# 建筑公司运营部工作总结(建筑企业运营部主要负责什么)[推荐范文]

来源：会员投稿 作者：红叶飘零 更新时间：2024-01-02

*建筑公司运营部工作总结120xx年，是\*电子商务市场的飞速发展的一年。仅进入xx其实还没到一年的时间，但却要总结这一年的所得所获，感觉还是不知如何忆起。往事重现，发觉一些美好的事物还是在历历在目，不管它是曾困扰着我亦或是阻止我前进的一些障碍...*

**建筑公司运营部工作总结1（建筑公司运营部工作总结范文）**

20xx年，是\*电子商务市场的飞速发展的一年。仅进入xx其实还没到一年的时间，但却要总结这一年的所得所获，感觉还是不知如何忆起。往事重现，发觉一些美好的事物还是在历历在目，不管它是曾困扰着我亦或是阻止我前进的一些障碍。

在这份工作之前，我曾经接触过淘宝店铺，它让我对发布产品信息不是很陌生。可以说电子商务是我真正的第一份工作，从刚踏入社会至今，很庆幸自己选择了电子商务。一开始就能遇到自己喜欢的职业是非常难得的一件事情。

刚开始涉及这个领域什么都不懂，只觉得一切都是枯燥乏味，每天都重演着几件相同的事情，不停得做，反复得做，不间断得做，感觉生活已经像是被定制好了，所以做起事来根本已经没有所谓的冲劲与干劲。而且当初对xx的产品一直不够了解，觉得放到网上销售真得是一件不容易的事情。直到自己无缘无故接到了第一个单子，虽然说出来可能会被同行耻笑，100元的订单，可以说是忽略不计，但是却带给我前所未有的信心。以前一直觉得这个行业在网上做交易实在是一件难事，不仅价格高而且组装完的成品在专业问题上更是让我打了退堂鼓。我想这100元的订单不仅仅是100元，也是对我工作的一个肯定。从这次开始我明白自己应该要往哪方面去重点突破。既然对成品没有十足的把握那就先从型材开始做起，简单的管材不仅容易跟客户介绍也可以减少发货期限，降低工人所耗废时间。

如果仅仅靠自己去学习电子商务，我想可能到现在都不能正常得看待这份工作。这中间不仅得到x总帮助，通过参加xx商盟的学习，电子商务的培训以及xx课程的教授。起初对电子商务的印象只有“简单”二字可以形容，但是现在不再是单纯的发布产品信息，而是包括了许多深层意义的网络因素，有些专业问题甚至我到现在都不能完全掌握。

我觉得做电子商务最重要的前提即是对产品有一个足够的了解，如果当面对客人不能解释专业的问题，有可能面对潜在客人的流失。用自信而权威的口吻来谈论产品，相信有优势的产品一定能够吸引到客户。推销产品也就是推销自己，推销自己远比推销产品更为重要。面对你所要推销的对象要分清它是不是真的决策人，要清楚它是不是真得想买你的产品，或是竞争对手想套价格还是仅仅想让我们给他画设计图等等。

第二，合理按排8小时工作时间也是一个非常关键的步骤，虽然现在我常常会觉得时间不够用并且遗漏的东西可能还不少，但是每天都感觉非常充实。每天虽然有些询盘是跟我们行业是无关的，但是每个客户我都认真对待，并且每个旺旺上都会介绍我们的xx产品，因为我觉得现在对于我们这个领域的产品知识，还是鲜有客户知道的。我觉得电子商务真的是一个循序渐进的过程，可能刚进接触网站后，没有相关的询盘，甚至于没有领域的询盘，但是长久以往，踏实认真的走好每一步，我相信每一个都可以接到属于自己的订单。

第三，拥有乐观开朗，积极向上的心态，心态决定行为，这是营销的前提。做一件事情如果把它当成自己热爱的一项事业来看待，而不是觉得自己被逼迫着做不喜欢的事情。带着愉悦的心情做事真得可以事半功倍，全身心的投入。电子商务是一个长期见成效的过程，短期的努力和坚持并不可能达到预期的目标。只有坚定自己的目标，一步一个脚印，每一天完成自己须要完成的任务，那么即使真得没有得到实际的成效，内心也不会感到枯燥乏味，充实的满足感即会油然而升。

最后一点，不停的电子商务学习和知识的累积也是非常重要。从踏入xx开始，我就跟着x总进行电子商务培训和学习，从xx商盟的活动中得到了很多\*时在办公室所学不到的知识。在商盟学习中认识了许多在电子商务领域非常成功的名人，包括xx老师的网络推广及b2b的营销途径。b2b免费会员地毯式轰炸为我在发布产品信息上提供了很多帮助；论坛博客及社区，多注意品牌口碑的线上线下传播让我又多了一个与途径宣传自己公司产品；关键词的密度分布同样让我在产品描述中注重了些技巧性的地方。xx老师的搜索引擎优化也让我对网络更多了些兴趣。除了这些课程学习还参加了xx千人网商大会的召开，这算是发生的一件大事了。很荣幸能够参加如此盛大的`会议。除了借助外力进行学习，自己也会经常去xx论坛，博客，xx群进行各方面的学习，虽然这些工作比较花费时间，但是每天能得到一些可以为己所用的知识也算是非常值得了。比如百度的一些功能就是从群里面的商友开课中，论坛中以及自己进行百度的搜索中才明白了解。

销售部进驻xx也有好几月的时间了，这里的生活虽然与以前大不相同，但是学习还是正常进行了。主要学习了网站链接这一方面的知识。电子商务真得没有太多技术性的东西，只要多加尝试多加学习，所有的难题都不再是问题。明年的计划还会是跟今年一样不断把看似简单的事情重复做用心做。把原本潜在客户慢慢都转化为实际的订单。所有的努力即是为了最终的成交量而做的基础。总而言之一句话：看似微小的东西要做的细致做至极致也会有它发光发热的那一天。

**建筑公司运营部工作总结2（建筑公司运营部工作总结怎么写）**

公司给予我的是无限的鼓励与\*\*，在公司\*\*的\*\*下，按照公司确定的方针，我很快速的进入自己管理工作的角色，做到善于与人沟通的同时，要有强烈的集体意识，充分听取他人的意见和建议，并能够快速地融入工作群团队，实现团队的最佳效益。通过与大学生们的密切配合，基本有效的实现了预定目标。以下是我对12月份的工作做出总结：

一、主要工作情况。

1、对大学生们进行培训、分工，近而安排他们的相关工作。 大学生不管是人生阅历还是工作经验，可以说都是几乎为零，刚出学校，立马出入公司与社会也有很多的不适应，这份不适应最主要的是不知道他们的工作应该从哪里着手，怎么去做好电子商务相关工作?对大学的培训工作是我与大学生们共创佳绩的第一步，让他们充分的熟悉公司的企业文化，人文文化，最重要的是慢慢熟悉要销售的产品，基本的业务流程，明白公司主要是做什么的?市场定位在何处?我们的市场目标应该投向哪里?针对的市场个体与群体是谁?当大学生们对公司整体有了全新深刻的认识之后，因人而异，分别安排每个成员的日常工作内容，每个成员有了自己的目标，做起来就比较有目的，从而达到人力资源的充分利用。

2、建立淘宝商城\*台，包括产品的上架、图片处理、网页美工、装修模板的制定等。在淘宝我的日常工作内容是：店铺装修、数据分析、软件应用、配合淘宝进行活动报名和在线听课等，包括一些淘宝商城的推广，例如淘宝客、淘掌柜、相关论坛和淘宝\*\*内的发贴。 初步建立了网络营销的基本框架，但尚未形成真正的规模效益：

(1)经过几个月的时间，成功开通了淘宝商城和商城\*台，现已开始成功运营，并逐步进入正轨，两店的开通运营，为后期的宣传推广及招商加盟，特别是市场动态掌握及消费者的信息反馈，提供了重要的\*台和渠道;经营过程中积累的经验和教训也将为以后的工作提供很多值得借鉴和发扬的方式方法。

(2)基于电子商务工作的实际情况，以及公司人才储备等多方面考虑，计划在下个月我们将把商城\*台交给大学生团队来策划，形成了电子商务的销售团队，尽管人数不多，但是内部分工明确，注重发挥个人专长，并多次开会交流思想和经验。随着以后电子商务的不断发展，我们储备团队成员的数量、结构、分工、素质等将不断提高并加以完善。

(3)随着网络市场的竞争日趋激烈，为了顺应形势，我们\*\*了多次促销，包括品种促销和节日促销，但效果并不明显。开拓市场是一件令人头疼的事情，寻找潜在的客户也是一门颇深的学问，要下一番苦功夫才行，深究原因，所以我想在明年计划性的尝试广告的投入，包括直通车及阿里妈妈等，尽管达到的效果可能有限，但是这为我们摸清淘宝广告的特点，以及如何更好的发挥广告的作用，提供了很多值得深入研究的经验和教训。

(4)按照陶总的要求，并通过市场情况的对比，懂得怎么去定价，怎么去分析价格的组成，懂得关于价格的问题怎么与客户去沟通，价格怎么波动，成本费怎么算包含哪些东西等，最后，经过多次的对产品和价格进行了调整，我们定位并调整了消费者能接受的心理价格范围。

二、存在的主要问题

(1)淘宝网内竞争极其激烈。

透过竞争市场的分析，显而易见，淘宝的市场虽还未饱和，但市场的竞争已经是相当激烈。竞争的条件是很多面的，我们有我们的优势，但是我们也有劣势，像我们的价格定位不明确，市场关系不如别人成熟，人脉没有别人广阔，专业营销队伍的缺乏，技术人员的缺乏等，其实对于营销团队是不光要技术上很精通，对待每一个客户怎么走进他们的圈子，怎么去交谈，怎么去建立关系都是应该去深刻研究学习的，我想这一系列都是我们要考虑的问题，所以怎么用我们的优势去抵抗别人的劣势，去捕捉市场这很重要。

