

***2017年度工作总结***



**2017年市场部策划专员工作总结**

转眼间，我在长治宝诚市场部工作已半月有余，虽然漫长的实习期还遥遥无期，但工作总结还是要写的。上周小王就跟我要了，结果忙的就把这茬儿给忘了。今天再问我要，回答还没写，实在不好意思，在这说声对不起！好，言归正传。这不是我第一次做汽车4S店的市场工作，毕业以后在吉利汽车的4S店做了1年多的市场工作，那时的市场部前后就我一个，从调查、策划、组织、执行都得一个人搞定。一年多下来对4S店市场工作也了解了个差不多。当然吉利在宝马面前自然是小巫见大巫了。换了工作地点，换了汽车品牌，我决定重新在长治宝诚宝马4S店做起。

1. **工作初体验**

初次走进公司的办公室，舒适的办公环境就让我感觉很好，同事善意的微笑，积极的工作氛围让我很喜欢。《永达企业文化》、《员工手册》、《员工安全工作手册》让我初步了解了企业的要求。市场部李经理向我介绍了我的工作范围与职责，我也暗自同我以前的工作流程进行了对比，明白了宝马要求的是更细致，更真实的市场工作。经过几天的时间，我认真了解了BMW的CI要求，以及永达集团的日常报表，因为这是我做好本职工作的基础。

1. **市场工作**

1、日常工作

在这半个月的工作中，我负责了《车影随行 长治宝诚与维多利亚皇家摄影强强联合》活动PPT、《UN1QUE 唯一 长治宝诚全新BMW1系上市发布会》活动PPT、《梦想座驾 触手可及 BMW3系春季试驾会》活动PPT，以及日常集团报表，活动总结等的撰写。还协助崔卡娜整理简报，协助柴敏进行展厅的布置。在工作中渐渐熟悉了日常环节，赶上了同事们的工作步奏，也培养了团队的默契。在上周进行的全新BMW1系上市活动中见识了宝马品牌在长治地区的影响力，也看到了BMW的企业责任。

2、 其他工作

在今天的晨会中，当孙总提问，今年最重要的工作是什么的时候，我按照以前的工作直觉，本能的以为答案是终端，结果答案让我感到很意外，那时我意识到我的工作状态还错误的停留在吉利的水平。看来永远都不能有教条主义、本本主义啊！

新的工作环境让我改变了以前的错误意识，学习了新的工作目标，我知道路还很远，但是我会越走越直！

