

2023年营销人员年度工作总结 营销员年度工作总结(精选9篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

营销人员年度工作总结篇一

活动的前几个晚上我们都在布置商场，商场的布置看似简单可做起来真不容易。商场的布置花了我们很多精力和时间，整个商场焕然一新不得不佩服，我们凤姐是新奇特现场布置第一人。在她身上也学到了很多。

今年一整年活动下来，都是展现我们得品质，因为这个行业只有做好品质，才能让我们新奇特走得更远。因为我们得品牌越做越大，客户群体也越来越广泛，一点点小事没做好，就可能被媒体曝光。所以必须做好每一个细节，必须抓好品质关口，稳扎稳打，走好每一步。只有做好了品质于服务新奇特才能立于不败之地。

在新的一年里我要不断提高自己的综合能力，去承担我的责任，这样才能体现我的价值。

祝新奇特在新的一年里事业蒸蒸日上，何总身体健康！

营销人员年度工作总结篇二

光阴似箭，岁月如梭。伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张，忙碌的20xx年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂，充满希望和激情的20xx年。

一转眼，来到xx安全门分公司也快半年了，回顾这一年来的工作，心里颇有几分感触，在过去的这5个多月来，首先我要提到x总和欧经理，首先感谢曾总给予我们这样一个发展的平台和用心培养；感谢欧经理给予工作上的鼓励和督促，在二位领导的引领下，我们这个团队学到了很多业务谈判知识和商谈技巧，并顺利的为下一步公司业务发展迈出了第一步。

其次感谢这个业务团队，感谢同事们在工作上相互鼓励 and 配合，他们所有人都有值得我学习的地方，我从他们身上学到不少知识，让自己更加成熟。5个月里不断与公司业务模式进行磨合，我为自己能成为xx公司的一名营销人员深感荣幸和自豪。我也更加认识到了，一个营销人员的知识面，社交能力和商务谈判技巧决定了营销人员的营销能力。

这半年以来，我先后到过河南、贵州两个省出差。不同的区域、不同的营销情况，经过这两个省的差旅工作、我发现xx安全门的市场不太乐观，尤其是近段时间、就好比贵州，5月份之前的营销额都是排名第一的，而后、10月份的营销额还不到1万，这是多么大的差别啊、作为一个区域经理、我的责任很大。但相对于其他省、贵州还是很有潜力的□xx的影响力大，之所以会出现这样营销额这么大差别、存在一些客观因素，其根本原因有以下几点：

1、质检方面，质量保证。

在我们业务员营销过程中，对经销商打保票，保证产品质量。把产品吹的天花乱坠，客户动心了，下几套样板。样板回去后、客户信心满满的打开包装，看到的却是门板凹凸不平、甚至油漆掉色等等，这样公司就只赚那几个样板的的利润，而没有回头单。就做死了一个客户，做死客户容易、开发客户难啊。

但毕竟这类问题还是比较少，公司这么大、客户这么多，质检抓质量方面，难免会有漏网之鱼，而这些漏网之鱼

就“咬”死了业务员好不容易开发的一个客户，久而久之，小问题变成大问题。

我觉得质量和生产应该分成2个部门，而不是质检听生产厂长的。产品不合格，质检部门说不许出货就不许出货。2个部门互相牵扯，这些漏网之鱼会大大减少。

2、售后服务。

在外面出差以来，其他公司客户反映相同的问题，就是经销商反映或反馈某某产品什么问题，却得不到满意的答复。经销商肯定是碰到了自己解决不定的事情才会为得不到好的解决而愁眉苦脸的。离公司这么远，公司的人电话里跟经销商解决问题又解决不了的话，只能把门给退回来，而退回厂家，经销商又嫌麻烦，而且经销商给客户的交货期又不能按时。这样经销商就对我们xx有点心寒。

我觉得公司售后服务这一块应该重视起来，有时候经销商个人解决不了的时候，公司可以出钱给他维修，或者在货款不超过长期定金时可以先给客户发门，不影响经销商装门的日期，总之，舍小家为大家，以大局为重。把售后服务做到位。

3、新颖的产品。

公司要发展，就要有创新。目前公司产品的定位，以及针对的市场，是国内中高档市场。在许多建材市场里的中高档产品，其中不乏大品牌，高质量、另类的产品，也就是说xx安全门在中高档市场的位置很尴尬□xx也是大品牌，可说实话在当地很多小品牌都很出名，门市场竞争激烈，我安全门的确有很多不如一些小厂家的门。

xx安全门公司成立也一年多了，各方面条件也成熟了，公司应大胆的创新，敢于挑战和研究更高更深的技术。开发市场上没有的产品，占领国内安全门的市场，乃至垄断。

企业要发展，就要有创新□xx公司在众位领导的带领下走到这一步已经很不容易，但创新是永无止境的，下面本人不才，为公司提几点意见、希望能对公司有点帮助。

1、 出台一套系统的业务管理制度和办法

首先、出台“管人”的《营销部业务人员考核办法》，对业务人员的工作重点和对象作出明确的规范；对每一项具体的工作内容也作出具体的要求。

其次、出台“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出差、开发客户、下单、优惠、市场规划业务开展的基本思路作出细化，做到“事事有要求，事事有标准”。

第三，形成“总结问题，提高自己”的日、周两会机制。每天早晚到部门集中简单分布工作，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，大大提高工作效率。

2、 确保一系列品种在重点客户的区域的占有率

目前，营销部所畅销的市场有广西、江西、湖南、贵州等。我们因按照其客户带来的利润和对公司的忠诚度，制定相应的营销政策；如促销、返利等。而公司生产部也应做好大量库存，确保经销商能随时买到公司产品，而杜绝因时间拖延影响客户的交货期所造成的损失。

3、 产品要有创新、思路跟着市场走。

公司应根据市场的情况来规划产品，企业只有不断的创新、才有不断的销路□xx钢木门做到了钢木门行业领先品牌，钢木门发展的时候、市场上门业少，而且在不断的创新下、走到今天这一步。我们安全门也应该大胆的去创新。不是我们跟

着市场的步伐走，而是市场跟着我们的产品走。

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。

一、 产品知识方面：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。

二、 客户需求方面：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。

三、 市场知识方面：了解安全门市场的动向和变化，经销商的营销情况，进行不同区域的市场分析。

四、 专业知识方面：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。

五、 服务知识方面：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。

六、 出差：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、贵州现在的营销额一落千丈、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。

2、 河南省：河南这个地方潜在的市场还是很丰富的，只是由于第一次出差就是去河南、也是第一次接触业务，经验不足，所有河南今年也没什么成绩。在河南走了一圈后，精神收获颇丰。今年公司开发了几款工程门，再加上自己的努力，相信xx安全门在河南会有所地位的。

3、 吉林：吉林这个省比较偏远、所以到目前为止连一家xx安全门也没有，只有几十家钢木门。明年我将在钢木门客户中找个较有实力的做安全门省代理、要求下100套库存，一个省那么大、安全门成立到目前为止都没卖过几套门。如果有个本地人做总代理的话、或许可以打破这种局面。

4、 西藏：西藏、自古以来人口比较稀少、更是离中原偏远、更谈不上发达。在西藏钢木门客户只有3个，安全门只有1个。明年在西藏主推便宜门，只要有人想做安全门，不管下多少门、都可以把总代理给他。

自己工作中的不足、业务经验不够丰富，业务员的韧性能力和业务技巧有待突破，希望能够尽快的提高自己的不足，发挥自己的优势，能更好的为自己以后的营销业务和开展打好基础，提高自己的自信心和业务营销技巧。我想在以后的工作中不断的实践和总结，并积极学习，请教老业务员知识，尽快提高自己的营销技能。

