# 制造公司运营工作总结(实用48篇)

来源：网络 作者：暖阳如梦 更新时间：2025-04-25

*制造公司运营工作总结1（一）营运部的职责：精益管理系统从企业全职能出发思考，包含了企业各方面的管理，如库房管理、成本控制、资金管理、配送管理、结算管理、资产管理、市场营销、人才开发、知识管理、战略管理、融资与税务等等。为了规范集团的管理，建...*

**制造公司运营工作总结1**

（一）营运部的职责：

精益管理系统从企业全职能出发思考，包含了企业各方面的管理，如库房管理、成本控制、资金管理、配送管理、结算管理、资产管理、市场营销、人才开发、知识管理、战略管理、融资与税务等等。为了规范集团的管理，建立以精益思想为核心的持续改善系统，提升公司财务业绩、加强人才培养和建立一个良好的华润文化，最终形成华润医药商业可复制的管理模式，打造差异化的核心竞争力。

（二）运营管理目标：

运营管理部的工作目标“建立与现代商业企业相匹配的组织架构，建立现代商业企业相匹配的考核体系、建立现代商业企业相匹配的供应链体系”，要求在整个公司内形成“以业绩为导向，以经营数据说话”的人员评价体系。

（三）运营管理部工作如下：

1、推动公司精益管理。

2、对公司整体精益管理进行规划设计，包括：目标设计、精益管理流程建立、精益改善项目管理、精益人才培养。

3、对公司精益管理进行内部评估与提出持续改进方案。

4、与集团进行精益管理的沟通与对接，包括定期沟通与非定期的沟通。

5、定期召开公司内部精益改善发表大会，并推荐优秀改善项目参与集团竞赛。

6、每周整理周报。

7、推动微小改善，通过日常的微小改善，日积月累，量变推动质变，养成持续改善的工作习惯，支撑精益管理文化的形成，打造差异化的核心竞争力。

目前统计共66件，还未达到每人俩件的要求，请各部门积极配合完成。

（四）今后计划：

结合公司现状，针对销售目标及考核方案以及采购的拟定考核方案，督导各部门按照要求及时完成经营分析，准时向运营部与公司领导提交了相关的分析报告和报表；组织各部门定期召开月度经营分析会，全面揭示公司经营状况，例如员工工资占比、水电费占比、库房管理、成本控制、资金管理、配送管理、结算管理、物流费用占比，进行数据考核。目前，经营分析的分析方法还不够全面、分析层面还不够深入、分析数据比较粗放还不够精准，信息的获取亦非常有限，对物流中心乃至办公区精益管理工作的指导性还远远不够，故分析报告可完善与提升的空间很大。

（五）相应措施：

1、加强对物流中心精益培训：定期对物流中心进行精益培训，让精益深入人心，全员参与，运用简单的精益改善工具在负责的区域内发现微小缺陷与浪费，迅速的采取行动、改变非增值活动、提高效益，重在激发员工精益求精的工作态度和持续改善的文化氛围。

2、加大精益宣传力度让各部门经理重视起精益管理，并亲自参与本部门相关的精益改善活动，以提高部门效率降低部门运营成本，对本部门精益活动提供资源支持；负责提升本部门员工精益管理水平。

3、加强各部门配合：大力推动精益的同时也要重视起各部门的配合和员工相互间的配合，以提高各部门间工作效率从而降低各部门运营成本。

**制造公司运营工作总结2**

在党的\_精神鼓舞下，在公司及车间领导的关心帮助下，特别是通过对庄总“向管理要效益，节约每个铜板为自己，也为纳爱斯”讲话的学习后，经过不断的实践，在经验积累、管理水平和自身素质方面有了一定的提高。现总结如下：

>一、向管理要效益，紧抓安全生产。

没有安全就谈不上效益。针对此，我要求员工严格按操作规程操作，时时牢记安全注意事项，杜绝睡岗、聚岗、脱岗等违规违纪行为。如反应釜属于压力容器，高温高压运行；行车操作中重物易摆动；还有吸滤现场易脏易乱，容易发生滑倒、拌倒事件，这都存在着很多安全隐患。所以，我要求员工了解它们的基本情况和性能后再操作，且要不断提高安全意识，做到“在岗一分钟，安全六十秒”，把安全隐患消灭在萌芽状态，防患于未然。

>二、向管理要效益，提高员工工作效率和设备利用率。

工作中，我时刻注意员工的思想动态，及时做好员工的思想教育工作，积累管理经验，结合制度科学管理，以提高员工的凝聚力和工作效率。并努力做到知人善用，让每位员工都在最适合的岗位上工作，“能者发挥所长，健者不遗余力”，低投入，高效率地做出更好的成绩。根据车间规定，我还要求员工结合每天生产情况及时调整所用反应釜只数和滤池个数，以减少设备修理次数，充分提高设备利用率，减少物耗能耗，增加效益。

>三、向管理要效益，确保产品质量。

没有质量保证，产量再高也是徒劳，相反，还可能给企业带来巨大的损失。为此，我严格执行车间分等级的质量管理制度，奖罚分明，以促进员工努力钻研业务，提高操作水平，确保泡花碱成品的各项指标均在合格范围内，做到高质稳产。

>四、向管理要效益，努力做到同样的质量成本最低，即物耗最低。

为此，我要求员工合理控制配比以降低砂、碱消耗；堵塞一切“跑、冒、滴、漏”现象，节约用水、用电、用汽以减少浪费；加强设备维护，以确保设备正常运转；并结合相应制度严格考核，严禁浪费以做到降低生产成本。

另外，我还加强对现场的管理，把现场管理贯穿于整个管理工作之中，以提高工作效率，确保安全生产，保证生产有序进行。

今年10月份，纳爱斯益阳有限公司开始试车，泡花碱车间首先投入运行，很荣幸，我被派往益阳主持这次泡花碱车间试车任务。试车初期，因为益阳石英砂与总部相比较为复杂，品种多且颗粒粗细不匀，质量好坏相差甚远，这给大部分是新员工参与的试车带来很大的困难。为此，我和公司来人一起，一边认真分析石英砂目数、水分及SiO2含量，一边参照总部在试用益阳石英砂时统计的数据，反复试车、摸索，及时记录新的数据，不断总结、研究，终于确定了各种石英砂配方及相应的工艺参数，并将各种石英砂批量试车情况汇总报益阳公司作为石英砂招投标的参考依据。根据益阳泡花碱车间的实际情况，我还在总部泡花碱车间制度标准的基础上制定出了切实可行的工作标准及岗位考核细则，以促使员工努力工作。期间我还配合项目组完成了对操作规程的修改，使之更加完善，更加切合实际。由于一开始就

加强了对质量和物耗的控制，试车成绩非常突出：

1、通过对配方中碱投量的合理增加，单釜产量从11月份的14吨左右提高到12月份的吨左右；

2、11月份所试用石英砂品种较多，砂、碱单耗控制困难，但由于一开始就加强了这方面的控制，砂、碱单耗还是达到了公司要求。而且通过试车确定出所投用的石英砂后，12月份砂、碱单耗与11月份相比明显降低；

3、成品质量一直很理想且稳定，特别是成品色泽控制，清澈透明，外观感觉很好。在试车期间，我还时刻注意每个益阳新员工的工作表现及综合能力的好坏，分批挑选可造人才进行培养，经过严格要求和耐心的帮教，确定出车间负责人及班组长人选报益阳公司任命。“功夫不负有心人”，通过一段时间的努力，车间生产有条不紊，现场整洁明了，管理严格规范，受到益阳分公司领导的表扬。

这次益阳之行是我一生中最难得的学习机会，两个多月下来，我学到了很多以前所不会的东西，管理水平也得到了提高，思考问题更加严密更加周到了。试车过程中，我向项目组提出过许多合理化建议，大多被采纳，有些已经改过来，有些无法改动的准备在其他三个生产基地的泡花碱车间设计中实施。明年，四川成都很快又将试车，如果还有机会前往，我相信，我会做得更好。在今后的工作中，我将继续努力学习，不断实践，积累经验，缺什么补什么，以求全面提高自身素质和管理水平。并坚持解放思想、实事求是、与时俱进、持之以恒地做好管理工作，配合车间带好新人，以确保纳爱斯其它三个生产基地能顺利投入生产。

**制造公司运营工作总结3**

在过去的一年中，在分厂领导车间领导的帮助带领下，经过了工人同事的共同奋斗，和经过了自己的积极努力，作为职工的我顺利的完成了自己的工作。在岁末之际，我应该就一年以来的工作做一下认真的总结。总结自己在过去一年的得与失，总结一年以来的酸甜苦辣，总结自己明年该如何去做的更好。以下便是我对自己今年的工作总结

>一、工作态度，思想工作。

我热衷于本职工作，严以律己，遵守各项厂规制度，严格要球自己，摆正工作位置，时刻保持\"谦虚，谨慎，律己\"的工作态度，在领导的关心培养和同事们的帮助下，始终勤奋学习，积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成任务，履行好岗位的职责。坚持理想，坚定信念。不断加强学习，牢固自己的工作技术！

