

最新经营部部门总结报告(实用5篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

经营部部门总结报告篇一

东简良经营部，是公司早期门市之一。公司领导比较重视，东简良搬家牵涉公司每个人的心。董事长亲临现场，对搬家工作进行指导，并对员工进行了慰问，鼓励全体员工再接再厉、克服困难，做好本职工作。魏进强魏总亲自参与搬家工作，对门市的选址、吊罐提出宝贵意见。并经常打电话询问工作进展情况，十分重视搬家工作。要相民要总，魏雪其魏老师不辞劳苦来到门市，对财务工作进行审计，对门市各项工作进行指导，并提出建设性的意见。给予东简良经营部很大帮助，我们感到很温暖，同时也表示感谢。

请允许我代表东简良全体员工，向支持我们搬家工作的各级领导和各位同仁致以深深的谢意，感谢各位对我们的大力支持和帮助。我们一定不辜负各位领导的厚望，以自己的实际行动向公司交一份满意的答卷！

我现在简要汇报一下近期工作情况，

一、经营部上半年经营情况

在董事会的正确领导下，依靠企业员工的智慧和力量，坚持求真务实，埋头苦干的工作作风，强化生产经营管理，发扬艰苦奋斗的创业精神，努力拓宽市场空间和市场占有率。在市场需求滞缓的情况下，上半年累计销售5250/t□同比增长9.6%。累计采购5305/t□同比增长9%。累计销售收入3382万

元，但经济效益不佳，同期相比有所下降。油脂行业发展总体形势比较严峻，市场总体需求疲软，前景不容乐观。竞争激烈，盈利能力下降。在这样的环境下，我们应该推进精细化管理，降低经营成本，加强风险防范，以客户为导向，以做强做大市场份额为目标，争取在下半年实现新的突破，销量、利润稳步增长。

二、搬家情况简介

1、现实工作环境介绍

由于搬家工作比较仓促，时间紧、任务重。一些工作还没有完善，做起来很被动。生产车间、办公楼正在建设中，散油罐吊过来以后，中包装无法正常生产，设备没地方按装，地面是泥土，工作环境很差。为了不影响销量，把损失减少到最低，员工们都是露天工作。三伏天气骄阳似火，烈日曝晒着大地，地面温度高达40度以上。员工们挥汗如雨，身上衣服都被汗水湿透了，也不肯停下手中的工作，衣服阴干以后会有一层白的盐渍。阳光晒到皮肤上都是灼热的，有轻微的红肿疼痛，皮肤晒的黝黑，也毫无怨言。下雨天就像沼泽地，泥泞不堪，稍不留神就会滑到。而员工们却戏称这是我们合益荣公司新时期的长征路，走过去就是灿烂的明天！

晴天一身汗，雨天一身泥，这是对我们工作环境的真实的写照。面对恶劣的工作环境，我们员工没有一名退缩，没有一位抱怨。而是积极的投入到工作当中去，想尽一切办法去克服困难，去解决问题，尽职尽责把工作做好。与公司同舟共济，共同渡过难关。充分发扬了主人翁精神和一名合益荣员工应有的品质。在这里我向东简良全体员工说一声：“你们辛苦了。”

2新厂区介绍

为了提升公司形象，满足市场需求，适应市场发展，突破自

身发展瓶颈。把我们的车间建设成专业化、规模化、基础设施齐全的现代化车间。我们实地考察了多家企业，吸收了同行业的先进经验，并采纳了设备厂商的建议，结合自身的实际情况。设计了自己的多功能车间，集生产(中小包装、软包装、棕油袋)洗桶、仓库为一体。提高了空间利用率，使工艺流程更合理、更科学、更完善。同时也降低了投资成本。目前土建工程已完成，彩钢封顶正在施工中。集办公、住宿为一体的综合性为公楼主体工程已完工。加快基础设施建设，促进度，赶工期，力争早日投产！

三、以优质服务促进品牌建设

在市场供需失衡的压力下，价格战此起彼伏。但价格竞争已无法拉开彼此的距离，服务已成为粮油行业脱颖而出的利器。卖产品更多是在卖品牌，而服务是铸就品牌信誉的基石。唯有强化服务意识，提高服务水准，倡导专业服务，周到服务。才能更好的得到市场的认可，得到客户的信赖。才能提高产品的美誉度，才能有利于品牌更好建设。

四、东简良经营部的发展规划

新车间落成之后;对我们每个人都是一次新的考验，面对新形势、新工艺，我们都需要去学习去适应。我们要培养自己的学习能力，打造学习团队，提高自身水平，以适应公司较快发展。我们从以下五个方面来促进门市发展。

