

pcb市场部主要是做 医药行业市场部年终总结个人工作报告(模板5篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

pcb市场部主要是做 医药行业市场部年终总结个人工作报告篇一

一、加强学习，不断提高思想业务素质。

“学海无涯，学无止境”，只有不断充电，才能维持业务发展。所以，一直以来我都积极学习。一年来公司组织了有关电脑的培训和医药知识理论及各类学习讲座，我都认真参加。通过学习知识让自己树立先进的工作理念，也明确了今后努力的方向。随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的工作实践作好了预备。

二、求实创新，认真开展药品招商工作。

招商工作是招商部的首要任务工作。20_年的招商工作虽无突飞猛进的发展，但我们还是在现实中谋得小小的创新。我们公司的代理商比较零散，大部分是做终端销售的客户，这样治理起来也很麻烦，价格也会很乱，影响到业务经理的销售，因此我们就将部分散户转给当地的业务经理来治理，相应的减少了很多浪费和不足；选择部分产品让业务经理在当地进行招商，业务经理对代理商的情况很了解，既可以招到满足的代理商，又可以更广泛的扩展招商工作，提高公司的总体销量。

三、任劳任怨，完成公司交给的工作。

本年度招商工作虽没有较大的起伏，但是其中之工作也是很为烦琐，其中包括了客户资料的邮寄，客户售前售后的电话回访，代理商的调研，以及客户日常的琐事，如查货、传真资料、市场销售协调工作等等一系列的工作，都需要工作人员认真的完成。对于公司交待下来的每一项任务，我都以我最大的热情把它完成好，基本上能够做到“任劳任怨、优质高效”。

四、加强反思，及时总结工作得失。

1、对于药品招商工作的学习还不够深入，在招商的实践中思考得还不够多，不能及时将一些药品招商想法和问题记录下来，进行反思。

2、药品招商工作方面本年加大了招商工作学习的力度，认真研读了一些有关药品招商方面的理论书籍，但在工作实践中的应用还不到位，研究做得不够细和实，没达到自己心中的目标。

3、招商工作中没有自己的理念，今后还要努力找出一些药品招商的路子，为开创公司药品招商的新天地做出微薄之力。

4、工作观念陈旧，没有先进的工作思想，对工作的积极性不高，达不到百分百的投入，融入不到紧张无松弛的工作中。“转变观念”做的很不到位，工作拘泥习惯，平日的不良的工作习惯、作风难以改掉。在21世纪的今天，作为公司新的补充力量，“转变观念”对于我们来说也是重中之重。

总结20_年，总体工作有所提高，其他的有些工作也有待于精益求精，以后工作应更加兢兢业业，完满的完成公司交给的任务。

pcb市场部主要是做 医药行业市场部年终总结个人 工作报告篇二

作为一个医药销售人员，并不是一个孤立的个体，只接受来自上级的指令然后机械化去执行，实际上面对不同的区域(片区)并在该片区管辖着几十人或者更多的医(药)师队伍，如何充分调动他们的积极性，如何合理分配资源(包括时间)是一件非常困难复杂而又非常重要的事情。可以说每一区域(片区)都是公司销售部的基本管理单元，只有它做得好了，整个公司才会更快地向前。鉴于此，片区(或区域)管理，就通过合理使用资源(销售时间、销售工具、促销费用、人力资源)来疏通药品流通领域的各个环节，使其通路畅通无阻，顺利消失于流通领域，增加片区内市场覆盖面，提高销售业绩，降低销售费用。

(一) 药品的流通渠道：

1、 通常情况下的药品流通渠道为：

制药公司--经销商--医院、零售药店--患者

经销商

2、 药品在医院内的流通过程：

经销商、制药厂--药库--小药房 医师--患者

(二) 药品流通渠道的疏通

一个确有疗效，有一定市场的新药被经销商或医院接受，本来应是一件非常容易的事，但近两年来，由于新药开发猛增，使经销商或医院有了很大的选择空间，从而导致新药售出难的问题出现，而一种新药要被患者最终消费，必须首先保证渠道畅通。

1、经销商的疏通：

(1) 富有吸引力的商业政策：

注意：

a□永远站在客户(经销商)的立场上来谈论一切

b□充分阐述并仔细计算出给他带来不同寻常的利益

c□沟通现在和未来的远大目标

(2) 良好的朋友、伙伴关系

a□充分尊重对方，以诚动人，以心征服对方

b□良好的沟通技巧和经常交流来维持密切关系

c□正确应用利益驱动原则，处理好与公司及个人关系

d□了解不同客户的需求

(3) 较强的自我开发市场能力

a□详细介绍所辖片区(区域)销售力量，促销手段和活动。

b□概要介绍公司对全国市场促销和开发的策略。

c□详细了解公司产品疗效，主治及应用推广情况。

d□探讨双方共同开发所辖区域(片区)市场的方法。

2、医院药库(也称大药房)的疏通

(1) 新药进入医院库房:

a□详细收集医院资料(包括院长、药库管理委员会、药剂科主任、采购或计划员、产品相关科室主任、专家或重要医师、甚至管理该院的卫生局有关官员)

b□找出影响该院购药的关键人物, 并对其作全面细致的调查和了解, 尤其是他的特殊需求, 特殊困难。

c□接触重要人物(可能是院长, 药剂主任, 相关科室主人任等) 说服其作出决策。

(2) 维持购药: 新药进入药库尽管是成功重要的一步, 但维持药物长久不间断, 一定数额的保存量更是艰巨, 长期而困难的工作, 因此要保持频繁接触, 加深双方了解, 采取长远眼光处理双方合作中出的问题。

(1) 加倍尊重他, 满足心里需求

(2) 经常拜访, 加深印象和了解

(3) 合理的交际费用

较大型医院、药库(大药房)负责从医药经销处购进药品, 妥善保管而小药房负责领取和分发药品, 此处无疏通则不会把药品从药库里领出, 当医师开发处方后, 患者在小药房(门诊药房、住院部药房、专科药房)无药可取, 而产品却在大药库房里“睡觉”, 当然每月(或季)如开一次影响进药的重要人物的会议, 采用宽松讨论方式, 目的让其充分发表意见, 提出改进方法, 密切双方的关系。

针对性强, 是对某位特定人物, 特定问题, 对双方和产品的深入讨论和认识, 以满足不同层次, 不同期望的需要。

pcb市场部主要是做 医药行业市场部年终总结个人 工作报告篇三

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，从整体上来看贵州省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。贵州省市场：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。硫普罗宁占据贵州省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。

pcb市场部主要是做 医药行业市场部年终总结个人 工作报告篇四

一. 按计划制作医疗文化墙，动态展示我院名流名医：出版《学习实践科学发展观 加强以病人为中心的服务理念 推进医院管理及学科建设 当好全市医疗行业排头兵》、《齐抓共管护理质量更上新台阶 人人参与共创护理质检达标工作》文化墙。将我们广大医院员工学习科学发展观的理论化为服务为民的动力；将专家深入基层、到村镇义诊、咨询、检查农村常见病、多发病，体现党和政府的具体关怀的片段细节及图片展示出来，激励我们今后的工作、也让广大市民领略健康理念和自我保健意识。

二. 克服人手不足 战胜疲劳 保证高考体检顺利进行：

三月下旬，我们在保证完成市委宣传部组织三下乡的前提下、也充满爱心，圆满地完成了为期7天1800余名的应届高中生高考体检、保证高质量、按要求无差错、舞弊、造假现象。

三. 深入科技联系村 探望帮扶贫困户：

_年元月20日，我们市场部在院党委副书记熊慷斌带领下，顶着凛冽寒风、冒着萧萧细雨，脚踏淋漓丘林小道，前往革命老区雅畈张店村慰问特困户3户，与村委会一起了解他们的生产、福利、目前困难，并为他们分别发放300-500元人民币的帮扶资金。

四. 社会效益与经济效益双赢：

五. 参与社会活动 宣传防治手足口病 甲型h1n1流感 爱滋病：

在积极参与“3月25-26送三下乡”、“枝江市隆重纪念‘五四’运动九十周年”活动的同时，组织科普知识宣传单，对我市市民关心的手足口病、甲型h1n1流感，爱滋病的相关知

识及个人防护要点编写成传单，借社会公益活动平台开展疾病防治、义务咨询拓展医院市场。

6月5日上午我院各部门在院领导的科学领导下，按照《枝江市甲型h1n1流感应急处置演练剧本》，组织演练了医院门诊部、发热门诊接待疑似病人进行预检分诊，疑似病人由发热门诊转运至城西分院，城西分院接收及救治患者，疫情报告；配合市疾控中心开展流行病学调查并进行采样、接受消杀组指导我院导医处及发热门诊终末消毒等程序。总结报告会议结束后，我院各部门在院h1n1领导小组的统一协调领导下明确分工、自查自纠、进一步完善预检分、疑似病人转运、分院接收及救治患者、疫情报告、医院导医处及发热门诊终末消毒等程序。

综上所述，尽管我科在参与社会活动、积极向社会各层次、领域推销服务项目、专家，但是在已经建立了系统的、可持续发展的病源渠道上拓展市场还要主动的、深入的探讨、一如既往地开展行动。应该在医院员工的服务岗位培训工作中，强化立足岗位服务、发挥岗位窗口作用！市场营销的规划、策略、举措不是市场部的独立工作，而是贯穿在整个医疗管理、病人接待、健康教育、诊断治疗及愈后的行为指导的服务过程。另外，在我科各项体检、社会服务的接待、接洽、咨询、制版、印刷等活动中，我科室员工无一例拿回扣、佣金及收入不上帐等违纪舞弊、中饱私囊的行为。我们经得起自查、自纠与他查、他纠，请同事们监督举报、院领导明察明鉴。

pcb市场部主要是做 医药行业市场部年终总结个人工作报告篇五

除了加强对一线各部门的岗位监督，也针对薄弱环节对各岗位进行相应调节，并对各部门员工进行岗位职责与服务流程、礼节礼貌等方面进行了一系列的培训。豆花问答网和大家分

享的市场部主管个人述职工作报告大全5篇资料，提供参阅，欢迎你的阅读。

公司主管述职报告

尊敬的领导、各位同仁：

大家午时好！

20xx年就要过去了，今日有幸在此为大家做20xx年主管述职报告，今日我的报告分为两个部分：过去一年的主要工作和20xx的工作计划。

第一部分□20xx年主要工作：

本人于20xx年4月份在小华连锁人事部任文员一职，于20xx年七月调任xxxx任一线主管一职。本人自出任人事部文员后得到了张总、安总的鼎力扶持，得到了小华各部经理的理解和支持，使得初来乍到的我才能在这么重要的工作岗位中走下去。除了感激总经理张伟先生、副总安丽女士、财务部李女士的信任和指导之外，还要感激各部的经理及在工作期间给予我帮忙的全体同仁。

第一，人事部是一根纽带，从横向来看他联系着小华各个部门，从纵向来看也将小华的领导和基层员工联系在一齐。所以人事部必须对小华各部门的大小事务了如指掌，在过去的工作当中本人本着学习的态度加强自我对小华的了解和磨合，在职期间得到所有同仁的教导。多谢大家！

第二，人事部门主要是起人力资源调配的作用，在小华负责人的领导下，合理配置人员以最大限度地为小华获得利益而工作。具体工作项目主要有：小华员工结构总体规划及其实施、招录员工、培训员工、奖励或惩处员工、小华内部员工的流动、员工的工资管理、员工的考核、员工的职称管理等

方面。

第三，随着洗浴行业的竞争日趋激烈，洗浴行业也越来越重视宾客关系，尤其是常客及有消费本事的顾客群体，所以人事部也在小华领导的支持和关心下着手进行顾客意见回访的管理并在此基础上收集更多的顾客信息，在浴园的经营过程中争取主动。

第四，在就职期间，除了加强对一线各部门的岗位监督，也针对薄弱环节对各岗位进行相应调节，并对各部门员工进行岗位职责与服务流程、礼节礼貌等方面进行了一系列的培训。

第五，出任xx主管以来，在工作当中得到了孔主管与张主管的大力支持，还有人事部同仁的配合支持，使得我能够逐渐的适应此刻的工作，逐渐的融入一线营业的队伍当中。

第二部分□20xx年的工作目标；

第一，我们将致力于维护浴园宾客关系，进取建立vip客户的关系管理，经过我们的努力进取建立有效的客户档案，使得vip客户的管理真正能使用到实际营业当中。

第二，树立“以客户为中心”的思想，并将这一思想经过培训与管理，使得每个员工都能在工作当中实现“想客户所想，及顾客所需”。最终到达提高顾客回头率、顾客来源、顾客忠诚、顾客创利的目的，是一个将顾客关系转化成营业利益的反复循环过程。

第三，一线运营主管在浴园必须以身作则，敬业乐业，作风正派，仪容大方。自信、果断、沉着、睿智、活泼、细腻、真诚、高效是主管的岗位性格描述，也是运营主管的自我要求，作为今日报告结尾也用以与各位共勉，请各位审议！

多谢大家！

尊敬的各位领导，亲爱的同事们：

1. 学习不进取，导致专业知识水平欠缺，每次听着促销员介绍手机都觉得自我无话可说，同时也有被促销员专业术语打动，有购买的欲望，顾客也是一样的。

2. 工作职责做不到位，手机是贵重物品，我们要及时擦拭，检查轻拿轻放，为什么顾客不要柜台上的机器，就是看上去不像新的，所以要及时整理摆放。

3. 对顾客缺乏耐心，尤其是售后问题，有一次，一位老大爷来调试三星机器，当时我正在做别的工作票，就对他说：上二楼，他说腿疼上不去，我只管忙我自己的，没有理他，他就去找别人调试，最好调好了，他临走时，专门对我说了一句，我这个人不好，他说完之后意识到了自我的不对，好在顾客对我们店的评价不错，要不我们又流失掉客源了，所以解决售后问题更要有耐心。

4. 主管职责不到位，没有发挥团队精神，对待同事关心不够，没有及时沟通，要求别人做到的，自我却不想做，对待新同事，往往是他们给我们拿机器，而我们帮忙他们那机器或者帮忙他们成交的很少，期望得到他们的谅解。

1. 空怀心态，从最简单的事情做起，认认真真的对待自我的工作以及领导，支持的任何一项工作，无任何借口。

2. 学习，阅读一些进取向上的书籍，丰富自我的思想，提高素质，同时的学习研究机型，减少库存的同时，增加我们的利润。

3. 回访老客户，好几次听着客户说因为打电话回访，就又来买手机了，心里很高兴，4. 尽自我最大努力，去帮忙任何人，无论是客户还是同事，让客户体感觉到我们的热情，让同事感受到我们这个大家庭的温暖。

20xx年是有意义，有价值，有收获的，我们九洲在新的一年里，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，同仁们，我们的九洲奋斗吧！

尊敬的各位领导、各位同事：

您们好！

我于xxx进入市场部，并于xxx被任命市场部主管，和公司一齐度过了两年的岁月，此刻我将这期间的工作做个汇报，恳请大家对我的工作多提宝贵的意见和提议。

我市场部主要是以电话业务为主、网络为辅助开展工作。前期就是经过我们打出去的每一个电话，来寻找意向客户。为建立信任的关系，与每个客户进行交流、沟通。让其从心底感觉到我们无论何时都是在为他们服务，是以帮忙他们为主，本着“我们能做到的就必须去做，我们能协调的尽量去做”的原则来开展工作。这样，在业务工作基本完成的情景下，不仅仅满足他们的需求，得到我们应得的利益。并且经过我们的产品，我们的服务赢得他们的信任。取得下次合作的机会。就像春节前后，我部门员工将工作衔接的十分好，丝毫不受外界因素的干扰，就能做到处在某个特殊阶段就能做好这一阶段的事情，不管是客户追踪还是服务，依然能够坚持用心、用品质去做。20xx年的工作及任务已经确定。所有的计划都已经落实，严格按照计划之内的事情去做这是必然的。相信即便是在以后的过程中遇到问题，我们也会选择用最快的速度 and 最好的方式来解决。

20xx年，在懵懂中走过来。我自我也是深感压力重重，无所适从。可是我遇到了好的领导和一个属于我的团队。他们的帮忙和包容是我个人现阶段成长的重要因素。也是我在参加工作的这段时间里对于做人和做事的理解中收获最多的一年。

过去的已经过去。每一年都是一个新的起点，一个新的开始。

在今年的工作中，以“勤于业务，专于专业”为中心，我和我组成员要做到充分利用业余时间，无论是在专业知识方面，还是在营销策略方面，采取多样化形式，多找书籍，多看，多学。开拓视野，丰富知识。让大家把学到的理论与客户交流相结合，多用在实践上，用不一样的方式方法，让每个人找到适合自我的工作方式，然后相辅相成，让团队的力量在业绩的体现中发挥最大作用。为团队的合作和发展补充新鲜的血液和能量。同时在必须要提高自我的本事、素质、业绩的过程中。以“带出优秀的团队”为己任，要站在前年、去年所取得的经验基础之上。创今年业绩的同时，让每个人的本事、素质都有提升，都要锻炼出自我独立、较强的业务工作本事。将来无论是做什么，都能做到让领导放心、满意。

走进这个竞争激烈的社会，我们每个人都要学会如何生存不论做什么。拥有健康、乐观、进取向上的工作态度最主要。学做人，学做事。学会用自我的头脑去做事，学会用自我的智慧去解决问题。既然选择了这个职业，这份工作，那就要尽心尽力地做好。这也是对自我的一个职责。

经过这两年的工作，我感同身受。我看到了公司所发生的变化。也感觉到了公司必然要向前发展的一种决心。我相信：“公司的战略是清晰的，定位是准确的，决策是正确的”所以，在今后的工作中，我会带领市场一部全体员工随着公司的发展适时的调整自我，及时正确的找到自我的主角和位置。为公司在蓬勃发展的过程中尽我们个人的微薄之力。

回首过去，我们热情洋溢；展望未来，我们斗志昂扬。新的一年，新的祝福，新的期待：今日，市场一部因为在此工作而骄傲；明天，市场一部会让公司因为我们的工作而自豪！

我的发言完毕，多谢！

公司主管述职报告

尊敬的各位领导，各位评委：

大家好！我叫xx，xx年4月进入xx彩印，先后担任八色机机员，调墨工。10年7月担任3#印刷机机台长，今日我述职报告分两部分：第一部分：任职以来的工作总结；第二部分：下一步的工作思路。

10年7月经过竞聘担任了彩印一车间3#印刷机机台长，在这短短1年多中，我感到每一天都过的那样充实，使自我在各方面的素质得到必须的提高，下头我将就对我1年多的工作向领导做以下汇报：在工作期间有什么不懂的，不会的技术问题虚心的请教老员工，并牢记在心，在印刷过程中出现的问题按照以往积累的经验能及时的解决，避免质量问题流入到下一工序。能认真调配好所需的油墨，在换版期间能做到每一支版都能认真仔细的检查一遍确保无误才上机。

“保质量，抓安全”是xx年xx全年的工作重点，产品质量高于一切，严把质量关，提高产品主梁意识，从源头控制质量问题。

1、根据生产通知单核对好所需版辊，检查版面文字资料，版号，还要根据生产通知单的需求正确领取原膜，认真检查原膜种类、规格、厚度、电晕面等。并且还要检查好油墨单、双主份和溶剂的抽去是否贴合要求。并且及时测量swk油墨的粘度。下机第一卷必须再次核对资料并且签字确认。

2、增强戒台人员的安全意识。排查安全隐患，预防为主，安全是顺利生产的保障，关键在于养成安全操作的良好习惯。做好这项工作的最好办法，就是严格执行安全操作规程。并定期的做到消防演练。排查安全隐患预防为主。（如：拉取原膜时小车是否使用堵头，上下膜卷时是否使用刹车，设备正常运行时检查压印辊两段的锥头是否起热等。消防栓、安全门是否有杂物堵塞。）预防安全问题的出现。

再次感激公司领导对我的多年培养，在下一步的工作中我将以新的起点，新的理念，在本职岗位上尽心，尽职，为公司的发展做出应有的贡献。

述职人：

各位领导、各位同事：你们好！

我被任命为万鸿鑫城销售主管以有一段时间了，此刻我将这期间的工作作个汇报，恳请大家对我的工作多多提出宝贵的意见和提议。

说句实话，刚上任时我感到肩上的担子很沉重，心中产生了从未有过的压力，第一虽然我有多年的销售工作经验，但我从未有过现场管理工作，对管理的实践经验一无所有；第二面临我们这项目都是些新手，对于房产这一块能够说是零，怎样带动这个团队，怎样管理好现场，怎样把销售做到更好等因素使我感到无所适从。

有句话说的好“路是人走出来的”，我在领导的帮忙下化压力为动力，加上以往的工作经验结合在一齐。首先根据现场日常管理，人员数量进行合理的分工和安排，严格要求自我，按照公司的要求，较好地完成了自我的本职工作。在工作中有不足之处，所以每一天都给自我在创新，发现问题，解决问题。此刻差不多过一天我们就针对房产专业知识这一块进行一次培训，虽是给她们培训，实际也是在给自我巩固知识，因为发现有些知识不运用的话根本就不记得，一言以蔽之，三句话：成绩是客观的，问题是存在的，总体上营销中心是在向前稳定发展。此刻售楼部各人员述职时间、行销经历参差不一样，经过部门多次系统地培训和实际工作的历练后，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的业务运作的相关流程。

我们虽然进场比较紧，工作虽然繁琐和辛苦，可这支营销队

伍，却有着坚定的为营销中心尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。就拿房交会来说吧，虽然大家都没有过房产销售经验，对于现场的突发状况更是没有经验，可是应对客户一窝蜂的闯进售楼部现场，销售人员没有感到害怕，而是很冷静的、很耐心的接待好每一位来访客户，在房交会几天的时间里就为公司创造了上千万的销售业绩。在那种情景下也能很好的处理好每一件事情，我们相信再以后的工作也会做的更好。

当然也有做的不好的地方就是在没有跟经理协调好的情景下导致了一房两卖，这给公司领导带来了不必要的麻烦，还好发现及时才没有给公司带来很大的损失，这点也是以后我们要异常注意的。此刻的工作基本上都已经走上了正轨了，业务员也从原先的不懂到此刻的主动跟客户交流，在也不是刚开始的看到客户问的问题而站在那边无语的表情了。而我也经过这段时间的锻炼，对自我也有了必须的认知。从当时的无所适从到此刻的做事有条理都是一个改变。记得刚开始被任命销售主管时，跟他们开会的时候都脸红，讲话都打结，开会也不明白说些什么资料，每一天就眼巴巴的看着经理给我安排工作做，可此刻的我比起以前又近了一步，虽然还有很多不足，但相信再以后的工作中我会努力做的更好。

到目前为止，包括开发商的关系户一齐，我们总共是签定认购协议115套，这离我们所定的任务是远远不够的，从目前的客户登记情景来看还是较梦想的，可要完成目标就要在努力，要及时跟销售员沟通，销售员也要及时跟客户沟通。所以我也定时的检查销售员的客户登记本，跟踪资料，统计客户所提出来的问题。每一天的例会也会收集销售员所反应上来的问题，然后及时的给她们解答问题。

下月就要开盘了，为了更好的完成项目的营销工作，实现双赢，我们除做好自我的本职工作外，进取配合公司领导的安排，以销售为目的，为下月的销售高潮奠定基础。此刻的工作主要是配合领导把预售前的主要资料准备好，协助领导起

草商品房买卖合同的拟草评审，五证公示牌的确定及公示函的发放，对周边门面市场调研的数据统计出来发一份给公司，加强现场接待与日常管理。在开盘之前在安排销售员对株洲的整个楼盘进行一次调研，为销售奠定基础。

xx年也是繁忙的一年，我除了要做好本职工作外还要把每个月的目标分配给每一位置业顾问，监督好她们的工作，争取在原定时间里完成公司所下达的任务。

内容紧扣文题。

市场部个人述职报告

市场部个人述职报告

市场部个人年度述职报告

年度个人述职工作报告

年终述职个人工作报告