

经营科个人年终总结 (合集4篇)

篇1：经营科个人年终总结

计划经营科在“三个代表”思想的指引下，在单位领导的正确领导下，我部门围绕单位的经营目标和工作任务，积极开展各项工作，取得了较好的工作成果。现将一年来的工作总结如下：

一、注意工作计划性

努力增强了部门工作的计划性、针对性和前瞻性，避免随机性和盲目性，有效地保证了各项工作落到实处，对工作计划完成情况每月进行检查、总结，使部门工作做到了有布置、有检查、有调整、有落实。同时根据岗位职责要求，把工作任务进行层层分解，细化量化，做到任务到人，工作不留死角，切实保障部门工作的有序运转。

二、突出重点、抓住关键

根据部门工作比较繁重、业务跨度较大的状况，为了保证工作的进度和质量，在安排工作时，紧紧围绕单位的经营目标和工作任务，把握工作中的轻、重、缓、急，着眼大局、抓住关键，力争抓紧、抓实、抓出实效；对重点工作、重要事项、重大项目以及特事特办的事项，加强领导，集中力量，加快办理，并采取相应措施，确保不延误，使部门工作做到了思想不乱、陈脚不乱。

三、团结合作，积极向上

在过去工作的基础上，计划科全体成员总结以往工作经验，针对今年单位的新形势和新任务，对本年度的工作提出切实可行的计划，制定了相应的工作制度，并进一步明确了各自的责任和义务。我们计划科全体成员以提供优质服务为宗旨，在工作中都能做到不计个人得失，团结协作，任劳任怨，赢得了单位领导及各专业队的一致好评。在全体成员的努力下，我部门成为了一个真正的具有凝聚力和号召力的团体，顺利、高效、高质的完成了本年度的各项工作。

四、精湛业务，勇攀高峰

计划科的主要工作内容有：对内及对外的合同管理、工程款的拨付、呈报相关专业月、季度统计报表、结算、施工项目投标及结算、年底核算、单位零建项目的计量、结算等工作。本年度在计划科全体员工的共同努力下，计划科的每一位成员都深知学无止境这个道理，每一天对我们来说都是一个新的起点，我们常在工作之余探讨工作中的心得，遇到不懂的问题及时向相关专业队的同志讨教。积极学习新规范，在工作中不断总结经验，以提高工作效率。

五、锤炼思想探索人生

在思想建设方面，我们计划科的同志认真学习和贯彻“三个代表”重要思想

，不断增强实践“三个代表”思想的自觉性，深刻体会“八荣八耻”精神。积极向党组织靠拢，作为一面旗帜和一个战斗堡垒，与我部门的党员一道，在工作中起到了模范带头作用，并以实际行动接受党组织的考察。

回顾过去的一年，团结的思想让我们有能力在今后的工作中做得更好，奋进的精神令我们看到自己有潜力更上一层楼，光荣的成绩激发我们的斗志——我们计划科的同志都决心在未来的日子里，继续沿着团结奋进的轨迹演绎我们的精彩人生，以激昂的斗志继续我们的事业，再接再厉，再创辉煌！

篇2：经营科个人年终总结

尊敬的各位领导：

我是经营科的业务员###，2009年7月大学毕业后来沙运司参加工作。实习一年来，在领导的支持下，在师傅同志们热情帮助下，我迅速转变角色，努力工作，爱岗敬业，勤奋实习，认真实践，全力完成各项工作。现将实习期间的工作予以总结，不足之处，敬请批评指正。

一、实习情况

1.虚心请教学习，迅速转变角色。古人云：非学无以广才，非学无以明识，非学无以立德。2009年7月，我在经过沙运司入厂三级教育后，在经营科从事合同管理工作。新的环境需要我及时调整好心态，领导和同事的期望使我深感岗位责任重大，通过认真实践，我认真系统学习合同管理，虚心向经营科的师傅学习，将工作中的经验和不足及时与师傅们沟通，全面掌握合同管理要点和技巧，把握工作重点，使我在短期内对自身工作有了很好的认识，从而更好地开展工作。通过虚心请教和工作实践，使我逐步了解沙运司整体经营、管理情况，便于我熟练掌握合同管理，也使我比较圆满地完成了从一名大学生到石油工人的转变。尽管工作中取得了一些成绩，但我清醒地认识到：自己的点滴进步，除了自己的主观努力外，还得益于领导的关心和支持，得益于师傅的耐心教导，得益于同事的真诚帮助。

2.提高业务技能，提升综合素质。完善合同管理对于企业提高管理水平、保护合法权益、降低成本费用、维护企业商誉具有十分重要的现实意义。在日常工作中，我积极参加公司、油田公司、沙运司组织的各类合同法规学习培训，提高自身综合素质，增长法律知识，增强防范意识，提高管理水平，掌握一些常识性的规定，掌握一些基本的法律概念，掌握常用的法律规定，从而自身提高合同管理的整体水平。工作中，我主要做好以下三项基础管理工作，实现了合同管理顺利运行，并坚决杜绝了合同纠纷或合同失误。一是抓好合同资料管理工作，建立归口管理机制。合同资料管理是合同管理的重要内容，只有严格合同的归口管理，抓好合同的调查、审批、签订、登记、备案程序以及法人授权委托书管理办法，才能将合同管理制度落在实处。我通过完善沙运司合同管理制度，促进我在工作中做到管理层次清晰、职责明确、程序规范，从而使合同的签订、履行、考核都处于有效的控制状态之中。二是抓好合同的分权管理，从制度上多层次防范问题的发生。按照沙运司要求，我积极配合师傅将合同的签约权分解为商洽权、审查

权、批准权三项权属。使三个环节各司其职、各负其责，而且相互监督制约，避免企业合同章满天飞的混乱管理状态。三是建立工程项目合同管理系统，建立更加科学的，包括合同管理职能的项目管理组织机构、工作流程和信息流程、规章制度，确定合同与成本、工期、质量等管理子系统的界面，将合同管理融于工程项目管理全过程中。

3. 狠抓思想建设，积极靠拢组织。我刚参加工作就向党组织递交了入党申请书，并积极向党组织靠拢。尽管工作繁忙，理论学习难以得到保证，但我并不能因此而放弃石油工人原有的精神和文化底蕴。通过在沙运司的实习，我对生活在大漠腹地的沙运人“我为祖国献石油”有了深刻的认识，常常被工作在一线党员不怕牺牲，敬业忘我，艰苦创业，顽强拼搏的精神所感染，对常年工作在沙漠腹地的杨自成、程双启、陈世文等优秀共产党员由衷敬佩。为了加强理论学习，我每天总是抽出时间，通过关注新闻，翻阅报纸等途径加强党的理论知识学习。认真学习党的十七届四中全会报告和党章，深入学习科学发展观，逐步灵活运用辩证法和唯物主义观点来发现问题、分析问题和解决问题，不断用马列主义武装自己的头脑。

二、工作不足

一年来，虽然自己在工作上取得了一定成绩，但还存在着不足。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。二是对工作求全责备，在工作内容和过程中，过于求全求精。三是关心同志不够，不善于沟通，缺乏沟通艺术。我将在今后的工作中努力加以改进提高，继续加强学习，戒骄戒躁，努力实践，争取把自己的工作做得更好。

三、下步工作计划

1、加强业务水平和学习效果。学习的目的关键在于运用。学习的效果如何，最终体现在能否指导实践、推动工作上。我将不断提高综合素质、增强业务水平，做到边学习、边思考、边实践，在实践中运用学习成果，得到磨练和提高。

2、增强敬业精神和责任意识。作为经营科的合同管理人业务员，我要深刻认识到：学习对于做好工作的重要性，要更加自觉地把学习作为应当履行的重大职责和做好工作的基本前提，切实以不懈追求、超越自我的精神和渴求知识、干事创业的信心，孜孜不倦地学习，在不懈的奋进当中筑牢谋事之基、坚固立业之本。

3、加强学习方法和综合素质。针对当前工作的特殊性质，要求我什么都懂，样样都学，但又必须突出学习重点。要精学本职业务，努力成为做好经营科工作的行家里手，要勤学修身知识，博学知识，学习掌握履职尽责所需的必备知识，不断拓宽知识面，加强综合素质，努力业务工作。

沙运司为我们提供了一个展示自我才华的平台，石油运输人的先进事迹深深感染着我，使我内心深深烙上沙运精神！一年来，虽然自己在短暂的工作中取得了一定的进步，但我清醒地认识到这些进步中凝聚着领导的悉心关怀，师傅的教导帮助，同事的理解支持，我将

在今后的工作中不断学习总结，改正不足，用更多的行动来回报大家对我的关心和支持！

作为一名光荣的石油运输人，我将立足工作岗位，不断加强自身素质，发扬艰苦奋斗的优良传统，积极工作，努力拼搏，开拓创新，为石油运输美好的明天不懈努力！

篇3：经营科个人年终总结

近一年来，我在经营科的工作中经历了许多挑战和机遇。在这个个人年终总结中，我将回顾过去的一年，总结自己在工作中的成绩和不足，同时也展望未来的发展方向和目标。

一、工作成绩回顾

过去的一年，我在经营科的工作中，积极推动了部门的发展和运营。我的主要工作职责包括预算编制、财务管理、绩效评估等方面。

首先，在预算编制方面，我认真分析了公司的经营情况和市场环境变化，提出了合理的预算计划，并与相关部门密切合作，确保预算的准确性和实施性。

其次，在财务管理方面，我严格按照公司的财务制度和流程，及时处理各项财务事务。我善于分析财务数据，及时发现并解决潜在的财务问题，有效管理公司的资金流动和成本控制。

此外，在绩效评估方面，我积极参与制定绩效评估指标和流程，并与各部门共同落实，确保绩效考核的公平性和准确性。我与团队成员保持良好的沟通和合作，激励他们积极工作，提高工作效率和质量。

在以上工作中，我努力发挥自己的专业知识和执业能力，充分运用信息技术手段，提高工作效率和质量。

二、工作不足总结

在过去的一年中，虽然取得了一定的工作成绩，但也存在一些不足之处。

首先，在团队协作方面，我意识到需要更加重视与团队成员的沟通和合作。有时候在处理任务时，由于工作压力较大，没有及时与团队成员进行充分的交流，导致工作效率不高。

其次，在业务技能方面，我意识到还需要不断学习和提升。尽管我在财务管理方面有一定的专业知识和经验，但随着市场环境的变化和业务需求的不断发展，我需要加强对新技术和新政策的学习，不断提高自己的综合素质。

最后，在自我管理方面，我发现自己的时间安排和压力管理还有待提高。有

时候由于工作的紧张，我未能很好地平衡工作和生活，导致身体和精神状态受到一定的影响。我会在未来加强自我管理，保持良好的工作生活平衡。

三、未来发展方向和目标

基于对过去工作的总结和分析，我制定了以下未来发展方向和目标：

首先，在团队协作方面，我将加强与团队成员的沟通和合作，建立良好的工作关系，共同完成部门的工作任务。

其次，在业务技能方面，我将注重学习和专业知识的积累，不断提高自己的综合能力，适应市场环境的变化和公司的业务需求。

最后，在自我管理方面，我将更加注重时间管理和工作与生活的平衡，保持良好的身体和心态，提高自己的工作效率和生活质量。

综上所述，过去的一年中，我在经营科的工作中取得了一些成绩，但也存在一些不足。我将以积极的态度面对未来的发展，不断学习和进步，为公司的发展贡献力量。相信在未来的工作中，我能够更好地发挥自己的能力，取得更为辉煌的成绩。

篇4：经营科个人年终总结

转眼忙碌而又充实2013年已经接近尾声，而我也在万基这个大家庭工作了半年。这半年来在领导的关心和支持下我的工作和学习都得到长足的进步，在同事们的帮扶下业务能力也得到了提高。

一、入职感想今年四月份我有来到了万基这个大家庭，在这里我见到了和蔼可敬的领导、努力热情的同事。后来又加了红河谷拓展训练，在这次训练中我更深深的被我们这个集体中所表现出来的团结坚强、努力拼搏、积极进取的气息所感染。这一切使我迅速融入并爱上了这个集体。

二、主要工作回顾进入公司后，我首先在技安科工作。在这期间李总和张科长对我的帮助很大，并使我感受到了我们公司对于工程质量、安全的重视。为了加强工程管理，我们采取科员派驻现场进行定点监管、副科长分区包片经行巡检、公司不定期巡检这三重手段对工程进行严密监控，防止事故发生，提升工地形象。

