# 主管市场拓展工作总结范文(13篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2025-05-29

*主管市场拓展工作总结范文1  学会做人，处理好关系，做好事情。没有永久的朋友和敌人，只有永久的利益。从本质上来讲，跟客户和外部协作单位的关系也是如此。正是由于合作能够跟双方带来各自需要的利益，才会产生双方的合作关系。作为商人，追求的最直接的...*

**主管市场拓展工作总结范文1**

  学会做人，处理好关系，做好事情。没有永久的朋友和敌人，只有永久的利益。从本质上来讲，跟客户和外部协作单位的关系也是如此。正是由于合作能够跟双方带来各自需要的利益，才会产生双方的合作关系。作为商人，追求的最直接的东西就是利益，没有钱可以赚的话，你对他再好也没有用。如果有钱赚的话，其他方面要求可以适当降低。认清了这一点，在处理与相关主体的时候，就可以以拿捏好分寸，嬉笑怒骂，收放自如。

  转眼间，20\_年已将过去，我现在已是xx酒业的正式员工。回首近一年来的工作，我已逐渐融入到这个大集体之中。自20\_年x月份开始在办事处实习，x月份在总厂培训，至x月份分配到xx县部工作，这段时间内我一直履行业务职责和义务，并在办事处领导带领下积极开展各项业务工作，现根椐近一年来的工作实践、经验和教训，秉承实事求是的原则，回顾这段时间的工作历程：

**主管市场拓展工作总结范文2**

对于每位同学，我部都严格按照我院制定的综评条例，公平、公正、公开的给予加分，并严格按照相关流程实行考核和评定。对于其中出现的错误和问题能够及时纠正和解决。我部还经常在提高工作效率上下功夫，在保证工作质量的前提下，怎样做能够更简单更快捷的完成任务是我部人员一直在努力做的事，并且也已经初显成效。在综评分的考核和评定过程，也使得我部的每位成员能够更加认真、耐心的对待工作，本着“细节决定成败，态度决定一切”的原则，我部出色的完成了本年度的综评分工作。

**主管市场拓展工作总结范文3**

拓展事业部作为xx公司新成立的一个部门，主要从事调味品的生产与推广工作。而我作为本部门的企划推广专员，也在自己的职责范围内开展了一系列的工作。

>具体总结如下：

1、前期酱油产品上市合作广告策划公司的寻找，竞争对手市场情况的一个初步信息的掌握；2、酱油产品上市前期市场调查，主要走访了xx、xx、xx、xx等市场，了解xx市场酱油的市场现状及发展前景，掌握了酱油市场消费的基本情况，为以后xx酱油的市场开拓做好准备；

2、酱油前期广告策划宣传公司的选择及媒介推广方案的初步制定，包括导购员手册、前期推广活动方案、产品手册、活动物料清单、渠道推广方案、上市中奖方案等各种初步方案的制定；

3、协助xx广告公司开展市场调查及各阶段工作的对接与协调工作，包括产品定位、广告语、宣传策略、包装文案、品牌手册、黑豆功效手册、包装箱等一些列设计调整工作；

4、产品上市所需各种原辅料的制作采购并物流发送工作，包括了包装箱、瓶贴、品牌手册、宣传海报、促销物料等；

5、协助进行产品上市征订会的相关组织、布置、招待工作，并进行相关开盖有奖促销政策的讲解；

6、与合肥分公司及区域经理随时进行市场反馈情况的对接，了解市场一线业务人员对我公司产品及销售政策的真实信息，以供总监参考；

7、配合市场、技术人员开展其他需要配合的工作。

20xx年我在xx公司的前期工作主要以围绕酱油上市为中心而展开的，更多的是在产品前期规划及包装设计方面的配合工作，还涉及到采购物流等方面的内容，总体而言，xx年的工作内容是多而杂乱，而随着20xx年产品上市，并市场销售工作逐渐步入正轨之后，我的工作重点也应该随之转移到市场销售方面。

>具体计划如下：

1、随时跟踪产品市场销售情况，了解各经销商在对我司产品销售过程中所遇到的各种问题，及时上报公司并配合业务人员拿出相应的解决措施；

2、对经销商市场支持政策执行情况进行定期检查，发现问题及时上报并提出各种处罚或改进意见供总监参考；

3、重点跟踪开盖有奖促销方案的执行情况，保证奖卡操作的可操作性与拉动市场销量的有效性；公司推广专员工作总结

4、定期针对不同市及区域经理所反映的各种市场问题，制定各种能够适应市场销售情况的促销政策，开展不同方式的促销活动，以减少即期拉动销售；

5、配合不同的促销模式，进行各种促销物品的设计与采购；

6、其他需要技术、市场人员配合的工作。

**主管市场拓展工作总结范文4**

  首先要感谢办事处领导对我个人工作能力的信任，在总厂分配销售人员去往各大办事处时将我留在呼办继续担任业务工作，并分配到xx县部担任驻xx业务员，这使我对在呼办实习期间的工作表现给予充分的肯定，让我在日后的整个工作过程中深感欣慰、倍受鼓舞，更让我充满更多的工作热情和工作动力。我将铭记这份知遇之情，并将融入我的工作历程之中，我更会努力奋斗以更好的业务成绩来回报办事处领导的信任。

