# 开拓市场工作总结(合集30篇)

来源：网络 作者：静默星光 更新时间：2023-12-23

*开拓市场工作总结120xx年市场拓展部在公司及分支机构全体同仁关心和支持下，逐步理清思路，打开工作局面，积极上功能、开拓市场。探索一条符合xx国储实际的市场拓展之路。>一、主要工作(一)逐步明确仓库未来发展定位。主要围绕四个分公司发展定位进...*

**开拓市场工作总结1**

20xx年市场拓展部在公司及分支机构全体同仁关心和支持下，逐步理清思路，打开工作局面，积极上功能、开拓市场。探索一条符合xx国储实际的市场拓展之路。

>一、主要工作

(一)逐步明确仓库未来发展定位。主要围绕四个分公司发展定位进行梳理。在现有业务中进行分类，把符合未来定位及高附加值的优质客户进行着重培养，不符合的逐步淘汰。

(二)是积极跑市场，联系新客户，尝试新领域。公司加紧与联想集团的志勤美集物流公司的洽谈，改造库房硬件设施，引进IT产业进场;保持和xx上市公司的联系，打造化工原料物流配送中心。

(三)是加大宣传力度，多渠道开展业务宣传。积极开展申报xx省重点物流仓库工作;加紧赶制宣传册，目前清样已经出来;联系专业公司着手广告片脚本编制;针对x钢业务，给x钢物流管理公司送去邀请函。

(四)是着眼市场，完善仓库功能。积极与郑交所联系，申报菜粕和菜油籽期货交割库的申报工作;针对今年国家棉花收储工作任务重的重要信息，积极开展棉花储备库的申报工作。

(五)加大合同管理力度，提高公司掌控能力。公司根据《合同管理办法》(以下简称办法)一年来的运行情况，结合公司合同管理实际进行了有针对性的修订。办法经总经理办公会讨论通过，下发并试运行。同年要求各单位参照办法将20xx年度合同执行及无合同经营情况进行汇总上报。对发现的问题正在有针对性的加以整改。

>二、存在的不足

(一)各分支机构对国家局完善体制机制的顶层设计理解不够，对办公司的目的理解不一，所以在推动完善分支机构建设上参差不齐。

(二)由于思维惯性，业务员目前还只能限于本单位和现有业务领域，看市场的宽度和深度都不够。

(三)要从原来的经营人员转化为公司业务人员，形成一个业务团队还有较长的路要走，业务人员的素质和相关业务知识有待提高。

>三、20xx年工作计划

第一、加大跑市场力度。市场是跑出来的，客户是引进来的\'。那么，怎么跑市场?一是领导重视。领导重视就是压力，压力转化为动力，可以增强业务人员主动跑市场的积极性，把跑市场变成一个常态性的工作，变被动为主动。领导重视就是支持，支持就能建立自信，树立必胜的信心。二是建立健全有效的奖惩制度。有效的奖励制度可以有效的提升员工对企业价值的认同，树立对企业的忠诚，以便在此基础上实现其人生价值。合理的惩罚制度可以规范其行为，提升责任心，激发反省能力，对不正确的价值和观念进行改正，提升自我能力。三是明确市场方向。跑市场不能盲目，要根据需求有目的性和针对性的寻找客户资源。要分析自身特点、客户需求、市场动态。增强分析市场、研究市场、把握市场的能力。

第二，明确主营业务，开办专业市场

主营业务指企业为完成其经营目标而从事的日常活动中的主要活动，是企业收入的主要来源。首先，结合自身特点，明确主营业务。xx分公司、xx分公司为城市仓库，具有较强的装卸能力和快速交通通道，适合大宗商品物流和城市快销品作业。xx分公司具备棉花期货交割资质和多年棉花管理经验，适合以棉花期货交割和收储为主，发展化工产品和烟叶收储。xx分公司在集装箱业务上积累了不少经验，可以把集装箱业务打造成主营业务，逐步优化收储种类。各物流部也要结合当前的主营业务，充分发挥成品油、烟叶和种子储备的管理优势，及专用线的特有资产优势，固化主营业务，拓展适合自身的特种业务。在明确主营业务同时，要打造一些有特色的专业市场，如棉花期货交割市场，集装箱业务市场，大型钢材交易市场，城市快销品市场，种子收储、加工市场，竹木交易、加工市场等等。

拓展事业部作为真心公司新成立的一个部门，主要从事调味品的生产与推广工作。而我作为本部门的企划推广专员，也在自己的职责范围内开展了一系列的工作。

具体总结如下：

1、前期酱油产品上市合作广告策划公司的寻找，竞争对手市场情况的一个初步信息的掌握;

2、酱油产品上市前期市场调查，主要走访了六安、安庆、淮北、阜阳等市场，了解安徽市场酱油的`市场现状及发展前景，掌握了酱油市场消费的基本情况，为以后真心酱油的市场开拓做好准备;

3、酱油前期广告策划宣传公司的选择及媒介推广方案的初步制定，包括导购员手册、前期推广活动方案、产品手册、活动物料清单、渠道推广方案、上市中奖方案等各种初步方案的制定;

4、协助五行广告公司开展市场调查及各阶段工作的对接与协调工作，包括产品定位、广告语、宣传策略、包装文案、品牌手册、黑豆功效手册、包装箱等一些列设计调整工作;

5、产品上市所需各种原辅料的制作采购并物流发送工作，包括了包装箱、瓶贴、品牌手册、宣传海报、促销物料等;

6、协助进行产品上市征订会的相关组织、布置、招待工作，并进行相关开盖有奖促销政策的讲解;

7、与合肥分公司及区域经理随时进行市场反馈情况的对接，了解市场一线业务人员对我公司产品及销售政策的真实信息，以供总监参考;

8、配合市场、技术人员开展其他需要配合的工作。

20xx年我在真心公司的前期工作主要以围绕酱油上市为中心而展开的，更多的是在产品前期规划及包装设计方面的配合工作，还涉及到采购物流等方面的内容，总体而言，xx年的工作内容是多而杂乱，而随着20xx年产品上市，并市场销售工作逐渐步入正轨之后，我的工作重点也应该随之转移到市场销售方面。

具体计划如下：

1、随时跟踪产品市场销售情况，了解各经销商在对我司产品销售过程中所遇到的各种问题，及时上报公司并配合业务人员拿出相应的解决措施;

2、对经销商市场支持政策执行情况进行定期检查，发现问题及时上报并提出各种处罚或改进意见供总监参考;

3、重点跟踪开盖有奖促销方案的执行情况，保证奖卡操作的可操作性与拉动市场销量的有效性;公司推广专员工作总结

4、定期针对不同市及区域经理所反映的各种市场问题，制定各种能够适应市场销售情况的促销政策，开展不同方式的促销活动，以减少即期拉动销售;

5、配合不同的促销模式，进行各种促销物品的设计与采购;

6、其他需要技术、市场人员配合的工作。

**开拓市场工作总结2**

工业品市场部要对年终总结予以足够的重视——这不仅仅仅是因为工业品市场部需要将工作业绩提交给公司检视和评价，更重要的是：这是工业品市场部回顾和检讨自己工作得失、用心与公司决策层沟通市场发展方向和策略的一次重大机会。

通常，市场部的工作总结要包括如下5大要点：

>一、概述：上年度工作状况回顾

1、目标完成状况：比较年初设定目标和岗位职责描述，来说明部门工作完成状况。

2、取得最大成绩：提出工作亮点，在过去一年的工作中所取得的突破性项目进展。

3、面临最大挑战：提出工作难点，并说明目前的进展和需要哪些协调和帮忙。

>二、详述：主要项目成果简报

全面回顾过去一年的工作项目，将取得的成果分门别类进行汇报，最好能够用数字说话、

用实例说话，避免空洞的文字性描述。

1、企划：主要从①市场营销计划、方案和策略；②产品线规划、产品整体完善、新产品上市策划；③市场调研、销售和渠道数据分析；④企业和产品资质的完善与升级等四个方面来进行总结。

3、公关：主要侧重一年里所策划、组织、参加的公关和会务活动的总结，阐明这些公关活动对提升公司在业界品牌影响力所发挥的作用。

**开拓市场工作总结3**

我是长沙市场部xxx，20xx年4月入司，不知不觉，加入浏阳河酒业公司近两年了，在公司财务部指导下，得到了本部门各位同仁的帮助与支持，我分管的财务工作能够按公司的要求圆满完成本职工作任务，很快适的应了本部门工作环境，溶入到浏阳河这个温暖的大家庭。在此，向各位领导及同仁表示衷心感谢，同时祝愿大家在新的一年里，工作顺利，身体健康。

