

市场营销部年度个人总结（精选33篇）

市场营销部年度个人总结 篇1

一、策划合理，准备充分，把握商机，不打无准备之仗

记得孙子兵法里讲过“多算胜，少算不胜”。不打无准备之仗，“凡事预则立，不预则废”。任何一件重要的事情，都需要事先作必要的准备和周密的策划，以确保能够到达目的。销售是一项复杂的工作，要使得销售成功，它需要销售人员做必要的准备。

准备工作的主旨，就是要做到胸有成竹，使下一步接近客户的工作具有较强的针对性，能够有计划有步骤地展开，避免失误，争取主动高效地完成销售。

1、物质准备

物质准备工作做得好，能够让客户感到销售人员的诚意，能够帮忙销售人员树立良好的洽谈形象，构成友好、和谐、宽松的洽谈气氛。物质方面的准备，首先是销售人员自我的仪表气质，以整洁大方、干净利落、庄重有气质的仪表给客户留下其道德品质、工作作风、生活情调等方面良好的第一印象。其次销售人员应根据访问目的的不一样准备随身必备的物品，通常有客户的资料、样品、价目表、合同纸、笔记本、笔等等。物质准备应当认真仔细，不能丢三落四，以防访问中所以而误事或给客户留下不好的印象。行装不要过于累赘。风尘仆仆的模样会给人留下“过路人”的印象，就会影响洽谈的效果。

2、增强自信，对于销售人员取得成功至关重要。销售人员在毫无准备的情景下贸然访问客户，往往因为情景不明、底数不清总担心出差错，造成言词模棱两可，而客户看到这种对推销自我的产品都信心不足的销售人员时，首先会感到担心和失望，进而不能信任销售人员所推销的产品，当然更不会理解。所以，充分的前期准备工作，能够使销售人员底气十足，充满信心，销售起来态度从容不迫，言语举止得当，容易取得客户信任。

3、销售人员要做到“知己”，才能提高销售的成功率。所谓的“知己”就是需要掌握自我公司多方面的生产、经营、规模等情景以及自我负责的产品的性能、指标、价格等知识。

对于客户来说，销售人员就是公司。但事实上销售人员只是代表公司而已。既然销售人员代表着公司，他就应当对企业有一个全面的了解，包括经营目标、经营方针、历史业绩、企业及所销售产品的优势等等。

4、掌握公司服务的敏捷度。需采用运送方式送到客户手中的产品，客户对公司的服务的敏捷度要求就十分高，客户所期望的不仅仅是送货及时，并且要准确无误，如果送货有差错，就可能影响公司的形象，甚至使客户愤然离开，使销售工作无法进行下去。

5、销售人员必须熟悉本公司有关价格、信用条件、产品运送程序以及在销售过程中不可缺少的其他任何情报。在销售过程中，公司要有良好的信用条件，公司必须守信用、守合同，产品运送必须准确、及时，销售人员仅有熟知这些知识，才能在销售的过程中及时地利用优惠条件来吸引客户，引发客户的购买欲。

二、寻找目标客户来源

1、必须要有核心目标。

目标是指导一切行动的根本，我们的问题是如何在销售工作中设定一个核心的目标。记得销售之神乔吉拉德曾说过，“不管你所遇见的是怎样的人，你都必须将他们视为真的想向你购买商品的客户，这样一种进取的心态，是你销售成功的前提，我初见一个客人时，我都认定他是我的客户”，我们就应当以这种信念和精神去寻找我们身边的每一个可能的客户，努力去开拓并占领市场。提高市场占有率比提高赢利率意义更为深远，以提高市场占有率作为定价的目标，以低价打入市场，开拓销路，逐步占领市场。

2、销售人员必须要勤奋。有句话说，只用双手工作的是劳动者；而用双手、大脑、心脑和双腿工作的是销售人员。为了获得更多的客户，更快速地提升销售业绩，除了精心维护老客户，同时还必须勤于开发新客户，时刻注意市场的变化和客户的最新情景，随时做好向客户推荐产品的准备。

销售工作是一项很辛苦的工作，有许多困难和挫折需要克服，有许多冷酷的拒绝需要应对，这就要求销售人员必须具有强烈的事业心和高度的职责感把自我看成

是“贩卖幸福”的人，有一股勇于进取，积极向上的劲头，既要勤跑腿，还要多张嘴，仅有走进千家万户，说尽千言万语，历尽千辛万苦，想尽千方百计，最终会赢得万紫千红。

市场营销部年度个人总结 篇2

一、利用媒体扩大宣传，进一步提高景区认知度。

紧抓“双桥”优势，在杭州湾大桥、舟山连岛跨海大桥上各做一个高炮;投入4辆541公交车车体广告;在镇海人民广播电台100.1进行午间互动节目宣传景区真人CS和镇海儿童乐园工4次、节庆活动中电视台、报社、电台等新闻宣传、将景区列入百度搜索、完善门户网站建设、在各大旅游网站做景区平面广告宣传、在苏州、上海与定点旅行社合作开展当地媒体广告宣传等。目的在于提高招宝山的认知度，为我们扩大营销区域、占领主要营销基地奠定基础。

二、重视活动促销，以品牌活动和节庆活动聚人气。

以海防文化和招宝文化为核心，以活动为抓手，着力打好“爱国主义教育”牌和“招财进宝”牌。2月份开展招宝财神文化周活动、招宝元宵灯会活动;5月份开展有“激情五月全家总动员”超值游活动、“相约端午 招宝飘香”活动;10月份开展“欢声笑语颂祖国”爱国主义教育游、第一届招宝相亲节等品牌文化活动，主题游览活动有5月份开展学生春游优惠游活动;暑假红色名校游活动;重阳“敬老·登高”游活动;10月份学生爱国主义教育游优惠活动。此外，还利用景区天然的地理、环境优势，与宁波合众管理咨询有限公司联合开发招宝山真人CS项目，吸引周边年轻人的目光，进行市场的深度开拓。

三、加强渠道营销，深化旅游市场开发与拓展。

在渠道营销中，密切与各地旅行社的联系，采取“走出去”和“请进来”策略相结合，稳定宁波、嘉兴等基础市场，积极拓展上海、杭州、温州、台州市市场。今年新签约有103家旅行社。参加各地旅游推介会8场;邀请旅行社老总踩线16次共计150余家;与苏州青年旅行社、上海丰侨旅行社、嘉兴蓝天旅行社、龙之旅、台州海峡旅行社等近10家旅行社开展首发优惠活动建立长期友好合作;与三自旅游网、驴妈妈等共14家自驾旅游网站合作开展联营促销;建立高校门票散票代售点;与九龙湖、十七房两家景区联合打包促销，共同叫响镇海财富之旅口号。不断提升和扩大滨海历史文化名城的知名度，进一步拓宽客源市场。

四、明确市场划分，打造一支强劲的营销队伍。

建立一支专门的市场营销队伍，由市场部经理带队，赴各重点营销市场推介景区;出台《景区市场部营销方案》、《市场部工作职责》、《市场部分工》文件，规范市场营销人员管理和激励机制，除经理外4名市场部业务人员按划分的区域营销，各负责本区域营销，按营销销售额获得提成;每周一次例会，互相交流心得和制定下一周营销计划。这就极大地促进了营销积极性，加强了景区与各地旅行社的联系，密切配合市场调整营销战略。

五、落实以人为本理念，切实提高景区讲解员素质。

确立以人为本的服务理念，出台《景区讲解员行为规范》、《招宝山旅游风景区讲解员提成修改方案》，制定《游客意见反馈表》，为规范导游队伍管理严把关;邀请地方志专家为导游做镇海、招宝山历史专题讲座，积极选拔组织人员参加旅游局讲解员培训班，切实提高导游思想和业务水平;定期召开导游业务交流探讨会议，以游客爱听、想听为中心，提升讲解服务质量。

六、以服务游客为中心，搞好购物服务中心建设。

重新整理规范购物中心管理，规范购物服务中心进货程序，以服务游客为出发点，严把经销产品质量和价格关;在望海楼、镇海儿童乐园新建购物服务中心各一个，纳入景区统一进行管理;出台《售货员岗位职责》;开发招宝系列旅游纪念品，深受顾客喜爱。

回顾一年来的工作，我们在旅游市场开发工作中取得了一定的成绩，但我们深知与各级领导的要求和优秀景区的工作水平还有一定的差距，在以后的工作中，我们将在公司领导班子的正确领导下，总结经验、不断进取、开拓创新，更新营销理念，进一步加强营销力度，使营销手段进一步朝多样化发展，努力将招宝山旅游风景区打造成为文明、诚信、安全、高效的精品景区。

市场营销部年度个人总结 篇3

20xx年即将悄然谢幕，在这一年里营销部全体员工始终贯彻执行“外抓营销，

内强管理，平安经营，稳定发展”的经营管理方针，在平稳中感受变化，在变化中感受创新，在创新中感受发展，在发展中感受压力，紧紧围绕年度经营目标任务，齐心协力、不懈努力，较好的完成了全年的各项工作任务。现将一年来的工作总结汇报如下：

一、思路决定出路。

今年以来，面对市区高和同酒店的环绕林立，面对各类商务酒店、特色餐饮店对市场的冲击，德华宾馆占据的市场份额越来越少，如何突破此瓶颈，营销部全体员工以宾馆年初制定的“外抓营销，内强管理”为指导，充分发挥各自的主观能动性，在总经办的带领下，劲往一处使，想尽千方百计，积极拓展新客户，稳定老客户，在这一年中95%的协议客户选择了继续在德华消费，还新增部分优质协议客户。在各行政单位不断地压缩接待经费和人事变动较大的不利的背景下，协议客户消费与去年同期比较略有上升。

二、品质成就品牌。

为维护德华会议接待这个品牌，再次将会议品牌提升，主要着手抓了以下几个方面的工作：一是始终坚持“管家式”服务。在坚持“管家式”服务基础上，我们有效的开展“一站式”服务，想客户之所想，急客户之所急，在今天的文明城市创建接待中，营销部积极发挥协调作用，配合接待服务、及时传达信息，积极搞好外联，真正用服务品质成就了德华会议服务的品牌。二是不断开拓会议市场。我们注重加强与协议单位的联系，不放松任何信息捕捉，我们既是营销员又是服务员，从会议接进来开始，就对餐饮、客房、会务全程进行跟踪和全方位进行服务，这样不仅使客人减少了麻烦，还与客人建立了长

