# 经营型项目工作总结(通用7篇)

来源：网友投稿 作者：天地有情 更新时间：2024-09-25

*经营型项目工作总结108年是不平凡的一年 在回顾20xx工作的种种经历，一切让我百感交集。在过去的一年中，我的成长和成绩是建立在与广大同仁的团结、努力、奋斗的基础上的，因此20xx年是与大家一起团结、努力、奋斗的一年！自李总发表《共建诚信，...*

**经营型项目工作总结1**

08年是不平凡的一年 在回顾20xx工作的种种经历，一切让我百感交集。在过去的一年中，我的成长和成绩是建立在与广大同仁的团结、努力、奋斗的基础上的，因此20xx年是与大家一起团结、努力、奋斗的一年！

自李总发表《共建诚信，共铸和谐》的讲话以后，烟台分公司全体同仁发扬李总讲话精神，积极贯彻落实讲话内容，公司全体上下一心，齐力共进，决心在“大干四个月，争创销售佳绩”的最后冲刺中取得优异成绩。与此同时，涌现出不少的能手标兵，他们兢兢业业奋战在公司经营的最前沿，走在诚信经营的最前列，堪称“共建诚信，共创和谐”的典范。在这大好气氛的感染下，我深感自己肩上的重担和压力，我知道我要更高地要求自己。

自20xx年8月加入联通公司，已有整整4个年头了。在这四年中，我深爱这个集体，深爱这个岗位，与广大同仁共事的每一天都是我学习的时刻，在此感谢在座各位。在这四年中，从未满足，我不断努力，我知道我不是最优秀的，但是我强烈愿望我是最优秀的，在公司领导的指点下，我发现了自己的不足，不断向前辈请教，这才有我今天微薄的成绩。 我的工作是渠道经营，我的工作目标是巩固既有客户，发展新客户。因此，常常我得去走访合作经营者，与他们协商，发展成为联通的新客户。我深知，我这个工作然是公司业务的一部分，但是关系到公司的“源头”，因此我决不能懈怠，失败了继续努力，成功了继续发展。 渠道外勤工作，的确不是一件轻松的工作，虽然不敢说艰苦，但是在拜访的阶段还是会遇到预想不到的挫败感。对于自己本职的工作，即使再累再苦，当然都应该义无反顾前进，不能有半点抱怨。

我负责的区域，很多是市区的大卖场、合作厅、骨干专营店，这些重要的代理商时常给工作带来很大的压力，我知道只有代理商完全理解我们的政策，我们的工作才能顺利进行，因此我十分注重和代理商及时沟通公司政策，公司许多新政策，新规定，我都尽量第一时间传达到每一个代理商，如果哪个代理商对政策不明确，我可以上门进行讲解。 我这个工作，沟通非常重要，尤其和代理商的沟通更要耐心和细心。

当然，和代理商沟通，光有耐心和细心是不够的，我们还得坚守自己的原则。有一次，我发现一家代理商在经营联通业务的同时还兼营其他通信运营商的产品。这种情况，公司规定是坚决不允许的。我知道这个问题不能马虎，在与代理商交涉时，他的态度非常不配合，咄咄逼人，百般刁难，还说：“我也不是光明正大的卖，你就假装没看见不就行了么？不都是为了多赚点钱么，都是好兄弟咱以后来日方长，多多关照嘛！”。我知道讲道理他肯定是听不进去的，对于他们来说，目标就是为了盈利，只要让他们感觉到利益所在，工作才能更好的做下去。因此向代理商讲解公司规定的同时，保证把他的合作厅纳入自己的重点维护用户中，在不违反公司规定得前提下尽可能多的为其提供便利条件。经过一下午的说服工作，最后这位代理商终于保证今后不再经营联通以外的业务了。在以后的走访中，我为其服务解决了一些问题，逐渐的建立起了良好的关系。

在20xx年中，在各位的同仁支持下，我发展了6家卖场，3家合作厅和12家专营店，其中移动密集的重点区域有青年路世界风手机卖场、中星合作厅、海港路合作厅、西大街光发专营店。我希望在20xx年通过我的努力，取得更大的成绩。

