# 最新经理助理年终工作总结和来年工作安排(实用8篇)

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2024-07-29

*围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。经理助理年终工作总结和来年工作安排篇一进xx公司已经有一年多了。虽然...*

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

**经理助理年终工作总结和来年工作安排篇一**

进xx公司已经有一年多了。虽然有时候做的比较累，但是我觉得生活得特别充实，更重要的是，对经商之道，生产管理和生产流程也有了很深的了解。回首在佳洋工作的这一年，无论是公司还是我自己，感觉变化真的是特别大。

还记得\*\*年12月份我来公司的时候，业务员里大学生只有小唐、邓皓和我，现在80%都是大学毕业生，这说明公司注重员工素质培养，我们对公司的前景未来抱有希望。公司的业绩也一直的在上升，从我们负责的区域也可以明显感觉到，原来一个人负责两三个展柜，现在一个人负责一个展柜刚好合适，说明我们的瓷器更换的速度快，销售业绩的增加。

5月份，我从一个业务员变成经理助理，这对我来说是一个锻炼，尤其是在工作遇到很多第一次有点担心怕处理不妥当的时候。

第一次有公司名片，记得印好的时候，姐姐们经常发我的名片，还说：“这是我们助理的名片，有什么事情可以直接找她就行。”开始的时候我脸都会红，还有些时候我就站在旁边，土土的装扮，加上心很虚，我都很不的钻到哪里去。

第一次招聘给别人面试，心里还是有些悸动，不知道来应聘的人是什么样的人，是多大，我应该怎样做显得不生疏，我需要更多的自信，要对工作有足够的了解，要问在以后实际工作中有帮助的问题，还要最多的抓住第一面的细节问题，等等……好在对业务岗位有足够了解后，知道我们需要什么样新生力量来加入我们的团队，接下来面试成功的人经过考核基本都符合要求，虽然都是凭直觉做的决定，但还是让我很欣慰。

第一次辞退员工，这个经历对我来说真的可以列入我成长的历程当中，辞退一个员工要比应聘一个员工难的多，不是技术上的而是心理上的，我从小性格就比较开朗随和，很难对朋友、老师、同学、家人提出的要求说不，但工作就不一样了，工作就是工作，它是以制度为前提不能掺杂太多感情色彩的，而我往往就是这里处理不好。以上一个员工占捷为例，面试的时候觉得不是很适合这份工作，但因为是佳洋老员工的亲属，就先试用，结果在试用期中，表现不佳，我做了很久心理准备和她谈的时候，她也说自己其实很努力，说着说着还哭了起来，我当时就有点慌乱，是让她现在走还是做到月底，后来我选择让她做到月底，说是会计好结账，也给她一个适应准备的时间，但其实这个决定我又错了，因为后来她的表现就已经一副要走的样子，不但不能鼓舞团队士气，相反倒影响团队情绪，因为这个事情，我回家想了好久，我想以后要是再有这种情况绝不心软，合适留下，不合适离开，工作就是工作，一直希望别人不要多想，对事不对人，但是自己首先没有摆正思想观念的话，很容易让自己在工作中陷入被动优柔寡断的局面，对团队的势气和凝聚力都有影响。

第一次坐飞机公出住希尔顿大酒店，这是很爽的一次公出，计程车经理坐前面付钱，吃饭经理点菜买单，好像我们成了经理的老板一样。我和陈珂吃完5块钱的酸辣粉转了两圈后还是决定去吃68块钱的哈根达斯。这些都是很有意思的回忆，在让我调整了情绪后，更直观的了解外面的信息，摆正自己的位置，树立正确脚踏实地的人生目标。参观艺博会了解艺术前沿信息，参观上海博物馆一下午时间都泡在陶瓷馆，关门了都没看完，还惦记着下次来的时间。

第一次出差给员工进行培训，时间很紧迫，才算是真正的公出啊，睡觉的时间都不浪费就用在了往返北京的铁路上，才俱乐部活动现场都是有钱人，可是却不都是高素质的人，第一次面对景德镇以外的陶瓷市场，感觉和在景德镇真的是太不同了，这些普通民众也好，高级知识分子也好，都没有陶瓷文化背景，有相当多的人对什么是青花瓷都很模糊，营销员也是懵懵懂懂的知道一点，还是不能游刃有余的回答顾客千奇百怪似懂非懂的问题。在工艺不能直观的成为亮点时，就要将重点多放在吉祥寓意好彩头和有趣的历史背景和故事上。公司的产品应该完善说明包装等整体性，这也是今年展厅产品的一项主要工作。利用在北京出差了两小时和妈妈在故宫见了个面，一起逛了陶瓷馆，看见故宫里面图释讲解制瓷工艺，有两个就是我的同事，那一刻很骄傲，还傻傻的把声音放大了和我妈讲，那俩是我同事，好让旁边参观的人都听到，两小时候我又被接走去下一个营销点培训，很舍不得和她分开，妈妈很支持我的工作，一直嘱咐我工作第一，不要耽误了工作，有她全心全意的支持，我可以做自己的选择，觉得很幸福。

觉得应该不断的学习，如何以身作则带领团队，应该有责任感，不是姑且和处罚员工的违章行为，而是正面积极带领大家共同成长。尤其是经理今年想开发更多是大客户，感觉肩膀重很多，如何提高自己来应对今年的问题成为我接下来学习工作的重点。

正是有这么多的第一次尝试，才有了我今年与去年的不同，才让我在心智上有所成长，不能急功近利，要厚积薄发，人不能没有梦想，但是要建立在脚踏实地的基础上，机会永远垂涎于有准备的人，（我小学作文就这么写的，可是十几年后的今天才真正认识到……）

接下来我来谈谈我\*\*年具体工作重点，希望在明年写报告的时候都如期完成……

1。正确树立团队工作态度，做好“坚持”工作

在很多想法大家都一致觉得好，就是刚开始有热忱，退热后就没有继续坚持，不了了之后没有解决问题，其实就是没有坚持下来，例如新员工来时我本打算每个礼拜开个会，聊聊工作心得和遇到的问题，结果就坚持了两个礼拜，本打算每周日不忙时候带些陶瓷教程讲座大家学习，结果也就坚持了三个礼拜，被来客人啊调休啊等等这些理由而夭折了。

2。协助经理完善展厅管理工作

总结更适合、可行、高效率的员工培训工作，新业务员的考核制度，明确岗位职责，做到减少漏洞，有据可依。

在新员工培训过程中，打算增加上手能力，亲自体验陶瓷制作步骤，这样才能生动的向客人讲解制作陶瓷的难度和不同之处，才能了解料性泥性，无论是讲解还是楼上名人名作彩绘的准备工作，都可以独挡一面。

规范讲解稿，包括曹主任提出的，致欢迎辞和礼貌用语，得体的肢体语言。让公司软服务更品牌化。

3。制作销售月报表

自从年前黄滨经理派人送来一张表，要求展厅报出八桃去年的销售数量时，作为销售人员对这一品种的数量竟然没办法报出准确数字，感觉很失职，今天的公司和昨天的公司要求已经不同，在公司上了一个台阶的基础上，公司的各项管理也应该更完备，更精准。封建社会思想怕养成逆来顺受的性格而鼓舞工人阶级勇敢的向资本主义说“不”，现在社会不同了，发展了，当遇到问题的时候，公司需要的是解决方案，而不是说不。公司更需要主观能动性强的员工，而不是抽一鞭才工作的黄牛。意识到了就要马上去做，一味的拖只能换来面对问题束手无恶的尴尬。和工作变被动懒散，失去信心和积极性，最终被放弃的恶性循环。

