# 市场部年终工作总结 市场部年终工作总结简短(13篇)

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2024-07-03

*工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分...*

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

**市场部年终工作总结 市场部年终工作总结简短篇一**

(一)工作分析：

1、市场调研工作

本年度市场部在xx月和xx月共组织大型市场调研活动xx次，取得了如下调研成果。

(1)通过对各子分公司销售公司市场调研及销售市场预测，明确了主要客户群体、市场区域、销售规模，为公司产品不间断生产和产品库存、生产计划生产下达制定了详细的生产计划，编制了《20xx年xx月-20xx年xx月生产计划》，对销售、生产工作起到了指导性作用。

(2)通过对各子分公司销售市场的调研预测，针对预测的各种项目进行了分析，针对公司产品结构进行了分析，大部分项目对小管出流工程材料相对减少，有针对性地减少了生产计划的下达，防止库存物资积压，减少公司损失。

2、市场推广活动

(1)市场部在本年度通过实施“大禹”品牌推广活动，投入xx多万资金在xxxx等市场设立了多处户外广告牌，在直接拉动销售的基础上极大地促进了市场渠道的拓展和xxxx品牌的建设及推广。

(2)通过联系组织xxxxxx等公司参加了xxxx等地展览会宣传了企业。

3、广告宣传活动

在专业网站、期刊杂志以及省市人民广播电台发布产品广告，大大支援了销售活动，同时也促进了品牌价值的提升。

(二)、20xx年度工作不足点：

1、市场部的主体工作基本放在了内部物资调拨协，合同评审、市场预测等方面，而对于市场调研、品牌宣传、营销活动策划、企业文化活动作为我们市场部工作不到位、与其他部门协调不及时的方面。如不及时的做市场调研工作，了解相关行业发展、了解客户需求转变，那么营销策划工作就没有良好前提，这是我们不足之处。

2、同其他部门特别是一线集团公司财务部、计划成本部、工程管理部、企管部等部门的沟通仍需加强，使宣传活动更有的放矢，更能帮助销售增长业绩，也是我们市场部需要改进的方面。

3、忽视企业文化建设和团队凝聚力活动策划工作，这也是我们20xx年度重点跟进和加强的工作方向。

4、市场人员素质有待提高

本年度市场部因业务拓展的需要共新招员工xx名，因缺少企业文化及相关的岗位培训，致使违反服务规范，工作中出现错误的事件屡有发生，已经对公司声誉造成了一定的影响。

5、市场拓展费用偏高

虽然市场拓展工作取得了一些成绩，但同时市场拓展费用也创下了历史新高，在销售费用率方面，年年升高，在今后的工作中要加强对各子分公司销售费用建立销售费用监控机制。

6、计划能力偏弱

市场拓展计划在执行过程中屡次变动，致使一线市场人员不知所从，已经干扰了正常的市场推广活动。

1、由于上半年由于人员限制部门主要工作是集中精力理顺物资调拨，协调好各子分公司物资调拨，在营销策划、业务宣传、市场调研、市场预测与分析等方面比较薄弱，造成对各子分公司销售业务发展支持不够，没有及时做好销售预测工作。

2、由于没有形成各完整的招投标预测报送体系，各子分公司招投标预测体系较为混乱，市场部也没有做好对招投标体系的建立与完善工作。在今后的工作中，要逐步制度化，建立完善好招投标体系，做好招投标工作的监管工作。

基础管理方面：落实了新签订单的统计汇报工作，按月报送销售报表、应收账款报表、销售业绩排名表、市场分析报告、招投标分析预测表等一系列基础管理工作。

在第xx批小农水项目开始后，我们积极搜集信息，发布了覆盖全国的第xx批小农水重点县、高新节水重点县、一般节水县等名录，有效的指导了小农水重点县业务工作的开展。从xx月份开始，市场部按照内控流程要求，每隔xx天尽量安排各子分公司对项目跟踪情况进行汇报，便于公司领导及时了解情况，提出销售指导意见及建议。

1、从xx月份整个市场部门共xx人，一是市场部长，一是市场部职员，不能满足市场部工作的需要。

2、待xx月份新员工入职招聘以来，整个市场部团队的执行力有所增强，虽然还不能满足公司领导的要求，但由于新员工成长迅速，所以工作的衔接非常顺畅，对市场部工作顺利入轨及全面开展工作做好了基础工作。

3、因公司体制及岗位设计本身问题，我们招聘多为毕业一年甚至更短的大学生，所以经验不足，致使管理者要加大对其辅导和管控的专注度。由于市场部工作本身突发情况比较多，所以在下属个人发展方面存在很大问题，公司刚刚运作一年，也行这个问题并不明显，但长期发展中这个问题必然会显现出来。

1、加强内部市场人员的培训

市场部计划在新的一年里重点加强对新进人员的培训，提升公司员工的整体素质。

2、加强预算管理

严格按照集团公司全面预算工作流程精确做好市场部预算工作，确保市场部费用开支严格控制，按照预算执行，偏差在可控范围内。

3、组织计划管理与执行方面的培训

市场部拟通过组织计划管理与执行方面的工作的加强，增强市场部管理人员的计划管理能力，同时强化基层市场人员的执行能力，加强与各个分公司的沟通，便于今后工作更好地开展。

4、通过工作探索制定一些能够明确责任、提高效率的部门制度、章程或文件，以切实提高部门的整体工作效率。

5、在工作中积极探索一些方法，以争取使部门的整个工作氛围更加的轻松、活泼一些，因为这样的环境是市场部所必须的。人员结构比较年轻，唯有如此，才能让团队稳定、成长更快。

以上就是市场部20xx工作的一个回顾和总结，有成绩也有教训，而只有不断的反思才能使这些成绩和教训转化为有益的工作经验，提高本部门的工作效率及水平，不足之处请领导批评指正。

**市场部年终工作总结 市场部年终工作总结简短篇二**

在刚刚过去的一年里，对销售的各个品牌重新进行划分重新定位，确立相应的客户市场。加大空白市场的开发力度，开发新客户20余家，在今年的系统操作下，预计明年的市场将会有大幅度的提升。发货旺季时，积极联系车辆、发货，尽可能的保证客户的需求，不使市场出现断货的现象。搞好农化服务，抓好试验田，及时跟踪，为公司产品在山东市场的销售奠定良好的基础。

我没有辉煌的过去，我要把握好现在和将来。在以下方面的考虑上，今天我参加部门主任职位的竞争：

我深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。不断培养吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。在公司组织的学习罗文争做罗文式优秀员工的活动中，我认真学习，体会罗文精神的精髓。10月8日参加fst精神革新训练，进一步加深了我爱岗敬业，积极主动的品质，养成能吃苦耐劳、团结奉献的良好品质。在工作中踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，努力把工作做得最好。

拥有虚心好学、开拓进取的创新意识。“热爱是最好的教师”。我热爱业务工作，平时爱读营销方面的书籍，也浏览了一些有关政治、经济方面的书籍。到金大地工作后，系统学习了有关业务知识和各类公司精神，已经具备了一个业务人员所必需的业务知识。在工作中，我严格要求自己，勇于实践，积极开拓业务市场。还学到了管理的知识，能够进行日常管理，各种数据报表的制作等。

如果能够竞聘成功，在xx年里，我会一如既往的尊敬领导，团结同志，踏实工作，锐意进取，做好以下的工作：

1、继续加大市场开发力度。进一步开拓市场，做细市场。消灭空白市场，构建一个立体市场销售网络。抓好大客户，抓好渠道建设，建好客户档案并随时跟踪回访。

2、加强学习型组织的建立，做好团队组织的假设。结合实际工作的经验，不断学习提高，充实完善自己，促进各业务人员素质的提高。和大家一道努力把业务部建成团结合作、亲密无间、所向披靡的团队。

3、制定详细的工作计划。在平日的工作中，出发时要做工作安排，制定一个详细的工作计划。把任务分解到每个季度、每个月份、每一天，做成表格，不断进行激励自我前进。

4、搞好农化服务，加强服务意识。深入一线为客户搞好服务，与客户同吃同住，为客户开拓市场、帮助客户送货。加强对本企业的宣传，提高的知名度和美誉度，宣传产品形象，起到终端拉动的作用。做好农化服务，抓住真正消费者——农民。

5、加强客户关系，完善客户档案。在xx年里，我会把大部分的时间留在客户那里，帮助客户宣传、铺货。深入到每一个乡镇、自然村，了解市场、把握市场，做好农化服务。还要加强对客户档案的管理。将客户分类，区别对待，和客户保持良好的联系。

6、扎实工作，锐意进取。发扬“艰苦创业、努力拼搏”的精神，和以往好的作风、好的传统，埋头苦干，扎实工作，与客户打成一片。注重在实践中摸索经验、探索路子。

我相信我不会辜负大家的希望，我会尽职尽责勤奋工作，与公司荣辱与共，和同事们共同缔造金正大辉煌灿烂的明天。

以上是我的下一步工作的想法，还需要实践的检验，还需要领导和同志们的关心帮助支持。如果我竞争不成功，我将一如继往好好工作，并努力查找克服自己的不足，争取更大的进步。

**市场部年终工作总结 市场部年终工作总结简短篇三**

本人自x入职公司以来，在营销管理中心市场部担任高级市调专员职务，主要负责市场研究方向工作。具体工作包括撰写专业市场分析报告、竞品项目调研、市场动态监控、为营销策略调整带给相关推荐等。在领导和同事的指导协助下，基本保质保量的按时完成了各级领导安排的各项工作。

市场部市场研究方向工作主要包括三大部分:例行性工作、临时性工作及专题性工作。例行性工作主要包括在售项目定期销售分析报告(周报、月报)、四城市房地产销售市场月度宏观报告、北京市房地产市场月度宏观分析报告、市场动态监控等;临时性工作主要包括竞品项目调研、竞品项目调研报告、竞品项目卖点分析等;专题性工作主要包括撰写专题性研究报告、课题性研究报告等。

市场部作为营销管理中心结构调整及专业分工细化的新生部门，市场研究工作是新制定的主要工作职责之一，主要为公司整体营销策略及在售项目销售带给专业参考意见及决策支持。之前工作范围仅局限于项目调研及市调报告，后经本人推荐领导认可改善并丰富了各种专业报告的表现形式及结构，丰富了资料涵盖面并相应提升了专业性及可读性，增加深化了报告种类。和领导及同事一齐重新搭建了市场部工作架构，理顺了工作流程，并不断对报告模板进行改善提高，使之实现流程化、专业化，也使市场部市场研究工作逐渐步入正轨。

在履行例行工作及临时工作期间，也为领导及时带给了市场及竞品项目动态和决策参考资料。如在制定“首付分期”营销策略期间与项目部共同对率先实行首付分期的美利山项目进行专项调研，在全面详细了解美利山“首付分期”具体操作手法的基础上为领导带给了相关参考意见，最终促成了“首付分期”策略应用于在售项目，对拉动销售起到了明显提振作用。

在售项目竞品监控是市场部重要例行工作之一。根据对在售项目周边区域竞品项目的长期市场跟踪及调研，市场部依据同区域、同期入市、产品类型相同或相近的样本筛选原则，不断更新具有代表性的竞争楼盘样本进行卖点的客观分析对照。目的在于透过各个项目的优劣势比较分析，学习及借鉴竞争对手成功的卖点及营销策略并为我所用，并将优劣势卖点应用于销售说辞及推广策略改善工作中，对在售项目的.销售起到实际促进作用。不但完成了本部门的研究工作职责，也对营销管理中心其他部门及销售部工作起到了配合和促进作用。