业务开展方面：

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的业务员，首先要调整自己理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司发展当中，才能更加有条不紊的展开工作。

第一，从理念上：我应该和公司保持一致的经营思想，经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，业务上：了解客户的资料、挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息，力争明年的销量比今年翻一翻。

第三，意识上：无论在安全门营销还是安全门生产工作知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上级、朋友、同事更加融洽的相处。

在今后的工作中，我将加倍努力，建立更多的长期业务上的合作伙伴，为公司的业务拓展事业作出自己更多的贡献！在处理日常工作和事务上，以公司利益为出发点，服从领导安排，为明天公司建设的更加美好而努力。我相信，我坚信，新的一年我能做的更多、更好！希望大家彼此鼓励、一起加油！

以上总结也是一份感言，不妥之处望领导指教，谢谢指导！

营销人员年度工作总结篇三

加入xx公司也有三个月时间了，回想起来时间过得还挺快的，从鑫帮来到xx感觉两个公司的工作模式有蛮大差异. 不论是产品的专业知识还是管理与工作氛围都有很大区别. 前一个月都感觉自己没有进入状态，找不到方向，每天都不知道要做些什么事，在xx领导的几次会议上，经过相互讨论与发言提建议，针对具体细节问题找出解决方案，. 通过公司对专业知识的培训与操作， 这才让我找到了方向感，慢慢融入到了这种工作环境与工作模式，后面的工作时间里我每天都过得很充实，从打样与接待客户是陆续不断，虽然付出的劳动没有得到结果，很多次对我的打击也不小，但我相信，付出总会有回报的. 努力了就会有希望，不努力就一定不会有希望. 成功是给有准备的人.

在xx各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担

的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我的一些营销心得与工作情况总结如下：

营销心得：

- 1、不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。
- 2、向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。
- 3、实事求是。针对不同的客户才能实事求是。
- 4、知己知彼，扬长避短。

做为一名合格的营销人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势；才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

- 5、勤奋与自信；与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。
- 6、站在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。想客户

之所想，急客户之所急。

7、取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通。关心客户，学会感情投资。

8、应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。

9、相互信任，营销产品先要营销自己，认同产品，先人品后产品。

10、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语。

11、心态平衡，不要急于求成，熟话说：心如波澜，面如湖水。

12、让客户先“痛”后“痒”。

13、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。

14、学会“进退战略”。

工作总结：

一、认真学习，努力提高

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须要大量学习行业的相关知识，及营销人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，努力工作

我深知网络营销是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。作为电子商务员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得

慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是电子商务不可推卸的职责。要做一名合格的网络营销员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习营销员的规范。

总之，在工作中，我通过不断学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首20xx[]展望20xx!祝xx在新的一年里生意兴隆，财源滚滚!
也祝我自己在在新的一年里业绩飙升!

营销人员年度工作总结篇四

来邮政工作已经8个多月了。回顾这8个多月的工作，真的是感慨良多。在县市局领导的关怀和指导下，在各位同事的支持和帮助下，我不仅迅速的掌握了邮政业务知识，而且掌握了邮政储蓄业务知识，同时也熟悉了邮政投递相关工作以及农资分销等相关知识，这使我觉得很充实也很满足。

营业是邮政的四个重要组成部分之一，更是展示我们邮政企

业形象，体现我们精神面貌和综合素质的窗口。我很荣幸我职业生涯的第一站就是到了这里。在邮政营业大厅的前台工作不仅接触的用户多，需要协调的事情也多，给我感触最深的就是我们的包裹收寄。我们不仅要详细的咨询用户的寄出地点，更要慎重的验试每一件寄出物品，同时还得考虑包裹的包装问题。

xx是个石材重镇，会有大量石材样品邮寄，由于石材一般都比较重，所以需要向客户咨询邮件是否急用，然后根据不同的资费为客户推荐不同的邮寄方式。随着全名址要求的标准越来越高，这就要求我们在邮寄的时候要提高录入速度，还好现在已经可以熟练掌握了。所以我觉得邮政营业是一个用心和用智慧才能经营的岗位。在邮政储蓄工作的几个月，自己对储蓄的工作流程熟悉了。

储蓄岗的工作比较单纯，存取款开户销户转账还有一些中间业务，不需要动脑筋，只要仔细点就好了。因为邮政储蓄是邮政的看家饭碗，所以为客户提供优质的窗口服务是每个营业员的基本要求，熟练的业务知识是前提。邮政是个企业，需要创造价值，所以为客户提供服务和理财产品同时提高支局收入很关键。

在我工作的那段时间，我努力向客户讲解邮政代理保险产品的好处和风险，保险是一份保障，保险比较安全，保险可以是财富值，同时考虑到储户可能中途用钱的需要，所以就根据需要把钱分活期，定期，保险组合存储，这使我对理财有了更深刻的认识。

在过去的几个月中，我也跟着投递班学习过分报纸，分报纸是个技术活，首先得将进口的所有报纸根据不同的段别分开，然后根据将报纸分到各个单位。不管风吹日晒都必须准确无误的将包裹邮件送到客户手中。第一次送农资还是在2月份的时候，坐在麻木车上，冷风吹在脸上，我很感慨，这就是乡邮人真实的生活，很艰苦，所以我得珍惜我的工作。种子销

售时，我也跟车出去做过，有时一中午卖不到一袋种子，时间也耗费了，车子也烧油，但是这是自己的职责，在岗一天就要努力工作一天。在这8个月的时间里，业绩方面做的很不好。我觉得自己完全没有发挥自己最擅长的营销水平，回到离家最近的地方，很多时候还是在家里人帮忙拉存款。做保险也没有尽力，认识的人就做不认识的就不做，这完全不是以前的自己，所以得努力改变这种状况，在以后的工作中要主动走出去，把自己的定位由就业变为职业。基层的生活是真实的，我学会了很多，心态也发生了很大的变化，从开始的浮躁到现在的平静。梦想可以很伟大，但是必须从小事做起，把小事都做好了其实也就完成了一件大事。所以我选择努力做事，踏实做事。今后的努力方向：

1、加强理论学习、不断提高自己的政治业务素质。

一是认真学习国家法律、法规不断提高自己的法、纪观念杜绝违章违规的行为。

二是不断提高自己的管理水平能针对不同时期的实际情况提出一些有针对性的可操作的管理办法和实施方案。

2、改进工作作风。要从日常事务中超脱出来经常深入一线了解一线工作切实帮助基层解决实际问题。

3、认真履行岗位职责、竭尽全力做好本职工作遵纪守法不能做的事情坚决不做时时处处以法律法规约束自己牢记自己肩上的责任。

4、严格自律多做工作少说空话多干实事尽职尽责忠于职守兢兢业业、勤勤恳恳干工作争取对国家、对人民、对企业有更大贡献。认清差距才能明确努力方向克服不足才能完善自己。上述问题的存在虽说不是主流但它确实有一定的影响必须在今后的`工作、学习、生活中加以克服、改正。在此也希望各位领导、各位同志在平时的工作中多加批评和指导。以上就

是我对自己半年工作的自评请予以批评谢谢。

营销人员年度工作总结篇五

二00*年，我分局在市维护中心的正确领导下，以党的十六届四中、五中全会精神为指导，紧紧围绕省公司“13555”的工作目标和省维护中心“12446”的工作思路，毫不动摇地坚持“以线路维护工作为主线”的指导思想以及“线路靠我维护，我*线路生存”的理念，精心组织维护力量，认真落实维护措施，稳步提高维护质量，圆满地完成了市维护中心交给我们的各项工作任务。

