

2023年经营部述职报告(大全5篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

经营部述职报告篇一

经营部个人述职报告一：

各位领导、同志们：

我就近两年本人的工作情况向各位作一个汇报：

我于4月由人力资源部转换到计划经营部工作。在这近两年的时间，我认真学习党的十六大和十六届四中全会精神，进一步了解了相关的国家法律、法规和有关政策，使自己在计划经营管理领域得到了补充和提高，真是“活到老，学到老”，下面从以下几个方面述职。

一、在加强学习、提高自身素质和修养方面，在这几年以来是以努力学习了党的十六大和十六届四中全会文件精神为中点，积极开展以实践“三个代表”重要思想为主要内容的保持共产党是先进性教育活动，使自己在思想认识上，党性观念上都进一步得到了提高和锻炼，特别是在20开展“保先”教育阶段以来，利用业余时间通读了《保持共产党员先进性教育读本》12篇文章，并且做了读书笔记及心得体会，通过学习，反复思考，认真对照的确使自己思考上有很大的出动，认识到保持一个共产党员的先进性，主要体现在思想观念，工作作风，实践行为是否具有先进性，是否符合党员的条件和标准，符合胡锦涛同志提出的“六个坚持”的模范作用，

就是要坚定信念，做党的事业的传承人，勤奋学习，做开拓创新的有心人，爱岗敬业，做生产工作的带头人，忠于职守，做履职尽责的务实人，服务职工，做群众利益的代表人，遵纪守法，做廉法奉公的清白人的标准。因此，在工作、生活实践中，就以此为做人的准则，以诚信做人，对自己加强修养，完善人格，对工作求真务实，恪守职责，认真履行岗位职责，勤奋工作，以较为标准质量滴完成自己承担的各项工作任务，对生活不贪、不占，以诚实的劳动创造财富，获取报酬。

二、在认真履行岗位职责，全面完成各项工作方面，不论是在人力资源部，还是在计划经营部，我的工作标准是：首先是诚实守信，在工作上按原则和政策办事，坚持公开、公平、公正处理事务，实事求是，言行一致，客观公正，其次是敬业爱岗，在本职岗位上要干一行，爱一行，专一行，在工作质量上，要勤奋工作，勇于创新，精益求精，质量标准要高地完成自己承担的各项工作任务。

我不仅对自己以这个标准，严格要求自己，而且对部下也是严格按这—个工作标准去开展工作。因此，在这两年工作中，能够按质量地完成各项工作。

在年，我在计划经营部主要的职责为：参与成本计划、维修计划、非标大修、技改等各项计划的编排和审核、汇总、编制，下达各项计划、督促完成落实计划的实施，定期组织召开经济分析会议，组织实施综合治理项目，在我的职责定位范围内有效地完成了我部门的工作。

今年以来，通过调整工作思路，其工作方法、管理模式，都发生了根本性的改变，计划管理工作必须调整到公司的统一知道思想上来，必须按照规范、科学、有序的方针，对计划实行统一领导、分级管理，逐级负责的原则。

所以，根据公司统一的指导思想，给与计划经营部的职责范

围和工作进行了调整，并且提出了更高要求，为了完成好工作，我大胆地组织、积极有效地开展各项工作。

一是认真编制和下达今年的各项计划。

2019年的计划管理工作涵盖了公司全部计划内容，所以不能有半点的疏忽，确保各项工作的正常开展，各项计划都是经过科学测算和平衡，通过资金预算管理委员会审定前提下大的。

二是认真组织公司重点项目实施，今年公司重点项目十个。

开始为了组织好这些重点工作，我也是在边摸索边学习边实施，在分管领导有效及开放式的管理模式指导下，我认为，今年的重点项目完成得非常好，工作开展很顺利。

三是认真组织基建前期规划工作，公司今年小型基建项目不论是费用上还是在工作任务较往年打，为了完成好这些重点工作，根据公司今年总体工作要求，坚持了朝前谋划，扎实做好前期得每一项工作。

总之，在近两年的工作，如果没有公司领导的重视和支持，没有各部室相互协和配合，没有本部门同志们的积极努力、勤奋的工作是不可能完成好的，所以在这里我感谢领导的支持、各部门通力配合和部门同志的辛勤劳动。

