

2023年行销主管工作总结报告 主管工作总结 (汇总10篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

行销主管工作总结报告 主管工作总结篇一

时光荏苒，岁月如梭，不知不觉xx年就这么结束了。回首过去一年来的工作历程，内心不禁感慨万千，郟西店开业至今，已有三个年头了，在这几年里，我有欢喜，也有过失落。武商为我们每个员工提供了展示自己的平台，在这里我不但学到了很多专业知识、家电的销售技巧、卖场管理规范、同时也学会了人与人之间的交往，如何尊重领导，服从分配，爱护员工，善待同事。

人只有不断的总结过去，才会有新的发展和进步，如果不懂得总结，那么我们做的永远都只是重复过去，平庸无为，感谢公司领导给我提供这次总结的机会，可以让大家一起分享各自的收获，使我们互相渗透各自成功的经验和不足。总结过去、取长补短、挖掘潜力，为xx年的工作做好充分的准备和规划。

在武商这个平台我一直保持着一份火热的工作热情，心态也是以平和为主。我深深的知道，作为一名卖场的管理人员，坚决不可以把个人的情绪带到工作中去。管理者的言行和规范，也直接影响员工们的工作激情。虽然自己做主管时间不算太长，自身的素质和管理水平还不是很很高，深知要树立良好的形象，因为我们不仅仅代表着我们自身，更代表着武商的形象。

作为人商鄖西店家电一名主管，主要以人员的管理和销量为核心。经过学习与摸索，我将人员的管理分为两大类：员工制度管理和销量目标管理。员工制度管理：顾名思义就是按照公司的制度、员工手册来执行管理，用以约束员工工作行为的一种管理方式。没有规矩不成方圆，家有家规，国有国法，厂有厂纪。严格要求自己，身先士卒。把管理好自己放在第一位，树立标杆作用，为下属带个好头。其实，我在工作中发现很多问题，新的一年我将不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，严格督促员工按制度行事。

销量目标管理：就是根据实际情况，给每个员工制定的销量任务。每个月要给员工制定销量，没有压力就没有动力。带动员工如何利用节假日搞好销售，如何利用人脉关系带动顾客，如何利用人商良好的口碑真正让顾客享受到超值服务。不断激励员工的工作热情，并调动员工的积极性去认真思考要通过哪些通路、方法来尽可能的提高销量。由于自身的素质低下、对工作状态和福利待遇的不满，我有过失落和消极情绪。对领导的批评有时产生不服气的心态，对同事的误会深感委屈。在过去的一段时间里，我茫然不知所措，以往的工作热情消失殆尽，看见违规乱纪装作没有看见，想说的话不敢说，该做的事情不想做，带头在卖场聊天烤火，和同事闲聊。思想不对头，管理方法不得当，差点让自己下去。工作中还有很大的不足，对于自己的管理水平和自身素质还有待提高，在工作之余，自己还应该多学习管理方面的书籍，多请教上级领导，多和同事沟通，多学习关于产品方面的专业知识，我们只有不断的学习，不断的提高，不断的进步，才能立足于如今如此竞争激烈的社会之中，只有做好这些，才有足够的资本，才能在这个岗位中脱颖而出，在平凡的工作中作出不平凡的成绩。

只有这样，领导才可以考虑你的薪水，论功加薪。以上只是本人比较肤浅的一些认识，希望在工作中领导们你能够及时纠正我的错误，我定当努力做好本职工作，为做好经理的左膀右臂，力所能及的为上级分担，也希望公司在每一位员工

的努力下，在新的一年里会有新的气象与新的突破。在以后的岁月里，我的工作一定会越来越努力的，尽量不会出现任何的差错，这对我是必须要求的，我对自己的要求是最严格的，一定要做到为公司的事业尽出自己最大的努力!xx年努力打开一个工作新局面。

行销主管工作总结报告 主管工作总结篇二

20xx年我协助何总经理分管财务和内控工作，现将一年来的工作情况汇报如下，请各位代表审议。

第一部分 20xx年的主要工作

20xx年在公司班子的大力支持下，我带领广大财务人员紧紧围绕年度财务工作思路，不断夯实财务基础工作，规范财务业务流程，创新财务管理方法，改革财务管理体制，着力强化平稳、受控运行，为全面完成公司的各项目标做出了应有的贡献。

一、圆满完成了国家审计署现场审计工作。

在国家审计署的审计过程中，我们全力以赴、自查自改、跟踪反馈、及时协调，保障了审计工作的顺利进行。一是公司各单位成立了以一把手为组长的组织机构，以财务为主协调办公室，建立了顺畅的沟通机制，及时化解现场审计阶段发现的问题10余项;二是根据公司审前工作会的部署，及时安排和要求三省公司和机关各处室对照内控制度严格自查，整改不合规事项200余项;三是会同三省公司和相关处室联合审查、共同把关审前和审计过程中提报的各项资料;四是针对审计组反馈的32个审计记录，立即组织三省公司财务部门和相关部门认真核对、仔细研究，反复讨论、修改三省公司及各部门的答复，从法律和相关政策法规的角度做出了合理解释。

通过“严格、扎实、细致、周密”的工作，公司接受住了审

计署的严格考验，得到了审计组的较高评价。

二、财务信息化建设取得新突破。

在核算体系改革方面，以“推进财务和资产7.0系统上线”为重点，组织本部及三省业务骨干，积极学习财务7.0系统的各项管理和操作程序，积极改变核算流程，30人历时一个月，完成了近10万条信息的设置和账务初始化工作，顺利实现了6.0和7.0系统的并行。并行后的财务核算工作量成本增加，在原本人员偏紧、工作量偏大的基础上，财务人员加班加点、任劳任怨、扎实工作，为进一步提高信息透明度、优化核算流程、提升对基层的监控力度打下了坚实的基础。

在零售费用定额管理方面，我们积极推导、演绎和引申建筑行业定额管理理念，在调研、总结和开发软件的三个阶段一直处于板块领先水平，得到了板块的认可，并委托我公司实施软件开发和系统推广工作。目前系统已经开发成功，预计20xx年一季度在销售系统全面上线，为销售公司全面贯彻低成本发展战略、创新成本控制手段、实现管理向基层延伸奠定了坚实的基础。

在资金管理系统建设方面，通过近一年的调研、开发和推广，基本实现了对库站资金的实时监控，实现了与业务系统、零售系统的信息共享和系统自动控制，实现了资金的自动汇划、收付凭证的自动生成、账户余额的实时监控。为进一步降低资金头寸、提高核算速度和质量、降低资金风险提供了方便、快捷的信息平台，是资金管理历程中的一次跨越式变革。

三、资金、资产管理能力稳步提升。

在资金管理方面，以“降低冗余资金、加强现场稽核”为重点，确保全年无重大资金安全事故。一是持续推进银行上门收款□pos机推广和银行账户管理，有效降低了在途资金，保障了资金安全，截止20xx年底实现上门收款的加油站座数达

到1241座，同比增加147座，上门收款率达到87%，同比提高2个百分点，比xx年提高73个百分点；pos机刷卡结算金额为8.9亿元，同比增长8.5倍；清理冗余账户、合并账户39个，账户数量维持在满足生产经营需要的最低限度内。二是积极贯彻落实资金安全稽查长效机制，各地市公司对加油站资金管理自查面达100%，由省公司组织的抽查和复查覆盖面平均达到60%，并根据板块《关于开展加油站资金专项检查的通知》要求和整体部署，成立了加油站资金专项检查领导小组和办公室，累计检查站库1500余座，检查覆盖面99%以上，发现和整改问题500余项，完成了板块下达的资金稽查任务，得到了西藏公司督察组的高度评价。

在资产管理方面，通过明确转资流程和表单、组织制订预转资单价标准，结合国家审计署的审计结果，督促三省公司进一步提高转资速度，截止20xx年底在建工程余额61596万元，与年初相比在建工程占资产总额的比重下降了0.67个百分点。同时，依托资产6.0系统，有效的解决了信息不对称的问题，全年共完成695万元固定资产的内部调拨，完成资产卡片的编制5万余张，充分发挥了存量资产的使用价值。并组织三省公司对各项资产进行了一次全面清查，对盘亏、毁损、报废资产的情况进行了一次细致的摸底统计，确定了符合报废条件的资产335项，为下一步优化资产结构、盘活低效或无效资产提供了数据支持。

四、注重过程、加强监控，预算管理水平和稳步提升。

一是月度滚动预算和资金联动控制得到进一步加强，三省公司实现了从被动接受到主动执行的转变，有效保障了费用合理、均衡发生，全年费用指标均控制在板块下达指标范围内；二是通过收集整理第一手资料，深入贯彻上级单位管理意图，20xx年预算编制得到了板块领导的高度评价，预算汇报圆满成功。

五、法制意识逐步提升，税企环境进一步优化。

通过加强协调、强化内部管理、提高税务人员业务素质，取得了较好地成绩。一是通过努力，实现了湖北地区增值税预征率的再次下降，年节约利税800余万元；二是通过大力协调，湖北省黄石等地区税务部门纠正了在零售环节按收入比例征收印花税的违规政策，年节约印花税200余万元，摆脱了企业被动纳税的局面，净化了纳税环境，提高了企业在税企分配格局中的话语权；三是实现了中石油冠名机打发票的使用，为进一步提高内部管理水平、提升企业形象提供了优越的平台，是税企关系的一次历史性突破；四是组织了一次财税大检查，查处整改问题20余项，并根据检查结果制定和下发了发票管理办法，规范了票据的使用，降低了税务风险。

六、充实力量、加强培训，队伍综合素质不断提高。

一是进一步充实各级管理机构财务力量□20xx年对机关财务处领导岗位进行了充实，同时在条件成熟的地市逐步配备总会计师6人，充实了两级机关财务部门骨干力量，地市营销中心财务队伍进一步发展，基层的财务管理能力不断提升；二是全年财务系统共参加内外部培训500人次以上，重点是放在资金、资产、税务和财务系统更替等应知应会技能，短期内迅速提高了各级财务人员的职业技能，丰富了财务系统的知识储备；三是学术理论和实践紧密结合，积极探索财务管理的热点、难点问题□20xx年举办不同层次财务研讨会4次，在湖北财会周刊和中油内部刊物等省部级刊物上发表论文7篇，标志着财务队伍从技能操作型逐步向学术研究型团队转变。

七、强化执行、严格考核，内控体系持续有效运行。

20xx年，公司内控工作以提升企业管理水平为宗旨，以加强风险管理为导向，以“零缺陷”做为内控工作奋斗目标，不断加大内控执行力度，不断丰富内控检查、测试手段。

一是发布xx年版《内部控制管理手册》，修订和完善满足不同管理层次需求的3个层面96个末级流程。

二是强化宣贯，注重沟通，营造和谐内控环境□20xx年举办内控培训班59期，培训2362人次，筛选、整理出与库、站业务密切相关的流程13个并汇编成册。

三是反复测试，严格考核，保持内控体系持续有效运行□20xx年先后组织3次自我测试，覆盖面达到44个营销中心。顺利通过了3次管理层和外部审计测试。

在财务工作取得新进展的同时，我个人在政治理论学习和专业知识方面也有了长足的进步。我认真学习了公司的工作会议报告和各类书刊，学习了在中纪委会议上和党的xx大会议上的讲话，学习了x大政府工作报告和在中央经济会议上的讲话。通过不断的学习，增强了党性修养，丰富了知识储备，优化了知识结构。

第二部分 一年来几点感想和认识

回顾一年来的财务工作，我对自身能力、财务面临的形势和财务工作的重点有以下几点认识。

一、本人的政策水平、专业水平和领导水平还有待进一步提高。

一是对财务专业的许多新事物、新知识和新形势关注不够、掌握得不够透彻，对国家和上级单位的相关政策法规理解还需要进一步加强。二是到基层去得还不够，对有些基层反映的问题解决不够迅速，抓工作没有一抓到底，布置工作多，监督检查工作少。在今后的工作实践中我将努力提高各方面综合素质，不辜负组织和公司员工对我的信任和期望。

二、财务管理体制需要进一步理顺，财务工作需要进一步深化。

一是成本费用控制的形势越来越严峻，压力层层传递的体制

还没有形成。随着中石油a股回归上市，来自资本市场的监管和压力越来越大，同时国家所得税新条例的颁布，加大了对企业的费用开支的监管力度，而且，社会舆论对央企的监督越来越强势，集团公司党组、股份公司管理层已经将降本增效上升到战略高度，销售企业将成本费用控制列入20xx年的重点工作，我们在成本费用控制中受到的内外部监管力度越来越大。从目前情况看，我们的成本费用管理中还存在一些问题：一是投资管理方面，部分项目达不到可研要求，一些加油站长期处于亏损或关停状态；二是资产方面，资本性支出挤占费用，资产处置不规范，一次性盘亏数额较大；三是人工成本方面，各项补贴名目繁多、标准不统一、规定不明确，公司间相互攀比；四是非生产性支出方面，四项管理性费用控制不严，标准不一。五是成本费用的压力目前主要集中在机关本部，没有实现压力的逐级传递。

二是会计工作的内涵日趋复杂，会计基础工作还不适应会计体系发展的需要。会计准则和股份公司会计手册今年已经进行了调整，变化非常大，随着经济业务的日趋复杂，我们的监管手段、控制意识和环境短期内还难以适应新形势的需要，主要体现在对库存油品、销售价格、资产处置和账外资产的管理还不够重视、不够完善，对异地租赁、融资租赁、大额修理支出和非油业务等特殊事项的管理还缺乏完备的管理手段。

三是公司快速发展，财务管理面临的挑战越来越大。与公司成立之初相比，我们的管理幅度越来越大、价值链越来越长、风险点越来越多、监管面越来越广、资产规模越来越大、各方关注度越来越高，财务管理面临着诸多挑战，管理的难度越来越大，进入了一个风险聚集的时期，稍有放松，财务风险就会释放，进一步演变为事故。这一方面要求我们财务人员不断提高综合素质，另一方面必须紧缩地市营销中心的财权，适度下放相应的事权，各级机构要切实担负起确保财务安全的责任。

行销主管工作总结报告 主管工作总结篇三

xx年春节后，我依旧负责xx市场大厦的各项经营工作，在与xx的配合下经历了节后淡季各商户的经营困境租金难收、心得体会托管员工因季节性原因大量减员等很具挑战性的问题，通过这些问题的解决，使自己对我市的服装零售行情、市场大气候的了解、及员工人事的管理有了迅速的提高。通过与各商户的调解工作的接触，协调能力得到了进一步的锻炼。为了适应不断变化的情况，配合公司的整体规划对xx市场进行了一定的布局调整。

x月份xx市场超市开始构想到x月份开业，自己全身心的投入到了筹建工作中，人员招聘、业务培训、货架安装、商品上架到日常经营维护，在老总的关心下，公司各方的支持下，在x总与x店的指导下□xx市场超市得以平稳的发展与过渡，自己对超市最新的业务知识又得了系统的强化。

负责xx市场期间，尽力维护了各项经营活动的正常运转，没有发生意外的突发事件。但xx市场的整体潜力没能全部发挥发来产生效益是事实，虽然xx市场的发展有各方面的客观环境不成熟的制约，但xx市场的潜力没能全部发挥自己有很大的责任。这也显出了自身能力的局限，这是在xx市场工作得到的最深刻认识。同时□xx市场各种困难压力的经历，使自己的心理素质得到极大的提高，面对再大的困难与压力，我都不会退缩逃避，能够从容冷静的去面对解决，这是我在xx市场工作得到的收获。

x月份因工作的需要，我被调到xx超市任店面经理兼非食品经理。在工作中加强商品管理与人员现场管理，实现业绩的提升是贯穿各项工作的中心。

虽然自开业就加入了xx超市这个大家庭，对xx超市的人员也很熟悉，但到了具体工作上必竟还是有差别的。为了尽快进

入角色负起职责，一方面加强了专业知识的.学习，积极看书报文章，虚心向xx请教。一方面加强沟通了解实际情况，向食品、接货、收银等各相关部门负责人沟通，与非食品组长xx深入交流。在短时间内与相关主管建立了融洽的工作关系，负起了店面值班经理的职责。与柜组长一起对非食品的人员进行了整顿培训，对商品的规划与陈列作了调整，经过非食品员工的共同的努力，我们的销售有了明显的增长。在xx升任非食品采购后，我兼起了非食品的组长，潜下心来，从头干起，卫生、陈列、库房、接货从每一个细节开始严格的要求，使非食品的卖场氛围有了改观。与员工有了更多的接触，在严格要求的基础之上，给员工更多的思想沟通与业务培训，使员工的精神面貌有了改观，工作的积极性自主性得到了发挥。在公司各部门的关心支持下，全组员工齐心努力，非食品的进步得到了公司的认可。

店面值班经理负责协调各部门工作，维护全卖场的正常营运，工作总结应对突发事件的处理，在这个岗位上，自己立足全面把控全局，在工作的同时充分利用这一平台全面提升自身的组织协调与业务水平，在收银、客服、接货、防损、消防等各个环节深入了解，发现问题，消减漏洞，作一名称职的xx员工。

行销主管工作总结报告 主管工作总结篇四

如果不算周六监考mba联考，昨天（周二）下午5点从瑞安楼出来之后，历时一年半的研招办的助管工作也相应的告一段落。

研究生入学之后就进入了研招办开始做助管，所谓助管就是协助老师处理日常的工作。每周一天，去年是周一，今年改到周二值班。仔细算算叶有一年半的时间，算是很长的一段。自己已经是老助管了，一年级的有很多都已经做了半年。昨天离开时，赵老师还问我明年是否会继续，且不说下年的奖

学金还没与评出来，就是项目论文也抽不出时间，基本上很难再次回来。其实，研招办虽然是每周只有一天，但是这里的工作却可以说是整个学校所有助管工作中最累也是最繁琐的。我说这些毫不夸张，有研一的说做了半年就想退出来，很庆幸我坚持到了最后，当然这么久的时间内业有许多经历和需要总结的地方。

先从助管的具体工作来说吧，基本上是什么都做，除了接触不到保密的东西。包括接电话回答打过来的所有招生咨询的问题；帮忙处理招生需要的材料等等。所有这些工作的特点：简单并重复着。比如说，有时候一个问题，灰有几百个电话打过来咨询，还要耐心礼貌的去自报家门，碰到一些无理的家长还不能挂电话。这也无形中锻炼了自己的耐力和毅力。并且处理一些枯燥的事情也是很磨练自己。

其次是自己原来一直是周一早上去上班，但是每周一都会下雨，那是在互动住着，尤其是冬天时最痛苦，每次都是挣扎着起来，当然这也培养了我的纪律性，就是做事情一定准时并且守时。今年的半个学期我从来没有迟到过，就是最好的例证。

因为研招办的事情很杂很乱，还有许多办公室的工作。也就是许多办公的各种技能我还是基本上掌握的，打印机，传真，复印机，以及一些日常的小诀窍，例如同时去刷很多的信封，我还学会了一种切割纸张的的机器。我觉得最珍贵的是自己在研招办接触了各种各样的人，有老师，学生家长，以及在电话里与各种人的沟通。

持续一年半的助管生活已经结束了，很多回忆都还在眼前。赵老师的随和，黄老师的苛刻，以及徐老师的大嗓门，腾老师的雷厉风行以及陈主任的潇洒风度都给我留下了很深的印象。

当然自己在这里的也努力工作，也获得了老师们的好评。基

基本上掌握了所有的工作流程，只是有时候是有些生疏的地方，比如港澳台考生咨询的问题就经常拿不准。呵呵，最后的工作就是周六的监考工作做好，也算是善始善终。

总之，自己给自己打85分吧！

古语说：“得道者得天下。”道，即民心。《三国演义》中诸葛亮费尽周折，七擒七放孟获，攻的就是民心。诸葛亮通过这种特别的方式，有效的向当地人昭示了蜀国的强大，仁义，赢得了一片民心及该地区的稳定。我们在平日的管理工作中，不妨多借鉴古人的方法，那就是如何有效地和“人民”沟通。在这半年的管理工作中积累了一些小经验，只是自己所悟，不免有不尽意之处，望各位能指正，以求进步。

一、通过例会，招聘时的面试，平日的沟通等方式，让员工了解公司的情况，办事处的情况。

对于新来的员工必须在上岗前清楚的告诉她：

1、公司的规模、企业文化（关键的理念）、优势、远景。

2、公司的纪律、薪金制度。薪金制度应清楚地解释，对某些员工多犯的条款应重点解释，反复强调。

3、办事处的情况，包括办事处的人事设置，在当地的位置。新来的员工，主管还必须将其要去上班的商场的情况告诉她，并对其胜任这份工作的能力表示信心，告诉其上班将面临的问题。开始可能上不了手但要有耐心，并对其进行岗前的效能培训，包括：现场简单的产品知识培训，技巧培训，要求简单易懂。在该员工上班后三天，主管必须到现场看望或电话联系，了解其心态，销售情况，并根据情况作出指导，激励，让其得以进步，逐渐胜任工作。

4、平时通过文化墙、例会，平日的沟通方式，让员工了解公

司的最近动态，办事处的动态，及各办事处的优秀人员，先进事迹等。让员工觉得有归属感，有榜样学习。

二、建立与员工之间的任信关系，树立你的权威。

1、言出必行。如不能做到必须及时解释或道歉。

2、奖罚公平，奖有理，罚有因。在纪律方面不能有特例，更没有私情。我不提倡对一些表现出色者实行特例，这样会伤害纪律的严明和主管的权威，伤害整个团队的感情，除非你只想要一个孤胆英雄而非一个高效的团队。对于处罚也不能搞一刀切，或简单的罚款了事，必须根据员工对错误的认识程度及态度来决定，并且让员工清楚地知道，为什么受到惩罚。

3、公开表扬你的员工，及时肯定员工的进步。

4、尽量不要指责你的员工。一个在批评中的人，心情会很暗淡的。带着暗淡的心情上班，会有好的效率吗？如果你的员工错，要清楚地告诉她错在哪，应该怎样改正，而不是一味的指责。

5、培训并激励你的员工，让其得与进步。

6、培养员工的责任感。

三、关注、关心你的员工，及时肯定员工的进步。

1、换位思考。有一次，我想把一个员工调到对班，以达到一个销售好的带一个一般的促销局面（一班两个促销员），在我想来调个班是很简单的事。我就对她说“xx你明天调去上那边班。”这个促销员一下子就冲我说：“我不调，凭什么要调我。”我当时正要去处理另外的事，就简单地说：“调个班很简单嘛，我这样做有我的道理，就这么定了。”结果

中午，那位促销员就打电话跟我辞职。当时我震动很大，因为结果是我想不到的。在我多次的追问下，她终于说出了她的感受，她觉得我这样做太不尊重她，态度也生硬，而且为什么调她而不是另一个，是不是因为她卖得比对方差一些。了解这些后，我站在她的角度想也是觉得会出现这样的想法。下午我就打电话，向她道了歉（我承认我的态度错了，不是决定出错），并坦诚地告诉她为什么这么做，结果这个促销员留了下来。

2、聆听员工的诉说[page]

3、特别的日子特别的问候

4、对其家人表示问候

以上这几点，是我在与员工相处中摸索出来的，只是本人的一些片面看法，希望大家能把自己得意的方法呈现出来，以求共同进步，也希望自己以后能和员工打成一片，能得到员工的全力支持。

行销主管工作总结报告 主管工作总结篇五

尊敬的各位领导、同事：

大家好！

20xx年即将过去，我们将迎来崭新而充满挑战的20xx[]作为技术研发部我们在过去的一年里有许多收获，也存在不足的地方。回望走过的一年，有难以忘怀的欣慰，也有不堪回首的往事。回顾过去，展望未来，使人警醒，使人明智，催人奋进。所谓“志当存高远，真诚写春秋”，以下，本人将向各位领导汇报20xx年的主要工作。

在20xx年新产品的创新上，我们有了新的突破。我们经过长

时间的研究探讨和实践的尝试，成功的生产出外观优美，材质耐磨的石英砂地板和具有抗菌，防水的植绒地板；以前需要购买压花的面层，我们经过自主的研发，可以自己生产；在20xx年里通过不断总结后申报数项专利。在不断的实验和实践的过程中，我们大胆使用新的材料来减少成本提高产品的质量，以求给公司带来更大的收益。20xx年，石英砂地板还处在初期的试产状态，今年生产3550米，大约7100平方米，研发费用大约50万。植绒地板今年生产1600米，大约2400平方米，研发费用大约10万。水池纹系列产品生产2800米，大约5040平方米，研发费用大约20万。商用地板新产品包括自然系列，都尚系列，卡乐系列，希尔系列，弗瑞系列，瑞诺系列等。

出合格的产品。

1. 努力学习，勇于实践，理论结合实践，提高综合素质和业务能力，为本职工作作出自己最大的贡献。
2. 强化创新意识，加强各部门之间的合作，不断开拓，大胆创新。

我有信心和各部门一道，努力学习，不断开发新的产品。通过大家的努力使我们企业走在行业的前面，让我们为了企业的明天，共同努力，共创美好的明天。以上汇报如有不足之处，敬请各位领导和同志们批评指正。

行销主管工作总结报告 主管工作总结篇六

时光如梭，转眼间20xx年工作即将结束，回首一年来的工作，感慨颇深。自入职xxx项目以来，在服务中心领导的指导下和各部门的支持和配合下，基本完成了预期工作目标及各项工作计划。项目交付以来，客服部围绕xxx前期物业服务工作，加强了部门内部管理工作，强化了物业服务水平，增进与业主的沟通并妥善处理了与业主有关的纠纷，部门各项工作有

了明显的提高和改善，员工工作积极性得到大幅提高。

自加入xx客服部后，发现部门内部管理比较薄弱，主要表现在员工责任心不强，工作主动性不够、工作效率低、办事拖拉等方面。针对上述问题，本人进一步完善了部门责任制，明确了部门员工的责任及工作标准；加强与员工的沟通，有针对性的组织多项培训，定期对员工的工作进行点评，有力的激励了员工的工作责任心。目前，部门员工工作积极性较高，由原来的被动、有条件的工作转变成现在的主动、自愿的工作态度，从而促进了部门各项工作的开展。

（二）严抓客服人员服务素质和水平，塑造了良好的服务形象

客服部是服务中心的桥梁和信息中枢，起着联系内外的作用，客服员的服务水平和服务素质直接影响着客服部整体工作。今年下半年以来，我部着重加强员工服务管理工作，每日上班前部门员工对着装、礼仪进行自检、互检，使客服人员保持良好的服务形象，加强了客服员语言、礼节、沟通及处理问题的技巧培训，提高了客服员的服务素质。部门树立“周到、耐心、热情、细致”的服务思想，并将该思想贯穿到了对业主的服务之中，在服务中切实的将业主的事情当成自己的事情去对待。

（三）圆满完成xxx一期交房工作，为客服部总体工作奠定了坚实的基础20xx年xx月中旬□xxx一期正式交房入住，我部主要负责一期入住的资料发放、签约、处理业主纠纷等工作。

（四）密切配合各部门，做好服务中心内、外联系、协调工作

客服部的重要职能是联系服务中心与业主等外部工作，通过反馈信息及时为业主提供服务，本年度累计处理。

尽管部门总体工作取得了良好的成绩，但仍存在一些问题。为进一步做好明年工作，现将本部门存在的问题总结如下。

（一）员工业务水平和服务素质偏低。

通过部门半年的工作和实践来看，客服员业务水平偏低，服务素质不是很高。主要表现在处理问题的技巧和方法不够成熟，应对突发事件的经验不足，在服务中的职业素养不是很高。

（二）部门管理制度、流程不够健全

由于部门在近半年的工作中，主要精力放在了xxx交付的准备工作中，因而忽略了制度化建设，目前，员工管理方面、服务规范方面、操作流程方面的制度不是很健全，因此，使部门的工作效率、员工责任心和工作积极性受到一定影响。

（三）协调、处理问题不够及时、妥善

在投诉处理、业主意见、建议、业主求助方面的信息反馈不够及时全面，接到问题后未及时进行跟进和报告，处理问题的方式、方法欠妥。

（一）继续加强客户服务水平和服务质量，业主满意率达到96%；

（二）加强物业服务费收费水平，确保年底收费率达到95%；

（三）加强部门培训工作，确保客服员业务水平有显著提高。

（四）完善客服制度和流程，部门基本实现制度化管理。

（五）密切配合各部门工作，及时、妥善处理业主纠纷和意见、建议。

（六）加强保洁外包管理工作，做到有检查、有考核，不断提高服务质量。

行销主管工作总结报告 主管工作总结篇七

光阴如梭，平凡的20xx年在匆匆度过。我的20xx年有过顺境的喜悦，亦有过有过逆境的艰辛；有过项目验收后的兴奋，亦有过研发艰难中的困惑；有过收获成功后的欢乐，亦有过体验失败中的苦涩。20xx年我们在荆棘中前行，排除万难，不为艰险。20xx年我们仍要在磨砺中成长，合作互助，共赢天下。

20xx年，自己最喜欢的一句话。我们应该学会往前看，往前看是为了让我们知道进取，不会老是停留在自己的功劳簿上沾沾自喜，停滞不前，而是要从零开始，继续奋斗；我们更应该懂得往后看，往后看是为了让我们学会珍惜，不要总是奢求别人的所拥有的，而无视自己所最宝贵的，而是要脚踏实地，稳步前行。

20xx年，公司作为省内医疗行业征集解决方案的提供商，我们的目标是为客户提供更加高效，优质的服务。作为研发部的一名管理人员，个人工作目标是要除了要实现工程项目高效完成，产品质量稳步提升，客户服务及时响应以外，还是实现建设优秀的研发团队，协调好部门间的沟通问题以及实现自身综合素质水平的稳步提升。下面我对其做逐步论述。

我们各自都仍然为自己所梦想热衷的事业继续奋斗着，千难万险，不变初衷。

20xx年，作为一名研发人员，在产品方面，我们完成了对于药品管理系统标准版的产品优化升级，并且在山西省中医学院附属医院、xx省中医研究院两家三甲医院实现的程序更新，在省二院，市八院等十余家二级医院免费完成了药品系统的升级工作；完成了药品供应链系统的产品研发，以及产品的

实施推广工作，目前药品供应链系统产品已经初步成型，在新的一年里，我们还需要逐步对于产品的雕琢完善，以使产品更加完美。

20xx年，在产品方面，我们未能够实现的有，对于医疗器械，固定资产新开发产品的研发推广工作，未能及时保证，产品推广和完善计划未能完成；对于药品管理系统，预计新开发的升级版本的产品研发工作，未能够及时展开，并完成；对于herp管理系统，相关的产品规划，功能扩展，产品推广未能及时完成。

20xx年，关于产品研发的经验是，之前定的目标过于多，定的目标过于分散，研发想做的事情太多，但真正落地的时候，才发现要么是精力不足，要么是人力资源不足，或是其他方面的原因，导致最终做了一堆半残的产品，不推广吧白白浪费经历，强行推广的话，不能够达到用户的要求，或者说只能达到部分用户的需求，后续的改造完善工作无法接续，导致新研发升级更新速度缓慢，几尽于无。还有一点就是，我们总是把大量的精力，放在如何去使用学些新的技术，如何去开发新的业务面更广的新产品，而缺乏真正在我们现有的业务产品上，进行精雕细琢，进行产品优化，扎实产品基础，完善产品不足。不过现实可能也就是这样，我们总是执着于外表光鲜美丽的东西，而往往忽略事务内在的价值意义。在这我想与公司新来的研发人员，一起共勉的一句话，研发的工作是枯燥乏味的，需要持之以恒的耐心和坚持不懈的毅力，别无他路，唯一的捷径就是勤勉，。

20xx年，关于产品的研发计划，当然前提是在20xx年的时候，我们团队的核心成员依然在我们团队的前提下，我计划完成以下几个方面的工作。首先，是要实现对于药品供应链系统的进一步功能优化，完善产品推广，优化产品实施。其次，完善门诊医生站病历管理模块，实现产品功能的便捷化开发和产品功能的进一步优化。最后，对于分诊叫号系统，

多媒体导医系统，移动设备盘点系统等业务单一的模块，实现新的html5规范的移动跨平台产品的研发，实现产品开发。

20xx年已经过去□20xx我们已经在路上。最后还想和说一句和大家共同分享的话。

人生从来就不是一帆风顺，有高潮，更会有低谷。重要的，不是你在顺境中能走多远，而是要看你在逆境中能够坚持多长时间。以后，别人羡慕你的资本，不是你在一帆风顺的时候，多么的风光无限，而是你在逆境中，在别人不知道的时候所受的苦，在逆境中的不断坚持和不变的希望。所以，朋友，不要在意你年轻时候所受到的苦难，因为他们才是你以后成功的资本。让我们一起在荆棘中前行，在磨砺中成长。

行销主管工作总结报告 主管工作总结篇八

自20xx年5月27日进入公司工作至今，近半年时间转眼就过去了。目前已对公司组织结构、部门职责等有了较深的理解，熟悉掌握了促销主管的工作职责、工作流程、招聘管理、现场管理、工作任务安排、周边业务接口关系等，并且已能够很好地融入和管理团队，与公司各部门同事、办事处以及其它相关单位和部门通力合作，正确、及时地完成公司的交付目标及任务，因此在此提出转正申请，请各位领导予以批示！

- 1、团队建设与管理
- 2、促销员招聘
- 3、促销员培训与优化
- 5、数据管理
- 6、巡场总结

7、简、细、盯原则执行公司的整个策略重点。

重点工作：

a□ 优秀促销员的招聘

b□ 新工资方案的传达

c□ 公司计划的执行

d□ 协助业务员执行活动处理

总结：一份耕耘，一份收获，自己促管能力有了一定的提升，管理团队的意识得到加强。

1、新入职促销员销售能力及素质参差不齐，应加强促销员入职培训。但因促销员多数为兼职人员，不愿意浪费时间参加公司会议和培训。造成公司会议和培训时大量促销员缺席的情况出现。

建议：

a□制定相关政策鼓励促销员参加公司会议和培训，对出席全勤者给予一定奖励。

b□对促销员业绩进行周度，月度评比，周冠军给予小奖品以资鼓励，月度前三名给予现金及小奖品奖励，并颁发荣誉证书。使业绩不佳的促销员有参加培训，加强自己销售能力的欲望。

2、促销员普遍对公司忠诚度不高。促销员这一职业本身就有流动性大的特

a□适时组织促销员参加公司团队活动，加强团队凝聚力。

b□人性化^{管理}促销员，多奖少罚，关怀促销员生活和情绪状况。

建立员工生日档案，员工生日送上祝福及小礼品以表公司关怀等，加强促销员对公司的归属感。

c□促销员薪资，奖金以及开瓶费等准时兑现也是加强促销员对公司的认可的一种有效手段。

2、在此期间在各方面表现也很优秀，大胆自信但缺少点自觉性，客情关系融洽欠缺点该有的信心。是个很快融入环境的女生，与生俱来有种不怕挫折的信心反应能力不强，相信加以十日的锻炼她们都是公司促销部的顶梁柱！

3□20xx年底，招聘 30名促销员，培养20名优秀促销员。并加强提升促销员团队的凝聚力和对公司的忠诚度。

4□20xx年11月促销团队销售目标：力争达到店方酒水总销量的一半销售额。

20xx年12月促销团队销售目标：力争达到店方酒水总销量的60%销售额。

以上是我自己对前一段时间的工作总结以及接下来对工作加强和改进的一些想法。随着时间的推移，在公司领导和同事的帮助之下，我不断成长，解决了一个又一个的管理难题。同时我也希望通过将来的不断学习和实践，更进一步加强自己的管理能力，为自己赢得知识，为公司创造盈利！

行销主管工作总结报告 主管工作总结篇九

转眼间，来xxxxxx服务中心工作已有一年了。在我看来，这是短暂而又漫长的一年。短暂的是我还来不及掌握的工作技巧与专业知识，时光已经流逝；漫长的是要成为一名优秀的客

服务人员今后的路必定很漫长。

回顾当初在招聘会上应聘公司客服岗位的事就像发生在一样；不过如今的我已从懵懂的学生转变成了肩负工作职责的XXXX员工，对客服工作也由陌生变成了熟悉。

很多人不了解客服工作，认为它很简单、单调、甚至无聊，不过是接下电话、做下记录、没事时上上网罢了。

其实不然，要做一名合格、称职的客服人员，需具备相关专业知识，掌握一定的工作技巧，并要有高度的自觉性和工作责任心，否则工作上就会出现失误、失职状况；当然，这一点我也并不是一开始就认识到了，而是在工作中经历了各种挑战与磨砺后，才深刻体会到。

下面是我这一年来的主要工作内容

3、函件、文件的制作、发送与归档，目前年度工作联系单发函150份，整改通知单115份；温馨提示55份；部门会议纪要23份，大件物品放行条1387余份。

在完成上述工作的过程中，我学到了很多，也成长了不少。

1、工作中的磨砺塑造了我的性格，提升了自身的心理素质。对于我这个刚刚步入社会，工作经验不丰富的人而言，工作中不免遇到各种各样的阻碍和困难，但在各位领导和同事们的帮助下，尤其是在任主管的悉心教导下，让我遇到困难时勇于面对，敢于挑战，性格也进一步沉淀下来。

记得揽秀苑与临风苑房屋交付的时候，因时间紧迫，人员较少，相关工作又较复杂；管家部全体人员连续加班一个多星期，力争在交房前把所以准备工作做充分做细致；尤其是在交付的前3日，大家每晚都加班至凌晨两三点。交房的第二天我是负责客服中心的协助工作，当我拖着疲惫的身体参与交房工作

时，已有一种睁着眼睛睡觉的感觉。

通过公司领导对我们当天工作的总结，我才深刻体会到职业精神和微笑服务的真正含义。所谓职业精神就当你在工作岗位时，无论你之前有多辛苦，都应把工作做到位，尽到自己的工作职责。所谓微笑服务就是当你面对客户时，无论你高兴与否，烦恼与否，都应已工作为重，重客户为重，始终保持微笑，因为你代表的不单是你个人的形象，更是公司的形象。

3、工作学习中拓展了我的才能；当我把上级交付每一项工作都认真努力的完成时，换来的也是上级对我的支持与肯定。前两天刚制作完毕的圣诞、元旦园区内布置方案是我自己做的第一个方案，当方案通过主管的认可后，心中充满成功的喜悦与对工作的激情；至于接下来食堂宣传栏的布置还有园区标识系统和春节园区内的布置方案，我都会认真负责的去对待，尽我所能的把他们一项一项的做的更好。

7、多与各位领导、同事们沟通学习，取长补短，提升自己各方面能力，跟上公司前进的步伐。

很幸运刚从学校毕业就可以加入xxxxxx这个可爱而优秀的团队□xxxx的文化理念，管家部的工作氛围已不自觉地感染着我、推动着我；让我可以在工作中学习，在学习中成长；也确定了自己努力的方向。此时此刻，我的最大目标就是力争在新一年工作中挑战自我、超越自我，取得更大的进步！谢谢大家，我的工作总结完毕！

行销主管工作总结报告 主管工作总结篇十

1、建立健全各项规章制度，奠定会计出纳工作的基础。今年我根据业务发展变化和管理的要求，对责任、制度修旧补新，明确责任、目标，并按照缺什么补什么的原则，补充建立了上些新的制度，对支行强化内控、防范风险起到了积极的作用。特别是针对差错率高居不下，及时组织、制订、出

台了xx□有效地遏制了风险的蔓延。

2、加强监督检查，做好会计出纳工作的保证。年内一方面加强考核，实行工效挂钩的机制，按月考核差错率，并督促整改问题，及时消除事故隐患，解决问题。另一方面，加大检查力度，改变会计检查方式，采取定期、不定期，常规与专项检查相结合的方式，及时发现工作中的难点、重点，再对症下药，解决问题，有效地防范了经营风险。

3、以人为本，加强会计、出纳专业人员的素质培训，进一步实现了会计、出纳工作的规范化管理。年内主动、积极地抓好服务工作，坚持不懈地搞好优质文明服务，树立服务意识；坚持业务学习制度，统一学习新文件，从实际操作出发，将遇到的问题及难点列举出来，通过研究讨论，寻求解决途径；坚持考核与经济效益指标挂钩。成立了以骨干为主的结算小组；积极地组织柜员上岗考试。培养一线员工自觉养成对传票审查的习惯。开展不定期的技能比武、知识竞赛，加强对员工综合能力的培养，提高结算工作质量和效率。

1、更好的完成年度财务工作，我严格按照财务制度和xx等规定，认真编制财务收支计划，及时完整准确的进行各项财务资料的报送，并于每季、年末进行详细地财务分析；在资产购置上做到了先审批后购置，在固定费用上，全年准确的计算计提并上缴了职工福利费、工会经费、职工教育经费、养老保险金、医药保险金、失业保险金、住房公积金、固定资产折旧、长期待摊资产的摊销、应付利息等，并按照营业费用子目规范列支。

2、费用支出实行了专户、专项管理，在临时存款科目中设置了营业费用专户，专门核算营业费用支出，建立了相应的手工台账，实行了一支笔审批制度，严格区分了业务经营支出资金和费用支出资金。在费用使用上压缩了不必要的开支，厉行节约，用最少的资金获得最大利润。在费用的管理上，严格费用指标控制，认真执行审批制度，做好日常的账务处

理，并将费用使用情况及财务制度中规定比例列支的费用项目进行说明，以便行领导掌握费用开支去向。

我在抓好管理的同时，切实注重加强自身建设，增强驾驭工作能力。一是加强学习，不断增强工作的原则性和预见性。二是坚持实事求是的作风，坚持抵制和反对腐败消极现象，在实际工作中，积极帮助解决问题，靠老老实实的做人态度，兢兢业业的工作态度，实事求是的科学态度，推动各项工作的开展。三是加强团结合作，不搞个人主义。

1、挖掘人力资源，调动一切积极因素。立足在现有人员的基础上，根据目前人员的知识结构、素质状况确定培训重点，丰富培训形式，加大培训力度，特别是对业务骨干的专项培训。

2、降低成本费用，促进效益的稳步增长。一是加强成本管理，减少成本性资金流失。二是加强结算管理，最大限度地增加可用资金。三是合理调配资金，提高资金利用率；认真匡算资金流量，尽可能地压缩无效资金和低效资金占用，力求收益最大化。四是降低费用开支，增强盈利水平。五是准确做好各项财务测算，为行领导的决策提供依据。

3、充分发挥职能部门的职能

回顾一年的工作，在平凡而繁细的工作中，付出了许多艰辛与努力，有了一些收获与喜悦，重要的是丰富与锻炼了自己，虽然我的工作取得了一定的成绩，但仍有许多不足，仍需在今后的工作中不断地加以完善，面对日益变幻的金融经济形势，金融工作任重而道远，成绩永远属于过去，在今后的工作中，我将不断完善提高工作水平，在新的一年里迈上一个新的台阶，做好明年个人工作计划，争取将各项工作开展得更好。