

# 市场部述职述廉报告(汇总7篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。那么报告应该怎么制定才合适呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

## 市场部述职述廉报告篇一

从xx年x月x日到公司报到距今整整六个月了。跨越到陌生行业，即便热情如我，依然难免茫然，默默告诉自己，这是机遇也是挑战。唯一可做的便是专注一颗心，观察、探索、学习、酝酿，在付出中收获，在工作中成长。面对领导每一句建议和批评，还有同事们热情的笑脸、帮助的双手，心怀感恩。尊敬领导、善待同事，让我用最快时间融入了这个年轻的集体，期望在工作上用最短的时间成熟和独当一面，成了我工作六个月以来最大的目标。我将这六个月的工作一一回顾，期望借总结的镜子看清来时路，让未来更顺畅而圆满。

通过与湖南、四川、广西等市场的电话联系初步了解各市场的基本情况，在9月份经销商会议与12月份媒体记者见面会更加了解这个充满霸气的蒙氏营销模式和参与者的与众不同。因为对市场的不了解，刚刚到公司的时候总是很小心的与市场沟通。

平时通过注意大区与市场的沟通方式，也向有经验的同事学习如何将调查的事物更好地得到市场的认可并很积极的配合，总结所有经验逐步地在与市场沟通中熟悉、了解。在市场方面对自己满意的地方是学习理解新鲜事物较快，和市场的交流上顺畅，通常能给客户留下良好的第一印象。不足的地方则是缺乏对市场细节的学习和研究，处理相关问题缺乏经验。

接下来计划将所负责市场的基本信息包括人口数、专卖店地址□xx年xx年的销量和广告投放情况进行更细致的了解与分析，

通过与大区 and 部门优秀同事学习沟通工作经验，更好地了解市场、更有效地沟通市场并得到市场的信任和理解。

对点经理和部分经销商的了解主要是通过电话沟通。自己很自豪的认为在沟通方面不存在障碍，但在第一个月特别抵触。从来没有接触过通过电话沟通的形式来完成工作，对不知道性格秉性的经销商、店经理逐一的通过电话进行沟通，了解市场情况，每次打电话之前都要纸笔记录沟通的内容。

通过六个月的语言沟通接触，从开始重庆伟伟不理不睬到现在的“谢谢”，从绵阳王鹏对公司的种种埋怨到现在“我们随时沟通”，从郴州、娄底只答应不作为到现在的“有事您说话”种种对话告诉我，我的沟通是有进步的，起码得到了他们的认可。在沟通的同时，将优秀市场营销技巧介绍给其他市场如自贡为了更好的维护老顾客办的《健康卡》介绍给德阳、泸州，沈阳、大连的《糖友》赠送模式介绍给常德，种种的使用效果通过点经理热情的电话声音告诉我，我的沟通是必要的，我的存在是必要的。

接下来计划将经销商进行分类，根据经销商和店经理对市场和公司的配合程度程度有计划的进行拜访沟通工作，定期对进行回访沟通，了解经销商在经营过程中存在的问题和对公司产品、服务、政策、广告等方面的意见和建议；接受到的好的意见和意见传递给其他待发展的市场；向大区学习管理市场的方式和技巧并将市场方案逐步渗透，让经销商或店经理了解市场方案执行意义并与市场共同了解学习市场方案实施的过程并在实施过程得到自我的提高。

办公室工作是我工作的重要部分之一，承担者公司与市场的沟通桥梁。一来整理市场的各种信息、给市场提供各种帮助和各市场与公司的各种事物与财务往来，二来是配合区经理做好采购、和数据提供，还有就是虽然琐碎但却都很重要的工作。在这些工作里要的就是耐心、细心和专心。我控制着我急躁的性格一项一项地完成着看似循规蹈矩的工作。通过

这一件件小事也看到了自己很多的不足，如月报中会出现填写错误、调查数据与现实的出入和一些本应该主动去承担的事物。

## 市场部述职述廉报告篇二

尊敬的各位领导，亲爱的同事们，大家好：

再一次站在这里跟大家做半年工作汇报，心情无比激动，一转眼来到市场部已经612天了，在这里跟大家学到了很多，也受益了很多，在这里我要感谢所有同事们对我们关心和帮助，让我较好的完成了所有的工作任务，下面我把近半年来的工作情况跟大家汇报如下：

1. 半年工作概述。我所负责的片区是海城市腾鳌镇，隶属农网片区，客户总数197户，其中多以便利店业态为主，目前拥有现代零售终端客户34户，备用终端2户，零售终端金叶e家连锁店3家，金叶商城推广活动站4家，腾鳌镇内自律小组已经全覆盖，共计9组170户加入自律互助小组，微信覆盖率100%，客户电话、客户位置定位全部同步完毕，为了更好的做好推广卷烟销售工作做准备。

2. 卷烟销售情况和品牌培育情况。片区销售人民大会堂品牌卷烟128箱，同比增长40.6%。225元以上卷烟销售180箱，同比增长52.5%。18年8月至19年1月，实现卷烟销售1320箱，同比增长11.7%；销售收入4506万元，同比增长27%；单箱值3.4万元，同比增长11.7%。其中：一、二类烟单箱值同比增涨分别为38.1%和27.4%。

3. 成功项目展示。我片区自律小组建设目前是由“自律保盈利”向“互助提盈利”方向发展，通过每个月至少一次的组群大会，召集组长副组长以及片区内的大户集中开小会，会议上大家集思广益，找问题谈办法抓落实，出问题发现一个

解决一个，着力打造精品自律小组，发动小组组长主动担起责任，随时提醒本组组员遵守小组公约，现在片区客户配合度较高，市场状态良好。金叶e家连锁终端在我片区有3家，从当初的消费者感到陌生，到现在店主得到了高利润回报，露出满意的笑容，让我感到很欣慰，从开始宣传改造方案再到上报名单，从签约协议到实物安装，包括后续服务跟踪，整个过程我都陪在客户身边，站在客户角度帮助他们分析利与弊，最终完成了3家整店升级，得到了客户的一致认可。

4. 今年的工作计划。要说计划有很多，在完成销售任务的同时，夯实基础工作，第二批整店升级工作即将开始，现已有9户申请报名，我会择优选择优质客户为烟草公司做出更大贡献，金叶商城的推广活动也在进行中，与客户多讲解，认真对待此项重点工作，同时自律小组建设工作也将继续跟进，今年把腾鳌镇附近的自然村也建立自律小组，做到小组覆盖率100%，更好的稳定市场价格，维护市场环境。

以上是我这半年来的工作总结，希望大家多多批评指正。新的一年，新的起点，愿新年胜旧年，祝各位领导同事们2019要啥啥有，身体健康，诸事顺意，猪年行大运，谢谢大家！

市场部个人述职报告

市场部个人年度述职报告

市场部年终述职报告

市场部述职报告模版

市场部员工年终述职报告

## 市场部述职述廉报告篇三

各位领导、同志们：

大家好！非常荣幸参加本次会议。

转眼之间20xx年已经过了一半，伏案沉思，半年来，作为\*\*市场部副总经理，我始终坚持以经济效益为中心，加强部门管理，脚踏实地，不断学习，与部门员工齐心协力，较好地完成了公司下达的各项指标任务，主动向“营销经理”转型。现就\*\*事业部市场经营情况及下半年市场拓展思路向大家作个简要的汇报，请领导审查。

本人承蒙\*\*及各位领导厚爱，从20xx年7月担任\*\*事业部营销副总，进入\*\*事业部后，首先要做的第一项工作就是理清历年来遗留下来的应收款以及发出商品的销售情况。然而，在清理的过程中，却发现成立不到半年的事业部经营状况如此混乱，发出商品遗留\*\*万元(基本上无法收回)，应收款遗留\*\*万元，在这种情况下，我应该立即去做的就是带动营销人员清理发出商品货款，并就可收回的应收款进行大力的催讨。在集团各部门的配合下，我们取得了很大的进展，收回了\*\*、\*\*、\*\*应收款共计\*\*万元。

