# 营销设计工作总结(合集10篇)

来源：网络 作者：心上人间 更新时间：2024-12-15

*营销设计工作总结1人的精力是有限的，要做到面面俱到实在困难。对一线证券营销人员来说，选准自己的定位，深耕细作一个渠道往往是最现实的，做精做细，由点到面。营销的境界就是“施之所欲”，根据销售对象的不同采用不同的策略，只要能达到成交的目的都是好...*

**营销设计工作总结1**

人的精力是有限的，要做到面面俱到实在困难。对一线证券营销人员来说，选准自己的定位，深耕细作一个渠道往往是最现实的，做精做细，由点到面。营销的境界就是“施之所欲”，根据销售对象的不同采用不同的策略，只要能达到成交的目的都是好方法。

从营销管理的角度来说，引导员工一方面服务好存量客户，另一方面帮助他们找到自己的开拓方法。营业部是基层单位，直接面向广大投资者，在营业部的点点滴滴琐碎工作中，衔接好、协调好，认真对待每件事。这不需要多高的觉悟，这是每个职场人在任职期间应该做的。

**营销设计工作总结2**

时光如天上流星一闪即过，我希望自己能抓住这一短暂的一刹那。不知不觉中已来xx医药公司一个月了，回顾这段时间的工作，我作如下总结：

>一、观念的转变

观念可以说是一种较为固定性的东西，一个人要改变自己原有的观念，必须要经过长时间的思想斗争。虽然销售是大同小义的事。但是，不同的产品面对的适应人群不一样，消费群体也不同。不同的公司销售模式也有差别。必须由原来的被动工作转变为现在的主动开发客户等很多观念。

>二、落实岗位职责

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务。

2、努力完成销售管理办法中的各项要求。

3、负责严格执行产品的各项手续。

4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导。

5、严格遵守公司的各项规章制度。

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感。

7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，首先自己能从产品知识入手，在了解产品知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

>三、明确任务目标，力求保质保量按时完成

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能马虎、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，另一方面在营销的模式上要积极思考并补充完善。

>四、目前市场分析

云在昆明只有一个客户在xx作。3月份拿三件货;8月份拿三件货。硫普罗宁注射液在昆明也只、贵高原地区虽然经济落后。但是市场潜力巨大，从整体上来看贵州市场较云南市场相比开发的较好。云南市场：头孢克肟咀嚼片有一个客户在xx作，就3月份拿了二件货。贵州市场：头孢克肟咀嚼片贵州遵义有三个客户在xx，硫普罗宁注射液分别在贵州泰亿、贵州康心、贵州民生、以及遵义地区都有客户xx作。其中，贵州康心全年销量累积达到14件，其它地区的销量也并不理想。从以上的销售数据来看，云南基本上属于空白市场。头孢克肟咀嚼片在贵州也基本是空白。硫普罗宁占据贵州市场份额也不到三份之一。从两地的经济上、市场规范情况来看，云南比贵州要有优势。从产品结构来看，头孢克肟咀嚼片走终端。(就两地的经状况而言在同类产品中属于高价位的产品)硫普罗宁注射液，盐酸倍他洛尔滴眼液只能做临床。(临床品种进医院都需中标，前期开发时间较长)。面临的局势也相当严峻的。

>五、下月度的区域工作设想

1、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，做好客户关系。

2、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。(建议：一切与外界联系的方式都能使用;如QQ、新浪UC、EmaiL)

3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

**营销设计工作总结3**

20xx年已经过去，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，接近年终，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，以至于把工作做的更好，自己有信念也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

>一、工作概况

我是去年xx月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热忱，而缺乏对汽车行业销售阅历和产品学问。为了快速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习产品学问，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我常常请教各品系经理和领导和其他有阅历的同事，一起寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

