# 市场营销部年底工作总结汇报【3篇】

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-06-22

*工作总结是最常见和多用途的年终总结、半年总结和季度总结。 以下是为大家整理的关于市场营销部年底工作总结汇报的文章3篇 ,欢迎品鉴！市场营销部年底工作总结汇报篇1　　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...*

工作总结是最常见和多用途的年终总结、半年总结和季度总结。 以下是为大家整理的关于市场营销部年底工作总结汇报的文章3篇 ,欢迎品鉴！

**市场营销部年底工作总结汇报篇1**

　　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。

　　(一)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。

　　(二)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……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。20\_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jiǎ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。

**市场营销部年底工作总结汇报篇2**

　　回想一个月来，思考成熟很多，感慨万千，收获亦多。“忙的很充实并收获也很多，累但是很快乐。对我来讲这个月的工作是难忘、印记最深的一个月。工作地点、环境的转换，还有工作思想、方法等一系列的适应与调整，压力却带给了我前进的号角，累中也融进了收获的快乐。在公司领导的支持下，在同事之间的密切配合下，爱岗敬业，恪尽职守，我们都较好地完成了自我的本职工作和领导交下来的各项工作。我将自我一个月来的表现、细想和行动总结如下：

>　　一、工作表现

　　每一天外出见客户时强化自身形象，提高自身素质，对自我坚持严格要求，不要因为自我一个人一片天地就懒惰，忘记工作，忘记自我的工作职责和工作任务。我们对工作要心中有度，有职责。对待客户必须要以诚相待，办事处的工作的规律就是“无规律”，因此，我要正确认识自身的工作和价值，正确处理工作中的苦与乐，得与失、坚持甘于奉献、诚实敬业，个性在业务锤炼过程中必须要有总结和反省，当日工作当日毕，业务讲效率，公司可能养闲人，但是不期望闲人是我。所以必须要努力，必须要学习，争取早日突破有成绩，经过这么长时光的学习和锻炼，我在工作上已经取得必须的进步。

>　　二、工作态度

　　工作态度要严于律已，不断加强自我作风建设。到公司以来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自我的准则。作风是公司一个形象问题，不能因为个人原因让客户说广源的作风有问题，把广源当成是自我的家，荣辱与共。在工作中要用自我的行动规范自我的一切言行。努力强化自我专业知识，做好各项客户服务工作。坚持跟踪的原则，对每个客户都要跟踪有结果，努力提高沟通水平。在这一个月里，虽然遇到不少的困难，但是只要用心想办法去解决，思想乐观，还是能够学到很多知识。

>　　三、工作行程

　　这一个月来，我做了超多的工作，虽然暂时还没有取得成绩，但是我会一向努力，相信自我的成绩会好起来，由于公司对我们x市场的重视，还特意派汽车协作办事处的工作，让我们在工作上，业务上自信了很多，汽车到目前为止跟我跑了四天业务，一路从x到x到x的路线走的，路线也是我一路计划好的，基本没有多绕路，跑了大概十九家公司，可能路线和地址都不是很熟悉，所以在计划当中还有部分客户没有拜访，但是效果很不错，到达预期效果，有三家既然与张经理撞车，有七家此刻是我的意向客户。我将继续努力跟踪和进行沟通，争取在下个月出成绩，对自我，对公司也是一种微妙的回报。此刻也有两家基本上在口头上答应下个月左右定货。此时我不能松懈，越是关键时刻越是决定得失的时候。所以货没有出去还不是笑的时候，也许只是才开始。

　>　四、下一步工作计划和展望

　　下一步工作我将继续跟踪目前的意向客户，直到跟到有结果为止，要对有针对性厂家进行攻克，多去拜访，多沟通。然后根据资料联系新客户找到主事人，慢慢伸张，在自我能够把握局势的状况下进行扩张，稳步求进求发展。以上是我个人体会和设想，我将全身心的投入到市场工作中。

**市场营销部年底工作总结汇报篇3**

　　尊敬的领导：

　　时间一晃而过，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首这一年，虽没有很好的业绩，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺，我是今年九月底来到公司的，虽在公司工作时间不长，但是也有一定收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做到更好，自己也有信心，有决心把明年的工作做的更好，下面对我的工作进行总结：

　　我是今年九月底到本公司工作的，之前从事的是工装工作，因为对家装的热爱使我选择了xx，在没有来xx工作以前，我是没有家装装修经验的，仅凭对家装的热爱，而缺乏家装装修设计施工经验和行业知识，为了迅速融入到这个行业中来，到了公司以后，一切从零开始，一边学习沟通技巧，一边去工地现场看施工，遇到沟通上的问题，我经常请教史主管和其他经验丰富的同事，在同事的帮助下，取得了良好的效果，也使我感到受益匪浅，这三个月来，业绩虽不出色，但是这段时间我学习了解到了如何更好的与团队相处、合作并进，学到了如何开展业务，也相应的进行了实践，也对xx的文化、使命有了深刻的共鸣，对家装行业有了初步的认识。

　　通过不断地学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对家装市场有了一个初步的认识和了解，虽然我的成绩远不如其他同事那么卓越，但我有信心，有决心做好，现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的问题，准确的把握客户的信息，良好的与客户沟通，因此取得了一些客户的信任，这对以后成为设计师打下了扎实的基础。

　　这三个月虽有进步，但是也有不足的地方需改进，对于家装市场了解的还不够深入，对公司产品的技术问题掌握过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释工艺要求，业务上，电话营销的技巧还不是很到位，针对市场上的工艺，做法，xx本公司的工艺、产品了解还远远不够，这些还需要继续学习。

　　总结下来，在公司工作的这段时间，接触到了许多事物，产生了许多新问题，也学习到了许多新知识，新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善，在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

　　展望新的工作年度，希望能够再接再厉，同时也需要加强锻炼自身的设计水平，在以后的工作中与同事多沟通、多探讨，进一步提高自己专业知识技能，积极吸收新的观念与设计理念，不断完善自己，当然在工作当中也存在着不足，争取早日改正以往的缺点，总结经验，吸取精华，分析失败原因和工作当中的不足，为明年的工作做好准备!

　　新的一年意味着新的起点，新的机遇，新的挑战!我将不断总结与反省，不断鞭策自己并充实能量，提高自身设计水平与业务水平，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长!

　　转眼间，一年的时间又悄然离去，回首过去，展望未来，20xx年即将到来，以下是我明年的工作计划：

　　目标：加强家装设计专业的学习与研究，了解本行业市场信息，从而顺利实现从市场部向设计部过度。

　　设计师是我一直的梦想，成为精英设计师更是以后的奋斗目标，作为实习设计师，能否成为合格的家装设计师，首先要有扎实的专业知识以及良好的业务水平，专业知识主要是靠平时的积累，包括施工工艺，材料等，知己知彼百战不殆，只有扎实的专业功底，对于设计师来说才能更加得心应手。

　　好的业务水平同时也是一个合格设计师必备的基本功，一个好的设计师不光设计能力要好，更重要的是要有出色的沟通能力，所以在没有转成设计师之前，还需在市场部好好锻炼。

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