# 最新总经理年终总结汇报 总经理年终总结(优质16篇)

作者：未来的梦想 更新时间：2024-03-31

*写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。总经理年终总结汇报篇一各位员工、各位同仁：大家下午好！首先感谢在过去一年中，为公司付出辛勤*

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

**总经理年终总结汇报篇一**

各位员工、各位同仁：

大家下午好！

首先感谢在过去一年中，为公司付出辛勤劳动的全体万佳人：你们幸苦了！谢谢你们！

春去冬回、寒来暑往，20xx伴随着大家勤劳的付出渐行渐远。时值岁末，回首走过的一年，对于我们所有万佳人来说，这是忙碌的一年，也是收获的一年。在全体员工的共同努力下，公司实现了年销售总额突破2.4亿元，开创了公司有史以来产值和税收的新高，为地方经济发展做出了新的贡献。

成绩谓之可喜，却并非一蹴而就，探寻收获的背后，我们不难看出，未雨绸缪的布局准备、齐心协力的共同奋斗、精益求精的品质追求、以人为本的人文关怀才是达成这一切的前提和保证。

接下来，我总结一下今年我们企业所取得的成绩：

在国家新能源政策的指引和要求下，环保节能技术已是趋势。公司早在几年前就敏锐的捕捉到这一机遇讯息，于2012年就开始着手筹划并研发试制成功了车用和家用变频节能空调必不可少的电子膨胀阀线圈，以及达到国5标准的车用配套的各类电磁线圈。在经历了不断的探索和改进后，产品各项指标日趋完善，在成功完成升级换代后，终于在今年迎来了爆发式的订单增长，单就汽车配套产品一项就为公司的生产总值贡献了近1/5的份额。另外，新能源汽车配套产品均有望成为公司下一个产值和利润新的增长项目。利用成熟的技术为基础，不断向主业产品周边拓展，寻求新的利润增长点，这将是公司未来一如既往的坚持和追求。

“品质至上”一直是公司秉承的经营理念，在企业持续发展三十余年的经营活动中逐渐凸显出了它的重要性。优胜劣汰的市场法则虽然残酷，但其根本的话语权还是在企业自己手中，公司曾经历过品质不达标而丢失订单的阵痛，也曾有客户不看好性价比而放弃采购的无奈。为了能在大浪淘沙的市场环境中占有一席之地，公司近年来在品质追求上可谓是不遗余力：从原料把关到生产监督，从工艺要求到制程控制，我们都追求以“零缺陷”为目标。在高标准，严要求下制造出来的高品质产品才让我们在客户中赢得了良好信誉。有了质量过硬的产品我们才有更多的自信和话语权，才不至于随时处于被动的局面。只有坚持用品质开路，相信我们的未来之路才会走得更远。

企业的发展离不开优秀的人才和稳定的员工队伍。近年来，公司为了保证各工序人员的合理配备，在人员数量和岗位优化上可谓是用心良苦。公司将提升员工收入作为主要抓手，改变作业方式、优化作业流程、提高员工产量，从而增加员工收入。另外各种奖励、补贴、福利都以直观的方式让员工能真切感受到。在各部门的通力合作、多措并举下，今年员工数量相对充盈，人心聚合、情绪饱满，较好的保证了生产的各项所需。企业以人为本、员工以厂为家让我们收获了双赢的结果，今后，关爱员工将是企业始终如一的选择。

光阴荏苒、时光如梭，新的一年又即将开始。过去的一年，哪怕收获了惊喜我们也不要太多留恋，即使不尽如意也不要过度悲观。2018年依然是充满未知的一年，机遇和挑战始终并存，希望所有万佳人继续发扬不怕苦、不怕累的精神，与企业荣辱与共，为公司、为自己、为未来再拼无悔、再续辉煌！

最后祝大家在新的一年里，阖家安康、平安吉祥、工作顺利、万事如意！谢谢大家！

**总经理年终总结汇报篇二**

作为一名物业公司的总经理，我深感到了这个工作的`不易。小区里，事务繁杂有很多，人有很多，每天处理的事情非常多。正是在这种情况下，才能突出我们总经理的作用，需要我们总经理带领我们的下属去完成任务，努力做好每一步的工作，给我们的下属做好榜样。

一、全力配合集团地产开发，小区管理品质不断提升今年，为了配合集团的物业发展，公司调整了发展战略，奉行“先品牌、后规模”、“把工作重心放在改进集团开发物业的服务品质”的思路，适度放慢对外拓展速度，集中优势资源确保为集团开发的精品楼盘提供配套的精品物业管理。为此，公司进行了一系列的调整：首先强化了领导分工，由总经理直接分管、各副总协助参与集团开发物业的管理服务工作，并专门设立了集团开发物业周工作例会制度，缩短发现问题和解决问题的周期;优化人力资源配置，调换部分管理处负责人;收支实行“取之于集团物业，用之于集团物业”的政策，作为整体不提利润要求。同时，重点抓好以下几方面工作：

第一，抓好制度建设。制定“封闭式管理规范标准”，以集团开发物业小区为试点，并向各全委小区全面推广封闭式管理;加强对各小区的安全评估，对小区内易攀爬部位实施安全防范，采取各项防攀爬措施;实行管理处主任-安全主管-分队长的安全管理组织架构，安全总监-安全管理部-安全主管垂直领导，通过测评考核确定安全主管人选 34 人;通过理论考核和现场实操，从114名保安骨干中确定分队长人选76人;根据工作岗位的变化，合理调整，分流保安骨干18人，为安全管理工作迈上新台阶打下了坚实的基础。

第二，调整保安培训重点，强调保安的敬业精神和纪律性，以及对值班时各类事件的处理规范，特别是外来人员车辆管理及各种异常情况的处理办法。全年保安培训时间达126小时/人。

第三，加强对保安工作和生活的关心。对保安工资实行了大幅度的调整，解决了保安的社会保险问题，平均增幅达200元/人·月;同时投入20余万元资金，完善保安宿舍物品的配置工作;开设公司职工食堂，解决队员的吃饭问题;配置了报纸、金地期刊、金地物业报、金地保安园地等报刊杂志，极大地丰富了保安员的业余生活。

第四、严肃纪律和检查处罚。坚决执行请销假制度，防止私自外出;实行严格的查岗查哨和晚点名制度;加大检查督导的力度，查处睡岗26人，脱岗13人，其它违纪31人;增大处罚力度，受处罚70人次。

今年，公司全面强化“以业主为中心”的服务意识，率先在深圳业内提出并推行“7x24”服务模式，力求最大限度地满足业户需求;推出入户维修免费服务，集团开发物业全年上门维修4107次，得到业主的好评，大大提高了业主对小区服务的满意程度。公司全年组织了15次有关职业技能和行为规范培训，共28项内容，培训课时达56小时/人。据集团公司三季度对开发物业进行的调查，业主对我们维修服务的满意程度达到了100%。

在销售配合方面，筹备成立xxx分公司和深圳管理部，克服非典困难及异地资源短缺问题，全力投入深圳翠堤湾、北京格林小镇和国际花园、上海格林春晓和春岸等项目的前期介入和销售配合工作，全面展示金地物业管理良好形象，满足集团地产销售配合工作的需要。

今年，针对xxx小镇存在的问题，公司先后从深圳总部抽调2名工程师、2名客服主管、15名维修人员及2名客服人员充实到管理处，给予人力资源的支持。同时派出客服人员参与和组建应急维修队，在地产客服中心统一调度下统一工作，全力参与地产维修整改工作，使小区工作各项管理步入正轨。海景方面，积极配合地产公司做好业户走访工作，“黄牌”数量从高峰时期的130户270块，减少到目前的2块(字朝里放置于阳台内)，最大限度地降低了在社会上形成的负面影响，减弱和抑制了对翠堤湾的销售工作产生的不良影响，有力地配合了地产公司的品牌策划和销售工作。翠堤湾方面，面对销售、入伙、装修、业主生活同时并存的环境条件，公司全力以赴提供一流的销售现场管理、入伙前与业主的主动沟通及规范的入伙手续办理、服务导向的装修管理，尤其是超前做好复杂环境下的封闭式管理和快速反应的维修服务，使已入伙业主的生活成为潜在客户看得见、摸得着、信得过的促销样板，使得翠堤湾在5月份便基本完成了全年的销售任务。

**总经理年终总结汇报篇三**

1、确立切实可行的经营目标，进一步提高营业部的盈利水平。年初，分公司领导班子为更好地落实总公司提出的20xx年工作目标，召开了员工大会，认真传达了总公司计划工作会议精神，并结合自身的具体情况，确定了相应的经营目标。计划制订之后，为把工作落到实处，分公司又多次召集中层干部进行了充分讨论，将目标分解到两个营业部，而且对营业部的经营成本也分别制定了控制指标。同时将机关研发部和网上交易部的骨干力量充实到两个营业部，开拓业务，开展优质服务，形成了营业部之间、员工之间的竞争氛围。截止十二月末，永丰营业部完成证券交易额14.55亿元，其中，股票基金交易额14.15亿元，佣金收入实现463万元;北地营业部完成证券交易额18.17亿元,股票基金交易额17.91亿元,佣金收入571万元。

2、国债业务取得新进展。分公司在年初加大了宣传推行力度。除利用报纸、电台、电视台等新闻媒体进行宣传外，分公司研发部和网上交易部分别在两个营业部柜台设立咨询点，印发宣传单，向群众讲解国债知识，本溪县和桓仁县两个远程服务部针对当地居民对国债投资热情高、市场潜力大的特点，出动宣传车走街串巷广播宣传，既方便了乡镇居民，又扩大了宣传区域，让投资者从不了解到踊跃购买，达到了宣传的目的。截止十二月末，分公司完成国债交易量6605万元，使国债业务迈上了新台阶。

3、大力发展网上委托交易。经过一年多网上交易的运营，我分公司网上交易业务有了新的发展，截止十二月末，网上交易投资者开户数为2748户，比上年增加693户；实现网上交易量3.3亿元，比上年同期增长50%；网上交易额占分公司证券交易总量的10.09%，超额完成了总公司下达的网上交易额占总交易额5%的总体目标。在开拓网上交易市场过程中，我分公司一是搞好客户跟踪服务和咨询工作，建立了网上客户档案，设立专人负责网上业务咨询工作，客户提出问题及时解答，必要时上门服务，解决网上交易过程中出现的故障；二是扩大网上交易用户，对金融税务、工商、邮政、电信等企事业单位及其工作人员进行宣传走访，推广网上交易，赢得了越来越多的客户。

4、债权清理工作取得新进展,到期债券得到圆满兑付。20xx年的债权清理工作是在债权质量不断下降、清收难度不断增大的情况下取得的，可以说来之不易。一年来，在总公司法律部和清欠办的帮助指导下，我公司业务部同志与法律顾问一起多次奔赴海口、大连、沈阳、佛山、江门等地进行清欠。全年共清回本息820万元。其中包括：江门证券有限责任公司420万元；海口金海岸大酒店150万元；佛山证券有限责任公司220万元；大连万事通公司30万元。20xx年转让券的兑付压力重之又重。分公司大力开展广告宣传，化解了可能出现的兑付风险。采取多种措施，及时调度资金，圆满完成了兑付指标。1—12月份累计发行转让券27205万元，兑付28060万元。

5、管理工作进一步完善。分公司今年制订了《辽证本溪分公司车辆管理暂行办法》、《年度餐费管理报表》等，加强了费用管理工作。营业部针对新业务的开展，相应制订或修改了柜台业务操作细则、计算机信息系统管理制度等。安全保卫和防火工作常抓不懈，对保卫、经警人员加强了制度考核，做到防范工作及时到位，发现隐患立即处理解决。对不符合要求的保卫、经警人员做到了及时辞退更换。在防火方面，坚持了消防控制中心的值班制度，防患于未然，杜绝火灾事故的发生。

20xx年工作虽取得了一些效果，但还存在很多不足。20xx年10月，中国证监会对我分公司进行了现场专项检查，在经纪业务方面程度不同地存在一些问题。如管理不规范，客户管理档案资料不健全，经营成本高，平均效益差等等。

1、处理好历史遗留问题。加大对债权的清欠力度，充分利用法律手段，采取各种有效的措施，力争完成清欠任务。在总公司批准的计划内组织好柜台回购及企业债券的发行与兑付。

2、完成总公司要求的整改管理部门的任务，力争在20xx年一季度前完成永丰营业部、北地营业部财务、办公系统与分公司的独立，直接归属总公司管理的准备工作。

3、降低费用，节约开支，动员全体员工开展增收节支工作。

4、充分利用龙网优势，大力推行网上交易方式，加大营销力度，逐步降低交易成本，实现经纪业务的低成本扩张。

我们相信，本溪分公司在辽证总公司的领导下，通过全体员工的共同努力，20xx年的工作一定会取得良好的效果，为辽证总体的发展，做出我们应有的贡献。

**总经理年终总结汇报篇四**

今天，我们源化全体员工欢聚一堂，召开20xx年度工作总结暨先进员工表彰大会。在这辞旧迎新之际，我谨向在座的全体职员致以最崇高的敬意和衷心的感谢！

向你们说一声：“谢谢你们！辛苦了！拥有你们，我感到非常地骄傲！”

份配合县环境部门成功组织环境应急事故演练，进一步增强员工的安全意识。特别是在安全生产三同时验收工作中，虽然验收还没有通过，没有达到国家规定的标准要求，但比起我们原来的设备设施，那是天壤之别，就没有可比性，这一次，我们投入了大量的人力物力和财力，严格按照标准规范进行安全设施建设投入，为我们今后的安全生产打下了坚实的基础，排除了一切安全隐患。

正如销售部总结里面说的，20xx年对于涂料行业是个多事之秋，我们公司也不例外，从产能上说，我们的产能加大了，年产3万吨，从资源上讲，我们有省级著名商标和省级名牌产品等多个品牌支撑，加之我们和西安辉望公司顺利合作，资源整合，大大降低西安附近周边地区的销售成本；在前不久的涂料行业会议上，我们公司二十年的付出和坚持，终于得到业内人士的认可和赞赏，包揽全场最具品牌价值企业等5项奖项，成为本届会议的热点新闻；元月6日，再次在古城西安成功举办主题为“共筑源化梦，同心谱新篇”的聚源油漆20xx年度峰会，邀请知名学者教授为大会讲述了市场营销中遇到问题的处理办法和经验，感恩回馈奋斗在营销战线上的各地经销商，与他们共话源化发展，商讨来年销售策略，分析市场销售趋势和增长点。

树脂，为我公司产品的提档升级提供了技术保障。通过几个月的努力，我们今天的产品品质得到了客户的信任，提升了企业的核心竞争力，为我们聚源油漆今后的持续发展奠定了基础。同时，我们还添置了大量的必备的检验、试验仪器和设备，使我们具备油漆出厂的必备检验手段，为我公司向省级企业技术中心、标准化实验室迈进了一大步，特别是为销售商能放心地销售聚源产品，使聚源油漆产品在市场中能良好运行吃了一颗定心丸。

今年的主要工作是为了公司生产运行能够正常化、规范化、合法化，顺利完成了营业执照，税务登记、组织机构的地址变更；取得了中石化全球供应商资格和中石油准入资质；全国工业产品生产许可证的换证实地核查判定合格，待抽样检查合格后我们就可以取得新的生产许可证；安全项目三同时方面，试生产阶段已经到期，资料的整理准备全面完成，消防现场整改接近尾声，目前正在为下一步的全面竣工验收、延期换证做准备；环境建设三同时方面，环评燃油改造和污水处理方案已经得到批复，下一步监理合格后即可申请试生产；在这里还要告诉大家的是我们的“西涂国际”商标也被评为陕西省著名商标。

以上就是我们20xx年所做的工作，做出了一定的成绩，也涌现出了一部分先进典型。大家都能看到，公司董事会在甘井厂区的投资有目共睹，据业内人士讲，我们的建设规模、生产能力及超前规划在西北地区都是屈指可数，我们之所以花费这么大的精力和财力，主要就是为了让源化公司能够长远的发展下去，能够让营销人员在外放心销售，让生产人员能长期的在公司有一份工作。

在我们看到成绩的同时，也要看到存在不足，常言说“知耻而后勇”，要扬长还要避短，今后我们还要在以下几方面下功夫，希望在新的一年里能够重点改善。

生产技术方面 1、生产技术水平亟待提高。我们是生产型企业，虽然整体技术要求不很高，但相对要求技术含量高的岗位，比如技术检验部还是显得力不从心，主要是人员不稳定，人员业务素质过低，知识陈旧，技术单一。个人技术与整体技术不过硬，我们在新的一年里必须要改善，要加强学习，提高专业知识水平，并要求取得大幅度的整体提升。

2、产品质量不稳定，对产品的检测手段及方式还有待于进一步加强，我们购置的检验设备是为产品质量做保证的，不是用来为上级检查验收做摆设的。20xx年要遵循质量体系文件坚持按制度、按流程办事，加大原材料的进厂检验和过程检验控制力度，一次性把产品做好。

3、生产效率不高，员工潜能需进一步挖掘。客观讲，我们的员工队伍整体素质普遍偏低，纪律性差，主人翁意识淡薄，生产拖拖拉拉，主要表现在迟到早退现象严重，不管大小计划都不能及时的出货。所以，合理布局、适当调整、科学安排生产计划，加强物料消耗控制，提高生产效率，确保出入库数据系统的准确率、产品的合格率，密切与市场销售部门的紧密配合是我们下一阶段工作的整改重点。

4、目前，公司缺员较为严重，面临青黄不接，不能满足我们未

来发展的需要，因此，总结过去的教训，要认真细致的选择好的招聘渠道，加大招聘力度，要大力发动员工介绍人员进厂，同时还要做好留人工作。大家要知道，待遇留人只是短期留人的方法，要以感情留人、事业留人、培训留人、环境留人等多方面的留人工作，要千方百计保证20xx年的用工需要。

1、销售队伍普遍素质较差，没有团队精神，自由散漫，不发货就不会来厂里的，大多数业务人员不能以厂为家，缺乏主人翁意识，小富即安意识太强，更加让人不能容忍的是，明明在家，还要耍小聪明写个出差单糊弄单位。

2、销售人员没有养成一个工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，造成工作局面混乱等不良恶习，不能做好市场预测与分析，解决好“多种少量”的生产问题。

3、公司内部服务滞后，特别是报计划难、签计划难、发货慢，质量不稳定，出现质量问题后，相互推诿，还不能及时做好售后服务，只有在老板的过问下才会沟通处理，这样不但影响了市场的持续性，同时也影响了经销商和各片区销售经理对产品的信心。 管理方面：

**总经理年终总结汇报篇五**

尊敬的陈董事长、亲爱的同事们：

大家下午好! 今天我们全体沣盛人在这里欢聚一堂，我非常高兴能够在这个既温馨又祥和的时刻和大家共同回顾过去，展望未来。新春伊始，万象更新。我们告别了忙碌而丰收的20xx年，迎来了令人期待的20xx年，首先请允许我代表公司向大家拜个早年，恭祝各位：

龙年吉祥、身体健康、工作顺利、家庭幸福!

回想20xx年公司创立之初，公司仅有3—5个人。人手不足，条件不好，环境不良，渠道不通，业务困难，竞争激烈，是当时的一个残酷现实，真是应了“万事开头难”的俗话。但是，正是凭着明确的目标，坚定的信念，彼此的信任，互相的吸引，大家坚持下来了。人手不足，就一人顶俩;条件不好，就创造条件;环境不良，就苦中作乐;渠道不通，就攻坚拓展;业务困难，就踏破铁鞋;竞争激烈，我们就勇于竞争，因为没有竞争的事业是没有前途的事业!融合团队的智慧，公司一步一步的壮大起来，发展至今总计已有100多余人，也锻炼出了一批骨干力量。在这里我郑重承诺：公司永远不会忘记你们以及你们曾经为公司做过的重要贡献，你们将可以得到更多的成果分享!诚然，公司更需要你们作为榜样，带动更多的新生力量，密切融入到公司团队中来，为公司的发展壮大作出新的贡献，创造新的成就!

我们曾经取得的成绩是值得肯定的。但是，我们要重新审视当前的行业环境，国家已着手对房地产行业作新一轮的宏观调控，各种缩紧政策随时可能出台，整个行业都存在较大的不可预测的风险性，由此带来的市场压力将会增大，竞争会更加激烈，市场不容乐观。然而，我们也要看到中国房地产行业的巨大潜力和深度市场：国家进一步推动的城镇化改造，以及城镇化过程中个人对住房的需求，决定了商业广场、写字楼、商住房等地产产品的刚性需求;而且，惠州市的市政路桥修建、改建正是方兴未艾，这是一个长期的工程，在未来数十年内都需要持续推动。因此，我们既要在市场的寒冬中感受到危机的存在，也要看透本质透析行业发展的前景，我们更要抓住机会推动促进公司进一步发展壮大!

过去的20xx，在公司全员的共同努力下，我们取得了可喜的成绩。我们完成了电器城、百丘田、稔山稔石项目、亚婆角一期合作项目完成了前期81%手续、207道路改造完成工程进度80%。与此同时，我们顺利开展了208、209道路改造工程、天和家园项目、亚婆角二期项目征地工作和空壳山中通·龙源项目前期开发工作，皇庭假日酒店的装修也接近尾声。在过去的一年，我们公司的规章制度得到了进一步的建立与完善，企业文化得到了进一步的塑造，员工的工作理念也得到了进一步的提升;过去一年，公司也涌现出了许多任劳任怨、埋头苦干的好员工，通过共同的努力，使公司赢得了社会各界的认可。我为有你们这样的同事感到骄傲，并为自己能为沣盛这样具有实力、富有朝气、永葆竞争力的公司服务而感到自豪。总而言之，在过去的一年，我们不但取得了新的成绩，也赢得了新的荣耀，这将为我们赢得新的发展打下坚实的基础。

然而，成绩只属于过去。公司要壮大，管理就迫切需要提升，人员的综合素质和业务技能亦同时需要加强，个人应主动提高标准要求，才能顺应公司的长远发展。我们更要审查自己，发现不足，提出问题，并彻底解决问题!

下面，我将谈谈公司目前在经营管理方面主要存在的不足。对此，我总结了六个关键词，就是“盲、茫、忙、乱、堵、差”。接下来，我将一一进行解析：

目前公司的组织机构设置已不能适应公司经营发展要求，主要体现在：组织机构不完善，系统划分不明确，部门分工不合理，协同监管不到位，横向沟通不顺畅。具体体现在：

3、部门职能分工未能真正遵循有效管理幅度和统一管理的原则，也形成部门职能的交叉，或者是管理幅度过大形成实际上管理不到位。

4、部门之间的横向联系不足，有效沟通不畅，各部门之间衔接有待加强，未能有效整合、提高效能，未能形成“合而强、分而精”的理想局面。

以上问题，给我们的工作带来一定的“盲目性”，战略不清晰，目标不明确，结果当然不理想。

公司的管理包含很多项业务管理流程，每个流程包含很多环节，每个环节应该建立相应的工作标准，每个标准应该有监督、有考核以纠正偏差，提高执行力，方能达成效果。

下手，不知从何做起。总之是管理“混乱”，执行忙乱，结果一片凌乱。流程的不清晰，带来的是执行过程的不顺畅，从而造成执行人的“茫然”不知所措。

流程建设管理的缺失，带来的就是制度建设的不足。因为流程不合理，则很大程度决定了制度无法保障，执行没结果。没有了制度就没有了依据，而这种情况下，即使有了制度也无法落实执行，也等于没有。

“无以规矩，不成方圆”，没有制度支撑，那么就会形成“事先没有标准，过程无法控制，结果无法考核”，无法达成有效的管控。

目前，公司有几个项目在同时履行，我了解项目部的工作人员们都比较忙，比较累，而且项目做得还不够顺，烦心事一大堆。当然，这种局面是由内、外综合因素造成的。那么，在无法改变外在环境的情况下，我们只能通过强化内部管理和增加人力来改善提升。

项目管理方面存在的问题，我想各项目部的负责人最清楚。工程技术标准不够明确，技术交底不够清晰，文件传达不够到位;质量标准不够规范，质量要求不够严格，质量管理细节不够精细化;以及施工计划不科学、分工安排不合理、计划执行不落实、进度控制不到位、计划期限无保障;再如工程合同管理不够规范，工程预算不够精确，财务管理不够统一，安全管理不够严格，甲方乙方沟通不够协调顺畅，现场管理比较杂乱等诸多问题，都亟待加强。而且关键的，项目部与公司总部之间的信息沟通比较欠缺或不及时，项目履行进度报告、关键事项计划报批、存在问题及项目部提议的解决方案等未能及时上报公司决策层，造成总部对项目情况的信息了解不明或滞后，过程控制不得力，十分不利项目的整体运营，甚至影响到公司的业务计划。

因此，项目管理整体方案的计划性、科学性、合理性、可操作性十分关键，

否则，“忙”也是瞎忙，白忙，成效不大。

这一段时间，公司根据管理需要，也出台了一些基本的管理制度，有如：考勤管理制度、奖惩管理制度、员工行为规范和会议管理制度等，但总体来说，执行不到位，监督不严格，奖惩激励未落实。如果我们有制度不执行或执行不到位，有执行没监督，有监督没考核，有考核没奖惩约束，那么，执行结果只能是“差”!

举个例子：公司前段时间颁布实施了考勤管理制度，规定上午上班时间为8：30分。据了解，经过一段时间的推行后，发现大部分人员都能严格遵守。但是，也还有部分人员有迟到现象，有的上班打卡时间竟然是在9：00以后，迟到时间多达半个小时以上。希望今后各部门加强本部门员工的考勤管理，行政部要加强监管力度。

财务管理是公司管理的核心内容之一。目前公司的财务预算管理、财务风险管理、财务成本控制、财务审批流程、财务报销制度、公司财务与项目财务的统一管理等都还不完善。

管理的问题，归根结底是沟通的问题。目前我们的内、外部沟通都需要加强。

例如甲、乙方之间存在许多分歧，许多问题协调后还是不能有效解决;为什么我们内部有的问题主管部门不能发现，发现问题后不能及时反映和处理;为什么一件事情安排了人去执行，但执行过程没有汇报，执行结果没有总结报告?这一系列方面的问题一是制度不健全，但更重要的是没有形成有效沟通的机制，信息渠道建设不完善，造成了信息传递的“堵塞”。

**总经理年终总结汇报篇六**

1.依据公司管理制度，指定销售部管理细则，全面计划和安排本部门工作2. 3.管辖本部门内与其他部门之间的合作关系主持指定销售策略及政策，协助销售顾问执行人员顺利拓展客户并进行客户管理4. 5. 6. 7. 8.主持指定完善的销售管理制度，严格奖惩措施负责内部人员调配和内部工作人员业绩和综合表现的评定销售部人员建设和团队建设kpi的有效管理，以及促销计划执行和管理制定本部门员工培训计划、培养销售管理人员，为公司储备人才9.对部分工作过程，效率及业绩进行支持，服务，监控，评估、激励，并不断改进和提升10.本部门人员关怀，充分调动积极性。本部门的满意度及公司的满意度和厂家的满意度三方的有效统一11.市场动态的及时了解，分析并制定应对方案，提升销量，有效完成既定任务和目标。

这段时期，公司也经历了高层领导人员小波动后，在黄总的正确指导下，有针对性的对市场开展了促销活动，人员建设等一系列工作，取得了可喜的成绩。我对销售部阶段工作所取得的成绩，所存在的问题也做了一个简单的总结，今年实际完成销售量为台，ssi第二季度和第三季度取得的返点，成绩不是很理想，但是与第一季度相比，精品取得，基本完成年初是有进步的。其中保险取得既定目标。销售数据表明，成绩是客观的，问题是肯定存在的，总体上，销售部是朝预定目标稳步前进的。

1经过大半年的磨合，销售部已经融合成一支精干，团结，上进的队伍。团队有分工，有合作。销售人员掌握一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想，相关部门的协作也能相互理解和支持。目前总体来看，销售部目前还存在很多问题，也是要迫切需要改进的1组织纪律意识个人同事还是浅薄，上班迟到，个人不算紧急的事情导致早退的现象还是存在，针对这种现象，个人认为公司除了有适当的考勤制度，有部门领导管理，公司的高层领导也要出面制止。

2虽然销售部已实行了管理制度和办法，每月工作也有布置和要求，但是销售顾问没有形成按时回报的习惯，仅仅是口头汇报，间接转述，销售部不能全面，及时的统计，规划和协调，从而导致部分制度的执行和结果打折扣。

3销售流程执行不彻底监督不到位，销售组长的管理职能没能最大化的发挥，服务意识没能更好的提升，导致部分销售顾问形成固化模式。

销售部目前组员，组长，内勤，主管的互动沟通不及时，任何知情不报，片面汇报的行为还是存在的而且也不利于整体发展，更不能保证及时，全面了解状况，以便随时调整策略。

4内部还是存在个别人滋生并蔓相互诋毁，推诿责任，煽风点火的不良风气，所以从领导者就要提倡豁达的心态，宽容理解的风格，积极坦荡的胸怀面对客户和同事，我们就能更好的前进，两军相遇，者胜，智者相遇，人格胜。

4，销售顾问并不重视客户资源，客户资源是我们生存和发展的根本，工资也是客户发给我们的，所以销售部要加强对于目标群体我们要有计划，有步骤的实施，盲目地，无计划地，重复地回访都可能导致客户资源恶性反戈甚至产生负面影响。

5售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理分配，工作局面混乱等各种不良后果。而新顾客开拓部够，老顾客不去再次挖掘，业绩增长小，增值业务主动推销性不足，利润增长点小，个别销售人员工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

6增值业务开展的不好，现在新车销售利润几乎是负数，店内的增长利润点一方面是精品和保险的拉动，另一方面是ssi和厂家政策的推动。销售人员主动去推销精品和保险的主动性不足，个人销售顾问自己的腰包鼓起来但未想到公司的利益增添到最大化，这也是部分四s店存在的普遍现象，如何调动大家的主动性，如何提高大家的综合素质，如何让大家能与公司同呼吸，共命运。这些都是我在20xx年工作中主抓的脉络。要扭转思想是一件很难的事情，要改变一个常态的现状也需要循序渐进的过程。水到渠成好过一气呵成。

那么，针对销售部下一步工作开展提几点看法。

1培养并建立一支熟悉流程而且相对稳定的销售团队目前，销售部共计13人，相对来说比较稳定，个别人员存在不稳定因素，所以后备人才储备要在春节结束后落实，并进行培训。

2团队凝聚力的增强，团队作战能力的提高新员工的逐步增加，随着公司稳步发展，由陌生变为熟悉，紧密协作，传帮带，伴随公司的发展共同发展成长3敢于摸索，大胆尝试，不断改进新的营销模式，并规范化世界上没有相同的两片树叶，那么每个人思想都不一样，带动大家拓宽思路，敢于提建议，勇于提建议，众人拾柴火焰高! 4有法可依，有法必依，执法必严，违法必究执行力，是销售部各项政策和规章制度能顺利执行的保障，也是公司朝既定目标实现的基础，销售部已经出台了销售部管理手册，是检验销售人员平时工作的天平，是衡量销售人员平时工作的标准，在这个基础上，首先，两组组长要制定《销售人员考核办法》对组内成员做出明确的规范，对每一项具体的工作内容也做出具体的要求。其次，销售部将出台，《销售部业务管理办法》，该办法在对销售部在完成本部门工作同时更规范与其他部门协作的规范性。销售部还将出台《销售部奖惩条例》，争取在以后的工作中，做到“事事有标准，事事有保障”最终形成“总结问题，提高自己”的内部沟通机制，及时找出工作中存在的问题，并及时调整思路，尊重销售人员的意见，提高工作效率。制度是标准，执行力是保障!二关于公司管理的几点想法1 “管理出效益”这个准则大家都知道，但是管理好却不是件容易的事，我感觉公司有的时候偏重感情化管理，制度化管理不够。有的时候，征询民意，人性化关怀是对的，但是如果高层领导做什么决定和事情都一味的征询民意，容易导致基层人员不重视中层管理者，甚至个别人会形成“水能载舟，也能覆舟”的想法。单存从销售部来看，存在过这样的现象，也出现个别人不接受公司补充管理规定集体不签字，也曾听见过，老总还得征询我们的意见，我们不接受也执行不了的声音，这样长期下去，对中层和高层管理工作都很难开展。希望高层领导给予重视。

相关人员和部分定期或不定期向总经理或相关负责人汇报工作，报告进展状况，如果因为忙无暇已书面汇报，领导也可以抽出时间主动了解进展状况，已口头形式汇报，领导给予工作上指导和支持b定期例会我们公司也在执行，但是相互沟通不足，个人认为总经理对工作计划和目标部署后，征询以下对自己工作的看法，开会的时候总经理说的多，下面部门反馈意见的声音少，这样老板不了解员工的想法和需要。

计划或方案执行一段时期后，公司定期检查执行情况，是否偏离计划，是否调整，并布置下一段时间的工作任务d建立一支和谐的团队，调动员工的积极性，主动性都需要有一个公平的激制机制，否则就会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性，就我的个人看法，销售部全年的工资还是偏低，比较同等品牌的销售人员的待遇，如果公司希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位优秀的员工损失还是大的。

而且另一方面也由于自己接任销售主管和经理一职不长，欠缺经验，管理做的不是很出色，工资也是广本品牌中销售经理工资最低的。但我始终相信一句话，只要自己做到了，相应的工资也自然会回报于自己。也希望领导能考虑到中层领导的激励机制的建设。

由于公司是合资企业，自身结构有特殊性，公司管理结构和用人问题我认为人事管理上容易出现越级管理，多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，最后容易导致部门内领导与员工不融洽，多头领导则容易让员工工作无法是从，过度管理可能员工失去创造性，不自信等。不过现在公司管理结构还是趋于阶梯式管理结构，也希望能建设和保持下去。

以上只是个人之见，不一定对，但是我是真心实意想着公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，请老总斟酌。

三.20xx年销售部工作计划在20xx年的工作规划中下面几项工作作为主要的工作来做a销售目标初步根据公司中层会议上老总下达的销售目标台，我个人拟定的目标是台。

(是根据建店年限厂家一般签订的任务量)可能明年广本理念和本田共存销售，会扩大市场份额的提升，那么就大胆的设定目标为台，精品目标万，保险目标也提升为万。当然这一具体目标的制定也希望结合厂家年会商务政策领导能结合实际，综合各方面条件和意见制定。在销售人员中我会明确目标并大张旗鼓的提出。因为明确的\'销售目标即是公司的阶段性奋斗方向，而且给销售人员增加压力产生动力。

b销售策略思路决定出路，思想决定行动，正确的销售策略指导才能产生正确的销售手段，完成既定目标，销售策略不是一成不变的，在执行一段时间后，检查是否达到了预期目的，方向是否正确，可以做阶段性的调整。

1结合销售目标，销售目标，精品目标，保险目标，规划营销思路，筹划多种营销方案，与销售人员及时沟通，根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日。以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务，并在完成销售任务的基础上提高销售业绩2销售部电话客户资源不被重视，准备开展销售电话专人接待，专人回访，专人营销，电话营销，此人不参与店内销售，负责把来电话的顾客邀约到店，然后提成初步建构是与店内接待销售顾客5：5分成。

此人兼职，绩效考核和三表一卡意向顾客级别追踪和录入。

3销售部职责明确化，组织机构图的建立如下：销售助理-----销售顾问(其中有保险做的好的，可以肩带保险专员，主推保险,对贷款做的好的，可以肩带贷款专员)----- ----销售车管-------销售落户员，二手车专员，----------销售内勤-----销售经理助理(信息员)------------销售组长(展厅主管)-----销售经理(主管)其中销售经理是否可以根据内部人员个人适合实际情况进行岗位调动的权利呢?是否有人事任免的权利呢? c销售部建设和管理1，建立一支熟悉业务而相对稳定的销售团队一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本呢，在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓2.完善销售制度，建立一套明确的业务管理办法。

(1)出勤率，(2)业务熟练程度和完成度，业务熟练程度能反映销售人员知识水平，以此为考核能促进员工学习，创新，把销售部打造成一支学习型的团队(3)工作态度，“态度决定一切”如果一个人能力越强，太对不正确，那么能力越强危险就越大。有再大的能耐也不会对公司产生效益，相反会成为害群之马。

(4)培训是员工长期成长的推助剂，也是公司财务增值的一种方式。对培训的吸收和掌握并在工作中加以运用也是衡量销售人员指标之一。

(5)kpi指标的完成度。例如留档率，试乘试驾率，成交率等4.培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题，总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次5在周边地区建立销售。扩大厅外销售从今天来看，绥化在安达设二级网点，齐市在海拉尔，内蒙等地设二级网点，也堵截了我们一部分周边地区客户。所以我建议扩大厅外销售，并能提高我店知名度以上只是对20xx年销售部的初步设想，不够完善，也不够成熟，最终方案还请老总考虑，定夺。

**总经理年终总结汇报篇七**

我公司总经办主要有三项职能，一是公关、协调的办公室管理职能，二是人力资源管理工作职能，三是行政事务管理工作职能，具体为：第一项大的工作办公室的工作：律师协调与官司处理工作、公司领导文秘服务工作、对外各种政府补贴信息的收集整理与协调和处理工作、公司文件的发放及存档工作；部门与部门之间的沟通协调处理工作，从而使公司的战略成为战术，工作承上启下，攘外安内。

第二项大的工作是：要全面做好人力资源管理工作，对公司的招聘配置、薪酬管理、培训开发、人力资源规划、绩效考核、劳动关系、档案管理、综合制度的建立健全等全面落实及把好关，让公司业务高效地跳动起来，让公司的每个细胞兴奋起来；第三项大的工作是：做好行政事务管理工作，对公司的保卫安全、消防安全、环境卫生、后勤、食堂、卫生、办公用品采购、住宿楼卫生管理、修理、车辆的调度管理等做好服务工作。

1、 加强基础管理，创造良好工作环境

为领导和员工创造一个良好的工作环境是总经办重要工作内容之一。一年来，总经办结合工作实际，认真履行工作职责，加强与其他部门的协调与沟通，使总经办基础管理工作基本实现了规范化，相关工作基本实现了优质、高效的完成，为公司各项工作的开展创造了良好条件。

如：基本做到了员工人事档案、培训档案、会议纪要、部门档案、其它档案等的清晰明确，重要文件全部归入档案室，严格规范管理；积极配合领导及时的收、发文件，以保证准确及时，并对领导的批示做到了及时处理，从不拖拉；做到了办公耗材管控及办公设备维护、保养、日常行政业务结算和报销等工作的正常有序；成功组织了中秋庆祝活动、三八妇女节活动等；在接人待物、人事管理、优化办公环境、保证办公秩序等方面做到了尽职尽责；为公司树立了良好形象，起到了窗口作用；为公司各部门后勤服务更是尽心尽职。

2、加强服务，树立良好的工作氛围

2.1变被动为主动

对公司工作的重点、难点和热点问题，力求考虑在前、服务在前。特别是总经办分管的食堂、住宿楼、办公用品的采购申请、车辆的调度管理、办公耗材管控及办公设备维护、保养、护卫安全、公司环境安全、消防安全等日常工作。工作有计划，落实有措施，完成有记录，做到了积极主动。日常工作及领导交办的临时性事务基本做到了及时处理及时反馈，当日事当日清。在协助配合其他部门工作上也坚持做到了积极热情不越位，配合其它各部门，特别是生产部门做好生产工作的同时做好员工的服务工作。

2.2突出重点，紧抓落实

在工作计划中，每周都突出1-2个“重点”工作,每周均有周例会对工作进行安排布置，做到工作有重点、有创新、有计划。

2.3在创新与工作作风上有所突破

在工作思路、工作方法等方面不断改进和创新，将不适合的流程进行变更、调整，以适应公司发展的需要，做到工作有新举措、新方法，灵活度。从而推动总经办工作不断上水平、上台阶。切实转变总经办服务作风，提高办事效率，增强服务意识和奉献精神。

总经办人员要具备很强的工作能力和保持总经办高效运转，就必须为切实履行好自身职责及时“充电”，做到基本知识笃学、本职业务知识深学、修身知识勤学、急需知识先学，不断补充各方面的知识和深入钻研总经办业务知识。一年来，首先从基础入手，部门已经有2人正在接受行政管理管理师二级学习，同时派出了多人次进行了统计、保险知识等的相关学习。本部从加强自身学习入手，认真学习了公司业务流程、规章制度等，切实加强了理论、业务学习的自觉性，形成了良好的学习氛围。

4、认真履行职责

总经办的工作内容决定了它的工作特点就是繁、杂、多。而且随时有新的工作任务出现，因此必须保证思路清晰，方能使各项工作有条不紊地顺利开展，圆满完成任务，且不落掉一件。

这就必须要求我们要全面做好本职工作，认真履行到位。因此，为了提升我办的员工执行力，我办首先确立了护卫队绩效考核制度，以保证工作的有效性、积极性、全面提升执行力，认真履行职责。吸取领导的批评，认真执行，狠抓员工礼仪行为规范、办公环境办公秩序的监察工作。严格按照公司要求，在公司员工行为规范和办公环境等员工自律方面加大了监督检查力度，不定期对员工行为礼仪、规章规范、宿舍清洁卫生等进行抽查，营造了良好的办公环境和秩序。xx年度公司还未发现一起由于护卫队引发的偷盗和打架斗殴事件。

5、公司补贴申请

总经办作为公司的中枢，所有的外来的包括管委会、经济局、发展服务局、科技局等部门的会务、通知、要求、事项、需配合事宜都需我办进行沟通、配合、处理。本年度我办在财务部、总工办、生产技术部的协助配合下申请了几项补贴。第一：申请了重大项目贷款贴息，园区共计仅批准了8家，共计申请到48万元贴息费用；第二：申请了重大项目计划申请项目款项，园区总计仅拨款100万元，我公司经过多方努力申请到10万元；第三：申请了税款返款，经过我办的努力，园区总计批准了5家，其中就包含我公司在内，共计返款34万元。以上三项合计为公司申请到92万元整。

其它工作

完成了本年度外商投资企业联合年检工作，包括工商、税务、外汇、商务、统计等相关部门的年检、年审工作，办理了外资到位的工商、税务、外资等企业的变更手续和外资验收后的相关手续的办理。按规定及时办理了劳动年审、工资总额申报工作；建立员工工资电子档，按要求及时填报人事工资、用工等各类年报、季报和月报统计工作上报统计局、经济局、科技局、发展服务局等部门；提交了优秀党支部和优秀工会申请文件；协助业务部印制了宣传画册、资质资料等。

1、人事档案管理

为了确保员工人事档案的清晰合理，我办制订了《档案管理办法》，并组建了档案室，对公司人事档案工作分类管理，比如每个员工档案都装订归档，建立起员工人事电子档案，严格审核全体员工档案，对资料不齐的一律补齐，便于员工各项信息的统计和查询。每月分别向领导及时汇报本月人事方面的信息。同时在本年度末，我们还通知各部组织档案全部归档，以便存档、查阅。我办为切实做好公司的基础、参考、创新、发展工作落到实处，并致使公司的档案管理进入规范化阶段。

一、xx年度人事档案统计：(单位：人)

xx年度员工统计表

2、新进大学生7人

二、xx年度人员分布统计：

三、xx年度员工文化程度分布表

xx年度员工文化层次表

2、建立有凝聚力的企业文化

2.1建立公司企业文化体系

企业独有的企业文化是企业向心力的源泉。本年度总经办初步建立了“爱厂如家”的企业文化理念，希望能够结合优越的工作环境，宽松、人性化的管理氛围，同事间的友善热情，形成“爱厂如家“的企业文化理念和“勇争第一”、“勇不放弃”的企业精神。本年度，为了提高公司员工的整体凝聚力，让每个员工都能发扬：并获取企业文化理念的精髓，总经办还联系相关专家，为我公司制定了以下统一的企业文化：公司的企业理念。

**总经理年终总结汇报篇八**

回顾20xx年的主要工作，20xx年的工作可以概括为“一个中心，两个重点，三个要抓”，详细的说就是“以顾客为中心;重管理树形象、重发展强品牌;抓安全生产、抓文化培训、抓节能增效”。下面我将详细进行总结。

1、一个中心：

以顾客为中心。

“顾客就是上帝”以顾客的需要为目标、以顾客的满意为标准，这是每个经营者都必须遵守的信条。但是如何从行动中让顾客享有“上帝”感，不是靠一句就能展现出来的，要付诸行动从多方面着手：通过了解顾客的需求，提高员工素质，提高管理水平，提供舒适的环境，提高服务质量等等方面的工作相合才能达到。根据顾客的需要，完善我们的工作方式，根据顾客的满意度来衡量我们的成绩。只有让顾客满意，酒店才能有更高的发展，因此酒店全年的工作始终围绕这个中心来进行。

2、两个重点：

重管理树形象、重发展强品牌。

重管理树形象：科学决策，群策群力，一个企业要发展，必有一套行之有效的管理体系。酒店领导层根据各项工作任务的要求，制定了全年工作计划，提出了指导各项工作开展的总体工作思路，酒店全体员工，上下一致，齐心协力，在创收、创利、创优、创稳定方面作出了一定的贡献，取得了颇为可观的业绩。通过动员，增强了求真务实抓效能的针对性、实效性;进一步明确了职能范围和各负其则的长效机制;规范了学习要求;破除了无所作为、不思进取的平庸观念，提高了酒店职工工作的积极性和主动性，极大地提高了服务质量和服务水平，也为酒店在漳浦同行业中形成标榜。

2、加大酒店宣传和营销力度，利用媒体宣传自我，积极寻找培养新客源，努力提高服务意识，全面树立酒店的良好形象。在漳浦乃至更大的范围树立起xx酒店品牌。

3、三个要抓：抓安全生产、抓文化培训、抓节能增效。

酒店坚持“安全第一，预防为主”的方针，本着“安全无小事”的原则，全方位地做好安全工作。签订并逐步落实了安全生产目标责任制。特别加强了对餐厅、员工宿舍、食品卫生、车辆保管、出租房屋等重点和薄弱环节的消防安全管理，做到责任到人;坚持进行安全卫生大检查，并对存在的安全隐患及时、整改;工程保安部加强了对安全隐患整改及习惯性违章方面的督促和跟踪。做到了检查到位、操作规范到位、整改及时，消除安全隐患。大大提高了员工及管理人员的安全意识。

酒店一直把对企业文化的形成和员工的培训作为一项重点来抓，完善培训方式，采取集中培训和灵活培训相合的模式，合服务人员的知识构，找准部门特点与弱点，将重点放在店纪店规、礼节礼貌等服务技能操作规范化的培训，促进酒店管理水平和服务质量的提高。同时，建立健全班前例会制度，以便及时总前一天的工作，安排当天的工作。注重教育、引导广大服务人员树立“宾客至上”的思想，以客人的需求为主线对客服务。要求在对客服务尽量满足客人合理的要求;转变“怕麻烦、怕费时费力”的思想。力求服务上有所突破，用客人的口碑扩大酒店形象和影响面，整体服务质量有较大提高。全年共评出优秀员工名，她们是全体员工中的佼佼者，是凯都人的优秀代表有、是xx酒店人的骄傲，我们要向她们学习，学习他们敬业奉献的精神，学习她们爱岗敬业、勤肯钻研的工作态度;更加学习她们善待顾客、细致周到的服务理念。

首先，加强财务核算管理。各经营部门按月核算收支，分析营业收入和成本控制情况，发现问题及时采取对策。财务部加强对每日收入的审核，避免了各收银台的漏洞。各项帐款及时催收，尽量避免了跑帐、漏帐、死帐的发生。其次，各部门都扎实做好了成本核算和成本管理的各项基础工作，严格控制了酒店非生产性支出，降低酒店的各项管理费用。在采购环节上，严格坚持审批制度，用多少采购多少，采购部门及时与仓库沟通联系，并配合做好库存的盘点工作，避免了物资积压。再次，在日常的管理中，各部门注意对员工进行节约思想的教育和引导，提高了酒店职工的节约意识。对酒店的设备设施管理本着保养和维修相合、修旧如新的原则，注意设备设施维护、保养，总改进错误及容易损坏设备设施的操作方式，防患于未然;将维护保养具体贯彻到日常操作的细节中，必要的环节要形成良好的操作习惯。

当然在一年中，酒店也突出了一些存在的问题，有些来自于客人投诉反馈的意见，有些是酒店部门自查所发现的。具体有以下几方面：

1、设施设备不尽完善。

2、员工队伍不够完善，员工流动率过高。

3、服务技能有待提升。服务技能主要表现在人员文化修养、专业知识、外语水平和服务能力等综合素质高低不一、参差不齐;酒店尚未制订出切实可行的“绩效考核”;执行的随意性等个体行为在一些管理者身上时有发生。

4、服务质量尚需优化。从多次检查和客人投诉中发现，酒店各部门各岗位员工的服务质量，横向比较有高有低，纵向比较有优有劣。白天与夜晚、平时与周末、领导在与不在，都难做到一个样地优质服务。反复出现的问题是，有些部门或岗位的部分员工，仪容仪表不整洁，礼节礼貌不主动，接待服务不周到，处理应变不灵活。此外，清洁卫生不仔细，设备维修不及时等，也影响着酒店整体的服务质量。

5、营销部未形成强有力的客户团队。

总之20xx年取得的成绩都归功于全体员工不懈的努力。同仁们，通过大家的.团协作、共同努力，xx酒店在过去的一年中管理更加规范、制度更加健全，取得了更大的进步，我们xx酒店人可以自豪地说：是我们谱写了xx酒店新的辉煌篇章。

**总经理年终总结汇报篇九**

各位员工，你们好：

首先，我代表公司向所有员工拜一个早年，祝你们新春愉快、万事如意，特别向千里迢迢，远离家乡的员工及你们的家属表示感谢！

20xx年过去了,回首百利在这一年里发展历程和风风雨雨，我们有过挫折，有过困惑，有过喜悦，感慨万千，喜忧参半。今天我们在这里召开年终总结大会，回顾公司20xx年发展历程，展望20xx年发展规划。

1、管理水平精益求精

在这一年当中，我们调整了部分管理人员，加强和纯洁了我们的管理队伍，通过配合、协作和努力，为公司朝向正规化标准化发展提供了可靠保障。为适应公司的发展，更好的加强管理人员与广大员工的联系，公司在实践中不断探索，在制度上进行完善和重新制定，严肃厂区纪律，规范员工行为；在组织架构上对部门进行调整和整合，明确权责范围，细化责任体系，分解落实目标；构筑了认同企业文化并锐意进取的干部体系和执行力强、任劳任怨的员工体系。这些成就的取得，是管理的结果，是大家努力的结果，更是我们百利人的骄傲。

2、企业规模日趋强大

为扩大企业规模，做大做强，打造强势企业，经公司董事会研究，投资近1000万元，又在公司原有厂房的基础上进行了改扩建，新建车间20xx平方米，仓库2400平方米，并引进最新设备10台。计划在20xx年3月份投入使用。由此，将极大地提高百利公司形象和市场竞争能力，为打造一流包装印刷企业奠定了良好基础。

3、产品结构逐步完善

经过市场的几年洗礼，目前公司产品已经涵盖软包装、ptp铝箔包装、纸质品包装以及精品礼盒包装等各大领域，共同构成了公司的产品体系，为公司的腾飞提供了有力的支撑。

4、产品销售遍地开花

司业务人员的努力下，市场潜力被成功挖掘和开发，提高了公司产品销售的利润。销售额较20xx年翻了一番。

1、生产部门

从总体上来看，今年的生产管理工作优于去年。产值、产量全部倍增。

2、技术系列

gmp认证工作的顺利完成。历时三个多月的战斗，是百利人共同努力所得。八个品种申报成功在吉林省内药包材公司中也是首例。

3、销售部门

销售部在20xx年调整了销售策略，全年以客户满意为服务宗旨，为业务的开展和生产的进行提供了有利条件。全年销售额达到了1000多万。

4、行政部门

强化人力资源管理、加强安全管理和后勤保障管理等方面做了不少工作，为公司经营目标的实现发挥了积极的作用。

5、财务部门

在募集资金，加强投资项目管理；强化监督，加强财务成本控制；合理审计，防范风险管理都作出了积极贡献。

在肯定成绩的同时，我们也必须清晰的认识到，我们的工作中还存在着很多的瑕疵和不足，如先进设备优势没有得到充分的利用；工耗高、产量低、浪费现象严重，管理者之间不团结的现象存在，有制度但却不能很好的落实，团队建设仍需加强，员工的素质滞后于公司的发展，凡此等等，都必须引起我们足够的重视。这是我们急需要解决的问题突出点。

1、成本控制不严，生产费用偏高

加产品成本；生产现场缺乏有效的组织与严谨的分工，生产过程中对人、物料、设备使用没有严格的控制，人力和物料浪费无人问津，一定程度上使产品的成本升高。

2、执行力度不强，有效沟通偏少

企业的成功需要管理团队的高度执行力，但部分主管执行意识淡薄，有令不行、有禁不止的现象时有发生；出现问题不及时沟通，听之任之者比比皆是。据初步统计，今年出货的批次20%都存在问题，不是质量上的小毛小病，就是出货期的延缓，出现了低级质量事故遭对方投诉的投诉事件。如果我们能够以身作则，能够在发现问题后及时沟通，能够把生产好产品当成自己的一种责任，那么我们的产品就不会一次次的遭到客户的投诉。所以我们所有人都应该有危机感和紧迫感，在其位、谋其职、得其酬，强化执行理念、提高执行力度，改善沟通环节，提高沟通水平，不能得过且过、混岗度日。

3、员工素质不高，团队观念偏弱

今年公司在高速发展，前景一片光明，但员工素质跟不上公司的发展成为了当前的一大困惑，甚至成为公司发展的一个软肋。公司的硬件设施已经处于同行业的前列，但公司生产的产品没有精细化，员工对产品和自己工作的认识达不到应有的高度，有些员工价值取向随意，人生理想不清，严重影响了企业的形象。从20xx年公司的人力资源结构看，有以下两个缺点：产线员工不稳定，离职率偏高；高学历人才偏少，大专以上文化的员工只占员工总数的30%，这一现象严重制约了公司的发展。

为了实现我们的梦想，争取辉煌，我想对我们百利的员工和中层领导们提几点要求。首先，作为一名百利人，我希望你们每个人对工作都要充满激情。这种激情，首先源自你对这份工作的热爱。只有热爱工作、对工作充满激情的人，才会自动自发地产生出责任感，这种责任感与一些靠外在的管理措施或领导压下来产生的责任感是完全不一样的。前者是主动的，后者是被动的。

其次，我要求我们每一个百利人都要有团队合作的精神。我们每个部门在合作时，都能站在一个共同的立场来思考和解决问题。如果在合作中意见不统一，发生了不愉快或小摩擦，我希望，我们都能有一颗宽容、包容的心。

此外，还有很重要的一点，就是执行力！这是目前现代企业界里一个很流行的词。执行力不是仅靠说说、靠一张制度就可以做到的，它必须是贯彻到点点滴滴的细节上，贯彻到执行的速度上。

1、生产上，要全力组织好生产，力争使公司产能在20xx年产值达到5000万元。

2、技术上，加大引进人才的步伐，将生产技术水平提高到一个新的高度，提高质量，降低损耗。

3、业务上，20xx年市场竞争日益加剧，所以公司销售部门要在稳固已有市场的基础上，瞄准更为宽广的市场，加大公司产品的宣传力度，合理参与合作与竞争，充分发挥低成本优势，逐步打开更广阔市场，取得更大市场的份额。

要实现这些目标，我们必须做好以下几件事情：

1、注重效益，实施降本增效

这是一个老生常谈的问题。随着市场竞争的加大，公司产品的毛利率明显下降。在竞争异常激烈的时代，公司主要靠大规模、高质量、低成本决胜于市场。虽然我们每年都在讲，但取得的效果都不尽如人意，产品成本价格算不清，成本无人管控的现象时有发生。为此，我们必须充分认识到产品成本控制的重要性，生产、业务、技术系列人员要联合起来，落实降本工作的成效，拓宽产品销售的市场。采购部在采购物料时加强议价、核价、定价的管理程序。其次要控制产品生产过程中的浪费现象。再次要加强相关人员的责任心，成本控制是人管出来的，如果管理人员也是得过且过，睁一只眼闭一只眼，对成本控制中的出现的问题视而不见，那成本控制绝对是一句空话。所以提高成本控制人员的素质，强化相关人员的责任心迫在眉睫。

2、注重细节，加强团队建设

公司的发展壮大需要把每个人的力量集中在一起，形成凝聚力，向心力，执行力。公司已经为我们制定了宏伟的目标，我们必须放下包袱，注重细节，服务团队，向着既定的彼岸前进。生产部门要对产线进行定岗定责，杜绝简单错误和低级错误，打造标准化的生产模式，提升产品的质量和出货的准时率；业务部门要用更高的标准要求自己，不光要把我们的产品实行大规模销售，更重要的是将我们的品牌打出去，在客户中留下好的印象，形成软实力；行政部门要从服务公司的大局出发，以服务者的心态为公司的发展提供有力的保障与支撑。整个公司人员要相互支持，相互配合，理顺关系，勇于承担责任，敢于说实话，扎稳公司的根基，树立公司的形象，开创公司的辉煌。

3、注重素质，培育人才体系

20xx年，我们要在吸纳人才，用好人才，留住人才上面下功夫，加强人力资源管理，提升员工效率。一个人对公司有没有贡献，要看这个人是否德才兼备。一个人有德无才那只能是摆设，一个人有才无德则只能给公司制造更多的麻烦。有些员工自己的工作能很好的完成，一旦与别人共事就一塌糊涂，往往把整个团队都搅得天翻地覆。我提倡员工加强思想道德修养，达到德才兼备的复合型人才。20xx年我们将推进考核管理，不讲形式，用相对公开、公平的方法对人才进行提拔，使之在更大的舞台上发挥更大的能量；同时实行末位淘汰制，对不符合公司要求的人员决不手软，予以清退。

4、注重管理，打造包装印刷航母

制度是管理的根本，是规范公司发展的基石。但长期以来形成的坏习惯使我们的有些员工甚至主管藐视制度，我行我素，这对企业发展形成了一种桎梏。要改变这种现象，公司将着力完善各项规章制度，制定员工手册，对公司的基本制度进行全方位的宣传，改变制度朝令夕改的做法，用稳定的制度来约束员工，用合理的制度来激励员工，从制度上增强员工对公司的信任度，从思想上唤起员工对制度的认同感，对企业的归属感。各级主管不仅要带头垂范，主动当好标兵，而且要带领整个团队形成合力，增强团队的执行力。

20xx年，我们的工作将围绕“确保产量、保证质量，降低成本和提高管理水平”四个方面展开。我要告诉大家，包装行业是一个日趋成熟和规范的行业。也就是说，我们的客户越来越成熟，我们的竞争对手越来越成熟。这就意味着产品利润会越来越低，如果我们不在降低成本上下狠功夫，是不可能持续保持住我们目前的竟争力的。

回顾过去，展望未来，20xx年的成绩即将成为历史，20xx年又是充满希望和美好的一年。从百利未来的发展蓝图上，大家可以看到，我们将发展成一个强大的实力型的公司。我相信，只要我们大家众志成城，群策群力，我们的目标一定会实现。今天，我想感谢和百利一路走来的每一位员工，感谢你们对我的信任，是你们的努力和坚持，让百利在同行业内崭露头角，捷报频频，为进一步拓宽更大的市场奠定了基础。

面对我们员工在实际工作和生产中吃苦耐劳，勇于奉献的精神，借此机会，向你们说一声：“感谢你们！你们辛苦了！”

谢谢大家！并祝大家新年愉快！身体健康！家庭幸福！万事如意！

总经理xxx

20xx年1月19日

公司总经理年终总结报告与工作计划

2017年终总结大会总经理的闭幕词

2017精选常用的总经理年会致辞

精选最新关于公司年会总经理讲话

2017精选关于总经理年会讲话

【荐】总经理聘书

公司总经理聘书

总经理收入证明

总经理年会致辞

**总经理年终总结汇报篇十**

尊敬的各位领导、各界同仁们：

大家好!

一、第一部分\*\*\*\*年工作总结：

紧张而富有收获的龙年过去了，在这辞旧迎新迎新之际，首先感谢各位同仁在过去的一年的辛勤劳动，感谢大家为公司发展所做的重要贡献!昆明典梵文化传播有限公司在各级领导的支持下、在全体员工的努力下、在各界同仁的帮助下，妥善应对市场变幻的大环境，及时调整经营思路和方略，在工作头绪多、任务相当繁重的特殊情况下，通过坚持不懈的努力，紧抓发展机遇，较好地完成了年度主要工作任务，取得了一定成绩。在这里，我要衷心的对大家道一句：辛苦了!谢谢你们!

一分耕耘，一分收获。\*\*\*\*年，是公司成立的第三周年，也是压力与动力同在、挑战与机遇并存的一年。我们的汗水换来了丰收，我们的拼搏换来了喜悦，我们的付出得到了回报，我们的希望得到了实现。自xx年到\*\*\*\*年在国内外金融形势较为萧条、出租车gps车载定位系统及led电子显示屏户外传媒经营环境持续复杂的情况下，经过公司全体员工的共同努力，我们实现了约万元的经营收入，约万元的营业利润，实现了公司持续、平稳发展。公司客户群体进一步增加、优化，我们的客户网络有所加大且更趋均衡。

但是，一个公司的发展不是一蹴而就的，公司的长久繁荣昌盛需要我们每个人精心呵护，来不得半点掉以轻心。战略决定方向，细节决定成败。我们公司要持续发展，需要我们每个人每天每月每年兢兢业业，同心同德，创新进取。在这里，我主要强调三个字：

第一个字品;品就是品德、品质、品牌。

当然，公司绝大多数人都有好的品德。你们懂得尊重别人，懂得互谅互让，懂得爱护集体，懂得勤奋努力。不因小事而毁誉，不因私利而废公。公司需要你们这样的人，欢迎这样的人，我们要造就更多这样的人!能力固然重要，人品同样不可或缺。品德好的人总是能赢得人缘和信任。有了人品做航标，你的人生之舟就能乘风破浪，到达成功的彼岸。

我们常说人品即产品，有了好人品就不怕生产不出好品质的产品。零缺点的品质目标是我们想要的，但是，要达到零缺点目标，靠的是大家齐心协力、认真负责，也就是说品质是靠各位做出来的。我们要做到：服务出一流的品质。“质量就是生命”，这句话不是老生常谈，而是千古不变的商海准则。只有这样才能实现“典梵行业龙头企业”的目标。

没有好品质，品牌就是无源之水、无本之木。有了过硬的服务体系，我们就要全力创品牌、创名牌。现在，公司的客户已遍布全国各地，但这还未达到我们的目标。我们下一步目标是把我们的品牌做大做强，让典梵的品牌响彻神州大地。

第二个字---赢

赢，是指双赢。我赢你输，我输你赢，都不是赢。真正的赢就是双赢，是皆大欢喜，大家都获益。这里包括三层意思：

1.企业与客户双赢。客户是我们的衣食父母，客户的利益就是企业的利益，让客户赚到钱，我们才能赚到钱。你的工资不是会计发的，不是总经理发的，是谁发的呢?是客户!我们的客户越多，我们的收入就越多。

2.企业与员工双赢。企业要发展，靠的是员工，仅有几个领导是不可能的。我们不断把企业做大做强的目的，就是增加社会就业，是让更多的人都赚到钱。只有大家齐心协力，努力工作，我们才能都有钱赚。

3.企业与社会双赢。社会要发展，企业的贡献不可或缺。企业要对区域发展献一份力，在今后的日子里，我们将继续主动参与公益事业，积极响应政府的各项政策，树立良好的社会形象。最终使更多的人拥护我们、支持我们，企业才能得到长足的发展。

第三个字---和

和，就是和睦和谐。有一首歌唱道：团结就是力量!这句话至今是许多企业的座右铭。团结就是力量，团结，一切困难都可以迎刃而解;团结，任何对手都可以战胜;团结就是力量，团结出凝聚力、出战斗力、出生产力、出社会活力。一个集体如果不团结就是一盘散沙。一滴水只有放进大海里才永远不会干涸，一个人只有当他把自己和集体事业融合在一起的时候才能最有力量。俗语说，人心齐、泰山移。只有心往一处想，劲往一处使，形成强大合力，经济社会才会持续快速和谐健康的发展。另外，要和睦，必须讲纪律，必须有纪律。俗话说，没有规矩，不成方圆，纪律表现就是集体的面貌，集体的声音，集体的动作，集体的表情，集体的信念。

主要注意以下三点：

1.家庭要和睦。家庭是社会的细胞，和睦的家庭你使你安心愉快的工作，和睦的家庭是我们成功的基础，和睦的家庭让我们对工作更有热情、对生活更有激情。

2.公司要和睦。同事之间若有良好的关系，决对有利于你的工作和健康。我建议有些员工用心处理好同事关系。闲谈莫论人非;静坐坐常思己过。在和同事相处的过程中，要始终以此为准则。

3.社会要和睦。人是社会的人，离开了社会，人是无法生存的。所以，我们要和继续保持和各级政府、各兄弟企业之间的和睦关系。让我们在新的一年，牢记品、赢、和三个字，努力实现物质和精神双丰收!

我希望每一个典梵人都谨记诚信、敬业、团队、创新的企业精神，继续保持认真、快捷、坚守承诺、雷厉风行的工作作风，紧紧抓住当前的发展机遇，为典梵的美好明天而奋斗!典梵这棵幼苗，正在各界的共同努力下不断茁壮成长，我坚信：在各界同仁的呵护、支持下，公司定能成长为参天巨树，为政府、为社会做出更大的贡献!

最后，衷心祝愿各位领导、各位同仁、全体员工及家属春节愉快，身体健康，合家欢乐，生活美满!

第二部分\*\*\*\*年工作计划

一、经营目标：

在对\*\*\*\*年经营目标完成情况及市场整体把握的基础上，结合我公司实际，经过多次的市场分析、讨论，确定\*\*\*\*年目标营业额万元，各部门、各人员要充分领会，积极思考，结合自己的岗位认真贯彻执行。

二、业务管理

业务经营是公司一切经营活动的核心，公司各部门、各岗位人员务必紧紧围绕这一核心而开展工作，务必为公司业务经营的顺利进行而努力。

要加强工作的计划性，增强人员之间的沟通，对所经营的项目要了如指掌，积极把握市场主动。

1、销售

要在总结去年工作的基础上，维护好我们的现有客户，要分析市场情况，总结客户特点，稳步增加现有客户的销售额;同时要制定具体措施，积极开发并培养新客户。要注意在销售工作中重点突出公司的优势点。要加强应收账款管理、催收。

总之，业务销售部门要改变工作思路，制定较为完善的销售计划，采取灵活多样的促销措施;在工作中要善于创新，要有敏锐洞察力，对我们现有客户要进行分析总结，在维护好现有价格体系的同时，有针对性地向客户报价，这也是对业务人员最基本的要求。

要加强人员劳动纪律管理，增强人员之间的沟通，督促人员注重仪容仪表，对客户要和蔼可亲，大方得体。

三、其它方面的工作

1、质量管理

公司各部门要注意一下工作事项，维护好公司质量管理体系正常运行，保证公司产品经营质量。要配合公司，做好人员结构的调整，要在日常工作中时时针对业务经营的重点环节去管理。要加强管理执行力度。要加强工作的主动性和时效性。

2、财务管理

财务部要做好公司的财务管理，定期分析公司经营活动中资金的流转情况，做到及时发现问题，及时汇报、解决问题。要在做好基础工作的前提下，主动介入公司日常的业务经营管理，填充新的财务知识，用现代财务理念理财。要做到事中控制，对各项数据及时汇总分析，提出解决方案，不要老是滞后。

3、公司及人员管理

去年公司人员管理出现了一些新情况，暴露出一些新问题，具体表现在：劳动纪律松散，迟到、早退、脱岗、离职等现象比较普遍，请假随意性较大;不严格执行各项管理制度及操作规程，工作随意性很大，未进行有效的沟通与协调;责任意识差，主人翁精神不足，集体意识、全局观念淡薄，这些问题严重影响了公司的正常经营，形成了不良好风气。

今年，公司要加强部门主管的管理、培养、引进，使部门主管真正担负起公司发展的责任，要定员、定岗、定则，进一步明确员工岗位职责，特别是部门主管的职责，责、权、利相结合，以加强执行力度;通过强化日常培训、学习及各种集体活动，培养员工的主人翁精神和集体意识，逐渐形成积极向上、健康活泼的良好风尚;要对一线员工实行更为普遍的考核，体现多劳多得，以充分调动员工的积极性，这项工作去年有些进展，今年要继续加强、深化;要在稳定、培养、使用、调整好现有员工队伍的基础上，引进人才，使公司人员结构合理，素质提高。要充实业务销售力量，大力引进销售人才，以适应公司快速发展的需要。

要修订人事管理制度，在公司工作满1年的员工，每年可以享受五天的带薪假，同时以三年、五年、十年为档，适当增加员工的工龄工资，要严格执行考勤管理制度，必须按程序请假，未经同意，不得随意休息，否则按旷工计，调休要经部门负责人批准，办公室报备否则不得调休，紧急事情可以电话请假，同意后方可休假，上班后及时补签假条，否则按旷工计。

要勤俭节约，量入为出，开源节流，合理安排、控制经营成本。各位同仁要从一件件小事做起，从自身做起，用心去做事。

对\*\*\*\*年的工作做了简单的安排，虽然发展、经营、管理的任务和压力仍相当艰巨，但我们坚信：只要我们做到尽心尽责不打折、创新求变不落伍，自信自强不自大，踏实工作不务虚，时刻珍惜今天，紧紧把握明天，在新的一年里，同志们，让我们怀着澎湃的激情，昂扬的斗志，做好一切准备，迎着新的一年，新着新挑战，出发!

谢谢大家!

**总经理年终总结汇报篇十一**

（一）明确任务、开拓创新，有计划、有组织地抓好施工生产对我们广州工程处来说是极不平凡的一年，也是我历年来在生产组织上最为困难的一年。由于受雨季时间长、施工作业面紧张、地方关系协调困难等诸多不利因素的影响，始终制约生产的全面展开。面对困难，我一面分析生产形势，积极采取措施，协调好各方面的关系，充分挖掘和调动各方面潜力，千方百计保证了施工生产的顺利进行，较为圆满地完成了各项施工生产任务。

1、强化生产准备的充分性。针对工程项目点多面广，战线较长、施工难度大的实际情况，重点抓了施工前的组织准备、材料准备以及设备、施工机具准备，体现施工准备的充分性，争取了主动。及时的组织技术、材料、预算等部门对施工方案进行敲定，明确了工期、质量、安全目标，为完成生产任务奠定了基础。

2、强化生产组织的严密性。针对工程施工任务量较大，始终坚持生产例会制度，定措施，抓落实，提要求，解决实际问题，及时确定各机组每个阶段的生产组织重点环节。多次组织召开现场协调会和专业办公会，帮助机组科学合理地安排施工顺序，研究和确定了施工方案和施工计划，确保了各机组今年生产任务的完成。

3、强化生产计划的严肃性。我主要抓了生产计划的执行和考核，对生产会议确定的各项目阶段性工期，加大了督查力度，并采取超常规措施，及时纠正偏差，确定整体目标和阶段目标，明确主攻方向，突出重点，各个击破，取得了明显效果。

4、强化施工管理文明的有序性。在施工管理中主要狠抓了现场文明施工管理，要求按高起点、高标准、高水平运行，做到规范、整洁，对现场文明施工、样板起步一抓到底。实践证明：抓而不紧等于没抓，抓而不实等于白抓。通过对现场管理的常抓不懈，各机组的施工现场均达到了文明施工标准，树立了公司好的品牌与形象，受到了业主的\'普遍好评。

5、靠前指挥，及时解决问题。在施工季节，为了及时掌握各项目生产的第一手材料，并与项目部同事一起深入工地，靠前指挥、靠前指导、靠前协调、靠前服务，进一步加强监督和检查的力度。提高了工作效率，有效地促进了各机组的施工进度。

（二）加强安全管理工作，做到生产无事故。

坚持“以人为本”的理念和“安全第一，预防为主”的基本方针，加强对施工现场的监督检查力度，做到常抓不懈，警钟常鸣；对施工人员、操作手、驾驶员加强了安全教育，强化了全员的安全意识；切实落实安全生产责任制，保证了昆大管线项目部安全管理工作的平稳运行。

作为一名领导干部，我深刻认识到廉洁奉公、勤政为民的重要性，常怀律己之心，增强自律意识，做到自重、自警、自励，清正自守，不该拿的东西不拿，不该去的地方不去，不该做的事情不做，保持一名共产党员清正廉洁的本色。

为了适应新形势、新任务、新工作的要求，主动加强业务知识和理论的学习，不断丰富提高自身的知识储备和层次。并以党员先进性教育活动为契机，进一步理解了新时期保持共产党员先进性的基本要求，在政治、思想、作风等方面有了较大收获。同时，我还能够从其他领导身长汲取优点和长处，弥补自身不足，努力做企业合格的管理者。

一年来，虽然围绕自身工作职责和年初确定的工作目标做了一定的努力，取得了一定的成效，但与领导的要求和群众的期望相比还存在一些问题和差距，主要是：

1、有时因工作忙，政治理论学习还不够自觉，业务水平还需进一步提高；

2、由于在心理上总是想把工作干得出色，把项目部的生产组织得更好。特别是今年生产任务繁重，感觉压力大、担子重，造成工作中比较急躁，工作方法有待进一步改进，领导水平和领导艺术还需加强。

以上是我在的主要工作。由于水平有限，在工作中难免会存在不足之处，恳请领导、们给予批评指正。在新的一年里，我将正视困难，团结，改进不足，使昆大管线项目部的生产管理工作再上一个新的台阶。

**总经理年终总结汇报篇十二**

各位同仁，大家下午好：

充满挑战的20xx年已经过去，充满希望的20xx年已经到来。首先我代表公司领导向各位同仁、各位员工一年来的辛勤工作表示衷心的感谢！

20xx年是明麓公司全面总结以往的经验，不断探索发展新路，努力寻求新的发展的一年；也是公司在面对严峻的经济形势下和建筑市场低迷、萎缩、恶性竞争加剧的情况下在寒冬中不懈努力“打基础、练内功、强管理、谋发展”，为尽快实现走上大发展的关键性一年。一年来，在公司董事长的正确领导下，在社会各界的大力帮助下，在公司全体员工的共同努力下，公司对内继续深化和完善企业内部改革，强化施工现场项目管理，提高企业管理水平，增强企业核心竞争力；对外根据市场形势的变化，积极调整经营发展战略，走多种经营化道路，使企业得到了较好较快的发展。

下面，将20xx年公司所作的主要工作和各项指标完成情况向大家做个汇报：

截止20xx年xx月底，公司累计完成产值197xx.61万元（未包含海外分公司产值），工程施工面积256xx4㎡，竣工面积43208㎡；新开工程产值5.5亿元，新开工程面积155876㎡；其中南京地区完成产值14458.44万元，连云港公司完成产值20xx万元，装饰公司完成产值744万元，联营单位完成产值2430.17万元。

工程创优方面：方园建设工程材料检测中心工程、南京质量技术检测中心工程荣获20xx年南京市“金陵杯”优质工程奖，南京质量技术检测中心工程通过“扬子杯”的验收，成为公司首个获得“扬子杯”奖项的工程；创“南京市优质结构”3项；新兴市政办公楼、祖堂山社会福利院工程通过了南京市文明工地验收，万裕龙庭水岸一期工程获得省级文明工地奖；完成了8个qc课题的申报工作；2人通过二级建造师考试；8人获评工程师中级职称；3人通过造价员考试。

1、积极开展资质升级工作，为企业发展提供更高的平台。

20xx年上半年，在公司的积极努力下，在区建工局的大力帮助和扶持下，公司进一步开展资质增项工作，将市政公用总承包和建筑装饰装修、建筑幕墙、地基与基础、钢结构工程、机电设备安装五个专业承包三级资质晋升为二级资质，为公司的快速发展提供了更好的条件。

2、进一步拓宽经营思路，强化经营工作。

20xx年，在国家大的经济萧条和市场竞争日益激烈的形势下，如何打开对外经营局面，加强经营风险防范这一难题摆在了董事长面前，董事长坚持以求真务实的态度，冷静、客观的\'分析市场，在确定公司自身实力和找准在市场中的位置基础上，寻找机遇，抓住机遇，先后承接了4s店、国网二期、人才公寓、启迪科技园、禄口机场复建房等工程，为历年来承接工程最多的一年，提高了公司的知名度，为20xx年的工作创造了一个良好的基础。同时，公司坚持拓展多元化经营，寻求新的经济增长点，在20xx年初，公司新成立了装饰公司，大力扶持和帮助装饰公司，在董事长的直接关心和帮助下，先后承接了翠屏国际、东吉谷、蓝湾咖啡等装修工程，并通过装饰公司的辛勤努力，取得了较好的业绩和经济效益。

3、加强项目部和公司部门的管理工作、炼好“内功”。

同时，加强了工程质量，安全管理工作，特别是加强了对20xx年新开工程施工现场管理的过程控制，并多次组织项目部和公司部门相关人员学习与交流，推广好得经验和作法，提高管理人员质量控制能力和安全生产意识，将质量管理与创建优质工程工作结合起来，将安全管理和创建文明工地相结合，增强了质量、安全管理工作开展的针对性和实效性。技术人员也侧重抓好工程施工的技术交底和技术指导，把好质量、安全关，基本做到了检查、指导及时、认真、细致、准确，并对检查中发现的问题提出书面整改要求，有效地保证了工程施工的质量与安全。

同时，重点抓好“突出”工程的建设，特别是4s店工程、东吉谷工程、人才公寓地下室工程，这些工程在项目部和公司相关领导及人员的共同努力拼搏下，通过精心组织与协调、精心施工，都圆满地完成了奋斗目标。不仅为公司创了品牌，赢得了信誉和诚信，拓展了企业生存空间，也为企业争创了经济效益。值得大家学习，值得表彰。

4、注重人才队伍建设，重视科技进步创新在企业发展中的作用。

20xx年公司将引进高素质实用性人才和开展员工培训作为全年的工作重点之一，通过内部推荐、老职工回任，网上招聘，现场招聘等多种方式，共引进各类人员38人，充实了公司的人才力量，为公司的发展壮大和提升企业的综合管理水平提供了保障。

人才建设是一项系统工程。吸引人才、用好人才、留住人才、环环相扣、哪一个环节都不能忽视，不可掉以轻心。企业的竞争归根到底是人才的竞争，人才的竞争又是企业人才管理体制和模式的竞争。

因此，公司成立以来一直着力与创建一个良性的软环境，从“理才”和“留才”上下功夫。触发人才潜能的发挥，建设一个和谐、进取、平等、稳定的工作环境。

20xx年公司的人才建设工作主要从两个方面来考虑和开展工作的：

一是从公司现有的有责任心、想干事、对公司有很深感情的人员中去发现人才、培养人才。在培养人才过程中不仅着重于专业技能培养教育，更注重素质培养教育，同时，大胆发现，培养、启用青年人，使之能够成长为适应企业发展、完成企业使命的人才，通过将这些人大胆放到一些关键岗位使用激发其潜能。

二是加快对人才的引进，培养和使用。采取“两条腿”走路，首先以考察、磨合为主，引进成熟人才，其次以培养为主，引进毕业生。提倡“团结、启发、互助、提高”的工作形式，营造和谐的工作氛围是留住人才的关键环节之一，我们不仅要对人才的稳定工作做思想工作，更要强调各级业务骨干，各级领导的工作作风和领导方法问题，为人才的更快更好成长搭建好舞台，打造一个有战斗力的管理团队，构建合理的人才梯队。

5、加大了对“老”工程的清债工作。20xx年，由公司财务部门牵头，梳理了已完工已决算、已完工未决算工程的清债工作，召开多次协调会，分析和解决清债工作中存在的问题，确立债权债务，归整资料，逐一项目落实责任人。为公司追要清欠“老”工程款提供了依据和条件。

三、虽然20xx年通过全体员工的辛勤努力，公司取得了可喜的成绩，但是，我们要清醒地看到，公司还是一个年轻成长的企业，还有许多工作需要完善和提高，还存在着诸多需待解决的问题和矛盾，我们必须要加以重视、认真对待、拿出措施，切实很好的解决。

下面我就公司20xx年存在的问题简要汇报如下：

1、完成的工作量不足，利润状况不好。与公司一级企业不相匹配。所创造的产值获得的利润还不够维持公司的正常运转。

2、资金流短缺。20xx年建筑市场材料费、人工费、租赁费等上涨幅度较大，行业垫资情况越来越严重，公司虽然靠集资、融资解决了一部分的资金问题，但资金流仍然比较短缺，一定程度上影响了项目工程进度和工程成本以及公司的发展。

3、项目施工质量状况下滑明显。部分在建工程主体和装饰施工质量监管不力、监督与检查不及时、不到位，管理不严，交底不清。同时，没有选择好劳务班组和分包队伍也是很大的因素，过多的注重了价格因素，忽略了劳务和分包队伍的实力，能力和诚信。

4、项目经理部对工程成本控制不重视，公司成本考核机制不完善，不是先算后干，精打细算，过程控制，而是先干后算、先干不算。

5、材料管理存在薄弱环节。一方面由于资金短缺的原因，没能很好地实行材料招标工作，进行货比三家，选择有实力、有供货能力、讲诚信的供应商，增加了项目实际成本；另一方面没能有效地、认真地、仔细地把好材料验收关和使用关，施工现场材料浪费严重，大幅度增大了工程成本。

6、预算人员对项目工程实际造价不能及时、准确提供给项目决策层，以便及时、准确地做出决策。

1、改革内部机制，搭建集团平台

20xx年，公司将在纵向组织结构方面实施扁平化管理，将管理的重点放在项目上，减少管理层次，提高管理实效，重在强化项目经营、项目管理、项目成本核算、项目过程管理、项目考核评估；横向组织结构方面，将逐步实施综合化管理，简化专业分工，突出团队合作和综合部门的协调能力和作用。

同时，公司将由单一的经营方式向集团化管理模式转变，搭建集团平台，实现优势互补，以提高公司的整体综合实力和水平，谋求共同发展。

2、依据市场变化，创新经营模式

20xx年，公司将尽可能寻找、选择承接一些资金状况好点的项目，以规避风险。也重点全力承接一些工程对象好、资金状况好，有影响力的住宅工程，作为公司自营完成产值，创造品牌和效益的主“战场”。对一些资金状况不好、对象不好的工程尽量少接，即使承接公司将选择有实力、有能力、易合作、讲诚信的整建制分包队伍进行分包。公司将继续实行和完善总承包、自营、专业分包、劳务分包，寻多种经营模式并存的方法，扩大市场份额和规模，提高项目资金，工程技术和工程管理的集成能力。

3、强化企业管理、创建公司品牌效益和经济效益双丰收

20xx年，公司将在提高管理运行质量，着力打造核心竞争力上狠下功夫，由粗放型管理向精细化管理迈进，不断加强公司两级领导班子建设，建立“高效、精干”的员工队伍，切实加强内部管理，提升管理水平，提高执行力和工作效率，干好每个在建工程，从根本上提高公司抵御风险的能力，更好地抓住机遇，促进公司平稳健康的发展，推进公司品牌效益与经济效益的双丰收。

4、继续抓好人才建设

20xx年，公司将进一步突出以人为本的发展理念，通过各种渠道，引进公司发展所需要的各类人才，培养和储备后续人才资源，增强公司发展后劲和公司核心竞争力，有计划地组织各专业职业资格考前培训和岗位培训，将职工继续教育和人才培训有机结合，做好企业人力资源的管理、培训、再教育、激励、使用、晋升工作，形成制度化、机制化实施措施，增强员工的发展观、价值观、归属感，谋求人才开发绩效最大化。

搞好项目成本管理机制的建设，使项目管理制度化、规范化，保证项目成本管理责任制落到实处并有效地执行，实现成本管理目标，体现项目施工中责、权、利相结合的原则，体现项目部优化组合，多干多得、少干少得的原则，达到提高经济效益，降低成本，追求利润最大化的目标。

5、强化各项创优工作和科技创新工作。

设定创优工作和技术人员科技创新的硬性指标，加大创优和科技创新的激励机制，调动全员创优和科技创新的主动性。

6、建立能独立运行的劳务公司。

以上是20xx年年终工作总结，不足之处请大家批评指正，谢谢大家。最后祝大家在新的一年身体健康，合家幸福，万事顺意！

**总经理年终总结汇报篇十三**

各位来宾，\*\*的兄弟姐妹们：

大家下午好！

狗年的脚步声已经离我们越来越近，在这辞旧迎新之际，首先请允许我代表公司董事会和总经理室全体成员向大家致以节日的问候！同时，向兢兢业业辛勤工作在各条战线上的全体\*\*\*同仁以及驻外分支机构，向给予公司理解和支持的每一位家属，表示衷心的感谢！正是你们的努力和付出，让\*\*\*\*这个光芒四射的品牌在家纺行业中快速成长和成熟。如今，我们正坚定不移地向着更高远的目标而奋发前进。

刚刚过去的20xx年，是公司逐步迈向规模化和规范化发展的奠基年。随着公司内部管理的机制日益成熟，市场认可度的逐步提高以及海外市场的逐步开拓，我们将打造出一个国际化的集研发设计、面料供应、产品加工为一体的产业链，\*\*品牌也必将为越来越多的客户所接受和信赖，目前这一雏形已初显端倪。20xx年工作总结如下几点：

一、在外部环境非常不利情况下，实现销售业绩达到04年同等水平，进一步确立品牌家纺企业的战略合作伙伴地位。

20xx年外部环境的变化表现在以下几个方面：

（1）国内外经济环境的变化影响家纺企业的发展。一方面由于国家房产政策的重大变化和民间风俗（寡妇年）的原因，导致国内消费不振；同时由于家纺企业的投资过剩，产能过剩，导致竞争加剧，产品价格下降，对中高档的产品需求放缓，从而影响到公司中高档面料的销售；另一方面欧盟对我国的纺织品设限，导致国内家用纺织品出口停顿；从而加剧国内家用纺织品市场的竞争。

（2）家纺成品品牌企业在品牌之路上左右徘徊，从而影响到我们的产品销售。一方面投资的增加，产能的增加导致支出的增加，加上银行收集银根，资金紧张但终端产品竞争乏力回笼资金困难；另一方面品牌之路是家纺企业长远发展和竞争之路；在生存和发展之间导致我们服务的主要目标客户在品牌之路上处于左右徘徊的状态。

（3）竞争对手的产品线的延伸，导致产品的同质化严重，加剧了产品在价格上竞争。在外部环境发生很大变化的情况下，在全体同仁的共同努力下，克服的种种不利因素，公司销售额达到04年同等水平。同时由于不断强化家纺品牌企业战略合作伙伴的关系的定位，不断调整公司的内部流程，尤其是业务部在客户服务方面的不断努力，战略合作伙伴的定位逐步确立，目前\*\*已经成为包括紫罗兰、堂皇、梦兰、佳丽斯、凯盛等众多国内知名家纺品牌的实力供应商，\*\*成为中国乃至世界品牌家纺企业战略合作伙伴的目标已经迈出了实质性的一步，并且正在不断的进行良性拓展。

二、不断加大投入，进行资源整合，形成和优化\*\*\*\*产业价值链，逐步使金太阳形成自己的核心竞争力，进一步巩固自己在家纺产业价值链上的地位。

在国内市场上\*\*\*只致力于面料市场的投入，帮助有愿望也有能力做家纺成品品牌企业的成功，在家纺企业价值链上培养自己的核心竞争力，获得自己独特的市场竞争地位。为了实现该目标，20xx年加大了资源投入和整合的力度，主要表现在如下几个方面：进一步加大对设计工作室的投入和整合，逐步形成对客户全面服务的能力。金太阳一直致力于吸引各方面的人才，优势互补，打造一个全面的梦幻的设计团队，为客户形成一站式服务，实现各方共赢。对家纺成品企业而言，如果要致力在品牌之路上发展，不可避免的要面临很多的瓶颈。尤其是在设计方面，包括了产品开发、品牌定位、包装设计、营销策略、店面展示、销售人员的管理和培训、专卖店和加盟店的陈列和管理，在产品开发方面又分为面料开发和款式开发，在面料开发方面又有品种开发和花型的开发；这些对一家刚刚涉足家纺成品品牌的企业而言，是有很多的弯路要走，即使是已经在国内处于一线的品牌也没有能够很好的整合所有方面的资源，而\*\*\*\*既然致力于品牌企业服务，那就需要汇聚各方面的精英形成合力，协同作战，共同充分的发挥团队的作用，服务好家纺品牌企业，形成最强的设计服务能力。在20xx年成立设计一室，20xx年改组成\*\*\*\*·\*\*\*概念家纺设计室，改组后以“设计经典、传递概念”为主旨的家纺款式设计重新焕发活力，得到客户的广泛认可；20xx年进一步加大\*\*\*·\*\*\*\*家纺设计室的支持和投入力度。

有关总经理的述职报告

个人销售年终总结锦集七篇

员工销售年终总结锦集七篇

公司总经理年终总结报告与工作计划

2017年终总结大会总经理的闭幕词

年终总结会议主持词锦集五篇

年终总结会议主持词锦集六篇

**总经理年终总结汇报篇十四**

1.依据公司管理制度，指定销售部管理细则，全面计划和安排本部门工作2.3.管辖本部门内与其他部门之间的合作关系主持指定销售策略及政策，协助销售顾问执行人员顺利拓展客户并进行客户管理4.5.6.7.8.主持指定完善的销售管理制度，严格奖惩措施负责内部人员调配和内部工作人员业绩和综合表现的评定销售部人员建设和团队建设kpi的有效管理，以及促销计划执行和管理制定本部门员工培训计划、培养销售管理人员，为公司储备人才9.对部分工作过程，效率及业绩进行支持，服务，监控，评估、激励，并不断改进和提升10.本部门人员关怀，充分调动积极性。本部门的满意度及公司的满意度和厂家的满意度三方的有效统一11.市场动态的及时了解，分析并制定应对方案，提升销量，有效完成既定任务和目标。

这段时期，公司也经历了高层领导人员小波动后，在黄总的正确指导下，有针对性的对市场开展了促销活动，人员建设等一系列工作，取得了可喜的成绩。我对销售部阶段工作所取得的成绩，所存在的问题也做了一个简单的总结，今年实际完成销售量为台，ssi第二季度和第三季度取得的返点，成绩不是很理想，但是与第一季度相比，精品取得，基本完成年初是有进步的。其中保险取得既定目标。销售数据表明，成绩是客观的，问题是肯定存在的，总体上，销售部是朝预定目标稳步前进的。

1经过大半年的磨合，销售部已经融合成一支精干，团结，上进的队伍。团队有分工，有合作。销售人员掌握一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想，相关部门的协作也能相互理解和支持。目前总体来看，销售部目前还存在很多问题，也是要迫切需要改进的1组织纪律意识个人同事还是浅薄，上班迟到，个人不算紧急的事情导致早退的现象还是存在，针对这种现象，个人认为公司除了有适当的考勤制度，有部门领导管理，公司的高层领导也要出面制止。

2虽然销售部已实行了管理制度和办法，每月工作也有布置和要求，但是销售顾问没有形成按时回报的习惯，仅仅是口头汇报，间接转述，销售部不能全面，及时的统计，规划和协调，从而导致部分制度的执行和结果打折扣。

3销售流程执行不彻底监督不到位，销售组长的管理职能没能最大化的发挥，服务意识没能更好的提升，导致部分销售顾问形成固化模式。

销售部目前组员，组长，内勤，主管的互动沟通不及时，任何知情不报，片面汇报的行为还是存在的而且也不利于整体发展，更不能保证及时，全面了解状况，以便随时调整策略。

4内部还是存在个别人滋生并蔓相互诋毁，推诿责任，煽风点火的不良风气，所以从领导者就要提倡豁达的心态，宽容理解的风格，积极坦荡的胸怀面对客户和同事，我们就能更好的前进，两军相遇，者胜，智者相遇，人格胜。

4，销售顾问并不重视客户资源，客户资源是我们生存和发展的根本，工资也是客户发给我们的，所以销售部要加强对于目标群体我们要有计划，有步骤的实施，盲目地，无计划地，重复地回访都可能导致客户资源恶性反戈甚至产生负面影响。

5售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理分配，工作局面混乱等各种不良后果。而新顾客开拓部够，老顾客不去再次挖掘，业绩增长小，增值业务主动推销性不足，利润增长点小，个别销售人员工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

6增值业务开展的不好，现在新车销售利润几乎是负数，店内的增长利润点一方面是精品和保险的拉动，另一方面是ssi和厂家政策的推动。销售人员主动去推销精品和保险的主动性不足，个人销售顾问自己的腰包鼓起来但未想到公司的利益增添到最大化，这也是部分四s店存在的普遍现象，如何调动大家的主动性，如何提高大家的综合素质，如何让大家能与公司同呼吸，共命运。这些都是我在20xx年工作中主抓的脉络。要扭转思想是一件很难的事情，要改变一个常态的现状也需要循序渐进的过程。水到渠成好过一气呵成。

那么，针对销售部下一步工作开展提几点看法。

1培养并建立一支熟悉流程而且相对稳定的销售团队目前，销售部共计13人，相对来说比较稳定，个别人员存在不稳定因素，所以后备人才储备要在春节结束后落实，并进行培训。

2团队凝聚力的增强，团队作战能力的提高新员工的逐步增加，随着公司稳步发展，由陌生变为熟悉，紧密协作，传帮带，伴随公司的发展共同发展成长3敢于摸索，大胆尝试，不断改进新的营销模式，并规范化世界上没有相同的两片树叶，那么每个人思想都不一样，带动大家拓宽思路，敢于提建议，勇于提建议，众人拾柴火焰高!4有法可依，有法必依，执法必严，违法必究执行力，是销售部各项政策和规章制度能顺利执行的保障，也是公司朝既定目标实现的基础，销售部已经出台了销售部管理手册，是检验销售人员平时工作的天平，是衡量销售人员平时工作的标准，在这个基础上，首先，两组组长要制定《销售人员考核办法》对组内成员做出明确的规范，对每一项具体的工作内容也做出具体的要求。其次，销售部将出台，《销售部业务管理办法》，该办法在对销售部在完成本部门工作同时更规范与其他部门协作的规范性。销售部还将出台《销售部奖惩条例》，争取在以后的工作中，做到“事事有标准，事事有保障”最终形成“总结问题，提高自己”的内部沟通机制，及时找出工作中存在的问题，并及时调整思路，尊重销售人员的意见，提高工作效率。制度是标准，执行力是保障!二关于公司管理的几点想法1“管理出效益”这个准则大家都知道，但是管理好却不是件容易的事，我感觉公司有的时候偏重感情化管理，制度化管理不够。有的时候，征询民意，人性化关怀是对的，但是如果高层领导做什么决定和事情都一味的征询民意，容易导致基层人员不重视中层管理者，甚至个别人会形成“水能载舟，也能覆舟”的想法。单存从销售部来看，存在过这样的现象，也出现个别人不接受公司补充管理规定集体不签字，也曾听见过，老总还得征询我们的意见，我们不接受也执行不了的声音，这样长期下去，对中层和高层管理工作都很难开展。希望高层领导给予重视。

相关人员和部分定期或不定期向总经理或相关负责人汇报工作，报告进展状况，如果因为忙无暇已书面汇报，领导也可以抽出时间主动了解进展状况，已口头形式汇报，领导给予工作上指导和支持b定期例会我们公司也在执行，但是相互沟通不足，个人认为总经理对工作计划和目标部署后，征询以下对自己工作的看法，开会的时候总经理说的多，下面部门反馈意见的声音少，这样老板不了解员工的想法和需要。

计划或方案执行一段时期后，公司定期检查执行情况，是否偏离计划，是否调整，并布置下一段时间的工作任务d建立一支和谐的团队，调动员工的积极性，主动性都需要有一个公平的激制机制，否则就会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性，就我的个人看法，销售部全年的工资还是偏低，比较同等品牌的销售人员的待遇，如果公司希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位优秀的员工损失还是大的。

而且另一方面也由于自己接任销售主管和经理一职不长，欠缺经验，管理做的不是很出色，工资也是广本品牌中销售经理工资最低的。但我始终相信一句话，只要自己做到了，相应的工资也自然会回报于自己。也希望领导能考虑到中层领导的激励机制的建设。

由于公司是合资企业，自身结构有特殊性，公司管理结构和用人问题我认为人事管理上容易出现越级管理，多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，最后容易导致部门内领导与员工不融洽，多头领导则容易让员工工作无法是从，过度管理可能员工失去创造性，不自信等。不过现在公司管理结构还是趋于阶梯式管理结构，也希望能建设和保持下去。

以上只是个人之见，不一定对，但是我是真心实意想着公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，请老总斟酌。

三.20xx年销售部工作计划在20xx年的工作规划中下面几项工作作为主要的工作来做a销售目标初步根据公司中层会议上老总下达的销售目标台，我个人拟定的目标是台。

(是根据建店年限厂家一般签订的任务量)可能明年广本理念和本田共存销售，会扩大市场份额的提升，那么就大胆的设定目标为台，精品目标万，保险目标也提升为万。当然这一具体目标的制定也希望结合厂家年会商务政策领导能结合实际，综合各方面条件和意见制定。在销售人员中我会明确目标并大张旗鼓的提出。因为明确的销售目标即是公司的阶段性奋斗方向，而且给销售人员增加压力产生动力。

b销售策略思路决定出路，思想决定行动，正确的销售策略指导才能产生正确的销售手段，完成既定目标，销售策略不是一成不变的，在执行一段时间后，检查是否达到了预期目的，方向是否正确，可以做阶段性的调整。

1结合销售目标，销售目标，精品目标，保险目标，规划营销思路，筹划多种营销方案，与销售人员及时沟通，根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日。以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务，并在完成销售任务的基础上提高销售业绩2销售部电话客户资源不被重视，准备开展销售电话专人接待，专人回访，专人营销，电话营销，此人不参与店内销售，负责把来电话的顾客邀约到店，然后提成初步建构是与店内接待销售顾客5：5分成。

此人兼职，绩效考核和三表一卡意向顾客级别追踪和录入。

3销售部职责明确化，组织机构图的建立如下：销售助理-----销售顾问(其中有保险做的好的，可以肩带保险专员，主推保险,对贷款做的好的，可以肩带贷款专员)---------销售车管-------销售落户员，二手车专员，----------销售内勤-----销售经理助理(信息员)------------销售组长(展厅主管)-----销售经理(主管)其中销售经理是否可以根据内部人员个人适合实际情况进行岗位调动的权利呢?是否有人事任免的权利呢?c销售部建设和管理1，建立一支熟悉业务而相对稳定的销售团队一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本呢，在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓2.完善销售制度，建立一套明确的业务管理办法。

(1)出勤率，(2)业务熟练程度和完成度，业务熟练程度能反映销售人员知识水平，以此为考核能促进员工学习，创新，把销售部打造成一支学习型的团队(3)工作态度，“态度决定一切”如果一个人能力越强，太对不正确，那么能力越强危险就越大。有再大的能耐也不会对公司产生效益，相反会成为害群之马。

(4)培训是员工长期成长的推助剂，也是公司财务增值的一种方式。对培训的吸收和掌握并在工作中加以运用也是衡量销售人员指标之一。

(5)kpi指标的完成度。例如留档率，试乘试驾率，成交率等4.培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题，总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次5在周边地区建立销售。扩大厅外销售从今天来看，绥化在安达设二级网点，齐市在海拉尔，内蒙等地设二级网点，也堵截了我们一部分周边地区客户。所以我建议扩大厅外销售，并能提高我店知名度以上只是对20xx年销售部的初步设想，不够完善，也不够成熟，最终方案还请老总考虑，定夺。

**总经理年终总结汇报篇十五**

尊敬的各位领导、各界同仁们：

大家好！

紧张而富有收获的龙年过去了，在这辞旧迎新迎新之际，首先感谢各位同仁在过去的一年的辛勤劳动，感谢大家为公司发展所做的重要贡献！昆明典梵文化传播有限公司在各级领导的支持下、在全体员工的努力下、在各界同仁的帮助下，妥善应对市场变幻的大环境，及时调整经营思路和方略，在工作头绪多、任务相当繁重的特殊情况下，通过坚持不懈的努力，紧抓发展机遇，较好地完成了年度主要工作任务，取得了一定成绩。在这里，我要衷心的对大家道一句：辛苦了！谢谢你们！

一分耕耘，一分收获。\*\*\*\*年，是公司成立的第三周年，也是压力与动力同在、挑战与机遇并存的一年。我们的汗水换来了丰收，我们的拼搏换来了喜悦，我们的付出得到了回报，我们的希望得到了实现。自xx年到\*\*\*\*年在国内外金融形势较为萧条、出租车gps车载定位系统及led电子显示屏户外传媒经营环境持续复杂的情况下，经过公司全体员工的共同努力，我们实现了约万元的经营收入，约万元的营业利润，实现了公司持续、平稳发展。公司客户群体进一步增加、优化，我们的客户网络有所加大且更趋均衡。

但是，一个公司的发展不是一蹴而就的，公司的长久繁荣昌盛需要我们每个人精心呵护，来不得半点掉以轻心。战略决定方向，细节决定成败。我们公司要持续发展，需要我们每个人每天每月每年兢兢业业，同心同德，创新进取。在这里，我主要强调三个字：

第一个字品；品就是品德、品质、品牌。

当然，公司绝大多数人都有好的品德。你们懂得尊重别人，懂得互谅互让，懂得爱护集体，懂得勤奋努力。不因小事而毁誉，不因私利而废公。公司需要你们这样的人，欢迎这样的人，我们要造就更多这样的人！能力固然重要，人品同样不可或缺。品德好的人总是能赢得人缘和信任。有了人品做航标，你的人生之舟就能乘风破浪，到达成功的彼岸。

我们常说人品即产品，有了好人品就不怕生产不出好品质的产品。零缺点的品质目标是我们想要的，但是，要达到零缺点目标，靠的是大家齐心协力、认真负责，也就是说品质是靠各位做出来的。我们要做到：服务出一流的品质。“质量就是生命”，这句话不是老生常谈，而是千古不变的商海准则。只有这样才能实现“典梵行业龙头企业”的目标。

没有好品质，品牌就是无源之水、无本之木。有了过硬的服务体系，我们就要全力创品牌、创名牌。现在，公司的客户已遍布全国各地，但这还未达到我们的目标。我们下一步目标是把我们的品牌做大做强，让典梵的品牌响彻神州大地。

第二个字———赢

赢，是指双赢。我赢你输，我输你赢，都不是赢。真正的赢就是双赢，是皆大欢喜，大家都获益。这里包括三层意思：

1。企业与客户双赢。客户是我们的衣食父母，客户的利益就是企业的利益，让客户赚到钱，我们才能赚到钱。你的工资不是会计发的，不是总经理发的，是谁发的呢？是客户！我们的客户越多，我们的收入就越多。

2。企业与员工双赢。企业要发展，靠的是员工，仅有几个领导是不可能的。我们不断把企业做大做强的目的，就是增加社会就业，是让更多的人都赚到钱。只有大家齐心协力，努力工作，我们才能都有钱赚。

3。企业与社会双赢。社会要发展，企业的贡献不可或缺。企业要对区域发展献一份力，在今后的日子里，我们将继续主动参与公益事业，积极响应政府的各项政策，树立良好的社会形象。最终使更多的人拥护我们、支持我们，企业才能得到长足的发展。

第三个字———和

和，就是和睦和谐。有一首歌唱道：团结就是力量！这句话至今是许多企业的座右铭。团结就是力量，团结，一切困难都可以迎刃而解；团结，任何对手都可以战胜；团结就是力量，团结出凝聚力、出战斗力、出生产力、出社会活力。一个集体如果不团结就是一盘散沙。一滴水只有放进大海里才永远不会干涸，一个人只有当他把自己和集体事业融合在一起的时候才能最有力量。俗语说，人心齐、泰山移。只有心往一处想，劲往一处使，形成强大合力，经济社会才会持续快速和谐健康的发展。另外，要和睦，必须讲纪律，必须有纪律。俗话说，没有规矩，不成方圆，纪律表现就是集体的面貌，集体的声音，集体的动作，集体的表情，集体的信念。

主要注意以下三点：

1。家庭要和睦。家庭是社会的细胞，和睦的家庭你使你安心愉快的工作，和睦的家庭是我们成功的基础，和睦的家庭让我们对工作更有热情、对生活更有激情。

2。公司要和睦。同事之间若有良好的关系，决对有利于你的工作和健康。我建议有些员工用心处理好同事关系。闲谈莫论人非；静坐常思己过。在和同事相处的过程中，要始终以此为准则。

3。社会要和睦。人是社会的人，离开了社会，人是无法生存的。所以，我们要和继续保持和各级政府、各兄弟企业之间的和睦关系。让我们在新的一年，牢记品、赢、和三个字，努力实现物质和精神双丰收！

我希望每一个典梵人都谨记诚信、敬业、团队、创新的企业精神，继续保持认真、快捷、坚守承诺、雷厉风行的工作作风，紧紧抓住当前的发展机遇，为典梵的美好明天而奋斗！典梵这棵幼苗，正在各界的共同努力下不断茁壮成长，我坚信：在各界同仁的呵护、支持下，公司定能成长为参天巨树，为政府、为社会做出更大的贡献！

最后，衷心祝愿各位领导、各位同仁、全体员工及家属春节愉快，身体健康，合家欢乐，生活美满！

一、经营目标：

在对\*\*\*\*年经营目标完成情况及市场整体把握的基础上，结合我公司实际，经过多次的市场分析、讨论，确定\*\*\*\*年目标营业额万元，各部门、各人员要充分领会，积极思考，结合自己的岗位认真贯彻执行。

二、业务管理

业务经营是公司一切经营活动的核心，公司各部门、各岗位人员务必紧紧围绕这一核心而开展工作，务必为公司业务经营的顺利进行而努力。

要加强工作的计划性，增强人员之间的沟通，对所经营的项目要了如指掌，积极把握市场主动。

1、销售

要在总结去年工作的基础上，维护好我们的现有客户，要分析市场情况，总结客户特点，稳步增加现有客户的销售额；同时要制定具体措施，积极开发并培养新客户。要注意在销售工作中重点突出公司的优势点。要加强应收账款管理、催收。

总之，业务销售部门要改变工作思路，制定较为完善的销售计划，采取灵活多样的促销措施；在工作中要善于创新，要有敏锐洞察力，对我们现有客户要进行分析总结，在维护好现有价格体系的同时，有针对性地向客户报价，这也是对业务人员最基本的要求。

要加强人员劳动纪律管理，增强人员之间的沟通，督促人员注重仪容仪表，对客户要和蔼可亲，大方得体。

三、其它方面的工作

1、质量管理

公司各部门要注意一下工作事项，维护好公司质量管理体系正常运行，保证公司产品经营质量。要配合公司，做好人员结构的调整，要在日常工作中时时针对业务经营的重点环节去管理。要加强管理执行力度。要加强工作的主动性和时效性。

2、财务管理

财务部要做好公司的财务管理，定期分析公司经营活动中资金的流转情况，做到及时发现问题，及时汇报、解决问题。要在做好基础工作的前提下，主动介入公司日常的业务经营管理，填充新的财务知识，用现代财务理念理财。要做到事中控制，对各项数据及时汇总分析，提出解决方案，不要老是滞后。

3、公司及人员管理

去年公司人员管理出现了一些新情况，暴露出一些新问题，具体表现在：劳动纪律松散，迟到、早退、脱岗、离职等现象比较普遍，请假随意性较大；不严格执行各项管理制度及操作规程，工作随意性很大，未进行有效的沟通与协调；责任意识差，主人翁精神不足，集体意识、全局观念淡薄，这些问题严重影响了公司的正常经营，形成了不良好风气。

今年，公司要加强部门主管的管理、培养、引进，使部门主管真正担负起公司发展的责任，要定员、定岗、定则，进一步明确员工岗位职责，特别是部门主管的职责，责、权、利相结合，以加强执行力度；通过强化日常培训、学习及各种集体活动，培养员工的主人翁精神和集体意识，逐渐形成积极向上、健康活泼的良好风尚；要对一线员工实行更为普遍的考核，体现多劳多得，以充分调动员工的积极性，这项工作去年有些进展，今年要继续加强、深化；要在稳定、培养、使用、调整好现有员工队伍的基础上，引进人才，使公司人员结构合理，素质提高。要充实业务销售力量，大力引进销售人才，以适应公司快速发展的需要。

要修订人事管理制度，在公司工作满1年的员工，每年可以享受五天的带薪假，同时以三年、五年、十年为档，适当增加员工的工龄工资，要严格执行考勤管理制度，必须按程序请假，未经同意，不得随意休息，否则按旷工计，调休要经部门负责人批准，办公室报备否则不得调休，紧急事情可以电话请假，同意后方可休假，上班后及时补签假条，否则按旷工计。

要勤俭节约，量入为出，开源节流，合理安排、控制经营成本。各位同仁要从一件件小事做起，从自身做起，用心去做事。

对\*\*\*\*年的工作做了简单的安排，虽然发展、经营、管理的任务和压力仍相当艰巨，但我们坚信：只要我们做到尽心尽责不打折、创新求变不落伍，自信自强不自大，踏实工作不务虚，时刻珍惜今天，紧紧把握明天，在新的一年里，同志们，让我们怀着澎湃的激情，昂扬的斗志，做好一切准备，迎着新的一年，新着新挑战，出发！

谢谢大家！

**总经理年终总结汇报篇十六**

20xx年是总经办工作充实、团结奋进的一年.总经办2xxxx同志在业务职能增加，人员精简的情况下,紧紧围绕公司重点工作,精诚团结,勤奋工作,在后勤保障、绩效考核、工程服务和办公管理等方面较好地履行了职责，经受了锻炼和考验。现将年度工作总结如下：

总经办作为后勤服务和办公协调的核心部室，在理顺内外关系，提高管理效率，保证上传下达等方面具有枢纽作用。20xx年度总经办以沟通协调作为开展工作的切入点，在做好迎来送往、办文、办会工作的同时，注重与各部室、车间的信息共享和协作配合。通过发挥部室整体职能，保证了工程建设和经营管理活动的顺利进行。

20xx年度，总经办通过加强与技改办的协作，做到了信息畅通，服务及时。在招标采购、合同审签、督促送货、车辆服务等方面关口前移，及时到位，增强了后勤保障工作的主动性。按照公司领导意图，通过向江西锅炉厂发送感谢信，赠锦旗等方式，较好地达到了催货目的。在工程验收后，总经办又与技改办合作组织了对上海凌桥等优秀供应商授牌活动，密切了合作关系，增进了理解和友谊。在与生产计划部和技术装备部的协作中，顺利完成了中央电视台环保万里行记者的接待工作，通过真诚交流和一线调查，使记者们了解了企业形势，转变了对企业的态度，维护了公司形象，并且在公司领导的努力下，主动在技改增容工程竣工庆典中，深入现场宣传报道企业。在“环境日”、“安全月”以及供暖宣传等工作中，总经办与兄弟部室积极协作，在编发材料、制作展板、组织上街宣传的同时，利用广电局“3.15”和消协等业务优势，为企业阶段性目标营造氛围，协调处理争议。并压价200xxxx签订了广电局、龙之媒等新闻媒体的供热宣传协议。

总经办在人员管理和福利发放工作中，跟人力部积极配合，使《人性化管理》和《赢在执行》的培训活动达到了预期目的。保证了春节、中秋节业务走访和职工福利发放顺畅及时。通过与财务部的相互协作，顺利完成了基建工程款的支付工作。20xx年度，总经办较好地组织了公司季度工作总结和董事会议，完成了半年总结会、公司工程总结表彰会和工会换届、年度考核等大型会议的筹备服务工作。顺利办理了营业执照、机构代码证、市级重合同守信用企业年审手续，做好了县安全协会入会和市级卫生先进单位的检查复审等工作。

正是由于主动协作，积极沟通，总经办在食堂帐目审核、技改工程收方乃至水厂中止租赁、张庄水厂资产转让等工作才得到了兄弟单位的大力支持，使领导部署的任务得以较好地贯彻落实。

观念变、天地宽，我感觉到总经办20xx年度的工作不论是在服务水平还是在工作观念方面都有了新的提高和进步，与04年相比实现了大的跨越。在以后的工作中，我们将秉持这一思路，更加积极主动地开展好沟通协调工作，使总经办“三个服务”职能的发挥更加主动、更为超前。

在企管部职能合并到总经办以后，我们利用工作便利等优势，加快了签呈业务和票据、合同的批转速度，提高了传递效率。同时，及时做好了企业统计和资料外报等工作。20xx年度未发生一起签呈表滞留延误问题，未出现一次报表纰漏。

在日场管理工作中，总经办根据机构调整情况，及时修订了管理程序，从计划收集和总结落实等环节入手，利用晨会和总经办掌握信息全面的优势，加强了对月度工作要点、部门计划的考核。在月度考评中，按照实事求是、客观公正的原则，严格考核兑现，使绩效考评工作得到了贯彻落实。由于工作周密，严以律己，全年未发生一次考核失误，得到了公司领导和大家的认可。

总经办根据领导要求，严格执行《公司例会制度》，按时组织召开管理例会，做到了部门月月有计划，公司月月有考评，月月工作有总结。使广大管理人员巩固并养成了良好的工作习惯。20xx年度总经办印制《月度工作要点》12期，编发《生产经营简报》16期，并结合企业实际刊登了管理文摘，开阔了员工思路，受到了大家的好评。

通过严格细致的绩效考核工作，使大家的`工作每月得以客观评价，不仅增强了工作责任感，而且促进了劳酬挂钩，提高了企业的执行力度，保证了规章制度的贯彻落实。

在公司加快技改增容工程建设，积极开展降耗增效的形势下，总经办正确把握公司管理意图，积极开展企业内、外部宣传工作。以厂报为载体，宣传公司的工作思路，介绍企业的工作动态，并积极刊登职工文章，开展了专题征文活动，使宣传报道工作成为企业管理的纽带和桥梁，促进了经营管理工作的开展。20xx年度共印发厂报13期使企业报成为展示职工才能的舞台，成为丰富职工生活的园地。在建立和形成健康向上的企业文化方面发挥了积极的作用。

20xx年度总经办利用宣传栏、读报栏进行内部宣传的同时，还通过电视台开展了“3.15”消费者权益日宣传工作，结合技改增容工程调进度，播发了居民敬告书，减少了居民对吹管、煮炉等工作的误解。并结合工程安装情况，录制了冬季供暖的专题片，拍摄了春节献词等企业宣传材料。在公司开展的百日安全生产无事故活动中，总经办拍制了以职工子女为画面的巨幅宣传画，配和生产部门进行了亲情导向宣传活动。得到了领导和同志们的赞扬。

为了记录工程安装资料，便于员工培训，总经办拍摄了锅炉、汽轮机组的资料，并刻制了光盘，对于工程施工和设备安装中发现的问题，我们随时拍录，为索赔和缺陷消除等工作提供了依据。同时，总经办还积极发挥局域网的作用，及时将公司信息和图像材料在网上发布，不仅加快了信息传播速度，而且实现了资源共享，提高了办公自动化水平。

在技改增容工程建设中，由于设备种类繁多，技术性强，加上机组是苏产二手设备，资料珍贵，对档案的收集管理工作提出了严格的要求。20xx年度总经办协同技改办重点做好了工程图纸整卷归档和资料收集工作，为了提高档案管理水平，网-互联网最大文秘资源网公司派档案员进行了为期半月的业务培训，安装了档案管理软件，增添了扫描仪等设备，并抽调人员对图纸资料进行了加班整理。保证了生产和工程施工需要。通过认真吸取图纸借阅教训，严格技术资料的签批手续，使档案管理工作有了很大程度的提高。在县档案系统开展的工作检查中多次受到表扬，并被评为省一级档案室。

总经办在沿用去年定点加油，定点维修，定人驾驶等管理制度的同时，修订了车辆油耗管理办法，严格了行车里程和车辆费用的控制工作，依托鲁阳公司以每辆车290xxxx的费用办理了车辆集中入保，在完成检测维护和证照审验的同时，做好了6.2xxxx元的车辆赔付工作。20xx年度总经办制定了车辆派遣程序，明确了派车权限，进一步扩大了车队在车辆调度方面的自主权。在煤炭供应紧张，工程考察和设备采购大量用车的情况下，满足了各部门的用车需要。

为了激发驾驶员的工作热情，保证安全行车，总经办在执行里程工资管理办法的同时，实行了安全补助否决制度，对于发生交通事故的驾驶员折扣或取消安全奖励资格。为了提高驾驶员的安全行车能力，公司于6月1日请交警队派人到公司进行了安全教育，组织员工观看了道路交通安全宣传光碟。使车队驾驶员安全文明驾驶的意识明显增强。

在经常出发的情况下，为了保证工业园工程用车，车队排班在工业园服务。每天起早贪黑，加班加点，并主动承担了送饭任务，使安装人员在辛劳之余，能够及时吃上热菜热饭。在车队全体驾驶员的努力下，20xx年度实现了安全行车2xxxx公里无人身伤害事故的目标。

20xx年度，公司在机构调整中，将土建管理工作合并到了行管科，扩大了行管职能范围。这既是公司工作调整的需要，也代表了公司领导对总经办工作的肯定和支持。总经办在唐传道助理的指导下，迅速进入角色，完成了东苑小区管道施工，除盐水备用管道铺设，工业园煤场硬化以及土建验收决算等工作。配合工程审计决算，总经办合理确定了资金支付限额，集中做好了年底工程款支付工作。同时，总经办修订了行管科管理制度，制定并执行了内部例会和零工计划单等规定，使工程管理人员改进了原有工作方法，融入了行管团队之中，接受并认同了团队文化。

在工业园技改增容工程建设中，总经办协同工会组织义务劳动2xxxx，清理了施工垃圾，平整了绿化场地，集中回收了废旧钢材和工程余料。协同运输砂土九十八车，改良土壤3100平米。栽植银杏、雪松等苗木146棵、小龙柏2830株，对西厂门前100xxxx米的绿地进行了声价改造，协同集团公司完成厂区门前绿化122xxxx米。粉刷了西厂院墙和围栏，做好了卫生区、绿化带的划分和检查考核工作，保证了办公场所的清洁卫生。行管科在精简xxxx的情况下，继续发扬去年的工作作风，细致耐心地做好了卫生间管道更换、办公楼防水处理工作。整修了门厅，改造了澡堂水源。确保员工在工作之余能够洗上温暖舒服的热水澡。

按照公司的统一安排，行管科人员积极平整场地，清理工程垃圾。做好了庆典筹备工作。并于20xx年9月29日成功举办了技改增容工程竣工庆典，受到了公司领导的表扬。

20xx年度，食堂不断改进饮食服务工作，在挖掘潜力，服务一线职工的基础上，开展了技改增容工程和大修现场的防暑降温活动。为了保证饭菜可口，食堂建立并实施了定期征求意见活动，到生产一线征求员工意见，随时调整饭菜口味，积极为生产一线服务。元，元，比04年度增长了12。完成业务招待2xxxx元，保证了工程建设和生产经营接待需要。

自6月份水厂中止租赁以来，食堂共制水7964桶，制小平水109箱。为了改善运行人员就餐条件，公司实施了免费供餐制度。为了让职工吃饱吃好，充分把领导的关心落到实处，食堂积极降低采购成本，添置了器具，严格落实了供餐人数，补发了4xxxx快餐杯，统一进行了编号，发放了托盘，做好了供餐准备工作，并于12月1日正式供餐。总经办配套制定了《免费供餐考核管理办法》，建立了月度测评和定期征求意见制度。经过一个多月的实践，在运行人员综合考评会上，被评为优秀，用辛勤的付出，赢得了员工的理解和支持。

20xx年度，总经办还按照党总支的要求，召开党员学习会议，完成了“保先”教育活动。做好了蒸汽提价的材料申报，以及企业热电联产规划的编制工作。按照职责分工，完成了工业园36部电话的安装和虚拟网组建工作。签定了定额包月协议，减少了通讯投资，降低了管理维护费用。在企业资金紧张的情况下，压缩党报党刊订费用32，完成了20xx年度报刊及专业杂志的征订和配发工作。

过去的一年紧张忙碌，总经办全体人员在紧张中感受到了工作的责任和压力，在忙碌中增添了自信和收获。大家感到心中都有一种贡献的充实和欣慰。忙碌并快乐着是20xx年度总经办全体工作人员共同的感受和写照。过去的一年虽然取得了一定的成绩，但是与个人所经受的锻炼和进步而言，都是倍加珍惜和无怨无悔的。能够为公司的经营管理工作增砖添瓦，也是作为员工的本分。

我们知道我们总经办的工作还存在很多的缺点和不足：譬如在公共图纸借阅方面，档案管理员把关不严，违背了签批程序，被公司通报批评。在技改工程吹管中，汽机车间损伤绿篱，行管工作不及时严格，遭到了公司领导的批评和通报。回顾甚至反省总经办一年来的工作，自己感到惭愧。作为部门负责人，过多的陷于事务摊子之中，占用了非常多的时间和精力。对本应投入精力策划和思考的问题，自己不能全力以赴，对公司中重点工作的掌握控制不够严格细致，信息反馈不够及时顺畅。总之，一年来总经办尤其是我个人的工作离公司领导的要求还存在很大的差距，在新的年度中需要认真地排查和改正。

365天的工作中，虽然暴露出一些问题，但我们认为出现问题不可怕，可怕的是不知道存在的问题。只要暴露了问题，我们就有信心有能力战胜自我，不断改进新年度的工作。我们总经办2xxxx同志也决心在公司领导的带领下，一如既往持之以恒地为公司的发展和增收创效工作做出新的成绩和贡献。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com