

2023年经营工作总结报告个人 经营年终工作总结(大全10篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

经营工作总结报告个人篇一

民营医院经营的五个关键点，掌握好事半功倍！

20__年，纵观全国各地中小民营医院的生存现状和经营管理，依然是在延续着传统的模式，高唱着过去的歌谣，呐喊着优惠免费的口号，继续着“小病大治、大病狠治”的套路。

以下几点正是中小民营医院突破经营瓶颈、走出经营怪圈、改变经营现状的根本之道。

一、创建渠道，开辟蓝海

民营医院往往缺少人气，走进任何一个民营医院，几乎都是门可罗雀，而面对医院庞大的开支，使得民营医院为了维持生存，往往不得不背道而为，久而久之，民营医院就更加难以生存，人气更加不足，形成一个怪圈而难以自拔。而患者就医，往往又有极强的“从众心理”，加之现在随着人们生活水平的提高，健康意识的增强，人们对“就医安全”问题愈来愈重视，这样也就形成了许多国立大型医院“医满为患”现象，而民营医院则是“有价无市”。

民营医院由于“出身问题”和自身条件的限制，如何在经营

中更好的打开局面?传统的经营方式又难以解决三个最为核心的问题：即是造势、宣传和患者群。夹道中生存，如何出奇制胜?四个字：开渠引水。

什么叫开渠引水?首先我们要认清楚一个问题。

二来每次搞活动把握性不大，人多了预备不足，人少了冷场；

三来广告费用居高不小，民营医院每年的广告投入少则千万，多则上亿，钱没少投，广告没少做，但就是不见患者来。这种做法就好比钓鱼一样，能钓多少都不由自己主观控制，纯粹一种靠“天”吃饭。

开渠引水就是要为医院培养一大群“准患者群”，组建一支稳定的患者群，开拓一条强大的宣传渠道，让民营医院经营中的三大难题不再是难题，并开辟出一条属于自己的蓝海市场。

二、升级管理，固本开源

中小民营医院家族式管理影子严重，医院领导人思想落后，人才匮乏，技术与科研均较为薄弱，而要在新的环境中，新的经济环境下更好的生存和发展，民营医院就必须提升自身管理水平。改变思想，科学管理，引进职业经理人，引进专业营销机构或人才，在技术和科研上加大投入，提升医院软实力，这些，都是在新的一年里，民营医院提升自身经营管理水平、立足市场、改善经营困境所必须要做的工作。

三、就医体验，塑造口碑

当今医院已不再是早些年那样的政府部门、官僚机构了，尤其是民营医院。医院就是一个服务机构，这一点，必须要承认。作为服务机构，患者就医时的流程、细节感受满意度就至关重要，也是患者对医院评价的一个重要指标，民营医院

一定要树立真诚为患，尊贵就医的理念，从医院硬件环境到软件环境，从接诊到医患沟通，真正做到人性化服务，这才是民营医院真正的软实力所在，也是区别于公立医院的核心竞争优势。民营医院与公立医院同台共舞，一定要清楚自己的优势所在，比什么？品牌、设备、专家、学术、理论等等，都无一优势，唯一的优势所在即就是态度，也就是服务。

患者就医时，从进入医院大门到导诊服务、诊断过程、化验，到医患沟通、跟踪服务等等，就是一个切身感受的过程，民营医院要充分发挥自身的这一特长，给患者一个与众不同的，优秀的心理感受，从而提升好感度和口碑，扩大医院影响。

值得注意的，很多民营医院的管理者并没有这个意识，认为患者来了，赚钱才是最重要的，服务啊、环境啊什么都是空的。其实不然。每一个来医院就医的患者，如果服务的好，每一个人就是一个活广告，会为医院带来更多的患者；相反，如果服务不好，每一个人就象一个原子弹，只要一离开医院，小区里、街道上，身边的朋友等等都会受到影响。

所以，民营医院就一定要树立服务意识、理念，构建一整套完善的服务体系，《导诊服务工作规范》、《接诊服务工作规范》、《医患沟通服务工作规范》等等，创造体验营销的典范，开创行业先河。

四、横向联合，打造诚信

诚信是金，民营医院今日之境地，输就输在一个“诚”字上。在实际经营中，中小民营医院往往都吹嘘自己的技术、设备治病怎么怎么好，其实不然，往往他们的设备根本是不齐全的，所谓什么专家、学科带头人等也都是有限的。

民营医院可以宣传自己的相对优势，但若遇到一些医院实在治不了的病，或没有设备、没有把握的病人，应该本着客观、负责任、诚信的态度为患者提供建议，转向其他医院，而不

能为了钱误了治病最佳时间。通过这样的横向联合，看似失去了一时的赚钱机会，但却会赢来更多的未来机会，民营医院就会路越走越宽，机会越走越多。

五、善用品牌，步步为“赢”

我们说市场竞争的最高阶段就是品牌竞争，但实际上，品牌就象一把双刃剑，用得好，可以锋利无比，所向披靡，战无不胜；用得不好，反倒伤了自己，严重的会要了自己性命。民营医院恐怕正是品牌双刃剑这个反面教材的最好例证了。

一个小小的医院，广告都无处不在，促销无时不搞，知名度不可谓不高，但为什么影响、口碑都那么差呢？这就是滥用品牌的结果。在民营医院里，品牌严重透支，广告、专家、特色、平价、承诺、配方等等都在被无限的扩大和滥用，结果呢？就是医院的品牌是有了，但都是用来自伤的品牌，知名度越高，与民营医院的负面联系就越深，负面作用反而越大。

民营医院在当下，一定要提高认识，重新审视自己，学会善用品牌，形成“用一个品牌，就用好一个品牌，赢在一个品牌，步步为赢”的思路，而不能是用一个品牌，砸一个品牌，败一个品牌，最后毁在品牌，把最好的武器用来杀死自己，那不能不说是一个悲哀。

经营工作总结报告个人篇二

时光如梭，2018年即将过去，回顾自己在这一年来的工作，收获和感触颇多。本人有幸得到公司的信任和认可，提升我为经营管理一部副班长一职，使我在工作中得到了锻炼和积累了管理经验。在领导的支持和指导及各位同事的协助下，凭着认真负责的工作态度，圆满完成了公司给予的各项工作。现就2018年度工作、思想情况向上级领导汇报如下：

1、2月份，代表xx集团参加电视台表演《勇士》，得到领导

一致好评。

2、2月14日情人节抽奖活动的宣传工作，促进了商场销售。

3、2月29日参与维稳综治计生签约大会。

4、3月1日---6月10日期间，调往物业部参与前后门改造监督工作，成立监督小组，主要由xx[]xx和我负责。主要有4个防护工作，包括人流出入的安全、施工人员的防护、晚上施工安全、自然灾害。期间施工顺利进行，施工人员零违规。前后门改造工作圆满竣工。

5、4月15日参与商场纪律教育会议，内容包括：中层管理人员的培训内容，为什么要解放思想，坚持四个一致，反对自由主义。

6、4月22日，副班长以上管理人员和行政人员发表了对《解放思想，反对自由主义》的心得体会。总结出解放思想，反对自由主义，在日常管理，要有创新管理，提出日常文件与实际结合起来，与信息结合，提高工作效率。

7、5月7日，提出公司指导书《商品质量管理规定》和《退换货管理实施规定》的修改工作，主要由xx[]xx和我负责。

8、6月1日起，我商场禁止使用塑料袋，只能使用环保胶袋，认真做好监督工作。

9、6月30日参与长城信用卡在我商场进行积分消费的培训工作。

10、7月份，提出关于提高xx专柜销售的建议，但因期间下雨天较多，推广活动效果不明显，且促销让利不多，价格偏低，令销售提升不大。

11、9月份xx期间的维稳工作，做好安全防范。

12、9月份协助撤场专柜和装修工作，配合物业部场地调整。由于装修期间噪音和灰尘的影响，做好对旁边柜台的解说工作。

13、10月8、9日参与公司举办的“xx金秋欢乐夜”，是其中一名舞蹈演员。整个晚会的表演非常成功。

14、10月10日参与集团公司举办的“趣味运动会”。主题是：我参与，我快乐。

15、11月份，副主任以下人员年度考核，通过合理评价，更好推动公司发展。

16、每月中旬做好综合大检查，内容包括员工的仪容仪表、经营范围、有无中文标示、仓库摆放要求等。

17、每月3期组织新入职员工的岗前培训，总共培训9期，共80余人。

18、每月下旬，由梁文毅和我负责消防器材和应急灯的检查。

19、每天负责早会，传达公司文件和精神。

1、坚决服从领导，认真执行公司的经营管理工作，并贯彻落实到岗位实际工作中，始终把维护公司利益放在第一位。

2、遵循公司的经营理念“效益第一，实现共赢”及服务理念“标准服务，真品真心”，以公司企业文化精神为中心，有意识培养员工的凝聚力和团队精神，让员工感受到公司的集体荣誉。

3、以身作则，带头遵守公司的规章制度和劳动纪律，保持严

谨自律的工作，给员工树立良好的榜样。

4、在工作中严格管理，处理问题公平、公正，有错就罚，大胆管理，树立威信。

5、主动关心员工的工作、生活和心理状况，加强沟通管理，赢得员工对我的信任。

6、不断要求上进，希望在思想认识和日常工作中都有不同程度的感悟和提升，并以此激发大家在工作中体现自身价值，感受人生乐趣。

以上是我一年中力争做到、做好的方面。纵观一年的工作，客观的自我剖析，自己还存在许多不足之处，工作经验和相关管理知识仍需进一步学习和积累，请领导批评指正，在以后的工作中，能够进一步加强和改正。

2018年即将过去，迎来了满怀信心的2019年，意味着新的机遇，新的挑战。

在这里，提一些个人意见，希望能够更好地为公司做出贡献，有以下几点建议：

1、个别文件管理，尽可能使用电脑化管理。这样可以减少纸张的浪费，又可以环保，资料又可以永久保存。

2、不断完善各种制度，资料能及时更新。

3、营造文化氛围，增强员工凝聚力，可以分部门组织。

4、公司会员管理，尽可能利用广大会员，做到反馈专柜促销信息，促进销售。

总而言之，总结这一年以来的工作，我是全心全意为公司服务，竭力做好本职工作。在2019年，我将继续为公司的发展

贡献自己一份微薄之力。

经营工作总结报告个人篇三

新年伊始我们展望未来坚定信心，经过20xx年的打拼，实现并完成了10个亿中标工程的计划。在新的一年里，要继续做好拓展业务工作，力争完成公司下达业务指标，并对在20xx年完成20个亿中标工程的计划做好了充足的准备。具体如下：

- 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xx□扎根xx□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。

经营工作总结报告个人篇四

认真执行公司有关规定和决策，努力提高自身业务素质，促进部门内务管理规范化，全力配合公司导向决策，积极拓展各项业务管理工作，顺利完成了公司布置的20xx年十个亿的任务目标。下面我谨代表经营部作出本年度工作总结：

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。

作的首要环节，因此经营部成效直接影响着公司的效益，为了担当重任，我部根据工作实际与人力现状，采取了如下措施：

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

新年伊始我们展望未来坚定信心，经过20xx年的打拼，实现并完成了10个亿中标工程的计划。在新的一年里，要继续做好拓展业务工作，力争完成公司下达业务指标，并对在20xx年完成20个亿中标工程的计划做好了充足的准备。具体如下：

