# 市场业务代表常规工作总结(23篇)

来源：网络 作者：独影花开 更新时间：2024-07-21

*市场业务代表常规工作总结1今年市场部主要完成以下工作：>一、业务发展方面制定业务收入计划和发展计划并采取措施指导、督促各县区完成。今年，市场部根据公司领导要求，在省公司下达的全年收入计划基础上，制定了全市收入计划，并分解到各县区。根据县区市...*

**市场业务代表常规工作总结1**

今年市场部主要完成以下工作：

>一、业务发展方面

制定业务收入计划和发展计划并采取措施指导、督促各县区完成。

今年，市场部根据公司领导要求，在省公司下达的全年收入计划基础上，制定了全市收入计划，并分解到各县区。根据县区市场发展潜力不一样，分解了各项业务发展量计划。为确保业务收入和发展量计划

顺利完成，市场部根据形象进度把每项计划分解到季度、月，每月统计完成状况，与县公司一齐讨论完成较好的经验以及未完成计划的原因，发现问题和困难，与县公司共同解决。

市场部还采取各种措施，向县区公司推广新业务、新产品。x月份以会代训，召集各县区营销、营业骨干针对产品资费进行培训及讨论，并归纳出现存问题，从而找出适合本地的资费套餐。x月份根据市场竞争状况向省公司申请了包月资费套餐，在全市组织推广。x月份组织各县区管理人员、主管人员、维护人员，参加省公司培训，学习业务理论、营销策划，对业务推广有很好的指导好处。

>二、基础管理方面

落实了营业账款稽核、退费和拆机明细核查、虚假用户拆机、清理长期欠费、客户资料整理、资源整理、装维材料和终端管理等一系列基础管理工作，有效的避免了业务收入和成本的流失。

从x月份开始，市场部按照内控流程要求，调整了原先对县区公司进行周稽核的制度，改为日稽核、周稽核、月稽核并行，每月尽量安排对县公司一级稽核状况现场核查。对每周稽核状况进行通报，对不贴合要求的做法通报批评，每月月底一、二、三级稽核员共同对全区现金流实收应收进行稽核，起到了很好的效果。我公司现金流差额连续一年在全省属于状况最好地市之一，没有因现金流差额影响考核收入。

为确保不因支撑系统错误操作影响收入，市场部安排支撑中心每一天对每个县区拆机、退费明细都进行核查，严格封堵每个漏洞。

>三、绩效考核方面

改善绩效考核计算方法，从多方面入手促进保存量、激增量，提高业务收入。

四、存在的问题和困难

1、由于今年集中精力理顺基础资料管理，在营销策划、业务宣传、市场调研、人员培训等方面比较薄弱，造成对县区公司业务发展支持不够；

2、由于省公司系统准备升级，我公司很多报表需求无法满足，计算绩效考核指标、分析经营数据给市公司和县区支撑部门带来很大工作量。

明年市场部拟从以下几方面进行改善和提高：

>一、加强市场调研

定期到县区进行现场办公，与营销、营业、装维、管理人员进行座谈。深入市场，了解用户使用状况和需求。在发展较好的县区总结成功营销案例进行推广；帮忙发展较差的县区查找不足、解决困难。

>二、加强营销策划和业务宣传

透过了解市场竞争状况制定灵活有效的营销措施，对每阶段重点发展业务制定切实可行的宣传和营销步骤，及时反馈和分析营销结果，适时调整营销思路，改变目前业务发展的低效状态。

>三、继续加强基础管理工作

继续加强欠费管理、营业稽核、资源。管理、装维材料和终端管理。组织市场部主管定期到县区公司调研，与负责人进行沟通，发现不足并继续改善。

**市场业务代表常规工作总结2**

转眼间，20xx年挥手向我们告别了，在这新年来临之际，回想自己一年里所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定、从容的心态。在过去一年里有失败，也有成功，有遗憾，也欣慰；自身业务知识和能力有了提高，首先得感谢公司给我们提供了好的工作条件和生活环境，xxx总给我们指导，带着我们前进；xxx总的实战经验让我们终生受益，从中学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。自己与公司又共同度过了一个春秋。我在成长中领悟人生，在人生中体会成长。

20xx年是紧张忙碌的一年，是多事之秋的一年。经济危机给我们带来很多麻烦，影响了我们很多。当然这不是销售不力的必然因素。本年度本人全年的销售量为：220多万元左右；投影机销售数量为：130台左右，比去年同期有较大的减少。在此本人做出深刻的检讨。以下是本人20xx年度各个销售方面的具体工作：

>直接用户

直接用户是本人20xx年度不是十分理想的环节，因为其他方面的精力牵扯，只把原由的老用户维护住，用在发展直接用户的精力相对较少。10年唯一值得骄傲的是通过自身的努力和公司的支持与xxx教育中心建立的良好的合作关系，已经开始有好的合作开端，09年将会继续保持下去。20xx年本人会利用自身的特点和公司的资源全力开拓这一方面，使自己成为全面的销售人员。做到前期完整的了解用户；中期很好的利用本公司的产品优势和优质的售后抓住用户，让用户信任；后期充分发挥个人的优点和魅力，和用户建立除合作关系之外的良好关系，做到做一个用户，长久一个。20xx年将会把主要精力放在直接用户身上，着重联系跟踪有比较大项目的用户，与用户做好项目招标前的一切准备工作。和用户形成了良性循环。只要用户有需求，就与之合作。要在公司领导的帮助下，尽量避免自己的盲目性，让自己的时间合理有效的利用。

>政府采购

今年政府采购基本上能顺利完成公司交给的采购任务，这与公司给予的支持和信任分不开的。今年直接参与了“xxx省行政事业单位协议供货采购及服务”的投标，取得了良好的成绩，不但与原有用户密切配合完成其采购项目，保证公司利润。而且还通过协议供货增加了很多新的用户。另外，通过本人与政府采购工作人员的良好关系，也在政府采购中有了一些意外的收获，当然这与公司的良好资源是分不开的。但是由于种种原因，xxx招标局，xxx招标局，xxx招标局仍是不足之处，在20xx年有待提高。20xx年将利用协议供货的资源更好的发挥公司的长处，把协议供货的销售量及利润值提高，让xxx公司在政府采购中成为一面旗帜。

>市场渠道

个人在此方面相对而论还是比较理想。在此方面的成绩是日积月累的交际关系逐渐形成的。可以说是与公司的良好产品价格资源和本人为人处世的方式方法分不开的，使自己能够在圈内通过朋友得到第一手信息，让自己公司的产品通过其他公司推向市场。而且通过协议供货建立了良好的外地渠道，让xxx公司所做的产品遍布全省，弥补本公司在渠道上的不足。

>公司管理

20xx年在公司领导的信任和支持下本人继续负责市场销售部这一公司主要部门的主管。由于本人管理经验有待提高，在这方面很被动。20xx年在做好自己本职工作的基础上，根据每个同事的特点安排他们负责相应的业务内容，把员工的不足之处用公司的优势来弥补。对此，通过学习和年终的总结，进一步来加强自身建设，总结经验，取长补短，进一步以自身的工作行为和积极的态度促动和带领部门全体员工共同本职工作，随时迎接挑战，力爭在20xx年度中销售部要有一个好的起色、好的环境、再接再厉，更上一层楼。

>xx年工作展望

公司在发展过程中，一直是保持着稳步前进，不断摸索，不断寻找新出路，制定新规划的发展路线，我认为要成为一名合格员工，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

第一，理念上：我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，意识上：无论在销售还是产品知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上司、同事更加融洽的相处;

第三，业务上：抓住各单位的关键客户和内线客户，了解客户的资料，如职务、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握采购信息。目标任务希望能做到350万元。

当然想法还有许多，还需要充分的考虑。治理公司和治理国家是同一个道理。公司就像一辆装满货物的马车，员工就是拉动马车的骏马，老板就是指挥方向的车夫。车上的货物不光是老板自己的，还有员工的。一定要做到人、马、车一体。只有公司好了，我们大家才会好，09年我也衷心的希望xxx总给公司制定更好的发展规划，带领大家走得更远!

