# 半年销售工作总结和计划(7篇)

来源：网络 作者：明月清风 更新时间：2024-06-27

*时间流逝得如此之快，前方等待着我们的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。半年销售工作总结和计划篇一在工作中，我作为一名业务员也非常重视业务知识(...*

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

**半年销售工作总结和计划篇一**

在工作中，我作为一名业务员也非常重视业务知识(专业技术知识、心理学)的学习，坚持边工作边学习。用正确的世界观、人生观、价值观指导自己的工作和学习，结合自己在工作实践中所学到的处理和解决事情的能力，不断提升自己。首先是向领导学习。这半年来，虽然和领导共事的时间不多，但亲身感受到了领导的风范，让我受益匪浅，收获颇丰。其次，我应该向师父学习。作为一个商业人士，师父走过了太多的路，一路走来，弯弯曲曲。他们会用自己积累的丰富经验来教我，让我以后少走弯路。他是一个再次向同事成功学习的销售人员。他不仅要有良好的与人沟通的能力，还要学习产品技术知识。如果他不虚心学习，不积极求教，实践经验的缺乏必将成为制约其工作能力发展的瓶颈。所以单位的每个同事都是我的老师，坚持向领导、师傅、同事学习，取长补短，努力充实自己，充实自己，提高自己。基本上只有不断虚心学习，不断求教，才能不断提高自己的素质和能力。

在半个月的实际工作中，我的思想境界和工作能力都有了很大的提高。不仅学到了以前没学到的东西，也没有理由不重视这份工作，没有理由不做好自己的工作。在努力学习本职工作的同时，加强对其他工作的了解和掌握，尽快适应本职工作的需要。“做你所做的，爱你所做的，专攻你所做的，擅长你所做的”，在努力做到合格的同时，把珍惜自己的岗位和每一次学习工作的机会作为提高自己热爱自己岗位的关键环节，无论负责什么工作，都能全力以赴完成每一项具体工作，从而在实际工作中体现爱岗爱岗的工作心态。在今后的工作中，我会尽我所能，以饱满的热情和良好的状态积极参与销售工作，同时尽我所能完成领导交给的任务。

作为销售人员，我们在第一线，我们有责任维护我们企业的良好形象，强调团结和协调。我们并不孤立于外部世界。从海南电网公司的招标情况中，我深知团结的力量，我也很自豪能加入这个集体，所以我非常珍惜在这个岗位上工作。以认真、积极的态度融入这个集体。

一个人有缺点不可怕，如果找不到自己的缺点才可怕。所以，只有找到自己的问题，正视自己的问题，敢于改正自己的问题，才能在不断的总结中成长进步。

在工作中，我也看到自己还有很多不足。主要表现:主观性不够强，对技术知识了解不多。我会在以后的工作中努力学习提高。

半年度销售工作总结及报告(五)随着时间的推移，又一个半年过去了。本文总结了之前半年的汽车销售工作。一年来，我在工作中的努力得到了领导的肯定和帮助！

随着市场竞争的日益激烈，销售人员面临着稳定与磨炼并存、希望与机遇并存、成功与失败并存的局面。拥有积极的态度是非常重要的。

我们负责许多型号。在销售过程中，涉及最多的问题就是价格。顾客对价格非常敏感。如何第一时间知道价格，还是需要我在以后的工作中去学习和掌握。现在承德部分客户主要从北京提车，价格比我们低很多。而且所有的车都有现货，客户只要去了就可以随时提车，所以不在承德这边买车。这对我们销售人员来说无疑是一个挑战。怎么才能获得客户？这就要求我们在以后的工作中不断提高自己的业务知识，尽力做到客户满意，以服务赢得市场。

工作中还是会有很多不足。我总结了几个原因:

1、在工作和生活中，与他人交流时，说话的方式和方法有待进一步提高；

2、个人做事风格不够勤快。坚持不到最后，尤其是今年最近x-x个月，访问量特别不理想！

3、市场实力不够强，以至于唐山很多大企业的客户到现在还没联系上，也没有合同！没有达到预期的效果！

因此，我也为自己的不足做一些打算:

