

市场经理转正报告 市场部经理工作总结 (大全5篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

市场经理转正报告 市场部经理工作总结篇一

向县区公司推广新业务、新产品[]xx月份以会代训，召集各县区营销、营业骨干针对产品资费进行培训及讨论，并归纳出现存问题，从而找出适合本地的资费套餐[]xx月份根据市场竞争情况向省公司申请了包月资费套餐，在全市组织推广[]xx月份组织各县区管理人员、主管人员、维护人员，参加省公司培训，学习业务理论、营销策划，对业务推广有很好的指导意义。

20xx年市场部接手物料管理以来，在网络部的'大力支持下改进了管理方式，把出入库明细账与支撑中心每天的经营日报装、拆机数量相对照，使物料管理形成闭环。为实现终端回收、重复利用，要求县区公司对宽带、话吧、有人值守公话新装机用户都收取押金。鼓励县区公司在发展新用户时引导用户使用回收的终端。对终端故障在保修期内的用户更换回收终端，严格杜绝以旧换新。通过这些措施的执行，有效控制了浪费现象。

改进绩效考核计算方法，从多方面入手促进保存量、激增量，提高业务收入。

自xx月份省公司绩效考核办法草稿下发，市场部开始与上级市场部沟通如何进行续费率和流失率两项考核指标的计算。

在多次探讨未果的情况下，市场部根据公司领导要求和本公司实际情况，制定了考核用户拆机、双停、单停、零费用用户续费等一系列考核方法。引导县区公司对上述用户高度重视，通过每天逐户核查，基本上堵住了客户流失的漏洞，对长期零费用用户的激活也起到了很好的效果。既节省了资源，又提高了收入，另一方面节省了业务发展费用。

1、由于集中精力理顺基础资料管理，在营销策划、业务宣传、市场调研、人员培训等方面比较薄弱，造成对县区公司业务发展支持不够。

2、由于省公司系统准备升级，我公司很多报表需求无法满足，计算绩效考核指标、分析经营数据给市公司和县区支撑部门带来很大工作量。

1、加强市场调研：定期到县区进行现场办公，与营销、营业、装维、管理人员进行座谈。深入市场，了解用户使用情况和需求。在发展较好的县区总结成功营销案例进行推广。帮助发展较差的县区查找不足、解决困难。

2、加强营销策划和业务宣传：通过了解市场竞争情况制定灵活有效的营销措施，对每阶段重点发展业务制定切实可行的宣传和营销步骤，及时反馈和分析营销结果，适时调整营销思路，改变目前业务发展的低效状态。

3、加强人员培训：定期进行营销、营业、装维、管理人员培训，将营销思路、管理方法、业务资讯直接灌输到一线员工，提高骨干员工的传帮带作用，切实提高员工素质和工作效率。

4、继续加强基础管理工作：继续加强欠费管理、营业稽核、资源管理、装维材料和终端管理。组织市场部主管定期到县区公司调研，与负责人进行沟通，发现不足并继续改进。

市场经理转正报告 市场部经理工作总结篇二

1、对公司文化的理解与感受：二个月来，杨总和我讲到，公司经营管理按照“诚信、责任、和谐；军队、学校、家庭。”12字方针操作，通过学习与了解，让我感受到公司是个很厚重的有社会责任感的企业。

也是一个有良好学习氛围的企业，我来公司已经接近尾声的“培训师争霸赛”和互联网征文等一系列活动的开展就是最好的说明。从内部关系来说，感觉部门间、员工间关系非常和谐，大家生活上互相关心帮助，工作上各尽所能，配合默契，人与人之间平等真诚相待，亲如一家人。公司非常注重社会影响力和品牌效应。

而从公司经营与业务来看，公司在本领域做到了全国领先地位。

公司从上到下都积极行动了起来。给予最快的处置方式，最好的医疗条件。也给我以后在处理这类问题及各项工作中指明了方向，让我坚定了工作的信心。在后续工伤事故中我也能够高效及时的去处理。

协调各个部门的工作本来就是应尽职责和业务，在总经理及部门的配合下，事情最终得到圆满的解决。通过此次事件的处理，我真正理解公司领导的良苦用心，只要按照公司的12字方针去操作，所有问题都一定会得到圆满的解决。

4、其他日常事务的处理：在这二个月中，公司先后举办了二次大的会议，一次为一年一度的广州建博会。作为人事行政部只是对其进行了配合和规范化的安排。

另外一次是公司一年一度半年总结会，人事行政部对整个会议进行了具体筹划(包括会议地点、整个会议流程安排等工作)，通过这此会议也了解到自己安排这次会议还不够细致和

周到，考虑得也不够全面，也对我这叫以后的工作提出了改进和更高要求。

另就是人事行政部一些日常事务的处理，作为人力行政部在处理各个事务，我都希望能够及时高效的去处理完成，但是在实际工作中我还远远做的不够，在以后工作中需要进一步去加强。

通过二个月的工作与学习了解，尽管我对公司的战略规划与经营情况情况掌握与了解还远远不够，还有许多需要学习提高的地方，但已深深爱上了这个大家庭，非常珍惜在公司工作的机会。希望能与公司共成长，虚心向领导与同事学习，不断提升自我，并结合自己过去的经验，不懈努力，踏实敬业，和部门同事一起，提高人力资源管理水平，共同推动公司发展。

市场经理转正报告 市场部经理工作总结篇三

转眼之间，今年已经过了一半，伏案沉思，半年来，作为事业部副总经理，我始终坚持以经济效益为中心，加强部门管理，脚踏实地，不断学习，与部门员工齐心协力，较好地完成了公司下达的各项指标任务，主动向“营销经理”转型。现就事业部市场营销状况及下半年市场拓展思路向大家作个简要的汇报，请领导审查。

本人承蒙及各位领导厚爱，从20xx年7月担任事业部营销副总，进入事业部后，首先要做的第一项工作就是理清历年来遗留下来的应收款以及发出商品的销售情况。然而，在清理的过程中，却发现成立不到半年的事业部经营状况如此混乱，发出商品遗留xx万元（基本上无法收回），应收款遗留xx万元，在这种情况下，我应该立即去做的就是带动营销人员清理发出商品货款，并就可收回的应收款进行大力的催讨。在集团各部门的配合下，我们取得了很大的进展，收回了、应收款共计xx万元。并就xx公司要求的质量索赔事宜同高层进行沟

通交涉，经过深入的交谈，站在客户的角度解决问题，在理解、支持、配合下，至20xx年8月底，将索赔标准1赔6降低为1赔3，直接给企业降低损失xx万元。我们也深深的知道，客户是企业生存的生命线，我们也意识到根据目前的经营形式，不能只局限于已有的成熟的老客户，为了拓展我们的市场，也应该积极的对新用户进行拓展，在各部门的积极的配合下，在新开发的客户中，成功地处理好了同关系，也取得了他们的进一步的认同，目前合作的非常愉快，订单也有所增加。另外，在同分部方面的合作，在经过我们的积极的拜访和通力的合作下，努力满足客户的各种需求，目前也获得了他们的认可，取得了令人欣慰的成绩；在和xx公司的合作也有了实质性的进展，提高了客户的满意度。根据市场的需求，紧跟市场电子信息化的进程，通过阿里巴巴宣传我们的产品，调查市场需求，目前客户询价不断，为提高我们未来的市场占有率打下了很好的基础。

另外，在新老班子领导的交替过程中，我忠实的履行了集团公司对事业部的指示，为事业部经营领导班子的更替工作做出了一定的努力。在新的领导班子上台以后，在经营业绩方面也取得了可喜的成绩，今年1—6月份产品销售额同比去年同期增长了145.2%。总而言之，这离不开集团的领导，特别是兼任事业部总经理后的英明决策。在担任事业部营销副总以后，我坚持以卧龙“诚、和、创”为精神动力，本着踏踏实实做人的原则来处理各种关系。在稳固老用户的基础上，努力拓展新用户市场。在各个部门的配合下，老用户xx公司产品、法国产品、产品都非常稳定，系列产品已经全面投产，订单也增加了。而产品实现了系列化，产品也已经全面投产。

下半年，遵照x总“努力拓展新客户，新市场”的要求，已着手对罩极电机市场、串激电机市场（外资厂的电动工具）、启动电机市场进行有效的拓展，重点对有意向的、及正在联络的及几个外资吸尘器电动工具的工业厂家以及广东中山、东莞罩极电机、串激电机市场进行有效的拓展，为20xx年事

业部的发展奠定坚实基础。

其次，加强管理，规范区域经理行为，确保工作的到位也是我今年工作的重心。观念的更新是首要因素。我首先将自己获取的相关知识通过各种形式传达给区域经理，使全员转变观念，培养工作自觉性；其次通过跟访、市场调查、平时工作调查等形式规范区域经理拜访行为，并分析各区域经理工作中的亮点与不足，宣扬亮点、指导不足，尽量使全员业务素质全面提升；为使区域经理拜访真正有价值，我通过实际跟访寻找最适合的拜访方法，杜绝了走马观花现象，提升了拜访质量；目前由于国外市场的不断打开，国内市场面临着很大的压力，所以我就特别强调对老客户访销服务到位的情况下大力发展新市场，减小市场盲点；重视客户投诉，将之与客户经理工作质量结合，加强自我督促，部门全员合理制订每日、每周、每月工作安排，互相监督，使工作逐渐向程序化发展。通过一系列管理措施，使区域经理基本知道应该做什么、怎样做。

我认为，一个人只有对自己的企业，对自己从事的工作抱以极大的热情，才能极大地发挥潜能，为企业创造更大的价值，并在工作中找到乐趣。我正是用这种心态面对自己的工作和企业，按照营销经理的职能职责严格要求自己，尽心尽责做好本职工作；当个人利益与公司利益发生冲突时，毫不犹豫放弃个人利益。

对于今后的努力方向，我对自己做了如下的打算：

- 1、继续加强学习，重“内涵”，迎接挑战；
- 2、加强动脑思考能力，在工作中多想办法、出点子；
- 3、加强组织协调能力；
- 4、带领营销提升服务水平，帮助客户赢利，提高客户忠诚度；

5、继续加强国内市场开拓工作。

以上是我的汇报，有认识不足的，请领导指正和帮助，我会在今后的工作中更加努力、带好队伍，事业部发展的历史进程中，以我们的诚实、勤奋和智慧创造我们美好的生活，为卧龙的发展添砖加瓦。谢谢！

市场经理转正报告 市场部经理工作总结篇四

年底到了，各大公司都要求员工提供工作总结，建筑设计师也不例外。今天闽南人才网小编为大家提供建筑设计师工作总结报告，在此和大家分享。

建筑设计师实习阶段的认识与学习

对于刚刚毕业的大学生来说，从事设计工作是机遇也是挑战。在刚刚开始工作的这几个月，尽快适应了工作的环境，融入到设计院这个集体中。在领导及各位同事的关怀、支持与帮助下，认真学习钢结构设计知识，不断提高自己的专业水平，积累经验。我知道建筑设计师工作需要大量的实践积累，在此我衷心感谢领导和同事的帮助！

这期间主要学习了《门式刚架轻型房屋钢结构技术规范》、《钢结构设计手册》、《建筑设计规范》、《结构设计规范》等等，特别是对于钢结构设计的理念，由初步的认识上升到更高层次的水平。这几个月学了提工程量，工程量报价，门式刚架的设计，通过做这些工作，对钢结构轻型房屋设计的认识逐步提高，各构件的连接与设计更加全面、经济合理。学习了这些知识，使得我对建筑设计师的了解程度有了进一步的提高，也使得我的自身业务水平和原有理论知识得到更好地补充。

加强学习，提高专业知识水平

经过实习试用期，我知道不断学习、不断积累是成为一个优秀设计师必备的因素，目前我已具备了一定的设计工作经验，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项专业素质，争取工作的积极主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。希望领导能够给予更多的帮助，我一定会不负众望，交出一份满意的答卷。

存在的问题和努力方向

第三，自己的理论水平、建筑专业知识、工作经验还是很欠缺的，应当更加努力地学习与实践。

市场经理转正报告 市场部经理工作总结篇五

在即将过去的*年之际，有一丝的欣慰，同时也有一丝的遗憾，当然伴随着公司各项业务的发展，让人看到更多的是我们新大方集团未来美好的前景。

尽管有了一定的进步和成绩，但是很多方面仍然存在一些不足，比如工作中很是缺乏创造性的思维方法，个别工作做的不够完善，现场管理方面的工作经验很是欠缺，目前车间的管理和很多制度与大企业先比还相差甚远，有待完善。此外，自身的管理水平也有待提高，在今后的工作中，我将继续坚持自己一贯的“实事求是、严于律己”的工作态度，不断完善，细化自己工作的同时，努力提高自己的工作能力。

下面我将今年所作的具体任务和日常工作做一番全面的梳理：

一、具体工作：

1、全年共生产制造台左右；

2、生产制造台；

3、生产制造全液压挂车台；

4、生产制造新产品台。

二、日常工作。

1、车间5s管理考核制度；

2、迎接北京三星9000质量认证工作；

3、员工自身素质、劳动纪律、劳动安全方面的教育培训；

4、员工技能方面的培训(完成首次员工技能比武大赛)；

5、产品质量的过程检验工作、解决技术方面的问题；

6、劳保福利的申请、发放及管理；

7、技术资料的存档、保密工作；

8、完成各级领导安排的临时性工作。

以上工作的顺利完成，感谢各部门同仁的鼎力支持，在今后的工作中希望有机会参观其他一些大公司、学习先进的管理方法，参加有关方面的培训；同时，把员工自身素质的全面提高也摆在首要解决的高度，公司的全面建设离不开高素质的员工，即使有着精湛技术的员工如果素质低下，公司的整体提高就无从谈起(例如现场的卫生不仅仅是监督，更重要的是保持，商家来现场了解条件和管理水平能否保证产品质量、是否具备履约能力，素质低下的员工只会服从命令进行清扫，而不是维持显然，高素质的员工能给公司带来无形的收益)这样才能把公司安排的每项工作做到最好，努力使自己的工作全面提高到一个新的水平，为公司增光添彩，作出更大贡献！