在完成本职工作同时，间暇期间也配合其他同事进行在售项目论坛维护工作，同样取得了必须成绩。

虽然市场部市场研究工作已步入正轨，但尚处于起步阶段，需要改善及提升的地方很多。本人工作还缺乏必须的用心主动性，沟通略显不足，对市场敏感度有待改善。报告的深入度和涵盖面有待提高。将在今后工作中虚心学习，不断改善提高，逐步推进市场研究工作，为营销决策及项目销售工作做出自我应有的贡献。

**市场部年终工作总结 市场部年终工作总结简短篇四**

时间一晃而过，弹指间，20xx年已结束。在过去的一年在领导和同事们的悉心关怀和指导下，市场部开展了一系列工作，积累了一些宝贵的经验从中也取得了一点收获，也认识到了市场部在工作中的一些不足。现将一年来的工作总结如下：

（一）工作回顾

1、地推工作。今年市场部的地推宣传，

2、广告宣传。本年度主要在报媒、短信等等做阶段性宣传。通过以短信息的形式向市民发免费宣传信息，提升我校知名度，增加市民认知度。）

3、推广合作。本年度与北市区周边家商铺进行合作，通过免费向商家提供我校宣传袋及宣传资料向消费者免费发放达到新的宣传阵势。

4、网站内容的更新和推广。网站内容不断更新（确定每周进行网站内容的更新，并通过浏览其他网站借鉴别人的亮点来丰富我们的网站）。通过可凭借的网络渠道进行宣传推广，争取达成低投入，高反馈的效果。

5、宣传资料的修改、编写和收集工作。在校领导的带领下完成对考试攻略的修改和编写并已印制发放，并对新的宣传单页进行研发修改。同时也对市场销售及印刷厂的练习簿情况进行摸底调查。

6、协同工作。积极配合各部门做好各项工作，与人事部、教学部、教研中心、咨询部、一对一等部门工作衔接顺畅，并未出现大问题。

7、企业内部培训。企业文化、咨询流程、招生方法、电话销售技巧几方面制作成ppt对校区员工进行培训。

（二）工作分析：

1、市场部较好的完成了会大部分宣传工作、合作推广工作及协同工作，一年来持续在总、分校周边学校、社区进行地推，在各大媒体、网络进行宣传。

2、市场部的主体工作基本分四部分：市场调研、品牌宣传、营销策划、企业文化活动。工作重点基本在品牌宣传和企业文化活动，由于学校各部门成立不久，这两项工作为重中之重的原因，而另一方面也有我们市场部工作不到位、与其他部门协调不及时的方面。如不及时的做市场调研工作，了解相关行业发展、了解消费者需求转变，那么品牌宣传就没有良好前提，这是我们不足之处。加强其他部门特别是人事部、咨询部沟通仍需加强，使宣传活动更有的放矢，更能帮助增长业绩，也是我们市场部需要改进的方面。懈怠了企业文化建设和团队凝聚力活动策划工作，这也是我们应该跟进及加强的方面。

1、市场部主体费用主要是印刷品制作费。主体费用分布较为平均，而印刷品费用呈上升趋势，兼职工资按任务完成量进行发放呈下降趋势，广告宣传投入了信息报和春晚、短信三方面。

2、费用分析。正面因素：整个学校市场费用呈下降趋势，在基本保障印刷质量、宣传效果、兼职应用的前提下，基本争取到昆明行情最低价格。负面因素：市场是销售的前战，如果把整个销售工作比作一场战争的话，那么市场就像空军和炮兵，用飞机炸药对目标进行轰炸，再派攻坚部队进行点对点进攻，这也就是咨询签订客户的过程。如果没有很好的前期宣传、活动策划，仅依靠咨询人员的个人能力，业绩很难有质的飞跃。当然，前提是费用合理、销售强势、团队合作密切、市场营销对路。

以上是我们市场部20xx年年度工作总结，俗话说：“点点滴滴，造就不凡”，在以后的工作中，不管工作枯燥的还是多彩多姿的，我们都要不断积累经验，与各位同事一起共同努力，勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高市场部自身业务素质，为学校的发展做出最大的贡献。

**市场部年终工作总结 市场部年终工作总结简短篇五**

在岗试用期间，我在市场部学习工作。这个部门的业务是我以前从未接触过的。

首先很感谢各位领导能在百忙之中抽出宝贵的时间看我的市场部试用期工作总结，也很荣幸地能够成为贵司的一员。

我从入职至今已快三个月了，这几个月里，在领导和同事的帮助下，我对工作流程了解许多，后来又经过培训，又使我了解了以“以情服务、用心做事、务实高效、开拓进取”为核心的企业文化及各项规章制度。

1、以情服务、用心做事。工作中我对来访的客人以礼相待，保持着热情，耐心地帮助他们，对他们提出的问题自己不能回答时，我向领班、老队员请教后，给予解答；工作中时刻想着自己代表的是公司，对处理违规违纪的事情都是做到‘礼先到’，不摆架子，耐心地和他们沟通，于他们谈心，避免和他们矛盾，影响公司形象。

2、遵守制度、敢抓敢管。奥特莱斯、四楼影院施工期间，我按制度、按程序对工人进行管理，每天对进出的人员、货物进行严格的检查，以免可疑人员进入、公司财物被盗；对于那些安全措施不到位的，比如：进入施工区域没戴安全帽；高空作业没系安全带；动火时没有灭火设施’等之类的现象，我都按照公司的制度、程序进行整改处罚，把各项安全措施落实到位，以确保施工期间零事故。

3、任劳任怨、孜孜不倦。对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的执行；以坚持到‘最后一分钟’的心态去工作，一如既往地做好每天的职责；生活中我也常常关心同事，经常于他们谈心、交流，他们不开心时，我就会去开导他们，给他们讲笑话，逗他们开心。我始终以一个学者的身份向他们请教工作中的经验。

