

2023年经营管理人员工作总结(汇总5篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

经营管理人员工作总结篇一

大家下午好！

一、20xx年工作简报

为了完成20xx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。20xx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x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xx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%。

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20xx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□20xx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。

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标投标工作的有关文件，招标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，我部门将在招标投标业务的科学管理上更上一层楼。

三、展望未来坚定信心，开拓进取，再创佳绩

1、加强部门管理，吸取20xx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□20xx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。祝大家鼠年健康，财源广进，新年快乐！

经营管理人员工作总结篇二

一、经营工作方面：开业不到一年，经营管理部的各项工作虽已步入正轨，但如何盘活市场，拉动人气，是当务之急。我分管的鱼市和宠物市场开业时间晚，离车站也较远，许多人都不知道美居物流园还有鱼市和宠物市场，因此前来购物的人比较少。而我来到市场七部要做的第一件事，就是要让广大消费者知道并了解我们的鱼市和宠物市场。我们原有的每周六的斗狗活动虽吸引了一些人气，但是鱼市没有举行过什么活动，而宠物市场的活动又过于单一，仅仅开展了斗狗这一活动是很不够的。针对这一市场现状，经过反复酝酿和多方调查，九月我们成功策划并举办了活动。从竞赛活动方案的策划、商户的参与、广告的宣传，一直到人员的调配、组织，活动的举办等等，我虽然做了大量的工作，但同时也得到了领导和大家的支持与帮助，才使得此次活动能够得以顺利进行，而且后期广大消费者及商户的反映也是不错的。这次活动的成功举办在一定程度上提高了知名度，带动了人气，同时也达到我们预期的目的和期望值，也给自己带来了信心。在成功策划并举办之后，“十一”国庆节黄金周我又策划举行了美居物流园水族大世界的首次促销活动——“买1元送1元”活动，宠物市场的“展评”活动。有了上一次的成功经验，这两次的活动也很成功。尤其是鱼市的“买1元送1元”活动得到了广大商户的认可，促进了鱼市十一黄金周销售额的上升和客流量的增加。活动前期鱼市一直比较低迷，商户也很焦急，许多商户由于不能接受“买1元送1元”活动

中的1元费用由自己承担，有的则因为担心从未举办过类似的活动，是否能做起来，而一直很犹豫。但为了做好这第一次的鱼市促销活动，我积极动员，多次找商户谈心，不断做工作说服他们，让商户将困难与担心一一摆出来，逐个解决，使他们终于认可了我的活动方案，并积极参与进来，大家拧成一股绳，共同努力办好了这次活动。活动结束后，大家的反映也是不错的，商户们纷纷表示：今后鱼市的促销活动要多多举办，而且要形式多样，他们大家一定会努力配合，积极参与的。在做好以上几项促销活动的同时，我们还将宠物市场原有的斗狗比赛办成了系列比赛，每周六举办一次，每次到现场观看的观众有叁百人左右，已很具人气。有了一个好的开端，我要更加积极努力，不断推陈出新，力求使市场七部的经营工作能再上一个台阶。

二、管理工作方面：由于我到市场七部工作的时间不长，而且许多精力和时间都花在了经营工作方面，因此对于管理工作一直都是在积极努力地协助、配合其他两位经理开展工作。首先：我们建立健全了各项规章制度，以制度约束行为；其次：加强了人员管理，限度的发挥员工的主观能动性。我认为一个企业的成败关键在于人，人的因素决定其它方面，每个人都有自己的优缺点，只有做到知人善用，将其的优点化，缺点最小化，才能使其充分发挥自己的才能。同时我们还要为员工营造一个宽松的工作环境和氛围，将影响工作效率的外部客观因素降至最低，使员工感到在市场七部能够发挥自己的才智。

三、今后的工作计划：

1、经营工作方面：鱼市在明年将举行大型的鱼展活动，吸引广大消费者到场参观；宠物市场将举办各类斗兽比赛，不单纯只是现在的斗狗比赛。我们要将比赛扩展开来，使各种比赛多样化，这样才能吸引人气，扩大宠物市场的知名度。

2、管理工作方面：今后将要不断完善各项规章制度，加强人

员管理，通过培训班的形式，对员工进行专业知识的培训，使他们成为专家里手，为广大顾客和商户提供更好的、优质的服务。同时还要实施商户例会制度，定期召开，及时了解商户的思想动态，了解市场的经营情况，以便及时发现问题，对症下药，解决问题。

3、招商工作方面：希望在现有的条件下，借助商户的影响力和资金投入进行招商引资。对市场的空置面积采用商户投资、商户受益的方式进行招商，以达到商户培养市场的目的。此作法可以避免不必要的浪费。宠物市场要借助商户的投资，在空置面积上搭建工棚，建设鸽子市场，由商户自行招商，给予一定的优惠政策，以达到互惠互利的目的。

4、自身素质方面：今年我在提高自身素质方面虽然做了很大努力，但还是远远不够的。在今后的工作中，要虚心学习，结合自身实际多学习、多钻研。加强专业知识的学习，使自己精通业务知识，成为行家里手、业务内行；同时还要学习先进的经营管理经验，提高自身的思想、组织能力、协调能力和判断力，力求能够理论结合实际，适应时代的要求，不断提高自身素质，使自己成为一个努力的、学习型的管理者。

经营管理人员工作总结篇三

一、严格审计的纪律和制度

审计部是一个新设部室，领导寄予我们厚望，同志们也关注着我们的发展，我深知责任重大。为了使内部审计工作在企业管理中得以顺利开展，审计部在成立后的第一次全体会议上，就根据制定的年度工作计划，并结合内部人员的具体业务能力，本着既要明确各自岗位职责，还要坚持分工不分家的原则，进行了内部分工。并从工作纪律、工作作风、工作态度、工作形象和工作结果等五个方面提出了具体的要求。这些基础工作的进行，为我们全年工作的顺利展开打下了扎实的基础。

二、积极开展对驻外企业分部财务管理的监督和评价

一企业是我企业至今一家对外独立开展经营业务的驻外企业分部，年生产各种复合肥近一万吨，加上销售总企业的肥料，一年销售收入已经突破了一亿元，企业的资产总额也达到了一百多万元。但是由于种种原因，该企业一直没有建立起完整、严密的内部核算管理制度，从而使会计信息的反映带有很大的不真实性，也企业的财务管理带来了一定的风险性。

根据企业领导的要求，我们在对其会计核算进行检查审核的同时，先后分两个阶段对该企业的财务管理进行规范、核查。第一阶段是参照企业的相关制度，帮助该企业制定其内部的财务管理制度，建立健全仓库管理的工作流程，健全会计核算的账簿体系，规范会计核算程序，建立严格的、定期的会计报告制度。第二阶段，对规范后的会计核算制度，实施正常的审计检查，通过这一系列工作，规范了该企业核算制度的同时，也教育了会计人员，增强了他们做好工作的责任心，起到了很好的效果。

三、严格费用报销规定，严格费用审核

今年是我企业各种费用报销新规定出台的第一年，旧的报销程序和标准对审计工作影响很大，突出反映在人们的认识上。审计是执行各种规章制度的前沿，审计人员就是把这个关口的，将不符合规定的支出堵在这个关口之外，是我们审计人员的责任。

我们从一开始的单纯的业务费用审核逐步扩大到后勤的费用审核、生产车间工资的审核、装卸费的审核、车间修理费的审核等，基本上包括了所有的支出。为了保证这一工作的质量，我们利用可利用的一切时间，组织学习企业出台发布的新规定，新同志为了尽快提高自己的技能，主动请教老同志，并对要点及时做好笔记，所作的这一切都为做好这项工作打下了良好的基础。一年以来，尽管我们对费用的审核量上不

断增大，但基本上没有出现有问题的审核，从而有效的配合了企业的财务管理工作。

四、利用一切可利用的机会，为领导提供市场监管信息

根据企业领导的安排，今年，我先后到一和省内的几个市场。针对市场反映出的问题，进行了核查，并结合核查进行了市场调研，这也是审计部——一年工作计划的一项基本内容。核查中，我们昼夜兼程，为了把问题核查清楚，把市场调研准确，每到一处都积极地与客户沟通，多方收集市场信息资料，这一切都为我们后期报告的撰写积累了丰富的第一手资料。先后两次的市场走访，形成了近万字的报告，把问题找准了，建议提对了，得到了企业领导的肯定和客户、业务人员的好评。

五、工业园区建设项目的结算工作已接近尾声

根据工作计划，并经企业领导批准后，组织了对工业园区建设项目施工单位报价的核对及园区设备计价等工作。园区项目建设跨度长、项目多、投资大、施工单位多、资料零散，我们通过努力一一克服了这些困难，截止到10月底这项工作已基本结束。此项工作的顺利开展，既较好的维护了我们一大企业的对外形象，也为企业取得了可观的经济效益。

经营管理人员工作总结篇四

一、采购员是企业的重要岗位，企业对采购员这一岗位的要求也比较高，采购员的素质高低决定着企业的采购工作的好坏，为此对采购员的工作职责有以下要求。

- 1、了解所负责的物料的规格型号，熟悉所负责的物料相关标准，并对采购订单的要求，交期进行掌控。
- 2、熟悉所负责的物料的市场价格，了解相关物料的市场来源。

降低采购成本。

3、遵循适价，适时，适量的采购原则，4、配合员工将原材料采购到位，确保工程顺利进行。

5、协助财务做好对账工作。并在采购材料时取得发票，保证发票字迹工整，时间、名称、规格、数量、单价、大小写的真实完整性。做到每月按时结算采购的材料。发票是会计核算的原始依据，希望引起重视。采购员在采购回材料后，应在库管那里及时入库，入库后凭入库单和发票经有关领导签字认可才能到出纳员那里报帐。

(1)、严格检验入库货物，根据有效到货清单，核准物品的数量、质量等，方可办理入库手续。入库单上必须经办人，库存管理员，项目负责人签字。

1、要认真审查各种报销或支出的原始凭证，对违反国家规定或有误差的，要拒绝办理报销手续。2、要根据原始凭证，记好现金和银行帐。书写整洁、数字准确、日清月结。

3、严格遵守现金管理制度，库存现金不得超过定额，不坐支，不挪用，不得用白条抵顶库存现金，保持现金实存与现金帐面一致。

4、负责到银行办理经费领取手续，支付和结算工作。

5、负责支票签发管理，不得签发空头支票，按规定设立支票领用登记簿。。

6、加强安全防范意识和安全防范措施，严格执行安全制度，认真管好现金、各种印章、空白支票、空白收据及其他证卷。

7、负责作好工资、奖金等造册发放工作。

8、负责编造每月的现金支出计划，分清资金渠道，有计划的领取和支付现金。

9、及时与银行对帐，作好银行对帐调节表。

10、根据规定和协议，作好应收款工作，定期向主管领导汇报收款情况。

11、严格遵守、执行国家财经法律法规和财会制度，作好出纳工作。

以上是各岗位的责任规定，希望公司有关员工恪尽职守，共同把工作做好。为了企业的生存和发展，我们一起努力吧！

建筑公司财务负责人 建筑公司负责人 董事长

经营管理人员工作总结篇五

2、以服务地方经济发展为中心,以帮扶中小企业代维代建客户名址数据库、实施精准营销为突破口,为全省中小企业提供优质、高效、便捷的邮政服务。为此,我局充分利用和发挥邮政名址数据库、营销策划团队、商函媒体等优势,采取有效措施切实解决广大中小企业在市场推广、品牌宣传、产品销售等方面的难题,并为中小企业代维代建客户信息管理系统,通过客户信息管理系统实现客户名址的搜集整理、经营信息的统计分析、产品销售情况汇总,全面提升中小企业的管理水平和市场竞争能力,同时结合邮政数据库商函有力助推企业发展。20xx年我局共计为110家中小企业代维代建了客户信息数据库,并利用名址信息库,为温尔斯家纺、江西电大、江西月兔房地产有限公司、小新星英语学校等多家单位合作制作寄递数据库商函,有效推动和促进了其业务的发展,实现了邮政与地方企业的共赢。

2、围绕推进工业化和农业现代化,拓展工业园区和农村邮政

市场，积极服务中小企业和“三农”。

该项得分79分，其中：组织领导10分，服务地方经济，服务中小企业工作25分，名址建设工作26分，服务“三农”工作18分。