# 场部工作总结及计划8篇

来源：网络 作者：红尘浅笑 更新时间：2024-02-09

*一份精彩的工作总结需要根据实际情况进行认真的调整和改进，工作总结可以帮助我们发现工作中的创新点，提升工作的价值，以下是小编精心为您推荐的场部工作总结及计划8篇，供大家参考。一、树立正确的领导管理心态，严格要求。作为一名，对每一个员工都就应做...*

一份精彩的工作总结需要根据实际情况进行认真的调整和改进，工作总结可以帮助我们发现工作中的创新点，提升工作的价值，以下是小编精心为您推荐的场部工作总结及计划8篇，供大家参考。

一、树立正确的领导管理心态，严格要求。

作为一名，对每一个员工都就应做到公平、公正、客观。能够听取下属员工不同的意见，工作中的分歧不能掺杂个人感情。对下属员工的严格要求，在我看来，并不是对他们苛刻，而是在真正的帮忙他们，逼迫他们进步，能适应社会残酷的竞争，我在给机修班开会时说过:每一个行业都逃但是市场经济发展的潜规则，高速发展期(目前混凝土行业就是这个阶段)，市场饱和期、优胜劣汰期。在不久的将来，混凝土行业就会进入市场饱和期和优胜劣汰期，那时就会有部分企业被市场淘汰，行业从业人员就会超过市场需求，岗位竞争会越来越激烈，如果没有过硬的工作作风和技术，就会被市场所淘汰。而我们都是男人，男人最基本的要求是就应有种家庭职责感，要有潜力养活妻子，抚养孩子，照顾父母，这些潜力需要我们有较强的社会竞争力，社会竞争力要靠我们用心的心态，努力工作，不断的学习，不断的进步，跟上社会发展的步伐。我们也更就应抓住此刻行业的高速发展期这个机遇，透过不断的努力进步把自己提升到一个更高的层次，我不期望你们在我手下干了三年或者五年后还是一个机修，期望你们都能有独挡一面的潜力，如果你们此刻都不能严格要求自己，自己范围的事都做不好，怎样能进步，又会有哪一家企业、有哪一个老板会放心

让你们去带一个团队。

二、营造良好的团队工作气氛。

在我的工作中，我用心主张这样一个理念:用心的人象太阳，照到哪里哪里亮;消极的人象月亮，初一十某一样。在团队管理中，我会透过各种途径树立一个用心的榜样，让每个员工都有一把衡量自己的标尺，都有一个努力的方向。在这次的员工评级制度中，我极力主张过往不究，不追究员工以往的得失，减轻员工的心理压力，以免给员工造成破罐子破摔的心理，努力能帮忙每一个员工进步。纪律上我用心主张“先专政后某某”，一个团队务必要有铁的纪律，一切行动听指挥，步调一致才能获得胜利。凡是违反纪律的必须要受到纪律处分，而且领导必须要考试，大网站收集坚守自己的原则，一旦有一次你没有遵守你自己的原则，那么你将变成一个没有原则的人。在你处理违纪的过程中，必然会有少数员工对于处理不满意，那么领导在这个时候就应立刻进行疏导工作，这就是“法”和“情”的关系，法律不外乎人情，我们先某律在讲人情，这是领导的工作原则。领导在工作中，对员工在工作的得失、态度，该肯定的就肯定，并给予适当的表扬和奖励;该否定的就否定，并给予适当的批评和教育，在整个团队构成一种能够扶持正气、伸张正义、制止错误思想、阻止不道德现象的群众舆论。这种群众舆论不是领导的单向灌输，而是建立在整个团队占压

倒多数的正确认识与言论基础上，具有同一性、扶正性和对全体员工都有感染力和道德上的约束力，在具体实施的过程中我的方法是借力用力，借助群众的力量。

三、领导工作细致化。

在工作中，我尽量做到将每一个员工，每一个岗位的工作都细致化，透过工作程序、岗位职责、工作表格等形式让每一个员工都明白自己每一天上班该做些什么工作，工作中有哪些要求，让员工每一天的工作有目的性和针对性，做到条理清晰分明。

