# 推广队员工作总结(必备22篇)

来源：网友投稿 作者：紫陌红颜 更新时间：2024-10-17

*推广队员工作总结1如果每一件事，你都不能做到很好，而且又不对每个问题思其原因，发现规律，总结技巧，那么，你第一不是一位好的员工，第二不是一位好的推广人员!长此以往，人将不人，工将不工，司将不司，国将不国!工作，只是一个过程，最终的结果，我们...*

**推广队员工作总结1**

如果每一件事，你都不能做到很好，而且又不对每个问题思其原因，发现规律，总结技巧，那么，你第一不是一位好的员工，第二不是一位好的推广人员!长此以往，人将不人，工将不工，司将不司，国将不国!

工作，只是一个过程，最终的结果，我们是要得出一条结论，一点经验，一点收获!吴国仅仅为完成每日的任务和去工作，那么就和驴子拉磨没有区别!

工作的同时，你需要不断的去研究，去发现，去学习，去总结，然后再学以致用，不断成长和进步!只有这样你才能与众不同，你才能有所收获!

**推广队员工作总结2**

一、12月份主要工作：

（4）qq群邮件推广主要是针对手机用户手机qq群，每天都可以发群邮件5-7个群信息。

（5）手机推广，定期整理一篇软文发布到手机中，但总体效果不是很好。

二、12月份工作较满意的方面：

（4）qq群邮件在这个月中主要推广“领旗录音电话5周年庆活动”在qq群邮件推广中引来了不少手机用户来参加活动，其实推广效果还不错，针对性较强。

三、工作中存在的不足

（1）工作中主动性还不够强，与上级及同事在工作上的沟通还是较少。

（2）这个月手机推广的效果不是很理想，应该是软文写的内容针对性不强，暴露的广告句子太多，导致一些手机id被封。

**推广队员工作总结3**

>（一）xx年我做了什么：

在过去的一年里，我基本上能够比较成功的完成办事处交给我的活动销售任务，完成对终端的管理和新产品的推广！我到办事处的时候，正赶上办事处刚刚组建市场部，万事开头难，在工作中遇到了比较多的困难，但得到了同事很多的帮助，尤其是领导的宽容！我自我认为我的本职工作做的还是不错的，其他方面有待与进一步的成熟和学习，错的要改正，好的要发扬！火车跑的快还靠车头带，由于刚参加工作，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足。在这些方面我都得到了公司领导、部门领导的正确引导和帮助，使我能够端正态度，认识错误，及时改正！去年做了太多的活动，平均下来，几乎达到周一次，说实在话有时候感觉真的很辛苦。天气最热的时候晒的感觉都快晕了，冷的时候时候连手都冻麻了！但我并没有把它单纯的看成是生活的苦。我想这也是人生和生活的一种升华！

>（二）xx年我有什么所得：

xx年是我真真正正走上工作岗位的第一年，对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是心态，套用米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的果。具体而言，我对工作的态度就是既然选择了，就要为自己的选择尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会在对这一业务的努力探索和发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我最大的力量。可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识我可以用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

xx年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作、业务能力。做好自己的工作！争取取得一份好的收入！

>（三）我所分管的区域的市场情况：

我的区域不大，一共四个县。藁城，晋州，辛集，深泽。但是石家庄曲指可数的几个富县。我管的就占了三个，任务多，压力大！好土地必须得打出好粮食，所以每次搞活动我都必须全力以付，活动搞不好说不过去。藁城是我区域的产量大户，市场启动早，购买力强，消费水平高！在藁城我们开有三户，藁城市区俩户，乡镇韩家洼一户。其中北国电器藁城店还是全石家庄郊县最大的家电卖场，管理几乎和市区的正规门店没什么区别。作为一个多品牌的门店，我想竞争是最大的主题，那么强有力的竞争力是你能够胜出的决定因素！

我们在藁城最大的竞争对手是康佳，康佳的大本营就是北国电器藁城店！如果拿下了藁城店，那么我们也就是拿下了藁城的市场！但是现在我们在店里处于不利的地位。主要原因是店长和大堂经理都是康佳的入职促销员！如果现在我们也有自己的促销员的话我想不利地位肯定会有所改变，而且现在店里大堂经理要调整，这也是一个不错的机会！而且店里对于创维的活动是比较支持的，促销员也比较得力！一些大的活动可以放在店里搞，现在家电下乡已经在全国铺开，在淡季的时候如果要真正的做家电下乡下到村里，可以以中原电器做为试点。因为他们在人力，物力，财力上都是比较突出的！比如交通工具和运输工具！

藁城另一户天龙电器主要是加强促销员的的培训，合理的引导，基本上就可以主导店里的销售，因为天龙的促销员是什么好卖就卖什么，什么买的顺手就卖什么！在加上适当的活动辅助就可以了！

晋州这个县很特殊。特殊在什么他是一个很富的县，农民很有钱，很多人都住三层楼！但是购买买力不强，家电市场也有待与进一步的整合！建议以后多在晋州正大搞活动，老板支持，员工配合。主要是老板有进一步做大做强的愿望，搞活动也比较乐意投入！晋州市场潜力很大！

辛集是一个大县，富县应该说在这样一个县我们要做的事情还很多，我相信如果我们的政策到位，措施得力，投入适当，辛集会是我们将来增长的一个亮点！

深泽是一个小县，穷县，老板思想和僵化，一直也没搞过很成功的活动，在这样的地方其实是要做的最多的，主要是沟通上，搞活动的时候取的支持是最重要的回首一年来，我们走过漫长而又艰辛的道路，我们挺过来了。但面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。一定要在xx年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好xx年度的销售工作，要深入了解电视行业动态，要进一步开拓和巩固市场，为公司创造更高的销售业绩。

**推广队员工作总结4**

我自xx年10月中旬到xx市场上开始开展市场工作。近两个月来，我牢记公司赋于我的工作任务，严于律己、勤于学习、不怕吃苦、努力工作，在各级领导和各位同事的支持和配合下，工作方面取得了一定的收获。

现将我履行职责的具备体情况汇报

>一、履行职务情况：

初到市场时，为了尽快进入工作角色，我首先是通过认真细致的市场调查工作了解自己所在市场的具体情况，清楚我们产品在本市场上面的销售现状，了解竞品目前市场上的销售状况。面对市场现状勤思考，保持与上级领导良好的沟通，多向领导及同事学习请教。

2、在日常工作中正确处理好与经销商之间的关系，并时刻牢记“诚信经营、务实营销、传承创新、义利双赢”的公司理念，把“诚信、情感、责任”贯穿于整体工作中，发挥才智、敬业爱岗、求真务实、规范方式方法，推行“品质、情感、效益”三位一体模式，定期做好对客户的走访工作，尤其是一些对我们产品忠诚度较高的客户维护工作，促进产品在各个渠道全面兑现对客户和消费者的承诺，为公司树立良好的品牌形象，为公司事业在本市场上的长远发展打下良好的基础。

3、在开展上述工作的同时协同经销商一起开展了xxx产品的推广工作。

4、在工作之余，加强自身的学习，将理论和实践联系在一起，指导自己的市场工作。不急功近利，从长远着眼，坚持理论联系实际，扎实开展市场工作。作为公司市场人员，不但要具备这个岗位所需要的必要素质，还需要把握各方面的信息，保持对事物发展规律的敏锐感觉，使思想观念与时俱进，把理论知识、市场规律与我们产品的实际相结合，才能使得我们公司的产品在日益激烈的白酒市场竞争中立于不败之地。

>二、遵章守纪情况：

1、在工作期间，积极学习并遵守公司的各项规章制度，定期向主管领导汇报工作，没有出现脱岗旷工等违章违纪现象，在市场工作中一切从公司利益出发，没有做出任何有损公司利益的事情。

2、在工作时，对存在的问题大都能通过沟通的方式解决；对工作中遇到较大的问题，能够积极及时的与上级主管领导沟通；没有存在擅做主张的事情；工作当中也没有出现较大的失误。