4。开拓旅游产品新品种，决不放松旅游团队的购买力

\*\*年的茶具的引进，大大的增加了旅游团队的购买力，坐店销售决定了业务员不能选择客户，这个时候我们就要在产品上下功夫，公司生产力不足，生产客户订单已经很吃力，没有办法把生产时间和生产力放在相对利润薄弱的小礼品上，我们可以对外采购些学生的创意产品，把滞销产品下架，更好的利用展位。

6。与高校联合，集思广益，在大学生中树立品牌形象

这可能不是我们部门的职责，但是少不了我们部门的配合，把客户的设计方案，和我们定期开发的新产品思路，放到高校根据轻重缓急，可以由举办比赛的形式选拔优秀方案，或与设计教研室合作的方式，当成课程作业，我们选出优秀方案给予奖励或工作机会。得到很多方案的同时又是对企业正面的宣传，对公司未来发展不断需要引进新型人才做准备。

总而言之，展未来，看今朝。报告写了一上午，面对网上更多的述职报告模板，我倒是更愿意把它写成心得体会，虽然不正面正式，但有血有肉。希望在我对佳洋有信心的同时，佳洋对我也有信心；在我能为佳洋贡献力量的同时，佳洋能帮助我成长，共同努力，实现双赢！

**经理助理年终工作总结和来年工作安排篇二**

时间过得飞快，转眼又到了年尾，总结的时候。本年度我担任的是稽查经理助理一职。本年度我在同事跟领导的帮助和配合下，学习到了全新的业务技能，也明白了我的岗位的重要性。这一年以来我认认真真的工作，领导下发的任务也按时按质的完成。随着工作的不断深入，我在个人的觉悟和专业素养职业技能上都有了很大的提高。如今本年度即将结束，我对我工作以来这一年的情况进行总结。

据查工作是一个很特殊的工作岗位，从事这个岗位的人员必须每个人都具备较高的综合素质和职业素养。尤其是是个人的思想素质必须得要有很高的觉悟，从我个人工作的\'那天起，领导跟同事都不断的激励我，让我从一开始就明确了自己的工作方向跟思想。每天我都以饱满的态度投入到工作中，以正确的价值观来做出本职工作。

从事稽核工作这一年以来，我明白了，身为一个稽核人员必须要具备的素质。本年度我不断地加强自身的政治理论，法律业务能力方面的学习。利用闲暇时间认真学习金融业务知识，法律知识以及公司的各项规章制度。通过学以致用的方式提升自身的业务能力跟综合分析能力，不断地提升自己的政策水平。通过自身素质的提升，让我更好地做好稽核工作。我也会不断地参加公司组建的学习活动，通过跟同行的交流，让我能够更清楚的明白自己要学什么，你明白了自身的进步方向。

在做稽核工作这一年多来，我认认真真的进行稽核检查。本年度我一共发现了78处不足的地方，我都认认真真的工作，并且记录下来分析并提出中肯的建议。在各项检查中，我要求自己注重回头看，针对各部门的检查以及问题，我会不定期的进行回访调查。确认部门进行整改后，我才会慢慢的转移重心。虽然这样会得罪很多同事，但是我仍然会坚守旧生的岗位，明白自身的职业素养。

**经理助理年终工作总结和来年工作安排篇三**

经理助理在总经理领导下负责办公室的全面工作,努力作好总经理的参谋助手,起到承上启下的作用,认真做到全方位服务，作为经理助理在工作有怎样工作总结，本文是本站小编整理的经理助理

年终工作总结

，仅供参考。

进佳洋公司已经有一年多了。虽然有时候做的比较累，但是我觉得生活得特别充实，更重要的是，对经商之道，生产管理和生产流程也有了很深的了解。回首在佳洋工作的这一年，无论是公司还是我自己，感觉变化真的是特别大。

还记得20xx年12月份我来公司的时候，业务员里大学生只有小唐、邓皓和我，现在80%都是大学毕业生，这说明公司注重员工素质培养，我们对公司的前景未来抱有希望。公司的业绩也一直的在上升，从我们负责的区域也可以明显感觉到，原来一个人负责两三个展柜，现在一个人负责一个展柜刚好合适，说明我们的瓷器更换的速度快，销售业绩的增加。

5月份，我从一个业务员变成经理助理，这对我来说是一个锻炼，尤其是在工作遇到很多第一次有点担心怕处理不妥当的时候。

第一次有公司名片，记得印好的时候，姐姐们经常发我的名片，还说：“这是我们助理的名片，有什么事情可以直接找她就行。”开始的时候我脸都会红，还有些时候我就站在旁边，土土的装扮，加上心很虚，我都很不的钻到哪里去。

第一次辞退员工，这个经历对我来说真的可以列入我成长的历程当中，辞退一个员工要比应聘一个员工难的多，不是技术上的而是心理上的，我从小性格就比较开朗随和，很难对朋友、老师、同学、家人提出的要求说不，但工作就不一样了，工作就是工作，它是以制度为前提不能掺杂太多感情色彩的，而我往往就是这里处理不好。以上一个员工占捷为例，面试的时候觉得不是很适合这份工作，但因为是佳洋老员工的亲属，就先试用，结果在试用期中，表现不佳，我做了很久心理准备和她谈的时候，她也说自己其实很努力，说着说着还哭了起来，我当时就有点慌乱，是让她现在走还是做到月底，后来我选择让她做到月底，说是会计好结账，也给她一个适应准备的时间，但其实这个决定我又错了，因为后来她的表现就已经一副要走的样子，不但不能鼓舞团队士气，相反倒影响团队情绪，因为这个事情，我回家想了好久，我想以后要是再有这种情况绝不心软，合适留下，不合适离开，工作就是工作，一直希望别人不要多想，对事不对人，但是自己首先没有摆正思想观念的话，很容易让自己在工作中陷入被动优柔寡断的局面，对团队的势气和凝聚力都有影响。

第一次坐飞机公出住希尔顿大酒店，这是很爽的一次公出，计程车经理坐前面付钱，吃饭经理点菜买单，好像我们成了经理的老板一样。我和陈珂吃完5块钱的酸辣粉转了两圈后还是决定去吃68块钱的哈根达斯。这些都是很有意思的回忆，在让我调整了情绪后，更直观的了解外面的信息，摆正自己的位置，树立正确脚踏实地的人生目标。参观艺博会了解艺术前沿信息，参观上海博物馆一下午时间都泡在陶瓷馆，关门了都没看完，还惦记着下次来的时间。

第一次出差给员工进行培训，时间很紧迫，才算是真正的公出啊，睡觉的时间都不浪费就用在了往返北京的铁路上，才俱乐部活动现场都是有钱人，可是却不都是高素质的人，第一次面对景德镇以外的陶瓷市场，感觉和在景德镇真的是太不同了，这些普通民众也好，高级知识分子也好，都没有陶瓷文化背景，有相当多的人对什么是青花瓷都很模糊，营销员也是懵懵懂懂的知道一点，还是不能游刃有余的回答顾客千奇百怪似懂非懂的问题。在工艺不能直观的成为亮点时，就要将重点多放在吉祥寓意好彩头和有趣的历史背景和故事上。公司的产品应该完善说明包装等整体性，这也是今年展厅产品的一项主要工作。利用在北京出差了两小时和妈妈在故宫见了个面，一起逛了陶瓷馆，看见故宫里面图释讲解制瓷工艺，有两个就是我的同事，那一刻很骄傲，还傻傻的把声音放大了和我妈讲，那俩是我同事，好让旁边参观的人都听到，两小时候我又被接走去下一个营销点培训，很舍不得和她分开，妈妈很支持我的工作，一直嘱咐我工作第一，不要耽误了工作，有她全心全意的支持，我可以做自己的选择，觉得很幸福。