- 1、以散装油为一个业务单元，主要客户对象为食品厂和二级批发商。

升品牌形象。

- 3、灌装小包装，走进农贸市场和商超。完善自己的产品体系。

- 4、罐容扩建以后，争取为大厂商做中转业务，以增强自己的

实力。

5、开发一些新品种，如一次中包装等，寻求新的利润增长点。做好产品的后继开发工作。

新门市落成之后，将为东简良经营部的发展注入新的活力。对东简良来说是一个转折点，也是一个新的起点。东简良将以新面貌、新形象屹立于石家庄市场。我们将一如既往的继承和发扬合益荣企业文化，以人为本，天道酬勤。我们将做新时代的开拓者，与时俱进、开拓创新、敢为人先、争创一流。用自己的实际行动为公司、为员工交上一份满意的答卷！

经营部部门总结报告篇二

一、思想认识提高、职业道德培养：

到20__年，____实现“____”的__目标，是中国海油持续发展的阶段性目标。这个目标的提出，是__在近年来在高速、高效发展的基础上，基于科学的油气勘探发现、雄厚的技术实力的充分考量后提出的发展目标。对于将储量变为产量的____公司，作为__家庭成员的工程支柱，____公司对渤海实现____的目标有着义不容辞的责任和义务。20__年，注定是挑战之年、忙碌之年。作为公司的员工，实现这个__目标一是要提高执行力。工作要在指定时间内完成，不能在班内时间完成的，要加班加点完成；二是要注重团结。增强组织意识，加强组织观念；在上下级、同事之间注重团结，不说破坏团结的话、办破坏团结的事，顾全大局，讲求和谐，彼此尊重，彼此承让；三是注重工作质量。没有高质量的工作，就没有良好的工作业绩。在工作的每个环节严格要求自己，甚至是一句语言表述、一个词的使用、一个标点符号。

二、分包商合同实施监管工作：

刚刚进入公司，经营部领导安排我跟随高师傅参与分包商合

同实施监管工作。在过去的三个多月中，不仅在每一次与分包商谈判的过程中学习了与人交谈的技巧也在书写会议纪要过程中锻炼及提升了书面表达能力。

三、运输车辆的申请工作：

运输车辆的申请工作包括：根据用车申请单了解车间及其他部门所申请车辆的具体用途；明确装货及卸货地点联系人及方式；与运输公司联系安排车辆，将安排好的车辆信息反馈给所申请的部门及车间；以及各阶段与运输公司的结算核对工作。车辆申请工作通常都是当天申请转天的车辆，具有一定的紧急性，因此，针对这一特点，接到申请单时就会第一时间去联系安排，以保证在用车当天车辆准时到达。

四、设备设施的维修工作：

目前我所负责的设备设施维修工作均属于日常维修的申请单，也大多是属于紧急修理的申请。为了不耽误生产需求通常我都会根据申请单的日期第一时间通知相应分包商进行报价，然后根据报价及相应的预算定额，确定分包商进行施工。虽然这类工作没有一项工程那么大，但是我认为它同样重要，因为可以将它比作大项工程的后勤保障工作，只有后勤工作及机械设备正常运转才能保证工程项目顺利的进行。

五、科研类项目、场地租赁分包工作：

虽然还处于实习期，但是在小组及部门领导的指导下，现在已经能够顺利跟踪整套分包手续流程。虽然在开始的时候也犯过错误，但是领导和同事都及时给我指正了出来并且教导我正确的方式及方法。分包工作会因为分包的对象不同，种类不同而具有其特有的独特性，因此从中要学习的东西也就更加多，更加深奥。20__年，我想我会通过自己的努力及及时勤快的询问来提升自己的遇事判断，处理水平。

六、项目变更及成本费用估算工作：

这期间由于恰逢年底，因此还负责了____项目的变更费用核算工作以及____项目的成本估算工作。

20__年仅仅进入公司不到四个月的时间，部门的领导，同事对我都很照顾，虽然我做的还有很多的事情不够周到详细，在工作上面还有很多的地方需要改进加强。

20__年即将来临，我将用我最饱满的热情投入到工作中，当然这一年自己还是需要在不断的学习中进步，争取为部门，为公司贡献自己微薄的力量。

经营部部门总结报告篇三

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。

经营部部门总结报告篇四

20xx年度，在公司的统一领导和各部门的协作支持下，经营部完成了本年度所承包的预决算工作。并实现了从过去的定额计价到工程量清单计价的过渡，顺应了时代改革的步伐，使部门的各项工作得以顺利开展。具体情况如下：

原合同范文是针对本公司内部合同，对新进的工程队就不能适应，在此基础上，经营部在总结原合同的基础上，查阅大量的合同范本，制定了新的合同范文。

20xx年江南片区二期及新增东巷子小区市政综合改造工程都启用了清单计价方式[]20xx年一期江南片区市政综合改造工程、城堤防护栏、江北基地、静宁路一鼓楼街防洪渠等工程已签完了合同，各项工作配合公司各部门作好预算工作。

栏工程等，在各部门的配合下，及时、准确的作好决算工作。

从20xx年以来，经营部大力开展工程量清单的学习，并组织人员参加了定额站和建筑协会主办的工程量清单计价实务的培训学习。使公司能很快适应新的计价模式，有利于当前和今后经营工作的开展。

一是办公设备有待进一步完善，原电脑配置的预算软件不能升级，且运行缓慢，经常出现预算文件无法打开。由于不能升级，不能适应现行的招投标，影响经营部的正常工作。

二是没有建立本公司的造价信息库，和逐步建立本公司的企业定额。这对于将来的经营工作不利。

20xx年在作好常规的预决算工作的前提下，用一定的时间把一下几点工作建立起来：

- 1、建立本公司造价信息库，完善工程材料信息、人工费信息、

管理费及综合费用信息，并按月进行动态调整。

2、建立本公司企业定额，用一到两年时间完善定

额的基本内容，并每年进行动态调整。

3、购买新的正版预算软件。

总之□20xx年经营部虽然做了大量的预决算工作，但还有很多必要的工作都没有时间去做，争取在来年能够完善起来。把经营工作做在时代的前头，为公司的奋起撑起风帆！

经营部部门总结报告篇五

首先感谢院领导和同事们对我工作的信任和肯定，本人在中建勘察院目前主要侧重市场经营工作，我的主要工作是协助部长负责市场经营部的部门工作；进行市场信息搜集、分析；对勘察院年生产经营计划和季度生产计划进行编制、检查；协助其他部门进行投标工作；协助市场项目部部长进行项目洽谈、合同签订和结算等工作。

可以说，市场项目部的部门重要性决定了日常工作的繁琐和复杂，而目前主要的工作只有__和我两个人在具体负责，面对一年中100多个工程项目和30多个分包项目，这其中的工作量可想而知。

作为市场项目部的一员，我深知市场项目部在市场开拓和经营、项目计划控制、合同费用收缴等方面发挥的重要性。为了让自己的业务水平更符合部门的要求，我重点在以下几个方面做出了工作：

一、加强相关知识的学习，尽快达到生产项目的专业要求。

为了做好自己的日常工作，我首先在业余时间加强业务学习，

这其中包括对勘察专业知识的学习和对相关法律法规的学习，我在虚心向周围同事请教的同时自觉购买了许多相关的学习资料并利用工作闲暇之余认真钻研，我深知作为一个生产经营工作者，没有过硬的专业知识理论是没有办法和甲方进行业务洽谈的，另外我还注意收集了《合同法》、《中华人民共和国招标投标法》《工程建设项目勘察设计招标投标办法》等与平时工作切实相关的法律法规进行学习，使自己在合同的编制和项目投标时能做到知法懂法，最大限度的避免因合同条款等原因对勘察院带来的损失。

二、认真改进流程，规范日常管理。

由于以前没有专人对合同、资质、合同章等进行管理，从今年开始，我在这方面做了一系列的改进，首先制定了《印信管理制度》和《资质管理制度》，对平时合同章的加盖和借用、资质的借用等进行了规范的说明，并制作了《合同章使用登记表》、《合同章借用登记表》、《资质借用登记表》等相关表格，使合同章的使用和资质的使用做到有人可审，有据可查。

针对平时合同借用比较频繁的特点，我从20__年开始对所有的'合同进行复印，并于年底把所有的合同复印件装订成册，这样既方便了其他部门人员对合同的查用，也避免了日常合同的丢失和损害。

三、加强合同的登记管理和收费统计工作

截止20__年12月，勘察院共签订合同达到100多项，分包合同30多项，为了对这些合同做好登记和备案工作，我坚持做到当天的合同必须当天登记入册，当天的表格必须当天做完，这样可以有效的避免手头堆积太多的工作。另外，我月的月末和每个季度末准时给相关部门和领导报送生产情况统计表，使领导对当月和当季的生产经营情况有准确的了解。

四、积极参与投标和备案工作

在生产经营工作中，招投标工作也是我的重要工作内容之一，在过去的一年中，我在投标组织和协调方面做了大量的工作，截止12月13日，我共参与了投标项目16项，备案工作8项，为勘察院市场的开拓贡献了自己的力量。

六、积极进行合同收费工作

20__年度勘察院到目前为止共签订合同额8000多万元，但收费情况不容乐观，面对这种情况，我积极配合主管领导，根据合同条文，与甲方积极沟通，全力争取，目前已经收回了很大一部分工程款，减轻了勘察院年度收费任务的压力。对于合同欠款，我认真对历年遗留债务进行彻底的整理和统计，定期与欠款单位确认欠款额，建立动态的清欠台帐，对工程欠款保持清晰明确的记录，保证日后追收的有效法律证据。

以上便是我在20__年生产经营方面做的一点工作，这离不开院领导的帮助和同事们的支持，最后再次感谢院领导和同事们对我的信任和肯定，我将在今后的工作中不断提高，不断完善，争取为中建勘察院的发展贡献自己更大的力量。