如果说我的种种努力得到了肯定，那肯定离不开公司的这个大家庭氛围，更离不开领导耐心的指导，以及广大同仁朋友的无私支持和帮助，如果没有这些，我将一事无成，我取得的成绩也是空中楼阁。因此，我觉得我拚搏努力的.20xx年，也是公司不断腾飞的一年，我们深信，通过大家互助协作，新的一年，我们会取得更辉煌的成绩。愿烟\_通公司更加兴旺！谢谢！

**经营型项目工作总结2**

南郑县城市建设投资开发有限责任公司 二0一二年经营和项目建设情况汇报

一、公司基本情况

县城投公司成立于20\_年1月，为县政府直属国有独资企业，注册资本金亿元。20\_年6月成立县城投公司管理委员会办公室，为正科级全额拨款事业单位，与县城投公司两块牌子一套机构。现有干部职工28人，其中党员12人，人员结构为：管委会办公室在编6人，从住建局、国土局、计划局借调17（15+1+1）人，聘用5人；公司内设办公室、财务部、发展经营部、项目一部、项目二部、项目三部。主要职责是：承担城市重大基础设施建设工程项目法人；整合国有资源，按城市规划实施土地储备、开发经营；为城市建设筹措建设资金。

二、“十一·五”主要成就

“十一·五”期间，县城投公司以科学发展观为指导，在县委、县政府的高度重视和坚强领导下，在县人大、县政协的关心关怀下，在有关部门、单位、镇的鼎力支持配合下，坚持“以经营求突破，以创新促发展”的城市经营理念，抢抓机遇，开拓创新，认真实施对外开放战略和项目带动战略，奋力破解城市基础设施建设资金匮乏的难题，通过公司平台运作城市土地进行项目投融资，通过城市基础设施建设引导城市发展，取得了一定成绩。累计征收集体土地亩，征收房屋总面积万平方米，建成店子、渔营、高庄、草堰、周家坪、马家坪、王家山、何家湾、杨家坝九个拆迁安置区。累计出让土地1481亩，招商融资亿元；城市基础设施建设投资亿元，累计完成投资亿元，建成褒国路、北一路、汉南大道、南一路、南郑大道东段及区域龙岗路、石燕路、汉桂路、冷水路、圣水路等13条城

市道路，总长16522米，总建设面积万平方米。

三、二00一年任务完成情况

20\_年城投公司克难奋进，在建设资金和外围环境十分困难的情况下，竭尽全力完成全年目标任务。具体情况为：在建项目累计完成投资26923万元，占年度目标任务的158％。其中：开工建设“城市花园”保障性住房中的廉租房12栋666套、经济适用房21栋768套，完成投资17050万元（廉租房6050万元，经适房11000万元）；汉南大道高架桥完成投资3000万元；汉南大道及南一路收尾工程完成投资2283万元；天汉大道南段完成投资3000万元；南郑大道东段区域五条道路收尾工程完成投资480万元；县城石燕河改造完成投资350万元；圣水路南段完成投资110万元；圣水广场完成投资650万元。完成招商引资任务万元，此外，为缓解公司资金的巨大压力，申请应急贷款2024万元。完成土地申报亩（含保障性住房318亩），已批准土地亩。

四、存在的主要问题

“十一·五”期间，公司通过土地储备融资开发，成功运作褒国路、北一路、南郑大道东段及区域五条道路项目，促进了城市基础设施建设，加快了我县城市建设步伐。但是，公司现存问题也不容乐观。一是公司项目建设投入远远超出了当时的融资规模，项目建设与经营融资发展不均衡，导致目前公司欠款高达亿元，其中：南郑大道东段区域欠款5128万元，汉南大道欠款亿元，其它债务3184万元，从一定程度上影响了公司的正常工作；二是现阶段受国家房地产宏观政策的调控，土地政策的收紧等政策因素制约，经营城市面临重大的挑战，项目建设因资金问题已受到严重制约；三是公司任务十分繁重，各种矛盾问题众多，由于公司人员缺乏，尤其专业技术人才匮乏等问题，项目推进

受到一定影响。

五、二0一二年主要工作目标任务

20\_年，我县城市建设投资开发工作面临新的形势，一方面县政府强力推进城市建设力度，这对我们加快城市化建设无疑是一次难得的机遇；另一方面招商融资困难，以开发促发展将面临严峻挑战。为全面完成年度目标任务，公司今年的指导思想是：以科学发展观为指导，认真贯彻县委、县政府城镇化战略，以城市综合开发为核心，以创新招商融资方式，破解发展资金难题为要务，以基础设施建设为重点，克难奋进、开拓创新，勇于担当，求真务实，力争在城市重大基础设施项目建设、招商引资、土地开发等工作中取得较大进展，为我县经济社会发展二次创业，实现二次腾飞做出新的更大的贡献。目标任务是：完成重大前期项目2个，完成在建4个项目确定的目标任务，完成续建项目3个，完成招商引资任务。具体情况汇报如下：

（一）、重大前期项目

1、濂水大道综合开发建设前期项目

（1）、项目概况：规划范围为东起西汉高速公路，西至阳三公路，南至濂水河南岸500米，北至濂水河北岸300-500米，涉及汉山镇、阳春镇、梁山镇等辖区，总控制面积约6500亩（含水域1700亩），濂水大道长约公里，宽42米，与大河坎江南西路相接。该区域的开发建设，符合县城东扩北进规划，是周家坪、大河坎、梁山片区与汉中中心市区融为一体的重要战略步骤，也是周家坪未来几年重要的发展建设区域。今年目标任务是完成项目策划、规划设计、制定综合开发实施方案等前期工作。

（2）、进展情况：去年8月28日，县政府做为见证方，住建局、城投公司为甲方，西安鑫林公司为乙方，签订了《濂水大道综合开发建设项目前期合作协议书》，协议书主要原

则是：项目前期工作由西安鑫林公司出资，并协助住建局、城投公司完成项目前期的各项工作，西安鑫林公司前期投入资金由住建局、城投公司控制主导认定，西安鑫林公司在后期开发建设中，在同等条件下享有优先权，若取得开发权，前期投入计入开发成本；若未取得开发权，招商完成后归还其投入。目前已完成区域1:500地形图测绘工作，委托的北京何君策划公司已完成项目现场调查、资料收集工作，其它工作正在按计划进行。

（3）、下步计划

①、3月底前，完成策划工作。

②、8月底前完成规划设计成果，按规定完成报批工作。③、10月底前，完成经济成本概算、可行性研究报告、策划包装。

④、3月至12月，完成项目范围内建筑物的摸底调查工作，确定首期开发范围，进行第一批次开发建设用地的报批工作，制定招商方案。

2、冷水河大桥筹资开发建设前期项目

（1）、项目概况：冷水河大桥区域开发建设范围为：东至王河坎大桥，西、南至西汉高速公路以北禁建区，北至南二环。区域控制总面积约1900亩，其中：水域面积580亩，城市道路用地290亩，密集村庄300亩，近期可储备开发建设用地410亩，景观绿地及河堤320亩。项目建设内容为：修建长约210米，桥宽30--40米冷水河大桥一座；建设冷水河北岸城市规划道路长2410米，道路红线30—45米，建筑面积万㎡；建设冷水河南岸城市规划道路长3400米，道路红线宽30米，建筑面积万㎡；征收房屋约万㎡，征收土地约1020亩；改造河堤4910米；建设景观绿地约21万㎡。估算投资亿元。今年目标任务是完成项目可行性研究、项目规划及报批、冷水河大桥定址、施工图设

计、区域储备用地及用地性质确定、投资测算，确定筹资建设方案等前期工作。

（2）、进展情况：完成项目区域范围初步调查摸底工作。（3）、下步计划：

**经营型项目工作总结3**

加油站经营管理工作总结

20在\*\*分中心经理室、党支部的带领下，上半年来自己能注重加强学习，提高自身素质；尊重一线站长、员工，主动帮助加油站解决经营工作中的实际问题；尽可能抽出时间，与经营岗其他同志多跑加油站，查看加油站实际情况，较好地开展了各项经营工作。

一。1-5月份经营情况。

年1-5月份，\*\*分中心成品油零售量129983吨，同比下降,指标完成率.其中汽油零售量88254吨，同比增长;高标号汽油零售量15957吨，同比增长.柴油零售量41729吨，同比下降.小额配送12536吨，同比增长56%.

20\_年1-5月份，\*\*分中心非油品销售额万元（剔除电话卡），同比上升,年指标完成率33%.其中燃油宝销售额万元，同比增长;烟草销售额万元，同比增长;润滑油销售额万，同比增长;饮料销售额76万元，同比下降.

20\_年1-5月份，\*\*分中心石化卡销售量32423张，年指标完成率63%;充值金额104688万元，年指标完成率.

二。上半年所做的工作

（一）加强学习

一是加强政治理论学习，不断提高政治素养。二是面对今年以来经营工作出现的新问题，不断学习营销及便利店运营方面的新知识。三是积极参加学历、资格职称等方面学习，不断夯实自身内涵。

（二）成品油经营方面所做的工作

1.完善一站一策。

1月份，围绕拓销增量工作，\*\*分中心深挖加油站销售潜力、找准加油站制约因素，本人带着经营岗相关人员，一站一站仔细调研，查看泵岛设置、油枪布局、油罐品种、广告位设置、周边厂矿小区、道路建设情况。2月份，零售中心高经理及相关领导亲自到\*\*进行一站一策调研，对\*\*分中心加油站所有情况详细地进行了分析，对\*\*分中心罗列的问题进行了肯定，并通过现场办公会协助分中心进行了解决。同时，本人及经营岗其他人员根据分中心经理室要求，积极协助加油站做好油罐变类、油枪品种调整、广告位布局调整、加装加油站指示牌等工作，得到了加油站一致首肯。

2.做好日常巡查。

1-5月份，本人带领经营岗相关人员共巡站183站次，重点检查各站现场管理情况、经营纪律执行情况、制约销量增长因素等情况。其中夜查加油站42站次，对夜间劳动纪律、经营纪律执行情况进行了重点检查。

3.每日经营分析。

在分中心经理室的指导下，经营岗相关同志每日对万吨站、柴油促销站、高标号汽油销售站等数据进行汇总分析，及时查看销售异常情况。为分中心经营决策做好第一手准备。

4.强化系统外监控。

新的成品油调价机制实施以后，针对系统外加油站灵活的.调价机制，分中心根据零售中心营销部要求，及时安排相关人员定期监控系统外加油站营销措施。在加油站监控的基础上，本人带领经营岗相关人员也积极到系统外加油站实地查看其销量情况、让价幅度，现场分析其客户群体，并将相关情况及时汇报给零售中心营销部。今年以来，\*\*分中心辖区内14座系统外加油站，我们都实地进行过调研。

5.做好成品油价格调整工作。

今年以来在零售中心营销部及分中心经理室的指导下，每次成品油价格调整，本人及经营岗相关人员都高度重视，一站一站复核管控电脑、加油机价格到位情况，指导加油站处理调价过程中的突发情况。上半年8次调价工作无一失误。

（三）。非油品销售所做的工作：

1.加强便利店商品巡查盘点工作。

1-5月份，本人带领便利店专管员共巡查便利店142站次，重点巡查便利店商品陈列、库存保管、门店卫生、商品退货、发票开具等管理情况。其中对20家便利店商品开展了全面盘点工作，既查准了问题又提出了解决的办法，对便利店规范运营起到了较好的促进作用。

2.做好大店培育工作。

按照非油品中心的要求，本人及专管员积极做好宝湾、淞宝、大陆、泰和路等13家便利店大店培育工作，协助加油站选择商品品种、指导商品陈列、培训员工销售技巧、促进商品销售。目前非油品中心指定的13家门店，除\*村外，我们有12家已经达到大店标准。

3.开展销售比学赶帮超活动。

为更好了消化烟草及其他商品库存压力，降低商品过期风险。在\*\*分中心经理室指导下，4月1日开始我们在\*\*分中心开展了“非油品销售比学赶帮超活动”.本人及专管员每周将烟草、燃油宝、饮料等重点商品数据予以罗列排名，对各站商品销售情况予以点评分析，通过4月份、5月份的数据考核，分中心滞销香烟、燃油宝商品的销售量明显提升，滞销烟草的销售量翻了一番，燃油宝累月增长率提升到了35%左右，取得了初步成效。

4.协调商品进货、调拨工作。

今年1、2月份\*\*烟草公司收紧了对分中心畅销烟草资源的配置，便利店内畅销烟草资源严重缺货，销售指标完成率在十大分中心排名中急剧下跌。在分中心经理室指导下，本人及专管员一方面积极与烟草公司相关人员沟通，争取畅销资源；另一方面在分中心后勤等部门的支持下积极为20多站次的加油站进行烟草调拨、指导便利店消化滞销烟草库存，提升烟草商品流转率。积极协调取得了良好的成效，烟草公司3月份配给了分中心烟草大礼包，5月份烟草公司配给的畅销烟比例已经达到了3:1,6月份配给的资源达到了,较好地缓解了分中心非油品指标压力。

三。上半年工作中存在的问题：

（一）深入加油站现场检查的次数还不够多。

1-5月份我到加油站去过183站次，主要集中在1月份、2月份、5月份。一是没有统筹均衡每月的跑站频次；二是跑站频率与以前相比大大下降，目前平均每月只有36站次，与前几年每月48站次的频率相比确实不够。以后的工作中，我一定会坚持只要有空，就去查看加油站实际经营管理情况。

（二）对经营中出现的新情况分析还不够深。

一是今年以来\*\*分中心柴油零售量跌幅达到了,但是我的目光仍然局限在促销价格不到位等情况上。对国家宏观经济结构调整带来的影响学习不深，在其他同志的帮助下，我仔细地搜索了近年来相关数据，对油改气工程、\*\*区经济结构调整、省市内外价差等方面带来的不利因素有了较大的认识。

二是在非油品工作中，尤其是标准化陈列、可视化陈列等方面有时存在懈怠情绪，偶尔有烦躁思想，觉得非油品工作已经开展8年多了，至今仍然在商品陈列等基础性工作上反复纠缠，个人有时觉得自己在这方面干的是无用功。通过专业化团队的讲解，我才知道自己以前学的便利店销售方面有些知识还没有厘清，对于客户心理等方面的知识钻研还不深，在接下来的工作中，我会继续努力学习非油品管理中的相关知识。

**经营型项目工作总结4**

20xx年7月我从xx调到市场经营管理七部至今已有三个多月了，在这几个月的工作中，我虚心向同事请教，从熟悉人员、熟悉商户、熟悉业务知识做起，从一点一滴做起，使自己能够很快被员工和商户接受并认可，从而很快进入角色，担负起自己的责任，配合经营部经理做好经营管理工作。现就自己这几个月的工作做一小结：

>一、经营工作方面：

xxx开业不到一年，经营管理部的各项工作虽已步入正轨，但如何盘活市场，拉动人气，是当务之急。我分管的鱼市和宠物市场开业时间晚，离车站也较远，许多人都不知道美居物流园还有鱼市和宠物市场，因此前来购物的人比较少。而我来到市场七部要做的第一件事，就是要让广大消费者知道并了解我们的鱼市和宠物市场。我们原有的每周六的斗狗活动虽吸引了一些人气，但是鱼市没有举行过什么活动，而宠物市场的活动又过于单一，仅仅开展了斗狗这一活动是很不够的。针对这一市场现状，经过反复酝酿和多方调查，九月我们成功策划并举办了“xx”活动。从竞赛活动方案的策划、商户的参与、广告的宣传，一直到人员的调配、组织，活动的举办等等，我虽然做了大量的工作，但同时也得到了领导和大家的支持与帮助，才使得此次活动能够得以顺利进行，而且后期广大消费者及商户的反映也是不错的。这次活动的成功举办在一定程度上提高了xx的知名度，带动了人气，同时也达到我们预期的目的和期望值，也给自己带来了信心。在成功策划并举办“xx”之后，“十一”国庆节黄金周我又策划举行了美居物流园水族大世界的首次促销活动“买1元送1元”活动，宠物市场的“xx展评”活动。

有了上一次的成功经验，这两次的活动也很成功。尤其是鱼市的“买1元送1元”活动得到了广大商户的认可，促进了鱼市十一黄金周销售额的上升和客流量的增加。活动前期鱼市一直比较低迷，商户也很焦急，许多商户由于不能接受“买1元送1元”活动中的1元费用由自己承担，有的则因为担心xxx从未举办过类似的活动，是否能做起来，而一直很犹豫。但为了做好这第一次的鱼市促销活动，我积极动员，多次找商户谈心，不断做工作说服他们，让商户将困难与担心一一摆出来，逐个解决，使他们终于认可了我的活动方案，并积极参与进来，大家拧成一股绳，共同努力办好了这次活动。活动结束后，大家的反映也是不错的，商户们纷纷表示：今后鱼市的促销活动要多多举办，而且要形式多样，他们大家一定会努力配合，积极参与的。在做好以上几项促销活动的同时，我们还将宠物市场原有的斗狗比赛办成了系列比赛，每周六举办一次，每次到现场观看的观众有叁百人左右，已很具人气。有了一个好的开端，我要更加积极努力，不断推陈出新，力求使市场七部的经营工作能再上一个台阶。

>二、管理工作方面：

由于我到市场七部工作的时间不长，而且许多精力和时间都花在了经营工作方面，因此对于管理工作一直都是在积极努力地协助、配合其他两位经理开展工作。首先：我们建立健全了各项规章制度，以制度约束行为;其次：加强了人员管理，限度的发挥员工的主观能动性。我认为一个企业的成败关键在于人，人的因素决定其它方面，每个人都有自己的优缺点，只有做到知人善用，将其的优点化，缺点最小化，才能使其充分发挥自己的才能。同时我们还要为员工营造一个宽松的工作环境和氛围，将影响工作效率的外部客观因素降至最低，使员工感到在市场七部能够发挥自己的才智。

>三、今后的工作计划：

1、经营工作方面：鱼市在明年将举行大型的鱼展活动，吸引广大消费者到场参观;宠物市场将举办各类斗兽比赛，不单纯只是现在的斗狗比赛。我们要将比赛扩展开来，使各种比赛多样化，这样才能吸引人气，扩大宠物市场的知名度。

2、管理工作方面：今后将要不断完善各项规章制度，加强人员管理，通过培训班的形式，对员工进行专业知识的培训，使他们成为专家里手，为广大顾客和商户提供更好的、优质的服务。同时还要实施商户例会制度，定期召开，及时了解商户的思想动态，了解市场的经营情况，以便及时发现问题，对症下药，解决问题。

3、招商工作方面：希望在现有的条件下，借助商户的影响力和资金投入进行招商引资。对市场的空置面积采用商户投资、商户受益的方式进行招商，以达到商户培养市场的目的。此作法可以避免不必要的浪费。宠物市场要借助商户的投资，在空置面积上搭建工棚，建设鸽子市场，由商户自行招商，给予一定的优惠政策，以达到互惠互利的目的。

4、自身素质方面：今年我在提高自身素质方面虽然做了很大努力，但还是远远不够的。在今后的工作中，要虚心学习，结合自身实际多学习、多钻研。加强专业知识的学习，使自己精通业务知识，成为行家里手、业务内行;同时还要学习先进的经营管理经验，提高自身的思想、组织能力、协调能力和判断力，力求能够理论结合实际，适应时代的要求，不断提高自身素质，使自己成为一个努力的、学习型的管理者。

**经营型项目工作总结5**

经营部继续坚持以“高效工作、优质服务”的理念，为各分公司及局直属项目部作好经营服务工作。在这一年的共同努力、相互协作下，我部顺利的完成了经营性各项工作。现将本年度经营工作情况汇报如下：

一、经营情况汇报

1、我局20\_\_年共承接工程量45亿元，同比20\_年增长—6、25%，其中省内项目3、57亿，占年产值的7、94%，南方区域项目41、13亿，占年产值的91、41%，过亿项目12个总产值38、09亿，占年产值的84、64%，自营项目6、98亿，占年产值的15、5%。

2、房建项目35、24亿，占总量的78、33%;市政项目8、18亿，占总量的18、18%;其他项目1、58亿，占总量的3、5%。

二、经营工作总结

1、继续经营大项目，与大业主合作

南方局在20\_\_年度继续与大业主保持紧密、友好、深度的合作，在坚守合作底线的基础上，继续保持与绿景地产、碧桂园集团、万科集团等大业主之间良性的战略合作关系。进一步提升大项目的经营质量，服务好大业主，形成具有影响力的品牌效应，建立新的业务平台。

2、紧跟市场形势，把握市场风向

20\_\_年建筑市场处于新的历史时期，在新环境、新常态的背景下，传统的建筑施工业务大幅减少，市场竞争更加激烈，政府引领的PPP项目急剧加温。PPP模式即将成为基础设施建筑业的新常态，其推广运用将为建筑业发展带来前所未有的机遇与挑战。为此，我们勇于探路、坚定转型，先后与宁乡城投集团、衡阳市中医正骨医院，湖南农大，江西赣州城投集团，郴州永新城投公司，中山中山市交通发展集团等业主洽谈PPP项目的合作，目前由中山中山市交通发展集团有限公司的中山市长江路PPP项目已尽心商务谈判阶段。PPP模式项目的对接标志着南方局在开阔经营思路，改变经营模式，提升经营质量上取得的重大突破，将由传统单一施工总承包向PPP等多种经营模式的转变积累经验，同时为公司拓展经营市场、树立品牌效应起到了积极的促进作用。

3、加强业务管理，提高服务水准

针对目前总公司业务程序较多，各项审批复杂，办事效率不高的现状，经营部为了提高合同审批、投标审批等手续的效率，办事专员自行建立业务台站，及时记录各项事务的审批过程，并在每周一召开内部沟通会及时反馈信息，掌握动态、及时协调，做好分公司与总公司之间的沟通桥梁，努力提高服务质量。

4、增强业务能力，吸收新的知识

局经营部积极应对当前政策的调整市场发展趋势，多次参

加各项ppp政策和PPP项目实例分析的学习和培训。新的形势，要求我们具备新的知识，PPP项目不仅是涉及到施工，还涉及到资金成本、运营管理，这就要求我们去了解、熟悉各项工作的程序，以实例为基础、以理论为指导，不断增强业务能力。

5、推行诚信合规，提升竞争能力

**经营型项目工作总结6**

屈指算来，到公司已近半年的时间，经过领导关心、同事们的帮助和自己的努力和调整，我顺利完成了一个学生到企业职工的转变，现在已基本上融入了公司这个大家庭。

同时对公司的组织结构，工作流程等各个方面都有了一些初步了解。作为项目部的经营人员，应该做好以下工作：每月统计当月的实际施工产值及成本分析情况，及时参加成本分析会议，对项目部每月的盈亏情况做出分析报告;平时在工作中配合各个部门的工作，做好合同管理。参与一些分包合同的洽谈，分包合同签订后，对分包合同进行跟踪管理;向公司提交有关的报表;做好分包结算，项目竣工结算工作;负责投标算量、报价、成本分析等工作。

其次，我对半年来的工作做了一个小结。

第一，态度决定一切，可以说，这段时间工作的过程也是我自己心态不断调整、成熟的过程。因为造价不是我的专业，刚来到公司，我有太多的茫然。整天看书好像还是无济于事，而莫名而来的烦琐的投标算量更是让我抓狂。刚开始，我甚至怀疑我不适合这份工作。后来我发现，时间是我的救星，通过自己不断的调整心态，虽然没有人说，但我自然而然的就知道了作为造价员该做一些什么事情，一些不懂的东西也迎刃而解了，顿时让我豁然开朗。如今只要有工作，我会以充分的热情来干好事情。

心态的调整使我明白在各个岗位都有发展才能、增长知识的机会。如果我们能以充分的热情去做最平凡的工作，也能成为最精巧的职工;如果以冷淡的态度去做尚的工作，也不过是个平庸的工匠。拥有积极的心态，就会拥有一生的成功。

第二，学习无止境，职业生涯只是学生生涯的一种延续，重要的是将学校里学的理论知识运用到工作中，并进一步提高、升华。初到公司的我当务之急就是拼命的学习，整天的翻阅书本，为的是能尽快熟悉工作，有机会接触实践工作。结合学校里学的相关知识，我觉得需要进一步摸索和思考，活学活用，来解决实际的问题。

第三，即使是最基础的工作，也需要不断地创新求进，以提高工作效率。我工作的很大一部分内容，就是投标工作，本来以为算量是一种比较枯燥的工作，其实，如果用心多思考一下，核量工作通过运用电脑和统筹的方法，并不是那么死板乏味。接触工作至今，我也慢慢形成自己独特的方法。当然，随着工作的深入，还有更多新的内容等待我去学习，去思索。当然，我也存在着一些不足之处：因为去工地的机会少，实地学习的机会也太少，学东西很慢;投标工作经常出错，还需要更多的锻炼机会;过于注重工作的进度对工作内容的全面性考虑不足;工作有时不够主动等。在接下来的工作中，我将本着对本职工作的认真和责任心，把工作做好做精。

另外，我对公司现行管理制度也有自己的看法。公司应注重提高员工工作效率，我认为无止尽的上班只会让人身心疲惫，而丧失工作热情，自然而然工作效率也下降，而正常的节假日能缓解员工压力，使之劳逸结合。我建议项目部也应该实行大小周末，同时我也考虑到项目部实行这个规定也存在一定困难，所以建议员工在双休日能轮流值班，这样更能体现公司关爱员工的人性化管理。

总之，我将以公司的经营理念为坐标，将自己所学知识和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛、接受能力强的优势努力学习业务知识和技术，为公司的发展尽我绵薄之力。以上为本人半年来粗略的工作小结，请领导审阅，如有不到之处，请领导不吝指出，以便本人及时改正，从而能更好地工作。

**经营型项目工作总结7**

20xx年，我公司在董事会的正确领导下，在各个职能部门的支持下，解放思想，与时俱进，不断调整战略目标，改善运行质态，围绕＂全面提升经营、施工能力；切实解理念、人才、资金、装配等发展难题；强势打造执行力文化；加速加速公司又好又快发展进程＂的工作思路，进一步创新工作思路和工作举措，积极开展工作，并取得了一定的成绩。现将20xx年工作总结如下：

>一、做好个人工作计划，加强经营工作力度

20xx年经营管理部共参加投标项目xx项，中标xx项，中标总造价xx万元，建筑面积xx平方米，有效跟踪项目xx项。

全公司上半年经营状况是：截至目前共完成经营产值xxx亿元，占全年目标（xx亿元）的xxx%，同比增长xx%。除内蒙古外，仅完成xxx万元，比去年同期增长xx%。其中土建xxx万元、市政xxx万元，钢结构xx万元，装饰xxx万；分析截至目前的经营状况，除内蒙古分公司外，完成情况良好的是高港项目部和西安分公司。

>二、完善工程管理体系，提高施工能力

施工能力的公司加快发展需要提升的重要能力之一，20xx年我们根据公司工作报告要求，重点抓好以下几方面工作。

1、克服困难坚持创优走品牌战略之路。部分部室在基础资料十分匮乏的情况下，紧紧咬定主要考核指标开展工作，符合条件的xxx路已申报xxx工程。第一批优质结构已申报四项，有两项式法已通过省级专家组的鉴定，目前正委托有权单位进行＂查新＂，QC活动成果已经发布。

经过大家的努力，QC活动中，我公司荣获市一等奖两项，二等奖一项，三等奖三项，省级优秀奖两项。获省文明工地两项，市文明工地四项。贯标工作内审结束，顺利完成安全许可证复检。

>三、内抓管理提素质

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找