

最新营销核算营业管理工作总结(通用5篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

营销核算营业管理工作总结篇一

合集

2018年电力系统工作总结

一、安全管理方面。由于我公司施工电源的惟一性、特殊性，依据公司的用电管理制度，加大对施工用临时电源的管理，我个人做到每日对现场的巡查，坚持对开闭站的运行操作的定期检查，对开闭站管理存在的问题提出要求，并督促整改。在开闭站设备出现缺陷时，积极与厂家联系备件，深入现场与维修人员一起查找问题，最终保证了设备的正常使用。

二、施工质量方面。从4月份来厂伊始就开始负责全厂防雷接地网的施工检验管理工作，按照有关的质量管理标准和规范对全厂的防雷接地网施工进行了全面跟踪，分房号分区域检查，从搭接尺寸、焊接方法及接头防腐等各方面提出了要求，并组织施工单位及监理两次对已完工的区域进行了接地电阻的测试验收，均合格，从而使工程质量处于受控状态。

四、专业基础工作。按照部门安排，结合专业实际特点，制定了专业的生产准备计划，参与制定了专业的工作标准，包括：电气点检长、电气点检员工作标准；管理标准，包括：电气点检长、点检员的岗位规范；电气绝缘监督技术标准；电气专业分工；电气点检长、点检员安全职责、现场施工电

源管理标准、电气设备接零接地管理、防止电气误操作管理标准、电气一次设备台帐、电气一次设备清册、施工期图纸管理标准、电气备品备件管理标准、电气工作票管理标准、电缆巡查清扫管理标准、呼吸器检查管理标准、电气设备异动管理标准、电气设备缺陷管理标准、电气一次设备施工及验收标准、对电气维护单位的考核及评价标准、电气设备点检定修管理标准、电气设备检修管理标准；以及5大类60余条的电气技术标准，并收集了大量有关电气一次设备检修、维护方面的资料。

五、图纸、设备管理工作。依据安排，先后参加了500kv断路器、500kv电流互感器、封闭母线、6kv开关柜、柴油发电机以及辅助车间的低压开关柜、干式变的设备招标工作，期间我个人本着严谨认真、公平公正的态度圆满完成了从标书审查、开标评标到技术协议的谈判签订的各项任务。为了保证设备按期保质的到场，先后赴上海、北京、保定，参加了500kv电压互感器、500kv电抗器及#1高厂变的出厂试验，到厂家对设备的设计、排产及生产进度进行了解，及时掌握反馈了大量一手情况，为后续工作做出了努力。

依据现场实际需求，制定了图纸需求计划，就一些急需的图纸与设计院积极沟通，取得相互理解，基本满足了施工的需求。

1、2汽机基座浇筑；启动锅炉房、#2斗轮机、生活污水站、工业废水站ddc桩基处理、厂前区桩基处理；地下管网施工；输煤廊道浇筑施工等工程项目。参加了厂前区施工单位的招标工作，并协调解决了土建图纸需求、交叉施工等一系列问题，较为圆满的完成了领导交办的任务。

2018年电力营销工作总结

一、完善制度，活动方案实施井然有序

为了使“创业服务年”活动有序推进，省电力公司全面动员，精心部署，围绕“服务创业、富民兴赣”主题，以促进“坚强智能电网新发展、供电服务品质大提升”为着力点，制订了《江西省电力公司“创业服务年”活动重要措施》。公司营销部围绕“创业服务年”的总体要求，结合电力行业自身工作特点，将日常营销工作与“创业服务年”相结合，编制了《“塑文化、强队伍、铸品质”供电服务提升工程实施方案》等配套制度，提出了策应全省“创业服务年”活动、深化市场开拓工作等五个方面 20 条意见与措施，作为指导公司系统各单位深化“创业服务年”的重要文件。

同时，公司营销部还制订了《“供电服务提升工程”活动绩效考核细则》，明确了“创业服务年”各项工作的具体标准，细化了工作要求，从成立组织机构、制定活动方案和计划、宣传发动、具体实施情况、实施效果等方面对基层供电公司进行评价打分，并将评价结果纳入各单位全年绩效考核。

二、健全机制，用电环境保障安全可靠

（一）保障重要客户的供用电安全。进一步完善重要客户停电应急机制，最大限度地减少因重要客户停电造成的不利影响和损失，保障重要客户的正常供电。此外，开展客户安全用电服务，组织对高危及重要客户供用电安全排查治理。深入开展用电安全隐患排查与治理整改工作，督促客户完善自备应急电源配置完成安全隐患整改落实工作，1-3季度份，共开展对475户高危及重要客户的隐患排查，发现安全隐患并下达整改通知书268条，提高了客户侧的用电安全状况。

（二）积极做好抗洪救灾工作，力保灾区用电。xx年6月—7月，持续的暴雨天气袭击了赣鄱大地，抚州、鹰潭等地区发生严重洪涝灾害，电力设施受损严重。省电力公司第一时间启动防汛应急预案，成立了防汛应急指挥部，协调指挥公司系统防汛应急处置工作。营销部作为应急办成员部门，全力参与抗洪救灾过程中的各项工作。

为尽快恢复因灾受损的电力设施，营销部协助政府开展供电设施的应急处置，保障重要用户供电和临时安置点的群众生活用电，有序地组织抚州、鹰潭等受灾地区供电部门抢修应急队伍和装备投入抗洪抢险工作。同时调集了南昌、赣东北、赣西、赣州等供电公司发电车及员工驰援重灾区抢修电力设施，据统计，此次抗洪救灾中，公司系统共投入抢修人员55374人次、发电车28辆、抢修车辆5228台次。

在加快抢修受灾电力设施、恢复供电的同时，营销部还积极做好水灾过后的安全用电宣传。通过江西卫视宣传播放、发放宣传单、95598短信平台等形式宣传灾后安全用电常识，仅抚州地区就发放了3万份安全用电宣传单到灾民手中，列出了水灾过后安全用电要注意的相关事项，提醒受灾地区的广大群众主动做好防范措施，确保家庭用电安全。

（三）全力做好各项保供电工作。今年省内各项重大活动频繁，公司积极做好中博会、高考、招商引资活动、经贸洽谈、省运会、鄱阳湖国际生态文化节等各项保供电工作。截至目前，累计调用应急发电车78台次，有力保证了重大活动的顺利召开。

营销核算营业管理工作总结篇二

上半年共完成营收x元，其中客房完成营收x元，占计划的x%□平均出租率x%□平均房价x元。另外，餐饮完成营收收入x元，占计划的x%□5月份客房任务超额完成，与去年同期相比，有所提高。但是较四月份的营收下降幅度也是比较大的。另外，在5月份餐饮收入也超额完成计划目标，主要是体现在宴会包桌收入的提高方面，占据了当月餐饮营收的很大比例。从以上经营收入汇总来年，与去年相比，今年同期都有所提高，尤其是客房收入方面，虽然较去年相比提高不大，但是在客源结构方面，散客所占的比重得到了很大的提高，也是符合酒店的市场定位的。另外，餐饮方面，此月份在营收方面虽然超额完成任务，但是在内部客源方面散客消费是呈下降趋

势的，如何提高此类客源的消费应是下期工作的重点。

营销部在5月份累计完成会议接待13批次，其中主要完成了医疗器械会议期间在店会议的接待工作，通过此次接待活动宣传了酒店品牌，同时也获得了客户的认同。另外，接待了中化轮胎和金莱克、郑州市公路局和深圳富士康集团等一系统会议团队。在部门销售方面，本月按照年度工作计划并结合酒店指导思想，主要对周边市场客户进行了走访工作，加强了政务类客源的回访并形成了有效的意见。同时，本月根据6月份市场情况提前对周边会议客源市场进行主动的走访，保证了淡季期间酒店客源的稳定。另外，本月完成了对许昌地区客户的走访，通过此宣传了酒店产品，开拓了部分新客户。同时，本月结合酒店评星要求，对酒店各区域所有宣传品进行了重新设计，使酒店公共标识符合评星标准要求。另外，本月部门开展了团队建设月活动，通过日常的团队意识培训和组织部门人员处出集体活动加强了团队凝聚力和协同能力。

5月份主要是策划了母亲节活动。制定出了短信营销流程和标准，使短信营销模式成为日常营销的一种。同时，部门结合餐饮重点加强婚宴产品的情况，对餐饮婚宴产品进行重新的包装和设计，现已完成宣传手册的统一制作，将于下月投入使用。另外，本月将酒店积分活动礼品进行了重新的设计和推广，丰富了礼品种类，吸引客户的进一步消费。

营销核算营业管理工作总结篇三

你们好!我是____公司的一名软件销售人员，我叫____，很高兴能够加入公司的销售团队，下面是我20____年的工作述职报告。

一、工作计划的完成情况和原因

虽然市场竞争日趋激烈，但年初我给自己制定的工作计划和销售计划还是顺利地完成和达到目标。能够顺利地完成任务，

除了自己的努力之外，很重要的一个原因就是吸取了上个月的教训和经验，并向前辈们学习了很多有关销售的知识及销售的方法技巧。

二、现有客户群的整体状况

目前，我拥有的客户群主要是在20~45岁之间的人群里，都是一些比较稳定的中小型客户，缺乏一些潜在的大客户和比较稳定的大客户。在这个月，我一共拜访了65个客户，其中有45%是自己所拥有的稳定的客户，有35%是新的中小型客户，还有20%是自己新挖掘的大客户，在这些客户里，合同额的签订和完成情况达到70%。

