# 最新主管个人年终总结(通用13篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2025-01-09

*总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。主管个人年终总结...*

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

**主管个人年终总结篇一**

20\_\_年即将结束，在公司\_\_总和\_\_总的领导下\_\_公司有了一个新的突破，在我刚进入公司的时候，连项目围墙都没有修，发展到今天一期项目交房，可以说公司有了一个质的改观，在过去的一年时间里跟随着公司的发展脚步，在公司领导及个部门同仁的支持配合下，使自己学到了很多的东西，能力和知识面上都有了很大的提高，在这里非常感谢\_\_公司能给我这样一个学习和进步的机会。现将本人一年来的工作总结如下：

一、本年度个人工作情况

\_\_年4月在公司领导的支持和提拔下，因为客户量的增加以及一些繁杂的客户服务解释工作，任客服部主管一职，当时对于我的工作职责范围没有一个准确的定性方向，一开始自己也是因为个人能力有限，初期工作干的不是特别顺畅，在此非常感谢\_\_总在我的工作上给予了很大的支持和肯定，使我自己能够尽快的进入工作状态。

20\_\_年3-4月主要工作重点是一期客户合同备案前的更换工作及一期户型变更后给客户的解释确认工作。

20\_\_年5-6-7月主要负责了商铺户型面积价格的确定，以及商铺销售工作的开展。

20\_\_年8-9月主要工作重点是二期合同的更换及附带商铺的销售工作。

20\_\_年10月做了一些交房前的准备工作及房屋内部工程摸底的工作。

以上是本人参与处理过的一部分阶段性的工作，除了以上工作外本人主要负责的日常工作还有：1、在销售过程中，销售部与工程部之间的相互协调及沟通工作，在该项工作方面也得到了工程部施总工和赵部长的积极配合与支持，在此也表示对他们的感谢。2、本人负责的另一项日常工作就是退房客户的接待以及退款手续的办理工作，至目前为止已办理退房客户45位。3、完成\_\_总临时安排的一些工作。

二、工作当中存在的问题。

回想在过去一年的工作当中，是做了一定的工作但是没有那项工作做的完整理想，工作当中需要自己改进和不断学习的地方还是有很多，下面将工作当中存在的不足：

1、在工作上普遍做的都不够细致，虽然领导经常强调要做好细节，但是往往有些工作做的还是不到位，不够细致，给以后的工作带来很多的不便及产生很多重复性的工作，严重的影响了工作效率，这个问题小到我自己个人，大到整个公司都存在这样的问题，今后在工作过程当中，一定要注意做好每一个细节。

2、工作不找方法。我们做的是销售工作，平时我们应该灵活的运用销售技巧，同样在工作当中也应该多去找一些方法。

3、工作不够严谨。回想过去的工作，有好多事情本来是一个人可以解决的，偏偏要经过几个人的手，有些问题本来应该是一次性解决的，偏偏去做一些重复性的工作，在今后的工作当中一定要把问题多想一想，多找方法提高自己的工作能力。

4、提高工作效率。我们是做客服工作的，不管是从公司还是个人来说，做事必须讲究效率，要言必行，行必究，在过去的工作当中我们面对一些比较棘手的工作往往拖着不办，结果给后面的工作就带来了很大的难度和很多的工作量。所以作为明年的工作我们应该抱着有一个客户咱们就处理一个客户，一个问题咱们就解决一个问题，改变过去的拖拖拉拉的工作习惯。把每一个工作都实实在在的落实到位。

**主管个人年终总结篇二**

收缩销售产品线。销售线太长，容易让客户感觉公司产品不够专业，而且一旦发现实情可能失去对公司的信任。现在的大公司采购都分得非常仔细，太多产品线可能会失去公司特色。(这里是指不要外协太杂的产品如减压阀、煤气阀、软密封闸阀等)

销售部管理：

1、人员安排

a)一人负责生产任务安排，车间货物跟单，发货，并做好销售统计报表

d)一人负责外贸跟单、报检、出货并和外贸公司沟通，包括包装尺寸、唛头等问题

e)专人负责客户接待，带领客户车间参观并沟通

f)所有人员都应积极参预客户报价，处理销售中产生的问题

2、绩效考核销售部是一支团队，每一笔销售的完成都是销售部成员共同完成，因此不能单以业绩来考核成员，要综合各方面的表现加以评定;同样公司对销售部的考核也不能单一以业绩为尺度，因为我们还要负责销售前、销售中、销售后的方方面面事务。销售成员的绩效考核分以下几个方面：

