

2023年电信公司市场部工作职责 市场部工作总结(模板10篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

电信公司市场部工作职责 市场部工作总结篇一

在这一年里，公司成立初期市场部需要不断完善管理制度，加强市场环境的调研，为步入高速发展的快车道，实现更快的效益增长做好准备。

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。为了完成公司的总体经营管理目标，市场部特制订20_年工作计划如下。

一、 销售网络管理

1. 建立直接操作关系

市场部是负责公司销售网络建设与维护、信息收集处理工作的职能部门，接受董事长的领导。市场部销售人员与各区域市场开发之间是一种直接接触的关系，即在销售网络建设、维护、信息处理方面直接进行操作，并承担销售网络工作的任务。

2. 人员配置：

(1) 销售、统计管理员： 内勤统计管理员1名，分管产品销

售及产品进销存统计，兼任加工进销存统计。

(2) 市场开发助理：省外市场开发助理1名，分管省外市场的销售，兼任物料取样和调度工作。

3. 强化人员素质培训

6月份前完成对市场部销售、统计管理员和市场开发助理的招聘和培训，使20_年市场部在人员素质方面有充分的保障。

4. 加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面对销售网络建立和维护实施细则规定。建立市场部考核制度，并根据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销售管理的工作。

5. 动态管理市场网络

市场部长根据市场开发助理提供的市场信息、项目规模、信息达成率、三项指标对市场部成员进行定期的动态评估。销售、统计管理员和市场开发助理应结合相互收集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。进一步加强销售的管理，在销售的完整性、及时性、有效性和保密性等方面更上一层楼。

6. 加强市场调研

以市场开发助理提供的销售信息和公司在外省的业务进展情况，将以专人对各区域贵金属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、为进一步打响公司品牌，扩大公司的市场占有率，20_年初步考虑参加几个品牌推广会和贵金属年会，以宣传和扩大公司的品牌，扩大销售信息网络，创造更大市场空间，从而为实现销售任务奠定坚实的市场基础。
- 2、在完成重点或大型的招标项目之际，邀请有关部门参加公司举办的庆功活动，用大型贵金属招标或大额订单实例展示和宣传公司品牌，显示公司在行业中技术、业绩占据一流水平的事实，树立贵金属行业中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。在网络和知名贵金属网页作宣传或广告，展示公司实力;及时制作公司新的业绩和宣传资料，发放到各商家手中，尽可能地提升品牌推广的深度和力度。
- 4、加强和业内人员接触，学习相关贵金属专业知识和素质教育，树立良好的公司员工形象和企业文化内涵，给每一位商家与公司人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对公司有更清晰和深层次的认识。

三、 客户接待

- 1、督促全体人员始终以热诚为原则，有礼有节地做好各方面客人的接待工作，确保接待效果。
- 2、在确保客户接待效果的提前下，将尽可能地节省接待费用，以降低公司的整体经营成本，提高公司利润水平。
- 3、继续做好来访客户的接待档案管理工作，将潜在顾客和合同顾客的档案分类保存，准确掌握项目进程，处促成项目业务。

四、 内部管理

- 1、 严格实施“一切按认真管理，一切按程序操作，一切用数据说话，一次就把工作做好”战略，使市场部逐步成为执行型的团队。
- 2、 进一步严格按照公司和营销系统所规定的各项要求，开展本部门的各项工作管理，努力提高管理水平。
- 3、 充分发挥本部门各岗位人员的工作积极性和主动能动性，强调其工作中的过程控制和最终效果。提高他们的工作责任心和工作质量。严格按照相应的岗位职责实行考核制。
- 4、 一切从公司大局出发，强调营销体系一盘棋。积极做好营销系统各部门之间的联系与协调工作，从而提高营销系统整体战斗力，为完成20_年的营销目标做好最优质的服务工作。
- 5、 配合董事长搞好营销系统的日常行政管理。主动为各部门做好协调工作。创造更加良好的企业文化氛围和工作环境。

