# 市场局近期工作总结(优选30篇)

来源：网络 作者：雪海孤独 更新时间：2025-03-22

*市场局近期工作总结1在此大环境下，作为华南楼市代表的广州楼市也展现出相应的特点，包括：市场完成了从供不应求到供大于求的转换，土地拍卖市场遇冷，一、二手楼市双双“量缩价跌”，行业面临洗牌，等等。>一、宏观调控政策风云变幻，密集出台，上半年“稳...*

**市场局近期工作总结1**

在此大环境下，作为华南楼市代表的广州楼市也展现出相应的特点，包括：市场完成了从供不应求到供大于求的转换，土地拍卖市场遇冷，一、二手楼市双双“量缩价跌”，行业面临洗牌，等等。

>一、宏观调控政策风云变幻，密集出台，上半年“稳健、从紧”，下半年“积极、适度宽松”，但是金融危机大环境下楼市调整的格局已经形成，观望气氛无法打破，一、二手行业双双陷入困境。

20xx年是名副其实的“政策年”。上半年，在“稳健的财政政策和从紧的货币政策”的指导方针下，为了防止经济过热以及通货膨胀，央行5次提高存款金率，至的历史新高。下半年，为了应对由美国次贷危机引发的世界性金融危机的新形势，中国转为实施“积极的财政政策和适度宽松的货币政策”，多次降低存款准备金率，并从9月中旬开始百日之内连续5次降息，累计降息216个基点，同时出台了多个鼓励合理住房消费的楼市利好新政，包括首次购买普通住宅契税降至1%、首付降至二成、享受最低7折的利率优惠；给予改善型置业人群房贷优惠；二手房营业税征收年限从5年降至2年、征税方式由全额征收改为差额征收等，密集的政策对防止楼市“大落”起到了积极的作用。

不过，由于楼市调整的大格局已经形成，再加上金融危机之下市民“现金为王”的理财观念，频频出台的政策始终无法彻底打破预期已经改变的置业者的观望情绪，因此并不能够令广州楼市的成交从低谷中走出来。在此情况下，包括大开发商在内的大多数开发商一方面难以获得资本市场和商业银行的融资、信贷支持，另一方面新房的销售情况又不理想，腹背受敌，只好用降价这个最原始有效的方式加大楼款回笼力度，缓解资金紧张的困局。

与一手开发企业的窘境一样，广州的二手中介行业在经历了过去几年的高速扩张之后，面对突然降温的市场也不得不收缩阵线、开源节流。为了应对市场变化，一些品牌大中介纷纷开展与一手开发商的“一二手联动”代理合作，力争多渠道度过经营难关。

>二、土地出让市场低迷，年度土地出让指标两度调低仍无法完成，“底价出让”、“流拍”成为常态，中小开发商趁机抄底拿地，取代大开发商成为土地出让市场的主角。“地王”表情尴尬，纷纷难产。

20xx年12月16日，广州年内最后一宗住宅地块仅用了5分钟不到的时间就以底价成交，为全年的土地供应划上了句号。至此，20xx年广州十区共出让住宅用地19宗，用地总面积平方公里，超过年度计划平方公里的7成。在此之前，广州市曾两度调整住宅用地供应计划，在9月份将最初的平方米公里调整为平方米公里，又在11月份修正为平方公里，但是由于频繁出现“流拍”，最终还是未能完成年度土地供应计划。

综观20xx年的广州住宅土地出让市场，年初员村绢麻厂地块经过两百多轮竞投，创下了13053元/平方米的楼面地价，刷新了天河区住宅历史最高地价成为“地王”，但是只是昙花一现。此后，受商业银行惜贷、ipo受阻、销售业绩大幅滑坡等多个因素的影响，房地产行业的.资金链危机凸显，过去两年疯狂拿地的广州大型房企无力再续，令土地出让市场一蹶不振，频频出现“流拍”、“底价出让”的状况。大开发商的退出给了中小开发商“抄底”的机会。据统计，全年共有xx宗地块以底价成交，有8宗地块的楼面地价在xx00元/平方米左右，其中绝大部分为不知名的中小开发商拍得。统计数据显示，20xx年广州的平均楼面地价仅为3000元/平方米出头，与XX年年相比下跌了30%左右。例如，年末最后一块地花都新华宝田猪场地块楼面地价仅xx40元/平方米，与去年卖出的同区域的地王相比降幅高达约80%。

在地价回落的同时，包括员村绢麻厂地块在内的“地王”表情尴尬。以员村绢麻厂地块为例，缴纳土地出让金的大限早已在7月份过期，由于开发商没有履行合约，按照正常手续该地块将会被收回，但是至今无论是国土部门还是地产商都三缄其口，不得而知。在XX年年产生的多个“地王”中，尽管对外宣称的理由各不一样，但是基本上都选择了“拖”字诀，动工的是极少数。开发商们对“地王”的冷处理，资金链紧张导致开发困难是一个原因，而现时不少“地王”所在的板块“面粉比面包贵”也是现实。

不过尽管如此，广州在xx年出让的地块加上之前两年开发商拿下的地块，仍然足以满足未来两三年的市场供应需求，郊区地块的大量出让还有可能在局部市场形成比较突出的供大于求。高价地与低价地同台共舞将大大考验房地产企业的开发智慧。

根据广州市国土房管局的数据，1-11月，全市新建商品住宅共成交万平方米，同比大幅减少；与此同时，由于房地产开发节奏的延续，全市的新建商品住宅供应并没有因为市场拐点的出现而减少，1-11月批准预售量达到了万平方米，同比大增。统计数据显示，1-11月份，仅有6月份的成交量大于批准预售量，市场供销比从去年的1比逆转为比1，消化率只有，处于明显供大于求的格局。

**市场局近期工作总结2**

20\_\_年，在县委、县政府的领导下，在市各业务部门的指导下，认真贯彻省市局工作会议精神，紧紧围绕全县重点中心工作，以巩固省级示范县成果、做好镇所标准化建设、检测中心认证验收为抓手，以抓好食药安全、质量强县、商标兴县工作为重点，以提升履职尽责，科学监管、执法办案能力，设施装备能力为突破，以实现行政审批、市场监管、质量监管、综合执法、消费维权统一规范为目标，全系统干部职工克服困难，真抓实干，开拓创新，努力奋斗，各项工作都取得了新的进展和成绩，为促进县域经济健康有序发展做出了贡献。

>一、20\_\_年工作开展情况

(一)深化体制改革，新体制正常运行。按照县级机构改革方案，原食药监、质监、工商、盐务实行“四局合一”，组建了市场监督管理局，新的领导班子到位后，对工作进行了科学分工，确保了工作运行平稳过渡。一是制定新的“三定方案”，对市场\_\_的机构设置、人员编制进行科学设定，保障新体制的顺利运行;二是按照县委县政府要求，积极与组织、编制、人事部门多次研究磋商，制定了人员分流工作方案，人员全部到位并开展工作;三是积极配合组织部门做好基层所负责人的任命工作。截止目前，全县20个市场监管所所长已经组织部门任命;四是认真做好机构下划移交工作。按照县上的统一安排，县局抽调人员，对原工商所、食药所的人、财、物进行统一移交。目前，此项工作进展顺利。

(二)创新监管机制，提升食品监管水平。一是召开了全县基层监管所标准化建设现场会议，下发《关于继续加强标准化食品药品监督管理所建设的通知》，明确了目标任务，纳入年度考核;二是按照高起点、高标准建设的要求，投资78万元，对检测中心进行了改造，力争明年通过省级认证;三是认真开展食药安全宣传培训20场次，受训人员达202\_余人以上，参加省级开展的基层监管所负责人培训20人次;参加市级业务培训35人次，开展县级集中培训2次。

(三)强化日常监管，保障群众饮食用药安全。一是扎实开展严厉打击食药违法犯罪行为的“飓风行动”。共发出责令改正通知书106份，当场处罚29起，立案查处案件26起(食品类13起，药械类13起)，现已结案25起(食品类12起，药械类13起)，罚没款共计万元，移送公安机关10起;二是市场准入和日常监管并重。截止目前，经许可的全县食品生产经营者共202\_户，其中食品生产企业7家，小作坊备案登记证明139个，食品流通经营户1031户，餐饮服务提供者874户，各单位、企业和个体经营户的主体责任承诺书签订率达100%。深入推进餐饮服务量化分级管理并按级别高低推进示范工程建设，量化分级管理率达90%以上;三是扎实开展食品安全风险监测。制定年度食品抽检计划400批次，食品抽检407批次，已取得检验报告407份，因涉嫌非法添加有毒有害物质移送公安机关10起，因生产经营不符合食品安全标准或者要求的食品进行行政处罚7起;四是强化药械化妆品监管。对全县315家医疗机构和25家药品经营企业的药械经营使用情况进行了2次以上全面检查，县镇村三级药械经营使用单位检查覆盖100%。截止目前共上报药品不良反应230份，占任务数的115%。医疗器械不良反应60份，占任务数的120%。药品抽检61份，药品快速检验49份，医疗器械抽检1份，化妆品抽检2批次。其中4个批次中药饮片不合格，抽检靶向率较高。推进药品电子监管工作开展，药品电子监管平台的使用率达60%，基本实现了药品流向可控，有效防范假冒药品的流入和走票挂靠行为。

(四)扎实推进商事登记制度改革，营造宽松市场环境。一是放宽市场准入登记条件，落实从“严进宽管”向“宽进严管”转变，严格执行窗口服务承诺制、首问负责制、限时办结制、一次性告知制等制度，在市场准入、政策支持、收费减免等方面为各类市场主体提供便利;二是扎实推行“三证合一、一照一码”登记制度，截止11月底，共办理“一照一码”营业执照103份，新登记发展各类市场主体1212户，其中，内资企业3户，私营企业157户，农民专业合作社50户，个体工商户1002户。

