

2023年市场开发工作总结(精选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。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

市场开发工作总结篇一

xx年年在弹指一挥间悄悄逝去，蓦然回首时唯有对过去的总结，对新一年的憧憬和期待。

首先能够从it业进入教育界发展，实现了我人生新的价值和飞跃。虽然短短不到3个月的工作，却让我每天都能凌越不同的高度。在我们跨入21世纪这个信息时代的时候，或许没有人会知道变化之快，竞争之残。只有不断学习，不断进取的人才能适应这个社会，才有资格与别人竞争。因此于我而言，世界上没有比脚更长的路径，我在知识的殿堂里游弋，汲取更多的养分，提升我的能力，拓宽我的知识面。古训教导：业精于勤而荒于嬉，亦有司马光为求学报国而警枕的佳话，作为新中国的朝阳，在精力、生命力最旺盛的时候，我们没有理由不勤奋，本着干一行精一行的原则，秉承勤奋的优良传统，我相信明天的太阳将更灿烂，明天的事业将更辉煌！

良药苦口。在工作、生活中我也注意听取每一位老师的建议，三人行必有我师。

也取得了一点点的成绩，现在“全国信息技术人才培训基地”已经基本落实，只是等待下一步协议的签订及具体的实施细节。可以说从一开始工作到现在进入角色，其间的点点

滴滴离不开我对网络学院，对自身优势的了解和掌握。首先，纵观陕西培训市场的总体情况，多数培训部都是由私人主办，虽然积极响应了国家重点进行职业技能教育，培养高，精，尖技能型人才的号召，但是却没有先进的办学思路与足够的竞争优势，用漂浮在水面上的浮萍来作比，应该不为过。掌握了这样的情况，理清思路之后，我从另外一个侧面进行了转换。学院办学相对于西安市场上目前比较火的其他培训中心而言，具有一定竞争性，但是文科类院校的教育背景和从来没有做过it培训的缺憾是我们最大的弱点。因此综合以上情况，让我的思路柳暗花明，那就是像我们新中国一样，走出一条具有自己特色的培训之路来，充分发挥自身优势将学历教育与非学历教育有机结合。前期的铺垫就是信息产业部的认证，一旦申请下来，希望立即进入实施阶段，为下一步做出自己的品牌奠定基础。往往it培训是理工类院校的强项，对于文科类院校而言可望不可及，这样的海市蜃楼希望能够在我们的师大网络学院全体教职员工的共同努力下成为现实。

在10月10日这个吉利的具有象征性的日子里，我正式成为网络学院的一员，从事非学历教育市场的开拓与运做。在岁末将我的工作情况做如下小结。

前期市场调研与宣传资料的草拟与确定。春天是一年之始，良好的开端是成功的一半，虽然适逢金秋，而春天也早已过去，但是非学历培训的春天刚刚来临，所以前期的准备、市场定位、宣传工作特别重要。用了将近20天的时间进行彩页文字的梳理及彩页版面的设计，方案基本得到了院领导的认可，在彩页定下来以后我就开始与各授课老师接触并洽谈教学事宜，在11月25号晚上通过与吴振强老师的沟通交谈，我开始意识到自己的想法又出现了不足，自从11月26号参加了计算机学院的“陕西省信息技术人才培养基地”挂牌仪式后，我开始意识到我们也必须寻求一个权威部门的合作，以谋求权威的认证及技术的支持（当然最重要的是借助权威部门的影响力发展我们自身的非学历教育体系）。在这期间我与sun公司、信息产业部[niit]上海autc[]劳动保障部等单位及

部门都进行了沟通及合作事宜的'洽谈。最后我选择了niit和信息产业部电子教育中心两家进一步合作培训的洽谈工作，这两家的合作洽谈事宜我是同时进行的，其中niit看了我们的“1□x型教育体验计划”后非常愿意与我们进行合作，到现在一直在催着要与我们签订协议。但是考虑到在我们国家计算机方面，信息产业部是我们的权威部门。所以我一直努力与信息产业部的洽谈，争取获得“全国信息技术人才培训基地”的申办权。通过多次的通话及交流现在他们已经允许我们申办“全国信息技术人才培训基地”的申请，现在信息产业部电子教育中心已将授权协议传给我们学院，下一步就是有待协议的签订及具体方案的实施。

回顾过去的这几个月，我的思想，能力有了很大的提升，也让我对天道酬勤这一至理名言有了深刻的体悟。人永远不能只满足于一个高度，要勤奋学习，勤奋思考，勤学好问攀登更高的山峰。做事情也是一样，只有不断地去想，去问，去了解才能越做越好。所以我会继续努力，以初生牛犊不畏虎的热情和干劲做好每一天的工作。也希望院领导多给予支持和教导。

