# 2024年营销人员述职报告(十一篇)

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-06-30

*报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告的格式和要求是什么样的呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧营销人员述职报告篇一首先，就我个人而言。我很感谢公司可以给我一个学习与进步的舞...*

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告的格式和要求是什么样的呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

**营销人员述职报告篇一**

首先，就我个人而言。我很感谢公司可以给我一个学习与进步的舞台，感谢你们对我的关照!半年来，我学习了很多产品知识，但农资世界是丰富多彩的，我所学到的也只是微不足道的，并且还存在着很多自身的一些问题和不足。

其次，就公司整体状况而言。由于今年的市场行情不断变化，导致公司上半年的业绩不是很理想，这也直接关系到我们的工作态度，所以工作上不是很忙碌，总觉得工作情绪有些压抑!时常反省自己，总想去多做些什么能否对提升业绩有所帮助，不过心里老是有些顾忌，感觉自己还不够成熟，总怀疑自己这个时候还不适合去做业务方面，只是想多些时间让自己成长起来，提高自身各方面的知识与素养，那样我会更有把握的去做出决定!

我们在多个地方进行了营销，在营销策划上面没有什么经验，但经过经理和同事们的努力，我们的营销活动还是取得了一定的效果，我们相信我们的营销活动会越来越多，越来越好的。良好的开端便是成功的一半。旺季过后，把工作的重点从旺季保供应转移到淡季营营销上来。

坚持“有节借节，无节造节”，特别是做好“无节造节”的文章。争取厂商支持，整合各类营销资源，统一策划营销方案，统分结合地把握好营销活动推出的时间、形式、规模和力度，放大营销资源的营销功能。抓好商品的结构调整、库存管理，争取厂商的政策支持，适应市场消费需求。

由于经济形势的变化，营销市场竞争格局的变化，今年的商品的结构、库存是很难把握的，随着两节营销旺季的到来，各部门经理始终把商品结构调整、组织适销对路商品，库存管理最优化作为一项重要工作来抓落实。各部门经理主动对两节营销形势进行了分析，对商品的结构、库存进行了更加详细的分析，按照优胜劣汰的原则，抓好商品结构的调整、抓好库存管理。

经过这样紧张有序的半年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底!基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这半年，又从无限轻松中走出这半年，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。

1.制定营销目标。上半年我们营销部门根据年初制定的总体目标以及在年中分阶段制定的时段性目标，根据既定的营销策略和任务，按照常年的习惯，进行人员细分，并根据市场供求关系，组织营销工作人员，以营销业绩为衡量标准，进行针对市场的营销任务。期间，我部门工作人员也制定了自己的目标计划和营销计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的营销任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。

2.竞争比较激烈，其他企业价格对比强烈。在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情况下，价格的竞争，也成为了营销渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格差不高，没有形成比较悬殊的价格对比。在品牌较强的下，这种价格差，同样造成了创利方面的压力。

3.应收款回款难准时。受社会极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，应收票据、应收账款、预付账款、等等应收款偏大造成我们的回笼计划不准时，影响了公司的整体运作。

1.质量的改善。在营销工作开展之前，对产品的质量要有更严格的把关，并在营销宣传中，把质量的优势尽可能最大的凸现出来，争取零售商对我公司产品更多的信任和更大的购买力。

2.价格方面。在预算的价格尺度调动范围内，根据市场环境的形势和对市场竞争的科学合理性分析，调整适合的价格标准，使产品的营销既在预计范围内盈利，又使零售商对价格方面减少挑剔。同时，可以适当的选择时机，开展系列的营销活动，从而是产品的品牌让更多零售商和农民熟知，使产品的质量在市场中形成一个良好的口碑。

3.加大资金回笼的力度，回避企业风险。在货款回笼方面，整个部门都形成共识，将该项工作摆在重中之重的位置。拟定具有约束能力的营销合约，对于应收款的回收采取合理的时效性限制。吸取了以往的经验教训，我们严格履行营销成交的审批程序，从源头到最终成交都加以控制，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想尽办法处理，取得了一定效果。

4.多面的营销渠道，发展更多的营销平台借助公司的营销平台，提高网络营销水平，建立良好信用的网络营销平台。营销形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。多年来，产品营销部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，未来，我们还需要更全面的利用我公司越来越壮大的品牌影响带动产品营销，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的营销网络格局;同时，可以与各传媒媒介等形成良好的合作关系，如多参加或举办业内或相关行业的系列活动，多方面的进行宣传营销，让本品牌的产品有更广大的拓展平台。

5.随时关注业内动态，掌握更多的市场信息随着行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。营销部在今后的工作中更应密切关注市场动态，把握商机，认真做好市场调研和信息的收集、分析、整理工作。使得营销部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立起更加稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势;建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集;要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各营销市场动态跟踪把握。

6.提高营销部人员自身的工作素质提高业务员的服务质量和业务能力，使一批老客户的业务能巩固并发展起来。在未来的工作中，我们要求营销部人员要更加提高自己的工作能力和专业素质：

(1)加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系;

(2)不断总结自身的工作，改进自身的工作方法，加强工作中所涉及到的专业知识的学习，及时了解客户的生产运作情况和竞争对手的情况，发现问题及时处理;

(3)及时将客户的要求及产品质量情况反馈给有关部门，并加强与横向部门的沟通协作，使我们的产品质量和服务能满足客户的需要;

(4)做好售前、售中、售后服务。上半年，我们走过了展望计划、艰辛起步到共创成功的历程，我们也体会到了这一过程带来的快乐。依靠我们上级的信任和指导，依靠领先的优秀产品，先进的营销理念，良好的服务意识，团结的协作氛围，优秀的干部、员工队伍，我们整装待发。也许，未来的路也是充满曲折的，甚至比过去所要承受的压力更大，但我们坚信，这条路注定是充满机遇、充满挑战、充满希望的。

在未来更长的工作生涯中，我会更加严格要求自己，踏实地做好每一件事。我热衷于这个行业，做着自己感兴趣的农资产品，充满着热情，也很有行动力，心中更是充满了理想。目前，我已经完全的涉及农资领域当中，我相信在不久的将来，再加上公司也有这方面发展的计划，一定可以尽早的实现!我更加希望，公司可以给我信心与勇气，让我可以更自信的去发挥并创造更多的成就!

我深信，只要交待安排给我的事，我会尽心尽责的去完成!我会不断加强学习，拓宽知识面，努力学习产品专业知识和一些工作常识;本着实事求是的做事原则，继续发扬优点，改善缺点;团结一致，勤奋工作，共同进步，维护公司利益，积极为公司创造更高的价值，力争取得更大的工作成绩!

