# 年底招聘送外卖工作总结(精选34篇)

来源：网络 作者：暖阳如梦 更新时间：2025-04-08

*年底招聘送外卖工作总结120xx年上半年我生产休假，7月重新回到工作岗位。半年来，在公司的正确\*\*下，我按照公司的工作精神与工作部署，秉承团结协作、拼搏进取的精神，刻苦勤奋、认真努力工作，较好地完成了工作任务，取得了一定工作成绩，为公司的发...*

**年底招聘送外卖工作总结1**

20xx年上半年我生产休假，7月重新回到工作岗位。半年来，在公司的正确\*\*下，我按照公司的工作精神与工作部署，秉承团结协作、拼搏进取的精神，刻苦勤奋、认真努力工作，较好地完成了工作任务，取得了一定工作成绩，为公司的发展做出了贡献。现将20xx年个人工作情况具体总结如下：

一、认真学习，提高自身素质

20xx年是公司发展变化很大的一年，公司的运营管理模式、运作体系、各项\*\*和工作流程的逐步健全完善，员工转变思想观念，增强学习的积极性。为更快更好地融入公司团队，为以后工作作好铺垫，我加紧时间学习，认真学习和熟悉公司的各项规章\*\*与工作流程；了解公司公司文化建设，以此提高自身素质。在实际工作中，我围绕工作目标任务，以公司的各项规章\*\*为准则，严格要求自己，力争更快更好地完成各项工作任务。

二、努力工作，完成项目工作任务

按照金叶都市美邻项目销售时间节点进度，我参与项目示范区、销售中心及样板房的专题讨论会三次并形成会议纪要；参与设计部的设计沟通会、方案设计评审会，配合销售\*\*公司形成项目示范区看房通道包装方案建议、项目示范区包装建议、项目精装房建议、示范区导示系统布点方案建议和项目模型尺寸底座制作建议，并将这些建议上报总部。我完善销售百问初稿、销售表单和销售现场物料清单。负责参与销售\*\*公司的管理工作，做好每周销售工作周例会会前准备工作，并形成会议纪要21篇；做好每月营销月报会会前准备工作，并形成会议纪要5篇；对销售\*\*公司的工作计划及完成情况做到逐一检查，有问题及时反馈，避免营销工作上的脱节。我参加茶园项目市场顾问采购评审会，并负责评审会开标工作；参与茶园项目产品定位方案专题讨论会并形成专题会议纪要；配合总部考察市局寸滩项目地块情况，收集项目可行性研究报告的地块图片、市场资料、项目情况资料。与此同时，我积极协助公司做好\*\*建设工作，调整修改销售现场管理\*\*、销售处罚管理条例、宣传促销品管理\*\*等有关\*\*，并走公司的呈文、\*\*审批流程，使公司各项管理\*\*更为健全完善。

三、加强管理，做好部门日常工作

在部门日常工作中，我参加每周部门工作例会，完成会议纪要24篇。完成每月工作总结计划、季度工作总结填报共计9份。每月拟定部门办公用品申请计划报综合部，每天做好工作日记。工作中加强管理，做到任何一项工作有计划、有目标，按照全面审计工作要求对部门涉及到的问题进行逐一检查，完成自检情况说明和整改情况说明，写好全面审计工作总结上报公司。

四、努力学习，积极撰写各类文稿

为了解全国及市房地产新政情况，掌握市房地产现状，分析未来发展趋势，我坚持定期考察学习市高端楼盘及精装楼盘，及时写出考察报告；参观20xx年秋季房地产交易会后，撰写房地产交易会情况简报；供大家交流参考。我积极参加公司\*\*的拓展训练和园林、景观、电脑操作、应用文写作、门窗选型、工作\*\*、呈文流程等十几余次培训，提高自己的工作技能；还在公司培训会上就项目销售现场包装作了讲课，向公司宣传栏投稿2篇，分别为“20xx年房地产秋交会简报”和“茶园项目市场顾问采购评审会简报”。

五、存在不足问题

20xx年下半年，我认真努力工作，虽然按工作计划完成了各项工作，取得一定成绩，但还是存在一些不足的地方，主要是工作计划的连续性执行得不够，房地产营销专业水\*还有待提高，这些存在的不足问题，需要在今后的工作中切实加以改进和提高。

六、20xx年工作计划

20xx年，我要认清自已的工作定位和工作目标，明确工作思路和工作理念，振奋工作精神，鼓足工作干劲，促进工作提速高效。要加强营销专业知识、营销管理及客户管理等相关知识的培训与学习，学习行业中标杆企业工作模式和标准，建立各种工作模版和资料库并运用到实际工作中，切实提高房地产销售策划水\*，管理好销售\*\*公司，提高部门日常工作效率与工作质量，力争取得比20xx年更好的成绩。

20xx年过去了，面对新的20xx年，我要在公司的正确\*\*下，在同事们的\*\*和配合下，更加刻苦勤奋工作，保质保量完成公司下达的各项任务，努力干出工作成绩，为公司的快速发展做出自己应有的努力与贡献。

**年底招聘送外卖工作总结2**

日月如梭、时光飞逝，转眼间又到了新的一年，回顾这一年的工作历程，我在财务部\*\*的的指导下，在同事们\*\*和配合下，按照各级\*\*的工作思路、目标、任务，立足本职，勤奋努力、拼搏向上，积极展开工作，圆满完成了自己所负责的各项工作任务。以下是我这一年的工作总结：

一、本年度工作目标完成情况

1、行业短信业务结算工作：

及时准确的完成每月行业短信出账工作，配合完成集团政企部每月需要提交的行业短信业务报表数据。完成了集团对各省每月下发给各省行业短信收费数据，得到了集团相关部门的肯定。

2、互联网数据发布复核

及时准确的完成每月互联星空业务付款数据和发布数据的审核工作。

3、负责\*\*协调结算\*\*系统数据备份工作、\*\*建设工作（A角）

增值业务运营中心增值业务结算数据\*\*系统担负着整个运营中心财务部关于所有业务账务结算的职能，通过数据\*\*系统实现了对违约工单的集中化管理，实现了中心各级\*\*和集团财务部\*\*审核会签功能，确保台账数据的及时、准确，提高结算效率，深化增值业务结算数据动态变化的\*\*，从而促进增值业务的健康持续发展的一套综合系统。

目前，增值业务运营中心增值业务结算数据\*\*系统经过20xx年一期工程建设，已实现移动网的业务管理、结算管理、结算统计分析、对账管理、系统管理、资料库管理等基本功能。20xx年二期工程的建设完善了财务结算功能需求，实现了结算差异化分析、数据分析、报表样式自定义、数据共享等功能。

为了确保数据的准确性和数据的安全性，强化了数据备份工作，对所有上传数据进行了存档、异地保存、加强了流程梳理和完善。还对所有参与数据\*\*系统结算的人员进行了账号管理，避免了超级管理员的超级账号权限的安全隐患，做到了每三个月进行一次密码更换工作。在使用过程中，我们对部门需求进行了优化，对相关数据程序和所有业务线的逻辑关系进行上线测试、核对和系统验证，确保了我们的数据\*\*系统更好的服务大家。对数据\*\*系统的数据备份和恢复建立了相关的\*\*，对账号管理建立了权限管理\*\*。

4、按\*\*要求完成财务部综合事务工作。

完成部门事务综合工作，完成非涉密文件、资料的递送，报刊、图书的订阅，负责部门员工报销汇总递送，负责办公用品申领发放、饭卡充值；汇总洗衣票申请、领用及发放工作，负责收取医疗报销，负责收集出差申请用于机票的\*\*报销，负责\*\*交办的其他综合类工作。目前这一工作已经按照部门\*\*要求进行了移交。

二、工作经验总结、存在不足、未来努力方向

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是学习、服务上还不够，还要虚心静心的学习，学习他人的长处，更好的做好本职本岗位工作。在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。

三、对中心、本部门、本岗位未来工作的意见、合理化建议等

建议：为员工制定发展规划，让员工在这里工作有一个明确的发展目标我认为企业为每名员工做周密的职业生涯规划具有很大的意义。从员工的角度来看，如果他看不清在两三年后自己在公司的前途是怎样的，那么公司是很难或者根本就留不住员工。为员工做职业生涯规划，帮助员工成长发展，激励员工在这个企业中长期干下去，可以帮助企业留住优秀人才。

四、个人成长

本年度个人在素质、能力等方面提升所做的努力以及取得的收获；未来尚需提升的能力、需要培养的素质。

本年度的工作中，虽然取得了一点小的成绩，但是我觉得还需要提升的能力和培养的素质是：加强学习，增长见识，努力提高自身素质，更好的为本岗位做好服务。

**年底招聘送外卖工作总结3**

尊敬的\*\*：

您好！

时间过得真快，转眼来到公司已经快半年了。我的工作岗位是it运营规划专员。实习期间我学到了很多东西，积极协助配合部门其他同事完成的日常工作。在各位\*\*和同事的帮助下，我不断地学习和提升自己的业务能力，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工作，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、通过日常工作的学习和积累，使我对网站运营规划有了较为深刻的认知。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，现在能有条不紊地完成每个工作环节。通过不断地请教和学习，慢慢地了解了公司网站的构架及运营规划，熟悉\*\*系统的操作环境，和各种日常运营方法，掌握网站页面单品及活动的更新上线。