1、想要有好的表现，就得加强业务学习，开阔视野，丰富知识，采取多种形式，把业务学习和沟通能力结合起来；

2、在拥有老客户的同时，从各种媒体获取更多的客户信息；

3、对于老客户，熟客，经常保持联系，有时间有条件的时候送一些小礼物或者招待客户，稳定与客户的关系。

以上对半年汽车销售的总结，是我自己工作的概述。同时我也知道一个好的销售人员应该具备:好的团队，好的人际关系，好的沟通能力，好的销售策略，好的专业知识，以及贯穿始终的对销售的巨大热情！

**半年销售工作总结和计划篇二**

我有幸成为xx公司市场部的一员，回顾和总结过去。在领导、师傅、同事的支持和帮助下，我很好的履行了自己的职责。我在思维和工作能力上都有了很大的进步。现在对这半年来的工作做一个简要的汇报和总结:

在工作中，我作为一名业务员也非常重视业务知识(专业技术知识、心理学)的学习，坚持边工作边学习。用正确的世界观、人生观、价值观指导自己的工作和学习，结合自己在工作实践中所学到的处理和解决事情的能力，不断提升自己。首先是向领导学习。这半年来，虽然和领导共事的时间不多，但亲身感受到了领导的风范，让我受益匪浅，收获颇丰。其次，我应该向师父学习。作为一个商业人士，师父走过了太多的路，一路走来，弯弯曲曲。他们会用自己积累的丰富经验来教我，让我以后少走弯路。他是一个再次向同事成功学习的销售人员。他不仅要有良好的与人沟通的能力，还要学习产品技术知识。如果他不虚心学习，不积极求教，实践经验的缺乏必将成为制约其工作能力发展的瓶颈。所以单位的每个同事都是我的老师，坚持向领导、师傅、同事学习，取长补短，努力充实自己，充实自己，提高自己。基本上只有不断虚心学习，不断求教，才能不断提高自己的素质和能力。

在半个月的实际工作中，我的思想境界和工作能力都有了很大的提高。不仅学到了以前没学到的东西，也没有理由不重视这份工作，没有理由不做好自己的工作。在努力学习本职工作的同时，加强对其他工作的了解和掌握，尽快适应本职工作的需要。“做你所做的，爱你所做的，专攻你所做的，擅长你所做的”，在努力做到合格的同时，把珍惜自己的岗位和每一次学习工作的机会作为提高自己热爱自己岗位的关键环节，无论负责什么工作，都能全力以赴完成每一项具体工作，从而在实际工作中体现爱岗爱岗的工作心态。在今后的工作中，我会尽我所能，以饱满的热情和良好的状态积极参与销售工作，同时尽我所能完成领导交给的任务。

作为销售人员，我们在第一线，我们有责任维护我们企业的良好形象，强调团结和协调。我们并不孤立于外部世界。从海南电网公司的招标情况中，我深知团结的力量，我也很自豪能加入这个集体，所以我非常珍惜在这个岗位上工作。以认真、积极的态度融入这个集体。

一个人有缺点不可怕，如果找不到自己的缺点才可怕。所以，只有找到自己的问题，正视自己的问题，敢于改正自己的问题，才能在不断的总结中成长进步。

在工作中，我也看到自己还有很多不足。主要表现:主观性不够强，对技术知识了解不多。我会在以后的工作中努力学习提高。

半年度销售工作总结及报告(五)随着时间的推移，又一个半年过去了。本文总结了之前半年的汽车销售工作。一年来，我在工作中的努力得到了领导的肯定和帮助！

随着市场竞争的日益激烈，销售人员面临着稳定与磨炼并存、希望与机遇并存、成功与失败并存的局面。拥有积极的态度是非常重要的。

我们负责许多型号。在销售过程中，涉及最多的问题就是价格。顾客对价格非常敏感。如何第一时间知道价格，还是需要我在以后的工作中去学习和掌握。现在承德部分客户主要从北京提车，价格比我们低很多。而且所有的车都有现货，客户只要去了就可以随时提车，所以不在承德这边买车。这对我们销售人员来说无疑是一个挑战。怎么才能获得客户？这就要求我们在以后的工作中不断提高自己的业务知识，尽力做到客户满意，以服务赢得市场。