(2)受淘宝各种规则影响，网店信用、人气、单品销量等陷入恶性循环。

恶性循环主要表现在搜索排名上，在首页展示的机会太少，若按剩余时间排名，每个单品每周循环到首页的时间不足3分钟;若按人气排名，首页展示的是信用高、单品销量大、人气旺的店铺，如此则信用越低、销量越少的店铺如果凭借正常发展几乎无翻身机会，因为展示的越少，就卖的越少，卖的越少、人气就越差、排名就越靠后，如此陷入恶性循环，周而复始。

从地方专卖店的持续经营来说，我们过去或者将来面对的加盟商有可能都是“半路出家”，所以对行业认知、专业程度、产品熟悉、经营技巧、促销策略等等这些方面都是先天不足、有所欠缺的，所以如何在这些方面有效并且灵活的对加盟商进行指导和培训，也是后期要面临的一个重要问题。

三、商城\*台商城\*台的搭建。

商城\*台商城中主要负责网络营销和宣传推广，包括问答\*台、论坛、百度谷歌贴吧、百度谷歌百科、网站、博客的信息监看以及网站日常维护、根据网站或产品写出推广方案、SEO搜索引擎优化技术和广告投放、利用网站推广的常用方法进行推广等工作。结合本公司情况，电子商务工作如下：

(1)导航网站链接;

(2)搜索引擎登陆入口的提交，大概有30个，需要审核;

(3)SEO搜索引擎优化，关键词的设置;

(4)公司网站内容更新，友情链接优化;

(5)定时在百度、谷歌搜索等大型门户和行业网站发布企业网站。

我来xx公司从事电子商务工作已经有半年。

经过半年的学习和摸索，让我对网络营销有了很深的认识。

从开始的了解产品到B2B网络销售\*\*操作管理再到产品报价、客户沟通…总体来说效果比较理想。

根据我个人的一些看法，做出12月月度总结如下：

现今的网络销售已不再是新鲜事物。

上到企业单位下至个人都已经开始接受网上购物。

其优势就是方便、实惠。

在常规买卖行业中买家是货比三家，然而在网络市场里可能会货比十家甚至更多。

目前大众的消费心理都希望能买到性价比高的产品。

即品质有保障，价格又合理。

如果这两点突破不了，很难吸引买家。

在这点上公司做的还比较成熟了。

我认为网络上的客户促使成交的另一大因素就是建立信任感。

受到网络诈骗的负面影响，尤其是异地客户对于成交缺乏的就是信任感。

所以我们在为客户提供高性价比产品的同时，也要消除客户与我们供应商之间的顾虑。

品牌推广则是比较不错的选择。

在各大网站上发布公司的相关产品信息、发展动向…客户只有实时了解公司，才会放心与公司合作。

第一次合作靠的是服务和销售技巧，后续的合作是用产品来赢的客户的认同和信赖。

在我们喊出诚信经营商的同时，也要身体力行，用行动去证明自己的承诺。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”我个人需要加强的地方很多，希望能在以后的工作中不断学习、进步。

为公司带来更大的效益。

对于网店来说，一年里总有几个时段是销售的旺季，这不“双十一”才过去不久，“双十二”又和广大买家们见面了。对此，作为淘宝卖家的我们确实该好好感谢下马先生，他不仅开创了淘宝这个最受欢迎的网商\*台，让不少像我这样想要创业的人开创出自己的事业，而且他更是创新网络营销模式，开启了\*的“双十一”“双十二”购物狂潮，让不少卖家和买家都成为其中的受益者。

我是卖茶的，地道的武夷山茶，从我的淘宝店开业至今，也见证了多次“双十一”的火爆场景，于是今年在不少茶友的建议下，经过与家人商议也欣然参与了今年的“双十一”活动，首次参与这种活动，也遇到了不少问题，最直接的问题就是发货问题，面对来自全国各地茶友们的订单，我和客服完全忙不过来，只能动员全家一起上阵。万幸忙碌的双十一过去了，经过“双十一”促销的洗礼，面对接下来的“双十二”，我也充满了信心，决定最大力度的回馈广大爱喝茶的朋友，全店大部分商品首次做到8折。这一活动一经上线发布，就迎来了广大朋友们的光顾，获得了大家的\*\*。同时我也吸取了“双十一”发货慢的教训，对不少地方远的顾客自己贴钱，选择最快的顺丰快递。顺丰，不愧是快递业的领跑者，也难怪是比其他快递价格贵，双十二当天我打包发货，没几天就收到了茶友们确认收货且好评的评价。

顾客的好评，无疑是对我们真诚付出的最大肯定，鞭策着我们更好的为广大朋友们服务，绝不因活动而降低产品质量，服务质量，恰恰相反在这个特殊时节更要全心全意的为大家送上最好的服务，因为这个时节才是真正考验商家的时刻。为什么这样说?因为在与到我淘宝店买茶的买家们交流中，听到过一件这样的事儿：去年的双十一，该买家在某店买了件衣服，而卖家以双十一量大快递紧张为由，迟迟不发货，原来是该卖家都断货了，在等进货后才给这位买家发货。后来，这位买家给了中评，也再没去该店买过东西。所以说，越是重大活动越是考验店家的时刻，如果这个时候店家依然很好，这样的店家在日常销售中也绝对差不了。

所以，面对忙碌的双十一、双十二，我提前就做足了准备，不仅精心挑选出一批好茶满足茶友们的需求，而且在服务方面更是一如既往的贴心，在双十二中甚至为较远的茶友们贴钱发顺丰快递，我的这种做法也得到了大家的\*\*，两场活动下来我店铺的业绩也都不错，尤其是在“双十二”活动中。活动结束后，我统计发现，活动期间在我店铺购买茶叶的朋友，老顾客明显多于新顾客，对此我由衷的感到高兴，老顾客多于新顾客说明我的茶叶和服务得到大家的认可，这将是我坚持卖好茶最大的动力，谢谢你们。

**建筑公司运营部工作总结3（建筑公司运营部工作总结报告）**

一年来，我部认真贯彻和落实\*和国家的“三农”方针、\*\*，严格执行金融法律、法规相关规定，\*\*合规经营，制定和完善了内\*\*\*建设，强化成本意识，积极拓宽经营渠道，压缩费用开支，提高了会计核算水\*和经营效益，农村信用社财务会计部工作总结。在农村信用社\*委的\*\*下，努力完成农村信用社\*\*室下达的工作任务，密切配合其他部门的各项工作，把主要工作放在服务于基层上，较好地完成了本年度的各项工作，现将本年工作述职报告如下：

一、合理制定经营目标，确保全年各项指标的完成

年初，本着“效益优先”的原则，根据省农村信用社给我社制定的各项经营目标任务，结合我社上年度经营目标完成情况的基础上，科学、合理制定了各网点\*\*资金目标和任务，并于元月一日召开首季\*\*资金工作动员大会，进一步提高全员的思想认识，明确\*\*资金工作的目标和任务。二月份对各营业网点反复进行算帐，合理设定各项财务指标，与各网点\*\*签订经营目标责任制，修改和完善了经营管理综合考核办法，为各网点明确了经营方向和责任目标。

十一月份，根据各网点经营目标实际完成情况，结合本地市场经济变化特点，及时调整各网点经营目标，为今年利润计划的顺利实现进一步奠定基础。截止11月末，各项存款余额为xxxx万元，比年初增加xx万元；各项贷款余额为xx万元（含贴现xx万元），比年初增加xx万元；不良贷款余额为xx万元（不含抵债资产），比年初下降xx万元，不良贷款占各项贷款的比例为xx%（含贴现），比年初的xx％下降了xx个百分点；全辖盈亏轧差合计账面盈余xx万元，比去年同期增盈xx万元。预计至12月末，各项存款余额达到xx万元，比年初增加xx万元；各项贷款余额为万元，比年初增加万元；不良贷款余额为xx万元，比年初下降xx万元，不良贷款占比为xx，比年初下降xx%；全辖实现各项收入为xx元，各项支出xx万元，账面盈余xx万元。

二、加强财务管理，规范财务行为，努力增收节支

1、根据上年财务管理经验，结合今年\*\*实际情况，以“总量\*\*，效益优先，以收定支，超额审批，超限停支，财务公开，\*\*理财”为原则，\*\*水电费、公杂费、邮电费等费用全年限额，业务招待费严格按照利息收入的5‰序时列支，其他费用开支必须报经农村信用社审批，并下批复作为年终考核认账因素。同时综合考虑各方面情况，又给每个网点额外增加了xx元费用，从而保证了各网点经营和管理所需各项费用的开支。

2、规范财务行为，合理\*\*财务开支。继续执行《xxxx市农村信用合作社财务管理办法》和《费用结报\*\*》，在农村信用社费用管理委员会管理下，详细规范了财务开支的范围、标准、审批权限、程序等，不断完善了费管会的管理\*\*，对于核定费用以外的费用开支，一律提前上报费管费研究、审批。截止11月末，经费管会研究审批通过的各项费用为xx元，其中：各项垫支费用，购买的低值易耗品费用为元，各种修理费用为xx元，营业外支出为xx元，其他各项费用为元。

3、减少非生息资金的占比，加强应收利息的管理。截止11月末，我社应收利息帐面余额为万元，已超过银监部门的风险\*\*警戒线，我部根据实际情况，在\*\*室的要求下，坚持“谁分片地区，谁负责清理”的原则，对各网点进行跟踪督促，限期清理。截止11月末，应收利息余额为万元，预计年末将全面完成应收利息的清理工作。

**建筑公司运营部工作总结4（建筑公司运营情况工作汇报）**

今年新领导班子基本确定以后，我公司在各种坚苦局面前，紧紧环抱加快公司发展这个第一要务，从提高领导班子凝聚力和战斗力入手，用与时俱进的新思惟、新观念、调动了广大职工的积极性，增强了企业的活力，较好地完成了岁首年月公司下达的各项经济手艺指标。以下是今年的工作总结。

>一、注重加强思惟建设

面临激烈的市场竞争所带来的经营压力，内债外债的资金压力，企业经济运行质量低下所表现的内部管理压力，以及职工思惟和情感不稳定所带来的压力，都对领导班子在思惟观念、精神状态、领导能力和经营管理水平方面提出了新的挑战和考验。为此，公司从加强领导班子思惟建设，努力建设一个高素质、可以或许担当重任、经得起考验的领导集体入手，狠抓了学习轨制的落实，开展了有针对性的教育。

重新恢复和强化了中心组学习轨制，保证了开展和思惟教育和进行集体思惟沟通的渠道。抓住领导班子中带有普遍性的思惟问题和难题，开展有针对性的教育。大大地提高了领导干部依法治企，依法维护企业合法权益的法治意识。丰富领导班子成员在思惟方法、领导艺术及现代化管理等方面的知识，提高了领导班子成员不断把广大员工的好处实现好、维护好、发展好，把广大员工的积极性引导好、保护好、发挥好的政治素质和思惟素质。

>二、注重加强合力建设

新的领导班子确定以后，企业能不能火速适应形势发展的要求，能不能在压力和挑战面前完成公司赋予我们的任务，环节在领导班子的能力，环节在领导班子的合力。

为此，我们积极承担了这些压力，一一解决被诉事务，通过实行领导班子责任分工，明白责任，做到为了实现xx公司的共同目标，领导成员要责任共担，好处共享，指标共扛，协同作战。通过严酷干部规律做到政令通顺，连合一致。领导班子各副职之间做到了相互补位，协同作战。运用个别交谈或召开班子糊口会的体例，解决领导班子在思维认识上的分歧。通过开展攻讦与自我攻讦，使大家心情舒畅、和衷共事、真诚连合，形成较强的领导核心。

>三、注重加强作风建设

着重抓了领导班子发扬艰辛奋斗作风的勤政轨制。进一步规范了领导班子的工作行为，规范了领导干部的工作作风。其次是抓了领导班子的廉政作风。连系公司廉政要求，领导班子在职代会上公开签定廉政责任书，实现了踏结壮实做事、干洁净净做人的诺言。

>四、带头做实践者，提高对职工的亲合力

建立并实施项目可控费用全额承包的激励与约束并存的管理机制。调动项目自觉努力创效的积极性。通过项目评优轨制，使项目不断成为前辈生产力的动力源。领导班子的形象和行为，凝聚力广大职工的心，领导情系职工，职工心系企业。在公司的帮助和支持下，xx公司将会进一步充满生机，充满活力。

**建筑公司运营部工作总结5（建筑公司运营工作内容简介）**

20xx上半年已经过去，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，临\*\*终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对20xx年上半年的工作进行简要的总结。

一、通过不断的学习，获取知识

产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对我们现在处的市场有了一个大概的认识和了解，现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水\*都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

还有我的20x上半年工作重点是二线兼销售，二线的工作环节是十分关键重要的，在我们DFAc销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在20xx年上半年工作时间里，我服务的客户对我这半年的满意度基本上是良好，这让我很有自豪感

二、做好改进

对20xx年上半年工作中存在的问题进行改进的措施，对于车价差万元的情况相关部门已经做了相应的调整，现在的产品价格，用户大部分都可以接受。还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情况，做一个准确的判断!减轻公司和部门的资金压力，让我们DFAc人轻松上阵，挑战下一个工作任务!

三、下半年个人工作目标和计划

我在20xx年上半年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再希望公司多给我一些学习和受训的机会是自己的知识更加丰富和充实!我希望下半年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在20xx年全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程。再加上我从事销售工作一年多的经验，应对和处理一些突发事情有自己的一些办法，我相信自己能做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自己的销量和利润化。

**建筑公司运营部工作总结6（建筑公司运营部门的职责是什么）**

时光荏苒，20xx年即将过去，回顾这一年的工作历程，电子商务部在公司\*\*的\*\*和各个部门的配合下，确保了公司网络的正常运行，配合各个部门顺利完成公司的各项工作任务，推进了“搜车网”的开发、制作、测试及全面上线。

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战，希望同大家一道，在20xx年的工作基础上，继续群策群力，为明杰人的明天，携手共进！总结如下：

（一）、20xx年工作重点回顾和存在的问题

一、工作重点回顾

1、软件和数据库管理方面

（1）合理安排软件使用流程并制定相关规范，及时响应了各部门的电脑软件的维护，尽可能的降低使用故障，在其出现故障的时候，并做到了能即时解决就即时解决，不能当场解决的也在最短时间内解决。

（2）定期对数据库进行维护、备份，对数据库的系统问题、服务器故障等问题根据实际问题及时加以解决。

2、网站\*台管理方面

全面加强公司4个\*\*\*站（明杰集团官网、赢家环保再生资源公共服务\*台、OK14资讯网、赢家汽拆网站）的建设、更新及\*再生资源客户管理系统的管理工作，是电子商务部的工作重点，根据公司的实际情况不定期发布各类信息并加以推广，为明杰每一个进步打下了坚实的基础。

在以后我们电子商务部会再接再厉，使公司各网站的内容的更丰富更精彩。

3、网络管理方面

网络市场的竞争日趋激烈，为了顺应形势，我们\*\*了多次网站推广，包括网站和公司收车业务的宣传，例如百度知道问答模式的推广使得赢家环保、赢家汽车拆解等\*\*率大增并使网站的流量有了很大提高，同时对消除公司的负面影响起到关键性作用。

4、员工管理方面

基于电子商务工作的实际情况，以及公司多方面考虑，尽管人数很少，但是内部分工明确，注重发挥个人专长，相互交流思想和经验，今后团队成员的数量、结构、分工、素质等将不断加以提高和完善。

二、工作中存在的问题1、软件和数据库管理方面：部分设备老化，硬件问题突出，维修周期长，费用高。

2、网站\*台管理方面：公司动态活动中的照片拍摄不够及时到位，将每一个活动现场真实的展现在了网络人面前，这是网站不可或缺的一部分。

3、网络管理方面：网络推广的基础工作还不够扎实，推广效果不尽人意。

从推广到消费者认知再到完全接受是一个渐进式的过程，需要不断的推介和宣传，然而我们无论是推介和宣传上都明显不足，将在这个方面将会加大力度。

4、员工管理方面：由于部门员工比较年轻，经验不足，应变能力不强，对一些工作协调和处理的不够妥当，今后需加强与相关部门的紧密沟通，更有针对性的工作，开拓思路，使公司的信息化建设走在同行业的前沿，为公司的快速发展奠定基石。

（二）、20xx年工作重点和计划

一、概述

20xx年电子商务部工作仍分为3大块，一是软件和数据库管理方面、二网站\*台管理方面、三是网络管理方面。

二、工作重点和计划

1、软件和数据库管理方面

（1）加强设备的检修和保养，对潜在有威胁的设备进行及早处理。

（2）改善现有的数据备份机制进行升级，对重要数据再此进行异地自动备份。

（3）完善工作流程和操作规范，配合各部门完善和\*\*操作的措施，从数据管理，病毒防范管理，网络系统操作流程开始规范。

（4）在继续完善以上工作的同时，加强学习，提高部门综合素质水\*，学习并引入各种的技术，提高服务质量和工作效率。

2、网站\*台管理方面

网站的维护建设开发，主要包括网站的进一步完善和优化，完成对网站诊断、优化，加强网站用户体验、方便运营推广，自己也会加强与各部门之间的联系与沟通，以保证各部门资源及可发布信息能达到最优整合，使网站形象与公司形象达到\*\*。

针对我公司的4个网站，20xx年日常维护更新工作主要包括：

（1）\*\*网站整体运行正常，一旦出现异常，立即解决，解决不了的第一时间联系运营商处理，确保公司网站在互联网上的健康的运行。

（2）主要是每个网站的公司动态更新和\*\*信息的更新，其他栏目偶尔的个别调整。

（3）在线交流和留言板的管理，保证每天查看留言板，遇到客户留言，及时进行处理，确保每天在线，及时解决咨询者的问题。

3、网络管理方面

我们将在公司现有网络的基础上，合理设计、配置资源，不断完善网站建设，为公司的再度拓展提供一个良好的安全网络\*台。

（1）对公司网站进行全面分析了解，全面加强网站建设的基础工作，使其更加适应市场行情和消费者需求，根据市场需求，精心设计，加强推广。

（2）全方位的进行网络推广。

充分利用百度功能，在百度百科、知道、空间、文库、贴吧和经验专栏上策略性的插入企业和产品信息。

通过搜索引擎、广告宣传等多种途径加强对公司及网站的推广，多箭齐发，树立明杰集团形象。

**建筑公司运营部工作总结7（建筑公司运营部工资多少）**

根据\*《无证无照经营查处取缔办法》（\*令第370号）文件精神要求,我局自7月中旬开始,开展了为期四个月的取缔无证无照经营专项整治活动。现将专项整治活动开展情况总结如下：

>一、无证无照经营专项整治开展情况

我局\*\*\*\*无证无照经营清理工作，按照县\*的工作部署，采取强有力措施，积极、稳妥的\*\*开展查处取缔无证无照经营专项整治工作：

1、加强\*\*\*\*，成立\*\*小组。为全面贯彻、落实县\*工作部署，扎实开展无证无照经营清理工作，我局专门成立了无证无照经营专项整治工作\*\*小组，\*\*亲自担任组长，分管副\*\*任副组长，\*\*协调、\*\*开展清理取缔无证无照经营工作。

2、明确责任分工，确保责任落实。我局制定了整治工作的实施方案，明确整治时间、步骤和要求，强化了监管责任。并于20xx年7月16日召开专题会议进一步细划职责分工和责任分解，坚持责任到岗、到人。

3、明确工作重点，强化宣传引导。我局坚持“综合治理、标本兼治”的原则，以“零无证无照、全亮照”为工作目标，把城乡街道商贸集散区、学校周边区域和城乡结合部等区域为工作重点，加大无证无照经营清理工作的\*\*宣传，积极引导无证无照经营户申办执照，合法经营；同时，与\*\*\*\*加强协调沟通，争取\*和\*\*\*\*的\*\*配合，为清理工作创造良好的\*\*氛围和执法环境。

4、全面排查，扎实清理。一是本着“先易后难，先整治无前置条件后整治有前置条件，先本单位\*\*取缔，后各职能部门联合取缔”的原则，结合个体工商户验照、企业年检、日常巡查、专项整治等工作，\*\*力量对全县经营单位进行集中\*\*摸底，全面掌握无证无照经营动态，分步骤整治；二是抓热点、攻难点。近期全县信息业处快速发展时期，网吧、游戏厅、手机店不断增加。我局和工商等多家执法部门密切配合，开展联合执法行动，\*\*对全县信息业经营单位进行全面检查，\*\*关闭1家，查处2家，下达限期办理通知的5家。震慑了无证无证无照违法经营，维护了社会经济秩序；三是开展维修资质评定工作，对已建移动电话机售后服务网点加以规范，督促其提高维修能力和素质，规范其经营行为；四是进一步加强对移动电话入网企业的管理，做好移动电话机售后服务网点的报备等工作。以确保清理无证无照经营的成效。

>二、开展移动电话售后服务市场专项检查工作

为了贯彻X市发展和\*\*委员会、XX市工商行政管理局《关于开展移动电话售后服务市场专项检查的通知》（台发改信产[2024]119号）精神，由县发改局牵头，县工商局参与，在全县范围内开展移动电话机售后服务专项检查工作。此次专项检查目的：通过专项检查，促进移动电话生产企业履行售后服务义务，落实三包责任；提高从业人员素质，优化经营主体，规范移动电话机维修企业行为；打击销售假冒、“黑”移动电话机和走私移动电话机违法行为，净化移动电话机市场，维护消费者合法权益；建立长效管理机制，促进移动电话机售后服务市场健康有序发展。检查主要内容和工作重点：检查移动电话机生产企业、销售企业、维修企业落实三包规定的情况；查处销售“黑”移动电话机违法行为；规范移动电话机售后服务网点行为；加大移动电话机三包规定宣传力度；维护移动电话生产、销售和维修企业的市场公\*竞争秩序。专项检查工作从4月份开始，至今年11月份结束。

>三、“黑网吧”取缔和网吧监管情况

按照查处取缔黑网吧专项行动的要求，我局共出动人员20人次，检查网吧54家，根据省市整治行动要求，\*\*人员全力以赴，对辖区内的54家从事网吧上网服务的单位全面进行检查，发现部题及时纠正，对网吧比较集中的城关地区，分街道、地块明确任务、责任到人，使该地区的网吧经营活动得到了有效的监管和规范。检查\*发现不规范网吧一家，擅自改变经营地址和超范围经营各一家，都分别作出了行政指导和责令改正，对有违法行为的网吧当场责令改正并交办职能单位处理，此次专项整治工作在各单位的共同努力下取得了阶段性的成果，得到了当地群众的好评。同时加强与县综治办、\*、文化、电信等部门工作联系，适时采取联合行动的方式，营造查处取缔黑网吧的高压态势。

监管工作开展情况：一是\*\*\*\*\*\*。做到三到位，即：\*\*\*\*到位、责任分解到位、工作落实到位；二是全面开展清理排查工作。按照证、照齐全的总体要求，对辖区内网吧经营户逐一进行清理排查，做到逐户登记、逐户造册，分类监管，确保不留死角，主要核查《网络文化经营许可证》、《互联网安全审核意见书》、《消防建议书》和《营业执照》等许可证件是否齐全，是否在有效期内；三是充分发挥群众\*\*力量，加大宣传力度，开通网络、电话、举报箱等\*\*渠道，发动群众参与“黑网吧”的整治。会同文化、\*、消防等部门对网吧开展联合执法检查，实行齐抓共管，同时，建立信息互通渠道，对专项整治中清查出的“黑网吧”，我局及时将信息\*\*给电信部门，\*\*终止其互联网上网接入服务。

>四、存在问题及下一步工作

1、存在问题。一是无证无照经营的存在有其复杂性和社会性，清理整治需方方面面的\*\*，实行综合治理。尤其是地方\*的\*\*，单靠工商部门一家很难以根本上加以解决。二是很多无证无照经营项目都涉及前置许可，有的前置许可审批繁琐，且费用很高，使一些经营户不愿办理，涉及前置审批的部门既不发证，也不履行主管职责，形成工商部门无\*\*\*又取缔不了的局面。三是由于城市拆迁和城镇改造，地方\*划定部分区域不允许发放营业执照，造成无证无照经营在某些区域无法\*\*；四是取缔工作难度大，无证无照经营难以根治。

2、下一步工作：一是继续完善属地监管措施，加大检查力度，探索无证无照经营长效监管机制；二是按照标准，继续搞好规范经营；三是争取地方\*\*\*，寻求相关部门\*\*与配合，以形成齐抓共管的执法局面；四是继续搞好专项整治工作。

——电商运营工作总结

电商运营工作总结

**建筑公司运营部工作总结8（建筑公司运营情况报告范文）**

于XX年9月被聘任为xx公司副经理，主管经营工作。任职以来，他认真学习\_理论，努力实践“三个代表”重要思想，拥护党的路线、方针和政策。刻苦钻研业务，热爱本职工作，大胆进行改革，带领经营工作人员在市场经济的大潮中勇于拼搏，勤勤恳恳，任劳任怨，无私奉献，取得了可喜的成绩，得到了上级的好评。

>一、狠抓经营管理，提高经营质量

上任伊始，xxx首先想到是如何加强经营管理，充分调动经营工作人员的积极性，加强经营工作人员的责任性。为此，他做了大量的调查了解工作，广泛征求意见，掌握了本单位过去经营管理工作存在的两大弊端，即业务联系介绍信管理混乱，工作失误追究不力。为适应市场竞争的需要，他大胆地改变了传统经营管理方法。一是对介绍信的开具，严加管理，造册登记，并协助联系人到建设方了解其意向，杜绝了介绍信重复现象，同时对联系人跟踪不力而其他跟踪较好的人员有信誉的及时予以调换，保证市场竞争力；二是对经营预算实行承包责任管理，并根据经营过程上出现的问题及时调整承包范围和内容，不断完善，制订了经营管理责任追究及奖励办法，极大地调动了经营人员的积极性，强化了责任性。全年参加投标20项，没有一个项目因工作失误而废标。

>二、开拓经营，抢占市场

在开展经营活动中，xxx大胆解放思想，开拓进取，实施自营为主，联营、中介为辅的经营策略，为抢占市场，扩大版图做出了不懈的努力。一是建立信息网，及时掌握经营信息，使承揽任务有明确目标。二是发动职工全员经营，并积极主动协助联系人做好项目跟踪工作，为中标打好基础。三是根据xx经济不发达，基建任务少的特点，跳出xx小圈子，把目标放在全国各地，在经济发达地区占领了部份市场。一年来，他带领经营人员及项目经理，跟踪项目38个，总造价达亿，辐射省内各市、州和新疆、青海、福建、厦门、四川、贵州、山东、北京等省（市、区）。参加投标20项，中标13项，中标率达65％，中标工程总造价13000万元，占xx公司年度计划10000万元的130％，超额完成了全年的经营指标。

>三、任劳任怨，乐于奉献

由于xxx的勤奋工作，xx公司取得了自成立以来最好的经营业绩，为xx公司的稳定和经济发展做出了积极的贡献。

**建筑公司运营部工作总结9（建筑企业运营部主要负责什么）**

在宏看经济形势不景气的宏大压力下，本人及地点经营团队施展了耐劳刻苦、坚强拼搏的精神，圆满完成了年初订定的各项指标，签约及收费均涌现稳步增长趋势，欠款清理率更是达到了100%。先后完成多项公开招标及邀请招标项目，中标率较客岁有较大进步。同时，共同经营团队整合了行业的新范畴、新技巧，完成全新 鼓吹画册，树立对外的公司网站，为来岁的经营工作打下坚实的根基。

在这辛勤的一年里，本人牢牢环抱中心工作，尽力加强主动性和创造性，妥善处置惩罚好各类关系，认真履行好岗位职责；同时降服艰苦，包督工作的继续性，做到了上情下达，下情上传、\*\*表里关系、综合各方，较好地施展了助手和综合\*\*作用，为公司做出了积极供献。具体工作如下：

一、经营工作完成环境

1、合同签约及收费环境

直接介入项目共计30余项，此中签约13项，合同额518万元。同时积极催收合同款，合同收费985万元。

2、投标报价工作

今年直接参加的公开招标及邀请招标项目11项，中标5项，中标率跨越45%。

3、主动经营力度、经营计划性较20xx年有明显改良。

5、结合公司主营业务项目，重点加大了对公司主营项目\*\*保工程的经营，取得了显著的后果。

二、经营根基工作完成环境

1、在20xx年根基上进一步完善了客户信息及项目信息治理系统，并保持持续更新。

2、常用报价材料进一步充足并保持升版。

3、积极参加业务培训，充足本身，进步业务才能。

三、存在问题阐发及来岁主要工作假想

1、市政污水项目一般合同中标价低，且竞争激烈，短期内难以做大，建议主要着眼于大型市政污水和以往相似规模的污水项目，避免资源的无谓耗损。

2、由于合同数多，均匀合同额偏小，合同周期偏短，且人力资源有限，合同执行历程中业主对付项目进度问题尤其\*\*，给后继经营工作造成了必然的压力，建议进一步增强设计治理工作。