预祝公司明天更辉煌

**市场业务代表常规工作总结3**

从20xx年2月16日到行里报到距今五个月了。跨越到陌生行业，即便热情如我，依然难免茫然，默默告诉自己，这是机遇也是挑战。唯一可做的便是专注一颗心，观察、探索、学习、酝酿，在付出中收获，在艰难中成长。面对领导每一次的赞扬认可，每一句建议和批评，还有同事们热情的笑脸、帮助的双手，止不住的心怀感恩。尊敬领导、善待同事，虽然我用最快时间融入了这个年轻的体，但期望在工作上用最短的时间成熟和独当一面，却变成了我夜不能寐的原因。我将这5个月的工作一一回顾，虽然难免挂一漏万，依然期望借总结的镜子看清来时路，让未来更顺畅而圆满。

>一、对公市场方面：

通过固有资源吸引了一定的储蓄，参加了分行举办的几次知识培训，平常注意向领导学习和客户谈判的方式；在配合同事完成调查报告的过程中了解其写作要点和方法；也在出差时向有经验的同事学习如何对客户进行贷前实地考察。虽然对公这个领域对我来说稍显复杂，但是我在慢慢的接触中也有了一定的了解和熟悉。在对公方面对自己满意的地方是学习新鲜事物较快，和客户的交流上顺畅，通常能给客户留下良好的第一印象。不足的地方则是缺乏持续对专业上的学习和研究，维护客户缺乏经验。接下来我计划加紧时间多阅读有效的书籍和案例、和对公市场部门的同事和领导多外出实地学习，通过实例积累对公的套系统的经验，随时关注利用身边资源、注意积累优质客户，以及学习如何有效的维护客户。

>二、零售业务方面：

零售业务方面是我比较感兴趣的一个领域，同时也是我重点发展的方向。的之一。在学习零售的主营业务的同时，紧密跟随领导的理念积极开阔营销思路。首先从自己擅长同时也是喜爱的活动策划入手，负责聚宝堂美术馆的活动相关事宜，在领导的支持、同事的帮助下聚宝堂美术馆揭幕活动和吕石双人联展活动成功的落幕。近期活动效果显现开始逐步的走向赢利模式也给了我很大的鼓励，增加了我的热情和冲劲。其次随时注意补充新鲜思路，积极关注扩张和与银行主营业务相关的多种其他平台，希望能最大程度的扩展银行功能、丰富品种，针对支行的客户特色来制定更多的需求点，通过各种不同形式的周边活动来促进主营业务量的增长，如最近在筹备中的先锋书店合作事宜和李啸书法欣赏讲座。在零售方面对自己满意的地方是有开拓业务的热情，并且在促销活动方面有一定的经验，时常有思路和灵感。不足的地方则是在和合作方谈判的过程中缺乏经验，有时立场不够坚定，有时技巧不够成熟，但是随着在对领导谈判方式的观察学习中我也有所提高，相信这个不足可以在不久的将来改进完善。下半年的计划是跟进各种活动的点、线、面的交叉执行，稳打稳扎的做好每一次活动，总结和核算好每次的成本和收益，利用网络扩大支行的宣传影响，定好目标步步为营。

>三、办公室工作方面：

办公室工作也是我非常由方的乐意从事的部分。一来由于本性喜欢。流程达到事务井井有条的目的，做事比较细心，也有一定的生活的经验，比较适合做这部分的工作；二来现在办公室的.工作分成了几块零碎部分落实到几个人身上，而这几个岗位上的人都满负荷工作，办公室工作的分心造成他们的负担。同一个任务有时候几人交叉劳动，有时候一个事情因为几人负责最后反倒变成无人负责的情况的。目前我已经接手了部分办公室的事务，希望接下来能逐渐全方位的接替，做好内勤的支持和协调工作，让外勤的同事能更专心外勤，也为领导分担一些琐碎的责任。办公室的工作虽然琐碎，但是在我的里面，一个好的从事办公室工作的人对于一个。体就像是润滑油对于一台机器一样，在行政上、生活的上提供支持，让机器运转的更顺畅，让。体相处更融洽、工作效率更高更事半功倍。

总体来说，这五个月是充满了付出和收获的。虽然目前我在各方面的专业能力都不够完善，但是天道酬勤，工作总是能给予努力者最真诚的回馈。今天的我已经不再是五个月前的我。而在接下来的日子里，不管是意气飞扬时分，抑或是沮丧失意之刻，都要当做是跟自己比赛，能战胜自己，终究才能等到一个落实的梦想，相信年底的我，也不仅仅是今天的样子。

**市场业务代表常规工作总结4**

我和临时市场消防安全工作在师国资公司领导和全体业主的支持下，在全体干部职工的共同努力下，本着“安全第一、预防为主、防消结合”的消防工作方针，树立“隐患险于明火、防范胜于救灾、责任重于泰山”的思想，我三和临时市场在经理为第一责任人的领导下，对消防安全严格把关，确保了市场安全运行，按照20xx年度消防安全工作计划有序地进行，并较好地完成了各项消防安全工作，现将本年度消防安全工作总结如下：

一、领导重视、工作到位

为了加强公司消防安全工作的组织领导，确保市场消防安全工作按计划进行开展，组织成立了消防应急小组，根据市场的实际情况联合组成应急小组，明确职责切实做好消防安全工作，做到发现隐患及时整改，使本年度消防安全工作在有组织、有领导、有计划的正常开展实施。

1、 成立消防安全工作领导小组：

组 长：张xx 杨xx，

副组长：王xx

成 员：朱xx、刘xx、xx、袁xx、袁xx、候x、谢xx，赵xx

2、明确消防安全工作领导小组职责：

（1）负责对职工宣传消防安全知识，灭火器使用知识，以及遇到火灾逃生及救护知识等。

（2）负责市场消防管理检查工作，发现隐患，及时督促整改。

（ 3）负责对职工进行消防知识培训，不定期组织职工进行消防学习。

（4）发现火情，立即启动应急预案，把灾害降低到最小程度，保障群众生命和财产的安全。

二、树立教育为本、增强全员消防安全意识、安全知识、提高认识和观念。

消防安全、生产安全事关员工生命和财产安全、事关社会稳定，只有全员懂得消防、安全知识，提高对消防、安全重要性的认识，只有集中力量抓消防安全工作，坚持安全第一，使职工都牢牢树立起安全意识，真正警觉起来，才能真正保障我三和市场正常运营。