要是给我一次机会的话，我会给自己在工作方面的失误与不足找个很好的借口，要是再给我一次机会让我去选择是否要这样做的话，我会选择永远不可能这样做。因为一个人只有勇于正视自己的弱点，发现自己的不足，接受别人的批评，才会不断进步。

个人不足：考虑问题不周到、不全面，在实际的实施过程中往往有很多事情并不是我们想象的那样一帆风顺、顺其自然。其中会有很多我们意想不到的事情发生，所以我在以后的考虑问题中将需要采用更理性的头脑去分析问题。多与领导及同事交流不应一意孤行，多接受别人的长处、观点将其糅合对自己的方案来进行补充和完善。

市场开发工作总结篇二

20xx年7月我县被省计划生育协会确定为首批“生育关怀”项目试点县以后，及时组织了相关人员的培训和帮扶对象的调查摸底工作，按照工作安排先后投入专项关怀资金211482元，投入总资金比下拨项目资金20万元超。其中帮扶资金175650元，主题巡演和专题片制作等宣传费用31400元，前期培训、摸底、资料印制等费用4432元。共慰问96户计生失独、病残、特困家庭，对9户农村计生创业家庭给予帮扶支持，并对20xx年“”暴雨灾害中20户受灾的计生家庭给予了紧急救助。通过各级各相关部门密切协作，多种方式的帮扶慰问，全县“生育关怀”项目试点工作推进有序，效果明显。

（一）领导重视，周密部署[]20xx年7月2日全省计生协“生育关怀项目工作培训会”后，我们按照《省计划生育协会开展生育关怀——慰问计划生育困难家庭试点活动方案》的要求，及时成立了以分管副县长为组长，县委办、县府办、县财政局和县计生协、县人口计生局相关人员为成员的“生育关怀项目”活动领导小组，在明确项目工作意义和相关要求后，确定了“救助困难、帮助致富、宣传引领”的总体思路，并及时制订并出台了《生育关怀项目试点工作方案》、《生育关怀调查摸底通知》、《生育关怀项目帮扶方案》等文件，召开了专题工作会，对项目试点工作进行周密的部署和安排。

（二）提供保障，摸清家底。省生育关怀资金下拨后，县财政局设立了专户进行监管，县人口计生局也给予了部分资金配套，并要求各乡镇计生办对调查摸底工作给予大力支持。在20xx年8月启动生育关怀对象摸底工作后，全县30个乡镇和3个街道办事处计生协，严格按照生育关怀方案中确定的条件进行摸底，全县共搜集上报失独家庭77户、计生子女病残家庭39户、其他类型的计生困难家庭122户、“”特大暴雨受灾计生家庭189户和农村计生创业家庭14户。县计生协会办公室和县人口计生局纪检监察股，也分别对万林、洋溪、太和

等10余个乡镇的相关信息进行了核查，确保关怀对象“应享尽享，不符不纳”。

（三）层层公示，严审资格。通过前期调查摸底，县计生协按照“困难优先、帮扶有效”的原则，经严格审查初步将30户失独家庭、27户子女病残家庭、42户计生特困家庭共计99户基本关怀户和9户计生创业户作为关怀对象，进行县、乡（镇）、村三级公示。在为期一周的公示过程中发现，基本户中的金鹤乡对象黄开林（在公示期间死亡），潼射镇赵从奇和青堤乡杜文兴（隐瞒条件），经过再次核实确认后，决定取消这三户对象的资格，并对相关责任人进行了通报批评。最终确定了基本户96户、帮扶户9户和“”暴雨特困户20户为关怀对象，从而确保了本次项目经费使用的公平、公开和公正。

（四）借助巡演，兑现资金。经过近四个月的前期准备，我县及时启动了“生育关怀”项目资金兑现工作。利用20xx年元旦春节外出务工经商人员返乡之机进行相对集中兑现活动，以县计生协园丁艺术团计生慰问演出为平台，增强宣传导向的效果。巡演活动先后在金华、金鹤等10个乡镇开展，通过园丁艺术团演出的讴歌计生国策、宣传生育政策、介绍生育关怀行动的文艺演出，引起了群众对响应基本国策的共鸣，唤起了对计生困难户的同情和关注。巡演中，县“生育关怀”项目试点工作领导小组成员分为四个兑现组先后向全县30个乡镇和3个街道办事处的96户基本慰问户发放资金100650元（含帮扶资金98300元和发放仪式筹备费用2350元），向以金华镇养殖户李代龙、瞿河乡种植户周俊等9户农村计生家庭创业户兑现帮扶资金共计57000元（含帮扶资金40000元和后续指导服务资金17000元）。另外，在20xx年“”暴雨灾害中，县计生协还分别向青岗镇、伏河乡、涪西镇三个重灾乡镇的20户计生困难家庭给予了应急关怀，先后投入生活物资和救灾资金18000元，帮助群众生产自救。

