# 2024年公司经理年度工作总结(汇总12篇)

来源：网络 作者：落花成痕 更新时间：2024-06-26

*总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望...*

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**公司经理年度工作总结篇一**

尊敬的公司领导，同事们大家好!

20--年已经即将逝去，崭新的一年也即将开始。整整一年的忙碌也即将告一段落。回头看一看这一年的工作，真的让我觉得很惭愧。在07年末的时候，我已经预料到今年的艰难之处--07年我们是在打江山，08年则是在治理江山。说到这里，我们还真的没有预料到08年竟然是个市场的灾荒年。在这一年中，我们的心情都是起伏不定的，先是国家大事，跟着是行业艰难，还没等我们喘过气来，08年就没了。这就意味着09年我们的工作担子会更加沉重。接下来我将对我们业务部在今年一年中的工作做一下深刻检讨，希望得到大家的指导和批评。

一 组织机构和人力资源

07年末--08年初，公司投入了大量的经费为业务部四位较出色的业务员配了车，公司也因此在组织机构方面做了较大的调整。因为考虑到团队合作和提高车辆使用率的问题，我们依托这四名较优秀的业务员建立了四个业务小组，分别由四人任组长。最初要求各组在三个月内健全队伍，配额三人，即一名组长加两名组员。我也开始帮助他们招聘人才。但是由于方向的错误和对所聘用人员的要求过高，造成进入公司的六名新员工都在半年之内先后离岗。虽然人员流动是正常现象，但是全军覆没确实有些说不过去。不管怎么说，我们没能留住人，就证明我们在某些方面出现了错误或失误。

第一，我们招聘的对象有问题。应届大学本科毕业生，本身就是极不稳定的群体，他们要求的是长久稳定的收入和良好的个人发展空间，而我们这样以销售为主的公司在这些激情澎湃的孩子眼力是没有这样高地位的。

第二，我们没有成熟的新人培训方案。刚出校门的孩子虽有冲劲，但是他们没有社会阅历也没有工作经验，他们在学校里依靠更多的是导师或教师，离开了课堂和老师他们找不到快速学习的法门，当他们需要快速找到到兴趣和方向的时候，我们却没能迅速提供。这就造成了他们的一个心理落差，逐渐激情消失，工作也就失去了动力。

第三，我们现有的团队还不够优秀。人以群分，虽然我们所聘用的这几个员工并不都是那么出色，但是他们最想加入的确是正规军，他们希望自己成为最优秀的团队中的一员。但是我们无论个人能力还是从团队资质，都没能达到他们的要求。松散的管理体制，无力的要求，这些也是他们逐渐离开的一个原因。

总之，我们从这次招聘中还是领会了一些道理。我们最需要的并不是高学历、高素质的人才，而是中素质、中学历、高经验、低要求的人才。我们在今后的招聘工作中，一定要淡化对学历的要求，但要注重品质和经历，重点放在经过一段时间磨练的相关行业流动销售人员的身上，因为他们已经过了预热期，只要品质好、略微有些销售经历，而往往这部分人群对工资和企业的要求不一定很高。我们还必须制定一整套的招聘和培训方案，力争用最短的时间对新员工进行科学考核，并使他们的工作能力和忠诚度有大的提升。另外，我们还要针对公司现有的员工进行定期的培训，对现有的老员工进行严格要求，从而不断提升团队的战斗力和凝聚力。

二 执行力

关于执行力的问题，公司的两位老板已经多次提到。在我看来，执行力应该分成两个环节，一个是反应，另外一个是行动。首先，有很多一部分工作是需要团队合作或者分工才能完成的，这个过程的指挥者需要有快速反应的过程，分工结束时就是行动。在两个环节的连动过程中，团队的指挥官也就是部门主管的责任是最大的，因此我认为执行力不好，部门主管罪不可赦。借此机会，我也向大家检讨。之前我在执行的时候，一般都只有一个步骤，那就是分配。错误已经很明显了，我缺少了指挥、监督以及检查(或者说验收)。我也决心在今后的工作中，严格要求自己，争取做执行的标兵。

三 市场开发和维护

07年工作中最漂亮的就是家装渠道的成功开发，但是08年在这方面却几乎是一无所获!首先在家装渠道方面，我们虽然对一些主流客户做了大量的工作，力争使资源的利用率达到最高，但是我们的努力似乎没有取得过多的好成绩。那么09年我们应该从什么方向上来扭转这个局面呢?我认为应该从细节做起。我已开始和负责家装渠道的人员探讨一些我的想法。首先是对渠道客户的定位和分类，把渠道客户的销售业绩拿出来分析，先把以我们为重点的客户找出来，放在首要位置，因为这些是我们最忠实朋友，我们也应该最重视;接着是把有一定销售能力但并不以我们为主的客户，先找到他们的重点合作对象，再了解他们合作好的原因，一对一的做针对性的方案，力争扭转乾坤;最后才是那些能力一般又没有方向性的客户，自然不能放弃，但是不必要投入太多的精力和物力。我始终认为对渠道来讲对客户的维护重于开发，我们必须要先学会防守再去进攻，否则得不偿失。

工装市场更糟糕。09年市场环境不容乐观，从大的方向来看，由于经济危机的影响，短期内楼市的情况不会有太大的好转，老百姓都处在恐慌中，买房、投资都很谨慎，买房子的少了，精装的少了，甚至有些计划重新装修的小型企业都会将计划推迟。总之就一个字--难!但是我们可以从另外一个方向上多少嗅到一点乐观的味道，那就是国家的基本建设。我对明年的工装市场的看法是，大型采购会增加，反之小型的工装可能会较往年有较大的缩水。这就需要我们把重点工作放在大型工地上，作好明年的投标和公关工作，力争在恶劣的环境下找到夹缝以保平安。

小区推广在07年是空白，08年我们开始认识到了这个环节的重要性。在同行业，已经有很多的先行者无功而返，大家都在摸索最便捷的路。这条路实在是不太好找，但是我认为首先是我们要选择一个目标，如果没有最终的目标，我们就没有办法确立方向。所以我们在08年着手做小区推广之前就定向为“以宣传和推广为主要工作，力争提高我们的商品在小区的占有率”。目前这项工作正在试进行，我相信只要我们能坚定的沿着已确定的目标，一步一个脚印的走下去，就一定会取得成功。09年，我们还是要把重点广告投入放到小区，但是一定要作好小区的定位和可行性分析，并找到性价比最高的传播方法，并作好一系列的服务工作，力争让用过我们产品的客户做我们的宣传媒介，从而带动其他消费者购买。

五 业务部部分经验教训的总结和检讨

1各组实力的失恒。当我们指定08年销售任务的时候，我们过多的把业绩目标理想化了，却忽视了各组综合实力的评估。竞争和勉励是重要的，但是如果游戏开始的时候就存在着不平等，那么就缺少了乐趣。当我们注意到这一失误的时候，后果已经很严重了。我有个愿望，我希望在我们的帮助和指导下，让落后的这支队伍重新回到游戏中来，找到自信，找到方法继续玩下去。但是这毕竟是工作，我将把努力倾注到失恒的一方，只要他不放弃，我们就不放弃!我在追我老婆的时候说过一句话，直到现在我想起来自己都感动--我的一只臂膀是属于你的，只要你挽住，我就不会放开。我只相信一个道理--人定，胜天!我不想以失败告终，不管是选择的失败还是指挥和辅佐的失败，只要有失败的存在我们的团队就不再完美。我在追我老婆的时候说过一句话，直到现在我想起来自己都感动--我的一只臂膀是属于你的，只要你挽住，我就不会放开。

**公司经理年度工作总结篇二**

各位同仁：

大家好！今天，我非常高兴能与大家在这里欢聚一堂，召开这新年度的第一次工作会议。这次会议的主要任务是总结回顾过去一年的工作业绩，表彰20xx年度涌现出来的先进个人，部署落实20xx年的工作奋斗目标，谋划新年度的发展蓝图，是一场“同舟共济拓市场，众志成城强管理”的动员大会。

20xx年是规划的收官之年，也是苏州加快转型升级的关键一年，对于我们公司，这一年同样可谓是“困难和希望”并存的一年。在中鑫公司的大力支持和我们大家的共同努力下，紧紧围绕“外树形象拓市场，内抓管理提素质，改革机制注活力，降本增效求发展”的四大方针，在过去的一年中取得了不俗的成绩。具体表现为如下几个方面：

1、施工产值创新高、创优达标，企业品牌进一步提升。全公司完成施工产值达2亿元，其中市政工程、土建工程产值与往年相比均有明显的上升。目前，渭塘养老中心、东创科技园一期、平江锦莲河河道整治工程这三个项目都已被苏州市安全监督站确认为“市级文明工地”，其中渭塘养老中心工程还被推荐为“江苏省文明工地”，并已经上网公示。去年，我们公司还被新区工商局评为a级信用企业，并且正在申报市级“重合同、守信用”企业。20xx年我们公司还通过了北京中大华远认证中心的“三合一体系”审核验收，这些都为提升企业品牌增添了后劲。

3、市场进一步开拓。去年我们进入市场投标53次，中标6次，中标率为11。3%。中鑫分公司投标15次，中标4次，中标率为26%。这些成绩的取得与经营部的同志们兢兢业业、恪尽职守，积极克服各种困难的工作作风是分不开的。

4、工程生产及进度控制有所加强。在工程部曾文福经理的辛勤带领下，在与各

项目部签订了质量、进度、安全控制协议书的基础上，采取多督促、多沟通、多协调的方式方法，在工程生产及进度控制方面取得了较好的成绩。特别是朱巷主体框架施工，项目部组织木工、钢筋工、砼工立体交叉流水作业，保证了6天一层主体框架施工进度，赢得了业主、监理及设计单位的一致好评！

6、人力资源进一步优化，注重企业文化的培养以及员工培训教育、职称评定等。随着业务的不断拓展和规模的不断壮大，20xx年度我公司先后招聘和引进了一大批懂经营、有技术的人才，专业人才队伍不断壮大。与此同时，公司从“以人为本”的角度出发，结合公司的实际情况，逐步为70名职工缴纳了社会保险基金，从而为他们解决了养老、医疗、工伤、失业、生育等后顾之忧。对于那些特别优秀的管理人才，公司除在待遇上予以保障外，还对他们提供了福利购车和车辆使用相关费用的补助。除此之外，继海南三日游之后，20xx年，公司组织了以“开拓视野、丰富职工文化生活”为目的的世博之旅。经过这一年的努力，公司目前共有一级建造师3人，二级建造师16人，高级职称3人，中级职称5人，初级职称7人，员级职称4人。人才结构更趋合理，专业人才不断壮大。

7、资质升级就位工作稳步推进。过去一年里，我公司市政增项升级工作已通过专家组评审，为专业工程的市场拓展提供了广阔的平台。

8、深化改革，制度化管理。去年初的工作会议上，为增强员工工作的责任感和敬业心，调动员工的主动性、积极性和创造性，公司制定了一系列的管理条例和奖罚制度。通过一年的实施，年前，我们已将职工的学历、职称、证书证件等纳入到考核工资中去，今天，我们还将会参照管理条例的相关章节对相关集体及个人给予奖励。建立制度的关键在执行，这样的制度才有生命力。制度化管理也将是企业实现可持续发展的关键。

总的来说，刚过去的一年，是不平凡的一年，这些成绩是在市场竞争激烈的环境下取得的，成绩来之不易，成绩有目共睹，这些成绩的取得，与项目经理，与在坐的所有管理人员是分不开的。因此，今后我们要形成大的合力，勇于开拓，攻坚克难，从而确保企业快速稳定发展。

1、企业发展的战略思想

以开拓市场为起点，以项目管理出效益，以优质创品牌，正确处理市场开拓和管理创新的关系。坚持一手拓市场，一手抓管理的工作局面，做到两手都要抓，两手都要硬，力争20xx年在市场开拓和管理创新上有较大突破，为企业平稳，快速发展打下良好的基础。

