

市场策划人员个人年度总结

篇1：市场策划人员个人年度总结

转瞬之间，一年的岁月又将急忙逝去。回眸过去的一年，在×××（改成市场策划人员岗位所在的单位）市场策划人员工作岗位上，我一直秉着“在岗一分钟，尽责六十秒”的态度努力做好市场策划人员岗位的工作，并时刻严格要求自己，摆正自己的工作地点和态度。在各级领导们的关怀和同事们的支持帮助下，我在市场策划人员工作岗位上踊跃进步、勤劳学习，仔细圆满地达成今年的市场策划人员全部工作任务，执行好×××（改成市场策划人员岗位所在的单位）市场策划人员工作职责，各方面表现优秀，获得了领导和同事们的一致必定。现将过去一年来在×××（改成市场策划人员岗位所在的单位）市场策划人员工作岗位上的学习、工作状况作简要总结以下：

一、思想上严于律己，不停提升自己涵养市场策划人员

一年来，我一直坚持正确的价值观、人生观、世界观，并用以指导自己在×××（改成市场策划人员岗位所在的单位）市场策划人员岗位上学习、工作实践活动。固然身处在市场策划人员工作岗位，但我时刻关注国际时势和中央最新的精神，不停提升对自己故乡家园、民族和文化的归属感、认可感和尊严感、荣誉感。在×××（改成市场策划人员岗位所在的单位）市场策划人员工作岗位上仔细贯彻执行中央的路线、目标、政策，尽职尽责，在市场策划人员工作岗位上作出对国家力所能及的贡献。市场策划人员

二、工作上增强学习，不停提升工作效率市场策划人员

时代在发展，社会在进步，信息技术日新月异。×××市场策划人员工作岗位有关工作也需要与时俱进，需要不停学习新知识、新技术、新方法，以提升市场策划人员岗位的服务水平易服务效率。特别是学习市场策划人员工作岗位有关法律知识和有关最新政策。惟犹如此，才能提升×××市场策划人员工作岗位的业务水平易个人能力。

按期学习×××市场策划人员工作岗位工作有关业务知识，并总结汲取长辈在×××市场策划人员工作岗位工作经验，不停填补和改良自己在×××市场策划人员工作岗位工作中的弊端和不足，进而使自己整体工作素质都获得较大的提升。市场策划人员市场策划人员回首过去一年来在**（改成市场策划人员岗位所在的单位）市场策划人员工作岗位工作的点点滴滴，不论在思想上，仍是工作学习上我都获得了很大的进步，但也清醒地认识到自己在工作岗位有关工作中存在的不足之处。主假如在理论学习上远不够深入，特别是将思想理论运用到×××市场策划人员工作岗位的实质工作中去的能力还比较短缺。在此后的×××市场策划人员工作岗位工作中，我必定会扬长避短，战胜不足、仔细学习×××市场策划人员工作岗位有关知识、奋发工作、踊跃进步，把工作做的更好，为实现中国梦努力奋斗。

市场策划人员展望新的一年，在此后的**（改成市场策划人员岗位所在的单位）工作中希望可以再接再厉，要持续保持着优秀的工作心态，不怕苦不怕累，多付出少诉苦，

做好市场策划人员岗位的本员工作。同时也需要再增强锻炼自己的市场策划人员工作水平易业务能力，在此后的工作中我将增强与×××（改成市场策划人员岗位所在的单位）市场策划人员岗位上的同事多交流，多商讨。要持续在自己的工作岗位上踏踏实实做事，老老实实做人，争取为*（改成市场策划人员岗位所在的单位）做出更大的成绩。

篇2：市场策划人员个人年度总结

本人XXX，男，XXXX年X月出生，XXXX年X月毕业于XX大学XX学专业，XX年X月参加工作，在XX单位从事XX工作。自参加工作以来，在单位的正确领导下，我在本职工作岗位上，尽职尽责，努力工作，圆满完成各项工作任务，取得了较好的成绩。现将个人专业技术工作情况小结如下：

作为一名市场策划人员，为使自己掌握市场策划必备的理论知识，具有从事市场策划的岗位能力和技能，我加强学习，深入钻研业务，经常翻阅市场策划方面的书籍，有不清楚的业务问题，积极向领导和老同志请教，提高了自己的业务工作本领。近年来，我充分发挥自己的业务特长，能够独立完成市场策划工作任务，确保把市场策划工作做好，提高市场策划工作的质量，确保自己经手的市场策划工作取得成功。

我在市场策划工作岗位上，积极认真努力工作，全面完成单位布置下达的工作任务，取得良好成绩，获得单位领导的肯定和同事们的赞誉。近年来共完成以下市场策划工作任务：一是新增小额消费网点；二是参与小商户合作费率制定与调整；三是参与“深圳通”发展战略研究项目调研；四是开展小额消费商户数据采集工作；五是进行公交、地铁等交通运输项目运营合作与业务代理；六是进行三级客户服务体系项目方案设计；七是进行地铁三号线调研；八是参与港铁运营合作与业务代理项目。

我始终以“XXXX,XXXX”为准则，始终坚持高标准、严要求，尽职尽责做好本职工作，做到任劳任怨、扎实工作。我要求自己做到技能精、作风硬、讲诚信、肯奉献，爱岗敬业，全心全意为单位服务。我严格要求自己，以良好的工作态度对待每一个人，做到和气、关心、体贴、温暖，工作中承担自己的责任，认真对待每一件事，对待每一项工作，负责到底，做好任何工作。在培育良好工作作风的同时，我加强自己执行力建设，使自己成为卓越执行型团队的一员，不折不扣地贯彻执行单位的方针政策、制度规定和各项决策部署，善于把单位的精神落实到具体工作中，促进单位整体工作发展。在工作中，我发扬乐于吃苦、甘于奉献的精神，在完成本职工作的同时，积极做好其他工作，出色地完成各项工作任务。

在接下来的工作中，我将认真工作，取得良好成绩，但是与单位的要求相比，还存在一定的不足，需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，进一步做好市场策划工作，为单位又好又快发展作贡献！

篇3：市场策划人员个人年度总结

一、更新思维，不断创新工作思路

管理工作在新的形势下，必须不断更新观念，按照行业要求，紧跟时代步伐，认真贯彻“在落实中创新，在创新中落实，在规范中增效，在增效中规范”的新观念。通过几年来的工作实践，我深深地体会到加强学习、提高能力是履行好职责的基本条件，以身作则、身先士卒是带好队伍的关键，完善制度、严格考核是规范行为，促进长期发展的要求，警钟长鸣、加强安全教育管理是实现各项目标的保证，围绕总体目标，不断落实推进，创新发展是我们的核心任务。在近两年时间来，经总结提炼，清坪市场部(专卖所)形成了在以县局(部)管理制度为总体框架下的学习制度、工作纪律、行为规范和安全管理等管理制度，且执行效果好，工作效率高，队伍整体素质有了很大提升;以加强网建工作，解决空白村，提高卷烟市场占有率，提升客户服务质量为抓手，保障了卷烟销售按期稳步推进;通过抓市场监管，结合许可证换版工作，进一步优化了卷烟销售布局，清理了违规经营行为，提高了卷烟市场净化率，构建了健康的市场环境。

二、身先士卒，带领队伍积极向前奋进

身为企业中层干部，重要的一点就是要把队伍带活，朝着既定目标奋进，遇到困难和问题要身先士卒，冲在队伍的最前沿。在企业人事调整后的初期，很多工作相对散乱，部分客户经理业务不熟，经验不丰富，营销技巧和技能薄弱，销售任务量很难按时按期推进，畏难情绪渐渐滋生。对此我按照访销周期，把自己当做客户经理，和专管员一起分片突击解决，攻克主要问题和难关，在做经营户工作的同时提高了客户经理对客户的拜访技巧，建立了销售市场基础。在深入市场突击销售的同时，加强对违法经营的检查打击，既净化了市场，实现了专卖管理目标，又促进了卷烟销售，完成了销售任务，既密切了卷烟经营户的关系，又树立了团队意识，加强了职工队伍团结。“把自己当成一名普通员工，冲在队伍的最前面”的思想定位，可谓是一举多得。在短短的几年时间里，清坪市场部(专卖所)不仅销售工作有了较大进步和突破，市场规范经营、销售网络建设、客户服务满意度等方面有了提升，而且塑造了一支讲团结、讲正气、讲文明、讲和谐的队伍，为企业不断发展奠定了基础。

三、前进道路上，学习是我的第一要务

从年进公司的那一刻起，我就坚定了在行业奋斗的思想，不断学习和了解企业文化精髓。刚开始工作，我感到压力大，任务重，深知自身的业务素质急需提高，专卖法律知识还急待加强，由此利用业余时间不断为自己充电，学习卷烟营销、专卖法律及相关知识，积极参加单位组织的各种业务技能培训，关注行业动态，吸取先辈的工作经验。一年后，我被提拔为市场部主任兼专卖所所长，在深感荣幸地同时也感到身上的担子无比的沉重，深知这是领导的信任、职工的期望、工作的需要，同时也是对我自身能力和水平的考验。加强学习、带好队伍、完成任务、图谋发展成了我的第一责任，对于学习我更是丝毫不敢放松怠慢，而且学习范围更宽，涉及的知识面更广。在学习中我懂得了不少、掌握了不少，也进步了不少，坚持到现在，我依然荡漾在学习与收获的快慰之中。把学习、锻炼、提高放在生活工作的第一位，成了自身和团队发展进步的不竭源泉。

四、坚持反省，继续努力向前发展

乘风破浪终有时，十年磨剑为发展。在取得了部分成绩的背后，影藏着不容忽视的问题和缺点，有自身的、也有管理不足所造成的。自身存在学习不够深入、要求不够严格;管理存在队伍思想教育抓得松、纪律执行不严肃，导致出现一些有损行业形象的现象发生，虽然及时得到了纠正解决，但影响不好。

在以后的工作中，我将继续坚持学习锻炼、反省检查不足，不断提高综合素质;坚持以身作则、严守纪律规定，带领队伍不断克难奋进;坚持全面发展、加强教育管理，确保各项工作取得圆满成功。各位领导同事，我的成长离不开你们的关心，我的进步蕴含着你们的付出，在今后的道路上，恳请你们继续给予支持和帮助!

谢谢!