# 2024年运营部工作的总结 运营部工作总结(模板11篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-08-09

*总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。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。运营部工作的总结篇一年已经过去了，回顾一年来的工作，在上...*

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。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。

**运营部工作的总结篇一**

年已经过去了，回顾一年来的工作，在上级行的大力支持和行领导的正确领导下，本人能奋力拼搏，务实创新，围绕全行中心工作，认真学习贯彻中央精神，牢固树立和落实，围绕争先进位的奋斗目标，执行稳健的货币信贷政策;积极开展维护金融债权和创建金融安全区活动，深化会计改革，狠抓基础建设，规范业务操作，强化监督职能，增强风险防范能力，特别是在存量个人账户身份信息真实核查这一块取得了不错的成绩。同时顺利的完成了银行的会计工作,\_支行的会计工作有了全面提高，受到上级行和支行的肯定，现将本人一年来的工作总结如下：

一、正确履行会计职责和行使权限

认真学习国家财经政策、法令，熟悉财经制度。积极钻研会计业务，精通专业知识，掌握会计技术方法;热爱本职工作，忠于职守，廉洁奉公，严守职业道德;严守法纪，坚持原则，执行有关的会计法规。认真贯彻国家有关财经法规和建行各项财务会计规章制度及操作流程，正确组织会计核算，对重要会计事项进行审批、授权、签字，在全行员工的帮助和努力下，顺利完成了全年储蓄、会计、外币、信用卡、房信业务的核算工作。在\_\_计工作规范化检查评比标准中荣获\_\_名.按照上级规定的财务制度和开支标准，经常了解各部门的经费需要情况和使用情况，主动帮助各有关部门合理使用好各项资金。

二、以身作则，努力学习，提高工作效率

2024年本人在分管行长、会计主管的要求及指导下严格按照内控制度的要求，研究不同业务量、不同业务种类的岗位设置和劳动组合形式，重新制定细化了会计岗位职责，严格了操作流程，并根据不同的营业人员经办的业务权限，确定相应的职责。同时，根据上级行的要求和我行各网点的实际情况，上半年先后参与制定了钱箱现金管理办法、钱箱单证管理办法、证券业务管理办法及凭证装订管理办法、会计差错考核办法等一系列规章制度，进一步规范各网点帐务，使我行的核算手续更加严密，业务办理程序更加安全科学，做到了相互制约、职责分明。强化了内部控制，提高了工作效率。在日常工作中，通过主动观察和总结，发现问题和业务操作中不合理的地方，都能及时给主任和主管汇报，并能及时给柜员和网点提醒，起到了警示建议作用。

三、做到了存量个人账户身份信息真实核查

我深深的知道：“个人银行存款账户是老百姓的\"钱袋子\"，现金存取和转账结算是否安全，关乎国计民生”，因此，我在会计工作中时刻注重存量个人账户身份信息真实核查。

(一)对重点核查对象进行了核实

主要针对2024年6月30日(含)以前开立且尚未通过联网核查公民身份信息系统(以下简称联网核查系统)核查，或未向公安等身份证件发证部门核实，或未经第二代居民身份证阅读机具鉴别的个人人民币银行存款账户的存款人及其代理人的身份信息;同时在2024年6月30日以后开立，且开户证明文件为非居民身份证的个人人民币银行存款账户的存款人及其代理人的身份信息的重点核实。完成了对个人人民币银行存款账户包括目前尚未销户的个人人民币银行结算账户、个人人民币活期储蓄账户、个人人民币定期存款账户、个人人民币通知存款账户等各类人民币银行账户的核实。

(二)抓结算账户清理工作

积极配合人民银行做好账户管理系统推广工作，在银行人员非常紧张的情况下，及时录入客户经理采集回来的客户资料报人行核准。到6月底止，共录入客户信息并经人行核准或报备的220户，其中基本账户150户，专用账户20户，临时账户3户，30户一般账户。并按时填报《人民币单位银行结算账户客户信息采集、录入进度报告表》。对未经人行核准或报备的120户仍在使用的账户采取了定的措施，其中60户在系统中执行“封存”。

(三)信息的及时登记与更新

在开展身份信息核查及疑义信息核实工作时，及时在行内业务系统中登记核实结果、疑义身份信息种类、无法核实原因等。对于核实过程中存款人开户证明文件、联系方式等信息发生变更的，及时更新行内系统记录的信息。按照《个人人民币银行存款账户申报接口格式》规范进行工作，核实工作结束后，又重新开展了个人人民币银行存款账户信息向人民币银行结算账户管理系统的报备工作。