a)出勤率销售部是公司的对外窗口，它既是公司的对外形象又是内部的风标，公司在此方面要坚决，绝不能因人而异，姑息养奸，助长这种陋习。

b)业务熟练程度及完成业务情况业务熟练程度能够反映出销售人员业务知识水平，以此作为考核内容，可以促进员工学习、创新，把销售部打造成一支学习型的团队。

c)工作态度服务领域中有一句话叫做“态度决定一切”，没有积极的工作态度，热情的服务意识，再有多大的.能耐也不会对公司产生效益，相反会成为害群之马。

3、培训培训是员工成长的助推剂，也是公司财富增值的一种方式。一是销售部不定期内部培训，二是请技术部人员为销售部做培训。培训内容包括销售技巧、礼仪、技术等方面。

4、安装专业报价软件，提高报价效率，储存报价结果，方便以后查找。

以上只是对来年销售部的初步设想，不够完整，也不够成熟，最终方案还请各位老总们考虑、定夺。

看完了保险业务，希望你自己的可以做得更好。

**主管个人年终总结篇三**

20\_\_年上半年在在各级领导的支持下，材料科能够认真贯彻执行公司的各项规章制度，认真落实总公司“十制”管理规定，加强项目管理，创造最佳经济效益，使上半年的工作取得了一定的成绩，科室人员的素质和业务水平有很大提高。通过总结才能看出成绩和存在的问题及不足，使下半年的工作做的更好、更细！以下就是我20\_\_年上半年的工作总结：

一、认真执行材料采购单价、采购合同、采购资金计划审批制度，对材料单价、合同、资金的选用、使用要严格把关，数据来源准确、详实，不多报、不瞒报，加强施工用材料过程控制，为减少施工材料成本提供保障。

二、加强甲供材料管理，控制降低材料成本，在甲供材料采购的过程中一定要按总公司材料采购流程规范采购，避免暗箱操作、违规操作，做到“程序合规、过程透明、监督到位、降低成本的原则进行材料招标采购。加强进场材料入库、出库管理，保管好确认单、验收单、出库单等资料。加强施工现场材料和库存材料的管理，实行材料库存定期盘点制度，做到进、消、存材料账目数量清楚，每月及时与财务核账，做到帐、卡、物相符。

甲供材要做到：计划有单据、进场有证据、消耗有依据、库存有收据、成本有数据。

三、全面推行总公司“十制”管理要求，继续强化在建项目材料的月出成本控制。对构成成本的各项费用的各个环节，从成本计划到成本结算各个阶段，都必须实行全方位、全过程的控制，坚持先算后干、干中核算、干后结算的原则。每月进行对比分析，总结出成本控制的经验和教训，及时发现在建项目材料管理控制中的问题和漏洞，积极制定整改措施，有效地提高材料管理水平。

四、在“五比五创”考核评比工作中，要认真、及时、有效、准确的执行考核标准。加强材料管理的过程控制，消除材料管理的空白点，使材料管理工作推进标准化管理，做到有章可循、有据可依、有数可查。

五、存在问题及不足：

1、甲供材供应计划上报不及时；

2、甲供材单价与实际进场单价不符；

六、整改措施：

2、甲供单价不符：与项目财务科及时沟通，密切注意业主在甲供材扣款数据，并及时向主管经理、项目经理汇报，并制定甲供材差额明细，保存数据资料及文件证明，以备向业主索取甲供材单价及总金额差额部分的依据。

半年来在各级领导、各部门、同事的支持协助下，材料科能够圆满的完成各项材料管理工作。但是在材料管理工作上还需加大力度，掌握市场变化，树立公司良好形象，每项工作按照“五比五创”的考核要求去做，使下半年的工作做的更好。希望自己在今后工作中发扬成绩，纠正不足，为四公司\_\_项目在材料管理作出更大的贡献。我做为项目材料管理人员，始终保持高强度、满负荷的工作状态，以积极的心态和饱满的热情，把项目材料工作服务好、管理好，保持奋发向上的精神状态，时刻牢记自己肩负的使命，立足本职、本岗位，做好材料管理工作，为完成高等级四公司全年经营目标贡献自己的一份力量。

**主管个人年终总结篇四**

工期延误的主要原因在以下三个方面：

1、我们事先对该工程的难度估计不足，合同工期过于紧张。本工程定额工期应该在720天，但我们把工期压缩到了350天，这个工期只有在理想化的情况下才有可能按计划完成，但该工程由于难度较大，任何一个事先未预料到的情况出现都有可能造成工期的延误并有可能产生连锁反应。

2、我们事先对施工单位的实际实力(包括资金实力和管理实力)估计不足。两家施工单位都属于承包责任制，施工单位收取承包人的管理费用，工程的资金投入和管理人员的配置由承包人负责，施工单位不给承包人任何资金支持和人员支持，同时也缺乏必要的管理方面的支持，存在以包代管现象。

制约工期的主要原因在于施工单位的资金和管理方面。资金实力的不足导致材料、设备经常供应不上，工地经常出现停工待料现象，停工待料又经常造成施工人员的流失，劳动力的严重缺乏造成了工程进度严重拖延。在管理方面，一方面管理人员责任心和素质达不到应有要求，另一方面由于劳务层分包层次过多，工班分组过细，无法形成流水作业，导致项目经理在人员调配上存在困难，同时由于劳务层层分包，管理层次过多，上层管理人员尤其是项目经理的管理意图无法在班组得到及时有效的贯彻执行。另一方面现在的民工也是非常地不好管理，经常因为一些小问题和管理人员对着干。这是导致工期拖延的最主要原因。

