

# 2023年中石化经营管理科工作总结汇报 联通公司加强经营管理工作总结(通用10 篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 中石化经营管理科工作总结汇报 联通公司加强经营管理工作总结篇一

回顾20xx工作的种种经历，让我百感交集。在过去的一年中，我的成长和成绩是建立在与广大同仁的团结、努力、奋斗的基础上的，所以2007年是与大家一起团结、努力、奋斗的一年！

自李总发表《共建诚信，共铸和谐》的讲话以后，烟台分公司全体同仁发扬李总讲话精神，积极贯彻落实讲话内容，公司全体上下一心，齐力共进，决心在“大干四个月，争创销售佳绩”的最后冲刺中取得优异成绩。与此同时，涌现出很多的能手标兵，他们兢兢业业奋战在公司经营的最前沿，走在诚信经营的最前列，堪称“共建诚信，共创和谐”的典范。在这大好气氛的感染下，我深感自己肩上的重担和压力，我知道我要更高地要求自己。

自20xx年8月加入联通公司，已有整整4个年头了。在这四年中，我深爱这个集体，深爱这个岗位，与广大同仁共事的每一天都是我学习的时刻，在此感谢在座各位。在这四年中，从未满足，我持续努力，我知道我不是秀的，但是我强烈愿望我是秀的，在公司领导的指点下，我发现了自己的不足，

持续向前辈请教，这才有我今天微薄的成绩。

我的工作是渠道经营，我的工作目标是巩固既有客户，发展新客户。所以，常常我得去走访合作经营者，与他们协商，发展成为联通的新客户。我深知，我这个工作虽然是公司业务的一部分，但是关系到公司的“源头”，所以我决不能懈怠，失败了继续努力，成功了继续发展。

渠道外勤工作，的确不是一件轻松的工作，虽然不敢说艰苦，但是在拜访的阶段还是会遇到预想不到的挫败感。对于自己本职的工作，即使再累再苦，当然都应该义无反顾前进，不能有半点抱怨。我负责的区域，很多是市区的大卖场、合作厅、骨干专营店，这些重要的代理商时常给工作带来很大的压力，我知道只有代理商完全理解我们的政策，我们的工作才能顺利实行，所以我十分注重和代理商即时沟通公司政策，公司很多新政策，新规定，我都尽量第一时间传达到每一个代理商，如果哪个代理商对政策不明确，我能够上门实行讲解。

我这个工作，沟通非常重要，尤其和代理商的沟通更要耐心和细心。当然，和代理商沟通，光有耐心和细心是不够的，我们还得坚守自己的原则。有一次，我发现一家代理商在经营联通业务的同时还兼营其他通信运营商的产品。这种情况，公司规定是坚决不允许的。我知道这个问题不能马虎，在与代理商交涉时，他的态度非常不配合，咄咄逼人，百般刁难，还说：“我也不是光明正大的卖，你就假装没看见不就行了么？不都是为了多赚点钱么，都是好兄弟咱以后来日方长，多多关照嘛！”。我知道讲道理他肯定是听不进去的，对于他们来说，目标就是为了盈利，只要让他们感觉到利益所在，工作才能更好的做下去。所以向代理商讲解公司规定的同时，保证把他的合作厅纳入自己的重点维护用户中，在不违反公司规定的前提下尽可能多的为其提供便利条件。经过一下午的说服工作，最后这位代理商终于保证今后不再经营联通以外的业务了。在以后的走访中，我为其服务解决了一些问题，

逐渐的建立起了良好的关系。

在20xx年中，在各位的同仁支持下，我发展了6家卖场，3家合作厅和12家专营店，其中移动密集的重点区域有青年路世界风手机卖场、中星合作厅、海港路合作厅、西大街光发专营店。我希望在20xx年通过我的努力，取得更大的成绩。

如果说我的种种努力得到了肯定，那肯定离不开公司的这个大家庭氛围，更离不开领导耐心的指导，以及广大同仁朋友的无私支持和协助，如果没有这些，我将一事无成，我取得的成绩也是空中楼阁。所以，我觉得我拚搏努力的20xx年，也是公司持续腾飞的一年，我们深信，通过大家互助协作，新的一年，我们会取得更辉煌的成绩。愿烟台联通公司更加兴旺！谢谢！

## 中石化经营管理科工作总结汇报 联通公司加强经营管理工作总结篇二

### 一、主要工作及成效

xxx年xxx卫生局进一步加大了对民营医疗机构的监管，强化了民营医院依法执业行为，提高了医疗服务质量，增强了民营医院的工作责任心、服务意识，质量意识、竞争意识，促进了民营医院管理水平迈向新的台阶。

（一）各民营医院完善了组织机构建设和制度建设。制定了xxxx年度工作计划，对xxxx年的工作进行总体部署，建立长效发展机制。

（二）指导全县民营医院坚持为人民健康服务的办医方向，提高医疗服务质量。按照核定的执业科目开展诊疗活动，遵守诊疗技术规范各项规章制度，规范医疗服务行为，加强医德医风教育，树立依法诚信服务观念。

（三）规范了民营医院依法执业行为。严禁民营医疗机构聘（使）用非卫生技术人员（包括不具备执业医师、执业护士资格的人员和非卫生技术人员执业），各民营医院要严格按照执业地点、诊疗科目开展诊疗活动，禁止了发布非法、虚假医疗广告行为。（四）卫生局每季度召开一次全县民营医院监管工作会议、通报对民营医院的阶段检查情况。各医院针对管理检查中发现的问题，制定出切实可行的整改措施，保证整改落实到位，并建立合理的自律机制。

（五）给足政策，大力扶持，保障了民营医院在科研立项，职称评定，继续教育，医保定点和双向转诊等方面与公立医院享受同等待遇，对其在服务准入，监督管理等方面一视同仁，确保民营医院健康发展。