回首20xx年，市场部的每一名员工都有着自己的付出和收获，尽管大家的职责分工不同，但我们都在为一个共同的目标而努力。在工作中我处处以高标准严格要求自己，认真完成领导交给的各项工作任务，始终把学习放在重要位置，努力提高自身综合素质。以优秀员工为榜样，学习他们的工作方法，待人处事，及丰富的工作经验；在生活中我学会了主动关心和帮助别人：并能谦心的接受别人的意见和建义，取人之长，补已之短。

熟悉公司活动政策，严格把好财务结算关。办理财务结算是我的本职工作，随着公司营销业务的不断扩展，财务管理的不断规范，记帐、登帐、对帐工作越来越重要。为了保证各单位铺市往来数据准确性，做到了每月与部门业务员核对帐目，确保各单位往来的一致性。通过一年工作实践证明，理顺了内部帐目关系，为财务结算奠定了良好的基础。

过去的工作虽然取得了一点成绩，它只能代表昨天，按公司管理要求还有一定差距，在本职岗位上，我会不断努力去工作，加强自身业务学习，服务于团队，忠诚于企业；为浏阳河美好的明天贡献一份力量。

**开拓市场工作总结4**

时光一晃而过，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：

>一、市场工作回顾及分析

(一)工作回顾

1、地推工作;今年市场部的地推宣传，

2、广告宣传;本年度主要在报媒、信息等等做阶段性宣传。透过以信息息的形式向市民发免费宣传信息，提升我校知名度，增加市民认知度。)

3、推广合作;本年度与北市区周边家商铺进行合作，透过免费向商家带给我校宣传袋及宣传资料向消费者免费发放到达新的宣传阵势。

5、宣传资料的修改、编写和收集工作;在校领导的带领下完成对考试攻略的修改和编写并已印制发放，并对新的宣传单页进行研发修改。同时也对市场销售及印刷厂的练习簿状况进行摸底调查。

6、协同工作;用心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;

7、企业内部培训;企业文化、咨询流程、招生方法、电话销售技巧几方面制作成PPT对校区员工进行培训。

(二)工作分析：

**开拓市场工作总结5**

市场开发部是公司新成立的部门，作为新部门的新员工，尽管之前有5年的工作经验，但对环保领域了解甚少，开始开展工作时难度比较大，一切要从零做起。非常感谢也感激在这一个月中公司领导和同事们给予的关心、教导和帮助，经过三次方案的整改、两次副总的培训和脱硫设备现场的观摩学习，现已基本明确了本部门本岗位的工作职责和工作思路，也基本掌握了关于公司产品技术的相关业务知识。下面就我一个月的工作情况做一下工作总结，总结如下：

>一、部门工作方案和管理办法的最终确立，是工作开展的基石。

作为市场开发部的经理助理，配合协助好部门经理的所有工作是我的工作职责。新部门刚成立，第一要务是协助好王经理制定出本部门工作实施方案和管理办法，王经理和我对环保领域都几乎是完全陌生的，准确而又合理的全面制定方案，对我们来说难度很大。经过五天的努力第一次方案成功制定完毕，并在董事会上做了详细汇报，基本通过了领导们的审核，但工作思路上还是有很多地方不清晰。之后经过董事长和范贤平总经理的两次指导和批改，在六月中旬大致确定了市场开发的工作实施方案和相关的管理办法。现把市场开发的工作职责进行汇报，主要职责如下：

1、负责发展公司规定区域内的外部大业务经理，代理本公司产品。

2、负责公司外部业务经理和经营部新职工的培训工作。

3、负责参加国内有关脱硫除尘工作会议。并做好会前准备、会中宣传、会后总结等工作，

4、负责内外部业务员的协调工作，处理好业务代表与经营人员的关系。熟悉经营部业务经理工作布局和现实情况，及时而巧妙的回答业务代表信息是否有效。

5、负责公司客户接待工作。

董事长指出，市场开发部是经营部的桥梁和后盾，要为经营部做好客户接待，两个部门各负其责，又互为一体。通过以往的工作经历，按照董事长的要求我做出了符合本公司适用的接待流程和商务礼仪，通过培训让本部门的同事将理论尽快用到实际工作当中去，完成好公司交办的各种接待任务。

>二、从“零”开始学起，全面学习业务知识和熟知企业文化

面对完全陌生的行业领域，在公司每一位同事都是我的老师，虚心学习使我更快的了解企业和融入到了企业。在这一个月中，总共参加了三次主要培训课程，两次范贤平总经理的室内培训和一次现场的观摩培训。通过这三次培训，使自己业务知识得到了很大提高，并能在最近的客户接待中，做简单讲解。

经过现场观摩学习，再结合范总的知识讲解，理论联系了实际，使我对我公司的钢厂烧结机烟气脱硫装置、电厂锅炉烟气脱硫装置和深度净化装置的工艺流程和核心技术，有了更明确、更深入的认识。基本掌握了我公司脱硫工艺的流程和特点，以及和其他脱硫工艺对比的优势点。更好的为客户介绍公司产品提供了更专业的业务知识。

>三、不断的提升自身综合素质素质，努力为企业创造更大价值

1、我要不断学习加强自身的业务知识，我公司的脱硫工艺和深度净化装置是属于高技术产业，在国内拥有多项专利技术，全面而又准确的了解我公司的专利技术和各个工艺流程的的特点，是宣传企业和推广技术产品的理论依据。

2、要不断强化自己的责任意识，切实履行好自己的岗位职责，认真执行领导交办的各种任务，思想与公司的方针、路线保持高度一致。以良好的精神状态，恪尽职守，爱岗敬业，切实履行好自己的岗位职责。

3、要有严谨的工作作风，做到接人待物要讲和气，为人处事人讲真诚，说话办事要三思而行，时时处处保持一颗平常心，用自己的行为树立部门的良好形象，不断提高自身的人格品位。

时间飞逝，转眼间来企业已经一个月了，经过一个月与企业的磨合，在领导们和同事们的感召下，我已深深地融入到了国舜这个大家庭中来，为自己是国舜的一员而热血澎湃，因为我们肩负着为家乡，为祖国，为世界还原美丽生态造福子孙后代的光荣使命。为公司“敬天爱人、打造美丽世界”这一伟大理想，我将付出自己的百分百努力，脚踏实地工作，为企业、为社会贡献自己的一份力量。

**开拓市场工作总结6**

时光飞逝，在过去的半年中，市场开发部在许昌公司领导班子悉心关怀指导下，面对极其严峻的市场形势，顶着压力，全体销售人员团结一心，克服重重困难，紧紧围绕市场开发和完成公司经营目标任务这一目标努力工作，通过本部门及公司各位同事的大力配合和不懈努力下，市场开发部在过去的半年里从思想上，经济效益上都取得了一定的成绩，现将过去的半年工作总结如下：

1、市场开发部是一个非常重要的部门，是公司盈利的主要部门，也是公司树立良好形象，搞好对外关系的主要部门。作为市场开发部的负责人，我深感肩上的担子非常沉重，我们必须抓紧时间，抓住机遇，提高工作效率。只有以提高效率为根本，在坚持原则的基础上有质量地完成工作，养成好的工作习惯和工作程序，才能少出错，不出错，才能使公司的发展之路走的更快更平稳。

2、今年上半年是一个不平凡的半年，市场开发部年初制定了全年工作计划，对许昌公司辖区内所有潜在用户进行了全面摸底调查，发放宣传资料并同主要人员进行洽谈安装和使用天然气的各项事宜。从天然气对比液化气、煤炭、电力等燃料的价格优势、环保优势、安全优势、发展优势等方面入手，对企业用户从各个方面宣传使用天然气的优势，让其认识到使用天然气对企业本身和自然环境是非常有好处的。但由于环保局等原因，市场开发不是很顺利，我部门在许昌公司领导班子的指导下，调整思路，在过去的半年里，我们共开发了迎新纸业、贝丽丝、梨园等一批工福业用户，壹号公馆等居民小区用户，保障了许昌公司经营目标任务的基本完成。

3、上半年，市场开发部在本部门及公司各位同事的大力配合和不懈努力下，共开发商业用户4户、工业用户5户、居民用户324户，签订合同金额90余万元，收回欠款94余万元，保障了许昌公司经营目标任务的基本完成。

以上是我对上半年工作的一些总结，当然，许昌公司经营目标任务没能完成主要责任在我，主要是由于我市场工作能力的不足和努力不够造成的。通过上半年的工作我们取得了一些经验教训，为我们做好今后的市场开发部工作积累了经验，同时上半年的工作也为下半年的市场开发工作进行了铺垫，打下了一定的基础。

为了弥补上半年工作的不足，完成全年的任务指标，下半年就要求我们要加倍的努力，争取将上半年的损失弥补回来，我们要做好目前正在洽谈中的项目工作，同时积极寻找新的项目，认真分析市场，规划市场发展，加强学习，提高自身市场营销能力。

