# 202\_市场部的年度工作总结7篇

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2025-03-30

*20\_市场部的年度工作总结(7篇)光阴如梭，又一年的时间过去了，下一年又会是如何一番风景呢？我们不如在新年到来之际，做好过去一年的工作总结吧。那么让我们好好写一份市场部工作总结！下面是小编为大家整理的关于20\_市场部的年度工作总结，希望对您...*

20\_市场部的年度工作总结(7篇)

光阴如梭，又一年的时间过去了，下一年又会是如何一番风景呢？我们不如在新年到来之际，做好过去一年的工作总结吧。那么让我们好好写一份市场部工作总结！下面是小编为大家整理的关于20\_市场部的年度工作总结，希望对您有所帮助!

**20\_市场部的年度工作总结精选篇1**

金融市场部在行党委的正确领导和关心下，在各部门的积极配合和支持下，各项业务平稳开展，现就20\_\_年以来工作总结和下一步工作计划汇报如下：

一、基本情况

截至x月x日，同业资产余额\_\_亿元，较年初增加\_\_亿元，增幅\_\_；较去年同期下降\_\_亿元，降幅\_\_%。转贴现余额\_\_亿元，较年初增加\_\_亿元，增幅\_\_%；较去年同期增加\_\_亿元，增幅\_\_%。金融机构往来收入\_\_万元，投资收益\_\_万元，合计\_\_万元 ，较去年同期下降\_\_万元，降幅\_\_%。本年一季度同业资金均值\_\_亿元，较去年同期增加\_\_亿，收益率\_\_%，较去年同期下降\_\_%。

收入下降原因：自年初以来，市场资金充裕，同业利率持续走低，本行资金业务和转贴现票据业务利率较去年同期大幅下滑，导致同业业务收入减少。

二、工作总结

（一）大额存单发行准备工作

根据业务发展的需要，本行拟发行同业存单，年初已与中诚信国际信用评级公司完成协议签订工作并配合评级公司完成进场调研工作，持续提供评级所需资料和报表，每周督促其尽快完成本行评级工作。

做好大额存单发行准备工作，草拟大额存单管理办法、清算及操作流程，准备大额存单发行报备资料。向省联社提交大额存单系统开通申请，做好系统准备工作。

（二）优化同业资产结构，增加收入渠道

为充分利用同业资金，取得更好收益，不断优化同业资产结构，做好线上线下资金存放业务，合理配置债券、同业存单等。目前开办的同业业务种类主要包括存放同业、拆放同业、买入返售/卖出回购金融资产、认购同业存单、投资同业理财、投资债券等业务。

一季度各项业务开展情况：

1、存放同业定期\_\_笔，发生额\_\_亿元，余额\_\_亿。

2、拆放同业\_\_笔，发生额\_\_亿，余额\_\_亿。

3、买入返售（逆回购）\_\_笔，发生额\_\_亿，余额\_\_亿；卖出回购（正回购）\_\_笔，发生额\_\_亿元，余额为零。

4、认购同业存单\_\_笔，发生额x亿，余额x亿。

5、投资同业理财x笔，发生额\_\_亿元，余额x亿。

（三）做好转贴现票据相关工作

转贴现票据是本行贴现资产的重要组成部分。转贴现票据的转入主要通过上海票据交易所业务系统和省联社票据系统进行操作，部门人员根据总行规模调控的需要通过票据系统发布价格、筛选交易对手和票源，积极调整票据规模。本年累计转入转贴现票据x笔，金额x亿元。

（四）审慎选择交易对手，增加合作银行数量

为确保本行同业业务的顺利开展，同业资金能及时存出并产生收益，积极在银行间市场寻找交易对手，选择资产规模大、资产质量好的银行类金融机构进行同业授信，不断增加合作银行数量。一季度分别对烟台银行、厦门农村商业银行、晋城银行等10家银行进行同业授信。

