# 2024年市场部半年度工作总结及计划

来源：网络 作者：月落乌啼 更新时间：2024-06-10

*市场部半年度工作总结及计划 市场部年度工作总结 个人一一、基本情况截至\_\_月\_\_日，同业资产余额\_\_亿元，较年初增加\_\_亿元，增幅\_\_；较去年同期下降\_\_亿元，降幅\_\_%。转贴现余额\_\_亿元，较年初增加\_\_亿元，增幅\_\_%；较去年同期增加\_...*

**市场部半年度工作总结及计划 市场部年度工作总结 个人一**

一、基本情况

截至\_\_月\_\_日，同业资产余额\_\_亿元，较年初增加\_\_亿元，增幅\_\_；较去年同期下降\_\_亿元，降幅\_\_%。转贴现余额\_\_亿元，较年初增加\_\_亿元，增幅\_\_%；较去年同期增加\_\_亿元，增幅\_\_%。金融机构往来收入\_\_万元，投资收益\_\_万元，合计\_\_万元，较去年同期下降\_\_万元，降幅\_\_%。本年一季度同业资金均值\_\_亿元，较去年同期增加\_\_亿，收益率\_\_%，较去年同期下降\_\_%。

收入下降原因：自年初以来，市场资金充裕，同业利率持续走低，本行资金业务和转贴现票据业务利率较去年同期大幅下滑，导致同业业务收入减少。

二、工作总结

（一）大额存单发行准备工作

根据业务发展的需要，本行拟发行同业存单，年初已与中诚信国际信用评级公司完成协议签订工作并配合评级公司完成进场调研工作，持续提供评级所需资料和报表，每周督促其尽快完成本行评级工作。

做好大额存单发行准备工作，草拟大额存单管理办法、清算及操作流程，准备大额存单发行报备资料。向省联社提交大额存单系统开通申请，做好系统准备工作。

（二）优化同业资产结构，增加收入渠道

为充分利用同业资金，取得更好收益，不断优化同业资产结构，做好线上线下资金存放业务，合理配置债券、同业存单等。目前开办的同业业务种类主要包括存放同业、拆放同业、买入返售/卖出回购金融资产、认购同业存单、投资同业理财、投资债券等业务。

一季度各项业务开展情况：

1、存放同业定期\_\_笔，发生额\_\_亿元，余额\_\_亿。

2、拆放同业\_\_笔，发生额\_\_亿，余额\_\_亿。

3、买入返售（逆回购）\_\_笔，发生额\_\_亿，余额\_\_亿；卖出回购（正回购）\_\_x笔，发生额\_\_亿元，余额为零。

4、认购同业存单\_\_笔，发生额x亿，余额x亿。

5、投资同业理财x笔，发生额\_\_亿元，余额x亿。

（三）做好转贴现票据相关工作

转贴现票据是本行贴现资产的重要组成部分。转贴现票据的转入主要通过上海票据交易所业务系统和省联社票据系统进行操作，部门人员根据总行规模调控的需要通过票据系统发布价格、筛选交易对手和票源，积极调整票据规模。本年累计转入转贴现票据x笔，金额x亿元。

（四）审慎选择交易对手，增加合作银行数量

为确保本行同业业务的顺利开展，同业资金能及时存出并产生收益，积极在银行间市场寻找交易对手，选择资产规模大、资产质量好的银行类金融机构进行同业授信，不断增加合作银行数量。一季度分别对烟台银行、厦门农村商业银行、晋城银行等10家银行进行同业授信。

（五）加强内控管理，防范业务风险

按时完成各类报表和材料的上报工作，及时装订各类档案资料。保管好业务凭证和合作协议，加强业务知识的学习，切实防范业务风险。

三、工作计划

（一）做好大额存单发行的后续工作

按照评级公司的要求，积极与相关部门联系收集评级所需后续资料，及时准确提供给评级公司。与评级公司做好沟通，督促其尽快出具评级结果a+的评级报告。完成管理办法、操作流程的制定工作和大额存单发行的报备工作。

（二）合理优化同业资产结构，做好资产配置工作

根据资金市场走势和相关货币政策，合理配置同业业务种类，优化同业资产结构。在开办好现有同业业务的基础下，努力寻找新的业务突破点，提高资金收益。

（三）做好日常工作，确保各项业务正常有序开展

有序做好各项日常工作，主要包括：一是通过买入返售、同业拆借、配置债券、同业存单等多种方式，做好资金的存放工作，提高资金收益；二、及时关注票据转贴现，根据总行规模调控，做好转贴现规模的控制工作；三是协助合作银行做好同业账户的维护工作，确保同业账户正常使用；四是要继续积极寻找交易对手，做好授信资料的收集和上报工作；五、配合总部相关部门，做好报表填报和资料的提供工作。

（四）加强规章制度的学习，做好内控和风险防范工作

组织员工加强对相关规章制度的学习，对日常工作开展情况进行自查自纠，主动发现工作中存在的不足并积极改正，确保各项业务办理的合规性，努力提高资金收益，切实防范资金业务风险。

**市场部半年度工作总结及计划 市场部年度工作总结 个人二**

20\_年即将过去，取得了一点收获，临近年终，对市场部的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高业绩，我们有信心也有决心把13年的市场开发工作做的更好。

一、市场部年终总结

三原色市场部成立于20\_年12月初。由于公司除店面运营以外其他营销方式并没有形成可以参考的规章制度、营销策略、市场拓展方式和产品价格培训系统，市场部成立之初（第一周）主要以建立健全部门机制，熟悉公司产品价格体系为主。

团队建设方面；制定了详细的全国营销中心计划、销售人员绩效考核标准、销售薪资制度、年度工作计划、团队文化等，由于公司销售人员招聘在12月不是很理想，市场部销售团队组建遇到了很大的问题。目前市场部建制，经理1名，客户经理1名，网络推广1名，只完成了市场部团队建设计划的百分之二十。

市场拓展方面；市场部12月对鑫乐汇商区、雷捷家居广场、102国道、纳丹堡商区、步行街商区进行了逐户的陌生拜访。客户拜访数量500余次，其中有需求的客户50个。签约客户10个。其中102国道二次业务开发2个（片片鱼合同总额810元、东门饭店合同额140元），剩余8家为市场部业务开拓。12月市场部业绩总额20\_9元，刘春雨16020元，门宇坤4089元。

销售业绩方面并不理想。虽然存在102国道改造信息统计、客户确认、效果图设计、招标办协调和天气等一些客观因素，但是市场部主要问题有以下几点：

1.产品知识和价格系统熟悉程度不够，13年度必须加强。

改进措施如下：部门内训对产品系统逐一进行分析并进行案例对正，同时定期申请总经办进行详细的产品及价格培训。

2．客户经理工作强度不够，缺乏思考能力和目标及时间管理能力。

改进措施如下：13年元月开始市场部将不折不扣的执行既定安度市场营销计划，增加工作强度，要求市场部每一个员将业绩目标分解到每一天，每日工作计划表体现当日业绩目标，意向客户数量目标，需求客户数量目标和客户拜访数量目标，严格按照每日工作计划进行市场推进，当天未完成目标计划次日加倍，连续一周未完成目标计划的赞助50元成长基金。

3. 个人气质和素质有待提高。

改进措施如下：增加商务礼仪、沟通技巧的部门内训，并在培训后进行一对一的演练。由于冬季天气比较冷，无法统一着正装。在气温适宜的时候市场部全员要求穿皮鞋、西裤。（建议统一着装、佩戴工牌）。

二．20\_年工作总体计划

在明年的工作计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，高素质高效率而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切的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，战斗力、高素质的销售团队是企业的根本。在明年的工作中组建一支和谐，高效率的销售团队作为一项主要的工作来抓。

2）健全部门建制，提高人员的素质、业务能力。

13年度，希望得到公司与人事部大力支持，尽快完成市场部销售人员招聘。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。

**市场部半年度工作总结及计划 市场部年度工作总结 个人三**

20\_\_年金融市场特别是债券市场出现了大幅的波动，金融市场部也免不了受到市场的波动。回顾这一年，依然感慨万千，很多地方需要总结。

一、20\_\_年主要工作开展情况汇报如下：

（一）同业资产规模保持合理增速。20\_\_年金融市场部积极开展债券回购、债券买卖、存放同业、理财投资等业务。截至20\_\_年末，本行存放同业款项为90408.01万元，买入返售金融资产为48162.32万元，持有至到期投资为429769.01万元，应收账款类投资为119137.04万元，同业资产总额为687476.38万元，较上年同期增长57318.91万元，增速为9.10%，低于同期贷款增速的13.67%；同业资产规模占全行资产总额的41.26%，较上年下降2.97%。

