# 网络经营工作总结(必备32篇)

来源：网友投稿 作者：梦里寻梅 更新时间：2024-06-16

*网络经营工作总结1首先我要感谢公司能给我一个展示自己的舞台，突破自己的机会这也是人生中的一个转折点，让我人生了许许多多不同的事情，等等一些事物，从一个不懂得我，内向，怕失败的我，到现在什么都不怕的我，也不那么内向了，什么都敢面对的我，从而让...*

**网络经营工作总结1**

首先我要感谢公司能给我一个展示自己的舞台，突破自己的机会这也是人生中的一个转折点，让我人生了许许多多不同的事情，等等一些事物，从一个不懂得我，内向，怕失败的我，到现在什么都不怕的我，也不那么内向了，什么都敢面对的我，从而让我走上了不怕失败，不怕累，有了勇敢追求的我，让我更加自信的去做完每天的事情。

这是我第一次踏上销售的道路，从此我也喜欢上了它，慢慢产生的感情，它让我改变了很多，从整个人都改变了，更加的成熟了，有了一丝经验，说话也不会那么吞吞吐吐了，不会那么谦虚了些。

记得我第一次去拜访客户时，看到采购不知道从哪里说起，当时心里特别的紧张，全身都在颤抖，不知道怎么沟通，也让自己见识了什么是销售，所以人的一生谁都有第一次去尝试，去找到不足的地方，当时在想不管是成功还是失败，都没关系，只要勇敢去面对，去追求，总有突破自己的时候，总会有成功的那一天。相信自己，每天做的都是给自己以后有个好的铺垫，因为每天做的事情都不一样，发生的事情也不同，所以我每天都在想自己不足的地方，给自己打气，给自己加油，晚上睡觉也想，给自己施加压力，回忆每天跑下来的客户，哪个客户每有预约到，下一次一定要拜访到，不惜一切代价完成它。

有时候看到身边销售，哥哥，姐姐们那么有能力哪那么高的提成，心里好妒忌他们，时不常的会自言自语说自己好没用，心里很憔悴，甚至好落寞，有时候跟客户聊天没搭上话，心里面好不是滋味，心里都会留泪花。

在我的内心深处我是个爱想的小伙子，什么时候都会从都到尾想一遍，特别是对自己这份工作，给了我很大鼓励，在从小我是一个比较好强的人，有上进心，喜欢做些有挑战的事情，时时尝到了苦果，现在不一样了，自从做了销售就改变我的想法，我的看法，让失败的魔咒慢慢的消失，也慢慢积累一些经验，克服了种种的困难。

让我记忆最深刻的是，去拜访一位客户，他是老板，那时我也刚刚起步不久，面对他的时候，也让我丑目不看，我说的每一句话都让他知道，甚至他知道我是个刚刚来到这个行业，他问我很多东西我都答不上，让我打击很大，同时让我在工作种有了新的认识，新的变化。

其实发现自己有很多不足之处，不如跟客户交谈的时候，说着说着，就不知道说什么了，社会经验还没达到一定的程度，有时候还是会表入出紧张的情绪，说话不够沉稳，不会转弯，大脑的思维没转起来，有点粗心敢，相信自己以后慢慢会好起来。

在做销售中，时常会遇到困难是很正常，而每次都要准备好失败的总结，它也会带许许多多的乐趣，财富等等，也会给你带来竞争的对手，所以我们要好好珍惜身边，没点每滴，不要让自己后悔，相信自己总会有突破，每天给自己一点自信，你会成功的。

**网络经营工作总结2**

时光转瞬即逝，伴随新年钟声的临近，紧张、充实的20xx年即将过去。即将迎来光明灿烂、充满希望的20xx年。算来我已经加入生命人寿4个多月了转眼间就到了年底，这4个月是我人生旅途中的重要一程，我和同志们一起生活、学习和工作。彼此建立了深厚的友谊，同时在实践中磨练了工作能力，使我的业务能力有了很大的提高，当然这与上级领导的帮助和大家的支持是分不开的，在此我深表感谢！我作为生命人寿黑龙江分公司营运部的一员，感到非常的自豪。

现将我这半年来的学习工作情况总结如下：

一、通过学习及了解对生命人寿的企业文化、经营理念有了更加深刻的了解。

生命人寿以“携手提升生命价值”为理念，以“诚信、创新、高效、共享”为经营宗旨，坚持精心管理、稳健经营，充分发挥人才优势和经营优势，以最优的产品和最佳的服务在激烈竞争的寿险市场上赢得了一席之地。俗话说：“活到老，学到老”在这种优秀的企业中就更加要严格要求自己，努力地提高自己，使自己跟得上公司的发展。加强理论学习，首先是从思想上重视。理论源于实践，又高于实践，通过学习提高自己的业务知识和技能。加强学习要在行动上落实，我是一名新员工在保险知识和技能上还很欠缺，所以工作中针对自己的本职工作，系统的进行学习，对业务知识的了解和掌握，让自己尽快的熟悉工作，少走弯路。

二、我在客服的岗位是电话回访及保全岗，在业务学习方面，我虚心向身边的同事请教，通过多看多听多想多问多做，努力使自己在尽短的时间内熟悉工作环境和内容。

这段时间学习了电话中心规则、个险保全规则、个险保全操作流程、团险综合查询流程、新单回访原则及流程、回访话术的学习、投诉处理流程、服务标准等。并多次参加总公司组织的电话保全会议培训、保全、条款等方面的考试，考试成绩优秀。客服部在多次总公司组织的考试中成绩优秀，并受到领导的表扬。从开业初期到现在个险、银行险的需要回访电话共计628件，共打出电话1300多通，回访成功率在90%以上。对保全件受理和录入的操作可以熟练并准确的完成。在完成日常工作的同时，对总公司和营运部的日报、月报表的完成能做到保质、保量。但在工作中也存在了许多不足之处，有时遇事急躁影响了工作质量，由于工作经验的不足处理一些工作关系时还不能得心应手。总之，需要学习和改进的地方还有很多。

本人遵守公司的各项规章制度，不迟到、不早退、有事主动请假。尊重领导、团结同事、对人真诚、人际关系和谐融洽，在学习方面可以自觉的完成领导布置的学习任务，把部门集体组织的学习与个人自学结合起来，一方面积极参加部门集中组织的学习活动，另一方面根据工作的实际需要，自学知识不断吸纳新的知识。在工作方面可以认真做好职责范围内和领导交办的各项工作。主动完成各项工作任务。

三、由于我们是新开业的公司经验还不是很多，这就需要加强与兄弟公司的沟通，发现问题及时解决，吸取别家的长处积累我们的经验。在一些数据提取方面，有时会有许多相同的数据，这就会造成统计数据的不准确，希望IT调整系统使数据提取准确。

在今后的工作中，我将加倍努力学习各项业务知识，充分发挥自己的特长为公司多作贡献，认真做好自己的本职工作，将工作做的更好。

——个人运营工作总结

个人运营工作总结

**网络经营工作总结3**

今年是第三次我组织夏令营，越趋成熟，组织内部人员都对自己的工作比较满意，有成就感。

严格按照企业tqc管理理念来管理安全问题安全意识比较强，热身会议上，关于游泳、同学之间打闹、危险玩具购买方面，强调比较周全，其他老师特别是陈静的安全意识很强，很多危及安全的问题，一有苗头，都被老师有效制止。

夏令营以自由、快乐为主题，不是以项目取胜。结合过去的经验，取消了往年的自行车和皮划艇。这样大大降低安全方面不可控因素。

徒步和攀岩，没有人受伤，和安全意识以及安全控制能力有关，户外运动领队刘涛，拥有国家攀岩安全保护证书，我认识他很多年了，从来没有看到他在安全上有过侥幸心理，只要有一个与安全有关的念头闪过，他都会去落实，一有不确定的因素，他马上去采取有效措施。他很投入，细致，而且不紧张。在加上他是一个企业老板，知识阅历丰富，也是拓宽安全保障因素的原因之一。

玩水、有用的地点都经过事前调查，向当地有经验的人请教，自己亲自体会过。对场地由切身的体验和感觉，是安全控制的基础。

按照我们的经验，孩子剧烈释放以后，总会发热的，受热啊受凉啊空调温度太低等等，都是诱因。今年，出两个孩子没有发热外，其他孩子都发热了，有些伴随胃肠道反应，有些伴随呼吸道症状，都得到了有效的处理。

一是处理这种问题有经验了，不恐慌。

二是措施得力，一个孩子感冒了，首先看他有没有汗，如果有汗，就不用任何处理，仅仅观察就行；

如果没有汗，但是体温低，就用热水泡脚的方法，把温度提起来，然后再用捏脊柱的方法发汗；

如果温度高，直接捏脊柱发汗；

如果主诉头痛症状比较明显，温度不降，则根据儿童大致的体重按量使用新康泰克，用药的时间一般都放在下午1—3点或者夜间9点左右。

我觉得缩短发热过程的有效措施是提高体温的方法；

当然，也许延长发热进程，让体温自行减退，或许对健康有更积极的意义，但是不符合人文关怀原则，也不是夏令营的主题，我们也不擅长。

把孩子分成四个组，由四个女老师负责，两个男老师机动。在这个基础上，如果没有特定的分组任务，老师在全营都可以灵活机动的处理问题，这种有序又灵活的方式，是工作没有漏洞，有问题在第一人第一时间就得到了处理，非常有效。

对老师和同学，都采用人性化处理。自愿承担责任的情况很多，分派和指令的情况很少，整个过程内部工作人员的心态都是自然而充实的。

管理也比较民主，工作人员可以随时批评组织者的行为作风，大家畅所欲言。

家长外联方面这次夏令营，家长都是自动报名的，没有生硬的推销，所以来的家长群都高度信任我们，很配合我们的工作，有良好的动机，自然有良好的结果。

和先期到达的家长做了很好的面谈，充分了解孩子的成长经历，知道每个孩子的性格特点，在教育观念认同上，进一步达成一致。

建立了飞信短信沟通渠道，和家长及时短信沟通，是家长了解的信息。孩子出了情况，和家长的沟通渠道比价通常，对孩子情况最熟悉的老师能够和家长直接沟通。

热身时候，给夏令营做了很好的定调，就是快乐、\*等、自由，\*的去去权威化做得比较好，都更够做到关注、关爱和尊重孩子，把对孩子的打扰频率降到最低，让孩子的独立思考趋势和自我感得到充分呈现。

对每个不同性格的孩子，都做了不同的对待方式，因材施教。\*情绪辅导能力都比较高，发挥出色。

1、住旅社，让孩子独立自治的条件不够，人际交流乃至冲突都不充分；

2、长时间在同样的餐厅进餐，饮食多样性不够；

3、教师在个案讨论讨论、经验分享和技能交流方面时间不够充分；

4、孩子把室内空调温度调得太低，大人没有采取有效的常规管理措施，导致孩子感冒发热频繁。

多数家长反应，孩子回家后变得快乐、积极、自主，懂得顾及他人感觉。

**网络经营工作总结4**

>一、提高认识，加强领导

面对改革开放的新形势，信息调研在工作中越来越重要。在开展宣传信息调研工作中，我们深入研究，正确定位，提出了信息调研工作为加强和改进宣传思想工作，为加强党的执政能力服务的总体思路，按照这个思想，提升了信息调研工作的地位，畅通了信息调研工作的路子，提高了做好信息调研工作的积极性，从而带动了全年的宣传信息调研工作。

>二、抓强化，夯实信息工作基础

做好宣传信息工作离不开一支优秀的宣传信息队伍，为此，我们一直为培养宣传信息队伍作努力。今年召开4次宣传信息专题会议，研究工作，培训队伍，已经初步在全市形成了较良好的宣传信息运行工作机制。

1、责任分解到人，分解到单位。建立了信息工作责任分解制度，并对各县（市、区）委宣传部及宣传文化系统一级机构上报信息的数量、质量及内容做了具体的要求，分解到每个月，落实到每个人，并把信息工作纳入年度目标考核，加强了督查检查。

2、突出重点。围绕重点工作，挖掘重大题材，发挥重要作用，要求信息员必须深入基层搞调研。凡是上报中宣传部的重要信息，我们要求信息员深入基层，掌握第一手材料，通过切身体会，深刻理解相关活动的重大现实意义。

>三、抓优化，提高信息工作质量

信息稿件质量不高，就没有交流传播的价值，即便是数量多，也无济于事。因此，我们把提高信息的质量作为信息工作的重中之重，牢固树立“信息质量第一”的观念，推动信息工作由“收集”向“加工”转变，花大力气加强信息调研工作，探索“初级信息一调查研究一深度信息”的路子。为此，我们提出“四抓”：宏观信息抓高度，不断增强政治责任感和政治敏锐性；经验信息抓深度，科学归纳宣传思想工作的典型经验；常规信息抓角度，通过开掘、加工和提炼，使信息新意迭出；突发信息抓速度，建立限时报送、严格审核、责任追究机制。

>四、抓沟通，强化信息工作合作

信息工作是一门上下联动的工作，只有及时掌握上级宣传工作动态，了解基层宣传工作情况，才能掌握工作的主动权。在如何掌握上级部门的工作动态方面，我们提出了“三多”，即多读理论文章，多看电视新闻，多于上级部门联系。通过多种渠道，及时掌握和了解上级部门的工作需要，做到宣传信息稿件因需而供。这样做，不但可以得到他们一些中肯的意见和建议，同时也获得一些信息线索，这样就更有利于信息的报送和采用。

保持与基层信息队伍的紧密联系，我们要求各乡镇、市直各单位，明确专职的宣传信息员，并建立档案，经常联系。今年不定期将继续召开宣传信息专题会，就宣传工作内容、年度工作重点及信息需求等作专题培训，积极培训信息队伍的业务工作能力，我们还积极与各新闻媒体加强联系，达成共识，合力开创局面。

>五、全员发动，群策群力

反映的是整个宣传文化系统的重要工作，仅仅依靠一两个人是不行的，必须发动广大宣传文化系统的干部共同参与这一工作，形成“领导带头、人人参与”的良好局面。我们在系纳内部建立了信息上了工作机制，以《永城宣传信息》为基础完善系统内部信息报送制度，保证信息质量和数量。一方面大力培养宣传信息队伍中的骨干力量，一方面结合建设学习型机关，规定每个同志都有报送信息的义务责任，并按科室下达目标任务。

**网络经营工作总结5**

21天夏令营结束了，从工作的筹备到工作的结束，整个过程，用了不仅仅21天，老师们的辛苦与努力，孩子们的变化与成长，都在这个炎热的夏季见证，这也让我意识到办一个真正让孩子成长的夏令营是多么的不易。

我在孔老师的中心待过几天，这几天，我陆续地接到很多家长带着孩子来报名，而报名并不是简单的填个报名表，孩子们需要做测评，孔老师还要为孩子和家长进行咨询，整个报名过程至少持续5个小时，报名过后老师们将孩子们的资料进行整理，并根据报名的年级、地域、性别不同进行分班，也许工作程序很繁杂，但每一项工作老师们都在以严谨认真的态度对待，因为我们只有获取孩子们真实的资料，这样才能保证我们办夏令营的科学性，我们会因人而异对待每个孩子，会根据孩子们的性格、成长环境来配备老师，这样孩子们才会得到最大程度的提高。营地的改变曾让家长们特别诧异，但老师们为了保证孩子们生活环境更优越，孩子们能够每天都轻松地洗澡冲凉才不惜花费高额费用将营地进行转移，并且为了家长能够及时准确地了解情况，滕校长亲自打电话通知将近一百位家长，她在电话机前坐了一个下午，不厌其烦面带笑容给每位家长重复着同一句话，那种负责的工作态度感动着我，我不会去诧异为什么家长和孩子们那么相信孔老师中心，因为团队里的老师们那种负责任的态度已经让家长很放心，很信任。

夏令营的进行工作是最重要的了，孩子从踏进营地的那刻，老师们的紧张工作便开始了，在我看来工作总体分为两大模块。

第一模块是生活，生活包括很多，孩子们洗澡、洗衣、吃饭、睡觉、身体健康都分配到了责任老师，老师们会监督帮助每个孩子洗澡、洗衣，每天都有值班老师进行巡逻保证孩子们足够的睡眠，而且在每天站队时，班里的老师会摸一下每个孩子的额头并且对孩子的身体进行询问以保证孩子们的健康状况，在每个孩子的饭桌上都有各班的老师和孩子们一起用餐，在生活中，老师们用各种方式接近孩子，并和孩子们建立了感情。工作分配的很细、老师们的全天侯关注，让孩子们意识到老师不仅是课堂知识的传授者，更是生活中的朋友，孩子们从内心都喜欢着自己的老师，小一点的孩子会经常偎依在老师身边，孩子们在生活中更将老师看做自己的亲人，有时会很累，但是听着孩子们在床边讲述自己一天的收获，却会忘了劳累，津津有味地听着，他们的成长和收获是老师们热情工作的动力，为此，我享受着这份工作。

第二模块是课堂，在学习方面，孩子们年级跨度很大，从一年级到高一，根据报名情况，低年级的孩子上的是学能班，高年级的孩子上的是学科班。学科班的老师会根据每个孩子在课堂上的表现写下批语，并鼓励他们，激发孩子们的学习兴趣。而我是学能班的小组老师，每个小组老师负责4个孩子，在孩子进行学能培训时，关注孩子们的表现，记录他们每项活动所用时间、所得成绩、情绪、坐姿等方面的状况，并在活动中，不断地鼓励帮助他们发挥自己最好的成绩，并在每节学能课结束后，对孩子们表现做一个客观评价，鼓励他们发挥自己的长处，改正自己的问题，每一个孩子的变化，通过记录便能看出，并且小组老师会和学能主导老师进行交流，根据实际情况对待每个孩子。最精彩的是团辅课和大运动，每天下午时间我们所进行的就是这两项，团辅课中有专门的团辅老师，助教老师负责游戏中的纪律，并且观察记录自己所负责的孩子，让孩子们能够在游戏中，通过与其他同伴的交流、分享来加强自己的沟通能力和认识，孩子们对游戏的热情，让我意识到设置团辅课的合理性，因为这符合他们的年龄和思维。大运动让孩子们在身体上感受到了能力的释放，并且他们会不断地挑战自己上一次的记录，每一次挑战都是进步，每一次挑战他们都竭尽所能，他们的信心在不断的挑战中增加。