通过不断的学习产品学问，收取同行业之间的信息和积累市场阅历，现在对我们现在处的市场有了一个也许的认识和了解。现在我渐渐可以清楚、流利的应对客户所提到的各种问题，精准的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此渐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也胜利谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品学问和积累阅历的同时，自己的力量，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些改变和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的流程应付一些突发大事。对于一整套流程可以完全的操作下来。

还有我的20xx年工作重点是二线兼销售，二线的工作环节是非常关键重要的，在我们xx销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在20xx年里我在二线的岗位上工作了一年，对我的全年工作满足度基本上是良好，我服务的用户，全年计算来可以说至少有一百多个!这么多用户是我感觉有些骄傲感!xx月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售人员，xx月份在我们的二级xx公司进行据点销售和市场考察，在中兴我也学到了许多的竞品的业务学问，这对我们产品销售非常有利。

>二、本年度存在的问题

在20xx年xx月xx日国家实施xx，被迫我们把库里的大部分车进行了提前上牌，我们依据上半年销售的车型，进行了总结。用到了提前上牌的车上。我们也可以预报到，上半年的车型在下半年消化确定不是很好，由于上半年的车型基本接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

在xx月xx日和xx月xx日，一天只差车价相差一万，用户有些接受不了，导致我们的产品到下半年库存量比较大，资金压力也比较大。到十月份又碰到全球性的xx危机，使市场一天比一天差，我们的日子更难过。

>三、对20xx年工作中存在的问题进行改进的措施

对于车价差万元的状况我们在xx第三季度会议已经做了相应的调整，现在的产品价格，用户大部分都可以接受。还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好预备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，究竟是什么状况，做一个精准的推断!减轻公司和部门的资金压力，让我们xx人轻松上阵，挑战下一个工作任务!

>四、20\_年个人工作目标和方案

我在20xx年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行指令，完成任务，做好此岗位的工作。再盼望公司多给我一些学习和受训的机会是自己的学问更加丰富和改善!

我盼望再20\_年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在20xx年的全年中我已经娴熟的把握了一整套操作流程。再加上我从事销售工作一年多的阅历，应对和处理一些突发事情有自己的一些方法，我信任自己能做好一名合格的销售人员。假如我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自己的销量和利润化。

**营销设计工作总结4**

20xx年是酒店行业竞争达到白热化程度是一年，也是我店营销史上最为艰难的一年，若干五星级酒店开业，大小宾馆饭店展开了激烈的客源争夺战、硬件设施和软件服务比拼战，销售工作面临前所未有的压力。一年来，在店领导的指导下，在各部门的积极协助下，我同销售部的同仁们携手共进，直面种种挑战，拼搏工作，努力开拓客户市场；虽然付出了艰辛的努力，但是实际经营指标与集团公司下达的总任务指标仍然相差##多万元，没有完成好全年的经营任务，成为大家共同的遗憾。正如一句名言所讲的一样：“挫折是成功路上必经的磨难”，我相信所有销售人员一定会愈挫愈勇，总结经验教训，努力开创崭新的营销局面。还有一点让我个人深表遗憾的是，由于休了四个月产假，没有全程参与全年的市场争夺战，虽然产假期间继续积极联系客户，继续关注销售市场，但是收效甚微，期间未能为销售事业做出实质性的贡献，在此深表歉意！总结好过去才能创造好未来，下面我将一年来的工作简要作如下汇报，望领导和同事们批评指正。

>一、尽职尽责，努力拓展客房销售市场。

20xx年，作为销售主管的我，深感市场竞争的巨大压力，时刻以高度的责任感参与工作，克服了孕期种种不适，持续坚守岗位工作，直到8月份才不得不休假；12月份重回岗位后，继续保持了饱满的.工作热情，参与了新一轮的工作。在客房销售方面主要做了以下工作。

2、总结提高，推行月度销售经营分析会制度。坚持工作边总结，提高销售工作成效。每月召开销售经营分析会，对上月的销售经营数据进行对比分析，及时查找销售工作中存在的问题，从销售自身角度提出增加房餐收入的可行性经营思路，有依据、有计划地调整酒店客源结构及销售方向。