（五）加强内控管理，防范业务风险

按时完成各类报表和材料的上报工作，及时装订各类档案资料。保管好业务凭证和合作协议，加强业务知识的学习，切实防范业务风险。

**20\_市场部的年度工作总结精选篇2**

自参加工作以来，在单位的正确领导下，我在本职工作岗位上，尽职尽责，努力工作，圆满完成各项工作任务，取得了较好的成绩。现将个人专业技术工作情况总结如下：

一、加强学习，积极提高业务能力

作为一名市场策划人员，为使自己掌握市场策划必备的理论知识，具有从事市场策划的岗位能力和技能，我加强学习，深入钻研业务，经常翻阅市场策划方面的书籍，有不清楚的业务问题，积极向领导和老同志请教，提高了自己的业务工作本领。近年来，我充分发挥自己的业务特长，能够独立完成市场策划工作任务，确保把市场策划工作做好，提高市场策划工作的质量，确保自己经手的市场策划工作取得成功。

二、努力工作，全面完成工作任务

我在市场策划工作岗位上，积极认真努力工作，全面完成单位布置下达的工作任务，取得良好成绩，获得单位领导的肯定和同事们的赞誉。近年来共完成以下市场策划工作任务：

一是新增小额消费网点；

二是参与小商户合作费率制定与调整；

三是参与“\_\_通”发展战略研究项目调研；

四是开展小额消费商户数据采集工作。

三、爱岗敬业，培育良好工作作风

在市场策划工作中，我始终以“服从领导、团结同志、认真学习、扎实工作”为准则，始终坚持高标准、严要求，尽职尽责做好本职工作，做到任劳任怨、扎实工作。我要求自己做到技能精、作风硬、讲诚信、肯奉献，爱岗敬业，全心全意为单位服务。我严格要求自己，以良好的工作态度对待每一个人，做到和气、关心、体贴、温暖，工作中承担自己的责任，认真对待每一件事，对待每一项工作，负责到底，做好任何工作。在培育良好工作作风的同时，我加强自己执行力建设，使自己成为卓越执行型团队的一员，不折不扣地贯彻执行单位的方针政策、制度规定和各项决策部署，善于把单位的精神落实到具体工作中，促进单位整体工作发展。在工作中，我发扬乐于吃苦、甘于奉献的精神，在完成本职工作的同时，积极做好其他工作，出色地完成各项工作任务。

我认真工作，取得良好成绩，但是与单位的要求相比，还存在一定的不足，需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，进一步做好市场策划工作，为单位又好又快发展作贡献!

**20\_市场部的年度工作总结精选篇3**

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款;

2、努力完成销售管理办法中的各项要求;

3、负责严格执行产品的出库手续;

4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导;

5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度;

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;

7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过几年的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加之自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

二、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成

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能马虎、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，另一方面要积极考虑并补充完善。

例如：

1、今年九月份，分厂由于承租人中止租赁协议并停产，厂内堆积硅石估计约80吨、重晶石20吨，而承租人已离开，出于安全方面的考虑，领导指示尽快运回分厂所存材料，接到任务后当天下午联系车辆并谈定运价，第二天便跟随车到分厂，按原计划三辆车分二次运输，在装车的过程中，由于估计重量不准，三辆车装车结束后，约剩10吨左右，自己及时汇报领导并征得同意后从当地雇用两辆三轮车以同等的运价将剩余材料于当日运回，这样既节约了时间，又降低了费用。

2、今年八月下旬，到出差，恰逢神东电力多种产业有限公司材料招标，此次招标涉及以后材料的采购，事关重大，自己了解详细情况后及时汇报领导并尽快寄来有关资料，自己深知，此次招投标对我厂及自己至关重要，而自己因未参加过正式的招投标会而感到无从下手，于是自己深思熟虑后便从材料采购单位的涉及招标的相关部门入手，搜集相关投标企业的详细情况及产品供货价格以为招标铺路，通过自己的不懈努力，在招标的过程中顺利通过资质审定、商务答辩和技术答辩，终于功夫不负有心人，最后我厂生产的YH5WS-17/50型氧化锌避雷器在此次招投标中中标，这样为产品以后的销售奠定了坚定的基础。

三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

四、认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定可代理的产品品种

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

依据厂总体安排代理产品，通过自己对\_\_区域的了解，代理的品种分为二类：一是技术含量高、附加值大的产品，如35KV避雷器、35熔断器及限流式熔断器等，此类产品售后服务存在问题;二是10KV线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多导致销售难度较大。