20xx年我三和临时市场因地理环境及基础建设等诸多原因，在一定程度上给市场的安全管理上带来了这样或那样的困难，如临时市场的板房不符合消防要求，消防通道宽度不够，遮阳架高度不达标，遮阳网也不符合消防要求，更为严重的是整个临时市场没有配备消防水源而只是给120家经营户配备了手提灭火器，针对这一情况，博乐市消防科给我三和临时市场下发了整改函，对此有师安监局，师消防科及国资公司主要领导来我三和临时市场进行督察，在检查中就三和临时市场的现状进行了现场检查，针对三和临时市场的实际情况，制定了相应的安全检查制度，把原先制定的`每周一次的安全大检查改为每日一次，拆除了不符合消防安全规定的遮阳大棚，并制定了值班表有领导带头值班检查，发现问题现场解决，杜绝了消防事故的发生，在消防用水方面经博乐市消防科与绿洲物业的沟通也已解决，结速了三和临时市场无消防用水的难题，为了提高全员消防安全知识和消防安全防范技能，强化安全意识和安全制度的责任化理念，在对全体经营户经常性的消防安全教育基础上，把握消防安全生产活动创造的有利条件，举办消防安全知识培训和消防安全演练活动。通过对消防安全理论学习和消防器材操作的培训活动，使全体员工与经营户既懂得消防安全、生产安全的重要性，又能做到在实际操作消防器材，能很好的运用所学知识采取有效措施，提高了消防安全防范能力和自我保护能力。

三，开展各类消防安全活动

（1）、由消防安全工作小组领导组织，小组相关成员配合每日值班人员进行一次全面的的消防安全检查，并做到有检查、有结果、隐患整改有记录。

（2）、并做到将检查到所存在的隐患通知及时下达到整改经营户，且做到有跟踪、隐患整改率达100%以上。

（3）、全年消防安全专项综合培训2次；灭火器演练1次、消防安全应急演练1次。

（4）、三和市场20xx年更换灭火器共120个，每次更换后都有合格灭火器标签，并注明有效年限。

（5）、以“119”消防宣传周活动为契机，大力开展消防安全工作，期间，在市场悬挂宣传横幅1条，宣传标语、宣传图片10张、制作了1期消防安全板报，对各个部位重点防火单位和重点部位的检查，组织开展消防安全培训和消防演练，通过 “119”消防宣传周活动的开展，全面、生动的宣传了消防安全的重要性，形成了人人参与消防，人人支持消防，人人宣传消防的良好局面，极大的促进了活动的开展。

四、消防安全工作所存在的问题

端正消防演练的态度部分人员对消防安全工作还没有引起足够地重视，培训、演练时不能引起高度重视，抱着好玩的心态，也有个别职工在接到培训、演练通知不参加，演练时不投入，这都是我们在今后的工作中要注意的。

一年来，虽然我们在消防安全及综合治理工作方面取得了一定成效，但这些成绩只是阶段性的，与师国资公司领导对消防安全工作的要求相差甚远，在今后的工作中，我们要树立高度的消防安全理念，做到居安思危，消防安全警钟长鸣，常抓不懈，努力把消防安全及综合治理工作做的更好。

**市场业务代表常规工作总结5**

转眼已经到年末，根据自身的实际情景，我对自己今年这一年工作做出了评定和总结，提出了需要改善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工作流程，每一天按照此流程来展开工作，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善，并且工作效率也会有所提升。

>二、业务情景

20xx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忙和鼓励。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：所有出现的问题仅有自己解决，等到别人的仅有参考的意见和鼓励的话语，凡事全部需要自己才能解决，没有任何人来帮忙你完成它。这样自己的依靠性就不会那么强，所有的问题仅有自己去寻找解决方法。再苦再累，仅有你的业绩才能证明你的本事，其它所有的只是空谈。

>三、团队协作

在年度工作中，我总结出了如下几点：此刻的公司仅有较强的个人本事是不行的，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，而不是我们帮忙他们解决问题。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、自己学习力不够，总是需要鞭策。

2、工作还有潜力没有全部发挥，需要改善工作方法。

3、对于平时的培训及会议记录是有，但只是流于形式，没有最终的总结，采用和实施。

>五、解决方法

1、合理地安排自己的学习时间，没有异常重要的事情，不可打乱学习计划。

2、给自己制定工作流程，不断改善工作方法，学习优秀的人是如何有效地安排自己的工作时间，利用好五项管理。

3、在培训和会议之后学会总结和分析，分析出自我目前的工作问题，总结出自我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，实施的时候就比较简便。

以上就是我对20xx年全年的工作总结，在工作总结中分析出自我工作中存在的各种问题，对明年的工作计划和目标有很大的帮忙。接下来我会认真完成明年的工作，为自己的目标而努力！

**市场业务代表常规工作总结6**

20年已经过去了，在上个月底我们公司也开了年初销售会议，公司领导在会议上也做了一年的工作总结，给我们更深的了解了我们公司一年来的工作情况，还总结了一些经验供我们分享。所以在这会议之后，领导要求我们也来给自己一年的工作做个人总结，希望通过总结我们能够更好的认识自己和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展下半年的工作。

现在我对我这一年来的工作心得和感受总结如下：

一、塌实做事，认真履行本职工作

首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

二、做好客户联系工作

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

三、做好售后服务

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

四、坚持学习

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关;其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力;再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

五、多了解行业信息

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

**市场业务代表常规工作总结7**

负责倾听、记录客户意见或建议，总结并及时反馈信息，做好信息传递及反馈工作是我的另一工作职责。今年是我们改制的第一年，我们的身份发生了变化，从职工变成了员工。这次身份置换给我们带来了机遇，同时对外工作也带来了一定难度。怎样才能和用户建立长期友好的合作关系，增强用户对我们的信任度呢?这就需要我们延伸服务，改变事不关己高高挂起的态度，脑子里要时时充满危机意识，竞争意识。把用户的事情当成是自己的事情来办，积极、尽力协调解决他们从报装到通水过程中遇见的疑难问题，真正做到以服务带动营销，努力提升打造公司品牌。

**市场业务代表常规工作总结8**

一年来，xx保险公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展，率先在全省突破保费收入千万元大关。今年，我公司提前两个月完成了省公司下达的全年营销任务，各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。以下就是本人的工作总结：

>一、工作思想

1、积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领各部员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为大地保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。

2、全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工赋予的重要职责与使命，公司的经营方针政策需要我去贯彻实施。因此，我十分注重保险理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

3、不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。一年来，我一直把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要内容来抓，并和经理室一起实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设。

>二、业务管理

“没有规矩不成方圆”。要想使一个公司稳步发展，必须制定规范加强管理。管理是一种投入，这种投入必定会产生效益。我分管的是业务工作，更需要向管理要效益。只有不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，才能出成绩、见效益。业务管理中我主要做了以下工作：

1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确定每个部室合理的、可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保各部室目标计划的顺利完成。

2、作为分管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。一直注重部室经理和部室成员的思想和业务素质教育。一年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队精神的培育。学习促进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

3、帮助经理室全面推进薪酬制度创新，不断夯实公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体制改革。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

>三、部室负责工作

除了业务管理工作，我还兼任了营销一部的经理。营销一部营销员只有一名，我的业务主要是面向大客户。我的大客户业务主要是生资公司的。根据生资公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在全市首先开办了针对营业性货车的货运险。货运险的开办既为客户提供了安全保障又增加了公司保费收入，真可谓一举两得。经过不懈努力，我部全年完成保费收入元，其中车险保费元，非车险业务元，满期赔付率为xx。成为公司发展的重要保证。

>四、工作中的不足

由于工作千头万绪，加上分管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；处理一些工作关系时还不能得心应手。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，在我的带领下，公司员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会”为经营宗旨，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩！

**市场业务代表常规工作总结9**

时间过的很快，又到了年底，我们专卖店的销售工作一直紧张而有序的辛勤与忙碌。

古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确的意识感观和积极的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。

回顾这一年来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为我们专卖店的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们的优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这一年的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力!