(四)依法处理相关账户

遇到未提交有效身份证件原件进行核实的处理，对在银行通告时间结束后仍未提交有效身份证件原件进行核实的存款人，根据其风险管理要求，关于身份不明及身份证件过期的存款人，依据《中华人民共和国反洗钱法》第十六条第五款及《金融机构客户身份识别和客户身份资料及交易记录保存管理办法》第十九条第三款的规定，中止为其提供服务。依法采取处理措施，妥善保存了相应的账户处理、记录和资料。同时，按照账户管理及反洗钱等相关法规制度的要求，归档保存存款人开立账户的所有账户资料、身份资料和账户交易信息。

在过去的工作中，虽然取得了一定的成绩，但还不够扎实，应该多认真研究和学习，在以后的工作中，加强其他方面的学习，拓展知识面，了解更多银行业的情况，特别是对其它银行的会计业，多做撑握，今后我将继续以争先进位为目标，不断提高履职能力，努力开创工作新局面。

**运营部工作的总结篇二**

20xx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20xx年生产运营部安全生产目标，截至20xx年12月31日，累计实现安全生产1834天。

三、20xx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20xx年九月中旬完成#

**运营部工作的总结篇三**

一、主要工作

二、收获

三、20\_年工作计划

20\_年已经到来，时间一闪而过，好的开始需要计划的支撑。

20\_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!20\_年，恳请各位领导、同事多多批评指正，帮助我努力成长!谢谢!

**运营部工作的总结篇四**

严格要求自己，遵守公司各项规章制度，与同事之间相处融洽；工作上，尽职尽责，不敢有丝毫懈怠，除了做好本职工作外，还对公司的各项业务及产品情况作了一个全面的了解，熟悉业务知识，更好的`做好本职工作。

本岗位目前主要有三项主要工作内容：

完成情况：本年度此项工作的具体完成情况如下：

（一）、计算机硬件的更换，购置和维护情况

公司电脑硬件整个年度总体来讲，出现问题频率较少，每台机器除了日常的简单故障维护之外，硬件方面都争取做到物尽其用，对一些配置较低的机器进行适当的增容处理。本年度整机采购情况如下：

x月份购进整机台式机两台，分别给当时新入职员工xx和xx使用；

x月份樊总购进xx笔记本三台，一台自用，另外两台送礼；

x月份购买xx台式机三台，用于全国各地巡展专用；

xx月份购进组装台式机一台，给xx部新入职员工xx用；

xx月份购进ibm笔记本三台，两台用于xx部国外展会，另外一台给xx忠。

公司其他电脑配件采购方面基本上都是一些小的电脑配件，大部分属于扩容和原部件损坏等情况。由当事人写报告，行政财务部审批。整体硬件使用情况较好。

（二）、计算机系统及软件维护

**运营部工作的总结篇五**

光阴似箭，转眼间，实习生活开始了。在实习过程中，我始终保持了积极、主动、严谨的工作态度，遵守公司规章制度，虚心学习，也有幸得到部门领导的教诲与指导以及同事的帮助，采用了看、问、学等方式，初步了解了网站运营中的具体知识，拓展了所学的专业知识。为以后正常工作的展开奠定了坚实的基础，从个人发展方面说，对我影响最大的应该是作为一个社会人工作作风以及在工作过程中专业知识对工作的重要作用，因为这些都是我在校学习中不曾接触过的方面，所以我将在报告中讲述我在实习期间积累的这方面的认识和经验。

实习是我们每个大学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

去年1月份我与北京华联广州分公司签订实习协议后，来到北京华联广州分公司实习。担任公司基于对传统超市行业与新型互联网企业特性的深入了解与北京华联广州分公司合作建立并运营具有综合型的中国超市网站的运营专员。从20xx年1月17日到20xx年5月31日，为期5个月。在这次实习中，我充分利用了在校所学知识和北京华联广州分公司平台技术。

在网站运营经理的指导下独立负责公司网站的内容建设、页面完善、内容优化、关键词筛选、搜索引擎优化、各种网站推广方法的实施、网站广告友情链接的互换、网站流量监控分析、网站会员包装及后期日常更新维护等有关网站运营的工作。在这段时间内，网站的流量稳定，运营正常。我们的工作时间是从上午9点到下午6点，中午有一个半小时的午餐时间。

1、负责网站的内容建设、设计、优化、推广、追踪等运营和维护工作；

2、负责网站内容的采集、撰写、编辑、扩充、发布等日常维护工作；

通过这次实习，我真正实现了由理论到实际的转变，锻炼了自己的动手能力，同时也让我认识到自己与真正专业人人士的差距。

我们做的这些内容在我看来已经受益匪浅，但是在专业电子商务人士眼中却只是seo技术的皮毛，并没有深入核心，这些工作只是之后真正工作的铺垫，是必经过程。在这六个月的实习中，我看到了自己专业知识的欠缺，也获得了经历和体会，对于今后走上工作岗位，都有很大的帮助。经过这次实习，也提高了我的专业水平。在以后的工作上我会有争取更大的进步。在这次实习工作中我总结了几点经验教训，这将会在我以后的人生道理上起到非常重要的作用。