3、我们自身管理上的问题：工程部尤其是部门经理对于施工单位工期的延误，虽然采取了一系列的积极措施，但是力度不够，对于一些问题的处理尤其是施工单位人员的严重缺乏和材料的不及时供应缺乏足够有效的管理措施和应变措施，这也是导致工期拖延的一方面因素。这些需要我们大家尤其是部门经理在今后的工作中努力学习工程管理知识，掌握更多好的管理经验和管理办法，进一步提高自己的管理水平，方能不辜负领导的重托，为房产的发展作出更大的贡献。

针对以上问题的出现，我盲程部全体人员在总经办的大力支持和帮助下，在资金上和其他各方面采取了一系列措施，也取得了很好的效果，在后半年的施工过程中，不仅遏制住了工期进一步拖延的势头，而且延误的工期也在一步步减少。

二、质量控制

从开工以来，工程部始终坚持质量第#fromend#一的原则，严把质量关，到目前为止，施工质量还是比较令人满意的，虽然曾经出现过一些质量滑坡现象也都及时得到了解决，保持了高质量工程的总体势头，为创杯打下了坚实的基矗目前经过市质检站和省站的多次检查，虽然提出了一些问题，但对我们的总体工程质量还是给予了肯定的。按目前情况来看，我们的工程通过省优质主体结构验收问题不是很大。

三、造价控制

在造价控制方面，我们主要从以下几个方面入手。

1.尽可能减少图纸中不必要的成本投入，比如说对于人防地下室的施工，为了节约成本，我们与公司领导共同研究决定在建筑平面上按照设计院的图纸施工，但结构上按照设计院的图纸施工，这一项估计为公司节约成本近百万元;我们还通过技术上的改造在不增加成本的前提下增加了一些可供销售的车位，增加了销售收入。同时安装专业也通过提出一些合理化的方案为公司节约资金近百万元，并因此受到了公司的通报表扬和物质奖励。

2.对于施工过程中出现的一些技术变更，我们对投资造价影响不大或者降低造价的及时进行变更，对于增加成本但又不变不行的变更组织大家进行技术分析，选择最经济的可行性变更方案。同时严格执行图纸变更审批制度，所有变更必须经过总经办审批方可执行。

3.工程签证方面，我们重新制定了工程签证流程审批制度，实行监理工程师、总监、主管工程师、工程部经理、预算工程师、财务部经理、总经办七级审批，层层把关，对于不应该支付的签证坚决退回，对于确实发生并应该支付的签证进行严格的费用审核，杜绝此项费用的不合理支出。

四、现场安全文明施工

由于本项目的目标是省级文明工地，所以我们对于现场的安全文明施工也给予了足够的重视，前期由于条件所限，现场的文明施工无法做得很好，后期我们针对现场文明施工下大力气抓，并取得了良好效果。目前经过盛市安检站的多次检查，近期有望通过省级文明工地的验收。

五、对监理公司的管理

总的来说，我们对监理公司的管理是存在一定问题的，主要是缺乏强硬的手腕，没有严格按照合同要求监理公司相关人员到岗，导致监理人员总体素质偏低，最后我盲程部不得不花很多精力去帮助监理公司完成本应由监理完成的工作，虽然在我们的共同努力下基本圆满地完成了工作，但相应的加大了工程部同志们的劳动强度。但从另一方面来讲，我们应该意识到，为什么监理单位派驻工地的人员整体素质偏低呢?究其原因我们认为还是监理费用过低，监理费用低了派过来的监理人员的工资就会很低(800~1200元/月)，工资低的监理人员素质一定是偏低的。

**主管个人年终总结篇五**

收缩销售产品线。销售线太长，容易让客户感觉公司产品不够专业，而且一旦发现实情可能失去对公司的信任。现在的大公司采购都分得非常仔细，太多产品线可能会失去公司特色。

1、人员安排。

a）一人负责生产任务安排，车间货物跟单，发货，并做好销售统计报表。

b）一人负责对外采购，外协催货及销售流水账、财务对账，并作好区域经理业绩统计，第一时间明确应收。

c）一人负责重要客户联络和跟踪，第一时间将客户货物数量、重量、运费及到达时间告知，了解客户需求和传递公司政策信息等。

d）一人负责外贸跟单、报检、出货并和外贸公司沟通，包括包装尺寸、唛头等问题。

e）专人负责客户接待，带领客户车间参观并沟通。

f）所有人员都应积极参预客户报价，处理销售中产生的问题。

2、绩效考核销售部是一支团队，每一笔销售的完成都是销售部成员共同完成，因此不能单以业绩来考核成员，要综合各方面的表现加以评定；同样公司对销售部的考核也不能单一以业绩为尺度，因为我们还要负责销售前、销售中、销售后的方方面面事务。销售成员的绩效考核分以下几个方面：