电信公司市场部工作职责 市场部工作总结篇二

- 1、 完成世界阅读日相关活动方案的文稿，并已开始前期海报设计、张贴。
- 2、 完成了5月14号关于“大学生村官调查问卷”的文稿工作；
- 4、 与零点调查共同针对大唐村完善项目的调查大纲和调查数据分析。
- 7、 修改和完善创业领军人才的申报工作；
- 8、 正在开始准备关于国家科技部关于国家科技计划现代服务业领域20xx年度备选项目的申报工作，初步计划申请1000万

的资助。

- 1、完成钱敏杰村官片的拍摄工作；
- 2、跟进与天津宝坻区、卫星数字书屋等业务联系与合作；
- 4、完成关于马庄湿地公园方案、胜阳村方案（初稿、；
- 5、周五前完成公司展厅的布置、设置和装饰工作；
- 6、准备好苏州创博会及深圳文博会的相关配合工作。
- 7、与零点调查共同针对大唐村完善项目的调查大纲和调查数据分析。
- 9、撰写和完善科技部项目申报、创业领军人才的申报工作；
- 10、跟进相关风投及政府部门、合作伙伴的业务联系及协调工作。
- 11、协助公司相关部门，开展巴城运动会及企业文化培训的工作。

电信公司市场部工作职责 市场部工作总结篇三

下午好！

我是龙发市场部

回顾一年来的工作，主要从以下几个方面加强管理

1.20xx年的主要精力是放在小区现场抓客户和电话营销的模式上，在营销策划、业务宣传、市场调研、人员培养等方面比较薄弱，造成了营销模式单一化的缺点，一定程度上缺失

了部分客户。

2. 业务员在接洽客户过程中，专业能力较匮乏，使得客户还未进到公司，就已经对公司大打折扣。所以在今后的学习工作中加强专业能力的学习及职业能力的提高至关重要。

3. 太过要求客户数量，集中大量精力下小区，导致了专业知识学习时间的. 机会较少。市场部的专业培训会议也较少。

2、在市场部每一位员工的身上我们都能看到同样的一种东西：那就是坚定的眼神。我们用坚持不懈来打动客户，我们用真诚来维护客户，在这里我想说：亲爱的市场部同仁们，你们是伟大的，你们永远是公司的主力军，在这里我代表公司真诚的感谢你们。

一、加强队伍建设□20xx年市场部的人员配备计划到30人，届时将会形成模式不同的销售小队。

二、加强市场调研：增加团队力量的目的之一是为20xx年的市场调研做人员储备。这一年我们将定期到县市区进行现场办公，与客户现场座谈。深入小区，了解县市区客户对家装的需求状况，在发展较好的县区总结成功营销案例进行推广，并设立分部。

三、加强营销策划和业务宣传：通过了解市场竞争情况制定灵活有效的营销措施，对每阶段重点发展小区制定切实可行的宣传和营销步骤，及时反馈和分析营销结果，适时调整营销思路，要跑多元化市场，不做单一市场或单一的宣传模式。

四、加强人员培训：定期进行家装营销及家装常识的培训，将营销思路、管理方法、业务资讯直接灌输到每一位一线员工，发扬传统，提高骨干员工的创、帮、带的作用，切实提高市场部的员工素质和工作效率。

楼盘的具体情况牢牢记住，刻到脑子里。

春节即将来临，在此向大家拜个早年，祝大家新年快乐，身体健康。

谢谢大家

电信公司市场部工作职责 市场部工作总结篇四

根据公司对全国市场的布局，准备在一年的时间里在全国范围内设立六大办事处，以配合公司动漫及儿童品牌的市场推广，在两个月时间里，经过对许许多多应聘人员的筛选，确定了四个区域经理的职位人选。虽然入职之初尚存在些许的不足之处，但经过日常工作时的指导与交流，加之实地走访市场的切磋与修正，他们现已基本了解了公司的发展方向，也基本具备了管理与业务拓展的综合能力，为明年办事处的设立打下了一个较好的基础。山东办事处已经设立，并且已经开始有一定的销售能力产生。其他办事处尚在设定准备阶段，目前的考查工作基本完成。

