# 俱乐部运营工作总结(精选38篇)

来源：网友投稿 作者：枫叶飘零 更新时间：2024-06-08

*俱乐部运营工作总结1时间过得真快，转眼来到公司已经快半年了。我的工作岗位是商品运营规划专员。实习期间我学到了很多东西，积极协助配合部门其他同事完成的日常工作。在各位领导和同事的帮助下，我不断地学习和提升自己的业务能力，本着对工作认真负责精益...*

**俱乐部运营工作总结1**

时间过得真快，转眼来到公司已经快半年了。我的工作岗位是商品运营规划专员。实习期间我学到了很多东西，积极协助配合部门其他同事完成的日常工作。在各位领导和同事的帮助下，我不断地学习和提升自己的业务能力，本着对工作认真负责精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作，工作能力得到了提升，为今后更好的工作打下了基础，以下是对我个人工作的总结：

经过半年的自身努力和同事们的帮助，我对工作有较强的处理能力，熟悉各项业务的操作流程，希望能早日得到公司的认可；同时更加清楚自己工作的定位，公司环境和工作岗位适合我的职业规划方向。看到公司迅速发展，我深感自豪，也更加迫切地希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

**俱乐部运营工作总结2**

时光飞逝，俱乐部在成长的岁月中，送走了杨絮飘飞的四月，迎来了激情洋溢的五月。

四月，我们俱乐部的四月，是个忙碌的四月，成长的四月，喜悦的四月。

>一．工作概述

准确地说，按照向研究院提交双周报告的日子算起，应该是从3月28号开始了我们的四月。在四月来临时，我们敲响了微软实习的大门，让微软的open day活动走进了北理。走进四月，我们的项目开发正式确立。为了项目的顺利进行，我们紧锣密鼓，作宣传、搞培训、请顾问老师、挖人才。风风火火，到了四月末，紫竹院的team building和丰盛的多伦哥自助餐,让俱乐部成员们一扫四月的征尘，用满腔的热情准备着五月的来临。

>二．亮点回顾

1．3月28日，微软open day活动为北理学子敞开微软实习之门。

2．4月3日，俱乐部20\_年开发项目正式确立。

3．4月5日， “俱乐部十日让你成为c#.net程序员”活动未雨绸缪。

4．4月9日，俱乐部成员与俱乐部指导老师金旭亮针对项目开发进行面对面交流。

5．4月21日，“十日程序员”培训活动圆满结束。

6．4月23日，北理工全体会员圆桌会议在中教907召开。

7．4月26日，迎五一、庆佳节，bitmstc欢聚紫竹院。

此外，俱乐部还成立了silverlight学习小组，开启了面向北理学子的长期执行的创意征集的novolight项目，并有了项目讨论的园地。

特别值得提出的是，我们的站项目的开发的需求分析也在火热进行中。

>三．工作总结

总的来说，俱乐部四月举办的各种活动对俱乐部的工作和未来的发展都是非常有意义的。当然，举办活动的过程，特别是在锻炼和考察新成员的组织能力时，难免会出现一些问题。但，我们的俱乐部是在问题产生中积累经验的，是在解决问题中成长的。我们的工作得到了微软亚洲研究院和计算机科学与技术学院的大力支持，对此，我们全体俱乐部成员向他们致以衷心的感谢。我们真诚地希望更多的人参与到我们俱乐部建设中来，为俱乐部的发展提出宝贵的建议。

**俱乐部运营工作总结3**

20xx年是“十二五”开局之年，也是二院羽毛球俱乐部走向规范的关键之年。在医院工会的直接领导下，以“运动、健康、快乐”为基本理念，坚持为医院文化建设服务的方针，积极推进羽毛球运动在医院的推广普及，引导参与者达到强身健体、愉悦身心的目的。现将一年来的工作总结如下：

>一、拥有健全的羽毛球俱乐部章程及考核机制。做到有章可循，有条可约。

1、我院羽毛球俱乐部成立了以会长负责制，秘书长主持日常工作的工作模式。制定了适合我院发展的羽毛球俱乐部章程，对日常参与、参赛、缴纳会费等情况进行详细登记，并实施年度考核。

2、我院羽毛球俱乐部成立于20xx年。经过近2年的努力，现已初步达到“立足本院，辐射周边”的目的，共有院内外会员23名。

>二、以训练聚人气；以比赛促水平。做到每周训练，比赛不断。

1、俱乐部日常工作包括新会员招募；“一对一”指导培训；每周训练；定期组织院内对抗赛；积极参加各类交流比赛。医院每周六下午有定时训练课，每日16:30-18:30有自愿训练课、自愿对抗赛。

2、10月份，医院工会组织的“金秋十月，运动相随”全民健身月活动中，全院以俱乐部成员为核心，共组织30余人参加比赛。比赛按照团体比赛规则，分成5队进行单循环积分赛。决出了临床冠军队、行政后勤亚军队、医技急诊季军队。

3、5月1415日，医院工会还派俱乐部成员余志勇、余竹琴、方国凤、洪莉莉、王传查、汪敏捷参加了“农行杯”淳安县第二届羽毛球锦标赛，并荣获女子团体第五名的好成绩；8月份派余志勇、余春娟参与组建卫生局羽毛球队，参加杭州市羽毛球比赛，并取得了不错的成绩。

在一年的工作中，医院羽毛球俱乐部无论在人员招募、后备力量培养上，还是日常训练和院内外对抗比赛中，都取得了长足的进步。明年，我们将继续发扬敢于竞争、勇于挑衅的精神，做到时间、装备、技术全面发展，把快乐健康进行到底！

**俱乐部运营工作总结4**

20xx年，是我在集团真正度过的第一年，很荣幸，能与爱晚红枫集团一起走过了20xx年，很高兴，这一年所有同事的相伴，很欣慰，这一年，有所成长。

20xx年，对我来说是极为难忘的一年，这一年里，我从总裁办来到新成立的发展运营部，跟着春梅姐从一将一兵壮大到现在5个人的小团队。这一年时光，经历了工作职位的转换，经历了工作中的高低潮，失落过、开心过、退缩过、坚韧过！这些经历，让我有所收获，也让我更加看清楚自己，自己工作中的不足处，自己不成熟的的工作方式，默默的下定决心，20xx年，我要努力学习，修正这些不足，成长为一名优秀的集团员工。

20xx年在集团领导及各位同事的帮助下，我的.工作在各方面都有了长足进步，现汇报如下。

>一、主要工作

（一）各部门计划。进入发展运营部，我的主职工作为运营专员，负责收取各部门周、月、季、年计划，并将各计划进行纵横向比对，跟进计划落实情况。截止20xx年12月31日，全年收取周计划45次，共526份；收取月计划11次，共162份；收取半年、年计划共2次，共28份。

（三）其他工作。与此同时，参与了爱晚工程、冶金医院、集团OA的资料准备工作，集团各单位荣誉资料整理、众筹相关资料整理、康复医院资料搜集整理等。

>二、收获

这一年来，我在工作中不断成长，这跟上级领导的帮助密不可分。刚开始接触信息化，觉得很简单，搜集、整理、发布，可在工作中，却发现有很多需要认真考虑的地方，比如，如何搜集到更有用的信息，适合我们集团性质，又能为阅读者带来新的想法思路。搜集政策类信息，是上班的第一件事。这些看似简单的小工作，却教会我，任何事情都要去思考，才能做的更好。也是基于如此，经理有很多工作放心的交给我，让我去做。

还记得，收取周计划这项工作一开始定于每周四下午提交，周六开周总结会。可是很多部门因为工作不能按时提交，这就导致了我在整理计划和纵横向比对计划的时间要延后，那时候几乎每周五我都要加班到7、8点。有一次，家里有急事，想着早些整理完毕周计划，按时下班，提前和每个部门拜托一定要按时提交计划，可最后还是有一个部门延后了，看着越来越晚的时间，心里委屈极了，眼泪刷刷的往下掉，为什么沟通换不来别人的理解。后来，在领导的指导下，我慢慢摸索出更有效的工作方式，避免了类似情况的发生，提高了工作效率。

不管是在总裁办还是在发展运营部，我们的工作不仅仅是一项，我们身兼数职，做的多，需要学习的地方也多。经常，我们部门最晚离开公司。

6月的一天，我们需要赶一个很急的PPT，一遍一遍的修改，一遍一遍的重新做，到了晚上11点，已经连续工作15个小时的我们，已经有些体力不支。春梅姐知道我和小云家离的远，让我们回去，而她却是在凌晨2点离开的集团，早上7点又跟随张总去北京出差。这样的事情，很多，而我们也在这样的经历中，愈加团结。跟在这样的团队里，不成长就要拖后腿，所以，我们时刻在学习，不想为这个团队抹黑，不想让大家的努力被否定。

>三、20xx年工作计划

20xx年已经到来，时间一闪而过，好的开始需要计划的支撑。

20xx年，首先，我会在本职工作上更努力，将运营专员这个岗位做到游刃有余，出彩不断。同时，在工作能力上进行再提高，争取做到为领导分忧！除此之外，不断学习，从办公应用知识到养老行业的深入了解。身在职能部门，编写文档的能力不能少，自己的水平欠缺，下一步要加深。

20xx年，集团在前进的道路越走越坚实，我也要跟随集团的脚步，一直成长，为集团，也为自己的明天，做出应有的努力，呈现一份满意的答卷！20xx年，恳请各位领导、同事多多批评指正，帮助我努力成长！谢谢！