3、在国家鼎力投资，增强环保根基设施扶植的\*\*下，增强对市政污泥、固体废弃物处置等项目的经营力度。结合公司主营业务项目，进一步增强对公司主营项目\*\*保工程的经营工作。

**建筑公司运营部工作总结10（建筑运营部都做什么）**

在集团公司及开发公司领导的强有力的领导下，xx工程得以顺利进行。本人在xx公司项目工程部工作过程中，严格遵守法律法规，遵守公司的各项规章制度，平时严格要求自己，廉洁自律。工作中敢于承担责任，有认真负责的精神，有一定的组织协调能力，能理论联系实际的开展工作，与同志协作共事，一心为公司，较好地完成了20xx年工作目标。现将今年工作总结如下。

>一、项目投资情况

在公司的领导下负责项目的成本控制、工程进度、质量管理的技术支持和项目管理工作。负责对本工程的工期、质量、安全、成本等实施计划。组织、协调、控制和决策，对各生产施工要素实施全过程的动态管理。工程施工过程中，严格按设计要求、验收规范、规定，监督检查工程质量、成本、进度、安全等工作。

>二、项目组织管理情况

首先明确项目组织管理体系、项目工程部主要工作职责，确定项目管理的目的任务，制定工程四大总体目标施工过程控制重点；制定项目管理工作程序。在集团公司及开发公司领导的强有力的领导下和相关同事的协作下，使得xx工程得以顺利进行，通过每周的集团公司工作例会，汇报工程施工进展情况以及需要公司协调的事项，听取公司下步工作计划，贯彻公司会议精神，及时落实公司相关决定；通过每周项目工程例会例会协调各项工作、解决日常施工中的矛盾，加强相互之间的沟通，及时有效地控制好工程的质量、进度、成本、安全文明。

>三、工程质量控制情况

公司提出“建精品工程、树xx品牌”质量目标，项目部围绕这个目标做了目标责任细分。在工程开工前，对监理及单分包单位明确目标、验收标准等。并审定监理大纲及总分包单位的施工组织设计。针对监理、施工单位在节能、智能、质量通病防治等方面的薄弱环节提出改进要求，协助其完善施工工艺、措施的制定。组织新材料、新工艺的厂商，到现场为甲方、监理、施工单位讲授材料的特性、施工工艺要求、质检方法等。组织专家、质监站、厂商、监理、施工研讨材料性能、施工工艺、质量评定及验收方法，确定最终的预控方案。

目前建筑产品主要还是由手工完成，因此产品质量就必然会出现较大的偏差。而产品形成的过程控制是对所有预控方案的执行过程，将直接影响质量目标是否能实现，影响项目品牌与企业品牌。在过程控制上，我们发挥监理在质量管理上的职能，对监理充分授权、有效监督。严格按照监理合同上明确的权力与义务，监督基层监理人员是否按照监理大纲及甲方的企业标准执行质量管理。

严把原材料质量关。公司首先对部分主要材料供应商给予选择，从厂商直接订购，减少中间环节，防止流通过程中可能出现的假冒伪劣产品。项目部对进场材料质量、数量、规格验收，并监督现场取样送检，以检查到场材料是否符合合同要求。

>四、加强材料检验

通过监理的日常性见证取样对材料质量检验监督；对现场材料巡查，对可疑材料，先停用封存，再取样检查，排除疑点方可使用；做专业检查，对可疑材料，现场封存，扩大取样数量，在规范之外，做独立检验；对确定的不合格材料，采取封存，限定时间在监理人员监督下清理出场。对总分包单位加强质量管理。

总分包单位是产品的生产者，他们的工作直接决定产品的质量，事实上，各个施工单位的工人的操作技能基本上是比较接近的，而产品的质量差异，主要是管理水平的差异。所以在对于总分包单位的管理上，主要抓其质保体系建设，发挥质保体系在质量管理上的作用，以及加强与总分包单位第一负责人及现场项目经理沟通和组织现场标区进行横向参观、相互取长补短，强化市场竞争意识，大团队意识及品牌意识，从思想上重视质量管理。

xx工程项目规模大、体量大、施工配合面广。如何优质、高效、低耗、按期、安全、文明地建好该项工程，是本公司房产开发的重要里程碑，为此，全面调度公司的人、财、物，严格按照质量安保体系运行。精心组织、科学管理，确保实现各项预定目标。

**建筑公司运营部工作总结11**

一、上半年主要指标完成情况：

二、上半年主要管理措施：

（一）、立足源头,狠抓管理,煤质工作成绩显著.

1、上半年四个采面都不同程度地出现地质构造，特别是己15—22260采面和戊9、10—21190采面断层落差大，走向长，管理难度大。煤质管理人员明确责任，立足源头，深入井下现场,根据生产计划和采、掘头面地质变化情况，严格\*\*采、运、储、装全过程。并选派精干人员现场盯班、跟班，包区包队，发现问题，及时采取措施，确保了戊组和己组的毛煤质量。

2、实施整改问题复查制。对井下拉水煤、空皮带洒水及其它影响煤质的情况，及时向责任区队下达整改通知单，第二天复查没有整改、不采取措施的，坚决给予罚款或停头处理。

3、坚持正规循环、定期采样\*\*，有效监测毛煤质量，增强煤质管理的针对性和预见性，提高化验数据的时效性、准确性。完善煤质信息日报\*\*，及时上报煤质信息，加强与相关部门的沟通联系，掌握了煤质管理的主动权。

（二）、强化外运，力保入洗，实现产销\*衡。

1-6月份针对煤炭市场行情，相关部门以运销公司为主渠道，加强攻关，积极催要车皮、去向，快速合理装车,实现了外运、结算同步提高，超额完成了任务，并且无一起商务纠纷。由于已组煤受煤质以及自然条件的影响，销量大幅下降，销售部门仍然坚持做好各项售前、售后服务工作，为完成全年入洗打好基础。。

4、在事故抢险期间，批料、验收、发放、配送部门顾全大局，全力以赴，放弃节假日，主动到机电四队上门服务，及时反馈用料信息，积极与驻矿站、供应处联系，催促进货，保证了抢险需要。\*\*人员，加班加点，对坑木厂物资、库房进行搬迁转移，配合了矿车库扩建工程。

（五）、强化现场管理，加强回收复用、修旧利废

首先，建立健全了全矿各类物资管理台帐，做到帐、卡、物三对照。管理人员深入井下各施工现场，检查核实物资的使用、回收情况，发现问题，及时进行现场落实、整改。物管部门定期主持召开现场管理会议，对管理不到位的区队，进行\*\*批评、罚款。

其次，抓好支护材料的修理，特别是锚杆、锚杆梁的修理，及坑木厂加工改制工作。坑木厂通过合理套材，利用边角废料改制柱靴、契子、小板、长短大板等等，上半年仅加工长短大板等项，就为矿节约资金十万余元。加强对大型支护材料的管理，合理调剂，修理复用，减少了新品投入，降低了材料成本。

另外，还对企管部门催办的闲置物资回收，进行了认真落实。

（六）、汽车队上半年安全出车180天，5400趟次，安全行驶20多万公里，未发生任何事故，保证了生产生活用车。特别是6月份事故抢险期间，安全出车686趟次，运送人员13720人次，受到干群好评。

（七）、其它部门、

三、上半年存在问题与建议：

1、各单位材料消耗管理不均衡，材料班组核算工作有差异。开掘部门开展的较好，落到了实处，并取得了一定实效；有些战线材料班组核算开展的不理想，尽管物管部加大了处罚力度，但仍然收效不大。

2、材料投入随意性较大，临时计划比例过高，造成材料成本不易\*\*。有些职能部门超前管理意识不强，对生产进度预测有偏差，使得材料计划缺乏理性，造成浪费和重复投入。

3、库存物资较多，陈旧设备用不上，造成储备资金占用较大，产生浪费。建议与兄弟矿进行合作，开展租赁调剂，整合资源，互补优势，降低库存。

4、井上、下达标工程，由于预算滞后，造成材料计划编制、审批供应缺乏依据。特别是

近期物资供应公司要求在上报达标物资计划时，必须附工程预算书，否则不认可。这样将直接影响达标材料的供应，建议\*\*\*\*引起重视。

5、上半年由于客观原因，已组煤销售完成情况不理想，为实现全年考核指标带来困难。

6、井下个别单位物资回收信息反馈不及时，地质条件变化快造成物资回收率、复用率下降。

四、下半年工作安排：

（一）、发扬成绩，扩大成果，煤质管理要上新台阶。

上半年煤质管理取得了一些成绩,下半年决不能松懈,更不能出现自满骄傲情绪,要在巩固上半年的成绩基础上,力争有新的突破。一是要紧密结合集团公司煤质管理浮动考核办法,结合我矿煤质管理规定,严格贯彻煤质风险抵押金考核办法,立足源头,动态管理,确保全年煤质考核指标的完成。即戊组煤发热量确保在4900大卡以上,已组煤灰分在28%以下。二是密切监测井下煤质变化情况，超前决策，积极应对，采取有效措施，确保己15—22260采面和戊9、10—21190采面等重点头面的煤质稳定。三是煤质管理措施一定要贯彻落实到位。要区别情况，实施一头一面一措施；合理分采、分运、分装；加强人工手选和机器筛选的有机结合，等等，要善于调动一切有利因素，强化执行力,实现全年煤质管理的大步跨跃。

（二）、克服不利因素，确保全年产销\*衡。

虽然上半年销售工作整体完成尚可，但仍然要把各项工作困难预计到位，稳定产品质量、树立诚信意识、搞好优质服务、确保产销\*衡。下半年在大力加强外运的基础上，最大限度地促进已组煤的销售，力争完成全年入洗任务。下半年由于特殊情况，地销要停止一段时间，\*\*\*\*需要密切配合，通力协作，抓住一切机会，尽量多销外运煤，弥补地销的不足。还要对各类销售台帐进行合理修改，规范完善。

（三）、调整劳动\*\*，优化资源配置，提高工时利用。

下半年将依据集团公司岗位绩效工资制方案精神，结合我矿实际，制订岗位绩效工资内部分配

办法，进行工资\*\*\*\*，加大绩效考核力度，使职工个人收入与安全、质量、任务、技术及个人工作态度等指标挂钩，充分发挥工资的经济杠杆作用。继续配合集团公司“双定”工作，对《集团公司矿井劳动定额定员手册》进一步修改完善，合理满足安全生产需要。开展劳动用工大检查，根据我矿安全生产需要，及时做好劳动\*\*的调整工作，优化劳动力资源配置，加强劳动纪律，建立井下考勤系统，提高工时利用率。

（四）、加强材料管理，提高执行效力。

下半年物资管理工作要严格\*\*进成本指标用料，加强现场管理，继续完善材料班组核算\*\*，强化执行效力，力争实现全年考核指标。一是要严格按用料计划审批材料，无特殊原因，坚决杜绝无计划领料现象。

**建筑公司运营部工作总结12**

20xx年，我公司在董事会的正确领导下，在各个职能部门的支持下，解放思想，与时俱进，不断调整战略目标，改善运行质态，围绕＂全面提升经营、施工能力；切实解理念、人才、资金、装配等发展难题；强势打造执行力文化；加速加速公司又好又快发展进程＂的工作思路，进一步创新工作思路和工作举措，积极开展工作，并取得了一定的成绩。现将20xx年工作总结如下：

>一、做好个人工作计划，加强经营工作力度

经营是龙头，只有全员的经营龙头意识的进一步加强，千方百计地多承接施工任务，加之有效的管理，企业才能有效益。半年来，我们加大了经营工作的力度，取得了一定的成效。一是分析经营形势，层层分解公司下达的经营指标；二是前移业务跟踪接洽的切入点，抢占市场先机。利用一切关系网络，在项目的前期筹划阶段就与建设方取得联系，密切注意着工程发展动向，力争在前期就取得主动，在20xx年，除了已经中标工程项目外，我们先后跟踪了等诸多项目，为下半年的经营业务的完成打下了前期基础；三是转变观念，加强与项目报价的合作。在短短的一年中，协作投标了总额数十亿的工程项目。四是引进经验丰富的预算人员，壮大了经营队伍。经过半年的工作，现在已经完全融入我公司，充实经营管理部力量。

20xx年经营管理部共参加投标项目xx项，中标xx项，中标总造价xx万元，建筑面积xx平方米，有效跟踪项目xx项。

全公司上半年经营状况是：截至目前共完成经营产值xxx亿元，占全年目标（xx亿元）的xxx%，同比增长xx%。除内蒙古外，仅完成xxx万元，比去年同期增长xx%。其中土建xxx万元、市政xxx万元，钢结构xx万元，装饰xxx万；分析截至目前的经营状况，除内蒙古分公司外，完成情况良好的是高港项目部和西安分公司。

>二、完善工程管理体系，提高施工能力

施工能力的公司加快发展需要提升的重要能力之一，20xx年我们根据公司工作报告要求，重点抓好以下几方面工作。

1、克服困难坚持创优走品牌战略之路。部分部室在基础资料十分匮乏的情况下，紧紧咬定主要考核指标开展工作，符合条件的xxx路已申报xxx工程。第一批优质结构已申报四项，有两项式法已通过省级专家组的鉴定，目前正委托有权单位进行＂查新＂，QC活动成果已经发布。

2、丰富内容加大基础管理深度。上半年我们以提高施工能力作为工程序列管理的总要求，进一步加强现场管理力度。我们强化了网络申报、月度检查、项目评估、队伍建设、重点项目巡查；另外，安全方面，采取了网上监控管理，对脚手架搭设质量进行了验收，召开了安全知识竞赛和演讲比赛。工程管理方面，拉开了成本管理的序幕。已分别对市政分公司直营项目及中铁宝桥试点项目进行现场辅导，并制订了成本核算办法，正在指导并参与内蒙古分公司的核算。

经过大家的努力，QC活动中，我公司荣获市一等奖两项，二等奖一项，三等奖三项，省级优秀奖两项。获省文明工地两项，市文明工地四项。贯标工作内审结束，顺利完成安全许可证复检。

>三、内抓管理提素质

提高管理水平是公司不断发展壮大的必然要求，20xx年公司推出了一系列新的管理措施。职责清晰、权责明确是管理工作的基本准则，我们为明确各自岗位职责、有效地对员工进行目标管理，向细节管理要效益，在人力资源部的组织下，各部室对所有员工的日常工作和岗位职责进行分析，形成了一整套我公司工作现状的工作清单。其次实行了工作计划管理。填写工作计划能够让我们自觉地对工作进行整体的统筹安排，经常对工作进行盘点，能够把我们的工作＂化无形为有形＂，不但在无形中提高工作效率，还能增加工作的透明度，成为上下级沟通的一种重要手段。我们从四月份开始实施计划填报以来，已经形成相对完整的计划填写制度，各部室基本养成了计划习惯。第三是尝试与薪酬挂钩的绩效考核。经过一个多月的讨论，各部室确定了各项考核指标。通过五月份的第一次考核，一方面督促了各部室自主开展工作，也查找到公司管理中的不少漏洞。第四，完善各项工作流程，继续推进工作的表格化和流程化。第五、完成了新旧会计准则转换，全面实施NC财务管理。网银和财务NC的同步管理，初步构建集团资金管理平台。第六、人力资源工作面持续拓宽。20xx年不仅引进一级建筑师x人，二级建筑师x人，已申报国家级高工x人，还举办了两次执行力培训，组织了绩效考核，调整了薪酬结构。

另外，在原有的网络运行基础上加以改进，根据NC软件运行的要求，将铁通光纤上网更改为电信光纤上网，大大提高了网络运行速度，且有效保证了外部地区对公司NC服务器的访问成功率；并对机房作了合理的改造，新增加了不间断电源，避免了网络数据丢失的风险。企业文化方面加大了对工程现场企业文化部分的监督检查力度，时时跟踪，月月检查，现已基本形成施工现场布置的固定模式；对公司机关各部室进行企业文化专项考核，与绩效工资挂钩，改变员工对企业文化意识上的淡薄状况。

在接下来的工作中，我们会做好下半年工作计划，争取将各项工作做得更好。

**建筑公司运营部工作总结13**

硕果累累的20xx年已悄然过去，充满希望的20xx年已然来临，今天我们怀着激动的心情又迎来了这一年一度的年终总结大会，我们在这里总结过去、交流经验、畅想未来。下面我向大家汇报我项目部20xx年的工作情况和20xx年的工作计划。

>1、完成工程项目及产值

20xx年开工以来我项目完成了20#楼装修的收尾工作，按照公司制定的质量目标进行管理施工，厨厕间墙地砖均对缝铺铁，线盒居砖中或缝中设置，要求不同楼层同型号房间的插座位置均保持一致。首层大厅装修效果图由公司设计室完成，墙地面均采用600×600仿石面砖进行镶贴，施工简单，装饰效果得到甲方和参加验收单位的好评。屋面工程施工，我们在吸取外单位长城杯工程的先进经验后，结合20#楼工程的实际特点，在细部节点上下功夫，得到了质量协会专家们的好评。保证了20#楼工程结构和竣工两项长城杯目标的顺利实现。目前石科院20#楼工程竣工结算已完成，结算总价4343,元，公司成本核算统计利润349，元。

在下半年，经过项目部和公司的多方努力，终于拿下了石科院住宅楼工程，本工程自10月25日开工，目前±以下结构及回填土以全部完成，共完成产值680万元。

>2、积极推进项目科学化管理

科学是第一生产力，管理科学给我们带来的效益是不可估量的，不仅仅从经济效益上和社会荣誉上。就21#楼工程而言，美化工作环境、提高工人的食宿条件、制定了评选先进个人的制度，不仅调动工人的积极性，而且使周围的居民对我们也有了新的看法，这使我们在北京市建委外管处的评比中被评为“文明生活区试点”，这是社会对我们管理的一种肯定，我们将顺着这条路子坚定不移的走下去。

鼓励科技创新、提高劳动生产率

钢筋扳手革新去年我项目在参观了航空港工程项目部的钢筋扳手，得到很大启发，回工地后经过反复摸索实践，试制出了从理论上能满足箍筋圆弧角度要求的扳手，得到了北京市监理协会专家的认可。但在使用过程中发现其耐用性较差，今年又进行了革新，达到了制作简单、结构合理、耐用性强。何的新生事物都不可能是完美无缺的，我们在以后的工作实践中还要继续摸索不断改进。

学习应用新技术定期进行先进个人评选、做到以点带面只有调动工作人员的积极性，才能提高工作效率。这是我们共同认可的一点，我项目在这一点上制定了严格的奖罚制度，对工作积极主动，能够优质高效地完成本职工作的，大家一致认为思想先进的个人，登报表扬并给予物质奖励，做到以点带面，在工人当中形成一个比、学、赶、帮、超的良好局面。使之带动其他工作人员，让每个工人都认识到自己在项目上的地位和职责，全心全意为项目服务。

完善工序交接制度、责任到人

我项目部逐步总结和完善了各项规章制度，制订了质量例会制度;月评比及奖罚制度;工序交接检制度;质量与经济挂钩制度和挂牌施工制度。使项目部每个管理人员都明白自己的责、权、利，做到每项工作均有人负责，充分发挥每个人的主观能动性。