并就\*\*公司要求的质量索赔事宜同\*\*高层进行沟通交涉，经过深入的交谈，站在客户的角度解决问题，在\*\*的理解、支持、配合下，至20xx年8月底，将索赔标准1赔6降低为1赔3，直接给企业降低损失\*\*万元。我们也深深的知道，客户是企业生存的生命线，我们也意识到根据目前的经营形式，不能只局限于已有的成熟的老客户，为了拓展我们的市场，也应该积极的对新用户进行拓展，在各部门的积极的配合下，在\*\*新开发的客户中，成功地处理好了同\*\*的关系，也取得了他们的进一步的认同，目前合作的非常愉快，订单也有所增加。

另外，在新老班子领导的交替过程中，我忠实的履行了集团公司对\*\*事业部的指示，为\*\*\*事业部经营领导班子的更替工作做出了一定的努力。在新的领导班子上台以后，在经营业绩方面也取得了可喜的成绩，今年1-6月份产品销售额同比增长了145.2%。总而言之，这离不开集团的领导，特别是\*\*兼任事业部总经理后的英明决策。在担任\*\*事业部营销副总以后，我坚持以卧龙“诚、和、创”为精神动力，本着踏踏实实做人的原则来处理各种关系。在稳固老用户的基础上，努力拓展新用户市常在各个部门的配合下，老用户\*\*公司产品、法国\*\*产品、\*\*产品都非常稳定，\*\*系列产品已经全面投产，订单也增加了。而\*\*的产品实现了系列化，\*\*产品也已经全面投产。

下半年，遵照\*总“努力拓展新客户，新市潮的要求，已着手对罩极电机市尝串激电机市场(外资厂的电动工具)、启动电机市场进行有效的拓展，重点对有意向的\*\*、\*\*及正在联络的\*\*及\*\*几个外资吸尘器电动工具的工业厂家以及广东中山、东莞罩极电机、串激电机市场进行有效的拓展，为0x年\*\*市场部的发展奠定坚实基础。

其次，加强管理，规范区域经理行为，确保工作的到位也是我今年工作的重心。观念的更新是首要因素。我首先将自己获取的相关知识通过各种形式传达给区域经理，使全员转变观念，培养工作自觉性；其次通过跟访、市场调查、平时工作调查等形式规范区域经理拜访行为，并分析各区域经理工作中的亮点与不足，宣扬亮点、指导不足，尽量使全员业务素质全面提升；为使区域经理拜访真正有价值，我通过实际跟访寻找最适合的拜访方法，杜绝了走马观花现象，提升了拜访质量；目前由于国外市场的不断打开，国内市场面临着很大的压力，所以我就特别强调对老客户访销服务到位的情况下大力发展新市场，减小市场盲点；重视客户投诉，将之与客户经理工作质量结合，加强自我督促，部门全员合理制订每日、每周、每月工作安排，互相监督，使工作逐渐向程序化发展。通过一系列管理措施，使区域经理基本知道应该做什么、怎

样做。

我认为，一个人只有对自己的企业，对自己从事的工作抱以极大的热情，才能极大地发挥潜能，为企业创造更大的价值，并在工作中找到乐趣。我正是用这种心态面对自己的工作和企业，按照营销经理的职能职责严格要求自己，尽心尽责做好本职工作；当个人利益与公司利益发生冲突时，毫不犹豫放弃个人利益。

对于今后的努力方向，我对自己做了如下的打算：

- 1、继续加强学习，重“内涵”，迎接挑战；
- 2、加强动脑思考能力，在工作中多想办法、出点子；
- 3、加强组织协调能力；
- 4、带领营销提升服务水平，帮助客户赢利，提高客户忠诚度；
- 5、继续加强国内市场开拓工作。

以上是我的汇报，有认识不足的，请领导指正和帮助，我会在今后的工作中更加努力、带好队伍，在\*\*\*事业部发展的历史进程中，以我们的诚实、勤奋和智慧创造我们美好的生活，为卧龙的发展添砖加瓦。谢谢！

## 市场部述职述廉报告篇四

本人负责五省业务，全年本片发书码洋 万元(年 -万元)，回款 万元(年 -万元)，退货率控制在15%以内，全年共计出差130天。本片今年营销工作主要采取了纵向开发、两省地市级市场，横向开发、两省省会级城市，同时兼顾市场的方针。回顾这一年本人主要做了以下几方面的工作：