a）出勤率销售部是公司的对外窗口，它既是公司的对外形象又是内部的风标，公司在此方面要坚决，绝不能因人而异，姑息养奸，助长这种陋习。

b）业务熟练程度及完成业务情况业务熟练程度能够反映出销售人员业务知识水平，以此作为考核内容，可以促进员工学习、创新，把销售部打造成一支学习型的团队。

c）工作态度服务领域中有一句话叫做“态度决定一切”，没有积极的工作态度，热情的服务意识，再有多大的能耐也不会对公司产生效益，相反会成为害群之马。

3、培训培训是员工成长的助推剂，也是公司财富增值的一种方式。一是销售部不定期内部培训，二是请技术部人员为销售部做培训。培训内容包括销售技巧、礼仪、技术等方面。

4、安装专业报价软件，提高报价效率，储存报价结果，方便以后查找。

以上只是对来年销售部的初步设想，不够完整，也不够成熟，最终方案还请各位老总们考虑、定夺。

看完了保险业务主管个人年终总结，希望你自己的可以做得更好。

**主管个人年终总结篇六**

20\_\_年忙碌有序的工作中过去了，回顾这一年的工作，我认为主要有两个大的方面：

一、制定自己的工作准则

1、做每一项工作都按照安全规范流程操作，杜绝了安全事故；

5、坚持节约的原则：对门店损坏的物品能够维修好的尽全力维修，不更换新的，确实需要更换的选择质优价廉的，对于能够再次利用的各种物料（例如插头等）进行收集整理以便再次使用。

二、过去一年的主要工作

4、\_\_月份以后的主要工作，除去日常的巡店工作，门店需要的部分维修工作，就是提前对各个门店冬季需要进行保暖的水管进行统计汇总，并对各个店需要保暖的全部进行了处理，为水管的过冬做好了准备，另一项主要工作就是对闲置设备的整理。将闲置的货架设备以及附属配件全部集中到设备在\_\_的仓库，对每一件都进行了分类整理，以便以后的使用。

在新的一年里，继续发扬\_\_不怕苦、不怕累的精神，严格遵守安全操作规范及公司的各项管理规定，在领导的指导下及时、安全、高效、节约的完成各项工作。

**主管个人年终总结篇七**

我在20xx年的一年来，在公司党委和党支部的领导下，积极参与公司党委举办的各项实践活动。作为一名公司党委领导下的共产党员，我积极投身于各种活动之中，以服务民生、奉献社会为己任，争当履行责任、恪守诚信、创造业绩、积极变革、崇尚服务、促进和谐的旗帜和表率，作为公司财务部副主任，负责公司成本管理等工作，在成本控制方面表现尤为突出。本人能坚决支持党组织的工作，爱岗敬业，忠于职守，团结同志，讲究和谐，表现突出，充分起到了共产党员的先锋模范带头作用，良好的形象和富有效果的工作受到领导和基层同志的一致好评。

本人自出任财务部主管以来，工作具体负责公司所属分公司、项目部的成本考核、成本过程控制工作，我在工作中信守原则，严格按照财经管理规定及要求，认真抓好规范落实，强化了经营管理工作，当好公司经营者集团的参谋，把监督与检查的职责落实到实处。一年来，考核、检察分公司及项目成本和财务基础工作几十项，效果显著，受到公司和部门领导的好评，也得到了公司审计部等兄弟部门的认可。

在工作中，我首先想到的是自己是一名共产党员，在这一年中，首先针对后方单位上年度下达的费用指标，进行了年度考核，考核的单位有：国际公司机关，管道公司机关，变电分公司机关，水泥杆厂，机械化分公司，风电分公司，物业公司，租赁公司，管道设备公司，培训中心，共10家。在职代会前顺利完成考核任务，为职代会报告及时提供了相应的数据。

春节后，参加完公司一年一度的公司职代会后，又对国际公司机关，管道公司机关（含设备公司），变电分公司机关，水泥杆厂，物业公司，租赁公司，培训中心7家后方单位核定了年内费用指标，顺利完成费用核定工作。

而后陆续对完工项目（含分公司所属项目）进行了经营结果考核，考核的完工工程共有34个。为能够对完工项目及时、准确的经营成果评价奠定了基础。

调查了xx直流项目的预亏情况，组织了南方分公司的财务主管交接工作，并对已完工的利源所属项目的成本进行了取数，检查了xx及xx地区的在建项目的财务基础工作及成本过程控制，检查的项目共有13个。发现了一些问题，对于容易解决的问题皆作了现场指导并直接整改，对于难以解决的问题给予了相应的指导意见，并限期整改、复查，一定程度上防范了经营风险。

一直以来，做为一名普通的领导干部，我非常注重学习，时刻用学习来充实自己的头脑。一方面我加强党和国家精神政策方针方面的学习，用以进一步坚定了自己的理想信念，增强自身修养，为做好经营管理工作打牢了政治基础；另一方面，做为一名财管理工作者我努力学习业务知识，学习制度、条例、规定，职责一系列专业知识，为保障公司实现最大的经济效益，作出自己最大贡献。