  再次是感谢xx县部经理在工作上对我的教导，以及在生活上的照顾。在工作上遇到困难的时候，经理会主动与我进行良好恰当的沟通，纠正我的工作思路和工作想法，以使我的业务工作能更顺利的开展。当我们针对某些事情的处理想法上执不同看法时，他也很少以领导者身份自居将事情直接强制执行，而是通过讲道理并联系工作实际案例让我从中明白原由，从而使我放弃固执的想法，让我减少了多许的工作弯路和工作细节失误。在生活上，部门经理主动帮我联系住房，联系取暖用的火炉子，由于xx气候较冷风又大，x经理也经常打电话叮嘱我注意生火安全，这些都对我今后的工作和生活给予很大的帮助。

**主管市场拓展工作总结范文5**

  跟单工作是一件很琐碎和繁琐的工作，特别是外贸跟单工作，辅件多，工序烦，稍微偷懒就可能给错误的出现留下隐患。一个订单往往是由很多部门来共同完成，一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证订单的顺利完成。

  我觉得作为我们业务跟单员只有从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，但只要你认真工作，对每批产品都有明确的质量要求，出厂前都经过各个环节的测试，及时发现和减少错误的发生。少犯错误就是降低成本，生产上和业务上来说道理都是一样。做跟单员一定要有吃苦精神，对于我们跟单员来说有时要让生产部的员工做出好质量的产品，有时还要下去生产车间里亲自监工，根据客户要求和自己的经验指导员工生产出完美的产品，并从中学习经验，了解生产过程，便于自己工作更好的开展。

**主管市场拓展工作总结范文6**

  xx电视台有一句名言：相信品牌的力量。的确，品牌是一种力量，正如中央电视台对这句话的诠释：品牌的力量，让我们前行，让我们起飞，让我们辉煌，成就我们的梦想。明年还要继续加大对品牌的推广，在继续推广品牌的同时，综合营销部在新的一年里，还将有重大的改变和调整：

  （1）推广将向拓展思路，抓住用户，灵活运用客户资源推广品牌方向转变；

  （2）如何实现实现自驾游客户和线上资源客户的相互转换；

  （3）如何对现有资源和媒介资源的整合，实现资源的相互共享相互利用；

  （4）财富徽商俱乐部车友会要进一步发展壮大，要将这个车友会打造成一个让车友有成就感和归属感的车友会。

**主管市场拓展工作总结范文7**

下半年，我区将发扬上半年的工作长处，克服其不足，主要做好以下几点：

1、继续加大市场的开拓力度，不但提供市场占有率，做到有单签单，无单抢单。树立去之可战，战之必胜的信心。力争市场占有率提高到60%以上。总产值力争达到800万。

2、加大回款力度。下半年我区必须坚持两手抓，即一手抓签单，一手抓回款。在回款工作中，我们坚决按照合同执行，及时解决回款中遇到的各种问题，力争老款回款率95%，新款回款率90%。

3、强化业务管理指标的提升。力争实现合同回笼率95%，验收单回笼率98%，结算单回笼率90%。报表，台账详细规范。

4、继续加强学习。我们在不但自我学习，自我提高的同时，将不断虚心向他人学习。对新人的培养将有针对性的进行帮助，使其尽快成为一名独当一面的业务能手。

5、进一步加强日常管理工作，严格落实公司的各项管理制度，严格控制费用，严肃工作纪律。

6、做好客户维护工作，让客户的朋友关系贯穿业务的始终。

市场拓展部201\*年工作总结

光阴似箭，一元复始。拓展部从诞生到今天，已经两月时间了。在华阳不平凡的一年历程中，作为一个新诞生的部门，在公司领导的悉心关怀和大力支持下，在部门领导的辛勤工作和全体人员的共同努力下，迈出了比较稳健的第一步。回顾拓展部两月的工作，有收获有喜悦，有启发有感触。现将两月来的主要工作做以下总结回顾。一、认真做好拓展部成立的相关筹备工作。

