

# 最新电网营销工作个人总结 营销工作总结 (模板8篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？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。

## 电网营销工作个人总结 营销工作总结篇一

我是在手机上收到扬州电信要举行大学生暑期社会实践活动的，抱着想自我锻炼，了解社会的心态，也带着一丝好奇，我就报名了，很高兴第二天就收到了我被录取了的邮件，同时我也告诉自己一定要在实践的这两个星期中认真工作，圆满的完成任务。

课题背景:市场营销之无线宽带小组，致力于了解市民对无限宽带的认识度，宣传无线宽带的相关知识。

1. 制定并进行无限宽带调查问卷。

2. 进行无线宽带外呼服务。

7.27早上九点到电信局报名登记，我被安排在市场营销的无线宽带组与其他六名大学生一起工作，下午参加了暑期社会实践活动开幕仪式，了解了一些关于扬州电信的历史和未来发展知识。

7.28高庆老师为我们市场营销组进行了市场调查的培训，如市场调查的一般定义，类型，内容，资料收集等方面的介绍，为我们在下面的实践中打好专业基础。

7.29我们的具体任务来了——制定无线宽带调查问卷。在制定前，我们需分析问题内容，问题个数以及调查表的格式，插图等种种问题。尤其是在如何在众多的问题中挑选出更准，更适合调查者的问题内容上，确实让我们绞尽脑汁。

7.30上午我主要在最后核实下调查问卷，确保表的正确性，一切就绪，就等下午的外出了。下午大概三点的样子，我们每人抱着25份的调查问卷，兴致昂昂的准备出发。我被安排在秋雨路的时代超市进行调查活动，看着超市里面忙忙碌碌的人，一时我还不知从何让人家花费几分钟的时间来进行我的问卷调查，万事开头难啊。但没过几分钟，我找到了调查对象，第一个问卷也顺利的完成了，虽然其后也有被人拒绝的情况，可我再接再厉，一直坚持到晚上六点半的样子，25份问卷终于做完了。

7.31结束了外出调查，这天的主要任务是整理，统计调查数据，制成excel表格，主要是柱状图的完成，使得调查结果更加形象具体。

8.1—8.2节假日休息。

8.3工作的第六天，上个周四的是试调查，调查数量较少，而这次是正式调查，每人150份的问卷工作量，我主要的调查地点在时代广场这边，在有了上次的经验后，我更加熟练了，当天完成了大概90份的问卷。

8.4上午在时代超市那完成了最后的60份问卷。下午回电信局进行数据的整理，统计，最后制成excel表，是最后的调查结果更加形象具体。

8.5上午做外呼的准备工作，理定了四个提问。下午两点半的时候外呼正式开始，两人一组，心里怀着些好奇和兴奋开始了外呼工作。因为是周四的缘故，拨打的共50个电话中，接听的不过十几个，确切进行电话问答的也只是十来个的样子，

我们一一认真地把的回答写在了问卷表上，也会将其得到的意见反馈给电信局的相关部门。

## 8.6为期两周的社会实践即将结束，今天主要完成个人实践小结word□

实践心得:七月的天气燃烧着扬州的一片土地，也燃烧着我们这一批新时代年轻人的热情，很感谢扬州电信局举办的这次‘走进中国电信，体验未来辉煌’的暑期大学生社会实践活动，为我们拉近了与社会的距离，也让自己在社会实践活动中开拓了视野，增长了才干，帮助大家感受社会对信息化的巨大需求。

特别是在户外问卷调查方面身着实践队服，冒着烈日，酷暑让我们深知每一份工作的不易与艰难，同时也锻炼了我们的勇气，增强了我们的自信，让我们在面对挫折时不随意言败，要学会克服自身的怯弱感，卡内基说过这样一句话‘你今天敢面对的人有多少，你以后的成功就会多大’，确实在这次的实践中我的胆子变大了，脸皮变厚了。

我们每个人都渴望成功，那么我们就应该在刚刚起步的时候，用我们充分的准备，去面对不知的过程，迎接满意的结果。我总是很认真的对待这有限的暑期社会实践，认识到社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。

