# 在供电公司202\_年市场营销工作会议上的总结讲话

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-01-17

*同志们：市公司202\_年营销工作会刚刚落下帷幕不久，我们就召开公司市场营销工作会议，主要目的是总结公司202\_年营销工作成绩和经验，部署202\_年工作任务和工作重点，动员公司营销战线全体干部员工，为确保顺利完成公司年度营销工作目标任务而努力...*

同志们：

市公司202\_年营销工作会刚刚落下帷幕不久，我们就召开公司市场营销工作会议，主要目的是总结公司202\_年营销工作成绩和经验，部署202\_年工作任务和工作重点，动员公司营销战线全体干部员工，为确保顺利完成公司年度营销工作目标任务而努力奋斗。在与会代表的共同努力下，会议圆满地完成了各项议程，即将结束。按照会议安排，下面进行会议总结。

一、会议的基本情况

这次会议是深入学习贯彻落实市公司202\_年营销工作会议精神，总结成绩，分析形势，研究部署公司202\_年电力营销工作的一次重要会议，会议开得很及时，短暂而高效。刚才，王总的报告总结了202\_年营销工作取得的主要成绩、深入分析了当前营销工作面临的形势，明确提出了202\_年营销工作的思路，对09年的主要工作进行了安排。市公司领导也作了重要讲话，对我们的工作提出了希望和要求。相关单位和科室作了专题发言，对202\_年工作要点作了说明。会议还表彰了202\_年度营销工作先进单位和个人；各基层单位也都签订了营销目标责任书。会议的成功召开，对于我们全面落实市公司营销工作会议精神，实现公司年度经营目标，保证和促进企业的改革、发展、稳定和各项目标任务的完成，必将产生积极的作用。

二、会议的主要收获

（一）总结了成绩，坚定了信心。

202\_年公司营销战线广大干部职工紧紧围绕公司“1281”的年度奋斗目标，克难奋进，团结拼搏，使得公司的各项营销指标得到了优化和提升，营销工作呈现又快又好的发展态势。营销指标再创历史新高，经营质效取得一定进步，营销精细化管理全面展开，营销基础管理进一步加强，各项重点工作稳步推进，优质服务明显改善。这些成绩的取得离不开各级领导的关心和支持，更是营销战线广大干部职工辛勤劳动的结果。这些成绩的取得为确保\*\*区经济社会发展和人民群众生活水平提高作出了积极的贡献，同时也坚定了我们搞好202\_年营销工作的信心。

（二）认清了形势，提高了认识。

会议充分肯定了202\_年营销工作的成绩，在全面总结工作经验的同时，还认真分析了当前公司营销工作所面临的形势。一是营销指标压力较大。二是营销基础管理有待进一步加强。三是营销队伍整体素质还有待提高。报告对当前营销工作形势的分析使大家在看到成绩同时，更清醒地认识到当前营销工作中存在的困难和问题，增强了全体干部职工在202\_年搞好营销工作的紧迫感和责任感。

（三）明确了目标，指明了方向。

针对当前面临的形势和任务，王总的报告明确了202\_年营销工作思路，提出了当前和今后一个时期营销工作的目标，即认真贯彻落实市公司营销会议和公司202\_年工作会议精神，以营销精益化管理为主线，通过抓基础管理、抓过程管理、抓规范管理，促进效益提升，深入推进营销基础管理和营销标准化管理工作，不断提高营销管理和优质服务水平，创营销优良业绩，全面完成202\_年的营销工作目标任务。在报告中王总对下一步工作重点作了具体安排,思路很清晰,措施很得力,这对于促进公司营销工作在新的一年里再上新台阶具有非常积极的意义，为今后的营销工作的开展指明了方向。

(四)布置了措施，突出了重点。

王总的报告，紧紧围绕公司“12331”年度总体工作目标，提出了202\_年营销工作的总体工作思路，确定了202\_年营销工作将以精益化管理为主线，着力于抓基础、抓过程、抓规范,重点搞好十项工作：即加大增供扩销力度，确保电量的稳步增长; 严格执行电价政策，确保均价合理上扬; 加强电费回收风险控制，切实保障经营成果; 突出线损管理工作，努力实现降损增效; 加强营销分析和考核，促进营销指标全面完成; 推行营销精益化管理，提升营销整体管理水平; 加强营销基础管理，提高营销工作质效;推进营销标准化管理，全面规范营销作业; 创新优质服务举措，树立企业良好形象; 加强营销队伍建设，提高员工综合素质。十项新措施的提出使得我们202\_年的营销工作思路更清晰，重点更加突出，实际工作中更具可操作性，这对于公司09年的营销工作的开展具有十分重要的意义。

三、贯彻落实会议精神的几点意见

今年的营销工作任务艰巨，责任重大。在以后的工作，我们营销战线的干部职工，要以崭新的精神风貌，过硬的工作作风，顽强的拼搏精神，扎扎实实抓好各项工作的管理。

(一)贯彻会议精神。当前公司的营销工作存在的一个重要问题是员工的市场开拓意识和业务水平有待提高，会后各单位要认真组织员工学习会议报告和下发的十五个管理办法和制度，对于会议精神要入脑入心并迅速地贯彻到实际工作中去。要结合会议精神,大力开展各类营销培训及竞赛活动，在培训及活动的形式、实效上下功夫，力争在员工开拓意识和业务技能上有较大的提高。

（二）抓好过程管理。各单位要认真贯彻此次会议精神，围绕企业管理创新工作，按照营销工作09年重点安排，对照此次下发的15个制度和办法，加快对失效、过期制度和办法的清理，加快对突出、急需解决问题的整改进度；要进一步理顺明确上下、左右、内外的工作关系，完善工作机制，强化工作流程的执行；要加快抄核收等控管体系建设进度，合理调整营销系统管理权限；要进一步加强内稽外查力度，强化问题闭环管理，实现对营销行为的全过程监管。

（三）规范营业行为。要大力推行制度管人、标准管事的理念，严格执行下发的十五个制度和办法，进一步规范营业行为，强化内部协调，完善内部流程的传递手续，抓好关键环节的控制点，抓好管理和执行的协调配合；要建立和完善营销工作质量评价体系，制定工作行为量化标准；要积极探索有效的考核模式，加大对营销工作质量的考核力度，用制度和标准来规范营销行为，用指标来考核工作质量；要加大考核结果的兑现力度，通过经济手段来引导员工进一步规范工作行为，提高服务质量。

（四）确保增收创效。09年营销工作要紧紧围绕精益化管理，狠抓“量、价、费、损”不放松，力争全面完成年度营销经营指标。一是要抓电量增长，实行抓大不放小的原则，注重培植大的、新的电量增长点，同时也要加大对农村客户增供扩销力度，实现电量稳步增长；二是要抓电价执行，进一步规范合同管理、业务变更，加强基本电费、力调、分时电费的管理，确保政策执行到位；三是要抓线损管理，加强两级关口管理，严格考核，加大反窃电力度，加大计量装置改造力度，实现降损节能目标；四是要抓电费回收，要进一步创新电费回收手段，加大正面宣传力度，完善电费回收评价和考核体系，大力推广居民批扣缴费业务和预付费制，切实保障经营成果。

同志们，完成公司202\_年营销工作工作任务，责任重大，使命光荣。各单位、各部门要充分认识营销工作的重要地位和作用，及时传达这次大会的主要内容，准确领会会议精神实质，制定好工作措施，层层分解指标，落实工作任务，动员广大营销员工统一思想、提高认识，进一步增强责任感和使命感，继续发扬成绩，立足新起点，适应新形势，实现新跨越，再攀新高峰，为服务地方经济和社会发展，为全面提升公司的管理水平和效益水平，为实现“12331”年度目标作出新的更大的贡献

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！