- 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。

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。

经营工作总结报告个人篇五

20__年已经结束，回首今年的工作，有硕果累累的喜悦，也有遇到困难和挫折时惆怅，时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的20__年就伴随着新年伊始即将临近。可以说，20__年是公司进行业改革、拓展市场、持续发展的关键年。

在这一年里，我们部门紧紧围绕公司的经营目标任务，严格遵守规章制度，团结协作，认真履行职责，全方位开展各项工作，努力完成部门目标任务，取得了较好的工作成果，现将工作情况总结如下：

一、全年工作完成情况

(一)标书编制完成情况

20__年，我们部门积极参与省内外多个地区的投标项目，截止到20__年元旦，共计完成了38个项目，78个标段的投标，中标项目有：7个合同段。完成产值大约万。

(二)资质、证书等的管理

20__年2月份，我们部门在公司其他各部门的配合下完成了资

质入库相关工作。为我公司以后的投标工作，打下了良好的基础。6月份完成了入川备案年检及换证工作，规费计取证书的年检及换证工作。

(三)有序归整投标文件资料

1、投标文件的整理

为了积极配合公司档案整理工作，便于资料查阅和借鉴，我们部门对近几年投标的招标文件，图纸，规范等相关书籍进行分类整理归档，尤其是中标项目标关资料的归档整理，后续投标文件和相关资料也在使用完后陆续留存归档；日常积累更新各种投标资料，不断提高标书制作效率，保证投标工作顺利进行。

2、投标报价资料的整理

每次开标结束后，我部门及时整理投标报价结果，作好开标纪录，进行分析研究，积累总结经验。了解不同地区，不同工程，不同业主的评标办法，为后续投标工作提供有价值的参考。

(四)总结经验教训，提高责任意识

由于经验不足，麻痹思想和惯性思维，有时在投标工作中就会出现疏漏，在以后的工作中，我部会认真分析自身工作的问题原因，总结经验教训，提高责任意识，高度重视投标过程中的重点难点，更仔细的对成本进行核查，确保投价的可行性，深入学习招标文件的规范要求，熟练掌握投标的相关技能，科学组织，明确责任，杜绝漏洞，尽量避免错误的发生。

二、存在的问题和困难

目前，由于诸多外界及客观原因的影响，导致在投标过程中，工程的开展受限受阻。

(一)资质的单一，业绩不足，人员证件的短缺，使得投标范围严重受限。

(二)因部分项目尚未完全竣工，业主推迟签发交工证书原件，只提供扫描件，使得投标中公司无法向招标人提供原件，以致于个别项目投标勉强达到或难以达到强致要求。

(三)部分省市的地方性保护限制，使得进入外省市参与投标中标的难度加大。

三、新一年的工作思路

(一)不断总结工作得失，进一步理顺工作思路，规范工作程序，健全内部管理。

通过学习，不断领悟招标文件的内涵和规范，积极增强自身的文字表达能力和思维能力，编制投标文件达到全面，精准。以高度的责任心和高效的工作方法，在工作任务繁多时，先完成再完美，保质保量。总结以往的成功经验，吸取失败教训，及时调整工作重心，相互分享交流，取长补短，提高效率，打开思路，提升团队综合素质。

(二)继续加强学习。强化部门人员的业务培训工作，积极做好应对措施，保证投标工作顺利进行。

(三)高质量高标准完成各项投标任务的同时，建立完整的投标文件和报价预算编制审核流程，最大限度的降低失误率，提高中标率。

在20__年的工作中，我们经营部将坚决贯彻公司各项决定和方针，完成领导的要求。在不断更新观念，坚持学习，追求

精益求精的同时，与相关部门加强沟通协调，创造温馨和协的工作局面，努力完成新的目标任务。

经营工作总结报告个人篇六

我于_____年参加工作，曾从事表计校验、用电检查等工作，现任经营部副部长，负责线损管理、计量管理、用电检查等工作。在几年的实践工作中，我虚心学习、刻苦锻炼，将书本知识与实践工作相结合，专业技术水平有了明显提高，现将我个人工作情况汇报如下：

一、加强标准设备管理，确保量值传递的准确性。

我们常说计量表计是电力企业经营活动中的“秤杆子”，那末标准计量设备则是校准“秤杆子”的工具，对电力企业具有非同一般的重要性。我局共有标准设备19套，为保证这些设备稳定健康运行，我主持建立了标准计量设备台帐，明确专人管理，定期送检，避免超期服役。对性能不太稳定的便携式单相表校验台，我们每年由生产厂家维护一次，不定期与其它标准做比对，出现问题及时解决，以免造成严重后果。20__年我们共送检标准设备12套，由于工作到位、措施得力，送检合格率达100%，深受电研所领导的好评。

二、搞好表计管理，维护供用电双方的合法权益。

通过营业性普查，我们建立了表计台帐，将计量表计纳入规范化管理。我们确定了电表校验工作流程，由专人对台帐实行动态管理，以保证台帐与实际相一致。表计在校验前先核对台帐，登记工作记录，校验中由微机自动记录误差资料，校验后由专人更改表计台帐；若需换表则出据《计量装置更换记录》，并根据实际情况出据《计量装置退补电量报告书》。这样做的后果，有效的遏制了个别人通过电表做文章、为个人谋私利的不良行为。为保证电表校验质量，我们实行电表校验终身负责制，电表只要被确定为人为调整不合格误差，