期合作的友情，尽管我们的会议室的硬件不如四星、五的宾馆，但由于我们“管家式”和“一站式”的优质服务，赢得了客人的一致好评，今年一年，我们共接待各类型会议批次，全年会议收入比去年同期增长万元。三是稳定旅游团队市场。在过去的一年里，通过严谨细致的市场调查后，结合宾馆的实际情况，制定了相应的接待价格政策和接待方案，加大了与协议旅行社的回访和联络，提高了客房入住率，弥补了宾馆在会议淡季的客房闲置，带来了一定的经济效益。同时，使宾馆的知名度也随团队的入住而提升。

三、发挥营销作用，确保资金回笼。

账款回笼是我们今年工作的重点，也是工作的难点，主要是因为今年宾馆销售收入相对比去年有所增长，而我们的协议客户95%都是财政拨款单位，资金受拨款的限制，我们根据实际情况区别对待，对于老账，呆账采取多次上门催收；账款数额大的，就化整为零分次催收，在催收的过程中，虽然是遇到了许多意想不到的困难，有时是冷脸挨热脸，有时是话语不客气，我们怀着一片诚心，凭着对宾馆的炽热情怀，保证全年回笼了对外应收账款万元，并理清理顺了各类老账笔，保证了宾馆资金的安全回笼。

四、细节决定成败，德华情感式营销。

今年，我们把拜访维护客户作为重要工作来抓，开展形式多样的客户拜访，坚持了每位营销员每日上门拜访4家客户的形式，并在节假日或重大营销举措出台前利用企信通，手机给客人发送信息，为客户提供时尚、新颖、健康、快捷的短信内容！客户生日及时送上蛋糕、鲜花表示祝贺，既联络了感情又能精确地锁定我们的消费者，创建了德华营销特色。此外，还经常与客户电话沟通，既征求工作意见又送上一声声美好的祝福，通过这些形式，我们的客户与营销员建立了良好的消费合作关系，现在客人来宾馆消费80%是通过打电话给营销员预定，保证了宾馆客源的稳定性。

拓展零客市场。零客市场一直是宾馆的一个销售弱点，近些年，常德酒店业市场的迅猛发展，令业内人士叹为观止，可以说已经到了一个群雄逐鹿的局面，“僧多粥少”的现象更为严峻，为开发这一市场，营销人员通过登门拜访、传真等方式进行了宣传工作，特别是对现有协议客户的维护和管理方面，通过对客户档案资料的整理后，每周营销人员定期对客户进行拜访，一方面加强联系，另一方面及时掌握客人反馈信息和客户的消费动态，争取更多的零客入住。

五、外抓营销，确保信息通畅。

今年，宾馆格外重视对客户信息、意见与建议的收集，同时重视酒店市场的最新动态，它关系着宾馆生死存亡，也为宾馆决策层和经营部门及时调整经营思路和

改正工作中的不足提供有力的参考。

营销部担负着信息获取和与客户交流。每天和协议客户的沟通交流，我们清楚的认识到了我们宾馆的优劣势，我们及时把各种意见反馈给经营部门沟通，都得到了相关部门的高度重视，做出了相应的调整和优化，让消费者下一次进入德华宾馆时感受到的是提高和对他们的尊重；我们还不定期调研常德酒店市场信息，获取其他酒店的经营信息，为宾馆决策层做下一步决策时提供了参考的依据。

六、内强管理，确保服务提升。

面对20xx年销售人员的流动，我们有针对性地对新任人员加强了培训工作，使他们能以最快的速度进入角色，同时也加强了内部员工的学习与交流，使团队的战斗力得到了一定的提升。

我们坚持每周一例会，制定每周工作计划，培养员工学习意识，培训员工服务意识，提高员工安全意识、提高员工营销技巧，提升团队的整体协作水平，稳定了员工队伍。通过培训与管理，使全体人员从被动营销到主动营销，从无序工作到有序工作，从低效与客人沟通到高效与客人交流，从无市场调研分析粗放型管理，到每月一次市场调研分析和每季客户排名回访的精致型管理，提高了营销能效和营销品质，赢得了营销业绩的显著回升。

营销部的安全工作主要是账款回收时的资金安全，在这一方面我们加强对员工的培训，要求员工和协议客户接洽时尽量使用转账支付，在确有现金支付时，我们要求至少要有两名员工同时前往，或回馆时交通工具尽量使用的士，从而确保员工的生命安全和宾馆的资金安全，本部门全年度无任何安全责任事故的发生。

过去的一年，固然取得了一定的成绩，但我们知道，无论客户多么满意，精益求精的要求不能丢，无论市场多么变幻，诚信经营的原则不能丢；我们更知道，我们还有许多的不足需要我们去改正和创新。市场纵有千变万化，营销独有一墨之规。百舸争流，不进则退。在充满挑战的20__年，营销部全体员工在宾馆领导的正确领导下，立志以前瞻的视野，超前的营销，勇于创新，迎难而上，勤勉工作，全身心投入宾馆的经营发展，在确保完成宾馆下达的目标任务的前提下，塑造营销部的新形象、新境界！

市场营销部年度个人总结 篇4

20x年，营业部在上级行和支行党委、行长室的正确领导下，以凝聚人心为动力，以创新服务为抓手，大胆管理，求真务实。圆满完成了支行所赋予的各项任务，对公存款x万元，比年初净增x万元，日均存款x万元，储蓄存款净增x万元。现就一年来的工作小结如下：

一、凝聚人心，铸就一支高素质的队伍

思想是行动的指南。人心涣散将会一事无成。营业部主任室一班人深刻认识到这一点，因此，我们将凝聚人心放在突出的位置。

1、率先垂范，正人先正己主任室一班人以身作则，加强学习，做学习典型的倡导者、组织者，更是实践者。为人师表，清正廉洁，以俭养德，以自己品质来影响每一位员工。在工作中始终坚持公平、公正原则、不搞亲疏、不拉帮结派、做到一碗水端平。鼓励员工多提意见，只要是合理的就采纳。充分调动员工参与的积极性。在业绩分配的敏感问题上，实行公开化，增强透明度。确保每位员工看到放心、拿到舒心。

2、充分发挥党员的模范带头作用营业部现有员工x名，其中党员x人。党员在群众中的作用在营业部显得尤为重要。营业部党支部围绕支行所下达目标任务进行剖析，统一认识确保每一位党员就是一支标杆，充分发挥基层党支部的战斗堡垒作用。在党员发挥战斗模范作用下，积极培养后备力量，吸收优秀员工向组织靠拢。

二、服务创优、运筹制胜千里

服务创新是银行工作永恒的主题，只有加强服务才能赢得市场、才能创效益。营业部主任室一班人响应市分行和x市国家行政机关的号召，积极投入到创建“文明诚信”窗口的活动中，将营业部服务水平上升一个新台阶。我部先进做法，x和《x日报》已作了相关报道。

1、抓好员工职业道德教育主任室以创建“文明窗口”为契机，经常性组织员工学习《x银行员工基本素养和服务行为规范》、《x银行营业规范化服务标准》、等规章制度，不断规范员工的服务言行，促使员工严格遵守“八要、九不、十做到”，真正把客户当衣食父母，倡导“用心”服务，把顾客当亲戚、当朋友。员工

x在柜面服务中，能够标准使用“三声、两站、一微笑”，多次在市分行明查暗访中受到表彰。

2、抓好考核激励机制一是建立员工优质文明服务奖罚档案，将员工服务表现列入年度评优评选等考核内容，增强了员工忧患意识，提高员工的服务自觉性；二是建立服务质量与业务量挂钩的考核机制，营造“多干多得，少干少得”的公平竞争机制，形成了全行员工“争干”、“抢干”业务的良好局面。三是建立各网点、客户经理、客户的评议机制。由网点负责人评议管库、提解员，客户、客户经理评议柜面接柜人员，从会计接柜、出纳接柜、管库提解员中各评选一名服务先进，按季给予奖励。四是设立了优质文明服务奖励基金，表彰先进，鞭策落后。

3、抓好为相关部门的服务工作营业部既是独立的服务部门，同时又是支行与各网点的枢纽。一是积极配合客户经理做好各项贷款发放和资金回笼。今年x月，积极配合客户经理省内首家办理保理业务x万，取得了x万经济效益。二是服务好基层网点。努力提取高提解、库房人员服务水平，及时做好现金调拨以及支行有关文件的传递。

三、求真务实、勇拓市场

“发展才是硬道理”。没有市场的发展一切将无从谈起。年初，主任室根据支行市场为导向，以服务为手段，以客户为中心的精神，结合营业部具体情况，确立了向市场要存款、向他行存款挖存款的工作思路。锁定目标，不达目的不罢休。

1、全面理顺营业部开户单位状况建立大户台帐，定期走访。现代银行的竞争是产品与服务的竞争。营业部根据不同的客户推行个性化服务，对x医院、x公司、x等大客户继续实行上门服务，向结算频繁单位推荐我行网上银行快捷的结算方式。目前，已开立网上银行x户。

2、拼服务、情胜一筹x管理公司是我x月份争取过来的一家客户。作为一名银行人员要有一种职业的敏感性，当主任室得知x商人x等x名老板筹集资金准备x集团产权时，马上多打听并与x等人取得联系，向他们介绍我行的服务和结算优势，用真诚赢得x人的信任。x月x日决定来我部开户，并打入注册资金x万。

3、群策群力，挖掘存款源安排有较强活动能力的x专攻市场营销，有效充实公存力量。同时鼓励员工献计献策。并制定出奖励办法，有力地激发了员工拉存款的积极性，员工x利用爱人在部队的关系，积极揽存x万。

4、积极配合客户经理做好服务工作今年x月，x集团因经营不善被迫x，这涉及我行贷款移位等相关问题。我部积极配合，并负责帮助解决相关手续。使我行资产得以保全。新注册的x有限公司首次打入注册资金x万。

市场营销部年度个人总结 篇5

20x年初，我加入到了x公司，从事我不曾熟悉的人寿保险工作。

一年来，在公司领导的亲切关怀和其他老师傅的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够独立从事和开展保险营销业务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司员工一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人一年来的工作情况汇报。

