

2023年环卫市场化工作总结 市场工作报告 (通用7篇)

“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。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

环卫市场化工作总结 市场工作报告篇一

您好！

一年时间迅速就过去了，做了一年的汽车的市场经理，也是体验到销售这行有多难做。如今进入年终总结的时候，我也来讲我本年度的工作做个简单的总结。

本年度，我作为整个汽车行业的市场经理，对自己的员工，我是很严格的进行管理的，在员工的行为上，我是严格制止在工作期间睡觉打瞌睡的行为，还有上班绝对不能迟到，否则处罚很重。一年内，全部销售员在这样的管理下，开始还会有那么几个不服从管理和规定的，到后面全部都按照规定做事，认真的上班，认真做着销售。上班是再也不敢去打岔插诨了，都尽个人的努力遵守各项工作规定，把汽车销售做好。

这一年，我们车行举办了x场销售会，全部皆有我进行策划，我接下这个工作，就在助理的帮助下调查市场，进行汽车销售市场分析，把每场销售会都策划好，让我们的汽车能够被客户选中，为我们汽车的大卖做很多的准备。每一场销售会我都会极尽努力，让我们的汽车在会场里售卖，因此我们今年的收入比往年的收入要高出x%[]这是一大进步。当然今年

能够把这几场销售会办好，也是我吸取往年的教训和经验，在做出不少的改变之后才有今日的成绩。

虽然自己已经坐上市场经理这个位置，但是自身的学习力度还不够，对于整个汽车销售市场还是不够了解。虽然这一年中的工作并没有出现差错，并且还获得较好的成绩，但是我知道自身能力方面还是要去提升的。比如在与客户进行交涉时，我与客户之间的沟通还有欠缺。另外与员工之间的联系也不够密切，虽然他们都服从我的管理，但是在工作上不能很好的合作，这也是一个要解决的问题。身为经理，是所有销售人员的上级，我必须要做好表率，才能服众，也才能让我们的汽车销售业绩再度得到提高。

随着旧年的过去，也预示着我将面临新年新的工作，我就一定要把过去的不足改正，并且带领好整个部门销售好汽车，让我们的汽车受到更多人的喜欢，服务好前来看车的客户，给予优质的销售服务。明年的我会更好，我们这个团队也会有进一步的发展的。

此致

敬礼！

环卫市场化工作总结 市场工作报告篇二

职业助理概要 助理一词的来源是比较有争议的，也是现在市场经济发展下慢慢形成的职业。最早时将其定位为‘帮手’，随着国民经济的快速增长，不同的行业衍生出新兴的行业，助理也就慢慢的形成了。本人做过几年助理工作，如果一定要将其做一个人生职业规划的定義，則是：当企业经理人在分配并传达重要信息及决议时，必须要经历一个加工、细化、归类、督配的过程，而这个过程就是助理必须去做的事情，不过这是将其定义成一种职业。

要弄懂什么是市场助理，首先要知道市场助理所在的部门及行业是什么。在这，我不得不提几个影响全世界的市场营销概念。

1、产品

2、价格

3、地点

4、促销

1、消费者的需求与欲望

2、成本

3、便利性

4、沟通

4c理念是现代市场竞争越演越烈的情况下，任何一家企业必须去走的方向。

1、关联

供需之间形成价值链，与顾客建立长期的，较为固定的互惠、互助、互求的关联关系。

2、反应

市场反应速度，企业对顾客需求变化迅速作出反应。

3、关系

通过建立、维护和巩固企业与顾客及其它利益群体的关系的

活动以诚实交换及履行承诺，使企业的营销目标在与各方的协调关系中得到实现。

4、回报

指企业通过贯彻上述营销思想，以满足顾客需求为前程，在顾客满意、社会满意和员工满意的基础来实现企业满意。

5、感受

顾客什么时候想买什么时候从厂商那里知道这个产品。

5r理念是现在最新的营销概念，意在市场竞争饱和的情况下，为打破规律而提出的企业培养顾客忠诚度的概念。

从以上三种理念当中我们能看出，不同的理念处于不同的时代，而企业市场部在当中起到的作用也不同。

4p时代，企业市场部围绕的是产品创意与吸引，各种各样的促销、广告、活动凡是能够吸引消费者眼球的东西都是该企业市场部要做的。

4c时代是一个注重质量同服务的时代，购买我们的产品成为了购买我们的服务，一切以服务为上，企业市场部围绕着‘服务’两个字来制定工作。

5r时代，是一个品位与选择的时代，在这个概念慢天飞的时代。消费者怎样以自己的品位找到满意的选择才是真正重要的。反过来看瑜伽这种涉及健康、养生、艺术、健身等的行业，我认为企业市场部的作用在于将品牌理念提升到人性化的过程而努力，制定品牌推广策略、加强与顾客接触是市场部的基础要务。当然，在当中贯穿‘爱’是最为重要的因素。只有做到关爱、友爱、大同世界的爱。才是该时代让消费者心中能有我们。