（一）加大民营医院管理工作力度。加强医德医风建设，规范职业道德行为，着力提升医疗服务水平和质量，为群众提供安全、有效、方便的医疗卫生服务。

（二）加强业务技能学习，以医学会为平台，在民营医疗机构中营造浓厚的学术氛围，并保证培训、交流、学习的经常化、制度化。

## **中石化经营管理科工作总结汇报 联通公司加强经营管理工作总结篇三**

市公司2009年营销工作会刚刚落下帷幕不久，我们就召开公司市场营销工作会议，主要目的是总结公司2009年营销工作成绩和经验，部署2009年工作任务和工作重点，动员公司营销战线全体干部员工，为确保顺利完成公司年度营销工作目标任务而努力奋斗。在与会代表的共同努力下，会议圆满地完成了各项议程，即将结束。按照会议安排，下面进行会议总结。

### **一、会议的基本情况**

这次会议是深入学习贯彻落实市公司2009年营销工作会议精神，总结成绩，分析形势，研究部署公司2009年电力营销工作的一次重要会议，会议开得很及时，短暂而高效。刚才，王总的报告总结了2009年营销工作取得的主要成绩、深入分析了当前营销工作面临的形势，明确提出了2009年营销工作的思路，对09年的主要工作进行了安排。市公司领导也作了重要讲话，对我们的工作提出了希望和要求。相关单位和科室作了专题发言，对2009年工作要点作了说明。会议还表彰了2009年度营销工作先进单位和个人；各基层单位也都签订了营销目标责任书。会议的成功召开，对于我们全面落实市公司营销工作会议精神，实现公司年度经营目标，保证和促进企业的改革、发展、稳定和各项目标的完成，必将产生积极的作用。

## 二、会议的主要收获

### （一）总结了成绩，坚定了信心。

2009年公司营销战线广大干部职工紧紧围绕公司“1281”的年度奋斗目标，克难奋进，团结拼搏，使得公司的各项营销指标得到了优化和提升，营销工作呈现又快又好的发展态势。营销指标再创历史新高，经营质效取得一定进步，营销精细化管理全面展开，营销基础管理进一步加强，各项重点工作稳步推进，优质服务明显改善。这些成绩的取得离不开各级领导的关心和支持，更是营销战线广大干部职工辛勤劳动的结果。这些成绩的取得为确保\*\*区经济社会发展和人民群众生活水平提高作出了积极的贡献，同时也坚定了我们搞好2009年营销工作的信心。

### （二）认清了形势，提高了认识。

会议充分肯定了2009年营销工作的成绩，在全面总结工作经验的同时，还认真分析了当前公司营销工作所面临的形势。一是营销指标压力较大。二是营销基础管理有待进一步加强。

三是营销队伍整体素质还有待提高。报告对当前营销工作形势的分析使大家在看到成绩同时，更清醒地认识到当前营销工作中存在的困难和问题，增强了全体干部职工在2009年搞好营销工作的紧迫感和责任感。

### （三）明确了目标，指明了方向。

针对当前面临的形势和任务，王总的报告明确了2009年营销工作思路，提出了当前和今后一个时期营销工作的目标，即认真贯彻落实市公司营销会议和公司2009年工作会议精神，以营销精益化管理为主线，通过抓基础管理、抓过程管理、抓规范管理，促进效益提升，深入推进营销基础管理和营销标准化管理工作，不断提高营销管理和优质服务水平，创营销优良业绩，全面完成2009年的营销工作目标任务。在报告中王总对下一步工作重点作了具体安排，思路很清晰，措施很得力，这对于促进公司营销工作在新的一年里再上新台阶具有非常积极的意义，为今后的营销工作的开展指明了方向。

### （四）布置了措施，突出了重点。

王总的报告，紧紧围绕公司“12331”年度总体工作目标，提出了2009年营销工作的总体工作思路，确定了2009年营销工作将以精益化管理为主线，着力于抓基础、抓过程、抓规范，重点搞好十项工作：即加大增供扩销力度，确保电量的稳步增长；严格执行电价政策，确保均价合理上扬；加强电费回收风险控制，切实保障经营成果；突出线损管理工作，努力实现降损增效；加强营销分析和考核，促进营销指标全面完成；推行营销精益化管理，提升营销整体管理水平；加强营销基础管理，提高营销工作质效；推进营销标准化管理，全面规范营销作业；创新优质服务举措，树立企业良好形象；加强营销队伍建设，提高员工综合素质。十项新措施的提出使得我们2009年的营销工作思路更清晰，重点更加突出，实际工作中更具可操作性，这对于公司09年的营销工作的开展具有十分重要的意义。

### 三、贯彻落实会议精神的几点意见

今年的营销工作任务艰巨，责任重大。在以后的工作，我们营销战线的干部职工，要以崭新的精神风貌，过硬的工作作风，顽强的拼搏精神，扎扎实实抓好各项工作的管理。

(一)贯彻会议精神。当前公司的营销工作存在的一个重要问题是员工的市场开拓意识和业务水平有待提高，会后各单位要认真组织员工学习会议报告和下发的十五个管理办法和制度，对于会议精神要入脑入心并迅速地贯彻到实际工作中去。要结合会议精神，大力开展各类营销培训及竞赛活动，在培训及活动的形式、实效上下功夫，力争在员工开拓意识和业务技能上有较大的提高。

(二)抓好过程管理。各单位要认真贯彻此次会议精神，围绕企业管理创新工作，按照营销工作09年重点安排，对照此次下发的15个制度和办法，加快对失效、过期制度和办法的清理，加快对突出、急需解决问题的整改进度；要进一步理顺明确上下、左右、内外的关系，完善工作机制，强化工作流程的执行；要加快抄核收等控管体系建设进度，合理调整营销系统管理权限；要进一步加强内稽外查力度，强化问题闭环管理，实现对营销行为的全过程监管。