以上是我工作以来的总结，谢谢。

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1)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。

2)完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的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。

3)培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，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，业务能力提高到一个新的档次。

4)在地区市建立销售，服务网点。

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5)销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个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。

时间总是在不知不觉中飞逝，眨眼间已到20xx年中旬，回首这过去的半年，收获颇丰。xx年公司业绩突飞猛进飞速发展，我通过不断向领导、同事们学习，以及在实际工作中不断的总结摸索，工作和学习上都取得了较明显的进步，在这xx年上半年即将过去，下半年工作阶段就要开始，有很多事情需要认真的思考一下，进行总结和回顾。总结上半年工作中的经验与不足，为下一阶段工作更好的展开做好充分的准备。

回首过去的6个月里，领导给了很多机会，再加上自己的努力，做了很多事情，感觉非常的充实。特别是在做以下事情的过程中，受益匪浅，回想起来让自己也感觉到些许的欣慰，觉得自己这一切并没有虚度。

今年公司为了能让业务员释放工作上所带的的压力而组织了多次出外旅游的机会，第一季度竞赛的国家是美国、欧洲和马尔代夫;第二季度竞赛的国家是济州岛、黄山，第一季度经过不懈的努力和奋斗，也做出了明显的成绩，虽说未能争取到参加美国的名额，但也去了欧洲，并和领导一时同去。在和领导一起的欧洲旅途当中，本人学到了很多知识，受益匪浅。如再有机会还想与领导一起出游，和领导在一起时时能充实自己。第二季度我去了黄山，到了黄山领悟到一句话，中国有句话：读万卷书不如行万里路，自从去了欧洲和黄山我才真正领悟到这句话的含义。以后还请领导多设点这样的竞赛。

责任心和服务精神。这是我们八区中很重要的一点，可以说是精髓之一。每个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每个人在做事情的能力上也会存在差别，我个人认要想做好这份工作。我个人认为有五点。1、时间管理，2、勤奋敬业，3、服务，4、奉献，5、责任。一个没有责任心的人，就不可能是一个有奉献精神的人。可以说，强烈的责任感和责任心是做好工作的第一要求，也是业务员跟客户应该具备的最基本素质。

学会做人做事，正是由于合作能够给双方带来各自需要的利益，才会产生双方的合作关系，在处理与相关主体的时候，需要拿捏好分寸，嬉笑怒骂，收放自如。

回首过去，自我认为还算取得了一些微不足道的成绩，当然，这些成绩的取得无不包含着领导的不懈关怀和同事的鼎力协助，但同时我也深刻地认识到自己在工作中也还有很多不足之处，需要在下一阶段的工作中进一步的学习和改进。

第一、进一步加强向领导、向同事、向客户学习的力度，不断完善自己。学无止境，特别是对于我们年轻人，要时刻保持着一颗虚心上前的心。

第二、加强客户资料的整理，这点在过去的一直都做得不好，主要是没有从心底上彻底认识到其重要性和没有养成良好的习惯。

第三、加强产品和知识上的学习。这是目前我欠缺的一块儿，也是非常重要的一块知识。作为一名业务员如果缺乏这方面的知识，那么其知识结构是不完整的，操作起来心里也不够踏实。公司如果能够组织和加强这方面知识的培训，那是再好不过。

第四、进一步规范自己的工作流程，加强工作的计划性，从而提高工作效率，在下半年里要严格按照规范的流程操作，避免一些低级性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强自己工作的计划性，避免遗忘该做的事情，减少丢三落四现象的出现，并改变自己急性子的性格。