2、统计销售数据，及时了解、频道的销售进度，分析各品牌、各店销售上升或下降的原因，对主要品牌和畅销单品做出具体分析。

3、每周对所负责的频道给出有亮点、能促进销售的it计划，根据营销节奏对占频道主要销售及知名度不大的品牌分别不定期的营销，配合当下时令对应季类的it品牌做针对性的推广，及时尽快地更换页面单品，尽可能地利用网站资源提升销售。

4、观察竞争对手的网站及活动的页面设计规划，扬长避短，及时发现和改进自身的缺陷和不足，不断地学习好的运营方法和思路，发展自己，向更高一级的运营规划人才转化，早日成为独当一面的运营人员。

经过半年的自身努力和同事们的帮助，我对工作有较强的处理能力，熟悉各项业务的操作流程，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，实现自己的奋斗目标，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

**年底招聘送外卖工作总结4**

随着时间的流逝，一个学期即将结束了，学习了一个学期的电子商务，或多或少我们都学到不少的知识，电子商务这门课虽然是专业任选课，但对我们来说真的是受益匪浅。或许还没有学习这门课时，我们已经接触到了电子商务了，对电子商务有一定的了解，但还是有很多知识值得我们学习的。那就让我来分享一下我这个学期以来我们学到的有关知识吧!

一、课堂简述

本学期老师主要教了我们如何开设网店，了解一些网店知识和建立网站的基本要求。第一堂课给了老师给我们介绍了有关电子商务网站，例如淘宝、京东、麦包包等，还有自建网站的域名，服务器，网站页面，看似很简单的内容，但其包含了很多知识，而且也有很多不懂的知识，虽然我们带对淘宝、京东不陌生，但一些\*\*出来的品牌网站我们有些并不了解，如麦包包，在还没有上这门课之前，自己有很多网站不了解，作为一个学物流管理专业的学生，我认为我们应该多了解电子商务网站，因为这些网站跟我们的物流息息相关，电子商务行业大多离不开物流，例如运输、仓储、供应链等等。每个电子商务网站都会隐藏着许多物流项目，从这些潜在的物流项目挖掘出，也将成为一个很好的行业。

二、建立淘宝网店的过程

在老师的教导和督促中，我们开始了自己以前从未接触过的东西——开网店，真的对于我们来说是很受用的，因为我们可以用我们的业余时间去建立一个网店了来充实我们的业余时间。在课程中，老师教我们建立店铺，店铺模板的选择及装修，如何找货源以及如何运用淘宝助手进行货物上架，如何怎么搜索网店资料以及网店工具的运用等等。虽然老师教了我们很多有关淘宝的运用知识，但在这个过程中我们遇到了很多问题，如一件代发需要押金，我们一担心自己还是个学生，没有那么大的资本，二是担心我们交了哪些押金我们会不会拿到货，经过老师的教导，我们最终像大海捞针一样，一家一家的找既不用交押金，又能够很好的提供货源，还有物流有关方面，还有被举报盗图，刚刚开始我们都很担心，但经过我们的努力，以及请教老师和一些有开过网店经验的同学，这些问题都得到很好的解决。

三、建立淘宝网店的心得

在开网店这课程的过程中，在刚开始，我主要是开论坛里面的一些店铺建立的出现的问题，我们建立店铺好了，我们主要是找货源，所以都会利用一些课外业余时间找货源，联系卖家，和卖家交流有关货源的提供。还有在老师教我们淘宝工具，并布置了营销和数据工具的分析，在这份作业中我也找了很多的工具，最终结合小组成员一起定下了我们的第一份作业。在这课程中我还了解了淘宝网店的整体结构，一个完整的淘宝网店的交易系统必然涉及到店铺、店铺装修货物上架、支付、物流选择等等。但在短短的一个学期的时间不可能对这些方面都学得很深入。想做好一个很好的网站，我们不仅要大量的利用业余时间去了解网站的工具、数据、功能，而且也要不断的积累淘宝知识并且充分利用这些知识进行实践参与，积累实践经验。同时还要多了解有关电子商务的其他知识。光说不做不练也没用。要做要练，比如我们在业余时间多进一进淘宝，多熟练淘宝里面的工具以及多看看淘宝论坛，多到论坛参与讨论、问淘宝比较有经验人士等等，在参与中体会淘宝论坛对我们店铺有哪些优势和影响。学习过程中，要敢想，也要敢质疑，敢\*\*题。这样我们才能学到更多有关淘宝的知识。不仅淘宝网站是如此，其他网站或学习也是如此。

四、撰写建立网站方案的过程

老师还教我们如何建立网站，网站建立需要哪些模块及建立网站的最基本的要求，通过老师布置了一份网站设计方案，刚刚开始我们都很渺茫，经过老师的讲解以及我网上搜索了一些建立网站的文献，再加上万网网站的建立模块使得我们组对方案有了一定的想法。老师给了我们三周的时间写，但我们组还充分利用了课余时间去完成了，在这份网站建立方案中我主要是查找网上建立网站的文献，提取一些有用的文献，并参考这些文献得一顺利的完成，还有网站模块的查找和预算的结算。

五、撰写建立网站方案的体会

在这份方案中我明白了想建立一个网站的话，首先应该考虑网站的内容，包括网站功能和你的用户需要什么。你的整个设计都应该围绕这些方面来进行。还有网站的介绍，我们应当建一个清晰的网站介绍，告诉用户，我们的网站能提供些什么服务，或者那些信息，还有如果用户不能够迅速地进入到我们的网站，或操作不便捷，网站设计就是失败的等等。

六、结束语

总之，就我个人而言，在电子商务这门选修课中，我认为我学到了很多和我们生活息息相关的知识，电子商务在今后的我们每个人都会接触到的事情，相信我们这学期所学到的知识在今后也会给我们带来好处。在此我也感到很庆幸，因为我们的团队都很积极，每次作业都能及时完成，尽管我们的组作业可能写得不是那么完美，但我认为那是知识的有限。在此，我感谢我们组的所有成员，也感谢我们的刘琳老师，她教会了我很多知识，让我的知识更加丰富多彩。

**年底招聘送外卖工作总结5**

回首这一段营运部经理试岗期间的工作和生活，可总结的东西很多。做得好的、成功的地方固然可喜，但更让我感怀的是这一份生活的历练。作为公司的一名管理人员，要作好工作就要首先清楚自己所处的位置；清楚自己所应具备的职责和应尽的责任；正确认识所处的位置和所要干的事。就地位而言：从\*\*决策过程看，我处在“辅助者”地位；从执行角度看，则处在“执行者”地位；对处理一些具体事物，又处在“实施者”的地位。因此，我在工作中努力做到尽职尽责，不越权，不越位，严格要求自己作一个为人诚恳、忠于职守的管理者。

在公司\*\*的关心\*\*及大力帮助下，再加上同事们的大力\*\*及认真努力的工作。因此，这一段时间来的工作相对还比较顺利。较好的完成了\*\*交给的各项工作任务，取得了学\*\*的收获，思想上的进步，业务上的提高。试岗期间的点点滴滴，心中感触颇多。值此机会，现简要述职如下，请各位\*\*评议。

一、试岗期间的工作的全面总结

在公司\*\*和同事的\*\*和信任下，我由营运主管岗位调整到营运经理岗位，在试岗期间，我以身作则，爱岗敬业，廉洁奉公，坚持原则，忠于职守，尽自己的努力和责任来指导和推进部门工作，现将试岗期间的工作总结如下：