五、电气产品市场分析

\_\_区域大、但电网建设相对落后，随着电网改造的深入，生产厂家都将销售目标对向西部落后地区，同时导致市场不断被细化，竞争日益激烈。\_\_区域电力单位多属农电系统，经过几年的农网改造建设，由于资金不到位仅完成改任务造的40%，故区域市场潜力巨大。现就\_\_区域的市场分析如下：

(一)市场需求分析

\_\_区域虽然市场潜力巨大，但\_\_区域多数县局隶属省农电系统，材料采购由省招标局统一组织招标并配送，供电局归省农电局管理，但材料采购归省招标局统一招标，其采购模式为由该局推荐生产厂家上报省招标局，由招标局确定入围厂家，更深一步讲，其采购决定权在省招标局。

而我厂未在省招标局投标并中标，而\_\_地区各县局隶属供电局管理，故要在供电局及各县局形成规模销售确有困难且须在省招标局狠下功夫。根据现在搜集的信息来看，供电局是否继续电网改造取决于省农电局拨款，原因在于这几年的改造所需资金由省农电局担保以资产抵压贷款，依该局现状现已无力归还贷款利息，据该局内部有关人员分析，\_\_地区的电网改造有可能停止。

(二)竞争对手及价格分析

这几年通过自己对区域的了解，\_\_区域的电气生产厂家有二类：一类是x瓷厂(分厂)、x电、交大、等，此类企业进入\_\_市场较早且有较强实力，同时又是省招标局入围企业，其销售价格同我厂基本相同，所以已形成规模销售;另一类是河北保定市避雷器厂等，此类企业进入\_\_市场晚但销售价格较低，YH5WS-17/50型避雷器销售价格仅为80元/支、PRW7-10/100销售价格为60元/支，此类企业基本占领了代销领域。

六、20\_\_年区域工作设想

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，20\_\_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\_\_年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在\_\_区域，一是主要做好各县局自购工作，挑选几个用量较大且经济条件好的县局如：延川电力局、延长电力局做为重点，同时供电局已改造结束三年之久，应做其所属的二县一区自购工作;二是做好延长油矿的电气材料采购，三是在\_\_区域采用代理的形式，让利给代理商以展开县局的销售工作。

(二)针对\_\_地区县局无权力采购的状况，计划对供电局继续工作不能松懈，在及时得到确切消息后做到有的放矢，同进应及时向领导汇报该局情况以便做省招标局工作。同时计划在大柳塔寻找有实力、关系的代理商，主要做神华集团神东煤炭有限公司的工作，以扩大销售渠道。

(三)对已形成销售的永登电力局、电力局因\_\_年农网改造暂停基本无用量，20\_\_年计划积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

(四)为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。

(五)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)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。

**20\_市场部的年度工作总结精选篇4**

来到市场部工作已有三个月。在这三个月的时间中，领导给予了我很大的支持和帮助，使我很快了解并熟悉了自己负责的业务，同时更感受到了市场部领导们“海纳百川”的胸襟和对员工无微不至关怀的温暖，感受到了市场部人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了市场部人作为公司核心部门工作的艰辛和坚定，更为我有机会成为市场部的一分子而荣幸和高兴。

三个月以来，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下简要汇报。

由于岗位的职责目前我的工作重点：

一是在于服务。

直接面对客户，深深的觉得自己身肩重任，作为企业的门面，企业的窗口，代表的是企业的形象。这就要求我们在与客户直接接触的过程中都应态度热情、和蔼、耐心，处理业务更应迅速、准确。

过去的工作中，真正体会到什么才是客户最需要的服务，工作中点点滴滴的积累，为我今后更好地为客户服务奠定了良好的基矗在工作中除了每天要做好的客户来电、案件投诉受理及市场部后勤工作的一些工作外，时刻监控市场动态，为维护市场秩序和客户管理提供相关建议等。在领导和同事的指导协助下，基本保质保量的按时完成了各级领导安排的各项工作。

二是产品的价格管理、客户管理。

具体包括按照相关销售管理制度，对相关部门进行监督、检查具体执行情况，提出意见和建议；随时掌握市场变化情况，与销售部一道对客户实行动态管理，作好客户满意度调查、客户评价；对销售市场进行检查、监督、检查等工作。