三、20____年的详细工作计划

在20____年里，我拜访了____个客户，明年，我想提高自己的目标，要拜访____个客户，其中____个是稳定的中小型客户，____个是稳定和不稳定的大客户，还有____个是新客户。目标销售额要达到____万以上，合同签订率要达到75%以上。

四、困扰销售人员的问题

我相信每个销售人员都自己的一些问题，我也不例外，我的问题综合如下：

1、对于初次拜访的客户，经常会因为没预约到准确的时间，到了客户那里见不到客户。

2、虽然有专业背景，对某些产品还不够熟悉，所以有时候客户问起产品的一些问题都没办法答清楚，特别是价格方面。过后我都会再去查资料和问公司同事，再打电话回答客户的疑问。但这样会浪费很多时间，有时不能及时解答客户问题，客户会不够信任。

3、和同事沟通得不够。有些问题，资深的同事很容易解决的，但由于和同事沟通得不够，导致没能及时解决，错过了最佳的机会。

4、在商务方面，由于一直以来没有接受过任何有关于这方面的培训，所以做得不是很好，致使很多客户对我的印象不是很深。

5、对工作的积极性不高，不够投入。缺乏销售方面的技巧和心态，拜访客户时还是比较胆怯。当受到客户拒绝时，还是会不由得产生一丝沮丧。心态不够开放乐观。

五、销售人员的工作建议

因此，根据以上的的问题，我给自己提出以下的建议：

1、销售技巧方面，需要在工作中学习，碰到问题多向公司资深销售咨询!资深销售在进行工作的时候，要打醒十二分精神，细细品味其销售技巧。参加公司的相关培训，工作之余多看看相关的文献!争取在一年内能够独立进行销售的工作。

2、了解产品功能、实用性、价格等方面的知识，并做一个系统的归纳。对不同品牌的同类产品进行比较，得出其优缺点!对产品出现的一些问题及解答做一个系统的归纳!争取在半年内对产品有一个系统的归纳与了解。

3、加强与客户的沟通与联系。拜访频率还是要加强，其中要抽出一部分时间多联系意向客户，随时掌握其最新动态，缩短与客户之间的距离。针对潜在客户，可以采取电话回访的方式，增进与客户的沟通与交流。

4、尝试通过各种方式开发新客户，不能仅仅局限于独立拜访，还可以尝试转介绍，或者是通过订货会等方式。

5、针对不同客户类型，制作一份表格，用不同的方案引导客户谈判。这样一来我们谈判就有的放矢，成功率就较高。

六、计划调整和改进措施

没有一个计划是完美无缺的，每个计划都有它自己不足的地方，我自己制定的计划也不例外，因此我会根据计划进行时的实际情况来调整自己的计划，做到随机应变。

以上就是我本人在20____年的工作述职报告，下个月我会更加努力完成自己的目标和计划。

谢谢大家！

述职人：_____

20____年____月____日

营销核算营业管理工作总结篇四

大家好！

一、____市场全年任务完成情况。

20____年，我负责____地区的软件销售工作，该地区全年销售____万元，完成全年指标____%，比去年同期增加了____万元长率为____%。与去年相比原老经销商的软件销量都有所增长，开发的新客户销售也基本稳定，20____年新客户销售额有望有较大突破。

二、重新捋顺销售网络。

在原有的销售网络的基础上，精耕细作。以各经销商为中心，从一个一个市场入手，同经销商编织五洲产品的销售网络，

通过我们的努力，和每个经销商细致沟通耐心做工作，明确各家经销商经销区域范围，做到不重复，不恶意串货，逐一解决售后服务等各项问题，终于让经销商重拾了销售____产品的信心。

三、开发空白市场。

____地区三个地区2017年底只有6家经销商，能够正常销售的只有4家，空白县市过多，能正常销售的太少。20____年年初我对空白区域进行重新调研，结合区域生活用纸消费习惯，制定了详细的市场开发方案，寻找合适目标客户，有针对性宣传销售产品。经过一年的努力，全年共开发新客户6家。

四、组织今年的销售工作

积极宣传公司各项售政策及淡储旺销政策，____区域今年销售量比20____增加800万以上。淡储旺销政策是我们公司产品率先把经销商的库房占满，使其不能再储备其他公司的产品，旺季到来，经销商优先销售的都是我们公司的产品，大大提升了公司的销量，甚至一些品种出现断货。如果发货及时的话，今年销量还能提高一块。

我的述职到此结束，谢谢大家！

营销核算营业管理工作总结篇五

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xx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

在银行驻点已有半年了，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xx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，要想尽一切切办法，尽自己最大努力来做。