

2023年市场渠道部门规划述职报告(实用7篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

市场渠道部门规划述职报告篇一

- 3、组织和监督实施年度营销计划；
- 4、建立完善市场营销部销售流程以及制度规范；
- 5、根据市场战略，做好市场调查研究工作，追踪同行竞争对手及整个行业的发展动态，提出相应的竞争策略，做好市场定位。
6. 负责区域内会展传媒媒介的开发与合作，通过线上媒体宣传、线下活动的策划进行市场宣传活动。
7. 负责文案的策划，编写，指导并确保活动顺利完成。

岗位要求：

- 1、学历：市场营销管理类或相关专业本科以上学历；
- 3、能力：有较强的组织管理能力、团队协作和人际协调沟通能力；
- 5、素养：热爱教育行业，热爱市场工作；
- 6、具有新媒体运营的经验，有很强的文案策划能力，活动组

织能力。

市场渠道部门规划述职报告篇二

- 2、渠道的维护与管理；
 - 3、有良好的'客户渠道资源基础；
 - 4、策划并组织各渠道开展市场活动。
- 1、大专以上学历，二年以上市场工作经验；
 - 2、优秀的沟通谈判能力；
 - 3、有高端客户的行业(金融、高端楼盘、车行、高尔夫会所)经验优先；
 - 4、有成熟的渠道资源，能够独立开展拓展渠道工作；
 - 5、有移民留学行业渠道开发经验的优先；
 - 6、持有驾照者可优先考虑

市场渠道部门规划述职报告篇三

3月5日正式调入渠道部，在基本了解了渠道日常工作流程后，和前任业务代表开始下××了解渠道并进行工作交接。4月1日正式接手渠道工作，刚开始的日子，对于从技术转业务的我压力非常的大，这其中包括了领导对我的信任、经销商对我的考验、以及业务流程的不熟悉。在部门经理和其他同事的帮助下，我很快的找到了做业务代表的“感觉”，顺利的完成的渠道的交接工作，使工作走上了正轨。

回顾工作内容大致分为以下以下七点：

1. 信息传递：主要是用电子邮件和传真的方式及时传递产品报价和公司库存情况，日常接听业务电话，以及新产品的产品性能介绍，促销政策的及时下发，彩页和宣传资料的发放等。

2. 员工培训：在出差过程中，抽时间给经销商员工做产品性能培训和销售技巧培训。十个月内分别给公司做培训共计14次。

3. 投标支持：及时响应渠道上报的招标信息，认真填写询价表，根据实际情况和特殊情况针对每一单做出相应的支持。

4. 签约大会：在公司的组织协调下，圆满完成公司财年的经销商大会。通过此次会议，不但再次加深了对经销商的了解，同时也提升了自己在会务方面的能力。更有利的是坚定了各经销商对其分销商实力、财力等全方位的肯定，对长期的合作起了很大的促进作用，并为以后的友好业务合作奠定了基础。

5. 财年签约：在公司领导的安排下，我提前进入××，使六个城市的十四家电脑公司进行较为详细的了解。结合去年已签约公司的销售情况和市场职能等因素，合理地概括过去一批在各地享有一定的知名度或资金，市场能力较强公司进行签约，对我公司在渠道的销售市场稳定和开拓奠定了基础，从而顺利完成了新财年商用产品的签约，同时，通过此行对于我的涉外能力也有很大的提高。

6. ××投标：今年共参加××投标八次，地区二次、地区一次、地区五次，共中标三次，中标总金额为近二百八十万。

7. 内部配合：配合市场推广部做活动共计十四站，七站、站、一站。以及电脑的大型新品发布活动。××新品在渠道区共进行四站，为期近一个月。××为主的系列新品发布站活动。

1. 凭借公司的优势去帮助经销商，大方面坚持公司的制度，在政策方面严守公司的原则不变，出现问题都以积极的态度去对待，尽公司所能为经销商解决问题。凡是遇到特殊情况，此时都是经销商非常着急的事情，每次都能主动去做好细节工作和一些实际的工作，如星期天不能发货、公司的相关接口人不在、公司有集体活动等等，我就在不违反公司制度的条件下想尽一切办法去帮助他们，如果礼拜天没有人发货，我自己去发，不论是公事还是经销商的私事，只要他们找到我，我都努力去办好，最终经销商认可了我，起到了“桥梁”的作用。

2. 观察市场，了解其变化，结合本公司的情况，对经销商进行耐心的分析，帮助其排除杂念，树立信心。我从公司的长远发展的角度去做工作。如从公司的忠诚度、厂家的资源的支持(宣传、市场活动、设立专卖店的条件等)的角度。另外，通过大量细致的工作，使得从公司实行新的信用金制度以来，除之外(因我们维修方面的原因)，渠道十三家经销商五个月无逾期，这一点是值得欣慰的。

通过十个月的渠道工作，让我深深的感到——做渠道工作容易，想做好就是一件非常不容易的事情。可以用总结六条经验：一细二勤三要。一细即心细、二勤就是嘴勤、腿勤、三要是皮要厚、嘴要甜、心要狠。

1、心细

比如，在处理日常工作过程中，经常会遇到经销商口头向我询问报价和库存以及物流，通常他们是问几天以后的事情，可能几天都不问，但是突然就会问到，如果心不细把他们的事情忘掉了，就会让经销商觉得你不够重视他，虽然是小事情，但足以以小见大，所以必须记住。另外，在平时沟通的时候，注意一些细节问题，如：公司的发展方向、营业额突破多少万、最近的销量公司开业纪念日、老总的生日、等等，从各方面去关心他们，(渠道的经销商相对来说比较重感情!)

2、嘴勤

俗话说：商场如战场！信息是非常重要的，一个重要的信息就可带来丰厚的利润，所以在日常工作过程中，对于信息的传递是至关重要的，尤其是价格的调整、库存、促销政策等等，一定要及时的传递。

3、腿勤

作为××经销商来说，最熟的就是渠道部的业务代表了，有什么事情首先想到的就是找我去解决，那么在经销商还没有完全适应公司接口人太多的情况下，我就毫不犹豫的去办，先把事情办完后在捎带的提醒一下，比如说：下次要询这种设备的价格直接找某某人。遇到事情不能推，先办再讲！

4、皮要厚

凡是遇到经销商发火的时候一定要皮厚，听他抱怨，先不能解释原因，他在气头上，就是想发火，那就让他发，此时再委屈也要忍受。等他心平气和的时候再给他解释原因，让他明白，刚才的火不应该发，让他心里感到内疚。遇到经销商不能理解的事情，一定要认真的解释，不能破罐子破摔，由去发展，学会用多种方法控制事态的发展。

5、嘴要甜

没有人不喜欢被人夸，在称呼上一定要注意，什么时候可以直呼其名，什么时候必须称“总”。要面子的时候给足面子。还有就是在日常出差的时候就有机会见到经销商的员工，和员工打成一片，尤其是和他们的业务骨干聊聊天、吃吃饭。可以从侧面了解到许多情况，对于负责财务的一般都是老总最亲的人，是“拉拢腐蚀”不掉的，所以就要靠嘴甜，大姐、阿姨常挂嘴边，是不是买些水果慰问一下，在收款的时候有很大的作用。如：及时的把对帐单给老总，老总说让办钱，

马上就去做等等。

6、心要狠

在处理一些原则上问题的时候，一定要心狠，站对位置。不能因为平时销售能力就一味的迁就他，在处理投标支持的时候，不能参杂个人感情，要根据实际情况，狠下心来处理。

以上六点是我要在这十个月的渠道工作中总结出来的经验和体会，自我感觉认识的很片面，诚恳的希望公司领导能给予指正。

在近一年的工作中，自我感觉也出现了很多问题，主要有以下几个方面：

1、忙忙碌碌

每天在公司上班总是觉得忙忙碌碌，但是每天回首一天的工作，总觉得是一无所获，感觉只是一个忙字，但是具体干了什么，却也说不出个所以然，通过上次的培训，发现主要是因为我没有处理好紧急但是不重要的事情和不紧急也不重要的问题，每天大量的时间都化在了处理这些事情上，所以感觉到一天忙忙碌碌但是总觉得一无所获，在新的一年里，我准备按照培训中所说的，把每天该做的和要做的事情分清轻重缓急，合理安排和利用自己的时间。

2、缺少经验

在工作过程中，做的最多的就是和人打交道，而且都是和公司的老总打交道，经常遇到一些问题要给经销商小之以理动之以情的去讲大道理，没到这种时候我都感觉到自己有些力不从心，因为这种时候需要多方面的知识和经验以及很多的专业理论知识，所以，我要在明年的工作过程中，总结今年的不足，随时给自己充电，同事也希望公司能多给一些这方

面的培训机会，让我快速的成长起来。能更好的为公司工作。

在××的八次投标中，明显的可以感觉到，有很多方面缺少经验，比如临场答辩、投标资料的准备、投标价格的掌握、竞争对手的了解等，在每次投标之后将投标的过程以及问题做了整理，希望在新的一年里，公司能给我更多的机会去锻炼，如果有机会的话能做一些这方面的培训。

3、懒惰

在以上总结的经验中，平时在执行的时候有时不能够百分百做到，希望领导在以后的工作过程中能够经常经常指正。

4、探索

作为我个人来说，目前对自己所做的渠道工作还是不满意，我认为渠道的工作应该是多方面的，但是我目前只能作一些如我自己总结的那些事情，所以在这一年即将结束的时候，希望公司领导能给予我最大的帮助，指引我向正确的方面去发展。

流年似水，转眼到联已经是第二次写工作总结了，这不禁使我想起在毕业时的选择，我毫不犹豫的选择了公司，我既然选择了进公司而放弃到政府单位工作，就是要珍惜宝贵的时光，公司领导把我调到商用事业部，这其中包含着对我的极大信任，也承担着很大的责任。所以，我会尽己所能，在以后的日子里，努力作好渠道工作，不辜负公司对我的信任与培养！

市场渠道部门规划述职报告篇四

时间过得太快，让人猝不及防，又迎来了一个全新的起点，我们要好好计划今后的工作方法。相信许多人会觉得工作计

划很难写吧，下面是小编帮大家整理的市场渠道开发工作计划书，欢迎大家分享。

建立xx经销商，组成的经销网络，大力做小区推广，宣传直接面向终端，协助经销商销网络的`完善和**形象的树立，实现品牌效应。

xxx市场规模庞大，在市场不断拓展过程中，品牌竞争已经出现，就客户而言，在对产品质量没有客观认知的情况下首选、免检产品，其次比价格，因此在产品质量有所保证的情况下，还要有品牌保障，促进品牌的快速成长便成为我们市场开发过程的重要组成部分。价格方面，竞争十分严重。部分厂家尽量不参与市场价格的恶性竞争，但在制定价格体系时不得不参考市场价格现状，尽量稳定自身在市场中的价格体系，维护经销商和自身的利益，取不同的策略稳定市场，制定统一的市场价格表，在市场上严格执行。

- 1、市场定位：零售中高档家装市场；
- 2、目标消费群体：终端家装用户；
- 3、价格定位：中档价格；
- 4、品牌形象定位：高品质重服务品牌形象。

四、销售模式的确定：

确定渠道销售，模式如下：

生产厂家-----销售部-----经销商-----终端消费

选择此渠道的原因：

- 1、与公司目前现状相符合，降低销售公司管理运作费用；

3、产品在销售过程中将市场风险化整为零，降低各个环节的经营风险；

4、众多的零售商，容易形成一张销售网络，有利于市场基础的建立和产品的品牌树立。该渠道上各相关因素的基本特征：由此可以看出，渠道客户看中的利润，因此我们在渠道建设时是否能给他们创造利益，深刻影响着市场开拓。

市场渠道部门规划述职报告篇五

4. 与市场部门进行配合，共同完成渠道拓展和推广活动；

5. 负责团队的文化建设，建设团队文明；

6. 负责对部门员工进行渠道开发与销售培训；

7. 控制渠道开发的成本，防止出现超出预算的状况；

9. 负责下属员工的业绩考核工作。

任职条件

1. 市场营销相关专业大专以上学历；

2. 具备3年以上渠道管理工作经验，5年以上渠道销售工作经验；

3. 具备市场营销、渠道开发维护方面的专业知识；

4. 熟悉房地产市场销售状况，熟知竞争对手的销售策略、渠道策略；

5. 具备语言优势，比如英语交流能力；

6. 具备良好的人际关系处理能力
7. 具备良好的商务谈判技巧，能与渠道客户建立良好的合作关系；
8. 能激发下属的工作热情；
9. 具备队伍建设能力，能对下属进行培训和指导，帮助下属提高渠道开发知识和技巧。

市场渠道部门规划述职报告篇六

- 3、协助渠道经理服务代理商完成部门kpi
- 5、合伙人的疑难解答、支持需求的对接
- 6、定期总结分析客户问题和建议及时向上级领导汇报；
- 7、协助和配合其他部门运营活动的开展，完成上级领导交办的其他工作。
- 8、相关数据的统计和反馈

市场渠道部门规划述职报告篇七

负责维护各地区合作渠道代理机构关系，提供相应的基础业务培训；

负责协调所管辖区域内渠道代理机构所提供的留学人员入学、签证的咨询

负责安排公司指定区域的市场推广活动；

分析总结管辖区域内出国留学形势，包括且不限于留学机构、

国际学校等；

负责挖掘代理机构的送生潜力。

任职资格

- 1、 本科及以上学历，英语6级及以上，有较熟练的英文听、读能力；
- 2、 认同华通企业文化，诚实守信，有事业心和责任感；
- 3、 3年以上留学行业工作经验，对业务国别熟悉并有较强的人脉资源；
- 4、 具有团队管理和销售管理、业务拓展经验；
- 5、 具有较强的人际沟通能力、高度的工作热情、良好的团队合作精神。