# 营销经理述职报告 营销经理述职报告标题(九篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-08-03

*“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面我...*

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

**营销经理述职报告 营销经理述职报告标题篇一**

顾客定位不太标准，过于狭窄。总的看我们酒店的经营状况不是太好，没有自己的特色，定位偏高，消费者有点接受不了。我们一贯以高中档酒店定位于市场，对本区域的居民不构成消费吸引力。

未能在市场上引起较大的轰动。可以在平面媒体上制作一整套的广告宣传计划，它投资小，而且高效灵活。也可以充分利用多种广告形式推荐酒店，宣传酒店，努力提高酒店知名度，争取些公众单位对酒店工作的支持与合作。

在回访客人的同时，把征询到的客人的意见和建议及时与各部门领导沟通交流，逐步进行完善提高，根据营销目标，制定本年度的营销计划。

针对以上情况，我部将在20xx年进行以下的工作部署：

１、全面了解掌握我酒店的市场态势，对本酒店及周边进行一系列的调查，了解酒店的经营状况，锁定目标客户，便于对酒店的经营管理提供参考，也为我部更好的开展工作提供了详细的第一手资料；

２、进行客户的友好拜访，结合目前客户来酒店的消费情况，进行调查，分析客户的消费档次，建立abc客户，要做到全程跟踪服务，注意服务形象和仪表，热情周到，进行特殊和针对性的服务，最大限度的满足客户的要求。对以前经常来，现在很少了的客户加强联络，进行回访，建立与客户之间的良好关系，网而与客户成为朋友，达到使其消费的目的。通过各种方式争取团队和散客客户，稳定老客户，发展新客户，并在拜访中及时了解收集宾客意见及建议，反馈给有关部门及总经办；

３、制定节假日个性化营销方案，特别是像中秋节，元旦和春节这样的传统节日；

４、加强储值卡客户的办理，增加现金流。

20xx年，营销部将在酒店领导的正确领导和我们的努力工作下，逐步解决上年存在的一些问题。根据顾客的需求，主动与酒店其他部门密切联系，相互配合，充分发挥酒店整体营销活力，创造最佳效益，开拓创新，团结拼搏，努力完成全年销售任务。创造营销部的新形象、新境界！

最后祝愿各位家人在新的一年里工作顺利，心想事成！谢谢！

**营销经理述职报告 营销经理述职报告标题篇二**

在过去的一年里，销售部在总经理的正确领导及其它部门的密切配合下，基本完成了 年的工作任务。部门的工作也逐渐步入成熟。在这一年里我们具体工作内容：

一.对外销售与接待工作

销售部经过了这一年的磨合与发展，已经逐步的成熟了自己的销售工作，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。

\_\_年10份酒店正式挂牌三星，这对销售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，有利于酒店的销售工作。、

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;

二.对内管理

酒店拥有自己的网站，由销售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。

三. 不足之处

1. 对外销售需加强，现在我们散客相对比较少;

2. 对会议信息得不到及时的了解

3. 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。

4. 有时由于沟通的不及时信息掌握的不够准确;影响了酒店整体的销售与接待，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。

年工作计划:

1. 销售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销售工作，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，

2. 改变现有的工作方式，增加我们的商务散客的群体，提高客户质量，加深客户对我们酒店的了解，所以我们要加强销售部整体销售力量，提高销售水平，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策略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，调整酒店销售策略，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销售计划，提出自己的促销方案与老客户加强联系与沟通，同时建立新的客户，积累会议信息

3. 在旅游淡季的时候，加强餐饮的销售力度，做好招待工作，确保服务质量。

4. 对酒店的网站重新设计，要具有商大酒店特色的网页。同时销售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 。

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

**营销经理述职报告 营销经理述职报告标题篇三**

大家好，我是三星阳光家园项目的\_\_\_\_。

我本人加入颐中地产两年半的时间，我很庆幸这两年半的时间里我成长了很多，在公司这些时间里我经历了从基层销售到二手房门店店长，市场部负责人，在到今天的销售经理。其实这些经历我很不容易，也很艰难，我挣扎过，迷茫过，困惑过，甚至想过离开，现在想想那都是自己能力不足的体现，我也明白了一件事，压力产生不了什么动力，只有有了能力才能不会产生压力。

我记得很清楚，我是在20\_\_\_\_年5月29日，与王娟总面试结缘，31日通知我到公司报到，接受系统化的培训，加入了锦联团队最早一批销售员，可所谓我当时是真的面临着各种淘汰边缘，都是因为毛总和王娟总的大力保全，让我迈出了第一步。

20\_\_\_\_年的时候公司决定拓展二手房事业部，有这么一个更好的机会，我接受了二手房新的岗位，当时就我和另一个店长两人，年中旬才营业，后来剩下我一个人奋战，大约一个季度的时间都是我自己，进入年终的时候，二手房刚有起色好转，公司因种种的原因决定撤掉二手房门店，把我调到沿海带两个项目，随后项目撤场。

20\_\_\_\_年初至9月的时候为公司做市场拓客，并且为公司提供了一个客户管理平台，也非常感谢毛总对我的信任，让我管理了公司命脉---也就是客户资源，为了不让公司流失客户，做了项目与项目之间互相推荐的这个平台，平均每个月增加了成交3套左右。

通过以上两年来的时间，看似我经历了很多的岗位，但是没有做出有价值的成绩，其实这两年每个岗位我只是一个做实验的工作者，每一个岗位都是我适应了，已经有起色的时候就会有所变化，而且我还扮演了公司一块砖的角色，哪里需要我就会去哪里，没人愿意做的事情我会去做，我一直坚持着这种风格。

回过头来说我到三星的期间，我是20\_\_\_\_年的9月21日任职三星项目副经理职位，半年的时间内，任职时我很想做好这个岗位，我想努力实现自己的价值，可是经过一段时间的磨合和观察与项目之间的对比，还有各项目经理的待遇对比，在种种的心里不平衡的情况下，我心态起了很大的变化，记得在项目一个季度的时候，我想过离开公司，后来我觉得我又一次把自己推向了无能的地步，然后想这件事我做的欠缺考虑。我的心态非常的不好，我也觉得这个项目房子卖不卖都那么回事，因为我那时候想法是不赚钱，无所谓了，不卖就不卖了。 通过以上发生两件心里变化，春节放假期间，没事我想了很久这些事的发生，我是对还是错，我深深知道了几个道理：

1、不管你是在什么岗位和职位，不要直接去提要求，有了想法以后再提要求。

2、想要什么回报，必须拿着结果或者体系的想法在向上级谈价值，去要价值。

3、不是有金钱回报才去努力工作，只有努力了才会有价值的回报。

4、在有机会给你平台学习的时候不要盲目的去衡量自己得到的和付出的是否成正比。

20\_\_\_\_年第一个季度的开始，在我的直属领导王娟总和公司的指导下，我有了全新的改变，我觉得我应该做出来自己想要的成绩，别再纠结哪些不切实际的事情，比如我的项目是尾盘，没有太多的支持，我的待遇不如别人等等。可是第一个季度在尾盘项目中对比遥遥领先，带领小伙伴们完成了项目销售额1250万销售奇迹，销售套数38套。至于这些销售业绩，对比之前每个月8-9套的月销售不是简单可以做到的。

方法只有几个适合的地方：

首先调整自己的状态和心态。

其次帮助小伙伴调整每天的工作心态。

在没有销售支持的情况下积极的想办法去找客户，发展客户。

和项目小伙不断的去磨合练习实战演练尾盘销售的方式方法。

和项目小伙伴演练配合的方式方法。

我认为，只有不断的去和团队磨合，不断的为他们服务，带领他们学习想要的销售风格和积极的去想办法才能让团队实现价值。

根据两年来公司给与我的历练机会，我个人认为有能力去做一个称职的销售经理，可以独当一面完成项目销售工作。接下来我的主要工作方向是进入一二手房销售模式，利用之前二手房和三星积累的这种尾盘销售经验，将组建这样的二手房销售团队，在整个20\_\_\_\_年里，我会不断的组建团队，让一二手房联动销售经验不断提升，最后感恩公司给予我的机会，感谢毛总对我的信任，感谢一路指导与鞭策我的直接领导人王娟总，感谢公司所有给予我帮助过的伙伴!我赵亮和我的家人们感恩有你们!,感恩公司培育了我!

**营销经理述职报告 营销经理述职报告标题篇四**

一、行政管理：

1、根据公司的规章制度制定本部门的规章制度。

2、提交本部门的年度工作指标报请公司领导审批。

3、依据工作指标制定销售政策。

4、负责本部门人员的聘用、培训、考核。

5、根据工作实际完成情况汇总月份、季度、年度统计表。

6、参与本部门人员的绩效考核、提成奖励、福利待遇的统计与计算。

7、负责与其他部门的工作衔接与协调。

8、领导交待的其他任务。

1、对项目信息进行收集、立项、报备、询价、报价及填写预算评估表。

2、项目洽谈包括投标、报价、降价、谈判合同条款及填写合同评审表。

3、签订合同并跟踪合同的执行情况：客户付款、厂家排产、发货运输、到货安装、验收免保、付清全款。

1、对项目信息进行收集、报价及填写预算评估表。

2、项目洽谈包括投标、报价、降价、谈判合同条款及填写合同评审表。

3、签订合同转给维保部。

1、跟工厂、代理商等建立联系、索要资质、谈判政策。

2、跟工厂、代理商等签订合同、谈判价格、确定费用、追缴欠款。

20\_\_\_\_年11月17日

述职人：\_\_\_\_\_\_

**营销经理述职报告 营销经理述职报告标题篇五**

尊敬的酒店领导：

从我到××\*大酒店工作以来，是××\*大酒店培养了我，我和××\*大酒店在风雨中一路走来，感谢领导对我的信任和关怀，使我能在××\*大酒店营销部这个重要的岗位上工作。在营销部工作的这段时间，使我感受很多收获也很多，逐渐成长了起来，特别是××\*总找我谈话后，使我深刻体会到我还有很多不足之处。因为营销部掌握的是一个企业的经济命脉，他向领导者提供第一手资料，帮助决策者管理和经营企业。

