# 2024年营销年度述职报告(5篇)

来源：网络 作者：浅唱梦痕 更新时间：2024-10-15

*在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。营销年度述职报告篇一在工作的过程中，由于对汽车...*

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**营销年度述职报告篇一**

在工作的过程中，由于对汽车专业比较陌生，对于销售政策的不及时了解并消化，造成宣传工作效率降低甚至出现错误，不能达到优势资源充分利用。俗话说的好“三人行必有我师”，在以后的工作中，我要主动加强和销售部及经营单位同事的沟通，通过公司这个平台达到资源共享，从而提高自己的业务水平。

在日常工作过程中，由于缺乏计划、总结性，工作目的不够明确，主次矛盾不清，日常工作结束后不能形成具体的材料，常常达到事倍功半的效果，领导不满意不说，自己还一肚子委屈。在以后的工作过程中，我要认真制订工作计划，完成工作结束后的各类信息回收，做事加强目的认识，分清主次矛盾，争取能达到事半功倍的效果。3、专业面狭窄

作为一个市场部成员，应该是一专多能的，这样的人才才符合公司的需求。自己的专业面狭窄，对汽车行业其它专业认识不够，特别是活动策划以及宣传创新，这都限制了自身的发展。在以后的工作过程中，我将加强其他专业的学习，充分利用公司资源，提高主观能动性，争取能成为一专多能的复合型人才。

**营销年度述职报告篇二**

当下，随着经济的高速发展，企业开展业务的方式也越来越多样化了，如：电话销售技巧、email营销、陌生客户预约、上门拜访、投放广告、老客户介绍新客户等等。诸如此类的推销方式各有所长，也各有所短。不过，有一点可以肯定的是，销售方式主要取决于企业自身的产品类型。但不管理怎么样说，对绝大多数的企业来说，电话销售的方式已慢慢成为企业营销最主要的方式之一。与其他销售方式相比，电话销售具有更多明显的优势：节省企业资源，不会浪费金钱、时间、精力等。因此，掌握电话销售技巧已成为越来越多企业营销人员的当务之急。

电话销售已经成为了现代比较流行的销售方式，拿起电话每个人都会，但是如何通过电话与对方良好的沟通，并达成销售意向，可并不是一件简单的事情了。

有些人在打电话之前就已经担心对方拒绝自己，遭到拒绝后不知该如何应对，只能挂断电话，甚至有些人盼着电话快点挂掉、无人接听，总是站在接电话人的角度考虑，想象他将如何拒绝你。如果你这样想，就变成了两个人在拒绝你。那打出的电话也不会收到预期的效果。克服内心障碍的方法有以下几个：

（1）摆正好心态。作销售，被拒绝是再正常不过的事情。不正常的是没有人拒绝我们，如果那样的话，就不需要我们去跑业务了。我们要对我们自己的产品和服务有百分之两百的信心，对产品的市场前景应该非常的乐观。别人不用或不需要我们的产品或服务，是他们的损失。同时，总结出自己产品的几个优点。

（2）善于总结。我们应该感谢，每一个拒绝我们的客户。因为我们可以从他们那里吸取到为什么会被拒绝的教训。每次通话之后，我们都应该记录下来，他们拒绝我们的方式，然后，我们在总结，自己如果下次还遇到类似的事情，怎样去将它解决。这样做的目的是让我们再次面对通用的问题时，我们有足够的信心去解决，不会害怕，也不会恐惧。

（3） 每天抽一点时间学习。学得越多，你会发现你知道的越少。我们去学习的目的不在于达到一个什么样的高度。而是给我们自己足够的信心。当然我们应该有选择性的学习并不是什么不知道的都去学。打电话之前，把你想要表达给客户的关键词可以先写在纸上，以免由于紧张而＂语无伦次＂， 电话打多了自然就成熟了。

