

最新支撑岗位工作总结 运营支撑工作总结 (精选7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。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

支撑岗位工作总结 运营支撑工作总结篇一

2. 熟悉公司《商品流转程序》；
3. 熟悉本柜组业务运作流程；
5. 掌握本柜组所售商品的商品知识；
6. 具备较强的服务、协作意识；
7. 了解本柜组人员工作情况及个人情况并向主管反馈；
9. 具备基本的商场安全知识，是商场的三级消防责任人；

支撑岗位工作总结 运营支撑工作总结篇二

一年马上就要结束了，那么身为业务支撑就要对这一年的工作认真分析一下。下面是由小编为大家整理的“业务支撑年终工作总结”，仅供参考，欢迎大家阅读。

一、年度工作情况

1、熟悉了解公司各项规章制度

为了更快更好地融入公司这个团队，为以后的工作打好铺垫，

我加紧对公司的各项规章制度进行全面了解，熟悉了公司的企业文化。通过了解和熟悉，我为能进入公司这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。在以后的工作中，我将以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，在坚持原则的情况下敢于尝试，更快更好地完成工作任务。

2、熟悉项目流程，项目状况

作为跟单，熟悉和了解项目流程及状况对开展工作是相当有利的。为了能更好地进行工作，我多次深入各相关职能部门和现场，对项目的进展做更深层次的了解。在掌握第一手资料之后，查阅相关技术文件，对项目情况进行探究，对以后项目的重难点进行分析，对项目的基础形式进行分析，通过研究和分析，我对项目的实际情况做较为客观的预测，为下一步项目的进展完成提供了可靠的依据。

3、与各相关职能部门的沟通和协调

项目的进展和完成，离不开公司各相关职能部门的参与和努力，在公司领导的大力支持和关心下，自己积极主动多次参与各相关职能部门的项目评审，使项目能按照客户要求顺利进行。

二、存在的不足以及改进措施

1、缺乏沟通，不能充分利用资源

在跟单的过程中，由于对其他专业比较陌生，又碍于面子，不积极向其他同事求教，造成工作效率降低甚至出现错误，不能达到优势资源充分利用。俗话说的好“三人行必有我师”，在以后的工作中，我要主动加强和其他部门同事的沟通，通过公司这个平台达到资源共享，从而提高自己的业务水平。

2、缺乏计划性

在工作过程中，特别是项目开发的初期阶段，由于缺乏计划性，工作目的不够明确，主次矛盾不清，常常达到事倍功半的效果，客户不满意不说，自己还一肚子委屈。在以后的工作过程中，我要认真制订工作计划，做事加强目的认识，分清主次矛盾，争取能达到事半功倍的效果。

3、专业面狭窄

自己的专业面狭窄，对注塑和模具以及其它专业知识比较缺乏，认识不够，特别是业务策划以及客户管理，限制了自身的发展和工作的展开。在以后的工作过程中，我将加强其他专业的学习，充分利用公司资源，提高主观能动性，争取把本职工作做的更加完美和成功。

三、完成目标计划的措施以及建议

1、合同管理

合同在项目管理中的地位非同小可，离开他，项目管理就无从谈起，合同是项目管理的依据。熟悉合同。并对合同进行深入细致的研究，对合同的关键条款、存在的漏洞及可能产生变化并引起纠纷的地方做到心中有数。

树立强烈的合同意识。在合同面前，双方的地位是平等的。当客户提出各种各样的异议和建议时，首先想到要遵守合同，对采纳建议可能带来的经济问题要有充分估计。

2、客户信息的及时转化

项目实施阶段，各相关职能部门的多方面工作，对项目质量进行的控制和监督，是项目顺利进展的必要前提条件。客户的要求是我们工作的目标和准则，在以后的跟单中，要及时

准确的把客户的要求传递给各相关职能部门，使信息转化为生产力、使信息转化为质量的完美。

3、进度控制

进度控制是项目成功与否的关键因素之一，业务部要配合工程部做的就是编制项目管理规划，研究项目的总进度、分解布划、技术难题，对项目实施过程中可能出现的问题做好预案。制定一整套制度来规范管理以提高工作效率。

