

# 最新运营的年终工作总结(14篇)

作者：有故事的人 来源：范文网 [www.wtabcd.cn/fanwen/](http://www.wtabcd.cn/fanwen/)

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/meiwen/f21850c2546825c29a725ed98f7f2607.html>

范文网，为你加油喝彩！

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。什么样的总结才是有效的呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 运营的年终工作总结篇一

在xxxx年即将过去之际，回顾我在年初总结时“立的誓”，有一点点欣慰，也有一点点遗憾，当然随着整个公司的蓬勃发展，我更多看到的则是我所致力于的滨海个险未来的憧憬和希望。

不积跬步，无以成千里。在过去的一年中，由于工作经验的欠缺，我在实践中暴露出了一些问题，虽然因此碰了不少壁，但相应地，也得到了不少的磨砺机会，这些机会对我来说都是实际而有效的。

有了这些不可或缺的经验，和去年的业务水平比起来，现在的我工作起来明显会感觉较之以往更加的顺手，效率自然就高了。其实所谓事倍功半，所谓厚积薄发，就是每天都要尽可能地累积进步，哪怕只是几处“微不足道”的细节，天长日久下来也是一笔可以极大助力工作的财富，要知道专业和不专业的区别就在于那些看似无足轻重，事实上却非常关键的差别。

这是今年下半年以来，在工作中让我体会最深也受益的一点心得。今后的工作中，我将继续坚持自己一贯以来“宽以待人，严以律己”的工作格言，并将在不断完善细化自己工作的同时，通过理论与实践相结合的方式来进行进一步充实自己，从技术层面提高自己的业务能力。

“百尺竿头，更进一步”。xxxx年，我一定会以新的姿态、新的面貌，努力工作，绝不辜负各位领导和同事的期望，坚决打好开门红首战，为盐城太保的稳健、快速、高效发展做出应有的贡献。

## 运营的年终工作总结篇二

工作岗位是运营质量管理岗，经县分领导研究，对我主要工作做了一些调整。主要工作就是集团中心内勤和县分高端用户维护工作。

## （一）集团中心内勤工作

### 强调客户经理月重点工作

1、部门晨会：组织部门员工学习新文件、最新活动方案、客户经理行为规范等。同时做会议记录、培训记录。

时间紧缺，

2、日常报表：有时市分通知上报东西比较紧促。为了能按时上报，自愿加班。有几次下班后，加班，无人知晓，被锁在办公室。

3、其它工作：

次月统计完成量，

1、协助主管制定客户经理、联产直销员月度考评表。协助主管打分进行考评。

重要内容告知主管，

2、协助主管阅mss系统文件。并组织部门员工学习。

集团用户按月录入大客户系统。

3、系统新建集团名称。

4、集团零次户、欠费派单。

季度及临时性活动方案、总结。

5、月度、半年、年度工作总结。

6、v网发展计划、月度任务分解及阶段性活动任务分解落实等。

费用到期宽带和数固业务欠费派单

7、数固业务欠费方案制定。督促客户经理通知用户按时续费及清收欠费。

8、客户经理联产费用核算制表。

9、集团保有费用报账、发放制表。

很重视县分绩效考核，总之。集团中心一些考核指标，都会慎重考虑，尤其靠系统支撑考核的项目，都努力做到及时、准确、超额完成任务，力争拿到最高分。今年县分集团专线考核指标分值始终保持在9分以上，最高分得到10.7分。

## （二）高端用户维护工作

并按时发放对应的会员卡，

1、每月10号前分配系统新增个人高端200户左右。县分vip用户持卡率10月达到87%超目标值7%名列市分第一。

欠费、离网分析，

2、每月12日上报县分客户经理维系质量分析。包含资格会员动态保有。同期开展相关高端活动总结，月度重点工作计划等内容。

派单给客户经理。

3、导出每月拍照会员、高端零次户。

派单给客户经理，

4、联系下发符合兑换积分用户明细。督促通知用户兑换。

5、双节”高端慰问活动方案制定、总结。

按季度制定县分相关特色俱乐部会员活动方案

6、市分统一安排下。组织会员参加，提升俱乐部会员感知率。

7、处理高端用户投诉。

能够自觉遵守劳动纪律，平时。不迟到早退，团结同志，有协作奉献精神。工作中我认识了很多客户，也交到许多朋友，交际面变得越来越广，工作也相对容易了领导、同事给与我很多帮助与关爱，客户给与我鼓励与认可，这些都使我不断成长，并在工作中享受快乐。深爱上了联通事业，也敢于向自己的弱项发起挑战。

在年更加努力地业务学习，且不断的向公司和其他县分相关部门的员工请教，以更高更严的标准要求自己，使自己的业务水平和素质上升到一个更高的层面。

运营的年终工作总结篇三

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。

#### 运营的年终工作总结篇四

在淘宝做美工真的挺辛苦的，虽然说工资高，但是付出也一样高。今天终于提出了辞职，好吧！不在为难自己了，因为一点做的不开心。毕业出来做设计也一年了，慢慢的发现设计有时是多么无奈的职业呀，可能我技术不够好吧！但是就算你技术再好有时也很无奈的。其实这都没什么，只不过是人生的一点小事。公司的电子商务部门一团糟，其实很多时候很多问题我都懂些，只是不想提出来。

为什么呢？因为在这里提出来就是对老大有意见。好吧！我就当初不知算了。记得，以前在哪公司，老板对我说过，工作要有自己的思想，在那里他会征求你的意见，好的他会接受，不好的，他就说出来给你听听，但他从不怪人的。可是在有些公司跟本就行不能，老大老板跟本不会听你的。刚毕业出社会一年，慢慢看到了社会的残酷性，或许我不能说社会怎样，可能是自己能力不够吧！呵呵……还好，自己出来社会不断努力，现在工资也不断提高下，我想我应该感到高兴的吧！想想刚从学校出来那时，找工作多么难呀，很多大学生也体会到了，所以那些算不了什么。

今晚其实想说说的是淘宝美工这职位，当然可能我的情况像我一样的职业的也许常会遇到。为什么我要离开这公司呢，原因很简单，因为销售的责任基本落在美工身上，我想这压力还是有的。因为店长什么都不懂，从其它部门调过来的，又是老板身边的红人，整个部门怪得最多的是我，说我做的东西这个不行那个不行，哪有业绩呀！我想说的是虽然我设计能力不是很牛，但也不会至于那么差。

想想摄影师拍的照前期不好，叫我后期这修那修。你以为ps真是万能的呀。当然有些可以修的好，但要花很多时间，而我却一个美工装修那么多店，装修好挂上去才没几天又要换。当然我也知道要换，但不要那么密呀！其实这些都不算什么。最不开心的是做设计了，设计时又不给条件，我设计好了，给他看，一句话不行。当然一两次没关系，但我来这里都两个月了，你还常这样说，你说我听到爽吗？一点沟通都没有，设计没有沟通怎么行呀！不管你技术有多牛，都不行的。

今天我提出辞职就老实说了句，做的不开心！反正本就那样！当然去工作都会受气，但是不要因一点点东西搞得那么糟糕，当然你是我老大，老板。我没话说。可是你想想，你这个电子商务来来走走的人还少吗？像流水那样。生意却差得很。可能我话多了，没权说这些，因为你是老大，老板。比我厉害多。

生活中受占挫折应该是好事，所以我会更加努力，加油20xx！

## 运营的年终工作总结篇五

在公司快一年了。我一直是做话务员的。在这段时间里，我见证并参与了公司的发展和制度的完善。作为一个贵龙人，我由衷地感到骄傲。xxxx多年的工作经历，让我积累了一些关于客户服务的知识和经验。总结如下：

俗话说，没有规则，方圆是不可能实现的。毫无疑问，在信息中心的日常工作中，首先要遵守每一项规章制度，执行每一项工作流程，牢记每一句标准语言。这不仅有利于我的工作，也有利于我自身的提高和发展，也使我能够尽快适应新的环境和新的工作氛围。

话务员这份工作的一个基本特点就是不和客户见面，通过语音来传递信息，所以面部表情和语调就更重要了。虽然我是一个新的经营者，但我知道我的一举一动，一言一行都代表着xx公司的形象。所以在电话中，一定要语气平和，语调轻松，用词得当，给乘客一种愉悦的感觉，让客户被我们的坦诚和愉悦所感染，让我们的服务深入人心。

俗话说，“蜡烛为光，学问为理。”只有不断的学习和吸收，才能更快的进步和成长。这就是“学无止境”的道理。只有不断学习和掌握专业，才能弥补不足，从容应对各种挑战。只有不断的学习，才能有扎实的理论基础，才能有鉴别事物真伪的能力，提高自身修养，成为一名优秀的经营者，为企业多做贡献。

团结就是力量，这是很多企业的座右铭。团结起来，一切困难都可以解决。一个团队不团结，就会分崩离析。就像我们的信息中心一样，我们会通过每周例会，与其他同事分享日常工作中发现的经验和方法，对遇到的典型案例进行分析讨论，共同进步，团结互助。

总的来说，这一年还没能调整好自己的定位和心态，因为接触运营商行业的时间不长。之前x年的社团工作，让我有了很强的适应能力，但对日常规范不够重视。在今后的的工作中，我需要进一步端正态度，严格要求自己，完成领导安排的各项工作。

在过去的一年里，我一直在犹豫是否接听客户的电话，后来我能流利地接听，这让我明白了信息中心的服务不仅仅表现在行动上，一句礼貌的问候和一句真诚的道歉都能让客户感受到我处理问题的积极态度和优质的服务。不要用一个农民工的心态对待自己的工作。只要你付出多重努力，从一点一滴做起，带着激情与企业一起成长，就一定会成就自己的事业。



## 运营的年终工作总结篇六

时间过得真快转眼来到公司已经近一年了。我的工作岗位是电子商务运营专员。试用期间我学到了很多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。

从x月x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。

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。

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。

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两个月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。经过两个月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xx梦献上自己的一份绵薄之力。

## 运营的年终工作总结篇七

20xx年我被应聘到商城工作。在服装部担任主管。至今已有一年的时间作为最基层的一名管理者。我深感自己更是一名最终端的经营管理者。虽然工作的时间不长。但通过一年的工作实践与学习。使我对公司的发展历程及前景有了深一步的了解。对公司领导和蔼可亲、温和待人的态度感到由衷的钦佩。

有句话叫做入对门、跟对人。也就是讲一个人在选择自己的事业时。要选择一个好的企业、一个具有前景的行业。并且有一个善于听取意见。熟知经营管理的领导。这些因素是决定一个人事业成败的关键。当我来到公司工作了一段时间后。就已经感觉到自己的确是非常的幸运。

我的主要职责是维护整个服装部现场经营秩序的有序运行。具体到日常工作内容。主要有员工规范化管理。货品质量、品牌管理。商品的售后服务等。商城开业至今已有年的时间。其间经历了沟沟坎坎。但是公司的经营决策层的领导们。以其独到的眼光、灵活多变的经营模式。令公司的发展速度与经营规模逐年成上升趋势。如今已成为市家喻户晓的理想购物场所。相信这会令同业界人士无比羡慕。商场的经营管理都无不凝聚了公司领导们的心血及对美好前景的乐观信念。因

此。我为自己能够来到商城工作而感到无比的欣慰与自豪。在这一年中。我学习到了很多东西。下面是我对商城的工作总结：

速度、信誉、质量等是企业赢得胜利的重要筹码。虽然我们在经营速度上赢得了先机。但先入不一定为主。其中。在我们的同业界商圈中。商场、商场以及新开业的商场等所处的位置相对优于我们。或许各自的经营名类及营销模式各有千秋。但归根到底有一个共同特点都是客户终端产品服务行业。那么。如何抢占先机。抓住客户的眼球？这就要求我们每位员工不断自我充电。向同行业的大哥、大姐们学习。取其长、补其短。努力配合公司经营决策层的领导们将明年的工作做好、做实。

1、进一步加强人员管理。从源头上杜绝纪律上自由散漫现象。在纪律方面不能有特别。更没有私情。不提倡对一些表现出色者实行特例。这样会伤害纪律的严明和管理的权威。奖罚公平。做到奖有理、罚有因。

2、提高商品经营档次、主流品牌的经营格局。作为商场的业务主管。必须以其良好的心理素质。以敏锐的观察能力。良好的服务态度和说服能力。晓之以礼、动之以情。做好商户的思想工作。

3、加强商品价格、货品来源管理。杜绝重货。商品以次充好及提供三无产品等现象发生。争取在退换货方面加强细化管理。

4、加强监督管理机制。对于卖场出现的情况及时记录、汇报。做出及时解决。并帮助商户改进工作。

5、加强情感式营销。通过对商户进行宣传、教育。以其规范陈列、诚信服务的管理达到吸引客源。促进销售目的。坚决做到言出必行。出现工作上的失误及时解释或道歉。

接下来也是我对商城的不足提出的一些自己的工作总结：

1、各职能部门的相互衔接与配合是促进工作顺利开展、实施、完成的首要前提。

2、上下级之间的‘层层负责制’是对公司员工工作完成情况的一个必要考核标准。

3、人员培训、员工薪酬、监督体制的完善与管理是企业发展的的人力资源源泉。

4、企业文化建立是企业竞争。市场化需求的必然趋势。

本人在各位领导的关心爱护、各位同仁的支持配合及服装全体员工的通力协作下。依靠各个层次坚强的团队。较好地履行了自己的工作职责。圆满完成了领导交给的各项工作任务。我一定会在今后的工作中不断完善自身的素质。尽力适应各种岗位需要。把明年做的更好、更扎实。

运营的年终工作总结篇八

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下帮助下，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，后来在领导和同事的指导下有了进步。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、工作效率要进一步加强；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。

光阴似箭，春暖花开，不知不觉中又迎来了新的一年！回顾上一年的工作历程，运营助理年终工作总结。作为公司的一名老员工，我深深的感到公司的蓬勃发展和全体同仁热情、拼搏、向上的精神。我担任销售公司经理助理一职，在公司领导和同事的关心和帮助下走过了一年，我在这一年中从各方面努力地完成了公司给我的各项指标。

（诸如行业市场容量变化、品牌集中度及竞争态势、竞品市场份额排名变化、渠道模式变化及特点、终端型态变化及特点、消费者需求变化、区域市场特征等等）

- 1、销售目标任务完成情况；
- 2、市场占有率、库存率、回款情况；
- 3、终端建设及终端形象维护情况；

1、对内： 协助销售公司经理做好团队的建设和综合管理；

依照总公司的经营管理理念，协助销售公司经理制定和完善销售公司相关政策和要求，并且推动各项制度的高效执行，为进一步地规范运作市场、有效提升市场运营效率做好了基础工作；

根据市场动态信息的收集和分析，及时协助经理制定出有效的市场应对策略。

2、对外： 负责与终端卖场（各大商超）负责人的沟通和关系维护，确保公司运营管理的顺畅进行；



根据市场需求，负责与各商场协调组织各种诉求的促销活动，合理控制费用，确保公司利益最大化；

1、协助销售公司经理做好各项管理工作；

2、为确保完成全年销售任务，自己平时会做好市场信息的收集和分析工作，积极配合经理做好有效的应对策略，以提高产品市场占有率；

3、协助经理做好终端建设和终端形象维护的管理工作；

4、作为销售公司经理，深深地感到肩负重任，作为公司的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身职业素养，高标准的要求自己，努力完成公司的销售任务和目标，同时希望公司和个人再上一个新台阶。

### 运营的年终工作总结篇九

沉思回顾，在超市这个大家庭里使我得到了更多的锻炼，学习了更多的知识，交了更多的朋友，积累了更多的经验，当然也通过不少深刻的教训发现了自身的种种不足。这一年是充实的一年，我的成长来自x超市这个大家庭，为x超市明年更好的发展尽自己的全力是义不容辞的责任。现将自己的工作总结如下：

20xx年春节后，我依旧负责x市场大厦的各项经营工作，在与翟经理的配合下经历了节后淡季各商户的经营困境租金难收、托管员工因季节性原因大量减员等很具挑战性的问题，通过这些问题的解决，使自己对我市的服装零售行情、市场大气候的了解、及员工人事的管理有了迅速的提高。通过与各商户的调解工作的接触，协调能力得到了进一步的锻炼。为了适应不断变化的情况，配合公司的整体规划对xx市场进行了一定的布局调整。x月份x市场超市开始构想到x月份开业，自己全身心的投入到了筹建工作中，人员招聘、业务培训、货架安装、商品上架到日常经营维护，在老总的关心下，公司各方的支持下，在刘总与李店的指导下，x市场超市得以平稳的发展与过渡，自己对超市最新的业务知识又得了系统的强化。

负责xx市场期间，尽力维护了各项经营活动的正常运转，没有发生意外的突发事件。但xx市场的整体潜力没能全部发挥出来产生效益是事实，虽然xx市场的发展有各方面的客观环境不成熟的制约，但x市场的潜力没能全部发挥自己有很大的责任。这也显出了自身能力的局限，这是在xx市场工作得到的最深刻认识。同时，x市场各种困难压力的经历，使自己的心理素质得到极大的提高，面对再大的困难与压力，我都不会退缩逃避，能够从容冷静的去面对解决，这是我在x市场工作得到最大的收获。

x月份因工作的需要，我被调到xx超市任店面经理兼非食品经理。在工作中加强商品管理与人员现场管理，实现业绩的提升是贯穿各项工作的中心。

虽然自开业就加入了xx超市这个大家庭，对xx超市的人员也很熟悉，但到了具体工作上必竟还是有差别的。为了尽快进入角色负起职责，一方面加强了专业知识的学习，积极看书报文章，虚心向刘总李店请教。一方面加强沟通了解实际情况，向食品、接货、收银等各相关部门负责人沟通，与非食品组长文娟深入交流。在短时间内与相关主管建立了融洽的工作关系，负起了店面值班经理的职责。与柜组长一起对非食品的人员进行了整顿培训，对商品的规划与陈列作了调整，经过非食品员工的共同努力，我们的销售有了明显的增长。在文娟升任非食品采购后，我兼起

了非食品的组长，潜下心来，从头干起，卫生、陈列、库房、接货从每一个细节开始严格的要求，使非食品的卖场氛围有了改观。与员工有了更多的接触，在严格要求的基础之上，给员工更多的思想沟通与业务培训，使员工的精神面貌有了改观，工作的积极性自主性得到了发挥。在公司各部门的关心支持下，全组员工齐心努力，非食品的进步得到了公司的认可。

店面值班经理负责协调各部门工作，维护全卖场的正常营运，应对突发事件的处理，在这个岗位上，自己立足全面把控全局，在工作的同时充分利用这一平台全面提升自身的组织协调与业务水平，在收银、客服、接货、防损、消防等各个环节深入了解，发现问题，消减漏洞，作一名称职的店面经理。

作为一名主管，对员工的管理是一门难度较高的必修课，每个人的经历、性格各不相同，如何使本部门员工心往一处想劲往一处使不是嘴上说说那么简单的事情。通过相关专业理论知识的学习与实际工作中的应用，在人员管理下了很大我功夫。遵循了严格与关爱并用的方法。

首先自身从心理上真正的关心员工、尊重员工，真正的为员工着想，真心的想让员工有所提高。在这个基础上，有针对性的对员工进行思想沟通与业务培训，解决员工思路，树立明确的发展目标，确实激发员工工作的主动性与积极性，再通过业务培训让员工知道如何去作，如何作的更好。在工作管理上，始终严字当头，只要犯了原则性的错误，决不纵容。使员工队伍从内在有动力，对外有战斗力能够产生效益。

但人是不断变化与发展的，人员的管理也会随之变化与发展，这需要自己保持清醒的头脑，不断学习和提高，更好的发挥出团队的全部潜力。

对员工培训也是一名主管的重要工作，最早自x市场的x余名员工到x市场超市的x名员工再到x月份xx超市六部门乙班x余名员工的培训，通过一次次的培训与交流，自己从最初的基本商业常识培训，经过积集与学习，初步形成了对员工从思想、商品知识、销售心理与技能、纪律守则等方面的系统培训内容。得到了员工认可收到了一定的成效。

超市零售业发展的潮流势不可挡，但零售业同时面临着机遇与挑战并存，自己有幸能够参与进时代最具发展的行业之中，一定要把握机遇努力拼搏。学习、学习、再学习是在工作与业余时间不变的任务。一方面超市管理的基本功，商品陈列、库存合理存量、季节商品的调整、快讯商品的选择、营运各个环节的衔接，自己从书上的理论到日常工作中的实践，真正把所需的知识消化贯通再运用到工作中。另一方面，通过各种信息媒介了解最新的市场信息，行业动态，听取相关专业的培训，使自己在全局的思路更加明晰，以更高的角度来审视市场的变化，能够对公司决策层提出出自自己的战略性的建议。

