

最新经济建设科工作总结 市场工作总结 (通用8篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

经济建设科工作总结 市场工作总结篇一

总结

今年以来，场团委在场党总支和县团委的正确领导下，坚持以邓小平理论、“三个代表”重要思想为指导，紧密围绕场党总支的中心工作，遵循“服从大局，服务社会、教育青年”的原则，大力加强团的思想建设和组织建设，注重外来青年的教育管理，全面拓展团的各项工作，开创了共青团各项事业的新局面。

一、思想教育富有成效

上半年团的思想教育主要做了以下七个方面的工作，并取得了显著的效果。一是有计划、分层次地组织青年团员深入学习邓小平理论、“三个代表”重要思想，做到“团干带头学、团组织帮助学”。二是联合宣传、文化、妇联等部门，通过举办演讲比赛、征文比赛和优秀青年评选等主题鲜明的“两思”教育系列活动，发扬艰苦奋斗的优良传统，保持开拓进取的精神状态。三是召开团干部会议，集中学习“三个代表”重要思想，做好表率作用。四是通过组织青少年在烈士陵园举行“缅怀先烈”的凭吊活动，加强青少年的革命传统

教育和爱国主义教育。五是联合公安、司法等部门在学校和企事业单位举办法制讲座，组织青少年参加全场镇禁毒宣誓大会和参观禁毒工作展，努力遏制、减少青少年违法犯罪现象的发生。六是结合“青年文明号”和“青年岗位能手”活动，开展职业道德和岗位责任教育。

二、团的组织建设得到进一步加强

一是按计划召开团委委员会议和团支部书记会议，总结交流工作经验，研究部署具体工作。二是组织各团组织负责人参加团场委举办的基层团干培训班，不断提高团干部的整体素质。目前，全场六个团支部中，大部分团组织负责人都进行了重新调整。今年我场今年新发展了30多名团员，并在积极发展新团员的基础上，做好推荐优秀团员入党工作，今年全场“推优入党”人数3人。五是抓好团籍转接工作，特别是注意协助学校团支部与农村团支部建立密切的工作联系，由学校团支部将每年毕业离校的团员学生的团籍及时转入该生所在村团支部或转入其就业单位的团组织（就业单位未建团的，则转入所在村团组织），尽量减少团员流失，保证团员的持续管理。六是抓好团员证注册和团费的收缴工作。

三、抓好各项主题活动，增强团组织的凝聚力。

（一）、围绕“奉献爱心，服务社会”这个主题，开展志愿服务活动。场团委与汉族中学团支部、民族中学团支部等团组织一起，在今年3月份开展青年志愿者服务统一行动日活动，内容包括慰问孤寡老人、义务维修家用小电器、医疗咨询、清理环境卫生、植树造林等，受到当地群众的普遍欢迎。同时，为更好服务社会，我们在加强对水稻农场青年志愿者服务队管理的同时，新成立水稻农场团委青年志愿者服务队、青年科技服务队，逐步建立起我场青年志愿服务体系。

（二）、我们立足青年的工作岗位，开展“青年文明号”创建活动。今年，各团支部先后认真开展了创建“青年文明

号”，争当“青年岗位能手”的系列活动，进一步加强了职业道德建设。三是汉族中学团支部40多名团员学生到民族中学团支部，与民族中学团支部开展中学生“手拉手”互助系列活动。

四、大力开展多彩的文娱活动，丰富团员的精神生活 今年来，在场党委的大力支持下，我们积极开展各类健康有益的文娱活动，丰富了青年人的精神生活。组织汉族中学和民族中学两个团支部的青年团员，参加建党90周年的庆祝活动，唤起广大青少年爱国、爱场、爱家的意识；举办水稻农场首届“十杰”青年和“十佳”外地青年的评选活动，用典型的先进事迹和高尚精神去教育和影响广大青年；此外，我们还积极配合其他部门，举办了歌唱比赛、文艺演出、球类竞赛等活动。

五、发挥团委带队带头作用，大力开展少先队工作。今年来，场团委支持少先队开展了多项活动，达到了“寓教育于活动”的目的。如少先队总部组织少先队员在今年的3月学雷锋日参加社会义务活动；举行庆“六·一”系列活动；进一步深化少先队“雏鹰行动”，与场团委组织全场3间学校的校长、辅导员老师和学生代表，并会同各村队团支部约120多人到托乎拉乡开展邻居少先队“手拉手”互助活动。

回顾今年的工作，取得的成绩固然可喜，但在成绩的背后亦存在着一些问题，主要表现在：一是青少年的思想教育比较薄弱，未能适应新形势的发展；二是部分基层团支部活力不够，尤其是部分村队团支部比较松散；三是个别团干部素质不高，工作缺乏主动；四是新经济组织、村队团建工作进展不大，效果不明显等等。这些问题，有待我们在今后正确对待，认真解决。

经济建设科工作总结 市场工作总结篇二

光阴飞逝，牛年转瞬过半。回顾半年来的工作，锦州区域紧

紧围绕年初的目标，通过学习提高素质，落实管理促使规范。在工作中，大家克难攻坚，力拓市场，为雅致品牌在辽西扎根，开花，结果，作出了应有的努力。基本实现了时间过半，任务过半的要求。具体说来，我们从以下几个方面做出了努力。

一 抢市场，不惧困难。

锦州区域是公司从经营战略上考虑后，新设立的业务区域。共有3名业务员。所辖业务范围包括锦州，葫芦岛，盘锦，阜新，朝阳，赤峰六个地级市，地域广，线路长。区域设立伊始，公司产品在区域的市场份额非常低，为了抢占市场，打压竞争对手，区域的兄弟们时刻保持清晰头脑，理顺工作思路，积极寻找市场的突破口。在开拓市场的过程中，大家切实发扬了雅致的“四千精神”，对区域建设项目进行了全面摸底，掌握第一手资料，不论走东西500公里，还是走南北300公里；不论是tg项目，还是重点项目，哪里有契机，哪里就有辽西雅致业务员的身影；哪里有竞争，哪里就有辽西雅致人必胜的壮言。同时，大家还利用各种途径和方法，广泛搜集客户信息，广交客户朋友，理性沟通，睿智谈单，灵活运用“先交朋友，再谈业务。做一笔业务，交一个朋友”的谈单及服务理念，让客户从使用的效果上和心理上认可并接受我们的产品，为使雅致的红旗早日插遍辽西大地打下了坚实基础。一份辛劳，一份收获，截止目前，锦州区域完成产值380万元，市场占有率超过50%。

二 抓管理，执行规定。

抓好管理，是提高业务质量的重要保证，也是最大限度提高工作效率，降低业务风险的主要措施。业务管理工作永远离不开销售，也离不开公司为业务战略和管理目标而制定各种制度。为了有效提高管理效果，我区努力把业务的过程管理和公司的制度结合起来，通过管理来激发大家的工作热情，规范大家的业务行为。主要做到：1 抓业务员心态和思想的

管理。区域的业务员来自不同的地方，也有不同的背景，基础和习惯，平时在工作和生活中有不同的要求和欲望。加之在外围工作，战线长，困难多，每天难以集中，根据这些特点，我努力提高每周为数不多的会议质量，把公司的要求和文化与大家的想法和行为来进行对照，共同探讨和学习，营造一个宽松和谐的氛围，让大家有一个家的温馨感，从而使大家在和谐融洽中接受管理，在相互帮助中调整思想和心态，始终保持着一种旺盛的工作斗志。2 抓五单管理。为了降低业务风险，我区把五单管理作为一个重要的管理指标来抓，并按照公司的要求，努力改进在五单签订上存在的一些问题，提高管理质量和回笼率。上半年，我区合同回笼率81%，验收单回笼率76%，结算单回笼率83%。3 抓回款管理。上半年，我区回款率32%，没有完成预期目标。但在回款的要求和措施上我们没有放松，一直在努力提高合同执行力。4 抓市场资源管理。根据辽西的特点，我们把客户资源和市场信息进行疏理和整合，并有针对性地进行跟踪和回访，从而提高工作效率和客户对雅致的信任度。5 抓日常工作管理。在日常管理中我们按照公司的要求，严格执行请销假制度，报销制度，会议制度等，积极改进存在的问题，努力把日常管理工作统一到公司的要求上来。

经济建设科工作总结 市场工作总结篇三

回首200*年的销售历程，我经历许多没有接触的事物和事情；见识了很多从未见识过新鲜；似乎从一开始，新年带来的一切都是新发展、新要求，摆在我的眼前，昂首只能选择前进。

总体观察，这一年对我取得长足进步；不论与客户的谈判，还是销售经验与新客户的接洽工作，都在不断进步中。

8□xx年的关注使我对公司的品牌推广提出一些个人见解；

另外，我们公司如今外协采购外销的规模在逐渐增大，针对外协产品我们应该杜绝用自己的品牌而影响自己xx品牌专业

制造制动汽车配件的形象，我们考虑的是长远的战略眼光；最后，对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远效益。

随着公司规模的不不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，如何有效拓展世界各地的市场份额应是我们的首要问题；如今我们在美国设立分公司，紧接着我们有在伊朗成立分公司的想法，其一切都是为了赢取更多的市场份额和对当地以及周边市场的有效管理；我们也不能忘记crm（客户关系管理）的推动，有效地管理好每个区域的客户与我们之间的友好和长期合作的关系炙手可热，我们要掌握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们！

经济建设科工作总结 市场工作总结篇四

1 只有摆正自己的位置才能更好的适应工作岗位。在工作中不断学习日常管理事务，从中明白要做一个有责任感的人，要时刻铭记要成为一名合格的管理人员，在这里我要感谢那些在我工作中给我快乐和鼓励的人。

2 只有公平处理每件事才能搞好各方关系。商场是一个人员很复杂的交际地点，而我的工作就是要在这样一个地方管好经营秩序，要求每个商户做到不准在营业场所吸烟，下象棋，赌博，扎堆聊天，串岗聊天等。要管好每个商户很难，要搞好各商户的关系更是难上加难。因为涉及范围较广，只要你一不小心就会得罪很多人，到时商场的人可能会指责你，可见公平处事是何等的重要。

3 只有坚持原则落实制度才能提高商场形像。有时当我在巡场中遇到极其难搞的商户，明明她正在犯错可她却偏偏不认为自己有错，还振振有词，或许你还会赏赐到一顿痛骂。虽然有时我的心里存在害怕，但与此同时我还会想到此时此刻的我是一名管理员，我要坚持我的原则，我有责任和义务去监督她，因为她的行为正影响着整个市场形像。

4 只有保持良好的工作状态才能更好的完成工作。这一点可能做的不是太好，这也是我在以后的时间里应该努力改进的环节。

市场部部好比是一个充满激情的团队，在这个团队中，我会全心的做好市场。我会和这个团队一起并肩作战，最后一起分享战胜的喜悦，我会积极的去学习，并渴求进步，当然这些都是为了能更好的完成今后工作做好前期准备，最好的见证还要在日后的工作中去检检验。

1、敬业爱岗、忠于职守；；坚持原则、以身作则；

2、熟悉与工作有关的国家法律法规和市场管理员工作职责；

2、负责商场的一般突发性情况，如：顾客争议、商户纠纷等；

3、积极做好市场宣传工作，扩大宣传力度；

2、本着诚信、双赢的原则，与各专柜商户保持互惠互利的业务关系；

3、解决商户提出的问题并向领导汇报；

2、确保商户与顾客保持紧密沟通，及时全面地了解顾客的需求和建议；

3、积极和稳妥地处理顾客提出的各类争议和纠纷；

4、妥善处理各类退换货及各种投诉；

1、完成领导安排的各项工作任务；

2、就工作中的问题与领导保持及时、全面和经常的沟通，

1、积极与同级管理人员协调、沟通，以保证协作工作的质量

和效率；

2、在领导的安排下，完成同级部门要求的协作任务。

1、负责市场部的规章制度、通知等管理文件的签收、传阅和保管工作；

2、完成公司领导安排的其他工作任务。

最后祝公司领导和同事在新的一年里事业兴盛、身体健康、合家幸福、

经济建设科工作总结 市场工作总结篇五

总结是指社会团体、企业单位和个人在自身的某一时期、某一项目或某些工作告一段落或者全部完成后进行回顾检查、分析评价，从而肯定成绩，得到经验，找出差距，得出教训和一些规律性认识的一种书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此好好准备一份总结吧。你所见过的总结应该是什么样的？下面是小编为大家收集的市场部工作总结，仅供参考，大家一起来看看吧。

x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□x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。

落实了营业账款稽核、退费和拆机明细核查、虚假用户拆机、清理长期欠费、客户资料整理、资源整理、装维材料和终端管理等一系列基础管理工作，有效的避免了业务收入和成本

的流失。

从x月份开始，市场部按照内控流程要求，调整了原来对县区公司进行周稽核的制度，改为日稽核、周稽核、月稽核并行，每月尽量安排对县公司x级稽核情况现场核查。对每周稽核情况进行通报，对不符合要求的做法通报批评，每月月底xx级稽核员共同对全区现金流实收应收进行稽核，起到了很好的效果。我公司现金流差额连续x年在全省属于情况最好地市之一，没有因现金流差额影响考核收入。

为确保不因支撑系统错误操作影响收入，市场部安排支撑中心每天对每个县区拆机、退费明细都进行核查，严格封堵每个漏洞。

今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x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x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。

一、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。

二、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。

经济建设科工作总结 市场工作总结篇六

回首20xx年的销售历程，我经历许多没有接触的事物和事情；见识了很多从未见识过新鲜；似乎从一开始，新年带来的一切都是新发展、新要求，摆在我的眼前，昂首只能选择前进。

8□20xx年的关注使我对公司的品牌推广提出一些个人见解；

理想中我的品牌战略：首先，我司是专业生产汽车制动泵类配件，制动泵是我们的最强的一项，因此在制动泵方面，尽量使用自己的品牌；其次，一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场，但是我方仍应想方设法将"xx"品牌进入产品中；再者，品牌的打响是靠稳定的质量

马上弄好自己的思路，市场该怎么去开发，一心一意用到工作中去！最后当然是要把自己的收入提上一个新的水平！

今年已经过去，我对自己的评价是上半年还算满意，下半年不满意！不过让我活下来了，明年我会活的更好！

经济建设科工作总结 市场工作总结篇八

一. 对市场工作，提前思考，对任何工作做到要有。

1. 本职业务，及早思考，早作打算。

2. 分析预测在前。对一些常规性的工作，要分析与以往不同的特点，预测会带来什么问题，从而及早提出解决的办法。

3. 计划准备在前。早作计划，确定基本方案，要有两三路子，以便在讨论研究中予以取舍，如果“临时抱佛脚”，不仅难有，处于消极应付局面，而且会影响的贯彻落实。

1. 规范市场管理、加强设施及其消防通道管理，由于市场经常出现乱堆乱放、出摊占道、严重堵塞了消防通道并影响了正常的经营活动，我已很抓了这项工作。保证消防通道随时畅通。及时杜绝消防隐患以免造成生命财产损失。

2. 督促市场经营户按时缴纳摊位费，不能拖欠。现已基本没有拖欠现象发生，如在市场管理中与经营户发生争执，必须顾全大局以整体利益出发，避免工作态度的解单粗暴，要进行说服作好思想工作并妥善解决问题。

3. 倡导经营户合法经营。对及个别经营户打扑克、下象棋的现象给予制止，禁止小商小贩进入市场，以免影响正常的经营秩序，必须严格遵守作息时间，工作期间不能串岗聊天以及从事与工作无关的事，认真负责的搞好市场管理工作。

三.认真负责的完成了上半年上级领导下达的各项管理任务。

以上是我在上半年的工作情况，在工作中还有许多不足之处，敬请领导提出宝贵的意见。我会在以后的工作中再接再厉更上一层楼。争取在下半年给上级领导交一份满意的工作业绩。