# 2024年总经理工作述职报告目的(优秀15篇)

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2024-06-11

*报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助...*

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**总经理工作述职报告目的篇一**

20xx年的工作已经告一段落，回顾这大半年来的工作，在集团公司各位领导与同事的支持与帮助下，按照集团公司的总体要求，我以积极的态度对待各项工作任务，较好地完成了自己的本职工作。现将半年来的工作情况向各位作一个汇报：

1、全面主持办公室的工作，并向董事长与总裁负责。

2、负责制订集团公司与办公室的各项工作计划及月计划。负责审核、检查各部门工作及公司计划的落实情况。

3、负责集团公司各种会议的准备、组织、记录以及督查会议贯彻落实情况。

4、负责集团公司文件的起草、打印、审核。

5、积极协助领导处理各种事务，为领导出谋划策，排忧解难，把领导人从繁琐的日常事务中解脱出来，以便他们集中精力抓全局、抓政策、抓大事。

6、抓好总部人员的政治理论学习与政治思想工作，提高团队精神。加强世雄集团机关作风的管理，展示世雄集团的精神风貌。

7、抓好世雄集团企业文化的完善、提升工作，扩大世雄集团对外宣传，增强世雄集团在社会的知名度、赞誉度与信誉度，树立企业形象。

1、集团公司的文书工作

草拟综合性文件与报告，负责办公会议的记录、整理，并传达会议精神；配合领导在制订的各项规章制度基础上进一步补充、完善各项规章制度，基本完成了《xx集团员工守则》与《xxx集团暂行管理条例》的编写，推动了公司运作的制度化、规范化、程序化。

2、档案管理

（1）重新建立了员工花名册与员工档案（主要包括个人基本信息表、身份证复印件、学历证复印件、小一寸照片、驾驶证复印件、个人职业技术等级证书复印件、职务变更审批表、个人奖惩记录、年度考核记录、个人年度工作总结）。根据12月20日的统计数字，目前共有员工209人，其中集团公司24人，建筑公司8人，物业公司47人，经纪公司12人，世雄大酒店118人，本科以上学历3人，大专学历8人。建筑公司包括挂靠人员在内，共有高级工程师2人，工程师33人。应该说公司的人才结构有了很大改善，员工整体素质获得了很大的提高，为世雄企业的发展奠定了坚实的基础。

（2）重新整理了各种工程档案按“湖天新苑”、“学府花园”、“都市春天”、“绿海明珠”、“阳光华庭”等7个小区分类整理档案，每一类放一个柜子，能做到快速、准确的提取档案。

3、考勤、卫生制度

建立健全考勤、卫生制度，并使之成为一项长期坚持的制度。“湖南世雄集团机关爱岗敬业签到查岗制度牌”与“湖南世雄集团机关卫生作风检查考核评比牌”的设立，规范了员工的工作行为。

4、人才招聘

根据领导的指示与各部门的人才需求，我拟制了招聘方案，在集团公司网站与怀化人才网上公布了需求信息，长期在网上招聘我们公司需要的各种人才，并建立了人才储备库。当然收获也是很大的，招聘到了工程部经理邹治平同志、建筑公司技术总工梁文同志，还有一大批保安、售楼员等优秀人才。在招聘工作中我也发现这样的问题：有些部门急需大量某类专业人员，而另这类专业人员的招揽渠道有限，在特定岗位与时限内，招不到合适的人，出现供需矛盾。

这迫使我不断地思索，如何开拓一个收费低廉而资源较广泛的招聘渠道。一个切实可行的解决办法就是建立公司自己的人才库，将以往前来应聘却又因各种原因未被录用的人员信息录入其中，纵向分高、中、低端三大类，横向分具体职位进行归档。如果短期内有类似的职位需要，招聘者就可以直接入库搜索、联系应聘者、然后面试。这样在不占用配额资源发布职位需求的同时，又合理利用现有资源。不仅为公司节约了成本，而且可以把新职位发布限额让给少数多元化职位的发布，可谓一举两得。目前而言，这只是一个初步设想，可能还不成熟，今后我会在实践中进行尝试，努力实现其可行性。

5、举办演讲比赛

10月26日，我们在世雄大酒店七楼会议室举办了湖南世雄集团首届以“回首·展望”为主题的演讲比赛，虽然存在很多问题，但总体来讲还是比较成功的。这次大赛对于增进员工对世雄发展历程的全面了解，激发员工对世雄事业的热爱，坚定员工对世雄美好未来的信心，教育员工以世雄为家，做好世雄人都有着重要的意义。

6、企业文化建设

通过制作“企业文化宣传牌”与“十八大宣传栏”，通过一系列的篮球友谊赛，丰富了员工的精神文化生活，加深了与各职能部门、单位的联系，提升了企业的形象。

7、办公室的凝聚力加强与办事效率提升

根据目前的编制，包括两名司机在内办公室有四人，真正处理办公室工作的只有我与夏云同志，同时夏云还经常抽调到各部门整理相关资料。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，我们能够较好的配合，强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，认真办理各项事务，力求周全、准确、适度，尽量避免疏漏与差错，至今基本做到了事事有着落。

8、注重在工作中学习

来世雄工作，有一大批良师益友提携我，帮助我，从他们身上学做人的道理、学办事的方法、学社会经验。我来的第一天，谢总教导我说：“做人要谦虚。”我以此为人生格言，认真践行。向总，对我的关怀无微不至。在工作中耐心教育、循循善诱，有时候为了写好一个稿子耳提面命，一字一句地帮我修改，给我极大的精神动力。我还经常向彭助理、舒经理、杨主任、林经理、梁工、邹经理等同志请教问题、交流工作，并向他们学习那种对工作尽心尽力的态度，学习灵活处理问题的技巧，学习敢于担承的责任感。在半年多的工作与学习中，我逐渐明白了做人、做事应该有一种勇气，有一种激情，有一种超越自我的渴望。

半年来，我虽然能敬业爱岗、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题与不足，主要表现在：

1、自身的思想水平、工作经验与管理能力与企业发展新形势的标准要求还存在一定的差距，还有很多地方需要进一步研究、开拓。

2、办公室主任对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作的方式、方法有待进一步提高。

3、有些工作还做得不够细，不少工作是可以抓得更好一些，有的是疏忽了，有的是想到没有做到，有的是协调没有到位，顾此失彼。

1、“搭建两个平台、扮好三种角色、采用四种手段”，积极创新地工作搭建两个平台：搭建一个汲取先进经验的信息平台，不断改进工作流程、管理规则；搭建内部信息交流平台，做好内部协调工作。

着力扮好三种角色：领导与员工的服务员、各部门工作的协调员、身先士卒的榜样。

采用四种手段：以提高工作效率与工作质量为目标，采用“每周一布置，每月一总结”、“工作责任落实到人”、“奖惩结合”、“团结协作”等四种手段。

2、开展员工培训，形成良好的学习氛围

目前公司缺乏对员工培训。个人认为：培训工作应该是公司能够不断前进的动力之一。定期的培训工作，不仅可以让管理者了解员工的专业技能、达到在共同的专业领域里开展部门领导与员工的有效沟通，更可以提高员工对企业的归属感，从而提高企业的凝聚力。对现有员工以及新进员工进行适当的培训才能够不断加强、充实我们公司这个团队的管理以及技术实力；计划建立学习制度，筹建一个员工学校与阅览室，购买一些专业书籍给员工充电，拓宽学习路子，营造良好氛围，形成善于思考、勤于动脑的工作习惯，变努力工作为“用心工作”，促进工作的整体协调与人员素质的全面提高。

力争做到合格人员能进的来、用的上、留的住。这样，不仅可以提升企业的内部文化，也会减少员工频繁跳槽的现象。对一个企业而言，外部引进在某些方面不如内部调动。内部员工相较新进员工更熟悉企业的运作与规章制度，光这一点就可以省下不少机会成本。

3、要树立高效、务实的工作形象

一是要提高自身工作的士气；

二是要积极主动工作，强化“办公室工作无小事”的责任意识；

三是树立敬业奉献的工作形象。

各位领导、各位同事，我期盼大家对我的述职进行全面的评议，也期盼通过这次学习的机会，提升自身的责任意识与履职意识，更好地开展以后的工作。

我的述职完了，谢谢大家！

**总经理工作述职报告目的篇二**

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好!

xxxx年是公司成立后开局的重要一年，经过公司全体员工齐心协力，团结一致，克服困难，积极开拓，并一切按照现代企业制度的要求，积极科学化民主化市场化的运作，采取了精心革新，细致调整，转机建制等一系列得力的举措，赢得了新公司开门红，顺利进行了新旧交接平稳过渡与快速发展的良好局面。在新公司按照全新体制下运行的开局关键之年，我有幸亲历并承蒙董事会的信任，受聘为新公司的总经理，现就一年来的履职情况报告如下：

1、树立好“角色”意识，当好上级“配角”、演好公司“主角”。作为公司的总经理，严格按照董事会的授权与经营管理范围，带领员工队伍围绕总公司下达的年度工作计划指标和企业发展的实际需要，始终坚持以人为根本，以市场为导向，以规章为支撑，积极谋划公司的营销策略与发展蓝图，建立健全公司规章制度与奖惩机制，并想方设法地开动脑筋，锐意进取，拓展市场，完善服务，开展了一系列卓有成效的经营管理工作，并积极向董事会报告与负责。

2、加强自身建设，贯彻“以德治企”的人本管理理念。做好人，才能做好做强企业。企业管理者是企业的一面旗帜，起着领头羊的指引作用。一年来，我们本着以人为本的思想，从严要求自己，坚持以企业“经理人”向出资人负责任的积极态度，矢志不渝加强自身素质建设，努力培养正确的世界观、人生观与价值观，用积极、健康、饱满的热情与工作态度来引领管好班子、带好队伍。对公司一起事务我们坚持做到大事讲原则，小事讲风格，平常讲人格，以此树立公平、公正，平等的管理氛围，让一切有用人为公司所用，为公司奋斗。

1、采取多种措施，营造良好的学习环境，着力提高员工素质。“人”是企业发展的第一要素，员工素质的高低决定着企业管理和发展水平。按照创建学习型社会的要求，结合企业经营管理需要，积极倡导建设学习型单位，采取“请进来、走出去”多种形式的学习教育培训方式，使在岗位人员经过培训人人持证上岗，以良好的学习氛围带动员工愿学乐学好学的学习热情，从而使企业整体文化水平与业务素质得到全面的快速的提升，为企业发展奠定坚实的文化基础。

2、坚持“以德为之，以情动之，以行导之”的管理原则，不断提升自身及班子的标竿作用。在企业中，我们积极寻求建立科学的人际工作关系和处事方法，要求管理层在对待员工时，要用“德”立身，用“情”沟通，用“行”示范，让员工们时时处处看得见，摸得着，想得通，从而有效及时地化解工作出现的矛盾与隔阂，并积极培育团结、和谐的工作氛围，纯洁员工队伍的思想，增强企业的凝聚力，合力地完成公司的计划与任务。

1、按照“简捷、高效、适用”的原则，科学设置管理层次和职能，完善逐级责任管理建制，明确各自的`分工和职责，强化的部门职能作用。

2、采取用多种方式，重视人才，发挥能人作用。根据工作需要设置部门岗位(职务)职数，对每一个岗位(职务)都制定了相应的岗位条件、工作标准和工作要求，基本完善了部门负责人、职工在新体制下的“双向选择”聘(任)用机制，月度、年终考核，优胜劣汰。

3、完善考核办法及薪酬制度。根据全年的目标任务进行层层分解、人人细化，按照“多劳多得、按劳取酬”的原则，制定合理的薪酬分配方案，按照技术含量、劳逸程度、责任大小、工作贡献等系数指标适当地拉开岗位(职务)分配差距，绩效工资细化考核到每一个岗位。同时强化考核体系，加大考核力度，奖勤罚懒，激发企业内在活力，调动职工工作的主动性、积极性与创造性。

1、加速企业标准化、正规化建设，提高市场竞争能力。公司多年来一直没有相应的独立的燃气资质，今年根据国家现行有关规定，积极申报完善企业燃气资质及区域确定，并按照《xx省燃气管理条例》的要求，对公司企业燃气资质注册登记手续，使其合法化，为公司今后的可持续发展奠定了基础。

2、加强供气区域管理，调整发展思路，规范农村燃气安装工程。为规范燃气市场秩序，保障人民生命财产和公共安全，明确燃气供应范围，按照xx省建设厅《关于城镇燃气企业管理的指导意见》文件精神，以及《xx省燃气管理条例》规定，公司根据现已建成的燃气管网敷设现状和城市燃气发展规划，特申请新市、观鱼、孝德乡镇的供气区域，保障了公司的合法利益。

1、进一步理顺企业外部关系，努力营造满足企业经营发展需要的良好外部环境。

2、加强自身建设，进一步提高自身素质，以适应企业工作需要。

3、科学、合理、完善健全企业经营管理机制，培育独特的企业文化，逐步建立现代企业制度，推动企业健康、有序、持续发展。

总之，一年来，总结过去，在上级的坚强领导下，经全体员工的辛勤工作，顺利地完成了各项任务，成绩是可喜的。展望未来，在其位谋其政，我当尽心尽职，勤勉工作，为公司下一年度的宏伟发展，早谋划早打算早运筹。在新的一年里，我将加强各项工作的学习，与董事会成员一起，带领公司全体员工们积极深化企业改革，以促进公司健康长远的发展。

谢谢大家!

