

经营经理个人总结(实用9篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

经营经理个人总结篇一

时代进步的潮流和社会变革的趋势，不断向我们提出改革和发展的新课题，在二期课改新理念的指导下，我们深深感到，课程实施的过程是一个教师专业化水平提升的过程，也是一个塑造21世纪一代新人的过程。面对新理念，我们不断学习、思考与实践，全面走进新课程，实施新教材。下面就本学期业务工作作简单回顾。

1、学思结合，转变观念。

《上海市学前教育纲要》和《指南》，为我们确立了先进的教育理念。开学以来，我们幼儿园利用政治学习、业务学习、教研活动和一切可以利用的空余时间，组织了各种形式的学习活动。传达、共享上级新课程实施精神和专家的精神报告，组织专题讨论，开展了测试式培训等等。一次次的学习、讨论与反思，教师们从不理解到逐步理解，从畏难、知难而上到逐渐接纳的过程。

首先，抓紧自身的学习，反复学习《指南》与《指南解读》，逐步领会实施新课程的精神实质，在组织教师学习之前，自己先学习，从而有的放矢地组织教师开展学习讨论，提高实效性。

其次，切实转变教师的教育观念，确立以幼儿发展为本的理

念。从开学到现在，我们认真学习《课程指南》的基础上，分析新教材，在实践中不断摸索、选用适合儿童发展的教材。一般是以主题的形式来选用教材的。在具体实施的过程中，老师们根据本班幼儿的年龄特点、已有经验、兴趣需要选择、运用教材。让课程既面向全体幼儿，又能满足不同幼儿的需要，让每一个幼儿获得充分的、全面的、和谐的发展。

2、以教研为主阵地，促教师专业化发展。

a□多种教研形式，开展研讨活动。

为了进一步学习新课程、新教材，我们以教研组为主阵地，采取大、小教研组的形式，进行学习研讨活动。我们根据期初计划，安排了集体与分组、个别学习等形式相结合，开展了论坛、讲座、活动展示、评析、学习课程指南测试等形式，让教师对新课程理念、内容等逐步了解。

b□创设多种条件，为青年教师提供成长舞台。本学期，我们幼儿园举行了青年教师实施新课程的教育教学比武活动。青年教师们根据新课程要求，以主题背景的活动的形式，开展了较为丰富、形式多样的学习活动、运动活动。如“能干的小企鹅”、“说说我的老师”、“落叶”、“水果拼盘”等，幼儿在广泛收集资料、已有一定生活经验的基础上，活动过程自然、活泼。教师还注重为幼儿创设良好的、能引发幼儿与环境互动的各种材料，孩子能大胆自主地参与活动。孩子学得主动而积极，所表现出来的创造思维、动手能力都可以感受到青年教师在实践新课程中的心血。活动后，她们对各自的活动进行了恰如其分地全面的自我评析、反思，取得了良好的效果。这次比武活动，比出了青年教师各自的才能和朝气，也提高了对新教材的实施能力。

c□珍惜学习机会，促教师发展。

(1) 本学期利用我们片联合体开展的活动让一线教师轮流观

摩、参加，学习，活动形式、方法、经验、观念的转变、课程的整合、活动的评析、反思等。教师们感到受益匪浅，使教师在原有基础上有了发展。

(2) 让新教师参加了新课程培训，通过培训、学习，新教师有了明显的提高与发展。11月份向本园全体教师上了实习汇报活动。

(3) 骨干教师本学期继续参加了骨干班带教活动，通过带教活动的传、帮，骨干教师自己不断的努力学习，转变观念，在原有基础上上了一个新的台阶。

(4) 教研组长通过参加外出培训活动后，既让老师们共享了培训内容，又让大家和自己提高了认识和积累了经验。

3、下放课程选择自主权。

在实践、实施新课程中，课程权下放给老师。根据教师的不同层次，给以一定的课程选择权。我们把课程的选择权给教师，让教师在课程实施中发挥自主性和创造性，在实践中不断提升教师的专业水平。在下放课程权的基础上，指导教师将视野转向孩子，帮助老师把新教育观、课程观落实到具体的教育行为中去，从而更全面地将课程内容、形式有机整合，做到既面向全体，又满足孩子个体发展的需要，从而实现教师专业化水平的提高。

业务工作总结, 标签: 幼儿园工作计划, 幼儿园工作总结,

4、全面提高教师教科研能力。

(1) 组织教师学习教科研理论知识与方法，提高教师的教科研理论素养，更好地掌握实践研究的方法，克服畏难情绪，大胆实践，提高教科研能力。

(2) 我们坚持了“以自我探索为主”的形式，提升自我的研究水平，特别是青年教师的培养。为青年教师创设良好的成长环境，加强青年教师的课题管理。为青年教师搭建研究舞台，鼓励教师多写论文，使他们养成爱学习、勤反思的好习惯，在平日的教学活动中发现问题、研究问题。本学期我们继续围绕二期课改理念，三位青年教师的课题《小班幼儿入园适应的对策研究》与《中班幼儿合作行为的初探》和《提高农村5—6岁幼儿家长对培养幼儿社会交往能力的实践研究》的课题已申报县青年教师基金课题。

