# 最新策划经理个人年度工作述职报告 营销策划部经理述职报告(三篇)

来源：网络 作者：翠竹清韵 更新时间：2024-06-17

*“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编给大家带来的报告...*

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!

**策划经理个人年度工作述职报告 营销策划部经理述职报告篇一**

大家好

转眼间，又20xx年结束了，回顾一年来的工作，我和老师们一起立足本园，了解自身，摆准位置，依靠自身优势，创造出适合自身发展的空间，优化园内外的办园资源，尽可能人尽其能，物尽其用，财尽其力，增强办园实力，我与大家一起感受到了幼儿园的内涵发展和教师们的专业成长所带来了成功和喜悦。现对一年中本人的德、能、勤、绩、廉等情况做以下述职：

一、依法办园以德立园

依法办园是教育发展的时代要求，也是幼儿园发展的需要。我在办园过程中树立了依法办园的思想，为不断提高自身素质，时时以法律意识维护幼儿园的利益，做到心中有法，依法办事。以德立园是我坚持的信念，作为园长力求以德服人，时刻规范自己的言行，工作中以身作则，多为教职工做实事，处处以幼儿园发展为中心。

二、倡导民主精心管理

在民主管理的过程中我注重发挥各层面人员的潜能和智慧，园长室每月定期定时召开园务工作会议、教研组工作会议、后勤工作会议等，听取中层人员的意见与建议;每学期召开家委会和家长会，听取家长对幼儿园发展的谏言献策;每学期走访家庭和社区，了解老百姓对幼儿园的教育服务需求。根据不同层面的意见和需求，及时调整、跟进、丰富幼儿园发展计划和措施。我还经常与教职工交流谈心，了解她们在生活工作中的困难和需要，关心大家的健康和生活，多方面多渠道逐步提高教师的福利待遇，了解各层面教师专业发展的需求与想法，努力以自身的经验帮助她们分析问题，平衡好生活与工作的关系。在工作中我以自身的工作热情和积极的心态影响并激发整个团队的积极性，为教职工的学习、工作、生活营造了和谐发展的环境，我园逐渐形成了一支奉献境界高、战斗力大、凝聚力强的队伍。

三、课程引领深入一线

在教育质量提升之年，我园积极引领打造活力课堂。园领导班子成员坚持深入教育教学第一线，为各条口的管理工作提建议，坚持与教师共同上课评课磨课，还深入班级观摩教师的教学活动并及时作出点评，引领幼儿园的课程发展和教师专业化水平的提升。同时我和其他两位园长同教研组长一起，根据课程落实中存在的问题确立研究主题，时刻关注了解专题研究的动态，指导中层干部有效组织落实课程，培养提升她们的课程执行力。

四、培养师资注重内涵

根据我园三年发展规划，本学年，我更注重了师资的培养和发展，不断完善了教师考核方案和考核细则，加强了骨干教师队伍的管理，逐步凸显幼儿园发展中骨干教师的中坚力量。在分层培训上加大了力度：选派分管园长、教研组长、一线教师等各个层面去学习和培训，开展1-5年教龄教师培训，为她们制定了新教师的上岗手册、主题目录选等，做好了课程落实的保底工作。通过加强分层培训和园本培训，为不同层面的教师创设了专业化发展的平台，涌现出一批青年骨干教师，蒋晓健园长，杜剑、姚莉等几位教师在市级教学比武中获得了较好的成绩;在全市教职工篮球比赛中，我园青年教师黄旭钦初生牛犊不怕虎，带领全队刻苦训练奋力拼搏，获得团体第三的好成绩。一年来教师的个人业务素养和内涵得到了较高的提升，形成了一支有思想、高素质、集体荣誉较强的一个集体团队。

五、廉洁自律园务公开

廉洁自律是一项长效工作，也是幼儿园发展的根本保证。我能根据上级的要求严格要求自己，自觉接受群众的监督，努力营造良好的廉政环境，实施园务公开，重大事情教代会通过后再执行。我还坚持公开学校经费、工会经费、代办费、伙食费的使用、考核项目与考核结果;教学设备添置、设施维修等项目能积极听取教师们的意见，在行政会议上商量认可后报教育局审批后按程序执行;幼儿园重要活动、获奖信息均在幼儿园网站上发布公开，努力做到民主、公正、公开。

六、努力方向

一年来，幼儿园的发展取得了一定的成绩,有着良好的发展前景,关键是得到了上级领导的支持和帮助，发挥了园领导班子的集体智慧，依靠了全园教职工的共同努力。今后，我们要进一步加强师资队伍建设,加大培养一批市级、园级骨干教师;要进一步挖掘利用好家长、社区资源,纳入课程资源并提高家园合力。我将继续努力，和同志们一起同甘共苦、同舟共济，我相信我们的明天会更美好。

真心的谢谢大家!希望在以后的相处和工作中我们能够以真心迎真心，以真诚迎真诚，用我们彼此最真切的爱，完美我们的人生。

谢谢大家

述职人：

**策划经理个人年度工作述职报告 营销策划部经理述职报告篇二**

总结回顾这四个月来的工作，我在公司彭总、潘总和企划部尹总领导下，万经理亲临指导下及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，以提高服务质量为主题的指导方针，突出公司的经营理念

“顾客是上帝”;按照公司的总体部署和要求，紧紧围绕营销中心制定的各项宣传工作目标和事件营销，狠抓执行力，努力工作，积极做好宣传，不断创新，圆满地完成了自己的本职工作。通过几个月来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将工作情况总结如下

