# 最新企业市场部员工的个人工作计划简短(6篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2025-05-13

*最新企业市场部员工的个人工作计划简短一在本次营销专业实习中，我们紧紧围绕专业培养目标安排了这次实习。课程实习的具体内容：对于二年级的营销专业学生而言，由于此前有一年级时期的认识实习，也由于营销专业二年级同学多数都有利用业余时间兼职的专业实践...*

**最新企业市场部员工的个人工作计划简短一**

在本次营销专业实习中，我们紧紧围绕专业培养目标安排了这次实习。课程实习的具体内容：

对于二年级的营销专业学生而言，由于此前有一年级时期的认识实习，也由于营销专业二年级同学多数都有利用业余时间兼职的专业实践经验，还由于一年多的专业学习掌握了一定的专业理论知识，所以，课程实习的内容更具有专业特点。这次课程实习中，我们根据惠德隆有限公司，古顺河酒厂市场开发的现实需求，组织实施了淮安市第一期大型推广活动。实习期间，同学们参观了惠德隆有限公司，古顺河酒厂，学习了生产工艺及相关的产品知识，熟悉了\"神秘顾客\"选拔主题及操作流程，实地走访了惠德隆有限公司，古顺河酒厂潜在顾客群，实习过程组织有序，实习内容讲求实效。

虽说类似的实习每年都会组织，但每次的实习都使我们对于专业实习有更多更新的体会，也使我们对于在中职营销专业教学有更深的理解和认识。

1，专业实习的专业特征是确保实习效果的基本要件

这次安排的课程实习，紧紧围绕了专业培养目标，专业实习计划展开，实习过程中都贴近了企业营销实际，实习结果不同程度上体现了企业，学校，专业，学生，多赢的效果，基本完成了实习计划规定的任务，实现了实习目标。

2，周密翔实的实习计划是完成实习任务的有力保证

在这次实习之前，为制定翔实可行的实习计划，营销专业全体教师都全力合作，既积极努力借助各种社会联系落实可依托的企业，又充分发挥自身专业优势，与企业有关专业人员共同制定出了认识实习和课程实习计划，计划反映了企业目标，体现了专业要求，结合了学生特点，规范了实习过程。

3，发挥企业的作用是专业实习的必要支撑

由于这次实习得到了惠德隆有限公司，古顺河酒厂的大力支持与帮助，实习计划的针对性，实习过程的专业性，实习教学的现实性，实习结果的客观性都得到完整的展示。

4，专业实习同样是对学校，专业，教师的客观评价

这次认识实习，课程实习都有效地与企业市场推广，市场开发计划相联系，既是企业需求与学校专业教育的有效对接，也是学校，教师，学生专业教学与实践价值的直接检验，能否在得到企业支持的同时，给予企业以回报，不仅仅要求学生努力，同样离不开教师的认真与专业。

这次实习虽然成效突出，但在实习中也反映出专业教学中亟需重视，解决的问题。

1，专业建设的基础有待加强

这一问题在历次的专业实践教学中都有所表现，比如专业教师，专业实习指导教师队伍缺乏，专业实训基地不足，新的专业实训基地开发不够，这次实习中这些问题又再次在一定程度上影响到了实习的效果。

2，教学内容需要调整

教学内容较多地关注了专业中有关是什么，为什么等方面的问题，而真正能触及到怎么办的内容较少，其中最主要的原因在于课程体系的针对性差。

3，学生的专业素养应予提高

专业实习中有大量的工作需要同学们以营销人特有的刻苦认真精神及扎实专业工作技能努力完成，也需要大家相互鼓励与支持共同应对，但有不少同学在这些方面或多或少地有欠缺，有的表现出的是态度中固有的不屑，有的表现出的是在坚持中的韧性不足。

就目前专业教学的现实条件来看，解决好专业实习中反映出的问题，应从以下几个方面着手：

1，加强与实习合作单位的联系，条件成熟时拓展为新的实训基地

这次实习中，同学们的良好表现也得到了企业的充分肯定与广泛认同，这种深化合作的基础，足以引起我们对强化联系的内在动力，应通过组织保障，制度保障等机制，加强与这些企业的联系。

2，发挥实训基地的作用，关注企业经营的现实问题，为专业教学寻找更多的标的

在理论教学，课堂教学中，如果更多地从熟悉的企业，从身边的企业中发现问题，显然更利于激发学习兴趣，更利于解决专业教学的针对性问题。

3，深化\"导师制\"的进程，引导同学们认识，树立营销职业人理念和作风

\"导师制\"的推行确实促进了专业教学质量提升，在今后教学中更应大力推进。要使同学们及早与专兼职专业教师建立联系，为同学们提供直接有效的辅导和帮助，提高学生专业素养，明确专业发展方向，激发同学们更新理念，夯实基础，锤炼作风的自觉性。

总之，这次营销专业实习同样成效明显，问题突出，为我们今后专业教学，专业建设进一步奠定了基础，明确了方向，我们全体营销专业教师定会从自身努力做起，继续保持和发扬认真，敬业，奉献的专业精神，借助大家的帮助和支持，持续改进专业建设水平，不断提高专业教学质量。

