# 最新公司总经理年终工作总结(实用14篇)

来源：网络 作者：无殇蝶舞 更新时间：2024-09-05

*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。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。公司总经理年终工作总结篇一每次公司增添新人，我都非常高...*

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。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**公司总经理年终工作总结篇一**

每次公司增添新人，我都非常高兴。首先我要祝贺我们的新员工，经过严格筛选，你们在激烈的竞争中脱颖而出，成为tcl大家庭中的一员。我代表公司向你们表示热忱的欢迎，感谢你们选择了tcl，感谢你们将自己的青春年华和为事业奉献的热望托付给了tcl。

同时我也要代表集团董事会，感谢已经在tcl工作的广大员工。你们中的许多人，为了公司的发展，兢兢业业，牺牲了很多个人的东西。正是由于众多tcl人的团结进取、忘我付出、艰苦拼搏，我们tcl才有创业以来的由小到大、由弱到强，直至发展到今天这样的规模，成为一个国内外知名的大型跨国企业集团。

正因为如此，集团每次在制定重大的发展战略时，每一位领导都非常审慎、凝重。因为我们都很清楚，员工选择我们tcl，就是对公司的信任，就是把对生活、对事业和对人生理想的追求托付给了tcl。公司只有不断发展，才能为我们广大员工提供一个施展才能、实现人生价值的舞台，才能让我们的员工找到自己理想的位置，获得应有的报酬、荣誉和尊严。

也正因为如此，集团正式提出了“创中国名牌，建一流企业”的经营目标，把“为顾客创造价值，为员工创造机会，为社会创造效益”作为我们的经营宗旨，而“敬业、团队、创新”正是我们过去拥有和现在倡导的企业精神的精髓。这些绝不是空洞的口号，而是我们企业的最高行动纲领，全体员工的最高行为准则。

如果我们把企业比作一艘船，那么这艘船上承载的，就是员工的利益和追求;这艘船最根本的驱动力，就是我们的全体员工。从公司层面来讲，我们一直强调以人为本的管理观念，强调为员工的发展提供机会，创造舞台，并且已经开始着手建立一套科学公平的工作绩效评价体系。通过建立动力机制、压力机制、约束机制、保障机制和选择机制，达到人性化管理和理性化管理的完美结合。从另一个层面来讲，企业与员工的关系是相互依存的：没有全体员工的努力，企业就不可能持续发展;企业若不能持续发展，就不可能为员工提供发展的机会。我们将努力让企业进一步发展，让每一位员工都感到作为一个tcl人的骄傲和自豪。同时，我们也要求tcl的每一位员工都要时刻记住自己是一个tcl人，你的一举一动，一言一行，都代表着tcl的形象，你的每一件工作都直接关系着企业的盛衰存亡。每一个tcl人都应该积极维护我们tcl那种充满活力、健康向上、积极进取、富有使命感和责任感的企业形象。

所以，tcl人应当是具有使命感和责任感的人。我们是中国的企业，国家的兴旺、民族工业的振兴有我们一份责任;我们是tcl的员工，应该敬业创新，做对每一件事，做好每一件事。

公司正在系统地进行经营变革，管理创新，重新整合我们的企业文化，每一位tcl人都应当积极参与。只有参与才能更好理解，只有理解才能达致认同。tcl的制度规范需要每个tcl人自觉遵照执行。我们不能有任何违背公司利益(同样也是员工利益)的言行，这也是一种最基本的职业道德要求。我们大家都希望、也一定会看到，在全体员工的努力推动下，tcl将一步步接近我们的目标，而tcl的每一位员工，都会在tcl这个朝气蓬勃、不断进取的现代化企业中，迅速成长为一流水平的职业人!

过去的辉煌属于大家，美好的明天让我们共同去创造!

更多企业相关新年寄语：1、集团总经理新年寄语2、2024公司总经理新年寄语精选3、集团总经理20新年寄语4、公司总经理2024新年寄语5、总经理2024新年寄语6、2024年企业经理贺新年寄语7、2024公司总经理新年寄语精选8、精选员工对公司的寄语9、2024新年单位员工寄语

**公司总经理年终工作总结篇二**

20xx年，在公司领导的正确领导和大力支持下，我们江西大兴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：

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，xx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。

年初我们就制定了xx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，稳定了政府机关、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

大兴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。

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。xxxx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。

xxxx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。

（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xx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。

xx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。xx年我们会一如既往的努力，为xx木业公司的繁荣兴旺做出不懈的努力。

**公司总经理年终工作总结篇三**

尊敬的领导：

回顾过去的工作，在各位家人的大力支持下，在生产系统全体员工努力下，按照公司领导的工作安排、目标任务、努力工作、拼搏向上。我始终将“责任、诚实、激情”作为自己的从业准则，时刻围绕质量、卫生、安全、效率来规划工作内容，设定工作标准，积极学习、实践，采用先进的、实用有效管理方法来推动生产部的各项工作。

在公司领导的帮助和各部门的支持协调下，生产厂的全体员工积极努力，调配各种生产资源，提高生产效率完成年初计划。不管天气、设备等客观原因，我们都克服困难，使准时交货率达到98%，很好的保障了公司的及时出货，进一步的提升了客户价值。经过全体员工的努力，在全年的工作中，未发生重大食品安全和质量事故，食品安全和产品质量有了更好的保证。

在生产过程中，组织生产车间推行设备管理点检活动模式，结合方生产厂的实际情况制定并完善了实施方案。该方案以搞好机械设备维护管理，促进机械设备管理制度化、规范化、科学化为方针，通过逐步提高机修工的技能水平和提高机械设备装备水平，最终使机械设备维护管理水平走向良性循环轨道。

制定全面设备维护计划，确定与本单位实际情况相符的有效执行的措施和准备具体实施办法，主要包括组织员工进行点检培训，成立全面生产维护小组，制定全面生产维护目标和政策，自主维修方案，视具体情况为维修和操作人员提供补充培训，以形成设备的初期管理体制，坚持全面生产维护并对计划加以完善以求持续改进，完善实施工作，提高全面生产维护水平。在整个维护过程中，全程监督检查，并及时整改。

根据公司要求，结合生产厂实际情况，对员工分批进行了生产操作技能及安全生产培训，提高了员工的生产操作技能及安全生产意识，并时常进行安全、设备现场管理综合检查，加大安全巡视力度，消灭安全隐患，达到安全生产目的。通过培训提高了职工的安全生产操作技能和遵守安全生产规章制度的自觉性，提高了安全生产管理人员的工作水平。每周二、周五进行安全卫生检查，排除安全隐患，力争把不安全事故和隐患消灭在萌芽状态。

随着企业的发展，在工作中管理水平还不够，特别是在团队建设方面感到自己需要不断充实自己，在接受新的管理理念的时候还不够积极主动，不能很好的控制自己的冲动脾气，人说冲动是魔鬼，这一点我需要马上纠正。

我将努力学习，勇于实践，理论结合实际，提高综合素质和业务能力，为创造客户价值和增加客户价值做出自己的\'贡献和努力。做到人员落实，制度落实，机构落实，责任落实，以确保现场安全生产管理。团结团队成员，形成既有分工又有合作、坦诚相待、合作共事、齐心协力干事业的良好氛围，做到目标一致、职责互补、各事项都能事前沟通，会前通气，充分听取意见，集思广益，发挥整体合力，改进工作，促进发展我有信心和班子成员一道，广泛采纳大家好的建议，融入到我们企业改革的各项管理办法中去，完善经营战略，求真务实、开拓创新、奋发进取。

我想，通过我们大家的共同努力，xx的事业将会飞跃式的前进，我们在xx会越来越有家的温暖，同时实现我们自己的梦想。

此致

敬礼！

**公司总经理年终工作总结篇四**

---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\*\*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，稳定了政府机关、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

2---质量的稳步提高，取得了较好成效。1999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

4---

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xx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.公司总经理个人工作总结范文公司总经理工作总结模板 | 返回目录

工作总结范文

根据重庆固威商贸有限公司发展战略，结合\*\*年公司业务开展和企业建设现状，现将\*\*年度的工作作出如下汇报：

在工作方面，公司在\*\*年的发展中取得了如下的成绩：

一、\*\*年重庆固威商贸有限公司以自身资源为优势独立进入外贸领域可谓恰当及时，而且重庆绝大部分市场竞争对手以及潜在竞争对手如合盛工业、凯米尔等机电生产或销售企业也几乎是在6---此三类产品皆是重庆地区强势产品：

尤其是在微耕机一块，重庆企业以其重庆强大的生产加工实力，以及完善的销售及售后服务体系占据了国内60%的市常除了合盛，威马等极少数生产厂家能以自有品牌出口，连凯米尔，嘉木等众多生产厂家也只是为国内外品牌做oem。很大一部分原因是无法在海外建立起自身的终端销售及物流体系，无法提供像本田等大型跨国企业完善的售后服务。所以，短期内重庆固威商贸有限公司可以在欧美国家先从为国外客户oem生产加工做起，逐步树立自有品牌，熟悉海外认证体系，最终以自有品牌形式进入欧美市常而在亚非拉等发展中国家，我们应当积极寻找海外经销商，尽快建立自有销售体系，占据国际市场份额。

四、\*\*年11月，公司整合加工基地的制造优势，适时地参加了中国国际工业转包展。参加展会的主要作用有四点：

(1)在展会中宣传了公司及产品，增加了企业知名度，不论是经销商还是直接消费者，如果在合作或购买产品之前曾经听说或知道公司及品牌，其购买的信心会增强，了解会更深。

10---的重要意义。

五、重庆固威商贸有限公司在\*\*年初步建立起了对外业务的基本框架，在硬件方面获得企业独立进出口权，并进行了海关电子口岸注册登记，软件方面进行了一般纳税人资格申报，确定公司各主要职位人选，并实现了公司上下对开展外贸工作必然性的认识。各部门也对开展外销工作的流程及时间安排有了一些基本的认识。公司销售人员对本公司核心产品也有了较深的了解和认识，从根本上达到了外贸出口的基本要求。

在工作方面，公司在\*\*年的发展中也存在以下的不足，有待我们在新的一年中去不断完善和改变：

12---

工作总结范文

当新年的脚步悄然而至，我在xx建筑有限公司的工作也告已段落。工作这一年来，在公司领导、部门经理及同事们的悉心关心和帮助下，我认真学习领会公司企业文化精神，牢记公司宗旨和使命，以企业理念为指导，服从工作安排，加强学习锻炼，认真履行职责，较好的完成领导安排的各项工作任务。现将这一年的思想及工作情况以及今后的努力方向汇报如下：

一、工作情况的汇报

怀着对理想的追求，对建筑事业的热爱，我来到xx建筑有限公司进入综合管理部工作。在这一年工作期间我从事公司工程项目投标、文档的收发、职称申报及公司内部档案整理工作。先后参入公司xx卫生院门诊楼改造工程、xx综合

教学

楼、xxxx维修改造工程、xxxx工程、xxxx廉租房工程、xxxx工程等二十多个大小工程项目投标的制作及装订。

14---的要求。明确了公司今后的发展思路和现阶段的重点工作及要求。把整个公司企业文化的思想和思路自觉地、主动地贯彻到实际工作中去，指导我们更好的完成每一项任务。

为进一步树立正确的人生观和价值观，提高自身修养和觉悟，积极加入公司工委会，学习了解党和国家的各种路线、方针、政策并递交了入党申请书。

认真对待公司组织的每一次培训学习，公司以人为本，注重人的发展，关爱员工，我感同身受，公司花费大量的人力、物力和财力，频繁组织各种培训，培养员工。在这一年的时间里，我有幸参加建筑工程造价员学习培训，巩固了我的理论知识，也学到了工作中的业务技能，在实际工作中也得到了检验，这将使我受用不尽。

三、加强多方面专业知识学习，努力提高自身各方面专业知识水平。

社会不断地发展，公司不断地进步，我们所学的仅有知识以远远满足不了公

16---度体现在自己工作的每一个细节中去。要进一步加强对公司规章制度的再学习、再认识、再领会。

在学习方面，学习过的知识没有得到有效的巩固。对学习和培训后没有立即运用和操作，导致今天学明天忘得现象。今后我将对学习的知识点内容，按记忆周期进行在学习，在巩固。

五、在今后不断提升自身综合素质，为公司发展作出贡献。

分公司根据公司党发(xx)32号文件和公司营销党发(xx)12号文件精神，开始了“民主评议党员和创先争优总结评比”工作。此次党员评议工作是在公司转变经营机制之际展开的，18---舞了干劲，生产得到了发展，经济效益水平有了较明显的提高。在实际工作中，安排了内容多样的集体活动，例如组织党员和青年同志进行了“南京路上好八连”的学习活动，效果很好，不仅提高了大家的思想认识，同时也增强了分公司的凝聚力和向心力。

26---

党员领导干部民主生活会制度是一项重在批评与自我批评的制度。通过该项制度可以总结出我们所做的成绩，同时也能找到我们所存在的不足，这样对生产、对团结是有极大好处的。经过党员领导干部民主生活会，自己也找到了不足之处。如当生产或销售部门出现工作不到位等问题的时候，往往产生急躁的情绪；批评同志有时言辞过重；因经常忙于工作，表现为与周围同志们交流沟通不够广泛，是今后应加强的。

