

最新市场部工作述职报告 市场部个人工作述职报告(模板5篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来看看吧。

市场部工作述职报告篇一

各位领导、同志们：

_____年即将过去，根据区委组织部的安排，我就_____年度的个人思想和工作情况述职如下：一年来，本人在党委、政府的领导下，在机关同志及村干部的热心帮助和支持下，经过自身的努力，自己的思想觉悟、工作能力和水平都有所提高。

一、政治思想和学习情况

本人能利用工作之余和集中学习培训的机会认真学习各种政治理论，特别是“xx大”和“xx届四中全会”精神的学习。学习新时期党在农村的各项方针、政策，各种法规、法令，努力提高自己的政治理论水平和依法行政的能力。另外，还努力学习理论业务知识，如新时期党的统战方针、政策，民族宗教政策、对台政策等，不断提高自己的本职工作水平。同时能自觉贯彻、执行党和国家的路线、方针、政策，在思想上、政治上和行动上与党保持一致。

二、工作情况

本人工作认真负责。宣传、统战、党政办、驻村工作互相兼顾、轻重缓急、合理安排。

在宣传工作中，紧紧围绕党委、政府的中心工作开展宣教活动，为我乡各项事业的顺利开展创造良好的舆论环境。一是抓学习。以党委中心组理论学习示范点建设为契机，使乡村干部的学习逐步规范化、制度化。如将每月一次的中心组学习和每星期一下午的机关学习都纳入了考核。“七.一”还邀请宣传部领导为全乡党员上党课：《共产党员如何做求真务实的表率》。

二是抓宣传。利用各种宣传工具开展党的“xx大” □“xx届四中全会精神”的宣传，“农村工作三化十二制”的宣传，抗台防洪先进事迹、先进人物的宣传。今年我乡的外宣工作有了新起色。为了加强外宣，去年年底我乡购置了一台数码摄像机，落实专人负责。制定了宣传激励措施，使外宣工作有了明显的成效。据不完全统计，今年我乡在各类报刊上发表稿件40多篇，其中我乡大众文艺演出队队员_____编写的_____在《_____》第十期上刊登；在电视台录用稿件30多篇；在各部、委、办录用各类信息30多篇。这是与我乡兼职宣传员、信息员们的辛勤劳动是分不开的。

三是抓活动。“七.一”期间组织机关、事业站及农村工作指导员党员到_____、_____革命纪念地参观学习，接受爱国主义教育；“十.一”期间开展的迎国庆大型图片的制作和展出活动；十月二十一号夜在_____举办了一场xx届四中全会精神宣讲文艺晚会，并结合xx届四中全会精神知识开展竞赛活动，既活跃了晚会气氛，又使群众了解四中全会精神，受到群众欢迎；以及每年的区级文化下乡活动。四是抓创建。

积极开展文明村、文明单位的创建活动；村级文化俱乐部的创建，今年年底前争取创建2个村，上阶段与文卫办一起对几个村作了筛选，并察看场地，了解了村干部的意向，现已选定两个村，各项工作正在筹备中；另外配合做好爱国主义教育基地——_____纪念馆的建设。五是抓党报、党刊的征订。因经济条件原因，对我乡的党报党刊的征订工作带来了一定的难度，在在座各位的支持下今年的党报、党刊的征订任务已

基本完成，在此表示感谢。

在统战工作中，认真学习宣传统战政策、知识，健全乡、村两级宗教网络，及时调整充实宗教工作领导小组成员和统战工作联络员。年初与各村签订巩固“双清”成果责任状，与已批准的宗教场所签订安全责任状，依法管理宗教事务，防止境外宗教渗透。

开展党外知识分子调查工作，为区里建立党外知识分子人才库以及召开党外知识分子联谊会做好服务。开展少数民族情况调查，推荐少数民族联谊会代表，11月30日上午区里少数民族联谊会在___召开。为了规范各宗教场所的财务，对各场所的帐务实行村帐乡代记的形式，全乡设立一个宗教场所财务代理中心，设一名会计，各场所设一名负责人，一名报帐出纳。

在兼管的党政办工作中，力求做到合理有序，办事公道，坚持勤俭节约的原则，特殊情况做到请示、协商，尽力做好各项服务工作。这项工作得到了大家的大力支持，但是在食堂管理、用车以及其他事务管理中因主客观上的原因肯定有考虑不周的地方，请各位多谅解，对我们党政办工作多提宝贵意见和建议。