**市场业务代表常规工作总结10**

我是龙发市场部 赵浩然。在过去的20xx年中，通过市场部全体同仁的共同努力，我们团队取得了优异的成绩。现将本年度工作情况及计划作如下总结：回顾一年来的工作，主要从以下几个方面加强管理

>一、 存在问题及困难

1. 20xx年的主要精力是放在小区现场抓客户和电话营销的模式上，在营销策划、业务宣传、市场调研、人员培养等方面比较薄弱，造成了营销模式单一化的缺点，一定程度上缺失了部分客户。

2. 业务员在接洽客户过程中，专业能力较匮乏，使得客户还未进到公司，就已经对公司大打折扣。所以在今后的学习工作中加强专业能力的学习及职业能力的提高至关重要。

3. 太过要求客户数量，集中大量精力下小区，导致了专业知识学习时间的机会较少。市场部的专业培训会议也较少。

>二、 工作中的优势

1、 市场部人员的后备力量充足，及时与市各大院校毕业生接洽，为公司输送了工作积极性高涨的新生力量

2、 在市场部每一位员工的身上我们都能看到同样的一种东西：那就是坚定的眼神。我们用坚持不懈来打动客户，我们用真诚来维护客户，在这里我想说：亲爱的市场部同仁们，你们是伟大的，你们永远是公司的主力军，在这里我代表公司真诚的感谢你们。

针对过去一年的工作状况20xx年市场部将从以下几方面进行改进和提高：

>一、 加强队伍建设：

20xx年市场部的人员配备计划到30人，届时将会形成模式不同的销售小队。

>二、 加强市场调研：

增加团队力量的目的之一是为20xx年的市场调研做人员储备。这一年我们将定期到县市区进行现场办公，与客户现场座谈。深入小区，了解县市区客户对家装的需求状况，在发展较好的县区总结成功营销案例进行推广，并设立分部。

>三、 加强营销策划和业务宣传：

通过了解市场竞争情况制定灵活有效的营销措施，对每阶段重点发展小区制定切实可行的宣传和营销步骤，及时反馈和分析营销结果，适时调整营销思路，要跑多元化市场，不做单一市场或单一的宣传模式。

>四、 加强人员培训：

定期进行家装营销及家装常识的培训，将营销思路、管理方法、业务资讯直接灌输到每一位一线员工，发扬传统，提高骨干员工的创、帮、带的作用，切实提高市场部的员工素质和工作效率。

>五、 加大小区开发力度：

根据小区的交房状况，将工作计划细致到每月、每周。公司每一位市场人员必须对每个楼盘的具体情况牢牢记住，刻到脑子里。

回首过去，我们热情洋溢，坚定现在，我们激情澎湃，展望未来，我们斗志昂扬我们有理由相信，公司给我们提供了良好的平台，在这个平台上我们将乘风破浪，继往开来！ “努力学习，追求上进”是我们最诚恳的工作态度。我们以勤劳的双手创造了丰硕的20xx，我们还将以宽厚的胸怀拥抱希望的20xx，让我们在新的一年里携手并肩，志存高远，实现新跨越，再创新辉煌。

春节即将来临，在此向大家拜个早年，祝大家新年快乐，身体健康。

**市场业务代表常规工作总结11**

20xx年即将过去，市场部在集团公司领导的正确指挥下和各部门的紧密协作下，各项工作得以顺利开展，全力以赴保障了各销售分公司销售业务的开展，市场销售业绩取得了新的飞跃，集团公司全年完成新增订单亿元，货款回收完成了亿元，为了改善市场部工作，同时也为了在今后的工作中减少失误，现将20xx年的工作成绩与不足总结如下：

>一、市场工作回顾及分析

（一）、年度工作要点列表

（二）、工作分析：

1、市场调研工作

本年度市场部在6月和12月共组织大型市场调研活动两次，取得了如下调研成果。

（1）通过对各子分公司销售公司市场调研及销售市场预测，明确了主要客户群体、市场区域、销售规模，为公司产品不间断生产和产品库存、生产计划生产下达制定了详细的生产计划，编制了下达了《20xx年x月-20xx年x月生产计划》，对销售、生产工作起到了指导性作用。

（2）通过对各子分公司销售市场的调研预测，针对预测的各种项目进行了分析，针对公司产品结构进行了分析，大部分项目对小管出流工程材料相对减少，有针对性地减少了生产计划的下达，防止库存物资积压，减少公司损失。

2、市场推广活动

（1）市场部在本年度通过实施“大禹”品牌推广活动，投入10多万资金在定西、武威、酒泉、内蒙等市场设立了多处户外广告牌，在直接拉动销售的基础上极大地促进了市场渠道的拓展和“大禹”品牌的建设及推广。

（2）通过联系组织内蒙、天津、酒泉、定西等公司参加了北京、内蒙、陕西、天津等地展览会宣传了企业。

3、广告宣传活动

在专业网站、期刊杂志以及省市人民广播电台发布产品广告，大大支援了销售活动，同时也促进了品牌价值的提升。

（三）、20xx年度工作不足点：

1、市场部的主体工作基本放在了内部物资调拨协，合同评审、市场预测等方面，而对于市场调研、品牌宣传、营销活动策划、企业文化活动作为我们市场部工作不到位、与其他部门协调不及时的方面。如不及时的做市场调研工作，了解相关行业发展、了解客户需求转变，那么营销策划工作就没有良好前提，这是我们不足之处。

2、同其他部门特别是一线集团公司财务部、计划成本部、工程管理部、企管部等部门的沟通仍需加强，使宣传活动更有的放矢，更能帮助销售增长业绩，也是我们市场部需要改进的方面。

3、忽视企业文化建设和团队凝聚力活动策划工作，这也是我们20xx年度重点跟进和加强的工作方向。

4、市场人员素质有待提高

本年度市场部因业务拓展的需要共新招员工6名，因缺少企业文化及相关的岗位培训，致使违反服务规范，工作中出现错误的事件屡有发生，已经对公司声誉造成了一定的影响。

5、市场拓展费用偏高

虽然市场拓展工作取得了一些成绩，但同时市场拓展费用也创下了历史新高，在销售费用率方面，年年升高，在今后的工作中要加强对各子分公司销售费用建立销售费用监控机制。

6、计划能力偏弱

市场拓展计划在执行过程中屡次变动，致使一线市场人员不知所从，已经干扰了正常的市场推广活动。

>二、市场预测与分析的回顾及分析

1、由于上半年由于人员限制部门主要工作是集中精力理顺物资调拨，协调好各子分公司物资调拨，在营销策划、业务宣传、市场调研、市场预测与分析等方面比较薄弱，造成对各子分公司销售业务发展支持不够，没有及时做好销售预测工作。

2、由于没有形成各完整的招投标预测报送体系，各子分公司招投标预测体系较为混乱，市场部也没有做好对招投标体系的建立与完善工作。在今后的.工作中，要逐步制度化，建立完善好招投标体系，做好招投标工作的监管工作。

>三、内部管理运作的回顾及分析

基础管理方面：落实了新签订单的统计汇报工作，按月报送销售报表、应收账款报表、销售业绩排名表、市场分析报告、招投标分析预测表等一系列基础管理工作。

在第三批小农水项目开始后，我们积极搜集信息，发布了覆盖全国的第二三批小农水重点县、高新节水重点县、一般节水县等名录，有效的指导了小农水重点县业务工作的开展。从10月份开始，市场部按照内控流程要求，每隔10天尽量安排各子分公司对项目跟踪情况进行汇报，便于公司领导及时了解情况，提出销售指导意见及建议。

>四、市场团队的建设回顾及分析

1、从1-7月份整个市场部门共两人，一是市场部长，一是市场部职员，不能满足市场部工作的需要。

2、待7月份新员工入职招聘以来，整个市场部团队的执行力有所增强，虽然还不能满足公司领导的要求，但由于新员工成长迅速，所以工作的衔接非常顺畅，对市场部工作顺利入轨及全面开展工作做好了基础工作。