新员工于10月31日正式加盟公司后，公司立即对所有新员工进行了岗前培训。在四天的培训中，公司的陆总、马林、张志骞经理从思想上高度重视，认真筹备，分别从公司的发展历程、行业状况、公司产品特点、以及业务员的基本素养等方面做了生动细致的讲解。通过培训，使新员工对公司和复肥行业有了更加充分明晰的认识，明确了岗位职责，增强了信心。

为了使拓展部的各项管理工作顺利开展，在新员工入职前，立即加班加点，拟定了华阳公司市场拓展部管理制度，制度中对拓展部的工作方针、工作职责、销售人员的招聘制度、薪酬制度、例会制度、请休假制度、培训制度以及各岗位职责作了详细的规定。新部门需要新制度的管理。在部门成立的初期，从新员工加盟的第一天，就按照严格规范的管理制度开展工作，使部门工作有章可循，使新员工有章可遵。

二、积极参与公司“两会”工作。

在公司为期4天的培训结束后，全体拓展部人员按照公司的总体安排，参与公司“两会”活动。一是积极参与到公司在第十八届农高会期间的展示宣传工作。从会前的布展，会议期间的现场工作、会后的撤展，拓展部人员全程参与。会议期间，新员工在老员工的带领下积极负责，现场耐心讲解，认真做好新老客户的接待和资讯收集工作，展示了良好的精神风貌。二是全力以赴，积极参与到一年一度的营销年会工作中去。营销年会是我公司一年最重大的活动，是检验我们华阳团队管理能力的窗口，是体现管理人员综合素质的平台，更是展示华阳综合实力的舞台。公司从上而下，非常重视，作为拓展部每一位员工也是高度重视。在会前的资料装订、礼品装卸中，各位员工都认真负责，一丝不苟。在会议期间，严格按照公司的统一安排，各司其职，坚守工作岗位，积极热情，做好相关服务工作。

通过参与公司两次重大的会议，新员工对公司的情况和实力有了更加深入的了解，也使新员工在实际工作中，各方面能力得到了锻炼和提高。同时认识到了“团结、拼搏、求实、创新”的华阳精神。三、深入市场一线，开展市场调研。

从11月13日至11月23日，市场拓展部全体员工远赴甘肃的天水、陇西、定西、榆中、会宁以及宝鸡地区的陈仓区、凤翔县进行了为期十天的第一次市场拓展拉练。在十天的共同市场体验中，全体员工团结协作，拓展部经理以身作则，带领大家克服重重困难，达到了以下目的，一是增强了部门的团队凝聚力和协作精神；二是通过了解目前市场情况，为未来市场的拓展和开发提供了思路；三是通过实际工作，对业务员的实际工作能力和综合素质得到进一步锻炼和检验。第一次市场拉练后，拓展部在回到公司的当天下午，就召开了总结会议，每一位新员工都对本次市场拓展拉练进行了总结发言。本次活动，达到了了解市场、开拓视野、锻炼新人的目的。根据综合表现，及时对新聘业务员重新进行了考核评判，根据公司的用人标准和行业特点，抱着对公司和个人负责的态度，对不符合要求的三名业务员淘汰。人才之间的竞争，有效激活了每一位员工的工作积极性，使大家的树立了高涨的工作热情和积极认真、严谨的工作态度。

在随后的第二次和第三次宝鸡市场实际调研中，根据这几年的行业发展和市场状况，深入到县区的各个乡镇，展开详细的市场调研。本次宝鸡市场调研中，先后走访了除了陈仓区、凤翔县之外的六个县区以及四十多个乡镇，拜访客户70多位，收集了大量的一线客户信息。同时给客户下发公司新年挂历和公司产品手册以及宣传单页。流动车体广告每到一个乡镇，起到了良好的流动宣传作用。四、收获和感想

市场拓展部成立的短短两月时间内，从框架搭建、制度建设、员工培训、市场调研等方面作了一系列工作，各项工作有序展开。

五、工作中的不足

六、明年工作的设想

友情提示：本文中关于《公司市场拓展部工作总结》给出的范例仅供您参考拓展思维使用，>公司市场拓展部工作总结：该篇文章建议您自主创作。

(一)逐步明确仓库未来发展定位。主要围绕四个分公司发展定位进行梳理。在现有业务中进行分类，把符合未来定位及高附加值的优质客户进行着重培养，不符合的逐步淘汰。

(二)是积极跑市场，联系新客户，尝试新领域。公司加紧与联想集团的志勤美集物流公司的洽谈，改造库房硬件设施，引进IT产业进场;保持和新疆天业上市公司的联系，打造化工原料物流配送中心。

