# 最新市场部年终工作总结讲话 市场部年终工作总结(通用十五篇)

来源：网络 作者：寂夜思潮 更新时间：2025-04-09

*市场部年终工作总结讲话 市场部年终工作总结一(一)工作分析：1、市场调研工作本年度市场部在xx月和xx月共组织大型市场调研活动xx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...*

**市场部年终工作总结讲话 市场部年终工作总结一**

(一)工作分析：

1、市场调研工作

本年度市场部在xx月和xx月共组织大型市场调研活动xx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《20xx年xx月-20xx年xx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xx多万资金在xxxx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xxxx品牌的建设及推广。

(2)通过联系组织xxxxxx等公司参加了xxxx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。

(二)、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xx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。

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。

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xx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xx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xx月份开始，市场部按照内控流程要求，每隔xx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。

1、从xx月份整个市场部门共xx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xx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。

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。

**市场部年终工作总结讲话 市场部年终工作总结二**

这一年我们在齐心搞效益增收，把经营当做大前提，然后再探索和尝试一些可行手段。将我们的理念转换成新的有利武器，并对各项工作展开有效管控，减少由于失误和决策错误带来的损失，并且拓宽受益来源。把我们手里的工作平稳的给完成好，将任务额和受益指标给顺利达成，在这里我把这一年的工作作出总结：

在历经了一年来的辛苦打拼，我们的业务规模得到了有效的壮大，尤其是加强了我部的资产质量，具有更好的抗压和抗风险实力。另外持有资金也有了大幅的增加，较年初增加了四成，收入是年初的两倍。并且通过吸收外来资金实现了创收，这不单使我们有足够的资金来应对变幻的行业形势，而且还使业绩实现了翻倍增长，既给自己带来了受益，又活跃了市场。

跟年初一比，我们的现收入是那时候的两倍以上，就算是经收入也接近两倍。虽然现在账面上是这样显示的，不过实际上要比数据反映出来的要多。因为之外还有很多不良的账单还有一些坏账，并且这部分还没有确定已经损失，只是有些延迟或者拖后的情况，一旦追回这部分受益，我们的事迹收入增长其实接近四倍不止。

今年一开始我们就调整了投资的战略，持有的债权结构做了新的部署，可以说这次是来了一个全盘优化。总投入有所增加，但是倾斜性不大，也就是分配相对均衡，各种债权都涉及一点，但是其种高收益的和一般收益的持有比例是差不多的。这有利于抗风险，还能够让收益得到均衡，而且排除了效益较差的投入对象，让我部的受益活性暴增。

**市场部年终工作总结讲话 市场部年终工作总结三**

时光飞逝，岁月如梭，转眼间，又到了一年的终点。20xx年我们有过太多的辛酸经历，也有无尽的成绩和喜悦。在总行的正确领导与大力支持下，在分行的科学指导下，以及本支行的全力拼搏下，我们严格贯彻总行年度工作会议精神吗，确定目标任务和工作重点，认清形势，坚定信心，锐意进取，狠抓落实，各项工作稳步推进，主要业务健康发展，完成了年初的既定目标。

略。

（一）加强对有价值客户的重点分析，开拓营销策略

通过仔细梳理，按照贡献度对本行有价值的大客户进行排名，并定时深入了解各层次客户的个人爱好，采取“锁定高端客户，提供贵宾式服务；针对中端客户，提供特别服务；对低端客户，提供大众化便民服务”的营销策略。

（二）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，我们从年初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，针重点企业，加大授信额度，主动营销贷款。

二是加大项目贷款的营销。

三是加大了按揭贷款和个人消费贷款等低风险贷款的投放力度。

通过扩大增量，把更多的贷款投向双优客户，从而带动存量的优化，实现贷款结构的有效调整。在贷款管理的基础工作中，支行以严格实施预警预报制度为核心，全面提高信贷资产管理水平。首先，严把贷款准入关，贷款发放坚持双优战略，对可贷可不贷的坚决不贷；其次，坚持贷款客户的分类管理，实行主动退出，逐步压缩一般客户，主动淘汰劣质客户。

四是严格实施信贷管理的预警预报制度，使这项工作成为信贷管理最有力的工具和每个客户经理的日常工作，加大对此项工作的考核与奖惩。

（三）客户维护活动形式多样化

以答谢客户为目的，结合不同客户的特征，采取不同的维护方式。比如，在代理发放工资方面，通过与重点代理发放工资户开展联谊会、座谈会、回访等形式。一方面了解客户的实际需求，一方面向客户介绍我行的服务渠道和理财产品，对重点代理发放户每月至少访问一次，了解其对于我行的服务是否满意，对我行的金融产品或者服务是否有新的建议。

加强与客户之间的沟通与交流，积极巧妙地将各种有利的情报提供给客户，包括最新的行业信息和政府信息等，增强客户对本行的了解。邀请客户参加多种形式有意义的活动，借此把握营销机会。

（四）善于反思和总结，积累经验

总结在一定程度上是工作前进的助推器。对每一次的工作进展情况及其完成情况都要做好总结，积累经验，为以后的工作奠定良好的基础，也便于及时发现问题，弥补不足。只有不断的总结才能把有益的东西积累起来，融会贯通，形成一种强大的工作手段和营销体系。

这一年，我们市场部的工作取得了一定的成绩，但面对复杂多变的宏观经济形势和激烈竞争的金融形势，我们还存在许多不足：

一是存款结构不合理，部分存款过于集中与大户，容易产生大起大落，纯负债客户资源比较匮乏。

二是信贷投放较慢，手续过于复杂，制约了信贷规模的进一步扩张和效益的有利提升。这些都是我们今后要加以克服和解决的。

在下一年里，我们还要继续认真贯彻落实总行年度精神，坚持发展第一要务，加强风险管控，不断提升自身水平，努力提高市场份额，确保完成各项业务发展目标。

（一）多渠道、多手段吸收存款

1、加大存款营销力度。进一步提高工作的积极性和主动性，完善营销措施，扩大吸存渠道，不断跟踪了解同行水平。

2、提高具有市场竞争力的营销支持。充分利用现有各类支付结算平台，提高服务水平，加强与客户的沟通联络，减少客户转移存款的现象发生。

3、有针对地开展各类营销计划。结合本地市场情况，制定实施细则，努力争取吸取上市公司和拟上市公司的一般性存款和募集资金，争取城乡结合部集体经济资金和拆迁资金的归集。