虽然一些项目还没有正式完成，但收获也不少。特别是公司几位领导塌实的工作作风以及认真负责的工作态度给我树立了榜样。总结过去，展望未来，虽然工作多，任务重，对于我来说也是一种挑战。新环境，新机遇，新挑战，如何优质、高效、按期地完成项目，是作为跟单人员应该思考的课题。

在以后的工作中，作为项目的信息传递员，我将认真执行公司的相关规定，充分发挥个人主观能动性，高标准要求自己，不断学习新技术新经验，善于总结，也希望公司领导能给我更多的理解和更大的支持，争取为项目的开展贡献自己的力量。

忙碌，时间是过得挺快的，还记得我们在莱茵华庭，还记得新办公室开始装修，现在在新办公室都半年多了。从20xx年年初签下xx的合同，许多合同就接二连三地来了，陆续签下xxxx餐厅，人手紧，事情多，时间急，所以常常没时间关注事情进展程度，只跟着客户的电话走。在大家的配合下，事情进展得还算顺利，虽然期间有一些令客户不满意的小插曲，但是大家最后都能理解。上半年的忙碌和个人的努力以及业务水平的提升有密不可分的关系，所以在总结上半年的经验基础上，下半年的成绩的也是水到渠成了，于是又相继签到了xx□xxx□xxx□xx新华纸业□xx□xx银行，由于人手不够，专业人才缺乏，所以从和客户接触的第一刻开始，我都不得不承担所有与之相关工作，从报价，到现场勘查，再到设计

图纸，只要是我自己能做的，我都从来不麻烦别人。由于我们的项目是一个周期长，参数易变更的工作，所以每一个客户都需要反复再三沟通，图纸也是一遍又一遍的更改，报价也得随之变化，时间总在不知不觉中溜走。

收获，有了业务的忙碌，必然带来了许多工作经历上的收获。从与杭州永善签合同开始，就一路在学习，第一次做外贸相关的电梯，由于没有经验，在付款方式上未能给自己争取到最优的方式，也正是这样一次成交带给我记忆深刻的教训。从独自一个人去常州安费诺看现场，画图纸，签合同，让我在升降平台的整个业务流程上有了新的理解和突破，增强了自信心，也为以后诸多升降平台合同的成交打好了坚实的基础。接着又独自一个人完成了琨珏企业的固定式登车桥从报价到合同工作，这次经历使得以后的固定式登车桥项目都变得轻车熟路。衢州浦发银行是我签的第一台汽车电梯，从报价到图纸，再到合同的签署，付款，也是自己尝试着独立完成的，此次合同的成功，让我尝试了给客户无微不至的关怀就能获得应有的成果。基伊埃现场参数和要求的反复变动，我都从不抱怨，每次都按时给客户响应，由于时间紧张，连夜给客户做中英文的报价书，又以最快的时间给客户设计图纸，这些都给客户留下良好的印象，接下来的成交几乎就是顺理成章。20xx年完成的销售额几乎是我20xx年的十几倍，在这样的过程中，不仅收获到成交的喜悦，在个人收入方面也有了明显增加，日子不用过得像20xx年那样清贫。公司在业绩上升的同时也适时地改善了大家的办公环境，为新的前进目标提供了硬件支持。

成长，这一年伴随业务量的成倍增加和个人经验的提升也是我个人成长最快的一年。20xx年由于刚刚涉足电梯行业，对业务颇有些生疏，加上公司实力也比较薄弱，所以20xx年未能取得比较理想的成绩，但是恰恰是20xx年一点一滴的积累和不断地学习才打下了20xx年收获的基础，经过这一年的锻炼，基本能独立完成电梯、升降平台等从询价到成交的相关工作，

我想在我们公司这样的背景下，正是这样的成长才能为公司节省成本，提高效率，完成业务目标。经过这一年，与客户的沟通变得更加灵活了，更加能掌握客户的心理，以及在业务进展阶段能不断地分析客户的喜好和想法，能随着客户的想法，不断地改变自己的策略，正是这样的成长，才使项目进展的越来越顺利，成交得越来越快速。经过这一年，对客户的购买意愿有了更准确的把握，正是这样的成长，才使项目失误率越来越低，节省了自己的宝贵时间，提高了成交率。