**开拓市场工作总结7**

时光飞逝，伴随着紧凑又略显紧张的工作节奏，20xx年已经接近尾声，经过这一段时间的工作，有很多所感所悟，现将一年的工作总结如下：

>一、工作职责

1、收集、整理、更新市场开发相关资料，建立管理台帐，统一保管存档；

2、协助部门领导完成市场开发招投标相关工作；

3、定期编制、汇报市场动态简讯；

4、认真、按时、高效率地完成领导交办的其它工作。

>二、工作总结

1、加强学习，着力提升个人素质

重视学习，向领导、同事虚心请教，多听、多想、多问，学习他们的专业知识、工作方法、对人处事艺术等。总结经验教训，通过学习与实践的有效结合，逐步提高自身素质修养和业务能力。同时，紧紧围绕本职工作的重点，进取学习相关领域新知识，开阔视野，拓宽思路，丰富自我，努力适应新形势、新任务对本职工作的要求。

2、立足本职，努力提高工作效率

认真完成本职工作和日常事务，脚踏实地，干好每一项工作;让自己的`业务水平得到快速提升，尽快胜任领导安排的任务，并在工作中不断归纳总结，改进自己的方式方法，提高自己的工作能力及工作效率。

>三、存在不足

1、工作不够细腻，方法欠缺灵活性，工作执行效率不高；

2、业务知识储备不足，缺乏工作经验；

3、工作中缺乏积极性、主动性，自我要求不高。

>四、工作计划

1、“基本知识笃学、本职业务知识深学、修身知识勤学、急需知识先学”，加强自我学习，提升自身素质，虚心求教释惑。

2、熟悉项目流程，找到切入点，理清工作思路，总结工作方法，同时强化创新意识，提高工作效率；

3、注重细节，对于公司市场开发资料进行收集及管理，使其更加完善化，保持市场开发档案的完整性，为保证日后的市场开发分析工作提供更准确的信息；

4、严格遵守公司规章制度和工作程序，严于律己，养成良好的工作习惯；

5、认真履行工作职责，勤勉敬业，积极主动，有质量的按时完成领导安排的各项任务。

在新的一年里，我将立足本部门，配合好其他部门，完成公司的生产任务。同时服从工作安排，加强学习锻炼，认真履行职责，总结工作中存在的不足之处，脚踏实地，实事求是，全方面提高完善自己的思想认识、工作能力和综合素质，克服不足，以更高的标准严格要求自己，争取做得更好，期待在20xx年取得更大的进步!

**开拓市场工作总结8**

很对时候很多事情不是说过了就过了，时间往往带着他的选取性令我们不自觉地刻录和记下一些东西。回想20xx，依然还残留着往事的碎片和影子，一些自己的思想观点积累还存心头，现将一些自己的积淀记录如下：

>一、20xx年工作中的三大关键词：

1、主动提升自己的市场悟性;

2、保证足够的时间在工作上;

20xx年我利用正常上班的时间、部分加班的机会保证有足够的时间投入在学习上，学习工作潜力，努力思考追究一种别人无法代替、各地都能够运用的潜力，虽然此刻短时间内看不到个性明显效果，但是我相信投入肯定有回报。

3、健康\*和的心态;

虽然我们处在市场部，学历等等比部分区域经理/业务人员高，投入时间为部分区域经理/业务人员的几倍，待遇却没有业务人员高，更没有其它所谓的一些东西，但是我心态很端正\*和。即使是在投入了很多时间很多精力仍然不能让领导完全满意的状况下，都是告慰自己业务人员能够半个月就把业绩完成，但优秀的市场人员却不得不加班;优秀的业务员能够不长的一段时间内把业绩做到200%，但是没有一个市场人员优秀到能够到达xx0分满意的客观状况，尽管这样的状况经常发生，每次都是尽全力保证自己的心态\*和。

回顾自己xx年，自己主要是跑了一些地方，进行了一些市场调研;参加多次销售会议和行业性会议，提出了一些观点，做了一些基础性事务性工作。对照自己的表现发现我个人还有很多不足，如在业务上，还没有到达精益求精的要求;工作有时操之过急，缺乏深入细致的工作作风，虽然xx年我一向在努力，但是发现自己还是没有什么能拿出来说的实在成绩，提出的一些推荐不够系统，没有给市场提出更多行之有效的办法……xx年将会透过努力会有效改观。

>二、对市场部的工作推荐：

建立起强势的市场部是我们每个人共同的梦想，因为一个强势的市场部门是建立高炉家强势品牌的基础。品牌的构成需要严密的规划加上高效的执行，而此两项特征在缺乏强势的市场部门时都是几乎不可能实现的。建立强势的市场部门也许是集团有效变革的开端，结合自己近四年来市场部的工作经历，个人觉得我们的市场部缺乏很好的生存条件：

1、缺乏足够的高层的支持：

虽然市场部承担着部分直线职能，但本质上仍然是一个幕僚组织。作为一个没有指挥权的参谋，却需要就很多事情做出相应指导，没有高层的支持是开展工作的难度可想而知。高层的支持至少就应包括三方面的资料，1、理念上的宣导，2、给予实际的权限，3、适当的“偏心”，尤其是在市场部在20xx年才成立，成立以来更是在一穷二白的基础上摸着石头过河，往往最容易发生错误，很容易引起厂部生产系统，区域经理乃至业务员等等的指责性抱怨。这种时候，高层需要谨慎分析，如果确实非战之罪时，可能还是要持续对市场部门的支持。

2、缺乏明确的可一贯性可执行市场策略：

没有明确的市场策略则市场部门根本无法生存，而没有策略的一贯性则市场部就无法建立威信。

3、对促销方案/营销计划缺乏检核监督权：

再好的计划没有好的执行也是失败，而要有好的执行，没有有效的检核和监督就会形同空谈。

另外在市场部内部存在下列现实问题，也很大程度上制约了市场部功能的化发挥：

1、团队绩效徘徊不前;

2、缺乏物质激励手段，团队士气低落。满意度较低;

3、工作气氛不对，尚未有效营造团队合作导向;

4、人员配备/功能设置不尽合理，基本上处于单兵作战的状态，团队没有整体合力。

结合自己看到的问题对20xx年市场部的\'推荐：

1、取得集团高层的支持和重视，能够让高层理解和明白市场部人员的努力;

2、对现有市场部组织架构设置与岗位职责进行细化明确;

3、对市场部现有人员进行优化及构成比例重组调整，在优化设计功能的基础上强化市场研究/市场策划/媒介研究的功能;另外市场部内部要努力营造和谐融洽的氛围，杜绝假大空、面前谄媚背后陷害等小人行为;

4、提高市场部的激励措施;

此刻市场部实行的工资制度，没有任何激励措施，不利于大家潜能的发挥。市场部的工作岗位介于销售后勤区域经理/特派业务员之间，大家出卖的是智力劳动，具有较高的创新价值，是在为企业开发潜在的市场，在提高并创造企业明天的销售额。因此，务必舍得对他们投资，并对他们具有创意价值的营销策划进行评估，给予合理的奖励措施，这样才能提高和激发他们的工作热情，否则会面临着流失或者消极怠工的危险。

5、适时推进项目组工作模式;

市场部的很多工作要求各个部门共同完成，因此推荐以专题项目组的方式进行推进。市场部内部各岗位的职责也仅仅是相对分工，不是各负其责，而是密切合作。实行项目组工作模式后可根据不同阶段的需要召集项目组成员，透过召开会议、讨论等方式共同完成专题项目，项目完成后，经总经理、市场部经理召集相关部门/人员讨论透过。

6、定期或不定期让市场部人员深入区域市场学习，体验一线操作实务;

只有了解了一线操作，把握了市场的动脉，策划方案才能得到一线人员的认可和执行。市场部人员要想使自己的策划具备很强的实操性，最终能被市场一线人员采纳并发挥效应，务必首先了解市场一线的操作实务，对市场操作的各个环节做到心中有数。

以上都是个人关于市场部的一些观点，可能有一些偏激，有一些片面，但是都是我自己的一些体会，自己的一些切身感受，20xx，旧的一切，都远远的后退去了。离开的20xx肯定是有一些东西是我们需要留下、典藏和铭刻的。20xx，迎着阳光、带着期望，我们再一次站在了时间的起点，在行走的征程中，肯定会有一些明流或者暗涌，将会再次影响我们，但是我们相信我们是一支有素质，有战斗力的团队，20xx肯定会取得新的成绩。

**开拓市场工作总结9**

>1、渠道部门的建立

我是和小柴一起进的公司，她是负责公司渠道工作，我是负责市场工作，营销和市场这两个部门是非常紧密的，你中有我，我中有你吧。一个部门的建立，不是一朝一夕的，是要经过很多的细心准备。市场是走在销售的前沿，为销售工作做好前期准备工作。渠道部门的建立经过了一个较长的过程，过程是复杂艰辛的，文档的整理就不下十几份。招商计划书ppt、招商计划书文档、产品包装文档、代理商协议、代理商最终客户合作协议、渠道政策等等。这里公司领导对我们的帮助是很大的，渠道政策的讨论会，大大小小的不知开了多少回，文档整理修改了不知道多少次。五月份渠道工作正式拉开维幕!

>2、4006直线通\*台上线

4006直线通管理\*台是我们公司4006产品与竞争对手的一个大的区别点，我们的管理\*台在业界堪称一流。这离不开我们技术部的辛勤工作。技术研讨会开了一次又一次，多少个日日夜夜，大家加班加点赶进度。技术是公司的灵魂，没有一个过硬的技术体系，没有一个过硬的技术团队，没有一个为公司发展尽心尽力，不辞辛苦工作的技术带头人。那就没有今天在国内市场上堪称一流的4006管理\*台。也就没有我们销售部今天取得的成绩。

呵呵，当然\*台的上线每个人都付出了汗水，我的付出只是微不足道的一小部分。管理\*台的上线，更离不开公司的大力支持。

>3、市场工作

市场部的工作是我的职责，不过我相对做的事情比较杂。

(1)市场宣传及广告投放

(2)物料制作

**开拓市场工作总结10**

20xx年上半年，xx区市场开发服务中心在区委、区政府的正确领导下，按年初制定的工作计划扎实推进中心各项工作，现将工作情况汇报如下：

>一、20xx年上半年工作开展情况

（一）收费指标完成情况

积极采取有效措施，各市场管理所紧扣年初制定的收费任务，科学谋划积极采取有效措施，狠抓店面和固定摊位收费管理，加大欠费追收力度，力争做到应收尽收。20xx年，我中心市场设施租赁费收费任务为827万元，截止5月底，共收取市场设施租赁费为x万元，完成全年收费任务的x%，预计6月底能实现收费任务“双过半”目标。

（二）市场秩序管理工作情况

1.以巩卫为契机，进一步强化市场综合整治。一是规范市场管理，加大整治力度，尤其是迎接复审期间，各市场成立整治小组深入市场，全天对市场进行巡查、监管，重点整治市场内及周边环境卫生、占道经营、车辆乱停放、流动摊点等经营秩序，同时，督促市场经营户履行好“门前三包”责任制及遵守市场各项规章制度，加强日常督查、管理，禁止市场内占道经营，乱堆乱放乱扔垃圾、乱张贴小广告等现象出现。二是加大保洁力度，各市场专职卫生保洁员和管理人员岗位职责明确，责任落实到位，确保市场环境清洁卫生。三是规范市场巩卫宣传载体，做好巩卫宣传，制作《健康教育宣传栏》、《公民健康素养教育宣传栏》等宣传板报进行宣传，同时，利用市场LED显示屏、电视和广播滚动播出巩卫知识、意义、要求，进一步扩大群众知晓率，广泛动员社会积极参与，营造浓厚社会氛围。四是开展市场“四害”消杀工作，清除下水道，排除污水、积水，清理隐蔽阴暗场所，铲除蚊虫孳生环境，请消杀公司对市场进行“四害”消杀，确保“四害”密度控制在爱卫会规定的标准以内，从源头上切断传染病传播途径。

2.强化市场食品安全管理，建立长效监管机制。一是按照食品准入管理要求市场经营户有工商营业执照、卫生许可证、从业人员健康证方可入市经营，对重点食品（蔬菜、鲜肉、活禽）经营户进行索证备案管理，建立食品安全长效监管机制，确保人民群众消费安全。二是严格要求蔬菜农残检测，人民、向阳市场每天按时对入市的蔬菜进行检测，对不合格的摊主进行规劝，坚决不允许不符合农残标准的蔬菜进入市场，检测后及时在公示栏更新检验结果，让市民买上放心蔬菜。三是做好市场“三防”设施管理及确保灭蝇灯正常使用，要求熟食行经营户统一着装、佩戴帽子、口罩经营，保证食品卫生、安全。

3.切实抓好畜禽疫病的防控工作。强化对重大动物疫病及H7N9等疫病的源头控制，要求管理的各市场严格落实一日一清洗、一周一消毒、一月一休市、过夜零存栏等制度,进一步规范活禽交易屠宰工作，切实加强监督管理，实行活禽摆放、宰杀和销售“三分离”，按时按要求对禽类存放、宰杀、销售摊位等场所和笼具、宰杀用具等进行消毒，每日及时清理摊位垃圾，保持活禽交易场所的日常清洁卫生，同时配合相关部门做好H7N9防控工作。

4.强化市场安全管理，消除事故隐患。切实抓好安全生产各项工作措施的落实，按照“党政同责、一岗双责、失职追究”的要求，中心主要领导与各市场负责人签订《安全生产责任状》，确保市场平安，维护社会稳定。今年上半年共组织安全大检查6次，日常定期或不定期开展安全生产检查，对各市场使用的电气线路、安全疏散通道、安全疏散指示标志、相关消防设备进行检查，及时排查安全隐患，做好检查台账，严防安全事故发生；利用各市场LED显示屏滚动播放安全宣传广告、标语，普及安全知识。20xx年上半年，我中心管理的市场安全运营，未发生一起安全事故。

（三）市场设施建设情况

不断完善市场基础设施建设，提升市场功能。20xx年上半年，共投入万元对管理的各市场进行维修、改造：对各市场熟食行“三防”设施进行维修，确保市场“三防”正常使用，保证食品卫生安全；常对人民、阳圩、四塘下水沟进行疏通、清理防止堵塞及抑制“四害”滋生；维修向阳市场铁棚支柱、更换阳圩市场电扇等。

（四）积极开展联系村帮扶及其他活动

一是开展“迎新春·送温暖”活动。中心领导班子、中心选派的第一书记和乡村指导员分别到龙景街道凡平村、百法村及泮水平泮村开展慰问活动，为凡平村村委送去慰问金x元，给3户贫困户分别送去价值200元的慰问品；为百法村村委送去x元慰问金；为平泮村村委送去慰问金x元；领导班子走访同时与贫困户进行交谈，了解帮扶需求，使扶贫工作更贴近实际，力助贫困户早日脱贫。二是开展20xx年春节期间走访农村返乡人员助推脱贫攻坚和“美丽广西”乡村建设活动，区市场中心驻村第一书记和工作队员联合村“两委”成员，深入龙景街道凡平村、百法村开展走访农村返乡人员活动，对返乡人员的动向、数量进行调查摸底并进行动态监测，同时，邀请返乡人员到村部召开返乡人才座谈会，及时掌握返乡人员的动态情况，特别是技能、就业方面的需求，有针对性地为他们开展就业服务。在调查摸底的同时，建立了返乡人员通讯录，利用微信群等方式创建返乡人员沟通联系平台，为返乡人才留乡创业就业提供政策咨询、项目申报、融资贷款、产业发展等方面的服务。三是协助百法村民委举办“三八”游园及晚会，为村妇女们送去节日的慰问。

>二、存在的困难和问题

（一）部分市场年久失修，设施破旧，市场硬件设施亟待改造和提升。

（二）经营阵地继续萎缩，加之新兴的业主市场和大型超市冲击传统国有市场，市场份额持续下降，市场收费难度加大。

>三、下一步工作计划

（一）做好下半年收费工作，争取完成收费任务。

（二）做好巩卫工作，加大对市场及保洁责任区的整治，确保我市国家卫生城市顺利通过国家级复审。

（三）积极争取有关专项资金和财政等多方面支持改造发展市场，对农贸市场进行升级改造，解决遗留问题，改善经营环境，不断满足广大市民的消费需求。

（四）积极开展联系村清洁乡村、帮扶、支持“第一书记”等工作。

（五）做好百林市场回建地招商引资工作，建设新市场，增加收入。

（六）全力做好东风市场改造项目的启动工作。

（七）完成上级交办的其他工作。

xx市xx区市场开发服务中心

20xx年6月14日

**开拓市场工作总结11**

20xx年市场拓展部在公司及分支机构全体同仁关心和支持下，逐步理清思路，打开工作局面，积极上功能、开拓市场。探索一条符合湖北国储实际的市场拓展之路。

>一、主要工作

(一)逐步明确仓库未来发展定位。主要围绕四个分公司发展定位进行梳理。在现有业务中进行分类，把符合未来定位及高附加值的优质客户进行着重培养，不符合的逐步淘汰。

(二)是积极跑市场，联系新客户，尝试新领域。公司加紧与联想集团的志勤美集物流公司的洽谈，改造库房硬件设施，引进it产业进场;保持和新疆天业上市公司的联系，打造化工原料物流配送中心。

(三)是加大宣传力度，多渠道开展业务宣传。积极开展申报湖北省重点物流仓库工作;加紧赶制宣传册，目前清样已经出来;联系专业公司着手广告片脚本编制;针对武钢业务，给武钢物流管理公司送去邀请函。

(四)是着眼市场，完善仓库功能。积极与郑交所联系，申报菜粕和菜油籽期货交割库的申报工作;针对今年国家棉花收储工作任务重的重要信息，积极开展棉花储备库的申报工作。

(五)加大合同管理力度，提高公司掌控能力。20xx年9月公司根据《合同管理办法》(以下简称办法)一年来的运行情况，结合公司合同管理实际进行了有针对性的修订。办法经总经理办公会讨论通过，于20xx年10月下发并试运行。同年11月要求各单位参照办法将20xx年度合同执行及无合同经营情况进行汇总上报。对发现的问题正在有针对性的加以整改。

>二、存在的不足

(一)各分支机构对国家局完善体制机制的顶层设计理解不够，对办公司的目的理解不一，所以在推动完善分支机构建设上参差不齐。

(二)由于思维惯性，业务员目前还只能限于本单位和现有业务领域，看市场的宽度和深度都不够。

(三)要从原来的经营人员转化为公司业务人员，形成一个业务团队还有较长的路要走，业务人员的素质和相关业务知识有待提高。

>三、20xx年工作计划

第一、加大跑市场力度。市场是跑出来的，客户是引进来的。那么，怎么跑市场?一是领导重视。领导重视就是压力，压力转化为动力，可以增强业务人员主动跑市场的积极性，把跑市场变成一个常态性的工作，变被动为主动。领导重视就是支持，支持就能建立自信，树立必胜的信心。二是建立健全有效的奖惩制度。有效的奖励制度可以有效的提升员工对企业价值的认同，树立对企业的忠诚，以便在此基础上实现其人生价值。合理的惩罚制度可以规范其行为，提升责任心，激发反省能力，对不正确的价值和观念进行改正，提升自我能力。三是明确市场方向。跑市场不能盲目，要根据需求有目的性和针对性的寻找客户资源。要分析自身特点、客户需求、市场动态。增强分析市场、研究市场、把握市场的能力。

第二，明确主营业务，开办专业市场

主营业务指企业为完成其经营目标而从事的日常活动中的主要活动，是企业收入的主要来源。首先，结合自身特点，明确主营业务。武汉分公司、襄阳分公司为城市仓库，具有较强的装卸能力和快速交通通道，适合大宗商品物流和城市快销品作业。孝感分公司具备棉花期货交割资质和多年棉花管理经验，适合以棉花期货交割和收储为主，发展化工产品和烟叶收储。宜昌分公司在集装箱业务上积累了不少经验，可以把集装箱业务打造成主营业务，逐步优化收储种类。各物流部也要结合当前的主营业务，充分发挥成品油、烟叶和种子储备的管理优势，及专用线的特有资产优势，固化主营业务，拓展适合自身的特种业务。在明确主营业务同时，要打造一些有特色的专业市场，如棉花期货交割市场，集装箱业务市场，大型钢材交易市场，城市快销品市场，种子收储、加工市场，竹木交易、加工市场等等。

**开拓市场工作总结12**

我于20xx年7月有幸成为XX公司的有员，从事助代工作。半年来在邵所的领导下，恪尽职守；兢兢业业。截至20xx年11月底，完成公司下达的各项销售指标。现将半年来市场情况及工作心得和感受总结如下。

一切实落实岗卫职责，认真履行本职工作。下面我就工作中的情况谈谈几点规划。

一、作为一名助代，明白自己职责。

1】 配合业代完成公司下达的各项销售指标。

2】定期的拜访零店，二批商及校园的客户，维护好客情关系，及时合理订货，以做好产品的生动陈列。

3】开发空白市场，提高市场的占有率。

4】积极推广新品，提高市场铺货率。

5】积极收集竟品信息并及时整理上报

6】做好校园点CP和集兑活动。

二、执行公司的各项促销计划

在做好订货和排面的同时，我同时也是公司的终端导购员，尽我自己的所能向消费者介绍我华丰公司的终极产品卖点辟如；技术创新，面体酥脆纯净水制面，零食化口味；使他们成为我们华丰面的忠实消费者，在促销方面，执行公司的各项促销计划，及时把我所掌控各项竟品面的促销动态。

三、市场情况反馈及建议

我由10月份管理山海关；北戴河；二批商；校园点；零店；对这两个市场还不十分熟悉，但我会努力把市场做好，对破损面及时下架，度绝过期或临期面的发生，提升销量。酷玩地带里面放有喜洋洋的卡片以后孩子们放映非常好，再来一代在店里更是一个提升，就是有的店主反应量少，希望公司尽量解决并以改善。我公司的干吃面占有主导地位，现阶段\*士和福香脆都在试图抢占市场，特别是学校点。但我们在央视投入了相当规模的广告，我们借助这些优势努力拉大和其他竟品的距离，树立干吃面的形象品牌。

四、有待改善的几个方面

1】进一步加强开发空白市场，提高新品的铺货率。

2】及时与客户沟通，进一步增加客情。

3】加强学习，运用到实际工作中。

4】自己的不足就是工作起来不是很认真，希望领导及时批评与指正，以得在以后工作中加以改正。

最后我们将坚定不移地延续品牌道路，及时了解市场，加强与市场互动合理发展，我相信在我的共同努力下，我们必将度过各种难关，取得市场战役的更大胜利。

销售部经理年终工作总结

一、销售业绩回顾及分析：

（一）业绩回顾：

1、开拓了新合作客户近三十个（具体数据见相关部门统计）。

2、8~12月份销售回款超过了之前3~8月的同期回款业绩。（具体数据见相关部门统计）

3、市场遗留问题基本解决。市场肌体已逐渐恢复健康，有了进一步拓展和提升的基础。

（二）业绩分析：

1、促成业绩的正面因素：

①调整营销思路，对市场费用进行承包，降低新客户的合作资金门槛。虽然曾一度被人背后讥笑，但“有效就是硬道理”！我公司的思路是促成业绩的重要因素之一。

②加强了销售人员工作的过程管理，工作实效有所提升。

③用提高提成比例和开发新客户给予额外奖励的“经济激励”手法，形成了“重奖之下必有勇夫”的积极心态，也是促成业绩的重要因素之一。

④对于市场遗留问题的解决，依据“轻重缓急”程序，采用“坚持公司利益原则，以有效依据处理”的指导思路，从而使问题的解决未成触份公司的利益。

2、存在的负面因素：

①销售人员对公司的指示精神理解不够，客户定位不够稳定，没有严格按照终端思路开拓客户，部分客户选择方面存在一定失误！

②销售人员的心态以及公司存在薪资制度，均存在“急功近利”状况。销售人员更多的只想有钱回到公司帐上，却没有更多的考虑客户是否适合公司的合作定位以及长久发展。

③客户选择公司产品时更多考虑的是折扣低价，所以很多未将铺底铺入终端卖场，甚至根本无终端意识，直接将公司的终端品牌变成毫无优势的流通产品。

④大多数代理商的“等”“靠”“要”观念存在，但公司的产品价格降到底价，已无更多利润支持市场。

⑤公司的品牌定位终端，但包装缺乏视觉优势，宣传促销赠品不够新颖丰富，对产品的宣传、销售的拉动力不大。

⑥暂时缺乏品牌入市的拉动策略，不能促成品牌的热销。

⑦销售人员不能切实推行公司指导思路，至今未建立起典范式的品牌样板市场。

⑧销售人员缺乏统一的营销培训，观念、思路、方法和工作执行力无统一和协调，往往擅长市场开拓而不擅长市场维护和提升。

二、费用投入的回顾和分析：

（一）费用回顾：

1、营销政策调整后，市场费用得以控制，公司的盈利能力稳定，8~12月相比3~8月同期利润额增加。（具体数据见相关部门的统计）

2、人员费用的固定风险降低，基本扼制了人力资源的亏损，8~12月相比3~8月周期人力成本降低，剩余价值提升。（具体数据见相关部门的统计）

（二）费用分析：

1、正面因素：

①公司提出市场费用承包政策之后，最大限度防止了费用陷阱，费用超支现象得以控制。

②公司调整并制定了销售人员新的待遇方案，公司的固定风险降低了，人员的竞争意识和挑战性加强。

2、负面因素：

①营销部没有数据统计的支持，对费用的控制较为盲目。

②市场支持费用和人员费用报销等，营销部存在“知情难，无审批”的歧形现象，管理无法加强。

③个别人员管理观念陈旧、保守，不能主动遵从层级化管理，因此整个管理缺乏科学的流程。

④老板“一笔签”的现象依然存在。

**开拓市场工作总结13**

xx年年在弹指一挥间悄悄逝去，蓦然回首时唯有对过去的总结，对新一年的憧憬和期待…

>一、思想方面

首先能够从it业进入教育界发展，实现了我人生新的价值和飞跃，学院办公室市场开发个人工作总结。虽然短短不到3个月的工作，却让我每天都能凌越不同的高度。在我们跨入21世纪这个信息时代的时候，或许没有人会知道变化之快，竞争之残。只有不断学习，不断进取的人才能适应这个社会，才有资格与别人竞争。因此于我而言，世界上没有比脚更长的路径，我在知识的殿堂里游弋，汲取更多的养分，提升我的能力，拓宽我的知识面。古训教导：业精于勤而慌于嬉，亦有司马光为求学报国而警枕的佳话，作为新中国的朝阳，在精力、生命力最旺盛的时候，我们没有理由不勤奋，本着干一行精一行的原则，秉承勤奋的优良传统，我相信明天的太阳将更灿烂，明天的事业将更辉煌！

良药苦口。在工作、生活中我也注意听取每一位老师的建议，三人行必有我师。

>二、工作方面

1、工作概括

2、工作绩效

前期市场调研与宣传资料的草拟与确定。春天是一年之始，良好的开端是成功的一半，虽然适逢金秋，而春天也早已过去，但是非学历培训的春天刚刚来临，所以前期的准备、市场定位、宣传工作特别重要。用了将近20天的时间进行彩页文字的梳理及彩页版面的设计，方案基本得到了院领导的认可，在彩页定下来以后我就开始与各授课老师接触并洽谈教学事宜，在11月25号晚上通过与吴振强老师的沟通交谈，我开始意识到自己的想法又出现了不足，自从11月26号参加了计算机科学院的“陕西省信息技术人才培养基地”挂牌仪式后，我开始意识到我们也必须寻求一个部门的合作，以谋求的认证及技术的支持（当然最重要的是借助部门的影响力发展我们自身的非学历教育体系）。

在这期间我与sun公司、\_、niit、上海autc、\_等单位及部门都进行了沟通及合作事宜的洽谈。最后我选择了niit和\_电子教育中心两家进一步合作培训的洽谈工作，这两家的合作洽谈事宜我是同时进行的，其中niit看了我们的“1＋x型教育体验计划”后非常愿意与我们进行合作，到现在一直在催着要与我们签订协议。但是考虑到在我们国家计算机方面，\_是我们的部门。所以我一直努力与\_的洽谈，争取获得“全国信息技术人才培训基地”的申办权。通过多次的通话及交流现在他们已经允许我们申办“全国信息技术人才培训基地”的申请，现在\_电子教育中心已将授权协议传给我们学院，下一步就是有待协议的签订及具体方案的实施。

回顾过去的这几个月，我的思想，能力有了很大的提升，也让我对天道酬勤这一至理名言有了深刻的体悟。人永远不能只满足于一个高度，要勤奋学习，勤奋思考，勤学好问攀登更高的山峰。做事情也是一样，只有不断地去想，去问，去了解才能越做越好。所以我会继续努力，以初生牛犊不畏虎的热情和干劲做好每一天的工作。也希望院领导多给予支持和教导。

>三、个人能力方面

要是给我一次机会的话，我会给自己在工作方面的失误与不足找个很好的借口，要是再给我一次机会让我去选择是否要这样做的话，我会选择永远不可能这样做。因为一个人只有勇于正视自己的弱点，发现自己的不足，接受别人的批评，才会不断进步。

个人不足：考虑问题不周到、不全面，在实际的实施过程中往往有很多事情并不是我们想象的那样一帆风顺、顺其自然。其中会有很多我们意想不到的事情发生，所以我在以后的考虑问题中将需要采用更理性的头脑去分析问题。多与领导及同事交流不应一意孤行，多接受别人的长处、观点将其糅合对自己的方案来进行补充和完善。

我相信有信心不一定会赢，但是没有信心一定会输；有行动不一定会成功，但是没有行动一定会失败。我希望在以后工作中能够得到院领导的大力支持与帮助，我也会再接再厉再创辉煌。

**开拓市场工作总结14**

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\*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\*。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xx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。

>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。

**开拓市场工作总结15**

从事市场部开发的工作对一个刚刚毕业的大学生是一个巨大挑战，作为一个工程开发人员首先要具有优秀的气质，灵活的思维，良好的沟通与社交能力。你代表的不仅仅是你个人的形象而是一个企业的形象，我们的背后肩负着企业的使命，你代表的是一个六十年风雨兼程，六十载岁月如歌的二化建，你要具备良好的综合素质：

第一、你要有一个良好的心态，我从一个书生气息的学生到企业员工，从美好的校园到残酷的社会，从理想到骨感的现实。在这一年多的时间里我学会了如何生活，如何更好的做事，如何更好的做人，我也懂得了许多道理，这个社会本来就是不公平的，有些人一出生嘴里就含着一把金钥匙，有些人出生连父母都没有，但是我们不能抱怨这个社会，更不能抱怨我们的父母不如别人的父母，我们能够做的就是靠自己，靠自己的努力抒写一个厚积薄发的故事，这个故事是关于独立，关于梦想，关于坚持，它不是一个水到渠成的童话没有一点点的人生疾苦，所以我们要坚强起来，付出和回报总是成正比的。虽然工作当中遇到很大困难，我从来没有放弃过，我能做的就是尽我自己最大的努力，把该做的事情做好，如果你没有一个积极乐观的心态，也许会知难而退，对工作没有信心，影响了你工作的效率而且最终的结果不尽人意，我们在工作中会碰到许多问题，多和领导交流，有些问题就迎刃而解了，不要轻言放弃，也许你的努力最终没有好的结果会有很多挫败感，但是你不努力是不会有结果的，有志者事竟成，破釜沉舟，百二秦关终属楚，苦心人天不负，卧薪尝胆，三千越甲可吞吴，我们还有什么困难不能战胜的？

第二、你要对工作的各个环节有严谨负责的态度，一个工程项目投资大到几十亿，小到几千万，丢掉一个项目对我们也是巨大的损失，我们必须把工作做到位，落实到各个环节，及时搜集各区域项目的信息并且筛选整理，做好项目招投标管理模块的备案工作，计划定期拜访客户，这是工作当中最重要的环节。

首先拜访业主前对企业要有一个初步的了解，企业的主要涉足的领域，企业的性质，企业的经营状况以及规模，对跟踪项目内容规模以及工艺，做好相关项目业绩资料；尽量按时完成计划，详细记录项目进展情况，项目的进展有四个阶段：立项规划选址、建设用地审批、项目规划设计、监理施工招标阶段。其中立项规划选址阶段就包括很多手续包括：建设项目选址意见、项目申请报告、可行性研究报告、环保部门环评报告、水利地震部门等支持性文件，一般大型的化工项目需要很长的审批时间，流程相对复杂，这对业主也是一个大的考验，对我们市场部人员来说也是一个很漫长的过程，所以我们需要有耐心。

其次搞清楚项目的招标流程是公开招标还是邀请招标，根据不同的流程安排后面的工作思路；摸清企业领导层结构，具体到项目负责人，包括：招投标管理人员，土建安装分管领导，项目总负责人，决策层重要领导等，做好相关领导的协调工作；更深入了解项目的资金状况，付款比例，工程预付款，质保金等相关信息，对项目的可行性进行初步判断，及时向领导汇报项目情况，为下一步工作做好准备。最关键的投标工作一个错误不能有，投标文件的编制要响应招标文件的格式要求，按照规定装封投标文件，做好投标所需资料的准备，按时把标书送到现场，现场开标，答疑以及最后的中标确认。

第三、要严格要求自己不断提高自身综合能力。工作的性质决定了我们要面对各种各样的客户，面对不同层次不同专业的领导，你要熟悉公司的工程项目业绩，施工的优势，各种专业资质，工艺技术，了解施工的具体流程：前期的岩土勘察、地基处理、土建，设备安装、电器仪表、检验试验、防腐保温等专业知识，也要对经营造价有所了解，对合同的形式要熟悉是固定单价合同还是固定总价合同、是报费率还是清单计价的模式、含不含主材、标段的划分等等相关专业问题。从实践中发现问题认识到自己的短处，不断从书本学习专业知识完善自我，学海无涯苦作舟，如果一个人停止了学习他就会被社会淘汰。不要好高骛远，做好资格预审申请文件，商务标工作，有些事情看似简单做起来难，只有做好身边的工作才能不断积累提高自己的能力，不积跬步，无以至千里，不积小流，无以成江海。

工作一年当中先后参与了中安联合煤业化工煤化一体化项目一期煤制170万吨/年甲醇项目的投保工作并最后成功中标：协调完成了四川永祥四氯化硅冷氢化节能降耗技改项目的投标工作和前期沟通准备工作最后顺利中标，尽最大努力去完成了领导给我的每一个任务，项目的中标是对我最大的鼓励，也是我以后努力奋斗的动力，也给我很大的成就感，我能为企业的发展做出贡献我感到自豪与骄傲。

面对今年全国经济发展速度放缓，化工行业产能过剩，市场货币紧缩，这样的形式对我们施工企业是一个巨大的挑战，市场部开发的工作困难重重，但是我们有信心也有能力做好市场拓展的工作，抓住重点项目，拓展新的市场领域，不放弃任何一个机会，最后我要感谢企业给我这份工作，这个发展的平台，同时感谢领导对我的关心、帮助和信任，我会一如既往的努力工作，争取为企业的发展尽自己的微薄之力。

**开拓市场工作总结16**

即将结束，回顾一年来的工作，我们部门本着“诚信做人、认真做事”的态度，通过全体员工的努力，基本完成了公司分配的各项工作任务，现将工作情况作如下总结：

>一、本部门日常工作情况：

公司经过四年来的发展，市场收入年年保持稳定的增长，业务范围从信息管道的单一租赁，逐步向信息管道增值业务不断扩大。为了更好的适应工作，我们部门不定期进行业务工作交流，学习新的业务知识，经过不断学习、交流，部门员工的素质得到不同程度的提高，为开展工作打下坚实的基础。

市场拓展部作为公司对外业务的窗口，我们部门的工作的态度，办事效率，直接影响着公司的形象。因此，我们部门每一个员工按照公司的规章制度严格要求自己，限度的服务好相关单位，一年来，我们做到了电信运营商和业务相关单位认可和一致好评，我们做到了不满意度和投诉为零的成绩。

>二、市场主营业务收入情况

今年在管道租赁业务方面，取得了较好的成绩，各项工作开展顺利，受理租赁业务申请表168单，签署合同12项，其中成功续签合同2项。超额的完成了年初公司管道租赁增长三个点的目标任务。

今年新签管道合同收入金额为万元，新增管道租赁金额为万元。同比增长。新增合同明细表

序号合同名称合同编号签署单位租用子管孔公里一次性连接费(元)年租金(元)备注

1通信管道出租协议书（水官高速-龙兴大道）slg/zl-01中国电信

2通信管道出租协议书（坪山宝龙新长江等120个工程）slg/zl-02中国电信

3中心城宝龙片区历史存量管道slg/zl-03中国电信1435/200续签

**开拓市场工作总结17**

>一、做好市场调查

作为一名房地产销售这是必然要做好的，结合现有的业务去做一些调查，销售工作注定是非常难做的，在这个过程当中一定会有更多的事情在等着我，做好市场调查非常简单的事情，但是一定要好好的去体会，当然有很多事情就是从细节入手然后去逐步的完善好的，通过市场七去了解现在的行情，这对于销售工作有很大的帮助，过去的20xx年整体的行业状况还是不错的，当然这些都是一些很简单的东西，第一步做好的就是调查工作，当然不可急躁，在销售工作当中养成一个好的工作习惯，这绝对是非常有必要的，我希望能够在工作当中继续努力去实现好这些，当然有很多事情都是需要这样做的。

>二、为客户提供优质服务

作为一名房地产销售，其实从另外一个角度来看也是一名服务者，需要为客户用心的去解答问题，把好的房源提供给客户，这个过程会非常的有意义，作为一名的销售人员无论是在细节上面，还是在个人的业务水\*上面，这几点都是非常有必要做好的，当然在这个过程当中一定会发生很多问题，未来工作当中我一定好好的对待出现的问题，把自身的业务水\*提高了才能够提供更好的销售，作为房地产销售人员首先就是为客户考虑，在谈业务的时候一定是非常用心，细心的，我会加强这方面的能力，面对客户一定要具备这几点。

>三、态度端正，坚定信心

工作当中不是一路顺风，销售工作一定是会遇到很多问题，当然也会有挫败感，但是要坚信这些都是工作当中的垫脚石，我会坚定不移的去做好自己，未来时间很长，我也会把这些好的东西发扬光大，把细节的上面的东西完善好，提高自己抗压能力，不求进度，发挥好自己的业务能力。

——共同开拓市场合作协议 (菁华1篇)

**开拓市场工作总结18**

20xx年，在上市公司这块新搭建的平台上，在“创业内第一品牌，建一流上市公司”目标的引领下，市场开发部依托公司技术优势，不断创新，敢于争先，不甘人后，开发市场，适应市场，引导市场，产品市场占有率不断提高，产品业绩不断攀升，部门的各项工作质量和效率有了大幅度的提高，促进了公司品牌影响力的快速提升，有力地推动了公司持续快速发展。经过部门全体人员一年来的拼搏努力，我们较好地完成了公司下达的市场开发任务，取得了较好的成绩。下面就市场开发部全年工作总结如下：

>一、认真总结营销工作经验

市场是龙头，这是所有市场化生存的企业共性，我们时刻清醒地意识到开拓市场的重要性，要把市场这个龙头抬好，必须在观念理念上、体制机制上不断创新。为此，我们按照国内市场、出口成套市场、海外市场、工程总包等四个方面，进行电除尘市场布局，全方位大力度开拓市场。

二是加强合同管理，确保合同执行。合同的管理是提高企业经营管理水平，推进企业技术创新和管理创新不可缺少的一部分。要想做好合同管理工作就必须懂得合同法及相关的专业法和其它法律。根据公司的安排本部门负责合同的签订及合同执行过程的跟踪工作。我们在签订每一份较大合同时，都要汇同有关部门共同评审，充分了解顾客的需求，合理安排资源，在双方的权力和义务上不放过任何一个异点，拿出基本可行的合同草本请公司领导决策。在合同的执行中，经常同项目部的总监联系，发现问题及时纠正。同时也建立了比较科学的合同台帐，已完合同及时归档。全年直接签订合同项，合同金额超过万元。

>二、努力培养建设营销团队

市场开发部从满足工作需要和提高公司综合市场竞争力出发，把提高部门人员综合素质、创新能力，提高工作效率等当成是重要的任务来抓。针对工作特点，我们采取相应对策，有计划的组织员工进行相关知识的培训，尽量做到一人多能，全方位的培养复合性人才。秉承着公司军事化管理的宗旨，为保证每日站班会的效率，我们专门设立了军事化推进小组，把工作任务和目标逐级分解，细化分工，制定出详细的工作责任和具体措施，落实责任。通过每天早上短短15分种的出操训练和站班会，员工的向心力、团队意识得到潜移默化的培植，员工的精神状态得到潜移默化的提升，取得显著效果。

>三、大力加强技术力量建设

我们始终坚持技术营销，从技术入手、从方案入手，按照技术和产品要与项目工况匹配，技术和产品要与用户的技术要求相匹配的理念，加强与客户交流，进行技术和需求引导，引导用户正确选择观和判断标准，在技术和方案上本着为用户负责，提高性价比原则，利用我们自身除尘产品技术性强和机电一体化成套的特点，依托公司产品多样性和技术优势，做到人无我有，人有我优的差异化经营，使龙净环保品牌在市场竞争中独树一帜。进一步加强技术和市场的紧密结合，快速地把市场的竞争压力和需求变化第一时间传递给技术环节，从而提高了电除尘器的赢利能力，提升了竞争力。

>四、健全完善售后服务机制

顾客就是上帝，对顾客需求的识别和分析，也是开发工作很重要的一部分。我们的承诺、我们的工作是否能得到顾客的认可，直接影响到公司的信誉及能力的表现。市场开发部秉持“您满意就是我们的追求”的服务理念，积极与顾客联系，采取不同的方式方法，及时准确的了解顾客的心理和对产品的要求，立足高水平的专业技术服务能力，及时、高效、热情地满足用户需求，不断建立发展和维护客户关系，不断巩固和强化用户忠诚度，在不失双方利益的前提下，尽最大努力满足顾客的要求。全面地配合领导走访重点顾客家，走访其它顾客家，拿回顾客书面意见份，在不同阶段以不同形式争求顾客意见余家次。以精湛的技术，真诚的服务，为用户提供一个细致周到高效的个性化星级服务。

>五、存在不足和下步打算

通过近一年的工作我们认为市场开发工作还存在着以下不足：如，识别顾客需求存在片面性和随机性；信息收集还存在单一性和盲目性；缺乏激励的保守性等等。我们将在今后的工作中认真加以改正。

**开拓市场工作总结19**

本人自XX年担任公司市场督导后，到现在已有X年了。为了进一步实现工作上的自我提升，现将20\_年的工作情况作如下总结。

>一、工作情况

本年度在公司领导的正确领导和广大同事的大力支持下，本人紧紧围绕工作目标，创新工作思路，努力完成各项工作任务。无论干什么工作，我都以认真、细致、负责的态度去对待它，务必把各项工作做好。今年以来，主要做的工作包括以下三方面：

（一）做好运营管理

负责收集、审核二级区域月度运营计划及区域经理、业代月度绩效指标设定及结果核对。

（二）加强促销管理

提高销售业绩。重点是对二级区域的营销工作作好提前安排，并制定相关促销计划，跟进并督促促销计划的执行情况，保证促销工作的顺利实施。

>二、工作计划

（一）将学习摆在首位，不断提高业务综合能力

一方面，要继续学习相关业务知识，增强对市场的敏锐力，并将理论积极运用到工作实践当中，更好地完成本职工作。另一方面，要多总结经验教训，积累工作经验，为今后的工作打好基础。

（二）沉着冷静，保持良好的心态

对于各种工作难题，首先要克服急躁的情绪，戒骄戒躁，保持冷静，调整好心态，用饱满的精神、积极向上的态度来迎接不同的挑战。和同事们积极交流，增强团队组织的凝聚力，进而提高工作合力。

（三）确定目标，强化创新意识

作为啤酒市场督导，我必须根据公司的年度销售计划来制定出个人远近期工作目标，并全力以赴地去实现。同时，要增强创新意识，改进自己的工作方式方法，不断提高自身的工作水平。

**开拓市场工作总结20**

每逢年底，“总结过去，规划未来”对国人来讲，已经成了比“春晚”还“春晚”，比“饺子”还“饺子”的保留项目。本文以工业品市场部为例给大家作一个简单的剖析~

工业品市场部要对年终总结予以足够的重视——这不仅仅仅是因为工业品市场部需要将工作业绩提交给公司检视和评价，更重要的是：这是工业品市场部回顾和检讨自己工作得失、用心与公司决策层沟通市场发展方向和策略的一次重大机会。

通常，市场部的工作总结要包括如下5大要点：

>一、概述：上年度工作状况回顾

1、目标完成状况：比较年初设定目标和岗位职责描述，来说明部门工作完成状况。

2、取得最大成绩：提出工作亮点，在过去一年的工作中所取得的突破性项目进展。

3、面临最大挑战：提出工作难点，并说明目前的进展和需要哪些协调和帮忙。

>二、详述：主要项目成果简报

全面回顾过去一年的工作项目，将取得的成果分门别类进行汇报，最好能够用数字说话、

用实例说话，避免空洞的文字性描述。

1、企划：主要从

①市场营销计划、方案和策略;

②产品线规划、产品整体完善、新产品上市策划;

③市场调研、销售和渠道数据分析;

④企业和产品资质的完善与升级等四个方面来进行总结。

**开拓市场工作总结21**

自己的销售工作，在公司经营工作领导xx总的带领和帮助下，加之全组成员的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，已经将金华区域整合。以xx市为点，向周边扩散。现将全年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

>一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务并及时追踪区域内工程项目；

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出库手续；

4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；

5、严格遵守公司制定的各项规章制度；

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，也是衡量销售经理工作好坏的标准，自己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，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其它销售经理勤沟通、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，带领组员参与工程投标及旧村改造项目，使其尽快业务技能提高。

总之，通过实践证明作为销售经理技能和业绩至关重要，是检验销售经理工作得失的标准。今年由于金华地区工程招标要使用参考当地《金华地区工程建材信息》中的铝材，瞬息万变应对办法不多而导致业绩欠佳。

>二、明确客户需求，主动积极，将我司在金华义乌销售点告知零散加工户，避免周边地区对我区域低价窜货趋势。

工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目地，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时了解客户还款能力，考虑并补充建议从义乌提货，避免押款事宜，使该区域小加工户逐步成长。

>三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以销售经理应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公讣制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。比如：有客户投诉仿木纹掉漆现象时反馈给技术部，技术部做出改变配方解决问题的承诺。

>四、认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定可代理的产品品种。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对公司生产的铝材产品用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、价格和施工要求。

>五、铝型材市场分析

铝材产品销售区域大、故市场潜力巨大。现就铝材销售的市场分析如下：

（一）、市场需求分析

铝材应用虽然市场潜力巨大，但金华区

域多数铝型材厂竞争己到白热化地步，再加之房地产开发过多会因新房改政策在新一年形成空白，再加上有些铝材销售己直接威胁到我们己占的市场份额，虽然我们有良好的信誉和优良品质，但在价格和销售手段上不占优势。

（二）、竞争对手及价格分析

这几年通过自己对铝材市场的了解，铝材生产厂家有二类：一类广东品牌如兴发、坚美、伟昌、凤铝等，此类企业有较强实力，同时销售价格下调，有的销售价格同我公司基本相同，所以已形成

规模销售；另一类是湖北、安徽、江西相等，此类企业销售价格较低，如信元每\*方竟130多元，此类企业基本占领了代销领域。

六、明年销售经理工作设想

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他销售经理和同行学习，自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

（一）、依据去年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在工程供货渠道上，一是主要做好原有的经销商供货工作，挑选几个用量较大且经济条件好的如：《》等做为重点；二是发展好新的大客户比如《》等，三是在某些区域采用二级代理的形式，让利给二级代理商以展开销售工作，比如《》。

（二）、首先要积极同幕墙及装饰公司采取合作方式，大力推广我司产品，收集有效信息及时向领导汇报，取得公司的支持。

（三）、自己计划更加积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

（四）、为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习产品知识及性能、用途，以利产品迅速走入市场并形成销售。

（五）、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。

（六）、为确保完成全年销售任务，自己\*时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。

七、对销售管理办法的几点建议

（一）、销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对销售经理考核后按办法如数兑现。

（二）、应在公司、销售经理共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整开模工作。

（三）、应在情况允许的前提下对出差时间加以延长，避免前期工作刚进展，后期联系断链的情况。

（四）、由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，认真考察并综合市场行情销售经理的信息反馈，上下浮动并制定出合乎公司行情、市场行情的公司出厂价格，以激发销售经理的销售热情。

——市场部个人年度工作总结10篇

**开拓市场工作总结22**

通过20\_年对我所负责卖场的了解，发现多数区域人员对于销售工作仅仅停留在单一的送货——售后——回款的工作方面。工作非常被动，不能主动的找出问题、优化环节，缺少了最重要的客户掌控、渠道掌控和终端拉动。部分销售人员对于自己的工作职责含糊不清，只做了最表面的基本工作。根据一些实际情况，我冒昧阐述一下市场督导岗位的工作职能。 督导工作不能仅仅局限于促销员管理方面，一方面督导要提高自身的素养，包括对于销售技巧和手段的认识，处理促销员在销售工作中出现的难题；另一方面提升自身的管理能力与协调能力，善于处理促销员与门店负责人、促销员与其他公司促销员、促销员与店员之间的种种或大或小的矛盾。

我作为一个市场督导人员，下面谈一谈本人的工作体会及经验总结：

（1）帮助销售

市场督导应该连同培训师一起，对于无促销员渠道的店面，进行简单有效的销售技能培训。要让经销商和终端门店负责人认识到，我们不仅仅是机器上了柜，同样我们一直关注、关心他们的整体销售。对于销售技能方面，我们给他们进行帮助培训，让...

**开拓市场工作总结23**

在大运执行局市场开发部领导的指导下，在场馆核心领导团队的领导下，在场馆各业务口的支持下，我们制订了业务口运行工作计划，并按工作计划有条不稳地开展工作，认真组织实施落实业务口各项工作计划。

>一、赛前工作筹备情况

按照大运执行局市场开发部及公路竞走、马拉松场馆运行团队的要求主要做了以下筹备工作：一是立即参加大运会执行局组织的业务培训，主动与执行局市场开发部进行业务对接。经过培训和学习，尽快掌握了场馆运行通用知识，并熟悉岗位职责和要求。二是完成团队布置的各项工作任务，及时上报本业务口工作方案、计划、完成情况、志愿者需求等相关资料，推进各项工作落实。积极参与测试赛、桌面演练、联调测试等活动，查找存在问题，并加以改正。三是着手开展业务接洽工作，接洽了可口可乐、金威啤酒等赞助商，为团队申请到冰柜、冰桶、帐篷、遮阳伞、桌椅、毛巾等必需物资。明确特许零售商中国邮政的临时售卖点位置。四是做好反隐性广告巡查工作，将巡查情况向场馆领导汇报，并协调区交通局赛时更换赛道沿线公交站、的士站与赞助商品牌冲突的商业广告。五是深入清洁场馆内与赞助商品牌相冲突的电视、空调、音响、电脑等产品，并在明显位置设立赞助商全家福，供各业务口参考和监督，避免出现侵犯赞助商权益的行为。六是加强志愿者培训工作，由于我业务口人员较少，为防止赛时发生隐性广告行为，按照场馆领导的指示，不但做好本业务口志愿者的培训，而且对观众服务业务口

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