一、努力提高政治素养和思想道德水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象；能够坚持正确的政治方向，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

二、努力提高业务素质和服务水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

三、严格执行各项规章制度

一年来，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。

四、较好地完成支公司和本部门下达的各项工作任务

一年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗

位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

一年来，本人凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同志们的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与秀的员工比还存在一定的差距和不足。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

市场营销部年度个人总结 篇6

今年六月份，通过农场公司的改革优化重组，原市场营销部、向阳红示范园、沃而康电商公司合并成立了广西沃而康农业发展公司（今年十月变更为：广西垦红农业发展有限公司），我司成立后紧密围绕农场公司领导班子的工作部署及结合相关部门的指导开展工作，突出重点，努力抓园区生产管理工作的同时，着重在降成本、增效益、创营收方面下功夫。现就一年来分别开展的工作总结如下：

一、主营情况

1、实现销售收入907万元，完成年度营收1300万元（年初农场公司下达任务为720万元，6月份绩效考核部门把任务调整为1300万元。）任务的69.8%；净利润165万元，完成年度利润150万元任务的110%。向阳红示范园18/19年度沃柑产量167.3万斤，其中市场营销部：销售沃柑160万斤，销售收入608.56万元，利润147.83万元；沃而康电商公司：销售沃柑7.84万斤（对外采购0.54万斤），销售收入44.4万元，利润17.17万元。

2、19/20年度投产面积226亩、14061棵；试挂果面积38.58亩、3161棵；未结果面积201亩、15396棵。因果树移栽和枝条回缩影响，产量相应下降，预计产量75万斤左右。

二、主要开展工作

（一）示范园方面的工作

1、科学修剪枝条、防治病虫害、合理施肥除草；结合抗旱、加强水肥淋施；增施石灰、调节土壤PH值；尝试新方法、减少日灼果；提高服务意识、做好游客接待工作；配合农场公司进一步完善园区的基础设施。

2、合理分工、明确职责，下设园区生产部、加工厂、电商营销部，明确部门负责人和成员，制度上墙，明确职责、以制度管人。

3、做好安全生产，严格执行农药安全使用标准，配、打药人员严格按照要求戴口罩、橡胶手套、护镜，防止农药对人体的侵害；在电箱上张贴警示标志，在蓄水池、鱼塘醒目处树立警示牌及周围围上铁丝网，蓄水池重点用竹或木板覆盖；观光车及农业生产设备指定地点停放专人驾驶和维护管理。

4、加工厂的管理及设施设备的使用维护保养（今年10月农场公司已将加工厂发包给闽商）。

5、生产经营资料的整理、费用开支的上报、人工费用的发放。

6、人员培训。

（二）营销方面的工作

1、对接全国各大水果批发市场（主要以华南片区、华东片区、中原片区为主），了解市场行情动态，研究制定水果营销工作方案，并与市场合作方进行商务洽谈，落实合作细节，签订代销合同，组织货物及市场销售等。

2、积极做好招商工作：寻求市场商机（以大宗农副产品贸易、名优土特产品等为主），拓宽渠道市场（开拓东北、西南市场等），开发新客户（以代销、直营、大型商超为主），创新销售模式（产销共建品牌，代理区域品牌产品）。

3、市场销售管理工作：经多地考察评估及深入洽谈，市场营销部计划与浙江省嘉兴市水果批发市场的上海叶臣实业有限公司合作，以代销方式进行销售，根据嘉兴市场收费管理标准，由我方支付给该公司进场费、代销费、装卸费等费用，该公司结合当天市场行情，经明阳农场公司同意后的价格进行销售，做好销售统计、对账工作，在每批次销售结算后三天内回款至明阳农场公司指定账户。

三、存在的主要问题和原因

1、日常果树生产技术创新不够、果园管理不够完善。

2、部门与部门间的沟通较少、配合的不够融洽。

3、人工、农资成本过高，没能严格执行降成本、增效益、创营收的工作方针。

3、线上运营技术不成熟，专业的电商网络线上运营人员配合不到位，没有发挥到团队的作用；未能很好的利用网络平台接单，工作效率低，容易漏单、错单。

4、没有固定客源，没有稳定的销售渠道。而且线上市场价格恶性竞争，造成滥价，利润微薄。

5、货源品类单一（公司目前主营产品只有沃柑），属于生鲜农副产品且受季节性影响较大，市场渠道尚未打开。

四、拟采取的工作措施及下一步工作计划

1、着重在降成本、增效益、创营收方面开展工作。利用今年最后一个月的时间，结合柑橘类产品的相继上市，全力完成年度经营指标任务。

2、密切配合领导班子及相关部门的工作部署、创新技术措施。找准公司定位，通过走出去推销的方式，向大型、高效的企业工会推销我们的年货。

3、集思广益，广开销售门路。提升团队协作能力，相互协调合作，梳理每个工作环节，具体工作落实到个人。

4、升级打造向阳红体验店，改善购物环境，增加商品，找到突破口，线上线下一相结合。

5、做好市场调研和分析，扩宽销售渠道，以稳住老客商为主，发展新客商为辅；以大客商为主，零售散卖为辅。

6、加大市场推广，做好质量把控，提升口碑，维持好老顾客。把线下接单，转移到线上自行下单，提高工作效率，减少错误。

7、加快货源储备，扩宽销售渠道。入驻其他平台商城，增加产品的曝光率，开发新顾客；

8、集中精力做好农副产品的大宗贸易。有计划地参加农副产品展销及推介会，不定期更新公司网上商城网页内容，发布特优产品信息，宣传及推介向阳红产品。

9、充分发挥利用悦桂公司这个房地产平台，加强合作，将产品往高端消费人群中推送，提高收益。

10、在农业产业方面，利用公司现有资源，加强与悦桂田园公司合作，开发新的农业项目。

以上是我司20xx年工作总结及今后的工作计划，不足之处恳请领导批评指正。
市场营销部年度个人总结 篇7

20xx年，我部在总行的正确领导下，紧紧围绕总行制定的各项业务经营目标，强化营销，严格管理，努力完成总行下达的各项任务，为总结经验、排查不足，为更好地开展下一步工作，现对我部各项工作总结如下：

一、主要业务经营指标完成情况？

今年是我行成立第一年，也是打基础的一年，各项业务平稳、健康开展，呈现出良好的发展态势。

(1)我部各项存款稳定增长。到年末，全部门各项人民币存款余额245、42万元。个人储蓄和对公存款增加将成为我部存款增长的一个重要来源。

(2)贷款规模增加，结构不断优化。年末，贷款业务合计14笔，各项贷款余额5855万元，主要增投于优良客户和中小企业流动资金贷款等低风险贷款；如赵屯成达、开来、种禽场、大波罗房、中基、瀚庆等项目；其中个人优质客户贷款2笔，企业流动资金贷款10笔，收息水平较好。

二、主要工作措施和成功经验

(一)细分市场，准确定位，抓住重点，积极营销。20xx年，我部主要针对个人优质客户和中小企业开展金融服务。明确了目标定位后，部门员工积极开展工作，全方位拓展市场。突出竞争优势，以优质的服务吸引客户，争取在服务的深度和广度上优于他行。

(二)坚持品种创新和服务创新，多方位发展业务。抓好储蓄存款攻坚战，以争取有价值的私人客户为重点，大力营销储蓄业务。一是开展规范化服务，提高服务水平，为储户提供标准化的服务；二是加大营销范围，全部动员，针对周边的商户、住户和老客户，有效地吸收储蓄资金。三是加大宣传力度，借走进社区活动为契机，开展“反假币知识讲座”，以业务宣传为媒介，走进社区的每一个角落，加

大我行对社区业务市场的渗透力度，宣传了我行的业务，提高了我行的社会知名度。

(三)加大贷款营销力度，扩大贷款规模，不断优化信贷结构。为增强长期发展潜力，我们从开始就非常重视加快贷款营销工作，积极争取扩大贷款规模，带动对公存款业务和结算业务。一是优良客户的贷款营销，针对优质客户，主动营销贷款。目前已完成两笔个人优质客户贷款。二是加大中小企业贷款的营销，如成达，瀚庆等项目。三是积极与担保公司合作，通过引入担保公司，降低信贷管理风险。

(四)恪守规章制度，认真履行岗位职责，强化管理，全面提高信贷资产管理水平。我部客户经理都能严格按照行规定进行贷前检查，积极配合信贷管理部进行贷后管理检查等各项工作，努力确保我行信贷资产的安全性、流动性和效益性。

三、工作中存在的问题和困难

(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，工作的方式方法不足。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。

四、今后工作打算

(一)加强部门员工的学习，提高员工自身综合素质。

(二)严格恪守规章制度，认真履行岗位职责。

(三)在做好信贷业务的同时，重视信贷风险，积极配合信管部门工作，确保信贷资产安全性。

(四)加强团队建设，确保工作协调、统一、高效的进行。

(五)深化营销意识、积极开拓市场，尽全力使我行存款业务有快速增长。

以上问题将是市场营销部以后工作完善和改进的重点，今后，我们将严格加强管理，加大营销力度，高标准严要求，在行领导的正确指导下不断改进，不断提高，努力做好各项工作任务。

市场营销部年度个人总结 篇8

今年是我行的开局之年，在行领导的关心支持下，市场营销部制定了周密的工作计划和工作措施，坚决贯彻相关工作会议所制定的工作思路，确保开好局，起好步。开业来全部干部职工团结一心，奋力拼搏，取得了不错的成果。

一、主要业务经营指标完成情况

今年是我行成立第一年，也是打基础的一年，各项业务平稳、健康开展，呈现出良好的发展态势。

(1)我部各项存款稳定增长。到年末，全部门各项人民币存款余额245.42万元。个人储蓄和对公存款增加将成为我部存款增长的一个重要来源。

(2)贷款规模增加，结构不断优化。年末，贷款业务合计12笔，各项贷款余额5855万元，主要增投于优良客户和中小企业流动资金贷款等低风险贷款；如赵屯成达、开来、种禽场、大波罗房、中基、瀚庆等项目；其中个人优质客户贷款2笔，企业流动资金贷款10笔，收息水平较好。