（五）跟踪随访，后续服务。我县计生协在兑现资金后，重

点强化后续随访服务。一是县协会在要求基层协会继续帮扶关怀对象的同时，局班子也分别和关怀帮扶对象结成联帮对子。县计生协常务副会长、人口计生局局长侯颖先后三次前往金华镇养殖户李代龙家中进行随访，并邀请县畜牧局专家对其进行养殖技术指导；副会长罗明朗帮助广兴镇养殖户黄书明联系生猪销售渠道；副局长陈庆兰充分利用过去林业方面的专业知识，对瞿河乡种植户周俊的枣园建设进行指导；党组成员、流管中心主任杜晓东为涪西镇帮扶户罗时吉联系引进肉牛新品种。二是各乡镇和村计生协，对本地的关怀对象，继续进行走访和节日慰问，了解困难和需求，并给予及时的帮扶和指导。目前，项目帮扶户产业发展正常，基本关怀户在各级计生协帮助下生活、生产状况也得到了明显改善。

（六）强化宣传，巩固效果。一是活动开始之初，在计生系统内部和相关部门之间通过会议和文件等形式，强调对活动目的、意义的高度认识以及业务能力的培训提高，从而增强了相关人员的工作责任感。二是在活动开展的每一个阶段，均通过简报、通报、板报、专栏、推进会和广播电视、报纸新闻报道以及标语等形式，进行广泛宣传。活动期间先后出通报2期、简报9期，进行报纸和广播电视报道12期次，召开专项工作推进会3次，制作标语72幅、展板26块，主办板报、专栏38期，同时由县电视台录制了全面反映关怀行动的电视专题片《生育关怀惠民生》一部。三是开展主题巡回演出，结合进行资金兑现、义务就诊和政策咨询，以营造活动氛围，强化宣传和引领效果。由县计生协会园丁艺术团自编自演生育关怀主题文艺节目8个，巡回演出10场，现场义诊1260余人次，提供政策咨询、发放宣传手册16000余人份。四是建立生育关怀基地，完善活动资料，以利巩固关怀成果。先后搜集相关信息12600余条，建立“生育关怀”项目帮扶基地9个和生育对象人头档案125个，重点跟踪随访86人次。

（一）充分认识是前提，高度重视是关键。在我县被确定为全省首批“生育关怀”项目试点县并参加了省计生协举办的培训会，我们深感这是一项艰巨而光荣的计生惠民工程，

县乡村各级计生协及时向本级党政领导作了专题汇报，并赢得高度重视，及时成立了相关机构，召开联席会议，研究方案，落实责任，并在人、财、物方面提供了有力的保障。

（二）规范程序是前提，用好资金是根本。项目工作的根本是用好资金，就是把钱用在符合项目条件的对象上，而要做到这一点，就必须规范项目操作程序。为此我县制订了县定条件、乡镇摸底上报、县复核、三级公示确认的工作原则。据此，对最初上报的近300名对象进行了两次筛查、复核，再行公示，最后确定符合条件的125名对象，并按照不同情况确定关怀资金的分配。为避免资金发放不到位，我们采取了分组划片集中直接送到对象手中，并由当事人签字留指纹的方法。县项目工作领导小组，对资金使用全程进行了监督，从而确保了这次生育关怀资金在公开、公正的前提下全部到位。

（三）宣传服务是前提，转变观念是宗旨。生育关怀活动是一项计生利民惠民政策，是以充分体现实行计划生育的优越性，从根本上解除人们的后顾之忧，从而树立新型的婚育观念为目的的。因此，我们特别注重了活动开展过程的宣传和服务，并且在宣传和服务的方式上，更加注重贴近群众，贴近生活，且尽量突出“生育关怀”这个主题进行氛围的营造，典型的塑造，形象的打造。这样，一是通过基本关怀逐步改善计生困难户的生活，进一步扩大计生协会在群众中的凝聚力和影响力；二是对农村计生家庭发展产业给予扶持，帮助群众发展致富项目，达到帮扶一户，影响一片的目的。

一是活动进度较慢。我县在被确定为全省首批“生育关怀”项目试点县后，虽然工作启动也及时，但是因为遭受几十年一遇的“”特大暴雨，临时出现了需要救助的计生特困户，这大大增加了应对灾情和专项调查的工作量，加之我们存在宁愿动作慢一点，工作细一点，也要让关怀更实一点的想法，所以没有能够按照最初的计划在20xx年底前，完全将项目资金发放到关怀对象手中。

二是关怀力度较轻。虽然20万元的关怀资金不是一个小数目，但是我县是一个百万人口的农业大县，其中符合关怀条件和需要提供关怀救助的对象，也是一个不小的群体。所以，无论是在关怀资金的量上，还是在关怀对象的面上，都没能做到两相顾及，也因此对此项工作开展会不会带来负面效应，总有些心存困惑，包括宣传层面上的细节，都要考虑再三，谨慎为之。总之，因为项目资金和配套资金量的有限，本次的关怀并没能从根本上解决关怀对象的实际困难。

市场开发工作总结篇三

2、部门业绩：透过全员的共同努力发展我院会员10581人，开展义诊、讲座等活动46场，其中包括雷锋日博寿堂义诊、去火车站举行滨海春风吹，情暖外来工的义诊、进社区志愿者服务为主妇送健康礼，关爱健康在行动，幸福明天共分享，并和滨海义工协会联手参加塘沽阳光家园启智中心义工活动，和《滨海时报》共同举办送健康进社区、《约会春天》、小巷总理体检活动以及送健康进军营等等，并和开发区农行合作进行《贵宾尊享农行养生讲座》，及贵宾中医养生体验活动；和渤海石油共同举办百人大型讲座《抵抗衰老，健康生活》，并在我院周边赞助太极拳队及福州道健身操队，扩大我院的知名度和美誉度。

尤其在重阳节策划感恩尽孝活动，在我院企业文化建设中写下重重一笔尊老尽孝，并得到滨海电视台的新闻报导，下半年工作重点转向送健康进校园，在泰达二幼、塘沽一幼、三幼、六幼及学前班、早教中心开展《小儿生理病理特点》的系列讲座，收到良好的社会效益和企业效益。联系居委会25家、企事业单位34家并均有持续良好的合作。

二、工作中存在的问题

2、关于在市场推广过程中和专家的默契配合，以及医疗项目的包装也是一大问题，就过去的一年市场部一向处于不断的

努力学习和提高，加紧对我院专家的深刻认识，站在市场的角度发现各个专家身上的优势及其医疗项目的市场优势，期望在以后的医疗项目推出中能够参考市场部相关人员的意见推荐，只有接了地气的项目在市场的推广过程中才有更好的社会和企业效益。

三、市场部工作展望

总体来讲我院的市场部已经具备雏形，并可在我院的市场推广及品牌建设中发挥其用心作用，随着20xx年的到来，市场部应策划义诊及讲座活动应不少于80场，新增会员应达20000人，市场部的人员配置应更加合理和完善，用心参与策划包装医疗项目（产品），并随着医保的正常开展，市场部工作重心应向开发高端客户转移。

市场开发工作总结篇四

由于各店的导购都是新近员工并且都是第一次接触家居服与保暖内衣对产品陈列都是很迷茫不知如何放手去做，很多同事都是在等待公司人员下去再做调整，没有学习度，更没有责任感。

解决方案：

深入各店加大对同事的沟通，加强对货品陈列的培训，更大的让同事了解恒源祥，学习恒源祥，懂恒源祥。

各店货品信息过于混乱，库存与销售没有明细记录，没有专门人员负责店面日常工作的汇报与总结。

解决方案：

先对各店进行货品盘点，并做好详细的账本记录，进行人员培训如何做好店面的货品信息，并暂订人员负责账户的记录，

暂定储备店长负责店面的日常工作与汇总。

各店货品并不齐全，新款式跟进没有及时，店面补货不够迅速，补货时仓库没有及时发货，调货，仓库与店面之间也没有很好的去沟通。

解决方案：

总结:为了更好的提升店面的销售业绩，更好的展现出品牌形象，督导将每日将加大驻店时间，结合实际给导购培训好相关的店面制度与相关的销售环节，陈列要点，规范日常工作的行为规范，让员工了解企业文化，有品牌意识，了解产品知识，多了解产品的优点、价格、款式,加快账目的详细工作，对重点员工的培训，让新员工能迅速适应新环境，督导好仓库管理人员，让货品正常的流入到店面，做好仓库与店面的账目来往。

市场开发工作总结篇五

在房地产行业工作也已经半年多了，在销售方面还有待提高。虽然自己的水平有限，但还是想把自己的一些东西写出来，即从中发现得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水平。

经历了上次开盘，从前期的续水到后期的成功销售，整个的销售过程都开始熟悉了。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。在这里拿出来给大家看看，也许我还不是做的很好，但是希望拿出来跟大家分享一下。

第一、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

第二、做好客户的登记，及进行回访跟踪。做好销售的前期

工作，有于后期的销售工作，方便展开。

第三、经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，为客户做好几种方案，便于客户考虑及开盘的销售，使客户的选择性大一些，避免在集中在同一个户型。这样也方便了自己的销售。

第四、提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的时候就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的想信自己。从而促进销售。

第五、多从客户的角度想问题，这样自己就可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户可以放心的购房。

第六、学会运用销售技巧，营造一种购买的欲望及氛围，适当的逼客户尽快下定。

第八、找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

对工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以这半年来我一直坚持做好自己能做好的事，

一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。