

2023年市场监管所检查工作报告 市场工作报告(汇总6篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。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。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

市场监管所检查工作报告 市场工作报告篇一

一是强化组织领导。按照指挥部创建工作责任清单要求，调整完善创卫领导下组，召开专题会议，明确工作目标，压实工作责任，倒排工期，强力推进创卫工作，确保做到定人、定岗、定责。

二是建立创卫机制。局创卫办制定工作计划，认真落实各项工作任务，及时对每月工作进行总结，查漏补缺，保证创卫工作顺利开展。同时，每两周召开一次有相关股室参加的协调会，沟通情况，解决问题，部署工作，确保创卫工作在每个股、室、所、队得到真正落实。

三是完善资料档案。按照网上申报的具体要求，根据每阶段的创卫工作开展情况，认真做好创卫有关资料的收集、整理和归档，确保创卫台账资料的真实性、完整性和连续性。

（一）强化餐饮食品安全监管。一是强化学校餐饮食品安全检查。6月份以来，我局联合教体、公安、卫健等部门组成6个检查组对全县辖区内中小学校食堂进行全覆盖督导检查，共检查学校食堂46家，排查风险隐患8起，下达整改通知30余份。二是全力护航中高考考生饮食安全。成立以我局长组长的保障工作领导小组，下设考点周边巡查、食宿点保障、应急处置三个工作小组，明确监管人员、检查范围、检查任务。

召开专题会议，就重大活动保障的监管流程、监管要点、监管思路和方法，以及食物中毒预防和应急处置等，对餐饮服务食品安全监管人员进行了业务培训，提升监管人员重大活动食品安全保障能力。组织执法人员提前介入，对考点学校食堂、考生集中食宿点及其周边餐饮服务单位进行全面集中检查，切实保障考生及考务人员饮食安全。从高中招开始，对食宿点食堂实行专人驻点、全程重点监管。同时，对食品原材料进行了农药残留、亚硝酸盐等项目的快速检验，对存在问题的高风险食品严格控制上桌，确保高中招考试期间食品安全。中、高考期间，我局共出动执法人员662人次，检查初、高中44家，抽检食品35批次，全部合格，圆满完成了中高考餐饮食品保障任务。三是强化餐饮从业人员食品安全培训。聚焦农村集体聚餐管理，到各乡镇组织学校、农村集体聚餐从业人员参加培训，从人员的健康管理、餐饮具的清洗消毒、原材料采购的查验及索证索票、存放、操作加工以及场所的卫生管理和相关法律责任进行了详细的解读，并提出明确的要求。全面加强“豫食考核app"推行，督促从业人员进行在线学习，强化从业人员对食品安全规定、违法行为处罚、预防食源性疾病等相关知识掌握程度，全面提升餐饮从业人员素质和食品安全管理人员管理能力。四是持续持续加强餐饮质量安全提升行动。为加快提升我县餐饮业整体发展水平，在20xx年餐饮卫生店、特色店、名优店评选的基础上，组织开展了“xx县第二批餐饮卫生店、特色店、名优店”评选活动。根据评选结果，决定授予33家单位餐饮单位为镇平县“餐饮卫生店”称号，并予以通报表彰，充分发挥了示范引领和辐射带动作用。五是开展“文明餐桌行动”。积极倡导健康文明用餐行为，餐饮服务单位必须提供公筷、公勺，提倡分餐制就餐。要求沿街餐饮门店在led屏滚动播放“使用公筷公勺、健康文明用餐”等内容进行广泛宣传，营造浓厚社会氛围。

（二）积极开展农贸市场整治。一是抓意识，提升市场环境。多次约谈农贸市场开办者和相关负责人，督促市场开

办者及管理者加强市场内卫生的检查清理力度。二是抓标准，优化市场基础设施。督促市场管理者严格按照商品类别划行归市和陈列规范要求，对市场内破损墙面、污浊地面等进行修复，落实市场活禽宰杀和销售区隔离改造工程。三是抓治理，规范市场秩序。联合城管执法局、市政局等部门开展农贸市场内外环境、车辆乱停乱放、占道经营专项治理。四是抓管理，建立常态化机制。引导惠城农贸市场向“标准化、清洁化、超市化、综合化”的方向发展，从进货渠道、经营户许可等各环节，严把市场准入关，定期进行农产品快速检测和抽样检测，建立了市场常态化管理机制，为市民提供优质的市场环境。同时，为提升管理水平，我们还实行了文明诚信商户星级评定公示制度，激励商户诚信经营。截止目前，我们共检查了xx多家，制作现场笔录30多份，下发责令改正通知书4份，农贸市场秩序得到较大提升。