工作中还是会有很多不足。我总结了几个原因:

1、在工作和生活中，与他人交流时，说话的方式和方法有待进一步提高；

2、个人做事风格不够勤快。坚持不到最后，尤其是今年最近x-x个月，访问量特别不理想！

3、市场实力不够强，以至于唐山很多大企业的客户到现在还没联系上，也没有合同！没有达到预期的效果！

因此，我也为自己的不足做一些打算:

1、想要有好的表现，就得加强业务学习，开阔视野，丰富知识，采取多种形式，把业务学习和沟通能力结合起来；

2、在拥有老客户的同时，从各种媒体获取更多的客户信息；

3、对于老客户，熟客，经常保持联系，有时间有条件的时候送一些小礼物或者招待客户，稳定与客户的关系。

以上对半年汽车销售的总结，是我自己工作的概述。同时我也知道一个好的销售人员应该具备:好的团队，好的人际关系，好的沟通能力，好的销售策略，好的专业知识，以及贯穿始终的对销售的巨大热情！

**半年销售工作总结和计划篇三**

在６月末总结一下我们上半年的工作, 和下半年我们的工作重点, 希望借着上半年的东风, 让我们企业在下半年更上一层楼。

在金融危机的世界经济中。世界金融危机发生有它的两面性。缺点是阻碍了经济的发展, 导致了我们这些中国供应商的出口情况明显下降或严重的破产；优点是金融危机也给我们这些经历它能存活下来的企业带来了更好的机遇, 同时我们利润的减少, 使我们能绕过中间商达成合作。第一季度聚焦铁矿石价格之变, 直接导致我们铸铁行业的成本增加, 销售铸铁产品又受到了二次打击。\"暴风雨后我们依然屹立不倒。\"随着我们的销售队伍越来越强大, 我们给自己设立了更高的目标, 年底达到出口额是３００万美金的目标。

现在半年过去了, 出口的金额并没有明显的上涨, 这让我感到公司的气氛很紧张, 现在出口额总数距离目标太遥远了。

我们的组的完成情况不是很好, 张姐完成目标的三分之一, 我呢是八分之一, 张引是十分之一。在接下来的半年里一定要更加的努力, 把工作的每个细节做到位争取年底完成任务。

其实我们有时候想用数据表达, 但是数据太直白了, 所以这个简单的数据告诉大家向目标再加把劲吧!实现我们的目标------２００万美金。

下面是从广交会回来后的一些认识和对资料的学习

１、春交会看到了那么多的同行, 出现了两种感觉, 一种是竞争真的很激烈, 而且很残酷；另一种感觉是竟然有这么多的贸易单位, 工厂在做同样的产品, 说明还有很多的客户期待我们工厂跟他们合作, 未来的国际市场还是很大的, 这使我们看到了希望。广交会自己也学到了不少的知识,教育网通过跟客户面对面的交流和沟通, 发现有很多潜在的.发展机会, 我们要努力用自己的做事能力和特点吸引更多的客户。

２、广交会回来, 开始整理广交会上的资料, 拿着客户的名片, 查看客户的网站, 找一些跟自己的产品相关的客户, 有侧重点的记录下来。同时, 通过看客户的网站寻找到了很多的产品关键词, 征集了一些搜索频率和准确率高的关键词, 顺便也找了很多的有用的国外网站, 源源不段的新网站被我们发现, 我们将会掌握更加齐全的关键词, 更能详细的了解客户。

有了关键词搜索客户的准确率提高了不少。建议：大家可以交流一下关键词, 这样拓宽我们寻找客户的途径。还可以发一些自己认为比较好的国外经销商的网页, 互相学习, 发现其中可借鉴的东西。

这仅仅是我的一些经验和感受, 每个人的习惯和做事方式, 都有所不同, 希望大家可以相互借鉴, 相互沟通, 相互的学习, 争取不要做重复的事情。

２８号, 一起吃饭也探讨了不少的东西, 周经理也说了一些想法和建议。我个人认为, 周经理的一些理念和做法值得借鉴和学习, 但是不能照抄, 照搬他的想法和做法。我们是实体的工厂, 我们要务实, 产品出来质量是显而易见的, 不像他的产品那么抽象。但是和周经理交流会转换一种思想, 想法就不那么受局限了。