**俱乐部运营工作总结5**

我通过招聘到公司项目管理部上班，从工程施工单位到工程建设单位，虽然我的工作岗位和角色发生了很大变化，而且对《浙江省建筑工程预算定额》也是初次接触，但在领导的关心和同事的帮助下，凭着自己的专业基础和工作经验，加上刻苦钻研和学习，很快适应了工作环境，并取得了较好成绩。现将工作情况简要总结如下：

主要工作表现及成绩

1、严格遵守公司各项规章制度。上班伊始，我认真学习了《维科纲要》、《房产板块员工日常行为规范》、《基本管理制度》、《岗位职能说明书》等各项规章制度，并将其牢记于心，时刻提醒自己要严格遵守公司的各项规章制度，维护公司形象。如坚持每天上班提早到公司，打扫办公室卫生，为同事创造一个干净的工作环境。

2、认真学习浙江省概预算编制资料。虽然概预算编制的原理相同，但是《浙江省建筑安装工程定额》与我以前接触较多的公路、铁路工程定额有很大差别，因此，我首先对浙江省概预算编制资料进行了认真系统的学习，并坚持边工作边学习，很快就掌握了其中的要领，已能独立完成领导交给的任务;与此同时，我还利用业余时间学会了使用“神机妙算软件”编制预算和“鲁班软件”抽算钢筋，工作效率得到极大提高。在今后的工作中，我将不断的摸索和钻研，把工作做得更加精细、完美。

3、维科精华集团股份有限公司敦煌分公司卷绕车间及临时工程决算审核工作进展顺利。卷绕车间及临时工程虽然完工已久，但是有关竣工资料却很不完整，这给决算审核工作带来了很大的困难。我接手这项工作后，一方面积极要求施工单位完善竣工资料，另一方面利用手中现有的资料计算工程数量，核对各项数据。为准确掌握工程情况，保证计算的准确性，我还特意到现场仔细查看。经过我的努力，目前这项工作已取得了较快的进展，工程决算审核所需的大部分资料已收集齐全，卷绕车间的预算已同施工单位核对完毕。

4、积极着手华严街5号地块商住楼土建审核工作。从领导安排我负责该工程土建预算审核工作之后，我抓紧时间熟悉施工图纸及相关资料，并多次到施工现场了解情况，使自己在最短的时间内掌握工程的静态和动态情况。为更好地维护公司利益，在决算时取得主动权，我把工程量计算工作提前到了现阶段。经过一段时间紧张有序的工作，目前已完成了地下室部分工程量的计算。

5、其他方面：

①积极向领导提出合理化建议，如成本控制、资料管理方面;

②与同事积极探讨造价控制、合同管理、资料管理等内容。通过讨论既增进了同事间的友情，又提高了自身的业务能力;

③主动与同事交流，热情帮助他人;

④积极参加公司组织的各项活动，如参加党员学习、新春联欢演出。

努力的方向

1、充分利用通过全国造价工程师执业资格考试的优势及以往的工作经验，积极主动接触各种相关业务，提高自身的实际操作能力，为公司的品牌建设作出自己应有的贡献;

2、积极参加自学本科考试，钻研专业技术，提高业务能力和专业水准;

3、发挥党员的模范带头作用，争当先进。

总之，三个月来，我虽然取得了一点成绩，但离领导的要求尚有一定差距。今后，我将进一步加强学习，扎实工作，充分发挥个人所长，为公司再创佳绩作出应有的贡献。

**俱乐部运营工作总结6**

承载着武术的热爱，我们相聚于武术协会，本着“以人为本，崇尚武德，强身健体，自强不息”的办会理念，为更好的发展建设好社团，繁荣社团文化，我俱乐部在学校的正确领导下，积极开展各项工作，始终活跃在学校大型活动的第一线。

总结过去，展望未来，我们努力，我们收获，现特将两学期的工作，总结如下：

刚入学，我俱乐部在学校的统一安排下，积极筹备，策划纳新工作，于十月份在主校区进行纳新。在纳新期间，我协会各部门分干明确，运作有序。面对大一新生的咨询、提问，我俱乐部xx级和xx级协会干事都耐心详细的进行了解答。

十月份，我俱乐部成功的举办了筹备已久，凝聚两届人心血的“武术交流会”。此次交流是对外展示我协会文化传播中华武术文化，检验协会成果的一个平台，对内是一个展现与锻炼我协会成员的一个大舞台。受到老师和同学们的一致好评。

十二月我俱乐部参加了社团文化节社团文化展示，刚学一个月的大一新生也参与了表演，我们把拳术，棍术，枪术以及九节鞭表演的潇洒自如，受到校领导及院领导大力表扬，经过这次表演大一新生感受到舞台的魅力，以此更加努力的学习武术。

一月份，俱乐部部分成员又参加了体育学院举办的迎新表演，激发了院内众多武术爱好者的习武精神，表演取得了圆满成功。

五月到六月期间，我俱乐部收到学校邀请去参加我校校运会开幕式武术表演，开始长达一个多月的训练，不管风吹日晒，俱乐部的老师与学生们都尽心尽力的训练，并且我俱乐部老师广招学校武术爱好者，包括体育学院正在被授课的武术爱好者与其他学院的武术爱好者，给了他们一个参加武术表演的机会，既锻炼了身体，又培养了学生们吃苦耐劳的精神，更理解了武术的精髓。最终，表演取得了巨大成功。

六月底俱乐部收到学校老师大同大学主校区送大四以及工学院送大四表演的邀请，但是由于我校武术队即将参加省武术锦标赛而开始在俱乐部内挑选队员并参加学校集训，所以没能报名去参加表演，对此我们深表遗憾。

我俱乐部在今年的训练模式也加大了创新与改变，并加大了会员考勤制度。将日常训练模式统一化，正规化，人性化。首先在分队伍上打破往届传统男女分开训练，今年将男女混合训练。其次在技能安排上也有所创新，在经过为期两个半月的基本功学习后，逐渐向特色转型，经过安排、动员，将拳法学习向器械训练转变，并将俱乐部成员分长拳、南拳、少林、太极、棍、刀以及九节鞭等几组进行分组训练，通过重新分队，提高了大家训练的积极性，带动了会员的激情，也带来了队长的带队热情，由于因人而异，所以更利于技能的传承，此举创新，有力的推动了协会的发展壮大。

虽说现在武术俱乐部工作水平已经有了大幅度的提高，但请相信：胜不骄，我们一直在努力，也一直在进步！

**俱乐部运营工作总结7**

面对车险市场激烈的竞争，各保险主体为了争夺更多的市场份额，竞相用价格战术等一系列不公平的手段不断冲击市场，扰乱正常市场秩序。个人客户在这种恶劣的环境下，对公司忠诚度降低，让客户有了“买保险就是买便宜”的思想。针对这种情况，公司领导果断的推出成立客户俱乐部的创新举措，从大力提高公司服务品质下手，凭借高品质的服务优势抢得市场主动权，从而促进业务持续健康发展。

客户俱乐部自启动以来，全面围绕公司领导的战略思想，开展了会员发展测试、服务项目测试、客户公共关系管理系统测试及俱乐部宣传测试等一系列工作。

>一、会员发展测试

XX年XX月XX日至XX年XX月XX日，俱乐部相继开展了“XXXX”和“XXX”等营销活动。在这期间，我们共召开了多次客户专员会议”，从俱乐部的成立初衷、俱乐部的工作范围到后来的会员申报入会流程都向客服专员做了详细的沟通和交流。不仅如此，为了更好的推进会员入会的工作，俱乐部会员服务部、会员拓展部的员工积极到公司进行宣传。利用公司的晨会时间、晚上培训班的时间给一线展业人员做培训宣导。截止到XX年XX月XX号共提出会员申请XXX人次，审批通过XXX人。

>二、服务项目测试

俱乐部目前可以提供给会员的服务项目是三大类共54项服务，目前绝大多数公司的会员享受了这些车务服务，支公司和客户都很满意。

>三、客户公共关系管理系统测试

“客户关系管理系统”是公司涵盖内容最全面的管理系统。系统分6大功能模块，分别是：会员管理，会员卡管理，会员服务管理，统计报表，商户管理及系统管理。为了保障客户的信息安全，系统针对不同的使用人员，分别设立了3种使用权限：俱乐部系统管理员权限，支公司操作员权限，商户操作员权限（目前暂时未涉及到）。在管理员的权限下每个功能模块都能被使用；在支公司用户权限下只能使用会员管理这个模块，支公司用户只能在各自的权限下对在本公司承保的客户进行操作，包括根据多种条件查询，统计等。

>四、宣传测试

作为保险业界率先成立的客户俱乐部，XX各大媒体纷纷进行了相关报道，在社会上、市场中引起广泛关注和强烈反响。

在这两期活动中，我们制作了会员手册、会员期刊、活动宣传海报、门店易拉宝等一系列宣传资料并分发到各支公司，充分利用各类宣传资料，为活动推广提供有力的舆论支持和思想保证。

**俱乐部运营工作总结8**

XX足球俱乐部于xxxx年7月开始暑期训练，暑期训练中，俱乐部委任了相关管理人员，组建了四支高水平参赛球队参加全国比赛，制定和完善了教练员训练大纲，为新学期足球走进校园打好了坚实的基础。

