# 市场部门工作年度总结报告

来源：网络 作者：倾听心灵 更新时间：2024-07-02

*市场部门工作年度总结报告最新知道市场部门工作年度总结报告怎么写吗?市场部是一个企业中营销组织架构的重要组成部分,通常包含产品市场部、市场开发部、市场宣传部和销售支持部。下面是小编为大家整理的关于市场部门工作年度总结报告，如果喜欢可以分享给身...*

市场部门工作年度总结报告最新

知道市场部门工作年度总结报告怎么写吗?市场部是一个企业中营销组织架构的重要组成部分,通常包含产品市场部、市场开发部、市场宣传部和销售支持部。下面是小编为大家整理的关于市场部门工作年度总结报告，如果喜欢可以分享给身边的朋友喔!

**市场部门工作年度总结报告精选篇1**

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，在没有来工作以前，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，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， 20\_\_ 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。

具体表现在以下几个方面:

1、俗话说，“三人行，必有我师焉”在空余时间，与同行之间进行沟通，从而更好的了解沟通技巧以及获得更多的客户信息。

2、通过对设计师、工长、监理的沟通与学习，已达到对材料、施工工艺等专业知识的深入了解。

3、一个成功者的成功不在于 8 小时之内在干什么，而在于 8 小时之外的时间在做什么，通过空余的时间不断学习，不断充电，这样才能使自己永远立于不败之地。

2% 的引导 +98% 的个人努力 = 合格的设计师，在学习工作中，遇到不懂的地方及时去请教设计师，过硬的绘图功底是靠炼出来的，而不是看出来的，所以在空余时间要努力画图，扎实基本功。

营销学里讲过这样一段话，思路决定一个的出路，心志决定一个人的动态行为可以看出一个为人处事的风格，勤奋能给一个人带来财富。

20\_\_ 年的号角已经吹响，对于市场部的我们来说一定要知道，市场部人员的任务永远是“只有逗号，没有句号”如何获得更多的、更有效的客户，如何在市场饱和的情况下争取到更多的准客户，这些问题对于我们每一个业务员都是一个考验，面对如火如荼的市场，面对竞争激烈的对手，我希望，大家可以而自信的向同行说“我们在路上”

家装公司市场部个人年度工作总结二

新年伊始，回顾过去一年的工作，本班工作在市场部领导的指导下，同事们的共同努力下，圆满完成了各项保障，监查及服务工作，并积极主动完成领导交给的各项临时工作任务，及时协助领导做好市场部全面工作，发挥骨干的带头作用，我对在20\_\_年所做的工作作简要总结:

一、对当班工作，分工明确:

让当班保安各行其职，开展当班工作，首先以“防火，防盗”为重点，要求当班保安对小区重点防火区域进行严格检查，发现安全隐患的立即整改，对消防整改有损坏的及时补充，并做好消防清单。同时加大小区巡查力度，及重点区域进行监控管理。认真检查资料室，仓库、设备房、电机房的门、窗、水、电、设备是否按要求关好，发现问题及时关好，让不法份子无机可乘。

二、加强日常性工作管理

当班保安对小区施工纪律检查工作，发现违规违纪现像及时指正，并做好违规纪录，收集，整理好当班各类质量记录，严格控制人员，车辆，物品进出小区。人员进入小区必须出示有效证件和说明来访目的，车辆携带物品离开服务区必须出示有效证件和服务中心签发的物资放行条，才给予放行。当班期间从未发生，人、车及物品失控现象从而有效保障公司财产安全，同时公司各类《规章制度》行到有效实施。

三、做好“传、帮、带”工作

新队员刚来，工作环境陌生，经验不足，我及时向新队员讲解公司环境及安全员所做工作事项，尽快让新队员提高业务技能，从而开展安全的各项工作。 四、积极参加市场部各项活动

作为班长，任何时候，都要起到带头作用，积极参加各项活动，培训，例会，训练，并做好领导参谋，来提高保安良好形像。

当然，工作中还存在许多不足之处，例如，值班纪录不够完整等，在以后的工作中吸取经验，改进工作思路，多与同事沟通，加强学习，提高管理水平和业务技能。

为20\_\_年工作更好有序开展，特制订工作计划。

(1)以“两防”工作为重点，切实做好安全工作和预防工作，确保公司人员和财产的安全。

(2)改进工作作风，做好文明执勤工作，加大管理国度，让公司的各项制度得到有效实施。

(3)积极参加保安部各项活动，做好“传、帮、带”工作，来提高保安员业务技能，增强保安队伍整体管理水平。

(4)及时、主动向领导提出好的建议和好的工作思路，从而提高工作效率。

以上是我\_\_年工作计划，最后祝愿我们市场部在10年中各项工作都取得更好的成绩，愿各位同事齐心协力，和谐相处，形成深馨、和谐、团结的集体。谢谢大家!!!

**市场部门工作年度总结报告精选篇2**

20\_\_年上半年是我国宏观经济复苏，证券市场逐步回暖的阶段，市场拓展部抓住这个大好机遇，在公司各级领导的正确领导下，在营业部领导的大力支持下，在市场拓展部全体员工的积极努力下，各项工作有序开展，稳步推进。过去的半年里，我们在证券经纪营销、投资者教育、经纪人团队建设、内部管理等各方面均取得了新的进步。现将具体工作总结如下：

