# 经营部个人年终工作总结

来源：网络 作者：诗酒琴音 更新时间：2024-07-14

*经营部个人年终工作总结（精选15篇）经营部个人年终工作总结 篇1 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...*

经营部个人年终工作总结（精选15篇）

经营部个人年终工作总结 篇1

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%。

房建类项目主要包括安置房C地块工程，中标价为6223万元;楼及地下室工程，中标价为5619万元;工程，中标价20939万元;工程，中标价2345万元;安置房，中标价为10000万元;，中标价为19395万元;

市政、公路类项目主要包括工程，中标价为3859.43万元;工程，中标价为1040.0041万元;工程，中标价为2377万元;x市政工程，中标价9000万元;省工程，中标价9985万元;中工程，中标价为7074万元;路改造工程，

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。

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：

1、合理划分工作内容，并将各项工作严格落实到经营部每位员工，做到目标分解责任到人，

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。

三、展望未来坚定信心，开拓进取，再创佳绩

新年尹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。

经营部个人年终工作总结 篇2

自计划经营部正式成立以来，在公司领导大力支持、各部门的积极配合下，紧紧围绕公司确定的工作思路和目标，较好地履行了部门职能，积极发挥了部门作用，认真协调各部门间的工作关系，进一步强化内部管理，确保了计划经营部事务及各项工作的正常运行，为公司整体工作目标的实现发挥了应有的作用，现将计划经营部工作总结如下：

一、加强部门管理，落实岗位责任

20xx年6月计划经营部正式成立，现有员工8人，建立了分工明确、责任到人的部门的组织机构。

1、制定了进一步明确了部门员工工作职能、岗位工作职责以及工作纪律和要求等，很大程度上促进了工作作风的提升;

2、建立和落实了例会制度，形成了每周例会和每月例会制度。加强了部门文化建设。工作上，大家相互交流，互帮互助，分享各自的经验和知识。通过分享和内部培训，不仅对自身掌握的知识进行了总结，而且对部门人员的能力提升也做出了贡献。

二、认真做好部门工作，切实做到执行有力。

自计划经营部成立以来，我部门切实把搞好公司安排的工作做为一项重要职能，全力保障各项工作的正常推进，先后完成了以下工作：

1、完成公司本年度工程总体计划及进度计划下达;

2、完成公司本年度工程二次目标分解下发执行工作;

3、完成每周进度计划分析调整工作;

4、完成了本年度竣工工程结算工作及各工程增补报价工程;

5、并对已完工工程做经营成本分析;

6、建立了各项计划经营数据报表，如年报、月报、周报等，随时了解工程进展情况;

7、完成了计划经营事务管理流程标准的建立;

8、建立了计划经营部门各项工作考核制度。

三、树立大局观，认真协调公司部门间的工作。

计划经营部作为公司的一个协调部门，需要有大局观，在自身的不断努力和公司各部门的积极配合下，按计划推进了以下工作：

1、全力协调与配合公司各部门，按计划稳定高效的完成现有工程项目的正常运作;

2、充分发挥牵头作用，按计划推动工厂生产及工程项目之间的联动有序的施工;

3、认真履行部门职能，经过严谨的前期审核，科学的管理工程经营运作工作;

4、积极发挥计划管理职能，把握各工程进展按既定目标实施，努力加快公司资金的周转效率，提高了公司资金的利用率。

四、20xx年度工作的初步设想

20xx年，计划经营将按照“运转有序、协调有力、督办有效”的标准，充分履行部门职能，发挥“助手”作用，严格落实各项规章制度，积极协调部门工作，切实加强内部管理，确保各项工作任务的圆满完成。

1、加强学习，弥补工作经验上的不足。从加强业务知识、业务技能的学习入手，提高本岗位的业务水平和技能，更好的为公司、领导做好协调组织工作。

2、继续加强和改进协调工作方式，充分发挥计划经营部协调职能。从改进工作方式入手，首先安排好既有工程的有效开展，同时做好新工程前期施工准备，有序协调新老工程在施工环节的安排，使得各工程平稳有序的得以进行。

3、落实好公司经营方针，控制各工程资金有效利用。依照各工程二次目标分解所制定的计划，严格控制各环节，使得工程成本得到有效控制。

4、进一步提高全局观、长远观，充分发挥“助手”职能，努力配合公司领导规划好公司的长期发展。在公司领导正确领导和各部门鼎力协助下，计划经营部将积极进取，开拓创新，充分发挥公司领导赋予的职责，为公司的发展壮大做出新的更大的贡献。

经营部个人年终工作总结 篇3

屈指算来，到公司已近半年的时间，经过领导关心、同事们的帮助和自己的努力和调整，我顺利完成了一个学生到企业职工的转变，现在已基本上融入了公司这个大家庭。

同时对公司的组织结构，工作流程等各个方面都有了一些初步了解。作为项目部的经营人员，应该做好以下工作：每月统计当月的实际施工产值及成本分析情况，及时参加成本分析会议，对项目部每月的盈亏情况做出分析报告;平时在工作中配合各个部门的工作，做好合同管理。参与一些分包合同的洽谈，分包合同签订后，对分包合同进行跟踪管理;向公司提交有关的报表;做好分包结算，项目竣工结算工作;负责投标算量、报价、成本分析等工作。

其次，我对半年来的工作做了一个小结。

第一，态度决定一切，可以说，这段时间工作的过程也是我自己心态不断调整、成熟的过程。因为造价不是我的专业，刚来到公司，我有太多的茫然。整天看书好像还是无济于事，而莫名而来的烦琐的投标算量更是让我抓狂。刚开始，我甚至怀疑我不适合这份工作。后来我发现，时间是我的救星，通过自己不断的调整心态，虽然没有人说，但我自然而然的就知道了作为造价员该做一些什么事情，一些不懂的东西也迎刃而解了，顿时让我豁然开朗。如今只要有工作，我会以充分的热情来干好事情。

心态的调整使我明白在各个岗位都有发展才能、增长知识的机会。如果我们能以充分的热情去做最平凡的工作，也能成为最精巧的职工;如果以冷淡的态度去做尚的工作，也不过是个平庸的工匠。拥有积极的心态，就会拥有一生的成功。