根据公司大的发展目标，重点转向儿童品牌。考虑以前我公司女包的品牌现状：既无品牌优势，也无生产优势，更无设计优势。所以建议公司将女包逐渐退出市场，减少人员的投入，降低在这方面的亏损。为此，将我司涂门街的门店予以撤消。

在公司各方面还没有成熟的情况下在各地开设门店，这是市场部成立之初的一些想法，但考虑各项因素，果断的打消了这种做法。为公司降低了不必要的损失。

itat是我们公司的合作伙伴，但由于操作方面的原因，使得公司基本没有产生任何利润，但考虑到其拥有的终端平台，现正准备对其资源利用上的调整与整合。具体细节尚在考查之中，尚有许多方面有待修正和完善。

在这两个月的时间里，基本上完成了对各区域市场销售的产品分析，以及竞品所存在的相关问题的了解。各区域经理对相关市场的经销商及代理商的筛选也同时在加紧进行之中，其中也不乏对我公司感兴趣也乐于共同发展的客户。通过信息整理，发现了我们公司生产能力与质量方面的各种不足，也及时与相关部门做了沟通，以便能尽快使之得以解决。

通过市场调查，发了我们公司产品价格体系方面存在的相应的问题，与公司相关领导研究后对我公司的价格体系做出了相关的修正，保证了公司产品销售的利润，并且经销商对这种调整也持相应的肯定意见。使得代理商能够有足够的操作空间。文具以及女包的价格尚在考查之中，争取能尽快修正以应对市场。

由于公司刚刚成立市场部，所以公司缺少对市场的管理及相应的措施。在这两个月之中，对相应的流程管理做出了相应的调整。管理是细节化的，想要做的更好且符合企业自己的特点尚有许多工作去做，这些在日后工作中会加紧落实加紧完善。

以上是对这两个月市场部成立以来工作的总结，有许多尚未落实的也请领导及时提出。

1、根据公司发展，完成对各办事处的布局。

由于目前公司内部尚有许多不完善的地方会制约市场，如产品生产能力；为了减少不必要的浪费，市场部将可能会降低办事处设立的数量。初步目标为三个办事处，一是山东办，二是成都办（为了itat在西南片区的调整与布局）三是东北办（公司已有自设的店面，如何充分利用这个平台，为以后区域自营做相关探讨。）这样可以加强管理同时可以将儿童包做相应的拓展。

2、落实制定相应的市场管理流程，以及相应的业务人员素质

提高。

3、对公司已经有的资源做好整合工作。如东北以及itat□

4、对设定办事处的区域做好相应的渠道管理工作，配合品牌运营部做好促销以及品牌形象的建设工作。

5、完善市场部的财务财目管理，使之有财可查，查之清楚。

6、销售目标由于受公司现状的影响，故较难出台实际销售数据。在此请公司领导谅解。

新的一年是充满机会与希望的一年，但同时也面临各种各样意想不到的困难。但我们相信子燕的员工一定能在公司领导的带领下走出自己更加美好的明天。对此我们深信不疑。

电信公司市场部工作职责 市场部工作总结篇五

业务总收入累计完成459761.87元，完成年计划的53%,比去年同期增长七个百分点。实现了时间任务双过半。

1、年初制定了全年工作计划，相继出台了《储蓄业务竞赛办法》、《储蓄业务短程竞赛办法》，下发了□20xx年业务收入计划》、制定了□20xx年综合管理、通信质量、服务质量考核办法》，5月份根据市局文件精神，出台了我局《七大专业综合营销方案》，大大激发了职工营销的积极性，为时间过半任务过半起到了推波助澜的作用。

2、较好的`完成了邮政业务视检、储汇业务稽查工作。按规定的频次对我局的各项业务、监控岗履职进行检查指导，并每月进行通报。为提高服务质量、风险防范起到了一定作用，为业务的发展起到了保驾护航的作用。