报社、电视台、楼宇、网络等综合性媒体关系的建立，良好的沟通及关系的维系有助于品牌宣传及推广，从而影响健身潮流的方向。

寻找高档消费的单位及场所作为市场推广的合作单位，共同的消费人群，共同的推广目的，不同的行业性质将使得双方无竞争发展互助互利。

市场推广计划费用投入及所收效益的分析，协助制定出有效的市场推广计划，管控有效的费用投入。

由于自己是播音专业毕业，这一块是我的强项。在以前的助理工作中曾不止一次的举行并主持活动。

环卫市场化工作总结 市场工作报告篇三

在当下社会，报告有着举足轻重的地位，报告成为了一种新兴产业。那么大家知道标准正式的报告格式吗？下面是小编收集整理市场营销工作报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

从20__年2月16日到行里报到距今整整五个月了。跨越到陌生行业，即便热情如我，依然难免茫然，默默告诉自己，这是机遇也是挑战。唯一可做的便是专注一颗心，观察、探索、学习、酝酿，在付出中收获，在艰难中成长。面对领导每一次的赞扬认可，每一句建议和批评，还有同事们热情的笑脸、帮助的双手，止不住的心怀感恩。尊敬领导、善待同事，虽然我用最快时间融入了这个年轻的集体，但期望在工作上用最短的时间成熟和独当一面，却变成了我夜不能寐的原因。我将这5个月的工作一一回顾，虽然难免挂一漏万，依然期望借总结的镜子看清来时路，让未来更顺畅而圆满。

一、对公市场方面：

通过固有资源吸引了一定的储蓄，参加了分行举办的几次知识培训，平常注意向领导学习和客户谈判的方式；在配合同事完成调查报告的过程中了解其写作要点和方法；也在出差时向有经验的同事学习如何对客户进行贷前实地考察。虽然对公这个领域对我来说稍显复杂，但是我在慢慢的接触中也有了一定的了解和熟悉。在对公方面对自己满意的地方是学习理解新鲜事物较快，和客户的交流上顺畅，通常能给客户留下良好的第一印象。不足的地方则是缺乏持续对专业上的学习和研究，维护客户缺乏经验。接下来我计划抓紧时间多阅读有效的书籍和案例、和对公市场部门的同事和领导多外出实地学习，通过实例积累对公的整套系统的经验，随时关注利用身边资源、注意积累优质客户，以及学习如何有效的维护客户。

二、零售业务方面：

零售业务方面是我比较感兴趣的一个领域，同时也是我重点发展的方向之一。在学习零售的主营业务的同时，紧密跟随领导的理念积极开阔营销思路。首先从自己擅长同时也是喜爱的活动策划入手，负责聚宝堂美术馆的活动相关事宜，在领导的支持、同事的帮助下聚宝堂美术馆揭幕活动和吕石双人联展活动成功的落幕。近期活动效果显现开始逐步的走向赢利模式也给了我很大的鼓励，增加了我的热情和冲劲。其次随时注意补充新鲜思路，积极关注扩张和与银行主营业务相关的多种其他平台，希望能最大程度的. 扩展银行功能、丰富品种，针对支行的客户特色来制定更多的需求点，通过各种不同形式的周边活动来促进主营业务量的增长，如最近在筹备中的先锋书店合作事宜和李啸书法欣赏讲座。在零售方面对自己满意的地方是有开拓业务的热情，并且在促销活动方面有一定的经验，时常有思路和灵感。不足的地方则是在和合作方谈判的过程中缺乏经验，有时立场不够坚定，有时技巧不够成熟，但是随着在对领导谈判方式的观察学习中我也有所提高，相信这个不足可以在不久的将来改进完善。下半年的计划是跟进各种活动的点、线、面的交叉执行，稳打

稳扎的做好每一次活动，总结和核算好每次的成本和收益，利用网络扩大支行的宣传影响，定好目标步步为营。

三、办公室工作方面：

办公室工作也是我非常乐意从事的部分。一来由于本性喜欢整理流程达到事务井井有条的目的，做事比较细心，也有一定的生活经验，比较适合做这部分的工作；二来现在办公室的工作分成了几块零碎部分落实到几个人身上，而这几个岗位上的人都满负荷工作，办公室工作的分心造成他们的负担。同一个任务有时候几人交叉劳动，有时候一个事情因为几人负责最后反倒变成无人负责的情况。目前我已经接手了部分办公室的事务，希望接下来能逐渐全方位的接替，做好内勤的支持和协调工作，让外勤的同事能更专心外勤，也为领导分担一些琐碎的责任。办公室的工作虽然琐碎，但是在我的理解里面，一个好的从事办公室工作的人对于一个集体就像是润滑油对于一台机器一样，在行政上、生活上提供支持，让机器运转的更顺畅，让集体相处更融洽、工作效率更高更事半功倍。

总体来说，这五个月是充满了付出和收获的。虽然目前我在各方面的专业能力都不够完善，但是天道酬勤，工作总是能给予努力者最真诚的回馈。今天的我已经不再是五个月前的我。而在接下来的日子里，不管是意气飞扬时分，抑或是沮丧失意之刻，都要当做是跟自己比赛，能战胜自己，终究才能等到一个落实的梦想，相信年底的我，也不仅仅是今天的样子。

