

营销人员年终工作总结 生产岗位个人年度工作总结(模板8篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

营销人员年终工作总结篇一

进入6月份，我车间根据文件精神，紧紧围绕安全月活动“安全发展，科学发展”的主题，认真地组织开展了各种活动，为车间的安全生产营造了良好的氛围，发挥了应有的作用。具体体现在以下几个方面：

为了落实好“安全生产月”的活动，从5月下旬开始，我们就着手准备，大力地宣传了《安全生产法》、《煤矿安全规程》、《安全操作规程》、《安全作业规程》等相关安全法律和知识，并组织员工学习考察了法律法规、应知应会等的知识，增强全员的安全意识。

车间管理人员负责向全体人员培训了安全常识、对特殊工种进行了安全操作教育，针对各作业组进行安全交底。

开展了一次安全警示教育，将本单位发生过的工伤事故重新整理、重新分析、再一次吸取教训，确保每位员工都能受到教育。

为了充分发挥安全网员工作在基层、活动在一线的作用，让每一个班组的安全网员在工作中及时发现隐患，排查隐患。并且组织了网员进行了检查，针对我单位工作范围内的安全隐患，进行了通报，并进行了整改。做到将事故消灭在萌芽

状态，确保各项任务安全、高质量标准的完成，为本单位安全生产创造了良好环境。

当然，我们也应该看到存在的问题和不足。一是个别职工对此项工作认识的深度不够。二是个别职工存在着行动迟缓的现象。通过这次安全月活动的开展，我们深信，在总结经验的基础上，认真吸取教训，查缺补漏，认认真真进行总结，使活动继续深入，并且作为抓安全工作的一个起点，扎扎实实的进行下去，确实为安全生产发挥其作用，一定后收到更好的效果。

营销人员年终工作总结篇二

下面我代表生产部四十余名员工对本部门在20xx的工作予以总结，请予审议：时光荏苒，岁月穿梭。伴着圣诞欢快的节日气氛，我们即将迎来新的一年。在过去的一年中，生产部在上级领导的大力支持和各部门的密切配合与部门全体员工的共同努力下，顺利地完成了公司下达的各项生产任务。在此，我对生产部门一年来的工作予以回顾和总结，同时祝愿我们公司明年更美好！

1、产品产量方面

过去的一年里，生产部门力挑重担，在产品型号多变、批量小、技术资料不完善的情况下，进行了一些工艺上新摸索与试验，克服了材料质量波动，客户质量标准大幅提高、订单紧且不稳定等困难，共完成成品灯具入库9500余盏(路灯1331盏、隧道灯153盏、庭院灯93盏、景观灯1629盏、室内灯6354盏)，光源成品59586只。为达到客户在产量和质量上的要求，生产部合理调整生产计划，利用有限资源，及时满足客户交期，为今后公司产品多元化打下了良好的基础。

2、产品质量方面

本人今年1-8月负责品质工作，在该部门期间，除带领部门员工把好产品进货、制造、出厂各环节质量关以外，另编制施行了质检各环节的质量记录，留下了真实全面的质量检验数据，申报取得了6种产品的ce认证，协作完善了各款产品的铭牌、说明书，及时向营销部提供了各种产品的检验及测试报告等。接手生产管理工作以后，在完成生产任务的同时，我们生产部门同样高度重视产品质量，严把生产工序的每一个质量控制关，做到每月成品交验合格率都在98%以上。虽负责的工作角色进行了转换，但我们始终坚信产品质量是设计、生产出来的，只要生产部的每一个员工都有高度的质量意识，并付诸于生产操作的每一环节中，产品质量将会稳步提高，从而实现成品交验合格率逐年递增0.2%的目标。

3、机器设备管理方面

在过去的.一年里，公司各种生产设备运转完好率达到100%，尚未出现一起因设备原因影响生产的事故。可以说是因为大部分设备都是新设备，故障率较低。但我们设备维护还是按照iso9000设备维护保养的相关文件进行定期检修保养，全年安排且有相应的文件记录，有力地保障了设备的正常运转，进而确保了生产运行的稳定。