第一次参加公司例会，感觉是正规的公司，不在是小的私营企业，从参加会议到现在，一直很有收获，觉得坚持很重要，觉得黄老师真的很有智慧，觉得应该不断的学习，如何以身作则带领团队，应该有责任感，不是姑且和处罚员工的违章行为，而是正面积极带领大家共同成长。尤其是经理今年想开发更多是大客户，感觉肩膀重很多，如何提高自己来应对今年的问题成为我接下来学习工作的重点。

正是有这么多的第一次尝试，才有了我今年与去年的不同，才让我在心智上有所成长，不能急功近利，要厚积薄发，人不能没有梦想，但是要建立在脚踏实地的基础上，机会永远垂涎于有准备的人，(我小学作文就这么写的，可是十几年后的今天才真正认识到……)

接下来我来谈谈我20xx年具体工作重点，希望在明年写报告的时候都如期完成……

1.正确树立团队工作态度，做好“坚持”工作

在很多想法大家都一致觉得好，就是刚开始有热忱，退热后就没有继续坚持，不了了之后没有解决问题，其实就是没有坚持下来，例如新员工来时我本打算每个礼拜开个会，聊聊工作心得和遇到的问题，结果就坚持了两个礼拜，本打算每周日不忙时候带些陶瓷教程讲座大家学习，结果也就坚持了三个礼拜，被来客人啊调休啊等等这些理由而夭折了。

2.协助经理完善展厅管理工作

总结更适合、可行、高效率的员工培训工作，新业务员的考核制度，明确

岗位职责

，做到减少漏洞，有据可依。

在新员工培训过程中，打算增加上手能力，亲自体验陶瓷制作步骤，这样才能生动的向客人讲解制作陶瓷的难度和不同之处，才能了解料性泥性，无论是讲解还是楼上名人名作彩绘的准备工作，都可以独挡一面。

规范讲解稿，包括曹主任提出的，致欢迎辞和礼貌用语，得体的肢体语言。让公司软服务更品牌化。

3.制作销售月报表

自从年前黄滨经理派人送来一张表，要求展厅报出八桃去年的销售数量时，作为销售人员对这一品种的数量竟然没办法报出准确数字，感觉很失职，今天的公司和昨天的公司要求已经不同，在公司上了一个台阶的基础上，公司的各项管理也应该更完备，更精准。封建社会思想怕养成逆来顺受的性格而鼓舞工人阶级勇敢的向资本主义说“不”，现在社会不同了，发展了，当遇到问题的时候，公司需要的是解决方案，而不是说不。公司更需要主观能动性强的员工，而不是抽一鞭才工作的黄牛。意识到了就要马上去做，一味的拖只能换来面对问题束手无恶的尴尬。和工作变被动懒散，失去信心和积极性，最终被放弃的恶性循环。

4.开拓旅游产品新品种，决不放松旅游团队的购买力

20xx年的茶具的引进，大大的增加了旅游团队的购买力，坐店销售决定了业务员不能选择客户，这个时候我们就要在产品上下功夫，公司生产力不足，生产客户订单已经很吃力，没有办法把生产时间和生产力放在相对利润薄弱的小礼品上，我们可以对外采购些学生的创意产品，把滞销产品下架，更好的利用展位。

6.与高校联合，集思广益，在大学生中树立品牌形象

这可能不是我们部门的职责，但是少不了我们部门的配合，把客户的设计方案，和我们定期开发的新产品思路，放到高校根据轻重缓急，可以由举办比赛的形式选拔优秀方案，或与设计教研室合作的方式，当成课程作业，我们选出优秀方案给予奖励或工作机会。得到很多方案的同时又是对企业正面的宣传，对公司未来发展不断需要引进新型人才做准备。

总而言之，展未来，看今朝。报告写了一上午，面对网上更多的述职报告模板，我倒是更愿意把它写成心得体会，虽然不正面正式，但有血有肉。希望在我对佳洋有信心的同时，佳洋对我也有信心;在我能为佳洋贡献力量的同时，佳洋能帮助我成长，共同努力，实现双赢!耶!!!

时光流逝，转眼间我在成长中又渡过一年。回首来到公司这走过的半年，很荣幸能在我们公司与各位同事共同进步，我也在大家的身上学到不少的知识。半年以来我心中最大的感受便是要做一名合格的总经理助理不难，但要做一名优秀的总经理助理就不那么简单了。我认为：一名好的总经理助理不仅要为人谦和正直，对事业认真兢兢业业。而且在思想政治上、工作能力上更要专研。我作为一名年轻的总经理助理需要学习的东西还很多很多。

一、 思想修养

作为一名总经理助理，要想完成工作的责任，首先必须具备各个方面综合优秀的素质，树立正确的世界观和人生观。在这半年中我认真参加各种学习和活动。有句成语是：只要功夫深，铁杵磨成针。是的，作为一名总经理助理，我在工作中无意中会考虑不周显得毛毛糙糙，不甚妥当。当意见、建议来临时，现在的我不再不悦，不再拒绝。而是以更高的要求来要求自己，努力告诫自己：换个角度静心仔细想想如何能做的好一些。

二、 素质提升

在工作学习生活中我认真听取经验，仔细记录，并在工作之余的空余时间认真思考推敲，有目的的在工作中进行一些尝试。在工作中，我认真投入，认真学习。我感到人人都是我的师长，我能学，要学的东西还很多。如：刚来公司半年，对公司管理和生产上各个方面的情况一无所知，就不能更好的建言献策，当好参谋助手，我能不懂就问，向管生产的同事虚心学习请教，思考，大胆的与同事之间探讨生产管理之道。

在空余时间，我会阅读一些生产管理方面的书籍，网上查询有关相关资料，我深切的感受到学习对自己的帮助确实很大。

三、 工作内容

2、我能认真主动搞好车间和部门的信息收集、决策，不断完善督促落实工作，及时将工作落实情况，落实完成到了哪一步，进展如何，有什么困难，有什么需要改进完善提高的，及时捕捉信息，准确的搞好落实情况反馈，积极的做好决策参谋。发现问题后先自己认真的分析问题原因，拟定改进措施方案，然后请示总结汇报，给领导解决问题提供决策参考。

