

水务公司营销服务是干的 营销部门工作总结和工作计划(优秀6篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

水务公司营销服务是干的 营销部门工作总结和工作计划篇一

作为一名市场策划人员，应加强学习，深入钻研业务，经常翻阅市场策划方面的书籍。以下是本站小编为您整理的“企业市场策划人员个人工作总结”，供您参考，希望对您有所帮助，更多详细内容请点击[本站查看](#)。

一、加强学习，积极提高业务能力

作为一名市场策划人员，为使自己掌握市场策划必备的理论知识，具有从事市场策划的岗位能力和技能，我加强学习，深入钻研业务，经常翻阅市场策划方面的书籍，有不清楚的业务问题，积极向领导和老同志请教，提高了自己的业务工作本领。近年来，我充分发挥自己的业务特长，能够独立完成市场策划工作任务，确保把市场策划工作做好，提高市场策划工作的质量，确保自己经手的市场策划工作取得成功。

二、努力工作，全面完成工作任务

我在市场策划工作岗位上，积极认真努力工作，全面完成单位布置下达的工作任务，取得良好成绩，获得单位领导的肯定和同事们的赞誉。近年来共完成以下市场策划工作任务：一是新增小额消费网点；二是参与小商户合作费率制定与调

整;三是参与“深圳通”发展战略研究项目调研;四是开展小额消费商户数据采集工作;五是进行公交、地铁等交通运输项目运营合作与业务代理;六是进行三级客户服务体系项目方案设计;七是进行地铁三号线调研;八是参与港铁运营合作与业务代理项目。

三、爱岗敬业，培育良好工作作风

在市场策划工作中，我始终以“服从领导、团结同志、认真学习、扎实工作”为准则，始终坚持高标准、严要求，尽职尽责做好本职工作，做到任劳任怨、扎实工作。我要求自己做到技能精、作风硬、讲诚信、肯奉献，爱岗敬业，全心全意为单位服务。我严格要求自己，以良好的工作态度对待每一个人，做到和气、关心、体贴、温暖，工作中承担自己的责任，认真对待每一件事，对待每一项工作，负责到底，做好任何工作。在培育良好工作作风的同时，我加强自己执行力建设，使自己成为卓越执行型团队的一员，不折不扣地贯彻执行单位的方针政策、制度规定和各项决策部署，善于把单位的精神落实到具体工作中，促进单位整体工作发展。在工作中，我发扬乐于吃苦、甘于奉献的精神，在完成本职工作的同时，积极做好其他工作，出色地完成各项工作任务。

我认真工作，取得良好成绩，但是与单位的要求相比，还存在一定的不足，需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，进一步做好市场策划工作，为单位又好又快发展作贡献！

水务公司营销服务是干的 营销部门工作总结和工作计划篇二

永登营销部根据本次全省烟草会议精神，结合年初工作会议部署，坚持“稳中求进、富有效率、充满活力、优质服务”的总体要求，结合县局（营销部）全年的工作思路并结合辖区实际情况，重点安排部署下半年的工作任务。下面，就营

销部下半年工作做如下安排。

目前，市场经理、客户经理素质参差不齐，部分人员对行业政策、工作流程、分析卷烟销售走势、客户指导等方面把握能力和水平相对较低，很难适应目前烟草行业发展的要求。为适应新的形式，客观上必然要求有一支业务过硬的营销队伍。

1、加强行业及涉外知识的学习、着力提高营销人员的综合能力。针对目前营销人员素质参差不齐的现状，营销部将进一步加强人员的培训学习。培训方式多样化：集体培训、知识竞赛、演讲比赛、自学等。内容广泛化：除行业政策、营销知识、法律法规之外，重点要求营销人员学习其他方面的营销知识，社交礼仪、语言沟通等；时间上提供较为充足的空间，充分发挥早晚例会、业余时间，保证每个工作人员有一个较为宽余的学习时间。使每个营销人员的才智在市场、工作中得到较好的发挥。

