# [工作总结感言与收获]营销工作总结与收获

来源：网络 作者：暖阳如梦 更新时间：2024-01-25

*营销，指企业发现或发掘准消费者需求，让消费者了解该产品进而购买该产品的过程。下面是为大家整理的营销工作总结与收获，供大家参考选择。　　营销工作总结与收获　　回首近一年来的工作，我已逐渐融入到这个大集体之中。自20\_\_年4月份开始在办事处实习...*

营销，指企业发现或发掘准消费者需求，让消费者了解该产品进而购买该产品的过程。下面是为大家整理的营销工作总结与收获，供大家参考选择。[\_TAG\_h2]　　营销工作总结与收获

　　回首近一年来的工作，我已逐渐融入到这个大集体之中。自20\_\_年4月份开始在办事处实习，7月份在总厂培训，至8月份分配到呼办旗县部工作，这段时间内我一直履行业务职责和义务，并在办事处领导带领下积极开展各项业务工作，现根椐近一年来的工作实践、经验和教训，秉承实事求是的原则，回顾这段时间的工作历程：

　　>一、怀揣感恩的心来工作

　　首先要感谢办事处领导对我个人工作能力的信任，在总厂分配销售人员去往各大办事处时将我留在呼办继续担任业务工作，并分配到旗县部担任驻武川业务员，这使我对在呼办实习期间的工作表现给予充分的肯定，让我在日后的整个工作过程中深感欣慰、倍受鼓舞，更让我充满更多的工作热情和工作动力。我将铭记这份知遇之情，并将融入我的工作历程之中，我更会努力奋斗以更好的业务成绩来回报办事处领导的信任。

　　再次是感谢旗县部经理在工作上对我的教导，以及在生活上的照顾。在工作上遇到困难的时候，经理会主动与我进行良好恰当的沟通，纠正我的工作思路和工作想法，以使我的业务工作能更顺利的开展。当我们针对某些事情的处理想法上执不同看法时，他也很少以领导者身份自居将事情直接强制执行，而是通过讲道理并联系工作实际案例让我从中明白原由，从而使我放弃固执的想法，让我减少了许多的工作弯路和工作细节失误。在生活上，部门经理主动帮我联系住房，联系取暖用的火炉子，由于武川气候较冷风又大，高经理也经常打电话叮嘱我注意生火安全，这些都对我今后的工作和生活给予很大的帮助。

　>　二、不断提高的工作状况和工作心态

　　1、工作敬业表现、素质修养逐渐提高

　　第一次接触什么是爱岗敬业，什么是要有强烈的责任感和事业心，怎样积极主动认真的学习专业知识，工作态度要端正，要认真负责。我作为旗县部的业务

　　员，深深地感到肩负的重任，作为河套酒业以及呼市办事处在武川的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象。热爱本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位都是必须做到的!所以提高自身的素质就变的尤为重要，必须高标准、高规格的要求自己，加强自己的业务技能。

　　2、销售知识、工作能力和业务水平的锻炼

　　我今年4月份来到办事处实习，系分到餐饮部担任部门基本业务工作，协助部门经理做好一些琐碎工作。为了更好的完成基本工作，我不断向领导请教、向同事学习，并从中自己摸索实践，尽量在短的时间内理清部门工作，熟悉了业务流程，明确工作的程序、方向，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。在8月份正式来办事处工作后，我本着“超越自我，追求完美。”这一高目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项工作，并在余限的时间里，通过武川客户引荐和部分政府、各企事业单位的领导、职工接触洽谈，为下一步工作打好基础。由于心里对酒量的抵触，在招待时总不能游刃有余，随每次酒桌上都不断的学习酒中的文化和学问，并强制自己练酒量，在酒桌上向同事、向经理学习说话办事的方法与技巧!!!这也是我今后的必修课，一定要在这方面加强锻炼!

