

# 药品调研报告总结 药品专业相关调研报告 (实用5篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 写卖羊奶的工作总结 营销工作总结篇一

### 1、对证券行业有了初步了解

进入公司以来，从熟悉这个行业到通过资格考试，对证券这个行业有了初步的了解，而驻点银行，通过渠道营销，对证券业务又有了较深的理解，工作中能解决各种基本问题。

### 2、业务开拓能力的提高

在业务营销过程中，与客户的交谈和遇到的不同问题，提高了自己的沟通能力和应变能力；而对客户不定期的回访，为其提供全方位、多角度的服务，使安信服务真正的深入人心。

### 3、工作的责任心和事业心加强了

对自己经手的每一笔业务，都认真对待，尽量避免给客户和公司带来不必要的麻烦，办事效率力求最快、最好。

在业务营销中，同样也发现了一些问题和自己的不足：

1、证券知识还须加深了解，需不断学习。

2、在与客户关系维护中，沟通方式还要逐步加强。

3、专业分析及营销能力还须进一步增强。

### 1、发传单

进入xx证券我经常发传单，虽然发了很多，效果不是很好，但觉得还是可行，大量的传单会提高公司的知名度，下一步还想适量发些，坚持终会有效果的。

### 2、有效利用银行资源

在银行驻点已有近两个月了，业绩十分不理想。招商银行很好的服务有口皆碑，许多客户慕名而来，如能利用好这一资源紧紧抓住几个潜在客户效果是很好的，但招商银行和招商证券很好的合作关系和相互间有回扣的合作方式使我一直在寻找突破点，虽然很有压力，但目前与他们处好关系也是唯一的办法。驻点客户经理的素质直接影响着公司的形象，所以我一直在努力的去做。

### 3、充分利用关系网络

拉动朋友或朋友介绍也是一种很有效的办法。通过朋友介绍朋友，让想炒股的客户选择我们安信来开户，另外，对于已在其它券商开通三方存管业务的客户，向客户介绍我公司的服务理念及竞争优势，努力将客户争取过来。

现在市场波动很大，观望的人占多数，同行间竞争也万分激烈，为此，我必须不断的不断学习，丰富自己的专业知识，为客户提供全方位的服务，要想尽一切办法，尽自己最大努力来做。

转眼间，充满机遇与挑战的20xx年已经过去，我们迎来了崭新的20xx年。在这一年里，我在公司领导和同事帮助下，工作的各方面有一定的进步，同时我深深的感到：作为“金鹏人”、“广告人”有种深厚而浓烈的感情。

## 写卖羊奶的工作总结 营销工作总结篇二

本站发布营销工作总结1500字，更多营销工作总结1500字相关信息请访问本站工作总结频道。

**【导语】**当工作进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做工作总结。本站准备了《营销工作总结1500字》，供大家参考！

20\*\*年已经过去了，在这一年中，我对化工行业及行业客户有了更深的了解。走访客户的过程，使我明晰了上下游单位的生产需求、职务架构、采购方式；独立负责发货运输协调的工作提高了我的应变能力，也让我对公司业务有了更深层次的了解。

### 一、销售业绩

今年，市场部在单经理带领下，实现了销售收入39,193,795.1元。实现毛利3,682,866.81元，完成销售利润目标。公司业务较去年有了较大发展，在稳定核心客户同时开发了部分新用户，并取得了较好成绩。

### 二、业绩分析

1、今年，公司的制度进一步完善，销售政策明确。能及时召开销售会议，让我们全体都对销售目标和政策了然于胸。我清楚地知道工作方向和重心，从而积极投入业务工作中去。

2、我们今年加强了对重点客户的维系，尽全力满足客户的要求。积极主动联系业务单位，形成良好的沟通，促进的销售工作的开展。

3、今年公司制定了新的目标责任书，既给我们以责任和标的，也给了我们经济激励和动力。

### 三、工作内容与收获

我今年在完成销售常规任务的情况下，主要负责了协调发货、运输保障、票据催收、客户信息收集的工作。本年度我完成了37个批次，9148吨硝酸铵的运输。从联系货运部到提交手续，装货发车我基本做到全程在场监管。并及时收集货运司机运输情况，客户到货情况。

全年未发生拖欠或失误，用户的赞誉使我倍感欣慰。在一年的工作中，我掌握了许多物流供需信息，并用它为公司服务，保证我公司使用的.物流报价始终处于同市场最低水平。节省了运营成本，也让我学到很多知识。在我主要负责的兴化-新疆江阳业务中，三方合作愉快，能及时取回进项票据，开出销项票据。通过自己的努力及与其他部门的配合，我做到了货物，债务，费用清晰明了，完成了公司对我的要求，也提高了自身的业务素质。

### 四、来年工作的大体安排和规划：

#### 1、学习相关知识

接下来的工作中必须要大量学习产品的相关知识，收集相关情报，适应不断发展变化的市场。同时也因为我们的工作也在随时代的变化而不断改变，要做好这份工作，就要多方咨询，多点求索，掌握更多信息。

#### 2、勤于沟通

经常与客户沟通有助于提高企业形象，及时发现问题，掌握客户需要。这是我着手销售工作后的认识。电话沟通对于维系客户是最方便实用的手段，我会将今年所学知识运用起来，

勤于了解交流。对于有意的客户我会申请安排出差拜访，尽能力拓展客户。

### 3、巩固客户

在明年的销售工作中，我将开拓新的用户视为工作期望。同时我也将努力做好现有客户的维系工作。目前公司的所有客户，相关联系人我都有较好的联络。我今后也将一如既往培养信任感，增加认知度。更好的服务客户，保障公司的稳定发展。