总而言之, 一句话, 只要用心做事的话, 一定会有收获的。相信有志者事竟成。辛勤的耕耘总会有丰厚的收获的。并能在机会来临时, 成功的抓住, 也让自己不要后悔。

下面的这一段是我自己的新感想 拿出来跟大家分享一下

\"树挪死, 人挪活。\"这是一句很经典的话!人不要为了一件自己不擅长的事情, 耿耿于怀, 而且得不到别人的肯定, 慢慢的让我们失去自己最宝贵的东西-----信心。换一种思路去试着发现周围的其他事物, 总有一件事情是自己擅长的, 做自己擅长的事情会重新找回自信, 培养积极的生活和工作态度, 这样人的生活和工作才更加有意义。

**半年销售工作总结和计划篇四**

半年来的工作、学习和生活,我们取得了很多的成绩,也得到了锻炼和提高,可以说受益匪浅，珠宝销售半年工作总结。主要得益于以下几个方面:

首先,张衍禄主任身为领导,在各项工作中都能走在前面,干在前,给广大队员树立了榜样,增添了干劲和信心;同时,张主任、李主任等领导曾多次亲临保安队,给队员讲形势、讲要求,讲保安业务和物业管理方面的知识,使广大队员深受鼓舞;更重要的是每一次大的活动,张主任等领导,都能亲临现场,组织指挥。所有这一切,都是我们保安队出色完成任务的重要的保证。

我们是在扬州国际珠宝城从事保安工作的。扬州国际珠宝城是一个国际化珠宝产业平台,定位高端、规模宏伟,理念先进,这就要求我们保安工作必须与时俱进,不但要跟上,而且要走在珠宝城发展的前面,先一步,快一拍,否则就会被动,就会出问题。因此,我们在工作中,尽量不受习惯思维、习惯经验的干扰,从客观实际出发,批判地接受新的思维,坚持不断的创新,将创新作为做好工作的灵魂和动力。首先是在工作内容上创新。我们工作中,没有停留在对队员枯燥的制度要求和说教,而是把工作层面渗透到生活层面,从表象渗透到内心。当队员生病,或遇到困难时,只要我们知道的,我们都会尽力关心和帮助的,只要我们能做到的,都会全力去做,做不到的,也尽力想办法帮助。如一位队员的手受伤后,工作、生活受到影响,我们及时去看望他,给他送去饭菜,帮他洗衣服,同时,在工作上帮助调班,好让他安心养伤。当我们了解到队员过生日时,都会提前为他们订好蛋糕,并准时为他们举行小型的生日宴会。这种人性化管理,不仅使受帮助者个人深受感动,更使全体队员都能感到温暖,看到希望，工作总结《珠宝销售半年工作总结》。其次是思想观念上的创新。我们采取典型事例的教育方法,全力引导队员不断地更新观念。如在报纸上,在公司内部发生的一些典型的、有一定说服力和教育作用的正反事例,我们都组织队员进行学习,同时,引导他们多问几个“为什么?”,收到了事半功倍的效果。使大多数队员对待工作的态度向敬岗爱业的方向转变。

工作方法在工作中尤为关键。面对日新月异的工作环境和工作要求,我们在工作方法上不断的创新,使工作的方法从严肃向灵活;从单一向多样;从会议讲向正常化;从说教向谈心,关爱转变。这种有益的创新尝试,事实证明是有效的、成功的。很多队员都能自觉打消临时观念,树立长期作战的思想,从而工作更安心、更用心。

我们的队员大多数是来自部队和警官学校,他们都不同程度地受过严格规范的军事化训练。他们在工作上,都能求同存异,顾全大局,无论工作条件多么艰苦,生活条件多么简陋,工作任务多么艰巨,他们大家都能团结协作,共同拼搏,想方设法尽心尽力完成任务,其精神实在感人。上半年我们之所以能在珠宝城大型活动多、情况复杂,天气不利的情况下,比较出色地完成各项工作任务,全体队员的共同努力功不可没。这些都凝聚着全体队员的智慧和汗水。