强化成本管理、严把材料关

我项目部按照公司的指示精神实行成本核算，自石科院楼工程开始，就对人工费实行了“三定”承包，取消了工长记工制度，由记工员直接记工，公司会计直接将工资发到工人手中。建立了完善的项目材料进场制度，从报量、签字、审批、材料进场验收、使用完全按公司制度进行，没有出现因材料不合格出现事故的现象。而且从废料处理上也制定了相关条例。

安全生产与文明施工

安全第一是我公司安全方针中的首要一条。在这一年施工过程中20#楼装饰施工、21#楼基础施工，其工种繁杂、工人数目多，但未出现打架斗殴事件，更没有出现伤亡事故，在公司每月评比中，获得连续夺得总分第一名。

文明施工的地位与安全生产是同等的，我们不仅在工作中要与甲方、监理出理好关系，还要与当地居民处好，这样我们才能放手大胆的去干。20#楼工程就是这样一个先例，也就是在这样的一前提下我们争取到了21#楼工程。然而这一切都已经成为历史，在以后的工作中我们仍需努力，逐步完善安全制度、文明施工管理制度。

总结楼的施工经验，保证楼稳步提高

楼工程我们取得得了“结构长城杯”、“竣工长城杯”，以及可观的效益，这是我们稳扎稳打，脚踏实地的干出来的，而且我们和甲方、监理、大院居民相处的关系也非常好，我们在施工过程中积极采用新技术，严格管理，提高工作人员的工作生活条件，调动工作人员的积极性，这些都是我们在21#楼施工时应继续发扬的地方;但施工中也有一些弊病，尤其是加强资料管理方面没有做好，这在竣工长城杯验收时完全体现了出来，我们应吸取这方面的教训，强化资料管理，强化内部体制建设。

>3、20xx年工作目标

20xx年是值得我们庆贺的一年，但这即将成为历史;20xx年是充满希望的一年，她正迈步向我们走来。20xx年是北京建筑市场正式打开局面的一年，北京市的开复工建筑面积将突破一亿平方米，建筑市场的机遇将来临，就我们四装而言，加强企业管理，提高各项目经理部的生产竞争能力势在必行;就我项目而言，除了继续21#楼的施工外，还积极运作石科院其它工程以及北京市20xx年兴建的工程，继续发扬我四装的质量方针、环境方针、安全方针，在社会群众中树立我四装良好形象，为我们四装在将来的市场竞争中贡献自己的一份力量!

最后，我代表十一项目部感谢公司各位领导对我项目的关怀与支持，感谢公司各位总工程师对我项目的指导与帮助，祝大家在新的一年里事业有成、工作顺利。

**建筑公司运营部工作总结14**

回望过去，时光飞逝,弹指之间,20xx年已接近尾声，回睨过去的一年，内心不禁升起感慨万千……时间如梭，又将跨过一个年度之坎。

作为医疗行业，销售额是公司的关键之一，医疗的网络营销在这几年处于火热状态，加上很多网民是通过网络来了解疾病知识，想要占领医疗市场份额，在于良好的营销模式。回顾即将过去的这一年，在公司\*\*全力协助下，我们的工作着重于公司的经营方针、宗旨和效益目标上，紧紧围绕公司提出各个目标展开工作，紧跟项目组各项工作部署。在网络推广方面做了应尽的责任。

收藏昨天，把握今日，工作的风风雨雨时时在眼前隐现，但我们却必须面对现实，不仅仅要能做的到工作及时做好，要落实到位，还要能在回过头的时候，对工作的每一个细节进行反思，不断地对工作的经验进行总结分析，从怎样引入有效流量，如何提高转化率，尽量使整个项目组的各个工作程序化、规范化、系统化、条理化、!从而在百尺杆头，更进一步，达到新层次，进入新境界，只有不断地对自己进行反思，这样的开创新篇章为了更好地做好今后的工作，总结经验、吸取教训，必将有利于自己更好的前行。

回首过去，是为了更好地面向未来。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将20xx年的工作做如下简要回顾和总结：

1、我们正生活在电子商务经济时代。电子商务在新世纪里为我们提供良好的服务，如今已渗透到生活中的各个细节，每个人既是享受服务的“客户”，又是为“客户”提供服务的个体。正因如此，我们的工作也应该更完善以为服务顾客为中心，来为顾客提供更快捷、高效、优质的服务。实实在在做人做事,是我们秉承的理念，尽我们的全力去满足每一个服务细节的要求,给我们一个机会还公司一份满意!我们会一如既往，无微不至地做的更多更好。

不足之处：没有和项目组各成员保持良好的沟通。

2、能严格执行公司网络部门\*\*。今年的电子商务的比较火热的时代，各个行业想在电商市场大捞一把，作为医疗行业的电商人员，网络推广作为企业网站宣传的先锋，不断地关注搜索引擎的变化，不断地调整策略，以适应搜索引擎市场的变化，与同部门其他人员同舟共济，为整个项目组的月目标不断努力。

不足之处：对于网站的品牌宣传不是很到位，有一定的滞后性，很好的理念没有及时落实到实践中，争取13年改进这一现状。

3、站内优化。自从搜索引擎变化之后，项目组几个站被降权之后，开始着手开始做新站，新站在上线之前，进行关键词的选择和网站框架的选择，在这种过程，网站的排名不断地的波动，所以不断地加强站内优化小细节的维护。

不足之处：网站首页经常变动，站内内容质量不高。

4、站外推广。站外推广是作为网站与外界进行交流的窗口之一，去年的下半年，整个外推市场就开始紧缩，此时就开始找\*台，比如最近的\*\*源、全球网等\*台，作为宣传的\*\*。

不足之处：

很多外推的文章没办法得到良好的质量\*\*，就不知道发外链能不能产生转化率，寻找高质量的\*台还是很重要。

5、推广策略：

(1)、分散流量是网站推广的重要事情之一

SEo是网络营销方式之一，只有与SEm、EDm、事件营销等相结合，项目组主要靠360、百度、搜狗等搜索引擎，至于其他搜索引擎引流不是很多，根据去年的一年的时间的关注，目前爱民网站日PV：1000-20xx之间，IP:700-1000,这样的流量属于偏少阶段，同期相比下降很多，这说明我们现在推广宣传力度还不够，进而影响产生咨询量。

(2)、注重用户体会

在上年里，搜索引擎不断地变化，对于网站运营，我们有时候要从用户者角度来考虑事情，只有用户体验做好，把用户当做顾客，始终坚持“顾客是上帝”，做好服务，这样对于网站才具有生命活力，才能获得源源不断的流量。

(3)、推广方式

在做外推的时候，要坚持以多样性为主，这样才能获得更多的流量，比如：多样性你的锚点文字链接、多样性的页面连结、多样性你的流量来源、多样性你的网络营销方式等，不断地引进新的营销方式，最终应用营销整合，才能使网站处于搜索引擎界不败之地。

(4)、SEo优化

如今seo优化不在是靠技术可以打天下，seo优化的网站运营的核心，也是网站运营长久的灵魂，seo优化与网站策划是相同的，只不过优化是一个长久马拉松赛，要根据不同阶段来进行调整，现在考虑的事是使用者到底在想什么?使用者到底需要什么?不再是指针对搜索引擎的算法的分析，而是去分析用户者的需求，这好比是计划经济和市场经济的转变。只有找到精准的关键词，这样你才能获得最高的流量，最终产生咨询。

(5)、网络推广新群体

随着电子商务的高速发展，移动客户端用户将是未来的新生力量，如何做好的这个领域，有待于我们的考验，如今是移动SEo将是网站很重要的议题，面对现在的市场，只有善于去挖掘，这能获得源源不断的财富，移动SEo将会在新的一年里刮起一个新的潮流。

在恪守以往取得的成绩和好的工作方法外，争取在20xx年能改善去年的不足，使工作再上一个新的台阶。

网络推广能在现实情况中不断的改善是离不开各位\*\*的悉心关怀和指导及各位同事的大力\*\*和配合，在告别昨天的时刻，我们将迎来新的一年，对过去取得的成绩，我将不骄不躁，脚踏实地一步一个脚印走下去，对过去的不足，将不懈的努力争取做到最好，我们将会用行动来证明我们的努力，我们更加清楚获取不是靠辉煌的方式,而是靠不断的努力。为了公司发展得更加壮大，并跻身于\*\*先进企业行列，让我们携手合作，创造出辉煌的明天!20xx年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我们将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做的更好，为公司的发展前景尽一份力。

**建筑公司运营部工作总结15**

忙碌的20xx年已经过去，回顾过去的一年，忙碌中充满艰辛，忙碌中饱含汗水，一分公司在困难中前进，在困难中崛起，各项工作步入正常轨道。尤其是经营工作创出历史新高，取得比较骄人的业绩。为分公司来年各项工作的顺利全面展开，创造了十分有利的条件，奠定了坚实的基础。

20xx年分公司投标21项，中标工作量亿元，中标工程面积万\*方米。在中标的十六项工程中，包括：仓库、厂房、宾馆、饭店、公用设施等，种类较多，含量较好。完成审计决算14项，金额亿元。当步入新一年之际，我们对过去的工作有颇多的感慨和体会，现总结如下：

一、经营工作是企业的\"龙头\"，是各项工作的主线，离开了经营，缺乏施工任务，其他一切工作将无从谈起。为此，分公司\*\*从年初就明确了经营工作的指导思想，发动社会各种关系，赢得\*部门广泛\*\*，多接任务，更要接有一定含量的任务，唯有如此，企业才能走出困境，才能立于不败之地，经过一年卓有成效的工作，确保了经营工作取得了一定的成效。

1、广泛发动社会各界朋友，充分利用各种社会关系，掌握工程信息，对每一条信息进行认真的评估，仔细的筛选，对有价值的信息进行全方位的跟踪，与业主，\*\*公司，招投标市场等相关方面，保持密切的联系，掌握动态、相当部分工作力争提前介入，使经营工作一直处于主动掌控之中。

2、由于前期工作的充分，一旦工程信息公布，立即着手认真研究招标信息，做好每一份资格预审资料，根据预审文件要求，准备各种必须的资料。由于市场竞争激烈，我们在做好自己的资料的同时，与各兄弟单位沟通、协调、协同作战，从而使入围率、中标率有所保证。

3、在投标过程中，要对每张图纸，每个子目进行认真仔细的分析，不可缺失、遗漏，尤其是随着投标方式发生变化，采用工程量清单报价，要制作电子版本，这些新颖的投标形式，我们从未遇到过，但我们没有退路，一边虚心与\*\*公司沟通、更主要的是边干边学，干中学，学中干，所有参与投标的人员团结一致，通力合作，\*\*给予极大的关心和\*\*，与大家一起进行分析、探讨、解决各种问题，大家不分白天黑夜、通宵达旦、废寝忘食。尤其是年底南林饭店工程投标，在最后的关键时刻，连续奋战四天三夜，圆满完成了任务，并顺利中标，并开创了一分公司投标以来的新记录。计算量之最，标书厚度之最，连续耗用时间之最。

二、经营科的工作除了要确保单位的施工任务外，施工过程中的经济核算、成本\*\*也十分重要，我们的全体核算员都分布在施工生产第一线，在工作中积极与项目组人员配合，做好经济、成本核算工作，我们还在意识地在投标时，就由项目组核算员参与、提前介入，对投标过程中的难点、疑点、增长点，节约点有所了解，提前掌握，从而在整个施工过程\*\*中，做好项目经理的参谋，对工程的预算，过程中的核算、竣工后的决算做到心中有数，保证工程的顺利进行。

三、决算工作面广、量大，工作繁重，牵涉到方方面面。为了每一项工程的决算，审计往往要跑上几趟、几十趟、甚至上百趟、工程资料要齐全，经济核算要准确无误，与业主、审计单位要经常沟通、协商。有理有节、于情于理，赢得理解、\*\*，使决算工作得以正常。

20xx年已经过去，新的一年已经来到，成绩只能\*\*过去。新的一年任重而道远。面对未来，我们充满信心，但我们也必须有更清醒的认识。

一、20xx年建筑市场的竞争将会更加严峻、招投标方法将会发生新的变化，我们必须去积极探索、随着市场的变化而变化。我们无力改变市场，唯有去适应市场，只有适应市场，才能立于不败之地，探索出适应市场的新办法，继续加大经营工作力度，保证施工任务的落实，满足生产任务的需要。

二、进一步加强职业道德，工作能力的培养，提高编标工作水\*，苦练内功，提高工作能力，团结一致、协同作战。

三、成本核算工作要不断加强，尽管我们有一定的工作量，但利润状况一直不尽人意，与兄弟单位相比，成本居高不下，这些因素，有可能造成我们在今后经营工作的\"致命伤\"，为此，我们一定要真正认真做好成本核算、掌握成本，立足于市场。

四、在建工程中要进一步提高管理水\*，在建工程是企业的窗口。它向社会展示着企业光辉的形象，但稍不留意，又会对企业带来莫大的伤害，从而直接影响经营工作，因此，施工现场一定要加强管理，建一项工程，树一座丰碑，交一方朋友，赢一片信誉。成为经营工作强有力的后盾。

岁月如梭，时光匆匆，经营工作可谓苦、乐交融，付出与回报并举。20xx年将是充满希望的一年，我们相信，在公司\*\*的精心\*\*下，在分公司全体职工的共同努力下，面对严峻的市场形势更加积极努力地工作，不断开创经营工作的新局面，使企业工作再上新台阶。

**建筑公司运营部工作总结16**

今年是\_\_保险市场竞争更加激烈的一年，同时也是\_\_个险发展重要的一年，\_\_个险在\_\_公司总经理室的正确领导下，认真贯彻落实年初总经理室提出的各项要求，紧紧围绕分公司及\_\_下达的各项工作指标，以业务发展作为全年的工作主题，明确经营思路，把握经营重点，积极有效地开展工作，取得了较好的成绩。为了给今后工作提供有益的借鉴，现将\_\_个险今年的工作情况总结报如下：

一、经营成果和工作总结

从思想上坚定信心，明确方向，充分认识市场形势，抓住机遇，直面挑战。今年\_\_同业公司不断从各个方面和我们展开较量，特别是\_\_保险等大小公司。在这种市场环境中，只有迎头赶上，积极发展才是硬道理。\_\_个险上下充分领会上级精神，认识到决不能被动地围着总公司的计划指标转，而是应该积极地开拓市场，这是两种不同的发展观念，也将取得截然不同的发展结果。

我们利用各种时机，转变个险所有内外勤的观念，变“要我发展”为“我要发展”。对于销售一线的业务人员，我们反复强调，取得业绩占领市场才是根本，要看到\_\_保险市场取之不尽的资源，并意识到做一份保单就占有一块市场。只有树立起发展的新观念，不断占领市场份额，用服务和士气与同业竞争，营销团队才能在市场大潮中立于不败之地。正是攻克了思想上的堡垒，统一了发展观念，才为\_\_个险从根本上增强了凝聚力，\_\_个险呈现出积极主动，健康向上的精神面貌。

针对个险组训，明确职责定位，强化岗位意识和工作责任心，使外勤伙伴和内勤工作人员都认清方向，各司其职。针对团队主管强化目标意识，增强主管带动意识。针对精英高手强化荣誉感，加强训练和培养。针对个险内勤人员，调整部门架构，明确岗位职责，切实作好团队的支持和服务工作。

一手抓基础管理，提高团队素质，维护团队稳定;一手抓产品业务，提高规模保费，保证目标达成。在早会经营方面，\_\_个险高度重视，要求组训下大力气保证每次早会的效果，一年来经营成果显著。为了做好出勤管理，滨个险年初修订了考勤管理办法，取消了兼职的说法，对所有人提出明确的考勤奖惩机制，要在全辖树立制度意识，明确“要工号就要上班工作”的硬道理，引导团队进一步端正风气，养成良好工作作风。抓基础管理的同时，认真做好产品说明会的组织保障工作，开展形式多样的客户答谢活动。

二、工作中存在的一些问题

增员工作发展滞后，团队整体素质仍然偏低，特别是\_\_团队，需补充高素质人才，开拓高端客户市场。新人出单率、转正率、留存率不高，大进大出的现象依然存在;部分主管责任心和工作能力跟不上市场发展的需要，整体水平有待提高;团队总体的活动量不足，人均产能、件均保费仍然偏低，与市场要求有差距。

三、明年工作设想

继续紧跟总公司节拍，按照总经理室部署开展各项工作。抓好基础管理工作，确实提高业务人员的活动量、举绩率、出勤率及人均保费指标。做好销售支持，搭建销售平台，促进精英队伍成长。大力开展增员活动，特别是县城增员工作。建立完善的层级培训体系，抓好正式人员及新人培训、衔接教育及代资考培训等工作，提高各级人员水平。继续加强乡镇职场建设，实现现有乡镇网点的规模发展。各网点的晋升。

展望未来，我们对今后的发展充满了信心。我们相信，在\_\_公司的正确领导下，在\_\_支公司的共同配合及个险全体内外勤的共同努力下，我们一定能够取得更加令人瞩目的成绩，让\_\_保险的大旗永远飘扬。

**建筑公司运营部工作总结17**

20xx年上半年，我公司在董事会的正确领导下，在各个职能部门的支持下，解放思想，与时俱进，不断调整战略目标，改善运行质态，围绕全面提升经营、施工能力；切实解理念、人才、资金、装配等发展难题；强势打造执行力文化；加速加速公司又好又快发展进程的工作思路，进一步创新工作思路和工作举措，积极开展工作，并取得了一定的成绩。现将20xx年上半年工作总结如下：

>一、做好个人工作计划，加强经营工作力度。

经营是龙头，只有全员的经营龙头意识的进一步加强，千方百计地多承接施工任务，加之有效的管理，企业才能有效益。半年来，我们加大了经营工作的力度，取得了一定的成效。

一是分析经营形势，层层分解公司下达的经营指标；

二是前移业务跟踪接洽的切入点，抢占市场先机。利用一切关系网络，在项目的前期筹划阶段就与建设方取得联系，密切注意着工程发展动向，力争在前期就取得主动，在20xx年，除了已经中标工程项目外，我们先后跟踪了xx等诸多项目，为下半年的经营业务的完成打下了前期基础；

三是转变观念，加强与xx项目报价的合作。在短短的半年中，协作投标了总额数十亿的工程项目。

四是引进经验丰富的预算人员，壮大了经营队伍。经过半年的工作，现在已经完全融入我公司，充实经营管理部力量。上半年经营管理部共参加投标项目x项，中标x项，中标总造价x万元，建筑面积x平方米，有效跟踪项目x项。

全公司上半年经营状况是：截至目前共完成经营产值亿元，占全年目标（6亿元）的，同比增长191%。除内蒙古外，仅完成16864万元，比去年同期增长33%。其中土建万元、市政万元，钢结构658万元，装饰万；分析截至目前的经营状况，除内蒙古分公司外，完成情况良好的是高港项目部和西安分公司。

>二、完善工程管理体系，提高施工能力

施工能力的公司加快发展需要提升的重要能力之一，20xx年上半年我们根据公司工作报告要求，重点抓好以下几方

以上就是关于建筑公司运营部工作总结范文,建筑公司运营部工作总结怎么写,建筑公司运营部工作总结报告,建筑公司运营情况工作汇报,建筑公司运营工作内容简介,建筑公司运营部门的职责是什么,建筑公司运营部工资多少,建筑公司运营情况报告范文,建筑企业运营部主要负责什么,建筑运营部都做什么的相关文章内容，希望能够给你的工作提供一些帮助，为您的事业锦上添花！

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！