

最新营销人员年终总结及工作计划 服装 营销人员个人工作总结(实用5篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

营销人员年终总结及工作计划篇一

说到总结才猛然感觉到，是啊，我参加工作已经整整半年了，从一个刚刚从学校毕业的学生到现在已经为人师表的老师，回顾这半年，我付出了多少，又收获了多少呢？静静的回顾一下，这短短的几个月既忙碌，又充实，有着许多值得总结和反思的地方。

在新学期开始的时候，我分到了中一班和两位有经验的老师共同搭班，这是领导对我的信任，更是对我的考验和锻炼，所以在接受这个任务时我就下决心把工作干好。因为在我实习期间就是在这个班实习的，所以对这个班的孩子也都比较熟悉经过一段时间的调整与适应，我的工作也很快走上了正规。

这学期我们园内的活动比较多，从“各省市区级领导的莅临指导”到“家长开放日”，从“家长会”到“书香阅读节”等等，一个活动接一个活动，使我们的工作更显得繁忙，但我们的工作又是忙而有序，有条不紊的。在班内，我们三位老师团结合作、密切配合，发挥自己的强项，每一件工作都做的扎扎实实。业余时间，我注意搜集材料，阅读专业书籍，努力提高自己的理论水平。辛勤的劳动终于换来了累累硕果。

一、政治思想方面

在每周二三四的上午，我积极参加园领导组织教师的时事政治理论的学习，以不断提高自己的政治思想素质，加强素质的教育，更新自己的教育观念，树立育人为本的思想。同时加强教育法律法规的学习，提高依法从教的水平，刻苦钻研业务，认真履行岗位职责，关心、爱护每一位幼儿，严格遵守学校的规章制度□

二、保教工作

(一) 扎实抓好教育教学工作

工作中虚心向从事幼儿教育经验丰富的教师学习，观摩其他教师上课，积极参加园本教研活动，以新《纲要》为指导，贴近幼儿的生活和年龄特征来选择幼儿感兴趣的事物和问题，制定出切实可行的月计划、周计划，并认真组织好半日活动。在活动中，能恰当地选择和使用教具，重视教学内容的趣味性，增加幼儿的实践操作活动，以游戏为基本活动，使幼儿为被动学习转化为主动学习。在教学中，我还不断地对自己的教育实践进行反思，找出问题的症结，改进教育的方式、策略等，收到了一定的效果。

(二) 全身心的投入，保教结合，热爱尊重理解幼儿

我们两位教师轮流当保育员。这个班有28个小朋友，我们共同协商，把我们班的纪律及自立能力一起抓、同时我们班小朋友可以说进步很快，家长反映也不错。自立能力方面：我们坚持正面教育，对幼儿以表扬为主，强化他们的自我服务意识，改变他们的依赖思想。对幼儿好的行为或表现给予肯定，赞赏和鼓励，使幼儿能够更有信心，更积极地做好事情，完成任务。而我们老师做到适时帮助，以提高幼儿的自立能力，并及时与家长沟通，争取家长配合。就纪律方面：对少部分幼儿出现的不良行为，我采取的是及时分析原因，该批评的批评，并给予适度的教育，引导幼儿养成良好的行为习惯，慢慢的做到遵守纪律。

在教学方面，幼儿更是在原来的基础上有了不同程度的提高，特别是念儿歌、听故事、数学、美术等方面，有了很好的成绩。幼儿在身心愉快的气氛中，生长也特别好，出勤率较高。

在频繁的活动之中，我没有忘记对孩子最重要的养成教育。陶行知老先生说“生活即教育”，所以我注意在一日生活各环节中加强观察与指导，积极鼓励幼儿学会自己的事。饭前让孩子学会解便、提裤子、挽袖子、洗手、擦手。吃饭之中不掉饭、不讲话。吃完饭自己轻轻放碗、轻轻放勺子、擦嘴巴、漱口。上课的时候让幼儿自觉学会认真倾听别人讲话，不插嘴，不乱跑，积极开动脑筋，举手回答问题。在午睡的时候让幼儿自己学会解便*，把鞋子整齐的放在床下面，尽量鼓励幼儿自己*服，盖被子，睡醒后自己整理床铺。在游戏活动中让幼儿自己整理玩具，把玩具归类放好等等。别看这些都是些小事，但对孩子来说却是大事。只有从小养成了良好的生活和学习习惯，长大了才能成为一个自主、自强、自立的人。保证幼儿活动室、午睡室整洁、卫生，搞好幼儿毛巾、口杯、餐具的清洗和消毒。要求幼儿餐前便后洗手，并以主题活动等多种形式，培养幼儿良好的卫生习惯，爱护环境卫生，不乱吐乱扔，用我的爱心、耐心料理着孩子的日常生活。

(三) 家园工作

家园联系是保证。在工作中，我经常与家长保持联系，了解幼儿家庭教育环境，通过家园联系表、家长会、晨间午间接待时的谈话，及时与家长交流孩子在园的学习和生活情况，反馈孩子在家的信息，使家长与教师之间互相沟通。并结合孩子存在的问题，与家长一道商讨符合幼儿特点的教育措施，共同促进孩子的成长。

三、钻研业务，悉心育人

作为一名教师不仅要管理好班级，有一颗爱孩子的心，还要有扎扎实实的业务水平和能力。为了提高自身素质，在工作

之余，我经常翻阅一些有关幼教方面的书籍，看到好的信息及时摘录下来，不断为自己充电。同时向有经验的教师请教，工作中学习、学习中工作，不断积累经验，使自己在授课水平上有所提高。在幼儿园轮教活动中，我积极备课，认真讲课，得到了领导和同事们的肯定。

四、认识不足，努力进步

通过这一年的工作，我很幸运学到了不少东西，业务上也有所提高，这一学期的成绩也是可喜的，但这还远远不够，在环境为教学的服务上还缺乏主动性。从事幼教工作半年，理论与实践的结合还是不够到位，研究做得不够细和实，没有很好的完成自己心中的目标。今后要努力把每一节课都当成锻炼自己的课堂，学会捕捉教学契机，提高自己驾驭课堂的能力和遇事的应变能力。我将在新的一年继续多学，多思、多试，努力把做得更好。我相信“精诚所致，金石为开”，经过我们全体职工的共同努力，我们幼儿园的明天一定更美好！

时光飞逝，岁月如流。回首即将结束的这个学期，有辛勤的汗水，也不乏工作的欢乐。说到总结才猛然感觉到，是啊，我参加工作已经整整半年了，从一个刚从学校毕业的学生到现在已经为人师表的老师。回顾这半年，我付出了多少又收获多少呢？在这短短的几个月时间里，即忙碌又充实，有许多值得总结和反思的地方。

在新学期开始，我就和田老师分到了一个班，我们共同担任中班，我们团结合作，密切配合，发挥自己的强项，每一项工作都做得扎扎实实。业余时间我们加强幼儿的各项锻炼，开设各个区角，丰富幼儿的业余生活。我们认真学习新纲要，用其崭新的教育理论知道自己的工作，不断地完善，充实自己，开拓创新，与时俱进，辛勤的劳动终于换来了硕果累累。

1、与幼儿的情感交流方面

我很重视与幼儿之间情感的交流，热爱并尊重我们班的每一位幼儿。有了这种心境，师生之间就能有一种和谐的状态，许多问题便迎刃而解。无论活泼，顽皮或胆怯，我都一视同仁。对性格孤僻的幼儿，给以更多的热情和帮助，帮助他们树立自信，走出自我评价的误区。活泼开朗的幼儿，我则提供适合他们的展示空间。人的感觉是相互的，教师的真诚，孩子们能感觉得到。坚持热爱，尊重每一位幼儿，与幼儿平等相处，让幼儿接受了你，就能以主动的态度接受你的教育。对于理解能力较差的幼儿，我会在课余时间与他们进行补习，使他们能跟上教学进度。还利用他们最爱的动漫进入教学中，选一些有教育意义的动漫请幼儿观看，使他们更能懂得学习故事中主角的各种好习惯，改正一些不良的习惯。

2、常规方面

由于我班是新生，他们带着家庭中的不同习惯走到一起。许多孩子原有的生活比较无序，甚至十分的自由化。作为一名教师，深知只要将常规培养好，教学才会有序的进行。如：午餐时介绍各类饭菜所包含的营养价值教育幼儿不要挑食，午饭后进行散步，利用教育儿歌教育幼儿要饭前便后要洗手。培养幼儿去放玩具常规：不争抢，不随意干扰别人等等。到如今，我班幼儿已经形成了良好的生活习惯和学习常规。

3、教学方面

我们开展了主题，领域教学活动，以稳定幼儿情绪为主，提前备课，运用多种教学方法，制作自制玩教具。我们从幼儿的实际出发，注意调动幼儿学习的积极性和创造性思维，培养幼儿的学习兴趣为主要目的。做到主题与环境相结合，让幼儿感受到上幼儿园的乐趣。还设立了语言区、美工区、益智区等区域，并不断丰富材料。

4、家长工作

善于与家长沟通，在幼儿园工作中，家长工作是十分重要的。幼儿园的每一项工作都离不开家长的支持和配合。这学期，我通过了多种渠道与家长沟通，针对每一位幼儿情况，采取不同的方式进行家访，收到了良好的效果，也取得了家长的信任，是我的工作得心应手。

通过这半年的工作，我很幸运学到了不少东西，业务上也有所提高。这一学期的成绩也是可喜的，但远远不够，在环境为教学的服务上还缺乏主动性，从事幼教工作半年，理论与实践的结合还是不够到位，研究做得不够细和实，没有很好的完成自己心中的目标，今后要努力把每一节课都当成锻炼自己的课堂，学会捕捉教学契机，提高自己驾驭课堂的能力和遇事应变能力。我将在在新的一年里继续多学、多思、多试。努力把做得更好。我相信：“精诚所至，金石为开”，我会在今后工作中加以改进，继续努力，跟上社会时代的步伐。

营销人员年终总结及工作计划篇二

阳光倾斜灿烂的七月，我们又相聚在一起。看着每一位同事的笑脸，我的心久久不能平静。端午已过，农田里；新一季如翡翠般的秧苗不停地摇摆美丽的身姿，像多情的少女抵挡不住微风的甜言蜜语。公司里；紧张而又团结的工作氛围让每一位同仁拼搏奋进，犹如八仙过海、各显神通。

这使我看到了明媚的阳光，体验到了夏日的激情，这半年多值得回忆的东西太多太多了，酸甜苦辣，回味无穷。今年上半年已悄悄过去，作为销售人员的我值得一提的是，合同定单量比去年同期要多出一些，善于总结以往的失败经验，吸取教训，不再犯同样的错误，与客沟通的技巧逐渐成熟起来，在领导英明的带领下，心态也比以前好多了，由衷的感谢吕总、任经理。在下半年争取能做出更好的成绩。

在表扬自己的过程中同时也存在很多不足的地方，这些无一不是随时敲响的警钟。因没有太多时间的，整理的有些七零八乱，做的不足的地方总结出以下几点：

一、学习勤奋度不够；具体表现在，看书不认真，一拖再拖，不看书或看书少，以至考试成绩不理想。考试——思考——考试，确实考试能考出自己不懂的东西来。自己思想懒惰，缺乏创新，专业方面的知识仍然欠缺，所以加强学习是关键。

二、跟单不及时，不仔细，不勇敢；原则是觉得能跟的客户全力以赴永往直前的跟，哪怕跟“死”了也不罢休的去争取，灰都要抓一把回来。觉得拿不下来的单子却弃而远之，漠不关心。大单的“恐惧症”一如既往的逃之夭夭。主观意识强烈，结果顾了东边忽略了西边，丢单的现象屡见不鲜，俨然孤军奋战，损失惨重！

我尝试过n遍了，结果以失败而告终。凭感觉做事、牛气、自惭、尤为被动这些都可以说是缺点，都是对工作发展极为不利的因素，可这方面我总是知错改错但不认错。

四、承上启下的作用没发挥出来；自本年度4月x日任嘉合公司主管以来，任经理对我恩重如山，大爱无疆，或许因为我有了安逸的上班环境，工作中非但没做出成绩，团队合作的力量丝毫没有体现出来，对同事的关心也不够，这是我的失职。我不太喜欢故做表面的工作，实事求是，勤奋塌实的走好每一步，摔跤的几率自然减少。任经理曾对我说：“工作只要善始善终的去做，必有回报。”我一直很懊悔今天的我，这也许才是工作的刚刚开始，我一定加倍努力向前进，我也想说：只要用心，必能大胜。

五、沟通从“心”开始；“沟通从心开始”是中国移动公司的广告宣传词，我非常喜欢这句话，因此，我也时刻记住并把这句话带到我的工作中去。希望我能用心做好每一件不平常的事。

在今后的工作中，我希望更多的得到吕总、任经理的指导与点拨，并且谨遵教诲；有几点不知当讲否？1，如果我犯了错希望任经理当面对我直说无妨，多批评，因为现在压力很重，不能为任经理撑起半壁江山，我心里极度难受，食不下，睡不眠。2. 来嘉合已经两个月了，没做出成绩，也没做好表率，但是我不甘落后，望领导多支持。3. 我相信一时运气差不代表永远都这样，，我也相信我一定能够做的更好，，我的成绩离不开公司的大力支持，在这里感谢我的上级领导，深深的鞠一躬. 相信公司发展明天更美好！

说这些不是为了壮大士气，我现在还算不上一介匹夫，正因为我们的团队年轻，还不具备做战的能力，也因为我们正年轻，年轻无极限，年轻有朝气有活力，年轻就应该奋斗。而我们最多现在也只是处于练兵阶段，目前完成量离全年任务还差一大截，我们力争有市场的地方，就有斯可络！在今年剩下的半年中加快步伐，勇敢超越。早日完成今年的目标。斯可络——不停为你打气！嘉合加油！总结的不好望领导提出批评，多多见谅。

营销人员年终总结及工作计划篇三

转眼间，2020年已将过去，我现在已是_酒业的正式员工。回首近一年来的工作，我已逐渐融入到这个大集体之中。自_年x月份开始在本办事处实习□x月份在总厂培训，至x月份分配到_x县部工作，这段时间内我一直履行业务职责和义务，并在办事处领导带领下积极开展各项业务工作，现根据近一年来的工作实践、经验和教训，秉承实事求是的原则，回顾这段时间的工作历程：

一、怀揣感恩的心来工作

首先要感谢办事处领导对我个人工作能力的信任，在总厂分配业务人员去往各大办事处时将我留在呼办继续担任业务工作，并分配到_部担_业务员，这使我对在呼办实习期间的工

作表现给予充分的肯定，让我在日后的整个工作过程中深感欣慰、倍受鼓舞，更让我充满更多的工作热情和工作动力。我将铭记这份知遇之情，并将融入我的工作历程之中，我更会努力奋斗以更好的业务成绩来回报办事处领导的信任。

再次是感谢旗县部经理在工作上对我的教导，以及在生活上的照顾。在工作上遇到困难的时候，经理会主动与我进行良好恰当的沟通，纠正我的工作思路和工作想法，以使我的业务工作能更顺利的开展。当我们针对某些事情的处理想法上执不同看法时，他也很少以领导者身份自居将事情直接强制执行，而是通过讲道理并联系工作实际案例让我从中明白原由，从而使我放弃固执的想法，让我减少了许多的工作弯路和工作细节失误。在生活上，部门经理主动帮我联系住房，联系取暖用的火炉子，由于_气候较冷风又大，高经理也经常打电话叮嘱我注意生火安全，这些都对我今后的工作和生活给予很大的帮助。

二、不断提高的工作状况和工作心态

1、工作敬业表现、素质修养逐渐提高

第一次接触什么是爱岗敬业，什么是要有强烈的责任感和事业心，怎样积极主动认真的学习专业知识，工作态度要端正，要认真负责。我作为旗县部的业务员，深深地感到肩负的重任，作为河套酒业以及呼市办事处在武川的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象。热爱本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位都是必须做到的！所以提高自身的素质就变的尤为重要，必须高标准、高规格的要求自己，加强自己的业务技能。

2、业务知识、工作能力和业务水平的锻炼

我今年x月份来到办事处实习，系分到餐饮部担任部门基本业务工作，协助部门经理做好一些琐碎工作。为了更好的完成

基本工作，我不断向领导请教、向同事学习，并从中自己摸索实践，尽量在短的时间内理清部门工作，熟悉了业务流程，明确工作的程序、方向，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。在x月份正式来办事处工作后，我本着“超越自我，追求完美。”这一高目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项任务，并在余限的时间里，通过武川客户引荐和部分政府、各企事业单位的领导、职工接触洽谈，为下一步工作打好基础。由于心里对酒量的抵触，在招待时总不能游刃有余，随每次酒桌上都不断的学习酒中的文化和学问，并强制自己练酒量，在酒桌上向同事、向经理学习说话办事的方法与技巧!这也是我今后的必修课，一定要在这方面加强锻炼!

3、认真、按时、高效率地完成办事处领导分配的其它工作

为了办事处工作更全面更顺利的进行，以及部门之间的工作协调关系，除了做好本职工作之外，还积极配合其他同事做好工作。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，另一方面也积极考虑尽力将工作做的更加完善。并在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，并达到预期的效果，保质保量的完成业务工作，同时在工作中学习各个方面的知识，努力锻炼自己，经过不懈的努力，使工作水平有了较长足的进步。

三、自身能力的欠缺，日后仍需努力

1、自身心态的不成熟

性情很不够稳重。不管有点什么小事情、小状况，都把当时的反应都表现在脸上，当工作比较顺利、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态就会有点跳，不够稳重，有点

忘乎所以。也许是刚毕业自身阅历的欠缺，做起事情来总是有点慌张，不够稳，但刚毕业绝对不是理由，在日后的工作中我会努力克服自己的弱点，让自己更适合干这份工作！

心态的耐性还不够。作为_县业务员相对而言比较孤单，环境、工作流程都显的有点单调和循规蹈矩，有些时候就“座”不住了，总想回呼市转转，整个人也显得有点颓废，不够精神，然而经过一段时间的磨练和调整，我现完全可以应对现有的工作任务和工作环境。将自己的年少轻狂抛掉，平淡的对待事情的发展，将眼光放得更长远一些，将目标定得更高一些，这样才能在工作中给自己带来更大的挑战，才能在工作中给自己到来更大的工作刺激，只有这样才能在工作中给自己带来更大的工作兴趣。

2、工作能力的欠缺

把握客户心态不够准确。对已经合作一段时间的经销商和客户，我往往会轻信他们。从经销商和客户反馈得到的市场信息，大多数情况下我是听之信之，极少持怀疑态度，没有作进一步的分析和判断。这样做的后果会由于信息的不准确导致办事处针对市场的判断可能出现偏差，在操作中可能导致工作失误。

在工作中我很少动脑筋思考问题，即使思考了也不够细致，思维方式比较单一。很多时候我都是按规定程序做事，根据领导的交待办事，极少动脑琢磨客户，琢磨市场，琢磨导致问题发生的根本原因。思维方式因为没有经常对事情周密、细致的思考和全面的分析，从而做起事来习惯性变得变的单一。作为业务员，必须考虑很多东西，以清晰的思路，思考事情的每一个细节，才能正确判断客户的真实情况。

四、2021年驻_工作计划

总结一年来的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技

巧上有待于向其他业务员和同行学习，2021年自己计划在今年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

1、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。尽心尽力完成区域业务任务并及时催回货款，负责严格执行产品的出库手续，积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导，严格遵守厂规厂纪及各项规章制度。

2、努力做好现有工作的同时，尽快计划在武川寻找有实力、有关系背景的代理商，主要做高端的河王、五星等酒水业务，以扩大业务渠道提高业务业绩。

3、针对餐饮市场作出大力的业务力度，争取把这一薄弱渠道作起来，并对武川业务市场的二批商维护进行合理适当的整顿，使维护金发挥更大的效用。

4、在今后的工作中，要抓住各种不同的客户争取更充分、更准确的分析、处理好各项业务工作，并加强同客户的交流和沟通，了解他们的业务需求，能够恰当地处理好业务关系，来赢得更多更好的客户。

5、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及通过业务实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，并且在工作上要具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感，并积极完成领导交办的其它工作。

6、为确保完成全年业务任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

综上所述，尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这些都有待于在今后的工作中加以改进。我相信通过这近一年的工作实践，从中吸取

的经验和教训，经过反思反省之后能让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。

辞旧迎新，展望2021年，在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，刻苦学习业务知识，努力使工作效率全面进入一个新水平，提高自身的能力水平来努力完成办事处的业务任务和目标，为办事处的发展做出更大更多的贡献，同时希望个人、办事处和公司再上一个新的台阶。

营销人员年终总结及工作计划篇四

一、指标完成情况（截至11月30日）

- 1、售电量：售电量完成9045万kw/h□比去年增长9.3个百分点。
- 2、线损率：配网综合线损完成4.3%，比年初中心下达的线损指标6%，下降1.7百分点。
- 3、售电均价：综合售电均价为525.25/千千瓦时，比年初中心下达的指标增长4.85百分点。
- 4、电费回收：当年电费回收率完成99.64%，旧欠电费回收率完成99.70%。

二、狠抓安全工作，不断提高人员安全思想意识

1、认真开展安全活动，加强职工安全思想教育

为了提高组员对安全生产重要性的认识，一年来我班一直坚持每周一次的安全活动，从未间断过。每次安全活动不仅仅是及时学习安全事故通报，更重要的是分析事故发生的原因，从中吸取教训。使每位班员清楚的认识到事故的危害性，清楚认识到安全工作不容忽视。从思想上牢固的树立“安全

第一”方针。

2、按时开展安全培训，不断提高职工安全思想意识

为了加强工作人员安全方面的知识，我们按照年度培训计划，适时对职工进行安全培训，在春季大检查前进行《电业安全工作规程》考试，十月底进行了新《电业安全工作规程》学习并经考试合格。同时在日常工作中，及时对工作人员进行安全教育，使工作人员不断提高安全自我保护意识。

3、严格规章制度，杜绝习惯性违章

为了保证安全生产，我们要求每位工作人员必须严格规章制度和规程规定执行，坚持杜绝习惯性违章作业，对工作不认真者，严格按照经济考核的规定进行处罚。加强对车辆的管理，补充完善了车辆管理规定，严格了出车纪律，杜绝了交通事故的发生。

4、加强客户的安全用电管理，确保电网安全运行

客户的安全用电直接关系到客户的经济效益，也影响着电网的安全运行。今年，因客户责任引发了电网越级跳闸事故，给客户和我公司造成了一定程度的损失，所以加强客户安全用电管理是一项非常重要的工作。为此，我们依据相关安全管理规定，要求10kv专线客户加强设备线路的巡检工作、采取有效防止小动物入室的措施，并定期对这些用户进行检查及时有效的处理缺陷，做到客户的安全管理可控、在控。协助和督促10kv客户建立健全内部安全管理制度及资料，使客户的安全管理工作有章可循、有据可依。通过大量的工作，使客户的安全用电水平有了较大的提高。

三、采取有效措施，大力降低线损

1、采用合理的管理模式，有效降低线损

通过采用组包线，人包变的管理模式，把线损指标任务分配到人，线损指标完成情况直接与工资挂钩，有奖有罚，有效提高组员的积极性，降低了线损。

2、加大用电检查力度，更换不合格表计

从年初开始加大用电检查工作力度，杜绝了“三电”情况的发生，并禁止“跑、冒、漏、滴”情况，一年来共查出窃电户7户，追回损失4.98万元。查出表计烧坏90户，及时更换到期表计359块，其中包括高压用户表计70多组。

3、维护档案，保证营销系统统计数据的准确性

用户档案的准确与否关系到线损统计的准确程度，年初我班发现客户档案和营销系统中客户参数的混乱，致使统计数据误差是造成各条配网线路线损率不稳定的主要因素，在中心领导的支持下，我班协同其它各班组对所有的客户档案进行了核对、维护，并针对过去相邻线路用户档案混乱这一情况，到现场对这部分用户进行了逐一核对，保证了统计数据的准确性。

4、采用摸底排查法，有效降低线损

年初开始我班要求组员必须对自己所管辖的台区和客户情况有一个最真实的了解掌握，对每个台区每个客户的用电负荷都要了如指掌、胸中有数。一旦线损升高，我们就可以通过每个客户的月度电量的增减幅度，对问题的出现有一个较为准确的判断，从而进一步深入细致地对客户进行摸底排查，同时也能查出许多隐蔽较深的问题。

通过采取有效降低线损的措施，和全班人员一年来的辛苦努力，我们较好的完成了线损指标，从指标完成情况不难看出综合线损比中心下达的指标降低了1.7个百分点。

四、重抓电费回收，不断提高电费回收率

1、奖罚分明，提高组员的催费积极性

定期下达《催费任务书》，按照催费任务书下达的催费指标对每个催费小组进行考核，对完成指标的奖励反之则惩罚，并对电费结零的小组单独进行奖励，通过这一年催费结果来看，这种方法收效非常明显，充分调动了组员的催费积极性，每个小组都开始想方设法催收电费，使我们的欠费较去年有了大幅度的降低，到目前为止我们1月到11月总共欠费17.43万元，回收率99.64。其中1到10月欠费1.49万元，11月欠费15.94万元（其中有2户托收用户因为内部改制，未按期缴纳电费，另外的原因就是居民用户当月欠费不能按时缴纳，按照《电力供应与使用条例》对这部分用户自逾期之日30天后才能采取停电措施，所以这部分欠费要到次月采取停电措施后才能收回），累计发送欠费通知单5万6千多份，累计停电次数5221次。

2、加大对违约责任的宣传，使用户主动缴费

在日常的催费中，我们采取加大《电力法》、《电力供应与使用条例》和电力行政法规中有关电费交纳责任条款的宣传，特别是宣传拖欠电费依法承担的违约责任，让用户了解按时缴纳电费是一种义务，不按时缴纳电费要承担违约金。通过我们的宣传，大部分用户转变了观念，变被动为主动。在我们规定期限内缴费的用户越来越多。

3、对无故拖延电费的大用户，采取停电措施

在管辖的96户大用户中有几户多年来经常拖延缴纳电费的时间，经我们的工作人员多次催费都未能按时缴纳电费，这些用户按时缴纳电费的意识淡薄，对违约要承担的责任不以为然，严重影响了我们的电费回收率，今年来我们按照《供电营业规则》的相关规定对这几户发送限期缴费通知单，对在

期限内未缴纳电费的采取停电措施，经过几次停电后这些用户全部按时缴纳电费。现在我们大用户组的电费每月结零。

营销人员年终总结及工作计划篇五

20__年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有_____销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏_____行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教_____经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对_____市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

一、存在的缺点：

对于_____市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

二、部门工作总结

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在河南市场上，_____产品品牌众多，_____天星由于比较早的进入河南市场，_____产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

1)销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有_____个，加上没有记录的概括为_____个，八个月_____天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量_____个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2)沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真

正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

三、市场分析

现在河南_____市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在郑州区域，因为_____市场首先从郑州开始的，所以郑州市场时竞争非常激烈的市场。鉴于我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在郑州开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比郑州小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。在河南_____市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机

遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

四、20__年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 在地区市建立销售，服务网点。(建议试行)

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5) 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公

司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

2020服装营销人员个人年度总结范文