# 有关营销总结报告范文(推荐)(九篇)

来源：网络 作者：空山新雨 更新时间：2024-06-09

*有关营销总结报告范文(推荐)一一、工作进展情况回顾第一次接触房地产项目营销策划，对它的营销推广是一个陌生的、模糊的概念，虽然之前我从事的是家电行业的策划销售，也知道销售策划是相通的，但是，每个行业有每个行业的规则，来到这里一个多月，我逐渐熟...*

**有关营销总结报告范文(推荐)一**

一、工作进展情况回顾

第一次接触房地产项目营销策划，对它的营销推广是一个陌生的、模糊的概念，虽然之前我从事的是家电行业的策划销售，也知道销售策划是相通的，但是，每个行业有每个行业的规则，来到这里一个多月，我逐渐熟悉房地产营销策划，也逐步理解它的性质和方向。 任何工作都离不开人的主体元素，首先要学会做人，从踏实工作做起;其次是掌握国家和地区关于房地产行业宏观调控政策，公司本身内部环境和公司投资环境，比如河池市政府总体规划、行业发展动态和城

市建设发展动态等;还有微观环境和周边房地产的竞争情况;再次是饮水思源，摸索有效的营销推广方案，经常思考这样的问题：怎样花最少的钱达到最好的宣传效果?通过什么样的方式才能找到准我们房地产潜在的客户?现阶段营销策划项目还存在什么问题，应该先从哪方面入手解决房地产营销难的问题?我的主要工作如下：

1、配合完成20xx年12月18日预约团购活动布置;

2、配合完成20xx年12月30日的年终酒会的策划，布置，执行实施;

3、积极针对宝资天提供的方案资料，提出自己的意见和想法;

4、认真的查阅房地产招商基础资料，了解如何针对房地产招商，流程，制度等等;认真的了解房地产如何定价，怎么定价以及一系列的策略和方法;

5、积极配合公司相关的公关活动，配合同事完成其他工作内容;

6、完成公司领导临时安排的其它工作。

二、基本工作情况和做法

(1)不怕困难，建立把项目策划好的信心。

认真分析新形势新情况，正视新挑战，沉着应对，及时调整工作策略。一是认真学习河池市地产宏观环境和河池市的相关政策和规划，提高对它的理解和认识，以积极的姿态迎接困难，树立信心，始终保持旺盛的工作精神，千方百计挖潜营销思路。二是注重市场信息的收集和鉴别、分析能力，应对竞争对手的营销策略和市场推广策略，以之来调整我们的营销战略和策略;三是积极争取领导的支持和帮

(2)提升自身专业素养和工作技能，提高工作效率

在常规工作的基础上，注重自身专业素养、沟通技能与工作能力的提升。自我抓基础、抓内功，一是抓实效工作，不断提高自我工作素质，使自己对策划有更深的认识;二是注重自我工作作风的培养及业务能力的提高，着力提高工作效能。

三、20xx年的计划和目标

1、计划性和全局性最重要。尽量站在高一点的角度，把握不同阶段的核心工作。

2、持续学习。在学好业务知识和政治知识的基础上，尽量学习一些关于房地产的经济政策，包含土地、金融、税收、规划和物业等等，结合实际情况，加以运用。

3、为人处世是关键。作为团队中的一人，我要善待周围的一切，看到别人的优点，谦虚谨慎地向别人学习;互通有无，自己的长处应该与同事分享，达到大家共同成长的目的。

4、做好营销策划工作。让自己的水平从粗放型向集约化、精细化方向提升。

5、认真学习招商引资相关方面知识，不断的充实自己，把理论用之于实际，在实际中不断的总结，吸取经验。

展望未来，任重道远。我一定会以“火热的激情、专业的水平、

**有关营销总结报告范文(推荐)二**

不知不觉中， 20xx已接近尾声，加入国华房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。 20xx是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获额多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

一、 学习方面;学习，永无止境，这是我的人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

二、 心态方面：刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

三、 专业知识和技巧;在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服最大的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗?当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。 在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

四、细节决定成败：从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。

有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

五、 展望未来： 20xx 这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿，。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间里，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

六、总结一年来的工作，自己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，20xx年自己计划在去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：

(一)、依据20xx年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点类客户群。

(二)、针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

(三)、为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

(四)、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来

完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(六)、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

(七)、 制订学习计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

(八)、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。

今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献!!!