**总经理工作述职报告目的篇三**

各位员工们：

今天对我们集团来说是个盛大的日子，在这里我代表总裁办向辛苦工作的的各位员工表示由衷的感谢，大家辛苦了。上半年，经过全体员工的共同努力，我们在企业管理、投标揽活、项目管理、文化建设、稳定发展等方面都取得了可喜成绩，完成企业总产值x亿元；招揽任务x亿元；全年人均劳动生产率达到x万元；员工的年均收入x万元。企业综合实力增强，社会信誉提高。回顾一年多来工作，主应有以下几方面：

1、确定公司名字，明确公司使命和企业文化，安排岗位和工作职责，建立了公司官方博客，点击率一直处于领先位置。

2、注重企业文化建设，提倡“至诚至信、致尚致远”八字管理理念，主张“共创、共赢、共分享”，引导广大员工的“卓越服务、快乐生活”。每天进行全新的队形展示，精神饱满有新意，体现公司的性质和服务理念，获得广大同仁的赞赏。

3、加强民主管理，以真诚和友谊建立良好同事关系和社会关系，风雨同舟。一是从职工关心入手，一同学习一同成长，杜绝“短板效应”，让团队的力量逐步攀升。二是注重维护企业领导班子团结，缔造企业大家庭。团结班子成员，形成既有分工又有合作、坦诚相待、合作共事、齐心协力干事业良好氛围，做到目标一致、职责互补、荣誉共享，重大问题、重大事项都能事前沟通，会前通气，充分听取意见，集思广益，发挥整体合力，改进工作，促进发展。三是团结合作伙伴，和盈众传媒、友众汽车销售开展合作，建立战略合作伙伴关系，同时通过厦门小鱼社区加大对本公司产品的宣传力度。

4、高度重视经营开发工作。经与领导班子成员协商：我们决定加大投入，多种渠道多种方式并行，实行重点地区、重点项目重点追踪，班子成员分片负责经营方针，取得了可喜成绩，上半年我们主要取得了世界知名集团的大单汽车采购业务，并确立了品牌定点采购与服务的关系。与此同时，我们不断召开经营开发会议，通过会议引导经营开发工作人员吸取教训、总结经验、提高积极性、增加责任感，促进经营开发工作能够适应市场变化，以达到提高经营开发管理水平的\'目的。

5、始终把思想作风建设摆在第一位。自担任企业总经理以来，我不断提升思想素质、开阔视野、充电扩能，始终把上级和企业广大员工的赋予我权力当作一种责任和义务，坚决贯彻执行党和国家政策法规以及上级指示、决定，一切从企业以及广大员工的利益出发，从不以个人私利侵害企业和员工的利益，做到了敬业勤政、廉洁奉公、关心群众疾苦，并以此影响教育自己家人。

存在问题和今后努力方向

总结我个人工作，离上级应求与企业发展还有一定差距。表现在我们企业管理行为、员工的个人行为与企业经营管理理念之间存在很大差距，业务能力还不够强、执行力还不够高。

事物发展总是在推陈出新。不充电，个人素质难以提升；不快速提高学习的能力，企业难以展开腾飞双翼。今后，我将加强学习，提高思想觉悟、工作能力和管理水平；我将与企业领导班子一起带领全体员工的深化企业改革，解决包括企业管理、项目管理、经营开发等在内一系列问题，促进企业健康长远发展。

在此，我有信心和班子成员一道，广泛采纳大家好建议，融入到我们企业改革各项管理办法中去，完善经营战略，一心为公、廉洁自律、求真务实、开拓创新、奋发进取，为企业在年下半年里夺取更加辉煌业绩而努力奋斗！谢谢大家！

谢谢大家！

**总经理工作述职报告目的篇四**

各位领导、各位同事：

大家好!

现在，我把自己通过竞选上岗以来的工作情况向各位作一个简单汇报，请予审议。

从20xx年xx月份公司实行高级治理职位竞选上岗以后，我担任建筑公司代理总经理，全面负责建筑公司的工作，重点分管对外业务联系、工程招投标、合同治理、施工工作协调、日常事务治理。回顾总结四个月来的工作，主要有以下三个方面：

1、对外业务拓展情况。

自今年初以来，我们抓紧整个集团公司开发业务调整期，广泛开展对外施工业务的承接，先后参加重庆xx集团巴蜀苑b区工程招投标;但因对方条件太过恶劣，我们已经放弃其一期工程，现在该公司已将我司列入二期工程侯选名单;区房管局廉租房建设工程投标报名、资格预审和标前会议，目前正在编制投标文件;区天宝实验学校二期工程投标报名及过程追踪;九龙园区施工任务联系的开展(园区内第一项业务在向集团领导汇报后放弃);接下来还有龙湖水晶郦城三期工程的跟踪。

2、现有施工项目治理情况。

目前公司施工项目不多，主要是去年几个项目收尾交付，在做上升的仅龙湖水晶郦城2—5、2—6、步行街内的电力大厦和公司开发的佳宇酒店三个项目，公司坚持以\"对业主负责、为项目部服务\"的原则，开展监督治理工作，在公司领导班子的\'共同努力下，施工进展良好。同时我们为项目部处理市政执法、环保执法等各种违章罚款4万多元。并多次组织公司全体项目部施工治理人员及公司人员到龙湖工地参观学习，收集龙湖工地的各种治理资料，逐步应用到公司的工程治理之中。

3、抓学习教育，激励奋发向上。

为提高公司全面治理工程的水准、配合集团树立企业文化的总目标，我们通过组织一系列各种形式的学习宣传教育，使全体员工在提高理论水平的同时都能够面对现实，实事求是地用辩证唯物主义的观点分析熟悉问题。大家熟悉到：一定要好好工作，不工作就不能体现自己的人生价值。工作岗位没有高低之分，只要观念改变，劣势可以变优势，只要有本事，冷部门也能作出大贡献。目前，公司员工工作作风扎实，精神状态很好，人心思干，人心思进，不少员工在搞好本职工作同时，积极学技术、学理论，全面提高自身素质。

回顾检查自身存在的问题，我认为主要有三点\"第一、自己作为分管建筑公司的总经理，没有能尽职尽责，有负于集团领导和全体的期望。第二、自己主要分管的对外承接施工任务工作，还没有见成效，对公司的发展造成一定影响。第三、自己自律性不强，在工作较累和碰到困难的时候，也有过松弛思想，今后，我想，绝不能辜负集团领导和全体员工对自己重托和期望，一定要努力做到以下三点：

1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的总经理

一个公司总经理的担子是很重的，其工作职责就是处理日常事务，宏观把握全局，微观处理各种热点难点，充分发挥自己的主观能动性，促进公司发展。自己一定要顾全大局，把公司利益看得高于一切，克服消极埋怨情绪，为了公司的发展，与公司全体员工搞好团结，放下包袱，积极主动抓工作。

2、努力学习，提高素质，提高工作能力

今后我要积极参加各种理论学习，提高治理水平。要经常深入施工现场，及时处理各种问题，为领导宏观决策当好参谋。

3、严格要求，廉洁自律

今后，我一定要更进一步严格要求自己，廉洁自律，绝不搞权钱交易，绝不利用职权为个人谋私利，绝不干有损于集体和全体员工的事情，一定要清清白白做人，堂堂正正办事，同时对社会上的各种歪风邪气，敢于反对，敢于抵制。

**总经理工作述职报告目的篇五**

我们走过了勤奋耕耘的20xx年，经过我们的不断摸索，不断进步，不断创新，不断发展，一年来，我们面对着市场的竞争和压力，同舟共济，始终秉承集团“三十二字”核心价值理念，以争创一流为目标，以良好的声誉和优质的服务赢得了广泛的赞誉，带动了xx县城整个酒店业的发展。回顾20xx年以来酒店的各项工作，既取得了一定成绩，也还存在许多不足，现将20xx年度酒店的各项工作汇报如下，请各位董事局领导给予审议：

一）经营上想方设法，力求提高营业收入：

我们酒店20xx年实现的经营收入与去年相比增加（略去）万元，增长百分比为（略去）%；盈余与去年相比减亏（略去）万元，减亏百分比为（略去）％。各部门为更好的完成经营指标，想法设法提高经营收入：

房务部在房间价格上未做调整，但对提高服务质量上下功夫、让服务说话。经市场调查，本店85%客人都属本地人，散客只占15%，怎样让本地客人觉得只有xx是唯一的选择，这就需要在服务上狠下功夫且必须抓住新老顾客的心理。房务部及时推出了积分送房间的方案，大大提高了房间入住率；同时还建立了客户档案，熟悉老客户的个性、喜好、特点，并实施个性化服务，使客人感觉到人性化服务的备受尊重；时刻为客人着想、为客人提供方便，根据四季情况更换房间内销售物品，房间内配小型有偿物品，如海飞丝、小袋洗衣粉等，既方便了客人，也增加了酒店的收入，正是由于一系列措施使得房务部的营业收入超出20xx年的（略去）万元，增加了（略去）个点。

餐饮部为开拓经营市场扩大经营收入，积极研发新菜式、开发特色菜，厨务部还增设了流动灶，制定了一个月至少推出1—2个新菜的硬指标，且多次展开市场调查，作出经营分析，开设多种增收项目：如与房务部相互配合制定套餐菜牌到每个房间，引导客人消费；在6、7月份淡季内，对宴席价格进行调查，及时推出特价宴席，扩大了客源；8、9月份适时推出升学宴；圣诞节，精心准备了自助大餐，获得xx县社会人士的大大赞赏，食品收入比去年增加（略去）万元。同时，还特别注重与客人的沟通，对不同的客人做到不同的消费建议，端午节送粽子、生日送蛋糕、寿面、新婚送鲜花并免费提供别具一格的婚礼主持仪式，让客人在酒店消费时刻都能感觉到酒店尽心服务的温馨与满足，从而吸引新客户、留住老客户。

娱乐部在硬件设施条件有限的情况下，改变经营模式，ktv包厢以最低消费来吸引消费者，实行微利多销以达到增加人气、带动其他消费的目的；针对夜总会大厅在本县是独一无二的场所，制定出年初年底、节假日前夕等包场旺季提高包场费，对淡季、日场降低包场费的方式，全年共接待包场（略去）次，尽管娱乐部20xx年收入指标未能完成，但保证了盈余指标的完成。

二）管理上狠下功夫，努力完成各项工作任务：

20xx年里各部门在经营上取得的成绩，靠的是酒店在管理上狠下功夫，才能保障酒店顺利完成任务，从而达到降低成本提高效益的目的，并且不断的提高服务人员的服务质量，赢得客人好评：

1、努力完成集团下达的工作任务：

e、酒店管理层根据当地宾馆业快速发展和无高星级酒店的现状，把争创三星级饭店列入了重要议事日程。酒店于10月份向市旅游局申报了三星级宾馆，12月20日，市旅游局星评小组对酒店进行了三星级评定初审，市旅游局星评小组认为该酒店在怀化县级酒店行业属一流品牌酒店，初查结果符合三星级酒店标准，市旅游局已在元月15日上报省旅游局审批，届时，xx酒店将成为怀化市县级唯一一家三星级宾馆。

2、完善管理：20xx年先后出台了人事工作流程、财务工作流程及卫生、物品摆放检查管理制度、资料保密制度、钥匙管理制度及部门负责人离任内部审计制度等，以做到规范化、程序化。

3、强化员工技能培训，提高员工服务质量：

4、在节能降耗、控制费用上下功夫：在继续实施去年节能措施、减低费用的基础上，酒店在20xx年依旧在不断的寻求新的节能措施，以更好的控制费用，增加利润额：

b、各部门制定成本管理办法、节能降耗操作流程等等，努力提高员工的节能意识，各方面采取节约费用、控制成本的措施，一点一滴的为酒店节约成本：如酒店的中央空调打井及管道铺设工程开展时，动力部员工为使酒店降低成本开支，在寒风中的淤泥里挖出了原井水废弃不用电缆和钢管实行再利用，为酒店节约资金8000余元；20xx年圣诞节自编自演的一台晚会节约费用约为1万元左右。

三）坚持做好“以人为本”，关心酒店员工生活：

酒店的服务质量好坏关键在于员工，除了平时对其进行必要的培训之外，关心好员工的生活，也是酒店的重要任务。xx集团的企业宗旨第一条就是“以人为本”，一年来酒店领导想方设法关心、丰富员工生活，让每位员工快乐的生活、快乐的工作：

1、在20xx年里，酒店在后勤保障上进行了全面的改善，从员工宿舍和员工食堂着手，在吃和住上狠下工夫，满足了不同员工的要求。

3、积极参加并举办各类活动，丰富员工业余生活。酒店非常重视丰富员工的业余生活、团组织活动，并组织酒店员工积极参加市、县以及集团公司组织的各项活动，营造积极向上的工作氛围，多次举办员工生日联欢、春游、野餐等等系列活动，在员工宿舍有限的环境下，让员工捐赠书刊，建立员工阅览室来丰富员工的业余文化生活，陶冶员工情操、增加团队凝聚力，在集团14周年司庆活动里，xx酒店积极组织员工参加各项活动，酒店组织的游泳队获得了团体第一名，增强了酒店员工的凝聚力。

4、落实公司的“人本”管理理念，对于员工工作、学习、生活中的困难尽力、尽快解决，对员工及员工家人生病等情况均亲自带队前往探视，以示酒店对员工的关怀和安慰，将公司的“人本”管理落到实处，从而让员工以店为家，有了主人翁的意识，20xx年员工队伍稳定，流动率从去年的30%降低到5%。

四）工作中所存在的问题

1、费用管理还需更加严格控制，还需制定出更细化的实施方案；

2、酒店员工服务素质、接待水平仍需不断提高；

3、对安全防范还需加大力度，消除一切不安全隐患；

4、对集团各项制度程序理解、执行不够，还需加强学习、增加领悟力；

从xxxxxx酒店筹备、改扩建到开张营业二年以来，我既感到压力又感到欣慰，因为它包含着集团领导的关心支持，又有员工们的共同努力；同时使我对企业进一步了解，也得到了更多的学习机会和施展才华的机会，培养了我综合的管理能力。让我深深感悟到：做好现代企业必须具备较强的管理能力、融资能力、对市场正确的判断能力。xx酒店现在正在发展期间，只有在集团的正确领导、酒店全体员工的共同努力下，酒店才能打造出自己的品牌。

在新的一年里，我打算做好以下几方面工作：

1、计划20xx年完成收入（略去）万元，盈余（略去）万元（比去年减亏（略去）%）。

2、上旬三星级挂牌并申报省青年文明号，树立酒店外部形象，赢得更多市场；

3、改造xx店的7、8楼，将普通楼层改造为“休闲”楼层，使xx店更具竞争力；

4、筹措资金，在07年开辟会同县级连锁酒店，使酒店收入有一个新的增长点；

在新的一年里，xxxxxx酒店将继往开来，再接再厉，在集团的正确领导下，坚持发展战略，不断提高自我，努力完成集团各项工作任务，信心百倍的迎接新的挑战，实现新的目标，把xx酒店这一品牌做大、做强！相信没有最好，只有更好！

**总经理工作述职报告目的篇六**

每个企业的总经理基本都会在年终进行述职报告，述职报告最初曾用“总结”或“汇报”的形式出现，经过一段时间的使用，并随不断深入和完善，逐步形成了独具特色的体式，下面是小编整理的总经理的工作述职报告，欢迎查阅。

我是，现任公司总经理助理一职，同时负责集团公司的资质升级资料的最后把关，以及集团下面公司的执业资格人员的延续，注册，变更维护和资质年检等工作。春华秋实，夏去冬来，过去的20\_\_年是充实忙碌而又快乐的一年。在这岁末年初之际，我回首过去、展望未来。过去的一年里，在上级领导的关心帮助及同事之间的友好合作下，我克服了许多困难，在工作上、学习上得到了很大的进步。在这一年里，总的来说我工作还算顺利、平稳。为了发现问题，解决问题，为了今后更好的开展工作，为了让领导，同事们更好的监督指导我的工作，现从德、能、勤、绩、廉五个方面，将本人20\_\_年的表现及工作情况述职如下，请予以审议：

一、加强理论学习，不断增强政治理论水平和思想道德素质。

理论学习是工作人员的立身之本，成事之基。近年来，我一直将理论学习作为自身的重要任务，自觉做到勤学多想，努力增强观念，提高思想政治素质，牢固树立马克思主义的世界观、人生观、价值观，保持良好的道德风尚。在工作和事业面前，我历来顾全大局，从不争名夺利，不计较个人得失，全心全意为公司服务。在思想上、政治上、业务上不断地完善自己，更新自己，为公司的进一步发展尽职尽责。

二、注重求真务实，不断提高自身的工作能力。

自己在目前的工作岗位上经过不断学习、不断积累，具备了比较熟练的办事流程，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在综合分析能力、协调办事能力等方面，经过锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，在日常的各项工作过程中，尽量避免出错。提高工作能力的基本途径，就是坚持把参加各种学习活动与自学结合起来，并认真做好重点学习笔记和工作记录，做到个人与组织相一致，理论与业务相结合。

三、爱岗敬业，勤奋工作，不断取得新进展。

勤勉敬业是对一名工作人员的起码要求。我能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，对工作中遇到的难题，总是想方设法、竭尽所能予以解决，始终能够任劳任怨，尽职尽责。我认为无论是在工作中和生活中只要多想他人长处，多想自己不足，就能不断提高政治业务素质。只有尊重他人，就是尊重自己，不论领导交待的任务，还是同事咨询工作上的情况，我时刻提醒自己，要诚恳待人，态度端正，积极想办法，无论大事小事，都要尽能力帮助。平时要求自己，从遵守公司纪律、团结同事、打扫卫生等小事做起，严格要求自己。我能够认真遵守公司制定的各项规章制度，努力提高工作效率和工作质量，保证了工作的正常开展，没有无故迟到、早退的现象，始终坚守在工作岗位上，我始终认为，一个人苦点累点没有关系，人生的价值在于奋斗、在于创造、在于奉献。我必须以勤奋的理念去实现人生的价值，促进公司的发展、社会的和谐。无论在何地工作，我都本着对事业高度负责的态度，坚持任劳任怨，刻苦钻研，与时俱进，开拓创新，各项工作均取得较好的成绩。

四、履职尽责，完成各项工作任务。

20\_\_年，我按照集团公司的总体工作部署和目标任务要求，以为指导，以做好各项工作为己任，切实将工作落到了实处，取得了可喜成绩：

(一)以为指导，努力做好运营管理工作。

20\_\_年1-11月，我担任分公司负责人，带领整个团队员工，围绕公司的中心工作，树立为客户全心全意服务的宗旨，立足本职，不怕困难，团结协作，坚持以为指导，认真做好公司运营管理工作，工作质量得到全面提高，确保了公司的正常运作，全面完成公司下达的年度工作任务，在工作中，主要做到了以下几点：

1、借鉴其他优秀企业的经验，结合本公司多年企业运营管理总结的基础上,提炼出一套适合公司有效的实施管理变革和提升的操作方法。

2、以组织的优化和员工的改造为核心,将二者结合起来,以克、顺、导、教、规五项基本行动为基准,让员工素质得到提升以及使组织运营系统更加精益化。

3、严格遵循公司造价咨询工作制度和规范的招标代理工作程序，确保造价咨询及招标代理业务的质量。

4、加强学习，通过学习，加深了对运营管理的一些基本关系和概念的了解，并运用所学知识来程度地提高运营管理工作的质量和效率。

5、为了实现公司的经营目标，20\_\_年，我重点抓财务会计、技术、生产运营、市场营销和人力资源管理。并将这五项职能联系成一个有机的整体，使其相互依赖和配合，切实为公司的发展护好航。

6、积极与相关x部门联系，争取相关部门对我公司的理解与支持，限度的利用国家相关的福利优惠政策，为公司节约每一分资金，创造经济效益，确保公司发展和生产经营工作的正常开展。

(二)统筹结合，努力做好总经理助理的各项工作。

从20\_\_年12月开始，虽然我不再兼任分公司的负责人，工作少了许多，但我并没有对自己放松，我始终坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，认真对待每一件事，认真对待每一项工作，在总经理助理的职位上认真履责，坚持统筹结合，将各项工作都落到了实处，在工作中，我主要做到了以下几点：

1、为了让集团公司能够顺利的完成资质升级，我以专业的眼光和认真、负责的态度，做好了升级资料的把关、补充与审核工作，确保了材料符合资质申报需要。

2、完成了分公司的执业资格人员的延续，注册，变更等维护工作。

3、根据《企业资质管理办法》和《企业资质标准》等有关规定，结合公司实际情况，做好了20\_\_年度集团公司资质年检工作。

4、20\_\_年，成立了漳州角美新分公司，在负责分公司成立的过程中，我秉着认真、负责以及“为公司节约每一分资金”的态度，积极与相关部门沟通、协调，争取相关部门对我公司的理解与支持，顺利办理了前期的营业执照、税务、环评可行性研究报告、水土保持方案等，切实为漳州角美新分公司的成立护好航。

五、廉洁自律，做到拒腐蚀永不沾。

20\_\_年，在加强廉政建设教育，努力建立一支廉洁高效团队的同时，我做到了以身作则、率先垂范，时时处处从严要求自己。在本职工作岗位上，能维护大局，注重团结，以诚待人。平时工作中任劳任怨，扎实细致。牢固树立共产主义的世界观、人生观、价值观，从思想上、政治上时刻与上级保持高度一致。

回顾本年度的学习和工作，有成绩也有不足。自身的学习还有待加强，工作中有不细心的地方，还有就是工作的创新能力上还不够。今后我将从以下几方面着手展开工作：

1、在现有的团队氛围里，我要加强对团队意识的培养，增强内部凝聚力，锻炼个人业务能力。

2、要求部门员工在工作过程中不断学习提高自身专业技能水平，把握好工作的细节，争做一名优秀业务人员。

3、积极协助配合上级领导开展各项工作，增强自身的协调能力，加强后期的资质年检工作。

4、生活上尽自己的力，做好应该做的事，服从领导日常工作安排把自己的本质工作做得更出色。

5、做好客户服务工作，提高服务工作效率与服务工作质量，树立精品意识，打响服务品牌，切实为我集团公司的发展护好航。

总结过去，是为了肯定成绩，找出不足；展望未来，是为了以后进一步的提高。新起点、新希望。站在20\_\_年的起点，我将满怀信心，以更清醒的头脑、更旺盛的斗志、更奋发的姿态、更勤奋敬业的精神和更充沛的干劲，把工作做的更加出色。

尊敬的公司董事会、各位同事：

大家好！

过去的一年，是公司最艰难的一年。但我们在公司董事会领导下，在全体员工的共同努力下，坚持“有希望比一切都好”的经营理念，正确面对资金危机、人力资源紧缺等困难，充分发挥内部优势，使得公司保持了向良好方向发展的局势，在不少方面也取得了一定成绩，确保了产、供、销良好的局面。

在此，就主要8个方面的工作，我个人工作总结报告如下：

1、组织结构进一步完善，明确了公司发展方向，清晰了部门职责。

公司在10月份调整了组织结构，成立pmc部，整合了计划、仓储、采购部门，强化了生产计划、物料采购供应、物料控制和物流配送的供应链系统化管理作用。同时，也对工艺部门、品管部门等做了适当的调整。虽然人员尚未配置到位，但为适应20\_\_年生产规模的扩大，明确了职能部门的职责、分工与协调、合理配置人力资源，是公司的持续发展、规范化管理的基础工作。

2、车间环境卫生得到了很大的改善。

尤其是生产一部5s管理方面改变较大，电子车间5s长期保持在一个较好的水平。出现了车间为搞好环境卫生工作，自行规定奖罚制度等好苗头。说明大家对5s管理有了一个更高的认识，我们还要不断改进，持续完善，在20\_\_年一定会更好。

3、产品质量得到了进一步调整。

在客户要求下我们通过多次对全员品质观念、品质控制流程和品质标准的现场培训，结合，严格执行首检制度等手段，产品品质有了明显改善。从品质部的报表中显示产品合格率在不断提高。

4、仓储数据准确率有所提升。

物料数据不准，长期影响生产计划安排的合理性，也就影响到客户交期的达成率。近两个月抓仓库数据管理，配置了专职人员及设施，启用了电脑制单，账、物、卡管理，责任到人等方法，使得数据准确率有了较大的提高，尤其是成品仓数据通过几次抽查，达到95%左右。但其它各仓还必须加强管理，积极配合明年的生产计划，力争实现成品仓100%，辅料仓、半成品达到98%以上。

5、制度、流程得到进一步完善。

十月份共制定或修改了《程序文件》《出入库流程》、《物料报废流程》等各种制度与流程近15个。对企业实现规范化、标准化管理向前迈进了一步，20\_\_《工资福利管理制度》的出台，对留住员工，调动员工积极性一定会起到很好的激励作用。

6、培训体系的建立，管理人员素质有了一定提升。

公司的会议室和投影设备，搭建了很好的培训平台，11月份年开展了基本培训，基本建立起了人力资源开发培训体系。为明年员工的学习奠定基础，同时，管理人员素质也有了一定提升。实际中可以看到管理人员在心态和管理知识方面的进步。

7、营销战略的规划和品牌的推广。

面对公司营销经营现状，我主导了公司品牌的推广，对所有外贸业务员进行了业务知识的培训，包括谈判艺术、营销技巧等课程；建立了营销制度和管理流程，从团队管理到营销策划；从品牌推广到渠道管理；从市场调查到营销计划；从市场分析到营销策；从客户管理到发展趋势等销售体系现已经正常运营。

8、财务系统的建立、健全。

公司财务状况一直是很头痛的问题，针对公司的财务混乱状况我指导财务建立了财务运作流程体系，从财务制度着手，制定财务各每个人的工作职责，划分明确实行责任到人。加强了财务控制，建立了成本管理和预算机制；从账款回收到税务策划等系列问题得到改善，在企业风险控制我用自己专业的法律知识指导财务人员进行财务审核的细则化。

我们技术部伴随着gps监控中心也走过了两个年头，对于从前取得的成绩，我向付出辛勤劳动的中心人员及软、硬件维护人员表示感谢，是他们为我们今天中心的稳定运营提供了坚实的保障。在这新的一年开始之际，特别是随着神龙达车城的即将投入使用，技术部也要面对新的任务，即配合重庆路汽车城的信息化建设规划并实施我们的企业发展蓝图。下面我将从以下几个方面对20\_\_年的技术部工作进行部署。

一、确定通讯导航公司技术部20\_\_年的工作目标

1、为神龙达信息化建设服务，配合总公司、分公司完成各种管理系统平台的开发、搭建以及培训维护。

3、负责神龙达网站的建设、维护与更新，并尽我们所能开发符合我们神龙达实业公司业务流程的网上电子商务软件，限度的配合我们兄弟单位做好销售服务工作。

5、在通讯导航公司统一的业务战略指导下，广泛寻求和建立技术增值合作伙伴关系，根据车载gps面临的市场／客户需求进行定制开发中心系统软件和提供可行性方案，配合市场部人员完成项目的方案设计，拓展公司业务范围，提高市场占有率。

6、在完善对神龙达重庆路车城弱电及信息化集成设计的基础上，积极参与招投标方案确定、项目实施进度控制及现场施工监理工作。

7、负责神龙达各公司内部办公平台的搭建、调试、运行、维护等工作。负责神龙达各单位的电脑网络系统维护工作。

二、合理配置人员，保证项目实施

软件部人员为适应当今软件行业发展的潮流，必须掌握新技术，公司要对大家定期的进行技术培训，还要兼顾车城建设及监控中心职能，为此我将建议技术部明年工作分为以下几个小组来协同实施：

1、系统维护小组

2、b/s结构开发小组

3、c/s结构开发小组

负责神龙达c/s类管理软件的开发、实施、调试、运行、培训、维护等工作，包括神龙达车城物业综合管理系统、通讯导航公司用户计费系统、神龙达人力资源管理系统、神龙达汽车租赁公司营业管理系统等。人员定员三人：组长—杜浩田；组员—张中伟、其他 暂缺。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。时间是有限的，尤其是从事我们it行业的，计算机技术的发展日新月异，一天不学习就会落后，因此现在我们在座的每位职工都应该要树立时间意识、竞争意识。公司愿意为各位创造学习和培训的机会，使大家提高本专业知识与技能，大家才能有创造性的智慧，企业才能在市场经济大潮中利于不败之地。

在公司领导的正确领导和大力支持下，我们兴中木业公司面对日益激烈的市场竞争形势，求发展，讲执行，抓落实，公司全体员工团结一致，奋力拼搏，较好地完成了年初公司下达的各项任务。现将本年度的工作情况作如下总结。

一、各项经济指标完成情况

1、销售额：全年实现销售额2334.7万元，比计划完成的2160万元增加了174.7万元，增长率为8%，其中外埠市场销售额1190.6万元，比计划完成的1100万元增加90.6万元，增长率为8.2%。

2、利润：全年实现利润180万元，比计划完成的148万元增加了32万元，其中外埠市场实现利润46万元。

3、利润指标分析：销售价格随市场波动频繁，原材料价格有所上涨，20\_\_年木材价格每方比去年同期平均增长120.5元，全年用量为6504立方，成本增加51万元，影响了利润的增长。

二、加大销售力度，力求扩大市场。

年初我们就制定了20\_\_年工作计划和细化指标，在经营工作中强化销售人员服务意识，为客户提供人性化服务，定点定人服务老客户和开发新市场，取得了良好效果。

（一）内埠市场

在保证质量的前提下，为客户提供更人性化的服务，客户满意度明显提高，增强了客户的忠诚度，为企业稳定发展奠定了良好基础。

（1）以高质量、低价格、优服务，稳定了机关、各企业及其它中小客户。

（2）继续走联合之路，利用我们在规模上的优势为其他小型木器厂加工板材，以达到互利互惠。

（3）积极开拓市场，开发了本县六大机焦企业为新用户，扩大了销售范围。

（二）外埠市场

兴中木业公司的外埠市场的开发工作取得进一步发展，市场需求量增大，新推出的系列新产品成功运作。高质量的产品，优质的服务为我们赢得了良好的企业信誉，对这些周边地区产生一定的影响力。

三、车间内部管理

作为销售工作的坚强后盾，车间内部从各个角度，强化了内部管理：

（1）规范生产管理

车间领导小组响应厂部号召，实行“定岗”“定员”“定编”，强化了定额管理，并为推行定额、定员管理做了三项准备：一是对车间各班组、各工序进行了摸底，测算。二是带领职工“走出去，请进来”，学习同行业先进生产管理经验。三是根据自身情况借鉴试行。并根据厂部定岗定员号召，实行减员增效，将6名职工调往人才流动中心，对在职职工有很大触动，为车间进一步强化管理，提高生产效率打下坚实的基础。

（2）质量管理工作

在生产经营过程中，我们注重产品质量的稳步提高，取得了较好成效。20\_\_年5月20、21号两天顺利通过了iso9001质量认证中心第二次复审。通过认证工作，有效的控制了产品质量，使得生产质量管理工作更加系统，基本上实现了全年无重大质量事故。

（3）环境建设

根据木器生产的行业标准，严格执行公司及下设科室的环境建设行为准则规范要求，注重人文素质培养，通过板报、会议、宣传小册子等形式教育职工，提高职工的自身素养，使职工伴随着创建学习型企业的步伐一起成长，营造了整洁文明、高效生产的工作氛围。

（4）安全、文明生产

车间始终把安全生产放在首位，经常对职工进行安全教育。在“生产安全月”充分利用板报、安全生产知识答卷、张挂横幅标语等宣传形式，使《安全生产法》《交通安全法》深入职工。为了强化安全文明生产，我们制定了兴中木业公司安全生产应急预案，补充完善安全操作规程，对职工坚持每天的班前、班后会教育，取得较好效果，实现了全年无重大安全责任事故。

（5）设备改造和引进

在全体技术人员的努力下，完成新生产机组的安装和旧机组的改造工作，在公司领导的大力支持下，积极引进质量检测设备，使原材料采购和成品检验得到有效控制，为产品质量的稳步提高提供了保证。

四、做好职工的思想工作，增强干部职工的凝聚力

20\_\_年我们及时传达公司的会议精神和下达文件，积极做好宣传工作，使职工充分了解企业发展动态，与企业相互融合，达到共同发展。我们还积极参加了厂部和工会组织的各项活动，如职工大会、庆“三八”妇女节拔河比赛、篮球比赛和乒乓球比赛等活动，通过这些活动培养了职工高度的集体荣誉感，使企业职工形成一股强大的合力，有效的推动了企业发展。

五、存在问题和不足

（1）由于历史原因，职工的市场竞争意识不强，缺乏危机感。

（2）职工队伍基本稳定，但生产效率相对低下，职工潜能需进一步挖掘。在20\_\_年我们将继续加强职工队伍建设，通过思想教育与技能培训等方式，强化职工的整体素质，以解决现存问题。

（3）产品质量还存在不稳定的情况，对产品的检测手段及方式还有待于进一步加强。

20\_\_年是成功的一年，奋斗的一年，也是经验与教训并学的一年，在这一年里，市场有压力、有阻力，但我们通过全体干部职工的共同努力，依然取得了较好的成绩。\_\_年我们会一如既往的努力，为\_\_木业公司的繁荣兴旺做出不懈的努力。

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：

一、组织管理方面

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。

二、流程管理方面

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。

而目前公司的流程管理相当薄弱。譬如：工程开发管理流程、工程建设招投标流程、合同管理流程、工程物资采购流程、财务预算控制管理流程、人事招聘管理流程、培训开发管理流程等，要么没有，要么没有贯彻落实执行。流程如水，“道不顺则流不畅”。业务管理流程的不健全，造成了很多工作不明确由谁负责，不清楚各自职责权限，公司的方针政策得不到贯彻落实，甚至无从下手，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。

三、制度建设方面

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。

四、项目管理方面

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。

五、制度执行方面

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。

六、财务控制方面

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。

七、有效沟通方面

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”。

一、履行职责及思想动向

20\_\_年本人担任经理助理，主要协助部门主管管理工作的布置、实施、检查、监督、落实、执行等情况。关键工作是负责项目的竣工图绘制修改的工作，在各领导和同事的关心下，努力的去完成各项任务。并且坚定坚守公司各项管理制度，牢固树立团结务实，“快严深准”的工作作风。

二、年度工作回顾

1、积极参加公司安排的各项培训工作，熟悉公司的企业文化，以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，努力提高工作效益。

2、在领导的安排下负责跟进了宾馆、集团办公楼、会所、酒店的实施检查工作。

3、完成了宾馆美食二楼装修的竣工图绘制工作。

4、由于酒店的施工资料零乱及部分缺失，负责了重新整理并新做了该项目的质量检验批次，完成整理工作。

5、协助绘制完成了集团办公楼装修竣工图的绘制工作。

6、协助经营部的宾馆结算跟甲方的核量工作。

7、努力完成领导交办的其他工作。

三、工作中存在的不足及改进措施

1、半年多来的工作存在许多的不足，首先性格较内向，沟通不够主动，助理工作本来就多样性，有效沟通相当重要。改进措施：加强主动沟通，放开心态，在总结的过程中改变工作方法。发挥自己的潜能。

2、在竣工图绘制的工作中存在主要不足：

1、大意。

2、心太急赶时间完成。

改进措施：竣工图绘图是一个细致的过程，是竣工结算重要依据。必须认真对待，谨慎周密。确实加强竣工图的变更图纸绘制与现场施工的准确性。加强对施工过程的隐蔽，工艺等跟踪记录，做好绘制竣工图的原始资料收集。克服不足，努力提高绘制图纸与竣工结算的配合技巧性，确实把细节做的更好。回顾这一段时间的工作,基本完成了本职工作，这与领导的多方面支持和同事们的帮助是分不开的。在今后的工作中，但还需进一步努力。

四、明年工作思路和计划

1、继续认真学习，不断的提高自身素质及工作的综合能力！

2、继续认真负责做好本职工作，认真从细节开始！

3、继续将努力改正过去一年工作中的不足，以饱满的精神状态来迎接新的挑战，为公司的持续发展做出自己的努力！

20\_\_年x月x日，经盈众集团控股有限公司董事会的任命，我担任盈众传媒总经理一职。这一年里，在集团董事会及公司下属的全力支持下，各项工作开展顺利。经过公司全体成员的共同努力，我们在企业管理、投标揽活、项目管理、文化建设、稳定发展等方面都取得了可喜成绩，企业综合实力增强，社会信誉提高。回顾一年个月来工作，主要有以下几方面：

一、组织建设

设立部门，明确部门工作职责并配齐人员：营销总监李涌、运营总监郑非、财务总监黄慧娟。由于我们团队只有4个人，缺少行政总监一职，所以行政总监一职暂时由我和财务总监黄慧娟共同担任，行政总监的工作暂时由我和财务总监黄慧娟来完成。

二、文化建设

注重企业文化建设，提炼盈众传媒的文化“合众共赢、激情创新”，既强调与集团的关系又突出公司传媒性质的特征。秉承“诚信立足社会，服务创造未来”的经营理念，秉持“卓越服务、快乐生活”的企业使命，坚持以客户为中心，主张“热心、贴心、省心、放心、开心”的五心服务通过不断营销创新、积极进取，取得了良好成绩，得到了社会各界的认可和鼓励。

三、团队建设

通过组织一系列活动来建设盈众传媒的大团队：组织盈众传媒高管赴南安参加摩尔拓展训练，培养盈众传媒团队的团结合作能力;组织高管参加职业素养及商务礼仪的培训，提高职业涵养;组织高管参加《企业文化：让企业拥有生命》的课程培训，使高管更清晰地认同公司文化。同时，在各项活动的开展过程中，我注意到给不同的同仁们创造不同的又适合他们个人的机会，让他们有机会表现自己，锻炼自己。

四、业绩建设

在短短的半个月里，由于团队的协力合作，业绩取得了骄人的成效。首先，盈众传媒与盈众doing有限公司、众赢汽车俱乐部有限公司及远航汽车销售服务有限公司签署合作协议，包揽了盈众控股集团旗下的非传媒性质的全资子公司的广告等宣传的全权代理权;其次，盈众传媒与厦门盈众汽车销售有限公司签署了关于盈众汽车成立9周年相关报道宣传的合作协议，对集团内部承担业务;最后，传媒与海上海国际酒店签署了合作协议，实现与实体公司的首次合作;同时，截至报告时，盈众传媒正与厦门佰翔酒店恒品茶艺馆等几家公司进行项目洽谈中。

盈众传媒取得了如此的成绩与集团董事的支持和公司成员的共同协作是分不开的，但盈众传媒仅仅成立一年，显性的问题比较明显，隐性的问题仍然存在。我将会和我的团队共同努力，开创更好的局面，取得更优异的成绩。

尊敬的公司领导：

转眼20\_\_年过去了，回顾过去的一年，我感觉收获很多，有为人处事的进步，有思想理念的提升，有工作能力的增强。这一年我新认识了一群新朋友，得到了各种各样的帮助，更得到了大家的信任，尤其是领导的信任;这一年我的工作也得到了许多人的肯定，这让我有更多的自信;这一年特别让我庆幸的是，我又回到了\_\_x地产这个大家庭。这一年的点滴，让我心存许多的感激，也让我蓄足了工作的动力。下面就今年的工作作如汇报：

一、今年的主要工作内容

今年大部分的工作时间我都是在房地产行业度过的，由于领导比较信任，我的工作内容也非常充实，主要是负责日常的行政管理、物业检查、人事招聘、公司员工考勤审核、员工生日慰问、公司物资采购。虽然工作压力非常的大，但这也是我接受新事物，进步最快的一段时间。我把我的收获和心得概括为几点：一是工作的标准永远是“完美”，只有追求完美才能真正提高工作标准;二是不打没有准备之仗，任何事只能提前想，做在前，同时，计划永远没有变化快，做事一定要预备几套方案，并且要预留时间来处置突发情况;三是制度不是挂在墙上的，而是用来执行的，不能执行的制度不如不立;四是日久见人心，踏实做事，吃亏是福，但还是要学会多与人沟通，减少人与人之间的摩擦;五是做事多请示汇报总没得错;六是工作责任要明确到人，两个人分担责任等于没有责任;七是做事要注重把握工作的关键节点，并不是“事必躬亲”;八是学无止境，多学习，少玩闹。

回到\_\_x地产两个多月，我的工作岗位是总经理助理，主要是工作是协助总经理做好日常工作。前段时间，我主要负责\_\_x项目财务管理、销售公司的衔接工作和各项工作进展的信息收集。财务方面，我经手财务资金\_\_\_\_元，无差错帐问题，并顺利移交财务\_\_x;与销售公司衔接工作中，我主要负责了\_\_\_\_销售中心的建设及领导安排的其它事项。其中包括板房搭建、装修、沙盘制作、桌椅、空调等办公用品的采购。板房搭建前，我拒绝了对方“好处费”，板房验收后，对方给的“好处费”我也悉数上交公司财务。我始终觉得该我要的我会去争取，但是，不该拿的我决不伸手。沙盘制作前我也是认真调查了武汉近十家模型公司，对比之下，我更换了原来与公司合作的单位，也为公司节约了将近万余元。与销售公司衔接过程中，我坚持每周收集两个项目的具体情况，让领导了解项目销售进度，发现问题也及时向领导汇报，并积极与销售公司沟通解决好问题。虽然许多的工作我还在摸索过程中，经验多有不足，但是做到了工作及时汇报，不越权办事，工作不推脱责任。

二、工作中存在的主要问题

今年的工作感觉进步比较大，但是许多的工作是建立在失误的基础上的，所以工作中也有许多的问题。一是工作统筹全局的能力较差;二是细节做得还不够;三是沟通协调做得不到位;四是工作汇报不够及时;五是总助工作定位还不太清晰;六是工作还是存在惰性。

三、明年的工作计划

明年的工作计划主是要围绕如何当好总经理助手个来开展。一是清晰工作岗位定位。总助的工作要求非常高，要有“大管家”的魄力和细心，要学会站在总经理的立场去分析问题，上要会协调领导，下要会联系群众。别的部门不管的，不该管的事我应当要去管。工作上要会把握好分寸，各个部门的工作情况要学会恰如其分地去了解掌握，参谋而不决断，坚决不能随便插手其它部门的.事务，做到不揽权、不越权、不越位、不缺位。二是立足本职，掌握工作的技巧，当好总经理的参谋助手。我现在首要工作任务应该是找准工作的“切入点”和“着力点”。我的工作重点一方面是完成领导交办的工作任务，另一方面是学会搞好信息、决策、督查服务。平时要及时的捕捉信息，准确的反馈，善于发现和分析问题，给领导提供解决问题的决策参考。三是高效地处理公司事务。今年回到公司发现总经理比从前更加务实和要求工作效率。明年的工作中，我会也会树立起更加强烈的工作时效意识，形成雷厉风行的工作作风。工作中遇到问题，将会积极的请示汇报，想尽办法在最短的时间内办好领导安排的每一件事。四是协调好各部门及同事之间的关系。工作中我会以诚相待，多换位思考，尊重上级，理解同级，体恤下级，不欺上瞒下，不推脱责任，不抢功争好，不盛气凌人。我也会坚守基本的原则，不盲从，不当“睁眼瞎”，客观的分析“是与非”，不信谣，不传谣，不背后说人是非。我会加强自身修养，做好各方面的表率。五是加强自我学习，提升个人能力素质。明年我将着重就房地产开发方面的专业知识进行加强学习，熟悉开发流程，了解办事规律，争取明年能做到工作与各部门能准确对接。

**总经理工作述职报告目的篇七**

我担任温州电信实业公司副总经理，协助总经理开展公司的日常管理工作并分管公司市场经营工作。一年来我加强学习，尤其是通过参加公司党委组织的“保持共产党员先进性教育”活动，使自己对党中央提出的如何保持共产党员先进性教育的重要性和必要性有了进一步理解，对我们党全心全意为人民服务的宗旨和“三个代表”重要思想有了新的认识。使自己的\'思想觉悟、政治素质、专业知识及认识问题、分析问题和解决问题的能力等方面有了更进一步的提高。

回顾一年来的工作，有成绩也有不足。现从以下几个方面予以叙述：

一．求真务实，抓绩效促经营

年初，根据公司领导班子的经营决策和总经理的工作思路，继续加强对各经营专业进行经营分析，认真对待发现的问题，组织市场部和经营部门进行专题分析，及时调整经营活动中出现的偏差。在认真总结沸蓝直营店责任承包的基础上，今年，根据手机终端市销售的竞争状况，对营业中心实行了一种包纯利润指标；超额与公司分成的绩效考核办法。经过一年来的实践证明该绩效模式可行，能有效调动营业中心员工的积极性，这种绩效模式体现了企业与员工的和谐和共同利益，收到了较好的效果。在竞争异常激烈的移动手机、小灵通终端销售市场，营业中心全体员工上下一心，努力拼搏，站稳了脚跟。截止月底止，营业中心共完成销售收入8888万元，完成毛利润总额288万元。

温州沸蓝分公司在成立以来其经营业绩历年来一直在全省处于领先地位，年继续保持良好的经营态势，今年的业务收入和利润完成情况又遥遥领先于全省其它兄弟地区，尤其是电信充值券的销售业绩十分突出，目前已完成充值券销售额达1。18亿元，大大超过了全省其它兄弟地区。截止11月底沸蓝分公司共完成销售收入1。25亿元，实现毛利润214万元（其中包括部份文化分成还未支出）。已提前完成省沸蓝公司年初下达的年度预算指标。与此同时，沸蓝直营网吧也在激烈的市场竞争中脱颖而出，取得了良好的经济效益和社会效益，沸蓝网吧2024年被鹿城区网吧协会聘为副会长单位，并被评选为温州市十大绿色网吧之一，受到省沸蓝公司领导的好评。目前温州沸蓝直营网吧在当地政府管理部门、省实业公司、省沸蓝公司，温州电信主业和温州网吧业界中享有较高的声誉。

二．结合电信转型，适时拓展新业务

根据温州电信实业的实际情况，结合电信转型，今年九月份我们有选择性地与主业合作“商务领航”业务，并为此作了充分的准备。该业务启动初期为了最大限度地减少成本投入，在市场部及其下属经营部门选择了3位专业对口的同志兼职成立了“商务领航”sp业务筹备小组。据了解该业务是有发展潜力的，前景看好。现主业对该业务明年的推广已作了具体布署，预计该业务明年会有所突破。10月份按省实业公司要求，我们克服种种困难在温州地区各县（市）成立了南天分公司并积极开展了相关业务，此举有力地支撑了当地电信主业开展的小灵通业务。各地设立南天分公司也是对将来省实业专业子公司重组上市、专业延伸的有力支持。

存在的问题及工作设想

一、温州电信实业营业中心的移动手机终端销售是与移动公司

合作经营（移动公司提供营业场地，实业负责招商及管理），利润双方分成。但现在移动公司要收回营业场地自用，因此实业公司与移动公司的手机销售合作将于20春节前后中止。如何发挥实业营业中心的优势业务是我们当前考虑的一个重要问题。目前营业中心的优势业务；小灵通维修和销售已进入电信营业大厅，如何把该业务做大，做精是我们年要实践的一个重要课题。

二、和2024年根据公司领导决策，我们对一些专业加强

了绩效管理，虽然取得了不错的成效，但也存在一些问题，如基层管理者对绩效管理的认识和理解尚不到位，还不能真正摆正大局和局部的关系等等。今后我们要加强学习，提高基层管理者的综合水平，细化绩效考核办法，把绩效管理工作做得更好。

三、分析沸蓝分公司2024年所开展的业务，发现做的最好的是电信充值券销售，其余业务的完成情况并不是很理想。虽然已提前完成了全年的预算考核指标，但整个经营业务的发展尚不平衡。2024年我们将结合实业重组整合机会，贯彻有所为有所不为的原则，认真分析沸蓝分公司的业务结构，在做好传统优势业务的同时加大拓展增值业务的力度，把沸蓝网盟的业务做的更好。

总之，2024年温州电信实业公司的市场经营工作取得了不俗成绩，经营业务全面盈利，为此，员工们付出了艰辛的劳动和努力。但其中也还存在着一些问题，如绩效考核制度和方法尚有欠缺，如何提升市场经营专业人员的综合素质和能力等等，这些都有待我们去思考、去努力、去完善。

**总经理工作述职报告目的篇八**

尊敬的领导、各位同事：

大家好！

20xx年，是我就任xx宾馆总经理的第一年，也是新xx宾馆经营发展的第一年。虽说仅仅3个多月时间，但在这几个月里，我和酒店全体员工在xx领导班子的正确领导和社会各界的支持下，坚持[以人为本、以诚待人、宾客至上、服务至佳＂的经营理念，不断总结经验，进一步提高服务质量，致力宾馆品位的提升。通过全宾馆员工的共同努力，克服资金紧张、人员流动、同行竞争压力加剧等诸多困难，宾馆从xx月xx号试营业，经营业绩稳步上升。在xx领导的带领下，xx宾馆人连续奋战xx个多月，从筹备到开业，经历了风风雨雨，宾馆人的敬业、爱岗、吃苦耐劳的精神得到了校领导的肯定和业内同行、社会各界人士的认可。

宾馆经营目前呈现出良好的发展趋势，以[用心营造、至高致远＂的价值理念和企业品牌，不断强化拓展市场。为使经营管理更趋合理和科学，促进宾馆持续长远的健康发展，确保宾馆利润、增加员工收入、提升宾馆品牌服务，我深知责任重大。因此，我会一直为此而尽心、尽力、尽职的工作。现在，我向各位领导和同事述职，请予以审议。

我自从20xx年xx月xx日来到xx宾馆，首先制订了xx宾馆工程进度表倒计时，每天确定了工作明细计划，对推进开业日程起到了突出的作用。其二，制订了管理人员岗位职责和工作流程。做到明细分工，职责明确，使管理层有工作目标，杜绝了盲目出工的现象。其三，与星级宾馆接轨，合理出台员工手册，使员工感受到了亲切感、温馨感。现在我们基本完成了筹备工作，已经完全可以完成大规模的接待任务。

1、人员管理制度化。

从8月下旬开始，我们宾馆结束员工招聘工作，开始为期半月的军训和一个月的岗位理论培训，使员工在挑战自我、克服困难、吃苦耐劳方面有了质的变化。并对员工灌输了[创业有情、制度无情、管理无情＂的管理理念，使员工有了新的心态、新的认识。企业要发展，关键是人才，我们在用人上采用能者上庸者下，在优秀员工中选拔了主管、财务、仓管、领班、营销、办公等职务，对员工起到了积极向上的作用。

另外在制度上我们严格要求，出台餐饮部制度、房务部制度以及楼层、前台、前厅、后厨的明细制度，还制定一系列的卫生制度和消防制度和培训。

2、抓经营，显成效。

1月18号以后，我们宾馆积极展开营销力度，把握各种人际关系，并且在济源日报、都市广告、一周商讯上刊登广告，使xx宾馆提高了知名度，在社会上引起了极大的反响，宾馆入住率达到8%，餐厅首次接待了婚宴，并且接待4人的旅游餐，在人员不足，服务经验不足，餐具、桌椅不够的重重困难之下，餐饮部人员加班加点，采用提前安排，重视细节的工作方式，成功接待数次大型团队，受到了客人的好评。房务部在布草不足和各类工程不到位的情况下，积极发扬主人公精神，合理安排员工作息时间，比较及时的完成接待任务，为我们xx宾馆发展做出了应有的贡献。

3、严抓饭菜质量、餐饮使用[五常法＂。

众所周知，厨房是一个酒店的心脏，厨师的好坏直接影响着餐厅的效益。xx宾馆厨师采用各大酒店流行的包厨式，这样便于调换厨师、更新饭菜。对总厨的管理要求，采用定时换菜谱、定时出新菜、定期培训的制度。菜肴质量上，实行土洋结合，家常为主，在这期间他们的铁板牛扒、特色肥牛等菜肴多次受到薛书记的好评。在厨房管理方面采用国际五常法管理模式，即[常整顿、常检查、常清理、常组织、常计划＂。厨师制定64字厨师公约，以制度办事，严格要求，精益求精。

4、爱护财产、节约降耗。

宾馆设备设施最佳运营时间最多三年，进入了设备运行阶段，最主要是保养，我们已经制订了一年两次保养详细计划，为延长使用寿命而努力。节约水电气，是宾馆人员应尽的义务，做到分片负责制，制定责任人，不定时抽查，违规罚款等举措，起到了一定的效果。

5、讲文明，树形象，抓思想。

强化服务，文明礼貌。全体员工精诚团结、共同努力较好地完成了宾馆下达的服务标准。文明从我做起，我的形象代表宾馆等形象工程，员工很好的落实贯彻宾馆思想，在三个月里，连续两次出现拾金不昧的高尚风格，厨师杨月棉拾到5元现金和数张银行卡及身份证，范佳拾到户口本等物，他们在金钱面前不动心，立即交到宾馆部门代交失主，受到顾客的热烈好评和赠送锦旗的表扬。为此，记者特意将事迹刊登到济源日报，使更多人向他们学习拾金不昧的榜样。

6、抓培训、备人才。

宾馆在发展中，人才需求加大。我们通过各种途径强化员工培训，组织全体员工学习最新酒店管理教材、服务规程。对在岗员工实行在岗培训，即将实施实行送出去、请进来的培训方法强化培训。在郑州结盟1家朋友酒店，全年计划外出学习1余人次，组织集中学习2余次。酒店内部实行了轮岗制，对管理岗位进行不定期调整，让他们得到充分锻炼，提高管理水平与综合管理能力。

1、需要尽快提高综合竞争力；

20xx年，济源市新增的酒店有玉都快捷酒店、居美快捷酒店、精致商务酒店，银座商务酒店这些大型酒店将对济源酒店业发起冲击，酒店业将面临着又一次新一轮的命运变革，规范化、人性化，定位准确、物美价廉才是我们在竞争中的立足之本与优势，提高我们的\'产品质量，夯实我们服务技能是当务之急。

2、不断的贯彻和发展企业文化；

企业文化是我们竞争制胜的重要因素，我们需要继续秉承以xx为核心的价值理念，认真落实和逐步完善各项管理制度，保证宾馆规范、健康发展，展开营销渠道，确保固定客户，提高宾馆效益。

3、搞好后勤服务解决员工后顾之忧；

坚持以人为本、以诚待人＂的企业文化和核心价值理念，努力改善员工的工作坏境，加强对宿舍、员工餐的人性化管理。本着服务好员工的目的，及时了解员工思想，解决员工实际困难，以实际行动温暖人心，让员工感受到宾馆对员工的关心和重视。宾馆经常组织员工开展系列活动，既丰富了员工的业余生活，又增强了企业的凝聚力，为员工提供了一个展示自我的平台。

1、根据宾馆工资、奖金、津贴管理制度，完善宾馆绩效考核办法，在执行中真正起到奖勤罚懒的作用，进一步加强宾馆的日常经营管理，为宾馆发展培养和储备人才，指导各部门的工作，提高整个宾馆的服务质量和员工素质。

2、加强企业文化建设，竭尽全力完成xx下达的各项任务，进一步提升企业的市场竞争力，把握机遇，迎接挑战、开拓市场。

3、建立、健全宾馆的组织管理系统，使之合理化、精简化、高效化。阅读消防和质量检查情况汇报，并针对各种问题进行指示和讲评。传达xx有关指示、文件、通知，协调各部门之间的关系，使宾馆有一个高效率的工作系统。

4、健全各项财务报表制度，阅读分析每日、每月、每季度财务报表。检查分析每月营业情况。监督财务部门做好成本控制、财务预算等工作。检查收支情况，检查应收帐款和应付帐款，指导财务工作。

5、有重点的定期巡视公共场所及各部门工作情况，检查服务质量，及时发现问题，解决问题，并将巡视结果传达至有关部门。

6、加强宾馆的安全管理工作和维修保养工作。

7、与社会各界人士保持良好的公共关系，树立良好的宾馆形象，并代表宾馆接待贵宾。

8、以身作则，关心员工，奖罚分明，使宾馆有高度的凝聚力。

最后，再次感谢xx领导和各位同事给予我工作的支持，宾馆也将始终遵循xx为核心的价值理念。在校长的领导下，发扬精诚团结、艰苦创业的精神和顽强作风，继续保持数月来这种拼搏精神，保持说到就要做到的做人原则，经营和管理好xx宾馆，充分发挥宾馆对外宣传窗口和内部服务作用。逐步在全市各提升价值。为xx宾馆的快速平稳发展和做大、做强而勤奋努力的工作。

**总经理工作述职报告目的篇九**

各位领导，各位同事：

大家好!

承蒙\_\_集团董事会的信任，\_\_年我先后受聘为万城公司董事长和总经理，同时兼任海南乐东钼业公司总经理。一年来，在集团董事会的正确领导下，我紧紧围绕集团公司的宏伟战略目标，按照年初制定的各项工作计划，团结和带领万城公司全体员工，面对前所未有的金融危机冲击，一波三折股权和人事变动，迎难而上，真抓实干，全面实现了年初确定的各项奋斗目标。下面将一年来的工作情况简要汇报如下：

一、抓好班子带队伍，团结一心谋发展。\_\_年是万城公司成立以来最困难的一年，由于众所周知的原因，\_\_年上半年万城公司陷入了相当混乱的局面。特别是面对公司重大的人事变动和股权结构的调整，部分中层管理人员和员工思想上有些迷乱，一段时间里在极少数人中曾出现了对万城公司及其不利的言论，造成了比较恶劣的影响。我临危受命，在集团董事会的大力支持下，组建了新的经营班子，新班子成立后把统一员工的思想工作放在突出的位置，提出了“精诚团结、求实奋进”的工作理念，我个人以身作则，加强各方面的协调，利用不同的场合多次强调团结的重要性，采取不同的形式，教育引导广大员工统一思想，以公司整体利益为重，进一步增强了员工的主人翁意识，企业的凝聚力、向心力得到了全面加强。在新班子的带动下，广大员工焕发了新的工作热情，立足本职，无私奉献，为完成今年的生产任务提供了强大的精神动力和智力支持。

二、任尔东西南北风，咬定生产不放松。矿山采选行业中心环节就是生产，就是要多出矿，出好矿，脱离开生产其他任何说辞都是苍白无力的。在内外环境及其困难的情况下，我的做法是首先稳定生产队伍，不论公司股权结构如何变化，生产系统的思想不能涣散，工作不能滑坡，产量不能下降，要本着对出资人、对社会、对全体员工高度负责的态度，切实抓好采矿和选矿生产工作。采矿生产方面，克服了工程技术人员少，生产战线越来越短，任务繁重等一系列的困难问题，全体管理和技术人员不计得失，勇于担责，苦干加巧干，顺利完成了今年的出矿任务。选矿生产方面，一季度原矿处理量只完成了\_万吨，如果不抓住时机开足马力生产，不但完不成全年的生产任务，补缴不了欠税，而且会丧失良好的市场机遇和企业信誉。我力排众议，顶着压力，于\_月\_日全面恢复了选矿生产，经过\_个月的奋战，全面完成了生产任务。

三、建立安全生产长效机制，狠抓安全生产管理。安全生产是矿山企业“天”字号的头等大事，我一上任就及时调整了安全生产委员会并亲任安委会主任。为将安全工作做实、做细，进一步修改健全完善各类安全规章制度，强化现场管理，加大了对井下不安全因素的掌控，建立起牢固的安全防范体系;加强安全生产的宣传教育培训工作，搞好新入厂人员三级安全教育和全员安全培训，提高全体员工的安全生产意识和安全素质;在我的倡导下，全力推进矿山企业安全标准化建设，\_\_年万城公司被自治区安监局评为安全标准化三级企业，并被申报为\_\_市唯一一家矿山安全标准化二级企业。

四、理顺工作流程，强化经营管理。经营管理是企业的首要任务，新一届经营班子成立以后，多次召开了总经理办公会议，班子成员进行了合理的分工，进一步明确了经营管理的思路，规范了各部门工作的流程。在资金使用上坚持总经理一支笔审批下的会审制度，严格按照从使用部门到财务部门再到分管领导最后上报总经理审批的工作流程运行，控制非生产性支出，加强生产所用资金的管理;在劳动工资分配上，坚持定员、定岗、定资相结合，做到增人不增资，减人不降资;在物资供应上坚持使用单位首报制度，采取公开竞价，货比三家，同等质量比价格，同等价格比服务;同时在全公司范围内开展了资产清查工作，对固定资产、库存物资、闲置设备、办公用品，低值易耗物品进行了两次全面清查，坚持做到底数清、情况明，保障采选生产所用物资的及时满足供应，确保了全年生产任务的顺利完成。

五、经营能力显着提高，生产指标继续攀升。公司总经理经过一年来的苦心经营、团结奋斗，我们在极其困难的环境下取得了骄人的战绩，为股东创造了高额的回报。\_\_年完成原矿产出量\_\_万吨，处理量完成\_\_万吨，分别完成年计划的\_\_%和\_\_%。出矿综合品位铅加锌达到\_\_%(其中：铅\_\_%、锌\_\_%)。选矿铅回收率达到\_\_%，锌回收率达到\_\_%，分别比年计划提高\_\_%和\_\_%。全年完成探采井巷工程量\_\_\_m，占全年计划的\_\_%。生产铅锌金属总量\_\_吨，(其中：铅\_x\_属吨，锌x\_金属吨)，完成年初计划的x\_%。生产硫精矿x\_吨。实现销售收x\_万元，完成年计划的x\_%。实现税金x\_x\_元，完成年计划的x\_%，实际上缴税金x\_万元。完成年计划的x\_%。完税总额创下历年之最。

在全力抓好万城公司生产经营管理工作的同时，我密切关注和重视海南乐东钼业公司生产经营工作，公司总经理积极争取和协调各方面力量，努力推动钼业公司生产和发展。

总之，过去的一年万城公司在困境中取得了较好的成绩，这些成绩的取得，是集团董事会总经理正确领导和大力支持的结果，是万城公司新一届经营班子困难面前勇创一流、重压之下追求卓越的结果。我虽然在这一过程中起到一些穿针引线的作用，但是通过自我刨析，我个人的思想、性格、能力等等方面还有许多缺陷和不足，需要在今后的工作中改进和提高。

今后努力方向：

一是及时调整思想，更新观念，适应新体制下企业经营管理的需要。作为集团一个控股公司的总经理，要严格按照集团和董事会的授权，始终以市场为导向，以规章为支撑，积极谋划公司的营销策略与发展蓝图，建立健全公司规章制度与奖惩机制，开动脑筋，锐意进取，积极向集团董事会报告与负责。

二是以人为本，身体力行，致力培育团结、和谐、高素质的经营管理工作团队。积极寻求建立科学的人际关系和处事方法，培育团结、和谐的工作氛围，纯洁员工队伍的思想，增强企业的凝聚力，合力地完成公司的计划与任务。

三是务实创新，科学规划，着力构建适应企业经营管理需要的新机制。按照“简捷、高效、适用”的原则，强化部门职能作用。采取用多种方式，重视人才，发挥能人作用。完善考核办法及薪酬制度，强化考核体系，激发企业内在活力，调动职工工作的主动性、积极性与创造性。

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_

2024年\_月\_日

、

**总经理工作述职报告目的篇十**

根据\_\_党组工作安排，我于20\_\_年\_\_月\_\_日到\_\_公司任总经理，全面负责公司经营管理工作。任职以来，我主动加强业务学习，迅速进入角色，更新思想观念，创新发展思路，聚焦中心工作，解决发展难题，积极推进公司持续、健康、稳定、高质量发展。现对任职以来工作进行回顾。

一、思想政治建设方面

坚持理论学习，深入学习贯彻\_\_\_精神，认真贯彻落实\_\_\_精神，积极参加\_\_\_专题培训班和公司党委组织的中心组理论学习会议，坚持个人自学，抄写学习笔记，撰写学习心得，交流学习体会。坚持理论联系实践，把学习贯彻\_\_精神与加强党的建设、完成年度各项目标任务、建设高素质党员干部队伍、维护企业安全稳定紧密结合，推动\_\_精神落实落地，在反复实践中不断提高自身的政治理论素质，不断提升解决实际问题的水平，不断增强科学决策的能力。坚定政治立场，认真学习新修订的《党章》和《纪律处分条例》，积极参加“以案促改”专题学习和研讨，主动投身到作风建设专项整治、干部作风问题排查整改等工作中，进一步牢固树立“四个意识”，时刻保持政治上的清醒与坚定，做到坚决维护习近平总书记核心地位，坚决维护党中央权威和集中统一领导，把对党忠诚、为党分忧、为党尽职、为企业谋发展、为职工谋福利作为根本政治担当，在政治立场、政治方向、政治原则、政治道路上同党中央保持高度一致，永葆共产党人政治本色。

二、业务工作方面

作为公司总经理，我全面负责公司经营管理工作。任职以来，我与领导班子成员团结协作，共谋发展思路，\_发展难题，团结带领广大干部职工努力工作，推动公司持续、健康、稳定、高质量发展。

（一）积极探索，科学谋划发展思路。

上任伊始，即带领职能部门人员深入基层调研，在充分掌握情况、听取意见的基础上，针对行业从持续多年高速增长开始转入基数大、微增长的新形势，提出了“\_\_\_”的发展战略，做出了“\_\_\_”的决定。任职以来，累计深入基层调研近百次，根据市场形势变化，不断完善发展思路，先后提出了“\_\_\_”和“\_\_\_”等营销思路。经过几年来探索实践，在20\_\_年形成了“\_\_\_\_\_”的总体工作思路，并坚持付之实践，为公司经营工作开展和长远发展明确了方向和方法。

（二）主动作为，拓宽盈利渠道。

近年来，\_\_对行业的冲击不断加强，市场形势愈加严峻，行业竞争更趋激烈。对此，于20\_\_年下半年着手研究、大力推动开展\_\_\_等业务，提升经济效益，目前\_\_业务年收入已达\_\_\_元。20\_\_年，在提升\_\_方面发力，推广\_\_\_业务，建立\_\_\_。多措并举逐步推动\_\_模式由\_\_\_向\_\_\_业务转变。

（三）提质增效，调整优化结构。

针对公司内部各部门\_\_\_差距明显、发展不够均衡的问题，根据市场发展需求和公司实际，调整优化结构，适当引进具有竞争力的\_\_\_，同时淘汰严重亏损的\_\_\_，提升公司核心竞争力。20\_\_年以来，合并、裁撤\_\_\_，壮大\_\_\_阵营，新建成\_\_\_。

通过制定科学的发展思路和实施有效的经营举措，使公司经受住市场的考验，取得了较好的实效，实现在\_\_\_的情况下，营业总收入仍基本保持稳定，任职以来（\_\_年\_\_月—\_\_年\_\_月），累计收入\_\_亿元，总营业收入\_\_亿元。公司在\_\_年—\_\_年连续\_\_年被\_\_评为\_\_\_单位，\_\_年—\_\_年连续\_\_年被\_\_评为\_\_。

管理工作方面

（一）强化基础管理。

根据发展需要，于20\_\_年开始整理、修订、补充了\_\_大类\_\_项规章制度，形成《\_\_\_汇编》，涵盖企业内部管理各方面。开展“\_\_落实年”活动，强力运行各项规章制度，使《\_\_汇编》成为公司经营管理工作的基本遵循。落实对\_\_\_进行审计，依托审计促进完善内控体系，督导规章制度执行，规范经营管理行为，推动目标任务落实。

（二）健全优化机构设置。

根据市场形势及发展需要，先后推动成立\_\_\_\_，在\_\_增加\_\_职能。优化机构设置，在\_\_\_部设置\_\_\_，强化对经营部门业务指导，合并管理\_\_\_，调整\_\_\_模式，逐步建立分层次\_\_\_管理体系，整合\_\_项业务，完成\_\_改革，年均节约费用\_\_\_余万元。各职能管理部门职责定位清晰，职能划分明确，责任落实到位，共同推进各项工作高效开展。

（三）完善激励机制。

贯彻落实“三项机制”，结合实际制定公司“\_\_\_”三个办法并严格贯彻执行，近年来有\_\_名干部职工因业绩突出得到不同程度晋升提拔，有\_\_余人因工作业绩不佳被调整岗位，实现收入能高能低、人才能进能出、干部能上能下。

（四）维护安全稳定。落实安全大检查、安全互检制度，及时整改安全隐患，扎实做好日常安全管理工作，积极开展扫黑除恶治乱工作，任职以来公司未发生任何重大安全生产责任事故。

四、党建工作方面

按照公司党委、纪委的统一部署，履行“一岗双责”要求，以身作则，率先垂范，认真落实所承担的党建工作责任和党风廉政建设工作责任。

（一）做好自身建设。

任职以来，带头加强理论学习，主动投身“三严三实”专题教育、“两学一做”学习教育、“讲政治、敢担当、改作风”专题教育和“不忘初心、牢记使命”主题教育，积极参加\_\_组组织的学习培训班和公司党委组织的中心组理论学习会议，深入学习贯彻\_\_\_精神，认真学习、严格遵守党章党规党纪。坚持个人自学，抄写学习笔记，撰写学习心得，交流学习体会。坚持理论联系实际，在反复实践中不断提高自身的政治理论素质，不断提升解决实际问题的水平，不断增强科学决策的能力。

（二）抓好学习教育。

在主持召开的\_\_会议上要求领导干部加强理论学习、坚定党性修养、遵守党章党规、改进工作作风，多次对分管部门负责人及\_\_\_等重要岗位人员进行廉政谈话、讲党课，加强党员干部对党规党纪的学习，增强党员干部执行党的路线、方针、政策、决议的坚定性和廉洁从业的自觉性。

（三）带好干部队伍。

明确领导班子成员分工，确保班子成员各负其责，充分调动各级领导干部的工作主动性、积极性。带头贯彻落实“三项机制”，坚持党章规定的干部条件，坚持\_\_会议集体研究，选出组织放心、群众满意、干部服气的人员。落实对全体中层干部进行民主测评，强化对领导干部的日常考核研判。

（四）树好清风正气。

带头贯彻落实中央八项规定精神及其实施细则和省委实施办法，严格执行\_\_党组落实措施，协助抓好\_\_整改和集中整治\_\_等重大专项工作，坚决狠刹\_\_“四风”隐形变异问题，主持研究制定\_\_\_实施方案，主持召开\_\_\_会议，带头进行\_\_，为党员干部做出正确示范，在公司努力营造风清气正的工作氛围。

（五）建好企业文化。

支持举办\_\_\_等形式多样的文体活动，加强意识形态管理，推广传播\_\_\_的企业文化，重视宣传工作，有效利用\_\_媒体平台宣传展示企业形象，在\_\_系统荣获\_\_一等奖，被\_\_评为\_\_\_，企业软实力得到不断提升。

五、廉洁从业，筑牢思想防线

认真学习、严格遵守党规党纪，带头参加纪律教育学习宣传月活动，带头开展学习研讨，时刻把纪律和规矩挺在前面，不该做的事坚决不做、不该拿的东西坚决不拿、不该去的地方坚决不去、不该说的话坚决不说。模范遵守国家法律法规和公司各项规章制度，在法律约束下作决策，在制度笼子里办事情，公开透明行使手中权力。工作中，无违反廉洁自律规定的行为。

六、改进作风，树立良好形象

认真贯彻落实中央“八项规定”实施细则，坚决反对“四风”。带头贯彻执行民主集中制、严格落实“三重一大”决策制度，在人事任免、工程建设、物资采购等方面，均通过召开党委会议、党政联席会议或总经理办公会议集体讨论研究决定。贯彻执行《关于新形势下党内政治生活的若干准则》，严格落实领导干部过双重组织生活制度，积极参加所在支部的组织生活，认真履行党员义务，对党忠诚老实，每年均按照规定将个人情况如实向省厅报告，严格落实请假制度和外出备案制度。自己常怀律己之心，时刻警惕权利、金钱的诱惑，防止手中权力商品化，坚持勤俭节约、反对铺张浪费，自觉抵制拜金主义、奢靡之风等各种不良风气侵蚀，自觉接受职工群众监督，积极开展批评与自我批评，努力改进不足，为党员干部、职工群众做出正确示范。

七、存在问题与不足

取得成绩的同时，我深知自身在学习、工作中还存在不足之处，需要努力改进。一是进一步加强政治理论学习。要持续、深入、系统学习习近平新时代中国特色社会主义思想和党的十九大精神，进一步提高政治理论水平，坚定理想信念，严守党的政治纪律和政治规矩。二是进一步增强驾驭风险的能力。要牢牢把握工作主动权，在建立健全经营风险防控机制的基础上，坚定战胜各种艰难险阻的信心，提升准确研判市场形势、准确把握发展趋势的能力，学习储备处理各种复杂矛盾的经验，积极研究解决经营管理工作中的问题和困难。三是进一步提升统揽全局的能力。要准确把握公司整体运营情况，充分掌握经营状况，站在长远的、全局性的角度思考企业定位、谋划发展布局，寻找适合公司的发展道路。

在今后工作中，我要进一步强化理论学习，提高党性修养，树牢宗旨意识，自觉接受组织、党员和群众的监督，虚心听取意见建议，及时改正缺点和不足，始终坚持身体力行、求真务实、言行一致、清正廉洁的工作作风，扎扎实实做好本职工作，实实在在地为企业发展和员工幸福生活办实事、办好事。

**总经理工作述职报告目的篇十一**

自20xx年xx保险在xx这片土地上扎根，我们已经携手走过了五年的时间，今天，我首先要向在座的各位致以由衷的谢意。感谢大家一年来辛勤的付出。感谢大家！五年来，在分公司党委、总经理室的准确领导下，在公司各位同仁的积极配合和协助下，我们克服各种困难，开拓创新、努力拼搏。经过全体员工的不懈努力，公司经营管理工作取得了明显成效，各项管理显著提升，职工精神面貌焕然一新。

下面，我将一年来的工作情况向全体同仁报告如下，请大家评议。

一、主要经营数据及业务开展情况

在20xx年，公司业务发展面临着很大的压力和困难。为了确保20xx年各项经营目标的实现，公司班子成员团结协作，公司全体员工集思广益，开拓业务新领域，采取积极有效措施，努力推进业务稳步发展。

20xx年，分公司的各项政策调整较大，公司经理室对分公司的经营决策高度重视，坚决服从，及时组织传达贯彻会议精神，分解下达业务结构调整指标，研究制定政策措施。为确保分公司结构调整目标的实现，我们以公司整体利益为重，及时调整业务发展方向，采取切实可行的措施，使我公司结构调整工作取得了初步成效。

公司将有效控制风险作为20xx年业务发展的基本原则。车险业务一向是公司整个业务经营中有代表性的，但车险赔付率很难得到控制，为了控制风险，公司经过市场研究，同时遵循分公司的业务政策导向，大力扶持非车险等效益险种。公司积极拓展业务发展领域，在20xx年加大攻关力度，承保了一直由人保公司牢牢把握的铁路货物运输险业务，对我公司优化险种结构起到了推动作用。

在确保业务发展的同时，我们将合规经营作为公司业务发展的生命线。坚决执行上级各项规章制度，公司的业务工作在开展中严格按照分公司的管理要求，严格执行省保监局和省保险行业协会的各项管理规定。坚持依法合规经营、坚持规模和效益并举的战略方针，增强业务内部管理，限制承保垃圾业务，杜绝经营风险。

二、增强政治理论学习努力提升自身的政治素质。

企业是社会的细胞。要使企业在市场经济条件下的激烈竞争中发展壮大，就得持续学习，掌握法规政策，了解市场动态。我坚持以“科学发展观”重要思想和十九大会议精神为思想指导，思想上与分公司党委保持高度一致，努力提升执行分公司党委各项政策的水平和分析问题的、解决问题、驾驭全面工作的能力。

20xx年，依据分公司关于学习实践科学发展观活动的总体安排，公司将落实实践科学发展观作为贯穿全年工作的主线。科学发展观中全面协调可持续发展的阐述对于保险业具有重要的指导意义。培养员工高尚的职业道德，增强保险公司的社会责任意识也是我在全年工作中始终贯穿的一项重要工作。个人方面本人坚持做到严于律己，规范行为。坚决贯彻执行上级公司决策和决议，自觉遵守公司的各项规章制度，带头搞好公司领导班子廉政建设。

三、民主决策，发挥集体智慧，充分发挥党员班子队伍的模范带头作用

凡涉及公司制度建设、运营管理、业务政策制定等重大事项，均通过会议研究决定，一时吃不准、定不了的事情，依据同志们提出的疑问，做考察调研，反复研究，直到统一认识，作出最终决定。重大事项的决定，广泛听取意见，力求决策准确。同时，增强与上级的联系，自觉请示汇报，听取意见，接受指导，争取支持，获得关心。正是因为管理民主，决策透明，才使得领导班子团结，部门关系协调，职工心齐劲弘，上下支持有力，在公司内部创造了和谐发展的良好氛围。

四、做好各项基础工作，确保集中管理工作的顺利推进。

20xx年，公司将集中管理作为实现公司正规经营的重要举措，以高效化、正规化为公司制度建设的基本原则，在业务、理赔、财务、人力、印章管理等方面做了大量工作，我公司能坚决执行上级的各项决议，健全各项规章制度，增强了制度建设和内控管理。

集中管理有利于提升服务质量，增强风险管控，实现效率优先，整合资源配置。对于提升客户服务水平，提升公司风险管控能力、高公司核心竞争力具有重要的推动作用。

五、建立健全公司各项内控制度，强化考核，确保执行力。

公司在每季度末成立考核小组依据考核方法对公司各机构的业务经营情况和内控管理情况进行了检查，对存有的问题及时提出整改意见，确保了公司的各项工作正规有序开展。保证上级公司的各项政策规定得到切实贯彻落实，有力推进了基层公司的内部管理水平和风险防范能力，使基层公司的内部管理工作有了进一步提升。

六、增强企业文化建设，推进精神文明建设发展，增强队伍凝聚力

在增强公司管理，深化公司改革，确保业务发展和效益提升的同时，我十分注重增强以党风廉政建设、领导班子思想作风建设、职工队伍建设、企业文化建设等方面为主要内容的企业精神文明建设。

20xx年，公司圆满开展了政风行风评议、新保险法颁布实施等主题活动。在追求企业效益的同时，充分发挥了公司的社会责任，在xx市树立了xx保险的良好口碑。

七、下一步工作思路

一年来，在学习与工作等方面，虽然取得了较显著的成绩，但是，仍存有一些问题需要持续的加以完善和解决，理论知识与实践水平有待于进一步提升。在今后的工作中，我将继续深入学习各种优秀的管理方法，采取有力措施，力争把发展和管理工作抓得更好。

总公司二次创业的号角已经吹响，在公司发展进入二次创业的关键历史时期，我们承担着重大责任和使命，公司的二次创业这一重大战略部署带来了严峻挑战和难得机遇。我们要将二次创业所确定的指导思想、战略方针、奋斗目标和战略任务等真正落到实处的关键，主动适应形势任务变化要求，认真学习“二次创业”的相关文件精神，明确自身发展的方向，全面提升自身的业务水平，解决发展过程中出现的各种难题，以“企业文化”为指导，高标准、严要求，认真搞好思想定位，持续强化发展观、服务意识，破除旧的思想障碍，坚持通过各种行之有效的方式持续增强学习，用实践来检验和发展自身的创新力。

波澜壮阔的二次创业，为企业发展搭建了宽敞的平台，也为自身提供了大有作为的舞台。我和大家一样，要持续提升学习力，增强执行力，发展创新力，坚持不懈地提升自己的综合实力。

**总经理工作述职报告目的篇十二**

20xx年是新公司成立后开局的重要一年，经过公司全体员工齐心协力，团结一致，克服困难，积极开拓，并一切按照现代企业制度的要求，积极科学化民主化市场化的运作，采取了精心革新，细致调整，转机建制等一系列得力的举措，赢得了新公司开门红，顺利进行了新旧交接平稳过渡与快速发展的良好局面。在新公司按照全新体制下运行的开局关键之年，我有幸亲历并承蒙董事会的信任，受聘为新公司的总经理，现就一年来的履职情况报告如下：

一、及时调整思想，更新观念，适应新体制下企业经营管理的需要

1、树立好“角色”意识，当好上级“配角”、演好公司“主角”。

作为公司的总经理，严格按照董事会的授权与经营管理范围，带领员工队伍围绕总公司下达的年度工作计划指标和企业发展的实际需要，始终坚持以人为根本，以市场为导向，以规章为支撑，积极谋划公司的营销策略与发展蓝图，建立健全公司规章制度与奖惩机制，并想方设法地开动脑筋，锐意进取，拓展市场，完善服务，开展了一系列卓有成效的经营管理工作，并积极向董事会报告与负责。

2、加强自身建设，贯彻“以德治企”的人本管理理念。

做好人，才能做好做强企业。企业管理者是企业的一面旗帜，起着领头羊的指引作用。一年来，我们本着以人为本的思想，从严要求自己，坚持以企业“经理人”向出资人负责任的积极态度，矢志不渝加强自身素质建设，努力培养正确的世界观、人生观与价值观，用积极、健康、饱满的热情与工作态度来引领管好班子、带好队伍。对公司一起事务我们坚持做到大事讲原则，小事讲风格，平常讲人格，以此树立公平、公正，平等的管理氛围，让一切有用人为公司所用，为公司奋斗。

二、以人为本，身体力行，致力培育团结、和谐、高素质的经营管理工作团队

1、采取多种措施，营造良好的学习环境，着力提高员工素质。

“人”是企业发展的第一要素，员工素质的高低决定着企业管理和发展水平。按照创建学习型社会的要求，结合企业经营管理需要，积极倡导建设学习型单位，采取“请进来、走出去”多种形式的学习教育培训方式，使在岗位人员经过培训人人持证上岗，以良好的学习氛围带动员工愿学乐学好学的学习热情，从而使企业整体文化水平与业务素质得到全面的快速的提升，为企业发展奠定坚实的文化基础。

2、坚持“以德为之，以情动之，以行导之”的管理原则，不断提升自身及班子的标竿作用。

在企业中，我们积极寻求建立科学的人际工作关系和处事方法，要求管理层在对待员工时，要用“德”立身，用“情”沟通，用“行”示范，让员工们时时处处看得见，摸得着，想得通，从而有效及时地化解工作出现的矛盾与隔阂，并积极培育团结、和谐的工作氛围，纯洁员工队伍的思想，增强企业的凝聚力，合力地完成公司的计划与任务。

三、务实创新，科学规划，着力构建适应企业经营管理需要的新机制

1、按照“简捷、高效、适用”的原则，科学设置管理层次和职能，完善逐级责任管理建制，明确各自的分工和职责，强化的部门职能作用。

2、采取用多种方式，重视人才，发挥能人作用。

根据工作需要设置部门岗位(职务)职数，对每一个岗位(职务)都制定了相应的岗位条件、工作标准和工作要求，基本完善了部门负责人、职工在新体制下的“双向选择”聘(任)用机制，月度、年终考核，优胜劣汰。

3、完善考核办法及薪酬制度。

根据全年的目标任务进行层层分解、人人细化，按照“多劳多得、按劳取酬”的原则，制定合理的薪酬分配方案，按照技术含量、劳逸程度、责任大小、工作贡献等系数指标适当地拉开岗位(职务)分配差距，绩效工资细化考核到每一个岗位。同时强化考核体系，加大考核力度，奖勤罚懒，激发企业内在活力，调动职工工作的主动性、积极性与创造性。

四、明确目标，合理安排，整合企业各项工作，做到全面协调的发展

1、加速企业标准化、正规化建设，提高市场竞争能力。

公司多年来一直没有相应的独立的燃气资质，今年根据国家现行有关规定，积极申报完善企业燃气资质及区域确定，并按照《四川省燃气管理条例》的要求，对公司企业燃气资质注册登记手续，使其合法化，为公司今后的可持续发展奠定了基础。

2、加强供气区域管理，调整发展思路，规范农村燃气安装工程。

为规范燃气市场秩序，保障人民生命财产和公共安全，明确燃气供应范围，按照四川省建设厅文件精神，以及《四川省燃气管理条例》规定，公司根据现已建成的燃气管网敷设现状和城市燃气发展规划，特申请新市、观鱼、孝德乡镇的供气区域，保障了公司的合法利益。

3、围绕董事会下达的工作目标任务，改进工作作风，全司干部职工同心协力、创新实干、扎实工作，圆满地完成了全年的工作任务，取得了较好的社会效益和企业经济效益。

五、目前存在的问题和今后努力的方向

1、进一步理顺企业外部关系，努力营造满足企业经营发展需要的良好外部环境。

2、加强自身建设，进一步提高自身素质，以适应企业工作需要。

3、科学、合理、完善健全企业经营管理机制，培育独特的企业文化，逐步建立现代企业制度，推动企业健康、有序、持续发展。

总之，一年来，总结过去，在上级的坚强领导下，经全体员工的辛勤工作，顺利地完成了各项任务，成绩是可喜的。展望未来，在其位谋其政，我当尽心尽职，勤勉工作，为公司下一年度的宏伟发展，早谋划早打算早运筹。在新的一年里，我将加强各项工作的学习，与董事会成员一起，带领公司全体员工们积极深化企业改革，以促进公司健康长远的发展。

述职人：xxx

20xx年x月x日

**总经理工作述职报告目的篇十三**

20\_\_年，在集团公司董事会和党政班子正确领导下，把推动集团公司产业实现健康稳定发展，融入到贯彻落实党的十九大精神党中，融入到集团公司发展战略的选择和产业结构的优化布局当中，统筹全局，把握重点，恪尽职守，积极作为，认真做好了各项工作。现就本人一年来职责履行及廉洁自律情况报告如下，请领导和同志们予以评议。

一、加强学习，完善自我，提高工作能力和水平

在过去一年里，本人始终按照上级党组织和集团公司党委的要求，从严要求自己，坚持解放思想，实事求是，加强党性锻炼和世界观改造，努力提高思想道德修养和自身综合素质。一是学习思想政治理论，用科学理论武装头脑，指导实践，推动工作。认真学习党的十九大精神，系统地加以认知和领会。通过学习，进一步增强了党性观念、全局观念和纪律观念，提高了政治敏锐性，坚定了理想信念。二是加强业务知识学习，提高工作的理论水平和组织能力。着重学习了经营、管理、领导科学等方面的知识。通过学习，提高了自身的决策能力、组织协调能力以及领导艺术水平。在学习的过程中，能够勤于思考、勇于探索、敢于创新，做到重实际、说实话、办实事、求实效。

二、积极作为，潜心谋事，认真履行工作职责

20\_\_年，按照集团公司党委安排，我兼任公司总经理，负责全面行政工作，在同志们的大力支持下，本人兢兢业业，恪尽职守，积极做好各项工作。一是坚持“安全第一、综合治理、预防为主”的安全生产方针。牢固树立“零容忍、零轻伤”安全理念，扎实开展各项安全工作，实现了公司成立以来无安全事故的良好局面，保持了企业和谐稳定。二是加强技术攻关，加快科技成果转化。全年开展技术创新项目70余项，较好地促进了集团公司技术水平的不断提高，解决了生产中的一些技术瓶颈问题。三是加强产品质量管理。建立完善了质量教育培训和监督管理机制，促进了产品质量的持续改进和稳步提高，塑造了神火品牌产品良好形象。四是加大产品结构调整力度。夯实差异化竞争优势，高端产品生产比例不断加大，提升了产品的档次和市场竞争力。五是精细化管理工作不断深入，强化了生产现场管理和过程控制，规范严格了工作标准，提高了生产效率，实现了节能减排。六是超前谋划，积极应对。加强市场调研，积极走访客户，克服经济增速放缓、市场低靡不振、行业竞争加剧以及部分生产条件变化带来诸多问题和挑战，较好地维护和开拓了市场，保证了生产经营工作的顺利开展，促进了企业健康稳定发展。

三、注重预防，率先垂范，认真抓好党风廉政建设

(一)高度重视，工作指导到位。一是严格落实党风廉政责任制，从源头上杜绝党员干部发生违纪现象，在工资分配、物资采购、产品销售、资金管理等重要关口上，继续做好了重点监察。二是按照集团公司要求，组织开展了“提升素质，规范执法、端正作风、树立形象”专题教育活动。认真落实了《领导干部个人事项报告制度》。三是扎实推进了廉政风险防控规范权力运行机制建设。认真查找了个人职责范围内的廉政风险点，分三个层面认真查找了可能存在的风险，并明确了风险等级，做到查找的廉政风险点定性准确、客观、具体，进一步增强了责任意识、廉政风险意识和防范意识。

(二)狠抓落实，务求取得实效。一是制定了公司《20\_\_年纪检监察工作要点》、《关于加强廉政风险防控规范权力运行机制建设工作方案》、《关于做好20\_\_年“双节”期间党风廉政建设工作的通知》等一系列制度代好前，把管理重点放在领导干部权力的运行上，进一步规范领导干部的从政行为，强化对领导干部权力运用的约束，从根本上铲除滋生腐败的土壤。二是在完善规范、强化管理上下工夫，结合公司内部控制建设，使财务管理制度得到严格落实。三是深化企务公开，公司以橱窗、内部网络为窗口，把生产经营管理、干部考核及使用、人力资源管理及职工切身利益方面等方面的信息及时传达给每位职工，保障职工的知情权，促进了职工民主监督工作。

(三)严以律己，廉洁从政。本人能够自觉遵守领导干部廉洁自律各项规定和要求，严格按制度办事，自觉将自己置于党组织和职工群众的监督之下。坚持民主集中制原则，凡重大事项，一律经领导班子集体研究讨论确定。我坚持严以律己正确对待手中的权利，一年中，自我回顾检查，没有任何违反省市关于党员干部廉洁从政和领导干部廉洁自律有关规定的行为;没有利用手中权力为亲属和子女调动工作岗位;没有向基层搞不正之风;没有安排亲朋好友接包任何建设工程;没有公车私用;没有用公款大吃大喝及参与高消费活动;没有组织或参加公费旅游，没有收受他人钱物;没有参加赌博，没有任何经商活动，没有在其他企业和单位兼职及领取报酬情况;年内没有操办任何婚丧喜庆事宜，维护了自身的良好形象。

四、 存在的不足和今后努力的方向

一年来，自己在贯彻落实科学发展观和推动企业发展方面做了一定工作，取得了一些成绩，得到了班子成员和全体干部职工的有力支持。在看到成绩的同时，实事求是地说，我还有这样那样的缺点和不足。在今后的工作中，我将进一步加强政治理论学习，解放思想、更新观念、开拓思路，转变工作作风，提高工作效率和质量，为集团公司建设发展做出自己应有的贡献。

以上述职，敬请领导、同志们批评指正。

**总经理工作述职报告目的篇十四**

一、刻苦钻研勾兑技术，不断提高品评勾兑水平

勾兑是白酒生产中的关键工序，它对于成品酒的感官质量起着至关重要的作用。我从提高自身业务水平入手，认真积累生产中的实践经验，不断提高产品勾兑水平，在勾兑工作上力求精益求精，尽善尽美。

1、为不断提高业务水平，积极参加全国白酒技术研讨会及评酒学习班，系统学习了理论知识，广泛与专家及同行交流经验，切磋技艺，使自己的品评勾兑技术有了进一步提高。发表了等多篇论文。在日常工作中，我坚持深入车间、班组及酒库进行实践，具备了较高的品评勾兑技术。

2、强化勾兑技术，不断改进勾兑工艺。几年来，为确保成品酒的质量，提高琅琊台酒的优级品率，将自己多年来的工作经验及研究成果应用于生产中，优选琅琊台最佳配方，使研制开发的系列琅琊台酒先后被评为市优、省优、部优产品，连续多年被青岛市人民政府授予“青岛名牌”称号，被评为山东名牌、山东省十大品牌之一，并被推荐为中国名牌评审，05年获全国优秀产品奖。

3、成功的将色谱分析和计算机辅助勾兑相结合，从设计产品的骨架成分入手，通过大量的试验数据，精心确定酒中各种微量成份的比例关系，使产品勾兑方案更精密，更准确，产品质量更稳定。自2024年以来，连续五年被山东省一轻厅评为优秀产品，省质量监督检验所推荐产品。

二、加强质量管理，不断提高产品质量

质量是企业的生命，而产品的质量检测是保证产品质量的重要手段。我立足于自己的岗位职能，从提高质检队伍的业务素质入手，不断完善检测手段，提高技术水平，进一步健全质量检测体系。

1、加强质检队伍建设，提高质检队伍的业务素质。一是注重人才的选择;二是加强质检队伍的业务培训，每年至少举办2次质检人员培训班，使质检队伍的业务水平得到了明显提高。

2、完善质检手段，改进检测方法，不断加强检测工作的硬件建设。整合公司分散的技术力量，将质检处、白酒、果酒、生化研究所集中到技术中心办公楼，使资源、设备、知识互补共享，购置了原子吸收等检测试验设备，改善了研发实验条件，增强了公司的检测能力及技术水平。

3、进一步健全公司的质量管理体系。深入贯彻iso9001，iso14000质量环境标准，结合公司的实际情况，主持建立了以公司、车间(科室)、班组“三位一体”的质量检测与监控体系，使公司的质量检测工作日趋完美。

三、加强工艺管理，提高基础酒质量

自任职以来，我不断制订和完善了各项工艺及操作规程，为组织生产提供科学依据。

1、科学制订生产工艺。科学技术的进步与提高，先进设备及生产方法的应用，使原有生产工艺已难发挥其应有的作用。针对这一情况，我先后主持制订了《低度白酒生产工艺》等工艺技术文件，为及时组织指导生产，提供了科学依据。

2、不断改进生产工艺。粮酒生产窖池夏季掉排是酒类生产厂家公认的技术难题，经过多年的探索实践，我带领技术人员，深入研究，大胆尝试，提出了特曲酒夏季压排的工艺改革措施，杜绝了夏季掉排现象。不但窖泥老化程度大大降低，而且窖池换泥频率由1次/年降为1次/3年，每年为公司节约资金40余万元。为提高基础酒的质量，我深入粮食酒车间班组，进行了详细的观察，总结制定了量质摘酒操作标准，并指导班组分级摘酒，然后再经公司评酒员品评后分级贮存，基础酒质量有了明显提高。

四、加快新产品研制开发步伐，丰富琅琊台系列酒品种

1、针对不同市场的需求、开发研制新产品。我带领研究所人员，积极研制开发不同风味的琅琊台系列白酒及果酒，既丰富了琅琊台酒系列，又满足了不同地区消费者的需求。2024年研制开发28度琅琊台酒获得青岛市科技进步奖。20xx年研制的26度琅琊台酒获青岛市科技星火奖，20xx年琅琊台白酒又被中国食品工业协会授予“中国白酒质量优秀产品”称号，为企业开拓扩大市场，增加经济效益起到了较大推动作用。

新产品奖。开发的衣康酸二甲酯在获山东省轻工科技进步二等奖的同时，被国家科技部、质检总局、环保总局列为国家重点新产品。衣康酸酐、缓蚀阻垢剂被青岛市科技局评为高新技术产品。

五、抓好技术创新，不断推动企业技术进步

多年从事技术工作，使我深刻认识到，搞好技术的改革创新，特别是走高科技路线，对于提高劳动生产率及产品质量、降低产品成本、提高企业经济效益均有较大的推动作用。因此自任职以来，一直把技术创新放在重要位置来抓，主动承担科技攻关责任，取得了很好的效果。

1、根据公司多元化发展的需要，在高科技生物化工产品衣康酸的生产基础上，与高等院校合作开发了衣康酸二丁酯和衣康酸二辛酯，已有成熟的生产工艺。在缓蚀阻垢剂的开发研究上，一是对其进行复配，提高阻垢率1-3个百分点，每吨可降低成本500-1000元，二是开发缓蚀阻垢剂的配套产品清洗预膜剂，该生产技术已经基本成熟，每年可为企业增加利润20多万元，为企业在生物高新技术领域又多一竞争力。

2、开展白酒净化介质的再生实验。粮酒净化介质不仅使用寿命较短，且有较强的吸附性，使粮酒的部分香味成份被吸附掉。我通过净化介质的再生试验，研究开发了净化与过滤相结合的技术，不仅处理量由180吨增加到300多吨，吨酒处理成本由17元/吨降至8.4元/吨，其寿命延长提高了80以上，并且将老化介质所吸附的香味成份提取应用到低档白酒中，使低档白酒香味增强，勾兑成本从148元/吨降至96.8元/吨，年为企业节约40多万元。既提高了产品质量，又降低了成本。

3、针对老窖泥易老化的现象，推广应用了己酸菌液养护窖池的办法，在菌种的选择、配方的调整、培养等过程进行了多次的试验改进，有效防止了窖泥的`退化。

4、推广使用酯化液生产大曲酒。充分利用尾水、黄水的优异成分酯化生成浓香型的主体香气成分，来提高产品质量，在生产酯化液时改进配方，提高酯化温度，延长酯化时间，并调整了酯化液的使用量，有效的提高了产品质量。

5、积极研究新工艺、新技术。在对日本烧酒生产工艺及菌种不了解的情况下，仅靠日本样品酒的口感品尝，对其生产、蒸馏方式及菌种的培养优选等进行了大量的试验，现生产工艺基本确定，准备批量生产。

六、建立健全标准化管理体系，提高了公司的标准化水平。

同时根据质量、环境管理体系的要求，制定内审计划，组织评审，及时修改相关文件，建立健全了标准化管理体系，促进了质量、环境体系的有效运行，提高了企业管理水平。20xx年琅琊台集团公司被国家标准化委员会列为国家标准化良好行为示范企业试点单位。目前正带领公司积极创建国家4\*\*\*标准化良好行为示范企业。

七、积极投身学术研究

从探讨研究的角度出发，积极撰写技术论文，以供同行参考，共同提高，推动行业技术进步为目的。近两年来共有四篇论文在国家及省级刊物上发表。

我非常热爱白酒事业，二十多年的工作经历，使我深刻认识到“学无止境”，在以后的工作中仍将坚持把学习放在重要的位置，理论与实践结合，争取取得更大的成就，并希望得到各界老师的指导与帮助。

**总经理工作述职报告目的篇十五**

20xx年我们主要抓好了以下几个方面的工作。

一、积极响应上级各项经营决策，着力推进经营目标完成。

20xx年，通过开展首季开门红、田园虚拟网建设、暑期宽带业务发展竞赛、沃精彩活动竞赛等一系列活动。各项业务发展目标基本达到了预期。

1-10月份完成通信收入20xx.02万元，10月份完成通信服务收入200.24万元，本月通信服务收入环比增幅3.40%。

二、强化服务支撑能力建设，促进全员服务意识提高

在服务方式上，我们继续深入执行“一站式”和“首问责任制”服务制度。为贯彻落实上级公司行风建设工作精神，树立联通新网络、新服务的良好企业形象，我们响应市公司号召，开展了“迎国庆、迎全运、创优质服务、树行业新风”主题活动：一是开展开展“我服务、我精彩”服务竞赛;二是开展“倾听客户心声”专项活动;三是畅通投诉渠道，解决服务热点问题。我们还进一步优化投诉处理流程，明确各环节的处理要求和时限。对客户反映的问题要快速反应，使问题在第一环节得到“有理、有利、有节”地积极处理，提高投诉处理一次合格率。

我们通过开展“多说一句话”活动来加强服务窗口主动营销工作，同时严格落实“首问责任制”，规范服务工作执行力，促进了全员服务意识的提高。

三、重视企业基础管理，积极稳妥地完成融合重组和定岗定编工作

在市公司的统一领导下，我们贯彻落实企业融合重组，在深入交流、协同发展的基础上，稳妥有序地完成了xx联通与xx网通的合并重组，搭建了新公司组织构架，人员安排快速到位、各部室、中心成功整合。融合后我们走上了全业务经营之路，综合通信能力明显提升，改革重组成果得到了市公司、县委县政府和社会各界的高度关注和广泛认同。

进入下半年，根据公司发展形势提出的客观要求，在市公司指导下，我们按照定员定编工作的要求和标准，紧密结合公司生产经营工作的实际情况，通过调研、座谈、谈话沟通等方法，积极稳妥地完成了定员定编工作，科学合理地调配和充实了一线力量。

另外，我们还下大力度推行了kpi考核制度、进一步细化完善欠费、预收款，积分考核等办法、加强成本控制，财务风险防范能力得到了有效的提升。

四、保持求真务实，扎实勤奋的工作作风，认真履行廉洁自律各项规定

20xx年以来，xx分公司坚持一手抓生产经营和企业重组，一手抓党风和反腐倡廉建设。始终把学习宣传、贯彻落实廉洁自律七项要求作为全年公司领导班子人员作风建设和廉洁从业工作的一项重要任务，抓好落实。领导班子成员深入开展落实科学发展观活动，带头学习、带头进行廉洁承诺、带头自查自纠，进一步解决了工作中发现的问题，巩固了自查自纠工作成果，保持了求真务实的工作作风。

总经理的工作述职报告

点击下载文档

文档为doc格式

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn