

最新经营工作个人工作总结(大全15篇)

良好的计划生育政策能够提高人口素质和社会福利水平。以下是一些关于经济师如何有效沟通和协调的实践经验，希望对大家有所帮助。

经营工作个人工作总结篇一

不管从事什么工作，树立全局意识是首要的问题，对外经营工作更是首当其冲。我认为对外经营工作的全局就是，“树立企业形象，使业主对公司产品的满意度和忠诚度最大化。”最大限度的保证施工质量和保障施工进度，是提高我们机养形象的核心竞争力的一个重要组成部分。做好对外经营工作，同时也是对机养品牌的宣传，以及对公司在行业竞争的情报收集，以便作出及时改进，使经营工作更好的满足现场施工的要求。

从事对外经营工作的人员不仅要有较强的专业技术知识，还应该具备良好的沟通交流能力，一份合同很多时候是由于用词不当或不准确才出现了问题，所以这个时候就需要我们找出症结所在，关注合同管理全过程，由洽谈、草拟、签订、生效开始，直到合同失效为止，不仅重视签订前的管理，更重视签订后的管理，特别是注重履约全过程的情况变化，尤其掌握对自己不利的变化，及时对合同进行修改、变更、补充或中止和终止。和甲方及时进行沟通交流，从而避免经济损失以及对企业形象的损害。

市场竞争日趋激烈，如何做好对外经营工作成为了企业生存发展的不二法宝。作为一名经营工作人员，要在现场勤于观察、独立思考、多与同事交流，努力不断提高自己的业务水平，使得合同更好地服务现场、服务生产，保证公司效益的最大化。

一个人想进步、想成功，不仅仅需要能在工作时埋下头去忘我地工作，还要能在回过头的时候，对工作的每一个细节进行检查核对，对工作的经验进行总结分析，从而实现百尺竿头更进一步。作风上艰苦奋斗，提倡艰苦朴素，勤俭节约，反对铺张浪费，杜绝腐败现象的滋生蔓延。

当然，我存在着一些缺点和不足。在思想上，还需要进一步加强思想政治学习，深入领会，并坚持作到身体力行。以更加饱满的学习热情，以更加积极的精神面貌，开展工作学习；在工作上还有待进一步的提高。这也是我的近期目标和努力方向。通过多参加各种学习活动以及职业资格考试，我想会有明显的改善，这也能增加自己的群众基础，更广泛地投身到工作中。

最后，今后的生活和工作中，我要发挥带头作用，认真努力地完成自己的分内工作，注意生活中的细节继承发扬好习惯，坚决摒弃坏习惯，争取成为一名优秀的共产党员。

经营工作个人工作总结篇二

毕业到现在已经半年了，工作了已经半年了。在这半年工作中，我感触很多，我完成了从学校走上社会的过渡了，我在新的公司环境中适应的很快，我可以说我是一个真正的社会工作人员了。我要在半年的工作中做一下我的工作总结。

屈指算来，到公司已近半年的时间，经过领导关心、同事们的帮助和自己的努力和调整，我顺利完成了从一个学生到企业职工的转变，现在已基本融入了公司这个大家庭。同时对公司的组织结构，工作流程等各个方面都有了一些初步了解。作为项目部的经营人员，应该做好以下工作：每月统计当月的实际施工产值及成本分析情况，及时参加成本分析会议，对项目部每月的盈亏情况做出分析报告；平时在工作中配合各个部门的工作，做好合同管理。参与一些分包合同的洽谈，分包合同签订后，对分包合同进行跟踪管理；向公司提交有

关的报表；做好分包结算，项目竣工结算工作；负责投标算量、报价、成本分析工作。

我对半年来的工作做了一个工作总结。

一、即使是最基础的工作，也需要不断地创新求进，以提高工作效率。我工作的很大一部分内容，就是投标工作，本来以为算量是一种比较枯燥的工作，其实，如果用心多思考一下，核量工作通过运用电脑和统筹的方法，并不是那么死板乏味。接触工作至今，我也慢慢形成自己独特的方法。当然，随着工作的深入，还有更多新的内容等待我去学习，去思索。

二、态度决定一切，可以说，这段时间工作的过程也是我自己心态不断调整、成熟的过程。因为造价不是我的专业，刚来到公司，我有太多的茫然。整天看书好像还是无济于事，而莫名其妙的烦琐的投标算量更是让我抓狂。刚开始，我甚至怀疑我不适合这份工作。后来我发现，时间是我的救星，通过自己不断的调整心态，虽然没有人说，但我自然而然的就知道了作为造价员该做一些什么事情，一些不懂的东西也迎刃而解了，顿时让我豁然开朗。如今只要有工作，我会以充分的热情来干好事情。心态的调整使我明白在各个岗位都有发展才能、增长知识的机会。如果我们能以充分的热情去做最平凡的工作，也能成为最精巧的职工；如果以冷淡的态度去做最高尚的工作，也不过是个平庸的工匠。拥有积极的心态，就会拥有一生的成功。

三、学习无止境，职业生涯只是学生生涯的一种延续，重要的是将学校里学的理论知识运用到工作中，并进一步提高、升华。初到公司的我当务之急就是拼命的学习，整天的翻阅书本，为的是能尽快熟悉工作，有机会接触实践工作。结合学校里学的相关知识，我觉得需要进一步摸索和思考，活学活用，来解决实际的问题。