>一、开展暑期集训，提高队员技术

xxxx年7月9日至xxxx年8月17日，XXXX足球俱乐部分别在老村长XX足球公园、同济小学训练场以及新浦三小开展了为期六个星期的暑期集训、通过六个星期的集训，参加训练的队员们技术都得到了不同程度的提高，第一次报名踢球的同学也感受到了足球的魅力。

>二、扎实训练，参加全国大赛成绩斐然

在各级领导的支持下，俱乐部适龄队员经过紧张有序的集训，我俱乐部一共派遣了40名队员参加比赛。

(1)：xxxx年7月25日，俱乐部U8队伍参加XX“名城杯”获得第二名

(2)：xxxx年7月29日，俱乐部U11队伍参加上国际邀请赛获得第七名

(3)：xxxx年8月7日，俱乐部U9队伍参加上港杯邀请赛获得第二名

(4)：xxxx年7月14日、俱乐部率领同济小学女足参加全省校园足球“菁英”计划，获得第五名

>三、输送队员，送往职业足球队

XX足球俱乐部成立至今，自xxxx年起，每年都会往职业足球俱乐部输送优秀足球运动员。今年夏天，吉天浩和龚子祥同时被上海申鑫足球俱乐部U15梯队选中;王廷有、李习楠两名队员于9月10日踏上前往上海上港搏击俱乐部的征途，明年他们将和去年已到上海上港搏击俱乐部参加训练的原XX俱乐部队员李睿跃一起代表上海上港征战青超联赛，XX足球俱乐部祝福你们在未来的足球路上越走越好，一切顺利。

>四：暑期足球嘉年华，小朋友与XX奔赴一场足球梦

xxxx年8月17日，XXXX足球俱乐部在老村长XX足球公园举办了俱乐部成立“七周年”足球嘉年华活动、活动现场气氛火爆，队员们和家长一起在场上拼搏，挥洒汗水，感受足球的魅力!

>五：新学期开始

新的学期开始后，XXXX足球俱乐部把足球梦播种在幼儿园，校园足球从幼儿园开始，从小让幼儿园的小朋友接触足球，喜欢足球。

**俱乐部运营工作总结9**

作为一名超市运营部经理，在超市这一年工作时间以来，我在本职岗位上尽心尽责，努力为超市减少财物损失，并且在工作期间我也充分认识到自身所肩负的重任。在工作一年时间来临之际，我觉得很有必要就前段时间的运营工作进行一番总结：

第一，心态、思想方面

工作一年时间以来，我觉得要做好运营这项工作，工作心态、思想是非常重要的，可以说是核心与关键。有了一颗正确的、乐观的、科学的工作心态以后，才能够在面对工作当中的各项问题时候总结出正确的解决方法。

第二，实际工作情况。

防损是一项需要相当务实、严谨的工作，主要工作任务基本上注意察看每天的视频监控录像，注意察看收银台秩序情况，注意防盗等。其中，防盗是相当重要的部分。主要是两方面工作：内部与外部。

第三，纪律方面

作为防损部经理，我深知自身应该带头遵守超市各项工作规章纪律。因此，在工作期间我始终坚守行为准则，待人处事奉行“低调言行、高效工作、稳重行事、表里如一”的十六字箴言，认真执行、完成超市领导下发的各种任务。

第四，不足方面

一年的工作时间以来，我的工作绝不是“无懈可击”的。期间也遇到了一些问题与困难，主要是对于下属的管理与教导工作方面存在了一些问题，尤其是没有注意培训好新加入的防损员工，导致一些防损员工工作期间有些松懈与怠慢。下一阶段工作，我将重点做好相关方面的工作，加强对于下属的工作督导与上岗培训。

第五，个人成长与发展

这一年的工作当中经历了很多问题，每当遇到一次问题并且努力加以妥善处理解决之后，我就发现自身获得了成长。我确信每一个的岗位人员恰恰都是这样通过一步步的解决问题而获得自身素养与能力的提升。这一年来，我更加熟悉了运营部经理的职责范围，更懂得了理解上层领导的思想，更懂得了加强与下属员工的交流，总之我觉得自身通过这段时间的工作有所成长。

**俱乐部运营工作总结10**

XX足球俱乐部于20\_年7月开始暑期训练，暑期训练中，俱乐部委任了相关管理人员，组建了四支高水平参赛球队参加全国比赛，制定和完善了教练员训练大纲，为新学期足球走进校园打好了坚实的基础。

>一、开展暑期集训，提高队员技术

20\_年7月9日至20\_年8月17日，XXXX足球俱乐部分别在老村长XX足球公园、同济小学训练场以及新浦三小开展了为期六个星期的暑期集训、通过六个星期的集训，参加训练的队员们技术都得到了不同程度的提高，第一次报名踢球的同学也感受到了足球的魅力。

>二、扎实训练，参加全国大赛成绩斐然

在各级领导的支持下，俱乐部适龄队员经过紧张有序的集训，我俱乐部一共派遣了40名队员参加比赛。

(1)：20\_年7月25日，俱乐部U8队伍参加XX“名城杯”获得第二名

(2)：20\_年7月29日，俱乐部U11队伍参加上国际邀请赛获得第七名

(3)：20\_年8月7日，俱乐部U9队伍参加上港杯邀请赛获得第二名

(4)：20\_年7月14日、俱乐部率领同济小学女足参加全省校园足球“菁英”计划，获得第五名

>三、输送队员，送往职业足球队

XX足球俱乐部成立至今，自20\_年起，每年都会往职业足球俱乐部输送优秀足球运动员。今年夏天，吉天浩和龚子祥同时被上海申鑫足球俱乐部U15梯队选中;王廷有、李习楠两名队员于9月10日踏上前往上海上港搏击俱乐部的征途，明年他们将和去年已到上海上港搏击俱乐部参加训练的原XX俱乐部队员李睿跃一起代表上海上港征战青超联赛，XX足球俱乐部祝福你们在未来的足球路上越走越好，一切顺利。

>四：暑期足球嘉年华，小朋友与XX奔赴一场足球梦

20\_年8月17日，XXXX足球俱乐部在老村长XX足球公园举办了俱乐部成立“七周年”足球嘉年华活动、活动现场气氛火爆，队员们和家长一起在场上拼搏，挥洒汗水，感受足球的魅力!

>五：新学期开始

新的学期开始后，XXXX足球俱乐部把足球梦播种在幼儿园，校园足球从幼儿园开始，从小让幼儿园的小朋友接触足球，喜欢足球。

**俱乐部运营工作总结11**

社会上有许多工作，而对于我们学设计的同学来说，工作也是千千万的小路。当无数的小路交错在一起的时候，我们会迷路，站在路的交叉口，我不知道选那一条，因为我不知道哪一条路能达到我的目的地，而且我也不清楚我的目的究竟是什么，只是随便挑一条。路上同行的人多了，看的事认识的人多了，才发现这条路原来真的很适自己。心里豁然开朗。

短短一个月的职业生涯真的影响了我很多，我开始不断的对身边的人、事和物去思考，去寻找，去理解，去欣赏，去评价，去表达。就像我用两天的时间制作出一张效果图，他人往往只能看到完成品。而这并不是最重要的，最重要的是别人没有经历的我却在珍惜的创作过程。也许这个过程还远远不能称之为创造，但我会努力的。

下面就我这一个月的职业生涯谈谈我个人的感受

>一、工作内容：

1.整体工作：我的工作就是负责设计产品主图、产品描述及产品上架根据不同的产品设计出不同风格的描述。

2.工作中要完成的任务：

>二、工作过程：

刚来公司的时候做了简单的产品上架、优化及商品描述。下面让我来说一说，我在这一周做的事情。

思考配色与构图：对整个产品内容有了一了解后，现在要思考作品的色彩和具体的构图，先用笔画出草图，也可以直接在脑海里构思。色彩要活泼健康有张力。

查找素材：其实素材这种东西总是数量大于质量，我可以很轻易的下载到许多许多的素材，但却很少用的到它。如果你平时喜欢搜集图片，请注意分类，素材的\'分类是素材线下存储的关键。查找素材时要记住明确所需图片风格与类型缩短查找时间。

开始设计：设计花的时间是最多的，有的时候，在设计时原先找到的素材就不能用了，甚至全部用不到。所以后后来我就先设计，想用什么图的时候再找。

切图：所有的描述图做好了之后就开始切图，切图其实就是把效果图变成几张分辨率低点的图。

完成：做到这一步我的任务就基本完成了，接下来就是产品上架，上架过程中须注意每个选项有没有选对，总之，细心认证点就好。

工作一个月时间，对一切越来越熟悉之后，总想找到一些别的感觉。每天我会去不同风格的淘宝宠物店，会观察他们出彩的地方，然后不断加强自身的职业素质。

工作是人生活的重要部分，不论是消极还是积极，都会给人带来不同感受。所以我不会让自己因工作的烦恼、困难和压力，困扰自己，使自己工作情绪化、生活情绪化。遇到困难我会用平常的心态实际看待问题，告自己凡事要先做人、后做事。

**俱乐部运营工作总结12**

时光荏苒，转眼之间20xx年过去了。

我们新大陆电商团队经过1年多的努力，店铺一直在成长发展，从我个人来说收获无限，学到了很多知识!现在对于店铺装修、广告图、宝贝页面等等的制作都有了一定的经验，但是进步的空间还很大，仍需继续努力!在设计方面往往遗忘了做图的目的和重点，这点仍需要再不断参考一些成功例子来学习和改进。

