

最新电台工作计划工作总结 电台工作总结 (大全8篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。相信许多人会觉得计划很难写？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

电台工作计划工作总结 电台工作总结篇一

今年以来，广播电台在中心领导的正确领导下，圆满完成了上级交办的任务，节目创优、创收得到了很大的提高，节目质量有了大的提升，收听率节节攀升，广播剧《木箱子的秘密》获得xx年度山东广播文艺奖三等奖，同时获得滨州市第八届精神文明建设“文艺精品工程”入选作品奖；节目《零距离夜话——兰州老人砸车》获得xx年度山东广播电视奖外宣奖三等奖；节目《范跑跑本能遭遇到的拷问》获得xx年度山东省县（市区）级广播电视作品奖（协会奖）二等奖；消息《土地银行让老于轻松奔小康》获得xx年度山东省县（市区）级广播电视作品奖（协会奖）二等奖。今年共创收220余万元，创历史新高。

xx年广播电台为了更好的完成任务，适应新的媒体竞争形势，首先从工作时间内做了调整。春节后，我们全体人员提前一天上班，每周只过一个休息日，每天早上七点半到岗，当别人还在上班路上的时候，我们已经进入了工作状态。快节奏的工作时间，有力保证了工作的顺利完成，每月创收增幅都在30%左右。

面对多媒体竞争格局，认真分析广播的属性，研发了一大批适合广播的节目。广播电台从单一的传播、互动到走入市场进入社会，完成了从形式到内容的深化。维权节目《小鹿热

线》、导购类节目《快乐购购购》、餐饮节目《天天美食》、汽车节目《957汽车俱乐部》、服务类节目《信息直通车》，这几档节目从衣、食、住、行、维权帮办等几个方面对老百姓的生活带来了直接的便利，成了听众不可缺失的广播好节目，电台节目从原来的赏析转向了贴心、服务，广播成为许多听众的“忠实伴侣”。特别是在下半年，为了深入与听众交流互动，加大节目以及主持人的影响力，依托各自栏目比如：《天天美食》、《957汽车俱乐部》、《快乐购购购》、《超级秀》、《青春在线》等分别推出系列活动——“邹平人民广播电台白吃团”、自驾游团队、超级秀k歌会、“一路有爱”关注残疾人暨青春在线听众见面会等，其中“白吃团”活动每周一次，自驾游每周一次近郊游，每月一次远途游，丰富了受众的生活，扩大了电台的影响力。

“赢在创意”，我们在活动策划、节目策划设置上都做了大量的市场调研，一旦节目开播后，社会效益和经济效益都非常好。今年，我们举办了“xx年春风行动、50台收音机回馈淄博工作的邹平籍老乡活动、诚信3.15“中海石油杯”大型房车装饰博览会、“中国联通沃3g”杯“文明邹平、幸福邹平”我的家乡有奖征文、“创新集团”杯“最具幸福感城市——邹平”寻找最美笑脸摄影大赛、“情系云贵——我为乡亲捐瓶水”大型公益活动、邹平县首届太阳能展、“母亲节爱要说出来”大型直播特别节目、“团购夏凉垫”活动、成功举办山东省县级电台联盟xx年会、我台小鹿热线主持人慰问生活困难听众、“九如山”自驾游、感恩日回馈听众活动、大型新闻采访直播节目《xx年滨州看发展》在我台成功直播、国庆临沂天马岛自驾游、济南红叶谷摄影一日游、“金挚联担保”杯xx年汽车文化节新闻发布会、“白吃团”走进嘉禾生态园、滨州斯巴鲁石门坊休闲娱乐自驾游、沾化冬枣采摘游活动、“一路有爱”关注残疾人活动暨青春在线听友见面会、“白吃团”走进灶台全羊宴、超级秀“秀友k歌会”、“白吃团”走进“金紫铜濰坊、码头生态观光一日游、“白吃团”走进“不老草全羊馆”、“中海石油”杯同创比亚迪汽车节

油大赛、“中海石油”杯智跑试乘试驾会、“金挚联担保”杯xx年冬季车展暨“中国移动宏兴通讯”杯汽车模特摄影大赛颁奖仪式、“金挚联担保”杯xx年冬季车展暨“淄博银座家居”杯我心中的汽车少儿绘画大赛颁奖仪式、“金挚联担保”杯xx年冬季车展暨“艾丝妮乐”杯我的汽车故事有奖征文大赛颁奖仪式、“金挚联担保”杯xx年冬季车展。还对“全国百强县汽车巡展开幕式、上海大众途观邹平上市仪式、山东企业文化建设xx高峰论坛、淄博富尔玛家居广场开业庆典、新动xx中国新能源汽车盛典、山东三星集团“长寿花”全国营销精英颁奖晚会、“世界旅游小姐山东冠军总决赛、世界旅游小姐总决赛”进行现场音视频同步直播，从而扩大了广播电台的知名度。

在创收经营中，面对新的市场变化，我们打破传统的经营模式，换跑道竞争、换模式发展，从广告经营转入经营广告。广告市场进行数据分析，分类经营。面对一个市场，根据单一的某个行业，我们就可以算出它一年的广告投放量，同时为企业量身定做节目和广告，当我们还没落单时，这说明我们的营销力度还不够。另一方面，通过活动的开展主导一部分广告市场。比如举办“315大型车展”、“邹平县首届太阳能展”、“邹平县汽车文化节”这些活动都可以在短时期内吸纳业界的销售商投放一定量的广告，特别是在策划邹平县汽车文化节活动时，因考虑到县城主流媒体以及一些广告公司频繁搞车展的实际情况，怎么带给客户更大的利益，怎样让电台的活动有所创新，我们动足了脑筋，为了炒作当天的人气，依托汽车文化节策划了7项系列活动，比如汽车征文大赛，主要针对的是社会上喜欢写作的受众；少儿绘画大赛让孩子们放飞思绪画出他们心目中的汽车，在车展中进行展播并对优秀作品进行表彰；模特摄影大赛把邹平县摄影家协会的会员吸引到活动现场进而带动摄影爱好者参与活动；试乘试驾、节油大赛更是进一步拉近车商和客户之间的距离，通过亲身体验感受新车的魅力；通过以上方式做足活动当天的人气，拉动销售；对vip大客户的跟踪服务绑定服务使大客

户在全年任务完成中起到了决定性的作用，逐步打造一个区域市场的广告，主流媒体必须有掌控权。

在广告经营和节目中唱好四季歌，根据时令时节根据市场需要做好文章。针对邹平私家车不断增多的实际，对《957汽车俱乐部》加大板块互动，增加导购汽车、试乘试驾、维修解答等环节，针对白领人群只做了赏析类节目《中华古诗词》，除中老年节目《夕阳红》正常播出外，根据受众需求开辟养生小版块“活到九十九”，增加人们对养生知识的了解。对商家进行“纵虎赶羊”的营销策略，使平静的广告市场动起来，我们再适时与之合作，譬如：通过为联通公司策划活动“中国联通沃3g杯我的家乡有奖征文”活动使之投放广告，从而带动其他通讯运营商。目前，中国联通，中国移动、中国电信都在电台进行了广告投放，再如：淄博富尔玛、红星美凯龙、银座家居、中意家俱超市几个家俱卖场也已投放广告价值超过10万元，家居卖场电台广告的投入，从而也拉动了家俱行业的广告投放。

今年在去年《阳光地税》、《与法同行》、《证券之声》、《交通大屏幕》、《邹平房产》、《建设风采》、《民政之窗》等10个节目的基础上，新增联办节目“法官说法”、“邹平公安”、“人口与发展”、“人保之窗”“健康时间”；走进乡镇系列专题——韩店、好生、魏桥；与经贸局、教育局等单位合作了整点报时。节目创优方面，广播剧《木箱子的秘密》获得xx年度山东广播文艺奖三等奖，同时获得滨州市第八届精神文明建设“文艺精品工程”入选作品奖；节目《零距离夜话——兰州老人砸车》获得xx年度山东广播电视奖外宣将三等奖；节目《范跑跑本能遭遇到的拷问》获得xx年度山东省县（市区）级广播电视作品奖（协会奖）二等奖；消息《土地银行让老于轻松奔小康》获得xx年度山东省县（市区）级广播电视作品奖（协会奖）二等奖。节目的联办与创优扩大了电台的知名度，也拉动了收听率。

电台工作计划工作总结 电台工作总结篇二

俗话说：隔行如隔山，初来本公司时，由于行业的区别，及工作性质的不同，确实有过束手无策，好在有同事的帮忙，使我以最快的速度熟悉办公室的工作及对市场操作流程有了一定的了解。在这短暂的两个多月里，通过对一定量客户的拜访，回收货款等工作使我对本行业有了足够的认识和了解，也为后期的办公室工作打下基础。

现将20xx年上半年工作总结如下：

遵纪守法，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

2、专业知识、工作能力和具体工作。

我是十月份来到公司工作，在公司系统集成部门担任办公室后勤和业务工作，协助部门经理做好一些琐碎工作。

电台工作计划工作总结 电台工作总结篇三

今年以来，根据总经理室分工，我分管办公室、车辆保险部和销售管理部、法律部/合规部、出单管理中心五个部门，以平定支公司、冠山营销服务部为蹲点包片单位。在工作上，我坚持以“后台支撑前台，内务服务业务，分工不分先后”作为分管工作的立足点和出发点，与部门经理、基层负责人一道，积极制定工作计划，认真梳理工作重点，准确把握工作节奏，稳步推进工作进程，为党委、总经理室的科学决策，为业务部门的工作实践，为基层公司的业务发展，提供了充分的支撑和保证。

办公室对于确保政令上传下达，保证工作协调落地，提高机关效率效能，具有与业务工作同等重要的作用和意义。因此，我要求办公室要在协调组织能力和综合服务水平上有新提高

和新突破。

一年来，办公室成功组织了“首季过亿庆功大会暨二季度超亿启动仪式”、“年中超2亿引领发展全员唱红歌感怀党恩”年中总结大会暨歌咏比赛、“20xx年工作总结表彰暨职工文艺汇演”等大型会议，协助理赔中心成功举办了“携手中国人保共享世博亚运”客户节，以及配合各兄弟部门进行会议接待和后勤服务，均取得了良好成效，受到了党委、总经理室的高度赞扬。

一年来，办公室积极打造创新、高效、勤俭、务实的服务型办公室，为系统上下提供更为满意的综合保障服务。*完成了上级公司各位领导莅临阳泉的接待工作。单证和档案管理工作得到了省公司单证档案管理检查组的高度评价。

车辆保险部是业务发展前沿端口，直接指导公司主要业务发展方向，为此，我多次在会上强调，在转型发展的进程里，车险一定要坚持一个中心，把握两个重点，实现三大目标，提高四项能力。要坚持发展优质业务，将传统业务新兴化，积极探索车险部改革，充分发挥部门的职能作用。给基层公司铺路搭桥，协调工作，全力做好业务拓展工作，积极主动规范市场，认真落实保监会70号文件，开展规范市场秩序自查自纠。

在销售管理部的管理上，我一再强调“渠道制胜”的思想，结合我市的实际情况，开拓业务渠道，加强与人保寿的合作、互动，加强人员队伍培育，在培训上狠下功夫，推动公司的不断发展。

20xx年x月，法律部/合规部正式成立，作为一个新兴部门，能够严格遵循总、省公司的各项管理规定和制度，建立完善各项合规管理制度，通过全面的合规性督导检查 and 法制宣传诉讼维权，使全辖法律合规理念得以树立，各项规章制度得以有效落实，法律合规工作水平明显提升。全年通过法律诉

讼，挽回经济损失489.75万元。

在出单中心管理工作上，一是要求加强数据管理，严格数据录入，防止数据从源头污染。二是要求积极配合产品线部门，对基层业务质量进行全面检查，保证出单业务质量的规范性和有序性。三是要求强化出单人员管理，开展业务和操作培训，不断提高人员业务素质。四是要求加强客户实名制管理，完善客户关系管理系统数据。

在两个蹲点单位上，我利用一切可能的时间，深入两家单位调查研究，一道破解发展难题，在观念上我都强调一个“早”字。要求本着“抓早赶前，争取主动，赢得时间”的原则，扎扎实实开展各项工作。两个公司都能结合自身实际，采取适宜的方法，不断发展，冠山营销服务部提前93天、平定支公司提前44天完成年初保费计划任务。

这一年里，在看到取得成绩的同时，我也深刻地认识到自己存在的不足。一是思想信念有待于进一步提高；二是思想观念有待于进一步解放；三是自身学习有待于进一步提升；四是廉洁自律有待于进一步细化。

电台工作计划工作总结 电台工作总结篇四

现在进入公司已经将近有3个月的时间，这一个月的学习过程对我来说是至关重要，在这段时间里我学到了很多新的东西，比如业务上的谈判，产品知识的实际运用以及新环境下同事之间的和睦相处等等，现就本周的一些心得与体会写一下。

一、总结：

x月份截至目前出了三单的成绩，完成了自己的初步任务目标，在这里我要感谢xx□xx的帮忙。没有她们的帮助这个单子是不会这么顺利拿下来的。

经过这不到一个月的电话营销，自己也总结了一下小小的心得经验：

1. 首先确定产品的使用目标，在和客户沟通之前，要充分的了解客户，因为我自己认为不能为了打电话而打电话，是为了成单而打电话。针对不同的客户侧重讲不同的内容，正如每个人的心态不同，与我同年这一辈多是自傲的人，他们的虚荣心不允许他们在别人面前承认自己某方面缺陷，因此他们对保健品十分排斥，或者他们本身十分健康，根本不需要这些。此刻作为最大的消费人群，我们要换个角度，从父母下手，百善孝为先，可以以情动人。

的情况下会很热心的告诉你一些情况，如果在工作繁忙时会很暴，这时就不易过多的谈话，并表示出你的感谢马上挂电话。

3. 再者要有积极地心态和正确的话术。虽然平时会受到许多质疑甚至侮辱，但我明白，自己必须承受压力和调节好个人情绪的变化，每天工作时都要保持一个很热情很积极的心态，用你的热情去打动对方。

4. 对于意向客户。对于意向客户要时时及时的跟踪，坚持不懈的跟踪。目前我的客户中自己感觉有意向的，有30个。我认为自己目前所做的是了解这些人，获悉他们徘徊的缘由，从根本下手，争取一举拿下。

5. 但经过长期的训练，本人认为要做到取舍。对于钉子户，要敢于放弃，也许一个人的时间可以换来二个客户。同时不能气馁，心态摆正，卖不出，不一定永远卖不出。

二、计划

爱自己的工作，爱自己的团队

电台工作计划工作总结 电台工作总结篇五

转眼间20xx年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自己半年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态。

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，就应不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得更多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学习理解。不断总结和改善，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个合格业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达潜力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质但是关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一向相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一向储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一向渴望成功。“我要像个真正的男人一样去战斗，超越自己。。。。。”“我对自己说。

20xx年工作设想

依据10年销售状况和市场变化，自己计划将工作重点划分区域，一是；对于老客户，和固定客户，要经常持续联系，在有

时间有条件的状况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。二；在拥有老客户的同时还要不断从老客户获得更多的客户信息。三；要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

1、每月要增加1个以上的新客户，还要有几个潜在客户。2、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。3、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。4、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。5、客户遇到问题，不能置之不理必须要尽全力帮忙他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。6、自信是十分重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观用心向上的工作态度才能更好的完成任务。

工作中出现的问题及解决办法：

1、不能正确的处理市场信息，具体表此刻：

缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的潜力，加强沟通交流，能够正确决定信息的准确性。

3、缺乏计划，缺少保障措施。

4、对客户的信息要及时响应并回复；对客户的回复不能简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但不可嗦。语言尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会。

5、报价表，报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高；好东西不能贱卖，普通的产品不能报高。因为客户往往会从你的报价来决定你的诚实性，并同时决定你对产品的熟悉程

度;如果一个十分简单普通的产品你报一个远离市场的价位,甚至几天都报不出来,这说明诚实性不够,根本不懂这一行,自然而然客人不会再理会。

以上是个人一年以来的工作总结,如有不足之处,望批评指正。

感谢公司的培养,感谢我的老板和关心我的跟人对我言传身教的悉心指导,我必须会以用心主动,自信,充满激情的心态去工作。

电台工作计划工作总结 电台工作总结篇六

一、目标明确,基础工作扎实。

1、年初公司下达的达产达销6000吨目标任务,市场部按照公司要求制定比较合理的销售及采购管理办法,集中组织人员培训学习,不定期召开市场部会议,交流销售经验和采购信息,分析市场行情,随时关注业内动态,使销售人员能积极主动深入市场调查,走访客户、开发新区域新客户,继续保持与老客户联系沟通,在橡胶市场疲软的情况下,及时调整销售结构,主攻催化剂级销售。在产品价格与市场差距不能满足客户要求时,灵活机动,积极寻找供货渠道,采购成品氧化铝110吨满足不同客户的需求,既降低成本又稳定和巩固了销售市场。为企业争得了效益。

立了品牌。

3、充实销售队伍,加强销售队伍技能培训。在销售人员缺乏之际,公司领导及时从生产一线选拔骨干人员充实销售队伍,增加销售力量。今年三月份市场部对全体业务人员进行为期15天的短期培训学习,强化业务素质的整体提高,要求业务员全面掌握产品质量检测方法,掌握产品性能,能熟练、有技巧和客户沟通,平时通过自学市场营销专业知识、通过

网络、相关刊物“xx世界”“xx市场”的学习了解，业务技能不断提高。

4、增设外地成品中转库房，确保完成合同约定交货时间。在原有外地库房的同时，努力降低运输成本，增加利润。派专人实地考察了解物流市场，新增加武汉临时中转库，辐射华南、华东、西南、中原四大片区，有效解决了货物运输，为客户及时供货提供了保障。同时又与不同路线的货运车主联系，多方面收集运输信息，对收集信息进行比较，最终确定对产品运输实行了比较合理的运价承包。

5、制定了切实可行的销售管理办法和岗位职责考核办法。实行责任到人效益共享的销售管理办法，既维护老业务员的利益又不挫伤新业务员的积极性，在运行中对不合理的办法及时进行修改，既要提高销售数量又要维护公司的整体利益，同时又不能挫伤销售人员的积极性。岗位责任实行到人，制定合理的考核办法，做到有章可考，考核必严。

又不占用资金。部门内部分工不分家，销售采购信息共享，人员机动调配，采购工作在资金紧、物价涨浮不定的情况下采购到价格较为合理，质量优良的原辅材料及零配件，确保正常生产运行。

二、市场开发与客户维护

1、加大市场开发力度、要求采购、销售业务员深入市场进行走访、多和客户交谈、了解掌握市场动态、及时反馈信息、以便公司领导决策。不能坐等、被动销售和采购。销售、采购市场不断扩大，采购深入重点原料基地、销售领域遍及xx行业xx行业，销售市场辐射全国各地。

2、主管领导亲自攻关，克服种种困难x总、x总亲自到一线指导和帮助销售工作，销售数量由去年的3000吨预计增至5000吨。市场部多年来坚持巩固老市场、培育新市场，发

展市场空间、挖掘潜在市场，未来我们还需要更全面的利用公司越来越壮大的品牌影响带动销售。为了让客户尽快了解产品性能、对比产品优势，全年发送样品100份，产品得到用户的认同，有的以批量供货。

3、关注业内动态，掌握更多的市场信息。随着行业之间日趋严酷的竞争局面，信息在市场营销过程中越来越起到重要作用，信息就是效益。我们在工作中更密切关注市场动态，把握商机，认真做好市场调研和信息的收集、分析、整理工作，通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会和网络信息等方式和途径建立更稳定可靠的销售采购信息渠道，为原料采购、产品销售市场行情提供了有价值的参考信息。

4、加强技术服务，促进技术交流。公司领导大力支持参加行业技术交流，多次派业务技术人员和销售人員一同到客户去与其技术人员进行沟通，解决疑难和争议，了解客户需求、对新开发的客户通过电话介绍、传真资料、投递样品，时机成熟邀请领导一同拜访，增加企业的诚信和产品的信任感，加深客户对产品的真正了解，让客户用的满意，用的放心。

三、清收货款，降低风险

20xx年十月份前销售回款4000万元，回款率为80.47%，未能达到85%年初计划，对效益不佳、运转不良的客户，严格执行合同条款，按期催促回款，确保公司资金的安全。第四季度公司专门成立“清收领导小组”，加大资金清收力度，责任落实到人，对清收回两年以上的陈欠款进行奖励，对清收不力、按期未能收回的责任人进行处罚。

四、废旧物资处理

市场部根据公司文件要求，对废旧物资的处理采取市场询价，公开招标，价高优先，先后多次处理酸浸渣、煤焦油、废旧编织袋，炉渣等废旧物资。为公司创造了最大化的效益。

五、存在的问题和不足

1、市场开发力度还不够大，销售人员销售技能还有待与提高，新业务人员培训课时还需增加。

2、产品质量不稳定，部分指标达不到产品技术要求，给产品销售带来了不同程度的困难，售后服务还需进一步完善。

3、竞争对手不断增多、增强，其靠运输便利，低价格抢占市场，

给我们销售带来很大的压力。

4、货款回收不力，部分客户回款期限已远超过合同期限。

六、主要应对的措施

更进一步做好市场信息收集工作，以行业杂志、网络等加强企业宣传力度，不局限当前销售渠道，拓宽市场，寻求新领域应用，重点加强对新进人员的培训，提升公司员工的整体素质；严格执行质量管理体系，但对不同行业不同要求可以生产不同级别产品，以降低生产成本；根据客户的远近及运价在售价方面可以做适当的调整，适应市场价格竞争；货款清收力度还需进一步加强，对长期不采购或采购他家货物，故意拖欠货款不对付的用户绝不手软，必要时可走司法程序，尽量降低货款风险。

七、20xx年工作打算及安排

1、销售任务：基本任务6000吨，目标任务7000吨，力争完成8000吨。

2、货款回收：年货款回收85%以上，彻底清收欠款3年以上的不正常客户。

3、市场开发□20xx年加大开发力度，拓宽销售渠道及销售领域。

4、加强业务人员的业务技能培训，提高销售人员自身工作素质，制定新形势下切实可行的销售管理办法。

在新的一年里，我们站在一个新的起点，面对未来更严峻的挑战和更期待的机遇，依靠x总为经营班子的领导，依靠领先的产品，先进的营销理念，良好的服务意识，优秀的员工队伍，我们整装待发。

电台工作计划工作总结 电台工作总结篇七

20xx在这将近一年的时间中我通过努力的营销经理工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的营销经理工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把营销经理工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的营销经理工作做的更好。下面我对一年的营销经理工作进行简要的总结。

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是公司20xx年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败□xx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在营销经理工作中其他的一些

做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，x个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度□xxx及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写销售工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发营销经理工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

现在xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在xx区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在xx开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对来说要比xx小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

在明年的营销经理工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的营销经理工作中建立一个xxx□具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对营销经理工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在营销经理工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、在地区市建立销售，服务网点。（建议试行）根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5、销售目标今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单

子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的营销经理工作模式与工作环境是工作的关键。

电台工作计划工作总结 电台工作总结篇八

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程。

xx是xx销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，xx很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，xx已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于xx年与xx公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，xx积极配合xx公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为xx月份的销售高潮奠定了基础。最后以xx个月完成合同额xx万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，xx从中得到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。

xx年下旬公司与xx公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出xx火爆场面。在销售部□xx担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，该同志基本上每天都要加班加点完成工作。

经过一个多月时间的熟悉和了解□xx立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该同志不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与xx和其他销售部成员的努力是分不开的。

xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。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，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。