1、日常工作的部署及管理

作为营运部的一员，日常管理是非常重要的一环，直接影响到公司的形象及客商关系，工作中，主要以下面几点为重点进行管控：

（1）负责所辖卖场的环境卫生、柜台布置、商品陈列、设施维护等硬件的规范管理\*\*。

（2）负责所属员工的仪容仪表、导购推销、接待服务等的规范管理的\*\*。

（3）负责协调处理主力店的一般突发性情况，如：顾客争议、商户纠纷等等。

（4）每早8：40开晨会；寻常早中晚三次；并做好日常沟通、检查、协调工作；重点检查各主力店以及步行街商户。

（5）招商工作。

2、妥善处理好客商关系

客商关系主要是与商户和顾客之间的关系，在与主力店和步行街方面，主要以以下几点进行沟通：

（1）负责定期与商户以及主力店进行全面、准确的沟通，积极掌握专柜的经营动态。

（2）本着诚信双赢的原则，与各商户以及主力店保持互惠互利的业务关系。

（3）定期召开主力店座谈会以及每两周一次的企划会议，及时解决提出的问题或向上级\*\*汇报。

（4）与步行街商户的沟通主要以营运助理为主，及时收集商户之间的信息来处理遇到的各种情况。

在处理与顾客关系方面，以服务台为信息的收集和反馈中心，将顾客的需求及投诉及时反馈，给顾客以合理满意的解答，主要从以下方面努力：

（1）确保所辖员工为顾客提供诚信、亲切、人性化的服务，并在保持服务水准的前提下不断提高。

（2）确保所辖员工与顾客保持紧密沟通，及时全面的了解需求和建议。

（3）积极和稳妥的处理顾客提出的各类争议和纠纷。

3、与\*\*及部门之间的有效沟通

营运的工作能够顺利进行并取得好成绩，是由\*\*的理解和大力\*\*，各兄弟部门之间的协作和沟通，全体公司员工共同努力的结果，在我试岗期间，从以下几个方面着手：

（1）完成上级安排的各项工作任务。

（2）就工作中的问题与上级\*\*保持及时、全面和经常的沟通，确保部属与公司高层沟通渠道畅顺。

（3）定期上交营业报告、对销售分析、市场\*\*和改进措施等业务内容进行总结等。

4、部门管理，打造优秀营运团队

作为一个管理者，优化整合本部门的资源，提高部门凝聚力和加强部门之间的顺畅沟通是部门负责人的责任，主要从以下几个方面着手：

（1）贯彻落实上级的各项精神、指示，确保所属员工遵照执行。

（2）及时发现和解决所属员工工作中的问题。

（3）对部属进行定期的专业和知识培训，确保部属的业务技能和工作素质满足工作要求。

（4）考察部属的实际工作能力，并正确的评估，将信息反馈到\*\*处。

（5）积极了解所属员工的思想动态，进行必要的沟通，及时解决或向上级\*\*反映员工内部纠纷。

二、工作中的经验和教训

在积极投入工作的同时，我一直注重知识的学习，经验的积累，并认真分析每项工作的成败原因，总结教训，为以后的工作做积累，并成长自己。

1、以原则和\*\*作为管理的\'准绳

作为一名中层管理人员，在\*\*的工作任务下达之后，自己在部署任务和做决策的时候也坚持一定的原则，要严格按照集团公司\*\*执行，工作分配要合理公\*，思考问题要理性。

（1）爱岗敬业、忠于职守；品行端正，廉洁奉公；坚持原则，以身作则。

（2）熟悉与工作相关的国家法律和公司规章\*\*。

（3）熟悉掌握本部门各项工作流程、操作要点和注意事项，并具备改进和创新的管理知识。

（4）负责制定工作目标，并合理的\*\*安排任务，在执行过程中注重完成情况的跟踪与\*\*，对实现的结果进行评估考核，力争按时保质保量的完成工作。

2、知己知彼，做一个有准备的管理者

现在的商业竞争非常激烈，各个商业广场为了增加自己的市场份额和扩大自己的影响力，采用各种商业战略和\*\*进行推广营销，新的商业广场也在积极进入洛阳市场，使得洛阳市场的竞争非常激烈，我们要在市场保持自己的优势，就要加强与持续的对竞争对手进行考察，以便做出相应的回应，\*时主要是从以下方面进行考察的：

（1）全面深入了解洛阳万达项目，包括周边配套和环境等，为项目做好解读，全面分析自己在市场中的优势。

（2）进行可类比已存在的项目进行考察分析，了解对方产品的类型、商业定位、租金结构、管理方式、经营程度、消费对象等，分析竞争者的优劣势。

（3）对即将进入洛阳市场的可类比项目进行进入者威胁分析，并估算对我的影响。

（4）持续不间断的做好商圈\*\*。

3、做好有效沟通，收集管理相关信息

在营运工作中，沟通是很重要的一部分，通过沟通我们可以获得很多有用的信息，但沟通只是\*\*，获取管理相关信息才是目的，沟通是灵活的方式，需要把握技巧以及注意沟通的进度和深度，在学习沟通的技巧同时，更要注意收集信息，在沟通中主要关注以下几点：

（1）与商户的沟通：关注其背景，经营销售模式及业绩，在与商务洽谈前，一定要充分了解商户的品牌资料及现有实体店的销售状况等，了解其品牌的信息，从而更好的对品牌定位和落位。\*时关注商户的经营信息，为招商调整做准备。

（2）与顾客的沟通：认真聆听顾客的投诉及建议，了解顾客的想法及需求，按照\*\*和流程给顾客合适的答复，并从顾客的投诉和建议中总结教训，提升管理品质和形象。

（3）与\*\*的沟通：准确的理解\*\*下达的命令和任务，及时解决疑问，按照要求保质保量的完成工作。

（4）与其他部门之间的沟通：在工作中需要各个部门之间的协作和\*\*，加强部门之间的沟通，能够使工作更顺畅。

4、合理安排和部属工作，整合和提升部门工作能力

营运部部门经理，作为一个中层的管理人员，在上级下达任务目标和面对问题时，需要合理的向自己的员工安排和分配任务，在大家的共同努力下来完成任务和解决问题，这时要考虑的是怎么部属才能够提高部门整体工作效率，达到员工和工作任务之间配置，工作中主要注意以下几点：

（1）按照现有的部门内部岗位分工来部属各自的岗位，公司的岗位设置都是经过科学化的合理分工来安排的，每个岗位都有自己的工作内容和责任，安排工作时要明确每个岗位的责任，该责任对整体工作任务的影响，并告知任务的接受者。

（2）了解自己员工的性格、兴趣爱好等，安排与其兴趣爱好相关的工作任务，使其乐于接受分配的工作，这样可以提高员工的工作的积极性。

（3）科学的分析和评估工作任务的性质和工作量，合理科学的分割任务，并公\*公正的分配任务。

5、建立和完善绩效评估，公\*公正考核员工

在公司人事考核的基础上，更加注重部门内部员工的考核，对其工作性质和工作量进行科学的绩效评估，让员工付出的努力能够得到体现，使其明白责任心的重要性，也为员工岗位调整和薪金福利调整提供依据，在工作中主要以关键价值指标法作为考核主要方法，具体操作如下：

（1）根据每个岗位的责任和任务目标，确定其工作应该达到的质量作为关键价值，完不成则价值没体现，完成则价值得以体现，超额完成则是价值高额体现。

（2）以责任和能力两个维度进行考核，根据工作性质划分其权重。

（3）把责任和权重细分为各个指标，并为每个指标赋予相应的权重和分值。

（4）对员工的工作和任务量进行公\*公正的计量评估。

三、下一步工作的计划

新的一年已经过了两个月了，我们总结经验和教训是为了提高我们的管理技巧，梳理工作流程，提高工作效率，更好的完成以后的工作和任务，在新的工作年中，要有计划有重点的安排工作，下面是我简要说明工作计划：

（1）协助推进室外步行街招商工作的持续开展，做好招商调铺和收尾工作。

（2）完成合同的签订及合同相关费用的收缴。

（3）为步行街优化品牌资源并在日常做好品牌的继续储备和洽谈。

（4）着手开展营运工作，做好营运物料的储备及相关知识积累。

（5）建立健全品牌库管理，收集相关的品牌资源，为招商调整做准备。

（6）建立现有商户数据库，包括客商基本信息，\*\*品牌，租金及物管费收缴情况，日常经营情况等等，便于日常工作的有序进行。

四、对公司（部门）的合理化的建议

我们公司的管理\*\*是比较先进的，无论\*\*制定上，还是流程设计上，都是比较科学合理的，在日常的管控方面也是比较有效的，但也有一些小问题，我分别提一下：

（1）营运部是商管公司管理的核心，\*\*\*要理解和提供更多的\*\*。无论是日常租金物管费的收缴，还是多种经营的创收以及商户的招商调整，营运部全体员工都付出很多。日常的管理更是繁琐复杂，更希望\*\*\*的理解。

（2）对于公司的\*\*和流程方面，有些员工由于各方面的原因，理解的不够透彻，经常性的进行一些\*\*和流程方面的讲解和培训。

五、希望获得的相关培训和\*\*

营运工作效率的提高是通过大家相互学习和交流来实现的，希望在新的工作年中，能够有更多的机会到兄弟单位之间相互学西和参观，工作经验的交流与分享。

**年底招聘送外卖工作总结6**

在这一年中，各项工作使我的工作能力有了一定的提高，各项工作都在有条不紊地推进当中。年末总结一年来的得失对明年工作更有效的开展起着积极作用。今年我的工作主要分为五个方面，具体工作总结如下：

一、年初开园准备工作

自集团20xx年接手后仍存在历史遗留问题尚未解决，年初积极配合\*\*进行梳理，把握问题关键，破除瓶颈，解决了一部分问题，保证后续开园工作正常进行。同时在春节前完成logo上墙、自行车棚垃圾箱房及绿化改造，助力园区招商及物业工作。

二、标准化、信息化工作

作为新项目纳入集团\*\*管理后，根据\*\*要求，对照集团标准化文件和信息化文件同时结合园区自身特点，对标准化13项具体标准进行了制定并予以细化。全面建立并完善供方标准、保安保洁停车管理管理\*\*、房屋租赁及二次装修流程、报修投诉满意度\*\*流程、园区设施设备及安全生产\*\*等。

三、安全生产工作

年内根据集团安全生产的具体要求，从无到有逐步建立安全生产管理\*\*，制定年度安全生产目标和计划，推进安全标准化工作。同时积极响应集团定期的联合大检查工作，分时段做好防暑降温、防汛防台、冬春火灾防控工作，确保园区安全可靠运行。空间入驻后做好二次装修监管工作，保证装修施工期间安全可控。

