

最新咨询公司营销经理工作总结报告(优质5篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么报告应该怎么制定才合适呢?下面是小编为大家整理的最新报告范文,仅供参考,希望能够帮助到大家。

咨询公司营销经理工作总结报告篇一

聘用方: (以下简称甲方)

应聘方: (以下简称乙方)

甲方由董事会决议,聘请乙方_____ (艺名_____)担任甲方_____ 一职。为加强管理,提高绩效,甲乙双方经充分协商,签订本合同,以资双方共同遵守。

一.聘用期限:自201 年月日起至20年月日止。

二.权利义务

甲方: 1. 保证公司的合法性和有效性

2. 为乙方提供有效的经营场地,设施以及软硬件等所需物品。

3. 为乙方提供公平合理的晋升体制以及环境。

4. 为乙方提供应有的待遇以及在乙方最初的发展时期提供最低保障和发展所需的其

他物质。

5. 为乙方提供必要的培训，以及发展所需的资源资料。
6. 甲方保证乙方在合同期内安心放心的工作不得在乙方无过错的情况下任意辞退乙方。如乙方自己原因离开，三月内不能在黄石其他娱乐场所从事同样工作。
7. 为乙方暂定免费提供三个月人员的住宿
8. 为乙方提供每天第一间散房有乙方来接，其它房正常轮房（优房一个月）
9. 为乙方提供每月底薪5000元。
10. 如乙方小妹当天没上班的，甲方给于每人每天100元保费，隔天发放。（为期1个月）一个月后按公司线别要求给予发放。
11. 为乙方免费提供第一批工服。
12. 所有轮房点房特饮都为乙方拿取。

乙方：1. 严格遵守公司的规章制度并按甲方的经营方针进行业务活动。

2. 乙方有义务保护并维护好甲方提供的设施设备以及现场环境。

3. 在聘用期间内努力工作，积极促销以提高甲乙双方的共同利益及效益。

4. 接受甲方和有关部门的检查和监督。

5. 在聘用期间不得做损害公司利益的事，不得损公肥私。

6. 不得泄露公司的商业机密以及向甲方的竞争对手提供信息和服务，如有违反甲方有

追述权。

7. 不得在公司从事与毒品有关的活动。

8. 不得有违反公司禁忌的行为。

9. 乙方佳丽每日上班人数不得低于8人标准（周末除外）

10. 业绩要求，第一月无业绩要求，二月三万，三月五万，未完成业绩扣发相应工资。

业费等），按月平均预支，乙方按本合同履行义务。

四. 合同解除：

合同期满双方无异议的则本合同自动续签，一方有意向解除合约的须在合同到期前提前一

个月告知对方，以便于对方安排，或以一个月工资做赔

五. 本合同执行日期201____年____月____日。

六. 未尽事宜双方协商签补充协议，等同本协议执行。

合同生效及文本：本合同经甲，乙双方签署生效，一式两份，甲方，乙方各执一份。

甲方签名：_____乙方签名：_____

201年月日201年月日

咨询公司营销经理工作总结报告篇二

转眼xx年上半年已经结束，为了更好的开展下半年的工作，我就上半年的工作做一个全面而详实的总结，目的在于吸取教训、提高自己，以至于把下半年的工作做的更好，完成公司下达的销售任务和各项工作。

1、销售指标的完成情况

上半年在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下，**市场完成销售额157万元，完成年计划300万元的52%，比去年同期增长126%，回款率为100%；低档酒占总销售额的41%，比去年同期降低5个百分点；中档酒占总销售额的28%，比去年同期增加2个百分点；高档酒占总销售额的31%，比去年同期增加3个百分点。

2、市场管理、市场维护

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的“柜中柜”营销策略，在各终端摆放了统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、酒店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、“两学一做”学习活动总结陈列产品多的终端粘贴了专柜标签，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

3、市场开发情况

上半年开发商超1家，酒店2家，终端13家。新开发的1家商超是成县规模最大的**购物广场，所上产品为52°系列的全部

产品；2家酒店是分别是**大酒店和**大酒店，其中**大酒店所上产品为52°的四星、五星、十八年，**大酒店所上产品为42°系列的二到五星及原浆。新开发零售终端城区4家，乡镇9家，所上产品主要集中在中低档产品区，并大部分是42°系列产品。

4、品牌宣传、推广

为了提高消费者对“**酒”的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌35个，其中烟酒门市部及餐馆门头29个，其它形式的广告牌6个。

5、销售数据管理

根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表和每月要货计划，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存。对xx年的销售情况按照经销商、各个单品分别进行汇总分析，使得的每月的要货计划更加客观、准确。在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售工作。

尽管在上半年做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，缺乏营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位。鉴于此，我准备在下半年的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作，确保300万元销售任务的完成，并向350万元奋斗。