不论时间多久，都要追究校验人的责任，决不姑息。20__年，我们共校验电表4741块，电流互感器4814块，超出计划任务56.7%，为全局降损节能提供了技术支持。

三、狠抓母线平衡管理，消除线损管理的盲区。

一般说，线损由高压线损和低压线损构成，这两级线损均有严格的考核制度，受到普遍的重视；介于高低压线损之间的母线平衡则很容易被忽略。而实际上，母线平衡是不允许被忽略的，如我局20__年全年完成供电量2.997亿kwh□若全局母线平衡率由0.5上升到1，全局全年择要多损失电量149万kwh□母线平衡率的高低，主要取决于计量装置的准确性。为保证站内计量装置的准确性，20__月份，我们将站内计量电表全部更换为多功能电子表，并按照计量规程的规定每季度现场校验一次，确保表计稳定运行。通过此项工作，母线平衡率大大降低，米北、板东两站平衡率由原来的1.5以上降到0.5以内，效果尤为明显。

五、优化无功配置，为降损工作提供技术保障。

无功管理是线损管理中的一个重要环节，对于无功管理，我不满足于供电所报几张表、填几个数字，而是全身心的投入到这项工作中去。我一方面深入实际、多次到北沙、东阳、大步村等地，从改正无功表接线入手，帮助供电所人员测量用户的无功状况、为用户确定无功补偿方案、检察无功补偿效果；另一方面查阅相关数据、了解无功补偿最新动态，不断补充自己的头脑，为我局无功补偿工作寻求切实可行的工作方法。通过不懈努力，供电所的同志们及不少用电户对该项工作的认识不断提高，去年共增无功补偿量近10000kvar□

一年来，我除完成以上几项工作外，还配和其它科室完成了农电工考核、汛期扬水机站设备检查等其它工作，不再详述。以上便是我一年来的工作情况，虽然取得了点滴成绩，但不足之处显而易见，今后我将全力改正缺点，认真学习专业技

术知识、提高个人素质，为圆满完成所承担的各项工 作打下良好基 础。

经营工作总结报告个人篇七

我于20xx年x月8号正式来公司报道，从成立和筹建企管部，并负责公司行政人事等企业管理工作，到现在已经两个多月了，这里要感谢公司领导和各位同事对我本人的关心和帮助。现将我20xx年度的工作情况总结如下：

（一）办公室管理

1、日常文书处理

办公室涉及到方方面面，其中重要的一项是文件处理和文书写作。作为办公室常规性工作，公司通知、证明、申请、报告等各种文件起草、打印和下发工作。以及其他部门需要协助的文件、表格及数据方面的工作等。

新世纪商网数十万篇文秘资料免费下载。

2、办公用品管理

目前，公司办公室各项办公用品，办公固定资产用品，均已登记备案管理，随时做到有据可查。

3、资料汇编搜集工作

为了更好的做好公司宣传工作，平时就必须做好资料整理、素材搜集等准备工作。在这一方面，主要注重平日资料的搜集和积累工作，并在电脑中建立了比较系统的电子文档和卷宗，按部门、按日期，分类别做了系统条理的贮存，平日主要搜集的资料包括：公司重大事件、公司下发文件、各种通报、先进事迹、突发事件处理案例等。在公司原有制度的基

基础上，配合生产部和财务部完善了《劳保用品领用制度》、《工伤处理流程》，《仓库管理制度》等。

3、突发事件处理

做行政后勤工作，有很多事情都存在滞后性，就是事情发生了，然后再处理，这就不可避免不定时的处理一些突发事件，到目前为止，企管部两个多月已处理了30余件突发事件。例如员工集体辞职事件，崔四洲等打架斗殴事件，均以在最短时间内得以较圆满解决，最大程度降低了各方面的不良影响，为公司减少了不必要的经济损失。

（二）门卫管理

企管部成立以来，我们就着手建立了门卫管理规定制度，由于一些突发事件处理存在诸多问题，经过多方调查核实及谈判于20xx年x月x日引进西湖保安服务公司，为公司保卫、治安、消防、出勤等各方面提供了有力保障。明年准备健全和加强公司内部的安全，并使各项规章制度完善落实，保安服务人员一切步入正轨，并切实履行职责，使保安作用得到充分发挥。

（三）食堂管理

食堂管理一直是个头痛的问题，尤其卫生状况令人担忧，工人多次反映菜价不明析，菜品质量差，服务态度差等诸多问题，再加上车间工人时有反映茶水没送或送水不及时，夜宵质量差等，针对这种情况，目前我们委托上海展豪餐饮公司于20xx年x月底对员工食堂进行托管管理，尽量让公司员工吃得放心，工作安心。

（四）后勤卫生

目前，车间卫生有区域划分，并由各班组负责，再加上专人

监督，卫生尚可，其他区域如宿舍，澡堂，办公楼等均由企管部管理专人管理，专人负责，并进行监督检查。

（一）考勤管理

为严肃劳动纪律，加强考勤管理，企管部20xx年x月制定了《出勤管理制度》，在初期为了提高出勤管理的效果，采取了早晚签到，临时抽查等多种手段来提高员工的工作效率，有效保证出勤率。在全公司上下协助下狠抓按时上下班时间，规范考勤制度，严格考勤责任的落实。另外还加强了对请假制度管理，对不履行请假手续擅自离岗者，坚决予以查实并做出处理。这样既维护了考勤制度的严肃性，又从另一方面激励了在岗员工工作积极性，进而大大改善了公司的工作作风和精神面貌。

明年准备要真正解决的是员工和企业考勤对抗的现状问题。努力让企业员工明白，考勤的目的不是为了罚款扣钱，真正的目的是为了提提高员工的工作效率，提高企业的经济效益，为员工创造更加有前景的发展空间。罚款扣钱不是目的，只是一种手段，更重要的是激励，让员工心中明白激励的成分要比罚款的成分高，有句话这样说的：“效率是激励出来，好员工是表扬出来的。”

（二）制度管理

企管部成立后，建立了《人力资源管理制度》，对人员管理、人事流程、规章制度的建立与执行工作上作了细则，为公司日常的管理工作创造了便利的条件，也使各项人事工作更加规范化。

（三）档案管理

人事助理到位后，马上着手整理全公司员工人事档案，并及时对新进员工档案材料收集、整理、归档，同时协助各部门

做好调职和提拔等档案资料信息的保管。规范了各部门的人员档案，严格审查了全体员工档案，对资料不齐全的一律补齐，认真做好入职离职考核等各种档案常规管理工作，目前，包括工资、奖金、津帖、补助和其它福利的调整和核定工作的记录，人事、工资的报表统计工作，出勤档案管理等均已初具雏形。

（四）人员招聘与配置

在人员招聘上，从实际出发，采取一系列切实措施。因为公司行业的特殊性，在招聘生产操作工上企管部在两个月的时间内5次到客流量大的市场贴招聘广告50余张；在其它要求较高岗位上，企管部进行网上招聘。通过这些办法招揽、吸引人才，并卓有成效。有针对性、合理地招聘一批员工，截至目前为止，网上报名400余名，直接到工厂报名的70余人，然后通知参加面试的129人，通过面试并办理入职手续员工39人。

当然，目前招聘也存在很多问题，例如，网络招聘对生产操作工效果并不十分明显，而且在春节期间流动性特别大，也特别不稳定，针对这种情况，怎样保证工人的不流失，是重中之重。企管部准备采取以下方法：

- 1、对于表现优秀，有愿望稳定的员工采取签定劳动合同。
- 2、发动本厂员工利用春节期间宣传公司，介绍同乡入厂，录取后再给予员工宣传费100元/每人。
- 3、对于员工春节后返回厂里及录用的员工，只要工作至一年，中途不离职，不违法乱纪的，公司给予报销路费。此费用于20xx年春节时给予报销。
- 4、春节前去人才劳务市场，了解劳动力情况，如有可能，尽量录取一些备用操作工。

5、春节后两周内随时参加人才交流会，劳务市场。

6、春节后一月内，随时到各附近乡镇张贴张工广告。

（五）绩效考核

公司的工资待遇问题，一直在公司矛盾的焦点，为了保证公司的正常生产经营，也为了充分调动员工的积极性和自觉性，公司建立了《班组绩效考核试行方案》，并在20xx年x月的工资中试行此方案。但我个人认为，绩效管理没有取得成效。绩效管理的目的是促进工作目标的完成，提高工作效率，促进生产，让公司获取更大的经济效益。绩效管理的核心是绩效考核，绩效考核结果用来对员工进行奖惩，因此员工很自然的对绩效考核产生抵触情绪。绩效考核信息收集困难、绩效考核结果使用不合理等，对员工的宣传解释工作仓促，员工抵触情绪强烈，许多员工应付填写绩效表格。

其实推行绩效管理对公司内部来讲，它相当于一次管理变革，绩效管理的有效实施各部门都很重要：企管部的主要工作是组织和领导，各级直线部门才是推进绩效管理的主力，高层领导对绩效管理的支持更是绩效管理取得成效的关键。在绩效管理中，企管部门的主要职责是组织和管理职能，具体的考核指标设计、考核结果评价等工作由各个直线领导负责。

只有这样制定的考核指标设计、考核结果评价才真正体现实际的情况明年应加大力度对员工的宣传解释，让每个员工明白，绩效管理的目的是帮助员工更好的完成本职工作，是为了员工更好的发展；要让优秀员工明白，只要干得好，就会获得优秀评价，绩效工资就会高，职业发展前景会更好。

经营工作总结报告个人篇八

总结是指社会团体、企业单位和个人对某一阶段的学习、工

作或其完成情况加以回顾和分析，得出教训和一些规律性认识的一种书面材料，它可以给我们下一阶段的学习和工作生活做指导，以下小编在这给大家整理了一些2022经营部门年终工作总结，希望对大家有帮助！

20__年度在紧张忙碌中过去了，在这辞旧迎新之际，我作为生产经营部经理代表生产经营部部门将一年来生产质量各方面的工作作以简要总结，同时祝愿公司在新的年度里更上一层楼！

一、生产质量方面

从_月份在生产系统工作开始，就目前生产经营部门的现状作了大量的制度改革和完善，使得车间管理不断合理化。主要表现在以下几个方面：

1、生产现场整理整顿：就当时的生产现场环境，通过开会和6s管理方面的知识培训，大家对生产现场的管理有了正确的认识，并积极配合，使生产现场比较以前更加清爽、整齐，各种产品，用具摆放规范有序。

2、开展质量管理培训：从销售部反馈到生产经营部的客户投诉信息，生产经营部积极主动找原因和更好的改进方法。并召集生产全体员工进行pdca质量管理培训，让大家都有质量管理意识和责任感。通过多次的质量管理培训，员工们的质量细节控制和工作水平有了明显的提高。

3、成立专项工作日：为了确保公司产品质量满足客户要求，生产经营部门成立了质量管理日(每周二为公司的质量分析日)。针对质量分析会上大家提出来的问题，生产经理牵头负责在一周内给予解决或者上报技术部叶总来处理解决，并在下次质量会上向大家做出提出来问题的解决办法和处理结果。如此一来，公司产品方面有了全新的改进，客户的满意度不断提升。

4、开展质量活动月：通过质量管理月活动的开展，充分体现全面质量管理的重要性，全方位培养员工们对生产过程中细节的控制，提升员工们的质量意识和客户意识，从而向实现一起飞跃、鼎造精品的企业方针靠近！通过_月份对“一楼质量提升活动月”的开展，充分体现金加工全面质量管理的重要性，全方位培养员工们对生产过程中各细节的控制，提升员工们的质量意识和客户意识，实现从根本意义上的对一楼配件库存产品的质量改进！

5、过程方法和细节管理：生产系统的漏洞就是在工艺方面、流程方面、细节方面做的远远不够。如生产过程没有流程卡，没有图纸，没有记录，没有统计，导致生产效率无法统计，员工水平无法评定。面对这一现象，从_月份开始，车间执行主管下单流程卡到位法、统计工作法和员工生产日记法。这样一来，员工们的工作和质量都能清楚的表现在表格上，质量合格率也能在表格上看到。通过几个月的坚持，员工们自检产品行成了好的习惯，加工配件的质量明显提升。

6、成立质量管理领导小组：通过对生产车间的综合管理改进，生产经营部成立了质量管理小组，任用车间代表做为管理小组的组长，多人参与的模式，对生产过程、设备保养方面，产品光洁度方面。产品的毛刺、铁屑处理等细节方面做出有效的控制手法。在遇到质量问题时采取三不放过的原则。就是：质量问题原因不查明不放过、没有紧急处理措施不放过、没发长远对策不放过！并在生产早会上针对生产发现的问题进行有效分析，不能重复犯第二次同样的错误！如此几个月的坚持，使产品合格率明显提升。

二、人员管理方面

1、爱心管理。通过感性认识阶段后，我和员工们之间的相处关系进入正常化，在车间管理上，选出了员工代表和管理层代表，如车间设财务监管(原是__，现是__)，对车间违反车间规定的员工给予小额罚款(我们车间叫献爱心)然后上交财

务监管处，财务监管人员根据天气情况，拿出罚款来给大家买饮料或者冰条吃。通过几个月的综合管理，大家的质量意识和工作积极性形成了质的飞跃！

2、走动管理。从_月份开始，每天销售一下订单到车间，象是跟单员，从配件开始到装配现场，全过程都在跟踪。在跟踪订单的过程，也是我学习的时候，同时能第一时间了解员工们的工作状态和产品配件有没有存在问题。通过半年多的努力，现在员工们的质量意识明显增强，产品质量明显提升。

3、激励机制。从_月份开始，对车间表现好的员工采用适当激励，如叫上几位表现好的去外面吃饭，顺便了解他们对工作方面或者职位晋升方面有什么想法，对生产管理方面有什么好的建议等。或者月底叫整个生产系统人员去外面聚餐，唱歌等。通过这些活动，拉近了员工之间的距离，凝聚了团队的合作精神和整体战斗力！

三、生产结构方面

对于销售部门的信息反馈，生产经营部在生产结构方面采取以下几方面的改进。

1、外协会议：针对销售反映生产经营部门发货不及时，产品质量存在问题，生产经营部组织了外协沟通会，把目前公司的外协客户召集到公司进行有效沟通，把公司目前产品方面存在的发货不及时和产品质量客户的反馈信息向外协户做重要的说明，并提出了相互理解、相互促进的合作手法，同时规定了外协管理日，并由专人负责和外协的有关问题沟通和现场到外协处进行过程跟踪，通过几个月的实战，外协质量和供货期明显好转！

2、生产装配车间和加工车间进行有效整合。要求凡是生产前必须有生产经理下生产指令单，然后到技术部领取图纸并签上经理名字，生产经理把生产指令单交车间主任，并严格按

生产单生产加工。装配车间员工凭领料单到一楼配件仓库领取配件时，要充当检验员的角色对所领的配件进行质量方面的初步检查，如果配件有问题，当场进行合理方式处理。另外要求装配人员在装配过程中必须站在客户角度考虑，产品的质量水平是否满足客户要求，如果装配现场有任何质量发现都第一时间上报生产经理进行合理改进！

3、配件仓库进行合理优化。针对配件仓库脏乱差、产品生锈、尺寸不对和质量不稳定、配件数量不清等问题上，通过生产经营部代表会议，决定对仓库进行彻底的整理整顿(当时用了句口号是：天翻地覆、完美体现!)。从_月5日开始，进行整理和细节处理，现在已初见成效。通过1个多月对一楼仓库的整理整顿，达到按区域、类别、标示固定存放，让人一目了然的效果!并且各类别产品配件全部采用塑料袋包装、涂油处理，确保入库后的产品的合理保存、使用时是都是合格品!整理完毕后，仓库执行了“先进先出”的原则(因为每种配件上有合格标签和入库日期，先进先出才有时可查)，重新规定仓库各种产品配件的和最低的限量，利于生产合理计划和降低库存成本!

4、看板管理。看板管理是生产经营部面对目前管理混乱的重要举措。看板的使用，给大家一种警觉，大家都明白了什么是自己要做的，什么时候去做，什么时候完成任务等。如销售生产管理看板、装配生产缺料综合管理看板、成品库综合管理看板、配件仓库综合管理看板、生产质量综合管理看板、仓库缺料综合管理看板。通过看板的使用，生产节奏清爽了、配件加工及时了，各项工作是均衡有序!

__年，生产经营部门的各项工作在全体员工的积极参与下，和上级领导的明确指导下，生产质量综合方面正向着良性方面发展。过去的一年以来，虽然生产质量各方面取得一些成绩，但同时也存在很多问题。主要表现在以下几个方面：

一、生产现场管理还比较混乱：虽然半年多来一直强化现场

管理，但由于员工素质不同，个别区域还有待进一步规范。员工综合素质教育和培训还要不断加强！

二、技术部门和生产经营部门配合的不够深入。从多次的技术生产综合会议上，针对目前的产品结构和加工精度要求，都与生产实际严重脱节。导致图纸根本指导不了生产，希望在新的年度里，生产经营部门有权利来对图纸进行合理的有效的修改。

三、人员管理方面：由于公司人员的文化水平不同，分工不同，在对公司大的发展方针理解不到位，导致整体战斗力还有待提升。希望在新的年度里，加大员工素质教育和技能培训。

四、产品质量和细节管理方面：目前公司产品常出现质量问题而退货，一方面是员工装配或者包装时细节注意不到位，如机台装的表和夹具垂直度不够，装表的螺丝长度不合适，螺丝的强度不够，螺丝生锈，机台表面有划伤缺料等现象，正是这些细节管理不到位导致客户退货现象的发生！另一方面是我们的技术方面有缺陷。希望在新的年度里各方面都能全员参与、持续改进！

面对__年新的起跑线。我们生产经营部将会严格按质按量完成新年度的目标和生产质量系统中的各项任务，上一年度好的方面继续坚持，如看板管理的使用，仓库配件入库和出库的管理，外协质量管理的长抓不懈，质量管理的持续改进，工艺流程的合理改进等诸多方面，同时祝愿__公司在新的年度里大展宏图，更进一步！

各位领导，各位老师，各位同学：

大家好！

竞争不同情弱者，竞争不相信眼泪。竞争激发人的无限潜能。

同学们，你们的发展也迫使老师发展更快。其实老师也是在和你们竞争学习、进步、发展。但是，双方都不能输掉这场比赛，对我们来说，没有尽头。毕竟发展才是硬道理。我们的老师发展是为了更好地胜任自己的工作，更好地指导你，不是给你知识，不只是让你上大学，而是去探索自己的知识，自己去创造。教师应该是引导者，是让学生梦想的人，是点燃学生激情的人，是激励学生创造的人，是鼓励学生永远进步的人，是用人格魅力塑造自己高雅品味的人。这是教师的崇高目标和神圣职责。我们会在这个神圣的教学场所尽自己最大的努力，用自己的良心和责任，真诚的面对学生的未来。

同学们，放下梦想，点燃激情，挥出青春的力量，过上青春的精彩生活。青春不服输，也不属于灰色。

如果在明天的社会里，所有从一中走出去的人，都能以自己出众的才华服务社会，创造财富，造福他人，以自己迷人的人格和优雅的品味成为社会修身的准则，那将是一中的成功，是老师们的骄傲和幸福，是我们全力以赴去争取的目标！

三年发展规划描述的是我们近期应该达到的发展程度，省级文明单位是我们早就应该有的。把一中打造成全省示范高中甚至全国知名高中，一定会在我们手里实现。让我们一起梦想，一起创造，一起期待。时代在变，社会在变，观念在变，但奋斗不变，毅力不变，前途无限。

成绩属于过去，荣誉属于每个人，未来在于创造。让我们携起手来，把济源一中打造成所有为之奋斗，为之祝福的人心中永远的骄傲！

谢谢大家！

尊敬的公司领导、各位同仁：

首先非常感谢公司领导对我的信任，让我有幸成为__这个大

家庭的其中一员。也非常感谢公司各位同仁对我工作的大力支持，使我们部门的工作得以顺利开展。

我谨代表经营部作出本次的年度总结。经营部自20__年__月成立以来，很荣幸我能被任命为本部门的经理。首先，在这里简单介绍一下经营部的主要职责：参与建设项目的招投标、投标项目成本的分析与控制、施工成本控制、项目预算编制、工程变更工程量的计算和变更单价的确定、项目结算、工程承包合同和劳务合同、劳务单价拟定，班组进度款和结算款的审核等一系列内容。

在过去的一段时间里，经营部参与__国际家居博览城钢结构工程、__工业创意产业园钢结构光棚工程、__威鸿国际家私城天面加层及南立面钢结构造型工程、佛山市顺德区伦教街道__虹实业厂房土建工程、__。四季花园综合楼外墙装饰工程等8个项目的招投标工作，其中中标项目为__工业创意产业园钢结构光棚工程；入围标为__。四季花园综合楼外墙装饰工程；暂未开标的项目有__威鸿国际家私城天面加层及南立面钢结构造型工程a和b标段，弃标项目有__区科技工业园(穗香片)大福基片区填砂。在预(结)算方面完成__会所土建工程□__a1平深路~指挥部市政道路、钢构围墙、指挥部绿化恢复、酒店和电影院等项目预算，并完成了__区中心血站容桂捐血点装修工程、__实验中学顺德实验学校行政综合楼外墙装饰、教师宿舍花架、看台工程、室内体育馆舞台钢构工程、__中心外墙装饰工程结算、__酒店外墙装饰工程等工程结算和__酒店、__实验中学顺德学校、博澳城、奥园别墅、__星座a□b□c座等项目的班组进度款或结算款审核。

在合同方面，完成了__星座会所、____酒店等专业施工承包合同7份，商品混凝土采购合同、混凝土排水管采购合同2份，混凝土梁和板加固工程专业分包合同1份，____城南新区a1平深路~a5售楼部、____会所土建工程劳分包合同和劳务单价拟定约18份。并起草__项目班组进度款、工程变更流程、项

目结算等管理办法草案。

由于专业工作经验尚浅和专业知识的参差，工作存在一系列的问题。例如：在编制预(结)过程中没有健全的内部审核制度，造成1_2≠2的错误，正式文件背面为废纸、编制的合同逻辑性不强、没有针对性、存在错字、别字现象、错过意向竞标项目报名时间等等。

在未来的一年里，我们部门计划完成___新区售楼部、剩余市政道路、___栋别墅、___商品楼等项目的预算和针对___成本控制定一系列的有效措施，并建立健全建设工程预算编制和审核制度，努力提高部门职员建设工程招投标、拟定合同方面的专业知识和技能。

再次感谢公司领导对我及我部门的厚爱，感谢公司领导对我们的理解和大力支持，并感谢公司各位同仁的对我工作的理解、支持和包容。祝大家虎年健康，财源广进，新年快乐。

___工程有限公司

经营部敬上

20__年，经营部在公司领导的正确指引下，紧紧围绕公司制定工作思路，充分发扬“团结、诚信、高效、创新”的企业精神，坚持以经济效益为中心，以安全生产为基础，以市场为导向，以改革促发展，以发展促效益，以效益促产业的指导思想，团结一心，艰苦创业，顺利完成了各项工作任务，取得了物质和精神文明的双丰收。现将经营部一年来运行的情况作如下汇报：

一、20__年度经营情况

1—11月份经营部实际完成工程收入约___万元。预计全年经营部完成工程收入___万元，主要工作如下：

(1) 业扩高压工程完成c8户，预计金额为____元；

(2) 业扩低压工程完成c户，预计金额为____元；

(3) 自主维修工程，预计金额为____元；

(4) 营销一户一表改造工程，预计金额为____元。

二、20__年度经营部工作情况

1、加强政治学习，提高思想素质，在搞好本职工作的同时，利用业余时间集中贯彻、学习各级领导的指示精神，严格按照“讲政治、讲学习、讲正气”的指示，努力提高员工的政治思想觉悟和道德情操，在思想和行动上始终与公司保持高度一致，营造和谐的工作氛围和环境。

2、加强制度建设，实行规范化、科学化管理；按照公司的要求，搞好经营部建章建制工作参与。

三、20__年的工作重点

1、积极走出去，努力开拓市场和新客户，完成公司下达的经营指标，促使公司效益化；

3、积极配合公司推行内部承包核算相关工作，完善成本控制相关办法；

4、加强班组管理，督促科室各项业务的顺利开展，随时了解科内各工作人员的思想状态、工作状态，积极沟通协调，对存在的不协调因素及时调整，争取使科室各项工作再上一个新台阶。

尊敬的公司领导、各位同仁：

大家下午好!

紧张忙碌的20__年已经结束，这一年来经营部在公司领导的高度重视和正确领导下，在我司各个职能部门和司属各单位的大力支持和密切配合下，认真执行公司有关规定和决策，努力提高自身业务素质，促进部门内务管理规范化，全力配合公司导向决策，积极拓展各项业务管理工作，顺利完成了公司布置的20__年十个亿的任务目标。下面我谨代表经营部作出本年度工作总结：

一、20__年工作简报

为了完成20__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。20__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。

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____在洽谈合同当中，我们要进一步拓展__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20__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，20__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。

二、合理规划，目标分解责任落实，提高效率，创新机制，完善制度，加强细化科学管理

经营部主要工作是参与建设项目的投标、投标项目成本的分析与控制，以及分公司本地备案、筹备及完成领导临时交办的任务等一系列工作内容。经营部是企业经营工作的龙头，是经营工作的首要环节，因此经营部成效直接影响着公司的效益，为了担当重任，我部根据工作实际与人力现状，采取了如下措施：

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、学习投标的典型案例，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投标工作的有关文件，招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e_cel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

新年伊始我们展望未来坚定信心，经过20__年的打拼，实现并完成了10个亿中标工程的计划。在新的一年里，要继续做好拓展业务工作，力争完成公司下达业务指标，并对在20__年完成20个亿中标工程的计划做好了充足的准备。具体如下：

- 1、加强部门管理，吸取20__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。

经营工作总结报告个人篇九

紧张忙碌的2018年已经结束，这一年来经营部在公司领导的高度重视和正确领导下，在我司各个职能部门和司属各单位的大力支持和密切配合下，认真执行公司有关规定和决策，努力提高自身业务素质，促进部门内务管理规范化，全力配合公司导向决策，积极拓展各项业务管理工作，顺利完成了公司布置的2018年十个亿的任务目标。

为了完成2018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。2018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xx个，中标xx个，中标总价xxx万元，较去年同比上升xx%□废标x个，较去年同比下降了xx%□

业务拓展范围方面，今年我们增设了xx分公司的备案并参与了工程的投标、目前有xx正在组建，有xx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2018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。

二、合理规划，目标分解责任落实，提高效率，创新机制，完善制度，加强细化科学管理

经营部主要工作是参与建设项目的投标、投标项目成本的分析与控制，以及分公司本地备案、筹备及完成领导临时交办的任务等一系列工作内容。经营部是企业经营工作的龙头，是经营工作的首要环节，因此经营部成效直接影响着公司的效益，为了担当重任，我部根据工作实际与人力现状，采取了如下措施：

4、近年来，国家相继出台了一系列关于规范招投标工作的有关文件，招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，我部门将在招投标业务的科学管理上更上一层楼。

新年伊始我们展望未来坚定信心，经过20xx年的打拼，实现并完成了10个亿中标工程的计划，在新的一年里，要继续做好拓展业务工作，力争完成公司下达业务指标，并对在2019年完成20个亿中标工程的计划做好了充足的准备。具体如下：

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；

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，2019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。

经营工作总结报告个人篇十

2018年，经营部在公司领导的正确指引下，紧紧围绕公司制定工作思路，充分发扬“团结、诚信、高效、创新”的企业精神，坚持以经济效益为中心，以安全生产为基础，以市场为导向，以改革促发展，以发展促效益，以效益促产业的指导思想，团结一心，艰苦创业，顺利完成了各项工作任务，取得了物质和精神文明的双丰收。现将经营部一年来运行的情况作如下汇报：

（一）2018年度经营情况

1—11月份经营部实际完成工程收入约xxxx万元。预计全年经营部完成工程收入xxx万元，主要工作如下：

- （1）业扩高压工程完成c8户，预计金额为xxx元；
- （2）业扩低压工程完成c户，预计金额为xxx元；
- （3）自主维修工程，预计金额为xxx元；
- （4）营销一户一表改造工程，预计金额为xxx元。

（二）2018年度经营部工作情况

2、加强制度建设，实行规范化、科学化管理；按照公司的要求，搞好经营部建章建制工作。

二

3、积极配合公司推行内部承包核算相关工作，完善成本控制相关办法；

4、加强班组管理，督促科室各项业务的顺利开展，随时了解科内各工作人员的思想状态、工作状态，积极沟通协调，对存在的不协调因素及时调整，争取使科室各项工作再上一个新台阶。