(三)是加大宣传力度，多渠道开展业务宣传。积极开展申报湖北省重点物流仓库工作;加紧赶制宣传册，目前清样已经出来;联系专业公司着手广告片脚本编制;针对武钢业务，给武钢物流管理公司送去邀请函。

(四)是着眼市场，完善仓库功能。积极与郑交所联系，申报菜粕和菜油籽期货交割库的申报工作;针对今年国家棉花收储工作任务重的重要信息，积极开展棉花储备库的申报工作。

(五)加大合同管理力度，提高公司掌控能力。20xx年9月公司根据《合同管理办法》(以下简称办法)一年来的运行情况，结合公司合同管理实际进行了有针对性的修订。办法经总经理办公会讨论通过，于20xx年10月下发并试运行。同年11月要求各单位参照办法将20\_年度合同执行及无合同经营情况进行汇总上报。对发现的问题正在有针对性的加以整改。

寒意渐浓，岁末将近。20xx年是公司喜庆的一年，中秋晚会、x周年庆典，使我们整个“x”都沉浸在欢乐的海洋中。我们“xx”也借着公司的喜气频传捷报！我拓展x部在公司整体战略部署下在x总的英明指导下克服种种困难努力去完成公司下达的任务。

针对拓展x部在20xx年的工作总结如下：

拓展x部成立至今有两年有余，在去年管辖的x省上又增加了x省，今年新开的店有x家。全部集中在x省，其中地级市x家分别为：南x店。县城x家分别是xx店。

另外我部门还出现了一批有店无人加盟的情况如：xxx。

在一年的摸爬滚打，兄弟部门虚心指教下，虽竭尽全力但仍未完成公司下达任务，问题是多方面的。针对目前存在的问题和在20xx年的工作计划向公司作个汇报：

**主管市场拓展工作总结范文8**

第一、加大跑市场力度。市场是跑出来的，客户是引进来的\'。那么，怎么跑市场?一是领导重视。领导重视就是压力，压力转化为动力，可以增强业务人员主动跑市场的积极性，把跑市场变成一个常态性的工作，变被动为主动。领导重视就是支持，支持就能建立自信，树立必胜的信心。二是建立健全有效的奖惩制度。有效的奖励制度可以有效的提升员工对企业价值的认同，树立对企业的忠诚，以便在此基础上实现其人生价值。合理的惩罚制度可以规范其行为，提升责任心，激发反省能力，对不正确的价值和观念进行改正，提升自我能力。三是明确市场方向。跑市场不能盲目，要根据需求有目的性和针对性的寻找客户资源。要分析自身特点、客户需求、市场动态。增强分析市场、研究市场、把握市场的能力。

第二，明确主营业务，开办专业市场

主营业务指企业为完成其经营目标而从事的日常活动中的主要活动，是企业收入的主要来源。首先，结合自身特点，明确主营业务。xx分公司、xx分公司为城市仓库，具有较强的装卸能力和快速交通通道，适合大宗商品物流和城市快销品作业。xx分公司具备棉花期货交割资质和多年棉花管理经验，适合以棉花期货交割和收储为主，发展化工产品和烟叶收储。xx分公司在集装箱业务上积累了不少经验，可以把集装箱业务打造成主营业务，逐步优化收储种类。各物流部也要结合当前的主营业务，充分发挥成品油、烟叶和种子储备的管理优势，及专用线的特有资产优势，固化主营业务，拓展适合自身的特种业务。在明确主营业务同时，要打造一些有特色的专业市场，如棉花期货交割市场，集装箱业务市场，大型钢材交易市场，城市快销品市场，种子收储、加工市场，竹木交易、加工市场等等。

拓展事业部作为真心公司新成立的一个部门，主要从事调味品的生产与推广工作。而我作为本部门的企划推广专员，也在自己的职责范围内开展了一系列的工作。

具体总结如下：

1、前期酱油产品上市合作广告策划公司的寻找，竞争对手市场情况的一个初步信息的掌握;

2、酱油产品上市前期市场调查，主要走访了六安、安庆、淮北、阜阳等市场，了解安徽市场酱油的`市场现状及发展前景，掌握了酱油市场消费的基本情况，为以后真心酱油的市场开拓做好准备;

3、酱油前期广告策划宣传公司的选择及媒介推广方案的初步制定，包括导购员手册、前期推广活动方案、产品手册、活动物料清单、渠道推广方案、上市中奖方案等各种初步方案的制定;

4、协助五行广告公司开展市场调查及各阶段工作的对接与协调工作，包括产品定位、广告语、宣传策略、包装文案、品牌手册、黑豆功效手册、包装箱等一些列设计调整工作;