>三、存在的问题：

工作中在编写与制定销售工作计划和执行方案时仍不够专业和规范；

2、工作经验尚浅，在工作当中遇到困难和难题时，不够沉着冷静，容易产生慌张或是急躁的情绪。

>四、对于市场的认识和对今后工作的设想：

有人说：“市场是最坏的教练，还没有等我们热身就已经开始竞赛，竞赛结果的好坏相当一部分因素在于我们的悟性和主观能动性。但同时，市场也是最好的教练，不需训练就能教会我们技能和发展的契机。其实，最关键的

**推广队员工作总结5**

上半年，镇农业技术推广工作在上级业务主管部门的指导下，在镇党委、政府的直接领导下，紧紧围绕“三农”工作，大力搞好农业新品种、新技术的推广和应用，努力做好试验、示范，尽职尽责地为农民做样子、教法子、出点子、找票子。一年来，做了以下工作。

>一、搞好技术培训指导

（一）做好宣传培训工作。共召开大春技术培训会5次，培训村、组干部和农户3580人次，到各村组开现场培训会5次，广播讲座3次，培训农户15000余人次，印发技术资料11个，3550份。

（二）搞好技术指导。在各农时关键时期，农技人员都深入村、组搞好技术指导和服务工作。为了搞好抛秧、旱育秧推广，农技人员到现场不下10次，特别是育秧阶段，手机成了“农技110”，农户有呼就到，通过不懈努力，目前村已成片推广抛秧、旱育秧2100余亩，在全镇已成燎原之势，全镇共推广旱育秧、抛秧12500亩。

共深入村组进行技术指导665次，通过门市接受技术咨询服务1510人次。

>二、搞好试验、示范

做好示范。农技站共搞四个示范片。1、村抛秧示范片1500亩；2、村优质果树示范片1000亩；3、村三组优质稻示范片100亩；4、临江村8、9、10、11组薄壳核桃示范片500亩；农技站为示范片提供技术资料1500份，提供技术指导和技术咨询服务。通过努力，示范片的示范效应大大增强，起到了以点带面，树立样板的作用。

>三、搞好常规技术的推广和应用

通过示范，全镇优质稻推广达到13400亩，推广率达100%以上，水稻施用多效唑1850亩，达100%，一代螟虫防治达95%以上，地膜覆盖面积进一步扩大，地膜面积由全镇3000亩扩大到了6175亩，连续免耕达13000亩。优质油桃、薄壳核桃标准化技术推广达1000亩。

>四、认真抓好以节本增效和结构调整为重点的技术推广，引导和促进农民增产增收

（一）坚持节本增效原则：全镇在大田作物上，大力宣传节本增效技术的推广应用，在保证稳定高产的情况下，尽量让农民节约劳动力，节约资金投入，以达到增产增收的目的，全镇大力推广了水稻旱育秧和抛秧12000亩。

（二）转变传统种植方式，大胆搞好结构调整。由于近年水源紧张，农技人员大胆向农户推荐走旱路，大力推广高产玉米3000亩；其他多经作物如：地膜西瓜、地膜花生、地膜蔬菜等3600亩，推广固定厢沟双免耕栽培13000亩，使农民由传统种植方式向现代种植方式迈出可喜的步伐。

（三）组织好农民工培训工作。镇上成立了农民工培训领导小组，全镇共进行引导培训520人，转移输出2972人次。

（四）做好沼气安全生产和维护工作，大力推广沼气综合利用1000户。

（五）做好果树管理的指导工作。镇上技术人员深入各村，特别是深入到各村的专业大户中指导他们搞好生产和管理，加强培训工作，共发放技术资料1200余份，开现场会3次，新发展果树1000亩，其中新栽植核桃400亩，枣树100亩，技改150亩，种植蔬菜100亩。

（六）做好制种工作。全镇共在三渔村、临江村、酒垭村发展水稻制种600亩，在临江村9组发展油菜制种100亩，促进农民增收，农业增效。

>五、存在问题及下半年打算

（一）存在问题。农技推广工作面临千家万户，人手少，工作面大。推广难度大。

（二）下半年工作打算

1、继续做好农业技术的宣传和推广工作。

2、认真做好试验示范，以点带面，树立样板。

3、进一步发挥职能，加强新技术的推广，特别是水稻旱育秧和抛秧，为农民增收致富作贡献。

4、做好农业产业结构调整，今年下半年将加大薄壳核桃等优质果树的栽植力度。

**推广队员工作总结6**

我市场推广部自开展市场推广活动（礼券部分）以来，已经过了一个月的时间。在这一个月里，我们从工作中得到了很多经验也总结了很多不足，在这里我们进对我们这一个月来的工作进行汇报。

>工作内容：

将我们的企划书以邮寄的形式散发给我们前期收集回来的有联络资料的终端。让我们的目标终端对我们的活动内容有一个简单的了解。

通过电话与我们的目标终端联系，基本沟通后直接前往洽谈、签约。发放礼券给已签约的终端，使其开始按照协议规定发放礼券。

定期的对我们已经发放的终端进行电话回访，基本上每3天做一次，督导合作终端实施礼券发放。

通过我们礼券的推广活动，和一些有可能进一步合作的终端进行对深入合作的洽谈，和探讨具体方案实施的实际操作内容。

接待一些前来找我们合作搞活动的企业，了解具体合作内容，尝试找出公司可以合作搞的部分，争取跟多的创造公司市场推广的机会。

>工作成果：

在本月内我们一共签约了合作终端36家，具体的行业分布如下：略。

>工作中遇到的问题：

1、我们使用的邮寄企划书以增强我们的文案内容对我们目标终端传达力，并且期待回应的效果不明显。我们不得不改为直接的电话联系，然后直接登门拜访，导致我们的进度没有达到预期的速度。

2、对于我们于活动中，使用我们制作的海报，大部分的企业持拒绝态度。我们的宣传效果没有达到预期的好。

3、我们在谈合作的商圈主要围绕我们新婚市场内的企业开展，而这个市场内的各行业、企业，大部分也都处于淡季。所以，我们的礼券在发放到我们的各终端的手里后，对顾客的投放速度相对缓慢。

4、我们对我们的礼券使用期限的设计过长，导致了我们现在礼券回笼的数量很少。在现在的工作里已经更正成1个月的使用有效期。

>工作效果不理想的分析：

1、我们最初对我们的终端素质预测过高，导致我们在设计我们前期的初步沟通的工作内容的时候，相对理想化了一些，而在实际的操作的时候没有达到预期的效果。

解决方法：现在我们的开发联系形式已经改成我们先电话联系，然后直接前往的形式。

2、我们这次的市场推广工作大部分的内容是开展于我们的新婚市常我们婚纱摄影是处于新婚市场的一个行业而时尚经典是这个行业内的一个企业。我们现在处于经营淡季，因为北方冬季的寒冷，结婚的新人大多不会把自己的婚期定在冬季，而我们又是主要围绕新婚市场开展我们的经营，所以是淡季。同样的，我们开展市场推广工作面对的大部分终端也是在这个新婚市场里，其经营也是主要面对新婚人士，所以我们在谈的大部分终端也是处于经营的淡季。

**推广队员工作总结7**

>一、重大农业技术推广项目

>（一）国家和xx良种推广补贴项目

20\_年，承担国家和xx良种推广补贴项目三种作物130万亩，其中国家良种推广补贴项目120万亩，xx良种推广补贴项目10万亩。项目覆盖全市整个农业主产区，共涉及8个旗（市）场局，79个乡（镇）和农场，725个村和生产队，22,581户。均超计划完成了任务，粮豆总产达万吨，总增产万吨；总纯增收益亿元。今年，是承担国家良种推广补贴项目的第五年。五年来，从组织、技术、物资和资金等诸多方面，都为农业生产的发展注入了生机和活力。一大批先进、成熟、适用的农业技术，通过综合组装后，得到了有效推广应用。广大农民科技意识、吸纳先进农业科学技术能力，以及农业生产整体科技水平都有了较大幅度的提高。

>1、国家高油大豆良种推广补贴项目

计划实施80万亩，实际完成80万亩。分别落实在扎兰屯市、阿荣旗、莫旗、鄂伦春旗、海管局、大管局等6个旗（市）场局的44个乡（镇）和农场，403个村和生产队，10,566户。