除了这两大模块，晚自习时间是孩子们写日志的时间，他们用文字记录着自己一天的生活，而这些日志一开始都是由孔老师亲自批阅，每天他会批阅到很晚，甚至到凌晨3点钟才睡。当我查阅孩子们的日志时，上面都有孔老师的鼓励，那种积极乐观的心态鼓励着孩子们不断克服困难，并一步一步前进。

夏令营中的小插曲是军训、心理行为训练、夜行军、富华一日游，而这些活动总体来说都是训练孩子们心理素质的，锻炼了他们那种不怕吃苦，克服恐惧，曾强毅力的精神。

两次大型团辅，让孩子们重新认识自己的生活，懂得了父母对自己的爱，懂得了朋友，懂得了信任。

在夏令营结束阶段，父母来到营地参加了亲子工作坊和专家交流会，这为孩子们的成长，又打下了基础，因为只有夏令营是不够的，孩子们总会回归家庭，创造一个机会让家长和孩子们更好的沟通，增加他们之间的亲密感，有助于孩子更好的成长。

作为一名助教老师，孩子们从第一天来这到最后离开，他们都是带着笑容的，和孩子相处21天，他们在生活自理方面都能做到有条不紊，在学习方面，更有了自信，在这个大家庭里，他们更懂得对朋友的关爱，在困难面前，他们能够懂得去克服，那些刚开始来营地的抱怨变成了离开时依依不舍的眷恋，很多孩子都告诉我，下一年这个时候我们还能够在这相聚，从这句话中，我知道孩子们已经将这当成他们另一个家，并且和他们的伙伴们定下约定下一年再相见。孩子们哭过，因为这是他们第一次离开父母，孩子们抱怨过，因为这是他们第一次接受严格的训练。但是他们离开时依然不忘下一年的相聚。

在孔老师的团队里，作为一名员工，我感受到了管理的细致性和科学性，为了让孩子们全方位的成长，工作分配得很细，每天的定期开会，总结今天，准备明天，使得工作能够很顺利地进行，遇到工作中的失误，会立即指出并改正，这大大提高了工作的效率。在工作中，我认识到每个老师对工作都是尽心尽力的，都非常负责任地对待每个孩子，这是夏令营成功的必备因素。夏令营中对孩子们的训练也是采用人性化训练，科学的设置每项活动，刚柔结合，使孩子们从认知上改变自我。在孩子中，自己作为一名老师，也改变了我对老师角色的看法，一位好的老师，并不是严肃地对待每个孩子，而是做孩子生活中的朋友，耐心地与孩子沟通，在沟通中树立一种威信，让孩子们认同你而不是害怕你。

通过回顾与总结21天的夏令营，表明这次夏令营的举办是成功的，体现了山东行知青少年发展研究中心多年举办夏令营的经验与信心，体现了团队里每位老师对待工作的热情与负责，100个孩子的到来也体现了家长对孔老师团队的信任与支持。在此，也感谢孔老师对我的信任，让我拥有一个展现自我和成长的机会，非常感谢！

**网络经营工作总结6**

20xx年上半年我生产休假，7月重新回到工作岗位。半年来，在公司的正确领导下，我按照公司的工作精神与工作部署，秉承团结协作、拼搏进取的精神，刻苦勤奋、认真努力工作，较好地完成了工作任务，取得了一定工作成绩，为公司的发展做出了贡献。现将20xx年个人工作情况具体总结如下：

一、认真学习，提高自身素质

20xx年是公司发展变化很大的一年，公司的运营管理模式、运作体系、各项制度和工作流程的逐步健全完善，员工转变思想观念，增强学习的积极性。为更快更好地融入公司团队，为以后工作作好铺垫，我加紧时间学习，认真学习和熟悉公司的各项规章制度与工作流程；了解公司公司文化建设，以此提高自身素质。在实际工作中，我围绕工作目标任务，以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，力争更快更好地完成各项工作任务。

二、努力工作，完成项目工作任务

按照金叶都市美邻项目销售时间节点进度，我参与项目示范区、销售中心及样板房的专题讨论会三次并形成会议纪要；参与设计部的设计沟通会、方案设计评审会，配合销售代理公司形成项目示范区看房通道包装方案建议、项目示范区包装建议、项目精装房建议、示范区导示系统布点方案建议和项目模型尺寸底座制作建议，并将这些建议上报总部。我完善销售百问初稿、销售表单和销售现场物料清单。负责参与销售代理公司的管理工作，做好每周销售工作周例会会前准备工作，并形成会议纪要21篇；做好每月营销月报会会前准备工作，并形成会议纪要5篇；对销售代理公司的工作计划及完成情况做到逐一检查，有问题及时反馈，避免营销工作上的脱节。我参加茶园项目市场顾问采购评审会，并负责评审会开标工作；参与茶园项目产品定位方案专题讨论会并形成专题会议纪要；配合总部考察市局寸滩项目地块情况，收集项目可行性研究报告的地块图片、市场资料、项目情况资料。与此同时，我积极协助公司做好制度建设工作，调整修改销售现场管理制度、销售处罚管理条例、宣传促销品管理制度等有关制度，并走公司的呈文、制度审批流程，使公司各项管理制度更为健全完善。

三、加强管理，做好部门日常工作

在部门日常工作中，我参加每周部门工作例会，完成会议纪要24篇。完成每月工作总结计划、季度工作总结填报共计9份。每月拟定部门办公用品申请计划报综合部，每天做好工作日记。工作中加强管理，做到任何一项工作有计划、有目标，按照全面审计工作要求对部门涉及到的问题进行逐一检查，完成自检情况说明和整改情况说明，写好全面审计工作总结上报公司。

四、努力学习，积极撰写各类文稿

为了解全国及市房地产新政情况，掌握市房地产现状，分析未来发展趋势，我坚持定期考察学习市高端楼盘及精装楼盘，及时写出考察报告；参观20xx年秋季房地产交易会后，撰写房地产交易会情况简报；供大家交流参考。我积极参加公司组织的拓展训练和园林、景观、电脑操作、应用文写作、门窗选型、工作制度、呈文流程等十几余次培训，提高自己的工作技能；还在公司培训会上就项目销售现场包装作了讲课，向公司宣传栏投稿2篇，分别为“20xx年房地产秋交会简报”和“茶园项目市场顾问采购评审会简报”。

五、存在不足问题

20xx年下半年，我认真努力工作，虽然按工作计划完成了各项工作，取得一定成绩，但还是存在一些不足的地方，主要是工作计划的连续性执行得不够，房地产营销专业水\*还有待提高，这些存在的不足问题，需要在今后的工作中切实加以改进和提高。

六、20xx年工作计划

20xx年，我要认清自已的工作定位和工作目标，明确工作思路和工作理念，振奋工作精神，鼓足工作干劲，促进工作提速高效。要加强营销专业知识、营销管理及客户管理等相关知识的培训与学习，学习行业中标杆企业工作模式和标准，建立各种工作模版和资料库并运用到实际工作中，切实提高房地产销售策划水\*，管理好销售代理公司，提高部门日常工作效率与工作质量，力争取得比20xx年更好的成绩。

20xx年过去了，面对新的20xx年，我要在公司的正确领导下，在同事们的支持和配合下，更加刻苦勤奋工作，保质保量完成公司下达的各项任务，努力干出工作成绩，为公司的快速发展做出自己应有的努力与贡献。

**网络经营工作总结7**

20xx年已悄然离去，纵观过去一年，在部门领导的带领下取得了一些小的成绩，个人能力得到了实质性的提升。20xx年是一个忙碌而充实的一年，忙并收获着、累并快乐着，因为这一年又让我学到了许多宝贵的工作经验，又也有了许多不一样的感悟。现就过去一年的主要工作业绩、获得的成长、呈现出的不足和对未来的工作展望等方面进行简要的总结。

一、20xx工作总结

在这一年里，我主要负责公司4个部门工作，分别是新媒体运营、行政、财务、人事劳资。在工作期间严格遵守各项工作制度，认真对待工作，完成了上级交付的任务。

1。在本职工作新媒体运营岗位上，主要分为公众号运营推广、\*台粉丝管理、公众号汇总整合工作。截止20xx年1月15日，6个月的时间，用户关注数量提升至15868人，累计推送推文158条，阅读总数183574次，粉丝数量较上年有大幅度提升。

公众号运营推广方面：负责梅河口市电子商务公共服务中心微信公众号\*台的日常运营及发布推广工作，对接电商办\*部门推广园区相关内容，切实做到每天至少一篇的原创文章更新，定时地点保质保量完成工作。

在\*台粉丝管理方面：负责增加粉丝数，提高关注度和粉丝的活跃度，并及时与粉丝互动。充分了解用户需求，收集用户反馈，分析用户行为及需求。

在公众号汇总整合方面：归纳存档汇总每篇公众号文字、图片内容，有效完成文章存档归类工作。

2。在人事劳资岗位工作上，对各类人员申报工作进行了完善；按时完成了员工每月医保、社保的缴纳工作和年审材料的认证工作；落实新入职员工和离职员工的劳动合同签订和劳动关系备案解除工作。

3。在财务工作岗位上，每个月定期向总公司财务部门人员对接员工个税申报金额。按时到当地税务部门提交个税申报，也完成了税务部门各类工作报表的上报工作。

4。在行政部门工作岗位上，注重发挥行政部承上启下、联系左右、协调各方的中心枢纽作用。

财务证件的管理：管理公司印章、集团企业法人营业执照、企业法人代码的管理和公司规模资质的管理工作；

规章制度的确立：在7月中旬到岗后首先是建立健全了公司各项规章制度，上报总部并获得批准。为保障公司的正常有序运转，行政部制定出台了考勤、着装、管理等一系列规章制度，使公司管理工作基本实现了规范化。

具体工作的落实：相关工作具体落实到时间结点，真真正正达到了优质、高效，为公司各项工作的开展创造了良好条件。

同时积极完成总经理交办各项工作任务，当好公司领导的参谋和助手，对领导交办的临时性工作任务基本做到了及时处理及时反馈，当日事当日清。

办公用品管控：对采购、办公耗材管控上采取领取签字原则，对办公用品消耗有迹可循做到不浪费不破费。

二、工作中的不足

过去的一年，在公司领导的重视和指导下，得到了各部门的大力协助下，行政部工作有条不紊的进行离不开各位同事的配合。

尽管我们取得了一定成绩但仍存在着很多不足之处，主要表现在以下几个方面：

一是由于行政部工作常常事无巨细，每项工作我们主观上都希望能完成得最好，但由于能力有限，不能把每件事情都做到尽善尽美。

二是对公司各部门有些工作了解得不够深入，对存在的问题掌握真实情况不够全面，从而对领导决策应起到的参谋助手作用发挥不够。

三是抓制度落实不够，由于公司事物繁杂，基本检查不到位，因而存在一定的重制度建设，轻制度落实现象。这些都需要我们在今后的工作中切实加以解决。

三、实际工作中遇到的困难

**网络经营工作总结8**

\_\_年来，县委、县政府紧紧围绕“实力工业、休闲城市、美丽乡村”发展战略，抢抓机遇、积极谋划，把电子商务作为助推经济社会转型升级的重要抓手，全面推进“电商换市”。在这过程中，尤其注重农村电子商务发展，积极与合作对接，农村工作走在了全国前列。下面就我县电子商务工作情况汇报如下：

一、主要工作

(一)以“电商换市”为契机，推动传统产业转型发展

(二)以“农村淘宝”为重点，有序推进“电子商务进万村”工程。

(五)以“园区电商”为主体，加快打造产业集聚

一是引导有限公司创办电子商务孵化园，建设3860㎡办公楼和2024㎡的物流仓储，入驻企业20家。

**网络经营工作总结9**

尊敬的公司领导、各位同仁：

大家下午好!

紧张忙碌的20xx年已经结束，这一年来经营部在公司领导的高度重视和正确领导下，在我司各个职能部门和司属各单位的的大力支持和密切配合下，认真执行公司有关规定和决策，努力提高自身业务素质，促进部门内务管理规范化，全力配合公司导向决策，积极拓展各项业务管理工作，顺利完成了公司布置的20xx年十个亿的任务目标。下面我谨代表经营部作出本年度工作总结：

一、20xx年工作简报

为了完成20xx年十个亿的经营指标，春节刚过我们经营部就集思广益结合实际制定了详细具体的计划和分工，责任到人，各司其职，努力提高我们部门员工的的业务水\*及责任感，牢牢抓住以人为本这一基则发挥人的积极性和创造性，认真总结经验教训，定期进行分析交流，及时发现问题与不足，提出有效的调整方案。20xx年我们针对市场的变化，不断探索和改变摸球的顺序和报价技巧，同时我们还针对人员流动性大的特点，以变治变万变不离其中，也就是说围绕如何完成十个亿的指标动脑谋计用足气力。

业务拓展范围方面，今年我们增设了xxxxx分公司的备案并参与了工程的投标、目前有xxxx正在组建，有xxxx在洽谈合同当中，我们要进一步拓展XX的建筑市场，特别是沿海一些省市建筑市场，当今市场的竞争日趋激烈，我们要从长远着想谋生存求发展，必须要提高公司的市场占有率。

虽然经营部20xx年顺利完成了公司下达的任务指标，但我们清醒的认识到经营部工作还是存在着明显的问题，因为我们的种种原因，使得有些项目错失良机。如有些项目出现废标现象，使得没有中标或造成重大经济损失。在业绩上及公司效益上带来了损失。这些问题，我们必须深刻检讨，吸取教训，积累经验，不断提高经营部整体综合业务水\*，避免再出现一些可控制的低级性错误。因此，20xx年我们部门将注重部门的团体建设，人才的培养，认真分析情况，总结经验提高自身的综合素质，加强与合作方的沟通与配合，从而更加切实提高竞标能力和完成对自身业务水\*的提升。

二、合理规划，目标分解责任落实，提高效率，创新机制，完善制度，加强细化科学管理

经营部主要工作是参与建设项目的投标、投标项目成本的分析与控制，以及分公司本地备案、筹备及完成领导临时交办的任务等一系列工作内容。经营部是企业经营工作的龙头，是经营工作的首要环节，因此经营部成效直接影响着公司的效益，为了担当重任，我部根据工作实际与人力现状，采取了如下措施：

1、合理划分工作内容，并将各项工作严格落实到经营部每位员工，做到目标分解责任到人，

2、结合我们部门员工年轻和缺少实际经验的特点，要求员工在掌握好专业知识的同时认真学习国家有关法律法规、学习投标的典型案例，吸取经验和技巧，全面提高员工的业务能力水\*。

3、标书检查方面：我们采取自检和互检，在标书装订之前大家逐一对每本标书实行相互检查发现问题及时纠正，确保投标的合格率。

4、近年来，国家相继出台了一系列关于规范招投标工作的有关文件，招投标工作日趋规范化，为此，我部门根据投标业务的特殊性并结合公司经营方式以及当前实际，以科学的方法制作了基于EXCEL电子表格的“投标系统”、“保证金申退系统”、“工程信息跟踪系统”以及“预算分析系统”等，大大提高了工作效率。伴随着集团公司信息化\*台的开始建设，我部门将在招投标业务的科学管理上更上一层楼。

三、展望未来坚定信心，开拓进取，再创佳绩

新年尹始我们展望未来坚定信心，经过20xx年的打拼，实现并完成了10个亿中标工程的计划。在新的一年里，要继续做好拓展业务工作，力争完成公司下达业务指标，并对在20xx年完成20个亿中标工程的计划做好了充足的准备。具体如下：

1、加强部门管理，吸取20xx年经验教训，吃一堑长一智，提高员工综合素质及业务水\*。

2、稳定部门员工，随时了解部门内各人员的思想状态、工作状态，积极沟通协调处理，因为部门的人员流动性大，会对其他人员及公司的整体形象受到影响，只有稳定的人才结构，才能对公司的长远发展有益。

3、加强团体协作精神，不可否认，经营部一年的成绩与公司各部门的协作分不开。

4、加强业务渠道，充分合理的运用公司的资源。关注和收集省内工程投资项目信息，同时积极拓展省外周边地区的工程投标渠道。

5、寻找好的，优秀的合作伙伴加盟。加强与合作方和兄弟单位的沟通与合作，及时收集业务信息。在稳定现有业务来源的基础上，培养自身的投标竞争力，多方面了解收集信息再提高中标率。

总之，20xx年我们经营部要以身作则，做好公司排头兵，尽全力为公司的发展繁荣贡献自己的力量。经营部将以“诚信履约、铸造精品、培养人才、广交挚友”的经营理念，以“立足XX，扎根XX，走向全国、滚动发展”的经营战略，继续加强沟通、团结合作，在多方共赢的基础上，持续开展公司业务，切实抓好落实各项经营管理工作的内容、指标，加强工作主动性和责任心，倡导团结合作和工作奉献精神，确保公司各项工作任务指标顺利完成。

**网络经营工作总结10**

转眼我到公司工作已接近半年了。在这不到半年的时间里是我人生旅途中的重要一程，期间在领导的培养帮助、同志们的关心支持下我逐步适应了工作环境，较为圆满地完成了自己所承担的各项工作，个人素质和业务工作能力都取得了一定的进步，为今后的工作和学习打下了良好的基础，静心回顾这半年的工作生活，收获颇丰。现将我这半年来的学习工作情况总结如下：

>一、加强学习，提高素质

首先，认真学习了企业管理细则，并严格要求自己，自觉遵守，进一步强化自己的责任意识和团体意识，其次，在业务学习方面，我虚心向身边的同事请教，通过多看多听多想多问多做，努力使自己在尽短的时间内熟悉工作环境和内容，积累自己的业务知识。

此外，根据公司安排参加了新员工入职培训。在培训中，通过戴经理和王经理教育，对公司的发展历程、和企业文化有了更深的了解，为我更好的投入工作打下了良好基础。

>二、踏实肯干，完成工作

在公司工作的半年中，通过领导和同事们的耐心指导，我在熟悉的基础上基本能完成办公室的各项日常工作，期间我具体工作主要包括以下几个方面:

第一，负责装饰公司的接发货，装饰公司的货物有不少是易损坏货物，所以我到快递公司接发货时都要认真检查货物是否齐全，有没有损坏，并且准确核对货款，回到装饰公司后和装饰公司仓库管理人员做好交接。

第二，负责带领公司各店购车客户的新车挂牌工作，公司各店业务员有的对新车注册登记表的填写要求不是很清楚，这就要求我们对每个挂牌的客户手续要认真细致的检查一遍并参照手续到车辆上核对车架号和发动机号是否一致，有错误的地方及时改正，以免到了车管所后因手续问题耽误时间。

第三，六月份我开始负责汽车保险工作，由于以前从来没有接触过汽车保险，对保险知识知之甚少，所以要边学边干、边干边学，做到脑勤手勤嘴勤，多想、多记、多问，争取尽早掌握工作方法，尽快适应工作岗位。

半年来，我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚自身还有很多不足，比如工作能力和创新意识不足、知识水\*有待提高等。今后我将努力做到以下几点，希望领导和同志们对我进行监督指导：

1、自觉加强专业知识学习，向身边的同事学习，逐步提高自己的知识水\*和业务能力。

2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。

3、继续提高自身治修养，强化服务意识，努力做好自己的本职工作，为公司的辉煌的明天贡献自己的一份力量。

——年度经营工作总结

年度经营工作总结

**网络经营工作总结11**

>一、活动意图：

垃圾，在我们生活中是不可缺少的，也是随处可见的，我们每个人每天都会扔出许多垃圾，因此“垃圾”对人们的健康会带来不良影响，也会对环境造成一定污染。难道，我们对待垃圾就束手无策了吗？其实，办法是有的，就是要靠我们的自觉，把不同的垃圾安放在属于它们不同的“家”。只要我们动手分一分，我们的家园就会美十分。

>二、活动目标：

1、能区分垃圾，并学习正确分类。

2、养成不乱丢垃圾的好习惯，建立初步的环保意识。

3、愿意维护环境卫生做力所能及的事。

>三、活动准备：

1、4类垃圾桶

2、各类垃圾

3、垃圾分类小知识视频、图片

>四、人员分配：

>五、活动时间：

10月24日早上10点～11点（多功能室）

>六、活动流程：

（一）主持人引导幼儿从颜色方面认识各类垃圾桶。

提前摆好4类垃圾桶在舞台上

（二）主持人利用视频、图片、讲解等方式，对垃圾分类进行普及。

（三）游戏“垃圾分类小能手”。

1、主持人介绍游戏玩法。

规则：幼儿拿起一份垃圾，一个一个跳跃呼啦圈将垃圾丢进正确的垃圾桶！

2、进行示范一次。

3、保育员将幼儿椅子收一边，有序进行游戏。

4、音乐声响起，游戏开始。

（四）主持人总结。

（五）活动延伸。

（六）活动结束，各回各班。

**网络经营工作总结12**

>一、大数据(摘录淘宝)

从淘宝旅游类目成交中分析，15年比14年的成交有所下降。并且下降点接近一半，14年成交占比达到类目3%，15年1月仅为类目，数据下降较为明显，且15年数据仅比13年上升，13年成交占比。

从大环境数据当中可以评估，国内游轮1月份的销售在整个旅游大类目下并不太理想，仅仅和13年的水平相当。

>二、数据分析

本月总体销售791人，其中自营337人，同程429人，途牛25人。三峡常规航次的销售自营102人，同程41人，途牛16人。

自营数据分析，本月销售量比14年增长240%，14年1月仅收客31人，自营数据增长明显。

>三、问题分析

从一月份的整体数据中来看，获得该成绩并不令人惊喜，从整体的运营来看，仍然有较多问题有待解决：

1、优化工作不够

从数据中分析，本月淘宝自然搜索流量仅为，商城自然搜索量，每日自然搜索流量为40次，从正常的量来分析，该数据明显不够支撑店铺的正常发展，在宝贝标题优化、排期优化工作明显做得不到位。

2、引导工作不佳

**网络经营工作总结13**

时光荏苒，20××年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不\*凡的考验和磨砺。

参加工作近十年，也写了近十份的年终总结，按说，我们每个追求进步的人，免不了会在年终岁首时对自己进行一番盘点。这也是对自己的一种鞭策吧。作为财产保险公司，财务是公司的关键部门之一，对内要与上级公司配合沟通协作做好本公司的内部服务工作，目前社会对从事财务的人员水\*要求也在不断提升，对外要应对税务、审计及财政等机关的各项检查、掌握社保、税收政策及合理应用。一年来，在领导带动下以及全体成员的帮助下，我从接手财务兼承保部主管工作到熟悉该工作的各项细节，不断改进工作方法，提高工作效率，在这一年里承保部全体人员任劳任怨、齐心协力把各项工作都扛下来了。

回顾即将过去的这一年，在公司领导及部门经理的正确领导下，我们的工作着重于公司的经营方针、以“大营销、大服务”为宗旨和效益的目标上，紧紧围绕重点展开工作，紧跟公司各项工作部署。在核算、管理方面做了应尽的责任。这一年在领导和同事们的理解关怀和支持下，通过自身的不懈努力，我在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将20××年的工作做如下简要回顾和总结。

今年的工作可以分以下三个方面：

>一、承保部管理工作

20××年，在公司经理室的领导下，承保部总结以往年度工作经验与教训，承保部制定了部门年度工作目标：提高服务意识，转变思路，以市场为导向，做好业务质量管控的同时加强与部门间的协作与沟通，积极促进业务发展。积极响应分公司“稳健发展提升管理强化执行改革创新为全面实现‘效益优先’的\'目标而奋斗”的工作思路。首先改善端正承保部全员的服务态度，还特地从人才交流中心挑选出优秀服务人员来坐柜。规范文明用语。提高出单效率，由此承保部人员得到公司内外人员的一致好评。每到月初对各险种业务进行统计，把各种数据报表报到州公司相关部门。

>二、会计基础工作

(1)认真执行《会计法》，每月按时编制打印会计凭证，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理等。对所有成本费用按部门、项目进行归集分类，月底将共同费用进行分摊结转体现部门效益。

(2)按规定时间及时申报各项税金。在上级公司的年中抽查、年终预审及财政税务的检查中，积极配合相关人员工作。

(3)认真管好公司内部全体员工的社保、医疗的缴费工作以及对公司人员个代系统的录入、变更工作。

>三、财务核算工作

(1)严格执行总公司的“收、支两条线”，费用单独核算，不串户使用、不坐支现金的财务管理规定。

(2)对公司各营业点的收入进行监督、审核，统一核算口径，及时沟通、密切联系并注意他们提出的意见，与营业点人员建立了良好的合作关系。

(3)正确计算营业税款及车船税，及时、足额地缴纳税款，积极配合税务部门使用新的税收申报软件，重点税源监控软件的更新。及时发现违背税务法规的问题并予以改正，保持与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。

(4)作为公司底层管理人员，我充分认识到自己既是一个管理者，更是一个执行者。要想带好一个团队，除了熟悉业务外，还需要负责具体的工作及业务，首先要以身作则，这样才能保证在人员偏紧的情况下，大家都能够主动承担工作。在紧张的工作之余，加强团队建设,打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。对下属充分做到“察人之长、用人之长、聚人之长、展人之长”，充分发挥他们的主观能动性及工作积极性。提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的部门新形象。

**网络经营工作总结14**

>一、认真学习，不断提高业务能力

我大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

>二、脚踏实地，一步一个脚印

>三、强化形象，提高自身素质

为做好销售工作，一直坚持严格要求自己，以诚待人。工作最大地规律就是“无规律”。因此，我们正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，

>四、锤炼业务讲提高

在错误中总结经验，在经验中成长，一年来的销售工作，我总结了以下的销售心得：

1、做客户诉求的倾听者，不要轻易反驳客户

2、向客户请教，要做到不耻下问

3、学会“进退战略”

4、知已知彼，扬长避短

5、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短

6、站在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。想客户之所想，急客户之所急

7、取得客户信任，要从朋友做起，学会感情投资

8、应变能力要强，反映要敏捷

9、相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品

11、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语

12、心态平衡，不要急于求成

做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势，对症下药，用我们的优势战胜对方的劣势。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是：

一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

三、思想服务程度还不够，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距，业务上还在基本格式上徘徊，内容上缺少纵深挖掘的延伸

在今后的工作中，我将通过努力学习和不断摸索，努力完成自己的任务，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。20xx年我会加油！

**网络经营工作总结15**

来到公司已经有3个多月的时间，经过领导关心、同事们的帮助和自己的努力学习，现在已基本上融入了公司这个大家庭。同时对公司的企业文化、组织结构，工作流程等各个方面都有了一些初步了解。对自己的工作岗位和职责有了较深的理解，现申请转正。

保设备正常运行。

首先，在业务方面，通过一个多月的旁听见习，两个月的。专业知识培训获得了基本的业务技能及基础训练，对于xx的一般业务有了较为完善的了解，并基本掌握；之后，通过到目前为止共三个月的上线执机，将所学的业务知识和语言技巧应用到实际的操作和服务当中，在实践中不断发现问题，解决问题，同时尽自己所能地为客户提供专业的服务，获得了客户的良好评价，同时也令工作成为了一件愉快的事情。

其次，在与同事的相处方面，除了尊敬领导、师长，与同事在业务上互相帮助之外，也能够与同事们分享工作和生活中的喜怒哀乐，与同事融洽相处。大家就像在一个大家庭中一样，用自己的快乐互相感染。以自己一颗真诚而热情的心，去与＂战友＂们共同面对每天的困难和欢笑。

另外，在工作中，我能感受到自己在和公司一起成长，不断的系统更新和活动推出，另自己也能见证公司的每一步成长，我想这种经历不是每一个人都能够获得的。同事，面对不断出现的压力，我也能够永远以一种积极的态度去面对，对待客户永远保持耐心、真诚，因为我相信客户与我们一样，只要以良好的沟通为桥梁，就一定会使桥的两端都充满阳光。

最后，我当然也认识到自己在工作中依然会有对部分业务知识熟悉程度不足，对客户的应对技巧不够熟练、果断，为客户服务在经验和方法上还有所欠缺等问题。在之后的工作中，我一定会坚持不断提

升自己，克服面临的压力和挑战，争取能够为每一位客户提供最优质的服务，为公司的发展尽一份力。

**网络经营工作总结16**

xx年转眼已逝，这一年在酒店全体员工的共同努力下，我们在顺利完成各项工作任务的同时有力推广ｘｘ品牌、不断扩大酒店社会影响。值此辞旧迎新之际，有必要回顾总结过去一年的工作、成绩、经验及不足，以利于扬长避短，奋发进取，在新一年里努力再创佳绩。

一、经营情况

xx年酒店主营业务收入共计ｘｘ万元，发生成本费用ｘｘ万元，盈利ｘｘ万元，实现年初制定的扭亏为盈的经营目标。客房部实现收入ｘｘ万元，月均收入ｘｘ万元。其中：客房收入ｘｘ万元，占客房收入的ｘｘ%；客房部xx年初有客房ｘｘ间，5月份对酒店客房进行改造增加为ｘｘ间，10月份投入使用，本年共出租入住房ｘｘ次，出租率为ｘｘ%。餐饮部实现收入ｘｘ万元，月\*均收入ｘｘ万元。其中：主餐收入ｘｘ万元，占餐饮总收入的ｘｘ%；婚宴收入(1月-12月统计数据)ｘｘ万元，占餐饮总收入的ｘｘ%；散客收入(1月-12月统计数据)ｘｘ万元，占餐饮总收入的ｘｘ%；协议单位(1月-12月统计数据)ｘｘ万元，占餐饮总收入的ｘｘ%。

二、管理情况

（一）外聘经理人，理清经营思路。酒店3月份聘请ｘｘ宾馆专业管理团队入驻，在经营方法和理念上对酒店上下做相应调整，成为酒店经营业绩转好的关键点。

（二）引进本地从业人员，拓宽酒店影响力。通过本地从业人员的大力宣传及多年工作经验，使酒店对外工作得到有力提升。

（三）内部人员整合，实现人尽其能。通过营销经理及餐厅经理的兼任，有效提升营销工作力度；工程部专人负责，确保工程问题得到及时解决；客房部经理由具有专业知识管理人员担任，提升客房服务质量、统一服务流程。

（四）顺利完成三星级酒店市级评定工作。xx年酒店围绕评三星开展了业务培训、物品购置、制度完善等多项工作，在全体员工的辛勤工作下，使酒店基本达到三星级酒店标准并得到评定专家的认可。

三、其他方面

（一）提高产品质量。首先，推出广受XX县人民喜爱的五碗席，并在其他菜品质量上狠下功夫，菜品质量较去年有所提升；其次，大量购置客房客用物品，满足宾客需求，实现人性化服务。

（二）提升服务。培养员工开口意识，做到“来有问声，走有送声”合理采纳宾客意见，针对性解决问题，使ｘｘ服务成为对外竞争的着力点。

**网络经营工作总结17**

xxxx年上半年我生产休假，7月重新回到工作岗位。半年来，在公司的正确领导下，我按照公司的工作精神与工作部署，秉承团结协作、拼搏进取的精神，刻苦勤奋、认真努力工作，较好地完成了工作任务，取得了一定工作成绩，为公司的发展做出了贡献。现将xxxx年个人工作情况具体总结如下：

一、认真学习，提高自身素质

xxxx年是公司发展变化很大的一年，公司的运营管理模式、运作体系、各项制度和工作流程的逐步健全完善，员工转变思想观念，增强学习的积极性。为更快更好地融入公司团队，为以后工作作好铺垫，我加紧时间学习，认真学习和熟悉公司的各项规章制度与工作流程；了解公司公司文化建设，以此提高自身素质。在实际工作中，我围绕工作目标任务，以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，力争更快更好地完成各项工作任务。

二、努力工作，完成项目工作任务

按照金叶都市美邻项目销售时间节点进度，我参与项目示范区、销售中心及样板房的专题讨论会三次并形成会议纪要；参与设计部的设计沟通会、方案设计评审会，配合销售代理公司形成项目示范区看房通道包装方案建议、项目示范区包装建议、项目精装房建议、示范区导示系统布点方案建议和项目模型尺寸底座制作建议，并将这些建议上报总部。我完善销售百问初稿、销售表单和销售现场物料清单。负责参与销售代理公司的管理工作，做好每周销售工作周例会会前准备工作，并形成会议纪要21篇；做好每月营销月报会会前准备工作，并形成会议纪要5篇；对销售代理公司的工作计划及完成情况做到逐一检查，有问题及时反馈，避免营销工作上的脱节。我参加茶园项目市场顾问采购评审会，并负责评审会开标工作；参与茶园项目产品定位方案专题讨论会并形成专题会议纪要；配合总部考察市局寸滩项目地块情况，收集项目可行性研究报告的地块图片、市场资料、项目情况资料。与此同时，我积极协助公司做好制度建设工作，调整修改销售现场管理制度、销售处罚管理条例、宣传促销品管理制度等有关制度，并走公司的呈文、制度审批流程，使公司各项管理制度更为健全完善。

三、加强管理，做好部门日常工作

在部门日常工作中，我参加每周部门工作例会，完成会议纪要24篇。完成每月工作总结计划、季度工作总结填报共计9份。每月拟定部门办公用品申请计划报综合部，每天做好工作日记。工作中加强管理，做到任何一项工作有计划、有目标，按照全面审计工作要求对部门涉及到的问题进行逐一检查，完成自检情况说明和整改情况说明，写好全面审计工作总结上报公司。

四、努力学习，积极撰写各类文稿

为了解全国及市房地产新政情况，掌握市房地产现状，分析未来发展趋势，我坚持定期考察学习市高端楼盘及精装楼盘，及时写出考察报告；参观xxxx年秋季房地产交易会后，撰写房地产交易会情况简报；供大家交流参考。我积极参加公司组织的拓展训练和园林、景观、电脑操作、应用文写作、门窗选型、工作制度、呈文流程等十几余次培训，提高自己的工作技能；还在公司培训会上就项目销售现场包装作了讲课，向公司宣传栏投稿2篇，分别为“xxxx年房地产秋交会简报”和“茶园项目市场顾问采购评审会简报”。

五、存在不足问题

xxxx年下半年，我认真努力工作，虽然按工作计划完成了各项工作，取得一定成绩，但还是存在一些不足的地方，主要是工作计划的连续性执行得不够，房地产营销专业水\*还有待提高，这些存在的不足问题，需要在今后的工作中切实加以改进和提高。

六、xxxx年工作计划

xxxx年，我要认清自已的工作定位和工作目标，明确工作思路和工作理念，振奋工作精神，鼓足工作干劲，促进工作提速高效。要加强营销专业知识、营销管理及客户管理等相关知识的培训与学习，学习行业中标杆企业工作模式和标准，建立各种工作模版和并运用到实际工作中，切实提高房地产销售策划水\*，管理好销售代理公司，提高部门日常工作效率与工作质量，力争取得比xxxx年更好的成绩。

xxxx年过去了，面对新的xxxx年，我要在公司的正确领导下，在同事们的支持和配合下，更加刻苦勤奋工作，保质保量完成公司下达的各项任务，努力干出工作成绩，为公司的快速发展做出自己应有的努力与贡献。

