

最新市场员工工作总结(优秀8篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

市场员工工作总结篇一

尽管成绩喜人，但是经历了这一年的工作，我还是非常的清楚，我在工作中还有许多的麻烦和问题在困扰着我。感受着自己的不足和团队中的气氛，我认为必须去改变自己！

再此，我将自己在过去一年里工作的情况作了一份总结，希望自己在今后的一年里，更加努力的提升自己，让自己能更加的出色，为我们的团队贡献力量。以下是我的工作总 结：

一、思想上的转变

我是在去年x月才刚刚加入公司的，刚来到这里的时候，对工作的不了解，加上工作能力的不足，让我非常急切的想要提升自己。在工作中总是想做好万全的准备，对明明已经做过的事情也要一而再，再而三的确 认。结果弄得自己的工作反而常常出错，而且很没有效率。

在后面，通过领导的教导，我渐渐的明白了，自己现在已经不再是学生了！我开始慢慢的转变自己的思想，在工作中专注的做好自己的事情，而不是总是考虑在工作中学习。当然，在工作之外，我也学会了抓紧这些时间，努力的提升自己，提高个人的能力，并从前辈们身上学习工作经验，为今后的工作做好准备。

二、个人能力的提升上

在这一年里，我在领导的培训中，对自己的岗位有了更加详细的了解。并且在工作外，通过和同事们积极的交流，我也学会了很多的经验好技巧。

其中，也有包括和客户聊天的技巧。作为设计师，在设计时我们时常要和客户交流，了解客户对作品的要求。这个问题，在一开始就难倒了我。但是在同事们积极的鼓励下，我努力的去面对，并不断的总结方式。最终学会了，如何带着服务精神去面对客户，去做好客户间的交流。

此外，我还在生活中努力的练习，通过网络和书籍不断的提高自己的专业技术，努力的跟上潮流的发展，成为一名合格的设计师。

三、结束语

一年的成绩，对我来说是意义非凡的成长。但也同时让我发现了很多的问题。在今后的工作中，我会针对自己的问题，不断的完善自己，提升自己。并在工作中加强对自己的管理，努力的朝着更优秀的自己前进！

市场员工工作总结篇二

眼间又到了年终岁尾，这一年就要在很充实忙碌的工作中过去了。很多的银行人员都准备好写总结。下面小编就和大家分享一下银行人员个人总结，来欣赏一下吧。

我于2xx年11月调往分理处担任客户经理一职。在分理处工作的将近12个月的工作中，我勤奋努力，注重创新，在自身业务水平得到了不断提高的同时，于思想意识方面也取得了不小的进步。现将我本人在担任客户经理工作期间的情况总结

汇报如下：

2xx年11月21日，我由处调往处担任客户经理一职，在分理处领导和各同事的关心指导下，用较短的时间熟悉了新的工作环境。在工作中，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。通过这次全方位的培训和学习，使我深刻意识到自身岗位的重要性和业务发展的紧迫感。在工作中，我把所学到的理论知识和客户所遇到的实际问题相结合，勇于探索新理论、新问题，创造性的开展工作。

到了新的岗位，自己的工作经验、营销技能和其他的客户经理相比有一定的差距。且到了新的工作环境，对分理处业务往来频繁的对私对公客户都比较陌生，加之分理处的大部分存量客户已划分到其他客户经理名下。要开展工作，就必须先增加客户群体。到任新岗位后，我始终做到“勤动口、勤动手、勤动脑”以赢得客户对我分理处业务的支持，加大自身客户群体。在较短的时间内，我通过自身的优质服务和理财知识的专业性，成功营销了分理处的优质客户，提高了客户对银行的贡献度和忠诚度。

担任客户经理以来，我深刻体会和感触到了该岗位的使命和职责。客户经理是我们银行对公众服务的一张名片，是客户和银行联系的枢纽，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着我行的形象。我深知客户经理的一言一行都会在受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当的高。从我第一天到任新岗位，从开始时的不适应到现在的能很好地融入到这个工作中，心态上也发生了很大的转变。刚开始时，我觉得客户经理工作很累、很烦琐，责任相对比较重大。但是，慢慢的，我变得成熟起来，我开始明白这就是工作。每天对不同的客户进行日常维护，热情、耐心地为客户答疑解惑就是我的工作，为客户快速地办理好贷款所有手续和让客户资产得到保障就是我的工作范围，当我明确了目的，有了工作目标和重点以后，工作对于我来说，一切都变得清

晰、明朗了起来。当客户坐在我的面前我不再心虚或紧张，我已经可以用非常轻松的姿态和亲切的微笑来从容面对。如今客户提出的问题和疑惑我都能够快速、清晰的向客户传达他们所想了解的信息，都能与大部分客户进行良好的沟通并取得很好的效果，从而赢得了客户对我工作的普遍认同。同时，在和不同客户的接触中，也使我自身的沟通能力和营销技巧得到了很大的提高。

我在开展工作的同时也发现自己仍然存在很多问题：

由于银行业的特殊性和一定程度上的专业性，想成为银行业的优秀员工，必须经过系统的培训与丰富的实践。我期望在2xx年能争取到更多的培训机会，希望能参与afp培训等金融专业培训，使自身的综合素质得到全面的提高。夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，银行客户经理个人工作总结□

总结过去，是为了吸取经验、完善不足。展望来年，我将会更有信心、更加努力、积极进取、精益求精地完成今后的工作，以争为我行来年个贷条线的发展做出自己更大的贡献。

在业务上，我取得了巨大的收获，这一年使我在业务上能够熟练，并能驾轻就熟解决工作中的问题，这一年来，除了做好每天日常本职工作外，还重点做了如下工作：

- 1、帐户年检。接到上级年检通知，对营业部所有性质为正常的帐户共418户做了年检工作，在时间紧、任务重的提前下，及时通知全部企业前来年检，并要求提供最新、最准确的单位信息资料，并对全部资料在人民银行帐户二期系统中做好登记。

- 2、新旧帐户变更。由于系统升级，系统要对所有20xx年前老帐号进行变更，这就需与相关企业做好口头解释与书面交接工作。除为每户填写帐户变更告知书，还将基本户及预算

专户的开户许可证收回，待变更。

3、电子开销户登记本。由于开销户登记本为连续使用，帐户年久使用已残损，故将所有开销户信息形成电子版本，待日后使用。

在思想上□20xx年部里的活动也很多，自己尽了能力完成了所有任务，如手机银行、短信签约、利得盈、姚明卡等等。虽然不是很突出，但我都是积极参与。如今，面临自己的是20xx年大干一季度活动，首先在存款上，自己会努力广泛开拓资源，挖掘客户，争取起到党员带头作用。其次是信用卡、基金等营销活动中，也会严格要求自己，迅速提高增长量。

新的一年，我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更加的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战，明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里暗暗的为自己鼓励，要在竞争中站稳脚步，踏踏实实，目光不能只限于自身的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展，我会向其他同志学习，取长补短，相互交流工作经验，共同进步，争取更好的工作成绩。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作中磨练自己，发扬长处，弥补不足。

我参加工作已有xx年了，在这xx年里，我努力学习，勤奋工作，顺利完成了由一名学生到一位银行员工的角色转变。下面我将自己xx年的工作情况总结如下：

我之前所在的岗位是储蓄柜，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。这一网点位于松花路上，每天接待大量的客户，工作量很大，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。半年中始终如一的要求自己。

由于我是新来的，在业务上还不是特别熟练，为了尽快熟悉业务，当我一遇到问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。信用社里的大哥哥大姐姐们也都热情的给与帮助和指导，令我很快地得到进步和提高。刚开始的时候，我还由于不够细心和不够熟练犯过错误，出现了一些不该有的小错误，但是这并不影响我对这份工作的积极性，反而更加鞭策我努力的学习业务技能和理论知识。

而且，在金融市场激烈竞争的今天，除了要加强自身的理论素质和专业水平外，作为网点的一线员工，更要注意自身的服务，提升核心竞争能力，将行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化。尊重客户，设身处地的替客户着想，真心真意为客户服务。为广大客户提供方便、快捷、准确的服务，赢得客户的信赖。让客户在这里感受到温暖的含义是什么。

总之，这是我人生角色转变的一年，是我不断成长的一年。新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。保持良好的职业操守，服从我行上级的决定与指令，并认真执行。工作一丝不苟，积极主动、负责尽力把工作做到。

展望新的一年，我因为网点合并来到了新的网点。我相信这会有更多的机会和竞争在等着我，但是我也要先锤炼自己，积极努力，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的银行员工，更好地规划自己的职业生涯。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足！

市场员工工作总结篇三

至今在中国人寿工作已有三年的时间。这三年我一直担任中支公司第一营业部业务三部的团队主管，回顾这一年的工作，收获了很多也成长了很多。现将这一年的工作情况总结如下：

一、业务拓展

业务三部共有代理人32人，一年来在公司领导的关心支持下和大家的共同努力下，我部在个人代理业务上取得不错的成绩，截止到11月30日第一营业部业务三部创造了车险保费*万，非车险保费*万的佳绩，提前*个月完成中支下达的保费任务。

一年来，根据上级公司下达给我们的全年销售任务，

我部制定了全年销售计划，按月度、季度、半年度、年度来分时分段完成任务，由于我部的有效人力较少，又加上人保、平安电销对车险业务的冲击，在业务拓展上曾经出现一定的困难，面对激烈的市场竞争，我们没有放弃努力，通过与上级部门沟通、统一认识，努力增员，并且让业务人员充分了解公司的经营目标以及公司的经营状况。我们把稳固车险，拓展新车市场作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务。

与此同时，我们和汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。大家团结一心，终于使个人代理业务取得突破性发展。回顾一年的工作，我部各项工作虽然取得了一定的成绩，完成了公司下达的各项指标任务，但工作中仍然存在着一些问题，如有效人力不足，销售产能低下。

对此，我们也认真分析了原因，只有不断提高业务人员队伍的整体素质水平，才能拓展到更多更优质的业务。在今后的

工作中，我们会抓住各种学习和培训的机会，促进个人代理团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

二、财务收付工作

除了业务拓展外，我还兼做第一营业部的财务收付工作，我积极配合上级部门工作，在日常工作中能够认真严格的按照上级公司《财务管理规定》，积极有效的开展工作，严格把关，认真审核，做好每天的日结工作和每个月的手续费对帐与支付工作，并及时送交相关主管部门。

三、加强专业知识的学习

从事财险工作，只有不断的加强对专业知识的学习，才能打造出具有持续竞争力的队伍。我通过日常工作积累，发现自己的不足，利用业余时间学习公司条款，增强对保险意义和功能的领悟，平时我还会向出单人员和理赔人员学习请教，掌握了保险投保、承保和理赔的一般流程，以及一般单证的领用与使用。

一年来，我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，也取得领导和同事的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现了自己在很多方面还有待提高。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。

市场员工工作总结篇四

200x年，我们对外经贸公司在主管局和各有关部门的指导与大力支持下，按照“一开四促，三外并举，劳务为主，外资为重，经贸结合，全面发展”的总目标，努力开拓经营，积

极组织创汇，实现营业收xx万元，实现净利润xx万元，全面完成了原定的各项经济指标，取得了较好的经济效益，本年度我们所以能取得如此好的财务成果，主要是公司上下齐心合力狠抓以下几个方面的工作：

一、坚持“三外并举”，全力开拓经营

一年来，面对国际、国内经贸市场竞争激烈的新形势，公司上下进一步树立主动出击、积极进取的观念，坚持“三外并举，全面发展”的方针，全力开拓经贸业务，取得了良好的效益。

1、广开渠道，扩大新的创收门路

200x年，我们一方面利用出国洽谈、国内接待、信函往来等方式及时同客户沟通信息，广泛征求客户意见和要求，妥善解决同国外客户在以往合作中出现的各种问题，进一步巩固与国xx公司等一些老客户在合作关系；另一方面又采取走访、联谊等方式，接待xx个新的外商团组，同近xx名外商进行了经贸洽谈，并主动加强同省、市各对外窗口单位的联系与合作，发展结识了一批新客户，多方开拓了信息渠道和合作渠道，为进一步开展对外经贸工作，扩大创收，奠定了良好的基础。

2、进一步开拓市场和项目，努力增加创汇

一年来，我们通过市外经委、市总工会、市侨办等十几个单位以及目前在国外工作、学习的同志的联系、介绍，继续探索扩展国外市场，特别是加强了同美国、日本、阿联酋、韩国、匈牙利等国家和地方扩展劳务业务及经贸业务的合作，在行业工种上除向海外继续增派厨师、面点师、服务员外，我们还同日本xx学校达成了外派美容、美发、建筑开修生的使用合作，组织我市饮食服务业管理人员赴日本、美国考察项目。全年共向海外增援劳务人员xx人，派出考察研修人

员xx名，创汇万美元，比上年增加万美元，增长x%□

3、加强了海外投资设点工作

为适应继续在国开拓市场的需要，年初我们投资xx万元与方客户合资建设了会社，并派驻专人作为商务人员，从而为继续扩展同国的合作提供了便利条件。全年达成外贸业务xx万元，并达成了xx项新的劳务输出意向。

4、认真总结经验教育，继续扩展国内贸易

今年除重点抓好对去年各项贸易的收尾工作，及时处理遗留问题之外，还认真总结经验教训，在搞好市场调查、了解市场行情的基础上，开展了粮油外贸供货业务，实现了销售收入xx万元，获利xx万元。

二、加强对全局外向型经济工作的指导

本年，公司在搞好自身实体经营的同时，还积极承担了饮食服务系统的对外招商、办理涉外手续及传递外经贸信息等项工作。先后为宾馆□xx饭店□xx学校等家企业联系招商引资事宜，并为宾馆等x家企业办理了出国考察、洽谈劳务输出业务的手续。并组织x家企业参加了“xx市联谊会”。由本公司参与指导、筹办的“中x合作餐饮有限公司”项目也于x月x日正式签约，由x方投资的x万元也已经全部到位，预计明年年初即可运行营业。此外，我们还按主管局的要求，在深入调查研究的基础上，编制了□-x年引进外资扩展大中型饮食服务企业的规划》，为进一步发展饮食服务系统外身型经济提出了具体的构想和意向。

三、在深化企业改革中，进一步完善了承包经营责任制

x年，我们在深化公司内部三项制度改革中，本着“承包到部、

责任到人”的总原则，进一步完成了承包经营责任制，与劳务部了以“包死原有项目，确保利润基数，开拓新上项目，创收净利分成，实行责任抵押，事故差错扣补”为主要内容的承包合同，同贸易部签订了“包死基数，保证上缴，超额分成”为主要内容的承包合同，同时与办公室等综合部门签订目标责任状，进一步明确公司与各部门、各部门与每一名职工的责、权、利的划分，有利地调动和激发了公司干部职工的积极性、主动性和创造性。

四、建立和完善了各项财务制度，加强了会计基础工作规范化的管理。

x年，在强化企业财务账目、资金、外币、现金管理的同时，起草通过了《财务部工作职责》、《出纳员岗位责任制》、《会计人员岗位责任制》、《医药费报销制度》等，进一步完善和理顺了财务管理体制。

x年，我们虽然在各项工作中取得了一定成绩，但从总体上讲，仍存在着工作抓得不实、不细、不深的问题，突出表现在：

2、队伍建设还有一定的差距，许多同志在工作态度、工作作风、工作效率等方面还不适应外经工作的需要。

3、企业管理不够严格，在基础管理、资金管理等方面都存在一些漏洞。

x年是公司发展关键的一年，我们要继续贯彻落实局外经贸工作会议提出的战略方针，加快步伐，抓住机遇，团结拼搏，克服一切困难，努力推动外经贸工作再上一个新台阶。

市场员工工作总结篇五

回顾20xx年的工作，在取得成绩的同时，更找到了工作中的许多不足和缺憾。主要存在于对各项财务制度的把握及执行

的可行性还有待进一步的探索，尤其是历年审计都暴漏出来的那些陈腐问题，每次总在敷衍了事中得过且过。不过，这也激励我进一步学习研判相关专业知知识，将其运用到新时期现实业务的处理上去，攻坚克难、获取更大的成绩。

现将过去一年来的思想、学习和工作情况总结如下：

一、业务工作方面

过去的一年，我谨记自己的职责。严格要求，坚持原则，秉公办事，顾全大局。以新《会计法》为依据，认真履行总预算岗位职责。一丝不苟，忠于职守，圆满完成了2x年的预算编制和20xx年的预算执行；合理调配资金，按时足额上缴了我办承担的非税收入；加强市容专户的收支管理，确保保洁员工资全部按卡转账发放；认真做好会计基础工作，仔细审核原始凭证，会计资料手续齐备、装订整洁、帐目清晰。

另外，除按时完成本职工作，我还积极参与了xx村回迁、辖区突发性事件、重点人员监控、假日维稳等街办临时性中心工作。

二、思想学习方面

我深知作为财务工作人员，肩负责任的重大。要更好的履行职责，就必须不断的学习！学习业务知识和目前新形势下的方针政策。坚持把学习和积累作为提升自身素质，提高工作能力的基本途径；坚持把参加各种学习活动与日常工作中遇到的问题结合起来，做到学以致用。

一年来，自己无论是在政治思想上还是业务水平方面，均有了较大的提高。

三、年度预算的编制、执行方面

年度预算编制是一项比较复杂和繁重的工作任务，主要是根据《国家预算法》、上级单位预算编制原则和本年度的各项改革重点等，编制出本单位下一年度的收支预算。这不仅是反映我单位财务情况、人员情况和资产状况的书面文件，更是便于领导了解情况、掌握政策后制定我单位下一年度财务收支的重要决策依据。

由于前期准备充分，这项工作已于十一月圆满完成。

四、生活方面

作为一名来自农村的青年，父母的教养和从小所经历的艰苦环境使我一直都信奉节俭、反对铺张!生活中从不与人攀比。平时，我性格开朗、严以律己、宽以待人，善于和普通百姓沟通，乐于帮助困难群众。今年，党的“八项规定”出台后，我认真学习了“关于改进工作作风、密切联系群众”的相关内容。虽然言辞不华，但规定中的每一句、每一个字都烙印在我心间!是对我们政府工作人员的具体要求和警醒。

这年，自己所取得的一点成绩都是和领导支持，同事们的帮助分不开的。在此，表示感谢!

雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。面对新的一年，我将会更加努力!发扬优势、改正不足、勤奋务实、谨慎创新、廉洁奉献!为我们曲江办事处的后续发展贡献出自己应尽的力量。

市场员工工作总结篇六

时光如天上流星一闪即过，我希望自己能抓住这一短暂的一刹那。不知不觉中已来**医药公司一个月了，回顾这段时间的工作，我作如下总结：

一、观念的转变

观念可以说是一种较为固定性的东西，一个人要改变自己原有的观念，必须要经过长时间的思想斗争。虽然销售是大同小义的事。但是，不同的产品面对的适应人群不一样，消费群体也不同。不同的公司销售模式也有差别。必须由原来的被动工作转变为现在的主动开发客户等很多观念。

二、落实岗位职责

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：1、千方百计完成区域销售任务；2、努力完成销售管理办法中的各项要求；3、负责严格执行产品的各项手续；4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；5、严格遵守公司的各项规章制度；6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；7、完成领导交办的其它工作。岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，首先自己能从产品知识入手，在了解产品知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

三、明确任务目标，力求保质保量按时完成

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面在营销的模式上要积极思考并补充完善。

四、目前市场分析

云在昆明只有一个客户在****作。3月份拿三件货；8月份拿三

件货。硫普罗宁注射液在昆明也只、贵高原地区虽然经济落后。但是市场潜力巨大，从整体上来看贵州市场较云南市场相比开发的较好。云南市场：头孢克肟咀嚼片有一个客户在****作，就3月份拿了二件货。贵州市场：头孢克肟咀嚼片贵州遵义有三个客户在****，硫普罗宁注射液分别在贵州泰亿、贵州康心、贵州民生、以及遵义地区都有客户****作。其中，贵州康心全年销量累积达到14件，其它地区的销量也并不理想。从以上的销售数据来看，云南基本上属于空白市场。头孢克肟咀嚼片在贵州也基本是空白。硫普罗宁占据贵州市场份额也不到三分之一。从两地的经济上、市场规范情况来看，云南比贵州要有优势。从产品结构来看，头孢克肟咀嚼片走终端。（就两地的经状况而言在同类产品中属于高价位的产品）硫普罗宁注射液，盐酸倍他洛尔滴眼液只能做临床。（临床品种进医院都需中标，前期开发时间较长）。面临的局势也相当严峻的。

五、下月度的区域工作设想

- 1、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，做好客户关系。
- 2、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。（建议：一切与外界联系的方式都能使用；如email）
- 3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

六、今年对自己有以下要求

- 1、每周要增加2个以上的新客户，还要有3到6个潜在客户。
- 2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10、为了今年的销售任务每月我要努力完成8到15万元的任务额，为公司创造更多利润。

以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己的贡献。

药品销售工作总结范文

20xx年已经逐渐远去了，总结一下这一年的药品销售情况，能更好的为明年的工作做好准备。

一、加强学习，不断提高思想业务素质。

“学海无涯，学无止境”，只有不断充电，才能维持业务发展。所以，一直以来我都积极学习。一年来公司组织了有关电脑的培训和医药知识理论及各类学习讲座，我都认真参加。通过学习知识让自己树立先进的工作理念，也明确了今后工作努力的方向。随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的工作实践作好了预备。

二、求实创新，认真开展药品招商工作。

招商工作是招商部的首要任务工作[]20xx年的招商工作虽无突飞猛进的发展，但我们还是在现实中谋得小小的创新。我们公司的代理商比较零散，大部分是做终端销售的客户，这样治理起来也很麻烦，价格也会很乱，影响到业务经理的销售，因此我们就将部分散户转给当地的业务经理来治理，相应的减少了很多浪费和不足；选择部分产品让业务经理在当地进行招商，业务经理对代理商的情况很了解，既可以招到满足的代理商，又可以更广泛的扩展招商工作，提高公司的总体销量。

三、任劳任怨，完成公司交给的工作。

四、加强反思，及时总结工作得失。

反思本年来的工作，在喜看成绩的同时，也在思量着自己在工作中的不足。不足有以下几点：

- 1、对于药品招商工作的学习还不够深入，在招商的实践中思考得还不够多，不能及时将一些药品招商想法和问题记录下来，进行反思。

- 2、药品招商工作方面本年加大了招商工作学习的力度，认真

研读了一些有关药品招商方面的理论书籍，但在工作实践中的应用还不到位，研究做得不够细和实，没达到自己心中的目标。

3、招商工作中没有自己的理念，今后还要努力找出一些药品招商的路子，为开创公司药品招商的新天地做出微薄之力。

4、工作观念陈旧，没有先进的工作思想，对工作的积极性不高，达不到百分百的投入，融入不到紧张无松弛的工作中。“转变观念”做的很不到位，工作拘泥习惯，平日的不良的工作习惯、作风难以改掉。在21世纪的今天，作为公司新的补充力量，“转变观念”对于我们来说也是重中之首。

总结20xx年，总体工作有所提高，其他的有些工作也有待于精益求精，以后工作应更加兢兢业业，完满的完成公司交给的任务。

药品销售工作总结

不知不觉，忙忙碌碌的一年过去了，在这个陌生的城市，似乎觉得一年的时间过得更快，让人有点不愿意去相信。

让我学会了很多，感谢接纳我工作的企业，感谢我的领导，感谢我的同事们，感谢我的朋友，感谢我的客户们，因为他们的帮忙、信任、认可、鼓励才能使我更加热爱我的工作，更加努力工作。

销售是一个充满竞争的行业，也是很能锻炼人的行业，刚开始工作的时候真的很没有信心，业绩不但没有上升，反而在下滑，我除了天天的拜访和宣传，我不明白我还能从哪方面进行努力，两个月过去的时候，我已经不能说是一名新员工，市场我已经熟悉了，跟大部分的客户就应也算是熟悉了，但是月底销售单出来的时候，我傻眼了，我总是不敢在拿到单的报告主任，因为这不是一张让人兴奋的成绩单，拿到单的

时候变得心事重重，走在路上，在想着台词，如何给主任打这个电话。结果往往都是想不到任何一个理由能够来保护这张不及格的成绩单，来保证自己不理解批评，往往都是第二天主任打电话过来询问才不得不如实相告，当然免不了批评。

那个时候的夜晚总是让人难以入眠，躺在床上，关着灯，眼睛睁开着，看着由外渗入的一点微弱的光，怎样也没有睡意，脑子里都在想，明天该做什么，要见什么人，跟他们聊什么，期望得到什么样的结果，每晚都在想的问题，天天都照着做。可我心里是没底的，不明白这样下去成绩是否能上升，那个时候主任说过换人，假如三个月试用期后我达不到公司的要求，要么给我换市场要么走人，我记得当时跟主任讨论这个问题的时侯，鼻子酸酸的，这样的状况下我一般不说话，等主任说完后，我的心平静后，很认真的请求说，期望他能多给我一个月，说真的，应对这个市场，我也是没有信心的，因为前面两个业务员的努力都没有结果，我并不比他们优秀，甚至很多方面还不如他们。

但我还是期望在我的努力下，期望能有稍好的成绩，能让我继续这份工作，带着有可能被炒鱿鱼的负担，艰难地走过了第三个月，最后在月底成绩单出来的时候，我接到叫我去拿单的电话，忐忑不安地询问的时候，他开玩笑说这个月公司该给我发奖金了，告诉了我数字，我在房间里跳起来了，兴奋冲到脑门，尽管那不是很大的数目，但至少成功地翻了一倍。这个时候我还是不敢给主任电话，因为我不明白用哪种方式告诉他，兴奋怕以为我会骄傲，平静怕以为听错了。直到第二天上午到医药公司打流向接到主任的电话他问我，才告诉他，记得当时他说了三个字，还能够。这对于我来讲就是一句表扬，一名鼓励，因为在这之前主任从未表扬过我，所以对于他我很敬畏。

我还是不敢松懈，有了这个鼓励，我更加勤奋于我的工作，接下来的两个月，成绩都有进步。但好景不长，两个月后的九月十月成绩又在大幅度的下降，于是生活又回到了从前，

变得紧张起来，但是在11月份又发生了转折，量又回到来了，这又成为一次失败后的自我鼓励，就这样生活还在一如既往的发生变故，而不能变的就是自己对工作的态度，不管怎样样，每个工作日都容不得半点偷懒半点松懈，因为竞争无处不在，竞争者只要看见有一个空子，就必须会手插进来扰乱你的平衡，当然没有竞争就没有动力，没有市场。

最后，再一次感谢我的领导和同事们，我会用实际表现让销售业绩再创佳绩！

药品销售人员个人总结报告相关

市场员工工作总结篇七

光阴似箭，时光如梭，转瞬间，__年即将拉下帷幕，回首__年，内心思绪万千，初到内蒙工地的情景还历历在目，虽然交通不便，生活条件艰苦，通信信号较差，与家人朋友长时间失去联系，但富有意义、价值。我于今年__月二十九日进入公司，经过短短几天的培训后，我了解了公司的各种规章制度，熟悉了公司环境也明确了各部门的工作任务及自己去工地的职责所在。

于四月二日从兰州出发到内蒙工地担任_铁路_隧道地质素描工作及为做好tgp的一些准备工作(包括布孔、检查孔的深度及孔间距、与技术人员和工人的沟通、协调工作)。这大半年来在领导和同事们的耐心帮助与鼓励下，通过自身的不断努力，个人素质有较明显提高，在工作上取得了一定的成绩，但也存在诸多不足。现将一年来的情况作如下简要总结：

一、工作心得体会

初来乍到，我时刻提醒自己勤奋努力，牢记公司制度，严格要求自己，自我检讨，秉承认真完成工作，不断强化专业知识，积极思考，虚心请教，以使个人能力有所提高。

今年大半年我在内蒙工地主要从事地质方面的工作，在工作中做到了自我严格要求。任务具体为：_铁路_隧道一号斜井及进口地质素描工作和为顺利做好tgp之前的一切准备工作。为了更好地完成领导安排的工作任务，我积极翻阅相关资料、书籍，向专业人士和同事请教不明白之处及工作中存在的种种问题。回顾这大半年，我能在日常工作中树立正确的工作态度，不断总结工作经验，努力做好本职工作的同时积极主动帮助他人，做到安于平凡敢于吃苦，一切以工作为首要原则！另外，能够严格按照计划和规范将地质素描工作做好，按时完成素描资料，写好施工日志，并对围岩能进行详细描述，保证了工程紧张有序的进行，也为下一步工作提供详实、可靠的依据。

二、存在的不足

通过现场的工作经历，我深刻认识到自己的不足之处，专业知识欠缺、社会经验不足、工作能力欠佳等多方面问题。在工作中也会碰到很多不懂的关于隧道工程专业术语及施工流程等。由于我在学校所学的专业涉及岩土工程方面的内容少之又少，在现场常遇到需要及时记录隧道掌子面开挖方面的一些地质条件时，很难用地质学方面的专业术语来表达，因此便感到才学疏浅，信心不足。这些不足已成为我努力学习、强化专业知识、积累工作经验的动力源泉，争取以较强的工作能力，丰富的社会经验和更加饱满的热情投入到下一年度的工作中！

三、思想品德方面

日常工作中，我严格遵守单位的各项规章制度，提高思想认识，结合工作实际需要，发扬吃苦耐劳的精神，能正确理解与执行公司的各项方针、政策。也能积极主动与同事沟通，扬长避短，保持良好的关系，互相督促，做到共同进步！通过老前辈的言传身教，深刻地认识到吃苦耐劳和勤俭节约的重要性及必要性！

四、生活方面

刚到工地特不适应，加之人地生疏，虽有同事的热情照顾，但我还是没有太多的自信，对我来说比较陌生，面对一个全新而又陌生的环境我如履薄冰，能做的该做的就只有多想、多听、多看、多问，努力调整自己的心态，时刻准备面对新人新事的挑战，敢于接受，敢于面对，不退缩！争取让自己在最短的时间里适应了这个全新的生活环境，我做到了这一点。也熟悉了工作流程，担负起了应有的职责，不断自我补充、自我鼓励、自我提高。初到工地只有理论没有实践经验，我能做的就是虚心请教，认真负责，在这大半年坚持学习下，我全面了解了隧道掌子面掘进的整个流程。

经过着大半年的工地生活，我学会了怎样去适应新环境，懂得了怎样与他人更好的沟通与交流。通过这段时间的锻炼，我相信自己以后不论做什么工作，都能持之以恒、始终如一！现在工地停工了自己也有时间反省总结，我学会了独立谨慎，懂得了互帮互助，明白了许多的道理，收获远胜于付出。在那边吃的苦，受的委屈都不算什么，都是值得的。很感谢公司给了我这个锻炼的平台。

五、下年工作计划

- 1、服从领导安排、团结同事、乐观上进，做好本职工作；
- 3、针对自身弱点，接受专业培训，掌握更多与工作相关的专业技能；
- 4、总结经验的同时大胆创新、敢于挑战新工作！

市场员工工作总结篇八

回顾过去的一年，我们城管科在街道党工委的正确领导和热心关怀下，在其他科室的支持与配合下，全科人员凝心聚力、

扎实苦干，圆满完成了年初制定的各项任务目标和上级领导交办的各项工作。现将x年的具体工作总结如下：

一、整治“八乱”创造洁净优美的社区

今年，为进一步改善和提高城市环境综合水平，迎接全运会的胜利召开，市委、市政府在四月份提出了以整治乱排乱倒、乱贴乱画、乱搭乱建、乱摆乱放(八乱)为主要内容的城乡环境综合整治的工作要求后，城管科按照区委、区政府的统一部署，在街道党工委的领导下，以方便居民、改善居住环境、提高辖区整体形象为工作重心，分阶段扎实有效的完成了各项整治工作。

1、拆除违章工作。4月26日，区政府下发了关于开展城乡环境综合整治的文件后，根据整治“八乱”的目标和任务，我科室对辖区内的各条道路、集市、沿街门头房、户外广告牌匾等进行了条分缕析，制定出以七里山西路、七里山中路为重点的整治区域，并逐步完成向外扩张的整治计划。

今年从4月份到8月份期间，我们主要以拆除违章建筑为重点。在工作中，我们坚持以人为本，以教育为先导，动之以情，晓之以理，并将具体的拆违工作细分到三个阶段去实施。第一阶段，对违章建筑进行全面的摸底统计。第二阶段，向违章设施的所有人下发限期整改通知。同时，为了保证业户的经济利益不受损失，留有足够的准备时间(一般为7天)，进行自查、自纠、自改。第三阶段，对不按期自行整改的违章建筑，联合区执法部门进行统一的拆除。

城管科在各科室的协助下，分别在今年的5月29日、6月7日、6月28日、7月30日联合区执法部门组织了4次大规模的拆违活动。全年共拆除辖区内违章建筑近600处，约5400多平方米，发放拆除整改通知近1000份。

在5月29日拆除七里山西路的违章房时，办事处领导带领全体

干部齐上阵，在执法局机动一中队的配合下，仅用一天时间就拆除完整个七里山西路上的所有铁皮房和违章建筑90余个，近700多平方米。

在8月1日拆完七里山南村四区一号楼前集市后，为了尽快清理拆除后的垃圾、渣土，还四区居民一个洁净优美的环境，办事处克服各种困难，自费两万多元，我科室人员连续奋战48个小时协助清除垃圾、渣土100车。之后，建委又投入40多万元，重新对四区一号楼前的地面进行了统一的翻修。

2、整治集市工作。七里山中路集市是前由本地的下岗工和低收入人群自发形成，并逐步扩大，造成了中路严重的占道经营和脏、乱、差现象，在给社区居民提供方便的同时，也给居民的日常生活带来了极大的困扰。整治“八乱”以来，我科室加大了对集市的巡查监管力度，并在建委的协助下，招来5名市场协管员，随时对集市进行巡查监督。通过我们的努力，集市秩序虽有明显的改善，但回潮现象严重。为此，我们在进一步加大巡查力度的同时，控制经营业户数量，采取划区域定点经营的方式，派专人每天进行定时、定段管理的方法，不仅缩小了集市的经营范围，更增强了集市的可监管性。通过采取有效的措施，即保证了当地下岗工和低收入人群维持生计的经营场所，又还道于民。

3、日常道路巡查工作。按照整治“八乱”的工作要求，我科室联合执法中队，每天都要对辖区内的道路、市场进行不定时巡查监督，通过巡查有效制止了流动摊贩占道经营和沿街门头房广告牌匾乱摆乱放的现象。

二、创建国家模范城市工作

1、为“创模”营造良好的舆论氛围。为做好今年的创模工作，我们在整治“八乱”的基础上，继续加大了“创模”宣传力度，在辖区内主要采取点、线、面相结合的办法，突出居委会、学校、新建小区三个层面，广泛开展“创模”系列的宣

教活动。抓住今年6月5日第36个世界环境日的有利时机，大张旗鼓地开展了以“创模”为主题的环保宣传活动，在办事处辖区内主要的干道和社区内的主要居民活动场所内悬挂横幅5条，利用各居委会的黑板报、宣传栏张贴“创模”的宣传口号和宣传画20张。在卧龙花园、山水家园和七里山小学发放各类宣传单近千份。

2、积极组织参加环境清理工作。6月5日“世界环境日”期间，办事处组织了4次对郎茂山山体的卫生清理活动，通过大家的努力不仅使郎茂山山体的环境卫生有了改善，还提高了周边社区居民爱护环境保护环境的意识。在4次清理活动中，共清理800平方米，垃圾两吨。6月6日，科室全体人员参加了由市中区政府组织的“环保奉献日”启动仪式，之后又加入了对英雄山山体“白色污染”清理活动。

3、取缔辖区内燃煤炉具工作。“创模”的工作重点之一

就是直接取缔对大气和环境造成的污染源。一年来，经过我们不懈的努力，清除和取缔燃煤炉具餐点30多处，取缔辖区内主次干道的露天烧烤5处，铝合金加工点近8处。同时，我们还对辖区内的垃圾站点进行了集中清理活动，使辖区内燃煤炉具得到有效的控制，取得了一定的成效。

4、认真准备全国首次污染源的普查工作□xx年—2xx年全国首次污染源的普查工作即将开始，为做好辖区内的普查工作，科室现在正积极准备，认真学习相关的普查知识。

三、创建国家卫生城市工作

1、认真组织辖区内卫生大扫除工作。根据区爱卫会的批示和要求，办事处按期组织机关干部、居委会和全体居民群众进行了卫生大扫除。共清除垃圾死角50余处，清理垃圾共计3车左右，清理乱贴乱画共计1000余处，共计粉刷墙体1200余米，清除白色污染1吨，清理绿地近3000平方米，清除蚊蝇孳生

地20余处。

4月份，办事处领导亲自带领全体机关干部、社区居委会人员多次对郎茂山山体进行了清理白色污染的活动，通过大家的努力，这一活动在受到社区居民一致好评的同时，并于4月11日被刊登在生活日报上。

2、认真落实防四害工作。我们对辖区内的各大酒店、宾馆、商场和中、小学、幼儿园进行了逐一的检查落实。发放宣传材料共500余份，签订除四害责任书50余份，对重点单位进行了上门消杀。为了能够更好的改进辖区内的卫生状况，解除辖区内居民的后顾之忧，我办事处还组织人力、物力再重点的路段和小区内垒砌了灭鼠工具，使灭四害工作得到进一步落实。

3、认真做好冬季灭鼠工作。灭鼠工作一直是创建国家卫生城市的一项重要任务和内容，是防病保健康，贯彻落实“科学发展观，构建和谐社会”的实际行动，它涉及到千家万户。我们按照区爱卫会的统一部署，12月18日在辖区内的xx大酒店□xx小学、市残联□xx居委会按每15平方米布2块粉块的规定，总共布放了150块粉块，19日上午通过了爱卫会的检测，全部达标。

四、其他各项工作

1、防汛工作。积极落实区防汛办公室的要求，下单位进行了防汛物资的登记工作和各单位防汛领导小组名单的统计工作，促使各单位切实落实了防汛值班制度。积极配合上级部门做好辖区内兴济河河道的整改工作。7.18特大暴雨，凸显了排水泄洪的重要性，我们科室派专人积极协助建委的整改工作，并按照要求在河道上进行巡查，积极与相关单位联系，拆除了河道上的违章建筑和高秆植物，并在郎茂山大桥下的行洪河道上做了多块明显的警示牌。

2、艾滋病宣传工作。12月1日是第二十个“世界艾滋病日”，按照区疾病预防控制中心艾防科的宣传要求，我们利用12月1日前后一周的时间，在辖区内开展了主题为“遏制艾滋、履行承诺”的宣传活动。特别是对辖区内的高危场所进行了登记，发放了宣传画20张，宣传单300份。

3、人防普查工作。11月26日起,我们在区人防办的指导下,开始对辖区内已建成的各类及各种地下工程进行全面的普查工作。

4、济空周边的改建工作。12月7日，我科室接到区建委关于下一步二七南路的改建方案后，积极走访了各相关单位并及时地将各单位的具体建议反馈给建委,为改建工作打下基础。

5、配合市政，做好翻修七里山中路的工作。经过办事处领导多方努力，市政将投入70多万，重新修建七里山中路。我科室将积极配合做好中路集市的疏导工作，以保证工程按期完工。

6、12319处理工作。全年共接到12319举报情况90余起，都及时进行了解决，做到了处解率100%。

7、绿化工作。根据绿化局的要求我科室完成了对辖区及驻地单位的绿化登记和摸底调查工作。

8、积极配合各科室，做好迎查工作和车辆的使用工作。

五、明年工作打算

1、明年我科室将积极配合和协助执法局在辖区内继续加大整治“八乱”的工作力度，积极配合建委做好群众举报投诉问题，为社区群众排忧解难。维护好已有的整治成果，将进一步结合辖区实际情况探索新的管理模式，彻底改善七里山辖区的环境面貌。

2、继续抓好创建国家环保模范城市、文明城市和卫生城市的各项具体创建工作。

3、认真做好上级各部门交办的各项工作。

以上是城管科今年的工作情况，虽取得了一定的成绩，但也有需要进一步改进的地方。在今后的工作中我科室全体工作人员一定以党的*精神为动力坚持科学发展观，牢固树立团结奋斗的观念，在街道党工委的正确领导下为办事处的发展做出新贡献。