美工体会心得：都说美工是店铺的灵魂，一张好的图片胜过千言万语，既要做好又要做到如实描述，所以应该是最了解产品的职位之一，要不断的学习做好商品图片：

1、美工需要完全了解产品的特性，卖点，优势等等，(这些需要很多运营文案前期的工作)这样才会真正的做出高转化率的图片。

2、流程化，首页，细节图在做之前应该有一份流程化的资料，做出所有产品每个位置放什么东西，哪些是公共部分，哪些放活动，让所有的产品统一化，但同时突出自己的优势，

4、照片必须清晰，明亮。不清晰的照片给人一种美诚意的感觉，买家本来就对商品心存疑虑，需要让人猜测质地和细节的图片已经失败了一半。拍摄图片时光线一定要好，尽量不要用灯光一面。

5、商品图片千篇一律，会不会让顾客看厌烦呢?合理的搭配，点睛的点缀。数码照片拍摄的图片都偏灰，适度地提高亮度是必须的，但不要过度的PS，一定要保持商品的真实感，同时有漂亮的图片才是最好的。

6、图片要丰富，全面。一张图不能说明问题，可以用几张图。把宝贝最特别的地方都展现出来，最好可以把图直接显示在宝贝详情中。

还有对于广告的投放、活动的参与等，通过参与活动，打造爆款，引进流量，提升店铺的总销量。我们通过参与整点聚以及瞄一眼、天天特价、直通车活动等，这些广告的投放与活动的参与，不仅给我们带来流量，而且大大的增加了销量。

活动之前我作为美工设计就必须有质量有效率地完成广告图的制作，宝贝页面的优化以及关联营销等等。大多的淘宝商城是靠砸广告投活动撑起的，活动就是为了销库存，如一场聚划算几小时上千上万件的销量。但是，参与一次活动，并不代表商家就一定有收益，亏本的例子随处可见。因此，店铺前期的工作很重要，包括设置那款促销产品，促销价格，促销图设计，活动图设计，如何关联销售等等，可能一招不甚，满盘皆输。

进入新大陆是偶然的，也是幸运的，非常感谢公司给我这样的机会，总结：在自己的职责范围之内，积极思考，不断提升自己的工作技能，提高自己的综合能力!

俗话说：只有经历才能成长。工作是人生活的重要部分，遇到困难要用平常的心态实际看待问题，告戒自己凡事要先做人、后做事。

世界没有完美的事情，每个人都有缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪、粗心。我在平时遇到设计上的问题及时与同事、同行沟通，向他们请教，与他们取长补短，共同完成工作任务。在沟通时积极的听取他们的意见和建议;不断努力学习提高自己;及时了解需求，不断根据领导的要求修改自己的设计作品。

经过时间的洗礼，我的专业技能和发展会得到提升，相信在以后的工作中我会弥补这些不足，努力提高我的技能，完善我的工作，为公司的发展尽自己的绵薄之力!每一个岗位都会有这样那样的问题，每一个岗位都会有小小的辛酸，但只要我们方向是对的，方正心态，踏踏实实的做好眼前的每一份工作，相信不久的将来就是晴天。

昨天怎么样不重要，关键是今天做了什么，明天怎么样，加油吧!最后，感谢领导对我的悉心指导，我一定会以积极主动，充满激情的心态去工作。

以上总结如有不当之处，请予批评指正。

**俱乐部运营工作总结13**

今年，我院为做好本辖区高血压病管理工作，减少高血压的患病率及其带来的危害，我科于现将20\_年1月成立了高血压俱乐部，现将20\_年高血压俱乐部工作总结如下：

>一、团队建设

在张迎春科主任的指导下，形成以张钰为俱乐部长其余10余名医师护士协助的一支专业团队，团队人员团结协作，能为患者提供专业的诊治措施及专业的相关护理知识，想方设法为患者提供专业优质的医疗服务。

>二、征集及档案建立

>三、高血压俱乐部活动内容

>四、会员血压管理分析

每期均对患者进行血压测量及记载，并嘱患者在家自测血压及记录，通过一年的血压监测及治疗方案的调整以及生活方式的改变等措施，在册的高血压患者血压均可以控制在相对理想范围，并发症的发生明显减少，靶器官功能等到改善。通过跟患者的交谈及意见反馈，参加的患者均表示能从中收益。

>五、经验总结

分析一年的活动过程，我们从中总结了一些优点及缺点。首先，我们活动主题比较鲜明，活动内容丰富，能根据我县患者的特点，给予制定合理的讲座内容，能用简洁明了的表达方式让患者掌握相关的知识。通过活动让患者随时能够了解自己的血压是否达标，通过典型病例的交流提高患者依从性。其次我们也发现一些不足之处，在我县高血压患者逐年增多，能够参加活动的仅县于城市部分患者，在册会员相对较少，在接下来我们将会提高宣传力度，与各乡镇卫生院合作，或者不定期到乡镇进行宣传，让更多的高血压患者加入其中。目前患者参加积极性不够高，我们将采取一定的奖励措施，对积极参加或血压控制良好者给予一定的奖励，现场进行相关知识竞答。鼓励患者进行自身治疗过程分享，对踊跃者给予适当奖励。老会员主动宣传带来新会员者给予奖励，我们将想方设法增加会员、增加覆盖率及提高患者的积极性，让更多患者身体收益是我们活动的宗旨。

**俱乐部运营工作总结14**

尊敬的各位领导，各位同事：

转眼间工作时间已过去半个多月，在这半个多月里头，我们盈众传媒取得了优异的成绩。在这里，向各位领导和同仁汇报一下。

分业绩、日常管理、企业文化建设三个方面简单介绍一下我的工作。

首先，业绩方面。在半个月里头，我司共与全家4单位达成合作共识，完成各类项目、作品共计100余项，累计金额达500多万，其中，与远航汽车销售服务有限公司、众赢汽车俱乐部公司之间的合作，更是得到了集团上下的关注。具体项目正在进行中。另外有多项项目正在洽谈进行中我的主要工作是作出符合实际的运营战略以供我司总经理及对方总经理参考，同时对后期的服务给予完美的支撑，以期获得合作对象的青睐，从接单情况来看，工作应该完成的还不错。但是要继续加强与合作伙伴的交流与沟通，特别是对方的运营总监，保证合同的完美履行。

其次，日常管理方面，修订及执行公司营运相关的制度体系、业务流程，使之更有效率；组织协调公司各部门执行、实现公司的运营目标；建立规范、高效的运营管理体系并优化完善等。

最后，关于企业文化的建设。我司在运营过程中发现，好的企业文化能增强凝聚力，增加员工对公司的认同感，产生向心力，最后导致一个良好的工作氛围，保持公司高速、平稳的发展。因此，在集团领导团队的带领下，我司开展了各式各样的活动，如研讨、游戏、拓展等各种手段，强化了员工的服务理念，增加了员工对企业文化的\'认同感，取得了良好的效果。我们相信，这些好处，必将在以后的工作中更好的凸显。

当然，我的工作还存在很多的不足之处，希望集团的领导、我司总经理、各位同事能给予监督，并提出你们的要求。

最后，谢谢大家。

**俱乐部运营工作总结15**

时间过得真快，转眼来到公司已经近一年了。我的工作岗位是\_\_运营专员。试用期间我学到了很多东西，积极协助配合部门其他同事完成日常的工作。在各位领导和同事的帮助下，我不断地学习和提升自己的工作能力，本着对工作认真负责精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作，工作能力得到了提升，为今后更好的工作打下了基础，以下是对我个人工作的总结。

一、了解公司概况

从\_月\_日开始进入公司上班，因为我是刚参加社会工作不久来到公司上班的，所以在来到公司的第一步就是在部门同事的指导下了解公司概况，完成公司下发的学习任务，掌握办公所需的应知应会。通过学习系统里面的学习任务，对公司的发展及规划有了更加深入的了解。

二、通过日常工作的学习和积累，我对电商运营有了较为深刻的认知

第一次接触这个工作，公司所有的一切对于我来说，既新鲜也处处存在挑战。期间，工作体验并不轻松，前期感到手足无措，电商运营工作岗位上有些任务在实行的时候总会遇到一些问题，在工作过程也是边学习边实践，所以使得有些工作实行下来时间比较长、进度比较慢，这是我在工作中的主要不足之处，我会通过不断地请教和学习，尽快完成任务。

三、统计每日线上销售数据

及时了解全区各分公司的销售进度，了解各公司、各品牌销售上升或下降的原因。

四、同事关系相处的非常融洽

但是在工作中因为个人或是环境氛围的原因，除了主要工作的安排外与领导沟通的时间比较少，有时候工作实行也会受到影响，以后我会注意这方面的问题，增加相互的沟通。

从入职第一天起到公司已经有一年的时间了，对于现在的岗位处境还是比较满意。刚进入公司的之前对电子商务了解比较少，所以来这里之后是在不断地充实自己的知识。

这一年来对于运营水平有了一定的提高，能力得到进一步的提升。经过一年自身的努力和同事们的帮助，我对工作有了较好的处理能力，熟悉各项工作的操作流程，希望能早日得到公司的认可;同时更加清楚自己工作的定位，公司环境和工作岗位适合我的职业规划方向。看到公司迅速发展，我深感自豪，也更加迫切地希望以一名正式员工的身份在这里工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来，为实现\_梦献上自己的一份绵薄之力。