**最新企业市场部员工的个人工作计划简短二**

一、

20xx年7月12号——20xx年8月20号

二、

xxx信息技术有限公司

三、

电话销售人员

（一）公司简介

沧州市xxx网络服务有限公司是一家专业从事网站建设、推广和系统集成的高科技公司。自公司成立以来，一直以良好的形象、高素质的技术队伍，完善的售后体系为广大企事业单位用户提供快捷、高效、全方位的服务。

（二）实习内容及其过程

这次在xxx信息技术有限公司实习担任的是电话销售员的工作。主要是负责慧聪买卖通的电话销售工作，开发网络客户，提高诚信指数，拓展网上业务范围。在此过程中我深刻的体会到了推销技术中学到的爱达模式对于新手面对陌生人更甚是电话另一端不能见面的人沟通的重要性及其引导顾客消费的技巧。

对爱达模式理论的新理解

理论上的爱达模式分为四个步骤：第一引起顾客的注意、第二唤起顾客的兴趣、第三激发顾客的购买欲望、第四促使顾客采取购买行动。

第一，消除顾客疑虑、构建顾客信心。我们在日常生活中运用爱达模式主要是顾客自己进入店堂中然后销售员进行销售，对销售员、产品及所属企业还比较信任。但因为作为电话销售员是通过电话与顾客进行交谈，人们对于见不到面的人更是充满了防备心理。所以我在运用爱达模式时的第一步便是要先消除顾客疑虑、构建顾客信心。有一句推销格言说：一项成功的推销要使你的推销对象对你、你的公司和你的产品树立起一定的信心。所以我坚持让自己在推销过程中。

语气诚恳、专业大方，语调抑扬顿挫、明朗愉快，语速适中的给顾客问好，然后简洁的报出我们的公司名称及公司的优惠活动。微笑可以消除对方及自己的紧张，所以我在跟顾客交谈时总是先做一个深呼吸然后再真诚着微笑的问对方一声“您好”。同时我对一些发音困难的字词也是力求正确，应为这会在无形中表现出自己的修养同时让对方有一种博学的感觉，让他觉得这个人值得信任。

第二，引起顾客的注意。我在做引起顾客注意这一环节的时候总是用诱导式的方法，例如“您想让您公司的网站被消费者快速检索到，快速增加您公司的销售额吗？”好的开场对白简单明了，应当使顾客几乎找不到说“不”的理由。而且在你的开场白以后，最佳的结果是顾客问你，你的东西是什么？每当顾客问你是干什么的时候，就表示顾客已经对你的产品产生了兴趣。这样的很多时候都会让顾客想听我接下来的话。

第三，激发顾客的购买欲望。在这一环节首先是要建立与检查顾客对自己目前推销方式及进程的信任度。然后客观、理性的给顾客讲述我们公司这项活动的优势。顾客的购买欲望多来自感情，所以要想在此环节战无不胜那强化顾客的感情将是必不可少的。

而如此必要做到心中有顾客，这里不是要你怎么样巴结讨好，而是在做朋友，逐渐有意识的掌握与顾客交谈中的关键点，让顾客感受到你的关心；其次便是要站在顾客的角度上推销，推销员唯有站在顾客的立场上去考虑，不是过多的考虑自己的提成得失，才能与顾客获得更深的沟通，也许成功就会在你不经意间到来；其次是自己在与顾客沟通时要有耐心，特别是对于一些对这些网络竞价排名不是特别了解的顾客更是要有耐心，要让他们深刻的体会到我们的真心感情对待。对顾客要有感恩心，引发感情共鸣，让顾客了解到自己的建议对顾客是有益的，那是一个朋友的好心帮助，非常值得接受。

第四，促使顾客采取购买活动。说道这一步，我们大多数人都会采用最后期限法，但是连植物都会产生免疫更何况是人，所以，我在这一步，重要的是采用利益法，即用他们公司现在营业额与使用我们公司买卖通服务后的营业额进行一个利益的设想，让顾客注重长远利益，使得他接受我的销售。

主动引导顾客的重要性在工作中总是碰到一些顾客，本身是对我们的活动不感兴趣，但总是挑挑拣拣，最后一句我没兴趣便结束了销售。后来听一些有经验的同事说要学会在顾客话中挑漏洞，将计就计即这便是主动引导顾客。后来自己慢慢学着用过后才明白了这一招有这么的好，原来引导在买卖交易中的作用很大，特别是意向引导。它能使顾客转移头脑中所考虑的对象而对销售员所讲述的东西产生一种想象。这样，就使得顾客在买东西的过程中变得特别积极，在他们心中也会产生一种希望交易尽快成交的愿望。

这种将计就计的方式在顾客看来让自己心觉得很顺，好像自己才是引导者。顾客是否真的想买推销员并不是特别重要，推销员只需抓住他说的话而给他提供一个符合他话中所讲的产品，这种情况下一般成功的希望都比较大。

理论来自于实际，我们在熟练掌握理论的同时还要更好的把它应用到实际中去。在这次实习中让我了解到了“以人人为师便可成人师”这句话的含义，也更让我坚信多向别人学习、独立思考的重要性。