3、因公司体制及岗位设计本身问题，我们招聘多为毕业一年甚至更短的大学生，所以经验不足，致使管理者要加大对其辅导和管控的专注度；由于市场部工作本身突发情况比较多，所以在下属个人发展方面存在很大问题，公司刚刚运作一年，也行这个问题并不明显，但长期发展中这个问题必然会显现出来。

>五、20xx年工作改进计划

1、加强内部市场人员的培训

市场部计划在新的一年里重点加强对新进人员的培训，提升公司员工的整体素质。

2、加强预算管理

严格按照集团公司全面预算工作流程精确做好市场部预算工作，确保市场部费用开支严格控制，按照预算执行，偏差在可控范围内。

3、组织计划管理与执行方面的培训

市场部拟通过组织计划管理与执行方面的工作的加强，增强市场部管理人员的计划管理能力，同时强化基层市场人员的执行能力，加强与各个分公司的沟通，便于今后工作更好地开展。

4、通过工作探索制定一些能够明确责任、提高效率的部门制度、章程或文件，以切实提高部门的整体工作效率；

5、在工作中积极探索一些方法，以争取使部门的整个工作氛围更加的轻松、活泼一些，因为这样的环境是市场部所必须的；人员结构比较年轻，唯有如此，才能让团队稳定、成长更快。

以上就是市场部20xx工作的一个回顾和总结，有成绩也有教训，而只有不断的反思才能使这些成绩和教训转化为有益的工作经验，提高本部门的工作效率及水平，不足之处请领导批评指正。

**市场业务代表常规工作总结12**

20xx年销售接近尾声了，就今年的端午销售个人有些感想，简短总结下吧。

1、前期布置和按排工作缺乏有效的推进，有诸多工作没有认真去落实，比如很关键的团购工作，在推进的过程中总是有诸多的借口，该项工作极差；

2、对于重点经销商的重点商超关注度、支持（不仅仅是物力支持，还要给予更多的智力支持）严重不够，仍旧是全部依赖了经销商自有的力量；

3、收尾不果断，出手时间延后、力度不够；

4、团队建设中仍然有诸多的问题，过于宽松化、过于简单化，过于相信人的自觉和主动性。每个人的性格和做事风格不同，在一个团队共事难免会出现摩擦，就需要多沟通、多交流、多疏导。

经过近几年的培养端午经济逐渐的显现，并不断的壮大公司的销售增长就是市场经济增长的一个缩影，然而在此也有诸多的隐忧。（先写到这吧已经睁不开眼了，睡了。）

>一、市场慢热、旺销期更短

今年端午销售整体呈现慢热状态，前期的零售市场一直处于较凉的状态，主要依靠企业的团购支撑整个市场销售，消费者已经把握了节日产品的销售规律和销售方式，都在最后几天企业疯狂甩货时购买。

>二、诸多的企业在杀鸡取卵博取销量

如今的各行各业都是竞争异常激烈的，每个企业都想放大销售，然而在向这个目标挺进的过程中我感觉更多的企业不是通过自身软硬实力的提升而是采用了看似很有效果却很低级自毁品牌自毁形象的手段。

>三、产品同质化

除去个别企业外，更多的企业在相互抄袭、相互模仿，所谓的创新也只是包装盒型、材质上的变化，产品本身的创新极低，企业每年在靠变换包装来提升产品价格，用于应对不断上涨的成本。

总之，是企业营造了更加浓厚的节日氛围，推动了节日习俗的更好传承，引领了一个又一个的节日消费，但同时也会毁于企业之手。

公司今年能较往年有较大幅度上升得益于，1、市场大的增长环境（决定性因素）；2、零售定价与消费者心目中的价值基本相吻合，这样能够在零售市场分得更多的份额；3、新开发市场增加了一部分销售，诸如山西市场，今年山西市场通过运作，虽然在总量上仍然不大，但是我个人认为意义还是很大的，坚定了我们加快运作山西市场的信心和决心，同时在市场开发模式上也进行了有益的探索，为开拓黄河以北市场开了个好头。4、业务人员和经销商朋友对于端午的认识和运作更加的深入更加的娴熟；5、质量不断提升，今年非常可喜的一点是在辖区范围内消费者零投诉，这是这些年来所罕见的，是非常值得称赞的一点，希望公司继续坚持。

**市场业务代表常规工作总结13**

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了任务繁重、硕果累累的20xx年，满怀热情的迎来了光明灿烂、充满希望的20xx年。在这年终之际，现对来公司九个月的时间里所作的工作汇报如下：

>一、主要负责

1、签订合同后，催客户开信用证，并与收到后审核，有问题并通知及时修改。

2、按制定的出货计划及相关要求与货贷联系租船订舱。

3、与客户确认相关得出货资料后，整理单据，办理木托熏蒸。并准备熏蒸证书。

4、协调好生产部门，按客户不同的包装要求，安排拖车发货。

5、核算出相关的出口数据，制作单据，委托办理出口报关。

6、根据信用证要求，制作并准备相应的出口单据，去银行办理交单议付，有时办押汇。

7、登记相关的出口资料，并按客户要求，每周提供装箱图片、箱封号、船名航次等资料。

8、将资料整理归档，并随时与银行核对每笔货款得到帐情况。并将每月的出口资料提供给财务。此项工作繁琐且重复率高（自七月份起，几乎每周重复一次），占去了近80%的精力。

期间因工作时间短，经验不足，也犯过不少错误：

1、拖车订晚了，害同事及工人加班装集装箱。

2、与车间及其他部门配合、协调不够好。打件时缠绕膜的包装方式出现错误，检查工作没做好。

3、车间加班不及时，常被叔叔点名。

通过这段时间的努力，使我个人的耐心、细心程度及对工作的合理安排得到了锻炼，学会了在繁忙之中找条理，危难之中找希望。

>二、与客户进行日常的邮件联系

主要负责与韩国BESTSELECTION公司联系关于此出口美国货物的细节内容，一般通过邮件来回确认。包括三种货物的包装、结算、出货期、产品质量、木托干湿度、法兰克福展位、新样品及相关产品的变动等等内容，其中大部分是协助王总来完成。期间曾因业务经验少有过失误：在事情紧急、误解了韩国意思的情况下，与美国客户直接联系。结果给客户造成误解，给王总带来麻烦。

通过这项工作，使我原本欠缺的英语写作及口语得到了很大的提高，并学到了好多与客户交流的技巧及业务上的知识。但离一个成功国际贸易业务员的标准还差得很远，在今后工作中，定会多多注意，加以改善。

>三、新产品的开发，为客户备样

将王总与客户的谈判结果（有时旁听并记录）及产品要求、变化等内容传达给采购及生产部门，并负责监督并随时向领导汇报工作进度。按双方协商及客户要求，准备样品并负责发到美国或韩国。按不同要求，为客户提供图片、报价等，通过邮件反复确认。协助销售为BS。整理库存样品并报价；给BS。准备从日本带回的新样品；给MORRIS准备美国展会样品并报价等。

通过对此业务的接触，使我对公司的产品有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更顺手。

>四、处理日常工作，服从公司领导安排

联系法兰克福展位的装修及邀请函的办理；为领导办理迁证准备资料；与车队、熏蒸、货贷、报关行、快递等搞好关系并与之定期结算费用；服从领导日常安排的各项工作；协助行政部制定部门职责；联系复印机维修，电脑维护等等日常工作。总体说来，对于领导交给的各项任务都已比较顺利、较好的完成了。