四、招商及客户对接工作

自20xx年下半年开始对外招商，积极联系进行客户带看，同时配合集团园区办做好对外招商宣传工作。年初为推进集团及招商工作，协助园区办举办集团招商沙龙，年中配合维客空间做好开业仪式。上下一心，在集团\*\*及相关部门的大力\*\*下在上半年完成了园区的招商工作。下半年继续和对接后续交房、物业管理、停车管理等相关园区运营工作。

五、物业管理、客户服务工作

自竣工后经历两年多时间空置，部分设备设施有老化故障现象。年内梳理原有维保单位，优胜劣汰，在保留原有优质维保单位的同时引入集团长期合作的供应商，更换已经老化失效的设备，对现有设备做好全面排查，保证各项设备设施有效运作。同时针对客户提出的物业需求在相关\*\*上予以完善优化，保证园区提供优质的客户服务。

随着工作经验的不断积累，我越加觉得自己所了解的知识和具备的能力特别还存在着很多不足，我会继续加强工作中的理论知识，并结合自己手中的实际工作，举一反三，认真总结，为明年工作的开展打下坚实基础。

新的一年即将来临，明年的工作充满挑战，任务依然艰巨，要确保园区运营、安全生产工作、客户服务等各项工作顺利开展，取得比上一年更佳的工作成绩。

**年底招聘送外卖工作总结7**

>一、营运生产方面

八月份，车队共行驶里程万公里，完成计划的98%。

营收20xx年08月1日11时50分，驾驶员范莲风驾驶粤XXXX号大客车从XXX往XXX方向行驶时至布吉一村站时，因没有保持好行车距离，造成粤XXX号大客车的车头前部与同方向行驶的公交车队调度工作流程粤XXX号大客车尾部碰撞，造成两车不同程度损坏的事故。

车队根据这宗事故作为案例，认真分析事故发生的原因，吸取教训，杜绝类似事故再次发生。并制定了相应的措施。如：

车队管理人员针对路面宽广、视线良好、车速快等现象加强路查路控，预防其他事故的发生。在XXXX总站调头问题通过\*\*，全都能按规定行驶。有效杜绝事故的发生。

2、发生有理投诉1宗。投诉XXX线粤XXX车驾驶员XXX在行驶中对乘客态度不好，并且恶语伤人，使用服务忌语。车队将其立即停车5天，并按驾乘人员违章\*\*处罚尺度表处罚。（B-18条、罚款100元、扣10分、培训一天）。

3、由于在XXX为投币经常发生争执，车队从新设计了收费牌。此牌比以前更加明了，\*\*减少了乘客的投诉。

本月有拾金不昧4宗。分别为拾到手机、钱包、茶叶等。

>二、综合治理方面

对所有车辆进行了全面清洗公交车队半年安全总结（发动机、车公交车队半年计划顶等）消防器材（\*\*\*、电线等）全面检查，对一部分人员进行了消防培训,使大家更加明白消防的“两知四会”。

无打架、熏酒闹事等治安行为。

>三、后勤方面

1、本月对车辆卫生、车容车貌彻底进行整改,严格执行公司对车容车貌、清洁卫生的文件精神。使卫生检查全面达标。

2、为了使员工更好的工作，车队做好防暑降温措施，除食堂煲汤外，每日煲凉茶、糖水等给驾驶员。

3、对机务方面存在的一些问题进行了专题会议，会上一致通过了对修理工建立驾驶员投诉记录，并纳入员工综合考评，有效的促进了他们的积极性。车辆保修也有了质量的保证。

>四、存在不足

尽管有前面的成绩，但我们不能放松安全、服务。

（1）继续学习《\*\*\*\*\*\*\*道路交通安全法》。

（2）加强路查路控，杜绝违章行为。

（3）\*\*机务方面存在的一些问题。

外卖运营工作总结3篇（扩展5）

——运营工作个人述职报告

运营工作个人述职报告

**年底招聘送外卖工作总结8**

  是从第三个月开始，我的量渐渐就稳步上升了。在量有了稳定的情况下，我开始慢慢改善我送餐上的“质”。我开始在我的服务里面加入更多类似于海底捞服务模式那样的服务，没想到我的这些服务得到了许多点餐用户的肯定，每次送完餐后，都会得到他们微笑地表扬，夸我这个送餐员把他们的需求放在了心里。回想一下我在服务上的改变，我只是简单地做了一些更人性化的提醒和关怀，没想到这些已经可以让每一位拿到外卖的人感到开心。在这一点上，我在总结这一年的收获时，也让我自己感到欣慰，毕竟这是我第一次从事服务行业，能够让客人对我的服务感到满意，还有什么比这更能让我开心呢?

  一年下来，刚来时我以为我完不成的任务量，现在已经有了惊人的突破，不好好的记录一下这一年的工作总结，我怕自己未来忘记自己这一年的挣扎与突破了！

**年底招聘送外卖工作总结9**

外卖合作协议

甲方：乙方： 地址：地址： 电话：电话：

甲乙双方本着互利互惠的原则，经友好协商，就合作事宜，达成以下协议： 第一条：约定事宜

乙方为甲方提供约定餐品，甲方为乙方提供送餐服务。第二条：甲方权益、义务

1）甲方为乙方提供网络宣传平台，传统媒体宣传。

2）甲方在消费群体中为乙方做推荐介绍，提升乙方的知名度。

3）对乙方提供的不合格餐品，因此出现的问题，甲方有权解除本协议，且不承担因此产生的责任。

第三条：乙方权利、义务

1）乙方为甲方开辟绿色通道，乙方在接到甲方的订单后，应优先处理甲方订单，保证甲方能将餐品及时送达有户。

2)乙方应严格执行《中华人民共各国食品安全法》、《\_食品安全法实施条例》、《餐饮服务食品安全监督管理办法》和《餐饮业和集体用餐配送单位卫生规范》等法律法规的规定，并全面履行本合同所约定的义务；

3)乙方在本合同履行期间，应持有合法有效的《卫生许可证》、《餐饮服务许可证》； 4）乙方必须遵守国家和地方有关环境和卫生的标准，严禁供应腐烂变质的食品，保持餐品的新鲜。

5）甲方通知道乙方下单后，如乙方因餐品售罄等原因，不能提供的，应立即电话通知甲方。

6）乙方为甲方提供优惠，具体优惠约定见补充条款。7）乙方对于甲方提供的服务如不满意，可以解除本协议。第四条：结算与付款 1）双方按照约定的结算方式进行结算付款。（具体约定见补充条款）第五条：违约责任

1）如乙方提供的餐品不符合约定的质量、数量，甲方有权要求减少或拒绝支付相关款项。2）如乙方提供的餐品出现食品安全事故，由乙方承担责任，甲方有权解除本协议。3）甲方应及时、安全地将乙方提供的餐品送达用户，并保证送餐过程中餐品的安全。第六条：附则

1）本协议自双方签字之日起生效，每期有效期一年。一年到期后，乙方选择和甲方是否继续签订本协议，若继续签订合同甲乙双方必须遵守该合同中双方规定的条款。若不签订，该合同失效，起效日期从甲乙双方签订该合同日算起（含当日）2）未尽事宜，由双方别行商定解决，并签订补充协议。

3）乙方保证提供的所有信息（折扣、菜品信息与价格、电话等）与实际一致，并按外卖单公示的优惠信息执行。

4）如餐品价格有变动乙方可要求甲方更改，更改价格前所下订单按更改价格前的价格执行，乙方在本期必须按外卖单所示内容执行，如若违反，乙方承担全部责任。5）甲方提供的宣传材料如存在侵权行为，由甲方承担全部责任。6）本协议一式两份，双方各执一份。第八条：补充条款

甲方（签字）： 乙方（签字）：

年月日 年 月 日

**年底招聘送外卖工作总结10**

时间过得真快，转眼来到公司已经近一年了。我的工作岗位是首席运营专员。工作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\*\*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工作，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。

一、了解公司概况

从进入公司上班，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。

二、通过日常工作的学习和积累，我对电商运营有了较为深刻的认知

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。

三、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。

四、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\*\*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一年的时间了，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。

这一年来对于运营水\*有了一定的提高，能力得到进一步的提升。经过一年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，为实现梦献上自己的一份绵薄之力。

**年底招聘送外卖工作总结11**

  我是年初经过朋友推荐，入职我们这个行业的，一年下来，结果证明我的选择没有错，外卖是互联网应运而生的一个行业，我们这个行业前景非常好，为什么这么说呢？

  1、在这个全民懒惰的时代，足不出户，不用自己做就可以吃到香喷喷的饭菜，而且还不用洗碗，这是绝大多数人以前做梦都不敢想的事，互联网的趋势，网民增加量直线上升，所以消费人群极其的广泛。

  2、我相信现在许多人到了饭点，却不知道吃什么，很难抉择，外卖一下就能帮你解决，一打开外卖，附近所有商家的菜品你都能看到，选择范围很广，导致消费者经常多次消费，他们的每次消费就是我们工作的内容，就需要我们去派送。所以说在这个行业不存在低收入。