## 一. 深入市场，服务客户。

客户和市场是营销工作的基础，目前教辅图书市场随着国家课改进程发生了深刻变化，本人认为必须深入市场、贴近市场、注重营销才能有所起色。书发出后，必须做好服务工作，做好销售跟进工作；并充分了解分管区域市场、了解客户、了解他们的需求，才能与客户互相配合，才能使我社图书实现稳定增长。今年主要对各地级市场进行了详细的走访，对客户及其经营规模，主要品种，回款信誉，营销策略，管理特点详细了解，对其财务、库房、业务、门市等部门负责人也都做到情况熟悉，心中有数，并且通过与客户交流，了解整个教辅图书的状况，以及我社图书在市场中所处的位置，通过对这些情况的深入了解，进一步增强了信心，理顺了工作思路。

本人认为要得到客户的认可，主要有两种方式：第一，客户认可你的产品；第二，客户认可你的人。我首先是积极宣传本社产品，让客户有一个基本了解，并通过帮助客户扩大销售，树立起其经销我社产品的信心。其次通过对自身业务水平的提高，来向客户提供有用的信息、建议等，帮助中、小客户迅速做强、做大。

## 二. 渠道的进一步优化。

目前代理商主要集中在省会郑州，以铺货销售为主，业绩良好。但随着地级市经销商的日渐成熟，以及营销工作的精益化要求，这种传统渠道经销模式已不能再满足我社的发展要求。今年在以往良好合作基础上，更加注重了解其主要下线客户的市场状况，了解其经营我社图书的品种、销售、摆放、添货、库存等情况，发现问题，及时与代理商和客户联系、沟通、共同解决，使渠道更有效率，帮助代理商加强对其下线客户的管理与服务，通过平时的过程管理间接达到扩大销售、降低退货的目的，而且与客户共同分析区域市场，共同培育市场，把市场做大做强。



### 三. 日常发货、调货、对帐工作。

发货、调货是一个业务人员的基本功，在日常工作中，我十分慎重、仔细地处理每一笔发货。对客户发货总量进行了科学的控制，既做到市场不断档，也不造成大量库存积压。对其每次添单及时处理，并告之发货情况，对于调货，也是及时给予客户准确答复，并告诉调货方式及时间安排。

帐务清楚是收款的关键因素，对于年的每一笔发货，我均在1-2月内及时核对，发现问题及时处理。对于退书也是及时核对，发现差错及时通告对方，进行处理。并且，月月实行回款计划，保证其按时回款，避免了年终回款的压力及风险。

### 四. 不断加强自身业务学习。

本人在工作中将“勤有功、戏无益”作为座右铭，不断加强自身的业务学习，并于《出版经济》发表多篇文章。努力培养自己为“既能埋头拉车又能抬头看路”、既了解市场又具策略思维、既懂企划又懂销售的营销多面手。

付出终有回报，在做好以上几点工作的基础上，通过社领导对我的支持，部门同事对我的帮助，使我取得了一定的经营业绩。但成绩属于过去，未来才属于自己，作为一个年轻营销人员，我深知我的工作才刚刚开始，在变化万千的教辅图书市场中，我惟有勇于进取，不断创新，才能取得更大的成绩。

## 市场部述职述廉报告篇五

我自20xx年02月中旬到南江市场上开始开展市场工作。近两个月来，我牢记公司赋予我的工作任务，严于律己、勤于学习、不怕吃苦、努力工作，在各级领导和各位同事的支持和配合下，工作方面取得了一定的收获。

现将我履行职责的具体情况汇报如下：

2、积极开拓市场，并加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率。

4、开展对外与业务和产品相关的宣传、公关活动，及时准确掌握社会公众对公司的意见，并反馈到公司，进而提出对策。

4、负责客户关系的建立，签定合同，以及合同执行中业务部门或项目组所需要提供的客户方资源协调。

xxx区信息中心市场部\*\*\*\*年利润指标，完成xxx万合同金额，利润完成xxx万。实施目标及计划：

二、区外市场：整合信息中心已有产品和资源信息，进行同类产品比较、优劣式分析，制定推广计划，推动现有软件产品和工程产品的销售，了解市场动向，向开发部门提出方向性建议；积极和其他it企业建立联系，争取建立优势互补的合作关系，借助他们的渠道销售我们的产品和服务；把握现有的客户，随时跟踪客户对产品的使用情况，做好客户跟踪、反馈工作。

