

最新营运管理工作总结结束语 营运经理 每月工作计划(精选5篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

营运管理工作总结结束语篇一

一、国有商业银行应用管理会计的重要性

(一) 银行持续发展的必然选择

在信息和管理现代化的今天，营造持续性竞争优势是银行经营管理的重要目标之一。而银行竞争优势在于信息技术的运用、计算机技术的运用、投资决策的智慧。为了从容应对竞争，获得持续性的竞争优势，各银行迫切需要改进管理方法，摆脱旧的经营理念的束缚，引入先进的管理思想和方法，充分发挥管理会计提供管理信息、筹划未来、控制日常活动、评价经营绩效等职能作用，同时致力于开辟新的服务领域，挖掘内部潜力，以不断营造持续性的优势。

(二) 商业银行提高经营管理水平的需要

推行管理会计是商业银行提高经营管理水平的需要。商业银行提高内部经营管理水平，能够带来良好的经营效益。西方企业发展的经验表明，作为内部控制的支柱——管理会计体系，能够有效地控制企业中人的行为，为决策提供有力的支持，为控制提供科学的标准，并且有助于形成奖优罚劣的机制，使企业充满活力和效率。我国国有商业银行实行的是统一法人领导下的“统一计划、统负盈亏”的分层经营、分层

管理、分层核算体制。在这种体制下，建立管理会计体系有利于对内部责任部门甚至员工个人进行全方位、多层次的考核。除广泛运用目标管理、价值核算、预算控制、决策分析等基本手段外，管理会计主要通过“设立目标—记录实际—分析考核”机制来实现对过程的控制，以引导各责任单位根据本部门的经营状况及责任目标，及时调整工作策略，努力增收节支。提高经营效益，促进部门管理工作的深化。

(三) 银行克服财务局融性的有效手段

财务会计是通过记账、算账、报账，最终在损益表中反映出财务成果——利润，编制的报表能全面反映银行经营状况。同时，银行对事后的财务状况分析主要依据是损益表及有关报表，分析结果具有一定的片面性和局限性。由于财务会计只突出了反映职能，极其重要的控制、预测、决策、分析、评价职能被忽视了，从而使会计信息使用者难以了解银行经营状况的综合、系统的信息。随着银行管理的现代化和电子化水平逐步提高，经营管理过程中需要的信息越来越广泛，对会计工作的要求也越来越高。因此，银行在经营管理中急需引入管理会计的思想、方法，建立一种管理会计与财务会计相融合的新会计体系，克服财务会计的局限性。进一步促进银行效益和现代化管理水平的提高。

(四) 银行建立激励约束机制的客观需要

激励起着激发、推动、加强人的行为的作用，因而在企业管理中正确运用激励机制，充分调动员工的积极性、创造性。对于提高企业经营效益，实现组织目标具有重要意义。管理会计在掌握大量有关资料的基础上，认真分析各种激励因素相对作用的大小，从中找到激励与贡献之间的最佳价值量，通过控制、业绩评价等来调动员工的工作积极性。诸如在传统的管理方法中，对成本、费用的控制，一般是采取领导审查签字的外部约束方法，这在一定程度上往往容易导致只有个别领导及有关部门关心收入、控制支出。而推行应用管理

会计后，每个员工就会树立起成本效益观念，由过去的外部约束变成自我约束，从而在银行内部建立起员工自我激励、自我约束的机制，这种机制的建立和运行将会给银行的经营管理注入巨大活力。

二、国有商业银行应用管理会计存在的问题

(一)取向不全面

管理会计的内容包括预测、决策、全面预算、责任会计、标准成本法、考核与控制等，管理会计的应用具体表现为管理会计的技术方法在实际管理活动中的推广使用。国有商业银行应用管理会计，应将管理会计的技术方法运用到预测、决策、考核、控制等各项管理活动之中。责任会计只是一种执行会计，而作为规划决策会计的预测、决策等在企业宏观管理中的地位是显而易见的。因此，管理会计运用取向应高起点，全面应用，不应该只取其中的责任会计。

(二)模式选择不当

营运管理工作总结结束语篇二

一、__年单位重点工作：

- 1、深入开展学习实践科学发展观活动；认真学习中央、上级单位有关会议和文件精神；积极配合上级单位党建会议的召开，组织有关学习活动。
- 2、组建工作领导小组，集中精力，想法设法，调动一切有利因素做好博士点申报工作。
- 3、加强组织和教育，从严治考，扎实做好__年单位类招生工作。

