# 市场营销部部门年终工作总结2024年【三篇】

来源：网络 作者：醉人清风 更新时间：2024-06-25

*工作总结jobsummary/worksummary是最常见和通用的年终总结、半年总结和季度总结。 以下是为大家整理的关于市场营销部部门年终工作总结2024年的文章3篇 ,欢迎品鉴！市场营销部部门年终工作总结2024年篇1　　时光荏苒，xx...*

工作总结jobsummary/worksummary是最常见和通用的年终总结、半年总结和季度总结。 以下是为大家整理的关于市场营销部部门年终工作总结2024年的文章3篇 ,欢迎品鉴！

**市场营销部部门年终工作总结2024年篇1**

　　时光荏苒，xx年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……回首望望走过的一年，虽没有轰轰烈烈的战绩，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。感激公司给我供给这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的提高，慢慢的提升自身的素质与才能，回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导对我的支持与关爱，令我明白到人间的温情，在此我向公司的领导以及全体同事表示最衷心的感激，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有你们的帮忙，才能令到公司的发展更上一个台阶，在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。

　　在没有进公司之前我是一个没有销售经验缺乏专业知识的人，仅凭对销售的热情，到公司之后，一切以零开始，一边学习产品知识，结合销售学习，经过不断学习和努力，收取同行之间的信息和积累市场经验；转眼xx即逝，不知不觉中，我在本公司做领班兼外采已经快2年了。

　　这段时间，在公司领导的关心支持下，我认真以岗位职责要求，以饱满的热情投入到工作中去，以谦虚的态度虚心向其他同行学习，开括创新，扎实工作，转变思想，进取投入到实践中去。十分感激采购部进取支持和领导的支持与关心，现将这一年是以来的工作总结如下：

>　　一、存在的缺失

　　1、对市场了解得不够深入，主要是冬装的备货不及时，没有细心注意天气突变，以至于引起一连串的反应，令业绩位能到达状态。

　　2、一年来我做了必须的工作但跟领导的要求还有不少差距，专柜的纪律管理执行力不够，影响整个买场形象。

　　3、服装区的没资料的旧商品的处理问题没能够得到合理的处理意见。有时候看问题看得不够通彻，容易把问题梦想化，容易导致和实质情景产生一些偏差。

　　>二、部门工作总结

　　客观上的一些因素虽然存在，在工作中的其他一些做法也有很大问题，主要表此刻：

　　1、销售工作最基本的会员信息维护，信息反馈，一些老会员积分转新卡未转入等等导致很多顾客未能及时得到一些优惠活动信息。门店也常收到顾客投诉旧积分未转新卡。

　　2、沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能够把我们的产品的情景十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想发和意图，对客户提出的某个提议不能做出迅速的反应，老员工的流失，新员工的专业知识有待加强。

　　>三、明年计划

　　1、建立一支熟悉产品，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与有一个好的销售人员，建立一支具有合作精神的销售团队企业的根本。

　　2、完善会员制定，建立一套明确的专人管理办法。

　　3、销售目标：以每月区域目标，每日的销售目标分配到个个销售人员身上，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与员工综合素质，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。

　　新的一年里我为自我制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自我，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自我鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于\*局，着眼于今后的发展。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同提高。

**市场营销部部门年终工作总结2024年篇2**

　　今年是我行的开局之年，在行领导的关心支持下，市场营销部制定了周密的工作计划和工作措施，坚决贯彻相关工作会议所制定的工作思路，确保开好局，起好步。开业来全部干部职工团结一心，奋力拼搏，取得了不错的成果。

>　　一、主要业务经营指标完成情况

　　今年是我行成立第一年，也是打基础的一年，各项业务平稳、健康开展，呈现出良好的发展态势。

　　（1）我部各项存款稳定增长。到年末，全部门各项人民币存款余额245.42万元。个人储蓄和对公存款增加将成为我部存款增长的一个重要来源。

　　（2）贷款规模增加，结构不断优化。年末，贷款业务合计12笔，各项贷款余额5855万元，主要增投于优良客户和中小企业流动资金贷款等低风险贷款；如赵屯成达、开来、种禽场、大波罗房、中基、瀚庆等项目；其中个人优质客户贷款2笔，企业流动资金贷款10笔，收息水平较好。

>　　二、主要工作措施和成功经验

　　（一）细分市场，准确定位，抓住重点，积极营销。20xx年，我部主要针对个人优质客户和中小企业开展金融服务。明确了目标定位后，部门员工积极开展工作，全方位拓展市场。突出竞争优势，以优质的服务吸引客户，争取在服务的深度和广度上优于他行。

　　（二）坚持品种创新和服务创新，多方位发展业务。抓好储蓄存款攻坚战，以争取有价值的私人客户为重点，大力营销储蓄业务。一是开展规范化服务，提高服务水平，为储户提供标准化的服务；二是加大营销范围，全部动员，针对周边的商户、住户和老客户，有效地吸收储蓄资金。三是加大宣传力度，借走进社区活动为契机，开展“反jiǎ币知识讲座”，以业务宣传为媒介，走进社区的每一个角落，加大我行对社区业务市场的渗透力度，宣传了我行的业务，提高了我行的社会知名度。

　　（三）加大贷款营销力度，扩大贷款规模，不断优化信贷结构。为增强长期发展潜力，我们从开始就非常重视加快贷款营销工作，积极争取扩大贷款规模，带动对公存款业务和结算业务。一是优良客户的贷款营销，针对优质客户，主动营销贷款。目前已完成两笔个人优质客户贷款。二是加大中小企业贷款的营销，如成达，瀚庆等项目。三是积极与担保公司合作，通过引入担保公司，降低信贷管理风险。

　　（四）恪守规章制度，认真履行岗位职责，强化管理，全面提高信贷资产管理水平。我部客户经理都能严格按照行规定进行贷前检查，积极配合信贷管理部进行贷后管理检查等各项工作，努力确保我行信贷资产的安全性、流动性和效益性。

>　　三、工作中存在的问题和困难

　　（一）从客观环境上讲，由于我们银行刚成立，还存在业务手段单一，社会认知度偏低等问题，对营销工作造成一定影响。

　　（二）从经营业绩中看，人民币存款长期在相对低水平徘徊，作为银行的营销部门，没有达到业务尖兵的要求，需要加以重视并改进。

　　（三）从主观努力上看，我们还存在许多不足。一是员工的积极性没有很好发挥出来。有些员工对工作关注和热心程度不够。二是对待工作存在先松后紧现象，导致我们工作上的被动。三是在工作中没有一种深入研究的精神遇到困难或问题的时候没有深入去思考，工作方式方法不足。四是服务水平竞争力不足，未有明显质的提高，与我行当前的高速发展不相适应。五是营销效果不明显，应该加大营销力度和精度，确保效益的稳定快速增长。

>　　四、今后工作打算

　　（一）加强部门员工的学习，提高员工自身综合素质。

　　（二）严格恪守规章制度，认真履行岗位职责。

　　（三）在做好信贷业务的同时，重视信贷风险，积极配合信管部门工作，确保信贷资产安全性。

　　（四）加强团队建设，确保工作协调、统一、高效的进行。

　　（五）深化营销意识、积极开拓市场，尽全力使我行存款业务有快速增长。

　　以上问题将是市场营销部以后工作完善和改进的重点，今后，我们将严格加强管理，加大营销力度，高标准严要求，在行领导的正确指导下不断改进，不断提高，努力做好各项工作任务。

**市场营销部部门年终工作总结2024年篇3**

　　公司领导对于本人的信任及培养自我有更好发展前景的机会在此表示诚挚的谢意，经过在本企业工作的这段时间里，自我也积累了充足的项目知识及销售经验，-年已有了一个崭新的自我，也肯定了自我一心跟随公司长远发展的决心，在恒富自身感受到了家庭的温暖，也体会到了领导对于人才的重视及培养精神，我将不负领导众望，全身心的投入到更高标准更有效率的工作当中，经过自身的努力，为公司创造更高的价值所在。今年将是我人生的转折点，对于公司支持自我竟岗销售主管之举动，本人也有了一个如何做好销售主管的工作计划，在此列出以下几点：

>　　一、基层到管理的工作交接

　　在本项目做销售已有半年之久，积累了必须的客户群体，包括已成交客户和未成交的潜在客户，把已成交客户的售后工作及潜在客户的长期追踪服务，移交给一名替代自我的新员工手里，给予他锻炼的机会及稳定的客户资源链，已到达能够快速的上手接任自我的工作。

>　　二、金牌销售员的认定及培养

　　对于新上岗的几位新同事，选出一名具有潜力值得培养成为优秀销售人员的新员工，并能够做出令公司满意的业绩，以替代自我。

　　望公司近两天多搞一些培训活动让新员工有充分展现自我的机会，我好观察出最具价值的人员出来，人员选定将在25号之前选出，望公司多给予支持。

　　新员工认定后将有为期20天的员工培训，3个阶段，每阶段7天，其中休息一天，时间为晚上2个小时，并在白天注意观察他的工作情景，已做好记录，待培训时做好总结，经过对于新员工的高要求使其快速提高，以到达公司的目的。

>　　三、高效团队的建设

　　主管已不再像销售一样单单靠自我去完成公司指定的业绩，而涉及到方方面面，包括团队心态管理，制度管理，目标管理，现场管理等。自身总结出以下几点来做好团队管理工作：

　　1.营造进取进取团结向上的工作氛围主管不应当成为“所有的苦，所有的累，我都独自承担”的典型，主管越简便，说明管理得越到位；奖罚分明公正，对每个人要民主要平等，充分调动每个成员的进取性。在生活中，项目主管需要多关心多照顾同事，让大家都能感受到团队的温暖。

　　2.制定良好的规章制度项目主管虽然是规章制度的制定者或者监督者，可是更应当成为遵守规章制度的表率。如果项目主管自身都难以遵守，如何要求团队成员做到

　　3.建立明确共同的目标项目主管要给员工规划出一个好的发展远景和个人的发展计划，并使之与项目目标相协调。

>　　四、落实自身岗位职责

　　1、应把公司的利益放在第一位，以公司最大效益为目标，对公司应具有绝对忠诚度。

　　2、协助销售经理共同进行项目的管理工作，服从上级的安排，竭尽全力做好每一项工作。

　　3、主持售楼部日常工作，主持每日工作晨会，沟通上下级及售楼部与其他部门的关系。

　　4、创造良好的工作环境，充分调动每一位员工的进取性，并坚持团结协作、优质高效的工作气氛。

　　5、及时传达公司下达的政策，并不断的考核。

　　6、负责落实楼款的回收工作，督促销售人员的贷款流程的正常进行。

　　7、做好每日的来电、来访登记及审查工作，负责销控表的销控核对，统计每日定房量，填报各项统计表格，以保证销售的准确性。

　　8、负责组织销售人员及时总结交流销售经验，加强业务修养，不断提高业务水平。

　　9、负责处理客户的投诉，并在调查分析后向销售经理汇报。

　　在今后的工作当中自我还将不断的学习，总结经验，快速提高，望自我能够早日成为一名合格的、专业的、另公司上下级认可的项目销售主管。最终对于领导在百忙之中有此雅致来看自我的工作计划深表感激，祝愿公司领导工作顺心，身体健康！

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