三是领导交办的其他工作。

通过完成上述工作，使我认识到一个优秀市场部员工应当具有优秀的管理能力，不断强化的服务意识，遇事经常换位思考的能力，良好的协调、沟通能力，及时发现、解决问题的能力，准确分析、判断、预测市场的能力，如何保证管理者信息及时、对称的能力，良好的语言表达能力、流畅的文字写作能力，较强的创新能力。以提高办事效率和工作质量为标准，这样才能不断增强自身工作的号召力、凝聚力和战斗力。

在部领导的正确指导和同事们的帮助下，通过自己的努力，我按照岗位职责的要求，做好个人销售工作计划，克服对市场的不熟悉、客户的不了解等困难，较好的完成了工作任务。

短短几个月时间，虽然自己做了一些力所能及的工作，但是与一个优秀的市场员工标准相比，还有一定的差距。表现在：

1、由于经验少，从事管理工作时间较短等原因，虽然能够充分认识创新在管理工作中的重要意义，但创新意识不够强。

2、由于多种原因，有时对于工作中相关问题的处理，协调难度大。

3、遇事经常换位思考的能力有待进一步加强。

4、在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进。

我认为：勇于承认缺点和不足并正确认识，在以后的工作和生活中不断加以改进，对于自己来讲是开展好工作的前提和保证。

**20\_市场部的年度工作总结精选篇5**

一年时间过去了，对.个\_\_年度的工作情况的，在新年伊始总结如下：

\_\_年四月份，以应届毕业生的身份加入华明公司市场部，市场部成立不久，很多方面还处于初级阶段，还在华明这样的环境里摸索着前进，这对于我们新人而言，是一次给予，更意味着一次严峻的考验。成立十一年之久的华明有自身的极大优势，首先在技术方面一级售后服务方面有着强大的力量，公司的每一名员工，无论是技术人员还是生产工人都在为着这个团体而拼搏，信誉也是华明最注重的理念。其次在华东区的营销方面，华明公司得到无锡西门子以及西门子中国的鼎力支持，有着他们的扶持，华明是没有任何后退的.由，在这样的环境下，在如今激烈竞争的市场里，华明应再接再厉，取长补短，迎风踏浪。

三个月的实习期，我融入了公司的生产部门。虽说小小的生产车间，却是高新技术的.中地，我着我们学不完的东西。胡部长个我们上了第一堂课，让我们时刻奋斗着。凡是要做就要做到最好，还在我们心中烙下重要的印记！三个月里，在生产部前辈们的教悔下，学到的不仅是做工的精细，心灵的沉着，更是工作的动力，做人的品质！吴部长时刻关系我们，让我们充分把握工作的效率，要在工作的同时积累知识，眼到，心到。

带着美好的憧憬，来到了属于自己的部门，市场部。很有幸第一次接受培训的机会给予我，机会来之不易，我备显珍惜！当然真心希望能够有更多的机会接受西门子的专业培训。我相信，这些小小的课程看似浪费了几天的时间，但带来的更是工作的明确和弯路的少走。中心思想正是：因为专业，所以卓越！

市场部的工作正式开始，也以为这我成为华明公司的正式员工！

和我的销售这种工作的一样。刚开始我们街道的任务无疑是扫街。虽然我们有选择性的，但区分客户的能力毕竟太差。前几个月的扫街过程太盲目，太草率，太乏味，太业余。以至于拔起腿不知道往哪里走，或许挫折太多，或许动力不足，走进公司有些胆怯，找到客户却不愿说话了。甚至想发个名片就走人。虽然说现在的市场部和半年相比没有什么大的起色。但我深信，我们都在成长着，由羞涩的男孩变为沉着冷静，处世不惊的男人。虽说人情冷暖，世态炎凉，但我始终以微笑棉队这个世界。深信，我能做好销售这个行业，在这片领域一定会有所发展！

大半年来，生意也有了几单。合同也做过几份。奖金也拿过两次。下面说说工作中的问题和建议：

首先价格。成熟的我们当然不会有价格是唯一因素的思想，但似乎经过一个抛物线，两个月前我甚至觉得价格不是什么问题，但如今的我又有些担忧。在两三个月的拜访及再次拜访中，我逐渐又了价格的重要性。