20xx年，对于公司，对于自己都是值得庆祝的一年，因为伴随着自己的付出得到了收获，因为伴随着个人的成长，公司正日益壮大，同时，公司的壮大又为大家的成长提供更大的舞台。20xx年是大家辛苦忙碌的一年，也应是大家丰收的一年，所以希望大家能分享到一起努力换来的成果。快速的发展也提示我们当前还存在许多问题，产品的质量问题是首当其冲的，如果这个问题得不到妥善的解决，那么发展也许将会遇到新的瓶颈。

一、部门基本情况

截止目前，我部门有：外贸业务员、单证员、业务兼内务共人。

由总经理亲自指导，由总经理助理协同安排相关事宜的原则工作。

自从我进入公司以来，不断进行尝试更新、更强、更有优势、风险更低、更具国际业务化的贸易结算方式。截至20xx年底，业务范围逐步覆盖玩具，毛毯，五金配件，代理出口业务等。

货物直接出口到xx、xxx以及其他国家和地区，为进一步进入国际市场积累了宝贵经验。同时，公司总经理也给予我部门极大支持，亲赴国外与外商进行面对面的商务洽谈活动。并指导和调控公司销售由原来的单一客户逐步转变为客户多元

化，以出口创汇、抢占国际市场为销售主旨的营销理念。灵活多变的经营管理模式，使我进出口部业绩稳步提升。

截止月份，公司直接出口销售产品：其中玩具xxxx件；

累计销售金额为□xxxx美元。毛毯xx件；

累计销售金额x美元；

二、以创新思维为先导，加强团队业务竞争力

就企业而言，我国目前的优秀企业大都在市场前景且具有一定竞争优势的成熟行业中，但处于行业的中下端位置，不仅无暴利可言，甚至利润稀薄。这些成熟行业技术发展趋势清晰，一般不会出现技术方向突变带来的行业格局大变。同时，这些行业需要巨大市场作为载体。中下端的企业要想同等的争取市场、争取市场利润和市场占有度，就必须掌控一定的独到经营模式。于是创新思维不得不出。

作为一个部门也一样，要想有更大的发展空间和膨胀力度，就必须拿出更新、更有效的工作手法。要创新，要自主的进行创新，并切与公司整体运营的创新经营同步的创新。

方法和手段对我部门业务人员进行思维转变非常重要。尤其我部门成立时间不长，某些人还时不时犯一些低级的错误，没有最起码的责任心，其业务水准有待进一步提高，我们的操作模式正在成熟和成长的阶段。如何在以往工作的基础上继承、发扬、创新成为我们各项工作的当务之急。经过半年多左右的实践和摸索，我部门基本确立了加强对同行的学习、放眼国际市场、勇于创新、大胆实践的方针，并取得了一些成效。

但是工作中的失误同成绩一样，是我们不容忽视的一样重要因素。

外贸工作，象战场更像舞台。轻重缓急非常注重业务人员的自主工作性。而这一点也是我们本部门一直着力提高和后来发展所必需面对的问题。

在上述基本工作状况的基础上，作为本部门的负责人，我需要进一步完善、和引导部门的走向。并大力重点突出的加强部门和部门每个成员的工作独立性，工作自主性，在提高自身业务水准的前提下，帮助和指导部门成员的成长。使我部的发展前景更为广阔。

2. 加强经验积累，及时掌握信息新动态。

查漏补缺将是我们今后的基本工作方针之一。针对各环节，各不同业务操作的特点，围绕我们关心的重点问题，我部门将采取总结、交谈等形式，去综合总结，分类整理。依次来掌握了大量参考资料。如外贸业务经验总结（配合公司整体销售工作）、出口退税、外汇核销，管件资料等等。通过该类工作，使我们能够及时、准确地对今后工作奠定基础，为各项工作的顺利开展提供出可靠的依据，便于我们有针对、有层次地提高工作效率和水平。

同时，在今年通过进一步通过网络工作的体验之后，在今后的工作中，我们更应该加强利用。并及时获取来自国外或行业当中的最新动态，最新信息。准确地做出决断，更好的配合公司的运营。

完善合理的规章制度是日常工作的基础和保障，我部在不断总结以往工作经验的基础上，继续将建立和完善各项制度。xxxx初，我提出制定了《xxxx进出口有限公司管理制度大纲》，《客户开发计划周报表》，《客户联系日报表》等制度，但因在制定的过程中人员的构建相对不是很稳定，因此并未很好的执行下去。xxxx年下半年，我部门将在此基础上进一步落实下去。一方面为规范管理制度，一方面为保障工作程序的层次和正规化。并且能切实的将责任落实到人，杜绝

互相依赖和互相推诿等有欠积极的工作行为。

四、立足能力训练，加强外贸接单工作

目前，因为本部普遍英文水准不高，在扩大外单的程序上受阻，过去的一段时间和现在，整个部门的成员一直在努力，以期早日成熟，加强公司外单的获取量。

五、加强领导，注重团对协作

第一，不断充实，努力加强团队建设。团队成员的整体运作性，充分能够说明这个团队的业务整体水平。并且在诸多实践中也说明了共同努力的力量和团队建设的必要性。我也就不长篇累牍。

同时对各个环节的衔接性也要求严格。因此，作为部门负责人，就应该责无旁贷的在工作中起到贯穿和引导的作用。

自主，自律，友爱，谦逊，学习。

在同事与同事之间架起联系的纽带，常沟通，保持友好和谐健康的氛围锻炼自己，提高自己。为公司的成长，为自身的成长做出自己的贡献。

六、高度重视扫尾工作，采取有力措施，力争业务水平稳中有升

1. 加强对新员工的培训工作。

2. 加强对新信息的贯彻学习。积极落实国家或行业动态当中新近颁布的相关文件政策，为公司顺利地过渡新旧模式的接替。通过不定时，不定量等形式，积极学习执行，主动将业务引流新规市场。

3. 积极应变，认真学习，管理和引导并重。

4. 严格执行公司的规章制度。一方面加强对自身职责要求，二是提高对每个成员的要求，明确公司和部门的管理具体规定，打好预防针。三是以专门专项的会议等形式去解决种种问题。

一年来，我们的工作在公司领导的督导下，在我部每个成员的辛勤努力下□20xx年，我们虽然作出了一点成绩，积累了一些进出口工作经验。但与我们的要求相比还存在一定的差距，回首这半年，还有许多方面不尽如人意。但是我们相信，对于充满挑战与机遇的新的工作来说，这仅仅是个良好的开始。

我们有决心也有信心以稳步发展，重点突破为指导，在公司董事长的领导下，在同事的帮助下，在我们自己的不懈努力中，围绕进出口业务勇于创新、勤于实干、锐意进取，努力工作，力争开创我部门进出口工作的新局面！

支撑岗位工作总结 运营支撑工作总结篇三

朋友一生一起走，那些日子不再有，一句话，一辈子，一生情，一杯酒.....一首《朋友》唱出了朋友间最真挚的感情。

无论是谁，都需要有朋友来陪伴到老，往往在你最困难的、最难过的时候，都是朋友给你擦干泪水，鼓励你站起来，再将强的往前走。

有人说：友谊是把世界的心连在一起的一根金线。的却如此，对于我们每个人来说，友谊都像金线一样珍贵。国与国之间、民族与民族之间、甚至家与家之间.....都少不了友谊，是友谊将彼此的心连在一起，让彼此更加了解对方，也让彼此的感情更深。只有拥有了这根金线，我们才能焕发出新的活力，拥有新的光彩，开辟出新的天地！

用心对待朋友、对待身边的每一个人，我断定，你的掏心的付出，必会换来寸金都难买的友谊！

人世间一切荣华富贵，说到底，不如一个推心置腹的朋友

支撑岗位工作总结 运营支撑工作总结篇四

1、注重统筹规划，实施分层管理。

综合实践活动要集中体现学校的办学特色，因此，学校应对综合实践活动进行统筹规划。我校在课改之初就成立了以校长任组长的综合实践活动课程指导小组，召开了综合实践活动动员大会，制定了《南渡初级中学综合实践活动实施方案》，具体确定了综合实践活动的目标、任务、活动主题，以及活动方法和步骤，并邀请了杨裕前等有关专家来校指导综合实践活动的开展。

我校对综合实践活动课程实施分层管理，即学校管理、年级管理、班级管理三层管理模式，各年级根据学校综合实践活动实施方案，结合本年级实际情况制定年级综合实践活动计划，班级则根据学校和年级计划再制定出班级综合实践活动计划。另外，我校还把综合实践活动与地方特点有机结合起来，作为校本课程加以开发。

综合实践活动主题的确定的则紧密结合本校的特点，充分开发和利用乡土资源和校本资源，同时在具体的实践活动中，不断修改主题的内涵，完善学校综合实践活动的课程体系。开设综合实践活动课程一年来，我校确定了“以认识计算机病毒”、“我们镇上的水泥厂”、“保护水资源，从我做起”、“走进广告天地”、“远离噪声，享受安静生活”、“传递我们的美——板画设计”、“趣味拼图”等活动主题。通过研究专题的征集，又确定了小组活动的一系列研究性专题，例如“寻访家乡的名人”、“特色家乡菜”、“家乡的方

言”等。

2、重视点面结合，鼓励教师参与。

我校开展综合实践活动的形式主要有两种，一是普通层面上的综合实践活动，即以综合性实践为主的学科或学科整合活动；二是深层次的综合实践活动，即以研究性学习为主的小组活动。前者的综合实践活动列入课程表，每周开设三节综合实践课，在具体实施中采用弹性课时制，一般每周安排半天时间，学生全员参与。有时需外出活动，如参观工厂、远足登山、慰问敬老院老人等，则由学校统一安排集中时间。

研究性学习为主的小组活动的时间主要是以周六上午活动为主，同时还充分利用中午、下午放学后等时间，一般由六到八名学生组成活动小组，共同确立一个研究专题，并进行具体的分工，在有关学科教师的引领下，开展研究性活动，由于此类综合实践活动需要的时间、空间较大，经常要走出校门进行参观、采访、调查等，因此，在时间的安排上要给予相当大的自由度。

在综合实践活动中，教师的参与不可忽视。教师和学生一起参与综合实践活动，有利于建立民主、合作、平等的新型师生关系。由于综合实践活动具有活动空间的广阔性和活动时间的延续性，因此，它需要大量的教师参与，学校不应指定专门的教师作为综合实践活动课程的指导老师，而应鼓励更多的教师参与对学生综合实践活动的引领和指导。我校在这一方面做得较好，尤其在综合实践活动主题确立、方案的设计、成果的展示和评价等方面，我校十分重视鼓励教师参与引领指导，要求教师的引领要贯穿于学生综合实践活动的全过程。

二、主要成效

1、教师角色的转变

支撑岗位工作总结 运营支撑工作总结篇五

3、积极配合公司开展的各项活动，从会议到员工教育再培训等都进行设备调试安装到位。

4、针对于公司的金蝶k3系统、邮件系统、雅思系统的数据我们做到了每天一备份、每月一整理归档，对于整个公司办公区的数据也做了一次集中整理归档，为以后建立公司信息数据库打下了良好基础。

1、不断加强信息技术方面业务知识的学习。

2、勤于学习、善于思考总结，积累经验，不断创新，为我公司信息化建设献计献策，以良好的姿态迎接挑战 and 考验。

3、改进工作方法，提高工作能力，提高服务意识。提高工作水平，切实以过硬的本领来完成好领导交办的各项工作。

支撑岗位工作总结 运营支撑工作总结篇六

技术支持部作为摄像部的衍生部门，主要负责是的.记录电视台内的活动以及制作校园印象。现有部员。

在这个学期，技术部尽量保证每一期校园新闻都能附上校园印象。部员韦十分尽职尽责，做了许多工作，例如跟随电视台老师去拍摄高三毕业典礼，参加社团节，*时工作负责快速，表现优异。张国栋技术娴熟，能在较短时间内完成校园印象的制作。叶霄雨编拍的短片也很有特点。

技术支持部参与了新蕾文化艺术节[mvj]主持人大赛、金莺辩论赛、高一篮球联赛、高二足球联赛、元旦通宵晚会的拍摄，用快门表现了另一番校园风采。各部员都尽职尽责，配合默契。有分歧也能很好的解决，学会合作，学会相互帮助。相信在新的学年可以更加努力，把技术支持部的水*更加提高。

