# 2024年市场部转正申请工作总结优质

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-08-07

*总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能...*

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

**市场部转正申请工作总结篇1**

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\_\_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！

**市场部转正申请工作总结篇2**

作为一名刚来公司的新员工，我对市场部的工作一窍不通，因为之前并没有学习过这相关的知识，可以说是完全的小白，所以一切都是需要从头来学。现在我进入我们公司市场部已经有三个月了，公司的试用期考核已经结束，我能够在试用期里面完成检验，这与公司的帮助和各位同事前辈的指导息息相关的，我十分感谢各位！

进入公司的第一堂课是入职，因为我们市场部工作，是一个非常考验工作能力和技巧的，并不是任何一个人就能够做好，所以会对我们新员工进行一定的培训，交给我们做市场的一些方式方法。我作为一个市场小白，在培训里面可以说是表现最差的，培训老师讲的虽然每一个字我都懂，可是各种专业名词夹杂在里面，我就蒙圈了。好在老师并没有因此而对我放弃，还在课余时间跟我说，要想在市场部里面做下去并且做好，自己必须要有充足的专业知识，他及时现在是在做培训，可依然在经常学习市场的东西。所以他给我推荐了一些关于这一块比较入门的一些书籍，让我在课后自己去看一下学习一下。这次的培训共一周，老师教会了我们很多，虽然我很多不懂，可是我用勤能补拙的方法，勉强跟上了大家的节奏。

一周后，我终于上岗了。公司的领导将我分配到了组里面，还专门让一个成绩优秀经验丰富的组长多带我一下，这让我十分地感动。组长在了解我的基本情况后，给我分配了一个虽然不是很难，但是能够学习到很多东西的一个工作，那就是——市场信息调研。在培训里面，我知道了市场部门可以说是一个公司销售的瞭望塔，相当于古代战场上的斥候，各种飞机里面的预警机。帮助销售部门了解当前市场的需求和需要。所以我的工作，就是需要跟踪当前的市场动态，收集我们公司销售产品的相关市场发展趋势，搜集下一级客户的需求量和底线价格和最高能接受价格，搜集同类产品、同行业的的竞争趋势和规划大致方向。这一份工作虽然难度不大，但是很能够学习到东西。要知道市场是驳杂的、不断变化的，各种各样的信息夹杂在其中，有些信息甚至是故意放出来迷惑同行的，真实和虚假夹在在一起，很考验我们的辨别能力。所以在这一份工作里面，组长是有心的。

所以在试用期的这段时间里面，我能够学习到很多市场的知识，就离不开组长的安排，离不开各位同事和领导对我的指点和教导。我在心里由衷地感谢各位的无私！这几个月的时间学习工作，让我变得更加爱思考了，对待事物学会用正反面的角度来看待！

虽然现在市场部试用期工作已经结束，但是我会一直保持一个学习的态度，向各位学习、请假，时刻牢记我是一个市场小白，我与大家的距离还是悬殊之别！

**市场部转正申请工作总结篇3**

从12月初到现在,我已经在公司工作近1个月了。试用期转正工作总结这段时间我收获了很多,对于我从学生到一个职业人的转变具有重要意义。作为一个应届毕业生初来公司,刚开始很担心不知如何与同事共处,如何做好工作。因为公司的这些业务是我以前从未接触过的,而且和我的专业知识相差也比较大。但是这一个月以来,在公司宽松融洽的工作氛围下,经过项目经理和同事的悉心关怀和耐心指导,我很快的完成了从学生到职

员的转变,在较短的时间内适应了公司的工作环境,也基本熟悉了项目的整个工作流程,最重要的是接触和学习了不少的相关业务知识,很好地完成了项目交予的任务,做好了自己的本职工作,使我的工作能力和为人处世方面都取得了不小的进步。在这里对一个月的工作和生活做一下总结,可从中发现自己的缺点和不足,在以后的工作中加以改进,以提高自己的工作水平。在这一个月的工作和生活中,我一直严格要求自己,遵守公司的各项规章制度。尽心尽力,履行自己的工作职责,认真及时做好领导布置的每一项任务。当然我在工作中还存在一定的问题和不足,比如:对业务不太熟悉,处理问题不能得心应手,工作经验方面有待提高;对相关知识情况了解的还不够详细和充实,掌握的技术手段还不够多;需要继续学习以提高自己的知识水平和业务能力,加强分析和解决实际问题的能力;同时团队协作能力也需要进一步增强等。

对于这些不足,我会在以后的日子

里虚心向周围的同事学习,专业和非专业上不懂的问题虚心请教,努力丰富自己,充实自己,寻找自身差距,拓展知识面,不断培养和提高充实自己的工作动手能力,把自己业务素质和工作能力进一步提高。也希望请领导和同事对我多提要求,多提建议,使我更快更好的完善自己,更好的适应工作需要。这里我要特别感谢部门经理\_\_X对我的入职指引和帮助,感谢他对我工作中出现的失误进行提醒和指正。作为应届毕业生初入职场,在工作中难免出现一些差错需要同事的批评和监督。但这些经历也让我不断成熟,在以后处理各种问题时考虑得更加全面。现在的我同老员工相比,在工作经验和能力上都有很大差距,工作和生活上不懂的问题应虚心向同事请教学习,以不断充实自己。同时感谢\_\_对我们的业务指导以及\_\_X的每一次技术培训。由于我们是个IT公司,我清楚地了解良好的业务素质和技术水平是做好本质工作的前提和必要条件。在公司的这段时间里,我学

到了很多,感悟了很多。看到公司良好的发展势头,我深深地感到骄傲和自豪,因此我更加迫切的实现自己的奋斗目标,体现自己的价值,和公司共同成长。我一定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!

**市场部转正申请工作总结篇4**

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\_\_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\_\_人，能在世纪这个大舞台上展示自己，能为世纪辉煌奉献自己的一份力量。

**市场部转正申请工作总结篇5**

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。

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