2、20xx年的奋斗目标

（1）签订合同产值4亿，实际完成产值3亿，力争承接市政项目2个。

（2）创市级以上优质工程2项，其中省级优质工程1项，分解为：

东创科技园创省级优质工程

北桥生产厂房市级优质工程

（3）创省、市级文明工地2项。

东创科技园创省标化文明工地

北桥生产厂房创市级文明工地。

20xx年是开局之年，为确保企业在新形势下能够继续保持较快的发展速度，现针对我公司的实际情况，提出如下工作任务：

（一）强化责任，加大管理力度

强化责任必须做到从严管理，摆好位置，各项目部要真正担负起拓一方市场，保一方平安，担一方责任的管理职能，加大对工程项目的管理力度，针对近几年来出现的重经营轻管理的现象，新年度必须认真反思，总结经验，切实把监管放在第一的位置，抓实抓好以下几点：

（1）切实加强对管理职能部门和人员的配置，选择有责任心，有技术且综合素质较好的人才充当监管责任人。

（2）落实项目经理责任制。任何工程项目管理过程中发生的偏差，包括工程进度延误、质量不达标、安全生产不重视、文明施工跟不上，成本控制不严等等，都与项目经理有关。公司各部门负责人，特别是我们工程部、质量技术部、安全部、财务部接触较多，看的最清楚，要及时把问题消灭在萌芽，重大隐患做好事前汇报及分析工作。切实完善各类审批程序，严把审核关，特别是涉及合同签订的，有关文书的审核均须从严把关，尽量把问题考虑周全些，重大事情须进行会审工作，避免后患。

（3）切实做到责任分解工作，实行绩效和薪酬的挂钩，并严格实施考核。

（4）切实完善责任追究制度，对发生重大经济纠纷，影响公司声誉的责任人将实施责任追究制度。

（二）创优达标，树立品牌意识。

新年度，我们要根据工程实际情况，制定创优达标的计划和措施。大家知道许多新市场的开拓需要一定的优质工程业绩，部分地方还要求是本区域的创优达标的业绩，因此创优达标不仅仅是企业的品牌，而且对本地的市场开拓也十分必要。

（三）诚实守信，提升公司的社会信誉

做人要诚信，做事要诚实，反映了一个人素质。同样企业要诚信，项目要诚信，班组要诚信，只有这样，才能赢得信誉，树立企业形象，从而赢得商机，提升效益。新年度、我们对项目经理的吸收、劳务队伍、班组的选择及人员的招收从严把关，多去考察，特别是对有劣迹和赌博等不良行为的人员的严格控制，这方面的教训，我们已碰到了不少，教训极其深刻，引以为戒。对个别不讲诚信，不讲原则，对公司造成不良影响的项目和班组要严把入门关，宁可业务不接，也要确保企业的信誉和诚信。

（四）以市场为导向，调整结构，发展多元经营

在市场经济条件下，企业一业为主，多种经营是一条求得生存发展的必经之路，针对公司现状，要抓好多元化经营，优化产业结构，寻求新的经济增长点，以适应市场变化，适时调整产品结构，只有通过寻求新经济增长点的建立，企业才有旺盛的生命力。公司于去年初成立了“苏州市德运建筑设备租赁站”，今年还将会成立一个劳务公司和一个投资公司，力图实现企业的多元经营。

（五）人才培养，保障发展后劲

仅对企业不利，对本人的成长和技能的提高也十分不利。长此以往将出现企业人才队伍断层，不利于企业的长效发展。新年度必须注重人才的合理使用，按照工作技能、能力和综合素质进行定期测评，对优秀人才要不拘一格进行提拔使用，在待遇上予以保障，克服论资排辈的现象，真正做到人尽其才，发挥作用。严格实施优胜劣汰的考核机制。同时加快一、二级建造师考核，三类人员的培训及中、高级职称的评定工作，尽快满足人才的需要，满足投标及资质升级的需要。

各位同仁，摆在我们面前的任务艰巨，责任重大。20xx年度的目标已经明确，大家必须以高昂的工作激—情，以全身心的投入，努力完成20xx年的目标任务，共同为企业做大做强做好作出贡献。

今天的会议，我们总结了20xx年的工作业绩，提出了20xx年的工作目标和工作任务，让我们继续发扬“求实、拼搏、创新、发展”的企业精神，积极开拓进取，加强质量安全管理，树立企业形象，打造正亚品牌，为再创佳绩而努力奋斗。 新的一年已开始，我们应正确把握好机遇，克服困难，同舟共济拓市场，众志成城强管理，新年度实现新的跨越，上新的台阶。

最后祝大家身体健康、工作顺利、万事如意，谢谢大家！

**公司经理年度工作总结篇三**

20--年，在和的直接领导和大力支持下，我公司围绕“依托、开拓发展、做大做强”的发展思路，创新工作模式，强化内部管理，外树公司形象，努力适应新形势下对物业管理工作的发展要求，在强调“服务上层次、管理上台阶”的基础上，通过全体员工的共同努力，较好地完成了全年各项工作任务。截至12月底，我公司共实现收入万，总体实现收支平衡并略有盈余，基本走上了自主经营的发展轨道。现将我公司20--年主要工作总结如下：

一、全力配合我们集团地产开发，小区管理品质不断提升

今年，为了配合我们集团的物业发展，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、期刊、物业报、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“724”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，筹备成立上海分公司和深圳管理部，克服非典困难及异地资源短缺问题，全力投入深圳湾、北京小镇和国际花园、上海春晓和等项目的前期介入和销售配合工作，全面展示物业管理良好形象，满足集团地产销售配合工作的需要。

今年，针对北京小镇存在的问题，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。

今年以来，嘉园、等6个小区先后成立了业主业委会，花园业委会完成改眩金海湾、花园、翠园等9个管理处完成了物业管理合同的续签工作。海景顺利通过安全文明小区的复检工作;新城小区通过市级安全文明标兵小区的考评;彩世界通过深圳市物业管理示范小区考评;嘉多利花园通过广东省物业管理示范小区考评;公司通过质量体系认证复审，同时被沙头办评为环卫工作标兵单位。太阳新城、嘉多利花园两个小区清洁工作实施外包;碧华庭居、翠园消防系统进行了外包。金海湾花园电梯签订了外包协议。为公司相关外包工作进行了有的尝试。

二、品牌宣传效应显现

今年，为配合公司市场营销工作，公司切实加大了品牌宣传。根据“管理项目树品牌，顾问项目创效益”的思路，以开发商、中介公司和物业管理同行为重点宣传对象，一方面打造塑造精品小区，通过让客户参观小区以及接受业务培训等方式，亲身感受物业的管理，达到业务拓展的目的，仅金海湾花园，全年共接待公司、地产、集团、置业的参观超过一百批次，参观人数近千人次，同时接待了来自西安、桂林、洛阳、南京、石堰等全国各地顾问单位物业公司人员的实习。另一方面，我们以报纸、广告、参展等多种形式，全方位进行品牌宣传。

三、市场拓展频创佳绩

20--年，在抓好集团开发物业管理品质提升的同时，我们还按照集团领导的要求，丰富公司的物业管理类型，延伸产品线。自去年实现写字楼顾问管理市场突破后，今年再接再厉，取得了写字楼(万基大厦)、酒店式公寓(白领公寓)、学生类公寓(重庆学府大道69号)以及中心区顶级豪宅(熙园)等业务的拓展，尤其是万基大厦与白领公寓的接管，实现了该业务市场零的突破，标志着公司产品结构开始进入真正意义上的调整。

今年，公司以品牌求发展，将精力投入到中高档市场的开拓上，注重项目的投入产出，理性选择合作伙伴，全年新签22个项目，其中：全委项目6个，顾问项目16个。新拓展项目的管理面积243万平方米，其中：全委项目64.2万平方米，顾问项目8.8万平方米。目前，公司共接管项目118个。其中：全委项目34个、顾问项目84个;管理总面积1648.6万平方米，其中：全委项目389.4万平方米，顾问项目1259.2万平方米。

至此，公司管理项目已发展到全国31个城市，其中今年新拓展城市8个，分别为洛阳、厦门、佛山、宜兴、烟台、潍坊、海口、镇江。

四、管理工作改进明显

进一步强化清单式管理，推行月度工作计划考核网上填报和考核，网上工作日记填报、顾问项目管理信息填报等，规范提升了管理的力度和效率。

完善顾问运作工作指引，强化前方项目经理，后方专家顾问团的运作，保障并进一步提升项目管理品质。

积极搭建物业管理网上办公平台，先后开发包括计划考核、项目管理、物流管理、人力资源等在内的十余个模块，为公司办公信息化建设奠定了坚实的基础，提升了公司形象和管理效率。

加强分支机构财务核算、稽核、审计管理力度，建立了公司经济效益测算模式、对分支机构业务管理及指导的体系，改变了财务部原简单的核算职能，确立了财务管理在日常工作中的作用和地位。

品质管理体系的健全完善，作业操作文件体系的修订、品质检查方法的改进、质量问题的整改跟踪督导，逐步形成兼顾、覆盖各地管理的管理体系建设。

完成会所移交工作，改进会所经营管理，有效的改变各会所长期亏损的局面，逐步形成良性运作。

安全管理工作的改进提高，保安人才的建设、小区封闭式管理的实施、安全管理垂直管理模式的探讨和尝试，保安员社保、工资改革、居住伙食条件的改善，推动安全管理的有效实施。

小区设备管理模式的探讨和实施，工程部在业务管理地位的明确，强化了各小区的设备日常维护工作，改善了设备运行效果。

狠抓制度执行落实，通过月度工作计划和考核、工作日记、着装、劳动纪律等的检查，确保公司各项制度得以执行。

分公司基础管理工作的强化及区域运作模式的总结。

五、人才队伍建设效果显着

今年以来，公司就人才引进的渠道和方式进行了探讨，人员招聘组织、管理的改进，为公司在人才引进特别是高素质人才引进奠定了基矗一方面立足业绩考核和能力评估，不拘一格，积极选拔内部人才，共晋职晋级169人。另一方面大胆引进外部人才。通过参加现场招聘会、网络发布招聘信息等手段，共招聘管理层员工96人，本科以上占31.2，其中硕士生1人，本科生29人;主办以上占48，其中主管11人，主办35人。同时加大对项目管理人才和保安骨干的招聘力度，共招聘项目管理人员24人，保安骨干20人。

推进保安招聘与基地化建设。通过多种渠道，与多个学校、人才市场建立了长期合作关系，进一步完善保安的基地化建设，共招聘518余名保安员。

在公司内部推行三级培训管理，公司级培训共计16次;职能部门组织对口培训共计24次;部门内训约计774次。管—理—员培训时间达121.5小时/人年，保安人员培训时间达126小时/人。

六、企业文化精彩纷呈

这里特别值得一提的是，在年，我们遭遇了前所未有的非典疫情，在这场没有硝烟的战斗中，我们的管理处广大员工身处战斗第一线，承受住了巨大的压力，在公司的高度重视与细心指导下，积极投入到抗击非典的工作中去，以无私奉献的高尚品质，为防抗“非典”做了大量的工作。如长期坚持对小区进行消杀、消毒，向全体业主宣传抗“非典”知识，努力为业户创造一个健康安全的生活环境。尤其是在北京成为非典重灾区，碧华庭居、彩世界管理处分别出现一例疑似病例的情况下，我们的员工没有退缩，他们克服自身的恐惧，忠于职守，不顾个人安危，一如既往地坚守在工作最前线，表现出优秀的职业素养和崇高的思想品质，赢得了开发商和业主的嘉许和赞誉，也展现了物业公司强大的企业凝聚力。

虽然遭受了非典，年公司企业文化活动和社区文化活动依然有序进行。公司组织了女员工“三八”节旅游，先进员工赴韩国旅游，并成功举办了“司庆杯”篮球赛。同时，公司还积极参与集团组织的各类活动，先后参加了集团“创新杯”保龄球赛、“诚信杯”足球联赛、“激情杯”游泳大赛、“共享杯”羽毛球赛等，并在足球、排球、篮球三大球赛事中夺冠，展示出公司员工精诚协作、团结互助的良好精神风貌。

各位同事，新的目标、新的任务、新的挑战，面对机遇和挑战，我们有理由相信在集团公司的支持、关爱、帮助下，通过全体员工的精诚努力，协同奋进，开拓进取，物业管理未来发展前程似锦，在跟随集团公司发展的同时物业管理公司以及公司全体员工将得到更大的发展，实现公司和员工价值的最大化，实现公司经济和员工事业的可持续性发展。