以下是我对本酒店的市场作出的一些分析：

一、目标 顾客定位不太标准，过于狭窄。总的看我们酒店的经营状况不是太好，没有自己的特色，定位偏高，消费者有点接受不了。我们一贯以高中档酒店定位于市场，对本区域的居民不构成消费吸引力。

二、宣传力度不够，未能在市场上引起较大的轰动。可以在平面媒体上制作一整套的广告宣传计划，它投资小，而且高效灵活。也可以充分利用多种广告形式推荐酒店，宣传酒店，努力提高酒店知名度，争取些公众单位对酒店工作的支持与合作。

三、服务细节要加强，在回访客人的同时，把征询到的客人的意见和建议及时与各部门领导沟通交流，逐步进行完善提高，根据营销目标，制定本年度的营销计划。

针对以上情况，我部将在20xx年进行以下的工作部署：

1、全面了解掌握我酒店的市场态势，对本酒店及周边进行一系列的调查，了解酒店的经营状况，锁定目标客户，便于对酒店的经营管理提供参考，也为我部更好的开展工作提供了详细的第一手资料；

2、进行客户的友好拜访，结合目前客户来酒店的消费情况，进行调查，分析客户的消费档次，建立abc客户，要做到全程跟踪服务，注意服务形象和仪表，热情周到，进行特殊和针对性的服务，最大限度的满足客户的要求。对以前经常来，现在很少了的客户加强联络，进行回访，建立与客户之间的良好关系，网而与客户成为朋友，达到使其消费的目的。通过各种方式争取团队和散客客户，稳定老客户，发展新客户，并在拜访中及时了解收集宾客意见及建议，反馈给有关部门及总经办；

3、制定节假日个性化营销方案，特别是像中秋节，元旦和春节这样的传统节日；

4、加强储值卡客户的办理，增加现金流。

**营销经理述职报告 营销经理述职报告标题篇六**

为进一步搞好本部门的营销工作全面了解掌握我酒店以及本土酒店业的市场态势，我部对本酒店以及周边市场进行了一系列的调查。目的是希望了解我酒店的经营状况以及周边市场情况，以便于为酒店的经营管理提供参考，也为我部更好的开展工作提供详细的的第一手资料。

酒店开业以来，营销部在进行客户友好拜访的同时也有选择性鉴定了一大批消费协议。结合目前的协议客户来我酒店消费情况我部进行了一系列的调查，在现有的协议客户中仅有大概一半的客户前来消费。较前期有下降趋势，客源的\'流失使我感到营销力度的不足，在新增协议客户的同时忽视了老客户的回活力度。在工作范围上自我造成了一定的局限性。因此我部决定将建立完善的客户档案资料，在稳定现有资源的同时，对已签协议后没来消费或者以前经常来现在很少来的客户加强联络，进行回访，建立起与客户之间的良好合作关系，进而和客户成为朋友以达到使其前来消费得目的。

在进行市场调查客户回访的同时我部也要征询和听取客户所反映的信息与意见。这些有助于我酒店进行自我完善。酒店业务发展的迅猛的，业态结构呈梯对式。酒店业的发展形势也出现了一片繁荣的景象，但同时也出现了供大于求的局面。市场份额的不足也同时制约了酒店业的发展，纵观本土市场我们不可忽视在我酒店周边的中小型宾馆。虽然它们在硬件上有一定不足。但他们拥有一大批忠诚的客户，并在价格上也占有相当大的优势。

市场竞争是残酷的，我们店的规模以及装饰风格以及形成一定的模式。目前的当务之急是如何稳定现有资源增加新的资源。硬件对酒店的档次起着重要的作用。而软件的开发管理与利用和服务质量的好坏则是酒店赖以生存的支柱。软件所指的及人才酒店业的完善就是人才的竞争。有竞争才会有发展。因此我酒店要占领市场更好的发展，首先就要注重人才的培养注重员工的培训，全面的提高员工的素质。服务技能技巧和服务意识。从而使我酒店真正达到星级水平。给客人温馨舒适的感觉，留住客人的目的。从而达到经济效益与社会效益双丰收的经营目的。

综上所述目前的当务之急是提高员工的整体素质和服务意识，为客人提供特色服务。（餐饮特色和服务特色以及酒店特色）个性化服务针对性服务，以及亲情化服务。始终坚持100—120的服务原则。通过优质服务来达到真正意义上的星级水平，从而达到赢的顾客占领市场开拓市场新的资源，打造最新的花源品牌形象和营造花源企业文化，占领市场的最终目的。

经理述职报告 | 总经理述职报告

**营销经理述职报告 营销经理述职报告标题篇七**

自己从20\_\_年起开始从事销售工作，三年来在厂经营工作领导的带领和帮忙下，加之全科职工的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止\_\_年\_\_月\_\_日，\_\_年完成销售额145225元，完成全年销售任务的38%，货款回笼率为52%，销售单价比去年下降了13%，销售额和货款回笼率比去年同期下降了55%和32%。现将三年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款;

2、努力完成销售管理办法中的各项要求;

3、负责严格执行产品的出库手续;

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在理解任务时，一方面用心了解领导意图及需要到达的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要用心思考并补充完善。

例如：

1、今年九月份，蒲城分厂由于承租人中止租赁协议并停产，厂内堆积硅石估计约80吨、重晶石20吨，而承租人已离开，出于安全方面的思考，领导指示尽快运回分厂所存材料，接到任务后当天下午联系车辆并谈定运价，第二天便跟随车到蒲城分厂，按原计划三辆车分二次运输，在装车的过程中，由于估计重量不准，三辆车装车结束后，约剩10吨左右，自己及时汇报领导并征得同意后从当地雇用两辆三轮车以同等的运价将剩余材料于当日运回，这样既节约了时间，又降低了费用。

2、今年八月下旬，到陕北出差，恰逢神东电力多种产业有限公司材料招标，此次招标涉及以后材料的采购，事关重大，自己了解详细状况后及时汇报领导并尽快寄来有关资料，自己深知，此次招投标对我厂及自己至关重要，而自己因未参加过正式的招投标会而感到无从下手，于是自己深思熟虑后便从材料采购单位的涉及招标的相关部门入手，搜集相关投标企业的详细状况及产品供货价格以为招标铺路，透过自己的不懈努力，在招标的过程中顺利透过资质审定、商务答辩和技术答辩，最后功夫不负有心人，最后我厂生产的yh5ws17/50型氧化锌避雷器在此次招投标中中标，这样为产品以后的销售奠定了坚定的基础。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

**营销经理述职报告 营销经理述职报告标题篇八**

不知不觉中，20\_\_年已经接近尾声，加入公司已有些时间，这这段时间的工作中，我学习并积累了很多知识和经验，锻炼和提高了业务能力，更让自己的人生多了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，\_重要的是增加了一份人生阅历。可以说，在建华的这段时间中，收获颇多、感触颇多。在这里，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几个方面报告。

学习，永无止境，来到公司的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质和操盘模式，通过努力的学习明白了销售经理的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

刚进公司的时候，\_\_项目没有进场，觉得有点无聊甚至枯燥，但12月进入\_\_之后，回头再看，感觉在公司中每时每刻都会学到东西，主要在于自己有没有去发现、去学习。在公司领导的耐心指导帮助下，我渐渐了解心态决定一切的道理，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对生活和工作，随之心境也是越来越平静，更加趋于成熟。

1、共计销售\_\_套，销售面积\_\_x平米，销售额\_\_\_\_x元，回款额\_\_x元;

2、到\_\_\_后，对项目人员重新系统培训了房地产专业知识和销售技巧。

3、修改和重申了案场制度，制度更加细化。

4、制定早、晚会签字制度，分析市场、客户以及销售中遇到的问题，提升团队士气。

5、在公司领导的指导下，参与制定12月的月团购计划，联系团购单位，选房、签约，\_终成交\_\_套，销售额\_\_\_\_\_\_\_元，回款额为\_\_\_\_\_\_\_元;

1、对业务监督执行力度不够

2、对项目整体把控有待于提高。

3、需要进一步增加管理方面的经验。

4、与甲方缺乏有效沟通。

在学习公司完善的操盘经验，发掘自己工作中的不足的同时，计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

1、进一步提高自己的管理水平;

2、及时完成领导交给的各项任务;

3、与甲方及时有效地沟通，保证销售工作的正常化;

4、不断改进工作中所存在的问题，及时调整策略，保证明年销售任务的顺利完成;

5、同时努力学习策划推广方面的技能，给项目销售提供更好的可行性方案。

6、加大工作的检查力度和计划的可执行性，努力增强团队的执行力。

7、制定月可行的销售计划分级管理，执行目标确立到个人，分工和责任明确，使销售工作系统化和正规化，提高团队工作效率。

8、工作从细致性出发，做到掌握销售上的一切相关事务。

20\_\_年这一年是有意义的、有价值的、有收获的一年，虽然我来\_\_\_公司时间不长，但是在这里真正体会到了团结协作，互帮互助，共同创业的一种精神，同时感谢各各领导、同事对我工作方面的支持和帮助，我相信公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，更好的发展，项目在公司的领导下，会以更好的业绩回报公司。

尊敬的各位领导：

大家好!

我叫\_\_x，目前在前期部门任经理职位，自\_\_年起从事房地产行业至今已经x年了，在这x年的工作中，我个人独自办理过手续的项目建设面积到目前达\_\_万平方米。多年的磨练使自身各项素质不断得到提升，也积累了宝贵的工作经验。我有能力、有信心干好\_\_的事业。\_\_\_\_年即将过去，回顾我在公司前期部这一年来的工作情况首先从下几个方面向各位领导做如下汇报，请予评议。

(一)20\_\_年完成岗位工作情况。

(二)完善前期部各项工作制度。

由于\_\_地产也是刚成立不久的新公司，制度上还不是十分完善，从参加\_次公司例会，公司领导就提出了相关要求，我积极响应，既借鉴同行业一些大公司的先进管理制度经验，又结合\_\_地产的实际特点，完成了《前期部工作职责》、《前期部经理职责》、《前期部职工工作职责》、《前期部岗位职责》、《前期部工作流程图》等，各项前期工作制度，为前期部及时步入正轨做好了制度上准备。

