# 最新营销岗位的个人业务工作总结(五篇)

作者：紫陌红尘 更新时间：2025-01-22

*营销岗位的个人业务工作总结一一、\_\_\_\_年营销情况\_\_\_\_年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的杨迈牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。\_\_\_\_年度老板给营销部定下600...*

**营销岗位的个人业务工作总结一**

一、\_\_\_\_年营销情况

\_\_\_\_年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的杨迈牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。\_\_\_\_年度老板给营销部定下6000万元的营销额，我们营销部完成了全年累计营销总额5900万元，产销率95%，货款回收率98%。

二、加强业务培训，提高综合素质

产品营销部肩负的是公司全部产品的营销，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的营销队伍对完成公司年度营销任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高营销人员综合业务素质这一目标，营销部全体人员必须开展职业技能培训，使营销业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，营销和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们营销人员是在北京市营销通科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领营销部的最高领导者，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们营销人员学习更多的专业知识，提升技术职能和自我增值。\_\_\_\_年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

三、构建营销网络，培育营销典型

麦克风线材营销是我公司产品营销部工作的重点，营销形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品营销部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌著名度带动产品营销，建成了以廊坊本地为主体，辐射全省乃之全国的营销网络格局。

四、关注行业动态，把握市场信息

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。营销部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品营销部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势;建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集;要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各营销市场动态跟踪把握。

五、再接再厉，迎接新的挑战

回首一年来，我们营销部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的营销业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在营销部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们营销部全体业务人员一致表示，一定要在\_\_\_\_年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好\_\_\_\_年度的营销工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的营销业绩。

又是一年末，我们回首今年的风风雨雨，我们付出了很多，但是我们让得到的比付出的更多。在接下来的时间里，我们会再接再厉，努力把公司做大做强!

**营销岗位的个人业务工作总结二**

进入\_分公司到目前已经有一个半月的时间了，经过了半个多月的培训后，我们三期班成员\_月\_日正式第一天上线，到现在已经将近一个月的时间了，感触很多，下面就对个人近期的工作情况和团队的情况做个简短的总结以及对未来的工作的目标憧憬和展望。

首先说说自己吧，我真的以前总来没想到过自己会做营销的工作，以前参加面试面试官也说我不适合做营销，因为我性格比较偏内向，相比之下话平时不是很多。所以我首先感谢\_给了我这样的一个机会，这不到一个月的时间里，通过打电话推销保险，接触到了形形色色的人，锻炼了自己的表达能力，话术逐渐变得不那么拘谨和生硬了，可以按自己的语言去表达了，不像一开始那样照着纸上的文字一字不差的生硬的去念了，可以说这算是一个改变吧!再说说自己这3个多星期的业绩吧，自己只出了三单，但是实际承保刷回来的到目前只有一单，只完成将近5000的业绩!我想造成这样的结果原因是多方面的，首先感觉自身的目标责任感还不是很强，工作动力还不是很大，没有想到长远的利益，只看眼前了，这样其实是不行的，要向着高目标、高待遇去前进;其次，由于时间不长，自己的话术、表达有时还不太熟练，给客户造成模糊的感觉，有时候过于软弱，没有形成强势的气氛，让客户感觉自己的说服力还是稍差了些，还有有时感觉对个别客户还是缺少耐心，不够坚持，客户的连续几个拒绝理由就让我感觉语无伦次了，不知道该如何说了，影响了成单的概率!以至于回访的时候客户不接电话，本来当时成交了，可是核保再次拨打的时候客户却总是关机、停机，不接电话，这里面肯定有一部分是自身的原因造成的!总之我相信以上这几点会随着时间慢慢改变的，因为我相信时间可以改变一切，要做到“既来之则安之”!

通过这段时间的工作，我不得不承认营销工作的巨大压力，面对巨大的压力，我认为个人心态很重要，能坚持到最后的都是胜者!就像何丹组长平时所说的：不论是否出单，都要每天快乐的工作着;现在不出单并不代表以后不出单;只要设定目标摆正心态，那出单是必然的!可以说我脑海里一直想着这几句话每天努力的工作着!面对每天形形色色的客户，面对着各种难听的话语和各种各样的拒绝，我始终以一颗最平常的心去对待，我想如果连这个都接受不了的话是无法胜任这个工作的，把它始终看成是一件极普通的事就可以了，再者说了，没有压力哪来的动力啊!写到这顺便说一下，我们三期班不论是泰康本部的还是我们\_二部的，到目前已经走了流失了很多人了，光我们本组近期就辞职了很多人了，从开始培训到现在，我始终认为我们三期班是一个有机的整体，可是现在失去了那么多人多少有些感慨和无奈啊!但是终归是人家自己的选择，谁都没有办法，虽说不在一起工作了，见面机会少了，但是友谊始终不会改变!因为路都是自己走出来的，只要无怨无悔就足够了!

再说说我所在的“金钻盟”组吧，虽然现在我们这个组人数最少，但是感觉气氛比刚进组的时候活跃多了，大家都在努力前进进步着，所以我也不能落后，只有奋起直追，朝着目标前进了!另外要感谢何丹组长对大家及对我的帮助，放心，我们会用业绩来证明自己的实力的，时间会改变一切的，随着经验的积累，大家会变的更加优秀的!

