# 最新建筑公司经营部个人工作总结(三篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-06-27

*总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。什么样的总结才是有效的呢？以下我给大家整理了一些...*

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。什么样的总结才是有效的呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

**建筑公司经营部个人工作总结篇一**

请允许我代表xx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于深深的谢意，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，以自已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，

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xx/t，同比增长xx%.累计采购xxx/t，同比增长9%.累计销售收入xxx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。

1.现实工作环境介绍

有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。”

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。设计了自已的多功能车间，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！

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。

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。我们要培养自已的学习能力，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。

2、中包装全面升级，内在品质和外观形象都有新的提升，在原有客户基础上，发展大型食堂和高档酒店，以提升品牌形象。

3、灌装小包装，走进农贸市场和商超。完善自已的产品体系。

4、罐容扩建以后，争取为大厂商做中转业务，以增强自已的实力。

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xxx经营部的发展注入新的活力。对xx来说是一个转折点，也是一个新的起点。xx将以新面貌、新形象屹立于xx市场。

**建筑公司经营部个人工作总结篇二**

20xx年已成为辉煌，公司在总经理xx、副总经理xx的领导下，全体同仁本着“团结奋进、诚信为本、更进一步、欣欣向荣”为宗旨，锐意进取，不断创新为公司的发展凝聚和付出了极大的艰辛和汗水，取得了优异的成绩。

20xx年工作全面展开，预示着我们今年的工作仍将充满着挑战。为此，我们有必要对过去的工作认真总结，保持清醒认识，并着手准备应对20xx年我们将面对的新形势和新问题，下面我对经营部的工作进行总结、汇报并提出20xx年工作设想和要求，不妥之处，请大家指正。

（一）经营部全面完成了公司下达的各项任务指标，在市场经济危机的情况下稳步实现增长，这个月时间完成近四万多方，回拢资金1000多万元。

（二）客户对我们比较满意，结交了一批忠诚客户，并能和施工项目相关人员保持良好的社会关系，让他们有困难时想到我们，公司的品牌效应进一步形成。相信有一天我们的品牌效应会达到良好的效果。

（三）与各有关部门配合较好，处理问题比较及时，迅速做出反应，绝大多数工作主动积极，经营部人员爱岗敬业，能与其他科室相互沟通、协调合作、对公司怀有深厚感情，希望公司做强做大，以公司为家，在工作中展现才华，体现人生的价值。

四）目前市场竞争异常激烈，利润空局很小，加强成本控制、严格执行规章制度。我们做的比较到位，每一个大小问题及时向公司领导汇报，没有发生任何事故。

以上成绩的取得，是基于全体员工共同努力的结果，对个人而言也是有一定的进步，同时在一些方面还是存在许多不足，在今后工作中要加以改进。

（一）员工队伍素质跟不上企业发展要求，全面掌控能力不够，创造性工作办法不多，信息渠道不够畅通且滞后，从精细化管理要效益的格局还没有形成。

（二）加强员工考核、要做到让员工感受到做错的每一件事情都和自己的切身利益息息相关，做的好要受到奖赏，做错事必受罚，做到奖罚分明。不足之处还有很多，只有发现不足，才能着手改善，在成绩面前不沾沾自喜，同样在面临不足或缺点也不妥协，看到成绩是对自己工作的肯定并满怀信心，认清不足是希望做的更好。

目前，混凝土行业的竞争趋于白热化，面临恶性竞争，市场压力对我们而言是个及其严峻的考验，在市场商砼价格基本一致的情况下，只有挖掘内部管理，提高生产效率，降低成本，才能为企业创造利润，才能使企业立于不败之地。

（一）加强生产调度上的安排。

（二）继续执行强化部门专业化管理。

（三）加强对搅拌生产线的计量管理。

（四）严格执行采购制度，加强材料入库管理。

（五）加大对现场文明的整治，评价一个企业的优劣，做好的办法是让客户做出客观的评论，客户对我们供应及时满意的同时，会看到我们的混凝土质量，员工的劳动积极性和形象、安全措施落实情况等等都会一一记在心里，这些都要求我们时刻要维护企业的形象。

“雄关慢道真如铁，而今迈步从头越”，从公司建立时的起步艰难，我们逐步走向成功，金融危机阻挡不了我们前进的步伐，相信在公司领导的代领下，我们有能力应对市场白热化的竞争，我相信最终胜利将是我们。

**建筑公司经营部个人工作总结篇三**

经营部主要职责

负责建设工程施工合同、专业分包合同、劳务分包合同、材料供应合同的签订与管理。负责工程预算、结算工作。负责编制工料分析。

负责企业招投标的编制及具体实施工作。负责分公司、专业分包、劳务分包结算工作。

负责专业分包单位、劳务分包单位、材料供应单位、招投标等有关信息的收集工作。负责与企业有关的协会、组织团体及主管部门的沟通与落实。负责组织本部门的体系运行工作。

经常组织各种专业知识、业务能力培训，统一组织学习相关结算文件及法律法规，提高全体预算员的业务能力及综合素质。

负责组织施工组织设计中经济指标的审批工作。3.工程合同管理

经营部负责建设工程施工合同、专业分包、劳务分包、材料供应合同的签订与管理。签订的合同必须遵守国家、省市的有关法律法规，不得损害公司利益。

经营部长与工程部长参加与建设单位合同条件的谈判，并负责审查合同内容，经总经理审批后，方可与建设单位签订。

签订完的建设工程施工合同原件，，由经营部统一备案管理，两日内分别报送以下部门：财务部，复印件抄送董事长、总经理、工程部。

负责签订专业分包合同、劳务分包合同及材料供应合同时，必须企业证件齐全有效（营业执照、开户许可证）。

依据合同内容的主要条款及公司的指定要求，拟定分包合同初稿，经总经理审批后，方能签订正式合同。

分包合同、劳务合同、材料供应合同应在进场前签订。

签订完的专业分包合同、劳务分包合同及材料供应合同原件，三日内分别报送以下部门：总经理、财务经理、经营部、工程部，原件由经营部统一备案管理。

经营部必须配合公司相关部门严格监督合同的履行情况，处理因施工合同引起的经济纠纷。如需修改、变更的内容，及时提出修改意见，并将修改、变更的内容存档备案。如有合同终止，必须办理合同终止手续。

经营部负责组织建设单位直接分包项目管理协议的签订。负责向财务部提供建筑工程施工合同，中标通知书，相关资料。4.工程预、结算管理

预算员要有良好的职业道德、专业知识，谦虚谨慎，有强烈的责任心，有集体荣誉感。预算员在对外结算时，必须严格遵守工作时间，不能旷工、迟到、早退，违返者每次负激励50元／次。\'预算员必须对工程预结算中存在的问题及时、全面的向公司主管领导汇报。经营部长必须加大日常审核力度，全面掌握工程预结算工作。

预算员日常工作中的各种报表、统计数据必须及时、准确、完整。

预算员必须熟练掌握定额内容及省市有关工程造价方面的文件、法律法规，并能灵活运用，掌握常见工程类型有关测算数据。

预算员必须熟练掌握合同内容，细致研究合同条款，严格按合同规定编制预、结算。根据合同约定的时间，必须及时向监理公司、建设单位上报工程的进度结算。每月20日前按施工形象进度编制好月份工程结算，上报经营部、财务部。如不能按时完成，罚款50元／天。

每年12月20日前做出年度结算，经审批后上报经营部、财务部。如跨年度工程应在合同规定期限内做出年度结算，经审批后上报建设单位，如不能按时完成，罚款50元／天。工程竣工结算必须在工程竣工后l5天内完成，如拖期罚款50元／天。工程竣工结算经过经营部长审核后，上报审核单位。预算员应随时做好与审核单位核对结算的准备工作。土建预算员必须要负责组织落实其他专业的有关预、结算数据统计及预结算上报等工作。负责每月向财务部提供实际工程进度结算和甲方审批后的形象进度结算一份。甲方结算及外分包结算，每年必须装订成册，便于管理。5.工料分析管理

预算员要根据现场的进度安排，在每个月20日上报当月的实际工料分析表，经营部长审核后每月25日报送给总经理、生产经理、财务部、工程项目部及经营部，如拖期负激励30元／天。6.工程招投标管理

招投标项目确定后，经营部主要协调各相关专业编写招投标文件，并负责标书的装订包装工作。

经营部负责投标文件的递交并组织相关人员参加开标。

经营部要依据招标文件及施工组织设计做出正确预算结果，为领导最终投标报价提供真实依据。

经营部必须对招投标资料严格保密，严禁向他人泄露，损害公司利益，如查出每次负激励l0000元以上，直至追究刑事

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找