在完成本职工作的同时，根据党委政府的安排，在村干部的支持下及时落实联系村的各项工作，如“xx届四中全会精神”蹲点宣讲工作、经济普查、农产品编码卡登记发放工作、计划生育透检、国教工作、征兵体检以及本月的农村医保工作等。并协助村干部做好遭受台风袭击后的各项恢复工作，各种纠纷的调处工作。并注意掌握本村干部的思想状况，及时做好协调工作，利于本村的发展。

三、廉洁自律方面

本人遵纪守法，严格执行党风廉政责任制，维护党和政府形

象，自觉抵制各种腐败行为，坚持以德从政、严于律己，同志之间互相尊重、以诚相待。

总结一年的工作，虽然有了一定的进步和成绩，但在某些方面也存在不足：如学习不够，创造性的工作思路不多，协调能力还有待加强。在今后的工作中总结经验，发扬优点，改正缺点，使自己不断成熟，不断进步。不当之处，请批评指正。

市场部工作述职报告篇二

在20__年里，本人严格按照主机厂，集团，公司的工作流程和制度完成个各项工作，能够及时、完整的配合销售部、售后部完成各项工作。领导交办的临时性工作也基本能完按质量、数量。

工作总结如下：

一、作为公司的企划，需要具备市场分析、市场活动开展的功能，能够通过市场信息分析，为公司的决策提供依据，同时通过市场活动的开展，增加集客量、客户的忠诚度和提升集团以及公司的品牌的形象。

二、根据厂家的政策以及集团制度合理应用广告预算，合理制定广告计划，能够顺利组织和实施。结合厂家政策，能够及时制定可行性市场营销方案，制定详细活动计划，并组织其他部门联合开展实施。

三、每日、每周、每月进行集客量的统计，对客户信息来源的统计，为市场分析、活动的策划提供有效的数据。

四、做到每周定期收集竞品广告及活动促销信息，做出分析报告并及时反馈给销售部门，并拿出针对竞争对手的活动相对应的策略。

五、必须做到积极与其他相关部门沟通，及时了解其他部门活动需求并作出活动方案。

六、每月至少开展一次销售展厅集客促销活动。并及时作出活动效果分析和总结。

七、严格按照要求及时反馈厂家所需报表等文件，及时反馈活动总结。

八、每次活动后及时对市场活动的现场执行效果进行总结，并形成报表及时反馈给各个部门。并根据活动总结不足并及改进措施。

九、根据需求以及领导的要求制作活动物料，按要求进行物料布置与摆放。

十、每月及时提报活动总结、广告促销报表等，并建立档案按要求进行存放和管理。工作中同时也存在很多不足：市场活动开展执行的过程中与其他部门的配合不够默契，影响执行效果，需要沟通和协商。需要建立活动执行管理制度和考核制度。集客量分析问题：关于客户的来源、信息渠道等相关信息登记存在很大的偏差，统计分析存在很大不准确性。需要与各部门沟通，建立相应的制度约束，改进执行。

因为集团公司的政策以及公司实际情况的原因，对于市场费用很难达到主机厂的要求，因此需要改变思路，开拓整合营销的方向，做到点面结合，以达节约成本，达到最好的市场推广效果。20__年即将过去，在以后的工作中，需要多与各部门沟通，认真学习并借鉴好的方法方案和技巧，提高工作效率。感谢帮助和支持我的领导和同事们。

市场部工作述职报告篇三

尊敬的各位领导，亲爱的同事们：

大家好！

20xx年是我人生的转折点，也是我人生的一个新起点。办完学校所有的改派手续，我打点行装走出了我曾经最熟悉的校园，成为了一名真正的行者。那一刻我是兴奋的，更多是迷茫和彷徨□20xx对我来说是非常有纪念意义的一年，因为我有幸加入了兴泰这个大家庭中，在同事们6个月的爱与关怀中，我体会着成长的快乐和感动，用心收获着这份宝贵的财富。回首凝望来时路上深深浅浅的脚印，我感慨万千。

20xx年2月十号-----20xx年4月十号我在兴泰见习！从2月十号加入公司的市场部，或许就注定我一路走来是与感动同行的！

回顾自己一年的学习工作，通过周报、每次活动的市场总结不断地反省自己，扬长避短，以提高工作效益，实践企业的文化精神。

部门特性决定了市场部的桥梁、渠道、口舌作用，利用部门掌握的资源进行市场、行业信息收集整理，为公司决策提供参考依据；策划营销方案，把企业最好、最新的资讯传达到终端市场，帮助终端市场提升销量。