回顾半年来的工作,在取得成绩的同时,我们也清楚地看到自身存在的差距和不足。突出表现在:一是由于队员来自四面八方,综合素质参差不齐;二是我们的工作方法还有待进一步的创新和改进;三是工作上还存在一些不如人意的地方。所有这些,我们将在今后的工作中痛下决心,加以克服和改进,全力以赴把今后的工作做得更好、更出色。

下半年及今后的工作要求将会更高,难度将会更大,这就对我们的工作提出了新的更高的要求。我们一定正视现实,承认困难,但不畏困难。我们将迎难而上,做好工作。具体讲,要做到“三个再创新”,“两个大提升”,最后实现“三个方面的满意”。即:在思想观念上再创新,在工作质量上再创新,在工作方法上再创新;在工作成绩上再大提升,在自身形象上大提升;最后达到让公司领导满意,让珠宝城领导满意,让来珠宝城的国内外领导、客商,顾客满意。

**半年销售工作总结和计划篇五**

在６月末总结一下我们上半年的工作, 和下半年我们的工作重点, 希望借着上半年的东风, 让我们企业在下半年更上一层楼。

在金融危机的世界经济中。世界金融危机发生有它的两面性。缺点是阻碍了经济的发展, 导致了我们这些中国供应商的出口情况明显下降或严重的破产；优点是金融危机也给我们这些经历它能存活下来的企业带来了更好的机遇, 同时我们利润的减少, 使我们能绕过中间商达成合作。第一季度聚焦铁矿石价格之变, 直接导致我们铸铁行业的成本增加, 销售铸铁产品又受到了二次打击。\"暴风雨后我们依然屹立不倒。\"随着我们的销售队伍越来越强大, 我们给自己设立了更高的目标, 年底达到出口额是３００万美金的目标。

现在半年过去了, 出口的金额并没有明显的上涨, 这让我感到公司的气氛很紧张, 现在出口额总数距离目标太遥远了。

我们的组的完成情况不是很好, 张姐完成目标的三分之一, 我呢是八分之一, 张引是十分之一。在接下来的半年里一定要更加的努力, 把工作的每个细节做到位争取年底完成任务。

其实我们有时候想用数据表达, 但是数据太直白了, 所以这个简单的数据告诉大家向目标再加把劲吧!实现我们的目标------２００万美金。

下面是从广交会回来后的一些认识和对资料的学习

１、春交会看到了那么多的同行, 出现了两种感觉, 一种是竞争真的很激烈, 而且很残酷；另一种感觉是竟然有这么多的贸易单位, 工厂在做同样的产品, 说明还有很多的客户期待我们工厂跟他们合作, 未来的国际市场还是很大的, 这使我们看到了希望。广交会自己也学到了不少的知识,教育网通过跟客户面对面的交流和沟通, 发现有很多潜在的.发展机会, 我们要努力用自己的做事能力和特点吸引更多的客户。

２、广交会回来, 开始整理广交会上的资料, 拿着客户的名片, 查看客户的网站, 找一些跟自己的产品相关的客户, 有侧重点的记录下来。同时, 通过看客户的网站寻找到了很多的产品关键词, 征集了一些搜索频率和准确率高的关键词, 顺便也找了很多的有用的国外网站, 源源不段的新网站被我们发现, 我们将会掌握更加齐全的关键词, 更能详细的了解客户。

有了关键词搜索客户的准确率提高了不少。建议：大家可以交流一下关键词, 这样拓宽我们寻找客户的途径。还可以发一些自己认为比较好的国外经销商的网页, 互相学习, 发现其中可借鉴的东西。

这仅仅是我的一些经验和感受, 每个人的习惯和做事方式, 都有所不同, 希望大家可以相互借鉴, 相互沟通, 相互的学习, 争取不要做重复的事情。

２８号, 一起吃饭也探讨了不少的东西, 周经理也说了一些想法和建议。我个人认为, 周经理的一些理念和做法值得借鉴和学习, 但是不能照抄, 照搬他的想法和做法。我们是实体的工厂, 我们要务实, 产品出来质量是显而易见的, 不像他的产品那么抽象。但是和周经理交流会转换一种思想, 想法就不那么受局限了。