工作中我也有很多不足处，但我时刻以“合格人”的标准来要求自己，以同事为榜样去提醒自己，争取能做一名合格的人，能在这个大舞台上展示自己，能为世纪的辉煌奉献自己的一份力量。

**市场部年终工作总结 市场部年终工作总结简短篇六**

时间一晃而过，弹指间，20xx年已接近尾声，过去的一年在领导和同事们的悉心关怀和指导下，市场部开展了一系列工作，积累了一些宝贵的经验从中也取得了一点收获，也认识到了市场部在工作中的一些不足。现将一年来的工作总结如下：

(一)工作回顾

1、地推工作：市场部的地推宣传。

2、广告宣传：本年度主要在报媒、短信等等做阶段性宣传。通过以短信息的形式向市民发免费宣传信息，提升我校知名度，增加市民认知度。

3、推广合作：本年度与北市区周边家商铺进行合作，通过免费向商家提供我校宣传袋及宣传资料向消费者免费发放达到新的宣传阵势。

4、网站内容的更新和推广：

(1)网站内容不断更新(确定每周进行网站内容的更新，并通过浏览其他网站借鉴别人的亮点来丰富我们的网站)

(2)通过可凭借的网络渠道进行宣传推广，争取达成低投入，高反馈的效果。(通过百度推广开始实施市场推广工作，并通过其他网站进行宣传推广)

5、宣传资料的修改、编写和收集工作：在校领导的带领下完成对考试攻略的修改和编写并已印制发放，并对新的宣传单页进行研发修改。同时也对市场销售及印刷厂的练习簿情况进行摸底调查。

6、协同工作：积极配合各部门做好各项工作，与人事部、教学部、教研中心、咨询部、一对一等部门工作衔接顺畅，并未出现大问题。

7、企业内部培训：企业文化、咨询流程、招生方法、电话销售技巧几方面制作成ppt对校区员工进行培训。

(二)工作分析：

1、20xx年度工作分析：市场部较好的完成了会大部分宣传工作、合作推广工作及协同工作，一年来持续在总、分校周边学校、社区进行地推，在各大媒体、网络进行宣传。

2、20xx年度工作不足点：市场部的主体工作基本分四部分：市场调研、品牌宣传、营销策划、企业文化活动。20xx年度的工作重点基本在品牌宣传和企业文化活动，由于学校各部门成立不久，这两项工作为重中之重的原因，而另一方面也有我们市场部工作不到位、与其他部门协调不及时的方面。如不及时的做市场调研工作，了解相关行业发展、了解消费者需求转变，那么品牌宣传就没有良好前提，这是我们不足之处。加强其他部门特别是人事部、咨询部沟通仍需加强，使宣传活动更有的放矢，更能帮助增长业绩，也是我们市场部需要改进的方面。

(一)费用回顾：

市场部主体费用主要是以下四方面：印刷品制作费。20xx年度的主体费用分布较为平均。而印刷品费用呈上升趋势，兼职工资按任务完成量进行发放呈下降趋势，广告宣传投入了信息报和春晚、短信三方面。

(二)费用分析：

正面因素：整个学校市场费用呈下降趋势，在基本保障印刷质量、宣传效果、兼职应用的前提下，基本争取到昆明行情。(“三严三实”专题教育总结汇报)

负面因素：市场是销售的前战，如果把整个销售工作比作一场战争的话，那么市场就像空军和炮兵，用飞机炸药对目标进行轰炸，再派攻坚部队进行点对点进攻，这也就是咨询签订客户的过程。如果没有很好的前期宣传、活动策划，仅依靠咨询人员的个人能力，业绩很难有质的飞跃。当然，前提是费用合理、销售强势、团队合作密切、市场营销对路。

(一)团队建设业绩回顾：

1、整个市场部门共两人，一是市场主管，一是市场人员，未能满足工作需要。

2、虽然部门工作人员较少，但每个人的作用是不可或缺的。

3、团队的执行力有所增强，虽然市场人员有更换情况，但由于选人和日常管理过程中把控严格，所以每个市场人员工作的衔接非常顺畅。

(二)团队建设分析：

1、正面因素分析：主管的主要职责是把控整个部门所负责工作的进程，市场营销宣传活动的策划组织、执行与总结及所有文案工作。人员少易协调，能及时了解下属动态。在日常管理中采取工作日报管理形式，一定程度上可以了解其在做什么?做得怎样?在每月汇报中，与其沟通工作中的进步与不足，从制度要求和心理印象上让市场人员感觉到学校、部门管理的严肃性，因此执行力随之增强。管理要求其学会提问题、解决问题，从而让市场人员遇到问题时首先联想解决问题的办法。同时树立了他的责任心，遇到问题找借口、找理由的现象降低，逐步树立了“解决问题是职责”的职业操守。

2、负面因素分析：在管理当中存在过于严格的地方，致使下属感觉压力较大，由于管理严格，过多束缚其个性发展，从而造成稳定性较差。发现上述问题后及时调整思路。

(一)业务知识不熟需加强学习。市场部专兼职人员存在对业务只是不熟悉，造成外出宣传无法与客户表述清楚，导致致客户群流失，在20xx年度我市场将积极组织各类业务学习及培训。

(二)市场费用数据仍需完善。市场的各项费用虽然明确，却没有对各类费用进行部门内的汇总，在下一年度中将会重点改进，汇同财务部一起，制作出市场费用月度明细表，能更有效的了解市场花费与效果!

(三)汇报意识弱需加强。由于汇报不及时造成很多事情延误，在20xx年市场部一定会加强汇报制度的落实。

(一)加强中层员工的培训中层是一个学校的基石，目前我们的中层团队稳定，虽然水平层次不齐或者说整体有限，更需要领导和相关部门组织的培训和有效的学习机制，搭建有效的沟通平台，从而得到整体提升和磨合。

(二)加强各部门人员职责细化虽然刚进入学校时间不长，我们发现各部门人员职责未能明确，造成部分工作衔接不到位，造成一定漏洞，建议制定出各部门各岗位人员职责。

(三)加强团队建设工作由于学校正一步步走向正规，人员越来越多，建议在不影响正常工作的情况下，结合部门、员工情况组织适当活动，利于加强各部门间的协助和团队凝聚力!