2、狠抓业务素质的提高，保证各项工作的顺利开展。随着网建功能的进一步推进，营销人员的工作质量的高低、服务水平的优劣、经营指导的有效性直接影响着工作的顺利开展。营销部将每月组织1—2次的营销人员培训和考试，重点以日常业务□v3系统的熟练操作、法律法规、行业政策、供货政策为重点。

一是自6月份总量浮动管理实施以来，客户经理与客户总量商定核定后，客户对自主提报需求的意识大大降低，客户对市场的真实需求和总量浮动管理的认识产生了误区，导致在市场调研的过程中，发现客户对总量浮动和自主提报需求认识出现偏差。既有客户认识方面的问题、也有客户经理宣传和引导方面的问题。使市场的真实需求没有在订单预报中充分发挥作用。二是客户经理对总量浮动管理和自主提报需求工作没有很好的领会，导致在日常的宣传和引导出现问题。针对存在的问题将从以下方面进行着手整改。

1、营销人员、客户对总量浮动管理和自主提报需求要有个正确的、清醒的认识并加以区别开来。在今天的下半年里，将该项工作做为客户经理考核的一项重要指标。主要调查客户的知晓率、检查客户订单的自主提报数据为主要检查依据。

2、稳步推进“按客户订单组织货源”工作。客户经理预测准确率的考核，重点以市场真实需求，前20个全国卷烟重点骨干品牌评价结果，新品牌的投放、销售、分析和预测等做为重点进行考核，提高客户经理把握市场的能力。由原来的总量预测准确率考核逐步放在单品牌的预测准确率上面来，特别是前20个全国卷烟重点骨干品牌。在保证去年同期销售量的前提下，力争单条价较去年的元/条，增长元/条，增长个百分点。

3、从“总量浮动管理”工作总体运行情况来看，客户经理与客户在总量商定工作中，客户经理对客户的历史销售数据和目前的供货政策没有很好的把握，产生了少数客户总量商定过大或过小，在实际订购卷烟过程中出现月初、月末销售大起、大落，甚至个别客户不能及时订购到实际销售的卷烟状况。针对目前的这种状况，客户经理在总量保持不变的情况下，进一步调整商定不合理客户的供货量。杜绝月末部分客户无量无法订货，月初供货量增幅过大的状况。落实“市场需求基本满足，零售客户有所选择”的订单供货基本要求，不断提高适应市场的能力。按照兰州公司货源供应、紧俏卷烟供应管理办法，对零售户订货实行总量浮动管理，可合理控制销量上限，但不得规定销量下限，也不得按规格约定销量；细分零售户对不同品牌（品类）的需求数，形成对每一类零售户科学的合理定量并根据市场变化情况及时维护调整。通过合理定量，促进科学投放水平的提高，体现以市场为导向的投放原则。

4、“按客户订单组织货源”与“总量浮动管理”工作有效衔接并能顺利开展。县营销部要求客户经理对管辖客户的商圈类型、客户类别、销售状况等基本情况为重点去了解，为很

好的把握客户的真实需求掌握第一手资料。做为日常考核客户经理的一项日常工作。错误地将以上两项工作有效开展对立起来。实行“总量浮动管理”是落实“按客户订单组织货源”的有效途径。

为进一步建立良好的客我之间关系，如何提高客户服务质量、信息传递、赢利水平、情亲化服务、及时有效的货源等；如何加强客户的守法意识、配合程度、忠诚度等；需要我们营销人员用心去呵护、去营造。

强化服务，进一步营造良好的市场环境。心与心的交流，需要用行动来实现，使客户感觉到烟草公司关怀，就要求我们的营销人员充分领会差异化的管理和服务理念。客户的服务是全方位的，节日问候、生日祝福等情亲化的服务；供货信息按时传递到客户；行业政策和卷烟品牌数量不能在第一时间得到等问题的存在导致客户无法及时订购到适销对路的卷烟，对客户经理的依赖度大大降低。下半年，营销部要求有条件的客户经理对辖区客户开通“飞信”业务，在县城、重点市场等有条件的地方首先展开，“飞信”覆盖面的高低做为客户经理信息传递、客户情亲化服务提升的一个重要指标来考核，在第一时间对辖区的客户提供高效、快捷的有效信息。解决客户经理不能及时传递相关信息的问题。该项工作的落实在9月底之前完成。重点是城中客户服务部。

水务公司营销服务是干的 营销部门工作总结和工作计划篇三

在这一年里，凭借前几年的蓄势，杭萧钢构不但步入了高速发展的快车道，实现了更快的效益增长，而且成功地实现公司股票在上海证券交易所上市。从此，一个杭萧钢构以崭新姿态展现在世人面前，一个更具朝气和活力的、以维护股东利益为己任的新杭萧诞生了。

公司上市后，管理水平必将大幅度提高，这不仅仅是市场竞

争的外在要求，更是自身发展壮大的内在要求。对于市场部来说，全面提升管理水平，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司20__年合同额三十亿的总体经营管理目标，市场部特制订20__年工作计划如下。

一、 信息网络管理

1. 建立直接领导关系

市场部是负责公司信息网络建设与维护、信息收集处理工作的职能部门，接受营销副总经理的领导。市场部信息管理员与各区域市场开发助理之间是一种直接领导关系，即在信息网络建设、维护、信息处理、考核方面对市场开发助理直接进行指导和指挥，并承担信息网络工作的领导责任。

2. 构架新型组织机构

3. 增加人员配置：

(1) 信息管理员：市场部设专职信息管理员3名，分管不同区域，不再兼任其它工作。

(2) 市场开发助理：浙江省六个办事处共设市场开发助理两名，其它各办事处所辖区域均设市场开发助理一名。

4. 强化人员素质培训

春节前完成对各区域的市场部信息管理员和市场开发助理的招聘和培训，使20__年新的管理制度实施过程中市场部在人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用市场开发助理，切勿滥竽充数。

5. 加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面对信息网络建立和

维护作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。建立市场信息管理员定期巡回分管区域指导信息管理工作的考核制度，并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全信息管理的工作。

6. 动态管理市场网络

市场开发助理与信息管理员根据信息员提供的信息数量（以个为单位）、项目规模、信息达成率、发展下级信息员数量四项指标对信息网络成员进行定期的动态评估。在分析信息员/单位的分类的基础上，信息管理员和市场开发助理应结合信息员的背景资料进行细致地分析，确定其通过帮助后业绩增长的可能性。进一步加强信息的管理，在信息的完整性、及时性、有效性和保密性等方面做好比上一年更好。（详见市场开发助理管理制度）

7. 加强市场调研，以各区域信息成员/单位提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人对各区域钢结构业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域的机构设置各趋合理和公司在开拓新的市场方面作好参谋。

二、品牌推广

1、为进一步打响“杭萧钢构”品牌，扩大杭萧钢构的市场占有率，20__年乘公司上市的东风，初步考虑四川省省会成都、陕西省省会西安、新疆维吾尔自治区首府乌鲁木齐、辽宁省会沈阳、吉林省的长春、广东省会广州、广西壮族自治区首府南宁以及上海市举办品牌推广会和研讨会，以宣传和扩大杭萧钢构的品牌，扩大信息网络，创造更大市场空间，从而为实现合同翻番奠定坚实的市场基础。

2、在重点或大型的工程项目竣工之际，邀请有关部门在现

场举办新闻发布会，用竣工实例展示和宣传杭萧钢构品牌，展示杭萧钢构在行业中技术、业绩占据一流水平的事实，树立建筑钢结构行业中上市公司的典范作用和领导地位，使宣传工作达到事半功倍的效果。

3、进一步做好广告、资料等方面的宣传工作。在各个施工现场制作和安装大型宣传条幅或广告牌，现场展示企业实力；及时制作企业新的业绩和宣传资料，补充到投标文件中的业绩介绍中和发放到商各人员手中，尽可能地提升品牌推广的深度和力度。

4、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和先进的企业文化内涵，给每一位与杭萧钢构人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对杭萧钢构及钢结构有更清晰和深层次的认识。

三、 客户接待

水务公司营销服务是干的 营销部门工作总结和工作计划篇四

1. 顾客关系：与顾客进行各种形式的沟通，包括电话沟通、面对面沟通、书面沟通等多种形式，了解顾客以及顾客事务的具体情况，向顾客传达公司及其产品的最新信息，收集并解决顾客的反馈与投诉问题，最大限度地达到顾客的满意。