一、 经纪业务营销工作方面：

今年以来，证券市场如火如荼，市场的发展，为我们的经纪业务营销工作创造了良好的条件。我们积极把握时机，全面推进市场培育、市场宣传、市场拓展工作，取得了显著的成效。

1、积极开拓投资新领域，着力提高市场占有率

市场拓展部按照年初制定的工作计划，千方百计做好证券经纪营销工作。半年来，在我部全体员工的共同努力下，我们已经对乌兰察布市内11个旗县市进行了广泛的宣传与营销。同时与本市农行13个营业网点，工行6个营业网点、中行9个营业网点和建行5个营业网点建立起了长期稳定的合作关系，为我部大力发展周边旗县客户，服务广大投资者构建了广泛的服务网络与营销平台。特别是与中行开展的联名卡营销活动，与农行开展的“第三方存管”合作活动更是取得了良好的效果，也为今后双方各项业务的快速发展奠定了良好的环境。截止到6月30日，市场拓展部开发客户共计1050户，新增有效户278户，新增托管资产1270万元。一份耕耘一份收获，在我们努力的工作下终于取得了可喜的成绩。

2、坚持创新思路，不断扩大营销渠道

在不断加大与银行合作的同时，我部还积极寻求有效提高营销业绩的新渠道。为此，市场拓展部全体齐心协力、集思广益，坚持不懈地学习优秀券商营销经验和成功营销模式，因地制宜，制定出适合本

地区营销工作的方法与模式。上半年以来，我们成功开展了小区营销活动，通过悬挂横幅，布置展台，为小区居民现场讲解开户流程、投资技巧，利用节假日业余时间深入居民小区为广大投资者提供优质高效的服务环境，提高广大群众的投资理财意识，普及证券金融知识。经过坚持不懈的努力，小区营销取得了良好的效果。另外，客户经理也在千方百计地寻找营销瓶颈的突破口，发动亲朋好友，发挥资深人脉资源优势，主动走进各大企事业单位中开展证券业务宣传，通过他们的努力，有更多的投资者逐步了解证券市场并加入到投资者队伍当中。

通过我们的市场调研，发现在银行员工及客户队伍当中，有着大批的基民，而且被深度套牢，苦于没有正确的投资理念和理财知识而在苦苦等待，为此，市场拓展部主动加强对这一特殊群体的营销宣传，鼓励他们改变投资观念，积极主动地参与到证券市场当中来。

二、投资者教育工作方面：

客户服务是营业部的立足之本，加大对投资者的培训和教育力度，坚持办好每一期投资理财报告，逐步培养一支成熟理性的投资者队伍一直是市场拓展部营销工作的重点之一。我部也在上半年的工作中做了大量而有效的投资者教育活动。

1、切实推进投资者教育工作，不断提升服务质量

随着行情的不断转暖，新入市投资者在日益增多，一般来说，他们风险意识相对薄弱，很多人几乎没有任何投资常识，投资盲目冲动的现象较为突出。为了加大投资者教育力度，化解投资风险，在我们积极组织和精心准备下，今年上半年已经在乌兰察布市内周边旗县开展了25场形式多样的投资理财报告会和证券知识讲座，为当地投资者普及证券市场基础知识，主动揭示证券市场风险，引导他们树立正确投资理念，通过此举，增强了广大投资者在证券市场长期投资的信心。通过办理第三方存管业务的机会，我们还精心编制相关内容，主动为卓资县工行、兴和县农行、兴和县地税局的广大干部职工举办了多场知识讲座，讲解证券市场发展前景，第三方存管业务办理流程和常见问题解决方案等。

此外，市场拓展部在5月中旬还特邀研发中心著名证券分析师王

飞老师前来我市在集宁区、丰镇市和察右后旗成功举办了三场大型投资策略报告会。王老师通过风趣幽默、深入浅出的讲述为大家解读政策走向、评说市场热点，每场报告会都受到了广大投资者的欢迎，取得了圆满的成功。这次活动不仅为广大投资者准确把握市场机会，树立正确投资心态起到了积极的作用，也为进一步开拓市场、挖掘潜在客户奠定了坚实的基础。

2、联手大众媒体，开辟投资者教育新窗口

营业部经过深入研究、细致调查后主动和乌兰察布广播电台联系，决定与他们联袂打造一档金融证券类节目。市场拓展部很快制定出了一套详尽的栏目策划方案，栏目名称为《今日证券》，确定在乌兰察布市广播电台调频台播出，收听范围覆盖了包括乌兰察布市在内的内蒙古中西部广大地区。该栏目以普及证券知识、加强风险教育、帮助投资者树立正确的投资理念、稳定投资者情绪、增强投资者对市场长远发展的信心、提高投资者素质为宗旨。该栏目在周一至周五的上午9：15—9：30和下午3：20—3：50两个时间段播出，上午的内容以当日财经要闻为主，下午的内容以盘面分析和市场热点评析为主，下午还有有15分钟时间的直播连线时段，由电台导播转接听众的电话或者短信，营业部咨询人员现场解答。栏目的创办中既提高了员工的口头表达和随机应变能力又锻炼了营业部的咨询队伍，起到了一举多得的积极作用。春风化雨，润物无声。我们坚信“今日证券”栏目的开播，将为增强集宁营业部竞争力、提高恒泰证券知名度提供了一扇重要的宣传窗口，也为我们办好股民学校、开好巡回投资理财报告会普及金融证券知识，坚持对先进投资理念的传播以及营业部的长期发展提供有力的平台。

在积极和乌兰察布市广播电台合作的同时，我们还努力与各家单位联合举办各种社会活动。与乌兰察布市委宣传部、市广电局、中国电信、中国农业银行、平安保险公司、乌兰察布交警支队共同协办了乌兰察布市广播电台主办的庆“广播电台十周年”大型文艺活动，营业部全体员工还受邀参加这场隆中热烈的晚会，在晚会现场我们打出了“恒泰证券，您身边的理财顾问”的标语，通过这次活动进一步提高了“恒泰证券”的品牌知名度，为今后的营销工作创造了良好的氛围。