4、人员管理方面

20xx年9月，是我接手生产部管理工作的开始，也是生产任务逐月递增的开始，在管理人员变动和生产线员工极不稳定的情况下、这无疑于给生产管理带来极大压力，但就在这样的压力推动下，本部门各车间还是坚定地进行了员工岗前岗中培训，保证新进员工的顺利进入岗位角色，做到基本胜任轮换岗位工作。在这里我得感谢几位车间主管和各个车间一线的组长，是他们的鼎力支持和配合才使得生产部有了如今的良好局面。

5、安全生产方面

在过去的一年里，生产部门将安全生产纳入日常的管理工作之中，做到随时对各车间员工进行安全知识的教育，并监督检查及时消除各车间存在的安全隐患，同时加强了对生产现场劳动纪律和劳保用品佩戴的监管，保证了生产车间的有序运行，全年度未发生一起人身伤害、设备损坏之类的安全事故。

生产部门在过去的一年里虽然做了很多的工作，也取得了一定的成绩，但也还存在较多的问题，主要有以下方面的不足：

1、质量管理方面

1). 员工质量意识淡薄：目前在部分员工身上还存在质量事不关己，漠然置之的态度。这与培养员工质量意识，树立质量危机感，落实产品质量责任制做得不好，不到位有很大关系。

2). 缺乏全员参与质量管理理念：我们现在缺乏的就是全员参与质量意识，有时会出现一个真空地带，谁都管谁都不管的局面（72w投光灯打胶和144w投光灯包装就是一个很好的例子），而且在有的时候，生产现场有管而执行不到位的现象。我个人感觉，有时候靠一个部门来管这种事，想做的尽善尽美是不可能的，这必须与我们全体员工以及各级管理人员的积极配合是密不可分的，没有员工的配合和管理人员的齐抓共管是完成不了的。

3). 缺乏质量记录意识：产品在整个制造过程中，如何完整记录产品过程质量状态显得尤为重要，如果有了完善的质量记录，它将为产品设计更改、技术分析、数据查寻等提供准确的依据。虽然这方面在逐步改善，但离我们质量管理体系所要求的写我们所做，做我们所写，记我们所做的还差较远！

2、人员管理方面

由于我们是订单式生产模式，订单的连续性怎样直接影响到

生产管理的诸多方面，有时任务不足也致生产现场管理松懈，员工的精神面貌和紧张感缺乏，在这方面我们正策划予以整顿、制定完善的规章制度和培训计划，施行有效的激励措施，不断提高员工的综合素质，以适应企业今后发展的需要。

3、物料消耗及成本控制方面

由于我们以前没有对物料消耗及成本进行考核，有许多的非正常成本增加时有见到，如工具损耗率高、物料使用质量过剩，员工装配及物料储存不当引起浪费等等，这些不经意的浪费都将增加我们的成本，导致这种现象的存在，这里面有很多原因，有些是员工成本意识不强，有些是工艺规范和材料要求不太明细。要做到成本有效控制，得从我们每位管理、技术人员做起，只要大家监督到位、标准制定合理，考核措施完善，我们的非正常成本才可降低或消除。本部门将根据实际情况实施相应的、合理的奖罚措施和节约能源、降低成本的思想教育，使员工的成本意识和主人翁精神得到逐步提高！

1、请尽快完善现有产品技术资料，并确保其编制、发放的准确性、完整性和及时性。因设计试制输出的各种技术文件（如bom□图纸、包装要求、铭牌、说明书等）是以后物料采购、生产制造、试验测试、使用安装、售后维护等过程必须遵循的标准和依据，因此，本部门建议技术部门尽快完善相关技术文件，以便各环节利于工作！