（二）同业收入稳步增长。截至20\_\_年末，本行同业业务总收入39366.17万元，较上年同期增长5978.21万元，同比增速为17.91%，其中国债利息收入为5037.04万元，减免所得税1259.26万元；同业业务支出13992.92万元，较上年同期增长3014.23万元，同比增速为27.46%；同业净收入25373.25万元，较上年增加2963.98万元，同比增速为13.23%。

（三）成功发行二级资本债券，拓展了资本补充的新渠道。资本是银行规模扩张和业务发展的基石，长期以来，本行主要通过增资扩股、利润留存和准备计提等内部积累方式充实资本。经中国人民银行和中国银行业监督管理委员会批准，20\_\_年10月27日本行在银行间市场成功完成1亿元二级资本债券的发行，募集的资金将依据法律和监管部门的要求，全部用于补充本行的二级资本。二级资本债券的发行，是滁州地区法人金融机构发行的首支二级资本债券，标志着本行成功通过市场化渠道补充资本，提高了本行的资本充足率，满足了未来业务发展的需要。

（四）经历了债市牛熊的洗礼、经验得以积累。初入债市，经历的是20\_\_—20\_\_的债券大牛市，对债券的直观研究较为有限，不懂右侧交易，债券配置只是简单的持有到期。20\_\_年接受了债券市场的大洗礼，大类资产跌的刻骨铭心，跌的寝食难安，在开展债券投资、资管计划的过程中，我们的学费是高昂的，当然经验教训也是深刻的。金融市场部成立的近三年，我们走过了债市牛熊的更替，三年我们都深度参与其中，三年的经验教训告诉我们：金融市场产品繁多，名为创新、实为嵌套，今年监管处罚的重灾区主要集中在名为金融创新的产品上；打铁还需自身硬，投资不能崇外、应立足本行的现实情况，深耕标准化资产、基础资产的研究与投资，做标准化产品，做简单的产品，风险易识别、易把控，领导放心、监管安心；投资坚持本行综合效益最大化，成本最集约，重点考虑资本成本，综合考虑资金成本、风险成本，不断反思总结归纳，持续加强自身的投研分析能力，不人云亦云，做好基础数据、宏观经济数据的跟踪与分析，时刻保持清醒理智的思维，投资决策出果断独立，同时结合市场，不断修正的投资观点。

二、20\_\_年工作计划：监管趋严格，未来没有创新空间，没有监管套利空间，更不应该有任何业务投机的侥幸，金融市场部能做的就是扎实的做好投资和研究，把本行的富余资金运作好、管理好。

（一）以“控风险、保利润、求发展”为主线，主动转变思想观念，以资本节约为方向，资产质量保持稳定，优化资产配置结构及期限，认真分析债券市场形势，准确把握市场走势和投资节奏，在市场收益率处于高点时积极建仓；非债投资方面，将资金更多配置于风险权重低、收益相对较高的金融产品上。

（二）保持同业业务收入的稳步增长。本行20\_\_年、20\_\_年配置的部分资产收益率过低，其中主要为11.1亿元国债和5亿元安信基金产品，国债实际收益率2.95%，考虑所得税影响，税前实际收益率在3.93%，国债不耗费本行资本，通过回购业务可提高其实际收益率。安信基金资管计划为5亿元，20\_\_年的实际收益率为2.6%，且资本耗费较大。因此，20\_\_年同业业务的思路是在各项监管指标达标的前提下，做好期限错配，保持相对合理的杠杆水平，保持同业收入的稳步提升。

（三）稳步推动本行中间业务的发展。近年来，随着个人和机构对银行产品和服务多样化需求的增加，商业银行中间业务发展迅速，中间业务收入大幅提高，不仅给银行带来了新的盈利来源，而且有利于改善收入结构。面对mpa考核、监管趋严的现实状况，20\_\_年度本行中间业务发展的目标是实现个人理财及同业理财的零突破，为日后理财业务的大力发展打下坚实的基础。

（四）持续完善金融市场业务内控体系。金融市场部条线着力从制度流程、业务授权、决策审批、监督检查、基础管理等方面完善内控管理体系，及时制订或修订相关制度流程，实现基本覆盖金融市场业务各操作环节和全部业务品种，对重大业务实行决策集体审议，提高决策的科学性与合理性。

最后，祝愿领导新年快乐，阖家安康。20\_\_年金融市场部依然初心不改，必将更加努力，勇往直前。

**市场部半年度工作总结及计划 市场部年度工作总结 个人四**

20\_年对于整个公司的发展至关重要，对我个人而言，这一年充满着挑战，机遇与压力并存，在这一年里我学习了很多、成长了很多，不但使自己的业务水平走上一个新台阶，同时在应变能力和处事方法上也有很大进步，现就将我个人在20\_年中的收获和体会进行总结，敬请领导批评指正。