展望邻近的20XX年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的订单，完善进出口部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

**市场业务代表常规工作总结14**

转眼间，20\_年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自己半年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态。

在这10个月多的时间里有失败，也有成功，遗憾的是、欣慰的是、自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我提供了那么好的工作条件和生活环境，有那么好的，有经验的老板给我指导，带着我前进、他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前

从2月开始进入公司，不知不觉中，一年的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。

业绩没什么突出，以下是一年的工作业务明细：

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应该不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。

经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：

只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑。

我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受。不断总结和改进，提高素质。

自我剖析：

以目前的行为状况来看，我还不是一个合格业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。

根源：

没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力、这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。“我要像个真正的男人一样去战斗，超越自己。“我对自己说。

**市场业务代表常规工作总结15**

我已在xx保险公司工作几年了。在同事和领导的热情帮忙下，经过了几年的历练，已从当年的保险新手，成长为专业老练的公司保险的重要负责人。在岗位上，我能为客户带给很好的保险咨询服务，并且还能为公司外出招揽新业务，为公司的发展做出应有的贡献。在公司里，我遵纪守法，团结群众，与同事们共同完成领导和上级布置的工作任务。下面是我对20xx年工作状况的总结。

>一、不断学习，参加培训，使业务水平不断提高

学无止境，虽然我对公司的各方各面都已很熟悉，但我仍不满足于现状，为了不断提高自己的业务水平，我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。

>二、提高觉悟，在思想上政治上不断进步

一向以来，我都持续着积极的心态，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。

>三、按规章制度办事，提前完成公司各项任务

我始终怀着一颗为公司谋利的心，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，坚持礼貌用语，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。平时的工作中，我一向做到兢兢业业、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。能够积极主支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。

总之，保险事业已成为了我人生的一部分，带着执着和热情，我会一向走下去，鼓足干劲，履行自己的工作和岗位职责。在这一年以来，我努力按上级领导的要求，切实做好各方面工作，也取得了必须的成绩，并得到了领导的肯定，也得到了同事们的好评。在对取得成绩的同时，我也发现自己与最优秀的伙伴相比，还存在着必须的差距和不足。但，我有信心和决心在今后的工作中努力缩短与他们的差距，勇克服缺点和弥补不足，为进一步提高自身综合素质而努力。

**市场业务代表常规工作总结16**

时间一晃而过，弹指间，20xx年已过去。过去的一年在公司领导和其他部门同事们的悉心关怀和指导下，市场部开展了一系列工作，积累了一些宝贵的经验，从中也取得了一点收获，也认识到了市场部在工作中的一些不足。现将一年来的工作总结如下：

>一、市场工作回顾及分析

（一）工作回顾

1、市场的布局：20xx年在去年2个地区市有业务的基础上，先后又开拓了济南、济宁、枣庄、聊城、德州、东营等市的业务，市场业务量的增大，为完成公司年初制定的奋斗目标奠定了基础。

2、合同的签订：全年完成签订的合同350份左右，其中检测合同267份，现状评价合同35份，预评价合同21份，控制效果评价17份，公共场所评价合同7份，通风系统评价合同2份等。

3、业务培训：年初针对市场发展情况，组织新老业务员的培训。特别是对新发展的8名区域经理，组织学习了《职业病防治法》有关内容。公司领导讲解了做好市场业务需要的注意事项，老业务员讲解了如何与企业沟通，怎样为企业服务的经验。提高了新加入业务经理的业务知识和做好市场的工作能力，为完成任务打下基础。

4、加大市场管理力度：定期不定期与市场工作人员电话联系了解市场情况，及时掌握市场人员动态，帮助解决市场人员遇到的难题。对签订的合同逐一进行编号登记，并填写《合同汇总表》，根据流程进行传递。并监督合同落实情况。对已完成的合同内容督促市场人员落实回款情况。

5、为提高公司的知名度，做好企业宣传工作。市场部今年先后在沂水，聊城，滨州，三个地市县服务大厅的《中介机构服务平台》进行了登记注册。为市场业务的开展提出了很大的帮助。

6、协同工作。积极配合检测部、评价部，做好各项工作。全年出车检测100多车次。安全行车里程10万多公里。顺利完成了各项保障任务。工作衔接顺畅有力。

7、合同的整理方面，完成合同登记350多份，为落实合同市场部和财务配合对完成合同检测评价的项目未到款项进行了催款。为了公司的长远发展和业务的连续性，对全年的合同进行了梳理，对企业名称、联系人、电话进行了登记造册，保持业务联系。

（二）、工作分析

1、20xx年度工作分析。全国经济形势不好市场竞争压力大的情况下，市场人员积极开展工作，克服各种困难。为公司的业务立下了不少功劳。

2、20xx年度的工作不足

（1）市场管理不到位，管理制度不完善未能形成一套完整的管理制度，对市场人员的把控力度不够。奖励机制，未能及时落实，影响了市场人员的积极性。

（2）市场人员业务水平虽然年初对市场人员进行了一次业务培训。业务培训没有常态化，使得市场人员未能真正掌握业务知识。在洽谈业务时，不能给企业以正确解释职业危害的重要性。

（3）签订合同不规范，在签订合同时未能严格按照合同内容认真填写。存在错字、漏项等问题，造成合同传递过程中和报告编制出现问题。

（4）服务不到位。市场人员认为签订合同就完事，对后期的跟踪服务不够。

（5）由于市场投入少，市场人员少，市场开拓力度不够，影响公司的效益。

（6）培养自己的业务人员少，兼职业务人员多。不利于公司的长远发展。

（7）报告编制慢，而且问题较多，对公司的信誉有一定的影响，进而对市场的发展产生负面的影响。

（8）由于签订合同不慎，无法履行合同，造成费用无法第一时间追回。

（三）20xx年工作计划

1、制定完善的市场管理制度，加大对市场人员的管控，加大对市场的投入，调动市场人员的积极性。

2、继续开拓市场，壮大市场队伍。巩固原有的市场，逐步开拓新的市场。20xx年达到全省每个地区争取都有专职的市场人员。开展业务遍布全省。重点培养一批自己公司的市场业务人员，提高他们的业务水平，增强服务意识完善奖励制度，调动市场人员的积极性。

3、多方位进行市场宣传，利用网络宣传等手段提高公司的知名度和信誉度，为企业服务好，确保业务的连续性，提高公司的效益。

4、负责完成公司领导下达的各项任务。

以上是我们市场部20xx年年度工作总结，俗话说“点点滴滴，造就不凡”，在以后的工作中，不管工作中遇到任何困难我们都要不断积累经验，与各位同事一起共同努力，勤奋工作，刻苦学习，努力提高市场部自身业务素质，为公司的发展做出最大的贡献。

**市场业务代表常规工作总结17**

一、区内市场方面：调查、了解区内各委、办、局的信息化建设现状，了解客户需求，对已经建立局域网等设施的单位了解其应用情况，听取客户意见，建立了部分客户档案。进行了以下项目的推进工作：财政局办公系统改版升级、公安局监控指挥中心、公安局视频会议系统、工商局办公软件系统、计委办公软件系统、环保局多媒体会议室工程、参加了市公安局对区公安局二级网络工程的验收工作。

二、区外市场：整合信息中心已有产品和资源信息，进行了以下工程项目的推进工作：山西怀仁县网站和办公平台工程、路达公司物流管理系统、镇网络工程及网站、办公自动化系统、\_通信中心网络工程及办公自动化系统、大丰油科公司北京办事处网络工程、锡盟电信网络改造工程;⒉与联想电子政务事业部联系合作事宜。