打电话给客户的目的是为了把产品销售出去，当然不可能一个电话就能完成，但是我们的电话要打的有效果，能够得到对我们有价值的信息。假如接电话的人正好是负责人，那么我们就可以直接向其介绍公司产品，通过电话沟通，给其发产品资料邮件、预约拜访等，如不是负责人，就要想办法获得负责人姓名、电话等资料，然后和其联系发邮件、预约拜访。所以说打电话给客户不是目的，我们要的是联系到我们的目标客户，获得面谈的机会，进而完成我们的销售。

资料收集好了，就是电话联系了，这时候你会发现很多电话是公司前台或者总机，接电话的人不是你所要找的目标，准备的一大套销售话术还没讲就被拒之门外，那么我们就要想办法绕过这些障碍，绕过前台的话术：

1、在找资料的时候，顺便找到老板的名字，在打电话的时候，直接找老总，若对方问到你是谁，你就说是其客户或者朋友，这样找到的机会大一些。

2、多准备几个该公司的电话，用不同的号码去打，不同的人接，会有不同的反应，这样成功的几率也比较大。

3、随便转一个分机再问（不按0转人工），可能转到业务员那里或人事部，这样就能躲过前台。

4、如果你觉得这个客户很有戏，你就不要放弃，可以找另外一个同事帮你打，顺便考考你的同事，也可以学到新的方法。

5、以他们的合作伙伴的身份，例如：你好，我这是xx公司，帮我接一下你们老板，昨天我发了份传真给他，想确定是否收到。

6、不知道负责人姓什么，假装认识，比如说找一下你们王经理，“我是xx公司xx，之前我们联系过谈合作的事。如回答没有这个人，可以说：哦，那是我记错了，他的名片我丢了，请告诉我他贵姓，电话多少？”

7、别把你的名字跟电话号码留给接电话的人。如果负责人不在或是没空，就说：没关系，负责人一般什么时候在呢？您看我什么时候方便打过来，要不我下午再给您打？这样接电话的人就很难再拒绝你了。

电话里介绍产品要抓住重点，突出我们的产品特色，吸引客户：

1、配送优势，我们是以会员卡的形式消费，一次消费不完，可以分几次刷卡送货，还可以充值，您作为礼品送给客户，既方便又实用，客户只要一个电话，我们就把产品送到家了，节省了您客户外出购物的时间，而且产品品质有保证。

2、产品优势，我们的产品大部分是进口水果、干果，而且很多水果我们有自己的种植园，确保了产品无农药残留，很多产品市场都不多见，现在都讲究送礼送健康，您把这么有营养价值的产品和服务送给客户，客户关系维护好了，那您的生意肯定越做越大，发给员工也能让员工感受到企业对他们的关心，肯定提高工作积极性，工作效率还用说吗！！

3、礼盒优势，我们的高档礼盒里面的有红酒、茶油、各种干果品种多样，既能够作为高级礼品赠送客户，又能够用来走亲访友，可以根据自己的需求和喜好，选择不同的礼盒。作为礼品送给客户、员工，给您带来了方便，免去了您采购麻烦、送礼不便得烦恼，一张礼品卡全搞定了，多方便啊。

我们打电话的最终目的是销售我们的产品，这就需要和客户坐下来面谈，所以打电话的成功与否，就是看能否约到客户对其上门拜访。任何一个客户都不可能是一个电话就谈成的，也许第一次没有约成功，但是我们可以给自己留下后路。

约见成功，你打电话的目的就达到了，下面的事情就是准备材料、样品上门拜访了，这才是真正的销售开始，怎么样取得面谈的成功，才是对一个销售人员的销售能力的考验。

**营销年度述职报告篇三**

我们的年纪每增一岁，时间就流逝的更快一些了。现在回首过去，当初进来的时候我还只刚刚毕业，现在一晃就是三年，这三年我从一个黄毛小丫头变成了一个落落大方的职业女性，从外形上的改变就可以感受到这些年的蜕变，很感谢企业愿意给我这样一个平台，让我去接触更宽广的世界。一年又抵达了一个目的地，我想自己也应该为这一年的工作好好的做一次总结了，如若总结中有说的不太好的地方，希望领导可以为我指正指导!