首先，我们拜访的客户都是中小型客户。在他们眼里价格怎么说因为是最大的因素。已经有很多例子可以说明这个问题。我亲身经历的一些例子！

其次，华明公司出售的不仅是硬件，更是一个配套的服务。对于某些技术完全不成熟的公司而言，我们的技术似乎又是上帝了。所以这就出现了技术部的合同上俨然的高利润数字。相比于他们而言，我们手头的一些产量不好的OEM客户就显得比较麻烦。我们市场部的价格不是很好。现在物流又是好些发达。客户一个电话，上海的低价货马上发到。在销售过程中，大多客户是了解华明的。可知，经过华明领导的努力，已在市场中逐渐树立起华明自己的形象，但大多客户又是不华明的。有做过贸易这生意的客户还是把贸易的眼光停留在代的商品批发。他们知道的是华明是一级经销商，知道华明的下面有二、三级经销商，知道华明的技术很雄厚，知道二、三级经销商的价格，当然有了这四个“知道”，还有我们自己所知道的价格，于是便导致了我们心有余而力不足，同时也让很多客户心有余而力不足，最终导致很多眼前的胆子而惋惜流产，痛哭！举例：无锡迈日机械制造。我和他们的技术兼.购联系多次，关系已经很好，他也来我们公司。反也吃过，酒也喝过，但最后他们老板杀出个价格，而且是一些我们市场部新人所意料之外的价格。而这些价格是无锡骏祥自动化所报。实在没有办法。那技术也深深抱歉，只能期待下次合作。同样的例子还有很多。

和西门子办事的交流比较少，至少我们的感觉是着昂。华明的想法是这样的，西门子所给客户就交给下面的经销商。而我们市场部就得完全靠自己去摸索就客户过者在和西门子交流之余骗到些零客户。但我不清楚西门子所给的客户究竟有多少能够靠下面的代.商维持住。

新的一年里，我会有一个新的目标，希望在我努力的同时能得到公司的支持和指点，让我们得以尽快的成长，少走弯路，在销售行业有所成就，带给自己利润，带给华明效益！

**20\_市场部的年度工作总结精选篇6**

20\_\_年，我们公司市场部根据总公司的安排与部署，在省公司下达的规定指标基础上，充分挖掘潜力，层层分解任务，强化业务管理，以人为本，注重人员培训，加强业绩考核，到7月份为止，全市业务收入\_\_\_\_\_\_万元，总排行全省跃居第3位，宽带业务增加\_\_\_\_\_\_户，普通电话添增\_\_\_\_户，取得了良好的业绩，现将20\_\_年工作总结如下：

一、市场部还采取各种措施，向县区公司推广新业务、新产品。1月份以会代训，召集各县区营销、营业骨干针对产品资费进行培训及讨论，并归纳出现存问题，从而找出适合本地的资费套餐。3月份根据市场竞争状况向省公司申请了包月资费套餐，在全市组织推广。5月份组织各县区管理人员、主管人员、维护人员，参加省公司培训，学习业务理论、营销策划，对业务推广有很好的指导好处。

二、基础管理方面：落实了营业账款稽核、退费和拆机明细核查、虚假用户拆机、清理长期欠费、客户资料整理、资源整理、装维材料和终端管理等一系列基础管理工作，有效的避免了业务收入和成本的流失。

从元月份开始，市场部按照内控流程要求，调整了原先对县区公司进行周稽核的制度，改为日稽核、周稽核、月稽核并行，每月尽量安排对县公司一级稽核状况现场核查。对每周稽核状况进行通报，对不贴合要求的做法通报批评，每月月底一、二、三级稽核员共同对全区现金流实收应收进行稽核，起到了很好的效果。我公司现金流差额连续半年在全省属于状况地市之一，没有因现金流差额影响考核收入。

为确保不因支撑系统错误操作影响收入，市场部安排支撑中心每一天对每个县区拆机、退费明细都进行核查，严格封堵每个漏洞。

为清理长期欠费、控制当期欠费，市场部根据公司领导要求制定了当期欠费回收量不低于98%的考核目标。对欠费回收状况进行周通报、月通报。在与县区公司的共同努力下，到5月份系统内本年新增长期欠费清理完毕，当月调帐数首次低于省公司要求的最低限额，从连续5个月调帐超过万元，到达5月份的元。