一、坚持以线路维护为主线，认真贯彻落实“预防为主、防抢结合”的八字方针，“保一、平二、提高三”，取得了一、二级光缆无障碍、无事故的好成绩。

首先，我们以市维护中心的“星级文明考核办法”为依据，通过广泛的民主讨论，制订了严格的考核办法，激发员工的主人翁责任感，提高按章办事、合规操作的主动性和自觉性，有效地激活了员工的工作积极性和创造性，使员工能够摆正自己的位置，进一步转变观念，提高认识，按照自己的岗位职责全面进入角色。同时，在绩效考核分配方面，设置a□b□c三个档次，按照员工的工作业绩、规章制度执行情况、考勤等多方面指标进行综合考核，创建了员工“比、学、赶、帮、超”的大环境，员工有了展示自己聪明才智的广阔平台。以人为本是做好各项工作的重要前提，员工的工作积极性提高了，思想进步了，爱岗敬业、努力工作，没有什么做不好的工作，只要思想不滑坡，办法总比困难多。

其次，我们在全民互动、共同维护上下功夫，积极营造全社会共同关注长线工作的平台，上到县委、县政府，下到乡村普通人，都有义务为长线事业做贡献。今年，我们共回访县级护线领导组 1xxxx□积极与县级城镇改造领导组联系沟通，会同当地城建局、自来水公司就二00五年度有关施工计划及

安排进行商谈，确保一、二级光缆在施工前有标识，施工中有保障，并且加大标识密度，有效预防外力障碍的突发。今年以来，分局一、二级光缆巡护员，他们不辞辛劳，利用农闲时间，不失时机进行随线到户回访以及大型机械信息的跟踪采集，回访采集率达到10xxxx%调查、跟踪、宣传、联系、签约一步到位，按照“织网式”办法，使护线宣传的覆盖面日趋扩大，同时，适时奖励义务护线有功人员，激发他们的护线热情，为延伸护线网络，保证线路畅通做出更大的贡献。

第三、高度重视，预防为主，确保一、二级干线安全畅通。一级干线安全与否，既关系着年度考核指标的完成，又检验着我们的维护水平，是整个维护工作的重心所在。为此，我们牢固树立一、二级干线无小事意识，加强一、二级干线的线路维护、巡回、随线到户和外力影响监控工作，高度重视一、二级干线的重点线位，多次组织人员集体对一、二级干线线路进行了预检预修，全年共检修一、二级干线（除草培土）5942块、宣传牌608块、新增标石650块、明显化线路 50公里，为线路的畅通奠定了基础。

第四、加强线路整治，提高本地网维护质量。牢固树立“维护就

是服务”的理念，充分发挥专业化维护的优势和水平，预防和杜绝障碍的发生。利用巡检系统监控本地网巡线员，克服他们以前那种无所谓的麻痹思想。由于本地网多处于煤运道路旁，给线路的安全造成很大的影响，隐患无处不有，为此，我们加大维护整治力度，本地网达标整治389公里、更换电杆75根、做吊线689处根，从而提高了本地网杆路的机械强度。另外，我们开展了“保安全、防阻断”的专项整治工作，完善了本地网的技术资料管理，加强了本地网线路的抢修及抢修人员的技术培养，确保了线路障碍恢复及时率考核指标的完成。

第五、开展岗位大练兵，不断提高员工技术素质。实践证明，

只有娴熟的技术和过硬的本领才能做好一切工作，要想适应企业改革发展的要求，逐步提高线务员的技术素质，首当其冲的是“练兵”，目的就是造就一支具有较高的线路技术维护技能队伍。使他们能够熟悉掌握辖区内光缆线路情况，能够熟练使用光缆接续测试仪表、机具，能够出色完成光缆抢修、割接任务，为此，我分局在年内进行了两次业务技能大练兵验收工作，员工门认真作业，精心钻研，在练兵中，不断总结和吸取经验教训，改进工作方法，充分发扬团队精神，互相帮助，互相促进，员工的技术素质得到进一步提高。

与机务部门的配合，确立每一个光系统电路调度方案和操作步骤。另一方面，增强对线路阻断的快速响应能力，年内我们组织了三次大的组织障碍抢修实战演练，着力于队伍受命出击、机线协调配合、电路应急调度、障碍测试、光缆应急抢通与现场割接、仪表机具使用等实际操作能力和速度的训练，提高障碍快速抢修水平，提高了素质，培养了能力。

二、加强外力盯守，确保线路畅通

线路畅通是我们各项工作的重中之重，随着县城改造、道路拓宽工程的增多，外力盯守工作量越来越大，巡线员的巡回频次也随之增大，今年以来，怀仁的道路建设、农田水利基本建设以及天然气管道的铺设、应县供热管道的更换先后施工，针对这种情况。我们的盯守人员及时与当地政府及施工单位联系协调，怀仁县政府王副县长、天然气老总到现场与我们查看了施工地与光缆交越的地方，亲自叮咛施工人员，一定要确保京太西、原大光缆的安全。并要求他们凡涉及线路问题一切听从长线部门的安排。在此后的施工中，双方都相互配合，施工与护线同时顺利进行。山阴县城的规划改造规模大、范围广，对我们护线而言，是战线长、隐患多，为此，我们重点加大了对县城的护线、盯守力度，精心组织巡线、盯守力量，积极与各施工点取得联系，宣传光缆的重要性，达成共同维护光缆的共识，确保不折不扣地贯彻“三盯、五有、四不离”的方针，严格执行市维护中心的外力监控传

报制度。特别是在6-7月份丰宗喜、张玉喜二位同志顶着火一般的烈日，在35度以上的高温天气中，频繁穿梭于县城两公里长的战线上，插旗子、划白线、增加标志、详细记录盯守日志，及时与分局联系，汇报当日工地人员、机械的流动情况，并保持与施工单位的密切联系，及时掌握新情况，做到早发现、早制止，保证了线路的安全畅通。

三、开展形式多样的护线宣传活动

护光缆现场协调会，会上，左县长特别强调，在城镇改造过程中，县委、县政府和相关单位负责人一定要高度重视，保护好长途光缆的安全。通过这次会议，说明了当地政府已将长途光缆重要性的认识摆上了议事日程上，为我们确保长途光缆的畅通无阻起到了保驾护航的作用。6月22日，山阴县城建局黄局长亲自组织城建施工队负责人来我分局召开了维护线路碰头会，分局详细介绍了京太西、原大光缆的路由走向、准确位置。并重点对施工负责人进行了保护长途光缆重要性的再宣传，请他们及时向一线施工人员讲清保护光缆的重要性和危害、破坏光缆的严重后果，积极配合线务分局共同保护好光缆，为城镇改造和长途光缆的畅通做出应有的贡献。

四、狠抓管理，安全生产得到有力保障

安全生产，事关全局，责任重大。我分局始终坚持“预防为主、安全第一”的方针，认真落实各项安全生产措施，强化安全生产管理，首先，严格执行《安全生产法》，认真贯彻“预防为主、安全第一”的方针，分局所有员工全部签订“安全生产责任书”，并将规章制度执行情况、操作规程运行情况全部纳入考核范围，坚决杜绝差错事故的发生。十月份，我分局按照大同维护中心安排，在搞好线路维护工作的同时，积极开展安全生产和治安消防警示教育工作，大力加强对员工的安全教育，并在全分局开展了安全生产、治安消防知识答题竞赛活动，提高了员工的安全生产和治安消防

意识，在线路维护工作中，确保了人身、车辆、线路安全无事故。二是坚持定期的监督检查制度，发现问题，立即整改并对当事人进行批评教育或经济处罚，确保安全生产。三是教育员工自觉遵守各项规章制度，坚持每天的安全生产会，特别强调在“三线交越”方面，巡线员必须穿绝缘鞋、戴安全帽，上杆前用测电笔测试，确保人身安全。同时，对巡线员的摩托车不定期地进行检查，消除隐患，杜绝事故的发生。

二00五年，我分局圆满地完成了上级交给的各项工作任务，取得了可喜的成绩。成绩的取得，得益于市维护中心领导和相关部室同志们的大力支持和帮助，得益于我们山阴分局全体员工的共同努力，在二00六年的工作中，我们要再接再厉，同心协力，克服缺点，发扬成绩，继续以线路维护为主线，确保一、二级光缆干线畅通无阻，本地网线路质量进一步提高，继续以安全生产为重点，确保安全生产无事故，争创星级文明单位。

二00*年十二月

上文是关于电信线务员工作总结，感谢您的阅读，希望对您有帮助，谢谢

营销人员年度工作总结篇六

回顾20xx年在局领导和上级主管领导的精心培育下和教导下，在部门领导的直接指导下，同事们的关心帮助下，我通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，现将工作业绩总结如下：

积极参加政治学习，关心国家大事，遵守局里的各项规章制度，政治上要求进步，具有较高的政治觉悟。工作上，本人能忠于职守，严于律己，工作勤恳，遵守局里的各项规章制度，我在许多工作流程的细节上想点子、找方法，在符合有关规章制度的前提下简化流程、提高效率，更好地完成工作。

学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。我从没有满足于现状，不但掌握和提高了金融知识，也有了一定的理论水平，并通过了邮政营销员的考试。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的业务知识融会到工作中去，使业务水平不断提高。

在做好本职工作的基础上，以高度的标准严格要求自己，自觉学习业务知识，参加岗位培训、考试，不断提高自身素质。

一是学习不够。新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，面对严峻的挑战，我有时缺乏学习的紧迫感和自觉性。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。

三是业务技能水平还是不够娴熟，需要继续加强。

一是加强理论学习，进一步提高自身素质。对业务的熟悉，不能取代对提高个人素养更高层次的追求，必须通过对市场经济理论、国家法律、法规以及金融业务知识、相关政策的学习，增强分析问题、解决问题的能力。

二是增强大局观念，努力克服自己的偶尔消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导、同事们把工作做得更好。

三是除了要加强自己的理论素质和专业水平外，作为邮政员工，我更要不断加强自己的邮政业务技能水平，这样才能在各项工作中得心应手，高效的完成工作任务。

在今后的工作中，我将努力把自己培养成一个爱岗敬业、素质高、适应性强、有独立能力、充满朝气、富有理想的复合型人才。人生的价值在于奉献在未来前进的道路上，我将凭着自己对邮政事业的激情和热情，为我热爱的邮局继续奉献我的热血、智慧和青春。

营销人员年度工作总结篇七

一名优秀的营销员应昂首只能选择前进，向周围领导学习，向同事学习，充分发挥个人所长，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。《市场营销员工作总结》是本站营销工作总结栏目为您精心准备的，更多精彩内容请收藏本站(ctrl+d即可)！

似乎从一开始，在20xx年希望带来的一切都是新发展、新要求，摆在我的眼前，昂首只能选择前进。

总体观察□20xx年对我取得长足进步；不论与客户的谈判，还是销售经验与新客户的接洽工作，都在不断进步中。

下面是我对公司的品牌推广提出一些个人见解；

营销人员年度工作总结篇八

示自己聪明才智的广阔平台。以人为本是做好各项工作的重要前提，员工的工作积极性提高了，思想进步了，爱岗敬业、努力工作，没有什么做不好的工作，只要思想不滑坡，办法总比困难多。

其次，我们在全民互动、共同维护上下功夫，积极营造全社会共同关注长线工作的平台，上到县委、县政府，下到乡村普通人，都有义务为长线事业做贡献。今年，我们共回访县级护线领导组 15次，积极与县级城镇改造领导组联系沟通，会同当地城建局、自来水公司就xx年度有关施工计划及安排进行商谈，确保一、二级光缆在施工前有标识，施工中有保障，并且加大标识密度，有效预防外力障碍的突发。