**有关营销总结报告范文(推荐)三**

我于200x年x月x日进入公司，在营销策划部从事文案工作。在营销策划部经理、主管的领导和帮助下，我对公司各项规章制度和办事流程有了清楚地了解，也从部门领导和其他同事身上学到了很多新的知识，我的工作能力也由此得到很大提高。

进入公司三个月时间里，我主要负责公司文案撰写和与xx广告公司的日常联络工作。在公司各部门领导的正确指导和各部门同事的密切配合下，我能按时优质完成领导布置的各项工作，同时积极督促xx广告公司按时完成各项设计文稿和图片，保证了公司各项宣传推广活动的顺利进行。

除了公司的日常工作，我参与了9月10日“教师节感恩嘉年华“和10月2日——4日的20xx年“家在xx“洪山广场房展会等两次大型公司活动。在活动的前期准备和后期展示期间，我充分发挥主观能动性，积极提供有效建议和意见，主动按时优质完成公司和部门领导安排的各项工作，为活动的顺利进行作出了自己的贡献。

面对即将开展的xx·xx新城二期工程，公司前期必将开展各项大型户外推广活动，同时也会积极参加各类房地产交易会，以提升品牌形象，促进楼盘销售。通过前期参与的各项大型活动，我觉得公司在大型展示活动上应做好相关准备和考察工作，具体建议如下：

1、公司在继续刊登报版广告，树立楼盘和公司形象的同时，可以积极参与目前举办的各类室内外房展会，以促进一期剩余楼盘销售和二期楼盘预售。

2、如参加室外房展会，事先应仔细观察布展场地。特别要注意天气情况和风口位置，布展时应避开风口，以免吹坏喷绘。天气如有变化，也应提前做好防雨用具等准备工作。

3、参展展架外形应事先做出效果图，如有可能可请搭展公司事先设计展架外形，以便公司参考，确定最佳外形。再由广告公司根据展架外形需要，设计相应喷绘图案。

4、参展所需相关布展装备，如遮阳伞、足够数量的桌椅板凳、各种类型的房模、整体规划模型和音响设备、宣传片都应提前备齐，以便现场布展。

5、目前市民大多爱贪小便宜，通过登记发送小礼品，可迅速积聚人气，并获得大量顾客信息，以便日后销售需要。如有可能，公司可事先准备带有公司或楼盘标志的免费小礼品若干，以便当天在现场发放。

6、免费看房专车发车至少应安排两辆车，而且班次应该尽可能密集，只要有市民需要看房，就应马上发车。到现场后车辆应迅速返回，不要长久停留一处。

**有关营销总结报告范文(推荐)四**

我于20xx年x月x日进入公司，在营销策划部从事文案工作。在营销策划部经理、主管的领导和帮助下，我对公司各项规章制度和办事流程有了清楚地了解，也从部门领导和其他同事身上学到了很多新的知识，我的工作能力也由此得到很大提高。

进入公司三个月时间里，我主要负责公司文案撰写和与xx广告公司的日常联络工作。在公司各部门领导的正确指导和各部门同事的密切配合下，我能按时优质完成领导布置的各项工作，同时积极督促xx广告公司按时完成各项设计文稿和图片，保证了公司各项宣传推广活动的顺利进行。

除了公司的日常工作，我参与了9月10日“教师节感恩嘉年华“和10月2日——4日的20xx年“家在xx“洪山广场房展会等两次大型公司活动。在活动的前期准备和后期展示期间，我充分发挥主观能动性，积极提供有效建议和意见，主动按时优质完成公司和部门领导安排的各项工作，为活动的顺利进行作出了自己的贡献。

面对即将开展的xx·xx新城二期工程，公司前期必将开展各项大型户外推广活动，同时也会积极参加各类房地产交易会，以提升品牌形象，促进楼盘销售。通过前期参与的各项大型活动，我觉得公司在大型展示活动上应做好相关准备和考察工作，具体建议如下：

