

营销部年终工作总结六篇

营销部年终工作总结 篇 1

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了任务繁重、硕果累累的 20__ 年，满怀热情的迎来了光明灿烂、充满希望的 20__ 年。在这年终之际，现对今年市场营销部所做的工作做一下年终工作总结：

一、完成了__P 圆筒、__P 彩虹、__P 共__个集装箱的出口到__，__个托盘的__P 彩虹出口到__本，__个托盘的__P 和__彩虹到__，及__套圆筒和__套__P（REPLACEMENT）到__。

主要负责：

1、签订合同后，催客户开信用证，并与收到后审核，有问题并通知及时修改。

2、按制定的出货计划及相关要求与货贷联系租船订舱。

3、与客户确认相关得出货资料后，整理单据，办理木托熏蒸。并准备熏蒸证书。

4、协调好生产部门，按客户不同的包装要求，安排拖车发货。

5、核算出相关的出口数据，制作单据，委托办理出口报关。

6、根据信用证要求，制作并准备相应的出口单据，去银行办理交单议付，有时办押汇。

7、登记相关的出口资料，并按客户要求，每周提供装箱图片、箱封号、船名航次等资料。

8、将资料整理归档，并随时与银行核对每笔货款得到帐情况。并将每月的出口资料提供给财务。

此项工作繁琐且重复率高（自 x 月份起，几乎每周重复一次），占去了近 80%的精力。期间因工作时间短，经验不足，也犯过不少错误：

1、拖车订晚了，害同事及工人加班装集装箱。

2、与车间及其他部门配合、协调不够好。打件时缠绕膜的包装方式出现错误，检查工作没做好。

3、车间加班不及时，常被叔叔点名。

通过这段时间的努力，使我个人的耐心、细心程度及对工作的合理安排得到了锻炼，从市场营销部其他成员那里学会了在繁忙之中找条理，危难之中找希望。

二、与客户进行日常的邮件联系。

主要负责与__x 公司联系关于此出口__货物的详细内容，一般通过邮件来回确认。包括三种货物的包装、结算、出货期、产品质量、木托干湿度、__x 展位、新样品及相关产品的变动等等内容，其中大部分是协助 x 总来完成。

期间曾因业务经验少有过失误：在事情紧急、误解了__意思的情况下，与__客户直接联系。结果给客户造成误解，给王总带来麻烦。

通过这项工作，使我原本欠缺的英语写作及口语得到了很大的提高，并学到了好多与客户交流的技巧及业务上的知识。但离一个成功国际贸易业务员的标准还差得很远，在今后工作中，定会多多注意，加以改善。

■营销部年终工作总结 篇 2

岁月不居，转眼间我来到九龄童装服饰公司销售部工作已经一年了！在刚来这个温馨和谐的大家庭中，我在单位领导及其同事们的支持帮助下，使我较快的适应本工作，工作效率和销售额有了明显地提升；把我这个学校应届生变成一个真正的社会人。

时间催促我告别 20__，憧憬激励我在 20__年开创事业的新高！为了更好地完成九龄童装服饰公司下发的销售额的任务，我应该总结以往的销售经验，扬长避短，下面是我 20__年的工作情况总结。

一：心得体会

在九龄童装服饰公司销售部工作了一年，我认为销售应该分为售前、售中、售后三大块。售前你应该先详细的了解销售产品的信息；不积跬步，无以至千里。任何一个产品的细节问题都需要大量的时间和精力去摸索、研究。只有专业的沉淀与坚持不懈的努力，才能真正的了解产品，和顾客交流应该做到礼貌待客、热情感染，我认为把销售工作不该是一个任务或者是负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。可以说你要懂得享受销售的过程，你才能懂得能销售成功。学习售前，我先学会了在工作中接受顾客的漠视，要抱有大气能容的心态，面部表情要自然，微笑常在，自尊心不能太强哦！而且要懂得如何吸引买家的注意力，开场白很重要，目的就是吸引对方的注意力，引起客户的兴趣，使客户乐于与我们继续交谈下去。售中的过程是建立在售前的基础上的，因为与顾客交流时，我们应该认真倾听，换位思考，我们一般都会遇到顾客的疑问，异议，这个时候应该运用在售前了解到的专业知识为顾客解答问题，让他来了解产品的特点、优点等。有些交易不是很容易就达成的，而这时我们应该挖掘和了解客户的需求，积极的推荐优质的产品，以良好的服务态度和优秀的产品质量来获得顾客的认同。在顾客不喜欢或者有意向别的款式的衣服时，我们应该学会快速转型，直到顾客满意为