不论过去好与坏，随着本月月结的结束，新的一个月即将开始了，说实话我目前这月的业绩相比之下不是很好，至于原因上面已经自我总结过了，在新的一个月中，我必须要在22个工作日中，做到50000左右的业绩,定的目标虽然不高，但是有信心完成!要完成这个目标除了摆正心态、坚持以外，最重要的是要努力改变上面提到的自身的不足，吸取别人的长处，坚持多听优秀录音，用到自己的话术上去，另外平时还要多和何丹组长以及优秀的伙伴们交流，及时发现自己的不足并努力加以改进，努力向着目标前进!把信念和理想完美的融合起来，高标准，严要求的奋进!一定要比这个月更加优秀!

伙伴们，大家记住：我们是最棒的!为了\_天分公司，为了“\_“组，为了我们个人的未来,努力前行吧!因为我相信我就是我，我相信明天，我相信青春没有地平线!事在人为，人定胜天!相信自己是最棒的就足以了!

<

**营销岗位的个人业务工作总结三**

本人自去年年底受聘于公司市场营销部以来，在领导的正确领导下，积极展开了市场调查、中心开业及中心推广一系列工作。转眼间，\_\_\_\_年即将过去。回首这一年来的工作，尽管市场营销部为公司的贡献微薄，但总算迈出了发展的第一步。在公司工作一年来，完成了一些工作，积累了一些宝贵的经验从中取得了一些收获，也清楚的认识到了自己在工作中的一些不足，以下是自己对一年来工作方面的总结。

一、市场调研

1、市场信息的收集

医疗行业市场信息主要通过网络、媒体中展开收集，主要是通过医疗行业、医疗相关行业、医院口碑等信息中搜集。渠道包括：政府机关、医疗机构、金融机构、公报、物业行业新规;物业协会、机关团体公布资料;物业行业研究机构提供的资料;广告代理、媒体以及公共图书馆、物业行业市场方面相关资料。

2、信息分析和甄别

项目信息包括拟建、在建工程项目，按照功能分类汇总，并对各个项目信息的建筑概况，开发商，使用者等进一步调查，以确认和完善各项信息，作为业务拓展的一手资料。此外，项目信息需要保证其准确性和时效性。

对于市场调研收集到的已经在业务拓展中涉及到的所有信息按照竞争对手、投资商、开发商、业主、各地行业主管部门、物业行业政策等几方面进行分类汇总，整合存档。

3、市场部信息库的建立

市场部应当建立自己的数据库，通过对所收集信息的合理分类和系统整合，市场调研收集到的所有信息及时录入，将为今后的工作提供便利。目前，医疗市场各方面信息量相对较少，而且不很全面，将在今后的工作中进一步完善。存在不足及改进措施：

1)部分信息错误、过期，影响到推广进程，今后的市场调研工作中应该加强信息的准确性和时效性。

2)市场调研力度不够，需加强，拓展更多的调研渠道，投入更多的精力于调研工作，以获得更多、更全面的市场信息。

3)信息未能系统整合，不便于查阅，需要建立完善的市场部信息库。

二、中心开业

开业活动今年也做了不少了，开业活动花费费用高且效果不是特别好。我认为不如把开业活动的费用放在宣传或者推广上。存在不足及改进措施：

三、个人总结

只有摆正自己的位置，熟悉本部门基本业务，才能尽快适应新的工作岗位，没有熟练的专业知识，就不能胜任这项工作，熟悉专业知识是做好工作的前提。由于工作实践比较少，缺乏相关工作经验，工作中还存在很多不足之处，自己要自觉加强自身学习和修养，努力适应这分工作。所以除了自己要在短时间内恶补，还非常需要领导与同事的教导与督促。

自己要主动融入集体，处理好各方面的人际关系，才能在新的工作环境中保持良好的工作状态。态度决定一切，市场竞争日趋激烈，市场机制会愈趋规范，每个公司、每个人都会面临不断的变化，并不断会有新的挑战摆在自己面前，自己以一种什么样的态度去对待它，自己就会得到一种什么样的结果。耐心细致地做工作态度是对自己一种承诺，工作中养成良好的工作态度才能赢得总经理及同事们的认可。

必须要坚持原则落实各项规章制度，认真做到管理，才能履行好自己应尽的岗位职责。岗位职责是自己的工作要求，也是衡量自己工作好与坏的评分标准，自己在从事业务工作以来，必须要始终以岗位职责为衡量的标准，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。努力做到让领导满意，得到领导的首肯和信任。使自己在工作中的价值的到最大化展现。

要树立服务意识，加强沟通协调的能力。努力提高自己对工作的执行力，才能把分内的本职工作做好。工作中自己时刻提醒自己，工作中只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的各项工作不能有丝毫的马虎与怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导的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，另一方面要积极考虑并补充完善。才能更好的协助其他同事的工作。

市场部的工作是我的职责，不过我相对做的事情比较杂。市场宣传及广告投放，市场宣传及广告做的最多的是我们的线下宣传，为推广也想了很多的方法，为广告投放也绞尽脑汁，报纸夹带、门户网站广告、车身广告、电梯广告、软文宣传、电视飞播、社区活动等等想了很多，也准备了很多，不过做为我们一个发展型的公司，不能和的大型公司攀比，拿钱砸市场，那是不可能。每一分钱都要花在刀刃上，老大是开明的，大钱投不起，我们可以用小钱。经过这一年的积累，我们想把宣传的重点放在社区转诊上。

在此，我非常感谢领导给予我这个平台及给予我支持与教诲。在以后的工作中，我会积极吸取工作经验，克服不足，爱岗敬业，端正自己不良的工作态度，摸索实践。通过多看、多学、多练来提升自己各项业务的技能，加以做的更好。也希望我们这个集体在新一年中不断的闪亮新的光彩和荣耀。

**营销岗位的个人业务工作总结四**

时间依旧遵循亘古不变的规律延续着，又一个月结束了，做一份八月营销工作总结，国家对白酒消费税的调整，在业界引起了骚动，随后又是严打酒驾和地方性的禁酒令，这一路走来的喜悦和忧伤、困惑和感动、兴奋和无奈……

一、个人的成长和不足

做营销的这一行需要公司领导的支持下，和同事之间的互相帮助。这一个月我无论是在组织协调、业务拓展、管理方面都取得了很大的提升：

1.处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了;

2.心态的自我调整能力增强了;

3.团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升;

4.对整体市场认识的高度有待提升;

5.学习 能力、对市场的预见性和控制力能力增强了。

二、营销业绩回顾与分析

这一个月的业绩还是很不多的：1.奠定了公司在鲁西南，以济宁为中心的重点区域市场的运作的基础工作;2.成功开发了四个新客户;3.总现金回款110万，超额完成公司规定的任务。

对于我取得的的业绩我分析为以下几点：

1.我公司在山东已运作了整整三年，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场放在以金乡为核心运作济宁市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基矗;

2.新客户开放面，落实了4个新客户，俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量;

3.虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的200万的目标，相差甚远。

主要原因有：a.公司服务滞后，特别是发货，严重影响了市场，和经销商的营销信心;b.新客户拓展速度太慢，且客户质量差;c.重点市场定位不明确不坚定。

三、工作中的不足

我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，但因为在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，但最终落实很少，浪费了大好的资源!

对于滕州市场，基础还是很好的，只是经销商投入意识和公司管理太差，这个市场失误有几点：1.没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充;2.没有能够引导经销商按照我们的思路自己运作市场。

对于平邑市场，虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。

最后在八月营销工作总结，我作为一名白酒营销人员，我对公司的几点建议：

1.注重品牌形象的塑造;

2.完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性;

3.加强产品方面的硬件投入，产品的第一印象要给人一种“物有所值、物超所值”的感觉。

**营销岗位的个人业务工作总结五**

来到我们公司已经工作了一年左右的时间。对于这一年的工作经验，我有很多想说的，也有很多需要总结的。因为这一年不仅给我带来了不一样的工作体验，也给我带来了不少的成长。

这是我第1次接触到营销行业的工作，也是第1次真正了解到营销人员的辛苦。在这个岗位上，我不仅担任的策划这个职位，还承包了营销的工作。 都说营销是来钱最快也是最快让人成长的工作。我起初还不相信，但是当我真正接触这个岗位以后，我才知道这里面的含义。确实在这个领域里，只要你肯干肯吃苦，愿意坚持，那比其他行业拿到的死工资确实要多很多。但是除了这些之外，你还需要运气和机遇。所以上面的说法也不完全是正确的。但是就我个人而言，在成长最快这一点上我还是挺认同的。因为我深有体会。

上半年，为了提升我在策划方面的能力。我读了12本关于营销策划方面的书籍，刷了4门营销方面的网络课程，参加了三次营销策划方面的培训等等。终于在我的努力之下，我的理论知识不仅得到了提升，我的策划方案也多次得到了领导的肯定。并且还很幸运的参入到了公司这年度关于\_\_项目的营销策划上来。最后这个项目经过我们团队小组的分工协作和努力，也取得了很大的胜利。

下半年我就全心投入到了营销工作的。营销工作主要以外展的促销活动而展开，会展活动相当的辛苦，因为夏天既没有空调，冬天也没有暖气，所以条件很艰辛。但是再怎么艰辛我也坚持了下来。面对寒冷的天气，也依然抵挡不住我向顾客推销的热情。面对顾客的多次拒绝和冷眼，我始终不放弃，抱着乐观的心态一次又一次的站了起来。面对惨淡的业绩和工作的双重压力，我更加的勇往直前，更加的拼搏奋斗。最后创下了第四季度的最高营销业绩的成绩。在总结大会的时候也迎来了公司的最佳优秀员工奖。

所以我相信有努力就有收获，如果没有收获就说明我努力的还不够多。我的这份营销工作。虽然给我带来了很多挑战和磨难，但是同样也给我带来了很多成长。所以我会继续努力和加油的!

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