计划经营部个人述职报告

基本标准不能忘，并且按照这宗旨和标准去指导我的工作和行为。

四、存在的问题。

第一是工作方法简单，对同事、对部下，分配任务较多，做

过细解释工作较少，出发点是好的，但可能效果不理想。

第二是对工作求全责备，在工作内容和过程中，过于求全求精。

第三是关心同志不够。

第四是不善于沟通，缺乏沟通艺术。

第五是对新的管理方法学习不够，需进一步努力。

经营部个人述职报告二：

一年来，在市邮政局的正确领导下，我坚持以“三个代表”重要思想为指导，认真贯彻落实党的十七大精神，牢固树立科学发展观，按照分工要求，认真履行职责，紧紧围绕年初确定的全年经营发展目标，审时度势、因势利导、调整结构、好中求快，各项工作取得了新的进展，全面推动邮政速递物流经营部各项业务工作上了新水平。现述职如下：

一方面，我坚持不懈地深入学习马克思主义、毛泽东思想和邓小平理论，以及党的十七大精神，在党性修养上有了新的提高，进一步牢固了全心全意为人民服务的宗旨另一方面，积极加强物流管理，以及相关的法律、法规、条例、规章的学习，进一步熟悉邮政速递物流相关的法律条文精神。在开展工作中，我积极宣传相关物流业务的法律法规的知识，认真贯彻落实相关法律法规的规定，坚持做到“不妨碍业务发展、不降低服务水平、不影响队伍稳定”的原则，一方面加快速递与物流业务的融合发展，对速递物流两大专业的业务进行认真梳理，重新归并，加快了营销力量、客户资源的整合和共享。一年来，邮政速递物流经营部没有出现违反法律法规的现象。

作为一名邮政速递物流经营部的经理，我牢固树立质量也是

经营的理念，优化工作流程，建立质量检查体系，确立“以时限为生命、以技术为支撑、以质量为保证、加大监控力度，提升品质形象”的公司核心竞争力建设方案。

加强规范管理，优化作业流程。根据公司修订出台的重点作业流程或环节的生产、服务规范标准。我及时对相关员工进行培训、考核，全面推行规范化和标准化作业，坚持职工教育制度化、经常化，以服务第一、货主至上为宗旨。进一步规范代收货款、一体化物流、报关邮件的业务操作、规范和优化次晨达邮件的收寄、运输及作业流程，提高内部运行效率，加快邮件传递速度。

加大质量监控，提升服务水平。一是规范通信质量和服务质量的管理，建立监督、检查机制，设立专职质检员，加强对作业生产全环节的监督、检查。二是以双提活动为契机，认真做好邮件规格质量的专项整治活动。三是以运行质量关键指标为依据，加强日常质量监控和数据分析，提高运行质量。

强化全局经营指导。我对邮政速递物流每月经营情况进行详实细致的分析，开好每次生产例会和经营分析会，抓住每阶段经营中的热点难点问题，通过数据分析找出数据背后的经营问题，加以分析、讨论，提出解决方案并贯彻落实。同时，每季度我还根据各专业经营重点，提出季度经营工作要点，把每季度经营工作中的重点任务目标及相关组织安排以文件形式下发至各生产单位，使各单位明确任务，抓紧落实，促进收入增长；在跨年度竞赛中，及时掌握各专业部门和各营业部门的收入完成情况和业务发展情况，确保全年任务的顺利完成。今年，邮政速递物流业务收入实现万元，完成年计划的%，同比增长%，增收万元，超额完成全年收入计划任务。

强化成本意识、推进财务创新。今年以来，邮政速递物流经营部紧紧围绕“促改革、保增长、降成本、增效益”这个中心，不断开创财务工作新思路。一方面大力推进成本费用集中管理，强化公司成本控制。另一方面以提高效益为核心，

建立健全公司成本削减机制。

落实责任制，提高物流安全。今年年以来，我认真贯彻落实“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，全面启动并推进安全生产状况的评估和整改工作，不断深化公司安全基础管理，进一步建立、健全行之有效的安全生产规章制度和安全操作规程。主要是对公司车辆管理台帐进行统一，让车队管理有章可循，有帐可查；按计划进行车辆维护保养，确保了车辆安全技术性能良好。并定期加强对驾驶员进行安全教育，提高驾驶员的技能水平，增强驾驶员的安全意识。通过落实安全管理责任的分解和考核工作，全面提升并规范了员工的安全意识和安全行为，19年安全生产形势总体稳定，没有发生特重大的安全生产事故。

