

2023年企业营销部门年终总结 营销部门 个人年终总结(通用5篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

企业营销部门年终总结篇一

一年来，_保险公司在总公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展，今年，我公司提前完成了总公司下达的全年营销任务，各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，总结这一年来的成绩与不足。

一、工作思想

积极贯彻总公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领各部员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为大地保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。

全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工赋予的重要职责与使命，公司的经营方针政策需要我去贯彻实施。因此，我十分注重保险理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任

感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。一年来，我一直把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要内容来抓，并和经理室一起实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设。

二、业务管理

1、根据总公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确定每个部室合理的、可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保各部室目标计划的顺利完成。

2、作为分管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。一直注重部室经理和部室成员的思想 and 业务素质教育。一年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队精神的培育。学习促进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

3、帮助经理室全面推进薪酬制度创新，不断夯实公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体制改革。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

三、部室负责工作

除了业务管理工作，我还兼任了营销一部的经理。营销一部营销员只有一名，我的业务主要是面向大客户。我的大客户

业务主要是生资公司的。根据生资公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在全市首先开办了针对营业性货车的货运险。货运险的开办既为客户提供了安全保障又增加了公司保费收入，真可谓一举两得。

四、工作中的不足

由于工作千头万绪，加上分管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；处理一些工作关系时还不能得心应手。一年来，我严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，在我的带领下，公司员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会”为经营宗旨，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩！

企业营销部门年终总结篇二

xxx住宅小区于20xx年x月动工，计划于20xx年x月交至业主，为了完成这个总目标，工程部在各级领导的带领下，与其它部门携手努力，前期，我们取得了不错的成绩，不论从工程的进度、质量、安全上都能满足总目标。工程部在每个阶段的工作中勤勤恳恳、任劳任怨，积极主动地完成各级领导交给的任务，并在做好本职工作的基础上，不断学习钻研，努力提高自己的业务水平，我们从以下六个方面对前期工作进

行总结：

一、施工进度管理

工程部是生产进度的主责部门，工程进展的快慢直接牵动着工程部每名员工的神经，每时每秒都在给工程部的工作做出客观的评判。而工程部对施工进度的管理职能主要体现在审定施工单位编制的施工总进度计划和年、月、旬、周施工进度，执行情况和保证措施上。

“xxx住宅小区”建设工期为x个月，按照施工难度将工程土建分为x个施工标段，即1#2#楼及商业b商业楼，1#地下车库；9#10#商业a楼及2#地下车库；各施工标段又分为若干个流水段，三个施工标段平行施工，地下室由于施工场地原因推迟在1—7#楼基础回土后施工。为了确保工程顺利完工，我们工程部督促总包单位每周必须制定周计划，一份完整的生产计划不单单是一张网络图或横道图，还应包括计划编制依据，逻辑关系说明，上周完成形象部位及工作量，下周计划达到部位及工作量，人员、材料、设备进场计划，计划实施条件，计划保证措施，急需解决的问题，计划完成情况对比分析，如有拖期现象，还应有赶工措施，以及工程进度照片等。

二、施工生产协调与工程分包管理

工程部在狠抓生产进度管理的同时，积极为各分部和各分包开展协调服务工作，用高昂的战斗激情和饱满的工作态度去推动各项工作的顺利开展，以高效优质的服务换得总包和各分包的理解和支持，从而更好地进行生产进度的动态管理。对于每一个工程来说，在收尾阶段穿插的单位越多，协调工作对工程部就是一个严峻的考验，对“xxx住宅小区”项目也是一样。承包单位较多：1标段为xx市xx建筑工程有限公司承包；2标段为xx市xx建筑安装工程有限公司承包；3标段为xx

建筑安装工程有限公司承包；设计单位为xx建筑设计咨询有限公司；分包单位较多。各分包与分包，总包与分包之间的协调都是一项艰巨且复杂的工作。真正将各单位的协调工作处理好，需要的不只是作为甲方代表的职信，还需要有一定的魄力且不能过于武断。

作为工程部对施工生产协调，必须要又预见性，在实际生产中，各单位为了完成自己的任务，首先都是把自己的利益放在首位，而很少去考虑过其他单位的施工难度，如果事先未处理得当，接下来的施工过程中各个单位在工序交叉时，就会出现矛盾，各自为了自己的施工简便，考虑自己的人工费，材料费等等，协调工作就难上加难拉，因此，工程部在每次例会上要求所有分包单位，包括总包单位将上周的工作作出总结，并对存在的问题都一一提出，会议上通过谈论，得出结论，找出原因所在，议定解决办法，从而避免施工中工序上的交叉矛盾，确保工程顺利进行。

三、材料的认质认价

工程部对材料的认质认价始终坚持“在保证质量，符合验收规范，满足功能要求的前提下，材料投标单位必须在3家以上，低价中标”的原则。俗话说“三个臭皮匠胜过一个诸葛亮”工程部在处理材料认质认价上从来就不一人主张，大小事宜都是摆在桌子上谈，各谈其见，客观论事。首先工程部内部汇总建议和意见，然后由工程部经理上报上级领导审核。所有定下来的.材料必须有相应的资质证明、产品合格证、检验报告，安全生产许可证，材料进场后，工程部严格要求监理督促材料厂家现场见证抽样进行材料复检，对不合格的材料坚决清除施工现场。

四、现场管理

虽然总包单位的质安部是现场文施管理的主责部门，但是工程部依然全力以赴配合安保部做好现场文施管理工作。

施工安全管理：督促施工单位建立各级人员安全生产责任制度，明确各级人员的安全责任。将施工安全管理各方面组织起来，形成相互协调、促进的整体，形成管理保证体系。对容易经常出现安全隐患的部位进行重点抽查对象，即对临边防护设施要求必须到位；脚手架搭拆方案，验收使用手续严格把关，定期检查，及时整改，消除隐患；施工临时用电必须按照“三相五线”制，设置专业人员管理，每天巡视，做好用电记录；塔吊及龙门架、人或电梯、卸料平台验收合格并挂牌才能使用验收要求安全装置灵敏、可靠、保险标牌信号醒目，架体稳固，井架安全防护、卷扬机、吊索绳卡符合规范等。

施工现场质量管理：工程质量检查一般采用现场生产工人自检、互检和交接检相结合的方式，其依据为国家或部门办法的工程施工验收及验收规范、工程施工技术操作规范、工程质量检验评定标准。从原料进场、各施工单位工序构配件的生产到工程竣工等全过程都必须在现场项目施工过程中进行质量检验。严格按照上道工序验收不合格或未验收，坚决不进入下道工序，对验收不合格的分项工程，该返工的必须要求施工单位定时返工。但是工程部对施工过程中存在的质量问题现场严格监控，将施工中存在质量隐患消除在施工过程中。

五、合同、付款审核管理

签订工程经济合同时，要严格遵守法律、法规，本着“平等互利、协商一致，等价有偿”的原则，其合同条款也必须有针对性，责任明确，词语准确。对每月的工程进度款的审核，我工程部坚持“实事求是，严格控制”的原则，对施工单位上报的工程量逐一核对，实事求是，工程量的单价和工程进度款严格按照合同核对，结合工程已付款，按合同比例支付。

六、内业管理工作

作为开发商的内业管理，这是一个既繁琐又重要的工作环节，

要做好工程部的内业管理，首先，要规范工程开发、施工期间的各类图纸、变更通知、工程合同及其他工程项目方面文件资料的收发、保管工作，发送的图纸资料、通知、函等须留一份连同发文簿签字后一起存档；其次，对工程部的联系单、通知单、函、工程图纸的发放记录进行登记；再次，严格控制工程部用章审核制度，加盖工程印鉴的文件、工程资料等，须经工程部经理确认后盖章。最后，必须保证工程文件资料不外泄。

文档为doc格式

企业营销部门年终总结篇三

20__年底，某汽车销售公司领导要进行一次年终考核，提拔一批工作能力强的销售员。小王在公司已经工作三年，工作业绩一向都是销售员中数一数二的，对于公司这次的考核升职的机会，小王是信心十足。但是，当小王顺利通过了专业技术的考核后，晚上加班加点的写了一份工作报告递交给领导，领导看了报告后对小王是劈头盖脸的一顿批评。最终，公司提拔的年轻销售员中的没有小王。

四、案例分析

汽车销售业的竞争激烈，搞汽车销售，过去靠资源、靠机遇，如今要靠专业人员的素质取胜。汽车营销员的“素质”既包括有扎实的专业知识，也要有良好的语言表达能力，同时要有文字方面的书写能力，这其中包括应用文写作。

绝大多数的汽车销售员有这样的错误观念：(1)误以为在办公室内做的书写工作，不但令人感到无聊，甚至是无用，也占用了不少销售的时间。(2)误以为公司规定必须做的报告、报表与个人的销售活动以及成交率的提高扯不上任何关系。

事实上，学会做一份有价值的报告有着非常重要的作用，上

司可以从中发觉下属的弱点，及时予以适当的辅导；可以从中开发提高业绩所需的、有效的营销技巧；更可以作为上司考核下属工作能力的最珍贵的资料。因此，作为一名优秀的销售员，不能只靠嘴上功夫获得销售业绩，也要具有较强的营销分析能力，更要有一定的文字书写能力。

本案例的优势在于，对于目前的在校职高生来说是一个警醒，有部分学生认为读职校的目的就是学一门技术迅速就业，学习文化课是多余的，认为做个销售员只要工作业绩好、努力工作就能获得领导赏识。事实上，各行各业都要求员工必须具有一定的文字书写能力，在会写普通公文的基础上，更高的要求就是写得出一份语言文字表达清晰、文笔优美的公文。本案例中，公司领导评价员工的工作能力是多方面的，小王的销售业绩虽然不错，却无法通过文字表达出来，小王因一份失败的工作报告受到上司批评，甚至失去了升职的机会。提高职校生的语文水平，不仅是教会他们写，更要教会他们怎样写得好。

企业营销部门年终总结篇四

作为一名市场策划人员，应加强学习，深入钻研业务，经常翻阅市场策划方面的书籍。以下是本站小编为您整理的“企业市场策划人员个人工作总结”，供您参考，希望对您有所帮助，更多详细内容请点击[本站查看](#)。

本人_x男，__年x月出生，__年x月毕业于_大学金融学专业，__年x月参加工作，在_单位从事_工作。自参加工作以来，在单位的正确领导下，我在本职工作岗位上，尽职尽责，努力工作，圆满完成各项工作任务，取得了较好的成绩。现将个人专业技术工作情况小结如下：

一、加强学习，积极提高业务能力

作为一名市场策划人员，为使自己掌握市场策划必备的理论

知识，具有从事市场策划的岗位能力和技能，我加强学习，深入钻研业务，经常翻阅市场策划方面的书籍，有不清楚的业务问题，积极向领导和老同志请教，提高了自己的业务工作本领。近年来，我充分发挥自己的业务特长，能够独立完成市场策划工作任务，确保把市场策划工作做好，提高市场策划工作的质量，确保自己经手的市场策划工作取得成功。

二、努力工作，全面完成工作任务

我在市场策划工作岗位上，积极认真努力工作，全面完成单位布置下达的工作任务，取得良好成绩，获得单位领导的肯定和同事们的赞誉。近年来共完成以下市场策划工作任务：一是新增小额消费网点；二是参与小商户合作费率制定与调整；三是参与“深圳通”发展战略研究项目调研；四是开展小额消费商户数据采集工作；五是进行公交、地铁等交通运输项目运营合作与业务代理；六是进行三级客户服务体系项目方案设计；七是进行地铁三号线调研；八是参与港铁运营合作与业务代理项目。

三、爱岗敬业，培育良好工作作风

在市场策划工作中，我始终以“服从领导、团结同志、认真学习、扎实工作”为准则，始终坚持高标准、严要求，尽职尽责做好本职工作，做到任劳任怨、扎实工作。我要求自己做到技能精、作风硬、讲诚信、肯奉献，爱岗敬业，全心全意为单位服务。我严格要求自己，以良好的工作态度对待每一个人，做到和气、关心、体贴、温暖，工作中承担自己的责任，认真对待每一件事，对待每一项工作，负责到底，做好任何工作。在培育良好工作作风的同时，我加强自己执行力建设，使自己成为卓越执行型团队的一员，不折不扣地贯彻执行单位的方针政策、制度规定和各项决策部署，善于把单位的精神落实到具体工作中，促进单位整体工作发展。在工作中，我发扬乐于吃苦、甘于奉献的精神，在完成本职工作的同时，积极做好其他工作，出色地完成各项工作任务。

我认真工作，取得良好成绩，但是与单位的要求相比，还存在一定的不足，需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，以求务实的工作作风，以创新发展的工作思路，进一步做好市场策划工作，为单位又好又快发展作贡献！

企业营销部门年终总结篇五

(五)、国庆年主要销售特点

- 1、国庆促销不够有吸引力
- 2、销售人员问题
- 3、课长对国庆预估不足
- 4、国庆市场占比

接下来的工作计划

一、经营方向和目标

三、希望公司加大促销，促进年底的销售。

四、围绕以顾客为中心，提升服务水平。

(2) 企业营销工作总结

在201x年这两个月时间基本以收集汇总为主其中包括财务报表、销售分、总报表销售排名原材料进出存报表材料消耗考核、工资报表等。当所有的报表中都清晰地在制表人后边出现属于自己的那个的文字组合。那一刻起自己变成了彻头彻尾的新人好奇而又欣欣然。因为又重新战斗在钟爱的财务领域而欣欣然因为又回到“时时防备出错、夜夜须有反思”的会计岗位而战战兢兢。但一切就这样开始了一直觉得自己不

是一个具备快速适应能力的人恐惧陌生。陌生的环境似乎总是个未知数在度过了那段熟悉陌生环境的日子之后蓦地感觉自己已逐渐融进了这个集体重新开始分享工作带来的乐趣。虽然已经而立期间的足迹也足以让我看淡世事、悲喜但对于这样一个事实依然掂起来沉甸甸。

又一年结束了这是我初来乍到的一年就像逝去的日子一样我的工作有残缺和不足但我都认真度过了。对得起每一天就算对得起自己的生命了因为它是生命的替代我们一辈子也就只在做这一个事儿。生命就是每一个偶然的轨迹而后重叠成必然就看是快乐多一些还是悲伤多一些。我会在工作中让自己变得快乐起来把每一个快乐的成长瞬间带给身边每一个人。新年的工作已经开始我会虚心学习谨慎工作尽快加入到企业的大家庭中来。