(三)规范营业行为。要大力推行制度管人、标准管事的理念，严格执行下发的十五个制度和办法，进一步规范营业行为，强化内部协调，完善内部流程的传递手续，抓好关键环节的控制点，抓好管理和执行的协调配合；要建立和完善营销工作质量评价体系，制定工作行为量化标准；要积极探索有效的考核模式，加大对营销工作质量的考核力度，用制度和标准来规范营销行为，用指标来考核工作质量；要加大考核结果的兑现力度，通过经济手段来引导员工进一步规范工作行为，提高服务质量。

## 中石化经营管理科工作总结汇报 联通公司加强经营管理工作总结篇四

伴随着比较紧凑但不太紧张的工作节奏，xx年就这样快接近尾声，经过这一年的不太忙碌的工作，却又有很多所感所悟，深知好记性不如烂笔头，就一定要把自己浅薄的一些体会用朴实的文字罗嗦下来。

对于工作这个词，是潜移默化的接受的，自xx年7月份从学校毕业，带着一身稚气来到公司参加工作。从开始的对工作环境的茫然，到后来把工作这个概念强加到自己的观念中，从厂里的一线上升到制造公司的生产管理，从一个眼光狭小的毕业生慢慢的树立起全局的系统观念，我在一步步成长起来。

xx年2月，我在伟裕学习生产管理方法。由于自身对fpc知识和管理知识的欠缺，初期就表现出了对工作的盲目以及被动排斥，给自己的岗位学习造成了极大的阻碍。后来经过领导和同事的及时引导，加上自我深入到生产现场对产品进行了进一步的感性认识，在经过几次的思想调整过后，就逐渐的适应了生产管理的工作节奏和工作环境。也有了初步的认识。慢慢的，通过每天到生产现场进行学习和观察，这样，我对产品就有初步的了解了。

在了解了产品之后，接下来就是管理了。制造部门作为生产系统的核心管理部门，生产计划便是生产能顺利开展起来的灵魂，作好生产计划也是一个生产管理者的必备素质。优秀的生产计划必须要具备良好的可执行性、合理客观的生产周期以及应对偏差的纠正性。要作出这样一份优秀的生产计划，作为生产管理者，首先要了解产品的工艺路线，然后根据现场的设备能力和人员配备情况，还要能预计在实际生产中的突发情况，综合判定生产周期，并在计划的执行过程中要及时跟踪以及及时纠偏。



在拥有了编制生产计划的能力后，要想计划在分厂能够正在的落实下去，除了计划本身的优质性，我们更需要具有良好的沟通和协调能力。由于公司的各管理人员在年龄、性格、文化水平存在较大差异，再加上他们的地域文化差异，就使得他们处理对待事情的方式方法不尽相同，这就要求我们必须要学会和多种不同类型的人员正确沟通交流，并在此过程中不断的总结经验，不断增强自己的协调能力。

当然，要想成为一名优秀的管理者，还必须掌握常用的现代办公软件，以及学习其他优秀的管理方法。在这方面，我平时除了学习一些常用的文字、图像处理软件外，还在公司领导的关心下，开始接触一些专业的生产管理方面的书籍，虽然现在收效甚微，但对我以后的发展是大有帮助的。

无论我们的理论知识多么丰富，最后都是要回归到实践中来，因为工作本身就是实践性的。

在以前谈到理论联系实际，就会潜意识的理解为把书面的理论知识转化为被动的动作行为。在参加工作之后才发现，以前的想法都是片面的或形而上学的，因为以前思考问题都是基于完全的理论之上，没有真正触碰到实践的东西，才会导致理解结果显得单薄和脆弱。直到慢慢的接触到实际的工作，并在工作中去处理以一些问题，才发现理论和实际其实是相辅相成的，理论联系实际本事是应该具备主观能动性的，理论和实践又是一个长时间的互相转化的过程。

我们的实践需要以理论作为基石，然后在理论基础上去探索和实施；而我们在实践过程中又不断的进行总结和思考，为自己的理论知识补充鲜活的营养。理论和实践又是一个长时间的互相转化的过程，冰冻三尺，非一日之寒。经过漫长的实践，自己在编制计划和到其他部门处理协调事情上都有了明显的进步，每次遇到困难时，我就虚心系向别人请教，事后自己又归纳总结，不断的改进自己的方式方法，虽然目前还是显得稚嫩和粗糙，但我会在今后的工作中不断的历练和

提升的。

## 中石化经营管理科工作总结汇报 联通公司加强经营管理工作总结篇五

- 1、细心领会xx公司企业文化，迅速融入公司管理团体。
- 2、具有较敏锐的管理触觉和职业经理人的工作境界，战略思维明确清晰，工作态度及生活作风严谨，在团队中能起到“领头羊”的作用。
- 3、能按公司董事及各级领导的指导和意图统领物业公司全局工作，在一手抓管理、一手抓经营的同时，利用《xx资讯》沟通宣传平台和举办各种活动的契机，全力配合宣导xx企业文化，营造良好的文化氛围。
- 4、深入调研各小区管理现状，科学分析公司的管理机制，客观诊断各种问题，熟悉和掌握公司整体运作，寻找改善和提升管理服务质量的可行办法，运筹和整合公司发展战略规划，紧密围绕“创造优质生活空间”经营理念，在全局工作中，全力推行产业化管理模式（特点：标准化、程序化、科学化）。通过将近一年以来的努力和实施，各小区的管理基本能在原有基础上步入正轨，并达到良性循环。
- 5、根据工作调研综合报告，建立物管服务新牌子，合理调整物业公司组织架构，通过合法手续途径，将“xx市xx居物业管理有限公司”改为“xx市xx物业管理服务有限公司”，在公司旗下各个楼盘中，实行标准、规范、统一的经营管理模式，对外展示统一形象，为企业的全面升级启动了新的动力。
- 6、规范了公司的物业管理文本，密切配合营销工作。根据国家和地方的物业管理政策法规，并结合本公司各楼盘实际情况，会同营销部商讨和编制了《前期物业管理服务协议》、