公司总经理个人年终工作总结范文2024年公司总经理工作总结范文 | 返回目录

20\*\*年过去了,回首abc这些年来的发展历程和风风雨雨，我们有过挫折,有过困惑，有过喜悦。今天，我想感谢和abc一路走来的每一位员工，感谢你们对我的信任，是你们的努力和坚持，让abc在中国yy业内崭露头角，取得今天这样的成就。

28---

今天，我讲话的主题是——光荣与梦想。为什么用这个标题？

30---原因。

为了实现我们的梦想，争取光荣。我想对我们abc的员工和领导们提几点要求。

对所有abc人的要求

**公司总经理年终工作总结篇五**

1、完善管理制度

欣欣物业借改革的风气，一鼓作气改变了原来“有事一起上，有问题一些担”的不良现象，从现实情况着手，对各部门及员工进行了细化分工，使之责任到人，制订了《欣欣物业岗位职责》、《欣欣物业管理规定》等制度从而大大提高了欣欣物业的工作效率。并要求员工们统一着装上岗，为全力打造欣欣物业品牌形象做出很大努力。

2、加强员工培训

为了全面提高公司员工们的素质和物业管理知识，我们对新来员工，包括物业保安等都通过老员工的帮、带，看资料片等进行了集中培训。

1、积极配合开发商工作

欣欣物业在立足自己本部门工作基础上，全力配合了公司销售部交房验房等工作，加强欣欣物业同欣欣置业房产之间的交流与沟通。

2、全力进行外部协调

加强与房管局与物价局等行政主管部门的交流与沟通，全力协助好政府、协助好主管社区做好新都市的创城工作，制定了专门的创城资料档案，并按规定对各小区进行了布置和检查。

1、交接工作

为了能让业主们开心入住，我们全物业总动员，进行了房子交接工作，编制了新的《欣欣物业业主手册》、《业主公约》、《业主告知书》、《装修协议书》等，提前介入验房工作，并把遗留问题上报公司，以期得到更快解决。交接过程中，实现了经验丰富的\'老员工和素质高的员工的有效结合，并在小区设置24小时保安巡逻，以保证在交接房和装修期间业主们人身及财产的安全性。

2、维修工作

维修的及时与否，是事关物业形象与声誉一个重要问题，为了打造良好的物业形象，为业主的排忧解难，雨季来临之前，我们对顶层住户逐户调查，查看漏点，及时维修，并对因漏雨污染的涂料进行维修粉刷，保证了维修人员即使是在夜里也要保证随叫随到，得到了广大业主们的认可。

3、绿化工作

及时完成了小区绿化的补苗、施肥、修剪等工作，使小区绿化生机盎然。回顾20xx年的工作，有经验也有不足，我们将立足优势，改正不足，全力本着认真负责的态度，全力做好物业管理工作，为房产公司的发展解除后顾之忧。

**公司总经理年终工作总结篇六**

xx年撰写人：日期：xxxx年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，xx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xx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，稳定了政府机关、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。xx年xx月20、xx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xx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xx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。

xx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。xx年我们会一如既往的努力，为xx木业公司的繁荣兴旺做出不懈的努力。

**公司总经理年终工作总结篇七**

1．销售额：全年实现销售额万元，比计划完成的2160万元增加了万元，增长率为8％，其中外埠市场销售额万元，比计划完成的1100万元增加万元，增长率为％。

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，\*\*年木材价格每方比去年同期平均增长元，全年用量为6504立方，成本增加51万元，影响了利润的增长。

年初我们就制定了\*\*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。

以高质量、低价格、优服务，稳定了政府机关、各企业及其它中小客户。

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。

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。

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：

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。

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。1999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。

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。

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。

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。

1998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。

由于历史原因，职工的市场竞争意识不强，缺乏危机感。

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xx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。

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。

20xx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。我们会一如既往的努力，为xx木业公司的繁荣兴旺做出不懈的努力。

**公司总经理年终工作总结篇八**

今天，公司在此隆重召开xx年度工作总结表彰大会。首先，我代表全体员工，对总结表彰大会的隆重召开表示热烈的祝贺！

对全体员工xx年所做出的成绩和贡献，尤其是受到表彰的先进管理者和优秀员工个人，表示热烈的祝贺！对所有员工家属表示春节的慰问。

过去的一年，是公司不断成长、成熟的一年。我们在胡总经理的正确领导下，在全体员工的共同努力下，坚持“以人为本”的经营理念，认真贯彻公司的发展战略，正确面对金融危机、人力资源紧缺等困难，充分发挥内部优势，使得公司保持了平稳发展，在不少方面取得了一定成绩，确保了产、供、销平衡发展的局面。

在此，就xx年度制造中心的主要有六个方面的工作，总结汇报如下：

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。

公司在下半年调整了组织结构，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xx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，生产二部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xx年一定会更好。

3、产品质量得到了进一步调整。

在胡总的严格要求下，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，同时，公司报废处理了一大批低质板片，更换了产品包装，加大新产品的开发等一系列手段，使得产品品质普遍得到提高。例如：客户退货率呈现了逐月下降趋势；客户投诉比08年下降了54%，全年无重大客户赔付事故；品质事故次数明显减少等。

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。下半年抓仓库数据管理，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99%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。

xx年共制定或修改了《成品出入库流程》、《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，尤其是人事《工资福利管理制度》的出台，对留住员工，调动员工积极性起到了很好的激励作用。

6、培训体系的建立，管理人员素质有了一定提升。

公司投入资金，搭建了很好的培训平台，xx年开展了人员讲授、在线商学院教学和dvd视频等综合培训，基本建立起了人力资源开发培训体系。员工的学习积极性有了一定程度的提升，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。

21世纪是知识经济时代，是创新制胜的时代，靠胆量、靠力气、靠投机的时代一去不复返。全体员工要抓住机会，好好利用这个平台，不断提升自己的知识、技能，端正工作态度和职业道德观，力争成为一个有利于自己、有利于xx、有利于社会的人。

xx年除了上述几个方面工作外，还在自力更生实现了车间的顺利搬迁、人事部组织员工义务献血、资格证申请获批等多方面做出了成绩，在此就不一一总结了。

同事们，xx年既是充满希望的一年，也是面临许多困难的一年。我们必将面对内部如管理水平不高、销售量迅速增加带来的产能压力和外部社会人力供应不足等等实际问题。对此，大家务必要保持清醒的头脑，面对新形势、新任务、新要求，做到早认识、早适应、早出击。

xx年，我们制造中心的工作思路是：正视困难，以完成销售任务为中心，狠抓管理，确保员工队伍稳定壮大。

我们的奋斗目标是实现三个确保：确保生产能满足市场销售需要，确保管理更加规范、确保员工队伍更加稳定。

为了能实现三个确保，我们必须看到并迅速改善目前存在的八个方面的问题，同时也提出我的个人建议。

1、利用培训平台，开展比、学、赶、帮、超活动，提升管理队伍综合素质

目前，我们在很多方面还处于经验管理阶段，距离现代化企业管理还有很大的差距。举例如：

2）在品质管理方面。我们还处在品质检验控制阶段，还没有进入品质

保证和品质策划阶段。

3）在供应链管理方面。我们还停留在分解订单，下达制造通知阶段，物料控制、月计划、周计划、日计划还无法开展。

4）在生产制造方面。我们还停留在现场管理阶段，还没有进行精益生产、成本控制、目标管理、设备保养、标准化制造阶段。

5）在设备管理方面。我们还是在应急修理阶段，没有进入维护保养阶段。

第一，充分利用公司提供的学习，人事部加大组织与考核力度，全体员工，尤其是各级管理人员要严格按培训计划执行，努力提高知识和技能水平，端正学习态度，将学的知识用于实际工作中，总结经验，再实践，再学习，走pdca螺旋式的提升方式。同时必须落实考核与培训挂钩的激励措施。

第二，要抛弃因循守旧、自甘落后的观念，也要防止居功自傲、沾沾自喜的\'思想。追求“精益求精，不断创新”的精神，要力争把管理工作做得更好，百尺竿头，更进一步！

第三，深刻理解透“以人文本”管理内涵，人是一切资源中最宝贵的资源，企业的发展与员工的职业能力的发展是相互依赖的，企业与员工是一种共赢的合作关系，我们要为员工提供一个有利于价值发挥的环境。建立起和谐的员工关系。

2、抓住关键，提升短板，确保品质更上一层楼

xx年可以看到，我们的板片常出现脆、色差、厚薄不均匀问题；还有发错货、发多货及搬运损坏、不做首检导致质量事故等等问题。尤其是文件柜从08年一直到现在，1500件还没卖完，主要就是质量不好所致。事实说明，我们从产品设计到出货过程存在一系列品质问题，突出表现在员工品质观念不强、责任心不够、技术水平不高等问题上。

因此，我们在xx年，品管部要带头，各职能部门配合，针对这些问题，认真总结，专题解决，逐个改善。我们一定要树立“一流xx品牌”的良好形象，满足市场销售需要。

3、做好招聘与工作，确保人力供给满足发展需要

在xx年，生产一部员工最不稳定，长期处于借人状态。我认为反映了三个问题：一是人员供给不足；二是管理方法欠缺；三是制度不完善。

xx年公司销售额要翻一番，需要更多的人力资源，所以，我们一定要高度重视员工的招聘和留用工作。

在招聘方面，要动员一切可动员的力量，利用一切可利用的资源，满足我们的人力需求，同时还要储备一定的人力资源。

在留人方面，作为用人部门也要下功夫，既要努力宣导制度的严肃性，做好奖罚分明、奖罚适度工作。同时还要加强沟通与协调，做好感情留人、事业留人、环境留人的工作。

4、端正工作心态，提升沟通技巧，打造有凝聚力的团队

我们部门与部门之间、部门内部还存在严重沟通不畅的现象。大家不要以为工作还是在开展，但我们是以牺牲工作效率和伤害同事感情为代价的。是极为不正常的。个人之间，价值观可以不同，但作为一个团队，我们工作的步伐必须要一致。在新的一年里，希望各位管理人员要放下架子，开动脑子，放下担子，调整好心态。以开放、包容、尊重和理解对方的心态，抛弃前嫌，主动沟通，不管利用书面的还是口头的，公开的还是私下的沟通方式，彻底改善这样的不利局面，力争把我们打造成一个团结合作的团队、有激情的团队，有战斗力的团队。

5、完善制度与流程，提升执行力

我们虽然各项工作基本上都有制度、流程，但在执行过程中还不到位。例如：产品要求100%首检，但有员工不做；有人就是不听从上级意见和工作安排；规定请假要办手续，就是有人先斩后奏或不奏等等。

问题在哪里？一在我们管理人员自身，二在制度流程的执行不力。在新的一年，希望我们管理人员能严于律己，以身作则。稽查部门按章办事，公平公正，既要抓基层员工更要抓管理人员违纪违规现象。把制度执行力与绩效考核结合起来，提升我们的执行力。

同时，制度、标准还不健全，如工艺标准不健全；进销存系统未投入使用，希望在xx年上半年工艺科和pmc部抓紧落实，组织培训，尽快使用。

6、抓好后勤保障管理，进一步改善员工生活环境

xx年，在伙食、宿舍环境卫生及宿舍管理方面还存在不少问题，像已自离的员工有的还吃住在工厂、个别员工不良行为影响他人休息和安全、房间卫生等还需要加强。xx年人员大量增加的情况下，后勤管理上工作量更大，所以，建议要必须加17咳嗽苯出登记，及蕜17清理离职人员，严格控制外来人员进出，加强卫生检查力度和密度，加大生活秩序管理力度，及时提供修缮服务等等。员工伙食还要不断改善，力争创造一个更加舒适的生活环境。

7、制定标准定额，控制制造成本

我们目前计件工时定额标准是统计或估计得来的，是不科学的，需要逐步完善。没有物料损耗定额或说极不完善。

希望在xx年，工艺部门、pmc部门要有计划地落实工时定额、物料定额标准，生产部门要做好数据记录，为目标管理提供数据，为降低制造成本而努力。

8、加强外协控制与管理

我们华普生类、五金类产品等外购产品和外发加工产品都属于外协，明年必定更多，因此，我们必须解决好现存问题：一是内部数量控制不好，加之供应商管理也非常落后，二是质量不易控制，导致次品率高，板片浪费、耽误交期、成本上升等严重现象。

在xx年，我们必须重视外协厂商的管理与控制。pmc带头，工艺部门、品管部门要积极参与，对供应商、oem商进行科学的评估与选择，寻找能提供最佳性价比的供应商。在管理上，仓库门要严格控制外发数量，品管要严格控制来料质量与加工质量跟进，采购部要跟进数量和交期，以及负责对供应商责任的追究。

以上仅仅是常见和比较突出的问题所在，还有很多不足需要大家不断改善，在此，不再一一细数。

各位同事，新的机遇和挑战，催人进取；新的目标和征途，催人奋发。虽然我们的企业面临不少困难，但我们坚信：困难只是暂时的，我们在胡总的大力支持下和指导下，只要我们抓住了方向和把握住重点，队伍稳定，市场不断扩大，企业就一定会稳步发展。

希望全公司广大干部职工要以这次总结表彰大会为契机，认真落实胡总xx年的工作部署。总结经验教训，胜不骄、败不馁，再接再厉，再创佳绩，努力打造出一个管理先进、技术先进、人才齐备，全面发展的xx新格局。

新春即将到来之际，祝胡总及家人新年快乐，万事如意，祝全体同事及家人新年愉快，鼠年工作更上一层楼！祝xx公司兴旺发达，基业长青。

谢谢大家！

**公司总经理年终工作总结篇九**

光阴如梭，时光荏苒，20xx年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千!转眼间又将跨过一个年度之坎，回首过去的一年，虽没有很好的业绩，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。非常感谢公司领导给我这个了解装饰行业市场规律的一个良好平台。

即将过去的这一年，我在工作了九个月，在加强团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。作为一个管理者，对下属充分做到“察人之长、用人之长、聚人之长、展人之长”，充分发挥员工们的主观能动性及工作积极性，提高团队的整体素质，树立起开拓市场、务实高效的形象。我充分认识到自己既是一个管理者，更是一个执行者。

我是xx月日参加星艺团队的，一致在市场部负责销售工作，当时我为参加星艺这个团队，能来到星艺这个销售平台，我感到非常荣幸。

上班的当天，在公司领导的协助下，我就忙着做公司市场部的筹备工作，紧接着招聘市场部人员，组织培训，搞市场调查分析，行业分析，找出公司的特点和卖点，要求市场部人员每天有日志，周周有计划，月月有总结，多参加一些市场上有关的活动，(如装饰协会组织的一些活动，近期各大楼盘举行的开盘盛典)收集楼盘相关资料，了解楼盘市场交房动态，合理处理好各大楼盘开发商、物业公司、售楼公司、房管局、小区管道煤气安装公司的关系，收集楼盘业主相关信息，效果明显，星艺公司在xx月xx日xx月xx日xx市xx第三届家博会上到场的业主就有位，和设计师接触咨询的就有位，现场签单交定金的有一位，(业主是都市杰作)，家博会过后公司设计部与市场部之间无形之间产生了一条代沟，市场部人员跟进在家博会上自己接待的客户，设计师意见很大，市场部人员叫设计师去楼盘量房，做方案，设计师从不理睬，从此市场部人员对公司失去信心，人心浮动，有的员工连工资都不要就走了，当时有几位员工走时跟我说：高经理星艺这个平台是个好平台，现在这个状况没得搞头了，设计师太牛了，我把员工反应的有些事到上面，上司骂一顿就完了，设计部的人好像已经习惯了，保持不理就行了，后来材料商的业务员跟我说你们星艺的业务做得好，市的楼盘到处都是星艺开的工地，如柳都水语、荷塘月色、东方美景、都市杰作、金色晓岛等楼盘，后来我带业务员去调查，都是设计师开的私单，公司没开一个，当时我想这次常德星艺被设计师玩完了，我去找他，上司就跟我解释了他的当时处境，我没办法，只有从另一个角度去理解他，我只好打算离开星艺公司，后来他又给我做了一些工作留下来。

整个公司发生了翻天覆地的变化，使我重新认识了星艺公司，xx月到公司的客户就有xx位，有效咨询客户xx位，全月签单xx个，开工xx个;xx月到公司的客户就有位，有效咨询客户xx位xx，全月签单xx个，开工xx个;从公司改组，新的领导班子接管以来公司总的客户流量是位，有效咨询的准客户为位，有效咨询准客户率为xx%xx，共计签单xx个xx，开工xx个(不包括xx月份)签单率为%，开工率为%;数据显示说明，这个数据不是很理想的，销售数据波动幅度大，销售状况不稳定。主要原因是公司部分员工素质差，各个部门之间配合不协调，部门之间不愿沟通，设计师与工程监理之间沟通也不是那么的融洽，客户变成了设计师与工程监理之间传话的桥梁，工程质量出问题相互推脱，部分设计师不顾客户的感受，公司的形象，只顾自己目前利益，设法施展行业潜规则谋取利益，市场部要推行的其它的销售模式推行不了，导致市场部工程实地营销这块欠缺。最后的结果是客户受到了伤害，公司受到了损失，设计师伤失了自己回头客源，工程监理到工地在客户面前难以做人，业务员在客户面前的企业印象受损，严重影响了市场拓展，公司这个平台变成了客户观望的阳台。

对于那些签了单的客户，具体什么时间开工，工程进展情况，装完了装饰的效果如何，客户反应怎样，设计师遮遮掩掩的，业务员什么都不知道，工程出了问题，客户上门目前我们公司的电话营销还做得可以，必然销售量不大，资源有限，何况在市场楼盘业主信息资源泛滥，一个新的楼盘业主信息资源出来，业主信息资源几天时间几十家装饰公司都有了，这样就导致电话营销的竞争力大，各个公司都在打这个电话，业主也很烦，邀请业主上门咨询就有难度。

下一步我们一定要把工地营销抓起来，工地营销才是家装企业生存、发展、壮大的命脉;工地营销能给业务员搭建一个良好的销售平台;工地营销能给一个公司带来一个能创造永久性财富的口碑，俗话说得好：金杯、银杯不于别人的口碑，常德星艺公司目前最需要的就是口碑。

营销学里讲过这样一段话：思路决定一个人的出路，心态决定一个人的动态，行为可以看出一个人为人处事的风格，勤奋能给一个人带来财富。我们公司全体员工只要团结一致，抱着真诚做事，诚信待人的心态还是能够把常德市场做好，使常德星艺公司在常德市场上做大做强。

一年的时间很快过去了，在一年里，我在院领导、部门领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高，本年度的工作总结主要有以下几项：

能够认真贯彻党的基本路线方针政策，通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论;遵纪守法，认真学习法律知识;爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

我是六月份来到学院工作，担任学院行政秘书，协助办公室主任做好工作。行政工作琐碎，但为了搞好工作，我不怕麻烦，向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在很短的时间内便熟悉了学院的工作，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。

在这一年，我本着把工作做的更好这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成了以下本职工作：

(2)做好了各类信件的收发工作，年底协助好办公室主任顺利地完成了年报刊杂志的收订工作。为了不耽误学院、大的工作，不怕辛苦每天按时取信取报，把公函，便函及时分发到部门及个人。

(3)协助好办公室主任做好学院的财务工作。财务工作是学院的一项重要工作，需要认真负责，态度端正、头脑清晰。我认真学习学校各类财务制度，理清思路，分类整理好各类帐务，并认真登记，年底以前完成了学院年办公用品、出差、接待、会议、教材、低值易耗等各类帐务的报销工作。学院的财务工作正进一步完善规，我会在新的一年再接再厉把工作做的更好。

(4)做好公章的管理工作。公章使用做好详细登记，严格执行学院公章管理规定，不滥用公章，不做违法的事情。

(5)做好办公用品的管理工作。做好办公用品领用登记，按需所发，做到不浪费，按时清点，以便能及时补充办公用品，满足大工作的需要。

(6)认真、按时、高效率地做好学院领导及办公室主任交办的其它工作。

为了学院工作的顺利进行及部门之间的工作协调，除了做好本职工作，我还积极配合其他同事做好工作。

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，全年没有请假现象，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为学院及部门工作做出了应有的贡献。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为学院的发展做出更大更多的贡献。

**公司总经理年终工作总结篇十**

年终工作总结范文

年终总结开头及结尾

个人年终工作总结开头

个人年终总结及感想

员工年终工作总结

公司总经理年终工作总结(一)

转眼间，\_\_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。

一、任务完成情况

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，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

二、客户反映较多的情况

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，造成客户对公司抱怨和误解，\_\_\_、\_\_\_等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

三、销售中的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，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、人员工作热情不高，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。这种情况存在公司各个部门，公司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领导管理，而且公司领导要出面制止。

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公司的服务和真诚，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。

公司总经理年终工作总结(二)

20\_\_年已经过去一大半了，在上个月底我们公司也开了半年的销售会议，公司领导在会议上也做了半年的工作总结，给我们更深的了解了我们公司半年来的工作情况，还总结了一些经验供我们分享。所以在这会议之后，领导要求我们也来给自己半年的工作做个总结，希望通过总结我们能够更好的认识自己和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展下半年的工作。

现在我对我这半年来的工作心得和感受总结如下：

一、塌实做事，认真履行本职工作

首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

二、主动主动，力求按时按量完成任务

每天主动主动的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方法之一，也是推我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

三、做好售后服务

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

四、坚持学习

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关;其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力;再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

五、多了解行业信息

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

六、后半年的计划

在半年销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事\_\_的数据差距很大，她半年的销售额是15万多，回款是8万多，而我只有两万多的销售额，远远的落后了，所以我要在下半年迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的同一个市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自己的销售量，争取赶上他们。我要给自己定一个明确的目标，在后半年里争取做到15万，即每个月要做3万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我上半年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在后半年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最后我要感谢我们的领导和我们同事在上半年对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在下半年再创佳绩。

公司总经理年终工作总结(三)

20\_年\_月\_日，经\_\_集团控股有限公司董事会的任命，我担任\_\_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\_\_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\_\_传媒的大团队：组织\_\_传媒高管赴南安参加摩尔拓展训练，培养\_\_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，\_\_传媒与\_\_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\_\_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，\_\_传媒与厦门\_\_汽车销售有限公司签署了关于\_\_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\_\_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，\_\_传媒正与\_\_酒店恒品茶艺馆等几家公司进行项目洽谈中。

\_\_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\_\_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。

公司总经理年终工作总结(四)

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\_\_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\_\_地产两个多月，我的工作岗位是总经理。前段时间，我主要负责\_\_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\_\_;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个来开展。

1、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。

2、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。

3、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。

4、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。

5、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。

公司总经理年终工作总结(五)

在付出辛勤和洒满汗水的道路上，我们脚踏实地的送走了20\_，在充满希望和满怀激情的道路上，我们又信心百倍的迎来了20\_。

回顾过去的一年，是努力拼搏不断进取的一年，是全体同仁勇迎挑战、克服困难、加大步伐迈向市场进军的一年。在这一年里，我们审时度势，抢抓机遇，趁势而上。本着不断促进企业发展的精神，健全公司架构，提升员工素质，提高服务质量，优化品牌形象，同时涌现出了一批爱岗敬业、无私奉献的好员工。他们在自己的岗位上兢兢业业，一丝不苟，为企业的发展奉献着自己的点点滴滴。值此新年到来之际，我谨代表公司，向在一年来辛苦工作在各个岗位上的全体员工致以诚挚的问候和衷心的感谢!

20\_年，在整体经济低迷、零售业多数出现滞增长的大环境下，我们也在面对着多个困难：朝阳店主街道修路封闭、学府店大范围改造、同时竞争店的开业也给一站之遥的兴华店带来了巨大的压力，但我们每一位同仁，群策群力，特别是我们一线的员工们，正是他们的兢兢业业，无私无畏的付出，才有了今年的各项经营指标可喜的同比增长。

为更好地提高单店盈利能力，我们根据商圈的变化重点对学府店进行了改造，扩大了外租面积，其中二层外租区在引进三友电器进驻的同时，还成功的将品牌餐饮“风味大王”纳入其中、并丰富了动漫游戏厅及儿童乐园等娱乐项目，与此同时，我们还在争取德克士、周六福等知名品牌入驻一层外租区，使学府店形成以超市为主，电器、餐饮、娱乐，互动为一体的商业模式，使学府店成为该地区新兴商圈的主体。

为了实现20\_年团购业绩增长60%的目标以及未来团购方面的长远发展，今年在下半年公司设立了总部团购部，先后制定并完善了团购相关制度，为未来公司团购方面的发展奠定了基础，同时也为公司的整体发展创造动力;在对人才梯队建设项目的完善过程中，突出了人才梯队建设的现代化，使每一个员工都能在梯队中有自己清晰的职场定位。同时我们从进货、库存、陈列、销售等方面出台了一系列的管理、营运、采购的标准。我们在大力度开发新供应商的同时，也开始专注于商品结构的优化调整，重视并加强品类管理工作，以单店为试点，细作陈列标准，不断研究、不断复制;营运方面，我们加强日常督导机制，狠抓现场监督管理，从商品质量到环境卫生，从库存管理到服务机制，从制度的完善到执行力的优化，每一步都要求做到精细管理;同时，我们制定并完善了一系列考核机制，更包括我们在制定sop作业考核方面都在逐步健全我们企业内部组织架构，让我们在体系梳理过程中，使自身的管理能力得到更大的提升，实现了内部管理上的大发展，也为今后的跨越提供了强有力的内部支持。

在“绿色”、“有机”的消费观念深入人心的时代，\_\_建立农业蔬果园基地，以农超对接的形式向顾客提供物美价廉的放心蔬果，以绿色为特色凸显于消费者的视线。20\_年7月我们在晋中市寿阳县建立山西\_\_超市有限公司寿阳农业蔬果园基地，两年多的时间，蔬果基地的发展已经逐渐步入正轨，所种植的蔬菜、果品也得到顾客的广泛认可与亲睐，同时也带动了整个生鲜的销售在今年创造了百分之十增长的骄人成绩。

明年将是我们继续经受考验的一年，我们会秉承董事长所提出的“向精细管理要利润”的主导思想，研究向管理要增长的策略，具体从开源、节流两方面展开工作。开源方面，我们固守定位，坚持做实社区，同时继续加强品类管理及商品结构的优化调整，使商品符合各区域的消费特点，从更大程度上满足顾客需求，此外，通过更有力的营销活动，主打亲情营销聚集人气，深入优化供应链管理，降低采购成本。通过各店个性化调整、改造，在确保在架商品动销率、有效益的情况下，强调一店一议、一店一样。节流方面，我们会重点考虑通过大力度消化不良库存、节约能效、加大防损力度等方式全面降低运营成本。

我们深知，人才是企业的第一资本，是发展的力量之源。“强化以德为先的用人标准，合理引进人才，注重员工的心态培养”是我们一直秉承的原则。明年，我们将在培训方面制定一整套完整的培训体系，加强企业内部训练，从入职上岗到转岗升职，每个阶段均设定针对性较强的培训课程。员工培训机制的建成，要求人力资源储备能为我们门店源源不断的输入高素质、强有力的管理人才。

“优化制度不如先优化我们的执行力”，只有关注执行力的企业才能从平凡走向成功，我们要在明年的不断学习过程中，细致研究，建立一种注重执行的企业文化，使战略、人员与运营的的每一个环节都能通过“执行”的精神来指导、落实。

即将走远的20\_年是成功的一年、奋斗的一年，也是收获和考验并存的一年。在这一年里，市场有压力、有阻碍，但我们通过全员的共同努力，依然取得了较好的成绩。“雄关漫漫真如铁，而今迈步从头越”。在充满机遇与挑战的20\_年我们将面临更加繁重而艰巨的任务，我们一定要善于抓住机遇，一如既往的发扬敢于拼搏，锐劲进去的精神，为\_\_的腾飞做出不懈的努力，以高度的使命感和责任感开创\_\_发展的新局面!

公司总经理年终工作总结

**公司总经理年终工作总结篇十一**

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xx地产两个多月，我的工作岗位是总经理。前段时间，我主要负责xx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xx元，无差错帐问题，并顺利移交财务xx;与销售公司衔接工作中，我主要负责了xx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。

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。

明年的工作计划主是要围绕如何当好总经理个来开展。

1、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。

2、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。

3、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。

4、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。

5、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。

**公司总经理年终工作总结篇十二**

20\_\_，是我公司自成立以来基础建设发生重大变化的一年，也是公司生产逐步走向正常，内部管理逐步走向规范化和制度化的一年。一年来，在公司管理层的领导下，在全体员工的艰苦奋战下，我公司紧紧围绕严抓有机肥厂基础设施建设的工作思路，以产品研发、技术创新、教育培训为工作重点，基本完成了年初确定的各项指标，为公司步入正常生产奠定了坚实的基础。

回顾一年来的工作，值得肯定的成绩主要有：

1、有机肥厂基础设施建设已初具规模。20\_\_至20\_\_年间公司已投入建设资金4000余万元，完成了项目建设投资的60%以上。建成的有机肥厂正常生产后可年高效有机肥3万吨，复混肥料、有机—无机复混肥料年产量达7万吨以上。

2、顺利取得了生产许可证。公司要正常生产，首先得解决合法生产的问题。20\_\_年5月开始，公司根据上级主管门要求，由办公室负责申报工作，申报过程中得到了上级主管部门的大力支持，历经近半年时间，在公司各部门的大力协作下，于20\_\_年11月合法取得了生产许可证，为公司20\_\_年正常生产铺平了道路。

3、产品研发初具成效。公司为了走差异化可持续发展之路，提高公司的核心竞争力，20\_\_年中旬公司专门聘请了技术员曾东泉同志负责产品的研发工作。工作开展过程中得到生产部门、销售部门的大力协作，目前为止，已开发出芒果专用肥、烟草专用肥、复合微生物肥、膨果钾宝冲施肥、叶面肥等系列产品，为公司20\_\_年的产品销售推广工作打下了良好基础。

4、生产管理、设备管理和安全生产工作稳步推进。20\_\_年6月公司有机肥厂开始投入试运行，为了规范生产管理流程，完善质量管理控制程序，由办公室牵头负责，各部门配合，制定了的质量管理手册，为公司生产各环节提供了理论依据，使公司生产管理工作逐步迈向规范化和标准化。

20\_\_年公司各项工作取得一定成绩，一些经验和做法值得我们认真总结。这些成绩的取得，都离不开广大员工的辛勤努力，包含了大家的心血和汗水。在这里，我再次向公司每一位员工表示真挚的感谢!为表示公司谢意，在这里公司对20\_\_年度坚守在自己工作岗位、任劳任怨做好自己本职工作，表现突出的几位同志进行表彰(略)。

20\_\_年，尽管我们基础设施建设、设备改造、产品研发等方面取得了一些成绩，我们在看到成绩的同时，也要看到公司目前存在的不足。

客观的讲，公司在长远发展方面，目前还只是一个初具规模的中小型企业，设备、技术条件仍然偏下，特别是在设备装备和产品研发方面与其他先进公司相比，仍有很大的差距。同时，公司内部存在的问题还很多，主要是以下几个方面：

1、产品质量仍然存在较大问题。主要原因是公司质量检测部门(化验室)对产品的检验操作还不够熟练，产品研发过程中理论配方也实际生产过程有一定差距，这样就增加了公司的生产经营成本，如果不及时提高产品质量，会有损公司信誉。我们全体员工必须提高产品质量意识，努力提高专业水平，不能把质量管理停留在纸面上，在20\_\_年生产过程切实加强质量监管力度。

2、节能降耗意识淡薄。厂部办公区域经常出现长明灯，生产工具、物品乱拿乱放等现象比较突出，节能降耗意识有待加强。

3、安全生产管理相对滞后。20\_\_年公司全年发生工伤事故2起，设备安全事故1起。20\_\_年9月2日，公司在安装广告牌过程中，陈永涛同志在出基础泥巴时被工具刮伤脚趾，造成脚趾甲脱落伤;20\_\_年9月27日，抽水的时候没有专人管理，长时间不关电源，导致机井水泵被烧坏，给公司造成了很大的经济损失;20\_\_年11月14日，王昌敏在驾驶装载机过程中不慎从装载机上滑倒，造成左手骨裂伤。之所以有这样安全事故发生，一程度上反应出员工安全意识和责任心不强，管理人员责任落实不到位。年后要求办公室对安全事故的处理制定出实施细则，公司严格按照规定对责任人员进行事故责任追究。

3、设备维护管理存在较大的漏洞。设备经常维护和定期检修没有落实，部分设备经常停产维修，给生产带来很大影响。除了试运行过程中设备本身存在的问题外，很大一部分还是人员操作使用不当造成的，今后必须加强设备的日常 维护和定期检修工作。

4、员工整体素质有待进一步提高，特别是年青员工的职业技能和职业素养与当前公司生产要求不相适应。为此，生产门必须加强员工的技能培训工作。

以上反应出来的情况，说明我们在管理、员工品质提升等方面还存在严重的缺失和不足。为此，我们要正视困难、正视问题，不回避矛盾，不断改进、不断创新，才能使公司更有活力，才能尽早步入正轨。