2、建立健全工作质量责任制：就是要对公司每个部门和每个员工都明确规定各部门和个人在工作质量上的具体任务、责任和权力、以便做到质量工作事事有人管，层层、人人有专责，办事有标准，工作有检查，这样才可以把与质量直接有关的工作和广大员工的积极性、责任性结合起来，形成一个严密的质控体系！

3、随着公司销售量增长、对用户技术支持和产品售后维

修也越来越多，原来的售后服务模式已不大适应，建议设置专门的售后“服务部”，由专人负责售后服务工作。其主要职能为开展技术服务、进行客户使用效果和要求的调查和处理出厂产品的质量问题的。

4、因公司员工流动量大，个别员工的团队凝聚力和归属感不强。长期以往必将影响产品质量、工作效率等、建议公司在企业文化、员工归属感及团队凝聚力方面加强树立与培训。

面对即将到来的20xx年，我们生产部愿以最饱满的热情对待新年的每一天，在现有的基础上，积极与各部门机密配合，团结协作，克服存在的不足与困难，提高工作质量，进一步抓好安全生产，为企业的发展尽我们最大的努力！

最后：祝在座的领导和同事们身体健康！元旦快乐！合家幸福！谢谢大家！！

营销人员年终工作总结篇三

在过去的一年里，在厂领导、车间领导的帮忙带领下，经过了自己的用心努力和经过了工人同事的共同奋斗，作为职工的我顺利的完成了自己的工作。在岁末之际，我就应就一年以来的工作做一下认真的总结。总结自己在过去一年的得与失，总结一年以来的酸甜苦辣，总结自己明年该如何去做的更好。以下便是我对自己今年的工作总结：

我热衷于本职工作，严以律己，遵守各项厂规制度，严格要求球自己，摆正工作位置，时刻持续“谦虚，谨慎，律己”的工作态度，在领导的关心培养和同事们的帮忙下，始终勤奋学习，积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成任务，履行好岗位的职责。坚持理想，坚定信念。不断加强学习，牢固自己的工作技术！

每一个好的员工都应对自己的工作认识清晰，熟悉和熟练自

己的工作。要有对机器工作操作的了解，也要有对发生故障的应变潜力，完成领导给予的各项任务。但由于自己的潜力有限，不能做到一丝不差，所以自己在工作过程中也有许多不足和缺点，对机器的原理和工作技巧还稍欠缺，但这些会让我更加努力的工作，谦虚谨慎的向别人学习，尽可能提高自己的工作潜力，使自己在自己的岗位上发挥到最大的作用，更快更效率的完成自己的本职工作，也能使公司获得做大的效益，这样我的做的和收获的也能到达一个平衡，使我更加有动力，更有自信的工作。

和其他同事的人际关系也很重要，因为一个人的潜力有限，每件事的成功都是靠群众的智慧，所以和同事们团结在一齐才是成功完成领导交给的工作任务的前提，这一点不仅仅事工作，平时的生活中也事如此，所以团结其他同事不仅仅个人的事也是一种工作的义务！我会履行我的义务，锻炼培养自己的交际潜力。

对于过去的得与失，我会汲取有利的因素强化自己的工作潜力，把不利的因素在自己以后的工作中排除，一年的工作让我在成为一名合格的职工道路上不断前进，我相信透过我的努力和同事的合作，以及领导们的指导，我会成为一名优秀的员工，充分发挥我的社会潜力，也感谢领导给我这一个适宜的工作位置，让我能为社会做出自己应有的贡献。

这一年来，我做的已经是最好了，我相信在今后的工作中，我还是会继续不断的努力下去。虽然一年以来，我的工作还是有所瑕疵，但是这是无法避免的，因为谁也不是圣人，出错是在所难免的，所以我不会过多的苛求自己。但是我相信，只要我在岗位上一天，我就会做出自己最大的努力，将自己所有的精力和潜力用在工作上，相信自己必须能够做好！

营销人员年终工作总结篇四

一年在紧张和忙碌中过去了，回首过去的一年，内心不禁感

慨万千，这一年，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。在这辞旧迎新之际，我们生产部门将深刻地对本部门一年来的工作及得失作出细致的总结，同时祈愿我们公司明年会更好。

在过去的一年里，生产部门力挑重担，进行了大量的工艺摸索试验，冲压方面：克服了原材料板型差、客户质量标准大幅提高、原材料到货不及时、客户订单临时调整等困难，使得我们公司产品生产从往年单一的产品实现了向、同时生产的成功过渡。顺利完成吨，吨。热处理方面：根据客户的要求，及时请教同行业厂家的相关经验，对我公司以前传统的退火工艺进行了大胆改进，经过一段时间的试验，一些刚开始接触的高效材料经过处理，产品基本上达到了客户的要求，同时生产部也总结了很多宝贵的经验。共完成热处理产品吨。新产品方面：器是客户在今年新开发的产品，为了达到客户在产量和质量方面的要求，生产部顶着原材料到货不及时、产品型号杂乱、单品种需求量少、客户订单不稳定、模具更换频繁的困难共为客户加工特变产品吨，并合理调整生产计划，利用空闲时间，开发了产品并完成了为客户的小批供货。为今后公司产品多元化打下了良好的.基矗材料初加工及对外加工方面截至12月20日共完成材料kg□

在完成上述产量的同时，我们生产制造部门也高度重视产品质量，严把生产工序的每一个质量控制关，利用例会、质量会、班前会及生产过程及时为操作工灌输质量理念，坚持操作工为第一质检员的观点。根据操作工的流动量，及时为新职工安排质量、操作技能方面基本的理论培训和现场操作实践，保证每一个新操作工在上机独立操作以前，都能了解基本的产品质量判别方法。根据产品特征分类及质量要求，在生产部内部安排专人兼职负责，我们始终坚信产品质量是生产出来的，只要生产部的每一个员工都有高度的质量意识，并付诸于生产操作的每一环节中，产品质量将会稳步提高，以达到满足客户质量要求的目标。

在这二年的一年里，公司投入资金购置了更加精密的模具和设备，为产品的产量和质量提供了更加有力的保证，虽然大部分设备都是新设备，故障率较低。但我们设备维修人员还是克服了技术力量薄弱的困难、按照设备维护保养的相关文件对设备进行定期检修保养，并且作了相应的记录及详细的设备点检表、模具维修记录、并为每套模具建立了详细的档案，有力地保障了设备的正常运转，进而从很大程度上确保了生产运行的稳定性。

因公司生产任务的急剧增加，产品型号的多样化，公司新招聘员工很多，共有很多批次的新员工进入到车间的各生产岗位，且流动量很大，各岗位人员极不稳定，给生产各方面管理带来极大压力，就在这样的压力推动下，生产部还是坚定地对各岗位进行岗前岗中的简单培训，保证新进员工的顺利进入岗位角色，做到在领班及各级领导的正确引导下，基本胜任各自的岗位工作。

在过去的一年里，基于行业的特殊性，我们生产部门将安全生产纳入了日常的管理工作之中，能够经常对各岗位员工进行安全知识的教育，培训操作工正确操作生产设备，发现问题及时处理。但是在5月4日、6月8日和10月28日仍然发生了、因违反操作规程而造成的恶性人身伤害事故，针对此类事件，生产部对全体操作工进行了更加频繁的安全警示教育。对一些有可能会造成人身伤害或设备模具损害隐患的人和事进行了严肃的经济处罚和批评警告。

营销人员年终工作总结篇五

- 1、围绕规范化管理要求，对规范化管理的工作内容进行学习、理解、消化、吸收，并对照规范化管理要求开展自身工作。
- 2、做好生产线及相关辅助车间工艺指标24小时动态跟踪管理工作，对浮法生产线及相关辅助车间各项工艺指标进行跟踪检查，并将检查问题以书面形式下发给相关部门，要求整改