为掌握资源状况，避免资源浪费，市场部安排支撑中心每月对各县区资源状况进行抽查、通报，6月份又进行了现场检查。

今年市场部接手物料管理以来，在网络部的大力支持下改善了管理方式，把出入库明细账与支撑中心每一天的经营日报装、拆机数量相对照，使物料管理构成闭环。为实现终端回收、重复利用，要求县区公司对宽带、话吧、有人值守公话新装机用户都收取押金。鼓励县区公司在发展新用户时引导用户使用回收的终端。对终端故障在保修期内的用户更换回收终端，严格杜绝以旧换新。透过这些措施的执行，有效控制了浪费现象。

三、绩效考核方面：改善绩效考核计算方法，从多方面入手促进保存量、激增量，提高业务收入。

自3月份省公司绩效考核办法草稿下发，市场部开始与上级市场部沟通如何进行续费率和流失率两项考核指标的计算。在多次探讨未果的状况下，市场部根据公司领导要求和本公司实际状况，制定了考核用户拆机、双停、单停、零费用用户续费等一系列考核方法。引导县区公司对上述用户高度重视，透过每一天逐户核查，基本上堵住了客户流失的漏洞，对长期零费用用户的激活也起到了很好的效果。既节省了资源，又提高了收入，另一方面节省了业务发展费用。

四、存在的问题和困难

1、由于上半年集中精力理顺基础资料管理，在营销策划、业务宣传、市场调研、人员培训等方面比较薄弱，造成对县区公司业务发展支持不够。

2、由于省公司系统准备升级，我公司很多报表需求无法满足，计算绩效考核指标、分析经营数据给市公司和县区支撑部门带来很大工作量。

下半年市场部从以下几方面进行改善和提高：

一、加强市场调研：定期到县区进行现场办公，与营销、营业、装维、管理人员进行座谈。深入市场，了解用户使用状况和需求。在发展较好的县区总结成功营销案例进行推广;帮忙发展较差的县区查找不足、解决困难。

二、加强营销策划和业务宣传：透过了解市场竞争状况制定灵活有效的营销措施，对每阶段重点发展业务制定切实可行的宣传和营销步骤，及时反馈和分析营销结果，适时调整营销思路，改变目前业务发展的低效状态。

三、加强人员培训：定期进行营销、营业、装维、管理人员培训，将营销思路、管理方法、业务资讯直接灌输到一线员工，提高骨干员工的传帮带作用，切实提高员工素质和工作效率。

四、继续加强基础管理工作：继续加强欠费管理、营业稽核、资源管理、装维材料和终端管理。组织市场部主管定期到县区公司调研，与负责人进行沟通，发现不足并继续改善。

**20\_市场部的年度工作总结精选篇7**

时光荏苒，岁月如梭，在繁忙的工作中不知不觉将要迎来新的一年，回首本年度，是有意义、有价值、有收获的。回顾这一年的工作历程，作为市场部的一名员工，我深深的感觉到国际公司蓬勃发展的朝气，企业众人人人为之拼搏的精神。本人结合在国际工程分公司市场部的情况对此前工作做一总结，总结利弊，深省自我，总结利弊是为为下一步工作提出借鉴，深省自我是积极反省得失，为自己下一步发展指明方向。

国际工程分公司工作简述

商务文件、资格预审

20\_\_年，为加大落实集团公司“走出去”战略部署，围绕“发展海外、做大海外”这一目标，进一步提高国际工程市场的竞争能力，完善运营管理机制，中国十九冶国际工程分公司对加大了海外项目的开发，响应集团公司号召，积极转型，从原有落后的“等、靠”被动模式逐渐转变为“找、投”的主动模式，作为企业宣传和资格预审的头道门槛-商务文件与资格预审则由我负责。

按照投标和内业要求，对原有资料的整理包括企业资质文件，获奖证书，相关业绩等资料的整理整编，先前的施工经验涵盖了多个国家，涵盖房建、道路路桥、工业钢结构、矿山等方面，资料繁多，且重复或者漏项的较多，在部门领导的指指导下，先后完成了越南台塑维检项目资格预审和后续问卷调查、中冶国际资料库、马来西亚棒材、线材、H型钢、炼钢连铸的资格预审。

