

2023年市场经理月度总结 市场部经理工作总结(汇总9篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

市场经理月度总结 市场部经理工作总结篇一

作为一名对公市场经理，不仅要加强学习好的信贷政策，重点掌握招行“总体信贷策落，客户与业务信贷政策，行业聚焦”等信贷政策部分，更要在此基础上，做好我行政策传达与企业选择分类营销等工作，充分发挥市场经理应尽的职责。

1、努力提升业务技能水平，强化自身风险管理意识。

从支行成立至今，遇见如国内保理、开发贷款等以前没有实际操作过的业务，为了能够更好的拓展客户，在分行收信部门领导的支持帮助下，自己很快了解并熟识了该业务的操作模式，风险的把握也进一步得到了提升。

2、加强客户营销，做好客户考察、授信上报、维护等工作。

由于总体从紧的银行政策，在实现市场营销与风险管理和谐的基础支行，深入研究行业发展趋势，有针对性的做好目标客户营销。

自己的担子很重，而自己的技能、营销能力和阅历与其市场经理业绩都有一定的'距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习总结，怎样才可以更好的做好银行工作，不断学习、不断积累，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组

织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面，经过一年的锻炼有了一定的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

第一，业绩技能水平还不够熟练，有些很好的客户资源，原本能够很好的合作，但自己却不能很好的有针对性的为客户制定业务方案。

第二，现有的客户资源，没有能够很好的深挖细刨，针对客户贸易链各环节展开营销工作。对于自己有目标的客户群体也一直没有找到合适的介入机会。

第三，有些工作做的不够过细，一些工作协调不是十分到位。

第一，加强学习，提升技能，只有具备完善的业务技能水平，开展业务才可以得心应手，游刃有余。

第二，在做好本职工作的同时，积极营销，更新观念，争取以良好的心态和责任心，做出较好的业绩回报招行。

第三，细节决定成败，今后我将努力完善工作细节，增强部门、同事、银企之间等合作意识，加强团结，不断改进，力争做好银行工作。

市场经理月度总结 市场部经理工作总结篇二

伴随着20xx年的第一场雪□20xx已和我们挥手告别。在这新年来临之际，回想自己在这一年里所走过的路，所经历过的事，有过惊喜，有过波澜，少了些手足无措的慌张，多了份从容不迫的镇定；多了些生活中的沉淀。

在这一年的时间里，有过失败，有过成功。

20xx新年伊始，在刘队的带领下，2月3月业务量很大，整个三月从未按时吃过饭，在保鲜库打电话调货，收货，验货，天天和泥人一样，遇到不配合验货的农户，还要耐心向他们解释，有时候说的吐沫横飞还是得不到理解，只能偷偷转头抹掉眼泪，回头继续和他们沟通。

四月，是工作中的分水岭，三月份的时候还是自己操心自己，只要管好自己的业务就行了，四月份基于领导的信任，当了小队长，带着陈力源一起谈业务。刚开始，默契程度不够，谈业务屡谈屡败，摸不着头脑，经常蹲在门外一个人抱着手机把所有能联系的再联系一遍。有的时候会找领导诉说自己的焦灼，困难。就这样大概过了半个月，慢慢习惯了这种紧张感，开始调整心态，强迫自己去平静，一次青岛栾总的业务谈成使我重拾了信心。发货过程中，各种问题接踵而来，以前有问题可以找刘总解决，现在有问题只能自己想办法，抓耳挠腮，一遍遍的和客户沟通，还晚上把邓总找来帮忙，最终完成了上合峰会的发货。

八月邓总奖励我们这两个表现相对较好的小队去云贵川回访客户。20号邓总宣布内部人员调整，重新分队。领导信任，提升我当队长，当时第一反应就是拒绝。首先觉得自己业务能力不行，带不动三个人，其次觉得自己来公司最晚，经验积累不够，客户资源更是远远不够。无论邓总怎么劝说，还是突破不了自己的心里障碍。晚上邓总又耐着性子给我打电话，给我解释分队的原因。第二天，分队了，带一个人和带三个人的性质完全不一样。三个人的脾气秉性完全不一样，有矛盾，我自己谈业务也总谈不成。想解决又无能为力，想哭还害怕别人看见。除了煎熬还是煎熬。找队员谈话，开会，想办法，把大家的所有信息集中在一起一遍遍的翻，重新联系，最后还是摸不着头脑，以至于多次觉得自己业务能力不行，各方面都不行，走路都是低着头，领导看我一眼我都觉得是指责。看着一队不停地发货，收款，心里那种愧疚与难