(四)加强业务知识培训由于市场部与咨询部主要是以收集数据、洽谈等两大方面进行工作，这就需要我们不断充实自己，时时了解市场最新动态，与客户进行有效沟通，因此我建议将业务知识培训列为常态化。

1、继续开展地推工作。

2、全力开展异业合作。

3、多方位进行市场宣传。

4、负责的完成上级领导下达的各项任务。

以上是我们市场部20xx年年度工作总结，俗话说：“点点滴滴，造就不凡”，在以后的工作中，不管工作枯燥的还是多彩多姿的，我们都要不断积累经验，与各位同事一起共同努力，勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高市场部自身业务素质，为学校的发展做出的贡献。

**市场部年终工作总结 市场部年终工作总结简短篇七**

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，确定指标任务和工作重点，认清形势，坚定信心，锐意进取，狠抓落实，各项工作扎实推进，主要业务健康发展，完成了年初的既定目标。

截止12月份，（完成情况）

（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vip贵宾客户，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，扩大贷款范围，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，主动争取扩大贷款范围，带动对公储蓄业务和结算业务。

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，采取不同的维护方法。比如，在代替发工资方面，通过与重点代替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，对重点代替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，主动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，为以后的工作奠定优良的基础，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，一是储蓄结构不合理，部分储蓄过于集中与大户，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，制约了信贷范围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。

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、多手段吸收储蓄

加大储蓄营销力度。进一步提高工作的主动性和主动性，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，减少客户转移储蓄的现象发生。

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储蓄和募集资金，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，努力成为主办的银行，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。

**市场部年终工作总结 市场部年终工作总结简短篇八**

时间过的真快，一转眼又是一年。利用今天下午的机会和大家总结下20xx年工作中各种问题，回顾我们一起在这一年的工作，我们经过在这艰难的20xx年稳步挺过，首先，感谢各位在这过去一年里面的辛苦工作和积极与市场部这边的配合，也感谢朴总对市场部工作的大力支持，可以说没有大力支持网络推广与各种开发客户的模式，我们20xx年必定会走的很艰难。市场这边也不会做到今天这个不算好的成绩。

20xx年我们从做销售转向做市场，我们不仅是卖的我们的产品，我们更好站远战高的角度来纵横观望我们的电声市场，坚持与客户为导向，也就是坚持以市场为导向，市场需要什么，我们做什么，市场如何变化我们也灵活及时如何变化，博林公司在市场中的优势与机会直接决定我们业务部的销售额。下面我总结下20xx年市场部的主要工作

1.坚持公司的企业精神，与各部门做到速度差异化服务三大理念。目前广东东莞深圳这边主要集中的加工制造业，大部分企业做的都是外单，由于国外客户对时间观念抓的非常紧，交货期刻不容缓，很多企业在年底，出口旺季的时候都是谁有能力先抢占商机谁的机会越大，

但是随着订单的加大与各个供应商生产能力的限制导致我们这边交货期还是经常会出现差错，这个问题将是明年工作中需要解决的一个重大问题。在说差异化，根据市场产品的创新和差异化的产品，在非常规产品中客户急需的心切更重，我们通过整合手上供应链的渠道，为客户专业提供差异化的产品解决方案，在这个情况下单价应该不是什么问题成交希望更大。另外服务，以客户为导向更加决定我们客户长久合作的基础，

2.从销售中升级做市场。这也是我们业务部主要工作出色表现之一，坚持网络推广，当今眼球经济，网路推广为获得更多客户的了解与合作提供了强大宽广的平台，我们新开发客户中大部分是通过网络与实际的考核，我们明年的工作中网络推广将继续做宽做广做到行内数一数二2.公司20xx年逐步完善市场部，工程部，采购部，品质部和仓库等部门，市场部的建立完善，目的是为了让我们的产品在市场推广上有的放矢，从宣传、策划、市场调研，创新模式的总结与推广，都进行了全面的包装，我们有好的产品，同时也要有专业的宣传和推广，当下已经不再是“酒香不怕巷子深”的年代，产品专业的推广，活动策划，品牌策划至关重要。因此需要我们的市场部、企划部充分发挥部门职能，做好战略规划，做好市场调研，做好促销，广告，做好方法和模式的总结，服务好我们的客户。20xx年从我们的销售整体情况来看电磁式蜂鸣器是我们做的重点，也是我们公司最有优势的产品，别的产品如喇叭咪头等做的量销售额还是不够，在20xx年中新产品的开发与新市场的开拓将是我们市场部工作的重中之。

3.完善了必要的市场助宣资料，如企业宣传片，企业手册，创新专业的广告。20xx年，公司专业制作了新产品的宣传资料，保证了在新产品上市的之前，宣传资料就到位，

4.积极参展通过展会现场的效果与各目标潜在客户沟通传递资料传递信息。一个目标客户知道博林电子做蜂鸣器的，可能没什么消息，但是100个潜在客户了解到博林公司做蜂鸣器，应该至少有几个客户再之后的需求中会联系到我司。5.完全公司产品的各种认证与客户要求，reach rohs无卤素资料3a等认证。

3.明年工作中需要坚持20xx年的工作经验并积极改善

1.启动蓝海战略，形成完善一个完整的经营模式(供应链系统市场系统售后服务系统人力资源系统)争取完善并防止各个环节出现问题。要求各项工作都做的扎扎实实，最起码要做到客户的认可，只有这样才能真正达到可持续发展的目的

2.规范管理体系，积极实现绩效考核，提高管理效率，节省管理成本，根本上从个业务处努力提高业绩，利用公司和市场部的平台，独立并最大化开发成交客户，不单单是靠市场部这边的客户资源，每天8小时上班时间除了之前客户的跟进，应该有空去了解客户市场，了解客户需求，我们不需要天天出门拜访，我们通过网络方式联系到再跟进，我们的网络推广应该是销售部销售工程师集体的资源。

3.加强市场销售推广等方面的培训。

昨天的成功昨天的不足今天且不说，今天的艰辛让明年

成功更有把握!明天的市场将属于有准备的我们!聚天下英豪，铸阳光伟业!充分发挥我们的团队精神，为20xx博林和聘ｅ力?!实现更多的企业价值与个人价值，最后祝大家身体健康!财源广进!阖家欢乐!万事如意!谢谢!

