

经营类工作总结 业务工作总结(优质10篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。相信许多人会觉得总结很难写？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

经营类工作总结篇一

深化幼教改革，做好教研工作。

本学期，我们努力学习吸取多方训练教学信息，转变训练观促老师专业成长。期初，园内就组织老师学习《幼儿园一日活动细则》，让老师们明确自己的职责，对幼儿的训练做到心中有数。同时园内跟进教研活动方案，除坚持周四教研日的开展外，还主动参加市、镇、进修学校、片区进行的各种学习观摩研讨活动，不放弃任何学习的机会。学园的音乐教研活动也因蔡妮漓老师参与市音乐优质课获二等奖而初显成效。值得一提的是老师们还能利用空余时间主动向幼儿园“深深空间”投稿、向镇教委在线投稿，并名列幼儿园投稿前列。

在日常教学活动中，老师们都能对比工作职责做好本分工作，特殊是在午间管理方面每位教职工都能尽职做好本份工作，做好看管幼儿的工作。老师们能加强班级管理注意环境创设为幼儿供应合理的活动空间和愉悦的心理氛围。把平安工作放在首位，坚持实施每日放学“平安一句话”对缺席幼儿在第一时间与家长取得联系。面对突如其来的h1n1全园教职工能严加防范做到勤洗手、通风、增加体质，同时张贴各种相关卫生保健常识，加强宣扬力度，做到防患于未然。

本学期，我园主动协作上级布置的任务，并做到有任务有方案有成果，三月份我园陈雪玲老师参与镇“教职工呼啦圈”

荣获民办组优胜奖。我园张雅茹小伴侣参与镇“向前走杯”荣获手工制作一等奖。我园丁菱小伴侣参与镇“向前走杯”荣获手工制作二等奖。我园庄园小伴侣参与镇“向前走杯”荣获绘画组一等奖。听讲座、观摩优秀vcd学习音乐活动相关学问。四月份：组织大班段幼儿祭扫烈士墓，园内老师开展互听课活动，园内开展幼儿卡拉ok竞赛，我园陈妍诗小伴侣参与镇“工行杯”卡拉ok赛荣获二等奖。

我园黄舒妍小伴侣参与镇“工行杯”卡拉ok赛荣获三等奖。我园崔仕琦小伴侣参与镇“工行杯”卡拉ok赛荣获优秀奖。我园蔡妮漓老师参与镇音乐优质课竞赛荣获一等奖、陈丽娟老师参与镇音乐优质课竞赛荣获二等奖。小一班王禹辰小伴侣参与鞋博会动漫大赛荣获优秀奖。组织全园幼儿春游。五月份：我园蔡妮漓老师代表安海镇参与“晋江市音乐优质课”竞赛荣获二等奖。幼儿园参与镇环境创设竞赛获得一等奖。舞蹈《玩具总动员》参与镇“六一”文艺汇演并获得好评。

六月份：六一园内开展亲子活动及幼儿表彰、表演活动让幼儿共同布置教室环境与主题环境，表演节目，邀请家长与孩子共同参与六一游园活动，真真实切地让每个幼儿感受节日的欢乐，这些活动愉悦着孩子的身心，丰富了孩子的情感，逐步形成了友好、热忱、有礼貌、爱思索、爱学习、勇于探究、有自信的良好素养。带领大班段幼儿参观中心学校，培育幼儿争当学校生，喜爱学习的良好品质。园内11名幼儿参与浪潮百货举办的现场绘画竞赛六名幼儿包揽全部奖项

（1—3等奖）。6月24日大班毕业典礼在五楼综合活动体厅隆重进行。6月25日召开家长会。园内除了开展大量活动外，还丰富教职工生活做到劳逸结合，结合“三八”节日园内组织全体教职工开展“阳完体育”呼啦圈、跳绳竞赛；还结合“五一”节日组织全园教职工到紫帽山爬山，到飞瓦岩、到大嶝小嶝游玩。

总之，幼儿园本学期真是捷报连连，战果累累，我信任，下学年老师们将会再接再厉，虚心学习，在新学年里再创佳绩！

不足之处：

尽管幼儿园在本学期中取得了令人满意的成果，但还是有不尽人意之处。例如：

- 1、在户外体育活动方面，老师最简单忽视，因竞赛而竞赛不能一如既往的坚持熬炼。
- 2、在教学活动中，老师重视学问技能的传授忽视情感、健康方面的训练。
- 3、部分书面材料的书写还不够规范。

下学年努力方向

针对幼儿园存在的问题，我们将在下学年：

- 1、加大管理力度，坚持体育熬炼，增加幼儿体质。
- 2、优化一日活动，渗透情感训练，注意德育的培育使幼儿成为“会生活、会学习、会做人、会交往、会竞争”的一代新人。
- 3、进一步规范材料的书写和档案管理。

业务年终工作总结

经营类工作总结篇二

x年，注定是不平凡的一年。原材料成本增加，税率大调整，人民币不断升值……在这样的大背景下，外贸在年显得尤其艰难。忙忙碌碌的一年眼看又要过去了，又到了需要对自己

的工作总结经验教训的时候了。

对新销售区域的拓展。以市场为重点开拓市场，培养了3个新客户，到年底止，总计销售金额为28万美金。从年1月起，一共9个不同国家和地区的客户建立了商业合作关系。 2. 注重品牌意识。一个企业的发展壮大，品牌力量起着非常大的推动作用。年成功把品牌产品销售到，就目前来说，销售情况良好。 3. 对老客户的优质服务。重点为客户和客户的跟踪和服务。在年销售金额总计为32万美金，面对年对eu2标准的实施，历时6个月□25cc汽油锯问题现也得到了解决。

1. 产品质量有待进一步的提高。无论是公司的主打产品电链锯汽油锯还是小打小闹的冲钻角磨，质量投诉此起彼伏。这对销售工作的开展产生了极大的限制。再者，新产品的开发周期过长，就产生了老产品不成熟，新产品又不敢推荐的怪现象。

2. 跟单工作的艰难。按照公司以往的生产周期，一般为30-35天。以年来衡量，远远超过这个周期。我们的推迟交货，直接影响到客户的销售计划，这对公司的信誉也会造成一定的影响。尤其是，每每到发货时，不是这种机器少一台就是那种机器少两台，不仅对工作带来了非常大的麻烦，客户那边更是不好交代。

海外市场的开拓没有初点，年对于年来说只是起点。在摸索和经历中慢慢成长，而新的一年每一项拓展工作都需要领导的大力支持。市场是残酷的，年必将是我更加兢兢业业工作的一年。生于忧患，死于安乐，如果年注定是狂风骤雨，那么请让它来得更猛烈些吧。我坚信，在拓展海外市场上，我们所做的每一步都是为了更好地销售我们的产品！

经营类工作总结篇三

不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。五个月以

来，工作中的一点点一滴，都化作一种无形的力量积淀在我的心底。诚然，我们都非常清楚，人们在追求成长的过程中，总会有磕磕碰碰，有让人振奋的时刻，也有让人劳心的片段。无论怎样，我开始学会心平气和地面对一切，接受一切。的11月份，对于我来说，是非常忙碌的一段日子。正因为如此，这段日子才显得更加充实，更加有价值。

1、柜台基本业务：经过了前一阶段的理论基础知识的学习，和实际操作经验的总结，我已将柜台的基本业务进行了比较清晰地梳理。在实际营业操作中，已经能够熟练地完成各项业务的独立办理。

2、营销意识的培养：在对基本业务的掌握有了新的进展之后，我开始逐渐提高自己的柜台营销意识，从一点一滴做起，注意各种产品营销的基本技能的学习与经验的积累。随着意识的不断提高，我对农行各类产品知识的学习欲望也更加强烈，从而产生初步的联动效应。

3、服务规范方面：亚运期间，各项服务规范的实施不仅对我们产生了重要的鞭策作用，还提供给我们一个提升自己职业素养的大好时机。我在实际工作中，坚持每天前进一步，每天提高一点，每天更加努力一点。

积极备考，参加了20秋季的柜员定级考试，系统操作取得高级、业务知识取得初级、点钞未通过。考试之后，不断反省自己的学习情况。也得出几点体会：没有难考的试，也没有好过的'关，简单也好，困难也罢，有所准备方能一路通畅。任何事情的发生产生的任何结果，都是有其原因的，不必去找借口，那只能证明自己的愚蠢与无能。虽说，这次考试并非决定命运的考试，但是我却依然感到它的价值斐然。我从中，看到了人与人之间努力程度不同、心态不同，从而产生的不同效果。见微知著，我意识到，人们之间的差距应该都是从这写看似简单、看似低级的努力中拉开的吧。

学而时习之，不亦说乎。反假货币知识学习的必要性显而易见，在看似简单，实则琐碎难记的知识点中，我同样总结出了几点认识：温故而知新。任何知识的学习都不是一蹴而就的，有阶段、有意识的去研习、去总结，才能真的学有所获。

虽然代理保险的考试时间还没有确定，但是关于这门课的整体学习我已经基本完成，相关的模拟练习也已经尽皆完成。在闲暇时间也在坚持着不断地复习。

这是本月以来一项时间短、任务多、项目杂的任务。在同时备考几门考试的同时，要在单位的电脑上完成为时15个钟的在线学习，填写满意调查问卷、完成章节测试、撰写学习总结。我坚持每天早起一个小时，每天晚归一个小时，利用单位的闲置电脑进行在线学习，并如期完成相关任务。

总结这段时间的经历，我觉得只有能够充分合理安排自己每天的时间，才能够在任务繁杂的情况下，轻松顺利地完成任务和学习的任务。功夫不负有心人，有条不紊地生活，按部就班地规划我们的每一段生命，必将取得丰硕的成果。

在工作与学习的同时，我还不忘记坚持对自己的思想进行改造，丰富理论学识，积极争取，追求先进。在进入农行近半年之后，我的党员预备期也即将期满。作为一名基层党员，我已经深刻认识到，党的先进指导思想对我们社会主义建设的重大意义，并在实际工作中不断提高自己吃苦耐劳，敢于担当的精神品质。为将来争取更多、更好的为社会服务的机会奠定坚实的基础。

经营类工作总结篇四

由应届毕业生求职网小编辑收集整理的一篇关于业务年终工作总结，给您提供帮助！

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了任务繁重、硕果累

累的20xx年，满怀热情的迎来了光明灿烂、充满希望的20xx年。在这年终之际，现对来公司九个月的时间里所作的工作汇报如下：

一. 完成了100p圆筒□100p彩虹□60p共91个集装箱的出口到美国，14个托盘的100p彩虹出口到日本，10个托盘的60p和100彩虹到台湾，及2400套圆筒和600套60p(replacement)到美国。

主要负责

1. 签订合同后，催客户开信用证，并与收到后审核，有问题并通知及时修改。
2. 按制定的出货计划及相关要求与货贷联系租船订舱。
3. 与客户确认相关得出货资料后，整理单据，办理木托熏蒸。并准备熏蒸证书。
4. 协调好生产部门，按客户不同的包装要求，安排拖车发货。
5. 核算出相关的出口数据，制作单据，委托办理出口报关。
6. 根据信用证要求，制作并准备相应的出口单据，去银行办理交单议付，有时办押汇。
7. 登记相关的出口资料，并按客户要求，每周提供装箱图片、箱封号、船名航次等资料。
8. 将资料整理归档，并随时与银行核对每笔货款得到帐情况。并将每月的出口资料提供给财务。

此项工作繁琐且重复率高(自七月份起，几乎每周重复一次)，占去了近80%的精力。期间因工作时间短，经验不足，也犯过

不少错误：

1. 拖车订晚了，害同事及工人加班装集装箱。
2. 与车间及其他部门配合、协调不够好。打件时缠绕膜的包装方式出现错误，检查工作没做好。
3. 车间加班不及时，常被叔叔点名。

通过这段时间的努力，使我个人的耐心、细心程度及对工作的合理安排得到了锻炼，学会了在繁忙之中找条理，危难之中找希望。

二. 与客户进行日常的邮件联系。

主要负责与韩国bestselection公司联系关于此出口美国货物的细节内容，一般通过邮件来回确认。包括三种货物的包装、结算、出货期、产品质量、木托干湿度、法兰克福展位、新样品及相关产品的变动等等内容，其中大部分是协助王总来完成。

期间曾因业务经验少有过失误：在事情紧急、误解了韩国意思的情况下，与美国客户直接联系。结果给客户造成误解，给王总带来麻烦。

通过这项工作，使我原本欠缺的英语写作及口语得到了很大的提高，并学到了好多与客户交流的技巧及业务上的知识。但离一个成功国际贸易业务员的标准还差得很远，在今后工作中，定会多多注意，加以改善。

三. 新产品的开发，为客户备样。

将王总与客户的谈判结果(有时旁听并记录)及产品要求、变化等内容传达给采购及生产部门，并负责监督并随时向领导

汇报工作进度。按双方协商及客户要求，准备样品并负责发到美国或韩国。按不同要求，为客户提供图片、报价等，通过邮件反复确认。协助销售为b.s.整理库存样品并报价；给b.s.准备从日本带回的新样品；给morris准备美国展会样品并报价等。

通过对此业务的接触，使我对公司的产品有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更顺手。

四. 与韩国hankooksharp订遥控铅芯；催goodfela生产并尽快发货；订emicro的细太空，并与收到货后，对于出现的质量问题进行邮件联系。由于出口美国货物的任务加重，后来都转给小毕负责。

五. 处理日常工作，服从公司领导安排。

联系法兰克福展位的装修及邀请函的办理；为领导办理迁证准备资料；与车队、熏蒸、货贷、报关行、快递等搞好关系并为之定期结算费用；服从领导日常安排的各项工作；协助行政部制定部门职责；联系复印机维修，电脑维护等等日常工作。

总体说来，对于领导交给的各项任务都已比较顺利、较好的完成了。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

经营类工作总结篇五

转眼即将过去，回顾这一年，感慨颇多，总体来讲在过去一年里，本人因个人原因导致了工作业绩和积极性有所下降，在这里我特别要感谢各位同事对我这一年来工作上的包容和支持，的话我一定会更加努力地工作。现将我这一年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

1、年度销售任务为109万，实际销售为（截止15月6日），完成年初制定的销售任务。

2、我的负责区域为千岛湖镇主城区新安大街，新安东路至阳光路段，线路上总共一般销售终端家，大中型超市家，五星级酒店家，（对比三者的销售额）如下：

序号终端类型终端数量年度销售额占比

1、一般终端

2、大中型超市

3、星级级酒店

1、经销商、业务员无法进行全品项销售

每个产品都有其生命周期与一定的市场容量，走到最高峰时肯定价格低了，厂商盈利水平亦都低了，而且要开始逐步走下坡路，因此要不断有产品更新，推出新产品来弥补。公司这几年来的品种发展虽有所改进，但是与别的公司相比产品

还是相对单一。在实际的销售工作中，因多种原因，市场对部分产品认知度不高，销售工作中进行全品项销售时压力较大，特别是去武汉参观后深有感触。

2、供货、订货组织不严，影响销售

今年多次出现断货现象，对于产品的销售影响较大，这里有多方面的原因：一是经销商也知道公司每年在7-8月份后的促销力度大，因此前期备货、订货数量不足，销售旺季后再下订单，造成订货集中，生产拼命，提货排队现象。第二公司的销售应急预案缺失。今年建德发生笨水体污染事件，造成桐庐、富阳、杭州、嘉兴等地抢购我公司产品，造成我公司产品在这些地区一度缺失。

3、其他产品广告宣传不到位，促销无力

当前销售的其他产品没有规划，缺乏像水宣传一样强有力的产品和卖点宣传，没有全年整套的促销推广方案，广告策划卖点不突出，使得经销商及终端客户总觉得我现在多订货是否会进价偏高，下月是否还有更有力地促销力度等等，间接影响经销商、终端客户的库存数量。

4、销售政策存在弊端，缺乏调动销售人员的积极性虽然今年公司普遍都给员工涨了几本工资，对我们员工的相关福利政策也有所调整，但是在销售任务、业绩考核中的奖励政策却依然存在弊端，设置的奖励政策与销售任务、销售业绩不成阶梯型增长的正比，反而是阶梯型下降的正比，并且有些还设置了最高奖励限值，这样当销售人员达到限值时就会缺乏积极性，存在干与不干一个样的困况。在我看来，奖金就是公司对业务员的'销售政策，公司只有积极地把这个政策灌输到业务员心中，业务员才会积极地更努力地推广公司产品。

5、内外勤分工不明确，管理制度不完善

岗位职责是员工的工作要求，也是衡量员工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责要求自己。然而在实际中，经常发现作为业务员需要填写好多报表，统计相关的销售数据等等，经常是半天跑业务、半天在整理报表、照片等资料数据，甚至有些时候临时说要上交报表，晚上还得加班加点做资料汇总。在我看来，业务员需要掌握这些数据，以便及时调整销售策略；办事处管理人员同样要了解这些数据，以便监督业务员数据的真实性及工作的积极性。

三、总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习。因此，计划重点做好以下几方面的工作：

- 1、努力工作，积极拓展和维系好客情关系，确保完成销售任务。
- 2、努力好做销售工作，从产品的价格、数量、质量以及自身的服务态度方面，细心地与客户沟通。
- 3、积极维护好客户关系，并不断开发新的客户。
- 4、千岛湖是一个国家级旅游度假区，千岛湖的会务经济已经逐显重要地位，因此，线路上的多家星级酒店我将作为重点开发和维护单位，积极拓展产品使用量和使用区域。

经营类工作总结篇六

20年总部下达分公司全年回款任务指标8.65亿，较去年任务比较应是适当向下微调，平均下来每月完成0.72亿，将近是7——台每月销量，这个指标与目前状况有相当大的距离。年手机市场竞争还会继续加剧，继续恶化，还有大量的新进入者涌进这个竞争。做为全国的金矿区，竞争会更加激烈。就目前形式，我们的市场地位和在一线的表现在很多区域非

常危险。不努力、不进取，不可能完成今年的指标。但大家应看到我们今年的优势。万总的市场竞争论及竞争的产品策略指导下，今年总部产品力较去年大大提升，产品外观、品质、性价比在逐步加强，渠道利益链在得到补充，很多区域经销商的信心在高涨，所以在20年我们在精神、组织氛围上做好准备：

4、“小改进、大进步”工作从细作起，从小开始，倡导工作的细微点入手，发现问题、改进缺点。终端的任何改进，我们日常工作流程的细微提高，聚在一起，就是我们大进步。“小改进、大进步”成为我们工作的氛围，倡议大家“小改进、大进步”的工作及思维方式。

经营类工作总结篇七

新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续持续较好的发展态势，务必进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司必须能够创造出更加辉煌的业绩！

转眼入司已经xx了，首先感谢公司给我这个成长工作的机会，同时感谢各位领导和工作伙伴对我在工作中的帮助、支持与指导。在这段工作期间，经过不断的学习，我提高了保险业务技能及知识水平，但也存在着一些不足，现就xx来的工作总结如下：

在思想上，我严于律己，遵守公司规章制度，坚持做到不迟到，不早退，准时上下班。积极认真参加公司组织的各项学习，并且细心领会，化为自己的思想武器。

现阶段，我主要在虹升江淮车行出单，是一个直接面对客户，

需要耐心和细心的工作岗位，所以我时刻注意自己的言谈举止，对待客户热情大方，不因为自己的过失而影响到整个公司的形象。在与客户进行沟通交流时能主动说明、解释在车行进行购买车险的所具有的全面保障，以此达到稳定客户，促成客户在车行新购保险。

在出单方面，出单员的工作是枯燥重复的，但即便每天重复着同样的工作流程，我们都必须认真仔细的录入每一个保单。我深知自己工作的重要性，对此抱着严谨认真的态度来完成，督促自己更快更好的熟悉掌握各保险条款和系统，同时严格遵守公司的各项工作制度，谦虚谨慎，虚心学习，不断提升自己的业务水平和工作能力。

在这段时间的工作中，自己还存在着许多的不足之处，比如学习的广度和深度不够，工作质量还有待进一步提高，关于车险理赔方面还不能更详细的向客户介绍等等。

学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。在今后的工作中，我将坚持不懈地努力学习各种保险知识，并用于指导实践工作；更努力地熟悉承保政策和工作系统，加强专业技能；更加积极努力提高自己，不断总结经验教训，使自己更好地做好本职工作，服务公司。同时，在工作中如有不对的地方，还需领导批评指导。

经营类工作总结篇八

任现职以来，本人在上级领导的关心和同行的帮助下，能尽职尽责完成了本职工作，在师德建设、教育教学诸方面取得了一些成绩，成绩虽小，感慨颇多。下面我就对自己这几年来工作作一番简单的回顾与总结。首先，作为一名共产党员，关心国家大事，拥护党的各项方针政策，认真学习科学发展观和实践党的十七届四中全会精神和“三个代表”重要思想，与时俱进，始终与党中央保持一致，忠诚于党的教育事业，工作认真负责，关心学生，爱护学生，尊重学生，遵

纪守法，爱岗敬业，工作中团结同志，热心帮助同志，对工作不讲任何条件，只是尽自己最大的能力把工作做得更好，力争让每个学生都能享受到最好的教育，都能有不同程度的发展。

在教学工作中，为了提高教学质量，我始终认真备课，刻苦钻研教材，每一学期都制定一个切实可行的教学计划，因材施教，用最佳的方法知识传授给学生，充分调动学生学习的主动性、积极性。我始终保持着严谨认真的教学态度和作风，积极承担教学任务，认真完成学校规定的工作。工作中虚心求教，学习他人的教学经验，每学期除带中专班之外，还多次代表学校承担校内外培训讲座，并坚持听课、评课每学期二十节以上，积极参加教研活动，改进教学方法，使自己的教学水平上了一个新台阶。

大赛二等奖，我获得“优秀辅导员”称号。

我深信，做一位好教师，只有工作热情还不够，还必须不断提高教学水平，特别是要有深厚的专业知识，于是我不断的学习先进的教学经验，探索新的教学方法，以提高业务能力。先后参加了信息技术培训，继续教育培训，全国班主任大会培训学习。

总之，在近五年的'工作中我把严格要求和情感管理相结合，融洽师生感情，创造了良好的教与学的环境，为搞好教学工作奠定了良好的基础，作为老师不仅仅只向学生传授知识，而更重要的是教学生做人的道理和具备良好的思想道德品质，把思想工作放在首位，动之以情，晓之以理，其次严格要求学生，经常和学生家长沟通，形成学校内外齐抓共管，协调一致的教育机制，始终加强后进生的思想转化工作。

参加工作以来，我始终把成为一个科研型、学者型的教师作为自己的奋斗目标。为了提高自己的理论水平，把握学科最新的改革趋势，理解国家基础课程改革的发展方向，我不但

虚心学习专家和同行的经验，杂取众长，为我所用，更以高度的责任感和使命感走在教育科研创新的前沿。

任现职以来，在教育教学中，虽取得优良的成绩，但离教育改革的形势相差较远，教学无止境，探索无止境，在今后的教育教学中，还需更加努力，以与时俱进的教育教学理念，为培养21世纪高层次技能人才倾尽全力。

经营类工作总结篇九

任现职期间个人（包括政治思想、学识水平、工作能力、工作成绩及履行岗位职责等情况）20xx年3月，我在完成建筑工程技术专业的所有学业后，怀着对前途的无限憧憬，以满腔热情投入了工作岗位。4年中，艰辛和成长时刻伴随着我，在企业领导的关心和支持下，在所有同事与朋友的帮助下，通过自己的不懈追求与刻苦努力，使得自己无论在专业技能方面，或是做事处世方面，都得到了锻炼并取得较明显提高。

我现在在宁夏灵州工程监理咨询有限公司金能项目部工作，主要就是负责项目工程日常监理工作。工作中我认真积累总结工作经验：一是对每一项工程，在管理上落实质量监督管理责任，在工程质量上明确工程质量目标，在责任主体上，明确责任主体，并积极引导各施工单位树立“百年大计，质量第一”的指导思想。

二是把好原材料“质量关”。在监督施工单位进场原材料质量的同时，要求施工单位进场的所有原材料均做到详细记录，各种材料检测必须符合国家有关施工规范及验收规范，对原材料的使用进行跟踪管理，杜绝不合格材料流入或堆放在施工现场，为工程建设出“精品”从源头上把好关。三是全方位实行质量监督。从土建工程的基础施工到工程竣工验收全过程，取专项监督和日常监督的办法，定期或不定期地进行工程质量分析，及时掌握和控制工程的质量状况。

经营类工作总结篇十

为了更好的完成公司领导交付的各项生产目标，就集邮与函件上半年的经营工作做一个简短的总结和下一步的经营发展做一个规划。

上半年函件按着以“项目支撑拉动”为根本来创新发展业务。发挥了函件的文化传递、广告、宣传、推介功能，实现了消费群体由“公”向“私”的转型。上半年完成函件收入136万元，完成年计划160万元的85%。集邮专业在5月26日举办了《盛世珍藏》邮册专项营销活动，强化了集邮的文化、收藏、宣传功能，并适应大众消费市场、私费市场需求，提高了社会认同度，当天销售468套，完成销售额64.58万元，完成计划的123.16%。集邮上半年完成总收入119万元，是年计划142万元的83.8%。上半年信函集邮专业在发展中存在着很多的不足：创新的产品不够多、营销的能力不足、整合社会资源的能力不足等。对这些问题，必须正视，认真解决，在下一步工作中要加强策划，主动营销，不断创新，化解发展瓶颈。

一、大力推进文化传媒联动，重点发展新媒体业务。全县所有网点和部门要引起重视，一定要突破0。

二、加大传统业务的营销和开发力度。特别是邮送广告的开发，要营销老客户挖掘新客户。

三、组织消化集邮库存邮品和邮三湘微营销的工作。针对以前库存产品，全面梳理，通过“以新带旧”、活动促销等，分层分类营销，做好减库工作。通过对预订户及集邮协会会员在网上发送短信息进行宣传；并对集邮大客户进行直邮营销。微营销加强营销进度保证收入的完成。

四、旺季封片业务的发展。在营销组织上不断创新，紧紧锁定七大客群开展营销(私企、商务、旅游、校园、个人消费、政务、务工返乡等)，有效拓宽销售渠道，完成市公司下达的

目标。