第五、如果有机会，要多出去开发客户，在业务上增强自己的能力，进一步的发展和完善各方面的能力，发挥更大的作用，为公司各方面的发展做出自己应有的贡献。

总之，我要从自身的实际情况出发，发挥自身优势，有针对性的采取各种措施弥补自身存在的不足，不断完善各个方面的能力，抓住我们部门阔步大发展的大好机遇，努力工作，积极进取，与部门同事团队作战，通力合作，尽我自己最大的努力做好本职工作，为我们公司业务目标的完成和飞速发展作出自己应有的贡献。

20xx年即将结束，回顾一年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅。可以说，20xx年是医院实施医药卫生体制改革的关键年，市场部伴随着医院的发展也在茁壮成长，现将这一年市场部所做的工作做如下总结：

（一）、协助举办义诊活动：

协助医务科、保健科举办义诊活动6场，包括：文化科技卫生“三下乡”活动、保利城义诊活动、“服务百姓健康行动”义诊活动、爱牙日义诊活动、“知晓你的血压”全国高血压日义诊活动、“关注中年人的中风风险”义诊活动，通过发放科普知识宣传单，开展疾病防治、义务咨询，扩大我院的知名度和美誉度，收到良好的社会效益和企业效益，拓展医院市场。

（二）、建立对外媒体工作网络，扩展宣传领域，提升医院整体形象：

1、与xxx电视台《健康生活》栏目合作，主要介绍医院的新业务、新技术、行政管理，医德医风方面的电视新闻报道，今年经广电采访制作播出三期，分别是：《对话名医——xxx教授访谈》、《xxxx重症医学科开科》、《xxx省后牙区种植外科研讨会》，受到社会的一致好评。

2、为进一步提升医院在品牌宣传、信息发布、服务病友等方面的作用，医院启动了新网站建设工作。经过前期xxx文化传播的设计制作、反复修改，后期我将各模块内容填充完整，并向工信部备案后，于10月28日正式上线运行，同时我也负责网站日常的后台维护。新官网对原网站各个栏目进行了整合，在突出展示医院新闻动态的同时，把为员工和公众服务的内容放在了重要的位置。

3、医院微信公众号的日常维护也是一项重要的工作，微信公众号也是我院对外进行品牌宣传的重要平台。每周我需要查找3-5篇关于健康宣导文章，或近期科室需要宣传的亮点病例，进行排版编辑后进行推送。

（三）、医院环境、公开栏、标牌设计，制作统一规范：

为了给广大患者、职工营造一个整洁温馨，文化浓郁的外部环境，不断升华医院的文化内涵，在院长的指导下，针对院内的指标牌进行了统一规范制作，同时将公共栏依据医院主色调重新设计制作。各科室日常需要制作上墙的制度或宣教海报，报送至市场部后由我同xxx公司对接，统一按医院主色调设计制作。今年圣诞节，在门诊入口处布置了圣诞装饰。

（四）、血透室、微创中心及口腔科科室装修布置：

血透室、微创中心、口腔科是今年我院重点发展科室，新血透室搬迁至门诊七楼，原内五区重新规划装修后成立微创中心，口腔科也装修并成立了口腔种植室。装修完成后，我同xxxxx传播对血透室、微创中心、口腔科的形象墙及健康宣导海报的设计制作与上墙，同时查找并制作相关视频供科室电视墙轮播。以这三个科室为伊始，今后将逐渐统一全院墙面制度、海报的悬挂规范。

（五）、举办病友会、讲座及研讨会：

今年我院成功举办第一届肾友会、第一届麻醉学术沙龙以及xxx省后牙区口腔种植研讨会。会前我负责会场的确定及布置，做好与科室及会务组的沟通以了解会议需求，作为医院与广告公司中间人协调设计及布置好宣传海报、迎宾展架、欢迎条幅等，并制作网页邀请函，同时提前联系好电视台媒体进行采访。会中我负责协调各方，处理应急事项，保障会议的后勤工作。会后组织医管家及广告公司恢复会场。