（二）提高信贷业务的收益水平

针对每个客户制定差别化营销方案，综合考量包括小企业业务、零售业业务的推动效力，综合分析收益来源，选择最有利的营销方向，重点拓展中小企业，生产型企业客户，与客户建立全面合作关系，努力成为主要银行，努力提好信贷业务的收益水平。

（三）加大创新力度

坚持品种创新和服务创新，多方位发展零售业务。

一是开展规范化服务流程演练，提高服务水平，为储户提供标准化的服务。

二是加大吸收理财资金力度，抓住理财资金主要靠努力的特点，针对周边的商户、村户和老客户，有效地吸收理财资金。

三是加大宣传力度，通过多种形式宣传我行的业务，提高我行的社会知名度。

**市场部年终工作总结讲话 市场部年终工作总结四**

回想一年来，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。对我来讲这是难忘、印记最深的一年。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。我将自我一年来的表现、细想和行动总结如下：

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，办事处的工作最大的规律就是“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。

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。

在这一年里，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。

这一年来，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xx到xx到xx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。

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。

**市场部年终工作总结讲话 市场部年终工作总结五**

为加强内部市场化运作的实施管理，矿成立内部市场化运作领导小组。矿长任组长，经营副矿长任副组长，其他矿领导及企管、财资、供管、机电等相关部室和单位负责人为领导小组成员。领导小组下设办公室，办公室设在企管部考核核算组，某某同志兼任办公室主任。

（一）坚持“内部市场管理、实行价格结算”的原则。

（二）坚持“内部有偿服务”的原则。

（三）坚持“矿对基层简单化，区队管理主动化”的原则。

（四）坚持“该管的强化、不该管的转化、可管可不管的弱化”的原则。

（五）坚持“模拟市场化管理”的原则。

内部市场化的实施范围是全矿现有采掘单位。内部市场化是企业改革和实施科学化管理的重要内容之一，为积极稳妥地推进，我矿将按步骤实施，循序渐进地推行。首先在全矿采掘单位实施，待条件成熟后，再推广至井下辅助及地面单位。

采掘内部市场化的实施方式是以采掘单位在采掘产品（产量或进尺，下同）生产过程中投入的全部活劳动消耗和物化劳动消耗（不含设备、电力，下同）为基数测定内部市场价格（以下简称收购价格），矿以该价格对采掘产品实施收购的方式。

㈠采掘工作面的责任范围

1、采煤面

⑴工作面搬家准备、刷面、进料、过老峒、过断层、过变薄带及正常回采。

⑵支护材料（单体支柱、铰接顶梁、铁鞋、定型材料等）、安全设施的安装、拆除和回收上井。

⑶采区运输系统溜子的使用、维修、回收以及改运输系统等工作。

⑷安全、质量标准化和煤炭质量管理等工作。

⑸区域范围内的其它工作。

2、掘进工作面

⑴工作面搬家准备及掘进工作。

⑵工作面从开窝至迎头的卧底、修护。

⑶安全设施的安装、拆除及掘进工作面防除尘。

⑷掘进运输系统的安装、使用、维修、回收，改运输系统等工作。

⑸安全、质量标准化和煤炭质量管理等工作。

⑹区域范围内的其它工作。

㈡采掘产品收购价格的构成

采掘产品收购价格的构成项目是该采掘工作面区域范围内的全部活劳动消耗和物化劳动消耗。

1、工资：定额工资（包括区域范围内皮带运输司机）打料、打设备、下设备和设备维护等计件工资。

2、材料费：火工品、塘材、铁鞋、双楔梁、油脂、配件费、杂品费及修护材料费。

3、设备配件费：区域范围内所占用设备的\'配件费。

4、综采设备配件费。

㈢收购单价及结算办法

1、收购单价(见附表)

⑴工资单价

工资单价月初由财资部按集团公司、矿统一劳动定额为基础，并根据采掘工作面的实际情况，确定当月定额产量（进尺）、定员人数；以矿核定的岗位工资标准（辅助工资、贡献工资由矿按在册人数及实际出勤率核定总额承包给单位）与月度定额产量（进尺）综合确定。

⑵材料单价

材料单价月初由供管科按各种耗材总额与定额产量（进尺）综合确定。

⑶单体、铰接梁租赁费：实行单价外补（即不与收购单价挂钩浮动，实行按月承包给单位，生产天数不足一月的，按实际天数折算）。

⑷综采设备配件及其它设备配件费：月初由机电工区按当月设

备配件定额综合确定。

⑸收购单价：由内部市场化运作办公室根据上述各部门测定的单项价格进行汇制定，并在月初及时下达各单位执行。

⑹单价具体测算方法见下表(略)

（一）实行收购制后要确保作业定额的可靠性、准确性和严肃性。收购价确定后，原则上不得随意修改，确因地质条件变化影响而使生产条件发生重大变化时，经矿内部市场化领导小组现场会审确认，方可修正。

（二）实行收购制后，部分大型耐耗材料如轨道、水管、电缆等可暂不进入收购价计价范围，但对各单位应单独析出考核，办理相关移交手续，待工作面收作后，按帐交接，若有缺失短少的按成本价由相关责任单位偿付。单体和铰接顶梁由供应科根据工作面自然条件核定需量,按需供给,超计划使用其租赁费由使用单位承担。

（三）采掘工作面范围内的小型零星工程由生产部、企管部、财资部等部门联合会审，以予决算形式承包给单位。

（四）实行采掘收购制后，按\"矿管理简单化，基层管理主动化\"的原则，矿按相关规定考核三项指标，即：工程质量、煤质、安全。其它方面的管理放权给基层单位自主管理。但放权实行区队自主管理后，上级主管部门，现场检查的各类罚款全额由责任单位承担。

（五）各单位的分配要在财资部的指导下进行，并要结合单位实际，坚持向劳模、工人技师倾斜；坚持向苦、脏、累、险岗位倾斜，向技术岗位（工种）倾斜，向重要岗位及完成任务好的岗位（工种）倾斜的原则，兼顾效益与公平，积极稳妥地做好本单位的二次分配方案，保证采掘收购制的顺利推行。