**公司经理年度工作总结篇四**

时光荏苒，不知不觉间，充实而忙碌的年已经渐行渐远。年对我个人来说，是非同寻常的一年。这一年的八月，我应聘到xx公司担任人事部经理，揭开了职业生涯的崭新一页。屈指算来，到现在我已在xx公司工作了五个多月了。回顾这一段时间的工作，我感触很多。

五个月来，在公司领导的大力关心和帮助下，在同事们的积极配合与支持下，我不遗余力地做好人事管理工作，虽然没有什么轰轰烈烈的大业绩，但我是在用心地做好每一件事，并努力使xx公司的人事管理工作更规范、更科学，人事管理工作的面貌也大有改观。从这个角度讲，我还是比较欣慰的。下面，我就对这一段时间以来的工作情况做一回顾与总结:

俗话说，没有规矩，不成方圆。成功的企业源于卓越的管理，卓越的管理源于优异、完善的制度。规章制度作为企业管理工作的基础和保障，是我们工作中不可或缺的重要环节。但是，由于种种原因，我公司的人事管理制度极不健全，人事管理各项规章制度都是02年以前制定的，一直沿用到现在。由于企业面对的客观环境以及企业发展、人员流动等方面的变化，这些“过期”的制度已经远远不能适应企业发展的实际需要，企业人事管理规章制度方面几乎处于“真空”状态。

为了扭转这一局面，我工作后的“重头戏”之一就是在现代管理理念的指导下，结合企业的实际情况，建立健全各项规章制度，使人事管理有章可循，有据可依。一段时间以来，我修改了员工考勤制度，并相继起草了年员工绩效考核实施细则、员工培训管理制度、人事部工作流程、劳动合同管理流程、公司员工各岗位职责等多项管理制度，将各项人事管理工作纳入科学管理、规范运作的轨道。

我公司现有员工422人，除公司本部外，还包括下设的河北、四川和广西三家分公司，员工区域跨度大，管理工作的任务量也较大。鉴于公司以往人事管理方面较为混乱，所以，担任人事部经理以来，我在摸清员工基本情况，建立清晰、规范的员工管理档案方面开展了一系列的工作:

首先，我带领部门员工完成了“员工第二档案”的建立、清理和员工电子档案的录入工作，对公司员工的基本情况做到了心中有数;其次，我和部门同志一道，以贯彻执行新的劳动合同法为契机，对公司与员工签订的劳动合同进行了彻底清理、审核和补签，对到期员工的劳动合同及时终止，对未到期但明显不能胜任工作或有其他违纪行为的员工的劳动合同予以解除。

这些工作说来容易，但却是一项“大工程”，耗时耗力，枯燥乏味，在终止和解除合同的过程中，弄不好还会得罪人。但是，凭借对工作的责任感，我带领大家圆满地完成了这一工作任务。通过这样一次“拉网”式的梳理和审查，我们夯实了人事管理基础工作，为员工绩效考核等一系列管理工作规范的制定和实施奠定了坚实的基础。

**公司经理年度工作总结篇五**

20--年到来了，我是一名部门经理，为了更好的向20--年挥手告别和更好的开展20--年的工作，下面来对我20--年的工作情况做下总结：

一、入职以来的工作总结

首先非常感谢---公司给了我进入担保行业的机会，入职一年多来，逐渐学习了解担保行业相关事项及工作开展的过程，认识到自身的工作经验不足，需要不断的加强学习，特别是对本行业上的专业知识，怎样在坚持工作原则以及维护公司利益的前提下灵活处理工作中遇到的细节问题。并不断改进工作方法，努力在提高自身综合素质，提高自己对所处行业的高度责任感，发挥自己的能力，经过一年多的学习和锻炼，在公司领导和全体同事帮助下，充分发挥自身的潜能，自己在工作上取得一定的进步。

二、团队建设规划

(一)、确立目标、应付挑战

1、团队最重要的是有一个共同目标，目标管理是团队建设和管理的重要手段。

2、每个担保机构在团队的初创阶段应该明确提出自身的长远发展目标和为实现这一长远目标而制定折分级目标，这些目标在团队的初建阶段与成熟阶段大团队成员内进行碰撞、修正笔最终得到全体成员的认可，成为团队奋斗方向和共同的追求。

3、团队将共识转化为具体的目标，并使目标尽可能地便于记录，以便进行跟踪检查和反馈。

(二)、团队成员发挥各自特长，彼此加强沟通协作

1、将大团队分割成为小组或相关联人员组成的小团队。

2、小团队的成员之间加强沟通协作，小团队与小团队之间加强沟通协作，这就形成了整个大团队建设的良性发展，双确保各种目标的最终实现。

(三)、加强员工素质建设和管理

1、思想教育和管理，主要是对企业文化折教育和认同度的逐步提升，以及由思想引导的工作态度的提升。

2、道德教育和管理，主要是职业道德教育和职业操守监督管理。

3、行为规范教育和培养。

4、担保行业社会责任感的教育和培养。

(四)、加强团队成员培训教育

1、担保机构培训旨在使员工的知识、技能等综合素质能够适应担保行业的经营环境和管理要求。

2、培训必须有多个层次、多种方式、多样方法以满足团队成员不同的培训需求。

3、培训既要注重近期实效性，又要考虑长期性的员工潜能的开发。

4、建立职前培训制度，所有新进的员工均须进行职前培训，持合格证上岗。

5、培训内容包括：企业文化与管理模式的培训、担保专业知识的培训、风险控制的培训、相关法律的培训及营销技能的培训等。

三、部门市场营销规划

2、分析客户流失的原因：理财产品的宣传不到位、团队成员报务不专业、理财产品种类的单一、公司理财产品与兄弟公司同类型产品没有明显的竞争优势。

3、收集、分析客户信息：理财活动可以设在大型广场、居民社区、金融行业展会进行;在发宣传页的同时，更要多收集意向客户的详细信息，比如对本行业的认识及理财资金的预定等。

4、开展投资理财交流会：主动选择目标客户群，筛选出不同理财产品的有效客户，深度挖掘老客户，开发新客户，扩大客户的数量;高效利用有限的人力资源，在短时间内使用多种手段接触客户，对有意向的目标客户实施批量化的面对面的营销。

5、加大广告宣传力度：宣传行式包括报纸广告、车载移动视频或车身广告、网络广告(重视起公司网站的内容强化)。

6、客户的维护：电话回访、上门拜访、节日问候、及时告知最新项目信息。

**公司经理年度工作总结篇六**

作为市场开发部门的一员，我们要有开拓精神及创新意识，20xx年我们与xren保合作，推出装gps免五年盗抢险及买保险送gps政策，开创了岛城车载gps销售的马太效用；20xx年我们又创造性的提出加强与银行金融部门合作控制汽车贷款风险，取得了良好的效果，同时又促进了神龙达汽车管理公司的风险控制工作的开展。所有这些都是我们通讯导航公司全体员工创新智慧的结晶，再次我要感谢公司市场部的全体员工，是你们创造了我们公司今天的辉煌。展望20xx年，我想我应该从以下几个方面来开展我们市场部的工作：

在巩固现有的市场份额基础上，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率；制定市场宣传策略，监督广告投放，实施媒体传播计划，制定并实施活动方案。负责商品广告的费用预算，并对公司广告品等宣传进行审查，并及时评估广告效果，并及时做出调整；开展对外与服务相关的宣传、公关活动，及时准确掌握社会公众对公司的意见，并反馈到公司，进而提出对策。

完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情况收集、调查，协助客服中心进行客户满意度的调查，最大限度地满足用户需求；经常开展市场调研与预测工作，及时掌握市场行情动态、价格趋势，监控竞争对手，对重大市场变动和政策变动情况及时分析、总结并提交公司决策层进行决策；建立客户关系典型数据并对客户关系资源进行协调，建立完善合理的奖励机制调动销售人员工作的积极性。

明年我们会加大市场部业务人员，对新进的.人员进行全面的培训，使更多的优秀年轻人加入到我们这个团队中来。我们要对每周举行业务例会的任务进行落实，做到目标明确、责任到人，保证预期目标的实现。

**公司经理年度工作总结篇七**

时光飞逝，20xx年已将悄然离去，在这一年里，根据公司领导的安排，我就任分公司副经理，主要负责分公司日常生产管理工作，主管安全生产管理工作，设备管理工作及内部日常管理工作，一年来，我紧密团结在公司党政周围，动员和带领分公司干部职工，团结一心，积极进取，经全体干部和职工同志们的共同努力下，圆满的完成公司下达各项生产任务，取得了优异的成绩，为进一步履行好职责，现就20xx年履行职责的情况作述职报告，请各位领导和同志进行审议。

我知道只有不断的加强自身的学习，才能提高政治思想觉悟，提高自己的各项业务水平，使自己在新时期发展之中立于不败之地；一年来，我始终将公司“两会”精神作为贯穿全年工作的行动指南，积极组织和参与公司开展的“争创“四强”党组织，争做“四优”共产党员”活动，对“四强四优”活动进行了系统的学习，并撰写了心得体会；在组织分公司党员干部开展“四强四优”活动的同时与开展劳动竞赛、班组建设等活动结合起来一起开展，形成浓厚的学习、工作氛围。通过开展“四强四优”活动，增强了分公司各级组织的创造力、凝聚力、战斗力，提高了党建工作科学化水平、促进了分公司科学化发展。

自己只有不断努力学习，才能及时掌握党在各个不同时期的工作目标、方针政策、各项法规，这样才能跟上时代的脚步，才能把自己磨砺成为新时期里德才兼备的干部。

20xx年对我们公司来说是极不平凡的一年，也是我在生产组织上最为困难的一年。由于受世界经济危机的风暴影响，各项费用不断的上涨等诸多不利因素的影响，制约着生产的全面展开。面对困难，我一方面认真分析生产形势，积极采取措施，充分挖掘和调动各方面潜力，千方百计保证了生产的顺利进行，圆满地完成了各项施工生产任务，我主要从以下几个方面来抓的：

任何一个公司发展的中心环节就是生产，脱离了生产其他的说辞都是空白的，今年我主要负责分公司的生产工作。针对分公司的实际情况，采取了以技术革新管理为主线抓好生产管理，紧紧围绕市场营销开展工作，（1）做好市场调研工作，确认市场的竞争程度和公司产品所处的位置，及时进行生产调整，充分整合资源打造核心竞争优势，作好生产产品的长期发展和开发；（2）开展科技创新活动，不断开发新产品，让公司在激烈竞争的市场上站稳脚；（3）积极响应集团公司提出“一争、二改、三确保”为主题的劳动竞赛活动（一争：争创先进集体、争当十大标兵、争做先进个人。二改：每个员工至少落实一项改进活动；每个单位围绕本单位实际工作至少提出一项操作性强的改进意见并切实落实。三确保：确保安全指标同比下降50%，确保质量损失金额同比下降50%，确保经营目标任务圆满完成），为确保劳动竞赛顺利进行，分公司加强了竞赛活动的组织领导，出台了劳动竞赛实施办法、各项考核评比办法及相关细则；干部职工踊跃参加，活动中我分公司合理化建议27条，其中我提出4条建议，有8条建议在整改中；通过活动有效的起到了鞭策后进、鼓励先进的作用。（4）在生产管理上做到:三个坚持.两个要求，即,坚持从计划作业指挥生产,坚持每周一.三.五早会检查生产.指导生产,坚持现场督促指导生产,要求执行力.要求质量保证按时完成,并主动配合加工车间.六车间按月完成生产任务。做到生产管理有计划、有次序，有安排、有检查，保质保量保安全地完成各项生产任务。在立足本职的情况下，还协助其他车间完成公司下达的各项任务。（5）靠前指挥，及时解决问题。在生产中，为了及时掌握生产进展的第一手材料，深入一线，靠前指挥、靠前指导、靠前协调、靠前服务，大大地提高了工作效率，有效地促进了各个生产的进度。全年开发新产品个，完成经济利润350万元，上缴利润50万元，有效的促进了公司的发展。

安全生产工作是电力企业稳定发展的基础工作，是电力企业永恒主题。我深刻地认识到\"安全是基础，设备是重点，管理是关键，人员是保证\"的真谛。坚持“以人为本”的理念和“安全第一，预防为主”的基本方针，加强对安全生产的监督检查力度，做到常抓不懈，警钟常鸣；今年在安全管理工作上我积极推进6s管理，即为了树立我公司良好的外部形象，在全公司范围内全面推行整理（seiri）、整顿（seiton）、清扫（seiso）、清洁（seiketsu）、素养（shitsuke）、安全（safety）的6s管理模式，我将6s管理活动分四个阶段进行开展，即宣传发动阶段、全面实施阶段、总结提高阶段、巩固成果阶段，通过6s管理，改善了我公司办公环境和生产现场面貌，提升了全体员工的工作品质，树立了我公司良好的外部形象；今年6月份，我们还结合全国安全生产月的契机，在分公司开展了大战六月\"劳动竞赛及产品外观质量竞赛活动，通过竞赛，大大激发了职工的主人翁责任感。全年没有发生一起安全事故，确保全公司安全管理工作的平稳运行。

在工作中我严格要求自己，遵守廉洁自律，守原则，讲公道，时刻提醒自己，“不能忘记党的.教导和公司对我的期待”，对于分公司生产上发生的每一笔费用，都要深入把关，不该花的钱坚决不花，要花的钱也要想法降低成本，时刻不忘公司的组织纪律，一年来，没有违反廉政规章和制度的行为，对自己能够严格要求，严以律己。

回顾过去的一年，自己在工作上许多的不取得了一些成绩，但是我清楚知道我的工作还存在着足之处，如1、工作中态度急躁，过于追求完美；2、在激烈的竞争市场还没有找到有效的运行机制；今后努力方向。一是要围绕公司发展的中心，突出重点，抓好分公司的生产工作；二是要加强学习，注重实践，不断提高自身素质。三是要扎实工作，求真务实，树立良好的形象。

一年来所取得的成绩是领导信任和同志们支持的结果，更是大家齐心努力工作的成果，在今后的工作中，我将以更加饱满的工作热情，争取把各项工作完成得更圆满、更美好，为公司的发展壮大贡献自己的力量。以上是我一年来的工作述职。

感谢您的下载与阅读，祝您工作顺利、万事如意！！！

**公司经理年度工作总结篇八**

在20xx年初我荣幸的假如了xx大酒店，在此工作期间，有丰收后的喜悦，也有学到新管理知识的兴奋。但在工作中有失误、也有遗憾，在入职后的四个月中，酒店各位领导以及同事们对我的赏识、培养与宽容，是我自己为人处世上改变了很多，也使我的人生又前进了一步。在此，我能到餐厅经理的这个位置也很谢谢大家，接下来我以一年的工作情况做以总结：

1、发动员工解决人荒之急，三月份前厅大部分员工因自身的原因离职很多。一时间前厅服务员缺编很多，服务不到位，引起客人投诉。在xx总领导下，我这从本地招聘员工并向酒店推荐优秀人选，这样进来的员工比较稳定，不容易流失，解决了餐饮的人荒之急。同时针对前厅新入职员工大多文化较低、年龄较小、没有从事过酒店服务的情况，我号召部分管理人员对新入职员工进行针对性的模拟演练、加强培训力度，使他们在短时间上岗，达到了使餐厅正常运转的目的。

2、针对前期制度不够完善，没有定岗定编，细节管理不够完美的情况，在四月，我针对各岗位的具体情况，进行定岗管理，明确各岗位职责，使资产、卫生、服务工作责任到人，做到了资产专人管理、电费和通讯费的降低，使前厅的管理有提升了一个新台阶。

这一年的\'收获是xx总对管理知识全面的灌输，如何细节管理、沟通等有了更深刻的理解与体会。使我在综合管理能力方面有了更近一步的提高，对以后有了更明确的目标。

不足之处：在平时的工作中不善总结，并且在细化管理及对员工培训上力度不够，需要加强学习；因我本人入职时间也不是很长，对维系客户方面做得不够完善，使协议单位上客率底。这都需要我在工作上加强改进。

1、搞好环境卫生、食品安全、严防食物中毒。

2、餐厅业务技能、多培训，和新菜品的推出。

3、做好婚宴预定以及接待，销售特色商品。

4、迎接好各个大型假期的接待。

5、各种资料汇总、收集、总结以及资产盘存和复查。

相信在各位领导的决策和带领下，各个方面都会逐渐走向规范和成熟，同时，作为餐厅经理的我也有信心带领各位员工细心协力，完成上级下达的各项任务。

**公司经理年度工作总结篇九**

转眼间，20\_\_年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到\_\_年阀门行业将会又是一个大较场，竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以只能待毖。总结是为了来年扬长避短，对自己有个全面的认识。

今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀\_\_万，蝶阀1200万，其他1800万，基本完成年初既定目标。球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长;但蝶阀销售不够理想(计划是在1500万左右)，大口径蝶阀(dn1000以上)销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。总的说来是销售量正常，oem增长较快，但企业自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如\_\_\_客户的球阀，\_\_\_客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如\_\_\_、\_\_\_、\_\_\_等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对企业抱怨和误解，\_\_\_、\_\_\_等人均有提到这类问题。问题不大，但与企业“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、报价问题：因企业内部门价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到企业的照顾与优惠。

经过近两年的磨合，销售部门已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽;销售人员已掌握了一定的\'销售技巧，并增强了为客户服务的思想;业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，\_\_\_在这方面做得尤其突出。各相关部门门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再励，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人工作人员作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在企业各个部门门，企业应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门门领导管理，而且企业领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到企业的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

**公司经理年度工作总结篇十**

1、审核采购需求;

2、决定合适的采购方式;

3、分配、选择和维护潜在供应资源;

4、负责供应商的调查和实地勘察评估供应商的生产能力;

5、采购合约与订单的起草签发以及管理;

6、根据采购需要采取相应的应急行动或进行后续跟踪;

7、解决与供应商在合约上产生的分歧以及支付货款问题。

采购经理的工作重点

1、制定采购谈判的策略和方案并加以实施;

2、处理质量问题以及退货方案的实施;

3、同公司内部其它各功能部门建立并维持良好的关系;

4、对公司采购管理的政策和程序进行有益的宣传并提出建设性的改良建议;

5、运用一些战术性的方法如供应商伙伴关系供应链管理等建立良好的供应商关系;

6、处理供应商的问讯异议及要求;

7、实施对新供应商的开发和扶植工程;

9、配合财务在整体上用的付款策略。

现将一年以来的工作情况作以下总：

1、较好完成采购部日常管理和采购计划。

2、督促本部门人员经常与供应商保持联络及时了解所采购商品市场行情。

3、经常在网上了解相关商品的行情，同时和多个供应商联系，使供应商之间有竞争，我们就有多的选择渠道，在同等质量下选择了价格最低的商品供应商。

4、及时与营运部门人员沟通，了解商品的需求情况，合理控制库存，使资金最有效的利用。

5、督促本部门人员时刻保持清醒头脑，廉洁奉公、不谋私利，在供应商眼里、心里树立公司的良好形象。

6、做好购货合同的跟踪制度，其中包括何时汇款、何时到货、何时到票，做到心中有数。

7、建立了新的供应商，并保持了良好的关系，有稳定的采购来源，保持超市的正常营业。

8、建立了比完善的供应商管理制度，加强了供应商的管理，了解每个供应商的资质并索要资质证明。以合同为凭，不在出现与供应商在财务上的不愉快，并且解决了xx超市与几家供应商之间的财务问题。

团队精神是以少胜多的博弈，是众志成城的攻势.是群策群力的双赢. 是“ 我为人人，人人为我”的生存智慧.是“团结就是力量”的强强联合。所 以我们大伙抱着同一个思想和目标，那就是为超市争光，共同为着目标努力拼搏，充分发挥团队堡垒作用，互相取长补短，相互鼓励，发挥出自身最大的团队精神力量，力求取得优异的成果，所以团队精神是强大的，是力量的，是智慧的象征。部门内适时提出强化团队精神是必要的，加强员工团队精神的教育，培育员工团队意识与合作精神，团队精神融入整个员工队伍将发挥出巨大能动作用，为公司发展做出巨大贡献。在与其他部门间我们秉承没有积极的态度就没有积极的行为，所以要搞好与其他部门的相互合作，首先应该端正态度，还要脚踏实地、积极认真的做好每一项工作，其次要真诚相待，只有这样才能做好每项工作。

沉着应对各种计划外情况，更有效的对采购工作进行管理规划。与各个部门联系更加紧密，更好满足订单的需求，努力做到采购的最优，为超市节省采购成本。

1、工作经验不足；

2、工作细致度不够；

3、与各部门的沟通还有待提高。

1、细化采购管理流程。企业管理水平的差异最明显的体现在流程管理上的差异流程管理成熟度是衡量企业是否进入规范化的主要标志。超市从规范化进入精细化管理阶段最重要的前提是建立强大的流程管理体系。细化采购管理流程，从而全面提高超市采购管理水平。

2、加强采购知识的学习努力提高自身的业务知识。质量与价格永远是采购工作的主题。采购人员的技术能力与业务水平直接影响到采购工作的质量和效率。

3、加强与各部门的沟通协调工作积极主动的向其他部门请教，更好更准确的掌握所需商品的性能，更好的服务于超市。总结今年得失指导明年的工作。在以后的工作中我们要虚心向其它部门学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理能力。使本部门工作再上一个新的台阶。要进一步强化敬业精神加强责任感，对待工作高标准，严要求。同时我部门将不断搞好阶段性总结；开展批评与自我批评找差距，评不足以推动工作。尽最大力量的去降低成本提高效率。集中大家的智慧和力量团结一致克服困难。为公司在新的一年投产创效益贡献力量。

**公司经理年度工作总结篇十一**

作为市场开发部门的一员，我们要有开拓精神及创新意识，20xx年我们与xren保合作，推出装gps免五年盗抢险及买保险送gps政策，开创了岛城车载gps销售的马太效用；20xx年我们又创造性的提出加强与银行金融部门合作控制汽车贷款风险，取得了良好的效果，同时又促进了神龙达汽车管理公司的风险控制工作的开展。所有这些都是我们通讯导航公司全体员工创新智慧的结晶，再次我要感谢公司市场部的全体员工，是你们创造了我们公司今天的辉煌。展望20xx年，我想我应该从以下几个方面来开展我们市场部的工作：

在巩固现有的市场份额基础上，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率；制定市场宣传策略，监督广告投放，实施媒体传播计划，制定并实施活动方案。负责商品广告的费用预算，并对公司广告品等宣传进行审查，并及时评估广告效果，并及时做出调整；开展对外与服务相关的宣传、公关活动，及时准确掌握社会公众对公司的意见，并反馈到公司，进而提出对策。

完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情况收集、调查，协助客服中心进行客户满意度的调查，最大限度地满足用户需求；经常开展市场调研与预测工作，及时掌握市场行情动态、价格趋势，监控竞争对手，对重大市场变动和政策变动情况及时分析、总结并提交公司决策层进行决策；建立客户关系典型数据并对客户关系资源进行协调，建立完善合理的奖励机制调动销售人员工作的积极性。

明年我们会加大市场部业务人员，对新进的`人员进行全面的培训，使更多的优秀年轻人加入到我们这个团队中来。我们要对每周举行业务例会的任务进行落实，做到目标明确、责任到人，保证预期目标的实现。

**公司经理年度工作总结篇十二**

我知道只有不断的加强自身的学习，才能提高政治思想觉悟，提高自己的各项业务水平，使自己在新时期发展之中立于不败之地；一年来，我始终将公司“两会”精神作为贯穿全年工作的行动指南，积极组织和参与公司开展的“争创“四强”党组织，争做“四优”共产党员”活动，对“四强四优”活动进行了系统的学习，并撰写了心得体会；在组织分公司党员干部开展“四强四优”活动的同时与开展劳动竞赛、班组建设等活动结合起来一起开展，形成浓厚的学习、工作氛围。通过开展“四强四优”活动，增强了分公司各级组织的创造力、凝聚力、战斗力，提高了党建工作科学化水平、促进了分公司科学化发展。

自己只有不断努力学习，才能及时掌握党在各个不同时期的工作目标、方针政策、各项法规，这样才能跟上时代的脚步，才能把自己磨砺成为新时期里德才兼备的干部。

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