**网络经营工作总结18**

转眼间，新的一年已经到来，二〇xx年已成为历史，回顾过去的一年，是美多集团飞速发展的一年，是美多集团在变大、变强的道路上具有里程碑意义的一年。在美多集团的所有员工的不懈努力之下，美多集团的20xx年更显的意义重大。

美多集团在20xx年实现收入xx万元，比去年同期增长xx％；实现利润xx万元，比去年增长xx％。集团收入的增长，促进了集团规模的扩大；而集团规模的扩大，又推动了利润的增长。20xx年的美多集团，已经走上了良性循环的发展道路。

美多集团在20xx年的几个大动作表明了集团做大、做强的决心，各个分公司在20xx年都有了实质性的发展。

利群房地产开发公司在20xx年所开发的第一个房地产项目利群住宅楼的顺利开盘，表明了利群真正走向了房地产开发的道路。而年底又成功启动的益众小区项目则让集团看到了利群的美好前景，利群已经吹响了正式进军临沂房地产开发市场的号角。虽然20xx年的全国房地产市场已经略显泡沫之势，而且又受到今年临沂市关于事业单位住宅全部南迁计划的影响，临沂的各个房地产商的竞争已达白热化，但利群住宅楼的良好销售势头仍然让集团对利群在强手如林的临沂房地产开发市场立住足充满了信心。利群房地产开发公司20xx年投资xx万元，实现收入xx万元，比去年增长xx％。

20xx年东风雪铁龙4s店的盛大开业在美多集团的历史上划下了浓重的一笔，从前期筹备到后期运作，集团及4s店所有员工包括各个兄弟公司的鼎力相助使得此次开业隆重而热烈，而且通过此次开业，扩大了美多4s店以及整个美多集团在鲁南地区的影响力。4s店开业之后，在公司内部员工的辛勤努力之下，美多4s店已经成为在临沂市颇具影响力的汽车销售商之一。尽管在20xx年全国汽车销售市场的大环境和国家宏观调控的影响下，今年的汽车销售市场已不如前两年，但是由于所销售的车型价位适中，比较接近临沂的消费水平，再加上4s店的大力宣传，仍然取得了一定的业绩。对于一个刚刚成立的汽车销售公司来说，取得如此的销售成绩能够让人接受。相信随着整个汽车销售市场大环境的好转、集团和4s店的不断发展壮大和成熟稳定，美多4s店将大有可为。20xx年东风雪铁龙美多4s店投资xx万元，实现收入xx万元，比去年增长xx％。

日照美多4s店的兴建也是今年美多集团的重要举措。近年来随着日照市大学城的建成和外来旅游、居住人口的增加，原本比较闭塞、落后的日照市已经有了良好的发展势头，其城市化的速度令人惊叹，而且其优良的环境和较高的城市起点无不吸引着投资者的目光，抢占这一潜力巨大的市场已经成为商界有远见之士的一致目标。由于日照市人口数量不大，加之其目前城市平均收入较低，其汽车销售环境与临沂相比相差很多，但日照4s店在店面主体尚未兴建的情况下，仍然取得了的销售成绩。相信随着日照大环境的不断好转和日照4s店的发展，日照美多4s店将会极有发展前途。20xx年日照美多4s店总投资xx万元，实现收入xx万元，比去年增长xx％。

20xx年美多集团还有一项重要投资项目就是年底美多广告公司的成立。20xx年底美多集团成功中标临沂日报汽车广告、沂蒙晚报房产广告代理权，广告公司的成立也就水到渠成了。如果运作得当，广告公司将为集团的知名度、美誉度、社会影响力带来极大的提升，带来无形资产上的极大丰富，成为宣传“美多”这一品牌的有力工具。

20xx年美多集团这一系列大手笔、大动作，使得集团的层次有了进一步的提升，随着集团的飞速发展，一些问题和不足也慢慢暴露出来。

现有集团内部管理已经不能适应当前集团的发展规模和发展速度，圣罗兰专卖店就是缺乏良好的管理制度和操作能力而失败的，管理制度不系统、不健全、领导班子混乱、责任分工不明确、日常工作缺乏计划性等现象已经成为集团管理上急需解决的问题：首先，在决策层上，缺乏一个有远瞻性、明确性、理性的智囊团来为集团巡航定位，造成了集团部分投资的浪费，或者延误了最好的投资时机；其次，在中层管理层上，有些岗位人员的能力得不到真正的发挥，或者有心做好工作却缺乏足够的管理经验和管理能力；再次，在普通员工上，非常缺乏与中层、上层的交流，很多普通员工的好的想法和观念无法得以实施，再有就是部分员工的素质较低，把在集团工作当作搭便车，缺乏起码的上进心和责任心，主人公意识非常差等等一系列问题都是集团急需解决的。

因此，在新的一年里，集团管理主要任务如下：

首先，尽快制定出一整套符合了集团发展情况、有针对性、有条理的管理办法，做到日常工作皆有据可依，有章可循，这是目前集团最急需解决的问题，也是对集团影响最大的问题。

其次，在人员管理上，一是招贤纳士，壮大决策层、领导层的综合实力。

二是在领导层不断壮大的前提下，优化领导层人员配置，让集团领导班子层次清晰、合理，真正发挥团体合能，达到1＋1>2的效果。

三是加强与普通员工的交流，不定期的听取普通员工的意见与建议，稳定集团队伍，让员工真正全身心的投入到集团的建设工作中，不断挖掘员工的潜能，能者上，庸者下，真正做到人尽其能，物尽其用；还有就是加强日常工作的计划性和条理性，让各个部门和各个分公司相互之间的工作更加协调、有序，避免出现资源浪费现象。

如果说20xx年是美多集团在发展道路上具有历史意义的一年，那么20xx年将是美多集团真正实现腾飞的一年，在各个分公司强大引擎的推动下，美多集团这艘巨舰将会更加稳定、快速的向前推进。让我们每个员工的携起手来，一同建设美多更加美好的明天！

**网络经营工作总结19**

第二期夏令营，来了五个孩子，真的做到了少而精的教育。XX和侯XX继续读《大学中庸》，顶住家里和XX的不情愿还是把他又带到了书院，原本应在论语班中见的效果终于在大学中庸班中看到了。也许就欠那么一点火候，XX成了班里的活宝，侯XX终于写出了内心的真实感受。吴XX的乐观，吴XX的腼腆，彭XX的认真与懂事。他们一起学习、生活，愉快的相处，一起埋空蜗牛壳，一起为大蜗牛\*，一起抓蛐蛐……XX说^v^人死了要埋葬，蜗牛死了也得埋^v^，者是不是源于之前和他一起埋死去金鱼的启发呢？其实只要找对方法，小孩子们远比我们想象的好教，他们清澈如水，更接近老子所说^v^婴儿^v^的状态，他们也远比我们更聪明，老师的一点点变化他们都感受的到，每次都希望自己以最好的状态去教他们。与前期相比这期的孩子省心多了，而我们也思考着在省心的同时如何教的更好，有一些进取的工作。

彭XX的懂事同样源于其良好的家庭教育，首先是父母的意识，其次是父母的力行，不言之教对孩子产生的影响更大。如若只是意识到而未去做，于子女同样效果不大。教育不只是学校的事，更是父母的责任与配合。潘XX、彭XX有一个良好的家庭，他们的敦厚、懂事、与人为善的品德也许是其他孩子花很多时间及经历也不一定具有的。

教学相长，其实孩子们也教会我很多。让我在进入研究生生活之前体会做老师的感受，处其位才真正体会为师之不易及应如何为人师。也更能体会做学生的感受，看到孩子们似乎也看到了之前自己的身影。在一些事情上其实孩子们不比大人做的差。其实孩子是老师的一面镜子，反映出老师的许多问题，^v^德犹如毛，毛犹有伦。上天之载，无声无臭^v^，要循循善诱，善于引导。两个月在幽静的乡村，古朴的书院与一群天真的孩子们相处，漫长的暑假在不经意间度过了。忙碌而充实，未来新的生活即将开启，不因过去的挫折影响现在的生活，调整好自己的状态，事在人为！

**网络经营工作总结20**

一、加强自身的学习能力，提高团队的执行力

多年来，本人对超市的现场管理，都是靠经验，凭感觉。自从进行总部上班以来，我个人深深的意识到，个人专业知识和操作技能上的欠缺。在总经理的督导下，我坚持从书本上、每期的超市周刊上和现场员工的交流中，认真学习和总结。通知学习，我进一步加深了商品的分类原则、基本的陈列技巧。增强了我的动手能力和示范能力，对分公司员工的督导增加了信心和实力，使整个团队的执行能力得到了加强和提高。