个人觉得技术支持部内部应该增加相互学习，会后期制作也要学会前期采集。我会组织部员在新的学年在工作中相互学习。提高技术支持部的整体水*。

招新计划：

技术支持部不用专门设部门来招收。个人想法是在摄像部招收的新人中，寻找有摄影爱好的新人，加以培训。

支撑岗位工作总结 运营支撑工作总结篇七

一、科学研究总体概况 1. 科研队伍基本情况

政法系现有教师34人，其中专任教师28人，辅导员4人，实验室人员2人。教授2人，副教授5人；博士3人，硕士28人。下辖社会工作、法学、政治学与行政学、文化产业管理等四个专业方向；拥有省级教学团队两个——行政法学、政治学教学团队，校级人文社科研究基地老龄问题研究中心和芍陂问题研究中心。

2. 教师承担各类科研项目、科研成果、获奖等基本情况

2011年以来，在院系领导的高度重视和广大师生不断努力的作用下，我系教师的教学科研工作取得了一系列优秀成果，成绩斐然。陆耿、周英姿老师指导学生在省级比赛中获奖7项；14人次获校级青年教师教学基本功大赛一、二、三等；我系教师主持和参与国家社会科学项目5项，教育部项目3项；获校级教学研究项目立项6项；淮南科技局项目2项；安徽省高校青年教师科研资助计划3项；省教育规划项目六项；省厅人文社科项目8项；校级科学研究项目30项；获批省级教学质量奖1项目；省级校级教学团队建设项目4项：卓越中小学教师计划一项；校级教学质量优秀奖4项；校级教坛新秀奖4人；校级特色专业2项；中国近现代史纲要教学团队、政治学专业省级教学团队获批省级、校级教学团队奖；我系老师在国内

相关其刊发表专业学术论文80多篇；老年研究中心、安徽古水利文化研究中心获批院级人文社科研究基地建设；地方政府区域治理中心获批省人文社科基地立项，极大地拓展了政法系教学科研的领域和平台，产生了比较显著的社会经济影响和效应。

3. 各级科研团队及科技创新团队建设计划及成效

坚持引进来、走出去的指导原则，加强与兄弟院校的合作关系和学术交流，依托政法讲坛这一平台，积极邀请国内外知名专家学者来我校讲学，或者以客座教授、学者的方式参与系部的教学管理工作；不断加强与地方政府、企事业单位的合作关系，形成了良好的合作框架和工作机制。和淮南市法院、检察院、民政局、科技局等有关单位签订了合作备忘录，积极推进教学科研产学研项目的联合申报、联合开发。多渠道争取科研项目，积极主动与各级主管部门建立良好的合作关系，为学院科研项目的申报打开了良好局面。注重科研成果的推广、应用研究。

二、科研成果转化到教学中去的情况

1. 科研项目及其成果应用于本科教学，促进教学方法和手段改革情况

充分整合资源，实现集约、节约型发展，历来是政法系的办学宗旨，各类科研项目的承接研究除去给项目负责人以进一步发展的平台之外，学生积极参与教师项目同时也提高了学生的科研素养。大量图书资料、文献设备的采购极大地丰富了政法系的办学资源。方曙光博士的国家社科项目；社会工作、法学等特色专业等一批重点教科研项目的推进，不断推动了政法系综合实验室的软硬件建设。在项目资金的支持下，近年来年度新增设备资产保持在10万元以上，极大地改善和丰富了政法系的办学条件。目前，政法系已经形成了以综合实验室为核心、包含淮南法律援助中心、模拟法庭□c派文化创

意中心、旭日社会工作综合服务等服务机构在内的系统体系。这些实验机构和教学组织免费向政法系学生开放，设备利用率高，教学效果显著。

三、科研项目对教学的支持情况 1. 科研促进教学工作的有关制度规定

2. 科研项目改善本科教学条件情况

在学校的大力支持和同仁们的不懈努力下，政法系现拥有法学实验室、法律援助中心、模拟法庭；社会工作实验室，旭日社会工作综合服务中心；公共事业管理实验室□c派工作室；舆情分析中心等试验机构和团室，在文科专业中算是教学条件比较优越的，这有力地保证了教学工作的开展和学生实践能力的提升。