**最新企业市场部员工的个人工作计划简短三**

根据市委政研室的统一安排以及市委常委、副市长韩松的批示，由西安市整规办牵头对我市完善市场体系、规范市场秩序情况进行调研，主要调查研就健全统一开放、竞争有序的现代市场体系，整顿和规范市场秩序，打击制假售假、商业欺诈、偷逃税款和侵犯知识产权行为，建立社会信用体系，健全失信惩戒制度的有关情况。

由于建立现代市场体系、整顿和规范市场体系建设工作牵扯部门较多，任务面广，各自工作又自成体系，难以形成综合性的调研报告，我们此次以市商贸局、市工商局为主，主要针对商品市场的发展现状、问题作了一些调查。通过调研，基本摸清了我市市场体系的现状，也对当前我市市场体系发展中存在的突出问题进行了分析，以及结合我市工作的实际和今后的发展目标，提出今后的一些需要进一步努力和加强的工作。

由于复杂的经济和社会原因，整治市场经济秩序混乱的问题，建立现代市场体系不可能毕其功于一役。整顿和规范市场经济秩序工作任重道远，尚需进一步努力落实各项措施。

xx期间，我市提出了以加快发展和科学发展为主题，以推进工业化和城市化为重点，以改革开放和自主创新为动力，以经济结构调整和增长方式转变为主线，以促进人的全面发展为根本目标，全面提升城市服务功能，彰显古都风貌，加快建设社会主义新农村，促进城乡协调发展，提高人民生活质量，建设学习型和创新型城市，构建和谐西安，向着建设具有历史文化特色的国际性现代化大城市目标迈进的指导思想，对如何建立现代市场体系、整顿和规范市场经济秩序也提出了新的更高的要求。

结合我市发展规划、结合我市市场体系的发展实际，我们提出了发展与规范并重，形成政府和社会各方合力的发展思路。通过大力发展商品市场，进一步扩大市场规模;加快农村市场体系建设，促进城乡经济协调发展;加快发展服务业特别是现代服务业，推进现代市场产业结构调整;大力整顿和规范市场经济秩序，建立良好的市场监管体系;推进政府职能转变，优化市场环境等措施，来促进我市尽快建立统一、公平、开放的现代市场体系。为市委、市政府下一步有针对性地进行整顿和规范市场秩序、建立现代市场体系的管理提供参考。

完善市场体系规范市场秩序调研报告

近年来，我市以科学发展、完善功能、扩大消费为重点，进一步深化流通体制改革，扩大招商引资力度，加快市场体系建设，拓宽消费层次领域，完善城乡服务网络，发展新型营销业态，促进消费结构优化升级，提升了市场竞争能力和持续发展能力;随着“十五”计划的完成和计划的全面展开，改革开放和现代化建设步伐不断加快，全市市场经济体制将进一步健全和完善，市场规模和市场需求将持续扩大，工业化和城市化进程将继续加快，经济发展和城乡居民消费结构将快速升级，国内市场和国际市场的联系会进一步加强，竞争也将更为激烈。面对这样的大背景，为更好地贯彻党的xx届六中全会关于建设和谐社会的战略部署,需要我们进一步完善商品市场体系，以更好地适应时代发展的要求。

一、我市市场体系发展现状

我市经过20多年的改革开放，特别是近年来按照“国际化、市场化、人文化、生态化”的发展理念，以“发展大商贸、建设大市场、搞活大流通”为目标，深化流通体制改革，大力发展新型业态，加大招商引资力度，加强市场体系建设，我国商品市场快速成长，市场体系框架已初步形成，在国民经济发展中发挥着重要作用。

(一)商品市场体系已基本形成并初具规模。形成了以批发市场、零售市场为主体的多层次、多门类的商品市场体系;形成了多种经济成分、多种市场流通渠道、多种经营方式并存的商品市场格局和遍布城乡的流通网络和商业网点设施。目前，全市商业网点已达14.59万个，千人拥有网点数20.3个，5000平方米以上大型商场近50个，其中大型综合超市26个;零售企业中年销售过亿元的商场有15家;全市拥有各类交易市场514个，\_\_\_\_年成交额290亿元;全市拥有餐饮业网点3.28万个，\_\_\_\_年批发零售餐饮业实现增加值168.30亿元，同比增长12%;全市各类宾馆、饭店、招待所1500多家，三星级以上宾馆56家;大型现代化专业展览馆3个，总面积10万平方米;购物中心、百货商店、连锁超市、仓储商场、家居中心、专卖店、专业店、便利店等各种新型业态蓬勃发展。

(二)对国民经济增长的贡献不断增大。“十五”期间,全市累计实现社会消费品零售总额2633.20亿元，是“九五”时期的1.7倍，年均增长12.2%。\_\_\_\_年全年社会消费品零售总额666.48亿元，同比增长达到15.2%，发展速度进一步加快。商贸业拉动全市gdp增长由\_\_\_\_年的1.15%提高到\_\_\_\_年的1.49%，贡献率不断提高。五年来，社会消费品零售总额绝对值一直保持西北五省区省会城市第一位和西部省会城市第三位，商贸业已成为西安经济发展的支柱产业之一。