**营销人员述职报告篇二**

尊敬的领导：

您好！

首先营销部经过了这一年的磨合与发展，已经逐步的成熟了自己的营销工作，拓展了自己的市场。把商大酒店全面的推向旅游市场，提高了酒店的知名度，争取做到最大限度为酒店创造经济效益。

根据年初的工作认真的落实每一项， 年营销部的工作重点放在商务散客和会议的营销上，由于酒店所处的地理位置所限，散客的入住率偏低，全年的营销部散客入住率为，我们加大商务客人的营销力度，拜访重要公司签署商务协议，同时根据季节的不同制定不同的营销方案，有针对性的走访，比如旅游旺季，我们把地接较好旅行社认真的回访与， 12月份至1月份大部分摩托车会议召开，我们及时的与经销商联系。为旺季的酒店整体营销量做好铺垫。平时在整理顾客档案时，分类定期的回访，同时不断的开发新顾客，截止年底共签署协议454份。

xxx年9月份我到酒店担任营销部经理，xxx年10份酒店正式挂牌三星，这对营销部提供对外宣传筹码，同时也把我们酒店整体水平提高一个档次，有利于酒店的营销工作。

随着网络的高速发展，网络的宣传不仅仅提高了酒店的知名度，而且通过网络公司提高酒店整体的入住率。截止年底共与54家网络订房公司签定了网络合作协议。我们对重要的网络公司提高佣金比例，利用其宣传能够让客人通过网络详细了解商大酒店，比如携程 、艺龙、恒中伟业等几家网络公司；

同时在这一年里我们接待了 长江 宗申 蛟龙 恒运多家摩托车公司，科龙电器，伟俊公司 蒙牛乳业中医药大学，铁道与环球国旅等三十多个大中小型会议，对于每个会议的接待，所有部门都能够认真的配合营销部，圆满完成会议的接待工作，客人对我们的工作给予了肯定。在这里由衷的感谢各个部门的领导及员工对我们营销部工作的支持。

酒店拥有自己的网站，由营销部负责网站的维护和网页内容的更新，通过网络进行宣传扩大影响力，并及时准确的把酒店的动态、新闻发布出去，让的人了解酒店，同时我们提出新的酒店网站建设方案，这为今后酒店网站的发展奠定了基础。

对外营销需加强，现在我们散客相对比较少； 对会议信息得不到及时的了解 在接待工作中有时不够仔细，在一些细节上不太注意，考虑的问题也不够全面。 有时由于沟通的不及时信息掌握的不够准确；影响了酒店整体的营销与接待，在今后的工作要认真细致，尽量避免，能够做到及时的沟通，从而减少工作失误。

营销部的主要的工作以提高散客入住率的基础上，加大会议及旅游团队的营销工作，虽然酒店地理位置不很理想，但我们存在其他优势，因为大型会议可以享受独处的环境旅游团队为其提供合理的价格和优良服务才是最重要的。同时通过网络订房的客人不容忽视，争取今年网络的入住率有一个新的提高， 改变现有的工作方式，增加我们的商务散客的群体，提高顾客质量，加深顾客对我们酒店的了解，所以我们要加强营销部整体营销力量，提高营销水平，为保证酒店一定的出租率和效益，客房的价格也应随行就市，根据淡、平、旺季，与不同的客源市场的特点，制定较为灵活的价格对策首先对哈市同档次酒店进行市场调查，准确的掌握旅游市场的信息和动态，以及其它酒店出租率分析竞争形势，给酒店提供准确的参考数据，调整酒店营销对策，提出酒店价格政策实施方案。适应市场竞争需要。同时根据旅游市场淡旺季做出相应的营销计划，提出自己的促销方案与老顾客加强联系与沟通，同时建立新的顾客，积累会议信息 在旅游淡季的时候，加强餐饮的营销力度，做好招待工作，确保服务质量。 对酒店的网站重新设计，要具有商大酒店特色的网页。同时营销部要及时准确对网页进行更新与维护，让的客人通过网络了解商大酒店 。

最后我相信营销部在总经理的正确的领导与各部门的通力协助下，营销部今年的工作能够再上新的台阶。

此致

敬礼！

述职人：xxx

20xx年x月xx日

**营销人员述职报告篇三**

近3年来，作为事业部副经理，负责分管本事业部的营销工作，我能够认真履行岗位职责，团结带领全体营销员、业务员、采购员，在公司总体工作思路指导下，积极进取，扎实工作，不仅圆满完成了公司下达的各项工作、经济指标，而且在营销管理、仓储管理等方面也取得了突破性的成效。在工作过程中不仅积累了丰富的营销经验，而且管理技也得到较大的提高。

1、热爱本职工作，尊重和团结事业部领导班子成员，积极配合，主动完成党政一把手交待的各项工作任务。

2、作为事业部营销负责人，能够深深感受到肩负的责任，能以身作责，加班加点，廉洁奉公，起到了带头人的先锋模范和表率作用。

3、关心集体，团结同事，重视团队合作精神，有较强的集体荣誉感。

1、20\_\_年共生产吨，销售吨，产销率%，比20\_\_年增长吨，%。

2、20\_\_销售总额万元实现考核毛利润万元。

3、20\_\_年共提价次，平均单价从元涨至元

4、20\_\_年期初应收款万元，期末应收款万元，回笼货款万元，回笼率100%。

20\_\_年主要围绕四个“坚持”，两个“建立”富于成效地展开各项工作：

1.坚持以省内为主，以省外为辅的营销策略。

把\_\_省作为\_\_的主销售市场进行重点推销，已取得较好成效，连续几年销量的增长充分印证了策略的正确性。\_\_省的销售特点是价高、稳定，销售费用低，有着其它竞争对手不可具备的优越条件。

2.坚持以直销为主，经销为辅的营销方针。

随着客户群的稳定，\_\_品牌的知名度的提高，经销公司控制着大量的客户群，制约了销售量进一步提高。近年来不断通过协商及合作的方式，已改经销中转的销售方式为公司直供客户，不仅提高了产能，销量也迅速得到了消化，达到了公司高产、降耗、增效的预期目标。

