# 最新运营部工作的总结和计划 运营部门工作总结(模板11篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-08-09

*计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。什么样的计划才是有效的呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。运营部工作的总结和计划篇一1、从x年、x年销量情况来...*

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。什么样的计划才是有效的呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

**运营部工作的总结和计划篇一**

1、从x年、x年销量情况来看，每年销量较好的月份为1月、10月、11月、12月。每年销量最低点为2月，8月，但是在x年8月份销量反而是上升趋势，原因是8月份公司销售政策有了大幅度的改变，销售顾问激情较高，所以出现反常情况。而每年的5月、6月、7月份销量平稳，没有明显的上升和下降趋势，上升最明显的月份为3—4月，11—12月，所以每年要抓住这几个月份冲量，在销量较低的月份打好基本功，做好宣传，收集信息，培训员工基础知识和竞品知识。

2、从表1看出，天荣作为整个公司的主战场，x年天荣销量占总公司销量49%，北环市场占35%，二网及市场占x%。x年实销量419台，进车量368台，比例为1：1.1，20xx年应提升至1：1.5。

3、 20xx年要提高二网及市场销量，预计至少达到总销量的30%，并且优化库存，坚守先进先出的原则。

1、从表中可以看出，优优是我们的主打车型，占总销量的63%，其中优优基本型、特惠1型、标准1型三个车型销量最大，各占优优车型的24%，18%，19%。优胜二代占总销量的25%。在20xx年低价位车辆占据比例较大，也是冲量车型。

2、优优柴油、优劲、优雅这些车型销量不大，应该作为我们的利润车型。

老员工中销量最高的是xx，也是销量最平稳的一个，在新员工中，刘聪销量较平稳，高出辉销量直线上升。其它销售顾问销量时高时低，说明产品和竞品知识还不牢固，销售技巧有待提高。

1、在全年销售过程中客户抱怨共计14次，投诉1次。其中3位客户抱怨合格证给予不及时，1位客户抱怨惠民补贴给予太晚，2位客户抱怨竞品车和二手车置换返利未及时给予，1位客户抱怨钥匙没有随车，1位客户抱怨我公司给客户安装的铝圈不是原厂铝圈，1位客户投诉合格证耽误时间太长。

2、在这些抱怨中，由于信息员及时与销售部沟通配合，最终关闭抱怨，没有考核。但是1位客户梅庆坤投诉合格证不及时，导致最终考核公司14000元，这也许是因为我们各部门沟通不及时所造成，给公司造成了很大的损失，在以后的工作过程中我们一定避免此类事情再次发生。

3、在以后工作过程中，首先要考虑事情发生的严重性，因为厂家客服部门是一个很严格的部门，并且考核严重，所以我们要引以为戒，加强各部门沟通，杜绝抱怨和考核。

由于我公司客服部门还不太完善，在回访客户过程中，客户对销售顾问的服务都很满意，但是有客户抱怨合格证给予不及时，其中有一位客户投诉销售顾问态度不好，造成客户抱怨，我已经向客户沟通了此件事情，也找此销售顾问了解了情况，确实存在销售顾问态度不是太端正的问题，没有和客户沟通好，我希望以后客服加强监督，销售顾问端正态度，提高客户满意度。

1、由于每个人的岗位职责不明确，导致部门之间沟通存在一定的障碍，遇到问题推卸责任，信息传达不到位，忽略时间观念，造成工作无法正常的进行。

2、每个人有时候要身兼多职，无法做到每项工作细致、认真。

3、每次例会解决不了实质性问题。

4、缺乏制度约束，导致人员不好管理，工作无法向前推进。

以上是我20xx年的工作总结，展望20pc，回望20pc，望金泽所有同事在新的一年里有不一样的收获！

**运营部工作的总结和计划篇二**

时光荏苒，在这辞旧迎新之际，我部门对过往4个月的工作做出了深刻的总结并对2024年的工作进行了细致的规划，总结与规划如下：

一、总结：

（一）、安环管理

事业部安全工作自8月份开展以来，在各级领导的支持下，坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的安全方针，以事业部安全管理为平台，以逐步建立安全管理体系为主线，加强现场监控，在实际工作中我们积极努力工作，在取得一定可贵经验的同时，也体会到内在的不足之处以及今后工作需要完善的问题。回顾8月份开展安全生产管理工作，主要做了以下几点工作：

1、适应调整，理顺关系，建立健全安全保障体系

完善安全组织机构：成立安全消防管理委员会，加强了安全生产的组织领导，并要求各基层单位也在原有的安全消防组织机构的基础上，结合体制调整，完善内部安全消防管理机构，为开展安全生产工作提供了组织保障。

逐步建立事业部核心安全管理体系：根据上级有关文件，先后制定了《鞍钢实业冶金机械事业部安全生产奖惩制度》、《鞍钢实业冶金机械事业部安全生产责任制》、《鞍钢实业冶金机械事业部消防安全管理暂行规定》等10项消防管理制度，这些文件的制定，对下一步开展安全工作，具有指导性的意义。