**俱乐部运营工作总结16**

本人自4月中旬份加入到精英部落，融为这个大集体以来，本着对服装品牌工作的充分热爱，用心做好每件事，做好这个直营运营管理工作，充分利用精英部落这一平台提升自身的组织协调能力，回顾历程，收获和感触颇多。

(一)强化品牌形象，提高业务素质。

直营部工作的规律就是“无规律”，因此，我正确认识自身的工作和价值，坚持奉献、诚实敬业，细心学习他人长处，并能很好的虚心向领导、同事学习关于精英部落品牌文化，在不断学习中使自身的专业素质有所提高。

(二)严于律已。从进了公司这个大家庭以来，始终对自己严格要求，将耐得平淡、舍得付出作为自己的准则，在工作中，以制度、流程规范自己的一切言行，严格遵守各项规章制度，主动接受来自各方面的意见，积极维护公司良好形象。

(三)强化运营工作职能。工作中，注重团队建设等工作，在这短短几个月里，都能和同事积极配合做好店铺及销售工作，不会计较干得多，干得少，只希望把工作圆满完成。

通过领导的培养与工作各方面的支持，以及自己的努力，这几个月以来自己的营运工作，还是取得了一定的突破。在精英部落直营部，这半年来取得的工作成绩得到了领导的肯定，在第三季度安排我代为管理营运一组的组长一职，这些都离不开公司领导的严格要求与培养，对我来说这将是一个很大的机遇与挑战，对于下半年的工作，我罗列了以下的工作计划及安排：

1、不定期组织本组工作会议和每日早晚例会，传达上级指示精神，反映员工及柜组情况，起承上启下的作用;

2、认真协助营运总监工作，落实每天的工作内容，发现违规及时纠正;

3、了解本组人员思想状况，排除不良倾向，即时汇报，研究予以解决;

4、严格落实本组员工遵守工作流程、工作要点和规章制度，培养高度的责任感和工作热情。

5、熟悉本组员工的工作状况，分析容易出现的问题并提出解决问题的基本要领;

6、不定时巡视各岗位，指导本组员工工作并督促完成;

7、宣传团队精神，弘扬企业文化，牢记公司宗旨，增强员工的凝聚力和向心力;

8、组织市场调查，反映卖场存在的问题及顾客的真正需求，定期进行总结报告;在三季度完成主通道的招商工作，并对南广场的空铺进行招商;以及对于明年公司品牌升级，对一些意向商户的储备。

9、努力学习有关知识，对复杂的要领能考虑到每个细节，对员工能采用不同的领导方式和督导方式;

11、组织并参与策划有利于商户销售及品牌推广的促销活动;

12、主持本组会议，分析工作现状，提出工作要求和解决办法，明确工作目标;

13、解决问题要有章可循，注重个人修养，给员工树立良好形象;

14、分配区域的招商，收费及创收任务，以及各种指标，随时关注各种指标的完成情况;

5、完成上级领导下达的其他工作任务;

公司领导让我担任一组代组长，这不是权力的象征，而是赋予我一种责任。因此，这对我来说是一次非常难得的受教育过程。感谢领导对我的关心，我一定虚

心学习，认真并加倍努力的工作。虽然实际工作中还困难重重，但我将始终严格要求自己，始终以高度的责任感，保持锐意进取、勇于创新、与时俱进的精神状态，挑战风险、迎难而上、勤奋敬业，为世纪金源的未来，奉献自己的力量。

**俱乐部运营工作总结17**

转眼间，XX年挥手向我们告别了，在这新年来临之际，回想部门一年来所走过的路，所经历的事，有失败，也有成功，有遗憾，也有欣慰，部门这一年中人员业务知识和能力有了很大提高，首先得感谢公司给我们提供了好的企业文化和工作条件，感谢董事长给我们不断地提供指导及支持，并带领我们前进，使我们与公司又共同努力度过了一个不平凡的春秋。一年来，运营部主要围绕以下几个方面开展工作：

一、开拓市场——建立分支机构

1、为了更好的了解市场、开拓市场、提高市场占有额，本年度我们组织部门人员对等七个省内地级市和招商市场进行了详细地摸底调查，掌握了当地的设计市场情况，拜访认识了很多同行朋友。这一年中，联系拜访客户家，有单项业务合作意愿的家，有全面业务合作意愿的家。

2、成立分支机构：

(1)分公司家

(2)分所家

二、分支机构完成项目业绩

分支机构签订合同XX个，合同总额XX万元，已到账XX万元，实际已收管理费XX万元。

三、运营部自营项目：

运营部自营项目一个，合同总金额XX万元，已收XX万元。

针对本年工作中关于管理与业务做如下总结：

一、坚持规范化管理

1、建立健全各项规章制度，奠定工作有序进行的基础，明确部门和个人的责任、目标，对部门强化内控、防范风险起到了积极的作用。

2、对业务工作加强监督检查，制定详细操作细则，实行有效地管理措施，防范了经营风险。

3、所有分支机构的项目严格按照公司程序运行，保证质量，重服务，做好部门运营工作。

二、保障业务工作稳健推进，挖掘新的业务增长点

1、部门加强业务知识和能力的提升，规范管理、规范经营，挖掘新的业务增长点。

2、开发新渠道、维护老渠道，发挥公司业务优势不断开拓客户市场，主动向客户宣传我公司的业务特点和优势。

3、主动拜访各地级市同行、开发商、建设主管部门，建立人脉、提升品牌影响，加大合作几率。

总的来看，还存在不足的地方，还存在一些亟待我们解决的问题，主要表现在以下几个方面：

1、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

2、分支机构技术力量参差不齐，造成反复审图，耽误时间，今后要多规范管理，严格按照公司的技术要求执行，提高效率。

3、对于分支机构项目回款后的结算，目前各分支机构均有意见，望控制在三到五个工作日内。

回顾过去的一年，我们在繁杂而有困难的工作中，取得了较大成绩，也付出了艰辛和努力，更重要的是部门员工共同奋进，并在工作中丰富了自己的业务知识。虽然我们一直很努力，但工作成效并不理想，还需要在XX年工作中继续努力和拼搏。成绩只代表过去，XX年的工作任重而道远，在新的一年里我们将继续做好本职工作，使在新的一年有新的气象，来迎接新的挑战!

**俱乐部运营工作总结18**

本人自xx月中旬份加入到精英部落，融为这个大集体以来，本着对服装品牌工作的充分热爱，用心做好每件事，做好这个直营运营管理工作，充分利用精英部落这一平台提升自身的组织协调能力，回顾历程，收获和感触颇多。

一、强化品牌形象，提高业务素质。

直营部工作最大的规律就是“无规律”，因此，我正确认识自身的工作和价值，坚持奉献、诚实敬业，细心学习他人长处，并能很好的虚心向领导、同事学习关于精英部落品牌文化，在不断学习中使自身的专业素质有所提高。

二、严于律已。

从进了公司这个大家庭以来，始终对自己严格要求，将耐得平淡、舍得付出作为自己的准则，在工作中，以制度、流程规范自己的一切言行，严格遵守各项规章制度，主动接受来自各方面的意见，积极维护公司良好形象。

三、强化运营工作职能。

工作中，注重团队建设等工作，在这短短几个月里，都能和同事积极配合做好店铺及销售工作，不会计较干得多，干得少，只希望把工作圆满完成。

通过领导的培养与工作各方面的支持，以及自己的努力，这几个月以来自己的营运工作，还是取得了一定的突破。在精英部落直营部， 这半年来取得的工作成绩得到了领导的肯定，在第三季度安排我代为管理营运一组的组长一职，这些都离不开公司领导的严格要求与培养，对我来说这将是一个很大的机遇与挑战，对于下半年的工作，我罗列了以下的工作计划及安排：

1、不定期组织本组工作会议和每日早晚例会，传达上级指示精神，反映员工及柜组情况，起承上启下的作用。

2、认真协助营运总监工作，落实每天的工作内容，发现违规及时纠正。

3、了解本组人员思想状况，排除不良倾向，即时汇报，研究予以解决。

4、严格落实本组员工遵守工作流程、工作要点和规章制度，培养高度的责任感和工作热情。

5、熟悉本组员工的工作状况，分析容易出现的问题并提出解决问题的基本要领。

6、不定时巡视各岗位，指导本组员工工作并督促完成。

7、宣传团队精神，弘扬企业文化，牢记公司宗旨，增强员工的凝聚力和向心力。

8、组织市场调查，反映卖场存在的问题及顾客的真正需求，定期进行总结报告。在三季度完成主通道的招商工作，并对南广场的空铺进行招商。以及对于明年公司品牌升级，对一些意向商户的储备。

9、努力学习有关知识，对复杂的要领能考虑到每个细节，对员工能采用不同的领导方式和督导方式。

11、组织并参与策划有利于商户销售及品牌推广的促销活动。

12、主持本组会议，分析工作现状，提出工作要求和解决办法，明确工作目标。

13、解决问题要有章可循，注重个人修养，给员工树立良好形象。

14、分配区域的招商，收费及创收任务，以及各种指标，随时关注各种指标的完成情况。

5、完成上级领导下达的其他工作任务。

公司领导让我担任一组代组长，这不是权力的象征，而是赋予我一种责任。因此，这对我来说是一次非常难得的受教育过程。感谢领导对我的关心，我一定虚心学习，认真并加倍努力的工作。虽然实际工作中还困难重重，但我将始终严格要求自己，始终以高度的责任感，保持锐意进取、勇于创新、与时俱进的精神状态，挑战风险、迎难而上、勤奋敬业，为世纪金源的未来，奉献自己的力量。

