# 推荐市场营销协会的工作计划通用(七篇)

来源：网络 作者：心如止水 更新时间：2024-08-23

*推荐市场营销协会的工作计划通用一一、工作问题。下面是公司去年总的销售情况：从上面的销售业绩上看，我们销售做的特别失败。在xx省的市场上，产品品牌众多，xx公司由于早期就进入xx市场，产品价格无序，这对于我们拓展市场有了很大的冲击。客观因素固...*

**推荐市场营销协会的工作计划通用一**

一、工作问题。

下面是公司去年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们销售做的特别失败。在xx省的市场上，产品品牌众多，xx公司由于早期就进入xx市场，产品价格无序，这对于我们拓展市场有了很大的冲击。

客观因素固然是有，但在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

(一)客户到访率小。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx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xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

(二)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的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。

(三)没有详细的计划。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。

(四)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。

二、市场分析。

现在xx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xx区域，因为xx市场首先从开始的，所以郑州市场时竞争非常激烈的市场。签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xx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。

三、\*\*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：

(一) 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。

(二)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。

(三)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。

(四)在地区市建立销售，服务网点。

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。

(五)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。

以上是我对\*\*年销售工作计划的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，为公司做出自己最大的贡献。

**推荐市场营销协会的工作计划通用二**

市场营销是一个社会性、实践性很强的专业。要求学生不仅具有全面、系统的理论知识，而且要具有较强的实践能力。本次实践是学生在系统学习《市场营销学》、《消费者行为学》、《市场调查与预测》、《品牌管理》等专业理论课程的基础上所进行的一次理论联系实际的教学实践活动，是学生将理论知识与实践相结合的一次尝试，是提高学生观察、思考、分析和解决问题能力的一次实践机会。

通过营销专业课程实习，不仅可以帮助学生按照科学研究的方法对所学知识进行有机整合，实现知识升华，而且通过营销课程实践活动，帮助学生正确理解后续课程内容，并明确后续课程理论学习目的以及实际应用方向，增强学习动力，自觉充分利用在校有利条件，丰富和完善自己的知识体系。从而为后续的毕业实习和毕业论文设计奠定基础，也为毕业后适应和服务社会做好准备。

1、全程参与整个课程实习活动中，不许缺席。

2、听从实习企业领导、实习老师的安排，不要干扰到实习单位的正常工作，同时注意自己的安全。

3、在整个实习过程中，应注意培养自己的责任心，注意培养自己认真、虚心、勤勉、自强、创新的精神，学习独立思考和分析问题的方式方法。

4、实习报告要按时独立完成。实习报告是衡量实习效果和评定成绩的重要依据，一旦发现由他人替写或抄袭他人的实习报告，按不及格论处。

1、10月8日，实习指导老师布置课程实习任务，并提出实习目的和要求。课程实习合作餐厅小城大爱的王总来到教室，给我们进行了企业介绍，并提出六个研究课题。随后，我们参观了小城大爱主题餐厅，并见证了餐厅的开业仪式。根据自己的研究兴趣，和同学们结成小组，主要做的主题是小城大爱主题餐厅节日营销策划方案。

2、10月9日，上午，我们大家一起再次参观了小城大爱主题餐厅，我们仔细的调查了每一处的装修设计和桌椅摆放。并且，我们对店里的和街上的顾客和路人进行了随机调查，得到了大量的数据。

在调查展开前，小组进行了明确分工，首先，安排一个小组成员对小城大爱餐厅的该天客流量进行统计，由于餐厅有为商业街白领二特殊实际的早餐特色，该统计进行的很早。直接把早就准备的调查问卷投入使用，该消费者调查问卷，只是对小城大爱餐厅的消费者进行简单的的调查。调查的内容主要是消费者对小城大爱餐厅环境，菜品以及整体服务的评价分析，其中，还涉及餐厅主题\"爱\"的一些相关问题（关于爱心早餐的可行性）。

由于该日是小城大爱餐厅开业的第二天，在大学城的知名度不高，消费者较少，且都是第一次来餐厅进行消费，消费者都展现了极大的热情调查进展的比较顺利。根据调查结果分析，我们发现消费者对小城大爱餐厅的菜品展示了极大的认可，无论是针对白领群体的特色早餐，还是午餐晚餐，都有着相当不错的评价，这说明了餐厅具有了最基本的竞争实力，菜的品质获得了认可；其次，关于餐厅内部环境，由于餐厅开业不久，开业前对餐厅内部的整改不是很彻底，相对于餐厅的特色菜品显得暗淡许多，消费者也是热情的提出意见建议，给了我们许多的启发。餐厅的内部陈设过于简单，与先前的餐厅差别不是很大，装饰很单调，给客人的第一印象就是没什么特点，也没有体现我们餐厅\"爱\"的主题特色，餐厅外部设计也是基本保存原有特点不能突出餐厅特色。

另外，餐厅服务方面，受到了广大顾客的称赞。但是因为餐厅规模比较大，又与一般的餐厅不同，同时设有特色早餐，这就需要更高水平的服务质量，对服务要求也就会更加严格，餐厅需要在经营的同时对员工进行进一步的培训以提高服务。通过调查问卷进行调查的同时，我们小组也安排小组成员对餐厅内外设计进行了探讨，通过观察还有和餐厅工作人员的交谈，也发现了很多问题，大家做了简单的个人观点的陈述，然后记录下来，希望在以后的策划过程中可以逐步解决。

到了下午，我们回到了学校，开始商量小题大爱主题餐厅节日营销策划方案的制作。我们列举了大量的数据和路人调查结果，并且通过上网查阅资料和图书馆检查文献，对于营销策划方案的制作，我们有了初步的认识。

3、10月10日，我们小组成员根据昨天的调查和讨论的内容开始制作小城大爱主题餐厅节日营销策划方案。经过了大量的讨论和修改，我们终于得出了一个比较完整的方案。

我们的方案主要策划了餐厅在各个节日的应该做的各种营销方法。下面是我们小组成员制定出的营销策划方案的一部分。

在圣诞节，我们认为由于物价上涨，为了控制成本，相较于往年的打折优惠，小城大爱主题餐厅今年的促销活动主要以赠送礼品、精彩的表演以及提供更贴心服务来吸引消费者。为了促销活动的顺利进行，现对于圣诞节活动的筹备、操作及成本的控制，做出如下方案：

我们认为这个营销策划方案的活动策划思路和目的有以下几点：1.小城大爱主题餐厅节日特色的装饰，营造圣诞节喜庆的节日气氛，为消费者提供一个节庆消费的环境。2.主打\"低价格、高品质\"的促销模式，再加以节日礼品赠送，更好地吸引消费者的目光；并积极利用有效的促销活动宣传，引起广大消费者对小城大爱主题餐厅的关注，以达到提升直营店销售业绩，巩固顾客忠诚度，开拓新客源等目的。3.活动目的：通过圣诞节的策划活动，扩大小城大爱主题餐厅的知名度，加强与商务客户的感情联系，引导周边地区居民的餐饮消费，从而取得一定的经济效益和社会效益。

同时，我们认为在圣诞节当天餐厅应该做到以下几点：

1.所有店员身着红色圣诞服，面带微笑。

2.准备大量的红帽子，每位进店消费的顾客都将获得一顶圣诞红帽子。

3.菜单增加\"圣诞浪漫双人套餐\",\"圣诞温馨家庭套餐\"等圣诞套餐。

4.每位进店消费的小朋友都赠送一枚圣诞糖果。

5.消费满100元的顾客获得一次抽奖机会，奖品可以选择糖果，圣诞拐棍，圣诞驯鹿挂饰之类的小礼品。

6.每位进店消费的顾客结账时都能获得一张精心准备的圣诞贺卡。

单单是策划方案的制作过程中我们就出现了很多分歧，大家都表达了自己思考设计的策划书主线，这些策划书预想都是实际可行的，于是大家又一起筛选设计取长补短通过一致的决定，做出了一个大家都满意的策划书，并且决定通过ppt的形式演示给领导。后来，我们通过与其他小组的探讨交流，找出了很多自身的不足之处，做了很多的修改，使我们的策划案更加完善，让老师以及领导可以看到一个满意的策划案。

4、10月11日至10月15日，小组成员进行深入的讨论，参考餐厅领导的意见，对策划方案进行完善，撰写课程实习报告。

这次实习使我受益匪浅，让我看到了自己的不足和长处，并锻炼了我各方面的能力，吃了很多苦，亦学到了很多书本上学不到的知识，认识了更多的人。所有这些都将在我的人生中起到积极的作用。虽然说我学的有限，但起码我对于营销这个专业还是有了更进一步的了解和认识。这对于我今后的学习和工作将产生积极的影响。通过这次实习增强了我的信心和勇气。现在，我意识到必须要做的就是多吸取知识，提高自身的综合素质，不断丰富自己的工作经验。同时，注重专业知识的学习。这样才能使自己有扎实的文化基础，迎接以后就业中各种严峻的挑战。