(三)商品市场的现代化步伐明显加快。在近5年时间里，我市市场体系的现代化进程不断加快，经营业态不断创新，连锁经营发展迅速。全市连锁企业已从\_\_\_\_年的45家、850个门店，发展到\_\_\_\_年的93家、1298个门店，涉及行业40个，销售额超过75亿元，同比增长33.92%。现代物流配送方式和相关技术日益受到重视和推广，社会化物流配送服务的市场规模不断扩大，一批现代化、信息化的商业设施正在建设和应用，商场店铺设施、条形码的普及、自动销售管理系统的应用、仓储设施和现代物流配送设施建设都取得了较快发展。全市大中型零售企业80%不同程度的采用了计算机管理，70%以上的连锁企业建立了自动销售管理系统，世纪金花、民生、国美等重点流通企业在逐步建立完善对外信息交流平台的基础上，开展电子商务的有益尝试，建立了企业对企业、企业对消费者的网上商品交易系统，顺应了信息化社会发展潮流，商品交易的手段进一步丰富。

(四)商品市场的对外开放取得了重要进展。几年来，通过实施项目带动战略，加大招商引资力度，共新建大型商贸设施50多个，完成投资40亿元，建筑规模超过150万平方米，为商贸业发展增强了后劲与活力。尤其是吸引国际知名企业和外埠品牌企业投资我市，国内外一些著名的大型商业集团已纷纷进入我市市场，带来了先进的业态形式和管理技术，促进了我市市场的竞争。几年来，共引进外资约1.2亿美元，内资约30亿元。目前，沃尔玛、家乐福、麦德龙、百事可乐、易初莲花等世界500强企业均已在我市投资;外埠的家世界、人人乐、国美、苏宁等品牌企业已在我市建店，经营规模不断壮大。

(五)市场的法律体系框架已经初步形成。与商品市场的发展和市场化进程相适应，我市加快了市场体系建设的法制化进程，在认真贯彻国家《反不正当竞争法》、《商品市场登记管理办法》、《连锁店经营管理规范》、《零售业态分类规范意见》等一系列法律法规和政府部门规章的基础上，又结合我市实际相继制订出台了《西安市商业零售业态规范》、《西安市零售商业分级设置规范》、《西安市商贸业行业发展分类指导目录》、《西安市开设大型商业网点听证办法》、《西安市现代物流业发展规划》、《西安市连锁业发展规划》、《西安市商品交易市场管理办法》、《西安市餐饮业服务规范》、《西安市农改超、集改超发展规划》、《关于加快发展会展经济的意见》、《西安餐饮业行规行约》、《零售业服务规范》、《美容美发业服务规范》、《西安市商业企业价格公约》等十余部行业规划、规定及规范，初步形成了依法治市、鼓励竞争、适应市场经济运行的法律体系框架，促进了市场的规范化发展。

(六)市场监管执法工作进一步位。近几年我市担负市场监管的主要职能部门，在经济户口管理、行政审批、首办负责制、企业登记注册、市场巡查、属地监管等市场监管方面进行了一系列改革创新。在全市全面推行了商品准入制度，积极实施了流通领域商品质量全程监管制度;建立了企业信用数据库，大力推进企业信用分类监管机制的建立;加快完善行政综合执法网络建设，初步构建起了以准入服务、信用监管、消保网络、快速执法、调度指挥、技术支撑为重点的市场监管执法体系;各职能部门加强合作，统一指挥，联合行动，密切配合，在关系社会稳定和人民群众生命健康的食品安全、虚假违法广告、商业贿赂、非法集资、安全生产等专项执法行动中，有效地打击各类经济违法行为，在整治市场秩序、维护消费者合法权益、打击假冒伪劣商品、查处违法经济案件等方面发挥了重要作用，为规范市场秩序做出了积极贡献。

二、存在的主要问题

在市场体系建设中，仍存在着一些不容忽视的问题，主要是：

(一)市场法规建设滞后，交易行为不规范。一是市场发展所需要的一些法律、法规方面仍存在一些空白。例如，至今规范市场运行秩序的重要法律《反垄断法》尚未出台，流通法律法规体系还不健全。已出台的相关法律、法规配套的实施细则仍然缺乏，使得法律法规出台后缺乏实施的可操作性，降低了法律法规的效力。二是有法不依、执法不严的问题仍然存在。特别是对公用企业、垄断行业的法律约束力不足，影响了公正、公平、有序的市场竞争环境的建立。三是缺乏严格的市场准入制度、健全的商品质量检测制度和必要的检测设备、手段，市场准入管理不到位，交易行为不规范等问题没有得到有效解决。市场中，无论是农产品、工业品还是生产资料，不合格产品、假冒伪劣等问题还较普遍存在，尤其是食品安全形势还比较严峻，在一定程度上损害了消费者权益，对人们的生产和生活造成了一定的危害。

(二)市场主体规模偏小，组织化程度低，经营方式落后。单体分散经营的流通主体所占比重较高。在全市335516个流通主体中，单体经营的个体商户在全部流通主体中的比重达到66.3%。以满足初级交易为主的传统经营方式与业态形式大量存在。流通现代化总体水平较低。目前新型业态发展虽快但规模过小，流通领域从设施到管理手段都比较落后，流通现代化总体水平较低且进展缓慢。由于长期投入不足，目前我市流通产业的核心技术

**最新企业市场部员工的个人工作计划简短四**

1、深入社会实践，接触实际工作，了解企业现实状况和现代企业营销管理理念，特别是现代企业营销管理的发展趋势。

2、将大学四年在学校所学的理论知识同企业实际操作结合起来，理论联系实际，以加深对所学专业理论知识的理解，熟练掌握营销管理在企业中的运作。

3、掌握营销的实际工作经验，增强对大学期间所学营销知识的驾驭和掌握能力。

4、掌握企业营销过程和营销管理工作的组织形式与基本方法，综合运用所学知识进行调查研究，以培养发现问题和解决问题的能力。

郑州供销超市股份有限公司是适应国家“新网工程”和实现郑州供销系统的转型，并为进一步降低供销系统的采购成本、物流成本、丰富农村市场商品双向流通，于20xx年3月组建的股份制经营的大型连锁超市公司。公司发展战略为“小商品、小超市、大连锁”，将“以人为本、尊重人才”作为企业文化的内核。

郑州供销超市股份有限公司第一分公司主要从事零售业，是一家大型综合性购物中心。于20xx年9月27日落户xx县，营业面积达3000平方米，现有员工200多人。郑州供销超市的经营目标是成为人们的所喜爱的，针对家庭而设计的“一站式”购物场所，为中牟市民提供温馨友好的服务，提高中牟市民生活质量和生活水平，其提供的商品主要有干货、硬货、生鲜、服装、家电五大类，设计生鲜、干货、饮料、酒类、美容护肤用品、保健品、保健品、家庭用品、电器、电子类商品、儿童用品以及服装等上万种商品。郑州供销超市的经营理念是：天天超值。现在郑州供销超市股份有限公司第一分公司在中牟有6家分店，采用统一模式并都位于各家属居民住宅区的中心地段，交通便利，属于商业区。公司在成长中不断学习，特聘专业人士作为公司的管理顾问，大力提升公司自身管理水平，以一流的产品和服务打造另中牟市民满意的超市。

我实习的岗位是郑州供销超市股份有限公司第一分公司商品部助理，首先是熟悉公司内部的具体情况以及公司在当前市场上所处的阶段，其次是了解其他超市的商品种类及价格，并作出价格对比表，及商品销售跟踪表，再次是做好与采购部等其他部门的沟通，最后是整理商品促销信息，制定销售计划。

首先，是了解连锁超市的市场现状。要想很好地融入一个新的工作环境，就要首先这个行业的现状。因此实习一开始我就系统学习了超市这个行业的发展状况，并对我公司的市场现状有明确了解。在这几天的学习中，我了解到连锁超市在我国出现已有十多年的历史，从发展至今，中国连锁超市的年平均增长速度在70%左右，并迅速向大中城市蔓延，新增店铺数量也在猛增。连锁超市已成为零售业的主流业态，为中国扩大内需，拉动经济增长作出重大贡献。

现在的零售业竞争如林，我公司6家分店采用统一采购、统一配送、统一标识、统一经营方针、统一服务规范和统一销售价格的一体化战略模式，在中牟地区占据有利地位。

其次，是了解其他超市的商品种类及价格。在市场营销中，价格决定着企业产品的销路，也决定着消费者的购买行为，是商业交换的核心内容。公司的管理人员需要灵活掌握价格对策，合理制定商品价格，增强公司竞争能力。在制定价格策略时，了解竞争对手的价格情况显得尤为重要，它是超市营销中取胜的关键。因此，收集其他超市商品的种类和价格是我这段时间的重要任务。对比其他超市与本超市商品的种类：对于相同种类的商品还要对比价格的差异，并制作商品价格对比表交给商品部经理；对于不同种类的商品，如我超市所缺的商品要及时报知部门经理，并对新增商品做好销售跟踪表；对于我超市有而其他超市缺的商品种类也要及时报知经理，以防货物堆积或商品供应不足。

再次，做好与其他部门的沟通，尤其是采购部。超市所有部门都是核心部门，各个部门之间，通过分工明确，协调工作，为顾客提供一个高质量服务，完美购物环境体验，最终增加超市营业额。零售行业最终收入来自营业额，这也是提供享受购物环境的物质保障。而每一个部门好坏都最终影响着超市销售状况的好坏。尤其是商品部与采购部的联系最密切，交流最多，所以这两个部门之间的沟通也显得尤为重要。我要定期按照商品部经理的指示填写进货报表。对于供不应求或供过于求的商品通知采购部调整进货数量。商品部和采购部沟通的良好沟通可以另货品少积压，进而降低超市成本。