**俱乐部运营工作总结19**

本学期开展的《电脑动画》俱乐部活动，已经告一段落，通过这一学期的活动，无论是组织俱乐部活动的老师还是参加到俱乐部活动的同学们都有许多收获。

>一、教师收获

作为组织这一俱乐部活动的教师，我每节实训课都准时到场，认真清点学生到场情况并做好出勤记录，在有学生缺席的情况下及时和相关家长和领导做好沟通工作。在每次活动前广泛查阅相关资料，特别是许多自身专业以外的知识，认真备课，学会了更好地与学生交流，发掘他们的优点，挖掘他们的潜力。在俱乐部活动中，一些学生会表现出许多在平时文化课堂上不一样的性格、爱好和行为习惯，教师的引导和鼓励会对学生产生很大的影响。通过一次次的活动，我更多地认识到了作为一名教师的责任心、耐心和能力的要求，认识到自己的不足，也明白了在以后的工作中要投入更多精力去关注学生，特别是学生的兴趣爱好、学习的动力、情绪等。

>二、学生收获

>三、活动后的反思

在本学期活动开展的过程中发现，部分学生视野不开阔，在作品中反映出学生不善于从大量素材中选择合用的素材，制作手法不够大气，配色所需的美术功底也欠缺，在今后的活动开展中过程，要有意识地提高学生的审美能力与水。

**俱乐部运营工作总结20**

从x月xx日到现在在金鹰实习一个月，在第一个星期经历了营业员、现场管理、客服三个岗位轮换，并在十月份正式从事营运助理的日常相关工作。

在正式从事营业助理岗位时，我先从熟悉品牌开始，每天询问各个柜组品牌的相关信息去熟悉了解，遇到不懂的主动询问部门同事，希望能够尽早适应营运助理这个岗位。在领导和同事的指导帮助下，自己也学习了一些工作流程以及日常管理工作，如早晨的员工入场仪表、柜台卫生、标价签的检查以及晨会等，但是由于准备的不充分有些事还是做得不够好。比如晨会，刚开始的时候由于准备不充分外加紧张等因素，导致晨会效果不好，后来在领导和同时的指导下有了进步。在鼓励的工作氛围中，我的.学习也有了明显的进步，对OA系统的操作、特卖进场、退场的事宜、员工现场规范的管理等基本熟悉。在营业助理岗位实习这个过程中，我参加了人力资源部安排的培训课程，并通过了营业员应知应会的考试考核，专业技能得到了巩固和提高。当然在工作中我也出现了一些差错和问题，部门领导也及时给我指出，促进了我工作的成熟性。

一个多月来，我在经理和同事们的热心帮助及关爱下取得了一定的进步，综合看来，我觉得自己还有以下的缺点和不足：

一、业务能力以及对数据的分析能力有待加强；

二、由于暂时没遇到客诉等突发事件，所以处理突发事件的能力和技巧有待加强和学习；

三、工作效率要继续加强；四、与其他部门的协作能力需要提高。

从x月xx日开始要独立当班，所以在今后的工作中，积极虚心向同事请教，加强与同事的联系，提高自己的责任心和自信心，同时要严格要求自己，学习与积累工作经验，使工作能够更快、更好的完成。

**俱乐部运营工作总结21**

经过为期一年的资产运营，我部门基本顺利完成了企业下达的资产运营工作任务。通过一年的实际工作，使得我部门员工充分认识到了资产经营对于公司的长期发展具有的重要意义。

在过去的一年时间里，我们能够积极采取主动完成领导交办的工作和任务。在领导和同事的帮助下，我们工作中遇到的困难喝问题都得到了积极、有效的处理。

现在总结企业资产运营部门工作如下:

第一，积极参与学习活动，提高业务能力。

我企业资产运营部门在工作中努力学习业务知识，认真积累工作经验，熟练掌握工作方法。由于我企业资产运营部门属于公务部门，日常资产运作任务繁多，程序复杂，业务领域范围。我们在积极学习业务知识的同时，也努力提高工作能力。在办理各种手续问题的时候努力减少浪费，少走弯路，不仅节省了时间，也提高了工作效率。

第二，尽一切努力，完成资产经营的重点任务。

这半年期间，企业重点资产运作是十处房地产的资本运营任务。我企业资产运营部门开展分支操作，多种经营模式相结合，根据实际情况运作资本，取得了良好的运作效果，也取得了相当出色的业绩。对于缓解公司资金紧张压力，发挥了积极作用。

第三，工作中出现的问题。

因为我企业的性质与历史原因，一部分海外业务处理遇到较多的政策问题，一部分工作不能保证及时完成。

**俱乐部运营工作总结22**

回顾过去一年的工作，其工作的成绩是在俱乐部领导的正确指导下，在各部门同事的协力帮助和支持下，与部门人员的共同努力中是分不开的,本人严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作，在围绕俱乐部长远发展的战略和目标，打响俱乐部品牌的影响力和提升服务品质为重点，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，本年度个人主要重点工作有以下方面：

>一、完善制度管理

因俱乐部在短期内，内部管理人员及员工不断更新，每一位管理者都有在原有的基础上不断完善和创新，员工在跟着制度或流程完善时接受程度也相应受些影响，根据目前的工作状态，结合具有可执行制度和流程再次进一步完善和改变不足之处，具体有：

1、改变球童奖罚方式及球童维护场地责任制，

2、完善接包处、出发台、练习场岗位制度及流程，

3、健全管理人员岗位职责

4、完善更衣室、车库卫生清洁标准

>二、加强督导执行力度

在每项工作安排与落实中，采用上传下达的原始模式，一级管一级的方式，安排事情到个人，责任到个人的原则，谁领导谁负责督导落实与检查。执行每周球童场地服务总结例会，每周总结管理者工作例会，每月不定期其它岗位工作总结例会，认真总结找出问题并及时解决问题。

>三、抓培训落实，提升服务品质

根据各岗位工作性质，重新制定培训计划，并按照计划进行实施，培训中不采取照本宣科的培训模式，而是结合实际工作中的经验不足之处加以强化，举事例及模拟示范。培训后加强督导力度及跟踪辅导，广泛收集客人反馈宝贵意见，将反馈意见不好方面再次进行培训。经过反复的加强，在服务的规范与专业知识及质量上有了明显的提高。

>四、建立资产管理责任制

为了有效地管理好部门资产，建立了部门物品管理第一责任人及岗位物品管理第二责任人，做到每月定期盘点并备案，在实际工作中做到有损必赔的原则，制定了《客人及内部员工物品赔偿规定》，

>五、储备多元化人才

根据现状为公司尽量减少招聘难的问题，我们坚持以一人多能，一人顶多岗的方式培养人才，以开展部门岗位人员11人进行兼职球童培训，以球童为主部分人已参与车库、接包员、出发台岗位培训工作。

>六、工作中的不足

虽然在实践工作中努力地做了不少工作，也改变了些现状的提升，但任然存在着很多问题和不足，

工作中的问题：

1、加强员工的自觉性还不够，

2、岗位管理人员工作计划性、组织性有待提高，

3、个人主人翁意识淡薄，

自身的不足：

1、创新思路匮乏

2、执行力度偏差

>七、总结经验：

通过制度修订、流程整改、执行力度加大及增加培训学习等方面工作，大家也能认真接受与执行，通过整体的改变。这让我有所体会的是：只有严格才能有规范，只有不断完善才有提升，只有不断创新才有进步。

>八、下步工作计划：

针对今年工作中存在的不足，为了做好新的一年里的工作，突出做好以下几个方面：

1、制定管理人员职责工作主要体现：

1)制定全年月工作计划，详细表述每月执行工作重点，

2)制定每月工作问题总结，如何解决问题，落实的情况，

3)制定每周工作会议，协调事务和解决问题的情况

4)制定每天工作检查，发现问题，纠正问题的情况

2、岗位工作安排与督导执行

1)安排月工作固定事项，月培训内容并落实检查培训实施效果，

2)安排周工作量，督导执行完成情况，

3)安排日工作，执行检查工作标准和规范，

3、树立员工主人翁的思想

1)加强员工责任感，认真执行制度，不要流于形式，

2)多倾听员工建议和意见，发挥员工的想象力，有效建议及时采纳，

4、加强自身提高：

1)加强管理知识学习，提升管理能力

2)创新工作方式方法，提高工作效率

总结过去的不足和吸取的经验，为此在20xx年里，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，严格要求自己，努力学习，提高工作效率，积极响应公司加强管理的措施，遵守公司的规章制度，做好本职工作。的工作而自豪!

**俱乐部运营工作总结23**

一. 协会现状管理者俱乐部成立至今已经走过了近三年的历程。无论从组织完善还是活动组织方面都已日趋成熟。在过去半年的活动中，俱乐部不仅大大的调动了协会成员的活动热情，还提高了协会成员参与的积极性。新学期里协会继续本着培养管理专业实用性人才，积累实际操作经验，培养学生管理实践能力的协会宗旨，发扬团结、互助、专业、实践的协会精神。继续举办更加丰富多彩的系列活动,通过活动让同学们在实践中锻炼充实自己，使同学们能快速适应职场，提升自己的竞争力。

二. 主要活动在不断壮大的过程中，我们继承老的传统，并有所创新，为协会的成长注入新鲜血液。XX-XX年第一学期管理者俱乐部活动计划如下：1、9月中旬，管理者俱乐部工作总结大会以及下一步工作布置。2、9月中下旬，暑期“所见所思所感”征文活动总结活动。2、9月末，书社组织迎新生，送温暖，大型教辅图书展销会。3、10月初，管理者俱乐部协会纳新，换届。4、10月中旬，新老会员篮球比赛。5、11月初，足球比赛。6、11月末，案例分析大赛7、12月末，管理者俱乐部联欢会。

三. 内部建设本年度管理者俱乐部设会长一人，副会长两人，分管组织、竞赛、宣传部，人力资源部、书社和秘书处部。经过半年来活动中的相互协作，协会的干部、部门之间己经配合的相当默契，而且各部各行其职.整个协会运转良好。展现了新干部的熟情和能力。

四. 与学院工作配合及对外联系首先，我协会独立承办了足球比赛，新老会员篮球比赛，大型教辅图书展销会等等，并且与学风促进会、其他协会合作，组织并参与了多项比赛。同时，我们自己组织的案例分析大赛在校内影响较大，参与同学众多，是同学课余生活中得一朵旖花。这些比赛都在校园中扮演着重要角色。

五. 特色与不足管理者俱乐部的活动大都是面向本专业的活动，由于有专业指导教师，我们活动的参与者基础很好，不过同时对我们活动的组织工作提出了很高的要求。纵观半年来的工作，我们协会有如下一些成功之处：1.我协会有一个团结、负责、有能力的干部队伍，所有的人对自己的工作尽职尽责，相互之间协作默契。

2.会员为协会工作提出了一些宝贵的意见和建议。

3.活动并不多，但每次活动都组织细密，十分注重活动质量，并围绕一些主要活动制定其他活动计划。

4.改变了协会以往的一些不足局面，把专业所有人都调动起来，一些可行性活动都纳入了协会的日程当中去。但是，我们也看到我们的工作所存在着一些问题和困难。

**俱乐部运营工作总结24**

20XX年12月，在这个月里虽然大半个月天气有点冷，但在羽毛球俱乐部内大家感觉还是温暖的。现在，由我们对本月进行总结，重温一下羽毛球俱乐部在12月份暖心的小故事。我们的总结如下：

>（一）羽毛球俱乐部内部的“飞跃杯”赛

20XX年12月6日，我校羽毛球协会举办了一场协会内部“飞跃杯”赛。本次比赛，完全是由11级干事负责的。从三位负责人的诞生，方案的采纳赛制的制定，当天比赛的工作和赛后的工作，11级干事表现积极，而且懂得相互合作，这基本达到了当时决定举办内部赛的目的。

>（二）“暖心一聚”活动

20XX年12月21日，在本年之末圣诞之前，一向关心学生并对羽毛球协会呵护有加的陈昆明老师带领整个羽毛球俱乐部成员缘聚在一起吃“汤圆”。汤圆虽小，但物轻情义重，这代表老师对我们的关心，这份关心足以温暖我们的心。大家也通过这“暖心一聚”活动，更爱羽毛球俱乐部这个大家庭。同时，同学与同学间，老师与同学间也产生了浓厚的友谊。

>（三）羽毛球俱乐部例会的召开

在12月8日，我校羽毛球俱乐部举行了一贯的例会。本次例会，负责飞跃杯的三位干事对组织本次比赛的感想进行了发言，会长和两位副会长也对本次比赛进行了评价，其他11级干事也发表了自己的看法。在我看来，真的是一次“飞跃”，是羽毛球协会内部的飞跃。

>（四）11级干事和11会员的训练

每周一、周三、周五的训练，我们还依然依时依量进行。我们没有因为天气的寒冷而退缩或放弃，这是我们值得肯定的地方，希望这坚持不懈的精神继续发扬。天气虽冷，但心里温暖。一个月就这样过去了，我们也对这个月做出了以上的总结，希望通过这次总结，我们羽毛球俱乐部会更好的发展。

**俱乐部运营工作总结25**

金鸡辞旧岁，灵狗迎春归。××年，××一中青少年体育俱乐部在省、市体育俱乐部的统一领导下，积极推行“全民健身”，十分注重加强学校体育俱乐部的管理工作，不断完善体育设施，积极开展各项有益的体育健身活动，努力营造良好的育人氛围，与时俱进，开拓创新，较好的完成了××年度体育俱乐部工作任务。现将××年体育俱乐部开展的主要工作总结如下：

>一、建章立制，进一步规范俱乐部管理

学校青少年体育俱乐部成立以来，得到了各级领导的充分支持，为了不断完善体育俱乐部的管理，在学校主要领导的郑重申明自关心和支持下，成立了××一中青少年体育俱乐部组织委员会，任命了正副主任，有专门的办公场所和活动室，有固定的工作人员。体育俱乐部组织委员会召开了多次会议，研究制定了《××一中青少年体育俱乐部管理制度汇编》，包括俱乐部日常管理、财务管理、运动队管理办法、全民健身实施纲要等多方面的内容，为保证俱乐部正常运转提供了坚强的后盾。与此同时，严格按照年初制定的《××一中青少年体育俱乐部××年度工作计划》开展各项活动。

>二、登记造册，进一步做好会员的建档工作。

实行体育俱乐部是一个不断摸索的过程。为了全面掌握会员的活动和变化情况，加强对会员的针对性指导和管理，我们组织人员加强了俱乐部会员的登记造册等工作。对现有的运动员进行登记归档，依据学生家庭住址及户口所在地实施造册。随时记载和掌握运动员的训练情况，以利于运动员运动成绩的提高和会员的输送与转接。学校始终站在学生一生发展的高度，本着爱护学生，以人为本的指导思想，全面实施素质教育，以逐步实现“终身体育”的教育新理念。

>三、添置器材，进一步完善俱乐部硬件建设。

××年，我们在经费十分紧张的情况下，通过俱乐部挤一点，学校拨一点的办法，对原有的健身路径进行了全面更新，添置了单杠、双杠，整修了篮球场，新购买了足球、排球、篮球，为俱乐部开展活动打下了坚实的基础。

>四、精心指导，进一步抓好校运动队的训练和比赛工作。

根据省、市体育俱乐部的工作要求，结合学校实际，我们成立了××一中田径队、男郑重申明女篮球队、摔跤队，利用课外活动和早锻炼时间，在分管老师的带领下有计划、有组织地开展活动，并能做好相关记载，既锻炼学生身体素质，又愉悦了学生身心。

××年，校田径队在江西省体育传统学校运动会和抚州市中学生运动会上都取得了较好的成绩，其中在全市运动会上我校有三人打破四项全市中学生纪录，并夺得团体总分第二名的佳绩。校摔跤队在抚州市第二届全运会上共夺得项冠军和项亚军，团体总分第一；在江西省青少年摔跤比赛中，又获得项桂冠，另有人进入前六名，并夺得团体第三的好成绩。校篮球队也勇夺抚州市第二届全运会男子组县区冠军。

>五、全民健身，群众性体育比赛活动红红火火。

我校自古以来就有全民健身的优良传统，××年，在青少年体育俱乐部的组织、带领和指导下，我校的全民健身运动更是开展的红红火火，热热闹闹，参与人数更多，开展活动更加科学，效果也更明显，师生运动健体意识明显得到增强。

这一年，我们成功的举办了第届师生秋季田径运动会，先后有余人次参加了近个项目的比赛，运动参与率达。这一年，我们相继举办了庆“三八”女教工羽毛球比赛，庆“五四”初中部男子、女子乒乓球比赛，迎国庆教工男子篮球比赛，迎元旦高中部男子篮球比赛，真正做到了每个季度有一项大型群众性体育活动，每个重大节日都能开展有纪念意义的体育比赛。

总之，我校体育俱乐部工作已经全面启动，正向良好的态势发展，取得了较满意的成绩，这要感谢各级领导的重视与支持。当然，俱乐部的工作也有待于进一步完善和提高。在××年，我校体育俱乐部将进一步加强内部管理，健全各种规章制度，为俱乐部正常运转提供发展平台。我们将进一步狠抓运动队伍建设，完善身体素质的评价机制，充分调动会员主观能动性，有效提高运动竞技水平。

**俱乐部运营工作总结26**

一、20xx年来主要工作回顾

(一)岗位调整前的人力资源部工作

1、根据公司下达的经营指标，编制整理集团所属各公司各岗位管理目标责任书。

2、招聘工作

3、培训管理工作

为使公司各级管理人员熟悉掌握公司各项规章制度，认清管理职责，增强公司员工的使命感，年初组织全体员工进行了为期一周的集中培训，主要就公司《企业文化》、《公司基本制度》、《如何成为一个好的管理者》、《打造一流员工团队》、《执行能力提升培训》等内容进行了培训;根据考务中心下发的考试文件，及时下发考试通知，并协助报考人员完成报名工作。上半年集团公司共有19人报考二级建造师、8人报考一级建造师、11人报考注册安全师。

4、离职管理工作

办理员工离职手续，进行离职面谈，避免劳动纠纷的发生。截止到6月，集团公司共有50人离职，离职率高达24%，管理层员工与基层员工各占一半，离职高峰期为冬休结束后的3月份，约占50%的比率。