第二，学习无止境，职业生涯只是学生生涯的一种延续，重要的是将学校里学的理论知识运用到工作中，并进一步提高、升华。初到公司的我当务之急就是拼命的学习，整天的翻阅书本，为的是能尽快熟悉工作，有机会接触实践工作。结合学校里学的相关知识，我觉得需要进一步摸索和思考，活学活用，来解决实际的问题。

第三，即使是最基础的工作，也需要不断地创新求进，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。

经营部个人年终工作总结 篇4

自计划经营部正式成立以来，在公司领导大力支持、各部门的积极配合下，紧紧围绕公司确定的工作思路和目标，较好地履行了部门职能，积极发挥了部门作用，认真协调各部门间的工作关系，进一步强化内部管理，确保了计划经营部事务及各项工作的正常运行，为公司整体工作目标的实现发挥了应有的作用，现将计划经营部工作总结如下：

一、 加强部门管理，落实岗位责任

20xx年6月计划经营部正式成立，现有员工8人，建立了分工明确、责任到人的部门的组织机构。

1、 制定了进一步明确了部门员工工作职能、岗位工作职责以及工作纪律和要求等，很大程度上促进了工作作风的提升;

2、 建立和落实了例会制度，形成了每周例会和每月例会制度。 加强了部门文化建设。工作上，大家相互交流，互帮互助，分享各自的经验和知识。通过分享和内部培训，不仅对自身掌握的知识进行了总结，而且对部门人员的能力提升也做出了贡献。

二、 认真做好部门工作，切实做到执行有力。

自计划经营部成立以来，我部门切实把搞好公司安排的工作做为一项重要职能，全力保障各项工作的正常推进，先后完成了以下工作：

1、 完成公司本年度工程总体计划及进度计划下达;

2、 完成公司本年度工程二次目标分解下发执行工作;

3、 完成每周进度计划分析调整工作;

4、 完成了本年度竣工工程结算工作及各工程增补报价工程;

5、 并对已完工工程做经营成本分析;

6、 建立了各项计划经营数据报表，如年报、月报、周报等，随

时了解工程进展情况;

7、 完成了计划经营事务管理流程标准的建立;

8、 建立了计划经营部门各项工作考核制度。

三、 树立大局观，认真协调公司部门间的工作。

计划经营部作为公司的一个协调部门，需要有大局观，在自身的不断努力和公司各部门的积极配合下，按计划推进了以下工作：

1、 全力协调与配合公司各部门，按计划稳定高效的完成现有工程项目的正常运作;

2、 充分发挥牵头作用，按计划推动工厂生产及工程项目之间的联动有序的施工;

3、 认真履行部门职能，经过严谨的前期审核，科学的管理工程经营运作工作;

4、 积极发挥计划管理职能，把握各工程进展按既定目标实施，努力加快公司资金的周转效率，提高了公司资金的利用率。

四、 20xx年度工作的初步设想

20xx年，计划经营将按照 运转有序、协调有力、督办有效 的标准，充分履行部门职能，发挥 助手 作用，严格落实各项规章制度，积极协调部门工作，切实加强内部管理，确保各项工作任务的圆满完成。

1、加强学习，弥补工作经验上的不足。从加强业务知识、业务技能的学习入手，提高本岗位的业务水平和技能，更好的为公司、领导做好协调组织工作。

2、继续加强和改进协调工作方式，充分发挥计划经营部协调职能。从改进工作方式入手，首先安排好既有工程的有效开展，同时做好新工程前期施工准备，有序协调新老工程在施工环节的安排，使得各工程平稳有序的得以进行。

3、落实好公司经营方针，控制各工程资金有效利用。依照各工程二次目标分解所制定的计划，严格控制各环节，使得工程成本得到有效控制。

4、进一步提高全局观、长远观，充分发挥 助手 职能，努力配合公司领导规划好公司的长期发展。在公司领导正确领导和各部门鼎力协助下，计划经营部将积极进取，开拓创新，充分发挥公司领导赋予的职责，为公司的发展壮大做出新的更大的贡献。

经营部个人年终工作总结 篇5

紧张忙碌的20xx年工作事宜已悄然结束，在过去的一年中经营部在公司领导的高度重视和正确领导下，在我司各职能部门和司属个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，积极拓展了各项业务管理工作，从中不足唯有依靠本部自身承揽、公开中得项目业绩还是寥寥无几。20xx年，新的一年已经到来，经营部将集思广益结合实际制定的详细、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，打造出经营部不一样的未来。

20xx年经营部各项工作工作简要回顾

20xx年，在经营部全体人员的努力下，思想稳定团结，各项管理制度不断完善，实现了经营各项工作积极有序地发展，保证了我公司的经营能力逐步提高。

一、承接任务情况

20xx年公司承接工程共13个，承接合同额约27000万元;具体有:

二、合同管理方面情况

20xx年在合同管理方面总的执行情还是不错的基本上做到了先签合同后进场，不签合同不进场原则，合同签订执行合同审批表程序，经各项目部门审阅批准后执行合同签订，在不同程度上规避不签合同存在的潜风险，但也存在很

多不足与问题：

在分包合同管理上：①曾出现下属分公司、项目部先施工(购销)再签订现象;②分包合同的起草会签时间过慢;③劳务分包还未能有效的全部实行起来，较大项目且已经建立起劳务分包协议。

三、公开招投标方面

20xx年公司开具建筑工程招标项目介绍信98项，公司自投公开招投标项目23只(包括乡镇、部门招标)，报名未投16只(区招投标5只，乡镇、部门11只)，外借59只(包括乡镇、部门招标，本地区及外省地拟标的房间、市政、装饰项目)，公司中标项目6只。

存在的不足之处即20xx年公司未中得公建市政项目。原因之处市政项目叁级资质市区公开招标数量少，基本以围标形式多，也少不了自身的原因。

20xx年工作努力的方向与目标

针对上一年经营科存在的一些薄弱环节，结合公司年度工作目标，20xx年经营科工作思路及重点可用“三句话”概括，那就是工作要“用心”，管理规划要有“信心”，管理团队要“齐心”。

一、工作要“用心”

1、20xx年对我们经营科来讲是一个结算年，公司大部分工程进入收尾阶段，将先后有八个工程要进行结算。

2、针对上一年中出现的，分包合同起草会签过慢现象，经营科将在今年重点改进，要做到及时有效。

3、制作标书方面，上一年度中出现一只项目标书上制作错误，导致项目投标废标，今年“细心”将是经营科必须强化的一个重要因素，做到投标书零失误。

二、管理规划要有“信心”

1、20xx年按照公司的年度目标，进入市场承接任务，有选择的参与市场招投标，进行市场竞争;要与兄弟单位比实力、找差距、迎头赶上，为公司的下一步发展垫定基础。以前公司从来没有参与过市场上亿项目需要技术标的正规招投标，一旦参与无论中标与否，“信心”将是经营科下一步必须加强的。

2、今年力争与材料、项目部一道建立二个重要“信息库”，一是合格劳务分包商信息库;二是较为完善的内部价格信息库，包括劳务、专业分包、材料设备等要素信息。有了以上信息库，可为劳务、分包的选择提供信息平台，也可为内部项目成本考核、投标报价提供可靠依据。

三、管理团队要有“齐心”

俗话说得好，“人心齐，泰山移”，一个团队如果没有凝聚力，将是一盘散沙，豪无战斗力可言。20xx年我部门经过人员调整，各成员的职能分配上存在着磨合期，20xx年团结部门成员都将以身作责，发扬团队精神，切实落实各项部门规章制度。

展望20xx年，在繁荣的市场和良好的发展机遇面前，我们感到的是更大的挑战，我们将以更加积极的心态，迎接新的一年的到来。

经营部个人年终工作总结 篇6

尊敬的公司领导、各位同仁：

大家下午好!

紧张忙碌的20\_\_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\_\_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\_\_报

为了完成20\_\_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\_\_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\_\_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\_\_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%。

房建类项目主要包括\_\_置房C地块工程，中标价为6223万元;\_\_\_楼\_地下室工程，中标价为5619万元;\_\_中标价20939万元;\_\_\_工\_，中标价2345万元;\_\_置房，\_\_标价为10000万元;\_\_\_\_\_\_\_\_\_中标价为19395万元;

市政、公路类项目主要包括\_\_，中标价为3859.43万元;\_\_，中标价为1040.0041万元;\_\_\_工\_，中标价为2377万元;\_\_市政工程，中标价9000万元;省\_\_程，中标价9985万元;中\_\_程，中标价为7074万元;\_\_造工程，

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\_\_司的备案并参与了工程的投标、目前有\_\_建，有\_\_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20\_\_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\_\_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：

1、合理划分工作内容，并将各项工作严格落实到经营部每位员工，做到目标分解责任到人，

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

新年尹始我们展望未来坚定信心，经过20\_\_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\_\_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\_\_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，20\_\_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。

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

经营部个人年终工作总结 篇7

20x年我部紧密围绕项目部大干中心任务，认真落实部门职责及目标，坚持团结拼搏、求真务实、开拓创新。以前辈们的先进管理经验为基础，不断探索发展新路线，努力创建具有高铁特色的经营管理模式，为分局开拓铁路市场打下夯实的基础。在过去的一年中紧跟公司建设发展的步伐，积极响应分局发展目标，扎扎实实的开展项目经营工作，以分局利益发展为前提，项目发展为主导，积极响应公司及分局分包管理办法，主抓成本控制，细化合同管理，协调队伍稳定等工作，为项目部发展奠定夯实基础，今年工作总结如下：

一、项目部各项指标及完成情况

20x年项目完成产值00000万元，累计完成产值00000万元，20x年对上办理结算00000万元，累计对上办理结算000000万元。20x年对下办理结算0000万元，20x年上缴公司及分局管理费00000万元，贡献率指标为完成00000，费用上缴率指标完成00000。其中20x年分包成本00000万元，自营成本00000万元，项目部管理成本00000万元，实现毛利00000万元，毛利率：00000。

二、项目概况及完成的主要经营工作

项目概况：x专线XCZQ-x标段，正线全长31.8Km，桩号为DK152+500～DgK184+300,施工地点在x内。中标施工单位为x8，中标金额为x亿元，合同总工期为48个月。我公司作为切块分包单位承担合同额21%左右的施工内容，主要包括两座桥梁及两座隧道线下土建工程施工，切包合同价款4.68亿元，施工工期

41个月(20x年12月1日～20\_\_年4月30日)。

20x年经营部日常主要完成：对上结算按季度办理5次，对下结算按月办理12次，完成1次《建造合同》的调整，完成4次《经济活动分析报告》，变更立项22项，累计变更立项44项，完善了综合管理系统及经营子系统的信息录入工作，按时按质完成了项目领导安排的其他日常工作。

20x年经营部其他完成：

1.完成了x亏损报告的处理及x施工成本的测算工作。

2.完成了x甲供材料供应单价的测算工作。

3.针对x施工亏损情况并以报告形式上报分局，得分局批复后按分局批复文件处理x亏损报告并签订补充协议。4.完成了x桩基亏损报告的处理及桥梁桩基施工成本测算工作。5.完成了节段预制拼装梁的成本测算工作。6.完成了xⅡa变更的概预算工作及与设计、业主协调Ⅱa变更工作。

三、经营管理中存在的问题及措施

项目经营管理中存在的问题：1.项目部经营人员匮乏，全面的施工成本掌控较少，项目管理人员经营意识淡薄，施工成本记录资料欠缺，造成对架子队现场施工成本的难以掌控，对后期竣工结算工作影响较大。2.项目部组织的经营培训学习时间较少，经营人员能力提升缓慢且全面性较差，造成遇大事将会捉襟见肘。

项目经营管理对存在问题的措施：1.加强项目经营人员的培养工作，将培养经营人才建设放在首要任务。2.加强项目管理人员经营意识，增加全体职工使命感。端正工作态度，实事求是，统一思想，将项目发展放在工作首位。

四、20x年经营工作重心

20x年将是x由大干阶段进入尾期工程的阶段，项目部x特x8将在20x年的中旬完工，经营部也将面临又一大考验，能否渡过此次考验将决定项目部的成败与否。因此20x年的工作重心为：

1.x8x的施工成本测算工作及与竣工结算工作。2.解决分包商上报的亏损补偿报告及索赔报告。3.根据实际情况调整《建造合同》。

经营部个人年终工作总结 篇8

俗话说站在巨人的肩膀上能让你站得更高看得更远，工作总结就是工作中的一个巨人，在工作中，你只有及时做好了工作总结，你才能更加完整的掌控之前的知识并加以有效的利用，从而能将目光放的更远。下面是小编给大家分享的有关《20\_\_年经营部员工销售工作小结》的信息，仅供参考。欢迎关注工作总结频道更多相关信息。

在繁忙的工作中不知不觉20\_\_年上半年就过去了，回顾这半年的工作历程，作为赛迪重工的一名员工，我深深感到赛重的发展有了新的起色。赛重人在各自的工作岗位上逐步走向成熟，赛迪重工的发展有了新的希望。

作为经营部的一名普通员工，我于09年9月初次接触到销售这份工作，在新的岗位上和新的事物面前，我感到很陌生，有时甚至感到有点莫名的恐惧。后来在部门领导的指导及公司领导的关心下，我开始逐渐适应这个岗位，迎接挑战。

20\_\_年来，经过自身努力，克服各种困难，特别是在领导的大力支持下，这一年是有意义的、有价值的、有收获的。我顺利的完成了德钢连铸及轧钢项目的销售和采购工作，经历了整个项目从招标到采购并发货到现场的全过程;组织了敬业备件、天铁液压备件、达钢高炉干油润滑站、达钢高炉液压元件等项目销售及整体外委的采购工作。通过这些项目的管理，熟悉了公司的运作程序流程，掌握了公司erp系统的操作过程，这为今后的工作打下了一定的经验基础。

虽然20\_\_年有所收获，但是自身的不足之处也暴露无疑：

1. 虽然年轻充满干劲，但是经验缺乏，在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。

2.跟不上客户在项目上的运作需求，还缺乏主动与他们的沟通和交流的积极性。与客户交流，言辞生硬，不善于有效的表达，感觉整个人放不开。这些个人因素直接影响到了工作的效果。

3. 报价工作经验还不够，对外购件市场价格及数据收集不够，还有待与加强学习。

4. 对于外委项目的生产进度状况不能掌控，造成拖期、延期想象比较常见。

销售员是企业的门面，企业的窗口，我们的一言一行同时代表了一个企业的形象。以上这些缺点和弱点都是致命的，所以在今后的工作和生活中，必须积极改正自身缺点，广泛汲取销售经验，努力提高业务素质，在高素质的基础上更要加强自己专业知识和专业技能的学习。并以高标准要求自己，不断学习，让自己能够成为一名合格的销售员。

20\_\_年下半年是充满期待的一年。在上半年完成公司销售指标的基础上，下半年是一个新的起点。对于我们新建的经营部门，作为其中的一员有义务、有责任、有目标、有理想地去做好部门的工作，做好自己工作范围的事情。为了取得更好的成绩，对我们新成立的经营部门有几点建设性的建议和一些个人看法，不知妥否?请领导思考定夺!希望我们部门最快的完善各种工作需求，力争下半年在销售及部门的各项工作上取得优异的成绩。

1.经营部的工作应该做好职责分工，明确工作内容及责任范围。工作做得不好，不是任务重、不是员工不努力、更不是领导没有用好人。往往是工作分工没有明确，工作责任没有落实到实处所造成。有些事情落在无人去做的区域，可以说哪个人都可以去做，然而也可以说不是哪个人的事，事情不多的时候哪个员工都可以捡起来做，但是一旦事情多起来了就没有人愿意去管。最可怕的是，当你处于好心去做不是自己的事，做好了大家相关无事，如果一旦出现什么问题或是麻烦，所有的问题就得你来去处理。一说到是谁的事时，都会说前面是谁谁做的，当然后面你就不得不处理了，因为没有人管嘛。费力不讨好的事谁愿意一而再、再而三的去担当呢?时间一久对于责任不明确的工作事情，大家就会熟视无睹，对工作来说就很难开展。这一点是赛重员工的一个不良通病，我是感受最深的，常常的热心，时时会带来很多烦心。所以工作的凌乱就是工作分工不明、责任不细的结果。

2.部门的工作要打开局面一定得要领导开路。为什么这样说呢?因为每个项目的前期开拓，对于我们公司的特殊性质来说，部门的员工去开拓的话，不管是你的头衔，还是你的性、拍板权都得不到对方的信赖，我们的客户(母公司)根本都不把你说的话放在心上，你一个小兵谁甩你帐。说多了人家认为是浪费他的时间，往往还甩出一句话，你们领导是谁?有诚意叫他来和我谈，就这样随便应付打发你了。

3.对客户的合理要求一定要及时反馈信息。在这一点上我们公司做得还不够好，相当一部分原因还是归结在第一点谈到的问题上。还有就是在不能满足客户合理要求的同时，我们也要及时反馈客户的真实情况，这样客户才才能信赖我们的工作及相信我们公司能满足他们的供货需求。

4.在适当时机，多派部门员工去供货厂家出差。一来可以掌控供货厂家产品的制造质量及进度情况;二来也可以增加员工对各种产品的认知，这对员工以后开展工作提供了一个很好的学习的平台。闭门造车对员工的成长有很大的局限性，见多识广更有利于员工的快速成长。

说了这些，其实也没有什么多大的建议，个人认为在做好以上三点问题后

，再加上每个员工做好自己的工作，恪守其职，不断的提升并优化自己的业务水平，相信经营部在日益激烈的市场竞争中，在20\_年下半年会有新的突破、新的气象，新战绩。

经营部个人年终工作总结 篇9

紧张忙碌的20xx年工作事宜已悄然结束，在过去的一年中经营部在公司领导的高度重视和正确领导下，在我司各职能部门和司属个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，积极拓展了各项业务管理工作，从中不足唯有依靠本部自身承揽、公开中得项目业绩还是寥寥无几。20xx年，新的一年已经到来，经营部将集思广益结合实际制定的详细、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，打造出经营部不一样的未来。

20xx年经营部各项工作工作简要回顾

20xx年，在经营部全体人员的努力下，思想稳定团结，各项管理制度不断完善，实现了经营各项工作积极有序地发展，保证了我公司的经营能力逐步提高。

一、承接任务情况

20xx年公司承接工程共13个，承接合同额约27000万元;具体有:

二、合同管理方面情况

20xx年在合同管理方面总的执行情还是不错的基本上做到了先签合同后进场，不签合同不进场原则，合同签订执行合同审批表程序，经各项目部门审阅批准后执行合同签订，在不同程度上规避不签合同存在的潜风险，但也存在很

多不足与问题：

在分包合同管理上：①曾出现下属分公司、项目部先施工(购销)再签订现象;②分包合同的起草会签时间过慢;③劳务分包还未能有效的全部实行起来，较大项目且已经建立起劳务分包协议。

三、公开招投标方面

20xx年公司开具建筑工程招标项目介绍信98项，公司自投公开招投标项目 23只(包括乡镇、部门招标)，报名未投16只(区招投标5只，乡镇、部门11只)，外借59只(包括乡镇、部门招标，本地区及外省地拟标的房间、市政、装饰项目)，公司中标项目6只。

存在的不足之处即20xx年公司未中得公建市政项目。原因之处市政项目叁级资质市区公开招标数量少，基本以围标形式多，也少不了自身的原因。

20xx年工作努力的方向与目标

针对上一年经营科存在的一些薄弱环节，结合公司年度工作目标，20xx年经营科工作思路及重点可用 三句话 概括，那就是工作要 用心 ，管理规划要有 信心 ，管理团队要 齐心 。

一、工作要 用心

1、20xx年对我们经营科来讲是一个结算年，公司大部分工程进入收尾阶段，将先后有八个工程要进行结算。

2、针对上一年中出现的，分包合同起草会签过慢现象，经营科将在今年重点改进，要做到及时有效。

3、制作标书方面，上一年度中出现一只项目标书上制作错误，导致项目投标废标，今年 细心 将是经营科必须强化的一个重要因素，做到投标书零失误。

二、管理规划要有 信心

1、20xx年按照公司的年度目标，进入市场承接任务，有选择的参与市场招投标，进行市场竞争;要与兄弟单位比实力、找差距、迎头赶上，为公司的下一步发展垫定基础。以前公司从来没有参与过市场上亿项目需要技术标的正规招投标，一旦参与无论中标与否， 信心 将是经营科下一步必须加强的。

2、今年力争与材料、项目部一道建立二个重要 信息库 ，一是合格劳务分包商信息库;二是较为完善的内部价格信息库，包括劳务、专业分包、材料设备等要素信息。有了以上信息库，可为劳务、分包的选择提供信息平台，也可为内部项目成本考核、投标报价提供可靠依据。

三、管理团队要有 齐心

俗话说得好， 人心齐，泰山移 ，一个团队如果没有凝聚力，将是一盘散沙，豪无战斗力可言。20xx年我部门经过人员调整，各成员的职能分配上存在着磨合期，20xx年团结部门成员都将以身作责，发扬团队精神，切实落实各项部门规章制度。

展望20xx年，在繁荣的市场和良好的发展机遇面前，我们感到的是更大的挑战，我们将以更加积极的心态，汇聚所有经营部人员的力量，积极进取、努力奋发，用扎扎实实的工作迎接公司更加光明灿烂的明天。

经营部个人年终工作总结 篇10

本人，于年2月26日入职有限公司，是经营部的一名投标专员，在公司的近一年时间里，在领导和同事的关心和支持下，我学到了很多以前从未接触过的知识，开阔了视野，锻炼了能力，积累了经验，令我终身受益、基本上完成了一个学生到企业职工的转变，现在已完全融入了科建这个大家庭，同时对公司的组织结构、工作流程等各个方面也有了一些初步了解、

首先，作为公司经营部的一名工作人员，我对自己近一年的工作内容做出了以下简要总结：

1、配合领导完成钢结构项目、项目、项目、项目的投标工作，并与领导配合完成投标项目考察人员的接待及考察资料准备等工作、

2、配合协助公司的陪标资料整理及陪标费用收取工作、

3、公司的资质升级及增项工作、在即将过去的一年里，先后完成了房屋建筑施工总承包三升二、市政工程总承包三级增项、装饰装修工程专业承包增项的工作、

4、按时参加市建委安排的资质动态核查工作、

5、完成了公司人员职称证书、岗位证书、特种作业、劳务特种作业岗位证的证件交接工作，建立公司人员证件管理数据库，全面负责公司人员证件的转入、借出、归还等工作，并及时做好证件的登记管理工作、

6、按期完成郑州市建筑企业每月月报的报送工作、

7、完成领导安排的其他工作任务、

其次，我在近一年的工作中也存在一些问题及不足：因为去工地的机会少，实地学习的机会也太少，学东西相对较慢;投标工作中偶尔会出现错误，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、

在今后的工作中，我将用以下三条原则严格要求自己、第一，态度决定一切，对于领导安排的工作我将以充分的热情来完成任务、我相信良好的心态在各个岗位都会有发展才能、增长知识的机会、如果我们能以充分的热情去做最平凡的工作，也能成为最精巧的职工、拥有积极的心态，就会拥有一生的成功、第二，学习无止境，职业生涯只是学生生涯的一种延续，重要的是将学校里学的理论知识运用到工作中，并进一步提高、升华、初出校门的我当务之急就是拼命的学习，抓住每一个机会接触实践工作、结合学校里学的相关知识，活学活用，来解决实际的问题、另外，我还要努力提升自我，争取在年顺利通过二级建造师考试、第三，即使是最基础的工作，也需要不断地创新求进，以提高工作效率、我工作的很大一部分内容就是投标工作，在实践工作中我要时时总结，努力寻求更简单更有效的方法完成工作、

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、以上为本人一年来工作小结，请领导审阅、

经营部个人年终工作总结 篇11

一、开展情况

1、严格执行国家邮政局制定的《邮政企业设置和撤销邮政营业场所管理规定(暂行)》、《邮政企业停止办理或者限制办理邮政普遍服务业务和特殊服务业务管理规定(暂行)》，保障了全县邮政的普遍服务。不仅如此，为提升邮政企业服务能力，贯彻上饶市局网点转型要求，加大了对全县部分网点的改造力度，投入大量资金先后改造了水南支行、永丰大道支行、横山所、桐畈所等多个网点，并加装LED门楣，配备取款机，其中永丰大道支行还将加配存款机，另外，各网点还配备了电脑、电视机和液晶显示器，分别用于日常办公、视频会议及业务宣传，网点的改造和硬件设施的投入，大大提升了网点的服务能力和邮政的社会形象，也使邮政企业服务“三农”的能力进一步得到提升。

2、以服务地方经济发展为中心,以帮扶中小企业代维代建客户名址数据库、实施精准营销为突破口,为全省中小企业提供优质、高效、便捷的邮政服务。为此，我局充分利用和发挥邮政名址数据库、BIU策划团队、商函媒体等优势，采取有效措施切实解决广大中小企业在市场推广、品牌宣传、产品销售等方面的难题，并为中小企业代维代建客户信息管理系统，通过客户信息管理系统实现客户名址的搜集整理、经营信息的统计分析、产品销售情况汇总，全面提升中小企业的管理水平和市场竞争能力，同时结合邮政数据库商函有力助推企业发展。20\_\_年我局共计为110家中小企业代维代建了客户信息数据库，并利用名址信息库，为温尔斯家纺、江西电大、江西月兔房地产有限公司、小新星英语学校等多家单位合作制作寄递数据库商函，有效推动和促进了其业务的发展，实现了邮政与地方企业的共赢。

3、创新模式，扎实推进农资产品分销工作。我局依托农村分支机构点多面广、遍布乡村的优势，以及“一县一店，一乡一点，一村一站，一户一卡”的分销渠道建设思路，按照“模式创新、积极探索”的原则，积极开展对外合作，利用“中国邮政”品牌优势、分销网络优势，引进外资和先进的管理技术，加快建设标准化连锁经营服务体系，提升邮政服务“三农”能力。另外，我局还充分利用网络优势，本着“为城镇居民提供高效便捷的缴费服务”的原则，在全县大力建设便民服务站，使广大居民能够方便快捷地缴纳水、电、燃气、通讯费用等费用。目前全县共建立了100个便民服务站，全面完成了建点计划。

二、考核情况

为贯彻落实县委、县政府及上饶邮政确定的发展提升年活动五项重点工作的情况，年终，我局根据《广丰邮政发展提升年活动绩效考核办法》文件精神，成立广丰邮政“发展提升年”活动领导小组办公室，对提升年活动五项重点工作的情况进行了考评，具体考评情况如下：

1、围绕推进招商引资和项目建设，加强邮政网络建设，增强企业发展后劲。

该项得分94分，其中：重大基础工程建设项目审批效率50分，网点建设与标准化改造工作24分，利用信息技术提升专业管理水平20分。

2、围绕推进工业化和农业现代化，拓展工业园区和农村邮政市场，积极服务中小企业和“三农”。

该项得分79分，其中：组织领导10分，服务地方经济，服务中小企业工作25分，名址建设工作26分，服务“三农”工作18分。

3、围绕推进新型城镇化建设，加强城市投递网、信报箱和便民服务站建设，形成有利于城镇化快速推进的邮政服务机制。

该项得分88分，其中：组织领导10分，投递网优化工作及信报箱建设工作48分，便民服务站建设工作30分。

4、围绕推进社会各项事业协调发展，确保员工收益与企业效益同步增长，经济效益与社会效益双丰收。该项得分94分，其中：完成成本标杆体系修订工作15分，有效收入与业务收入增长同步15分，严格控制非生产性开支15分，完成投资计划15分，空白乡镇邮政所补建工作9分，机要通信达标管理验收10分，员工收入与企业效益同步增长15分。

5、围绕营造发展氛围创优发展环境，健全邮政服务监督检查体系，加强邮政窗口和投递服务规范管理。该项得分97分，其中：邮政服务满意度30分，客户投诉10分，邮件时限规格10分，违章收寄、私拆、隐匿、毁弃(盗取)邮件等现象10分，作风建设25分，氛围营造12分。

6、解决影响机关效能、损害发展环境突出问题。本局全年未发现影响机关效能、损害发展环境等突出问题并被市效能办或上级单位下发督办函，所以该项得分为100分。

综合上述5个方面工作考评，各项权重相加，我局自评综合得分92.65分，达到了85分以上优秀档次。

三、存在问题

通过对本局各部门20\_\_年发展提升年活动绩效的考核，在肯定所取得的成绩及所付出的努力的同时，我们也发现仍然存在着部分问题，列举如下：

1、空白乡镇邮政局所建设工作未按要求完成，目前仍有霞峰镇、大石乡、枧底乡、下溪镇、少阳乡、沙田镇等6个乡镇未完成建设工作，预计将在明年年初陆续完成;

2、虽然制定了服务地方经济，服务中小企业相关方案，但执行效果不尽人意，需要完善方案，加强考核，确保达到服务“三农”的效果;

3、全市名址数据库建设维护及应用考核中，我局仅排名第5，列中上游水平，需要加强名址库建设维护工作，力争达到全市上游水平;

4、服务“三农”相关工作未达到预期效果，其中化肥销售及农药销售不尽人意，邮政销量在全县各乡镇占比较低，要求农村各邮政分支机构加强服务意识，提高服务理念，加强专业培训，在服务“三农”的工作中发展更大作用;

5、投递网未有效实现优化，相关工作仍然有待改进，信报箱建设工作未开展到位，一是部分信报箱质量不高，二是信报箱覆盖面未达到100%，将以发投中心为责任单位，加强这两项工作的考核，确保达到指定要求。

6、未按要求及时每月向上级活动办报送有关发展提升年活动宣传信息，分别于5月、8月及10月份少报了信息。

四、活动总结

尽管我局20\_\_年在优化创业环境、服务创业企业方面作出了一点贡献，但与县委、县政府的要求和广大中小企业的期待和希望还是有一定差距，本单位本部门将持之以恒，以服务“三农”和中小企业为根本出发点，结合发展提升年活动，认真总结发展过程中的成功经验，借鉴相关兄弟单位好的做法，大力加强邮政业务产品的创新力度，加强机关作风建设，增强服务意识，改进服务手段，全面支持中小企业的发展，为我县中小企业的发展做出更大贡献。

经营部个人年终工作总结 篇12

白驹过隙，今年尤甚。写今年的工作总结时却不由自主的翻开了20xx年的那篇，20xx年是我来分院的头年，4年的鼠标时光就这样从指尖划过，学到了很多也想了很多。想通的结果是，终于在今年的9月份放弃了设计行业转而调入了计划经营部。

这是一个全新的开始，有如20xx年初出茅庐。于我，计划经营部是熟悉而陌生的，熟悉是因为我曾每天都从她门前经过，背光，安静。陌生是因为我对她的工作性质仅是略有耳闻，好奇，期待。来此近半年了，现将工作总结浅述如下：

一﹑有关你们

“衷于分享”是你们给我的第一感触，小学课本上讲的一个苹果分成八片的故事，在我们这间小小的、温暖的办公室常常上演。由于经营工作的性质，各种资料分享更是习以为常;“互帮互助、勇于担当”自然不用多说，那些带领我熟悉新工作、投标时指导我、封标时一起熬夜、待开标时忐忑的点点滴滴，历历在目。“用心、和谐”的一将三兵是我们目前的组织结构，与你们共事，当心存感激。新的一年，愿我们共同前行。

二﹑有关工作

相对设计工作的抽象，计划经营部的工作相对具体、琐碎一些，从整理台账到协助收款，从编制投标标书到其他任务，是个边成长边总结的新鲜旅程。

整理台账是为了方便统计、查询，同时也系统的了解到我们曾投入了诸多努力，石沉大海的不少，但是断断续续的收获也是令人喜悦的。

一开始接触收款、合同结算时几乎一头雾水，部长按部就班的指导我写申请、写报告、备资料等工作。几经周折，总算协助完了《工程》的请款过程。对于设计院来说，付出终有回报的成就感大概就是这时候了。

当然了，编制投标标书还是经营部的主要任务。为了避免吃了上顿愁下顿的窘境，全院上下卯足了劲参与各种不可错失的投标工作。我参与的第一个较大的投标项目是《工程勘察设计》，开标的日子是一个周五，等待是漫长的，结果是可喜的，这个项目中标了!得到好消息的那一刹那，心里顿时沸腾了，之前的努力没有徒劳，较真儿的我们成功了。

进入了鼠年的最后一月，我陆续完成了《工程可行性研究报告编制》及《××项目建议书可行性研究报告编制项目》两个陪标项目。锻炼的同时也明白了陪标的意义所在，设计行业竞争如此激烈，合作是必要且双赢的。鼠年伊始，《工程》、《××人行天桥设计》两个抽签类型的投标也已成功上传。至此，投标的多样化让我意识到我的认知不够全面，还需要更多的项目来锤炼，提高。所谓革命尚未成功，同志仍需努力。

接下来该谈谈我暂时接替的行政工作了，考勤、社保、公积金，都是全新的领域。考勤制度的日益完善，不仅可以增强员工的时间观念，提高工作效率，更重要的是，可以大大改善单位的精神风貌，提升分院的整体形象。社保和公积金则向我打开了一扇面向社会的窗口，展开了有序生动的画面。

三﹑有关自身

纪律：在纪律的环境中，群体活动会更有秩序，更加高效。成为分院成员以来，基本能做到不迟到不早退，遵守分院各项规章制度。

工作：回顾一年来的工作，我在思想上、学习上取得了新的进步，但也认识到了自己的不足之处，主要是战胜两个坏毛病——拖延与抱怨;时常自省，严于律己，不用自己的标准要求别人;工作方法有待改进，向优秀的人学习，多问多学，努力提高工作效率和工作质量，避免走弯路、走错路。

20xx年悄然来到，而我们，已然全副武装，胸有成足的伫立在战场。衷心祝愿分院的明天更加美好!

经营部个人年终工作总结 篇13

2xx年7月我从调到市场经营管理七部至今已有三个多月了，在这几个月的工作中，我虚心向同事请教，从熟悉人员、熟悉商户、熟悉业务知识做起，从一点一滴做起，使自己能够很快被员工和商户接受并认可，从而很快进入角色，担负起自己的责任，配合经营部经理做好经营管理工作。现就自己这几个月的工作做一小结：

一、经营工作方面：开业不到一年，经营管理部的各项工作虽已步入正轨，但如何盘活市场，拉动人气，是当务之急。我分管的鱼市和宠物市场开业时间晚，离车站也较远，许多人都不知道美居物流园还有鱼市和宠物市场，因此前来购物的人比较少。而我来到市场七部要做的第一件事，就是要让广大消费者知道并了解我们的鱼市和宠物市场。我们原有的每周六的斗狗活动虽吸引了一些人气，但是鱼市没有举行过什么活动，而宠物市场的活动又过于单一，仅仅开展了斗狗这一活动是很不够的。针对这一市场现状，经过反复酝酿和多方调查，九月我们成功策划并举办了活动。从竞赛活动方案的策划、商户的参与、广告的宣传，一直到人员的调配、组织，活动的举办等等，我虽然做了大量的工作，但同时也得到了领导和大家的支持与帮助，才使得此次活动能够得以顺利进行，而且后期广大消费者及商户的反映也是不错的。这次活动的成功举办在一定程度上提高了知名度，带动了人气，同时也达到我们预期的目的和期望值，也给自己带来了信心。在成功策划并举办之后，“十一”国庆节黄金周我又策划举行了美居物流园水族大世界的首次促销活动――“买1元送1元”活动，宠物市场的“展评”活动。有了上一次的成功经验，这两次的活动也很成功。尤其是鱼市的“买1元送1元”活动得到了广大商户的认可，促进了鱼市十一黄金周销售额的上升和客流量的增加。活动前期鱼市一直比较低迷，商户也很焦急，许多商户由于不能接受“买1元送1元”活动中的1元费用由自己承担，有的则因为担心从未举办过类似的活动，是否能做起来，而一直很犹豫。但为了做好这第一次的鱼市促销活动，我积极动员，多次找商户谈心，不断做工作说服他们，让商户将困难与担心一一摆出来，逐个解决，使他们终于认可了我的活动方案，并积极参与进来，大家拧成一股绳，共同努力办好了这次活动。活动结束后，大家的反映也是不错的，商户们纷纷表示：今后鱼市的促销活动要多多举办，而且要形式多样，他们大家一定会努力配合，积极参与的。在做好以上几项促销活动的同时，我们还将宠物市场原有的斗狗比赛办成了系列比赛，每周六举办一次，每次到现场观看的观众有叁百人左右，已很具人气。有了一个好的开端，我要更加积极努力，不断推陈出新，力求使市场七部的经营工作能再上一个台阶。

二、管理工作方面：由于我到市场七部工作的时间不长，而且许多精力和时间都花在了经营工作方面，因此对于管理工作一直都是在积极努力地协助、配合其他两位经理开展工作。首先：我们建立健全了各项规章制度，以制度约束行为；其次：加强了人员管理，限度的发挥员工的主观能动性。我认为一个企业的成败关键在于人，人的因素决定其它方面，每个人都有自己的优缺点，只有做到知人善用，将其的优点化，缺点最小化，才能使其充分发挥自己的才能。同时我们还要为员工营造一个宽松的工作环境和氛围，将影响工作效率的外部客观因素降至最低，使员工感到在市场七部能够发挥自己的才智。

三、今后的工作计划：

1、经营工作方面：鱼市在明年将举行大型的鱼展活动，吸引广大消费者到场参观；宠物市场将举办各类斗兽比赛，不单纯只是现在的斗狗比赛。我们要将比赛扩展开来，使各种比赛多样化，这样才能吸引人气，扩大宠物市场的知名度。

2、管理工作方面：今后将要不断完善各项规章制度，加强人员管理，通过培训班的形式，对员工进行专业知识的培训，使他们成为专家里手，为广大顾客和商户提供更好的、优质的服务。同时还要实施商户例会制度，定期召开，及时了解商户的思想动态，了解市场的经营情况，以便及时发现问题，对症下药，解决问题。

3、招商工作方面：希望在现有的条件下，借助商户的影响力和资金投入进行招商引资。对市场的空置面积采用商户投资、商户受益的方式进行招商，以达到商户培养市场的目的。此作法可以避免不必要的浪费。宠物市场要借助商户的投资，在空置面积上搭建工棚，建设鸽子市场，由商户自行招商，给予一定的优惠政策，以达到互惠互利的目的。

4、自身素质方面：今年我在提高自身素质方面虽然做了很大努力，但还是远远不够的。在今后的工作中，要虚心学习，结合自身实际多学习、多钻研。加强专业知识的学习，使自己精通业务知识，成为行家里手、业务内行；同时还要学习先进的经营管理经验，提高自身的思想、组织能力、协调能力和判断力，力求能够理论结合实际，适应时代的要求，不断提高自身素质，使自己成为一个努力的、学习型的管理者。

经营部个人年终工作总结 篇14

尊敬的公司领导、各位同仁：

大家下午好!

紧张忙碌的20xx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%。

房建类项目主要包括安置房C地块工程，中标价为6223万元;楼及地下室工程，中标价为5619万元;工程，中标价20939万元;工程，中标价2345万元;安置房，中标价为10000万元;，中标价为19395万元;

市政、公路类项目主要包括工程，中标价为3859.43万元;工程，中标价为1040.0041万元;工程，中标价为2377万元;x市政工程，中标价9000万元;省工程，中标价9985万元;中工程，中标价为7074万元;路改造工程，

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。

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：

1、合理划分工作内容，并将各项工作严格落实到经营部每位员工，做到目标分解责任到人，

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。

三、展望未来坚定信心，开拓进取，再创佳绩

新年尹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。

最后，再次感谢公司领导对我及我部门的厚爱，并感谢公司各位同仁对我工作的理解、支持和包容。祝大家鼠年健康，财源广进，新年快乐!

经营部个人年终工作总结 篇15

自计划经营部正式成立以来，在公司领导大力支持、各部门的积极配合下，紧紧围绕公司确定的工作思路和目标，较好地履行了部门职能，积极发挥了部门作用，认真协调各部门间的工作关系，进一步强化内部管理，确保了计划经营部事务及各项工作的正常运行，为公司整体工作目标的实现发挥了应有的作用，现将计划经营部工作总结如下：

一、加强部门管理，落实岗位责任

20xx年6月计划经营部正式成立，现有员工8人，建立了分工明确、责任到人的部门的组织机构。

1、制定了进一步明确了部门员工工作职能、岗位工作职责以及工作纪律和要求等，很大程度上促进了工作作风的提升;

2、建立和落实了例会制度，形成了每周例会和每月例会制度。加强了部门文化建设。工作上，大家相互交流，互帮互助，分享各自的经验和知识。通过分享和内部培训，不仅对自身掌握的知识进行了总结，而且对部门人员的能力提升也做出了贡献。

二、认真做好部门工作，切实做到执行有力。

自计划经营部成立以来，我部门切实把搞好公司安排的工作做为一项重要职能，全力保障各项工作的正常推进，先后完成了以下工作：

1、完成公司本年度工程总体计划及进度计划下达;

2、完成公司本年度工程二次目标分解下发执行工作;

3、完成每周进度计划分析调整工作;

4、完成了本年度竣工工程结算工作及各工程增补报价工程;

5、并对已完工工程做经营成本分析;

6、建立了各项计划经营数据报表，如年报、月报、周报等，随

时了解工程进展情况;

7、完成了计划经营事务管理流程标准的建立;

8、建立了计划经营部门各项工作考核制度。

三、树立大局观，认真协调公司部门间的工作。

计划经营部作为公司的一个协调部门，需要有大局观，在自身的不断努力和公司各部门的积极配合下，按计划推进了以下工作：

1、全力协调与配合公司各部门，按计划稳定高效的完成现有工程项目的正常运作;

2、充分发挥牵头作用，按计划推动工厂生产及工程项目之间的联动有序的施工;

3、认真履行部门职能，经过严谨的前期审核，科学的管理工程经营运作工作;

4、积极发挥计划管理职能，把握各工程进展按既定目标实施，努力加快公司资金的周转效率，提高了公司资金的利用率。

四、20xx年度工作的初步设想

20xx年，计划经营将按照“运转有序、协调有力、督办有效”的标准，充分履行部门职能，发挥“助手”作用，严格落实各项规章制度，积极协调部门工作，切实加强内部管理，确保各项工作任务的圆满完成。

1、加强学习，弥补工作经验上的不足。从加强业务知识、业务技能的学习入手，提高本岗位的业务水平和技能，更好的为公司、领导做好协调组织工作。

2、继续加强和改进协调工作方式，充分发挥计划经营部协调职能。从改进工作方式入手，首先安排好既有工程的有效开展，同时做好新工程前期施工准备，有序协调新老工程在施工环节的安排，使得各工程平稳有序的得以进行。

3、落实好公司经营方针，控制各工程资金有效利用。依照各工程二次目标分解所制定的计划，严格控制各环节，使得工程成本得到有效控制。

4、进一步提高全局观、长远观，充分发挥“助手”职能，努力配合公司领导规划好公司的长期发展。在公司领导正确领导和各部门鼎力协助下，计划经营部将积极进取，开拓创新，充分发挥公司领导赋予的职责，为公司的发展壮大做出新的更大的贡献。

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！