三、经纪人团队建设方面：

经过近几年的不断发展，业内竞争持续加剧，建立一支优秀、过硬的经纪人队伍显得尤为迫切，今年以来，我们紧跟行业发展趋势，从客户经理招聘、培训、管理等方面做了大量细致的工作。

1、狠抓经纪人招聘工作，不断扩充营销队伍力量

根据今年营销业务的需要，我部在招聘工作上狠下功夫，先后参加了乌兰察布市人才交流中心、集宁师专、乌兰察布市职业技术学校、乌盟工商贸学校举办的10次大小专场招聘会，通过我们对证券行业的前瞻分析和证券经纪人职业生涯规划讲座，吸引了众多热爱营销的有志之士加入到我们的队伍当中来。上半年，我们先后从各大高校、人才交流中心、各类媒体广告、互联网络等多种渠道收到近100多份的应聘简历，我们本着宁缺毋滥、优胜劣汰的用人原则，经过严格的筛选、面试、资格考试、能力考核、道德评价等环节等多个环节，最终又有5名合格的客户经理加入到了我们的营销队伍当中，为我部的经纪人团队注入了新鲜的血液。截至目前，我部已有9名合格的营销人员。

2、加大培训工作力度， 打造高素质、专业化的营销团队营销人员的培训工作一直是经纪人团队建设的核心部分和重要环节，这项工作不光是打造高素质人才队伍增强经纪业务竞争力的需要，更是和树立正确的营销理念加强经纪业务风险防范工作的需要。有鉴于此，我们在培训的各个方面下功夫、花力气，狠抓营销人员的培训工作。

在经纪人考试前期，我们精心制作大量的培训课件，指定专人负责考生的培训工作，每日下午针对考试大纲，进行教材的详解和答疑。培训内容涉及有证券市场概述、各类投资品种细分，证券市场法律法规、市场营销、交易规则解读、投资技术分析、经纪人职业道德规范和风险防范学习。经过三个半月67个课时坚持不懈的培训，上半年在两次经纪人资格考试中我们取得了可喜的成绩，共9名客户经理取得了经纪人资格证书。我们也相信有付出就有收获的真理。

在日常营销工作中，我们非常重视提高营销人员业务能力提升。

因此业务培训是至关重要的。我们对新入职的客户经理进行了日常业务强化培训工作，培训内容也与工作实际紧密结合，涉及有经纪业务办理流程、各类交易方式的操作、网上交易常见问题解答、手机证券的安装、营销技巧、营销话术演练、商务礼仪视频讲解等多个课程。另外，针对今年证券市场不断规范的体制和推出创新品种，我部还积极组织所有客户经理集中学习了《证券经纪人管理暂行规定》、新股发行改革措施及申购流程、创业板推出规定和细则解读等多项法律法规内容。让我部的客户经理能够在不断快速发展的证券市场面前充分掌握一切新的规则和知识，进而为客户更好的提供优质的服务。

打造一支高素质、专业化的团队需要一套科学有效、完善健全内部管理体制，鉴于目前不断壮大的营销人员队伍，我们在团队建设方面有了进一步的加强。在原有的晨会制度、周例会制度、日常管理制度外，我们还新增设了几项管理内容来巩固和优化现在的团队建设。“以老带新”模式是为新入职客户经理短期内无法独立开展业务而专门设立的工作方法，通过一对一的“传帮带”，新老员工的差距快速缩小，并能很快独立开展日常营销工作；“客户经理园地”是为了让全体营销人员时刻认清部门各项管理制度、了解最新市场动态、反馈工作意见、进行经验交流而开设的新工作模式，在为客户经理专设的会议室里张贴制度要求、悬挂风险警示标语、布置经验交流平台。让我部的经纪人每天都能感受到整个团队在严格管理的同时以人为本的企业文化氛围。

我们还利用与中国电信乌兰察布分公司联合开展的3G手机炒股业务推广活动的实际，邀请中国电信的优秀营销人员来我部为客户经理讲解营销技巧和成功营销经验，利用外部的营销模式来开阔视野、拓展思路。

四、内部管理方面

1、明确岗位职责，提高工作效率

为了更好的管理市场拓展部，我们切实加强内部管理，今年年初制定了《市场拓展部岗位职责制度》，明确岗位设置及岗位职责，制定了科学、高效的分工协作机制，严格按照公司各项规章制度和操作规程办理业务，既保障了日常工作健康有序发展，也杜绝了拖沓推诿的工作作风。

2、完善内控制度，重视风险防范

一个部门的建立和运行需要制度的配套支持，更需要不断的创新和完善以适应变化的环境。经过我们半年来的不懈努力，市场拓展部在健全和完善各项内控和管理制度做了很多工作。

今年4月13日中国证监会颁布了《证券经纪人管理暂行规定》，为了符合规定的要求，我们通过整合原有的《客户经理招聘面试制度》、《客户经理培训制度》、《客户经理例会制度》、《客户经理考勤考核制度》、《客户经理管理制度》、《客户经理考核办法》等各项内控与管理制度，重新制定出了涵盖证券经纪人的任职条件管理、工作职责和禁止行为、招聘面试管理、培训管理、考勤管理、例会、周例会管理、档案信息管理、开发客户认定与归属、薪酬、考核和定级管理等多个方面包括11章内容的《恒泰证券股份有限公司集宁光明街证券营业部证券经纪人综合管理办法》。《办法》的制定为加强营销团队管理与建设、规范日常营销行为、提高营销人员的综合素质、增强工作积极性、提升竞争力、有效防范合规风险等诸多方面都提供了有力的制度保障。

2、严谨细致，做好报表统计与报送工作

营销数据的统计、分析和报送工作是与公司和各个职能部门沟通的桥梁，是一项工作量大而繁琐的事情，容不得任何的疏忽和差错，市场部也积极配合公司做好日常各项报送工作，特别是每周、每月的营销数据、工作总结，薪酬提成报表，各种活动材料总结都做到及时、精确、确保万无一失。

总的来说，我们在取得成绩的同时也看到了和先进兄弟营业部的差距，我们将在巩固现有工作成绩的同时，下半年继续加大经纪业务营销的工作力度，进一步加强经纪业务营销的宣传，加深与各大银行的合作关系，积极主动地深入到周边旗县市场做好营销工作。

下半年工作计划

一、继续加强客户经理队伍建设，做好客户经理培训和考核工作

（一）目前客户经理队伍虽然有所壮大，但依然不能满足日益发展的经纪业务营销工作，针对这种状况，市场拓展部拟在20\_\_年

下半年加大客户经理招聘工作力度。通过人才交流会、校园招聘、网络媒体等多种渠道参加不少于10次的招聘会，招收合格的客户经理和引进营业部营销团队发展所需的各类人才，逐步建立起营业部客户经理队伍的人才库并通过有序的人才竞争和流动，最终成长为专业化、高素质的证券营销团队。

（二）继续做好客户经理培训工作。客户经理培训工作直接影响到经纪业务营销工作的开展和客户经理的成长、提高。客户经理的培训准备分阶段、分层次进行。市场部计划每月对客户经理进行不少于一次的综合培训，培训内容根据客户经理日常最为欠缺方面入手，另外加强公司理念与管理制度、证券基础知识、证券法律法规、证券市场风险防范、市场新规新政的学习。

（三）做好客户经理团队长的选拔工作。通过考核和日常考察从客户经理队伍中选拔出一些具有较强的沟通、协调和团队管理能力，具有较强的营销和渠道拓展能力，富有开拓创新和吃苦耐劳的精神，具有较强的执行能力和服务意识，性格开朗，具有良好的口头表达能力的客户经理作为团队长，协助市场拓展部管理和考核其他客户经理，客户经理团队长的任免以季度为调整周期，采用市场拓展部经理提名后经客户经理民主差额选举的办法产生。

（四）继续做好客户经理队伍的考核和管理工作。不断加强对客户经理的日常管理和指导，定期不定期在各营销网点巡查，负责晨会与周例会的工作，对客户经理的营销工作开展情况进行实时的指导、经常与他们进行沟通，事实掌握他们的思想动态。市场拓展部对营销人员每月业绩完成情况、出勤情况、日常行为规范情况进行绩效考核，根据考核情况制定薪酬。把激励机制和考核管理高度结合起来，充分调动客户经理的主动性和积极性，客户经理在工作和生活中遇到困难时，市场拓展部要给与帮助，妥善解决问题；对工作业绩不理想的客户经理多关心、主动了解情况，及时提出建议并给与充分的支持，关心他们的学习和成长。

二、继续做好营销渠道建设，加强经纪业务营销持续竞争力

保持与乌兰察布市内各家银行的良好合作关系。为了进一步建立更加融洽的合作关系，我部将继续与集宁区和乌兰察布市内旗县市各

家银行网点主任、经理加强联系，经常拜访各单位，从而利于更好的开展工作。加快下半年客户经理的培训考核工作进程，成熟一批，进驻一批，持续不断地将营销人员派驻进银行网点，提高集宁营业部经纪业务营销的竞争力。

首先，逐步加大客户经理开展旗县业务能力。其次，在联系确定宣讲单位的前提下，轮流对各大旗县开展宣传活动，选派营业部骨干讲师，结合市场认真准备讲课材料，给当地机关事业单位举办投资讲座。

三、积极组织各类营销活动，吸引客户维护客户

1、根据市场发展情况，及时举办专题报告会，为广大投资者理清思路，提供建议。主动深入各单位，为他们举办小型的专场报告会。

2、为有效激发全员的营销热情，形成内部良性、有序的竞争机制，推动营销工作深入开展，坚持在每季度开展一次营销竞赛活动。通过竞赛活动，评比出先进的营销团队，优秀的客户经理，激发他们“不服输、争第一”的工作态度。

四、继续做好市场调研和业务宣传工作

下半年市场拓展部继续寻找乌兰察布市内一些有潜力的单位、局面小区作为营销拓展对象，通过对这些单位职工、小区居民进行面谈访问、问卷调查等形式开展市场调研分析，了解广大投资者的需求，在营销工作中 以客户需求为导向，制定针对性强的宣传手段和营销措施，做到有的放矢达到较好的工作效果。

五、做好数据统计和报送工作

20\_\_年继续做好开户数、托管资产等数据的统计和分析工作，做好客户经理薪酬、市场拓展营销费用的预算工作、做好周报、月报、季报的报送工作。

**市场部门工作年度总结报告精选篇3**

一、营销体系信息网络的营建工作

有效地开发、维护和运转信息网络，对公司的超常规发展无疑是一项十分重要而又紧迫的工作。而这项工作的实施者——市场部是中心枢纽，起着联结公司决策层领导、商务部领导、现实的和潜在的业主、每一个驻外办事处人员以及信息网络成员的特殊作用。为此：

1、部门多次召开会议就如何完成公司的年度目标进行认真的讨论，充分挖掘每一个人对\_\_钢构工作的饱满热情和主观能动性，最大程度的发挥他们的聪明才智。并对部门内人员工作内容作了更加明确的分工。

2、努力提高信息管理工作的团队协作精神，明确公司整体协调一致的工作要求。\_\_钢构事业必须靠全体人员共同努力，高度服从指挥，整体协调一致，才能保持可持续的增长和健康的发展。所以，把教育本部门人员加强与办事处的沟通和协调，与其它部门人员的协作作为一项日常工作来抓，同时敦促办事处不但要做好业主的销售前的服务工作，还要增强为企业内部其它部门提供工作允许范围信息或工作便利的服务意识。