1、公司在继续刊登报版广告，树立楼盘和公司形象的同时，可以积极参与目前举办的各类室内外房展会，以促进一期剩余楼盘销售和二期楼盘预售。

2、如参加室外房展会，事先应仔细观察布展场地。特别要注意天气情况和风口位置，布展时应避开风口，以免吹坏喷绘。天气如有变化，也应提前做好防雨用具等准备工作。

3、参展展架外形应事先做出效果图，如有可能可请搭展公司事先设计展架外形，以便公司参考，确定外形。再由广告公司根据展架外形需要，设计相应喷绘图案。

4、参展所需相关布展装备，如遮阳伞、足够数量的桌椅板凳、各种类型的房模、整体规划模型和音响设备、宣传片都应提前备齐，以便现场布展。

5、目前市民大多爱贪小便宜，通过登记发送小礼品，可迅速积聚人气，并获得大量顾客信息，以便日后销售需要。如有可能，公司可事先准备带有公司或楼盘标志的免费小礼品若干，以便当天在现场发放。

6、免费看房专车发车至少应安排两辆车，而且班次应该尽可能密集，只要有市民需要看房，就应马上发车。到现场后车辆应迅速返回，不要长久停留一处。

**有关营销总结报告范文(推荐)五**

光阴似箭，转眼间，20xx年即将完结，总的来说，在这一年里还是学到了很多，进步了很多。因为主要是负责网络发布这一块，今天我对网络发布这一块的情况做如下总结。

在互联网如此发达的今天，网络营销或者说电子商务显得极为重要。首先，对于网络平台的总体发布情况来说，网站平台的选择不外乎两块，中文网站和英文网站，记得刚来的时候，比较注重中文网站平台的发布，因而使得我们主打产品在中文排名上有了一定的位置，但是英文网站方面就相对弱了一点。

不过还好，后来将侧重点慢慢移到了英文网站上，使得我们的主打产品在英文网站上也有了一定的排名。对于具体的关键词排名每半个月都有做统计，总体来讲还是可以的，基本上在各大搜索引擎的前三页都能找到我们公司的产品信息。

从总体网站发布量来看，大概地统计了一下，目前注册的中文网站约110个左右，英文网站90个左右。当然并不是说注册的网站多，我们产品的曝光率就会高，因为搜索引擎都喜欢原创的东西，所以平时在产品简介部分也下了一定的功夫。

还有就是每天都会上去更新产品信息，可一键更新的网站，每天会更新一次，对于一些更新比较麻烦的网站，至少3-5天会上去更新一次(这样不会影响搜索引擎的收录)。还有就是鉴于网上视频搜索率也挺高的，同时也注册了5个视频网，将我们相关设备的视频传了上去，希望能吸引一定的浏览量。

对于公司的企业网站，平时也会定期上去完善一些资料，比如上去发布一些行业动态，充实并更新一下我们的产品信息。企业网站主要是用来展示我们公司的一个整体形象及服务，因此也为此统一了一下产品的发布格式及图片，这样看起来更专业点。

中文页面的产品信息已经都统一好了，至于英文页面还有部分产品未统一格式，接下来会抽空完善一下的。至于网站的改版问题，如果没必要的话暂时不要改版，因为改版的话会影响到网站被各大搜索引擎收录的情况(一般新网站被收录的时间大概在1个月左右)。

由于我们公司成立不久，所以对于网站上还有一些板块处于空白状态，像企业荣誉、发展历程这几块，希望以后能慢慢完善起来。还有就是之前用现成的一些照片及设备运行视频整了一小段视频出来，放在了企业网站上，用来介绍企业形象，虽然不知道被浏览到的概率是多少，而且看起来也不是很完美，但凑合着先用着吧，以后有机会再重新做一个。

至于其它问题都是老话长谈，在此也就不多说了。不过有一点还是值得高兴的，自从楼下车间实行承包制后，效率提高了很多，希望他们能再接再厉，当然也希望销售部的人员也能加把劲，多接点单子，免得设备在车间排排站被冷落了。都说一根火柴再亮，也只有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧。希望将来公司能有这么一根火柴，带动大家的积极性，以百分百的热情投入到工作中。

