

2023年营销经理工作总结与计划 营销经理年终个人工作总结(通用5篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

营销经理工作总结与计划 营销经理年终个人工作总结篇一

20xx年x月，我加入到了xx保险公司，从事我不曾熟悉的xx保险工作。一年来，在公司领导的亲切关怀和其它主管的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够很好的为客户提供保险咨询服务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司伙伴一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人一年来的工作情况汇报。

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象；能够坚持正确的政治方向，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

一年来，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，

坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与赌博、购买非法彩等不良行为。

一年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

一年多来，本人凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同志们的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与最优秀的伙伴比还存在一定的差距和不足。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

营销经理工作总结与计划 营销经理年终个人工作总结篇二

1、要找寻合适自身的经销商

(2) 强扭的瓜不甜。

2、销售服务的重点是经销商还是终端？

(1) 产品品牌不是强势品牌，对终端来说还缺乏必要的吸引力；

(4) 现在的管理架构和管理流程也是一个制约因素；

(5) 而经销商都比较成熟，熟悉自己覆盖的市场，

(8) 担负和影响公司销售业绩的是我们的各个特约经销商。只有这些经销商可以有既得的利益和满意的市场服务，才能够产生动力并愿意主动去通过自身的网络来推动产品的销售，才能够对销售额的产生影响力和拉动力。

3、不能固守经验一成不变

(2) 以前的成功经验可能也是今后的失败根源。

1、经销商的通路销售操作方法

从目前而言，我们比较切实可行方式，就是可给予经销商在各种通路操作的意见和建议，给经销商参考，至于是不是一定需要经销商按照我们的建议来做，就值得我们好好商榷和考量。因为在区域市场运作前我们和经销商之间已经有了限制性的条款对销售进行限制，而只要经销商不跨越这些限制性条款运做就应该给予支持。

这其实就象是两组成家庭一样。首先当然是两你情我愿的，成家后共同向往的是美满、舒适的生活（笑声）。但应该清楚，你不能总是要求你的另一半完全按照你的想法和思路去生活、工作，毕竟他/她有他/她不同的生活、工作经历，有他/她对生活、工作不同的看法和理解，有他/她不同的生活、工作圈子，有他/她不同的生活、工作方式，有他/她不同的身处环境（笑声、掌声）。

营销经理工作总结与计划 营销经理年终个人工作总结篇三

今年以来，作为销区经理，我能够认真履行职责，团结带领销区全体人员，在厂部总体工作思路指引下，在×厂长和销售部各位经理的正确领导下，积极进取、扎实工作，完成了全年目标任务，总销量达到箱，营销工作取得了可喜的成绩。下面，根据领导要求，我进行述职，不妥之处，敬请领导和

同事们批评指正。

一、加强宣传促销力度，较好地完成了全年目标任务。

今年我们在销售工作中遇到了一定的困难，特别是因为我厂面临兼并重组，各种不实传闻使商业公司对我厂产品的信心不足，不少零售户甚至不卖我厂产品，面对不利局面，我们在销售部统一指挥和安排部署下，发挥全体人员的聪明才智，进一步加强宣传促销力度。首先，以我厂产品进入行业优等品为契机，迅速传播信息。通过拜访商业公司、走访零售户、及时分送《_企业报》、《宣传画报》等企业宣传品的方式，做好宣传解释工作，使这个好消息在第一时间即传播到客户和消费者，打消了他们对我厂的疑虑，增强了卖好我厂产品的信心。其次，充分利用暑期旅游热潮，在商业公司配合下开展多种促销活动等等，有效拉动了终端消费。上半年系列产品基本保持月均销售250箱，而在暑期促销的拉动，下半年月均销售都在315箱左右。

二、加强客户管理工作，提高了服务意识和服务水平。

在客户管理工作中，我们在两个方面下工夫。一是进一步利用好、维护好商业渠道。虽然商业公司体制及营销策略发生了变化，但保持渠道的畅通仍是我们做好市场开拓工作的重要环节。我们积极与分县公司业务部门和人员联络协调、密切感情，妥善处理工作关系，特别是有针对性地开展重点县公司的工作。

付出必有回报，通过长期的渠道公关，我们得到了商业公司的支持和帮助，不仅宣传促销活动能够顺利进行，而且分县公司控制市场的力度也比较大，没有发生返销问题。同时，货款回收也很及时，今年的回款已提前完成，历史积欠也得到了解决，20__年至今的累计欠款已全部清结。可以说，因为有了商业公司的支持，我们才能完成了双百的业绩，即：合同履约率达到100%，回款率达到100%；二是进一步开发好、

维护好终端客户。

做好终端是我们营销工作的出发点和落脚点，因此，在保持与商业公司良好关系的基础上，我们切实增强服务意识，将工作重心下移，重点联系零售户、电话访销员等，坚持“一切从客户出发，一切为客户着想，一切对客户负责，一切让客户满意”的一对一的营销理念，对零售户实行全过程、高质量的服务，业务员通过主动上门了解访问，建立重点客户档案，及时征求客户意见，对客户的经营状况、客户要求、消费者意见和市场变化心中有数，并及时反馈，使上级能迅速准确地了解市场信息。

三、加强内部管理，切实增强全体人员的素质和业务能力。

在营销工作中，人是最活跃最关键的要素，没有好的管理就不会有好的业绩。因此，在办事处内部管理中，首先，严格管理，加强纪律性。进一步规范了请销假制度、晚例会制度和作息时间，同时，要求业务员要及时联络，随时反馈信息。要求业务员做到的我自己首先做到，起好带头作用，自觉坚持日调度制度，及时向主管领导汇报市场信息、客户意见和建议，接受指令。其次，勤于学习，增强责任心。工作之余，我自学并组织办事处人员学习了营销业务、国家法律法规和行业政策等，提高了理论水平和营销技能。今年，我们还重点学习了《细节决定成败》一书，大家都写了读后感，普遍反映受益匪浅，深刻认识到营销工作无小事，任何一个细节都可能影响到工作的质量和效果。通过学习切实提高了大家的责任心。

四、一年来的工作体会和今后努力方向。

通过一年来的工作实践，我深深地体会到：坚定信念，服从领导是克服困难的基础；优质服务、大力公关是搞好营销的前提；以身作则、加强管理是带好队伍的关键；加强学习、提高能力是履行好职责的基本条件。只有在以上几个方面不懈努

力，才能干出业绩，不辜负领导和同志们的期望。

虽然一年来，自己在工作上、思想上，都取得了一定的成绩和进步，但我也清醒地认识到自己还存在着这样那样的不足和问题，距离领导的殷切期望还有差距。比如，在坚持学习、努力提高自身工作能力、管理水平上还不能完全适应现代营销工作的要求，工作方式方法上有欠妥之处，分析问题、解决问题的能力还需进一步提高等等。

在新的一年里，我要针对自己的不足，一是要顺应形势，转变观念，在做好渠道工作的同时，进一步提高服务终端的质量和水平，进一步加强针对终端客户的宣传促销，以此提高销量，优化结构；二是努力提高自身素质，大力提高管理水平，以适应新形势要求，在工作中不断创新，引导业务员把心思凝聚到干事业上，把精力集中到本职工作上，把功夫下到抓落实上，把本领用在促发展上。

总之，我将进一步认真反思自己的工作和思想，实事求是地总结经验教训，诚恳听取批评意见，积累和增强做好本职工作的经验与能力，以强烈的事业心，饱满的热情，高度的责任感努力工作，为提高销售业绩、促进企业发展做出自己应有的贡献。

20_年_月_日

营销经理工作总结与计划 营销经理年终个人工作总结篇四

酒吧是一个集体是一个团队它的成功与失败都和每一个员工密切相关.尤其是业务经理，直接联系着酒吧的兴旺.作为酒吧的业务经理，一定要注意自己的言行和外表，更不要忘记自己的首要任务就是留下自己的联络方式，以便日后联络业务。

那怎么样才能做到留住老客户，发展新客户。以下几点是酒吧的营销经理必须学习的课程。

1. 老客户光顾酒吧，作为营销经理，理所应当去招待，但也要掌握一个时间和度。要看这个老客户是谁的客人，如果已经有其他人的招呼，就不必停留太久，交给老客户固定的招呼人去接待。
2. 作为一个营销经理如何让自己招呼的客人圈子活跃起来，让客户有一种亲切感是极其重要的，通俗的说，营销经理脸皮要厚点，多动脑，别只会喝酒，要注意多与客户交流。
3. 作为一个营销经理上班期间都要佩带齐自己的必须用品。如：对讲机、耳线、工号牌、名片。这样不管在任何位置上，客户都能一目了然知道你是酒吧的工作人员，更好提供客户的需要和帮助，以便相互联系。
4. 一个营销经理上班时必须积极点，不要每天一副事不关己的样子，要用心去观察周围的事物，以便日后对自己有所帮助。
5. 身为营销经理，手机要保持24小时开通，这个是营销经理的饭碗。
6. 上班期间或有空时多与客户联络，如：发信息，打电话。但重要的一点，要注意技巧，不要让客户感到收到营销经理的电话或信息会使人感到反感。
8. 营销经理和客户交流时也要掌握客户的心态和状态。要让客户来本酒吧玩的尽兴，觉得自己来本酒吧很值得。还要让客户觉得营销经理可以信赖不陌生是一个朋友。
9. 身为一个营销经理，每天的跟单问题对营销经理来说也是一件很重要的事情，要注意以下几点流程。

10. 酒吧开场后，客人由迎宾带到座位上，首先营销经理要上去为客人介绍所需的酒水和各样必须用品。

11. 在服务员为客人点单时业务经理要看清楚服务员所点上去的每一样东西是否漏掉什么。 12. 在服务员点完单后客人付钱时，营销经理必须上前查看一下钱的真假和是否正确。13. 点完单后等服务员把客人所点的东西拿上来后检查一下服务员是否少拿了什么，以便随时提醒服务员把漏掉的东西补上来，以免发生不必要的麻烦。

14. 等服务员把客人所点的东西全部拿上来后，注意要查看清楚服务员找给客人的钱是否正确，以免服务员出现非单的问题问题发生。

15. 营销经理最重要的一点是，等服务员点完单后，营销经理可以上去与客人交流，增强沟通。在方便的时候营销经理可将自己的名片发给客人，可便日后订位。这样一来，客人会觉得本酒吧里的营销经理比较热情，给客人留下好的印象，更加促进日后的工作。做到一上几点整个跟单服务流程就完成了。

我们是一个大家庭，每个内部工作人员都是这个大家庭里的一分子，团结就是力量。大家要互相帮忙互相照顾，有一定的奉献精神，为我们更好的明天而努力！

营销经理拓客技巧

1、为客人订台，一般要提前，也就是说，客人没到之前，你就要把客人的位子定好，在场子里面碰到的朋友，或是来场子找你定座的，一般酒吧，都视为散客，不会算你的业绩的~！~就是怕你在场子里面，把陌生的客人，拉为你的客人~~！

5、来点实际的吧 就是第一次第一句话说什么了 你可以很从容的和他打招呼 说一些寒暄的话 然后说你是新来的 不了解

对方的口味 说说喜欢喝什么吧 这样可以亲近他们 不觉得你很死板 而且给他们一种感觉 是你让他们决定买什么酒 而不是让他们选择是不是买你的酒 重要的是你用了一种很间接的方法 一般有点钱的人 也不好意思推辞你了 反正他们注重的是喝 买谁的酒都是要买的

6、挑选每个星期5, 6, 7中的一天 《因为节假日出来玩的比较多》固定给电话簿中的客户发一些问候或者幽默短信, 以便让客户习惯并且记住你的姓名以及你所在的酒吧, 这样即使一些只见过一两次还并不熟悉你的客户也会对你加深印象, 去酒吧订位就会找你, 一回生二回熟, 以后就看你自己了。酒吧对节日向来敏感, 逢节日必搞活动。所以节日的前一天你就可以给客户发个祝福短信提前祝福他们, 一是提醒, 二是节日当天你再发活动信息他对你不至于陌生。

7、客户刚到酒吧一定要帮客户招呼好酒水, 不能傻呆在那, 安排好基本要上的东西, 比如他们要什么酒, 然后果盘和小吃。一般酒吧营销可以给客户送果盘之类的, 当然如果客户自己买的话你就不用送了。送的话要注意方法, 不能让客户成为习惯, 或者觉得你送点水果小吃是理所应当。可以在他们点单以后或吃完以后还继续上酒或者正尽兴的时候你再送, 并告诉主客这是你送给他们的, 让他们玩的开心, 他就会很开心, 你招呼那么周到下次继续找你了。

8、自己的客户要时不时去陪他们玩玩, 闹闹, 增加一下那桌的现场气氛和互动。多叫叫多起哄, 总之要带他们high起来闹起来开心起来就对了。别象个呆子一样站在那傻笑一动不动。可以给他们敬敬酒, 玩玩游戏。不要让客户空杯, 多加酒, 勤倒酒, 谁喝酒就起一下哄。酒越快喝完越好, 人多的时候多叫服务员换杯, 最好是把那些有酒的杯一起换了。

9、订位多的时候一定不能到处乱跑, 这桌站一下那桌站一下, 要不你忙了一整晚, 客户却感觉你对他们不够上心, 怠慢了他们。在哪一桌就专心陪那桌的客户玩, 要让他们感觉到你的存在, 看到你跟他们一起开心一起闹, 等他们玩的起劲没

谁注意到你的时候你就可以去另一桌了。

10、喝酒要适当学乖，别把自己当酒桶，一上去就跟别人狂喝。客人刚来的时候为了带动客户，可以适当敬几杯，跟客户碰杯酒杯要比他低，然后领客户自己玩起来，让他们喝。你可以离开一会。注意观察他们，到他们无聊的时候你再冲上去倒倒酒跟他们喝几杯，玩一会。

11、今晚刚认识的客户，明天一定要给客户发个问候短信，以便让他记住你。如果是前夜喝醉了你还可以打个电话关心一下，问他好点没有。如果是你的大客户，一段日子没来你也可以给他打个电话，问候一下，以便让他想起你。

12、客人自己玩的high的时候你可以离开，因为可以避免喝酒。《做营销一定要注意，能不喝尽量不喝，喝的越少越好，毕竟每天在那工作，喝酒伤身呐》桌上快没酒的时候你得赶快冲上去，放勤快一点，加速酒的消耗，多倒酒，因为喝完了他们就得买，你的业绩自然就高了。

13、多学一些酒吧互动游戏，这样跟客户玩的时候不至于无聊。

1排斥竞争对手

长的。由于你的疏忽和被动，你会很容易在不知不觉中失去更多的客人。客户是需要维护和联络的。

9不关心同事，不懂得为人处世

10不关心客人

有的营销经理对于大方和层次较高的客人就热情的不得了。对于那些小气或消费不高的客人就不冷不热。成功的营销经理是不会挑剔客人的，更不会将客人分等。而是一视同仁的

对待每一位客户。只有这样你才会越做越大。

营销经理工作总结与计划 营销经理年终个人工作总结篇五

初步设想20xx年在上一年度的基础上增长40%左右，其中xxxx为1700万左右□xxxx2800万左右，其他2500万左右。这一具体目标的制定希望公司老板能结合实际，综合各方面条件和意见制定，并在销售人员中大张旗鼓的提出。为什么要明确的提出销售任务呢？因为明确的销售目标既是公司的阶段性奋斗方向，且又能给销售人员增加压力产生动力。

销售策略

1、办事处为重点，大客户为中心，在保持合理增幅前提下，重点推广“xxxx”品牌。长远看来，我们最后依靠的对象是在“xxxx”品牌上投入较多的办事处和部分大客户，那些只以价格为衡量尺度的福建客户无法信任。鉴于此□xxxx年要有一个合理的价格体系，办事处、大客户、散户、直接用户等要有一个价格梯度，如办事处100，小客户105，直接用户200等比例。给办事处的许诺要尽量兑现，特别是那些推广xxxx品牌的办事处，一定要给他们合理的保护，给他们周到的服务，这样他们才能尽力为双达推广。

2、售部安排专人负责办事处和大客户沟通，了解他们的需求，了解他们的销售情况，特别对待，多开绿灯，让客户觉得双达很重视他们，而且服务也很好。定期安排区域经理走访，加深了解增加信任。

3、扩展销售途径，尝试直销□xxxx行业的进入门槛很低，通用xxxx价格战已进入白热化，微利时代已经来临。公司可以选择某些资信比较好的，货款支付合理的工程尝试直销这条路资金上或许有风险，但相对较高的利润可以消除这种风险，

况且如果某一天竞争激烈到公司必须做直销时那我们就没有选择了。

5、收缩销售产品线。销售线太长，容易让客户感觉公司产品不够专业，而且一旦发现实情可能失去对公司的信任。现在的大公司采购都分得非常仔细，太多产品线可能会失去公司特色。（这里是指不要外协太杂的产品如xxxx□xxxx□等）

销售部管理

1□(20xx年感恩节创意活动方案及文案)、人员安排

a)一人负责生产任务安排，车间货物跟单，发货，并做好销售统计报表

e)专人负责客户接待，带领客户车间参观并沟通

f)所有人员都应积极参预客户报价，处理销售中产生的问题

a)出勤率销售部是公司的对外窗口，它既是公司的对外形象又是内部的风标，公司在此方面要坚决，绝不能因人而异，姑息养奸，助长这种陋习。

b)业务熟练程度及完成业务情况业务熟练程度能够反映出销售人员业务知识水平，以此作为考核内容，可以促进员工学习、创新，把销售部打造成一支学习型的团队。

c)工作态度服务领域中有一句话叫做“态度决定一切”，没有积极的工作态度，热情的服务意识，再有多大的能耐也不会对公司产生效益，相反会成为害群之马。

3、培训培训是员工成长的助推剂，也是公司财富增值的一种方式。一是销售部不定期内部培训，二是请技术部人员为销售部做培训。培训内容包括销售技巧、礼仪、技术等方面。

4、安装专业报价软件，提高报价效率，储存报价结果，方便以后查找。

以上只是对来年销售部的初步设想，不够完整，也不够成熟，最终方案还请各位老总们考虑、定夺。