作为一名多年的共产党员，我始终站在为公司负责、为职工利益负责的大局，始终站在和公司党委保持高度一致的坚定立场上。通过努力学习来坚定自己的政治信仰，通过努力工作来表现对党和电力事业的忠诚。充分展示出了一个优秀共产党员的风范，永远保持共产党员的先进性，是我最大的思想追求。

本人坚持原则，信守职责，在20xx年整个年度里，我在思想和行动上高度和党组织保持一致，积极参与此次活动，并把“创造新业绩，永葆先进性”的理念灌输到自己的工作与学习的实践当中，树立正确的世界观和人生观，用以作为自己精神食粮和工作动力源泉的长期机制。

虽然在有些方面作出了些许成绩，但依然存在少许的不足。如：有些工作作的较急进，体现出了心理素质依然不很成熟。有些工作作的也存在一些小漏洞，体现了工作作的不很扎实等等。都体现了一个公司中层管理者不应有的小错误，因而继续加强学习是必要的。

**主管个人年终总结篇八**

我于xxx进入市场部，并于xxx被任命市场部主管，和公司一起度过了两年的岁月，现在我将这期间的工作做个汇报，恳请大家对我的工作多提宝贵的意见和建议。

我市场部主要是以电话业务为主、网络为辅助开展工作。前期就是通过我们打出去的每一个电话，来寻找意向客户。

为建立信任的关系，与每个客户进行交流、沟通。让其从心底感觉到我们无论何时都是在为他们服务，是以帮助他们为主，本着“我们能做到的就一定去做，我们能协调的尽量去做”的原则来开展工作。

这样，在业务工作基本完成的情况下，不仅满足他们的需求，得到我们应得的利益。而且通过我们的产品，我们的服务赢得他们的信任。取得下次合作的机会。

就像春节前后，我部门员工将工作衔接的非常好，丝毫不受外界因素的干扰，就能做到处在某个特殊阶段就能做好这一阶段的事情，不管是客户追踪还是服务，依然能够坚持用心、用品质去做。20\*\*年的工作及任务已经确定。所有的计划都已经落实，严格按照计划之内的事情去做这是必然的。相信即便是在以后的过程中遇到问题，我们也会选择用最快的速度和最好的方式来解决。

20\*\*年，在懵懂中走过来。我自己也是深感压力重重，无所适从。但是我遇到了好的领导和一个属于我的团队。他们的帮助和包容是我个人现阶段成长的重要因素。也是我在参加工作的这段时间里对于做人和做事的理解中收获最多的一年。

过去的已经过去。每一年都是一个新的起点，一个新的开始。

在今年的工作中，以“勤于业务，专于专业”为中心，我和我组成员要做到充分利用业余时间，无论是在专业知识方面，还是在营销策略方面，采取多样化形式，多找书籍，多看，多学。开拓视野，丰富知识。让大家把学到的理论与客户交流相结合，多用在实践上，用不同的方式方法，让每个人找到适合自己的工作方式，然后相辅相成，让团队的力量在业绩的体现中发挥最大作用。为团队的合作和发展补充新鲜的血液和能量。同时在必须要提高自己的能力、素质、业绩的过程中。

以“带出优秀的团队”为己任，要站在前年、去年所取得的经验基础之上。创今年业绩的同时，让每个人的能力、素质都有提升，都要锻炼出自己独立、较强的业务工作能力。将来无论是做什么，都能做到让领导放心、满意。

走进这个竞争激烈的社会，我们每个人都要学会如何生存?不论做什么。拥有健康、乐观、积极向上的工作态度最主要。学做人，学做事。学会用自己的头脑去做事，学会用自己的智慧去解决问题。既然选择了这个职业，这份工作，那就要尽心尽力地做好。这也是对自己的一个责任。

通过这两年的工作，我感同身受。我看到了公司所发生的变化。也感觉到了公司必然要向前发展的一种决心。我相信:“公司的战略是清晰的，定位是准确的，决策是正确的”因此，在今后的工作中，我会带领市场一部全体员工随着公司的发展适时的调整自己，及时正确的找到自己的角色和位置。为公司在蓬勃发展的过程中尽我们个人的微薄之力。

回首过去，我们热情洋溢;展望未来，我们斗志昂扬。新的一年，新的祝福，新的期待:今天，市场一部因为在此工作而骄傲;明天，市场一部会让公司因为我们的工作而自豪!

**主管个人年终总结篇九**

20xx年已过去，在上个月底我们公司也开了销售会议，公司领导在会议上也做了20xx年的工作总结，给我们更深的了解了我们公司一年来的工作情况，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20xx年的工作。现在我对我这20xx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、主动积极，力求按时按量完成任务

每天主动积极的拜访客户，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式之一，也是推我们产品给他们的机会。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20xx年销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事数据差距很大，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20xx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。

**主管个人年终总结篇十**

忙碌中我们告别了20\_\_年，迎来了崭新的20\_\_年，在这辞旧迎新之际，我代表审计部对过去一年来给予审计部工作理解、支持和配合的各位员工表示衷心的感谢!