20\_\_年我公司加大了对援建项目的关注，援建项目主要集中在学校、办公楼、医院、会议会展中心、体育馆等6大板块。在实际准备资格预审文件时，发现我公司在以上6大板块的业绩相对缺失，中标通知书、合同、竣工验收报告等文件不齐全，多数项目是由二级单位完成的，集团公司市场部只是对合同进行了搜集整理，其余文件未得到重视而缺失，因此造成了我单位针对援建项目的资格审查效果不佳，数次未达标。公司领导徐经理对这块做出了批示，要积极搜寻相关业绩，将各类文件整理归档，做到未雨绸缪，胸有成竹。在同事们的协调配合下，先后完成了驻阿富汗大使馆扩建工程、援肯尼亚雅塔大学国际语言与文化中心项目、援瓦努阿图总理府办公楼扩建项目、援柬埔寨参议院议长办公楼项目、援阿富汗人道主义援助项下简易平房项目、援瓦努阿图马拉坡学校扩建项目、援非盟总部综合服务中心项目的资格预审，且通过。

针对企业宣传版块，在公司领导的指导下，先后完成了集团公司宣传用中英文版PPT以及国际工程分公司中英文版PPT，作为宣传之用，效果较佳。

感觉这项工作需要积极主动、细心才能达到要求，今后也将进一步完善资料，使得数据库日渐完善充实。

海外考察

20\_\_年我公司加大了对海外市场的开发力度，我作为市场部一员，根据集团公司部署以及老挝沙耶武里省红纱县道路项目需要，被派遣人员赴老挝进行市场考察、合作洽谈，市场部将考察的资料编辑成册领导决策用。

1.老挝沙耶武里省红洒县城市道路项目，红洒县与首都万象距离约406公里，距云南西双版纳州磨憨口岸399公里，项目由6m、7m、14m、16m、21m道路组成，全长18.2公里，路面为钢筋混凝土路面和沥青路面组成。20\_\_年1月-8月份，我先后三次陪同领导去老挝现场和业主商谈此项目，洽谈工作范围、付款条件、银行保函等条款，先后在现场起草了双方合作备忘录、合作框架协议、公路项目合同等重要文件，并积极考察现场周边施工条件、施工资源建立了老挝合格分包商名录，并且通过当地中资企业的实地了解，得到了老挝承包工程的一系列有用信息，为开发老挝市场做出了铺垫。

2.在老挝道路项目的基础上，同年接触到了老挝甘蒙省他曲县经济特区500公顷场坪项目，项目位于甘蒙省他曲县经济特区，业主为阿卡尼发展老挝有限公司的咨询公司，包括甘蒙省他曲县经济特区500公顷的场坪项目的开拓、清理、挖土、平整、70%压实以及表层压实至50cm厚以达到标准压实技术要求。先后进行了项目参与方调查、当地人力、材料、设备、生活资源调查、进口物资设备的运输路径、口岸、清关调查、项目现场施工条件、临建布置、银行保险调查、当地法律法规调查、税率调查、分包商名录完善等事宜。并且起草了该项目的承包合同、场地平整项目合作开发框架协议、项目代理协议以及项目分包合同，目前该项目合同已经签署并在项目筹备中。

3.阿尔及利亚房建项目考察，不仅对上述资料进行整理，还对阿国的中资企业名录及联系方式进行了整理，为进入该国开发市场寻求合作伙伴做铺垫。

4.越南考察主要完成了以下事宜：

MCC起草并与越建（VINACONEX）共同签署了针对清化炼油厂项目-设备采购安装的合作协议；

MCC与越南机械工业设计院开会并达成了共识，计划针对铜矿厂项目，共同承包。

越南宝钢制罐有限公司与MCC达成共识，承诺MCC参与其在越南的制罐厂项目，工期9个月，钢结构和设备安装约1000吨。采用邀请招标方式，意求寻找在越南有施工经验且有人员装备的公司合作。

项目评估、合同评审

海外项目错综复杂，各类项目层出不穷，因为市场开拓面的激增，导致各种项目都会呈现在你面前，这就要通过具体项目评审，判别项目可行性，对希望较大前景良好的项目要着重关注，对不靠谱的项目就要摒弃，