（六）、为创建文明城市检查进行相关工作：

根据市、区下发文件要求，在医院悬挂张贴20余处社会主义核心价值观、公益广告、八不行为规范等海报，统一规范制作张贴全院120余处消防栓使用方法，并在全院布置10个门框型卫生知识展架。

（七）、协助人事部发布招聘信息：将我院人才招聘信息发布至医院官网、中国医疗人才招聘网、58同城、赶集网等。

（一）、经验不足：从进入市场部至今一年多的时间，一直处于摸索学习的状态，要学习的东西还有很多。考虑问题欠全面，宣传渠道过少，没能充地发挥市场部的宣传作用，离各领导的期望还有很大差距。

（二）、效率：工作效率有待提高，微信公众号及网站的维护没能及时更新。

（三）、人员不足：今年，市场部逐渐体现了重要性，主要工作意义是从多方面让社会了解医院认识医院，扩大我院的知名度和美誉度。但目前市场部存在人员不足的情况，一人无法同时胜任及处理所有事务。

（四）、同科室间沟通不够：市场部的职责是为医院及科室进行正面积极地宣传，这就需要经常下科室了解近期的经典病例，收集可推广素材，在这方面我做的远远不够好。

（五）、职责不明确：市场部主要负责对外宣传推广方面，如上墙海报设计悬挂，但目前制作纸盒标签贴纸等也归至市场部责任范围。

对医院来说，医院形象是医院生命力所在。市场部是为了从多方面让社会了解医院、认识医院，从而减少了群众求医治病的盲目性，也有效地树立了医院以病人为中心，努力满足病人多层次多样化的医疗需求，既扩大了医院的社会效益，又增长了医院的经济效益。在新的一年，我对自己的工作也有几点展望：

1、总结过去一年的经验和不足之处，使今后的各项工作能更有质有量地开展。

2、希望有资源进行系统性培训，增加我的业务知识。

3、收集临床一线的医疗活动信息，充分利用好传统媒体及流量媒体，加大宣传力度，与电视台、报纸等媒体建立良好的信息互动关系，对我院的特色、专科、专家、医疗技术新成果、便民服务措施等进行宣传，让患者和社会了解我院特色和服务理念、服务措施，不断提高医院知名度，提升医院形象。

市场部的职能和建设对一个企业的发展起着十分重要的作用，市场的开发和创新直接影响着一个企业的利益关系，作为一个企业的职能部门，既要深入市场，研究企业发展优劣并进行推广策划，还要协助一线员工完成基本任务。更重要的是针对企业发展趋势，及时制定方案促进和保障发展状态。

市场部由组建到迅速开展工作，一年多的时间得到了院领导的大力支持，在全院职工的积极配合下，取得了较大的成绩。

20xx年，市场部根椐市场发展态势和市场需求，重点从两个方面着手，一是外围宣传，与各乡镇卫生室、学校、各乡镇民政办、各办事处武装部沟通，并宣传相应政策；二是加强内部服务工作，改进市场回访工作，内外结合，使医院各方面紧跟发展方向。

1.挖掘潜力，开拓市场

1）校院联系，建立互动网络

自20xx年我院被仙桃市教育局授予“仙桃市中小学生视力保健防治基地”以来，每年走进学校宣传视力保健知识。20xx年，我院与市教育局、市体卫中心建立长期合作关系，20xx年10月22日-11月2日，配合教育局对仙桃市6所“防近”试点学校进行了视力普查，后期将与教育局一起做好全市中小学生防近三级监测工作。

2）梦圆大学，改善升学、就业机率

3月，市场部制定“梦圆大学”促学方案，重点推介高考市场开发。前期对参加高考体检的学生进行首轮宣传，对全市14000名高考生发放宣传单20xx0份，接受咨询9000人，发送网络医生短信2次，咨询电话1次。6月，在各高考考点发放宣传dm单15000张，网吧广告营销1次，在全市141家网吧采用弹出式广告进行宣传。共3轮的宣传，力保准分子宣传工作顺利完成。

