

# 2023年营销策划课程总结与心得 营销策划部个人工作总结(实用5篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 营销策划课程总结与心得篇一

主要工作

(略)

工作质量

在整体设计中突出了公司的经营理念、弘扬了公司的企业文化；每次设计都有吸引顾客眼球的亮点，抓住了顾客的心理需求。促进了公司的发展！通过此阶段的锻炼，我现在已可以很好的完成工作任务，严格遵守公司的规章制度、工作规范和流程，对市场反馈的意见和建议也能够很好的考虑和分析，设计的作品质量也比以前有所提高。

工作技能

团队精神：做为平面设计人员，对团队协作要求比较强，及时向领导汇报和同事沟通，有问题及时向他们请教，与他们取长补短，共同完成工作任务。

沟通能力：和商户沟通、认真听取商户的意见，是增长业务知识、提高能力的最好办法。尤其是当商户的问题不明确或是错误的时候，沟通的重要性更加体现出来。虚心接受领导

在工作上的指导和意见建议，要及时与领导汇报，有问题及时向同事请教，积极的听取他们的意见和建议，不断努力学习调高自己。

当然个人在工作中也存在不足之处，如在工作中时间科学安排、统筹方面尚有欠缺，没有制定一个合理工作计划；有时领悟领导的意向欠佳等。

## 工作感悟

只有有共同的信念、才能有效的沟通；有效沟通才有理解，有理解才有更好的合作；有好的合作才能建立高效的团队；有高效的团队才有强大的专业公司。

行成于思毁于惰。相信在以后的工作中，我会弥补这些不足努力、提高我的业务技能，完善我的工作，为公司的发展尽自己的绵薄之力。

展望新的工作年度，希望能够再接再厉，争取做出更大的成绩！最后，祝公司能像龙马般腾飞，像磐石般坚强稳固！也祝愿每一位同事鼠年身体健康，幸福快乐！

## 营销策划课程总结与心得篇二

营销策划实习期间，我组共有四人，，进行策划前期，我组人员进行了充分的市场调查，最后决定对九阳豆浆机进行市场营销策划，但后来在与九阳豆浆机的代理商进行沟通的时候出现了一些问题，所以又经研究决定对京普太阳能进行营销策划并与京普太阳能的经销商达成了一致意见。

产品确定之后，我组开始分配任务□xx负责协助我收集关于太阳能的资料，像调查市场需求，同行业的竞争者等等，张阳则协助我做ppt报告。经过调查以及通过与京普太阳能经销商沟通制定出此次营销策划所要达到的目标。下面是我整理的

一些资料:

孙圩子京普太阳能专卖店位于中部的县级城市，经济发展相对落后，但近几年发展成不断上升趋势。由于经济危机的冲击以及销售方式的落后，孙圩子京普太阳能专卖店的营业额成下降趋势，经过调查孙圩子京普太阳能专卖店制定一套京普太阳能的促销活动，预计在此次促销活动中，销售太阳能50台，并且经过此次宣传进步扩大京普太阳能的知名度

正如一个企业要想做出正确的抉择，就必须明确自己所处的位置，我公司在做出此营销策划前做了一次详细的市场调查，现就我公司所处的swot环境做如下分析，我公司秉着由外而内的原则，对swot分析方法做了一下修改，改后成为tows分析，以便我们能够更客观的认识到我们的优势与不足。

**threat**□根据调查，孙圩子京普太阳能专卖店所在城市同时经营太阳能的商店有8家，分别经营着太阳雨太阳能、荣事达太阳能、天普太阳能、扬子太阳能等等，他们通过广告宣传、产品推销等方法对消费者产生一定的吸引力，分销我公司太阳能的消费人群，竞争较大。还有一些具有同等功能的产品存在着潜在的竞争。行业行情短时间内变化不稳定，难以把握。

**opportunitie**□国家鼓励支持使用新能源、绿色能源，太阳能的市场前景较好。人们的生活水平不断提高，购买能力也越来越强，太阳能能够更好的为人们所接受。

京普太阳能具有自身的优势，2月20日，我市举行一年一次的古会，人口定会增加，我们将借此机会加大宣传(邀请艺术团进行演出)。以此吸引人群。

**weaknesse**□资金短缺，缺乏足够的流动资金，出现资金中途断流现象。

经验不足，营销人员虽具有创业激情与信心，但在企业经营管理方面仍凸现经验尚缺。

面对竞争者等的挑战，尽管最终均能得以解决，但是显现及时攻关能力较为薄弱。管理体制与机制尚待进一步系统化、合理化与健全化。缺乏一定的融资渠道、融资条件和融资能力。

**strengthe** 京普太阳能本身具有8大优势(国际技术、国际品质，超前集热、冬天更好用，超强保温、保温效果成倍提高，大热水量、强水压、全天候满足全家热水需求，光电互补、持续热水、节能80%以上，黄金倾角、超强稳固，双保险、多智能、安全放心，原装配件、保证系统安全运行)通过e5检验，是中国著名品牌，全面通过iso9001:2000国际认证，品质保证。有一定的客户资源，具备一支在行业里硕果累累的师资队伍;一批勇于开拓、善于开拓的营销成员;一个年富力强、充满信心与激情的高素质管理团队。一个完善的售后服务体系。

## 经济环境

二十一世纪的今天，生态环境正在面临着前所未有的严峻考验，人类破坏自然所造成的恶性循环正在一步一步地威胁着我们。面对环境的恶化、大气的污染和能源的紧缺，当务之急，我们必须选择一种节能降耗、环保自然的能源满足未来的生活、生存需求，太阳能热水器利用太阳辐射为能源，以其能源无污染、能源用之不尽以及无需支付能源费用等出众优势，受到越来越多的环保人士的青睐。

## 科技环境

京普太阳能热水功能是由集热器、保温水箱、控制系统、自动上水控制器、循环泵、管路配件等有机组合而成的集热供水系统。整个系统自动运行，使用安全，维护方便。可根据

用水量、安装场地、用户要求等进行灵活的排列组合。太阳能集热系统工程实现低温排空功能，当集热器不集热时，系统自动将集热器及管路系统中的热水排回贮水箱，系统不但防冻，更有效的利用了热水。

保温水箱内设有电加热辅助供热系统，根据天气及季节的变化，该系统将给予稳定的用水保障，满足阴雨天及冬季热水的使用需求，通过光电互补、微电脑智能化控制，确保365天全天候24小时自动供应足量的热水。

## 政策、法律环境

国家积极鼓励开发新能源，保护环境，促进经济的发展。在太阳能的开发利用方面，曾有多项发明获奖。

## 竞争者的情境

我市虽然同时有8家经营太阳能，但据调查显示，在这8家当中，只有太阳雨和天普的生意相对较好，其他六家和孙圩子京普太阳能专卖店相比则在孙圩子京普太阳能专卖店营业额之下，而太阳雨之所以比孙圩子京普太阳能专卖店的营业额高，是因为他广告做的好，宣传力度相对较大，所以他的广告费用也相对较高；而天普主要是因为价格相对较低，而在广告宣传上则和孙圩子京普太阳能专卖店齐平。

## 消费者的情境

据我市人口统计显示，我市有100万人口，假设4口人组成一个家庭。那么我市就有25万个家庭，除去20%的是已经买过的家庭，还有20%是用不起或者是不打算用的家庭。随着生活水平的提高，剩下的这60%将会是能够消费的起并有购买欲望的家庭，前面说过我市虽有8家太阳能销售店，但比孙圩子太阳能专卖店营业额高的只有两家。

我们将这剩下的60%分为：30%的顾客是比孙圩子京普太阳能专卖店营业额低的那五家，而这30%则是太阳雨太阳能、天普太阳能、京普太阳能三家的顾客。太阳雨的广告做的好，而且目前的销售额相对较好约占12%，天普约占10%，孙圩子京普太阳能专卖店约占8%。也就有2万个家庭的潜在客户。而通过此次活动，我们加大宣传，同时让利与顾客，我们的潜在客户就又会相对增多。

## 企业自身的情境

京普阳光太阳能热水器有限公司是国内出名的太阳能热水器生产企业之一，京普太阳能工程系列严格按照iso9001□2000国际认证体系设计、加工。本公司拥有尖端的科技人员及先进的工业设备，工程部汇集了一大批长期从事太阳能模块工程、光电等方面专业的设计师，并拥有一批训练有素、经验丰富的安装队伍，产品规范、适用、高档、可靠的特点，赢得了客户的认可。

综合调查分析和孙圩子京普太阳能专卖店所处的地理位置，通过研究决定采用邀请艺术团演出的方式来扩展宣传，主要有以下理由：

- 1、选择一天或几天做活动，能起到集中作用，有对比效果
- 2、活动期间让利与顾客，能够起到促进作用。孙圩子京普太阳能专卖店具体实施的措施是：

(买一赠六再抽奖

抽奖：新老顾客凭有效票据均可参加抽奖（奖项有大小，人人都能中）

注：凡结婚、陪嫁、搬新家、吃喜面、老人过寿购机者免费送电影一场。

3、我们始终坚持“五心”服务：热心 恒心 忠心 细心 贴心

同时我们向顾客承诺：

a□订机后厂家涨价不涨价，厂家掉价退差价

b□安装后出现质量问题包退包换

c□真空管脱膜漏气十五年包换

通过这次实际策划，对预算控制的把握，让我更真实的体会到实际活动不同与纸上谈兵，有时它会遇到很多我们无法遇到的问题，就拿这次活动来说，活动期间突然有一名演员病倒，这就是我们提前没有预料到的，但我们没有自乱阵脚，而是通过经销商妥善的处理了这件事，把这位演员送到医院，舞台上由原先的演员演出变成了与群众互动，结果效果出奇的好。如果有机会我想更多的参加一些这样的活动，以提高我的实战经验。

## 营销策划课程总结与心得篇三

20xx年，企划部在公司总经办的大力支持和统筹安排下，与公司其他部门通力合作，无节造势、借节造势，努力扩销增效，不仅给竞争对手制造了压力，也使我商场的企业形象和经营文化更具有亲和力和感染力；让我商场的会员体系更具吸引力。现将20xx年工作总结总结如下：

- 1、随季节变化及时更换店内外购物环境、督促柜台更新广告。
- 2、配合营运部和百货部做好每档期dm海报的制作促销。
- 3、根据不同时令、节日对商场相应位置进行环境布置。

随着市场竞争的日益激烈，商场的形象及广告宣传的重要性

日趋明显。20\_\_年本部门本着商场形象宣传和商品促销并重原则，主要做了以下几方面工作：

- 1、一年来主动寻找宣传途径，加强对周边社区的宣传，努力提升品牌知名度。
- 2、配合商品促销，大力渲染店内外营销气氛。营造了浓厚的商业氛围，吸引了人气、促进了销售。不断美化购物环境，为顾客提供了舒适的购物场所，刺激顾客消费。
- 3、运用店内广告位□pop□广播及定期印发dm海报、微信等方式大力进行企业宣传和商品促销，着重抓好重大节日促销。

结合商场周边的实际情况，针对不同的消费群体，积极主动地举办各种主题鲜明的、格调高雅的促销活动，在提升企业的美誉度、扩大销售方面起到了积极的推动作用。

全年活动主要开展目录：

- 1月份主要活动：元旦、春节、节前预热及节后延续促销
- 2月份主要活动：元宵节促销、情人节促销、冬季商品出清
- 3月份主要活动：三八妇女节促销、春季新品热卖
- 4月份主要活动：清明节促销、踏青出游促销
- 5月份主要活动：五一促销、母亲节促销6月份主要活动：店庆第一波
- 7月份主要活动：生鲜购物节第一波、季末清仓促销
- 8月份主要活动：七夕活动促销、生鲜购物节第二波
- 9月份主要活动：中秋特卖会促销、生鲜购物节第三波



10月份主要活动：国庆节促销、重阳节促销、万圣节促销

11月份主要活动：5周年庆促销、双十一促销

12月份主要活动：圣诞节、会员积分兑换、元旦

思考与启示

### (一)工作中存在的问题

- 1、与公司领导及其他部门的交流不够密切。
- 2、部门的作品不够有新意有创意，创新力度不够。
- 3、部门的时间安排不够紧凑，进度比较慢。

### (二)需改进之处

- 1、全方位加强对领导和其他部门的人际沟通，工作上更加默契，也增进了同事们之间的友谊。
- 2、集思广益，开拓思维，在继承好的传统的情况下更加注重创新与内涵的建设，树立世纪华茂百货品牌影响力。
- 3、善于思考，勤于总结，继承好的经验，革除不好的经验。
- 4、把”优秀是一种习惯“秉承于心，认真地做好每一件小事，保持工作热情。

过去的一年中，我做的不好，但是我希望在20xx年会发挥我更大的能力，在工作上能够有更大的突破!同时要感谢一直以来在工作上一路鼓励我和帮助我的领导和同事，20\_\_年希望自己做的更好!

## 营销策划课程总结与心得篇四

秋冬交替，时光流转，转眼间，新的学期又过了一半。这学期，经历过干事纳新院社团联合会又得到了新鲜血液，拥有了活力的新鲜力量。回忆上学期，我也记起荣幸的成为了策划部的部长，这一次升职，让我背负了更多的责任，也迫使我去努力，去进步，去不断完善自己。为策划部，为院社团联合会贡献出自己的'一份力量，让策划部良好发展，让院社团联合会良好发展。

这学期首个大事就是学校社团联合会主办的“短剧相声大赛”，我部指导一个小品的排练，但是这个小品从排练开始就波折不断，首先演员问题一直无法找齐，排练时效率也不够高，部长和大一同学不熟，因此，造成这些问题是我们事先没有安排好，成员之间的联络还是有所欠缺。我们会认真反思，从中吸取教训，下次努力圆满完成任务。

其次，本学期的重要活动就是竞标大会，去会场观看竞标大会的全过程，了解的竞标大会的基本流程，得知了竞标大会的重要性，我们也真真切切的感受到了策划部的重要性。

在学院工作的同时，我们也时时与校社联策划部保持联系，与学校策划部相比，我们学院的策划部更有活力，因为学院的活动较少，开展的都是崭新的活动，需要更多的去参与到策划决策当中。但是，这也是我们学院策划部的一个弱项活动少，这学期的时间都被运动会占据，希望下学期能够有时间与社联其他部门一起，合作出学院特色活动，丰富同学们的课余文化生活。

总结一下这半学期，我们部门还存在着一下问题：策划的思路还是有待提高，人员之间的相互交流还是有待加强，包括与社联、学生会其他部门的联系以及老师的交流。加强这些交流会让我部门及时知道还存在的一些问题，更好的得到老师的一些建议，以便提高工作效率。为了更好的策划一个好

的活动，平时会去网上了解其他学院、其他学校举办的成功的活动，学习长处，做出创新。我们会在学校，学院的领导下，积极努力，让外国语学院社团联合会策划部得到发展！我们会在以后不断奋斗者，努力前进着！

## 营销策划课程总结与心得篇五

主要工作

(略)

工作质量

在整体设计中突出了公司的经营理念、弘扬了公司的企业文化；每次设计都有吸引顾客眼球的亮点，抓住了顾客的心理需求。促进了公司的发展！通过此阶段的锻炼，我现在已可以很好的完成工作任务，严格遵守公司的规章制度、工作规范和流程，对市场反馈的意见和建议也能够很好的考虑和分析，设计的作品质量也比以前有所提高。

工作技能

团队精神：做为平面设计人员，对团队协作要求比较强，及时向领导汇报和同事沟通，有问题及时向他们请教，与他们取长补短，共同完成工作任务。

沟通能力：和商户沟通、认真听取商户的意见，是增长业务知识、提高能力的最好办法。尤其是当商户的问题不明确或是错误的时候，沟通的重要性更加体现出来。虚心接受领导在工作上的指导和意见建议，要及时与领导汇报，有问题及时向同事请教，积极的听取他们的意见和建议，不断努力学习调高自己。

当然个人在工作中也存在不足之处，如在工作中时间科学安

排、统筹方面尚有欠缺，没有制定一个合理工作计划；有时领悟领导的意向欠佳等。

## 工作感悟

只有有共同的信念、才能有效的沟通；有效沟通才有理解，有理解才有更好的合作；有好的合作才能建立高效的团队；有高效的团队才有强大的专业公司。

行成于思毁于惰。相信在以后的工作中，我会弥补这些不足努力、提高我的业务技能，完善我的工作，为公司的发展尽自己的绵薄之力。

展望新的工作年度，希望能够再接再厉，争取做出更大的成绩！最后，祝公司能像龙马般腾飞，像磐石般坚强稳固！也祝愿每一位同事鼠年身体健康，幸福快乐！