**年底招聘送外卖工作总结12**

伴随着新年钟声的敲响，又迎来了崭新的布满期盼的20xx年。回看20xx年度的工作生活，感受到公司及身边的人这一年来发生的巨大变化，我们的品牌在快速提升着，身边的同事也都在不断进步着，朝着同一个目标奋斗着。新的一年到来了，也带来了新的挑战。在我们预备以全新的面貌来迎接新年的到来时，也不忘总结过往一年来所做的努力。

下面我将对我这一年来的工作做一个详细的总结：

1、加工生产配送工作

加工生产主要是从种子的层层筛选、到包衣、再到最后成品的包装。在此生产期间，做到及时完成了公司下达的生产任务，不耽误营销人员的销售工作。较上一年对比，今年对加工生产的机械方面有了更多的了解，但还存在突然的故障不能做到及时的处理，主要源于\*时对机械的检查与维护不到位，\*时不去多研究生产机械。

配送方面

在公司下达配送任务后，做到了及时配送，安全配送。较上一年对比，路线规划方面有了大进步，但还是存在与客户沟通少，没有再去更深入的了解市场走向和品牌在市场上的优势与劣势的问题。

2社会化服务

既服务内容包括玉米的春耕、统防\*\*、收获“一条龙”作业服务。服务期间，通过进地实际考察，根据地里的地理位置与作业面积，统筹机具人员、合理调配、广泛宣传、注重引导，完成了狼山农场、图克及其杭锦后旗的玉米防治任务。为乡村振兴做出积极的奉献。并协助粮草部门的同事完成了狼山农场的玉米青贮收获任务。今年是我负责这项任务的第一年，也是学习的一年，从中，我学会了如何沟通，对待不同的人该用什么样不同的方式去沟通。工作中遇到问题的处理方式。存在的不足就是办事效率太慢，往往俩三天可以完成的任务得一周来完成。需对自己在严格要求。

以上是我个人20xx年年度工作总结，俗话说：“点点滴滴，造就不凡，在以后的工作中，不管工作中枯燥的还是多彩多姿的，我都要不断积累经验，与各位同事一起共同努力，勤奋的工作，刻苦的学习，努力提\*\*化素质和各种工作技能，为了单位的发展做出最大的贡献。我会尽我的全力来工作，毕竟现在还年轻，需要更好的奋斗，在年轻的时候多拼一拼，这才是一生中最好的奋斗时刻，过了这个年龄就是想拼也没有精力和能力了，我会趁着我年轻的时候努力拼搏，打拼出属于自己的一片蔚蓝的天空。

**年底招聘送外卖工作总结13**

理论是行动的先导。电信基层客服人员，我体会到理论学习是任务，是责任，更是境界。一年来我勤奋学习，努力理论，强化思维能力，注重用理论，用实践来锻炼。

1、注重理论。在工作中用理论来解决实践，学习目的再于应用，以理论的，和解决的能力，工作中的原则性、系统性、预见性和性。到公司三年来，我注重把理论转化为的科学思维方法，转化为对工作的把握，转化为工作的思路办法，新，解决新，走出新路子，克服因循守旧的思想，力戒“经验主义”，拓展思维。

2、注重克服的“惰”性。按制度，按计划理论学习。不把理论学习视为“软指标”和额外负担，自觉参加每季度的党课学习;是按的学习计划，个人自学，发扬“钉子”精神，挤学，工作与学习的矛盾，不因工作忙而忽视学习，不因任务重而放松学习。

在今后的工作中，我会发扬我在的工作，我会努力的工作，在工作中好和客户的关系，用的服务来解决客户的，让我用的服务来化解客户的难题。

工作，干一行爱一行，我的工作非常的热爱，我会在今后的工作中的努力，为公司的发展最大的努力!

(一)、选好、选对作好活动的代理

4、强化前台服务，克服死板，防止客户流失。

5、重点考核区域加大开发力度，有效的发展用户，提升设备的使用率。

全体员工充分发挥团队精神，主抓销售，所有工作重心向提高销售倾斜，全面启动市场，全力完成销售任务。

(二)齐心协力，争创优质高效服务

随着\*\*经营部各项业务的不断发展，以及市场竞争日趋激烈，服务水\*已经成为争夺客户一个重要条件。所以上半年，我们一直把提高服务水\*摆在一个重要地位。

加强客户回访维系工作，对重点客户做到每周回访，五星级客户每月回访1~3次，其余每月保持电话回访，有必要再上门回访，较好地完成市分公司下发的回访数据。根据实际情况，我们在元宵节还为三星级以上用户发放元宵及小礼品。通过回访工作增强与客户的感情联络，及时宣传联通公司的各项新政策，解客户的新需求，从而不断改进我们的服务工作。在\*时的工作中耐心受理客户的查询与投诉，赢得客户的好评。我们在不断的改善服务中，树立联通公司的新形象。

20xx年，镇工业经济办紧紧围绕党委政府中心工作，建设生态城镇、打造文明城市，把改善环境质量、提升生活水平，深入贯彻落实科学发展观，紧紧围绕“建设美丽永安，建造幸福家园”总体目标；以“城乡统筹、环境同治”为抓手；深入开展环境保护工作，有效改善城乡人居环境。现将全年工作总结如下：

（一）借用东风又遵循惯例，加大宣传力度，提高公众环保意识。在新《环保法》的实施机会，组织社会公众参与“新环保法”知识竞赛与百日宣传活动。开展《环保法》进企业活动，采取宣传栏上墙的形式，在企业醒目位置，设立宣传栏。依托“环境保护日”大力加强环境保护宣传教育培训工作，组织宣传车辆宣传，向企业和全镇人民发放环境保护宣传资料1000余份。通过宣传环境保护的有关法律法规，充分认识环境保护工作的重要意义，加强对环境保护工作宣传报道，推介先进典型和经验，为环保工作营造浓厚舆论氛围。

（二）日常监察加重点行动，做好企业环境保护监察，防治环境隐患。日常监管按照分类管理的原则，突出工作重点，明确工作进度，对企业进行监察，建立健全长效监管机制。开展企业环境保护问题大清查行动，逐一对企业进行排查，及时发现企业环境污染隐患，对企业存在的问题及时督促治理。结合群众工作抓监管，查处企业违法行为，加大环境保护执法力度，对违反环境影响评价和“三同时”制度、擅自停运污染治理设施、超标排污等环境违法行为予以严厉打击。

（三）思路创新并行动进取，做好畜禽污染治理，洁净农村环境痼疾。加强技术指导，推广生态养殖，严格控制养殖总量、促建养殖业提质升级。依据推进整村治理安排，充分利用国家环保补助资金政策，按照治理一村成熟一村，成熟一村申报一村的工作计划，每个季度完成一个行政村的养殖污染治理工作，完成养殖场的治理，做到废水达标排放。对本辖区内生猪存栏500头以下的养殖场实行日常监管、监督，督促养殖场加强对排污设施设备的日常运营维护、保养，确保达标排放，落实减排目标；对群众反映强烈的养殖场，重点督促办理，对不能达到相关标准的养殖场，坚决关停。

夏天是个充满激情的季节，在这个充满激情的季节里，我怀揣梦想，满怀激情和信心前往夏令营……21天虽短但很充实，不仅孩子们得到了锻炼和提高，就连我自己也成长了许多！

这21天中的各项活动都是专家和老师精心设计安排的，每天晚上我们都要开会，详细说明各项活动应如何开展。看着孩子们在活动中能有所收获，我们“累并快乐着”。只要孩子们有收获，我们再累一点也不怕！在这21天的夏令营里我成长了许多。

首先，我认识到了不管干什么事都要考虑周全，都要心思缜密。活动只是手段，让孩子们有所收获才是目的。起初，我就没有做到这一点，有任务只是单纯地去完成，没有想到要根据自己班里的实际情况来安排。比如，在大运动中，我们班为了在有限的时间完成有效的工作，就按那张表格的形式让孩子们一下完成三项活动。可是我们没有考虑到孩子们是否能承受得了如此剧烈的运动。是其他老师想到了这个问题，我们才改变了大运动的实施步骤。还有就是在团辅课上那个“天使与主人”的活动，当孩子们都抽到自己的主人后，我们就开始其他活动了，我并没有认真思考是不是要加点儿别的环节，能让孩子们更加积极主动地去关注自己的主人。又是别的老师想到，要设计一个“我对主人说的话”这样一个环节，每天天使都可以把自己想对主人说的话写到便利贴上，然后贴再事先设计好的“墙上”。从这两件小事上我发现起初我只是在单纯地完成任务，而没有更好地为孩子们着想。我们的目的是让孩子们有所体会，有所收获，而我却忽略了我们的目的，这就是我与“优秀”的差距。在以后的工作中，我便提醒自己要思考思考再思考，提醒自己活动方案可以灵活把握，最重要的是孩子们的收获。

其次就是学能课上我们组里一位小朋友的一句话，他让我明白我自己有些地方做错了。那天是应力教授的团辅，我在和其他人聊天，那个小朋友跑过来冲我说了句“你是大坏蛋”。当是我就很生气，我什么也没说，我还用“童言无忌”来安慰自己，后来一想不对，肯定是我做错了什么让这个小朋友不开心。后来我知道了是每次学能课上我总是重复很多次游戏规则，而他则很讨厌“唠叨”的人。从那之后我就只讲一遍规则，然后问他们“我这样说清楚吗”，这样做的效果还是很好的。从这件事上我深刻体会到“说话的艺术”的重要性，表达同样的意思，不同的说法起到的作用也是不一样的。之前老师也给我们讲过说话方式的重要性，但是那仅仅是停留在“知道”这个层面上，而这次却让我蕃然醒悟。

再次，是团辅课上那个叫做“永不放弃”的活动。专家先让孩子们看一个视频，然后让孩子们双手举于胸前或侧\*举，当然手掌要与胳膊成直角，这个动作要坚持十分钟，而且专家提醒侧\*举的那个动作更难一些。当时我选择了侧\*举那个动作，专家要求助教无条件坚持到最后。那十分钟像一个小时那样漫长，期间真的很痛苦，胳膊都抽筋了，心里一直在告诉自己“要坚持下来”，最后的二分钟是最难的，学生们齐声喊着“永不放弃”直到最后。在这个过程中有的小朋友都哭了，其实最后我的眼睛也是含着泪花的。“坚持”说起来太简单了，可是真要去做呢！一件事要做不难，难的是坚持下来。满怀激情去做一件事不管容易的还是困难的，都是需要勇气的，最重要的是一定要把这种激情贯穿到最后。如果早一点深刻体会到这一点，也许现在的自己会更成功一些。

最后是那天受到孔老师的批评。谁都不想被批评，重要的是要看自己怎么去对待。这次批评首先是因为自己考虑问题太片面，没有想到孔老师那样设计的良苦用心，其次是自己心里有疑惑但没有去问，而是带着侥幸心理去干，结果是“赔了夫人又折兵”啊！孔老师说得对，在工作中“多问”是有好处的，可以节省时间和精力，而且接受别人的批评是为了让自己更好的成长。其实，在日常生活中，我就听不得对自己不利的话，只愿意听那些“奉承”的话，我也知道这样不利于自己的成长，可是一直都不能改正，但是这次经过孔老师的点拨，我深刻认识到，要想自己能更好的成长，就必须学会接受别人的批评，而且还要去感恩那些批评自己的人，不为别的，只为自己能更好地成长！

这短短的21天教会了我太多太多，我要去细细品味那一点一滴，等我品透了，我也就一点一点成长起来了！一个人的态度决定这个人的高度，我坚信我这种认真的态度会使我成长为一个巨人！

岁月不居！来也匆匆，去也匆匆！虽然我老是觉得累，可是时间老人却总也不觉得累，每天自我陶醉地嘀嘀哒哒跑个不停！回首这一年，颇有感慨——我完完整整的为商行服务了一年，商行也给了我别人羡慕不已的报酬——幸福！增加工作成果——你做了别人没有做的。

从正常班到倒班，我踏踏实实地做，用心地体会，感悟最深的就是“端正态度，遵守行纪行规；尊敬领导，服从安排；团结同事，虚心求教；明确目标，脚踏实地”。

一年的工作实践，深深地体会到“临柜工作是银行第一形象”的含义。我们的形象直接影响到客户对我行的第一印象，关系到能否留下客户，更关系到能否能留住客户。这要求我们要有较高的综合素质，要求我们必须切实坚持临柜工作的服务宗旨“热情周到，耐心细致，为客户办好每一笔业务，让客户满意”。

一年的工作使我深刻体会到业务知识欠缺的严重性。这促使我又学习了更多的新东西，使自己的业务知识更具全面性。虽然我们新增了不少业务，但是要想保证我行的不断壮大，只有不断地新增业务。这就要求我必须吸收新的知识才能顺利开展工作，才能跟上我行的步伐。

要做一名合格临柜人员，光有全面的业务知识不够，还需要配合主动、热情、耐心的服务。我们工作中的主性首先是要做到经理要求我们的“主动和客户打招呼、交流”。我随时主动向部分客户介绍我行的业务信息、新产品。

工作态度好了，业务知识跟上了，还需要良好的工作氛围。营造良好的工作氛围最主要是团结同事。团结同事不是吃吃喝喝，也不是不拌嘴，而是要理解、尊重。虚心请教，互帮互助，共同学习，大家才能同心协力，才能融洽相处。通过这一年的认真工作，使我自身有了很大的提高。第一，增加了对工作的热情度与自豪感，尤其是处理完棘手的业务问题与刁难的客户时。第二，提高了自身素质，临柜工作使我理解到人的一生就是存“知识、经验、修养”，存的越多利息就越高，日益积累，，回报自然提高。第三，提升了人际交流能力，通过与不同客户交流，见识、胆识、才识增加了，沟通能力曾强了，人际关系处理的越来越好。

增加一点你的想法——让工作能发挥你的知识优势，领导的关心和帮助使我更加喜爱这份工作，增加了我的压力，更增加了我的动力。

我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚认识到自身的不足，需待提高自身的心理素质、技能素质、综合素质。新的一年，给自己定下新的目标。

1、自觉加强学习，学习业务理论，学习业务实践，学习身边的同事，全方面提高自己。

2、脚踏实地做更多工作，提高工作主动性，不怕份外事，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。

3、提高自身文化的修养，努力使自己成为优秀的银行工作人。

回忆过去，看今朝，展望未来，相信通过自己的努力明天会更好。

时间一晃而过，转眼间试用期已接近尾声，首先感谢公司领导能给我展示自己、实现自身价值的机会。我的工作岗位是商品运营规划专员。实习期间我学到了很多东西，积极协助配合部门其他同事完成的日常工作。

在各位领导和同事的帮助下，我不断地学习和提升自己的业务能力，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工作，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。

经过半年的自身努力和同事们的帮助，我对工作有较强的处理能力，熟悉各项业务的操作流程，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，实现自己的奋斗目标，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

xx是新的开始。随着\*经济的快速发展和公司规模的不断扩大，提升公司在行业内的市场竞争力和影响力，最终实现公司的年度经济指标(xx万项目合同额)，是今年业务部工作的主要指导思想。所以作为业务部门的主要领导，如何才能适应公司的发展趋势？如何完成今年的任务？如何将业务部门的运营管理制度化？实现这些目标需要对工作的热情和更详细的个人工作计划。

**年底招聘送外卖工作总结14**

20xx年已悄然离去，纵观过去一年，在部门\*\*的带领下取得了一些小的成绩，个人能力得到了实质性的提升。20xx年是一个忙碌而充实的一年，忙并收获着、累并快乐着，因为这一年又让我学到了许多宝贵的工作经验，又也有了许多不一样的感悟。现就过去一年的主要工作业绩、获得的成长、呈现出的不足和对未来的工作展望等方面进行简要的总结。

一、20xx工作总结

在这一年里，我主要负责公司4个部门工作，分别是新\*\*运营、行政、财务、人事劳资。在工作期间严格遵守各项工作\*\*，认真对待工作，完成了上级交付的任务。

1。在本职工作新\*\*运营岗位上，主要分为公众号运营推广、\*台粉丝管理、公众号汇总整合工作。截止20xx年1月15日，6个月的时间，用户关注数量提升至15868人，累计推送推文158条，阅读总数183574次，粉丝数量较上年有大幅度提升。

公众号运营推广方面：负责梅河口市电子商务公共服务中心微信公众号\*台的日常运营及发布推广工作，对接电商办\*部门推广园区相关内容，切实做到每天至少一篇的原创文章更新，定时地点保质保量完成工作。

在\*台粉丝管理方面：负责增加粉丝数，提高关注度和粉丝的活跃度，并及时与粉丝互动。充分了解用户需求，收集用户反馈，分析用户行为及需求。

在公众号汇总整合方面：归纳存档汇总每篇公众号文字、图片内容，有效完成文章存档归类工作。

2。在人事劳资岗位工作上，对各类人员申报工作进行了完善；按时完成了员工每月医保、社保的缴纳工作和年审材料的认证工作；落实新入职员工和离职员工的劳动合同签订和劳动关系备案\*\*工作。

3。在财务工作岗位上，每个月定期向总公司财务部门人员对接员工个税申报金额。按时到当地税务部门提交个税申报，也完成了税务部门各类工作报表的上报工作。

4。在行政部门工作岗位上，注重发挥行政部承上启下、联系左右、协调各方的中心枢纽作用。

财务证件的管理：管理公司印章、集团企业法人营业执照、企业法人代码的管理和公司规模资质的管理工作；

规章\*\*的确立：在7月中旬到岗后首先是建立健全了公司各项规章\*\*，上报总部并获得批准。为保障公司的正常有序运转，行政部制定出台了考勤、着装、管理等一系列规章\*\*，使公司管理工作基本实现了规范化。