回顾20\_\_年，审计部在公司领导的正确指导和各部门的通力合作下，以成本管理和资金管理为重点，以务实、高效的工作作风，有序地完成了各项审计工作，有力地推动了审计管理在企业管理中的核心作用。为使审计工作进一步得到提高，现将20\_\_年的工作做如下简要回顾和总结。

一、认真做好常规性审计工作

1、公司审计部每月承担着大量的资金支付、费用报销、记账、票据审核等工作。

同时还要配合公司的投标工作;做好大量的会计报表资料、银行资料、社保资料等工作;每月还要办理员工社保申报和增减工作。面对平常而繁琐的工作，审计部能够根据待办事项的轻重缓急，妥善处理各项工作。及时为各项经济活动提供有力的支持和配合，基本上满足了各部门对我部的审计要求。

2、对日常的审计工作流程熟练掌握，能够做到有条不紊、条理清晰、账实相符。

从原始发票的取得到填制凭证，从会计报表编制到凭证的装订和保存，从经济合同的归档到各种基础审计资料的收集，都达到了正规化、标准化。收集、整理、装订、归档，一律按照审计档案管理制度执行，使得审计部成为公司的信息库。

二、积极筹措资金，保证现金流的正常化

按照公司的统一布署，有计划、合理的安排使用资金，做到合理调配资金，保证工程施工过程中对各项用款的支付;保证项目投标所需资金的使用等。对工程应收款及其他应收款做到心中有数，及时跟进，积极催要。

三、配合、协助其他部门的工作

去年在公司办公室人员空缺的情况下，主动完成了20\_\_年公司营业执照等相关证照的年检工作。按公司领导的统一部署，配合相关部门完成项目投标工作。

四、提高部门的综合业务能力

为了提高本部门的综合业务能力，我们在工作之余，安排学习企业会计制度，税务制度，大家互相交流，取长补短。有效的提高了本部门的业务能力。

五、存在问题及应对方法

1、审计人员审计知识、税务知识有待提高。

针对专业知识方面应加强培训：包括税务知识、银行知识、会计业务以及如何与税务官员交流的技巧并安排专门时间进行内部学习、讨论。进行部门建设，将审计人员培养成不仅能够做好资金收付工作，还能够充分发挥审计管理职能，增强独立解决问题的能力。

2、制度管理方面，加大监督力度，定期对现金进行盘点，做到防患于未然。人性管理方面：加强审计人员素质教育、职业道德教育。

20\_\_年审计部的工作在各位领导的支持和帮助下，在各部门的配合下，取得了较好的成绩。20\_\_年度，审计部全体人员在繁忙的工作中都表现出非常的努力和敬业。

虽然我们做了很多工作，但是，20\_\_年的任务会更重，压力会更大，还有很多事情等待着我们，我们将继续努力，以务实、积极的态度去迎接新的挑战，积极进取，开拓创新，充分发挥审计管理在企业管理中的核心作用，为公司的发展再创辉煌!

**主管个人年终总结篇十一**

现在的我由一个普通员工成为一名主管会计，压力也相应的增加了！羡慕的眼神、支持和赞许的话也听了不少！而我到觉得没什么，心里比较平静，心中似乎也没有什么可喜悦的！可能是因为上学就当过班干部，工作后也有从事过管理的岗位。又是一个新的起点新的开始，确实是个锻炼人的机会！

何谓价值最大化，是指企业通过合理经营，采用最优的经营策略，充分考虑资金的时间价值和风险与报酬的关系，在保证企业长期稳定发展的基础上使企业总价值最大。通俗的讲，是把企业视同一项资产组合拿到“市场”去卖得到的价值最大化。“价值最大化”克服和避免了“规模最大化”、“质量最大化”目标的狭隘；“价值最大化”也不同于利润最大化，它不仅反映以即期效益为核心的现实财务状况，也考虑了企业未来价值增长的发展潜力，它不仅计量了现实经营损失和风险成本，也综合考虑了资本收益的要求，是银行经营安全性、流动性、效益性和成长性的高度统一。作为现代商业银行，必须树立价值最大化的经营理念，深刻认识和领会价值最大化理念的精髓，并探讨实现价值最大化的有效途径。我们银行将成为最具价值创造力的银行”确定为发展的远景。其实质就是要求我们银行能持续保持优异的经营业绩，在国际通行的财务指标上达到领先水平；在市场价值的增长上达到同业领先水平；树立全面的价值观，能够为股东、客户、员工和社会等利益相关者提供优厚的价值回报。