(二)岗位调整后物流园区招商运营工作

因工作调整，我于9月8日调整至欧安达物流招商运营部，并工作至今，由于欧安达领导班子及招商运营部同事对招商前期的基础工作进行的很扎实、很有效，使得后期的招商较为顺利，并取得较好的招商业绩。

1、完成了《欧亚国际物流中心可行性研究报告》、《欧亚国际物流中心项目计划书》的定稿;《招商手册》的定稿及印刷工作并大量使用《招商手册》开展招商工作;公司文化墙的制作及上墙。

2、完成了公司物流园区招商目标商户的调研、走访、座谈等工作，将商户提出的问题进行汇总及解答，并完成了客户资料的分类整理、归档。

3、完成了物流园区招商重点目标商户的现场洽谈，确定其投资意向和定金收取签订意向书。

4、完成了乌市南郊货场、亚中机械交易市场、华南市场的大型机械市场、乌市赛博特汽车城、石河子及克拉玛依汽车交易市场的调研走访，为园区的招商工作奠定了良好的基础。

欧亚国际物流中心在一期陆路物流园区共开工建设16栋单体建筑，分为大型机械区、汽车交易城、汽修汽配区、物流信息服务区及生活区五大块，共计开发可租赁的商铺577间，目前以招商完成438间，剩余待招商的空铺139间，商铺招商完成率为82%;

另外，公司根据市场调研，又开发建设了钢材市场交易区及铁艺加工区。钢材市场交易区及铁艺加工区共建设办公室74间，目前招商完成58间，剩余16间，收取办公室租赁费共计万元。钢材市场经营场地租赁面积为97100平米，共计收取经营场地租赁费万元。

二、其他方面的汇报

因目前在招商运营部任职，心里想的是如何圆满完成园区的招商工作及如何处理在招商过程中所遇到的问题。以下为自己所遇到的一些问题及尚不成熟的想法，望各位领导指正。

1、一期陆路物流区开发建设的16栋单体建筑未能按前期宣传如期交付使用，这对预定商铺的商户有一定的影响。

2、因同行“北疆机电交易城”的招商开展，在我们原有的商户中产生了一定的影响，个别已定商铺的商户在公司的回访中含蓄的表达了要求退房的想法。因此，公司目前当全力抓工程进度，抢时间，及早让商户顺利入住并经营，以此形成浓厚的商业氛围。

真诚的希望举集团之力，力争园区于20xx年5月前整体开业，以此奠定欧亚国际物流中心在北疆物流行业的龙头地位。

三、存在的不足和今后努力的方向

一年来，虽然做了一些工作，取得了一些成绩，但和公司上级领导的要求还有很大的差距，主要表现是满足于完成上级布置的任务和常规事务工作，大胆开 展工作的力度还不够。

各位领导，我将以本次述职作为一个重要契机，认真做好总结，遵照集团的部署和要求,认真规划自己今年的工作思路，力争在来年的述职报告中有更好的成果汇报给大家。

**俱乐部运营工作总结27**

回顾过去得一年，在医院各级领导无微不至得关怀下,在医院各部门得协同努力下，药房克服了各种困难，完成了上级安排得各项任务和计划。

在过去得一年中，药房除了认真贯彻执行医院得各项安排和计划外，还完成以下各项内容得改善：

一、完善工作流程,提高工作效率,方便病人。

药房是医院直接面对病人得重要窗口，如何方便病人、如何提高工作效率，是药房工作得重点。

1、随着日门诊量得增加，药剂人员配备也逐渐紧张，工作也随机加大，为了完善药房工作，提高工作效率，也为了方便病人，在满足其要求得前提下，首先做好与病人得沟通，告知其耐心等待，药房人员配合将方剂尽快调配.

2、 通过完善工作流程、机动配备人员、与病人沟通等一系列措施，保障了药房工作得正常运作，提高工作效率，有效改变了取药排队、取药难等现象，为病人提供方便。也充分体现了全体人员得积极性，齐心协力，克服困难。

3、做好每周提药、每月药品检查工作。把每一项工作做实做细，为下一步得工作开展打好基础。每天当班人员进行药品和处方整理。为保证信息系统药品运行数据得准确性,随时核对计算机。严格执行操作规程和处方制度，年度检查工作进行顺利，且检查药品做到了心里有数、摆放合理、整齐。

二、做好药品管理。

药品入库后，认真做好进药得查对和验收，药品得效期管理和药品得日常养护。在工作中根据季节得变化和门诊得用药情况及时调整进药计划少量多次进药，做到药品常用常新，同时还能节省大量得进药资金。

三、做好财务对账工作。

根据医院得统一管理及要求，于每天进行结账并及时上交金额及财务报表。特殊情况接受财务室得统一安排及时结账并上交金额及财务报表。盘库结束后及时汇总相关信息送交财务，做到药房帐物相符，本年度财务工作基本做到了结账及时、准确。

四、规范特殊药品管理。

严格执行交接班制度。本年度院内做到了处方、药品、库存得统一，未出现无处方药品得发放、及药品缺失等问题。

五、加强业务学习，努力提高服务质量。

认真学习药物知识，严格按照《医院处方管理制度》《药房调剂工作制度》《药房调剂职责》得规定调剂药品，坚持清查比对，严防发生差错事故，熟练掌握了药房调剂工作制度，药房调剂职责。一年来做到了全心全意为患者服务，以礼待人，热情服务，耐心解答问题，在不断得实践中提高自身素质和业务水平。

我们在忙碌中顺利完成了各阶段得工作任务，同时感谢医院各科室、各级领导得支持，感谢各项检查得有利开展，综合全年质量互查结果，药房工作还有许多不尽人意之处，，但作为药房管理人员得我需要以质量考核为基准上去评价自己得工作，并努力地完善自我。今后我们会在各项不足中弥补自己得缺点，逐渐完善各项工作。

**俱乐部运营工作总结28**

根据20\_\_年度营运工作会议的精神，来年营运工作要围绕营运体系高效集约、销售支持及时有力、柜面服务标准规范、电话服务标准规范、营运风险管控有效、队伍建设专业精进等六个方面的目标，在确保营运作业和管理有序开展的同时，继续推进各项重点工作。

下面结合我的具体分管工作，谈谈20\_\_年来的成绩与不足，就营运重点工作与目标作报告：

一、工作思想

积极贯彻总公司领导班子关于公司营运工作发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流。营运工作的指导思想是继续围绕公司价值可持续增长的目标，不断进行管理创新和服务创新，着力提升营运条线的客户服务能力和销售支持能力。

二、支营运条线有五项重点工作

1、新《保险法》切换的准备工作。这是公司今年的重点工作，而其中营运条线承担了比较大的工作量，尤其是随着产品的切换，契约、制单、保全、理赔服务都需要配合调整，任务十分艰巨。目前公司领导一个工作小组进行统一布署，营运条线要按照公司的要求，总、分公司密切配合，确保实现顺利切换。

2、营运员工PDCA训练和“全明星”评比活动的准备。这是提升我们服务质量的抓手，也是提升员工素质的重要活动。今年要在去年“全明星”评比的基础上，进一步弘扬营运条线服务明星的榜样精神，不断提升营运队伍的素质。

4、积极配合保监局对我公司进行兼业代理有关情况调研工作。

5、单证、印章清理工作。随着新的单证系统的上线，电子化出单的到位，尤其是柜面出单系统的推广，公司实现了以电子印模形式加盖公司合同专用章的突破。

三、我们下一步的目标和梦想

1、营运体系。我公司的目标是建立平台统一、扁平集约的营运体系。这项目标无疑会改变以前营运体系比较凌乱的局面，能给我们的工作带来更大的改进和支持。

2、柜面服务。以往公司的柜面服务手段相对比较落后，各家分公司的规范不一，只从我司开展柜面标准化建设，统一公司的对外形象，实现规范、标准的柜面服务后，我司的柜面服务逐渐有了很大的改进。

3、作业风险的控制。随着电子化的推进，我们的目标是建成风险可控、互为灾备的作业体系。同时建立健全各项规章制度。从基础工作抓起，对每一个环节和每一个细节进行观察、分析，建立了岗位责任制，明确岗位工作责任和权限，并狠抓各项制度落实。在业务操作方面，充分发挥业务主管作用，实行一对一负责，建立一环扣一环的内控体系，逐步完善各项内部管理办法。

我们的梦想是“领先行业、服务最好”。我们不断总结以往的工作经验。并在之前工作的基础上紧密配合、共同努力，争取在两三年内，在服务水平方面有明显的提升，确立行业领先地位，打造“服务最好的寿险公司”!

**俱乐部运营工作总结29**

一年来，我坚持工作踏实，任劳任怨，自觉维护公司企业形象，妥善地做好本职工作，尽量避免工作中出现任何纰漏。

>一、踏实的工作态度

行政文员是属于服务性质的工作，且比较繁杂。

（1）每天我都认真做好各项服务工作，以保障业务部、单证部、船务部、财务部及设计部门工作的正常开展。

（2）文员日常的工作内容比较琐碎，需要细心、谨慎，且不能疏忽大意，更不能马虎潦草。

（3）在行政部经理may的指导下，建立当日备忘录。我将当天的工作列入到备忘录里，一项一项的去完成，以免出现遗漏现象。

>二、尽心尽责，做好行政人

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