4、领导交办的事情，我首先立足自身开动脑筋想办法一丝不苟高标准的认真完成，做到不等不靠，在工作的过程中发现不足立即改进，什么事情我都对自己要求高标准的完成;因为对于我这个在铁军里历练出来的人，骨子里不一样，比如在六月底迎接宜家来审，面对还有四天时间的情况下，在程总和罗总的领导下，当总经办将组织12个人全面清理厂区花园环境卫生的任务交给我时，我能在第一时间欣然接领任务，迅速的根据厂区环境卫生区域大，面积广，时间紧，任务重，死角多，工具少，天气热，人员少，思想波动大，畏难情绪高，我刚来公司几天并对员工素质能力等各个方面都不了解的情况下;能在有限的时间内，迅速统一大家的思想，将大家团结在我的身边，合理的对人员进行分工，上下协调，借力各个部门负责人的大力支持，采用外借工具镰刀和锄头等工具，自己协调借用外来车辆，亲自找地方倾倒垃圾等事宜;通过严密的组织，有效的分工，扎实到位的思想动员疏导鼓舞工作，在大家的通力合作之下，我们发扬了敢于担大梁的精神，立足现有条件，本着美联人该处处为公司节约成本干工作的思想理念上;花很少物资保障的情况下打了一次攻坚仗，共同完成了，总经办交与我的工作任务;同样的一件事情，两个不同的人来做，思想观念，认识度上不一样，给自己要求的标准不一样，责任心不一样，那做出来的效果必然也就不一样;我把交办的每一件事情都当作是自己的事情来做，每完成的每件工作任务都当作是对我自身能力素质的锻炼提高和鞭策，对于每一个真正有理想有目标，本着对自己负责的我来说，工作是种乐趣，工作中能提升和实现自我人生的价值。

在遇到困难的时候我也焦虑，困惑，但当自己迎难而上，通过自己的努力使问题迎刃而解的时候，我感受到的快乐坚强永远比被困难打倒要惬意的多;因为我知道对于不求上进，得过且过混日子，把工作当负累;就是对自己生命的价值不负责任;对自己都不负责任的人，要想其把公司当成自己的家，当成自己的事业来干，讲牺牲奉献，那是不可能的;因为他们都不明白，自己自觉主动的干工作，是对自己负责，是在努力提升自己的才干，成就自己的未来和生命之光;因为锅里没有，碗里怎么可能有呢?对于干工作没有激情，接到工作，也是草草了事，满腹的牢骚怨气，只图完工了事;工作结果的好坏，其从来是漠不关心，没有责任心，做工作没有标准，一塌糊涂;认为公司赚钱赔本与己无关，是老板的事，他根本不闻不问;心胸狭隘，鼠肚鸡肠，不肯为公司多付出一点，多牺牲一点休息时间，把自己的本职工作干好干完了再走;还没有到下班时间，他们就早已经是准备好了溜之大吉，吃不得一点亏，出现问题就互相推诿想推卸责任的人我是不敢苟同的。

五、发挥好自己长袖善舞的润滑油作用;

我们公司是有着800人左右的生产企业，林子大了，什么样的鸟都有，出现摩擦矛盾是在所难免的，无论是本公司人员，工作上和生活上，出现矛盾，发生纠纷，员工投诉，还是外来单位和企业等各个方面事情的协调处理，我能凭自己的能力和阅历来轻松应对和合理处置，这半年来来我配合总经办分别接待了自贡灯笼协会的来厂参观和青神政府监察部门的来厂调查工作和晚上接受总经理的指示去处理喷粉车间员工吴仕均下班回家途中出车祸，都处理恰当，各级满意;我把工作干在平时，而不是评时，对上：尊重而不盲从，服从而不奴婢，不违背原则。不唯书，不唯上，要唯实。有分寸的开展工作，坚持原则，按章办事;待下，以礼，以诚，以情。不盛气凌人，不瞎指挥，不欺下瞒上。协调好内外关系，外求支持协作，内求团结向上。

四、 展望

通过这半年的工作，我在公司各级领导和同事的关心帮助下，很幸运学到了不少东西，工作上也努力做了一些成绩。但这还远远不够，尤其在生产工作协调方面上还显得稚嫩。我将在未来继续多学，多思、多试，努力把工作做的更好。

一年的时间转瞬即逝，回顾一年来的工作，感觉自己有进步，更有不足，现将全年的工作总结如下：

一、今年的工作总体情况

根据公司的安排我负责协助总经理的日常工作。今年我的工作思路：一是日常听从领导的安排开展工作;二是跟踪每周各部门的

工作计划

和领导的工作安排，督促和协调各部门处理日常工作。从上面两个方面工作入口，我比较顺利地完成了公司领导交给的各项任务。

二、工作的主要内容

今年年初我主要协助负责项目销售工作，在这个过程中，我督促销售公司做好内训，保持案场的环境，和吴月梅一起参与每阶段的

策划方案

。在这个过程中，虽然我有很多不懂的东西，但是我能够用心的学习，并学以致用。我基本了解了销售过程中有哪些重要的推广节点，项目有哪些常用的推广手段以及相应的效果。在与销售公司合作的过程中，既做到了关系比较融洽，同时始终坚持了原则。例如在策划活动过程中，为了达到想要的效果，我会反反复复与他们讨论。平时我也经常到销售部，了解销售情况，听取销售人员的建议，检查案场的环境卫生、仪容和在岗情况。发现问题我都会记在本子上，及时地提出来，要求整改。

今年我负责组织公司每周的例会，与以往不同的是每次例会完之后我都会认真地总结会议的内容，分析各个部门及个人本周没有完成的工作，汇总领导及每个人下周计划的工作。平时进入到各个部门的工作之中，跟踪各项工作的落实情况，及时的反馈工作中大家提出来的意见和难处。

三月份x项目开始施工，我主动参与到拆迁的协调工作当中，积极地与拆迁户、扯皮的、居委会及政府、公安协调，比较顺利的处理好了与拆迁居民的纠纷。这些协调工作中，对方一般都比较情绪激动，一般上来就是吵架的架势，一开口就是骂人。公安机关也是一上来就说要我承担责任。我始终认为越是没人愿意管的烂事，我越要敢承担，越要管，这既是我的职责，也是我的价值所在。x项目开工后，根据领导的要求，我对x项目2号地作为老年公寓开发作了可行性调查，对黄石地区部分老年公寓的现状进行了走访，同时，我到区民政部门了解了政府对于开发老年公寓的态度，并反馈了自己的建议。

五月份开始我负责完成大冶坑头项目房产面积实测工作。这个过程中我积极寻找可以利用的人脉关系，在比较短的时间内催促房产局完成了实测和审查任务。六月份到十月份，我被派驻到房产局，负责建立住房公积金数据库。这个过程中，我一方面认真研究数据，创新工作方法，带领团队圆满完成任务，并受到了房产局的认可。二方面积极接触局里的员工，汲取人脉，争取能为今后的工作打下基础。

十月底开始，公司安排我负责x项目的手续工作。我重新开始学习项目开发流程，分析工作思路，边跑边学。我的思路是以“五证”为主，其它手续先放下，同时，围绕“五证”能同时进行的工作并行推进。目前重中之重是土地收储和摘牌工作，现在土地的收储方案已经通过，目前正在进行挂牌公示，下个月就开始挂牌出让了。

三、工作中的收获

今年的工作内容比较杂，感谢公司对我的信任，很多工作都安排我去尝试。我也主动地进入到各个部门的工作当中，所以我在工作中遇到同事间的“啰嗦(坚持原则)”、“埋怨”等，我能够很理解，并主动地遵守各自的职责要求。工作内容的比较杂，一是让我有更多的见识，能够学到更多的东西。二是锻炼了我的处事方法，积累了一些沟通和谈判的技巧。三是加强了与同事间工作上的配合，也增强了我工作上的条理性。