补贴品种：蒙豆9、蒙豆12、东农46、合丰40、疆莫豆1号、垦农18。

经测产，项目区高油大豆平均亩产公斤，比非项目区大豆亩产公斤，亩增产公斤，增产；大豆总产达万吨，总增产万吨；总纯增收益亿元。项目区内建立总面积万亩核心示范区52个，其中集中连片千亩以上核心示范区6个，安排高产创建方6个。

>2、国家青贮玉米良种推广补贴项目

计划实施40万亩，实际完成40万亩,分别落实在扎兰屯市、阿荣旗、莫旗的25个乡镇（农场），290个行政村，10,865户。

补贴品种：海玉4、海玉5、海玉6、九玉2、克单8。全部为粮饲兼用品种。

经测产，项目区青贮玉米平均亩产量（籽粒、秸杆）吨，其中籽粒产量吨，秸杆亩产量吨。籽粒比对照田公斤，平均亩增产公斤，增产幅度。玉米总产达万吨，总增产万吨；总纯增收益亿元。在项目区内共建立总面积万亩青贮玉米高产核心示范片24个，其中千亩以上核心展示田5个，安排7项试验示范内容。

>3、xx小麦良种推广补贴项目

计划实施10万亩，实际完成10万亩，落实在牙克石市、额尔古纳市、海拉尔农牧场管理局的10个乡镇（农场），32个村（生产队），1,150户。

补贴品种：龙麦26、龙麦30、内麦19、格来尼。

经测产，项目区小麦平均亩产公斤，比非示范区亩产公斤增产公斤，增幅。小麦总产达万吨；总增产万吨；总纯增收益万元。全市共建立小麦高产核心示范区万亩，千亩核心示范区3个，落实7项试验示范内容。

>（二）xx五大作物五项核心技术推广

1、大豆垄上三行窄沟密植栽培技术推广

计划实施大豆垄上三行窄沟密植栽培技术推广190万亩，因今春严重的旱情，实际完成140万亩。其中：扎兰屯市完成20万亩，阿荣旗完成20万亩，莫旗完成10万亩，鄂伦春旗完成5万亩，大管局完成80万亩，海管局完成10万亩。经测产，项目区平均亩产公斤，较对照田（垄三栽培）平均亩产公斤，亩增产公斤，增幅为，总增产大豆5,704万公斤。按元/公斤计算，亩增效益元，总增效益亿元。

8月29—31日，在我市召开了全区大豆垄上三行窄沟密植技术推广现场会，通过观摩、交流

**推广队员工作总结8**

总结前言：

那是xx年五一劳动节之后，通过沧州办司机魏哥的推荐，我来到石家庄办从事市场推广的工作，直到xx年的结束。作为一名刚刚走出校门的学生，在这多半年的时间里经历了学校到社会的洗礼。回顾刚刚过去的xx年，回顾我的工作;我的生活感慨良多，特总结如下：

(一)xx年我做了什么：

在过去的一年里，我基本上能够比较成功的完成办事处交给我的活动销售任务，完成对终端的管理和新产品的推广!我到办事处的时候，正赶上办事处刚刚组建市场部，万事开头难，在工作中遇到了比较多的困难，但得到了同事很多的帮助，尤其是领导的宽容!我自我认为我的本职工作做的还是不错的，其他方面有待与进一步的成熟和学习，错的要改正，好的要发扬!火车跑的快还靠车头带，由于刚参加工作，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足。在这些方面我都得到了公司领导、部门领导的正确引导和帮助，使我能够端正态度，认识错误，及时改正!去年做了太多的活动，平均下来，范文写作几乎达到周一次，说实在话有时候感觉真的很辛苦。天气最热的时候晒的感觉都快晕了，冷的时候时候连手都冻麻了!但我并没有把它单纯的看成是生活的苦.我想这也是人生和生活的一种升华!

(二)xx年我有什么所得：

xx年是我真真正正走上工作岗位的第一年，对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是心态，套用米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是既然选择了，就要为自己的选择尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会在对这一业务的努力探索和发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我最大的力量。可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识我可以用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、思想汇报专题坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

xx年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作、业务能力。做好自己的工作!争取取得一份好的收入!

(三)我所分管的区域的市场情况：

我的区域不大，一共四个县。藁城，晋州，辛集，深泽。但是石家庄曲指可数的几个富县.我管的就占了三个，任务多，压力大!好土地必须得打出好粮食，所以每次搞活动我都必须全力以付，活动搞不好说不过去。藁城是我区域的产量大户，市场启动早，购买力强，消费水平高!在藁城我们开有三户，藁城市区俩户，乡镇韩家洼一户。其中北国电器藁城店还是全石家庄郊县最大的家电卖场，管理几乎和市区的正规门店没什么区别。作为一个多品牌的门店，我想竞争是最大的主题，那么强有力的竞争力是你能够胜出的决定因素!我们在藁城最大的竞争对手是康佳，康佳的大本营就是北国电器藁城店!如果拿下了藁城店，那么我们也就是拿下了藁城的市场!但是现在我们在店里处于不利的地位。主要原因是店长和大堂经理都是康佳的入职促销员!如果现在我们也有自己的促销员的话我想不利地位肯定会有所改变，而且现在店里大堂经理要调整，这也是一个不错的机会!而且店里对于创维的活动是比较支持的，促销员也比较得力!一些大的活动可以放在店里搞，现在家电下乡已经在全国铺开，在淡季的时候如果要真正的做家电下乡下到村里，可以以中原电器做为试点。因为他们在人力，物力，财力上都是比较突出的!比如交通工具和运输工具!

藁城另一户天龙电器主要是加强促销员的的培训，合理的引导，基本上就可以主导店里的销售，因为天龙的促销员是什么好卖就卖什么，什么买的顺手就卖什么!在加上适当的活动辅助就可以了!

晋州这个县很特殊。特殊在什么他是一个很富的县，农民很有钱，很多人都住三层楼!但是购买力不强，家电市场也有待与进一步的整合!建议以后多在晋州正大搞活动，老板支持，员工配合.主要是老板有进一步做大做强的愿望，搞活动也比较乐意投入!晋州市场潜力很大!

辛集是一个大县，富县应该说在这样一个县我们要做的事情还很多，我相信如果我们的政策到位，措施得力，投入适当，辛集会是我们将来增长的一个亮点!

深泽是一个小县，穷县，老板思想和僵化，一直也没搞过很成功的活动，在这样的地方其实是要做的最多的，主要是沟通上，搞活动的时候取的支持是最重要的回首一年来，我们走过漫长而又艰辛的道路，我们挺过来了。但面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。一定要在xx年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好xx年度的销售工作，要深入了解电视行业动态,要进一步开拓和巩固市场，为公司创造更高的销售业绩。

**推广队员工作总结9**

时间过得真快，转眼间就到年底了，来到这里工作已经有小半年，在这半年中，我严格遵守公司各制度，与新同事之间相融洽，工作上互相帮助交流。这半年来，除了做好工本职工作外，我还学会了如何与客户打交道，渐渐的得懂了一些与客户交流的技巧，为公司带来更多的客户。

>下面简单总结一下这年来的工作：

2、寻找客户方面没有能掌握核心交流技巧，没能为公司带来更多的客户资源，拖慢了公司的发展。

3、做事不够细心果断，一些推广方法使用的不够放开，比较保守，处理细节上不够细心，比较欠缺，常常是提醒了才能发现问题。

4、缺欠学习交流，以致于整个推广工作达不到理想状态，其它先不说，光是用QQ与客户交流就要有大理技巧，技巧用得好，才能交到更多的客户。

>20xx年工作感想：

>20xx年工作计划：

在以后的工作中，决心认真提高营销技能、处理能力，为公司发展，贡献自已应该贡献的力量。我努力做到以下几点：

第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习SEM推广专业知识。加强对搜索引擎营销发展、走向的了解，尽快掌握搜索引擎营销的新概念新方法，加强公司产品、同行业产品市场发展的了解、学习，要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数；