具体工作的落实：相关工作具体落实到时间结点，真真正正达到了优质、高效，为公司各项工作的开展创造了良好条件。

同时积极完成总经理交办各项工作任务，当好公司\*\*的参谋和助手，对\*\*交办的临时性工作任务基本做到了及时处理及时反馈，当日事当日清。

办公用品管控：对采购、办公耗材管控上采取领取签字原则，对办公用品消耗有迹可循做到不浪费不破费。

二、工作中的不足

过去的一年，在公司\*\*的重视和指导下，得到了各部门的大力协助下，行政部工作有条不紊的进行离不开各位同事的配合。

尽管我们取得了一定成绩但仍存在着很多不足之处，主要表现在以下几个方面：

一是由于行政部工作常常事无巨细，每项工作我们主观上都希望能完成得最好，但由于能力有限，不能把每件事情都做到尽善尽美。

二是对公司各部门有些工作了解得不够深入，对存在的问题掌握真实情况不够全面，从而对\*\*决策应起到的参谋助手作用发挥不够。

三是抓\*\*落实不够，由于公司事物繁杂，基本检查不到位，因而存在一定的重\*\*建设，轻\*\*落实现象。这些都需要我们在今后的工作中切实加以解决。

三、实际工作中遇到的困难

由于\*\*号的特殊性，粉丝数量增长较慢，网民阅读大多是通过朋友圈分享和转发，看后很少点关注，关注量尚少，这是目前亟待解决的问题。今年以来，我们做了几件有亮点的事，比如“国庆特辑”在国庆期间策划国庆祝福小视频、马拉松比赛、\*\*\*巡讲等活动中吸引大批粉丝，阅读和转发数量巨大。

同时在行政工作和其他部门工作上要对一些公司细致到点的流程需要进一步熟悉、沟通协调能力需要进一步提高、自主学习的能力需要更一进加强等等。认识到自己的不足，也会让我在20xx年的工作中，更加注重这些方面，从而调整好自己的状态，更好的完成工作，让自己和公司一起成长、壮大。

四、工作心得

现在的我经常冷静的分析自己，认清自己的位置，问问自己付出了多少；时刻记得工作内容要精细化精确化，个人得失要模糊计算；认识到自己的不足，也会让我在20xx年的工作中，更加注重这些方面，从而调整好自己的状态，更好的完成工作，让自己和公司一起成长、壮大。

五、20xx年工作计划

回顾20xx我们斩获无数荣誉，每一份荣誉都离不开公司各位同事的通力合作，在20xx年新\*\*运营工作中，首要任务是要着重于提高粉丝关注量，扩大推广范围；新\*\*运营≠写推文，因为运营的本质并不是写篇软文，点赞或者转发就可以的，在下一年，我会创新内容宣传方式，在\*\*渠道对接上下功夫、真实干，拓宽\*\*宣传，增大\*\*率；

在实际工作中，不断修炼本领，强化自己的职能，做好人力资源服务工作，这也将是20xx年工作的主线，因为随着公司人员的增多，队伍的扩大，做好保障工作必不可少的。

最后，在20xx年的工作中，我会更加坚定的完成\*\*交付的任务，与同事们一起进步。希望把缺点和不足留在20xx年，把优点和成长带到20xx年。

新的一年意味着新的开始，新的机遇和新的挑战，为此，在新的一年里我会努力奋斗，争取新的更大的胜利！

**年底招聘送外卖工作总结15**

来到公司已经有3个多月的时间，经过\*\*关心、同事们的帮助和自己的努力学习，现在已基本上融入了公司这个大家庭。同时对公司的企业文化、\*\*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。

初到公司的主要工作公司网站运营工作，对完成公司客户系统的测试工作及搜集相关的资料，并且保证xx的正常运作，所有问题都在第一时间解决；

另一方面肩负起旅游票务部内部网络和办公设备的维护工作。面对日常网络运行中所发生的问题故障，基本可以快速判断和解决，确

保设备正常运行。

首先，在业务方面，通过一个多月的旁听见习，两个月的。专业知识培训获得了基本的业务技能及基础训练，对于xx的一般业务有了较为完善的了解，并基本掌握；之后，通过到目前为止共三个月的上线执机，将所学的业务知识和语言技巧应用到实际的操作和服务当中，在实践中不断发现问题，解决问题，同时尽自己所能地为客户提供专业的服务，获得了客户的良好评价，同时也令工作成为了一件愉快的事情。

其次，在与同事的相处方面，除了尊敬\*\*、师长，与同事在业务上互相帮助之外，也能够与同事们分享工作和生活中的喜怒哀乐，与同事融洽相处。大家就像在一个大家庭中一样，用自己的快乐互相感染。以自己一颗真诚而热情的心，去与＂战友＂们共同面对每天的困难和欢笑。

另外，在工作中，我能感受到自己在和公司一起成长，不断的系统更新和活动推出，另自己也能见证公司的每一步成长，我想这种经历不是每一个人都能够获得的。同事，面对不断出现的压力，我也能够永远以一种积极的态度去面对，对待客户永远保持耐心、真诚，因为我相信客户与我们一样，只要以良好的沟通为桥梁，就一定会使桥的两端都充满阳光。

最后，我当然也认识到自己在工作中依然会有对部分业务知识熟悉程度不足，对客户的应对技巧不够熟练、果断，为客户服务在经验和方法上还有所欠缺等问题。在之后的工作中，我一定会坚持不断提

升自己，克服面临的压力和挑战，争取能够为每一位客户提供最优质的服务，为公司的发展尽一份力。

**年底招聘送外卖工作总结16**

作为一名主管，对员工的管理是一门难度较高的必修课，每个人的经历、性格各不相同，如何使本部门员工心往一处想劲往一处使不是嘴上说说那么简单的事情。通过相关专业理论知识的学习与实际工作中的应用，在人员管理方面下了很大功夫。遵循了严格与关爱并用的方法。

首先自身从心理上真正的关心员工、尊重员工，真正的为员工着想，真心的想让员工有所提高。在这个基础上，有针对性的对员工进行思想沟通与业务培训，解决员工思路，树立明确的发展目标，确实激发员工工作的主动性与积极性，再通过业务培训让员工知道如何去作，如何作的更好。在工作管理上，始终严字当头，只要犯了原则性的错误，决不纵容。

但人是不断变化与发展的，人员的管理也会随之变化与发展，这需要自己保持清醒的头脑，不断学习与提高，更好的发挥出团队的全部潜力。

对员工培训也是一名主管的重要工作，xx超市通过一次次对员工的培训与交流，自己从最初的基本商业常识培训，经过积集与学习，初步形成了对员工从思想、商品知识、销售心理与技能、纪律守则等方面的系统培训内容。得到了员工认可收到了一定的成效。

**年底招聘送外卖工作总结17**

以提高工作效率。我工作的很大一部分内容，就是投标工作，本来以为算量是一种比较枯燥的工作，其实，如果用心多思考一下，核量工作通过运用电脑和统筹的方法，并不是那么死板乏味。接触工作至今，我也慢慢形成自己独特的方法。当然，随着工作的深入，还有更多新的内容等待我去学习，去思索。 当然，我也存在着一些不足之处：因为去工地的机会少，实地学习的机会也太少，学东西很慢；投标工作经常出错，还需要更多的锻炼机会；过于注重工作的进度对工作内容的全面性考虑不足；工作有时不够主动等。在接下来的工作中，我将本着对本职工作的认真和责任心，把工作做好做精。

另外，我对公司现行管理制度也有自己的看法。公司应注重提高员工工作效率，我认为无止尽的上班只会让人身心疲惫，而丧失工作热情，自然而然工作效率也下降，而正常的节假日能缓解员工压力，使之劳逸结合。我建议项目部也应该实行大小周末，同时我也考虑到项目部实行这个规定也存在一定困难，所以建议员工在双休日能轮流值班，这样更能体现公司关爱员工的人性化管理。

总之，我将以公司的经营理念为坐标，将自己所学知识和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛、接受能力强的优势努力学习业务知识和领先技术，为公司的发展尽我绵薄之力。 以上为本人半年来粗略的工作小结，请领导审阅，如有不到之处，请领导不吝指出，以便本人及时改正，从而能更好地工作

外卖合作协议

甲方：乙方： 地址：地址： 电话：电话：

甲乙双方本着互利互惠的原则，经友好协商，就合作事宜，达成以下协议： 第一条：约定事宜

乙方为甲方提供约定餐品，甲方为乙方提供送餐服务。第二条：甲方权益、义务

2）甲方在消费群体中为乙方做推荐介绍，提升乙方的知名度。

3）对乙方提供的不合格餐品，因此出现的问题，甲方有权解除本协议，且不承担因此产生的责任。

第三条：乙方权利、义务

1）乙方为甲方开辟绿色通道，乙方在接到甲方的订单后，应优先处理甲方订单，保证甲方能将餐品及时送达有户。

2)乙方应严格执行《中华人民共各国食品安全法》、《\_食品安全法实施条例》、《餐饮服务食品安全监督管理办法》和《餐饮业和集体用餐配送单位卫生规范》等法律法规的规定，并全面履行本合同所约定的义务；

3)乙方在本合同履行期间，应持有合法有效的《卫生许可证》、《餐饮服务许可证》； 4）乙方必须遵守国家和地方有关环境和卫生的标准，严禁供应腐烂变质的食品，保持餐品的新鲜。

5）甲方通知道乙方下单后，如乙方因餐品售罄等原因，不能提供的，应立即电话通知甲方。

6）乙方为甲方提供优惠，具体优惠约定见补充条款。7）乙方对于甲方提供的服务如不满意，可以解除本协议。第四条：结算与付款 1）双方按照约定的结算方式进行结算付款。（具体约定见补充条款）第五条：违约责任