堪现在我都不愿提起，我的焦急领导也看在眼里，找我谈话也是照顾我情绪，不指责，耐心引导，帮我想办法，尽可能的多转给我信息。

但是灰色九月最终还是让领导失望了，九月结束有过辞职不干的想想法，转念一想，我这么争强好胜的一个人怎么能当逃兵。无论心情怎样低落。

十月还是到了，强迫自己去调整心态，我鼓励队员，队员鼓励我，我们四个经常到会议室开小会，找方法，慢慢的业务量有所提升。有业务就四个人一起想办法，快速有效的处理业务，没业务就去调研市场，了解市场行情。也算功夫不负有心人，通过时间的积累和不懈的跟踪客户信息，无论早晚，只有手机一响，随时拿着手机和客户沟通，迎来了十一月十二月的小高峰。四川何总是我从三月份一直沟通到十一月才决定过来考察要货。陈力源脑子活，跟着我一起带客户，王静心思细腻帮我提前看好货源，于海林比较冷静周到帮我拟好合同。通过一系列的配合，最终拿下了我上班以来第一个还算可以的单子，重拾了信心。

欣慰的是在工作过程中，收获了友谊，积累了经验，获得了客户，领导同事的信任，提高了自己的业务知识和能力。遗憾的是因为各种原因丢失了一些客户，造成了一系列的损失。

一：工作过程中要端正态度。无论是整车发货的大客户，还是买几棵的月季爱好者，我们都要耐心，热情的接待与沟通，用我们的经验和所学的知识为他们答疑解惑，满足他们对月季的需求，达到他们满意，从而来积累我们的客户资源。

二：吃苦耐劳，不指责，不抱怨。我们在发货过程中，会有一些的问题，困难需要我们一个人去面对，去处理。宝剑锋自磨砺出，梅花香自苦寒来。不努力，不吃苦，天上不会掉馅饼。工作过程，遇到的困难，挫折，只要我们肯动脑，肯积极去应对，方法总是会有，不能凡事都指望同事，指望

领导。

三：要有团队意识，团结才是力量。工作过程中，我们要时刻记得我们是一个整体。面对客户时，我们团结协作，默契配合，尽我们最大努力促成业务成交。面对园区，我们在与园区沟通，合作的过程中，时刻记得我们是整体，提高自身形象素质维护公司团队荣誉，以后与园区能更好合作，尽量避免我们工作过程中不必要的麻烦。

四：提高自身业务水平，多深入园区，了解市场；加强业务方面的学习，多了解业务知识。对于老客户，要经常保持联系。可以经常发些信息问候一下，为的是让老客户需要月季的时候第一时间能联系到我们，还为的是能从老客户那里获得更多的客户信息。开拓新客户，首先对于公司转过的客户信息应及时沟通，及时跟进，了解客户需求，做好准备工作。

五：自信，自信不是骄傲，不是浮躁，更不是有一点成绩就目中无人，自信是谈判过程中的沉着，是处变不惊。与客户谈判过程中要有底气，心中不慌，才能稳住气场，从容不迫。高中的时候学过，自信人生二百年，会当激流三千里。对于客户出的难题，相信自己能解决，平心静气，才能快速有效的处理；对于发货过程中遇到的困难，相信自己的能力，才不至于焦头烂额，手忙脚乱。

通过总结，也发现了自己工作中的不足：容易感情用事，导致不能冷静思考；遇事不够果敢，错失了一些成交的良机；对市场动向敏锐度不够，价格方面掌握的不准确。对于以上不足，以后的日子我会尽快改正，在这里要谢谢各位同事的配合和领导的包容与指点。

回首20xx[]感谢领导提供这么好的生活工作环境，让我们在工作过程中锻炼自己，成就自我[]20xx年，在领导的指引下，在同事的帮助下和战略合作伙伴的默契配合下，业务能力在逐步提升[]20xx[]希望我们在领导的带领下，在市场的激流中，