>二、抓好促销，积极争取餐饮销售业绩提升。

起草制定了20xx年宴席促销方案，前期通过制作宴席宣传喷绘、指定专人负责宴席市场销售，到住宅小区、新建楼盘、婚庆公司、婚纱影楼发放宴席宣传卡，通过一系列措施加大宴席宣传力度；后期推出赠送宴会纱幔背景、发挥部门员工特长，赠送宴会司仪、红地毯、香槟塔、彩色气球拱门等等宴席特色增值服务；并在宴席旺季投放广播电台谢师宴、状元宴及婚宴宣传广告，加大员工销售技巧知识培训，不断提高宴席餐标，打造民航特色宴席，宴席销售在今年取得了较好的成绩，同比增长339%。同时，推出每日特价菜及商务套餐促销活动，及时调整商务套餐品种，以客房带动餐饮销售；另外，根据客户反馈意见联系租用增配麻·将机，带动包房餐标提高。一些列的措施，使餐饮收入同比增长4%。

>三、强化管理，极力建设高素质的专业销售团队。

结合酒店实际，对销售日报表、拜访计划表、电话拜访周报表、团队确认书等销售表单的格式及内容逐一进行修改，完善员工日常工作内容，便于监督考核，提高了销售管理水平；制定部门员工培训计划并监督落实情况，实施每周培训；业余时间组织员工积极进行宴会司仪主持训练，并市人民广播电台取得联系，鼓励员工自己宴会宣传广告，自己到电台进行录制，以崭新的方式促进员工素质不断提高。一年来，销售团队敬业、服务意识和公关能力有所提高，今年推出了宴会全程跟踪服务，每次宴会指定专人负责跟进落实，给客户提供便捷的服务，得到了客户的好评，成为酒店的服务性标杆班组。

一年来在领导同事们帮助下虽然有所进步，但也存在明显的差距：一是个人学习方面存在欠缺，往往埋头于具体事务而忽略个人业务能力的提升，一定程度影响了个人潜力的发挥；二是创新意识不够，营销策划能力不强，市场分析预测不强，对于客房、餐饮等营销方案设计和促销活动策划中缺乏有创意的点子，没有很好地抓住各层次各类型客户的心理；一季度实施低价竞争策略，协议价格下降，并没有因此而挽回流失的协议客户，说明市场预测能力和敏感度需要提高。三是销售团队建设亟待加强，培训内容、方式陈旧，缺乏吸引力。今后我将加强学习，提高销售管理能力，内强素质抓管理，强化销售团队培训，提高业务能力和执行力；外树形象抓市场，精心策划营销方案，周密组织促销活动，提高服务质量，稳定老客户，拓展新客户，培养忠诚客户，切实提高销售业绩。

20xx年全省旅游发展大会在本地的召开将为我们带来良好机遇；多家高档酒店的开业也使我们面临更加激烈的竞争。面临并存的挑战和机遇，我将会同销售部同仁，坚定必胜的信心，与全体民航人团结一致，齐心协力，开拓创新，拼搏工作，极力扩大市场占有率，努力开创酒店市场发展新局面！

**营销设计工作总结5**

20xx年全体建二人紧紧围绕“差异化经营，提升品牌内涵”的经营战略以及“打造企业执行力”的管理战略这两条主线开展工作，并取得了突破性的进展。

一、经营业绩稳步上升，销售突破亿元大关。

实际销售完成年度考核计划的130％，同比增长15％，所实现的纯利同比增长381％。确立了武商建二在青山区域市场的领先市场地位。

经营调整成效凸显。全年引进新渠道1个，淘汰品牌123个，调整率达70%以上。全场七大品类均实现20%以上的增幅，最高和最低毛坪较去年增长26%和13%。

两个工程两手齐抓。“打造20个百万品牌”和“引进10个成熟品牌”的“两手抓”工程，有21个品牌实现了销售过百万的业绩，整体销售同比增长36%，占全场销售总额的27%。

扩销增利企划先行。突破常规，通过整合资源，把握热点，推出个性化的营销活动，在营销造势上始终保持区域领先优势。

二、服务体系不断完善，现场管理成效斐然年建二狠抓现场管理，全面推行“亲情式服务”体系，在一线员工中开展“服务意识”的大讨论。对商场硬件设施进行了全面维修和整改，使卖场形象焕然一新。

三、“执行”观念深入人心，人力资源不断挖潜。

以“打造企业执行力”为指导思想贯穿全年的培训工作。共进行了900多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求。进行了两次较大规模的轮岗，涉及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响。

xx年的工作成绩显着，但也存在以下六点制约企业发展的问题：

问题一：经营结构与发展目标不协调的状况依然非常明显。

问题二：对市场形式的预见性与具体经营举措实施之间存在矛盾。

问题三：促销形式的单一性和不可替代性禁锢了营销工作的发展。

问题四：日常性的销售与热点性的销售差异仍未缩小，反而有扩大的趋势。

问题五：全场性应季商品的货源及结构问题没有改变。

问题六：供应商渠道的整合在年虽有改变，但效果并不明显。

20xx年，xx周边区域的商业竞争将日趋白热化。面对前有中南销品贸的整装待业，后有青山百货的步步紧追，我们将从以下几个方面重点入手：

1、抓春节市场，确保开门红，誓夺年度目标以春节营销工作为先导，全面实施旺季市场经营战略，确保一、二月份开门红及年度经营目标的顺利实现。

2、准确把握市场定位，实施差异化经营略微调高经营档次，跟青商、徐东、销品茂实行整体错位，打造区域时尚百货。特别是在区域市场内实现主流品牌独家经营的格局。

3、组建货品部，实施进销分离，加大招商调整力度通过组织架构的健全，为加快调整进度提供有力的软环境，使调整工作一步一个脚印地向前发展，从而达到区域百货经典的经营格局。

4、以四楼的改造与经营为契机，全面整合场内资源做强做大是企业经营的第一要务。以开发扩大四楼经营面积和内容作为年的首要任务，进一步提升商场的经营功能，开发新的经济增长点。

5、狠抓百万品牌，全面发挥二八效应要从招商、装修、营销、人员、考核等各方面全面整合，提高百万品牌的成功率、成活率，使已有的百万品牌发挥领军作用。

6、狠抓渠道优化，减小因供应商实力弱对经营造成的制约在渠道整合上选择有实力的品牌和供应商，淘汰或择优选择一些非厂商或一级代理商的供应商，在营销、价格、货源、退换货等方面争取更多的政策。

7、科学分析，力求突破，全面推行亲情化营销年的营销工作要突破较为单一的促销模式，加强情感式营销。通过宣传、陈列、服务整体造势，包装更生活化、时尚化，达到吸引客源，促进销售的目的。

8、实施员工素质工程，实现人才发展战略转型年，我们将加大企业人才的培养和储备力度，实施培训“五个一”工程。同时，加大企业制度的执行力度，进一步规范全场员工的工作行为，形成和谐、规范的良好工作氛围。

**营销设计工作总结6**

今年就快结束，回首20xx年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，可以说，20xx年是酒店推进行业改革、项目启动、拓展市场、持续发展的关键年。现就本年度工作情况总结如下：

>一、工作方面

经过这样紧张有序的一年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底!基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这一年，又从无限轻松中走出这一年，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要，20xx年对于酒店来说经历了很多。

>二、思想方面

总结了一年的工作下来，在这一年的工作中接触到了许多新事物、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。

>三、不足之处

总的来看，还存在不足的地方，还存在一些亟待我们解决的问题，主要表现在对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

>四、下一步的打算

在今后的工作中要不断创新，及时与周围的同事进行沟通，听取身边同事和领导的意见并把它实施在工作中，接下来的工作我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进!我相信：在上级的正确领导下，xx酒店的未来如同浩瀚雄鹰，展翅高飞。

**营销设计工作总结7**

一家大型企业集团，将全国的大区销售经理与地市经理招回，集中进行上半年销售工作总结与下半年工作计划。由于行业市场竞争激烈，集团在销售这个板块自然是120%的重视，因此该次会议有着非同寻常的重要：一方面直面总结上半年不如人意的销售，另方面将规划下半年如何重振雄风！

为此，全国销售精英汇聚一堂，接受全集团公司的大检阅。集团BOSS及所有高层都一个不少，凡是销售服务部门也全员参加，同时安排所有封疆大臣大区经理做详细发言。现场所有参会者西装革履，面前笔记打开等候记录，现场气氛非常的紧张与压抑。

四大类型总结，你属于哪种？

经过三个多小时，听了十大封疆大臣的述职报告，发现其中有二位的总结与计划与大区经理的职务非常匹配；有二位能够打80—85分；有四位能够打60—75分；而有二位连及格都达不到，暴露出他们销售与管理不少问题。总结销售就是总结自己，通过对十大封疆大臣的总结与计划，我大概将其分为以下几大类型：

1、大气理智型。总结能够比较科学客观、有理有据地反映自己所辖市场上半年的销售情况，而计划能够非常清楚自己下半年在产品推广、渠道建设、经营管理等大方向上如何运作。完全胸有成竹，同时有着大区经理的霸气与销售计划、管理的超强功夫。

2、泣血总结型。泣血总结的大区经理，往往是以往销售做的不差而今失败或落后了，营销失败的主要原因是经验主义，没有与时俱进，没有学习创新，总是喜欢拿过去的思路经营现在的市场。此类销售大区经理，需要彻底的洗心革面，否则就很难再有建树。

3、半梦半醒型。这个类型的大区经理是最多的，由于对市场营销与经营管理的知识不完善，运用没有达到随心所欲，他们的总结与计划能够反映1/2左右的情况，但是还有1/2没有看透、分析透、计划透，属于饭熟差阵火的尴尬状况。

4、不知所云型。这个类型的大区经理一般的命运是下岗再培训，乃至卷被盖走人的。他们的.总结基本上是没有数据、没有事例、没有条理的三无状况，而计划也是无目标、无方向、无方法的三无状况。

季度、半年、年终总结，林林总总的总结应该是每个营销人的基本课程。所有销售精英汇聚一堂，接受全集团公司的过堂是经常的。大区经理每次过堂，面对集团BOSS、企业老总、众多的公司高管、营销总监、营销人员其实就是总结自己、展示自己，也是自己把握命运给自己机会的关键时刻。但是，我也经历过好几个行业好几个企业，见过听过好多大区经理的总结、计划述职报告，还是有许多属于半梦半醒型和不知所云型的。我也常常犯嘀咕：这些人是怎么混上这个位置的？

总结销售表面上总结市场、总结销售，但实质上就是总结、展示你在产品推广、渠道建设、经营管理等方面的才能，曝露出你是否用心用脑在做市场；而与总结销售一起的计划，更是展示你在计划方面有没有熟悉了解你的市场、了解你的客户、了解你的下属，同时显示你的计划是否科学、全面、超前。总结销售与销售计划更重要的是它能够反映出你是否与大区经理这个职务相吻合，因为你已经不是一个冲锋陷阵的一般业务代表。因此，大区经理完全可以通过一次次总结与计划树立自己的专业化形象。

**营销设计工作总结8**

近两年国际经济逐渐回暖，我们纺织行业整体也呈回稳趋势，公司内对轻纺部也提出了“稳中取利”新的理念，指导广大营销人员紧跟市场，以市场为导向，在复杂多变的市场环境里取得良好经营业绩。作为一名销售状元，除了良好的市场背景外，较重要的秘诀是不断总结自己营销过程中的经验与教训，20xx年，我就是在不断的总结不断的吸取不断的改进中达到自己的业绩，完成任务额。现将我20xx年全年工作总结如下：

>一、充实经济知识、深谙市场规律，取得优秀销售业绩

20xx年至今，我的个人销售业绩逐年攀高：其中：20xx年，羊毛销售收入7908万元，利润总额万；20xx年羊毛销售收入万元，利润总额万；20xx年，羊毛销售收入万元，利润总额万。

由于各因素影响，20xx年我国汇率、市场变动较大，业内普遍亏损较大，但我们公司在各领导的正确指导下，紧跟市场，谨慎操作，不留库存。去年中国纺织品在国际市场占有率有所提高，但总量下降、利润空间被压缩，短期内不会改变。纺织原料在高位徘徊，经营难度不断增加。

“不谋万事者不足以谋一世,不谋全局者不足以谋一域。”针对这种严峻形势，既不可蛰伏也不易盲动，看清形势，找准方向才是首要任务。经过连续数月的出差走访市场，我们营销员多方面、多渠道的收集信息，深入市场第一线。并对国际金融形势诸如汇率、国际羊毛市场变动等有了较好的掌控。今年，羊毛的进口、销售比较平稳，稳中有增，但在实际过程中，羊毛的价格、汇率牌价波动频繁，由于我平时密切关注，采取了灵活多样的经营方式，密切与客户的联系，在部分品种上，与客户共同商议，一起合作经营，较终达到了降低了风险的目的。

>二、部门内互相合作、交流互助，经验共享提升营销能力：

一个人的成功离不开他所处的团体，同样，我的成功很大一部分也来自同事间的鼓励与支持。部门内不断向我们灌输这样的思想：“学习增长才干，知识改变命运，勤奋走向成功，能力成就事业。”总公司也不断对我们进行教育培训，在视频学习中，我们员工自发学习相关业务知识、营销业务知识和职业道德知识，部门内部形成了互助互学的和谐气氛，同事们在工作之间做到有张有弛，严肃活泼。在一年的营销工作中，我经常会碰到难缠客户，有时会丧失信心，但同事们的相互鼓励给了我较大的支持！

部门总是教导我们，要以客户为中心，替客户着想。在业务上，在不损害公司利益的情况下，我总是先从对方利益考虑，尽大范围内的满足他们的要求。由于我的工作不懈努力，和我们公司有过业务来往的国内羊毛公司都与我们营销员工关系和睦。这更促进了我们的业务往来。

>三、遵守公司制度、加强风险管控，确保营销利润稳定：

我部主要业务集中于自营进口，因此，销售工作是我部非常重要的工作。但我们也主动出击，寻找新的业务目标。坦羊毛进口是我部去年下半年新开放的业务品种，通过我们和客户近一年的努力，取得了很大的成效。虽然由于哈方产量、运力，以及中亚吴国海关调整等客观原因，上一年度的进口总量不大，只有85万美元左右，但我们已经打下来非常好的基础，为今后的业务开展创造了非常广阔的前景。

20xx，对于我来说，辉煌而艰辛的一年以前过去，20xx新的一年充满着新的机遇，面临着新的挑战，更孕育着新的希望。站在新起点，开创新局面，实现新跨越，我深感任重而道远。新的一年，我部的业务工作量将更加繁重，我将振奋精神，坚定信心，确保完成全年任务目标。较后，祝我们公司越来越强大！发展越来越顺利！

谢谢大家！

**营销设计工作总结9**

调入营业部工作不知不觉已经一年了，在领导和同事们的关心与帮助下，自己的工作逐步从适应阶段走到能够胜任的阶段，一年来，确实做了不少的工作，现将一年的工作总结如下：

一、 努力做好本职工作

今年的一至五月份，我主要负责信贷方面的工作，具体包括贷款的手工及电子台帐、贷款文本档案的`管理、贷款的五级分类、贷款发放后的检查、信贷报表的编制与上报、重要物品（抵质押品）的登记与保管。从五月份开始，负责全旗客户授信额度的新建与修改。六月份，主任提出了柜员轮柜，我开始做一名前台一级柜员，在此期间，我一边在工作中虚心请教、一边在实践中自我摸索。一个月下来，尽管在业务技能上自己确实有了一定的提高，但在业务效率和服务效率方面与同事相差甚远。七月份在原有工作的基础上我开始负责传票的装订工作。直至信贷管理系统上线，因工作需要，分别与9月份、10月份不再负责装订传票、记载贷款电子及手工台帐。信贷管理系统上线后，我被设置为系统中的客户经理，负责客户信息的录入、客户的授信及放款。该系统上线以来，我新建客户信息400条（无数据移植），发放贷款笔，现在在操作方面可以不谦虚的说得心应手。

二、积极参加学习培训

一年来，联社曾多次组织业务学习及培训，我都能积极参加，在培训中认真学习，虚心请教，不论是在金融法律法规、业务知识还是在操作技能方面都较以往有了不同程度的提高，并在学习培训的测试中取得良好成绩。更重要的是在每次接受新知识的同时，我更加深刻的认识到学习的重要性，从而让自己无形之中有一种“居安思危”的意识，也增强了学习的主动性。

回顾这一年来的工作，感觉自己似乎什么都没做时间就一晃而过了，但从每天要记贷款台帐一次、每天要核对重要物品一次、每月要上报信贷报表一次、平均每月要对贷款贷后检查约120笔、平均每季要对近650笔贷款进行五级分类风险认定一次的这些数据上来看，自己还是做了不少的工作，也取得了一定的成绩，但还存在着许多的不足和不尽如人意的地方：一是在组织存款方面自己还需要找方法、找渠道力争完成社内下达的任务；二是在业务技能方面，还需要进一步的提高，只有这样才能在工作中更好的为广大客户提供方便快捷的服务；三是在服务中，还有待于改进态度及方式，从而塑造我社以及我营业部良好的社会形象。

总之在20xx年的工作中，自己能严格要求自己，也完成了社内交办的各项工作，在以后的工作中，我将继续加强学习，将理论知识与实践经验相结合，发扬自己的长处，克服自己的短处，在工作中改变，在改变中提高。

**营销设计工作总结10**

自1998年参加工作以来，我一直从事着营销方面的工

回首自己这十几年来的工作，心中感概颇多。有工作中取得了成绩的自豪感，也有不如意时的失落感。平凡的一线工作繁琐、辛苦，但是不管怎样，我始终严格要求自己，不断加强学习，提高自身素质，使自己适应电力行业的改革与发展。

20xx年5月3日清晨，我登录系统发现一级水库双龙村香龙坝台区有一户数据未采集成功，初步分析是用户表计故障，当即带上设备和同事熊国辉一起去现场核查处理，先驱车一个多小时到双龙村委会，下车花20多分钟乘渡船过一级水库，再步行一个多小时翻过一座山，才到达目的.地。经过检查，发现数据模块烧毁导致采集不成功，立即更换了新模块。这样的事例在日常的采集运维工作中很常见，也已经习惯了这样的奔波。公司下达的智能表数据采集考核指标，公变、专变采集率100%，低压采集率98%。而我们所的公变、专变采集率一直是100%，低压采集成功率也始终保持在以上，甚至达到了100%在搞好采集运维工作的同时，我还要查看分析系统每天自动生成的用电信息报表，精准定位线损波动超过预警的配电台区，与前期线损异常台区进行对比分析，列出需要现场巡查的台区清单，并制定巡查计划。一分耕耘一分收获，有辛苦的付出，就一定总会有丰厚的回报。20xx年一季度，公司公布的营销同业对标结果，我们所综合指标在全公司十四个供电所中排名第一。这份沉甸甸的成绩单里，浸润着大家的汗水和辛劳，也有我的一份付出！

我深爱着我的这份工作！虽平凡，但忙碌而充实。

今后，我会以更加饱满的热情踏实工作，快乐生活，让自己的人生在奉献中闪光。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找