经营工作个人工作总结篇三

竞争不同情弱者，竞争不相信眼泪。竞争激发人的无限潜能。同学们，你们的发展也迫使老师发展更快。其实老师也是在和你们竞争学习、进步、发展。但是，双方都不能输掉这场比赛，对我们来说，没有尽头。毕竟发展才是硬道理。我们的老师发展是为了更好地胜任自己的工作，更好地指导你，不是给你知识，不只是让你上大学，而是去探索自己的知识，自己去创造。教师应该是引导者，是让学生梦想的人，是点燃学生激情的人，是激励学生创造的人，是鼓励学生永远进步的人，是用人格魅力塑造自己高雅品味的人。这是教师的崇高目标和神圣职责。我们会在这个神圣的教学场所尽自己最大的努力，用自己的良心和责任，真诚的面对学生的未来。

同学们，放下梦想，点燃激情，挥出青春的力量，过上青春的精彩生活。青春不服输，也不属于灰色。

如果在明天的社会里，所有从一中走出去的人，都能以自己出众的才华服务社会，创造财富，造福他人，以自己迷人的人格和优雅的品味成为社会修身的准则，那将是一中的成功，是老师们的骄傲和幸福，是我们全力以赴去争取的目标！

三年发展规划描述的是我们近期应该达到的发展程度，省级文明单位是我们早就应该有的。把一中打造成全省示范高中甚至全国知名高中，一定会在我们手里实现。让我们一起梦想，一起创造，一起期待。时代在变，社会在变，观念在变，但奋斗不变，毅力不变，前途无限。

成绩属于过去，荣誉属于每个人，未来在于创造。让我们携起手来，把济源一中打造成所有为之奋斗，为之祝福的人心中永远的骄傲！

谢谢大家！

经营工作个人工作总结篇四

电力经营部个人技术总结报告我于x年参加工作，曾从事表计校验、用电检查等工作，现任经营部副部长，负责线损管理、计量管理、用电检查等工作。在几年的实践工作中，我虚心学习、刻苦锻炼，将书本知识与实践工作相结合，专业技术水平有了明显提高，现将我个人工作总结如下：

我们常说计量表计是电力企业经营活动中的“秤杆子”，那末标准计量设备则是校准“秤杆子”的工具，对电力企业具有非同一般的重要性。我局共有标准设备19套，为保证这些设备稳定健康运行，我主持建立了标准计量设备台帐，明确专人管理，定期送检，避免超期服役。对性能不太稳定的便携式单相表校验台，我们每年由生产厂家维护一次，不定期与其它标准做比对，出现问题及时解决，以免造成严重后果。xx年我们共送检标准设备12套，由于工作到位、措施得力，送检合格率达100%，深受电研所领导的好评。

通过营业性普查，我们建立了表计台帐，将计量表计纳入规范化管理。我们确定了电表校验工作流程，由专人对台帐实行动态管理，以保证台帐与实际相一致。表计在校验前先核对台帐，登记工作记录，校验中由微机自动记录误差资料，校验后由专人更改表计台帐；若需换表则出据《计量装置更换记录》，并根据实际情况出据《计量装置退补电量报告书》。这样做的后果，有效的遏制了个别人通过电表做文章、为个人谋私利的不良行为。为保证电表校验质量，我们实行电表校验终身负责制，电表只要被确定为人为调整不合格误差，不论时间多久，都要追究校验人的责任，决不姑息。xx年，我们共校验电表4741块，电流互感器4814块，超出计划任务56.7%，为全局降损节能提供了技术支持。

。一般说，线损由高压线损和低压线损构成，这两级线损均有严格的考核制度，受到普遍的重视；介于高低压线损之间

的母线平衡则很容易被忽略。而实际上，母线平衡是不允许被忽略的，如我局xx年全年完成供电量2.997亿kwh□若全局母线平衡率由0.5%上升到1%，全局全年择要多损失电量149万kwh□母线平衡率的高低，主要取决于计量装置的准确性。为保证站内计量装置的准确性□xx年7月份，我们将站内计量电表全部更换为多功能电子表，并按照计量规程的规定每季度现场校验一次，确保表计稳定运行。通过此项工作，母线平衡率大大降低，米北、板东两站平衡率由原来的1.5%以上降到0.5%以内，效果尤为明显。为及时准确了解站内平衡情况，我们设专人每天都关注各站的平衡情况并每周核算一次，只要发现某个站连续两天平衡率超过0.5%，便立即赶赴现场查找原因；对各站上报的计量故障，我们保证在12小时内人员到位，以最快的速度解决问题□xx年，我们共换表46块，现场校验146块次，处理站内计量故障3起，确保全局全年母线平衡率在0.5%以内。为完成供电量指标，确保经济效益，更换电子表的工作我们凌晨即出发，尽量在用电低谷期工作，首开我局“零点工程”先河。

现场管理包括定位、验收及多种形式的现场调查等方面的工作。每一次定位或验收，我都要求班组成员认真负责，不能局限于做记录，而要真正参与进去，该把关的严格把关□xx年9月份，在对四宝革塑有限公司1000kva扩容工程进行验收时，我们仔细检查接线，发现了厂家的计量接线错误，防止了一起严重计量事故的发生。对其他现场工作，无论是用电普查、还是重点调查某些线路、台区，还是调查公用配变的负荷情况，我都坚持实事求是、力争将真实的第一手资料调查清楚，为领导的决策提供可靠的依据。此外，我还将现场调查作为自己深入基层、接触第一线的难得机会，通过现场调查，为供电所的同志们解决实际问题，同时也丰富自己的阅历，补充缺少的知识□xx年，我们共调查线路30条，台区8个，纠正错误接线11处。