(3) 根据西二幼合作课题《幼儿园利用废旧物进行环保小制作的实践研究》开展研究，以大小区域结合的形式，针对幼儿的实际需要，利用废旧物和本土化材料，开展教学，做到人人参与，并做到定期反思。教师的研究、反思能力得到了较大提高。

(4) 县级重点课题《农村幼儿园区角活动材料投放本土化的实践研究》申报成果奖评审。

实施新课程的基本内容都选自于新教材，根据新教材提供的内容，以主题的形式呈现。在实践新教材的同时，教师们发现教材有许多的局限性，往往受环境条件的限制，因资源和相应的配套用具、教材缺乏，容易使主题无法拓展。教师们即时关注孩子的需要，因地制宜地将幼儿熟悉的感兴趣的资源利用。例：中班的主题“在秋天里”，教师利用农村自然资源，带孩子们参观田野的过程中，让孩子们既感受秋天是收获的季节，又让孩子观察了人们在收割。观察到了收割机收割水稻的全过程。师生们亲自在收割机收割后的稻草中拾稻穗，让孩子既体验到了劳动的快乐，又使孩子知道要爱惜粮食。还了解了秋天的蔬菜和秋天的水果、田野中的红薯、土豆等植物、路边的树木、花草，生活中人们的生活居住、风俗，四季的变化、气候等等都是农村资源拓展的空间。我们的孩子都来自农村，农村的孩子由于受社会、家庭、环境等诸多方面的影响，对事物的关心、探索和热爱也都从身边

所熟悉的事物起。因此，尽可能地从孩子的角度去关注理解他们的生成活动，了解他们的需求，判断生成活动的价值，及时予以支持和提升。例：带孩子外出欣赏秋天的自然变化时，孩子们对丝瓜络产生了兴趣，“丝瓜可以吃，丝瓜络可以吃吗？”“丝瓜络能做什么？”等，教师把握教育时机，及时调整活动计划和教育行为，将视野转向孩子，从孩子兴趣出发，把丝瓜络带回了幼儿园，将孩子的发展需求作为研究、选择教材的依据，对丝瓜络进行上网查资料，帮助孩子积累经验等等，再进行了小组讨论、个别探索、实践操作等活动而更全面地为孩子提升了经验，实现课程内容、形式的整合，促进幼儿的全面发展。

树立服务意识，构建幼儿园、家庭、社区三位一体的社会教育框架。我园除挖掘幼儿园资源外，还积极开发家长资源。通过召开家长会、家长讲座、开辟家园之窗，开放半日活动等，及时向家长传递信息，了解家长建议和意见，虚心听取，积极改进，达到了家园共育、一致教育的目的。我们在做好3—6岁家长工作的同时，积极开展0—3岁家教辅导和婴幼儿早教活动，我们的形式是：现场家教指导活动、发放亲子小报、家长讲座、利用广播和社区宣传栏进行专题宣传等，提高了家长的受教育率，提高了0—3岁家教的质量。家长受教育率为90.5%。

1、参与活动、获奖等情况：1位教师获县局记功奖；1位教师在片级联合体青年教师案例交流活动中作了案例交流；16篇教学案例、教学论文、活动感想等分别在中国学前教育网、学前教育网、中国幼儿教师网上发表；3篇教案参与上海学前教育网“创新应用新课程”实践大擂台活动；1项县级重点课题、1篇科研论文申报成果奖评奖。

2、重阳节组织全体师生带着礼物去敬老院慰问了老人们，孩子们一把礼物送到爷爷、奶奶的手里，老人们激动万分，拉住孩子们的小手，流露出了谢谢、微笑……。全体师生观看了一次木偶戏，木偶戏虽然短小，但从中受到了一次有价

值的教育。

经营经理个人总结篇二

在政治思想方面，始终坚持党的路线、方针、政策，认真学习，始终坚持全心全意为人民服务的主导思想，坚持改革、发展和进步，不断提高自己的政治理论水平，医生个人。积极参加各项政治活动、维护领导、团结同志，具有良好的职业道德和敬业精神，工作任劳任怨、呕心沥血、多次被评为县、市、省级先进工作者。

在分管业务工作期间，积极围绕妇幼卫生工作方针，以提高管理水平和业务能力为前提，以增强理论知识和提高业务技能为基础，坚持走临床和社会工作相结合的道路，积极带领全院职工齐心协力、努力工作，圆满完成了各项工作任务。

在工作中，本人深切的认识到一个合格的妇产科医生应具备的素质和条件。努力提高自身的业务水平，不断加强业务理论学习，通过订阅大量业务杂志及书刊，学习有关妇幼卫生知识，写下了打量的读书笔记，丰富了自己的理论知识。经常参加国家及省内外举办的学术会议，聆听著名专家学者的学术讲座，并多次去省市及兄弟单位学习新的医疗知识和医疗技术以及管理方法，从而开阔了视野，扩大了知识面。始终坚持用新的理论技术指导业务工作，能熟练掌握妇产科的常见病、多发病及疑难病症的诊治技术，能熟练诊断处理产科失血性休克、感染性休克、羊水栓塞及其他产科并发症及合并症，熟练诊治妇科各种急症、重症，独立进行妇产科常用手术及各种计划生育手术。工作中严格执行各种工作制度、诊疗常规和操作规程，一丝不苟的处理每一位病人，在最大程度上避免了误诊误治，工作总结《医生个人》。自任现职以来，本人诊治的妇产科疾病诊断治疗准确率在98%以上、独立完成数百例剖宫产及其他妇产科手术，病人都能按时出院，从无差错事故的发生。

注重临床科研工作，参加了《药物促排卵联合人工授精治疗不孕症临床研究》县级科研项目，荣获一等奖。撰写四篇，并先后在省级刊物发表，受到了专家的赞赏和肯定。

注重人才的培养，自任职以来，积极指导下级医师的工作。在妇幼卫生人员的培训中，担负组织和教学任务，由本人具体指导培训的各级妇幼人员达2千余人次，提高了各级妇幼人员的工作能力，真正发挥了业务骨干作用。

本人在分管保健工作期间，严格按照上级妇幼工作要求，认真制定了切实可行的工作指标和计划，进一步完善了县、乡、村三级保健网，建立了妇女、儿童“四簿四卡”，并定期检查落实，掌握全县妇女、儿童的健康状况。每年为女工健康查体3千余人次，0-7岁儿童健康查体1千余人次，实现了妇女、儿童系统化管理，有力保障了妇女、儿童的身体健康。

配合主管领导，完成各项目标任务，如初级卫生保健、创建“爱婴医院”等工作。认真组织学习，培训业务骨干，深入各乡镇，配合各级领导，当好参谋，并制定切实可行的实施办法，积累了大量的实施材料，在省市抽查、评估、验收时，顺利通过。

学习、宣传、落实《母婴保健法》，整理收集有关材料，书写版面，组织人员利用宣传车到各集市、乡镇宣传，散发宣传材料，带领同志们办起宣教室，并帮助指导各乡镇办宣教室或宣传栏，为《母婴保健法》的落实打下一定基础。积极开展婚前查体工作，发放《致新婚夫妇的一封信》，进行新婚保健知识及优生优育知识的宣教，每年举办学习班1-2期，提高了孕产妇自我保健能力，降低了孕产妇及新生儿的发病率和死亡率，为提高我县的人口素质奠定了基础。

自20xx年本人全院工作以来，积极协调好领导班子之间的关系，齐心协力、求真务实、大胆创新，不断吸取先进的管理经验，坚持走临床与保健相结合的路子，通过改善院容院貌，

增添医疗设施，提高医疗水平，使临床工作上了一个新台阶，促进了各项工作的开展。在管理方面，建立健全各项规章制度，加强行风建设，注重思想教育，任人唯贤，积极发挥业务骨干带头人的作用，通过岗位责任制，职称评聘分开等措施的实施，极大的提高了广大职工的工作积极性，强化了主人翁意识。一年多来，临床工作有了新的突破，业务收入达到建院以来的最高水平。社会保健工作也得到了进一步完善，极大地提高了两个系统化管理率，降低了孕产妇及新生儿死亡率，使保健院的各项工作有了新的飞跃。

综上所述，本人从政治表现、任职年限、业务技术、科研能力等方面已经具备了晋升副主任医师资格，评聘后，本人将认真履行职责，努力做好各项工作，为妇幼卫生事业贡献毕生力量！

经营经理个人总结篇三

回顾上个月的工作，现将月工作总结报告如下：

在进度这一块，从整个10月对客户量的增加有所上升，但是在客户跟进这一块没有做到很好，客户联系不密切，同时导致客户需求没有及时挖掘，没有了解客户真正需求.就目前情况□xxxxx□xxxxx□xxxx□和xxxx都是处在报价时期□xxxx□xxxx□xxxx这三家是需要一个长期跟进。

市场行情，电子物料型号的应用，电子物料在这里起到一个什么样的功能等等相关信息。

今后的`学习方向和措施：销售技巧方面，需要在工作中学习，碰到问题要多向xx咨询，努力学习销售的技巧，锻炼销售心态，另外还要深入学习产品知识，对自己销售产品有良好的认识，才能得到客户的信任，所以要了解产品品牌、型号、封装和价格等方面的知识，在空闲时间，向xx请教工作中出现的问题的解决方法，总结其解决问题的原则和规律。

经营经理个人总结篇四

为了更好的完成公司领导交付的各项生产目标，就集邮与函件上半年的经营工作做一个简短的总结和下一步的. 经营发展做一个规划。

上半年函件按着以“项目支撑拉动”为根本来创新发展业务。发挥了函件的文化传递、广告、宣传、推介功能，实现了消费群体由“公”向“私”的转型。上半年完成函件收入136万元，完成年计划160万元的85%。集邮专业在5月26日举办了《盛世珍藏》邮册专项营销活动，强化了集邮的文化、收藏、宣传功能，并适应大众消费市场、私费市场需求，提高了社会认同度，当天销售468套，完成销售额64.58万元，完成计划的123.16%。集邮上半年完成总收入119万元，是年计划142万元的83.8%。上半年信函集邮专业在发展中存在着很多的不足：创新的产品不够多、营销的能力不足、整合社会资源的能力不足等。对这些问题，必须正视，认真解决，在下一步工作中要加强策划，主动营销，不断创新，化解发展瓶颈。

一、大力推进文化传媒联动，重点发展新媒体业务。全县所有网点和部门要引起重视，一定要突破0。

二、加大传统业务的营销和开发力度。特别是邮送广告的开发，要营销老客户挖掘新客户。

三、组织消化集邮库存邮品和邮三湘微营销的工作。针对以前库存产品，全面梳理，通过“以新带旧”、活动促销等，分层分类营销，做好减库工作。通过对预订户及集邮协会会员在网上发送短信息进行宣传；并对集邮大客户进行直邮营销。微营销加强营销进度保证收入的完成。

四、旺季封片业务的发展。在营销组织上不断创新，紧紧锁定七大客群开展营销(私企、商务、旅游、校园、个人消费、政务、务工返乡等)，有效拓宽销售渠道，完成市公司下达的

目标。

经营经理个人总结篇五

在已经到来的20__年里，世界在发展，时代在前行，人们都充满着希望。在新一年里，公司也将迎来更大的发展，为了跟进时代进步的脚步，我也制定了相应工作总结并提出一些自己小小的建议。

一、新客户的开发

21世纪是个信息发达的世纪，在开发新客户中，我们可以通过网络、报刊、杂志等途径来寻找新客户。另外，让客户了解到公司也很重要，在此我有点建议，如果有时间的话，大家可以多发些信息，以便更多的人了解到公司，了解到咱公司的产品，为公司争取到更多的客户资源。在客户跟进方面，我主要负责寄样品和画册，后继跟进由销售人员负责，当然我也要了解客户处于哪个进度，在销售人员外出的情状下，我也可以跟进。每个新开发的客户，我都将制表统计，在开发客户的得失之处我们可以做分析。建议每半个月可以开一次例会来分析近来客户的状况，对于未成交的客户我们可以做一个总结，以便更好地跟进，对于成交的客户我们也可以拿出来分享以供大家学习。

二、老客户的维护

1、回复交期。每个订单下单后我将及时回复的交期，如果交期有问题就和客户沟通，如果客户不能接受延期，我将和生产部门协调好，尽量满足客户的要求。

2、货物的跟进。产品生产过程可能会有这样或者那样的状况出现，以致延误了出货，此时和生产部门的沟通显得尤为重要。在和生产部门的沟通时，我会尽量协调好各方便的关系，心平气好的把事情处理好以保证出货的及时。出货后把货运

或者快递公司电话、发货日期、单号等信息反馈给客户，以便客转自：户查询和签收。

3、产品的改进。公司的产品有改进是公司的一种进步，我们在启用新品时，首先要给客户送样，得到他们的承认后方可使用，若他们不接受，我们将作相应的改进满足他们的需求。

4、回访和沟通。对于老客户的回访，我们是不定期的。在节假日里我们是一定要送出问候和祝福的，在重要的日子里可以送些小礼品以增进感情。在平时，我们也要和客户保持联络，关心他们的状况，平常可以通过电话__等联络感情。如果方便的话，可以登门拜访客户，以便促进我们和客户之间的关系。对于大客户反映的问题，我们会作为重点来解决，及时把信息反馈，让他们有一种被重视的感觉。当然对于一般客户的问题我们也不会忽略。总之要维护客群关系，沟通是关键。我们会尽努力把客群关系搞好。

三、建议

对于公司的职员来说，熟悉公司的产品是很必要的。为了发展，公司可能会有产品改进或者新品的推出，建议公司经常作一些产品的培训，让我们对咱公司的产品更加了解。此外，工作中学习也是很重要的，如果有时间的话，建议公司开展一些工作技能的培训，让大家成长得更快。还有，工作之余我们可以开展一些活动，比方爬山，游泳、乒乓球赛、羽毛球赛等等丰富我们的业余生活。公司可以有自己的企业文化，创办自己的月刊。

以上是我的总结和建议，有什么不当的地方还请领导指正。在新的一年里，我将会尽的努力协助销售员共同完成销售目标。我们大家一起努力，将工作做到更好！在不久的将来，我相信公司一定会发展得更好、更快！

经营经理个人总结篇六

时间总是在不知不觉中飞逝，眨眼间已到...年中旬，回首这过去的半年，收获颇丰。13年公司业绩突飞猛进飞速发展，我经过不断向领导、同事们学习，以及在实际工作中不断的总结摸索，工作和学习上取得了较明显的提高，在这13年上半年即将过去，下半年工作阶段就要开始，有很多事情需要认真的思考一下，进行总结和回顾。总结上半年工作中的经验与不足，为下一阶段工作更好的展开做好充分的准备。回首过去的6个月里，领导给了很多机会，再加上自我的努力，做了很多事情，感觉十分的充实。异常是在做以下事情的过程中，受益匪浅，回想起来让自我也感觉到些许的欣慰，觉得自我这一切并没有虚度。

今年公司为了能让业务员释放工作上所带的压力而组织了多次出外旅游的机会，第一季度竞赛的国家是美国、欧洲和马尔代夫；第二季度竞赛的国家是济州岛、黄山，第一季度经过不懈的努力和奋斗，也做出了明显的成绩，虽说未能争取到参加美国的名额，但也去了欧洲，并和领导一时同去。在和领导一齐的欧洲旅途当中，本人学到了很多知识，受益匪浅。如再有机会还想与领导一齐出游，和领导在一齐时时能充实自我。第二季度我去了黄山，到了黄山领悟到一句话，中国有句话：读万卷书不如行万里路，自从去了欧洲和黄山我才真正领悟到这句话的含义。以后还请领导多设点这样的竞赛。职责心和服务精神。这是我们八区中很重要的一点，能够说是精髓之一。每个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每个人在做事情的本事上也会存在差别，我个人认要想做好这份工作。我个人认为有五点。

- 1、时间管理；
- 2、勤奋敬业；
- 3、服务；

4、奉献；

5、职责。

一个没有职责心的人，就不可能是一个有奉献精神的人。能够说，强烈的职责感和职责心是做好工作的第一要求，也是业务员跟客户应当具备的最基本素质。学会做人做事，正是由于合作能够给双方带来各自需要的利益，才会产生双方的合作关系，在处理与相关主体的时候，需要拿捏好分寸，嬉笑怒骂，收放自如。

回首过去，自我认为还算取得了一些微不足道的成绩，当然，这些成绩的取得无不包含着领导的不懈关怀和同事的鼎力协助，但同时我也深刻地认识到自我在工作中也还有很多不足之处，需要在下一阶段的工作中进一步的学习和改善。

第一、进一步加强向领导、向同事、向客户学习的力度，不断完善自我。学无止境，异常是对于我们年轻人，要时刻坚持着一颗虚心上前的心。

第二、加强客户资料的整理，这点在过去的一向都做得不好，主要是没有从心底上彻底认识到其重要性和没有养成良好的习惯。

第三、加强产品和知识上的学习。这是目前我欠缺的一块儿，也是十分重要的一块知识。作为一名业务员如果缺乏这方面的知识，那么其知识结构是不完整的，操作起来心里也不够踏实。公司如果能够组织和加强这方面知识的培训，那是再好可是。第四、进一步规范自我的工作流程，加强工作的计划性，从而提高工作效率，在下半年里要严格按照规范的流程操作，避免一些低级性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强自我工作的计划性，避免遗忘该做的事情，减少丢三落四现象的出现，并改变自我急性子的性格。

第五、如果有机会，要多出去开发客户，在业务上增强自我的本事，进一步的发展和完善各方面的本事，发挥更大的作用，为公司各方面的发展做出自我应有的贡献。总之，我要从自身的实际情景出发，发挥自身优势，有针对性的采取各种措施弥补自身存在的不足，不断完善各个方面的本事，抓住我们部门阔步大发展的大好机遇，努力工作，积极进取，与部门同事团队作战，通力合作，尽我自我最大的努力做好本职工作，为我们公司业务目标的完成和飞速发展作出自我应有的贡献。

经营经理个人总结篇七

200x年，医药零售市场处于一个“大躁动”和“大整合”时代：一方面，各路资本涌入医药零售市场，一批药店特别是平价药房和超市在竞争激烈的市场的风口浪尖不平静地开张营业；另一方面，随着gsp认证工作在零售行业中紧锣密鼓地开展和大型的初具规模的连锁药店的稳中求进，又一大批的单体小药店在一夜之间关门倒闭或转向经营。

200x年，以新药推广为主要任务的终端部，在公司指导和悉心关怀下，同样是历经风雨，终见彩虹：

2、回收了大量的具有安全隐患的应收账款，压缩了部门的整体应收款；

3、整体地提高了员工的工资福利待遇。稳定了员工的思想，增强了员工的营销战斗力；

5、新开发普药配送客户45家，为公司新增普药回款860万

终端部之所以能扭亏为盈，这个成绩离不开终端部以“十项注重”为原则，在方方面面所打下的扎实基础：

首先，注重部门的基础管理工作，实行“每天每周每月”三

级跳的管理模式，每天晨会、每天小结；每周例会、每周讨论；每月总结、每月清算，及时发现、分析并解决业务问题，确保了部门日常工作紧张而有序地进行。

其次，注重调整部门的人员结构及岗位安排。做到了人人有事做，事事有人管。规范了业务操作流程，实现了工作上的“计划---执行---监管”回路闭合。

第三，注重精简部门的操作品种。3月初，部门原有大小各类品种共50余个，通过筛选、转移，最后确定16个品规为部门常规供货品种，基本做到了“做一个，起效一个”，以适销对路的品种赢得了客户的青睐。

第四，注重完善零售终端客户网络。部门现有终端客户户头330个，其中连锁店26家，单店304家，门店累计700多家，终端网络拥有率达70%以上。

第五，注重应收账款的缩减，特别是降低了现款结算品种的应收款，没有以高额应收款作为高额回款的代价。

第六，注重从“上品规”中寻找“上量”的突破口，把品规尽量做齐全，不只是捡好卖的成熟品种来“送货”。

第七，注重促销手段和营销方式的更新，真正做好新品种的推广宣传工作，做真正的业务员，不做简单的送货员。

第八，注重减少送货数量增加送货批次，努力提高产品的流通和周转速度，一方面保证客户货源充足，另一方面避免了积压，和货款安全隐患。

第九，注重适时完善业务考核体系，使分配制度更合理、公平、透明，提高了员工的工作激情和积极性。

第十，注重营造“务实、扎实、老实；少说空话、多做实

事”的办事作风，杜绝了年轻人散慢、浮躁，小事不愿做、大事做不来的不端正的心态。

经营经理个人总结篇八

来新单位签到转瞬就有一个多月了，在这一个月中，日子显得严重，但又有次序。刚进入公司，一切都是簇新的，要重新去知道和了解；决心来自了解，要了解咱们的职业，了解咱们的公司，了解咱们的产品；公司为咱们供给的渠道很大，产品的优势也清楚明了的，这样好的渠道，就看自己怎样去发挥。人生原本便是一个不断生长的进程，这一生最重要的决议便是决议和谁在一同生长！很荣幸能参加咱们公司，在领导和搭档的协助中与公司一同生长；很感谢领导和搭档忘我的教授他们的经历给我，他们成功和失利的经历是我最好的教师，经过学习他们的经历和常识，能够大幅度的削减自己犯错和缩短探索时刻；在公司这样一个活跃向上的渠道上，自己这样一个新手，必定要多学，多看，多干事！

公司办理模式很人性化，量体裁衣，对症下药；这一个月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展示自己的才干，公司会依据你的实践才干组织合适你的作业。刚刚进公司的前几天，领导和搭档带我一同去访问客户，常常会有知道地将整个出售流程演示给我看；然后，细心地剖析给我听，从寻觅项目、面见客户、与客户沟通。每一进程，每一环节，每一事项，都能细心地进行剖析，这让我领会十分深入，了解公司产品，了解公司事务状况。几天往后，我就开端独立去拓宽周边事务，自己原本便是个”耐不住孤寂”的人，喜爱跑事务，喜爱与人打交道，喜爱交际；看我们从不知道到知道，最终成为朋友；看着一个一个项目就被自己这样一点一点发掘出来，直到做成生意，很享用这样一个进程，！自己一向就很喜爱做出售作业，喜爱应战与自我应战。尽管经历和履历有限，但我一向坚持用心去做好每件作业！成功的出售人员都是勇于坚持自己的方针的人。

在往后的作业中，我将尽力进步自身本质，战胜缺少，朝着以下几个方向尽力：

出售人员出售的榜首产品是出售员自己；每个成功的出售员总是能与他的客户有许多一致，这与出售人员自身的才智和常识分不开。有多大的才智和胆略，才有多大的格式。这方面自己还很短缺，有必要不断的学习，这便是一个不断的自我总结和堆集的进程。自己要有意图的去学习，不断的充分自己！

不断训练自己的胆略和意志，进步自己处理实践问题的才干，并在作业进程中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，活跃、热心、认真地对待每一天！假如你不可，你就必定要！假如你必定要，你就必定行！

作业中的商场的掌握才干以及剖析才干等等都仍是显得幼嫩和短缺，所以这些都需求我在日后的作业中不断总结，不断的完善，不断加强。现在自己关于出售的知道也仅仅外表，关于商场的掌握才干更是无从谈起，所以我有必要比他人支付更多的艰苦和意志才干不断完善自我。

经营经理个人总结篇九

我叫xxx男，现年28岁，中学教师□20xx年9月开始参加工作。任职期间，我总以满腔热情投入到教学之中，取得了良好的成绩。因工作业绩突出□20xx年10月获镇“优秀党员”荣誉称号。现将我任职期间有关工作汇报如下：

从教以来，遵守国家的法律法规，贯彻执行党的方针政策，忠诚党的教育事业，严格要求自己，在教学中起模范带头作用；平时关心时政，加强政治学习，不断提高自己的思想道德素质，具有良好的社会公德和高尚的师德，敬岗爱业，热爱学生，正确处理各方面关系，与同事团结合作。工作踏实肯干，尽职尽责，坚决服从学校安排，认真履行岗位职责，

勇挑重担。从20xx年9月至今在xxx初级中学任教，曾先后担任八年级、九年级的英语教学工作，兼任班主任。工作繁重，但毫无怨言，并出色完成学校分配的任务。

任现职以来，能坚持英语、普通话双语教学，在切实抓好教学五环节的同时，注重教学方法的改革，重视培养学生的创新精神和实践能力，成效显著。

1、注重激发学生的学习兴趣。兴趣是最好的老师，浓厚的兴趣是学生发现问题，思考问题的内在动力。在教学中我注重理论联系实际，举身边学生熟悉的事例进行讲授，创设问题情景，诱发学习兴趣；同时还善于运用多媒体来完成教学任务，丰富了教学内容，开阔了学生的视野，提高了学生学习兴趣。古语有说：“亲其师，信其道”，在教学中，注重情感沟通，做学生的良师益友。一直以来，所任教班级的学生都喜欢我的课，因此也收到最佳的教学效果。

2、注重学生学科能力的培养。学科能力是运用学科知识解决问题的本领，学科知识是学科能力形成、发展的前提，而网络化的知识是形成学科能力的坚实基础，因此在教学中，我注重引导学生掌握知识的内在联系。在复习过程中指导学生把主要精力放在知识之间内在的逻辑性、系统性的理解和把握上。并通过典型题的讲解，使学生举一反三，触类旁通，从而提高了教学实效，学生在各方面得到良好发展，能力得到提高。

3、在注重教法改革的同时，也十分注意对学生的辅导，我采取抓两头促中间，分层辅导的办法，因此，每年任教的班级的学生优秀率、及格率都较高。

任现职以来，班主任工作能遵循教育规律，面向全体学生，关爱学生，教书育人。在培育学生健全人格、培养学生能力、培优转差等方面成效显著。

1、帮助学生树立正确的人生观，培育健全的人格，使学生学会做人。为此坚持常规教育与专题教育相结合，建立完善的班级管理体制，构建完善的教育网络，加强与科任老师、学校教导处和家长的联系。由于加强了各方面的联系，提高了教育的针对性，能够防患于未然，提高了育人的实效。

2、培养学生的能力，使学生学会做事。在班主任工作中，注重学生自律能力、创新能力、实践能力的培养。在班级管理中，通过民主选班干，民主选先进培养学生的民主意识，选出的班干部不实行“终身制”，实行轮值制度，每半学期轮换一次，使每一位学生在两个学期内都能有机会当一次班干部。培养了一批优秀的学生干部，如20xx年八（1）班的李乐乐同学被评为崆峒区“优秀学生干部”。

3、关心学生，注重培养尖子，使其成为学生的榜样，促进班风学风的好转。还注重行为有偏差和学有困难的学生的转化。深入学生中了解学生，用爱心去感化学生，激励学生，对待行为有偏差的学生做到晓之以理，动之以情。

由于本人参加工作的时间不够长，经验不够丰富，今后我将继续努力学习和工作，加强教育理论学习和研究，积极进取，以更高更严格的标准要求自己，以取得更大的成绩，为教育事业再立新功。

回顾半年历程，业务部在企业各级领导的引领、关怀下，在码头等协作部门的支持下。业务部围绕企业生产经营、安全生产等任务，精心组织日常生产，以保证业绩目标为首要任务，狠抓安全生产指标，不断提高员工综合素质和整体水平。上半年在全体员工的努力下，较好地完成了企业下达的各项指标。现将半年工作做一下小结。

一、生产营收：

上半年,业务部共完成各类进出口重箱查验箱量为91756

□teu□其中含疏港透检箱2392(teu)□同比增长3845(teu)□百分比为4.37%。国检进口空箱查验为8012□teu□同比减少6293□teu□百分比为43%。各类查验营收为3108万元，同比减少236万元，百分比为7%。

主要原因分析：

1、进口普箱集中查验。年初，我们预计进口普箱集中查验将在4月份开始，实际到6月18日开始。此块，上半年查验箱量同期增长了2890□teu□百分比为23.6%。

2、查验掏箱率。查验掏箱率的高低直接影响到查验营收，我们积极与协作部门沟通，取得他们谅解，适时提高掏箱率。上半年，掏箱率始终保持稳中有升的态势。

3、国检进口空箱查验。由于进口空箱查验的箱号、箱数要船企业确认，船企业往往在确认上有些滞后，而我们又无法控制，所以造成上半年国检空箱查验营收有较大幅度下降。

从数据上来看，上半年各类生产营收还是比较理想。但随着集团查验业务的进一步调整，下半年我们将面临更大的压力。

二、安全生产：

1、细化安全制度，把安全生产责任落实到位。

根据企业领导年初提出的安全生产工作要求，业务部依据自身的工作环境与要求，要求管理人员加以学习与理解。本着“管生产必须管安全”的原则，层层分解安全生产目标，明确权责，分级管理。一是对各生产岗位进行了安全生产工作目标管理化。二是按照企业下达的安全生产考核标准，加强对违章的纠惩力度。三是全员签订安全生产承诺书，坚持凡员工未签订或未实践安全生产承诺的员工不得上岗。

2、多路并举开展安全生产教育活动。

安全教育与培训是业务部安全工作的重点，业务部根据工作的实际情况及特点开展以下工作。1、组织员工参加各类安全方面的培训，内容包括场地安全、上岗人员安全、消防设施使用等培训。2、加大宣传力度，在消防日、安全生产月等特定日子，通过墙报、每日工前会向员工灌输安全理念。3、通过其他单位发生的事故案例，要求员工进行分析，并从中吸取教训，不让事故在自己身上发生。

3、实时做好查验现场和季节性的安全工作。

作业的现象发生，堵住了事故发生的源头。对仓库货物堆放做了明确规定，并对货物堆放区域进行规范和划线，留出相应的消防通道，做到防范于未然。

季节性工作因为其有不确定性和突发性。业务部根据实际情况，在接到上港预警和码头相关部门的预警后，积极采取预防措施，尽所能做到防范到位，杜绝因责任不到、防范不到位所造成损失。

三、服务工作：

业务部工作是企业对外服务的一种体现，它的工作质量好坏，直接影响到企业在外的形象。业务部以优质服务为目标，认真贯彻企业领导工作思路，不断拓展查验场地和受理台的服务功能，本着“业务为公，服务为先”的宗旨，努力提高服务水平和服务质量。

1、服务不断创新。

业务部在做好原有服务外，不断寻求新的服务项目。在工作中不断听取员工和客户的意见与建议，适时改进工作方法和提高服务质量。上半年，客户反映，当报关员集中到达时，

我们的服务有些不那么规范，业务部在得知这一情况后立即业务部各方会议，对客户提及的问题马上进行整改，我们推出了领序号牌进行查验作业。即：当客户在查验时必须领序号牌才能查验，现场管理人员根据客户到达先后发放序号牌并同时安排工人进行查验前作业。这样就能做到先来先做，公平公正，杜绝了一切不规范和违规行为的发生。

2、协助执法部门，做好服务工作。

业务部另一块服务工作是协助海关、检验检疫等执法部门把好国门关，我们不定时的邀请执法老师到业务部来讲课，通过他们的讲课，使员工了解查验工作的重要性，让员工知道什么能做，什么不能做。通过员工们的认真工作，上半年协助执法部门查处了多起集装箱内夹带违禁品的案例。多次赢得执法部门的好评。

四、班组工作：

业务部始终把班组建设作为提高员工队伍素质、服务企业生产经营的一项重要工作来抓。

1、建制度、抓好基础管理。业务部在企业各项规章制度的大框架下，相继制定了业务部的行为规范，没有规矩，不成方圆。我们制定了质量管理、安全管理、考勤制度等，明确班组内的工作职责、作业程序，做到月有考核、季有初评、年有总结。上半年业务部全员参与二级考核。

2、建好和谐型班组。业务部积极抓好员工小家建设，多次以民主生活会的形式，帮助有困难的员工解决一些力所能及的事情。每逢节假日，我们会举办一个小型的员工座谈会，来感谢远离家乡的员工为企业所做出的贡献。同时，也让员工感受到企业的温暖。

上半年业务部各项工作总体平稳，但也存在一些不足，基础

管理工作做得还不够扎实，还有不按操作规定和服务做得不到位的地方。这是我们下半年要加以纠正和努力。

下半年工作计划

下半年业务部将面临新的困难与挑战，我们必须认清形势，为最终完成企业下达的各项任务。为此，我们制定以下工作计划。

一、生产营收：

1、下半年由于查验业务进行了调整，业务部也调整了生产任务，查验进出口重箱要完成9.2万□teu□□我们依据上半年数据进行对比与分析，我们认为是有可能会完成的。

2、利用一切条件，抓好掏箱率。

3、积极寻求与沟通，争取新的利润增长点。

二、安全工作：

1、根据业务部实际情况，细化各项规章制度。

2、抓好季节性的安全工作，重点抓好防暑降温、防台防汛工作。

3、严格规范操作，确保全年安全无事故。

三、服务工作：

1、通过各种形式，全面提高员工的服务意识与理念。

2、继续做好品牌服务，适时推出新的可行的服务项目。

四、班组建设：

1、夯实基础，继续抓好基础管理工作。

2、加强形势任务教育，做好员工队伍的稳定工作。

以上为业务部下半年工作计划，我们将齐心协力，努力完成各项计划。为企业全面完成董事会下达的各项任务，打下良好的基础。