2、安全消防工作存在的问题

在安全检查中，我们发现，个别单位安全生产意识、工作责任心和主动性有待提高。一些工作尚未做细做实，各类细小问题时有发生，究其成因，虽有客观因素，但是只要我们的职工都有足够的安全责任心和工作主动性，许多问题完全可以弥补，安全隐患可以消除的。

（二）、项目管理

项目管理工作是我部们工作的核心和重点，在这短短的4个月当中，项目运营部全力以赴地投入到项目管理工作中。在部门同事的齐心协力，我部克服了种种困难，经4个月的努力工作，我们先后完成了2#焊床改造、轧辊磨床安装调试、实验室建设前期调研以及生产管理系统软件开发等项目的组织、施工、竣工验收等工作，我部严格遵守对项目进行“三控制”的管理方法。从对工期、质量、成本三个重要因素的控制，加强合同的管理与信息的管理，使三个项目都达到了当初我们预期的效果。

对2#焊床进行改造实现了精度控制提高，参数波动范围减小，数字化水平先进以及红外线自动测温的可喜的成果。

实验室项目现在处于调研阶段，轧辊堆焊修复工艺对焊接原材料的成份要求一直很高，在领导的统一安排下，我们对检验手段和检验方法进行了系统研究，重点调研了x荧光光谱仪、多元素分析仪、金相显微镜、磨损试验机等设备，并对调研结果形成了《实验室筹建方案》。待进一步的论证及实施。

在项目的组织过程中也存在一些问题，我们深刻反省，总结了如下几点原因：(1)个别控制节点工期制定计划或调整计划考虑欠周，对计划运行中可能出现的问题欠敏感性和前瞻性。（2）项目前期预算做得不够细致，往往造成超出预算，缺乏实际性。

（三）科研管理

1、企业的生存与发展依赖于其是否具有核心竞争力，而企业对新产品的重视、投入及发展程度决定了企业的发展高度。我们要以企业的实际出发，不断完善产品结构、不断改进产品类型，争取以最快的速度生产出高附加值产品。

2、热轧精轧机支承辊项目的深度研发。

2024年作为热轧厂的试验项目，我单位已经修复完成2支精轧机支承辊，而且已经多次上线使用。从上线的磨耗及使用效果看，完全能够满足厂家的使用要求，只是在下线辊面外观上存在一些焊道痕迹，与下线新品辊的表面状态存在一定差距。针对这种情况，我们从提高精轧机支承辊的表面状态着手，通过对工作环境、焊接材料优化等方面进行研究。目前，经过不断的试验，已经从材料的选择、工艺过程控制、设备精度等方面一一将问题解决。伴随各类试验的完成，下一步需再次焊接精轧机支承辊产品然后上机检验修复效果。

3、热轧分卷机矫直辊堆焊修复研究。

热轧分卷机矫直辊经过多年使用已达到末径，不能继续使用。由于该辊修复难度非常大，而且也没有修复的案例，所以热轧厂主要以采购新品为主，使用到工作末径即报废。鉴于该辊的实际情况，我们进行了有针对性的研究。首先，由于分卷机矫直辊的母材材质为suj2，碳当量非常高，焊接难度非常大，所以过渡层材料的选择非常关键。其次，分卷机矫直辊的辊面工作层硬度要求高、辊面质量要求严，所以工作层材料的要求也非常高。采用试板焊接—辊面局部试验焊接—辊面整体焊接的方式，通过几次对焊接材料成分、工艺参数的调整，最终确定了修复方案。以yd411n-s为过渡层材料，以yd560-s为工作层材料，并结合严格的焊接工艺。目前，已经焊接、加工完成3支，经探伤检测堆焊层质量良好，完全符合协议要求。从此以后，我们不仅可以修复分卷机矫直辊，还可以将业务范围扩大到其它矫直辊的焊接修复。如果市场打开，每年修复几十支矫直辊不成问题，利润相当可观。

4、冷轧平整机支承辊修复项目。

由于冷轧辊特殊的使用条件，需要其具有高而均匀的硬度、高弹性模具和高耐磨性等特点，所以冷轧辊的表面焊接修复难度较大。而经过我们的调研和试验，冷轧支撑辊的表面是可以通过焊接进行修复。冷轧平整机支承辊就是我们实现冷轧辊焊接修复的一个突破口，要通过该种方式拓展业务范围，实现企业技术水平的提升。前期的准备和实验室试验已经初见成效，接下来的工作就是与股份公司沟通，实现对下线冷轧平整机辊的焊接试验。

5、414n-o等连铸辊焊丝国产化。

连铸辊辊面堆焊一直采用414n-o焊丝进行焊接，年消耗量大、成本高。后经领导同意，通过与北京奥邦焊业、北京鼎基焊业进行技术交流与沟通，最终确定了焊接材料国产化的实施方案。经过样品的试验和检测、材料的性能评定；焊接材料生产单位负责材料的研制及成分、性能检测。经过大量的试验及不断的交流、沟通，最终合作开发出oa414n-og、yd414n-o、yd413n-o、yd412n-o几种明弧堆焊材料。目前只采用了oa414n-og一种国产焊丝，经现场批量生产及用户应用验证，完全满足生产和使用要求。以上几种焊接材料，oa414n-og和yd414n-o与原来的oa414n-o的性能完全相同，而yd413n-o、yd412n-o是在原有基础上对技术指标和成本指标两方面相结合，满足不同的用户群而设计的，在价格上有非常大的优势。如果按照每年采购200吨明弧焊丝、50%选用国产化焊丝计算，即可实现节约焊接材料费用50万元以上。

6、库存b2焊剂用焊丝的开发。

原材料厂库存b2焊剂已放置多年，不但占用大量资金，还有逐步损失及失效的风险。通过对b2焊剂成分的了解与分析，认为将其应用到连铸辊辊面的堆焊上较为合理。经过不断的试验和分析，最终与北京鼎基焊业联合开发出414nl-s埋弧焊丝，配合b2焊剂使用。后经现场批量生产及用户应用验证，完全满足生产和使用要求。通过该种方式，一方面减少了库存积压、降低了占用资金5万余元；另一方面焊接材料费用4万余元。

（四）、统计、固定资产管理及设备管理工作

由于项目运营部成立不久，各主管人员的业务能力还有待提高，工作程序还要进一步梳理，所以从部门成立以来对于统计、固定资产管理及设备管理工作都是在承接与梳理当中，其中我们承接了每月给实业公司：财务部、运营部的综合报表并自己设计出“生产经营报表”、“分厂间结算单”等七种表样，九月已试填；现已制定《生产报表制度》，各项统计工作将在2024年正式执行。

进行学习固定资产管理相关知识，不懂、不清楚问题认真咨询。向实业公司报告请示：《汽车、电炉报废请示》、《更新办公用品请示》、《增加焊床固定资产请示》、《增加磨床固定资产请示》等六项报告。现有三项办理完成。

（五）、能源管理工作

1、按照“能效达标”及公司领导要求，实现冶金机械厂区电能二级计量，并下发电能二级计量管理暂行办法。定期统计厂区内各单位电能使用情况。

2、一般工商业用电量调整，全年累计节约电费6万余元。

3、根据生产用电需求，合理办理变压器暂停、恢复手续，在保留供电容量的前提下，年节省基本电费万元。

4、冶金机械厂区2024年全年累计发生电费247万元、水费万元，较2024年分别减少万元、万元。

（六）、共青团工作

1、组织青年职工参加实业公司“迎接五四，闪亮青春”、读书月、创新登高等各项活动。

2、根据综合发展公司团委要求，结合冶金机械事业部青年构成，拟成立共青团鞍钢实业冶金机械事业部委员会，已请示综合发展公司团委。

二、2024年展望

（一）、安环管理

确定安全生产目标。不发生三级及以上安全生产事故；各项安全指标“零增长”。

1、完善安全管理基础，提升安全管理理念。在新的一年里，我们要从“发展是第一要务，安全是第一责任”来定位安全工作，加强安全消防基础管理，完善安全消防管理体系。发挥事业部安全消防管理平台作用，对各级各类安全消防管理制度，结合最新出台的安全、消防、环保法，从责任制度、程序制度、操作制度、台帐等多个层面进行全面梳理。完善法人安全消防管理体系建设，促进行业安全消防管理顺利进级。

2、强化责任意识，提高制度执行效力。有制度不严格落实是安全生产事故得不到有效遏制的主要原因，要强化各级管理人员的责任意识，提高制度的执行效力。要进一步深化安全生产责任制的考核，重点抓好安全生产责任的分解与落实，建立全过程、全方位、全员共同参与的安全责任体系；建立与责任主体安全业绩相挂钩的安全目标责任考核机制，增加安全生产内动力。

3、安全是企业的生命线，安全生产重于泰山，安全工作任重道远，我们要进一步认识安全生产工作的重要性，在新的一年里，我们一定要居安思危，开拓奋进，常抓不懈，坚决遏制各类安全生产故发生，努力创建良好的安全生产环境。。

（二）、项目管理

承接《综合发展公司项目管理暂行办法》制定出我冶金机械事业部的项目管理办法，用有效的政策及制度来激励全体员工开发新产品、新市场、新项目，为我事业部“开源节流”提供前提。

成立skf、重型轧辊、无缝功能性包保项目组，为项目合理、及时推进提供基础。

进行全事业部厂区规划，合理利用现有空间，为产能最大化提供保障。

根据具体情况，筹建焊接原材料等原料检验的实验室，为以后焊接材料的引进及使用提供依据。

（三）科研管理

本着“科学技术是第一生产力”的原则，把2024年科研工作定位在于精轧机支承辊的修复质量提高、本钢矫直机工作辊的焊接修复、冷轧平整机支承辊焊接修复等项目研究、热轧r1工作辊的二次开发等科技研发工作，加强专利、专有技术在企业内部的宣传，加大实用性专利、专有技术的申请，维护企业的技术权益，2024年整个事业部计划申请专利1项，力争达到2-3项，组织各分厂完善企业标准化建设，并将标准提升与贯标工作紧密联系，确保在贯标前将该项工作结束，加强对激光修复等新技术的学习和调研。

