

市场部的述职报告(通用5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。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。

市场部的述职报告篇一

本人xxx□xxxx年xx月入职，就职于市场部。回顾在岗位工作的一年时间，感受颇多，满获丰收。首先要感谢公司、部门领导以及同事对我的信任与帮助，使我在市场部拓展专员这个岗位上逐步成长，让我更加深入的体会、了解房地产行业。

回想一年前今日，我还是一个刚刚在这个城市开始寻找自己人生的过路人，而如今，我经由公司的历练及培养，蜕变成为了在这个城市、公司家庭中的一份子。这些转变都是在不自觉中积累出的，或者说是冥冥之中的一种人生职业的规划及方向。在过去的工作岁月里，充满了激情，在一次次推动自己前进的路上，面对从未体验过的境遇，在领导的指引下和同事的帮助下，我学会了如何深化做好本职工作，懂得了如何去品味人生。

在市场部，我深刻的体会到部门是一个团队，一个整体，一个家庭，这里没有个人，因为我们团结一心！拓展项目的诸多环节，离不开公司领导的指导及帮助，离不开相关部门工作的支持，也有着部门内部全体成员竭尽所能的努力，成绩才会诞生。绩效才会诞生，公司才能盈利。

以下亦将从各个点来回顾：

作为市场部的一员，物业工作是基础，刚进公司，就通过领导的指导来整理物业资料，初步了解了公司的所管物业；后通过参与完成办公大楼标书商务部分的撰写，经历了投标的全过程；在完成xx物业服务方案和xx顾问服务方案后，深入了解了物业服务行业，深刻体会到提高物业服务质量，建立起与开发商之间良好合作关系，实现双赢才能得以生存。

刚来公司，初次接触前策报告，其中的创意和策划宏观的思路，开阔了我的眼界，感触很多，虽然我是广告策划出身，但是一直没有深入接触房地产行业，更没有全局的考虑过一个项目，这次虽然没参与该项目，但是对我的触动很大，对之后的工作和学习都有深入影响。

真正接触前策项目，是从xx项目开始的，从问卷的调查制作和市场调查、收集信息以及后期整理、记录数据和分析成文的全过程，进而对房地产市场进行研究与预测，体会到市场调研是前策的理论基础，数据的完整，能使策划人员更了解房地产市场的变动趋势，制定符合市场发展的策划报告。

进入xx年xx月，公司与xx签订了合同，通过第一阶段的，成功接下了该项目，初期的策划报告，一直做协助工作，收集资料和图片，策划报告获得开发商的认同，希望提交进一步深入产品定位及招商销售报告，感谢领导的信任，后一步的报告交由我撰写，在前期策划报告的定位基础上，对该项目进行了业态细分规划、各类产品定价、招商销售方案及vi视觉表现等方面的阐述，在撰写的过程中，也遇到很多困难，在领导的指导和同事的帮助下，都得以解决，最终也得到开发商的认可。

(1) 为完善市场部信息收集工作，建立土地信息资料库。

(2) 处理市场部日常内务工作，例如市场部费用数据整理、合同会签流程及合同电子备份、更新客户联系表、月度市场部需求的填报等工作。

(3) 协助部门其他人员各项工作，处理一些设计工作。

市场部的述职报告篇二

1、市场调研开发工作

5月初在公司安排下带领部门员工对以新区热源建设拟用地为中心周边6公里范围内进行了热用户及热负荷调查，为新区热源建设打好坚实的基础。为了扩大我公司的供热市场，保证热源的最大利用，满足公司的资金链的使用，在分管领导王经理的带领下，对开发工作做了详尽的计划和安排，与部门全体人员在计划时间内，在公司现有供热区域进行了一次拉网式供热市场普查，对区域内的新建房产、旧改小区等热用户做了一次详尽的市场调研。根据用调研情况，我们进行了重点划分，针对今年房地产市场比较萧条，资金链比较紧张，热用户开发难度较大的实际情况，联系实际加大开发力度，多次走访频繁与用户沟通，讲解、洽谈，最终圆满完成了领导交给的任务，开发新用户500万平方左右，收取配套费约37500万元。

2、表计校验

每年的表计校验拆装工作都是本部门工作的重点，表计的准确度，是保证公司利益的前提，为了保证今年表计拆装、校验、及时、无误，我提早安排了工作计划，加强监督与监管力度。在安装过程中一丝不苟，严格按照表计安装规范要求安装，共完成表计校验拆装块。对53家表计原来安装不规范不合格的用户，通过多次走访、讲解、分析利害使其同意进行了改造，确保了表计安装的合格率和使用中的准确率。为今冬供暖做好了充分的准备。在此同时还见缝插针的进行了新用户表计的校验和安装工作。

3、gsm远程监控模块安装

根据部门工作安排在11月初开始gsm远程监控模块安装及gprs信号测试工作，共完成模块安装378块，处理问题模块47块。

4、在线监控安装工作，此工作由于设备到货时间较晚，上级部门规定结束的。时间近在眼前，给安装带来了巨大的困难，在此情况下我带领部门职工分组施工加班加点，每天工作至深夜，在保证质量的同时与时间赛跑，在天时间内完成安装套较好的完成了领导交给的任务。

6、加强表计的管理，有效降低管损。

为了降低10—11年度采暖季的管网蒸汽损耗，我与部门员工自供暖以来一直不间断的对直供区域内的近400家换热站进行检查监督，经常加班加点对不规范用汽和表计异常的用户单位进行24小时监督、监控和突击检查。对有问题用户及时解决整改，针对偷气现象我与部门员工还加强了表计技术学习，在7月份邀请表计厂家的专家来公司讲解、学习。

二、任职以来实际措施和效果

一是认真参与本部门各项工作，实际操作了解各个环节。在工作中和工作结束后积极分析总结，改正不足提高效率。为明年的工作提供参考和经验。

二是落实部门工作实名制，各项工作落实到人，每项工作专人负责落实到位，有效避免了工作分工不明确、进度慢、相互推诿情况的发生，提高了工作效率。

三是加强个人组织协调能力的锻炼。先后在公司组织的拓展训练中担任队长、在公司组织的歌唱比赛中进行组织协调工作。通过参加这些活动锻炼了自身，也为成为领导合格的助手打下了坚实的基础。

四是加强部门之间的协调与沟通，通过相关部门间的良好沟通更快更好的完成工作，并通过沟通随时了解掌握相关信息，以及学习兄弟部门工作中更好的工作方式与经验。

市场部的述职报告篇三

尊敬的各位领导、同志们：

从××年进公司的那一刻起，我就坚定了在行业奋斗的思想，不断学习和了解企业文化精髓。刚开始工作，我感到压力大，任务重，深知自身的业务素质急需提高，专卖法律意识还急待加强，由此利用业余时间不断为自己充电，学习卷烟营销、专卖法律及相关知识，积极参加单位组织的各种业务技能培训，关注行业动态，吸取先辈的工作经验。一年后，我被提拔为市场部主任兼专卖所所长，在深感荣幸地同时也感到身上的担子无比的沉重，深知这是领导的信任、职工的期望、工作的需要，同时也是对我自身能力和水平的考验。加强学习、带好队伍、完成任务、图谋发展成了我的第一责任，对于学习我更是丝毫不敢放松怠慢，而且学习范围更宽，涉及的知识面更广。在学习中我懂得了不少、掌握了不少，也进步了不少，坚持到现在，我依然荡漾在学习与收获的快慰之中。把学习、锻炼、提高放在生活工作的第一位，成了自身和团队发展进步的不竭源泉。

身为企业中层干部，重要的一点就是要把队伍带活，朝着既定目标奋进，遇到困难和问题要身先士卒，冲在队伍的最前沿。在企业人事调整后的初期，很多工作相对散乱，部分客户经理业务不熟，经验不丰富，营销技巧和技能薄弱，销售任务量很难按时按期推进，畏难情绪渐渐滋生。对此我按照访销周期，把自己当做客户经理，和专管员一起分片突击解决，攻克主要问题和难关，在做经营户工作的同时提高了客户经理对客户的拜访技巧，建立了销售市场基础。在深入市场突击销售的同时，加强对违法经营的检查打击，既净化了市场，实现了专卖管理目标，又促进了卷烟销售，完成了

销售任务，既密切了卷烟经营户的关系，又树立了团队意识，加强了职工队伍团结。“把自己当成一名普通员工，冲在队伍的最前面”的思想定位，可谓是一举多得。在短短的几年时间里，××市场部(专卖所)不仅销售工作有了较大进步和突破，市场规范经营、销售网络建设、客户服务满意度等方面有了提升，而且塑造了一支讲团结、讲正气、讲文明、讲和谐的队伍，为企业不断发展奠定了基础。

管理工作在新的形势下，必须不断更新观念，按照行业要求，紧跟时代步伐，认真贯彻“在落实中创新，在创新中落实，在规范中增效，在增效中规范”的新观念。通过几年来的工作实践，我深深地体会到加强学习、提高能力是履行好职责的基本条件，以身作则、身先士卒是带好队伍的关键，完善制度、严格考核是规范行为，促进长期发展的要求，警钟长鸣、加强安全教育管理是实现各项目标的保证，围绕总体目标，不断落实推进，创新发展是我们的核心任务。在近两年时间来，经总结提炼，××市场部(专卖所)形成了在以县局(部)管理制度为总体框架下的学习制度、工作纪律、行为规范和安全管理等管理制度，且执行效果好，工作效率高，队伍整体素质有了很大提升；以加强网建工作，解决空白村，提高卷烟市场占有率，提升客户服务质量为抓手，保障了卷烟销售按期稳步推进；通过抓市场监管，结合许可证换版工作，进一步优化了卷烟销售布局，清理了违规经营行为，提高了卷烟市场净化率，构建了健康的市场环境。

乘风破浪终有时，十年磨剑为发展。在取得了部分成绩的背后，影藏着不容忽视的问题和缺点，有自身的、也有管理不足所造成的。自身存在学习不够深入、要求不够严格；管理存在队伍思想教育抓得松、纪律执行不严肃，导致出现一些有损行业形象的现象发生，虽然及时得到了纠正解决，但影响不好。

在以后的工作中，我将继续坚持学习锻炼、反省检查不足，不断提高综合素质；坚持以身作则、严守纪律规定，带领队伍

不断克难奋进;坚持全面发展、加强教育管理，确保各项工作取得圆满成功。各位领导同事，我的成长离不开你们的关心，我的进步蕴含着你们的付出，在今后的道路上，恳请你们继续给予支持和帮助!

谢谢!

市场部的述职报告篇四

尊敬的各位领导，亲爱的同事:

再一次站在这里跟大家做半年工作汇报，心情无比激动，一转眼来到市场部已经612天了，在这里跟大家学到了很多，也受益了很多，在这里我要感谢所有同事们对我们关心和帮助，让我较好的完成了所有的工作任务，下面我把近半年来的工作情况跟大家汇报如下:

1. 半年工作概述。我所负责的片区是海城市腾鳌镇，隶属农网片区，客户总数xx7户，其中多以便利店业态为主，目前拥有现代零售终端客户34户，备用终端2户，零售终端金叶e家连锁店3家，金叶商城推广活动站4家，腾鳌镇内自律小组已经全覆盖，共计9组170户加入自律互助小组，微信覆盖率100%，客户电话、客户位置定位全部同步完毕，为了更好的做好推广卷烟销售工作做准备。

2. 卷烟销售情况和品牌培育情况。片区销售人民大会堂品牌卷烟128箱，同比增长%。225元以上卷烟销售180箱，同比增长%。18年8月至xx年1月，实现卷烟销售1320箱，同比增长%;销售收入4506万元，同比增长27%;单箱值万元，同比增长%。其中：一、二类烟单箱值同比增涨分别为%和%。

3. 成功项目展示。我片区自律小组建设目前是由“自律保盈利”向“互助提盈利”方向发展，通过每个月至少一次的组群大会，召集组长副组长以及片区内的大户集中开小会，会

议上大家集思广益，找问题谈办法抓落实，出问题发现一个解决一个，着力打造精品自律小组，发动小组组长主动担起责任，随时提醒本组组员遵守小组公约，现在片区客户配合度较高，市场状态良好。金叶e家连锁终端在我片区有3家，从当初的消费者感到陌生，到现在店主得到了高利润回报，露出满意的笑容，让我感到很欣慰，从开始宣传改造方案再到上报名单，从签约协议到实物安装，包括后续服务跟踪，整个过程我都陪在客户身边，站在客户角度帮助他们分析利与弊，最终完成了3家整店升级，得到了客户的一致认可。

4. 今年的工作计划。要说计划有很多，在完成销售任务的同时，夯实基础工作，第二批整店升级工作即将开始，现已有9户申请报名，我会择优选择优质客户为烟草公司做出更大贡献，金叶商城的推广活动也在进行中，与客户多讲解，认真对待此项重点工作，同时自律小组建设工作也将继续跟进，今年把腾鳌镇附近的自然村也建立自律小组，做到小组覆盖率100%，更好的稳定市场价格，维护市场环境。

以上是我这半年来的工作总结，希望大家多多批评指正。新的一年，新的起点，愿新年胜旧年，祝各位领导同事们20xx要啥啥有，身体健康，诸事顺意，猪年行大运，谢谢大家！

市场部的述职报告篇五

春去冬来，不知不觉20__年即将结束，而我也在市场部任职近一年了。这一年的工作有辛酸也有快乐，有失败也有成功，有业绩量没能达到的巨大压力，也有超额完成业绩的喜悦。回望这365天，工作的每件事历历在目，为下一年更好的工作，更圆满的完成任务，我对过去的一年的工作述职如下：

自20__年1月到现在，我一直担任公司市场推广宣传工作，主要做了如下几个方面的工作。

一、基础性工作

由于我们公司成立时间并不太久，市场部之前一直在做老社区服务工作，今年开始刚涉及新社区的推广工作，对于新社区由于没有经验，对社区了解的也不多，基础工作相对较薄弱，只能边干边摸索，逐步总结经验，使工作走向正规。在这一年的新社区工作中，我觉得市场部的内部基础是关键，为此在年初刚开始开展工作时，我们首先抓好市场部的内部基础工作，具体工作如下：

1、建立部门内部的工作管理制度，如《市场部管理规范》

《市场部工作管理分工》，使市场部工作和个人工作行为均在制度的管控范围之内，做到有法可依，有章可循。使员工熟知部内内部的管理制度，使之在工作中能进一步确定自己的职责，在制度范围内程度的发挥自己的能力。

2、规范流程。采取合理、实用的流程，规范和制约整个宣传推广工作，如：前期小区调研、调研报告分析、小区资源整合、制定推广方案、小区资源卖场招商、资源投放、交房现场活动参与及实施，流程环环相扣，逐步形成一套完整的管理制度，使整个市场部工作流程统一化，系统化。

3、强化培训，工作重点以老社区为主到现在以新社区推广为主的工作方向的转变，使工作人员的工作方向及工作目标也随之转变。年初的凯旋新城活动、领秀城电梯广告及宣传栏的投放，员工从中学到了很多新社区推广办法，并总结了一些实际经验，为后期的新员工培训打下了良好基础。但对于我公司市场部来说，员工年龄偏低，社会经验较少，前期更少有涉及宣传推广工作，小区推广对于他们来说，又是一个新兴的宣传模式，所以加强内部培训是我们的重点工作，今后还需边干边练，培养出一部分骨干人才。

4、协调关系，加强沟通。为了能获取更多的小区资源及相关信息，需要跟相关主管部门及关系单位搞好关系，市场部需要做好前期小区内部协调工作，卖场内部招商工作及活动开展后的现场协调工作。我们不仅自己主动去做社区工作，更

要跟与社区生活密切相关的其他公司沟通协调，包括大明商户、小区开发商、物业公司、小区业主、装饰公司、卖场以外其他品牌，全方位的了解工作信息，各方面渗透，从而为小区推广工作打下良好基础。

二、各项指标情况

20__年我们市场部各项指标情况总结如下：

1、社区服务方面：第一季度，主要推广服务15个小区，计服务居民400余户，其中散户维修方面，1月份共登记电话预约维修服务散户460余户，市场部前期所有人员参与维修服务，利用1个月时间，春节之前全部维修完毕，客户满意度98%。所服务的小区汇总如下表。

2、新小区推广：全年共计推广新社区13个，分别以宣传栏广告、电梯广告、业主内部联谊活动、现场展位活动、发放单页手册等各种形式，大力宣传我公司，吸引了大量客户，也积累了一批潜在客户。在活动中，我们联系了各个品牌与我公司合作开展品牌活动，涉及商家共计13家。汇总在附表中。

3、小区调研：20__年初，我们市场部员工进行调研的小区涉及鲁能领秀城、鑫源国际、中齐未来城、万豪国际、万达广场等30余个小区。010年年末，同志们又顶着严寒，调研济南市各区，包括章丘、济阳等100多个小区。

4、其余活动：除社区服务、小区调研外，我们市场部还进行了大量卖场促销活动及dm宣传品发放。全年共计发放dm手册3万册□dm单页10万张。为公司宣传做出了重要贡献。

三、其余主要工作

除上述基础性工作及指标性工作外，日常中我还进行了如下工作：

1、抓管理。市场部的管理工作直接涉及到市场部的工作效率，包括员工管理和业务管理。在对员工的管理上，一是抓制度建设，建立健全各项规章制度，做到有章可循、有法可依；二是做好员工的思想工作，提高员工积极性、责任心和责任感；在业务管理上，主要是规范工作流程和监督检查，使小区推广工作流程合理和实用，同时加强对各个环节的监督检查，从而提高整个市场部工作效率。

2、抓服务。服务主要是针对在小区推广活动中对内部业户、小区业主的，是市场部工作的重中之重。在对客户服务上我们力争做到主动、迅速、合理、简捷、周到，做到活动讲解简洁明了，熟知卖场活动，耐心讲解装修选材方面的知识，通过我们的积极主动的工作态度，使市场推广工作有条不紊的进行，拉近业主与卖场之间的距离，更促进业务的发展，使公司满意，客户也满意。

理论培训和实际操作相结合，每次培训都有测试，员工的每次测试成绩都和业绩挂钩，月末、年终将进行综合评价，以此来激励员工的工作积极性。

即控制成本费用，又能让卖场形象及影响力化。

四、存在的问题和不足

综上所述即为市场部20__年全年工作的主要内容，当然工作中也不乏一些缺点和不足，经过认真分析，我认为我们的工作中出现的问题主要有如下几个方面：

1、思想意识保守，工作不够大胆和创新，工作虽然到职，但没到位，工作力度不大，工作不够细，组织、协调和沟通不够。对小区的推广方式太局限，推广宣传方式过于模式化，不灵活、没什么特色。

2、市场部的基础工作有一定的差距，如：制度落实、人员配

备、服务质量及小区信息量小区信息准确度等都不够。对各种制度、规定贯彻和执行的不利、不严、不细、不彻底，如：奖惩办法等。

3、缺少业绩考核，小区推广活动实施前未制定工作业绩指标，使得工作不效率，员工吃大锅饭，工作能力突出者与能力欠缺者同等对待，造成优秀员工未得到肯定，能力较差者工作效率低，这是我作为部门经理的一个主要责任。

4、团队管理效率不高，相关人员工作安排欠细致，工作没有及时落位到每个人。

5、部分工作未及时落位，想法好不代表做到位，光有想法没有实施及及时落实都等于零。

五、今后的打算

在20__年工作总结与分析的基础上，我确定了明年的工作思想及工作重点，总共有6大点，分别如下：

1、加强相关工作知识学习，认真贯彻执行公司的各项指标及相关政策，加强自我能力的提升及自我工作评估，做好每次活动的总结工作。在部门工作中，合理安排工作，强化管理，使每个人工作落到实处，工作结束总结个人工作，避免出现大锅饭现象，有奖有罚，奖惩合理。

2、加大管理力度，加强制度管理和思想工作，提高部门员工的思想觉悟、工作责任心和责任感；加强团队管理，合理安排每个员工的工作量及工作指标，提高工作效率，加强监督及核查工作，使小区信息及相关信息准确无误。

3、认真贯彻小区推广工作流程，自小区信息收集——信息核实——资源整合——综合评定——方案制定——业绩制定——资源共享(招商商户)——实施方案——绩效考核，环

环相扣，做到开好头，结好尾。使得整个小区推广计划下来有据可依，严格把关相关数据，有数据可依，用业绩说话。

4、突破瓶颈，开拓创新。不要只停留在现有的小区宣传形式上，多方面学习厂商及卖场活动，寻求新颖有效地小区推广模式，开拓思路结合实际，使得小区推广更有效地开展。

5、宣传推广工作不能畏首畏尾，提高市场分析能力，分析到位，定位好目标群体客户，多跟高总、商户及厂家沟通，制定周全而详细的推广方案，在控制宣传成本的同时加大宣传力度，使小区推广工作能目标化，更多的进行市场终端拦截，让更多的消费者了解大明、认知大明、购物大明。

以上就是我一年以来任职市场部经理的各项工作及明年的工作方向。感谢各位工作人员在过去一年里的辛苦工作，祝公司明年事业更红火！