3）民政医院强强联合，促就“白内障无障碍市”活动方案略见成效

4月起，医院履行“白内障无障碍市”定点医院职责，与市各乡镇民政办共同开展白内障无障碍市活动。前期与17个乡镇、场办民政办、卫生院沟通协调，共同制定了下乡筛查整体筹备工作。赴陈场、郭河、沔城、西流河、沙湖、毛咀筛查眼病患者400人，符合手术条件患者103人，施行手术60人。其它民政办因其他因素未能配合进行筛查，但仍以转诊的方式向我院输送病人200余人。

4）扶贫助残，关爱孤寡老人

9月为起将公益活动打造成仙桃眼科医院发展核心，成为扶贫助残固定态势，专家组对仙桃四家大型福利院开展了“关爱老人，共享光明”的慈善活动，对300位老人进行眼病宣教，并为他们详细地检查了眼晴。

5）全国爱眼，呼吁全民动员6月6日爱眼日，与仙桃职院爱眼协会通过广播，宣传栏和咨询义诊的方式对仙桃职院全体教职工宣传眼视光保分健知识，接受义诊20xx余人。

6月6日晚，在仙桃职院举行大型眼保健专题会，职院500余人参加了此次专题讲座，其中包括职院老师和各学生会会长。

6）推介眼视光科技，开展眼镜节日

7月，医院举办第二届眼镜节，通过电视，报纸广告宣传对眼镜节活动进行了一系列的宣传，发放宣传单5000张，通过开展眼镜节的各种宣传形式，普及医学验光，突显专科眼科医院的\'优势，打造品牌战略体系，增加配镜消费群体。

7）城乡结合

继续推行“病人选择医生，关爱病人下乡活动”的服务模式，让病人通过医院简介、医生、护士简介等宣传资料了解医院，从而选择自已信赖的医护人员进行治疗，3月7月期间，下乡宣传乡镇2次，走访乡镇30次，拜访420个网络医生2次。

同时，7月-10月期间，开发社区义诊模式，对全市15个大型社区和小区进行了义诊，接受3000余人咨询。

城乡结合的宣传方式得到了患者、各同仁及社会人士的好评。此期间通过上述方式来院的患者120余人。

（8）军民合作，开拓征兵市场

10月，针对武装部征兵工作细要，视力限制有所放宽的政策，市场部制定与往年不同方式的宣传手段，做足前期准备工作，与市武装部和主检医生达成协议，为征兵后期工作打好了坚实的基础，圆满完成预期工作计划。20xx年入伍青年800余人，来院通过手术矫正视力28人，通过调查，接近10人选择武汉手术。活动至今，至11月止，门诊量达16370人次，20xx年（1-12月）14559人，增长22%，配镜人数3693例，耳鼻喉住院35人，准分子166人，全院收治病人1937人次，20xx年（1-12月）1029人次，增长105%，转诊病人638人，其中住院338人。

1.市场部整体工作效率不高，个别员工工作无主动、无积极性，自由散漫。

2.医院服务需进一步强化

3.未充分利用现有客资料，未建立完整的客服体系

4.市场部未建立详细的监督管理机制。

5.宣传方式

宣传媒介无非是报纸、电视等。20xx年我们也采用了相应的方式对医院人才、技术、优惠活动进行了宣传，但是收获不大。我们采取了其它宣传方法，比如报纸夹页、街头义诊等，也均未取得好的宣传效果。

（一）电视广告

一直以来，电视广告虽然影响力比较大，但是成本却是最高的，而仙桃地方电视台本身收视率不高，导致电视游动字幕广告只有乡镇电视台才能收看，而游动字幕存在流动速度太快，播放次数少的弊端。我们只能采取语音播报的方式滚动播出，宣传效果也不是很理想。