4、加强对外交流，开展合作办学，积极推动对台合作与交流。

二、__年单位日常工作计划要点：

(一)精心组织理论学习，进一步加强单位党的建设

1. 结合单位实际，精心组织形式多样的学习活动，继续深入学习贯彻党的__大精神；按照上级单位党委的部署，深入开展学习实践科学发展观活动；紧跟形势，积极学习领会“两会”精髓，配合上级单位党建会议的召开，邀请校内外思政专家到单位讲座，提高教职工理论和思想水平，结合工作实际，将学习成果转化为工作动力，扎实推进单位各项工作的开展。

2. 认真贯彻落实第十六次全国高校党建工作会议精神，加强单位基层党组织建设。继续开展党支部工作“立项活动”；贯彻落实党员发展规划，切实做好青年大学生的党员发展工作。

3. 加强作风建设和廉政建设。加强单位领导干部作风建设；建立督促检查工作制度和党风廉政建设责任制；深入开展反腐倡廉建设。

4. 加强对党员的宗旨教育，使广大党员牢固树立正确的世界观、人生观、价值观，处处发挥党员先锋模范作用，在单位形成积极上进的氛围。单位在“七一”节进行单位单位优秀^v^员表彰活动。

(二)加强思想政治工作，扎实推进和谐单位建设

1. 做好安全稳定工作。增强安全意识，加强对师生安全教育的力度和强度；修订《单位单位突发公共事件应急预案》，提高应对突发公共事件和自然灾害的能力和水平；提高维稳意识，加强敏感时期的各项稳定工作。

2. 加强学生思想政治工作。进一步加强校园文化建设，积极

开展内容丰富、受学生欢迎、有单位单位特色的各类文体活动;组织好大学生暑期“三下乡”等社会实践活动;加强对外合作交流,建立一些与单位长期合作的社会实践基地;加强单位勤工俭学和特困生服务工作;加强学生心理健康教育 and 咨询工作,培养学生良好的心理品质;加强学生校史、院史教育,辅导员、班主任、任课教师要与学生进行经常性的沟通与指导,培养学生爱校爱院的情感。

营运管理工作总结结束语篇三

时光转瞬即逝,伴随新年钟声的临近,紧张、充实的2019年即将过去。即将迎来光明灿烂、充满希望的2020年。转眼间就到了年底,这4个月是我人生旅途中的重要一程,我和同志们一起生活、学习和工作,彼此建立了深厚的友谊,同时,在实践中磨练了工作能力,使我的业务能力有了很大的提高,当然这与上级领导的帮助和大家的支持是分不开的,在此我深表感谢!

我作为生命人寿黑龙江分公司营运部的一员,感到非常的自豪。现将我这半年来的学习工作情况总结如下:

通过学习及了解对生命人寿的企业文化、经营理念有了更加深刻的了解。生命人寿以“携手提升生命价值”为理念,以“诚信、创新、高效、共享”为经营宗旨,坚持精心管理、稳健经营,充分发挥人才优势和经营优势,以最优的产品和最佳的服务在激烈竞争的寿险市场上赢得了一席之地。

俗话说:“活到老,学到老”在这种优秀的企业中就更加要严格要求自己,努力地提高自己,使自己跟得上公司的发展。加强理论学习,首先是从思想上重视。理论源于实践,又高于实践,通过学习提高自己的业务知识和技能。加强学习要在行动上落实,我是一名新员工在保险知识和技能上还很欠缺,所以工作中针对自己的本职工作,系统的进行学习,对业务知识的了解和掌握,让自己尽快的熟悉工作,少走弯路。

我在客服的岗位是电话回访及保全岗，在业务学习方面，我虚心向身边的同事请教，通过多看多听多想多问多做，努力使自己在尽短的时间内熟悉工作环境和内容。这段时间学习了电话中心规则、个险保全规则、个险保全操作流程、团险综合查询流程、新单回访原则及流程、回访话术的学习、投诉处理流程、服务标准等。并多次参加总公司组织的电话保全会议培训、保全、条款等方面的考试，考试成绩优秀。客服部在多次总公司组织的考试中成绩优秀，并受到领导的表扬。