（四）、能源管理工作

1、根据2024年各分厂的生产经营计划及用电需求，拟定多种供电方案，最大限度的降低用电成本。

2、根据鞍钢股份能源管控中心通知，冶金机械厂区鞍钢地下水停供。及时与鞍钢股份能源管控中心和自来水公司联系，寻找新的水源，满足冶金机械厂区用水需求。

3、加强能源统计工作，按照各单位实际，合理分解各单位用能情况。

（五）、共青团工作

1、团委筹建工作。

2、组织各项青年活动，使团组织更好的服务企业生产经营、服务广大青年职工。

（六）、综合统计、固定资产管理及设备管理工作

调研了解各分厂内部生产管理、生产统计工作开展情况；加强服务意识，及时调整、改进现行工作。虚心向基层学习，不断提高业务水平。深入现场着重实际，对报表进行分析，写出简明有效分析报告。为事业部领导提供决策依据。

对固定资产系统要学习掌握；对固定资产的管理文件找寻，明确各项要求；针对实际制定管理制度；对事业部所辖固定资产进行总盘点，存下照片资料；建立固定资产管理体系，做到事有落实、物有所管。

实现设备管理工作交接，齐备设备管理的有关资料。制定和完善设备管理体系、制度。深入现场、实际，了解、摸清设备现状，形成《设备现状报告》。对现行设备进行整理整顿。

三、结束语：

结合事业部发展战略，我部门人员会尽快适应新的岗位，努力提高自己的业务能力，造就一支精管理、懂技术、善经营、高素质的团队，力争做到人尽其才，才尽其用，以饱满的精神、昂扬的斗志、十足的信心去迎接冶金机械事业部更新的发展与挑战！

**运营部工作的总结和计划篇三**

不知不觉一个月的时间就过去了，通过对这一个月的回顾，发现了自己存在很多的不足，需要在接下来的时间里向大家继续学习努力改正自己的不足提高自己的工作质量，下面我将本月的重要工作做一下梳理。

一、主要工作

1、无灌溉管件梭梭空管件回收

2、参加参与式农村评估培训

3、基地本底调查（风蚀桩观测）

4、梭梭种植手册编制

二、工作总结

1、无灌溉管件梭梭空管件回收：共计回收管件302个，其中完好233个，损坏69个。

2、参加参与式农村评估培训：本次参加培训收获颇多，本次培训涉及平面资源图、季节历、半结构访谈、社区组织机构图4个方面，通过第二天的实践活动我学到了平面资源图怎么画需要注意哪些、季节历怎么做在季节历上需要体现一些什么，对以后我可能参与的社区活动提供了一次非常宝贵的经验。

3、基地本底调查（风蚀桩观测）：在本月22号，对基地内本底调查任务中的风蚀桩进行了第一次观测，由于前期准备工作不充分未在风蚀桩上做标记，导致后来寻找时花费了不少的时间，经过大家的提醒，在观测后对风蚀桩一一作了标记，方便日后观察。原有一处风蚀桩聚集地由于在该样点设置了沙障，可能导致观测数据不准确，需要在下次观测后挪离原来位置。

4、梭梭种植手册编制：为12月中旬的牧民培训准备培训手册，现已定稿。

三、个人总结

对最近一个月的工作进行梳理后发现自己有很多的不足，需要自己在接下来的时间里尽快的改正与提高，例如风蚀桩的观测问题，如果前期做注意标示问题可能后期工作就不会出现风蚀桩找不到的问题，又例如梭梭手册的编制，如果能清晰的认识及掌握项目管理流程，就不会再编制就不会很生涩，感觉难以上手。这一个月收获也颇多，通过对参与式农村评估的学习，基本掌握了如何对社区开展活动一些技巧，对我以后的工作有很大的帮助。通过梭梭种植手册的编制是我对整个梭梭种植项目有了一个很清晰的认识，包括项目流程的时间节点也有了很好的把握。总体来说我还有很多的不足，我会在后面的时间里认认真真的向大家请教，通过自身的努力我相信我还会有一个很大的提高。

**运营部工作的总结和计划篇四**

从两轮面试到第一次例会与员工签订合同的所见所闻再到一次次的部门例会，从经理与我们的沟通到最近的制作固定资产编号，粘贴编号再到每周的值班，我感受到的是一个规模化企业化的学生组织，区别于学生会，这里更体现出的是学僧的自主性，小到套上垃圾袋，打热水，大到安排场馆举行讲述，一切的一切都是由学生自主完成的，在这背后是由一个组织合理的管理层的统筹，各部门的各司其职，相互合作的结晶。

