# 最新市场部试用期工作总结(优秀10篇)

来源：网络 作者：梦里寻梅 更新时间：2024-09-03

*写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。市场部试用期工作总结篇一在岗试用期间，我在市场部学习工作。这个部门的业务是我以前从未接...*

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**市场部试用期工作总结篇一**

在岗试用期间，我在市场部学习工作。这个部门的业务是我以前从未接触过的。

首先很感谢各位领导能在百忙之中抽出宝贵的时间看我的市场部试用期工作总结，也很荣幸地能够成为贵司的一员。

我从入职至今已快三个月了，这几个月里，在领导和同事的帮助下，我对工作流程了解许多，后来又经过培训，又使我了解了以“以情服务、用心做事、务实高效、开拓进取”为核心的企业文化及各项规章制度。

一、以情服务、用心做事。工作中我对来访的客人以礼相待，保持着热情，耐心地帮助他们，对他们提出的问题自己不能回答时，我向领班、老队员请教后，给予解答;工作中时刻想着自己代表的是公司，对处理违规违纪的.事情都是做到‘礼先到’，不摆架子，耐心地和他们沟通，于他们谈心，避免和他们矛盾，影响公司形象。

二、遵守制度、敢抓敢管。奥特莱斯、四楼影院施工期间，我按制度、按程序对工人进行管理，每天对进出的人员、货物进行严格的检查，以免可疑人员进入、公司财物被盗;对于那些安全措施不到位的，比如：‘进入施工区域没戴安全帽;高空作业没系安全带;动火时没有灭火设施’等之类的现象，我都按照公司的制度、程序进行整改处罚，把各项安全措施落实到位，以确保施工期间零事故。

三、任劳任怨、孜孜不倦。对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的执行;以坚持到‘最后一分钟’的心态去工作，一如既往地做好每天的职责;生活中我也常常关心同事，经常于他们谈心、交流，他们不开心时，我就会去开导他们，给他们讲笑话，逗他们开心。我始终以一个学者的身份向他们请教工作中的经验。

工作中我也有很多不足处，但我时刻以“合格xx人”的标准来要求自己，以同事为榜样去提醒自己，争取能做一名合格的xx人，能在世纪xx这个大舞台上展示自己，能为世纪xx的辉煌奉献自己的一份力量。

【市场部试用期工作总结二】

我于20xx年6月4日成为公司的试用员工，到今天3个月试用期已满。

作为一名刚参加工作一年多的毕业生，初来公司，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作;但是公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快完成了从普通职员向高效职员的转变。

在岗试用期间，我在市场部学习工作。这个部门的业务是我以前从未接触过的，和我的专业知识相差也较大;但是在各部门领导和同事的耐心指导下，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司的整个操作流程。

在本部门的工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务，同时主动为领导分忧;专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早独当一面，为公司做出更大的贡献。当然，初入职场，难免出现一些小差小错需领导指正;但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。在此，我要特地感谢部门的领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

经过这三个月，我现在已经能够独立处理公司的业务，整理部门内部各种资料，当然我还有很多不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己业务能力。

这是我的第二份工作，这三个月来我学到了很多，感悟了很多;看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。

**市场部试用期工作总结篇二**

试用期是现今国际上普遍承认的一项劳动制度,也是我国

劳动合同

法规定的可以特殊约定的事项之一。今天本站小编给大家整理了市场部

试用期工作总结

，希望对大家有所帮助。

转眼间来到市场部快半年了，在这半年中从各方面严格要求自己，时刻要有一种危机感。深深了解与市场“共存共亡”的重要性，如果不尽心尽力地做好本职的工作，在激烈的市场竞争中，所有员工都将可能遭到失业的命运，必须改变“观望”的态度以更为积极主动的精神参与市场管理的工作。

一.对市场工作，提前思考，对任何工作做到要有计划。

1.本职业务，及早思考，早作打算。

2.分析预测在前。对一些常规性的工作，要分析与以往不同的特点，预测会带来什么问题，从而及早提出解决的办法。

3.计划准备在前。早作计划，确定基本方案，最好要有两三套路子，以便在讨论研究中予以取舍，如果“临时抱佛脚”，不仅难有质量，处于消极应付局面，而且会影响

工作计划

的贯彻落实。

二.和市场全体人员一道，分工明确，责任清晰，精诚团结，密切配合，将各项工作落实到位。具体措施是：

1.规范市场管理、加强消防设施及其消防通道管理，由于市场经常出现乱堆乱放、出摊占道、严重堵塞了消防通道并影响了正常的经营活动，我已很抓了这项工作。保证消防通道随时畅通。及时杜绝消防隐患以免造成生命财产损失。

2.督促市场经营户按时缴纳摊位费，不能拖欠。现已基本没有拖欠现象发生，如在市场管理中与经营户发生争执，必须顾全大局以整体利益出发，避免工作态度的解单粗暴，要进行说服作好思想工作并妥善解决问题。

3.倡导经营户合法经营。对及个别经营户打扑克、下象棋的现象给予制止，禁止小商小贩进入市场，以免影响正常的经营秩序，必须严格遵守作息时间，工作期间不能串岗聊天以及从事与工作无关的事，认真负责的搞好市场管理工作。

三.认真负责的完成了上半年上级领导下达的各项管理任务。

以上是我在上半年的工作情况，在工作中还有许多不足之处，敬请领导提出宝贵的意见。我会在以后的工作中再接再励更上一层楼。争取在下半年给上级领导交一份满意的工作业绩。

时间过的真快，转眼之间本年度已经接近尾声，我是6月30来到xx，承蒙领导不嫌弃我是一个初出茅庐什么都不懂的混小子，并接纳了我在单位工作，这是我走出“幼稚圆”的第一份工作，当然也少不了我在这里工作的头衔——市场专员，大专我学的是机电一体化专业，对于单位给我安排的市场营销工作，刚开始我对于这份来之不易的工作真是有心拿的起，无心做的好，因为我没有接触过市场营销这一块专业，我都不知道做一些什么，做起来就相当吃力。在我不解与困惑的同时，仅凭对市场工作的热情，单位的领导对我的成长倍感厚望，曾很多次找我谈心，提供我在工作精神上结实的信心和动力，伏案沉思这半年，我做一下简单的总结。归纳以下几点：

3.工作于实际相符合，调研市场前景，并做好相应的市场计划;

7.对于市场活动，如讲座、校外设点宣传，能很好的做好市场活动的策划，并执行;

6月30日，xx市场部门成立了，在将近半年时间内，逐步开展市场工作，从什么都没有的市场部，渐渐的在单位中成长，做到做到“市场工作先调查，其次汇报，接着计划，再执行，最后是总结提炼，”现在所需的资料都可以拿出，迎接总部考核。

在单位业绩上可以知道我们市场部门是做的不好的，因为今年的招生业绩基本是和去年持平，对于当地的一些小型电脑培训机构来说，地理环境优势、学校师资都在我们之下，对手只有在项目学费上往下调，这给我们的市场带来一定的冲击。我们稳站当地市场那是一个必然性。

下面我对我们部门的工作做一下归纳：

1.部门建设：部门刚刚启动，市场体系还不是很完整，可是开展市场工作人员严重不足;

2.部门人员培训：经过大半年的打磨，并参加总部安排的有关市场业务规范及市场运作规范的培训已经有很多次，已基本上掌握了市场招生工作，但业务技能及专业精神方面仍需加强。由于部门人员少、任务重，故专业技能培训不够。

5.部门创新性：新业务的开拓不够，业务增长小，业务能力还有待提高;

6.整顿单位内部市场品牌资料，迎接总部考核;

7.以上工作得到了单位同事的大力支持与携手帮忙才能完成目标，为此我对他们表示由衷的感谢。

为期一个月的试用期结束了，要说的话很多，在这里首先要感谢xx公司给了我一个难得的实习机会，感谢凌总及其所有员工对我的关心帮助包容和理解。

这次实习收获很多，除了对专业知识以及冷却塔行业更加了解外，也认识学习到了一些职业者必备的素质，比如务实，创新等等。 从实习的第一天起，准确的说从来到公司的第一次，就对公司留下了深刻的印象，和谐的气氛，人性化的管理，以及务实的工作作风深深地感染了我。在马一樱，廖泽海，汪磊几位师傅的带领下，我学到了不少东西。从扫描样本，收集样本，剪报 到 做标书，搜索信息整理信息，每一件工作看似简单，其实都是需要拿出务实的态度，负责任的心思才能把它做好。

在扫描样本的过程中，也出现了一些问题。最大的问题出在心态上，最初的时候心态不是很好，在这里要感谢肖经理对我的指点和帮助。在剪报和搜集信息的过程中，感谢汪磊给我做了榜样。

作为一名市场部的实习生，搜集信息，市场推广是一项简单而重要的工作。在搜集样本及信息的过程中，我了解到了很多业内的公司及其品牌。了解了从信息搜集，电话跟踪，建立联系，到制作标书 ，投标中标的整个过程。每一个过程都是简单而不容忽视的，甚至是有点枯燥的。

但是无论多么枯燥，作为一个工作者都要用毅力和恒心来把它做到更好。这是对一个职业人的考验，也是对职业本身的一种挑战。只有把简单的做好了，才可能把其他付赞的事情做好，也才可能做强做大。

在实习的过程中，也有一些意见和建议：

1.对于样本搜集，应该更加全面，目标明确。不是萝卜白菜一箩筐全部要。不是每一家公司都要。应该有分类，有的样本本身并没有多大价值。公司的实体实力不一样，发展模式不一样，产品不一样这就导致了对对手了解的潜在上的盲区。要充分地了解对手，就对他们进行有效的分类和筛选。

2.对于市场推广，我个人的感悟是用敏锐的眼光，恰当的手段，使信息最大化，发布供应信息，挖掘潜在信息，培养价值客户。不仅要在博客，贴吧上做，应该有自己的一套推广模式。比如论坛，权威期刊。在遍地撒网的同时注重实质内容的提升重点目标的突破：时时刻刻保持信息的最新性，而不是一些内容已经陈旧，链接已经过期的东西。

3.对于剪报。都说要有自己的想法，就应该让它成为一个交流平台，鼓励公司每一个人都去看，留下自己的感想感悟。作为我自己，通过剪报获得的信息是蛮多的。我觉得应该再订阅一些有代表性，行业性更强的报纸。目前的情况是今天这种种报纸，明天还是这种报纸，而且就那么几张中还有很多广告性的报纸。以至于一个月下来真正有用的信息并不多。

这次实习是快乐的，无论在与公司员工还是与实习生相处过程中，都非常的愉快。大家的敬业精神，合作精神，有效地沟通，深深地感染了我。在相互对比中，也意识到了自己的不足，还需要不断地学习和锻炼。这次实习也是意义重大的，它是我走向社会的第一扇窗户，让我了解到了更加广阔的世界。现实世界的残酷竞争，就业压力，以及个人价值的实现等等都在驱使着我做一个强者。不抛弃不放弃坚持到底!

**市场部试用期工作总结篇三**

我于20xx年成为公司的试用员工，到今天3个月试用期已满，根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。

作为一名刚参加工作一年多的毕业生，初来公司，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作;但是公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快完成了从普通职员向高效职员的转变。

在岗试用期间，我在市场部学习工作。这个部门的`业务是我以前从未接触过的，和我的专业知识相差也较大;但是在各部门领导和同事的耐心指导下，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司的整个操作流程。

在本部门的工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务，同时主动为领导分忧;专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早独当一面，为公司做出更大的贡献。当然，初入职场，难免出现一些小差小错需领导指正;但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。在此，我要特地感谢部门的领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

经过这三个月，我现在已经能够独立处理公司的业务，整理部门内部各种资料，当然我还有很多不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己业务能力。

这是我的第二份工作，这三个月来我学到了很多，感悟了很多;看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。

在此我提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

**市场部试用期工作总结篇四**

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

(1)随着工业企业的不断重组和品牌的不断精减，现市场供需矛盾越来越突出，我深刻认识到要解决这一症结，必须做好目标品牌的培育与推广工作。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

作为城区市场经理，我一刻也不敢放松电话订货、电子结算工作的推进。带领客户经理收集客户基础资料，做好卷烟销售系统信息维护，确保了电话订货软件正常运行。采取深入细致的宣传工作、紧俏品牌的吸引、耐心周到的服务等措施，大力发展电子结算，距今发展在线代扣604户，圆满完成局(中心)下达的40%(600户)指标。并在提升入网率的同时积极反馈结算中存在问题，加强与银行方的联系，做好客户思想工作，努力提高结算成功率。

3、竭力追求“三满意”，大力提升服务质量

另一方面想尽办法为零售户排忧解难，妥善处理客服矛盾，使经营户与我们的心贴得更近了。现客户满意度调查城区平均分值达到70分以上，其中不满多为对紧俏品牌供给不足及赢利方面，对我人员无不满现象。

通过以上的自我总结，我看到了自己在工作中最具有成就的地方，希望以后还能继续发扬下去。努力加强自己的业务综合能力，力求在以后的工作中取得最骄人的成绩。

**市场部试用期工作总结篇五**

首先感谢公司人力资源部认可、招聘我进入\_\_公司，并对我全方面的培训，给予我在公司发展的机会。感谢x董事长、\_\_总经理、\_\_副总经理及公司其他领导和同事给予我无时不在的培训、教导与帮助，使我在短短的三个月时间里能学到最多的知识和信息，并得以提高。当我进入\_\_的第一天开始，我深知自己的欠缺是对我公司、行业及产品系统知识的掌握。认真学习公司人力资源部组织的对公司历史、制度等的培训，对我\_\_公司有了更深刻和完整的认识。\_\_公司深厚的历史底蕴、严谨的工作氛围、科学的管理制度增强了我在公司这块沃土上潜心学习、扎根发展、努力发挥的信念，相信随着公司的发展，自己也一定会有大的进步。

在公司对新员工的培训期间，我努力学习公司整体情况及\_\_(产品)系统知识，熟练掌握了\_\_(产品)系统各部分的作用、工作原理、结构、特点、材料等等情况，能系统明了将整个\_\_(产品)系统详细、顺利、条理地向项目业主讲解、交流清楚，为今后业务工作的开展而奠定坚实的基础。对公司介绍的学习过程中，深挖掘我公司与别的公司的区别与优势，自己组织语言，将公司的特点、优势、业绩等全面地介绍给业主。这也是x董事长提倡业务工作制胜的“三把斧”的两者，所以我从不懈怠。

在短时间内掌握的行业知识，并且在后期的工作中随时学习补充行业知识的学习。不仅在学习期间努力学习行业知识，为自己尽快进入工作角色而准备，并且要想将业务工作做的更加出色突出，融入到这个行业中来，在工作过程中努力广交朋友，学习行业知识，在业务工作中，互通信息，互相学习，为在这个行业中长期发展而努力。

仔细学习了商务知识。x总对业务人员的培训不仅重视业务知识，对商务知识的培训也丝毫没有松懈，使得我们认识清楚业务员成功必备的素质，也使得我们在业务工作与人沟通中细节上的胜出增加一筹。使我们增强了成功的信心。

在近一个月的业务出差工作过程中，我将安徽和河南两省的项目信息进行了拜访，已经和一些项目的甲方相关人员取得良好的沟通。典型的项目有安徽合肥四方集团30万吨/年合成氨10万吨/年甲醇项目，安徽华谊化工有限公司60万吨/年甲醇，x50万吨/年醋酸及30万吨/年醋酸乙酯项目，河南亚洲新能集团110万吨/年甲醇80万吨/年二甲醚项目等，都将在下半年和明年开始招投标工作。并且重点拜访了东华科技工程公司(化三院)，在x总的帮助下，与化三院负责\_\_(产品)的相关人员建立了良好的合作关系，今后该院设计的\_\_(产品)项目对方将向业主推荐我们公司。在化三院设备采购部入网并通过审核，今后三院总包项目中如有\_\_(产品)系统，我们公司将可以作为三院的竞标方之一参与竞标。

成功中标山西焦化股x份有限公司10万吨苯加氢项目\_\_(产品)系统。在项目招标前四天接手，积极向\_\_技术总经理，\_\_技术部部长，\_\_电气工程师学习苯加氢\_\_(产品)知识，在最短时间里详细了解技术方案。立即与山西省国际招标有限公司的相关负责人取得联系，了解了该项目的竞标厂家，议标人员，设计单位，并且经过沟通取的得招标公司相关人员支持，到达山焦后，积极配合\_\_总经理与山焦相关领导进行沟通，争得了山焦相关领导的支持。开标前积极准备述标。最终我公司顺利中标。

**市场部试用期工作总结篇六**

我于20xx年6月5日成为公司的试用员工，到今天3个月试用期已满，根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。

作为一名刚参加工作一年多的毕业生，初来公司，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作;但是公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快完成了从普通职员向高效职员的转变。

在岗试用期间，我在市场部学习工作。这个部门的业务是我以前从未接触过的，和我的专业知识相差也较大;但是在各部门领导和同事的耐心指导下，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司的整个操作流程。

在本部门的工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的`每一项任务，同时主动为领导分忧;专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早独当一面，为公司做出更大的贡献。当然，初入职场，难免出现一些小差小错需领导指正;但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。在此，我要特地感谢部门的领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

经过这三个月，我现在已经能够独立处理公司的业务，整理部门内部各种资料，当然我还有很多不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己业务能力。

这是我的第二份工作，这三个月来我学到了很多，感悟了很多;看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。

在此我提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来!

**市场部试用期工作总结篇七**

转眼一年过去了，回顾过去，展望未来，博寿堂中医院市场部伴随着医院的发展也在茁壮成长，现将这一年市场部所做的工作做如下总结：

一、关于市场部所做的工作

2、部门业绩：通过全员的共同努力发展我院会员x人，开展义诊、讲座等活动x场，其中包括雷锋日x义诊、去火车站举行x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，并和滨海义工协会联手参加x启智中心义工活动，和《x时报》共同举办送健康进社区、《x》、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《x讲座》，及贵宾中医养生体验活动；和x共同举办百人大型讲座《x》，并在我院周边赞助太极拳队及x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x电视台的新闻报导，20xx年工作重点转向送健康进校园，在泰达二幼、塘沽一幼、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x家、企事业单位x家并均有持续良好的合作。

新闻媒体报导x次，其中《x时报》报导我院x篇，x电视台报导我院x次，x广播电台报导x次。

在网络推广中参与qq群x个，参与策划x庆一周年ppt、市场部舞蹈《x》获表演奖，视频上传至优酷后，播放次数达x多次；搜搜百科上编制“于金”词条，浏览量达x多次；百度文库上传宣传x的文档x份，浏览量达x多次，被下载量达x多次。20xx年x月x日在百度文库创立“中医x”团队以来，团队排名由x多名已经上升到x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知道应用的培训，吸纳x名员工加入到互联网推广工作。在x回答问题x多个，采纳率达到x%，级别升至八级。在互联网上积极地宣传了博寿堂医院。使用新浪微博宣传，粉丝已达x人，发送微博x多条。医院内网上发布各类报道、通知x篇。

二、工作中存在的问题

1、关于部门及制度建设，市场17咳嗽迸浔覆蝗，目前缺策划主管和营销主管，网络推广主管随着x的加入，我院的网络推广工作得到了明显的改善，营销主管和策划主管一直在寻找中，现有合适人选，看医院是否给相应的岗位编制，关于市场专员也应有所扩展，每位主管下面应有x名得力专员，医院营销人才的寻找和培养是个大问题，如何寻找及培养以及找到后或培养好了怎样留住人才更是对我们市场部的极大考验。

2、关于在市场推广过程中和专家的默契配合，以及医疗项目的包装也是一大问题，就过去的一年市场部一直处于不断的努力学习和提高，加紧对我院专家的深刻认识，站在市场的角度发现各个专家身上的优势及其医疗项目的市场优势，希望在以后的医疗项目推出中可以参考市场部相关人员的意见建议，只有接了地气的项目在市场的推广过程中才有更好的社会和企业效益。