协助其它部门，做好营业平台收入核算工作。采取多种形式做好营销员日常工作的管理。大客户中心进行同时营销员日常惯例主要从制度建设、能力培养方面着手，与专业局、营销单位的工作日常管理不相矛盾。通过不定期抽查，检查各部门营销队伍建设相关流程的执行情况。在兼顾普遍服务的基础上，核算营业平台有效收入，以代理费形式结算营业平台工资总额，引导营业部门以效益为中心，发展高效业务。

回顾一年来的工作，自己尽了应尽的责任，取得了比较好的成绩，但是也存在一些问题，主要是：一是本人在工作中容易急躁，在工作的横向联系中较自我，不注意方式方法。二是在管理的岗位上，能力明显还存在着不足，还需有待与学习和加强自身的修养。对这些问题，自己将在今后的工作采取更加切实有效的措施，努力加以解决。

经营部经理述职报告二通过自办和外聘老师相结合，围绕着营销组织、沟通技巧、经营规范等方面内容进行培训和交流，通过互动式的培训、讨论和交流，取得良好的效果；在培训过程中，各区域经营部经理针对铁通业务和营销的优势、如何调动营销人员积极性、营销过程存在的困难、好的做法和经

验等方面进行讨论和交流，准确客观地提出了各自的看法，对实际的营销和管理有很好的指导意义，现将大家讨论的情况汇总如下，供大家借鉴。

1、关于铁通业务和营销有哪些方面的优势

价格合理

全过程服务，人性化的服务；

用户方便、业务受理热情

宣传比较全面、细致、到位

价格便宜的情况下质量也有一定的保证

固话语音业务多元化，面对不同的用户群有不同的业务及定位

用户支持竞争、反对电信的垄断

对故障反应及时

电信在某些地区的缆线枯竭

从上述讨论结果看，各区域经营部经理基本描述出了铁通目前业务和营销方面的优势，针对着上述各点的优势，各区域经营部还需要做得更深入细致，才能真正发挥铁通的优势。

2、关于如何有效提高营销人员积极性方面

人性化管理，不能简单地以奖金做为杠杆；要给业务员基本的生活保证。

有效的表扬、激励

充分利用二次分配的营销激励制度

感情投入、爱护与沟通，对员工出现的问题及时给予处理分析

根据员工的优点特长，合理分配相应的业务和工作量。

加强日常管理，树立团队精神，培养良好的氛围

给优秀营销员稳定感和安全感

目前我们的营销人员大部分是外聘，必须要采取必要的措施提高营销人员的积极性和稳定感，才能够创建出良好的营销队伍，上述所列的方法，是各经营部正在实施的一些具体的做法，值得推广。

3、营销过程中存在的主要困难

互联互通的影响

维护、售后服务质量和技术水平跟不上

网络质量

收费困难，计费系统不能很好地支持现有市场的需要

建设跟不上

10050的接通率低，服务质量有待提高；

优惠流程不够灵活，特别是针对大客户的优惠方案

上述的困难也较好地反映出目前营销、网络、建设等各方面跟不上市场发展的需要。

4、区域经营部好的做法和经验

网络超前规划，分轻重缓急主次来规划

利益分配的公平公正透明

经常组织业务培训、营销技巧培训

充分利用附近院校的学生来充当兼职业务员

利用社区街道关系为铁通做一些正面宣传；

利用铁通公话点作为铁通业务受理点

经营部自行制作一些宣传小礼品，并宣传其咨询热线和受理电话。

上述的做法和经验对目前的营销来说是非常有用的，对于所有的区域经营部都要认真学习和借鉴，从而达到提高营销能力的目的。

在培训过程中各区域经营部经理还就营业系统存在问题、用户欠费原因分析、市场营销和建设违规现象等各方面进行讨论分析。

区域经营部是在开发区域市场中成立起来的一种经营实体，它具有一定营销人员规模、一定的自主经营能力、具有一定的经营压力的一线经营单位；承担着市场营销、客户服务、网络的运行维护的责任；因此对区域经营部经理就要求具备一定的营销能力和管理能力，需要通过培训来锻炼和提高。

经营部个人述职报告三

是市场竞争更加激烈的一年，作为主抓市场营销工作的副总我的工作职责是：及时把握市场变化趋势，研究市场营销策

略，组织制定切实可行的市场经营计划、方案并组织实施，努力协助总经理完成公司的各项经营目标和任务。

今年一至十月份，我们的经营指标跟上了形象进度，业务收入完成形象进度81.7%，三季度kpi得分97.75，从目前的请况看，今年可完成总体指标。

一年来,为保证各项目标的完成,我从以下几个方面开展了工作:

1、调整机构，明确分工，保证各项工作的落实

根据市场经营工作的实际情况，为了提高执行能力，保证各项工作目标的分解落实，我对市场经营部的机构设置和人员分工进行了认真研究，在公司总经理的支持下，对机构和人员进行了较大的调整，先后成立了数据业务中心、集团客户中心、渠道管理中心等机构，为市场部安排了合格的管理人员，使各项目标都可以落实到人，做到了事事有人管、人人有专责。

同时在工作过程中不断修改和完善管理流程，努力提高工作效率。调整后改变了以往员工忙闲不均、分工不明、工作落实不力的被动局面，为下一步整体工作的推进提供了保证。

2、理顺服务流程，全面提高服务质量

在服务上我每月认真分析用户投诉、建议和咨询，组织查找服务工作中存在的问题，根据实际情况调整服务流程。例如针对用户漫游出访时问题较多的情况，我们及时修改了业务办理流程，增加了用户出访前上门辅导的环节，使用户对手机操作、拨号方式都有详细的了解，减少了漫游方面的投诉，提高了客户满意度。为进一步提高服务质量，今年二月份，组织设立了公司内部服务热线，完善了服务考核办法，服务热线为员工执行“首问负责制”提供了有力支撑。在运行过

程中我们通过热线使公司管理层和员工及用户之间架起了一个沟通的桥梁，为及时听取用户和员工的意见、建议，迅速发现和解决工作中存在的问题提供了保障。经过几个月的运行，服务质量有了很大的提高，服务方面的投诉明显减少。

经过对2019年咨询公司对客户满意度的调查结果研究发现，由于历史原因，区的主营业厅面积较小，没有专门的大客户接待室，交费难的问题影响了的大客户的满意度，为此我组织市场部向公司提交了整改方案，得到了高总经理的认可。通过对营业厅的扩建装修，服务环境有了很大的改善，在今年咨询公司的调查中发现我们的服务水平有了较大的提升。

3、认真致力于人才培养，努力建立一支执行力强的经营团队

拥有一支优秀的经营人员队伍，是做好一切工作的前提。在工作中我非常注重人才的培养，在总经理的支持下，我大胆起用了一批年富力强、作风扎实、有创新精神和发展前途的人员担任各中心主任，指导他们把压力变为动力，力图建立一个人才快速成长的环境。利用省公司安排的“500万营销”、“积分换机”等活动，我从方案的制定、监督、执本资料权属文秘公文第一站严禁复制剽窃行等各各环节对各级管理人员进行了悉心指导，使大家的营销策划能力和管理能力都有了很大的提高，使省公司、市公司安排的各项活动得到了很好的落实，尤其是5月-8月的积分回馈活动得到了很好的执行，完成任务排名全省第五，手机通话率81.79%，列全省第二。

我们还很注重营销人员、客户经理的培养，经常安排有营销经验、工作业绩好的人员为大家讲授工作方法和技巧，使大家明白了只有做好服务才能搞好营销的道理，提高了营销员、客户经理与用户的沟通能力，经过多次、反复的培训，使营销队伍特别是区营销队伍的营销能力有了很大提高。一至九月份中心区的收入增幅8.27%，今年有望完成9%的任务指标，扭转了连续三年负增长的局面，为全市各区及两县的发展带了一个好头。

4、搞好渠道建设，借助外力推进公司的发展

渠道的建设一直是工作中的弱项，上任伊始，我就强调渠道的建设力度，把提高营销员和合作营业厅的营销能力作为工作重点，加强了营销员、营业员、代理商的培训力度，同时修改了代办酬金的发放办法，加强了公司渠道管理人员为营销员、合作厅服务的意识，在很大程度上提高了渠道的工作积极性。今年我们按照省公司“乡乡有合作，村村有代办”的方针，加快了农村渠道的建设，截止10月末我公司已经新建合作营业厅13处，为提高服务，加快发展奠定了基础。按照省公司的安排，今年我们还适时引进了电子售卡业务，这是方便用户、提高服务的好办法，我们会把这项工作落实好，进一步提高服务水平。

5、加强管理，提高绩效，努力提高执行力

为加强管理，充分调动员工的工作积极性，我非常重视部门及员工的绩效管理，通过绩效管理工作的开展，使我们对经营部门机构的设置、流程的建立有了新的认识，在合理设置机构的同时，我们要求各中心制定了绩效考核办法，根据工作目标定期对员工的工作进行评估。

使管理人员和普通员工的工作能力都有了不同程度的提高。

在业务管理方面，我们在“精细”二字上下工夫，重新制订了业务管理流程，在两县及各区安排了兼职稽核员，加强了监督检查力度，尽量避免管理上的漏洞，减少可能的损失。

6、深入实际，调查研究，及时发现问题并解决问题

培训考核力度，提高服务人员对照单、话单的解释能力，对全体营业员(包括合作营业厅的营业员)分批进行培训，努力提高营业员的素质。经过一段时间的努力，客户的满意度有了较大提高。

通过对客户的走访也能够督促员工踏踏实实地开展服务和营销工作，保证我们的经营思路得到真正的贯彻执行。

一年以来，在省公司的正确领导下，在总经理和班子成员的支持下，通过分管人员的共同努力，我所分管的工作取得了较好的成绩。在取得成绩的同时，我也清醒地看到，在履行职责过程中，还存在一定问题：一是工作思路不够系统，对工作的总体把握上还有欠缺之处，驾驭能力有待进一步加强；二是工作方式、方法不够科学，在工作中有时存在急躁情绪，领导艺术有待进一步提高；三是决策不够果断，指挥尚欠力度，工作有时放不开手脚，能动性和创造性有待进一步发挥。对工作中存在的问题，我有比较清醒的认识，并有决心和信心通过学习，在工作实践中加以克服和改进。

针对自身及工作中存在的问题，下一步我的工作将从以下几个方面入手：

- 1、搞好绩效管理工作，通过这项工作的开展，指导市场部门的中层干部及管理人员及时把握工作方向，努力提高他们的工作能力，带动全体经营人员的共同进步和工作目标的完成。
- 2、努力提高服务水平，力争在大客户、集团客户、普通客户的服务上有一个大的突破，积极推进行业信息化解决方案，在业务与服务上突出我们的优势。
- 3、在业务宣传、营销推广工作中要提高整体规划能力，认真作好计划，用好用活成本，保证各项工作有序地开展。
- 4、加强管理，避免漏洞，保证各个部门工作目标的一致性，进一步提高执行力。

经营部述职报告篇二

2013年是市场竞争更加激烈的一年，作为主抓市场营销工作

的副总我的工作职责是：及时把握市场变化趋势，研究市场经营策略，组织制定切实可行的市场经营计划、方案并组织实施，努力协助总经理完成公司的各项经营目标和任务。

今年一至十月份，我们的经营指标跟上了形象进度，业务收入完成形象进度81.7%，三季度kpi得分97.75，从目前的请况看，今年可完成总体指标。

一年来,为保证各项目标的完成,我从以下几个方面开展了工作:

1、调整机构，明确分工，保证各项工作的落实

根据市场经营工作的实际情况，为了提高执行能力，保证各项工作目标的分解落实，我对市场经营部的机构设置和人员分工进行了认真研究，在公司总经理的支持下，对机构和人员进行了较大的调整，先后成立了数据业务中心、集团客户中心、渠道管理中心等机构，为市场部安排了合格的管理人员，使各项目标都可以落实到人，做到了事事有人管、人人有专责。同时在工作过程中不断修改和完善管理流程，努力提高工作效率。调整后改变了以往员工忙闲不均、分工不明、工作落实不力的被动局面，为下一步整体工作的推进提供了保证。

经营部述职报告篇三

一、合同管理：

依据《保密法》、《合同法》、《集团公司对外合同管理办法》、董法字[20xx]21号《开滦集团公司合同协议起草与审核要点(试行)》、《荆各庄矿业分公司对外合同管理办法》负责审查对外签订合同、合同档案及合同专用章的管理，保守企业秘密。本年度我公司对外签订经济合同60余份，比20xx年同期减少20余份。

在签订过程中我部门负责对合同的审查及管理，大部份合同的条款格式及合法性都很过关，特别是合同条款齐备，杜绝了以往个别合同缺乏违约责任条款和争议解决方式条款等，合同标的额书写规范，但个别合同签订日期没写清楚，另外在签订过程中还有补签的现象，增大了企业风险，也是违反集团公司规定的，我部门也都及时向有关部门及公司领导提出了法律建议，防止此类事情的发生，要求必须先订立合同后开工，防止给公司带来不必要的损失。在合同管理方面，按照集团公司要求，建立了合同台帐，清晰明确的记录了每份合同的签订时间、标的、对方名称、审批领导、代理人、盖章人、履行情况等，并将合同归档，存档保管。希望本文对您有所帮助！