《管理公约》、《装修手册》等文本。从xx年9月份开始，按业务流程要求，在xx华庭和xx花园中正常颁发和执行，弥补了既往在操作上存在的各种欠缺，为今后的管理避免了各种被动。

7、建立和完善了部分的管理规章和作业流程，在贯彻实施中认真监督□xx物业公司从统一管理以来，先后制定的管理制度（规定）共8份，操作规程（流程）共23份。在操作上，有章可循、步调一致。

8、按iso操作指导原则，建立了xx物业管理服务有限公司《服务质量管理体系》，根据各板块工作情况设定明确工作指标，对体系的内容组成和操作要求于xx年12月底对领班级以上的人员实行了专题培训，为xx年的质量管理铺好工作基础。

9、高度重视员工培训，努力提高员工业务水平。根据公司发展要求，先后编写了《管理与服务》、《物管政策法规》、《礼仪常识□□□xx礼仪》等培训讲义，并与营销部门联合举办了相应的培训活动，在一定程度上收到了良好效果。尤其在2007年12月份，为提高管理人员的消防意识和管理能力，公司还派出了物业公司管理人员共6人到市消防局进行了为期3天的业务培训，并通过考核考试，各获取《消防安全资格证书》。

10、强化各小区清洁卫生管理，对各楼盘、各区域工作范围合理分工，明确工作时段安排和作业标准，将具体工作落到实处，责任到人，加强了各管理处现场跟进检查验证工作，维护了大局环境的整洁达标。

11、在绿化管理方面，配置了部分较先进的操作机械，实行统一管理和调配使用，对三个楼盘绿化植物、草坪修剪和养护工作，要求xx于每月5日前提交完整的工作计划，通过审核

后，分发到各管理处负责人跟进督导完成相应工作。在机械操作方面，指定专人须经过严格的现场培训后，方可操作，明确了工作责任人，克服了过去多人随意操作，机械屡修屡坏的现象，在人力物力上，实现了资源共享目的，在工作效率上，得到了一定的提高。

12、在保安管理上，实行统一招聘、培训和调配。2018年度□xx的治安环境较为严峻，尤其是xx地段的治安环境较为复杂，但在我们公司旗下的三个小区内，没有发生过一宗典型的治安刑事或消防火灾事故，维护了各小区良好的治安局面。

13、在设备设施维护方面，没有任何一宗人为事故现象，各项主要设施运行正常有序。

14、在10月底，将三个楼盘的业主房屋档案资料实行统一管理，设立了物业公司档案资料室，对各种资料进行分门别类管理，建立了规范的文件标识，存放整齐。

15、在10月份中，督导完成xx花园7、8幢验收接管及交楼工作，协调做好该区域的汽车位建设共19个，现已分配使用了15个。

16、督导xx华庭管理处完成了二期车位的划分划线工作，跟进完成了地面铁栏工程（铁栏总长度392米，露天小车位29个，露天摩托车位23个），在10月份已正常执行收费。

17、在12月份中，督导xx华庭管理处完成了26--29幢验收接管及交楼工作。

18、将三个楼盘日常工作的“会议类”、“计划总结类”、“物业例检类”列入公司《议事日程》，强化现场工作管理，截止2007年12月底，在三个楼盘中，基本清理解决了各楼梯底、楼梯通道、天台顶各种各杂物乱堆乱放现象。尤其是对xx居的整治中，工作效果较为显著。

19、根据董事办指引和要求，组织xx居业主委员会主要成员召开业务工作座谈会议，听取业委会各种宝贵意见，为公司上级领导提供各种可靠的参考信息，加深了公司与业委会的感情联络，在某种程度上，促进了业务工作的正常开展。

20、在招聘用工方面，密切配合行政人事部工作，对面试考核严格把关，确保人事作业和岗位工作正常运作。

21、强化员工工作纪律，果断地处理了个别不称职的管理人员及个别员工，加强了巡岗检查工作制度，降低了员工违规机率，维护正常工作秩序。经统计显示和对比，9--10月份，对违规员工处罚处理共44宗（扣罚金额共625元），奖励1宗（奖金25元）；11--12月份，对违规员处罚处理共19宗（扣罚金额共445元）；奖励2宗（奖金60元）。

23、理清xx居各种欠费乱帐，加大费用追缴力度，在追收费用方面取得较好成效。公司调任xx负责xx居经理工作以来，从2017年xx月xx日实施追收，通过各方面努力，至2018年xx月底，将xx元的欠款老帐追回了xx元。截止2018年xx月xx日，经清盘统计显示，三个月以上的住宅类欠款为xx元；商铺类欠款为xx元；2018年11--12月份欠款部分为xx元；三项欠款总金额为xx元。

24、在xx华庭和xx花园停车收费管理方面，规范了《停车租赁协议书》，明确了“停车场管理规定”，杜绝了各种管理漏洞。

1、因前期阶段侧重于务实性工作拓展，在团队形象建设中抓管和重视不够理想，尽管在也操作上作了一定的努力，从表象上看，改观进度似乎缓慢，加上原有队伍的朝气较为低落，在人们感觉和印象中很一般，所以，人们对整体形象和感观评价方面还打了一定的折扣（如：保安衣装视觉形象较差、服务前台衣装没有统一标准等因素尚未改善）。

