# 年度营销工作分析和总结精选

来源：网络 作者：雨后彩虹 更新时间：2025-04-01

*年度营销工作分析和总结精选7篇你尽心尽力做出来的一份营销工作总结，自己会作何评价？工作总结会引起你对工作的反思吗？下面是小编为大家整理的关于年度营销工作分析和总结，希望对您有所帮助!年度营销工作分析和总结（篇1）上半年，华晋销售分公司认真贯...*

年度营销工作分析和总结精选7篇

你尽心尽力做出来的一份营销工作总结，自己会作何评价？工作总结会引起你对工作的反思吗？下面是小编为大家整理的关于年度营销工作分析和总结，希望对您有所帮助!

**年度营销工作分析和总结（篇1）**

上半年，华晋销售分公司认真贯彻落实集团公司20\_\_年工作会议安排部署，紧紧围绕“33599”年度工作目标和经营，科学组织营销活动，克服销售环节中的各种困难，加强产运销衔接，主要产品销量、营业收入超额完成进度计划，同比有较大幅度增长。

一、上半年主要经营指标完成情况及分析：

（一）主要产品销量超计划，同比增长较快

上半年，销售分公司累计销售自产煤121.66万吨，其中：沙曲矿108.01万吨，吉宁矿13.63万吨，完成均衡计划的114.77%，比上年同期增长23.38万吨，增长23.79%，由于销量增长影响销售收入增长0.74亿元。其中：沙曲矿同比增长9.74万吨，增长9.91%，吉宁矿同比增长13.63万吨，增长100%。

（二）营业收入完成进度计划，同比增幅较大

上半年，销售分公司累计自产煤销售收入11.16亿元，其中：沙曲矿10.24亿元，吉宁矿0.91亿元，完成均衡计划的103.33%，同比3.78亿元，增长51.22%，其中：沙曲矿同比增长2.86亿元，增长38.75%，吉宁矿同比增长0.91亿元，增长100%。

（三）各类产品销售价格均比上年同期有所增长，商品煤综合售价虽未达到计划标准，但比上年同期增幅较大。

上半年，销售公司销售的各类煤炭产品销售平均价格均比上年同期有所增长，由于价格增长影响销售收入增长3.04亿元。其中：精煤平均售价1376.77元，比上年同期增长86.34元，增长6.69%，中煤平均售价204.62元，比上年同期增长45.25元，增长28.39%，煤泥平均售价42.74元，比上年同期增长14.86元，增长53.29%。原煤的销售价格不具可比性，但收入因此增长0.91亿元。

（四）销售费用使用情况

上半年销售费用1366.81万元，比上年同期增长229.09万元，增长原因为预提的办公楼修理费用。可控经费273.87万元。

二、采取的主要措施

主要工作思路：贯彻落实山西焦煤集团和中煤能源集团工作会议精神，围绕华晋公司“33599”年度工作目标和“十二五”发展战略，抓好主体矿、整合矿、贸易煤（销售公司）三大板块的煤炭销售，理顺销售关系、完善销售票据手续；不断加强销售管控力度，认真分析研究市场，根据商品煤品种的增加和差异化的用户需求，合理调整优化市场结构；严密关注商品煤质量变化，继续做好“平质保牌”工作，及时处理商务纠纷；发挥好铁路运输计划和专用线的优势，利用现有的销售网络平台，做好多品种、跨区域的交叉销售模式，全力支持销贸一体化运行，实现华晋销量的稳步增长；多种方式与用户或洗选加工企业合作，最大限度地把原煤转化成精煤，走精煤战略，提高产品附加值；继续加强员工的全方面培训，提高业务素质，发挥个体专长，打造一支煤炭营销行业精英团队。

（一）充分认识加强销售工作的紧迫性，围绕安全销售中心工作苦干实干，形成和谐高效的运行机制。

面对当前产品销售的紧迫形势，要努力提高工作的主动性和持续性，要走出去、走下去和走过去。“走出去”就是积极走访新老用户，稳定市场客户；“走下去”就是公司领导尤其是分管地销的经理要深入到一线组织地销工作；“走过去”就是加强与山西焦煤销售公司的沟通，掌握煤炭市场信息、焦煤各子分公司每日铁运计划、发运情况和煤炭产品的价格变化特别是

地销精煤的价格变化。对产得出、运得走、销路畅的矿,要加大生产力度,增产增销,并要做好优化劳动组合、安全生产、加强质量标准化管理。要根据市场需求变化,科学协调煤炭生产,加强组织产销协调和运输衔接。根据市场需求,控制总量,在稳定煤炭市场供应的同时,合理控制煤炭企业库存,处理好安全与生产、安全与效益、眼前利益与长远利益的关系,坚持科学发展。在强化煤炭生产的组织管理的基础上,努力提高矿井持续发展能力,利用当前煤炭市场调整时机,积极调整销售组织。

作为销售公司，我们的中心任务就是搞好销售，我们的各项工作都应该紧紧围绕这个中心，服从和服务于这个中心工作。做好服务工作，首先要大力弘扬“三不”精神，推广“一线工作法”，跑现场，抓质量，肯于吃苦，乐于奉献，靠前指挥，工作到位，及时研究解决生产销售过程中出现的各种困难和问题。必须杜绝技术服务不到位、工作质量不高、信息反馈不及时、业务衔接不顺畅等突出问题，努力实现正规循环、稳产高效。其次，要牢固树立“安全责任重于泰山，职工生命高于一切”的安全理念，坚决贯彻落实国家安全生产方针，正确处理安全与生产、安全与质量、安全与效益的关系，当生产与安全发生冲突时，生产必须给安全让路，坚决做到不安全不生产。再次，要努力做好宣传动员和职工思想政治工作，把集团党政的工作部署转化为职工的自觉行动，保持职工队伍高昂的工作热情，形成和谐高效的运行机制。

（二）积极主动出击，加强市场调研,不断开拓市场，及时、真实、准确地了解和掌握宏观、微观经济信息，达到合理配臵资源。

要积极关注市场变化,及时掌握了解煤炭市场行情,尤其把握不同季节煤炭需求增加的有利时机,加强产运销调解,不断开拓市场,巩固老用户,开拓新用户,组织开展形式多样的促销活动,加大省内外、国内外市场的开拓力度,坚持让利不让市,要有长远意识,宁可暂时牺牲点眼前利益,也要保住长期的战略合作伙伴关系和市场已有的份额。要大力发扬老煤炭运销人员的“走遍千山万水、想尽千方百计、说尽千言万语、历经千难万险”的精神,主动出击,巩固老用户,开辟新市场。尤其是与电力与用煤大户签订中长期的供需协议,确保煤炭市场稳定。要把企业的`生产经营和销售工作纳入市场经济的大循环圈,以开展“敬业、严管、降成本、增效益”活动为契机,在煤炭质量、销售环节、售后服务等方面进行严格管理。要把质量视为企业的生命,不允许发出的煤炭有质级不符或亏吨现象存在。要进一步端正经营思想,严格执行煤质运销管理办法,加强煤质监控,确保华晋焦煤的优质品牌,进一步落实“三不”政策,加强货款回收。

（三）树立市场意识，改进营销策略，提高服务质量,保持加快发展的危机感，为公司谋求长远利益。

首先要改变过去的官商作风,树立用户就是上帝的观念,从方便用户、促进销售出发,扩大服务事项、延伸服务内容,实行销售、财务结算、发运“一条龙”服务,简化客户购煤手续,满足用户定矿、定点发售要求,保证外运煤的数量、质量经得住用户的认可和检验。其次在运用灵活的营销策略方面,要遵循市场经济的规律,超前思考,因势利导,适时应变,突出焦煤重点,抓住用煤大户,兼顾一般用户;价格上,实行优惠政策,让利不让市,暗降明不降；营销方式上,多管齐下,采取联营、代理、仓储、赊销、易货贸易等,开辟新途径,加大销售量,尽最大可能降低库存量。在实施营销策略中,本着互惠互利、利益均沾的原则,建立供需双方利益共同体;促销要更新观念,设立必要的中介费制度,搞活流通渠道,调动销售人员的积极性。

当前，国内煤炭市场供求关系紧张的局面开始出现缓和，煤炭销售的增量提价空间越来越小。形势逼人，不进则退，在未来的竞争当中，我们靠什么去赢得市场，保持优势？就是要靠持续不断的科技创新和强化管理这两个手段。依靠科技创新，我们可以进一步提高生产和资源利用效率，提高煤炭产品的质量、品种。

**年度营销工作分析和总结（篇2）**

20\_\_年就快结束，回首20\_\_年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，可以说，20\_\_年是酒店推进行业改革、项目启动、拓展市场、持续发展的关键年。现就本年度工作情况总结如下：

一、工作方面

经过这样紧张有序的一年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底!基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这一年，又从无限轻松中走出这一年，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要，20\_\_年对于酒店来说经历了很多。

二、思想方面

总结了一年的工作下来，在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

三、不足之处

总的来看，还存在不足的地方，还存在一些亟待我们解决的问题，主要表现在对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

四、下一步的打算

在今后的工作中要不断创新，及时与周围的同事进行沟通，听取身边同事和领导的意见并把它实施在工作中，接下来的工作我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进!我相信：在上级的正确领导下，\_\_酒店的未来如同浩瀚雄鹰，展翅高飞。

**年度营销工作分析和总结（篇3）**

今年上半年，在公司的正确领导下，营销战线上广大干部职工，围绕总体奋斗目标，创造性地开展各项营销工作，克服了供需矛盾突出、\_\_工厂停产等诸多不利因素。群策群力，奋力拼搏，资产经营取得了丰硕成果，实现了“三确保、三实现、三推进”的营销工作目标，为提高经济效益和企业的发展，做出了新的贡献！以下是营销部上半年的工作总结。

一、加强电力需求侧管理，售电量稳步增长

针对\_\_工厂停产和年初供电形势紧张局面，公司树立大营销观念，始终把开拓用电市场作为一项全局性的龙头工作来抓。经过加强需求侧管理，抓季节用电高峰，抓招商引资机遇，稳定了工业用电市场，拓展了生活用电市场。

二、营销精细化管理体系初步建立

成立了一把手挂帅的\_\_管理工作领导小组，制定了详细的实施方案。同时，对\_\_计量装置情景进行调查摸底，确定改造方案，在公司的大力支持下，对\_\_工厂进行了计量装置改造和安装，为公变\_\_管理供给了必备的技术基础。各单位对所有公变用户进行了清理，杜绝了\_\_间的交叉互供、私拉乱接现象，并重新以\_\_为单位编制抄表本，核对客户用电基本信息，完善客户档案，为公变\_\_管理供给了必备的管理基础。

制订了“基础管理、计量装置改造、线损管理、电费回收和优质服务”五大部分制订评分细则，对各单位组织了验收。经过公变\_\_管理的推行，调动了基层营销员工的工作进取性，差错率大幅降低，电费回收率普遍提高，公变\_\_线损率下降，为企业增加了经济效益。

三、进取推进预购电制，电费回收目标圆满完成

争取政策支持。对长期拖欠电费或结算信誉不高的用户，要求必须签订预购电协议，安装预购电装置，实行先购后用。在大力推行预购电制基础上进取争取市公司对于推进预购电制补助。制定实施方案。明确专人负责，落实预购电制推广名单，安排时间进度，重点对信誉不高的用户严格实行预购电制，并进行跟踪督办，将这一技术措施落实到位。促进了电费回收任务的完成。

四、工作不足

营销基础管理不细、不严。主要表此刻抄表工作质量不高，仍然存在估抄、漏抄、缺抄现象，尤其是“0”度户数比例较大；抄表日程没有得到很好地坚持，没有履行抄表日程审批制度和抄表轮换制度，造成报表数据失真。内稽力度不够。主要表此刻目前各供电营业所和稽查大队主要以用电检查、创收为主，营销内稽工作开展不力，且普遍未得到重视；加之各供电单位对营业工作质量未严格考核，造成一些营销环节出现漏洞。营销现代化程度不够高。主要表此刻营销信息系统功能应用不完善，报装管理、计量管理和营销稽查没有全面应用，抄表机应用不广，营销业务“无笔化”工作退步等。

市场营销工作任务繁重而艰巨。我们要正视困难，坚定信心，在公司的正确领导下，团结拼搏、克难奋进、勇于创新、扎实工作，全面完成各项营销目标任务，为实现公司作出更大贡献。

**年度营销工作分析和总结（篇4）**

转眼半年又过去了，对于本人来说，又积累了半年的经验。在这短暂的上半年中，由于领导，各位同事以及其他部门的协助，圆满地完成了自己的本职工作，使本人在组织协调能力等方面有了更深层次的认识与提高。以下是我上半年的工作总结。

一、主要工作

综合营销部是在适应公司快速发展的过程中诞生的，它包含了之前的市场部、编辑部、推广部、车源采编等部门。综合营销部相对于线上业务和寄卖中心来说，是一个比较繁杂的部门。主要的工作包括：市场、编辑、推广和车源采编。

市场的主要工作是地面的推广，是目前宣传最直接的部门；编辑主要是网站内容的更新，保证网站新闻的及时性；推广是采用各种推广方式进行推广，常规性线上线下媒体、合作方活动联系筹备洽谈、关键词的统筹，网站数据的分析等等；车源采编主要是为业务部门提供车源信息，是一个基础而又重要的部分。

二、取得的成绩与不足

已经完成了对新版网站的改版，功能性和体验性都有所提高，但是推广的力度还需加大；虽然车贴已经全部贴出去，但是也有少数投诉的，这说明我们工作不够完善。另外我们还采用了一些创新的方式：比如团购和\_\_。但是我们的工作也有一定的问题，推广方式的局限性，车源的可利用性都需要提高，同时工作效率、工作态度都需要改善，创新性思维有待提高。

三、下半年工作规划

品牌的力量，让我们前行，让我们起飞，让我们辉煌，成就我们的梦想。下半年还要继续加大对品牌的推广，在继续推广品牌的同时，综合营销部在下半年里，还将有重大的改变和调整：推广将向拓展思路，抓住用户，灵活运用客户资源推广品牌方向转变；如何实现实现\_\_客户和线上资源客户的相互转换；如何对现有资源和媒介资源的整合，实现资源的相互共享相互利用；\_\_要进一步发展壮大，要将这个\_\_打造成一个让车友有成就感和归属感的\_\_。

不管如何，我们的工作都离不开领导的悉心关怀和指导及同仁的大力支持和配合。对过去取得的成绩，将不骄不躁，脚踏实地一步一个脚印走下去，对过去的不足，将不懈的努力争取做到。我们将会用行动来证明我们的努力，我们更加清楚获取不是靠辉煌的方式，而是靠不断的努力。为了公司的发展壮大，让我们携手合作，创造出辉煌的明天！

**年度营销工作分析和总结（篇5）**

20\_\_年即将悄然离去，20\_\_年走进了我们的视野，回顾20\_\_年工作历程。整体来说有酸甜苦辣。回忆起我进公司一直到现在，已经工作有了1年多。今年整个的工作状态步入进了正轨，并且对于我所从事的这个行业有了更加全面的了解，成功合作的客户也是日积月累，同时每次成功合作一个客户都是对我工作上的认可，并且体现了我在职位上的工作价值。但是整体来说我自己还是有很多需要改进。以下是我今年工作不足之处：

第一：沟通技巧不具备。

每天接触不同客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达能力是需要加强改进。

第二：针对已经合作的客户的后续服务不到位。

看着自己成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，但是自己还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且达到从意向客户到真正客户为目的。客户虽然已经签下来了，之前感觉万事大吉了，其实这种想法是非常的不成熟，后来经过几个月的工作，再加上戴总和胡经理都有跟我们开会中重点讲到老客户的维护好与坏的问题。确实感觉到一个新客户开拓比较难，但是对于已经成功合作的客户其实是比较简单的，比如我有20个老客户，只要很好的维护好了的话，在以后的翻单过程当中肯定会第一时间想到通赢防伪的小周。那么这样不仅继续给公司创造利润，也是对自己一个工作上的认可。因此这点我得把目光放长远。

第三：客户报表没有做很好的整理。

对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应该做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。确实报表就是每天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自己用心的去经营，否则怎么结出胜利的果实呢。领导只有通过明了的报表才能够知道我今天的工作状态和收获如何，然后有针对性的加以指正和引导。而我自己也每天做好完整而又详细的报表也可以每天给自己订一个清晰而又有指导性的工作总结以及来日的工作计划，这样工作起来更加有针对性和目的性。那么也更加如鱼得水。

第四：开拓新客户量少。

今年我合作成功的客户主要是通过电话销售和网络客服等渠道找到客户，而自己真正找的客户很少，这点值得自己好好的深思一下，有一些大部分原因是为了不错过任何一个主动联系我司的意向强烈客户，因此大部分的时间花在了联系电话销售客户上，而忽略了自己联系上的意向客户。而自己今年开拓的新客户量不多，这点在明年要很好的改进，并且明年订好一个计划，让自己的时间分配的合理。达到两不误的效果。

第五：当遇到不懂的专业或者业务知识时候，不善于主动请教领导，并且未在当天把不懂的变成自己的知识给吸收。

综合以上几点是我在今年的工作中不足之处表现，我会在今后的工作当中加以改进，有句话说的话：聪明的人不会在同一个地方摔倒两次。当然谁都愿意做一个聪明的人，所以同样的错误我不会再犯，并且争取做到更好。望公司领导和同事共同监督我。一个人有错误不怕，怕的是不知道改正，而我就要做一个知错就改，并且从中把缺点变成自己的优点。

今年整整的一年变化不大，主要工作职责是电话销售，顾名思义就是通过电话达成交易的销售。而我在这一年里也主要是在公司通过网络、电话来获得跟客户的沟通，工作上听上去每天坐在办公室里，打几个电话或者qq、客服等联系到客户，这样很简单，但是实际上工作量还是有的，每天要跟不同的客户打交道，并且第一时间通过自身的语言来留给客户一个非常好的印象。

为了让客户对我们公司的产品质量更加信赖，除了公司的报价外，更重要的是一个服务。要让客户感觉到\_\_公司是一个大企业有很好的服务团队，并且就好比是在享受的过程一样，把谈生意的氛围转化为一种朋友之间的友好交流沟通。并且让意向强烈的客户第一时间能够想到，想到跟\_\_公司合作等等这些都是与自己付出辛苦的努力是息息相关，并且作为销售人员来说第一时间要有非常敏锐的嗅觉感觉到客户的需求。对于意向强烈的客户而言除了很好的电话问候、短信问候、qq问候外还需要有一份工作的热情感染到客户，让客户从自己的行为中感觉到我的真诚。那么相信客户量也会慢慢积累起来。

我相信通过自己在工作上的努力，并且饱满热情的迎接每一天，终究会见到彩虹，并且相信在明年公司会更好，自己的业绩量也会比今年更加有前景。也希望相信通过这一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过一段时间的反思反省之后，在20\_\_年甚至更长一段时间里，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。望明年自己的业务量能够达到质的飞跃。

第六：另外针对公司的一些建议。

第一：为了让员工更加了解到防伪标签这一行业，对防伪标签产品更深入了解，建议公司能够给予员工每个月定期进行培训。

并且觉得工作中学习也是很重要的，建议公司开展一些工作技能的培训，为了让员工成长的更快，那么将会给公司带来更大的效益。

第二：建议公司网络电话能够保持稳定。

做为电话销售员的我每天到9：30拨打通客户的电话。往往打到一半的时候就突然的断线了或者是客户那边说根本听不到我说话的声音，而且也有一些客户建议我不要用网络电话打，而且每次跟客户沟通完电话，客户都不知道我们公司的电话，每次用网络电话打过去的话电话号码显示都不一样，有时候会显示无法显示号码等等一些状况，我希望明年年初公司能够针对电话这一块能够有个好的调整和升级。

第三：建议员工在工作之余比如节假日，公司可以组织全体员工外出旅游、登山、打羽毛球等等来丰富员工的业余生活，同时也能够增强员工之间的凝聚力。增强了团队精神。

综上所述，以上是我的建议，有什么不当的地方还得请领导指正。在新的年里，我会在更加努力的工作。争取每次给自己订的销售目标能够按时按质的完成。并且也相信公司会越走越好。在不久的将来，公司将会发展的更好、更快！

**年度营销工作分析和总结（篇6）**

首先，我谨代表营销部的全体干部和员工向所有的同事们致以新年的问候和最诚挚的祝福：祝你们新年进步，工作顺利，向一年来热心指导和协助营销部工作的领导和同事们表达我最深的谢意！

20\_\_年对娱乐同行业来讲，是不平凡的一年，也是更具挑战性的一年，大大小小的娱乐业如雨后春笋，拔地而起，遍布了宝安城区的每一个角落，面对同行业的竞争和社会的政治压力，低迷的市场环境对宝晖经典俱乐部又是一次严竣的考验，是公司领导以不屈不饶的创业斗志和全体经典俱乐部员工的团结拼搏战胜了这一切困难。

20\_\_年度的营销工作开展，同样也经受了环境的考验与行业的激烈竞争。一年来，在郑总、何总监的关怀指导和同事们的配合协助下，经过全员的不懈努力，营销部管理逐步由创业走向了成熟，由成熟走向了稳定，在经营上落实了由探索经营向专业经营的转变，由人管人向制度管人的转变，在经营效益上实现了规模效益向利润效益的转变，使部门的整个营销工作开展和团队建设取得了骄人的成绩，创造了一个令人欣慰的局面。

在此，我代表营销部报告20\_\_年度的工作情况，全面地总结一年中的工作成绩，以及检讨一年来的工作缺失，让我与营销部的全体同事共同勉励，在新的一年里去共同成长，共同进步。下面，我将用四点来概括营销部的工作总结。

一、在团队结构方面：

营销部延续了开业以来设定的A、B组经理、助理分组目标管理责任制，从目标设定及日常管理实行层级负责制，使营销部内部运作进一步责任化，形成了较为稳定、清晰、规范的管理模式。一年来，营销部流失营销经理5人，营销助理5人，但营销经理的人数始终保持在8—10人左右，在人员总体结构上较为稳定，另营销员的流动性相对较高，人员的数量与质量偏弱，对公司的经营和营销部的拓展带来了一定的负面影响，从第四季度起，即10月份开始，公司对营销员收费给予了优惠调整，同时利用口碑宣传造势，由此，在一定程度上促进了营销人员的稳定和壮大，人数一度保持在130—150人左右，确保了每天有充足的上岗人数及保障了正常营业运转需要。

二、人员素质与管理制度方面：

20\_\_年的上半年，受春节节后及五一黄金周等节日经营环境的影响，营销部的工作重心偏重于客源的开发，而忽视了整体人员的综合素质的培训与提高。团队士气与管理较为松散，使人员素质及服务质量出现下降，纵使遭到了许多客人的投诉。在第三季度工作中为配合公司的强势经营，公司全面进行全方位的系统培训，使之提升人员素质与精神面貌，营销部也制订了相关的培训计划与方案，实行了营销员每月有总结会，每月有培训会，每天有班前会，并进行定期分组的实操培训；并且在个人形象包装方面专门聘请了职业化妆师指导“形象工程”工作，力求完美，力求出新。

一方面在行政办的指导下，营销部开展了“三定”考核标准，使营销部的全体干部及员工的道德观、价值观、凝聚力、荣誉感等综合素质均得到了提升，与此同时建全了部门各项管理制度，部门口号，部门团歌等，使之做到有章可依、有章必依、执章必严、违章必究。

**年度营销工作分析和总结（篇7）**

一转眼，来\_\_有限公司已经过了大半年了。回顾这9个月以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的大半年的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养。感谢经理给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多的业务谈判知识和商谈技巧，并顺利的为下一步的公司业务发展迈出了第一步。其次感谢这个业务团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他/她们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

通过半年来不断与公司业务模式进行磨合，我也更加的认识到了，一个销售人员的知识面、社交能力和商务谈判技巧决定了销售人员的销售能力。为此，通过这9个月的工作积累。我认识到自己现有的不足和长处。以下我想说二个方面：

一、在产品专业知识方面

1）产品知识方面：加强熟悉热熔胶系列产品的生产工艺、和材料特点、规格型号。了解产品的使用方法。了解本行业竞争产品的有关情况。

2）公司知识方面：深入了解本公司和其他竞争厂家的背景、产品生产能力、生产技术水平、设备情况及服务方式、发展前景等。

3）客户需要方面：了解客户的购买心理、购买层次、及对产品的基本要求。

4）市场知识方面：了解热熔胶系列产品的市场动向和变化、顾客购买力情况，进行不同产品使用行业及区域市场分析。

5）专业知识方面：进一步了解与热熔胶有关的其他方面的工艺技术知识，方便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流，了解不同行业，不同公司在新的一年里的思维的转变，以便更好的合作。

6）服务知识方面：了解接待和会客的基本礼节，细心、认真、迅速地处理客户状况。有效地传递公司信息及获得信任。

二、销售能力方面

1）工作中的心里感言。

谢谢公司给了我一个这样的发展的平台，通过和大家一起工作的机会，让我从大家身上学了不少的销售技巧和谈判能力，有了这些经验做铺垫，相信在以后的工作当中我才能更顺利的在岗位中独立成长起来。感谢大家在工作中的给予帮助。这些都是我财富的积累。

2）职业心态的调整。

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信，比服务。

3）客户的开发与维护。

我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

4）自己工作中的不足。

通过这么长时间的工作积累，整体上对自己的业绩是很不满意，主要表现在业务经验不够丰富，目标不够明确。韧性能力和业务技巧有待突破，市场开发能力还有待加强，还有就是在谈判上表现的不够强势，还有对自己现有的市场区域表现的没有足够的信心。希望能够尽快的提高自己的不足，发挥自己的优势，能更好的为自己以后的销售业务和开展打好基础，提高自己的自信心和业务销售技巧。

20\_\_年的展望及规划：

20\_\_马上就要过去，虽然对自己的工作状况不是很满意，但人要往前看，一年之计在于春，在新的一年来临之际，要为自己播好种，做好规划，期待明年的年终会有更好的表现。公司在发展过程中，我认为要成为一名优秀的的销售经理，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

第一，从理念上：

我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，意识上：

无论在热熔胶产品的销售还是产品生产工作知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上级、朋友、同事更加融洽的相处。最后我希望公司和及个人都有更大的发展空间。

第三，业务上：

首先规划好自己的市场区域，了解本区域内客户的特性及目标。通过了解客户的资料、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，这样才能更好的服务客户。其次要看重市场行业的拓展。特别是一些新兴行业，这些行业的发展空间相对更广。利润空间相对更高。

再次，把握好重点客户与次要客户的轻重缓急。合理处理自己的业务时间，提高自己的工作效率。最后还要了解产品行业的未来发展趋势及要面临的问题。提前预测，为面临的机遇及挑战做好充足的准备，让自己永远都比别人快一步。

最后，在这新年来临之际，祝公司未来发展一路顺风！大家事业有成，心想事成！

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！