(五)深入推进商标兴县战略，促进企业增收增效。一是以新《商标法》、《广告法》的颁布实施为契机，广泛宣传新法的突出亮点;二是积极引导，重点培育。截止目前，全县已注册商标105件，其中省级著名商标5件，市级著名商标7件，今年，申报省级著名商标1件、市级著名商标2件;三是向县委、县人大、县政府、相关部门以送阅件的形式报送了《关于“镇巴腊肉”地理标志证明商标品牌建设与管理的几点建议》，规范“镇巴腊肉”品牌的管理使用。

(七)开展重点市场整治，维护市场经济秩序。一是积极开展农资、成品油市场、农村集贸市场和节假日市场专项整治活动，共出动执法人员512人次，检查各行业经营户642户次，查处案件11件，处罚款万元;二是积极开展流通领域商品质量检测工作，对装饰建材、家用电器、服装、儿童用品等进行抽检，其中抽检农资商品14件，汽、柴油37件，小家电10组，儿童服装12组，对抽检不合格要求其下架退市，对8户经营不合格商品的经营户进行立案调查;三是开展企业信用信息公示工作。开展企业年报公示、企业即时信息公示和企业公示信息专项抽查，建立市场主体经营异常和“黑名单”制度，创新市场监管方式，发挥信用约束手段。截止目前，20\_\_年度企业、个体年报率分别为和;共抽查企业36户，其中即时信息抽查8户，注册资本专项抽查8户，企业年报及即时信息公示双向抽查20户;列入经营异常名录市场主体307户，其中企业137户，个体工商户170户;四是围绕推进市场诚信体系建设，提升经营者诚信理念，在全县开展了“守合同重信用”活动，省工商局已审批2户省级诚信单位，向经营户印发宣传标语，督促引导有LED广告屏经营户设置文明经营和社会主义核心主义价值观公益广告120余件。

(九)强化责任意识，维护特种设备安全。一是组织对特种设备使用单位负责人进行《\_\_特种设备安全法》及《20\_\_特种设备目录》等法律法规培训，与22家特种设备使用单位签订了目标责任书;二是开展了“电梯大会战”、“铁拳行动”等整治，建立特种设备使用单位台账，做到了底子清、人员明、设备全;三是对人员密集的医院和超市进行重点检查，对特种设备使用单位进行了自查自纠和4次全面监督检查，共出动人员180人次，下达指令书16份，发现安全隐患18处，下达复查整改意见书16份，已整改隐患16处;四是积极协调成立了镇巴首家电梯维保服务站，为镇巴电梯的维保和检修提供了快捷的技术服务，全面落实了我局特种设备安全监察工作责任。

(十)加强食盐质量安全管理。全年购进盐品1778吨，销售食盐202\_吨，销售总值361万元，实现利润万元。对调入每批盐品，严格检测，全年食盐“三率”即：食盐计划完成率达104%、合格碘盐食用率达97%、碘盐覆盖率达97%;今年共查获过期盐品6吨，有效打击了一切涉盐违规行为。

(十一)加强干部管理，提升队伍素质。一是举办为期四天的业务知识和快检能力培训，全面提高队伍的业务素质;二是开展践行“三严三实、我为市场监管做贡献”的演讲比赛，激发热情、树立正气、提升形象;三是加强作风纪律建设，一名干部行政警告处分，一名干部诫勉谈话，队伍形象不断提升。

>二、存在问题

20\_\_年，是新的市场监管队伍履新职责、担负新任务的第一年。全系统干部职工的工作热情，激发出风险、责任、担当的正能量，营造出“风清气正、昂扬向上”的工作局面。成绩来之不易，应当倍加珍惜。但是，我们仍存在着许多问题和不足。

一是改革后，市场监管职能得到整合，“四局合一”基本实现，但工作业务上下衔接还需加强，机制办法上有些需要调整、改进;

二是基层所监管体制调整，少数镇对市场安全重视不够，长期包村，从事其它工作，监管悬空，主体责任无法落实。

三是市场监管队伍建设有待加强。干部队伍整合后，综合执法能力有待进一步提高。

**市场局近期工作总结3**

一是深入实施质量强区战略。围绕新制造业、生物医药、新材料等战略性新兴产业发展需求，充分发挥完善质量强区工作领导机制，加大新兴产业大政策支持力度，开展特色产业品牌质量提升行动，提升各级政府质量奖培育和供给质量；加大对规上企业主导制定x制造标准的指导力度，实现品字标品牌认证增量突破，稳步提升市对区综合考核高质量发展指标中品牌占比。进一步深化落实首席质量官制度，构建质量人才培养体系，推动质量人才队伍建设，不断提高规模以上企业和重点行业中小微企业首席质量官聘任率。二是加大知识产权保护力度。运用区块链、大数据技术，探索平台经济知识产权保护新机制。聚焦高校经济高质量发展，充分释放高校、科研院所高科技专利技术优势，推动更多科研成果落地转化。充分发挥省级知识产权服务业集聚发展示范区效能，深化提升全区知识产权创造、运用、管理、保护和服务能力。加强知识产权知识指导和宣传，营造知识产权保护氛围。三是加强信用监管体系建设。指导督促全区各部门完善“一库两单一细则”，加强部门综合协同，深入推进“双随机、一公开”监管。深入推进信用风险分类监管，探索企业信息公示登记事项“智能查”，提高监管精准性和有效性。落地落细市场监管、人力社保、税务、商务等领域企业年度报告“多报合一”改革。四是持续优化平台经济发展环境。深化放大平台企业行政指导成效，压紧压实平台主体责任，加强网络监测力度和执法惩处力度，推进“放心消费”示范网店提质扩面，启动“放心消费迎亚运，助力城市国际化三年行动”等，营造诚信网络消费环境，加强消费者合法权益保护，依法打击各种违法违规行为，维护平台经济秩序。

**市场局近期工作总结4**

在此大环境下，作为华南楼市代表的广州楼市也展现出相应的特点，包括：市场完成了从供不应求到供大于求的转换，土地拍卖市场遇冷，一、二手楼市双双“量缩价跌”，行业面临洗牌，等等。

>一、宏观调控政策风云变幻，密集出台，上半年“稳健、从紧”，下半年“积极、适度宽松”，但是金融危机大环境下楼市调整的格局已经形成，观望气氛无法打破，一、二手行业双双陷入困境。

不过，由于楼市调整的大格局已经形成，再加上金融危机之下市民“现金为王”的理财观念，频频出台的政策始终无法彻底打破预期已经改变的置业者的观望情绪，因此并不能够令广州楼市的成交从低谷中走出来。在此情况下，包括大开发商在内的大多数开发商一方面难以获得资本市场和商业银行的融资、信贷支持，另一方面新房的销售情况又不理想，腹背受敌，只好用降价这个最原始有效的方式加大楼款回笼力度，缓解资金紧张的困局。

与一手开发企业的窘境一样，广州的二手中介行业在经历了过去几年的高速扩张之后，面对突然降温的市场也不得不收缩阵线、开源节流。为了应对市场变化，一些品牌大中介纷纷开展与一手开发商的“一二手联动”代理合作，力争多渠道度过经营难关。

>二、土地出让市场低迷，年度土地出让指标两度调低仍无法完成，“底价出让”、“流拍”成为常态，中小开发商趁机抄底拿地，取代大开发商成为土地出让市场的主角。“地王”表情尴尬，纷纷难产。

在地价回落的同时，包括员村绢麻厂地块在内的“地王”表情尴尬。以员村绢麻厂地块为例，缴纳土地出让金的大限早已在7月份过期，由于开发商没有履行合约，按照正常手续该地块将会被收回，但是至今无论是国土部门还是地产商都三缄其口，不得而知。在xx年年产生的多个“地王”中，尽管对外宣称的理由各不一样，但是基本上都选择了“拖”字诀，动工的`是极少数。开发商们对“地王”的冷处理，资金链紧张导致开发困难是一个原因，而现时不少“地王”所在的板块“面粉比面包贵”也是现实。

不过尽管如此，广州在10年出让的地块加上之前两年开发商拿下的地块，仍然足以满足未来两三年的市场供应需求，郊区地块的大量出让还有可能在局部市场形成比较突出的供大于求。高价地与低价地同台共舞将大大考验房地产企业的开发智慧。

>三、新建商品住宅交易登记面积大幅减少，成交均价从xx年第四季度的万元高位回落至9000多元/平方米；市场供求格局转变，明显供大于求，消化率仅为。

总体来看，20xx年广州市区的一手楼价依然比较坚挺，老城区、珠江新城等繁华区域的商品楼盘成交均价普遍保持在万元以上，但是花都区等远郊地区的楼盘价格回调比较明显，从去年高峰期的5000-6000元/平方米左右回到3000-4000元/平方米左右，与xx年、xx年的水平相当。

>四、存量住宅交易登记面积同比大幅减少，回到xx年之前的水平；二手楼价从高位振荡下跌，但是整体水平仍然高于xx年年；自住刚性需求成为楼市的主导力量。

>五、展望20xx年，在复杂的宏观经济大环境以及供大于求的行业环境下，广州楼价仍有小幅下调空间，“紧贴经济脉搏，低位盘整等待回暖时机”将会是09楼市的典型概括。

**市场局近期工作总结5**

20xx年上半年市场开发部在市办及县联社的正确领导下，在全县信合员工的共同努力下，主抓了银行卡业务工作并取得了一定成绩，确保了全县各项业务工作稳健有效地运行。现将上半年度的工作汇报如下：

