

市场部工作年度总结(通用6篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？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。

市场部工作年度总结篇一

1. 实习时间20年3月22日20xx年5月9日，共七周。

2. 实习地点实习地点32个。在自治区内25个实习点，区外7个实习点。

3. 实习内容

实习内容可以概括为两大类。一类是本专业范围内的工作，另外也有个别

4. 实习人数

(1) 实习学生□20xx届三个毕业班的131名学生全部参加了实习。

(2) 实习指导教师。共17人。由于实习点多，地点分散，系领导、教研室主任和本学期任课教师及相关行政人员全部参加了实习指导工作。

5. 实习形式

根据学院教务处的要求，采取集中实习和分散实习两种形式。分散实习学生自己联系实习单位，都出具了三方签名的书面材料(个人申请书、家长同意书和实习单位接受实习的证明书)。集中实习学生的实习单位由系里联系。所有实习单位都有专业教师指导。实习类型有毕业实习和毕业设计两种，毕

业实习学生107人(31个实习点)，毕业设计24人(1个实习点)。根据学生个人意愿和特点选拔毕业设计学生，其他学生参加毕业设计。

6. 实习成果数据统计

(1)收到32个实习点每个点一份实习鉴定(实习单位盖章有效)。鉴定对每个实习学生做出了评价，131名学生单位实习鉴定成绩全部合格。

(2)收到学生实习报告112份。其中毕业实习学生每人一份，共107份；毕业设计每组1份，共5份。实习报告全部合格。

(3)收到实习教师每人一份实习总结报告，共17份。报告内容包括三部分。一是对学生在实习过程中的表现、能力、纪律情况和基础知识掌握程度的评价。二是结合实习单位的意见，对自己指导的每个学生给出综合实习成绩。三是就毕业实习过程中反映出来的教学存在的问题提出改进意见或建议等。全体学生综合实习成绩全部合格。

达到了毕业实习的预期目的。在学校与社会这个承前启后的实习环节，同学们对自己、对工作有了更具体的认识和客观的评价。本次实习采取分散形式。原则上以就业实习为主，同时与毕业论文选题相结合。本届实习的单位覆盖面很广，企业总体水平也比较高。实习收获主要体现在两方面。

1. 工作能力。在实习过程中，绝大多数同学积极肯干，虚心好学、工作认真负责，主动参与企业市场调查、产品销售、外贸谈判、行政管理、财务管理、生产运作管理、人力资源管理等工作，同时认真完成实习日记、撰写实习报告，成绩良好。

实习单位的反馈情况表明，我们的学生具有较强的适应能力，具备了一定的组织能力和沟通能力，普遍受到实习单位的好

评。大多数学生能胜任单位所交给的工作。在毕业设计单位和有些企业，实习学生提出了许多合理化建议，做了许多实际工作，为企业的效益和发展做出了贡献。

2. 实习方式。实习单位指定指导人员师傅带徒弟式的带学生，指导学生的日常实习。学生在实习单位，以双重身份完成了学习与工作两重任务。他们向单位员工一样上下班，完成单位工作；又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识。同学们认真的工作态度、较强的工作能力和勤奋好学的精神受到了实习单位及其指导人员的一致好评。

3. 实习收获。主要有四个方面。一是通过直接参与企业的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，圆满地完成了本科教学的实践任务。二是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。三是一些学生在实习单位受到认可并促成就业。四是毕业论文积累了素材和资料。

4. 组织管理。实习领导小组成员亲自到实习单位，检查和指导实习工作，协调解决实习中遇到的问题，总结、交流工作经验。

指导老师们在整个实习过程中尽职尽责，对保证实习质量起到了重要作用。实习开始时，老师们深入学生和实习单位，阐明实习大纲及实习计划内容，明确实习目的和要求。

实习过程中，结合实习单位的具体情况，帮助学生学会具体地分析问题、解决问题，学会深化专业知识，用专业知识指导实践，指导学生做好具体工作；在业务不多的实习点，引导学生找事做，挖掘他们的实践经验；检查学生实习工作日记，掌握实习情况，指导工作及时有效；督促学生认真完成实习报告。

实习结束后，老师们认真做好学生的实习成绩考核及评定工

作，参加实习交流会，完成实习总结报告。指导老师平均每周与每个学生交流一次。指导方式有电话、电子邮件、下点、面谈等。基本达到了及时发现问题，解决问题，提高实习质量的目的。

实习单位的指导老师认真负责。不仅指导具体工作，还无私的介绍自己的工作与社会经验。

5. 校企关系。实习前后系领导带领实习老师专门拜访、答谢实习单位，实习结束时系里向实习单位发出统一格式的感谢信。实习学生积极配合企业工作，他们的精神风貌和实际工作绩效对企业工作起到了良好的促进作用。使校企关系得到了进一步巩固和发展。

6. 总结交流。返校后召开了各种形式的交流会，内容丰富、气氛热烈，同学们积极发言谈经历，谈体会，谈感想，论题丰富，论据翔实。实习指导老师亲临交流会，既肯定了同学们的成绩，又指出了实习中的不足，并对同学们的观点或体会进行了点评。对就业应聘以及将来工作具有很大的指导意义。

1. 增加实践环节。

学生们共同的体会之一是书到用时方恨少。

从销售终端的商品管理、价格确定，到渠道控制、广告投放、新品开发及至市场调研，都需要宽泛的理论知识支撑。

有的单位工作专业性较强，学生下班回来找书找老师求教，其他实习点的同学也主动参与出谋划策。

极大的激发了大家的学习积极性，许多同学遗憾学习时不够努力刻苦。

个普遍反映的问题是同学们希望都能参加一次实际营销策划活动，以系统地了解企业运作过程，增强实践能力。

在我们的教学计划中，虽然有二年级的社会调查实习，但专业性不强，投入不足。

如果三年级设一次短期专业性社会实践，会促进学生学习，进一步增加实践知识。

如果增加实际营销策划内容，会加大教师工作量。

但是，增加社会实践环节，确实是实现营销专业人才培养目标的重要途径，尤其有助于学生就业。

我们初步计划增加营销策划实践工作项目，使目前学生的参与人数从5%增加到10%。建议学校把专业性社会实践纳入教学计划。

2. 承认教师指导社会实践的工作量。

目前教师指导社会调查实习、毕业实习都没有计入教学工作量，所以不能调动教师积极性，也出现了上面三番五次强调但总是难以见效的实际情况。

包括毕业论文也存在这样的问题。指导社会实践和毕业论文需要教师投入一定的时间和精力，才能收到效果。总结经验可知，无论社会调查实习、毕业论文的撰写，还是策划活动，每个好成绩的取得，都投入了指导教师大量的工作甚至个人的研究成果。

所以，在进一步规范社会实践和毕业论文的同时，应该肯定教师的工作量，才能激励教师投入，才不会流于形式，真正达到实践目的。

而承认教师工作量最有效和透明的办法之一就是把指导社会实践和毕业论文工作计入教学工作量。

3. 加大教学改革力度。

以社会需求为导向，调整课程设置。实习中了解到，目前社会需要大量的市场营销人才，可是，我们的学生却难以找到合适的岗位。

客观表现为企业一般招聘有几年工作经验的人。其实企业的真正需要的是人才，这里折射出来的是：应届毕业生不算是人才。

我们不能改变招聘条件，只能使自己成为人才。

学生怎样才能成为人才，是我们面临的迫切问题。

首先，要研究营销人才的内涵，然后以此调整培养目标、课程设置、教学目标、教学计划、学生知识和素质要求等。

要加强就业指导工作，重视就业率，就业率是学院生存的重要基础。

市场部工作年度总结篇二

时间一晃而过，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首这一年，虽没有很好的业绩，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺，我是今年九月底来到公司的，虽在公司工作时间不长，但是也有一定收获。

我是今年九月底到本公司工作的，之前从事的是工装工作，因为对家装的热爱使我选择了xx[]在没有来xx工作以前，我是没有家装装修经验的，仅凭对家装的热爱，而缺乏家装装修设计施工经验和行业知识。

为了迅速融入到这个行业中来，到了公司以后，一切从零开始，一边学习沟通技巧，一边去工地现场看施工，遇到沟通上的问题，我经常请教史主管和其他经验丰富的同事，在同事的帮助下，取得了良好的效果，也使我感到受益匪浅。

这三个月来，业绩虽不出色，但是这段时间我学习了解到了如何更好的与团队相处、合作并进，学到了如何开展业务，也相应的进行了实践，也对xx的文化、使命有了深刻的共鸣，对家装行业有了初步的认识。

通过不断地学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对家装市场有了一个初步的认识和了解，虽然我的成绩远不如其他同事那么卓越，但我有信心，有决心做好，现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的问题，准确的把握客户的信息，良好的与客户沟通，因此取得了一些客户的信任，这对以后成为设计师打下了扎实的基础。

这三个月虽有进步，但是也有不足的地方需改进，对于家装市场了解的还不够深入，对公司产品的技术问题掌握过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释工艺要求，业务上，电话营销的技巧还不是很到位，针对市场上的工艺，做法□xx本公司的工艺、产品了解还远远不够，这些还需要继续学习。

总结下来，在公司工作的这段时间，接触到了许多事物，产生了许多新问题，也学习到了许多新知识，新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善，在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

展望新的工作年度，希望能够再接再厉，同时也需要加强锻炼自身的设计水平，在以后的工作中与同事多沟通、多探讨，进一步提高自己专业知识技能，积极吸收新的观念与设计理念，不断完善自己，当然在工作当中也存在着不足，争取早日改正以往的缺点，总结经验，吸取精华，分析失败原因和

工作当中的不足，为明年的工作做好准备！

新的一年意味着新的起点，新的机遇，新的挑战！我将不断总结与反省，不断鞭策自己并充实能量，提高自身设计水平与业务水平，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长！

目标：加强家装设计专业的学习与研究，了解本行业市场信息，从而顺利实现从市场部向设计部过度。

设计师是我一直的梦想，成为精英设计师更是以后的奋斗目标，作为实习设计师，能否成为合格的家装设计师，首先要有扎实的专业知识以及良好的业务水平，专业知识主要是靠平时的积累，包括施工工艺，材料等，知己知彼百战不殆，只有扎实的专业功底，对于设计师来说才能更加得心应手。

好的业务水平同时也是一个合格设计师必备的基本功，一个好的设计师不光设计能力要好，更重要的是要有出色的沟通能力，所以在没有转成设计师之前，还需在市场部好好锻炼。

市场部工作年度总结篇三

翻开我的工作日记，里面密密麻麻记录了我在市场部的成长历程□20xx年x月x日到市场业务部的第一天我接到了陈经理第一道指令□xx路与xx路东xx村两栋高层有人联系加压，速查明情景与甲方取得联系。当时我刚学会开车，加上路况不熟，怕走到地方甲方已下班，我决定座出租车去。到现场后先去工地外围、地下室查看现场施工情景，发现一次水和二次水均未施工，费劲周折找到甲方办公室并取得联系后，开始了艰难的谈判过程。应对态度不配合工作的甲方，我多次与其进行沟通交流，宣传本公司政策、供水条例。经过几番软磨硬泡，斗智斗勇，最终以不卑不亢、顽强的工作态度，感动说服了对方，圆满地完成了任务，也从此开始了我的业务生涯。

心得体会：理要直，气要壮，嘴要勤，腿莫懒，脸皮要厚，恶气要受。

秉着20字语，在领导的指导下我又联系了如xx亨业房地产□xx省工商管理局□xx上城□xx第八村民组等加压工程。

最初，为了能尽快掌握辖区工程再建情景，我每日早出晚归，用了近一个月的时间，行程约3000公里，普查信息120项，在第一时间里完成了辖区基础普查，为以后的工作打下了基础。排查工地时为了做到不漏项，令排查信息一目了然，我绘制了cad工程排查动态图、电子表格信息表。空地、基础、正建、封顶这些表格资料使我做到片区工程心中有数，工作起来有头有序。现辖区工程共82项。其中已签合同11项，已报装23项，未报装48项（已封顶21项、正施工18项，未施工9项）。

心得体会：熟知供水条例，掌握报装程序，提高业务技能。

仅有熟知供水条例，才能做好供水工程宣传工作，仅有掌握报装程序，才能做好用户服务工作，仅有提高业务技能，才能做好咨询销售工作，经过严格排查，大力宣传，辖区钉子用户自主报装增多，如xx置业□xx房地产□xx集团□xx置业等。辖区内不乏有更难啃的骨头，相信，有志者事竟成！

负责倾听、记录客户意见或提议，总结并及时反馈信息，做好信息传递及反馈工作是我的另一工作职责。今年是我们改制的第一年，我们的身份发生了变化，从职工变成了员工。这次身份置换给我们带来了机遇，同时对外工作也带来了必须难度。怎样才能和用户建立长期友好的合作关系，增强用户对我们的信任度呢？这就需要我们延伸服务，改变事不关己高高挂起的态度，脑子里要时时充满危机意识，竞争意识。把用户的事情当成是自我的事情来办，进取、尽力协调解决他们从报装到通水过程中遇见的疑难问题，真正做到以服务带动营销，努力提升打造公司品牌。

加压设备知识面较窄，是我的不足，直接影响了工作质量。今后，空闲时候要多充电学习，了解用户微妙心理，选择恰当的时机和用户交流。加强职责心，不放松自我，努力做到辖区工程不跑不漏，进取维护公司利益。一年来，在工作上我虽然取得了小成绩，但与领导的要求还有必须的距离。20xx年的工作已将成为历史，感激领导对我的帮忙。20xx年对我来说机遇与挑战同在，今后的工作中我要在思考与反思考，改善与再改善中成长，以崭新的面貌迎接新年的到来！

市场部工作年度总结篇四

不知不觉20xx就要结束了。我加入xx房地产开发有限公司已经一年了，在这短短的一年学习中，我学到了很多知识和经验。今年的工作总结如下。

学习，永无止境，是我人生的第一份正式工作。我以前在学生时代做过一些兼职营销工作，觉得好像和房地产有关。其实我对房地产了解不多，甚至可以说是一无所知。刚来这个项目的时候，对新环境，新事物都不熟悉。在公司领导的帮助下，我很快了解了公司的性质和房地产市场。通过努力学习，我明白了置业顾问的真正内涵和责任，我深深喜欢上了这份工作。同时也意识到自己的选择是对的。

刚入职的时候，我们开始系统的培训，开始觉得有点枯燥甚至无聊。但是过了一段时间，回头看这些内容真的不一样的感觉。我觉得我们的真的很有收获。我的心情更加平静，更加成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐明白了心态决定一切的道理。想想在营销一线工作，最深的感受就是保持良好的心态很重要，因为我们每天面对的都是各种各样的人和事，要学会控制自己的情绪，以一种稳定、包容、积极的心态去面对工作和生活。

在培训专业知识和营销技巧的那段时间，因为第一次接触这类知识，比如建筑知识，每天都在不停的背诵，互相练习，

所以觉得很枯燥。因为考核，我努力了。最后，一切都有回报。从接电话的措手不及到现在的得心应手，我充分证明了这些有多重要。当时真的觉得又苦又累。现在回想起来，我觉得前进中要克服的最大困难是自己。虽然当时我们又苦又累，但我们不是坚持下来了吗？当然，这种成长与公司领导的帮助和关心密切相关，这种工作氛围也是我进步的重要原因。业余时间会学习一些实时的房地产专业知识和技能，做到与时俱进，不被时代淘汰。

在以后的日子里，我会在高质量的基础上加强自己的专业知识和技能。此外，我将广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿。俗话说“客户就是上帝”，照顾拜访、致电客户，在客户心理树立良好的企业形象，是我义不容辞的责任。这里的工作环境让我很满意，领导的关怀和工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友谊、关怀、合作、互助，让我在工作中有了一种舒适感和踏实感。所以我会全力以赴做好我的工作，这样我可以收获更多，同时变得更强。总之，在这短短的一年工作时间内，我虽然取得了一些成绩和进步，但是离领导的要求还有一定的差距。

市场部工作年度总结篇五

过去一年我部门积极参加公司组织的定期和不定期的思想业务学习，本部门人员在公司演讲多次，通过学习和演讲，大大提高本部门人员的政治思想觉悟，同事增加业务水平，使得在工作中得心应手，顺利完成本部门的工作和领导交办的任务。

- 1、在货物的调运上，虽然马铃薯种薯是从北方调往广西，路途遥远，运输任务重，但在部门人员的细致的工作和公司其他部门的大力配合下，安全及时的完成了调运的任务，实现零事故。

- 2、销售上，主要是从两个方面入手一是积极参与政府采购，

我们部门对每次政府采购招标都非常重视，积极分析招标的条件，分析对手。二是分析市场积极开拓市场，实现销售收入。

3、完善管理，做好数据管理，建立完整的销售档案。

1、处理问题经验方面有待提高。

2、有关数据处理不够及时对领导的'意图领会不够到位。

今后一定不断学习积极向领导和同事们请教，努力提高业务水平□20xx年，万象更新也是自我挑战的一年，我们部门将努力改正过去一年工作上的不足，把新的一年工作做好，为公司发展尽心尽力，在今后的工作和学习中严格要求，高标准，积极完成公司下达的任务，主动向其他部门学习积极配合，争取在工作上取得更好的成绩。

市场部工作年度总结篇六

根据公司对全国市场的布局，准备在一年的时间里在全国范围内设立六大办事处，以配合公司动漫及儿童品牌的市场推广，在两个月时间里，经过对许许多多应聘人员的筛选，确定了四个区域经理的职位人选。虽然入职之初尚存在些许的不足之处，但经过日常工作时的指导与交流，加之实地走访市场的切磋与修正，他们现已基本了解了公司的发展方向，也基本具备了管理与业务拓展的综合能力，为明年办事处的设立打下了一个较好的基础。山东办事处已经设立，并且已经开始有一定的销售能力产生。其他办事处尚在设定准备阶段，目前的考查工作基本完成。

根据公司大的发展目标，重点转向儿童品牌。考虑以前我公司女包的品牌现状：既无品牌优势，也无生产优势，更无设计优势。所以建议公司将女包逐渐退出市场，减少人员的投入，降低在这方面的亏损。为此，将我司涂门街的门店预以

撤消。

在公司各方面还没有成熟的情况下在各地开设门店，这是市场部成立之初的一些想法，但考虑各项因素，果断的打消了这种做法。为公司降低了不必要的损失。

itat是我们公司的合作伙伴，但由于操作方面的原因，使得公司基本没有产生任何利润，但考虑到其拥有的终端平台，现正准备对其资源利用上的调整与整合。具体细节尚在考查之中，尚有许多方面有待修正和完善。

在这两个月的时间里，基本上完成了对各区域市场销售的产品分析，以及竞品所存在的相关问题的了解。各区域经理对相关市场的经销商及代理商的筛选也同时在加紧进行之中，其中也不乏对我公司感兴趣也乐于共同发展的客户。通过信息整理，发现了我们公司生产能力与质量方面的各种不足，也及时与相关部门做了沟通，以便能尽快使之得以解决。

通过市场调查，发了我们公司产品价格体系方面存在的相应的问题，与公司相关领导研究后对我公司的价格体系做出了相关的修正，保证了公司产品销售的利润，并且经销商对这种调整也持相应的肯定意见。使得代理商能够有足够的操作空间。文具以及女包的价格尚在考查之中，争取能尽快修正以应对市场。

由于公司刚刚成立市场部，所以公司缺少对市场的管理及相应的措施。在这两个月之中，对相应的流程管理做出了相应的调整。管理是细节化的，想要做的更好且符合企业自己的特点尚有许多工作去做，这些在日后工作中会加紧落实加紧完善。

以上是对这两个月市场部成立以来工作的总结，有许多尚未落实的也请领导及时提出。

1、根据公司发展，完成对各办事处的布局。

由于目前公司内部尚有许多不完善的地方会制约市场，如产品生产能力；为了减少不必要的浪费，市场部将可能会降低办事处设立的数量。初步目标为三个办事处，一是山东办，二是成都办（为了itat在西南片区的调整与布局）三是东北办（公司已有的店面，如何充分利用这个平台，为以后区域自营做相关探讨。）这样可以加强管理同时可以将儿童包做相应的拓展。

2、落实制定相应的市场管理流程，以及相应的业务人员素质提高。

3、对公司已经有的资源做好整合工作。如东北以及itat

4、对设定办事处的区域做好相应的渠道管理工作，配合品牌运营部做好促销以及品牌形象的建设工作。

5、完善市场部的财务财目管理，使之有财可查，查之清楚。

6、销售目标由于受公司现状的影响，故较难出台实际销售数据。在此请公司领导谅解。

新的一年是充满机会与希望的一年，但同时也面临各种各样意想不到的困难。但我们相信子燕的员工一定能在公司领导的带领下走出自己更加美好的明天。对此我们深信不疑。