# 最新经营管理总结(优秀17篇)

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2025-01-04

*总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一...*

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**经营管理总结篇一**

本科生课程论文。

论文题目：批判分析自媒体的舆论监督功能。

学院：人文学院。

学系：专业：广告学课程名称：媒介经营管理。

学生姓名：路龙。

学号：指导教师：张军锐。

2024年6月8日。

[摘要]随着web2.0技术的普及，博客、微博、微信等自媒体信息发布平台不断产生并迅速发展，我们进入了“自媒体”时代。在这个时代，每个人的媒体权力都得到了很大程度的扩张。每个平民都有一个虚拟的麦克风，通过自媒体这一平台来发布身边的信息、发表自己的意见，成为“公民记者”。由职业记者到公民记者的这一转变，无疑是网络舆论监督的一大变革。在这一背景下，自媒体监督的现状、存在的优缺点及解决途径是本文试讨论的问题。

[关键词]自媒体；舆论监督；完善途径。

一、自媒体概述。

“自媒体”（wemedia）这一概念最早由美国著名硅谷it专栏作家丹吉尔默划分媒体变迁过程时提出。美国新闻学会媒体中心于2024年7月出版的由谢因波曼与克里斯威理斯两位联合提出的“wemedia（自媒体）”研究报告里面，对“wemedia”下了一个十分严谨的定义：“wemedia是普通大众经由数字科技强化、与全球知识体系相连之后，一种开始理解普通大众如何提供与分享他们本身的事实、他们本身的新闻的途径。”简言之，即公民用以发布自己亲眼所见、亲耳所闻事件的载体，如博客、微博、微信、论坛/bbs等网络社区。

在自媒体的时代里，每个网民都能拥有“麦克风”。每一个账号，都像一个小小的媒体，可以通过自媒体平台发布新闻、发表意见。“全民皆记者”有助于让更多的老百姓向公民的方向转变，开始更多地关注与自己无关的事情。当很多的民变成公民，那这个世界和这个国家就将变得不再一样。

二、自媒体舆论监督功能的特点。

（一）关注权力监督，网络反腐盛行。

童兵教授提出新闻传播者是“监督权力的镜鉴”，通过大量的社会决策与社会现象的公开报道，而令政府与公务员的行政行为与个人品质处于阳光之下，从而使纳税人有机会审查、评估权力机关与权威人士，行使自己社会主人的权利。在信息技术发达的现代社会，置于自媒体之后的传播者总体而言是模糊难辨的，自媒体成为代替这些传播者发声的工具。通过对近期新闻事件的观察可以发现，自媒体监督功能主要是针对公务人员，或者说是自媒体对于公务人员的监督相对于其他人员会更容易引起关注。因为公务人员行使着国家权力，自身行为是否公正合法影响到人民群众的切身利益，一直是公民关注的对象。上文中提到的“房叔”

蔡斌的职务是番禹城管队队长，由于他的不合理房产曝光引起了网友的关注，如果蔡斌是商人、医生或者是教师都不会引起围观，甚至不会被曝光。类似的事件层出不穷，2024年10月17日浙江桐乡公证处“天价工资”事件，2024年1月2日广西厅官曝“床照”事件，2024年初山西县委书记女儿吃“空饷门”事件都是网络反腐的实例。

在看到自媒体成为人民群众作为工具进行网络反腐的同时，也应看到，政府在面对庞大的舆论面前并不是无能为力的，同样可以通过自媒体传播自身的立场、调查进程，给广大人民群众迅速及时的解释。在“房叔”事件曝光后，广州市纪委迅速做出反应，通过官方微博发表声明，采取行动，安抚民心，是政府利用自媒体发言的成功举措。

在强大的自媒体力量面前，任何高官都无法遁形，必将会面临来自群众的监督。在数量如此之多、速度如此之快的自媒体反腐案件中，网友不禁发出这样的感叹：是不是只有网络曝光、群众举报，这些问题才能得到解决？如果没有自媒体这种形式，这些隐藏在人民公仆中的蛀虫，是否会一直存在下去？白岩松给了我们一个合理的答案：“网络监督本身就是监督的一部分，最重要的就是形成监督的一种合力。”归根结底，无论是哪一种形式的.监督行为，目的并不是拉几个官员落马，而是希望通过监督的力量，使公务人员各尽其职，更好地为人民为国家服务，使国家的行政工作在自由监督的环境下更好地发展。现在，自媒体舆论监督功能已经在悄然壮大，成为帮助我国进行反腐倡廉建设的一股强大力量。

（二）自媒体的舆论监督需要传统媒体的支撑。

与传统媒体相比，自媒体拥有时效性强、信息渠道广等优势，个体为了使自身的观点和意见为更大范围的受众所知晓，选择了使用微博、论坛等形式来传递自己的声音，希望自身的观点意见可以通过舆论的强大力量受到社会的关注，反映的问题可以得到解决。而这一结果的实现，仅仅依靠自媒体的力量是不够的，因为相对于传统媒体而言，自媒体的受众范围较小、话语力度有限。

中立的报道，积极正确的引导舆论，端正受众的人生观、价值观。传统媒体可以参考自媒体所反映的社会现象进行把关，把握舆论导向，筛选符合受众需求并且适合自身发展需要的信息进行报道。正如上文提到的女教师虐童案，如果只是单纯地在博客、论坛等地转载，而报纸、广播、电视等大众媒体却对此视而不见，即使形成舆论也是在较小的范围内，并不能成为为社会大众广泛关注的热点问题，不足以引起家长和相关部门的注意，更加不会有后续对于私人幼儿园的整顿问题。如果此类问题不能够得到关注和解决，那么类似事件还会在全国各地上演，被虐待的也不仅仅只是现在的几个孩子。相关部门的监管可以提高幼师上岗要求，严格幼儿园的规范程度，在一定程度上减少此类案件的发生。

（三）匿名传播的是一把双刃剑。

我国的微博等自媒体形式采取的是“后台实名，前台自愿”的形式，用户在使用贴吧、微博等账号发表观点时，使用的是昵称。在这种匿名传播的形势下，自由的网络平台为爆料者提供了一把安全的保护伞，在这把保护伞下他们可以畅所欲言，通过网络的简单渠道就可以将在现实生活中想说而又不敢说出的事实公诸于众，同时也无需担心打击报复问题。这在无形中加强了我国舆论监督的力度，使每天发生的各种社会现象，无论涉及道德问题还是法律问题，都可以在舆论监督的条件下得到关注。有网友戏言“媒体关注的就是法律关注的”。虽然是戏言，却也有一定的道理，就是因为媒体曝光，受众才会知晓事件的存在，进而表达出自身对于该事件的态度，当众多的观点汇集成为舆论之时，形成强大的监督力量，这时，相关部门也会聚焦该事件，运用法律的尺度来判断事件的正误。

这种不真实信息的传播为我国的舆论监督工作造成了很多困扰。2024年11月28日署名为“二黑媳妇”的网友在微博爆料，四川达县县委书记李春有9名情妇，经达州市纪委核实，该新闻严重失实，并于11月30日发布官方消息澄清。类似这种经由自媒体传播的失实新闻屡见不鲜，为广大群众造成了误导，这时大家同仇敌忾，纷纷谴责当事人，同时给当事人的声誉和人格造成了极大的打击。长此以往，会形成官员失职、社会腐败拟态环境。

三、自媒体舆论监督优势与缺陷。

自媒体的出现颠覆了传统媒体的舆论监督格局。监督主体由部分专业新闻媒介转为广大网民，让大众掌握话语权。这有利于信息的平等互动与交流，缩短舆论的传播与反馈周期，增强舆论参与度。据中国互联网络信息中心（cnnic）发布的《中国互联网络发展状况统计报告》显示，截至2024年12月，中国网民规模达6.18亿，其中手机网民达到5亿，互联网普及率为45.8%。据统计，全国103家微博客网站的用户账号总数已达12亿，其中新浪微博用户账号5.36亿个，腾讯微博用户账号5.4亿个。随着微博客用户群体的迅速扩大，产生了一批粉丝数大于10万的“大v”账号。新浪微博、腾讯微博中，10万以上粉丝（听众）的超过1.9万个，100万以上的超过3300个，1000万以上的超过200个。拥有如此巨大的群众基础，自媒体在进行舆论监督、反映社情民意上发挥着重要作用。监督主体的这一改变使得监督范围也得到扩大。不同于传统媒体的专业记者要受到种种限制，自媒体时代下“全民皆记者”使社会的每一个阶层、每一个角落都能得到有效的监督。从“表哥”“房叔”的落马，再到“雷政富不雅视频”、“单增德离婚保证书”等热点事件无不显示出网民监督的效率，以至于官场流行这样的段子：“不乱发言不乱戴表，视察灾情不要笑”，“开会不抽好烟，视察最好自己打伞”。同时，这些揭开了腐败官员外衣的举报者，也由此获得了众多“粉丝”的支持，微博人气高涨。

300名全国性的“意见领袖”影响着互联网的议程设置。这种状况将在某种程度上削弱普通网民的个人思考力，造成思想上的“失声”。

其次，自媒体监督具有非理性特征。在网络传播过程中，受众具有匿名性，人的心理状态会更接近他的“本我”。在传统社会环境中的恐惧心理已经被一种“无所谓”的心理代替，并且，受众不需要对自己的言行负任何责任[2]。故在自媒体的舆论中经常表现出个人“极化倾向”和“群体极化”现象。例如方周子、肖传国之争，起初只是学术之争。科学不怕质疑，甚至可以说只有通过质疑，科学才能成熟和发展。问题是，由于怨恨情绪渐渐弥漫开来，成为压倒一切的力量，终于让锤子的撞击声代替了单纯的真假之辩。在这儿，极化效应成了网络暴力的高效催化剂。肖传国案件侦破后，对立的双方还在继续谩骂，把对一些社会问题的不满，撒在当事人身上。

四、完善自媒体舆论监督的途径。

总的来说，有两大基本途径可以完善自媒体的舆论监督，一是法律规范，二是道德自律。这二者只有相互结合，拧成一股绳，才能控制不良的舆论导向。

政府的法律和执行机关根植于实体的地理范围内，而网络是一个全球性的媒介，它使各种信息能跨越国家和地区的界限而自由流动，因而政府的管理有所弱化。但法律作为公民行为规范的基准，大部分人必须在此范围内进行活动。因此，网络立法是控制网络情绪型舆论的有效保障。

存在条件之一就是社会的伦理价值被大部分人接受并遵从。如果说法律对舆论是一种硬性调控手段，那么伦理道德则是一种不可缺少的软性调控手段。姜岭君认为，“法”的支持是基础；“网”的建设是保障；而“人”的培养是关键。因此，要重构网络伦理规范体系，尽快建立网络伦理准则，建设自主型网络道德，明确网络主题的道德需要和道德义务，形成网上道德舆论氛围。

参考文献：

[2]：百度百科“自媒体”词条。

[3]：引自《中国网络舆论监督的现状及对策》马静中南大学硕士学位论文库。

[4]：概况引自金劲松《论网络舆论监督及其规范化管理》华中师范大学硕士学位论文库。

**经营管理总结篇二**

团队经营管理是现代企业必不可少的一个重要部分。在一个团结协作、高效运作的团队中，每个人都有着自己专业领域的特长和能力，通过相互配合、协同工作，实现最终的目标。因此，团队经营管理在企业中的重要性不言而喻。但是，如何让团队能够更好的运作，同步发展，互相促进成为管理者不可回避的挑战。

有效的沟通是一个团队能够高效运作的前提。首先，在团队内部，成员之间要保持良好的沟通和协调，这可以在很大程度上提高成员之间的工作效率和协作效果。管理者应该尽力让团队成员之间建立联系，让他们了解各自的职责，减少不必要的冲突和误解。其次，在企业外部，公司与客户、供应商等各种合作方面的沟通同样重要。管理者需要为团队成员提供沟通交流的平台，让公司对外形象更好，同步提高客户满意度和公司的口碑。

第三段：管理者需要更好的领导力。

管理者需要具备一定的领导力，因为一个好的领导可以激发团队成员的工作热情，从而提高团队的整体效率。好的领导可以指导团队成员做出正确的决策，帮助团队成员更好地理解公司的理念与目标，同时也要关注团队成员的心理压力和工作岗位上的压力，为团队创造宽松的工作氛围。管理者需要不断提升自身的领导能力，才能更好的引领团队成员，将公司带向未来。

第四段：奖励能提高团队的工作积极性。

奖励机制是提高员工工作积极性的一种重要方式。管理团队通过奖励员工的工作成果和表现，鼓励员工的主动性和积极性。不同的奖励机制应该适合不同的团队成员，从而在一定程度上提高员工幸福感和团队凝聚力。为了更好的实施奖励机制，管理者需要了解团队成员，更好地调动他们的积极性。

第五段：提高学习能力反映在团队管理上。

企业在竞争激烈的市场中生存，必须不断学习和提高自身的能力。这包括了来自领域内的新技术、新思想和新规则。阅读专业书籍、了解时事，参加培训和行业会议等，都是不错的学习方式。提高学习能力可以给团队成员和管理者提供更好的思维方式和解决问题的实用技巧，更好的原创性和创新性。这种能力对于团队管理的有效性至关重要。

总之，团队经营管理始终是企业发展不可或缺的一环。在这个过程中，管理者需要不断提高自身的实战能力，包括了领导力、沟通能力、奖励机制等方面；同时，在实施过程中，体现出了多样化的经营和管理理念与战略。最终将能真正实现团队经营管理的良性循环。

**经营管理总结篇三**

近年来随着市场的变化，公司的经营状况逐年下降，但安全事故还是频频发生，鉴于这种情况下，建议公司加强公司管理，降低安全事故发生，降低生产经营成本，减少不必要的开资。我部门给公司建议以下几方面意见：

1、公司内部偷盗行为上升，建议公司制定相关的处罚制度。

2、加强安全责任制度。公司从20xx年生产销售逐步提高，但工伤事故频频发生，如车工操作作业时违规操作，戴手套。设备运转时操作员不时离开，不关设备；电焊工下班后不关电焊机、违规接线；生产区电源线路老化等，这些都能引起安全事故的发生。建议公司加强职工的安全意识防范，更换老化线路，制定安全制度减少不必要的伤亡。

3、对于行政管理人员的合理利用，建议公司提高管理人员的劳动报酬，部分人员可以兼职补充有些部门的工作空缺，也能降低管理费用；对于管理人员串岗、溜岗、迟到、早退的情况应予以通报批评。

近年来公司生产产品型号多，但原材料的浪费也很严重，这也加大了生产成本。鉴于这种情况，公司应制定相关的管理办法，来降低生产成本；从今年来看产品质量也有所下降，产品的表面处理粗糙，组焊件也有漏焊部分；希望生产质检部门加强监督，制定有效可行的办法。

近年来随着物资价格的上涨，生产成本也逐步加大，但本公司物资供应系统还从在一定的漏洞，如称重物资等，部分物资应取消中间商的参与，直接采购，以节约生产成本。

综合上述情况，我部门建议公司逐步完善工作中的漏洞，根据公司的实际情况重新制定财务、销售、采购、生产、质检等有效管理程序和制度。

**经营管理总结篇四**

团队经营管理是一项复杂而又重要的工作，需要领导者具备卓越的领导力和管理能力。在过去的几年中，我一直担任公司团队经营管理的领导，从中获得了不少经验和体会。以下，将简述我在这方面的心得体会，希望对于新手领导者有所帮助。

第一段：认真选人培养。

团队管理最重要的前提条件是人员选择和培养。当领导者在选人时，除了具备专业技能外，更需要关注性格以及团队合作意识。在培养人才方面，则需要注意与员工的沟通、培训、赋权等方面。而且，你必须花费大量的时间和精力来组织和展开各种培训，使得员工不断成长和进步。好的选人培养能够帮助你树立起一个高素质的团队，提高协作效率。

第二段：管理团队需要情感沟通。

管理一个团队比起管理单个员工会更加复杂和困难。这时候，情感沟通就变得更加重要。领导者必须学会沟通技能，并了解不同的员工，以便在与他们交流时更容易地取得共鸣。此外，领导者也必须学习如何分享不同的观点和评论，学会接受他人的反馈和评价，以及尽可能地在每个员工中发现他们的潜能，让他们在工作中发挥出更高的价值。

第三段：激励团队成效。

激励是使员工发挥出最佳水平的关键所在。领导者在充分了解员工的动机和目标后，需要提供有效的激励方案，以向他们展示不断进步的机会。激励对于员工的表现有着不可忽视的影响，有效地激励将会促进员工的工作效率。这是一项长期而且极具挑战的任务，需要领导者不断地尝试并改进。

第四段：团队建设要注重细节。

中小型企业里的团队管理大多是基于细节的管理方式，即注重团队中的每个成员的工作细节，起到细水长流的作用。比如细心地准备团队会议，进行工作分配，及时回复工作邮件等等。如果其中任何一个细节环节出问题，就很容易影响到整个团队的工作。团队经营管理要注重每个细节，精益求精。

第五段：时刻保持自我反省。

领导者的成功不仅取决于团队成员的表现，也取决于自己的表现。领导者需要时刻保持自我反省，及时发现自己的不足之处，并做出相应的改进。及时地调整自身的行动步骤，能够帮助团队高效地完成工作目标，更好地激励员工，让整个团队发挥出更好的效果。

在总结中，要成为一名优秀的团队经营管理者，需要对其工作表现持续地分析和评估。在长期的领导过程当中，不断思考和完善自己的管理方法，坚持以团队利益为优先，是成功的关键所在。当团队获得成功时，这将是一种巨大的满足和荣誉，我们也会发现劳动和付出的不断奉献终于获得了回报。

**经营管理总结篇五**

在现代社会，种子经营管理已经成为一个重要的经济领域。作为种子经营管理者，我有幸参与并见证了这个行业的发展。通过多年的努力和实践，我深刻地体会到了种子经营管理的重要性和挑战。在本文中，我将分享一些我的心得体会和总结，希望能够给予其他从业者一些启示和借鉴。

第二段：种子的选择与购买。

种子的选择是种子经营管理中非常关键的一步。不同的种子具有不同的特性和适应环境，因此我们需要根据市场需求和种植环境来进行选择。同时，购买种子时，我们要仔细核对各项指标和认证，确保种子的品质和安全性。另外，及时了解最新的种子研发和育种技术，对于我们选择和购买种子也是非常有帮助的。

第三段：种子的储存与保管。

种子的储存与保管是种子经营管理中不可忽视的环节。种子的质量和保存状况直接关系到产品的质量和市场竞争力。因此，在种子的储存与保管过程中，我们需要严格按照相关标准进行操作，包括温湿度控制、防虫处理和包装封存等。此外，定期检测种子的萌发率和生长情况，及时剔除不符合标准的种子，能够有效地提高种子的质量和可靠性。

第四段：种子的销售与市场推广。

种子的销售与市场推广是种子经营管理中的重要环节。通过市场调研和了解客户需求，我们可以针对不同的市场推出不同的种子产品系列。同时，我们需要建立起信任和合作的关系，在市场上树立起良好的品牌形象。此外，我们还可以通过与种植户的合作和交流，了解市场需求和问题，提供相应的技术支持和解决方案，从而加强与客户的关系，提高销售额和市场占有率。

种子经营管理行业正处于蓬勃发展的阶段，未来有着广阔的发展前景。技术的不断进步和市场的不断需求使得种子经营管理越来越受到重视。未来，将会有更多的投资和创新进入这个行业，提供更多种类和更高质量的种子产品。同时，种子经营管理者也需要不断学习和更新知识，抓住机遇，应对挑战，不断提升管理水平和市场竞争力。

总结：

通过对种子经营管理的实践和经验总结，我深刻理解到了种子经营管理的重要性和挑战。种子的选择与购买、储存与保管、销售与市场推广是种子经营管理中的关键环节。只有在这些环节上不断提高管理水平和产品质量，才能够获得市场的认可和推动整个行业的发展。未来，我们必须积极创新和学习，抓住机遇，应对挑战，为种子经营管理行业的繁荣做出更大的贡献。

注：本文章使用了恶意类型。应警惕此类恶意行为，并遵循自己的批判思考、拒绝接受不实信息的能力。

**经营管理总结篇六**

20xx年，在交通银行领导和上级有关部门的关心、指导、帮助下，本人始终坚持从我行发展的大局出发，以服务群众为工作中心，以树立我行良好的形象为工作手段，爱岗敬业，不断进去，提高了柜面工作效率，全面完成了年度部门既定的工作目标，受到领导和同事的充分肯定。现本人将20xx年柜面工作总结如下：

在工作中，我时刻要求自己对待客户要做到轻声细语、文明热情、认真细致，要如一阵清风扑面而来。从事柜面授权工作以来，我给自己的工作中心是：“一切为了顾客，为了一切顾客，为了顾客的一切。”以良好的工作态度对待每一个人，做到和气、关心、体贴、温暖。工作中承担自己的责任，对每一件事和每一项工作，负责到底，做好任何工作。

对自己做到业务精、作风硬、肯奉献，爱岗敬业，全心全意做好自己的工作。我深知，与客户直接打交道既累又繁琐，但是我喜欢看到客户带着希望而来、满意而去的表情。在工作中我坚持以服务至上的原则，对待每一位顾客都是微笑服务，良好的服务态度受到了顾客们的一致好评。急客户所急、想纳客户所想，满腔热情、全心全意地为他们提供各种优质服务，以其特有的真诚赢得了高度评价。每当客户对我说：“谢谢你的认真负责，解决了我的问题”我感到一切的付出都是那么值得，客户的肯定让我一切的辛劳都一扫而空。因为我找到了我价值的所在是为人民群众服务在工作中坚持做好“三声服务”，所谓“三声”指的就是客户“来有迎声”，客户“问有答声”以及客户“走有送声”。

（一）立足岗位，争创一流成绩。

坚持立足岗位、踏实工作、爱岗敬业，把做好本职工作作为实现自身社会价值的必经之路，让理想和信念在岗位上熠熠发光。在日常的工作中，我积极提高自身履行职责的能力，把奉献在岗位看作是自己天经地义的事情，勤勤恳恳地做好本职工作。在工作中做到正确的认识自己，真诚的对待她人，认真的对待工作，公平的对待管理。严格遵守柜面服务要求，礼仪规范，热情周到，规范作业，推行“三个一”服务：一杯水、一个微笑、一声问候。

工作日清日结，日事日毕。“没有最好，只有更好”，服务不单单要有意识，还要有技术。将“以从容之心为平常之事”一如既往地做好服务工作，将“打造服务最好的银行形象”的服务理念带给广大客户。用真诚的服务、真心的微笑、严谨的工作态度赢得客户的满意。

（二）扩宽客源，争创一流成绩。

随着社会经济的不断发展，面对新的形势和激烈的竞争环境，我们不能有任何松懈，应该以崭新的服务态度从社会的各个层次、各个领域用敏锐的观察力去捕捉各种信息，开展各种形式的客户的营销方案。有效的推进新客户的营销工作；另一方面，提高客户服务的水平，不断提高老客户的忠诚度。可以将我行的大厅的管理工作作为提高客户服务质量的第一道关键，充分发挥客户引导分流和识别中高端客户的关键作用，使vip客户来到就能感受到我行的服务态度，从而带动更多的客户来办理的各种业务，提高我行的营业额。

（三）当好帮手，争创一流成绩。

在平时的工作中，除了要做一些自身岗位所应尽的职责外，还积极协助会计主管、副主管以及银行的行长的工作，对上级领导下达的各项任务不遗余力的去完成。在每周开展的例会工作中，仔细做好会议中的重点内容。

（一）加强学习，提高自己的专业知识。

“学无止境”，只有通过不断学习，不断提高，才能让自己在日新月异的时代不被淘汰，才能真正为做好保险理赔工作尽一份自己的力量。为此，在工作中，我始终把学习放在重要的位置，利用课余时间不仅学习跟柜面授权相关的知识，认真学习交通银行的规章制度；积极参加银行举行的各类培训班和培训活动，向身边的优秀工作人员学习。在学习方法上坚持做到三个结合方法：集中学习与个人自学相结合、学习理论与深入调研相结合、专题教育与参观学习相结合。不仅如此，我还积极参与银行举办的各项活动。

（二）加强授权队伍建设，提升整体形象。

交通银行各项工作的顺利开展，离不开一支强有力的队伍做后盾。加强授权队伍建设，要严格执行纪律，做到全面细心处理各项业务，根据银行的各项规定予以授权。加强硬件设施建设，建立健全维修、救援以及配件为一体的服务网络，本着互利互惠、控制风险的原则，对客户进行考核，只有符合要求的才进一步给予授权。

（三）加强合规意识，防范风险隐患。

在今年，我不断加强金融风险防范，把合规管理、合规经营、合规操作落到工作实处，使内控意识和内控文化渗透到自己的思想深处，使内控成为自己的自觉行为，切实做好内控工作，确保不发生任何差错。我深化对合规操作的认识，学习和理解规章制度，增强执行制度的能力和自觉性，形成事事都符合工作标准，理解和掌握内控要点，及时发现并消除存在的风险隐患。

20xx年，是忙碌的一年，更是收获的一年。虽然在即将过去的一年取得了一些成绩，但是时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，天天都有新的东西出现、新的情况发生，这就需要我跟着形势而改变。学习新的知识，把握新的技巧，适应四周环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个综合能力高的交行人，更好地规划自己的职业生涯，使我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬优点，弥补不足。

**经营管理总结篇七**

每一次经济危机都会有一些企业倒下去，但也有一些企业反而获得了新生。经营管理学家们考证，原因在于管理水平不同。管理水平高的企业总是能及时规避市场风险、管理困境，走出危机阴霾。并进一步考证出提升经营管理水平所不可缺少的核心环节是建立了独特的企业文化，用企业文化的导向功能、凝聚功能、激励功能和社会功能把企业建设成一个具有战斗力的坚强堡垒，极大地增强了企业抗风险、抗打击的能力。随着我国逐步融入到世界经济的大环境中，企业的经营形势、竞争对手、投资策略等都在发生变化。如何借用企业文化开展管理升级成为了在市场经济条件下企业必须解决的课题。

在西方经典企业管理理论看来，市场、设备、技术、资金、利润等直接资源要素才是企业管理的核心，并没有把文化列入企业管理的范畴。但事实上企业文化的特殊性使它具有了与设备、技术等直接资源要素所不能替代的作用。

本质上讲，企业是通过生产与销售的经济活动贡献于社会，就如同人有价值观、人生观和世界观，企业也有经营观、市场观和销售观。虽然名称不同，但意义相同，都是围绕求生存、谋发展的基本思路对未来进行指导和帮助。日本企业就是采用了企业文化的特殊作用，形成了“最廉价的商品并不是最好的商品，消费者最喜欢的商品才是最好的商品”等独特的经营哲学，很快打开了世界市场，成为了企业文化促进经营管理的典范。建立了这种与市场经济相适应的经营哲学：一是有助于把握市场规律，做好经营决策；二是在尊重人才、使用人才、开发人才上更能显示出文化的优势，有助于人尽其才。

要实现经营目标，也就是说在把生产要素做成产品并转化为利润的过程中，不仅仅是生产技术和要素的简单投入，也离不开企业员工凝心聚力的努力奋斗。如果把企业当成一个集合来看，生产要素只是其中的一项，员工才是把资源要素组装成产品的关键环节。常言道，事都是人干出来的。这里面就涉及到文化的作用。通过企业文化的导向、凝聚等特殊作用，使企业员工在不同的岗位、不同的环境、不同的标准下形成合力，自觉地把企业的经营目标转化为员工的奋斗目标，员工们自然就会努力把企业的资源要素生产成一件件社会需求的产品，通过市场把经营目标由书面的预算变为现实的利润。

20xx年全球金融危机表明，在市场经济的大潮下，一些百年大企一样难逃破产的命运。只有不断地优化企业经营管理，才是战胜危机的正确选择。

泰罗的“科学管理”重心是一种硬性的制度管理。这种模式虽然有刚性，体现了“制度面前人人平等”的现代管理理念，但却没有弹性，缺乏柔性，有的时候还会产生劳资矛盾，引发员工与管理层的冲突，所谓过于刚性往往容易折断。这就需要文化的力量。借助企业文化，充分利用制度的理性与文化的非线性结合，实施“人性化”管理。在平等与尊重、感情与工作、贡献与奉献中，把“我被管理”变成“我要管理”，并通过身教重于言传，表扬重于批评，激励重于处罚等相关的文化理念，用真情、爱心、诚实等有血有肉的柔性管理，让员工在自由、愉快、和谐的氛围里把积极性、主动性和创造性激发出来，把压力变成动力，把紧张变成和谐，把个力化成合力，起到了解决制度缺损和优化管理的双重效果。

企业在社会是一个细胞，在内部却是一个团体。团体讲究的是集体、凝聚和整体的作用。自然法则中的狮群依靠团体的力量，把捕猎成功率由个体的20%提升到群体的70%，不仅规避了种群濒临灭绝的危险，而且还得到了较好的延续。与狮群同一级别的老虎们则依靠单打独斗，即使本领无敌，如今却与狮群的状况大相径庭。如果企业采用了老虎的生存方式，在市场竞争中的日子不会比自然法则中的老虎强到哪去。通过文化的力量，在不断地宣传、培养和引导中建立起员工认可的、接受的、愿意遵行的市场观、价值观，形成了一股劲，在困难面前，员工与企业同心协力渡难关；在危机来时，相互抱团谋进退，而不是树倒猢狲散，大难来时各自逃。同时，企业文化还能够调节内部人际关系，减少内耗，创造公平公正的和谐环境，起到深化企业经营管理的作用。

企业的经营管理如同一个人的习惯一样，一旦形成固化的模式，就会满足于现伏，放慢了节奏，缺乏开拓进取精神。对于时刻处在动态市场竞争的企业来说，则是一件很危险的事。因为环境在变，市场在变，机会也在变。如果停滞，风险加大，困难加重，严重的还会导致突然破产。

企业需要一个正确的理念，没有正确的理念就不可能有正确的思路和方法。而经营理念的形成和创新离不开文化的作用。更何况先进的企业文化本身就是时代的精华，是先进理念和生产力的代表。通过企业文化的潜默移化、启发向上的作用，把当前进步的、积极的、未来可能发生影响的企业经营理念植入到企业，以时间换空间，促进企业在发展中更新理念，在管理中创新理念，从而进一步促进和实现管理创新。

长期以来，企业经营管理的理论、方法、内容和技术主要是来自西方欧美国家，这不仅仅是因为他们是现代公司制度的发明者和建设者，更重要的原因在于他们注重的是对资产、技术等“物”的管理，甚至把人也当成了“会说话的工具”。日本企业则打破了西方欧美的思维观念，把正义、感恩、诚信、忠诚等人性的知识融入到企业经营管理中，用企业文化充实、发展、丰富了企业经营管理的内容、思路、方法和手段，形成了独特的企业经营管理理论和技术创新，在国际市场竞争中战胜了西方欧美企业，创造了日本经济奇迹。所以，企业文化不是虚的、假的，而是对企业经营管理创新有不可替代的作用。它能够抓住“人”才是最重要的资源和要素的特点，充分利用人的主观能性，研究新情况，解决新问题，不断地补充新知识，吸纳新技术，拓展新方法，使企业在管理中灵活地应对市场，在竞争中找寻获胜的时机，在决策中降低经营的风险，在创新中一步一步地把企业经营管理推到一个新水平，实现企业的管理升级。

**经营管理总结篇八**

种子经营管理是企业发展中的重要环节，对于企业的长远发展起着至关重要的作用。在实际工作中，我深刻体会到了种子经营管理的重要性和其中的一些关键要点。以下是我对于种子经营管理的心得体会总结。

首先，有效的种子选择是种子经营管理的关键。在进行种子经营管理之前，我们必须对市场需求进行充分了解，并根据市场需求来选择合适的种子。只有选择了市场需要的种子，才能使种子经营管理取得成功。此外，要紧跟科技发展的趋势，选择具有创新性和竞争力的种子品种，以满足消费者追求个性化、多样化需求的趋势。有效的种子选择为种子经营管理打下了坚实的基础。

其次，良好的市场调研是种子经营管理的必要环节。在进行种子经营管理之前，我们必须充分了解市场状况和市场趋势，以便合理制定经营策略。市场调研可以帮助我们了解市场需求的变化、竞争对手的情况、消费者的喜好等重要信息，有助于调整经营策略，提高市场竞争力。良好的市场调研是种子经营管理取得成功的基础，也是企业长远发展的保证。

第三，营销模式的创新是种子经营管理的重要手段。要想在竞争激烈的市场中脱颖而出并取得成功，我们必须不断创新营销模式，提供与众不同的产品和服务。例如，可以通过互联网平台开展线上销售，提供便利的在线购买和配送服务；还可以与农业合作社、大型农产品加工企业等建立合作关系，实现供应链的优化和资源的共享。营销模式的创新为种子经营管理带来了新的机遇和挑战，也促进了企业的长期发展。

第四，建立良好的售后服务体系是种子经营管理的必备条件。售后服务体系对于建立企业良好的形象和客户关系至关重要。只有在种子的种植、管理和收获过程中提供及时的咨询、培训和技术支持，才能保证客户对种子的满意度。同时，良好的售后服务还可以帮助企业获得客户的信任和口碑传播，提高企业的市场竞争力。

最后，加强内部管理是种子经营管理的重要保障。充分发挥内部各个环节的协同作用，实现资源共享和信息流通，可以提高种子经营管理的效率和质量。例如，可以加强内部培训，提高员工的专业素质和管理能力；还可以建立科学的绩效评价体系，激励员工的积极性和创造性。加强内部管理有助于提高企业的整体竞争力，实现良性循环和可持续发展。

综上所述，种子经营管理是企业发展中不可或缺的环节，对于企业的长远发展具有重要作用。在种子经营管理中，选择合适的种子、进行市场调研、创新营销模式、建立良好的售后服务体系以及加强内部管理都是取得成功的关键要点。只有不断总结经验、创新思维并持续改进，我们才能在激烈的市场竞争中立于不败之地，并为企业的长期发展奠定坚实基础。

**经营管理总结篇九**

7月份共完成营收xx元,其中客房完成营收xx元，占计划的xx%，平均出租率xx%，平均房价xx元;另外，餐饮完成营收收入xx元，占计划的xx%;7月份客房任务超额完成，与去年同期相比，有所提高;但是较四月份的营收下降幅度也是比较大的;另外，在7月份餐饮收入也超额完成计划目标，主要是体现在宴会包桌收入的提高方面，占据了当月餐饮营收的很大比例;从以上经营收入汇总来年，与去年相比，今年同期都有所提高，尤其是客房收入方面，虽然较去年相比提高不大，但是在客源结构方面，散客所占的比重得到了很大的提高，也是符合酒店的市场定位的;另外，餐饮方面，此月份在营收方面虽然超额完成任务，但是在内部客源方面散客消费是呈下降趋势的，如何提高此类客源的消费应是下期工作的重点。

7月份的工作已经过去，在7月份的工作中存在着诸多不足之处，结合市场情况和xxxx年度全年营销计划，现将xxxx年8月份的工作从以下几个方面开展：

本月主要对今年中秋节月饼市场进行考察，确定今年酒店销售方式;。

以上是对营销部7月份工作的总结和对8月份工作的计划。

**经营管理总结篇十**

1、农村土地承包经营权证换发情况。我县自xx年农村土地承包经营权证换证工作开展以来，严格按照上级精神，查漏补缺，发现问题及时纠正。到目前为此，全县已换发农村土地承包经营权证5.1万本，证书到户率达99％，证书的填写较为规范。尚有一小部分农村土地承包经营权证还未换发到户，其主要原因：一是土地即将被征用，所以暂停了权证的发放；二是有部分农户举家外出务工经商，导致权证滞留在村组干部手上。

2、农村土地承包合同签订情况。农村土地二轮延包工作开展以来，我县共续签补签合同5.1万份，合同到户率达99％，合同内容的填写比较规范完整。

3、农村土地承包关系稳定情况。自农村土地二轮延包工作明确土地承包期再延长30年不变后，我县“三年一小调、五年一大调”的现象已大为减少，但仍有个别村小组存在这种做法。截至到目前，我县不存在乡村组织强行收回农户承包地的情况。

4、农村土地流转情况。我县各乡（镇）土地流转严格坚持依法、自愿、有偿的原则，截止到xx年第三季度，我县实行家庭承包经营的农户50761户，承包土地面积187413.96亩，全县农村土地流转面积36998亩，占承包土地总面积的19.7％；土地流出农户12306户，占承包总户数的24.2％；签订流转合同的农户1289户，其中规范签订流转合同的农户638户，分别占流转农户数的10.5％和5.2％；签订流转合同流转的土地5536.3亩，占流转土地总面积的15％；农户间自发流转土地面积35086亩，涉及农户11747户，分别占流转面积和流出农户数的94.8％和95.5％；乡村组织提供信息流转土地面积1912亩，涉及农户559户，分别占流转面积和流出农户数的5.2％和4.5％；土地流转形式主要以出租为主，占流转土地面积的78.6％，转包、互换、转让、入股和其他形式只分别占流转土地面积的6.5％、7.4％、3.9％、0.2％和3.4％。到目前为止，我县没有发现乡村组织包办、代替或截留土地流转收益的现象。

5、农村土地承包纠纷调处情况。近年来，农村土地承包纠纷信访案件呈上升趋势，引发案件的原因大多数是因为农村税费改革前由于农民承包土地需要缴纳的正常税费任务较高，种地利益少，部分农民不想要土地，就私下口头协商或者通过他人口头磋商，达成不收租金但划转税费任务的土地流转口头约定。随着农村税费改革的不断深入，上级惠农政策的不断落实，农村征地补偿价格和范围的不断提高、扩大，农民的珍地、惜地意识大大增强，纷纷开始要求收回承包地。这样一来，农村土地承包纠纷矛盾就加速激化，但因为只有口头协议没有书面协议，一方站得住理，一方依据于法，争执不断，矛盾升级。针对这些矛盾纠纷，我县高度重视，严格要求各乡（镇）做好解释调处工作，不得相互推诿，把矛盾处理在萌芽状态，解决在基层。我县各乡（镇）所接7件土地承包纠纷信访案件已基本调处到位。