　　3、认真、按时、高效率地完成办事处领导分配的其它工作

　　为了办事处工作更全面更顺利的进行，以及部门之间的工作协调关系，除了做好本职工作之外，还积极配合其他同事做好工作。工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导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，另一方面也积极考虑尽力将工作做的更加完善。并在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，并达到预期的效果，保质保量的完成业务工作，同时在工作中学习各个方面的知识，努力锻炼自己，经过不懈的努力，使工作水平有了较长足的进步。

　　>三、自身能力的欠缺，日后仍需努力

　　1、自身心态的不成熟

　　性情很不够稳重。不管有点什么小事情、小状况，都把当时的反应都表现在脸上，当工作比较顺利、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态就会有点跳，不够稳重，有点忘乎所以。也许是刚毕业自身阅历的欠缺，做起事情来总是有点慌张，不够稳，但刚毕业绝对不是理由，在日后的工作中我会努力克服自己的弱点，让自己更适合干这份工作!

　　心态的耐性还不够。作为旗县业务员相对而言比较孤单，环境、工作流程都显的有点单调和循规蹈矩，有些时候就“座”不住了，总想回呼市转转，整个人也显得有点颓废，不够精神，然而经过一段时间的磨练和调整，我现完全可以应对现有的工作任务和工作环境。将自己的年少轻狂抛掉，平淡的对待事情的发展，将眼光放得更长远一些，将目标定得更高一些，这样才能在工作中给自己带来更大的挑战，才能在工作中给自己到来更大的工作刺激，只有这样才能在工作中给自己带来更大的工作兴趣。

　　2、工作能力的欠缺

　　把握客户心态不够准确。对已经合作一段时间的经销商和客户，我往往会轻信他们。从经销商和客户反馈得到的市场信息，大多数情况下我是听之信之，极少持怀疑态度，没有作进一步的分析和判断。这样做的后果会由于信息的不准确导致办事处针对市场的判断可能出现偏差，在操作中可能导致工作失误。

　　在工作中我很少动脑筋思考问题，即使思考了也不够细致，思维方式比较单

　　一。很多时候我都是按规定程序做事，根据领导的交待办事，极少动脑琢磨客户，琢磨市场，琢磨导致问题发生的根本原因。思维方式因为没有经常对事情周密、细致的思考和全面的分析，从而做起事来习惯性变得变的单一。作为业务员，必须考虑很多东西，以清晰的思路，思考事情的每一个细节，才能正确判断客户的真实情况。

　　四、20\_\_年驻武川工作计划

　　总结一年来的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20\_\_年自己计划在今年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

　　1、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。尽心尽力完成区域销售任务并及时催回货款，负责严格执行产品的出库手续，积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导，严格遵守厂规厂纪及各项规章制度。

　　2、努力做好现有工作的同时，尽快计划在武川寻找有实力、有关系背景的代理商，主要做高端的河王、五星等酒水销售，以扩大销售渠道提高业务销售成绩。

　　3、针对餐饮市场作出大力的销售力度，争取把这一薄弱渠道作起来，并对武川销售市场的二批商维护进行合理适当的整顿，使维护金发挥更大的效用。

　　4、在今后的工作中，要抓住各种不同的客户争取更充分、更准确的分析、处理好各项业务工作，并加强同客户的交流和沟通，了解他们的业务需求，能够恰当的地处理好业务关系，来羸得更多更好的客户。

　　5、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及通过销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，并且在工作上要具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感，并积极完成领导交办的其它工作。

　　6、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。

　　综上所述，尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这些都有待于在今后的工作中加以改进。我相信通过这近一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过反思反省之后能让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。

　　辞旧迎新，展望20\_\_年，在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，刻苦学习业务知识，努力使工作效率全面进入一个新水平，提高自身的能力水平来努力完成办事处的销售任务和目标，为办事处的发展做出更大更多的贡献，同时希望个人、办事处和公司再上一个新的台阶。

**营销工作总结与收获**

　　  深秋初冬以来，气温骤降，校门外的地摊迅速转向。围巾、加厚棉袜手套、保暖内衣、暖水袋等各色暖冬产品纷纷上市，而且生意特别红火。这时我们作实训的队友才恍然：我们为什么不也卖冬季保暖类产品。