>一、业务指标完成情况

截至20xx年6月底，xxx农村信用社累计发行“金燕卡”50426张；卡存余额34068万元，完成市分计划的；短信签约率、完成市分计划的；新增POS终端57台，完成市分计划的；实现卡业务收入185820元，完成市分计划20万的93%。

>二、主要工作重点及采取措施

1、更新服务观念，加大宣传力度。一是多次组织员工学习金燕卡业务知识，让我们的员工转变观念，提高认识，将金燕卡业务的发展与储蓄业务增长及提高农信用社的外部形象紧密联系起来，让一线员工自觉加强柜台营销宣传力度，积极引导客户特别是个体工商户，让他们了解金燕卡、使用金燕卡进行刷卡进货，积极为金燕卡的发展营造良好的氛围并促进储蓄存款业务增长。二是配合省联社和市办制定的各项宣传方案开展了符合桐柏实际的宣传活动，如我们利用元旦、春节将近，外出人员返乡和经济比较活跃的时期加大宣传力度，统一制作了内容为“外出打工地挣钱，家乡农信社取款”的宣传条幅，在街道、营业网点悬挂宣传条幅；并印制明信片和慰问信一万余封分别寄给外出务工人员，大力宣传农民工银行卡工作。

2、建立严格的管理体系和激励考核制度。年初为了确保我县农信社银行卡业务各项目标任务顺利实现，提高卡业务管理水平，强化服务质量，增加业务收益，依据省联社《关于印发xxx农村信用社县级行社经、基建、招标）。每项工程盘点签证都比较繁琐，签证大到几百万，小到几十元，程序不论价款大小都要经过各部门的认可签字。

合同管理。合同的管理是提高企业经营管理水平，推进企业技术创新和管理创新不可缺少的一部分。要想做好合同管理工作就必须懂得合同法及相关的专业法和其它法律，没有这些知识就无法做好合同的管理工作。我们在签订每一份较大合同时，都要充分了解顾客的需求，合理安排资源，在双方的权力和义务上不放过任何一个异点，拿出基本可行的合同草本请公司领导决策。在合同的执行中，经常同项目部的经理联系，发现问题及时纠正。同时也建立了比较科学的合同台帐，已完合同及时归档。

11年招投标工作是市场开发部的另一项任务。开发部从11年1月份截止11月底共参与招标工作17项，中标9项，中标金额6151万元。

另外，我部门能深入各项目部，配合公司领导对项目部的结算及施工管理进行现场指导，最终审定结算值进行工程资料的装订，工作量非常大。我部门没有因为工作量大造成管理混乱。相反，所有的工程资料、结算资料及合同管理整齐有序。全年部门职工考勤完善，无脱岗、离岗现象，能够认真完成领导交予的各项工作。

成绩将属于过去，今后部门全体员工以公司各项现行的规章制度和预算的职业道德为准则加强工作责任感，及时做好部门的各项工作。平时注意收集布置现行的定额资料文件，并加强学习工程量计算的技巧等业务知识，提高自己的工作效率。及时做好部门的各项工作，为企业做好部门力所能及的工作。

市场开发部

二一一年十二月十九日

**市场局近期工作总结6**

1、电梯安信通改革全省推广。

今年，xx区被列为全国电梯智慧监管的试点区，我们创新开展电梯安信通数字化改革，通过政府、企业和社会联动，先行先试构建风险隐患闭环、维保信用监管、电梯环境监测三大应用场景，逐步构建一体化电梯智慧监管系统。该项目作为数字政府“浙里安全—安全生产风险智控”的内容，已纳入全省数字化改革重大应用“一本账Sx”。自x月xx日上线“浙政钉”以来，已实现全区万台电梯xxx%全覆盖监管，试点xxxx台“智慧监管装置”，实现电梯困人自动告警和智慧应急救援，累计推送超期维保、超期检验、困人故障等隐患信息xxxx条，督促使用单位完成自行维保、申报检验等整改xxxx条，电梯困人平均处置时长x分xx秒，比全市平均水平缩短x分钟。该项目已作为xx优秀案例在省委《数字化改革（工作交流）》作全省经验推广，省局主要领导批示肯定。x市委改革办公众号“x改革”刊发xx电梯安信通改革工作专报。

2、省市数字化改革成果应用落地贯通。

以全省市场监管系统“三比一讲”竞赛为抓手，聚焦浙食链、x外卖在线、x公平在线、xE行在线等xx大全省市场监管系统数字化改革成果落实落细，通过突出绩效，以红黑榜奖先鞭后，抓好典型经验推广复制；突出方法，以优势项目带动后进项目，做到集中攻坚抢抓成果；突出协作，以纵横联动促进政企互动，实现“一盘棋”统筹推进，助力推动全局数字化改革不断走深走实。xx区在全省“三比一讲”竞赛考核中获得三等奖，成为全省“x特种设备在线”系统赋码试点区，以“x市场在线”数字赋能促进市场发展转型升级的典型经验在《竞跑者》作全省推广交流。

**市场局近期工作总结7**

1.深入开展宗旨意识、社会主义法治理念、职业道德和法治观念教育。加强对干部职工宗旨意识、社会主义法治理念、依法行政观念的培训教育，切实增强行政执法人员的宗旨意识和法治意识，从源头上解决执法能力不强、不依法行政的问题，为进一步营造和谐发展环境创造条件。

2.加强领导干部学法用法制度的落实。组织开展领导干部法治思维和法治方式系列学习宣讲活动，进一步提高各级领导干部的法律素质，提高依法决策、依法管理、依法办事的能力水平，提高运用法治思维和法治方式深化改革、推动发展、化解矛盾、维护稳定的能力。

3.加强对干部职工的培训教育。制定培训学习计划，落实学习制度，积极组织广大干部参加上级局及地方政府组织的培训学习，使干部职工更加全面掌握深入理解法律法规的内容，切实提高依法行政的能力和水平。

4.深化法律“进机关、进乡村、进社区、进学校、进企业、进单位”活动。明确工作责任，细化工作措施，保障经费到位，结合市场监管业务实际，立足普法宣传教育贴近基层、贴近群众、贴近实际，深入开展“法律进机关、进乡村、进社区、进学校、进企业、进单位”活动，提高广大经营者依法经营和诚实守信的意识，提高广大群众依法消费、维权的意识和能力。

5.开展专题普法宣传活动。利用“”消费者权益保护日、食品安全宣传周、计量日、“”宪法日等各类法律法规的宣传月、宣传周、纪念日等，积极组织开展有针对性的法制宣传教育活动。

**市场局近期工作总结8**

按照上级部门文件要求，xx市场\_近期开展了电站锅炉范围内的压力管道的专项检查行动，现将近期专项行动的主要工作总结如下。

一、提高认识，高度重视。按照“不放过任何一个漏洞、不丢掉任何一个盲点、不留下任何一个隐患”的要求，严格对照电站锅炉相关法规标准和安全技术规范，立即组织相关专家对本辖区内涉及到的电厂，进行一次全面彻底地排查，做到不留死角、消除盲区。对发现的问题隐患，要督促企业立即整改，及时消除安全隐患，确保特种设备安全。

二、督促企业开展自查。接到通知后，立即向各电站锅炉使用单位发出自查通知，要求对使用的电站锅炉范围内压力管道进行全面检查，排查隐患，形成台账，并对照台账逐一整改，将隐患及整改情况及时报送县市场\_。

三、开展电站锅炉范围内压力管道的专项检查。按照通知要求，从设计、制造、安装、监检、定期检验等环节入手，重点检查了锅炉范围内管道是否定期检验、在建电站锅炉元件组合装置是否实施制造监检、安装单位工作质量是否符合标准要求、流量计壳体是否存在安全隐患、使用单位是否制定电站锅炉范围内管道事故应急预案并开展应急救援演练等，共检查6家使用单位的8台电站锅炉范围内的压力管道，排查出隐患问题2处，现均已完成整改。

下一步我局将更加清醒的认识电站锅炉范围内管道安全对于电站锅炉安全的重要意义，进一步增强政治自觉和行动自觉，更加强化红线意识、风险意识和责任担当，继续保持高压态势，进一步明确责任，消除安全隐患，防范风险，进一步加强电站锅炉范围内管道安全监察工作，保障电站锅炉范围内压力管道的使用安全。

**市场局近期工作总结9**

深化监管方式创新。今年以来县双随机办和各成员单位认真贯彻落实省、市双随机办和县委、县政府的决策部署，通过全面推进“双随机、一公开”监管工作，强化市场主体的主体责任，不断增强其信用意识和自我约束能力。年初制定完善双随机抽查计划，合理制定抽查频次，深入推进部门联合抽查，市场监管领域主要监管部门开展部门联合抽查全覆盖，实现“进一次门查多项事”。推进信用风险分级分类监管与“双随机、一公开”有机结合，提升事中事后监管效能，促进政府监管向社会共治转变，逐步实现综合监管、智慧监管、信用监管。截至目前，全县开展部门联合双随机抽查x次，检查主体数量xx户，发现问题x户；开展部门内部双随机抽查xx次，检查主体数量xxx户，检查事项xx项，发现问题xx户。检查结果已全部公示，公示率xxx%。按照《x省市场\_关于服务“三新经济”实施包容审慎监管的指导意见》要求结合《\_行政处罚法》的相关规定，对我县xx余家电商网店的xx余次较为轻微的违法违规行为对当事人进行了批评教育和普法教育、免于行政处罚。

