

2023年营销工作年终总结(汇总10篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那么，我们该怎么写总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

营销工作年终总结篇一

1. 铺开、建设并巩固了一张批发企业所必需的终端营销网络

武汉市场现有医药零售终端共690家，通过深入实际的调查与交往，我们按照这些终端客户的规模实力、资金信誉、品种结构、店面大小，将这690家零售终端进行了a□b□c分类管理，其中a类包括“中联”在内的25家□b类有94家□c类210家。在这690家终端客户中，我们直接或间接与之建立了货款业务关系的有580家；终端客户掌控力为84%。

我们所拥有的这些终端客户，为提高产品的市场占有率、铺货率、迅速占领武汉这一重点市场，提供了扎实的营销网络保证，这一点正是公司的上线客户——药品供应商所看重的。

2. 培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的终端直销队伍。

目前，营销部共有业务人员18人，他们进公司时间最短的也有5个月，经过部门多次系统地培训后，他们已完全熟悉了终端业务运作的相关流程。

对这18名业务人员，我办按业务对象和重点进行了层级划分，共分为终端业务员、区域主管和片区经理三个层级，各层级之间分工协作，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出

现空白和漏洞。

这支营销队伍，他们的工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为a公司尽职尽责和为终端客户全心服务的思想。他们是武汉市场运作的生力军，是生产商启动武汉otc市场的人员保证。

3. 建立了一套系统的业务管理制度和办法。

在总结去年工作的基础上，再加上这一年来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于批发商终端直销队伍及业务的管理办法，各项办法正在试运行之中。

首先，出台了“管人”的《营销部业务人员考核办法》，对不同级别的业务人员的工作重点和对象作出了明确的'规范；对每一项具体的工作内容也作出了具体的要求。

其次，出台了“管事”的《营销部业务管理办法》，该办法在对营销部进行定位的基础上，进一步地对领货、送货、退货、铺货、赠品发放，业务开展的基本思路等作出了细化，做到了“事事有要求，事事有标准。”

第三，形成了“总结问题，提高自己”的日、周两会机制。每天早晚到部门集中报到，每周六下午召开例会，及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

4. 确保了一系列品种在武汉终端市场上的占有率。

目前，营销部操作的品种有四川太极、珠海联邦、纯正堂、河北华威、山西亚宝等22个厂家，曲美、缓士芬、玉叶清火片、小儿清肺、珍菊降压片等30多个品规。对这些品种，我们依照其利润空白和厂家支持力度的大小，制定了相应的销售政策；如现款、代销、人员重点促销等。通过营销人员积极努力的工作，这些品种在终端的上柜率在60~95%之间，确

保证了消费者能在一般的终端即可购买到我公司总经销的产品，杜绝了因终端无货而影响了产品销售时机的现象，满足了广大生产厂家的铺货率要求。

5. 创造了一笔为部门的正常运作提供了经费保证的销售额和利润。

200x年度，武汉办通过新产品的市场开拓，共实现了销售额x万元；利润额y万元。为整个本办事处和十二个周边办事处的正常运转提供了及时的、足额的经费保证。

所以说，营销部在建设并掌握终端营销网络的同时，为公司创造了一定的利润，一举两得，成绩不可忽视。

“5个无”的问题亟待解决

问题是突破口，问题是起跑线，问题是必须扫清的壁垒。

营销工作年终总结篇二

天气越来越冷了，已接近尾声了。年终总结却不知如何下笔，因为有太多的故事，太多的感动，太多的酸甜苦辣，不知从哪件事情说起！

从八月份来公司已经两年多了，今年一整年都在做营销。自己的客群从十个到百个一个一个在增加，这些客户都是靠平常维护来的。我们平时所说的服务在于上班时间给客户服务，这上班这段时间服务好来场的客户，建立我们于客户之间的客情必须靠双手干出来。用劳动去给客户做事，客户印象最深刻，一次，两次，三次这个客户就认识你了，久而久之这个客户就会产生依赖性，来到新奇特洗车就会想到你，当然做项目也会想到你，你说你还会没有单做吗？给我印象很深的是开君越的车主。自从我们店的老接待走后，这个客户就很少来新奇特洗车。因为他对我们这里感到陌生了，感觉不

到家的感觉，所以他最近都很少来。有一次他来打蜡，我就跑过去给他打漆面。他的漆面很粗糙，我又想做他生意。我就给他推荐了一瓶微晶护理剂。由于价格的原因他不干。他有这个想买的欲望，我就二话不说就帮他处理漆面了。心想干了再说，不做我也不吃亏。我就很认真的帮他漆面全车处理过去。当时夏天天气燥热我干的汗流夹背，客户都看在眼里。最后不是我在推销了而是客户想买。他就直接问我最低多少钱，我买了。这个客户买了这护理剂，他就认识我了。以后他来都是找我，经过几个月的服务这个客户保险，轮胎spa等等都给我做了。这个客户的维护案例让我体会到服务的重要。我们店还有很多类似这样的，我相信只要我们维护好了这些老客户反而更好做生意。后期很多我通过电话短信回访的方式通知他们做项目，也捡了一些客户。

今年我们大多时间都在做品质活动。一场场活动下来，虽然很累，当我个人却获益匪浅。从美容的spa到太阳膜，到保险，到轮胎，到最后的美容节，每场活动下来都提升了很多。从最简单的内室干洗，升级美容spa才知道原来汽车内室还可以这样洗。从不懂太阳膜到了解太阳膜，有几种品牌有什么功能等等。今年每场活动下来学会了全场营销。7月份我们轮胎节活动。我们金山店的轮胎量是全国新奇特排名第一，这场活动的前期工作，我们准备了很久。每天全场的接待，没有业绩指标，只有轮胎量指标。我们的目标是一致的，就是金山店的轮胎量要做到全国新奇特第一。不管美容，用品，机修还是喷漆，我们都在卖轮胎。

轮胎卖到什么程度呢？就是客户进场我们每个接待都会去摸轮胎，摸轮胎安全线磨到什么程度，甚至我们金山店全体的人员都在关注客户车子的轮胎。整个金山店上下团结一心卖轮胎。接待跟客户聊天的话题都是以轮胎为话题，告诉他这个月轮胎节。第一步给他介绍我们新奇特的轮胎发展史，新奇特轮胎的品质以及施工品质，而且轮胎特价。几乎所有的客户都会来订几条放在我们这边。因为有品质的保证，客户

就很好的接受我们的轮胎，我们店有的客户直接刷两万放前台买轮胎用。是什么原因让客户直接把卡放前台刷两万呢？因为我们新奇特的品牌，更关键的还是我们的施工让他放心。轮胎节活动让原来对轮胎一窍不通的我也至少认识了很多。比如说轮胎的品牌，尺寸规格等等。虽然价格全部背不出来，但对轮胎的基本常识都知道了，这就是我的成长。

9月份做保险活动，活动当天100单保单怎么做？其他同行也在做保险，怎么才能有新奇特的特色，九月份保险节我们才真正知道什么是新奇特车险。买保险无非是保证万一。不出事则好，万一出事找不到人去帮你解决，那你就头疼了。在新奇特买保险，你能享受到其他保险公司无法提供的服务。新奇特就是以服务品质来打造新奇特车险的品牌。新奇特保险的十大优势，让很多客户在我们这做了保险。因为我们给客户提供了快捷，方便，省心的服务。保险是我们汽车行业的纽带，做好了保险，我们新奇特将有做不完的生意。

感触最深的是我们自己家的活美容节。从不会讲烤瓷，这场美容节对我个人来说成长了不少，因为人都是被逼出来的。你接受了你就成长了否则你就倒下去。因为你扛不住那份压力。这场活动下来让我体会最深的就是客情。有的接待客情好的活动当天来场的客户你接都接不过来，不好的呢只能在那里远望，等待。等待就只有等死了。一场场活动下来，我们金山店之所以每场活动都能成功，是因为我们的团队，不管是做贴膜，轮胎，还是保险，我们金山的全体接待都是一条心的干。大家虽然也有组里的业绩，当为了整个店我们都毫无怨言。这活动也考验了我们金山团队的向心力。今年从店长身上学到的是知人善用，做好岗位的分工合作。我们店的邀约肯定是全新奇特最好的邀约团队。因为我们做邀约领了个客户到场这个任务后，我们大家都在拼命打电话做邀约。我的一个客户就因为我们打太多个电话影响到他的正常工作，结果活动过后我被骂的狗血淋头。我是该生气呢？当反过来想我还是得为我们默默在后面打电话的女孩子说声谢谢。听到她们的声音都有点沙哑我很是感动。

活动的前几个晚上我们都在布置商场，商场的布置看似简单可做起来真不容易。商场的布置花了我们很多精力和时间，整个商场焕然一新不得不佩服，我们凤姐是新奇特现场布置第一人。在她身上也学到了很多。

今年一整年活动下来，都是展现我们得品质，因为这个行业只有做好品质，才能让我们新奇特走得更远。因为我们得品牌越做越大，客户群体也越来越广泛，一点点小事没做好，就可能被媒体曝光。所以必须做好每一个细节，必须抓好品质关口，稳扎稳打，走好每一步。只有做好了品质于服务新奇特才能立于不败之地。

在新的一年里我要不断提高自己的综合能力，去承担我的责任，这样才能体现我的价值。

祝新奇特在新的一年里事业蒸蒸日上，何总身体健康！

营销工作年终总结篇三

xxx年已经过去，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，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。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是去年9月份到公司工作的，仅凭对营销工作的热情，而缺乏对汽车行业营销经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到营销和产品方面的难点和问题，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

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，现在对我们现在处的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，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，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流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

还有我的xxx年工作重点是二线兼营销，二线的工作环节是十分关键重要的，在我们dfac营销的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是营销一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在xxx年里我在二线的岗位上工作了一年，对我的全年工作满意度基本上是良好，我服务的用户，全年计算来可以说至少有一百多个！这么多用户是我感觉有些自豪感！8月底去总部进行模压训练，做一名合格的营销人员，10月份在我们的二级中兴公司进行据点营销和市场考察，在中兴我也学到了很多竞品的业务知识，这对我们产品营销十分有利。

本年度存在的问题

在xxx年7月1日国家实施“国三”政策，被迫我们把库里的大部分车进行了提前上牌，我们根据上半年营销的车型，进行了总结。用到了提前上牌的车上。我们也可以预测到，上半年的车型在下半年消化肯定不是很好，因为上半年的车型基本接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

在7月1日和6月30日，一天只差车价相差一万，用户有些接受不了，导致我们的产品到下半年库存量比较大，资金压力也比较大。到十月份又碰到全球性的金融危机，使市场一天比一天差，我们的日子更难过。

我在xxx年中坚持营销人员的三项基本原则，最守纪律，执行

命令，完成任务，做好此岗位的工作。再希望公司多给我一些学习和受训的机会是自己的知识更加丰富和充实！

我希望再xxx年里我能从二线的岗位进到一线的营销岗位，成为一个完整的营销人员，我在xxx年的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程。再加上我从事营销工作一年多的经验，应对和处理一些突发事情有自己的一些办法，我相信自己能做好一名合格的营销人员。如果我能进入到一线营销的岗位上，我会努力使自己的销量和利润最大化。

已上是我在xxx年的工作总结，写的有什么不足之处，望领导谅解！

营销工作年终总结篇四

临近年终，有必要对自己的工作做一个总结，目的在于总结经验，提高自己，以至于进一步做好来年的各项工作。烟草营销是烟草行业工作在最前沿的营销人员，起着承上启下的重要作用，是企业和广大消费者之间的桥梁和纽带，是生产厂家品牌的直接推介人和宣传员，是开拓市场的急先锋和先行者。因此，作为一名烟草营销人员在实际工作中必须对烟草行业和营销工作有一个全面的了解，为做好烟草营销工作和提高企业经济效益打下良好的基础。现将烟草的营销工作总结如下。

中国烟草是一个实行专卖制度和“统一领导，垂直管理，专卖专营”体制的特殊行业，多年来为国家做出了突出的贡献，但目前的形势也不容乐观，一是国内买方市场全面形成，消费者对产品的选择居于主要地位，所要解决的矛盾主要是有效需求的问题；二是在入世以后，国内市场国际化日趋显现，中国的市场将逐步对外开放，烟草行业将最终要面临跨国企业的竞争；三是控烟运动在不断推进，烟草的发展将受到进一步的制约等问题。我们在看到行业蓬勃发展的同时，也要居安思危。

从营销的角度来讲，烟草行业由传统商业向现代流通的转变主要体现在行业自身定位的转变，即由“坐商”向“行商”的转变。卷烟产品是一个特殊的产品，感觉和文化色彩高于理性的辨识，产品本身就是对消费者的服务，这就需要把服务意识贯穿于市场营销的全过程，把服务作为产品本身的重要内容，把服务营销和客户关系管理作为产品增值的重要手段。

（一）对烟草营销工作的感悟

一要不断创新工作方法。著名管理大师德鲁克在《管理：任务、责任和实践》一书中指出，企业的两项基本职能就是：市场销售和创新。创新意识虽然是贯穿企业的各个环节和各个部门，但在营销体系中更显得直观重要。创新是企业繁荣与振兴的致胜法宝。任何一个企业，没有不断的永续创新，企业就不能发展和生存，甚至走向倒闭的危险境地。所以，一个优秀的烟草企业营销工作者，必须具备的是极具活力的创新精神，热爱自己企业如生命的神圣责任感，在实际工作中脚踏实地，一步一个脚印的开拓烟草营销工作，创新性地去研究营销方法，只有自己研究出的方法才能铭刻于心，才能使自己对烟草营销工作有更深入的认识，才能为企业占领市场和提高经济效益作出更大的贡献。

二要善于剖析与总结。在实际工作中，烟草营销人员常年活跃在访销一线，面对千差万别，形形色色的广大业户和广大消费者，由于烟草行业的营销人员的素质高低不同，工作效果各有千秋，难免出现这样或那样的偏差，所以，一名优秀的烟草营销人员，必须善于剖析与总结，吸取成功的经验与教训，坚定信心，认清形势，科学判断，不断总结，不断提高，使自己成为烟草行业的市场营销行家里手。

三要善于观察和汲取经验。一个人的知识和水平是有限的，光靠自己是不够的，要想真正搞好烟草营销工作，烟草营销人员就应该用一定的时间专心研究各类营销高手的创新性工作

方法，详细观察业界动态，竭力打造学习型烟草营销人员。古为今用，洋为中用这句话至今仍然具有极大的真理性，尤其是对烟草营销人员来讲，要善于吸取经验，提高自己的理性思维，不断把烟草营销工作推向新的台阶。

烟草营销人员是烟草行业光荣的一员，时代赋予了其神圣的责任，忠诚是每一个烟草人所不可或缺的必备素质，忠诚地为企业服务是其第一行为准则，所以，必须全力以赴地、最大限度地维护国家利益、广大业户和消费者利益，践行“两个利益至上”的原则，最大限度地发挥烟草营销人员的积极性。

（二）当前国内卷烟营销现状及趋势分析

中国烟草行业卷烟营销，已经经历了20多年的发展。经营模式从早期的大量坐销批发、少量门市批发到访销配送、访送分离，再到电话订货、电子结算等。经过历次变迁，中国卷烟营销模式已逐步向科学、有效、合理、可控的方向发展和完善，并正在由以“我”为中心向以客户为中心转变。

1994年，全国开始农村卷烟零售网络的建设，1997年，全国城市卷烟零售网络建设拉开帷幕。全国的卷烟流通，已形成以省级烟草专卖局（公司）为管理主体，州市级烟草专卖局（公司）为经营主体的格局。全国各地市级烟草公司已基本完成了470多万个卷烟零售户的网络建设。电话订货、电子结算的经营方式，已涵盖所有的城市卷烟零售户，以及农村部分卷烟零售户。

随着经营模式的转变，对卷烟经营客户的定位也随之转变。在此前，无论是工业企业，还是商业企业，都仅仅是把客户当作销售的对象，随后又上升为服务的对象。随着行业形势的变化，客户作为工商企业赖以生存和发展的资源，受到重视的程度越来越高。从国家局连续出台的几项政策中，可以看出对营销终端的重视。如：“两个利益至上”的原则，由

于烟草行业的特殊性，国家烟草专卖局提出国家利益和消费者利益是烟草工作的出发点和归宿点，国家利益最终要通过消费者利益的满足才能实现，离开了消费者的利益，国家利益不可能变成现实；“三个满意”，工业企业在经营运行中，要以消费者为中心，以烟草公司、卷烟零售户为纽带。烟草公司、卷烟零售户和消费者满意是卷烟销售工作的目标和方向。工商职责划分全国烟草实施了又一次重大改革：工商分离，工业主要负责卷烟的生产，商业负责卷烟的流通。这为中国烟草大企业、大品牌、大市场的形成奠定了基础。建立以州市级烟草公司为经营主体的卷烟流通模式。

（三）控烟公约生效对烟草营销产生重大影响

随着消费者健康意识不断提高，反吸烟浪潮逐渐高涨，西方发达国家吸烟人口呈下降之势。随着《烟草控制框架公约》的生效和中国批准加入《公约》，卷烟的广告宣传等将受到严格的法律限制。《公约》中明确要求烟盒包装上扩大健康警语面积，卷烟包装需要进行新的设计，以符合《公约》规定。其次，《公约》对烟草广告和促销进行了严格的限制。烟草广告和促销途径越来越少，推广产品的途径受到限制。

当前，我们要认清形势，努力做到以客户为中心，以市场为导向，在烟草专卖专营的体制之下，积极探索卓有成效的市场营销道路。通过深入细致的市场调查和研究分析进行市场细分，一方面结合自身的优势；另一方面加强与零售商的合作，科学而合理地利用专卖专营，保证商业渠道的通畅及其功能的发挥。大力加强营销培训，改变我们的思想观念，丰富我们的营销知识，提高我们的营销技能，使我们能更加清醒地认识到当前卷烟销售的形势和市场营销工作的重要性。

（四）加强对零售终端的控制与培训

零售终端直接接触消费者，零售户在卷烟的销售中具有举足轻重的作用。大型消费品厂家几乎无一例外地将竞争触角延

伸到了零售终端。尽管烟草销售渠道的唯一性制约了卷烟企业对零售终端的直接影响力，但是所有大的卷烟企业都在积极服务零售终端，影响零售终端，利用零售终端。所以，通过一定形式和渠道，对零售终端进行培训，在帮助他们认识企业，认知品牌的同时，使其掌握的商业零售知识，以建立长期互信的伙伴关系。

在烟草营销领域，深度营销指的就是关注终端，让消费者从零售终端接触产品，认知；并接受品牌。所以，零售终端是传递品牌文化的主阵地。对终端进行一定形式的培训和交流，是当前卷烟营销的重要内容。

市场的稳定和发展必须有高质量、高效率的营销体系的支持。营销体系中最核心的三大功能是跟踪调控、品牌推广和交流服务。对内培训应始终贯穿于这三大功能之中。

培训就是要调动员工的积极性、挖掘出员工的潜力。有两个因素使员工能够做好工作：技巧和态度。通过培训，员工得到技巧，通过激励，员工可以建立他去做好工作的意愿。营销人员的基本目标是推销产品，建立商誉和良好的客户关系，维持高效率的工作。

市场营销是一项复杂的系统工程。它涉及到的因素和内容很多。如何让我们的营销队伍和人员更加全面系统地掌握营销理论知识，丰富他们的营销技巧，有利于更好地开展工作。

团队精神的构建是市场营销活动的重要内容，要取得更大的市场和广泛的品牌传播，需要互相帮助、互相支持、互相关心、团结、向上，加强群体意识和协作能力。可以说营销活动中的每一件事都必须认真对待，并加以贯彻、落实。

市场营销活动很复杂，受环境因素的影响很大。环境一旦发生变化，就必须及时调整和改变营销策略，甚至重新制定营销战略。故而，必须对国家的经济政策、行业政策和行业发

展趋势作系统的了解。

营销工作年终总结篇五

刚刚过去的20xx年，对我来说，这是不断积累的一年，也是不断进步的一年。

一个好的营销团队必须有好的营销经理，09年末营销总监张雷经理的到来改变了以往的营销模式，10年营业部在新增有效户和理财营销等上都有突破；对团队高速发展作出了不可磨灭的贡献，我能身在这样的团队是很幸运的。

在营销渠道上，我也和大部分同事一样，都采用的银行渠道、小区渠道、关系网渠道、投资俱乐部渠道、网络电话营销渠道等来挖掘客户。谁都知道证券营销是一项需要不断积累的工作，压力很大，但平时更需要投入足够的耐心。同样的一个问题，不同客户反复的问你十几遍，你都得耐心解答。在初次见到客户时，一定要仔细倾听，而不是迫不及待地向客户灌输技术指标或理财销售产品情况。这样的话客户可能很快就会表露出不耐烦的情绪。急于求成往往有可能导致功亏一篑。有时一周下来，一个客户都没搞定，必然会很着急，但却始终只能坚持，耐心坦诚地与客户交流才能完成自己所定的任务。

在机构户及大户方面自己年初时曾投入了很大精力去攻克，想找几个大点的来撑撑场面，但也许是我经验不足或许是能力还不够，最后往往以失败告终。记得当时有一个机构户都已经和我预约好了，后来没想到他自己偷偷去复外营业部开了也不找我，只是把我当成“问路人”了…在这方面我还得继续向前辈学习，希望在20xx年里年有所改观。

在中小户营销上，我整年都是采用“快餐营销”模式，速战速决，连带开发。也就是一般不持续很长时间花费大量精力去追某几个客户，也不投入较大财力请老客户吃饭或送礼品

什么的。只是平常多抽空在qq□msn或电话上与客户聊聊天，聊一些客户喜欢的话题。比如我在一个公司一连串开了10多位客户，都是他们相互转介绍的。刚开始第一位办理的客户是在论坛上认识的，我俩当时为一个国际热点话题在论坛上相互争辩了许久，后来干脆直接加1qq又聊到半夜，聊得非常投机。后来有一次他问我是做什么的，我也没避讳什么，告诉他我是证券公司的，就这样第二天他就把自己300万打新股的户从其他券商转到了我这。

新客户开发非常重要，但同样重要的是对现有客户的维护。我一直本着客户就是朋友的原则，将客户当朋友。这点至关重要，这样做的目的，绝不仅仅限于公司层面的品牌树立及满足证券交易的基本要求；就个人层面来讲，这也是一个营销人员的职业操守及后续开发能力的体现。因为营销工作的终极目标，就是要做到能让你的客户为你带来（介绍）新的客户。对现有客户的培养，最基本的就是证券交易软件的正确使用及证券知识的普及，同时要不断的向客户灌输证券市场的风险意识，客户资产的缩水代表着交易量的萎缩，我们只有尽最大的努力，将潜在客户发展成现有客户，将现有客户培养成优质客户，才能使客户资产有效的实现保值增值，这个双赢局面的实现，是我们与客户共同追求的目标。

总体来说，过去的一年里新增有效户突破了300户，新增资产5000余万，相比09年有了很大的提高；在销售经验与新客户洽谈工作上，都取得了一定进步，为接下来的20xx年树立了信心。

营销部部门年度工作总结

企业年度工作总结锦集五篇

企业年度工作总结锦集八篇

年度教学工作总结锦集五篇

【必备】企业年度工作总结锦集九篇

【实用】企业年度工作总结锦集九篇

营销工作年终总结篇六

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催回货款；
- 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、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；
- 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，自己能积极着手，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。今年由于举办奥运会四个月限产的影响，加之自己对市场的瞬息万变应对办法不多而导

致业绩欠佳。

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，首先应认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。

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，对公司生产的涂料产品的用途、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。

营销工作年终总结篇七

时间总是在不知不觉中飞逝，眨眼间xx年年已经走到了尽头，回首这过去的一年，收获颇丰。

2017年公司业绩突飞猛进飞速发展，与部门的进步同步，我通过不断向领导、同事和客户学习，以及在实际工作中不断的总结摸索，在工作和学习上都取得了较明显的进步，在这2017年即将结束，新的工作阶段就要开始的时候，有很多事情需要坐下来认真的思考一下，需要很好的进行总结和回顾。总结过去一年工作中的经验教训，为下一阶段工作更好的展开做好充分的心理准备。

回首过去的12个月里，领导给了很多机会，再加上自己的努力，做了很多事情，感觉非常的充实。特别是在做以下事情的过程中，受益匪浅，回想起来让自己也感觉到些许的欣慰，觉得自己这一件并没有虚度。

第一、积极参加公司开展的各项活动。

今年公司为了能让各管理人员释放工作上所带的压力而组织了多次出外旅游的节目，3月8日，是三八妇女节，公司组织了两厂之间的办公室文员去长隆欢乐世界一日游；5月1日前的一个晚上，公司组织了番禺的全部管理人员去k歌；7月29日，和番禺办公室的同事们去清远黄腾峡漂流，28日入住清远新银盏温泉酒店泡温泉；9月29日，国庆前的两天，和办公室的同事去长隆水上乐园一日游。加上每个月都有不同的活动，都积极参与，这是自己进公司三年来，最多活动的一年。这代表着公司在不断的进步，不断强大，关心员工的利益和身心健康所得来的成果。

第二、认认真真，做好本职工作。

1、责任心和奉献精神。这是我们华迅公司中很重要的一点，可以说是精髓之一。每个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每个人在做事情的能力上也会存在差别，但很多时候，工作能否做好，起决定作用的并不是能力。在实际工作中，有相当大的一部份工作不是靠能力来完成来做好的，而是靠公司对部门对自己的一种强烈的责任心来完成来做好的。奉献源自责任，一个没有责任心的人，就不可能是一个有奉献精神的人。可以说，强烈的责任感和责任心是做好跟单工作的第一要求，也是业务跟单员应该具备的最基本素质。

2、勤快，团结互助。跟单工作是一件很琐碎和繁琐的工作，特别是外贸跟单工作，辅件多，工序烦，稍微偷懒就可能给错误的出现留下隐患。一个订单往往是由很多部门来共同完成，一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团

结互助精心合作才能保证订单的顺利完成。

3、认真细心，做事用心。这样才能避免自己犯错误，才能发现客户可能存在的错误，把一些错误杜绝在源头上，减少人工和财物的浪费。我操作过的1个单子就曾经存在过这样的情况，由于出厂前板材没有经过硬度的测试，以置到货到了台湾后发现不合格了遭遇客户全部退货的情况，到12月底都还不能从海关那里取出来，造成了公司人工和财物的损失。回过头来想想，如果这些错误能及时发现并处理的话，就不会造成什么样的严重后果。可想而知。我觉得作为我们业务跟单员只有从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，但只要你认真工作，对每批产品都有明确的质量要求，出厂前都经过各个环节的测试，及时发现和减少错误的发生。犯错误和遭遇国内外退货是最大的窝工和浪费，少犯错误就是降低成本，生产上和业务上来说道理都是一样。

4、吃苦精神。做跟单员一定要有吃苦精神，对于我们跟单员来说有时要让生产部的员工做出好质量的产品，有时还要下去生产车间里亲自监工，根据客户要求和自己的经验指导员工生产出完美的产品，并从中学习经验，了解生产过程，便于自己工作更好的开展。

第三、处理好跟客户和外部协作单位的关系。

学会做人，处理好关系，做好事情。就像国家跟国家之间的关系一样：没有永久的朋友和敌人，只有永久的利益。从本质上来讲，跟客户和外部协作单位的关系也是如此。正是由于合作能够跟双方带来各自需要的利益，才会产生双方的合作关系。作为商人，追求的最直接的东西就是利益，没有钱可以赚的话，你对他再好也没有用。如果有钱赚的话，其他方面要求可以适当降低。认清了这一点，在处理与相关主体的时候，就可以以拿捏好分寸，嬉笑怒骂，收放自如。

营销工作年终总结篇八

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，在领导和同事的悉心关怀和帮助下，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定成果，也存在诸多不足。为了能够扬长避短，更好的完成20xx年的工作任务，现将20xx年全年工作做以下总结：

1、销售目标完成情况

固体甲醇钾1634千克液体甲醇钾107.73吨

固体叔丁醇钾1415千克固体叔丁醇钠117千克

固体乙醇镁413.5千克固体乙醇钠12.843吨

2、进入公司连续工作4年，借着公司不断发展壮大的东风，我的销售业绩也在连年不断的增长，尤其是20xx年的销售总额，以及液体甲醇钾的销量创历史新高，但是回顾全年自己的工作情况，扪心自问，坦言总结，在诸多方面还存在不足。因此，更要及时强化自己的'工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与业务水平。

首先，作为一名销售人员，我们的首要目标就是架起一座连接我们的商品与顾客的桥梁，为公司创造商业效益。在这个方向的指导下，怎样利用销售技巧与语言来打动客户的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去赢得客户的信赖。树立优质服务品牌，建立长期稳定

的合作关系。

再次，要深化自己的工作业务，强化工作目标和工作计划。学会面对不同的顾客，采用不同的沟通技巧。及时有效的沟通，确认客户采购计划，采取多种行之有效的方法按时督促客户回款，力争销售业绩不断提高的情况下，按时到位的确保资金回笼，保证公司正常运转。

20xx年的工作目标

1、挑战目标1000万，一般目标800万，保底680万。（全年按9个月计算）

2、开发长期合作客户3家以上。

总之，通过理论上对自己这一年工作总结，梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力！

营销工作年终总结篇九

20xx年是我公司的关键一年，也是在这一年里，我们努力抓好公司各工作，对外开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年全球性金融危机的挑战，我们销售部全体人员团结拼搏，较好的完成了本年度的销售工作任务，现将本年度工作总结如下：

20xx年我们公司在xx□xx等展览会和xx等专业杂志推广后，我公司的xx牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解□20xx年度老板给销售部定下6000万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额5900万元，产销率95%，货款回收率98%。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版xx财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在xx市营销通科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习更多的专业知识，提升技术职能和自我增值。20xx年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌度带动产品销售，建成了以廊坊本地为主体，辐射全省乃至全国的销售网络格局。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，

摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在20xx年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的，全力以赴做好20xx年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

又是一年末，我们回首今年的风风雨雨，我们付出了很多，但是我们让得到的比付出的更多。在接下来的时间里，我们会再接再厉，努力把公司做大做强！

营销工作年终总结篇十

时光荏苒岁月如梭，不知不觉中已到了20xx年年末，回首这一年来，不禁感慨万千，在这一年中，我在车间主任及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好的完成了自己的本职工作。通过这一年来的学习与工作，各方面的能力都有所提高，没有辜负大家对我的信任，现将本年度的主要工作情况总结如下：

一、遵守各项规章制度、认真工作、使自己工作效率不断得到提高。

爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。遵守公司的各项规章制度、兢兢业业做好本职工作是我自己的工作原则，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务、并履行岗位职责。因为工作的特殊性和精确性，在工作中我严格要求自己要做到零误差，以提高准确率和工作效率。

20xx年度在车间主任的领导下，工艺员的指导下，我带领本班组和其他同事共同参与并生产了42批丹参提取液其中包括11批石硫法中试，合格率达到100%。我除了写实际记录外还负责参与编写了45批gmp主记录及相关辅助记录。在生产

以上这些批丹参提取液中，我已经熟练掌握了生产工艺流程及设备操作技能。

二、积极配合领导、团结同事、相互学习

1、参加生产部组织学习的7s现场管理，通过对“7s管理的学习我深刻地认识到，必须努力提高自身素养，规范自身行为，在平时的工作中，提高文明标准，增强团队意识，养成按规定行事的良好工作习惯，达到7s现场管理要求。

2、组织本班组学习了《gmp药品生产质量管理规范》及参与修改《岗位sop》相关知识，同时还参加了《gmp药品生产质量管理规范》相关知识的考试，通过学习和考试本班组人员对gmp知识及岗位sop有了进一步的认识和提高。同时我自己也对gmp知识及 、岗位sop有了更深层次的认识和提高。