拓展式训练不同于竞技比赛、军事训练。它是一种培训，是一种通过每一个人的亲身参与、挑战自身的心里障碍从而获得提升的一种体验式培训。它以“先行后知”而区别与其他培训，精华就在于参与后的交流和领悟。通过拓展训练给我感悟最深的是一个人的力量是有限的，团队的力量是无限的，“1+12！”一个人不可能完美，但团队可以；每个角色都是优点缺点相伴相生，合作能弥补能力不足。发展的道路并不平坦，困难和挑战无处不在，有些是我们难以想象的，有些是我们不敢逾越的，但是团队可以完成只身一人不敢完成的任务，团队可以完成只身一人不能完成的任务。

在激烈的市场竞争环境下，商业银行经营要成功，必须具有比竞争对手学习得更快的能力，这才是唯一持久的竞争优势。通过四天的“商业银行经营管理实战演练，使我们近距离地亲身感受和了解了西方股份制商业银行的运作模式及先进的经营理念，找到了商业银行经营管理理论与实践的结合点。从战略目标和实施策略的制定，到根据业务战略在存贷款业务、人力资源管理、市场营销、证券投资、财务管理等方面进行决策，再到每一个战略步骤的具体实施；使我们真正体验了如何在市场竞争的环境下规避和控制风险，如何优化业务、量化培训、抢占市场、争得先机，努力实现银行价值最大化和股东价值最大化。

“模拟银行”演练收获颇多，感触最深的主要有以下三个方面。

1、更加深刻的理解了银行价值最大化的经营理念。

模拟演练的最终结果反映在各家模拟银行在资本市场的股价（即各家银行的市场价值）上。在四天的模拟演练中，我们切身体验了如何在市场竞争环境中去权衡“规模扩张”、“追求利润”、“资本对风险资产的约束”以及“资金流动性”的关系；体验了他们之间相互矛盾又相互依存的运动过程，理解了要实现“价值最大化”目标必须以“博弈”的方法去寻求“价值最大”的“平衡点”。更加深刻的领悟了“价值最大化”是银行经营安全性、流动性、效益性以及成长性的高度统一；价值最大化不仅是衡量业绩的指标，更是生存发展的基础，进而将其贯穿于全行经营管理的始终；而“以经济资本为核心的`风险和效益约束机制”、“以经济增加值为核心的绩效评价和激励机制”是价值创造的两个核心机制。

2、明确了银行管理的目标。

银行管理的目标是要确定如何实现股东价值最大化，成为持续高效的银行。而持续高效银行不会为了一时的高利润而接受较高的风险，而只在限定的“风险承受范围”内开展业务；不会为了更快的赚钱而频繁变动业务方向，而要保持目标和方向的稳定性；不会经常进行剧烈的变革，而是坚持循序渐进，注重长期治理。

3、“战略决定方向，细节影响成败”的深刻教训。

在模拟演练中，我所在的银行因一次微小的操作失误，导致了8个亿的“搭桥贷款”利息损失和下一年度23个亿的“交易收入”损失，一系列的连锁反应直接影响了战略目标的最终实现。“蝴蝶效应”的深刻教训，引起的反思是我行推行“六西格玛”管理的必要。高效银行与低效银行在资产收益率上的差别可能只有0.5%，他们的唯一差别不过是高效银行在100件小事上比低效银行做得稍微好一些，而最终的结果二者却有天壤之别。银行作为一个特殊的高风险行业，防范和控制风险是生命线。而风险防范的根本在于人，在于员工的风险控制能力，在于各个业务环节上员工的履职尽责能力，这是“六西格玛”精细化管理的实质所在。

在领导素质与能力相关课程的学习中，我思考了很多也领悟了许多，感触最深的主要包括以下三个方面：

（一）如何做领导

做领导是一件既复杂又简单的管理工作。美国管理专家米契尔拉伯福在《管理原则》一书中指出，世界上最伟大的管理原则就是简单的一句话：人们会去做受到奖励的事情。“以人为本”是做领导的真谛。而人的管理和领导的关键又在于三样东西：“人的思想观念”、“人的情感情绪”和“人的利益”。一个成功或卓越的领导者、管理者就是要在这三个方面赢得员工和下属的信赖支持，从而创造一种强大的向心力和凝聚力，形成一个颇具群体意志和协同战斗力的工作团队。这样的团队不仅具有更强的做事上的执行力，而且具备一种克服困难、团队作战、群策群力、共同解决工作问题，创造经营奇迹的神奇力量，从而能够为企业或组织的长期高速健康发展提供源源不断的内在驱动力。

（二）如何做下属

做下属的真谛只有两个字“协调”。对上级重在心理上的协调，而“心理协调”的关键是“理解”：一是要学会“换位思考”，正确理解领导意图；二是要有“全局观念”，让领导“安心、放心、贴心”；三是要在正确理解领导意图的基础上“创造性的执行”，进而做到“不越位”、“不错位”、“不缺位”。

