# 最新营销部年度工作总结简短(12篇)

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2025-03-09

*营销部年度工作总结简短一首先营销部经过了这一年的磨合与发展，已经逐步的成熟了自己的营销工作，拓展了自己的市场。把商大酒店全面的推向旅游市场，提高了酒店的知名度，争取做到最大限度为酒店创造经济效益。根据年初的工作认真的落实每一项，年营销部的工...*

**营销部年度工作总结简短一**

首先营销部经过了这一年的磨合与发展，已经逐步的成熟了自己的营销工作，拓展了自己的市场。把商大酒店全面的推向旅游市场，提高了酒店的知名度，争取做到最大限度为酒店创造经济效益。

根据年初的工作认真的落实每一项，年营销部的工作重点放在商务散客和会议的营销上，由于酒店所处的地理位置所限，散客的入住率偏低，全年的营销部散客入住率为，我们加大商务客人的营销力度，拜访重要公司签署商务协议，同时根据季节的不同制定不同的营销方案，有针对性的走访，比如旅游旺季，我们把地接较好旅行社认真的回访与，12月份至1月份大部分摩托车会议召开，我们及时的与经销商联系。为旺季的酒店整体营销量做好铺垫。平时在整理顾客档案时，分类定期的回访，同时不断的开发新顾客，截止年底共签署协议454份。

xx年9月份我到酒店担任营销部经理，

xx年10份酒店正式挂牌三星，这对营销部提供对外宣传筹码，同时也把我们酒店整体水平提高一个档次，有利于酒店的营销工作。

随着网络的高速发展，网络的宣传不仅仅提高了酒店的知名度，而且通过网络公司提高酒店整体的入住率。截止年底共与54家网络订房公司签定了网络合作协议。我们对重要的网络公司提高佣金比例，利用其宣传能够让更多客人通过网络详细了解商大酒店，比如携程、艺龙、恒中伟业等几家网络公司；

同时在这一年里我们接待了长江宗申蛟龙恒运多家摩托车公司，科龙电器，伟俊公司蒙牛乳业中医药大学，铁道与环球国旅等三十多个大中小型会议，对于每个会议的接待，所有部门都能够认真的配合营销部，圆满完成会议的接待工作，客人对我们的工作给予了肯定。在这里由衷的感谢各个部门的领导及员工对我们营销部工作的支持。

酒店拥有自己的网站，由营销部负责网站的维护和网页内容的更新，通过网络进行宣传扩大影响力，并及时准确的把酒店的动态、新闻发布出去，让更多的人了解酒店，同时我们提出新的酒店网站建设方案，这为今后酒店网站的发展奠定了基础。

1.对外营销需加强，现在我们散客相对比较少；

2.对会议信息得不到及时的了解

3.在接待工作中有时不够仔细，在一些细节上不太注意，考虑的问题也不够全面。

4.有时由于沟通的不及时信息掌握的不够准确；影响了酒店整体的营销与接待，在今后的工作要认真细致，尽量避免，能够做到及时的沟通，从而减少工作失误。

1.营销部的主要的\'工作以提高散客入住率的基础上，加大会议及旅游团队的营销工作，虽然酒店地理位置不很理想，但我们存在其他优势，因为大型会议可以享受独处的环境旅游团队为其提供合理的价格和优良服务才是最重要的。同时通过网络订房的客人不容忽视，争取今年网络的入住率有一个新的提高，

2.改变现有的工作方式，增加我们的商务散客的群体，提高顾客质量，加深顾客对我们酒店的了解，所以我们要加强营销部整体营销力量，提高营销水平，为保证酒店一定的出租率和效益，客房的价格也应随行就市，根据淡、平、旺季，与不同的客源市场的特点，制定较为灵活的价格对策首先对哈市同档次酒店进行市场调查，准确的掌握旅游市场的信息和动态，以及其它酒店出租率分析竞争形势，给酒店提供准确的参考数据，调整酒店营销对策，提出酒店价格政策实施方案。适应市场竞争需要。同时根据旅游市场淡旺季做出相应的营销计划，提出自己的促销方案，，与老顾客加强联系与沟通，同时建立新的顾客，积累会议信息

3.在旅游淡季的时候，加强餐饮的营销力度，做好招待工作，确保服务质量。

4.对酒店的网站重新设计，要具有商大酒店特色的网页。同时营销部要及时准确对网页进行更新与维护，让更多的客人通过网络了解商大酒店。

最后我相信营销部在总经理的正确的领导与各部门的通力协助下，营销部今年的工作能够再上新的台阶。

**营销部年度工作总结简短二**

首先营销部经过了这一年的磨合与发展，已经逐步的成熟了自己的营销工作，拓展了自己的市场。把商大酒店全面的推向旅游市场，提高了酒店的知名度，争取做到最大限度为酒店创造经济效益。

根据年初的工作认真的落实每一项， 年营销部的工作重点放在商务散客和会议的营销上，由于酒店所处的地理位置所限，散客的入住率偏低，全年的营销部散客入住率为，我们加大商务客人的营销力度，拜访重要公司签署商务协议，同时根据季节的不同制定不同的促销方案，有针对性的走访，比如旅游旺季，我们把地接较好旅行社认真的回访与， 12月份至1月份大部分摩托车会议召开，我们及时的与经销商联系。为旺季的酒店整体营销量做好铺垫。平时在整理顾客档案时，分类定期的回访，同时不断的开发新顾客，截止年底共签署协议454份。

05年9月份我到酒店担任营销部经理，

05年10份酒店正式挂牌三星，这对营销部提供对外宣传筹码，同时也把我们酒店整体水平提高一个档次，有利于酒店的营销工作。

随着网络的.高速发展，网络的宣传不仅仅提高了酒店的知名度，而且通过网络公司提高酒店整体的入住率。截止年底共与54家网络订房公司签定了网络合作协议。我们对重要的网络公司提高佣金比例，利用其宣传能够让客人通过网络详细了解商大酒店，比如携程 、艺龙、恒中伟业等几家网络公司；

同时在这一年里我们接待了 长江 宗申 蛟龙 恒运多家摩托车公司，科龙电器，伟俊公司 蒙牛乳业中医药大学，铁道与环球国旅等三十多个大中小型会议，对于每个会议的接待，所有部门都能够认真的配合营销部，圆满完成会议的接待工作，客人对我们的工作给予了肯定。在这里由衷的感谢各个部门的领导及员工对我们营销部工作的支持。

酒店拥有自己的网站，由营销部负责网站的维护和网页内容的更新，通过网络进行宣传扩大影响力，并及时准确的把酒店的动态、新闻发布出去，让的人了解酒店，同时我们提出新的酒店网站建设方案，这为今后酒店网站的发展奠定了基础。

2. 对会议信息得不到及时的了解

3. 在接待工作中有时不够仔细，在一些细节上不太注意，考虑的问题也不够全面。

4. 有时由于沟通的不及时信息掌握的不够准确；影响了酒店整体的营销与接待，在今后的工作要认真细致，尽量避免，能够做到及时的沟通，从而减少工作失误。

年工作计划: 营销部的主要的工作以提高散客入住率的基础上，加大会议及旅游团队的营销工作，虽然酒店地理位置不很理想，但我们存在其他优势，因为大型会议可以享受独处的环境旅游团队为其提供合理的价格和优良服务才是最重要的。同时通过网络订房的客人不容忽视，争取今年网络的入住率有一个新的提高，

2. 改变现有的工作方式，增加我们的商务散客的群体，提高顾客质量，加深顾客对我们酒店的了解，所以我们要加强营销部整体营销力量，提高营销水平，为保证酒店一定的出租率和效益，客房的价格也应随行就市，根据淡、平、旺季，与不同的客源市场的特点，制定较为灵活的价格对策首先对哈市同档次酒店进行市场调查，准确的掌握旅游市场的信息和动态，以及其它酒店出租率分析竞争形势，给酒店提供准确的参考数据，调整酒店营销对策，提出酒店价格政策实施方案。适应市场竞争需要。同时根据旅游市场淡旺季做出相应的营销计划，提出自己的促销方案与老顾客加强联系与沟通，同时建立新的顾客，积累会议信息

3. 在旅游淡季的时候，加强餐饮的营销力度，做好招待工作，确保服务质量。

4. 对酒店的网站重新设计，要具有商大酒店特色的网页。同时营销部要及时准确对网页进行更新与维护，让的客人通过网络了解商大酒店 。

最后我相信营销部在总经理的正确的领导与各部门的通力协助下，营销部今年的工作能够再上新的台阶。

营销部

年月日

**营销部年度工作总结简短三**

一年来，在公司经理室的正确领导下，各部门同仁齐心协力，共同努力，客服工作取得了一定的成绩。

今年以来，公司经理室继续以抓业务发展及内务管理并重，实现两手抓，齐抓共管的管理模式，带领客服全体员工，团结奋进，客服管理工作取得了一定的成绩，客服水平也有了一些根本的提高。公司通过开展集中、统一的客户服务活动,进一步整合服务资源,促进以保单为中心的服务向以客户为中心的服务转型,不断提升服务水平,创造客户价值,积极承担社会责任,为公司永续经营打下坚实的基础。客户服务部紧紧围绕公司总体发展目标，在做好本职工作的同时做好服务创新，体现在以下几个方面。

1、主要从“内强素质、外树形象”着手，通过狠抓公司各岗位人员素质，进一步提高客户满意度,树立公司良好的对外形象。

2、一个优秀的团队须有一个素质、技术过硬的服务队伍，今年以来，我部着重从完善制度着手，通过加大制度的执行力不断加大服务考核力度，以进一步提高客服人员综合素质。

针对我司部分柜员在柜面服务礼仪方面尚存在不规范现象的问题，我司客户服务部着力抓好全体客户服务人员的服务规范性，并从加强服务意识、强化服务执行标准等几方面对客户服务人员做了一些强化训练，加大了现场监督考核力度，现场检查，现场指导，并予以相应处罚。通过一系列的措施，使柜面人员加大了操作的规范性，服务礼仪的执行上也有了一个很大的提升，也为我司不断提高服务水平奠定了很好的基础作用。

20xx年6月，总公司举行了全国柜面人员上岗资格考试，我部全体人员13人参加，合格9人，持证率达70%。此次全国系统的柜面人员考试，加强了客服人员对专业知识的学习，也提升了客户服务部的服务质量。

为进一步强化公司业务管理制度执行力建设，从制度上为业务发展提供坚强保障，客户服务部对于分公司筛选出部分需客服员工加强学习的文件和制度，进行了认真梳理及汇集，并制定了业务管理强化制度执行力工作及学习计划，按照学习计划，定期组织客服人员通过集中学习和自学的方式全面、系统地对相关业务管理进行了学习，要求所有参加人员认真做好学习笔记、进行测试并撰写学习心得;根据测试及检查情况，要求各相关岗位撰写整改报告。从自身出发，树立了强化风险意识，确保了此项工作的全面有效开展，切实提高了我司制度遵循和依法合规经营的自觉性。

我司按照上级公司文件精神，面向所有客户推出国寿“1+n”服务计划。旨在通过举办客户服务活动,不断密切公司与客户的关系，进一步提高客户满意度,树立公司良好的对外形象。为切实有效的开展活动,公司成立领导小组和工作组，并加强了对此项工作的宣传力度，按照活动组织、宣传方案逐一落实并有效实施各相关工作。提升了服务品质、增强了客户忠诚度，进一步提升公司服务水平，充分维护了客户权益，树立了公司良好社会形象。并通过上门送赔款等一系列的优质服务，为业务员的展业工作提供了很好的基础，也为加强我司与代理单位间的业务合作关系起到了很好的沟通作用。此活动的举办不仅增进了客户关系、提升了公司品牌知名度、也为巩固和带动业务增长注入了新的活力。

1、积极配合分公司做好vip客户工作。为了进一步构建公司vip客户服务体系，为vip客户提供附加值服务工作，分公司开展了面向全区vip客户提供特约商家优惠服务的活动，通过此项活动的开展，为树立公司良好社会形象起到了一个良好的作用，在一定程度上提升了公司的知名度。

2、公司理赔部把“上门送赔款”工作做细做新，积极为学生险业务拓展工作做铺垫，继续加强对一些在社会上较有影响力的案件的关注程度，真正体现公司人性化的理赔服务。繁忙的工作，有成绩也有不足，在做好总结的同时，要不断改进，现就不足与差距结合20xx年的工作如何进行改进做如下安排:

①、抓紧分公司下发的各类业管相关文件的落实及执行工作，继续做好客户服务部人员特别是新人的专业知识及技能的培训,提高服务人员的整体综合素质。针对客户服务部今年以来人员调整的客观原因，客户服务部新入人员对专业知识及业务技能的缺乏，20xx年,我部将继续采取多种方式及途径,对所辖员工进行定期与不定期的培训,从本职工作做起,对于相关岗位技能进行专门培训,加强所辖人员的职业道德教育,有针对性地组织和开展业务知识及服务礼仪培训,对于分公司下发的业管文件及时进行传达及学习，真正领会其操作要领，将其运用到实际操作中。通过培训，推行公司综合柜员制，更好的为客户服务。

②、配合公司团险、中介、个险三支销售渠道各项业务竞赛活动的开展，更好地对业务发展提供强有力的业务支持及后援保障。积极配合公司团险、中介、个险三支销售渠道开展各项业务竞赛活动，全力促进公司业务持续、健康地发展。

3、以服务为本,促进销售，把日常业务处理和服务工作紧密结合，全面诠释国寿“1+n”服务内涵

①、配合分公司在全区范围内将要实行的银行、邮政转账收费、转账付费项目实施方案，保证此项目的顺利实施。

②、保证“两鸿”满期给付、转保工作和银行、邮政转账收付费工作的顺利进行，同时为了提高销售人员活动量,挖掘积累客户,有效整合客户资源,做好客户的二次开发,努力促进转保，为20xx年开门红奠定基础,以进一步提升公司服务品质,增强客户对公司的满意度。

总之，客户服务部明年的发展思路将以加强客服队伍建设为根本，以加强柜面服务质量考核为重点，以人员管理办法为后盾，以教育训练为基础，积极推进柜面职场标准化建设，不断创新服务方式，建立科学、完善、严格的品质管理办法和监督、考核机制，提高客户满意度，提升柜面运营能力，防范经营风险，树立中国人寿热情、真诚的服务形象，使柜面真正承担起中国人寿品牌载体的重任。

客户服务工作是一项长期的工作，如何在激烈的\'服务竞争中处于不败之地，真正把对客户的服务做“好”、做“永久”、做到“深入人心”，并非一个人一朝一夕能够完成的，而是公司每一个部门整体的工作，人人都是公司客户服务链的一个关键环节，我们只有把客户服务各项工作及活动的开展与日常业务处理和服务工作结合起来,全员服务，营造良好的服务氛围，国寿“1+n”服务需要我们每一个客户服务人员去全面诠释,良好的客户关系需要我们每一个国寿员工去共同增进，客户的满意度与国寿品牌知名度及形象的提升将是我们每一个国寿人的责任与骄傲!

记得有一位实战培训专家曾说过，“简单的事情重复做，你就是专家;重复的事情快乐做，你就是羸家”。客户服务工作是一项长期的、较为复杂的综合性工作，我部将要求所辖人员在平凡的工作中，不断提高服务意识，营造全员为客户服务的氛围，将简单的工作做成不简单的事，达到客户、公司、自我的三嬴。

**营销部年度工作总结简短四**

转眼间又到了年底，20xx年营销部的主要销售任务就是三大楼盘销售，经过营销部整个团队的不懈努力和艰苦奋斗，我们较出色的完成了20xx年的销售任务。作为营销部主管，在临进年终之际，更要思之过去，放眼未来，才能更好的开展新的工作任务，为了明确新的目标，理清新的思路，特对20xx年的工作作出如下总结及分析：

一是优秀的团队服务。优秀的团队服务就是当遇到客户之间各种问题时，成员之间主动发挥团队精神，发挥团队能力，积极想出各种处理办法，解决客户问题。尤其是项目开盘过程中，团队之间积极主动、协调配合，团结协作、齐心协力才能使我们的工作任务更加圆满的完成。而我作为团队中的领头人，更要让员工感受到团队的重要性，要发挥自己的带头作用，让自己的团队向新的方向前进。

二是“四卡连民心”活动的开展。“把客户的呼声作为第一信号，把客户的满意度作为检验销售成效的重要标尺，真正关心客户的需求，以实际行动取信于客户”，这是我对营销部门全体员工的要求。在销售过程中，他们充分发挥团队精神，建立客户需求征集卡、服务承诺卡、意见反馈卡、监督评议卡的“四卡连民心”活动，以充分满足客户的需求来提升顾客满意度，建立公司的信誉度和品牌形象，从而创建良好口碑，提升企业的竞争能力和盈利能力，使销售工作迈上了新的台阶。

一是个人能力还有待提高。目前，我个人的专业技能还有很大的差距，在具体工作中时常感到力不从心。作为营销主管，我还需要进一步提高个人专业素质和能力，以更好的带领团队创造出更优秀的业绩。

二是营销队伍也是良莠不齐。销售人员的专业素养，言行举止等都还存在很大差距。一支素质过硬的营销队伍是销售任务得以完成最重要的保障。销售靠的不是一两个人而是一个团队，如何能调动团队的积极性，发挥团队的能动性，提高团队的执行力，是下一步的重要工作。

三是市场竞争力有待提高。市场竞争力是我们长期赖以生存与发展的重要因素，市场竞争力的提高才能使我们的营销更好的占有市场，拥有更多的资源优势，提高销售业绩。

20xx年对我们营销部门来说是一个攻坚年，如何把握市场机遇，了解客户需求，挖掘市场潜力，发挥自身优势抢占市场份额是我们20xx年度面临的重要课题。需要我们在营销策略上做出一个指导20xx年销售任务的指导方案。针对20xx年可能要面临的困难，我们要上下一心，集思广益，充分发挥团队的力量，齐心协力打一场攻坚之战。

一是提高员工的客户意识和品牌意识。客户意识就是让所有销售人员都要有客户至上的意识，要明白我们所拥有的一切都是客户赐予，因此我们要重视客户价值，执行客户至上的原则，我们的工作才能被客户接受，进而促生更大的价值。品牌意识就是让我们每一位员工认识到，我们所做的每一项工作都关乎公司的利益，决不能因为自己的工作影响公司的整体形象。

二是加强培训学习，提高专业技能。销售人员的一言一行都体现着我们的\'销售团队专业与否，因此20xx年我们要加强培训学习，让每一个销售人员都得到正规训练。不仅仅要外表统一，更重要是强化内在素质。要从意识上、态度上对销售人员加以教导。只有外塑形象，内强素质，我们的队伍才能真正在战场上无往不胜。

三是完善责任制度，优化销售队伍。加强对销售人员的制度管理，以制度约束行为，以制度激励行为。每月每季度张贴销售排行榜，评选月度季度标兵和年度销售冠军，并适时给予物质奖励。对新人新手也要给予鼓励，可通过评选月度最佳服务标兵，月度最佳新人等激励新手的成长。同时为优化销售队伍，也要对销售人员实行末位淘汰制，对连续三个月销售任务垫底，服务态度最差者予以辞退。

四是增强市场竞争力。我认为增强市场竞争力要从以下二方面着手：

1、提升竞争手段。首先我们要认清自己的市场定位，房地产销售的市场定位就是购房者，这不仅是我们在整个业务的主导，更是我们的根据地和赖以生存的基石。所以我们要明确这个定位不动摇グ炎魑我们制订战略的主线和方针。并且我们要做到因地制宜，细分整个市场，对客户做好不同的分类标准，对每个不同的标准制订不同的经营手段的和政策，形成具有自己的经营特色。

3、全程销售服务，开展口碑营销。我们要以房地产人的专业视角，客观的、真实的为客户提供意见和建议，最终使客户对产品产生浓厚的兴趣。开展顾问性服务和附加服务，建立专业服务小组，给客户提供各种标准的装修方案，帮助客户选择装修材料，自动客户办理入住手续，完成客户从选房到入住的全方位服务，达到售后满意的效果。建立服务中心，使软性服务更加具体化，累积销售客户资源，最终为项目品牌提升带来强有力的支持，从而进一步促进项目销售。

20xx年已经来临，新的任务已经摆在面前，20xx年的任务艰巨而神圣。作为营销部的负责人，我深感身上肩负的担子有多重，但是相信我们会把这份压力化作动力，以高昂的斗志，饱满的热情，全身心的带领我的营销团队投入到新的工作中去，为实现我们的全年销售任务不懈努力，争取为公司的发展贡献出更多的力量。

**营销部年度工作总结简短五**

首先营销部经过了这一年的磨合与发展，已经逐步的成熟了自己的营销工作，拓展了自己的市场。把商大酒店全面的推向旅游市场，提高了酒店的知名度，争取做到最大限度为酒店创造经济效益。

根据年初的工作认真的落实每一项，年营销部的工作重点放在商务散客和会议的营销上，由于酒店所处的地理位置所限，散客的入住率偏低，全年的营销部散客入住率为，我们加大商务客人的营销力度，拜访重要公司签署商务协议，同时根据季节的不同制定不同的促销方案，有针对性的走访，比如旅游旺季，我们把地接较好旅行社认真的回访与，12月份至1月份大部分摩托车会议召开，我们及时的与经销商联系。为旺季的酒店整体营销量做好铺垫。平时在整理顾客档案时，分类定期的回访，同时不断的开发新顾客，截止年底共签署协议454份。

05年9月份我到酒店担任营销部经理，

05年10份酒店正式挂牌三星，这对营销部提供对外宣传筹码，同时也把我们酒店整体水平提高一个档次，有利于酒店的营销工作。

随着网络的高速发展，网络的宣传不仅仅提高了酒店的知名度，而且通过网络公司提高酒店整体的入住率。截止年底共与54家网络订房公司签定了网络合作协议。我们对重要的网络公司提高佣金比例，利用其宣传能够让客人通过网络详细了解商大酒店，比如携程、艺龙、恒中伟业等几家网络公司；

同时在这一年里我们接待了长江宗申蛟龙恒运多家摩托车公司，科龙电器，伟俊公司蒙牛乳业中医药大学，铁道与环球国旅等三十多个大中小型会议，对于每个会议的接待，所有部门都能够认真的配合营销部，圆满完成会议的接待工作，客人对我们的工作给予了肯定。在这里由衷的\'感谢各个部门的领导及员工对我们营销部工作的支持。

酒店拥有自己的网站，由营销部负责网站的维护和网页内容的更新，通过网络进行宣传扩大影响力，并及时准确的把酒店的动态、新闻发布出去，让的人了解酒店，同时我们提出新的酒店网站建设方案，这为今后酒店网站的发展奠定了基础。

1.对会议信息得不到及时的了解

2.在接待工作中有时不够仔细，在一些细节上不太注意，考虑的问题也不够全面。

3.有时由于沟通的不及时信息掌握的不够准确；影响了酒店整体的营销与接待，在今后的工作要认真细致，尽量避免，能够做到及时的沟通，从而减少工作失误。

营销部的主要的工作以提高散客入住率的基础上，加大会议及旅游团队的营销工作，虽然酒店地理位置不很理想，但我们存在其他优势，因为大型会议可以享受独处的环境旅游团队为其提供合理的价格和优良服务才是最重要的。同时通过网络订房的客人不容忽视，争取今年网络的入住率有一个新的提高，

1.改变现有的工作方式，增加我们的商务散客的群体，提高顾客质量，加深顾客对我们酒店的`了解，所以我们要加强营销部整体营销力量，提高营销水平，为保证酒店一定的出租率和效益，客房的价格也应随行就市，根据淡、平、旺季，与不同的客源市场的特点，制定较为灵活的价格对策首先对哈市同档次酒店进行市场调查，准确的掌握旅游市场的信息和动态，以及其它酒店出租率分析竞争形势，给酒店提供准确的参考数据，调整酒店营销对策，提出酒店价格政策实施方案。适应市场竞争需要。同时根据旅游市场淡旺季做出相应的营销计划，提出自己的促销方案与老顾客加强联系与沟通，同时建立新的顾客，积累会议信息

2.在旅游淡季的时候，加强餐饮的营销力度，做好招待工作，确保服务质量。

3.对酒店的网站重新设计，要具有商大酒店特色的网页。同时营销部要及时准确对网页进行更新与维护，让的客人通过网络了解商大酒店。

最后我相信营销部在总经理的正确的领导与各部门的通力协助下，营销部今年的工作能够再上新的台阶。

**营销部年度工作总结简短六**

销售部利润主要来源有：计算机销售;电脑耗材;打印机耗材;打字复印;计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标，x元，纯利润x元。其中：打字复印x元，网校x元，计算机x元，电脑耗材及配件x元，其他：x元，人员工资x元。

客服部利润主要来源：七喜电脑维修站;打印机维修;计算机维修;电脑会员制。x年我们被授权为七喜电脑授权维修站;实创润邦打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。

能够完成的利润指标，利润x元。

工程部利润主要来源：计算机网络工程;无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来更多的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点-----无线网，和一部分的上网费预计利润在x元;单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润x元;多功能电子教室、多媒体会议室x元;其余网络工程部分x元;新业务部分x元;电脑部分x元，人员工资x元，能够完成的利润指标，利润x元。

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的\'培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办x成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把x司建成平谷地x算机的机构。

**营销部年度工作总结简短七**

转眼一年又过去了，对于本人来说，又积累了一年的经验。在这短暂的一年中，由于领导，各位同事以及其他部门的协助，圆满地完成了自己的本职工作，使本人在组织协调能力等方面有了更深层次的认识与提高。总结过去，展望未来，现将20xx年工作简要总结如下：

一、主要工作：

综合营销部是在适应公司快速发展的过程中诞生的，它包含了之前的市场部、编辑部、推广部、车源采编等部门。综合营销部相对于线上业务和寄卖中心来说，是一个比较繁杂的部门。主要的工作包括：

(1)市场：市场的主要工作是地面的推广，是目前宣传最直接的部门;(2)编辑：主要是网站内容的更新，保证网站新闻的及时性;(3)推广：采用各种推广方式进行推广，常规性线上线下媒体、合作方活动联系筹备洽谈、关键词的统筹，网站数据的分析等等;(4)车源采编：主要是为业务部门提供车源信息，是一个基础而又重要的部分。

二、取得的成绩与不足：

20xx年网站的总ip为582793，平均每月48566，网站的`主要关键词排名都是比较靠前的，但是有些重要的关键词排名还是比较靠后的;20xx年12月份，已经完成了对新版网站的改版，功能性和体验性都有所提高，但是推广的力度还需加大;1万张车贴贴出去，但是也有少数投诉的，这说明我们工作不够完善。另外我们还采用了一些创新的方式：比如团购和自驾游。团购给我们带来了800多潜在客户，自驾游也活动了广泛的好评。但是我们的工作也有一定的问题，推广方式的局限性，文章的原创性，车源的可利用性都需要提高，同时工作效率、工作态度都需要改善，创新性思维有待提高。

三、20xx年工作规划：

中央电视台有一句名言：相信品牌的力量。的确，品牌是一种力量，正如中央电视台对这句话的诠释：品牌的力量，让我们前行，让我们起飞，让我们辉煌，成就我们的梦想。明年还要继续加大对品牌的推广，在继续推广品牌的同时，综合营销部在新的一年里，还将有重大的改变和调整：(1)推广将向拓展思路，抓住用户，灵活运用客户资源推广品牌方向转变;(2)如何实现实现自驾游客户和线上资源客户的相互转换;(3)如何对现有资源和媒介资源的整合，实现资源的相互共享相互利用;(4)财富徽商俱乐部车友会要进一步发展壮大，要将这个车友会打造成一个让车友有成就感和归属感的车友会。

回首20xx，展望20xx

在恪守以往取得的成绩和好的工作方法外，争取在20xx年能改善去年的不足，使工作再上一个新的台阶。 不管如何，我们的工作都离不开领导的悉心关怀和指导及各位同仁的大力支持和配合。对过去取得的成绩，将不骄不躁，脚踏实地一步一个脚印走下去，对过去的不足，将不懈的努力争取做到。我们将会用行动来证明我们的努力，我们更加清楚获取不是靠辉煌的方式，而是靠不断的努力。20xx年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我们将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做得更好。为了公司的发展壮大，让我们携手合作，创造出辉煌的明天!

**营销部年度工作总结简短八**

在结合12年的工作基础上，确保13年顺利圆满完成酒店下达的任务现将20xx年的工作计划如下

1、人员的稳定

12年因人员不稳定给酒店以及客户造成了不小的损失，作为客户人员的频繁变换导致客户感觉酒店不够重视，13年部门将在稳定人员的基础上根据酒店经营规模适当增加人员招聘力度。

2、内部管理问题

12年在内部的管理上也是就事论事，大多数制度只是靠大家的自觉性来完成，没有过多的制定相关的规定制度来进行管理，这潜伏了很大的危机，至使本部门员工在思想上和行动上都比较松散。13年我们会通过完善管理制度来加强部门内部的管理，并在思想上多进行交流，了解真实想法来共同努力提高我们的.工作质量。

3、客户的开发与维护

1）客户开发：根据13年的绩效方案，使销售人员随时感到市场的严峻性，每月推出新客户开发数量。为酒店引进新客源打下坚定的基础。

2）客户的维护：首先将原有的客户资料进行分类存档，对处于休眠状态的协议客户一一进行电话拜访。通过拜访了解到顾客不来消费的原因大概有以下几个方面的原因

1、由于公司办公地点搬迁于是就近选择合作的酒店

2、公司更换了负责外联的负责人

3、主观觉得酒店设施设备过于陈旧而放弃合作

4、只为某一次合作的优惠价格而临时签订协议，之后并无继续合作的机会。

一直以来，销售部与旅行社几乎不存在合作，今年部们在这一方面要在旺季到来之前提前拜访各大旅行社。在熟知各旅行社的接待领导时，将根据协议客户拜访程序做好后期的维护。

作为酒店回款是否顺利决定着酒店利益是否正真实现，因此在尽可能短的时间内收回应收款。部门将严格按照财务下发的应收款回收目标进行回款，及时为财务提供协议单位财务变化的真实数据。

建立良好的沟通机制是有效实施营销方案和完美服务顾客的保障。因此营销部会一如既往地积极主动地与各部门进行沟通协作，相互配合。以一个整体面对顾客，充分发挥酒店整体营销活力，创造最佳效益

希望销售部在新的一年里，各项工作都有起色，有突破，有创新，最终当然要有不错的业绩。20xx，努力、努力、再努力

**营销部年度工作总结简短九**

公司领导对于本人的信任及培养自我有更好发展前景的机会在此表示诚挚的谢意，经过在本企业工作的这段时间里，自我也积累了充足的项目知识及销售经验，08年已有了一个崭新的自我，也肯定了自我一心跟随公司长远发展的决心，在恒富自身感受到了家庭的温暖，也体会到了领导对于人才的重视及培养精神，我将不负领导众望，全身心的投入到更高标准更有效率的工作当中，经过自身的努力，为公司创造更高的价值所在。今年将是我人生的转折点，对于公司支持自我竟岗销售主管之举动，本人也有了一个如何做好销售主管的工作计划，在此列出以下几点：

在本项目做销售已有半年之久，积累了必须的客户群体，包括已成交客户和未成交的潜在客户，把已成交客户的售后工作及潜在客户的长期追踪服务，移交给一名替代自我的新员工手里，给予他锻炼的机会及稳定的客户资源链，已到达能够快速的上手接任自我的工作。

对于新上岗的几位新同事，选出一名具有潜力值得培养成为优秀销售人员的新员工，并能够做出令公司满意的业绩，以替代自我。

望公司近两天多搞一些培训活动让新员工有充分展现自我的机会，我好观察出最具价值的人员出来，人员选定将在25号之前选出，望公司多给予支持。

新员工认定后将有为期20天的员工培训，3个阶段，每阶段7天，其中休息一天，时间为晚上2个小时，并在白天注意观察他的工作情景，已做好记录，待培训时做好总结，经过对于新员工的高要求使其快速提高，以到达公司的目的。

主管已不再像销售一样单单靠自我去完成公司指定的业绩，而涉及到方方面面，包括团队心态管理，制度管理，目标管理，现场管理等。自身总结出以下几点来做好团队管理工作：

1.营造积极进取团结向上的工作氛围主管不应当成为“所有的苦，所有的累，我都独自承担”的典型，主管越简便，说明管理得越到位；奖罚分明公正，对每个人要民主要平等，充分调动每个成员的进取性。在生活中，项目主管需要多关心多照顾同事，让大家都能感受到团队的温暖。

2.制定良好的规章制度项目主管虽然是规章制度的制定者或者监督者，可是更应当成为遵守规章制度的表率。如果项目主管自身都难以遵守，如何要求团队成员做到

3.建立明确共同的目标项目主管要给员工规划出一个好的发展远景和个人的发展计划，并使之与项目目标相协调。

1、应把公司的利益放在第一位，以公司最大效益为目标，对公司应具有绝对忠诚度。

2、协助销售经理共同进行项目的管理工作，服从上级的安排，竭尽全力做好每一项工作。

3、主持售楼部日常工作，主持每日工作晨会，沟通上下级及售楼部与其他部门的关系。

4、创造良好的工作环境，充分调动每一位员工的进取性，并坚持团结协作、优质高效的\'工作气氛。

5、及时传达公司下达的政策，并不断的考核。

6、负责落实楼款的回收工作，督促销售人员的贷款流程的正常进行。

7、做好每日的来电、来访登记及审查工作，负责销控表的销控核对，统计每日定房量，填报各项统计表格，以保证销售的准确性。

8、负责组织销售人员及时总结交流销售经验，加强业务修养，不断提高业务水平。

9、负责处理客户的投诉，并在调查分析后向销售经理汇报。

在今后的工作当中自我还将不断的学习，总结经验，快速提高，望自我能够早日成为一名合格的、专业的、另公司上下级认可的项目销售主管。最终对于领导在百忙之中有此雅致来看自我的工作计划深表感激，祝愿公司领导工作顺心，身体健康！

20xx年我又有了新的开始新的挑战。20xx年年初公司开会决定将我从办公室职位调到营销部做内勤。经过一年的办公室工作，已经熟悉了自己岗位工作的重要点，对办公室工作已经游刃有余，正准备新年新开始创工作绩的时候，接到这样的通知，要到完全不了解的岗位上去，对我也是一种考验，当我接到这个通知的时候，情绪一落千丈。经过激烈的思想斗争，我毅然决定自信的应对新的挑战。从陌生到熟悉从不懂到了解，经过一年的艰苦的磨练，让我对销售内勤职位有了深入的认识。现将我一年来的工作状况简要总结如下：

作为公司的销售内勤，我深知岗位的重要性，也能增强我个人的交际潜力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机客户资料、竞争对手信息、产品信息等的搜索、整理、备案、反馈为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、买卖合同的签署、招投标文件的修改、用户的回款进度等等都是一些有益的决策文件，应对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这一年来基本上做到了事事有着落。

刚开始理解销售内勤这项工作的时候，一时转变但是来主角，还一向处理着办公室事物，理解领导交办的一些事。由于没有完全适应销售内勤的工作，导致工作上的失误，经过领导批评指导，经过自己内心思想斗争，认识到这是我一个新的挑战也是我提高自己的一个平台，我务必努力努力再努力的去适应，去做好这个工作，珍惜这次的学习机会。

因此，我透过上网、书籍和各类文件资料搜索一些销售内勤工作资料和职责等等。同时，虚心向领导、同事请教学习，取长补短，来增强服务意识和大局意识。对销售内勤工作，能够提前思考，对相关工作都能做到计划性强、可操作性强、落实快捷等。

另外，我还注重从工作及现实生活中汲取营养，根据网上说的一些技能再结合公司实际状况完成信息搜索、客户资料登记、合同、标书的修改等工作，不断提高自身潜力。

为了做好销售内勤工作努力，热心为同事及客户服务，我做了以下努力：

1、信息搜索方面，每一天坚持上午和下午下班前网上搜索相关产品信息，进行汇总分类，有利可执行信息及时反馈业务人员，以开发新客户做基础。

2、客户咨询电话，做到登记清楚、详细、汇总、反馈；相关产品资料搜集、整理、分类、汇总，为业务员做好售前准备工作。

3、合同、标书的草拟、经办、备案、整理、归档。严格按照制度规定编写合同，做到条款清楚、明确，措辞准确，以确保公司利益；了解合同概况准备好相关资料，跟踪物流状况，确保货物安全到达客户地点，为客户做好售后服务。监督并督促业务员公司货款回笼状况，确保资金安全。对每月销售状况做出统计，以便统筹安排生产，确保年度销售计划指标的完成。

4、记录各类费用支出，确保营销费用开支合理，避免浪费现象的出现。做到每笔支出登记在案，清楚明确。

5、准客户、加盟商、代理商、供应商的信息整理、备案；客户投诉、意见及推荐的记录、反馈、协商、解决；营销、生产、技术、财务等相关部门的协作，确保产销衔接顺畅。公司与公司、公司与客户、部门与部门之间的公关工作，以便做好有力后盾。

6、关系处理方面，在工作上能做到主动补位。并能与同事之间加强沟通，密切配合，互相支持，保证整体工作不出现纰漏。在工作中我自己确定了一条工作原则，属于自己的工作要保质保量完成，不属于自己的工作范围的配合其他人员能完成的也要按时完成，做到了主动、热情。

在工作中，我努力从每一件事情上进行总结，不断摸索，掌握方法，提高工作效率和工作质量。自己在为人处事、工作经验等方面经验还不足，在平时工作和生活中，做到虚心向同事学习、请教，学习他们的长处，反思自己不足，不断提高自己。我时刻提醒自己，要诚恳待人，态度端正，用心想办法，无论大事小事，我都要尽潜力去做。在平时时刻要求自己，务必遵守公司规章制度，严格要求自己。以不求有功、但求无过信念，来对待所有事情。

1、在本职工作中还不够认真负责，岗位意识还有待进一步提高。不能严格要求自己，工作上存在自我放松的状况。由于销售内勤的工作繁杂，处理事情务必快、精、准。在这方面，我还有很多不足，有时候工作不在状态，遗漏一些重要事情，对自我管理方面做的不到位。

2、对工作程序掌握不充分，对自身工作熟悉不全面，对整体工作缺少前瞻性和职责心，致使自己在工作中偶尔会遇到手忙脚乱的状况，甚至会出现一些不该出现的错误。

3、缺少细心，办事不够谨慎。销售内勤的工作是相对简单但又繁多的工作，这就要求我务必细心有良好的专业素质，思路缜密。在这方面，我还不够细心，时有粗心大意、做事草率、做事不够谨慎思考不周全的状况。

1、今后在工作中还需多向领导、同事虚心请教学习，要多与大家进行协调、沟通，从大趋势、大格局中去思考、去谋划、取长补短，提高自身的工作水平。

2、务必提高工作质量，要具备强烈的事业心、高度的职责感。在每一件事情做完以后，要进行思考、总结，真正使本职工作有计划、有落实。尤其是要找出工作中的不足，善于自我反省。

**营销部年度工作总结简短篇十**

上一年对于汽车销售行业来说，是一个淡季，客户上门的几率相对较小，汽车销售的数量同比其他月份少，针对这种情况，在公司销售经理王经理“山不过来，我们过去”的销售策略下，开始实施“主动出击，开发市潮的战略方针，作为一名销售顾问，我们在做好顾问式的销售方式的同时，进一步做到上门服务、宣传两不误，作为分管x市x区的销售经理，现将汽车销售上一年工作总结如下：

经过月初分析总结，锁定x的目标客户为中小企业主、有实力的个体户、国家公务员、大型企业高层管理人员等，因此，x月份第一次宣传针对有实力的个体户展开了攻势，通过上门访谈、发放宣传资料、邀请意向客户试乘试驾等。

个体户里面曾经的光辉人物们――汽车市场个体户，今年x的房地产飞速发展，因此带动并且引爆当地的建材市场，相当一部分人，理所当然地暴富了，有了钱需要改善原有的生活，原来不懂消费，不会消费，这就需要我们引导消费，宣传我们的汽车，给准客户的生活带来了一丝色彩，不至于使他们天天面对自己的“上帝们”也让自己当一回“上帝”，宣传有一定的效果，但是在我沟通的过程中，也清楚地认识到x年底带来的世界金融危机，一样未曾幸免的波及到了xx汽车产行业，顺势波及到汽车市场，这个时候的建材市场如同我们上一年的汽车展厅一样冷清，现在更多的个体老板选择持币待购，静观其变。

虽然汽车市场一时陷入了困难时期，并不代表其将一蹶不振，等到经济好转的时候，我的努力也就不会白白的付出了，无论是楼市，还是车市，总有经济复苏的一天，现在只需要做好我们该做的，让xxx在x家喻户晓，经济好转的\'时候，总会有人来买车!

我个人认为下一年的工作计划还是以主动出击为主，守株待兔为辅，尽快地扩大宣传范围，通过各种不同的宣传渠道，让更多的人了解我们公司!上一年已过，在此期间，我通过努力的工作，也有了一点的收获，借此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今后的工作做到更好。

通过不断的学习专业知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大概的了解，逐渐的可以清晰。流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了一定的掌握。

在不断的学习专业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。

随着市场竞争的日益激烈，摆在销售人员面前的是―平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

**营销部年度工作总结简短篇十一**

首先营销部经过了这一年的磨合与发展，已经逐步的成熟了自己的营销工作，拓展了自己的市场。把商大酒店全面的推向旅游市场，提高了酒店的知名度，争取做到最大限度为酒店创造经济效益。

根据年初的工作认真的落实每一项， 年营销部的工作重点放在商务散客和会议的营销上，由于酒店所处的地理位置所限，散客的入住率偏低，全年的营销部散客入住率为，我们加大商务客人的营销力度，拜访重要公司签署商务协议，同时根据季节的不同制定不同的营销方案，有针对性的走访，比如旅游旺季，我们把地接较好旅行社认真的回访与， 12月份至1月份大部分摩托车会议召开，我们及时的与经销商联系。为旺季的酒店整体营销量做好铺垫。平时在整理顾客档案时，分类定期的回访，同时不断的开发新顾客，截止年底共签署协议454份。

xxx年9月份我到酒店担任营销部经理，

xxx年10份酒店正式挂牌三星，这对营销部提供对外宣传筹码，同时也把我们酒店整体水平提高一个档次，有利于酒店的营销工作。

随着网络的高速发展，网络的宣传不仅仅提高了酒店的知名度，而且通过网络公司提高酒店整体的入住率。截止年底共与54家网络订房公司签定了网络合作协议。我们对重要的网络公司提高佣金比例，利用其宣传能够让客人通过网络详细了解商大酒店，比如携程 、艺龙、恒中伟业等几家网络公司；

同时在这一年里我们接待了 长江 宗申 蛟龙 恒运多家摩托车公司，科龙电器，伟俊公司 蒙牛乳业中医药大学，铁道与环球国旅等三十多个大中小型会议，对于每个会议的接待，所有部门都能够认真的配合营销部，圆满完成会议的接待工作，客人对我们的工作给予了肯定。在这里由衷的感谢各个部门的领导及员工对我们营销部工作的支持。

酒店拥有自己的网站，由营销部负责网站的维护和网页内容的更新，通过网络进行宣传扩大影响力，并及时准确的把酒店的动态、新闻发布出去，让的人了解酒店，同时我们提出新的酒店网站建设方案，这为今后酒店网站的发展奠定了基础。

对外营销需加强，现在我们散客相对比较少；

2. 对会议信息得不到及时的了解

3. 在接待工作中有时不够仔细，在一些细节上不太注意，考虑的问题也不够全面。

4. 有时由于沟通的不及时信息掌握的不够准确；影响了酒店整体的营销与接待，在今后的工作要认真细致，尽量避免，能够做到及时的沟通，从而减少工作失误。

营销部的主要的工作以提高散客入住率的基础上，加大会议及旅游团队的营销工作，虽然酒店地理位置不很理想，但我们存在其他优势，因为大型会议可以享受独处的环境旅游团队为其提供合理的价格和优良服务才是最重要的。同时通过网络订房的客人不容忽视，争取今年网络的入住率有一个新的`提高，

2. 改变现有的工作方式，增加我们的商务散客的群体，提高顾客质量，加深顾客对我们酒店的了解，所以我们要加强营销部整体营销力量，提高营销水平，为保证酒店一定的出租率和效益，客房的价格也应随行就市，根据淡、平、旺季，与不同的客源市场的特点，制定较为灵活的价格对策首先对哈市同档次酒店进行市场调查，准确的掌握旅游市场的信息和动态，以及其它酒店出租率分析竞争形势，给酒店提供准确的参考数据，调整酒店营销对策，提出酒店价格政策实施方案。适应市场竞争需要。同时根据旅游市场淡旺季做出相应的营销计划，提出自己的促销方案与老顾客加强联系与沟通，同时建立新的顾客，积累会议信息

3. 在旅游淡季的时候，加强餐饮的营销力度，做好招待工作，确保服务质量。

4. 对酒店的网站重新设计，要具有商大酒店特色的网页。同时营销部要及时准确对网页进行更新与维护，让的客人通过网络了解商大酒店 。

最后我相信营销部在总经理的正确的领导与各部门的通力协助下，营销部今年的工作能够再上新的台阶。

营销部

年月日

**营销部年度工作总结简短篇十二**

繁忙而充实的20xx年已经过去，回首过去，我深刻感受到它的不平凡，20xx年是公司飞速发展的一年，在公司的发展史上写下了浓墨重彩的一笔，跟随着公司高速发展的步伐，营销中心全体人员齐心协力、紧密配合、团结拼博、务实进取，在公司领导的正确指导下，紧紧围绕年初提出的奋斗目标，认真贯彻落实公司董事会的各项要求，以队伍建设为基础，以企业发展为中心、以提升经济效益为目的、圆满并超额完成了公司本年度各项工作任务。现将本年度工作总结如下：

营销部是公司今年新创立起来的部门，从无到有，到现在已经取得了一些不错的成绩，这些和领导的大力支持是分不开的。从最先请咨询公司制订了营销部的工作流程，搭建出了营销部人员的构成框架和工作划分，到独立并配合公司业务全面展开有条不紊进行工作。现在我们已成立了营销一部二部，基本完成营销人才的储备和培训，我们正在有计划地出台营销人员和队伍的各项管理办法，我们的目标是铸就一支高素质的营销队伍，建设狼性团队，打造“博元”的知名品牌，提高企业可持续的核心竞争力。在这一年里，我们多次组织召开公司营销分析会，并对公司的营销信息进行了统一的`管理，工程项目落实到具体实施人和负责人，建立了较完善的营销信息和客户管理体系，信息资源实现共享，及时准确地掌握营销的动态资料，对市场及业务进行全面分析，推进了业务的顺利开展。截止20xx年底，公司已洽谈项目达到了130多个，目前掌握的信息资源78个，已签订的合同项目有104个，合同额2.15亿元，结算额1.11亿元，比去年1.5亿元合同额增长了百分之七十，超额圆满地完成了公司的目标任务。此外我们还非常重视和其它部门的配合，并积极主动配合财务部门的回款工作，到目前为止，今年所签订合同的资金回收全部正常进行。现在正在洽谈的项目已有一部分达成了协议，预计明年会取得更好的成绩。

外联部工作的范围和特点决定了它是许多矛盾的中心，再加上我公司业务量的激增，因此外联部同志在今年承受了巨大的压力，常常超负荷工作，但在公司领导的大力支持下，我们对其进行了一些人事调整，明确了各自分工，并对员工们做了大量的思想工作。使得在这一年的工作中，外联部运行平稳，工作效率显著提高：截止20xx年12月底共顺利送电39个工程，办理开工报告28个工程，已报上未批下3个工程，变更开工1个工程，一户一表整理填写资料并完成送电共5014户，图纸变更30个工程，处理一户一表串户74户，配合工程报装17个工程，办理计划停电手续5个2个临停，整理制作并上报竣工资料34套。外联部取得的这些成绩，主要靠领导的支持和员工们加班加点不分昼夜的努力，相信外联部在以后的工作中会更上一个新的台阶。

1、营销队伍建设步子迈得太小，达不到公司大营销的目标要求，制约公司发展战略的实现;

2、营销部人员的营销知识和专业水平还没有达到应有的标准，还需要更全面、扎实、深入的学习;

我会认真贯彻公司市场营销工作精神，围绕建设“一强三优”的现代公司战略目标，重点紧抓营销队的建设和管理，强化大营销、大市场、大服务理念，狠抓各项具体工作措施的落实，建设起高效、多能、人才辈出的营销队伍，确保全面和超额完成20xx年度各项工作目标任务。

回首20xx年，是有意义，有价值，有收获的一年，展望20xx年，我相信公司在董事会的正确领导和各部门的通力协作下，会更上一个新的台阶，营销部会完成新的任务，迎接新的挑战，为博元美好的明天贡献力量!

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！