二、主要工作措施和成功经验

(一)细分市场，准确定位，抓住重点，积极营销。20xx年，我部主要针对个人优质客户和中小企业开展金融服务。明确了目标定位后，部门员工积极开展工作，全方位拓展市场。突出竞争优势，以优质的服务吸引客户，争取在服务的深度和广度上优于他行。

(二)坚持品种创新和服务创新，多方位发展业务。抓好储蓄存款攻坚战，以争取有价值的私人客户为重点，大力营销储蓄业务。

一是开展规范化服务，提高服务水平，为储户提供标准化的服务。

二是加大营销范围，全部动员，针对周边的商户、住户和老客户，有效地吸收储蓄资金。

三是加大宣传力度，借走进社区活动为契机，开展“反*知识讲座”，以业务宣传为媒介，走进社区的每一个角落，加大我行对社区业务市场的渗透力度，宣传了我行的业务，提高了我行的社会知名度。

（三）加大贷款营销力度，扩大贷款规模，不断优化信贷结构。为增强长期发展潜力，我们从开始就非常重视加快贷款营销工作，积极争取扩大贷款规模，带动对公存款业务和结算业务。

一是优良客户的贷款营销，针对优质客户，主动营销贷款。目前已完成两笔个人优质客户贷款。

二是加大中小企业贷款的营销，如成达，瀚庆等项目。

三是积极与担保公司合作，通过引入担保公司，降低信贷管理风险。

（四）恪守规章制度，认真履行岗位职责，强化管理，全面提高信贷资产管理水平。我部客户经理都能严格按照行规定进行贷前检查，积极配合信贷管理部进行贷后管理检查等各项工作，努力确保我行信贷资产的安全性、流动性和效益性。

三、工作中存在的问题和困难

（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。

四、今后工作打算

（一）加强部门员工的学习，提高员工自身综合素质。

（二）严格恪守规章制度，认真履行岗位职责。

（三）在做好信贷业务的同时，重视信贷风险，积极配合信管部门工作，确保信贷资产安全性。

（四）加强团队建设，确保工作协调、统一、高效的进行。

（五）深化营销意识、积极开拓市场，尽全力使我行存款业务有快速增长。

以上问题将是市场营销部以后工作完善和改进的重点，今后，我们将严格加强管理，加大营销力度，高标准严要求，在行领导的正确指导下不断改进，不断提高，努力做好各项

市场营销部年度个人总结 篇9

转眼间又到了年终总结的时刻，回首，现将本年度我所做工作进行总结，汇报如下：

一. 20xx年按照领导安排，与一块负责5d影院日常播放及设备维护工作。

仅在安装设备期间，出于大局意识、安全意识等，寸步不离安装人员，从腊月十一一口气加班到正月十七，中间没歇一天。大年二十九，为了修好电路，打着手电陪着电工加班干到晚上11点，后来电路终于修好了。虽然累，但累的心安理得，觉得心中坦荡，觉得对得起自己的工资，对得起领导的关怀。

设备维护期间做到了小故障能自主解决的从来都是及时自主解决，解决不了的也都及时上报了领导说明了情况，做到了尽力而为、问心无愧！回想起来，那时每天来上班都怀着一种紧张而复杂的心情去工作，每天在5d最先考虑的就是安全第一，总要考虑椅子是否安全、螺丝是否松动、室内气味刺鼻程度等事，为此总是要每天打扫完影院就及时检查一遍螺丝，播放过程中还要时不时的跑进俩厅看现场效果，看有没有小孩从椅子上摔倒、有没有游客不适等症状、看有没有出现设备不正常如音响不响、喷水不喷等一些观影瑕疵，为此那时又每两天设备加一次水、每15天空压机放一次水、每半月液压杆打一次黄油.....每天又要有充分的心理准备去面对各种突发事件，如因观影不适而令游客现场呕吐的事发生也不是一次两次了，每次都要及时清扫垃圾只为了让后续的观影群众心情舒畅满意而归。那时也经常遇到游客纠纷的情况，也都出于园区的高度，忍气吞声，给予了最心平气和的解释，不是为别的，只是想，只要大环境好了，个人的苦和累，也就不值一提了。

二. 20xx年，调入市场营销部，积极服从领导安排，完成工作如下：

1. 协助主管领导做好了经营部仓库管理工作，保证了出库、入库有记录，物品去处有处可查。

2. 对游客服务中心所展卖书籍、纪念品等及时供给，保证了游客前来购买时候供货通畅

3. 与郑州金辉旅行社、南北游网等多家网络售票平台签订了代售票协议，扩展了我园网络售票的渠道。

4. 按经营部部门领导指示，抢先注册许慎文化园新浪微博账号，并在不到3个月的时间内，发送许慎文化园园区相关微博212条，发展有效粉丝274名，附加插图170余张，为宣传许慎文化园尽了一份绵薄之力。

5. 《许慎学堂》开播后，通过登门拜访、电话沟通等多种方式，与经营部同事联系教育机构、培训机构等几十家，把《许慎学堂》开播以及全市中小学生免费游园的讯息，第一时间向外界宣传出去。

6. 服从经营部领导安排，做好了摊点值班工作。保证了小木屋的正常营业，并对小木屋进行及时进货，保证供给。

7. 依旧保持了一个老员工应有的工作态度，在专职讲解员抽不开身的时候，出于大局意识，多次自动补位，及时有效地完成了领导所安排的一些讲解接待工作，接待中对待游客一如既往态度诚恳，无一次因态度不好、服务不周而被游客投诉的事件。

8. 全年来团结同事、服从领导，积极响应了园区安排的各项活动，凡是从园区高度出发的活动，都积极响应了，并严格落实了园区规定的各项纪律，全年上班期间无一次迟到、早退、旷工等记录。

市场营销部年度个人总结 篇10

1. 1本周人事情况：人资管理：本部总编制13人（市场营销部经理1人、销售经理1人、销售副理4人、销售代表1人、文员1人、策划副理1人、美工2人），暂缺编2人；

1. 2本部日常销售工作会议的开展及行政早会信息的传达；

1. 3督导本部所有员工“五星服务礼仪”的继续执行，务求让“五星服务礼仪”成为每个人的生活习惯；

1. 4销售人员每日的’外出拜访工作，尽快完成商务合约及挂账协议的签订，并做好每日拜访报告；

1. 5本周外出拜访商务客户共44家，电话拜访客户共238家，有效电话拜访共192家，签订商务合约共16份，其中新签商务合约8家，办理签单挂账协议2份，目前本部共签订商务合约141份，目前办理续签签单挂账协议共2份；

1. 6完成欧珀公司3月5-8日、7日-10日会议的确认；

1. 7同周总一起拜访酒店前30大客户，目前已拜访完10家；

1. 8将旅行社价格调整通知函发给各旅行社并做好解释及沟通工作；

1. 9跟进3月15日运时通家具公司家具展期间的住房协调；

2. 0跟进库柏公司4间菲律宾长住房的签署；

2. 1跟进万里马公司3月15日会议细节的确认；

2. 2跟进深圳中科公司三月份会议团体活动确认；

2. 3继续协同周总拜访酒店前30大客户，以示酒店对客户的高度重视；

2. 4督导各销售员尽快将手上所担保的费用结清；

2. 5做好周边竞争对手的市场调查，以SWOT形式进行分析；

2. 6做好来店重点商务客户的接待工作。

市场营销部年度个人总结 篇11

充满着激情和挑战、承载着欢乐与梦想的20xx年，在时光的轨道上渐行渐远，充满希冀的20xx年，即将踏着春的气息，充满澎湃激情向我们走来。20xx年，是我担任店店长的第*年，这一年对于我而言，是接受挑战、学习并收获经验的一年。在此，感谢公司领导和全体员工给予了我这样一个表现自我的机会和展示自我能力的平台，我感慨，我庆幸，我自豪，我喜悦。下面，我将对自己今年履行职责情况向大家做如下汇报，如有不当，请批评指正：

一、加强学习，不断提高自身工作能力

作为一名店长，我不仅要在产品销售上给员工做出表率，更要负责好店面的日

常管理工作。为了更好的完成本职工作，我非常注重自身能力的增强。我积极参加公司组织的各种学习培训活动，认真学习公司下发的各种销售管理方面的资料。我还利用业余时间，通过第一范文网网站了解与本行业有关的知识与信息。通过不断的学习，我的营销水平和管理能力都有很大的提高。

二、立足本职、努力完成各项工作

在工作中，我严格按照公司的规章制度要求自己，努力给员工做好榜样。认真做好店面的统筹管理工作，积极开展员工培训工作，努力提升公司的品牌形象。注重和员工之间的沟通交流，组织有意义的集体活动，增强团队的活力和凝聚力。加强和顾客之间的交流，增进顾客对公司产品的了解，培养品牌的拥护者。在工作中取得了较好的成绩。

三、20xx年工作完成情况

20xx年，店在全体员工的共同努力下取得了良好的成绩：

一是彩宝销售业绩大幅度提升。总公司加大对彩宝款式更新的力度和速度以及对彩宝营销方案的调整，对我们来说既是机遇也是挑战。我认真的组织员工对公司新方案进行学习，对新产品进行了解。通过模拟营销等方式，加快员工对彩宝可换货的认识，提升了员工在彩宝销售方面的技巧。我店的彩宝销售额从去年的**万元提升到今年的**万元，取得了不错的成绩。

二是铂金销售业绩稳步的增长。通过对之前铂金销售情况的总结，找出了制约铂金销售的原因一对戒的码数和款式较少。针对这一情况，我们丰富了铂金戒指的款式，补齐了码数，从而提高了成单率，铂金的销售业绩实现了稳步的增长。

三是团队整体实力得到提升。在工作中，我通过给员工讲解公司的奖惩制度、福利制度，给大家分享我在生活工作中的感悟等方式，不断的增强员工的归属感和凝聚力，激发他们在工作中的激情与活力。加强对新员工的培训，让他们能尽快的适应工作，尽快的融入到我们的团队中来。