对下级重在利益上的协调，“利益协调”的关键是“激励”，通过薪酬激励、发展激励、文化激励和感情激励体现差别化的“利益协调”，同时兼顾公平、公正。高。

**主管个人年终总结篇十二**

在调到xx公司以后，由于所在部门工程部人员少，工作量大，我作为项目经理，积极服从公司领导的安排，遵守单位规章制度，提前到岗，支持配合、尽责尽职做好各项工作。分管四标段后，认真分析该标段实际情况及特点，制定自己的一套管理办法。在工程五个标段里四标段施工进度最慢，管理较为混乱。为解决施工进度问题，我主动从总包工长及分包单位负责人入手，每天坚持早七点与各施工班组同开班前生产会，听取当天安排的施工内容是否合理，晚八点查看夜间加班情况，总结当天完工节点是否落实到位，尤其xx年底，为抢抓春节前40天工期节点，我坚持将每栋单体当天施工内容检查完毕后才离开，经常顾不上吃早饭，经过一段时间的努力，我所管辖各单体的施工进度显著提高，得到领导的初步认可。

二、做好服务，认真务实

在协助部门经理的工作中，我做好对每位员工的服务工作，整理每次部门例会、公司例会、现场协调会等会议的纪要工作，由于一些重要的会议纪要诗司相关部门开展工作的依据，对施工现场具有指导意义，我经常为满足明天工作的需要，反复斟酌用词，到半夜才行成稿件，认真的落实公司领导每次会议精神的传达，保障了公司司令的畅通，再次得到了领导认可。由于自己性格比较开朗乐观、善于交际，领导分配增加了新的任务，就是设计院与各总包单位幕墙专业、消防专业深化设计单位的沟通协调工作，接到工作后，我详细安排了深化、出图、审图、确认等各项工作的时间节点，并不厌其烦的催促进度情况，经常与各设计师通话半小时以上，且有时为配合尽快完善图纸驻守设计院两天，当面逐条逐项解决，保证了现场瓷板幕墙、玻璃幕墙及消防各系统室内部分的施工进度。

三、工作要有重点

记得刚到公司的时候，领导经常批评我说，做事要有重点，不能眉毛胡子一把抓，经过领导指点和向身边同事的学习，我每天在笔记本上记下当天内重要事项，久而久之，形成习惯。像最近一些图书馆、校前区的材料进场情况，比如吊顶铝板、镜面不锈钢、精装木门、自流平地面、坡道铺装等等不用再写也记得它们何时进场、何时完工。当然养成这样的习惯也要自己付出努力，比如领导关心的图书馆室内大厅玻璃幕墙工程，我为了解决八层节点问题，保障内装节点，先是联系设计院出图而后蹲在施工现场督促施工进度，由于上步工序不完工，架体搭设无法拆除直接影响整个四至八层的内装施工，在幕墙保温正在施工时落下来的岩棉掉入眼睛，导致角膜发炎后，我仍滴着眼药坚持三天，保证了内装的施工节点。在讨论二层大厅吊顶方案时，到设计院进行沟通，我本着不出结果不罢休的态度，从下午两点讨论到晚上十一点，最终把排版图、材料、分格节点做法、吊顶龙骨等全部确定下来，连夜回到项目与总工交待。

四、以身作则，廉洁自律

工程是省市重点工程，我在公司坚持认认真真做事、清清白白做人的原则，在工作中树立起正确的人生观、价值观。正确对待权力，认真履行好职责，不参与任何总包、分包工程及所管施工内容，积极完成领导交办事项，努力做好本职工作。

**主管个人年终总结篇十三**

第一，对于一个库房主管来说，管理是很重要的，这其中包括人员的管理和库内操作的管理。从人员管理方面来说，作为主管要掌握下属员工的工作绩效和工作态度，对于工作态度不好，绩效水平低的员工，需要进行批评教育，并纠正其工作态度，必要时可对员工进行现场在职培训，情节恶劣的，可根据公司规定，给予警告或处分;对于工作态度好，绩效水平高的员工，可以向公司申请予以奖赏。公司可以开展优秀员工的评选，以共同的标准来衡量员工的绩效。

第二，库房主管需要对操作的整个流程非常熟悉，通过对操作流程的分析，库房主管可以发现日常操作中的瓶颈和效率低的工作环节，作为一名操作主管，提高工作效率是日常管理中一个比较重要的项目，所以必须找出工作效率低的根本原因，与团队一起讨论，找出解决提高工作效率的办法，并加以实施，彻底突破操作中的瓶颈，提高整体的生产力。

第三，作为库房主管，确保库存准确性是库房操作中重中之重的工作，对于一个库房来说，出现货物短缺的情况是非常严重的，这将会使客户失去对公司的信心。所以，库房主管必须要对库存进行分析，并制定盘点计划，定期对库内货物进行清点，确保库存准确率，即使出现货物短缺的情况，通过日常盘点，也能做到在第一时间采取应急响应，避免出现订单违约的情况。

第四，库房主管需要对项目内的运营成本进行控制，通过每个月的财务支出，分析每个月的运营成本，制定年度成本控制计划，按月度节省不必要的成本浪费，必要时可制作成本控制趋势图，并展示在公告栏，或者操作区域的显著位置，使员工了解成本控制的重要性。

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