都说人和产品一样都犯有一个毛病：认为自己能为所有的人干所有的事。其实不管是人还是产品的能力都是有限的，一个人不可能样样都行，一台设备不可能做出所有产品。所以不管是人还是产品都应该有一个定位，一定要清楚自己能做什么，应该做什么。最后希望在新的一年里，不管是公司还是个人都能以全新的面貌来迎接新的挑战，更上一层楼。希望公司所有的员工都能齐心协力，努力让我们公司走得更好，走得更远，共同努力营造一个和谐的工作环境。

**有关营销总结报告范文(推荐)六**

酒店营销人员如何提高酒店的知名度，争取做到最大限度为酒店创造经济效益？下面是酒店营销人员年终总结范文以及格式，为大家提供参考。

1、人员调整。酒店将销售部人员进行调整，不断扩充销售队伍，增强了在岗人员竞争上岗意识和主动销售的工作责任心。销售部领导班子分析，提升销售业绩主要是管理好销售人员，下达科学、合理的销售指标，激励大家的工作责任心和主动性。

2、客源结构扩展。酒店在原有协议单位、上门散客、国际卡等自然销售渠道的基础上，拓展增加了团队房、网络订房等渠道，并按各渠道客源应占酒店总客源的比例，相应地按比例分解指标。这样，下达给销售员的指标才有据可依，分解指标合理，能促进销售业绩的提升，进而能使酒店下达的经营指标如期完成。

3、餐、房提成奖励。根据本酒店市场定位的特色，以接待协议单位商务客人、上门散客和国际卡客人为主，以网络订房、团队房等为辅的营销策略，制定了对销售部人员按高出每月销售指标后给予以一定比例提成的奖励。这一奖励政策，极大地调动了销售人员的工作热情和增强了服务意识。

4、投诉处理。销售部直接服务客人，也是客人咨询问题、反映情况、提出建议、投诉不满等较为集中的地方。本着“宾客至上、服务第一”的宗旨，销售部接待并妥善处理宾客的大大小小的投诉，为酒店减少了经济损失，争取了较多的酒店回头客。此外，销售部按酒店领导的要求，开始从被动销售到主动销售、从无序工作到有序工作，直接赢得了销售业绩的显著回升。

一、20xx年酒店营销部工作概述

二、20xx年酒店经营指标完成情况

1、出租率完成情况

2、revpar 完成情况

3、营业收入完成情况

4、利润（gop）完成情况

三、20xx年酒店酒店营销部主要经营管理措施

1、会员体系构建措施

2、引流工作具体举措

3、价格管理措施

4、大客户价值管理措施

5、团队建设措施

6、管理制度与机制建设举措

7、其它举措

四、20xx年营销部成功经验总结

（找到突出成绩）

五、20xx年营销部存在的问题及解决思路

（找到明显不足）

六、20xx年营销部工作计划

1、成绩：巩固措施

2、不足：补救措施

3、优势：发挥措施

4、劣势：补足措施

5、机会：利用措施

6、威胁：规避措施

7、目标：完成措施（营业收入指标、出租率指标、成本指标。）

8、其它：行动措施

七、结束语

**有关营销总结报告范文(推荐)七**

我自\_\_年十一月到公司电力营销与交易部计量处任营销信息技术助责以来，一年多的时间里，在部门领导及同事的关心、帮助下，在工作、学习和思想方面取得了很多进步，现将一年多来工作、学习、思想情况分析总结报告如下：

一、深入学习政治理论，不断提高政治素养

一年多来，我认真学习党的\_\_大精神和两会精神、南网方略、南网和公司工作会精神、\_\_省和南方电网公司关于节能减排的规定等文件资料、\_\_董事长和\_\_总经理在公司抗险救灾抢修复电总结表彰大会上的讲话。通过学习，我对“\_\_\_\_”重要思想和科学发展观有了进一步理解，增强了学习和实践“\_\_\_\_”重要思想和科学发展观的自觉性和主动性;进一步提高了对党的先进性认识，进一步把握了党的先进性的本质和科学内涵;进一步认识了共产党员先进性的基本标准、现实标准和具体标准。通过学习，进一步领会了南网方略的重要性。深刻体会了“众志成城、顽强拼搏、不胜不休”的抗灾精神，理解了“办法总比困难多、不屈不挠、艰苦奋斗”的精神，这将是我以后工作的强大动力和克服困难的有力武器。