（二）报纸夹页

报纸中间夹宣传广告，是如今流行的小广告创意。超低成本但是有时操作的误差，每天上万份的报纸不能保证每份中间都有广告夹页，导致宣传额度达不到。市场部对上述问题及时调整，采用“踩点”的监督机制，保障每份夹页99%能上报纸。

（三）网络广告

网络是如今最好的交流工具之一，不仅填补了信件和通信速度慢的局限性，更是能开阔视野，获取各种最新的知识和信息。也正这，网络广告费用也相应提高，市场宣传预算也相应提高。

总的来说，上述表达只是不足之处，但也不能完全取缔，根椐深入人的心理，一个企业突然停止某项宣传活动，并淡出人们的视野，会让消费者产生一种很消极的想法和不利的疑问，所以我个人认为，不能放弃但也不能在这些方面加大力度，在完成更好的宣传方式后，用少部分资金来维持这类广告的暴光。

（四）城乡线路公交车内身

线路车车内广告是一种投资小，关注度较高的宣传方式，但是也存在经常被覆盖的机率，需要每期相应的跟踪，随时补贴。

（五）二次开发

二次开发能够通过患者需求，尽量使患者要求得到基本满足，开发更大的潜在市场。

市场部20xx年工作计划和建议

1、通力开拓“低成本、高效果”广告，加大对车身广告、患者自身广告的力度。比如:公交车扶手、座椅背面小广告等。

2、加大跟踪回访服务。

医院每三个月进行一次患者回访，由于时间过长，有可能导致患者病情延误或对医院印象淡化，我建议每月进行电话回访，并详细记录回访信息和患者要求。如遇到不满意意见，仔细询问后记录。定期交与市场部备案。并对意见进行分析并解决。这样一来节省了回访时间，二来给患者也是一个无形的宣传。

3、各科室每月将工作量交与市场部备档。市场部将对上报的工作量与同期对比后，分析总结，并制定方案按需宣传。

4、制定详细的监督管理机制，确保市场部工作正常有序地进行。

5、建立完整的客服体系和岗位责任制，加强劳动纪律考核制度的落实。

6、加大准分子宣传力度，开拓大客户发展方式。

针对市场部和营销部的工作职能，我们制订了市场营销部五月份工作思路，现在向大家作一个汇报：

一、建立酒店营销公关通讯联络网

重点工作之一建立完善的客户档案，对宾客按签单重点客户，会议接待客户，有发展潜力的客户等进行分类建档，具体记录客户的所在单位，联系人姓名，地址，全年消费金额及给该单位的折扣等，建立与保持同政府机关团体，各企事业单位，商人知名人士，企业家等重要客户的业务联系，为了巩固老客户和发展新客户，除了日常定期和不定期对客户进行销售访问外，在年终岁末或重大节假日及客户的生日，通过电话、发送信息等平台为客户送去我们的祝福。五月份计划在适当时期召开次大型客户答谢联络会，以加强与客户的感情交流，听取客户意见。

二、开拓创新，建立灵活的激励营销机制。开拓市场，争取客源

五月份市场部和营销部将配合酒店整体新的营销体制，重新制订完善年市场营销部销售任务计划及业绩考核治理实施细则，提高营销代表的工资待遇，激发、调动营销人员的积极性。营销代表实行工作日记志，每工作日必须完成拜访两户新客户，三户老客户，四个联络电话的二、三、四工作步骤，以月度营销任务完成情况及工作日记志综合考核营销代表。督促营销代表，通过各种方式争取团体和散客客户，稳定老客户，发展新客户，并在拜访中及时了解收集宾客意见及建议，反馈给有关部门及总经理室。

强调团队精神，将部门经理及营销代表的工薪发放与整个部门总任务相结合，强调互相合作，互相帮助，营造一个和谐、积极的工作团体。

三、热情接待，服务周到

接待团体、会议、客户，要做到全程跟踪服务，全天侯服务，注重服务形象和仪表，热情周到，针对各类宾客进行非凡和有针对性服务，限度满足宾客的精神和物质需求。制作会务活动调查表，向客户征求意见，了解客户的需求，及时调整营销方案。