俗话说：冰冻三尺非一日之寒。必竟加入到零售行业的时间仅仅一年时间，具体开始超市的工作才近一年，而市场的学问与超市零售的知识是如此的深广。通过冷静的自省，自己还有诸多的不足，整体上因参与营运时间较短，操作不够自如外，具体还体现在：首先，对商品的选择与把控有待加强，由其由于分工不同对食品商品的了解相对更弱。其次，对市场的分析预测不够透辙准确，底气不足，这是由于经验少。

面对明年机遇与挑战，我本着务实扎实的原则，更好的负起自身的职责，加强理论业务学习，勇于实践，使自己的业务水平，管理水平全面提高，为公司发展奉献自身全部的能量。

总之，在新的一年里我更加努力的投入到为之奋斗的xx超市事业中去，用发展用效益来回报公司

，实现自身的人生价值。

## 运营的年终工作总结篇十

公司给予我的是无限的鼓励与支持，在公司领导的领导下，按照公司确定的方针，我很快速的进入电商运营管理工作的角色，做到善于与人沟通的同时，要有强烈的集体意识，充分听取他人的意见和建议，并能够快速地融入工作群团队，实现团队的最佳效益。通过与大学生们的密切配合，基本有效的实现了预定目标。以下是我对12月份的工作做出总结：

1、对大学生们进行培训、分工，近而安排他们的相关工作。大学生不管是人生阅历还是工作经验，可以说都是几乎为零，刚出学校，立马出入公司与社会也有很多的不适应，这份不适应最主要的是不知道他们的工作应该从哪里着手，怎么去做好电子商务相关工作？对大学的培训工作是我和大学生们共创佳绩的第一步，让他们充分的熟悉公司的企业文化，人文文化，最重要的是慢慢熟悉要销售的产品，基本的业务流程，明白公司主要是做什么的？市场定位在何处？我们的市场目标应该投向哪里？针对的市场个体与群体是谁？当大学生们对公司整体有了全新深刻的认识之后，因人而异，分别安排每个成员的日常工作内容，每个成员有了自己的目标，做起来就比较有目的，从而达到人力资源的充分利用。

2、建立淘宝商城平台，包括产品的上架、图片处理、网页美工、装修模板的制定等。在淘宝我的日常工作内容是：店铺装修、数据分析、软件应用、配合淘宝进行活动报名和在线听课等，包括一些淘宝商城的推广，例如淘宝客、淘掌柜、相关论坛和淘宝帮派内的发贴。

初步建立了网络营销的基本框架，但尚未形成真正的规模效益：

（1）经过几个月的时间，成功开通了淘宝商城和xxxx商城平台，现已开始成功运营，并逐步进入正轨，两店的开通运营，为后期的宣传推广及招商加盟，特别是市场动态掌握及消费者的信息反馈，提供了重要的平台和渠道；经营过程中积累的经验和教训也将为以后的工作提供很多值得借鉴和发扬的方式方法。

（2）基于电子商务工作的实际情况，以及公司人才储备等多方面考虑，计划在下个月我们将把xxx商城平台交给大学生团队来策划，形成了电子商务的销售团队，尽管人数不多，但是内部分工明确，注重发挥个人专长，并多次开会交流思想和经验。随着以后电子商务的不断发展，我们储备团队成员的数量、结构、分工、素质等将不断提高并加以完善。

（3）随着网络市场的竞争日趋激烈，为了顺应形势，我们组织了多次促销，包括品种促销和节日促销，但效果并不明显。开拓市场是一件令人头疼的事情，寻找潜在的客户也是一门颇深的学问，要下一番苦功夫才行，深究其原因，所以我想在明年计划性的尝试广告的投入，包括直通车及阿里妈妈等，尽管达到的效果可能有限，但是这为我们摸清淘宝广告的特点，以及如何更好的发挥广告的作用，提供了很多值得深入研究的经验和教训。

（4）按照陶总的要求，并通过市场情况的对比，懂得怎么去定价，怎么去分析价格的组成，懂得关于价格的问题怎么与客户去沟通，价格怎么波动，成本费怎么算包含哪些东西等，最后，经过多次的对产品和价格进行了调整，我们定位并调整了消费者能接受的心理价格范围。

（1）淘宝网内竞争极其激烈。

通过竞争市场的分析，显而易见，淘宝的市场虽还未饱和，但市场的竞争已经是相当激烈。竞争的条件是很多面的，我们有我们的优势，但是我们也有劣势，像我们的价格定位不明确，市场关系不如别人成熟，人脉没有别人广阔，专业营销队伍的缺乏，技术人员的缺乏等，其实对于营销团队是不光要技术上很精通，对待每一个客户怎么走进他们的圈子，怎么去交谈，怎么去建立关系都是应该去深刻研究学习的，我想这一系列都是我们要考虑的问题，所以怎么用我们的优势去抵抗别人的劣势，去捕捉市场这很重要。

(2) 受淘宝各种规则影响，网店信用、人气、单品销量等陷入恶性循环。

恶性循环主要表现在搜索排名上，在首页展示的机会太少，若按剩余时间排名，每个单品每周循环到首页的时间不足3分钟；若按人气排名，首页展示的是信用高、单品销量大、人气旺的店铺，如此则信用越低、销量越少的店铺如果凭借正常发展几乎无翻身机会，因为展示的越少，就卖的越少，卖的越少、人气就越差、排名就越靠后，如此陷入恶性循环，周而复始。

从地方专卖店的持续经营来说，我们过去或者将来面对的加盟商有可能都是“半路出家”，所以对行业认知、专业程度、产品熟悉、经营技巧、促销策略等等这些方面都是先天不足、有所欠缺的，所以如何在这些方面有效并且灵活的对加盟商进行指导和培训，也是后期要面临的一个重要问题。

xxxx商城平台商城中主要负责网络营销和宣传推广，包括问答平台、论坛、百度谷歌贴吧、百度谷歌百科、网站、博客的信息监看以及网站日常维护、根据网站或产品写出推广方案、seo搜索引擎优化技术和广告投放、利用网站推广的常用方法进行推广等工作。结合本公司情况，电子商务工作如下：

- (1) 导航网站链接；
- (2) 搜索引擎登陆入口的提交，大概有30个，需要审核；
- (3) seo搜索引擎优化，关键词的设置；
- (4) 公司网站内容更新，友情链接优化；
- (5) 定时在百度、谷歌搜索等大型门户和行业网站发布企业网站。

运营的年终工作总结篇十一

20xx年，是中国电子商务市场的飞速发展的一年。仅进入xx其实还没到一年的时间，但却要总结这一年的所得所获，感觉还是不知如何忆起。往事重现，发觉一些美好的事物还是在历历在目，不管它是曾困扰着我亦或是阻止我前进的一些障碍。

在这份工作之前，我曾经接触过淘宝店铺，它让我对发布产品信息不是很陌生。可以说电子商务是我真正的第一份工作，从刚踏入社会至今，很庆幸自己选择了电子商务。一开始就能遇到自己喜欢的职业是非常难得的一件事情。

刚开始涉及这个领域什么都不懂，只觉得一切都是枯燥乏味，每天都重演着几件相同的事情，不停得做，反复得做，不间断得做，感觉生活已经像是被定制好了，所以做起事来根本已经无所



谓的冲劲与干劲。而且当初对xx的产品一直不够了解，觉得放到网上销售真得是一件不容易的事情。直到自己无缘无故接到了第一个单子，虽然说出来可能会被同行耻笑，100元的订单，可以说是忽略不计，但是却带给我前所未有的信心。以前一直觉得这个行业在网上做交易实在是一件难事，不仅价格高而且组装完的成品在专业问题上更是让我打了退堂鼓。我想这100元的订单不仅仅是100元，也是对我工作的一个肯定。从这次开始我明白自己应该要往哪方面去重点突破。既然对成品没有十足的把握那就先从型材开始做起，简单的管材不仅容易跟客户介绍也可以减少发货期限，降低工人所耗废时间。

如果仅仅靠自己去学习电子商务，我想可能到现在都不能正常得看待这份工作。这中间不仅得到x总帮助，通过参加xx商盟的学习，电子商务的培训以及xx课程的教授。起初对电子商务的印象只有“简单”二字可以形容，但是现在不再是单纯的发布产品信息，而是包括了许多深层意义的网络因素，有些专业问题甚至我到现在都不能完全掌握。

我觉得做电子商务最重要的前提即是对产品有一个足够的了解，如果当面对客人不能解释专业的问题，有可能面对潜在客人的流失。用自信而权威的口吻来谈论产品，相信有优势的产品一定能够吸引到客户。推销产品也就是推销自己，推销自己远比推销产品更为重要。面对你所要推销的对象要分清它是不是真的决策人，要清楚它是不是真得想买你的产品，或是竞争对手想套价格还是仅仅想让我们给他画设计图等等。

第二，合理安排8小时工作时间也是一个非常关键的步骤，虽然现在我常常会觉得时间不够用并且遗漏的东西可能还不少，但是每天都感觉非常充实。每天虽然有些询盘是跟我们行业是无关的，但是每个客户我都认真对待，并且每个旺旺上都会介绍我们的xx产品，因为我觉得现在对于我们这个领域的产品知识，还是鲜有客户知道的。我觉得电子商务真的是一个循序渐进的过程，可能刚进接触网站后，没有相关的询盘，甚至于没有其它领域的询盘，但是长久以往，踏实认真的走好每一步，我相信每一个都可以接到属于自己的订单。

第三，拥有乐观开朗，积极向上的心态，心态决定行为，这是营销的前提。做一件事情如果把它当成自己热爱的一项事业来看待，而不是觉得自己被逼迫着做不喜欢的事情。带着愉悦的心情做事真得可以事半功倍，全身心的投入。电子商务是一个长期见成效的过程，短期的努力和坚持并不可能达到预期的目标。只有坚定自己的目标，一步一个脚印，每一天完成自己须要完成的任务，那么即使真得没有得到实际的成效，内心也不会感到枯燥乏味，充实的满足感即会油然而升。

最后一点，不停的电子商务学习和知识的累积也是非常重要。从踏入xx开始，我就跟着x总进行电子商务培训和学习，从xx商盟的活动中得到了很多平时在办公室所学不到的知识。在商盟学习中认识了许多在电子商务领域非常成功的名人，包括xx老师的网络推广及b2b的营销途径。b2b免费会员地毯式轰炸为我在发布产品信息上提供了很多帮助；论坛博客及社区，多注意品牌口碑的线上线下传播让我又多了一个方法与途径宣传自己公司产品；关键词的密度分布同样让我在产品描述中注重了些技巧性的地方。xx老师的搜索引擎优化也让我对网络更多了些兴趣。除了这些课程学习还参加了xx千人网商大会的召开，这算是发生的一件大事了。很荣幸能够参加如此盛大的会议。除了借助外力进行学习，自己也会经常去xx论坛，博客，xx群进行各方面的学习，虽然这些工作比较花费时间，但是每天能得到一些可以为己所用的知识也算是非常值得了。比如百度的一些功能就是从群里面的商友开课中，论坛文章中以及自己进行百度的搜索中才明白了解。

销售部进驻xx也有好几月的时间了，这里的生活虽然与以前大不相同，但是学习还是正常进行了。主要学习了网站链接这一方面的知识。电子商务真得没有太多技术性的东西，只要多加尝试多加学习，所有的难题都不再是问题。明年的计划还会是跟今年一样不断把看似简单的事情重复做



用心做。把原本潜在客户慢慢都转化为实际的订单。所有的努力即是为了最终的成交量而做的基础。总而言之，一句话：看似微小的东西要做的细致做到极致也会有它发光发热的那一天。

## 运营的年终工作总结篇十二

尊敬的领导：

您好！

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，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：

1、通过日常工作的学习和积累，使我对网站运营规划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，现在能有条不紊地完成每个工作环节。通过不断地请教和学习，慢慢地了解了公司网站的构架及运营规划，熟悉后台系统的操作环境，和各种日常运营方法，掌握网站页面单品及活动的更新上线。

2、统计销售数据，及时了解、频道的销售进度，分析各品牌、各店销售上升或下降的原因，对主要品牌和畅销单品做出具体分析。

### 运营专员述职报告

3、每周对所负责的频道给出有亮点、能促进销售的商品计划，根据营销节奏对占频道主要销售及知名度不大的品牌分别不定期的营销，配合当下时令对应季类的商品品牌做针对性的推广，及时尽快地更换页面单品，尽可能地利用网站资源提升销售。

4、观察竞争对手的网站及活动的页面设计规划，扬长避短，及时发现和改进自身的缺陷和不足，不断地学习好的运营方法和思路，发展自己，向更高一级的运营规划人才转化，早日成为独当一面的运营人员。

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！

## 运营的年终工作总结篇十三

20xx年前三个季度的工作已经结束了。在全体员工不懈努力与坚持下。基本完成了前三季度的工作任务。具体分以下几方面：

首先我们认为公司的服务品质要上台阶单靠我们服务办的跟踪检查是远远不够的。所以在年初我们就制定了楼层兼职值班经理。由个楼层主任级人员担任。和我们共同配合。对各楼层的员工日

常行为规范进行检查。从而在卖场检查方面力量得到加强。在本年第二季度。服务办带领各商品部开展班组建设。以商品部各区域为单位。具体在顾客投诉。领班交接班、导购日常考核方面进行建设。实行卖场互查、部门自查。每周由服务办带队进行二至三次联合查场并根据结果下发查场整改通知单（参加人员由服务办人员、部门领班、主任、楼层值班经理）。现场管理逐级负责、分级管理（服务办公司级 各商品部部门级 班长级 店长—员工）。加大力度。

部门干部负责本部门的现场管理。有问题时可以及时处理。从员工接受和配合方面更有利于管理效果。建立店长培训制。进行销售跟进。第三季度服务办对全员的服务质量跟踪卡进行了更换。并建立了全员服务管理档案。对全年违纪的员工累计超过6次。我们将暂停员工的上岗资格。进行培训并重新办理入职手续。使全体员工树立危机意识。全面提升服务品质。从而营造最佳服务环境。截止目前为止累计更换下发服务质量跟踪卡4000余张。在店庆前我们还在员工中推出了我微笑、我引领的服务口号。并组织制作员工微笑服务牌并全员下发。全员佩戴。通过这样的方式使全体员工都微笑面对每一位顾客。为顾客留住国芳百盛的微笑。

八月份为了更进一步的提升服务品质。树立员工服务意识。还推出服务明星候选人共44人。起到了以点带面的作用。

在本年度我们多次利用部门例会或沟通会、专题培训等形式对楼层管理人员进行公司退换货规定、投诉处理技巧及精品案例分析培训。重点以规范自身接待形式、规范服务为主要工作目标。做到投诉规范化、接待礼仪规范化、接待程序规范化、处理结果落实规范化、楼层接待及记录规范化。（服务办定期检查。对不规范的管理人员进行处罚）。在今年8月份公司安排我对一线领班的投诉技巧进行培训。我精心准备后。带出了顾客投诉处理艺术。并得到基层管理的好评。通过本次培训提高楼层基层管理人员处理投诉能力。

xx年前三季度服务办全体共接待各类投诉371起完结率（质量类：224例。服务类：9例。综合类：131例。突发事件：7例）在突发事件处理方面。我们与保险公司又续签了投保协议——第三方责任险（保费共3000元。三店同保）。只要是在我公司发生的突发事件。均属于保险范围。从而为公司减低了损失。

将二线和一线员工管理纳入同步轨道。进行日常监督和管理。依公司相关规章制度。一视同仁。严格落实。做到公平公正。不厚此薄彼。达到监督检查透明化。管理标准化。杜绝执行标准不一的问题。我们还制定了整改通知单。对发现的问题及时进行整改。从而使部分工作得到很大提升。而且我们还加大力度对干部在岗进行检查。从以前的每天两次增加到四至六次。使各部门管理人员有了自律意识。

在迎宾方面我们要求各楼层管理人员在每天员工进店前。就要站在员工通道迎接员工进店。通过这种方式。管理人员的亲和力得到加强。使各级管理人员与员工之间距离更加接近。

在每日的查场中服务办值班经理做到“三勤”手勤、腿勤、嘴勤。对发现的问题及时与部门反馈沟通。并下发整改通知单。提出整改期限。并检查跟踪。使发现的各类问题能得到及时解决（但也有部分问题得不到落实。主要以硬件问题为主。我们通过查场通报进行跟进）。杜绝一面讲。一面不落实的工作被动局面。

在xx年前三季度服务办对卖场进行检查。共计发现处理各类员工违纪5823人次。公司平均违纪率%。其中大部分员工都是给予批评教育为主。只有少部分经常违纪的员工给予经济处罚。从而也体现了公司人性化管理。降低了以罚代管的被动局面。

我们根据值班经理业务上存在的不足制定了系统的培训计划。定期进行商品知识及专业知识的培训。培训师由我部值班经理自行担任。用我们的弱项通过培训来补我们自己的弱项。比如我们部门有些同志不知道如何开展工作。那我就安排他们来讲“在工作时间如何有效的开展工作”。从而进一步提升了值班经理业务技能及处理顾客投诉水平。进一步完善自我监督、自我管理机制。前三季度度服务办内部共计各类培训近20余次。

在具体工作中服务办按照公司统一安排配合。从人员招聘。培训等方面进行。商业服务法规的课程由我主讲。累计20余课时。按时完成培训任务。其次我们还对服务台人员进行培训。转变服务观念。顾客需要的。就是我们要做的。

时刻以顾客的满意度来处理问题。为顾客提供“尽如您意”的服务。对白银店服务办值班经理我们也是严格要求。要求他们必须按照总店的管理水平去管理。虽然现在分店的管理和总店还有差距。但我们有信心把分店的管理抓上去。

从参与者、执行者、策划者到组织者在公司各项大型活动中。处处都有服务办值班经理的身影。对公司提出的各项工作都能及时、全面、保质保量的完成。并取得了一定成效。受到公司领导和人力资源部领导的认可与肯定。

总结xx年前三季度服务办工作。虽然取得了一定的成绩。也受到领导认可。但是我们的工作提升还是进展较慢。人员的业务素质与值班经理的标准还存在一定的距离。而且部门多数为新进员工。专业素质还相对较低。在处理顾客投诉等方面经验还相对欠缺。在服务品质方面跟发达城市的大型购物中心还存在一定的距离。所有在xx年第四季度——xx年一季度我会努力提升我部人员素质。提升工作效率。在兰州率先提倡并实施“特色化服务”。大打特打服务牌。使顾客不但可以享受到xx的品牌文化。更能享受到xx的服务文化。

## 运营的年终工作总结篇十四

转眼间一年的时光即将过去，回想在这一年中我们也取得一些成绩，同时也还存在的许多的问题与不足之处，现我作为运营部的经理，就我们营业厅本年度的工作情况作如下总结：

### （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

随着集团公司的快速发展，业务量不断扩大，各公司各部门空缺岗位较多，人员需求量较大并需求紧迫，因此人力资源部在人员招聘工作方面投入了较多的时间和精力。根据各公司的人员需求，人力资源部本着网上搜、报纸上招、内部推荐等方法，认真完成各公司所需人员招聘工作。

### 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x人报考二级建造师、x人报考一级建造师、x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，

#### （二）岗位调整后物流园区招商运营工作

因工作调整，我于x月x日调整至xx运营部，并工作至今，由于xx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《xx物流中心可行性研究报告》、《xx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x场、x市场、x市场的大型机械市场、x汽车城、xx市场的调研走访，为园区的招商工作奠定了良好的基础。x物流中心在一期x物流园区共开工建设x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x间，目前以招商完成x间，剩余待招商的空铺x间，商铺招商完成率为x%；

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x区共建设办公室x间，目前招商完成58间，剩余xx间，收取办公室租赁费共计x万元。钢材市场经营场地租赁面积为x平米，共计收取经营场地租赁费x万元。

因目前在x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xx物流区开发建设的x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“x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20x年x月前整体开业，以此奠定欧x物流中心在x物流行业的龙头地位。

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。

面对明年的挑战，我将按照公司领导的总体部署，结合公司实际，以创新的思路做好职责内的所

有工作，并带领好我们的团队，努力使我们的招商工作再上新台阶。

回顾一年来的工作，我感到困难虽比预想的多，但解决困难的办法更多，能取得这些不错的成绩。这主要得益于我们有一个坚强有力的领导集体，得益于集团所属各公司的理解与支持。我深信，我们的规模会越来越大，我们的前景无限美好，我们的效益更会越来越好。

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。

更多 范文 请访问 [https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/91\\_0.html](https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/91_0.html)

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发