一、做好前期调查，做到有备无患

1、做好调研，充分了解市场情况。

通过在公司几年工作的积累，我认识到要想在一个地方拓展业务、设立公司，必须对当地市场有一个全面的了解。这样我在被公司调往调兵山公司工作后，我下了很大的功夫对当地燃气情况进行了细致的了解。通过调研，我发现目前东北地区燃气市场非常混乱，竞争也异常的激烈，不但有一些老牌大型燃气公司，也有一些集团公司新近转型到新能源行业队伍中，更是充斥着房地产、供暖和土建等小老板，可谓\"全民皆燃气\"，竞争的激烈程度是我始料未及的，我公司想要在这样的市场环境下\"分一杯羹\"绝非易事。

2、分析自身优势，找准工作切入点。

在对整个东北燃气市场进行详细的了解后，我又对本公司的优势进行了分析，首先，我公司属于民营企业，虽比不上中石油、中石化等大型国有企业实力雄厚，但是我们的决策机制相当完善，在对事情的决策上，不像大型国企那样需要很长一个过程;其次，我们公司虽说名气没有那些大型的国有企业那么响亮，但是我公司也属于正规的燃气企业，在外也有一定的知名度，不像当地这些房地产、土建和供暖公司老板那么业余，对于一些中小城市来说我们公司是一个不错的选择;第三，我们公司的业务面很广，项目的合作方式灵活多样，一些大型国企和当地企业不能完成的，我公司可以独立或分项承包，这样可以和那些个人、小老板找到不少合作机会。

二、开展工作，认真完成各项工作任务

1、工作中，我始终秉承着一种\"想要了解市场，就必须深入市场\"的思想，在20\_年调入市场一线工作岗位后，我通过实地调查和细致了解后，在领导和同事的帮助下，完成了实地调研项目18个，编写项目报告7篇、项目建议书15篇，不但让我对整个燃气市场有了更深的认识，而且也给公司今后的发展提供了第一手宝贵的资料。

2、市场开发工作离不开信息，及时准确的获取有价值的信息是市场开发工作的根本保证。我经常网上查询，查看网上信息，争取不遗漏任何一条有价值的信息，时刻掌握燃气市场的动态，为公司在投资决策上提供了一定的基础资料。

3、20\_年我全程参与了辽宁恒泰利民节能减排有限公司的收购工作，从初期的公司市场调查，到各种审计，最后到顺利接收，虽然是刚刚接触这些工作，但是我在其中也起到了一定作用，更重要的是这样的一次经历将对我今后的工作产生重要的影响。

4、在对现有工作的深入了解和调研后，我编写了辽宁恒泰利民节能减排有限公司、松原广燃燃气有限公司的相关体系文件，让我对母站、子站的具体运行规则、管理方式等增强了了解。

5、工作中，注重发挥自身优势，积极配合公司领导和相关部门完成相应工作。如参与康平项目时，我发挥了以前在办公室工作时的特长，编制招商合同并顺利与政府部门签订，确保公司项目顺利进行，并完成康平项目前期注册工作。

6、在孙吴项目中，我吸取以前的经验，\"少说、多记、少问、多听\"，注意收集对公司有利的信息，并及时汇总编写项目报告向股东汇报;在领导和同事的共同努力下，历经两个多月的调研、协商、可研、尽职调查、谈判，孙吴项目最终顺利签约。

三、加强学习，注重提升个人素质

一直以来我主要从事管理工作及行政、人事工作，在20\_年开始接触市场开发、区域经营工作。对于新从事的岗位，这一年我积极的从基础学习，了解公司运营模式，了解市场开发工作流程，摸索有效的工作模式，在公司领导的支持下在同事的帮助下，我取得了长足的进步。

我将实践工作做为了解市场开发和提高个人素质的学习机会，从实践中去学习理论知识，再将学到的理论知识，应用到实践中来。不断改进学习方法，讲求学习效果，\"在工作中学习，在学习中工作\"。

通过一年的工作实践，我现在不仅能有效的从事管理工作，更可进行市场的相关业务，同时我也有信心做好区域公司的经营管理工作，我正在努力将自己向多方面人才发展自己，将自己打造成适合公司未来平台的人才而努力。