四、做好市场调查及促销活动策划

经常组织部门有关人员收集，了解旅游业，宾馆，酒店及其相应行业的信息，把握其经营治理和接待服务动向，为酒店总经理室提供全面，真实，及时的信息，以便制定营销决策和灵活的推销方案。

五、密切合作，主动协调

与酒店其他部门接好业务结合工作，密切配合，根据宾客的需求，主动与酒店其他部门密切联系，互相配合，充分发挥酒店整体营销活力，创造效益。

加强与有关宣传新闻媒介等单位的关系，充分利多种广告形式推荐酒店，宣传酒店，努力提高酒店知名度，争取这些公众单位对酒店工作的支持和合作。

五月，市场部、营销部将在酒店领导的正确领导下，努力完成任务，开拓创新，团结拼搏，创造营销部的新形象、新境界。

1) 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。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的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。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，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，业务能力提高到一个新的档次。

4) 在地区市建立销售，服务网点。

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5)销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个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。

转眼已经到年末，根据自身的实际情景，我对自我今年这一年工作做出了评定和总结，提出了需要改善的地方以及解决方法：

一、岗位职责

作为公司市场部督导这一职位，我在工作上有很多不到位的地方，没有使用好公司下发的考核标准。做事总是想到哪做到哪儿，工作没有合理的计划和总结，没有正确的工作方法。工作起来比较麻木，总是急于解决问题，做不到冷静的思考问题，没有合理的解决问题根本策略和方法。

解决方法：拟定一个属于自我的工作流程，每一天按照此流程来展开工作，这也就是被迫提高工作效率。经过一段时间的磨合，相信自我在工作方法上会有所改善，并且工作效率也会有所提升。

二、业务情景

x年在公司业务方面，得到了小部分的成果，但其中也有很多是鉴于公司同事们的帮忙和鼓励。我们的军团军规中有这么一句，当你进入一家讲究实效的公司，请用你的业绩说话。在工作中总会提醒自我：所有出现的问题仅有自我解决，等到别人的仅有参考的意见和鼓励的话语，凡事全部需要自我才能解决，没有任何人来帮忙你完成它。这样自我的依靠性就不会那么强，所有的问题仅有自我去寻找解决方法。再苦再累，仅有你的业绩才能证明你的本事，其它所有的只是空谈。

三、团队协作

在年度工作中，我总结出了如下几点：此刻的公司仅有较强的个人本事是不行的，拥有公司的团队协作精神才是最为重要的。再强的个人永远比不上一支优秀的团队。目前团队的建设将成为下半年度的工作计划。在团队中我总是教导我的管理者，必须做到以身作则，严格要求自我。店铺的管理者需要的是解决问题的方法，而不是我们帮忙他们解决问题。对于如何培养员工：只要员工犯的不是原则性问题，我们基本以引导和教导为主。员工不是被骂成才，她们同样也需要赞美和鼓励的话语，多给信心。

四、存在问题

1、自我学习力不够，总是需要鞭策。

2、工作还有潜力没有全部发挥，需要改善工作方法。

3、对于平时的培训及会议记录是有，但只是流于形式，没有最终的总结，采用和实施。

五、解决方法

1、合理地安排自我的学习时间，没有异常重要的事情，不可打乱学习计划。

2、给自我制定工作流程，不断改善工作方法，学习优秀的人是如何有效地安排自我的工作时间，利用好五项管理。

3、在培训和会议之后学会总结和分析，分析出自我目前的工作问题，总结出自我如何更好的执行和布置工作。在实施之前做好充足的准备，将计划详细，实施的时候就比较简便。

以上就是我对x年全年的工作总结，在工作总结中分析出自我工作中存在的各种问题，对明年的工作计划和目标有很大的帮忙。接下来我会认真完成明年的工作，为自我的目标而努力！

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！