第二，本着实事求是的原则，努力做好自己的本职工作；

第三，注重本部门的团队精神，团结一致，努力工作，形成良好的部门工作氛围。不断提高自己与其他部门的沟通、协调能力。

第四、遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

**推广队员工作总结10**

一年来，认真学习上级文件精神，提高理论素养，积极参加各种技术培训，努力提升自身服务能力，真正做到发展农业，建设农村，富裕农民。

>一、发挥技术优势，做好技术指导。

(1)围绕各项惠农项目实施，按县、场规定，领会文件精神，技术服务到位。按科技入户和基层农技推广体系改革与建设项目要求，深入农户和田间指导科技示范户，要求每个示范户辐射带动20个农户，共同落实技术措施，促进生产水平提升，产量得到逐步提高。示范户小麦单产550公斤，玉米530公斤。辐射户小麦单产530公斤，玉米500公斤。

(2)根据小麦良补和高产攻关布置，重点推广四大技术，玉米振兴计划重点推广一增四改技术。

(3)配方施肥进展顺利，小麦达到3万亩，玉米达到6000亩，节约成本，深得农户欢迎。

>二、统筹兼顾，做好林业、水利和农机工作。

(1)做好林业规划和整地挖穴、春季植树等工作，及时防治草履蚧。

(2)针对去年年底大旱的情况，按上级要求做好水利基本情况调查和规划，做好抗旱和冬修工作，疏浚炮台沟、马井沟、东孙沟等。逐步改善水利设施状况，为旱涝保收打下基础。

(3)及时对年初抗旱机械补贴进行宣传，提供方便，为迅速解决旱情提供帮助，组织机械作业，促进农机富民进程，做好大型农机补贴的宣传与实际操作，做到公开、公平、公正。

>三、加强协调，促进工作顺利开展

(1)为组织各种会议、现场提供服务，当好参谋，为地方党委献计献策。

(2)服从领导听指挥，除完成县农委下达的各项任务外，积极配合地方党委政府做好其它工作。

(3)融入地方大家庭中，使领导有认识，群众有感觉，自我有发现，科学把握自己的位置、态度、方法，真正做到谦虚谨慎，一步一个脚印，工作稳妥推进，让领导和群众放心，让自己有信心。

>四、XX年计划

1、继续加强学习，提高认识和服务能力，了解国家大政方针、农业动态、当前形势，做到不糊涂。不断参加技术培训，服务农业、农村、农民，做到有能力服务。

2、做好惠农项目实施，让广大干群认识到项目带来的效益，自觉按要求去办，公开、公平、公正，不出事，逐年进行结构调整，扩大规模经营，提高效益。

3、及时调查，及时汇报，继续当好参谋，搞好团结和协调。

>五、建议

1、建议上级加大农机补贴力度，让广大农民得到实惠，在技术上解决玉米机收损失大的难题，加大项目在实施过程中的工作经费补贴，满足各种事项要求，促进工作顺利开展。

2、加快新品种的选育和推广示范等，及时筛选好品种，推广傻瓜式技术，让群众易于掌握。

3、加大林业项目扶持，为搞好林业病虫害防治打下基础;加大水利基础设施投入，确保旱涝保收。

**推广队员工作总结11**

总结前言

那是xx年五一劳动节之后，通过沧州办司机魏哥的推荐，我来到石家庄办从事市场推广的工作，直到xx年的结束。作为一名刚刚走出校门的学生，在这多半年的\'时间里经历了学校到社会的洗礼。回顾刚刚过去的xx年，回顾我的工作；我的生活感慨良多，特总结

（一）xx年我做了什么：

在过去的一年里，我基本上能够比较成功的完成办事处交给我的活动销售任务，完成对终端的管理和新产品的推广！我到办事处的时候，正赶上办事处刚刚组建市场部，万事开头难，在工作中遇到了比较多的困难，但得到了同事很多的帮助，尤其是领导的宽容！我自我认为我的本职工作做的还是不错的，其他方面有待与进一步的成熟和学习，错的要改正，好的要发扬！火车跑的快还靠车头带，由于刚参加工作，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足。在这些方面我都得到了公司领导、部门领导的正确引导和帮助，使我能够端正态度，认识错误，及时改正!去年做了太多的活动，平均下来，几乎达到周一次，说实在话有时候感觉真的很辛苦。天气最热的时候晒的感觉都快晕了，冷的时候时候连手都冻麻了!但我并没有把它单纯的看成是生活的苦.我想这也是人生和生活的一种升华！

（二）xx年我有什么所得：

xx年是我真真正正走上工作岗位的第一年，对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是心态，套用米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是既然选择了，就要为自己的选择尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会在对这一业务的努力探索和发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我最大的力量。可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识我可以用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

xx年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作、业务能力。做好自己的工作！争取取得一份好的收入！

（三）我所分管的区域的市场情况：

我的区域不大，一共四个县。藁城，晋州，辛集，深泽。但是石家庄曲指可数的几个富县.我管的就占了三个，任务多，压力大！好土地必须得打出好粮食，所以每次搞活动我都必须全力以付，活动搞不好说不过去。藁城是我区域的产量大户，市场启动早，购买力强，消费水平高！在藁城我们开有三户，藁城市区俩户，乡镇韩家洼一户。其中北国电器藁城店还是全石家庄郊县最大的家电卖场，管理几乎和市区的正规门店没什么区别。作为一个多品牌的门店，我想竞争是最大的主题，那么强有力的竞争力是你能够胜出的决定因素！我们在藁城最大的竞争对手是康佳，康佳的大本营就是北国电器藁城店！如果拿下了藁城店，那么我们也就是拿下了藁城的市场!但是现在我们在店里处于不利的地位。主要原因是店长和大堂经理都是康佳的入职促销员！如果现在我们也有自己的促销员的话我想不利地位肯定会有所改变，而且现在店里大堂经理要调整，这也是一个不错的机会！而且店里对于创维的活动是比较支持的，促销员也比较得力！一些大的活动可以放在店里搞，现在家电下乡已经在全国铺开，在淡季的时候如果要真正的做家电下乡下到村里，可以以中原电器做为试点。因为他们在人力，物力，财力上都是比较突出的！比如交通工具和运输工具！

**推广队员工作总结12**

斗转星移，历史的车轮刚辗过20xx，时间的脚步已迈进20xx，数数手指头，我已在产品推广部工作了九个月。过去的九个月里，在公司领导的指导、同事的关心、自己全身心的投入下，较好地完成了每次推介会的工作，为了在20xx年里，把工作做得更好，现将20xx年度推广部工作总结如下：

推广部的工作大致可分为三大点：会前、会中、会后。会前的工作是策划准备工作。会中的工作是帮助销售工作。会后的工作是总结当天会议的得失利弊，摸索经验，避免下次会议出现同样的错误。20xx年的工作缺乏创新，不注重细节，时间久了就变得机械化了，不足的地方总结有以下几大点：

>一、主题不鲜明：

主题是一场活动的中心灵魂，而这个主题必须是能够推动销售的，同时一切的操作都围绕主题展开，不同的主题则在操作方式上有所不同。很多的时候主题只是开场白一带而过，接下来的流程与主题并没多大联系，水机专场与睡眠专场也不明确，水机专场也讲睡眠系统、睡眠专场也讲水机。

>二、因循守旧缺少创新：

每次活动的程序都差不多，不外乎就是讲座、实验、拍手歌、抢板凳，就连方案也是在原版上改时间、地点，而没有过多的考虑主题。藉口就是“以前一直都是这样的”！也曾想过改变流程、改变讲座形式……有些想法还未尝试就被“丰富经验”的人士夭折了，自己也怕失败，干脆也就放弃了。每场活动就像机械人似的重复着相同的动作，总觉得工作很忙，但却不知在忙些什么！就连抽奖券也要花一个下午的时间来准备，不懂得去寻求方法解决。

>三、缺乏与顾客沟通：

我们面对的客户人群大部份是中老年人，会场上讲的话及节目都要是他们喜欢的，首先我们要了解他们的想法、需求，才能有目的地讲些他们都爱听的话、唱些他们都熟悉的歌，从而引起共鸣，营造现场气氛。也可事先了解顾客的喜爱，提前安排准备，也可请一些专业演员现场表演，提高娱乐节目质量。老年人挂在嘴边的话就是“以前……”，爱回忆往事，我们多把动人的往事搬到舞台上重映。老年人追求的就是健康长寿，我们可在会场上教唱歌、跳舞，动作要简单，引导健康理念。总之，让顾客来到会场上，全身心放松，没压力，尽情投入！

>四、模板讲解吸引力不大：

大大小小的每场活动几乎都有模板讲解，形式内容也不变，时间也控制得不好，太长。模板内容没有及时更新，讲解时没分重点，时间一长，顾客就不愿意原下去，不但没有达到效果，反而使顾客觉得会场气氛闷。模板的讲解固然重要，要顾客了解我们的产品是必然的，但不能以讲课的方式强加给他们，在今后的活动中，模板的讲解时间可缩短时间，控制在10分钟以内，讲解人的话语要通俗易懂、生动。今后也可用生活中真实的短片、图片代替模板讲解：

1、到老顾客家时，采访他们使用产品的效果。

2、公司员工处理顾客投诉的过程。

3、贫困家庭与公司产品的动人画面。

4、对新顾客进行追踪报导

>五、工作不注重细节：

推广部的工作很琐碎，有些事不做的话，似乎不会有很大的影响，例如签到、洗手间批示、台词的准备、白大褂白手套是否干净、音响灯光不够专业……这些细节的地方，很有可能就会影响到整场活动的效果，百分之一的服务“缺陷”，就会导致用户百分之百的“不满意”。

>XX年的工作计划重点如下：

一、会前准备工作一定要策划周密，环环相扣，活动的细节要尽善尽美，给顾客高科技公司的深刻印象。

二、按事先安排好的程序进行，顺序一定不能颠倒。但每场活动的顺序不能都一样，以免使老顾客厌烦。会场的节目、游戏要设法烘托气氛，招数要常变常新。

三、主持人的台词一定要告诉大家我们是为大家服务的，公司提供的是健康和服务，而不仅仅是产品。会中内容要精练，围绕主题有目的展开工作，节目安排短小精悍、点到为止，让顾客感觉意犹未荆

四、策划时要因时、因地、因人结合当地不同的风土人情做策划，主题要鲜明，内容要以情动人。

五、会中多与顾客沟通交流，会后总结。具体做法是最少一个月进行一次调查，在会场上派发调查表。

六、会中多与顾客互动，把生活中最真实的东西搬上舞台。

我深知XX年的工作很艰巨，只要我们心中永存信念——做好推广部工作、营造好的氛围、促进销售，凭着一颗火热的心全身心投入工作，不怕失败挫折，在失败中找经验。

**推广队员工作总结13**

xx月xx日贸易部正式成立，我很荣幸也成为其中一员，这是我来公司推广组之后的另一个部门工作，首先感谢领导对我的信任和栽培，再者也希望我能再接再厉，对本部门负责任，尽心尽力做好本职工作，接下来我将对30天来的部门工作进行大体的总结

一.求学心切，放慢节奏

一心想多学多练，反而适得其反，不仅工作进度没加快，反而画蛇添足，制造很多不必要的麻烦。所以凡事考虑周全，放慢节奏，一步一脚印。虚心进取，稳步前行。

二.理顺思路，加强思考

很多需要自己去理解深究的问题，应不懂就问，问了就记，做到能把每个问

题汇总成集，争取下次不犯错。

三.忽视细节，必酿大错

签订合同、下订单、发送传真、安排配送，配备化验单、计算运费、销售统

计，余款结算等一些细节工作，看似简单，却不得马虎，从推广组热情澎湃的状态下转化为平稳细心的工作，虽然有些不适应，但我坚信困难能够克服，并及时解决工作问题。

四.增加自信，展望未来

自信会打败挫折，并且越挫越勇，自信还于领导者的带领和栽培，在工

作中能积极配合主管的工作，在学习下，增加对部门工作的默契度和搞好团队合作精神，在目前看来，一个好的领导者一定能把贸易部做大做强，我们贸易部一直在完善和进步，并且和各个部门联系密切，把正常的贸易运作做好，并展望未来，争取走在福建油脂行业乃至全国油脂行业前列。

五.自我检讨，完善自我

一直都为公司的发展骄傲，也希望能和发展中的公司一起成长进步，发现不

足，自我检讨，并取长补短，完善自我，成为公司乃至社会有用的人才。

结束语：借助公司一句警言：同心同创同享。真的要做到最好，一定要融入公司的企业文化和发展进度，一直都把公司看得很亲，因为我要做的就是把公司当做自己家和自己的产品，并为他们负责。希望在贸易部能发挥出自己的才能，并挖掘潜能，争取为贸易部带来更大的效益。

**推广队员工作总结14**

酷猫写作精心整理了20xx年市场推广个人工作总结，望给大家带来帮助!

我自xx年10月中旬到xx市场上开始开展市场工作。近两个月来，我牢记公司赋于我的工作任务，严于律己、勤于学习、不怕吃苦、努力工作，在各级领导和各位同事的支持和配合下，工作方面取得了一定的收获。

现将我履行职责的具备体情况汇报如下：

一、履行职务情况：

1.初到市场时，为了尽快进入工作角色，我首先是通过认真细致的市场调查工作了解自己所在市场的具体情况，清楚我们产品在本市场上面的销售现状，了解竞品目前市场上的销售状况。面对市场现状勤思考，保持与上级领导良好的沟通，多向领导及同事学习请教。

2..在日常工作中正确处理好与经销商之间的关系，并时刻牢记“诚信经营、务实营销、传承创新、义利双赢”的公司理念，把“诚信、情感、责任”贯穿于整体工作中，发挥才智、敬业爱岗、求真务实、规范方式方法，推行“品质、情感、效益”三位一体模式，定期做好对客户的走访工作，尤其是一些对我们产品忠诚度较高的客户维护工作，促进产品在各个渠道全面兑现对客户和消费者的承诺，为公司树立良好的品牌形象，为公司事业在本市场上的长远发展打下良好的基础。

3.在开展上述工作的同时协同经销商一起开展了xxx产品的推广工作。

4.在工作之余，加强自身的学习，将理论和实践联系在一起，指导自己的市场工作。不急功近利，从长远着眼，坚持理论联系实际，扎实开展市场工作。作为公司市场人员，不但要具备这个岗位所需要的必要素质，还需要把握各方面的信息，保持对事物发展规律的敏锐感觉，使思想观念与时俱进，把理论知识、市场规律与我们产品的实际相结合，才能使得我们公司的产品在日益激烈的白酒市场竞争中立于不败之地。

二、遵章守纪情况：

1.在工作期间，积极学习并遵守公司的各项规章制度，定期向主管领导汇报工作，没有出现脱岗旷工等违章违纪现象，在市场工作中一切从公司利益出发，没有做出任何有损公司利益的事情。

2.在工作时，对存在的问题大都能通过沟通的方式解决;对工作中遇到较大的问题，能够积极及时的与上级主管领导沟通;没有存在擅做主张的事情;工作当中也没有出现较大的失误。

三、存在的问题：

1.工作中在编写与制定销售工作计划和执行方案时仍不够专业和规范;

2.工作经验尚浅，在工作当中遇到困难和难题时，不够沉着冷静，容易产生慌张或是急躁的情绪。

四、对于市场的认识和对今后工作的设想：

有人说：“市场是最坏的教练，还没有等我们热身就已经开始竞赛，竞赛结果的好坏相当一部分因素在于我们的悟性和主观能动性。但同时，市场也是最好的教练，不需训练就能教会我们技能和发展的契机。其实，最关键的是市场参与者的眼光是否长远、品格是否经得起考验。”在今后的工作过程中，我要努力继续规范自己的行为举止，不断充实自己的业务能力，提升自己的综合素质。须时刻谨记，在市场上我就是公司的形象代表，自己的一举一动，一言一行都直接关系着公司的形象。白酒不仅仅是一种产品，而它身上承载着更多的是一种文化，我们在市场上销售的亦不单纯是一瓶瓶或是一件件的白酒，更多的是要把我们产品身上所承载的文化推向市场和消费者。

我们通过这段时间市场磨练，我坚信通过我们共同的奋斗，架好“支点”撬动市场，打造“势能”以便放大行销惯性，进行整合形成“拳头”能量，希望有一天，我们的品牌能成为 一个家喻户晓的品牌，我们的产品会走进千家万户。

我们现在的确有很多困难，但我们决不贫穷，因为我们有可以预见的未来!

五、几点建议仅供参考：

(一)营销策略方面

**推广队员工作总结15**

近两年来，我镇节能灯推广工作在县委、县政府、科学技术和工业信息局、县财政的具体指导下，立足实际，创新办法，坚持把推广节能灯工作与推进 “两型社会”建设和节能减排相结合，通过采取有效措施，取得明显成效。我们的主要做法和体会是:

>一、加强组织领导是做好工作的前提

按照县委、县政府、科学技术和工业信息局、县财政的部署，我镇当年节能灯推广工作全面启动，为全面落实节能灯推广使用工作，镇政府专门成立领导机构，明确责任，认真扎实工作。在实际工作中，我们始终坚持政府主导、突出重点，全南推进的原则，切实加强领导。镇政府、相关部门、社区、农场、村委会都成立了工作专班，工作环环相扣，循循推进，确保了节能灯推广使用工作的顺利开展。

>二、结合实际制定实施方案是做好工作的关键

为了使这项涉及千家万户的惠民工程落到实处。我镇学习借鉴其他兄弟单位的经验和做法，通过广泛征求各社区、各村委会的意见、建议后，制定了《实施方案》，为了推动工作方案的落实，促进交流，我们建立了每月汇报一次进展情况的工作制度。我们的做法是:镇政府牵头、以各社区、农场、村委会为平台、制定总体方案、分解下达任务。同时，发动镇政府各部门带头，由镇农业办公室制定补充推广节能灯方案，确保全镇任务的完成。

>三、搞好宣传教育是做好工作的有力措施

财政补贴推广使用节能灯虽然是一件群众得实惠的好事，但是，如果宣传工作不到位，同样不会被群众所接受，好事就没用做好。必须让大家认识到节能的重要性，养成节能环保意识，逐步改变使用传统灯具的习惯。我们采取机关、社区、村委会多层面多种形式，结合节能减排宣传周、科普宣传周和世界环境日反复宣传节能灯专题小知识、营造氛围。一方面我们在主要道路悬挂布标、横幅及宣传栏，发放宣传品等方式广泛进行宣传，努力做到路人皆知;另一方面我们深入到社区、大宗用户积极做好节能灯产品的宣传及推广工作，做到家喻户晓。通过宣传，既算使用节能灯减少碳排放改善环境的大帐，也算使用节能灯家庭经济成本的小帐，最终取得实实在在的效果。

>四、把握节点及时调度是做好工作的重要保证

任何工作的推进难免出现薄弱环节，针对薄弱环节一方面要及时完善方案，如有的街道、社区常住人口发生了新的变化，需要相应调整节能灯的数量，补救措施必须跟上。另一方面，整个工作分时段推进，既是调度，又是讲评，也是督办。，市节能灯目标任务下达后，我们就先后3次召开调度讲评会，向各社区、村委会、农场发放节能灯产品需求情况调查表，通进调查，摸清市场需求。同时进行业务指导，加强监督管理，对销售价格、个人购买数量、资料登记、货款回收等进行检查，保证节能灯推广工作符合政策规定，从而确保XX镇节能灯推广工作任务的圆满完成。

**推广队员工作总结16**

一年的时间很快过去了，在一年里，我刻苦钻研业务知识，努力提高理论知识和业务工作水平。遵纪守法，努力工作，认真完成上级领导交办的各项工作任务，在上级各部门领导及同事们的关心、支持和帮助下，思想、学习和工作等方面取得了新的进步。现将本年度的工作总结如下：

>一、强化理论和业务学习，不断提高自身综合素质

我重视加强理论和业务知识学习，在工作中，坚持一边工作一边学习，不断提高自身综合素质水平。一是结合全市开展“三查三看”教育活动的学习，不断的提高自己的思想素养，查找不足，从思想上、学习上、工作上不断的提高自己的综合能力；二是认真学习工作业务知识，重点学习水稻病虫害的预测预报、节水抗旱技术的推广应用、无公害蔬菜生产技术及农业信息的采编与发布。在学习方法上做到在重点中找重点，抓住重点，有针对性地进行学习，不断提高自己的各项工作能力；三是认真学习法律知识，结合自己工作实际，利用闲余时间，选择性地开展学习，学习了《种子法》、《农业法》、《农药管理条例》等，通过学习，进一步增强法制意识和法制观念。

>二、努力工作，按时完成各项工作任务

1、圆满完成20xx—20xx年度的科技入户工作。20xx年，是施甸县实施基层农技推广体系改革与建设示范县项目的第一年，我有幸成为了该项目的玉米产业技术指导员。一年来，本着提高农民科技文化素质，提升我乡粮食生产能力的指导思想，通过自己的努力，较好的完成了预定目标。我负责的科技入户项目涉及新街村后寨村民小组10户农户，玉米种植面积49亩，辐射带动周边6个村的200户808亩的玉米种植。通过测产，10户科技示范户中，最高单产为亩，最低单产为亩，10户平均单产为亩，较去年的平均单产亩增亩，增，超计划指标任务的；辐射带动周边200户808亩的玉米平均单产亩，较前三年的平均单产亩增亩，增，超计划指标任务的。并获得了年终考核优秀奖。

2、应对旱情，积极投身入抗旱工作中。20xx至20xx年，百年不遇的旱灾给旧城乡的农业生产带来了严重的影响，作为农技推广部门，摸清受灾底数，着力抓好春耕备耕工作，推广抗旱技术措施，成为我们工作中的重中之重，在抗旱工作中，我主要负责旱情的收集与整理，及时向上级各部门汇报旱情、农情，为领导决策提供依据，及时开展抗旱自救工作，并参与组织农资的协调，确保了大春生产物资需求，为“小春损失大春补”夯实基础，确保了旱灾损失降到最低。

3、狠抓粮食直补惠农政策的落实。今年，共实施了种粮农民综合直补、水稻、玉米、小麦良种补贴以及县委8号文件中落实五项科技增粮措施补贴等惠农政策。为切实贯彻各项惠农政策，提高农民种粮积极性，我主要配合财政部门开展了以下工作：

一是配合研究、拟定了实施方案，认真搞好了粮食直补工作协调和部署；

二是充分利用各种传媒手段，狠抓了直补惠农政策的宣传工作，让直补政策做到家喻户晓。

三是严格工作程序，并翻印了有关表格3000余份，切实服务和指导各村委会搞好直补工作申报登记、张榜公示，认真搞好统计复核等基础性工作。四是及时、足额配合做好直补资金的兑付工作，让种粮农民真正得到政策实惠。协助财政所完成种粮农民综合直补元，玉米、小麦等粮种补助461195元，涉及67个村民小组3300农户；发放五项科技增粮措施补助元，涉及8个村委会77个村民小组3238户农户；发放蚕桑地膜补助元，涉及3个村民小组317户农户。

4、以项目为依托，切实抓好试验、示范工作。为了切实抓好20xx年大春粮食生产工作，确保大旱之年粮食少减产、不减产，实现抗旱夺丰收的目标。在样板实施中，我主要负责各类示范样板实施方案及技术要点的撰写并参与实施，通过样板的实施，确保大旱之年粮食少减产、不减产，实现抗旱夺丰收的目标。

**推广队员工作总结17**

回想一个月来，思考成熟很多，感慨万千，收获亦多。“忙的很充实并收获也很多，累但是很快乐。对我来讲这个月的工作是难忘、印记最深的一个月。工作地点、环境的转换，还有工作思想、方法等一系列的适应与调整，压力却带给了我前进的号角，累中也融进了收获的快乐。在公司领导的支持下，在同事之间的密切配合下，爱岗敬业，恪尽职守，我们都较好地完成了自己的本职工作和领导交下来的各项工作。我将自己一个月来的表现、细想和行动总结如下：

>一、工作表现

每天外出见客户时强化自身形象，提高自身素质，对自己坚持严格要求， 不要因为自己一个人一片天地就懒惰，忘记工作，忘记自己的工作职责和工作任务。我们对工作要心中有度，有责任。对待客户一定要以诚相待，办事处的工作最大的规律就是“无规律”，因此，我要正确认识自身的工作和价值，正确处理工作中的苦与乐，得与失、坚持甘于奉献、诚实敬业，特别在业务锤炼过程中一定要有总结和反省，当日工作当日毕，业务讲效率，公司可能养闲人，但是不希望闲人是我。所以一定要努力，一定要学习，争取早日突破有成绩，经过这么长时间的学习和锻炼，我在工作上已经取得一定的进步。

>二、工作态度

工作态度要严于律已，不断加强自己作风建设。到公司以来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则。作风是公司一个形象问题，不能因为个人原因让客户说广源的作风有问题，把广源当成是自己的家，荣辱与共。在工作中要用自己的行动规范自己的一切言行。努力强化自己专业知识，做好各项客户服务工作。坚持跟踪的原则，对每个客户都要跟踪有结果，努力提高沟通水平。在这一个月里，虽然遇到不少的困难，但是只要积极想办法去解决，思想乐观，还是可以学到很多知识。

>三、工作行程

这一个月来，我做了大量的工作，虽然暂时还没有取得成绩，但是我会一直努力，相信自己的成绩会好起来，由于公司对我们福建市场的重视，还特意派汽车协作办事处的工作，让我们在工作上，业务上自信了很多，汽车到目前为止跟我跑了四天业务，一路从莆田到福清到福州的路线走的，路线也是我一路计划好的，基本没有多绕路，跑了大概十九家公司，可能路线和地址都不是很熟悉，所以在计划当中还有部分客户没有拜访，但是效果很不错，达到预期效果，有三家既然与张经理撞车，有七家现在是我的意向客户。 我将继续努力跟踪和进行沟通，争取在下个月出成绩，对自己，对公司也是一种微妙的回报。现在也有两家基本上在口头上答应下个月左右定货。此时我不能松懈，越是关键时刻越是决定得失的时候。所以货没有出去还不是笑的时候，也许只是才开始。

>四、下一步工作计划和展望

下一步工作我将继续跟踪目前的意向客户，直到跟到有结果为止，要对有针对性厂家进行攻克，多去拜访，多沟通。然后根据资料联系新客户找到主事人，慢慢伸张，在自己能够把握局势的情况下进行扩张，稳步求进求发展。 以上是我个人体会和设想，我将全身心的投入到市场工作中。

**推广队员工作总结18**

>总结前言

那是xx年五一劳动节之后，通过沧州办司机魏哥的推荐，我来到石家庄办从事市场推广的工作，直到xx年的结束。作为一名刚刚走出校门的学生，在这多半年的时间里经历了学校到社会的洗礼。回顾刚刚过去的xx年，回顾我的工作；我的生活感慨良多，特总结

>（一）xx年我做了什么：

在过去的一年里，我基本上能够比较成功的完成办事处交给我的活动销售任务，完成对终端的管理和新产品的推广！我到办事处的时候，正赶上办事处刚刚组建市场部，万事开头难，在工作中遇到了比较多的困难，但得到了同事很多的帮助，尤其是领导的宽容！我自我认为我的本职工作做的还是不错的，其他方面有待与进一步的成熟和学习，错的要改正，好的要发扬！火车跑的快还靠车头带，由于刚参加工作，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足。在这些方面我都得到了公司领导、部门领导的正确引导和帮助，使我能够端正态度，认识错误，及时改正！去年做了太多的活动，平均下来，几乎达到周一次，说实在话有时候感觉真的很辛苦。天气最热的时候晒的感觉都快晕了，冷的时候时候连手都冻麻了！但我并没有把它单纯的看成是生活的苦。我想这也是人生和生活的一种升华！

>（二）xx年我有什么所得：

xx年是我真真正正走上工作岗位的第一年，对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是心态，套用米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的\'态度就是既然选择了，就要为自己的选择尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会在对这一业务的努力探索和发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我最大的力量。可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识我可以用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

xx年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作、业务能力。做好自己的工作！争取取得一份好的收入！

>（三）我所分管的区域的市场情况：

我的区域不大，一共四个县。藁城，晋州，辛集，深泽。但是石家庄曲指可数的几个富县。我管的就占了三个，任务多，压力大！好土地必须得打出好粮食，所以每次搞活动我都必须全力以付，活动搞不好说不过去。藁城是我区域的产量大户，市场启动早，购买力强，消费水平高！在藁城我们开有三户，藁城市区俩户，乡镇韩家洼一户。其中北国电器藁城店还是全石家庄郊县最大的家电卖场，管理几乎和市区的正规门店没什么区别。作为一个多品牌的门店，我想竞争是最大的主题，那么强有力的竞争力是你能够胜出的决定因素！我们在藁城最大的竞争对手是康佳，康佳的大本营就是北国电器藁城店！如果拿下了藁城店，那么我们也就是拿下了藁城的市场！但是现在我们在店里处于不利的地位。主要原因是店长和大堂经理都是康佳的入职促销员！如果现在我们也有自己的促销员的话我想不利地位肯定会有所改变，而且现在店里大堂经理要调整，这也是一个不错的机会！而且店里对于创维的活动是比较支持的，促销员也比较得力！一些大的活动可以放在店里搞，现在家电下乡已经在全国铺开，在淡季的时候如果要真正的做家电下乡下到村里，可以以中原电器做为试点。因为他们在人力，物力，财力上都是比较突出的！比如交通工具和运输工具！

藁城另一户天龙电器主要是加强促销员的的培训，合理的引导，基本上就可以主导店里的销售，因为天龙的促销员是什么好卖就卖什么，什么买的顺手就卖什么！在加上适当的活动辅助就可以了！

晋州这个县很特殊。特殊在什么他是一个很富的县，农民很有钱，很多人都住三层楼！但是购买力不强，家电市场也有待与进一步的整合！建议以后多在晋州正大搞活动，老板支持，员工配合。主要是老板有进一步做大做强的愿望，搞活动也比较乐意投入！晋州市场潜力很大！

辛集是一个大县，富县应该说在这样一个县我们要做的事情还很多，我相信如果我们的政策到位，措施得力，投入适当，辛集会是我们将来增长的一个亮点！

深泽是一个小县，穷县，老板思想和僵化，一直也没搞过很成功的活动，在这样的地方其实是要做的最多的，主要是沟通上，搞活动的时候取的支持是最重要的回首一年来，我们走过漫长而又艰辛的道路，我们挺过来了。但面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。一定要在xx年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好xx年度的销售工作，要深入了解电视行业动态，要进一步开拓和巩固市场，为公司创造更高的销售业绩。

**推广队员工作总结19**

时光飞逝，岁月如梭，转眼间，又到了一年的终点。20XX年我们有过太多的辛酸经历，也收货了无尽的成绩和喜悦。在总行的正确领导与大力支持下，在分行的科学指导下，以及本支行的全力拼搏下，我们严格贯彻总行年度工作会议精神吗，确定目标任务和工作重点，认清形势，坚定信心，锐意进取，狠抓落实，各项工作稳步推进，主要业务健康发展，完成了年初的既定目标。

>一、主要任务完成情况

截止11月份，(完成情况)

>二、主要工作开展情况

(一)加强对有价值客户的重点分析，开拓营销策略

通过仔细梳理，按照贡献度对本行有价值的大客户进行排名，并定时深入了解各层次客户的个人爱好，采取“锁定高端客户，提供贵宾式服务;针对中端客户，提供特别服务;对低端客户，提供大众化便民服务”的营销策略。

(二)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，我们从年初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，针重点企业，加大授信额度，主动营销贷款。二是加大项目贷款的营销，三是加大了按揭贷款和个人消费贷款等低风险贷款的投放力度。通过扩大增量，把更多的贷款投向双优客户，从而带动存量的优化，实现贷款结构的有效调整。在贷款管理的基础工作中，支行以严格实施预警预报制度为核心，全面提高信贷资产管理水平。首先，严把贷款准入关，贷款发放坚持双优战略，对可贷可不贷的坚决不贷;其次，坚持贷款客户的分类管理，实行主动退出，逐步压缩一般客户，主动淘汰劣质客户。三是严格实施信贷管理的.预警预报制度，使这项工作成为信贷管理最有力的工具和每个客户经理的日常工作，加大对此项工作的考核与奖惩。

(三)客户维护活动形式多样化

以答谢客户为目的，结合不同客户的特征，采取不同的维护方式。比如，在代发工资方面，通过与重点代发工资户开展联谊会、座谈会、回访等形式，一方面了解客户的实际需求，一方面向客户介绍我行的服务渠道和理财产品，对重点代发户每月至少访问一次，了解其对于我行的服务是否满意，对我行的金融产品或者服务是否有新的建议。

加强与客户之间的沟通与交流，积极巧妙地将各种有利的情报提供给客户，包括最新的行业信息和政府信息等，增强客户对本行的了解。邀请客户参加多种形式有意义的活动，借此把握营销机会。

(四)善于反思和总结，积累经验

总结在一定程度上是工作前进的助推器。对每一次的工作进展情况及其完成情况都要做好总结，积累经验，为以后的工作奠定良好的基础，也便于及时发现问题，弥补不足。只有不断的总结才能把有益的东西积累起来，融会贯通，形成一种强大的工作手段和营销体系。

这一年，我们市场部的工作取得了一定的成绩，但面对复杂多变的宏观经济形势和激烈竞争的金融形势，我们还存在许多不足，一是存款结构不合理，部分存款过于集中与大户，容易产生大起大落，纯负债客户资源比较匮乏。二是信贷投放较慢，手续过于复杂，制约了信贷规模的进一步扩张和效益的有利提升。这些都是我们今后要加以克服和解决的。

>三、明年的工作目标和措施

在下一年里，我们还要继续认真贯彻落实总行年度精神，坚持发展第一要务，加强风险管控，不断提升自身水平，努力提高市场份额，确保完成各项业务发展目标。

(一)多渠道、多手段吸收存款

加大存款营销力度。进一步提高工作的积极性和主动性，完善营销措施，扩大吸存渠道，不断跟踪了解同行水平，提高具有市场竞争力的营销支持，充分利用现有各类支付结算平台，提高服务水平，加强与客户的沟通联络，减少客户转移存款的现象发生。

有针对地开展各类营销计划。结合本地市场情况，制定实施细则，努力争取吸取上市公司和拟上市公司的一般性存款和募集资金，争取城乡结合部集体经济资金和拆迁资金的归集。

(二)提高信贷业务的收益水平

针对每个客户制定差别化营销方案，综合考量包括小企业业务、零售业业务的推动效力，综合分析收益来源，选择最有利的营销方向，重点拓展中小企业，生产型企业客户，与客户建立全面合作关系，努力成为主办银行，努力提好信贷业务的收益水平。

(三)加大创新力度

坚持品种创新和服务创新，多方位发展零售业务。一是开展规范化服务流程演练，提高服务水平，为储户提供标准化的服务;二是加大吸收理财资金力度，抓住理财资金主要靠努力的特点，针对周边的商户、村户和老客户，有效地吸收理财资金。三是加大宣传力度，通过多种形式宣传我行的业务，提高我行的社会知名度。

**推广队员工作总结20**

但工作中有起起伏伏，有时候关键词排到了第一页，但过段时间百度调整又会掉下去几天，甚至有些词怎样做都排不上去，这也是一直头痛的问题。

慢慢地到了第三季节，人员有所流动，本来两个推广组十个人，到季度末和第四季度初只剩下了三个人，两组归成一组，我们几乎每天重复着同样的工作。发文章，找链接，换广告，希望关键词能够排上去，排的更稳一些。

20xx，又是一年的开始，热切的希望自己能尽快地找到一个方向，完成公司赋予我们的工作，将我们的推广组成员带好，一起将工作做的更好，使自己更有价值。

**推广队员工作总结21**

时间过得真快，转眼间就到年底了，来到这里工作已经有半年，在这半年中，我严格遵守公司各制度，与新同事之间相融洽，工作上互相帮助交流。这半年来，除了做好工本职工作外，我还学会了如何与客户打交道，渐渐的得懂了一些与客户交流的技巧，为公司带来更多的客户。

下面简单总结一下这半年来的工作：

2、寻找客户方面没有能掌握核心交流技巧，没能为公司带来更多的客户资源，拖慢了公司的发展。

3、做事不够细心果断，一些推广方法使用的不够放开，比较保守，处理细节上不够细心，比较欠缺，常常是提醒了才能发现问题。

4、缺欠学习交流，以致于整个推广工作达不到理想状态，其它先不说，光是用QQ与客户交流就要有大理技巧，技巧用得好，才能交到更多的客户。

感想：

20\_\_年工作计划：

在以后的工作中，决心认真提高营销技能、处理能力，为公司发展，贡献自已应该贡献的力量。我应该努力做到以下几点：

2、努力做好自已的本职工作，不弄虚作假，为公司带来效效益。

3、团结一致，努力工作，不断提高自已与同事的沟通、协调能力，提出对公司有用的建议。

4、不断尝试新的推广、营销方法，把推广工作做到。

**推广队员工作总结22**

我自xx年10月中旬到xx市场上开始开展市场工作。近两个月来，我牢记公司赋于我的工作任务，严于律己、勤于学习、不怕吃苦、努力工作，在各级领导和各位同事的支持和配合下，工作方面取得了一定的收获。

现将我履行职责的具备体情况汇报如下：

>一、履行职务情况：

1.在日常工作中正确处理好与经销商之间的关系，并时刻牢记“诚信经营、务实营销、传承创新、义利双赢”的公司理念，把“诚信、情感、责任”贯穿于整体工作中，发挥才智、敬业爱岗、求真务实、规范方式方法，推行“品质、情感、效益”三位一体模式，定期做好对客户的走访工作，尤其是一些对我们产品忠诚度较高的客户维护工作，促进产品在各个渠道全面兑现对客户和消费者的承诺，为公司树立良好的品牌形象，为公司事业在本市场上的长远发展打下良好的基础。

2.在开展上述工作的同时协同经销商一起开展了xxx产品的推广工作。

3.在工作之余，加强自身的学习，将理论和实践联系在一起，指导自己的市场工作。不急功近利，从长远着眼，坚持理论联系实际，扎实开展市场工作。作为公司市场人员，不但要具备这个岗位所需要的必要素质，还需要把握各方面的信息，保持对事物发展规律的敏锐感觉，使思想观念与时俱进，把理论知识、市场规律与我们产品的实际相结合，才能使得我们公司的产品在日益激烈的白酒市场竞争中立于不败之地。

>二、遵章守纪情况：

1.在工作期间，积极学习并遵守公司的各项规章制度，定期向主管领导汇报工作，没有出现脱岗旷工等违章违纪现象，在市场工作中一切从公司利益出发，没有做出任何有损公司利益的事情。

2.在工作时，对存在的问题大都能通过沟通的方式解决；对工作中遇到较大的问题，能够积极及时的与上级主管领导沟通；没有存在擅做主张的事情；工作当中也没有出现较大的失误。

>三、存在的问题：

工作经验尚浅，在工作当中遇到困难和难题时，不够沉着冷静，容易产生慌张或是急躁的情绪。

>四、对于市场的认识和对今后工作的设想：

有人说：“市场是最坏的教练，还没有等我们热身就已经开始竞赛，竞赛结果的好坏相当一部分因素在于我们的悟性和主观能动性。但同时，市场也是最好的教练，不需训练就能教会我们技能和发展的契机。其实，最关键的是市场参与者的眼光是否长远、品格是否经得起考验。”

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