3、根据年初确定的目标，组织市场部相关人员督导和协助各办事处加强市场信息网络工作。对各办事处的具体工作实施信息网络的考核制度，制定考核方案，规定具体的量化标准。

4、组织实施营销系统内市场开发助理和销售工程师的培训工作，使他们在短期的十天左右个人综合素质得至显著的提高，为他们今后服务于\_\_钢构，奉献于\_\_钢构奠定了坚实的基矗

上半年发展信息网络成员\_\_人。上报有价值信息共\_\_条。

上半年策划正式培训\_\_次，共\_\_人次。其中\_\_、\_\_、\_\_志等人经培训后已前往各地办事处担任领导工作。

二、\_\_钢构品牌推广工作

品牌是企业的整体实力的综合反应，每一个成功的企业都有一个响亮的品牌。\_\_钢构的品牌效应在今年上半年的业务接洽起着十分关键的作用。这主要得益于公司高层决策领导始终如一的高度重视和多年来持之以恒的高投入的品牌推广工作。由于品牌影响力的不断增强，业主接受\_\_钢构产品的概率大提高，市场开发助理宣传自身企业和钢结构业绩的投入也会逐步减少。作为公司品牌推广的职能和主导部门，市场部充分利用各种行业协会、展览会及各种媒体进行了长期的、大量的、细致的、有效的品牌推广工作。并经过，为安徽\_\_钢结构有限公司在南京、合肥两个省会城市周密地组织和精心地策划了有中国建筑钢结构委员会主要领导和省建设厅领导参加的大型推广会，取得了预期的效果。事先策划好的股份公司在福建省会福州举办的品牌推广会因“非典”影响而推迟至下半年。

三、业主与合作单位客户接待工作

客户接待工作是一项纷繁复杂而又十分重要的工作。它既是众多现实和潜在的客户了解\_\_钢构的重要窗口，又是公司展示自己外在形象和综合实力的平台。对公司业务的接洽起至关重要的润滑剂作用，有时甚至直接决定着业务的成败。在布置客户接待工作中，首先是对该项工作从思想上十分重视，能以热情和真诚为原则来对待每一个客户。其次，以毫无怨言地奉献自己的休息时间和毫无保留地付出自己的辛勤努力为必要前提，并善始善终，一如既往，持之以恒。再次，能发扬单总提出的一元钱精神，力所能及地降低接待成本，杜绝接待中的一切浪费，并把节省成本当作自己工作的一个方向和目标。但这不是说无限度地减少接待费用，以牺牲接待效果为代价。在尽量节省开支和保证接待效果上，把握好一个度。一方面与相关的各大餐饮、宾馆、娱乐等企业签订了协议，获得了最大程度的优惠。另一方面我们对每一环节和步骤都加以推敲和权衡，厉行节约。使这项工作既能领导和商务部、办事处人员充分的肯定，又能得到客户良好的评价。

上半年接待客户\_\_批次，共\_\_人。

四、日常行政工作和内部管理工作

1、杭州的营销和技术系统的日常行政工作已形成市场部的工作职能之一。部门人员为此付出相当多的时间和精力。但经过努力后，不但使日常管理开支大大减少，而且使这项繁杂烦碎的工作做得更加井井有条和严谨周密，得到了绝大多数领导和员工的一致好评。

2、费用的管理：

市场部承担着营销系统乃至杭州总部各部门费用的审核、报销工作。我们能够严格按照公司制定的各项制度来控制各项费用开支。同时制定了营销系统办公用品的购买、申领制度。做好杭州总部的财务管理工作。

3、办事处人员的辞退和招聘：

年初为了完善办事处的管理，本部门会同商务部和投标办制定了办事处管理细则，每月进行考核。对不能胜任本职工作的人员进行淘汰，截止6月底，共清退人员12名。同时广纳人才，配合人力资源部和营销系统其他部门开展招聘工作。上半年共招聘26名各类人才充实到营销系统各部门、办事处任职。

4、建立健全营销系统和本部门管理制度：

为了使营销系统管理水平适应公司快速发展需要，上半年市场部建立和完善了多项工作制度、标准、作业指导书等。其中有《来客参观生产基地制度》(配有《来访客户参观生产基地线路图》)、《前台值班制度》、《信息网络管理细则及考核办法》对日常管理工作的正规化都来起到了显著作用。特别是ISO9000管理体系第三层次文件的编制，包括《市场部工作职责》、《市场部人员工作职责》、《客户接待工作规定》。使营销系统和市场部的管理工作逐步趋向规范化、标准化、系统化和科学化。

**市场部门工作年度总结报告精选篇4**

阳光倾斜灿烂的七月，我们又相聚在一起。看着每一位同事的笑脸，我的心久久不能平静。端午已过，农田里;新一季如翡翠般的秧苗不停地摇摆美丽的身姿，像多情的少女抵挡不住微风的甜言蜜语。公司里;紧张而又团结的工作氛围让每一位同仁拼搏奋进，犹如八仙过海、各显神通。

这使我看到了明媚的阳光，体验到了夏日的激情，这半年多值得回忆的东西太多太多了，酸甜苦辣，回味无穷。今年上半年已悄悄 过去，作为销售人员的我值得一提的是，合同定单量比去年同期要多出一些，善于总结以往的失败经验，吸取教训，不再犯同样的错误，与客沟通的技巧逐渐成熟起来，在领导英明的带领下，心态也比以前好多了，由衷的感谢吕总、任经理。在下半年争取能做出更好的成绩。

在表扬自己的过程中同时也存在很多不足的地方，这些无一不是随时敲响的警钟。因没有太多时间的，整理的有些七零八乱，做的不足的地方总结出以下几点：

一、学习勤奋度不够;具体表现在，看书不认真，一拖再拖，不看书或看书少，以至考试成绩不理想。考试——思考——考试，确实考试能考出自己不懂的东西来。自己思想懒惰，缺乏创新，专业方面的知识仍然欠缺，所以加强学习是关键。

二、跟单不及时，不仔细，不勇敢;原则是觉得能跟的客户全力以赴永往直前的跟，哪怕跟“死”了也不罢休的去争取，灰都要抓一把回来。觉得拿不下来的单子却弃而远之，漠不关心。大单的“恐惧症”一如既往的逃之夭夭。主观意识强烈，结果顾了东边忽略了西边，丢单的现象屡见不鲜，俨然孤军奋战，损失惨重!

三、感性，固执，不热诚;凭借父母给我的一双手，目的虽然谈不上拯救地球，也许能支撑整个家庭那也算幸运的了，我却大刀阔斧的干了些傻事。我是一个敏感的人，也是一个明白人，这性格要说改一时半会儿还真改不了，因为我尝试过n遍了，结果以失败而告终。凭感觉做事、牛气、自惭、尤为被动这些都可以说是缺点，都是对工作发展极为不利的因素，可这方面我总是知错改错但不认错。

四、承上启下的作用没发挥出来;自本年度4月28日任嘉合公司主管以来，任经理对我恩重如山，大爱无疆，或许因为我有了安逸的上班环境，工作中非但没做出成绩，团队合作的力量丝毫没有体现出来，对同事的关心也不够，这是我的失职。我不太喜欢故做表面的工作，实事求是，勤奋塌实的走好每一步，摔跤的几率自然减少。任经理曾对我说：“工作只要善始善终的去做，必有回报。”我一直很懊悔今天的我，这也许才是工作的刚刚开始，我一定加倍努力向前进，我也想说：只要用心，必能大胜。

五、沟通从“心”开始;“沟通从心开始”是中国移动公司的广告宣传词，我非常喜欢这句话，因此，我也时刻记住并把这句话带到我的工作中去。希望我能用心做好每一件不平常的事。

在今后的工作中，我希望更多的得到吕总、任经理的指导与点拨，并且谨遵教诲;有几点不知当讲否? 1,如果我犯了错希望任经理当面对我直说无妨，多批评，因为现在压力很重，不能为任经理撑起半壁江山，我心里极度难受，食不下，睡不眠。2.来嘉合已经两个月了,没做出成绩，也没做好表率，但是我不甘落后，望领导多支持。3.我相信一时运气差不代表永远都这样,,我也相信我一定能够做的更好,,我的成绩离不开公司的大力支持,在这里感谢我的上级领导,深深的鞠一躬.相信公司发展明天更美好!

说这些不是为了壮大士气，我现在还算不上一介匹夫，正因为我们的团队年轻，还不具备做战的能力，也因为我们正年轻，年轻无极限，年轻有朝气有活力，年轻就应该奋斗。而我们最多现在也只是处于练兵阶段，目前完成量离全年任务还差一大截，我们力争有市场的地方，就有斯可络!在今年剩下的半年中加快步伐，勇敢超越。早日完成今年的目标。斯可络——不停为你打气!嘉合加油!总结的不好望领导提出批评，多多见凉。

20\_\_年可以说是不平凡的一年，这一年中我们取得了成绩但是也碰到了困难，先将20\_\_年的工作总结如下：

一、杭州市场部经营情况

20\_\_年初至今，在公司效益经营方针指导下，我部根据片区网点实际经营情况，对片区亏损网点进行调整，撤场等大力度处理，已经裁撤了八家网点，在撤场同时，又有效开发了五家网点。新开网点遵循了公司效益，谨慎、详细调整，准确判断和预估的指导要求，力争把经营风险在前期控制在最低，因此新开店基本都略有赢利。现杭州市场实际经营网点为46家，销售额从5月份以前的35万左右递增到现在的月产出55万左右，递增率为57%左右，市场的实际经营效益也在逐步改善和提高。

二、杭州市场部管理现状

片区管理分工明确，各片区业务能针对片区经营情况对工作主次分明，有条不紊地开展，在回款、客情维护、促销员管理、促销活动开展等基本能执行到位，业务开展有分工，有协作。我本人除了加强网络管理，把工作重点放在信息收集和新网点开发上。

三、大区后勤管理情况

1、仓库

经过一段时间的消化和调整，大区仓库包场淘汰品牌所沉淀的库存，公司主动淘汰品牌所形成库存。品牌质量不稳定所形成的库存。在公司协调下，兄弟市场上海，台州的帮助下，大区内部嘉兴。湖州共同努力下，已经消化了前期沉淀的大部分库存和即期品。仓库库存额由年初的将近200万控制在120万左右。

2、品牌梳理

经过调整和消化，开始逐渐形成适合本区域销售的品牌架构

3、司机、财务等其它后勤人员基本尽职尽责，各司其职，完成本职工作和公司交办的事项。

四、存在问题及分析

1、大客户大包袱，20\_\_年12月份包场的连锁超市禹倡供销经营至今，平均投入产出比60%多，费用占整个市场40%多，成了市场效益经营的大包袱。

原因有以下几个方面：a、金融危机有一点点b、禹倡有一家店周边菜场搬迁造成下滑c、迪彩、大宝、牙博士等在该系统畅销的单品不能持续有效跟进d、品牌调整导致部分顾客流失e促销员心态和积极性。整改措施，由于我们签的是两年的包场合同，已经进行了有效沟通，客户已答应第二年合作不受原合同约束，可以重新谈，今年的合作因为是门店承包制，利润和费用已分配下去，因此费用调整空间没有，但是销售提高因素在a迪彩、牙博士重新导入b该系统每年下半年都是传统旺季c促销活动跟进。

2、其它几个亏损小网点已积极沟通，用撤货来终止亏损。

3、多品牌调整负担重，给货源管理和市场销售工作带来很大工作量和压力，由于品牌引进和淘汰频繁，造成品牌顾客忠诚度降低及促销工作积极性受到影响，因此建议公司，梳理形成稳定的品牌架构、制定品牌淘汰和引入的机制。

4、即期品存在和处理，即期品存在已久，已经成为影响公司效益的一个因素，即期品形成原因：a、不合理要货b一线促销人员和业务人员重视不够c季节性产品要货不合理d质量不稳定品牌e仓库人员没有培训和可以依据的一般操作手册和标准，因此,建议公司在仓库的陈列,货品的发放和管理,季节性产品的备货,即期品管理和处理，产品报损处理制订一套操作手册，让每一位仓管有可遵循基本依据，而不是每人按自己想法管理。

5、市场竞争现状，由于杭州日化终端供应商20多家，竞争白热化，对费用收取更多地倾向于部分现付和全部现付，导致我们在竞争中虽然最早获取信息，但最终因为费用支付问题流失很多店，并在市场开发中举步维艰，最终我们只有靠客情、靠信息和速度、靠品牌实力赢取部分网点。

下一步工作开展

1、 继续坚持效益经营方针，贯穿在市场经营开发管理中和仓库货品管理及物流配送办公等

2、 对品牌梳理调整和消化争取20\_\_年12份以前完成，经常下仓库了解督促检查

3、 亏损网点争取在20\_\_年12月份以前调整完毕

4、 即期品处理，按发现一个处理一个，不使问题停留和积压，严格控制季节性单品要货数量

5、 坚持持续有效地开发，保证不断地提升。

6、对公司新开渠道养天和药店连锁集团给予重点跟踪和维护,争取在在渠道的突围和尝试中为公司作出贡献

**市场部门工作年度总结报告精选篇5**

\_\_年即将过去，取得了一点收获，临近年终，对市场部的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高业绩，我们有信心也有决心把\_\_年的市场开发工作做的更好。

一、市场部年终总结

\_\_市场部成立于20\_\_年\_\_月初。由于公司除店面运营以外其他营销方式并没有形成可以参考的规章制度、营销策略、市场拓展方式和产品价格培训系统，市场部成立之初（第一周）主要以建立健全部门机制，熟悉公司产品价格体系为主。

团队建设方面；制定了详细的全国营销中心计划、销售人员绩效考核标准、销售薪资制度、年度工作计划、团队文化等，由于公司销售人员招聘在\_\_月不是很理想，市场部销售团队组建遇到了很大的问题。目前市场部建制，经理x名，客户经理x名，网络推广x名，只完成了市场部团队建设计划的百分之二十。

市场拓展方面；市场部\_\_月对\_\_商区、\_\_广场、\_\_国道、\_\_商区、步行街商区进行了逐户的陌生拜访。客户拜访数量\_\_余次，其中有需求的客户\_\_个。签约客户\_\_个。其中\_\_国道二次业务开发x个（片片鱼合同总额\_\_元、东门饭店合同额\_\_元），剩余x家为市场部业务开拓。\_\_月市场部业绩总额x元，x元，x元。

销售业绩方面并不理想。虽然存在x国道改造信息统计、客户确认、效果图设计、招标办协调和天气等一些客观因素，但是市场部主要问题有以下几点：

1、产品知识和价格系统熟悉程度不够，\_\_年度必须加强。

改进措施如下：部门内训对产品系统逐一进行分析并进行案例对正，同时定期申请总经办进行详细的产品及价格培训。

2、客户经理工作强度不够，缺乏思考能力和目标及时间管理能力。

改进措施如下：\_\_年x月开始市场部将不折不扣的执行既定安度市场营销计划，增加工作强度，要求市场部每一个员将业绩目标分解到每一天，每日工作计划表体现当日业绩目标，意向客户数量目标，需求客户数量目标和客户拜访数量目标，严格按照每日工作计划进行市场推进，当天未完成目标计划次日加倍，连续一周未完成目标计划的赞助\_\_元成长基金。

3、个人气质和素质有待提高。

改进措施如下：增加商务礼仪、沟通技巧的部门内训，并在培训后进行一对一的演练。由于冬季天气比较冷，无法统一着正装。在气温适宜的时候市场部全员要求穿皮鞋、西裤。（建议统一着装、佩戴工牌）。

二、\_\_年工作总体计划

在明年的工作计划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉业务，高素质高效率而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切的销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，战斗力、高素质的销售团队是企业的根本。在明年的工作中组建一支和谐，高效率的销售团队作为一项主要的工作来抓。

2、健全部门建制，提高人员的素质、业务能力。

\_\_年度，希望得到公司与人事部大力支持，尽快完成市场部销售人员招聘。培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

转眼已经到年末，根据自身的实际情景，我对自我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：拟定一个属于自我的工作流程，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，相信自我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

\_\_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我：所有出现的问题仅有自我解决，等到别人的仅有参考的意见和鼓励的话语，凡事全部需要自我才能解决，没有任何人来帮忙你完成它。这样自我的依靠性就不会那么强，所有的问题仅有自我去寻找解决方法。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，严格要求自我。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、自我学习力不够，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、合理地安排自我的学习时间，没有异常重要的事情，不可打乱学习计划。

2、给自我制定工作流程，不断改善工作方法，学习优秀的人是如何有效地安排自我的工作时间，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\_\_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，为自我的目标而努力！

**市场部门工作年度总结报告精选篇6**

我于20\_\_年进入市场部，并被任命市场部主管，和公司一起度过了一年的岁月，现在我将这期间的工作做个年终总结。

我市场部主要是以电话业务为主、网络为辅助开展工作。前期就是通过我们打出去的每一个电话，来寻找意向客户。为建立信任的关系，与每个客户进行交流、沟通。让其从心底感觉到我们无论何时都是在为他们服务，是以帮助他们为主，本着“我们能做到的就一定去做，我们能协调的尽量去做”的原则来开展工作。这样，在业务工作基本完成的情况下，不仅满足他们的需求，得到我们应得的利益。而且通过我们的产品，我们的服务赢得他们的信任。取得下次合作的机会。就像春节前后，我部门员工将工作衔接的非常好，丝毫不受外界因素的干扰，就能做到处在个特殊阶段就能做好这一阶段的事情，不管是客户追踪还是服务，依然能够坚持用心、用品质去做。20\_\_年的工作及任务已经确定。所有的计划都已经落实，严格按照计划之内的事情去做这是必然的。相信即便是在以后的过程中遇到问题，我们也会选择用最快的速度和最好的方式来解决。

20\_\_年，在懵懂中走过来。我自己也是深感压力重重，无所适从。但是我遇到了好的领导和一个属于我的团队。他们的帮助和包容是我个人现阶段成长的重要因素。也是我在参加工作的这段时间里对于做人和做事的理解中收获最多的一年。

过去的已经过去。每一年都是一个新的起点，一个新的开始。在今年的工作中，以“勤于业务，专于专业”为中心，我和我组成员要做到充分利用业余时间，无论是在专业知识方面，还是在营销策略方面，采取多样化形式，多找书籍，多看，多学。开拓视野，丰富知识。让大家把学到的理论与客户交流相结合，多用在实践上，用不同的方式方法，让每个人找到适合自己的工作方式，然后相辅相成，让团队的力量在业绩的体现中发挥最大作用。为团队的\'合作和发展补充新鲜的血液和能量。同时在必须要提高自己的能力、素质、业绩的过程中。以“带出优秀的团队”为己任，要站在前年、去年所取得的经验基础之上。创今年业绩的同时，让每个人的能力、素质都有提升，都要锻炼出自己独立、较强的业务工作能力。将来无论是做什么，都能做到让领导放心、满意。

走进这个竞争激烈的社会，我们每个人都要学会如何生存?不论做什么，都要拥有健康、乐观、积极向上的工作态度最主要。学做人，学做事。学会用自己的头脑去做事，学会用自己的智慧去解决问题。既然选择了这个职业，这份工作，那就要尽心尽力地做好。这也是对自己的一个责任。

通过这一年的工作，我感同身受。我看到了公司所发生的变化。也感觉到了公司必然要向前发展的一种决心。我相信：“公司的战略是清晰的，定位是准确的，决策是正确的”因此，在今后的工作中，我会带领市场一部全体员工随着公司的发展适时的调整自己，及时正确的找到自己的角色和位置。为公司在蓬勃发展的过程中尽我们个人的微薄之力。

回首过去，我们热情洋溢;展望未来，我们斗志昂扬。新的一年，新的祝福，新的期待：今天，市场一部因为在此工作而骄傲;明天，市场一部会让公司因为我们的工作而自豪!

**市场部门工作年度总结报告精选篇7**

20\_\_年即将过去，取得了一点收获，临近年终，对市场部的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高业绩，我们有信心也有决心把20\_\_年的市场开发工作做的更好。

一、市场部年终总结

三原色市场部成立于20\_\_年x月初。由于公司除店面运营以外其他营销方式并没有形成可以参考的规章制度、营销策略、市场拓展方式和产品价格培训系统，市场部成立之初(第一周)主要以建立健全部门机制，熟悉公司产品价格体系为主。

团队建设方面;制定了详细的全国营销中心计划、销售人员绩效考核标准、销售薪资制度、年度工作计划、团队文化等，由于公司销售人员招聘在x月不是很理想，市场部销售团队组建遇到了很大的问题。目前市场部建制，经理1名，客户经理1名，网络推广1名，只完成了市场部团队建设计划的百分之二十。

市场拓展方面;市场部x月对多商区进行了逐户的陌生拜访。客户拜访数量-余次，其中有需求的客户-个。签约客户-个。其中-国道二次业务开发-个，剩余x家为市场部业务开拓。x月市场部业绩总额-元。

销售业绩方面并不理想。虽然存在-国道改造信息统计、客户确认、效果图设计、招标办协调和天气等一些客观因素，但是市场部主要问题有以下几点：

1、产品知识和价格系统熟悉程度不够，20\_\_年度必须加强

改进措施如下：部门内训对产品系统逐一进行分析并进行案例对正，同时定期申请总经办进行详细的产品及价格培训。

2、客户经理工作强度不够，缺乏思考能力和目标及时间管理能力

改进措施如下：20\_\_年元月开始市场部将不折不扣的执行既定安度市场营销计划，增加工作强度，要求市场部每一个员将业绩目标分解到每一天，每日工作计划表体现当日业绩目标，意向客户数量目标，需求客户数量目标和客户拜访数量目标，严格按照每日工作计划进行市场推进，当天未完成目标计划次日加倍，连续一周未完成目标计划的赞助-元成长基金。

3、个人气质和素质有待提高

改进措施如下：增加商务礼仪、沟通技巧的部门内训，并在培训后进行一对一的演练。由于冬季天气比较冷，无法统一着正装。在气温适宜的时候市场部全员要求穿皮鞋、西裤。(建议统一着装、佩戴工牌)。

二、20\_\_年工作总体计划

在明年的工作计划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉业务，高素质高效率而相对稳定的销售团队

人才是企业最宝贵的资源，一切的销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，战斗力、高素质的销售团队是企业的根本。在明年的工作中组建一支和谐，高效率的销售团队作为一项主要的工作来抓。

2、健全部门建制，提高人员的素质、业务能力

20\_\_年度，希望得到公司与人事部大力支持，尽快完成市场部销售人员招聘。培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

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