**市场部年终工作总结 市场部年终工作总结简短篇九**

尊敬的领导：

时间一晃而过，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首这一年，虽没有很好的业绩，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺，我是今年九月底来到公司的，虽在公司工作时间不长，但是也有一定收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做到更好，自己也有信心，有决心把明年的工作做的更好，下面对我的工作进行总结：

我是今年九月底到本公司工作的，之前从事的是工装工作，因为对家装的热爱使我选择了xx，在没有来xx工作以前，我是没有家装装修经验的，仅凭对家装的热爱，而缺乏家装装修设计施工经验和行业知识，为了迅速融入到这个行业中来，到了公司以后，一切从零开始，一边学习沟通技巧，一边去工地现场看施工，遇到沟通上的问题，我经常请教史主管和其他经验丰富的同事，在同事的帮助下，取得了良好的效果，也使我感到受益匪浅，这三个月来，业绩虽不出色，但是这段时间我学习了解到了如何更好的与团队相处、合作并进，学到了如何开展业务，也相应的进行了实践，也对xx的文化、使命有了深刻的共鸣，对家装行业有了初步的认识。

通过不断地学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对家装市场有了一个初步的认识和了解，虽然我的成绩远不如其他同事那么卓越，但我有信心，有决心做好，现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的问题，准确的把握客户的信息，良好的与客户沟通，因此取得了一些客户的信任，这对以后成为设计师打下了扎实的基础。

这三个月虽有进步，但是也有不足的地方需改进，对于家装市场了解的还不够深入，对公司产品的技术问题掌握过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释工艺要求，业务上，电话营销的技巧还不是很到位，针对市场上的工艺，做法，xx本公司的工艺、产品了解还远远不够，这些还需要继续学习。

总结下来，在公司工作的这段时间，接触到了许多事物，产生了许多新问题，也学习到了许多新知识，新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善，在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

展望新的工作年度，希望能够再接再厉，同时也需要加强锻炼自身的设计水平，在以后的工作中与同事多沟通、多探讨，进一步提高自己专业知识技能，积极吸收新的观念与设计理念，不断完善自己，当然在工作当中也存在着不足，争取早日改正以往的缺点，总结经验，吸取精华，分析失败原因和工作当中的不足，为明年的工作做好准备!

新的一年意味着新的起点，新的机遇，新的挑战!我将不断总结与反省，不断鞭策自己并充实能量，提高自身设计水平与业务水平，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长!

转眼间，一年的时间又悄然离去，回首过去，展望未来， 20xx 年即将到来，以下是我明年的工作计划：

目标：加强家装设计专业的学习与研究，了解本行业市场信息，从而顺利实现从市场部向设计部过度。

设计师是我一直的梦想，成为精英设计师更是以后的奋斗目标，作为实习设计师，能否成为合格的家装设计师，首先要有扎实的专业知识以及良好的业务水平，专业知识主要是靠平时的积累，包括施工工艺，材料等，知己知彼百战不殆，只有扎实的专业功底，对于设计师来说才能更加得心应手。

好的业务水平同时也是一个合格设计师必备的基本功，一个好的设计师不光设计能力要好，更重要的是要有出色的沟通能力，所以在没有转成设计师之前，还需在市场部好好锻炼。

**市场部年终工作总结 市场部年终工作总结简短篇十**

20xx年，我们公司市场部根据总公司的安排与部署，在省公司下达的规定指标基础上，充分挖掘潜力，层层分解任务，强化业务管理，以人为本，注重人员培训，加强业绩考核，到xx月份为止，全市业务收入xxxx万元，总排名全省跃居第xx位，宽带业务增加xxxxxx户，普通电话添增xxxx户，取得了良好的业绩，现将20xx年工作总结如下：

向县区公司推广新业务、新产品。xx月份以会代训，召集各县区营销、营业骨干针对产品资费进行培训及讨论，并归纳出现存问题，从而找出适合本地的资费套餐。xx月份根据市场竞争情况向省公司申请了包月资费套餐，在全市组织推广。xx月份组织各县区管理人员、主管人员、维护人员，参加省公司培训，学习业务理论、营销策划，对业务推广有很好的指导意义。

20xx年市场部接手物料管理以来，在网络部的大力支持下改进了管理方式，把出入库明细账与支撑中心每天的经营日报装、拆机数量相对照，使物料管理形成闭环。为实现终端回收、重复利用，要求县区公司对宽带、话吧、有人值守公话新装机用户都收取押金。鼓励县区公司在发展新用户时引导用户使用回收的终端。对终端故障在保修期内的用户更换回收终端，严格杜绝以旧换新。通过这些措施的执行，有效控制了浪费现象。

改进绩效考核计算方法，从多方面入手促进保存量、激增量，提高业务收入。

自xx月份省公司绩效考核办法草稿下发，市场部开始与上级市场部沟通如何进行续费率和流失率两项考核指标的计算。在多次探讨未果的情况下，市场部根据公司领导要求和本公司实际情况，制定了考核用户拆机、双停、单停、零费用用户续费等一系列考核方法。引导县区公司对上述用户高度重视，通过每天逐户核查，基本上堵住了客户流失的漏洞，对长期零费用用户的激活也起到了很好的效果。既节省了资源，又提高了收入，另一方面节省了业务发展费用。

1、由于集中精力理顺基础资料管理，在营销策划、业务宣传、市场调研、人员培训等方面比较薄弱，造成对县区公司业务发展支持不够。

2、由于省公司系统准备升级，我公司很多报表需求无法满足，计算绩效考核指标、分析经营数据给市公司和县区支撑部门带来很大工作量。

1、加强市场调研：定期到县区进行现场办公，与营销、营业、装维、管理人员进行座谈。深入市场，了解用户使用情况和需求。在发展较好的县区总结成功营销案例进行推广。帮助发展较差的县区查找不足、解决困难。

2、加强营销策划和业务宣传：通过了解市场竞争情况制定灵活有效的营销措施，对每阶段重点发展业务制定切实可行的宣传和营销步骤，及时反馈和分析营销结果，适时调整营销思路，改变目前业务发展的低效状态。

3、加强人员培训：定期进行营销、营业、装维、管理人员培训，将营销思路、管理方法、业务资讯直接灌输到一线员工，提高骨干员工的传帮带作用，切实提高员工素质和工作效率。

4、继续加强基础管理工作：继续加强欠费管理、营业稽核、资源管理、装维材料和终端管理。组织市场部主管定期到县区公司调研，与负责人进行沟通，发现不足并继续改进。

**市场部年终工作总结 市场部年终工作总结简短篇十一**

时光飞逝，岁月如梭，转眼间，又到了一年的终点。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)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，在发工资方面，通过与重点发给工资户开展联谊会、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，对重点发给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。

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。

**市场部年终工作总结 市场部年终工作总结简短篇十二**

为加强内部市场化运作的实施管理，矿成立内部市场化运作领导小组。矿长任组长，经营副矿长任副组长，其他矿领导及企管、财资、供管、机电等相关部室和单位负责人为领导小组成员。领导小组下设办公室，办公室设在企管部考核核算组，某某同志兼任办公室主任。

（一）坚持“内部市场管理、实行价格结算”的原则。

（二）坚持“内部有偿服务”的原则。

（三）坚持“矿对基层简单化，区队管理主动化”的原则。

（四）坚持“该管的强化、不该管的转化、可管可不管的弱化”的原则。

（五）坚持“模拟市场化管理”的原则。

内部市场化的实施范围是全矿现有采掘单位。内部市场化是企业改革和实施科学化管理的重要内容之一，为积极稳妥地推进，我矿将按步骤实施，循序渐进地推行。首先在全矿采掘单位实施，待条件成熟后，再推广至井下辅助及地面单位。

采掘内部市场化的实施方式是以采掘单位在采掘产品（产量或进尺，下同）生产过程中投入的全部活劳动消耗和物化劳动消耗（不含设备、电力，下同）为基数测定内部市场价格（以下简称收购价格），矿以该价格对采掘产品实施收购的方式。

㈠采掘工作面的责任范围

1、采煤面

⑴工作面搬家准备、刷面、进料、过老峒、过断层、过变薄带及正常回采。

⑵支护材料（单体支柱、铰接顶梁、铁鞋、定型材料等）、安全设施的安装、拆除和回收上井。

⑶采区运输系统溜子的使用、维修、回收以及改运输系统等工作。

⑷安全、质量标准化和煤炭质量管理等工作。

⑸区域范围内的其它工作。

2、掘进工作面

⑴工作面搬家准备及掘进工作。

⑵工作面从开窝至迎头的卧底、修护。

⑶安全设施的安装、拆除及掘进工作面防除尘。

⑷掘进运输系统的安装、使用、维修、回收，改运输系统等工作。

⑸安全、质量标准化和煤炭质量管理等工作。

⑹区域范围内的其它工作。

㈡采掘产品收购价格的构成

采掘产品收购价格的构成项目是该采掘工作面区域范围内的全部活劳动消耗和物化劳动消耗。

1、工资：定额工资（包括区域范围内皮带运输司机）打料、打设备、下设备和设备维护等计件工资。

2、材料费：火工品、塘材、铁鞋、双楔梁、油脂、配件费、杂品费及修护材料费。

3、设备配件费：区域范围内所占用设备的配件费。

4、综采设备配件费。

㈢收购单价及结算办法

1、收购单价(见附表)

⑴工资单价

工资单价月初由财资部按集团公司、矿统一劳动定额为基础，并根据采掘工作面的实际情况，确定当月定额产量（进尺）、定员人数；以矿核定的岗位工资标准（辅助工资、贡献工资由矿按在册人数及实际出勤率核定总额承包给单位）与月度定额产量（进尺）综合确定。

⑵材料单价

材料单价月初由供管科按各种耗材总额与定额产量（进尺）综合确定。

⑶单体、铰接梁租赁费：实行单价外补（即不与收购单价挂钩浮动，实行按月承包给单位，生产天数不足一月的，按实际天数折算）。

⑷综采设备配件及其它设备配件费：月初由机电工区按当月设

备配件定额综合确定。

⑸收购单价：由内部市场化运作办公室根据上述各部门测定的单项价格进行汇制定，并在月初及时下达各单位执行。

⑹单价具体测算方法见下表(略)

（一）实行收购制后要确保作业定额的可靠性、准确性和严肃性。收购价确定后，原则上不得随意修改，确因地质条件变化影响而使生产条件发生重大变化时，经矿内部市场化领导小组现场会审确认，方可修正。

（二）实行收购制后，部分大型耐耗材料如轨道、水管、电缆等可暂不进入收购价计价范围，但对各单位应单独析出考核，办理相关移交手续，待工作面收作后，按帐交接，若有缺失短少的按成本价由相关责任单位偿付。单体和铰接顶梁由供应科根据工作面自然条件核定需量,按需供给,超计划使用其租赁费由使用单位承担。

（三）采掘工作面范围内的小型零星工程由生产部、企管部、财资部等部门联合会审，以予决算形式承包给单位。

（四）实行采掘收购制后，按\"矿管理简单化，基层管理主动化\"的原则，矿按相关规定考核三项指标，即：工程质量、煤质、安全。其它方面的管理放权给基层单位自主管理。但放权实行区队自主管理后，上级主管部门，现场检查的各类罚款全额由责任单位承担。

（五）各单位的分配要在财资部的指导下进行，并要结合单位实际，坚持向劳模、工人技师倾斜；坚持向苦、脏、累、险岗位倾斜，向技术岗位（工种）倾斜，向重要岗位及完成任务好的岗位（工种）倾斜的原则，兼顾效益与公平，积极稳妥地做好本单位的二次分配方案，保证采掘收购制的顺利推行。

（六）采掘单位职责范围内的工作，需要外单位帮工及辅助单位提供有偿服务的，其费用由接受服务的单位支付，收入归矿。接受服务的单位支付费用的标准为：凡有劳动定额的其费用按定额计算，没有定额的按实际出勤工数计算；遇有较大机械故障，需机电工区等部门处理的，按一次1000 元计算。

（七）供管科、机电工区在次月的6 日前分别将采掘各单位上月度实际消耗的材料费、设备租赁费、综采设备配件费等报送矿内部市场运作办公室考核。

（八）为了保证采掘区队职工收入的稳定，各单位在工资分配时要严格按应得工资交易额控制使用，并留有余地，采取以丰补欠的办法调节因条件变化造成职工收入的上下波动。当月工资结余时可留存矿财资部；当月工资赊欠时，可先用结余工资弥补，然后向矿借款，经矿长或经营副矿长同意后，财资部工资定额组办理借款手续，待单位工资有结余时及时归还借款。

（九）其它未尽事宜按《庞庄煤矿采掘单位岗位工资全计件

办法》及相关工资管理规定执行。

（十）本办法从20xx年九月一日起执行。

**市场部年终工作总结 市场部年终工作总结简短篇十三**

20xx年xxxx，xx支行认真贯彻落实xx各项工作部署，以xxx行长年初工作会议上的讲话精神为指针，在分行领导及相关部室的指导下，以建设“xxxxxx”为宗旨，以做xxx信贷业务特色银行为目标，紧紧围绕“xxxx”的工作主题，拓市场提业绩，防风险保安全，各项工作扎实推进，各项工作指标均已完成。

截至6月末

(一)贷款余额xx亿元，较年初增加xx亿元，增长xx%，完成计划增量xx%，累计发放贷款xx笔，累计投放xx亿元;实现利息收入xx亿元，完成同期计划的xx%。

(二)贷款日均余额xx亿元，较年初增加xx亿元，完成同期计划的xx%。

(三)各项中间业务收入xx万元。其中，财务顾问费xx万元，其他手续费收入xx万元。

(四)办理银行承兑汇票xx笔，金额xxx万元，其中100%保证金银承xx笔，金额xxx万元。

(五)客户数量xx户，较年初增长xx户，完成客户拓展计划xx%。

(一)贷款投放行业分析

根据今年xxxx金融业务营销指导意见，xx支行xxxx贷款投放重点是xxxx贷款。从行业看，xxxx批零行业投放贷款xx笔xxx亿元;制造业xx笔xxx亿元;其他行业xx笔xxx亿元。

(二)贷款产品投放分析

xxxxxx支行累计投放xx亿元，其中xxx贷款xx亿元，占xx%; xxx贷款xx亿元，占xx%; xxx贷款xx亿元，占xx%; xxx贷款xx亿元，占xx%。

(三)贷款担保方式分析

xxxx投放贷款中，抵押担保贷款xx亿元，占xx%;保证担保贷款xx亿元，占xx%;信用贷款xx亿元，占xxx%。

xxxx，xx支行按照年初计划工作会议部署，通过多种形式，积极推进xxxx贷款的创新工作，努力使各项工作再上新台阶。主要措施是：

(一)明确市场定位，坚持创新发展

xxxx，我行坚持以xx平台等为xxxx信贷业务发展方向，发挥优势力量集中争取优质客户贷款，既巩固已有的市场优势，又着力发展新产品的业务推广;既对原有客户进行深度挖掘，对着力建立新的拓展渠道，我行重点进行了重点营销，成功营销贷款xx笔金额合计xxx万元。

(二)明确责任分工，形成了xxxx管控模式

根据xx要求，我行在xxxx对xxxx信贷从业人员重新配置，精选了一批道德水准较高、业务能力较强的信贷人员，按照xxxx模式建立了相互协助，相互推动、相互制约的xxxx风险管控模式，为以后全力推动xxxx信贷业务发展奠定了强有力的组织保证。

(三)规范业务流程要求，严防操作风险

xxxx，xx支行重新梳理了信贷业务操作流程，规范了每一个操作环节要求，严格按照总行下发的信贷业务操作流程办理业务。并对全行票据业务、贷款新规、低风险业务进行了全面自查。

(四)加强业务培训，提高人员素质

xxxx我行制订了《xx支行二○一一年度员工培训工作实施方案》，确定每周六为集中学习日。在完成xx各项培训任务的前提下，充分发挥业务骨干的前沿优势，采取多种形式，针对操作风险、业务理论、工作技能等方面，分层次、分类别集中组织培训。xxxx，我行共组织业务培训xx次。

(五)以存款为突破口，全面提高综合效益

为全面提高综合效益，我部将存款作为全年工作的重点工作之一，xxxx，我部制定了全年存款营销活动方案。明确目标，指标对应，分解落实直至到人，同时制定了相应的奖惩措施，采取旬通报、月总结、季奖励等考核方式，以激发员工营销激情，将存款营销的理念深入人心。xxxx通过全行上下努力，实现储蓄存款x亿元，成功完成既定目标。

我行在市场营销中发现，xxxxxxxxxxx，建议能够根据此需求尽快出台新的业务品种，使我行迅速占领该项空白市场。

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