四、工作中存在的不足

虽然在20xx年我们店取得了不错的成绩，拿到了连续10个月对比去年上升奖和连续9个月达标奖，但是，我们要清醒的认识到我们的工作还存在许多不足的地方。

一是VIP客户的管理上还不到位，整个店的VIP客户偏少。

二是本店员工都是本地人，在管理上还存在不小的问题。

五、20xx年工作重点

(一)加强团队打造，增强员工凝聚力

一是要加强员工思想认识方面的培训学习，帮助员工树立正确的人生观和价值观。二是通过换班的调整，增进对员工的了解，杜绝员工拉帮结派。三是多和员工进行沟通，及时了解员工的心理状况，化解工作中的矛盾。四是经常组织集体活动，组织员工和同片区的同事进行有意义的比赛，增强员工的集体荣誉感。五是加强员工招聘力度，多招一些外地员工和本地员工搭配，缓解管理工作中的压力。

(二)调整奖励机制，激发员工积极性

一是每两周评选出一名优秀员工给予奖励，并以此作为年度优秀员工的评选标准，以此来激发员工积极拼搏、奋勇争先的工作热情。二是评选优秀小班长，让员工独立带班，从中学会怎么去做一名优秀的领导者，给员工展示自身的机会和舞台。

(三)制定VIP客户管理制度，加强VIP客户管理

1、店内的重点客户由店长和领班亲自接待，给员工做好表率，并建立店长领班顾客维护本。

2、一定要千方百计留下进店顾客的联系方式。

3、除了平时大型节假日给顾客发祝福短信之外每周五统一给所有VIP发祝福及温馨短信，并把给VIP发信息的任务分配落实到个人。

4、顾客购买小票上没有留电话号码或者达到金额没有给予办理VIP卡一律不算个人业绩。

5、每季度召开一次VIP管理研讨会，大家共同总结一季度来VIP管理工作的进展情况，并有针对性地提出下季度的改进方法和措施。

总之，一年来的工作取得了一定的成绩，但还存在诸多不足之处，在一些细节的处理和操作上存在一定的欠缺，我要在今后的工作学习中磨练自己，在领导和同

事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。在新的一年里将制定出我新的奋斗目标，以饱满的精神状态迎接新的挑战，向先进学习，向同事学习，取长补短，共同进步，为分店的明天而尽心尽责！借此机会也祝各位领导同事新年快乐，万事如意！

我的述职报告完了，谢谢大家！

市场营销部年度个人总结 篇12

一、主要工作

综合营销部是在适应公司快速发展的过程中诞生的，它包含了之前的市场部、编辑部、推广部、车源采编等部门。综合营销部相对于线上业务和寄卖中心来说，是一个比较繁杂的部门。主要的工作包括：

- (1) 市场：市场的主要工作是地面的推广，是目前宣传最直接的部门；
- (2) 编辑：主要是网站内容的更新，保证网站新闻的及时性；
- (3) 推广：采用各种推广方式进行推广，常规性线上线下媒体、合作方活动联系筹备洽谈、关键词的统筹，网站数据的分析等等；
- (4) 车源采编：主要是为业务部门提供车源信息，是一个基础而又重要的部分。

二、20xx年工作计划

电视台有一句名言：相信品牌的力量。的确，品牌是一种力量，正如中央电视台对这句话的诠释：品牌的力量，让我们前行，让我们起飞，让我们辉煌，成就我们的梦想。明年还要继续加大对品牌的推广，在继续推广品牌的同时，综合营销部在新的一年里，还将有重大的改变和调整：

- (1) 推广将向拓展思路，抓住用户，灵活运用客户资源推广品牌方向转变；
- (2) 如何实现实现自驾游客户和线上资源客户的相互转换；
- (3) 如何对现有资源和媒介资源的整合，实现资源的相互共享相互利用；
- (4) 财富徽商俱乐部车友会要进一步发展壮大，要将这个车友会打成一个让车友有成就感和归属感的车友会。

三、回首20xx，展望20xx

在恪守以往取得的成绩和好的工作方法外，争取在20xx年能改善去年的不足，使工作再上一个新的台阶。 不管如何，我们的工作都离不开领导的悉心关怀和指导及各位同仁的大力支持和配合。对过去取得的成绩，将不骄不躁，脚踏实地一步一个脚印走下去，对过去的不足，将不懈的努力争取做到最好。我们将会用行动来证明我们的努力，我们更加清楚获取不是靠辉煌的方式，而是靠不断的努力。20xx年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我们将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做得更好。为了公司的发展壮大，让我们携手合作，创造出辉煌的明天！

市场营销部年度个人总结 篇13

一、主要业务经营指标完成情况

今年是我行成立第一年，也是打基础的一年，各项业务平稳、健康开展，呈现出良好的发展态势。

- 1、我部各项存款稳定增长。到年末，全部门各项人民币存款余额245.42万元。个人储蓄和对公存款增加将成为我部存款增长的一个重要来源。
- 2、贷款规模增加，结构不断优化。年末，贷款业务合计12笔，各项贷款余额5855万元，主要增投于优良客户和中小企业流动资金贷款等低风险贷款；如赵屯成达、开来、种禽场、大波罗房、中基、瀚庆等项目；其中个人优质客户贷款2笔，企业流动资金贷款10笔，收息水平较好。

二、主要工作措施和成功经验

1、细分市场，准确定位，抓住重点，积极营销。20xx年，我部主要针对个人优质客户和中小企业开展金融服务。明确了目标定位后，部门员工积极开展工作，全方位拓展市场。突出竞争优势，以优质的服务吸引客户，争取在服务的深度和广度上优于他行。

2、坚持品种创新和服务创新，多方位发展业务。抓好储蓄存款攻坚战，以争取有价值的私人客户为重点，大力营销储蓄业务。

- (1) 开展规范化服务，提高服务水平，为储户提供标准化的服务。
- (2) 加大营销范围，全部动员，针对周边的商户、住户和老客户，有效地吸

收储蓄资金。

(3) 加大宣传力度，借走进社区活动为契机，开展“知识讲座”，以业务宣传为媒介，走进社区的每一个角落，加大我行对社区业务市场的渗透力度，宣传了我行的业务，提高了我行的社会知名度。

3、加大贷款营销力度，扩大贷款规模，不断优化信贷结构。为增强长期发展潜力，我们从开始就非常重视加快贷款营销工作，积极争取扩大贷款规模，带动对公存款业务和结算业务。

(1) 优良客户的贷款营销，针对优质客户，主动营销贷款。目前已完成两笔个人优质客户贷款。

(2) 加大中小企业贷款的营销，如成达，瀚庆等项目。

(3) 积极与担保公司合作，通过引入担保公司，降低信贷管理风险。

4、恪守规章制度，认真履行岗位职责，强化管理，全面提高信贷资产管理水平。我部客户经理都能严格按照行规定进行贷前检查，积极配合信贷管理部进行贷后管理检查等各项工作，努力确保我行信贷资产的安全性、流动性和效益性。

三、工作中存在的问题和困难

1、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。

2、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。

3、从主观努力上看，我们还存在许多不足。

(1) 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。

(2) 对待工作存在先松后紧现象，导致我们工作上的被动。

(3) 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。

四、今后工作打算

1、加强部门员工的学习，提高员工自身综合素质。

2、严格恪守规章制度，认真履行岗位职责。

3、在做好信贷业务的同时，重视信贷风险，积极配合信管部门工作，确保信贷资产安全性。

4、加强团队建设，确保工作协调、统一、高效的进行。

5、深化营销意识、积极开拓市场，尽全力使我行存款业务有快速增长。

以上问题将是市场营销部以后工作完善和改进的重点，今后，我们将严格加强管理，加大营销力度，高标准严要求，在行领导的正确指导下不断改进，不断提高，努力做好各项工作。

市场营销部年度个人总结 篇14

今年六月份，通过农场公司的改革优化重组，原市场营销部、向阳红示范园、沃而康电商公司合并成立了广西沃而康农业发展公司（今年十月变更为：广西垦红农业发展有限公司），我司成立后紧密围绕农场公司领导班子的工作部署及结合相关部门的指导开展工作，突出重点，努力抓园区生产管理工作的同时，着重在降成本、增效益、创营收方面下功夫。现就一年来分别开展的工作总结如下：

一、主营情况

1、实现销售收入907万元，完成年度营收1300万元（年初农场公司下达任务为720万元，6月份绩效考核部门把任务调整为1300万元。）任务的69.8%；净利润165万元，完成年度利润150万元任务的110%。向阳红示范园18/19年度沃柑产量167.3万斤，其中市场营销部：销售沃柑160万斤，销售收入608.56万元，利润147.83万元；沃而康电商公司：销售沃柑7.84万斤（对外采购0.54万斤），销售收入44.4万元，利润17.17万元。

2、19/20年度投产面积226亩、14061棵；试挂果面积38.58亩、3161棵；未结果面积201亩、15396棵。因果树移栽和枝条回缩影响，产量相应下降，预计产量75万斤左右。

二、主要开展工作

（一）示范园方面的工作

1、科学修剪枝条、防治病虫害、合理施肥除草；结合抗旱、加强水肥淋施；增施石灰、调节土壤PH值；尝试新方法、减少日灼果；提高服务意识、做好游客接待工作；配合农场公司进一步完善园区的基础设施。

2、合理分工、明确职责，下设园区生产部、加工厂、电商营销部，明确部门负责人和成员，制度上墙，明确职责、以制度管人。

3、做好安全生产，严格执行农药安全使用标准，配、打药人员严格按照要求戴口罩、橡胶手套、护镜，防止农药对人体的侵害；在电箱上张贴警示标志，在蓄水池、鱼塘醒目处树立警示牌及周围围上铁丝网，蓄水池重点用竹或木板覆盖；观光车及农业生产设备指定地点停放专人驾驶和维护管理。

4、加工厂的管理及设施设备的使用维护保养（今年10月农场公司已将加工厂发包给闽商）。

5、生产经营资料的整理、费用开支的上报、人工费用的发放。

6、人员培训。

（二）营销方面的工作

1、对接全国各大水果批发市场（主要以华南片区、华东片区、中原片区为主），了解市场行情动态，研究制定水果营销工作方案，并与市场合作方进行商务洽谈，落实合作细节，签订代销合同，组织货物及市场销售等。

2、积极做好招商工作：寻求市场商机（以大宗农副产品贸易、名优土特产品等为主），拓宽渠道市场（开拓东北、西南市场等），开发新客户（以代销、直营、大型商超为主），创新销售模式（产销共建品牌，代理区域品牌产品）。