砥砺前行，超越自我，提高自己的业务量，创造更多的效益，在上行的市场中稳扎稳打，激流勇进。

市场经理月度总结 市场部经理工作总结篇三

一、 经纪业务营销工作方面：

今年以来，证券市场如火如荼，市场的发展，为我们的经纪业务营销工作创造了良好的条件。我们积极把握时机，全面推进市场培育、市场宣传、市场拓展工作，取得了显著的成效。

1、 积极开拓投资新领域，着力提高市场占有率

市场拓展部按照年初制定的工作计划，千方百计做好证券经纪营销工作。半年来，在我部全体员工的共同努力下，我们已经对乌兰察布市内11个旗县市进行了广泛的宣传与营销。同时与本市农行13个营业网点，工行6个营业网点、中行9个营业网点和建行5个营业网点建立起了长期稳定的合作关系，为我部大力发展周边旗县客户，服务广大投资者构建了广泛的服务网络与营销平台。特别是与中行开展的联名卡营销活动，与农行开展的“第三方存管”合作活动更是取得了良好的效果，也为今后双方各项业务的快速发展奠定了良好的环境。截止到6月30日，市场拓展部开发客户共计1050户，新增有效户278户，新增托管资产1270万元。一份耕耘一份收获，在我们努力的工作下终于取得了可喜的成绩。

2、 坚持创新思路，不断扩大营销渠道

地区营销工作的方法与模式。上半年以来，我们成功开展了小区营销活动，通过悬挂横幅，布置展台，为小区居民现场讲解开户流程、投资技巧，利用节假日业余时间深入居民小区为广大投资者提供优质高效的服务环境，提高广大群众的投资理财意识，普及证券金融知识。经过坚持不懈的努力，

小区营销取得了良好的效果。另外，客户经理也在千方百计地寻找营销瓶颈的突破口，发动亲朋好友，发挥资深人脉资源优势，主动走进各大企事业单位中开展证券业务宣传，通过他们的努力，有更多的投资者逐步了解证券市场并加入到投资者队伍当中。

通过我们的市场调研，发现在银行员工及客户队伍当中，有着大批的基民，而且被深度套牢，苦于没有正确的投资理念和理财知识而在苦苦等待，为此，市场拓展部主动加强对这一特殊群体的营销宣传，鼓励他们改变投资观念，积极主动地参与到证券市场当中来。

二、投资者教育工作方面：

客户服务是营业部的立足之本，加大对投资者的培训和教育力度，坚持办好每一期投资理财报告，逐步培养一支成熟理性的投资者队伍一直是市场拓展部营销工作的重点之一。我部也在上半年的工作中做了大量而有效的投资者教育活动。

1、切实推进投资者教育工作，不断提升服务质量

随着行情的不断转暖，新入市投资者在日益增多，一般来说，他们风险意识相对薄弱，很多人几乎没有任何投资常识，投资盲目冲动的现象较为突出。为了加大投资者教育力度，化解投资风险，在我们积极组织和精心准备下，今年上半年已经在乌兰察布市内周边旗县开展了25场形式多样的投资理财报告会和证券知识讲座，为当地投资者普及证券市场基础知识，主动揭示证券市场风险，引导他们树立正确投资理念，通过此举，增强了广大投资者在证券市场长期投资的信心。通过办理第三方存管业务的机会，我们还精心编制相关内容，主动为卓资县工行、兴和县农行、兴和县地税局的广大干部职工举办了多场知识讲座，讲解证券市场发展前景，第三方存管业务办理流程 and 常见问题解决方案等。

此外，市场拓展部在5月中旬还特邀研发中心著名证券分析师王

飞老师前来我市在集宁区、丰镇市和察右后旗成功举办了三场大型投资策略报告会。王老师通过风趣幽默、深入浅出的讲述为大家解读政策走向、评说市场热点，每场报告会都受到了广大投资者的欢迎，取得了圆满成功。这次活动不仅为广大投资者准确把握市场机会，树立正确投资心态起到了积极的作用，也为进一步开拓市场、挖掘潜在客户奠定了坚实的基础。