在公司和部门领导的指导下，先后参与伊拉克128公里道路项目、委内瑞拉新兴铸管厂扩建项目进行了评估。

针对老挝沙耶武里省红洒县城市道路项目和老挝甘蒙省他曲县经济特区500公顷场坪项目，通过编写合同，完善合同构架和合同相关条款，做出合同评审，发现合同漏洞或者不妥之处，完善合同，使得合同的完整性、平等性、操作性得到了保证。

投标文件、项目资料翻译

市场部主要职能就是投标、找工程，因此大多时间都要接触到涉外项目的资料，为了项目备案和投标等项目，就要对项目资料进行翻译，以便于市场部人员作价和其他部门对投标文件要求响应。先后在领导主持下，配合老挝各个项目合同、合作协议、银行保函的翻译工作，越南铜矿合作协议、储罐施工方案等，圆满的完成了任务。

项目投标

老挝红洒县道路项目图纸和清单不全，为了进一步对该项目进行评估，在感谢部门领导的耐心指导对各条公路进行了细致的算量，与业主提供清单做比对，做到心里有数，为议标做出了坚定的基础。

纳米比亚硫磺制酸厂项目新增子项算量，主要对钢结构、屋面墙面夹芯板、钢筋、混凝土、垫板等进行了统计，为议价提供了依据。让我深深体会到搞经营的不容易和些许成就感。

越南宝钢制罐厂算量，主要集中在土建、钢机构、设备等方面。

投标许可证办理

针对纳米比亚温得和克到奥坎汗贾公路项目，需要公司按照商务部的指导手册-对外承包工程投标（议标）许可证申请流程，完成商务部对外投标许可核准证，以便于办理保函接收预付款等流程，项目在提供资料的过程中，因为时差、不熟悉资料要求等原因，在办理此项核准申请，出现了问题，商务部网站缺少维护，系统欠费，项目提供的资料支离破碎，在网上申报的时候过于肤浅，因此我积极联系中冶国际的同时还有联系商务部办公电话，并且在部门领导的关注下，提前完成了该核准证的办理。同时针对此次办理过程中出现的问题，我按照商务部文件要求，整理了前期、后期信息录入、投标意见函资料、投议标信息、协调意见函资料等表格及填写要求，为下次办理该类函件提供了准绳，避免出现手忙脚乱的状况。

另外，同时依旧关注恩菲电商平台，如有必要，做好维护工作。

项目跟踪

配合市场部跟踪项目，对领导分配的跟踪项目依旧在跟踪，按时上报项目跟踪报表，积极主动，细心的完成任务。

三标、巡查组资料

按照集团公司和外审要求，对三标资料进行整理和汇总，强化三标管理，查漏补缺，实行“达标管理、相互借鉴、合力推荐”的模式，狠抓基础、抓过程、抓强化、抓实效提升。

个人方面和未来展望

纵观20\_\_年的工作和生活，发现自己有很多不足之处，经过部门领导和同事的指导和指正，为进一步做好工作和提高自我，需要做到以下几个方面：

细心则无微不至，粗心则熟视无睹。要树立从小事做起，重视细节的理念。

近期通过对“三严三实”等重要思想的学习，心中有感而发，深深的体会到“说到不如做到、做到不如做好“的深刻思想，感觉到在今后的工作中将贯彻该思想，不断加强学习，总结和完善已有经验，在此基础上，找出新思路、新方法，拒绝在本该吃苦的年纪贪图安逸，拒绝“庸懒散浮拖”、“十大思想病”，大胆实践、开拓创新，把工作提高到一个新的水平。

20\_\_年，在公司领导的正确领导下，在全体员工的齐心协力下，按照年初确立的各项经济技术指标，公司采取有效措施，对内加强队伍建设，对外积极开拓市场，开源节流，用于创新，取得了不俗的成绩。

国际工程分公司作为新兴公司，勇于承诺，大胆实践，我坚信，企业将在将在“发展海外、做大海外”的承诺下，会在实践诺言的大道上越走越稳，越走越远，而我也愿意贡献自己的微薄之力。

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！