3、市场销售管理工作：经多地考察评估及深入洽谈，市场营销部计划与浙江省嘉兴市水果批发市场的上海叶臣实业有限公司合作，以代销方式进行销售，根据嘉兴市场收费管理标准，由我方支付给该公司进场费、代销费、装卸费等费用，该公司结合当天市场行情，经明阳农场公司同意后的价格进行销售，做好销售统计、对账工作，在每批次销售结算后三天内回款至明阳农场公司指定账户。

三、存在的主要问题和原因

1、日常果树生产技术创新不够、果园管理不够完善。

2、部门与部门间的沟通较少、配合的不够融洽。

3、人工、农资成本过高，没能严格执行降成本、增效益、创营收的工作方针。

3、线上运营技术不成熟，专业的电商网络线上运营人员配合不到位，没有发挥到团队的作用；未能很好的利用网络平台接单，工作效率低，容易漏单、错单。

4、没有固定客源，没有稳定的销售渠道。而且线上市场价格恶性竞争，造成滥价，利润微薄。

5、货源品类单一（公司目前主营产品只有沃柑），属于生鲜农副产品且受季节性影响较大，市场渠道尚未打开。

四、拟采取的工作措施及下一步工作计划

1、着重在降成本、增效益、创营收方面开展工作。利用今年最后一个月的时间，结合柑橘类产品的相继上市，全力完成年度经营指标任务。

2、密切配合领导班子及相关部门的工作部署、创新技术措施。找准公司定位，通过走出去推销的方式，向大型、高效的企业工会推销我们的年货。

3、集思广益，广开销售门路。提升团队协作能力，相互协调合作，梳理每个工作环节，具体工作落实到个人。

4、升级打造向阳红体验店，改善购物环境，增加商品，找到突破口，线上线下一相结合。

5、做好市场调研和分析，拓宽销售渠道，以稳住老客商为主，发展新客商为辅；以大客商为主，零售散卖为辅。

6、加大市场推广，做好质量把控，提升口碑，维持好老顾客。把线下接单，转移到线上自行下单，提高工作效率，减少错误。

7、加快货源储备，拓宽销售渠道。入驻其他平台商城，增加产品的曝光率，开发新顾客；

8、集中精力做好农副产品的大宗贸易。有计划地参加农副产品展销及推介会，不定期更新公司网上商城网页内容，发布特优产品信息，宣传及推介向阳红产

品。

9、充分发挥利用悦桂公司这个房地产平台，加强合作，将产品往高端消费人群中推送，提高收益。

10、在农业产业方面，利用公司现有资源，加强与悦桂田园公司合作，开发新的农业项目。

市场营销部年度个人总结 篇15

转眼间进入x大酒店从开荒，试营业到开业经营以快有一年的时间了，在这一年的工作中要感谢各级领导以及各位同事的指导和关心。让我学到了许多宝贵的东西，让自己在平时的工作中不断改进，不断提高自身的做事能力。在这一年通过自身的不懈努力得到领导认可完成了一次角色的转换。

做为一名餐饮部25楼的领班，也让我进入了一个全新的工作环境，在新的环境中。各项工作都将从头开始，许多事都是边干边摸索，以便在工作中游刃有余。我深知自己扮演的是一个承上启下，协调左右的角色。每天做的也都是些琐碎的工作，尽快的理顺关系投入到工作中去是我重要的任务，全力配合好主管日常工作是我的职责，这就要求我们工作意识要强，工作态度要端正，工作效率要快，力求周全。

25楼的接待一般都属vip重要接待，我们在服务的过程中不得有任何闪失，这就要求我们各方面都要做到，把任何能出现的问题想到去解决，时(自己，为了餐中服务顺利，餐前准备一定要充分，往往都要检查好几遍，客人就餐时楼面与后堂要配合密切，掌握好上菜速度也很有讲究。

每次的接待我们都会很重视，餐后会急时记录下领导们的用餐习惯和对菜肴的喜好，方便下次用餐时有针对性服务。我们的服务就是体现在人性化服务，要精益求精，为客人营造出一种在家的感觉。

我所拥有的经验还较少，前面还有很多的东西要等着我学习。

工作中有时也难免会出现失误之处，出现的问题我会引以为戒，要想取得好的成绩就要靠自己脚踏实地的去做，就要加倍的努力与付出，我始终坚信靠运气不如靠实力说话。

岁月如梭，光阴似箭，转眼间入职x大酒店餐饮部工作已满一年，根据餐饮部经理的工作安排，主要负责部门各餐厅、酒吧及管事部的日常运作和部门的培训工作，现将本年度工作开展情况作总结汇报，并就20xx年的工作打算作简要概述。

作为国际知名的品牌酒店，餐饮部的经营与管理已很成熟，市场知名度较高，经过十五年的管理经验沉个人餐饮年终总结范文积和提炼，已形成了自己的管理风格，要在服务管理和培训上取得突破困难较大。入职后，根据餐饮部实际状况，本人提出了“打造优秀服务团队”的管理目标和口号，旨在提高整体服务水平，树立良好的行业形象。入职一年以来，主要开展了以下几方面的工作：

一、以提升服务品质为核心，加强服务品质工程建设

餐饮服务品质的建设，是一个庞大的系统工程，是餐饮管理实力的综合体现，20xx年度，在对各运作部门的日常管理及服务品质建设方面开展了以下工作：

1、编写操作规程，提升服务质量

根据餐饮部各个部门的实际运作状况，编写了《宴会服务操作规范》、《青叶庭服务操作规范》、《西餐厅服务操作规范》、《酒吧服务操作规范》、《管事部服务操作规范》等。统一了各部门的服务标准，为各部门培训、检查、监督、考核确立了标准和依据，规范了员工服务操作。同时根据贵宾房的服务要求，编写了贵宾房服务接待流程，从咨客接待、语言要求、席间服务、酒水推销、卫生标准、物品准备、环境布置、视听效果、能源节约等方面作了明确详细的规定，促进了贵宾房的服务质量。

2、加强现场监督，强化走动管理

现场监督和走动管理是餐饮管理的重要形式，本人坚持在当班期间按二八原则进行管理时间分配(百分之八十的时间在管理现场，百分之二十的时间在做管理总结)，并直接参与现场服务，对现场出现的问题给予及时的纠正和提示，对典型问题进行记录，并向各部门负责人反映，分析问题根源，制定培训计划，堵塞管理漏洞。

3、编写婚宴整体实操方案，提升婚宴服务质量

宴会服务部是酒店的品牌项目，为了进一部的提升婚宴服务的质量，编写了

《婚宴服务整体实操方案》，进一步规范了婚宴服务的操作流程和服务标准，突显了婚礼现场的气氛，并邀请人力资源部对婚礼司仪进行了专场培训，使司仪主持更具特色，促进了婚宴市场的口碑。

4、定期召开服务专题会议，探讨服务中存在的问题

良好的服务品质是餐饮竞争力的核心，为了保证服务质量，提高服务管理水平，提高顾客满意度，将每月最后一天定为服务质量专题研讨会日，由各餐厅4-5级管理人员参加，分析各餐厅当月服务状况，检讨服务质量，分享管理经验，对典型案例进行剖析，寻找问题根源，研讨管理办法。在研讨会上，各餐厅相互学习和借鉴，与会人员积极参与，各抒己见，敢于面对问题，敢于承担责任，避免了同样的服务质量问题在管理过程中再次出现。这种形式的研讨，为餐厅管理人员提供了一个沟通交流管理经验的平台，对保证和提升服务质量起到了积极的作用。

5、建立餐厅案例收集制度，减少顾客投诉几率

本年度餐饮部在各餐厅实施餐饮案例收集制度，收集各餐厅顾客对服务质量、出品质量等方面的投诉，作为改善管理和评估各部门管理人员管理水平的重要依据，各餐厅管理人员对收集的案例进行分析总结，针对问题拿出解决方案，使管理更具针对性，减少了顾客的投诉几率。

二、组织首届服务技能竞赛，展示餐饮部服务技能

为了配合酒店15周年庆典，餐饮部8月份组织各餐厅举行了首届餐饮服务技能暨餐饮知识竞赛，编写了竞赛实操方案，经过一个多月的准备和预赛，在人力资源部、行政部的大力支持下，取得了成功，得到上级领导的肯定，充分展示了餐饮部娴熟的服务技能和过硬的基本功，增强了团队的凝聚力，鼓舞了员工士气，达到了预期的目的。

三、开展各级员工培训，提升员工综合素质

本年度共开展了15场培训，其中服务技能培训3场，新人入职培训3场，专题培训9场，课程设置构想和主要内容如下：

1、拓展管理思路，开阔行业视野

各餐厅中层管理人员大部分是由低层员工逐步晋升(有些管理人员在同一岗位工作已有四、五年时间)，管理视野相对狭窄，为了加强他们的管理意识、拓展行业视野及专业知识，本年度为中层管理人员设置了7场餐饮专业知识培训，主要内容有《顾客满意经营》、《餐饮营销知识一》、《餐饮营销知识二》、《餐饮管理基础知识》、《餐饮美学》、《高效沟通技巧》、《如何有效的管理员工》等。这些课程的设置，在拓展中层管理人员的管理思想、餐饮专业知识及行业视野等方面都有积极作用，同时缓解了在管理过程中的各种矛盾冲突，增进员工与员工之间，员工与顾客之间的感情。

2、培养员工服务意识，提高员工综合素质

为了培养员工的服务意识，提高他们的综合素质，本年度开展了《餐饮服务意识培训》、《员工心态训练》、《服务人员的五项修炼》、《员工礼仪礼貌》、《酒水知识》等培训，这些培训课程，使基层服务人员在服务意识，服务心态、专业服务形象及餐饮专业知识等方面都有所增强，自今年四月份以来，在历次的人力资源组织的大检查中没有出现员工违纪现象。

3、开展服务技能培训，提高贵宾房服务水平

为了提高贵宾房的服务接待能力，开展了《贵宾房服务接待技能培训》、《餐厅点菜技巧培训》，以案例分析、演示的形式对服务接待中出现的问题进行分析说明，并对标准化服务、推销技巧和人性化服务进行了实操演示，提升了贵宾房的服务质量。