5、产品上市所需各种原辅料的制作采购并物流发送工作，包括了包装箱、瓶贴、品牌手册、宣传海报、促销物料等;

6、协助进行产品上市征订会的相关组织、布置、招待工作，并进行相关开盖有奖促销政策的讲解;

7、与合肥分公司及区域经理随时进行市场反馈情况的对接，了解市场一线业务人员对我公司产品及销售政策的真实信息，以供总监参考;

8、配合市场、技术人员开展其他需要配合的工作。

20xx年我在真心公司的前期工作主要以围绕酱油上市为中心而展开的，更多的是在产品前期规划及包装设计方面的配合工作，还涉及到采购物流等方面的内容，总体而言，xx年的工作内容是多而杂乱，而随着20xx年产品上市，并市场销售工作逐渐步入正轨之后，我的工作重点也应该随之转移到市场销售方面。

具体计划如下：

1、随时跟踪产品市场销售情况，了解各经销商在对我司产品销售过程中所遇到的各种问题，及时上报公司并配合业务人员拿出相应的解决措施;

2、对经销商市场支持政策执行情况进行定期检查，发现问题及时上报并提出各种处罚或改进意见供总监参考;

3、重点跟踪开盖有奖促销方案的执行情况，保证奖卡操作的可操作性与拉动市场销量的有效性;公司推广专员工作总结

4、定期针对不同市及区域经理所反映的各种市场问题，制定各种能够适应市场销售情况的促销政策，开展不同方式的促销活动，以减少即期拉动销售;

5、配合不同的促销模式，进行各种促销物品的设计与采购;

6、其他需要技术、市场人员配合的工作。

**主管市场拓展工作总结范文9**

  仅仅为客人提供住房服务、餐饮服务、娱乐服务已不能满足会议市场需求。今年开始征对消费者需求的变化我们将团队客户分为一般商务团队与特殊旅游团队。有征对性的开发周边旅游线路条。

>  ⒎市场主要竞争对手今年销售表现

  “知彼知己，百战不殆”这句话教会了我们很多的东西。寻找标杆企业的优秀营销模式，挖掘自身与标杆企业的差距和不足也是我们今年的主要工作。在全年的销售工作中，梦天湖的连锁信息管理，极具亲和力的社会关系网销售、汤孙湖山庄的多重销售、荷田的定项纵深客户管理等，都值得我们学习与借鉴。

**主管市场拓展工作总结范文10**

今年在管道租赁业务方面，取得了较好的成绩，各项工作开展顺利，受理租赁业务申请表168单，签署合同12项，其中成功续签合同2项。超额的完成了年初公司管道租赁增长三个点的目标任务。

今年新签管道合同收入金额为万元，新增管道租赁金额为万元。同比增长。新增合同明细表

序号合同名称合同编号签署单位租用子管孔公里一次性连接费(元)年租金(元)备注

1通信管道出租协议书（水官高速-龙兴大道）slg/zl-01中国电信

2通信管道出租协议书（坪山宝龙新长江等120个工程）slg/zl-02中国电信

3中心城宝龙片区历史存量管道slg/zl-03中国电信1435/200续签

站在岁末，透视过去一学期，工作的点点滴滴时时在眼前隐现，回眸望去过去的一幕慕，在不知不觉中充实眼睑。似乎初进学校的记忆依然就在心头展现！但我已深深地感觉到新一年的工作重担已向我们无情地压来，为能保质保量地完成工作任务，我必须在过去的基础上对相关知识、能力进行进一步学习，加深认识。

在一年的时间里，我们素质拓展部在我们的带领下尽心尽力的每一位同学服务，先后参与或主办了校运动开幕式会，辩论赛，管理系足球赛，迎新晚会，宿舍文化节等等许多活动，可以说这一年在生活里我干的很充实。

作为一名素质拓展部部长，我们部门的主要任务是开展素质拓展的相关工作，对管理系的每个同学负责，更好地服务大家，在这一年的时间里,我学到了很多很多,知道了该如何去工作去学习,进一步扩展了自己在各个方面的知识,完善了自己在各个领域之间的不足与缺陷,知道了如何处理学习与工作的关系,知道如何去与人交往如何在各个方面进一步的展现自己,知道了这个社会上的很多很多事情,了解了自己,清楚了社会,知道自己该如何去走自己的路.

