

旺季营销工作总结 银行旺季营销工作总结 (大全5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

旺季营销工作总结篇一

一踏上这个演讲台，我就忍不住有些激动。因为就在一年前，我就是在这个演讲台上，在分行新的用工机制的召唤下，畅谈参加竞聘的理由，放飞献身某某的理想，由一名客户经理竞聘为营业部某行主任。而如今，岁月轮回，我又由营业部某行主任重新回到了客户经理的岗位。我不知道今天我是以一个成功者的身份，还是以以一个失败者的身份站在这里，但无论成功还是失败，我都想对自己某行一年来的营销工作做一总结。一年来的营销甘苦使我总结出来四个字，那就是“诚、勤、细、新”。

所谓“诚”，就是要讲诚信。诚信是维系现代市场经济的基石，是与客户相互沟通的桥梁，在与客户打交道时只有真诚相待，言行一致，急客户所急，想客户所想，才能赢得客户的一份信赖，换取客户的一份诚心。

20__年3月，在一次朋友的婚宴上，我与沧县某化工厂的财务会计相识。初次见面，我便从交谈中得知该厂近几年经营红红火火，发展势头十分迅猛。一个念头立刻从我的脑海里闪过：“如果这家企业能够在我们某某开户肯定能带来一系列可观的效益。”第二天，我便来到这家企业，登门拜访了这位财务会计朋友。人家知道了我的来意后，一方面对我的敬业精神表示赞赏，但也同时对开展业务合作流露出了为难之

情，因为他们长期在商业银行开户，对某某知之甚少。第一次上门公关多少有点令人沮丧，但我却没有因此失去信心，因为人家对我挺客气，这就给了我们下一次接触的可能，另外人家确实对某某不了解，这也就又给了我们下一次接触的话题。就这样，从3月到6月，每隔10多天，我总要去这家企业“串一次门”，介绍介绍某某业务，拉拉家常，渐渐地成了这家企业财务科的熟客，以致他们开玩笑说我不像是银行的员工，倒像是保险公司的业务营销员。一次，在“串门”的时候，我无意间听说财务科长这两天正在为一笔拖欠货款的回收而发愁，这是一笔100万元的原料款，欠款方是大港油田，由于款子一拖再拖了3个月，企业的流动资金已出现了紧张状况。于是，我主动找到财务科长，提出了由我一试的请求。在接下来的一个月里，我利用休假时间，顶酷暑，冒高温，三下南大港，借助多方关系，终于使这笔款项以现金方式收回。在收到款项的那一天，这位财务科长高兴地说了两个想不到：真想不到你有如此大的能量，拖了几个月的货款跑了三次就收回来了；真想不到你作为一个局外人竟能像朋友一样如此真诚热情地给予企业那么大的帮助。接下来发生的事情大家可能想象得到了，这家企业主动将基本结算户挪到分理处，成了分理处的“铁户”，目前日均存款额100万元，月均结算量达300万元。所谓“勤”，就是要勤谈，勤跑。只有与客户进行经常性的沟通与交流，了解客户的动向，知晓客户的所思所欲，才能及时调整营销策略，捕捉商机，在激烈的商战中抢占先机。今年1月，我从朋友处了解到沧县张官屯乡小白洋桥村有几位皮货加工个体户生意十分兴隆，但却经常因与地处浙江的购货方之间没有达成一种良好的资金结算方式而影响生产。为此，我从这条信息入手，带着朋友多次深入该村，走家串户宣传我行的速汇通业务，终于使他们认识到这一结算方式的优势，辗转30里地将农信社的200万元款项一次性存入我分理处，打了一个“千里单骑拉存款”的漂亮仗，为分理处突破地域限制，向外拓展市场积累了经验。所谓“细”，就是要细致入微。工作从细微处入手，在做出营销前对客户有充分的了解，要知道自己的客户看重的是什么，需要的是什么，发掘合作的广阔天地，同时要细心观察，见

人所未见，想人所未想，捕捉蕴藏在事物背后的新商机。今年“非典”期间，我发现来分理处兑换零币钢崩的客户特别多，我就在想：“客户偏好钢崩而不喜欢纸币应该是出于卫生的考虑，如果这种习惯成为一种趋势，那么商家在这段时期对于钢崩的需求肯定会大大增加，这说不定会为我们的增存提供潜在的商机。”

于是那段时间我一有空就去分行领一元的钢崩，吃力地提回分理处储备，果然，在随后的一次营销中，这些钢崩显示出了巨大的威力。在分理处右侧是一家大型商厦，是各家银行必争之地，由于在工行开户，在分理处是零存款。为能在市场中分得一杯羹。在非典时期商厦硬币最为紧缺的关键时刻，我们送零币上门，缓解了商厦找零钱难的压力，让商厦老总很受感动，一下子从其他分行转来存款50万元，从此后，商厦在分理处的存款一直保持在70万元左右，实实在在地为分理处的发展创造了新的契机。

所谓“新”，就是要创新服务方式，营销不能停留在传统的习惯思维和做法上，要将新的营销理念和服务方式有机地结合起来，最大限度地满足客户日益提高的服务需求。在今年“双节”期间省行组织的“金融套餐”推介营销中，我要求分理处的员工在宣传介绍中要注重产品间业务特点的比较，要与客户的特点相结，与产品的特点相结合，与分理处的特点相结合，改变了过去粗放式的宣传营销模式，创造了一种“以理财方式进行宣传营销”的新思路，如我们针对“两节”期间学生放假、长辈给孩子压岁钱的有利时机，大力营销羊年生肖卡；针对春节期间股市休市、一部分股民不愿持股过节的有利时机，大力营销7天期通知存款；针对国债发售的有利时机，大力营销教育储蓄等都取得了良好的效果，“如果你不知如何去宣传，那么你就用理财的方式来宣传”已成为分理处员工挂在嘴边的“口头禅”，以致不少客户经常拿着“金融套餐”宣传单找到分理处要求员工帮忙理财，极大地带动了相关业务产品的销售。一年来，在我的带领下，分理处存款由往年的年均增长400万发展到当年新增1500万，我个

人在这期间共为分理处吸收黄金客户存款800余万元，占整个分理处新增存款的50%。然而，巨大成功的背后也留有巨大的遗憾，一年来连续忙碌的营销使我忽视了自身综合业务素质的提高，在此次分行新一轮的竞聘中，由于综合业务知识不过硬，我最终未能入围。记得在得知考试结果的那天下午，朝夕相处了一年的分理处的姐妹们都哭了，她们说：“某人，我们真恨你啊！”是啊，我也恨自己不争气。某某是无情的，在今后日益激烈的现代商业银行竞争中，某某需要的是综合业务素质过硬的复合型人才，如果不能紧跟时代的步伐，加倍努力地提高自己，最终面临的只能是淘汰。然而，某某又是有情的，只要我卧薪尝胆，奋发向上，这次的失败将是我下一次起飞的新的平台！

旺季营销工作总结篇二

1、销售任务完成情况。

1)、第xx季度轿车部共销售xx台，我个人销售xx台，其中xx台，xx台，xx台，占轿车部总结数的xx%□

2)、合总结办销售工作安排，每位员工轮流到xx飞值班，在那边我一共接待xx个有效客户，其中成交的有xx个。有力的给竞争对手一个重要打击。

2、销售工作总结、分析。

1) 入职感言。在销售岗位上，首先我要提到两个人一个是总结办林总结监和销售部王经理，我要非常感谢他们俩人在工作上对我的帮助。我在接触汽车销售时，对汽车知识和销售知识非常缺乏，我的工作可以说是很难入手的。前两个月，我都是在王总结监和莫经理的带领下进行客户谈判、分析客户情况的、所以在销售中遇到难谈下来的客户或对比车型优势对比的时候我总结想到他们。正因为有了他们在销售技巧、

谈判工作中的帮助，还有前期这些经验做铺垫，所以八月份我才能顺利的在岗位中独立开展工作，整个学习的过程，可以说完全是两个领导言传身教的果。

2) 职业心态的调整。

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

5) 重点客户的开展。我在这里想说一下：我们要把b类的客户当成a类来接待，就这样我们才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

6) 自己工作中的不足：

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

旺季营销工作总结篇三

满载丰收与喜悦的20xx年已悄然离去□20xx年旺季营销的帷幕已经拉开!冲锋的号角又一次吹响，催人的战鼓再一次擂起。在这鼓舞人心的时刻，正是广大青年员工施展才华、展示风采、提升素质、展现青春正能量的有利契机。在此，市分行团委向全行青年员工发出以下倡议：

一、凝心聚力，坚定信念，勇担旺季营销的先锋之责

旺季营销是全年工作的重头戏，是全行拓展市场、赢得主动的重要举措。作为建设银行改革和发展的先锋队，虽然每位青年的力量是有限的，但只要大家心手相牵，就会汇聚成一股不可战胜的强大洪流。全行青年员工要充分发扬敢打敢拼、勇于胜利的精神，在激烈的市场竞争中迎难而上、寸土必争，以高昂的斗志和饱满的热情，积极投身全行旺季营销热潮，用百倍的勇气和辛勤的汗水，续写建设银行新的光荣。

二、开拓创新，锐意进取，化作旺季营销的突击之刃

旺季营销活动时间虽短，但创意无限、营销无限！作为充满智慧、勇于创新的群体，广大青年员工要牢牢把握新春旺季这一有利时期，充分发挥在客户拓展和维护中的突击队作用，积极拓展营销渠道、创新营销方式、提高营销技巧，最大限度挖掘客户潜在需求，扩大营销成果，在旺季营销的舞台上以新的形象、新的激情、新的斗志，展现青春激情，展现青年风采。

三、立足岗位，争做标兵，共筑旺季营销的生力之军

旺季营销是一场激烈的市场竞争战役，各项工作任务地完成具有极大挑战性。全行青年员工要以本次旺季营销活动为契机，在营销中锻炼自己、在服务中提升自己、在竞赛中成就自己，立足岗位、比学赶超、释放激情、争做标兵，市分行团委将通过各种渠道，发掘、提炼、宣传优秀青年员工的先进经验，渲染旺季营销的火红氛围，让青年员工在无悔的青春奉献中，实现自己的人生价值，筑就一支所向披靡的营销生力军。

青年朋友们，有一种力量叫团结，有一种时尚叫拼搏，有一种付出叫奉献，有一种幸福叫奋斗。全行青年员工要有舍我其谁、勇挑重担的魄力，要有开拓创新、勇往直前的朝气，

要有顽强拼搏、永不言败的锐气，比起来、学起来、炫起来、干起来，让火红的团旗在旺季营销的热潮里高高飘扬，让耀眼的团徽在飞扬的青春岁月中永远熠熠生辉！

旺季营销工作总结篇四

1. 重塑营销部的角色职能定位。
2. 建立金字塔式的营销结构，推行低重心营销策略。

在确保产品在终端“买得到”的同时，也要确保“卖得动”大面积地向药店派驻自己的营业员（可兼职）。不能只保证渠道中有水，还要创造让水流出去的“出口”。

3. 调整产品结构。

产品是终端市场运作的依托，宜精少而不宜杂多。努力寻求10个左右利润空间大的产品，可操作性强，投入既有经费保障又有利益回报，这样终端销售才有积极性。

4. 货款分离，变被动为主动。

业务人员主动出击，只向客户索要订货计划，以客户需求为导向，按需供货。货由专人专车分送；款由对应业务人员收回，一来可以改变“一天只给一家客户送一个品种”的现状，提高工作效率；二来可以降低货款风险；三来可以避免货铺出去又收回来。

5. 改变待遇分配机制。

在完成基数任务的前提下，工资待遇下不保底，上不封顶，既给压力，又给激励。大胆地拉开差距，制造“贫富悬殊”，真正做到能者多劳，劳者多得。

希望有一天，营销部能成为a公司吸引生产厂家、选择总经销品种的最有份量的谈判筹码！

旺季营销工作总结篇五

2[x宾馆xxx本月主要是以中石油会议为主；本月团队价格定的较高，未接旅游团队；

4、酒店xxx本月主要承接了市政府安排的医疗器械会议，房间均按门市价销售；

5[xxx此月前半月的出租率较高；下半月一直下降；

光阴任苒，岁月如梭，紧张忙碌的半年过去了，在宾馆领导的正确领导下，通过宾馆全体员工的共同努力，我们都取得了可喜的成绩，尤其是在市场的开拓，以及服务档次的提高上有了很大的进步，现将前半年的工作总结如下：

一、本人于20xx年5月份接手营销部，回顾这半年的历程，真叫人辛酸不已，由于前任营销人员恶意的行为给宾馆带来了诸多不良的影响，留下许多后遗症，并且他们肆意将电脑系统及所有客户资料破坏，使得营销工作几乎处于瘫痪状态，我们一切都得从零开始，在这样艰苦的条件下，我们调动一切力量，加大推广力度，拓展周边市场，开发新的旅行社，重新组织了许多新客源，力争挽回了前领导班子对宾馆造成的不良影响，并且使营销工作重新上了一个台阶。

三、本人在东城就职的半年中，经过观察，由于宾馆人员变动较大，管理员的素质偏低，再加几乎无制度制约，因此导致某些员工的组织纪律散漫，没有为大局着想意识，同时各部门之间常常勾心斗角，相互不团结，导致各部门之间的工作配合不协调，常常使得管理脱节，对客服务不到位的现象时有发生。对此，在今后的工作中，我们应该加强这方面工作的宣导，增加员工的凝聚力，使“宾馆是我家，兴衰靠

大家”的服务意识深入到每一个员工心里，让东城宾馆变成一个真正的大家庭。

四、司陪房一直是一个令我们头痛的事情，为了减少这方面的投诉，我们因地制宜，将四楼会议室隔出2间房间做司陪房，切实解决司陪房难以安顿这一难题。

五、由于推广费用有限，导致推广力度不够，所以本宾馆的形象及知名度不能在顾客心目中得到巩固，为了发展，还得加大投放力度。

六、综上所述，上半年是伴随着坎坷一路走过来的，但我们付出的艰苦努力也换来了可喜的成绩，伴随着的还有对未来美好的希望。营销部是集市场推广和销售为一体的一个综合型部门，担负着宾馆的市场拓展和营销策划等一系列重要工作，是直接创造经济效益的骨干部门，我坚信，在领导的正确领导下，通过我们的辛勤努力，东城宾馆一定会有一个更辉煌的明天，因此我们要做好以下工作：

- 1、在市场竞争越来越激烈的情况下，我们要适应市场需求，树立市场观念。我们的客户群领域尚有一定潜力可挖，在今后的公关上，我们应采取灵活机动的营销策略，加大推销力度，拓宽销售渠道，提高经济效益，因此，我们要在团队稳定的基础上，加大散客的开发力度，加大对协议单位的宣传，力争下半年散客市场有一个较大的突破。

- 2、客房的地毯陈旧、脏，以及空调系统老化，制热效果不好，墙面污渍斑斑，顾客反映十分强烈，严重影响宾馆的良好形象，为切实解决这一问题，减少顾客投诉，我们本着经济实惠的原则，建议宾馆领导考虑在20

xx年年

底前将客房地毯全部更换，将空调也全部更换成分体式空调，

并对客房墙面进行修缮，我们保证工程按时、保质、安全的进行，并且加强预算控制，降低成本开支，还要采取措施，尽最大力量减少施工给经营造成的损失。

3、加强用工制度的管理，加强人员素质的培训，提高员工的实际操作能力，培养员工宣传宾馆的意识，提高宾馆的知名度，从而争取到更多的顾客。

20xx年，市场营销部认真贯彻上级有关安全管理规定，坚持“安全第一，预防为主、综合治理”的方针，进一步提高安全生产管理水平，全面强化安全管理，严格落实各级人员安全管理责任制。在全体职工的共同努力下，使我部安全生产局面一直保持良好的状态，现将20xx年上半年安全工作情况总结如下：