三、其它方面：编写了以下方案和材料：《镇罗营数字乡镇工程方案》、《镇罗营数字乡镇工程科委上报项目书》、《区数字乡镇工程方案》、《区数字乡镇工程项目建议书》、《东发高科技工业园区管理信息系统方案》、《东发高科技园工业园区—科委上报项目书》、《区信息创新服务体系方案》、帮助多媒体网络实验室调试视频会议系统。

四、市场部任务完成情况：目前市场部完成合同额万，与任务要求相差较大，主要原因是：

⒈工作能力和方法的不足，本部门现有的两名员工都是非市场专业的，以前也未专门从事过市场业务，在市场营销经验和技巧方面存在不足，还需要不断的学习总结和积累;

⒉“非典”的客观因素非典期间区外市场推进工作基本停滞，区内市场工程项目的推进工作也存在较大的阻力;⒊我们的产品和技术力量和存在一定的不足，我们信息中心经过多年发展的在产品上已经有了一定的积累，但是我们的产品缺少市场包装，不易推广。前一段时间吴总曾指示我进行解决方案的整理工作，由于我没有完全理解好，没能达到要求，下周我将拿出新整理的解决方案。也希望今后能得到技术部门的配合。

在市场开发活动中我们也遇到了一些这样的情况，有些项目是我们的技术力量无法的实现的，这就要求我们要不断的加强我们自身的技术力量建设，跟上发展的需要;⒋我们的服务质量还需要改善，我们以前对工程质量和售后服务重视不够，导致一些老客户对我们意见较大，不再愿意与我们合作，比如环保局多媒体会议室和办公楼扩建的布线工程，就因为我们从前施工质量不好而遭到用户拒绝。

以上是我对上半年工作的一些想法，当然，市场部任务没能完成主要责任在我，主要是由于我市场工作能力的不足和努力不够造成的。通过上半年的工作我们取得了一些经验教训，为我们做好今后的市场部工作积累了经验，同时上半年的工作也为下半年的市场工作进行了铺垫，打下了一定的基础。

**市场业务代表常规工作总结18**

转眼间，20\_年已将过去，我现在已是\_酒业的正式员工。回首近一年来的工作，我已逐渐融入到这个大集体之中。自\_年x月份开始在办事处实习，x月份在总厂培训，至x月份分配到\_x县部工作，这段时间内我一直履行业务职责和义务，并在办事处领导带领下积极开展各项业务工作，现根椐近一年来的工作实践、经验和教训，秉承实事求是的原则，回顾这段时间的工作历程：

一、怀揣感恩的心来工作

首先要感谢办事处领导对我个人工作能力的信任，在总厂分配业务人员去往各大办事处时将我留在呼办继续担任业务工作，并分配到\_部担\_业务员，这使我对在呼办实习期间的工作表现给予充分的肯定，让我在日后的整个工作过程中深感欣慰、倍受鼓舞，更让我充满更多的工作热情和工作动力。我将铭记这份知遇之情，并将融入我的工作历程之中，我更会努力奋斗以更好的业务成绩来回报办事处领导的信任。

再次是感谢旗县部经理在工作上对我的教导，以及在生活上的照顾。在工作上遇到困难的时候，经理会主动与我进行良好恰当的沟通，纠正我的工作思路和工作想法，以使我的业务工作能更顺利的开展。当我们针对某些事情的处理想法上执不同看法时，他也很少以领导者身份自居将事情直接强制执行，而是通过讲道理并联系工作实际案例让我从中明白原由，从而使我放弃固执的想法，让我减少了许多的工作弯路和工作细节失误。在生活上，部门经理主动帮我联系住房，联系取暖用的火炉子，由于\_气候较冷风又大，高经理也经常打电话叮嘱我注意生火安全，这些都对我今后的工作和生活给予很大的帮助。

二、不断提高的工作状况和工作心态

1、工作敬业表现、素质修养逐渐提高

第一次接触什么是爱岗敬业，什么是要有强烈的责任感和事业心，怎样积极主动认真的学习专业知识，工作态度要端正，要认真负责。我作为旗县部的业务员，深深地感到肩负的重任，作为河套酒业以及呼市办事处在武川的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象。热爱本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位都是必须做到的!所以提高自身的素质就变的尤为重要，必须高标准、高规格的要求自己，加强自己的业务技能。

2、业务知识、工作能力和业务水平的锻炼

我今年x月份来到办事处实习，系分到餐饮部担任部门基本业务工作，协助部门经理做好一些琐碎工作。为了更好的完成基本工作，我不断向领导请教、向同事学习，并从中自己摸索实践，尽量在短的时间内理清部门工作，熟悉了业务流程，明确工作的程序、方向，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。在x月份正式来办事处工作后，我本着“超越自我，追求完美。”这一高目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项工作，并在余限的时间里，通过武川客户引荐和部分政府、各企事业单位的领导、职工接触洽谈，为下一步工作打好基础。由于心里对酒量的抵触，在招待时总不能游刃有余，随每次酒桌上都不断的学习酒中的文化和学问，并强制自己练酒量，在酒桌上向同事、向经理学习说话办事的方法与技巧!这也是我今后的必修课，一定要在这方面加强锻炼!

3、认真、按时、高效率地完成办事处领导分配的其它工作

为了办事处工作更全面更顺利的进行，以及部门之间的工作协调关系，除了做好本职工作之外，还积极配合其他同事做好工作。工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面也积极考虑尽力将工作做的更加完善。并在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，并达到预期的效果，保质保量的完成业务工作，同时在工作中学习各个方面的知识，努力锻炼自己，经过不懈的努力，使工作水平有了较长足的进步。

三、自身能力的欠缺，日后仍需努力

1、自身心态的不成熟

性情很不够稳重。不管有点什么小事情、小状况，都把当时的反应都表现在脸上，当工作比较顺利、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态就会有点跳，不够稳重，有点忘乎所以。也许是刚毕业自身阅历的欠缺，做起事情来总是有点慌张，不够稳，但刚毕业绝对不是理由，在日后的工作中我会努力克服自己的弱点，让自己更适合干这份工作!

心态的耐性还不够。作为\_县业务员相对而言比较孤单，环境、工作流程都显的有点单调和循规蹈矩，有些时候就“座”不住了，总想回呼市转转，整个人也显得有点颓废，不够精神，然而经过一段时间的磨练和调整，我现完全可以应对现有的工作任务和工作环境。将自己的年少轻狂抛掉，平淡的对待事情的发展，将眼光放得更长远一些，将目标定得更高一些，这样才能在工作中给自己带来更大的挑战，才能在工作中给自己到来更大的工作刺激，只有这样才能在工作中给自己带来更大的工作兴趣。

2、工作能力的欠缺

把握客户心态不够准确。对已经合作一段时间的经销商和客户，我往往会轻信他们。从经销商和客户反馈得到的市场信息，大多数情况下我是听之信之，极少持怀疑态度，没有作进一步的分析和判断。这样做的后果会由于信息的不准确导致办事处针对市场的判断可能出现偏差，在操作中可能导致工作失误。

在工作中我很少动脑筋思考问题，即使思考了也不够细致，思维方式比较单一。很多时候我都是按规定程序做事，根据领导的交待办事，极少动脑琢磨客户，琢磨市场，琢磨导致问题发生的根本原因。思维方式因为没有经常对事情周密、细致的思考和全面的分析，从而做起事来习惯性变得变的单一。作为业务员，必须考虑很多东西，以清晰的思路，思考事情的每一个细节，才能正确判断客户的真实情况。

四、20\_年驻\_工作计划

总结一年来的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20\_年自己计划在今年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

1、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。尽心尽力完成区域业务任务并及时催回货款，负责严格执行产品的出库手续，积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导，严格遵守厂规厂纪及各项规章制度。

2、努力做好现有工作的同时，尽快计划在武川寻找有实力、有关系背景的代理商，主要做高端的河王、五星等酒水业务，以扩大业务渠道提高业务业务成绩。

3、针对餐饮市场作出大力的业务力度，争取把这一薄弱渠道作起来，并对武川业务市场的二批商维护进行合理适当的整顿，使维护金发挥更大的效用。

4、在今后的工作中，要抓住各种不同的客户争取更充分、更准确的分析、处理好各项业务工作，并加强同客户的交流和沟通，了解他们的业务需求，能够恰当的地处理好业务关系，来羸得更多更好的客户。

5、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及通过业务实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，并且在工作上要具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感，并积极完成领导交办的其它工作。

6、为确保完成全年业务任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。

综上所述，尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这些都有待于在今后的工作中加以改进。我相信通过这近一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过反思反省之后能让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。

辞旧迎新，展望20\_年，在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，刻苦学习业务知识，努力使工作效率全面进入一个新水平，提高自身的能力水平来努力完成办事处的业务任务和目标，为办事处的发展做出更大更多的贡献，同时希望个人、办事处和公司再上一个新的台阶。

**市场业务代表常规工作总结19**

我已在\_保险公司工作\_个年头。在同事和领导的热情帮助下，经过\_年的历练，已从当年的保险新手，成长为专业老练的公司保险的重要负责人。在岗位上，我能为客户提供很好的保险咨询服务，并且还能为公司外出招揽新业务，为公司的发展做出应有的贡献。在公司里，我遵纪守法，团结集体，与同事们共同完成领导和上级布置的工作任务。下面是我对20\_年工作情况的总结。

1.不断学习，参加培训，使业务水平不断提高。

学无止境，虽然我对公司的各方各面都已很熟悉，但我仍不满足于现状，为了不断提高自己的业务水平，我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。

2.提高思觉悟，在思想上政治上不断进步。

一直以来，我都保持着积极取的心态，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。

3.不违规不违纪，一切按规章制度办事，一心一意工作，提前完成公司各项任务。

我始终怀着一颗为人民服务，为公司谋利的心，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。业余生活检点，不参与赌博、购买非法彩等不良行为。在平时的工作中，我一直做到兢兢业业、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。能够积极主支动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销\_业务和各种\_等及其它中介业务等。

总之，保险事业已成为了我人生的一部分，带着执着和热情，我会一直走下去，鼓足干劲，履行自己的工作和岗位职责。在这半年以来，我努力按上级领导的要求，切实做好各方面工作，也取得了一定的成绩，并得到了领导的肯定，也得到了同事们的好评。在对取得成绩的同时，我也发现自己与其他的伙伴相比，还存在着一定的差距和不足。但，我有信心和决心在今后的工作中努力缩短与他们的差距，勇克服缺点和弥补不足，为进一步提高自身综合素质而努力。

**市场业务代表常规工作总结20**

20xx年是公司机构调整实行集团化管理的第一年，市场部承担了原采购部和营销部的双重职责。当全世界正笼罩在经济危机的阴霾里时，我国的汽车产业在政府拉动内需政策的引导下，率先走出了经济危机低谷并且呈现较往年更火爆的销售场面。由于今年产品在三地生产，销售和采购都需兼顾三地分公司，因此难度较以往都大。但经过市场部全体员工的齐心协力，还是比较圆满地完成了xx年的各项工作。现对xx年市场部的工作总结如下。

>一、市场开发工作

xx年是我们公司产品开发工作最繁重的一年，市场部在神龙市场拿到了x7的零件元/车付和T73项目零件元/车付的开发权，长安福特C307暖风机，长安B301门板开发权。在产品开发过程中，市场部的采购员、销售员和售后服务人员协助技术中心对供应商和客户作了很多的支持和协调工作。因为这4个项目，在20xx年将为公司预计实现销售收入万元。

>二、销售收入及回款情况

本年度计划成都塑胶分公司和重庆及武汉分公司实现销售收入8050万元，实际完成11017万元，完成计划的。销量的增加虽然主要得益于政府拉动内需的消费政策，但是，我们的业务员、售后服务人员和销售计划员在保证供应，争取客户份额方面也作出了不少的贡献。全年没有一次因我们计划不周造成客户断货，更没有因销售不力造成A、B点供货的产品份额缩少。特别是在我方双色件产能不足的情况下，我们营销管理人员通过对公路、铁路和航空运输的合理搭配，在尽量减少运输成本的基础上保证了主机厂的供货。

为了尽快将销往客户的产品实现销售收入和回款，我们两个办事处的出纳和本部的合同管理员做了大量的工作。每个月按各客户的时间结点要求，提前作好对帐准备，按时找到客户将帐目核对清楚并及时开据发票在规定的时间内交至客户，不给客户留下拖延货款的借口。对于即将到期的货款，提醒业务员及时催收，避免造成超期应收款。全年回款10745万余元，回款及时率达到90%以上，没有新增一笔呆死帐。

>三、售后服务情况

xx年既是我们公司销量大增的一年，也是我们公司产品质量最差，遭客户投诉最多的一年。全年造成客户停线近20次，共接到客户正式投诉次，客户满意度%，降至历史最低点。特别是神龙市场，不论是开发出的新品还是已批量供货多时的产品，质量问题屡见不鲜，甚至整改无效的情况都时有发生。为了减少客户的抱怨，将矛盾尽量在

客户的最低层就得到解决，避免问题升级，因此我们的售后服务人员不分昼夜蹲守在主机厂线边挑选的情况经常发生。也正是有了他们的努力，将我方造成神龙近20次，总计达100分钟的停线都得到了较好的化解，给公司挽回的直接经济损失就达30万元左右。

>四、计划保障情况

xx年公司机构调整后，市场部针对去年出现的材料和产成品积压严重的现象进行了分析，症结主要是我方以前计划的灵活性太差，应对市场变化的反应速度过于缓慢。但由于成都汽车工业欠发达，我们的供应商大部份在省外或国外，特别是主要原材料基本上集中于广州、上海和北京，采购周期较长，一般都需20天左右。基于此情况，我们取消了以前按结算月制定月度计划的做法，但又不能完全套用就近配套的周计划形式，因此，我们根据现有物资的一般采购周期，再结合分公司产品的生产周转期，我们给分公司下达最近两周的交付计划，按本周给客户交付情况和后期的预计量制定未来第四周的采购计划，同时对第二周内部交付计划的物资情况进行落实，便于成都塑胶分公司的生产。如此一来，我们销售计划和采购计划由以前的每个月一次变成了每周一次，大大地增加了销售计划和采购计划的工作量和难度，使销售计划和采购计划员付出了更多的艰辛。但最大限度地减少了物资和产成品的库存量，生产用物资库存月周转率由去年的次提高到今年的次。产成品库存月周转率由去年的提高至今年的。同时还降低了紧急采购次数，缓解了以往另时交付任务过多给生产造成的巨大压力。

>五、采购工作情况

xx年我们对大宗塑料材料价格实行了新的订价模式，采用选定基准材料价格作为供我双方的价格方向标，其中既有国产材料又有进口材料，覆盖面广，代表性强，同时我方调价的主动权相对以前更大。今年年初国产材料K7726和K8303都只有8200元/T左右，但到4月上旬就涨至13000元/T左右，涨幅达，从4月中旬开始回落到12000元/T左右，一直到现在都在此间波动，但涨幅也达46%。但由于进口材料价格

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