我认为很多的工作经验来自于小事。例如，今年在与水云馨苑拆迁户的谈判过程中，我很早就把自己的底价说出来了，这样反而使自己被动。后来我反思这个事情，一是自己应该先判断对方的能力，对方到底是想卖，还是想买。二是对方之前享受了哪些好处，以便谈判时压制对方。三是不能着急一次就把事情谈妥。四是应该给领导留有拍板的余地。所以，后来在与水务局谈判时，我始终保持两个原则，一是不急，二是不到最后一刻不明确自己的底线。对方的报价从15万谈到7万，再往下谈不下去时，我采取的策略是有空就去他办公室坐坐，任他说怎么处罚，我也不说费用高了，也不说不交钱，一天磨一点最终磨到5万。

我认为很多的信任也来自于小事。做人要公私分明，不能克扣多拿，要从小事做起。公司给了我应有的工资，该我报销的，哪怕一分钱，我也要报，不该我拿的，哪怕一分钱，我也不会多拿。我在外面办事，经常手里有公款，我的家人也时常告诫我，不要把公家的钱和私人的钱搞混了，哪怕是小事也不要占公家的便宜，别人信任你，你的工作就会顺利很多，工作顺利自己才会顺心。工作要创造方法，不创造借口，也要从小事做起。工作中肯定会遇到困难，从前我的工作态度可能是“遇到困难找领导”。但是大事找领导，小事也找领导，个人的价值又在哪里呢?我反思，这不是能力问题，而是态度问题。今年公司领导也比较反感大家大事小事都去请示他们。所以，工作中我遵循无论是大事还是小事，都要尽力去做，不轻视小事，不怕大事，小事想尽一切办法完成，大事全力以赴想办法完成，确实能力之外的事及时向领导反馈信息，提出建议。

工作要敢于挑担子，特别是在其位要谋其事。大家在工作中看似分工有序，但是也有许多工作重叠，特别是遇到职责重叠的时候，我认为更要站出来勇于承担责任。我相信一个人能担起多大的责任，他就会有多大收获。但是，一个人也不能为了争表现去抢担子，也不能明知没有这个能力而去勉强接担子。

工作中理论知识必须结合实际情况。例如x项目，应该是先立项，后办规划用地许可证，再办土地证。但是实际开发过程中，我们要结合实际边施工边办证，要提前拿到规划要点放线施工。为了进度，我们要绕开规划，先出收储定界图，再出规划指标通知书，之后再申请立项。总之，理论是死的，人是活的，有工作可以先安排，有的工作可以同时推进，不能生搬硬套做事。同时，工作中要多请教别人的经验，特别是要虚心请教办事单位领导怎么办好事，多听别人一句话，就可能少走一道弯路。

工作中积累了与政府人员打交道的经验。原来出去办事没有什么经验，求人办事不会说话。请人吃饭也不知道说什么，吃完饭也不知道后面该怎么安排。虽然这方面的能力还是比较欠缺，一方面自己的资历比较浅，别人可能也不相信我，也不把我当回事。二方面还是不够自信，总有点畏缩。但是现在有一个经验就是尽量的借用别人的人脉来办事，看别人怎么安排。既学到经验，同时，一次生，二次生，三次总会认识，四次五次总会熟，自己的人脉总会多起来。

四、工作中不足的方面

一是工作责任心还不强。我作为公司中层，应该要做的事很多，要思考的工作很多，但是反思自己做得不够，归咎起来还是责任心不强。自己没很好的做到替领导分忧。工作中有惰性，有时不愿意多思考和总结。工作中也有当老好人不想得罪人的情况，见到不良的习气、不好的现象睁一只眼闭一只眼。

二是学习不够。今年我虽然响应公司的号召加强学习，并采购了一批书籍，但是学习的时间不够，学习的针对性不强。特别是在学以致用方面还更不够。

三是同事沟通不够。今年公司领导多次地要求我们同事之间要加强沟通，更要求我带头组织大家多聚一下，多了解一下，但是这一点我没有做好。

四是个人能力还要加强。总经理助理这个岗位对个人的能力要求很高，公司领导对我很信任，也给我了很多锻炼的机会，一年来，我也在逐步的适应岗位要求，努力提高个人的能力，但是速度还不够快，离领导的要求还有一定的距离。

五、明年的工作计划

明年我将作重做好几个方面的工作：

一是听从领导的安排，协助公司领导处理好日常事务，多听多看多做实事，少说少玩少耍小聪明。

二是处理好x项目的手续工作，不懂就问，多积累经验，争取熟悉房地产开发项目的全套流程。

三是加强学习，学以致用，提高个人全面素质。

一、履行职责及思想动向

20xx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。

四是团结同事，谦虚好善，热情配合同事之间的工作，不怕吃亏，不打马虎，诚心诚意地提出对人有益的建议，共同做好各自工作。

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!

共

2

页，当前第

1

页

1

2

**经理助理年终工作总结和来年工作安排篇四**

一年来，在公司党委、班子的领导下，在各分公司、厂、处和机关各处室及办公室全体同志的.大力支持下，较好完成了本职工作、责任目标和“参谋、协调、服务”三大职能，现简要述职如下：

几年来的工作实践使我深深体会到，作为一个助理、办公室主任，要作好工作就要首先清楚自己所处的位置；清楚自己所应具备的职责和应尽的责任；正确认识所处的位置和所要谋的政。就地位而言：从领导决策过程看，我处在“辅助者”地位，从执行看处在“执行者”地位；对处理一些具体事物，又处在“代理者”的地位。这个角色的多重性决定了在实际工作中容易产生履职或者越位，何况所要协调工作的对象是公司领导，自己的上级、同级和下级，在实际工作中我的具体作法是：为领导参谋到位但不越位：督促、催办到位，但不“拍板”；服务到位但不干预领导工作。只有把“位置”认准，把“政”字搞清，自觉维护领导之间的团结，在工作中尽职尽责，不越权，不越位，严格要求自己作一个为人诚恳、忠于职守，勤于职守、胜任职守的助理和办公室主任。摧办和协调是我的主要工作之一，工作中虽然难度不小，但领导和同志们都给予了我很大的支持，我也注意力争作到对工作主动摧办和协调，承上启下，沟通左右，协调各方，因此一年来的工作相对还比较顺利。

为进一步减少会议和提高会议质量，我们安排会议坚持了会前有准备、有议题，建议与会者会上讲话要短、话不离主题、讲话要解决实际问题和开小会、开短会、不开无准备会的原则等。坚持了xx多次要求的“会前无议题，会上临时动议的问题，一律不予研究”的要求，今年全公司大型性会议明显减少，会议质量大有提高，基层单位比较满意。在实际操作中主要采取了四个方面的措施：

结合公司生产实际，认真贯彻公司“三大标准”中规定的会议审批制度，哪些会议能开，哪些会议不能开，哪些会议可以合并开，对会议参加的人员、内容、时间都进行严格的把关，尤其是让基层一把手参加的会议，必须要经过总公司主要领导同意才能开，从而控制了会议的数量，保证了会议的质量。

开会是推动工作的重要方法，但不是方法。在工作协调中、本着向基层服务，眼睛向下、方便基层的精神和意识，凡有些工作打个电话，发个通知或者到基层调查研究，通一下气就可解决的问题，就坚决不安排开会，做到了既少开会或不开会又保证了政令畅通，保证了工作进行有序。

每次安排会议前，都按领导的意图，事先确定议题，并提前通知到每个与会人员。对于临时动议的，不予安排。这样大大缩短了会议时间。

开会是一件非常严肃的事情，为了使会议起到预定效果和解决实际问题，我们一是做到了会前要准备实、准备充分，坚决杜绝漏洞；二是做到了内容实，对领导的讲话，会议材料和下发的文件等要语言简明，言之有据，不拖泥带水；三是形式实，为了改变会上领导读讲话稿职工不爱听的现象，我们注意了在准备讲话稿时，尽可能多提供具体素材，使领导在吃透讲话内容精神上，面对观众讲材料而不是读材料；最后是效果实，对于会议精神和领导提出的要求，会后我们注意进行检查和督办，保证了会议精神落到实处。

**经理助理年终工作总结和来年工作安排篇五**

    进佳洋公司已经有一年多了。虽然有时候做的比较累，但是我觉得生活得特别充实，更重要的是，对经商之道，生产管理和生产流程也有了很深的了解。回首在佳洋工作的这一年，无论是公司还是我自己，感觉变化真的是特别大。

还记得10年12月份我来公司的时候，业务员里大学生只有小唐、邓皓和我，现在80%都是大学毕业生，这说明公司注重员工素质培养，我们对公司的前景未来抱有希望。公司的业绩也一直的在上升，从我们负责的区域也可以明显感觉到，原来一个人负责两三个展柜，现在一个人负责一个展柜刚好合适，说明我们的瓷器更换的速度快，销售业绩的增加。

5月份，我从一个业务员变成经理助理，这对我来说是一个锻炼，尤其是在工作遇到很多第一次有点担心怕处理不妥当的时候。

第一次有公司名片，记得印好的时候，姐姐们经常发我的名片，还说：“这是我们助理的名片，有什么事情可以直接找她就行。”开始的时候我脸都会红，还有些时候我就站在旁边，土土的装扮，加上心很虚，我都很不的钻到哪里去。

第一次辞退员工，这个经历对我来说真的可以列入我成长的历程当中，辞退一个员工要比应聘一个员工难的多，不是技术上的而是心理上的，我从小性格就比较开朗随和，很难对朋友、老师、同学、家人提出的要求说不，但工作就不一样了，工作就是工作，它是以制度为前提不能掺杂太多感情色彩的，而我往往就是这里处理不好。以上一个员工占捷为例，面试的时候觉得不是很适合这份工作，但因为是佳洋老员工的亲属，就先试用，结果在试用期中，表现不佳，我做了很久心理准备和她谈的时候，她也说自己其实很努力，说着说着还哭了起来，我当时就有点慌乱，是让她现在走还是做到月底，后来我选择让她做到月底，说是会计好结账，也给她一个适应准备的时间，但其实这个决定我又错了，因为后来她的表现就已经一副要走的样子，不但不能鼓舞团队士气，相反倒影响团队情绪，因为这个事情，我回家想了好久，我想以后要是再有这种情况绝不心软，合适留下，不合适离开，工作就是工作，一直希望别人不要多想，对事不对人，但是自己首先没有摆正思想观念的话，很容易让自己在工作中陷入被动优柔寡断的局面，对团队的势气和凝聚力都有影响。

第一次坐飞机公出住希尔顿大酒店，这是很爽的一次公出，计程车经理坐前面付钱，吃饭经理点菜买单，好像我们成了经理的老板一样。我和陈珂吃完5块钱的酸辣粉转了两圈后还是决定去吃68块钱的哈根达斯。这些都是很有意思的回忆，在让我调整了情绪后，更直观的了解外面的信息，摆正自己的位置，树立正确脚踏实地的人生目标。参观艺博会了解艺术前沿信息，参观上海博物馆一下午时间都泡在陶瓷馆，关门了都没看完，还惦记着下次来的时间。

第一次出差给员工进行培训，时间很紧迫，才算是真正的公出啊，睡觉的时间都不浪费就用在了往返北京的铁路上，才俱乐部活动现场都是有钱人，可是却不都是高素质的人，第一次面对景德镇以外的陶瓷市场，感觉和在景德镇真的是太不同了，这些普通民众也好，高级知识分子也好，都没有陶瓷文化背景，有相当多的人对什么是青花瓷都很模糊，营销员也是懵懵懂懂的知道一点，还是不能游刃有余的回答顾客千奇百怪似懂非懂的问题。在工艺不能直观的成为亮点时，就要将重点多放在吉祥寓意好彩头和有趣的历史背景和故事上。公司的产品应该完善说明包装等整体性，这也是今年展厅产品的一项主要工作。利用在北京出差了两小时和妈妈在故宫见了个面，一起逛了陶瓷馆，看见故宫里面图释讲解制瓷工艺，有两个就是我的同事，那一刻很骄傲，还傻傻的把声音放大了和我妈讲，那俩是我同事，好让旁边参观的.人都听到，两小时候我又被接走去下一个营销点培训，很舍不得和她分开，妈妈很支持我的工作，一直嘱咐我工作第一，不要耽误了工作，有她全心全意的支持，我可以做自己的选择，觉得很幸福。

**经理助理年终工作总结和来年工作安排篇六**

美国作为世界上最发达的国家，其形成原因固然复杂，但爱读书好读书从小引导孩子读书却是一个重要原因。在美国，许多家庭在孩子一出世，父母们便在孩子的摇篮里摆上各种色彩鲜艳的图画书。起初，孩子们用嘴咬、用手撕，口水弄湿了书页，只把图书当成了一般的玩具。以后当孩子稍大些父母便开始用夸张的语调照图书讲故事。天长日久，孩子渐渐地对图书产生认识。随着长大和自我意识的增强，他们会向父母要玩具、要零食。这时，父母们就有意识地多带孩子去逛书店、图书馆，使孩子的物欲趋向于图书的方向；同时在节日和孩子的生日买一些好书送给他们，尤其对已有读书能力的孩子，更要如此。

来越多了，在孩子们随手就能够拿到图书的情况下，他们的读书兴趣也明显增强了。

创造读书的家庭环境，其实方法很简单，就是父母少看电视，少打麻将和牌，尽量读书，久而久之，孩子也觉得书是一个很好的东西。孩子走到哪里都会先去书店。

威信。作为父母不妨每天晚上或其他时间，读一点书、一点报或当孩子安静下来，耐心地在他身边富有感情地朗读一首儿歌，一个故事，这将比一味的督促、强制有效很多。我们学校有很多家长就是采用了这样的方法达到了让孩子爱读书、会读书的习惯，并且取得了非常大的进步。后面我们会请他们家长来和大家交流。

定期购书是帮助孩子养成读书习惯的一个很有用的方法，可以一周一本，可以一月一次。父母在为孩子选择材料时，应该注意循序渐进，并对具体的图书种类加以鉴别和选择。教育心理学家认为，不同年龄的孩子读书能力有差异。3岁以前的孩子大多爱看色彩艳丽、形象逼真的动物或物品的图画书；3～6岁的儿童爱看童话、幻想故事以及有关动物、日常生活行为的图画书；7～10岁的孩子爱看有一定情节的神话、童话及令人惊奇、富于冒险性的儿童图书；10～13岁的孩子爱看富于幻想、探险、神秘色彩的图书；14～16岁孩子的读书倾向于思维、发明、论证、推理及人物传记类图书。

犹太民族的孩子稍微懂事起，母亲就会在《圣经》上滴一点蜂蜜，让孩子从小就知道书是甜的。据统计，以色列人均拥有图书馆和出版社的数量居全球之首。这个仅有500万人口的国家，持有借书证的就有100多万人。以色列的书刊价格非常昂贵，每份报纸售价6美元，订一份报纸每月需要100多美元，而普通以色列人每家每年都订阅好几份报刊。

