢慢接触你后觉得你这个人挺可靠，愿意交你这个朋友，通过对上次那个小问题的接触，我觉得你公司的服务也还是挺不错的，所以最后决定把这次机会给你。

做销售的人都知道，有些销售像马拉松，将产品销售到有些公司需要一年、两年甚至更久，我们需要的是慢慢的和客户接触，耐心地获得客户信任。

在与b公司技术负责人切磋完毕后，该负责人叫我再去物质部的z，在商务方面是由z在负责(技术都差不多的情况下选择谁是z说了算)。了解了一些关于z的事情后然后去找z，他所在的是个大办公室，有很多人，当我找到z给他介绍完后，他对我“打官呛”：“好的，知道了，留份资料需要时给你打电话吧!”说完就做他自己的了，找他留个电话，他说他到时给我打电话。当时我想他没有明确的赶我出去，我先呆一会儿看看有没有其他的机会。过了一会儿我发现他在word表格中累计时用计算器，这时我主动过去对他说：可以直接用word里的工具进行直接求和和平均，快速并且准确。他说“怎么用你教教我”。我就一步一步地教他，他用后非常高兴的说：“原来用这个东西这么方便，以前不知道有这么方便害得我一直用计算器，麻烦死了。”我还教了他一些其他技巧，他非常高兴，慢慢地他对我有了好感，主动和我聊起来。最后走时他留给我了他的电话和手机……(与其合作是自然是的事了)

在销售中遇到被人拒绝是常事，但被人拒绝后再找什么机会接近对方，有时是需要细心的观察才可以发现的。

做销售不是一帆风顺的，就像在大海航行的水手遇到风浪一样总是难免的。当初，我被安排到一个新的市场去的时候曾连续七个月没有签单。

得知d公司近期有需求。了解到j是技术专工，w是他的主任，采购主要用他们两人负责，但本次我公司所涉及的设备通常情况下是由j说了算。我去d公司找到了j并和其建立关系，并间接性的问他是否需要找一下w，j说你去和他打个招呼就可以了，这个项目主要是他在负责，并告诉我说价格只要适中就行。我按照他所说的做了。将这次参与竞争的单位一贯的报价进行了仔细分析然后报了一个中间价，满怀信心的等待结果。而结果却让我大失所望。最后被s公司以最低价拿下来了。后来了解到，w在看到技术都差不多的情况下选择了最低价。而这个重要的“反常”(通常情况下是选择中间价)的决定是j所不能左右的。

这次失败的教训告诉我：关键人得先从上面找起。

两年的房地产销售经历让我体会到不一样的人生，特别是在万科的案场，严格、严谨的管理下的洗礼也造就了我稳重踏实的工作作风。回首过去一步步的脚印，我总结的销售心得有以下几点：

坚持不懈，不轻易放弃就能一步步走向成功，虽然不知道几时能成功，但能肯定的是我们正离目标越来越近。有了顽强的精神，于是事半功倍。持续的工作，难免会令人疲倦，放松一下是人之常情，在最困难的时候，再坚持一下也就过去了;同样在销售中客人提出各种各样的异议，放弃对客户解释的机会，客户就流失了;而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往希望就在于多打一个电话，多一次沟通。同时坚持不懈的学习房地产专业相关知识，让自己过硬的专业素养从心地打动客户。

我认为一个好的销售人员应该是个好听众，通过聆听来了解客户的各方面信息，不能以貌取人，不应当轻易以自己的经验来判断客户“一看客户感觉这客户不会买房”“这客户太刁，没诚意”，导致一些客户流失，应该通过客户的言行举止来判断他们潜在的想法，从而掌握客户真实信息，把握买房者的心理，在适当时机，一针见血的，点中要害，直至成交。

辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。因此自从我进入易居公司的那一刻起，我就一直保持着认真的工作态度和积极向上的进取心，无论做任何细小的事情都努力做到最好，推销自己的产品首先必须要先充分的熟悉自己的产品，喜爱自己的产品，保持热情，热诚的对待客户;脚踏实地的跟进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累造就了我优秀的业绩。同时维护好所积累的老客户的关系，他们都对我认真的工作和热情的态度都抱以充分的肯定，又为我带来了更多的潜在客户，致使我的工作成绩能更上一层楼。这是我在销售工作中获得的最大的收获和财富，也是我最值得骄傲的。

每个人都有过状态不好的时候，积极、乐观的销售员会将此归结为个人能力、经验的不完善，把此时作为必经的磨练的过程，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观的销售员则怪罪于机遇和时运，总是抱怨、等待与放弃!

龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径;一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

**市场营销个人工作总结篇七**

8月21~26日。六天的志愿者服务结束了。在这短短的六天里，我们始终在用我们不减的热情打动着过路的人们。也是在这短短的六天里，我们学会了如何与不同的人相处、沟通，并且领悟到了对于不同的事情要用不同的方法应对。

这六天，我们的任务是要为20xx年的北京奥运会做准备，为8月4日到26日的“好运北京”国际体育邀请赛做好宣传和服务。而我们的服务任务有三项——信息咨询、应急服务、语言翻译。对于我们这个小组来说，我们的主要服务项目是信息咨询和应急服务。而每天，我们都会为过路的人指路，为他们提供一些用具和药品，给他们发放奥运的宣传资料，并且还要帮助有困难的人，帮他们排忧解难。

记得有一天上午，我们看见了一个人，他正在把小广告一张一张地往墙上、栏杆上和站牌上贴。我们过去制止他，给他讲道理，他不仅不听，还反过来骂我们多管闲事。转身将小广告贴在很高的我们摸不着的地方之后，又大摇大摆地走了。我们很气愤，但是又没办法，只能沿着大街将他贴过的小广告再一张一张地撕下来。看到原本贴满小广告的杆子、站牌和墙上变干净了，我们心里也有很大的成就感。作为一名城市志愿者，我想，我们的使命不是单一的，不仅要宣传奥运，更要用自己的实际行动将北京变得更加美丽。

我们强烈谴责这种不道德的行为。这种行为不但给他人带来了很多麻烦，更为我们的北京抹黑。看到一张张小广告被凌乱地贴得到处都是，相信每一个人的心里都会觉得很不舒服。所以，如果看到有人在散发或者粘贴小广告，我们一定要制止他们。

也是在同一天中午，来了很多问路的国际友人。虽然我们能够做到热情积极地接待他们，但是，由于我们英语水平有限，并没能帮上忙、为他们提供很好的信息服务。为此，我们大家都感到非常遗憾。于此同时，我们也深刻的体会到了：作为一个当代的新青年，作为一个服务奥运、宣传奥运的志愿者，学好外语对我们来说是多么的重要。因此，我们一定要掌握好一定的外语技能。

在服务期间，每一组都要有一次特色服务。我们特色服务的内容是：“讲文明，树新风，争做文明观众”文明礼仪宣传，群众签字。虽然特色服务的时候正赶上周末，但是这里过路的人并不多，所以我们不能等待路人前来签字。于是，一旦有人从站点前路过，我们就用礼貌的语言邀请他们在横幅上签字。签完字之后，我们又给他们发放了我们事先准备好的小礼品。他们高兴，我们也很高兴，大家都在笑声中度过了愉快的\'一天，我们的条幅也被签满了过路人的名字。前几组的特色服务虽然也是选择举办群众签字活动，但是都没签多少名字，横幅上还是空空如也。而我们看到自己这组的成果，心里真是高兴极了。

在我们特色服务期间，来签名的有北京人、外地人，有老人、年轻人，还有爸爸妈妈带着孩子一起来的。这让我们很感动，因为通过这个活动，我们知道了在这个社会里，还有很多积极、有爱心的人。在国家需要的时候，他们并没有只考虑到自己的得失，而是毫不犹豫的积极地投身于这项事业中去。很多人都主动来我们这里询问如何报名志愿者、奥运期间应如何服务群众等问题。我们认为，这些人都是热爱祖国的好公民，应该受到大家的赞扬。

另外，我们也有一次惊险的经历。由于每天都有免费的宣传材料要发放到过路人的手中，所以我们几个人用黑色的水彩笔做了“欢迎免费领取奥运宣传资料”的标志，以便路人能够更方便地领取宣传品。

就在25号下午我们快要收摊的时候，有几个衣着不整的人过来了，他们上来就用特别冲的语气管我们要宣传材料，我们给了他们几本宣传材料和报纸，但是他们还不知足，又盯上了我们放在台子上的供人们查阅路线的“北京电信黄页”，我们对他们解释说：“这不是发放的资料，是供过路人查阅路线用的。您要是想查路线，可以在我们这里查，但是不可以拿走。”可是他们却不理会我们，竟过来跟我们抢。因为当时我们组的两个男生不在场，只剩下我们几个女生，所以我们没能抢过他们。令我们没想到的是，他们拿走了“黄页”之后还不知足，居然进到了我们的岗亭里找东西。找了半天，看见了我们的便民伞，上去就要拿，但是被我们及时地拦住了。之后他们又往我们书包的方向看，幸亏我们极力保护，要不然恐怕连我们的书包他们都不会放过。说实在的，这次我们真的是被吓到了。

但是不管怎么样，从这次经历中，我们知道了社会里不光有很多好人，还有很多蛮横不讲理的人。从此，我们也反省出了：在遇到危险时，我们应该用一些适当的方法来保护好自己，而不是光有勇而没有谋的面对那些比自己强大的势力。

在六天的志愿服务中，身为小组长的我从中领悟到了很多管理方法，也得到了很好的锻炼。

我们组一共有五个人，其中免不了有家近的和家远的。我们每天的服务都是在大太阳底下呆一整天，说实话真的很累。而我，就要充分的替大家考虑。家远的同学每天可以早点走，以避开下班高峰。家离的得比较近的同学，每天可以早点来晚点走，以保证在规定的时间段内使岗亭内有人值勤。所以，既然我是这个小组的组长，就要以身作则。每天八点多就要到岗，下午五点做完扫尾工作之后再走。

另外，我们的站点被设在地上停车场中，再加上每天都是晴天，地表温度几乎每天都是在40多度。为了避免组员们中暑，我们分成两批，轮流去室内休息。这样既不影响执勤，又可以让组员们得到充分又舒适的休息，保证能够更好地为群众服务。

在工作过程中，我还要起好带头作用。积极的去做每一项工作，在同学们觉得自己坚持不住的时候，我应该为他们加油鼓劲，带动他们的干劲，激发他们的活力。

经过我们共同的努力，我们每天都能发出去上百份宣传资料，为几十位路人做信息咨询服务。六天里，我们不仅把三大箱材料都发完了，还发出了之前那三组没有发出去的那几百份材料。对此，我很为我们组自豪，也为我们的组员而感到骄傲。

待到明年，奥运会就要正式举行了。希望到那时候，我们还能够加入到志愿者的行列中，奉献出我们最大的力量。为奥运增添一抹光彩，也为我们的人生增加一个闪光点。

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

**市场营销个人工作总结篇八**

在世界经济全球化进程迅速推进的今天,跨国市场营销已经是一个企业做大做强所不可避免要采取的战略手段。今天本站小编给大家整理了市场营销

个人工作总结

，希望对大家有所帮助。

我自xx年十一月到公司电力营销与交易部计量处任营销信息技术助责以来，一年多的时间里，在部门领导及同事的关心、帮助下，在工作、学习和思想方面取得了很多进步，现将一年多来工作、学习、思想情况分析总结报告如下：

一、深入学习政治理论，不断提高政治素养

一年多来，我认真学习党的xx大精神和两会精神、南网方略、南网和公司工作会精神、云南省和南方电网公司关于节能减排的规定等文件资料、袁懋振董事长和廖泽龙总经理在公司抗险救灾抢修复电总结表彰大会上的讲话。通过学习，我对“”重要思想和科学发展观有了进一步理解，增强了学习和实践“”重要思想和科学发展观的自觉性和主动性;进一步提高了对党的先进性认识，进一步把握了党的先进性的本质和科学内涵;进一步认识了共产党员先进性的基本标准、现实标准和具体标准。通过学习，进一步领会了南网方略的重要性。深刻体会了“众志成城、顽强拼搏、不胜不休”的抗灾精神，理解了“办法总比困难多、不屈不挠、艰苦奋斗”的精神，这将是我以后工作的强大动力和克服困难的有力武器。

除此之外，我还利用网络、电视、报纸等媒体来了解和学习政治时事，关注社会政治生活，对政治学习的自觉性和积极性都有了很大的提高。

二、不断努力学习，提高专业知识

在业务知识方面，我参加了网公司组织的营销工作创新培训和公司组织的营销相关技能培训。除了参加公司组织的各种培训，我也虚心向同方公司和各供电局专业技术人员请教营销信息化、自动化相关知识，并结合工作需要，自主学习信息化、自动化的专业知识。此外，利用周末时间，攻读昆明理工大学信息与自动化学院控制理论与控制工程专业工程硕士，在这一年多的时间里，已基本完成了工程硕士阶段的课程学习，使自己的理论知识得到了很大的提高。学习过程中注意总结收获，并在《云南电业》发表文章。

三、认真做好本职工作，提升工作能力

在过去的一年多时间里，在部门领导的安排下，我主要参与完成了以下工作：

(一)营销监控中心建设

营销监控中心是通过对客户服务系统、95598系统、负控管理系统、需求侧管理系统、调度mis、营销现场监控设备等资源的整合，建立了新的营销工作流程监控管理体系，真正实现端到端的管理,全面提高营销服务水平和层次。从年初建设开始，我参与了《云南电网公司营销服务中心系统建设方案》编写完善，建设过程中全程参与协调相关参建单位工作，并承担了监控中心的软硬件设备的日常管理和维护。系统投入试运行后，通过征求各部门意见，编写《营销服务中心系统需完善的内容》，年底组织监控中心验收，参与《云南电网公司监控中心后期建设思路》、《云南电网公司营销监控中心运行管理制度》、《云南电网公司营销监控中心

岗位职责

》等的编写完善。至今营销监控中心已累计完成功能开发累计73项，其中业务功能63项，数据填报功能10项。在业务功能中，发供电模块23项、需求侧管理15项、营销经营13项、优质服务10项、其它2项。

(二)县级公司“一体化”工作

作为今年营销“三大工程”的全省营销信息“一体化”建设，我参与了《一体化客服系统推广实施方案及业务》、《云南电网公司县级供电企业营销信息“一体化”业务流程规范(试行)》、《云南电网公司县级供电企业营销信息“一体化”电费核算细则(试行)》编写完善。针对“一体化”实施过程中暴露出来的网络问题，参与《云南电网营销一体化网络系统建设项目书》编写完善，并参与组织实施。与现场技术人员一道参与“一体化”客服系统交流会，收集整理各单位对系统的意见和使用过程中的问题，编写完成《一体化客服系统常见问题解答》。目前“一体化”已完成66个县公司689个供电所抄、核、收三大核心模块的实施。

一、做为在一个it公司做销售，一定要非常地了解公司和公司做的产品，还有起码的行业背景，特别是做项目的。毕竟做项目的都是先以产品技术公关搞定客户再谈商务，而且有时技术会成为一个项目的制高点，当然了解产品后这也是你以后转换阵地的重要资本之一，多说无益，多学有用。

二、工作一定要勤奋，勤奋不是做给领导看，是让自己成长的更加快和更加充实更自信，收获更加多。一流的销售是混业绩，二流的是混日子，三流的混饭吃，如果我自己定位是一个一流的sales就必须把工作当作是自己的事，认真做，努力做，主动做。

三、当你在公司混的时候一定要记得你是在公司，说话和做事一定都要顾及同事的利益和看法，即使是在部门里也是一样，该说的说，该问的问，同事不是你的朋友，更加不是你的亲人这点一定要记祝如果需要同事帮忙一定要礼貌，如果想帮同事一定要在暗地里、公司里的小事细节多留心多主动做。

四、请为公司创造尽可能多的利润，如果你不行就辞职吧!这是一种心态问题，一来你为公司创造的多你自己所得的自然也多;二来不要总是以为自己被公司利用了或者为老板创造了多少自己才拿那么一点，因为准确来说能被人利用说明你还是有价值的，最可悲的是连利用的价值都没有，也就是说没有利润就等于失业。

五、当你在和代理商和用户沟通时一定要记住你不是去求他们推你们的产品和不是来求用户买你的产品，因为你是来给他们带里利润和为用户解决问题的，这是一个各有所求的双赢，主管说这个非常重要，直接影响了你的工作心态，我也觉得非常有道理，如果你去求用户，他会越觉得你什么都不是，如果你能给用户价值和为他解决问题，用户也是觉得继续和交流或者接待你是值得的。

六、做销售一定要自信，一个销售，没有了自信就会连说话的力气和打电话的勇气都没有，那就更加不要说出门拜访和做什么业绩了，自信主导着销售的内心，有了自信你可以随机应变地应对客户和代理商的刁难和挑战困难，没有了自信，在公司同事面前都会感觉羞愧。

七、做销售的项目，因为项目都有一定的运作周期，所以没必要太急，但是项目一定要跟紧，其实跟紧不是叫你天天追着客户问，这样的话客户和代理会反感的，但是一定要跟进，哪怕客户反感不给你做这个项目，因为是做项目所以如果你不跟进的话你的成功率是零;简单说跟进的话最多就是丢单，但是不跟进就是肯定只有丢单了。

八、要不断地去创新和努力改进自己和修正自己的

工作计划

，发现新的不足并且去提高，这就说到了总结，很多人说销售就是思考，确实是这样的做销售一定要思考，特别是销售;部门或者公司可能会下达一个计划和任务给你，但是你要根据自己的实际情况去调整，在不同的时间阶段和不同的区域要相应做调节，这和不要死读书是同一个道理，因为老师教的不一定就是最有用的。

当销售在办公室时最好是多想下自己的工作思路和计划，并且写成文章，好的还可以贴出来做警示和提醒。

1、打电话，已成为我们日常生活和商务交流中最普遍的方式之一。作为一名管理者，你的大部分信息交流和业务都是通过电话来实现的。

语言运用的技巧也是节省金钱和时间的有效途径。掌握打电话的技巧能够有效地防止你进行没有必要的交谈。

养成随时记录的习惯——在你的办公桌上，应时时放有电话记录用的纸和铅笔。一手拿话筒，一手拿笔，以便能随时记录。

2、报出本人的姓名和单位名称——说：“你好!我是某某公司的某某某。请问某先生在吗?”如果是秘书接的，等本人来接时，还需再报一次姓名和单位。为使对方能听清楚，说话节奏应比交谈时稍慢些。

即使是经常通话的人，也不可省去自报姓名这一道手续。不应想当然地认为对方定能听出自己的声音，以致对方在接电话时还得分神猜想是谁打来的电话。

报名字时也不可只说“我是小李”，因为天下姓李的不知有多少。所以在自报家门时应报出全名。这实际上是一种自我推销的方式，可以使对方加深对你的印象。

3、确定对方是否具有合适的通话时间——当你给他人打电话时，他们也许正忙于自己的某一事情。你应当表明自己尊重他们的时间，并给他们足够的时间作适当的调整。你可以在开始讲话时向对方问一下：

“您现在接电话方便吗?”

“您现在忙吗?”

“您现在有时间同我谈话吗?”

“这个时候给您打电话合适吗?”

“您能抽出点儿时间听听我的话吗?”等等

如果你想定期和对方进行这种讨论，应征询对方定在哪一天、哪一个钟点更为方便。这样做，既是为了使对方能定下来心来与你从容讨论，同时也是个风度问题。在 别人正忙时去电话打扰是不礼貌的行为。

在电话中要说明打电话的目的以及需要多长时间。应实事求是，既不可多报，也不能少说。明确需占用一刻钟，切不可只说：“可以占用你几分钟时间吗?”应该说：“王总，我想和你谈谈分配方案的事宜，大概需要一刻钟。现在就谈你方不方便?”

有时你可能只是为了和对方约定一个对双方都方便的时间再去电话，但如果对方说“现在不行”，则不宜再推迟。

如果不得不在对方不方便的时候去打搅，应当先表示歉意并说明原因

4.表明自己打电话的目的——当你接通电话时，立即向对方讲明自己打电话的目的，然后迅速转入所谈事情的正题。职业专家们认为，商场上的机智就在于你能否在30秒内引起他人的注意。最有效率的经理几乎从来不花费一分钟以上的时间因为任何事情进行讨论.

6、道歉应该简洁——有时，你不在的时候会有人给你打电话，并且要求他人记下电话转告你。当你回这些电话的时候，不要在一些繁文缛节上浪费时间。

7、不要占用对方过多时间——当你主动给别人打电话时，尽可能避免占用对方时间过长。如果你要求对方查找一些资料或说出某个问题的答案，就可能占用电话时间过长。因为大多数情况下，对方不一定马上就能替你找到资料 ，或者立即给你作出一个肯定的答案，你必须给予对方一定的时间。如果你给他人打电话时间过长，对方可能十分反感。

因为也许他正等着处理某一事情，他内心期望你立即放一电话。因此，当你考虑到对方可能要一段时间才能给你答复时，你可以先挂上电话，要求对方回电告知你，或者你过一会儿再打过去，这样就不会过长时间地占用他人的电话线，以影响他人的正常业务。

8、如果想留言请对方回电，切记要留下自己的电话号码，这是最基本的礼仪——即使对方是熟人，双方经常通话，这样做，也至少能使对方不必分神再去查电话号码簿。同时别忘了告诉对方回电话的最佳时间。在你有可能外出时，记住这一点尤为重要。如果对方是在外地，则最好说明自己将于何时再挂电话，请其等候，切不可让对方花钱打长途来找你。

9、妥善组织通话内容

—通话前，最好事先把有关资料(如报告文本)寄去或电传过去，使对方能有所准备。通话时，双方可对照资料交谈，以便节省时间。采购人员可事先先去“意向函”，扼要说明基本建议，让对方加以考虑，甚至标明有疑问的地方，以便讨论时作参考。

通话时，要把本方意见分为若干个部分，每部分之间稍作停顿，使对方能及时作出反应。不要长篇大论，到头来却发现原来对方已经另有想法，白费工夫。

通话前应写出发言要点，不可临时想想，致使说话缺乏逻辑性。开始时应扼要说明通话目的和存在的问题，提出可供选择的方案，指出双方的分歧所在，最后稍加归纳，解决问题。

通话前要把所有资料都准备好，不要临时东翻西找乱抓一气。对提纲上所列要点应讲完一条勾掉一条，以避免分心或遗漏。

**市场营销个人工作总结篇九**

回想一年来，思考成熟很多，感慨万千，收获亦多。“忙的很充实并收获也很多，累但是很快乐。对我来讲这一年的工作是难忘、印记最深的一年。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。我将一年来的表现、细想和行动总结如下：

每一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，有职责。对待客户必须要以诚相待，办事处的工作的规律就是“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，在业务锤炼过程中必须要有总结和反省，当日工作当日毕，业务讲效率，公司可能养闲人，但是不期望闲人是我。所以必须要努力，必须要学习，争取早日突破有成绩，经过这么长时光的学习和锻炼，我在工作上已经取得必须的进步。

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。在这一年里，虽然遇到不少的困难，但是只要用心想办法去解决，思想乐观，还是能够学到很多知识。

这一年来，我做了超多的工作，虽然暂时还没有取得成绩，但是我会一向努力，相信自己的成绩会好起来，由于公司对我们xx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xx到xx到xx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，到达预期效果，有三家既然与张经理撞车，有七家此刻是我的意向客户。我将继续努力跟踪和进行沟通，争取在下一年出成绩，对自己，对公司也是一种微妙的回报。此刻也有两家基本上在口头上答应下一年左右定货。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。

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状况下进行扩张，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。

**市场营销个人工作总结篇十**

20xx年工作计划中下面的几项工作可以作为主要的工作来做：

人才是企业最宝贵的资源，一切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，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的销售经理工作中建立一个xxx，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态，完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对销售经理工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

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，在销售经理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。

(建议试行)根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的\'，造成时间，资金上的浪费。

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日。以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务，并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。

提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的销售经理工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

**市场营销个人工作总结篇十一**

一个班主任是一个责任心强的人,但未必是一个好班主任。有效地进行班级建设和管理,一支水平高、能力强、素质过硬的班干部队伍是必不可少的。因此班级干部的选举上应坚持三个原则:一是文化成绩必须要好;二是坚持“民主和集中相统一”的原则;三是班级干部必须要以身作则。

文化成绩必须要好。班干部每学年改选一次,在过去的两个学期必须没有补考记录,并获得过奖学金的同学才有资格参加选举。成绩优良的班干部队伍,可以有效地带动全体学生重视基础课、专业课的学习,促进学习的积极性和对专业的热爱,降低不及格率,保证每名学生的正常毕业。

班干部选举上坚持“民主和集中相统一”的原则,即尊重学生的民主权利,在全体学生投票选举的基础上确定班干部人选,再由班主任实施集中原则,对入选学生任命具体职务。班长和团支书的表现在班级管理中起着决定性的影响,是有效的连接班级和班主任的纽带,因此,每一届的班长和团支书必须能经得起班主任的各项、各次考核。

班级干部必须要以身作则。在培养班干部的过程中,着重强调班干部的带头作用,要求每个人能以身作则。根据班级需要,实施班干部例会,对班干部要高标准、严要求,提高班干部工作能力。不定时召开班干部会议,对班干部的工作进行总结和指导。班干部中只要有投机、违反纪律的现象,立刻免职,进行班委重组。

为保证管理工作的稳定,班委重组时不再吸纳新成员,在原有的干部上进行兼职,确保班干部队伍的精良、高效。

二、不同年级采用不同的方法是管好市场营销专业学生的不变法则

市场营销专业的学生和其他专业的学生相比,更加活跃、难以约束,难于管理,不能一成不变地采用一种管理模式,而要根据不同的年级,适当改变管理方法。

新生入校阶段,主要严格纪律,重在引导。刚入校对大学生活的一切都很陌生,生活方向不是很明确,这个时期要发挥班主任的正确引导作用,让学生明确学习的目的、明白学习时间的紧迫性和学习任务的艰巨性。要引导学生适应大学的学习和生活环境,遵守学校的各项纪律,将学生关注的重点定位于基本能力和专业能力的培养上,也就是学习好专业技术知识。

这个时期是班级形成严格的纪律和良好的精神风貌的关键时期。

大二阶段,主要培养自理、自立的能力。面对着思想各异、性格不同的学生,如果无法建立他们自己的自理、自立能力,班主任的工作就会多之又多,疲于奔命。认识到这一点以后,根据不同的学生分别进行不间断的谈话,使得每个人都能够思考并定位好自己未来的发展方向并为之奋斗,教育学生要做一个正直、善良的人,对社会有用的人。例如:组织学生到聋哑学校或者敬老院进行慰问,培养学生的爱心。要有强烈的社会责任感,要有积极向上的团队合作精神,丰富的文化科学知识以及健康的身体和心理,形成一种积极向上的班级风气。

大三阶段,主要拓展实践能力空间。市场营销专业学生走入社会,需要较强的沟通协调能力和人际关系处理能力,这个学年,让学生有目的、有意识地开展和参加一些专业性的社会实践活动。如:为保险公司做电话调查、为房产公司做营销策划,等等,以各种形式的兼职方式将理论与实际相联系。可以适当放松请假制度,为学生提供更多的校外接触社会的机会。

大四阶段,主要做好择业前的准备。学生在有了一定社会经验的基础上,基本能够给自己毕业后的职业进行定位。班主任在此期间的工作是关注学生的情绪,并为学生的就业提供各种意见和帮助,寻找到适合自己的满意的工作岗位。

三、处理好师生关系和师生距离是严肃班级纪律的关键

孔子说过,亲其师,信其道。班主任在与学生交往的过程中,时刻以“教育者”自居,以居高临下的姿态出现,在学生面前摆出盛气凌人的架势,学生必然敬而远之;如果班主任随和、平易近人,以朋友的姿态与学生们交往、谈心、交心,说说自己的兴趣爱好、家庭情况、读书求学经历等等,学生就会视班主任为知心朋友,乐于接近,乐于交谈,并愿意服从。但是,师生之间的交往与一般的人与人之间的交往一样,过多、过密、过近也是不行的,相互间应留有一定的余地,即心理距离[2]。市场营销专业的学生接触社会的经历相对较多,各方面相对较成熟,师生关系的处理更要拿捏得当,要保持教师该有的威严和信誉。师生的身份毕竟不同,不能因为过分的亲密而混淆,以致丧失威信。在特定的时间(如上课)、特定的地点(如教室、办公室等)和特定的活动环境中,师生身份需要严格界定,班主任的言谈举止和行为处事要有教师风范和教师威严。亦师亦友,这是班主任与学生相处的双重身份,也是正确把握师生之间心理距离的关键。

四、以\*精神为指导营造市场营销专业独有的特色

身处\*故乡,恩来精神深入人心。在平时的思想教育中,应让学生树立个人理想,培养脚踏实地做事的行事风格。鼓励学生在学校组织的各项活动中,能够积极主动地参加,并力争做到。能使全班同学坚持一个共同的信念:做的自己,做的业务,创的集体。在社会实践中能创出自己专业特色,并产生一定的社会影响和社会效应。

**市场营销个人工作总结篇十二**

20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉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。下面做一下简要的销售工作总结。

我是今年x月份到公司工作的，同时开始组建销售部，进入公司之后我通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对xx市场有了一个深入的认识和了解。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，逐渐取得客户的信任。所以经过努力，也取得了几个成功的客户资源，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

虽然之前一直在从事销售的相关工作，有一定的销售知识与经验，但比较优秀的成功的销售管理人才，还是有一定距离的。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。

在将近x个月的时间中，经过营销部全体员工共同的努力，讨论制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，公司宣传资料《至客户的一封信》，为各媒体广告出谋划策，提出“万事无忧德行天下”的核心语句，使我们公司的产品知名度在xx市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计整理黄页资料五千余条，寄出公司宣传资料三千余封，不畏严寒，在税务大厅，高新区各个写字楼进行陌生拜访，为即将到来的疯狂销售旺季打好了基础做好了准备。团队建设方面，制定了详细的销售人员考核标准，与销售部运行制度，工作流程，团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

从营销部门销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。

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，主要表现在

1）销售工作最基本的客户访问量太少。销售部是今年x月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有xxx个，加上没有记录的概括为xxx个，x个月的时间，总体计算x个销售人员一天拜访的客户量x个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2）沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，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对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

3）工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4）新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

市场营销个人年终工作总结7

本人自去年年底受聘于公司市场营销部以来，在领导的正确领导下，积极展开了市场调查、中心开业及中心推广一系列工作。转眼间，20\_\_年即将过去。回首这一年来的工作，尽管市场营销部为公司的贡献微薄，但总算迈出了发展的第一步。在公司工作一年来，完成了一些工作，积累了一些宝贵的经验从中取得了一些收获，也清楚的认识到了自己在工作中的一些不足，以下是自己对一年来工作方面的总结。

1、市场信息的收集

医疗行业市场信息主要通过网络、媒体中展开收集，主要是通过医疗行业、医疗相关行业、医院口碑等信息中搜集。渠道包括：政府机关、医疗机构、金融机构、公报、物业行业新规；物业协会、机关团体公布资料；物业行业研究机构提供的资料；广告代理、媒体以及公共图书馆、物业行业市场方面相关资料。

2、信息分析和甄别

项目信息包括拟建、在建工程项目，按照功能分类汇总，并对各个项目信息的建筑概况，开发商，使用者等进一步调查，以确认和完善各项信息，作为业务拓展的一手资料。此外，项目信息需要保证其准确性和时效性。

对于市场调研收集到的已经在业务拓展中涉及到的所有信息按照竞争对手、投资商、开发商、业主、各地行业主管部门、物业行业政策等几方面进行分类汇总，整合存档。

3、市场部信息库的建立

市场部应当建立自己的数据库，通过对所收集信息的合理分类和系统整合，

市场调研收集到的所有信息及时录入，将为今后的工作提供便利。目前，医疗市场各方面信息量相对较少，而且不很全面，将在今后的工作中进一步完善。存在不足及改进措施：

1）部分信息错误、过期，影响到推广进程，今后的市场调研工作中应该加强信息的准确性和时效性。

2）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工作，以获得更多、更全面的市场信息。

3）信息未能系统整合，不便于查阅，需要建立完善的市场部信息库。

开业活动今年也做了不少了，开业活动花费费用高且效果不是特别好。我认为不如把开业活动的费用放在宣传或者推广上。存在不足及改进措施：

开业活动尽量取消，或者以专家讲座的形式出现。多情媒体，尽量尽可能的在短时间内带来患者。

1、软文：软文形式相对于其他宣传方式在于把需要宣传的内容以一种具有阅读性的方式进行传播。相对容易取得良好的效果。不过由于线下软文的载体只存在于报纸杂志等形式刊登，所以价格和宣传次数受限制。所以在未来宣传的选择上尽量减少大城市或快节奏生活城市选择该种宣传方式，而在小城市或刊登费用低廉的地区可以采用这种方式。

2、滚动字幕：飞播广告是今年在多个中小型城市中采用的宣传手段，飞播宣传价格低廉，宣传面积广泛，且因为通过各地方有线电视台播放，所以在当地具有一定收视的强制性，取得一定的效果。不过由于将来越来越严格的`全国的广播电视管理和限制，未来这种宣传手段可能随着管制的严格而渐渐取消。

3、广播广告：广播宣传在本年度中进行几次宣传，都没有取得良好的效果。广播内容和专题采访节目没有取得很好的效果。不过广播的优势在于成本相对较低、目标受众年龄层贴合公司设备受众年龄层，且该人群具有稳定的收听习惯。接下来的宣传可以由固定的广播和专题讲座改为请科室专家做客广播台的医疗类节目，可以针对该人群进行特定的宣传和解答。

5、培训会和礼品：作为主办方的培训会需要邀请专家到场进行培训，对未来的转诊具有非常好的作用，不过缺点是花费的费用比较高。而且见效比较慢。如果作为其他会议的赞助商，被允许进行一段时间的演讲或者有一个展位则可以具有比较不错的性价比和一定的宣传效果，风险性较小。

6、社区活动：社区活动是未来宣传活动的重点方向。社区活动直接使医生面对患者，通过直接的沟通进行一对一的宣传活动。而且费用低廉、同时带来最直接的收益效果。

7、视频广告：视频广告受众面非常大，虽然有非常好的宣传效果，但由于价格过高所以不能在大城市进行宣传。未来电视视频广告的宣传方向是拍摄时间较长的宣传视频，在小城市中进行有针对性的宣传。存在不足及改进措施：

今年一年我们也用了好多方式推广，软文、社区及广播的效果还是不错的，今后我们会把软文及社区作为宣传的重中之重。

只有摆正自己的位置，熟悉本部门基本业务，才能尽快适应新的工作岗位，没有熟练的专业知识，就不能胜任这项工作，熟悉专业知识是做好工作的前提。由于工作实践比较少，缺乏相关工作经验，工作中还存在很多不足之处，自己要自觉加强自身学习和修养，努力适应这分工作。所以除了自己要在短时间内恶补，还非常需要领导与同事的教导与督促。

自己要主动融入集体，处理好各方面的人际关系，才能在新的工作环境中保持良好的工作状态。态度决定一切，市场竞争日趋激烈，市场机制会愈趋规范，每个公司、每个人都会面临不断的变化，并不断会有新的挑战摆在自己面前，自己以一种什么样的态度去对待它，自己就会得到一种什么样的结果。耐心细致地做工作态度是对自己一种承诺，工作中养成良好的工作态度才能赢得总经理及同事们的认可。

必须要坚持原则落实各项规章制度，认真做到管理，才能履行好自己应尽的岗位职责。岗位职责是自己的工作要求，也是衡量自己工作好与坏的评分标准，自己在从事业务工作以来，必须要始终以岗位职责为衡量的标准，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。努力做到让领导满意，得到领导的首肯和信任。使自己在工作中的价值的到化展现。

要树立服务意识，加强沟通协调的能力。努力提高自己对工作的执行力，才能把分内的本职工作做好。工作中自己时刻提醒自己，工作中只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的各项工作不能有丝毫的马虎与怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导的意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。才能更好的协助其他同事的工作。

市场部的工作是我的职责，不过我相对做的事情比较杂。市场宣传及广告投放，市场宣传及广告做的最多的是我们的线下宣传，为推广也想了很多的方法，为广告投放也绞尽脑汁，报纸夹带、门户网站广告、车身广告、电梯广告、软文宣传、电视飞播、社区活动等等想了很多，也准备了很多，不过作为我们一个发展型的公司，不能和的大型公司攀比，拿钱砸市场，那是不可能。每一分钱都要花在刀刃上，老大是开明的，大钱投不起，我们可以用小钱。颈肩腰腿痛是全世界的老大难问题，颈肩腰腿痛多为慢性劳损及无菌性炎症引起的以病患部位疼痛，肿胀甚至功能受限为主的一组疾病。常见病包括：颈椎病，肩周炎，腱鞘炎，腰间盘突出，腰肌劳损，骨质增生等疾病。因起病比较隐蔽，症状不典型或疼痛时轻时重，有时甚至可自行缓解，因而不被广大患者所认识，从而错过了治疗的时机。经过这一年的积累，我们想把宣传的重点放在社区转诊上。

在此，我非常感谢领导给予我这个平台及给予我支持与教诲。在以后的工作中，我会积极吸取工作经验，克服不足，爱岗敬业，端正自己不良的工作态度，摸索实践。通过多看、多学、多练来提升自己各项业务的技能，加以做的更好。也希望我们这个集体在新一年中不断的闪亮新的光彩和荣耀。

**市场营销个人工作总结篇十三**

以来，\_\_\_\_县卷烟营销工作在州公司的正确领导下，在卷烟营销中心的大力支持和帮助下，紧紧围绕“卷烟上水平”的中心任务，贯彻落实省局、州公司相关会议精神，进一步打牢卷烟营销市场基础和工作基础，扎实推动卷烟营销工作再上新水平，实现了销量平稳增长，效益稳步提升的目标。现将20一季度以来各项工作开展情况汇报如下：

一、主要工作及措施

(一)做好卷烟市场调查分析，充分掌握市场变化情况。为及时掌握全县卷烟消费情况，我县对全县农村及城区卷烟市场根据不同消费群体展开调查，收集市场信息，以零售客户卷烟购、销、存情况，农村消费群体吸食卷烟品牌、数量、结构等情况展开调查，充分掌握卷烟市场需求变化、品牌变化及价格变化，总体来说我县今年各品牌的市场价格较往年较稳定，部分品牌市场价格持续走高。

所，并组织营销人员通过多种途径开展实施：一方面是通过、座谈、制作海报与酒店合作等措施加强婚庆工作的宣传;另外一方面，加大了督促、检查和指导的力度，并认真做好相关痕迹资料的收集整理，做到了规范促销，有效促进我县婚庆促销工作的开展。截至到3月31日止，我县开展了219场次婚庆购烟赠烟活动，完成计划任务353场次的62.04%，其中：城区65场次，农村154场次，新人购买卷烟1865条，获赠卷烟794条，兑现床上用品219套。

(三)加大品牌培育宣传，积极引导消费。我县根据市场实际需求，抓住每次促销方案，积极宣传，积极开展，积极维护。在各乡镇的赶集日采用品吸和推介的方式开展新品牌推介工作，今年以来，我县对好猫、利群等新上市品牌的推广做了大量的宣传和推荐工作，按照营销中心的相关品牌培育要求，达到了预期目标。

理管理办法》及量化考核评分表，一季度对全县客户经理进行了严格的考核，并针对存在的问题进行了通报。

(五)做好客户细分、诚信等级管理及终端建设工作。一是做好客户细分的客户诚信等级管理工作，对客户宣传新客户细分办法，让客户知道新客户细分诚信等级评定的重要性，从而有效的对客户进行管理。二是加强零售终端形象建设，按照州公司的统一要求，进一步规范了全县的终端陈列及资料盒的整理，有效促进了市场上标签不齐及卷烟摆放混乱的现象。

(六)继续做好手机订货服务工作。一是密切关注手机订货运营系统，发现问题及时上报或与运营商联系解决;二是通过推广手机订货，取消了客户经理代订货行为，促进终端网络建设。截至3月31日，我县共有695户零售客户使用手机订货，手机订货率47.25%。

(七)做好“天价烟”的监督和管理工作。今年以来，我县继续按照上级相关文件精神，在全县范围内开展高价位卷烟治理工作，对2024年以来经营高价位卷烟的零售客户从先签订了《高价位卷烟经营协议书》，各站、所每月上报高价位卷烟经营零售客户信息及市场走访记录表，销售科每月做好高价位卷烟的自检自查工作，做到了对高价位卷烟的有效监督和管理。到目前为止，未发生销售天价烟及相关投诉现象。

(八)强化专销合力，共同维护卷烟市场。今年以来，我县进一步细化了专销联动机制，做到专销信息互通，通过专销联席会议等形式，及时通报各类市场信息，共同维护好卷烟市场，确保了卷烟市场的净化及稳步发展。

(九)营销队伍建设全面加强。今年以来，我县强化了营销队伍的学习和培训，认真开展各种教育培训，全体营销人员形成了艰苦奋斗、勤俭节约的良好精神风貌，通过七彩服务，推动各项工作顺利开展，一季度组织了一期卷烟营销人员培训，有效提升了队伍整体素质和业务能力。

二、各项指标完成情况

8.93%，同比增加102.21箱,占比增长2.59%;(

一、二类烟713.47箱，占20.86%，同比增加227.56箱，占比增长5.69%)，三类烟2024.16箱，占59.60%，同比增加219.37箱，占比增加2.83%;四类烟463.18箱，占13.54%，同比减少309.98箱,占比下降10.59%;五类烟205.13箱，占6.0%，同比增加78.81箱,占比增加2.06%。

三、存在的问题及不足

今年以来，\_\_\_\_县卷烟销售工作在州局(公司)及营销中心的正确领导下，在广大营销人员的共同努力下，销量及各项工作较往年都有所提升，但工作中仍然存在一些困难和不足，主要表现在：一是由于我县卷烟市场价格相对比较稳定，市场需求基本趋于饱和、平稳的状态，所以我县卷烟销量提升空间较小，卷烟销量提升较为缓慢。二是营销队伍和零售客户文化素质偏低，现代终端建设工作推进缓慢。三是由于今年各卷烟品牌的紧缺，受市场需求和利益驱驶，无证经营，销售假、私、非卷烟等违法行为打而不绝，一定程度上扰乱了正常的经营秩序。四是对客户的服务及指导还有待加强，特别偏远农村的服务及指导还不到位。五是品牌维护培育工作还有待加强。

四、下步工作安排

在二季度工作中，\_\_\_\_县卷烟销售工作将围绕上级各项目标任务，一如既往地按照上级部门的要求，提前谋划、高标准、严要求、真抓实干，进一步夯实卷烟营销网建基础，努力提高卷烟营销经营水平，全力以赴抓好各项工作任务。

层引导、分层提升、分层指导的方式，确定重点培育品牌，找准培育区域，实施差异化的培育策略，为品牌找市场，为品牌找客户，为客户找品牌。三是根据州公司安排，继续做好各项促销活动。认真收集好辖区各类市场信息，加大宣传力度，规范促销行为，杜绝弄虚作假，必须严格按照实施方案，操作流程，每个环节做好做实，抓出效果，同时要完善相关的痕迹资料。四是强化现代终端建设工作。按照州公司安排部署，扎实做好现代终端建设的宣传和零售客户培训工作，在第二季度确保完成现代终端建设阶段性目标，为推进全年工作的开展打好基础。

五是将继续加强对客户经营指导和培训，规范明码标价及卷烟摆放陈列，不断提高零售客户的经营能力和获利水平，杜绝降价倾销，确保市场价格稳定。

我的汇报完了，谢谢大家!

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