二、增强责任意识，认真履行岗位职责

20xx年7月份以来，八分公司统一实行了信息切换，统一执行了单品管理。接下来的是督察盘点工作，在各分公司全面进行。因而出现了单品短少、商品滞销、相互串码、无档库存等现象。在这些问题的处理上，每一个分公司都面临着[老问题，现处理、后杜绝^v^管理磨练和思想引导。

是在公司领导的指导下，本人能够紧紧依靠公司各项管理流程和规章制度为依据，严格履行岗位职责，以认真负责的工作态度，深入一线，查问题、找方法、做工作，到目前为止，大部分问题都得到妥

善解决。一线员工的商品管理意识、防损意识、遵章守纪意识都得到了很大程度上的提高。

在门店的拓展上，我们加大了对利辛、亳州、临泉三个公司的市场拓展力度，到目前为止，上半年分公司新开门店三家，有几个选点正在积极洽谈中。

三、求发展、抓成效

下半年，我的工作重点将着力于，制度的执行、思想意识的转变、指标的落实、技能的提升、店容店貌的改变、市场份额的扩大等六个方面。全力以赴完成年初制定的各项经营指标。

**网络经营工作总结21**

在过去的一年中很有幸加入到\_\_X公司来，在领导的悉心关怀下，在同事们的帮助下，通过自身的努力，各方面都取得了一定的进步，较好地完成了自己的本职工作。现将工作情况作简要总结：

一、不断加强学习，素质进一步提高。

具备良好的产品知识和业务素质是做好本职工作的前提和必要条件。一年以来，始终把学习放在重要位置，努力在提高自身综合素质上下功夫。

一是重点学习了产品知识;

二是学习了与电子商务部门相关的规章制度;

三是在前辈指导下联系实际学习电子商务的工作技巧，注意收集相关信息。对公司领导各次会议中的讲话总是认真聆听，汲取养分，收获颇丰;

四是尽可能地向周围理论水平高、业务能力强的同事学习，努力丰富自己、充实自己、提高自己。可以说在这一年中，由起初的凭借兴趣入门逐渐过渡到现在能独立处理部分事物并对这项工作始终持有浓厚兴趣。

二、踏实肯干、做好本质工作

三、不足待改进之处

我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚自身还有很多不足，也将成为新年伊始需要完善的重点。

1、善于沟通交流，强于协助协调，逐步提高自己的理论水平和业务能力。

2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性、提高时间利用率，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中提高自己。

3、精于专业技能，勤于观察总结，尽量将工作总结规范化、数据化、直观化。

四、岁首年终，一年之计在于春

**网络经营工作总结22**

20xx年，面对民爆行业“两个放开”的严峻形势，双牌分公司紧跟集团与股份公司发展步伐，理清思路、抢抓机遇，以抓好安全生产求生存，以抓好人力资源谋发展，以抓好市场营销保收入，以抓好成本管理增收益，以抓好质量管理促服务，以抓好党群建设保稳定，科学制定各项工作计划措施，扎实有效地推进落实，严格务实地考核奖罚。通过全体员工的共同努力，生产经营等各项工作均取得了较好的成绩。

一、 20xx年生产经营总体情况回顾

㈠ 经营指标的完成情况

1、20xx年销售XX万吨，比上年减少XX吨，减少，完成营业收入亿元，比上年减少。实现销售收入XXX万元。

2、销售成本为XXX万元，销售成本率XX%，比上年上升XX%。

3、三项费用。管理费用XX万元，控制在预算范围内；销售费用XX万元，超预算XX万元。

4、利润总额。实现营业利润总额XX万元。比预算减少XX万元。

㈡20xx年重点工作开展情况

1、狠抓安全管理，为公司发展筑牢安全屏障。

安全生产是公司赖以生存发展的基石，为落实年度安全目标责任制，我们坚持“安全第一、预防为主，以人为本、安全发展，全员参与综合治理”的安全工作方针，夯实基础，细化责任，强化现场监督管理，深化隐患排查治理，以规范化、系统化的方式推进安全生产管理。

⑵完善安全管理制度体系，依法规范安全生产管理。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，修订了《安全管理制度》，进一步完善了66个安全管理制度，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。

⑶深化全员安全评价，注重安全教育培训。我们把基础管理、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，使全体员工的自主参与程度，安全管理水\*得到了明显提升。开展了安全管理人员取证、特种操作人员职业技能鉴定、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100%。通过深化全员安全评价和开展多种形式培训，提高了领导的安全责任意识，专业人员的安全管理水\*，作业人员的安全文化素质。

⑷推进专业管理力度，狠抓隐患排查治理。按照《湖南新天地集团关于立即开展安全生产大检查的通知》及《李建华董事长在向红公司主要负责人调整宣布大会上的即席讲话》的要求，我们从系统安全、本质化安全入手，大力加强专业管理，积极推进军事化、安全标准化，严格监督检查，落实管理责任。共排查安全生产隐患182处，并全部进行了整改，全年安全隐患整改措施完成率为100%。且分公司在20xx年3月还获得省科工局颁发的企业安全生产标准化二级企业授牌。

⑸强化环境保护主体责任，生产环保两不误。分公司在清洁生产评审通过的前提下，积极开展企业环境信用评价达标工作，努力践行环境信用工作，依法依规处理了一起环境纠纷，适时完善了环境事故应急预案，通过技术改造努力减少废气排放，并向使用清洁能源方向发展。

2、狠抓人力资源管理，为公司可持续发展提供人才支撑。

⑴加快人员分流进度，鼓励劳务输出。截止20xx年底，分公司共办理内部退养XX人（已有16人办理正式退休）、息岗XX人，停薪留职XX人。预计XX线技改完成后将存在富余员工

XX人。根据集团对人员分流工作的指导意见，结合分公司实际情况，下发了《XXXX分公司20xx年人员分流安置工作计划》，主要分流形式为：一是辞退劳务派遣人员，分流32人；二是将内部退养或待岗，分流37人；三是通过转岗区域一体化\*台，向各区域子公司输送对口人才，分流10-20人。

⑵狠抓绩效考核管理。一是修订完善考勤制度。为规范分公司的考勤管理，严肃劳动纪律，维护工作秩序，提高工作效率,人力资源部结合分公司实际情况制定了考勤管理制度，采用指纹打卡上下班；在加强考勤管理的同时，为统一分公司各部门员工身份识别标志，分公司施行了全员佩戴工作牌上岗制度，对树立公司良好的整体形象，宣扬企业文化，展现员工的精神风貌，增强员工荣誉感与约束力起到了有力作用。二是落实绩效考核。在分公司绩效考评小组的正确领导下，各部门及生产厂的积极配合下，20xx年绩效考核按照《XX公司员工绩效考核方案》及《XX公司绩效考核办法》，1-12月份绩效考核考评出：优良 XX 人次、称职XXXX人 次、基本称职XXX人次。

⑶加强员工培训。根据《XX公司20xx年员工教育培训计划》的要求，20xx年在员工培训方面着重建立完善了员工的个人培训档案，各项培训开展有条不紊，一年来共举办安全、质量、消防、法律法规等各类培训30余次，其中内部培训23次，外派培训7次，培训合格率达100%，持证上岗率100%。

⑷加大人才引进培养力度。一是利用校园招聘不断引进、储备相关人才。今年我分公司到贵州大学、淮南理工大学、邵阳学院等五所大学院校进行了招聘，确定意向大学生6-8人；二是外培技术人才。将公司内部技术过硬的技术工人送至专业机构进行系统培训（如自动化控制、PLC编程、新设备的维护保养等），进一步提高分公司技术人员专业水\*；三是留住人才。企业培养一个人才不容易，可如何留住人才就成了我们分公司的一大难题。20xx年分公司对引进的大学生，采取了住房补贴、水电补贴、协议工资、领导关心等措施，让来我公司的大学生暖心、安心，融入公司大集体。

⑸规范劳动用工管理。为避免劳资纠纷，进一步规范用工管理，人力资源部做到员工劳动合同签订率达100%，对劳务合同的备案情况、劳务费支出、劳动合同的签订、三级安全教育、月人员流动情况申报，以及员工工资的发放等情况进行认真细致的排查。

3、狠抓成本费用控制，提升公司经营业绩。

⑴加强生产成本核算管理。一是严把材料入库、储存、出库、耗用关，做到材料采购有计划，质量有保证，储存有办法，消耗有定额。材料消耗严格执行内部消耗定额，对超出定额的一定要查明原因，分清责任，进行奖罚。据统计，全年由于工业炸药产量同比下降较大，致使工资、五险一金、制造费用分摊比例增加，导致产品单位生产成本增加，其中XX产品同比增加元/吨，YY产品同比增加元、

**网络经营工作总结23**

岁月荏苒，又是一年。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xx姐从一将一兵壮大到现在x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xx月xx日，全年收取周计划xx次，共xx份;收取月计划xx次，共xx份;收取半年、年计划共xx次，共xx份。

(三)其他工作。与此同时，参与了爱晚工程、冶金医院、集团xx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xx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。xx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xx点，已经连续工作xx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x点又跟随x总去xx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!

**网络经营工作总结24**

<

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