3.坚持产品结构的优化。

大幅减少低\_\_的接单量，为高产、高销，降低成本提供基础重要条件。并把出口\_\_作为重要产品进行研发，解决了困扰成品质量黑点问题。

4.继续坚持营销风险的控制。

近年来，由于国内牛卡产能的迅速增加，供大于求矛盾突出，\_\_市场竞争激烈，赊销方式成为抢占市场的重要武器，但赊销也是一把双刃剑，会产生大量的呆、坏帐。近己年，通过不断完善营销内部监督体制，严格执行审批权限管理制度，已有效地防止了死帐、坏帐的发生。

1、确实做好人员培训、销售组织、仓储管理等工作。

2、\_\_销售原则：高产、高销、低耗。制定完备的销售方案，继续扩大市场。

展望20\_\_年，我们的工作目标是：团结一致，我想，只要我们保持积极的工作热情，热爱自己的事业，正确把握市场规律，定能得到公司领导及同事的大力支持，我们的目标也定能实现。

**营销人员述职报告篇四**

过去的20\_\_\_\_年可算是我工作上另一个转折点，更是一个新的开始。特别是自今年6月份接手营销策划工作，不知不觉，已有半年。回忆这一年的工作经历，有艰辛、有成长、有收获、更有前景。这一年既包含了太多的艰辛与不易，也取得了不错的工作业绩。成绩的取得离不开本人的勤奋努力，更与领导和同事们给与我的支持和帮助密不可分。现将今年工作总结汇报如下，请公司领导和同仁审议。

1、完成营销业绩;

2、完成营销物料的设计与制作(法排读本、法排、高层户型册、项目小册、项目楼书、预售协议、抽奖券、参观券等);

3、完成媒体推广的执行(户外、报纸、杂志、电台、公交车、网络等);

4、完成公司领导交代临时工作(法排首期开盘总结、原吉利余房组价、节庆布置等);

5、协助领导完成风铃苑排屋开盘准备工作;

6、协助领导完成排屋客户交流会的组织落实;

7、协助领导完成样板房展示的媒体交流会;

8、协助领导完成样板房通道的布置展示。

这一年，伴随着公司的不断壮大，我也不断得到成长。回首自己的成长经历，感悟颇多。

(一)勤奋学习是做好工作的基础。人可以不会不懂，但不能恐惧和无奈，越是不会越要笨鸟先飞，更加勤奋努力的学习。特别是我今年6月份接手营销策划工作后，由一知半解到现在对营销流程有一定的了解，背后其实下了不少功夫，也用了不少时间，当然也少不了同事之间的帮助。接触营销策划工作之后，才清楚明白到，工作量虽不大，却要学的是无比的多，营销知识永远是个无底深渊，但正因如此，我乐此不疲，越来越喜欢这份工作。我想作为一个置业顾问，不仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也必须详细了解，这样才能更好的为客户服务，让客户感觉我们无论是从企业品牌、社区环境、物业质量以及员工素质各方面都比其它楼盘有优势，坚定客户购买的信心。针对这个问题，我在日常营销工作中，充分发挥善于思考的优点，通过对同事的观察学习以及对经验的归纳，总结出许多新的营销技巧和客户维护方式，并在随后的工作中通过实践加以修改和完善。事实证明，知识和创意永远是无穷无尽的。

(二)热情服务是做好工作的关键。作为置业顾问这个职业和客户打交道，光有勤奋是不够的，必须还要有热情的服务态度，笑迎八方客，凝聚万家财，服务于客户，使他们能够体会到我们绿城周到热情的服务态度，我自己对这一点有着深深的体会和感受。我想相对于不同收入群体的购房心态及个人气质各方面肯定也有所不同，因此对于不同客户的营销方式也必须有相应的变化。比如面对不同文化水平和不同购房心态的客户，我们都应该有相对的谈判技巧和语气口吻来接待，让其买得开心，日后还想再买。在实践工作我还发现，一个真正成功的营销员除了必须有能够感染客户的个性外，更应该具备能够随时适应不同消费者心态的应变能力，同时牢记，专业、礼貌、主动服务、给予客户比他想象的更多，并坚持公司利益至上的职业操守。所以，为了做好营销工作，我急待提高自身修养，无论从个人气质和专业能力方面都要把自己打造成一个合格的置业顾问。

(三)敬业爱岗是做好工作的前提。只有敬业爱岗，忠于职守，尽职尽责，一丝不苟，虚心学习业务知识，培养严谨的品格，全力以赴，才能在平凡的岗位上做出不平凡的成绩，才能获得价值的提升。这一年，我经历了无数次收获与失落，过程充满酸甜苦辣，行业文化使我体会良多，为人处事都让我不断成长与成熟，让我随时都保持一颗感恩的心去面对人和事。我喜欢超越对手挑战自己，这个行业很适合我，我在工作中享受与狼共舞的生存状态，这是一条不断超越，适者生存的道路，是靠知识智慧立世的生存状态，我找到了适合自己的人生道路，我热爱这份工作。更重要的是我发现了自己的不足，不断完善自己，不断前进，坚持不懈，满腔热情的工作。热忱是工作的灵魂，热忱是战胜所有困难的力量，从工作的每一个环节，找到热忱，找到坚韧，也就找到了自信。

(四)感恩忠诚是做好工作的根本。这一年里，我在这家公司获得的实在太多了，说也说不完，要多谢的不单只是一两个人，更不是一句“谢谢”就能简单了事。我要感谢主管，当我刚进入营销策划部时，自身有着太多的缺陷和不足，是她包容和教导我，很多次的利用下班时间跟我谈心沟通，改正了我很多积重难返的毛病。同时在工作中适时的给我压力和激励，让我时而如履薄冰，时而又充满信心，从不敢轻易有所松懈，逐渐成长为一名合格的置业顾问。让我更幸运的是我们拥有一个成熟和谐的营销团队，同事之间既有竞争更有帮助，每次分歧总能在沟通中消除，每次难题也常常在集思广益中化解。正因为有这样一群同事，我才能在营销部门迅速提升自己。俗话说，近朱者赤近墨者黑，因为有这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我成长所需的养份。忠诚对我的工作来讲，首先，我的感受是我们对公司是否付出了全部的精力和智慧，对待每天的工作是否完全满意。我深信每位老板都希望自己的员工保持忠诚，每一位员工也希望有各个完善的老板。自从绿城那天起，我就记住了“今天工作不努力，明天努力找工作”作为自己的座右铭。

20\_\_\_\_年，既是新的一年，又是我一个全新的开始。对于即将到来的一年，对生活，对工作，我有着太多的希望和梦想。我打算在新的一年里，重点做好以下几项工作：

一是做好营销服务工作。在工作中，我要认真细心地为客户着想，通过自身良好品质的展现和坦诚、礼貌、周到、用心的服务，赢得市场和客户的信任，在潜在客户和老客户的心中树立良好的个人形象和公司形象，从而提高企业知名度和企业房产产品以及自己的信誉，为公司房产产品现在及未来的营销成功奠定良好的基础，也为自己未来的发展积攒了广泛的客户资源。

二是做好营销策划工作。积极培养市场意识，经常调查市场，及时了解到有关房产营销的各种信息，以及竞争对手及同类项目的发展动向。尤其是在与客户或准客户的频繁接触中，了解市场的最新资料，把握市场行情和发展变化趋势，认真听取客户对房地产产品的议论评价和一些合理化的改进意见或者建议，从而为制定正确的房产开发计划和市场营销策略服务。

三是认真学习企业文化。积极参加企业文化的学习和培训工作，深刻了解企业文化的内容，理解企业文化建设的重要性，进一步提高自己的敬业奉献精神，更好地服务客户推动各项业务的发展。

四是提升自身综合素质。我将进一步加强学习，了解房产开发的整个流程，从产品研发到工程管理，再到营销策划等各个方面我都要有所认识。这样，在营销过程中，才能把客户提出的问题很好地反馈给上级领导，以便改进产品，提高居住品质。

五是完成领导交代的临时工作。

总之，在这充满希望的新一年里，我将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，继续学习，用使命般的激情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润!

**营销人员述职报告篇五**

本人自去年年底受聘于公司市场营销部以来，在领导的正确领导下，用心展开了市场调查、中心开业及中心推广一系列工作。转眼间，20\_\_年即将过去。回首这一年来的工作，尽管市场营销部为公司的贡献微薄，但总算迈出了发展的第一步。在公司工作一年来，完成了一些工作，积累了一些宝贵的经验从中取得了一些收获，也清楚的认识到了自己在工作中的一些不足，以下是自己对一年来工作方面的总结。

1、市场信息的收集

医疗行业市场信息主要透过网络、媒体中展开收集，主要是透过医疗行业、医疗相关行业、医院口碑等信息中搜集。渠道包括:政府机关、医疗机构、金融机构、公报、物业行业新规;物业协会、机关团体公布资料;物业行业研究机构带给的资料;广告代理、媒体以及公共图书馆、物业行业市场方面相关资料。

2、信息分析和甄别

项目信息包括拟建、在建工程项目，按照功能分类汇总，并对各个项目信息的建筑概况，开发商，使用者等进一步调查，以确认和完善各项信息，作为业务拓展的一手资料。此外，项目信息需要保证其准确性和时效性。

开业活动今年也做了不少了，开业活动花费费用高且效果不是个性好。我认为不如把开业活动的费用放在宣传或者推广上。存在不足及改善措施:

开业活动尽量取消，或者以专家讲座的形式出现。多情媒体，尽量尽可能的在短时间内带来患者。

1、软文:今年沈阳202医院曾两次将软文刊登在辽沈晚报上，取得了1比2。5以上的回报率。软文形式相对于其他宣传方式在于把需要宣传的资料以一种具有阅读性的方式进行传播。相对容易取得良好的效果。但是由于线下软文的载体只存在于报纸杂志等形式刊登，所以价格和宣传次数受限制。所以在未来宣传的选取上尽量减少大城市或快节奏生活城市选取该种宣传方式，而在小城市或刊登费用低廉的地区能够采用这种方式。

2、滚动字幕:飞播广告是今年在多个中小型城市中采用的宣传手段，飞播宣传价格低廉，宣传面积广泛，且因为透过各地方有线电视台播放，所以在当地具有必须收视的强制性，取得必须的效果。但是由于将来越来越严格的全国的广播电视管理和限制，未来这种宣传手段可能随着管制的严格而渐渐取消。

3、广播广告:广播宣传在本年度中进行几次宣传，都没有取得良好的效果。广播资料和专题采访节目没有取得很好的效果。但是广播的优势在于成本相对较低、目标受众年龄层贴合公司设备受众年龄层，且该人群具有稳定的收听习惯。接下来的宣传能够由固定的广播和专题讲座改为请科室专家做客广播台的医疗类节目，能够针对该人群进行特定的宣传和解答。

4、报纸新闻:报纸新闻宣传有的可信度和极低的费用两种特点，经常用在开业活动中进行一些采访和拍摄。后期除非有很好的新闻点或者培训会等活动，否则不太有机会再找到记者进行新闻性质的宣传。由于该种宣传方式十分高的可信度，制造适当的新闻点会给设备带来比较好的宣传效果

5、培训会和礼品:作为主办方的培训会需要邀请专家到场进行培训，对未来的转诊具有十分好的作用，但是缺点是花费的费用比较高。而且见效比较慢。如果作为其他会议的赞助商，被允许进行一段时间的演讲或者有一个展位则能够具有比较不错的性价比和必须的宣传效果，风险性较小。

今年一年我们也用了好多方式推广，软文、社区及广播的效果还是不错的，今后我们会把软文及社区作为宣传的重中之重。

**营销人员述职报告篇六**

尊敬的领导：

您好！

一年的工作也是要结束了，要去回顾反思，同时对于来年的工作，自己也是要去规划好并且自己作为业务员，也是要积极的去完成来年的工作任务，在此我也是就这方面来做好一个总结以及计划。

过去一年，业务工作自己完成的还算不错，虽然没有完成年初的计划，但是修改后的任务也是去完成了。也是受到了疫情的影响，外部的环境也是比较的糟糕，虽然这是一个原因但同时也是只有自己去做好了，才能真的有收获，而业务工作，我也是明白，一个渠道发展不了了，那么就要去想办法开拓新的渠道，同时也是通过这一年的努力，自己克服了很多的困难，很多的方面也是和之前相比是不一样的，同时也是一个很好的机会，越是这种困难的时候其实也是更加的考验我们的一个能力，如果去做好了，那么也是得到了很好的锻炼，更是在以后可以做的更为出色了。同时通过这一年的业务工作，自己也是发现了一些问题去得到了改善，来让自己的业务可以更好的来开展，同时也是积极的和同事们去配合，去完成任务，去对新的渠道熟悉，对于新开发的客户去做好业务工作。

对于明年的工作，我也是清楚除了要有一个计划，同时更为重要的也是要让自己清楚要完成什么样的工作，清楚只有有了一个计划，才能更好的去执行，有了目标，那么我们也是更加的有行动的动力，对于目标一年的工作要去完成，也是要去细分，去明确每月要做的工作有哪些，又是哪些方面是自己要去提升的，同时我也是相信我的一个努力以后也是可以把业务开展更为的顺利，过去艰难的一年过去了，也是要用好自己的经验去把业务给完成的更好，同时自己也是算一个老员工的了，更是要以身作则，对于新进来的业务员也是要去带好要把自己的经验去教好他们，只有如此大家一起的进步，那么才能让我们部门的业务工作是可以做的更好的。计划要做好，同时也是要在实际的行动中去优化完成。

我相信通过自己的计划，可以去做好业务工作，同时和同事们也是积极的配合，大家相互的交流去探讨经验，去做好，我们也是可以更好的来完成业务工作，去让自己新的一年有新的一个突破和发展。

此致

敬礼！

xxx

20xx年xx月xx日

**营销人员述职报告篇七**

各位领导、各位同仁:

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的20xx年即将过去，通过上级领导的帮助指导，加之与部门同志注重合作，注重协调，在汗水和智慧的投入中，各方面工作取得了新的成就，有了新的进步。看到公司取得的成绩和自身的进步，我内

心感到非常欣慰和骄傲。我想一个集体一个人只有经过不断努力，不断学习，才能克服自身的弊病，才能不断超越自我，一步一步迈向成功。

我在营销部主要的任务是协助xx工作。具体负责经营内勤工作。一年来，由于有上级领导的正确指导和帮助，有全部同事的大力支持，再加上自己的不断学习和努力，工作上取得了实效。在工作中我能够忠实履行职责，不断自查、反省自己，不断开拓进取，把自己全身心地投入到各项工作实践中。总的感到，自己能够胜任本职工作，还是称职的。现将20xx年的主要工作情况述职如下，请领导和同事们审查：

1、了解、收集、整理xx信息，以调查报告和表格的形式向总经理汇报。

2、随时掌握xx购、销、存情况，定期和不定期地汇总提供公司xx经营状况。

3、协助经理对本部门人员、工作任务的安排、检查、督促与管理。

4、积极策划、参与公司营销方案的制订和实施。

5、负责本部门所有文字资料、购销合同、协议的拟订以及各种资料的档案管理。

6、办理全年大小春xx收购物资、器材的准备和供应，收购费用、仓容安排、xx转运等事项。

7、搞好县内大春xx的供应开票工作。在今年的大春xx品牌杂、品种特别多的情况下，做到品种主次安排恰当、数量计划准确，达到公司满意、直销员满意。在开票前，我作了大量的前期准备工作，如参与优惠政策的拟订、熟悉公司所有主推品种的特征特性、突出特点，了解掌握前几年各办事处直销员的销售业绩、排名以及对销售品种的喜好等情况。既要准确执行好公司的主推品种安排、照顾好直销员情绪，又要帮助直销员根据交款额选择恰当的品种数量，还要兼顾平衡同一办事处直销员之间的品种不至于有大的冲突，并使每个直销员都能至少有一个专销品种，最终达到了皆大欢喜的效果，圆满完成了公司交代的任务。

8、负责营销部企划工作，做好了对外宣传、包装计划，包装物设计、印制、购进工作。设计制作了包括xxxx等宣传画，独立完成了包括全年16期专栏节目和全年的大小春电视广告的撰稿、创意设计、资料准备、电视制作人员的协调等工作。印制了大量宣传资料。设计并参与了公司的几次大型促销活动。达到了树立公司形象、宣传公司品牌的目的。

9、搞好县内xx直销工作的管理、协调。

10、办理县外xx的发运安排和一切手续。

11、负责部门内日常事务，做好来人、来函、来电的接洽处理工作。打电话、接电话、寄信在营销部是个最不起眼的基础工作，好像不值一提，以前的总结我们也从未提过这项工作。但电话又是我们在家与外界联系的唯一途径，是与客户交流、沟通、敲定生意最便捷的方式，因此也是我们营销部人最重要的工作之一。平时的接电话次数从没有统计过，但我能够清楚的记得是，首先，在今年的xx销售前期的十天里，我寄出了xx销售价格209封信，给确定的豌豆客户打出电话162个，在销售旺季的六七月份给客户接电话、打电话的次数每天不会少于20个，电话虽多，但取得了实效，极大地促进了销售工作的顺利开展。为公司来年的xx销售、市场推广打下基础。

12、负责部门内证照的送审等工作。做好了一年一度的营业执照年审，办理了营业执照、xx公司营业执照注销、公司商标的变更、转让等事项。并在办理过程中详尽了解优惠政策，想尽千方百计为公司节约费用、减少麻烦。还有知名商标材料的申报，国家级守合同重信用的材料申报工作，诚信企业的评选材料准备等。

13、密切客户关系，经常对新老顾客进行礼节性的拜访和联系，凡节日以及有关客户的纪念性活动，都以公司名义向客户发贺信、贺年卡或打电话。

14、完成xx公司销售任务。在今年复杂的市场情况下，面临市场假货泛滥，低价冲击、曾经是内部人员的围追堵截等问题和困难。在巩固老客户，吸纳新客户方面，公司面临着巨大的挑战，为了保证公司业务的不断发展，在巩固中有所提高，有所进步，我注意研究市场动向，及时向公司提出合理化建议，通过不断改进、更新服务手段来巩固公司老客户群体，增加新客户，稳定xx销量。截止目前，与上年同期数字相比，取得了销量上升14％的好成绩，同时，相比前两年每年还要派出人员专项催收平均40万元的欠款，今年到目前为止，欠款20余万元基本到位。此外，通过多种形式的促销，我们的换代产品xxxx的销售前景也是一片光明。

此外，我还参加了公司安排的其他工作，对待每样工作，我都尽心尽力，全力以赴。面对统一抽调的工作，也不会认为是在为哪个部门、哪个人帮忙，而是公司的事就是自己的事，就要做到全力以赴。如参加xx收购工作，在收购工作中，我无论作哪

样工种，我都坚持质量第一，服务态度第一，目的只有一个，为公司收进最多最好的xx，完成公司的既定目标。在领导安排的今年的收款工作中，我积极找寻各直销点的突破口，勤打电话、勤联系，帮助直销员分析形势，确定品种，受到了直销员的信任和支持，最终我负责的片区收款额占到了全公司收款总额的40％。

一年来，我经常把自己放在公司建设的总体框架中来反思自己，审视自己，看自身能力和素质的提高幅度，能不能适应公司发展的需要、能不能适应形势任务的需要，能不能适应完成正常工作的需要。以前，我总是要求公司安排我们学习的机会，但现在，我认识到其实学习的方法很多，可以向书本学，也可以向竞争对手学；可以参加各种业余培训班学，也可以在与客户交流中学……只要用心，总是能找到可以学习的目标和方法的。

回顾一年来，我为了提高自身能力素质，上让领导放心，下让客户满意，我系统的学习了“市场营销学”“客户关系学”“客户心理学”“销售渠道管理”等学习书目，全面提高自己，力争在语言表达的能力上有突破，在协调关系的能力上有突破，在组织管理的能力上有突破，在完成工作的标准上有突破。我除了掌握基本的各作物品种的特征特性，了解信息收集与整理、市场分析等方面的基础知识外，还有意识地学习了市场调查与预测、商务礼仪以及商务写作、营销方案和营销计划的制定等较为专业的知识，以适应目前实际工作中对营销知识体系的要求。我深深懂得只有不断学习，充实自己，掌握新的专业知识，才能从容面对客户，促进产品与客户的沟通，促进客户对产品的认知，使客户从内心感到你对他是有用的，是能够给他提供利益的，是值得长期交往的。通过学习我感到既开阔了眼界，又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距。在不断的学习中提高了自己的能力素质，增强了干好本职工作的信心。

古人讲，“业精于勤荒于嬉，形成于思毁于惰”。提高完善自我离不开勤，工作出成绩也离不开勤，作为一个部门的副职，完成本职工作更是要勤字当先，做到眼勤、腿勤、手勤、嘴勤，对待工作要有废寝忘食的精神，当天的事当天办，保证案无积卷，事不过夜。我非常推崇前足球教练米卢的这句话——“态度决定一切”。营销是一个务实的职业，只有具备良好的工作态度、扎扎实实的工作精神，才能取得良好的业绩。同时，营销又是一个最容易衡量工作成效的职业，是一个以结果论英雄的职业，在这个方面来不得半点虚假。

回顾一年来的工作，对照职责，认为自己还是称职的，但也存在着一些不足。

首先，对工作的预见性比较欠缺。凡事预则立，不预则废。要做好营销管理的预防性工作，我也认识到必须通过调研才能发现问题的苗头，发现问题的规律，发现可能发生的问题。一个成天坐在办公室里的营销管理人员是很难做好预防管理工作的，只有深入一线才能发现真正的问题，才能提前发现问题。

其次，作为营销部的内勤人员，对仓库的管理不是很到位，不能及时掌握库存xx的变化，有时xx出了库才有保管通知我，而不是我通知保管出货。在下年我首要的任务就是主动协助领导对公司业务流程管理，即公司业务的流水线作业方式加以完善，进一步明确仓库、配送部、直销点，以及与各部门之间的衔接办法，加强业务人员的管理，避免人为漏洞给公司造成不必要的损失和不好的影响。

第三，在春节前后，下乡搞几次大型的促销宣传活动，以带动各乡镇直销点的xx销售，让他们感受到在背后有公司的强力支持。

第四，新年到了，准备策划搞一次与直销员的新春联谊会，以增进直销员对公司的感情、培养直销员对公司的归属感。

谢谢大家的耐心倾听，也感谢公司领导给了我这么一个锻炼写作和口才能力的机会，祝各位领导、同事们新年快乐，心想事成！

20xx年十二月八日

**营销人员述职报告篇八**

今年以来，在省公司的正确领导下，我公司围绕年初\_\_\_\_总在全省保险工作会议上提出的“江西国寿在全国不求但求，在江西既做又做”的指示精神，紧扣“富我员工，强我国寿”的主题，以提高公司创费创利能力为核心，积极做大中介、做强个险、做实短险、做细网点，取得了令人瞩目的成绩。下面我就本人近一年来所分管的工作向省公司党委、总经理室作如下述职：

今年，在市公司总经理室的正确领导下，在全市个险战线全体同仁的共同努力下，我司个险业务克服了“3.7”特大交通事故和“11.26”地震带来的重重困难，取得了不俗的业绩，截止到11月30日，累计完成新单期交7156万元，其中十年期交2212万元，折算后完成省公司下达年度目标的100.8%，成为全省两个完成全年期交任务的单位之一;风险型期交6866万元，排名全省第一;续期保费19169万元，续收率为91%。回顾近一年来的历程，我们主要做了以下工作：

今年我公司个险业务完成较好，其中一个重要的原因是我们踩准了省公司的节拍，成功运作了一系列符合九江特色的个险企划案，为个险业务的整体推进起到了推波助澜的作用。

去年末，我们针对全市人力下滑的现状，及时推出了为期20天的《金鸡报晓迎新员》增员企划案，全市新增人力1100余人，并在今年元旦前完成了全部的上岗培训，确保了今年“开门红”的有生力量。

由于有了人力上的保证，我们在今年一季度提出了“个险队伍做期交不做趸交、以期交目标补趸交任务”的口号，推出了《领袖故里探风水，婺源乡村觅灵光;昆明大理观春色，蝴蝶泉边赏金花》的“20\_\_\_\_年庆新春个险业务竞赛企划案”，借助保险存折、春联、福字、《同一首歌――走进中国人寿大型歌会》vcd光碟及第四套人民币珍藏版等辅助工具来提升业务员的拜访量和客户的购买欲，以迅雷不及掩耳之势实现新单期交保费3155万元，完成省公司下达计划的2200万元的143.4%，顺利实现了以期交补趸交的目标。

二季度，我们又配合市公司新大楼乔迁之喜，推出了《策马扬鞭自奋蹄，再创期交新佳绩》和《统一着装大行动》系列企划，上下联动，全员呼应，以服务促销售，单季实现风险型新单期交1823万元，有39位销售精英的像片上了明星榜，为全市营销伙伴发放了3000余件雅戈尔衬衣;针对三季度天气炎热，业务员拜访量普遍下降的现状，推出了《南下桂林畅游天下美景，北上京城饱览都市风光》“八、九联动”个险业务企划案，成功地实现了业务发展的淡季不淡;1011月份，为向全年目标发起冲刺，又推出了《井冈胜地观赏奇峰飞瀑雄姿，革命摇篮探求打造队伍真经》井冈山高峰会业务推动企划案，使得我市提前40天完成省公司下达全年的新单期交任务。

为确保各阶段企划案目标达成，我们还通过及时交流信息、召开现场推动会、爱心激励会和参与基层单位主管会、早会等手段进行追踪和落实，及时树立典型，推广先进经验。通过上述成功的企划，充分调动了各单位及全体员工业务发展的积极性，为我公司顺利完成省公司分配给九江各个阶段的考核任务做出了积极的贡献。

今年省公司连续举办多次全省各营业单位擂台赛，市公司也先后组织各营业单位、分部、处、分处、农村营销服务部进行擂台挑战赛，由于总经理室重视，个险部、网点部及时传递信息，全体参赛单位和个人发扬“有奖必拿，有一必争，有冠必夺”的精神，顽强拼搏，取得了优异成绩。

通过系列擂台赛的成功运作，进一步激发了广大营销伙伴的参赛\_\_和高昂斗志，团队的凝聚力和战斗力明显增强，直接带动了个险、网点业绩的节节攀升，险种结构也得到了有效调整，营销员的月均佣金收入在全省系统也名列前列。

述职人：

20\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**营销人员述职报告篇九**

一年来成绩总结未觉池塘春草梦，门前白雪已皑皑。时光荏苒，在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回首昔日工作的点滴依然历历在目。营销部在领导的帮助和指点下，通过内部人员的共同努力，各项工作都取得了一定的成绩，并在本年度第二季度被评选为优秀班组。

一、现对一年来的工作和学习作如下总结：

(一)营销科工作事项

1、白坯销售状况：实际销售米数2.440万米，折合米数3.265万米，达成率90.7%;销售金额1.37亿元，达成率114.4%。

2、成品销售状况：在本部门白坯销售目标基本完成的同时，成品销售也取得了一定的成效，完成销售米数36万米，销售额345万元。

3、全年销售15d、20d布种合计米数259万米，折合米数556万米，销售额1.960万元，占总销售额的14.3%。

4、\_\_年营销科能转变观念，将重点放在订单型客户的维护上，不仅提升了利润空间，还超额14.4%完成了销售额目标。

5、我科能及时抓住客户的重点信息，例如cnt231001布种，能在第一时间了解到客户的需求并反馈给公司，在公司领导的正确决策下，我科此布种完成销售米数324万米，折合米数393万米，销售金额2.335万元。

(二)生产计划科工作事项

6、协助做好销售与纺织厂生产、发货的协调与沟通工作。

7、根据原料价格、市场变化情况，协助领导做好每期白坯布种的订价工作。

8、完成纺织销售高新染整白坯价格的核算及初审工作。

9、完成各业务科定织布种报价及交期的审核工作。

10、根据收集的市场信息及客户需求，完成领导下达的新布种开发任务，并对新布种的推广进行管理。

二、部门存在问题点回首\_\_年，虽然有成绩，但部门工作依然存在不足，现做如下分析：

1、白坯销售数量只完成90.7%，未100%达成总部下达的目标。

2、下半年货款控制力度不够，导致超期帐款较多，截止\_\_年12月31日全年回款率只达84%。

3、几家市场客户的销售量相比去年下降幅度较大。

三、明年之工作计划

转眼间，在台华工作已迈进第八个年头，衷心感谢公司领导多年来的信任和培养，也感谢各位同事的支持与帮助。\_\_年我们营销部全体成员将同心协力，一步一个脚印重点完成以下几方面的工作。

(一)营销科方面

1、销售方面：白坯全年计划销售米数折合3.600万米，销售额1.2亿元;成品销售50万米，销售额500万元。

2、销售重点方面：把精力着重放在订单型客户上，同时在去年的基础上加大对15d、20d布种的销售力度，计划销售米数折合750万米，销售额2.500万元。

3、货款回收方面：严格控制超期货款，减少3-6个月超期款的产生。

4、人员方面：进一步细化并明确内部人员的工作内容和职责，营销科再细分小组，提高各成员的主人翁意识。

5、客户维护方面：每月制定拜访计划，做到对老客户的订单无一遗漏，同时做好售后服务及市场信息的收集工作。

(二)生产计划科方面

6、制定定织布种价格的核算标准，使报价更加合理化。

7、主动收集各业务科提报的信息，同时结合市场情况，协助领导的灵活安排工厂开台，并对各布种的库存量进行合理调节。

8、对领导提供的开发方案要积极参与，多找信息，提点子，并努力完成后续的开发事项。

四、对公司之建议

1、建议公司制定高新染整在纺织厂定织白坯的核价标准。

2、建议公司进一步完善福利制度，比如医疗保险及住房公积金等，让员工更有归属感。

五、备注回顾

20\_\_年是有意义，有价值，有收获的一年，祝愿台华更加蓬勃发展，台华人的生活更加美好幸福!

**营销人员述职报告篇十**

尊敬的各位领导、各位同事：

一年来，在某某区全体员工的不懈努力下，坚持以营销模式转型为基础，加快3g智能手机有效发展，树立流量经营理念，提升存量市场用户价值，提高渠道销售能力，重点抓好各项基础工作，为各项业务的健康发展奠定良好基础,经营工作取得了一定成效，为某某市电信的快速、健康发展贡献了自己的一份力量。截至11月份，某某区新发展用户户;其中：移动用户户;宽带用户户;累计完成收入万;其中移动网完成万;固网完成万;实际进度完成%;全年收入力求完成以上。

下面我就一年来的工作情况向考核小组和员工代表述职如下：

按照公司总体活动方案与部署1-12月份某某区营销中心较好地落实开展了握手行动、迎春行动、北极星活动、大干50天活动、百日会战、c计划、龙计划等，二季度某某区在河滨公园开展了长达数月之久的“天翼3g体验活动”，我们又在五一、十一期间抓住有利时机开展丰富多彩的宣传促销活动，七一“建党90周年”之际，与市老干部局开展了文艺联欢活动，借机对老人机进行推广，校园迎新之际某某区销售智能手机余户，一年来多项营销活动，为某某区全年的收入增长起到了显着作用。

某某区加强“宽带中国光网城市”主题宣传，提升电信光速宽带品牌形象。在某某区主流媒体开展了“宽带中国光网城市”主题宣传，利用电信日、电影晚会及新小区开点期间，配合宣传车在小区、休闲广场等地开展现场促销活动。根据“红、蓝、白”分类对宽带小区进行管理，向网发部门提出合理化改造建议，逐步扩大高价值小区的占有率和渗透率。10月份某某区“资源清查小组”已将全市小区进行清查，同时开通一部热线电话，有效提高问线难，装机难问题，11月份某某区宽带发展量首次突破户。

通过专人包保市内各大it卖场，重点宣传包年网卡、易通卡包月优惠政策等，吸引用户。将各大it卖场宣传版面、授权牌等物料进行更新更换，全面打造天翼3g无线宽带高速上网宣传内容。主推产品为1200元包年政策，50元、100元易通卡本地包月政策，11月份电脑公司一次性开通易通卡包月张。现it卖场90%以上销售电信公司产品。

某某区组织有实力代理商及员工开展政企大单，共发展某集团，某公司集团，某集团、某集团、某集团等，合计发展余户，主要采取0元租诚信租机政策，集团单位盖章担保，代理商担保，产生欠费追缴不回来的在代理商代办费或押金中扣回，员工发展的政企大单由部门经理和员工双重担保产生欠费追缴不回来的在担保人工资扣回，实现经营零风险。

工作中存在的问题

回顾自己一年来的工作，自己深刻体会到，工作中虽然取得了一些成绩，这些成绩的取得，得益于同事们的共同努力，得益于公司各部门的大力配合和支持。在肯定成绩的同时，自己也清醒的认识到个人工作中还存在一些不足，主要体现在：理论与实际行动相互结合不够密切，学习的主动性还有待于进一步加强，工作中创新思想不够，经营发展中的亮点还不突出等等。在以后的工作中，我将在公司的领导下，以求真务实的工作作风做好各项工作，当好正职的参谋和助手，使各项工作有一个新的突破。

工作思路

1、加强“宽带中国光网城市”战略宣传，做好新建楼宇洽谈“住地网”建设工作，加快老小区改造进度，提升ftth光到户的宣传力度，落实好网格经理积分制度，让网格经理充分理解方案的奖罚细则，促进网格经理对客户维系的重视程度，扭转宽带用户离网较高的现象，优化宽带套餐加大力度发展融合业务，合理实施新开点小区的竞拍工作，确保月均发展量保持在户以上，离网指标控制在1.1%范围内。

2、通过深入剖析直供终端所带来的利益链，引导代理商自主定货，结合公司给予的采购激励措施,鼓励代理商提货,帮助代理商制定合理的资费政策组合销售，推进合约计划有效发展，强化代理商良性经营意识。继续做好体验营销、流量经营战略方向。利用三星w999年末上市契机，做好、好细预热工作，力争在创明星机销售的一个新的高峰，为拉动全年收入奠定基础。

3、加强维系工作，某某区历年来都是大发展、大流失现象，要严格控制发展质量，继续深化推行“谁发展、谁维系”的工作思路，加大新入网用户数据真实性的考核，便于日后维系工作。保持与客服维系人员交流，让大家及时掌握公司政策，针对一些高端用户积极推荐优惠礼包套餐，增强用户使用粘性，体现电信公司人性化服务优势。

4、加大开发集团单位，利用关系营销及公司新开号源时机，通过吉祥号码带动企业大单收入，迅速扩大用户规模增长，逐步渗透行业应用产品，通过行业应用达到与企业长期合作目的。

5、加强组合优惠礼包营销意识，培养用户对增值业务产品的使用习惯，从单卡到礼包，要做到100%优化组合打包销售，新用户激活时要产生流量及号百收入，定期组织员工内部业务比拼，促进增值收入稳步增长。

总之，在新的一年，面对激烈的市场竞争和更加艰巨的经营任务，我将在公司领导的正确领导下，与部门全体员工共同奋斗，开拓进取，克服困难，为完成各项工作任务而努力奋斗。

**营销人员述职报告篇十一**

新年伊始，万象更新。忙忙碌碌一年又过去了，回顾一年来所有工作令人欣慰。在支行各级领导带领下和同事们帮助下，我圆满顺利地完成了本年度各项工作任务。现就一年来工作情况向各位领导和同事们汇报如下，不到之处，请领导和同事们批评指正。

一、加强政治理论学习和业务知识学习。

一年来本人通过集中学习和自学相结合方式学习了党十七大会议精神，学习三级行长讲话精神，学习金融法律法规知识及支行文件精神，使自己思想和道德水平得到了进一步提高;在工作之余狠抓业务知识学习，特别是学习《员工守则》和《员工违规积分管理办法》等，增强了自身业务素质，不断提高工作效率和质量。

二、做到优质文明服务，提高窗口服务质量。

我知道我所在岗位是一线服务窗口，我一言一行都代表着本行形象。这就要求我在工作中不能有丝毫马虎和松懈，因此我时刻提醒自己在工作中一定要认真细心，严格按规章制度进行实际操作，同时尽最大努力去帮助客户，耐心解答客户在办理业务过程中存在各种疑问，急客户之所急，想客户之所想，使客户能够高兴而来，满意而归。

三、大力宣传新业务品种，积极营销中间业务，做好存款揽收工作，全面完成支行下达各项业务指标。

我是一名新同志，在新环境，新单位工作，我一切从零开始，我更注重自己综合能力提高，在新环境下，通过我自身努力，至年末组织存款38户，金额达585.5万元，其中2户余额达100万元以上，营销保险11.8万元，其中人寿保险6.8万元，人民人寿保险1万元，华安保险4万元，营销基金7.55万元，办理网银开户35户，电话银行18户，借记卡开户486户，电费签约36户，为本行创造了中间业务收入。

四、增强安全意识，及时杜绝安全隐患，做到全年安全无事故。

业务要发展，安全是基础，一手抓业务，一手抓安全。在抓业务同时，时刻不忘安全第一。工作中能够坚持及时上下班，进出偏后门做到即开即锁，随手关门。班前班后及时检查安全。在办理业务操作过程中，能够按规章制度办理业务，及时做到库款，帐，证，表，卡安全，坚持做到一日三碰库，坚决不办理自身业务，及时避免了业务操作风险，我作为atm机b岗管理员，能够做到班前，班中，检查atm机安全，班后营业终了加钞，保证了工作质量，使业务操作安全有效。

五、工作中存在不足及今后打算。

主要是业务学习不够，时代在变，环境在变，银行工作时刻在变每天都有新东西出现，新情况发生，面对严峻挑战，还缺乏学习紧迫感和自觉性。再加上农行即将股改上市，更是给我们一线员提出了新更高要求，因此学习新业务，掌握新理论，适应新要求，不断提高自己履岗能力，把自己培养成业务全面新型人才是我所努力目标。

总之，一年来工作取得了一定成绩，但还存在诸多不足之处，在一些细节处理和操作上存在一定欠缺，我要在今后工作学习中磨练自己，在领导和同事指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。在新一年讲制定出我新奋斗目标，以饱满精神状态迎接新挑战，向先进学习，向同事学习，取长补短，共同进步，为朝阳路支行明天而尽心尽责。

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