从开业初期到现在个险、银行险的需要回访电话共计628件，共打出电话1300多通，回访成功率在90%以上。对保全件受理和录入的操作可以熟练并准确的完成。在完成日常工作的同时，对总公司和营运部的日报、月报表的完成能做到保质、保量。但在工作中也存在了许多不足之处，有时遇事急躁影响了工作质量，由于工作经验的不足处理一些工作关系时还不能得心应手。总之，需要学习和改进的地方还有很多。

本人遵守公司的各项规章制度，不迟到、不早退、有事主动请假。尊重领导、团结同事、对人真诚、人际关系和谐融洽，在学习方面可以自觉的完成领导布置的学习任务，把部门集体组织的学习与个人自学结合起来，一方面积极参加部门集中组织的学习活动，另一方面根据工作的实际需要，自学知识不断吸纳新的知识。在工作方面可以认真做好职责范围内和领导交办的各项工作。主动完成各项工作任务。

由于我们是新开业的公司经验还不是很多，这就需要加强与兄弟公司的沟通，发现问题及时解决，吸取别家的长处积累我们的经验。在一些数据提取方面，有时会有许多相同的数据，这就会造成统计数据的不准确，希望it调整系统使数据提取准确。

在今后的工作中，我将加倍努力学习各项业务知识，充分发挥自己的特长为公司多作贡献，认真做好自己的本职工作，

将工作做的更好。

2019公司运营部个人工作总结范文二

时间过的真快，转眼之间本年度已经接近尾声，我是6月3来到白象春华求是学校，承蒙领导不嫌弃我是一个初出茅庐什么都不懂的混小子，并接纳了我在单位工作，这是我走出“幼稚园”的第一份工作，当然也少不了我在这里工作的头衔——市场专员，大专我学的是机电一体化专业，对于单位给我安排的市场营销工作，刚开始我对于这份来之不易的工作真是有心拿的起，无心做的好，因为我没有接触过市场营销这一块专业，我都不知道做些什么，做起来就相当吃力。在我不解与困惑的同时，仅凭对市场工作的热情，单位的领导对我的成长倍感厚望，曾很多次找我谈心，提供我在工作精神上实的信心和动力，伏案沉思这半年，我做一下简单的总。

归纳以下几点：

3. 工作于实际相符合，调研市场前景，并做好相应的市场计划；

7. 对于市场活动，如讲座、校外设点宣传，能很好的做好市场活动的策划，并执行；

二、部门工作总

2019年6月3日，白象春华求是学校市场部门成立了，在将近半年时间内，逐步开展市场工作，从什么都没有的市场部，渐渐的在单位中成长，做到“市场工作先调查，其次汇报，接着计划，再执行，最后是总提炼，”现在所需的资料都可以拿出，迎接总部考核。

在单位业绩上可以知道我们市场部门是做的不好的，因为今

年的招生业绩基本是和去年持平，对于当地的一些小型电脑培训机构来说，地理环境优势、学校师资都在我们之下，对手只有在项目学费上往下调，这给我们的市场带来一定的冲击。我们稳站当地市场那是一个必然性。

下面我对我们部门的工作做一下归纳

1. 部门建设：部门刚刚启动，市场体系还不是很完整，可是开展市场工作人员严重不足；

2. 部门人员培训：经过大半年的打磨，并参加总部安排的有关市场业务规范及市场运作规范的培训已经有很多次，已基本上掌握了市场招生工作，但业务技能及专业精神方面仍需加强。由于部门人员少、任务重，故专业技能培训不够。

5. 部门创新性：新业务的开拓不够，业务增长小，业务能力还有待提高；

6. 整顿单位内部市场品牌资料，迎接总部考核；

7. 以上工作得到了单位同事的大力支持与携手帮忙才能完成目标，为此我对他们表示由衷的感谢。

三、2020年工作计划

“运筹于帷幄之中，决胜在千里之外”。新年度市场营销工作规划我觉得要强调谋事在先，但是我们还要明白年度市场工作规划并不是营销计划，只是基于年度分析总的策略性工作思路，具体详细计划还需要分解到季度或月度来制定，只有这样才具有现实意义。

1. 目标的拟定是来年市场招生工作的关键。在新年度市场招生工作规划中，首先要做的就是，全年总体的招生目标、广告费用目标、利润目标、渠道目标、人员配置目标的拟定，

其中：销售目标为14万/年，广告费用目标为万/月，渠道开发目标为3条/年，人员配置为3人。

2. 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

3. 培养市场人员发现问题，总问题，不断自我提高的习惯。总问题目的在于提高高市场人员综合素质，在工作中能发现问题总问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

5. 团队支持。为了保障来年市场招生工作顺利高效地实施，我们还需要通过苦练“内功”来强化关键工作流程、关键制度来培养组织执行力标准，以更好的发展客户服务需求，并使客户向其他课程上转化。

2019公司运营部个人工作总结范文三

时间过得真快，转眼来到公司已经近两个月了。我的工作岗位是电子商务运营专员。试用期间我学到了很多东西，积极协助配合部门其他同事完成日常的工作。

在各位领导和同事的帮助下，我不断地学习和提升自己的工作能力，本着对工作认真负责精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项任务，工作能力得到了提升，为今后更好的工作打下了基础，以下是对我个人工作的总结。

1、了解公司概况。

从8月6日开始进入公司上班，因为我是刚参加社会工作不久来到公司上班的，所以在来到公司的第一步就是在部门同事

的指导下了解公司概况，完成公司下发的学习任务，掌握办公所需的应知应会。通过学习系统里面的学习任务，对公司的发展及规划有了更加深入的了解。

2、深刻认识电商运营。

第一次接触这个工作，公司所有的一切对于我来说，既新鲜也处处存在挑战。期间，工作体验并不轻松，前期感到手足无措，电商运营工作岗位上有些任务在实行的时候总会遇到一些问题，在工作过程也是边学习边实践，所以使得有些工作实行下来时间比较长、进度比较慢，这是我在工作中的主要不足之处，我会通过不断地请教和学习，尽快完成任务。

3、统计数据。

统计每日线上销售数据，及时了解全区各分公司的销售进度，了解各公司、各品牌销售上升或下降的原因。

4、同事相处。

同事关系相处的非常融洽，但是在工作中因为个人或是环境氛围的原因，除了主要工作的安排外与领导沟通的时间比较少，有时候工作实行也会受到影响，以后我会注意这方面的问题，增加相互的沟通。

从入职第一天起到公司已经有两个月的时间了，对于现在的岗位处境还是比较满意。刚进入公司的之前对电子商务了解比较少，所以来这里之后是在不断地充实自己的知识。

这两个月来对于运营水平有了一定的提高，能力得到进一步的提升。经过两个月自身的努力和同事们的帮助，我对工作有了较好的处理能力，熟悉各项工作的操作流程，希望能早日得到公司的认可。同时更加清楚自己工作的定位，公司环境和工作岗位适合我的职业规划方向。

看到公司迅速发展，我深感自豪，也更加迫切地希望以一名正式员工的身份在这里工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来，为实现苏宁梦献上自己的一份绵薄之力。

2019公司运营部个人工作总结范文四

来到公司已经有3个多月的时间，经过领导关心、同事们的帮助和自己的努力学习，现在已基本融入了公司这个大家庭。同时对公司的企业文化、组织结构，工作流程等各个方面都有了一些初步了解。对自己的工作岗位和职责有了较深的理解，现申请转正。

营运管理工作总结结束语篇四

被列入世界最佳建筑设计案例的美国华盛顿州西雅图市图书馆；跻身北京新十大建筑行列的中国国家图书馆二期工程；跻身上海十大文化新建筑的上海图书馆；被称为广州七大新地标之一的广州市图书馆.....图书馆作为一个城市文化发达的标志，它不仅仅是作为一个文化建筑屹立于城市之中，更是一个文化中心，发挥着传承和文化交流的功能。

这其实是不少市民非常关心的一个话题。梳理徐州市委书记信箱发现，最近一段时间，不少热心文化事业的市民，先后至少4次向市委书记信箱就图书馆建设和布局问题，建言献策。官方对引入诚品书店等特色书店，整合高校图书资源等问题做出了积极的回应。

目前可以确定的是：将于今年10月份试运营并对外开放免费开放；徐州市图书馆提升改造已纳入城建重点工程。

今年1月，有市民建议：看到有报道提出徐州市政府今年将启动云龙湖市民艺术文化中心的建设，引入特色书店，这让大家深受鼓舞。作为徐州最著名及环境优美的景点，如果能引入有品质的书店，将为云龙湖增色很多，也让云龙湖更具

魅力.....这两年徐州与台湾地区互动愈加频繁，正在打造台资高地，所以希望能够尽力争取诚品书店的落地。

今年2月份，徐州市云龙湖风景名胜区管理委员会答复说：我委正在编制云龙湖风景名胜区旅游、文化、产业、体育和生态“五大功能”提升规划。去年3月7日，庄兆林市长专题调研云龙湖景区提升工作，要求我委强化规划、监管、执法和生态环境保护等职能，组织编制云龙湖风景名胜区旅游、文化、产业、体育和生态功能提升规划并按照具体化、项目化、清单化要求制定景区三年提升工作计划。经报请市政府同意，我委委托中国城市规划设计研究院和杭州市城市规划设计研究院两家规划编制单位，分别开展规划编制。

在编制过程中，我委先后组织召开5次专题论证会，征求了20多个单位部门和高校的30多名专家意见建议，不断修改完善和优化。期间，赵立群副市长于5月21日、7月11日、8月19日、12月25日先后4次召集有关单位部门专题听取我委规划编制工作汇报并研究推进措施。庄兆林市长8月28日召集有关部门和区政府主要负责人对规划方案进行了专题审查。经多次完善后，于今年1月19日报请市规委会第99次会议审查论证并原则通过。

下一步，云龙湖风景名胜区管理委员会将认真落实规划，积极配合新盛集团等有关单位，广泛吸纳和借鉴引入特色书店等好的意见建议，做好云龙湖市民艺术文化中心建设，不断提升云龙湖景区文化品质。

今年1月份，有市民提议

3月份，徐州市委宣传部答复，目前，其中，江苏师范大学、徐州医科大学、江苏建筑职业技术学院、徐州工业职业技术学院、徐州生物工程职业技术学院等5所高校图书馆暂未开放图书借阅。在今后的工作中，将推动江苏师范大学等5所高校，充分借鉴中国矿业大学、徐州工程院的经验做法，逐步向

市民开放图书借阅。

今年4月份，有市民建议：文化氛围很重要，作为行政文化中心，既能积累人气，还能加强文化积淀。

徐州市文化广电旅游局答复说：可缓解新城区图书馆缺乏问题。新城区隶属云龙区辖区，目前云龙区新建的图书馆位于民富园路北侧、坝山东苑小区南侧，面积约4500平方，距新城区5公里左右。2019年6月主体完工，现正在进行内部装修，拟于10月份试营业并对外免费开放，设有综合阅览室、儿童阅览室、多媒体阅览室、陈列展览、报告厅、综合活动室及培训室等，可以满足广大读者的需求，将给大家创造一个良好的阅读环境。

营运管理工作总结结束语篇五

1) 销售目标：

今年的销售目标最基本的是做到月月完成去年的同期实际完成条数。然后把任务分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到每个员工身上，要求店长要统计完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

2) 提高团队团结和配合：

提高团队团结及配合和团队的建设是分不开的。建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是店面的根本。所以xx年工作中我要建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。并计划建立人员的稳定性及人员工作的稳定性。

3) 要时刻关注好库存，并熟悉每个品种的产品工艺，并把控

好应季及过季产品的结点，要求员工每天做好产品分析及产品介绍。

4) 人员的培养：

6店张蕊张青青以逐渐成熟，准备培养她们俩望店长方面发展，她们俩对工作也比较认真负责对这方面的也有较大意愿。22店李美霞：对22店所有工作及其付责任各个方面表现都比较优秀，每个月都是店里的最高销售人员。所以xx年我强力推荐李美霞担任22店店长已职。望领导考察并给这个发展的机会。

对公司的提议：

公司应该多开总结大会，一个公司的思维一定是活跃的，如果要保持一个高度激情的气氛，那么就多开总结大会吧。公司要想店长提升，我认为员工素质有待提高，员工的培训时间不够，与工作相关的培训不够。普通员工需要培训，店长更需要培训，店长不提高管理水*，怎么领导好员工？以上是我对公司的提议，如那个方面说的不妥，敬请领导谅解。