我认为：作为销售人员必须要有一定的抗压能力，同时要做到勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。对于本职工作和部门领导交代的每一件事，我都将认真对待、及时办理，不拖延、不敷衍。希望自己在今后的工作中，能够突破、完善自己。也很感谢部门领导的正确引导和公司同事的热心帮助，也感谢公司提供的这么好的一个平台，所以一定不负众望，努力干好销售工作。

#### 1.营销工作总结

#### 2.外呼营销工作总结

#### 3.电话营销工作总结精选

#### 4.校园营销工作总结

#### 5.营销内勤工作总结

#### 6.广告营销工作总结

#### 8.2018营销年终工作总结

# 写卖羊奶的工作总结 营销工作总结篇三

## 1、旅行社和大型团队的销售

x素有“x绿宝石”之美誉，地处x山南麓□x平原北端。是xx风景名胜区的核心景区之一。优越的地理环境和迷人秀丽的自然风光，吸引着全国各地不同的游客。我们与x各旅行社□xx景区和x温泉建立了长期友好的合作关系，以保证酒店的团体客源。在此其间，共接待大型团队x家。每一个团队的到来，我们都有销售经理全程跟踪，并协调酒店各部门，以保证为旅行社客源提供优质的服务，提升客户满意度。如今有很多旅行社已经成为了我们的忠实客户，优质、人性化的服务，也让他们介绍了更多的新团队开始入住我们酒店，无形之间也提高了我们酒店的知名度和美誉度。

x除被誉为x之乡以外，还是全省的x之乡。去年x月份的全省x公开赛在x圆满举行，去年在酒店连续入住四天，入住房xx间。今年全省少年组、群体职工类、成人组的x赛仍在x举行，前后三次比赛，为期x天，入住房间xx间，共为酒店创收xx万元。

## 2、商务型客户、政府机关、企事业单位的销售

xx除了是一座旅游城市之外，也是轻工机械之城，国宝x之乡。加上最近几年政府的大力支持和招商引资□x的经济也在飞速发展。南来北往的客商、政府机关、各企事业单位成了酒店最重要的客源之一。我们针对不同的消费对象，采取不同的销售模式，运用灵活多变的销售方式，吸引着酒店的新、老客户。例如：办理有充有送的vip卡，为客户入住消费提供快速便利的服务，共办理vip卡xx张，共充值xx万元。与此同时，我们还分别与一些客户和单位签署了现金消费协议和挂帐消费协议，截止年底共签署现金协议xx份，挂帐协议xx份。并在此基础上，新增了签单卡业务，以便更方便更快捷高效率的为各签单单位服务。同时，我们也制定了销售员拜访记录

卡，以便及时跟进客户，反馈客户信息，并及时整理归档，维护与客户之间的关系，不断发掘新客源。销售员也开始从去年的被动销售到今年的主动销售，从无序工作到有序工作，从无市场调研分析到市场调研分析和同行业分析，并根据客户的实际消费给予适当的送房优惠，直接赢得了销售业绩的显著回升。

### 3、会议销售

酒店拥有大中小型会议室共8间，可同时承接不同规模的大中小型会议。得天独厚的硬件优势和优质的服务，使我们在同行业的会议销售中一直处于遥遥的地位。在这一年里，我们共接待了大中小型会议共xx场。其中大型会议x场。中型会议x场。小型会议x场。大型会议有：轻机招商会议□x会议、全省x会议、全省xx会议等，仅这几次会议为酒店创收xx万元。在这些大型会议中，部门经理带领着主管、领班及员工全程跟踪服务，加班加点，任劳任怨，工作经常性的延长，即使很疲惫却始终对保持着振作的精神状态，为酒店的窗口形象增添了光彩，使每一个会议都能圆满完成，客人对我们的工作也给予了充分的肯定和赞扬，形成了经济效益与社会效益双赢的局面。

### 4、宴席销售

酒店的餐饮部相比去年而言，整体都有了质的飞越，听到客户的投诉少了，赞美多了。从今年年初餐饮部就开始全面严抓服务规范、出品质量，并勇于不断创新，接待能力也大大提高。在做好各类宴席、会议餐接待的同时，还做好了不同规格的自助餐。这次全省xx会议的自助餐就获得了上级领导的一致好评。宴席菜品的出品也在不断的改进和完善，截止到今天，共接待宴席xxx多桌。其中□x月x日，x轻机x总的.寿宴创开业以来宴席的规格，我们以一流的服务，可口的味道，优美的环境，无论从软件服务还是到硬件设施都让客人深深

折服，使所有宾客高兴而来，满意而归。

## 1、对内管理

销售部在去年人员编制的基础上，除增加了一名销售主任以外几乎没有什么人员变动。销售人员各自延续去年的分管单位，并在原有基础上拓展新客户。全面协助部门经理完成酒店的经营指标，做好所有协议客户和vip客人的跟踪回访，每周利用周五填写客户拜访卡，及时反馈客户信息，确保服务质量和宾客的满意度，保证酒店预算指标的完成。

## 2、回款与绩效考核

为了加强销售部的管理，提高员工的工作积极性和主动性，今年特制定了对销售人员的考核方案，实施按劳计酬。销售人员根据淡旺季的不同，要求完成不同的销售任务及回款任务。销售部文员每周及时更新应收账款明细，部门经理和主任督促销售人员及时对大笔账单进行催款及跟踪，确保酒店的流动资金。