1）如乙方提供的餐品不符合约定的质量、数量，甲方有权要求减少或拒绝支付相关款项。2）如乙方提供的餐品出现食品安全事故，由乙方承担责任，甲方有权解除本协议。3）甲方应及时、安全地将乙方提供的餐品送达用户，并保证送餐过程中餐品的安全。第六条：附则

1）本协议自双方签字之日起生效，每期有效期一年。一年到期后，乙方选择和甲方是否继续签订本协议，若继续签订合同甲乙双方必须遵守该合同中双方规定的条款。若不签订，该合同失效，起效日期从甲乙双方签订该合同日算起（含当日）2）未尽事宜，由双方别行商定解决，并签订补充协议。

3）乙方保证提供的所有信息（折扣、菜品信息与价格、电话等）与实际一致，并按外卖单公示的优惠信息执行。

4）如餐品价格有变动乙方可要求甲方更改，更改价格前所下订单按更改价格前的价格执行，乙方在本期必须按外卖单所示内容执行，如若违反，乙方承担全部责任。5）甲方提供的宣传材料如存在侵权行为，由甲方承担全部责任。6）本协议一式两份，双方各执一份。第八条：补充条款

甲方（签字）： 乙方（签字）：

年月日 年 月 日

按照20\_年农经集团工作部署，结合投资运营部的部门职能以及本人兼职情况，现将本人20\_年的主要工作汇报如下：

投资运营部的部门职能职责主要包括：股权投资、资产租赁、项目申报管理、子公司服务及管理、企业混改以及完成上级主管部门交办事项等相关工作。其中，因在20\_年相继有1名同事离职，1名同事调至其他部门，故部门3人人均承担工作较多，工作量较大。我本人主要负责项目申报管理、子公司联系服务、部分新项目的论证以及完成上级主管部门交办事项等。

一、履职情况

（一）项目申报管理

集团20\_年省级财政综合改革专项资金涉及的项目有3个，分别为:冷链集团“农产品供应链共享中心”、天府顶珍公司“攀枝花特色农产品及块菌预冷和初加工”、天府余氏东风公司“冷链物流运输”。由于企业整合以及疫情原因导致3个项目的实施进度延期，20\_年根据省社主管部门的相关要求，分别对三个项目实施推进情况进行定期的跟踪管理，重点对几个推进进度不及预期的项目进行了动态跟踪，对照问题清单，对存在问题进行督促整改，确保项目顺利实施完成。

主要工作有：一是协助天府余氏东风公司于20\_年6月完成省级财政厅绩效评价工作，鉴于该项目实施情况良好，督导协助其于20\_年11月向省社提出验收申请，有力助推综改项目的实施完成；二是督促协助项目实施运营主体公司就省社主管部门提出的项目整改要求进行及时的情况报备；三是协助天府顶珍积极协调解决项目自筹资金问题，转让民营股东部分股权，引入新的合作伙伴。四是协助冷链集团上报项目资金预算调整及实施方案的系列请示，并督促冷链集团项目的继续推进实施，并就项目建设中存在的不规范问题提出意见建议。五是协助川供天下公司对四川消费扶贫\*台建设项目进行验收申报。

（二）“关停并转”工作

20\_年根据集团“关停并转”工作方案指示要求，由我部门牵头开展有关工作。主要工作如下：一是按照集团工作要求，定期对关停并转工作进展情况进行总结汇报；二是结合关停并转工作方案实施细则，牵头就天府贸易公司股权转让事宜拟写立项请示及附件上报省社、供投集团批复；三是牵头拟就供销生鲜公司股权转让事宜制定工作方案。四是根据省社企业ABC分类工作指示，结合关停并转企业进展情况，整理上报集团附属企业分类情况。五是根据集团战略部署，对花椒公司引入新的合作伙伴开展抖音直播带货业务进行可行性分析论证，并拟写合作方案。

（三）下属公司服务及管理

为更好地引导和推动下属公司的稳步发展，切实做到业务开展的合法合规及确保日常运营的健康有序。我部门特设专人与相关下属子公司进行工作对接，真正做到了服务及时、对接精准，较为圆满完成各项工作任务。其中我具体负责联系的子公司有9家，具体日常工作包括：一是上传下达，根据省社、省供投集团工作安排，就对接事项及时联系子公司，协助填报整理上级单位部门所需申报资料等，切实履行“上传下达”的职能职责；二是按照上级主管部门以及集团投资管理办法对下属公司的投资及并购行为提供政策咨询及相关服务；三是对下属公司上报的涉及投资领域的文件事项做相关论证审查，提出初步意见建议，为子公司项目投资把好关。

（四）其他交办事项

一是完成领导交办的临时性事项，一方面按照集团领导文件签批指示，办理部门行文流转并按需要草拟董事会议案等事宜，另一方面根据省社、省供投集团的相关工作指示，完成表格的填报、资料申报以及其他需要协调办理的事宜。

（五）兼职履职情况

除了努力做好投资部本职工作外，我本人还兼职供销电商执行监事以及云龙酒店副总经理。

作为供销电商的执行监事，严格以20\_年农经集团监事会工作要点为行动指南，强化对股东负责的意识，忠实勤勉地履行监督职责，保持监督的独立性，增强监督的规范性，强化监督的及时性。主要工作有：一是通过列席供销电商董事会、经营层会议，了解掌握经营活动情况，力争做到事前参与、事中提醒、事后监督。二是就供销电商贸易业务涉及的诉讼纠纷，请相关经办人员就诉讼情况及时予以上报集团监事会。三是强化日常监督，与供销电商公司专人保持紧密联系，及时关注了解公司经营动向，重大决策事项，充分发挥监督职能，切实做到事前提醒，事中监督。四是强化对下属子企业的监督检查力度，特别是电商下属农批公司涉及更名以及老邻居退出股权等重大事宜，督促其依据省社、省供投集团以及集团有关管理办法向集团做好报备报批工作。

作为集团委派到酒店兼职的副总经理，由于我集团仅为参股企业，酒店为承包经营，按照双方签订的合作协议，委派人员无须参与实际经营，按照集团委派任职的文件精神，主要是协调与酒店股东方的合作关系，确保双方保持良好的关系。20\_年7月，酒店欲停止发放集团委派到越西扶贫的员工杨磊工资社保（双方协议约定由酒店支付工作、购买社保）得知情况后，我及时书面汇报集团，集团相关领导出面协调并及时予以处理，确保了集团人员的稳定。

二、个人学习提升情况

    不知不觉间我已经从事外卖员工作X年的时间了，得益于平台的帮助让我通过工作中的努力获得不少业绩，这对于曾经在求职旅途上奔波许久的我来说无疑是很有成就感的事情，我也很珍惜外卖员的工作并通过自己的努力让顾客体验到良好的服务，现对过去一年的外卖员工作进行以下总结。

    严格遵守外卖平台的各项制度并按时将外卖送达，作为外卖员自然明白在规定时间内将顾客的外卖送达是自己的职责所在，所以我在年初阶段便为这一年的工作设置了阶段性的目标，而且我在工作中也能够严格遵守平台的规定从而提升了自己的综合素质，毕竟唯有以较高要求对待外卖员工作才能够尽快成长起来，而且选择从事外卖员工作便应该明白辛苦是不可避免的事情，但也正因为能够忍受工作的艰辛才能够从中获得自己想要的业绩，而我也因为这一年的工作中从未出现过超时的现象从而获得了不错的评价。

    做好与商家以及顾客之间的交流从而获得他们的认可，由于顾客的评价会对商家造成很大影响从而意味着自己的职责十分重要，若是因为自己送达太晚导致客户给予商家差评的话则会引起不必要的矛盾，也正因为如此需要以良好的态度来调和商家与平台之间的矛盾才能够获得对方的认可，而我在接到订单以后也会全力将外卖送至客户手中，从不会因为想要多捞业绩从而导致外卖出现超时的现象，这样的工作态度导致我能够获得负责区域的大部分商家的认可，每当我将外卖送至顾客手中的时候都能够感受到对方的那份信任。

    在全力配送外卖的时候也不忘遵守交通规则从而体现出自身的良好素质，我也明白外卖工作由于需要注重速度的缘故导致常常会出现违反规则的状况，比如为了尽快送至顾客手中导致违反交通规则的状况出现，为了多接订单导致顾客的外卖出现轻微超时的现象，还有配送过程中不小心出现外卖包装破损或者洒了的现象等，对我来说这类状况的出现都意味着自己对外卖员工作是不够负责的，所以为了避免这类状况的出现也要严格要求自己，所幸的是我能够凭借着对自身的较高要求导致今年的外卖员工作完成得很好。

    通过对今年外卖员工作的总结着实让我积累了不少经验，重要的是我能够完成今年制定的业绩指标从而很好地提升了自身的能力，我在今后也要继续严格要求自己并争取在工作中取得更高业绩。

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，分公司领导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\*部门广泛支持，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，代理公司，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，一边虚心与代理公司沟通、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，领导给予极大的关心和支持，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、成本控制也十分重要，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控制中，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、支持，使决算工作得以正常。

20xx年已经过去，新的一年已经来到，成绩只能代表过去。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

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！