# 市场营销部个人工作总结(汇总12篇)

来源：网络 作者：风吟鸟唱 更新时间：2024-06-13

*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。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编带来的优秀总...*

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。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!

**市场营销部个人工作总结篇一**

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。

**市场营销部个人工作总结篇二**

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。

**市场营销部个人工作总结篇三**

回顾20xx年，工作上，我主要负责配合领导完成北京区域项目信息备案、营销策划方案的.编制、资格预审文件编制以及项目投标流程的跟进等工作。

参与了近十个项目的投标工作，其中包括上海瑞虹新城、中国工艺美术馆、通州东方厂安置房、广发银行（北京）等项目，成功中标通州东方厂安置房项目，完成了北京区域的外埠企业资质和投标人员的更新情况，保证了投标工作的顺利进行。目前正在积极了解练习投标文件技术部分的编制方法以及二级建造师证书的考取，争取尽快提升自身能力。

通过多个项目的投标工作，基本熟练掌握投标电子工具的使用以及对比招标文件要求整理投标资料，制定投标资信部分的编制要点，了解了项目投标的基本工作及流程。

1、对自身要求欠缺，工作效率有待提高，合理安排工作时间，改善工作效率等不良问题，并严格遵守公司各项规章制度。

2、工作中缺乏主动性，在接下来的工作中会制定明确的工作目标和计划，更专注于工作本身安排。

3、对公司相关业务流程还不够熟悉，经常会不知所措，在接下来的工作中会尽快熟悉业务流程，并且认真贯彻执行公司制定的相关规定和实施细则，尽快提高自身业务水平。

以上是我的工作总结情况，在这一年里让我从新的认识了自己，找到了自身的价值，当然在工作中还有许多不足之处，敬请领导以及各位同事提出宝贵意见。我会新一年的工作中，再接再厉更上一层楼，争取为公司也为自己交出一份满意的答卷。

**市场营销部个人工作总结篇四**

xx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、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xx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五**

在实习那段期间，我主要从事写工作底稿、抽查凭证、复算利率等工作。从第一天进会计师事务所学习他们做的工作底稿，学习怎么抽查凭证，理解怎么复算利率开始，随着参加的项目越来越多，越来越复杂，随着对审计业务的熟悉，我开始喜欢上了事务所的工作。每一天，我都按时去上班，改掉了我睡懒觉的习惯。每一天，我都勤勤肯肯地做事情。每一天，我都会解决一些审计实务方面的问题，让我的理论知识得到运用的同时，也让我认识到了理论与实务的一些区别。

实习的前几天，我没有参加任何项目，而是先学习他们以前审计时留下的工作底稿。以前学习审计工作底稿那一章的时候觉得很难记住审计工作底稿中应包括哪些内容。但是在看了他们做的底稿之后，一下子就把内容记住了。到现在，我总算是体会到了理论与实践相结合所能产生的巨大的正效应。审计工作底稿，首先是要有一个关于底稿中的符号说明，还有索引号之类的。接着就是要有审计业务约定书、管理层声明书、审计后出具的报告以及审计过后的财务报表。关于被审计单位的营业执照、纳税登记表、基本情况说明一类的也应该整理于审计工作底稿中。如果被审计单位属于特殊行业，还应该提供相关的文件。最后就是实施审计程序的过程中所产生的一些工作底稿、各会计科目审定表和一些凭证抽查记录。实施了盘点程序的，还要有相应的盘点表。实施了函证程序的，函证也应该包括在其中。大概看懂了一点审计工作底稿后，我就开始整理工作底稿的工作了。其实这是一个重复性很强的工作，但由于每间公司的业务不同，底稿的内容也各不相同，我就趁着这个机会努力吸取知识，找出不懂的地方抓紧时间请教上司。毕竟理论与实践是有着差别的，有时候甚至存在鸿沟。而实习的一个重要目的是感受这些鸿沟并对此作出应有的思考。

我实习的第一个感悟是实习价值的高低取决于自身的积极性。在一个完全陌生的环境里，有太多太多的事情你没有能力把握了。比如是否可以碰到一个主动教导你并且放手让你做业务，再指出你的错误帮助你进步的上司。能遇到这样的上司实属难能可贵，一般情况下前辈们都只顾着自己的工作，交代你做些基本的业务，做好了他看到有错误的地方就自己改掉了，也不会特地的去向你指出。因此到最后自己做的工作到底规范与否根本无从知道。这时候解决的办法就只有碰到疑惑的问题时抓住时机去发问，把握自己可以把握到的尽量让实习更具价值。所以不但是一个提高动手能力的机会，更是一个锻炼交际能力的时机。与办公室里的上司前辈们保持良好的关系，可以让你尽快的熟知公司的情况，在遇到困难的时候也能够及时的得到帮助。很高兴的是我做到了和公司的前辈以及实习生相处融洽的这一点，让我在实习期间心境愉快并得到意外的收获。

实习第三个感悟是在不断的挖掘与发问中我渐渐了解到内资会计师事务所在激烈的行业竞争中的生存困境。为了尽可能的降低营业成本，以比较优惠的价格吸引客户，留住客户，内资所的一些工作程序存在着不太规范的情况。比如信函的发放上，规范的做法是会计师事务所直接把信函送到被函证的单位的，但内资所为了节约成本会让被审计单位自己完成函证。在事务所林立的情况下，一方面事务所要创造利润，另一方面要保证审计报告的质量。当两者产生矛盾的时候，特别是发生尖锐的矛盾，关系到事务所生存发展的情况下，很多时候事务所会以折衷的方法，降低审计工作质量来谋求生存。

通过这次会计师事务所的实习，使我在学校外学到了很多东西，很多课本上没有而工作中又必须具备的东西，明白事务所的主要职责范围，机构组成，学会了怎么样更好的去对人对事，进一步了解会计的相关法规，并逐渐熟悉了审计的业务流程以及关键步骤。体会到了作为一名会计人员必须具备的个人素质，应该具备的业务能力和身体素质，这样才能够更好的适应这样一项重要的工作。同时作为事务所的实习人员在审计过程中看到了很多账本账册，也同样体会到了作为一名会计人员，要对每一笔会计记录的真实性、完整性、合法性负责。每一笔帐的记录都要有依据，而且按时间顺序排列下来，每一个程序都要以会计制度为前提，为基础。

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

**市场营销部个人工作总结篇六**

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.

**市场营销部个人工作总结篇七**

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.我相信我会有个很大的进展.

**市场营销部个人工作总结篇八**

在过去的一年里，销售部在总经理的正确领导及其它部门的密切配合下，基本完成了酒店20xx年的工作任务。部门的工作也逐渐步入成熟。在这一年里我们具体工作内容如下：

一、对外销售与接待工作

首先销售部经过了这一年的磨合与发展，已经逐步的成熟了自己的销售工作，拓展了自己的市场。把商大酒店全面的推向旅游市场，提高了酒店的知名度，争取做到限度为酒店创造经济效益。

根据年初的工作计划认真的落实每一项，20xx年销售部的工作重点放在商务散客和会议的销售上，由于酒店所处的地理位置所限，散客的入住率偏低，全年的销售部散客入住率为，我们加大商务客人的销售力度，拜访重要公司签署商务协议，同时根据季节的`不同制定不同的销售方案，有针对xxx的走访客户，比如旅游旺季，我们把地接团队较好旅行社认真的回访与沟通，12月份至1月份大部分摩托车会议召开，我们及时的与经销商联系。为旺季的酒店整体销售量做好铺垫。平时在整理客户档案时，分类定期的回访，同时不断的开发新客户，截止年底共签署协议454份。

20xx年9月份我到酒店担任销售部经理，20xx年10份酒店正式挂牌三星，这对销售部提供对外宣传筹码，同时也把我们酒店整体水平提高一个档次，有利于酒店的销售工作。

同时在这一年里我们接待了长江宗申蛟龙恒运多家摩托车公司，科龙电器，伟俊公司蒙牛乳业中医药大学，铁道与环球国旅等三十多个大中小型会议，对于每个会议的接待，所有部门都能够认真的配合销售部，圆满完成会议的接待工作，客人对我们的工作给予了肯定。在这里由衷的感谢各个部门的领导及员工对我们销售部工作的支持。

二、对内管理

酒店拥有自己的网站，由销售部负责网站的维护和网页内容的更新，通过网络进行宣传扩大影响力，并及时准确的把酒店的动态、新闻发布出去，让更多的人了解酒店，同时我们提出新的酒店网站建设方案，这为今后酒店网站的发展奠定了基础。

三、不足之处

对外销售需加强，现在我们散客相对比较少；为什么这种不起眼的工作岗位上有的能取得成功，而有的却一天不如一天最后的结果就是被淘汰，实在很简单，那就是对工作的态度不一样。

在与客人沟通过程中，要讲究礼节礼貌，与客人交谈时，低头和老直盯着客人都是不礼貌的，应保持与客人有时间间隔地交流目光。要多倾听客人的意见，不打断客人讲话，倾听中要不断点头示意，以示对客人的尊重。面对客人要微笑，特别当客人对我们提出批评时，我们一定要保持笑脸，客人火气再大，我们的笑脸也会给客人“灭火”，很多问题也就会迎刃而解。只要我们保持微笑，就会收到意想不到的效果。我以为，只有注重细节，从小事做起，从点滴做起，才会使我们的工作更为出色。

酒店就像一个大家庭，在工作中难免会发生些不愉快的小事，所以在日常的工作生活中，我时刻留意自己的一言一行，主动和各位同事处理好关系，尊重别人的同时也为自己赢得了尊重。家和万事兴，只有这样我们的酒店才能取得长足的发展。

在这些日子里，我成长了不少，学到了很多，但不足之处我也深刻地意识和体会到。

1、在服务上缺乏灵活性和主动性，由于害怕做错而不敢大胆去做。

2、碰到突发事件，缺乏良好的心理素质，不能冷静处理事情。

新的一年即将开始，我将在酒店领导的带领下，脚踏实地，认认真真做事。积极主动配合领班，主管以及各位领导完成各项工作，努力进步自身的综合素质，进步服务质量，改正那些不足之处，争取在团体这个优秀的平台上取得更好的发展，为酒店的繁荣昌盛奉献自己的绵薄之力。

**市场营销部个人工作总结篇九**

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。

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xxxx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。

**市场营销部个人工作总结篇十**

1、公司新馆开放：今年我们的二期工程极地馆项目正式对外开放，是我们景点新增的亮点，因为前期也通过媒体进行了多次报道和炒作，也吸引了大量游客，黄金周期间的游客量都创下了同期的新高。

2、价格体系：我们目前执行的是100元门票价格，在以及周边的景点门票来说应该是最有分量的。我们景区是市所有景区中门票最高的，但对外给与合作商的利益空间政策方面却是还停留在3年前的水平，价格的坚挺以及产品的单一性也限制了我们的发展。主要一点我觉得还是价格产品比较单一，我们对外营销应该针对不同的市场类型以及根据地域性采取不同的营销策略，也需要制定不同的价格政策措施。

3、营销管理：总体来说我们对市场的把握度还不是很深入，这要求我们需要不断的提高自身的理论学习水平和务实的工作态度。目前我们的营销管理还做得很不够完善，部门虽然也曾尝试过用拜访表的形式来对业务员进行奖惩管理，但是实效性和发挥的作用不是很大。虽然一直在探讨和摸索适合的营销管理模式，需要真正找到合适自己的一套工作方法和方式。营销管理以及策略都不能够简单的去生搬硬套，只有真正适合的才是最好的，所以有时候纯粹的简单的和世界之窗进行数据攀比，也让我们的工作也很被动，反而偏离了原来是正确的合理的模式，也制约了我们的创新的机会和局面。营销需要创新，营销需要针对不同的市场采取不同的营销方式，不可能一揽子都概括了，像是一味药包治百病一样，那样注定会失败的。

篇二：景区市场营销部个人工作总结

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：

**市场营销部个人工作总结篇十一**

市场营销部半年工作总结（范文）

二00九年上半年，在各级领导的关怀指导下，在局领导的正确领导下，我局市场营销部工作认真贯彻省公司工作会议精神，紧紧围绕我局年初确定的工作思路，狠抓供电所建设，狠抓效益提高。认真分析企业改革面临的新形势、新任务，研究新思路，制定新举措，营造经营新局面，全面完成了各项经营任务。

一、各项经营指标完成情况：

1、售电量：售电量完成6602.88万kwh，完成年计划10880万kwh的60.69%；较去年同期的4393.37万kwh增长50.29%。

2、平均售电单价：平均售电单价完成585.59元/，较年计划的625.6元/减少40.01元/；较去年同期594.70元/减少9.11元/。

3、综合线损：综合线损完成5.96%，较年计划6%下降0.04个百分点，较去年同期的5.99%下降0.03个百分点。

4、电费回收上解：电费回收率100%，上解率100%，无陈欠电费。

二、工作回顾：

上半年，我局市场营销工作在面临系统改革的.形势下得以全面完成，企业效益中心得到很好的保证和体现，是全面职工的汗水的结晶，是全体职工团结奋斗、勇于创新、战胜重重困难换来的。综观上半年经营工作，我们主要开展了以下几方面的工作：

(一)加强企业管理，努力实现管理创新。

1、加强大规范化供电所创建力度。去年，我们完成了六个供电所的规范化创建。今年，为了使供电所的管理工作再上一个台阶，我局申报六里峁供电所为规范化供电所示范所创建单位。

2、重点抓好制度完善工作。修定出台了《营业工作考核细则》、《供电所农民工管理办法》等规章制度，对于理顺管理关系、工作标准、明确分工、落实责任起到积极的作用。

3、参加标准化计量检定所及标准化呼叫中心的创建，现创建工作基本结束，等待验收。

入，确保了企业经济效益。

5、严格电价政策、努力实现增供扩销。继续加大增供扩销工作力度，紧紧抓住支柱产业发展机遇和重点项目建设机遇，实现与用户、三产的三赢目标。

6、努力建造优质服务的常态运行机制，以往优质服务以活动为形式而开展的。今年，我局将把优质服务工作重点放在建立优质服务常态运行机制、培育优质服务高素质队伍上来，依法经营、依法管电，培育开放有序的电力市场。同时，加大政策法规的宣传力度，形式多样、内容丰富。

7、对境内七家伴生气发电企业的手续进行了完善，并对计量装置进行轮校、更换。

总之，上半年，各项经营工作都得到圆满完成，倾注了各级领导和广大职工的心血和汗水。下半年我们将一如既往的干好工作，力争圆满完成全年工作目标任务。

**市场营销部个人工作总结篇十二**

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xxx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xxxx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xx道健身操队，扩大我院的知名度和美誉度。

在网络推广中参与qq群40个，参与策划xxx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xx后，播放次数达1500多次；xx百科上编制“于金”词条，浏览量达60多次；xx文库上传宣传xxx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日在百度文库创立“中医xxx”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百度明白应用的培训，吸纳14名员工加入到互联网推广工作。在百度明白回答问题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xxx，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。

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