二、部门基本职能：

5、桥梁、渠道职能：给公司上下、内外提供交流、互动的平台；

6、其他职能：会议、活动，

三、小结：

几个月我从知道第一个名词沙盘开始，在大脑这张空白的纸上点燃了对房地产热爱的火苗！我的，《填职务》的本职工作也在不断是实践中得到了一个很好的提升，让我渐渐地由

一个房地产的门外汉逐步地向一个真正的房地产人转变！

《几个月？》个月的时间也算是一段很长的时间了，然而他在特定的环境中又变得如此短暂！在此与大家共同分享一句话：认真做事只能把事情做对，用心做事才能把事情做好！伴着20xx年的钟声，给大家送上我最真挚的祝福，祝大家20xx工作顺利，万事如意！

市场部工作述职报告篇四

一、深入市场，服务客户。

客户和市场是营销工作的基础，目前教辅图书市场随着国家课改进程发生了深刻变化，本人认为必须深入市场、贴近市场、注重营销才能有所起色。书发出后，必须做好服务工作，做好销售跟进工作；并充分了解分管区域市场、了解客户、了解他们的需求，才能与客户互相配合，才能使我社图书实现稳定增长。今年主要对各地级市场进行了详细的走访，对客户及其经营规模，主要品种，回款信誉，营销策略，管理特点详细了解，对其财务、库房、业务、门市等部门负责人也都做到情况熟悉，心中有数，并且通过与客户交流，了解整个教辅图书的状况，以及我社图书在市场中所处的位置，通过对这些情况的深入了解，进一步增强了信心，理顺了工作思路。

本人认为要得到客户的认可，主要有两种方式：第一，客户认可你的产品；第二，客户认可你的人。我首先是积极宣传本社产品，让客户有一个基本了解，并通过帮助客户扩大销售，树立起其经销我社产品的信心。其次通过对自身业务水平的提高，来向客户提供有用的信息、建议等，帮助中、小客户迅速做强、做大。

二、渠道的进一步优化。

目前代理商主要集中在省会郑州，以铺货销售为主，业绩良

好。但随着地级市经销商的日渐成熟，以及营销工作的精益化要求，这种传统渠道经销模式已不能再满足我社的发展要求。今年在以往良好合作基础上，更加注重了解其主要下线客户的市场状况，了解其经营我社图书的品种、销售、摆放、添货、库存等情况，发现问题，及时与代理商和客户联系、沟通、共同解决，使渠道更有效率，帮助代理商加强对其下线客户的管理与服务，通过平时的过程管理间接达到扩大销售、降低退货的目的，而且与客户共同分析区域市场，共同培育市场，把市场做大做强。

三、日常发货、调货、对帐工作。

发货、调货是一个业务人员的基本功，在日常工作中，我十分慎重、仔细地处理每一笔发货。对客户发货总量进行了科学的控制，既做到市场不断档，也不造成大量库存积压。对其每次添单及时处理，并告之发货情况，对于调货，也是及时给予客户准确答复，并告诉调货方式及时间安排。

帐务清楚是收款的关键因素，对于年的每一笔发货，我均在1—2月内及时核对，发现问题及时处理。对于退书也是及时核对，发现差错及时通告对方，进行处理。并且，月月实行回款计划，保证其按时回款，避免了年终回款的压力及风险。

四、不断加强自身业务学习。

本人在工作中将“勤有功、戏无益”作为座右铭，不断加强自身的业务学习，并于《出版经济》发表多篇文章。努力培养自己为“既能埋头拉车又能抬头看路”、既了解市场又具策略思维、既懂企划又懂销售的营销多面手。

付出终有回报，在做好以上几点工作的基础上，通过社领导对我的支持，部门同事对我的帮助，使我取得了一定的经营业绩。但成绩属于过去，未来才属于自己，作为一个年轻营

销人员，我深知我的工作才刚刚开始，在变化万千的教辅图书市场中，我惟有勇于进取，不断创新，才能取得更大的成绩。

市场部工作述职报告篇五

我自__年__月中旬到__市场上开始开展市场工作。近两个月来，我牢记公司赋予我的工作任务，严于律己、勤于学习、不怕吃苦、努力工作，在各级领导和各位同事的支持和配合下，工作方面取得了一定的收获。

现将我履行职责的具备体情况汇报如下：

一、履行职务情况：

1. 初到市场时，为了尽快进入工作角色，我首先是通过认真细致的市场调查工作了解自己所在市场的具体情况，清楚我们产品在本市场上面的销售现状，了解竞品目前市场上的销售状况。面对市场现状勤思考，保持与上级领导良好的沟通，多向领导及同事学习请教。
2. 在日常工作中正确处理好与经销商之间的关系，并时刻牢记“诚信经营、务实营销、传承创新、义利双赢”的公司理念，把“诚信、情感、责任”贯穿于整体工作中，发挥才智、敬业爱岗、求真务实、规范方式方法，推行“品质、情感、效益”三位一体模式，定期做好对客户的走访工作，尤其是一些对我们产品忠诚度较高的客户维护工作，促进产品在各个渠道全面兑现对客户和消费者的承诺，为公司树立良好的品牌形象，为公司事业在本市场上的长远发展打下良好的基础。
3. 在开展上述工作的同时协同经销商一起开展了黄金豹产品的推广工作。
4. 在工作之余，加强自身的学习，将理论和实践联系在一起，

指导自己的市场工作。不急功近利，从长远着眼，坚持理论联系实际，扎实开展市场工作。作为公司市场人员，不但要具备这个岗位所需要的必要素质，还需要把握各方面的信息，保持对事物发展规律的敏锐感觉，使思想观念与时俱进，把理论知识、市场规律与我们产品的实际相结合，才能使得我们的产品日益激烈的白酒市场竞争中立于不败之地。

5. 在维护巩固现有老市场和客户的同时，高度重视新市场及新客户网络的开发建设工作。产品只在几个点的市场上产生销售是远远不够的，因此我也在__市场暂时稳定的情况下积极努力得前往广元地区去寻找机会，扩大我们公司品牌及产品在那边地区的知名度和影响力，同时寻找目标客户力图开发新市场。

二、遵章守纪情况：

1. 在工作期间，积极学习并遵守公司的各项规章制度，定期向主管领导汇报工作，没有出现脱岗旷工等违章违纪现象，在市场工作中一切从公司利益出发，没有做出任何有损公司利益的事情。

2. 在工作时，对存在的问题大都能通过沟通的方式解决；对工作中遇到较大的问题，能够积极及时的与上级主管领导沟通；没有存在擅做主张的事情；工作当中也没有出现较大的失误。

三、存在的问题：

1. 工作中在编写与制定销售工作计划和执行方案时仍不够专业和规范；

2. 工作经验尚浅，在工作当中遇到困难和难题时，不够沉着冷静，容易产生慌张或是急躁的情绪。

四、对于市场的认识和对今后工作的设想：

有人说：“市场是最坏的教练，还没有等我们热身就已经开始竞赛，竞赛结果的好坏相当一部分因素在于我们的悟性和主观能动性。但同时，市场也是的教练，不需训练就能教会我们技能和发展的契机。其实，最关键的是市场参与者的眼光是否长远、品格是否经得起考验。”

在今后的工作过程中，我要努力继续规范自己的行为举止，不断充实自己的业务能力，提升自己的综合素质。须时刻谨记，在市场上我就是公司的形象代表，自己的一举一动，一言一行都直接关系着公司的形象。白酒不仅仅是一种产品，而它身上承载着更多的是一种文化，我们在市场上销售的亦不单纯是一瓶瓶或是一件件的白酒，更多的是要把我们产品身上所承载的文化推向市场和消费者。

我们通过这段时间市场磨练，我坚信通过我们共同的奋斗，架好“支点”撬动市场，打造“势能”以便放大营销惯性，进行整合形成“拳头”能量，希望有一天，我们的品牌能成为一个家喻户晓的品牌，我们的产品会走进千家万户。

我们现在的确有很多困难，但我们决不贫穷，因为我们有可以预见的未来！

五、几点建议仅供参考：

（一）营销策略方面

通过不断拓展和完善终端网络来提升产品销量和品牌及产品的美誉度。在确保产品在更多市场终端“买得到”的同时，也要确保“卖得动”，有计划、多层次地开展“面向客户型”的推广工作。不能只保证渠道中有水，还要千方百计、想方设法地创造让水流出去的“出口”。

（二）产品结构方面

产品是终端市场运作的依托，宜精而少而不宜杂而多。在未来的新产品设计过程中，应针对不同的消费群体设计生产针对性强的产品；针对市场需求努力寻求一两款外包装个性抢眼、利润空间大、可操作性强、投入后既有利益保障又有声誉回报的产品，用来抢占终端市场；根据不同市场和消费者需要可以考虑生产同一产品的不同量装，以更好的迎合市场终端销售的需要。这样终端销售会更有活力，客情关系也会更加紧密，产品的知名度和美誉度也会随之不断得到提升，同时公司的事业也会得到长足的发展。