

# 个人市场经营述职报告(通用5篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 个人市场经营述职报告篇一

现将我一年来的工作述职如下：

### 1、认真做好眼科医生门诊手术的协助工作。

做好环境、器械消毒，积极准备手术所需物品并做好术后清理工作，保障门诊手术的顺利开展实施。全年无感染病例发生。

### 2、患者对眼科处置和手术有很大的恐惧心里

针对这一点做好患者心理护理，积极与患者沟通，可能的消除患者心里紧张。真正的把人性化护理体现到工作之中，同时提高注射技术，减轻患者疼痛，增强其治疗信心。

### 3、在实际临床工作中

我深知开展眼科处置业务的必要性，将眼科处置室的业务由原来单一的结膜下注射、取结石扩展到颞浅注射，半球后注射，沙眼滤泡打磨术，取异物。并通过自己的努力和虚心学习新增“泪道冲洗、泪道探通术、电睫倒睫、睑板腺按摩”填补我院的空白，增加了本科室的业务收入，得到了良好的社会声誉。

20xx年仅新增项目开展一千余例，在原来业务收入的基础上增收万余元，治愈率达85%以上，总有效率99%，得到了患者

及临床医生的好评。

## 个人市场营销述职报告篇二

在20xx年，对我来说，这就是进步，也一年的收获的一年。作为一个护士长我意识到肩膀上，是一种责任，是一种力量的脚更。护士长作为部门经理在部门领导、决策、护理指挥、监督等作用。护士长的管理素质直接影响部门人、财、物、时间、信息和其他资源利用程度。我知道护士长责任重大。

我从各方面严格要求自己，在部门工作特别是在护理质量管理，大胆的，伪造认真落实医院及部门工作制度，平凡的工作作风，为实现自己的追求，努力勤奋、敬业、负责任的、真诚的、真诚的、耐心、爱心、热情、有责任心，每一位病人。一个部门想谋发展，必须在服务质量上下功夫，最根本的问题在于服务理念和观念的变革，推动以疾病为中心的护理模式已不能适应新时期的护理要求。而转变观念。

传统的”“以病人为中心”，势在必行。作为一名护士长的服务理念，我认真学习上级文件领会精神实质，针对科室有些人安于现状，得过且过的思想，我多次组织大家讨论当前形势牢固树立”，“的服务理念一切为了病人，全程优质，教育科室人员只有赢得病人的满意，才能获得效益，才能在激烈的竞争中获得一席之地。通过学习，妇产科护士长述职报告使大家统一认识转变了”，“的传统观念病人围着医护转，增强了责任感危机感，提高了工作的积极性。

俗话说，非常难穿孤单，汪洋；所有枝城真诚，一定要乘风破浪。今天是一个双赢的合作，具有效率高次，团队，知识经济时代竞争能力和战斗力。一个部门将这段经历、妇产科护士长述职报告经验、教育、特殊技能的个性不同的人在一起，需要一个“思想”来引导和集成，该“思想”，也就是说，是团队的概念，因为专业的特殊性，经常加班，但大家都没有抱怨。在工作中，我经常去发现他们的优点，及时给

予赞美，工作中出现的忽视和缺陷，我及时发现和正确的，让他们自己去努力改正不足的工作，而非居高临下地给指责，这是既维护了她们的自尊心，克服了各种问题和缺陷工作，让他们发挥自己最大的潜能，更好地服务病人。

为了使技术好，我们经常组织全科护士的基本技能的训练，不断改进护理的女人。由于严格的管理，不出差错事故，一言以蔽之，为病人是我们的希望是我们的责任，对工作急需的患者，想病人认为，只有语言文明、自觉”白色天使妇产科护士长述职报告”完成使命。

## 个人市场营销述职报告篇三

尊敬的领导：

您好！

在汇报个人工作之前，我首先要感谢院领导，对我个人的信任和支持，为我指明工作目标和方向；感谢医院各科室的同仁们，对我工作的配合和帮助，让我在这样一个富有生机与朝气的大家庭里，倍感振奋。现总结20\_\_年工作，述职汇报如下：

### 一、坚持党风建设，提高个人医德素质及服务质量

1. 端正思想态度。在思想上，始终按照党风要求保持一致，作为一名从军营里出来的医生，时时刻刻都保持严谨工作态度，紧紧围绕医院的百年春光梦，“诚信惠民”的经营理念，服从领导，团结同事，爱岗敬业，始终将患者安全及医疗安全放在首位，视其为我所追求的最终目标。

3. “惠民”行动落地执行。杜科新村的一名70多岁的患者，身患糖尿病多年，曾镶带一副义齿，因使用年限过长义齿断裂，跑了很多传染医院门诊，都没有得到很好的修复，患者

来到我门诊处，仔细听取患者的诉说要求及细节，认为义齿还有可修复的使用性，便为其修复，仅此一项为患者节省费用近千元，为减轻了患者的经济负担，患者因此十分感激，成为传染科的忠实消费者。

## 二、努力提高医务人员的业务水平

1. 积极学习传染专业知识。本年度工作平稳有序，在业余时间，组织科室人员积极学习专业相关知识，提高自身业务水平，20\_\_年度，带教2名实习医生，每天抽一定时间阅读相关课本专业基础知识，共同讨论病症病理实践操作，在实际手术操作中，为其仔细讲解技术操作过程的注意事项，还注重实习医生的基本技术操作的实践。实习结束后，实习医生在操作中，均能独立熟练操作，丰富了临床经验。

2. 鼓励和支持报考参加成人教育考试。20\_\_年，参加成人教育继续学习，通过学科考试门，为取得学历有了更进一步的提升。

3. 外出学习，提高自身业务能力。为跟上社会发展的步伐和节奏，扩大传染科的经营范围，现消费群体对牙齿美观的需求日益见长，为更好的满足周边群众的需求，有计划的外出学习次，主要学习内容为牙齿美学修复，经过学习和实践，能熟练为来我春光传染患者实施牙齿美观修复技术的操作。

## 三、增加医疗设备，提高医疗竞争力

为了提高医疗质量，不断满足人民区中日益增长的医疗需求，根据传染科的需要，经过多方考察对比，添置了一台牙科综合治疗椅。大大促进了诊疗水平的提高，发挥了更好的社会效益和经济效益。

## 四、改善就医环境，提高服务质量

20\_\_年，我门诊对室内装修更进一步的美化，制作了统一的宣传服务标识，确保正确引导患者认识了解并及时就诊；对房屋内部结构也有了进一步的改进，屋内的房顶装修，使就医环境有了进一步的美观；在资金紧张的情况下，在院领导及同事的热心帮助下，科室安装了取暖设施，大大改善了就医环境质量，方便了冬天来就诊的患者，延长了就诊等待时，医疗服务质量得到了提升。

## 五、加强医患沟通，构建和谐医患关系

1. 增加或重新修订《知情同意书》。为尊重患者的知情权和选择权，根据国家有关的法律规定，结合医院的实际，20\_\_年增加或重新修订了《知情同意书》等各种知情同意书，充分尊重患者的知情权、同意权和选择权，详细告知患者疾病诊断、治疗、用药、风险、费用等事项，切实维护患者的健康权益。

2. 进一步完善医患沟通制度。牢固树立“以患者为中心”的服务理念，用通俗易懂的语言主动加强与患者的沟通，耐心向患者交代或解释病情，倾听患者的意见，积极主动改进工作，做到让来我院就诊的患者满意。

## 六、加大宣传力度，参加义务诊疗团队

为扩大医院在周边群众的影响力，积极主动参加医院组织的“清凉一夏，电影下乡”义诊活动，在活动中，为前来咨询的患者，热心的讲解关于牙齿的注意事项及细节，并协助内科医生测量血压。

20\_\_年是发展的一年，在市场经济的体制下，我还要加强学习，提高自身素质，做到先知先觉，以忧患意识、自我生存意识、拓荒精神追求科室永远的活力，抓住机遇才能创造市场，我要把冲天的奋斗豪情和严谨的可续态度相结合，创业自强不息，把生存发展的压力变成改善和提高服务的动力，

强化服务理念、意识和行动，以优质的服务质量回报群众。在以后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，以饱满的工作热情，团结同事，开拓进取，克难奋进，为医院的发展尽自己最大的努力！

敬礼！

述职人：\_\_\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

## 个人市场营销述职报告篇四

医疗质量是医院的生命线，同时也是搞好医患关系的基础。提高医疗护理质量是医疗工作的不变主题，它关系到病人的安危，关系到科室的生存，更关系到医院的发展。而且，医生面对的是活生生的病人，每例都是从未知而起，需要对手术，用药进行个性化的分析和指导，就更需要精益求精的品德和求真务实的精神。

目前，随着医疗改革的深入开展，病人已把优质服务放在就医的首位。所以，我科全体医护人员本着高度的责任心，有效的拉近了医患双方的距离，尤其对手术患者，重点把握术前术中术后三个环节，做到术前全面交代，术中认真处理，术后周到护理。

在这里，“爱岗敬业，以院为家”不再是一句空话，而是医务人员的真实写照。

### 2、加强日常管理，提高经济效益

今年，在院领导的高度重视和医务科市场开发办的带领下，我们多次下乡宣传我院的优惠扶贫政策，并对白内障患者做了大量筛查工作，是老百姓了解区医院，了解眼科。全年共

完成白内障手术40多例，青光眼及其他手术几十例，术后效果均很理想，扩大了社会效益，做到了医院和患者的双赢。

在医院“绩效核算”的大环境下，在严格要求自己的良好服务中，我们不断提高自己的业务水平，坚持带领科室同志开展业务学习，认真学习新理论新技术，积极参加各种学术会议，了解先进眼科的发展方向，并用于指导临床工作，在做好病房手术的同时抓好门诊的各项工作。

具有良好的职业道德，时刻牢记“全心全意为人民服务”的号召，明确自己所肩负的治病救人的责任，带领科室人员进行医德医风学习，加强职业道德建设，不断改进服务态度，转变服务观念，坚持因病施治，杜绝过度医疗行为，并使每位医护人员认识到他并不代表个人，同时也代表区医院，每个人都有责任为科室的发展而树立良好形象。

#### 4、存在的问题

眼科的基础设备落后，人员梯队断档在医疗行势快速发展的今天已成为当务之急，十几年前的显微镜已无法满足目前的手术需要，人员紧缺也制约着科室的发展。

#### 5、今后努力的方向

诚然，不足与成绩是永远相依先伴的。在今后的工作中，我们会进一步加强理论学习，用发展的眼光看问题，提高自身素质，提高组织协调能力和业务水平，带领全科人员搞好科室发展，搞好退队建设和人才培养，积极开展优质服务，用实际行动履行“一切为了病人，为了病人的一切”的服务宗旨，争取在新的一年里带领科室再上一个新的台阶。

### 个人市场营销述职报告篇五

以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作

做的更好。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来存在的缺点：

对于市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

## 二、部门工作

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使



我们公司的产品知名度在市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。下面是公司20xx年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有个，加上没有记录的概括为个，八个月天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

### 三、市场分析

现在市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是

卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对来说要比小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

#### 四、20xx年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

##### 1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切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，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

##### 2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

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。