（三）强化户外广告专项整治。一是召开专题会议，提高思想认识。根据县“三城联创”工作指挥部关于在县城开展环境卫生集中整治活动的统一安排，我局迅速组织召开了由相关股室、市场监管所负责人及8个综合执法队队长参加的专题会议，下发□xx县市场监督管理局开展户外广告专项整治行动工作方案》，对专项整治的目的、意义及要求进行明确。要求各相关单位要充分发挥广告监管职能，认真贯彻落实关于“广告宣传也要讲导向”的指示精神，严厉查处内容含有违背党的路线方针政策、违背社会公序良俗、违背传统文化美德等内容的户外广告。二是开展行政约谈，强化行政指导。为从源头上治理虚假违法广告，近日，我局召开了广告经营单位座谈会，对盛世传媒等11家规模较大的广告经营单位进行行政指导。会上，广告与网络监管股负责人通报了我县的户外广告发布现状及存在的问题，并对《中华人民共和国广告法》进行了讲解，要求各广告经营单位增强法律意识和大局意识，认真履行广告审查义务，守法经营，诚信经营，坚决杜绝制作、发布违法广告行为。三是开展巡查监测，强化集中整治。加大对户外广告执法检查力度，以城区主次干道及小区、社区的建筑物外墙、立面等部位绘制、悬挂、张贴、

书写的广告及门店招牌、橱窗为整治重点，重点查处内容涉及导向问题、低俗媚俗庸俗、违背公序良俗的违法广告以及事关人民群众身体健康和财产安全的食品、药品、医疗、美容、投资理财等领域的虚假违法户外广告，净化广告市场环境。截至目前，共监测到违法户外广告7条，限期整改7条，立案查处2起。四是建立长效机制，巩固整治成果。在整治的基础上，局广告和网络监管股认真分析研判，制定工作计划，健全长效机制，进一步明确广告导向监管重点，强化风险防控；进一步落实辖区监管责任，提升广告监管效能，严控违法广告反弹回潮；进一步加强案件线索督办反馈，压实整治任务，推动实现广告监管常态化、制度化，巩固整治成果；进一步强化与相关部门沟通配合，协调好广告与环境的关系，提升城市形象。

（四）强化重点领域监管执法。紧盯重要时段、重点区域，紧扣社会关注度高、消费者反映集中的热点、难点问题，持续开展民生领域领域“铁拳”行动，严厉打击非法传销、虚假广告、制假售假、侵犯知识产权等行为，维护群众的切身利益。围绕保护未成年人身心健康，开展校园周边市场专项整治。严厉查处集贸市场内经营野生动物及其制品等违法行为，扎实推动文明城市创建工作。

（五）构筑社会信用建设体系。深入推进协同监管平台运用和部门涉企信息归集公示的制度化、规范化，严格落实异常名录和严重违法失信企业行为联合惩戒机制，努力形成“一处违法、处处受限”的信用监管新格局。结合十七届玉雕节活动在我县举办，开展“诚信文明经营商户”评选活动，发挥典型示范引领作用。4月23日，对16家玉雕行业“诚信文明经营商户”进行现场授牌。

（六）完善消费权益保护机制。建立完善保护消费者合法权益的部门协作机制、社会共治机制，畅通消费者投诉举报的渠道。深入开展“放心消费”创建活动，充分发挥12315投诉举报平台作用，不断提升消费者的满意度。上半年，共受理

消费者投诉举报xx起，其中申投诉xx起，举报xx起，信函x起，电话申投诉、举报、咨询共xx起，现已全部办结，为消费者挽回经济损失xx万余元。

（七）提升创城志愿服务水平。规范窗口服务标准，加强窗口工作人员素质建设，严格落实首问责任、一次性告知等制度，打通政策落实的“最后一公里”，做到高效快捷、文明敬业、规范服务。积极开展志愿服务活动，发挥路长单位作用，全面整治环境秩序。加强创城文明礼仪与社会主义核心价值观与宣传，提高广大市民创城的参与度和知晓率，努力营造人人关心创城、人人支持创城、人人参与创城的良好氛围。

虽然我局在创成工作中取得了一定成效，但存在的问题不容忽视。一是思想认识还不到位，没用深刻认识创城工作的复杂性、艰巨性，投入的精力不够，全员发动不够。二是餐饮店、农贸市场和校外培训机构、窗口部位和校园周边等点位，存在容易反弹的问题，需要建立长效常态机制。

一是进一步细化任务目标。按照“谁主管、谁负责”的原则，对照工作任务，对目标任务再细化、再分解、再落实，做到事事有人过问，件件有人落实，确保各项任务落到实处。二是营造浓厚创建氛围。充分利用led屏、微型公众号、自媒体等形式，广泛宣传，提高认识，营造更加浓厚的创城氛围。三是进一步加大工作推进力度、问题整改力度和检查督导力度，强化专项整治和农贸市场提升等重点，切实解决创城工作中存在的问题。

市场监管所检查工作报告 市场工作报告篇二

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。接下来我计划加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、新客户开放面，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。

市场监管所检查工作报告 市场工作报告篇三

从督查组反馈情况看，以“不忘初心、牢记使命”主题教育为强大动力，认真落实中央经济工作会议和国务院《政府工作报告》部署要求，统筹推进稳增长、促改革、调结构、惠民生、

防风险、保稳定等各项工作□态度坚决□措施有力□成效明显□实现经济社会稳中向好发展□督查组指出□贵阳市委、市政府高度重视国务院大督查工作□精心安排、周密部署□减税降费成效明显□稳定和扩大就业取得积极进展□深化“放管服”改革优化营商环境加快推进□推动创新驱动发展取得实效□稳投资补短板有力有效□特别对贵阳市民营经济服务平台“贵商易”破解中小企业融资难融资贵问题、贵阳市设立政策性信用贷款风险补偿资金池对中小微企业提供金融支持、贵阳政务服务事项“一网通办”、贵阳市依托大数据确保减税降费政策落实落细等做法给予充分肯定□从座谈情况看□企业反映贵阳落实减税降费政策好□营商环境变化大□部门办事效率比较高□社会治安情况非常好□从交办情况看□贵阳市照单全收□行动迅速□乌当区“保利公园20xx”供水水压不足问题已得到及时解决□

（一）抓组织领导□坚持高位推动落实□8月17日，省委常委、市委书记赵德明及时作出重要批示□要求全市各级各部门要切实提高政治站位□进一步增强责任感、紧迫感、使命感□把迎检工作作为当前的一项重要政治任务抓好抓实□市政府高度重视□成立由陈晏市长任组长□徐昊常务副市长任常务副组长□相关副市长任副组长的市迎检工作领导小组□统筹推进大督查各项工作□7月4日、31日□陈晏市长先后2次召开市政府常务会□对迎检工作进行安排部署□要求各地各部门提高政治站位、聚焦督查重点、强化组织领导□确保大督查工作取得务实成效□徐昊常务副市长先后多次召开调度会□集中调度督办迎检工作□研究解决相关问题□各分管副市长亲自研究、靠前指挥□各地各部门主要领导亲自安排、亲自调度□扎实推进迎检准备工作□

（二）抓统筹调度□做深做细迎检工作□从市直相关部门抽调人员集中办公□搭建迎检工作专班□在市委、市政府的领导下□建立一日一调度机制□每天坚持与省政府办公厅对接了解最新工作动态和要求□先后赴省政府办公厅汇报工作进展情况2次□

组织召开部署会、碰头会、调度会15次□开展暗访抽查18次、实地督查指导10次□督促各地各部门把大督查工作夯实筑牢□各牵头单位、各区（市、县、开发区）成立迎检工作领导小组□加强工作统筹调度□确保迎检工作顺利开展□市迎接国务院第六次大督查工作领导小组办公室共编辑《每日工作动态》11期、《工作情况报告》6期□市直相关部门起草问题整改情况报告9期□

（三）抓督查重点□求真务实展示成效□市迎检工作领导小组办公室、市各总牵头单位围绕督查重点□深入开展全方位、立体化、多角度自查□认真梳理成效做法□深入查找问题□提出改进措施□起草全市综合自查报告及6个专项自查报告□按照陈晏市长、徐昊常务副市长关于“认真总结好成绩□充分挖掘典型经验□争取上级更多政策支持”的指示要求□市迎检工作领导小组办公室抽调写作能力强、熟悉业务工作的同志□对推荐上报的经验材料反复修改完善□提炼亮点做法□最终筛选出《贵阳市打造“贵商易”平台助推民营经济发展》《贵阳市“加减乘除”法打造政务服务新模式》等15篇经验材料向国务院督查组推荐□围绕国务院第五次大督查发现、国务院“互联网+督查”平台转办等六类问题□梳理上级交办件共154件□建立台账□狠抓整改□到期办结136件已全部办结□办结率100%□

（四）抓服务保障□万无一失精心准备□采取“两上两下”方式□聚焦减税降费、稳定和扩大就业、深化“放管服”改革优化营商环境、推动创新驱动发展等重点督查内容□精心选择贵阳市民营经济服务平台（贵商易）、贵州吉利汽车部件有限公司等25个项目作为实地督查点□主动加强与省迎检专班沟通联系□不断优化实地督查迎检方案□合理安排参观内容□确保每一个细节、每一个环节衔接到位、落实到位□充分展示贵阳特色亮点工作□各牵头单位各司其职□积极与省牵头单位对接协调□共同做好迎检工作□各责任单位密切配合□提前做好迎检准备□积极做好信息反馈和工作衔接□对督查组需要提供的印证

材料、说明的相关问题□做到第一时间上报□为督查组开展工作创造条件□

9月3日下午□陈晏市长□徐昊常务副市长□陈小刚副市长等领导□陪同孟庆丰组长先后考察贵阳市公安局块数据指挥中心、贵阳市民营经济服务平台（贵商易）、国家大数据（贵州）综合试验区展示中心□9月4日上午□孟庆丰组长考察贵州吉利汽车部件有限公司□下午□孟庆丰组长考察南明区税务局、满帮集团、省图书馆异地扩建暨贵阳市少年儿童图书馆项目□

在考察贵阳市公安局块数据指挥中心时□孟庆丰组长指出□贵阳公安得益于贵州大数据发展战略这个优势□在全国公安信息化建设道路上走在了前列□一改过去公安的人海战术□提高破案效率□整体工作效能和老百姓安全感实现双提升□在考察贵阳市民营经济服务平台（贵商易）时□孟庆丰组长指出□贵阳市中小企业转贷资金在破解中小企业融资难融资贵问题工作中找到了平衡点□希望继续深化落实下去□在考察国家大数据（贵州）综合试验区展示中心时□孟庆丰组长指出□贵阳市作出开办企业1个工作日办结的庄严承诺□本身就是一种倒逼机制□豁出去让老百姓越来越舒心；在贵阳“数智督查”云平台展示窗口□孟庆丰指出□这个创新督查的做法很好□值得我们学习；在易鲸捷公司展示窗口□孟庆丰组长勉励该公司致力于核心技术的研究□在考察贵州吉利汽车部件有限公司时□孟庆丰组长指出□吉利集团落户贵阳□带动一批上下产业链企业配套发展□大量招用本地劳动力特别是贫困劳动力□这种做法令人尊敬□在考察南明区税务局减税降费工作时□孟庆丰组长指出□南明区税务局是先进典型□要一如既往加强事中事后监管□强化民生服务□把事关国计民生的税收命脉保护好□确保中央减税降费政策落到实处□在考察满帮集团时□孟庆丰组长指出□满帮集团的发展模式很好□希望满帮集团在稳健发展的同时□履行好社会责任□做良心企业□在考察省图书馆异地扩建暨贵阳市少年儿童图书馆项目时□孟庆丰组长指出□贵州省在脱贫攻坚

坚任务压力较大的情况下，加大民生工程项目投资力度，让群众享受更多发展成果，充分体现了省委、省政府贯彻中央决策部署的坚定决心和以人民为中心的发展思想。

9月5日上午，孟庆丰组长采取不打招呼、不要陪同等方式，直奔乌当区，暗访核查市民反映乌当区“保利公园20xx”供水水压不足问题。在督办现场，孟庆丰组长指出，该片区供水工程事关到群众生计、学校教育和营商环境，相关地方和部门要高度重视，加快推进工程验收，早日实现正常供水，并要求在9月11日前上报整改落实情况。同时，就该片区开发商反映保利·大国璟项目20xx年8月获得《贵州省绿色生态小区证书》，认为可以享受西部大开发减税降费优惠政策，观山湖区税务局审核时表示该《证书》支撑不足，要求完善申报材料问题。孟庆丰组长要求省住建厅会同省税务局、贵阳市政府向该公司做好政策解读工作。

同时，督查组采取线索核查、暗访督查、一对一访谈、走访调研、座谈交流、查阅资料等形式，重点对市级减税降费、稳定和扩大就业、深化“放管服”改革优化营商环境等工作情况开展实地督查，对各区（市、县、开发区）相关工作进行抽查，对国务院第五次大督查发现问题、国务院“互联网+督查”平台群众留言反映问题线索进行现场核查。在我市督查期间，督查组共召开深化“放管服”改革优化营商环境、减税降费、稳定和扩大就业、推动创新驱动发展、合理扩大有效投资等会议7次，实地查看项目5个，走访企业10家，暗访企业（学校）8家，现场核实问题线索3个，查阅新开办企业申请资料20家，集中访谈企业11家。

期间，督查组对学生投诉贵阳职业技术学院与贵州微学教育科技有限公司“校企合作”向学生乱收费问题，9月7日在中央电视台13频道《新闻直播间》以“职教校企合作遭质疑”为题，作了时长4分3秒的曝光，在深化“放管服”改革优化营商环境

方面□认为贵阳市未及时落实《贵州省营商环境优化提升工作方案》中明确要求“从20xx年7月1日起□开办企业印章刻制费用由所在地政府支付”的政策措施；贵阳市住建局机构改革后建设工程消防验收承接不到位、制度不健全□一些项目消防验收滞后；只允许个人及直系亲属到车管所办理业务□不受理合法中介机构代办车管业务申请□不符合有关政策规定□

（一）贵阳职业技术学院与贵州微学教育公司“校企合作”向学生乱收费问题□市委、市政府高度重视□第一时间作出安排和部署□9月8日□省委常委、市委书记赵德明批示：“国务院第六次大督查发现贵阳职院与贵州微学教育进行的所谓‘校企合作’简直就是个以教育之名行坑民之实的勾当！极大地损害了群众利益和贵阳教育系统形象”的重要批示□9月8日□陈晏市长作出“请福全同志牵头□对此事进行彻查；请徐昊同志牵头□明确整改措施□提出整改方案□按时将整改情况报国务院督查组□同时抓紧对全市校企合作进行一次大清理、大摸排□坚决杜绝此类问题发生”的批示并多次提出整改要求□9月8日□徐昊常务副市长立即对问题整改工作进行安排部署□派出工作组深入贵阳职业技术学院开展相关问题的核查和整改工作□责令该公司清退20xx级、20xx级346名学生317.44万元培训费□并对市属职校“校企合作”项目进行全面清理□确保不留死角□9月20日□贵阳职业技术学院20xx级信息科学系8名学生反映该校“校企合作”未按约定履行□陈晏市长第一时间作出批示：“请市监委、市督办督查局、市教育局立即核查□9月23日□徐昊常务副市长组织召开专题会议□要求全面系统、从严从实、积极稳妥抓好整改工作□切实维护学生合法权益□

（二）贵阳市住建局机构改革后建设工程消防验收承接不到位、制度不健全问题□我市从各区（市、县、开发区）抽调35名住建专业人员□力争45天、确保60天内完成目前系统内356个工程项目中符合条件的项目消防验收□对新报件项目确保

在20个工作日内验收完毕□确保企业反映的消防验收较慢、积压件过多等问题解决到位□

（三）贵阳市未及时落实《贵州省营商环境优化提升工作方案》“从20xx年7月1日起□开办企业印章刻制费用由所在地政府支付”的政策措施问题□我市从20xx年9月5日起□由印章刻制企业注册地政府承担印章刻制费用□对7月1日至9月4日已经刻制印章的新开办企业□按照公布的政府承担印章刻制标准予以扶持兑现□7月1日后在我市新开办的企业□按照9月16日印发实施《贵阳市新开办企业实行免费刻制印章服务实施方案》中规定的适用范围、材质标准□为企业刻制印章□印章刻制费用纳入市县两级财政年度预算予以保障□

（四）乌当区“保利公园20xx”供水水压不足问题□按照孟庆丰组长“限期整改□9月11日前报送整改情况”要求和志刚书记“请德明同志阅理”批示精神□9月7日□王春副市长亲赴现场督办整改□在3台高压电机软启动柜尚未迁移情况下□采取超常规应急措施□完成泵房机组联调联试□实现了泵房通水□并于9月7日完成了3000立方米高位水池清洗消毒及压力测试、设备调试□于9月8日完成泵房验收移交工作□9月10日实现双水源供水□

（五）只允许个人及直系亲属到车管所办理业务、不受理合法中介代办车管所申请的做法不符合有关政策规定□我市组织发展、市场监管等市直相关部门□研究中介机构规范管理、收费标准等问题□并起草《贵阳市公安交通管理局关于明确车驾管中介代办机构相关问题的紧急请示》□9月10日按程序上报省公安厅交通管理局□报请明确车驾管合法中介代办机构目录□并对管理方式、收费标准、业务范围予以明确□

（一）在深化大督查认识上下功夫□一年一度的国务院大督查□主要对各地贯彻落实党中央、国务院决策部署工作成效的全

面检查□具有很强的政治性□也充分说明党中央、国务院抓落实促发展的坚强意志和坚定决心□各级各部门要进一步牢固树立“四个意识”□把大督查作为一项政治任务□以更加坚决的态度、更加扎实的作风、更加有力的举措□坚决做到不走形、不变样、不做表面文章□确保落实党中央、国务院决策部署在贵阳落地生根、开花结果□

（二）在紧盯问题整改上下功夫□各地各部门要加强领导□特别是主要负责同志要严格落实主体责任□对督查组反馈的意见和建议和指出的问题专题研究、专门部署□抓紧制定本地区、本部门整改方案□明确整改内容、时限以及责任人□切实做到问题不查清不放过、整改不到位不放过、成效不符合要求不放过□确保整改问题“纵到底、横到边”□对已完成整改的问题□要综合运用跟踪督办、回访复核等方式□适时开展“回头看”□巩固整改成效□确保整改“不反弹”□同时□要举一反三抓整改□深入查找工作中存在的不足和短板□全面提升工作水平、推动工作落实□

（三）在创新督查机制上下功夫□要借鉴国务院大督查、省委省政府综合大督查的做法□围绕市委、市政府重大决策部署□尤其是市委十届五次、七次全会明确的重要工作任务□会同市直相关职能部门□邀请新闻媒体、人大代表、政协委员参与□集中力量、集中时间□重点对全市各级各部门高水平对外开放、中高端制造、中高端消费和“发展新产业”“振兴商贸业”“强化产销对接”三大攻坚行动计划等工作推进情况开展一次集中督查□确保党中央国务院、省委省政府和市委市政府重大决策部署落地落深落实□

（四）在严肃督查问责上下功夫□各级部门要坚持问题导向□对党中央国务院、省委省政府、市委市政府重大决策部署□没有按照时限要求完成的□要挂牌督办□深入查找问题□分析症结所在□提出改进措施□有效推动有关问题的解决□市督办督查局

要紧盯领导关注、群众关心的热点难点问题□对未能如期完成整改的□将在全市范围内进行通报批评；对整改不力而严重影响工作进度的□将按照相关规定提请问责□确保各项重大决策部署涉及的单位和干部履职到位、担当到位□倒逼抓好落实□

市场监管所检查工作报告 市场工作报告篇四

目前，我国消费需求不足的主要表现和重要原因是农村消费乏力。为了解农村彩电销售的情况和趋势，推动农村市场的启动和繁荣，促进我国消费需求的增长，日前，国家统计局中国经济景气监测中心会同农村调查总队，对18685个农村家庭进行了调查。结果表明，农村彩电市场潜力巨大，进一步地，关键在于提高农民收入和改变农民的消费习惯。

据调查，有彩电的农村家庭占37.3%。其中，购买时间在5年及以内的占72.3%，6年到10年占24.2%，10年以上占3.5%。也就是说，农村家庭彩电绝大部分是在20世纪90年代后半期，即最近5年内购买的；20世纪90年代前半期购买的家庭只有近四分之一（表1）压滤机滤布。

那么，有彩电的农村家庭对现有彩电的认知渠道是什么呢？调查表明：通过亲友推荐、商店摆货和电视广告认知彩电的比例最高，分别为34.0%、32.7%、30.5%（表2）。此外，参考广播广告、报刊广告的分别为2.1%和0.7%。据此看来，靠质量和服 务赢得消费者信任和推荐、靠商店摆货以直观、形象面对顾客、靠快捷的电视广告吸引顾客，是消费者购买彩电、以及厂商销售彩电的三个主要渠道。

而购买彩电的当时，考虑质量的占50%，考虑品牌、价格的分别占24%和19.1%，此外，考虑功能、服务的分别占4.5%和2.4%（表3）。表明彩电质量是大多数居民购买彩电考虑的因素，特别是在我国彩电品牌效应已较充分体现和彩电价格较低等情况下，厂家、商家生产和销售的彩电质量因素越来

越重要。

我国农村家庭至今还未购买彩电的占62.7%（表4）。如果按1997年我国23406.2万户乡村户数计，相当于还有14675.7万户还没有购买彩电。其原因，59.5%的家庭表示不需要，33.8%的家庭表示钱不够，6.2%的家庭没有使用条件，另外0.3%和0.2%的家庭因为没有满意的和购买不方便（表5）。可见，在彩电质量和购买渠道基本有了保障的情况下，影响农村彩电消费的主要因素集中在农民收入、消费习惯和基础设施上。

近几年收入增长缓慢制约了农民对彩电这一娱乐品的消费，没有彩电的农村家庭中近六成农民表示不需要彩电的事实，从一个方面反映和折射出农民收入水平不高的状况。

滤布但与此同时，就农民目前的收入水平与城市居民当时相同收入水平相比较，农民目前的彩电消费也还是远远低于城市居民当时的彩电消费，这进一步表明，农民不需要彩电还有一个传统的消费习惯和心理问题。此外，农村通电落后和缺少电视接收装置等也是影响农民购买彩电的因素。

调查表明了这样一个事实：随着党和政府提高农民收入和改善农村基础设施条件政策的落实，以及农民传统消费心里和习惯的改善，农村彩电市场将逐步趋旺。在准备购买彩色电视的农村家庭中，3.7%准备在今年购买，96.3%会在20xx年购买（表6），因此，明年农村市场彩电销售前景看好。

市场监管所检查工作报告 市场工作报告篇五

20xx年3月，我参加了“教育机构市场部新员工入职培训”，参加此次培训的主要是市场团队新同事，以及实训中心新入职同事共50位左右。集团公司十分重视本次培训，董事长、总经理及各部门主管等集团公司管理层也都作为培训讲师，与我们进行了深入交流。

培训第一课，集团公司董事长向我们讲解的企业文化。董事长首先对大家加入大家庭表示了欢迎，并寄予了很大的期望。他相信在“以人为本，以厚为道”的经营哲学下，坚持“原则至上、一切以结果为导向、对事不对人”，坚持客户需求第一，员工在企业发展的平台下一定能得到自我成长，最终实现自我价值，获得企业与个人的共赢！

随后，集团公司副总兼市场总监介绍了公司的发展历史和发展概况，筚路蓝缕，风雨兼程，从最初的8个员工辛辛苦苦跑市场，到现在分工明确的200多名员工和业内良好的口碑和影响力。我们一边感慨着公司创业时期的艰难，一边又欣喜于公司现在的蓬勃发展。

接下来集团公司常务副总关于的产品研发、集团公司实训总监和总经理的讲解更加坚定了我们对公司的信心，特别是“美丽姐”——时郑鹃老师关于就业方面的讲解，激情、活力、自信满满，富有感染力的声音和活生生的案例剖析，感染了每一位在座的新员工，大家也积极踊跃地向“美丽姐”提问发言，整个会场中闪耀着思维碰撞的火花，将入职培训的氛围推上了一个高潮。

培训第二日关于个人职业规划、关于执行力和关于招生意义的培训，让我们对自己的岗位和工作有了更深刻的认识，对自己的职业发展也有了更大的期待。而吴迪、陈越两位老师的个人成长经历的分享，一个幽默风趣，一个严谨沉稳。大家在听完他们的分享之后表达了对他们的羡慕，也确定了自己前进的目标。

3月4日在职业学院进行了户外拓展，让大家亲身感受教育产品之外，通过素质拓展体会到团队协作的重要性、面对困境时的心态和细节的重要性等。集团公司专业的拓展团队刘平平老师、周圣老师、朱志明老师对参训同事一如既往的严格，让我们真正体会到作为职业人的基本素质和要求，通过参与空中断桥、信任背摔、空中相依、毕业墙等项目，大家在失

败中不断调整，最终成功完成了培训项目，也真正感悟到目标明确，注重细节，因人分工，团队精神的重要性——这是素质拓展老师一再强调的，也是在此次拓展中大家以亲生经历验证并且做到的。

从讲师到学生，从公司到个人，从理论到实践，以真实打动新员工，以热情欢迎新员工，以发展吸引新员工。董事长陈相阳关于公司文化讲解、集团公司副总兼市场总监李巧灵关于公司发展历史和概况的介绍、集团公司实训总监王鹏老师和景宁总经理时郑鹃老师对于实训和就业方面的剖析，让我们这些新入职的员工真真正正的了解和认识了是怎样的公司、做的是怎样的事情、作为一个人的骄傲和如何才能成为一个合格的人，的印象也越来越清晰深刻的印入了我们的脑海中。

当然，参加此次培训后，最大的收获除了真正了解和认识了人和人，还有自我的认知和成长方面。无论是钱欢老师的个人职业规划、卢文娟老师的执行力方面的讲解、吴迪老师和陈越老师的个人成长经历的分享，还是在户外拓展中亲身体会加老师指导，都让我们在生活目标、职业目标、甚至是人生目标方面更加清晰明确，在执行力方面更加果断明智，在团队精神、勇气、坚持和细节方面有所增进。同时也体会到了作为一个真正的职业人的认真谨慎、不畏艰难和愈挫愈勇。

3天的时间虽短暂，但收获是满满的，感激也是满满的，更加满满的还有那颗能够在汲取营养、努力进取的激动澎湃的心。希望我的未来能与的未来同在！

市场监管所检查工作报告 市场工作报告篇六

v□坚持定期召开部门会议，对工作进行阶段性分析和总结，

做到周周有计划，月月有汇报，季度有分析，年度有总结；

2)在公司内部，协调市场部与其它各部门之间的关系，精诚

合作、相互配合，共同完成公司的整体工作任务。

i)将客户建议和意见及时反馈给相关部门，提高公司的产品和服务质量；

iii)对市场情况进行及时科学的预测和分析，并将分析结果报予相关部门，为公司产品的设计开发和投放营销提供依据;iv)带头遵守公司和总厂的各项规章制度，完成上级领导下达的其他各项任务。

3)对外方面，做好市场维护和开拓工作，不但完成公司的业务指标，更要创出航天自己的品牌。

i)对现有客户进行分级管理，巩固现有客户的长期稳定关系，不断加深与现有客户的合作程度。

ii)努力开发新客户，在现有国内客户群基础上不断开发新的客户资源，而对国际市场则针对不同地区市场进行方向性的开发，不断提高国际客户的质量和数量。

iii)处理与新老客户的关系，不断提升公司的产品和服务质量，切实提高公司品牌的知名度和市场占有率。

由于国内外经济形势整体走低，工程机械和煤炭行业整体持续低迷。国内外对液压油缸产品市场需求大幅度减少。针对这一情况，我们将20xx年的工作思路确定为：努力开拓气瓶管业务，稳定现有油缸管业务，淘汰国内劣质客户，积极开拓海外市场。在这个思路指导下，市场部全体人员努力工作，据部门内部统计，市场部人员共计出差35次，月均出差3.1次，累计出差天数132天，累计行程…公里。

2)新客户开发情况：

i)气瓶管客户的开发：在过去销售的基础上，我部门20xx年

重点开发了、、、和4个客户。其中今年实现销量185吨，实现销售收入175万，实现销量45吨，销售收入42万。和已同意试样。目前样品已经发送。按照计划，上述客户在20xx年度，将采购气瓶管3700吨，我公司可实现销售收入3440万元。

ii)油缸管客户的开发：受工程机械行业整体低迷的影响，我

公司传统的油缸管市场受到很大冲击，开发新客户非常困难。在这种情况下，我部门排除万难依然开发了两个新客户：和。截至20xx年11月底。两家客户累计销量433吨，实现销售收入83.6万元，其中是代料加工模式，有效改善了我司的资金占压情况。

3) 现有客户维护情况：

i)气瓶管：传统客户20xx年共发货1060吨，实现销售收入

985万元。由于出现重大质量事故，年初签订的合同被迫暂停。在激烈的竞争中，我公司几乎已被客户淘汰出局。为了扭转局面，市场部人员先后7次拜访客户，以最大的诚意挽回客户。经过努力，终于在11月底迎来了的专家组对我司的重新评估，有望重新加入中集供应商的行列

ii)油缸管：是我公司油缸管的主要客户，双方合作越发流畅。

截止到20xx年10月底，共发货2650吨，实现销售收入20xx万元

20xx年9月份，双方又达成了建立战略客户的意向

20xx年11月份，我公司已与签署20xx年的合作协议。预计20xx年将实现销量4000吨，实现销售收入2800万元。

4) 遗留问题处理：

i)应收账款回收：

a)在市场不景气的情况下，我们加大了应收账款的清欠力度。

对不同的客户采取了不同的办法。

b)□这是一家濒临倒闭的公司，为了把公司的损失降到最低，我司和对方签订了三方债务转移协议，将应收账款转移到有偿付能力的第三方。累计转移欠款154万，其中第三方已回款40万。

c)□该公司欠款234万，通过谈判协商，该公司以实物偿债99.8万，剩余134.2万已经清偿。

d)□累计欠款195万，经过不断催缴，今年累计回款161.5万

e)和：由于市场变化，这两家公司积压未发货的产品约500吨，经过努力，我们将这些库存产品改拔成其他客户所需产品，有效的降低了库存。减少了资金占压。

5) 外贸出口业务：

1)建立了部门例会制度：过去的工作，由于部门协调不力，造成互相推诿扯皮的现象比较严重。为了改变这种状况，从20xx年8月开始，建立了周一由市场部牵头，生产部，设备部，质量保证部，财务部及有关领导参加的例会。通过例会进行对接衔接各部门的工作。经过几个月的运转，部门协调工作有所改善，今后将进一步总结经验，开好每周的协调会，把工作进一步分解落实。

2)销售策略调整：采取了“抓大放小，抓优放劣”的策略进行市场开拓。对于优质客户，大客户，重点进行开拓和维护。对于劣质客户和小客户，逐步清理淘汰。保证了公司人财物的最配置。

1)原则性不强，履行职责不到位：对于职权范围内管理工作，存在重人情，轻制度的做法。没有严格按照有关规章制度办事。

2) 工作计划性不强：对于工作任务，没有严格的计划，也没有严格的监督管理。造成部分工作没做好。

3) 对自己要求也不尽严格。没有起到应有的模范带头作用。

1) 加强计划管理：针对明年的计划，首先抓好任务分解，把任务落实到人、落实到时间。做到“月月有报表，周周有分析”。确保全年任务的顺利完成。

2) 加大对不良客户的处理力度，争取解决所有历史遗留问题。

3) 稳定新开发的几个重点客户，实现稳销稳产