这个月是感觉有点漫长的一个月，不知道是怎么回事，可能是中间发生的问题太多的原因吧！首先是拜访客户的时候自己出的一点问题，然后就是大兴旧宫着火的一件大事情，从而也导致我们客户对产品有点不敢下订单的意思！

总的在分析一下自己的业务，现在自己这两个月自己才做

了50多万，还比不上别的一个月的业务量呢！在好一点的就是还比不上人家的一个合同的营业额高呢！自己现在在第三梯队还是拿不到第一，更不用上上第二梯队了，那就是自己的一个极限了！在这几个合同中还有一个大立铣床，剩下的是一些有可能是之合作一次的客户也就是网上的客户。

自己的订的工作目标

自己订的工作目标没有完成，连公司规定的最底的任务都没有完成，是自己的工作上的一些怠慢，虽然是很努力了，但是还是做的不够好，只要做好了我相信终有一天我会成功的，就是只想不做是不可以，就算你想的再好，你不做就相当于什么也没有！

1、今年应该和去年比起来市场应该是好做的让人难以置信，但是自己做起来为什么还是感觉那么的费劲呢！就是自己就没有自己的客户群，开始就没有按照王经理的要求去做，就是一个月找三个有潜力的客户，现在够过去两年了，就是说是过了24个月了，在乘以3就相当于说是现在自己应该有72个客户在自己的手上，但是结果呢！没有几个！就是是72个客户自己维护的不好去掉一半那么现在应该还有36个客户吧！有吗？没有如果自己在现在有有潜力的客户有20个的话自己的生活将不会在愁了，有20个老板每个月都给你发工资自己还愁什么啊！还是自己做的不够好！

2、市场不一样

总结一下就是现在我们应该更好的更密切的观察市场的动向，才能更好的掌握我们行业是形式！

提高我们自己的业务能力和自己本身的素质！其实业务就是做人，只有人做的好，自己的朋友广泛，交际能力强才能把业务做的更好！做人是一个很重要的方面，还有就是自己的在专业方面的知识是一定不可缺少的，所以要想做好业务就

必须在有限的时间内学习无限的知识，在做人方面要比一般的人有更好的交际范围，和交谈能力！

(1) 加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系；

(4) 做好售前、售中、售后服务。

一、负责区域的销售业绩回顾与分析

(一)、业绩回顾

1、整年度总现金回款110多万，超额完成公司规定的任务；

2、成功开发了四个新客户；

(二)、业绩分析

a□上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于平邑，但由于平邑市场的特殊性（地方保护）和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又无奈放弃。直至后来选择了金乡“天元副食”，已近年底了！

b□新客户拓展速度太慢，且客户质量差（大都小是客户、实力小）；

2、新客户开发面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很差。这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

3、我公司在山东已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到“重点抓、抓重点”，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于09年11月份决定以金乡为核心运作济宁市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基础。

二、个人的成长和不足

在公司领导和各位同事关心和支持下，09年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了一定程度的提升，同时也存在着许多不足之处。

- 1、心态的自我调节能力增强了；
- 2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了；
- 3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了；
- 4、对整体市场认识的高度有待提升；
- 5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

三、工作中的失误和不足

1、平邑市场

虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。更为失误的就是，代理商又接了一款白酒——沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

2、泗水市场

虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的（无地方强势品牌，无地方保护）。且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

20__年对于__流通企业来说是困难多、倍受考验的一年。严峻的经济形势、艰难的行业困局对钢铁产业链产生较大冲击，钢贸企业在商海无涯苦作舟的环境中咬紧牙关，克服重重难关，终于在20__年末看到希望，同时对20__年的重新起航也赋予了更多的期盼。

回顾走过来的一年，笔者对钢贸流通企业所面临的艰难险阻总结了以下三点。

1、高库存、价格战、钢贸企业亏损普遍

上半年，钢材产能过剩明显，钢贸商去库存化压力大增，市场进入低水平同质化竞争和价格战，企业利润随即大幅下降，经营模式表现出明显的“速度效益型”特征。其中一级代理商普遍亏损严重，二三级钢贸流通企业受亏损拖累，歇业数量比往年显著增多。

2、现金流量供求不均衡，催生信贷危机

上半年，国内钢材市场供求矛盾突出，钢材流通行业现金流量供求不均衡，考验钢贸企业营运能力、盈利能力和偿债能力。随着企业常规规模扩张与信贷有效性下降之间的矛盾加剧，下半年钢贸商跑路现象频率大增，银行增强了对钢材流通企业信贷收紧，影响企业运营策略，并导致钢价长期缺乏

弹性，市场波段操作的可行性偏低，企业盈利能力被进一步弱化。

3、企业低风险运营盛行

下半年，钢贸企业为管控企业风险，普遍采用了低库存、快进快出的运营方式，社会库存量得到了有效控制，连续4个月以上保持在低位。与此同时，冒进的价格博弈与赌行情几近偃旗息鼓，即使在4季度，随着经济复苏、“稳增长”政策陆续出台，钢贸企业运营更多的体现出务实性、低风险性，与螺纹钢期货的激进表现产生鲜明对比。

3、钢贸企业在经历了后经济危机的几番价格洗礼后，企业成长需考虑速度效益型和质量效益型两者兼具性发展，尽可能提高对行业乃至经济周期性风险的抵抗能力，增强企业免疫力。

总体来说，无论在任何时期，企业的运营并不是一帆风顺的，只有不断创新、完善制度才能长远发展。

在房地产行业工作也已经半年多了，在销售方面还有待提高。虽然自己的水平有限，但还是想把自己的一些东西写出来，即从中发现得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水平。

经历了上次开盘，从前期的续水到后期的成功销售，整个的销售过程都开始熟悉了。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。在这里拿出来给大家看看，也许我还不是做的很好，但是希望拿出来跟大家分享一下。

第一、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

第二、做好客户的登记，及进行回访跟踪。做好销售的前期工作，有于后期的销售工作，方便展开。

第三、经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，为客户做好几种方案，便于客户考虑及开盘的销售，使客户的选择性大一些，避免在集中在同一个户型。这样也方便了自己的销售。

第四、提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的时候就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的想信自己。从而促进销售。

第五、多从客户的角度想问题，这样自己就可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户可以放心的购房。

第六、学会运用销售技巧，营造一种购买的欲望及氛围，适当的逼客户尽快下定。

第七、无论做什么如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃！什么样的态度决定什么样的生活。

第八、找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放弃，想

休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

对工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以这半年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的. 向着我的目标前行。

从20__年2月16日到行里报到距今整整五个月了。跨越到陌生行业，即便热情如我，依然难免茫然，默默告诉自己，这是机遇也是挑战。唯一可做的便是专注一颗心，观察、探索、学习、酝酿，在付出中收获，在艰难中成长。面对领导每一次的赞扬认可，每一句建议和批评，还有同事们热情的笑脸、帮助的双手，止不住的心怀感恩。尊敬领导、善待同事，虽然我用最快时间融入了这个年轻的集体，但期望在工作上用最短的时间成熟和独当一面，却变成了我夜不能寐的原因。我将这5个月的工作一一回顾，虽然难免挂一漏万，依然期望借总结的镜子看清来时路，让未来更顺畅而圆满。

一、对公市场方面：

通过固有资源吸引了一定的储蓄，参加了分行举办的几次知识培训，平常注意向领导学习和客户谈判的方式；在配合同事完成调查报告的过程中了解其写作要点和方法；也在出差时向有经验的同事学习如何对客户进行贷前实地考察。虽然对公这个领域对我来说稍显复杂，但是我在慢慢的接触中也有了一定的了解和熟悉。在对公方面对自己满意的地方是学习理解新鲜事物较快，和客户的交流上顺畅，通常能给客户留下良好的第一印象。不足的地方则是缺乏持续对专业上的学习和研究，维护客户缺乏经验。接下来我计划抓紧时间多阅读有效的书籍和案例、和对公市场部门的同事和领导多外出实地学习，通过实例积累对公的整套系统的经验，随时关

注利用身边资源、注意积累优质客户，以及学习如何有效的维护客户。

二、零售业务方面：

零售业务方面是我比较感兴趣的一个领域，同时也是我重点发展的方向之一。在学习零售的主营业务的同时，紧密跟随领导的理念积极开阔营销思路。首先从自己擅长同时也是喜爱的活动策划入手，负责聚宝堂美术馆的活动相关事宜，在领导的支持、同事的帮助下聚宝堂美术馆揭幕活动和吕石双人联展活动成功的落幕。近期活动效果显现开始逐步的走向赢利模式也给了我很大的鼓励，增加了我的热情和冲劲。其次随时注意补充新鲜思路，积极关注扩张和与银行主营业务相关的多种其他平台，希望能最大程度的扩展银行功能、丰富品种，针对支行的客户特色来制定更多的需求点，通过各种不同形式的周边活动来促进主营业务量的增长，如最近在筹备中的先锋书店合作事宜和李啸书法欣赏讲座。在零售方面对自己满意的地方是有开拓业务的热情，并且在促销活动方面有一定的经验，时常有思路和灵感。不足的地方则是在和合作方谈判的过程中缺乏经验，有时立场不够坚定，有时技巧不够成熟，但是随着在对领导谈判方式的观察学习中我也有所提高，相信这个不足可以在不久的将来改进完善。下半年的计划是跟进各种活动的点、线、面的交叉执行，稳打稳扎的做好每一次活动，总结和核算好每次的成本和收益，利用网络扩大支行的宣传影响，定好目标步步为营。

三、办公室工作方面：

办公室工作也是我非常乐意从事的部分。一来由于本性喜欢整理流程达到事务井井有条的目的，做事比较细心，也有一定的生活经验，比较适合做这部分的工作；二来现在办公室的工作分成了几块零碎部分落实到几个人身上，而这几个岗位上的人都满负荷工作，办公室工作的分心造成他们的负担。同一个任务有时候几人交叉劳动，有时候一个事情因为几人

负责最后反倒变成无人负责的情况。目前我已经接手了部分办公室的事务，希望接下来能逐渐全方位的接替，做好内勤的支持和协调工作，让外勤的同事能更专心外勤，也为领导分担一些琐碎的责任。办公室的工作虽然琐碎，但是在我的理解里面，一个好的从事办公室工作的人对于一个集体就像是润滑油对于一台机器一样，在行政上、生活上提供支持，让机器运转的更顺畅，让集体相处更融洽、工作效率更高更事半功倍。

总体来说，这五个月是充满了付出和收获的。虽然目前我在各方面的专业能力都不够完善，但是天道酬勤，总是能给予努力者最真诚的回馈。今天的我已经不再是五个月前的我。而在接下来的日子里，不管是意气飞扬时分，抑或是沮丧失意之刻，都要当做是跟自己比赛，能战胜自己，终究才能等到一个落实的梦想，相信年底的我，也不仅仅是今天的样子。

环卫市场化工作总结 市场工作报告篇四

时光如天上流星一闪即过，我希望自己能抓住这一短暂的一刹那。不知不觉中已来_医药公司一个月了，回顾这段时间的工作，我作如下总结。

一：观念的转变

观念可以说是一种较为固定性的东西，一个人要改变自己原有的观念，必须要经过长时间的思想斗争。虽然销售是大同小义的事。但是，不同的产品面对的适应人群不一样，消费群体也不同。不同的公司销售模式也有差别。必须由原来的被动工作转变为现在的主动开发客户等很多观念。

二：落实岗位职责。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从

工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，首先自己能从产品知识入手，在了解产品知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

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；
- 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各项手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；
- 5、严格遵守公司的各项规章制度；
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；
- 7、完成领导交办的其它工作。

三、明确任务目标，力求保质保量按时完成。

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，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面在营销的模式上要积极思考并补充完善。

四、目前市场分析：

硫普罗宁注射液在昆明也只有一个客户，云贵高原地区虽然

经济落后，但是市场潜力巨大，从整体上来看贵州市场较云南市场相比开发的较好。云南市场：头孢克肟咀嚼片有一个客户，就3月份拿了二件货。贵州市场：头孢克肟咀嚼片贵州遵义有三个客户，硫普罗宁注射液分别在贵州泰亿、贵州康心、贵州民生、以及遵义地区都有客户。其中，贵州康心全年销量累积达到14件，其它地区的销量也并不理想。从以上的销售数据来看，云南基本上属于空白市场。头孢克肟咀嚼片在贵州也基本是空白。硫普罗宁占据贵州市场份额也不到三分之一。从两地的经济上、市场规范情况来看，云南比贵州要有优势。从产品结构来看，头孢克肟咀嚼片走终端。（就两地的经状况而言在同类产品中属于高价位的产品）硫普罗宁注射液，盐酸倍他洛尔滴眼液只能做临床。（临床品种进医院都需中标，前期开发时间较长）。面临的局势也相当严峻的。

总之，未来要扩大市场，争取业绩翻番。

环卫市场化工作总结 市场工作报告篇五

20__年以来，___乡卫计工作在乡党委、政府的正确领导下，在市卫计局精心指导下，坚决贯彻执行现行生育政策，着力解决人口和计划生育工作面临的新情况和新问题，进一步转变广大育龄群众婚育观念，提高人口素质，使全乡计划生育工作取得了一定成绩，基本完成了上级下达的各项工作任务。

一、基本情况

___乡下辖8个行政村，总人口16061人。20__年10月1日至20__年9月30日，全乡共出生婴儿145人，（其中一孩83人，二孩61人，多孩1人），男孩83人，女孩62人。全乡共死亡79人，圆满完成了人口计生各项目标任务。爱国卫生、公共卫生方面，积极开展第三十个“爱国卫生月”等活动，积极申报星级卫生村、星级卫生院落，成立防艾滋病、防结核病工作领导小组，增强居民文明意识、卫生意识、城市意识和环

境意识，为广大群众营造良好的生活居住环境。

二、主要做法

(一)强化领导，建立和完善科学的政策机制。乡党委、乡政府高度重视卫生和计划生育工作，将卫计工作列入重要议事日程，及时调整领导小组，坚持“一把手亲自抓、负总责”，定期研究卫计工作。今年年初，乡党委、政府对卫计工作作了具体的安排部署，将卫计工作纳入年度目标管理，并进一步明确了党政一把手及相关责任人在工作中的职责和义务，同时与各村村委会层层签订了卫计目标管理责任书，使____乡卫计工作形成了一级抓一级、层层抓落实的良好格局。

(二)强化宣传，营造氛围，教育群众树立正确的婚育观念。为适应广大群众文化需求多元化的新形势，____乡积极开展形式多样的宣传活动，有力推进了“婚育新风进万家”活动。通过大力宣传计划生育有关的法律法规和惠民政策，使____乡的育龄人群受到了教育，转变了生育观念，化解了思想负担，为开展计生工作打下了坚实的基础。20__年，____乡开展了丰富多彩的各项宣传活动，如“5·29计划生育协会活动日”、“7·11世界人口日”等，累计发放各类卫计宣传资料6000余份；建立宣传文化大院，同时结合每月的例会，专题会议，开展了以《中共中央国务院关于实施全面两孩政策、改革完善计划生育服务管理的决定》、《人口和计划生育法》、《四川省人口与计划生育条例》、依法行政、宣传教育、奖励优惠政策、信息化、药具等知识为内容的培训工作，共培训人员50余人次。

(三)依法行政，全面两孩政策稳妥实施。____乡按改革要求简化办事程序，规范办事流程，落实执法制度，并在全乡范围内宣传全面两孩政策，积极做好生育登记、生育服务证办证工作。20__年1月1日实行全面两孩政策至20__年9月30日，____乡办理生育服务证321个。圆满完成了上级计生协交办的各项任务。

(四)认真落实计生政策，坚持以人为本，利益导向政策落实。计划生育奖励扶助、特别扶助、“特殊家庭特别关爱行动”和独生子女父母奖励等工作按政策要求办理，扶助关怀平台信息录入及时准确。截止目前，____乡共有奖扶对象404人，特殊扶助对象11户18人，双特对象1人。20__年____乡在春节、端午、中秋节、生日慰问“双特”对象19人。另外，深入开展关爱女孩行动，健全完善依法打击“两非”联动机制。

(五)深入开展生殖健康免费普查活动，科技服务惠及群众。____乡20__年免费孕前优生健康检查目标人群82人，目前受检人数85人，圆满完成目标任务。

(六)加强监管，狠抓对流动人口的计划生育服务工作。为做好流动人口管理工作，____乡切实掌握流动人口基本信息，及时录入流管平台。成立人口与健康文化大院2个，斑竹林村和黑水寺村。积极开展流动人口健康直通车活动，以流动人口服务管理进家庭为抓手，推进流动人口卫生和计划生育基本公共服务均等化，建立流动人口计划生育小组。

(七)落实人员，认真开展计划生育信息化管理工作。今年，____乡按照上级计生部门信息化管理工作的要求，按照考核验收标准抓好pip系统数据信息清理工作。

三、存在的问题

____乡虽然在卫计工作上做了大量工作，取得了一定的成绩，但也存在一些问题，一是群众的生育意愿与现行的计生政策之间还存在一定的差距，传统的生育观念在一度时期内依然存在；二是外出流动人口多，管理难度大；三是群众对计生季度孕情环情监测和健康检查及落实长效节育措施政策不完全理解和接受。

四、下一步工作计划

(一)继续强化宣传倡导。卫计工作的落实不仅需要卫计工作人员的努力还需要广大群众的配合，所以宣传倡导卫计政策是卫计工作中重要的一环，____乡将以村广播、标语、村社通报、便民服务站服务、重点人群讲解等形式强化宣传工作。

(二)强化人口培训教育。通过学习会、实地探视、业务能力讲座等方式，全面提乡____乡人口卫计工作法治化水平和行业依法治理能力。

(三)强化民生服务。进一步深化免费孕检工作、两癌筛查等计划生育免费基本项目技术服务;加强制度建设，落实工作责任制，保持正风肃纪常态化、长效化，实现高效便民。今后我们将更加努力，抓好卫生与计划生育工作，为____乡经济发展创造良好的人口环境。

环卫市场化工作总结 市场工作报告篇六

1、加强各项卫生作业管理力度。

坚持精细化长效管理机制，按建立指标要求，细化分解，职责到人，使得道路清扫保洁率、垃圾日产日清、公厕清掏清扫保洁率达100%;机械化清扫、洒水降尘率达40%以上，确保道路清扫保洁、垃圾清运、公厕管理等各项工作做到对标达标。

2、加强环卫设施维修维护：

维修果皮箱20个、安装新果皮箱10个、维修拉臂斗60个，更新维修密闭斗45个;9座转运站进行门窗更换、地面维修、屋顶防水、室内吊装架、集装箱、地坑板设备维修保养;对车辆认真保养，自己动手进行大中小维修，并用心及时完成各项修理任务，节约资金5万余元。4月中下旬，对居民区131座旱厕进行了全面分粉刷，并投入5万多元购买夏季消杀药品，“五一”已投入使用，投入资金8万多元，小修旱厕10座，

水厕17座;大修旱厕改内沟5座。

3、加强垃圾中转站、果皮箱和垃圾斗放置点的管理，加强每日对垃圾中转站、垃圾斗放置点的冲洗、消毒，及时收运垃圾，及时清洗果皮箱，做到垃圾日产日清。认真落实店面日常上门收集生活垃圾制度，加强对垃圾运输途中防洒漏管理，防止在收运中因污水滴漏、飘洒造成二次污染，1-6月份共清运城区、农村生活垃圾386.5吨，加强转运站、垃圾中转站、垃圾池点夏季消杀管理，严格按照建立礼貌城职责目标制定标准，做到对标达标，确保卫生环境全面提高。

4、加强环境卫生综合整治。严格按城市建设突破年意见要求，严格按照卫生指标，用心开展卫生治理活动。迎接省市检查20多次，清除治理城区街道、外环路、税务庄、唐钱路等地段死角死面、居民乱扔乱倒垃圾达2万多吨。

二、坚持精细化长效管理机制

1、对每个清扫保洁小组，按照《道路清扫保洁质量考核标准》，实行日检月评。每月评比结果的头名和末名予以奖励或罚款，大大提高了工人的工作用心性。

2、将测评指标细化分解，职责到人。成立检查考评小组，每一天对垃圾转运站、公厕、道路、垃圾池点进行抽检，发现问题及时解决，坚持每日上报上级主管部门，及时反应处理状况，有效地保证了礼貌城建立成果的持续发展。

3、认真开展工作满意度民意调查活动。根据市委、区委的指示要求，用心开展“解放思想大讨论”“城市建设突破年”等活动，进行职能部门工作满意度民意调查工作，一把手亲自抓，党员和干部职工用心参与，完成调查问卷的填报工作。以百姓满意为重点，保证环卫工作扎实稳妥到位，落实到实处。

4、加强内部管理，提高日常工作效率。完善各工作岗位的岗位职责，使各种制度更趋科学性。每月定期召开班子成员、队长例会，对照月度考核标准认真分析工作中存在的不足，发现问题及时整改。根据单位长效管理方案，各部门将工作职责落到实处，使城区市容环境卫生质量明显提高。

5、为了进一步促进党员干部转变作风，廉洁从政，营造“清正廉洁”和谐向上的社会氛围，我处按照“基层党建建立”建立要求，开展党员干部学习教育活动，要求党员干部严以律己、廉洁从政，自觉理解监督，及时纠正和处理违反《廉政准则》的行为，坚决杜绝违反《廉政准则》行为发生，提高制度的执行力和约束力。要求党员干部参学率到达100%，安排学习时间不少于20个小时，做到个人学习有计划、有笔记、有学习心得体会，做到工作学习两不误。高标准严要求使各项学习指标到达了具体要求。为确保我市全国礼貌城复检顺利透过，因此，我们决心在今后的工作中不断开拓创新，发挥优势，克服困难，努力开创环卫工作新局面。

下半年主要工作

一、加强基础设施设备维修改造

1、转运站9座，其中六号、税务庄装运站压缩设备老化需更新。另7座转运站需要进行设备、土建、水暖、上下水等维修。

2、旱厕需翻建5座，大中小修40座；水厕需进行上下水改造、土建维修。

二、提高各项卫生作业标准

二是垃圾清运清运标准化制度化。垃圾清运工作实行定时、定点、定人，白天垃圾积存时间不超过2个小时；生活垃圾清运做到日产日清、车走地净，无滞留垃圾，切实落实“车走地净”制度。重大节日和活动期间，增加巡回清运车次，及

时清运箱内垃圾。车辆要求整洁，杜绝垃圾运输车沿途撒漏现象，司机应按指定地点倾倒，无乱倒、乱卸现象，清运率达100%。

三是公厕和中转站管理“标准化”。公厕和中转站实行专人管理，全天开放；公厕和中转站管理人员按照有关标准，每一天对各类卫生设施进行冲刷、擦洗、消毒，公厕内部卫生始终持续“四无四净”标准，即无尿碱、无蛛网、无恶臭、无蝇蛆，地面洁净、墙壁洁净、便池蹲坑洁净、厕所周围洁净；中转站垃圾做到不积不存、清运及时，卫生到达“三无三净”标准。即无散落垃圾、无堆积杂物，无积留污水，门窗净、地面净、墙壁净。

三、用心开展卫生综合治理活动

按照礼貌城建立指标要求，把卫生综合治理列入清运工作日程，确定每周四下午为卫生综合整治日，针对城区主次干道、大街小巷、城区出入口等地居民乱扔乱倒的垃圾进行治理，并指派专人每日进行巡查，并建立台账，保证卫生治理取得成效。

四、加强考核管理制度。按照“谁牵头谁负责，谁主管谁负责、谁丢分谁负责”的原则，实行职责制和职责追究制。定人、定责、定进度、定时限，实行目标管理。

一、狠抓了安全教育，确保安全作业

认真执行“安全第一、预防为主”的方针，切实把安全教育放在首位，一是经常利用开例会和出车前进行行车安全和作业安全教育，二是要求司机合理安排好工作和休息，做到疲劳不驾车，酒后不驾车，不开英雄车，平常对车辆勤检查，勤保养维护，发现问题及时解决，做到车辆不带病上路，驾驶人员不带情绪开车，确保安全行车。三是加强对新招驾驶员的考核把关，在这半年里共新招司机3人，我们对新招驾驶

员逐个进行面试、面谈和技术考核，把好入队驾驶人员的技术关。半年来清洗队未发生任何车辆安全事故和作业安全事故。

二、高质量完成道路的清洗工作

为进一步提高城区道路机械化作业率，有效的提升城区道路的清洁程度，我们制定了详细的工作方案，由于我县的车辆和外来人员的增加，给我们的作业带来很多不便从4月份开始，处根据实际状况增加了洒水车2台，取消了上半夜作业时间段，全部改为零点后作业，虽然作息时间很残酷，但大家没有怨言，并以炽热的爱岗敬业精神投入在工作中，不管是刮风下雨还是严寒酷暑都能牢记自己的使命严格按照攸县城区道路机械化清洗作业方案要求作业，严守作业制度和规定，确保清洗作业路段到达无积尘、泥沙，无漏洗痕迹，路面和交通标志能见本色的质量要求，透过清洗队全体员工日以继夜辛勤工作，城市的形象得到了进一步提升，良好的生活环境受到了广大市民的称赞。

三、及时做好清洗应急处理工作在清洗队的日常工作时段以外，城区内会经常出现很多需要应急处理的清洗，如省、市各项检查，渣土车带泥上路、临街燃放鞭炮等等，在无规律、出车次数多、车辆紧、任务重的状况下，我们合理调度车辆和人员，半年来加班出车次数到达132车次，派出人员278人次。没有因为车辆和人员的问题而影响单位的工作。

四、加强了全队人员的思想教育，认真遵守各项规章制度，提高了全体队员的素质。

总之半年来，经过全体队员的努力，较好的完成了各项工作任务，但也存在着不足之处，如：个别司机开车不负责、个别员工违反单位制度等，我们决心在今后的工作中克服缺点、改善不足，为进一步提升环卫整体形象，将城区环境卫生和清洁程度有效的提质推向一个新的台阶，为“建立国家卫生

城市”充分发挥好应有的作用。或个人给与通报批评，严肃追究职责。严格地把城市卫生管理工作推向精细化、经常化、制度化、规范化。

环卫市场化工作总结 市场工作报告篇七

农村卫生工作是我国卫生工作的重点，关系到保护农村生产力、振兴农村经济、维护农村社会发展和稳定局。为促进我县卫生事业的发展，年初，县人常会把农村卫生工作列为今年一项重要的审议议题。审议前，组织了调查组，在县人常会副主任张建平的带领下，对我县农村卫生工作进行了调查。

近年来，县政府及xxx门坚持以人为本，认真贯彻党和国家一系列关于农村卫生工作的方针政策及相关的法律法规，加强农村卫生工作，建立健全农村医疗卫生服务体系，促进农村公共卫生事业的发展。

(一)农村卫生工作得到各级政府的重视

近年来，县政府把农村卫生工作作为新农村建设的一项重要内容，摆上重要议事日程，列入县“xxx”经济社会发展规划。先后制订出台《关于加强农村公共卫生工作的实施意见》、《关于建立新型农村合作医疗保障制度的试行意见》等相关政策文件。省、市、县重视农村卫生事业投入□xx年共投入4450万元，其中县财政投入1895万元，加了对公共卫生和医疗事业的投入力度。积极开展卫生有关政策法规和卫生知识的宣传教育。各乡镇(街道)重视卫生工作，明确分管领导，建立工作机制，强化工作落实，抓好本区域内的农村卫生工作。

(二)农村公共卫生工作扎实推进。

一是实施农民健康工程成效显著。“农民健康工程”是xx年

省、市、县政府为民办实事工程。我县全面开展农村公共卫生三类12项服务□xx年为13万多名农民进行免费健康体检，并建立健康档案，实行分类管理。该工程受到了上级有关领导的肯定，电视台等多家媒体先后进行采报道。新型农村合作医疗制度运转有序，三年来，已基本建立新型农村合作医疗框架，初步形成有效的运行机制□xx年，全县参保人数33万多人，参保率达78%，累计有近40万人次享受了新型农村合作医疗补偿，在一定程度上减轻了参保农民患者的医疗负担。

二是农村疾病预防控制有效开展。坚持预防为主方针，高度重视非典、人禽流感等传染病的预防工作，重点传染病得到有效控制。实施免疫规划，儿童“五苗”接种率均达95%以上。积极开展传染病防治知识宣传和慢性非传染性疾病的防治工作，全县无重疫情发生。

三是积极做好农村妇幼保健工作。扎实开展“母婴健康工程”工作□xx年孕产妇首次实现零死亡，儿童死亡率逐年下降。四是力开展环境卫生整治活动。以改水改厕为重点的卫生环境整治力度加大。目前，全县共有560个自然村建起了自来水站，19万多人用上了自来水，拆除露天粪坑8000多只，建成公厕349座，完成万户厕所改造。五是无偿献血工作成绩突出。全县无偿献血工作6次被评为省、市“无偿献血先进县”□xx年10月，县政府作为全国唯一的县级单位荣获全国无偿献血促进奖。

(三)农村医疗卫生服务体系逐步完善。