

最新测绘市场部的工作内容 公司市场部 部门工作总结(实用5篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

测绘市场部的工作内容 公司市场部门工作总结篇一

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

__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__名，客户经理__名，网络推广__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_个(片片鱼合同总额__元、东门饭店合同额__元), 剩余_家为市场部业务开拓。__月市场部业绩总额__元, __元, __元。

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年度市场营销计划, 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__年工作总体规划

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。

测绘市场部的工作内容 公司市场部门工作总结篇二

我的工作是测绘工程,通常开发一片处女地或进行大型工程建设前,必须由测绘工程师测量绘制地形图,并提供其他信息资料,然后才能进行决策、规划和设计等工作,所以测绘工作非常重要。作为一名测绘人员,需要很强的责任心和耐心,也要求我们非常细心。大量的图纸可能会让我们觉得有些枯燥,但野外作业让我们游览优美的自然风光,找到旅游的感觉。现代化的测量工具,会让我们轻松完成工作任务。如今,卫星定位技术、遥感技术、地理信息系统技术和网络技术的发展,使测绘高新技术和测绘成果越来越广泛地应用于经济社会发展的各个领域,这为测绘事业发展带来了新的契机。这为测绘事业发展提供了广阔的空间,同时对我们年轻的测绘技术人员提出更高要求。

过去将近俩年我主要参加完成的测量工程包括gps控制测量、地形测量、大型沉降观测及数据处理、线路测量及断面图测量、水准路线测量、地理信息库的建设、航空摄影测量的后期处理等,同时在工作中学习了许多的知识,也锻炼了自己,经过不懈努力,使工作水平有了长足的进步。回顾二年来的工作,我作为一名年轻的技术人员,深知自己的能力和水平相对较弱,因此在工作中虚心向同志们学习,从外业观测到内业计算,不以印象作业,严格按照规范要求,努力作到精益求精。在包钢尾矿坝沉降观测的外业观测和内业计算整理;包固水管线、乌海四道泉的gps观测和解算;多伦至蓝旗线路

测量、白云地理信息库的建设等项工程中，让我从一名普通作业员，逐渐掌握了测绘的新技术，攻克了一个又一个难关，较好地完成了本职工作。

在以后的测量工作中，首先要求我们树立热爱测绘，献身测绘、爱岗敬业、乐于奉献、精益求精的思想意识，其次要求我们加强学习，不断更新知识和技术，努力提高自身素质，及时掌握测绘前沿新技术、新知识，奋发图强，勇于创新，缩小差距，为勘察院的建设与发展献技献策，实现科学发展。两年来，我不断的充实自己。特别是在树立正确的世界观、人生观和价值观上，有了一些新的认识。两年里，我思想积极向上，工作勤恳努力。不断学习有关规章制度和测绘业务知识，提高自身的业务素质，把学习到的知识运用在实际工作中去。在领导的带领下，团结互助，踏实工作，按照“__规划”重要方针，以正确的态度对待工作任务，保证了工作质量。

再次做到勤学习不断提高业务素质，作为一名测绘技术人员，深知学习业务知识的重要性。因此时刻提醒自己不管多忙也要勤于学习。通过学习，使自己在业务能力和工作协调能力等方面都有了很大的提高，特别是在实用测绘技术应用能力方面年轻同志都得到了加强，为以后的测绘工作奠定了坚实的基础。

当然，我们今天所取得的成绩离不开各级组织各级领导的培养和帮助，离不开各位同事的大力支持和配合。是你们为我们的成长创造了空间和条件，为我们的工作创造了和谐的氛围和环境。我们的每一点一滴进步，领导和同志们都给予了极大的关注和鼓励，并给予了充分的肯定和荣誉！从我内心来讲，首先感谢各级领导的帮助和关爱，使我们能够在政治思想和业务素质等诸多方面逐步走向成熟和完善，在人生的道路上一步一个脚印的踏实前进；良好的团队风貌，团结向上的拼搏精神和充满活力的工作热情。使我们能够圆满完成各项工作任务，并能有创新和拓展，使我院的工作开展的有声有色，

使我们的才能得到了充分锻炼和展示。

测绘市场部的工作内容 公司市场部门工作总结篇三

时光飞逝，岁月如梭，转眼间，又到了一年的终点。20__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，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、主要工作开展情况

(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) 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。

二、工作目标和措施

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。

测绘市场部的工作内容 公司市场部门工作总结篇四

一、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。

二、基础管理方面

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x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。

三、绩效考核方面

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。

四、存在的问题和困难

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。

测绘市场部的工作内容 公司市场部门工作总结篇五

转眼已经到年末，根据自身的实际情况，我对自己xx年这一年工作做出了评定和总结，提出了需要改进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：拟定一个属于自己的工作流程，每天按照此流程

来展开工作(对每一项事情的了解和问题的处理都设有时间的限制)，这也就是被迫提高工作效率。经过一段时间的磨合，相信自己在工作方法上会有所改进，并且工作效率也会有所提升。

二、业务情况

xx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助和鼓励。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己：所有出现的问题只有自己解决，等到别人的只有参考的意见和鼓励的话语，凡事全部需要自己才能解决，没有任何人来帮助你完成它。这样自己的依赖性就不会那么强，所有的问题只有自己去寻找解决方法。再苦再累，只有你的业绩才能证明你的能力，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：现在的公司只有较强的个人能力是不行的，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，严格要求自己。店铺的管理者需要的是解决问题的方法，而不是我们帮助他们解决问题。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，需要改进工作方法；

3、对于平时的培训及会议记录是有，但只是流于形式，没有最后的总结，采用和实施。

五、解决方法

3、在培训和会议之后学会总结和分析，分析出自己目前的工作问题，总结出自己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，实施的时候就比较轻松。

以上就是我对xx年全年的工作总结，在工作总结中分析出自己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助。接下来我会认真完成明年的工作，为自己的目标而努力！