2023年商砼营销工作总结报告 营销工作总结(精选5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

商砼营销工作总结报告 营销工作总结篇一

主观上负责人及下属人员工作经验不足，能力参差不齐；管理上程序化程度不高，比较杂乱；下属员工工作不够主动，自我定位不准确，工作观念不正，普遍存在一种“混”或“养家糊口”的工作状态，而未能意识到挑战性工作对自身能力、素质的提高。诸多主观因素致使员工缺乏“团队精神”，凝聚力不强导致工作效率低下。

客观上公司上层管理程序过于繁杂，影响各种计划的迅速畅通；各种建议性方案审批不明；缺乏针对各下部属市场实际情况的指导性方案。导致各下属机构操作不灵活，直接降低企业及产品竞争力，影响销售。而原市场遗留问题也给工作带来较多阻力和诸多不确定性、突发性问题，比如经销商不稳定和地级市经销商之间低价物流即倒货。

通过分析主客观原因，吸取失败教训，暴露并努力改变、解决问题，让xx成为一个符合公司长远目标的良性健康的销售市场是xx当前目标。以下本人对xx分内部管理、客户管理□xx□销售方案四部分总结并做出计划和建议。

1□xx管理混乱，未能很好做到防火、防霉、防鼠、防盗等工作，保管人工作方式呆板，群众基础极差，严重影响团结，恶化工作环境，工作效率极低，人为加大货物流通障碍，损害xx集团企业形象。

2、业务内勤工作量太大，即当xx又做xx□导致直销部门及业务人员滞留xx时间太久，影响直销人员与业务人员正常工作开展。

3、大型卖场送货频繁、验收制度繁杂，而业务人员自己送货，占据大量时间，造成工作效率低下，直接降低xx集团的服务质量，损害企业形象。

4、缺乏独档一面的xx员，各销售渠道俱存在不少问题，最典型的是：

a□市区xx缺乏忠诚客户且销售网络不健全，客户经营理念差，新品推广不力。

b□大型卖场产品更新难，新品上柜慢，致命的是各种销售促进活动经常性断档。而xx人员一直未能达到公司要求，对之有所改变，直接产生xx部月销售量波动较大。

5、送货车辆破旧不堪，经常维修，一方面增加销售费用，一方面影响货物流通，且人员安全未能得到有效保障。

6、导购人员素质参差不齐，没有经过统一培训，缺乏企业理念与团队精神。

1、立即更换xx□寻求一个积极向上又有一定保管经验的xx□改善工作环境，加速物流，提高效率。

2、改善xx工作流程，建议增加人员，责任明确，更有效对xx部的xx与xx管理，加强对xx部内务如财物、人员、住房等方面的监督与管理。

3、寻求合格的xx人员，以使与xx保持良好客情，加强合作，保持产品销售的有序畅通，切实对xx促进活动进行跟踪，并

做好各种销售、促进评估。

4、建议更换xx号车，保证派送货物及时畅通。

5、安排时间培训导购人员，以求有一个良好的工作状态与企业形象。

6、重点治理xx部门，考虑xx主管合适人选，管帮带好xx人员，以扩大产品占有率，促进销售扩大影响。

7、期望公司能给予建议如何解决卖场业务人员自己送货的难题，提高业务人员工作效率与工作积极性。

一、县级代理：六县市各一代理商，销售相对比较平稳，产品在县级市场也属领导品牌地位，出样较好，经销商配合程度较高，信誉也不错，基本上能配合好公司的营销方案。但有部分经销商流动资金不足（如xx□xx□xx客户）；且所有客户的销售网络都不是很健全，大部分网络是终端超市且呈自然销售状态，乡镇网络几乎没有，县城小店也存在很多销售空白点。

针对如此一种状况，对客户宣传xx营销理念及与xx合作的发展前景，树立其对xx及xx产品的信心，然后分析其自身的管理、运作方式上存在的弊端并与其达成合作上的共识，减少其经营品牌，尽量要求xx产品专销，指导经销商多渠道多级别价格体系销售，使其做到产品系列化、网络立体化、货物资金流通迅速化。以达成xx与客户之间的“战略伙伴关系”的双赢局面。

1、经销xx创建销售网络：在创业初期，如果资金充足，此种销售方式未偿不是一种好的模式，它能使公司迅速创建销售网络，但随着网络的健全，此种模式所带来的弊端逐渐显现并激化成矛盾，如xx及客户的xx等都直接影响投入期向盈利

期的过渡。而此转型期间，如何运营将决定公司长期切身利益。

2、经销商经营品牌互动销售：随着经营品牌、产品的多样化，借助某些xx网络拉动其他xx销售是一种良好的销售模式。贸易贵在双赢，单赢的生意不是一种健康的长期的合作关系。良好的互动销售是资源共享互相促进，共同拥有一个良性健康并具有广阔前景的市场，而不是以损害某个品牌的利益来拉动其他品牌的销售，或以某一个或几个品牌的销售利润来弥补其他品牌的销售亏损。只有大家共同遵守游戏规则，真诚合作，才能达到共同发展的目标。

3□xx缺乏服务于长期利益的规范管理：对xx的权责制订过于简单，与责任不成正比的权利是危险的，在给予xx人员权利的同时应就xx监控工作作出相应的约束，一切为公司的长远利益服务。由于公司较少对此方面作出约束，造成业务人员为完成销售任务，给经销商xx□

4□xx按正常xx体系混乱，影响xx销售积极性。

客情关系不够好；送货补货不及时；卖场活动不连续；各种跟踪不到位；本司产品不了解；竞品情况不清楚。如此一种尴尬情况已经延缓了大半年，每一次例会内容都包括。本人认为要根本上解决这一尴尬状况，一方面从人员业务素质问题上解决，条件成熟的情况下尽可能启用有相关工作经验且业务能力强的业务人员，另一方面争取在大型卖场的各种xx活动不致断档，否则xx大型零售终端的销售很难有“质”的提高“量”的飞跃。

四、中型（连锁）超市：目前经营的有xx连锁61个店，九头崖33个店□xx□xx□xx等大厦及部分中型连锁及单店中型超市。今年xx在此渠道的销售极其不稳定，也存在很大一部分空白点，但此一渠道的销售风险较高，表现为超市经营不景气且

以代销为主，故在此部分以求质不求量的销售方针为主，宁可不销也要现款，没有充分的评估不轻易去谈销售。

所以今年此渠道主要销量在xx超市与xx□其中xx的销售如充分运作月销售当在8至10万左右，但xx的货款回收相当困难，所以为降低风险以少送货多收款的销售方针为主，明年估计也是以此种销售方式为主。而xx的销售尤为重要，但波动也更大，如何经营将对xx的销售量产生很大影响，也直接影响xx产品在xx市场的出样率与占有率，详细管理及方案分析见本人年月日所拟“xx有限公司销售方案”。

五、直销及团购、劳保客户

1、因直销部门的人员频繁更换及直销主管管理能力问题，致使目前xx市的小型零售终端存在很大一片空白，而直销员也经营一小部分中型超市，更产生了对小店销售的轻视，服务质量低下，使xx产品在xx市场的占有率低下，更因直销人员推销能力问题及代理商价格低造成的冲击，导致直销客户不稳定且极易流失。

（1）对直销员进行销售培训，提高其推销能力及服务质量，做到让客户满意，让公司满意，稳步拓展小店销售网络，促进销售。

（2）对直销员进行分类，部分人对小店及小超市销售，按xx考评制度核算工资，授权能力较强的另一部分直销员针对中型超市及团购、劳保市场进行销售，基本工资300元，基本任务初定为一万/月，超过部分如销售中型超市按2%提成，如团购或劳保按1%提成。

1□xx租赁费、运输费、办公费、水电费、人员工资等可预算费用。

2、正常促销赠品不可预算费用。

3、预计个县城代理商各xx元计xx元直销或导购员工资。

4、建议适当增加部分各级代理商店招及车身广告费用投入。

5、本人就xx市大型卖场年月销售量及月销售费用做一个前期预测与评估，请参考附表一“xx市大型卖场最低月销量及月销售费用预计表”。

要完成xx年所预计的xx万元销售指标，本人提出如下销售方案：

1、县级市场：巩固现有销售网络，做好客户营销参谋，指导客户多渠道多层次立体经营，争取针对县城终端超市开展面对消费者的多元化促进活动，改变现有自然销售的被动销售局面。充分发挥县城直销员作用，借助公司每一次促销迅速大量铺货，努力拓展网络，开发乡镇市场。

建议公司与其他厂商举行联合促销，比如与生产食用油厂商联合，购xx产品几件送食用油一瓶，购食用油一桶送xx某某产品一提；或公司给xx予自由调节赠品的权利，比如本月xx一件十元促销，可改成购三件xx送5公斤金龙鱼油一瓶。如此开展多样化的面对传统通路的促销活动，相信对公司的销售特别是县级市场一定能有一个很好的促进，又能防止客户对公司产品采取变相降价。

2、市区渠道：当务之急是对市区二批网络的掌握。如与奥博签订合同则重在培养二级批发商作为候补客户，缩短新品面市时间，加快货物与资金流通，进一步拓展网络，扩大中小纸行及小型零售终端的销售。

如未与xx合作则对所有xx市场采取xx经销，为减小xx所带来的冲击，首先对所有客户在公司xx基础上xx□重新整合市场，

重点培养若干运营思想较好有实力忠诚的xx□并建议公司针对xx的所有促销产品实行与其他地区不同的政策，以xx对xx市场的影响，稳定xx市场的价格体系基本完整，不至于对xx传统渠道的销售产生很大的负面影响。建议公司对普遍存在的xx现象采取有效措施，坚决xx□

3、大、中型（连锁）卖场：维护企业形象，加强客情关系，保证企业服务。做好对竞品与本品进行优劣势分析，针对丹尼斯、金博大等大型卖场与部分中型卖场，不间断采取形式多样的买赠或特价销售活动，并做好事前预测、事中跟踪与事后效果评估。以求达到产品在终端的销售稳步提高。

4、小型零售终端：调动xx人员工作积极性，充分发扬能者上、庸者下的激励机制，严格执行对直销工作的考评、监督，开展针对小型零售终端的多样化买赠促进活动，迅速占领小型零售终端市场，提高产品覆盖率、占有率，提高销售量。

5、组织专人负责团购、劳保市场，特别是加强心相印产品的单位定制，提高销售。

以上是本人就职近一年来对xx的总结及提出的方案及各种建议，不周之处，希望各位领导给予指点，并希望领导能多为处于销售第一线的员工多一点理解，多一些关心与支持，相信大家都是为了xx□都是为了xx有一个良好的销售市场与环境才聚到一起，实事求是，少一点官僚，多办点实事。相信xx□xx的员工一定会有一个美好的前程！

商砼营销工作总结报告 营销工作总结篇二

从8月11日入住寿阳以来，新阳上城的营销工作取得了一定的成绩，基本上完成了两家公司的既定目标，但也存在不少的问题，为了更好的完成项目的营销工作、实现双赢，双方结成真正意义上的战略合作伙伴关系，特对阶段性的工作进行

总结。

针对以前的工作，从四个方面进行总结：

新阳上城营销部销售人员比较年青，工作上虽然充满干劲、有激情和一定的亲和力，但在经验上存在不足，尤其在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。通过前期的项目运作，销售人员从能力和对项目的理解上都有了很大的提高，今后会通过对销售人员的培训和内部的人员的调整来解决这一问题。

由于对甲方在企业品牌和楼盘品牌的运作思路上存在磨合，导致营销部的资源配置未能充分到位，通过前段工作紧锣密鼓的开展和双方不断的沟通和交流，这一问题已得到了解决。

标上产生很大的分歧，颇有些积重难返的感觉，好在知道了问题的严

重性，我们正在积极着手这方面的工作，力求目标一致、简洁高效。

但在营销部工作的责、权方面仍存在着不明确的问题，我认为营销部的工作要有一定的权限，只履行销售程序，问题无论大小都要请示甲方，势必会造成效率低，对一些问题的把控上也会对销售带来负面影响，这样营销部工作就会很被动，建立一种责权明确、工作程序清晰的制度，是我们下一步工作的重中之重。

会议是一项很重要的工作环节和内容，但是无论我们公司内部的会议还是与开发公司的会议效果都不是很理想，这与我们公司在会议内容和会议的形式以及参加人员的安排上不明确是有关系的。现在我们想通过专题会议、领导层会议和大会议等不同的组织形式，有针对性的解决这一问题，另外可以不在会上提议的问题，我们会积极与开发公司在下面沟通

好，这样会更有利于问题的解决。

前一阶段由于工作集中、紧迫，营销部在管理上也是就事论事，太多靠大家的自觉性来完成的，没有过多的靠规定制度来进行管理，这潜伏了很大的危机，有些人在思想上和行动上都存在了问题。以后我们会通过加强内部管理、完善管理制度和思想上多交流，了解真实想法来避免不利于双方合作和项目运作的事情发生。

以上只是粗略的工作总结，由于时间仓促会有很多不是之处，希望贵公司能给于指正，我们会予以极大的重视，并会及时解决，最后祝双方合作愉快、项目圆满成功。

商砼营销工作总结报告 营销工作总结篇三

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。不知不觉中已来魅族2个多月了，回顾这段时间的工作，我作如下总结。

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。我当初既然有勇气选择了离开三尺讲台，就要改变在学校时的一些观念，由原来的被动学习转变为现在的主动学习等很多观念。

一个人要做好自己的本质工作，就必须全面的认识自己，了解自己的职责是什么。我对自己的工作职责作了几方面的认识。

1、了解工作流程

初次面对这项工作，感觉非常复杂，我认为学习任何一样东西都好像在阅读一篇文章一样，先要了解其大概，然后理清其层次，再是深入到字词句的研究。因此，我对我所做的这项具体工作作了一个简单的概括，我所面对的客体是什么，

和谁有工作上的联系，联系的内容是什么，面对这一连串的疑问，我就把自己的工作流程用列表的方式把它罗列出来。

2 、注重细节

经过一段时间的工作后，基本流程已经熟悉，但是随之而来的小问题也就多了，比如说在核对订单时，有的经销商不传汇款底单，即使有的传了也不写明公司名称，因为其中有很多汇款金额和订单不一致，很难辨别出是谁家公司的款，遇到问题就要学会用自己的思维去解决问题，对此，我首先想到的是把此类问题出现的情况了解清楚，再是根据问题去找一个好的解决方法。于是，我就在qq群里连续发了几天的通知。(连续几天发的原因是考虑到不是每个经销商都天天上网)，通知的内容是根据数学选择题的格式来书写的，我认为这能有利于经销商更能清楚、明了、简单、易懂的看清楚我所要达到的目的。后来又考虑到不是所有的经销商都上网，于是在出现同类问题时我都要特别的提醒他们要注意哪些问题。

任何东西的改进都是在原有基础上进行的，在开始的时候,我按照她们的记录方式来进行记录每天的定单情况，可后来发现有很多不便之处，我根据自己对工作的了解，做了一些改变,这样就减轻自己在工作中不必要的麻烦。

每当订单太多时，我必须要保持清醒的头脑，因为之前有由于订单太多而出现过一次当天没有及时签单的情况，这应该要引起我的注意，就是要注重细节，找出原因，进行改正。

在这项工作中，有很多东西需要

自己去发现，去不断的发现与改变。

沟通是一门技巧，善于沟通是一门艺术，从心理学的角度来讲,站在对方的角度去思考问题，可能会收到意想不到的效果，

但在与客户沟通时，我忽视了自己的出发点，没有注意到张弛有度，还有在开始时我没有注意到说话时内容上要讲求言简意赅。经过一段时间我发现了自己这方面的不足，既然发现了自己不足，就要找到方法进行纠正。

语气，在沟通时是一个很重要的环节，面带着微笑去和别人沟通，别人也会感受到你的微笑与阳光。

学会倾听是一个人所必须具备的素质，在生活工作中，我们往往忽视了这个环节。但后来经过提醒与反思，我注意到了这些方面的不足。在魅族工作的这段时间，我学到了很多的东西，可以说在思想观念上也有一个小小的改变。

商砼营销工作总结报告 营销工作总结篇四

随着新年的脚步日渐临近，一年的工作已至尾声。自入职以来，第一次全面的总结工作，客观负责的分析自己，正视自己的不足，积极修正，努力保持成绩，并不断的寻求突破。一年的实践证明，通过这份工作，自身得到了全面的提升，我相信自己的未来肯定会比今天更精彩。

现将这一年来的主要工作内容及情况概括如下，敬请公司领导指教：

一、业绩完成情况

共签单75套，其中高层12套，多层63套。天润阳22套，盛世嘉园9套，德瑞44套，完成销售额总计19249209元，销售累计提成54685元。

二、工作态度的转变

入职初期，面对新环境，面对一无所知的工作内容，不知道该从何处着手工作，看到同伴们不断分享签单的快乐，领取

丰厚的薪金，我也曾犹豫自己是否能胜任此工作？经过领导的帮助分析和鼓励，我坚持了下来，可以说自己在这短短的一年里，走过了从一无所有到信心十足的历程。

态度决定一切。信心倍增使我更加的热爱这份工作，不仅尽是因为它能给我带来相对较高的收入，更重要的是，在一定程度上，它实现了我肯定自己的愿望。工作使我在此成长了起来，面对它我不只是有极大的热情，甚至有感恩之情。

三、存在的不足

在销售实践的过程中，经领导提醒，发现自己还有诸多的不足之处，想要成为一个金牌的销售员，需要补齐的课程还有很多。下面是我自进入公司后，一点一点显露出来的不足之处，在公司领导的提醒下，我也努力的在修正完善。

1、没有目标，没有计划，盲目行事，结果事倍功半。入职初期，月初不知计划，不知道给自己定任务，业绩也只是撞出来的，碰上准客户就有，碰不上就没有。

2、积极收集信息，却不懂回访筛选，不注重二级市场的及时维护，结果造成大量信息流失。

3、谈判死板不灵活，不在意客户心理，只是一味的讲解房子，结果导致客户听的索然无味，销售自然也就以失败告终。

4、讲解过程中，不会运用数字来说明问题，不会算帐，造成客户对产品信心不足。

5、不会区别对待客户，谈判中待客户过于客气，唯客户是从，没有霸气，不够果断，导致前期铺垫工作失利，后期工作不好开展。

6、对自己的产品不熟悉，对周边情况以及同行业销售状况不

熟悉，与其它楼盘对比失利，无法突出自己产品的优势，找不准卖点，造成乏力推销。

7、对于房产销售过程中所需的相关知识、法律法规不了解，解释不够专业，不具备强有力的说服力。

以上不足之处，通过领导和同事们的帮助，修正已初见成效。

四、收获与心得体会

在销售过程中，最大的收获，我想不是金钱，而是客户对自己的肯定和赞扬。把产品推销出去，先要把自己“推销”出去，只有得到了顾客的认可，我们才会有机会进一步展开销售。

1、在与顾客交流时，一定使用礼貌用语，要正视顾客，要面带微笑；

3、讲解要简单明了，突出重点，切忌冗长繁琐；

4、解说要专业到位，切忌一问三不知；

5、对顾客提出的问题要全力以赴，切忌应付了事；

6、了解顾客的实际情况，对症下药，切忌盲目推销；

7、推销产品二选一，切忌推荐太多选择对象。

作为一个销售人员，我们自身的一点一滴时刻都会影响到顾客的情绪及购买欲望。一声问候能使顾客心情愉悦，一个微笑能使顾客驻足停留，一腔热忱能激起顾客购买的热情，一段专业的讲解更能使顾客对自己倍感信任。

大的快乐。

经过这一年，我看到了自己并不是不适合销售工作，只是没有找到合适的方法、没有足够的经验、不具备更专业的知识，而这些只是学习和时间的问题。发现了自己的不足之处，我会继续前进，努力地使自己朝着更阳光、更真诚、更自信、更负责的目标前行，我也真心的希望大家都能共同努力，多签单，多出成绩，用一颗感恩的心去面对工作，服务于我们这个大家庭，使它能够一帆风顺！

商砼营销工作总结报告 营销工作总结篇五

客户维系、挖掘、管理、个人产品销售工作：

4、结合市场客户投资理财需求，按照上级行工作部署进一步推进新产品上市，如人民币周末理财、安稳回报系列、中银进取搏弈理财等、以及贵金属的销售。

自身培训与学习情况：

在省分行的高度重视下，今年三月份通过全省对个人客户经理经过选拔和内部考核后，脱产参加接受西南财大afp资格正规课程培训。在自身的努力学习下，今年7月通过了全国组织的afp金融理财师资格认证考试，并于10月取得资格证书；通过afp系统规范培训，经过本阶段的学习后，提升了自己素质，在工作中，作为银行的职员，在为客户做投资理财方案时，根据不同的客户，适当地配置各种金融产品，把为客户创造最大的投资回报作为自己的工作目标。能将所学知识转化为服务客户的能力，结合我行实际情况参加it蓝图培训，不断提高自己业务能力。

尽管我行理财业务已得到初步发展，但由于理财业务开展起步较晚，起点较低，使得理财业务发展存在规模较小，与同业比较存在较大差距，存在人员不足、素质不高、管理未配套等问题。目前，我行为扩大中间业务收入，仅仅在发展代理保险，代售基金是远远不够的，产品有待更丰富，理财渠

道有待拓展，我行的特色产品：汇聚宝，外汇宝，纸黄金，人民币博弈等许多特色理财品种还没完全推广开（受营销人员，业务素质等方面的制约）缺少专业性理财。

不足处：

2、营销力度薄弱，需要团队协作加强营销，没有充分发挥个人能力；

2、不断加强素质培养，作好自学及参加培训；进一步提高业务水平

3、加大营销力度推进各项目标工作，有效的重点放在客户量的增长。

4、结合我行工作实际加强学习，做好it蓝图新系统上线工作，做好20___年个人工作计划。