最后，整理商品促销信息，制定销售计划。在现在零售业竞争如林的情况下，零售行业在品牌，服务，商品，素质等相持难分高下情况下越来越需要通过促销这一杀手锏，使自己立于不败之地。作为行业老大沃尔玛总裁宣称，他们最大的优势就是拥有完善先进的超市促销模式。在促销前期我的工作是给商品部经理提出一些关于促销时间，促销主题，促销方式，宣传媒体等方面的建议，并在经理指导下完成本次促销活动执行方案的纸质文档，还要通知各区参加促销活动的商品种类、价格及数量并帮助营业员完成促销时期的商品陈列。促销中期我会记录各个商品促销情况，以备后期经理做总结时参考。促销后期对经理总结的观点进行记录，并以电子档的形式保存。

在实习过程中，使我认识到，商品部是超市重要的组成部分。商品部工作的好坏直接影响到公司的盈利，进而影响到公司其他一系列问题。

这一个月，好比是一个过渡期——从学生过渡到上班族，是十分关键的阶段。它使我在实践中了解社会，学到了很多书本上没有的知识，接触了形形色色的人等等，使理论专业知识和实践做到了很好的结合，更加丰富了我的文化知识。更为重要的是，锻炼了我的动手能力和做事上的耐心、细心，同时也学到了怎样很好的与人沟通和交流。

在这为期一个月的实习中，我学到了很多，也思考了很多。不仅对连锁超市这个行业有了详细的了解，而且学习了超市价格策略和促销策略的制定。但是在我实习的过程中也发现了不少问题并提出了自己的一些看法。

第一，提高服务质量。这次实习我感受最深的就是零售企业中服务质量的重要。各个消费者的个性不尽相同，营业人员需要更多的耐心来对待顾客，尽量做到百问不厌，消费者下次才还会光顾，这样才能给超市带来最大效益，所以好的服务则是超市无形的资产。提高服务质量首先就要在顾客购物过程中下足文章，让顾客对服务态度满意。这一点主要就要求导购员有良好的服务态度，与一些专业的导购知识。其次要做好售后服务，及时准确的解决好顾客的咨询与投诉。对产品过期，变质等引起的不愉快要及时的向消费者由衷地道歉，并负责换货，提供消费者适用的商品。因顾客使用商品不恰当而引起的问题，要耐心的讲解，引导其正确使用。在处理咨询投诉问题时候应本着不损害公司的原则，尽量让咨询投诉者感到满意。处理这些问题时绝对不能出现诸如以下的不礼貌用语“这种问题连三岁小孩都懂。”“一分钱，一分货。”“不可能，绝对不可能发生这种事儿。”“这种问题不关我们的事，请直接去问生产厂家，我们只负责卖货。”

第二，合理控制员工流动性。众所周知，零售业的低成本控制以及工作时间的倒班制都是形成员工高流动性的重要因素之一。但我个人认为，不难否认薪资是造成员工流失率居高不下的原因之一，但更多的应该涉及到情感管理上的一些问题。在员工管理上注重情感管理的加强和运用，多与员工沟通，及时了解员工的心理动态，发现波动情绪及时解决和协调，尽量避免员工出现辞职和离职等现象，从而防止产生群体连带效应。

第三，实现供销超市的规模化经营。同大型外资连锁企业相比，供销超市连锁企业明显处于弱势地位，企业发展中必须实施集团化、规模化战略。发展大型连锁超市发展以结构调整为重点，联合、购并和跨地区合作是扩大规模的方向，这种合作还包括与外资企业之间的合作。在跨区域发展中要以发达地区的连锁企业为主，在稳步推进的同时，采取全国布点、以点带面进而实现规模化。同时在发展规模化连锁经营中，供销超市应坚持以盈利带动增长的原则，避免盲目扩大规模。还可通过资产重组、企业兼并等方式，尽快提高供销连锁超市的组织化水平，实现规模经营和效益。

第四，提高物流管理水平。要加强超市连锁，防止超市连锁水平低制约了物流的发展水平，进行强强战略联盟。供销超市应选择综合性大型生产商，如宝洁、海尔等物流管理水平较高的企业进行强强战略联盟，通过联盟的形式借助于计算机实现信息共有。超市以此实行供应链管理-即构jit型的自动订发货系统，通过一定的形式实现联网，借助于这种信息系统，生产商除了迅速了解超市的库存情况外还能及时了解商品在超市各连锁店的销售量、库存量、价格等数据。加快物流人才培养。超市不仅需要熟悉物流服务组织、运输组织管理、熟悉市场营销的专业人才，而且需要计算机网络技术以及物流信息开发维护的专业人才。

实习一个月的工作时间虽然不长，但是我非常珍惜这次工作的机会，在有限的时间里加深对实际企业的了解，找出自身的不足。实习后我了解在工作中我们必须要进行总结分析，不仅只是努力忘我地工作，还要能回过头对工作的经验进行总结分析，考虑怎样节约时间，如何提高效率，尽量使工作程序化、系统化、条理化、流水化。能做到忙而不乱，条理清楚。

总体来说这次是对我的综合素质的培养，锻炼和提高。而且，通过这次实习，在市场营销方面我感觉自己有了一定的收获，而且更加喜欢这门课了。这次实习主要是为了我们今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了我们今后的竞争力。这次实习丰富了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中逐步的积累，不断丰富自己的经验才行。现在，我意识到必须要做的就是多吸取知识，提高自身的综合素质。同时，注重专业知识的学习。这样，才能使自己有扎实的文化基础，迎接以后就业中各种严峻的挑战。