工作质量

在整体设计中突出了公司的经营理念、弘扬了公司的企业文化;每次设计都有吸引顾客眼球的亮点，抓住了顾客的心理需求。促进了公司的发展!通过此阶段的锻炼，我现在已可以很好的完成工作任务，严格遵守公司的规章制度、工作规范和流程，对市场反馈的意见和建议也能够很好的考虑和分析，设计的作品质量也比以前有所提高。

工作技能

团队精神：做为平面设计人员，对团队协作要求比较强，及时向领导汇报和同事沟通，有问题及时向他们请教，与他们取长补短，共同完成工作任务。

沟通能力：和商户沟通、认真听取商户的意见，是增长业务知识、提高能力的办法。尤其是当商户的问题不明确或是错误的时候，沟通的重要性更加体现出来。虚心接受领导在工作上的指导和意见建议，要及时与领导汇报，有问题及时向同事请教，积极的听取他们的意见和建议，不断努力学习调高自己。

当然个人在工作中也存在不足之处，如在工作中时间科学安排、统筹方面尚有欠缺，没有制定一个合理工作计划;有时领悟领导的意向欠佳等。

工作感悟

只有有共同的信念、才能有效的沟通;有效沟通才有理解，有理解才有更好的合作;有好的合作才能建立高效的团队;有高效的团队才有强大的专业公司。

行成于思毁于惰。相信在以后的工作中，我会弥补这些不足努力、提高我的业务技能，完善我的工作，为公司的发展尽自己的绵薄之力。

展望新的工作年度，希望能够再接再砺，争取做出更大的成绩!最后，祝公司能像龙马般腾飞，像磐石般坚强稳固!也祝愿每一位同事虎年身体健康，幸福快乐!

**策划经理个人年度工作述职报告 营销策划部经理述职报告篇三**

各位领导、各位同事：

你们好!

我被任命为\_\_\_\_城销售主管以有一段时间了，现在我将这期间的工作作个汇报，恳请大家对我的工作多多提出宝贵的意见和建议。

说句实话，刚上任时我感到肩上的担子很沉重，心中产生了从未有过的压力，第一虽然我有多年的销售工作经验，但我从未有过现场管理工作，对管理的实践经验一无所有;第二面临我们这项目都是些新手，对于房产这一块可以说是零，怎样带动这个团队，怎样管理好现场，怎样把销售做到更好等因素使我感到无所适从。

有句话说的好“路是人走出来的”，我在领导的帮助下化压力为动力，加上以往的工作经验结合在一起。首先根据现场日常管理，人员数量进行合理的分工和安排，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。

在工作中有不足之处，所以每天都给自己在创新，发现问题，解决问题。现在差不多过一天我们就针对房产专业知识这一块进行一次培训，虽是给她们培训，实际也是在给自己巩固知识，因为发现有些知识不运用的话根本就不记得，一言以蔽之，三句话：成绩是客观的，问题是存在的，总体上营销中心是在向前稳定发展。

现在售楼部各人员述职时间、行销经历参差不同，经过部门多次系统地培训和实际工作的历练后，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的业务运作的相关流程。

我们虽然进场比较紧，工作虽然繁琐和辛苦，可这支营销队伍，却有着坚定的为营销中心尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。就拿房交会来说吧，虽然大家都没有过房产销售经验，对于现场的突发状况更是没有经验。

可是面对客户一窝蜂的闯进售楼部现场，销售人员没有感到害怕，而是很冷静的、很耐心的接待好每一位来访客户，在房交会几天的时间里就为公司创造了上千万的销售业绩。在那种情况下也能很好的处理好每一件事情，我们相信再以后的工作也会做的更好。

当然也有做的不好的地方就是在没有跟经理协调好的情况下导致了一房两卖，这给公司领导带来了不必要的麻烦，还好发现及时才没有给公司带来很大的损失，这点也是以后我们要特别注意的。

现在的工作基本上都已经走上了正轨了，业务员也从原来的不懂到现在的主动跟客户交流，在也不是刚开始的看到客户问的问题而站在那边无语的表情了。而我也经过这段时间的锻炼，对自己也有了一定的认知。

从当时的无所适从到现在的做事有条理都是一个改变。记得刚开始被任命销售主管时，跟他们开会的时候都脸红，讲话都打结，开会也不知道说些什么内容，每天就眼巴巴的看着经理给我安排工作做，可现在的我比起以前又近了一步，虽然还有很多不足，但相信再以后的工作中我会努力做的更好。

到目前为止，包括开发商的关系户一起，我们总共是签定认购协议115套，这离我们所定的任务是远远不够的，从目前的客户登记情况来看还是较理想的，可要完成目标就要在努力，要及时跟销售员沟通，销售员也要及时跟客户沟通。

所以我也会不定时的检查销售员的客户登记本，跟踪内容，统计客户所提出来的问题。每天的例会也会收集销售员所反应上来的问题，然后及时的给她们解答问题。

下月就要开盘了，为了更好的完成项目的营销工作，实现双赢，我们除做好自己的本职工作外，积极配合公司领导的安排，以销售为目的，为下月的销售高潮奠定基础。

现在的工作主要是配合领导把预售前的主要资料准备好，协助领导起草商品房买卖合同的拟草评审，五证公示牌的确定及公示函的发放，对周边门面市场调研的数据统计出来发一份给公司，加强现场接待与日常管理。在开盘之前在安排销售员对株洲的整个楼盘进行一次调研，为销售奠定基础。

\_\_\_\_年也是繁忙的一年，我除了要做好本职工作外还要把每个月的目标分配给每一位置业顾问，监督好她们的工作，争取在原定时间里完成公司所下达的任务。

述职人：\_\_\_\_\_\_

20\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找