今年以来，分局一、二级光缆巡护员，他们不辞辛劳，利用农闲时间，不失时机进行随线到户回访以及大型机械信息的跟踪采集，回访采集率达到100%，调查、跟踪、宣传、联系、

签约一步到位，按照“织网式”办法，使护线宣传的覆盖面日趋扩大，同时，适时奖励义务护线有功人员，激发他们的护线热情，为延伸护线网络，保证线路畅通做出更大的贡献。

技术素质得到进一步提高。

营销人员年度工作总结篇九

工作总结频道为大家整理的电信线务员2019年工作总结，供大家参考。

xx年，我分局在市维护中心的正确领导下，以党的xx届四中、五中全会精神为指导，紧紧围绕省公司“13555”的工作目标和省维护中心“12446”的工作思路，毫不动摇地坚持“以线路维护工作为主线”的指导思想以及“线路靠我维护，我*线路生存”的理念，精心组织维护力量，认真落实维护措施，稳步提高维护质量，圆满地完成了市维护中心交给我们的各项工作任务。

一、坚持以线路维护为主线，认真贯彻落实“预防为主、防抢结合”的八字方针，“保

一、平

二、提高三”，取得了

一、二级光缆无障碍、无事故的好成绩。

核，创建了员工“比、学、赶、帮、超”的大环境，员工有了展示自己聪明才智的广阔平台。以人为本是做好各项工作的重要前提，员工的工作积极性提高了，思想进步了，爱岗敬业、努力工作，没有什么做不好的工作，只要思想不滑坡，办法总比困难多。

一、二级光缆巡护员，他们不辞辛劳，利用农闲时间，不失时机进行随线到户回访以及大型机械信息的跟踪采集，回访采集率达到100%，调查、跟踪、宣传、联系、签约一步到位，按照“织网式”办法，使护线宣传的覆盖面日趋扩大，同时，适时奖励义务护线有功人员，激发他们的护线热情，为延伸护线网络，保证线路畅通做出更大的贡献。

第三、高度重视，预防为主，确保

立

一、二级干线无小事意识，加强

一、二级干线的线路维护、巡回、随线到户和外力影响监控工作，高度重视

一、二级干线的重点线位，多次组织人员集体对

一、二级干线线路进行了预检预修，全年共检修

一、二级干线（除草培土）5942块、宣传牌608块、新增标石650块、明显化线路 50公里，为线路的畅通奠定了基础。

第四、加强线路整治，提高本地网维护质量。牢固树立“维护就是服务”的理念，充分发挥专业化维护的优势和水平，预防和杜绝障碍的发生。利用巡检系统监控本地网巡线员，克服他们以前那种无所谓麻痹思想。由于本地网多处于煤运道路旁，给线路的安全造成很大的影响，隐患无处不有，为此，我们加大维护整治力度，本地网达标整治389公里、更换电杆75根、做吊线689处根，从而提高了本地网杆路的机械强度。另外，我们开展了“保安全、防阻断”的专项整治工作，完善了本地网的技术资料管理，加强了本地网线路的抢修及抢修人员的技术培养，确保了线路障碍恢复及时率考核指标的完成。

伍。使他们能够熟悉掌握辖区内光缆线路情况，能够熟练使用光缆接续测试仪表、机具，能够出色完成光缆抢修、割接任务，为此，我分局在年内进行了两次业务技能大练兵验收工作，员工门认真作业，精心钻研，在练兵中，不断总结和吸取经验教训，改进工作方法，充分发扬团队精神，互相帮助，互相促进，员工的技术素质得到进一步提高。

第六、落实应急调度预案，提高抢修速度。线路故障业务电路恢复及时率，是对线路维护质量的一项主要考核指标，能否在规定的时限内将线路故障业务电路恢复，也是反映我们维护水平高低的一个主要标志。