4、调整学员转型心态，快速容入餐饮团队

实习生作为餐饮部人员的重要组成部分，能否快速的融入团队、调整好转型心态将直接影响餐饮服务质量及团队建设。根据实习生特点及入职情况，本年度共开展了三场《如何由校园人转化为企业人》的专题培训，其目的是调整学员的心态，正视角色转化，认识餐饮行业特点。该课程的设置，使学员在心理上作好充分的思想准备，缓解了因角色转变的不适应而造成的不满情绪，加快了融入餐饮团队的步伐。

5、结合工作实际，开发实用课程

培训的目的是为了工作效率，使管理更加规范有效。7月份，根据各餐厅

管理层执行不到位的现象开发了《执行力》课程，使管理人员从根本上认识到“好的制度，要有好的执行力”，并结合各餐厅执行力不够的具体表现以及同行业先进企业对执行力的贯彻，以案例分析的形式进行剖析，使管理者认识到“没有执行力，就没有竞争力”的重要道理，各级管理人员对执行力有了全新的认识和理解，在管理思想上形成了一致。

四、存在的问题和不足

本年度的工作虽然按计划完成了，但在完成的质量上还做得不够，就部门运作和培训工作开展来看，主要表现在以下几方面：

1、管理力度不够，用力不均，部分环节薄弱

在管理过程中对部分敏感问题管理力度较弱，对多次出现的服务质量问题不能一针见血的向管理人员提出，使部分管理问题长期存在，不能从根本上得到解决。同时将主要精力放在楼面服务质量方面，削弱了对管事部、酒水部的管理。

2、培训互动环节不够

在培训过程中互动环节不多，员工参与的机会较少，减少了课堂的生气和活力。

3、课程容量太大，授课进度太快，讲话语速太快

餐饮专业知识课程设置容量太大，在培训过程中进度太快，语速太快，使参训人员对培训内容不能深入理会，削弱了这部分课程的培训效果。

五、20xx年工作打算

20xx年是一个机会年，要夯实管理基础，为酒店升级做足充分准备，进一步提高服务品质，优化服务流程，提升现有品牌档次，打造新的品牌项目，制造服务亮点，树立良好的餐饮品牌形象。

1、优化婚宴服务流程，再次提升服务品质

将对20xx年婚宴整体策划方案进行流程优化，进一步提升和突出主持人的风格，在婚礼主持环节加入更多的流行元素(对背景音乐进行调整)，对现场喜庆气氛进行包装提升，突出婚礼的亮点，加深现场观众对婚礼的印象，争取更多的潜在顾客，把婚宴服务这块金招牌擦的更亮。

2、提升研讨会质量，建立良好的沟通平台

在现有服务质量研讨会的基础上进一步深化专题会的内容，扩大参会人数(酒吧、管事部的负责人参加)，提升研讨会的深度和广度，把服务质量研讨会建设成为中层管理人员的沟通平台，相互学习，相互借鉴，分享管理经验，激发思想火花，把质量研讨会打造成餐饮部的管理品牌项目。

3、建立月度质量检查机制，公布各部门每月质量状况

20xx年将根据质量检查标准对餐饮部各部门的卫生状况、工程状况、设备设施维护状况、安全管理、服务质量、员工礼仪礼貌、送餐服务、标识规范等内容进行全面监督检查，每月定期公布检查结果，对不合格的部门和岗位进行相应的处罚，形成“质量检查天天有，质量效果月月评”的良好运作机制，把质量管理工作推上一个新台阶。

4、以贵宾房为平台，制造服务亮点，树立优质服务窗口

将在现有服务水准的基础上对贵宾房服务进行创新提升，主抓服务细节和人性化服务，并对贵宾房的服务人员进行结构性调整，提高贵宾房服务人员的入职资格，提升服务员的薪酬待遇，把贵宾房接待服务打造为餐饮部的服务典范，树立餐饮部的优质服务窗口，制造服务亮点，在宴会服务品牌的基础上再创新的服务品牌。

5、协助餐饮部经理，共同促进出品质量

出品是餐饮管理的核心，20xx年度将协助餐饮部经理在顾客意见收集、出品质量监督等方面做足工作，共同促进出品质量。

6、调整培训方向，创建学习型团队

20xx年将对培训方向进行调整，减少培训密度，注重培训效果，提供行业学习相关信息，引导员工学习专业知识，鼓励员工积极参与餐饮服务技能考核、调酒师职业资格认证和餐饮专业知识方面的学习，在餐饮部掀起学习专业知识的热潮，对取得国家承认的各种行业资格证书的员工进行奖励，培养知识型管理人才，为酒店升级作好优秀管理人员的储备工作，把餐饮部打造成为一支学习型的团队。

7、优化培训课程，提升管理水平

20xx年的部门培训主要课程设置构想是：把20xx年的部分课程进行调整、优化，使课程更具针对性、实效性。主要优化课程为：《顾客投诉管理》、《餐饮人员的基本礼仪》、《如何由校园人转化为企业人》、《顾客满意经营》、《如何有效的管理好员工》、《员工心态训练》、《服务人员的五项基本修炼》，拟订新开设的课程为：《时间管理》、《餐饮六常管理法》、《食品安全与营养》、《菜单制作》、《管理者情商》等，其中《餐饮六常管理法》将作为年度主要课程进行专题培训，并将把日常管理工作与所学内容紧密结合，全面推动餐饮管理。

8、配合人力资源部，培养员工企业认同感，提高员工职业道德修养

积极配合人力资源部的各项培训工作，弘扬企业文化，培养员工对企业的认同感，提高员工的职业道德修养，增强员工的凝聚力。

20xx年度工作的顺利开展，全赖于领导的悉心指导和关怀，也离不开人力资源部和行政部的帮助，更得力于餐饮部各分部门对我工作的大力支持。新年新希望，希望来年在工作中能得到领导更多的指导和指正，能得到同事们在工作上更加友好、积极的配合和支持。新年新起点，希望在来年能将餐饮管理工作推上一个新台阶，使管理更加完善、更加合理、更加科学。总结过去，展望未来，在新历开篇之际，我将继续发扬优点，改正不足，进一步提升管理水平，为打造一支学习型的、优秀的餐饮服务团队而努力！

领导的正确领导下，在同事们的积极支持和大力帮助下，较好的履行楼层领班职责，圆满完成工作任务，得到宾客和同事们的好评和领导的肯定.现将主要工作总结如下.

1. 加班加点工作，早日完成装修

今年客房最重要的工作是前装修工作，自4月份接到通知上班后，为了使新客房早一天投入使用，我和大家克服了重重困难，发扬不怕苦、不怕累的精神，每天在完成自己本职工作的基础上，加班加点、连续作战，利用了很短的时间就完成了房间新旧家具清理、摆放和装修前期，中期和后期的室内外卫生清洁工作，确保了客房的装修和及时出租，为公司增加收入做出了我们的贡献。

2、协助部门经理做好客房部的日常工作。

为更好的协助部门经理做好日常工作，今年以来领班一直进行常白班制。这项制度的实施就意味着领班必须每天参加工作，每天监督和参与各项服务工作。操心、费力、得罪人的活一个干了，还不一定落好。但是，为不辜负领导的重望，不影响公司的正常运营，我不辞劳苦的每天上班，除因伤不能参加工作的几天病休外一直参加工作。使我们二三楼未因监督不力或人为因素出现意外。

3、合理安排楼层服务员的值班、换班工作。

楼层服务员换班值班是一个非常重要的环节。做到让服务员既做好公司工作又不误家里的事宜，我们采取领班每天跟白班的方式，使领班将能操的心都操到，能够即时的监督服务员的每一项工作，尽可能做到只有做不到的，没有想不到的。使每个工作人员都能无后顾之忧的满腔热情的投入到服务工作中，每天以崭新的姿态面对客人。

4、配合经理做好各项接待、安排工作，工作期间发现问题及时处理，有疑难问题应及时上报领导。

做为领班，最主要的工作是配合部门经理做好各项上传下达疑难问题等。开张初，各项工作有待理顺。我在手伤未愈的情况下投入到开张顾客的接待工作中。很多的顾客，有的是住宾馆的，有的是来庆贺的，众多陌生的面孔来来往往，加上一大部分工作人员也是新手。我暗暗稳住自己，对每个工作人员的每一个细节进行跟踪，提醒，做细致的安排，使开张接待工作顺利进行。新装候的客房存在水、电、电话等各项维修问题，每一个细节都做详细记录并及时上报给经理迅速解决，以免给初来的顾客留下不良影响。同时也及时将工作人员的期望心声通过正常渠道上报给领导，期望领导予以解决。

5、做好楼层的安全、防火、卫生工作。

从参加工作的头一天，公司领导对安全问题再强调，所以安全问题始终是我们平时工作的重中之重。所以每天安排工作的每一项我都强调安全问题。查房时注意环节，床铺上面、地板上面，楼道内地毯上面的烟头是最大隐患。理所当然是首查问题。其次，为做好卫生工作，我们也做了细致的安排：即“三净”“三度”“三查”制度，“三“净”卫生制度”，它包括房间卫生、床铺卫生、卫生间卫生

三“净”等，“三度”即床铺被子有角度，家具擦示有亮度，工作过程有速度；“二查”制度即搞完卫生本人自查、要求领班复查。坚持空房“一天一过”制度，及时发现存在问题并及时解决，力争将疏漏降到最低。

6、以身作责，监督、检查楼层服务人员做好服务工作。

身先士卒，以身作则是我做好工作的关键，也是用来服人的法宝。除每天上常白班外。大卫生清洁过程中，本人一直直接参与打扫卫生，并且在发现有不合程序或者清洁不彻底时，不但指出问题所在，而且自己重做示范，使同样的错误不在同一个人身上出现两次。这样新工作人员会很快适应工作，老工作人员不但每个人都可以做好做到位，而且同样可以带任何一新参加的工作人员。在日常服务工作中，我们几乎做到有求必应，回答顾客问题，引导顾客开门，指导顾客用客房内的设施等，甚至在不忙的情况下帮助顾客在门口小超市购物。所谓大河有水小河满。我们希望用我们优质的服务换来公司的长足发展。希望我们的劳动不会被浪费。

7、做好服务工作的同时抓好思想工作，做到团结友爱、相互帮助、共同进步。

思想工作是一切工作的首要工作。做好思想工作，其重点工作就完成了一半，在我们二三楼这个小团体里，怎样使其达到适当团结，充分发挥小团体的整体作用。这项工作是一个长期的也是日常的工作，我们的工作人员在不断的更换，结构也在不断的调整。思想工作的内容在不断的变化。在日常工作中了解她们的个性，讲话方式，生活状况，以便对症下药。我们总以公司的投放资金为引子，以公司将来的发展规模为目标，以目前全球经济状况为主例谈就业难，谈前景发展良好，谈公司效益就是我们自己人的效益。使工作人员从思想深入深刻认识到，从而认真的投入到工作中。

8、切实履行职责，认真完成上级交办的其它工作

对于经理安排的各项工作我们总是不折不扣的完成。

当然对于工作人员的要求和希望我们也及时的上报给上级领导。我认为只有做到工作人员从内心深处满意才能更加热忱的全身心的投入到他所在的工作中。只有工作人员身心喜悦的面对顾客，才能使顾客有真正的宾至如归的感受觉。

市场营销部年度个人总结 篇16

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾加入纳智捷的这小半年的工作历程，作为纳智捷的一名员工我深深感到公司之蓬勃发展的热气和东兴人之拼搏的精神。作为企业的一个窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更是要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。

在我初入销售行业的时期，公司领导及同仁悉心帮助，顺利的参加了总公司组织的新员工培训，在我的职业规划上又添上了浓墨重彩的一笔。在此我感谢各同仁的大力配合与上级领导的支持！

20xx年工作总结：

从进公司以来截止20xx年12月29日，共有63个客人有潜在意向，积累c级客户27名，b级客户15名。

忙碌的20xx年，由于个人工作经验不足等原因，工作中出现了不少大问题。

10月份，由于新进入公司，不熟悉业务的原因，导致我在10月份未成交一台车。但公司同仁对我的悉心指导及帮助，让我在专业知识上得到了非常大的提高，给未来提供了坚实的理论基础。

11月份，由于参加实际操作能力不强的原因，导致11月份仍未达成交易。但总公司组织的新员工培训让我结识了全国各地的销售同仁，增长了不少销售知识。在公司领导的支持及同仁的帮助指导下，接待了不少客户，并在其中发掘了不少潜在客户，对未来的销售奠定了第一块“基石”。

12月份，在前两个月的理论知识及实际操作的基础上，本月成交了我进入销售行业里的第一笔交易。并且，在此基础上，又追加了两笔订单。但是，这并未达到月初公司对我所定下的目标。反思其原因，是因为自身实际操作能力不足，及中旬的心理变化，稍有懈怠，针对新客户，未积极跟踪，导致中旬成交量低。

对于20xx年发生的种种异常问题，使我认识到了自己各方面的不足，也使我从中深深汲取了教训，获得了宝贵的工作经验。在今后的的工作中我将努力学习，以取得更多的工作经验，使得犯错的机率逐渐降低。

20xx年工作计划及个人要求:

1. 对于老客户、固定客户和潜在客户，定期保持联系和沟通，稳定与客户关系，以取得更好的销售成绩；
2. 在拥有老客户的同时还要不断发掘更多高质量的新客户；
3. 发掘青云谱等区域目前还没有合作关系往来的新客户；
4. 加强多方面知识学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，以提高业务水平，把销售工作与交流技能结合；
5. 熟悉公司产品，以便更好的向客人介绍；
6. 试着改变自己不好的处事方法以及别人沟通等问题。

随着公司和市场不断快速发展，可以预料我们今后的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加努力学习，提高文化素质和各种工作技能，为公司尽应有的贡献。

市场营销部年度个人总结 篇17

来新单位报到转眼就有一个多月了，在这一个月中，生活显得紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是崭新的，要重新去认识和了解；信心来自了解，要了解我们的行业，了解我们的公司，了解我们的产品；公司为我们供给的平台很大，产品的优势也显而易见的，这样好的平台，就看自我怎样去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，这一生最重要的决定便是决定和谁在一齐成长！很荣幸能加入我们公司，在领导和同事的帮忙中与公司共同成长；很感激领导和同事无私的传授他们的经验给我，他们成功和失败的经验是我最好的教师，经过学习他们的'经验和知识，能够大幅度的减少自我犯错和缩短摸索时间；在公司这样一个进取向上的平台上，自我这样一个新手，必须要多学，多看，多做事！

公司管理模式很人性化，因地制宜，因材施教；这一个月，公司没有对我做任何的要求，自我自由发挥，自我去展现自我的才能，公司会根据你的实际本事安排适合你的工作。刚刚进公司的前几天，领导和同事带我一齐去拜访客户，经常会有意识地将整个销售流程演示给我看；然后，仔细地分析给我听，从寻找项目、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能细心地进行分析，这让我体会十分深刻，熟悉公司产品，了解公司业务情景。几天过后，我就开始独立去拓展周边业务，自我本来就是个”耐不住寂寞”的人，喜欢跑业务，喜欢与人打交道，喜欢社交；看大家从不认识到认识，最终成为朋友；看着一个一个项目就被自我这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，！自我一向就很喜欢做销售工作，喜欢挑战与自我挑战。虽然经验和阅历有限，但我一向坚持用心去做好每件事情！成功的销售人员都是敢于坚持自我的目标的人。

在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

(1) 养成学习的习惯；

销售人员销售的第一产品是销售员自我；每个成功的销售员总是能与他的客户有许多共识，这与销售人员本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有格局。这方面自我还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自我要有目的去学习，不断的充实自我！

(2) 具有职责感；

不断锻炼自我的胆识和毅力，提高自我解决实际问题的本事，并在工作过程中坚持对公司、对客户、对自我的职责感，进取、热情、认真地对待每一天！如果你不行，你就必须要！如果你必须要，你就必须行！

(3) 善于总结与自我总结；

工作中的市场的把握本事以及分析本事等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。此刻自我对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握本事更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

市场营销部门工作总结范文(三)

时光飞逝，岁月如梭，转眼间，又到了一年的终点。20xx年我们有过太多的辛酸经历，也收货了无尽的成绩和喜悦。在总行的正确领导与大力支持下，在分行的科学指导下，以及本支行的全力拼搏下，我们严格贯彻总行年度工作会议精神，确定目标任务和工作重点，认清形势，坚定信心，锐意进取，狠抓落实，各项工作

稳步推进，主要业务健康发展，完成了年初的既定目标。

一、主要工作开展情景

（一）加强对有价值客户的重点分析，开拓营销策略

经过仔细梳理，按照贡献度对本行有价值的大客户进行排行，并定时深入了解各层次客户的个人爱好，采取“锁定高端客户，供给贵宾式服务；针对中端客户，供给异常服务；对低端客户，供给大众化便民服务”的营销策略。

（二）加大贷款营销力度，扩大贷款规模，不断优化信贷结构。

为增强长期发展潜力，我们从年初开始就十分重视加快贷款营销工作，进取争取扩大贷款规模，带动对公存款业务和结算业务。一是优良客户的贷款营销，针重点企业，加大授信额度，主动营销贷款。二是加大项目贷款的营销，三是加大了按揭贷款和个人消费贷款等低风险贷款的投放力度。经过扩大增量，把更多的贷款投向双优客户，从而带动存量的优化，实现贷款结构的有效调整。在贷款管理的基础工作中，支行以严格实施预警预报制度为核心，全面提高信贷资产管理水平。首先，严把贷款准入关，贷款发放坚持双优战略，对可贷可不贷的坚决不贷；其次，坚持贷款客户的分类管理，实行主动退出，逐步压缩一般客户，主动淘汰劣质客户。三是严格实施信贷管理的预警预报制度，使这项工作成为信贷管理最有力的工具和每个客户经理的日常工作，加大对此项工作的考核与奖惩。

（三）客户维护活动形式多样化

以答谢客户为目的，结合不一样客户的特征，采取不一样的维护方式。比如，在代发工资方面，经过与重点代发工资户开展联谊会、座谈会、回访等形式，一方面了解客户的实际需求，一方面向客户介绍我行的服务渠道和理财产品，对重点代发户每月至少访问一次，了解其对于我行的服务是否满意，对我行的金融产品或者服务是否有新的提议。

加强与客户之间的沟通与交流，进取巧妙地将各种有利的情报供给给客户，包括最新的行业信息和政府信息等，增强客户对本行的了解。邀请客户参加多种形式有意义的活动，借此把握营销机会。

（四）善于反思和总结，积累经验

总结在必须程度上是工作前进的助推器。对每一次的工作进展情景及其完成情景都要做好总结，积累经验，为以后的工作奠定良好的基础，也便于及时发现问題，弥补不足。仅有不断的总结才能把有益的东西积累起来，融会贯通，构成一种强大的工作手段和营销体系。

这一年，我们市场部的工作取得了必须的成绩，但应对复杂多变的宏观经济形势和激烈竞争的金融形势，我们还存在许多不足，一是存款结构不合理，部分存款过于集中与大户，容易产生大起大落，纯负债客户资源比较匮乏。二是信贷投放较慢，手续过于复杂，制约了信贷规模的进一步扩张和效益的有利提升。这些都是我们今后要加以克服和解决的。

二、工作目标和措施

在下一年里，我们还要继续认真贯彻落实总行年度精神，坚持发展第一要务，加强风险管控，不断提升自身水平，努力提高市场份额，确保完成各项业务发展目标。

市场营销部门工作总结范文（四）

今年是我行的开局之年，在行领导的关心支持下，市场营销部制定了周密的工作计划和工作措施，坚决贯彻相关工作会议所制定的工作思路，确保开好局，起好步。开业来全部干部职工团结一心，奋力拼搏，取得了不错的成果。

一、主要业务经营指标完成情况

今年是我行成立第一年，也是打基础的一年，各项业务平稳、健康开展，呈现出良好的发展态势。

（1）我部各项存款稳定增长。到年末，全部门各项人民币存款余额245.42万元。个人储蓄和对公存款增加将成为我部存款增长的一个重要来源。

（2）贷款规模增加，结构不断优化。年末，贷款业务合计12笔，各项贷款余额5855万元，主要增投于优良客户和中小企业流动资金贷款等低风险贷款；如赵屯成达、开来、种禽场、大波罗房、中基、瀚庆等项目；其中个人优质客户贷款2笔，企业流动资金贷款10笔，收息水平较好。

二、主要工作措施和成功经验

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/077103116050010036>