在技安科期间我主要和桂凯歌负责了莲韵雅苑工程。当时正值6月，骄阳似火我们冒着酷暑高温坚持对各个项目进行每周两次以上的检查，不厌其烦的与各个项目负责人进行沟通，催促其加强安全防护提升工地形象，后来使莲韵雅苑工程得以顺利通过“许昌市季度标准化考核”。

随后的七月份我公司开展了竞聘上岗的活动，我怀着忐忑的心情参加了竞聘

，并有幸的得到了公司领导的信任，通过了此次竞聘，以副科长的职位进入了经营部。

进入经营部后，通过和韩总的接触，我在他身上深深的感受到了对工作高度负责的态度和积极进取气魄，以及条理清晰、具有明确时间和目标的计划管理。后来更是在公司组织的学习大会上明白了集体与个人荣辱与共的关系，企业兴则个人兴，企业衰落则个人的事业也无从谈起。因此我决定向韩总学习，以高度的责任心、积极进取的态度投入工作，为公司的发展而奋斗。

三、经营部工作回顾

1、本地市场信息搜集

进入经营部后，我首先负责开始了本地市场的信息搜集工作。在XXX的大力配合下，我们冒着炎炎烈日穿梭在许昌市的大街小巷，进行着市场信息搜集工作。我们主要通过XX市国土资源局及城乡规划局等政府网站，获取土地交易及工程规划信息。然后，通过实地考察确定项目的进展状况。最后我们建立了，潜在工程追踪台账，并根据项目现状况进行跟踪，争取做到早发现、早联系、早介入，为后期的洽谈工作赢得先机。

2、清欠工作

进入九月份我开始接手清欠工作，清欠工作是关系到我公司根本利益的工作，其直接影响到我公司收入。在接手清欠工作后，从最初的摸排基本情况，到后来的电话催缴，再到后来的下发风险告知书及律师函，我们做了大量工作。截止目前为止清回欠款进10万元，经统计核实已交完管理费的有近50万元。虽然成绩不大但我们为之付出了努力。

3、分工公司管理工作

八月下旬，我们在郑州又开设了分公司，我开始负责郑州分公司的业务。郑州分公司由于刚刚成立，人员配备不齐业务水平不高，加之郑州建筑市场竞争激烈，签订合同额不大。十二月初由于我公司在湖北的工程开始，赵雨轩调往湖北，商丘分公司无人管理，我开始接手商丘分公司。由于商丘分公司已经经营多年，人员齐备业务水平较高、管理成熟，仅半个月已签订合同0.95亿元。

4、科室管理

10月份，在韩总的指导下开始制定绩效工资考核方案。本着多劳多得，工作成果与工资挂钩的原则。我们通过对科室职责的细化明确了每个人的基本任务，制定出了考核内容并设立相应的奖励作为激励措施。绩效工资方案制定出来后经过全科室的讨论后开始实施。

三、总结过去发现不足

经过近半年的工作，在工作中发现了一些不足，简述如下：

- 1、与人沟通的能力欠佳。
- 2、本地市场开拓力度不大。
- 3、清欠任务急需新的方式、方法。

四、解决出现问题的方案及计划

1、对于个人沟通能力欠佳，我决心在新的一年里以韩总为榜样努力学习，提高自身素质。

2、清欠任务已经进入后期攻坚阶段，大部分已经交齐或者正在缴纳，剩余极个别赖账户对清欠工作极不配合甚至恶意拖欠。对此我们计划积极采取上门催讨的方式，以增加清欠力度。在上门催讨同时，了解对方的财产情况，保留催讨证据，以便为进一步采取法律措施奠定基础。

3、本地市场在搜集信息的同时要加强与建设单位的联系，建立新的关系网，从而打开现有的局面。

五、励志明天

2013年已经过去，新的一年即将开始。在新的一年里，我将继续把责任心放在第一位，努力提高自身水平，以不负领导对我的厚望，并在2014年里为万基再创辉煌而做出自己应有的贡献！

经营部：XXX

2013年12月20日