总而言之, 一句话, 只要用心做事的话, 一定会有收获的。相信有志者事竟成。辛勤的耕耘总会有丰厚的收获的。并能在机会来临时, 成功的抓住, 也让自己不要后悔。

下面的这一段是我自己的新感想 拿出来跟大家分享一下

\"树挪死, 人挪活。\"这是一句很经典的话!人不要为了一件自己不擅长的事情, 耿耿于怀, 而且得不到别人的肯定, 慢慢的让我们失去自己最宝贵的东西-----信心。换一种思路去试着发现周围的其他事物, 总有一件事情是自己擅长的, 做自己擅长的事情会重新找回自信, 培养积极的生活和工作态度, 这样人的生活和工作才更加有意义。

**半年销售工作总结和计划篇六**

半年企业的营销经理都要撰写半年工作总结。但是我们要明白半年工作总结绝不是简单的日常工作描述：做了什么、做的怎么样。不是由于销量好洋洋得意歌功颂德，就是由于销量差而灰心丧气批评检讨。营销经理撰写半年工作总结不应该是被动、被指使，而应该是主动地、积极地，在系统全面分析半年市场整体状况、市场运作情况，深刻自省，挖掘存在的问题，然后有的放矢地提出下半年的营销工作规划，只有这样才可能保障营销工作稳健可持续性发展。这两者是息息相关，密切关联的。

首先，就本半年市场的整体环境现状进行总结，诸如行业市场容量变化、品牌集中度及竞争态势、竞品市场份额排名变化、渠道模式变化及特点、终端型态变化及特点、消费者需求变化、区域市场特征等等，目的在于了解整体市场环境的现状与发展趋势，把握市场大环境的脉动，

其次，深刻分析市场上主要竞品在产品系列、价格体系、渠道模式、终端形象、促销推广、广告宣传、、营销团队、战略合作伙伴等等方面表现，做到知彼知己，百战不殆。目的在于寻找标杆企业的优秀营销模式，挖掘自身与标杆企业的差距和不足。

最后，就是自身营销工作的总结分析，分别就销售数据、目标市场占有率、产品组合、价格体系、渠道建设、销售促进、品牌推广、营销组织建设、营销管理体系、薪酬与激励等方面进行剖析。有必要就关键项目进行swot分析，力求全面系统，目的在于提炼出存在的关键性问题并进行初步原因分析，然后才可能有针对性拟制出相应的解决思路。

运筹于帷幄之中，决胜在千里之外。下半年营销工作规划就是强调谋事在先，系统全面地为企业下半年整体营销工作进行策略性规划部署。但是我们还要明白半年营销工作规划并不是行销计划，只是基于半年分析总结而撰写的策略性工作思路，具体详细的行销计划还需要分解到季度或月度来制定，只有这样才具有现实意义。

目标导向是营销工作的关键。在下半年营销工作规划中，首先要做的就是营销目标的拟订，都是具体的、数据化的目标，包括全年总体的的销售目标、费用目标、利润目标、渠道开发目标、终端建设目标、人员配置目标等等，并细化分解。如终端类产品的销售目标就要按品项分解到每个区域、每个客户、每个系统等等;流通类产品分解到每个区域、每个客户等。

其次就是产品规划。根据消费者需求分析的新产品开发计划、产品改良计划;通过销售数据分析出区域主导产品，拟制出区域产品销售组合;根据不同区域市场特征及现有客户网络资源状况，拟制出区域产品的渠道定位。然后就要拟制规范的价格体系，从到岸价到建议零售价，包括所有中间环节的价格浮动范围。有时非常必要结合产品生命周期拟制价格阶段性调整规划。

如果企业仍存在空白区域需要填补、或者现有经销商无法承担新产品销售等原因，还需要制定区域招商计划或者客户开发计划。终端类产品还需要完善商超门店开发计划。

然后拟制品牌推广规划，致力于扩大品牌影响力，提升品牌知名督、美誉度、忠诚度，需要分终端形象建设、促销推广活动、广告宣传、公关活动等来明确推广规划主题、推广组合形式