实习是个人综合能力的检验。要想胜任这些工作除了课本上的理论知识功底深厚外，还需有一定的实践动手能力，操作能力。此次的实习，我也深深体会到了积累知识的重要性。俗话说：\"要给别人一碗水，自己就得有一桶水。\"我对此话深有感触。通过这次实习，我真正领会了一位师兄送给我的一句话：\"在学校要多看多学，到了社会总有用到的时候。\"此次实习还增强了我的信心和勇气。在由此看来，我们在大学里学到的知识确实是要通过实习这样的形式来检验的。现在，我们能做的就是多吸取知识，提高自身的综合素质。自己有了能力，到时候才会是\"车到山前必有路\".今后社会需要的人才是一专多能，甚至是多专多能的人才，这一理念带给我的冲击就是：学海无涯，只有不停的学习新的知识，掌握新的技能，你才能被社会所接受、所承认。

**推荐市场营销协会的工作计划通用三**

市场营销实习生怎样写实习报告？这一定是不少实习生的疑惑。

本次实习的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

实习在帮助从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过实习，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

实习的内容主要是销售化妆品，学习公司的企业文化、销售技巧、团队协作精神、礼仪等各方面的知识。凭着对本公司产品的了解和与其它公司产品的对比，突出本公司产品的优点和公司的良好信誉，积极开拓客户源，向顾客推销产品，并尽量推销系列产品，完成公司分配的任务。

20xx年4月7日到4月19日 ，我在东方丽人化妆品店进行了为期两个星期的实习。这期间公司的同事给予了我热情的指导和帮助，而我也虚心向他们请教学习，把大学所学的知识加以运用，在理论运用于实践的同时，也在实践中更加深刻地理解了以前没有理解透彻的知识。经过这些天的实习，我对公司也有了更深刻的了解，也初步熟悉了销售员的实际操作步骤。更重要的是，这是我踏入社会的第一步，虽然只有两个星期的时间，但是也让我看到了自己的很多欠缺，让我深知出身社会，还需要很多学校里学不到的能力。

首先简单介绍一下我的实习单位：本公司位于广州市海珠区，是一家以销售化装品为主的私营销售公司。虽然它的规模不大，只有10几个员工，只有两个营业点，但它却是顾客值得信赖的公司，一直以来在社会上都有很好的口碑。本公司本着始终贯彻执行“顾客的满意是我们永恒的追求”为质量方针。本公司现和多家生产型的厂家直接代理产品，并由专人对来料产品进行质量检验，如发现有产品不良现象可全数退还给厂家，公司一直坚持“以人为本”的企业经营原则：为科研开发，市场营销，经营管理等领域的高素质人才创造宽松的环境;注重基层员工业务素质的培训，以“加强责任管理，提高品牌意识”为宗旨对员工进行培训。通过对员工的有效激励来充分发挥他们的主动性、积极性和创造性，以最大限度地挖掘员工的潜能，来更好的实现个人目标和企业目标的契合。公司主营产品或服务：保健品;化妆品;护肤品;洗发水;洗面奶;香水;花露水;口红等。这公司的经营理念是：质量和服务是经营的重中之重、把顾客放在第一位。 由于有良好的质量加服务，本公司已建立了良好的业务关系。

虽然已经是大四毕业班的，但对于实际社会工作还是茫茫然的，毕竟书本上的只是一个概念，具体操作并没有教你。难得的实习机会，我想把它做好。在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说，根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。虽然说这只是个销售化妆品的公司，但在这实习期间，我从培训到商品的整理以及到产品的现场营销等，都全身心的投入到工作中去。

实习对我来说是个既熟悉又陌生的字眼，因为我十几年的学生生涯也经历过很多的实习，但这次却又是那么的与众不同。它将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是百分之百的!紧张的两个星期的实习生活结束了，在这两个多月里我还是有不少的收获。实习结束后有必要好好总结一下。

以上是我的实习工作总结，这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付

出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

**推荐市场营销协会的工作计划通用四**

一.前言

在这个日益浮躁的社会，书籍受到人们的喜爱，在这个时代中，书业本该很红火，但却因网络的飞速发展，阅读方式的改变，实体书店存在已受到严重的挑战，实体书店的数量也在不断减少，但因为实体书店的减少，我也从中看到了商机，但诸多的实体书店倒闭的经历告诉我们传统书店已经不行了，所以我打算开的是一个新式复合型书店。

二.店铺介绍

我们的店铺名是“半日浮生”，这个名字取自“偷的浮生半日闲”，在现代的社会，无论是上班的工作人员还是学生，每日都因各种各样的事情而忙碌，所以我认为人们需要书店来平息自己的浮躁的内心。

书店的地点是在学校内，类型主要以集消费，享受，收藏爱好，学术交流为一体的新式复合型书店。

分析

(一)优势

1.价格便宜。首先因为学校支持同学创业，免去水电的费用，这使我们书店的成本比较低。还有我们一次进货多，在价格上比较便宜。还有二手书籍的价格也很便宜。

2.没有店面租金成本。这个主要需要感谢学校的政策。

3.产品种类多样化。在书店中我们会出售一些文化创意产品和文化交流享受产品。

4.销售方式多样化。我们将加入网上售书，做到集实体，网络为一体的书店。

(二)劣势

1. 管理经验少。管理者都是学生，从未管理过店面，所以我们缺乏一些管理的经验。

2. 缺乏人气。因为学校只有图书馆和校外有一个书报亭，所以同学们对我的书店不是很熟，所以我的书店缺乏足够的人气。

3. 地理位置差。学校将给我们的地段比较“偏僻”，它不是同学们每天的“必经之路”，就李嘉诚的“地段论”来说，这不是一个很好的地理选择。

(三)机会

1. 旧书市场对学校的师生来说相对空白，经过培养和规范的市场必成为读书市场的竞争领域。

2.许多学生的休闲观念发生改变，他们不在沉迷于网络，恋爱，不在满足于吃穿，他们更讲究精神层次的满足和个人能力的提升，这种观念的转变逐渐体现到寻找安静的读书场所中。

3.在学校附近没有一个正式的书店。学校的图书馆它只是一个提供阅读和查阅资料的地方，不是一个以营利为目的地产业，而校外的报亭更是没有书籍，所以无法和我们书店竞争。

4. 学校有将近两万的师生，他们大多数有着中国人共有的“书店情结”，所以说顾客群体可以保证。

(四)威胁

1.网络书店的冲击。现在是一个网络时代，电子商务无处不在，网络售书业务的迅速扩张是传统实体书店销售下滑的致命因素。网络书店以图书种类众多，快捷的购买方式，更加便宜的价格吸引着诸多顾客和不断挤压着实体书店的生存空间。

2.阅读方式改变。近年来随着数字化的发展，读者的阅读方式在明显的改变。从纸质阅读到电子阅读，再到移动阅读，这些改变无疑不是在给实体书店的生存增加了难度。

四.发展战略

前期

前期因为书店刚刚开始，管理者没有经验，书店没有人气，顾客对书店不了解。所以我们打算用1到1.5月的时间来积累书店的人气和管理者对管理书店的经验。而我们主要以书籍的价格优势，种类齐全，店面的装潢设计和一系列的宣传活动来吸引顾客。

中期

因为前期书店已经积累一些人气和管理的经营，所以我们在中期会继续保持前期的优势，并且把书店的风格向文化交流享受的方向发展。我们将会举行一些文化交流会，学术沙龙，学术报告，听名人讲座等活动来发展我们的书店，同时我们会在书店中推出文化创意产品和阅读时文化享受产品，这也将是我们书店主要运行的方案。

后期

在后期，我们将会继续以文化交流享受为店面的主要发展风格，同时创立一个读者爱好协会(注：如果时机成熟，我们在中期时候就会成立)，以保持协会内部成员爱好的同时，让协会内成员带动吸引更多的同学进入我们协会。协会将以书籍的类别分为不同的组，同学们可以在一起交流享受读书的乐趣。

五.货源渠道

我们书店的货物可以分为三种。

1.书籍

书籍又分为新书和旧书两种。新书我们可以从扬州的新书批发市场和从网上的阿里巴巴上购买;而旧书我们可以从扬州的花鸟市场和二手批发市场上购买，也可以和扬州二手书籍卖家直接联系。

2.报纸·杂志

关于报纸·杂志我们可以直接和报社合作，报社的报纸·杂志一般是卖不完的可以调换，所以我们不需要担心。

3.文化创意产品和文化享受产品

对于文化创意产品和文化享受产品我们可以从两个渠道来进货。第一：从阿里巴巴上直接批发进货，但这样物品的质量无法保证。第二：我们可以从扬州本地的小商品批发市场和美食城批发物品，但这样的价格比在阿里巴巴上会贵上一些。

六.销售策划

(一)自身改变

1.定位顾客群体

我们的书店主要面对的顾客是老师，学生。所以我们的书店内将以教材资料，教育书籍，工具书，考试参考书，小说，报纸，杂志等书籍和一些精致的文化创意产品，文化交流享受产品为主产品，以价格，服务，独特的装潢设计和浓厚的学术氛围为主要发展方向的一个新式运行方式。

2.大力拓展图书业务

我们书店将加入网络书店的步伐，让同学，老师可以在网络上就看到我书店内的书籍，方便同学们的购买，同时也增加就顾客的群体。

我们书店还将努力地和学校合作，争取拿下扬州各个学校的教科资料这笔生意。

(二)店面特色

1.古典氛围

我们的书店装潢将以白色为主，在四面墙上会挂上一些中国的山水画，并且会在店里放一些中国古典轻音乐(注：《高山流水》，《渔樵问答》)，同时在店中会放上一些小景盆栽和适当的时候点上一些檀香。总的说我们书店将会以古典氛围为主。

2.增加留言板

在店中将免费提供便利贴和将留下一块墙角，同学们可以在便利贴上写字后贴在墙角上，上面的话可以是对我们书店说，也可以使自己励志，还可以使对自己的意中人说，而且在墙上如果你留下自己的号码和别人的号码，那么将有可能被我抽中，帮你发送短信(注：每天十名)。这样在无形之中就为书店增加了大量的人气。

许多高校的校园中都有书店的存在，我个人认为书店除了可以给经营者带来经济收益外，还可以给校园带来文化气息，增加校园的文化氛围，增加同学们对书籍的热爱程度，引导同学们享受阅读，可以说在学校开书店绝对是一个双赢的局面。

**推荐市场营销协会的工作计划通用五**

通过一段时间的市场营销专业技能培训学习，使我受益匪浅，在销售方面我不敢说有了深刻的了解，但通过学习使我理清了思路，找准了切入市场营销对于原本的我既陌生又熟悉。所谓陌生，是在这之前我从没有真正意义上学习和研究过它，对它的认识仅仅是表面而已;所谓熟悉，是说市场营销从来都一直伴随在我们身边，我们去超市购物，去逛街，去商店的遇到它，市场营销出现在我们生活的各个角落!自从开始实践后便开始选择适合的题目，想了一天后决定选择秦皇岛市市中心的一家不错的形象设计中心，“羽”形象设计中心，他的地理位置是秦皇岛陶乐成斜对面的二楼上，这个形象设计中心具有先进的设备以及高水平的设计人员，每个店员都有自己的特色并且积极创新，经过进一步的了解，其主要业务有，美发美发设计全身设计，而且陪同逛街买衣服等等，服务态度很亲切，而且会达到不让顾客多话一分冤枉钱的良好效果。很多顾客都是回头客。经过对其他类似行业的调查研究，这所形象设计中心还是很具有竞争实力的，经过将近两个星期的调查研究以及实施和设计中心的人达到了良好的默契，并且完成了自己的策划案。对此有一些心得和总结一、做好科学的时间管理。在营销工作中做好时间管理是很重要的。我的日常工作是在办公室进行的，必须珍惜时间，讲究效率，在每一个单元时间内，办尽可能多的事，充分利用每一分钟。

时间这种资源公平地分给每一个人，但各人在相同时间里所产生的效益是不同的，这就要求我们有意识地利用时间，那么怎样才能有效地利用时间呢?首先，树立科学时间管理的概念。其次，工作有计划，有重点，既要总结当天的工作，又要提前一天安排好第二天的计划，有日计划、周计划、月计划，办公桌上备有工作日记，把重要的事情记录在本子上，办公物品摆放要有规律，文件资料不乱丢，用时才不会手忙脚乱。再次，禁止闲谈，办公室人员多，客人多，不能东拉西扯，说长道短，漫无目的，这种谈话要适可而止。例如有人看报，一份报纸从头条新闻到边角广告，一看半天。打开电视机，新闻广告、电视剧，样样都看，问他到底看到了什么，却说不出个所以然。最后，充分利用移动时间。二、做时间的主人，做好目标管理。做事最忌无目标，凭感觉走，设定目标是成功的第一步，可以增加动力，明确工作生活的方向，对目标的实现要设有一定期限，不能今天拖明天，明天拖后天，以致目标被无限期地搁置。三、我平时负责销售三部的帐目及日常计划等工作，通过学习与近半年来的工作，我感触最深的是帐目方面不能混乱，对每一笔钱的去向都要清楚。

市场营销是指企业以满足顾客需要，创造顾客价值和满意为中心所进行的一系列活动。顾客的需要是市场营销的起点，顾客需要的满足并感到满足则是市场营销的最终目的。

市场营销是一项整体性的经营活动，它与“推销”、“销售”具有不同的含义。

市场营销是一门科学，而企业实际的市场营销活动则不仅要讲究科学性，还要讲究艺术性。市场营销就是在变化的市场环境中，旨在满足消费需要，实现企业目标的商务活动过程。包括市场调研，选择目标市场，产品开发，产品订价，渠道选择，产品促销，产品储存和运输，产品销售，提供服务等一系列与市场有关的企业的企业业务经营活动。元祖食品是中国大陆第一个同时推行erp、通过iso9001国际标准认证以及haccp食品卫生安全控制的企业，秉承“不断创新、引导市场、打造需求、创造流行”的经营理念，从礼俗文化中取材，以产品的高质量和新品的不断研发，再造美食文化的精致内涵。随着生活水平的提高及人们对食品安全意识的提升，消费者需求方面改变了很多，营销环境既能提供机遇，也能创造威胁。成功的公司都知道持续不断地观察并适应变化着的环境。当需要制定一个计划之前要目标确立、资料齐全无误之后，才可以制订计划。在这一步骤中，先介绍\"工作包(wbs)\"的概念。所谓工作包，就是把工作分解成几个块，分清各块的先后次序、各块的工作之间的相互关系、各块的工作由谁负责。工作包的方式实现了分工协作、合理配置资源的目的。\"甘特图\"是一种直观表现工作包的工具，它用图示的方法表现各个阶段的工作进度。无论做哪种产品的市场营销首先就是了解这个产品，了解产品的性能和优缺点，了解产品的所有信息;尽量了解这个产品的市场的发展起源和现在、以后的发展方向，多找些资料预测一下这个产品的市场前景，做到知己知彼。

每种产品都有不同的消费群体，一个优秀的市场营销者一定会认清自己产品的消费群体的特点，例如你的产品主要针对于个人还是公司，如果针对于公司那麽针对的公司是什么类型、针对于个人是老年人或是儿童等等，不同的行业有不同的模式我不能一一列举，也不会一一列举，请勿见怪。这主要依靠自己的摸索和实践，只要能细心的观察市场就一定会有所收获，实践出真知。

尊重你的竞争对手，很多业务员把其它公司的业务员看成敌人，这这个想法是错的。如果你刚好在客户那边见到其它厂家的推销员，可礼貌地发张名片给他，他一般也会回张给你，说不定还有意外的收获。

这次做市场营销其实就是也是在营销自己，营销自己的理念和自己的人格。做人很重要，不要想着去欺骗你客户，客户可能会因为相信你而上一当，但是他绝对不会上二次当，你可能会因此失去更多的客户和机会。诚信对于营销者整个的营销生涯中占有举足轻重的作用，无论在什么样的环境下一定要对自己说过的话负责任，诚信也是最基本的人格保证。营销者要和自己的客户真心的交朋友，多了解客户的需要，多站在客户的角度去考虑问题。产品虽然是没生命力的，但是人是有生命力的，人也可以赋予产品于生命力。一定要注意自己的言行，营销者的一言一行时时刻刻影响着客户对自己的看法，你的一个微小的动作都可能会使你成功或者全牌皆输。

做市场营销一定要吃苦耐劳，一分耕耘、一分收获真的在这上面有最全面的体现，做营销是很辛苦的，是体力和脑力的共同结合。守时对于营销者至关重要，与客户约好了时间一定要提前一些时间到达，无论是多么的风雨交加、电伞雷鸣都不是你迟到的借口，如果真的遇到不可逾越的困难的时候一定要提前告知客户迟到的原因并致歉。营销者一定要学会微笑，对自己微笑、对客户微笑、对困难微笑。微笑的魔力真的很大，当你见到客户的时候对他微笑，客户会觉得有种如沐春风的感觉，在良好的气氛中交谈肯定你的成功率会大很多。在现代通讯非常发达的今天，一定要用多种渠道去开拓你的客户，多利用现有的网络资源等，多给自己争取一些机会，勤奋和得法的市场营销者才会在残酷的市场竞争中拥有自己的一席之地。

最后一点就是持之以恒，凡事贵在坚持，客户不是一朝一夕就有的，是需要营销者长时间的努力日积月累起来的。如果你因为惧怕困难而放弃那么就永远不会成功，坚持到底就有见到曙光的那一天。

**推荐市场营销协会的工作计划通用六**

20xx年已经逐渐离我们远去，这一年里销售部按照集团领导的指示，充实了队伍，深层挖掘客户群等等，在各个方面都得到了显著提高，对于即将到来的xx年，做如下计划：

1、对各项工作均事先予以量化，奖罚分明，使一切均有章可循，有章可查，分季度考核结合年终考核，业绩的好坏直接与奖金挂钩，做到奖罚分明。

2、坚决杜绝老好人思想，加大跟踪力度，强化监督职能，及时记录，适时引导，定期检查，避免一阵风。做到善始善终，杜绝\*蛇尾现象发生。

1、改变少数人硬性分派的做法，使员工共同参与制定相应的实施方案，择优选用。

2、明确各自的责、权、利，定期考核与年终考核相结合，并与同期收入、年终奖金相结合，对成绩优异者给予奖励，不能按计划完成的与同比例的收入，每下降一个百分点，减少同期收入。

1、理顺整顿现有资源，对客户、市场按升值潜力分为a、b、c三类市场，对潜力大、上升强劲的市场予以重点开发、维护、宣传。

2、对一些需更换客户的网络先培养其他替换客户，经一段时间的扶持，不与公司发展相匹配的客户，则予以更换。

3、除传统的农资、供销、农业局的网络开发、维护外，同时重点开发粮油、邮政等农化网络。

4、强化驻点服务开发工作，依据市场情况分设一个办事处，强化市场的开发服务功能。

5、网络的建设要以终端建设为基础，掌握市场已有资源，促使市场占有率提升。

6、春节前应重点对鲁西北市场的开发与推广，改变公司春季淡的被动局面。

7、对市场各级客户均分类建档，并定期跟踪监督，及时调整，增加回访客户频率，增加相互了解，解决实际的困难，增加客户忠诚度。

1、收集真实的市场信息，建立档案制度，重点对各区域的种植结构、用肥习惯及其他品牌的优势、宣传方案等对比找出差距，找出如何整改的信息方案。

2、制订定期的沟通机制，并建立有效的奖罚制度。

3、多与终端客户联系，了解一线资料。

1、除积极参与公司的各种培训外，重点要加强事后的总结与运用。

2、主动与业务人员沟通交流，变听汇报式交流为主动谈话式交流，对发现问题应及时解决，从中发现人员的长处与缺点，以便合理安排工作，为其搭建合理的舞台，充分发挥个人的才能，加强团队的凝聚力。

1、成立业务投诉电话，对由于业务人员自身问题造成的业务投诉，视情节予以一定的处分，并及时解决客户的投诉，增加其满意度。

2、结合驻点服务工作的开展，整合自身市场的信息及技术资源优势，帮助客户理顺、完善开发新的营销方案与实施及二级网络的建设。

3、对重点市场做到电视有影，广播有声，报纸有形，专家参与大力宣传公司产品，提升品牌形象。

4、取消专车制度为市场专车制，对业务车辆统一调度，形成地面规模化宣传，配合专家及当地经销商服务于终端客户，增加其满意度。

1、全年出发不低于xx天。

2、世界不变的是在变，只有不断的推陈出新才能跟上市场发展的需求只有不断开发新客户才能更加完善销售网络，提高市场占有率，并制定最低客户数量，少则罚，多则奖。

3、通过细致的调研及时开发适销对路的新产品，并实行谁开发谁受益的奖励机制.奖励业务人员的参与性与时效性。

1、增设专门统一的内勤人员，增加账目透明度，定期公布各种业务费用数据。

2、对各种专项费用的投放应遵照双赢原则，事先与客户共同对市场加以分析，预测投放的效果，并提出书面建议和协议。事中加大监督事后加以落实评比，如与事先预算相差较大，则由当事人自行解决，或不予以报销。

3、对日常招待费用严格按审批制度，对客户招待等其他费用弄虚作假、少花多报者一经查实当次费用不予报销并处两倍以上罚款。

4、对出发的各种费用、票据、出发时间、路线、当地拜访客户的市场资料相结合，如不符不予以报销。

**推荐市场营销协会的工作计划通用七**

1、加强和巩固理论知识，发现问题并运用所学知识分析问题和解决问题的潜力。

2、锻炼自己的实习工作潜力，适应社会潜力和自我管理的潜力。

3、透过实习接触认识社会，提高社会交往潜力，学习优秀员工的优秀品质和敬业精神，培养素质，明确自己的社会职责。

：xxx

：xx农化产品市场

xx农用化学品有限职责公司

在市场部实习期间，我多学、多看、多听、多想，认真学习各种新鲜知识，并了解公司的运作流程，以及电话营销方式。我也学到了各种调价函的写法，以及与客户谈判的技巧。

我做的事情就是根据店内的实际库存量和平时的销售量向经销商推荐定单，并及时的向经销商讲解公司的运动和销售政策，能够使客户在正常的经营状态下不至于产生缺货或断货的现象，避免造成生意上的损失，还能够帮忙客户有效地利用空间和资金，不产生货物积存、资金无效占用的缺失。最后，在访问结束后，再次跟订货人员确认一下定单的正确性，然后用手机按照固有的格式向公司发送定货信息，在收到公司的确认回执之后，再核对一下定单的正确性，结束定货。最后，再次很有礼貌的感谢客户，并告诉下次的访问时间。

在中国的农化产品市场日益成熟的这天，应对多个厂家的激烈竞争，越来越需要客户对我们的认可。透过不断的学习专业知识，收取同行业之间的资讯和积累市场经验，此刻我对市场有了一个也许的了解，逐渐的能够清晰。流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了必须的掌握。

在不断的.学习专业知识和积累经验的同时，自己的潜力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。但是自己对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的办法，在与客户的沟透过程中，缺乏经验。

几天的实习使我对销售有了必须的了解，掌握了一些基本的销售技巧：

1、良好的服务态度是销售成功进行的前提

做为一个销售行业，我们的目的就是把东西卖出去以换取利润，客户就是上帝良好的服务态度是务必的，要想获得更多的利润就务必提高销售量。这就要求我们想客户之所想，急客户之所急，提高服务质量语言要礼貌礼貌，待客要热情周到，要尽可能满足客户的要求。

2、沟通技术的应用

（1）透过客户需求调查，触及客户的购买问题。客户的问题才是客户的需求之母，需求是客户自己对问题的解决要求，很多问题是需要营业员发掘出来展示给客户的；

（2）了解客户购买心理，透过对客户问题原因专业化的表达，使客户产生信任；既而进一步表述出客户问题所引发的不良性后果，使客户产生强烈关注，最终造成客户的购买兴趣；

（3）掌握对从众型客户的沟通制约，即提前说出客户要说的话，以此制约客户的潜在思维方向，让销售朝对卖方有利的方向发展；

（4）应对主动提问的客户时，要合理运用先去评价一下客户问题，然后寻找客户提问原因，再找一个“垫子”引导客户说出其真实需求的方法。

在实习过程中我也遇到各种不同的客户，他们会用各种各样的态度来对待你，这就要求你有很强的应变潜力。实习中不仅仅要应对客户，还要搞好和同事与上级的关系，要自己自动自觉的去做事，才能得到大家的肯定。

一个多月来，我在公司部门领导和同事们的热心帮忙及关爱下取得了必须的进步，综合看来，我觉得自己还有以下的不足之处：

1、思想上个人主义较强，随意性较大；

2、有时候办事不够干练；

3、工作主动性发挥的还是不够，对工作的预见性和创造性不够；

4、业务知识方面个性是与客户接触沟通方面没有足够的经验，所掌握的沟通技巧还不够扎实等等。

由于公司规模较小，正处于发展阶段，我也发现了公司存在的一些问题如：员工管理上较为混乱，职责不够明确，公司没有一个有效地激励机制，造成一些员工的工作用心性和效率不高。工作公司产品库存繁杂，很多配件没有明确的数据，更没有销售预测和较为合理的库存管理，这也造成超多的产品积压和库存成本，由于产品更新较快，一些产品甚至积压后成为淘汰品，造成超多的资金浪费，公司就应在库存管理方面，就应用较为明确合理的库存管理，精确记录每件产品和配件，包括产品的品种、数量和日期，构成完整的库存现状，这也省去繁杂的人工作业，节省人力，提高效率，也降低库存风险和库存成本。

在短短一个多月的实习中，确实让自己成长了许多。在实习期间，我学到了许多东西，遇到了一些困难，也看到了自己本身存在着许多问题。虽然开始认为电脑的组装和销售不是一个太难的职业，但是亲临其境才意识到自己潜力的欠缺和知识的匮乏。实习期间，我拓宽了视野，增长了见识，也体验到社会竞争的残酷。

实习，是大学生活的结束，也是自己步入社会努力工作的开始。实习是我步入社会的前奏，教会我怎样待人接物，如何处理各种事情。虽然在短短的一个多月里看到的只能是工作的一个侧面，学习的只能是一些初步的方法，但这些对于我是十分重要的。这次实习告诉我，我还需要努力努力再努力，规划好自己的蓝图。在这短暂的实习期间，我深深感到了自己的不足，专业理论知识和实践应用上的差距。在以后的工作学习中，我会更加努力，取长补短，虚心求教，不断提升自我，在社会上贡献出自己的一份力量。将来无论在什么岗位上，都会努力上进，都会做一个对自己，对工作负职责的人！

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！