首先，态度决定一切，工作时一定要一丝不苟积极主动，按时上下班遵守公司规章制度；当然作为新人就要不断学习，遇到自己不懂或不会的地方及时向经理同事请教；在工作中勤于思考，在工作岗位上一定要勤于思考，不断改进工作方法，提高工作效率。公司的日常工作都会比较繁琐，而且几天下来也会比较枯燥，就是需要你多动脑筋，不断地想方设法改进自己的工作方法，提高工作效率，减少工作所需时间。

以下我将我的实习工作分为内容建设、页面完善、搜索引擎优化、日常更新和网站推广五个方面进行总结。

1、内容建设

网站内容建设不仅是一次灵感创造的行为，更是一种理性思维的程序。

每个行业有自己特定的产品/服务，网站的内容理应围绕行业的核心业务设置。

根据本公司的自身特点和相关的行业特点和用户的实际需求，在中搜平台上和网站运营经理的指导下，首先对中国超市网站中所有内容进行外链转内链，然后根据网站的不足之处进行内容填充，在网站页面添加产品展示、产品分类、图文信息等。

最后对网站现有内容进行优化使内容实质中能够反映出相关知识，让用户从中能学到什么、体会到什么。

2、页面完善

网站内容完善就是给网站随时添加相关信息，只有不断的完善门户提供的服务，用户的需求才能不断的被满足。

根据网站运营流程主要做的就是参考行业成熟网站进行网站的页眉页脚设置及底部导航的制作、网站其它页面的完善、网站构的布局与调整、网站的视觉形象设计、添加交互性和广告位等操作来引导用户访问和提高用户体验度，使达到让客户快速找到所需要的信息或让新来网站的用户能够马上找到所需要的。

3、搜索引擎优化

搜索引擎优化（即seo）是一项非常重要的基础性网站推广工作可以提高搜索引擎对网页的收录及一系列关键词的排名，从而提升网站访问量。

在seo方面我主要做的是关键词的选取确定网站核心关键词与布局，首先根据关键词筛选工具、用户习惯及对旅游客运相关行业的了解在网站运营经理的指导下进行中国旅游客运网站关键词和长尾关键词的筛选，然后按照搜索引擎优化规则对网站首页、栏目页等进行筛选的关键词和长尾关键词布局。

4、日常更新

一个网站，只有不断更新才会有生命力，人们上网无非是要获取所需。只有不断地提供人们所需要的内容，网站才能有吸引力。还有一个就是经常进行网站内容更新，能够讨好蜘蛛进行页面内容的爬行，从而抓取页面进行收录。这样能够充实网站的内容，对于浏览者来说也增加了可读性。因此，日常更新也是我每天最重要的工作。因为网站运营有人力方面的限制，所以网站内容以转载别的网站内容为主。网站每日更新的位置包括主页中的头条，行业的资讯，时事新闻。由于独立负责网站，我实际上承担的是频道主编的职责，因此我既要保证频道内容的专业性，又要兼顾频道的流量。不过要吸引更多的人来网站，单单从别人网站转载内容是远远不够的，必须要写出一些原创的东西才能吸引别人眼球。去了解更多的行业网站相关新闻，经常去看同行业的相关网站，吸收别人好的东西，巧妙地用到自己的网站上来。只有坚持去写原创，才能超越同行业网站，关键字排名才会有所提高。在实习期间，所有都是围绕网站推广进行操作的。推广的目的就是让更多的人知道你的网站，来提升品牌知名度、增加网站流量跟用户、提升转化，增加销售。在网站推广方面网站运营经理常说“没有最好的只有最合适的推广”。因此，在实习过程中是对各种免费网站推广方法的实施。

**运营部工作的总结篇六**

本年应收租金853,066元，扣除李哲已交租金146,800元、宋金德已交租金3,100元、宗惠彬已交租金5,000元(以上租金是承租人一次性交5年、xx年、xx年不等，平均到每年应交数)，实际本年应收租金698,166元。本年实际收取租金688，166元，收取率99%。差额10，000元，其中尹锦玉5,000元(幼儿园搬迁)；于学春5,000元(该块土地及房屋已出让，新房主未能联系上)。本年新签合同六份，金额218，000元，占应收租金的31%。

本年的欠款清收有了较大突破，场领导抓住区委建党校的契机，通过与欠款大户辽宁东方混凝土有限公司协调，利用混凝土抵债，一举收回多年欠款一百多万元。另外，还收回五年以上欠款5，200元。

本年我部对驻场单位（承租农场房屋的单位）逐家进行了摸底清查，并对企业的登记机关、经营方式、经营规模、从业人数、生产岗位、企业性质、企业法人、安全负责人及安全隐患部位等进行了认真核查和登记。同时，还为上述单位及场属单位建立了各种安全制度，平均每月进行一次安全检查，对存在安全隐患的现象能提出整改措施。另外，对我场无力解决的安全问题能够及时向区安监局汇报。通过大家的共同努力，我场本年度没有出现任何安全责任事故。

积极配合区有关部门治理违章搭建现象，本年配合区土地执法部门对一分场违章建筑户下达了限期整改通知书。

在领导的亲自过问下对长期无偿占用农场房屋及土地的两个钉子户进行了搬迁，并签订了相关协议，使这一长期历史遗留问题得到了解决。

本年度对外签订各种合同、协议16份。

以上是我部本年的主要工作，下面是我部下一步的工作安排：

至年底力争清回欠款50万元。清欠的重点是正大房地产公司、宏大机电公司、四分场闫国范等。

安全生产的重点单位是华阳液化气站和森达细木板厂，我们要在1月x日前，对场属和驻场单位进行一次全面的安全检查，确保节日期间我场不出现任何安全责任事故。以后每月至少进行一次安全检查。力争至年底，我场在安全生产方面向区委、区政府交一份满意的答卷。

继续加大对乱搭乱建现象的治理整顿，对我们能解决的及时解决，解决不了的及时向区有关部门汇报。对上年度发生在一分场的违建房，我们还要督促区有关部门进行解决，坚决杜绝国有土地被他人无偿占用。

对我场现有闲置的场地、厂房，努力通过各种渠道、方式对外招租，以盘活存量资产，增加经济效益。

以上是我部本年的工作总结和来年的工作安排，不足之处请领导指正。

**运营部工作的总结篇七**

转眼间，\*\*\*\*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，感谢徐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贵阳的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：分公司;

(2)分所家：;

二、分支机构完成项目业绩

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

三、运营部自营项目：

运营部自营项目一个，合同总金额\*\*万元，已收\*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\*\*\*\*年工作中继续努力和拼搏。成绩只代表过去，\*\*\*\*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!

**运营部工作的总结篇八**

转眼间，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：

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的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

分支机构签订合同个，合同总额万元，已到账万元，实际已收管理费万元。

运营部自营项目一个，合同总金额万元，已收万元。

针对本年工作中关于管理与业务做如下总结：

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。

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，还需要在年工作中继续努力和拼搏。成绩只代表过去，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!

**运营部工作的总结篇九**

在忙忙碌碌中一年时间又过去了，一年里，天津xxxx学院经济系学生会遵从上级指示和要求，积极开展活动，丰富同学们的业余生活。经济系学生会在xx年x月份举行了迎新生晚会，xx年x月份举办了多人多组活动，xx年x月份举办迎新年晚会，xx年x月份举办辩论大赛。总体来说，在这一年中，xxxxx学院经济系学生会长大了很多。

感慨时间的飞逝的同时，我们运营管理部也要回首这一年来的工作情况，进行一个全面系统综合的总结。回顾这一年，我们运营管理部在老师的关怀和指导下，与广大同学积极协作，较为顺利的走过20xx年第一学期和20xx年第二学期这段旅程。下面我们运营管理部就对本年度我们的工作做一小结。

1、部门工作

经济系学生会运营管理部是一个综合性的部门，这一年中我部积极配合学校领导老师的工作，协助学生会其他各个部门的活动和学校院团委的工作，认真负责的做好学院“迎新生晚会”活动，同时我部自主组织经济系“多人多足”活动，在经济系学生会其他各个部门的协助下组织迎新年晚会活动，这一年中各种活动场地舞台布置，协助学生会其他各个部门开展组织活动，部内部长干事团结一致积极配合工作，取得了很大的进步，也长大了很多。

运营管理部是经济系学生会重要的部门，其部门职能有其特殊性。重要的工作即完成学生会文娱活动，运营管理部的工作关系到整个经济系学生会的运转，极为重要。

1、“多人多组”活动

这是我们运营管理部在xx年组织的最重要的活动，所以我们格外重视，从预赛到决赛，从场地布置到现场协调我们都尽心尽力，参赛队也都十分配合我们的工作，这也为我们的工作提供了不少帮助。在开张活动时，我们中午顾不得吃饭。的确，功夫不负有心人，最后活动得到了很好的效果，应该说是成功的，这时候每个工作人员的脸上都露出了微笑，这是成功的喜悦，这也是我的付出得到微笑的喜悦。但成功的同时我们也应该看到它的瑕疵：由于彩排时间不足，有些选手对于自己的出场次序有些模糊，而工作人员由于紧张也犯了一点小错误，不论成多败少还是败多成少，这都为我们日后的活动积累了宝贵的经验与财富。

2、“迎新年晚会”活动

运营管理部负责整个活动的策划即实施。运营管理部在调动学生会的同时，得到了经济系领导及同学的大力支持，使活动顺利有条不紊的进行，得到经济系领导及同学的认可，使大家真正感到学院的温暖。

3、“经英杯”羽毛球联赛

这是我们运营管理部在xx年组织的最重要的活动，而且是和英语系联合举办，所以我们格外重视，从预赛到决赛，从场地布置到现场协调我们都尽心尽力，参赛队也都十分配合我们的工作，这也为我们的工作提供了不少帮助。这次活动总体来讲是比较成功的，但工作人员由于紧张也犯了一点小错误，不论成多败少还是败多成少，这都为我们日后的活动积累了宝贵的经验与财富。

4、协助各部活动

各部举办活动运营管理部均参加筹划及具体实施，包括舞台布置，背景设计，道具制作，海报制作，宣传画绘制，材料提供等，切实保证其他各个部门活动顺利成功举行。如“迎新生晚会”活动等。

经济系学生会运营管理部的工作有突出的地方，但也有其不足的地方，我们将总结经验，及时弥补不足，运营管理部的工作完成得更好。

1.应进一步协调社团活动与学习之间的关系，合理分配时间，活动开展避免与学校相关规章制度以及时间安排相冲突。

2.杜绝部内“事不关己，高高挂起”现象，进一步调动成员积极性，切实做到“运营管理部是我家，树立形象靠大家”。

3.完善通知发布体制，方便部内联系以及通知下达传播，做到速，简，准。

4.完善部内干事考核制度，并着力提高干事素质，提高办事能力，以能力为用人准则，以效率为办事准则。

5.加强和其他部门的联系，促进友好合作。

6.积极参与，不被动。

一年来的工作经济系学生会运营管理部能够主动自主完成组织领导下发的工作任务，积极配合其他部门开展活动，部内部长干事相处融洽，工作积极认真，充分利用人才资源，发掘干事的潜力，认真培养，目前本部干事可自主完成上级下发任务和活动。可以说经过这一年的锻炼和学习，经济系学生会运营管理部全体成员成长进步很多，希望在今后的工作中吸取经验教训，经过全体成员的共同奋斗拼搏，将工作做的更好，将学生会工作做的更好，将学院工作做的更好。

**运营部工作的总结篇十**

20xx年是公司成立的第一年，短短两个月内，在总公司和王董事长的关心支持下，商亳公司完成了筹划、组建、发展，各项工作已经走上正轨，完成通行费收入xx元，基本实现了征收目标。以下就各项具体工作进行汇报：

（一）、组建工作：

目前，公司已经完成了办公楼搬迁和基本办公用品的配置，人员全部到岗，收费站、监控中心、公司机关日常工作已有条不紊地展开。

1、确保办公用品齐全。为了确保收费、机关的办公设施全面及时到位，公司班子领导带领中层人员多次到商开学习调研，通过实地查看咨询，结合我公司实际情况，制定购买计划，列出预算，经反复比较价格、质量，较快地配置齐全了基本办公用品，有效地确保了工作的顺利开展。

2、办公设施搬迁。因工作需要，公司办公地点由交通局搬迁至监控中心综合楼，搬迁前公司作出了详细的计划，将公司固定资产进行登记，搬迁中全程监控，有效地保证了公司的财产安全。

3、人员调配。我们对公司人员进行了一次摸底，然后根据每位同志的年龄、知识结构、身体条件等因素，为每位安排了最适合的岗位，做到人尽其才，才尽其用。

（二）、自身建设：内强素质，外树形象

为了适应商亳高速公路运营工作的需要，全面提高员工素质，树立商亳高速良好形象，公司组织了富有成效的自身建设工作。

1、军训。我们参加了省高发组织的军事训练。军训中同志们抱定“流血流汗不流泪，掉皮掉肉不掉队”的思想，列队列，站军姿，走正步，刻苦训练，轻伤不下火线，强健体魄，培养了团队精神，并光荣参加了省高发公司组织的阅兵仪式，受到教官和省高发公司领导的一致赞扬。

2、业务培训。为巩固业务知识，同志们分散到商开公司各收费站，学习，实践。他们以商开工作人员为师，认真学习、虚心请教，亲手实践，很快掌握票卡管理、车型辨认、事故处理等运营管理基本技能，为下一步上岗打下良好的基础。

3、革命传统教育。在公司领导的带领下，全体员工参观了焦裕禄同志事迹展览，看着焦书记带领兰考人民在极端恶劣的条件自力更生艰苦奋斗，同志们的心灵受到了地震撼，纷纷表示，一定要学习好焦裕禄精神立足本职，扎根岗位、搞好工作。

4、开展“我为谁工作”大型讨论活动，开展投稿、演讲、劳动竞赛手段，改变工作观念。首先，在工作上变“要我工作”为“我要工作”，激发广大员工的工作热情，以建立全员参与机制和完善激励机制为手段，调动广大员工参与劳动竞赛积极性，为公司运营管理提供强劲动力。其次，组织开展劳动竞赛，以提高效率为重点，向提高效率为重点，向管理要效益；以提高服务质量为落脚点，向服务要效益；以开发人的只能为根本，向科技要效益；以安全生产为主题，向安全要效益，从而凸显了劳动竞赛的实效性。

（三）、征收工作：围绕中心点

公司成立来按照年度部署和要求，以优质服务为宗旨，以经济效益为目的，突出“两个重点”——队伍建设、规范化管理，取得了较为显著的成绩。截止xx月xx日，实现通行车辆通行费xx元。

1、科学分解，增收促收，确保目标任务圆满完成。

为了确保年度征收任务的顺利完成，公司分别与各收费站签定了目标责任书。同时，对×20xx年度公司的通行费计划任务和目标任务进行了科学分解，并要求各收费站按照年度任务和季度指标层层分解下达，细化到月，达到了以月保季，以季保年。形成了千斤重担大家挑、人人肩上有指标。

2、严格规章制度，控制降档标准，堵漏促收。

为了降低漏征率，达到增收的目的，对降档标准进行了严格的控制。规定降档必须经站长到场审核。于xx月xx日，由公司经理吴亚光带领，由稽查、征收、监控组成工作组对收费站的堵漏促收、规范化管理进行全面检查。通过检查评比分析问题，进一步规范了征收行为，真正做到了堵漏促收。

3、开展作风整顿，强化规范管理，提高服务水平。

为了进一步做好文明执收、优质服务工作，树立高速公路良好的社会形象，确保各项征收目标任务的顺利完成，公司开展了学习《征收手册》、《稽查管理办法》的“学标准、看行动、创文明”的活动。通过广泛宣传发动，增强了优质服务意识，在工作中自觉作到了“五心”、“三声”、“八个一样”。“五心”：即文明用语要热心、收费发卡要细心、回答问讯要耐心、微笑服务要真心、听取意见要虚心。“三声”：即来有迎声、问有答声、走有送声。“八个一样”：即大车小车态度一个样、忙与不忙一个样、领导在与不在一个样、白天晚上一个样、检查与不检查一个样、司乘人员态度好与不好一个样、自己心情好与不好一个样、受到表扬与委屈一个样。采取灵活多样形式、开展职工教育，提高“两个”素质。初征收科学习了《征收管理办法》，月中旬又组织征收科人员到郑州学习了卡联网收费知识。这些活动取得了良好的成效。

4、坚持“四个不放过”，确保票款和人身的安全。

公司成立之初，我们牢固树立起了“安全就是形象，安全就是效益”的指导思想，切实作到了“五个到位”：即思想到位、认识到位、领导到位、措施到位、处理到位。始终把安全工作防在重要位置，全力抓紧抓好。公司还与基层收费站签定了安全目标责任书。对发生的事故要求坚决做到“四个不放过”：即事故原因不查清不放过，责任者得不到处理不放过，整改措施不落实不放过，教训不吸取不放过。要求各收费站在管理上要克服麻痹侥幸心理，充分预见多种不安全因素，特别是建站之初就发生了几起闯站事故，引起我们的警惕，有针对性地制定各种防范预案和应急措施，如路警联动堵截打击闯卡车辆，每天一次收款专车接送财会及票款人员，加强票款专项管理等，通过采取这些切实可行的措施，阻塞了安全工作中的`漏洞，确保了票款和人身安全。

（四）、养护管理：抓住侧重点

为了加快高速公路养护管理工作，提高高速公路养护技术和服务水平，最大限度地发挥高速公路的功能，提高社会和经济效益，在高速公路养护管理工作中，坚持遵循预防为主、防治结合的原则，按照经常性、预防性、及时性的要求，增强意识养护意识、质量意识、畅通意识、服务意识，提高了养护质量和养护水平，圆满地完成了商丘高速公路养护任务，充分发挥高速公路具有快捷、安全、舒适、畅通和经济的使用功能，保证了高速公路的畅、洁、绿、美。具体抓了以下几个方面的工作。

1、科学管理，树立高速公路形象。

为了最大限度地发挥高速公路的使用功能，树立良好的高速公路形象，我们采取走出去拿进来的办法，先后到商开公司、省高发公司、中原股份取经，学习他们的养护体制和养护办法，先后制定和完善了，《养护工程报表的填写》、《养护工程的安全管理》、《养护工程的奖惩办法》等一系列工程管理的新方法，从而使整个养护管理工作走上规范化、制度化、科学化的轨道。

2、狠抓细节，确保高速公路安全通畅。

根据商亳高速尚处于在缺陷责任期的特点，与施工单位加强协调交流，公司养护科协同施工单位，对所辖路段进行全面进行质量排查，及时发现问题。对影响高速公路安全的细节问题进行专项处理，主要有对路面裂缝进行处理，对中央分割带绿化进行刨除死苗和补栽新苗、施肥、浇水，对路面、服务区广场进行了灌缝和整修。

（五）、路政工作：突出着力点

20xx年度，我们认真贯彻执行“预防为主、综合治理、依法治路”的指导方针，以“为社会服务、为广大司乘人员服务、为商亳高速公路服务”为宗旨，强化路正队伍建设，不断加强路政管理人员的思想和业务知识培训，提高路正队伍的综合素质，确保高速公路的安全畅通和高效运营，充分发挥高速公路的社会效益和经济效益作出了积极的贡献。

1、加强学习，提高自身素质。打铁必须自身硬。根据路政支队的工作特点，采取集中学习与分散学习结合的办法，与交通局法制科合办了路政执法培训，学习《河南省高速公路管理条理》、《行政许可法》等法律法规，印发路政执法管理的小册子，要求路政人员随身携带，见缝插针学习，这些措施，有效提高路政人员的法制素养和执法能力。我们坚持“严格执法、训练有素、纪律严明、能打硬仗”的标准，发扬“尖兵”精神，遇到突发事件能“召之即来、来之能战、战之能胜”，用最快的时间、最快的速度处理问题，以过硬的业务素质、高度负责的精神，确保高速公路路产路权的完整，使路政支队确实成为保护路产路权的“尖兵队”。

2、加强宣传教育，杜绝事故发生。始终坚持“安全第一、预防为主”的指导思想，把安全工作当作一项经常性任务常抓不懈，从路政巡逻、施工安全等方面着手抓起，组织队员认真学习交通法规、安全驾驶等有关知识。与交警、公安等部门展开联合执法、联合宣传等活动，宣传高速公路安全法规，打击闯卡行为。对沿线群众进行安全教育，特别对高速沿线的学校进行了安全专项教育，以学生安全带动家长安全，以家长带动亲人，从而形成安全户、安全村、安全镇，从源头入手，减少事故隐患。

（六）、监控工作：加大监控力度

建立先进的监控管理体制，加大监管力度。

一是监控人员的各项工作由监察室垂直管理，收费站只负责监控人员的后勤保障。

三是将经过培训后的大专院校专业毕业生，充实到监控一线，提高了监管效能。

（七）、在思想政治工作：多种渠道，提高员工积极性

随着改革的不断深入，急剧地改变着员工们的生活方式、行为方式、交往方式和情感方式。这就要求我们扬弃思想观念和思维方式中的旧传统、旧方法，建立起与之相适应的现代观念、现代思维方式、现代教育方法。

1、探索新途径，做好员工思想政治工作。

在日常工作中，通过多种渠道了解员工的思想动态，把握员工的思想脉搏，然后有的放矢地做好思想工作，受到了显著效果。概括起来就是三个字：真、实、准。

“真”：就是感情真。对员工要有感情，讲话要和气，谈心要真诚，要真谈心，谈真心，真心谈，使思想政治工作入耳、入脑、入心。

“实”：就是工作干的实在，对同志们的关心要落到实处，为同志们做实事，作到寒冬腊月不怕冷，三伏酷暑不怕热，为员工办事实、办好事。

“准”：对待犯错误的同志，批评要准、教育要准，帮助他们认识到犯错误的思想根源，避免下一次的发生。

2、通过干部竞聘工作，增强干部员工的动力感和责任感。

为了实现干部人事管理制度化、科学化，配合总公司20xx年xx月xx日下发的文件，对空缺的个副站长职位进行选聘，采取多种形式竞聘，极大调动了公司员工的工作、学习积极性，在工作中形成了“比、学、赶、帮、超”的良好局面。

（八）、反腐倡廉：构筑支撑点

商亳公司把党风廉正建设和廉洁自律工作作为一项重要任务来抓，坚持标本兼治，综合治理，惩防并举，注重预防，逐步构建起了一个教育、制度、监督并重的惩治和预防体系。认真落实党风廉正建设目标责任制。重点解决职工反映的`突出问题，坚决纠正损害职工利益和不正之风。达到领导班子建设不断加强，员工主人翁意识不断强化，内部监督机制不断完善，公司凝聚力不断增强，综合势力不断提高的目的。

20xx年，我们虽然取得了一定的成效，但离领导的要求还有一定的差距。

其存在的问题主要是：

1、中层干部由于担任领导职务时间短，经验不足，管理水平有待于提高。

2、基层多由建设人员转来，年龄不够合理，文化结构参差不齐，业务技能有待于培训提高。

3、部分职工中存在一种浮躁心理，知识工作用心不够，效率不高。

**运营部工作的总结篇十一**

本人xx，自xx年x月份进入公司经营部开始试岗，距今已有三个多月，现将本人任职物业经营部业务助理的工作情况向领导汇报如下：

物业经营部是一个新成立的部门，相关的业务及业务规范亦在拟定当中，现阶段我主要协助部门做好前期的基础管理工作，主要包括：

1、收集、整理相关的业务资料。

2、建立合同管理信息系统，录入合同资料。

3、协助部门开展车位营销工作，拟制车位营销工作方案。其中合同管理信息系统已完全建立，并正式投入使用，经过一段时间的试用，已体现出合同管理规范、便捷的良好效果，使到期的合同得到及时的处理。

第一、三项的工作亦在有序的开展中。

为了祢补刚踏出校门，社会工作经验方面的不足，同时亦是更快地融入恒基特色的企业管理文化的.需要，一方面我通过留心观察同事的一言一行，遇到不懂的地方虚心向同事请教，另一方面则参加深圳职业技能训练中心举办的助理物业管理师的培训学习，通过一个多月的业务学习，获得了助理物业管理师的培训合格证书，并能在业务工作中得到较好的运用。

由于物业经营工作在行业内是一个比较新的课题，现阶段行业内亦无成熟的经营模式可借鉴，我认为x公司应结合自身的实际情况，从以下几个方面着手，构建恒基公司的特色经营平台：

1、开展房屋中介业务

房屋中介业务市场前景广阔，x公司进入房屋中介业务，有其独特的客户资源、信息资源及物业资源的优势，但同时也面临着市场竞争激烈、人力资源紧张、成本投入有限的压力，综合分析公司的优劣势，个人认为可以采用两种方法开展这项业务：

1）在二手市场繁荣、租赁置换频繁的管理楼盘可采用挂牌设点经营的方法，如宝安广场、莲花一村、海天花园。其中宝安广场可以在商务中心设置业务展示平台（可与嵩正票务中心共用平台），将管理处服务中心的部分职能转移至商务中心，既节约人力，又方便在第一线收集业务信息，还可以监督指导相关人员开展业务。而莲花一村与海天花园可采用管理处挂牌，指定人员兼职经营的方式开展试点，并在花园处设置相关的指引牌与业务介绍牌。

2）如果管理处设点建立业务平台困难，可由物业经营部建立统一业务平台，由各管理处物业经营联络人向经营部业务平台提供相关的业务信息，而物业经营部通过建立的业务平台与专业中介公司进行业务合作推广，如专业公司提供客户资源，经营部提供业务信息，进行简单的业务合作，可避免恒基公司过多的成本投入，而恒基公司业务收入也极其有限，但可增加管理处的经营收益，如宝安广场9544㎡（十月份数据）的空置物业都盘活的话，可增加管理处管理费及中央空调等费用的收入。

2、开展商业物业策划运营业务

商业物业的兴起是城市经济繁荣的必然产物，如：商业步行街、shopingmall、购物中心、商业广场、大型会所等。此类商业物业管理的主要特点是既重视商业项目的前期策划与招商引资，又非常重视后期的商业价值的持续开发与运营管理。传统物业管理模式因束缚于清洁、绿化、维修、治安等日常管理，远无法达到此类商业物业前期策划与后期运营管理的要求，即使是国内已发展20多年的物业企业，也鲜有物业公司能够问鼎此类业务。目前物业公司开展这项业务的瓶颈主要为：高层次运营人才缺乏、引入高端人才成本高昂、商业物业市场相对封闭、经验积累不足。但市场空白在另一个方面也意味着市场机会，如果物业公司在商业物业开发的前期就为开发商提供项目的策划服务，不但是实力的一种彰示，更为后期参与项目的运营管理赢得市场机会。

通过三个多月的工作实践，本人业已掌握了一定的业务技能，并能在工作中得到很好的运用，为了能够更专心和踏实地做好本职工作，希望公司领导可以给予一个转正的机会，给我一个机会，我可以支撑起一片天空！

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