我们每个人都清楚，当我们每增长一岁，我们的压力就大一些了，生活的压力，家庭的压力通通涌向我们。所以这些情绪多多少少也会影响到一些我们的工作，有时候我们工作的时候总会被生活中的一些烦恼困扰着，这时候我们就可能没有好的心态了，但对于工作而言，保持一个好的心态和态度是非常重要的。首先我们来到公司就应该立即调整好自己，今天该做什么，有什么需要解决的，我们要把精力全部投入在这个上面，这件事情才有可能做好。所以我也很清楚的知道，每当来公司的第一刻，就应该调整好自己的心态，一心一意的开始工作。我也经常在自己的工作上保持这样的习惯，这也给我带来了很多的成长和便利。

作为一名销售人员，最重要的就是自己的业务能力了。我们做业务的首先就要是勤快，勤快的和客户联系，为客户解决问题，服务态度是我们的首要，其次就是我们的一个认真度。我们有时候常常把客户看成是一个目标，但是客户也是一个人啊，我们首先要从一个人的角度去思考，才有可能从各个方向击破。所以提升业务的重点，就是要从对方的角度思考，锻炼自己的交际和谈判能力。

在我们的工作中，是需要常常给自己设立一个目标的，目标的存在，会让我们有一个方向，也让我们知道有哪条路可以走。这是一个小目标，同时也可能是我们前进的一个小目的地，只有一个个抵达之后，我们才有可能抵达最终目的地。所以我会在今后的工作中常总结，根据一些问题找出解决方法，以及设立一个目标，希望可以突破自己，创新佳绩。未来的日子我们不可估量，但我会有一颗坚定的心，支撑着自己往前!

【20xx企业营销部个人年终工作总结7篇】

最新营销部个人年终工作总结(4篇)

最新保险营销部年终工作总结(6篇)

有关企业年终工作总结精选7篇

企业年终工作总结范文7篇

最新年终企业工作总结(7篇)

**营销年度述职报告篇四**

为保证酒店基本产品“客房”质量的优质和稳定，客房部根据酒店要求，设立了长包及散客班组的晨会制度，对当日的工作进行布置，对每个员工的仪表仪容不整进行规范，从而使全体员工在思想上能够保持一致，保证了各项工作能够落实到位。在班组的周例会中对上周工作进行总结，对下周的工作进行布置并形成文字，同时将酒店相关文件的内容纳入其中，充分体现了“严、细、实”的工作作风。

除部门设立专职安全保卫分管负责人外，将安全知识培训开成系统在全年展开，体现不同层次、内容。从酒店相应的防范措施、突发事件的处理办法到各项电器的检查要求等等，从点滴入手。明确各区域的安全负责人，以文字形式上墙，强调“谁主管、谁负责”“群策群力”的工作原则。对于住店客人、会客人员、过往人员进行仔细观察、认真核对，做到无疏漏。

营销部原来分解指标因人而定，缺少科学依据。酒店下达的经营指标却难如期完成。针对出现的缺少市场调研、合理定位、渠道划分种种问题，总经理班子在调整了部门经理后，研究通过了“销售方案”。其中在原有协议公司、网络订房、上门散客仅三条自然销售渠道的基础上，拓展增加了会展、团队、同行、会员卡等渠道，设渠道主管专人负责，并按各渠道客源应占酒店总客源的比例，相应地按比例分解指标。这样，一是划分渠道科学，二为分解指标合理，三能激励大家的工作责任心和促销的主动性，四可逐步再次减员增效，五则明显促进了销售业绩的提升。

根据本酒店市场定位为商务型特色酒店，以接待协议公司商务客人和上门散客为主，以网络订房、会展团队等为辅的营销策略，总经理班子参照同行酒店“房提”的一些成功经验，制定了对营销部前台接待人员按高出协议公司价售房后予以一定比例提成的奖励。这一房提奖励政策，极大地调动了前台接待员促销热情和服务态度。

在一定的费用和毛利率标准下，若超额完成或未完成营收指标，则按完成或未完成的比例扣除工资总额的相应比例名额。这种绩效挂钩的做法，一方面给餐厅厨房的管理者、服务员、厨师等人员以无形的压力，思想工作欠缺或管理不得法等还会带来一些负面的影响；另一方面，却使大家变压力为动力，促进餐厅、厨房为多创效益而自觉主动地做好经营促销工作。如餐厅增开夏季夜市、增加早餐品种等等。

餐厅除了分配政策作了改革，用人、用工机制也较灵活。管理者能上能下，员工能进能出，依据工作表现竞聘上岗等等，这些皆利于酒店及部门岗位的政令畅通，令行禁止。当然，主要管理者若素质欠佳或管理不力，也自然会产生一些逆反后果。但总体看来，餐厅将表现和能力较优秀的主管安排到负责岗位，将认真工作的员工提为领班，将不称职的主管、领班及员工予以劝退等，多多少少推动了餐厅各项工作的开展，为力争完成营收指标提供了管理机制等方面的保证。

新的一年我们一定要有新的气象，我们不能坐吃山空，我们一定要开拓创新，将我们的酒店做大做强，没有最好，只有更好。以同行类优秀酒店为参考，努力追赶，实现我们酒店业绩的最大提升！

**营销年度述职报告篇五**

人生的脚步总是从偶然走出;之后的路越必然，便越感慨当初偶然的发生。

从11月11日加入天手食品，整两个月零3天，作为一个新人，写年终总结的时候，自然与别个不同;储存柜中的原始票据和成形的报表已是厚厚一摞，小具规模，内心涌起一阵暖流，它们无声无息，记载着两个月的成果，像是成长的年轮，有迹可查，却又无法道荆

在\_\_年这两个月时间，基本以收集汇总为主，其中包括财务报表、销售分、总报表，销售排名，原材料进出存报表，材料消耗考核、工资报表等。

当所有的报表中都清晰地在制表人后边出现属于自己的那个的文字组合。那一刻起，自己变成了彻头彻尾的新人，好奇而又欣欣然。因为又重新战斗在钟爱的财务领域而欣欣然;因为又回到“时时防备出错、夜夜须有反思”的会计岗位而战战兢兢。但，一切就这样开始了：

一直觉得自己不是一个具备快速适应能力的人，恐惧陌生。陌生的环境似乎总是个未知数，在度过了那段熟悉陌生环境的日子之后，蓦地感觉自己已逐渐融进了这个集体，重新开始分享工作带来的乐趣。虽然已经而立，期间的足迹也足以让我看淡世事、悲喜，但对于这样一个事实，依然掂起来沉甸甸。我把他看作付出换回的爱。

作为营销的一员，自然明白营销的真正内涵就是满足需求、创造价值，用饱满的热情善待每位员工和客人，让自己成为一道风景展示天手人的风貌。领导的点拔是让大家做到足够优秀，独挡一面。但我想，在这个快速流转的世界，没有什么不能代替，越来越多的替代品的悄然出现便是明证。看看柜中留存的那些材料，我想它会越来越厚。我们存在的理由就是使自己不断强大和不可替代，而它所替代的，是生命。

又一年结束了，这是我初来乍到的一年，就像逝去的日子一样，我的工作中有残缺和不足，但，我都认真度过了。对得起每一天，就算对得起自己的生命了，因为它是生命的替代，我们一辈子也就只在做这一个事儿。

生命就是每一个偶然的轨迹，而后重叠成必然，就看是快乐多一些，还是悲伤多一些。我会在工作中让自己变得快乐起来，把每一个快乐的成长瞬间带给身边每一个人。

新年的工作已经开始，我会虚心学习，谨慎工作，尽快加入到企业的大家庭中来。

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