除此之外，我还利用网络、电视、报纸等媒体来了解和学习政治时事，关注社会政治生活，对政治学习的自觉性和积极性都有了很大的提高。

二、不断努力学习，提高专业知识

在业务知识方面，我参加了网公司组织的营销工作创新培训和公司组织的营销相关技能培训。除了参加公司组织的各种培训，我也虚心向同方公司和各供电局专业技术人员请教营销信息化、自动化相关知识，并结合工作需要，自主学习信息化、自动化的专业知识。此外，利用周末时间，攻读\_\_理工大学信息与自动化学院控制理论与控制工程专业工程硕士，在这一年多的时间里，已基本完成了工程硕士阶段的课程学习，使自己的理论知识得到了很大的提高。学习过程中注意总结收获，并在《\_\_电业》发表文章。

三、认真做好本职工作，提升工作能力

在过去的一年多时间里，在部门领导的安排下，我主要参与完成了以下工作：

(一)营销监控中心建设

营销监控中心是通过对客户服务系统、95598系统、负控管理系统、需求侧管理系统、调度mis、营销现场监控设备等资源的整合，建立了新的营销工作流程监控管理体系，真正实现端到端的管理,全面提高营销服务水平和层次。从年初建设开始，我参与了《\_\_电网公司营销服务中心系统建设方案》编写完善，建设过程中全程参与协调相关参建单位工作，并承担了监控中心的软硬件设备的日常管理和维护。系统投入试运行后，通过征求各部门意见，编写《营销服务中心系统需完善的内容》，年底组织监控中心验收，参与《\_\_电网公司监控中心后期建设思路》、《\_\_电网公司营销监控中心运行管理制度》、《\_\_电网公司营销监控中心岗位职责》等的编写完善。至今营销监控中心已累计完成功能开发累计73项，其中业务功能63项，数据填报功能10项。在业务功能中，发供电模块23项、需求侧管理15项、营销经营13项、优质服务10项、其它2项。

(二)县级公司“一体化”工作

作为今年营销“三大工程”的全省营销信息“一体化”建设，我参与了《一体化客服系统推广实施方案及业务》、《\_\_电网公司县级供电企业营销信息“一体化”业务流程规范(试行)》、《\_\_电网公司县级供电企业营销信息“一体化”电费核算细则(试行)》编写完善。针对“一体化”实施过程中暴露出来的网络问题，参与《\_\_电网营销一体化网络系统建设项目书》编写完善，并参与组织实施。与现场技术人员一道参与“一体化”客服系统交流会，收集整理各单位对系统的意见和使用过程中的问题，编写完成《一体化客服系统常见问题解答》。目前“一体化”已完成66个县公司689个供电所抄、核、收三大核心模块的实施。

(三)\_\_局五华分局试点建设7\_24小时数字化营业厅

参与《7\_24小时数字化营业厅建设方案》的编写完善，协调\_\_局、云电同方等相关单位在建设过程中出现的问题。目前7\_24小时数字化营业厅土建部分已经完成，软件开发也已过半，很快将投入使用，届时用户可以24小时通过全自助方式，以现金或其他方式缴纳电费和办理查询、报装等业务，让用户更加快捷的完成业务办理，省时灵活，同时也节约了供电成本。

(四)建设移动营销作业系统

参与《\_\_电网公司营销移动作业子系统方案》、《\_\_电网公司营销移动作业子系统技术协议》的编写完善。组织协调\_\_局和云电同方结合\_\_电网的实际情况，在\_\_供电局稽查大队率先进行移动试点应用，目前主要实现了：综合查询、查询供电通知书、用户档案信息、审核整改通知单、填写现场处理单、问题记事本等稽查常用功能。

(五)参与编写各种规范

参与编写完成《\_\_电网公司配电班组建设规范(共十六分册)》、《\_\_电网公司营销安全工作危险点预测及预控管理办法(试行)》、《\_\_电网公司市级供电企业营销标准体系》、《\_\_电网公司县级供电企业营销标准体系》等规范。

(六)完成计量处日常工作

完成西电东送电量结算、审核上网电厂电能计量装置配置、编制营销计量及营销项目计划并跟踪项目完成情况。

通过参与营销监控中心的建设，使我对营销各项工作流程有了全面的了解;通过县级“一体化”建设，使我对县公司的营销业务、流程、存在的问题有了一定的了解;通过数字化营业厅、移动营销作业系统的建设，使我认识到了信息化、自动化对一个企业发展的重要性;通过参与各种规范的编写，使我的文字水平有了一定的提高;通过计量处日常工作，使我对电能计量装置有了全面的认识，工作能力得到全面提高。

四、自身存在的不足

(一)面对新的岗位，业务面扩大了很多，对专业技术知识和业务能力提出了更高的要求;虽然经过一段时间的艰苦学习，基本掌握了有关专业知识和业务知识，可保证工作的开展;但是，这些业务知识的深度和广度是远远不够的，仍须在今后的工作中不断努力学习。

(二)沟通协调能力还有差距，还需要进一步提高。

五、今后的工作打算

在营销部一年多的时间里，在领导的关怀和同事们的支持与帮助下，经过自己不断努力，取得了一定的成绩，也学到了不少营销管理知识，对于原本身处一线的电力员工对公司有了新的认识。回到送变电后，面对新的岗位，我将加强理论学习，学以致用，不断完善自我，尤其是新技术、新理论的学习，勤奋工作，在实际工作中锻炼和成长，不断积累工作经验，提高业务能力和工作水平，为电力建设和发展做出自己新的、更大的贡献!

**有关营销总结报告范文(推荐)八**

过去的20xx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。

1、完成销售业绩；

2、完成销售物料的设计与制作；

3、完成媒体推广的执行；

4、完成公司领导交代临时工作；

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。

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。

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。

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。

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。

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。

20xx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！

**有关营销总结报告范文(推荐)九**

我于xx年6月毕业于学院经管系市场营销专业，xx年4月至14月分别在我公司装二车间，一分厂，研究所进行见习学习产品知识任务，xx年2月至今在销售公司国内贸易部湖北见习销售代表一职，学习销售技能和业务知识。

回望这两年见习期像雷惊乍雨般风驰电掣，意犹未尽;又似海阔扶风般平静如常，耐人寻味。这两年时间，为我学习专业知识技能，积累工作经验和社会阅历争取了宝贵的时间;同时，也是我从一个大学毕业生转变成为一个真正的工作者，成为一名合格的销售员工的重要转折点。这段时间，让我学会了如何去掉学生的稚嫩，懂得了如何去适应工作、适应社会，如何做一名符合企业标准的员工，学会了怎样去承担起作为一名销售人员应有的责任和义务。在这成长的过程中，收获过因成熟表现带来的无尽喜悦和幸福感，也曾在酸甜苦辣中陷入蒙昧无知的烦恼和急于求成的心理苦闷。但最终，在各位领导的关心和支持下，湖北领导和师傅给予及时的关照和帮助下，我顺利结束了见习期，慢慢的走上了成为成熟、稳重、合格、专业的营销人员的不归路。下面，我将个人试用期工作总结范文如下，敬请各位领导提供宝贵意见。

xx年4月，我带着对母校依依不舍的情怀和对未来美好生活的渴望来到公司。进入公司伊始映入眼帘的xxxx，和一片片高大的厂房和繁忙的车间，这一景象让我对这个陌生的环境和地方充满了强烈的好奇和幻想，在了解了公司深厚辉煌的历史文化和现状之后，我坚定了留在这里的想法。然而，梦想是丰满的，现实却是骨感的，想要做一名合格销售人员，想要尽快学会产品知识、销售技能、熟练业务流程是件不易做到的事情;这一过程漫长、枯燥、辛苦、反复、未知、甚至恐惧。我也曾对自己失望过，在好长时间里，我为了眼前的现状和毕业后的愿景之间的差距而迷茫，有时候甚至会不知所措。但是，面前的一切并没有让我退缩，也没有让我变得软弱;儿时艰苦的生活和大学里学到的一切都告诉我，苦难的磨练是成长和成功的一种方式;我意识到越是艰难的阻隔越是要勇往直前，百折不挠愈挫愈勇，越是艰难的坚持越是能体现一个人的素质和真正的才能。