2、联手大众媒体，开辟投资者教育新窗口

营业部经过深入研究、细致调查后主动和乌兰察布广播电台联系，决定与他们联袂打造一档金融证券类节目。市场拓展部很快制定出了一套详尽的栏目策划方案，栏目名称为《今日证券》，确定在乌兰察布市广播电台调频台播出，收听范围覆盖了包括乌兰察布市在内的内蒙古中西部广大地区。该栏目以普及证券知识、加强风险教育、帮助投资者树立正确的投资理念、稳定投资者情绪、增强投资者对市场长远发展的信心、提高投资者素质为宗旨。该栏目在周一至周五的上午9:15—9:30和下午3:20—3:50两个时间段播出，上午的内容以当日财经要闻为主，下午的内容以盘面分析和市场热点评析为主，下午还有有15分钟时间的直播连线时段，由电台导播转接听众的电话或者短信，营业部咨询人员现场解答。栏目的创办中既提高了员工的口头表达和随机应变能力又锻炼了营业部的咨询队伍，起到了一举多得的积极作用。春风化雨，润物无声。我们坚信“今日证券”栏目的开播，将为增强集宁营业部竞争力、提高恒泰证券知名度提供了一扇重要的宣传窗口，也为我们办好股民学校、开好巡回投资理财报告会普及金融证券知识，坚持对先进投资理念的传播以及营业部的长期发展提供有力的平台。

在积极和乌兰察布市广播电台合作的同时，我们还努力与各

家单位联合举办各种社会活动。与乌兰察布市委宣传部、市广电局、中国电信、中国农业银行、平安保险公司、乌兰察布交警支队共同协办了乌兰察布市广播电台主办的庆“广播电台十周年”大型文艺活动，营业部全体员工还受邀参加这场隆中热烈的晚会，在晚会现场我们打出了“恒泰证券，您身边的理财顾问”的标语，通过这次活动进一步提高了“恒泰证券”的品牌知名度，为今后的营销工作创造了良好的氛围。

三、经纪人团队建设方面：

经过近几年的不断发展，业内竞争持续加剧，建立一支优秀、过硬的经纪人队伍显得尤为迫切，今年以来，我们紧跟行业发展趋势，从客户经理招聘、培训、管理等方面做了大量细致的工作。

1、狠抓经纪人招聘工作，不断扩充营销队伍力量

根据今年营销业务的需要，我部在招聘工作上狠下功夫，先后参加了乌兰察布市人才交流中心、集宁师专、乌兰察布市职业技术学校、乌盟工商贸学校举办的10次大小专场招聘会，通过我们对证券行业的前瞻分析和证券经纪人职业生涯规划讲座，吸引了众多热爱营销的有志之士加入到我们的队伍当中来。上半年，我们先后从各大高校、人才交流中心、各类媒体广告、互联网络等多种渠道收到近100多份的应聘简历，我们本着宁缺毋滥、优胜劣汰的用人原则，经过严格的筛选、面试、资格考试、能力考核、道德评价等环节等多个环节，最终又有5名合格的客户经理加入到了我们的营销队伍当中，为我部的经纪人团队注入了新鲜的血液。截至目前，我部已有9名合格的营销人员。

2、加大培训工作力度，打造高素质、专业化的营销团队

营销人员的培训工作一直是经纪人团队建设的核心部分和重要环节，这项工作不光是打造高素质人才队伍增强经纪业务竞

争力的需要，更是和树立正确的营销理念加强经纪业务风险防范工作的需要。有鉴于此，我们在培训的各个方面下功夫、花力气，狠抓营销人员的培训工作。

在经纪人考试前期，我们精心制作大量的培训课件，指定专人负责考生的培训工作，每日下午针对考试大纲，进行教材的详解和答疑。培训内容涉及有证券市场概述、各类投资品种细分，证券市场法律法规、市场营销、交易规则解读、投资技术分析、经纪人职业道德规范和风险防范学习。经过三个半月67个课时坚持不懈的培训，上半年在两次经纪人资格考试中我们取得了可喜的成绩，共9名客户经理取得了经纪人资格证书。我们也相信有付出就有收获的真理。

在日常营销工作中，我们非常重视提高营销人员业务能力提升。

因此业务培训是至关重要的。我们对新入职的客户经理进行了日常业务强化培训工作，培训内容也与工作实际紧密结合，涉及有经纪业务办理流程、各类交易方式的操作、网上交易常见问题解答、手机证券的安装、营销技巧、营销话术演练、商务礼仪视频讲解等多个课程。另外，针对今年证券市场不断规范的体制和推出创新品种，我部还积极组织所有客户经理集中学习了《证券经纪人管理暂行规定》、新股发行改革措施及申购流程、创业板推出规定和细则解读等多项法律法规内容。让我部的客户经理能够在不断快速发展的证券市场面前充分掌握一切新的规则和知识，进而为客户更好的提供优质的服务。

打造一支高素质、专业化的团队需要一套科学有效、完善健全内部管理体制，鉴于目前不断壮大的营销人员队伍，我们在团队建设方面有了进一步的加强。在原有的晨会制度、周例会制度、日常管理制度外，我们还新增设了几项管理内容来巩固和优化现在的团队建设。“以老带新”模式是为新入职客户经理短期内无法独立开展业务而专门设立的工作方法，

通过一对一的“传帮带”，新老员工的差距快速缩小，并能很快独立开展日常营销工作；“客户经理园地”是为了让全体营销人员时刻认清部门各项管理制度、了解最新市场动态、反馈工作意见、进行经验交流而开设的新工作模式，在为客户经理专设的会议室里张贴制度要求、悬挂风险警示标语、布置经验交流平台。让我部的经纪人每天都能感受到整个团队在严格管理的同时以人为本的企业文化氛围。

我们还利用与中国电信乌兰察布分公司联合开展的3g手机炒股业务推广活动的实际，邀请中国电信的优秀营销人员来我部为客户经理讲解营销技巧和成功营销经验，利用外部的营销模式来开阔视野、拓展思路。

四、内部管理方面

1、明确岗位职责，提高工作效率

为了更好的管理市场拓展部，我们切实加强内部管理，今年年初制定了《市场拓展部岗位职责制度》，明确岗位设置及岗位职责，制定了科学、高效的分工协作机制，严格按照公司各项规章制度和操作规程办理业务，既保障了日常工作健康有序发展，也杜绝了拖沓推诿的工作作风。

2、完善内控制度，重视风险防范

一个部门的建立和运行需要制度的配套支持，更需要不断的创新和完善以适应变化的环境。经过我们半年来的不懈努力，市场拓展部在健全和完善各项内控和管理制度做了很多工作。

今年4月13日中国证监会颁布了《证券经纪人管理暂行规定》，为了符合规定的要求，我们通过整合原有的《客户经理招聘面试制度》、《客户经理培训制度》、《客户经理例会制度》、《客户经理考勤考核制度》、《客户经理管理制度》、《客户经理考核办法》等各项内控与管理制度，重新制定出

了涵盖证券经纪人的任职条件管理、工作职责和禁止行为、招聘面试管理、培训管理、考勤管理、例会、周例会管理、档案信息管理、开发客户认定与归属、薪酬、考核和定级管理等多个方面包括11章内容的《恒泰证券股份有限公司集宁光明街证券营业部证券经纪人综合管理办法》。《办法》的制定为加强营销团队管理与建设、规范日常营销行为、提高营销人员的综合素质、增强工作积极性、提升竞争力、有效防范合规风险等诸多方面都提供了有力的制度保障。

2、严谨细致，做好报表统计与报送工作

营销数据的统计、分析和报送工作是与公司各个职能部门沟通的桥梁，是一项工作量大而繁琐的事情，容不得任何的疏忽和差错，市场部也积极配合公司做好日常各项报送工作，特别是每周、每月的营销数据、工作总结，薪酬提成报表，各种活动材料总结都做到及时、精确、确保万无一失。

总的来说，我们在取得成绩的同时也看到了和先进兄弟营业部的差距，我们将在巩固现有工作成绩的同时，下半年继续加大经纪业务营销的工作力度，进一步加强经纪业务营销的宣传，加深与各大银行的合作关系，积极主动地深入到周边旗县市场做好营销工作。

下半年工作计划

一、继续加强客户经理队伍建设，做好客户经理培训和考核工作

(二)继续做好客户经理培训。客户经理培训工作直接影响到经纪业务营销工作的开展和客户经理的成长、提高。客户经理的培训准备分阶段、分层次进行。市场部计划每月对客户经理进行不少于一次的综合培训，培训内容根据客户经理日常最为欠缺方面入手，另外加强公司理念与管理制度、证券基础知识、证券法律法规、证券市场风险防范、市场新

规新政的学习。

(三)做好客户经理团队长的选拔工作。通过考核和日常考察从客户经理队伍中选拔出一些具有较强的沟通、协调和团队管理能力，具有较强的营销和渠道拓展能力，富有开拓创新和吃苦耐劳的精神，具有较强的执行能力和服务意识，性格开朗，具有良好的口头表达能力的客户经理作为团队长，协助市场拓展部管理和考核其他客户经理，客户经理团队长的任免以季度为调整周期，采用市场拓展部经理提名后经客户经理民主差额选举的办法产生。

(四)继续做好客户经理队伍的考核和管理工作。不断加强对客户经理的日常管理和指导，定期不定期在各营销网点巡查，负责晨会与周例会的工作，对客户经理的营销工作开展情况进行实时的指导、经常与他们进行沟通，事实掌握他们的思想动态。市场拓展部对营销人员每月业绩完成情况、出勤情况、日常行为规范情况进行绩效考核，根据考核情况制定薪酬。把激励机制和考核管理高度结合起来，充分调动客户经理的主动性和积极性，客户经理在工作和生活中遇到困难时，市场拓展部要给与帮助，妥善解决问题;对工作业绩不理想的客户经理多关心、主动了解情况，及时提出建议并给与充分的支持，关心他们的学习和成长。

二、继续做好营销渠道建设，加强经纪业务营销持续竞争力

家银行网点主任、经理加强联系，经常拜访各单位，从而利于更好的开展工作。加快下半年客户经理的培训考核工作进程，成熟一批，进驻一批，持续不断地将营销人员派驻进银行网点，提高集宁营业部经纪业务营销的竞争力。

首先，逐步加大客户经理开展旗县业务能力。其次，在联系确定宣讲单位的前提下，轮流对各大旗县开展宣传活动，选派营业部骨干讲师，结合市场认真准备讲课材料，给当地机关事业单位举办投资讲座。

三、积极组织各类营销活动，吸引客户维护客户

1、根据市场发展情况，及时举办专题报告会，为广大投资者理清思路，提供建议。主动深入各单位，为他们举办小型的专场报告会。

2、为有效激发全员的营销热情，形成内部良性、有序的竞争机制，推动营销工作深入开展，坚持在每季度开展一次营销竞赛活动。通过竞赛活动，评比出先进的营销团队，优秀的客户经理，激发他们“不服输、争第一”的工作态度。

四、继续做好市场调研和业务宣传工作

下半年市场拓展部继续寻找乌兰察布市内一些有潜力的单位、局面小区作为营销拓展对象，通过对这些单位职工、小区居民进行面谈访问、问卷调查等形式开展市场调研分析，了解广大投资者的需求，在营销工作中以客户需求为导向，制定针对性强的宣传手段和营销措施，做到有的放矢达到较好的工作效果。

五、做好数据统计和报送工作

20__年继续做好开户数、托管资产等数据的统计和分析工作，做好客户经理薪酬、市场拓展营销费用的预算工作、做好周报、月报、季报的报送工作。

市场经理月度总结 市场部经理工作总结篇四

3、根据具体任务安排，制定短期销售计划

4、负责现场的组织、协调工作，带领各置业顾问完成各阶段销售任务

7、协助置业顾问维护客户关系，做好客户服务

- 8、建立客户档案，进行售前、售中、售后回访与款项催收工作
- 9、准时向副总经理提交销售业绩和置业顾问工作情况等报表
- 13、完成上级领导交办的其他工作

案场经理岗位职责2

- 1、负责销售案场的全面工作负责项目客户从来访至交房后的联络，维护工作。
- 2、负责销售许可证、物价审批文件等的办法工作。
- 3、负责销售部的装修组织、验收及现场布置（策划部协助）。
- 4、对销售人员的接待、电话接听、下定签约、回款、按揭办理等工作进行规范、管理。协助销售员解决工作中遇到的销售难题。
- 5、对销售人员进行日度业务、纪律评估。
- 6、组织、编写案场培训教材与销售资料，做好对销售人培训，解决销售人员在工作中遇到的问题。负责帮销售员与未成交客户保持联系、掌握追踪节奏。负责每日查看销控表，对每天的销售情况准确把握。
- 7、组织召开日会、周会、月底总结会。
- 9、协调与工程、物业公司、财务部及总经办的的工作关系，以完成销售承诺。
- 10、协助工程、物业公司解决好客户的投诉。
- 11、办理合同备案，协助总经办办理产权证及土地证。

- 12、参与项目前期工作，包括市调、项目定位、楼书及其他宣传等，并对开盘后的广告卖点提出建议。
- 13、销控简介、户型图、价格表、内部表格的制作及填写。
- 14、对提供给其他部门的资料进行审核。
- 15、审核销售员每日接待客户资料梳理跟进，负责编写每周案场总结和月底销售总结。
- 16、宣传贯彻公司的各项规章制度并组织实施。
- 17、负责对已成交客户做好售后服务，负责提醒应付款客户及时回款。客户反馈的问题及时向公司各部门反应并与客户保持友好关系。

案场经理岗位职责3

- 1、主动维护公司声誉，对本楼盘进行宣传；
- 5、挖掘潜在的客户；
- 7、进行市场调查，并对收集的情报进行研究；
- 8、注意相关资料、客户档案及销售情况的保密；
- 9、及时向销售部负责人反映客户信息，以便公司适时改变销售策略；
- 10、每天记录电话咨询及客户接待情况；
- 11、协助解决客户售后服务工作；
- 12、销售部同事间要互相尊重，互相学习，以团队利益为重；

- 13、做好对客户的追踪和联系；
- 14、每天做销售小结，每月做工作总结；
- 15、维护售楼现场的设施的完好及清洁。

市场经理月度总结 市场部经理工作总结篇五

向县区公司推广新业务、新产品[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[x]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。

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。

市场经理月度总结 市场部经理工作总结篇六

20xx上半年，在公司领导的大力帮助下，积极开展了一系列工作，积累了一些宝贵的经验从中也取得了一点收获，也认识到了自己在工作中的一些不足，以下是自己市场经理半年

工作总结。

自己要主动融入集体，处理好各方面的人际关系，才能在新的工作环境中保持良好的工作状态。态度决定一切，市场竞争日趋激烈，市场机制会愈趋规范，每个公司、每个人都会面临不断的变化，并不断会有新的挑战摆在自己面前，自己以一种什么样的态度去对待它，自己就会得到一种什么样的结果。耐心细致地做工作态度是对自己一种承诺，工作中养成良好的工作态度才能赢得总经理及同事们的认可。

只有摆正自己的位置，熟悉本部门基本业务，才能尽快适应新的工作岗位，没有熟练的专业知识，就不能胜任这项工作，熟悉专业知识是做好工作的前提。由于我中间停了一年没做电信，缺乏相关工作经验，工作中还存在很多不足之处，自己要自觉加强自身学习和修养，努力适应这份工作。所以除了自己要在短时间内恶补，还非常需要领导与同事的教导与督促。

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。

必须要坚持原则落实各项规章制度，认真做到管理，才能履行好自己应尽的岗位职责。岗位职责是自己的工作要求，也是衡量自己工作好与坏的评分标准，自己在从事业务工作以来，必须要始终以岗位职责为衡量的标准，从工作中的一一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为。努力做到让领导满意，得到领导的首肯和信任。使自己在工作中的价值的到最大化展现。

1、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。

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、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。

4、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。

以上是我市场经理半年工作总结，还需要实践的检验，还需要领导和同志们的关心帮助支持。

市场经理月度总结 市场部经理工作总结篇七

20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，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，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有xx销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏xx行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难

点和问题，我经常请教xx经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对xx市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于xx市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

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****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，八个月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的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，洛阳迅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，从而引发销售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。

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。在明年的工作中建立一个和谐，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工作模式与工作环境是工作的关键。

市场经理月度总结 市场部经理工作总结篇八

市场部主要负责中心商务、产品销售、市场调查、市场开发市场渗透、反馈客户情况、采购信息提供、采购活动实施供应商管理等工作。

1、在公司发展战略规划的指导下，制定产品的市场推广计划和宣传计划及工程项目的推广计划，积极在xx区各个单位推广信息化建设解决方案。

2、积极开拓市场，并加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率。

3、制定市场宣传策略，监督广告投放，实施媒体传播计划，制定并实施活动方案。负责商品广告的费用预算，主持制作、策划、委托设计、发布公司产品简介，并对公司广告品等宣传材料进行审查，并及时评估广告效果，并及时做出调整。

4、开展对外与业务和产品相关的宣传、公关活动，及时准确掌握社会公众对公司的意见，并反馈到公司，进而提出对策。

1、负责公司客户资料的建立、保存和分类管理。负责客户情况收集，客户应用情况的调查，协助质量部门进行客户满意度的调查。

2、负责市场调研与市场预测工作，及时掌握市场行情动态、价格趋势，监控竞争对手，对重大市场变动和政策变动情况及时上报公司主管领导，并负责将市场分析情况及销售情况总结提交决策层。

3、负责将市场调研与市场预测结果反馈到相关部门，相互沟通、探讨，并协助研发部对新产品的研制、开发、包装，提供基于行业的定制开发服务需求，以及时最大限度地满足客户需求。

4、负责客户关系的建立，签定合同，以及合同执行中业务部门或项目组所需要提供的客户方资源协调。

1、区内市场方面：详细调查、了解区内各委、办、局的信息化建设现状，认真了解客户需求，对已经建立局域网等设施的单位了解其应用情况，听取客户意见，建立客户档案；与其他部门合作，针对不同的行业、针对客户单位的不同情况，提出适宜的信息化建设解决方案；与其它部门合作积极推广我们的新技术、新产品。

2、区外市场：整合信息中心已有产品和资源信息，进行同类产品比较、优劣式分析，制定推广计划，推动现有软件产品和工程产品的销售，了解市场动向，向开发部门提出方向性建议；积极和其他it企业建立联系，争取建立优势互补的合作关系，借助他们的渠道销售我们的产品和服务；把握现有的客户，随时跟踪客户对产品的使用情况，做好客户跟踪、反馈工作。

市场经理月度总结 市场部经理工作总结篇九

这一阶段，我被分配到市场部参加工作。参与了各项对企业宣传相关联的工作，并全面的了解了公司的基本情况，在把握设计要素，实现宣传为目标的同时，掌握了计算机办公软件及设计软件的应用，并较好的熟悉和了解有关招投标项目的各项业务。主要是在领导和老员工的带领下，参与工作和学习，使我对企业宣传方面的工作有了更加深刻的认识；同时我也学到了许多社会知识，扩大了交际范围，在领导和同事的关怀下，很好的融入到了这个集体当中来，各方面都得到了很大的提高。

近两年的工作总结

在以“为做好企业宣传”为目的的前提下，树立企业形象，打造企业品牌，与团队共同完成zwz品牌与产品的对外宣传工作。多次为国家举办的大型展会及公司召开的各项会议做好部分前期准备工作，开展对外与业务和产品相关的宣传、公关活动，及时准确掌握社会公众对公司的意见，并反馈到公司；轴承照片的后期处理、设计彩色宣传页及样本与宣传资料的制作与发放，通过利用视觉信息活动传递给外界对企业的评价，塑造企业形象，与同行业的竞争对手产生差别化；与质量保证部门合作制作出口免检产品申报材料；质量手册与环境手册的编制等，向广大客户在第一时间内宣传zwz品牌，并展示zwz产品的优势、展示瓦轴的实力。

xx年招投标标书的印刷与制作，在新的探索的基础上，取得了明显的成效。铁路招投标标书在新的编制改版下，以及各个部门的相互配合，已获得国家铁道部的一致认可，为企业承揽了部分购销合同的同时，也为客户关系的建立打下了基础，以及合同执行中业务部门或项目组所需要提供的客户方资源的协调。

近期动态

信息是客户业务联系与决策的重要依据。为客户提供市场信息是否准确和及时，直接影响到公司的市场开发与拓展。为客户提供企业与企业产品的重大事项信息，认真的了解客户的需求，积极的参与配合销售员的工作。对企业的资质证明、生产能力、技术要求、供货业绩、质量保证等诸多方面的情况进行进一步“取证、更新”，组织和整理资信调查，以便给予客户提出的各种相关的问题给予及时答复带来便捷，使客户在对企业对外宣传的基础上更进一步的了解瓦轴。

xxxx年工作目标

20xx年，在保证认真对待、重视现有工作的基础上，不断完善和充实自己，提高自身素质。与企业发展方针相吻合，充分利用现有的资源，更进一步加大对企业业务的宣传推广工作。在抓住要点的同时，力争在设计上有新的突破，为迎接企业11年建厂70周年的宣传工作做好充分准备。进一步巩固和提升zwz轴承市场的地位，以全面提高zwz轴承的产品占有率和市场占有率。

总结

回顾这段时间，在工作中收获不小，但也有很多不足之处，在今后的的工作中，我会总结经验，克服不足，在工作上继续努力。