销售部经过了这一年的磨合与发展，已经逐步的成熟了自己的销售工作。在淡季时，我们推出了一系列的优惠促销活动，答谢新老客户，推出了周一特价房等，还利用淡季之际，深入周边各旅游景点，做团队市场。如：与x温泉签定了七月一八月的订房优惠活动协议，实施淡季旺做的营销方案。

七八月相比而言是客房的淡季，却是餐饮的旺季。这个时候，我们实施全员营销、绩效提成的方案，大力调动了全体员工的积极性和主动性。仅在七八月份我们共接待升学宴桌，为酒店创收xx万元，占x升学宴市场份额的x%□

今年七月份我们和x旅游局□x各旅游景区宾馆合作，以宣传x风光一行，应约参加在武广的宣传展示，在会展中心递出了我们xx国际大酒店这张名片。会展结束后，有些团队拿着我

们酒店的名片慕名而来，如，此次武汉之行，为酒店取得了一定的外围客源，实现了同行间互利的新销售局面。

1、对外销售需要继续加强。

2、在接待工作中有时不够仔细，在一些细节上不太注意，考虑的问题也不够全面。

3、有时由于沟通的不及时，信息掌握的不够准确，影响了酒店整体的销售与接待，在今后的工作中要认真细致，尽量避免，能够做到及时的沟通，从而减少工作失误。

## 写卖羊奶的工作总结 营销工作总结篇四

### 一、主要经济技术指标完成情况

20xx年1-11月指标完成情况：实现购电量5.49亿kwh□完成售电量5.31亿kwh□同期比增长16.03%；应收电费3.07亿元，实收电费3.04亿元，电费回收率98.9%，收取陈欠电费5万元；平均电价完成543.19元/kkwh□

20xx年，受国民经济尤其是工业经济快速发展的拉动，全区用电量继续保持高速增长。全社会用电量53253.23万kwh□同比增长15.8%。其中：农业用电量3631.38万kwh□同比增加118.3%；工业用电量为36786.92万kwh□同比增长12.72%；非居民照明用电量为1666.69万kwh□同比增长8.84%；居民生活用电量8476.71万kwh□同比增长21.12%。农业、工业、非居民照明与居民照明用电比例由上年同期的7.76%：73.13%：3.43%：15.68%变化为7.09%：72.83%：3.3%：16.78%。居民生活用电比重有所增加。

### 三、主要工作完成情况

## 1、积极开拓电力市场，全面实现增供扩销

今年1-11月累计受理客户申请163户共42358kva□接火送电111户，送电容量共计26570kva,供用电合同的签订率100%，全面兑现十项服务承诺，客户评价满意率达到100%。新增电量1200万kwh,有力促进了公司电量增长。

## 2、全面加强计量管理

一是加大科技投入：今年公司投资40万元进行了计量中心改造，投资23万元建立了计量中心标准库房，投资14万元新购置三相多功能校验台一台，全面提升了公司计量管理标准和管理水平。

二是积极淘汰机械表：今年公司投资淘汰改造单相电能表1.5万只，三相电能表600只。

三是加强密封计量装置改造：积极贯彻市公司计量工作会议精神，积极推广密封计量装置新技术，采取以点带面，全面推广的方式首批改造计量装置50个台区，计划配合新农村建设改造和新增用户工程全面推广，重点加强对工业客户计量封闭管理。

四、电能表检定：校验单相电能表4481只，三相电能表2250只；电能表周期497只；计量标准器和标准装置的周期检定：送检标准电能表5只，互感器校验仪1台，周期受检率和周检合格率都达到100%；考核单相48表位计量标准装置并办理标准证书。

## 3、加强需求侧管理

建立客户需求侧管理，建立了高标准的需求侧管理中心。通过公开招投标选择了一家gprs生产厂家，到今年年底安装315kva以上客户变压器20台，计划明年对315kva以上客户

变压器全部安装完毕。确定了两名高素质的同志专门负责。

需求侧中心的建立，不仅实现了对大客户用电负荷情况的时时监控，同时对提高电网和客户负荷预测的准确性提供了第一手资料。

#### 4、优质服务再上新台阶

一、建立健全了优质服务常态运行机制，根据省集团公司优质服务常态运行机制考评标准，认真对照落实常态运行机制建设标准，建立了优质服务常态运行领导小组，将优质服务全面纳入公司“十一五”发展规划和领导日常工作管理，健全了优质服务常态运行考评办法，与公司经济责任制考核相结合。

二、今年是电力营销优质服务进万家活动年，为进一步提高供电服务质量，强化服务管理，及时准确地掌握并迅速解决优质服务中存在的问题，我们制定了《供电优质服务工作例会制度》，规定每周五下午召开优质服务例会，对一周的优质服务工作进行梳理、考核，提高了投诉处理速度，拉近了公司与客户的距离，提升了公司服务水平。

三、充分利用95598系统，我们作为市公司95598系统分站，客户代表认真专研业务知识，规范服务、热情服务，对客户的投诉、咨询、报修等业务在规定时间内给予答复，到目前共处理工作单601份，其中：咨询查询工作单440份，故障报修工作单161份，没有出现超时工作单，客户统计满意率为100%。

#### 5、深入开展优质服务“百问百查”活动

自国家电网公司推出优质服务“百问百查”以来，营销部积极贯彻落实公司工作安排，大力宣传“百问百查”活动意义，通过多种形式、多渠道，深入学习“百问百查”知识，为公

司牵头印发了“百问百查”学习知识手册和学习记录共两千份，密切联系工作实际，深入开展“问查改”，实行每天一查、每天一记录。对营销部全体员工进行了三次“百问百查”知识考试，切实提高了员工的服务意识，增强了责任感、紧迫感和主人翁意识，全面提升了公司优质服务水平。

辛勤的劳动，换来的是丰硕的成果：在市公司7月份组织的优质服务“百问百查”知识竞赛中，由营销部组成的竞赛小组取得了团体第一名；在11月份组织的营业抄核收技术比武中获得团体第三名。

## 6、全面做好重要客户和高危客户的用电安全检查

根据市公司工作安排，今年我们联合区经贸局、区安监局对管理的重要客户和高危客户集中开展了两次大规模、全面的用电安全大检查。建立健全了客户档案，重新核签了高压供用电合同。先后查处故障隐患63处，由区经贸局下达了书面整改通知，限期进行整改。对整改情况，责任单位书面上报区经贸局和供电公司。对高危客户的检查结果公司联合区经贸局书面上报给区政府。

通过检查，不仅确保了客户的用电安全，取得了客户满意，同时确保了电网的安全运行。

## 7、警电联手，严厉打击违法用电和破坏电力设施行为

当前，破坏电力设施和偷窃电现象屡禁不止，尤其偷盗破坏电力设施行为大有予演愈烈之势，从去年入冬到今年11月全区共出现偷盗破坏电力设施案件21起，造成10kv线路或分支线路接地17条次，损失电量38万kwh，直接经济损失近50万元，间接损失无法估算，严重影响了全区的经济发展和群众生活。针对这一现象，区委区政府高度重视，由区政法委牵头，联合公检法司等司法部门，我们全力配合，开展了冬季严打行动，并与区公安分局长期联合办案，不定期打击偷盗破坏电

力设施和偷窃电行为。

到目前为止，共破获偷盗破坏电力设施团伙两起，抓捕起诉破坏分子四人；破获窃电团伙一起，抓捕起诉两人；查处窃电行为14起，追补电量21万kwh□

## 8、全力保障创一流工作的顺利进行

今年，创建国家一流供电企业是我公司的一项重大任务。营销部着重抓好员工的经常性思想工作，营造了良好的“创一流”工作氛围。积极落实公司的布署安排，对照考核细则，细划资料体系，落实资料整理责任人，将一流工作与实际工作相结合，强化基础管理和细节管理，保证了各项工作正常有序地开展。

## 四、20xx年营销工作重点

认真贯彻市公司有关营销工作精神，围绕建设“一强三优”现代公司战略目标，以建设国家一流供电企业和同业对标工作为主线，以安全稳定工作为基础，强化大营销、大市场、大服务理念，狠抓营销管理，狠抓各项具体工作措施的落实，确保全面和超额完成年度各项工作任务。

### 1、强化安全管理，夯实工作基础

安全生产是建设一流的核心，是经济效益的保证，也是做好各项工作的基础。我们要认真学习、积极宣传安全用电常识，组织好安全培训和安全活动，使全体人员牢固树立“安全第一”的思想，安全生产“可控、在控”的观念。认真做好春秋检试验和各项安全大检查，杜绝人身触电伤亡，大面积停电和重大设备损坏事故，以“零违章”确保“零事故”，全面实现安全生产“可控，在控”。

### 2、增强营销管理，进一步开拓电力市场

以提高市场占有率为目标，加强市场调研分析，开展需求侧研究，培育新的用电增长点。密切关注政府招商引资工作，对新上项目、重大项目做好跟踪服务，超前介入。继续优化服务流程，构建方便快捷的服务网络和反应灵活的服务体系。实施综合检修，提高计划停电兑现率，减少重复停电。积极开展带电作业，努力减少停电时间。进一步严格岗位管理，严格内部考核，确保全面兑现服务承诺。

### 3、加强电力计量管理工作，确保计量准确

加强电力计量管理工作，确保计量准确。严格执行年度、月度计量电能表的轮换、现场校验和定检计划，并按照计划认真实施，积极开展pt二次压降测试工作。加强计量人员培训，培养一支知识化、年轻化的高素质计量管理队伍。加强计量管理、防窃电技术的学习、研究和交流，探索有效的防范偷窃电应用技术，提高相关人员的理论及应用技术水平。

### 4、继续加大营业普查和用电稽查力度

加大营业普查和用电稽查力度，通过营销mis与工商局工商户档案对比，杜绝低价高用等违约用电行为。要继续做好电力设施保护工作，贯彻“预防为主、打防结合”的方针，根据实际情况，采取相应的对策措施。加强封闭计量改造和加装无功补偿装置，坚持警企联手打击窃电行为，减少电能损失。

### 5、进一步抓好电费回收工作，确保电费结零

高度重视电费回收工作，继续发扬“三千精神”，加大催收力度，完善客户信用等级评估制度，定期召开电费回收分析例会，并找出共性问题 and 规律，及时制定应对措施。对部分恶意欠费的用户，要有效运用法律手段，通过电力行政执法来维护企业合法权益，确保电费月结月清、年底结零。

### 6、加强行风建设，进一步提高优质服务水平

建立健全优质服务常态运行机制，认真落实“三个十条”和“八个强化、八个严禁”，进一步提高电力优质服务水平。规范和完善客户服务中心建设，通过完善岗位设置，明确职责分工，进一步理顺和优化业务流程，实现客户服务中心的对外信息受理、发布中心和对内优质服务调度指挥中心的功能。

20xx年，我们将认真贯彻落实市公司营销会议精神，以提高经济效益为中心，强化大营销、大市场、大服务理念，实施营销精细化管理，努力打造和谐营销环境，大力推进“一强三优”现代公司的建设，努力开创电力营销工作新局面。

