# 广元公司营销工作总结(6篇)

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2025-05-20

*广元公司营销工作总结1伴随着阵阵的钟声，我们告别了20xx年，迎来了公司发展新的一年。一年以来，在公司领导的正确领导下，在同事们的热情帮助与支持下，通过自身的不断努力，自己在管理、协调、沟通方面的能力得到了很大的提高，所带团队也为公司的经营...*

**广元公司营销工作总结1**

伴随着阵阵的钟声，我们告别了20xx年，迎来了公司发展新的一年。一年以来，在公司领导的正确领导下，在同事们的热情帮助与支持下，通过自身的不断努力，自己在管理、协调、沟通方面的能力得到了很大的提高，所带团队也为公司的经营与发展做出了一定的贡献。在看到成绩的同时，也发现了自己在工作中一些亟需要改进以及可以进一步提升的地方。在新的一年里，我们要立足现在，面向未来，在总结上一年工作的经验与教训的基础之上，为公司的发展继续贡献力量。

首先，我想先谈谈自己作为一名销售主管对于销售的看法。作为一名销售主管，对于销售这这一行业应该有着清醒的认识。销售，顾名思义，就是通过一定的一定的营销手段将自己手中的商品成功出售的一种过程，这是普遍存在的一种观点。其实，销售不仅仅是商品的成功出售，真正的销售定义应该是创造、沟通与传送价值给顾客，及经营顾客关系以便让组织与其利益关系人（stakeholder）受益的一种组织功能与程序。我们销售的不仅仅是我们的商品，还有包括在我们凝聚在商品中的价值观以及维护由此形成的客户关系。

销售有三种境界，最低级的是卖产品，第二级是卖价值，最高的级别则是卖观念。销售除了销售产品以外，更为重要的就是要向顾客销售自己的价值理念。苹果公司的营销策略中的一个重要方面就是营销自己的价值理念，在一期的ted演讲视频中，演讲者明确指出，消费者所购买的不仅仅是苹果的产品，而是包含在苹果产品中的价值理念，我认为包含在苹果公司中的价值理念之一就是想顾客所想，急顾客之所急，不断改进产品以满足大众需要，正是这一价值理念，使苹果公司的营销变得异常之成功。因而，我们在销售自己产品的同时，一定要将包含在自己产品中价值理念成功出售，只有这样才能够帮助我们赢得市场，获得大众的青睐。

其次，我想介绍一下我们团队在12月份的工作情况，并分析其中的得失情况。我们在12月份的销售业绩是13万多，在公司销售团队中名列前茅，这离不开团队成员的辛勤付出，是团队成员不断努力的结果。但是我想说的是，我们团队在12月份的销售目标是20万，虽然取得了不错的成绩，但是距离销售目标还有着一定的距离，我们的工作还需要不断改进。现在我将对我团队在12月份的工作表现做一个完整准确的分析。

在整个12月份的销售工作中，本团队整体的氛围还是不错的，大家都有着一种不服输的干劲，正是团队中有着这样一种冲劲，团队成员你争我赶，因而团队成员在12月份的销售工作中都出单了；同时，在销售过程当中，大家都形成了一种团队精神，一项工作单打独斗是不行的，销售工作是需要大家团结协作才可以顺利完成的，在12月份的工作当中，大家在不断抢单的同时，都在互相协作，以保证整个团队的凝聚力和向心力。以上是12月份，我团队中的一些成功经验。事物总是有两面性，虽然团队在12月份取得了成绩，但是其实也不乏一些做得不好的地方以及可以进一步提升的地方。

第一，12月份，我团队的销售目标是20万，而我们只做了13万多，这表明团队的目标感还是有待提高，20万和13万的距离在别人看来是销售业绩的差距，而在我看来，这是一个目标感危机，大家的对于达成目标的意识还是没有特别强烈，队员缺乏一定的紧迫感，这也是我以后工作中需要重点注意的地方。

第二，由于销售是公司经营的第一线，大家在不断努力达成目标的过程当中，形成了不小的工作压力，对每个成员的心理状态我还没有做好调查，以至于在全员冲单的过程当中，有些时候形成了一些负面情绪，并给整个团队带来了一些负面影响。第三，在工作当中，团队成员对于销售基础知识还是有所欠缺，帮助团队成员形成良好的销售知识也是我今后工作的一个重要方面。

最后，我想将1月份的工作做一个简单的规划及管理心得。

第一，要继续加强团队的荣誉感和成就感，这是促进团队继续取得优良成绩的一个重要保证，团队成员只有当有着强烈的荣誉感和成就感的时候，才会不断的去拼搏和努力，实现自身的人生价值，进而实现团队价值。

第二，及时准确摸清队员的心理状态，分析其症结所在，并对症下药，适当的时候可以组织一些以减轻队员在高压工作环境中的压力为目标的减压活动，使队员始终保持昂扬向上的斗志。

第三，加强负面情绪的管理与疏导，团队中负面的情绪是可以相互传染的，当负面情绪出现时，一定要及时发现和处理，使损失降低到最低，不能使负面情绪影响到整个团队的工作。

第四，使队员形成强烈的目标感和紧迫感，没有目标感和紧迫感的团队是不会，也是不可能取得良好的成绩的，在以后的工作当中，我将重点抓好目标感和紧迫感的宣传工作，使团队始终保持一定的紧迫感和目标感，促使团队成员取得更大的成绩。

第五，也是最基本的，就是在适当时机给队员灌输销售的基本知识，在销售的过程当中穿插讲一些销售经验和技巧，促进理论与实践的相结合。我相信我和我的团队一定可以在1月份，做好本职工作，并超额完成本月的销售任务。

良好的销售团队是公司销售战线上一个重要方面，我坚信在公司领导的正确指引之下，通过团队成员的共同努力，我们团队将在新的一年里为公司贡献更大的力量。

**广元公司营销工作总结2**

马上，春节假期就要宣布结束了，即将投入紧张的工作当中，在此，不得不对年前的工作再次做一个详细的总结以及年后工作有个明确的规划。

回想整个20xx年，整体感觉上似乎自己啥都没有做，具体总结还得从进入优思科技说起了。我是20xx年9月8号参加优思科技的面试，9月9号正式参加培训，开始了在优思的职业生涯。到目前为止，已经有5个多月的时间了，回想这五个月时间，除了在十二月份有点儿业绩外，前面三个月以及一月份业绩都是挂蛋，真实恐怖，看看身边的同事，其中部分同事，虽然业绩不是很多，但是能够坚持到每个月都有业绩，还有些同事能够连续数月都有很高的业绩，这些也是我必须向他们学习的。通过这个春节假期，也好好反省了下自己的不足和可以提升的一些地方，在年后的工作中一定得积极改进，早日突破。

目前发现自己亟待解决有主要问题有一下几点：

①工作的积极性不高，也就是他们常说的要性不强

②不是很有激情，缺乏主动性

③根本没做客户关系维护

就先提出这么几点，我想只要在年后的工作中好好把这几点做好了，改好了，工作也会大有起色的，其中我不得不重点强调下关于第三点：客户关系维护，我想在这一点上我真是犯了做业务的大忌，居然没有做客户关系的维护，这样下去必然不是长久之路，虽然出于我们工作的原因，感觉上似乎不是很好做这方面的维护，但是很多优秀的老员工都做得很好，这一点在年后的工作必须马上要有所体现。

对于年后的工作计划，我现在也不想计划得太远，就先锁定在2月份和3月份，2月份上班后就差不多只有半个月左右了，前期可能只能做些客户的维护，不知道会不会有活动的举行，不管咋样一定要把客户关系维护好，因为在年前的时候联系过好几个客户都有说年后有做推广方面的需求，一定好好把握，2月份拿不下来也要在3月份一定拿下。不说多了，3月份一定要完成5万的业绩！！另外一方面就是针对年后的工作，我一定要多尝试走出去，多见客户，这样才能有所成长，我想也只有这样才能把这份事业做下去了。

好，就先这样吧，加油咯，多学习，多思考！

**广元公司营销工作总结3**

x月份即将过去，在过去一个月了里，通过自己的努力，加上上级领导的正确引导，在销售的行业中，也获得了一点的收获。为了更好的从事接下来的一个月工作，下面我对这一个月的工作进行简要的总结。

我是今年xx月1号来到xx专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到xx男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对xx男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点

>1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：

销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个xxxx，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

>2、严格遵守销售制度：

完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3>、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：

养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。

>4、销售目标：

我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日;以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们劲霸男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

**广元公司营销工作总结4**

在xx各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的`工作和生活打下了良好的基础，现将我的一些销售心得与工作情况总结如下：

销售心得：

1、不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。

2、向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。

3、实事求是。针对不同的客户才能实事求是。

4、知已知彼，扬长避短。

5、勤奋与自信；与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。

6、站在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。想客户之所想，急客户之所急。

7、取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通。关心客户，学会感情投资。

8、应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。

9、相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品。

10、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语。

**广元公司营销工作总结5**

转眼间，充满机遇与挑战的xx年已经过去，我们迎来了崭新的xx年。在这一年里，我在公司领导和同事帮助下，工作的各方面有一定的进步，同时我深深的感到：作为“金鹏人”、“广告人”有种深厚而浓烈的感情。

我于xx年年8月份到公司，xx年下半年按照领导的指示负责金鹏图语广告公司的业务发展部的工作，任部门经理。六个月以来，在领导的帮助和同仁的支持下，工作上取的了一定的成绩。在此将21年主要的工作情况述职如下：

一、计划完成情况：

金鹏图语广告全年计划完成销售额1元;实际完成元，未完成全年销售计划。

二、加强自身的业务素质和管理能力，在不断的学习、实践中做好一个部门经理的基本知道和技巧。

xx年，广告公司的工作是“以天鸿项目为主，积极拓展新的营销业务工作”。在天鸿项目上，业务发展部协助公司完成天鸿项目二期的各项工作，主要有：天鸿二期的认筹、天鸿凯旋城“理查德·克莱德曼”演奏会、天鸿房展会、天鸿上海展会、天鸿招远分销处等工作。其他项目工作主要有：招商银行离岸业务推介会等各项工作，东山、向阳办事处图册的设计、区政府图册的设计与制作、酒业公司经销商会、海尔纽约人寿1年颁奖晚会、百年电力手提袋、区政府软件发布会、职业学院图册、蓬莱海关关庆十周年、山海云天开盘等。同时积极参加集团及公司组织的培训，对管理大纲、公司规章制度、房地产基本知识、电话营销、媒介营销、商务礼仪等有了较深刻的理解和掌握，从而提升了工作能力，丰富了经验，开阔了视野，对公司的企业文化及经营理念有了更进一步的认识。

xx年，我在日常工作中逐渐的掌握了各种活动的组织、操作流程及现场布置，以及活动所能涉及的每一个细节，提高了在活动方面专业知识和有效经验，也真正的体会到“为客户创造价值”的分量，但是，作为业务发展部的经理，所需要掌握的知识面和操作经验既广且杂，这是我自身存在的不足，需要继续强化学习力和积累管理工作经验。

三、坚持“为客户创造价值”的理念，不断更新服务手段;巩固老客户，吸纳新客源。

广告公司在烟台是一竞争激烈而且不成熟的行业，存在操作透明度高、价格竞争的初级市场状况，对于我司的业务产生了较大影响。

xx年，业务发展部在拓宽外协单位的同时，不断提升自己的专业水平及对客户服务的产品质量，并建立并执行“提醒式”服务系统，在一定的程度上，有效的遏制价格竞争的趋势。但是，在广告业业务和操作透明度越来越高的前提下，公司多次出现活动方案被“套”的现象和丢单的现场，由此我加强学习关于印刷及活动的相关知识，尽可能的了解这个领域的所有问题，完善自身的素质，在专业知识上领先于其他的广告公司，为公司树立良好的企业形象。

四、形成“总问题，提高自己”的内部沟通机制。以市场需求为导向，提高工作效率。

广告公司的工作比较复杂，特别是活动方面，需要协调、联系的工作比较多，在这些工作中我注重与设计、各个外协单位的建立融洽的关系，以便于开展工作。加强自身的执行力，提高工作效率。作为业务发展部经理，由于对外合作的工作较多，接触的事务比较复杂，要顺利完成工作，提高工作效率，就必须坚守工作流程和公司的各项规定，违反制度的事情坚持不做，只要做到这一点，才能称得上是为公司负责、为部门负责，更是为自己负责。

五、存在的问题及下步工作打算

回顾这半年的工作中自己发现还有很多的不足与缺憾：首先，在工作中由于经验不足，工作方法过于简单，在处理一些问题上不够冷静、沉着。其次，在业务理论水平和管理能力上还有待于进一步提高。再次，广告专业知识方面，需要大量的学习的充实完善自己的知识库。这些不足，有待于下步的工作中加以改进和学习。在xx年的工作中，我决心做到：首先，我要加强学习专业知识，学习工作和管理经验，不断提高业务素质和管理水平，使自己的全面素质上升一个新的层次。其次，加强责任与危机意识，提高完成工作的标准。为公司的新年度的工作再上新台阶，更上一层楼贡献自己的力量。再次，广告公司的业务发展的主流方向，一直悬而未决，成为业务发展的一个桎梏，解决广告公司发展方向是9年工作的重中之中。这也将是完成公司全年计划利润指标的完成的大前提，寻找自有媒体，以创意指导制作，有效地与其他兄弟公司进行整合，将是我努力的方向。

**广元公司营销工作总结6**

在这一年以来，从我的工作职责方面，我很感激x公司领导，自从得到销售的这一份工作以来，在我不知道的情况下，得到了同事和领导的帮助下我进步了很多。在这一年各部门的工作努力，我们贵阳办事处达到了20xx年全年目标，这是贵阳办全体部门的工作的努力的荣誉，谁让我们在5月份碰到x公司的主哎，我们贵阳全体各部门依然面临巨大的挑战，现在我们谁让我领先，我们会依然去努力\_这些困难，这些功绩是公司全体员工的努力是分不开的。下面是我本人一年的工作

1、上半年公司关于pet的上市和铺市计划及销售任务，在公司的规划和认真贯彻，这样去做好公司的pet的上市，执行了公司市场操作和策略方针，这样去铺好pet的上市规划。

2、公司争取专场的权利，节约费用，压制竞品进场的机会，维护终端客情，做好生动化陈列及店内广宣，让我们的产品多和消费者见面，利用公司好的促销品与终端客户的消费，提高x销量。

3、在公司通过各级领导的培训和都导检查指导和同事的交流，只有这样，才能及时的得到处理和解决。使自己的市场进步的很快和同事协同完成公司分配的工作，在平时中我们将相互去交流去分享别人和自己的市场，让我进步的很快的去和别人沟通.。

4、在5月份的x的上市，我们的压力非常的大，我们就面临去\_这一份困难，我不知道该如何去解决，谁让今年我们去的了胜利，完成公司的分配的全年的目标，但是离不开全部门的共同努力。

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！