

最新运营部半年工作总结及下半年工作计划(实用8篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

运营部半年工作总结及下半年工作计划篇一

- 负责酒店的设备管理
- 负责酒店的设备运行和维修
- 负责酒店的能源控制

？工程部负责管理好酒店的设备设施使之正常运转，为酒店运营提供基础保障，保证酒店运营安全高效、提高服务质量与酒店利润。

主要系统和设备运行维护及保养工作是酒店工程部工作最重要的部分按照酒店工作标准化、流程化、模式化，抓好对大型关键设备的计划检修和保养，做好配电室，地下室机房，电梯，中央空调，太阳能机房，供水供电系统的换季检修，日常维护。特别是对中央空调主机及配套设施水泵，新风系统滤网，末端风机盘管滤网的清洗保养，确保中央空调主机顺利运转安全。

五月份工作计划：

供电系统(变压器、发电机、电柜□380v220v等各类电气家电设备)

弱电系统(网络通讯、电话、时控、智能感应开关、门禁等)

给排水系统(自来水回路阀门，主排水管地沟油清理卫生间防水等)

供热系统(水箱、水泵、空气能、中央空调、太阳能水循环集热控制等)

制冷系统(冷库、冰箱、冷柜及后厨换气排烟等)

安保监控系统

消防安全系统

各类办公软件系统

酒店基础装修系统

以上系统均需要做出年、季、月、周、日保养实施计划，费用清单，并确保执行。

运营部半年工作总结及下半年工作计划篇二

20xx年下半年，保安部的工作目标是:紧紧围绕公司中心工作，全面落实公司基层建设方案和各项安全防范措施，加强军事和业务培训，加强自身学习，加强和公司各部室、管理处的协调，推行人性化和制度化管理，确保所辖小区(大厦)不发生重大安全事故，努力为保安队员创造良好的发展平台，打造一支规范化、专业化、有凝聚力、有战斗力、形象好的保安队伍，为公司的持续健康发展，提供强有力的安全保障。

下半年要完成的八项主要工作任务

- 1、修改完善《保安队员绩效挂钩实施方案》。

2、和管理处一起做好绩效方案的宣传、动员、准备工作。

3、认真履行绩效管理的检查、监督职责，公正、公平处理问题，决不姑息违规队员，努力在保安队营造人人遵守公司制度的正气。

1、制定正、副队长培训方案

2、从x月份开始每个星期二天，一共进行为期十天的正、副队长强化培训。

3、在x月中旬就培训内容分别进行业务和军事考核。

1、制定下半年保安队员的培训计划。

2、认真落实培训计划，半年集中搞一次军事训练比赛，条件成熟考虑搞一次安全知识竞赛。

3、摸索培训经验，形成一种长效机制。

1、制定新聘队员培训方案。

2、结合公司实际情况，由保安部对新队员进行三天的业务培训后，由保安队长对新队员进行实际工作辅导和军事、消防训练一个星期，八天后由保安部考核，考核合格后纳入常规训练。

3、在今后的工作中，对每个新聘队员依此进行规范培训。

1、贯彻公司的学习制度，每月至少组织二次学习。

2、二次学习中至少一次扩大到队长层面。

1、对照部门职责和岗位职责，做好日常工作。

- 2、加强巡查岗亭，特别是管理处下班以后的时段。
- 3、就了解到的情况、问题和管理处共同分析研究，认真解决。
- 1、实事求是地对所有队员进行能力评估。
- 2、建立后备保安干部名册。
- 3、将后备保安干部人选按照对正、副队长的要求进行培训。

运营部半年工作总结及下半年工作计划篇三

下面是工作计划网为大家提供的下半年工作计划范文，欢迎大家阅读与借鉴。

篇一：

一、厂家太多，品牌太多，态度要和谐，要用心和客户交谈。对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，多沟通。稳定与客户的关系。在和客户交谈当中必须要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道快速开发新客户，推广新产品。

三、不会再和原来一样被动的接电话、接订单。加强销售意识，有计划、有步骤的去和客户交流。

四、制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，促使潜在客户从量变到质变。上午重点安排发货。下午积极回访老客户报计划。做到一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

五、对所有客户的工作态度都要一样，加强产品质量和服务

意识, 为公司树立更好的形象, 让客户相信我们的工作实力, 才能更好的完成任务。

六、和公司其他员工要有良好的沟通, 有团队意识, 多交流, 多探讨, 才能不断增长业务技能。

七、客户遇到问题, 不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意, 让客户相信我们的工作实力, 才能更好的完成任务。

八、上半年的销量不太理想, 华东厂上半年销售额才5100多万, 离今年的最低目标还差8800多万, 下半年每月我要至少完成1500万才能完成销售任务。(最近华东生产出现问题, 现在停产, 个别花纹磨具迟迟上不去, 很影响发货); 区域上半年销售额1.18亿, 离最低目标还差1.72亿, 下半年月销量至少2800多万才能完成预计目标。虽然还差很多, 我相信只要大家积极努力配合, 这些都不是问题。我会很努力的。

以上就是我半年的工作计划, 工作中总会有各种各样的困难, 我会向领导请示, 向同事探讨, 共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

xx年7月12日

篇二:

经过上半年的努力, 我们在经营治理上和市场营销上已经取得了一些成绩, 为下半年的工作开好了头, 打好了基础, 但下半年的市场竞争将更加的激烈, 我们只有更加努力地工作, 才能保证公司的持续发展, 才能完成总公司交给的任务。

提高干部员工的思想水平和综合素质依然是下半年的工作重点之一, 下半年公司要继续抓好员工的思想教育工作, 提高员工的思想水平, 综合素质, 使员工能认真贯彻公司的指导

精神，心往一处想，劲往一处使，为建设和谐中联，促进公司持续发展而奋斗。

通过各种方式和途径提高干部员工的理论和业务水平，定期举行干部培训，提高干部的治理能力和思想熟悉，有条件的的话，组织员工到相关培训机构进行专业及英语培训。

继续做好党建工作，上好党课，提高干部的政治理论水平。对入党积极分子加强考查，把优秀的员工吸纳到党内来，发挥党员作用，引导全体员工奋发向上。

(二) 狠抓生产治理，确保安全质量。

安全质量是公司进行市场营销的最大资本和最好武器，是公司进行市场营销的基础。在市场相持阶段，只有确保安全质量，才能有条件、有资本、有底气向船东营销，否则只会让客户反感和不信任。

下半年，公司要在狠抓生产治理，确保安全质量上下功夫，要加大现场的巡查力度，对任何不按操作流程作业的作为予以及时处理，要加大考核力度，对安全质量事故，从重从严处罚。

(三) 进一步细化治理、创新服务。

下半年公司要进一步细化治理，对岗位职责和 workflow 再进一步细化，做到权责分明、任何工作都要有人负责，有人监督，避免漏洞的发生。对现有已不适宜时的规章制度加以修缮，提高规章制度的可操作性和可执行度，果断贯彻落实。对一些还未规范的事项及时出台相关制度和机制进行调整规范。

在业务服务上采用创新服务，提高服务质量及客户满足度，根据客户的需求和特点，为客户量身打造服务计划书，及时

准确地为客户提供所需的数据。挖掘增值服务的潜力，让客户感受到没有我们的服务，他们的工作会不方便和不顺利，从而使客房更信赖和依靠我们。在市场营销上采用创新手段，积极收集相关信息，和客户建立互信互利的关系，尽所能地帮助客户解决工作和生活上的难题，用诚意感动客户，用实力吸引客户。进一步理顺和船东、码头、代理及相关单位的关系，加强和各单位交往，积极参与各单位组织的活动，提高知名度及影响力。

回顾过去的半年，在这市场“相持”阶段，我们面对激烈的市场竞争，没有感到丝毫的畏惧和恐慌，厦门中联人继续高举着理货改革的旗帜，发扬创业时的艰苦奋斗精神，一如俱往地迈着坚定的脚步朝目标前进。相信只要我们紧紧团结起来，众志成城、不畏艰苦，迎难而上，我们一定会取得最后的胜利。

篇三：

在7月1日早调会上，总经理侯留月对义海能源上半年工作做了简要总结，对下半年各项工作进行安排部署。他指出，上半年，义海能源经受了严峻的煤炭形势考验，在全体干部职工的共同努力下，较好的完成了各项任务指标，也得到了各级领导的赞同和认可。希望广大干部员工要认清形势，不骄不躁，凝心聚力，迎难而上，战胜危机，以优异的成绩完成下半年各项任务。

一是要夯实安全基础。安全是各项工作的底线，要以“双基”为抓手，“1+3”管理模式为主线，做到关口前移，消灭重伤及二级以上非伤亡事故。

二是舞好销售龙头，推动工作正常开展。1、销售部门要加大销售力度，合理配煤保煤质，提高经济效益。充分了解市场，不断开拓新用户、新市场，保证煤炭销售不间断。2、生产和销售要无缝对接，以销定产，相辅相成，要有一盘棋思想，

形成合力。3、销量和价格要顺应市场形势变化而变化，随行就市，扩大销量，改变价格。要加大清欠力度，及时货款回收，控制在义煤公司规定范围内。4、公司及两矿要各尽所能，发挥各自优势，分工明确，密切配合。分管领导和财务部门要大力支持。5、合理调整销售结构，市场需要什么煤种，就配什么煤种，满足市场质和量的需求，减轻亏损压力。下半年，要稳定价格，达到产销平衡，推动大煤沟矿减亏进度。

三是合理安排生产组织。大煤沟矿要做好采掘面接替工作；木里矿要把前期的亏产补上，在保证安全的前提下争创高产。

四是加强资金管理。要继续控制非生产性支出，节支降耗。对各项工作要全面进行预算管理，有预有算，财务、企审部门要加大审计力度。

五是加强和完善后勤福利工作管理。后勤部门要管好、用好、维护好各种设备，有计划、有步骤的提前检查，提前检修。有关部门要对后勤工作进行全面检查和督促，保证水、电、暖正常。继续加强“两堂一舍”的管理，保证职工能够及时吃上热饭、洗上热水澡。

六是加强党员干部工作作风建设。按照6月19日河南能源下发的《关于在处级以下党员干部中开展“三严三实”专题教育》的通知，深刻领会，扎实学习，进一步提高广大党员干部的业务和个人素质，提升工作效率。

篇四：

经过上半年的努力，我们在经营治理上和市场营销上已经取得了一些成绩，为下半年的工作开好了头，打好了基础，但下半年的市场竞争将更加激烈，我们只有更加努力地工作，才能保证公司的持续发展，才能完成总公司交给的任务。

提高干部员工的思想水平和综合素质依然是下半年的工作重

点之一，下半年公司要继续抓好员工的思想教育工作，提高员工的思想水平，综合素质，使员工能认真贯彻公司的指导精神，心往一处想，劲往一处使，为建设和谐中联，促进公司持续发展而奋斗。

通过各种方式和途径提高干部员工的理论和业务水平，定期举行干部培训，提高干部的治理能力和思想熟悉，有条件的的话，组织员工到相关培训机构进行专业及英语培训。

继续做好党建工作，上好党课，提高干部的政治理论水平。对入党积极分子加强考查，把优秀的员工吸纳到党内来，发挥党员作用，引导全体员工奋发向上。

(二) 狠抓生产治理，确保安全质量。

安全质量是公司进行市场营销的最大资本和最好武器，是公司进行市场营销的基础。在市场相持阶段，只有确保安全质量，才能有条件、有资本、有底气向船东营销，否则只会让客户反感和不信任。

下半年，公司要在狠抓生产治理，确保安全质量上下功夫，要加大现场的巡查力度，对任何不按操作流程作业的作为予以及时处理，要加大考核力度，对安全质量事故，从重从严处罚。

(三) 进一步细化治理、创新服务。

下半年公司要进一步细化治理，对岗位职责和 workflows 再进一步细化，做到权责分明、任何工作都要有人负责，有人监督，避免漏洞的发生。对现有已不适时宜的规章制度加以修缮，提高规章制度的可操作性和可执行度，果断贯彻落实。对一些还未规范的事项及时出台相关制度和机制进行调整规范。

1. 2018财务下半年工作计划
2. 2018企业下半年工作计划
3. 2018公司下半年工作计划
4. 2018人事下半年工作计划
5. 2018幼儿园大班下半年工作计划
6. 2018下半年学生会工作计划
7. 企业2018年下半年工作计划
8. 公司2018年下半年工作计划

运营部半年工作总结及下半年工作计划篇四

一、抓好农业服务，调整农业结构，农业经济发展态势良好上半年粮食总产量(麦子、油菜、蚕豆)5211吨，实现农业产值788.22万元，同比增长42.2%，主要原因是种植面积比去年同期扩大了3801亩。

(一) 抓农业备耕、备种、春管工作

小麦、水稻等种子实行统一供种。其中麦种杨麦158统供29万市斤，金丰福种10万市斤，“秀优5号”1500多市斤，秀水128统供1.8万市斤；玉米种子登海3622供应5200市斤；早黄豆种子供应5000市斤；另为农户供应蔬菜种子、农膜、地膜等农业生产资料。重视春季二麦、油菜培管工作，重点抓好三补，即补沟、补肥、补药。大力推广水稻机插秧技术，将宣传发动与工作考核相结合，把任务分解到村，使机播工作落到实处，播种后对农户进行培训、化除、肥水管理指导。水稻科技入户工作方面，调查科技入户对象，调整对象及示范

户年龄,以合作社为主体,抓好水产和种植业专业农民培训,使机插秧与合作社配合起来,在示范户中首先推广“四新技术”,从而以点带面,扩大辐射。

(二) 抓好农产品安全监管工作

蔬菜样品3000份检测工作。与蔬菜种植户签订蔬菜生产安全使用农药承诺书300份。积极推广商品有机肥及bb肥。组织春季农田灭鼠工作,确保春播作物的安全,防止流行性鼠疫疾病的发生。抓动物防疫工作,重点做好3月份禽流感的普防及白化消毒工作,防疫率达100%,并且记好台帐。

(三) 抓农业结构调整,发展特色经济

积极发展多种经营和特色经济,调整农业结构,提高资源利用率、土地产出率、劳动生产率,充分发挥向化传统的优势农业,向区域化、规模化、标准化方向努力。抓好三豆(毛豆、扁豆、缸豆)、三瓜(甜瓜、冬瓜、地瓜)、三菜(花菜、牛心菜、小蔬菜)及青茄子的生产。调整养殖业结构和养殖模式,发展扣蟹和虾子等多种水产经营,稻蟹进行混合种养殖,达到防风险、增效益的目的,大力发展白山羊、生态鸡等禽畜养殖。加强对农产品的监管,提升农产品品质,采取多渠道方式帮助农民解决生产中的后顾之忧,努力出特色、创品牌。积极发展林下产业经济,目前林下经济面积1500多亩,着力提高林地产出效益,促进农民增收。

二、支持企业技改,重视安全生产,工业经济平稳发展

上半年预计实现工业产值1.96亿元,比去年同期减少22.8%;销售额2.6亿元,比去年增加8%;利润100万元,扭亏为盈。

造。

(二) 加大宣传力度、定期开展检查,促进企业安全生产

年初，制订20xx年度安全生产工作实施意见，下发到各企业，使企业知晓今年安全工作的重点，便于取得支持和配合。制作消防宣传横幅及黑板报，加强安全生产宣传，重点是新修订的消防法和特种设备监察条例。与县政府签订生产、交通、消防安全责任书，并层层落实到企业、车间、班组及员工个人。组织电工复审培训及负责人和安全干部复审培训工作，总人数90人，今年是实施考培分离的第一年，我镇取得了较高的通过率。“两会”前后，开展安全生产大检查，由副镇长带队，分二组对重点企业进行九个方面的检查，共发现安全隐患近30个，均要求企业立即整改。传阅20xx年度安全生产警示片，目前已传阅6个企业，职工收看人数近200人。

运营部半年工作总结及下半年工作计划篇五

时间过得真快，转眼间一年的时间就过去了。在这一年里，凭借前几年的蓄势，公司步入了高速发展的快车道，实现了飞快的效益增长，而且成功地实现公司股票在上海证券交易所上市。从此，一个公司将以崭新姿态展现在世人面前，一个更具朝气和活力的、以维护股东利益为己任的新公司诞生了。

公司上市后，管理水平必将大幅度提高，这不仅仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大的内在要求。对于市场部门来说，全面提升管理水平，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司合同额三十亿的总体经营管理目标，市场部门特制订工作计划如下。

一、信息网络管理

1. 建立直接领导关系

市场部门是负责公司信息网络建设与维护、信息收集处理工作的职能部门，接受营销副总经理的领导。市场部门信息管理员与各区域市场开发助理之间是一种直接领导关系。

2. 构架新型组织机构

3. 增加人员配置：

(1)、信息管理员：市场部门设专职信息管理员3名，分管不同区域，不再兼任其它工作。

(2)、市场开发助理：浙江省六个办事处共设市场开发助理两名，其它各办事处所辖区域均设市场开发助理一名。

4. 强化人员素质培训

春节前完成对各区域的市场部门信息管理员和市场开发助理的招聘和培训，使新的管理制度实施过程中市场部门在人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用市场开发助理，切勿滥竽充数。

5. 加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面对信息网络建立和维护作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。建立市场信息管理员定期巡回分管区域指导信息管理工作的考核制度，有针对性地进行分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全信息管理工作。

二、品牌推广

1、为进一步打响公司品牌，扩大公司的市场占有率，乘公司上市的东风，初步考虑四川省省会成都、陕西省省会西安、新疆维吾尔自治区首府乌鲁木齐、辽宁省会沈阳、吉林省的长春、广东省会广州、广西壮族自治区首府南宁以及上海市举办品牌推广会和研讨会，以宣传和扩大公司的品牌，扩大信息网络，创造更大市场空间，从而为实现合同翻番奠定坚实的市场基础。

2、加强和外界接触人员的专业知识和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和先进的企业文化内涵，给每一位与杭萧钢构人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对杭萧钢构及钢结构有更清晰和深层次的认识。

三、客户接待

客人接待工作仍是市场部门工作的重点之一。做好客人接待工作是业务接洽的必要的提前和基础。如何按照公司有关规定和商务部门要求保质保量地做好客人接待工作是市场部门必须进行认真研究和探讨的重要课题。表面上看起来接待工作比较简单，但实质上客户接待是一门十分深奥的学问。

运营部半年工作总结及下半年工作计划篇六

(一)在加强经济宏观管理上有新贡献。

切实加强经济运行分析，研究破解热点、难点问题，并提出对策措施，努力做到科学监测，强化分析，适时提出宏观调控政策建议，当好领导的参谋助手，并认真撰写季度经济分析报告2篇。今年上半年，全县经济主要指标运行良好，1-6月份，预计全县实现地区生产总值51亿元，同比增长10.5%;1-5月份，全县完成财政总收入7.02亿元，同比增长16%;其中公共财政预算收入完成6.01亿元，同比增长19.7%;固定资产投资完成34.07亿元，同比增长23.89%;完成规模以上工业增加值20.8亿元，同比增长10.8%;1-6月份，预计城镇居民可支配收入和农民人均可支配收入实现120xx元和4970元，分别增长12.25%和13.5%。

(二)在规划编制水平上有新提高。

一是全面启动了“十三五”规划编制工作，成立了“十三五”规划编制工作领导小组，下发了“十三五”规划编制工作方案，提出上报了“xx县争取纳入国家和省十三五规划重大

产业、重大事项和重大项目的建议”，起草了“十三五”规划基本思路。二是完成我县千亿斤粮食增产工程项目201x年度建设任务的上报工作及实施方案和资金申请报告的编制和江西省高标准农田建设规划(xx县规划)修编工作。三是正式启动生态文明先行示范区建设工作。成立了xx县生态文明先行示范区建设工作领导小组，草拟编制了《xx县生态文明先行示范区建设工作方案》，并下发各部门各单位征求意见。

(三)在项目建设工作上有新成效。

始终坚持把抓投资、上项目作为促进经济社会发展的重中之重。1-5月份全县完成固定资产投资34.1亿元，增长24.1%，增速位居全市第四。争取省重点项目方面，我县成功争取旭腾高科项目、中广群发项目、成琚药业项目、上万高速项目等4个项目列入201x年第一批省重点项目计划，占全市的1/4，占县级单位的2/5，并均已按照承诺进度稳步推进，旭腾高科技项目列入省49次调度会，解决用地计划300亩。康泰机械线切割床生产项目、汇丰玻璃制品生产项目等18个项目已投产或基本完工。争取资金方面，截止目前，全县争取到位各类资金6.6亿元，完成年度计划(10亿元)的66%，其中争取到位竞争性资金7336.6万元，完成年度计划的(2亿元)的36.68%。

(四)在改革发展事业上有新进展。

一是作为经济体制和生态文明体制改革专项小组联络员单位，制定了《经济体制和生态文明体制改革专项小组201x年工作计划》、《经济体制和生态文明体制改革专项小组201x年工作要点》、《经济体制和生态文明体制改革专项小组201x-202x年工作规划》，并做好了专项台账。二是牵头推进了公车改革工作，成立了xx县公务用车制度改革领导小组，认真采集了我县行政单位和参公事业单位公务用车信息，并汇总核定了我县公车改革摸底及经费测算情况。三是认真开展现代服务业申报和日常工作。完成申报服务业集聚区厂房

建设6家，申报建设面积75810平方米，成功争取到我县纳入上饶市现代服务业集聚区。引进赶街网农村电商平台、一亩田农村电商平台、城南故事电子商务有限公司等3家电子商务公司，完成了我县规上服务业的摸底调查，掌握了我县服务业的基本现状和发展势头。

(五)在重大战略实施上有新亮点。一是积极参与南昌、上饶两市就鄱、余、万三县加快融入南昌核心增长极的战略协作框架协议签订工作，并梳理出6类13个对接20xx年度融入南昌核心增长极重点项目。二是充分利用“鄱阳湖生态经济区建设省直部门联席会议”，积极上报了香港壹天高新科技聚酯薄膜生产、江南糖果产业园和成琚药业三个主要项目，并通过省直联席会议解决了香港壹天高新科技聚酯薄膜生产项目一期用地指标300亩，其他两个项目难题也正在同步进行解决中。三是继续抓住全省县域经济发展先行先试县的重大机遇，进一步深入推进了“一中心三基地”建设(全国稻作文化展示中心、知名生态旅游基地、特色新型产业基地和鄱阳湖优质农产品基地)。

(六)在中心职能工作上有新突破。

(七)在干部队伍建设上有新举措。

一是深入开展“为官不为”问题专项整治行动。根据县委以及县纪委十二届五次全会精神和工作要求，科学制定了《县发改委关于开展“为官不为”问题专项整治实施方案》，全面开展以整治“慢作为”、“庸作为”、“懒作为”专项整治行动，切实解决“不想为”、“不会为”、“不敢为”、“慢作为”等突出问题，坚决纠正“为官不为”的不良作风。二是持续推进党风廉政建设。制定了党风廉政建设责任制，签订了党风廉政建设责任书，认真落实了由我委牵头反腐败工作任务，并分解落实到各分管领导和经办股室。三是扎实做好201x年党风廉政建设社会评价群众满意度工作。科学制定《县发改委201x年党风廉政建设社会评价群众满意

度工作实施方案》，深入陈营镇珠山村认真宣传做好党风廉政建设社会评价工作，发放《201x年党风廉政建设社会评价宣传提纲》等资料400多份，收集群众反映意见建议10条，帮助当地群众解决实际困难6件。四是坚持机关效能建设常抓不懈。我委始终坚持把建立健全高效制度体系作为效能建设工作的首要任务，在上下班考勤、财务管理、为企业服务工作流程、绩效考核等方面注重制度建设，抓实抓好适用、管用的机关效能管理制度体系。

二、存在的问题和不足

上半年的各项工作虽然取得了一些成绩，工作效能不断提升，作风越来越扎实，但仍然存在诸多问题和不足之处，主要表现在以下方面：一是受国际国内经济下行压力影响，部分重要经济指标全市排名靠后，从1-5月份数据看，固定资产投资总量全市第九，其中工业固定资产投资增长全市倒数第二，接待旅游人数和旅游总收入总量和增幅全市都靠后。二是投资增长的压力不断加大。重大项目开工不足，年初安排的未来科技城、惠达运营中心、好多鱼饲料生产项目等13个项目推进缓慢；因项目前期工作滞后、投资主体资金紧张，一些已开工的项目，进展缓慢，不能按计划进度进行建设；部分项目，到目前资金无法落实，不能按计划开工建设。三是工作思路、工作方法和知识结构还不能很好地适应新形势、新任务、新要求，研究重大问题、党员干部进取意识、机遇意识、责任意识亟需增强等。对此，我们将在今后的工作中认真研究，积极探索，不断改进。

三、201x年下半年工作打算

上半年，我委工作虽然取得了一定成绩，但离县委、县政府的要求还有一定差距，下步工作中我们将查找差距、增添措施、落实责任，扎实做好各项工作，确保圆满完成全年目标任务。

(一) 围绕中心抓谋划。

一是科学编制“十三五”规划。准确把握宏观政策和经济走势，高起点、高质量、高水平编制全县“十三五”发展规划，力求规划与国家产业政策和投资重点相衔接，与全省区域发展战略相衔接，与全市、全县发展定位相衔接。紧紧围绕国家投资导向和市场资金流向，精心谋划一批重大项目，力争皖赣铁路宣城至贵溪段扩能改造及昌景黄高铁途径并设立站、通用机场等进入国家和省市“十三五”规划盘子。二是全力做好经济监测。及时制定201x年国民经济和社会发展规划，提出经济工作建议，确定主要经济指标年度目标。准确把握宏观经济走势，认真分析发展的阶段性特征，积极开展经济形势分析和预警预测工作。三是继续抓好调研分析，着力在提升课题质量上下功夫，提高课题研究的前瞻性、应用性、针对性。广泛开展调查研究，拓宽调研思路、创新调研手段，提高调研质量，更好地为县委县政府决策服务。

(二) 紧贴发展抓项目。

要把项目建设作为转型发展第一抓手，提升经济发展后劲。一要创新推进机制。按照“五个一”责任制要求，实行一周一通报，一月一调度、半年一小结，一年一总结制度，加大对重点项目的督查力度，加快项目建设进度。把考核作为推进项目建设的重要手段，奖优罚劣，形成科学有效的奖惩激励机制。二要强化要素保障。着力引进和培养规划、建设、管理、资本运作等方面专业人才。用好用活土地政策，提高土地投资强度，确保用地需求。学会用市场经济的手段推动发展，重点是要在破解资金难题上下功夫，继续做大平台，推进平台融资，积极争取债券发行和利用ppp模式，进一步释放民间投资潜力，保障项目建设的资金需求。三要充实项目储备。根据国家的产业政策和投资方向，及时清理全县重点项目库，调整和补充一批投资规模大、带动能力强的大项目、好项目，抓紧做好项目前期工作，争取上级更多的项目和资金支持。完善争资立项考核奖励机制，年内争取上级资金10

亿元以上。

(三) 强化职能抓管理。

全面启动生态文明建设。按照《xx县生态文明先行示范区建设工作方案》，严格落实分工任务，建立健全生态文明先行示范区建设领导和组织协调机构，科学制定出台专项规划和配套政策，使全县上下形成推进生态文明建设的共识与合力。大力抓好节能减排。严格节能减排目标责任制，加强节能降耗预警调控，深入开展节能目标责任评价考核，确保完成上级下达的年度节能减排目标。落实投资项目节能评估和审查制度，突出抓好工业、建筑、交通、公共机构、商业等领域节能，实施节能改造、合同能源管理推广等重点工程。认真做好改革攻坚。一是制定出台我县贯彻落实《国务院关于创新重点领域投融资机制鼓励社会投资的指导意见》和省、市实施意见的具体方案。二是根据国家意见和省、市里相关办法，研究制定我县政府投资管理办法、政府核准和备案投资项目管理办法。三是研究提出我县贯彻落实《长江中游城市群一体化发展规划》的实施方案。多谋思变招商引资。高度重视招商引资工作，创新招商引资方式方法，着力提高招商引资的实效，积极推进中广核集团、正泰集团、晶科电力农光互补发电站项目，壹天新能源科技有限公司10.8mw分布式光伏电站项目，华电集团、龙源电力集团风力发电项目招商和协调工作。

(四) 提升服务抓建设。

一是坚持学习教育，强化干部职工的政治业务素质，努力提高行政能力和服务水平。二是坚持调查研究，将理论知识与实际情况更好地结合，综合分析，更好地服务于发展改革的中心工作。三是抓实领导班子建设和干部队伍建设，强化服务至上和群众利益无小事的理念，增强为群众办好事、办成事的能力。要有针对性地建立健全规章制度，从源头上预防和治理工作效能和作风存在的问题，进一步加强党风廉政建

设, 不断提高干部拒腐防变的能力。四是加强作风效能建设, 扎实推进“阳光发改”活动, 严格依法行政, 提高依法办事能力和效率。五是推进党风廉政建设。加强对领导干部行使权力的监督, 进一步落实述职述廉、谈话和诫勉、询问和质询等党内监督各项制度, 强化日常监督, 加强行政监察, 加大问责力度, 追究失职渎职行为。

运营部半年工作总结及下半年工作计划篇七

1. 市场分析, 根据市场容量和个人能力, 客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务: 销售额100万元。
2. 适时作出工作计划, 制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通, 确保各专业负责人及时跟进。
3. 注重绩效管理, 对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。
4. 目标市场定位, 区分大客户与一般客户, 分别对待, 加强对大客户的沟通与合作, 用相同的时间赢取最大的市场份额。
5. 不断学习行业新知识, 新产品, 为客户带来实用的资讯, 更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商, 以备工程商需要时能及时作好项目配合, 并可以和同行分享行业人脉和项目信息, 达到多赢。
6. 先友后单, 与客户发展良好的友谊, 处处为客户着想, 把客户当成自己的好朋友, 达到思想和情感上的交融。
7. 对客户不能有隐瞒和欺骗, 答应客户的承诺要及时兑现, 讲诚信不仅是经商之本, 也是为人之本。
8. 努力保持和谐的同事关系, 善待同事, 确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

1. 制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑北京市地广人多，交通拥堵，预约时最好选择客户在相同或接近的地点。
2. 见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。
- 3、从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。
- 4、做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。
5. 填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。
- 6、前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少二周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。
- 7、前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。
8. 投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。
9. 投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部份设计工作，准备施工所需图纸（设备安装图及管线图）。

10. 争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应工程商的需求，争取早日回款。

11. 货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12. 提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

1. 定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流。客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更快乐的环境下进行。

2. 对于老客户和固定客户，经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。

3. 利用下班时间和周末参加一些学习班，学习更多营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯和产品，不断提高自己的能力。

以上是我这下半年的销售工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，争取为公司做出自己最大的贡献。

运营部半年工作总结及下半年工作计划篇八

半年来，我司在省市公司的正确领导下、在武冈市委、市政府的关心和支持下，全体干部职工同心协力，严格按照公司年初工作指导思想，以经济效益为中心，以安全生产为基础，

以“精益管理年活动”为目标，以改革创新和“三严三实”及“转、守、强”专题教育活动为行动指南，努力调动和发挥全体职工的积极性，全司各项工作进展势态良好，整体工作并举发展，为全面实现年度工作目标奠定了坚实的基础。

一、上半年工作的主要成效

——精益管理再现高潮，创建意识进一步加强。按照市局“精益管理年活动”要求，我们始终把创建一流供电企业作为促进各项工作进步的龙头来抓，围绕“一流的设备、一流的管理、一流的队伍、一流的效益、一流的服务”目标，健全领导机构，制定活动方案，广造声势，深入动员，全方位分解精益管理责任指标，层层签订责任状，增强创一流工作的责任感和紧迫感，通过突出工作重点，落实工作责任，开展自查整改，采取符合实际的工作计划和保证措施，确保了“精益管理年活动”各项创建目标和指标的顺利实现。

——安全生产局面日趋稳定。上半年，全司安全工作坚持以人为本，从严管理，狠抓“三级控制”和反习惯性违章两个重要环节，加强“三种人”培训，通过层层落实安全责任制，开展举一反三的安全教育，严格以责定位的监督机制，营造出浓郁的安全氛围。

——主要经济技术指标完成良好。上半年，面对日益复杂的内外部用电环境，我公司严抓严管，经济技术指标超预定目标。1—5月累计完成购电量20614.04万kwh□同比上升21.42%，完成年度指标41.36%、进度的98.69%；累计完成售电量19410.62万kwh□同比上升22.52%，完成年度指标43.75%、进度104.79%；应收电费14390.4470万元，实收14123.467万元，电费回收率98.14%，除龙江、龙坪两煤矿欠费266.98万元外，其余电费100%收回；售电均价完成741.37元/千千瓦时，同比上年757.29元/千千瓦时降低15.92元/千千瓦时，对比年度指标750.74元/千千瓦时下降9.37元/千千瓦时。其主要原因是杨柳、司马冲两供电所的并入及今年一些煤矿、五小三高企

业被政策性关停所致;1—5月累计全口径综合线损5.84%，同比下降0.84%，对比年度指标(12.00%)下降6.16%。

——电力市场整顿和优质服务活动开展有条不紊。电力市场整顿和优质服务是“精益管理年活动”的重要内容，根据省市电力公司的统一要求和部署，公司领导亲自带领员工上街宣传供电服务承诺，回答用户反映的用电问题，在社会上造成了良好的宣传氛围，树立了良好的国企形象。与此同时，我们还积极响应市人大、政协的号召，对人大代表提出的建议提案及时调查并予以答复，今年，我司收到的提议案只有两件，均已正式回复了代表。

——各项基础管理工作不断加强。精益管理活动的深入开展，为公司全面提高基础管理水平提供了良好的条件，内部审计工作在搞好财务收支审计的基础上，有效地开展了事前审计、效益审计、基建工程审计、承包审计，为提高资金使用效益起到了监督和服务作用，杜绝和减少了在资金管理上的随意性支出，提高了经济效益。上半年，没有各类刑事治安案件发生，火灾事故继续保持零的记录。

——多经产业健康发展。我们遵照市场经济规律，从调整生产关系，促进生产力发展的实际，大力发展多经产业，上半年，承接签订高低压业扩安装项目合同63份，合同金额1701万元，主营业各收入达944余万元，其中已竣工投运高压业扩收入22个，收入847万元;低压户表安装48万元，零星维修工程收入49万元;1-6月份累计生产产值达1879万元，预计全年实现收入2400余万元。

——党建工作。文明建设进一步深化，半年来，我们以提高企业整体素质为中心，组织全体党员、干部职工认真搞好“转、守、强”与“三严三实”专题教育活动，着力打造企业精品文化，积极开展思想政治工作，使职工的思想觉悟不断提高，责任心不断加强，服务水平不断提高，企业形象不断优化，保证了全司精神文明建设的有序开展。

——电力体制改革稳步推进。根据省公司的统一部署，我公司于5月初正式启动直管上划，武冈市委市政府成立了专门工作组，统筹电力体制改革的各项工作，人员安置等历史遗留问题正按有关程序进行处置，7月底，直管上划改革有望取得新突破。着手筹备生产营销基地的选址，相关工作正在运作之中，年底有望破土动工。

二、上半年主要工作开展情况

——坚持“安全第一，预防为主”的方针，加大反习惯性违章力度，在制度、措施、管理手段三个方面做文章，保证安全生产局面稳定。一是落实安全制度，强化安全责任。在工作实践中，我们完善了领导包片、部室包点和党政工团齐抓共管的安全生产网络和各岗位、各工种、各级安全生产责任制。年初，公司都与各部门签订了安全生产责任状，实行安全风险抵押制度，在安全生产上，我们把实施“两措”贯穿于安全工作的全过程，增强了全员的安全意识。进行安规考试，使参考率和合格率都达到100%。二是强化安全措施，实现现场管理，年初，我们制发了“安全技术措施计划”和“反事故技术措施计划”，要求各部门认真学习计划，并要求完成率要达到100%。对春季安全大检查中查出的隐患，列出整改计划，要求各单位认真对照计划进行限期自查整改，同时按期校试了安全工用具，对不合格的安全工用具进行了报废和更换补充。狠抓施工现场的管理，严格按照制定施工方案，落实安全措施、组织措施和技术措施的施工程序落实到每个施工现场，保证了现场施工的安全。三是宣传、监察、查处三管齐下，加大反习惯性违章力度。半年来，我们在全司系统内采取查苗头、抓典型、相互制约的监督措施，采取定期和不定期的形式，到所、班组、施工现场检查安全措施和制度执行情况，及时查处有习惯性违章的人和事，有效地促进了全司的安全生产。

——深入开展“精益管理年活动”，努力开创经营管理新局面。在全司系统内大力开展“精益管理年活动”，各单位、

各部门对照活动实施细则的标准，认真将必备条件和考核内容逐项分解，责任到人。我们加大安全管理、文明生产、设备管理等方面的工作，通过每月定期召开安全生产例会和用电工作例会，听取供电营业所在安全生产和用电上的困难和建议，安排部署下月工作，有效地提高了电压合格率和供电可靠性。我们还针对活动工作中的难点和重点，进行专题研究和工作安排，对难点和重点，安排局领导牵头，负责部室全力配合，到基层进行督导和指挥，努力确保各项量化否决性指标达到创一流工作要求。

——精心组织网改施工，整体推进农电体制改革步伐。上半年，全面完成了原赧水公司201x年两个批次980万的电网改造工作任务，争取了201x年4000万电网建设资金共计53个网建工程项目的落地，实现了201x年第一批两个批次工程12个单项工程的全面开工，公司电网建设工作正以十足马力向前奋进，为全面加强地方电力建设和进一步服务好公司主业工作打下了坚实基础。

——加大增供扩销、电费回收力度。突出做好抄表质量管控，营销部用电检查班每月4-9日对抄表质量进行现场检查，对查出的问题进行处罚。1-5月，共出示考核通报17个，处罚205人次，共计处罚金额26756元。制定《武冈电力有限责任公司201x年抄表质量专项整治方案》，加强对抄表质量的管控，严厉惩治抄核收领域的违纪违规行为。强化台区线损管理。制定《武冈电力有限责任公司201x年高损台区专项整治工作方案》，强化台区线损分析整治。按月开展高(负)损台区跟班稽查，及时进行情况分析、通报、处理，狠抓台区线损数据的真实性，杜绝因管理原因产生高损台区。精简规范业扩报装，进一步简化业扩手续，优化办电流程，完善服务机制，坚持“一口对外，便捷高效、三不指定，办事公开”的原则。供电方案答复期限兑现率100%。业扩报装无超时限现象，客户接电时限兑现率100%。

——合理控制成本，严格计划支出，上半年，我们重点抓了资金的控制使用，优化投向、合理使用。对机关基层的可控费用进行分解下达，并设立台帐，每月进行考核登记，有效地遏制了超计划性的支出。与此同时，加大财务审计监督的力度，减少了资金开支上的损失和浪费。

——强化党建、精神文明建设。上半年，我们公司紧紧围绕省公司党组“三抓一树”的决策部署，贯彻市公司党委“112233”的工作思路和要求，坚持党建“融入中心、服务发展”思路，积极应对新形势、新任务、新要求，扎实开展“三严三实”及“转作风、守法规、强责任”教育实践活动，全面加强“三型”党组织建设、企业文化和队伍建设，提升了党组织的政治引领力、组织战斗力、改革创新力、凝聚保障力，为公司健康、稳定、快速发展提供了强有力的政治保证。精益管理，党建工作务实高效。聚焦“四风”，扎实开展主题教育活动。“三严三实”和“转、守、强”主题教育活动做实规定动作，做优自选动作，做好宣传工作。强基固本，廉政责任制落实有力；同频同振，工青妇工作有声有色。

三、上半年工作存在的问题

20xx年上半年，我司各项工作虽然取得了很大的进步，但也存在一些不容回避的困难和问题。

1、部分人员思想观念滞后于改革发展和社会变革形势。改革意识，市场观念仍然十分淡薄，对于竞争意识、风险意识、生存意识承受力十分薄弱，仍习惯于大锅饭的陈规陋习。

2、我们机关和有些部门工作程序还没有完全理顺，特别是机关部分同志事不关己，高高挂起，浑浑沌沌，不思进取，自由散漫，工作作风漂浮的问题严重。

3、管理工作中存在薄弱环节，有的技术指标还不稳定，或者

以劣充优，或者弄虚作假，或是欺上瞒下。在经营管理上，不平衡用电的问题比较严重，偷漏电问题屡禁不止，赧水公司并入后电费回收难度进一步加大。

4、电网建设仍不能满足人民生活水平需要，电网布局结构不合理的状况至今未得到根本性的改变，农网改造由于资金及体制等原因还有许多遗留问题，农电体制改革步调不一致。农网改造任务重，矛盾大，时间紧，困难多。

6公司直管上划举步维艰，人员安置等历史遗留问题成了公司电力体制改革的“绊脚石”。

一、进一步扎实地开展“精益管理年活动”，下半年，我们将针对“精益管理年活动”工作实际，在进一步巩固安全管理、用电管理、文明生产、设备管理、优质服务、节能与技术进步等6个方面工作成果的同时，重点稳固安全生产、线损率、电压合格率、供电可靠率、电费回收等5项量化否决性指标。进一步完善各项规章制度和各级、各环节的责任制度，健全技术，管理和工作等三大标准体系建设。

二、进一步完善和增强安全生产体系，不断强化安全生产基础。我们将巩固上半年取得的安全成果，进一步深化对“安全第一、预防为主”的认识，正确认识安全与改革，安全与发展，安全与施工，安全与经济的关系，把安全工作的主要任务放在对广大职工的安全思想教育和遵章守纪教育上，狠抓安全责任制的落实，对各级、各类人员、各岗位的安全责任进一步完善、修改、使之更加具体、明确、具有可操作性，从上至下形成逐级管理、全员负责的安全生产管理体系，继续狠抓反习惯性违章，加大、加重考核和管理力度，严肃查处各类违章的人和事，进一步强化全体职工的安全意识和自我保护意识，狠抓“两措”计划落实，抓好现场管理，加强电力设施的保护，不断提高设备完好率和可靠性，坚持宣传、监察、奖惩三管齐下的方针，逐一落实到位，齐心协力，确保全年安全生产目标的顺利实现。

三、坚持发展、稳定的基本方针，积极稳妥推进改革。下半年，我们将举全司之力实现直管上划，努力完成电力体制改革，为公司发展争取更大空间。大力抓好农管理体制的改革，规范农村供用电管理，把“三公开”、“四到户”、“五统一”等行之有效的管理方式制度化，搞活分配机制，将岗位工资全部浮动纳入绩效考核范围，运用促进发展的竞争激励机制，探索符合我局局情的分配机制改革。

四、深入开展优质服务活动和“双百计”工程。对用户投诉和反映的问题，一经查实坚决曝光，严厉查处，决不手软。对于技术上和管理上的薄弱环节，切实采取改进措施。

五、加大电费的回收力度。电费回收中采取因地制宜，行之有效的管理措施，争取各级政府和有关部门的支持和理解，严格执行有关规定，运用行政的、技术的、经济的等各种手段加大电费回收的力度，做到有理、有节、审时度势，避免矛盾激化，确保电费按期结零。

六、持续强化财务管理工作，要从全面计划性管理的要求出发，进一步加强资金使用和成本控制的管理，加大资金、生产材料、差旅费，小型基建、科室费用的计划控管力度，坚持财金管理一支笔的审批制度，严格按资金程序办事，加强财务审计监督，加大资金、资产的监督力度。

七、持之以恒地开展“三严三实”与“转、守、强”专题教育活动，全方位推进企业文化建设。坚持以同志“四个全面”重要论述为指针，切实加强干部职工的思想政治工作和精神文明建设，使思想政治工作贯穿于全方位的工作之中，渗透到生产、经营、管理的各个环节，充分发挥工会、共青团等群团组织在改革发展中的积极作用，全心全意依靠广大职工创建一流企业，充分发挥他们的积极性、主动性和创造性。要进一步关心职工生活，大力开展丰富多彩的职工文体活动，引导职工参与健康向上的文体娱乐活动。全面实施“司务公开”，提高企业决策和管理的透明度，让全体职

工共同参与决策，共同参与管理，共同关心企业的发展，共同探讨企业管理新的机制与体制。

同志们，下半年，我们要深入落实省市公司年中工作会议精神，客观总结上半年取得的成绩与存在的不足，分析当前形势，明确目标任务，周密部署下半年的工作，扬长避短，攻坚克难，为实现全年目标任务而努力奋斗。为武冈经济社会又好又快发展作出新的更大的贡献。