二、工商管理：

依照《开滦（集团）有限责任公司工商企业登记内部管理暂行办法》，负责本公司的营业执照变更及年检□20xx年开始施行公示制度，我及时参加了关于公司网上公示的会议，6月分之前做好我公司的工商网上公示工作。再者就是按时参加了工商局组织的各种会议，参加了企业信用管理协会的各种活动，保持住我公司的重合同守信用理事单位的光荣称号，增强了我公司的社会信用指数。

三、诉讼仲裁案件管理：

1 / 2

依照《省国资委所出资企业重大法律纠纷案件管理暂行办法》，《诉讼仲裁复议案件管理暂行办法》。代理本公司诉讼仲裁案件及管理。及时应诉、举证，同时加强与司法机关、仲裁机关、公证机关的沟通，真正做到依法治企，通过司法为企业保驾护航□20xx年我公司只有2起新发仲裁案件，说明从各级领导到职工法律意识明显加强，加大了法律风险管理，提高了把涉诉事件消灭在企业内部各管理层面的水平。

四、认真做好上级领导安排的临时性工作，加强与各部门的工作配合及协调处理：

我部门作为法律事务部门对公司领导提供积极的法律支持，配合信访办、组织人事部、综合治理办公室等部门，对信访人员积极认真接待，耐心作出解释，尽量把问题解决在萌芽状态，让公司领导放心、安心，把精力集中在安全生产及经营管理当中。

五、工作思路和工作重点：

明年公司形式不容乐观，煤炭产量会有所下降，公司对外签合同数量也会有所减少，职工工资水平也会减少，这样就会对职工心里产生消极的影响。因此，涉诉事件很可能会有所增加，所以工作重点应放在诉讼、仲裁案件及涉访管理上，企业经营及人力资源管理应加大法律风险意识，在深刻领会集团公司相关政策的同时，更要按照国家法律规定从严治企，同时做好对公司员工的法律知识宣传教育，使职工在公司经营状况不佳的情况下，更要踏实工作，少犯错误，和公司共度难关。

综上所述，本人围绕合同管理、工商管理、诉讼仲裁案件管理及年工作思路和工作重点等工作做了重点回顾与总结，为了能在以后的工作中吸取宝贵经验，把工作做得更好，特作此工作总结。

2 / 2

经营部述职报告篇四

5、加强管理，提高绩效，努力提高执行力

为加强管理，充分调动员工的工作积极性，我非常重视部门及员工的绩效管理，通过绩效管理工作的开展，使我们对经

营部门机构的设置、流程的建立有了新的认识，在合理设置机构的同时，我们要求各中心制定了绩效考核办法，根据工作目标定期对员工的工作进行评估。

使管理人员和普通员工的工作能力都有了不同程度的提高。

在业务管理方面，我们在“精细”二字上下工夫，重新制订了业务管理流程，在两县及各区安排了兼职稽核员，加强了监督检查力度，尽量避免管理上的漏洞，减少可能的损失。

6、深入实际，调查研究，及时发现问题并解决问题

一年来我经常深入到实际工作中去，在员工中搞调查研究，了解流程是否顺畅，获取员工的意见和建议，及时改进工作流程和工作方法，对管理人员的工作给以指导。通过与员工的接触，我不断在员工中宣讲我们的经营思路和想法，使员工理解和认识到他们工作的重要性，提高了员工对企业的认同和工作的热情。同时我亲自到客户中走访，认真听取客户对我们的意见和建议，发现服务和营销工作中存在的问题，并及时解决。今年三月份，我在金山屯区对集团客户的走访中发现，部分用户对**公司不满，原因是认为我公司计费不准。经分析认为虽然问题的原因是多方面的，但我们自身存在的原因也不容忽视，那就是由于我公司资费套餐复杂且种类繁多，用户难以理解，而部分营业员、营销员的水平本资料权属文秘公文第一站严禁复制剽窃较差，无法给用户一个清楚的解释。针对此问题我立即组织研究了对策，加强了人员培训考核力度，提高服务人员对照单、话单的解释能力，对全体营业员(包括合作营业厅的营业员)分批进行培训，努力提高营业员的素质。经过一段时间的努力，客户的满意度有了较大提高。