(三)部门管理。

1、档案管理上，严格管理，及时归档。

由于前期部与各个行政审批部门签订的手续较多，而且有些是公司重要文件更有些涉及到公司商业机密，所以我在日常工作中严格做到了不该说的不说，不该做的不做，及时将重要文件归档，逐一登记，随时查阅随时能查到，方便工作手续延续办理。

2、工作日常管理上，做到日清工作制。

公司每月有月计划、周计划，而我在日常的工作中是以日为工作阶段单位。因为前期工作性质的不同，早一天办完相关的手续就能为公司早日创造利润提供条件，所以，我不仅要求自己，也要求部门员工以日为工作单位做自己的计划，看看哪项做完了，哪项没做完，为什么没做完，剖析原因，尽快解决，争取做到日清，这样做下来，避免了工作的盲目性和无计划性，又使计划工作及时完成。并多次提前完成前期手续办理。

3、从工作态度上、思想上进行引导管理。

前期工作主要以办理各项手续为主，与多个行政审批机关打交道时，有的手续必须一把手说了算，而有的一把手经常到本单位不久就又出去了如果找不到，手续就会多耽误一天，所以我就依办事相关部门的时间行事，有时上班前到，有时要等到下班以后进行办理。再者与这些部门打交道时，针对不同部门、不同具体办事人员，采取不同的工作方式、方法，引导部门员工做事要勤、细，办事要有耐心、恒心，多动脑、多动手。

4、培养部门员工尽快进入工作状态。

在前期部这一年工作中，为了使新员工尽快进入工作状态，我经常言传身教，用心来教，用多年来前期工作中总结出来的经验传授他们，在他们工作中遇到困难时及时帮助，使他们尽快成长，当他们取得成绩时，进行鼓励，并引导他们大胆独立的去完成。

5、监督与工作放权同时进行。

前期工作是个与多部门、多科室办手续的工作，所以任凭一个人再加上两支手也不能全顾到，所以当自己部门员工达到独立办理水平时，坚决放权给他们，放权不等同于放任，因为前期的每项手续都至关项目建设，所以虽放权了，但还要监督检查，看资料准备全不全，看完成情况，看工作进度完成的手续是否有遗漏等，做到工作有条不紊、全面发展。

6、培养部门员工的责任感

前期手续涉及到项目整个开发过程，树立部门人员责任感，有助于项目手续万无一失，避免给公司造成不必要的损失，实行谁办的手续谁负责，有不足之处勇于承担责任，寻办法、寻途径解决改正，而不是推卸。从另一方面讲也有助于个人成长进步。

(四)从业务学习、政策掌握上。

政府相关审批部门建设项目审批上，有时会有变化，这就需要我们前期工作人员在熟练掌握各项办事手续、章程规定的基础上，还要及时掌握新政策、新规定，避免公司项目在设计上规划上有重大失误、损失，也为公司在项目制定上、规划上提供依据，符合公司总体战略发展要求，所以，我不仅在加强自己部门业务不断学习的同时，及时洞察政府新政策新导向，为公司项目规划提出新问题、新建议、新要求。

(五)在公司内部团结协作，在公司外部树立良好形象。

前期部算是公司对外联络的主要联系部门，不仅公司部门内部之间需加强团结协作，使工作更加顺畅;与外界联系也是一样十分重要，我们不仅代表自己也代表着公司的形象。因此，在日常内部工作中严格要求自己，加强团结、加强协作。工作中与技术部、行政办、财务部、工程部等均建立了良好的工作关系和工作氛围;同时也节制了那些工作不务实、光说不做、乱说是非等不良习气的存在。在对外联系上，首先提高自己的业务素质，也就是练好“内功”，在外办事时才能表现出高素质、高水平，同时也为公司增强了荣誉。

一、工作绩效述职

时间过的飞快，在繁忙的工作中，在公司工作不知不觉已经将近2年了。首先，非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能。同时，向公司的领导以及全体同事表示\_衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有你们的帮助。我才能在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项公司安排的工作任务。

二、工作心得和体会

虽然一直从事房地产这个工作，但是我发现要学习的地方还是很多，通过向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在较短时间内熟悉了工作流程，明确了工作方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。

我十分感谢公司，给了我很多的学习机会，也希望公司日后也能继续一些有些关于销售的培训工作，我希望能通过学习不同的知识，补足自己的不足之处，让自己能把销售工作做的更好。

三、关键事项

我很有幸的多次参与了公司分配的市场调研工作，每次我都深深的体会到终端销售的力量，也让我觉得策划并不是万能的。

四、\_\_年的改进思路

在这段时间里虽然做了一些工作，但仍然存在些题，主要表现在：创新精神不足，不能积极主动发挥自身聪明才智，而是被动适应工作需要。领导交办的事情虽然都能完成，工作当中有时会忽略考虑更深一层次方面，这样会造成是被动工作，减慢了工作上升到一定高度的速度。后续工作有些做的不到位，但是，我相信在我自己不断的努力和领导的帮助下，我会尽快提升自己，避免掉一些不必要的失误发生，所以我会不断补充自己各个方面的不足之处，做好销售工作，希望能为公司带来更好的经济效益。

在今后工作中我将继续努力奋斗，巩固现有成绩，针对自身的不足加以改进，争取在新的一年做的更好。

20\_\_年也许对于房地产行业会是一个考验，但对于我们大家也许也是一种挑战，但是身处我们团队中，我十分的有信心来面对这场突如其来的冬天。

20\_\_年是充满梦想和\_的一年，也是房地产行业不平凡的一年。

一、主要工作成果

这年初春，有幸加入到\_\_公司，融为这个集体的一份子，本着对这份工作的热爱，抱以积极、认真、学习的态度，用心做好每一件事情。

我于去年8月成为\_\_公司的一名销售部副经理，至今任职15个月时间，负责\_\_大厦项目的销售工作。现就任职15月来的具体情况述职如下：

从一个对本行只是一股劲的热爱，到实战工作，我不断追求新的目标。刚开始公司将我安排到其他楼盘学习理日常事务，但在这个过程中我仍然学到了很多东西，且明白了要做一个有责任感的人，做一名公司喜爱的员工。感谢那些让我在平淡的工作日中给我快乐和鼓励我的人。

去年10月，喜欢你的工作，自信地去完成它这个月是我们的成长期，经过了上二个月的转折，这月由公司安排，调至\_\_大厦项目配合代理公司。

工作虽略显繁忙，但整个团队都充满了\_，工作也上手了。我们从一开始的市场调查，到项目周边配套的了解，再到房地产专业知识的培训，以及会客制度，项目的熟悉等等，我们都在积极的去学习，并渴求进步，当然这些都是为我们更好地去接待客户，完成销售业绩做好前期准备。

的见证还是要在日后的工作中去检验，感谢领导对我们数次的培训和帮助，使得我们接待户客过程中也更加自信，同样也因为喜欢这份工作，我们将做得更自信和出色!!

去年10月，有幸参加公司组织的拓展活动，我们共同感悟了一些心得。并将我们在拓展活动中的口号适用于现在的销售工作中，“超越自我，勇做第一”。除了感谢，感动以外，我们还明白了，一个人的成绩是微薄的，团队优秀才是我们共同的奋斗目标。因此在日后的销售工作中，我们将更注重团队的建设，心系集体，一起建造和谐，友谊，\_向上的优秀团队。

今年7月，自觉自发的工作，就是对能力的检验。

本月以接待客户和熟悉项目知识为主。对环境和项目渐渐熟悉的我们，每天都有新客户接待，把握并了解客户的需求，是这阶段一直在做的开盘前的准备工作。

当然也很考验我们的销售能力，看能否将客户把握住。很多客户都要在了解价格的基础上才会考虑购买，那么诚意金的收取就显得尤为困难，公司在此阶段制定了一些可行的优惠政策作为说辞，让客户提前以认购的方式将房源定下来，一方面可以抓住客户，另一方面也可以减轻销售压力，做到心中有数。销售才刚刚开始，我们准备启航!

七月来访客户上百人次，成交客户也到不了十户。虽然销售率不是很高，但人气较好，且每位置业顾问的态度也比较乐观，新的销售挑战才开始，我们需要做到完成公司下达的任务指标，并有所超越。这些都需要我们整个团队的配合与努力，同样也深信团队的力量是可以做到的。

8月，“剩者”为王的坚持

今年是我从事房地产行业中挑战的一年，在这一年里我们都看到了房产市场走到了历史的大拐点，销售率的高位萎缩态势进一步明显，同样也意味着这是一个机遇和挑战并存的开始。

这个月中公司相继有很多项目增添的工作人员，这样大流量的人员给以每一个身在销售岗位上的置业顾问很大的煽动，甚至对于自己的前程也是一种思考，每当有新朋友问到你是做什么时，答案得知后他们都会说到今年的买房政策时，估计不会好卖吧!

这样的话语给以我们的失落情绪，想必大多置业顾问都曾有过这样的感受，同样也曾有过挣扎、放弃的念头吧。

可是，自身从小的教育经历中有过一句话叫做：“坚持到底就是胜利”，平日里听得多了，我们都只把它当做了一句口号，但是仔细想来其实意义非凡。成功和失败很可能的差别就在最后一两步，在面对国家政策对卖房不利的情况下，不坚持就意味着对这份工作的放弃，如果坚持下去了，你可能收获的会比你想象的更多。所谓“剩”者为王，必定需要坚持下去。

八月——适应日新月异的市场，使自己变得更强

某一次和朋友交流中听到过一句很真实的言语，房地产行业他本身就是一个不健康的市场态势，只是现在把它更淋漓尽致的展现出来了。

房地产行业作为最典型的周期性行业，其兴衰与宏观经济周期呈正相关关系。我们说市场日新月异也好，千变万化也好，如果你想在这个行业干下去，那么你一定要使自己变得更强。

8月月这两个月客户的观望情绪就更加浓烈了，我们分别做了项目及个人的分析总结，在几次与公司领导的交流沟通中，在一定可行性的范围内，公司作了价格调整。我们也在不断寻找适合于现在行情的销售策略，因为我们都有一个共同的目标，即，增进销售率。

经过本月的努力，销售进度也在一定程度上有了起色，所以说是成功者找方法，失败者找理由!

九月、十月月——黑夜给了我一双黑色的眼睛，我却用他来寻找光明

这几个月来，在销售业绩方面不是很理想，2个月共销售了20套房源。但是对于销售业绩不好的现状，我们有更多的闲暇时间来不断地学习，充实自己，以此来适应这个市场，在技巧方面，经过对一些书籍的学习，个人总结了一套流程：

学习理论技巧知识→用心接待客户→类似客户的技巧运用→分析总结客户特点→找出相似点→针对性的说辞→提高销售技巧→相互学习和探讨→不断加强团队进步;

以这种学习，思考，总结，探讨的方式来帮助我们提高销售技巧，当然这个过程离不开领导和同事的帮助，个人销售技巧也需要逐步的提高。

在工作中我始终相信态度决定一切，当行情受挫不理想时，工作态度最能反映出我们的价值观念。积极、乐观的我们将乐意不断向好的方向改进和发展，相信什么样的态度会决定什么样的成就。

二、20\_\_年度个人学习成长及不足总结：

成长是喜悦的，学习的收获有其三：

1、对“\_\_”项目，\_\_市场的深入了解，包括其价格，区位，消费心理等

2、公司多次培训，使得我们更坚定了这条房地产的道路，也学习到了很多销售技巧

3、自我管理能力的提高

4、销售工作贵在坚持的恒心

审视自己的不足之处以及对此的改善之道

审视检查自身存在的问题，我认为主要是销售技巧上还有待提高。个人对销售说辞的把控已有了一定的逻辑性，欠缺的主要是丰富的说辞和销售技巧，可能跟销售经验少有关;在接待过程中，有时太过于热情，欠缺一种淡定和沉稳的个人形象，以及气质等都有待帮助和提高。

对于以上不足之处，经过思考拟定了对此的改善方法：

销售技巧的提升可多向领导学习;平时多上网或看书学习专业知识;尽量多参加市场调查，来弥补竞争对手说辞的空缺，突显本项目的核心优势;增加客户接待量，从客户身上现学现卖;接待客户后应尽多分析、思考、总结说辞;通过这几点来逐步改善现在的销售能力，以期许能为公司带来更高的效益。

形象气质是客户最看重的第一印象，如何才能做到一个气质型的置业顾问，给客户一种专业、愉悦之感。

平时自己在看一些关于女人提升气质的书籍，来帮助改善不足之处;也可以通过一些销售道具的使用，衣着的整洁等来体现个人的专业形象，由内到外的改善过程，也需要从细节慢慢的去提高。

以上列举的不足之处，是自我反思后认为自身在工作中存在的问题和需要改进之处，在日后的工作，也希望领导和同事能帮助我一同发现问题、解决问题。

三、对个人从事工作的本行业发展前景预判：

20\_\_年即将远去，面对20\_\_年，房地产市场将会比20\_\_年要理想，房屋买卖政策会给该行业的人员带来迷雾和压力。政策不好的态势下公司应该更加注重人才培训，素质培训等等。

尊敬的各位领导、同事：

大家好!

20\_\_年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年。首先要感谢领导对我的教诲，感谢团结上进的同事帮助和鼓励，感谢我在沮丧时鼓励我给我打气的同事们，感谢信逸和给我这个上升的机会。

来到公司已经快半年的时间，从一个不懂得销售的人员，到地产销售经理的这个位置，当中公司给了我很多的动力，同时也给了我很多培训机会，让我在这个行业有了上升的空间，逐步的找到了在房地产销售中的乐趣。我愿意认真执行公司下达的销售政策，并和其他销售员一道努力拼搏，积极开拓市场，较好的完成公司销售业绩，同时，也提出了自己对销售的观点。

作为房地产销售经理，配合公司做好日常管理工作，是销售人员和总监之间的枢纽和桥梁，及时发现案场问题，及时解决问题，同时，也负责日常销售统计工作等，主要工作如下：

1、协助总监做好日常的管理工作

(1)严格遵守并执行公司各项规章管理制度，起到以身作则的带头作用。

(2)协助总监做好工作安排，制定值班人员安排表。

(3)自觉遵守作息时间，协助销售总监做好考勤、考核制度，严禁迟到、早退现象发生，如若发现，按人事管理制度执行。

(4)协助总监每周组织销售人员开总结例会，分析上周销售情况、问题、提出建议。

(5)严格要求销售人员的仪态、仪表、言谈、举止，热情礼貌对待客户，提高服务质量，树立品牌形象。

(6)爱护公务，带头做好售楼处的清洁卫生工作。

(7)培养集体协作精神和工作默契，其他员工接待客户时，应积极主动地给予配合，促成及成交，对于不能成交的原因，进行分析、总结、及时地给予配合，把握机会达成成交。

2、解决客户提出的疑难问题

(1)如果销售人员由于销售经验不足，可能无法回答有些客户提出的问题，这时，就要销售经理出面，为客户解决疑难问题，取得客户的信任。

(2)用诚恳的态度、平和的心情倾听客户诉说，取得客户的理解。耐心而细致地同客户沟通，稳定客户的情绪。

(3)认真地向客户阐明公司的工作程序和原则，想办法解决客户提出的疑难问题，尽量赢得客户对本公司的信誉与个人素质的认可和信赖。

3、日常统计工作

(1)每天认真统计电话量、区域、客户群、找准销售定位。

(2)认真统计到访客户量、客户需求、面积、户型、反映的问题比例。

(3)每周对电话量、到访客户量进行总结，在每周公司销售例会上进行汇报。

(4)了解项目的价格、户型、朝向、面积、定位、交通、周边环境和配套等，抓住卖点，做到心中有数，沉着应付。

(5)了解市场情况进行比较、分析，找出销售难点和影响因素，协助经理提出方案和建议。

(6)做好定金收据、认购书、佣金收据的核对、登记、存档，有错漏要及时向公司领导汇报。

(7)做好收款、销售登记工作、做好销售进度表。

(8)跟踪客户的补丁、定首期、签合同、收按揭资料、办理按揭手续等工作。

(9)做好销售报表，销售总结，每周例会向公司领导汇报。

4、周边项目竞品情况

(1)定期组织市场调研，收集市场信息，分析市场动向、特点和发展趋势。

(2)收集有关房地产的信息，掌握房地产市场的动态，分析销售和市场竞争发展状况，提出改进方案和措施。

(3)负责收集、整理、归纳客户资料，对客户群进行透彻的分析。

销售主管要起到带头作用，多配合领导和公司的工作安排，要团结销售人员，要有凝聚力、执行力、创新力、组织能力与指挥能力。

从今以后要严格要求自己，认真负责做好本职工作，努力弥补自己的不足之处，多学习专业知识。我的成长离不开领导帮助和同事的支持。

希望在领导的帮助和同事的支持下努力工作，取得更好的业绩。不断提高自我。

**营销经理述职报告 营销经理述职报告标题篇九**

这段时间对市场营销战略的培训，给我留下了无穷的回味和深刻的体会，通过培训，让我真正明白了市场营销的概念是指企业为满足消费者或用户的需求而提供商品或劳务的整体营销活动。市场营销是一门灵活性比较强的课程，可以使我们充分的发挥自己的潜力，很多人认为营销就是卖东西，其实不然，营销在我们的生活当中无处不在，包括交友，为人处事等，不仅只是买卖关系的发生。

培训了一段时间的市场营销，接触后才发现市场营销是一门很有发展前景，很有趣的课程，首先我们需要调查目标市场，了解消费者的需求，根据消费者的需求采购商品，制定销售计划并成功的销售出去，这一过程其实很不容易，如果前一天少了几分钟的准备，销售当天就多了几小时的麻烦，通过此次实训，感触颇多，市场营销要注重实践认知，掌握技能，有些方法和心得是书本上学不来的，我们也明白了无论做什么事都要经过自己亲身体验后，感触才会更深，下一次也才会做得更好，还有就是在销售过程中我们要抱交朋友、暖人心的态度，而不是只为赚钱。

而个人对市场营销作出这样的概括：市场营销就是指企业通过一定的商品交换形式，满足消费者的需求和，获得企业利润而有计划地组织的综合性的经营销售活动，贯穿于企业经营活动及全过程。

而市场营销战略是指基于企业既定的战略目标，向市场转化过程中的必须要关注的“客户需求的确定、市场机会的分析，自身优势的分析、自身劣势的反思、市场竞争因素的考虑、可能存在的问题预测、团队的培养和提升等综合因素，最终确定出增长型、防御型、扭转型、综合型的市场营销战略，作为指导企业将既定战略向市场转化的方向和准则。

那么一个企业制定本企业的市场营销战略的条件或者步骤是什么呢?一个企业的经营理念、方针、企业战略、市场营销目标等是企业制定市场营销战略的前提条件，是必须适应或服从的。一般是既定的，像市场营销目标也许尚未定好，但在市场营销战略的制定过程中首先要确定的就是市场营销目标。

确定目标时必须考虑与整体战略的联系，使目标与企业的目的以及企业理念中所明确的、对市场和顾客的姿态相适应。市场营销目标应包括：量的目标，如销售量、利润额、市场占有率等;质的目标：如提高企业形象、知名度、获得顾客等;其他目标，如市场开拓，新产品的开发、销售，现有产品的促销等。

在制定企业的市场营销战略时，必须着重考虑制定市场营销战略的内外环境，即主要是对宏观环境、市场、行业、本企业状况等进行分析，以期准确、动态地把握市场机会。市场营销战略制定完成后就是如何去实施，而市场营销战略的制定和实施一般可以按这样的流程来操作：

市场细分——选定目标市场——市场营销组合——实施计划——组织实施——检测评估。

实施计划是为实施市场营销战略而制定的计划。战略制定好后要有组织、有计划、有步骤地进行实施。具体内容包括：组织及人员配置;运作方式;步骤及日程;费用预算等等。

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