四、工作收获分享

通过近几年的工作学习，通过业务实践，通过取得的工作成绩，我在20\_年有一定的工作收获，主要有六个方面。

(一)有效分析业务信息，对市场业务敏感

在刚刚到一线工作后，对相关业务信息十分敏感，总想尽快做出成绩，不辜负公司领导对自己的期望，一旦听到相关燃气信息，我就马上去做调查，总觉得这些项目都能够大有作为，可是连着跑了几趟才知道，大部分道听途说来的信息都不够准确，不但自己的信心受到打击，还浪费了公司的资源，这也让我更明白了业务工作的不容易。工作一段时间后，我学会了对收集到的信息进行合理的筛选，自己先通过网络进行信息整理，再与公司同事进行交流，把收集到的信息进行一次次的筛选，最后将那些合理的、可信的信息在进行汇总和上报，这样不但节省公司的资源，也让我在信息筛选过程中增长经验，为今后的工作打下坚实的基础。

(二)信息收集渠道灵活广泛，信息收集准确

在调研过程中，我注意为公司节省成本，在实地调查前，先了解清楚相关部门情况，应该到哪个部门了解什么情况，避免出现\"重复跑路、跑重复路\"的情况。不仅要到政府部门了解详细的地区规划及建设情况，还在打车过程中，多于当地出租车司机进行沟通，从侧面了解市场信息及当地民众对燃气行业的看法，同时，在当地与居民住户了解情况，与工业、餐饮业用户沟通，了解信息，保证了信息了解途径全面和信息准确。

(三)虚心学习，能听取不同意见

在工作中，我始终注意工作的积累，遇到不懂的事多听、多想、多问，少发表意见、多与领导同事学习，注意每个成功的项目中，哪些步骤是重点，哪些环节是关键，多听取别人的意见，使自己少走弯路，避免在其他同志身上发生的问题在自己身上再次发生，为自己今后的工作理清思路。

(四)注重发现不足，注重细节

因为从事行政、人事工作的缘故，使我有注重查找不足，关注细节的工作习惯。在每个项目中，我所负责的工作不尽一样，在每个项目完成后，我都会提前思考自己在工作中应注意那些问题，应关注的工作细节，并详细分析。工作后我会对项目过程中发生的问题，以及工作细节进行回顾与分析，争取在以后的工作中避免发生类似的错误。

(五)熟悉项目流程，能够串联团队通力合作

通过一年的工作，使我感受到想要成功完成一个项目的签约，并不像我当初想想的那么简单，其中涉及到项目分工要明确，流程要清晰，每个人在整个项目的过程中都扮演着不同的角色，只有大家通力合作，齐心协力才能够成功的完成一个项目。在我所完成的项目工作中，我不论扮演什么工作角色，都能够积极的去考虑其他团队成员所负责的工作任务是否能够与我有交集，我应当如何去配合他们的工作，因为如此的思考，我能够很好的去串联项目中其他成员的工作，达到配合默契的目的。这也是我们市场部所独有的工作方式及工作优势。

(六)能够揣摩谈判对象思维，提高谈判水平

在参与谈判项目前，我总能想清楚先与对方谈什么，怎么谈，如何把公司的损失降到最低，怎么把公司的利润最大化，虽然不一定领导会采取自己的意见，但是我也总能够给领导提供不同的思路，为顺利谈判保驾护航。

五、工作中的不足

通过工作，我也客观认识到自己在工作中的不足。

(一)过于关注细节，思维高度有待提高

因为自己多年从事管理工作，因此工作习惯于关注工作的细节，习惯做事情关注具体问题。通过20\_年的工作，我发现了自己的这个问题，这在做为具体工作执行者时必须具备的能力，而做为区域经营管理以及对市场项目宏观考虑时，我的思维高度不够，这在20\_年工作中收到了领导的指正。因此做为希望能够跟随公司共同发展的我，在未来，我将努力提高自己的格局，提高自我的思维高度，从一个全局者去看待项目，从一个主要管理者角度去管理区域公司，这是我未来需要改进的重点问题。

(二)能够在团队主动提出自己的想法

做为市场部新人，我在项目讨论中，我有学习和聆听的习惯，但是有时不能积极的发表自己对项目的思路与对问题的观点，这在我们这个提倡沟通积极分享的市场部中，还是存在不足的，主要问题来自于我认为自己是新人，怕发表的意见与观点过于肤浅所致，但通过公司组织的管理人员培训及下半年的市场部工作，我在不断的改变自己的这种行为习惯，从开始的沉默到后来的参与我希望我能够逐步成长为市场部最为积极的业务骨干。因此在未来的市场部工作中，我要更为主动的提出自己想法，加强团队协作与互助，把自己在团队中的优势更有效地发挥，达到市场部成员协作1+1+1=111的放大效应。

20\_年，对于我来说注定是个不平凡的一年，注定是变化的一年，注定是让我成长提高的一年!这一年我的工作性质发生的飞跃性转变，从后勤直接转战至市场，从办公室走到项目一线，使我达到了自我的蜕变与自我实现的目的，在这里就我工作的转变我再次感谢公司领导对我的信任与工作的委任，使我有了长足进步。

这一年也是我收获最大的一年，从一个初出茅庐的懵懂少年，逐渐成长为现如今公司的业务骨干，这巨大的收获，离不开公司领导的关心和身边同事的帮助。在新的一年里，我将继续努力，增强自身业务素质，以积极、主动、自信、充满激情的心态去工作。我愿意为了实现大地燃气的企业目标、企业远景而奋斗终身!

以上就是我一年以来的工作总结，如有不足之处，望公司领导和身边同事予以批评指正。

**市场部半年度工作总结及计划 市场部年度工作总结 个人五**

每逢年底，“总结过去，规划未来”对国人来讲，已经成了比“春晚”还“春晚”，比“饺子”还“饺子”的保留项目。本文以工业品市场部为例给大家作一个简单的剖析。

工业品市场部要对年终总结予以足够的重视——这不仅仅仅是因为工业品市场部需要将工作业绩提交给公司检视和评价，更重要的是：这是工业品市场部回顾和检讨自己工作得失、用心与公司决策层沟通市场发展方向和策略的一次重大机会。

通常，市场部的工作总结要包括如下5大要点：

一、概述：上年度工作状况回顾

1、目标完成状况：比较年初设定目标和岗位职责描述，来说明部门工作完成状况。

2、取得最大成绩：提出工作亮点，在过去一年的工作中所取得的突破性项目进展。

3、面临最大挑战：提出工作难点，并说明目前的进展和需要哪些协调和帮忙。

二、详述：主要项目成果简报

全面回顾过去一年的工作项目，将取得的成果分门别类进行汇报，最好能够用数字说话、

用实例说话，避免空洞的文字性描述。

1、企划：主要从①市场营销计划、方案和策略；②产品线规划、产品整体完善、新产品上市策划；③市场调研、销售和渠道数据分析；④企业和产品资质的完善与升级等四个方面来进行总结。

2、设计：主要从vi系统完善的角度，对公司宣传册、样本册、产品包装、出厂文件、说明书、展品和礼品设计与制作、企业网站与内刊维护与运营、市场物料管理等做出量化的总结。

3、公关：主要侧重一年里所策划、组织、参加的公关和会务活动的总结，阐明这些公关活动对提升公司在业界品牌影响力所发挥的作用。

4、媒介：对工业品市场部来讲，主要可分为平面媒体和网络媒体两个方面来总结：

（1）平面媒体：总结合作期刊杂志概况及发布平面广告、组织专题采访和发表专题文章的状况。

（2）网络营销：提交公司主要关键词在主要搜索引擎的排行数据；报告网络营销系统的建设和维护状况；统计发布新闻通讯、公司和产品简介等信息的状况。

5、客户：主要从①客户关系管理系统的建设与维护；②销售人员培训与支持；③渠道系统建设与完善三个方面来进行总结。

6、其他。

三、评价：知得失，明方向

1、主要突破和可获得的经验：回顾上一个工作年度，无论从部门管理到具体业务的运作，都会有新的体验和收获，认真总结，慷慨分享。

2、主要不足和可改善的思路：工业品市场部的工作种类繁多、部门交叉合作频繁、费时费力，难免有不足。“知错能改，善莫大焉”——如能用心发现不足，寻求领导和同事帮忙，将能不断迈上新台阶。

四、展望：新年度工作思路和方向

1、部门目标：总结过去是认识自我现状的过程，我们对工业品市场部的认知就是远景蓝图，结合企业资源状况，做出发展规划，部门在下一年的目标就已经跃然纸上了。

2、业务提升与改善：紧盯远期发展规划，对下一年需要做出突破和取得重要进展的业务重点阐述，并提出解决思路和发展方案。

3、部门成长与员工培训：部门的成长离不开员工素质的不断提升，配合未来市场部工作开展需要，提出员工发展规划。

五、预算：主要市场活动与项目预算

市场部是“花钱”的部门几乎已是众所周知——花钱是表象，“为什么花钱？怎样花钱？”才是工业品市场部体现其专业性的关键。

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