最后，就是营销费用预算，分别制定出各项目费用的分配比例、各产品费用的分配比例、各阶段的费用分配比例。

如此，整体半年工作总结和下半年营销工作规划才算完整、系统。但是为了保障营销工作顺利高效地实施，还需要通过从企业内部来强化关键工作流程、关键制度来培养组织执行力。

**半年销售工作总结和计划篇七**

半年企业的营销经理都要撰写半年工作总结。但是我们要明白半年工作总结绝不是简单的日常工作描述：做了什么、做的怎么样。不是由于销量好洋洋得意歌功颂德，就是由于销量差而灰心丧气批评检讨。营销经理撰写半年工作总结不应该是被动、被指使，而应该是主动地、积极地，在系统全面分析半年市场整体状况、市场运作情况，深刻自省，挖掘存在的问题，然后有的放矢地提出下半年的营销工作规划，只有这样才可能保障营销工作稳健可持续性发展。这两者是息息相关，密切关联的。

首先，就本半年市场的整体环境现状进行总结，诸如行业市场容量变化、品牌集中度及竞争态势、竞品市场份额排名变化、渠道模式变化及特点、终端型态变化及特点、消费者需求变化、区域市场特征等等，目的在于了解整体市场环境的现状与发展趋势，把握市场大环境的脉动，

其次，深刻分析市场上主要竞品在产品系列、价格体系、渠道模式、终端形象、促销推广、广告宣传、、营销团队、战略合作伙伴等等方面表现，做到知彼知己，百战不殆。目的在于寻找标杆企业的优秀营销模式，挖掘自身与标杆企业的差距和不足。

最后，就是自身营销工作的总结分析，分别就销售数据、目标市场占有率、产品组合、价格体系、渠道建设、销售促进、品牌推广、营销组织建设、营销管理体系、薪酬与激励等方面进行剖析。有必要就关键项目进行swot分析，力求全面系统，目的在于提炼出存在的关键性问题并进行初步原因分析，然后才可能有针对性拟制出相应的解决思路。

运筹于帷幄之中，决胜在千里之外。下半年营销工作规划就是强调谋事在先，系统全面地为企业下半年整体营销工作进行策略性规划部署。但是我们还要明白半年营销工作规划并不是行销计划，只是基于半年分析总结而撰写的策略性工作思路，具体详细的行销计划还需要分解到季度或月度来制定，只有这样才具有现实意义。

目标导向是营销工作的关键。在下半年营销工作规划中，首先要做的就是营销目标的拟订，都是具体的、数据化的目标，包括全年总体的的销售目标、费用目标、利润目标、渠道开发目标、终端建设目标、人员配置目标等等，并细化分解。如终端类产品的销售目标就要按品项分解到每个区域、每个客户、每个系统等等;流通类产品分解到每个区域、每个客户等。

其次就是产品规划。根据消费者需求分析的新产品开发计划、产品改良计划;通过销售数据分析出区域主导产品，拟制出区域产品销售组合;根据不同区域市场特征及现有客户网络资源状况，拟制出区域产品的渠道定位。然后就要拟制规范的价格体系，从到岸价到建议零售价，包括所有中间环节的价格浮动范围。有时非常必要结合产品生命周期拟制价格阶段性调整规划。

如果企业仍存在空白区域需要填补、或者现有经销商无法承担新产品销售等原因，还需要制定区域招商计划或者客户开发计划。终端类产品还需要完善商超门店开发计划。

然后拟制品牌推广规划，致力于扩大品牌影响力，提升品牌知名督、美誉度、忠诚度，需要分终端形象建设、促销推广活动、广告宣传、公关活动等来明确推广规划主题、推广组合形式

最后，就是营销费用预算，分别制定出各项目费用的分配比例、各产品费用的分配比例、各阶段的费用分配比例。

如此，整体半年工作总结和下半年营销工作规划才算完整、系统。但是为了保障营销工作顺利高效地实施，还需要通过从企业内部来强化关键工作流程、关键制度来培养组织执行力。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找