平日的值班，我力争主动的做一些事情，比如到倒垃圾，倒热水，不同于其他的学生组织，自励在锻炼人的交际协调能力的同时更培养了处理琐事的能。

自励中心是一个人与人之间关系融洽分工分明的组织（我更喜欢称之为学生公司）。在经理找我谈话的过程中，我在了解了我们自励中心和我们部门的相关事宜的同时，我更感受到的是一种亲切感，就是学长带着我们去开拓大学之旅的亲切感。我很欣赏同时也十分赞同这样的工作氛围。当然作为学生服务公司，氛围中自然有公司的气息，但是这一种气息并不紧张，是建立在相互尊重，相互体谅的前提下的。这也是自励的每一个员工都乐在其中，其实这也正是我们创始人徐鑫的初衷。包括潘晓婷在内的三位部门管理层都以一种和蔼的形象展现。这样的一个团队我认为是极具凝聚力的。

无论是06级的经理还是07级的助理，都给我的第一印象是思路清晰，能力很强，很老练，很成熟，工作学习两不误的感觉。而07级的员工同样也经过一年的在自励的经历洗礼之后使各自的各种能力都加以提高。当然我也希望在自励中心日后的工作中使我变得和他们一样“强”。作为学长学姐的他们在工作中作为一个领路人和一个partner都是十分有亲和力的。记得在与经理和副经理谈话的一个多小时的过程中，潘晓婷经理的嗓子不好。但是她忍着，丝毫不懈怠与我们的谈话。着让我很感动。这使我了解作为一个管理层之所以可以率领一个团队决不市他的个人能力和素质很高就足够的。所以我很欣赏这里的每一位学长学姐。同时我也很希望可以继续和他们有进一步的工作经历和学习的机会，锻炼自己。正如今天徐鑫将的只要员工有这份新，自励会尽力提供条件。着一点让我很欣慰。

**运营部工作的总结和计划篇五**

时间过得真快，转眼间紧张而忙碌的20xx年已经过去了。回首20xx，大家都是在各自相爱相杀中度过，现就本人工作情况总结如下：

1.锦汉礼品展、锦汉官网

2.杜塞swop

3.杜塞esc

4.杜塞prowine

5.杜塞prowineaisa

6.杜塞cosh

7.达柔官网

8.光华官网、易生产品站

9.广州疾控

10.汽保展

11.二幼微信

主要工作内容为：对接客户，网站后台文案编辑及测试，微信公众号运营等，工作内容较细较杂。

（1）对接客户———负责跟进并维护公司指派的客户，针对客户提出的问题规划整理协调，综合各部门的意见和建议，讨论修改，给客户做出可行性的反馈方案。

（2）网站后台文案编辑、测试———负责网站的内容后台文案编辑及网站的整体测试。

（3）微信公众号运营———负责客户提供的`微信文案进行编辑管理等。

（一）学习力度还需要不断提高

在工作中，常常由于工作忙等各种原因，造成自我对于学习专业知识存在放松的现象，对新的东西学习不够，在展会行业的相关专业知识学习的力度还不够，了解还不深。因此，在未来的工作实际中，在这些方面自己仍需不断学习和提高。

（二）业务水平能力仍需提高

在实践业务操作过程中，往往凭以往的工作套路处理问题。自我还存在着业务素质和能力不强的现实状况，主要表现出工作上的大胆创新不够，处理问题的技巧和方法不够成熟，应对突发事件的经验不足，在服务中的职业素养不是很高。

（三）工作的统筹计划性需加强

在工作中，个人对工作的安排和计划性仍需不断提升，常常会因为工作安排不合理，而造成手忙脚乱的局面，极大的影响了工作的效率，这是本人需要不断改进的地方。

20xx年已经到来，总之，不管自我在哪，不管在那个岗位，都要认认真真踏踏实实地工作。敬业是我们的传统美德，更是我们的职业道德。养成良好的习惯，将会受用终身。态度决定一切，不管你是否能做好，尽自我最大的潜力去做。不仅仅是对自我潜力的检测，还能不断地增加信心。

谢谢大家！

**运营部工作的总结和计划篇六**

7月7日，运营管理部在运保部会议室召开全员大会，总结回顾上半年工作并对下半年工作进行动员部署，部门全体员工参加了会议，会议通报了上半年机场运输生产的有关情况及下半年工作的具体安排及机场挂牌、改制的最新进展情况，要求大家团结一心，为顺利完成机场各项运输生产指标做出自己应有的贡献。

《手册》对运营管理部的.部门职能和权限、岗位设置和标准、岗位职责和条件作了明确阐述;对部门的工作程序、规章制度作了明文规定;对所使用的工作台帐与表格作了具体规定。《手册》还涵盖包括收发文程序，工作流程、服务质量巡查制度、机坪巡查制度、运行督导检查手段、运行督导模式、考勤制度、培训管理制度等一系列部门管理制度，为实现部门各项工作规范化、标准化、科学化管理奠定坚实基础。

按照年初制定的“创新提升年”总体目标与部署，结合实际，创新制定了“3检查+双督导”模式，督导员对照检查单逐项落实，在确保周而全的同时又兼顾针对性，做到流程规范化管理。该模式运作以来，已累计下发整改通知单30余份，候机楼卫生、服务质量进一步提升，机坪运行进一步规范。