　　然而通过对校内同学的问答调查，我们发现降温已有些阵子，学生们——特别是女生们该备的保暖设备已经购好，所以心里很后悔没早一点注意天气转变而得来的机遇。这也算是一次教训：由于地摊投资小，流动性大，灵活性也就随之增大。完全可以随季节气变化而迅速改变销售方向。

　　我们小又通过入学以来对校外小吃街的了解——小吃街每到早上和下午晚上生意特别火爆，决定把销售产品锁定在小吃零食上。不卖保温类产品是因为第一:校内保温产品已经饱和;第二校外地摊十有八九都是卖保温类产品,竞争激烈．锁定在零食产品上是因为听到过一位专家说过，在中国，饮食行业永远不会饱和．这是因为中国人无论何时何地都把＂吃＂作为第一位的需要．

　　因此我们到副食品市场走访了一番．发现大多数零食在学校零售店都有卖，所以如果我们卖零食，那么只有以比零售店的售价更便宜的价格卖出才会有人买．然而批发市场内零食何只千百种．我们本打算只卖一种零食，这样既好进贷，在卖时又不会因为品种过多价格不一而造成记账时的麻烦．这是一种偷懒的行为，然而因为是第一次做生意，所以只有把买卖中各项事务简单化才不易出错．为减少差错，只好单一化摆摊了．

　　我们曾考虑过进巧克力来卖．但是通过调查我闪发现，校内学生买巧克力都只会买高价位的品牌贷，比如＂德芙＂．＂德芙＂的进贷价是６块７，而且很少进贷数在一百大盒之上．我们已经将摆摊成本划定在两百块之内，所以并不适合卖巧克力．这样我们又把牛肉干也排除在外．

　　最后我们把销售商品锁定为塑料包装花生。理由是进价不高，2元/包；有四五种不口味，不至于单一化。而且花生瓜子一直以来是人们茶余饭后咀嚼之物，老少皆宜，诂计销路不差。如果实在卖不出去就自己吃，这样也算降低投资成本。

　　问好批发商，进价是2元/包，起底进贷数在一件以上，50包/件。此种零食在学校丹桂园超市卖3块5一包。我们开始时以3元/包叫卖，但很多人不以为然。所以为了突出产品底廉实惠，我们再次降价，以5元两包的价格卖出，但顾客必须一次性买两包。这样一来，买的人就多了。

　　第一天我们从下午6点摆摊到8点钟，收摊后清点数目算出卖了近30包。然而第二天却反没有第一天卖的多，只卖了不到20包。第三天依旧。我们心里急了，想不出为什么生意一天不如一天。最后想到，也许是品种单一的原故。因为就价格而言，我们已经比零售店低出很多了。所以，我们决定休息几天再摆。这也是在一个卖“阿胶枣”的商贩那里学来的。这个商贩从来只卖一种商品——“阿胶枣”，但并不是天天在校门口卖，而是隔两三天再来摆一次。因为校门口摆摊，面向的只是校内学生，销路并不宽。所以要保证所卖商品的新鲜感，不能让顾客吃腻了。

　　隔了四五天我们又出学校摆摊，生意明显有好转。两天之后我们的花生全卖出去了。

　　通过这次实训我们认识到以下几个问题：

　　第一：要对自己有一个很好的定位。心态要摆“弱”一点，不要以为一做生意就能赚多少多少。我作为这次实训小组队长，一开始就对队友们说：不要想到赚，只要能做到不亏本就是胜利。因为我们从来没做过买卖，无论是进贷还是卖贷都没有一点经验。这就导致我们必然会出现这样或那样的错误。更何况做生意本身就是带有风险的活动，就是在商场上混了几十年的老手也还有翻船的时候，更不要说我们这些初出茅庐的学生！尽管我们这次实训并没有亏，然而“守弱”是我们无时无刻都必须记住的。

　　第二：我们通过这此摆地摊认识到，挣钱真的是不容易！从小到现在都是用父母的钱，尽管嘴巴上也口口声声地说挣钱不容易，然而真正认识到生存之坚的，还是这次微不足到的实训。我们订来100包花生，最后固然全部卖出，然而以每包5角钱的利润来算，所得利润也微乎其微。这也可以理解，因为你是地摊嘛，就算是与超市同样质最的商品，地摊也只有杀价来为系生存发展！

　　第三：随时注意天气以及社会各方面的变化，不能死守某种产品。这一点在文章最开始时已经说过了，试相如果我们早一点注意到天气的变化，早一点行动起来。那么这次的实训可能就是只是训练训练写写总结了，我们就可能多赚很多钱。因为围巾手套之类刚上市时，确实太好卖了！

　　第四：食品类产品在中国确实很难饱和。尽管小吃街这么多家店，加上学校这么多零食铺，然而我们花生依然很好卖。起初我们曾无比担心：这么多的小吃店，我们恐怕只有自己吃了！然而事实上我们全部卖完了！

**营销工作总结与收获**

　　    过去的xxxx年可算是我工作上另一个转折点，更是一个新的开始。特别是自今年6月份接手营销策划工作，不知不觉，已有半年。回忆这一年的工作经历，有艰辛、有成长、有收获、更有前景。这一年既包含了太多的艰辛与不易，也取得了不错的工作业绩。成绩的取得离不开本人的勤奋努力，更与领导和同事们给与我的支持和帮助密不可分。现将今年工作总结汇报如下，请公司领导和同仁审议。

　　>一、工作业绩完成情况

　　1、完成销售业绩；

　　2、完成销售物料的设计与制作（法排读本、法排、高层户型册、项目小册、项目楼书、预售协议、抽奖券、参观券等）；

　　3、完成媒体推广的执行（户外、报纸、杂志、电台、公交车、网络等）；

　　4、完成公司领导交代临时工作（法排首期开盘总结、原吉利余房组价、节庆布置等）；

　　5、协助领导完成风铃苑排屋开盘准备工作；

　　6、协助领导完成排屋客户交流会的组织落实；

　　7、协助领导完成样板房展示的媒体交流会；

　　8、协助领导完成样板房通道的布置展示。

　　>二、成长感悟

　　这一年，伴随着公司的不断壮大，我也不断得到成长。回首自己的成长经历，感悟颇多。

　　（一）勤奋学习是做好工作的基础。人可以不会不懂，但不能恐惧和无奈，越是不会越要笨鸟先飞，更加勤奋努力的学习。特别是我今年6月份接手营销策划工作后，由一知半解到现在对销售流程有一定的了解，背后其实下了不少功夫，也用了不少时间，当然也少不了同事之间的帮助。接触营销策划工作之后，才清楚明白到，工作量虽不大，却要学的是无比的多，销售知识永远是个无底深渊，但正因如此，我乐此不疲，越来越喜欢这份工作。我想作为一个置业顾问，不仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也必须详细了解，这样才能更好的为客户服务，让客户感觉我们无论是从企业品牌、社区环境、物业质量以及员工素质各方面都比其它楼盘有优势，坚定客户购买的信心。针对这个问题，我在日常销售工作中，充分发挥善于思考的优点，通过对同事的观察学习以及对经验的归纳，总结出许多新的销售技巧和客户维护方式，并在随后的工作中通过实践加以修改和完善。事实证明，知识和创意永远是无穷无尽的。

　　（二）热情服务是做好工作的关键。作为置业顾问这个职业和客户打交道，光有勤奋是不够的，必须还要有热情的服务态度，笑迎八方客，凝聚万家财，服务于客户，使他们能够体会到我们绿城周到热情的服务态度，我自己对这一点有着深深的体会和感受。我想相对于不同收入群体的购房心态及个人气质各方面肯定也有所不同，因此对于不同客户的销售方式也必须有相应的变化。比如面对不同文化水平和不同购房心态的客户，我们都应该有相对的谈判技巧和语气口吻来接待，让其买得开心，日后还想再买。在实践工作我还发现，一个真正成功的销售员除了必须有能够感染客户的个性外，更应该具备能够随时适应不同消费者心态的应变能力，同时牢记，专业、礼貌、主动服务、给予客户比他想象的更多，并坚持公司利益至上的职业操守。所以，为了做好销售工作，我急待提高自身修养，无论从个人气质和专业能力方面都要把自己打造成一个合格的置业顾问。