3、按时上报了各种报表，职工营销积分统计上报；大客户管

理和大客户报表，按月对各项业务的完成情况进行统计公示，为掌握业务发展情况提供了依据。

4、起草了《柳林局投递网优化调整建设方案》，完成了局领导交办的临时性工作。

1、办公条件不足，市场部没有电脑，查看、下载文件、通知，上报报表等都必须到办公室。而且只有上面通知才知道，不能及时了解，再加之办公室电脑满负荷工作，经常电脑不空。在电子化办公的今天，已经影响到市场部的正常工作。

2、代收移动款网点减少，除县城的两个主营业厅外，其它点都取消了代收，仅这一项，一年少收入1、5万元以上。因地方特点，民间借贷风盛行，人们都不愿意存款，致使储蓄业务发展缓慢，这两项业务严重影响了今年的收入。

3、管理经验和工作经验不足，不能很好的当好领导的参谋，创新意识薄弱，仅局限于现有的业务和营销模式。

1、按照盛市工作会精神，认真分析研究市场，借鉴兄弟局的先进经验，积极组织开展各项营销活动，使我局业务发展能上一个新的台阶。

2、在做好本职工作的同时，不断学习业务知识，充实自我，积极探索业务发展的增长点，为我局的业务发展当好领导的参谋。

电信公司市场部工作职责 市场部工作总结篇六

一、

（一）20xx年课程迭代优化。完善设计8个班型。自7月起，历时2个多月，在满足现有学员学习的基础上，为进一步拓宽生源范围，重新定位并规划特色单品班型，直播冲刺、十一面

授冲刺、重难点突破班、真题线索班、裸考过中级等产品。

（二）9大班型设计。10月下旬至今，通过前期用户画像与深层次需求分析，和市场竞品机构主体产品的分析，初步规划设计9个预设班型，其中主推班型5个，包括协议班、优学班vip班、定向班、飞鹰训练营。

（三）按照所需架构优化与设计。按照总部计划，对网校页面进行了初步架构搭建和设计，通过对产品与营销角度全面突出用户体验感观效果，分别设计首页、选课中心、学习中心、体验区、新闻中心、学习中心页面架构设计和布局小样，为总部提供参考依据与素材。

二、

（一）市场调研。全年30+次竞品调研，不断优化产品内容与卖点。

（二）宣传物料。

三、

（一）营销计划。

（二）物料支持。协作期间，策划落实校区招生海报、招生单页、项目看板、招生道具、随手礼等相关物料20余批次，约60余张海报，解决校区特定招生项目物料短缺、不及时等问题，一定程度上协助校区提高了工作效率和引流效果。

（三）改善环境。协助校区期间，9-10月间对校区开展内部环境与物料整改计划，对陈旧、过时的招生物料，坏损的电器设备分别进行了汇总，并提报相关改进方案，助推校区挖掘视觉感官效应，增强到访学员的体验感。

（四）活动策划。此间共举办各式活动6场，包括就业招聘会2场、校区直播、面授公开课3场、沙龙活动1场。

（五）宣传推广。11月-12月期间，与5家企业磋商资源置换和推广合作事项，并制定了初步推广合作计划，介于市场部工作重心调整，目前已暂停了该计划的落实。

四、

（一）创新力不足

当下市场如火如荼，竞争激烈，各家竞品机构市场推广、招生引流方面奇招妙招层出不穷，但纵观市场全局，产品差异性并不大，多集中于一两个点进行放大重磅宣传。此方面，我们的创新性还比较欠缺，其一产品本身的专业创新性不够，更多还是跟着别人跑；其二，产品包装形式缺少独有特色。

（二）营销渠道拓展有待加强

五、

市场部目前共计2人，部门整体运行良好，人员波动不大，仅3月离职1人，4月入职1人，工作积极性良好、氛围融洽。

部门全年工作完成率约90%以上，全年绩效自评平均7-7.5分之间。

电信公司市场部工作职责 市场部工作总结篇七

石门市场位于湖南省西北部，面积3979公里，下辖有20个乡镇，人口62万□xxxx年度在公司领导下和企划部的细心指导下和市场部共同努力，圆满完成公司下达椰岛鹿龟酒40万的销售任务，同比增长33%实际消化96%，终端有货率由原不的85%上升至现在的95%，同比增长10%。

1、分销渠道的建立及总结

石门市场部共设分销商4个，其中主成区二个，主要负责城区所有终端销售及空白点开发以及新老客户的维护，保证物流配送的及时性和快捷。在此对现在的4个分销商做简单的分析。

a[]分销商皮老二批发部从事酒类批发已有10多年现有较为好的经济基础，现还在代理骄扬清爽啤酒，城区网终65%终端由他供货，在酒类批发和终端把控为面有一定的经验[]xxxx年度椰岛鹿龟酒的销售额为10万，对本市场完成公司下达的任务起到了非常大的作用，也是本市场部是有份量的二批商。

b[]鸿运批发部xxxx年芳销售额2万元，主要供货终端部分a类酒店虽销售量不大，但解决了a类终端进店难的问题，减轻了经销商的投入成本。

c[]九口堰批发部和文凤玲批发部负责所有乡镇终端宣传，货物配送新老客户维护及空白点的开发。本年度两个分销商共计销售椰岛鹿龟酒8万多元。

渠道的'合理性是xxxx年度椰岛鹿龟酒销售任力完成的基础，完善的渠道建设真正起到了承上启下的作用，同时使得经销商的资金快速回笼，减轻了经销商的销售压力。

石门经销商代理椰岛鹿龟酒已有5个年头了，虽他对椰岛这个品牌非常认可，也很支持我部的各项工作，在这5年中市场销售商年年递增走势平稳，但增长非常缓慢，影响增长速度的主体原因有、经济基础差，思想保守，依赖性强，终端网络少，配送跟不上至今还在用三轮自行车送货，终端配货得不到保障，就这些问题迟迟不能改善使得市场部人员工作强度无形加大工作效率低，多半时间都花费在帮经销商配送和收款上面。不过今年可能有所改观，现经商于4月代理了杜康酒，可能会买车在配送方面会有改善。

石门市场部两人组成，部长负责椰岛鹿龟酒的全面工作和金思力药店终端维护工作，业务员负责金思力校推工作，本部业务员工作踏实，有责任感。虽然在有些重要的事情上把控还不够，但经过近8个月的工作实践有很大进步。

a□终端宣传方面我部的宗旨是有货终端要有100%宣传和生动化陈列，无货终端也要有灯笼悬挂和pop和张贴，同时对未进货的终端当面与客户一对一的沟通和交流，促使门店进快进货□xxxx年度共计张贴宣pop300张，灯笼悬挂xxxx个，kt板张贴200个。

b□酒店终端和社区活动，在公司的整体企划下和市场部的需求，为了促进酒店销售打击竞品xxxx年度在酒店搞赠饮酒活动20多场，健康吉祥日活动60场，社区品尝活动8场，能过活动有效的为良性快速成长垫定了很好的基础，拉动了酒店终端销售量，也和酒店终端建立了稳固的客情关系，活动也使得我们与消费者有了面对面的沟通机会，以他们更加了解椰岛这个产品，提升了椰岛在他们心目中的品牌形象。

本市场竞品有中国劲酒，宁夏红，999鹿龟酒，中国强劲酒，不过主要竞争对手是中国劲酒，在xxxx年劲酒总销售量在12左右，同比有很大的增长，不过由于xxxx年度劲酒涨价，对其影响很大。刚有所动销就开始涨价终端大部分不能接受。劲酒对椰岛影响不是很大。

- 1、渠道的合理建立，有效的副射所有终端，配送得到了保障。空白点的开发和新老客户的得到了维护。
- 2、赠饮活动和健康吉祥日活动的开展，有效的提升了产品形象并促进了销售有很好的效果。
- 3、终端客情基础很好使得工作开展起来更加顺利。
- 4、价格体系的稳定使得市场非常良性。

市场存在的不足

- 1、春节礼品市场同比有所下降，问题主要出在本市场超市垄断经营，进店费，促销费，店庆费层层加价，造成了产品利润低，销售价远远高于成本价，以至于经销商对礼品市场信心不足，因而造成了礼品市场相当疲软难以突破。
- 2、乡镇开发和宣传远远不够，虽乡镇已全面开发但由于本市场乡镇路线较长，下乡镇成本较高椰岛利润不高二批发积极性不高很下乡镇很少以至于空白点还很多。

电信公司市场部工作职责 市场部工作总结篇八

1月份以会代训，召集各县区营销、营业骨干针对产品资费进行培训及讨论，并归纳出现存问题，从而找出适合本地的资费套餐。3月份根据市场竞争状况向省公司申请了包月资费套餐，在全市组织推广。5月份组织各县区管理人员、主管人员、维护人员，参加省公司培训，学习业务理论、营销策划，对业务推广有很好的指导好处。

落实了营业账款稽核、退费和拆机明细核查、虚假用户拆机、清理长期欠费、客户资料整理、资源整理、装维材料和终端管理等一系列基础管理工作，有效的避免了业务收入和成本的流失。

从元月份开始，市场部按照内控流程要求，调整了原先对县区公司进行周稽核的制度，改为日稽核、周稽核、月稽核并行，每月尽量安排对县公司一级稽核状况现场核查。对每周稽核状况进行通报，对不贴合要求的做法通报批评，每月月底一、二、三级稽核员共同对全区现金流实收应收进行稽核，起到了很好的效果。我公司现金流差额连续半年在全省属于状况地市之一，没有因现金流差额影响考核收入。

为确保不因支撑系统错误操作影响收入，市场部安排支撑中

心每一天对每个县区拆机、退费明细都进行核查，严格封堵每个漏洞。

为清理长期欠费、控制当期欠费，市场部根据公司领导要求制定了当期欠费回收量不低于98%的考核目标。对欠费回收状况进行周通报、月通报。在与县区公司的共同努力下，到5月份系统内本年新增长期欠费清理完毕，当月调帐数首次低于省公司要求的最低限额，从连续5个月调帐超过万元，到达5月份的元。

为掌握资源状况，避免资源浪费，市场部安排支撑中心每月对各县区资源状况进行抽查、通报，6月份又进行了现场检查。

今年市场部接手物料管理以来，在网络部的大力支持下改善了管理方式，把出入库明细账与支撑中心每一天的经营日报装、拆机数量相对照，使物料管理构成闭环。为实现终端回收、重复利用，要求县区公司对宽带、话吧、有人值守公话新装机用户都收取押金。鼓励县区公司在发展新用户时引导用户使用回收的终端。对终端故障在保修期内的用户更换回收终端，严格杜绝以旧换新。透过这些措施的执行，有效控制了浪费现象。

改善绩效考核计算方法，从多方面入手促进保存量、激增量，提高业务收入。

自3月份省公司绩效考核办法草稿下发，市场部开始与上级市场部沟通如何进行续费率和流失率两项考核指标的计算。在多次探讨未果的状况下，市场部根据公司领导要求和本公司实际状况，制定了考核用户拆机、双停、单停、零费用用户续费等一系列考核方法。引导县区公司对上述用户高度重视，透过每一天逐户核查，基本上堵住了客户流失的漏洞，对长期零费用用户的激活也起到了很好的效果。既节省了资源，又提高了收入，另一方面节省了业务发展费用。

1、由于上半年集中精力理顺基础资料管理，在营销策划、业务宣传、市场调研、人员培训等方面比较薄弱，造成对县区公司业务发展支持不够。

2、由于省公司系统准备升级，我公司很多报表需求无法满足，计算绩效考核指标、分析经营数据给市公司和县区支撑部门带来很大工作量。

定期到县区进行现场办公，与营销、营业、装维、管理人员进行座谈。深入市场，了解用户使用状况和需求。在发展较好的县区总结成功营销案例进行推广；帮忙发展较差的县区查找不足、解决困难。

透过了解市场竞争状况制定灵活有效的营销措施，对每阶段重点发展业务制定切实可行的宣传和营销步骤，及时反馈和分析营销结果，适时调整营销思路，改变目前业务发展的低效状态。

定期进行营销、营业、装维、管理人员培训，将营销思路、管理方法、业务资讯直接灌输到一线员工，提高骨干员工的传帮带作用，切实提高员工素质和工作效率。

继续加强欠费管理、营业稽核、资源管理、装维材料和终端管理。组织市场部主管定期到县区公司调研，与负责人进行沟通，发现不足并继续改善。

电信公司市场部工作职责 市场部工作总结篇九

（五）加大合同管理力度，提高公司掌控能力□20xx年x月公司根据□xx管理办法》（以下简称办法）一年来的运行情况，结合公司合同管理实际进行了有针对性的修订。办法经总经理办公会讨论通过，于20xx年x月下发并试运行。同年x月要求各单位参照办法将20xx年度合同执行及无合同经营情况进行汇总上报。对发现的问题正在有针对性的加以整改。

（三）要从原来的经营人员转化为公司业务人员，形成一个业务团队还有较长的路要走，业务人员的素质和相关业务知识有待提高。

第一、加大跑市场力度：

市场是跑出来的，客户是引进来的。那么，怎么跑市场？一是领导重视。领导重视就是压力，压力转化为动力，可以增强业务人员主动跑市场的积极性，把跑市场变成一个常态性的工作，变被动为主动。领导重视就是支持，支持就能建立自信，树立必胜的信心。二是建立健全有效的奖惩制度。有效的奖励制度可以有效的提升员工对企业价值的认同，树立对企业的忠诚，以便在此基础上实现其人生价值。合理的惩罚制度可以规范其行为，提升责任心，激发反省能力，对不正确的价值和观念进行改正，提升自我能力。三是明确市场方向。跑市场不能盲目，要根据需求有目的性和针对性的寻找客户资源。要分析自身特点、客户需求、市场动态。增强分析市场、研究市场、把握市场的能力。

第二，明确主营业务，开办专业市场：

主营业务指企业为完成其经营目标而从事的日常活动中的主要活动，是企业收入的主要来源。首先，结合自身特点，明确主营业务□xx分公司□xx分公司为城市仓库，具有较强的装卸能力和快速交通通道，适合xx和xx作业□xx分公司具备xx期货交割资质和多年xx管理经验，适合以xx期货交割和收储为主，发展化工产品和xx收储。

xx分公司在集装箱业务上积累了不少经验，可以把集装箱业务打造成主营业务，逐步优化收储种类。各物流部也要结合当前的主营业务，充分发挥成品x□xx和xx储备的管理优势，及专用线的特有资产优势，固化主营业务，拓展适合自身的特种业务。在明确主营业务同时，要打造一些有特色的专业

市场，如xx市场□xx业务市场□xx交易市场□xx品市场□xx收储□xx市场□xx交易□xx市场等等。

电信公司市场部工作职责 市场部工作总结篇十

时间过的真快，一转眼又是一年。利用今天下午的机会和大家总结下xx年工作中各种问题，回顾我们一起在这一年的工作，我们经过在这艰难的xxx稳步挺过，首先，感谢各位在这过去一年里面的辛苦工作和积极与市场部这边的配合，也感谢朴总对市场部工作的大力支持，可以说没有大力支持网络推广与各种开发客户的模式，我们xx年必定会走的很艰难。市场这边也不会做到今天这个不算好的成绩。

4. 积极参展通过展会现场的效果与各目标潜在客户沟通传递资料传递信息。一个目标客户知道博林电子做蜂鸣器的，可能没什么消息，但是100个潜在客户了解到博林公司做蜂鸣器，应该至少有几个客户再之后的需求中会联系到我司。5. 完全公司产品的各种认证与客户要求□reach rohs无卤素资料aaa等认证。

3. 明年工作中需要坚持多年的工作经验并积极改善

2. 规范管理体系，积极实现绩效考核，提高管理效率，节省管理成本，根本上从个业务处努力提高业绩，利用公司和市场部的平台，独立并最大化开发成交客户，不单单是靠市场部这边的客户资源，每天8小时上班时间除了之前客户的跟进，应该有空去了解客户市场，了解客户需求，我们不需要天天出门拜访，我们通过网络方式联系到再跟进，我们的网络推广应该是销售部销售工程师集体的资源。