**市场局近期工作总结10**

各位公司领导，各位同事：

非常感谢总公司和通讯导航公司公司对我的信任，给我这次汇报一年来工作的机会。xx年的岁末即将过去，一年的学习、工作，时间并不算太长，但我得到大家的帮助实在是太多，相比之下自己所付出的实在太少，深感汗颜。近半年来在总公司领导的信任和通讯导航同事的关心、帮助下，使我很快的适应了新的工作岗位，完成了从一个纯粹的软件技术人员向技术、管理人员过渡的过程。

非常感谢X总、X总和人力资源部，让我迈出从技术人员到公司副经理过渡的第一步。四月初，在他们的指导和帮助下，我完成了《实施XX客户关系信息化管理（CRM）可行性方案》。该方案从汽车行业实施定向客户关系管理、公司业务流程设计、实施精细化销售等方面对XX实业各分公司的客户关系管理进行了分析说明，指出了目前我们企业管理的瓶颈，即工作流程不清晰、客户信息分散在业务人员手中、部门分工协作责任划分不尽明确、相关人员的工作流和信息流没有统一的平台共享等。这个方案为今后的管理工作提供了理论依据。

作为市场部分管领导，今年初我们就制定了工作目标，即终端产品销售、市场调查、市场开发市场渗透、反馈客户需求信息、同业信息提供以及分销商管理等工作。我尤其要感谢公司市场部的所有同事。在他们的理解、支持、配合下，我们先后完成了汽车美容中心、汽车销售商、行业用户等分销商的合同规范管理工作。配备专门的人员对分销商进行业务辅导及培训，并在安装售后部的大力配合下，使业务区域进一步扩大，特别在“非典”期间，大家工作尽职尽责，都圆满的完成了公司制定的月度计划指标，使公司的业务稳定增长。截至目前，我们已完成本年度营业收入\*\*\*万元，实现利润\*\*\*万元，营业收入比去年翻了一番，利润比去年增加\*\*\*万元。

作为市场开发部门的。一员，我们要有开拓精神及创新意识，xx年我们与中国人保合作，推出装GPS免五年盗抢险及买保险送GPS政策，开创了岛城车载GPS销售的马太效用；xx年我们又创造性的提出加强与银行金融部门合作控制汽车贷款风险，取得了良好的效果，同时又促进了XX汽车管理公司的风险控制工作的开展。所有这些都是我们通讯导航公司全体员工创新智慧的结晶，再次我要感谢公司市场部的全体员工，是你们创造了我们公司今天的辉煌。展望xx年，我想我应该从以下几个方面来开展我们市场部的工作：

>一、加强市场推广、宣传力度。

在巩固现有的市场份额基础上，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率；制定市场宣传策略，监督广告投放，实施媒体传播计划，制定并实施活动方案。负责商品广告的费用预算，并对公司广告品等宣传材料进行审查，并及时评估广告效果，并及时做出调整；开展对外与服务相关的宣传、公关活动，及时准确掌握社会公众对公司的意见，并反馈到公司，进而提出对策。

>二、负责在区内建立、健全营销网络。

完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情况收集、调查，协助客服中心进行客户满意度的调查，限度地满足用户需求；经常开展市场调研与预测工作，及时掌握市场行情动态、价格趋势，监控竞争对手，对重大市场变动和政策变动情况及时分析、总结并提交公司决策层进行决策；建立客户关系典型数据并对客户关系资源进行协调，建立完善合理的奖励机制调动销售人员工作的积极性。

>三、落实每周业务例会制度，做好员工培训、交流工作。

明年我们会加大市场部业务人员，对新进的人员进行全面的培训，使更多的优秀年轻人加入到我们这个团队中来。我们要对每周举行业务例会的任务进行落实，做到目标明确、责任到人，保证预期目标的实现。

我们技术部伴随着GPS监控中心也走过了两个年头，对于从前取得的成绩，我向付出辛勤劳动的中心人员及软、硬件维护人员表示感谢，是他们为我们今天中心的稳定运营提供了坚实的保障。在这新的一年开始之际，特别是随着XX车城的即将投入使用，技术部也要面对新的任务，即配合重庆路汽车城的信息化建设规划并实施我们的企业发展蓝图。

**市场局近期工作总结11**

（一）制度先行，筑牢监管基础。修订完善《x区突发特种设备安全事故应急处置预案》《关于重大活动市场监管分级保障工作方案》《特种设备安全监管工作规范》《xxxx年重点监督检查特种设备生产使用单位目录和日常监督检查计划》及《xxxx年西博城特种设备安全保障工作方案》等文件；完善风险隐患监管闭环等系列工作流程，协同驻局法律顾问厘清专项执法监督抽查工作程序，筑牢监管基础。

（二）强化指导，夯实基层基础。开展街道市场监管所摸底工作，拟定事权划分相关事项，并参照总局拟印发的《市场监督管理所条例》和x出台的《市场监管所地方标准》等相关规定，推动市场监管所标准化建设；印发《xxxx年特种设备安全监管工作要点》及《xxxx年市场监管所特种设备安全监管重点工作任务》，力求工作放的下，街道承的起、做的好；积极争取市场监管所特种设备安全监管专项经费，引导街道导入安全专家巡诊模式，有效提升监管技术能力水平；指导街道制定辖区《特种设备生产使用单位日常监督检查计划》并抓好落实。

（三）借智借力，构筑技术支撑。建立特种设备和《特种设备目录》外游乐设施安全监管专家库，向新区相关部门、街道提供特种设备和《特种设备目录》外游乐设施安全监管技术指导及咨询解答等服务；协同专业技术机构开展安全监管创新性课题研究、专家巡诊、监督抽检、宣传培训、安全状况评估等工作。

**市场局近期工作总结12**

>一、20xx年工作总结

（一）致力行政审批质速双提，促推营商环境持续优化

以深化商事制度改革、落实产业政策引导、提升审批服务效能为工作重点，助力全区市场主体稳健增长。至目前，全区市场主体总量突破5。4万家，同比增长7。2%，其中，企业24883家，个体工商户29737户，分别同比增长11。7%和3。7%。

一是力推“网上办”实现“零跑动”。通过畅通各类咨询通道，加强宣传力度，强化网上审批力量，全力引导企业通过“零见面”方式在网上申请、办理业务。至目前，全程网办企业数已占到办理总量的70%以上，并通过预约办、邮寄办等方式进一步弥补了部分办事群众无法网上、掌上办理的短板。此外，多维简易的企业注销新模式也得到全面推广，工业产品生产许可在全省率先实现全程电子化。

二是立足“放管服”提升“满意度”。坚持需求导向，主动将服务窗口前移，打通惠企便民“最后一公里”，持续优化上门驻点办理、绿色通道、延时服务、特事特办、急事急办等个性化办事举措，有效提升了办事企业和群众的体验感和满意度。设于区行政服务中心的行政许可窗口也因其优质服务多次获得“示范服务”五星窗口、“最多跑一次”改革优胜五星窗口、“区巾帼文明号”等多项荣誉。

（二）致力全方位安全监管，确保安全形势稳定向好

加强法制审核，规范处罚程序，落实“四个最严”要求，构建安全监管闭环管理机制，全面提升食品、药品、特种设备和工业产品质量安全水平。今年以来，共开展执法检查20446户次，作出行政处罚案件409件，其中大要案107件，比去年同期分别增长47。65%和167。5%，罚没款总额达614。4万元。

一是加强全链条食品药品安全监管。目前，我区共有11831家食品生产经营主体，近2年年均同比增长近20%，其中规模农产品生产主体130家，食品生产企业62家，食品流通主体5706家，各类餐饮单位5933家（其中大中型餐饮1749家，备案小餐饮3545家，学校食堂100家，养老机构食堂9家，企业食堂530家），开展网络订餐餐饮单位2129家。今年以来，我局在落实好各项日常监管工作的同时，着力做好以下几项重点工作：建成全市首个阳光餐饮示范街区。将宁大步行街及周边餐饮单位列为食品经营数字化智能智治试点，项目投入数字化改造资金70余万，通过应用场景驾驶舱大屏、食安智能可视化看板、数字化应用掌上终端、数字信息公示触屏“四个视点”将信息数据归集赋能并进行展示，实现数字化应用场景可监控、可查视、可点接、可感知。该项工作获得省市场\_章根明局长批示肯定。加强进口冷链食品常态监管。通过多部门联动，全面加强进口冷链食品“物防”工作。运用“浙冷链”系统对进口冷链食品进行全链条追溯管理，全区已有314家经营者激活使用“浙冷链”，累计赋码37719个，累计扫码61809个，赋码率、扫码率稳定在99。5%以上；累积开展进口冷链食品相关从业人员及环境、外包装核酸检测6443份，结果均为阴性。创新药品医疗器械数字化监管。全区13个疫苗接种点接入“疫苗冷链数据采集系统”应用，实现疫苗使用环节冷链数据在线管控。推进医疗器械唯一标识“赋码溯源”，纳入第一批试点的2家医疗器械生产企业已完成相关设备的采购及调试，正加紧开展设备验证及软件配套工作。

二是加强全周期特种设备安全监管。落实特种设备安全主体责任，持续推进双重预防机制建设，在加强对特种设备监督检查的同时，督促特种设备生产、经营、使用单位落实管理机构，落实责任人员，落实管理制度，做到设备、人员双证齐全有证。此外，深入开展特种设备“五进”活动，进一步加强特种设备安全的教育宣贯力度。加强特种设备应急演练体系建设，在每年定期开展2—3场专题演练的基础上，20xx年我局在石化区成功举办了两起大型特种设备应急演练（压力管道泄漏事故应急演练、罐车侧翻泄露应急演练，其中后一起为全国性的应急演练），较好地检验了应急预案的实用性和可操作性，及时发现了应急处置过程中存在的问题和不足，为进一步完善应急预案提供了依据。扎实开展特种设备专项整治行动，对全区35440台特种设备进行赋码，实现赋码率100%，组织开展电梯维保质量、停用特种设备专项排查清理、医用特种设备安全等专项检查，有效防范和遏制了特种设备安全生产事故的发生。

三是加强全过程产品质量安全监管。把好市场准入关，做好了全区39家生产许可证获证企业的日常检查工作，督促企业按标准要求组织生产，确保源头产品质量安全。统筹生产、流通领域的产品质量监督抽查，共完成抽检任务176批次，其中生产领域57批次，流通领域119批次，合格率分别为96。5%和7\_%。畅通消费投诉渠道，今年共接举报投诉3200起，已办结3114起，办结率97。31%。培育放心消费单位1626家，放心工厂159家，无理由退货承诺单位741家，放心消费商圈5个，进一步优化了消费环境。

（三）致力推进质量强区战略，助动区域经济高位发展

20xx年，我区商标申请量1930件，注册量1633件，累计有效商标17463件，同比增长13。8%；发明专利授权462件，同比增长57。14%。有效发明专利拥有量3737件，同比增长19%，全市排名第三。新增“品字标”企业7家，发布“浙江制造”团体标准6项，新增参与对标达标企业数量40家，发放品牌标准战略补助资金3174。74万元，并进一步引导企业发挥知识产权和标准化在品牌发展和科技创新上的引领作用。

一是平台建设夯实基础。20xx年建成绿色石化质量基础一站式服务平台，20xx年建成磁性材料产业质量基础一站式服务平台、人才服务产业质量基础一站式服务平台。宁波市镇海区骆驼商会品牌指导服务站、镇海区农技协会品牌指导服务站、中科院宁波材料所初创园品牌指导服务站三家品牌指导站已完成“一站一品”建设，进一步推进我区基层品牌和知识产权工作平台的建设。

二是领雁工程打造范本。建立全区企业质量奖培育库，制定年度省政府质量奖培育工作方案，并梯队化落实推进。20xx年，浙江省二建建设集团有限公司获得宁波市人民政府质量奖，宁波家联科技股份有限公司获得宁波市人民政府质量创新奖，区内企业质量提升成效显著。20xx年，浙江省二建建设集团有限公司、宁波家联科技股份有限公司已申报浙江省人民政府质量奖。

三是优质管理谋求提升。推进全面质量管理，进一步加大卓越绩效管理项目建设力度，指导帮助企业实施先进质量管理方法，提升质量管理能力。截至目前，全区累计80家企业导入国际领先的卓越绩效模式（其中今年4家），助力企业质量管理不断提升。

>二、特色亮点工作目

一是农贸市场改造提升。全区现有有证农贸市场17家，目前已完成移交12家。我局始终将农贸市场改造提升作为一项系统性工程抓紧抓实，按照星级文明规范市场标准，科学制定改造方案，加快实施项目进度，列入政府实事工程的8家农贸市场改造如期完成，市场整体形象明显提升。截止目前，全区已实现城区二星级及以上市场100%全覆盖，乡村一星级及以上市场100%全覆盖。

二是小作坊聚集化试点。全区目前共有食品小作坊19家，其中米面加工坊9家、豆腐加工坊5家、卤味加工坊2家、其他3家。除个别名特优小作坊之外，其他普遍存在环境脏乱差、软硬件老旧、日常操作不规范等问题，食品安全存在一定风险和隐患。为从根本上改善、提升我区食品小作坊的整体水平和档次，今年我局牵头对全区食品小作坊进行集聚化试点。选址于骆驼新菜场第三层，改造建筑面积约1680平方米，建设工程已于20xx年7月中旬动工，目前已完成水电、地面、墙面及部分吊顶。预计可于9月中下旬完工，9月底前完成智能化改造，并计划于10月份督促首批试点小作坊完成集聚迁入。我局从“规范化”、“智慧化”、“品牌化”三方面着手，逐步引导小作坊由“低、小、散”向“名、特、优”转变，着力打造镇海区食品小作坊“小而美”“小而精”的整体形象。

三是用药用械服务惠及民生。落实省政府民生实事工程“送药上山进岛”便民点的建设，全区共建设7个偏僻山区的便民服务点，满足当地村民购药需求；建成24小时“网订店送”药房5家，帮助群众解决就医、用药需求；推进“民生药事服务站”工程建设，全区4个民生药事服务站提前揭牌运行，配备专业的药师人员，设置药事服务台，提供优质的用药用械指导服务。

四是数字赋能打造首条“阳光餐饮”示范街区。以宁大步行街为食品安全领域数字化改革落地试点，将餐饮服务食品经营环节全链条、全周期的人员健康、食品采购储存、食品加工操作以及涉及其他政府部门如文明平安、公共卫生、城市管理等和食品经营相关联的基础信息数据在线上进行归集、分析并进行数字化赋能，成功打造全市乃至全省首个“阳光餐饮”街区食品安全数字化应用场景。20xx年6月11日，全市“阳光餐饮”街区创建现场推进会在镇海召开，标志着宁波首条高质量“阳光餐饮”街区创建成功并上线运行。

>三、20xx年工作思路

20xx年，我局将继续对标上级部门的目标和要求，坚持以数字化改革为引领，以推动高质量发展为主题，以维稳维序保安全为基石，持续延展全省市场监管系统“三比一讲”行动的热忱和干劲，抓好落实补短板，勇立潮头走在前，为推动区域发展、社会稳定、群众安居贡献更多的市场监管力量。

（一）深入开展“数字化改革攻坚行动”

随着省局“浙冷链”、“浙江外卖在线”、“浙江企业在线”、“浙江特种设备在线”、“浙江公平在线”等十个应用系统的落地，我局积极寻找跑道，坚持共建、共治、共享的理念，打通政府侧、社会侧、企业侧和个人侧数据，在上半年“宁大步行街阳光餐饮示范街区”试点运行的基础上，多跨协同，共享餐饮行业从业人员的健康信息，完成“纸质健康证”向“电子健康证”的转变，进而提高监管效能，实现在重点突破上做示范、在实践探索上当领跑。

（二）深入开展“质量提升助跑行动”

推进质量提升大行动，推进“商标品牌战略”的实施，积极指导帮助企业争创驰名商标，不断提升企业产品的市场知名度和占有率。注重知识产权、品牌建设、计量帮扶、认证认可、注册登记等多维度跟踪服务，为企业精准施策，进一步加快“港口强区、品质之城”的建设。

（三）深入开展“市场秩序保畅行动”

把守住安全底线作为市场监管的首要职责，努力打造省级食品安全示范城市“升级版”。加强特种设备安全监管，完善产品质量监督抽查、跟踪监测和风险研判机制，排查药品药械潜在风险，突出重点、加大力度，着力打造公平有序竞争环境。积极开展保健食品行业专项治理、预付卡领域及教育培训机构市场监管专项执法行动、农村假冒伪劣食品专项执法行动等，强化反不正当竞争与价格监管和反垄断监管。

（四）深入开展“民生实事惠民行动”

重点抓好省、市、区三级政府的民生实事项目，推进农村家宴阳光厨房、食品生产企业阳光工厂、食品生产经营主体全程可追溯（浙食链）、民生药事服务站、示范农贸市场创建、食品小作坊集聚化试点等项目落地实施。同时，进一步开展“放心消费在浙江”行动，深入实施“智慧电梯”工程和“计量利民”行动，持续优化消费、安居环境。

**市场局近期工作总结13**

一、个人工作总结

时间过的真快，转眼之间本年度已经接近尾声，我是6月30来到白象春华求是学校，承蒙领导不嫌弃我是一个初出茅庐什么都不懂的混小子，并接纳了我在单位工作，这是我走出“幼稚圆”的第一份工作，当然也少不了我在这里工作的头衔——市场专员，大专我学的是机电一体化专业，对于单位给我安排的市场营销工作，刚开始我对于这份来之不易的工作真是有心拿的起，无心做的好，因为我没有接触过市场营销这一块专业，我都不知道做一些什么，做起来就相当吃力。在我不解与困惑的同时，仅凭对市场工作的热情，单位的领导对我的成长倍感厚望，曾很多次找我谈心，提供我在工作精神上结实的信心和动力，伏案沉思这半年，我做一下简单的总结。

归纳以下几点：

1. 一切从零开始，积极学习市场运作有关方面的专业知识，努力做到专业知识程度向市场这方面发展;

2. 积极完成领导安排的有关工作，做到工作上有问题及时向领导寻求解决问题的方案，不懂就问，努力把工作做好;

3. 工作于实际相符合，调研市场前景，并做好相应的市场计划;

4. 分析市场需求，寻求招生市场关键在于哪，对市场的认识也有一个比较透明的掌握，并做好市场月报表;

5. 在不断的学习知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高;

6. 在每个月里设计好当月招生广告，如：广告纸、调幅、写真广告等，并积极的投入到市场的运作;

7. 对于市场活动，如讲座、校外设点宣传，能很好的做好市场活动的策划，并执行;

8. “知彼知己，百战不殆”调研当地其他培训同行的有关动态，分析效果，可行性时加以模仿;

>二、部门工作总结

20xx年6月30日，白象春华求是学校市场部门成立了，在将近半年时间内，逐步开展市场工作，从什么都没有的市场部，渐渐的在单位中成长，做到“市场工作先调查，其次汇报，接着计划，再执行，最后是总结提炼，”现在所需的资料都可以拿出，迎接总部考核。

在单位业绩上可以知道我们市场部门是做的不好的，因为今年的招生业绩基本是和去年持平，对于当地的一些小型电脑培训机构来说，地理环境优势、学校师资都在我们之下，对手只有在项目学费上往下调，这给我们的市场带来一定的冲击。我们稳站当地市场那是一个必然性。

下面我对我们部门的工作做一下归纳：

1. 部门建设：部门刚刚启动，市场体系还不是很完整，可是开展市场工作人员严重不足;

2. 部门人员培训：经过大半年的打磨，并参加总部安排的有关市场业务规范及市场运作规范的培训已经有很多次，已基本上掌握了市场招生工作，但业务技能及专业精神方面仍需加强。由于部门人员少、任务重，故专业技能培训不够。

3. 部门工作数据分析：在工作上对于市场数据分析是非常不足的，因为市场招生就是我们的工作，如果学生来报名了，可是我们还不知道他是怎么知道我校有相关的培训项目;

4. 部门工作情况：工作没有一个很明确的目标和详细的计划，市场人远没有养成一个写工作总结和计划的习惯;

5. 部门创新性：新业务的开拓不够，业务增长小，业务能力还有待提高;

6. 整顿单位内部市场品牌资料，迎接总部考核;

7. 以上工作得到了单位同事的大力支持与携手帮忙才能完成目标，为此我对他们表示由衷的感谢。

>三、20xx年工作计划

“运筹于帷幄之中，决胜在千里之外”。新年度市场营销工作规划我觉得要强调谋事在先，但是我们还要明白年度市场工作规划并不是营销计划，只是基于年度分析总结的策略性工作思路，具体详细计划还需要分解到季度或月度来制定，只有这样才具有现实意义。

1. 目标的拟定是来年市场招生工作的关键。在新年度市场招生工作规划中，首先要做的就是，全年总体的招生目标、广告费用目标、利润目标、渠道目标、人员配置目标的拟定，其中：销售目标为140万/年，广告费用目标为万/月，渠道开发目标为3条/年，人员配置为3人。

2. 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。 人才是企业最宝贵的资源，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企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

述职人：xxx

20xx年xx月xx日

**市场局近期工作总结14**

今年来，在县委、县政府的正确领导下，我局切实加强文化市场管理，认真做好“扫黄、打非”工作，为未成年人健康成长营造良好的社会环境：

>一、 提高认识、加强领导、营造良好的舆论氛围。

加强文化市场管理，做好“扫黄、打非”工作，为学校周边营造良好的学习环境，对青少年的健康成长和精神文明建设有着重要的作用，对此，我局非常重视，每次会议局主要领导和分管领导都积极参加，并多次召开专题会议研究“扫黄、打非”工作，局里成立了文化市场整治领导小组，局长任组长，分管副局长任副组长，稽查队队长任办公室主任。

为使文化市场管理工作能够得到社会的支持和配合，我们充分利用文化\_的优势，在电视台打出公告，公布整治措施，举报电话，并对每一次集中行动进行跟踪报道，让全社会都来支持我们的活动，主动配合我们的工作。

>二、 加强严格管理措施，做到日常管理与集中行动相结合。

按照\_、省、市的要求，根据我县的实际情况，我局在文化市场管理上既认真做好日常管理，又联合其他职能部门搞好集中行动。 2、在管理演出市场方面：实行严格把关，无证无照演出团坚决不得进入我县演出，凡到我县的演出团体必须与稽查大队签订演出责任状后方可进行演出，否则作非法演出论处。平时对演出团的演出内容，每天派两名稽查队员对其演出情况进行全程监督，一有违规演出行为及时查处。今年共查处6家民间演出团带有\*表演的违法行为，并及时作出了处理。 4、“网吧”市场的管理：今年，我局把网吧市场管理作为文化市场管理一项重要工作来抓。首先，我们对其管理采取了一整套行之有效的措施。建章立制，加强日常督查，严格限制网吧审批数量，合理的布局网吧的开办位置，严禁在学校周边开设网吧，多次召集网吧业主进行培训，要求业主认真领会《互联网上网服务营业场所管理条例》的内容。在经费十分困难的情况下，我局花巨资建立网吧监控管理平台，目前已经取得了较好的监控管理效果。与网吧业主逐户签订了经营责任状，严格要求其合法经营，并在每户网吧经营室制作了“禁止未成年人入内”的警示标志牌。在我县率先推行“阳光网吧”，“放心网吧”的良好做法，目前已有3家获得此殊荣。

其次，在整治网吧的同时，本部门借助社会各界、学校、新闻媒体的力量加大整治宣传力度，形成较大的社会舆论和声势；向全社会公布本单位举报电话，一旦举报情况属实，本部门向举报人给予一定的经济奖励。日常检查时，把未成年人在网吧上网的学生名单，向其所在就读学校或家长进行了反馈。本单位还聘请关工委的老同志做网吧义务监督员，把他们提出的合理意见进行采纳和实施。对多次违规接纳

未成年人并容留未成年上网的网吧经营户，在新闻媒上进行了曝光。到目前为止，稽查执法大队自行组织共检查网吧183次，零点行动达16次以上，已取缔了4家，关停了8家（包括乡镇），对6家下发了限期整改通知书，都已接受了整改。有18家违规接纳未成年人和超时经营的网吧，受到不同程度的经济处罚，并且要求他们向主管部门写出了承诺保证书。

第三，会同宣传部、政府办、公安、工商、教育等部门对网吧进行集中整治。到目前为止，共采取集中行动5次，其中3次声势较大，效果好，反响强烈。

3月26日，我局与宣传部等单位对全县文化市场进行了一次为期3天的突击整治活动，共出动车辆4辆，检查文化市场70余家，其中网吧20余家，处罚违规接纳未成年人上风网吧业主8家，超时经营3家。

4月29日，由政府办牵头，局分管领导带队会同公安、工商、教育等部门对全县网吧市场进行集中整治，整治时间整整2天，当场处罚违规接纳未成年人网吧经营户6家，并收缴了一批电脑计算机。 7月2日，本局召集稽查队员在暑假期间对网吧进行了2次零点突击检查，对违规接纳未成年人并容留未成年人通宵上网的`网吧经营户进行了经济重罚。如今我县的网吧市场接纳未成年人并留容未成年人通宵上网的现象暂时得到了有效遏制。

>三、目前存在的问题

当前，我县文化市场的形势依然很严峻，主要问题有：网吧接纳未成年人超时经营的现象时有发生，非法出版物和非法\*音像制品经营活动屡禁不止；网上有害信息的传播依然存在，少儿言情“口袋本”卡通书销售活动依然猖獗。

>四、下一步的工作打算：

加强领导，增强思想意识，努力强化队伍建设，提高队员整体素质。认真学习并熟练掌握文化市场的法律、法规、条例及行政许可法，严格按照执法程序办案。工作中要突出重点，严厉查处大案要案，把我县网吧管理整治工作，作为一项主要工作任务来抓。加大公共娱乐场所的安全检查，及时排除安全隐患，严厉查处非法出版物和\*音像制品。坚决把文化市场的违规违法现象消灭在萌芽状态中，为未成年人健康成长营造一片洁净、清新的社会环境。

未成年人是祖国的花朵，国家的栋梁，中华民族的希望。他（她）们的优劣于否直接关系到整个民族的兴衰。因此大家要有一个清醒的认识头脑，为未成年人创造良好的社会环境已迫在眉睫，大家要有责任心和紧迫感。加强和改进未成年人的思想道德建设是一项长期的工作，还需社会方方面面共同努力，文化部门将不断改进方法，创造条件为未成年人提供更多、更丰富、更纯净的文化环境，充分利用和整合现在资源，积极给未成年人的思想道德建设“搭台、唱戏”为未成年人的思想道德的良好形成提供健康、有序的文化阵地。

**市场局近期工作总结15**

全面落实了“三项整治”工作和“三次集中整治”工作。全年共开展以“三项整治”工作为重点的各类市场专项整治工作16次，其中组织食品安全及节日食品安全专项整治6次，组织保护注册商标专用权专项整治2次，组织开展虚假违法广告专项整治工作3次，省局“三项整治”督查组在对我局“三项整治”工作进行检查后，对此项工作给予了充分肯定；开展了盐业市场专项检查，切实整顿规范了盐业市场秩序；对流通领域的成品油进行了质量监管，对全县的成品油进行了两次质量抽检；组织开展了“红盾护农”农资打假专项行动；加强了蚕茧市场管理，进一步规范了蚕茧市场秩序；对全县铁路沿钱废旧收购站点进行了全面清查，规范了废旧市场收购秩序；对辖区煤矿、非煤矿山、旅游景点、危险化学品和烟花爆竹生产经营户进行了安全生产大检查，消除了部分安全隐患；对新进驻我县的5家保险企业进行了监管，规范了经营行为；全年共办理违法违章经济案件6件，其中两件免予经济处罚；开展了服务消费领域监管调研工作，形成了“完善食品安全监管机制，构建和谐社会的调研论文”；在食品安全、农资监管领域实行了监管“关口前移”，初步建立了行政执法、企业自律、社会监管“三位一体”的食品安全和农资监管机制；成功地筹办了xx县20xx年“三月三”商品贸易大会，积累了办会经验；积极投入创建卫生县城的各项工作，全面担负了分解给我局的各项创卫任务。

**市场局近期工作总结16**

现就本人所管理的片区杭州市场及大区后勤从20xx年年初至今工作进展情况，所存在问题，及下一步工作开展向公司做以汇报20xx最新市场部个人工作总结20xx最新市场部个人工作总结。