提高。

3、做好生产线上交工艺报表、工艺总结的审核把关工作，并对口上报工艺技术动态执行情况。

4、按照体系工作计划，一是做好部门内部记录表格检查工作。二是根据工艺指标调整，认真做好部门内部各项工艺技术指标通知单的发放、跟踪、回收管理工作。三是做好部门内部体系自查工作，并要求部门内部其他员工日常工作符合体系运行。

1、规范化管理、岗位的职责职能、制度、标准、流程等方面的了解、理解、执行等方面与公司的要求还存在差距。尤其对自身的定位方面还不能站在公司的层面开展生产工艺技术管理工作。同时对待岗位工作的压力感、紧迫感还不强，日常工作中还不能做到严格按照自身岗位职责职能、标准制度流程开展工作，导致自身日常工作中仍存在推诿现象。

2、自身定位不准，作为一名预备干部，在日常工作中未能按照“干部管理十方面”要求开展工作，放松了自身要求，未能按照干部管理要求来约束自己，未能将自己放在一名管理者角度来开展日常工作，未能真正认识到管理与被管理者的双重角色。

3、日常工作还浮于表面，仅停留在报表、总结工作中，未能将自身学习到专业知识运用到生产中来。未能以工艺角度来指导生产，特别是在工艺调整后未能及时对其跟踪，造成自己工作处于被动状态。

4、自身工作主动性意识不强，往往都是等领导安排才能去做，且安排工作后仅仅是任务性的完成上级领导安排的工作，还未能充分发挥团队作用。与横向部门沟通协调不到位，总认为那是领导的事情，自己只做做报表、统计数据、汇总数据就可以了，其它的事情应该由领导来协调，导致工作效

率降低。

1、按照公司强化正常化管理要求，对照自身岗位职责职能、制度、标准、流程的要求进行学习、对照，回顾、梳理已开展的工作，还未开展的工作及还未做到位或还未做的好的工作并制定相应的目标措施推进落实。

2、严格按照部门内部制度、标准、流程及自身岗位职责职能开展好自身工艺技术管理工作，将理论联系到实际工作中来，将主要精力由忙于日常报表、总结工作转变到参与生产管理中来，并定期对生产线各项工艺技术指标进行24小时动态管理，及时跟踪好工艺调整后变化情况。

3、严格按照体系管理要求配合好部门领导抓好规范化管理工作，规范执行各项工艺指标，提高各工段在执行过程中的控制能力，对工艺技术管理的内容进一步细化完善，对生产中的每一项活动做到规范化、程序化、制度化管理，提高预防能力。

4、按照“六个统一”的要求，加强生产工艺技术管理，通过平台优势及时总结、对比、分析，强化生产现场24小时工艺动态管理跟踪，日常工作中主动向领导请示汇报，并协助部门领导与相关部门加强沟通、协调。

5、协助部门领导做好部门内部工作，日常工作中形成主动开展工作的意识和能力，坚决杜绝以前遇到问题逃避、不敢面对的现象，并主动向上级领导请示、汇报，及时将自己开展工作中肤浅意识与领导进行沟通，从而得到上级领导的指导、帮助，认真领悟领导的分析过程，不断吸取教训、逐步提高自己。

营销人员年终工作总结篇六

这一年来的工作过去了，作为一名客服工作人员，我能够对

自己工作能力有客观的评价，这对我来讲也是一个非常不错的提高，现在我也是清楚意识到了这一点，年终工作之际，我也是做的比较认真的，这对我而言还是清楚的了解到这些，作为一名客服我也是做的比较认真的，现在回想起来这也让我感觉很有动力的，这让我也是感觉非常充实的，我也希望在未来的工作当中可以做的更加认真一点才是，现在做出这个决定我也是思考了很久的，现在也需总结一下。

作为一名客服工作人员，我现在还是清楚的意识这一点，我清楚意识到了这一点，在这年终之际，我还是对自己个人能力有所体会的，现在我也是清楚感受到了这一点，这年终之际的工作当中，我还是深有体会，这对我个人能力是一个非常不错的提高，我很肯定这一点的，作为一名客服工作人员，我是能够深刻的体会到这一点在，未来还会有更多的事情等着我去做好的，也感激公司对我的培养，只有在这个过程中当中，对自己严格一点才能够掌握更多的东西，这也是一件很有意义的事情，相信接下来还是可以进一步去完善好的，这对我个人能力也是一个不错的打磨，虽然来到公司一年多的时间，可是相比其他同事，我觉得自己还是有一段距离的。

一年来的客服工作当中，我还是清楚意识到了这一点，这对我个人能力提高的一种考验，我也相信在接下来的工作当中，我也是得到了非常大锻炼，现在这让我清楚的了解到了自己各个方面能力的落实，现在我也是深有体会，我耐心的服务好客户，做到有问必答，尽量提高自己个人的工作能力，这一点我还是很有信心的，我也知道在以后的工作方面，这一点是很有动力的，做好客服工作也是非常必要的，这让我还是有更多的提高，我清楚感受到了自己各个方面是有足够多的提高，在客服工作方面我觉得这是一家很有意义的事情，以后还会有更多是要去落实好的。

当然我也有一些做的不够好的地方，比如对于一些接触不久的业务不是很熟悉，在回答用户问题的时候还不够专业，一

些专业术语，掌握的也不够多，这也是有问题的，我非常希望自己能够纠正这一点，在接下来的工作当中，一点要认真的维持下去，这一点是一定的，也是认真去做好的。

营销人员年终工作总结篇七

二0xx年度，营销部在公司的'指导下，开展了xx市场医药零售终端网络的建设、各区级批发单位的巩固、公司部分总经销新品种的铺货及市场启动和推广工作。现将这一年来，营销部年度工作所取得的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对营销部下一步工作的开展提几点看法。

总而言之，三句话：成绩不可忽视，问题亟待解决，建议仅供参考。

1. 铺开、建设并巩固了一张批发企业所必需的终端营销网络

xx市场现有医药零售终端共690家，通过深入实际的调查与交往，我们按照这些终端客户的规模实力、资金信誉、品种结构、店面大小，将这690家零售终端进行了a□b□c分类管理，其中a类包括“中联”在内的25家□b类有94家□c类210家。在这690家终端客户中，我们直接或间接与之建立了货款业务关系的有580家；终端客户掌控力为84%。

我们所拥有的这些终端客户，为提高产品的市场占有率、铺货率、迅速占领武汉这一重点市场，提供了扎实的营销网络保证，这一点正是公司的上线客户——药品供应商所看重的。

2. 培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的终端直销队伍。

目前，营销部共有业务人员18人，他们进公司时间最短的也有5个月，经过部门多次系统地培训后，他们已完全熟悉了终

端业务运作的相关流程。

对这18名业务人员，我办按业务对象和重点进行了层级划分，共分为终端业务员、区域主管和片区经理三个层级，各层级之间分工协作，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞。

这支营销队伍，他们的工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为a公司尽职尽责和为终端客户全心服务的思想。他们是xx市场运作的生力军，是生产商启动武汉otc市场的人员保证。

3. 建立了一套系统的业务管理制度和办法。

在总结去年工作的基础上，再加上这一年来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于批发商终端直销队伍及业务的管理办法，各项办法正在试运行之中。

首先，出台了“管人”的《营销部业务人员考核办法》，对不同级别的业务人员的工作重点和对象作出了明确的规范；对每一项具体的工作内容也作出了具体的要求。

其次，出台了“管事”的《营销部业务管理办法》，该办法在对营销部进行定位的基础上，进一步地对领货、送货、退货、铺货、赠品发放，业务开展的基本思路等作出了细化，做到了“事事有要求，事事有标准。”

第三，形成了“总结问题，提高自己”的日、周两会机制。每天早晚到部门集中报到，每周六下午召开例会，及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

4. 确保了一系列品种在武汉终端市场上的占有率。

目前，营销部操作的品种有四川太极、珠海联邦、纯正堂、

河北华威、山西亚宝等22个厂家，曲美、缓士芬、玉叶清火片、小儿清肺、珍菊降压片等30多个品规。对这些品种，我们依照其利润空白和厂家支持力度的大小，制定了相应的销售政策；如现款、代销、人员重点促销等。通过营销人员积极努力的工作，这些品种在终端的上柜率在60~95%之间，确保了消费者能在一般的终端即可购买到我公司总经销的产品，杜绝了因终端无货而影响了产品销售时机的现象，满足了广大生产厂家的铺货率要求。

5. 创造了一笔为部门的正常运作提供了经费保证的销售额和利润。

20xx年度，武汉办通过新产品的市场开拓，共实现了销售额x万元；利润额y万元。为整个本办事处和十二个周边办事处的正常运转提供了及时的、足额的经费保证。

所以说，营销部在建设并掌握终端营销网络的同时，为公司创造了一定的利润，一举两得，成绩不可忽视。

问题是突破口，问题是起跑线，问题是必须扫清的壁垒。

1. 无透明的过程

虽然营销部已以建立了一套系统的管理制度和办法，每天工作也有布置和要求，但是，仅仅是把业务人员像“放鸽子”一样放出笼，离开了公司之后，业务人员做了还没有做，做得怎样了没有跟踪指导和检查，全凭业务人员的口头汇报，从而导致部分的工作、计划、制度的执行大打折扣。

2. 无奖罚的结果

业务人员干得好与坏，差别不大，好的略有奖励；差的，毫无惩罚，心慈手软，“恩”“威”未并施。

3. 无激励的待遇

给每个业务人员一碗“大锅饭”，人人都处于一种“吃不饱，饿不死”的状态之中。对上进的人，没有激励，对懒散的人，却有保障，做一天和尚撞一天钟做不做工作无所谓的思想滋生并蔓延。

4. 无监控的账款

一方面，财务小组对各区铺货数额没有控制，置管理办法中的“饱和铺货量”于不顾，只要业务人员要货就发，应收账款额度加大，而且对每一个人的每一笔应收帐款未作及时提醒和催收。

另一方面，业务人员对对应客户的经营动向把握不准，加大了货款的催收难度，甚至少量的准呆帐产生。

5. 无充分的权力

在选择品种时受公司干扰太多，没有充分的自主权，市场运作不是以需求为导向，而是听公司“行政指令”。有好产品，没有好厂家；有好厂家，没有好产品，加大了操作的难度。

1. 重塑营销部的角色职能定位。

在做网络的同时，做销量，创造利润。通过完善终端网络来提升产品销量。

2. 建立金字塔式的营销结构，推行低重心营销策略。

在确保产品在终端“买得到”的同时，也要确保“卖得动”大面积地向药店派驻自己的营业员（可兼职）。不能只保证渠道中有水，还要创造让水流出去的“出口”。

3. 调整产品结构。

产品是终端市场运作的依托，宜精少而不宜杂多。努力寻求10个左右利润空间大的产品，可操作性强，投入既有经费保障又有利益回报，这样终端销售才有积极性。

4. 货款分离，变被动为主动。

业务人员主动出击，只向客户索要订货计划，以客户需求为导向，按需供货。货由专人专车分送；款由对应业务人员收回，一来可以改变“一天只给一家客户送一个品种”的现状，提高工作效率；二来可以降低货款风险；三来可以避免货铺出去又收回来。

5. 改变待遇分配机制。

在完成基数任务的前提下，工资待遇下不保底，上不封顶，既给压力，又给激励。大胆地拉开差距，制造“贫富悬殊”，真正做到能者多劳，劳者多得。

希望有一天，营销部能成为a公司吸引生产厂家、选择总经销品种的最有份量的谈判筹码！

营销人员年终工作总结篇八

新年开始，工厂进行了新一轮的机构改革，“新起点、新希望”，一年来，车间在厂领导班子、厂党委的正确领导下，紧紧围绕生产为中心，克服人员紧张、管理困难等诸多不利因素，不断强化车间基础管理工作，狠抓落实，经过全体职工的努力，车间的综合管理工作逐步走向正轨。车间在上级职能部门的正确领导下，在车间广大干部职工的共同努力下，圆满完成了了一年的生产任务，现将20xx年来的工作总结如下：

提高自身素质的基础是学习，提升工作能力的源泉还是学习。不积跬步，无以成千里。在过年的一年中，由于工作经验的

欠缺，我在实践中暴露出了一些问题，有了这些不可或缺的经验，现在的我工作起来明显会感觉较之以往更加的顺手，其实所谓事倍功半，所谓厚积薄发，就是每天都要尽可能地累积进步，哪怕只是几处“微不足道”的细节，天长日久下来也是一笔可以极大助力工作的财富。

我坚持把学习摆在重要位置，不断提高理论水平和业务水平。时刻做到自重、自省、自质不断提高，更好地适应工作需要。坚持用理论武装头脑，努力提高觉悟，认真学习集团与分公司各项工作会议精神，以一位员工的标准来时刻严格要求自己，保证工作任务和思想与党总支保持高度一致，坚定不移，树立全心全意为人民服务的思想，牢记“知识就是生产力”。通过不断的学习来吸取高质量的管理模式、高效率的工作思想，并将其应用在实际工作之中。在开拓了眼界的同时也使自己的管理水平有了很大的提高。认真学习集团和公司的各项方针政策，全面贯彻公司的工作目标和任务，在管理中总结经验，在工作中不断进步。牢固树立以党为核心，服从组织管理的正确思想意识。

继续发扬干一行，爱一行，钻一行的工作作风，以高度的责任感、使命感和工作热情，积极负责地开展各项工作。努力熟悉车间的各项工作。经常组织并参加车间的各项培训。在不断提高自身素质的同时提高车间员工的整体技能，便于更好的完成各项生产任务。

完善加强车间的日常管理制度，行不定期的检查。我始终坚持以认真、负责、一丝不苟为工作宗旨，认真完成好上级交给的各项工作，做到不辜负领导信任，不愧对同志们的支持尊重。

俗话说“火车跑的快，全凭车头带”。车间生产时，我经常在车间、现场进行检查，发现问题及时处理，提高工作效率。设备出现故障时，放假期间，我带领值班人员认真做好工厂交给的各项工作，积极参加，与员工们同甘共苦，充分发挥

了车间带头人的作用。

群众是一切工作的力量源泉。而员工的思想状况直接关系到工作效率和工作的完成情况。车间每月定期组织员工进行学习，教育大家树立主人翁责任感，把个人的命运和工厂紧密的联系起来，同时把员工的工作表现和奖惩制度有机的结合起来，奖勤罚懒，让大家认识到只有通过自己不断的努力学习进步才能与企业共同发展，从而调动了员工的工作热情，促进了车间工作的顺利开展。为了做好车间员工的思想工作，我们把员工的困难当做自己的事情来办，在工作和生活上不断关心他们。

当员工的家庭出现困难时，我总是带领大家，齐心协力，伸出援助之手，给困难的家庭带去集体的关怀，让他们感受到组织的温暖。这种做法大大的增强了员工们的凝聚力和向心力。

一年的工作总结时间一晃而过，转眼间见习期已接近尾声。这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。在这段时间里您们给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了—人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气。在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为—的一份子而惊喜万分。