总之，学生会工作无小事，事事都不能懈怠。我们部长更要不断地提高自身的素质才能把我们的工作做得更好，才能更好地服务同学在过去的学期里，我脚踏实地做了一些工作，但由于自己的水平和经验不足，还存在着一定的问题。在这一年的时间里,我们每个人都收获到了很多东西,取得各自的进步。每个人的付出与收获,换来了我们学院学生工作的新发展。我们很幸运在学生会素质拓展部的位子上为管理系的各项工作的建设出一份力。可以这么说:这一年是累的一年,忙的一年,快乐的一年,收获的一年,难忘的一年。

总的来说，工作是忙碌的、辛苦的，但却又是充实和快乐的，和大家一起奋斗，一起解决工作中的困难，一起享受活动成功的喜悦，这种合作的快乐让人回味。我为自己能在学生会这样一个大家庭和大家一起工作而感到幸福和骄傲。同时，也希望下学期在大家的共同努力下，学生会的工作能做得更好。在新的一年里，我还要继续努力，争取取得更大的成绩。

素质拓展部部长

孔xx

一、出差时光:20xx年xx月

二、出差地点:车村镇、木植街、黄庄、饭坡、田湖镇、闫庄

三、出差目的:了解市场状况、发掘新客户、拓展潜在客户，以扩大市场范围，提高市场占有率以到达拓宽销路，提高利润。

四、出差主要资料:

这次出差的主要线路是先由县城到达最远的车村镇然后回到途经木植街、黄庄回到县城再由县城出发到田湖镇后回到途经饭坡、闫庄。出差报告范文。

车村被很多大山环绕在，车村是这多山区里的一个聚集的城镇整个到成十字街防盗门门业主要集中在西街还有其中一些在东街而其中一家经营罗普斯金门业，我和这家老板交谈发现他对于从郑州发货过来的厂家经常因货的日期问题而感到烦恼。而看到我们公司产品介绍后发现我们公司钢木门基本贴合他的要求后有意向的思考我们钢木门。这件事告诉我在出差中与老板们介绍公司产品是应面面俱到对产品要有个全面的介绍。再到西街发现每个卖防盗门的门业均有钢木门了解到钢木门这段时光在车村销量还比较好，而我们公司钢木门四种规格种类齐全那里将有我们的潜在客户。木植街就在山间所以几乎没有防盗门门业，黄庄虽然小但作为车村与县城连接的一根纽带这个地方有几家防盗门业虽然由于天气原因有几家没开业但开业的2家防盗门业都有像我们公司靠拢的趋势一家以普通防盗门为主一家以室内门为主都能够联系发展为客户。饭坡，去与几家防盗门门业老板联系交谈后发现有一家是在我们大客户手下提货主要是我们2、5m金属漆小王子和2、5m转印漆富强及一些钢木门，能够联系拉拢适当的发一些货。到闫庄刚开始以为仅有很少的防盗门业。所以去了盼盼门业发现一些买高档防盗门的店家也期望购进一些价格便宜的防盗门个性是钢木门，在四处

寻找下发现一家防盗门业老板与之介绍公司的产品及产品特征和规格后对钢木门格外关注。等等一些乡镇很多防盗门业对于钢木门都很感兴趣，所以觉得能够以钢木门为突破点在这些镇乡找到一批新客户。

刚过这么多乡镇能够看出乡镇有很大的市场能够挖掘为我们公司带来超多的客户。所以在跑业务中给客户就应仔细认真负责讲解产品及听取客户的意见或推荐，做到让客户了解产品相信产品。

随着时间的流逝，我们团总支的工作也已经告段落。作为我们素质拓展部也紧张有序的完成了近一段时间的各项工作.

从上学期开学，我们素质拓展部配合各部门做好了迎新生的各项工作，为这项工作的顺利进行，我们部门的所有干事都在认真做着自己的工作。在两天的工作中，我们不尽服务了同学，而且是自己的生活更加的充实。

每年的上半年是团总支最忙的时间，开学到现在给人的第一感觉是忙，第二就是快！每年的这个学期（上半期）都是学校开展活动最多，最活跃的时期；所以也是团总支工作最忙最累的时间，但是在这忙碌的工作中我们也收获了不少，成长了很多；虽然工作中免不了有挫折缺陷．我们部门的成长可以从在工作方面反映出，首先我们能够圆满完成团总支布置的工作任务，每次的工作量都完全达标！在上学期我们部门主要工作总结可分为以下三个方面：

一：今年举办迎新晚会，这个重要的工作，要做到要全院的同学知道这是我们的晚会，我们与其他系协调和商讨这次晚会的准备工作。比如：布置晚会现场，在校园内拉横幅，准备道具等等。在肯定成绩的同时，当然我们也发现了我们的工作仍有很多欠缺的地方，很多不足，我们以后会注意改进这些问题，来提高我们的工作能力

二：在这个学期我们部活动主要可分为以下几个方面：

1：在迎新晚会活动中我们部门努力完成分配下来的任务。活动中本系学生表现积极良好，踊跃参加当晚演出节目，同时也赢得了优良的成绩，本次活动的开展也是很成功的。在肯定成绩的同时，当然我们也发现了我们的工作仍有很多欠缺的地方，很多不足，我们以后会注意改进这些问题，来提高我们的工作能力。

2：最后我们部门成员踊跃参加了十一月份的团学代会竞选活动，这也是团总支所有成员在互相配合半年以来的一次面临竞争和挑战的活动。大家带着理想和责任去竞选，为的是明天更好的团总支和明天更好的设计系。无论成功与否，他们都将是胜利者。这也充分体现了团总支团结、积极向上的一面。

目前，我们的紧张有序的活动已经告一段落，总结一下这一段时间的经历，我们获益很多，在繁忙的活动中，我们不仅锻炼了自己，充实了自己的生活和思想，还能丰富同学们的业余生活。在我们围殴他们服务的同时，也得到了他们的认可，使同学们更加的支持我们的工作，为我们系创造一个更加和谐的学习环境。

总结昨天是为了做好今天，为了更好地把握明天。团总支是老师和同学之间信息沟通的桥梁和纽带，本学期继续起着上情下达、下情上达等各项通知、汇报等常规工作，起到了信息枢纽的重要作用。相信我们会继续发扬优良传统，提高自身工作能力，积极配合系部各项学生工作的开展。同时团总支带我们更重要的是一起成长，彼此学习做人做事的道理与方法，收获彼此的友情。

拓展事业部作为xx公司新成立的一个部门，主要从事调味品的生产与推广工作。而我作为本部门的企划推广专员，也在自己的职责范围内开展了一系列的工作。

**主管市场拓展工作总结范文11**

  在恪守以往取得的成绩和好的工作方法外，争取在20xx年能改善去年的不足，使工作再上一个新的台阶。 不管如何，我们的工作都离不开领导的悉心关怀和指导及各位同仁的大力支持和配合。对过去取得的成绩，将不骄不躁，脚踏实地一步一个脚印走下去，对过去的不足，将不懈的努力争取做到最好。我们将会用行动来证明我们的努力，我们更加清楚获取不是靠辉煌的方式，而是靠不断的努力。20xx年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我们将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做得更好。为了公司的发展壮大，让我们携手合作，创造出辉煌的明天！

  提笔写总结，就预示一年的时间业已过去。回想年的总结中的种种计划打算，感想良多！归纳总结如下：

**主管市场拓展工作总结范文12**

20xx年市场拓展部在公司及分支机构全体同仁关心和支持下，逐步理清思路，打开工作局面，积极上功能、开拓市场。探索一条符合湖北国储实际的市场拓展之路。

>一、主要工作

(一)逐步明确仓库未来发展定位。主要围绕四个分公司发展定位进行梳理。在现有业务中进行分类，把符合未来定位及高附加值的优质客户进行着重培养，不符合的逐步淘汰。

(二)是积极跑市场，联系新客户，尝试新领域。公司加紧与联想集团的志勤美集物流公司的洽谈，改造库房硬件设施，引进it产业进场;保持和新疆天业上市公司的联系，打造化工原料物流配送中心。

(三)是加大宣传力度，多渠道开展业务宣传。积极开展申报湖北省重点物流仓库工作;加紧赶制宣传册，目前清样已经出来;联系专业公司着手广告片脚本编制;针对武钢业务，给武钢物流管理公司送去邀请函。

(四)是着眼市场，完善仓库功能。积极与郑交所联系，申报菜粕和菜油籽期货交割库的申报工作;针对今年国家棉花收储工作任务重的重要信息，积极开展棉花储备库的申报工作。

(五)加大合同管理力度，提高公司掌控能力。20xx年9月公司根据《合同管理办法》(以下简称办法)一年来的运行情况，结合公司合同管理实际进行了有针对性的修订。办法经总经理办公会讨论通过，于20xx年10月下发并试运行。同年11月要求各单位参照办法将20xx年度合同执行及无合同经营情况进行汇总上报。对发现的问题正在有针对性的加以整改。

>二、存在的不足

(一)各分支机构对国家局完善体制机制的顶层设计理解不够，对办公司的目的理解不一，所以在推动完善分支机构建设上参差不齐。

(二)由于思维惯性，业务员目前还只能限于本单位和现有业务领域，看市场的宽度和深度都不够。

(三)要从原来的经营人员转化为公司业务人员，形成一个业务团队还有较长的路要走，业务人员的素质和相关业务知识有待提高。

>三、20xx年工作计划

第一、加大跑市场力度。市场是跑出来的，客户是引进来的。那么，怎么跑市场?一是领导重视。领导重视就是压力，压力转化为动力，可以增强业务人员主动跑市场的积极性，把跑市场变成一个常态性的工作，变被动为主动。领导重视就是支持，支持就能建立自信，树立必胜的信心。二是建立健全有效的奖惩制度。有效的奖励制度可以有效的提升员工对企业价值的认同，树立对企业的忠诚，以便在此基础上实现其人生价值。合理的惩罚制度可以规范其行为，提升责任心，激发反省能力，对不正确的价值和观念进行改正，提升自我能力。三是明确市场方向。跑市场不能盲目，要根据需求有目的性和针对性的寻找客户资源。要分析自身特点、客户需求、市场动态。增强分析市场、研究市场、把握市场的能力。

第二，明确主营业务，开办专业市场

主营业务指企业为完成其经营目标而从事的日常活动中的主要活动，是企业收入的主要来源。首先，结合自身特点，明确主营业务。武汉分公司、襄阳分公司为城市仓库，具有较强的装卸能力和快速交通通道，适合大宗商品物流和城市快销品作业。孝感分公司具备棉花期货交割资质和多年棉花管理经验，适合以棉花期货交割和收储为主，发展化工产品和烟叶收储。宜昌分公司在集装箱业务上积累了不少经验，可以把集装箱业务打造成主营业务，逐步优化收储种类。各物流部也要结合当前的主营业务，充分发挥成品油、烟叶和种子储备的管理优势，及专用线的特有资产优势，固化主营业务，拓展适合自身的特种业务。在明确主营业务同时，要打造一些有特色的专业市场，如棉花期货交割市场，集装箱业务市场，大型钢材交易市场，城市快销品市场，种子收储、加工市场，竹木交易、加工市场等等。

**主管市场拓展工作总结范文13**

  在上述一年中，我部虽有良好的业绩表现，却在实际工作当中发现了一些不足和有待下一年工作中改善之处。其中：

  问题一、项目及活动策划：项目策划的过程是项目灵魂注入的过程，更是集团无形资本和有型价值能否保证最大价值提升的关键。本部针对XXXX项目策划及定位的过程中，虽延续常规项目策划的工作思路和方法，但在宏观政策解读和区域经济展望的理解和深化程度仍然不够精准及透彻。在20xx年本部策划工作的重心就是，要深度研策本项目的核心价值及未来产业和产品的发展趋势，为该项目入市前做好效益最大化的充足准备。同时，在今年各项活动策划中存在最大的问题是，对活动筹备前的准备不够充分，以及活动策划和组织的统筹力度不够。在20xx年，本部将就其上述有待改进问题深度剖析活动策划和组织的核心内容、核心内涵条件，在前瞻性及规范性上重点突破改进。

  问题二、商业顾问及运营：XXXX的商业部分既是商业地产的核心部分，又是我集团总体产业战略的关键部分。在今年本部担纲该项目商业部分的筹划和管理工作期间，虽在顾问机构筛选及各项工作量化上有所成效，但在行业经验、宏观把控、产业研究、资源累计上还存在诸多不足。在20xx年，本部将就其不足之处深入地、有计划地从提升人员能力和专业素质上“苦练内功”，在我集团提供的学习和成长的“熔炉里”迅速打造成行业内的精英团队，向集团领导及一路陪伴我们成长的各位领导和兄弟姐妹递交一份满意的答卷。

  问题三、新项目拓展策划：为了“又快又好”地为我集团在珠三角产业扩张奠定坚实的储备资源，本部的核心任务还有新项目拓展及研策。在20xx年，本部在新项目拓展及研策的质和量还是不够充分，同时，对于本部的长项“项目前期开发”工作投入程度不佳。为此，我们将在20xx年，重点针对集团既定的产业扩张型项目进行深度、有效地工作开展，为我集团在“风险小、少投入、多控制”等资源获取中取得优秀的战果。

  问题四、组织架构及管理：本部于今年上半年，在集团领导的正确指导下，将部门管理制度进行了合理的制定，也为我们在工作开展中提供了正确的方向和纲领。而制度的有效执行和产业发展的有效结合就成为了科学化管理的核心内容。在20xx年的工作当中，我部全员“埋头苦干”的同时，偶有“走偏”之时，这就是制度运用不够规范。在制度执行过程中发现现实工作推进不够顺畅，这也是制度建设不够完善。所以，本部在20xx年的制度建设工作中将常抓不懈，不断地在“实践中制度建设、制度中规范实践”，将制度建设、组织管理真正地落实到实际效益的产出和资本价值最大化。

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！