经营部述职报告篇五

各位领导、同仁们：

2011年对于**公司来说，是充满大发展、大跨越、大挑战的一年。作为企业经营核心经营部来说，每一名成员正在切身感受着企业日新月异的变化。**公司从储运贸易型的企业已经发展成为集炼化、储运、贸易为一体的综合性石油企业。企业赋予业务部全新的使命和责任，在这个崭新的事业平台上，业务部全体人员在公司领导的正确决策下，在亲如一家的工作氛围中，业务部完成了公司赋予的各项工作指令，提升了自身的业务素质，实现了自己理想和公司经营愿景的良好融合，工作能力也有所提高。我代表公司经营部所有人员，向各位领导和同仁表示由衷的感谢！

现将2011**公司的经营工作进行简要总结，并对2012年的经营工作提出几点看法，提请各位领导提出宝贵的建议。

一、2011年的主要工作

近一周的考察和拜访，与当地几家经营船舶燃料油的龙头企业负责人进行了商务拜访。通过考察，使我们进一步明晰了客户的需求，拉近了客户和**公司的距离，更加深入的了解了船燃的经营模式，为公司开辟山东甚至南方的燃料油市场奠定了实战基础。截止目前，我曾经拜访过的部分企业与我们在业务信息上实现了共享，他们与史总在行业会议和**公司实现了进一步的业务对接。我相信，2012年船燃业务肯定能取得突破性的成绩，**公司的品牌肯定能在山东等沿海市场占有一席之地。监督物流车队送柴油去内蒙呼市，中途虽然经历了非常艰苦的磨练，但是最终不仅最终圆满完成了监督任务，我们还更加深入的考察了当地油品市场的特点，接触到几家从事油品贸易的企业，为2012年柴油业务发展做好铺垫工作。

3. 创建学习型业务部、信息化业务部。参与组织和策划企业内部组织分工和职责确定的整个过程。史总曾经要求我们说：公司每名员工，不仅是本职业务上的尖子，更应是一名多面手。从我入企之初，除了强化本职业务以外，更多的精力投

入到了企业组织人事架构、人员和部门的工作职责、生产经营流程的搭建、企业文化建设、企业各项规章制度形成和完善等工作上来。按照史总的部署，结合公司的生产经营实际情况，不断从实践中总结经验，完善流程，使企业形成了管理正规、生产高效、组织完备、技术增强、产品定位明确的生产经营格局。整理资料、规范制度、针对公司目前的生产经营现状向公司领导表达自己的看法和建议，理顺产供销之间关系。在企业文化建设方面，我积极参与企业首批宣传册的编订工作，在含义上诠释了企业标识和企业经营理念。从，按照领导要求，对油品合同等业务文件等进行了整理和编订，规避风险，突出公司利益至上的工作主线。现在，**公司公司不仅在公司硬件实力上让业界翘首，公司在软件管理体制上也日趋完善，一个欣欣向荣朝气蓬勃的石化产业体正逐渐融入于机会和挑战并存的石油化工行业。

二、2011年工作的不足之处

准。

2. 营销经验欠缺，营销技巧有待提高。2012年公司生产经营工作应该是全面发展的一年，营销作为企业发展的一支尖兵队伍，其关键作用可想而知，但是公司目前情况，包括我在内的营销人员的业务能力还有待于进一步提升。我们不仅要确立公司产品的主打品牌，提升业务人员甚至全员的业务素质，千方百计挖掘同行有识之士加盟企业，使公司充满活力。要想不被市场淘汰，就必须按照行业运行的规律，扩大自己的业务半径。

3. 客户群的掌控能力弱，营销面单一。客户是企业的上帝，我们必须打破去年市场营销的局限性，加大对客户的沟通。在原料油品采购方面，我们要对以盘锦为中心的小炼厂、小化工厂、石化经贸企业，掌握他们的产品特点、供应能力，只要能为企业带来效益的油品我们就要找到源头，尽量避免中间商的参与。机动灵活开展销售工作，正如丁总咋述职报

告中提到的：我们要抓紧“船燃、柴油、催化料研发、生产、销售为主，继续做好航煤等石化产品的贸易，继续做好罐储租赁工作”这一经营主线，找渠道、找客户，为企业积极创效。

**石化属于我们大家，企业的发展与每名员工息息相关。在这个大家庭里，董事长审时度势、决策英明；总经理雷厉风行、开拓创新；整个运行团队勤奋务实、朝气蓬勃。2012年，油品行业充满着众多的变数，企业生产经营环境更加复杂，经营工作还会遇到众多的困难。我们一定会把以上的总结和不足深刻剖析，逐项落实到实际工作中，坚决执行公司经营策略，完成公司下达的经营任务。下面我将自己对2012年的经营部的工作要点向各位领导汇报如下，请予批评指正：

三、2012年经营工作计划

1. 扩大业务范围，加大盈利能力。

在2011年公司经营成果的基础上，2012年业务部要进一步细化市场，紧跟市场脉搏，努力实现产品原料采购的多渠道，经营产品多样化，客户市场继续细分，强调盈利是业务工作的主旋律。燃料油方面，我们不仅要继续发展船燃和船用柴油市场，确保公司在这一板块的市场占有率，还有适时推出陶瓷专用燃料油、180#、250#等重型船用燃料油，不仅要继续开发威海石岛市场，还要在长江口、辽宁沿海等地区建立自己的客户网络，实现客户和公司的双重盈利。在经营模式上，除了提供油品贸易给当地零售企业外，我们还考虑进行临港油罐租赁，利用资金、原料、技术等优势占领市场，在当地创**石化的品牌，拉长产品线，扩大经营面，增强公司的盈利能力。在炼厂产品经营方面，我们着手建立自己的客户档案，按照客户的资质能力和信用等级，以市场为导向，发挥船小好调头的优势，以利润最大化为原则，按照市场实际需求为导向，确立炼制加工方案。我们不仅要继续保持既有原料市场，还要两手准备，如果条件允许可以涉足m100进

口燃料油。特别是公司在2011年已经建成并投入生产的常减压装置基础上，又上马热裂化装置，为公司的原料采购又提出了新的课题，如何确保原料充足，如何确保盈利，如何确保产品质量，这些不仅是业务部要思考的问题，同样是全公司上下都要思考的问题。我们希望公司进一步放开每个业务员的手脚，在正确引导的基础上，给予充分的自主权和激励机制，用规范合理的企业管理制度来约束和激励业务员的经营行为，为企业盈利是考察业务员是否胜任的基本标准，在业绩与收入挂钩、出差补助、出差就餐住宿、交通、通信补助等各个方面建立健全合理的管理办法，让业务员工作有劲头，与企业的发展相辅相成，这样公司的经营工作才能有创造性的突破。

2. 实现专事专责，规范业务流程。

2011年经营部继续推进业务流程的改革，目标是专事专责。就是一条线由一个业务员专门负责，避免多头管理，无序经营。其中有几大经营板块：一是涉港业务、船用油销售开展方面，一是炼厂产品销售开票工作，一是业务统计内勤管理方面，一是黄炼石化总厂原料采购方面，一是物流安全工作，一是油品仓储的管理，还有大庆、内蒙油品的专职业务人员，最后是市场信息调查、油品价格变动等经营信息工作。这八条经营支线组成了2012年公司经营工作的主线。2012年准备将这些经营支线落实到人，按照这些经营支线的特点制定业务流程，提升业务效率。在公司关键经营节点上，同样实现专人对接，财务、计量、生产、化验等部门沟通从常态化转变成规范化、制度化。彻底转变经营混乱格局，施行权限分级制度，强力推进经营链路的纸面化办公、各部门相互配合、分工明确、各负其责的良好格局。

3. 拓展信息渠道，建立决策系统。

信息是企业经营的眼睛。公司在仅有储运板块时就将市场信息的采集汇总作为经营工作的一项重点来抓，更不要提企业

发展成石油炼制与油品调和储运齐头并进的现在。2012年我们要建立专门的信息组，对国际油价、国内油价、炼厂开工率、新装置立项建设情况，22日三地油品变动情况、石油化工新技术、新产品、新市场的开发和把控，以**公司公司为圆心，实现1500公司内信息的全覆盖。用信息充实经营工作，考信息指导经营工作，依靠准确及时的信息为领导的正确决策提供基础保证。

在经营决策上，摆脱现在模式，变领导的被动安排转化成业务员的主动出击，进出油品按照公司企业管理手册的要求，由公司领导、经营部、财务部、生产部、化验室等人员参与决策，群策群力，做到定价合理，决策系统完备高效。

强大的**公司为每名员工实现自己的人生志愿提供了稳健的平台，发展的**公司同样给每个业务人员的工作能力提出了全新的要求。员工的发展和企业的进步相得益彰和谐统一。全体业务人员相信，通过自身不断努力，在公司领导的正确决策下，一定能不辱使命，创造性的完成公司的各项业务指令，为实现**公司公司更辉煌的成就贡献属于自己的绵薄之力，绝不辜负领导的殷切希望，请公司放心！

恭祝各位领导和同仁农历龙年春节阖家欢乐、安康和谐！谢谢大家。