1、努力学习，提高业务水准

其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面尤其是白酒营销

方面的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑销售部2016上半年工作总结范文销售部2016上半年工作总结范文。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

2、进一步拓展销售渠道

**市场的销售渠道比较单一，大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。下半年在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道拓展。在团购渠道的拓展上，下半年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

3、做好市场调研工作

对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

4、与经销商密切配合，做好销售工

协助经销商在稳住现有网络和消费者群体的同时，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。凡是遇到经销商发火的时候一定要皮厚，听他抱怨，先不能解释原因，他在气头上，就是想发火，那就让他发，此时再委屈也要忍受。等他心平气和的时候再给他解释原因，让他明白，刚才的火不应该发，让他心里感到内疚遇到经销商不能理解的事情，一定要认真的解释，不能破罐子破摔，由去发展，学会用多种方法控制事态的发展。

咨询公司营销经理工作总结报告篇三

自己从20xx年起开始从事销售工作，三年来在厂经营工作领导的带领和帮助下，加之全科职工的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，现将一年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；努力完成销售管理办法中的各项要求；负责严格执行产品的出库手续；积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；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，自己在从业务务工作以来，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，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解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。

总之，通过一年的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。

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，另一方面要积极考虑并补充完善。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所

以业务员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，严格按照厂制定销售服务执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出，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。

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，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问必答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

咨询公司营销经理工作总结报告篇四

琥珀酒吧营销经理岗位职责

1. 每天七点前打卡并出席酒吧班前会，下班时间由营销总监现场根据经营状况机动决定安排。
3. 迟到一次罚款20元，旷工一天，罚款100元，旷工三天作自动离职处理。
4. 如果有应酬要晚到与总监联系，如果是陪客户吃饭，总台要有订台。
5. 客服经理不许恶意随便抢其他营销的客人。一旦发生给予300元处罚。
6. 如果晚上要陪客人夜宵必须向总监请示，自动离去作早退处理罚款20元。
7. 当客人离去的时候一定要送至大厅门口，如有醉客必须送至路口安排好的士，方可离去。

8. 不许在场内与客人争吵，即使客人不对，也不许争吵，公司会通过调查，证明以后，做出相应的委屈补偿，委屈奖50~200元不等。 9. 每月业绩最好的客服经理将被评为明星客服经理，将给予100~300元不等奖励，由总监酌情而定。

10. 如果定台超过三次转台，定为散台。

11. 酒吧预定截止时间21:30. 即21:30之后所有预定台位电脑自动取消。客服经理在21:30之前可自行买单保留台位。21:30之后可接受预定，但预定只保留半小时。

12. 客服经理严禁到场外拉客，如经前台验查发现该客人不是客服经理预订的客人，则按照客服经理预订台位的最低消费给予罚款。

14. 客服经理严禁虚订台位，一经查处，则按照虚订台位的最低消费给予罚款。发生三次以上虚订台，则给予辞退处理。

营销部是英格缪斯俱乐部的核心部门，作为营销总监也深知责任重大，也非常感谢公司领导给予我的信任与工作支持，作为营销总监在公司里的价值就是努力的提高营业收入，加强场内人气、气氛，加大二次消费，把营销部门部长、经理能力、积极性放到最大，对于每天的客流量要有控制的能力。

营销总监每日工作流程；

2、每天16点跟踪接待部经理跑市场路线及落实任务；

8、21点至22点到前台协助前台安排座位，接待重要客户；

13、会后进场维护客户，收集客户资料，多了解客人的意见，收集客人的建议，； 14、1点30分给接待部开会晚班会议主要议题为晚上工作中的问题的提出及改进，接待部长反映接待经理工作情况及问题和定台任务的完成给予奖罚，签写奖

罚单及下达第二天的定台任务，检查工作作业，（工作作业为：每天新收的客户，写在客户资料本上）15、2点30分给营销部开会晚班会议主要议题为晚上工作中的问题的提出及改进，营销部长反映营销经理工作情况及问题和定台任务的完成给予奖罚，签写奖罚单及下达第二天的定台任务，检查工作作业，（工作作业为：每天新收的客户，写在客户资料本上）

对于在酒吧的个人价值我也不知道怎样去讲怎样去写，但是我深知身为一名管理人员一定要以身作则，作为缪斯酒吧的营销总监就是要有酒吧营销团队的带头作用做好责任、权利、利益的平衡，把每天的工作落实到实处，有始有终。

营销总监岗位职责

1. 协助总经理日常工作及每一步计划，努力提高营业收入。
2. 做好本部门员工的招聘、培训、考核工作。
3. 建立本部门的各项规章制度、定台制度，不断地健全所属部门的各项规章制度，并带头遵守。
4. 认真落实执行公司决策和指示精神，并以身作则，并严格落实公司的各项规章制度。
5. 组织班前例会，有效带动部门发展，培养部门的凝聚力。
6. 加强员工思想教育和督导，不断培训业务人员应酬的技能技巧。
7. 配合做好成本控制、开源节流工作。
8. 分析每日营业情况，多汇集商业信息向总经理汇报。
9. 做好本部门日常管理工作、协调好跨部门的协调工作。
10. 及时处理客人投诉和抱怨，提高公司的服务质量。
11. 每日跟踪主管、员工工作落实情况，
12. 总结部门每日（月）工作，并合理制定部门工作目标和工作计划。

13、提出合理化建议并以书面形式呈报总经理。

14、建立良好的企业文化，营造恪守制度、和谐相处、争先进步的良好气氛。

凡特斯酒吧营销经理岗位职责

1. 每天七点前打卡并出席酒吧班前会，下班时间由营销总监现场根据经营状况机动决定安排。

3. 迟到一次罚款20元，旷工一天，罚款100元，旷工三天作自动离职处理。

4. 如果有应酬要晚到与总监联系，如果是陪客户吃饭，总台要有订台。

5. 客服经理不许恶意随便抢其他营销的客人。一旦发生给予300元处罚。

6. 如果晚上要陪客人夜宵必须向总监请示，自动离去作早退处理罚款20元。

7. 当客人离去的时候一定要送至大厅门口，如有醉客必须送至路口安排好的士，方可离去。

8. 不许在场内与客人争吵，即使客人不对，也不许争吵，公司会通过调查，证明以后，做出相应的委屈补偿，委屈奖50~200元不等。 9. 每月业绩最好的客服经理将被评为明星客服经理，将给予100~300元不等奖励，由总监酌情而定。

10. 如果定台超过三次转台，定为散台。

11. 酒吧预定截止时间21:30. 即21:30之后所有预定台位电脑自动取消。客服经理在21:30之后可接受预定，但预定只保留半小时。 12. 客服经理严禁到场外拉客，如经前台验查发

现该客人不是客服经理预订的客人，则按照客服经理预订台位的最低消费给予罚款。

咨询公司营销经理工作总结报告篇五

酒吧是一个集体是一个团队它的成功与失败都和每一个员工密切相关.尤其是业务经理，直接联系着酒吧的兴旺.作为酒吧的业务经理，一定要注意自己的言行和外表，更不要忘记自己的首要任务就是留下自己的联络方式，以便日后联络业务。

那怎么样才能做到留住老客户，发展新客户。以下几点是酒吧的营销经理必须学习的课程。

1. 老客户光顾酒吧，作为营销经理，理所应当去招待，但也要掌握一个时间和度。要看这个老客户是谁的客人，如果已经有其他人的招呼，就不必停留太久，交给老客户固定的招呼人去接待。
2. 作为一个营销经理如何让自己招呼的客人圈子活跃起来，让客户有一种亲切感是极其重要的，通俗的说，营销经理脸皮要厚点，多动脑，别只会喝酒，要注意多与客户交流。
3. 作为一个营销经理上班期间都要佩带齐自己的必须用品。如：对讲机、耳线、工号牌、名片。这样不管在任何位置上，客户都能一目了然知道你是酒吧的工作人员，更好提供客户的需要和帮助，以便相互联系。
4. 一个营销经理上班时必须积极点，不要每天一副事不关己的样子，要用心去观察周围的事物，以便日后对自己有所帮助。
5. 身为营销经理，手机要保持24小时开通，这个是营销经理的饭碗。

6. 上班期间或有空时多与客户联络，如：发信息，打电话。但重要的一点，要注意技巧，不要让客户感到收到营销经理的电话或信息会使人感到反感。

8. 营销经理和客户交流时也要掌握客户的心态和状态。要让客户来本酒吧玩的尽兴，觉得自己来本酒吧很值得。还要让客户觉得营销经理可以信赖不陌生是一个朋友。

9. 身为一个营销经理，每天的跟单问题对营销经理来说也是一件很重要的事情，要注意以下几点流程。

10. 酒吧开场后，客人由迎宾带到座位上，首先营销经理要跟上去为客人介绍所需的酒水和各样必须用品。

11. 在服务员为客人点单时业务经理要看清楚服务员所点上去的每一样东西是否漏掉什么。 12. 在服务员点完单后客人付钱时，营销经理必须上前查看一下钱的真假和是否正确。13. 点完单后等服务员把客人所点的东西拿上来后检查一下服务员是否少拿了什么，以便随时提醒服务员把漏掉的东西补上来，以免发生不必要的麻烦。

14. 等服务员把客人所点的东西全部拿上来后，注意要查看清楚服务员找给客人的钱是否正确，以免服务员出现非单的问题问题发生。

15. 营销经理最重要的一点是，等服务员点完单后，营销经理可以上去与客人交流，增强沟通。在方便的时候营销经理可将自己的名片发给客人，可便日后订位。这样一来，客人会觉得本酒吧里的营销经理比较热情，给客人留下好的印象，更加促进日后的工作。做到一上几点整个跟单服务流程就完成了。

我们是一个大家庭，每个内部工作人员都是这个大家庭里的一分子，团结就是力量。大家要互相帮忙互相照顾，有一定

的奉献精神，为我们更好的明天而努力！

营销经理拓客技巧

1、为客人订台，一般要提前，也就是说，客人没到之前，你就要把客人的位子定好，在场子里面碰到的朋友，或是来场子找你定座的，一般酒吧，都视为散客，不会算你的业绩的~！~就是怕你在场子里面，把陌生的客人，拉为你的客人~~！

5、来点实际的吧 就是第一次第一句话说什么了 你可以很从容的和他打招呼 说一些寒暄的话 然后说你是新来的 不了解对方的口味 说说喜欢喝什么吧 这样可以亲近他们 不觉得你很死板 而且给他们一种感觉 是你让他们决定买什么酒 而不是让他们选择是不是买你的酒 重要的是你用了一种很间接的方法 一般有点钱的人 也不好意思推辞你了 反正他们注重的是喝 买谁的酒都是要买的6、挑选每个星期5，6，7中的一天 《因为节假日出来玩的比较多》固定给电话簿中的客户发一些问候或者幽默短信，以便让客户习惯并且记住你的姓名以及你所在的酒吧，这样即使一些只见过一两次还并不熟悉你的客户也会对你加深印象，去酒吧订位就会找你，一回生二回熟，以后就看你自己了。酒吧对节日向来敏感，逢节日必搞活动。所以节日的前一天你就可以给客户发个祝福短信提前祝福他们，一是提醒，二是节日当天你再发活动信息他对你不至于陌生。

7、客户刚到酒吧一定要帮客户招呼好酒水，不能傻呆在那，安排好基本要上的东西，比如他们要什么酒，然后果盘和小吃。一般酒吧营销可以给客户送果盘之类的，当然如果客户自己买的话你就不用送了。送的话要注意方法，不能让客户成为习惯，或者觉得你送点水果小吃是理所应当。可以在他们点单以后或吃完以后还继续上酒或者正尽兴的时候你再送，并告诉主客这是你送给他们的，让他们玩的开心，他就会很开心，你招呼那么周到下次继续找你了。

8、自己的客户要时不时去陪他们玩玩，闹闹，增加一下那桌的现场气氛和互动。多叫叫多起哄，总之要带他们high起来闹起来开心起来就对了。别象个呆子一样站在那傻笑一动不动。可以给他们敬敬酒，玩玩游戏。不要让客户空杯，多加酒，勤倒酒，谁喝酒就起一下哄。酒越快喝完越好，人多的时候多叫服务员换杯，最好是把那些有酒的杯一起换了。

9、订位多的时候一定不能到处乱跑，这桌站一下那桌站一下，要不你忙了一整晚，客户却感觉你对他们不够上心，怠慢了他们。在哪一桌就专心陪那桌的客户玩，要让他们感觉到你的存在，看到你跟他们一起开心一起闹，等他们玩的起劲没谁注意到你的时候你就可以去另一桌了。

10、喝酒要适当学乖，别把自己当酒桶，一上去就跟别人狂喝。客人刚来的时候为了带动客户，可以适当敬几杯，跟客户碰杯酒杯要比他低，然后领客户自己玩起来，让他们喝。你可以离开一会。注意观察他们，到他们无聊的时候你再冲上去倒倒酒跟他们喝几杯，玩一会。

11、今晚刚认识的客户，明天一定要给客户发个问候短信，以便让他记住你。如果是前夜喝醉了你还可以打个电话关心一下，问他好点没有。如果是你的大客户，一段日子没来你也可以给他打个电话，问候一下，以便让他想起你。

12、客人自己玩的high的时候你可以离开，因为可以避免喝酒。《做营销一定要注意，能不喝尽量不喝，喝的越少越好，毕竟每天在那工作，喝酒伤身呐》桌上快没酒的时候你得赶快冲上去，放勤快一点，加速酒的消耗，多倒酒，因为喝完了他们就得买，你的业绩自然就高了。

13、多学一些酒吧互动游戏，这样跟客户玩的时候不至于无聊。

业务经理如何走出营销的误区

1排斥竞争对手

长的。由于你的疏忽和被动，你会很容易在不知不觉中失去更多的客人。客户是需要维护和联络的。

9不关心同事，不懂得为人处世

10不关心客人

有的营销经理对于大方和层次较高的客人就热情的不得了。对于那些小气或消费不高的客人就不冷不热。成功的营销经理是不会挑剔客人的，更不会将客人分等。而是一视同仁的对待每一位客户。只有这样你才会越做越大。