（六）采掘单位职责范围内的工作，需要外单位帮工及辅助单位提供有偿服务的，其费用由接受服务的单位支付，收入归矿。接受服务的单位支付费用的标准为：凡有劳动定额的其费用按定额计算，没有定额的按实际出勤工数计算；遇有较大机械故障，需机电工区等部门处理的，按一次1000 元计算。

（七）供管科、机电工区在次月的6 日前分别将采掘各单位上月度实际消耗的材料费、设备租赁费、综采设备配件费等报送矿内部市场运作办公室考核。

（八）为了保证采掘区队职工收入的稳定，各单位在工资分配时要严格按应得工资交易额控制使用，并留有余地，采取以丰补欠的办法调节因条件变化造成职工收入的上下波动。当月工资结余时可留存矿财资部；当月工资赊欠时，可先用结余工资弥补，然后向矿借款，经矿长或经营副矿长同意后，财资部工资定额组办理借款手续，待单位工资有结余时及时归还借款。

（九）其它未尽事宜按《庞庄煤矿采掘单位岗位工资全计件

办法》及相关工资管理规定执行。

（十）本办法从20xx年九月一日起执行。

**市场部年终工作总结讲话 市场部年终工作总结六**

对于整个公司的发展至关重要，对我个人而言，这一年充满着挑战，机遇与压力并存，在这一年里我学习了很多、成长了很多，不但使自己的业务水平走上一个新台阶，同时在应变能力和处事方法上也有很大进步，现就将我个人在20xx年中的收获和体会进行总结，敬请领导批评指正。

1、做好调研，充分了解市场情况。

通过在公司几年工作的积累，我认识到要想在一个地方拓展业务、设立公司，必须对当地市场有一个全面的了解。这样我在被公司调往调兵山公司工作后，我下了很大的功夫对当地燃气情况进行了细致的了解。通过调研，我发现目前东北地区燃气市场非常混乱，竞争也异常的激烈，不但有一些老牌大型燃气公司，也有一些集团公司新近转型到新能源行业队伍中，更是充斥着房地产、供暖和土建等小老板，可谓“全民皆燃气”，竞争的激烈程度是我始料未及的，我公司想要在这样的市场环境下“分一杯羹”绝非易事。

2、分析自身优势，找准工作切入点。

在对整个东北燃气市场进行详细的了解后，我又对本公司的优势进行了分析，首先，我公司属于民营企业，虽比不上中石油、中石化等大型国有企业实力雄厚，但是我们的决策机制相当完善，在对事情的决策上，不像大型国企那样需要很长一个过程;其次，我们公司虽说名气没有那些大型的国有企业那么响亮，但是我公司也属于正规的燃气企业，在外也有一定的知名度，不像当地这些房地产、土建和供暖公司老板那么业余，对于一些中小城市来说我们公司是一个不错的选择;第三，我们公司的业务面很广，项目的合作方式灵活多样，一些大型国企和当地企业不能完成的，我公司可以独立或分项承包，这样可以和那些个人、小老板找到不少合作机会。

1、工作中，我始终秉承着一种“想要了解市场，就必须深入市场”的思想，在20xx年调入市场一线工作岗位后，我通过实地调查和细致了解后，在领导和同事的帮助下，完成了实地调研项目18个，编写项目报告7篇、项目建议书15篇，不但让我对整个燃气市场有了更深的认识，而且也给公司今后的发展提供了第一手宝贵的资料。

2、市场开发工作离不开信息，及时准确的获取有价值的信息是市场开发工作的根本保证。我经常网上查询，查看网上信息，争取不遗漏任何一条有价值的信息，时刻掌握燃气市场的动态，为公司在投资决策上提供了一定的基础资料。

3、20xx年我全程参与了辽宁恒泰利民节能减排有限公司的收购工作，从初期的公司市场调查，到各种审计，最后到顺利接收，虽然是刚刚接触这些工作，但是我在其中也起到了一定作用，更重要的是这样的一次经历将对我今后的工作产生重要的影响。

4、在对现有工作的深入了解和调研后，我编写了辽宁恒泰利民节能减排有限公司、松原广燃燃气有限公司的相关体系文件，让我对母站、子站的具体运行规则、管理方式等增强了了解。

5、工作中，注重发挥自身优势，积极配合公司领导和相关部门完成相应工作。如参与康平项目时，我发挥了以前在办公室工作时的特长，编制招商合同并顺利与国家部门签订，确保公司项目顺利进行，并完成康平项目前期注册工作。

6、在孙吴项目中，我吸取以前的经验，“少说、多记、少问、多听”，注意收集对公司有利的信息，并及时汇总编写项目报告向股东汇报;在领导和同事的共同努力下，历经两个多月的调研、协商、可研、尽职调查、谈判，孙吴项目最终顺利签约。

一直以来我主要从事管理工作及行政、人事工作，在20xx年开始接触市场开发、区域经营工作。对于新从事的岗位，这一年我积极的从基础学习，了解公司运营模式，了解市场开发工作流程，摸索有效的工作模式，在公司领导的支持下在同事的帮助下，我取得了长足的进步。

我将实践工作做为了解市场开发和提高个人素质的学习机会，从实践中去学习理论知识，再将学到的理论知识，应用到实践中来。不断改进学习方法，讲求学习效果，“在工作中学习，在学习中工作”。

通过一年的工作实践，我现在不仅能有效的从事管理工作，更可进行市场的相关业务，同时我也有信心做好区域公司的经营管理工作，我正在努力将自己向多方面人才发展自己，将自己打造成适合公司未来平台的人才而努力。

通过近几年的工作学习，通过业务实践，通过取得的工作成绩，我在20xx年有一定的工作收获，主要有六个方面。

在刚刚到一线工作后，对相关业务信息十分敏感，总想尽快做出成绩，不辜负公司领导对自己的期望，一旦听到相关燃气信息，我就马上去做调查，总觉得这些项目都能够大有作为，可是连着跑了几趟才知道，大部分道听途说来的信息都不够准确，不但自己的信心受到打击，还浪费了公司的资源，这也让我更明白了业务工作的不容易。工作一段时间后，我学会了对收集到的信息进行合理的筛选，自己先通过网络进行信息整理，再与公司同事进行交流，把收集到的信息进行一次次的筛选，最后将那些合理的、可信的信息在进行汇总和上报，这样不但节省公司的资源，也让我在信息筛选过程中增长经验，为今后的工作打下坚实的基础。