在湖北xx的帮助下，我努力克服自身缺点，加强学习业务知识，注重业务员的基本素质修养，xx结合我的自身情况制定针对性的训练计划，现在基本上已经能够较为完整的掌握产品知识，具备一定的销售技能，可以较为熟练的开展业务工作。这些事情使我进一步明白，埋怨不是一种理性对待生活的方式，而努力克服自身性格缺陷，强化自身业务素质和提升思想意识水平，才是最根本和现实的解决办法，才能在机会来临时有能力，有信心赢得主动。

在大学期间，我学的xx专业，毕业之后从事销售行业的愿望也是十分强烈，因为公司市场需要，随即进入公司从事销售代表实习工作。因为公司对销售人员的要求和标准是即要懂销售又要懂产品和服务的复合型销售人才;所以，进入公司伊始，我们并没有直接参加一线销售见习工作，本着先产品后服务再销售的理念，要求见习销售代表先在工厂熟悉产品知识，后进入市场从事销售服务辅助性工作，再实地锻炼学习销售业务技能本领和渠道销售业务流程。

在xx年进入公司即分配到xxxx、研究所进行产品知识学习储备阶段。在近半年的车间学习生活，我通过向身边的师傅和同事学习请教，大致了解了我公司的系列产品类型和产品内部大致构造，能了解到需要使用的类型，不同型号xx的大概配置情况，不同xx客户的心理需求情况，我公司产品和品牌在市场中所处于的阶段和状况，以及其他厂家产品的大致概况并具备简单的xx驾驶技术。

当xx年新年钟声的余音还未终结，我有幸被通知分到湖北进行一线销售见习工作的机会，从而开始了我将近一年半的销售业务学习过程。在湖北xx再三关照和支持下，我逐渐摆脱低迷的不良工作情绪，很快融入办事处日常工作和生活当中，不断追求“谦虚谨慎，尊师重道，博学多闻，持之以恒”的道理;逐渐系统化的增加我公司和竞争对手产品在市场中的情况，了解我品牌经销商的现实市场情况以及商务政策对产品、价格、品牌、促销的关系和作用;全面的了解了销售整个过程的环节以及如何利用手中可控制的因素尽量避免销售环节中出现的问题;了解到售后服务对于销售的重要性并如何利用售后服务去吸引客户或争取客户再次购买;在xx的监督和指导下，拜访单位客户、工地派送资料、信息跟踪、协助经销商实现销售、处理一些简单的交车等售后服务工作。另外，在xx的帮助下，在xx年实现了独立操作销售xx，并多次协助经销商完成整机销售工作;而且，具有一定的产品知识储备，可以对经销商业务员进行简单的培训工作，多次参加湖北经销商xx年产品推介会并宣讲我公司品牌主打产品。

经过不断的学习和实战的锻炼，虽然我还不能成为顶级优秀的营销人才，但我一直在为成为这样的人而努力奋斗着，不曾停止脚步。因为，我相信心怀梦想的人，懂得感恩的人，只要愿意努力，只要坚持不懈就一定会拥有成功的正能量，就一定会实现和接近理想的目标。在公司两年的实习时间，虽然没有取得骄人的成绩，但是一直以来并没有因为是实习生或是处于学习阶段而有所怠慢和懈怠，时刻以一名正式员工的标准去要求自己，努力去承担更多的事情和任务，希望能为办事处和公司分担一丝压力，能为这个大家庭贡献一份微薄的力量，也能对得起两年公司来对我们的付出和培养。

可能自己觉得自己是很努力的，但身上有时候还是会有不自信、不坚定、粗心大意、遇事不够沉着冷静等性格有缺陷的一面;还需要进一步去努力改正，还需要继续在实战中去迎接更多洗礼，去接受更多的挑战，去认识更多自身的弊端，然后加强业务素质修养，继续坚定向办事处领导请教，向公司前辈们学习先进的营销理念和销售经验，并付诸实践，不断取得实质进步，不断接近成功。

非常感谢公司给我们这次实习的机会和平台，也很感激车间、办事处等有关负责领导给予的莫大支持和帮助;在以后的工作中，我一定秉承公司务实、求精、创新、争胜的传统精神，继续在工作中严格要求自己，不忘领导的嘱咐和寄予的深情厚望，发奋工作不断提高自己，争取早日成为大家庭里密不可分的一员，与公司同舟共济，荣辱与共，不断进取，开拓美好未来。

希望领导给予监督、批评和指正，谢谢!

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！