>二、设备操作，工作领悟。

每一个好的员工都应对自己的工作认识清晰，熟悉和熟练自己的工作。要有对机器工作操作的了解，也要有对发生故障的应变能力，完成领导给予的各项任务。但由于自己的能力有限，不能做到一丝不差，所以自己在工作过程中也有许多不足和缺点，对机器的原理和工作技巧还稍欠缺，但这些会让我更加努力的工作，谦虚谨慎的向别人学习，尽可能提高自己的工作能力，使自己在自己的岗位上发挥到最大的作用，更快更效率的完成自己的本职工作，也能使公司获得做大的效益，这样我的做的和收获的也能达到一个平衡，使我更加有动力，更有自信的工作。

和其他同事的人际关系也很重要，因为一个人的能力有限，每件事的成功都是靠集体的智慧，所以和同事们团结在一起才是成功完成领导交给的工作任务的前提，这一点不仅仅事工作，平时的生活中也事如此，所以团结其他同事不仅是个人的事也是一种工作的义务！我会履行我的义务，锻炼培养自己的交际能力。

>三、回顾过去，展望未来

对于过去的得与失，我会汲取有利的因素强化自己的工作能力，把不利的因素在自己以后的工作中排除，一年的工作让我在成为一名合格的职工道路上不断前进，我相信通过我的努力和同事的合作，以及领导们的指导，我会成为一名优秀的员工，充分发挥我的社会能力，也感谢领导给我这一个合适的工作位置，让我能为社会做出自己该有的贡献。

一年来，我做的已经是最好了，我相信在今后的工作中，我还是会继续不断的努力下去。虽然一年以来，我的工作还是有所瑕疵，不过这是无法避免的，因为谁也不是圣人，出错是在所难免的，所以我不会过多的苛求自己。不过我相信，只要我在岗位上一天，我就会做出自己最大的努力，将自己所有的精力和能力用在工作上，相信自己一定能够做好！

**制造公司运营工作总结4**

时光荏苒，很快就要过去了，回首过去一年来的统计工作，内心不禁感慨万千，在领导和全体同志的关怀、帮助、支持下，紧紧围绕中心工作，充分发挥岗位职能，不断改进工作方法，提高工作效率，以“服从领导、团结同志、认真学习、扎实工作”为准则，始终坚持高标准、严要求，工作上有了进步，总结过去、取长补短、挖掘潜力，为明年的工作做好充分的准备和规划。

>一、一年来的工作表现

（一）仔细认真，提高自身素质。为做好统计工作，我坚持严格要求自己，统计工作最大地要求就是“仔细认真”，因此，我正确认识自身的工作价值，提高自己的耐心，增强自己的细心，时刻提醒自己，要以高效率，高质量的报表数据上报给各位领导。同时细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向领导、同事请教，在不断学习和探索中使自己有所提高。

（二）严于律已，不断加强作风建设。一年来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实脚踏实地埋头苦干上。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守公司各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作；积极维护公司的良好形象。

（三）强化后勤处室职能，做好服务工作。对办公室费用方面，继续发扬以必需品为前提，节省处室费用消耗，保证各种办公必需用品齐全，确保领导与同事对办公用品的需求。在这一年里，我积极配合做好后勤工作，与同事心往一处想，劲往一处使，不会计较干得多，干得少，只希望把工作圆满完成。

>二、工作中的不足与今后的努力方向

一年来的工作虽然取得了一定的进步，但也存在一些不足，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。

（一）仔细认真，克服浮躁心理。面对枯燥的数字统计工作，不怕繁琐，做到谨慎细心，不浮躁，积极适应各种数据变化，在工作中磨练意志，增长才干。

（二）发扬孜孜不倦的进取精神。加强学习，勇于实践，博览群书，在向书本学习的同时注意收集各类信息，广泛吸取各种“营养”；同时，讲究学习方法，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自己具有扎实的理论功底、辩证的思维方法、正确的思想观点、踏实的工作作风。力求把工作做得更好，树立处室室的良好形象。

（三）多从细节考虑，紧跟领导意图，协调好内外部关系，多为领导分忧解难。继续加强对公司各种制度和业务的学习，做到全面深入的了解公司的各种制度和业务。用公司的各项制度作为自己工作的理论依据，结合实际更好的开展统计工作。

总之，一年来，我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但距领导和同志们的要求还有不少的差距：主要是对政治理论和文字基础的学习抓得还不够紧，学习的系统性和深度还不够；工作创新意识不强，创造性开展不够。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，以对工作、对事业高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作，不辜负领导和同志们对我的期望。

**制造公司运营工作总结5**

20xx年11月，我正式结束了在一家创业公司将近1年多的运营工作，再次踏上新的征程。

回首这一年，从公司最开始的30人时加入，到离职时公司已经扩张成为500多人的中型公司，一路走来，有苦有乐，虽有诸多遗憾，但更多的却是收获——而且这次的收获，与之前的工作经历有非常大的不同。

如果说之前我在运营方面的成长是线性成长，那这一年的工作经历则是让我的能力有了指数级的提升。

为什么这么说呢？

因为在之前，我吸取的营养更多是来自于日常工作内容中的积累，包括做的新媒体、做的社区、做的活动、做的项目、做的合作等等。

例如，我做的活动越多，我的活动经验就越来越丰富；我合作的项目越多，我的执行就越来越好；我写的文章越来越多，我对于内容的感觉把握就越来越成熟等等。

这样的成长对于运营小白，或者刚入行的普通运营者来讲肯定是没有问题，甚至是多多益善的，而作为一名有着“一定运营经验”的我来说，这样的成长似乎已经无法满足。

所以，在去年的时候，我就在不断再思索未来的出路，包括尽快提升我运营的段位，不再拘泥于具体的项目，活动，内容，而是从更高的维度去看运营这项工作。

很高兴的是，或许老天听到了我的思索，故安排了我与这家公司的缘分，在为公司效力的这一年多里，我得到了我想要的。

所以，今天也来为大家分享一下我这一年的工作和思考心得。

不过因为篇幅有限，本次内容更多的是关于运营认知方面的思考，不会涉及到具体的实操讲解。

我再次强调，本篇文章不会涉及到任何的运营实操讲解。

01 运营要聚焦主要矛盾，先做减法，做深做透

在我和很多初创公司的运营团队交流时，我发现大家刚开始的打法都很奔放，大开大合。

比如上来就规划好要做微信公众号，微博，APP等等。总之各项计划列的非常的周全。

我刚开始也会犯这样的毛病，刚到公司时，我接手了很多工作，包括几个公众号的运营，微博、社群等等乱七八糟都有。当时刚来也是干劲满满，认为凭我之前的\'工作能力，再配上几个小朋友，这些产品的运营完全不在话下。

我甚至还列了一份详细的工作流程计划表，包括每天要做什么，谁来做等等，总之不可谓不详尽。

但是做了之后，我才发现：我高估了自己以及同事们的力量。

我们虽然把这些工作都接手起来，并开始运营了，却发现其实做的并没有想象的那么好，并且我们运营的这些东西始终无法达成老板最想要的目标：

拉来源源不断的实际转化用户。

是的，我们发了微博，发了公众号，运营了社群，一切都貌似运营的井井有条，但这些并不能拉来实际的转化用户，那我们运营它到底还有什么意义？

我们是在为了运营而运营。

相信这种问题在很多互联网公司都非常常见。

但对于创业公司，创业团队，这样的运营等于慢性自杀。

因为对于创业公司来讲，每一天都是宝贵的，当这一天你无法尽快达成公司的主体目标，那公司离死亡线又会更进一步。

所以那时的我也很焦虑，整夜整夜的睡不着。

我当然也非常想帮助公司尽快找到破局点，但手上的工作占用了大量时间，食之无味，弃之可惜，所以主要目标工作都进展缓慢。

后来老板找我谈了谈，建议我暂时不要在这些没有产出的工作上浪费时间，集中一点去打，尽快做出点成绩出来，如果当前的工作没有产出，那就可以先放弃掉。

有了老板的首肯后，我们就很轻松了，我们果断不搞微博了，天天更新并不会第一时间带来转化用户；公众号我们也暂时不更了，少发几篇文章公司绝对不会倒闭。

我们集中所有人员去快速推进微课和社群项目，用微课把社群做起来，再通过社群进行转化，最后终于达到了获取大量目标用户的目的。

而在做这些的过程中，我们又根据实际情况重新开启了公众号的运营，以及其他模块的运营，只是相对于最开始，我们的这次的运营是有目标，且无比明确的。

直到我离开这家公司时，这套运营手段依然在为公司提供源源不断的新客。

所以这是我在这一年里领悟到的第一个认知，抓住当前产品的主要矛盾，无论是推广矛盾，还是活跃矛盾，还是留存矛盾，集中所有人力资源，集中去解决。

解决主要矛盾的过程中，你会发现其他的部分，也都会慢慢盘活。

而那些很多为了运营而运营的事情，如果因为人手不够，时间不够，资源不够做不到最好，那还不如不做。

尤其现在的小创业公司，运营人手，开发资源，资金本身就是不足的，左分散一点，右分散一点，最后什么都没做出来。

所以在入职新的公司以后，我给自己定的原则就是：一定要解决产品的主要矛盾，集中力量去解决，不重要的工作该砍就砍，那些工作少做点，产品不会死，但主要矛盾不尽快解决，可能产品就真的要死掉了。