## 写卖羊奶的工作总结 营销工作总结篇五

刚才听了各位省级经理的述职报告，很高兴在大家的一致努力下，各销售部的工作都取得了很大的进展，但同时也暴露了不少问题。在我谈问题之前，我想首先强调的是，我们第一批销售部承担着公司管理模型和市场模型的建立任务，而公司下一步规划的前提就建立在一支过硬的销售队伍和市场网络上，目前的实际情况是大家都各有优势和劣势，我们只有集中大家的优势，发挥团队的力量，群策群力，充分的尊重市场和事实，才能够取得成功。因此，希望大家重视这次学习和交流的机会，毫无保留地、开诚布公地来相互学习和总结。下面，我将从三个方面谈一点自己的看法，与大家共同交流和探讨。

### 一、统一思想，端正态度

1、关于态度在大家的述职和相互交流的过程中，反映出了工作中很多的困难和问题，比如市场网络、招标、药事会的召开时间……，问题和困难自然不可避免，但我觉得，导致这些问题和困难不能解决的主要原因还是态度问题。有这样一个故事：一个公司在招聘人员的过程中，经过重重面试最后还剩下三个人，该公司是生产梳子的，最后一道考试题便是

谁能把梳子卖给和尚。半个月后，三个人都回来了，结果分别如下：甲：经过努力，最终卖出了一把梳子。(在跑了无数的寺院、推销了无数的和尚之后，碰到一个小和尚，因为头痒难耐，说服他把梳子当作一个挠痒的工具卖了出去。)乙：卖出了十把梳子。(也跑了很多寺院，但都没有推销出去，正在绝望之时，忽然发现烧香的信徒中有个女客头发有点散乱，于是对寺院的主持说，这是一种对菩萨的不敬，终于说服了两家寺院每家买了五把梳子。)丙：卖了1500把，并且可能会卖出更多。

(在跑了几个寺院之后，没有卖出一把，感到很困难，便分析怎样才能卖出去?想到寺院一方面传道布经，但一方面也需要增加经济效益，前来烧香的信徒有的不远万里，应该有一种带回点什么的愿望。于是和寺院的主持商量，在梳子上刻上各种字，如虔诚梳、发财梳……，并且分成不同档次，在香客求签后分发。结果寺院在应用之后反响很好，越来越多的寺院要求购买此类梳子。)态度决定一切。大家知道，在处方药的市场管理当中，常见的管理方式有预算制和承包制两种。我们公司采用预算制的形式，即由公司承担着整个市场的风险，以此为基点，公司要建设好队伍，并达成目标，就需要运用管理工具对大家进行管理，并且也有权利管理到大家的每一个工作日。

在前阶段的工作中，销售部或多或少地体现出一种等靠要的心态，遇到难题就消极地等待，或是想靠朋友、靠公司来解决，或是千方百计向公司要政策、要钱。不错，我们在市场运作的初期有不少的问题，但如果什么问题都没有，还需要我们大家来干什么?如果作为一个省级经理，成天在自己的队伍和客户面前怨天尤人，怎能带领好队伍?大家的表现牵涉到每个人，不要因此耽误了公司、上级、下级以及自己将来的发展。

市场竞争日趋激烈，市场机制会愈趋规范，每个公司、每个人都会面临不断的变化，并不断会有新的挑战摆在你面前，

你以一种什么样的态度去对待它，你就会得到一种什么样的结果。

2、关于目标任何公司都有公司发展的目标，每一个在公司工作的员工也有自己的个人发展目标，在这个问题上，我认为有两点值得大家思考：一是要将个人目标与公司目标统一起来。每个人都会有压力、有需求，但怎样使之与公司的长期和短期发展目标有机统一，使得在实现公司发展目标的同时，实现自己的个人目标。这就需要将自己的个人职业生涯规划融入到公司的发展当中，公司会不断的发展，要上新产品、要购并药厂、要上市……，只有上下统一起来，步调一致，才能往前走。这就需要大家加强相互沟通，达到构建一支优秀的团队和网络的目标。

二是实现目标要有一种正确的观念、方法，并将目标切实分解落实。只有可分解的、能实现的目标，才是可行的目标。毛泽东说过，政策和策略是党的生命，其重要性不言而喻。在目标确定和实现的过程中，不能仅依靠经验值，要与科学的方法相结合。另外，保持一种好的心态将会帮助你渡过很多困难。

3、关于学习有一位经济学家讲过这样一句话“不学习是一种罪恶，学习是有经济性的，用经济的方法去学习，用学习来创造经济。”我们应该从理论上、实践中和相互的交流中学习，不仅要注意学习的方法，更要有正确的学习态度。大家或多或少都有一种批判的吸收心态，也就是说在接受别人的观点或意见之前，带着一种质疑的态度，这是我们应该改正的。我们要以吸收的批判的态度来对待他人的观点和意见，即先以一种宽容、包容的心态听取别人的观点，然后经过自己的深思熟虑，对其观点加以批判性的接收。

就像我们组织开会和培训，公司花费金钱，同时让大家在繁忙的工作中挤出时间聚到一起交流和总结，如果不以一种学习的心态、以一种空杯的心态来对待，肯定学不进去。每个

人都有优点，都值得大家相互学习，如果你无法改变自己的心态，也就不会进步。

我也经常对大家说，只有不断地学习、思考、总结，我们才能不断地提高和把事做好。

这个过程就像下围棋一样，起初从零开始，水平都差不多，慢慢知道了布局，有了进展之后，对水平低的不屑一顾，自以为是，进入一个平台期；然后慢慢也就有了对更高水平的向往，如果继续学习和总结，就逐渐有了大局观，也知道了何以舍小保大，就这样在不断的学习当中进步，其实，工作中也是一样，你需要不断地学习、充实，销售部要尽力塑造一种学习的氛围，来培养一支优秀的团队，但也不要形成教条主义和经验主义，要切记与实践相结合，学以致用，相得益彰。

4、关于团队每个企业都要做大做强，但江山不是一个人打出来的，而要依靠群体的力量。大家来自不同的企业，不同的企业有不同的文化、习惯和管理模式，要把原来企业中好的东西融入到公司来，不好的东西要摒弃掉。

每一个销售部经理在面对销售部员工时，首先是长者，有义务有责任让下属开心的工作，要理解人性；不要把那些江湖作风、老爷作风带到队伍中来，要让自己的队伍有安全感，能获得收益，能够不断成长；要努力培养下属，将自己的知识和技能毫无保留的传给他们，要抱着一种水涨船高而不是水落石出的心态来对待它；要切实加强团队意识，加强培训，建设一支真正优秀的属于公司的团队。

随着公司的发展，会有更多的岗位和机会摆在每个人的面前，在团队建设的过程中，面临着一个信任与控制的问题，我们现在运用各种表格加强过程管理，其实只是管理的手段之一，大家不要有一种排斥、对抗的心理，任何事物都有一个不断完善和发展的过程，最终的目的都是一样的。

5、关于管理在公司里，我们每个人都处在一种角色的转换中，在下级面前是管理者，在上级面前是被管理者。而从另外一个角度，大家都是社会人、企业人，管理具有科学性和艺术性，要真正达到有效管理，在队伍出现问题的时候，在医院开发的临床跟进上，沟通是一种非常重要且有效的途径。所以有的管理学家甚至说，管理就是沟通。其重要性不容置疑。

没有规矩不成方圆。管理是一种投入，我们要向管理要效益，不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去。

## 二、总结教训，推广经验

1、财务意识有待加强需要强调的是一定要严格按比例控制整个营运成本，同时，开发费用属于个人借支，涉及到摊销问题，需要绷住弦，树立财务控制的态度。

首先要学会算帐，加强财务分析。各销售部财务主管要主动承担工作，帮助经理算帐、分析，对不同费用间的相互关系加强分析，做到有效的财务管理。既要算好市场的帐，要考虑怎样去进行摊销，又要算好投资的帐，把工作看成是自己的事，从自己的角度出发，什么事情该做，什么事情不该做。

其次，对于医药代表存在的价值，要与他(她)所辖区域的销量相关联，他们的工资可以根据具体的市场情况进行调整，在基本工资和奖金提成上灵活变动，是增加还是减少激励成分，不同销售部可以有不同的处理方式，但任何人不得克扣他们的工资。

所有的结果最终都落在财务指标上，要抛打紧用，先紧后松，加强费用分析与市场策略的结合。特别是财务主管，要尽量以各种简明扼要的形式如柱状图、饼状图、曲线图等加强分析，帮助经理做好财务控制。

2、严格规范、有效管理前面说过，我们公司管理的大前提是

预算制管理，而制度仍处在不断的完善和修改之中，需要大家共同努力，有了制度就一定要执行，不要流于形式，否则还不如不要制度。管理制度对公司大系统需要、对销售部小系统也同样需要，对规范个人的行为、了解员工动向非常有用。如医药代表日报表、周报表的填写，经理通过其规范的报表很容易就能发现问题，并及时加以追踪解决。

## 写卖羊奶的工作总结 营销工作总结篇六

20xx年xx区市场团队坚持终端市场建设和品牌培育，坚持“省产卷烟销量是基础□xx品牌销量是关键□xx一二类卷烟销量是核心”的总体要求，上半年共销售省产卷烟xx.x箱，累计商业占比xx%□销售xx品牌卷烟xx箱，累计商业占比xx.x%□箱，累计商业占比xx.x%□

### 二、明确目标任务，提高基础管理水平

(1) 明确目标任务，强化考核引领。年初，根据吕厂长提出目标任务分解到责任人、到线路、到商户的总体要求，首先xx区进行了任务和绩效分配模式的改革。根据市场实际情况，将原来按片区划分任务、类似平均绩效分配的模式，改变为按xx区客户经理划分，二次绩效按也业绩分配的模式，也就是xx市场团队品牌推广经理，与xx区xx个客户经理，按负责商户数量进行对接划分，工商沟通直接责任到人。其次是任务分解到线路、到零售终端商户。将年度目标任务，依据20xx年客户经理负责的线路和零售终端商户销量比例，直接分解到客户经理和品牌推广经理；在月度工作任务中，在统筹去年市场和今年同期市场的基础上，将月度目标任务分解到品牌推广经理，同时，每天利用qq□将每个人月度完成情况，按线路进行通报。三是绩效工资二次分配改革。绩效工资二次分配打破平均分配模式，按照多劳多得的原则，依据目标任务完成率分配；同时，根据每月市场实际□xx销区适时分别开展了上柜率专项考核，劳动竞赛、增量扩销之星等专

项活动，激励大家提高积极性和创造性。

(2) 狠抓基础管理，提升终端服务水平。为提高市场响应速度和适应市场化改革，根据张厂长提出的要掌握终端零售商户主动权的要求，更好服务零售终端，首先xx区建立了终端零售商户总台账。台账内容细化到客户代码、专卖许可证负责人、零售店地址、订烟人姓名和联系方式，访销周期、客户经理，品牌推广经理，使用网络，业态分类等信息。其次建立零售终端商户分台账。每名品牌推广经理手机，按客户经理线路和访销周期建立分台账，提高走访服务针对性和及时性。如每个零售终端使用网络信息，在日常访销过程中，无论是联通、移动或电信网络出现故障时，品牌推广经理能够很快发现当时那些终端零售商户出现问题，将问题原因及时通知到零售终端商户，采取有效补救措施，解决零售终端商户因网络故障订不上烟的问题，提高对终端零售商户的服务质量和体现服务的及时性，解决零售中终端商户的后顾之忧，与终端零售商户建立良好的沟通关系。第三推行零售终端商户分类管理□xx烟草公司对辖区零售终端商户，按照总体销量、百元价位销量和品牌培育三个指标，对xx地区所有信商盟商户实行季度动态评比，分成中华大户、中户和小户，按此分类进行优质货源的分配，在实际运行中，我们发现一些中华大户因种种因素，销售我们xx品牌能力较弱，给我们品牌推广带来不利影响，为解决此问题，在xx区推行零售终端商户分类管理，也就是将新商盟商户按照xx销量进行abc分类□a级为核心商户□b级为重点商户□c级为普通商户□d级为拓展商户。每名品牌推广经理依据分类，从走访周期、助销物料使用等方面，开展具有针对性的走访服务和促销活动，以此促进工作质量的提升。

### 三、积极适应新常态，推行订单走访模式

(1) 提高思想认识。厂部领导多次在市场营销会议中明确提出，要把订单走访、采集模式作为市场化改革取向中的营销

新模式。订单采集不仅仅有助于掌握市场，控制商户，而且对于提升xx品牌上柜率、动销率、知晓率、覆盖率起着至关重要的作用。因此，在品牌推广经理日常走访过程中，要求以订单采集为导向，深入扎实开展好订单采集工作。

(2) 收集订单。一是增强商户信任度和配合度，逐步适应订单走访模式，保障订单工作顺利开展。品牌推广经理日常走访过程中坚持以客户为中心，以商户利益为导向，通过聊天“拉家常”的方式拉近与商户的情感，让商户感受到我们热情的同时，更增加对于品牌推广经理的信任。二是掌握商户信息，保障订单准确性。订单采制过程中，为增强订单的准确性和有效性，走访中协助商户盘点库存，对第二天商户订货情况进行摸底，在保证商户利益的前提下，引导商户购进xx品牌的积极性和主动性，并将商户购烟意向准确记录。三是收集整理订单，准确把握订单数据。每天晚上品牌推广经理将采集的订单卷烟的品种、规格、数量统一制成表格，并通过qq传送到县区负责人手中，县区负责人对订单进行汇总，根据商户前期订货量和销售数据对订单进行分析，对于订单差异较大的商户，再由品牌推广经理与商户进行沟通、协调，以便订单数量最大化。四是跟踪订单，确保订单生效。每天上午县区经理负责对前一天采集的订单进行跟踪，发现订单执行过程中有明显偏差，及时通知该区域品牌推广负责人落实原因，从而确保订单有效性。

(3) 建立订单数据分析机制。针对每天采集的订单，收档归案，并与下次订单进行对比分析，增强订单的科学性，月度对整体数据进行大数据分析，根据数据统计结果并对商户订单执行情况进行打分评价。

#### 四、营造高端细支氛围，提升终端品牌推广能力

(1) 积极营造高端细支的稀缺氛围。在天香细支烟投放前□xx区从xx销售大户中筛选出xx户作为投放对象，在定点投放户派发宣传单页、建议零售价xxx元台牌和天香细支授权销

售台牌，积极营造高端细支的稀缺氛围。

(2) 坚持以点带面的宣传推广。在天香细支投放后，市场反应比较好，我们认为仅仅依靠现有的定点投放商户，做品牌培育工作还不够，需要更多的终端零售商户去推介，因此，每名品牌推广经理利用日常走访，在没有销售天香细支烟的商户中宣传，提税顺价后进价xxx.x/条天香细支，在朋友和熟人中每条流通价在xxx元左右浮动（浮动区间为xx元），零售价格为xxx元-xxx元之间浮动，该烟的利润空间较大，且容易卖掉，调动终端零售商户购进经营的欲望和积极性。

(3) 采取预售制营销策略。经过几个月的宣传，大部分终端零售商户看到了经营该产品的商机，在货源供不应求的背景下□xx区采取预售的营销办法，由终端零售商户向品牌推广经理提出经营申请，销售xx一二类达到一定标准后，报经市场经理同意，为防止价格下滑，每户每次只给予x条或xx条的经营权利，成为天香细支授权经销户，经市场验证，该烟在市场流通销售形势较好，价格坚挺□x月份引爆了该烟在商户中积极申请预售的形势，同时也引领和带动xx销区其他市场的销售。在货源供应紧张，高额利润的驱动下□xx区终端零售商户的经营积极性得到充分调动□x月份预售约xx箱，已经销售约x箱，还有x箱有待兑现，目前该烟在市场供应严重不足□xx区每月销售该烟x-xx箱，为满足市场供应和品牌推广工作需要，建议公司和厂部考虑，适量增加在xx区的投放量。

## 写卖羊奶的工作总结 营销工作总结篇七

新的一年快到了，在两位领导的带领下、我对明年的工作从以下几个方面开展。

要加强熟悉安全门的生产工艺和材料特点，规格型号(包括钢板和产品等)，生产周期，付货时间，了解安全门的安装方法，保养及维修知识;了解本行业竞争产品的有关情况。

了解安全门经销商(包括潜在客户)消费心理、消费层次、及对生产产品的基本要求。

了解安全门市场的动向和变化,经销商的销售情况,进行不同区域的市场分析。

进一步了解安全门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。了解不同安全门厂家在新的一年里的设计思维,以便跟着市场创新的步伐走。