夏日的燥热与喧闹依然存在，但我的心却始终为之疯狂。我默默地用我的热情去触及我身边的一切事物。这一次的实践让我重新认清自己，反省自己。新的征程已经开始，我将对美好的未来充满信心而踏上属于我自己的路。我们的成绩是肯定的，它的由来是所有参加实践的老师 and 同学用辛苦和汗水换来的，当我们忙了一天 after，我们体会到了谁是最可爱的人，谁是最幸福的人，我们那时的心情无法用言语来修饰形

容。

## 电网营销工作个人总结 营销工作总结篇二

近一个时期以来，营销中心在公司的指导下，开展了华中区域市场启动和推广、市场网络的建设、各区级批发单位的开发、部分终端客户的维护等工作。现将\*个月来，营销中心阶段工作所取得的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对营销中心下一步工作的开展提几点看法。

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的。

### 1. 启动、建设并巩固了一张全面行销所必需的分级营销网络体系

华中区域市场现有医药流通参与商(商业公司或个体经营者)超过\*\*家，通过深入实际的调查与沟通，我们按照这些商业渠道的规模实力、资金信誉、品种结构、经营方向，将这些商业渠道进行了a□b□c分类管理，其中a类主要侧重于大流通批发;b类为二批和临床纯销户;c类为终端开发者。在这些客户中，我们直接或间接与之建立了货、款业务关系的近\*\*家;渠道客户掌控力为80%。

我们所拥有的这些渠道资源，为提高产品的市场普及率、占有率、迅速占领华中区域这一重点市场，提供了扎实的营销网络保证，这一点正是竞品企业所看重的。

### 2. 培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的行销团队。

目前，营销中心在营销总监的总体规划下，共有业务人员@人，管理人员@人，后勤人员@人。各人员述职时间、行销经历参差不同，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。

对业务人员，营销中心按业务对象和业务层次进行了层级划分，共分为终端业务员、区域主管和片区经理三个层级，各层级之间分工协作，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞，体现勤协作和互补的初衷。

这支营销队伍，工作虽然繁琐和辛苦，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。你们是华中区域市场运作的生力军，是能够顺利启动华中区域市场并进行深度分销的人力资源保证。

我们起步虽晚，但我们要跑在前面！

### 3. 建立了一套系统的业务管理制度和办法。

在总结上半年工作的基础上，再加上这两个月来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于行销队伍及业务规划的管理办法，各项办法正在试运行之中。

首先，营销中心将出台针对“人力资源”的《营销中心业务人员考核办法》，对不同级别的业务人员的工作重点和对象作出明确的规范；对每一项具体的工作内容也作出具体的要求。

第三，形成了“总结问题，提高自己”的内部沟通机制。及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

### 4. 确保了一系列品种在华中区域终端市场上的占有率。

目前，营销中心操作的品种有\*个品种，\*个品规。对这些品种，我们依照其利润空白和总部支持力度的大小，制定了相应的销售政策；如现款、促销、人员重点促销等。通过营销人

员尽职尽责的工作，这些品种在地区级市场的普及率达到70--90%之间，在县级市场的普及率达到50--80%，之间确保了产品消耗者能在一般的终端即可购买到我们的产品，杜绝了因终端无货而影响了产品销售时机的现象，增加了纯销量提升的可能性，为下一步的终端开发夯实了物质和人文基础。

5. 实现了一笔为部门的正常运作提供经费保证的销售额和利润。

自开展工作以来，营销中心通过对本公司产品的市场开拓，相关竞品品种的大流通调拨，共实现了销售额万元；毛利润额万元，为整个营销中心和三个周边办事处的正常运转提供了及时的、足额的经费保证。

营销中心主管领导在建设并掌握营销网络的同时，通过各种途径为行销工作的顺利开展谋取利润，因此，营销中心整体可持续性发展的物质保障是不需担心的。

问题是突破口，问题是起跑线，问题是下一次胜仗的基础和壁垒。

## 1. 无透明的过程

虽然营销中心已运行了一套系统的管理制度和办法，每月工作也有布置和要求，但是，没有形成按时汇报的机制和习惯，仅仅是局部人员口头汇报、间接转述，营销中心不能进行全面、及时的统计、规划和协调，从而导致部分区域的工作、计划、制度的执行和结果大打折扣。

## 2. 无互动的沟通

营销中心是作为一个整体进行规划和核算的，一线工作人员、后勤人员、主管领导的三向互动沟通是内在的要求和发展的保障。营销中心需要及时、全面、顺畅地了解每个区域的一

线状况，以便随时调整策略，任何知情不报、片面汇报的行为都是不利于整体发展的。

### 3. 无开放的心态

同舟共济，人人有责！市场供需失衡的压力，同业风气的阻障，客观环境的不便，均对我们的行销工作产生了负动力。如果我们不能以开放豁达的心态、宽容理解的风格、积极坦荡的胸怀面对客户和同事，我们就不能更好地前进。我们知道，其他厂家内部滋生并蔓延着相互拆台、推委责任、牵制消耗、煽风点火的不良风气，我们要警惕我们的队伍建设和自身进步，不要被不需在意的的人和事影响了我们的进步。

两军相遇勇者胜，智者相遇，人格胜。

### 4. 无规划的开发

市场资源是有限的，是我们生存和发展的根本。对于目标市场，在经过调研、分析之后，并不是所有的区域都能够根据总体发展需要有计划、按步骤地开发，哪个客户需要线开发，哪个客户暂时不能启动，那些客户需要互补联动，并不是单凭想象就能达到效果的，客观经济规律是不可违背的，甚至具体的某个客户在什么时间应该采取什么样的策略，什么时间应该回访，应该采用面谈还是电话，都是需要考虑的问题。盲目地、无计划地、重复地拜访和无信誉的行为，都有可能导致客户资源的恶性反戈甚至产生负面影响。

#### 1. 重塑营销中心的角色职能定位。

在做网络的同时，做销量，创造利润和区域品牌。通过完善终端网络来提升产品销量和团队美誉度。

#### 2. 建立金字塔式的营销结构，推行低重心营销策略。

在确保产品在终端“买得到”的同时，也要确保“卖得动”，有计划、多层次地开展“面向客户型”推广。不能只保证渠道中有水，还要创造让水流出去的“出口”。

### 3. 调整产品结构。

单渠道、多品类地“多量少批”产品购买是将来渠道客户向上采购的趋势。产品是终端市场运作的依托，宜精少而不宜杂多。营销中心将努力寻求个利润空间大、可操作性强、投入既有利益保障又有声誉回报的产品，这样终端销售会更有积极性，客情关系会更加紧密。

### 4. 货款分离，变被动为主动。

业务人员主动出击，培养客户订货计划，以客户需求为导向，按需供货。货由专人(专车)发送;款由对应业务人员收回，一来可以改变“一天只能给一家客户送一个品种”的现状，提高工作效率;二来可以降低货款风险;三来可以促使出货渠道流畅。

### 5. 改变待遇分配机制。

工资：在完成基数任务的前提下，实行“隐性保密工资”，下不保底，上不封顶，由营销中心主管领导根据个人实际工作状况进行“模糊分配”。

奖励(提成)：经营销中心核算后将在年底统一分配。

既给压力，又给激励。大胆地拉开差距，奖罚并施，制造“贫富悬殊”，真正做到能者多劳，劳者多得。

“市场是最坏的教练，还没有等我们热身就已经开始竞赛，竞赛结果的好坏相当一部分因素在于我们的悟性和主观能动性。



同时，市场也是最好的教练，不需训练就能教会我们技能和发展的契机，关键的是市场参与者的眼光是否长远、品格是否经得起考验“。

我们已经经历了足够的市场磨练，我坚信通过我们共同的奋斗，架好“支点”撬动市场，打造“势能”以便放大营销惯性，进行整合形成“拳头”能量，希望有一天，营销中心定能成为吸引商业渠道、有选择地进行商品分销的最有份量的谈判筹码！我们一定能在疲软的经济里建功立业！

我们现在的确困难，但我们决不贫穷，因为我们有可以预见的未来！

## 电网营销工作个人总结 营销工作总结篇三

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

这一个月业绩还是很不多的：

- 2、成功开发了四个新客户；
- 3、总现金回款110万，超额完成公司规定的任务。

对于我取得的业绩我分析为以下几点：

- 3、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定

的200万的目标，相差甚远。

主要原因有□a□公司服务滞后，特别是发货，严重影响了市场，和经销商的销售信心□b□新客户拓展速度太慢，且客户质量差□c□重点市场定位不明确不坚定。

我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，但因为在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，但最终落实很少，浪费了大好的资源！

- 1、没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充；
- 2、没有能够引导经销商按照我们的思路自己运作市场。

对于平邑市场，虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，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。

- 1、注重品牌形象的塑造；
- 2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性；
- 3、加强产品方面的硬件投入，产品的第一印象要给人一种“物有所值、物超所值”的感觉。

## 电网营销工作个人总结 营销工作总结篇四

很高兴在今年8月份加入了这个年轻有活力的团队，与公司一同成长。作为一名初次接触金融行业的电销人员，我从最初千篇一律、生硬的向客户推销产品，渐渐地到能够与客户分析时事，讨论利弊或是对在售产品作出专业解答，我可以很骄傲的说，我真的是与公司在一起进步。

在公司提供的良好工作环境下，我在不断学习行业资讯的同时，也在一步步积累自己的工作技巧和经验教训。通过各部门同事及领导的悉心教诲和指导，我渐渐能够熟练完成电销的日常工作，并对自己的工作通过各项记录和表格进行有效的反思和归纳总结，这些成长对于我来说都意义非凡。同时很感谢公司为我们提供各种专业培训，更时常在周例会上传授经验，分析热点和形势，这些都是弥足珍贵并值得我们反复思量的。

但是自己在之前的工作中，并没有很好地消化及运用，还是有很多不足，缺少客户的积累，以至于没有做出成绩，特此作出深刻反思及改善计划：一；对于老客户和潜在客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，便于稳定与客户的关系。

二；在拥有有限的客户资源的同时还要不断从各种渠道获得更多客户信息。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，真正做到活学活用。

四；对所有客户的工作态度都要一样认真负责，但不能太低声下气，要给客户留下好的印象，为公司树立更好的形象。

五；客户遇到问题，一定要尽全力帮助他们解决，自己力所不及的要积极寻求同事们的帮助。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。

1：每周要增加5个以上的新客户，还要有10到20个潜在客户。

2：一周一回望小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正，避免下次再犯。

3：抓住每次与客户交流的机会，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。

4: 对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户，明确在某些问题上和客户要保持一致。

5: 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。

6: 自信是非常重要的。要经常适时调整心态，拥有健康、乐观、积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

7: 和公司同事要有良好的沟通，加强团队意识、集体荣誉感，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

以上就是我在xx年的工作计划，对于工作中难免会遇到的各种各样的困难，我会积极向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。与此同时，我也会牢记着紧盯工作重点，明确工作目标，做出业绩，证明自己，为公司的蓬勃发展添砖加瓦！

## 电网营销工作个人总结 营销工作总结篇五

3[x]客户共x个(x年新客户x个，之前的老客户x年未返单的共x个)，总销售额约x00rmb

按以上数据，东南亚区域国家[x]市场较为稳定，且返单率较高(未返单的老客户多为无客人联系方式，使得我们无法主动与客人联系取得信息)，但市场单价竞争激烈，利润空间较小[x]和x市场的返单率也较高，但订单订货量少，品种繁杂。不过也有个别现有客户较为理想，但还需不断与更多理想的新客户保持联系，以取得合作机会，提高销售额。忙碌的x年，由于个人工作经验不足等原因，工作中出现了不少大问题。4月份，由于灯杯电镀厂的电镀材料问题，导致我司4-5月份出货给客人部分的`直插筒灯灯杯有大量严重变色的异常情况发生;10月份，又因环电镀厂问题，导致客人投诉铁皮环易生锈的问题。但因公司及时查出导致产品出现各种质量异常的根

本原因，及时向客人解释，重新将出现质量异常的产品赔偿给客人，并向客人承诺我们在今后会努力完善工作，以确保产品的质量不再出现更多的问题，从而使得老客户没有放弃与我们合作的关系。但第一次和我们合作的x客人，由于我们出货给客人所有产品的灯杯全部严重变色，终造成了客人无法正常销售，虽然之后我们有全部赔偿新的灯杯给客人，但客户最终还是对我们的产品质量失去信赖，同时也使客人打消了与我们长期合作的念头，使得我们失去了一个理想的大客户。

10月份□x客人，由于客人支付货款不及时，且多次沟通都无法取得好的结果，使我们对客人失去了信誉，从而不得不安排其客人订单暂停生产，同时造成其客户订单的产品库存，资金不能正常运作，给公司带来了严重损失。此问题至今还在紧密与客人沟通，直到问题得到解决为止。对于x年发生的种种异常问题，使我认识到了自己各方面的不足，也使我从中深深吸取了教训，获得了宝贵的工作经验。在今后的工作中我将努力学习，以取得更多的工作经验，使得犯错的机率逐渐降低。

x年工作计划及个人要求：

- 2、在拥有老客户的同时还要不断发掘更多高质量的新客户；
- 5、熟悉公司产品，以便更好的向客人介绍；
- 6、试着改变自己不好的处事方法以及不爱与别人沟通等问题。

有关建议：

- 2、适应东南亚区域国家的新产品开发较缓慢，建议每个月开发1款(1个系列)新产品，以吸引客户眼球，赚取高的利润空间；随着公司和市场不断快速发展，可以预料我们今后的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，

我将更加努力学习，提高文化素质和各种工作技能，为公司尽应有的贡献。

## 电网营销工作个人总结 营销工作总结篇六

一家大型企业集团，将全国的大区销售经理与地市经理招回，集中进行上半年销售工作总结与下半年工作计划。由于行业市场竞争激烈，集团在销售这个板块自然是120%的重视，因此该次会议有着非同寻常的重要：一方面直面总结上半年不如人意的销售，另一方面将规划下半年如何重振雄风！

为此，全国销售精英汇聚一堂，接受全集团公司的大检阅。集团boss及所有高层都一个不少，凡是销售服务部门也全员参加，同时安排所有封疆大臣大区经理一一做详细发言。现场所有参会者西装革履，面前笔记一一打开等候记录，现场气氛非常的紧张与压抑。

四大类型总结，你属于哪种？

- 1、大气理智型。总结能够比较科学客观、有理有据地反映自己所辖市场上半年的销售情况，而计划能够非常清楚自己下半年在产品推广、渠道建设、经营管理等大方向上如何运作。完全胸有成竹，同时有着大区经理的霸气与销售计划、管理的超强功夫。
- 2、泣血总结型。泣血总结的大区经理，往往是以往销售做的不差而今失败或落后了，营销失败的主要原因是经验主义，没有与时俱进，没有学习创新，总是喜欢拿过去的'思路经营现在的市场。此类销售大区经理，需要彻底的洗心革面，否则就很难再有建树。
- 3、半梦半醒型。这个类型的大区经理是最多的，由于对市场营销与经营管理的知识不完善，运用没有达到随心所欲，他们的总结与计划能够反映1/2左右的情况，但是还有1/2没有

看透、分析透、计划透，属于饭熟差阵火的尴尬状况。

4、不知所云型。这个类型的大区经理一般的命运是下岗再培训，乃至卷被盖走人的。他们的总结基本上是没有数据、没有事例、没有条理的三无状况，而计划也是无目标、无方向、无方法的三无状况。

总结销售表面上总结市场、总结销售，但实质上就是总结、展示你在产品推广、渠道建设、经营管理等方面的才能，曝露出你是否用心用脑在做市场；而与总结销售一起的计划，更是展示你在计划方面有没有熟悉了解你的市场、了解你的客户、了解你的下属，同时显示你的计划是否科学、全面、超前。总结销售与销售计划更重要的是它能够反映出你是否与大区经理这个职务相吻合，因为你已经不是一个冲锋陷阵的一般业务代表。因此，大区经理完全可以通过一次次总结与计划树立自己的专业化形象。

## 电网营销工作个人总结 营销工作总结篇七

一、拟征收土地的位置、范围、权属、用途

1. 地块一位置范围：位于城阳区夏庄街道青银高速公路以东、玉虹路以南。

涉及的农村集体经济组织：城阳区夏庄街道瑞云社区居民委员会。

用途：公共管理与公共服务用地、住宅用地。

2. 地块二位置范围：位于城阳区夏庄街道王沙路以东、云头崮水库以北。

涉及的农村集体经济组织：城阳区夏庄街道安乐社区居民委员会。

用途：公共管理与公共服务用地、住宅用地。

3. 地块三位置范围：位于城阳区夏庄街道黑龙江中路以东、仙山东路以南、青银高速公路以西。

涉及的农村集体经济组织：城阳区夏庄街道丹山社区居民委员会。

用途：住宅用地。

## 二、拟征收土地补偿标准

土地征收补偿安置费按照《山东省人民政府关于调整山东省征地区片综合地价标准的批复》（鲁政字〔20xx〕286号）公布的xx市征地区片综合地价标准执行；地上附着物和青苗补偿费标准按照〔xx〕市人民政府办公厅关于调整征地年产值和地上附着物青苗补偿标准的通知》（青政办发〔20xx〕5号）公布的标准执行。被征收土地村（居）的具体土地征收补偿安置方案，待勘测调查完成后，由xx市国土资源和房屋管理局城阳国土资源分局会同城阳区财政、人力资源和社会保障等有关部门制定并公示。

## 三、其他事项

20xx年10月31日至20xx年4月30日由xx市国土资源和房屋管理局城阳国土资源分局等有关部门组织勘测定界和调查清点地上附着物，有关单位和个人应予积极支持配合〔20xx〕年10月31日起，凡在拟征收土地范围内抢栽、抢种、抢建的，一律不予补偿。

本公告在本次征收土地涉及的农村集体经济组织所在地予以发布。

特此公告。



xx市人民政府

20xx年10月31日

## 电网营销工作个人总结 营销工作总结篇八

在本部门白坯销售目标基本完成的同时，成品销售也取得了一定的成效，营销部能转变观念，将重点放在订单型客户的维护上，不仅提拔了利润空间，还超额完成了销售额目标。能及时抓住客户的重点信息，能在第一时间了解到客户的需求并反馈给公司。

协助做好销售与纺织厂生产、发货的协调与沟通工作。根据原料价格、市场变化情况，协助领导做好每期白坯布种的订价工作。完成纺织销售高新染整白坯价格的核算及初审工作。完成各业务科定织布种报价及交期的审核工作。根据收集的市场信息及客户需求，完成领导下达的新布种开发任务，并对新布种的推广进行管理。回首过去，固然有成绩，但部门工作依然存在不足，白坯销售数量未达成总部下达的目标。货款控制力度不够，导致超期帐款较多，市场客户的销售量相比去年下降幅度较大。

衷心感谢公司领导多年来的信任和培养，也感谢各位同事的支持与帮助。我们营销部全体成员将同心协力，把精力着重放在订单型客户上。严格控制超期货款，减少超期款的产生。进一步细化并明确内部人员的工作内容和职责，营销部再细分小组，提高各成员的主人翁意识。每月制定拜访计划，做到对老客户的订单无一遗漏，同时做好售后服务及市场信息的收集工作。

制定定织布种价格的核算标准，使报价更加合理化。主动收集各业务科提报的信息，同时结合市场情况，协助领导的灵活安排工厂开台，并对各布种的库存量进行合理调节。对领导提供的开发方案要积极参与，多找信息，提点子，并努力

完成后续的开发事项。建议公司制定高新染整在纺织厂定织白坯的核价标准。建议公司进一步完善福利轨制，比如医疗保险及住房公积金等，让员工更有归属感。