02 小步试错，正确后迅速通过系统化扩大成果

在我们做运营的过程中，除了钱之外，另一个不能浪费的就是开发资源。

我见过很多公司，领导拍脑袋，下属拍脑袋，上功能，上项目，完全没有经过任何的测试，结果开发人员开发了功能之后，不是用户想要的，没有用户去用，没有人去运营。最终彻底的荒废了。

而在这一年里，我可以很负责任的说。我们很多的推广手段，运营流程在最开始，都进行了小范围人工试错，正确后迅速上功能的办法，没有浪费任何的开发资源。

比如拉用户，我们会先拉他到我们的个人微信号里；让用户进行自传播推广，也都是运营人员先手工一个个给用户发素材等等。

这些操作虽然搞的我们都疲惫不堪，但最后的结果证明却是非常值得的，因为通过这些小步的试错，我们仅仅通过人工手动，就判断出这些推广方式是否真正有效。

如果无效，我们果断换其他方式，从而节省了大量的时间成本和开发资源。

我们在推进运营系统化的方面也是不遗余力。

接着上面说，当我们发现这种推广手段确实有效之后，那就不能再继续人工手动，农民工小作坊的形式了。

有效之后的下一个目标，就是扩量！

而光靠人手是永远无法满足这样要求的，即使满足，也会增加很多不稳定的因素，所以运营系统化就显得尤为重要。

所以我们果断为有效的推广方式，运营方式做了系统化的配置，很多工作都可以在后台进行配置，基本脱离人工，也不需要重复性的单独开发。

比如说我们发现通过H5活动拉新非常有效，那我们就把H5活动做了一套系统模板，每次只需要让设计师重新设计新的素材替换即可，无需开发人员重新开发，也达到了每周快速输出扩量的目的。

之前我们的一位运营人员通过人工手动的方式只能对接200名客户，甚至还会经常混乱，累的叫苦连天，但通过后台系统化的配置，他可以同时对接20000名客户，而且不会出差错，整个信息一目了然。

这就是我的第二个收获，通过运营流程系统化迅速扩大运营效果，当然这种系统化是建立在小步试验验证正确之后，你才能坚定的去推进。

03 划分工作模块，流程互相衔接，提高工作效率

我之前一直认为，一位运营人员同时做很多事情，成长会极为迅速。事实证明也确实如此。但其实这样的配置会大大拖慢运营团队的速度。

想想也明白，三个人同样的既做A，又做B，再做C，效率能高起来才快。

如果一个人负责所有的A，一个人负责所有的B，一个人负责所有的C，那工作流程不仅顺畅，每个人的工作效率也会大大提高。

就和富士康是一个道理。

所以在我们运营的过程中，根据运营的流程，不断去拆分工作模块，并安排专人负责。

例如有的人只负责活动，他的任务就是搞很多很多的活动，其他都不要做；有的人只负责沟通新客，他的任务就是沟通很多很多的新客；有的人负责搞内容，那他的任务搞很多很多的内容……

当模块拆好后，接下来就要搭建流程，做活动拉来的新客后，如何转接到负责沟通的同事？沟通之后，负责内容的同事如何通过内容不断来进行后续的维护？这些都需要不断进行系统和流程方面的优化。

这种团队配置的好处也在于分工明确，调度灵活。例如如果你想在推广上进行扩量，那你只需在这个模块补人即可；而没有衔接好的话就进行相应模块的问责，各模块也方便制定统一的规范。

当整个工作模块以及流程跑通之后，你就会发现整个运营团队像不断转动的链条一样，有序而稳定的输出转化。

每个人虽然做的工作很单一，但却越来越拿手，目标也越来越明确。

当然这种模式在小的创业公司一开始并不能很好的实施，毕竟小公司人少，一个人要负责很多事情。但随着公司的成长，团队的成长，你的运营流程也要不断的进行调整，以适应快速发展的节奏。

至少现在来看，这种模块化，流程化的运营衔接还是非常适合大部分公司的，它的优势也显而易见，让每位运营人工作效率更高，更专注，做的更深。

04 后勤支援独立配置，运营也能快速敏捷

这一年另一个收获就是我终于找到了大部分运营团队无法快速敏捷的原因，就是因为给到的后勤支持不够，不够灵活，不够独立。

好的运营团队应该像特种兵一样，精干的几个人深入到敌方阵地，发现目标后呼叫飞机，火炮饱和轰炸，快速消灭目标。

然而现在的情况是，当运营发现目标之后，呼叫飞机火炮时，上头却告诉：对不起，你们的需求已进入排期中，预计一周后开始做，那这种情况还能打仗吗？还能快速敏捷反应吗？当然不能。

看到这个举例，互联网的朋友非常能明白我说的飞机，火炮轰炸是什么。是技术开发资源。

而在这家公司里，我们运营团队始终保持着较高的快速敏捷，这种快速敏捷也是有原因的，因为我们有一支独立配置的技术团队。人不多，四个人，前后端+测试，再加个产品经理。

当我们运营发现很多手段亲测有效之后，独立配置的技术团队可以迅速开发我们的需求，并快速上线，让我们先跑起来。

我再次强调，这支独立的技术团队只为运营而服务，而产品的重大需求则有总的技术团队来负责。

这样的独立技术团队不仅配置在我们运营部门，销售部也有独立技术团队，客服部门也有独立技术团队。

所以各个部门的工作都非常的敏捷，齐头并进。

试想只有一支技术团队，各部门如果有需求，先进需求池里排一排，着急的互相插队，部门抢资源等等，那这样下去，运营工作肯定是无法敏捷高效的。

最后写到这，我们来总结一下。本篇文章主要归纳为以下几点：

运营要抓住产品的主要矛盾，重点解决主要矛盾，其他暂时都可以忽略。

解决过程中小步试错，发现有效果后迅速通过系统化支持快速扩大成果。

根据用户体量的成长不断划分运营团队的模块，使每个人专注一件事情，做精做专做多做快。

如果有可能，想敏捷运营，对于任何手段都能快速反应，最好争取一只可以独立支配的技术团队。

因为篇幅的有限，我能写到的暂时就这么多。

不过这一年，我在运营上的认知提升，远远不是以上曲曲四点就能说的清的，还有很多很多。

再重新回看这一年，我也做了很多项目，很多有意思的活动，很多有趣的内容，但这些相比我在整体运营认知上的成长，价值是微不足道的。

这种认知，指数级的成长让我更加快乐，也更加兴奋！因为它会使我之后的每一次运营决策都会更加的精准，更加的有效。

本文最后，我也想提醒你一下：

并不是我告诉你了这些内容，你就真正的吸收了，消化掉了，可以到处告诉别人，大喊：啊！我的运营水平提升了，我好牛啊，你们快来雇我啊！

即使是我，也需要对上面的内容进行反复的实践，不停地打磨，最终才能真正变成自己的东西。

这也是我跳槽新公司的原因，我也希望能在新的公司，新的产品，把这一年所领悟到的，做的好的，没有做好的，重新在另一个产品上去推进一遍，相信一定会有更多的收获。

**制造公司运营工作总结6**

上半年以来，在各级市场职责人员和各分厂、科室的配合下，克服了中石油内部机构调整。将这次调整对中成装备制造公司的影响降到最小化，使公司市场工作得以稳步发展。

一、中成装备制造公司10年上半年市场创收情况：

截止6月24日中成装备制造公司中标额（）万元。

累计发出商品（）万元

累计销售收入（）万元

累计货款回收（）万元

二、10年上半年各区域市场重点工作情况及业务协调：

国际区域市场：

1、国际区域市场上半年各项指标完成情况（楚蕊核实）

2、签订了中油技开的刚果钻机成套合同，并商定钻机成套合同价格。150万。

3、参加中油技开的印尼钻机项目招标会，并签订3套固控系统、3套液气分离器，共622万。

4、马经理带队参加了中油技开组织的固控、井电系统标准化研讨会，取得了良好的预期效果。

5、参加中油技开出国钻机总装联调工作研讨会，会议主要目的是规范统一联调技术协议，确定联调标准的试验大纲。

6、参加中油技开伊朗钻机项目招标会，中标4套70d固控系统及液气分离器，共910万元

7、接待中油技开李处长来公司了解钻机成套进展情况。

东北区域市场：

1、东北区域市场上半年各项指标完成情况（夏严松核实）

2、协调东北市场办理吉林油田入网证相关手续。

3、马经理带队去辽河油田洽谈70d模块钻机配套相关事宜（协议签订、商务谈判、签订合同），签定移动模块合同的相关业务。并进行了客户回访工作。

4、完成了东北区域市场吉林、大庆油田市场前期回访工作。

5、办理吉林油田第一钻井公司70d集港费用。

6、随冯经理及相关领导的接待了，吉林油田井下公司及吉林油田设备处客人。

7、跟踪大庆修井公司动态；协调吉林xj350、xj650修井机试验事宜。

8、 公司经理冯林先带领市场与技术主要负责人访问东北大庆油田市场。加深了双方的了解，达到了预期目的。

9、公司副经理马宁带领东北区域市场人员及钻修机、专用车制造厂负责人员对大庆井下作业公司进行市场调研。

西北区域市场：

1、西北区域市场上半年各项指标完成情况（朱效忠）

2、西北区域市场人员于正月十五出差到吐哈递交投标材料并于长庆油田清海油等油田进行沟通。

5、与青海油田进行20xx年修井机及特种车辆技术交流，做招标前的准备工作。

6、5月上旬公司经理冯林先率技术、市场及相关分厂负责人前往西北，进行巡回产品推介。此次推介，为公司在西北市场有所突破做了充足的准备。

7、参加玉门油田输砂车议标工作，中标输砂车2台，金额万元。

8、5月28日公司经理冯林先带领西部区域市场、技术主要负责人参加青海油田修井机的`招投标。公司上下对这次打开西部市场的投标会非常重视，前期做了周密的策划，悉心准备了技术文件与投标书，在5月30日的招标现场，公司又适时运用了准确的投标策略与作价技巧，在与江汉四机厂、南阳二机厂、通化石油机械厂等众多强敌竞争中，脱颖而出，夺标3台60吨修井机。

**制造公司运营工作总结7**

今年是我公司的关键一年，也是在这一年里，我们努力抓好公司各工作，对外开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年全球性金融危机的挑战，我们销售部全体人员团结拼搏，较好的完成了本年度的销售工作任务，现将本年度工作总结如下：

>一、20xx年销售情况

20xx年我们公司在xx等展览会和xx等专业杂志推广后，我公司的品牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。20xx年度老板给销售部定下xx万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额xx万元，产销xx%，货款回收率xx%。

>二、加强业务培训，提高综合素质

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在xxxx有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的最高领导者，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习更多的专业知识，提升技术职能和自我增值。

>三、构建营销网络，培育销售典型

材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌著名度带动产品销售，建成了以xxxx本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

>四、关注行业动态，把握市场信息

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

>五、再接再厉，迎接新的挑战

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在20xx年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好20xx年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

又是一年末，我们回首今年的风风雨雨，我们付出了很多，但是我们让得到的比付出的更多。在接下来的时间里，我们会再接再厉，努力把公司做大做强！

**制造公司运营工作总结8**

时光飞逝，岁月如梭，回首过去，既有收获的踏实和欢欣，也有因不足带来的遗憾和愧疚。今年是公司开拓进取发展的一年，有机肥市场良好，有机肥部的工作是繁重和艰巨的，我在领导和同事的指导下，较好的融入了这种紧张和严谨的氛围中，较好地完成了各项任务，自身的整体素质和工作能力有了较大提高，对工作有了更多的自信。

过去的一年，我参与了设备的制造和安装调试，从中受益匪浅，不仅学到了很多专业知识，对有机肥设备有了更全面的理解和把握，而且培养了我作为机械维修员所应该具备的基本素质。同时，我坚持自学，学习了当前机械行业新的工具软件和专业书籍，提高了理论水平。具体总结如下：

>一、以往的工作成绩

1、安装、调试出口有机肥设备

我们安装团队，克服当地天气炎热和很多不便的困难，在不到四周的时间内将所有可安装的设备大体就安装完成，这是值得肯定的。但我觉得也有一些遗憾的地方。由于前期考虑的不周，缺乏经验，我们的安装准备工作做的不够好，设备安装时出现了很多问题，让安装进程缓慢了许多。如果我们注意这些细节，一定会做得更好。尔后用我们的技术，服务，产品的用户好评，在有机肥设备行业开拓出更大的市场。那么，我相信我们会从中受益。

2、参与设备工厂的跟单制造

与工厂师傅们一起设备的生产制造，要学习的东西很多，所以，我就虚心向师傅请教，多问，多动手，立足于岗位工作，从基本做起。从师傅身上学到了很多东西。比如，制造的严谨和严肃性。并且对包装系统设备，运料输送系统设备等的工作原理有了更深入的理解。

3、参与设备的安装

设备现场安装时，我明显感到自身能力的不足， 同事承担了很多本该我做的工作，我深感遗憾和感谢。在条件不是很好的情况下安装，也是对我很好的\'磨练，让我认识到了自身的不足，同时要感谢公司领导及同事教了我很多东西，因为这次的安装，我成熟了很多。

4、作为安装维修方面的负责人

此有机肥项目，设备的总体还不是很成熟还有待研发完善，而且各方面因素多，对我也是一个严峻的考验。工厂制造学习时，不懂的地方，师傅都会手把手的教我怎么做让我学习，给了我很大的自主性，经过努力，最终完成了验收出贷。目前，输送系统组装件已在施工地存放.其中包装系统已安装调试完毕，等待总电源接入。

>二、过去的学习成果

我结合机械行业的发展，公司和我个人的实际情况，重点学习了CAD，CAXA，solidworks等软件，利用网络进一步学习了机械原理，开阔了专业思路，提高了专业能力。学习的目的是为了应用，在以后的工作中，我会认真考虑将所学习的充分应用，让工作做得更好。比如利用三维软件做效果图，做运动模拟等。

>三、工作作风方面的改进

经过工作的锤炼，如今我已抛弃了那些不切实际的想法，全身心地投入到工作中。随着工作越来越得心应手，我开始考虑如何在工作中取得新的成绩，以实现自己的价值。我不断告诫自己：一定要做好每一件事情，一定要全力以赴。通过这一年的摸打滚怕，我深刻认识到：一个人，想要优秀，你必须要接受挑战;一个人，你想要尽快优秀，就要去寻找挑战。我要让我的道路越来越开阔，我要在机械领域有所作为。

>四、做得不足的地方

回首过去的一年，也留下了一些遗憾，需要我引以为戒。比如：遇到问题，喜欢请教别人解决，而不能果断地做出决定。其实事情并没有自己想象的复杂，我缺乏独立承担责任的勇气。不能积极主动的发挥自己的能力，而是被动消极的适应工作需要。工作基本都能完成，但自己不会主动牵着工作走，很被动，因此也失去了一些机会，工作没有上升到一定高度。存在眼高手低，懒于动手的毛病，不能专注于工作学习，很多知识虽了解但却不精，没有完全放开自己。

在工作中我学到了不少知识，为自己以后的工作更增添了动力，我喜欢实干的精神，\"点滴做起，追求完善\"，一个人就应该这样，只有从每一件小事做起才会积攒起更多的经验，工作中的挫折和失败是避免不了的，我们只要坦然面对就会从中悟出很多道理.经不起挫折的人是做不好工作的，因为每一件事都不可能是随心所欲的，在成功与失败的背后都能体会到一些东西。我们技术服务人员应该从各种疾病的过程中多总结经验，真正的为用户做好服务，同时在工作的过程中，我们能感受出公司对我们的关心和期望，所以每个人应尽力做好本职工作，为公司的发展贡献一份力量。

充满希望的新的一年正向我们走来。路正长，求索之路漫漫，今后还需不断地加强理论学习，尤其是新技术、新理论的学习，勤奋工作，在实际工作中锻炼和成长，不断积累工作经验，提高专业能力和工作水平，我将抖擞精神，开拓进取，为公司的发展和个人价值的实现而不懈努力。

**制造公司运营工作总结9**

20xx年，我厂时刻紧盯全年目标任力不放松，按照制定的各项任务，结合自身实际，广大干部职工积极配合，进一步明确目标，找准方向，强化管理，全年深入开展安全生产月活动、质量宣传月活动，顺利完成了全年的各项目标任务，为进一步发展奠定了坚实的基础。现将20xx年工作开展的具体情况总结如下：

20xx年工作开展的主要做法：

>一、目标细化分解，目标责任明确。

目标为我们确定了前进的方向，是工作的动力。年初以来，我厂即对目标细化分解，层层落实到班组，个人，做到人人清楚和紧盯目标，人人头上有任务，个个肩上有压力，全力向目标冲刺，结合目标任务，出台了相应的制度与管理考核办法，加大管理力度，及时查找目标运行过程中的不足和纠偏，使目标运行走在良性循环的发展轨道。

>二、队伍人员稳定，品种完成较好。

我厂处处本着“以人为本，精细管理，确保各项工作顺利完成”的目的，全年狠抓人员稳定管理，一是健全相应的管理制度和规章制度，从人员出勤，规范操作，劳动效率上着手，细化责任，量化考核，达到制度管理人，用制度约束人的目的；二是搞好各种培训，提高员工素质，以提高培养员工的大局观念，质量意识，培养岗位操作技能，并做好对人员的培育吸纳和储备工作，以增强员工的稳定性，三是在全厂职工中营造良好的企业文化氛围，向员工宣传灌输企业文化理念和精神，提高员工的责任感，使命感和主人翁意识，全力打造出一支技术娴热，操作过硬，勇于拼搏，敢于胜利的员工队伍。

>三、质量管理完善，产品安全可靠。

质量是我们赢得市场的最终保证，为此，在20xx年内，我厂在质量管理上毫不放松，在积极主动的查找不足，针对市场反馈及时调整，并加大对生产过程的全方位控制力度，加强对各质量控制点的监控，明确生产加工过程中各环节的质量责任，加大对质量标准体系文件的学习，增强质量规范意识，提高过程操作严肃性，以标准指导人的操作，以考核约束的行为，确保产品质量稳定提高。

>四、现场管理提升，操作行为规范。

一是加强基础管理人员的管理，防止基层管理人员的管理方法简单粗暴。

二是充分发挥基层班组人员的模范带头作用，确保员工身先士卒，率先垂范。

三是对人员合理调配，量方定岗施其专长，促进现场管理正常有序。

四是加强现场的监察力度，从员工着装等细节入手，规范和强化现场管理力度，增强员工参与现场管理的自觉意识和责任感，提高现场管理水平。

五是加强现场维护与考核力度，指定专人负责对生产现场的清理与维护工作，对生产过程中的不符合项进行及进的完善与整改。

>五、设备管理创新，安全生产稳定。

一是加强设备基础监查，尤其是抓好水、电、汽等成本资源的管理和超耗控制，做节奖超罚，使节约部门在工资上得到体现，齐抓管理，形成合力。

二是抓好设备安全管理的基础上，加强员工的安全培训，有效维护和保养设备，认真开展设备安全、现场自查、互查、监查、推动日常检查、监督的有效实施。

三是依托科技创新推动整体工作，以有效的科技创新来拉动整体工作的逐步上升。

>六、实现挖潜增效，创造最佳效益。

年初以来，我厂就一方面全年坚持不懈进行全员参于，集思文益的科技创新活动，积极鼓励和支持车间班组个人发明、创造、为工厂创效益，另一方面实现产品的效转化，合理控制机物料耗费，加强了废弃物品的回收利用，防止产品流失，控制副品率。同时以目标管理为动力，找准原材料生产加工各环节的效益挖潜点，以规范管理为切入点，树立成本意识，加强对成品质量的出品合格率及出成率的把关控制，实现最佳效益。

xx年我们的工作虽然取得了一定的成绩，但在实际的工作中也存有差距，如：人员管理的不足，基层技术人员的流失，员工素质特别是质量素质与安全素质需要加强和提高。为此，在今后的工作中，我厂将努力总结以前的工作不足，认清差距，克服困难，加强自身的素质修养，整合外部资源，齐抓共管，加大动力，形成合力，共同推动我厂工作在新的一年里取得新的突破。具体做法如下：

1、加大工作执行力度，一是对即定的目标考核上，一旦形成文字，就要不折不扣的认真执行，不容有半点的松懈与放弃。二是加大对各部门之间的考核，促进各部门工作之间能进一步的相互协助、相互提高。三是对问题实行四小时复命制。对出现的问题，能给予现场解决的现场给予解决，不能给予解决的，要在四个小时之内给予解决，对于实在有困难在四个小时之内不能解决的，必须有书面材实予以说明，以推动各部门在工作中的主动性和自觉性。

2、从细节管理着手，确保各环节无庇漏，基层管理工作扎实，细节决定成败，细节管理要求全员参与，从操作现场的每一个操作台面上抓起，必须树立从我做起，从自身做起，从身边做起，要加强员工的细节培训，如工作期间的规范操作、开关设备时的相关注意事项等工作，进一步夯实基层管理要点，增强基础管理意识。

3、从员工素质和思想着手，打造一支能打善拼，敢于胜利的干部员工队伍，老课题新方法，首先从改变观念，更新思想上着手，做到工作上创新，管理上改革，从而以崭新的面貌，崭新的心态，面对和迎接新的挑战。

4、积极开展岗位练兵活动，在比、学、赶、帮的氛围中推动工作再上台阶，岗位练兵和各项活动的踏实有效开展，是员工素质提高的基础，是爱岗敬业的真实表现，也是推动各项工作不断进步的有效途径，要积极想办法，研对策，开展多方位，多层次的岗位练兵活动，开展“质宣月”、“安全生产月”等活动。

5、从成本控制着手，确保效益目标正常运行，成本是各项管理的基础，成本控制的好坏直接影响员工的工资收入，也是影响员工积极性的重要因素，员工虽然参与但主要在于管理，向管理要效益，是成本控制的有效手段，效益的好坏是衡量一个企业的最终结果的最明析最直接的方法。

6、从强化考核着手，使各项工作始终走在正确发展的轨道，考核是管理者实现目的的必要手段。要对目标认真调整和修订完善制度，做到制度合理、公平、全面、彻实反映和真实解决问题为目标，实现保驾护航，要求政策制度的严肃性，无弹性，用考核约束和推进各项工作任务的实现与完成。

面对新的一年，我厂将力争做到以目标管理为中心，进一步夯实质理管理基础，实现各项管理的落实到位，并以严格的保证措施，推动全面管理再上台阶，从而以崭新的面貌，精细的管理，较好的经济效益向新的目标发出新的冲刺，取得更大的胜利！

**制造公司运营工作总结10**

20xx是我人生的转折点，它是一个终点，也是一个起点；它承载着我的成长，让我逐渐成熟。临近年底，我会总结自己的20xx，反思这半年来的工作，让这些反思为新的一年做好铺垫。

>勤奋思考

创新是一个民族进步的灵魂，是一个国家兴旺发达的不竭动力，而创新的前提是思维。社会不同于学校，工作不同于学习。便民服务中心是20xx年新成立的单位。俗话说“万事开头难。”如何搭建这个平台，是每个工作人员都要思考的问题。作为其中一员，从整个“中心”的发展到要写的一条新闻，每一件事都要每天考虑。这半年我的工作重心是写作，但是政府的公文和年轻女孩写的不一样。它们严谨且措辞恰当，我不断思考如何更恰当、更精彩地表达它们。工作比思考更重要，思考比勤奋更重要。每个人在自己的工作中都有责任。领导经常挂在嘴边的一句话就是“民政无小事”。虽然不同于电话接线员在一线直接与市民对话，但我可以写出一篇精彩的文章，一条精辟的新闻，让更多的人了解我们的工作。我不是在写我的便利章节吗？

>于敏行

思考要勤，行动要快。这是一个特殊的平台。每天数百个电话中，有些是棘手而重要的，有些则是非常简单的事情。那么我们是否应该区别对待呢？答案一定是否定的！都说要打造的是官民之间的“连接线”和“关怀线”。这么高的水平，必然会有这样的敬业精神。运营商这么努力，我们也是。“中心”作为一个新单位，半年来一直在争取各种荣誉。从“青年文明号”到“工人先锋号”，我的任务就是做好相关账目，把我们的\'风采和工作展现给大众，让这个单位得到更多人的认可和肯定。

>高兴

工作的半年，就是成长的半年。在这半年时间里，在同事的帮助和领导的包容下，我熟悉了这份工作，开始知道什么是责任，开始学会承担责任。当然，我更了解自己的不足。我不能总是多考虑别人。我发现我对自己知之甚少。身边的同事领导都是我学习的榜样，生活是我最大的老师。做一个有良心的人，让生活为我所用。

我们总在感慨时光流逝，岁月无情。时间带走的其实是我们的不成熟和不足，而我们留下的却是无价的礼物——成长和经历。学生向往“采菊东篱下，悠然见南山”的生活。工作后，他们知道，用自己的能力帮助别人，才是自己应该追求的真正生活。因为我们身上有太多的人的期望，所以我们只能不断进步，健康成长，为那些爱我们，相信我们，需要我们的人，为这个伟大的时代而不懈努力！

**制造公司运营工作总结11**

我xxxx场坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，深入落实科学发展观，牢固树立安全发展理念，夯实基础，细化责任，强化现场监督监管，深化隐患排查治理，进一步完善职业健康安全管理体系，以法制化、标准化、规范化、系统化的方式推进安全生产，不断提高企业本质化安全水平，截止目前，我xxxx场未发生一起轻伤事故，开创了安全生产工作的新局面，为构建和谐社会、打造平安社会，作出了积极的贡献。

我们的工作措施是

>一、建立考核机制，落实安全责任

我们把安全工作切实摆在各项工作的首位，与各架子队层层签订安全生产目标管理责任书，各部门，架子队“一把手”是安全生产的第一责任人，安全奖惩等的兑现和发放都与安全责任人考核结果挂勾，实行“一票否决”，凡安全工作不到位的部门和个人，一律不得参加评先。增加了安全运行奖，加大了对安全目标、安全事故、“三违”现象的考核力度；加大了对事故队主要领导、责任区领导、安全员的考核力度；加大了对违规违章的治理力度，严格执行现场开取“违规单”制度。同时，对工作责任心强，发现较大事故隐患，避免事故发生的有功人员，给予一次性奖励50——100元，鼓励职工提合理化建议，举报险肇事故和违规行为，凡对强化安全管理，预防事故发生有积极作用的职工给予适当一次性奖励。并推行人性化安全管理模式，提出了“每位职工都是安全第一责任人”的管理新理念，把安全生产目标责任落实到部门、班组、岗位，将安全签订到每一位在岗职工，形成了“xxxx场统一领导、单位全面负责、职工广泛参与”的共同责任网络；做到了领导强化，任务细化，措施硬化，工作深化，促进了各级安全生产责任的落实。

>二、完善安全管理制度体系，依法规范安全生产管理

分析近期其他兄弟单位事故原因、教训，对现有的安全生产规章制度进行全面梳理、评审、依据新的法律法规，进一步细化了安全生产责任追究制度，重新制订完善了《安全生产责任制》、《安全生产奖惩制度》等文件制度，形成了完整、规范、科学、有效的安全管理规章制度体系，实现了全面依法管理。

>三、深化全员安全评价，注重安全教育培训

我们不断创新丰富安全评价的方法和内容，建立了全员、全方位、全过程的科学评价机制，把基础管理、作业现场、体系运行、安全文化建设、教育培训、创新管理、危险源辨识、双确认等作为安全评价的内容，预知预控，提高了安全评价的系统性和有效性，使全体职工的自主参与程度，安全管理水平得到了明显提升。我们注重抓教育培训，加大对各部门负责人、安全管理人员、从业人员、特种作业人员的安全管理知识、安全操作规程、安全操作技能和特种作业操作等方面的培训教育，努力提高各类人员的安全素质。开展了安全管理人员取证、特种操作人员职业技能鉴定、青工文化教育、法律法规普及、安全知识学习、安全技能教育等一系列培训工作，培训率达98%。还通过组织“每周一题”、规程考试、技能大赛、为广大职工开辟了学知识、长技能的渠道。通过深化全员安全评价和开展多种形式培训，提高了的安全责任意识，专业人员的安全管理水平，作业人员的安全文化素质。

>四、推进专业管理力度，狠抓隐患排查治理

从系统安全、本质化安全入手，我们大力加强专业管理，严格监督检查，落实管理责任，重点对我xxxx场的电器、机械设备、皮带机、放射源、压力容器、工艺等方面组织专业人员进行检查。尤其是龙门吊、提梁机、压力容器等关键设备做到了班班点检、次次试吊、严格确认。对查出的隐患以“隐患整改通知书”的形式及时通知相关单位进行整改，并跟踪隐患整改落实情况。各队组织班组开展好安全自查工作，对所查隐患及时整改。xxxx场专业人员各负其责，对各部门专业管理进行监督、指导、检查和考核，做到了“双基”管理基础扎实；专业管理支撑有力；综合监管保障有为，为安全生产提供了强有力的专业保证。针对我xxxx场生产经营活动实际，我们对照适用的`法律法规和规程标准，认真、细致、全面的开展隐患排查治理工作，不走过场，不留盲区、死角、治理不留后患，各单位共排查治理隐患60多起，做到了责任、措施、资金、时限和预案“五落实”。

>五、抓好班组日常管理、把握四个关键，开展各种活动

班组是安全生产最基层的单位，我们结合工作实际，从小、从细、从实抓起，不断提高班组长的安全管理水平和安全操作技能，着力提高每名职工的安全自我保护意识和能力，做好班组安全工作日常管理，抓好了四个关键：一是抓好关键时间二是抓好关键部位（xxxx场重大危险源）的安全，把这些关键部位时刻处在监控状态，在控状态。三是抓好关键作业（特种作业、检修作业、改造作业、临时作业及受限空间作业）的安全。四是抓好关键人员的安全。对关键人员重点监护，重点管理，重点培训、重点教育。把好进人入口关和上岗入口关，在提高职工安全技能上下功夫，不胜任岗位要求的坚决不准上岗。并根据各时期安全生产特点和上级要求，扎实开展“安全演讲”、 “百日安全” “安全五要素”、安全观摩会、一法三卡”、等形式多样的安全生产活动。注重实效，全员参与，确保了安全活动既扎扎实实，又富有成效。

>六、加强检修安全组织，严格外来施工队的安全管理

我们牢固树立“生命优先、不安全不工作、不安全不操作”的新理念，贯彻我xxxx场检修安全管理规定，严格落实安全确认制，实现风险受控。在检查和临时性工作中，必须指定总负责或总协调人，安全负责人，单项安全监护人。按照“谁主管、谁负责，谁检修、谁负责”的原则，实行安全许可、确认制度，实行工作票、责任人签字制度（开工前首先办理开工单，其次在现场召开开工预备会），实行联保互保和监护制度。所有检修和临时性工作必须落实“五同时”，事事安全确认，处处落实责任，确保检修和临时作业安全。进一步明确外协单位的安全生产责任和义务，签定安全责任书，交纳安全抵押金。并加强对外协单位的安全管理，落实安全教育，督促外协单位对所用员工进行安全考试，做好备案，严格持证上岗。确保了外来施工队伍的安全监管工作“有人管、有法管、管得住、管得好”。

安全工作既是挑战、又意义深远，在以后的工作中，我们要紧密落实科学发展观，努力实现从人治向法治转变；努力实现从集中开展安全生产专项整治向规范化、制度化、经常化管理转变；努力实现从事后查处向强化基础转变；努力实现从被动防范向管住源头转变；努力实现从以控制事故为主向全面做好职业安全健康工作转变，全覆盖、长周期的实现安全生产，为我xxxx场生产经营任务的顺利完成奠定坚实的基础。

**制造公司运营工作总结12**

20xx年是我厂进一步深化改革的一年，也是新为面貌发生较大的一年。在新为直接领导和关怀下，在新为全体员工共同的努力下，坚持以质量求生存，抓注机遇，抢占市场，开拓进取，求实创新，收到了显著的成效。

>一、贯切会议精神，统一思想。

管理者拥有自己的一套管理体制，使新为人民有了自己努力奋斗的目标，实现共塑辉煌。

>二、突出新为地位，提高产品质量。

我特到炼胶车间、硫化车间、机动组学习，了解、掌握运用橡胶知识让客户用的更放心，自己心里更有底。

>三、加强自身建设，共创美好家园。

回顾20xx我到三岗开展各项工作的实践，我有如下三点切身体会：

一、上级领导的重视与支持是我各项工作取得进展的根本保证。获得亲手材料深入探讨。

二、新为的团结协作，使我肩负着一份责任，产生一种特殊的力量助我前进，把工作做得更好。

三、通过我参加的社会活动，看到父辈们在辛勤的耕耘，感到父母养育儿女之艰辛。

20xx年开展各项工作也存在一些缺点及问题，主要表现在：

1、生产部：严格按照生产工艺要求做。

2、技术部：尊重客户对技术的要求，保证生产工艺单正确、部分问题及时处理。

3、营销部：很客观的向客户介绍产品，并保证反馈信息迅速、真实、准确、到位。

20xx年我工作重点是：

1、弄清配料组分之间的相互关系及相互作用。

2、验证配料份量及产品机械性能是否达到最佳。

3、了解金加工，收集管理信息。

20xx是充满信息的竞争年，应加强对产品质量的控制，加强对人才的培养，围绕以质量求生存，工作后勤服务到位。力争新的年度取得更好的成绩。

**制造公司运营工作总结13**

以下我将我的实习工作分为内容建设、页面完善、搜索引擎优化、日常更新和网站推广五个方面进行总结。

>一、内容建设

网站内容建设不仅是一次灵感创造的行为，更是一种理性思维的程序。每个行业有自己特定的产品/服务，网站的内容理应围绕行业的核心业务设置。根据本公司的自身特点和相关的行业特点和用户的实际需求，在中搜平台上和网站运营经理的指导下，首先对中国超市网站中所有内容进行外链转内链，然后根据网站的不足之处进行内容填充，在网站页面添加产品展示 、产品分类、图文信息等。最后对网站现有内容进行优化使内容实质中能够反映出相关知识，让用户从中能学到什么、体会到什么。

>二、页面完善

网站内容完善就是给网站随时添加相关信息，只有不断的完善门户提供的服务，用户的需求才能不断的被满足。根据网站运营流程主要做的就是参考行业成熟网站进行网站的页眉页脚设置及底部导航的制作、网站其它页面的完善、网站结构的布局与调整、网站的视觉形象设计、添加交互性和广告位等操作来引导用户访问和提高用户体验度，使达到让客户快速找到所需要的信息或让新来网站的用户能够马上找到所需要的。

>三、搜索引擎优化

搜索引擎优化(即SEO)是一项非常重要的基础性网站推广工作可以提高搜索引擎对网页的收录及一系列关键词的排名，从而提升网站访问量。在 SEO方面我主要做的是关键词的选取确定网站核心关键词与布局，首先根据关键词筛选工具、用户习惯及对旅游客运相关行业的了解在网站运营经理的指导下进行中国旅游客运网站关键词和长尾关键词的筛选，然后按照搜索引擎优化规则对网站首页、栏目页等进行筛选的关键词和长尾关键词布局。

>四、日常更新

>五、网站推广

在实习期间，所有都是围绕网站推广进行操作的。推广的目的就是让更多的人知道你的网站，来提升品牌知名度、增加网站流量跟用户、提升转化，增加销售。在网站推广方面网站运营经理常说“没有最好的只有最合适的推广”。因此，在实习过程中是对各种免费网站推广方法的实施。主要推广方法：百度辅助产品推广(贴吧、博客、知道、百度)、对搜索引擎进行优化、搜索引擎的登录、撰写软文、即时聊天工具推广、论坛发帖、撰写博客、邮件推广、登陆导航类网站、与其它网站建立友情链接、广告互换、加入网络广告联盟、制造网上新事件。

**制造公司运营工作总结14**

20xx年，整体市场经济环境较差、商业氛围较弱，同时，商业运营部经历了较大的人事变动，整体工作受到了一定的影响。但是，全体运营部员工依然保持着乐观积极的态度完成了一年来的工作，也见到了一点点成效。现将20xx年度主要工作总结汇报如下：

>一、商场运营工作

20xx年，商业运营部在面临整体商业氛围低迷的现实情况并结合“住邦·万晟”广场（以下简称：商场）的自身实际，及时调整招商思路及方案，采取多种方式方法开展招商工作，尽量做到商场效益最大化。现已形成租赁与联营并存；租金年缴、半年缴、季缴、月缴多种收缴方式齐下的状态。这既是对商场现实情况的考虑也是对所有商户利益的现实考虑，符合洮南市场的现实情况，也有利于商场的持续运营管理。

（一）招商情况

在经过商场重大人事变动后，运营部在老商户关系维护上积极开展工作，推出“合同年签、租金月缴”的优惠政策，在稳定原有商户的基础上进行全面招商工作。宣传推广方面，商业运营部在洮南市场针对实力商户及商业街进行招商宣传，继续拓展商场在当地的影响力和品牌形象。同时，继续对周边城市进行招商走访，拜访实力商家，分别到白城、松原、沈阳、长春、彰武、乌兰浩特等地做招商宣传，成功招租沈阳永信鞋城。此外，20xx年度新招商户还有麦克斯汉堡、晓曦舞蹈、蓝海健身等实力商家，四楼新进美食有安徽板面、老广记牛杂、老式盒饭等。

（二）铺位出租情况

根据商场实际情况，在招商的过程中，运营部也对商场进行了铺位区域调整，如一楼原鞋区、箱包区及部分户外运动区域调整为鞋区；原自助烤肉区调整为健身会馆；一楼原化妆品区经过调整改造成麦克斯汉堡等等。具体铺位出租如下：

商场铺位总面积为㎡，铺位数量为133个。20xx年已出租铺位面积为㎡，剩余铺位面积为㎡，出租率（面积）达到。已出租铺位数量为47个，剩余铺位数量为86个。

（三）租金情况

在多种租金收缴方式并存的情况下，租金催缴便是运营部的重点工作之一。这涉及两方面工作，一方面是管理员在做好老商户的关系维护工作的同时要顺利完成部分商户的月、季、半年的租金催缴，准确掌握租金催缴的时间节点，避免漏缴、迟缴的现象发生；另一方面是与20xx年11月07日合同到期且不与商场续签的老商户做好交接工作，经过运营、物业及商户到场由商户把铺位做好铺位验收，进行交接，协助老商户顺利撤场，同时确保其不拖欠商场任何费用。

20xx年1月1日至20xx年12月31日租金收入为万元，其中负一层租金收入为万元，一层租金收入为万元，二层租金收入为万元，三层租金收入为万元，四层租金收入为万元

（四）特卖租金情况

20xx年，运营部积极组织特卖活动，基本保持在每日不间断的特卖活动。除商场内的各商户的特卖活动外，运营部还积极争取外来商家的特卖资源，今年在我商场做特卖活动的外来商家品类包括皮草、男装、女装、年货等等。截止目前，特卖区域租金收入为万元。

>二、商场管理工作

日常管理工作是商场正常运营的重要保证，运营部全体员工在一年的人员更迭中，基本的制度性工作完整的保留下来，每日的正常管理工作从未懈怠。

（一）每日晨会

“一天之计在于晨”。每日早上8：30，管理员会准时与各商户营业员召开晨会，宣导当天需要的\'注意事项，督促商户做好各自铺位内的卫生及美陈工作，同时提醒营业员时刻谨记商场营业员工作规范，一切事宜按照规范做。如商场有重大活动，管理员会进行多次宣导，以保证营业员将商场的相关活动信息传达给每一位顾客，为商场活动的顺利开展提供保障。总之，晨会是运营部与各营业员交流共同工作的有效平台，是一天工作中最重要的开始。

（二）日常巡场

在日常工作中，管理员会不定时进入商场进行巡查，并保证每日不少于6次的巡场力度，对上岗期间无故脱岗、打瞌睡、玩手机、打闹、聚众聊天、吃零食等根据商场《营业员奖罚制度》给予严厉处罚。同时，尽一切办法提高营业员的工作热情，保持商场活力。

（三）营业员出入证办理

出入证是保证营业员提前顺利出入商场的有效证件，所以正确且及时办理出入证也是日常工作中重要部分。新入职的营业员需由管理员带领填写《营业员入职申请表》，留存身份证复印件，到财务缴纳出入证押金，最后到综合管理部领取办理完毕的出入证。离职的营业员，仍需由管理员带领退还出入证到综合管理部，然后每周三到财务部出示由管理员签字确认的押金单取回押金。

（四）业务能力提升

为提高管理员业务素质和能力，运营部利用闲暇时间学习《铺位租赁合同》、探讨管理技巧，总结运营管理的经验教训，时刻提升商场的管理水平。同时，调整管理人员的工作状态，在人员少的情况下，调整工作职责，实行“楼层统一管理制”，三名管理人员不划定分楼层管理范围，共同管理，按照上午班、下午班、长白班的排班制度保证日常两名管理人员在岗，在不影响工作的前提下最大限度的节约了人力成本。

（五）其它日常工作

协助其它部门完成公司的日常工作，如消防培训的组织动员、联欢会活动的准备参与等等。此外，接待日常来访商户并详细讲解商场的相关政策和条件、合同的填写续签、撤场商户的监督、每月考勤表报送等等。还有完成领导交办的其它日常工作。

>三、客服工作

客服工作是商场正常运营管理的重要保障环节，许多在商场内遇到“问题”或“麻烦”的顾客都会第一时间找客服，所以，客服工作的好坏将直接关系到商场能否保持一个安定有序运营环境。

（一）会员管理

1.会员卡办理

会员是商场固定客源中的生力军，会员数量往往决定了一个企业特别是商业体的前途和命运。在这一思想认识的前提下，客服人员在接待每一位来办理会员的顾客时，都会详细宣导成为商场会员的多多益处，尽量争取每一位到访者都能办理会员卡。截止日各类会员卡办理总数142张：其中贵宾卡：71张；白银卡：70张；钻石卡：1张。补办贵宾卡2张；白银卡2张；钻石卡1张。

2.会员卡积分管理

会员卡积分是会员消费情况的凭证，积分可兑换相应礼品，这也是会员享受的一项优惠特权，一年来，会员中心积极为前来兑换礼品的会员办理兑换手续。今年，共兑换出以下物品：保温水杯14个；毛巾36盒；雨伞22把；吹风机3个；煮蛋器12个；迷你电饭煲15个；\_11个；保温饭盒10个；500元购物卡1张。同时，会员中心对“死卡”、“僵尸卡”进行梳理排查，对于两年内均未使用且未进行积分兑换的会员卡进行积分清零工作，进一步规范会员卡的有效管理。

（二）突发事件处理

日常突发事件的有效接待和处理是客服工作的家常便饭，在一年工作中，客服共帮助顾客播报失物招领12例，失主成功认领3例，未认领9例，未领取物品由客服登记在册等待认领；播报寻人启事3例，且均成功帮助其找到家属；播报寻物启事11例，已广播并告知顾客贵重物品报警处理。此外，成功处理客诉2例，经过调解和协商，在顾客及商户均满意的前提下进行退换货处理，未有反复情况发生。

（三）会员中心收入

会员中心管理商场内所有POP展架、花车等资产。在商户有需要时，会员中心会将这些物品对外出租，并做好详细记录，并将收入于当日交接至财务部。此外，商场“销售单”由客服中心统一管理，商户需到客服中心登记购买。20xx年，客服中心共收取各项费用3556元。

（四）播音工作

播音工作是客服工作的重要组成部分，除了早、晚的迎宾、送宾播音外，客服人员还需针对13家品牌商户进行每天四个时间段（上午10:30、下午14:00、16:00、18:00）的进行品牌推荐播音。同时，针对主力商户永信鞋城给予积极配合，于节假日时期对其活动内容进行播音和增加播音时间段等。同时，播音室的日常管理工作也由客服负责，每日开关商场广播音乐等等。

（五）其它工作

主要是配合企划部完成商场活动，如进行商场活动的奖券兑换工作，保证奖项内的奖券准确无误。

以上是商业运营部对20xx年度部门工作的全部总结汇报，从未敢谈及成绩，只知道不足和欠缺之处还很多，仍需要努力更努力。所以，在今后的工作中，商业运营部全体员工定会总结经验，吸取教训，继续努力，重点加强招商工作、推动日常管理工作，争取在20xx年交上一份满意的答卷。

**制造公司运营工作总结15**

转眼间我来到xx工作已经近一年的时间了，在这一年的时间里，自己学习到了很多有关发动机和机加工方面的知识。为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，提高自己的工作技能，现将工作情况总结如下：

>一、工作学习

学习了xx发动机的装配和调试工艺。在各级领导和同事的关心指导下，经过培训学习，对发动机有了比较深刻的了解，熟悉了发动机是由哪些零件组装成的，并对主要结合面的装配要求有了全面清晰的认识。认真学习了该工序的加工工艺、作业指导书、现场检验计划、设备操作规程、自主保全说明书等文件，并在日常的工作实践中，逐步掌握了该工序的日常点检、清扫、设备保养、生产加工、质量检验等。能够独立完成上料前的毛坯检查，能够独立解决在加工过程中出现的小问题，并在生产过程中对打码机操作不方便的问题和同事做了改善。

利用在早上开班会之前的这段时间，我对xx工序进行学习，在老员工的指导下，能够完成对设备的日常点检，能够操作运行设备。此外，我还参加了xx培训。通过这一系列的培训学习，我也取得了很大的进步，拓展了自己的知识面，对自己的工作也有了更深刻的认识。

>二、存在的问题和不足

自主学习主动性不够高，面对工作中存在的一些问题不能大胆的提出来，没有大胆的去完成一些自己本应该胜任的工作等。在工作中不够细心，不够稳重。考虑问题不够全面。

>三、对工作的展望

在今后的工作过程中，我会继续充实自己，提高自己，遇到不懂的问题及时的向领导、同事请教，积极主动的学习，争取早日掌握本工位工作中需要的技能。在生产过程中产生的问题要及时进行记录整理，经常回顾，做到温故而知新。在业余时间多看一些专业书籍和网站论坛等，学习和了解本专业的前沿科技知识，提高自己的专业水平。在今后的工作中我要时刻提醒自己要细心，仔细认真的完成领导安排的每一项工作，同时通过与同事之间的相互学习、培训等掌握更多的应用技能，积极的向多技能工转变。

最后，我的学习和成长离不开各位领导、同事的指导和帮助，在此表示衷心的感谢。我愿努力工作，希望公司明天会更好！

**制造公司运营工作总结16**

正值新春佳节到来之际，我代表公司向荣获年度先进个人和先进集体表示衷心的祝贺！向为公司三个文明建设作出积极贡献的全体员工表示新年的祝福和衷心的感谢，并致以崇高的敬意！

我们主要做了以下工作。

>1、狠抓安全不放松，重视环保求发展。

安全生产和对环境的保护是公司得以生存发展的基础。在全年的工作中，做到人员落实，制度落实，机构落实，责任落实，经费落实。坚持加强现场安全管理，及时发现、消除隐患；坚持制止各种违章行为；坚持加强员工安全、消防知识培训，开展“安全生产月”活动和《事故应急救援预案》演习，提高员工们的安全意识；坚持每周五、节假日前的大检查以及日常巡查工作，及时整改安全隐患，加大安全硬件设施投入和特种作业人员的培训取证工作，提高安全人员待遇等，全年未发生轻伤、重伤和死亡事故。

今年，公司在环境管理工作上有了较大突破，按照ISO14001环境管理体系要求，公司加大了环保投入，环境纠纷赔偿额比上年下降了25%，同时，为了实现工业废水“三年内达到零排放”的目标，在相关部门通力配合下，完成了《工业废水与循环水综合治理工程》的项目可行性研究报告的评审修订工作，并列入国家的环保治理专项资金项目。

>2、整合“两大体系”，提升企业形象。

“质量是生命线，环境是健康源”，这句话深植于每个员工心中。今年，公司坚持“依靠科技进步，走绿色经营之路，建设质量、环保型化工企业，推进企业可持续发展”的思想。公司在通过ISO9001—2024质量管理体系和ISO14001—1996环境管理体系认证后，从年初就着手两个体系的整合工作。编制了《质量环境管理手册》，并于七月份发布实施，通过一段时间的运行后，于10月份进行了内部审核，对查出的18个不符合项和30个观察项进行了评审整改。在11月下旬北京中质协对公司质量环境管理体系监督审核后，公司被推荐继续使用两大管理体系认证证书，从而进一步提升了公司形象。

>3、坚持技改不停步，扩大生产创效益。

为了降低能源消耗，扩大生产规模，促进生产长周期运行，公司坚持技改不停步，向技改要效益。今年公司共投资600余万元，运用新技术、新设备、新材料、新工艺分别对一、四车间冰机冷却系统、尿素合成塔、循环机等8个项目进行技术改造，既降低了能耗，又达到了增产和环保的目的，保证了生产长周期安全运行。通过技改后，年可新增产值1400万元，可创利润400万元，尿素日产由上年的320吨增加到345吨。通过技改，降耗、增产效果十分明显，今年全年5次打破日产记录，3次打破月产记录。

>4、强化内部管理，夯实发展基础。

（1）节能减耗降成本，狠抓质量上台阶。

今年，公司面对生产原、燃、材料价格不断上涨和设备严重老化的挑战，着力于节能减耗降成本，寻求新的经济增长点。并从节约一滴油、一方气、一度电做起，加大现场管理的监督力度，严格管理，精心操作，减少跑、冒、滴、漏。公司在做好节能降耗的同时，严格按照体系要求，紧紧围绕“质量是企业的生命”这一主题，坚持每天对产品质量以及包装重量进行抽查，决不让不合格品流入市场。经过一年的努力，公司尿素产品一级品率达到，优等品率达到，合格品率为100%。

（2）完善制度建设，加大执行力度。

制度建设是企业发展的重要保证。公司发展至今，一是抓住机遇，靠灵活机动的生产、经营战术，二是靠广大员工的支持和严格的制度管理。今年，公司结合经营管理实际，新制订了《标准化管理实施办法》、《企业方针目标管理办法》、《市场营销管理办法》，修订了《劳动用工、工资福利待遇管理办法》。同时还要求中层以上管理人员在每个月末的办公会上就公司经营、管理、制度等方面提出修改意见和建议。充分发挥管理人员及全体员工在企业生存发展过程中的重要作用，通过发动全体管理人员对制度的修订完善，使公司制度建设更具有合理性和可行性。在执行制度上坚持人人平等、奖惩逗硬，同时结合“动之以情、晓之以理”的人本管理机制，把情感管理融入管理的全过程，不断提高管理质量，真正实现把约束机制变为员工的自觉行动。

（3）加强财务监督，保障资金需求。

为了保证生产经营、发展、技术改造的资金需求，公司进一步对资金使用实行分级计划、分层把关，总经理严格审核，保证资金统筹安排合理运用，同时，加大资本运作力度，用好用活资金。一是对银行贷款及时采取先还后贷，避免了贷款的逾期；二是加强了存货资金的管理，对库房材料实行了定额管理，原材料实行以耗定进的办法减少存货资金的占用；三是加大了对应收账款的清收力度，坚持每周一对应收账款明细逐一核查，编制销售周报表，督促销售人员对货款的回收，使应收账款降到最低水平，减少呆坏帐损失，加快了流动资金周转。四是由于今年尿素价格持续上涨，公司利润逐月上升，公司强化资本运营管理，通过科学论证，先后控股、参股的几家企业运营正常，投资回报前景看好。五是资金及时支付，利用办公信息自动化系统、网上银行的功能，准确、及时、安全、高效保障资金需求渠道畅通。

（4）推行办公自动化，提高工作效率。

为了改变传统的办公方式，规范工作程序，提高工作效率，公司在进一步加强计算机的日常维护管理的同时，加快了计算机信息化工程的进程。与重庆宏声新思维公司一起完善了设备管理、销售管理、采购管理、库存管理、生产统计管理、人力资源管理、办公自动化和财务接口管理等模块，并要求员工尽量“事事都在网上做，少费纸张少用墨”，逐步实现无纸化办公。公司通过了重庆市信息产业局组织的信息化工程验收，使公司的工作效率和工作质量实现了新的跨跃。

（5）切实加强物资供应，保证采购物资质量。

为了确保正常生产和今年初制定的一系列目标指标的实现，供应处全力以赴，认真做好库房管理工作，及时掌握库房物资数量的动态情况，尽量减少物资压库。在采购中，千方百计实现比质比价采购，对采购市场进行咨询了解，逐一排查，分析掌握生产厂家资质和技术力量，从产品的实用性等多方进行比较，保证采购物资的质量。始终坚持减少中间环节，降低采购成本，提高进销差率。通过努力，今年供应处全面完成了年初提出的计划，外购物资按时到货率达到了，一次验收合格率达到99%，进销差率。

（6）抓住市场，调整营销策略。

为提高产销率和资金回笼率及销售价格，今年公司认真对全国市场需求变化进行分析，准确地把握化肥走势，制定切实可行的营销策略，并根据不同时期的市场销售变化情况，适时调整销售策略，建立诚信的客户网络，不断提高产品在本地市场的占有率。经过一年的努力，公司尿素产销率和资金回笼率均达到100%，在用户心中树立了良好的企业形象和品牌形象，产品销价在同行业中长期处于较高价位。

>5、着眼未来，注重员工综合素质提高。

在新经济背景下，企业要在市场竞争中生存和发展，必须拥有学习能力，一个比竞争对手学得更好更快的学习能力。建立学习型和创新型的员工队伍是企业人力资源开发的重要途径。今年公司根据年初制订的培训计划和各部门工作实际，认真组织开展了中层以上管理人员企业财务管理基础培训，全公司班长以上管理人员综合素质培训，高级工、中级工培训，ISO9001质量管理体系、ISO14001环境管理体系整合培训和新一轮质量管理基础知识培训，以及企业标准化体系的培训等18项培训，培训内容涉及党和国家的方针、政策、法律法规，生产管理、财务管理、营销管理、劳动保护、民主管理、档案管理、化工专业技术、安全消防知识、以及企业文化建设等。通过培训，既提高了公司员工的综合

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！