2、管理层人员虽有一定的进步，但工作意识及步伐尚未跟上公司的发展要求，尤其在执行力、监督力方面还是比较软弱，勇于承担责任的人不多。

3、前台信息管理及设备配置不够完善，至今的物业管理软件尚未配置到位。针对现有三大楼，在资料管理、收费管费、房屋管理、车场车位管理、设备管理等方面，还是运用手工操作，信息反馈比较缓慢。

4、业务公关及外联工作有些做得不够，业务信息、管理信息等行业动态不够灵通。例如：上级对保安人头管理费的征收问题，应是典型的例子，以本人经验浅见，如果我司平时注重与公安机关的主管领导或关键领导有密切沟通，那么其属下的保安公司应不敢过多的干预。再者□xx物业公司每年度被市建设局或市房协通知参加的研讨会议太少，在上级主管部门印象中不够深刻，所以，对我司的重视和业务指导显然不够。

1、按公司董事指导思想，根据2005年度经营管理工作计划开展全方位的管理服务，实现预定管理目标。

2、抓好软、硬件管理，内强素质、外塑形象。

3、持以之恒地抓好“服务质量管理体系”运行与管理，优化服务质量，树立业主良好口碑。

4、加强管理层人员服务意识和成本意识，充分发挥集体聪明才智，勇于开拓创新，为缔造xx企业品牌出谋献策，为企业的全面升级共同努力。

以上绩效，离不开公司董事及各级领导支持关怀和正确指导，更离不开广大同仁的努力拼搏和积极配合。在新的一年里□xx物业管理服务有限公司的全盘工作，在原有的资源基础上，有着得力的公司领导核心支持指导下，有着广大员工的共同

努力和密切配合下，我相信，公司的整体业绩一定获得更繁荣昌盛！

## 中石化经营管理科工作总结汇报 联通公司加强经营管理工作总结篇六

市场部经营管理工作总结要如何写，以下由文书帮小编推荐这编市场部经营管理工作总结阅读参考。

现就本人所管理的片区杭州市场及大区后勤从20xx年年初至今工作进展情况，所存在问题，及下一步工作开展向公司做以汇报。

20xx年初至今，在公司效益经营方针指导下，我部根据片区网点实际经营情况，对片区亏损网点进行调整，撤场等大力度处理，已经裁撤了八家网点，在撤场同时，又有效开发了五家网点。新开网点遵循了公司效益，谨慎、详细调整，准确判断和预估的指导要求，力争把经营风险在前期控制在最低，因此新开店基本都略有赢利。现杭州市场实际经营网点为46家，销售额从5月份以前的35万左右递增到现在的月产出55万左右，递增率为57%左右，市场的实际经营效益也在逐步改善和提高。

片区管理分工明确，各片区业务能针对片区经营情况对工作主次分明，有条不紊地开展，在回款、客情维护、促销员管理、促销活动开展等基本能执行到位，业务开展有分工，有协作。我本人除了加强网络管理，把工作重点放在信息收集和新网点开发上。

## 1、 仓库

经过一段时间的消化和调整，大区仓库包场淘汰品牌所沉淀的库存，公司主动淘汰品牌所形成库存。品牌质量不稳定所形成的库存。在公司协调下，兄弟市场上海，台州的帮助下，大区内部嘉兴。湖州共同努力下，已经消化了前期沉淀的. 大部分库存和即期品。仓库库存额由年初的将近200万控制在120万左右。

## 2、 品牌梳理

经过调整和消化，开始逐渐形成适合本区域销售的品牌架构

3、 司机、财务等其它后勤人员基本尽职尽责，各司其职，完成本职工作和公司交办的事项。

1、 大客户大包袱□20xx年12月份包场的连锁超市禹倡供销经营至今，平均投入产出比60%多，费用占整个市场40%多，成了市场效益经营的大包袱。

原因有以下几个方面□a□金融危机有一点点b□禹倡有一家店周边菜场搬迁造成下滑c□迪彩、大宝、牙博士等在该系统畅销的单品不能持续有效跟进d□品牌调整导致部分顾客流失e促销员心态和积极性。整改措施，由于我们签的是两年的包场合同，已经进行了有效沟通，客户已答应第二年合作不受原合同约定，可以重新谈，今年的合作因为是门店承包制，利润和费用已分配下去，因此费用调整空间没有，但是销售提高因素在a迪彩、牙博士重新导入b该系统每年下半年都是传统旺季c促销活动跟进。

2、 其它几个亏损小网点已积极沟通，用撤货来终止亏损。

3、 多品牌调整负担重，给货源管理和市场销售工作带来很大



工作量和压力，由于品牌引进和淘汰频繁，造成品牌顾客忠诚度降低及促销工作积极性受到影响，因此建议公司，梳理形成稳定的品牌架构、制定品牌淘汰和引入的机制。

4、即期品存在和处理，即期品存在已久，已经成为影响公司效益的一个因素，即期品形成原因□a□不合理要货b一线促销人员和业务人员重视不够c季节性产品要货不合理d质量不稳定品牌e仓库人员没有培训和可以依据的一般操作手册和标准，因此，建议公司在仓库的陈列，货品的发放和管理，季节性产品的备货，即期品管理和处理，产品报损处理制订一套操作手册，让每一位仓管有可遵循基本依据，而不是每人按自己想法管理。

5、市场竞争现状，由于杭州日化终端供应商20多家，竞争白热化，对费用收取更多地倾向于部分现付和全部现付，导致我们在竞争中虽然最早获取信息，但最终因为费用支付问题流失很多店，并在市场开发中举步维艰，最终我们只有靠客情、靠信息和速度、靠品牌实力赢取部分网点。

1.市场部经营管理个人总结

2.市场部工作总结

3.市场部年中工作总结

4.市场部销售工作总结

5.市场部工作总结模板

6.市场部周工作总结

7.市场部工作总结范文

8.市场部年终工作总结

# 中石化经营管理科工作总结汇报 联通公司加强经营管理工作总结篇七

20\_\_\_\_年在领导下在全科医生的辛勤工作下,我科工作全面健康、协调快速发展的重要一年,这一年取得了可喜的成绩:全年的业务总收入、入院人数、出院人数比去年同期增加了近五成;经济效益和社会效益双增长,医院科室年终工作总结。

## 一、加大科室管理力度,创新优质服务新模式

1.首先我们认真组织科室医师,反复学习了医院的各种文件及规章制度。

2.树立优质服务理念,提出科室服务理念,树立起各具特色的服务理念和行为规范。落实医疗服务规范,落实医生查房制度。

一年来,科室住院部医生在坚持对病人实施个性化医疗、人性化服务,吸引了大量病患者的就医就诊,住院病人数明显增长,均达到历史最好水平。

3.\_\_\_\_年度科室一方面加大对医生的管理和培训。积极调整医疗结构,采取有效措施,想方设法降低医疗费用,取得显著效果。

一是抓合理用药。

二是抓单病种费用。

三是抓一次性材料的使用。

四是加快病床周转。

通过采取一系列强有力措施,保证了科室今年圆满完成医院

下达的各项费用指标，在科室业务增长速度较快的情况下，使各项费用维持在相对较低的水平，切实减轻群众的负担。又提高了医院科室的效率。

## 二、规范医疗质量管理，提高医疗技术水平

1. 注重人才队伍建设,我科人员利用专家做诊时间,卫生局讲课时间,桂林业务培训时间努力学习专业知识,利用病历讨论,主任查房积累临床经验,业务水平不断提高,人才队伍不断加强。

2. 我科在院长的领导和安排下,我院大力对医疗业务骨干进行培养。\_\_\_\_年度培养了骨科外科妇产科科业务骨干,为我们以后医院的分科壮大储备了干部人才。

3. 强化规章制度的落实科内定期召开会议,每周一次,强调安全,质量,医生,护士职责执行情况;每月两次安全,质量检查,对不合格表现给以两彻底:定期进行安全教育,做到制度化、经常化。定期对病历进行检查和评估。定期对安全隐患进行检查和评估。

## 三、不足之处

廉洁行医、诚信服务、“精心服务、爱心关怀”还没有成为每一位员工都认同的价值观,但科室的行政管理、经营管理水平仍有待提高,诊疗疾病的能力已经每位医生的特长已经专科影响力也有待提高,医院医疗技术形象仍然未被广泛认同等等。总之,回顾一年来的工作,成绩是主流,我们会继续发扬好的做法,学习不足之处,我们有信心我们做的会更好。

20\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_号

# 中石化经营管理科工作总结汇报 联通公司加强经营管理工作总结篇八

本站发布市场部经营管理销售工作总结范文，更多市场部经营管理销售工作总结范文相关信息请访问本站工作总结频道。

## 一、杭州市场部经营情况

2019年初至今，在公司效益经营方针指导下，我部根据片区网点实际经营情况，对片区亏损网点进行调整，撤场等大力度处理，已经裁撤了八家网点，在撤场同时，又有效开发了五家网点。新开网点遵循了公司效益，谨慎、详细调整，准确判断和预估的指导要求，力争把经营风险在前期控制在最低，因此新开店基本都略有赢利。现杭州市场实际经营网点为46家，销售额从5月份以前的35万左右递增到现在的月产出55万左右，递增率为57%左右，市场的实际经营效益也在逐步改善和提高。

## 二、杭州市场部管理现状

片区管理分工明确，各片区业务能针对片区经营情况对工作主次分明，有条不紊地开展，在回款、客情维护、促销员管理、促销活动开展等基本能执行到位，业务开展有分工，有协作。我本人除了加强网络管理，把工作重点放在信息收集和新网点开发上。

## 三、大区后勤管理情况

### 1、仓库

经过一段时间的消化和调整，大区仓库包场淘汰品牌所沉淀的库存，公司主动淘汰品牌所形成库存。品牌质量不稳定所形成的库存。在公司协调下，兄弟市场上海，台州的帮助下，

大区内部嘉兴。湖州共同努力下，已经消化了前期沉淀的大部分库存和即期品。仓库库存额由年初的将近200万控制在120万左右。

## 2、品牌梳理

经过调整和消化，开始逐渐形成适合本区域销售的品牌架构

3、司机、财务等其它后勤人员基本尽职尽责，各司其职，完成本职工作和公司交办的事项。

## 四、存在问题及分析

1、大客户大包袱，2019年12月份包场的`连锁超市禹倡供销经营至今，平均投入产出比60%多，费用占整个市场40%多，成了市场效益经营的大包袱。

原因有以下几个方面□a□金融危机有一点点b□禹倡有一家店周边菜场搬迁造成下滑c□迪彩、大宝、牙博士等在该系统畅销的单品不能持续有效跟进d□品牌调整导致部分顾客流失e促销员心态和积极性。整改措施，由于我们签的是两年的包场合同，已经进行了有效沟通，客户已答应第二年合作不受原合同约定，可以重新谈，今年的合作因为是门店承包制，利润和费用已分配下去，因此费用调整空间没有，但是销售提高因素在a迪彩、牙博士重新导入b该系统每年下半年都是传统旺季c促销活动跟进。

2、其它几个亏损小网点已积极沟通，用撤货来终止亏损。

3、多品牌调整负担重，给货源管理和市场销售工作带来很大工作量和压力，由于品牌引进和淘汰频繁，造成品牌顾客忠诚度降低及促销工作积极性受到影响，因此建议公司，梳理形成稳定的品牌架构、制定品牌淘汰和引入的机制。

4、即期品存在和处理，即期品存在已久，已经成为影响公司效益的一个因素，即期品形成原因□a□不合理要货b一线促销人员和业务人员重视不够c季节性产品要货不合理d质量不稳定品牌e仓库人员没有培训和可以依据的一般操作手册和标准，因此，建议公司在仓库的陈列，货品的发放和管理，季节性产品的备货，即期品管理和处理，产品报损处理制订一套操作手册，让每一位仓管有可遵循基本依据，而不是每人按自己想法管理。

5、市场竞争现状，由于杭州日化终端供应商20多家，竞争白热化，对费用收取更多地倾向于部分现付和全部现付，导致我们在竞争中虽然最早获取信息，但最终因为费用支付问题流失很多店，并在市场开发中举步维艰，最终我们只有靠客情、靠信息和速度、靠品牌实力赢取部分网点。

1.市场部经营管理销售工作总结

2.市场部经营管理工作总结

3.市场部经营管理工作总结报告

4.市场部销售工作总结

5.市场部经营销售工作总结范文

6.市场部销售优秀主管工作总结范文

7.市场部2019销售工作总结范文

8.公司市场部工作总结范文

# 中石化经营管理科工作总结汇报 联通公司加强经营管理工作总结篇九

市公司20\*年营销工作会刚刚落下帷幕不久，我们就召开公司市场营销工作会议，主要目的是总结公司\*年营销工作成绩和经验，部署20\*年工作任务和工作重点，动员公司营销战线全体干部员工，为确保顺利完成公司年度营销工作目标任务而努力奋斗。

在与会代表的共同努力下，会议圆满地完成了各项议程，即将结束。按照会议安排，下面进行会议总结。

## 一、会议的基本情况

这次会议是深入学习贯彻落实市公司20\*年营销工作会议精神，总结成绩，分析形势，研究部署公司20\*年电力营销工作的一次重要会议，会议开得很及时，短暂而高效。刚才，王总的报告总结了\*年营销工作取得的主要成绩、深入分析了当前营销工作面临的形势，明确提出了20\*年营销工作的思路，对\*年的主要工作进行了安排。市公司领导也作了重要讲话，对我们的工作提出了希望和要求。相关单位和科室作了专题发言，对20\*年工作要点作了说明。会议还表彰了\*年度营销工作先进单位和个人；各基层单位也都签订了营销目标责任书。会议的成功召开，对于我们全面落实市公司营销工作会议精神，实现公司年度经营目标，保证和促进企业的改革、发展、稳定和各项目标任务的完成，必将产生积极的作用。

## 二、会议的主要收获

### （一）总结了成绩，坚定了信心。

\*年公司营销战线广大干部职工紧紧围绕公司“1281”的年度奋斗目标，克难奋进，团结拼搏，使得公司的各项营销指标得到了优化和提升，营销工作呈现又快又好的发展态势。营

销指标再创历史新高，经营质效取得一定进步，营销精细化管理全面展开，营销基础管理进一步加强，各项重点工作稳步推进，优质服务明显改善。这些成绩的取得离不开各级领导的关心和支持，更是营销战线广大干部职工辛勤劳动的结果。这些成绩的取得为确保\*\*区经济社会发展和人民群众生活水平提高作出了积极的贡献，同时也坚定了我们搞好20\*年营销工作的信心。

## （二）认清了形势，提高了认识。

会议充分肯定了\*年营销工作的成绩，在全面总结工作经验的同时，还认真分析了当前公司营销工作所面临的形势。一是营销指标压力较大。二是营销基础管理有待进一步加强。三是营销队伍整体素质还有待提高。报告对当前营销工作形势的分析使大家在看到成绩同时，更清醒地认识到当前营销工作中存在的困难和问题，增强了全体干部职工在20\*年搞好营销工作的紧迫感和责任感。

## （三）明确了目标，指明了方向。

针对当前面临的形势和任务，王总的报告明确了20\*年营销工作思路，提出了当前和今后一个时期营销工作的目标，即认真贯彻落实市公司营销会议和公司20\*年工作会议精神，以营销精益化管理为主线，通过抓基础管理、抓过程管理、抓规范管理，促进效益提升，深入推进营销基础管理和营销标准化管理工作，不断提高营销管理和优质服务水平，创营销优良业绩，全面完成20\*年的营销工作目标任务。在报告中王总对下一步工作重点作了具体安排，思路很清晰，措施很得力，这对于促进公司营销工作在新的一年里再上新台阶具有非常积极的意义，为今后的营销工作的开展指明了方向。

## （四）布置了措施，突出了重点。

王总的报告，紧紧围绕公司“12331”年度总体工作目标，提



出了20\*年营销工作的总体工作思路，确定了20\*年营销工作将以精益化管理为主线，着力于抓基础、抓过程、抓规范，重点搞好十项工作：即加大增供扩销力度，确保电量的稳步增长；严格执行电价政策，确保均价合理上扬；加强电费回收风险控制，切实保障经营成果；突出线损管理工作，努力实现降损增效；加强营销分析和考核，促进营销指标全面完成；推行营销精益化管理，提升营销整体管理水平；加强营销基础管理，提高营销工作质效；推进营销标准化管理，全面规范营销作业；创新优质服务举措，树立企业良好形象；加强营销队伍建设，提高员工综合素质。十项新措施的提出使得我们20\*年的营销工作思路更清晰，重点更加突出，实际工作中更具可操作性，这对于公司\*年的营销工作的开展具有十分重要的意义。

### 三、贯彻落实会议精神的几点意见

今年的营销工作任务艰巨，责任重大。在以后的工作，我们营销战线的干部职工，要以崭新的精神风貌，过硬的工作作风，顽强的拼搏精神，扎扎实实抓好各项工作的管理。

（一）贯彻会议精神。当前公司的营销工作存在的一个重要问题是员工的市场开拓意识和业务水平有待提高，会后各单位要认真组织员工学习会议报告和下发的十五个管理办法和制度，对于会议精神要入脑入心并迅速地贯彻到实际工作中去。要结合会议精神，大力开展各类营销培训及竞赛活动，在培训及活动的形式、实效上下功夫，力争在员工开拓意识和业务技能上有较大的提高。

（二）抓好过程管理。各单位要认真贯彻此次会议精神，围绕企业管理创新工作，按照营销工作\*年重点安排，对照此次下发的×××个制度和办法，加快对失效、过期制度和办法的清理，加快对突出、急需解决问题的整改进度；要进一步理顺明确上下、左右、内外的关系，完善工作机制，强化工作流程的执行；要加快抄核收等控管体系建设进度，合理调整营销系统管理权限；要进一步加强内稽外查力度，强

化问题闭环管理，实现对营销行为的全过程监管。

（三）规范营业行为。要大力推行制度管人、标准管事的理念，严格执行下发的十五个制度和办法，进一步规范营业行为，强化内部协调，完善内部流程的传递手续，抓好关键环节的控制点，抓好管理和执行的协调配合；要建立和完善营销工作质量评价体系，制定工作行为量化标准；要积极探索有效的考核模式，加大对营销工作质量的考核力度，用制度和标准来规范营销行为，用指标来考核工作质量；要加大考核结果的兑现力度，通过经济手段来引导员工进一步规范工作行为，提高服务质量。

## 中石化经营管理科工作总结汇报 联通公司加强经营管理工作总结篇十

20xx年，在张股公司的领导和大力支持下，张家界国际大酒店全体同仁和员工共同努力，基本上完成了各项工作任务。张家界国际大酒店品牌形象继续得到维护并受到了社会各界的一致认同。

一、收入、利润情况。全年酒店基本完成总部规定的经营任务。

二、搞好vip服务、塑造优质品牌。全年酒店除完成日常接待工作以外，还成功地接待了包括“总公司客户答谢会、总公司年会、国家旅游局专家组、”走进张家界，情系乌龙山“、“俄罗斯空军特技飞行表演队”、印尼前总统梅加瓦蒂、韩国产业部重要官员、山西大同煤矿订货会、国家创5a景区验收小组等大型vip活动。接待大中小型会议共40多个。酒店为这些贵宾的到来和会议的展开精心部署，发挥酒店“用心服务”的精神，一次次为客人提供“满意加惊喜”的服务，并赢得众多贵宾的赞誉。

我酒店还分别被湖南省预防医学会、市旅游工作委员会评为“省卫生质量信得过单位”和“十五”期间张家界“优秀旅游饭店”的光荣称号，金钥匙联盟总部颁发的20xx年度世界金钥匙酒店联盟“5c”品质奖，同时在金钥匙联盟开展的“用心为您服务”活动中，我酒店金钥匙团队获得本次活动的“团队协作奖”。

### 三、加强管理，努力提高竞争力。

1、完善流程、补充标准，06年酒店在04年制定的流程的基础上不断完善，根据部门运作的需要和酒店现状进行了部分部门的补充，进一步完善了部门的服务程序及规章制度。形成员工的行为指南。

2、加强培训质检、提高服务素质□20xx年是张家界国际大酒店倡导优质服务，大力推进金钥匙服务的一年。酒店员工用汗水和辛劳赢得了社会各界的认同。酒店深知培训是优质服务的前提，而质检是最有力的保障手段。张国际把对员工的培训当成一种长远建设的投资，不是为了急功近利。更不是把对员工的培训作为一种行政命令或是发生问题后的补救措施，而是在实现酒店良好发展的同时，不断提高员工自身素质，使员工在学习、督导中不断成长，充分发挥其能动性，施展其才华。

3、竞聘上岗，优化人力资源。

四、人员优化方面。年初，根据总部统一部署及要求，酒店以精简效能为指导思想，对一线骨干和员工以及专业能手采取倾斜政策的原则。各部门第一目标责任人牵头，通过各部门的积极组织与配合，并根据各部的人员编制计划，实施了本次内部公开竞聘，优化组合重新定岗定员工作。经过三个多月的共同努力，完成了本次精简效能，定岗定员工作任务。

五、安全保卫，提供有力保障□xx年，酒店安全保卫工作平稳

运行，基本做到了酒店内无安全生产事故，无治安、刑事案件发生，内部矛盾纠纷一有苗头也得到了及时处理，整个综合治理工作成果显著。

六、不断完善采购流程，严格把关采购工作、控制采购成本。酒店将采购成本控制作为重点工作，要求以最低的价格采购最好的物资，在资金紧张的情况下果断地更换了酒店最大的供应商，事实说明更换供应商后采购价格有一定幅度的下降。

七、强化成本控制，成效显著[]20xx年是酒店成本控制效果较为显著的一年，建立较完善的成本控制体系。各项成本与各部门绩效考核挂钩，特别是加强了采购成本的询价和定价；酒店开源节流，降低能耗，对各部门能源使用情况认真分析，争取把对能源的损耗减到最低点。

张家界国际酒店在过去一年工作中虽然取得了一定成绩，但激烈的市场给我们提出了更高的要求。酒店将进一步狠抓管理、开拓新市场、保证安全生产，用最优质的服务迎接四海宾朋，为圆满完成xx年经营任务打下坚实的.基础。