二、公司发展中的优势和劣势分析

1、优势因素 (1)农业支柱产业蓬勃发展。20\_\_年全县发展芒果16.67万亩，无公害茶叶种植1.6万余亩，粮食播种面积25.7万亩，种植烤烟2万余亩，蓝梅、葡萄、玛咖、核桃、石榴、西瓜等经济作物种植面积逐年上升，这些都为我公司各种肥料产品的推广使用提供了比较大的空间，市场前景良好。

(2)区域优势明显。我公司地处四川省攀枝花通往滇西北的交通枢纽，距丽攀高速公路和规划中的铁路车站比较近，原料和产品运输便利。

三是环境污染小，采用封闭设备，加强工厂化生产的可控性，减少蚊蝇寄生源的传播;

四是生产过程中产生的主要有机污染物通过工艺控制和技术改进，均得到循环使用。

(4)外部环境优势。公司自成立以来，积极发展对外关系，先后与云南省环境科学研究院、云南省烟草农业科学研究院、云南省烟草烟叶公司、云南省质量监督检验检疫中心、云南省土肥工作站、丽江市烟草公司、丽江市土肥工作站、华坪县土肥工作站、华坪县农业技术推广站、华坪县芒果产业协会等单位建立了良好的伙伴合作关系，为公司产品走上广阔市场奠定了坚实的基础。

2、劣势因素

(2)原材料价格上升快，产品生产成本高。

(3)设备对生产适应性不足。

(4)公司基础管理薄弱。

从以上形势分析，结合公司的发展现状，我们提出用2-3年的时间来实现从根本上提升产品品质的构想。这就要求我们进一步明确发展目标，进一步创新发展理念，进一步转变发展方式，把持续改进、求真务实的思路贯穿到公司的整体工作之中。

20\_\_年，对于我们全体员工来说是动力与压力并存的一年，我们要逐步拓展市场，加快产品研发、技术创新和管理创新的步伐，使公司能够平稳较快发展。我们要重点抓好以下工作：

1、继续加快设备改造步伐，尽快投入正常生产。没有合格的产品，公司就不会有生存的空间，生产不出优质的产品，公司就不会有市场竞争优势。因此，生产部门年后要把设备的改造和维作为第一要务来抓。

2、销售部门积极开拓市场，创造良好的营销业绩。20\_\_年公司产品销售形势会比较严峻，因此，销售部门还要扩大员工队伍，抓住机遇，乘势而上，为公司发展源源不断地提供市场资源支持。一是要巩固已有老客户的合作关系;二是要加强重点种植基地、重点区域已经确立的良好关系，做好回访和售后服务工作，建立长久合作关系，为产品销售长远战略实施奠定坚实的基础;三是要适时调整销售策略和主攻方向，坚持走差异化的销售之路，主动出击，抢占先机，努力开拓新市场，为公司不断取得良好的销售业绩创造条件。

3、强化全员培训，提高员工整体素质。教育培训工作任重而道远，我们必须坚持培训，不断地创新培训方式，才能跟上公司发展的步伐。

20\_\_年重点培训工作：一是要对全体员工在年后集中培训一次，培训内容包括员工职业素养和专业技能，着重解决员工最基础的应知应会问题;二是要提高技术人员和一线员工的专业操作技能;三是对管理层进行提高执行力方面的培训，进一步抓好新生后备力量的培养。

4、弘扬楷瑞精神，打造特色企业文化。20\_\_年，一是我们要用企业文化激活生产力和创造力，打造强势企业文化;二是要利用培训、宣传等方法，提高员工职业素养;三是广泛开展技术比武和劳动竞赛，通过总结推广各类先进典型的模范事迹，树新风、立标兵，用榜样的力量激励和引导员工奋发努力、多做贡献;四是组织各类小型娱乐活动，活跃员工生活，使广大员工的思想政治素质和精神面貌发生显著变化。

**公司总经理年终工作总结篇十三**

集团公司董事会：

20\_\_年7月9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。一职。这半个月里，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。回顾半个月来工作，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”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。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半个月，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。

以上是我的报告内容，谢谢！

**公司总经理年终工作总结篇十四**

进入xx项目已有一年了。20xx年的主要工作是协助xx经理组建和管理销售部。经过所有销售部工作人员的共同努力，在过去这一年中取得了良好的销售业绩。为了提高自己的工作能力和效率，找出工作中的不足之处，现将20xx年年度工作情况总结如下：

销售部于20xx年xx月份开始组建，至今销售人员xx人，管理人员xx人，策划人员xx人。初期的销售人员没有工作经验和房地产知识，工作开展进度很慢，在制定培训文件和培训计划后，协助xx经理开展培训工作。现销售人员接待工作有所提高，对日常销售部的工作已能基本完成。

20xx年度到访客户共记xx人次。客户来访的数据每星期收录电脑一次，详细记录来访时间、意向户型、电话等，为将来的客户鉴定做好基础工作。前期的数据存在许多问题，客户的数据不清晰，多数客户的职业和认知途径没有填写，对后期的宣传工作有一定影响，经过销售部周会提出此问题后，现阶段对客来访数据已有所改善。

在20xx年xx月xx日开展的vip卡活动，开始建立销售书面文件和电子档案两种。到20xx年xx月xx日选房活动后，对已销售的商品房的认购书档案、商铺（vip增值确认书）、款申请书、退款确认书统一管理，按房号进行分区。所有的档案在书面文件和电子档案同步更新。

销控管理分为对外和对内两种，对外是以销控版贴红旗公开面对客户的形式。对内是xx经理和我两层销控把关，分为书面文件和电子档案两种，书面文件只是简单的房号控制，电子档案对已售和未售商品房数据详细记录，包括客户资料、面积、价格、已付款等等。所有房号需要两人认可后才可签定认购书，确保不出现一房两卖的情况。

按排销售人员的日常值班，针对每个销售期随时调整值班人员和值班时间，配合策划部进行各项宣传活动。现场管理由王经理主持每周召开例会，进行日常工作安排，销售人员在会议中交流意见和经验，项目的优劣势共享，发现问题及时解决，对客户提出的主要问题进行统一解答，提高销售率和销售人员接待客户的积极性。

虽然20xx年销售部取得良好的成绩，但销售工作也不有许多不足之处。在一期参与了价格体系的制定，从中看到了自己知识面的不足之处；户型更改的过程也明白了自己对市场的敏感度不够。房地产的专业知识还需要进一步的提升，自己的工作能力需要加强提高。首先就是工作的积极性和主动性，很多时候都是都是xx总的提醒才去做的工作，学会自己去找事做。对数据和图纸要加强理解和分析，让产品进更进一步的适合市场。自身的写作能力也是需要提高的一个重点。

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