　　（三）敬业爱岗是做好工作的前提。只有敬业爱岗，忠于职守，尽职尽责，一丝不苟，虚心学习业务知识，培养严谨的品格，全力以赴，才能在平凡的岗位上做出不平凡的成绩，才能获得价值的提升。这一年，我经历了无数次收获与失落，过程充满酸甜苦辣，行业文化使我体会良多，为人处事都让我不断成长与成熟，让我随时都保持一颗感恩的心去面对人和事。我喜欢超越对手挑战自己，这个行业很适合我，我在工作中享受与狼共舞的生存状态，这是一条不断超越，适者生存的道路，是靠知识智慧立世的生存状态，我找到了适合自己的人生道路，我热爱这份工作。更重要的是我发现了自己的不足，不断完善自己，不断前进，坚持不懈，满腔热情的工作。热忱是工作的灵魂，热忱是战胜所有困难的力量，从工作的每一个环节，找到热忱，找到坚韧，也就找到了自信。

　　（四）感恩忠诚是做好工作的根本。这一年里，我在这家公司获得的实在太多了，说也说不完，要多谢的不单只是一两个人，更不是一句“谢谢”就能简单了事。我要感谢主管，当我刚进入营销策划部时，自身有着太多的缺陷和不足，是她包容和教导我，很多次的利用下班时间跟我谈心沟通，改正了我很多积重难返的毛病。同时在工作中适时的给我压力和激励，让我时而如履薄冰，时而又充满信心，从不敢轻易有所松懈，逐渐成长为一名合格的置业顾问。让我更幸运的是我们拥有一个成熟和谐的销售团队，同事之间既有竞争更有帮助，每次分歧总能在沟通中消除，每次难题也常常在集思广益中化解。正因为有这样一群同事，我才能在销售部门迅速提升自己。俗话说，近朱者赤近墨者黑，因为有这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我成长所需的养份。忠诚对我的工作来讲，首先，我的感受是我们对公司是否付出了全部的精力和智慧，对待每天的工作是否完全满意。我深信每位老板都希望自己的员工保持忠诚，每一位员工也希望有各个完善的老板。自从绿城那天起，我就记住了“今天工作不努力，明天努力找工作”作为自己的座右铭。

　>　三、xxxx年工作计划

　　xxxx年，既是新的一年，又是我一个全新的开始。对于即将到来的一年，对生活，对工作，我有着太多的希望和梦想。我打算在新的一年里，重点做好以下几项工作：

　　一是做好销售服务工作。在工作中，我要认真细心地为客户着想，通过自身良好品质的展现和坦诚、礼貌、周到、用心的服务，赢得市场和客户的信任，在潜在客户和老客户的心中树立良好的个人形象和公司形象，从而提高企业知名度和企业房产产品以及自己的信誉，为公司房产产品现在及未来的营销成功奠定良好的基础，也为自己未来的发展积攒了广泛的客户资源。

　　二是做好营销策划工作。积极培养市场意识，经常调查市场，及时了解到有关房产销售的各种信息，以及竞争对手及同类项目的发展动向。尤其是在与客户或准客户的频繁接触中，了解市场的最新资料，把握市场行情和发展变化趋势，认真听取客户对房地产产品的议论评价和一些合理化的改进意见或者建议，从而为制定正确的房产开发计划和市场营销策略服务。

　　三是认真学习企业文化。积极参加企业文化的学习和培训工作，深刻了解企业文化的内容，理解企业文化建设的重要性，进一步提高自己的敬业奉献精神，更好地服务客户推动各项业务的发展。

　　四是提升自身综合素质。我将进一步加强学习，了解房产开发的整个流程，从产品研发到工程管理，再到营销策划等各个方面我都要有所认识。这样，在销售过程中，才能把客户提出的问题很好地反馈给上级领导，以便改进产品，提高居住品质。

　　五是完成领导交代的临时工作。

　　总之，在这充满希望的新一年里，我将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，继续学习，用使命般的激情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润！

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！