了解接待和会客的基本礼节、细心、认真、迅速地处理客户的需求,有效运用身体语言(包括姿态语言、动作等)传递信息是获得信任的有效方式。

我管辖的区域有贵州、河南、西藏、吉林,现初步的对这些区域作明年的计划。

1、贵州省:贵州这个省是我区域最好的一个省份、也是所有片区里较有实力的一个地方。明年我将把重点放在贵州、贵州现在的销售额一落千丈、明年要去客户那里一一的拜访,督促经销商把xx安全门重视起来。在每个地级市要有个安全门经销商或者总代理。

经过这半年的广告营销一线工作的总结,我仿佛拨开云雾见月明。自己之前也总结了一些做业务的简单流程何方法,这让我感觉到无论做什么工作,都是有章可循的,掌握一定的方法流程,做起事来会收到事半功倍的效果。

作为一个营销战场上的新兵,我意识到多见客户、多跑,善于和客户做朋友——这是我认识到自己的不足之处。往往有些客户和我谈起想做些宣传计划,我常常都是觉得对方只是想了解了解,并无实质性合作意识,怕被客户拒绝,所以很少与客户见面交流。在找到一些信息后,总是心动而不行动。

也正如我在上次交流会中总结出来的做业务必须做到的三点：闻、思、行。

闻——朝闻天下的“闻”，就是多听、多看、多学，只要能被我们“闻”到的都是值得我们学习借鉴。只有博学善学，处处留心，多听、多看，才能使自己触类旁通，从而产生创新思维。

思——奇思妙想的“思”。学而不思则罔，仅有“闻”是不够的，一个勤于思考、善于思考的头脑永远是我们创造性工作的必要条件。看过了、听过了，就要琢磨思考别人是怎么做到的，我们的策划工作要求不断创新，直接的照搬照套是不可取的，而且有时候我们听到的，看到的太多，思路也会容易混乱，因此更需要思考，来理清思路，找出出路。今天的总结也就好比一个头脑风暴室，在这里我们将自己的所见所闻与大家分享，然后天马行空，奇思妙想，常常能碰撞出创新的火花，并立竿见影的解决一些燃眉之急。

行——快速行动的“行”，就是立刻去做。学习本身并非目的，目的在于实践。我们要把学到的知识和技能运用到工作中，转化成生产力，才能不断提高自己的能力。

通过这次总结之后，让我明白要想做好业务，除了拥有永不放弃的信心之外，必须不断完善自我。专业的媒介营销人员在做业务的过程，是不断总结学习的过程，以自身的业务素质获得客户的信任，从而提高客户对频道的依赖度。客户的信任很大程度上依赖于业务人员的业务素质。从现在起，我给自己再次规划工作计划，下任务，也给自己加油，希望用好的业绩来报答我敬爱的领导。

这家连锁是出了名的不合作，广州同事做不好的原因也无非就是因为费用分配不合理，要么全给了采购，货都压在门店买不出去，要么全给了店员，却因为老是断货而影响了销量。既然接到了任务，那我也没有任何借口，我把费用合理地安

排了一下，以2：3的比例分给了采购和店员，既保证了我的药品不断货，又让店员有了帮我推荐的动力。然后我再额外申请了促销活动(经理既然让我做样板店来避免退场，自然也要答应)，这样，三管齐下的情况下，我这家难缠的店也被我摆平了。

成绩：该卖场该产品的销量增加了100%，连带着其它产品的销量也有所增加。总体成绩还没做最后的统计。

总结：入行的第一年，以学习和积累经验为主，有幸跟在一个好主管和好经理下面学习，主管很无私地把他懂的都教我，而经理也很信任我，有很多事情都愿意放手让我去干。所以也取得了较为可喜的成绩：如果没什么意外将会是公司年度销售冠军。

展望：接下来将以带新人为主了，因为又有一批我们的师弟进来公司实习了，他们也将是接下来的培养对象。另外xx年我的岗位也将发生调整，将调回广州专门负责平价大卖场，我将向重点客户管理的方向努力了！

有把它当作重点来做。这家连锁是出了名的不合作，广州同事做不好的原因也无非就是因为费用分配不合理，要么全给了采购，货都压在门店买不出去，要么全给了店员，却因为老是断货而影响了销量。既然接到了任务，那我也没有任何借口，我把费用合理地安排了一下，以2：3的比例分给了采购和店员，既保证了我的药品不断货，又让店员有了帮我推荐的动力。然后我再额外申请了促销活动(经理既然让我做样板店来避免退场，自然也要答应)，这样，三管齐下的情况下，我这家难缠的店也被我摆平了。

成绩：该卖场该产品的销量增加了100%，连带着其它产品的销量也有所增加。总体成绩还没做最后的统计。

总结：入行的第一年，以学习和积累经验为主，有幸跟在一

个好主管和好经理下面学习，主管很无私地把他懂的都教我，而经理也很信任我，有很多事情都愿意放手让我去干。所以也取得了较为可喜的成绩：如果没什么意外将会是公司年度销售冠军。

展望：接下来将以带新人为主了，因为又有一批我们的师弟进来公司实习了，他们也将是接下来的培养对象。另外xx年我的岗位也将发生调整，将调回广州专门负责平价大卖场，我将向重点客户管理的方向努力了！