美国的强大是因为有着众多读书人群的支撑。也是因为父母从小就给孩子提供良好的书藉有很大的关系。据调查，如今美国人业余时间最喜欢的三项活动分配为：与家人团聚占20%，看电视占21%，读书占35%。美国人很忙，但忙有忙的读书办法，大量图书被录制成光盘和磁带，供人走路、开车、健身时听。智慧装在脑袋里，金钱装在口袋里。知识就是力量，读书可以改变人的命运，犹太人坚持不懈的学习精神得到了丰厚的回报，犹太民族不仅涌现出的科学家多，而且拥有亿万家财的富贾巨商也居于世界各民族之前。在美国，屈指可数的亿万富翁中，犹太人就占了一半之多。许多人把犹太民族称做善于学习，积极思考的民族。

一是能抓住机会，因势利导。

社会上流行的电视剧往往会对孩子的读书造成相当大的影响，家长如能抓住机会，因势利导，趁机向孩子介绍相应的读物，学生读书的兴趣会比较大。例如中央电视台播出《水浒传》后，在社会上引起了较大的反响，对孩子们也产生了较大的冲击，他们常常讨论剧情的发展。针对这种现象，家长和孩子一起读《水浒》．谈谈一百零八将，孩子们边读边思，边读边议，会收到良好的效果，苟子曰：“不积跬步，无以至千里。”孩子养成了良好的读书习惯．便会轻松面对学习，助益颇大。

二是发挥明星效应。

从事老师工作的王女士感叹地说：读书也要像流行音乐一样，我们家小孩肯定也一拥而上了。那天我在孩子收藏的歌星卡上看到明星的个人档案，不少歌星都有很高的学历，而且他们爱好的第一项就是读书。我把这些告诉了孩子。偶像的喜好让孩子也像模像样地读书，她读书肯定有学偶像的成分，但这总比学他们养几只猫，几条狗强多了。王女士笑着说：明星效应在让孩子读书这件事上发挥了不可估量的作用。

三是指导孩子学习方法。

在辅导孩子时，不要代替孩子学习，养成孩子的依赖心理和遇事退缩的习惯。要教给孩子获得知识的方法，如教孩子如何去查工具书，如何获得自己想要的资料等。如果孩子在学习过程中不会选择重要的内容，家长可以有意识地在每周给孩子两篇长文章，让他把长文章缩写成短文章，缩写的过程既体现了孩子对知识的理解，又能体现孩子的创造性。

四是要让孩子体验到成功的快乐。

孩子很在意别人对自己的评价，他是按照别人的评价去认识自己的。如果别人说他笨，他就会认为自己笨。一个总是失败的孩子体验不到成功的快乐，也就不去努力了。对于一个从未完成过作业的孩子，家长最好让他先做几道容易的习题，让他能轻而易举地完成，再调整作业的难度。如果孩子的学习不好，不要将失败的原因归为孩子不聪明，家长可以从学习态度（是否认真）、意志力等方面去寻找原因，千万不要说他笨，让他自暴自弃。

五是鼓励孩子自我激励。

如果孩子能够经常自我激励、自我鞭策，他便有可能避免学业上的失败。首先要帮助孩子树立自我激励的目标。其次要让孩子学会自我暗示，经常对自己说一句激励的话，如“我一定能成功”。再次是让孩子在行动中摆脱消极情绪。如果孩子因为怕学习失败而产生恐惧，重要的是告诉孩子采取什么样的行动来消除这种情绪。

家，是孩子成长的乐园，是孩子成才的摇篮，为人父母者要自觉营造良好的家庭氛围，给孩子一方宽松的爱读书家庭空间，从小培养他们的品质，为他们的茁壮成长打下坚实的基础。

**经理助理年终工作总结和来年工作安排篇七**

自信是永不枯竭的源泉，自信是奔腾不息的波涛，自信是急流奋进的渠道，自信是真正的成功之母。在这个美容时代里美导扮演着什么样角色呢？如果有勇气挑战这个职业，除了要有坚定的信心外还要充分具备以下条件：

这可是个很大难度的挑战，因为做为美发助理，你要冲锋陷阵派遣到全国各地帮助代理商们去扶持加盟店。想想看，一个南方出生的人可能要去北方，甚至要派到或者是，请不要以为去旅游，由于公司的需要你要扶持所管地区时间长达三个月、半年到一年不等。可说是身在曹营心在汉，正因为如此，许多的美导由于孤独，寂寞心情最终被潜移默化成为代理商的人。这也是美发公司值得深思的地方。

除了具有基础的美容、店务管理知识。还要完全了解掌握公司所有的产品知识和操作技能以及市场终端回馈的信息。记住多问多学，学会换位思考提出疑问，比如：如果我是顾客我对产品会有什么疑问。这些也是终端常会被提问到的问题。如果你对店务管理不是很有信心，可以从维护代理商的加盟店的过程中，吸取各店的精髓，在聚集经验的同时还可以做为与美发店老板交流的资本，那样不仅得到老板的垂青，同时为自己的工作带来更好的沟通和便利。

1、帮助发型师创造业绩

帮助发型师创造业绩是助理的天职，也是助理这名词的含义。

当一个助理每天睁开眼睛就想着如何帮助发型师创造业绩时，当然就会想到如何把发型师的顾客服务好、如何精准达成发型师交付的烫染工作、如何吹捧拉抬发型师的技术与经验…只要助理具备这些观念与技能，发型师的业绩自然就水涨船高扶摇直上。

2、努力学习技术迈向发型师之路

担任助理是在成为发型师之前的阶段性职务，就像念小学的目的是为了将来念大学或更高的学历。助理不是从事美发行业的终极目标，因为助理的工作‘付出与收入’是不成正比的，而一个好的发廊通常也提供了助理学习的机会与平台。

每个助理也应该把握这个机会努力学习，当哪天正式晋升成为一名发型师时，才会更有机会来为自己挣钱与回馈美发店培育之恩。

1、遇到不妥的地方或缺少材料等，要请教，但不要当着客人的面发问。

2、服从分工安排，任何工作都应努力，自觉，积极，主动完成，配合师傅争取最好的经济效益。

3、接待进入店内的客人，热情待客。礼貌服务，主动向客人介绍美发项目，积极向客人推销产品。

4、保持公司环境的整齐，清洁，自觉遵守和执行卫生标准，有责任维护美发店正常工作秩序。

5、具有良好职业道德，遵守各项规定，服从工作安排，清楚自己的工作范围，以诚实的态度热情周到地做好每一项工作。

6、尊重同事，师傅，做好接待客人的每个步骤，听从班长，主管，咨询顾问的工作指令，安排，热情接待客人，积极为客人做力所能及的事情。

7、做好个人的周，月工作总结，工作计划，不断检讨和改进自己的专业技术，积极参加定期或不定期的技术培训考核工作，让自己时刻保持最佳状态。

8、为客人服务要认真细致，按规定程序工作，不偷工减料，遇到特殊客人保持冷静，不发脾气，必要时请班长或主管协助解决。

总之，良好的沟通会为下一步工作铺垫基础，希望所有的美发助理都能在自己的工作岗位上大展拳脚，最终取得优秀的工作效益。

今年有段时间我思考了一下自己和目前社会的情况，我发现自己对美发行业感到由衷的热情，对发型设计，造型很有兴趣，所以在思索了一段时间后，我选择了这个行业。

我选择了一家在我们这相对大型的美发店，开始了我人生中的第一个行业，在这做学徒，我们都有自己的师傅，师傅很好，也很愿意教我们。在这里主要工作的几个等级，也是发型里的主要职位有学徒，助理，技师，发型师一层一层往上做，当然发型师也有档次只分。

我刚来这里的时候，首先了解了一下发型界的基本行情，熟悉一下环境。这几天都在跟着师傅学习怎样做助理，了解助理的工作，然后教我们洗头，按摩等，以前以为这很简单，师傅教了以后才知道洗头按摩还要那么多的技术，我决定好好学习，早点成为助理。

在这里学习了半个月，在3月1号正式上牌成为店里的一名助理员。关于助理的工作已经基本了解，但给顾客洗头时还是会出现一先问题，在发现问题的时候我会认真思考，向师傅请教，一边工作一边学习，争取每天进步一点点，早日成为一名优秀的助理员，然后再向技师发展。

工作时忙的时候很累，有些学徒想要放弃，想换工作，但我对自己说，这是我自己选择的职业，我喜欢的职业，不管遇到什么困难，我一定要坚持下去。

在那里的时候感觉时间过得真快，一眨眼半个月或一个月就过去了，可我遗憾的发现在这段的时间里，我没有进步，师傅说那是正常情况。但我感觉的问题好多，有点难以适应现在的生活，一个忙碌的生活，每天都很累。现在的办法就是坚持了，坚持下去就是胜利。加油！

我记得那时候又过了一段时间，我感到了迷茫，因为我发现了很多真相，我在这个月里没有了以前对发型设计的好奇，兴趣也淡了很多，我好几次问自己是否真的爱这个行业，我有点动摇了。我感觉自己在这个社会里，懂的好少，总是能在同事里知道一些我不知道的，因为我真的懂的太少，对这个社会好陌生。

我现在想在不同的行业多去了解一些知识，我想2至3个月换一个工作，让我去不同的行业做一些不同的工作，这样可以多去了解一些知识和这个社会。

就因为那时候出现的很多问题，使我动摇了。终于走到了尽头，我放弃了要成为著名发型师的梦想。在这2个多月里，虽然没学来什么技能，但我觉得还是有收获的，对社会的认识和了解，现实的无情和残忍让我感到前所未有的压力，我开始思考未来，我会成为什么的人？永远为别人打工么？不，我要自己当老板！所以我现在要努力，要比别人更努力！

对于那段时间的实习，我感觉我是失败的，因为我根本没坚持到最后，退缩了。但我又觉得这也是一种收获，多了一些对自身的认识和对社会的一种认识，也让我明白很多道理，在这个社会我懂的太少，需要学习的太多，但我一定会努力的！

阳光依旧明媚的有些泛滥，但阵阵冬风送来的丝丝凉意，宣告今年即将结束，也仿佛在提醒我：是时候进行一次总结了。

我是一个很潮的男生，很注重自己的发型和穿着。所以，理发店是我经常光顾的场所，我几乎每一两个月都去染一次头发，顺便换个新发型。今年，恰好我一个朋友自立门户，刚开了家小型理发店，正缺人手呢，我也想获得免费而且全套的美发资格，于情于理，与公与私，我去他的理发店当美发助理，都是一个不错的选择，所以，我便这样做了。

他的理发店坐落在我市一条比较繁华的路段，所以顾客还是蛮多的。由于暂时没有其他员工，我们两个每天都忙的不亦乐乎。我放弃了每天的懒觉，8点就准时赶到他的店，跟他简单的收拾一下，便准备迎接顾客的到来。说是美发助理，其实我的工作就是帮他打杂，我主要负责给客人洗头、清洗毛巾，再就是帮他打个下手之类的，至于技术层次的，我除了染发，其他的几乎都帮不上他。

因为理发是个技术含量很高的工作，就拿染发来说吧，每一种颜色，都需要理发师精心的用几种染发剂调配，然后细心的涂抹在顾客的头发上，等到指定时间过后，再洗一遍，便大功告成了。但是，整个环节，如果出了一点差错，比如剂量上的误差，或早或晚的洗掉染发剂等等，都会让颜色出现偏差，让顾客感到不满意。

还好，我曾经为了节省费用，自己给自己染过头发，所以多少会点。在他的指导下，我染发的技术更纯熟了，我也越来越喜欢染发这项工作了。每次给顾客染完头发，我都受到了相当的好评。

每当这种时候，我就感觉被幸福和温馨包裹着，就好像一位艺术家完成了一件自己梦寐以求的艺术珍品后的心情一样。我会用相机，把我每次的作品都记录下来，留作纪念。

时光荏苒，xx年结束，最后的这些天，劳累了一个多月的我，打算好好享受一下假期，便从他的店离开了。回想起这些天的经历，我感觉极其充实而有意义。

我又一次体验了劳动人民的艰辛，更体会到了\"创业路上艰难多\"这一亘古不变的真理，所以，我必须提醒自己，时刻准备着，去吃苦吧！除了这些，我还掌握了一些商业经营的艺术，我想，这对于我之后的职业生涯或是自主创业，都能起到积极的促进作用。

**经理助理年终工作总结和来年工作安排篇八**

20xx年即将过去，我在支行领导的关心下，在同事们的帮助中，通过自己的努力工作，取得了一定的工作业绩，业务知识也有了较大的进步，个人营销能力也得到一定的提高。

首先，工作业绩方面，我在支行领导指导下，努力营销对公客户，截止至今，实现对公存款4000多万元，公司客户400多户，同时也对一些pos机客户进行了重点维护工作。近阶段开验资帐户的客户比较多，所以主要精力也放在这方面，每星期大约在15户左右。平时对待工作，我始终做到“勤动口、勤动手、勤动脑”以赢得客户对我行业务的\'支持，加大自身客户群体。

其次，我认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习和宣传活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。20xx年2月25日至28日，我前往北京参加了总行举办的关于小额贷款审查审批人员培训，并顺利通过考核。在5月上旬，我参加了信贷业务上岗资格证的培训。上星期还参加了分行举办的关于如何开发大客户的培训活动。通过各种全方位的培训和学习，使我深刻意识到自身岗位的重要性和业务发展的紧迫感。同时在支行长的领导下我们积极开展社区宣传活动。我们在居民区里设摊宣传我行基金、信用卡、理财产品等相关业务，得到了居民们较好的反响。

最后，在业务营销过程中，认真学习、点滴积累，努力提高个人营销能力。作为一名经理助理，其职责是服务好客户，一方面要熟悉自己的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户要什么，尤其是后一方面重要，明白了客户的需求，才能去创造条件满足。个人营销能力的提升很大程度在于了解客户、满足客户。

因此，在与客户交流的过程中，我不断发掘客户的爱好，兴趣，特长，力争讲客户感兴趣的话题，解决客户急需解决的问题。

过去的这段时间对于我来说是充实的，更是不断进步的一个过程，同时，这些个人成绩的取得与支行领导的关心、指导、鞭策是分不开的。当然，我也有不足的地方，尤其是在维护存量客户，挖掘客户资源方面，我做的还不够，这也正是我将来需要努力的。

在未来工作中，我首先是梳理一下手头资质较好的客户，重点走访和努力维护，用好现有资源，挖掘有信贷需求的客户，利用我行理财产品优势和加强上门服务力度，同时加强交叉营销，与理财经理一起，全方位服务客户，做好营销和维护工作。

在之后的工作中，我决心更踏实工作，努力学习，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀经理助理。

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