每个员工在自己负责的顾客或者区域内至少要解决好所有的关于顾客的投诉和询问问题，向每个服务的顾客通过沟通使其满意。及时向公司反应顾客的有关情况并且作出记录，建立顾客资料数据库，每个人负责的顾客在没有特殊情况下不要作出变动，也要让每一个顾客都能随到随沟通随满意。

2. 供应商及其经销商关系：保持与每个供应商、经销商的联

络，向他们了解原料及其产品的信息，向其宣导我公司及其产品的信息，加强与增进与其的关系往来，在重要的节假日通过电话、书信或者是登门拜访的形式给予问候，在重要的促销时期向他们宣传或者咨询有关情况，及时解决好供应商与经销商之间出现的问题。

3. 竞争对手关系：确认竞争对手的具体情况并且在尊重每一个竞争对手的前提下展开交流，避免矛盾的发生与发展，积极控制矛盾的持续扩大，绝对不采用不正当手段或者是不法目的而展开关系协调工作。

4. 内部关系：团结是根本，要从根本上保证我们部门的所有员工在工作中有激情、有团队合作精神、体现出良好的素质和敬业精神，了解个部门以及对象员工的工作及其个体情况，对症下药，维护各部门的团结与工作的正常开展。

5. 其他：对于其他关系，我们部门的所有员工都应该在维护我们企业的公众形象的基础上，努力开展同其他关系群体及其个人的关系以建立一个公司好的经营管理环境。

20xx年第一季度，完成对所有顾客、中间商、经销商、竞争对手及其其他关系方的全面了解并熟悉具体情况，每个员工都制定一份独立的工作计划及其制定一个工作目标。

第二、三季度，开始逐渐拜访与询问各个关系方，建立顾客数据库，与顾客沟通信息并将其转化为文字信息输入数据库。按照《美美电子有限公司关系营销部部门工作方案》的具体实施细则开展具体的工作。

第三季度，开始进入重要的节假日时期，按照《方案》对个关系方进行大面积的书信或者是当面的拜访活动，在xx进入第一年的年终总结期。

水务公司营销服务是干的 营销部门工作总结和工作计划篇五

岗位编号，全国公务员共同的天地

030201

所在部门

营销策划部

岗位定员

直接上级

市场总监

所辖人员

直接下级

策划主管、销售主管

本职：

负责公司项目可行性研究、项目策划总体思路、销售策略制订和执行工作；负责优化与推进房地产业务流程；负责策划部的日常工作管理。

职责与工作任务：

职责一

职责表述：参与公司项目的规划设计和方案设计

参与重大设计方案、重大设计变更方案的论证会，评选最优方案

参与审核设计方案通知书、项目设计条件、项目勘查报告等项目前期文件

职责二

职责表述：负责优化与推进房地产业务流程和公司品牌管理与企业文化研究

负责公司、项目品牌的建设、推广与维护

负责公司企业文化的研究

职责三

对部门工作计划的执行进行监督，并加以控制

职责四

职责表述：督导所属营业人员进行人员推销活动，实现具体项目的销售计划

职责五

职责表述：负责项目的销售全面工作

负责项目销售策划方案的执行

评估项目整体销售策划方案的效果

职责六

职责表述：部门内行政管理

负责制定本部门的工作计划、资金使用计划

负责落实本部门的综合计划

负责对下属人员业务指导、培训与考核工作

权力：

市场研究方案的建议和实施权

内部人员工作安排权、下属人员考核权

销售策划方案制定和建议权

工作协作关系：

内部协调关系

公司内所有部门

外部协调关系

市建委、区建委、广告公司、其他与工作相关的社会资源

任职资格：

教育水平

大学本科以上学历

经济管理专业、房地产管理专业及其他相关专业

培训经历

市场策划培训、项目策划培训、财务培训、房地产业务培训

及其他

3年以上相关工作经验

技能技巧

熟练使用microsoftoffice专业办公软件

其他：

使用工具设备

水务公司营销服务是干的 营销部门工作总结和工作计划篇六

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