三、20xx年市场部工作展望

总体来讲我院的市场部已经具备雏形，并可在我院的市场推广及品牌建设中发挥其积极作用，随着20xx年的到来，市场部应策划义诊及讲座活动应不少于x场，新增会员应达x人，市场部的人员配置应更加合理和完善，积极参与策划包装医疗项目（产品），并随着医保的正常开展，市场部工作重心应向开发高端客户转移。

**市场部试用期工作总结篇八**

时刻过得真快，当我摸着键盘打出最后一个电话后，差不多是21.35时。再晚业主们要休息或在尽兴着什么项目，不能再打电话了。因为这是催费电话，因为我也要休息。

我摘紫英结的种子，像绒花树的种子长长的干裹着一粒粒种豆，有时非常细微的树枝叶刺，刺痛了我的臂膀，立即肿胀起来，我全然不顾。

我制作安装雨水沟井盖的篦子防止落叶和烟蒂落入沟池，铁网卷起时会划伤手臂，我全然不顾。

我在垃圾车出口处挥动扫把，为的是秋雨打湿地面车轮带进的泥巴污染了园区道路，我需要清洗掉痕迹。

我在三天内干完了“绿化”、“维修”和“保洁”三大基层服务工作的“亲身”体验，“安全”的体验是早上的迎宾咨询候，我把客服爱迟到的小孩们的早咨询候都替代了，在门岗上代替了“保安”。独自的，亲身经历体验，为的是园区要在省优住宅示范小区项目上“达标”。大伙儿差不多上如此“干”。记得刚到园区做客服主管，企业部业务督导，记录下园区北环与中心路线连接处草坪经常遭遇机动车碾压，草已枯萎黄土裸露。我全过程的参加平坦草地，搬运自己亲自拆掀下的废弃石砖，将其铺在平坦的地面上作出了三个停车位，还挪动了一块重达一吨重的造型石，用土法平板加杠杆使其滚动到对面路边。巧妙的我自己张口结舌话不出人的能力“比天大”。我遇到孕妇急需出租车帮把手指挥安全员全力寻来了出租车。我遇到两位老人打不出电话，步行到治理处求助我上门为其解忧。到业主家解决雨水房屋渗漏爬上梯子不足够不上的房“楼”顶，以显示诚意和不服“老”。

信心、辛勤、眼光和微笑对待每一位业主，给业主留下宽厚、谦和、含蓄和亲近的印象。表现出对业主的理解、关怀和爱。与业主由生疏变为亲热，隔阂变为融洽，不满为顺心，恼怒化为微笑。

微笑是物业从业者的不可少的技能，要有发自内心的诚挚、善良。把真诚的微笑献给每一位业主，把周到的服务提供每一位业主。热忱、执着;尊重不人尊重业主，切莫轻视任何人任何业主。

“真诚使人天下无敌”，心要细;言要衷;话要实;真诚发自你的内心。

我们“xxx人”要做细节，这就是要关注每一位人，每一位业主。关注每一位业主的不同需求和他们大大小小的情况。

“xxx”“六心”服务哪一条都能够在大大小小的情况上具体体现。我经常反思。收费率是客服工作最重要的经济指标，但收费的易和难，却集中体现在为业主做事，做大大小小的情况上来，并为其做好事，收费率是其做情况的积存结果。业主中意度什么缘故要达到90%以上、园区品质什么缘故要高标准、过“市优”还要过“省优”?公司老总们一直在做大情况。

这是一个运行近两年的项目，但还表现的不是一个成熟小区的感受，人员新，知识面不广的咨询题凸显。客服员们担当起来的咨询题会越来越多，他们聪慧者不得不丢下芝麻抱紧西瓜，有老实未来的客服员不得不一件件小事做起而深陷实务当中，琐碎事务这是物业工作的特点，做小事点点滴滴是做物业者的本质体现。物业工作什么事大什么事小，可能大伙儿都明白也都不明白。业主的情况大小概念非常容易理清，投诉的诉求也非常明白，然而对待每一位业主的诉求，确实无大小之分，因为那是业主本人切实利益和亲身感受所不同，客服员感受到的事到了物业人手中，你要分大小本身就错了，这是服务行业的致命伤。我明白我差不多是客服主管。当我推掉或推迟一个个咨询题时，我明白这是一个不合格的客服主管，也是一个不合格的物业人。服务与治理。物业工作靠服务靠治理，品质就是我们物业中意度，认知度。提升客户中意度，负责日常客户的接待，同意客户报修、投诉、建议等，并安排相关人员处理，也就是，为了确保业主中意度，在《物业服务托付合同》及iso9000质量体系要求下，负责园区的设备、维修、绿化、保洁、安全等基础服务的全面工作，负责客户的沟通，接待报修、投诉、建议和工程遗留咨询题的协调处理等，确定业主中意度和物业服务费的收取。篇2时刻一晃而过，转眼间三个月的试用期已接近尾声。这是我人一辈子中弥足宝贵的经历，也给我留下了精彩而美好的.回忆。在一个收获的季节，我荣幸的踏进了一个新欣向荣、朝气蓬勃的企业——xxxx。成为了xxxxxx一般的一员。成为了客户服务工作传递欢乐的一名使者。感谢xxxx给了我工作的机会，是您——延伸了我展翅的梦想。

在这段时刻里您们给予了我足够的宽容、支持和关心，让我充分感受到了xx人“海纳百川”的胸襟，感受到了xx人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了xx人的执着和坚决。在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为xxxx的一份子而惊喜万分。

带着对以后美好的向往和希望，踏上了新的征程，平凡而不平凡的岗位。回想在过去的三个月里，让我欢喜让我忧，有成功喜悦，也有难过往事；有在烟雾缭绕的房间里发呆，也有半夜从床上蹦起来的经历，这仿佛是人一辈子的一段缩影，让人难以忘怀。生活显得紧张，但又有秩序。

在这三个月的时刻里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我差不多逐渐适应了周围的生活与工作环境，对工作也逐渐进入了状态。在这段过程中，我想分三个时期来总结我这段时刻的工作。

在这期间，我要紧是熟悉日常工作流程。比如熟悉产权、国土的权证办理程序，业主的咨询解释工作，房屋的维修整改流程，其涉及到的情况比较芜杂，具有较强的随机性，有时急着要同时处理好几件情况，而有时却闲得无聊。同时在这些情况上，都缺乏表面层次性，在没有对其内在属性得到充分了解的情况下，非常难通过直观在第一时刻内得出比较正确的推断，因为在接收到每一信息时都没有明确的标识哪个是重点哪个是非重点，哪些情况紧急哪些情况不急，哪些信息是需马上传达的哪些信息是需过滤掉的，这些在缺乏经验与对公司整体内部运作了解的情况下差不多上非常难把握的。当然了，在这期间，是我出错的高峰期了，专门是在有些情况的处理上，缺乏一定的灵活性，对有些情况考虑得不够周全，但通过向一些有经验的同事学习，在后期的工作中逐步得到了改善。像我如此一个新人，刚进入公司，对一切都充满了陌生和好奇。因此我经常会追着工程师或老职员咨询这咨询那，他们总是能不胜其烦地解讲。从中让我学到了许多自己往常所未学到的东西。经常也和业主进行交流，从他们那儿能够学到自己在其他的地点所不能学到的东西，因此他们都成了我的良师益友。二、成长时期（12月1日—12月31日）。

通过对上时期的工作表现与领导、同事的的指导，在如今期的工作上作了一定的调整，开始分类进行工作制定每日打算，客户部的权证办理工作、业主咨询解释工作、整改流程工作、业主的谈判工作等四大类。在这期间，协助了部门的权证办理工作，业主相关权证的领取步骤，办理所需资料，以及办理时的相关注意事项。业主的咨询解释工作是多样性的，让我清楚的看到了自己对专业知识的不足和服务质量需要提高，我向领导、同事及其他相关工作部门的学习，补充自己的专业知识，提升自己的服务质量，使业主中意，也让自己更好的服务于业主。在那个地点，我清楚的认识到：站在我面前的每一位业主，差不多上我心中的上帝，而我的职责就成了传递欢乐的天使，与专业打交道是一门硬的科学技术，与人打交道则是一门软的思想艺术。这就要求我要两手都要抓，同时两手都要硬。

同时，这种精神也深入到工程的整改中，通过维修小组对房屋质量的整改工作，首先要尽快整改业主反映的咨询题。一定要及时整改。因为那个咨询题容易阻碍业主生活秩序或家装进度。一但业主停工会带来工期和经济的损失，更严峻的是会阻碍上帝的心态，破坏了新房给他带来的愉快心情。一旦业主心情被破坏了质量本身的咨询题已不在是主流，抚平业主的心灵深处的创伤则变成了我使命的当务之急了。这不仅提高工作效率，也增加了xxxx的美誉度；其次对整改施工单位的监督，提升整改质量水平。在这期间我多次与维修工程师一同深入到实践中，寻到发生房屋质量咨询题的根源所在，比如：铝窗渗水，要紧缘故是窗密封胶和玻璃胶日久老化；门窗拼接不规范；窗墙结合处与土建部分衔接不够紧密。再如：墙面裂纹的裂纹、空鼓，墙体裂纹由砌体砂浆不饱满，不同材料交接处理不合理，装修开槽操作不规范等造成；空鼓是抹灰时墙体润湿不够或一次抹灰太厚以及细砂含量太重造成。通过现场的实践工作，如此能够更好的监督施工单位施工的质量，也增强了我的信心。

通过整改流程的完善，并在实际工作操作中得以实施，xxxxxx的集中整改工作得以顺利完成。但这不是三分钟热情，在后期的正常整改工作中还要实施下去，还要不断的总结经验和教训，提高、提高、再提高.随着时刻的推移，在公司领导和同事的关心之下，我不断成长，解决了一个又一个的质量投诉咨询题。这些咨询题可谓各式各样、五花八门，在那个地点我不一一阐述。

时间流转间，我已到公司工作三个多月。专门感谢公司领导对我的信任，给予了我体现自我、提高自我的机会。在整个工作过程中，我认为自己工作比较认真、负责、细心，具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情，能完成领导交付的工作。并积极学习新知识、新技能，来提高自己的综合素养，注重自身进展与进步。但也存在着许多缺点与不足：在日常工作中有时不够干练，言行举止没有注重约束自己，且工作主动性发挥的还不够，对工作的预见性和制造性不够，离领导的要求还有一定的距离；对维修整改方面，感受自己对有些知识溃缺，如专业知识和房产相关法律法规方面。但这些缺点与不足，在以后的工作中，缺点加以注意和改正，不足的通过学习充实自己。

在此，我想借此机会，正式向公司领导提出转正申请，希望公司领导能对我的工作态度、能力与表现，以正式职员的要求做一个全面的考量。同时也专门感谢公司领导对我信任，给予我体现自我、提高自我的机会，使我的思想境地、业务素养、工作能力都得到了幅度的提高，同时也激励了我在今后的工作中不断前进与完善.为了xxxx辉煌的改日，也为了我美好的以后，我愿同xxxx一道努力！努力！再努力！

**市场部试用期工作总结篇九**

各位好，我是市场部的谢敏之，今天我报告的主题是提前转正的心得感言。

首先请允许我在各位前辈面前班门弄斧一下，说一说如公司近三个月来的工作心得。 在这里我总结出了一个公式：1+1+1+=“成长”，下面我分别来解释一下它们的含义。 第一个“1”是多长一颗脑袋。我一直坚信“脑袋决定口袋”这句话。只有

爱

思考的脑袋才能比别人更快地挖到人生的第一桶金。我个人就比较爱思考，而且是不自觉地在思考。在办公桌前百思不得其解的问题，有时候会在平时思考的沉淀中突然产生灵感。在设计典型客户方案的时候有许多点子就是我在回家的路上等业余时间想到的，每次灵感乍现我就兴奋的用笔头把它们记录下来。

第二个“1”是多长一只眼睛。我这里指的眼睛可不是小时候我们看的动画片里的“三眼神童”，而是指我们应该眼观六路耳听八方，多多留意一些身边的事。我认为对发生在身边的事的观察，也是一种经验和阅历的积累，同时也是开拓思路和眼界的一条捷径。在修改试用流程的过程中，我就发现我们客户的账号密码是随机分配的，这样十分不利于记忆，导致客户流失，而现在网络世界里主导的则是有客户自己设置密码，这样就不容易忘记。这就是留心观察这个习惯给我带来的影响，现在可能还处在借鉴的阶段，但慢慢培养自己，将来我们就能自己创造出更新更好的方式。

第三个“1”是多长一张嘴巴。嘴巴的功能一是吃，二是说，我这里要强调的是问！作为一个职场新人，

什么

都不懂，什么都不会，所以“问”在能否快速适应和掌握工作中起到了决定性的作用。虽然平时我可能会问出一些很“愚蠢”的问题，但大家从不会因为这样而取笑我，反而增厚了我们同事之间的感情。在一问一答的过程中，我就能避免走很多弯路，有时候还能有额外收获。除了向同事们取经外，父母和家人也是资深经验的来源。

最后那颗心代表的就是最关键的积极的心态！前国足传奇教练米卢曾说过“心态决定成败”。有积极心态的人才能抗压，才能在逆境中找到克服困难的法门。在这里我要举个经典的例子：镇守襄阳城的郭靖大侠，他其实天资愚钝，小时候习武总是毫无进步，但他心态却是甚好，知道自己笨，但也不气馁，总是孜孜不倦地苦练，终于遇到了高人指点，成为一代英雄。所以在成长的路上，没有这么一颗积极的心是万万不可的。

这次我能顺利提前转正除了上述四点外，其实还有一个更重要的秘密——那就是一直支持我的工作团队。在这里我要感谢雷厉风行的mary，教人不倦的师傅饶志军，温柔善良的邵美玉，亲切认真的李兰兰，“琴棋书画”样样精通的徐庭筠和在座的千里之行团队的每一位！

本人于2024年9月2日成为我公司员工，转眼已三个多月，在领导们的帮助培养和同事们的关心支持下，我逐渐适应了工作。回顾三个多月的试用期工作，感觉收获良多。现将三个多月来的

学习

工作情况向领导汇报：

在这三个多月中，加入我公司市场部，学习掌握了基本的公司运营，市场拓展方面知识，熟悉了我公司的工作环境。同时也稍稍接触了我公司好产品网站的项目活动，懂得了协调部门内部与

其他

部门之间的合作关系。为我更好的投入工作打下了良好基础，使我对我公司的业务技能也有了初步了解，有了一些

心得体会

。负责收集、整理、统计政府招投标信息数据，并填制各类相关表格。协助市场部经理处理部门一些日常事务，汇总部门成员工作小结，统一汇报领导。跟随市场部同事拜访客户，努力完成销售任务。

来到公司后，公司浓厚的学习氛围深深的感染着我。使我认识到必须注重自学，结合工作实际，不断学习政治理论、业务知识和社会知识，用先进的政治理论武装头脑，用精良的业务知识提升能力，以广博的社会知识拓展视野。

作为一个初到工作岗位的新人，对市场部各类业务拓展工作的熟悉还有相当一段距离，对工作实务也了解甚少。不足之处还是很多的，这就更加督促我需要不断的学习，努力跟上前辈们的步伐，在今后的工作中，我要通过锻炼毅力、发掘潜力、自加压力、激发动力，争取更好的做好本职工作。

以下是我进公司近两个月来的试用期工作总结心得：

第一个“1”是多长一颗脑袋。多思考，多钻研，多想产品的需求，多站在消费者角度思考，他们想要的产品应该是什么模样的；多站在代理商的角度思考，他们的利益点在哪，要让如何激励他的销售积极性和推广欲望；多站在上司的角度思考，他需要你如何把工作完成，完成到什么程度。多站在同事的角度思考，他们需要怎么配合才能提高彼此的效率和合作亲和度。

第二个“1”是多长一只眼睛是指我们应该眼观六路耳听八方，多多留意一些身边的事。我认为对发生在身边的事的观察，也是一种经验和阅历的积累，同时也是开拓思路和眼界的一条捷径。当我对产品、市场不熟悉的时候，要多看多浏览其他同类产品的信息，多观察产品的功能点和吸引点，自家产品的吸引点和不足。当我刚到公司的时候，对公司的流程不熟悉的时候，多看公司的管理程序、多观察同事是怎么处理事情的，逐渐的掌握要点。当我刚开始接触客户的时候，不了解怎么跟客户很好打交道，多观察同事是如何跟客户沟通，迅速消除陌生感，商业谈判。

第三个“1”是多长一张嘴巴。人常道，路在嘴边，作为一个初来公司的新人，什么都不懂，什么都不会，所以“问”在能否快速适应和掌握工作中起到了决定性的作用，但是每个问题都是经过思考才问出的，经过自己尝试、观察依然无法解决，需要其他人援助，问出来的。

苦着脸对事情的解决是没有任何帮助的，所以事情压力越大就越要加油，面带微笑，跟同事沟通才能彼此愉悦，愁眉苦脸的人会散发一股负能量，负能量越多，事情就越趋向你所想的负面发展。积极的心态，能让人处事不惊，不慌不乱，保持思路清晰，问题才能迎刃而解。在成长的路上，没有这么一颗积极的心是万万不可的。

【一】

在岗试用期间，我在市场部学习工作。这个部门的业务是我以前从未接触过的。

首先很感谢各位领导能在百忙之中抽出宝贵的时间看我的，也很荣幸地能够成为贵司的一员。

我从入职至今已快三个月了，这几个月里，在领导和同事的帮助下，我对工作流程了解许多，后来又经过培训，又使我了解了以 以情服务、用心做事、务实高效、开拓进取 为核心的企业文化及各项规章制度。

一、 以情服务、用心做事。工作中我对来访的客人以礼相待，保持着热情，耐心地帮助他们，对他们提出的问题自己不能回答时，我向领班、老队员请教后，给予解答;工作中时刻想着自己代表的是公司，对处理违规违纪的事情都是做到 礼先到 ，不摆架子，耐心地和他们沟通，于他们谈心，避免和他们矛盾，影响公司形象。

二、 遵守制度、敢抓敢管。奥特莱斯、四楼影院施工期间，我按制度、按程序对工人进行管理，每天对进出的人员、货物进行严格的.检查，以免可疑人员进入、公司财物被盗;对于那些

安全

措施不到位的，比如：

进入施工区域没戴安全帽;高空作业没系安全带;动火时没有灭火设施 等之类的现象，我都按照公司的制度、程序进行整改处罚，把各项安全措施落实到位，以确保施工期间零事故。

三、 任劳任怨、孜孜不倦。对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的执行;以坚持到 最后一分钟 的心态去工作，一如既往地做好每天的职责;

生活

中我也常常关心同事，经常于他们谈心、交流，他们不开心时，我就会去开导他们，给他们讲笑话，逗他们开心。我始终以一个学者的身份向他们请教工作中的经验。

工作中我也有很多不足处，但我时刻以 合格xx人 的标准来要求自己，以同事为榜样去提醒自己，争取能做一名合格的xx人，能在世纪xx这个大舞台上展示自己，能为世纪xx的辉煌奉献自己的一份力量。

【二】

各位好，我是市场部的xx，今天我报告的主题是提前转正的心得感言。

首先请允许我在各位前辈面前班门弄斧一下，说一说如公司近三个月来的工作心得。在这里我总结出了一个公式：1+1+1+= 成长 ，下面我分别来解释一下它们的含义。

第一个 1 是多长一颗脑袋。我一直坚信 脑袋决定口袋 这句话。只有爱思考的脑袋才能比别人更快地挖到人生的第一桶金。我个人就比较爱思考，而且是不自觉地在思考。在办公桌前百思不得其解的问题，有时候会在平时思考的沉淀中突然产生灵感。在设计典型客户方案的时候有许多点子就是我在回家的路上等业余时间想到的，每次灵感乍现我就兴奋的用笔头把它们记录下来。

第二个 1 是多长一只眼睛。我这里指的眼睛可不是小时候我们看的动画片里的 三眼神童 ，而是指我们应该眼观六路耳听八方，多多留意一些身边的事。我认为对发生在身边的事的观察，也是一种经验和阅历的积累，同时也是开拓思路和眼界的一条捷径。在修改试用流程的过程中，我就发现我们客户的账号密码是随机分配的，这样十分不利于记忆，导致客户流失，而现在网络世界里主导的则是有客户自己设置密码，这样就不容易忘记。这就是留心观察这个习惯给我带来的影响，现在可能还处在借鉴的阶段，但慢慢培养自己，将来我们就能自己创造出更新更好的方式。

第三个 1 是多长一张嘴巴。嘴巴的功能一是吃，二是说，我这里要强调的是问!作为一个职场新人，什么都不懂，什么都不会，所以 问 在能否快速适应和掌握工作中起到了决定性的作用。虽然平时我可能会问出一些很 愚蠢 的问题，但大家从不会因为这样而取笑我，反而增厚了我们同事之间的感情。在一问一答的过程中，我就能避免走很多弯路，有时候还能有额外收获。除了向同事们取经外，父母和家人也是资深经验的来源。

最后那颗心代表的就是最关键的积极的心态!前国足传奇教练米卢曾说过 心态决定成败 。有积极心态的人才能抗压，才能在逆境中找到克服困难的法门。在这里我要举个经典的例子：镇守襄阳城的郭靖大侠，他其实天资愚钝，小时候习武总是毫无进步，但他心态却是甚好，知道自己笨，但也不气馁，总是孜孜不倦地苦练，终于遇到了高人指点，成为一代英雄。所以在成长的路上，没有这么一颗积极的心是万万不可的。

这次我能顺利提前转正除了上述四点外，其实还有一个更重要的秘密那就是一直支持我的工作团队。在这里我要感谢雷厉风行的mary，教人不倦的师傅xx，温柔善良的xx，亲切认真的xx， 琴棋书画 样样精通的xx和在座的千里之行团队的每一位!

【三】

我于20xx年6月4日成为公司的试用员工，到今天3个月试用期已满。

作为一名刚参加工作一年多的毕业生，初来公司，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作;但是公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快完成了从普通职员向高效职员的转变。

在岗试用期间，我在市场部学习工作。这个部门的业务是我以前从未接触过的，和我的

专业

知识相差也较大;但是在各部门领导和同事的耐心指导下，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司的整个操作流程。

在本部门的工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务，同时主动为领导分忧;专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早独当一面，为公司做出更大的贡献。当然，初入职场，难免出现一些小差小错需领导指正;但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。在此，我要特地感谢部门的领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

经过这三个月，我现在已经能够独立处理公司的业务，整理部门内部各种资料，当然我还有很多不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己业务能力。

这是我的第二份工作，这三个月来我学到了很多，感悟了很多;看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。

【四】

为期一个月的试用期结束了，要说的话很多，在这里首先要感谢xx公司给了我一个难得的

实习

机会，感谢凌总及其所有员工对我的关心帮助包容和理解。

这次实习收获很多，除了对专业知识以及冷却塔行业更加了解外，也认识学习到了一些职业者必备的素质，比如务实，创新等等。

从实习的第一天起，准确的说从来到公司的第一次，就对公司留下了深刻的印象，和谐的气氛，人性化的管理，以及务实的工作作风深深地感染了我。在马一樱，廖泽海，汪磊几位师傅的带领下，我学到了不少东西。从扫描样本，收集样本，剪报 到 做标书，搜索信息整理信息，每一件工作看似简单，其实都是需要拿出务实的态度，负责任的心思才能把它做好。

在扫描样本的过程中，也出现了一些问题。最大的问题出在心态上，最初的时候心态不是很好，在这里要感谢肖经理对我的指点和帮助。在剪报和搜集信息的过程中，感谢汪磊给我做了榜样。

作为一名市场部的实习生，搜集信息，市场推广是一项简单而重要的工作。在搜集样本及信息的过程中，我了解到了很多业内的公司及其品牌。了解了从信息搜集，电话跟踪，建立联系，到制作标书 ，投标中标的整个过程。每一个过程都是简单而不容忽视的，甚至是有点枯燥的。

但是无论多么枯燥，作为一个工作者都要用毅力和恒心来把它做到更好。这是对一个职业人的考验，也是对职业本身的一种挑战。只有把简单的做好了，才可能把其他付赞的事情做好，也才可能做强做大。

在实习的过程中，也有一些意见和建议：

1.对于样本搜集，应该更加全面，目标明确。不是萝卜白菜一箩筐全部要。不是每一家公司都要。应该有分类，有的样本本身并没有多大价值。公司的实体实力不一样，发展模式不一样，产品不一样这就导致了对对手了解的潜在上的盲区。要充分地了解对手，就对他们进行有效的分类和筛选。

2.对于市场推广，我个人的感悟是用敏锐的眼光，恰当的手段，使信息最大化，发布供应信息，挖掘潜在信息，培养价值客户。不仅要在博客，贴吧上做，应该有自己的一套推广模式。比如论坛，权威期刊。在遍地撒网的同时注重实质内容的提升重点目标的突破：时时刻刻保持信息的最新性，而不是一些内容已经陈旧，链接已经过期的东西。

3.对于剪报。都说要有自己的想法，就应该让它成为一个交流平台，鼓励公司每一个人都去看，留下自己的感想感悟。作为我自己，通过剪报获得的信息是蛮多的。我觉得应该再订阅一些有代表性，行业性更强的报纸。目前的情况是今天这种种报纸，明天还是这种报纸，而且就那么几张中还有很多广告性的报纸。以至于一个月下来真正有用的信息并不多。

这次实习是快乐的，无论在与公司员工还是与实习生相处过程中，都非常的愉快。大家的敬业精神，合作精神，有效地沟通，深深地感染了我。在相互对比中，也意识到了自己的不足，还需要不断地学习和锻炼。这次实习也是意义重大的，它是我走向社会的第一扇窗户，让我了解到了更加广阔的世界。现实世界的残酷竞争，就业压力，以及个人价值的实现等等都在驱使着我做一个强者。不抛弃不放弃坚持到底!

【五】

转眼间来到市场部快半年了，在这半年中从各方面严格要求自己，时刻要有一种危机感。深深了解与市场 共存共亡 的重要性，如果不尽心尽力地做好本职的工作，在激烈的市场竞争中，所有员工都将可能遭到失业的命运，必须改变 观望 的态度以更为积极主动的精神参与市场管理的工作。

一.对市场工作，提前思考，对任何工作做到要有计划。

1.本职业务，及早思考，早作打算。

2.分析预测在前。对一些常规性的工作，要分析与以往不同的特点，预测会带来什么问题，从而及早提出解决的办法。

3.计划准备在前。早作计划，确定基本方案，最好要有两三套路子，以便在讨论研究中予以取舍，如果 临时抱佛脚 ，不仅难有质量，处于消极应付局面，而且会影响工作计划的贯彻落实。

二.和市场全体人员一道，分工明确，责任清晰，精诚团结，密切配合，将各项工作落实到位。具体措施是：

1.规范市场管理、加强消防设施及其消防通道管理，由于市场经常出现乱堆乱放、出摊占道、严重堵塞了消防通道并影响了正常的经营活动，我已很抓了这项工作。保证消防通道随时畅通。及时杜绝消防隐患以免造成生命财产损失。

2.督促市场经营户按时缴纳摊位费，不能拖欠。现已基本没有拖欠现象发生，如在市场管理中与经营户发生争执，必须顾全大局以整体利益出发，避免工作态度的解单粗暴，要进行说服作好思想工作并妥善解决问题。

3.倡导经营户合法经营。对及个别经营户打扑克、下象棋的现象给予制止，禁止小商小贩进入市场，以免影响正常的经营秩序，必须严格遵守作息时间，工作期间不能串岗聊天以及从事与工作无关的事，认真负责的搞好市场管理工作。

三.认真负责的完成了上半年上级领导下达的各项管理任务。

以上是我在上半年的工作情况，在工作中还有许多不足之处，敬请领导提出宝贵的意见。我会在以后的工作中再接再励更上一层楼。争取在下半年给上级领导交一份满意的工作业绩。

【六】

时间过的真快，转眼之间本年度已经接近尾声，我是6月30来到xx，承蒙领导不嫌弃我是一个初出茅庐什么都不懂的混小子，并接纳了我在单位工作，这是我走出 幼稚圆 的第一份工作，当然也少不了我在这里工作的头衔 市场专员，大专我学的是机电一体化专业，对于单位给我安排的市场营销工作，刚开始我对于这份来之不易的工作真是有心拿的起，无心做的好，因为我没有接触过市场营销这一块专业，我都不知道做一些什么，做起来就相当吃力。在我不解与困惑的同时，仅凭对市场工作的热情，单位的领导对我的成长倍感厚望，曾很多次找我谈心，提供我在工作精神上结实的信心和动力，伏案沉思这半年，我做一下简单的总结。归纳以下几点：

3.工作于实际相符合，调研市场前景，并做好相应的市场计划;

7.对于市场活动，如讲座、校外设点宣传，能很好的做好市场活动的策划，并执行;

6月30日，xx市场部门成立了，在将近半年时间内，逐步开展市场工作，从什么都没有的市场部，渐渐的在单位中成长，做到做到 市场工作先调查，其次汇报，接着计划，再执行，最后是总结提炼， 现在所需的资料都可以拿出，迎接总部考核。

在单位业绩上可以知道我们市场部门是做的不好的，因为今年的招生业绩基本是和去年持平，对于当地的一些小型电脑培训机构来说，地理环境优势、学校师资都在我们之下，对手只有在项目学费上往下调，这给我们的市场带来一定的冲击。我们稳站当地市场那是一个必然性。

下面我对我们部门的工作做一下归纳：

1.部门建设：部门刚刚启动，市场体系还不是很完整，可是开展市场工作人员严重不足;

2.部门人员培训：经过大半年的打磨，并参加总部安排的有关市场业务规范及市场运作规范的培训已经有很多次，已基本上掌握了市场招生工作，但业务技能及专业精神方面仍需加强。由于部门人员少、任务重，故专业技能培训不够。

5.部门创新性：新业务的开拓不够，业务增长小，业务能力还有待提高;

6.整顿单位内部市场品牌资料，迎接总部考核;

7.以上工作得到了单位同事的大力支持与携手帮忙才能完成目标，为此我对他们表示由衷的感谢。

【七】

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结，提出了需要改进的地方以及解决方法。

一、岗位职责

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结，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合肥影视公司工作流程，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)，这也就是被-迫提高工作效率。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。

二、业务情况

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。

三、团队协作

上半年工作中总结出：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。

四、存在问题

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，没有最后的总结，采用和实施

五、解决方法

1.合理地安排自己的学习时间，没xx公司有特别重要的事情，不可打乱学习计划

3.在培训和会议之后学会总结和分析，分析出自己目前的工作问题，总结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年上半年的工作总结，在工作总结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!

**市场部试用期工作总结篇十**

时间过的真快，转眼之间本年度已经接近尾声，我是6月30来到，承蒙领导不嫌弃我是一个初出茅庐什么都不懂的混小子，并接纳了我在单位工作，这是我走出“幼稚圆”的第一份工作，当然也少不了我在这里工作的头衔——市场专员，大专我学的是机电一体化专业，对于单位给我安排的市场营销工作，刚开始我对于这份来之不易的工作真是有心拿的起，无心做的好，因为我没有接触过市场营销这一块专业，我都不知道做一些什么，做起来就相当吃力。在我不解与困惑的同时，仅凭对市场工作的热情，单位的领导对我的成长倍感厚望，曾很多次找我谈心，提供我在工作精神上结实的信心和动力，伏案沉思这半年，我做一下简单的总结。归纳以下几点：

3.工作于实际相符合，调研市场前景，并做好相应的市场计划;

7.对于市场活动，如讲座、校外设点宣传，能很好的做好市场活动的策划，并执行;

6月30日，xx市场部门成立了，在将近半年时间内，逐步开展市场工作，从什么都没有的市场部，渐渐的在单位中成长，做到做到“市场工作先调查，其次汇报，接着计划，再执行，最后是总结提炼，”现在所需的资料都可以拿出，迎接总部考核。

在单位业绩上可以知道我们市场部门是做的不好的，因为今年的招生业绩基本是和去年持平，对于当地的一些小型电脑培训机构来说，地理环境优势、学校师资都在我们之下，对手只有在项目学费上往下调，这给我们的市场带来一定的冲击。我们稳站当地市场那是一个必然性。

下面我对我们部门的工作做一下归纳：

1.部门建设：部门刚刚启动，市场体系还不是很完整，可是开展市场工作人员严重不足;

2.部门人员培训：经过大半年的.打磨，并参加总部安排的有关市场业务规范及市场运作规范的培训已经有很多次，已基本上掌握了市场招生工作，但业务技能及专业精神方面仍需加强。由于部门人员少、任务重，故专业技能培训不够。

5.部门创新性：新业务的开拓不够，业务增长小，业务能力还有待提高;

6.整顿单位内部市场品牌资料，迎接总部考核;

7.以上工作得到了单位同事的大力支持与携手帮忙才能完成目标，为此我对他们表示由衷的感谢。

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