最后，我向我的指导老师邵焱老师和实习单位表示真诚的感谢，感谢你们给我这次实习机会，并在实习过程中给与指导和帮助，使我得到了一次很好的锻炼。

**最新企业市场部员工的个人工作计划简短五**

在我们大家一起努力之后，公司产品的知名度在市场上逐步提高，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例，这是我认为我们做的比较好的地方。但在其他方面仍有不足，特对个人销售工作计划进行分析：

一、工作问题。

下面是公司去年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们销售做的特别失败。在xx省的市场上，产品品牌众多，xx公司由于早期就进入xx市场，产品价格无序，这对于我们拓展市场有了很大的冲击。

客观因素固然是有，但在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

(一)客户到访率小。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

(二)沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

(三)没有详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

(四)新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

二、市场分析。

现在xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在xx区域，因为xx市场首先从开始的，所以郑州市场时竞争非常激烈的市场。签于我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在郑州开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比郑州小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。在xx市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

三、\*\*年工作计划。

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：

(一) 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。

(二)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。

(三)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。

(四)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。

(五)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。

以上是我对\*\*年销售工作计划的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，为公司做出自己最大的贡献。

**最新企业市场部员工的个人工作计划简短六**

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识；实习又是对每一位大学毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

20xx年x月底至20xx年x月

我实习所在单位的名称是xxx有限公司，公司现有销售人员、工程技术员共8名。主要销售xxx。主要产品分为xxx普及版，标准版。质量第一、用户至上、优质服务是公司的宗旨！总公司为xxx网络技术有限公司。经xxx网络技术有限公司授权有xx，xx，xxx等各个分公司。

我实习的岗位是网络销售员，工作内容是销售xxx公司xx产品，其次还有xx的相关产品。按时间顺序我在实习期间主要完成了如下工作：

（一）参加员工入职培训，了解企业文化、百度产品知识、百度搜索推广专业版功能；各部门经理轮流培训全面的业务知识，了解各部门的工作性质和任务，分享工作经验；学习员工手册培养良好的员工素质。

（二）进行为期15天的实习试用期，在所在部门全面了解工作任务以及流程，向老员工学习方法和经验，进一步了解自己的工作任务。

（三）学习电话营销的方法和技巧；学习搜集客户资料，并对客户资料进行分类记录和整理；学习与客户进行有效的电话沟通，向客户介绍百度搜索推广、网站建设具体业务内容；学会客户回访和跟单。

（四）由老员工陪同，前往企业，与意向客户洽谈业务内容，学习业务谈单技巧以及客户沟通经验，学会如何回答客户提出的问题；学习百度搜索推广、图片推广、网站建设合同的填写。

（五）进行业务款项的收取，了解现金、转账、电汇、支票、本票等付款方式以及需要注意的问题，并及时与财务部联系，上交款项，领取发票等。

（六）与市场部沟通，进行客户礼品的领用，学会礼品回执单的填写和回收。

（七）与行政部联系，填写百度业务下单表，进行百度业务的下单流程。

（八）与技术部沟通，作为企业和技术部之前的桥梁，完成企业网站建设项目。

（九）与客服部联系，协助百度总部对于企业网站的审核流程以及上线流程，及时与客户进行沟通和交流，解决问题，完成操作流程。

（十）学会使用企业邮箱以及企业erp系统操作。

（十二）学会企业基本办公设备的使用，传真、打印、复印等。

经过这段时间的实习工作，收获不少，体会很多，主要有以下几点：

（一）目前的中小企业对电子商务的开展还是较多的，电子商务对现今的中小企业来说还是相当有意义的，电子商务对企业开拓新的市场、拓展企业的业务、促进贸易将成为未来的企业的主流手段。随着电子信息的迅猛发展，人类正疾步跨入信息社会。网络营销也极具发展前景，也将成为未来企业营销的主流，因为电子商务的快捷、便利、高效，节省成本，将给企业带来更大的利益。

通过这次的实习，我对自己的专业电子商务有了更详尽的了解，并且把它结合到具体实际的工作中，在工作中面对许多很难解决的问题，通过在校的学习所积累的知识，是远远不够的，因为毕竟那只是理论而已，我体会到了实际的工作与所学的知识是有一定的距离的，接下来必须根据实际的情况进一步学习相关的知识。

（二）经过这段时间的工作，我发现，要多看，多问，多观察，多思考，多动手等。在实习的过程中，提高了自己自主思考问题的能力，在碰到问题的时候，自觉努力去寻找到解决问题的方法，这样使自己对问题有了更深刻的了解，也获益不少。还有，在公司这样的一个团队里面，觉得自己必须跟其他人更好的沟通与交流，互相的帮助，彼此增加知识、经验等，这样才能更好的完成工作任务。

在工作的过程中，如果没有多动手多思考的话，永远不会知道那里面到底是怎么一回事，所以必须要勤于思考，多去尝试，努力就可以了。因为自己毕竟没有什么经验，所以更需要在工作中做更多的准备，学习更多，其实不必去害怕失败，多失败几次将对于自己有更大的成长，只要用心努力就行了。