为认真贯彻国务院办公厅文件精神，全面落实机场《20xx年度安全生产隐患排查治理暨百点排摸细查治隐患工作实施方案》的要求，针对高温、台风汛期临近、航延多发等情况，根据机场安委会部署，运营板块各单位开展了为期近一个月的安全生产隐患排查治理专项行动。各单位在接到通知后，立即成立相关工作领导小组，重点梳理各项安全措施落实情况，认真排查事故隐患，此次活动各单位共检查出83处问题和隐患，其中64项已完成整改，其余19项需上级解决的项目正抓紧制定完善相应整改措施，力争尽快完成整改，确保活动取得实效。

根据机场部署，运营管理部结合实际，开展了以“查思想认识、查资源配置、查规章制度、查安全链条、查设施设备、查重点科室和人员、查责任落实、查隐患整改落实”为内容的安全大检查活动。通过开展安全大检查，进一步落实了安全领导责任、监管责任以及员工的岗位安全责任;通过深入查找安全生产隐患和管理薄弱环节，制定了切实有效的整改措施，确保部门各项安全工作平稳过渡。

根据浙江局发明电(20xx)116号电报精神，对其中“机坪现场监管工作落实不到位，部门职责、人员配置及台帐记录需要改进，缺乏有效的绩效考核机制”的部分进行整改，经过前期的调研和摸排，在原安全服务督导室的基础上，制订了《运行督导室工作职责》、《安全督查工作职责》、《机坪巡视督查制度》等有关督导室日常工作的规范性文件，并立即纳入机场iso9000管理体系，正式实施。之后在明确部门相关职责的基础上，考察了杭州萧山机场和温州机场机坪监管工作，督导室根据宁波机场机坪运行实际，制定了《机坪安全综合检查单》、《作业时限专项检查单》、《设备车辆专项检查单》、《人员着装佩证检查单》等四种日常督查所需的检查单，并于6月份正式开始试运行。在运行过程中，部门对实际操作情况进行了跟踪，实行动态管理。为便于操作，9月初对检查单进行了适度调整，最终形成《机坪综合检查单》、《航班抽检单》。目前来看，此项工作对完善台帐、弥补督查员业务缺陷、及时发现处理运行当中存在的问题起到了积极推动作用。

为贯彻落实20xx年机场工作会议精神，积极响应宁波市政府“创新提升”活动有关要求，运营管理部年初制定了“创新提升年”活动的整体方案，将活动的目的、内容及有关要求发至所属板块各单位。日前，我部对板块各单位活动开展情况进行检查，并将活动阶段小结通报各单位。

机场计量工作职能划入我部，日前相关资料、文件等台账已移交本部，下一步将着手准备10月份以及11月份的计量设备周检。

(三)、新员工培养:以创新提升、创先争优为目标，做好新员工的各项培训教育;

(三)、计量工作:在熟悉原有业务操作流程的基础上，做好完善提高。

(二)、拟出台板块绩效管理实施原则;

(四)、进一步调研板块运作的方法途径，使板块运作与明年的集团化运作接轨。

**运营部工作的总结和计划篇七**

2024年工作总结

一、生产指标完成情况

二、安全目标完成情况

异常，#19风机变频器故障；未发生电力安全事故，完成了公司年初下达的2024年生产运营部安全生产目标，截至2024年12月31日，累计实现安全生产1834天。

三、2024年工作完成情况

1、在今年5月份利用洋口变全所停电检修的机会，完成了升压站以及箱变的预防性试验和部分设备的检修工作；采取清洗设备表面和喷涂防污闪涂料的措施对我风电场220kv升压站爬电比距不对应进行了整改，消除了事故隐患。

2、通过分析风机故障现象和到其它风场调研等手段最终确定南洋发电机转子中心圈存在设计缺陷，并联系制造厂家将有缺陷的发电机转子中心圈全部更换，运行至今再未发生类似故障。

3、配合东汽技术人员完成了一期风机主控程序升级等，因主控程序升级软件为成都阜特技术人员开发，我们将尽快联系相关人员取得升级软件的有关数据，收集风机运行数据，在对比升级前后数据的基础上评判风机升级效果。

4、对二期风机箱变在质保期内发生的低压桩头渗油、漏油现象及时联系变压器制造厂家全部更换了有缺陷的同批次部件。为设备的安全运行消除了隐患的同时也为公司挽回了一定的损失。

5、于1月10日因#34发电机转子绕组损坏，更换了#34发电机；在日更换了有缺陷的#45风机传动链。、11月底完成了二期#77风机的主轴更换工作，这也是二期风机自投产以来的第一次更换大部件。

6、配合二期扩建，全力做好各项生产准备工作，7月份还配合二期扩建全场停电15天对升压站部分设备进行了更换和改造。

7、在2024年九月中旬完成#

**运营部工作的总结和计划篇八**

一、从基础业务进手，着力于柜员素质的培养，保障分理处工作的稳健推动

(一)建立健全各项规章制度，奠定会计主管工作的基础。今年我根据总行“三化三铁”要求，对分理处原有责任、制度修旧补新，明确新的责任、目标，并依照缺甚么补甚么的原则，补充制定了相应的手工登记簿，对分理处强化内控、防范风险起到了积极的作用。

(二)加强监视检查，做好会计主管工作的保证。在年内加强考核，制定具体台帐，实行柜员工资与绩效挂钩的机制，按月考核过失率，并催促整改题目，及时消除事故隐患，解决题目。并加大检查力度，及时发现工作中的难点、重点，再对症下药，有效地防范了经营风险。

(三)配合会计事后中心传票外包工作，坚持规范化管理。自我行展开传票外包业务以来，严格依照会计事后中心要求，指导柜员进行传票整理与编号工作，加强日间对柜员传票的复核工作，使我处柜员的传票辨认率稳步上升，柜员辨认率由最初的50%上升至80%到90%以上，得到了会计事后中心领导的表扬与肯定。

二、规范财务管理，加强内控管理，规范经营，发掘新的业务增长点

(一)为更好的完成支行交予的年度财务工作，我严格依照农总行财务制度规定，认真编制财务收支计划，及时正确的进行各项财务资料的报送，并于每个月、季末进行具体地财务分析。

(二)在员工中常常展开职业道德教育，引导员工建立爱岗敬业、老实取信、酷爱农行、服务农行、奉献农行的职业道德。并按总行要求，积极查找差距，制定严格的管理监视体系及奖罚制度，使员工能严格执行各项规章制度和业务操纵规程，做到依法办事，合规经营。

(三)立足我分理处业务灵活这一上风，不断开辟客户市场，主动向客户宣传我行的业务特点和上风，获得了比较好的效果;其次，开阔思路，努力发展中间业务，组织柜员全面营销我行电子产品及理财产品等，均收到了良好效果。

恪尽职守，切实加强本身建设

我在抓好业务和管理的同时，切实重视加强本身建设与学习，增强驾驭工作的能力。一是加强学习，不断学习新业务，把握新规则。二是坚持实事求是的作风，坚持抵制消极现象，在实际工作中，积极帮助主任、柜员及三方职员解决实际题目，推动分理处各项工作的展开。三是加强团结合作，不弄个人主义。

回顾过往的一年，我在繁细而又平凡的`工作中，有收获，也付出了艰辛和努力，更重要的是带领我们分理处员工获得了骄人的成绩，并在工作中丰富了自己的业务知识。固然我在20xx年的工作中获得了一定的成绩，但还有需要在20xx年工作中加强和完善的方面。成绩只代表过往，20xx年的工作任重而道远，在新的一年里我将继续协助行领导，做好本职工作，使分理处在新的一年有新的气象，来迎接其他贸易银行的挑战!

**运营部工作的总结和计划篇九**

时间过得真快，转眼进入3月份，下面是我运营部对2月份的工作做简要的汇报。完成公司赋予的各项工作任务、及相关工作，回顾2月份的工作有成绩也有不足。针对存在的不足，在3月份的工作中，我们会找出工作中存在的的缺点与不足，对工作进行全面的改进，寻找最佳的工作方法，发扬爱岗敬业精神，团结互助，争取在以后的工作中取得更好的工作业绩。

一、工作总结：

1、制定运营部岗位职责及任务。

2、针对\_\_房地产市场的调研。

3、编写\_\_房地产市场调研报告。

4、对\_\_房地产运营经销商初步的接触。

存在不足：

1、在调查过程中不够全面。

2、在挑选经销商时，视野不开阔。

二、3月份工作计划：

1、\_\_别墅区市场调查。

2、\_\_附近区域优秀别墅区的调查。

3、加大力度挑选房地产经销商，以\_\_，\_\_经销商为主。

4、编写项目报告。

**运营部工作的总结和计划篇十**

作为一个运营部主管，本人一直以来都保持着在升为主管之前的工作习惯，每到月末之时或者年终之时，都做一做工作总结，以做一个工作总结为契机去整理过去一个月或者过去一年的自己，好让自己捋清了自己的工作，更好地走向未来。下面本人就将今年的工作做一下整理和总结，为自己捋清方向：

在今年的工作中，本人从思想上来说，依旧是一个积极向上的好青年！本人在青年时期能够成为银行的会计主管，一直以来是别人都很羡慕的事情，但本人自己非常清楚，这份羡慕是他们也能够做到的，只要他们像我一样勤奋努力的话，就一定也能达到的！所以，本人在升为银行会计主管的第一年里，还是像过去的自己一样勤奋努力，特别是在思想上，本人还是像一个初入社会的青年一样保持着学习的好心态。这种好心态正是本人在思想方面的建树，是本人做好银行会计主管的信念。

今年的工作，从会计员工上升为银行会计主管，其变化还是很大的，不过这里面的工作不是变少了，而是变得更多了。当然，这多不是我想要表达的疲惫，而是本人想说的挑战。正因为挑战越来越大也越来越难，本人在行动上也就越来越勤奋了。为了不让自己落后，更为了对得起领导对我的期望，本人在今年的行动上可谓是做了全身心的投入。既对本人的会计工作做出了行动，也对本人所带领的会计团队做出了行动。

从思想方面和行动方面来谈自己的工作的话，总是会显得有些虚。所以本人在此再将今年的具体工作详述一下。除了做好审核各项保障的票据凭证外，本人也还是继续负责进行银行的存款、取款业务，也受理一些客户个人信息更改的业务，进行了两次针对会计部门的专题培训，带领着会计团队的所有员工进行了本年度的会计事务有奖竞猜活动，还跟随上级领导去我行其他城市的分部进行考察工作，考察回来将我行的财务部进行了小部分的人员调动。

**运营部工作的总结和计划篇十一**

通过20\_\_年后半年我们对全国的商业模式进行的考察了解到，沈阳一些商场模式让我们深受启发，很值得我们学习和借鉴、这一点我们企划部已经开始学习和贯彻《商业4t营销理论》。把我们20\_\_年商场文化主题巡展及商场美陈装饰的前期活动做了梳理：

1、引进大连几家专业从事展览器材及展品租赁的供应商，以节省20\_\_年商场美陈的投入；对3月份店庆时期举办的“中国船文化”主题展览做好提前量工作，确保整个展具和展品的按时到位。

3、确定20\_\_年整个年度的文化主题，对于20\_\_年几个重要节日（如春节、三八、五一、国庆、元旦等），将围绕年度文化主题确定各大节日的主题，同时增加了“七一”和“八一”两大节日。组织各种革命历史题材的主题展览，致力于打造非盈利性的文化互动体验平台，以拉伸品牌形象，强化品牌的正能量。

二、多方企划，举办有益购物广场发展的文化主题巡展活动，提高购物广场知名度，提升购物广场品牌价值。

纵观全国大型商业广场及连锁集团的商业营销模式，几乎千篇一律。如何在众多商家、众多活动中做出突破，吸引更多的消费者，创造更多价值才是我们20\_\_年第一季度工作的关键所在。借鉴万达的成功模式，在20\_\_年第一季度，借助商场店庆契机举办文化主题巡展活动，以提高商场知名度，达到促进销售的目的。

三、策划工作具体规划：

1、整体策划以4t商业营销模式为基础，在策划方案中融入各种展览，旅游，文化教育等诸多元素。并将原来的美陈的投资大量压缩，全部展具采用租赁的模式。

2、3月份是购物广场两周年庆典，企划部主要围绕文化主题巡展活动开展工作，以周年店庆为契机，推出“中国船文化”主题展览活动，旨在将以往的以直接利益为主导的策划重心，转向以公益性服务为重心的休闲体验模式。以文化贯穿商场店庆活动始终，并巧妙的植入品牌营销，通过文化整合，营造出一个轻松愉悦的休闲体验购物环境，提升商场的知名度，促进销售。待店庆活动结束后再对活动进行分析总结，为20\_\_年年度文化主题巡展活动的策划提供依据。

3、整体dp点美化原计划在广告公司的订做，目前通过友好协商已解除合同。我们正在拟定计划，派人去大连协商进行统一采购，经过测算比原计划投资节省一半。

5、整顿购物广场广告：20\_\_年2月大部分商户的合同需要续签，3月开始针对商场内部和外部的所有广告位进行清点，对已经到期的进行续签，撤场的进行转售，破旧的进行更换。提升商场的形象，增加商场的广告收入。

6、创办《文化新世界》杂志

企划部与大连展览公司合作，以4t商业营销模式为基础，以20\_\_年年度文化主题巡展活动为题材，出版发行《文化新世界》杂志，服务商场商户，提升商场在行业的影响力。

四、完善购物广场各项规章制度，健全各项管理制度，增强团队凝聚力，加大对优秀人才的储备。

1、完成对劳动合同已到期员工的续签工作，完善公司的用人制度，根据公司组织构架适时招聘优秀人才，加大人才储备。

2、完善工装管理制度，确保工装制度的执行力度。

3、完成对社会保险的年审工作，按时制作公司考勤表及薪酬支付表，完善绩效考核制度，完成领导交办的其他工作。

4、适时组织员工培训及户外活动，增强团队凝聚力，加强企业文化的建设。

五、加强消防安全意识，完善购物广场治安管理制度，及时更新维护商场相关设备，确保一切活动正常运转。

1、物业部协助企划部做好3月份商场庆典的各项工作。保证在文化主题巡展举办期间各项设施设备的正常运行。并配合好商场展陈布置工作。活动期间与路政，执法部门的协调。

2、做好商场节日期间的消防安全检查，对商场进行全方位的消防隐患的检查并督促其即使整改和排除。

3、提前检查商场44台空调机组的检查，管道的清理。

4、日常各项办公设备设施的维修和更换。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn