

分公司运营经理 运营部部长工作计划(优质5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

分公司运营经理篇一

1、负责中心计划管理工作，对重点工作进行跟进，进行周度、月度、季度汇总和分析；

2、负责对接人事和业务部门，进行线下人员招聘标准和计划的制定，跟进招聘进度；

6□o2o专项工作的参与，以及领导安排的其他工作。

1、本科及以上学历，2年以上工作经验；

3、具有良好的文案撰写、熟练运用office办公软件；

4、具备吃苦耐劳、较强的责任心和敬业精神，具备良好的组织协调能力及沟通能力、较强的分析能力和逻辑能力。

分公司运营经理篇二

根据：“自己知道--自己不知”和“他人知道--他人不知”这两个维度，可以把窗子分为四个象限：公开象限、隐私象限、盲点象限、潜能象限。而一个人的领导力恰恰与公开象限呈正相关，我们需要了解沟通视窗的四个象限。

，在实际工作中的人际交往中，共同的开放区越多，沟通起来也就越便利会获取信任。那怎么获取呢？将隐秘象限和盲

目象限的内容转移到开放象限上，当然也可以借助工具的力量。

比如我们会把运营、美工、客服等等各自的工作内容做成清单的形式展示

也会在需要部门之间需要跨部门协作的时候，建立整体的项目看板，让大家明确自己在流程中所处的工作位置。

平时在工作以外的话题，可以和下属们聊起自己的生活，工作经历，一些旅行，一些看法。让下属更加了解你，适度地打开隐藏区，是增加沟通成功率的一条捷径。也会扩大你的开放象限上，会越来越信任你。

盲目象限，恳请反馈，参加一些活动，自己低姿态去然大家讲一下对自己的看法和意见。

总结下：扩大你和下属的开放象限，让你们共同的开放区增加，下属会增加对于你的尊敬和信任，多去沟通吧。

1、提高执行力

日本人安排工作会讲5遍，给大家举个例子。

工具一，日事清。过

去我们用excel☐如图所示，非常不方便

后来我们在团队内普及了日事清。方法：每天上班第一件事就是打开日事清的日程界面，按重要紧急排好今天的工作，目的是所有工作记录，不会让你漏掉任何一件事。

3、有效监督

上述的工作安排了，只有员工真正执行到位才有意义。需要你每天查看，且反馈查看信息，有建议请直接反馈。建议将每天检查的结果，如果没有执行的，直接用日事清的评论功能@他批评。

大家要脸面，几次就会养成好习惯，之后可以一周抽查1次。

以上基本是我的经验之谈的总结，一个团队的氛围和积极程度和领导人的状态关系很大。期待的团队气质：目标一致，提高自己，快乐工作。

如果您在使用日事清的过程中形成了一套高效工作流程或，欢迎跟我们分享您的使用经验。

分公司运营经理篇三

20__年，运营管理部主要从计划管理、质量管理体系管控、品质管理、培训管理、投诉处理、法律事务管理6个方面对一年来的工作目标进行全面规划和描述。

一、计划管理

计划管理是确保公司经营指标和管理指标按时完成的重要手段，为此，运营管理部在20__年加强计划管理职能。

1、经营指标计划管理。结合财务管理部，加强公司各部门预算决算管理，确保经营情况始终处于可控制状态，每月初整合、反馈于相关责任人。

2、管理指标管理。以管理计划为突破口，确定工作内容、目标、责任人及完成时间，加强绩效管理，对未完成工作计划者，给予责任人确定具体的完成时间，并给予相应的经济处罚和行政处罚。

3、健全绩效管理体系。配合人力资源部，完善绩效管理体系，使目标、指标和成绩与薪资紧密挂钩，定期考核，严格执行、落实。并根据公司实际情况，建立起计划外奖励制度，激发员工的工作积极性，增加经营收入。

二、质量管理体系管控

在质量管理体系上，通过对质量管理体系的整合，建立起符合康居物业原则的服务标准，使物业高品质服务贯穿于每个小区，使每个小区的物业管理在原有的基础上大幅度提升，促进富美地产的快速发展。同时，随着公司业务范围的不断拓展，结合相关部门制定相应的商业物业的服务标准及要求，用以满足工作的需要。

具体措施：

(1) 强化执行质量管理体系文件，定期考核，规范公司各岗位工作流程及标准，持续提高服务品质。

(2) 对体系以外的服务项目，如商业街等，制定服务标准及要求，拓展服务范围。

三、品质管理

1、整合公司质量管理体系，完善管理体系流程、标准，并进行试用、考核、修订，建立起更高的服务平台，提高服务品质。

2、会同人力资源部，分类分岗位设置书面考题和现场考核项目进行体系考核，全面了解服务过程中存在的薄弱环节，限期要求责任部门整改，制定纠正预防措施。

3、加强对各部门管理体系的考核和指导。运营管理部计划采取一区域项目交叉考核另一区域项目的方式，每季度考核一

遍，让每个项目既是考核者，又是被考核者，充分掌握体系规范及标准，确保服务质量标准的实现。

4、以业主满意度为中心，调整工作方法，换位思考，开展精细化服务工程，不断修订体系文件，提高服务品质。

四、培训管理

1、建立培训考核机制，确保各岗位培训达到既定的目标。

2、拓宽培训内容：充分利用康居物业自身的资源，拓宽培训思路，及时与地产相关部门沟通，利用富美地产多年的实践积累，结合培训需求，请各专业人士对欠缺部分通过现身案例说法、专业知识讲解和现场操作等充实培训内容。

3、培训绩效实行量化管理。对各项培训进行不同形式的考核，并评估培训绩效，保证培训效果。并且要做到多方协作，形成顺畅高效的协调机制和培训体系。

4、整合培训理念：

1) 整合各种有效的培训手段、培训技术和培训工具；

2) 整合物业内部和外部可以利用的资源，使之服务于培训；

3) 通过整合，使培训成为传播的工具，把培训理念最大化。

5、加强与外部的联系，牵头做好外培和晋升培训。针对性的与专业培训机构合作，开发相关的培训课程，借助名家名师的培训拓展员工的思路 and 眼界，提升整体竞争意识。

分公司运营经理篇四

本人自x月中旬份加入到xx精英部落，融为这个大集体以来，

本着对服装品牌工作的充分热爱，用心做好每件事，做好这个直营运营管理工作，充分利用精英部落这一平台提升自身的组织协调能力，回顾历程，收获和感触颇多。

直营部工作最大的规律就是“无规律”，因此，我正确认识自身的工作和价值，坚持奉献、诚实敬业，细心学习他人长处，并能很好的虚心向领导、同事学习关于精英部落品牌文化，在不断学习中使自身的专业素质有所提高。

从进了公司这个大家庭以来，始终对自己严格要求，将耐得平淡、舍得付出作为自己的准则，在工作中，以制度、流程规范自己的一切言行，严格遵守各项规章制度，主动接受来自各方面的意见，积极维护公司良好形象。

工作中，注重团队建设等工作，在这短短几个月里，都能和同事积极配合做好店铺及销售工作，不会计较干得多，干得少，只希望把工作圆满完成。

通过领导的培养与工作各方面的支持，以及自己的努力，这几个月以来自己的营运工作，还是取得了一定的突破。在精英部落直营部，这半年来取得的工作成绩得到了领导的肯定，在第三季度安排我代为管理营运一组的组长一职，这些都离不开公司领导的严格要求与培养，对我来说这将是一个很大的机遇与挑战，对于下半年的工作，我罗列了以下的工作计划及安排：

- 2、认真协助营运总监工作，落实每天的工作内容，发现违规及时纠正；
- 3、了解本组人员思想状况，排除不良倾向，即时汇报，研究予以解决；
- 4、严格落实本组员工遵守工作流程、工作要点和规章制度，培养高度的责任感和工作热情。

- 5、熟悉本组员工的工作状况，分析容易出现的问题并提出解决问题的基本要领；
- 6、不定时巡视各岗位，指导本组员工工作并督促完成；
- 7、宣传团队精神，弘扬企业文化，牢记公司宗旨，增强员工的凝聚力和向心力；
- 8、组织市场调查，反映卖场存在的问题及顾客的真正需求，定期进行总结报告；在三季度完成主通道的招商工作，并对南广场的空铺进行招商；以及对于明年公司品牌升级，对一些意向商户的储备。
- 11、组织并参与策划有利于商户销售及品牌推广的促销活动；
- 12、主持本组会议，分析工作现状，提出工作要求和解决办法，明确工作目标；
- 13、解决问题要有章可循，注重个人修养，给员工树立良好形象；
- 14、分配区域的招商，收费及创收任务，以及各种指标，随时关注各种指标的完成情况；
- 5、完成上级领导下达的其他工作任务；

公司领导让我担任一组代组长，这不是权力的象征，而是赋予我一种责任。因此，这对我来说是一次非常难得的受教育过程。感谢领导对我的关心，我一定虚心学习，认真并加倍努力的工作。虽然实际工作中还困难重重，但我将始终严格要求自己，始终以高度的责任感，保持锐意进取、勇于创新、与时俱进的精神状态，挑战风险、迎难而上、勤奋敬业，为xx的未来，奉献自己的力量。

分公司运营经理篇五

新年伊始，也迎来了__公司的成立。

在前期的准备和筹划过程中，__公司仍在努力，准备迎接一场没有硝烟的战争。

在__公司未成立之前，经过几年的.游击战在当地的__行业领域中只占有三县有市的部分市场份额。

而今__公司在逐渐走向正规化、统一化的今天，以先进的工艺技术和设备进军__区域为年度目标。

为了能在市场上站稳并且赢得这场战争，针对现市场状况拟定了以下开拓计划：

第一、由点到线、由线及面、由面到立体三维的动态拓展。

点是具体目标的达成；线是点上的延伸与良性循环；面是公司在某个区域即服装制作及加工领域的带动力和影响力。

1. 点：讲的是__公司将年度、月度、日制定的预计目标在一个指定的区域业务的拓展时精细化、量化。然后在这个点的基础上做好前期工作的同时树立良好的口碑为建立自己的品牌打基础。

2. 线：在点的基础上不断的延伸和扩展。由业务到业务范围，由小城到大城，由信息到定单，形成市场链的良性循环。

3. 面：__公司在某个领域成长达到面的成熟境界，也就产生了在某个区段内不可撼动的生存力。有了树品牌的基础。

第二、知己知彼，百战不殆的战略思想。

所谓没有硝烟的战争中，一定有着强劲的对手，在市场竞争中，我们__公司以新的面貌跻身于战场。

首先，要将所在区域内的竞争对手进行摸底，了解对方的优劣势。包括对手在市场份额占有率、业务覆盖面及拓展速度等情况分析后，根据对方情况，__公司自身要做到心中有数，心中有势，脑中有定的高度冷静的思维。通过对局势的把握，对趋势的预测，对竞争对手动态的正确判断和谋略做到能够突破障碍并且取得胜利。

第三、由浅入深，渗透市场，做细市场。

从前__公司未成立时利用游击战争夺市场，业务功底附之皮毛。现由于逐步走向正规化对原有的市场业务进行精耕细作的同时不断扩展业务范围，抓住市场信息后经过筛选将有效信息进行由浅如深的渗透。

第四、整合资源，统一战线、步伐和前进目标。

人力、物力、财力的整合，针对每一个定单的执行，只有先统一作战的口径、步伐和前进的目标，全体协同。最终以优质的产品，完善的服务意识展开市场面。

第五、质量第一、服务第一、不断创新迅速有效的完成目标。

质量是企业生存的根本，服务是企业走向下一个起步点，创新是企业的灵魂，速度是企业的起搏点。四者合一的形成动态发展使公司更健康的成长。

以上是针对公司现状拟定的开拓计划，在计划中笼统的概括，是为了能顺应市场上水无常形、兵无常势的变化所做铺垫。

其中几个大点做为具体目标，充分的发挥__公司的狼性文化、营销战略、技术进步创新三大步骤。