比如，我第一次在旺旺上跟客户介绍我们的产品，描述得不够好，也可以说是失败了，但是，经过那次，给自己下了更坚定地信心，下次一定要做好，于是多问问老板，自己存在的问题，然后思考该怎么去改进解决，对接下来的几次不错的介绍起到了极大地推动作用。不断的努力，不断的尝试，不断的积累自己的经验，才能不断发现自己的不足，然后进行弥补，这样不断的提高了自己。

（三）通过实习的实际工作实践，自己将在学校所学的基本的网络营销知识，在工作的过程中，联系到了实际，更好的消化和深化了已学到的网络营销的理论知识，总算是学以致用了。

（四）在工作中，掌握基本的网络推广的方法，提高了自己的技能。酒香不怕巷子深，如何通过行之有效的方法去推广公司的产品是工作开展面临的关键问题，更是必须解决的问题，怎样选择推广方法，并且节省推广的成本才能使公司得到更大的回报。在进入公司之前，虽然公司已经开展了网络营销，但是更多的业务还是靠传统方式为主，原因就是没有很好的进行网络推广，这样公司的成本是大大的增加，而且效益一般。

在三月底我进入公司之后，努力的将公司产品在网络上进行推广，并且正式开展了网络营销工作，短短的一个月，就取得了良好的效果，主动询问我们产品的客户越来越多，这样我们促成订单的机会就越来越多了。对于客户的询问，速度是关键，所以在接到客户信息的第一时间给客户回复，那是很重要的。

（五）提高了自己的文字表达能力，动手的能力，参与交流的能力，资源的利用能力，思考总结的能力，学习的能力，耐心，踏实坚定的能力等。具体表现在：

1、文字的表达能力：

作为一个网络销售的人员，必须在网上与客户沟通的过程中把问题说清楚，这是必备的基本能力，刚开始自己没什么经验，所以往往说得不好，但是经过与老板的沟通、与其他同事的交流，再而自己多看公司的产品说明书，其他公司的网站的产品介绍，然后经过自己的仔细分析，慢慢地提高了自己的文字表达能力，至少现在能给客户完整详细的介绍我们的产品了，让客户清楚的了解我们的产品。

2、动手的能力：

在实习的过程中，必须自己去拍摄产品，处理产品的图片，上传发布产品的供应信息，寻找产品的资料，还要宣传推广商铺，学习案例等等，这些都或多或少的增加了自己的动手能力，提高了自己了解网络营销中的各种问题，寻找到解决难题的办法，增强了对网络营销的理解。

3、参与交流的能力：

平时在公司里面，与其他员工或者老板对工作或者其他问题的探讨，有时也提出自己的意见，倾听别人的见解，这样融入了公司的大家庭里面，还有，在论坛、博客里面也提供了很多与他人交流的机会，慢慢自己的交流能力也提高了。

4、资源的利用能力：

自己利用空余的时间看看网络营销的案例，在网络上摄取有关公司产品的照片据为己用，展现提高了自己充分利用资源的能力。

5、思考总结的能力：

在工作过程中，不可能样样都靠别人帮你，我们必须通过别人的指点，然后自己独立思考，并总结出适合自己，更能让自己接受的方法，还要通过实践去证明。刚进入公司的时候，确实很多都不懂，但是依靠自己的实践，发现问题，进行思考总结，久而久之，锻炼了自己思考总结的能力。

6、学习的能力、耐心：

电子商务这个行业，发展很快，天天都有可能在变化，所以我必须保持一直学习的心态；对于耐心，比如，有一次，我在与一位客户交流，介绍产品的时候，客户问题特别的多，而且有些很刁难，有可能是同行的人，但是自己心想，我必须耐心的进行介绍，不能因为这样就态度不好，耐心帮客户解决问题。作为网络销售员，我们必须克服不耐心这个缺点，必须具备耐心，哪怕是认真校对每一个标点符号。

7、踏实、坚定的能力：

对于自己工作和经验的成长是艰难而漫长的，只有踏踏实实、坚强不屈，才能迈向成功的一天。

刚真正踏入社会，我们必须以的心态和最快的速度去适应社会的环境，必须积极地投入工作，专注于工作，但是在适当的时候还是要放松自己，锻炼一下自己的身体，毕竟，好的身体才是我们的本钱。在任何一个企业中，我们要处理好人际关系，突出自己的优势，学习别人的优势，补充自己的不足，要不断激励自己，要自信，没有什么是做不来的，只要你肯学。要认识自我，挑战自我。

其实刚开始很艰难很辛苦，那是必然的，只要我认真学习，把学到的经验，学到的知识，应用到以后的生活中去，那么以后就会更加的轻松，对于以后自己创业也有很大的帮助。在接下来乃至今后的工作中，我要继续努力，克服自己的不足，往更好的方向努力，信息时代是日新月异的，我要坚持不懈的学习，并应用到实践中去，来更好的适应社会发展的需要，还必须多看，多听，多学，多练来不断提高自己的综合素质。其实，社会是一所的大学！

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！