在调研过程中，我注意为公司节省成本，在实地调查前，先了解清楚相关部门情况，应该到哪个部门了解什么情况，避免出现“重复跑路、跑重复路”的情况。不仅要到国家部门了解详细的地区规划及建设情况，还在打车过程中，多于当地出租车司机进行沟通，从侧面了解市场信息及当地民众对燃气行业的看法，同时，在当地与居民住户了解情况，与工业、餐饮业用户沟通，了解信息，保证了信息了解途径全面和信息准确。

在工作中，我始终注意工作的积累，遇到不懂的事多听、多想、多问，少发表意见、多与领导同事学习，注意每个成功的项目中，哪些步骤是重点，哪些环节是关键，多听取别人的意见，使自己少走弯路，避免在其他同志身上发生的问题在自己身上再次发生，为自己今后的工作理清思路。

因为从事行政、人事工作的缘故，使我有注重查找不足，关注细节的工作习惯。在每个项目中，我所负责的工作不尽一样，在每个项目完成后，我都会提前思考自己在工作中应注意那些问题，应关注的工作细节，并详细分析。工作后我会对项目过程中发生的问题，以及工作细节进行回顾与分析，争取在以后的工作中避免发生类似的错误。

通过一年的工作，使我感受到想要成功完成一个项目的签约，并不像我当初想想的那么简单，其中涉及到项目分工要明确，流程要清晰，每个人在整个项目的过程中都扮演着不同的角色，只有大家通力合作，齐心协力才能够成功的完成一个项目。在我所完成的项目工作中，我不论扮演什么工作角色，都能够积极的去考虑其他团队成员所负责的工作任务是否能够与我有交集，我应当如何去配合他们的工作，因为如此的思考，我能够很好的去串联项目中其他成员的工作，达到配合默契的目的。这也是我们市场部所独有的工作方式及工作优势。

在参与谈判项目前，我总能想清楚先与对方谈什么，怎么谈，如何把公司的损失降到最低，怎么把公司的利润最大化，虽然不一定领导会采取自己的意见，但是我也总能够给领导提供不同的思路，为顺利谈判保驾护航。

通过工作，我也客观认识到自己在工作中的不足。

因为自己多年从事管理工作，因此工作习惯于关注工作的细节，习惯做事情关注具体问题。通过20xx年的工作，我发现了自己的这个问题，这在做为具体工作执行者时必须具备的能力，而做为区域经营管理以及对市场项目宏观考虑时，我的思维高度不够，这在20xx年工作中收到了领导的指正。因此做为希望能够跟随公司共同发展的我，在未来，我将努力提高自己的格局，提高自我的思维高度，从一个全局者去看待项目，从一个主要管理者角度去管理区域公司，这是我未来需要改进的重点问题。

做为市场部新人，我在项目讨论中，我有学习和聆听的习惯，但是有时不能积极的发表自己对项目的思路与对问题的观点，这在我们这个提倡沟通积极分享的市场部中，还是存在不足的，主要问题来自于我认为自己是新人，怕发表的意见与观点过于肤浅所致，但通过公司组织的管理人员培训及下半年的市场部工作，我在不断的改变自己的这种行为习惯，从开始的沉默到后来的参与我希望我能够逐步成长为市场部最为积极的业务骨干。因此在未来的市场部工作中，我要更为主动的提出自己想法，加强团队协作与互助，把自己在团队中的优势更有效地发挥，达到市场部成员协作1+1+1=111的放大效应。

对于我来说注定是个不平凡的一年，注定是变化的一年，注定是让我成长提高的一年!这一年我的工作性质发生的飞跃性转变，从后勤直接转战至市场，从办公室走到项目一线，使我达到了自我的蜕变与自我实现的目的，在这里就我工作的转变我再次感谢公司领导对我的信任与工作的委任，使我有了长足进步。

这一年也是我收获最大的一年，从一个初出茅庐的懵懂少年，逐渐成长为现如今公司的业务骨干，这巨大的收获，离不开公司领导的关心和身边同事的帮助。在新的一年里，我将继续努力，增强自身业务素质，以积极、主动、自信、充满激情的心态去工作。我愿意为了实现大地燃气的企业目标、企业远景而奋斗终身!

以上就是我一年以来的工作总结，如有不足之处，望公司领导和身边同事予以批评指正。

**市场部年终工作总结讲话 市场部年终工作总结七**

今年上半年，市场部主要完成以下工作：

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。

今年上半年，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同，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，每月统计完成情况，与县公司一起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。

截止6月份，全市共完成业务收入 万元，绝对值排名全省第 位，完成形象进度的 %。宽带终端新增 户，宽带专线新增 户，有人值守公话新增 户，普通电话新增 户。市场部还采取各种措施，向县区公司推广新业务、新产品。1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。3月份根据市场竞争情况向省公司申请了包月资费套餐，在全市组织推广。5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意义。

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。

从元月份开始，市场部按照内控流程要求，调整了原来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情况现场核查。对每周稽核情况进行通报，对不符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半年在全省属于情况最好地市之一，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。

为清理长期欠费、控制当期欠费，市场部根据公司领导要求制定了当期欠费回收量不低于98%的考核目标。对欠费回收情况进行周通报、月通报。在与县区公司的共同努力下，到5月份系统内本年新增长期欠费清理完毕，当月调帐数首次低于省公司要求的最低限额，从连续5 个月调帐超过 万元，达到5月份的 元。

为掌握资源情况，避免资源浪费，市场部安排支撑中心每月对各县区资源情况进行抽查、通报，6月份又进行了现场检查。

今年市场部接手物料管理以来，在网络部的大力支持下改进了管理方式，把出入库明细账与支撑中心每天的经营日报装、拆机数量相对照，使物料管理形成闭环。为实现终端回收、重复利用，要求县区公司对宽带、话吧、有人值守公话新装机用户都收取押金。鼓励县区公司在发展新用户时引导用户使用回收的终端。对终端故障在保修期内的用户更换回收终端，严格杜绝以旧换新。通过这些措施的执行，有效控制了浪费现象。

改进绩效考核计算方法，从多方面入手促进保存量、激增量，提高业务收入。

自3月份省公司绩效考核办法草稿下发，市场部开始与上级市场部沟通如何进行续费率和流失率两项考核指标的计算。在多次探讨未果的情况下，市场部根据公司领导要求和本公司实际情况，制定了考核用户拆机、双停、单停、零费用用户续费等一系列考核方法。引导县区公司对上述用户高度重视，通过每天逐户核查，基本上堵住了客户流失的漏洞，对长期零费用用户的激活也起到了很好的效果。既节省了资源，又提高了收入，另一方面节省了业务发展费用。

1、 由于上半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。

下半年市场部拟从以下几方面进行改进和提高：

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，了解用户使用情况和需求。在发展较好的县区总结成功营销案例进行推广;帮助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：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、 加强人员培训：定期进行营销、营业、装维、管理人员培训，将营销思路、管理方法、业务资讯直接灌输到一线员工，提高骨干员工的传帮带作用，切实提高员工素质和工作效率。

四、 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，发现不足并继续改进。

**市场部年终工作总结讲话 市场部年终工作总结八**

今年上半年，市场部主要完成以下工作：

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。

今年上半年，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同，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，每月统计完成情况，与县公司一起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。

截止6月份，全市共完成业务收入 万元，绝对值排名全省第 位，完成形象进度的 ％。宽带终端新增 户，宽带专线新增 户，有人值守公话新增 户，普通电话新增 户。

市场部还采取各种措施，向县区公司推广新业务、新产品。1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。3月份根据市场竞争情况向省公司申请了包月资费套餐，在全市组织推广。5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意义。

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。

从元月份开始，市场部按照内控流程要求，调整了原来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情况现场核查。对每周稽核情况进行通报，对不符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半年在全省属于情况最好地市之一，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。

为清理长期欠费、控制当期欠费，市场部根据公司领导要求制定了当期欠费回收量不低于98％的考核目标。对欠费回收情况进行周通报、月通报。在与县区公司的共同努力下，到5月份系统内本年新增长期欠费清理完毕，当月调帐数首次低于省公司要求的最低限额，从连续5 个月调帐超过 万元，达到5月份的 元。

为掌握资源情况，避免资源浪费，市场部安排支撑中心每月对各县区资源情况进行抽查、通报，6月份又进行了现场检查。

今年市场部接手物料管理以来，在网络部的大力支持下改进了管理方式，把出入库明细账与支撑中心每天的经营日报装、拆机数量相对照，使物料管理形成闭环。为实现终端回收、重复利用，要求县区公司对宽带、话吧、有人值守公话新装机用户都收取押金。鼓励县区公司在发展新用户时引导用户使用回收的终端。对终端故障在保修期内的用户更换回收终端，严格杜绝以旧换新。通过这些措施的执行，有效控制了浪费现象。

改进绩效考核计算方法，从多方面入手促进保存量、激增量，提高业务收入。

1、 由于上半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。

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，了解用户使用情况和需求。在发展较好的县区总结成功营销案例进行推广；帮助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：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、 加强人员培训：定期进行营销、营业、装维、管理人员培训，将营销思路、管理方法、业务资讯直接灌输到一线员工，提高骨干员工的传帮带作用，切实提高员工素质和工作效率。

四、 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，发现不足并继续改进。

**市场部年终工作总结讲话 市场部年终工作总结九**

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己的本职工作和领导交下来的各项工作。我将自己一个月来的表现、细想和行动总结如下：

每一天外出见客户时强化自身形象，提高自身素质，对自己坚持严格要求，不要因为自己一个人一片天地就懒惰，忘记工作，忘记自己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，办事处的工作最大的规律就是“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，经过这么长时间的学习和锻炼，我在工作上已经取得必须的进步。

工作态度要严于律已，不断加强自己作风建设。到公司以来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则。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，把广源当成是自己的家，荣辱与共。在工作中要用自己的行动规范自己的一切言行。努力强化自己专业知识，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。

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，相信自己的成绩会好起来，由于公司对我们福建市场的重视，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，一路从莆田到福清到福州的路线走的，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，对自己，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。

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，在自己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。

**市场部年终工作总结讲话 市场部年终工作总结篇十**

时间一晃而过，弹指间，20xx年已接近尾声，过去的一年在领导和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：

1、工作回顾

1）地推工作：市场部的地推宣传。

2）广告宣传：本年度主要在报媒、短信等等做阶段性宣传。通过以短信息的形式向市民发免费宣传信息，提升我公司的知名度，增加市民认知度。

3）推广合作：本年度与周边商铺进行合作，通过免费向商家提供我公司的宣传袋及宣传资料向消费者免费发放达到新的宣传阵势。

4）网站内容的更新和推广：

①确定每周进行网站内容的更新，并通过浏览其他网站借鉴别人的亮点来丰富我们的网站

②通过可凭借的网络渠道进行宣传推广，争取达成低投入，高反馈的效果。

5）协同工作：积极配合各部门做好各项工作，与人事部、教学部、教研中心、咨询部、一对一等部门工作衔接顺畅，并未出现大问题。

6）企业内部培训：企业文化、咨询流程、电话销售技巧几方面制作成ppt对员工进行培训。

2、工作分析：

1）20xx年度工作分析：市场部较好的完成了大部分宣传工作、合作推广工作及协同工作，一年来持续在周边商铺、社区进行地推，在各大媒体、网络进行宣传。

2）20xx年度工作不足点：市场部的主体工作基本分四部分：市场调研、品牌宣传、营销策划、企业文化活动。20xx年度的工作重点基本在品牌宣传和企业文化活动，如不及时的做市场调研工作，了解相关行业发展、了解消费者需求转变，那么品牌宣传就没有良好前提，这是我们不足之处。加强其他部门特别是人事部、咨询部的沟通，使宣传活动有的放矢，更能帮助增长业绩，也是我们市场部需要改进的方面。

1、团队建设业绩回顾：

1）虽然部门工作人员较少，但每个人的作用是不可或缺的。

2）团队的执行力有所增强，虽然市场人员有更换情况，但由于选人和日常管理过程中把控严格，所以每个市场人员工作的衔接非常顺畅。

2、团队建设分析：

1）正面因素分析：主管的主要职责是把控整个部门所负责工作的进程，市场营销宣传活动的策划组织、执行与总结及所有文案工作。人员少易协调，能及时了解下属动态。在日常管理中采取工作日报管理形式，一定程度上可以了解其在做什么？做得怎样？在每月汇报中，与其沟通工作中的进步与不足，从制度要求和心理印象上让市场人员感觉到学校、部门管理的严肃性，因此执行力随之增强。管理要求其学会提问题、解决问题，从而让市场人员遇到问题时首先联想解决问题的办法。同时树立了他的责任心，遇到问题找借口、找理由的现象降低，逐步树立了“解决问题是职责”的职业操守。

2）负面因素分析：在管理当中存在过于严格的地方，致使下属感觉压力较大，由于管理严格，过多束缚其个性发展，从而造成稳定性较差。发现上述问题后及时调整思路。

1、业务知识不熟需加强学习。市场部专兼职人员存在对业务只是不熟悉，造成外出宣传无法与客户表述清楚，导致致客户群流失，在20xx年度，市场部将积极组织各类业务学习及培训。

2、市场费用数据仍需完善。市场的各项费用虽然明确，却没有对各类费用进行部门内的汇总，在下一年度中将会重点改进，汇同财务部一起，制作出市场费用月度明细表，能更有效的了解市场花费与效果！

3、汇报意识弱需加强。由于汇报不及时造成很多事情延误，在20xx年，市场部一定会加强汇报制度

的落实。

1、加强中层员工的培训

目前我们的中层团队稳定，虽然水平层次不齐或者说整体有限，更需要领导和相关部门组织的培训和有效的学习机制，搭建有效的沟通平台，从而得到整体提升和磨合。

2、加强各部门人员职责细化

我们发现各部门人员职责未能明确，造成部分工作衔接不到位，造成一定漏洞，建议制定出各部门各岗位人员职责。

3、加强团队建设工作

公司一步步壮大，人员越来越多，建议在不影响正常工作的情况下，结合部门、员工情况组织适当活动，利于加强各部门间的协助和团队凝聚力！

4、加强业务知识培训

由于市场部与咨询部主要是以收集数据、洽谈等两大方面进行工作，这就需要我们不断充实自己，时时了解市场最新动态，与客户进行有效沟通，因此我建议将业务知识培训列为常态化。

1、继续开展地推工作。

2、全力开展异业合作。

3、多方位进行市场宣传。

4、负责的完成上级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，不管工作枯燥

的还是多彩多姿的，我们都要不断积累经验，与各位同事一起共同努力，勤奋的工作，刻苦的学习，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。

**市场部年终工作总结讲话 市场部年终工作总结篇十一**

现在已经是20x已经过去，来公司有一段时间了，从最初的懵懵懂懂的新人到现在游刃有余的老员工，这个蜕变让我对自己有了不同的看法。也是这次成长，让我变成了自己更加喜欢的自己。正是由于自己一步一步的成长，才让这段时光变得与众不同，十分深刻。我想我会在今后再想起时，仍会笑意十分。

作为一名，对每一个员工都就应做到公平、公正、客观。能够听取下属员工不一样的意见，工作中的分歧不能掺杂个人感情。对下属员工的严格要求，在我看来，并不是对他们苛刻，而是在真正的帮忙他们，逼迫他们进步，能适应社会残酷的竞争，我在给机修班开会时说过：每一个行业都逃但是市场经济发展的潜规则，高速发展期(目前混凝土行业就是这个阶段)，市场饱和期、优胜劣汰期。在不久的将来，混凝土行业就会进入市场饱和期和优胜劣汰期，那时就会有部分企业被市场淘汰，行业从业人员就会超过市场需求，岗位竞争会越来越激烈，如果没有过硬的工作作风和技术，就会被市场所淘汰。而我们都是男人，男人最基本的要求是就应有种家庭职责感，要有潜力养活妻子，抚养孩子，照顾父母，这些潜力需要我们有较强的社会竞争力，社会竞争力要靠我们用心的心态，努力工作，不断的学习，不断的进步，跟上社会发展的步伐。我们也更就应抓住此刻行业的高速发展期这个机遇，透过不断的努力进步把自我提升到一个更高的层次，我不期望你们在我手下干了三年或者五年后还是一个机修，期望你们都能有独挡一面的潜力，如果你们此刻都不能严格要求自我，自我范围的事都做不好，怎样能进步，又会有哪一家企业、有哪一个老板会放心让你们去带一个团队。

在我的工作中，我用心主张这样一个理念：用心的人象太阳，照到哪里哪里亮;消极的人象月亮，初一十五不一样。在团队管理中，我会透过各种途径树立一个用心的榜样，让每个员工都有一把衡量自我的标尺，都有一个努力的方向。在这次的员工评级制度中，我极力主张过往不究，不追究员工以往的得失，减轻员工的心理压力，以免给员工造成破罐子破摔的心理，努力能帮忙每一个员工进步。纪律上我用心主张“先专政后x，一个团队务必要有铁的纪律，一切行动听指挥，步调一致才能获得胜利。凡是违反纪律的必须要受到纪律处分，而且领导必须要考试，大网站收集坚守自我的原则，一旦有一次你没有遵守你自我的原则，那么你将变成一个没有原则的人。在你处理违纪的过程中，必然会有少数员工对于处理不满意，那么领导在这个时候就应立刻进行疏导工作，这就是“法”和“情”的关系，法律不外乎人情，我们先讲法律在讲人情，这是领导的工作原则。领导在工作中，对员工在工作的得失、态度，该肯定的就肯定，并给予适当的表扬和奖励;该否定的就否定，并给予适当的批评和教育，在整个团队构成一种能够扶持正气、伸张正义、制止错误思想、阻止不道德现象的群众舆论。这种群众舆论不是领导的单向灌输，而是建立在整个团队占压倒多数的正确认识与言论基础上，具有同一性、扶正性和对全体员工都有感染力和道德上的约束力，在具体实施的过程中我的方法是借力用力，借助群众的力量。

在工作中，我尽量做到将每一个员工，每一个岗位的工作都细致化，透过工作程序、岗位职责、工作表格等形式让每一个员工都明白自我每一天上班该做些什么工作，工作中有哪些要求，让员工每一天的工作有目的性和针对性，做到条理清晰分明。

以上是我工作以来的总结，多谢。

**市场部年终工作总结讲话 市场部年终工作总结篇十二**

20xx年，在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，在公司各部门的积极支持和配合下，市场部完成了20xx年度的工作，在此我们总结20xx年的不足，谋求20xx年得的更大发展，年终总结1。

3月份协助公司进行保定市人大和政策会议用酒的宣传工作。在特定人群进行公司高端白酒形象树立工作。

4月份在新一代c区进行和睦邻里节的社区推广活动。对特定小区的准目标客户进行产品的推广和宣传工作。制定白酒淡季的广宣工作方案。

5月份对保定市的户外媒体进行系统摸排，梳理保定市媒体资源，重点对保定市三面翻广告进行布局。

6月份根据白酒淡季市场的市场情况，开展针对店内、店外的广宣植入，使消费者时时刻刻可以看到我公司产品形象。

7月份进行纯粮浓香祁州陈酿爱心送考的公益性推广活动。提示公司品牌形象，工作总结《年终总结1》。

8月份重点对保定是的主要路口街边店进行店招制作，共制作5个店招但因为保定市城市规划此工作于10月份暂停。

9月协助保办策划筹办八月十五促销活动。活动期间对活动的进行和发现的问题进行及时的纠正。制定白酒旺季的广宣和市场部工作计划。

10月在白酒销售的缓冲期着力进行，终端店的广宣陈列基础性的广宣宣传工作。在基础消费者心目中树立祁州品牌形象。建立单店的广宣标准和考核办法。协助公司销售公司进行订货会的筹划安排。进行易县市场的外围广宣市调。

11月着力进行品牌的真的性推广培养潜在消费者，为即将到来的旺季做准备。协助公司进行小区域品鉴会安排。进行20xx年台历的制作。

12月协助保办进行春节流通、餐饮、商超春节促销政策的市调、制定执行方案确定赠品的筹备。

市场部20xx年的工作重点是市场终端的广宣，着重对销售终端进行广宣布置，在3月至11月共制作kt板提示牌1500张，为特点店制作符合其特点的广宣品50家，对促销活动制作临时场地广宣品70张。

在工作执行过程中也有许多的问题需要改善

1工作的执行不成系统，缺乏检核和回访。

2整个的工作缺乏大规模的公益性的品牌提升活动。

建立系统的广宣检核和集中构建周期表，使广宣突出集中。

在品牌运作方面加强公益性活动的投入进行高起点大品牌运作。

在人员构成上建议公司进一步引进专业的策划人员。对公司的发展进行系统的规划。

市场部在20xx年将继续对销售进行扶植协助公司取得更加辉煌的业绩。

**市场部年终工作总结讲话 市场部年终工作总结篇十三**

在刚刚过去的一年里，对销售的各个品牌重新进行划分重新定位，确立相应的客户市场。加大空白市场的开发力度，开发新客户20余家，在今年的系统操作下，预计明年的市场将会有大幅度的提升。发货旺季时，积极联系车辆、发货，尽可能的保证客户的需求，不使市场出现断货的现象。搞好农化服务，抓好试验田，及时跟踪，为公司产品在山东市场的销售奠定良好的基础。

我没有辉煌的过去，我要把握好现在和将来。在以下方面的考虑上，今天我参加部门主任职位的竞争：

我深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。不断培养吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。在公司组织的学习罗文争做罗文式优秀员工的活动中，我认真学习，体会罗文精神的精髓。10月8日参加fst精神革新训练，进一步加深了我爱岗敬业，积极主动的品质，养成能吃苦耐劳、团结奉献的良好品质。在工作中踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，努力把工作做得最好。

拥有虚心好学、开拓进取的创新意识。“热爱是最好的教师”。我热爱业务工作，平时爱读营销方面的书籍，也浏览了一些有关政治、经济方面的书籍。到金大地工作后，系统学习了有关业务知识和各类公司精神，已经具备了一个业务人员所必需的业务知识。在工作中，我严格要求自己，勇于实践，积极开拓业务市场。还学到了管理的知识，能够进行日常管理，各种数据报表的制作等。

如果能够竞聘成功，在xx年里，我会一如既往的尊敬领导，团结同志，踏实工作，锐意进取，做好以下的工作：

1、继续加大市场开发力度。进一步开拓市场，做细市场。消灭空白市场，构建一个立体市场销售网络。抓好大客户，抓好渠道建设，建好客户档案并随时跟踪回访。

2、加强学习型组织的建立，做好团队组织的假设。结合实际工作的经验，不断学习提高，充实完善自己，促进各业务人员素质的提高。和大家一道努力把业务部建成团结合作、亲密无间、所向披靡的团队。

3、制定详细的工作计划。在平日的工作中，出发时要做工作安排，制定一个详细的工作计划。把任务分解到每个季度、每个月份、每一天，做成表格，不断进行激励自我前进。

4、搞好农化服务，加强服务意识。深入一线为客户搞好服务，与客户同吃同住，为客户开拓市场、帮助客户送货。加强对本企业的宣传，提高的知名度和美誉度，宣传产品形象，起到终端拉动的作用。做好农化服务，抓住真正消费者——农民。

5、加强客户关系，完善客户档案。在xx年里，我会把大部分的时间留在客户那里，帮助客户宣传、铺货。深入到每一个乡镇、自然村，了解市场、把握市场，做好农化服务。还要加强对客户档案的管理。将客户分类，区别对待，和客户保持良好的联系。

6、扎实工作，锐意进取。发扬“艰苦创业、努力拼搏”的精神，和以往好的作风、好的传统，埋头苦干，扎实工作，与客户打成一片。注重在实践中摸索经验、探索路子。

我相信我不会辜负大家的希望，我会尽职尽责勤奋工作，与公司荣辱与共，和同事们共同缔造金正大辉煌灿烂的明天。

以上是我的下一步工作的想法，还需要实践的检验，还需要领导和同志们的关心帮助支持。如果我竞争不成功，我将一如继往好好工作，并努力查找克服自己的不足，争取更大的进步。

**市场部年终工作总结讲话 市场部年终工作总结篇十四**

时光飞逝，岁月如梭，转眼间，又到了一年的终点。年我们有过太多的辛酸经历，也收货了无尽的成绩和喜悦。在总行的正确领导与大力支持下，在分行的科学指导下，以及本支行的全力拼搏下，我们严格贯彻总行年度工作会议精神吗，确定目标任务和工作重点，认清形势，坚定信心，锐意进取，狠抓落实，各项工作稳步推进，主要业务健康发展，完成了年初的既定目标。

(一)加强对有价值客户的重点分析，开拓营销策略

通过仔细梳理，按照贡献度对本行有价值的大客户进行排名，并定时深入了解各层次客户的个人爱好，采取“锁定高端客户，提供贵宾式服务;针对中端客户，提供特别服务;对低端客户，提供大众化便民服务”的营销策略。

(二)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，我们从年初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，针重点企业，加大授信额度，主动营销贷款。二是加大项目贷款的营销，三是加大了按揭贷款和个人消费贷款等低风险贷款的投放力度。通过扩大增量，把更多的贷款投向双优客户，从而带动存量的优化，实现贷款结构的有效调整。在贷款管理的基础工作中，支行以严格实施预警预报制度为核心，全面提高信贷资产管理水平。首先，严把贷款准入关，贷款发放坚持双优战略，对可贷可不贷的坚决不贷;其次，坚持贷款客户的分类管理，实行主动退出，逐步压缩一般客户，主动淘汰劣质客户。三是严格实施信贷管理的预警预报制度，使这项工作成为信贷管理最有力的工具和每个客户经理的日常工作，加大对此项工作的考核与奖惩。

(三)客户维护活动形式多样化

以答谢客户为目的，结合不同客户的特征，采取不同的维护方式。比如，在发工资方面，通过与重点发给工资户开展联谊会、座谈会、回访等形式，一方面了解客户的实际需求，一方面向客户介绍我行的服务渠道和理财产品，对重点发给户每月至少访问一次，了解其对于我行的服务是否满意，对我行的金融产品或者服务是否有新的建议。

加强与客户之间的沟通与交流，积极巧妙地将各种有利的情报提供给客户，包括最新的行业信息和政府信息等，增强客户对本行的了解。邀请客户参加多种形式有意义的活动，借此把握营销机会。

(四)善于反思和总结，积累经验

总结在一定程度上是工作前进的助推器。对每一次的工作进展情况及其完成情况都要做好总结，积累经验，为以后的工作奠定良好的基础，也便于及时发现问题，弥补不足。只有不断的总结才能把有益的东西积累起来，融会贯通，形成一种强大的工作手段和营销体系。

这一年，我们市场部的工作取得了一定的成绩，但面对复杂多变的宏观经济形势和激烈竞争的金融形势，我们还存在许多不足，一是存款结构不合理，部分存款过于集中与大户，容易产生大起大落，纯负债客户资源比较匮乏。二是信贷投放较慢，手续过于复杂，制约了信贷规模的进一步扩张和效益的有利提升。这些都是我们今后要加以克服和解决的。

在下一年里，我们还要继续认真贯彻落实总行年度精神，坚持发展第一要务，加强风险管控，不断提升自身水平，努力提高市场份额，确保完成各项业务发展目标。

**市场部年终工作总结讲话 市场部年终工作总结篇十五**

时光飞逝，岁月如梭，转眼间，又到了一年的终点。20xx年我们有过太多的辛酸经历，也收货了无尽的成绩和喜悦。在总行的正确领导与大力支持下，在分行的科学指导下，以及本支行的全力拼搏下，我们严格贯彻总行年度工作会议精神吗，确定目标任务和工作重点，认清形势，坚定信心，锐意进取，狠抓落实，各项工作稳步推进，主要业务健康发展，完成了年初的既定目标。

（一）加强对有价值客户的重点分析，开拓营销策略

通过仔细梳理，按照贡献度对本行有价值的大客户进行排名，并定时深入了解各层次客户的个人爱好，采取“锁定高端客户，提供贵宾式服务；针对中端客户，提供特别服务；对低端客户，提供大众化便民服务”的营销策略。

（二）加大营销力度，扩大规模，不断优化信贷结构。

为增强长期发展潜力，我们从年初开始就非常重视加快营销工作，积极争取扩大规模，带动对公存款业务和结算业务。一是优良客户的营销，针重点企业，加大授信额度，主动营销。二是加大项目的营销，三是加大了按揭和个人消费等低风险的投放力度。通过扩大增量，把更多的投向双优客户，从而带动存量的优化，实现结构的有效调整。在管理的基础工作中，支行以严格实施预警预报制度为核心，全面提高信贷资产管理水平。首先，严把准入关，发放坚持双优战略，对可贷可不贷的坚决不贷；其次，坚持客户的分类管理，实行主动退出，逐步压缩一般客户，主动淘汰劣质客户。三是严格实施信贷管理的预警预报制度，使这项工作成为信贷管理最有力的工具和每个客户经理的日常工作，加大对此项工作的考核与奖惩。

（三）客户维护活动形式多样化

以答谢客户为目的，结合不同客户的特征，采取不同的维护方式。比如，在工资方面，通过与重点工资户开展联谊会、座谈会、回访等形式，一方面了解客户的实际需求，一方面向客户介绍我行的服务渠道和理财产品，对重点户每月至少访问一次，了解其对于我行的服务是否满意，对我行的金融产品或者服务是否有新的建议。

加强与客户之间的沟通与交流，积极巧妙地将各种有利的情报提供给客户，包括最新的行业信息和政府信息等，增强客户对本行的了解。邀请客户参加多种形式有意义的活动，借此把握营销机会。

（四）善于反思和总结，积累经验

总结在一定程度上是工作前进的助推器。对每一次的工作进展情况及其完成情况都要做好总结，积累经验，为以后的工作奠定良好的基础，也便于及时发现问题，弥补不足。只有不断的总结才能把有益的东西积累起来，融会贯通，形成一种强大的工作手段和营销体系。

这一年，我们市场部的工作取得了一定的成绩，但面对复杂多变的宏观经济形势和激烈竞争的金融形势，我们还存在许多不足，一是存款结构不合理，部分存款过于集中与大户，容易产生大起大落，纯负债客户资源比较匮乏。二是信贷投放较慢，手续过于复杂，制约了信贷规模的进一步扩张和效益的有利提升。这些都是我们今后要加以克服和解决的。

在下一年里，我们还要继续认真贯彻落实总行年度精神，坚持发展第一要务，加强风险管控，不断提升自身水平，努力提高市场份额，确保完成各项业务发展目标。

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