>一、杭州市场部经营情况

20xx年初至今，在公司效益经营方针指导下，我部根据片区网点实际经营情况，对片区亏损网点进行调整，撤场等大力度处理，已经裁撤了八家网点，在撤场同时，又有效开发了五家网点。新开网点遵循了公司效益，谨慎、详细调整，准确判断和预估的指导要求，力争把经营风险在前期控制在最低，因此新开店基本都略有赢利。现杭州市场实际经营网点为46家，销售额从5月份以前的35万左右递增到现在的月产出55万左右，递增率为57%左右，市场的实际经营效益也在逐步改善和提高。

>二、杭州市场部管理现状

片区管理分工明确，各片区业务能针对片区经营情况对工作主次分明，有条不紊地开展，在回款、客情维护、促销员管理、促销活动开展等基本能执行到位，业务开展有分工，有协作。我本人除了加强网络管理，把工作重点放在信息收集和新网点开发上。

>三、大区后勤管理情况

1、仓库

经过一段时间的消化和调整，大区仓库包场淘汰品牌所沉淀的库存，公司主动淘汰品牌所形成库存。品牌质量不稳定所形成的库存。在公司协调下，兄弟市场上海，台州的帮助下，大区内部嘉兴。湖州共同努力下，已经消化了前期沉淀的大部分库存和即期品。仓库库存额由年初的将近200万控制在120万左右。

2、品牌梳理

经过调整和消化，开始逐渐形成适合本区域销售的品牌架构

3、司机、财务等其它后勤人员基本尽职尽责，各司其职，完成本职工作和公司交办的事项。

>四、存在问题及分析

1、大客户大包袱，20xx年12月份包场的连锁超市禹倡供销经营至今，平均投入产出比60%多，费用占整个市场40%多，成了市场效益经营的大包袱。

原因有以下几个方面：a、金融危机有一点点b、禹倡有一家店周边菜场搬迁造成下滑c、迪彩、大宝、牙博士等在该系统畅销的单品不能持续有效跟进d、品牌调整导致部分顾客流失e促销员心态和积极性。整改措施，由于我们签的是两年的包场合同，已经进行了有效沟通，客户已答应第二年合作不受原合同约束，可以重新谈，今年的\'合作因为是门店承包制，利润和费用已分配下去，因此费用调整空间没有。

3、多品牌调整负担重，给货源管理和市场销售工作带来很大工作量和压力，由于品牌引进和淘汰频繁，造成品牌顾客忠诚度降低及促销工作积极性受到影响，因此建议公司，梳理形成稳定的品牌架构、制定品牌淘汰和引入的`机制。

远航公司作为盈众集团的旗舰店，在这一年内得到了迅速的发展，为集团做出了应有的表率作用，带领集团其他公司大踏步向前进。

远航是一家汽车销售服务公司，完美的营销是公司制胜的关键之一。作为公司的营销总监，在这一年以来主要完成了如下工作：

一、参加公司有关会议，全面主持营销部工作，将工作落实到位并定期及时向总经理进行汇报。

二、在公司成立之处，组织强有力的宣传广告，从而大大提高公司的知名度，为公司的远航打下坚实的基础。

三、针对厂商一年来的新产品，多次组织部门小组成员开展客户需求调查，并共同研究制定营销战略，拟定营销计划方案，适时进行督促，长期进行跟踪，监督营销任务完成情况。。

四、有力实践jdpowar流程，加强营销队伍的建设和管理，提高营销团队的服务水平。

五、对团队成员完成的标准业务合同进行审批。

六、每次任务后及时进行营销统计和考核，客户档案的汇总和管理。

七、反馈客户意见，与其它部门进行工作沟通。

八、总结营销经验，多次召开会议，促进成员间的业务交流。

存在的不足;

一、市场尚有很大的空间，应进一步积极把握消费者的消费需求，及时与厂家进行沟通，更快地把握市场主动权;

二、宣传力度还不够，公司知名度还有进一步提升的可能;

三、团队比较稚嫩，需要更长时间的有效指导与磨合。

以上是我一年来的工作总结。望各位同仁予以监督。

**市场局近期工作总结17**

泰维特精工科技有限公司在市委市政府的大力支持下正在不断发展，各方面均处在起步阶段，属浙江中雅房地产公司投资控股的企业，因此在泰维特公司工作的每一位员工都应该感到自豪。对于发展中的企业来说，有必要的资金支持固然是一项优势，但公司成立不到两年，正面临着一定的困境。困境主要突出在企业发展需要有一定的项目支柱，有了项目才能保障企业的生存和发展。发展的关键是市场，在这一方面市场部人员的担子也比较重。市场有待拓展，这种情况就需要市场部人员积极做好市场调研，制定实施方案，努力提高本公司产品的市场份额。

市场部在企业发展中扮演着重要角色，因此我们针对产品的现状做出以下市场分析以及具体开展方案：

市场分析

>一、锻压行业市场现状(背景)：

据不完全统计，我国现有锻压企业近万家，其中称为独立法人，有一定规模的企业约7000家，隶属于各大企业或企业集团内部的锻压分厂(分公司、车间)约1500家，中外合资、外方独资以及中小型民营企业约1000家。

>二、本公司产品生产概念与优势劣势：

本公司有自己的产品模具设计中心，完整的产品开发和设计体系，多套领先的各类锻压机，模具制造设备等，采用热、温、冷复合锻压技术，生产产品包括齿轮、凸缘等汽车零部件，有一定的生产能力。 同时也存在着明显的劣势，如：①产品单一 ②没有多家可长期合作的固定客户 ③现有的产品在市场销售中没有一定的价格优势。

>三、产品推广的关键问题：

1.产品的优势以及市场认可度，体现在产品的质量、价格、配送等方面。

2.电子销售平台的辐射力，主要是网站的及时更新及电子商务平台的互动。

3.拓展不同层次的客户源，内外贸易兼顾。

>四、汽车配件作为汽车市场内靠后的盈利模式，汽车保有量的持续增加，使汽车配件行业有了更高的发展空间。

>开展方案

>国内市场

>一、企业黄页

每个地区的黄页可算是该地区客户信息量最大的宝库，通过黄页收集需要的客户信息：电话、邮箱及传真。通过打电话、发邮件或传真，介绍自己产品的同时，了解客户需求和存在的问题，熟悉地区客户群体，便于更好的了解当地市场情况，因地制宜。

>二、媒体信息

1.关注企业的产品推广电话、招聘广告、形象广告，捕捉客户的优质信息，寻找分析广告信息与自己产品的结合点，立即与客户联系寻求合作。

2.新闻广告;某些企业会借助新闻来宣传自己的产品，透过新闻看本质发现与其合作的机缘。

3.政府公告或政策信息;政府评选的行业优秀企业，十佳企业也有可能是我们寻求的优良的合作伙伴，这样的好企业极有可能成为公司未来长期合作的客户，高效益和稳定性是他们的优势。一些相关政策的出台会刺激行业的发展，多关注行业政策信息并及时跟客户沟通，利用客户想发展的心理寻求合作，推销自己，扩展业务。

>三、互联网

现在网络已经成为寻求潜在客户的重要途径，通过搜索行业关键词寻找相关客户信息，打电话发邮件取得联系，寻求商机。

利用一些免费的商业平台，发布产品信息，产品广告。在专业网站上注册账户，发布广告，让买家认识我们的产品信息。

>四、走出去

熟悉了地区市场，客户信息之后，也要走近客户，实地发现客户真实需求，主动拜访，清楚对方的产品结构以及生产中存在的问题，比如成本或者技术上的劣势，结合我公司优势，寻求合作机会。即便达不成合作意向，也收获了客户生产信息和现状，为以后的销售确定了方向。

>五、发掘社会关系

对于身边有从事相关行业工作的人脉关系，也可自荐，通过老客户结识新客户也是重要的渠道。

>六、参加行业展会

通过展会寻求客户同时掌握竞争者的信息，对自己的优势与不足做出合理判断，取长补短，不断完善产品，对自己的产品有一个市场定位。

>国外市场

**市场局近期工作总结18**

20xx年，是一个充满梦想和激情的一年，20xx年春天，一个偶然的机会，我加入了商贸城，有幸成为一份子，本着对这份工作的热爱，抱着积极认真的学习学习态度，有心做好每一件事。

今年的4月1日，我正式的成为一名招商代表，到现在已经半年了，这半年我时间里，我学到了很多的东西，现在就这半年的工作做一个终结。

对于商业地产，我是第一次接触到，具体的东西也不太了解，我以前做过二手房经济人，对整个房地产有一点初步的认识，到之后对商业地产有了更进一步的了解，到实战工作，我不断追求新的目标，以前都觉得卖房子嘛，不就是等客服上门吗，来了才知道并不是我想的那样，商业地产必须是主动出击，自己去寻找目标客户。

4月底，公司安排我们去了西安华南城学习，我们体会到了作为一个招商员的辛苦，工作虽然繁忙，但整个团队充满激情，他们每天都工作到12,12点，回来还要写报告，回家就1点了，第二天依然精神饱满的上班。我们绵阳团队才过去很不适应西安的气候，西安的天气正好那几天又热又闷，我们绵阳的4月，还正是春暖花开，我们也都是带了几套春装，过去才知道，应该穿夏装了，由于不适应气候，我们热得都喘不过气了，西安的天气又干燥，我们的身上都干得起皮了，虽然不适应，但我们还是坚持了下来，等到了华南城预售卡那天，我们看到了我们的希望，知道了我们的工作虽然辛苦，还是能学到很多东西，同时也能有很好的回报。

**市场局近期工作总结19**

一是加强经营使用环节的监管，查饮片来源，看购进饮片时索证是否齐全，验收工作是否到位，购货单据与实物是否一致，确保饮片经营企业进货渠道的合法性；

查饮片质量，看饮片外观是否正常，是否有虫蛀、霉变、受潮、变质等现象，是否掺有伪劣中药饮片，发现可疑，实施监督抽检；查贮藏条件看是否具有保证饮片质量的温控、防虫、防鼠、防潮设施，是否进行符合饮片要求的日常管理。

二是加强中药饮片抽验力度，加强对信誉较差的供应商供应的品种、不合格率较高的品种和重点品种开展监督抽验，为中药饮片质量监管提供技术支撑。

三是认真开展专项检查，共检查零售企业xx家次，使用单位xx家次，出动执法人员达xxx人次，下达责令整改x家。

通过对中药饮片市场专项整治，进一步增强行业法律意识和安全意识，使市场秩序进一步好转，中药饮片质量进一步提高。

**市场局近期工作总结20**

一是开展提升市场准入新实践。探索“自主申报+信用承诺”模式在各环节应用，运用统一地址库在全域试点推广市场主体住所（经营场所）登记申报承诺制，建立住所登记负面清单，完善地址标准化数据库，加快统一地址库在商事登记场景的应用。二是深入“证照分离”版改革。推进准入准营“一件事”集成改革，深化部门间数据共享互信，整合材料表单、优化办事流程，加快实现“准入即准营”，继续夯实企业开办“分钟制”办理，提高开办全流程网上办、掌上办比例，提升企业开办速度和便利度。不断推动电子证照跨多部门、多领域应用。三是深化注销便利化改革。探索照章证联办注销，推进企业分支机构、连锁门店等信息变更、注销登记“同城通办”，进一步畅通退出机制，加快市场要素流动。四是规范中介机构管理。进一步强化对商事登记中介机构的规范引导，加强对从业人员的指导、培训和管理，规范代办服务行为，促进商事登记中介服务业健康发展。五是强化人才培育队伍建设。抓好工作作风建设，统一服务规范，积极开展创建岗位练兵示范岗、青年服务能手，提升窗口队伍整体业务素质。

**市场局近期工作总结21**

>一、游客量稳增，旅游收入创新高。

今年“五一”假日期间，我县旅游市场4天共接待游客万人，实现旅游综合收入亿元，均同比增长。其中关山草原接待游客万人次，门票收入万元，分别同比增长、；龙门洞景区接待游客万人次，门票收入238万元，分别同比增长、；秦源文化产业园、固关古街、范家营村等全域旅游点游客络绎不绝；关山景区各大酒店和县城关山大酒店、天逸酒店、凯悦大酒店住宿游客爆满。

>二、全国媒体聚焦第八届宝鸡市文化旅游节暨关山草原全国摄影展，引爆陇县旅游。

节前4月28日，我县举行了第八届宝鸡市文化旅游节暨关山草原全国摄影展启动仪式，省、市相关领导，部分友好城市领导，有关市级部门各县区领导，徐州市、陇南市、天水市等陕甘宁川毗邻地区旅游合作联盟城市、高铁沿线城市和友好城市旅游行业代表，省内城市文化和旅游局负责同志以及中省市新闻媒体记者500余人应邀请出席了启动仪式。整个活动吸引全国媒体聚焦，\_、凤凰网、中国网、中国发布网、中商传媒网、华商报、西部网、陕西每日新闻网、宝鸡日报、宝鸡电视台、宝鸡新闻网等20多家中省媒体竞相报道，宣传引爆了陇县旅游市场。客源市场从西安、宝鸡、平凉、天水扩展至四川、湖北、河南、宁夏、山西、江苏等省份。

>三、活动丰富多彩，景区节日氛围浓厚。

假日期间，各景区准备了丰富多彩的节庆活动，在不同时段为游客进行表演，使节日氛围更加浓厚。其中，关山草原景区举行了马术情景剧、《追梦秦风》马文化民俗展演，第三届国际风筝节特技表演、浪漫之夜篝火晚会等系列活动，带动了众多游客参与其中，热闹欢乐的节日气氛受到游客的`高度评价。

>四、主要领导深入一线，防患于未然，安全度增强。

节前，县假日旅游指挥中心提早动手，县委、县政府主要领导强调安排了“五一”小长假安全工作，进一步完善了《陇县旅游安全应急处置预案》、各主要景区假日接待应急处置预案。4月26日—30日，县假日办组织公安、市场监管、卫计、交通、林业、物价等部门深入关山草原、龙门洞、西武当、雷音山景区，旅游宾馆、乡村旅游示范镇村、旅行社门市部进行了全面执法检查，指出问题7条，全部落实整改措施。

县文化和旅游执法大队以“清源”、“护苗”等“扫黄打非”五项专项活动为抓手，扎实推进扫黄打非、开展舆论环境整治，加强对县域网吧、KTV、电影院及图书音像销售经营、印刷单位等文化市场专项检查，确保文化市场繁荣规范。

>五、坚持领导带班，24小时值守服务。

假日期间，我县在陇县高速路口，县城、关山草原和龙门洞游客中心设置3个游客咨询服务点，坚持每天服务10小时，发放旅游折页、指南近3万份。假日期间，县文化和旅游局局长梁宏伟、副局长撒武厚巡回主要景区进行现场检查指导。同时，假日办坚持领导带班，值班人员24小时值守，认真接听旅游咨询服务电话，填写值班日志，确保信息畅通，下情上达，一切顺畅，无事故。

“五一”假日期间，我县旅游行业未发生一起不安全事故，实现旅游零投诉。

**市场局近期工作总结22**

>一、完成主要工作任务

1、市场调研开发工作

5月初在公司安排下带领部门员工对以新区热源建设拟用地为中心周边6公里范围内进行了热用户及热负荷调查，为新区热源建设打好坚实的基础。为了扩大我公司的供热市场，保证热源的最大利用，满足公司的资金链的使用，在分管领导王经理的带领下，对开发工作做了详尽的计划和安排，与部门全体人员在计划时间内，在公司现有供热区域进行了一次拉网式供热市场普查，对区域内的新建房产、旧改小区等热用户做了一次详尽的市场调研。根据用户调研情况，我们进行了重点划分，针对今年房产市场比较萧条，资金链比较紧张，热用户开发难度较大的实际情况，联系实际加大开发力度，多次走访频繁与用户沟通，讲解、洽谈，最终圆满完成了领导交给的任务，开发新用户500万平方左右，收取配套费约37500万元。

2、表计校验

每年的表计校验拆装工作都是本部门工作的重点，表计的准确度，是保证公司利益的前提，为了保证今年表计拆装、校验、及时、无误，我提早安排了工作计划，加强监督与监管力度。在安装过程中一丝不苟，严格按照表计安装规范要求安装，共完成表计校验拆装块。对53家表计原来安装不规范不合格的用户，通过多次走访、讲解、分析利害使其同意进行了改造，确保了表计安装的合格率和使用中的准确率。为今冬供暖做好了充分的准备。在此同时还见缝插针的进行了新用户表计的校验和安装工作。

3、GSM远程监控模块安装

根据部门工作安排在11月初开始GSM远程监控模块安装及GPRS信号测试工作，共完成模块安装378块，处理问题模块47块。

4、在线监控安装工作，此工作由于设备到货时间较晚，上级部门规定结束的时间近在眼前，给安装带来了巨大的困难，在此情况下我带领部门职工分组施工加班加点，每天工作至深夜，在保证质量的同时与时间赛跑，在天时间内完成安装套较好的完成了领导交给的任务。

5、蒸汽预收款工作，提前针对每个用户下发了收费书面通知，多次与热用户沟通、走访，对部分交费“老难户”多次上门催缴。截止到12月底我们总收蒸汽费用约7000万元，极大的缓解了公司资金困难问题

6、加强表计的管理，有效降低管损。

为了降低10-采暖季的管网蒸汽损耗，我与部门员工自供暖以来一直不间断的对直供区域内的近400家换热站进行检查监督，经常加班加点对不规范用汽和表计异常的用户单位进行24小时监督、监控和突击检查。对有问题的用户及时解决整改，针对偷气现象我与部门员工还加强了表计技术学习，在7月份邀请表计厂家的专家来公司讲解、学习。

>二、任职以来实际措施和效果

一是认真参与本部门各项工作，实际操作了解各个环节。在工作中和工作结束后积极分析总结，改正不足提高效率。为明年的工作提供参考和经验。

二是落实部门工作实名制，各项工作落实到人，每项工作专人负责落实到位，有效避免了工作分工不明确、进度慢、相互推诿情况的发生，提高了工作效率。

三是加强个人组织协调能力的锻炼。先后在公司组织的拓展训练中担任队长、在公司组织的歌唱比赛中进行组织协调工作。通过参加这些活动锻炼了自身，也为成为领导合格的助手打下了坚实的基础。四是加强部门之间的协调与沟通，通过相关部门间的良好沟通更快更好的完成工作，并通过沟通随时了解掌握相关信息，以及学习兄弟部门工作中更好的工作方式与经验。

>三、自我评价

1、优点及不足。优点：

(1)爱学习，肯钻研;(2)能吃苦，能奉献;(3)责任心和敬业精神较强，对工作认真负责。

不足：

(1)协调与组织能力相对不足;(2)综合分析、思考问题的能力还有些欠缺;(3)管理水平需要进一步提高。

2、今后努力方向。一是要围绕主要工作，突出重点，做出成绩。二是要加强学习，注重实践，不断提高自身素质，消除自身不足。三是要扎实工作，求真务实，树立良好的形象，绝不辜负领导和同事们的期望。

最后，我要真心地表示我的感谢之情。感谢一年来公司领导及公司同事的指导和帮助，感谢分公司同事的关心和信任。在新的一年里，我会与大家一起更加努力的工作。

**市场局近期工作总结23**

XX年年是公司销量最高的一年，各项工作均得到了前所未有

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！