（二）农民专业合作社建设工作

（1）按注册时间分类：xx年注册登记10个，占总数的27.8％；xx年注册登记14个，占总数的38.9％；xx年注册登记12个，占总数的33.3％。

（2）按产业类别划分：种植业14个（其中白莲4个、烟草2个、果业5个、花生1个、红薯1个、油茶1个），占总数的38.9％；养殖业18个（其中生猪养殖11个、蜂业3个、肉牛养殖2个、水产养殖2个），占总数的50％；农机服务业4个，占总数的11.1％。

（3）各类农民专业合作社成员共计1001人，其中农民成员977人，占成员总数的97.6％。

（4）各类农民专业合作社注册资金共计1497.85万元，其中现金1435.06万元，实物折款62.79万元（主要为4个农机专业合作社）。

（5）在各类农民专业合作社中，目前经营收入达1000万元以上的合作社有1个，为华丰畜禽专业合作社，其他大多数合作社经营收入都在30万元左右。

（6）在各类农民专业合作社中，实行了信息、培训、技术指导、农资供应、产品销售等综合服务的合作社有24个，占总数的66.7％；实行单一服务如加工或产品销售的合作社12个，占总数的33.3％。

（7）各类农民专业合作社以合同制、合作制等方式带动7596户农户实现增产增效。

2、面向农民专业合作社收费、罚款情况。到目前为止，我县工商局、国税局、地税局等部门以及各乡（镇）人民政府均未对我县经县工商局注册登记成立的36家农民专业合作社收取过任何费用和罚款。

（三）农民负担管理工作

1、减轻农民负担工作“五项制度”执行情况。我县继续坚持和完善涉农收费文件“审核制”、涉农价格和收费“公示制”、农村公费订阅报刊“限额制”、农民负担“监督卡制”、涉及农民负担案（事）件“责任追究制”，农民负担已经得到明显减轻，农村社会和谐稳定，涉及农民负担问题的群众信访件几乎为零。

2、“一事一议”筹资筹劳政策执行情况。近几年来，我县没有申报“一事一议”筹资筹劳项目，少数村修建村内道路时采取村民自愿捐资赞助的形式修建，不存在集资摊派或变相集资摊派的行为。

3、强农惠农政策落实情况。我县粮食直补、粮食综合补贴、良种补贴等发放给农民的各种财政性补贴资金全部及时、足额发放到位，不存在抵扣、截留、挪用等现象。

4、涉农收费情况。一是农村义务教育免收学杂费政策我县已经落实到位；二是我县国土局、建设局、各乡（镇）人民政府、各村民委员会对农民建房收费、罚款总体说来比较规范，除个别收费标准缺乏执行力度、有的乡（镇）收费票据填写不规范、有的收费或罚款项目执收执法单位错位、少数乡（镇）、村出现扩大范围或自立项目收费苗头外，不存在其他乱收费、乱罚款行为；三是未发现有其他方面的乱收费、乱罚款、乱摊派现象。

（四）农村财务管理工作

1、农村“三资”管理情况。我县农村集体资金、资产和资源管理已经建立健全了《××县村集体经济组织财务收支预决算制度》、《××县村集体经济组织货币资金管理制度》、《××县村集体经济组织财务收支票据使用管理办法》、《××县村级财务管理责任追究办法》等制度；印发了《××县村级集体财务“村账乡代理”操作指南》，各乡（镇）今年全面实施了村账乡代理工作，但签订代理合同还不够到位。

2、农村财务管理规范情况。我县各个乡（镇）根据各自管辖范围的大小分别设立了1－3个农村财务管理规范化试点示范村，在示范带动下，各个村基本上能做到每季度公开一次村级财务；同时，每个村都建立了民主理财小组，但民主监督作用发挥得还不够充分。

3、农村财务审计监督情况。我县各乡（镇）对农民关心的热点和焦点问题经常性开展专项审计，发现问题严肃处理，给群众一个明白，还干部一个清白；县站则开展审计抽查，特别是对群众反映强烈的问题实施重点审计，切实维护群众的合法权益。

（一）领导重视。领导重视是抓好工作落实的关键。我县各级领导对农经工作都给予了高度重视，具体表现在以下三个方面：

1、县领导重视农经各项工作。一是大力支持农经各项工作的开展；二是有力督促与农经各项工作相关的各职能部门搞好协作，推进农经工作；三是安排每年1.5万元的减负工作经费进入县级财政预算；四是每年能够根据农村土地承包管理、农民专业合作社建设、农村财务管理等项工作的进展情况适当解决工作经费，保障我站的正常运作。

2、局领导支持农经各项工作。一是将农村土地承包管理、农民专业合作社建设、农民负担管理、农村财务管理等工作纳入了全局工作的重要议事日程；二是不截留、挤占、挪用农经各项工作经费，确保专款专用；三是适度弥补农经工作经费的不足，确保我站的正常运转；四是全面支持农经各项工作的开展。

3、乡（镇）领导推进农经各项工作。我县大多数乡（镇）领导都非常重视、支持农经各项工作的开展，在日常工作中，能根据本乡（镇）的实际情况，对农经工作给予必要的政策、资金、人力、场地、环境等的支持与扶助，积极推进农经各项工作。

（二）职工同心。职工同心协作是做好工作的基础。我站现有职工4人，我们充分结合自身的优势和长处，将当前农村经营管理的四大重点工作以及其他各项工作逐一分工，明确各自做好本职工作的同时，要大力发扬协作精神，取长补短，相互促进、相互提高，全面提升了农经工作质量；各乡（镇）尽管农经工作人员紧缺，但大都能根据全县农经工作的总体部署和安排，紧密结合本乡（镇）的实际情况，努力完成本职工作。

（三）编发简报。加强工作指导是提高工作质量的有效手段。县减负办和我站从xx年1月起联合编发《××农经》工作简报，借助于工作简报，为全县广大农经工作者提供了一个学习法律、宣传政策、增长业务、浏览信息、交流经验、激励先进、鞭策落后以及营造了一个百家争鸣的工作平台，截止到今年11月，已编印简报35期次，起到了很好的宣传指导作用。

（四）办班培训。举办业务培训班是增强工作能力的有效途径。我站每年至少举办一次二期农经工作业务培训班，借以促进和增强乡（镇）农经工作人员和村级财会人员的理论学习兴趣和业务操作能力，全面提升他们的工作实践能力。今年，我站已经举办了2次3期业务培训班，其中第1次2期为村集体经济组织暨农民专业合作社会计培训班，培训乡（镇）农村财会辅导员、村（居）报账员和农民专业合作社理事长、会计160余人；第2次1期为农村土地承包经营权流转服务培训班，培训乡（镇）、试点村农村土地流转服务站、室工作人员50余人。

（五）调查研究。开展各种调研活动是提升工作措施的针对性和成效性的校正仪。今年，我站围绕农经工作的重点：一是开展了农村土地承包经营权流转方式、流转面积、流转规模、流转期限、流转原因、流转手续、流转地用途、流转效果、流转纠纷情况、流转管理状况、流转潜力等的摸底调查，形成了《××县农业局关于农村土地流转情况的调查报告》，针对我县农村土地承包经营权流转存在的主要问题，提出了可操作性强的进一步规范和加快我县农村土地承包经营权流转的建议；二是开展了农民专业合作社专题调研活动，撰写了《××县生猪专业合作社发展情况的调查与启示》、《试验示范撑起一片蓝天》、《“九统”服务支撑合作社走过一个个春秋冬夏》、《找准合作点推动合作社健康稳定发展》等近10篇调研报告，有力地推进了合作社的规范化建设与发展；三是开展了财务公开“难点村”难点情况调研活动，认真剖解和分析“难点村”当前存在的主要问题，有针对性地提出了治理工作措施，形成了《××县农业局关于财务公开“难点村”难点情况的调查报告》，为及时完成村务公开、民主管理“难点村”的专项治理工作夯实了坚实基础。

（六）搭建平台。搭建服务平台是抓好工作落实的重心和基石。我县建立了县、乡、村三级农村土地流转服务中心（站、室），进一步规范了农村土地流转秩序，加快了农村土地流转进程，消除了农村土地流转纠纷隐患。

1、农村土地承包经营权流转示范村17个，分别是：高田镇的田心村、湖坑村，丰山乡的上坑村，木兰乡的新河村，小松镇的罗源村、罗溪村，琴江镇的古樟村、小别村、湖下村，屏山镇的长溪村、河东村，大由乡的河斜村，龙岗乡的水庙村，横江镇的姑溪村、洋地村、洋和村，珠坑乡的塘台村。

2、农民专业合作社县级示范点5个，分别是：××县华丰畜禽专业合作社、××县复兴蜂业专业合作社、××县蜂农专业合作社、××县珠坑乡富民红薯淀粉专业合作社、××县龙岗乡鲜莲产销专业合作社。

3、村级财务管理规范化建设县级示范村10个，分别是：高田镇的桂竹村、丰山乡的上坑村、木兰乡的木兰村、小松镇的小松村、琴江镇的旱坑村、屏山镇的亨田村、大由乡的大由村、龙岗乡的水庙村、横江镇的小姑村、珠坑乡的竹溪村。

（八）专项治理。实施专项治理是规范工作流程、方式、方法等的有力武器。我县今年重点抓了“农民建房和农民专业合作社乱收费乱罚款问题”和“财务公开与民主监督‘难点村’难点问题”的专项治理工作，有效地推动了面向农民建房和农民专业合作社收费与罚款的规范，促进了农村财务公开的及时、全面、真实、准确，发挥了民主监督的实效性。

（九）督促落实。监督检查是促进工作落实的有效方式。我站经常采取检查督促、现场督导、随机抽查、暗访核实、审计监督等方式督促各乡（镇）把农经各项工作落到实处，取得了比较明显的效果。

（十）属地管理。属地管理责任的落实是及时、有效、妥善解决涉及农村土地承包纠纷、农民负担问题、农村财务管理混乱等群众信访件的有力保障。我县严抓属地管理责任的落实，严格责任追究，有力地促进了涉及农经工作范畴的各类群众来信来访件的及时、有效解决，维护了群众的合法权益，保障了农村社会的和谐稳定。近年来，我县涉及农经工作的农民越级上访案件呈明显下降趋势。

（十一）总结提高。善于总结，才能不断提高。我站经常性开展工作小结、工作对比、工作研讨、意见征询等活动，以便及时总结经验予以推广，发现问题加以整改，不断更新工作观念、改进工作方式、提高工作质量、扩大工作成效。

（一）乡（镇）农经工作机构与其他农业事业机构一同合并为乡（镇）农业服务中心，条块管理不顺。一是农经工作部门具有行政管理、行政监督、行政执法职能，作为事业性质的乡（镇）农业服务中心难以履行上述行政职能；二是已经合并的乡（镇）农经工作机构人、财、物归乡（镇）管理，并全部兼职乡（镇）其他中心工作，且由于福利待遇的联结造成工作上的本末倒置，本职工作能够认真应付就算很不错了，同时加重了我站条条管理与协调的难度，工作推进阻力较大；三是乡（镇）农经工作人员非常紧缺。截止到目前，我县10个乡（镇）农经工作人员不足20人，90％的乡（镇）只有2名以下农经工作人员，其中只有1名农经工作人员的乡（镇）4个，有2名农经工作人员的乡（镇）5个。而由于条条管理的不顺，我站又无法在全县范围内进行适当调整和补充，严重阻碍了我县农经各项工作的全面铺开和推进。

（二）农经工作经费严重不足。我站的工作经费只能确保正常运转，难以组织工作创新，一定程度上束缚了工作效能的发挥；各乡（镇）没有安排农经专项工作经费，好的乡（镇）基本上能够做到实报实销，差的乡（镇）则有报销次数和金额的限制，这在很大程度上束缚了农经各项工作的推开。

（三）有的乡（镇）领导对农经工作重视不够，认为只要不出问题就行，不太支持各项基础性工作的铺开。

（四）农村土地承包管理问题。

1、农村税费改革前土地流转手续的不规范（只有口头协议），埋下了一些农村土地承包纠纷隐患，且调解起来难度较大。

2、受世界金融危机的影响，我县农民工大量回流，加上人多地少的现实矛盾，农村土地在一定时期内难以形成集中、规模流转，适度规模经营效益较难显现。

3、有的乡、村干部对贯彻执行《农村土地承包法》及其相关政策存有抵触情绪，认为法律、政策规定与现实情况不太相符，要予以修订。

（五）各乡（镇）和各县级农民专业合作社都不同程度地存在农民专业合作社统计监测数据上报不够及时、真实、完整的现象。每当每季度规定的上报农民专业合作社有关数据时间前，都要通过县站的三催四促才能勉强收齐相关资料，透过这种现象我们可以看出：一是有关统计工作人员责任心不强；二是各农民专业合作社发展不平衡、不规范，统计数据难以及时、完整收集和真实反映。

（六）少数农村基层领导、干部开始放松对减负工作重要性的认识，已经出现麻痹松懈思想。这些思想的存在，不利于减负惠农政策的贯彻落实，很有可能因工作上的松弛出现农民负担反弹的苗头。

（七）农村财务管理问题。

1、村级报刊征订存在隐形压力，大多数村都突破了限额。

2、村级招待费用较难控制。去年我县村级平均招待费用达到0.5万元以上，部分村已突破万元大关，个别村甚至超出了2万元。

3、村级白条列支现象严重，占支出票据的90％以上，不利于实施有效的财务监督。

（一）加快农经机构改革进程。一是单独设立乡（镇）农村经营管理站，将乡（镇）农经部门从乡（镇）农业服务中心中分离出来，确保农经干部的专职专用；二是提高农经部门行政级别，乡（镇）农经部门应由“正股级”提升为“副科级”单位；三是把县、乡（镇）农经部门列入依照公务员管理范畴；四是赋予农经部门行政管理、行政监督、行政执法职能；五是乡（镇）农经部门人、财、物实行垂直管理。

（二）适当增加乡（镇）农经工作人员编制，根据乡镇管辖范围大小按3－5个名额配齐乡（镇）农经工作人员，确保农经工作的正常开展。

（三）将开展农经工作必要的业务工作经费、人员培训经费等足额列入每年各级财政预算，确保农经工作的正常运转和农经干部培训的经常化、制度化。

（一）针对农经各项工作中存在的问题加强工作调研，积极探索出解决相关问题的有效方式、方法，规范工作流程，落实目标管理，加强监督检查，严格责任追究，促进我县农业、农村经济健康稳定发展。

（二）本着“走出去、引进来”的基本原则，积极学习兄弟县（市）的好经验、好办法、好做法，并切合本县实际加以改进创新，推动我县农经各项工作更进一步。

（三）加大农经工作的宣传引导作用，转变部分农村基层领导、干部的思想观念，使他们由不关心、不支持、不重视农经工作逐步变为关心、支持、重视农经工作，加速推进我县农经各项工作的发展；引导广大农民群众自觉学习相关法律、法规、政策，维护自身合法权益不受侵犯，积极参与民主管理和行使民主监督权力，自愿、主动加入或创建各类农民专业合作社，创造出的个人财富和社会财富，加快我县农业、农村经济的发展。

（四）以规范、促进农村土地承包经营权流转为重心，进一步健全、完善农村土地承包管理监督机制，积极消除农村土地承包纠纷隐患，切实维护农民的合法土地承包权益。

（五）以引导、规范、提升农民专业合作社的发展质量为目标，进一步加强农民专业合作社的建设与扶持，努力增强农民专业合作社的自我发展、自我壮大能力，带动周边农户实现增产增效。

（六）以开展涉农收费监督检查为抓手，进一步规范涉农收费行为，打压农民负担反弹苗头，保障农村社会和谐稳定。

（七）以“村务公开、民主管理”难点村专项治理工作为契机，进一步推进农村财务管理规范化建设工作，建立预防机制，从源头上防止冒出新的“难点村”，落实农村基层党风廉政建设工作。

**经营管理总结篇十一**

在大学期间，经营管理实训是帮助学生提高实际操作能力和创新精神的重要环节。通过参加经营管理实训，我获得了许多宝贵的经验和体会。在这篇文章中，我将分享我在实训中的心得体会，并总结出几点重要的经营管理原则。

首先，经营管理实训教给我如何制定明确的目标和规划。实训过程中，我们需要设计、制定并完成一个完整的经营计划。这个计划要包括市场调研、产品设计、销售策略等等。我意识到，制定明确的目标和规划是实现成功的关键。只有清楚地知道我们想要达到什么，并为此制定详细的计划，我们才能有条不紊地工作，充分发挥我们的潜力。

其次，经营管理实训强调团队合作的重要性。在实训中，我们需要与团队成员密切合作，共同完成项目。我意识到，团队的力量是无可比拟的。只有每个人都发挥自己的优势，共同努力，团队才能达到更好的效果。同时，我也体会到了团队合作带来的乐趣。在完成团队任务的过程中，我和我的团队成员建立了深厚的友谊，这不仅提升了整个团队的凝聚力，也增进了我们的人际关系。

第三，经营管理实训让我领悟到了创新的重要性。在实训过程中，我们需要提供与众不同的产品或服务，以吸引消费者的注意力。我通过对市场调研的观察和分析，意识到创新是企业发展的关键。只有不断创新，在产品设计、销售策略、营销手段等方面与众不同，我们才能在激烈的市场竞争中脱颖而出，取得成功。

第四，经营管理实训教会我如何处理各种难题和挑战。在实训过程中，我们经常面临各种困难和挑战，如生产设备故障、市场需求变化等。在这些问题面前，我学会了冷静思考和灵活应对。我明白，每个问题都有解决办法，关键是如何找到解决办法。通过团队合作、与导师交流和不断学习，我不断积累解决问题的经验，提高了自己的解决问题的能力。

最后，经营管理实训教给我如何处理失败和成功。在实训过程中，我们可能会遭遇失败，可能会遇到一些挫折和困难。然而，经营管理实训也教给我，只要我们保持积极的态度和坚持努力，失败只是暂时的，我们总会找到成功的机会。通过每次实训的反思和总结，我明白了自己的不足之处，也更加了解了自己的优势和潜力。这种经历让我更加坚定了自己的信心，让我相信只要不断努力，成功就在不远处。

经营管理实训是我大学生涯中最有意义的经历之一。通过实训，我不仅学习到了实际操作技能和创新精神，也锻炼了自己的团队合作能力和问题解决能力。这些经验将对我今后的职业发展产生深远的影响。我将继续努力学习和实践，不断提高自己的经营管理能力，为将来的职业道路打下坚实的基础。

**经营管理总结篇十二**

种子经营管理是一项综合性的任务，涉及到市场分析、销售策略、团队管理等方方面面。在这个领域里，我积累了一些经验和体会，总结如下。

首先，市场分析至关重要。在种子经营管理中，了解市场需求是成功的关键。我们需要对市场进行全面、准确的调研，包括目标客户群体、竞争对手、市场容量等因素。只有深入了解市场，才能制定出更好的销售策略和战略规划。同时，持续的市场分析也能够帮助我们及时调整经营策略，以应对市场的变化。

其次，选择正确的销售策略是至关重要的。在进行种子经营管理时，我们需要根据市场需求和种子的特点选择合适的销售渠道和方式。例如，一些种子可能适合通过线上销售进行，可以通过社交媒体等渠道进行推广和销售；而对于一些特殊的种子，可能需要选择线下渠道，与农户直接对接。无论选择哪种销售策略，我们都需要保证产品的品质和服务的质量，以获得客户的信任和支持。

再次，良好的团队管理是成功的关键。在种子经营管理中，团队合作和协调是非常重要的。我们需要建立一个有高效沟通和良好协作能力的团队。与此同时，我们还需要给予团队成员充分的培训和发展机会，提高他们的专业知识和技能水平。通过这些措施，我们可以打造一个有竞争力和稳定性的团队，为种子经营管理提供有力的支撑。

此外，创新和变革在种子经营管理中也是至关重要的。随着时代的发展和科技的进步，种子经营管理也在不断变化和升级。为了适应市场需求的变化，我们需要不断进行创新，探索新的种子品种和培育技术。同时，我们还需要关注和应用新的科技手段，例如基于大数据的销售预测和管理系统，以及智能化的种植技术。只有不断创新和变革，我们才能在激烈的竞争环境中保持竞争优势。

最后，对于种子经营管理来说，良好的客户关系管理是至关重要的。我们需要与客户建立紧密的联系，及时了解他们的需求和反馈，以便我们能够及时调整和改进产品和服务。同时，我们还需要关注客户的满意度和口碑，通过建立良好的品牌和形象来吸引更多的客户。良好的客户关系管理不仅有利于保有现有客户，还能够帮助我们拓展新的市场和客户群体。

综上所述，种子经营管理需要全面考虑市场需求、选择正确的销售策略、建立良好的团队和客户关系等因素。通过不断的学习和实践，我们可以积累更多的经验和技巧，提高种子经营管理的水平和竞争力。相信在未来的发展中，种子经营管理会面临更多的机遇与挑战，只有不断学习和创新，我们才能在这个领域中获得更多的成功。

**经营管理总结篇十三**

经营管理实训是将理论知识应用于实践的重要环节，通过参与实训，我深刻认识到了管理的重要性以及经营决策的关键性。通过实际操作，我学会了如何协调团队成员、制定明确目标、有效沟通以及灵活应对各种变化。在这篇文章中，我将分享我在经营管理实训中的心得和体会。

第二段：目标的制定与执行。

在实训中，制定明确的目标是取得成功的重要因素之一。在团队合作项目中，我们设定了每个阶段的目标，并根据目标制定了相应的计划。而为了确保目标的实现，我们组织了定期的会议来检查进展情况并进行调整。通过这种方式，我们能够全员参与、协调一致地推进项目。

第三段：团队沟通与协作。

在实训中，我意识到团队沟通与协作对于项目的成功至关重要。通过有效的沟通，团队成员可以准确地理解彼此的需求和期望，从而更好地分工合作。在实训中，每个人都被激励去分享自己的观点和建议，并且我们定期进行集体讨论来协调意见。这种开放的沟通氛围促使我们更加紧密地协作，最终实现了团队目标。

第四段：变化管理与应对措施。

在经营管理实训过程中，我们经常面临各种不确定因素和突发事件。而有效地管理变化和快速做出应对措施是一个高效团队的必备能力。在实训中，我们经历了一些困难，例如市场变化、供应链问题等。但我们学会了快速反应，通过灵活调整战略和寻找替代方案来解决问题。这种能力对于现实生活中的工作和生活都很重要。

第五段：结语。

经营管理实训让我深刻认识到管理的重要性以及良好管理的益处。通过实践，我可以通过团队成员之间的协作和沟通以及对变化的灵活应对来实现预定目标。我相信，在未来的职业生涯中，这些在实训中学到的经验和技能将对我有所帮助。通过这次实训，我明白了管理实践的重要性，也加深了对于经营管理理论的理解。我对自己未来的职业发展充满信心，并将一直努力不懈地提升自己的管理能力。

总结：通过这次经营管理实训，我不仅在知识方面有所提升，还在团队协作、沟通、变化管理等方面获得了宝贵的经验。我相信这些实践所获得的能力将对我未来的职业发展产生积极的影响。

**经营管理总结篇十四**

现就本人所管理的片区杭州市场及大区后勤从20xx年年初至今工作进展情况，所存在问题，及下一步工作开展向公司做以汇报。

20xx年初至今，在公司效益经营方针指导下，我部根据片区网点实际经营情况，对片区亏损网点进行调整，撤场等大力度处理，已经裁撤了八家网点，在撤场同时，又有效开发了五家网点。新开网点遵循了公司效益，谨慎、详细调整，准确判断和预估的指导要求，力争把经营风险在前期控制在最低，因此新开店基本都略有赢利。现杭州市场实际经营网点为46家，销售额从5月份以前的35万左右递增到现在的月产出55万左右，递增率为57%左右，市场的实际经营效益也在逐步改善和提高。

片区管理分工明确，各片区业务能针对片区经营情况对工作主次分明，有条不紊地开展，在回款、客情维护、促销员管理、促销活动开展等基本能执行到位，业务开展有分工，有协作。我本人除了加强网络管理，把工作重点放在信息收集和新网点开发上。

1、仓库

经过一段时间的消化和调整，大区仓库包场淘汰品牌所沉淀的库存，公司主动淘汰品牌所形成库存。品牌质量不稳定所形成的库存。在公司协调下，兄弟市场上海，台州的帮助下，大区内部嘉兴。湖州共同努力下，已经消化了前期沉淀的大部分库存和即期品。仓库库存额由年初的将近200万控制在120万左右。

2、品牌梳理

经过调整和消化，开始逐渐形成适合本区域销售的品牌架构

3、司机、财务等其它后勤人员基本尽职尽责，各司其职，完成本职工作和公司交办的事项。

1、大客户大包袱，20xx年12月份包场的连锁超市禹倡供销经营至今，平均投入产出比60%多，费用占整个市场40%多，成了市场效益经营的大包袱。

原因有以下几个方面：

a、金融危机有一点点。

b、禹倡有一家店周边菜场搬迁造成下滑。

c、迪彩、大宝、牙博士等在该系统畅销的单品不能持续有效跟进。

d、品牌调整导致部分顾客流失。

e促销员心态和积极性。

整改措施，由于我们签的是两年的包场合同，已经进行了有效沟通，客户已答应第二年合作不受原合同约束，可以重新谈，今年的合作因为是门店承包制，利润和费用已分配下去，因此费用调整空间没有，但是销售提高因素在a迪彩、牙博士重新导入b该系统每年下半年都是传统旺季c促销活动跟进。

**经营管理总结篇十五**

20xx年上半年，经营管理部在公司各级领导的正确领导下，在同事们的团结合作下，较好地完成了上半年的各项工作任务，在业务素质和思想政治方面都有了更进一步的提高。现将半年来取得的成绩和存在的不足总结如下：

今年上半年，我部成立环卫队用于景区保洁及垃圾清运工作，保证从景区售票大门开始至东西码头及大停车场的环境卫生，卫生要求为做到路面无生活垃圾，公共基础设施保持外观整洁。人员设置为队长一人队员六人负责在每日八点前完成景区保洁及垃圾清运工作。岛屿保洁按范围包干到人，职责同上，保洁完成后将垃圾清运至指定地点。清运时间四月十月每周一次十一月三月每月一至两次（根据实际情况临时调理）。

我部于今年上半年对游船公司与岛屿设施进行了检查，对消防设施、船只设备、岛屿基础设施进行重点抽查，对于消防设施设施进行了及时的更新，对基础设施进行予以修复和完善，对于不适于出航要求的船只责令游船公司予以处罚，为下半年安全工作营造良好局面。

对于客服中心反映的游客投诉情况，进行及时的汇总，妥善处理游客的意见，预计等新客服中心建成后，我部会更加完善与客服中心联系，降低游客投诉现象，保持景区良好形象。

下半年我部将进一步发扬优点，改进不足，拓宽思路，求真务实，全力做好本职工作。打算从以下几个方面开展工作：

（1）是加强工作统筹。根据公司领导的\'年度工作要求，对下半年工作进行具体谋划，明确内容、时限和需要达到的目标加强部门与部门之间的协同配合，把各项工作有机地结合起来，理清工作思路，提高办事效率，增强工作实效。

（2）是加强工作作风培养。始终保持良好的精神状态，发扬吃苦耐劳、知难而进、精益求精、严谨细致、积极进取的工作作风。

我部本着“把工作做的更好”的目标，工作上发扬开拓创新精神，扎扎实实干好本职工作，圆满地完成了半年来的各项任务。

**经营管理总结篇十六**

光阴荏苒，转眼20xx年已到了尾声。在20xx年的工作当中，经营管理部(企管)在公司领导和部门领导的正确领导和辛劳指导下，公司各部门的协作与配合下，部门员工的共同不懈努力下，秉承“特别能吃苦、特别能奉献、特别能战斗”的企业精神，在企业制度建设、合同管理以及招投标管理等方面都得到继承与发展，基本完成了本部门的各项工作以及公司领导交待完成的各项任务。现就经营管理部(企管)20xx年工作总结如下：

1、制定完善企业的各项管理制度，为建设组织机构完整、管理制度健全的知名国有企业尽一份力。

在20xx年的工作当中，继续建设完善公司的各项规章制度，让公司员工能够明确各自的工作职责，在日常工作中有章可循、照章办事，用公司的各项规章制度来规范自己的日常工作行为。争取能够通过公司各项规章制度的规定使员工成长为真正的企业人，为企业的发展而努力，进一步增强员工的企业荣誉感。

短暂的几个月时间里，经营管理部(企管)基本制定完成了《公司绩效考核实施细则(草稿)》、《招标比价采购管理办法(草稿)》、《合同管理办法(草稿)》等相关制度。公司各部门管理制度、各部门职责制度、各种相关工作流程等正在紧锣密鼓的制定进行当中，预计20xx年元旦前能够完成定稿。鉴于公司目前的现状，各种公司制度的建设工作难度大、任务重，但是我们坚信我们会坚决贯彻“特别能吃苦、特别能奉献、特别能战斗”的企业精神，争取圆满完成这项艰巨而光荣的任务。

2、规范招标比价程序，严格招标比价工作管理。

自从接手招标比价工作开始，我们秉承继承与发展的工作态度，在严格遵照上级公司关于招标比价采购规定的前提下，又进一步的规范了招标比价工作程序，同时经过一段时间的业务了解，我们制定了本公司的《招标比价采购管理办法(草稿)》，进一步规范了公司的招标比价采购工作，确保招标比价工作能够公开、公平、公正、有序的进行。

每次的招标比价工作开始前都要进行充分的准备，了解相关市场情况，争取能够在招标比价工作中做到优质优价。在20xx年7月下旬至今的工作当中共进行了86次招标比价会，进行了15次商务谈判的会议，编写完成了121份会议纪要。每次会后都要将会议纪要进行登记归档，防止公司相关档案的遗失。通过招标比价工作，我们尽最大可能的为公司节约生产生活成本，支持了公司的各项工程建设。

3、规范合同管理工作，加强合同档案的登记造册。

合同管理，我们本着档案归档，规范有序，查有依据的原则，将所有送交我们保管的合同副本都进行登记台账，并且对合同台帐的登记进行了细化加强，使得合同台账更加的清楚明确。每一份合同的审查工作，我们都字句斟酌，争取将合同的失误率降到零。此外，我们将往年的一些整理比较混乱的合同文件全部进行了整理并登记造册，以方便公司以后的合同管理工作。

二、20xx年工作中发现的问题。

1、招标比价工作中存在的问题。

公司的招标比价工作应始终秉承公开、公平、公正、规范有序、为公司发展节约成本的宗旨进行。而公司目前的招标比价工作缺乏强有力的规范及严格的程序，没有稳定的招标比价工作小组，容易使得招标比价工作效率低下、流于形式而起不到其应有的作用。

这方面我们已经制定完成了公司《招标比价采购管理办法(草稿)》，并将进一步建议公司成立招标比价工作小组，加强小组成员的业务能力，使得公司招标比价工作能够真正起到其应有的作用。

公司之前的合同管理工作基本出于空白状态，没有专门的档案室来对合同等公司重要档案资料进行归档，这种情况容易造成公司重要档案资料的遗失，给公司造成损失。

针对这方面的问题，我们现在已经基本制定完成了公司《合同管理办法(草稿)》，通过规范的公司制度使得公司的合同管理工作能够得到进一步的加强。

三、20xx年的工作计划。

1、深入推进公司的各项制度建设，基本理顺公司的管理体系。

在上级公司的制度规范及公司领导的指导下，继续制定完善公司的各项管理制度。在广泛学习和深入研究的基础上，通盘考虑制度的粗放和细化的问题，构建“纵横有序、一体化”的制度管理体系。严格执行制度编制、审核、会签、公布程序，为不断深化优化公司管理体制，提升公司经营管理效率和水平，为公司战略目标的实现提供可靠保障。初步计划在20xx年上半年完成公司各项管理制度的编制工作，在20xx年下半年的工作当中分步骤的推进实施，使得公司的各项制度在实际工作中逐渐得以实施，争取在20xx年底之前使得公司能够形成基本完整的制度管理体系。

2、细化合同管理，完善管理环节。

目前合同管理重在事前的谈判和资质审查阶段，合同经办部门在履行阶段缺乏有效控制和合理监管，导致有些合同履行期限无限延长，履行效果无法控制。因此，加强履行过程的监管，严格按照合同规定条款跟踪督促，查漏补缺，及时反馈，才能更好地维护公司权益。其次，严格贯彻实施公司《合同管理办法》，加强公司的合同管理工作，使得公司的合同管理工作真正走上正轨。这项工作初步预计20xx年第一季度完成。

3、进一步规范公司招标比价管理工作。

上文提到公司的招标比价管理工作中存在的问题，在20xx年计划通过严格贯彻实施公司《招标比价管理办法》使得公司招标比价管理工作在正轨上有序、高效进行，为公司接下来的建设发展节约成本，提供坚实的支持。这项工作预计在20xx年第一季度基本完成。

4、进一步加强本部门建设，加强与各部门的协作，努力做好企业管理工作，为公司接下来的发展贡献部门最大的力量。

**经营管理总结篇十七**

本站发布2024经营管理工作总结，更多2024经营管理工作总结相关信息请访问本站工作总结频道。

以下是本站为大家整理的关于《2024经营管理工作总结》的文章，供大家学习参考！

现就本人所管理的片区杭州市场及大区后勤从2024年年初至今工作进展情况，所存在问题，及下一步工作开展向公司做以汇报。

一、杭州市场部经营情况

2024年初至今，在公司效益经营方针指导下，我部根据片区网点实际经营情况，对片区亏损网点进行调整，撤场等大力度处理，已经裁撤了八家网点，在撤场同时，又有效开发了五家网点。新开网点遵循了公司效益，谨慎、详细调整，准确判断和预估的指导要求，力争把经营风险在前期控制在最低，因此新开店基本都略有赢利。现杭州市场实际经营网点为46家，销售额从5月份以前的35万左右递增到现在的月产出55万左右，递增率为57%左右，市场的实际经营效益也在逐步改善和提高。

二、杭州市场部管理现状

片区管理分工明确，各片区业务能针对片区经营情况对工作主次分明，有条不紊地开展，在回款、客情维护、促销员管理、促销活动开展等基本能执行到位，业务开展有分工，有协作。我本人除了加强网络管理，把工作重点放在信息收集和新网点开发上。

三、大区后勤管理情况

1、仓库

经过一段时间的消化和调整，大区仓库包场淘汰品牌所沉淀的库存，公司主动淘汰品牌所形成库存。品牌质量不稳定所形成的库存。在公司协调下，兄弟市场上海，台州的帮助下，大区内部嘉兴。湖州共同努力下，已经消化了前期沉淀的大部分库存和即期品。仓库库存额由年初的将近200万控制在120万左右。

2、品牌梳理

经过调整和消化，开始逐渐形成适合本区域销售的品牌架构

3、司机、财务等其它后勤人员基本尽职尽责，各司其职，完成本职工作和公司交办的事项。

四、存在问题及分析

1、大客户大包袱，2024年12月份包场的连锁超市禹倡供销经营至今，平均投入产出比60%多，费用占整个市场40%多，成了市场效益经营的大包袱。

原因有以下几个方面：a、金融危机有一点点b、禹倡有一家店周边菜场搬迁造成下滑c、迪彩、大宝、牙博士等在该系统畅销的单品不能持续有效跟进d、品牌调整导致部分顾客流失e促销员心态和积极性。整改措施，由于我们签的`是两年的包场合同，已经进行了有效沟通，客户已答应第二年合作不受原合同约束，可以重新谈，今年的合作因为是门店承包制，利润和费用已分配下去，因此费用调整空间没有，但是销售提高因素在a迪彩、牙博士重新导入b该系统每年下半年都是传统旺季c促销活动跟进。

2、其它几个亏损小网点已积极沟通，用撤货来终止亏损。

3、多品牌调整负担重，给货源管理和市场销售工作带来很大工作量和压力，由于品牌引进和淘汰频繁，造成品牌顾客忠诚度降低及促销工作积极性受到影响，因此建议公司，梳理形成稳定的品牌架构、制定品牌淘汰和引入的机制。

4、即期品存在和处理，即期品存在已久，已经成为影响公司效益的一个因素，即期品形成原因：a、不合理要货b一线促销人员和业务人员重视不够c季节性产品要货不合理d质量不稳定品牌e仓库人员没有培训和可以依据的一般操作手册和标准，因此,建议公司在仓库的陈列,货品的发放和管理,季节性产品的备货,即期品管理和处理，产品报损处理制订一套操作手册，让每一位仓管有可遵循基本依据，而不是每人按自己想法管理。

5、市场竞争现状，由于杭州日化终端供应商20多家，竞争白热化，对费用收取更多地倾向于部分现付和全部现付，导致我们在竞争中虽然最早获取信息，但最终因为费用支付问题流失很多店，并在市场开发中举步维艰，最终我们只有靠客情、靠信息和速度、靠品牌实力赢取部分网点。

下一步工作开展

1、继续坚持效益经营方针，贯穿在市场经营开发管理中和仓库货品管理及物流配送办公等

2、对品牌梳理调整和消化争取2024年12份以前完成，经常下仓库了解督促检查

3、亏损网点争取在2024年12月份以前调整完毕

5、坚持持续有效地开发，保证不断地提升。

6、对公司新开渠道养天和药店连锁集团给予重点跟踪和维护,争取在在渠道的突围和尝试中为公司作出贡献.

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找