# 建筑公司市场部个人工作总结

来源：网络 作者：玄霄绝艳 更新时间：2025-04-29

*建筑公司市场部个人工作总结【精选5篇】公司工作总结需要重点关注公司在过去的工作中所取得的成功经验和教训，总结出这些经验和教训的重要性，并将它们应用于未来的工作中。集思广益，从而更全面地评价公司工作状态和取得的成果。现在随着小编一起往下看看建...*

建筑公司市场部个人工作总结【精选5篇】

公司工作总结需要重点关注公司在过去的工作中所取得的成功经验和教训，总结出这些经验和教训的重要性，并将它们应用于未来的工作中。集思广益，从而更全面地评价公司工作状态和取得的成果。现在随着小编一起往下看看建筑公司市场部个人工作总结，希望你喜欢。

**建筑公司市场部个人工作总结（篇1）**

依据公司发展方向及发展目标，市场拓展部20\_\_年工作按计划基本完成，成效未能达到预期目标。下面就20\_\_年工作进行总结，为完成20\_\_年的工作计划做好准备。

一、主要工作完成情况：

1、（1月份）完成了公司与政府采购中心签定《北京市市级行政事业单位20\_\_—20\_\_年度物业服务定点政府采购项目框架协议》，成功成为了北京市政府采购定点供应商信息名录的工作，为今后参加物业市场招投标打下了基础。

2、（2月份）配合北工大项目完成了20\_\_年度北京工业大学第三、第四教学楼投标工作并成功中标。参加了北京工业大学学生公寓的投标。

3、（3月份）完成了公司在丰台、海淀区财政局采购信息平台备案工作，增加了获取更多物管项目的信息渠道，便于参与两个区的物管项目投标。

4、完成了城隆物业项目的前期调研，为《城隆物业改制调整方案》，擎宇物业与原城隆物业与5月30日前完成相关项目、人员的交接工作，提供了基础资料。

5、（3月份）与水发公司合作完成了水务局党校项目的调研工作，并顺利签定了服务合同。

6、完成了美华物业在管项目的调研工作，掌握了美华物业在管项目的基本情况。为下步工作的开展奠定了基础。

7、（6月份）完成了对海森公司的评估；对海森公司在管王府井太原店保洁项目进行了调研；形成了完整的报告，为与海森公司进行合作参加王府井西安奥特莱斯保洁项目投标做好了准备工作。

8、（7月份）借助集团公司平台，在集团领导和公司领导班子支持下与集团水发公司签定了合作成立擎宇水发分公司的《合作协议》，并编制了水发分公司的各项《管理细则》。8月-10月水发分公司注册工作已完成并正式成立。为拓展在市水务局系统投标物管项目打好了基础。

9、积极支持公司灵岫花园工作，5月至7月通多种渠道为灵岫花园招揽客源，上半年已成功组织了约90余人次到灵岫花园进行活动。为灵岫花园业务开展做出了一定贡献。

10、与水务局党校续签了《服务合同》。

二、基础工作完成情况：

市场信息、市场调研及相关业务单位关系的维悉是市场拓展工作的基础，今年本部门也做了大量工作。

1、信息搜集：

（1）通过各种信息平台搜集业务信息并做好记录，对有价值信息部门内部组织分析会，可行信息上报公司，经公司批准后进行实施。

（2）通过社会资源搜集信息，与行业主管部门保持良好渠道，长期维系稳定的关系。以获取有价值的物管信息，便于市场拓展工作发展。

2、建立保持战略合作：

长期与相关业务单位建立保持战略合作关系，实现资源共享。拓展各种渠道积累信息提前跟踪项目，为20\_\_年开拓市场打基础。如以下单位：

北京京南住房开发有限责任公司、北京顺达物业管理有限责任公司、北京军明永信物业服务评估监理有限公司、北京华汇房地产、民政局、财政局、残联、农行、长城公司、河北新联合、远大集团、农商行、合信招投标公司、南站管委会、利泽投资、北控等。

2、市场调研：

国家自然科学基金委员会、中国残疾人联合会办公楼、国瑞地产写字楼、黄村一街回迁项目、榆垡保障房项目、小汤山度假村项目、昌平中陆航星科技项目、太阳宫地区写字楼租售的调研等。

4、市场投标：

参加了市政路桥控股西城区太平街35号综合楼经营管理权的投标、中国儿童艺术剧院物业服务采购项目的投标、昌平清河分监局办公楼投标，虽未中标但积累了项目投标经验。

三、20\_\_年工作重点：

1、水利医院物管项目部分业务的投标。

2、王府井西安奥特莱斯保洁项目投标成功。

3、通过信息平台搜集信息到市场参加物管项目投标。

4、跟踪控股与北控合作的养老项目进展，寻求合作机会。

5、继续与行业主管部门保持良好渠道，长期维系稳定的关系。以获取有价值的物管信息，便于市场拓展工作发展。

6、与友好单位长期保持战略合作关系，实现资源共享。拓展各种渠道积累信息跟踪、冾谈项目。

7、开扩思路探索在公司经营业务许可范围内，加大增加新的营利项目模式的研讨。

总之，\_\_年市场拓展部的工作基本完成。通过一年的工作，部门全员体会到了市场竟争的激烈和无奈，找到了不足。现阶段市场拓展部积累的社会资源还不够，信息渠道单一，所得到和掌握的有价值信息馈乏。也了积累经验，工作就是积累、总结、进步、发展。我们会不断学习提高自身能力，努力工作。相信借助集团的平台，在公司正确领导下，市场拓展部17年的工作会有更好的发展和进步。

**建筑公司市场部个人工作总结（篇2）**

市场推广部成立至今已有一年半的时间。20\_\_年，市场部在中心、公司的正确领导下，以开发市场、组织观众、促进招展、壮大项目为目标，深入贯彻落实，从公司的实际情况出发，积极配合公司各项目开展工作。经过市场部全体成员的一致努力，顺利完成了一年的工作。现将一年来的工作情况汇报如下：

一、口腔展

1．观众数据和构成

20\_\_年口腔展到达总人数是25821人，到达人次为41352人。同比基本持平。核心观众中，55.8%为参观新公司。观众行业构成中，经销商占26.4%，医院占21.7%，诊所占43.9%,技工所占7.9%。实际到场的参观者中，有来自94个国家的1182名国外观众，占总数的14%。（注：以上统计一律以参观公司数为单位，并以录入云达数据库的资料为准）

2．关于预登记观众

20\_\_年，口腔展共有预登记观众4388名，其中1692人到场，到场率为39%。由于观众在网上预登记的时候有充裕的时间和平静的心情填写我们设计的调查问卷，所以在网上预登记观众中我们可以得到比较真实的关于观众层次、媒体阅读习惯、展会满意度等信息。因而我们非常注意预登记的推广。不但设置了预登记观众可以获得听课、会刊的优惠，还将原来可以获得两年免费听课证的的前十名预登记观众的名额提高到了88名，这样一来，观众预登记的热情提高很多。为了照顾口腔医师上网时间较少的习惯，我们还将于登记观众区分为网上预登记和非网上预登记，兼顾公平。我们把这些方法也推广到了其他展会，也取得了较好效果。

3．研讨会组织

20\_\_年口腔展同期举办研讨会80场，参会人数5014人，同比增加10%。专题研讨会涵盖了口腔医学的几乎所有专业。另外，还举办了“口腔医院院长高峰论坛”、“中小型口腔医院发展论坛”、“民营牙科诊所管理论坛”、“东盟牙科发展论坛”等几场高层次的大会。这些会议虽然能够满足多种层次人员的需要，但会后也有院长反映由于疲于参加各种会议，没有时间去参观展览会。研讨会的会场也存在较严重的噪音问题。这些经验教训为我们今后办会提供了很好的借鉴。在20\_\_年的口腔展，我们组织的专题研讨会总数控制在60场左右，大会不超过三场，减少量，注重质。精心策划研讨会内容，力求讲题更有吸引力、更实用。

4．关于观众调研

为了更好地开展工作，我们在展中、展后都组织了针对观众的调研。在展中，我们邀请了中大旅游学院的罗秋菊老师，对观众进行深度调研。而在展后一个多月，我们在不同行业中按一定比例抽调了500多名观众进行电话回访，甚至还对\_\_年未到场的老观众以及\_\_年未到场的预登记观众也进行了回访。这些观众分别对市场、参展商、展品、研讨会、展会服务等各方面提出了宝贵意见。这些调研结果对市场部和项目部日后开展工作都有较高的参考价值，同时也让观众感到，主办单位对他们的感觉非常在意。在以后的日子里，我们将更全面地进行观众调研，不但在展中、展后可以调研，在展前也可以通过各种形式进行调研，加强与观众的互动，更好的办好展会。

5．关于观众服务

通过吸取20\_\_年工作中的经验和教训，对公司三个项目的观众服务统一做出一些调整，如：签证邀请函的申请，实现了网上电子化。以前签证邀请函的申请都是靠人工一对一的处理，费时费力、出错率高。实现了电子化以后，这项服务成为观众自助服务，不但解放了公司人手，出错率也基本为零。另外，在项目部门的配合下，我们细分了展品，把展商展品收集上传，以后观众可以在展前、展中通过展品查询公司，这样可以帮助他们提前做好观展计划，提高观展效率。这项工作深入下去，将来还可以搞好商务配对服务。我们还不定期的向观众发送电子杂志，除了介绍展览会情况，还添加了问卷调查、广州的旅游购物信息等。电子杂志是高效、直接、环保的沟通方式，能够弥补传统直邮篇幅有限、不够及时、成本偏高等多种弊病，特别是对国外观众，他们更倾向于接收电子版的展会信息。但是目前受各种因素限制，我们所作的电子杂志还处于较原始的水平。建2议以后公司考虑在这方面加大投入。

二、分析测试展

1．观众数据和观众构成

20\_\_年分析测试仪器展观众总数为1630人，同比增长8%。增加的观众群体主要是经销商（60%）和第三方检测中心（80%），而企业质控、政府检测机关、医疗卫生机构等行业观众具有不同程度的下降。

2．通过电话营销获得的观众数量、电话营销的方法、预登记观众到场率

20\_\_年分析测试展现场观众中，共有928位为预登记观众，占现场观众总数的将近一半。预登记观众中，真正到场的观众人数是720人，预登记观众到场率为78%。这是因为在做电话营销的过程中注重资料准确性、追踪到人的结果。

20\_\_分析展的电话邀请工作持续了三个月，最多的时候有8名兼职学生同时开展电话邀请，一共拨打了24000条观众资料，均为云达资料库里的历年资料，绝大多数都存在着历史久远、行业不准确、联系方式不齐全、联系人不对口的特点，以至于在开展电话邀请时碰到比较大的困难，兼职学生都普遍抱怨比较难联系到资料里的具体人员或相关人员，通过电话询问或网上搜索也很难找到对应的信息。在与项目部门的积极沟通和密切配合下，我们调整了以往电话营销以传真资料为主的方式，在这批资料中挑出最重点的或比较完善的资料来进行拨打，另一方面，同时在网上开展新资料的搜索，采用的形式是6个学生进行电话营销并修改资料，2个学生搜索资料，两方面工作同时配合开展，结合推广预登记观众优惠方案，使电话营销取得了较好效果。目前在做音响展电话营销的时候，我们也在沿用并改进管理方法。

在电话营销的过程中，我们也发现，20\_\_年观众回头率按人名计算仅为10%左右，按单位计算仅为30%左右，观众流失率较高。

3．新的各行业资料的补充：搜索、到各行业展会收集。

与此同时，我们还与项目配合，不断补充新的各行各业资料。分析展的观众来源存在行业性广泛、针对性强的特点，除了网站搜索，我们还经常到3各种行业展会上去搜罗行业资料，项目负责人也经常通过合作单位拿回很多有用的资料，这对以后办好分析测试展览和专业会议打下良好基础。而我们部门也对数据库三万多条新老资料进行了重新整理、行业分类、信息更正，相信经历两三年规范管理，分析展的数据库准确性将逐步提高。

4.展后，对200名各行业观众进行了电话回访。

三、音响灯光乐器展

在八月份正式开展音响灯光乐器展工作以来，主要进度汇报如下：

1．新观众资料的补充

在整理了数据库一万多条无行业观众资料的基础上，补充了国内外经销商、工程商资料共2600条。

2．新开发媒体

在项目部的配合下，乐器展新开发专业媒体10家，音响灯光展新开发专业媒体3家。

3．电话营销

电话营销进行一个多月来，已联系观众18284人，发送资料9629份，收到回执1201份，平均回执率为10%。但电话营销的过程中发现，\_\_年现场观众资料质量较高，\_\_年以前的资料质量较低。目前正在千方百计改进工作方法。

在完成公司项目任务的同时，我们也参与了一部分中心项目工作。如“珠江生物医药论坛”、“传统中医药论坛”的观众组织、广告宣传等工作。从中积累了不少宝贵的经验。

四、新的观众系统

20\_\_年下半年，我们与公司资讯部通力合作，在经过了长时间的对比分析后，更换了新的观众数据系统。以后公司的展商管理、专家管理仍然使用云达系统，而观众则使用昆仑亿发的系统，两者有机结合，在结合科学合理的门禁方案，我们可以进行各种更加细致的数据分析，还可以自行录入、查重、做观众分析报告，4还可以通过个性化的电子邮件、短信等与观众加强联系。以后我们组织观众将更有根据、更有目标。

五、公司项目观众组织的发展方向

公司现有展会中，口腔展相对稳定发展，音响灯光展发展空间很大，乐器展和分析测试展一样都面临着重新定位的问题，在观众组织的角度看，如何使这些项目可持续发展下去呢？

1．口腔展：如何在三足鼎立局面中立于不败之地，寻求更高质量观众群体，组织有特色、多层次的研讨会、开拓适合华南展的国际化道路、为参展商和观众做好信息中介服务。

2．音响灯光乐器展：提高核心观众的比例，提供高质量细致的服务，把观众地域从广东扩展到全国，引导观众的参观目的从购买转变为采购，办好同期配套活动活跃气氛。

3．分析测试仪器展：细分市场，通过组织不同行业的活动来组织不同行业的观众，引导参展商展示最新技术和产品。

六、最后我有几点建议与公司全体同事互勉：

加强有效沟通，建设团结高效的团队，工作方法要与时俱进。

加强有效沟通，要求我们始终以公司利益最大化作为开展各项工作的最终目标。诚然，在公司各部门、各项目中，由于职责范围的不同，必定存在的意见和声音，这就需要进行沟通和协调，以公司的根本利益为出发点和归结点，实事求是，这样才能求同存异，集思广益，朝着公司利益最大化这个一致的目标前进。

建设团结高效的团队，要求在目标一致的基础上进行科学合理的分工，充分每一名员工的特长，调动其积极性。当团队内部出现了矛盾，就要个人利益服从部门利益，最终形成公司全体成员的合力，充分发挥团队精神。展览业是一个四两拨千斤的行业，一支几个人的队伍要为几万人服务。如果没有一支团结高效的队伍，同事之间互相猜疑，勾心斗角，或者做事拖拉，互相推委，在责任上斤斤5计较，只顾自扫门前雪，那我们团队就如同老牛拉车，肯定会被竞争对手甩在后面。

工作方法要与时俱进，要求每名同事在工作中，不要受经验主义和教条主义的影响，如果一到面临作决策的时候，就拿以前所作的种种来作参考，那我们将会固步自封并最终沦为井底之蛙。过去的成绩固然辉煌，但我们要面对的是未来的挑战。因此，一方面我们要客观对待过去的成绩，另一方面，要多学习其他人、其他展会的先进经验，不断提高做事情的方式方法。

**建筑公司市场部个人工作总结（篇3）**

光阴如逝，弹指之间，20\_\_年已接近尾声。过去的一年在公司领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过部门各位同事的大力配合和不懈努力。市场部在工作上取得了一定的成果，但存在一定的不足，回顾过去一年，现将工作总结如下：

一、积极参加公司精神文明建设，努力提高业务水平：

过去一年我部门积极参加公司组织的定期和不定期的思想业务学习，本部门人员在公司演讲多次，通过学习和演讲，大大提高本部门人员的政治思想觉悟，同事增加业务水平，使得在工作中得心应手，顺利完成本部门的工作和领导交办的任务。

二、在业务上坚持管理、服务与效能相统一原则：

市场部主要的工作是马铃薯种薯、甘蔗种的采购调运和销售。全年部门全面完成公司年初确定的任务：

1、在货物的调运上，虽然马铃薯种薯是从北方调往广西，路途遥远，运输任务重，但在部门人员的细致的工作和公司其他部门的大力配合下，安全及时的完成了调运的任务，实现零事故。

2、销售上，主要是从两个方面入手一是积极参与政府采购，我们部门对每次政府采购招标都非常重视，积极分析招标的条件，分析对手。二是分析市场积极开拓市场，实现销售收入。

3、完善管理，做好数据管理，建立完整的销售档案。

三、工作上的不足：

1、处理问题经验方面有待提高。

2、有关数据处理不够及时对领导的意图领会不够到位。

四、展望

今后一定不断学习积极向领导和同事们请教，努力提高业务水平。20\_\_年，万象更新也是自己挑战的一年，我们部门将努力改正过去一年工作上的不足，把新的一年工作做好，为公司发展尽心尽力，在今后的工作和学习中严格要求，高标准，积极完成公司下达的任务，主动向其他部门学习积极配合，争取在工作上取得更好的成绩。

**建筑公司市场部个人工作总结（篇4）**

本人自今年8月底受聘于公司市场部主管以来，在领导的正确带领下，积极开展了市场调查、业务拓展等一系列工作。转眼间，20\_\_年即将过去。回首这一年来的工作，尽管市场部为公司的贡献微薄，但总算迈出了发展的第一步。在公司工作半年来，完成了一些工作，积累了一些宝贵的经验从中也取得了一点收获，也认识到了自己在工作中的一些不足，以下是自己对半年来工作方面总结。

市场推广千变万化，找到适合自己企业的推广方式是重中之重。大嘴外教的这半年市场推广主要分为2部分：品牌推广和异业合作。品牌推广主要为线上广告宣传，线下英语角活动，线下社区活动，同行品牌资源共享，VIP俱乐部活动为主；异业合作主要由数据交换（同行业，跨行业），活动合作为主。

一、市场调研

1、市场信息的收集

市场信息主要通过网络、媒体中展开收集，主要活动赞助行业：美容行业、旅游行业、咖啡厅；主要活动合作行业：早教行业、音乐培训行业、语言培训行业；主要数据工行行业：早教机构、智力开发、国学培训、乐器培训、幼儿园；

2、线下活动

线下活动主要分为VIP俱乐部活动、英语角、社区活动、；VIP俱乐部活动是公司针对大嘴会员的收费活动，活动主要包含特定节假日活动、英语沙龙活动、酒会等。英语角互动主要是面社会的公益活动，目的在于收集对英语有需求的潜在用户，同时提高品牌宣传。社区活动是针对杭城高端小区举行的社区公开课，每月1次。目的在于提高品牌，发掘潜在用户。

3、市场部信息库的建立

市场部应当建立自己的数据库，通过对所收集信息的合理分类和系统整合，市场调研收集到的所有信息及时录入，将为今后的工作提供便利。目前，物业市场各方面信息量相对较少，而且不很全面，将在今后的工作中进一步完善。

存在不足及改进措施：

1）部分信息错误、过期，影响到业务进程，今后的市场调研工作中应该加强信息的准确性和时效性。

2）市场调研力度不够，需加强，拓展更多的调研渠道，投入更多的精力于调研工作，以获得更多、更全面的市场信息。

3）信息未能系统整合，不便于查阅，需要建立完善的市场部信息库。

二、业务拓展

1）异业合作之后定期抽查检查合作效果。

2）明确需求：以网络及电话两渠道进一步了解各类活动，明确各类活动

是否适合。并严格跟踪后期效果。

3）各项业务接洽过程中，商务能力的缺乏，使得未能给领导提供相应的帮助，在今后的学习工作中加强专业能力的学习以及职业能力的培养。

只有摆正自己的位置，熟悉本部门基本业务，才能尽快适应新的工作岗位，没有熟练的专业知识，就不能胜任这项工作，熟悉专业知识是做好工作的前提。由于工作实践比较少，缺乏相关工作经验，工作中还存在很多不足之处，自己要自觉加强自身学习和修养，努力适应这分工作。所以除了自己要在短时间内恶补，还非常需要领导与同事的教导与督促。

自己要主动融入集体，处理好各方面的人际关系，才能在新的工作环境中保持良好的工作状态。态度决定一切，市场竞争日趋激烈，市场机制会愈趋规范，每个公司、每个人都会面临不断的变化，并不断会有新的挑战摆在自己面前，自己以一种什么样的态度去对待它，自己就会得到一种什么样的结果。耐心细致地做工作态度是对自己一种承诺，工作中养成良好的工作态度才能赢得总经理及同事们的认可。

必须要坚持原则落实各项规章制度，认真做到管理，才能履行好自己应尽的岗位职责。岗位职责是自己的工作要求，也是衡量自己工作好与坏的评分标准，自己在从事业务工作以来，必须要始终以岗位职责为衡量的标准，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。努力做到让领导满意，得到领导的首肯和信任。使自己在工作中的价值的到最大化展现。

要树立服务意识，加强沟通协调的能力。努力提高自己对工作的执行力，

才能把分内的本职工作做好。工作中自己时刻提醒自己，工作中只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的各项工作不能有丝毫的马虎与怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导的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。才能更好的协助其他同事的工作。

在此，我非常感谢领导给予我这个平台及给予我支持与教诲。在以后的工作中，我会积极吸取工作经验，克服不足，爱岗敬业，端正自己不良的工作态度，摸索实践。通过多看、多学、多练来提升自己各项业务的技能，加以做的更好。也希望我们这个集体在新一年中不断的闪亮新的光彩和荣耀。

**建筑公司市场部个人工作总结（篇5）**

紧张而忙碌的20\_\_年转眼已过。一年来，在集团及公司领导的正确指导下，紧紧围绕集团和公司项目领导下达的各项经营管理指标及公司开展各项服务工作。经过不懈努力和通力协作，弱电服务工作有序开展，服务品质持续提升，较好实现了各项指标。为发挥优势、弥补不足，更好地完成下一年度工作任务，为租户营造更舒适、优美的办公环境，提供更优质高效的服务，现对20\_\_年工作总结如下：

1、日常工作中，严格遵守公司的各项规章制度，认真贯彻公司的各项指示精神，圆满完成公司领导交付KK100A塔1F、19F、38F、56F办公室搬迁前的电信网络设备安装工作和后期调试维护任务，保证了公司各部门的正常办公环境。

2、认真对待公司、项目检查中提出的问题和整改意见，结合各种上墙制度，认真整改和执行。在领导的帮助下，认真巡视设备，按时抄录各种读数，认真检查设备工作情况，认真填写了各种表格、记录，为日后工作和数据分析提供了有效、准确的依据。

3、在公司的质量方针指引和项目领导正确指导以及部门同事的密切配合、团结一致下对KK100Ａ塔各弱电系统施工单位的施工进度跟进及工程施工质量的监督，进行设备的安装维修和保养工作对楼内弱电进行了全面清点、整理工作，及时同施工单位进行沟通让其整改，在没有进行交接和资料不全的情况下对中心设备接管，为保证设备的正常使用，积极参与调试和巡查工作。由于缺乏设备资料，我们只能在现场逐一查设备、查线路，了解设备的工作过程和控制方法保证了设备的正常使用。

4、保证了KK100A、B座项目所有设备的安全运行同时并完成了御景东方、天涛轩、东方颐园、KK100c塔、凤凰、湛江等公司其它项目监控系统线路网络化的整改、等后期的技术援助。

5、在技术培训方面，主动与部门同事互相交流、互相学习、取长补短，不断增强自身业务知识和技术水平。利用业时间参加了国家专业注册工程师考试技术交流学习，很大程度上提高了自身水平和自信心，进一步提高了工作积极性。

一年来，协同部门同事尽心尽力地为公司做了大量的工作，不论是分内还是分外的工作都能积极主动的去做，但是有些工作还是存在不足，与公司的要求存在差距。我将在今后的工作中，认真的去弥补不足，进一步提高思想素质及个人的技能，为公司的发展做出最大的贡献。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！