无功管理是线损管理中的一个重要环节，对于无功管理，我

不满足于供电所报几张表、填几个数字，而是全身心的投入到这项工作中去。我一方面深入实际、多次到北沙、东阳、大步村等地，从改正无功表接线入手，帮助供电所人员测量用户的无功状况、为用户确定无功补偿方案、检察无功补偿效果；另一方面查阅相关数据、了解无功补偿最新动态，不断补充自己的头脑，为我局无功补偿工作寻求切实可行的工作方法。通过不懈努力，供电所的同志们及不少用电户对该项工作的认识不断提高，去年共增无功补偿量近10000kvar□

。一年来，我除完成以上几项工作外，还配和其它科室完成了农电工考核、汛期扬水机站设备检查等其它工作，不再详述。以上便是我一年来的工作情况，虽然取得了点滴成绩，但不足之处显而易见，今后我将全力改正缺点，认真学习专业技术知识、提高个人素质，为圆满完成所承担的各项工作打下良好基础。

经营工作个人工作总结篇五

电力经营部技术个人工作总结，这篇文章由成功励志网收集整理，有时候一篇文章，一个故事就能让人的一生改变，希望有关于电力经营部技术个人工作总结的这篇文章能对您有所帮助！

电力经营部个人技术总结报告我于1996年参加工作，曾从事表计校验、用电检查等工作，现任经营部副部长，负责线损管理、计量管理、用电检查等工作。在几年的实践工作中，我虚心学习、刻苦锻炼，将书本知识与实践工作相结合，专业技术水平有了明显提高，现将我个人工作情况汇报如下：

我们常说计量表计是电力企业经营活动中的“秤杆子”，那末标准计量设备则是校准“秤杆子”的工具，对电力企业具有非同一般的重要性。我局共有标准设备19套，为保证这些设备稳定健康运行，我主持建立了标准计量设备台帐，明确专人管理，定期送检，避免超期服役。对性能不太稳定的便

携式单相表校验台，我们每年由生产厂家维护一次，不定期与其它标准做比对，出现问题及时解决，以免造成严重后果。xx年我们共送检标准设备12套，由于工作到位、措施得力，送检合格率达100，深受电研所领导的好评。

通过营业性普查，我们建立了表计台帐，将计量表计纳入规范化管理。我们确定了电表校验工作流程，由专人对台帐实行动态管理，以保证台帐与实际相一致。表计在校验前先核对台帐，登记工作记录，校验中由微机自动记录误差资料，校验后由专人更改表计台帐；若需换表则出据《计量装置更换记录》，并根据实际情况出据《计量装置退补电量报告书》。这样做的后果，有效的遏制了个别人通过电表做文章、为个人谋私利的不良行为。为保证电表校验质量，我们实行电表校验终身负责制，电表只要被确定为人为调整不合格误差，不论时间多久，都要追究校验人的责任，决不姑息。xx年，我们共校验电表4741块，电流互感器4814块，超出计划任务56.7，为全局降损节能提供了技术支持。

一般说，线损由高压线损和低压线损构成，这两级线损均有严格的考核制度，受到普遍的重视；介于高低压线损之间的母线平衡则很容易被忽略。而实际上，母线平衡是不允许被忽略的，如我局xx年全年完成供电量2.997亿kwh。若全局母线平衡率由0.5上升到1，全局全年择要多损失电量149万kwh。母线平衡率的高低，主要取决于计量装置的准确性。为保证站内计量装置的准确性。20xx年7月份，我们将站内计量电表全部更换为多功能电子表，并按照计量规程的规定每季度现场校验一次，确保表计稳定运行。通过此项工作，母线平衡率大大降低，米北、板东两站平衡率由原来的1.5以上降到0.5以内，效果尤为明显。为及时准确了解站内平衡情况，我们设专人每天都关注各站的平衡情况并每周核算一次，只要发现某个站连续两天平衡率超过0.5，便立即赶赴现场查找原因；对各站上报的计量故障，我们保证在12小时内人员到位，以最快的速度解决问题。xx年，我们共换表46块，现场校

验146块次，处理站内计量故障3起，确保全局全年母线平衡率在0.5以内。为完成供电量指针，确保经济效益，更换电子表的工作我们凌晨即出发，尽量在用电低谷期工作，首开我局“零点工程”先河。

现场管理包括定位、验收及多种形式的现场调查等方面的工作。每一次定位或验收，我都要求班组成员认真负责，不能局限于做记录，而要真正参与进去，该把关的严格把关。200年9月份，在对四宝革塑有限公司1000kva增容工程进行验收时，我们仔细检查接线，发现了厂家的计量接线错误，防止了一起严重计量事故的发生。对其他现场工作，无论是用电普查、还是重点调查某些线路、台区，还是调查公用配变的负荷情况，我都坚持实事求是、力争将真实的第一手资料调查清楚，为领导的决策提供可靠的依据。此外，我还将现场调查作为自己深入基层、接触第一线的难得机会，通过现场调查，为供电所的同志们解决实际问题，同时也丰富自己的阅历，补充缺少的知识。20xx年，我们共调查线路30条，台区8个，纠正错误接线11处。

无功管理是线损管理中的一个重要环节，对于无功管理，我不满足于供电所报几张表、填几个数字，而是全身心的投入到这项工作中去。我一方面深入实际、多次到北沙、东阳、大步村等地，从改正无功表接线入手，帮助供电所人员测量用户的无功状况、为用户确定无功补偿方案、检察无功补偿效果；另一方面查阅相关数据、了解无功补偿最新动态，不断补充自己的头脑，为我局无功补偿工作寻求切实可行的工作方法。通过不懈努力，供电所的同志们及不少用电户对该项工作的认识不断提高，去年共增无功补偿量近10000kvar。

一年来，我除完成以上几项工作外，还配和其它科室完成了农电工考核、汛期扬水机站设备检查等其它工作，不再详述。以上便是我一年来的工作情况，虽然取得了点滴成绩，但不足之处显而易见，今后我将全力改正缺点，认真学习专业技术知识、提高个人素质，为圆满完成所承担的各项工

良好基础。

经营工作个人工作总结篇六

一年来，经营计划部在集团领导的正确领导和大力支持下在兄弟部门的积极配合下，紧紧围绕集团年初确定的工作思路和目标，较好地履行了部门职能，积极发挥助手作用，认真协调各部门间的工作关系，进一步强化内部管理，确保了经营计划部事务及集团各项工作的正常运行，为集团年度整体工作目标的实现发挥了应有的作用，现将经营计划部工作总结如下：

20xx年经营计划部增加了8名员工，建立了分工明确责任到人的部门的组织机构。

2建立和落实了例会制度，形成了每周例会和每月例会制度。

3加强了部门文化建设。工作上，大家相互交流，互帮互助，分享各自的经验和知识。通过分享和内部培训，不仅对自身掌握的知识进行了总结，而且对部门人员的能力提升也做出了贡献。工作之余大家利用节假日时间集体进行户外活动，如聚餐打羽毛球和篮球等，丰富了业余生活，增强了团队的凝聚力。

一年来，经营计划部切实把搞好集团安排的工作做为部门的一项重要职能，全力保障各项工作的正常推进，先后完成了以下工作：

1完成集团5年产品规划初稿；

2完成20xx年度经营计划及预算；

3完成每月集团经营计划分析；

4加强了项目费用支付和合同的'审核及完成情况汇报;

5建立了各项生产数据报表,如年报月报日报等,随时监控生产的情况;

6完成了集团整车开发流程标准的建立;

7建立了各种项目开阀及评审制度。

经营计划部作为集团的一个协调部门,需要有大局观,在自身的不断努力和兄弟部门的积极配合下,按计划推进了以下工作:

1全力协调集团各单位,按计划推进了项目的正常运作;

2充分发挥牵头作用,按计划推动项目的开发;

3认真履行项目规划职能,科学的论证新项目的前期立项可研工作;

4采取灵活的工作方法,按计划推动及的及时量产;

5积极发挥综合计划管理职能,严谨组织生产严格控制库存,努力加快集团资金的周转效率,提高了集团资金的利用率。

一年来,经营计划部在集团的深切关怀和大力支持下,尽己所能,做了一些份内工作,但对照部门职能要求以及领导的期望,还有较大的差距,谈不上骄人的成绩。回顾一年来的工作,感受颇多,工作中遇到到了一些问题,也看到了存在的不足:

1因为忙于日常事务,下基层了解各基地情况不多,对集团系统的运行状况掌握不够,为领导的决策提供有参考价值的意见和建议质量不够高,助手和参谋作用发挥还不够好。

120xx年，经营计划将按照“运转有序协调有力督办有效服务到位”的标准，充分履行部门职能，发挥“助手”作用，严格落实各项规章制度，积极协调部门工作，切实加强内务管理，确保各项工作任务圆满完成。1加强学习，弥补工作经验上的不足。从加强业务知识业务技能的学习入手，提高各岗位的业务水平和技能，更好的为集团领导服务好。

2继续加强和改进协调工作方式，充分发挥经营计划部协调职能。从改进工作方式入手，做好领导的参谋，起好牵头作用，促进全局和谐共进。

3进一步深入经办工作，确保各大项目保质保量有序往前推进。

4合理安排工作，定期到基地单位了解和掌握基本情况，为领导决策搜集和提供有价值的信息和情况，出谋划策，充分发挥好助手和参谋作用。

5进一步规范生产流程，保障集团资金的高效利用率。

6进一步提高全局观长远观，规划好集团的长期发展愿景。继往开来，在集团领导正确领导和兄弟部门鼎力协助下，经营计划部将积极进取，开拓创新，充分发挥集团领导赋予的职责，为集团的发展壮大做出新的更大的贡献。

经营工作个人工作总结篇七

紧张忙碌的2014年即将过去了。回顾2014年度，经营部在公司领导的高度重视和正确领导下，在各部门的大力支持和密切配合下，认真贯彻围绕公司制定的经营目标和工作任务，积极拓展业务，各项工作有计划有步骤进行，呈现出较强的发展局面，完成了公司年度14亿的工作目标，现将个人2014年度经营部主要工作汇报如下：

1. 项目投标介绍信开具113份；

2. 完成报名和资审资料75份；

3. 完成每月公司资质，人员证件、社保和业绩等资料的入库和更

新；

4. 转退保证金项目403个，其中雄新建筑项目273个，河南分公

司项目126个，重庆分公司项目4个；

5. 公司资质、新到人员证件和投标所需资料扫描和归类；

6. 查询公司人员证件在建情况；

7. 检察院办理无行贿犯罪证明45份，其中河南分公司39份，雄

新6份；

8. 公证处开具公证书21份，其中河南分公司开具公证书18份，雄新3份；

9. 完成了领导交办的成都、重庆和佛山分公司部分备案资料准备

等其他事项。

工作中发现的问题和解决方案：

1. 保证金转退繁多不便查询，制作了保证金一览表分月进行统计；

2. 为防止报名资料和招标文件混乱分月进行了归纳，方便查

阅；

3. 入库资质、业绩、人员、社保和在建情况不明了，整理并制作

一览表；

4. 个人工作事项多和杂，用便签纸记录第二天工作事项防止遗漏。工作中的一些建议：

目前投标过程中，对公司资质、人员证件、业绩、社保等要求越来越严，经营工作不仅仅是个别部门、个别人员的工作，不仅仅是投标作标书的工作，而是全体人员的任务，是做好每一件工作的任务。如资质证件的借用在办公室，保证金的办理需财务部配合等。部门间衔接要更加紧密。实现全员经营模式，充分发挥企业每一名员工的积极性，以增强公司在市场竞争中的整体实力。坚持诚信经营，靠优质的产品、优质的服务去赢得市场、赢得信誉、赢得效益。坚持换位思考，保证在施工程质量，为业主提供满意的服务，强化施工人员“每个在施项目都是新起点”的经营意识，发展和加大后续任务量，真正做到干一项工程立一座丰碑交一方朋友，得到一批新的经营信息。

2015年工作展望：

与项目及时通知领导。已参与项目跟进是否有答疑等。努力完成领导交付的各项职责任务，不拖拉、不推迟。未来的一年我会做得更好！

经营工作个人工作总结篇八

紧张忙碌的20××年已经结束，这一年来经营部在公司领导的高度重视和正确领导下，在我司各个职能部门和司属各单位的大力支持和密切配合下，认真执行公司有关规定和决策，

努力提高自身业务素质，促进部门内务管理规范化，全力配合公司导向决策，积极拓展各项业务管理工作，顺利完成了公司布置的20××年十个亿的任务目标。下面我谨代表经营部作出本年度工作总结：

为了完成20××年十个亿的经营指标，春节刚过我们经营部就集思广益结合实际制定了详细具体的计划和分工，责任到人，各司其职，努力提高我们部门员工的业务水平及责任感，牢牢抓住以人为本这一基则发挥人的积极性和创造性，认真总结经验教训，定期进行分析交流，及时发现问题与不足，提出有效的调整方案。20××年我们针对市场的变化，不断探索和改变摸球的顺序和报价技巧，同时我们还针对人员流动性大的特点，以变治变万变不离其中，也就是说围绕如何完成十个亿的指标动脑谋计用足气力。

在过去的一年里，经营部始终坚持以“积极参与、认真对待”为理念，以“确保不废标，力争多中标”为目的，在投标前期做好准备工作，认真细致地参与每次的投标工程，今年以来共参与投标项目458个，中标33个，中标总价115189万元，较去年同比上升93.75%。废标8个，较去年同比下降了38.46%。

从中标个数来看，33个中标工程中×公司中标14个，占42.42%。其他中标19个，占57.58%。

从工程造价来看，33个中标工程中×公司造价49450万元，占42.93%。其他中标造价65739万元，占57.07%。

从工程类别来看，房建类14个造价约75383万元，占65.44%，市政公路19个，造价约39806万元，占34.56%。

市政、公路类项目主要包括×工程，中标价为3859.43万元；×工程，中标价为1040.0041万元；×工程，中标价为2377万元；×市政工程，中标价9000万元；省×工程，中标价9985

万元;中×工程,中标价为7074万元;×路改造工程,中标价6758万元;×路市政工程,中标价为8557.9878万元。

业务拓展范围方面,今年我们增设了×分公司的备案并参与了工程的投标、目前有×正在组建,有×正在洽谈合同当中,我们要进一步拓展埠外的建筑市场,特别是沿海一些省市建筑市场,当今市场的竞争日趋激烈,我们要从长远着想谋生存求发展,必须要提高公司的市场占有率。

虽然经营部20××年顺利完成了公司下达的任务指标,但我们清醒的认识到经营部工作还是存在着明显的问题,因为我们的种种原因,使得有些项目错失良机。如有些项目出现废标现象,使得没有中标或造成重大经济损失。在业绩上及公司效益上带来了损失。这些问题,我们必须深刻检讨,吸取教训,积累经验,不断提高经营部整体综合业务水平,避免再出现一些可控制的低级性错误。因此,20××年我们部门将注重部门的团体建设,人才的培养,认真分析情况,总结经验提高自身的综合素质,加强与合作方的沟通与配合,从而更加切实提高竞标能力和完成对自身业务水平的提升。

作的首要环节,因此经营部成效直接影响着公司的效益,为了担当重任,我部根据工作实际与人力现状,采取了如下措施:

2、结合我们部门员工年轻和缺少实际经验的特点,要求员工在掌握好专业知识的同时认真学习国家有关法律法规、学习投标的典型案列,吸取经验和技巧,全面提高员工的业务能力水平。

3、标书检查方面:我们采取自检和互检,在标书装订之前大家逐一对每本标书实行相互检查发现问题及时纠正,确保投标的合格率。

4、近年来,国家相继出台了一系列关于规范招投标工作的有

关文件，招投标工作日趋规范化，为此，我部门根据投标业务的特殊性并结合公司经营方式以及当前实际，以科学的'方法制作了基于excel电子表格的“投标系统”、“保证金申退系统”、“工程信息跟踪系统”以及“预算分析系统”等，大大提高了工作效率。伴随着集团公司信息化平台的开始建设，我部门将在招投标业务的科学管理上更上一层楼。

新年伊始我们展望未来坚定信心，经过20××年的打拼，实现并完成了10个亿中标工程的计划。在新的一年里，要继续做好拓展业务工作，力争完成公司下达业务指标，并对在20××年完成20个亿中标工程的计划做好了充足的准备。具体如下：

- 1、加强部门管理，吸取20××年经验教训，吃一堑长一智，提高员工综合素质及业务水平。
- 2、稳定部门员工，随时了解部门内各人员的思想状态、工作状态，积极沟通协调处理，因为部门的人员流动性大，会对其他人员及公司的整体形象受到影响，只有稳定的人才结构，才能对公司的长远发展有益。
- 3、加强团体协作精神，不可否认，经营部一年的成绩与公司各部门的协作分不开。
- 4、加强业务渠道，充分合理的运用公司的资源。关注和收集省内工程投资项目信息，同时积极拓展省外周边地区的工程投标渠道。
- 5、寻找好的，优秀的合作伙伴加盟。加强与合作方和兄弟单位的沟通与合作，及时收集业务信息。在稳定现有业务来源的基础上，培养自身的投标竞争力，多方面了解收集信息再提高中标率。

总之，20××年我们经营部要以身作则，做好公司排头兵，

尽全力为公司的发展繁荣贡献自己的力量。经营部将以“诚信履约、铸造精品、培养人才、广交挚友”的经营理念，以“立足泉州，扎根福建，走向全国、滚动发展”的经营战略，继续加强沟通、团结合作，在多方共赢的基础上，持续开展公司业务，切实抓好落实各项经营管理工作的内容、指标，加强工作主动性和责任心，倡导团结合作和工作奉献精神，确保公司各项工作任务指标顺利完成。

最后，再次感谢公司领导对我及我部门的厚爱，并感谢公司各位同仁对我工作的理解、支持和包容。祝大家蛇年健康，财源广进，新年快乐！

经营工作个人工作总结篇九

××镇油库在市公司及经营部的正确领导下和全体员工的共同努力下，全年接卸汽油、柴油××车，吞吐量为××万吨，虽然受国际资源紧张的影响，吞吐量比往年有所下降，但油库始终贯彻执行‘预防为主，安全第一’的方针和抓安全管理不放松的原则，圆满完成了上级领导下达的各项工作任务，现将××年的工作总结汇报如下：

××镇油库以今年初与经营部签订“安全管理目标责任书”为目标依照7月份集团公司安全生产电视讲话为指导，油库各项工作有条不紊的开展，并且我们认真贯彻执行集团公司安全生产会议精神严格执行各项安全方针制度，加大隐患治理力度，全年安全无大小事故，事故率为零，确保了无一升不合格的油品出库。

安全管理工作是油库管理的重中之重，也是油库各项工作的前提，安全工作抓不好其他各项工作再好也等于零，所以我们把安全管理工作放在首位。油库肩负着接卸储存输转发货的重任，可谓是经营部的核心部位，油库的安全生产是油库全部活动的和整个石化企业生存与发展的基础，因此安全工作只能加强不能淡化，由于去年油库现在十名职工都按上级

要求转化身份，职工的思想波动较大，有思想情绪，这给油库的安全管理工作和安全生产增加了难度。这些不安全状况对油库的安全生产造成了很大影响，为此我们经常组织员工学习加强思想教育进行安全第一，预防为主，全员动手综合治理和十项禁令的学习，教育员工按各岗位规章制度规范操作，用典型的事故案例分析事故原因增强职工的安全感和责任感，使员工了解这些规章制度都是别人血的教训和长期实践总结出来的。石油产品易燃易爆，一旦发生事故后果不堪设想而且直接受害者是我们自己，违章作业等于自我伤害，违章指挥是间接伤害别人。通过这些思想教育和工作相结合的办法使员工深刻认识安全的重要性，同时对新招工人进行三级教育，对全体员工定期举办消防.防汛.防震防事故等十套预案模拟演练，使每个员工掌握消防器材的使用和灭火要领，为三基工作中的基本功训练奠定了良好的基础。

数质量是企业的生命，××镇油库虽然××年接卸量较少，但我们数质量工作始终按照[中华人民共和国产品质量法]、《中石化数质量管理办法》认真执行，我们在实际工作中坚持质量第一，效益至上的方针。油库今年以来全部是南京炼厂直接到货，油品的质量虽然能够得到保障，但我们仍不放过每一车，每一列，每次槽车到库以后，首先核对车号，品名，吨位，按组进行理化指标的检测化验，并对油样打上封条备查，合格后方可入库，对于公司发放的油品清洁剂，我们严格按照比例添加，保障了油品的质量。在接卸输转的过程中我们坚定不移的做到专泵，专罐，专管。油品数量不够不入库，质量不合格不入库，以保证石化企业的信誉和企业良好的形象，维护企业和用户的利益。

油库的设备都使用十年有余，大部分设备都有不同程度的故障，渗漏，异音等现象，设备的好坏也是直接影响油库的安全生产的重要因素，如果设备出现了故障不能及时发现和处理那就等于埋藏了一个不定时的炸弹，随时随地都可能发生事故，为了保证设备的完好，我们今年初重新调整了设备领导小组的成员，制定相关规章制度，设备全部承包到每个员

工，责任到人，做到‘四定’：定目标，定岗位，定责任，定措施。今年组织相关人员对油库三台油泵一台真空泵及深井泵，清水泵，泡沫泵，12组接发油鹤管和近200个阀门，法兰进行全面的维修和保养，更换石棉垫大小约300个，并且建立起所有设备档案，为‘三基’工作中的基础工作奠定了良好基础。

为确保油库的安全生产，我们对检查出的油库的安全隐患能及时整改的立即给予整改，凡是不能整改的则及时上报并做好防范监护措施，××年我们主要对以下安全隐患进行了整改：

1. 卧式罐区油水分离池改造
2. 铁路栈桥电位连接增设五组
3. 汽柴油泵三次更换三副油机诫密封
4. 四座立体罐罐基铺设沥青
5. 立体灌区，计量灌区防火墙重新粉刷
6. 油泵房更换铝合金门，发油台上下更换铝合金门窗
7. 铁路栈桥照明灯改造十组
8. 库内所有四眼阀门，法兰跨接
9. 油泵房四台泵连轴器增设防护罩
10. 所有屋面动火补漏等

在进行油库隐患整改时，我们严格按照有关操作规程去做，如油库动火补漏前给施工人员进行了安全教育，并且把动火报告，防范措施，安全协议以书面形式上报公司领导。施工期间干部跟班监护有记录，职工现场监护有记录，施工人员

不见到当日火票不准施工，油库输转作业时不准施工，风力超过五级不准施工，这一系列安全措施保障了施工的安全。

我们以开展百日安全无事故活动为契机，组织油库全体职工认真学习百日安全无事故活动的材料，切实提高各级领导和员工对安全生产重要性的认识，以强‘三基’反‘三违’抓整改，保安全为主要内容，全面落实安全生产责任制加大隐患整改力度，最大限度预防和杜绝事故的发生，确保油库的安全hse管理体系的推行，使安全管理水平提高升级，夯实安全管理工作，确保安全管理目标顺利进行，动员全体员工都参加现场全面细致的危害因素的识别，由不懂到懂，由不了解到熟练掌握，形成学习推行hse安全管理的氛围。

经营工作个人工作总结篇十

有于搬家工作比较仓促，时间紧、任务重。一些工作还没有完善，做起来很被动。生产车间、办公楼正在建设中，散油罐吊过来以后，中包装无法正常生产，设备没地方按装，地面是泥土，工作环境很差。为了不影响销量，把损失减少到最低，员工们都是露天工作。三伏天气骄阳似火，烈日曝晒着大地，地面温度高达40度以上。员工们挥汗如雨，身上衣服都被汗水湿透了，也不肯停下手中的工作，衣服阴干以后会有一层白的盐渍。阳光晒到皮肤上都是灼热的，有轻微的红肿疼痛，皮肤晒的黝黑，也毫无怨言。下雨天就像沼泽地，泥泞不堪，稍不留神就会滑到。而员工们却戏称这是我们合益荣公司新时期的长征路，走过去就是灿烂的明天！

晴天一身汗，雨天一身泥，这是对我们工作环境的真实的写照。面对恶劣的工作环境，我们员工没有一名退缩，没有一位抱怨。而是积极的投入到工作当中去，想尽一切办法去克服困难，去解决问题，尽职尽责把工作做好。与公司同舟共济，共同渡过难关。充分发扬了主人翁精神和一名合益荣员工应有的品质。在这里我向东简良全体员工说一声：“你们辛苦了。”

2新厂区介绍

为了提升公司形象，满足市场需求，适应市场发展，突破自身发展瓶颈。把我们的车间建设成专业化、规模化、基础设施齐全的现代化车间。我们实地考察了多家企业，吸收了同行业的先进经验，并采纳了设备厂商的建议，结合自身的实际情况。设计了自己的多功能车间，集生产（中小包装、软包装、棕油袋）洗桶、仓库为一体。提高了空间利用率，使工艺流程更合理、更科学、更完善。同时也降低了投资成本。目前土建工程已完成，彩钢封顶正在施工中。集办公、住宿为一体的综合性为公楼主体工程已完工。加快基础设施建设，促进度，赶工期，力争早日投产！

经营工作个人工作总结篇十一

xx年，经营部在公司领导的正确指引下，紧紧围绕公司制定工作思路，充分发扬“团结、诚信、高效、创新”的企业精神，坚持以经济效益为中心，以安全生产为基础，以市场为导向，以改革促发展，以发展促效益，以效益促产业的指导思想，团结一心，艰苦创业，顺利完成了各项工作任务，取得了物质和精神文明的双丰收。现将经营部一年来运行的情况作如下汇报：

经营工作个人工作总结篇十二

在董事会的正确领导下，依靠企业员工的智慧和力量，坚持求真务实，埋头苦干的工作作风，强化生产经营管理，发扬艰苦奋斗的创业精神，努力拓宽市场空间和市场占有率。在市场需求滞缓的情况下，上半年累计销售5250/t□同比增长9.6%。累计采购5305/t□同比增长9%。累计销售收入3382万元，但经济效益不佳，同期相比有所下降。油脂行业发展总体形势比较严峻，市场总体需求疲软，前景不容乐观。竞争激烈，盈利能力下降。在这样的环境下，我们应该推进精细化管理，

降低经营成本，加强风险防范，以客户为导向，以做强做大市场份额为目标，争取在下半年实现新的突破，销量、利润稳步增长。

经营工作个人工作总结篇三

在过去的一年里销售部切实落实岗位职责，认真履行本职工作，积极完成区域销售任务并及时催回货款，严格执行产品的出库手续，严格遵守公司制定的各项规章制度，完成领导交办的其它工作。

生产部能明确客户需求，主动积极完成订单，力求保质保量按时供货。销售部与生产部积极努力配合，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时了解客户还款能力，考虑并补充完善。

关于客户投诉并及时、妥善解决。

对于库存产品质量问题一般不能保证，所以我们应正确对待客户投诉，与客户及时沟通，同时在下单时就要与客户讲清楚。

总结一年来的工作，发现了一些问题和不足，在工作方法和技巧上还要不断学习，计划在重点做好以下几个方面的工作：

(一)、市场需求分析

袜子虽然市场潜力巨大，但北京区域做库存竞争已到白热化地步，但我们有良好的信誉和优良品质，在价格和销售上都有优势，在棉纱涨价的情况下我们的销售量仍曾加30%，可见我们为明年打拼多了份保障，如果卡通版市场，资金得到充分的支持，可以取得好销售业绩的，关键是公司给销售经理更大更有力的支持和鼓舞。

(二)、竞争对手及价格分析

这几年通过对袜子市场的了解，运动袜已经不再是市场的宠儿，取而代之的是新品卡通袜子，个性袜子和功能型袜子，目前北京做袜子的库房大多做的是库存袜子，很多袜子都有质量问题，如何让我们的袜子标新立异是20xx年我们销售部门的首要问题关键。

(三)、依据20xx年区域销售情况和市场变化，计划将工作重点放产品需求上，一是主要做好原有的袜子供货工作，挑选几个大客户为重点；二是发展好新的大客户，三是在某些区继续采用代理的形式，让利给代理商以展开销售工作。

(四)□20xx年计划更加积极搜集市场信息并及时联系，力争销售量最大化。

(五)、为积极配合代理销售，计划把新产品以代理产品迅速走入市场并形成销售。

对销售管理办法的2点建议

(一)□20xx年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对销售经理考核后按办法如数兑现。

(二)□20xx年应在公司、销售经理共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

经营工作个人工作总结篇十四

各位领导，各位老师，各位同学：

大家好！

竞争不同情弱者，竞争不相信眼泪。竞争激发人的无限潜能。同学们，你们的发展也迫使老师发展更快。其实老师也是在和你竞争学习、进步、发展。但是，双方都不能输掉这场比赛，对我们来说，没有尽头。毕竟发展才是硬道理。我们的老师发展是为了更好地胜任自己的工作，更好地指导你，不是给你知识，不只是让你上大学，而是去探索自己的知识，自己去创造。教师应该是引导者，是让学生梦想的人，是点燃学生激情的人，是激励学生创造的人，是鼓励学生永远进步的人，是用人格魅力塑造自己高雅品味的人。这是教师的崇高目标和神圣职责。我们会在这个神圣的教学场所尽自己最大的努力，用自己的良心和责任，真诚的面对学生的未来。

同学们，放下梦想，点燃激情，挥出青春的力量，过上青春的精彩生活。青春不服输，也不属于灰色。

如果在明天的社会里，所有从一中走出去的人，都能以自己出众的才华服务社会，创造财富，造福他人，以自己迷人的人格和优雅的品味成为社会修身的准则，那将是一中的成功，是老师们的骄傲和幸福，是我们全力以赴去争取的目标！

三年发展规划描述的是我们近期应该达到的发展程度，省级文明单位是我们早就应该有的。把一中打造成全省示范高中甚至全国知名高中，一定会在我们手里实现。让我们一起梦想，一起创造，一起期待。时代在变，社会在变，观念在变，但奋斗不变，毅力不变，前途无限。

成绩属于过去，荣誉属于每个人，未来在于创造。让我们携起手来，把济源一中打造成所有为之奋斗，为之祝福的人心中永远的骄傲！

谢谢大家！

经营工作个人工作总结篇十五

20xx年来，经过自身努力，克服各种困难，特别是在领导的大力支持下，这一年是有意义的、有价值的、有收获的。我顺利的完成了德钢连铸及轧钢项目的销售和采购工作，经历了整个项目从招标到采购并发货到现场的全过程；组织了敬业备件、天铁液压备件、达钢高炉干油润滑站、达钢高炉液压元件等项目销售及整体外委的采购工作。通过这些项目的管理，熟悉了公司的运作程序流程，掌握了公司erp系统的操作过程，这为今后的工作打下了一定的经验基础。

虽然20xx年有所收获，但是自身的不足之处也暴露无疑：

- 1、虽然年轻充满干劲，但是经验缺乏，在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。
- 2、跟不上客户在项目上的运作需求，还缺乏主动与他们的沟通和交流的积极性。与客户交流，言辞生硬，不善于有效的表达，感觉整个人放不开。这些个人因素直接影响到了工作的效果。
- 3、报价工作经验还不够，对外购件市场价格及数据收集不够，还有待与加强学习。
- 4、对于外委项目的生产进度状况不能掌控，造成拖期、延期想象比较常见。

销售员是企业的门面，企业的窗口，我们的一言一行同时代表了一个企业的形象。以上这些缺点和弱点都是致命的，所以在今后的工作和生活中，必须积极改正自身缺点，广泛汲取销售经验，努力提高业务素质，在高素质的基础上更要加强自己专业知识和专业技能的学习。并以高标准要求自己，不断学习，让自己能够成为一名合格的销售员。