我们现在的确有很多困难，但我们决不贫穷，因为我们有可以预见的未来！

## 市场部述职述廉报告篇六

随着个人的文明素养不断提升，报告十分的重要，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。你所见过的报告是什么样的呢？下面是小编帮大家整理的市场部个人述职报告，仅供参考，希望能够帮助到大家。

尊敬的各位领导，亲爱的同事们：

大家好。

再一次站在这里跟大家做半年工作汇报，心情无比激动，一转眼来到市场部已经612天了，在这里跟大家学到了很多，也受益了很多，在这里我要感谢所有同事们对我们关心和帮助，让我较好的完成了所有的工作任务，下面我把近半年来的工作情况跟大家汇报如下：

1. 半年工作概述。我所负责的片区是海城市腾鳌镇，隶属农网片区，客户总数197户，其中多以便利店业态为主，目前拥有现代零售终端客户34户，备用终端2户，零售终端金叶e家连锁店3家，金叶商城推广活动站4家，腾鳌镇内自律小组已经全覆盖，共计9组170户加入自律互助小组，微信覆盖率100%，客户电话、客户位置定位全部同步完毕，为了更好的做好推广卷烟销售工作做准备。

2. 卷烟销售情况和品牌培育情况。片区销售人民大会堂品牌卷烟128箱，同比增长40.6%。225元以上卷烟销售180箱，同比增长52.5%。18年8月至19年1月，实现卷烟销售1320箱，同比增长11.7%；销售收入4506万元，同比增长27%；单箱值3.4万元，同比增长11.7%。其中：一、二类烟单箱值同比增涨分别为38.1%和27.4%。

3. 成功项目展示。我片区自律小组建设目前是由“自律保盈利”向“互助提盈利”方向发展，通过每个月至少一次的组群大会，召集组长副组长以及片区内的大户集中开小会，会议上大家集思广益，找问题谈办法抓落实，出问题发现一个解决一个，着力打造精品自律小组，发动小组组长主动担起责任，随时提醒本组组员遵守小组公约，现在片区客户配合度较高，市场状态良好。金叶e家连锁终端在我片区有3家，从当初的消费者感到陌生，到现在店主得到了高利润回报，露出满意的笑容，让我感到很欣慰，从开始宣传改造方案再到上报名单，从签约协议到实物安装，包括后续服务跟踪，整个过程我都陪在客户身边，站在客户角度帮助他们分析利

与弊，最终完成了3家整店升级，得到了客户的一致认可。

4. 今年的工作计划。要说计划有很多，在完成销售任务的同时，夯实基础工作，第二批整店升级工作即将开始，现已有9户申请报名，我会择优选择优质客户为烟草公司做出更大贡献，金叶商城的推广活动也在进行中，与客户多讲解，认真对待此项重点工作，同时自律小组建设工作也将继续跟进，今年把腾鳌镇附近的自然村也建立自律小组，做到小组覆盖率100%，更好的稳定市场价格，维护市场环境。

以上是我这半年来的工作总结，希望大家多多批评指正。新的一年，新的起点，愿新年胜旧年，祝各位领导同事们20xx要啥啥有，身体健康，诸事顺意，猪年行大运，谢谢大家！

## 市场部述职述廉报告篇七

1、认真学习贯彻“三个代表”重要思想及党xx届三中全会精神，在实际工作中深刻领会党中央确定各项工作方针深刻内涵和新时期加强两个“务必”重大意义，以及“八个坚持、八个反对”精神实质，把思想和行动统一到党中央路线方针政策上来，创新发展。

2、注重企业文化建设，提倡“诚信、情感、责任和程序”八字管理理念，主张“以人为本，守法诚信”，引导广大员工的“以企为家，共同发展”。人是生产力中最活跃因素，是企业振兴发展源泉和根本动力，只有企业全体员工的把聪明才智充分发挥出来，并应用到企业管理与生产经营中去，企业才能发展；只有企业提供宽松敞亮舞台，员工的人生价值才能够得以施展和实现()。因此，我们应依靠员工的促进企业发展，就应培育先进企业文化，引导员工的把“诚信、情感、责任和程序”贯穿于整体工作中，发挥才智、敬业爱岗、求真务实、规范操作，通过宣传、培训以及制度建设，强化项目管理，推行“质量、环境保护、职健安全”三位一体标准

化作业程序等措施，促进各项目在安全、质量、工期等方面全面兑现对业主承诺，为企业树立良好信誉，为共同事业长远发展打下基础。

3、加强民主管理，以真诚和友谊建立良好同事关系和社会关系，风雨同舟。一是从职工关心“热点”、“难点”、“疑点”入手，深入地解决好企业经营管理与改革发展等重大问题，做好领导干部廉洁自律以及有关职工切身利益方面工作。二是注重维护企业领导班子团结。大厦之成，非一木之材；大海之润，非一流之归。团结班子成员，形成既有分工又有合作、坦诚相待、合作共事、齐心协力干事业良好氛围，做到目标一致、职责互补、荣誉共享，重大问题、重大事项都能事前沟通，会前通气，充分听取意见，集思广益，发挥整体合力，改进工作，促进发展。

4、不急功近利，从长远着眼，坚持理论联系实际，扎实开展管理调研工作。作为企业总经理，不但应具备这个岗位所需一切素质，还应把握各方面信息，保持对事物发展规律敏锐感觉，使思想观念与时俱进，把理论知识、市场规律与企业管理实际相结合，才能领导企业不被激烈市场竞争所淘汰。因此，去年我充分运用国家政策、法规，依法开展财务监督、审计监督、质量监督和效能监察。把长线工作与短期具体工作相结合，深入分析企业管理、项目管理工作中思想政治、人事管理、机构设置、标准化程序贯彻、合同管理、设备管理等工作不足，从企业长远发展角度，初步确定了深化企业管理改革方案。之所以开展这项工作，是因为我们项目管理任务逐年增加，但在市场竞争日趋激烈情况下，项目利润越来越少，改革创新、挖潜增效势在必行。

5、高度重视经营开发工作。招揽足够施工任务是企业开展其他一切工作前提，如何扩大施工份额，是我们应该不断探索永恒课题。今年，经与企业班子成员协商：我们决定加大投入，多种渠道多种方式并行，实行重点地区、重点项目重点追踪，班子成员分片负责经营方针，取得了可喜成绩。与此同时，

我们不断召开经营开发会议，通过会议引导经营开发工作人员吸取教训、总结经验、调整投标思路和策略、增加责任感，促进经营开发工作能够适应市场变化，以达到提高经营开发管理水平和中标率，拓宽经营范围和施工领域目。

6、始终把思想作风建设摆在第一位。自担任企业总经理以来，我不断提升思想素质、开阔视野、充电扩能，始终把上级和企业广大员工的赋予我权力当作一种责任和义务，坚决贯彻执行党和国家政策法规以及上级指示、决定，一切从企业以及广大员工的利益出发，从不以个人私利侵害企业和员工的利益，做到了敬业勤政、廉洁奉公、关心群众疾苦，并以此影响教育自己家人。

## 二、存在问题和今后努力方向

总结我个人工作，离上级应求与企业发展还有一定差距。表现在政治理论不够丰富、业务知识学习少；表现在我们企业管理行为、员工的个人行为与企业经营管理理念之间存在很大差距；表现在企业管理、项目管理与市场规律不相符；还表现在企业改革之后，即将产生一系列其他问题。当然，个人总结难免片面，我诚恳地请求大家对我多提意见和建议，促进企业发展和我个人进步。

事物发展总是在推陈出新。不充电，个人素质难以提升；不改革，企业难以展开腾飞双翼。今后，我将加强学习，提高思想觉悟、工作能力和管理水平；我将与企业领导班子一起带领全体员工的深化企业改革，解决包括企业管理、项目管理、经营开发等在内一系列问题，促进企业健康长远发展。

在此，我有信心和班子成员一道，广泛采纳大家好建议，融入到我们企业改革各项管理办法中去，完善经营战略，一心为公、廉洁自律、求真务实、开拓创新、奋发进取，为企业在xx年里夺取更加辉煌业绩而努力奋斗！

谢谢大家