止。售后应该是注重服务，当客户购买的商品出现质量问题时，应该马上去核对，如果真是质量的问题，我们应该和买家商议解决方案，尽量地满足买家的要求。积极快速的解决买家的售后问题，或许能给我们带来一些隐形的客源。

二：工作汇报

在九龄童装服饰公司销售部工作的一年中，我深深地体会到自己的不足之处，做工作必须谨小慎微，细节决定成败。做销售行业必须要先了解自己销售的产品，而且必须要了解产品的每一个细节。九龄童装服饰公司主要销售的是童装中的羽绒服、棉服、羊毛衫、打底裤、牛仔裤等。正如：跛子走路——一步步来。我先了解的是羽绒服，为了了解这个羽绒服具体资料，我查了大量的公司内部资料和相关地介绍。不查不知道，一查之下才知道，羽绒服也有这么多的学问。例如羽绒服的里料有灰鸭绒、白鸭绒。我们公司的羽绒服结构为外层为面料，上面有个涂层，光鲜亮丽，

是用来防水抗脏易清洗。白鸭绒是分布在最中间的，包围着白鸭绒的是2层防绒布，实现了不跑绒、不钻绒的优良品质。里料一般为：涤纶、混纺。羽绒服的细节很多，帽子的设计很重要，要厚实紧密，裁剪时尚，防止寒风来袭；新颖可爱的设计很瘦小朋友的欢迎。羽绒服的拉链也很重要哦，精美耐用的拉链，美观时尚，可爱大方，采用优质环保树脂材质拉链，拉动顺滑可接受

频繁的拉扯，拉链周边压线整齐结实牢固，实用持久！袖口的设计也很重要哦，公司一般采用的都是针织螺纹袖口，可松可紧，小手还可以藏在袖口里哦，保暖舒适，轻松抵御寒风，让宝宝在寒冷的冬天无所畏惧。口袋的设计也可以添加衣服的可爱、天真无暇的气息，精美的可爱样式可以增添童真趣味，而且对称型口袋可以让孩子置放东西且能保暖双手哦！衣服的整体设计也很重要哦，童装应该以时尚可爱为主要的想法，衣服让孩子们穿了应该体现出孩子天真无邪、活泼可爱的气息。

世界上没有失败的人，只有暂时停止成功。成功者永不放弃，放弃者永不成功。

营销部年终工作总结 篇3

时光荏苒，在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回首昔日工作的点滴依然历历在目。营销部在领导的帮助和指点下，通过内部人员的共同努力，各项工作都取得了一定的成绩，并在本年度第二季度被评选为优秀班组。

现对一年来的工作和学习作如下总结：

（一）营销科工作事项

1、白坯销售状况：实际销售米数 2,440 万米，折合米数 3,265 万米，达成率%；销售金额亿元，达成率%。

2、成品销售状况：在本部门白坯销售目标基本完成的同时，成品销售也取得了一定的成效，完成销售米数 36 万米，销售额 345 万元。

3、全年销售 15d、20d 布种合计米数 259 万米，折合米数 556 万米，销售额 1,960 万元，占总销售额的%。

4、20__年营销科能转变观念，将重点放在订单型客户的维护上，不仅提升了利润空间，还超额%完成了销售额目标。

5、我科能及时抓住客户的重点信息，例如 cnt231001 布种，能在第一时间了解到客户的需求并反馈给公司，在公司领导的正确决策下，我科此布种完成销售米数 324 万米，折合米数 393 万米，销售金额 2,335 万元。

（二）生产计划科工作事项

6、协助做好销售与纺织厂生产、发货的协调与沟通工作。

7、根据原料价格、市场变化情况，协助领导做好每期白坯布种的订价工作。

8、完成纺织销售高新染整白坯价格的核算及初审工作。

9、完成各业务科定织布种报价及交期的审核工作。

10、根据收集的市场信息及客户需求，完成领导下达的新布种开发任务，并对新布种的推广进行管理。

虽然有成绩，但部门工作依然存在不足，现做如下分析：

1、白坯销售数量只完成%，未 100%达成总部下达的目标。

2、下半年货款控制力度不够，导致超期帐款较多，截止 20__年 12 月 31 日全年回款率只达 84%。

3、几家市场客户的销售量相比去年下降幅度较大。

明年之工作计划转眼间，在台华工作已迈进第八个年头，衷心感谢公司领导多年来的信任和培养，也感谢各位同事的支持与帮助。20__年我们营销部全体成员将同心协力，一步一个脚印重点完成以下几方面的工作。

（一）营销科方面

1、销售方面：白坯全年计划销售米数折合 3,600 万米，销售额亿元；成品销售 50 万米，销售额 500 万元。

2、销售重点方面：把精力着重放在订单型客户上，同时去年的基础上加大对 15d、20d 布种的销售力度，计划销售米数折合 750 万米，销售额 2,500 万元。

3、货款回收方面：严格控制超期货款，减少 3-6 个月超期款的产生。

4、人员方面：进一步细化并明确内部人员的工作内容和职责，营销科再细分小组，提高各成员的主人翁意识。

5、客户维护方面：每月制定拜访计划，做到对老客户的订单无一遗漏，同时做好售后服务及市场信息的收集工作。

（二）生产计划科方面

6、制定定织布种价格的核算标准，使报价更加合理化。

7、主动收集各业务科提报的信息，同时结合市场情况，协助领导的灵活安排工厂开台，并对各布种的库存量进行合理调节。

8、对领导提供的开发方案要积极参与，多找信息，提点子，并努力完成后续的开发事项。

对公司之建议：

1、建议公司制定高新染整在纺织厂定织白坯的核价标准。

2、建议公司进一步完善福利制度，比如医疗保险及住房公积金等，让员工更有归属感。

营销部年终工作总结 篇 4

一年来成绩总结未觉池塘春草梦，门前白雪已皑皑。时光荏苒，在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回首昔日工作的点滴依然历历在目。营销部在领导的帮助和指点下，通过内部人员的共同努力，各项工作都取得了一定的成绩，并在本年度第

二季度被评选为优秀班组。现对一年来的工作和学习作如下总结：

一、营销部工作事项

1、白坯销售状况：实际销售米数__万米，折合米数__万米，达成率__%；销售金额__亿元，达成率__x%。

2、成品销售状况：在本部门白坯销售目标基本完成的同时，成品销售也取得了一定的成效，完成销售米数__万米，销售额__万元。

3、全年销售__d、__d布种合计米数__万米，折合米数__万米，销售额__万元，占总销售额的__%。

4、20__年营销科能转变观念，将重点放在订单型客户的维护上，不仅提升了利润空间，还超额__%完成了销售额目标。

5、我科能及时抓住客户的重点信息，例如__x布种，能在第一时间了解到客户的需求并反馈给公司，在公司领导的正确决策下，我科此布种完成销售米数__万米，折合米数__万米，销售金额__万元。

（以上数据为管理报表数据）

二、生产计划科工作事项

6、协助做好销售与纺织厂生产、发货的协调与沟通工作。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/805114303231012004>