# 公司经理年度工作总结报告(实用8篇)

来源：网络 作者：落日斜阳 更新时间：2024-06-26

*在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。公司经理年度工作总结报告篇一步入\_\_，回顾一年，自己在工...*

在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**公司经理年度工作总结报告篇一**

步入\_\_，回顾一年，自己在工作岗位上努力付出，为公司发展尽心尽职，虽有不尽人意之处，好在成绩还是比较显著。今年工作岗位角色变换比较频繁，在总经理的指导下，进入状态还是比较快，在各个岗位都可以发挥比较好。今后努力目标为不断加强学习，完善自身管理技能，紧紧追随总经理企业改革管理理念指导，成为公司不可替代的管理力量。

今年7月份以前，一直负责发块接单业务，客户比较稳定，订单量稳步提升，虽然没有大的跨越，但是也开发和稳定了乐康和首创2个新客户，现也成为了公司很有潜力的客户。7月份开始，在总经理的指导下，开始着力调整女装业务管理。女装业务之前可以说是下单员自管、自律，接单发货不规范，跟单不到位，经过一系列调整，使女装业务管理规范起来，使业务员跟单积极主动，质量监控提升，客户退修率降低，发货账务能检能控。有一点遗憾就是对下单员的能力素质培训---月工作总结会议没有规范起来，相信后界主管能够做好。

8月份开始正式接手料库投料工作和档发、漂染两个车间的管理工作。利用投料空闲，整理捋顺料库原料摆放、标注，充分利用剩余头发，使料库整洁、原料存放明确，改善了以前脏乱差，存放不统一无明确标注的管理环境。期间，根据订单要求调整了投料幅度比例，不断调整使用头发的用料，延长了高档原料的进货周期，使产品用料成本不断降低，而且改变了投料订单在料库积压时间过长的问题(之前一些订单积压都超过一个月)，现在没有订单积压情况。同时，在同事的帮助下，不计时间不计体力的分拣朝鲜发，归档分类，保证中间利润的化。

对漂染车间进行了一段时间的摸底考察后，拟定并执行了车间各工序的主要操作人，提高了工人的工作责任心。分析判断车间实际情况，在12月份决定任命了邵应龙为车间的新负责人，12月下旬决定了不稳定份子刘慎才离开。到现在虽然时间很短，但是车间的凝聚力在不断加强，工人的责任心急速提高，特别是染色和漂色员工，使工人的能力不断施展提高。

目前档发车间还没有大的工作调整，只是在10月份的时候新增老技术员工\_\_\_和况纳纳2名，与\_\_\_沟通后，在工作分配上做了一些轻微的调整，把一些没有列入计件的工作重新划属，提高了工人的工作效率，缩短了订单在本车间的运转周期。

9月份对配发车间进行不挂衔管理，紧密配合总经理的工作指导，在10月份调任\_\_\_做男配发头发管理，从整理头发，到控制投料订单比例，降低了车间库存，减少了工人找毛时间，缩短了车间运转周期，提高了工人出货率，增加了车间出货量，11月份比上月多出货800多个，12月份又比11月份多出货400多个，增量效果十分显著，改变了配发出货周期与网底出货不一致的问题，降低了投料和漂染车间的操作份量。女配发的库存头发使用也非常理想，侯阿妮一直按照指导，整理使用库存剩发，使女装订单重新投料比例降至极低，不断降低车间库存头发。

12月份正式放手业务管理，并挂衔接管男女配发车间，卷曲车间。调任张元花为长发车间头发管理，复制男配发车间头发管理的方法，开始整理使用长发库存头发，虽然时间不长，但是效果很显著，相信经过半年到一年时间长发车间库存会是另一番面貌。

卷曲车间质量、进度相对比较稳定，暂时没做进行相关改革调整。

9月份把色板订单转到档发车间生产，这个安排是错误的，导致了后面几个月车间零工增多，加大了工人的操作难度，减缓了别的订单的进程，色板进度也减慢了不少。在12月份的时候，马上做了分流调整，20\_\_年度我会把这个错误安排彻底调整过来。

在工作上虽然做出了一些成绩，但是头发部门对我来说是一个比较新的岗位，许多工作都是边干边摸索，以致于工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高;有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位;自身的管理水平不够高度，还需要加紧学习才能跟上企业改革的步伐。

对于工作上的失误，我一定吸取教训，把每一步工作争取安排到位，并且做出以下年度计划：

1、继续跟进总经理的企业改革管理思路，对管理方案坚持执行，并要做到细节化。

2、以总经理《关于责任的体会》讲话为基础，加强车间负责人和普通员工责任心和向心力的培育培养，让每个人的责任意识提升到更高界层。

3、加强提高车间负责人和普通员工对质量意识重要性的认识，让每个人清楚只有做出合格质量的产品，只有负有责任心的工作，才可以在工厂生存，才可以享受高薪待遇。

4、实行车间负责人的月例会或半月例会，引导车间负责人做工作汇报，做周或月生产计划的习惯，培养车间负责人的服从力和执行力。培养负责人明白，工作是为自己打工而不是给老板打工的意识。

5、提高原料库管理成效，结合\_\_、\_\_\_，使库里和库外每一批转入和转出的头发有据可依。适当增加料库人员，使头发分档、分拣焗油发、档发倒头等工作划为料库工作，让档发工作和漂染工作更具专业化，有助于质量提高。

6、想法改进漂染车间操作工艺技术，提高头发出成率，提高发质质量，改善漂扣问题，变色问题，降低返锅改色问题。定为一个试点车间，放开死板式操作，让工人能力、想象力充分发挥，择优录用好的方法和想法，应用于实际操作中。

7、解决档发车间验质把关问题，改变工人只管数量，质量能过就过的认识。让工人知道，要想多拿工资，数量不是的标准。

8、打破配发和档发车间只计件算薪水的标准，结合业务和其它生产部门，根据客户反馈、退货、其它车间的反应反馈和返修，制定一些标准要求，对负责人和普通工人进行加薪或减薪，提高员工质量求生存的规则意识。

9、用4个月至半年时间，让张元花管理的长发库存整理到位，到20\_\_年底消化掉一半甚至一多半。再用半年时间整理归顺长发曲发库存，并尽量消化使用一部分。

10、抽出多一些的时间考察卷曲车间，并请总经理做指导，想法提高工人的工作效率，做一些在订单高峰期的调整分流工作。

目前负责的是公司的部门，压力虽然很大，但是信心还是比较充足。

只要肯想就会有办法，只要肯做就会出成果，只有想不到的，没有做不到的。新的年度，加倍努力，多想，多听，多分析，勤奋出成绩，谁与争锋!

**公司经理年度工作总结报告篇二**

2024年即将过去，我们将迎来崭新而充满挑战的2024。作为技术研发部我们在过去的一年里有许多收获，也存在不足的地方。回望走过的一年，有难以忘怀的欣慰，也有不堪回首的往事。回顾过去，展望未来，使人警醒，使人明智，催人奋进。所谓“志当存高远，真诚写春秋”，以下，本人将向各位领导汇报2024年的主要工作。

在2024年新产品的创新上，我们有了新的突破。我们经过长时间的研究探讨和实践的尝试，成功的生产出外观优美，材质耐磨的石英砂地板和具有抗菌，防水的植绒地板；以前需要购买压花的面层，我们进过自主的研发，可以自己生产；在2024年里通过不断总结后申报数项专利。在不断的实验和实践的过程中，我们大胆使用新的材料来减少成本提高产品的质量，以求给公司带来更大的收益。2024年，石英砂地板还处在初期的试产状态，今年生产xx米，大约xx平方米，研发费用大约xx万。植绒地板今年生产xx米，大约xx平方米，研发费用大约xx万。水池纹系列产品生产x米，大约x平方米，研发费用大约x万。商用地板新产品包括自然系列，都尚系列，卡乐系列，希尔系列，弗瑞系列，瑞诺系列等。

无论是旧产品的改进还是新产品的研发都需要我不断地学习新的知识，提高自己的理论水平。对于新产品的研发，需要考虑新产品生产前的各种因素，然后通过实验初步确定其工艺参数，再通过实际生产来检验工艺参数的正确性，再次进过实验、总结、思考和反复的实践，最后得到我们的各项工艺参数，确保生产出合格的产品。

1.努力学习，勇于实践，理论结合实践，提高综合素质和业务能力，为本职工作作出自己的贡献。

2.强化创新意识，加强各部门之间的合作，不断开拓，大胆创新。

我有信心和各部门一道，努力学习，不断开发新的产品。通过大家的努力使我们企业走在行业的前面，让我们为了企业的明天，共同努力，共创美好的明天。以上汇报如有不足之处，敬请各位领导和同志们批评指正。

**公司经理年度工作总结报告篇三**

结下年度工作计划自20xx年7月入职以来，我便成为了中汇城的一名招商顾问，并为拥有这样一份工作感到骄傲和自豪。

(一)本人上半年已完成的各项工作1.配合招商主管陈殿飞调研了全市服装市场，对齐市各大服装市场有了一个深刻的理解，并且学会了如何与商家沟通来了解需要的信息，对调研行业市场有了一个很大的提高。

2.在孙平经理以及孙殿成主管的带领下，完成了对市区内的五金建材市场及对齐市外县区的五金商户的调研工作，了解了齐市各县商户的购买力，对各县区的五金商户有了一个更加直观的了解，调研期间学会了如何去更好的与商家沟通，学会了如何配合同事调研了解想要的信息，在老员工的帮助下，让自己在工作方面有了一个很大的提高，从跌跌撞撞的去与商家打交道，到自己能够单独的去与商家良好沟通，这次外县调研使自己进步很大，同时也掌握了随时处理各种状况的方法。

3.在经过公司领导的培训过后，我被分配到招商四组，在公司刘总的带领下进行了新地块市场调研工作，收集了食品、服装等很多行业的一手信息，在调研市场期间，刘总给我们讲了很多的工作方法，以及对很多我们遇到的事情的分析，这使我们对调研工作又有了一个新的认识，同时也受到了很好的引导，让自己知道了做什么事都要有两手准备、多手准备，而不是莽撞的去办一件事情，做什么事情要对自己高标准，严要求，努力的去做好每一件小事情，通过领导的平时的讲述，使自己受益匪浅。

4.五金建材一期交房工作马上进入尾声，最初公司领导对我们进行了交房培训，交房时每天晚上开会领导都会交待我们如何做好工作，如何处理随时的突发状况，这使我们在交房期间少走了很多弯路、错路，在这一个多月的交房工作里，我们经历了很大的考验，并且很好的的完成了任务，五金建材一期的交房工作让我们对招商工作又有了一个新的认识与提高，同时对处理各种突发状况有了一定的心得，对一些房屋的参数与构造有了更加直观的认识，可以有效的帮助我们提高未来与商户沟通水平。

(二)本年度工作中自身存在的问题，日后的改进及克服措施1.在过去几个月的工作日子里，让我在很多方面有了一个很大的提高，同时也认识到了自己身上存在的不足，自己平时存在的与人沟通不好问题，正在逐步的改变，对如何在今后工作中去做好本职工作有了极大的信心，同时对于工作的理解协调方面也有了很大的`进步，对未来如何去配合领导完成接下来的五金一期交房与招租工作有了更大的信心。

(三)下年度工作中自身有待提高的方面1.努力加强业务方面的学习，争取赶上水平比较高的同事。

2.丰富业余有关房产方面的知识，争取在接下来招商工作中发挥更多的专业特长。

(四)下年度的工作安排及目标在接下来的一年里我们除了要进行五金建材城一期的交房与招租外，还将对a23、a24地块进行调研工作，相信我们会在领导的带领下很好的去做好新地块开发及销售工作，同时我们也对配合未来五金建材城二期招商工作有了更加充实的准备。

希望公司能够给我们更多更大的发展空间去进行招商工作，去配合公司做好招商工作。

(五)对管理各方面存在问题的反馈及合理化建议无在接下来的回望过去，在公司领导的教育和培养下，我对如何成为一名招商顾问有了一定的认识，并且正在努力成长为一名合格的招商顾问;从最初对中汇城项目的懵懵懂懂简单认识到对总公司在全国在建已建项目布局深刻了解，这些工作中积累的很多经验都使我迅速成长，虽然我的缺点还很多，但是今后我将更加努力的去应对各种挑战，完成领导的工作任务，配合同事工作，为我们的部门成为一个更加团结的集体而努力，为今后招商工作的顺利进行而努力，为中汇城的美好未来而努力。

**公司经理年度工作总结报告篇四**

在2024年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报告篇五**

转眼间一年的时光即将过去，回想在这一年中我们也取得一些成绩，同时也还存在的许多的问题与不足之处，现就我们营业厅本年度的工作情况作如下总：

这一年我们一直很注重的营业前台的形象，组织全体营业员认真学习营业规范，观看服务规范的《营业厅标准化服务培训教材》，认真对照自已的一言一行。当我们身着联通工作服走进营业前台的那一刻起，就意识到我位每一位工作人员身处在公司的服务窗口，每一位营业员都是企业的形象代表。一个甜美的微笑，一声亲切的问候拉近了客户与我们之间的距离，因为营业窗口是联系客户的桥梁和纽带。微笑也并不仅仅在工作中显得尤为重要，融入到日常生活中也是如此。微笑能使陌生人感到亲切，使朋友感到安慰，使亲人感到愉悦。微笑是人类的春天。你给别人微笑的同时，别人也给你友情，你没有付出什么，却得到了一份珍贵的感情馈赠。有一句话说得很好，微笑无需成本，却创造了许多价植。

这一年中我们定期组织营业员对新业务知识进行学习，使大家能及时了解并掌握好各项新知识，便于在工作中更有郊的向用户进行推广，更好的服务于每一位用户。

自从今年8月开始全省对营业厅绩效考核办法进行了统一调整，从原来单一的抓服务管理，调整为服务与发展并重。每月市公司统一下达营业厅各项指标包括：g网世界风、非世界风，c网租机、掌宽、携机，业务受理量、话费收入、增值业务发展等。自从8月份以来我们金湖营业厅在全体营业员的共同努力下，共发展了g网世界风\_户、g网非世界风\_户，c网掌宽\_户、租机\_户(包括老用户维系)、携机\_户，完成话费\_\_万余元。在公司领导的正确领导下，在前台全体营业员的共同努力下，市公司组织的季度评选活动中(8-9月)取得了全市第一的好成绩。我们大家为此感到高兴和自豪，但我们将继续努力，明年再创辉煌。

1、抓服务，提高员工自身主动服务意识。在每一个尽可能为用户服务的地方设立亲情服务，关注任何一个前来受理业务的用户。工作之余设立营业心得分享，对于前台较好的服务案例由前台人员与其他营业员进行分享，追求怎么才能做得更好。通过共同学习，员工们个个恪尽职守，爱岗敬业。除了繁重的工作之外，一线人员并没有放弃对知识的渴求，对自身素质的提高。有的参加了业余学习班，选择了相关专业进修，还有的在工作之余，订阅了大量有关移动通信的报刊杂志，以掌握全面最新的通信知识，获得更大的信息量，提高高对新事物的认知和接受能力。明年我们还打算开展文艺活动，丰富员工的业余生活，使员工们的潜能得以充分发挥，同时生活也变得得多姿多彩。

2、其次抓业务，强化一线人员的主动学习能力。每周两次的业务学习均由一线人员自由分享，在自我业务学习培训上增强其自身的自信心，同时可以更好的发挥一线人员的综全表达能力。

3、抓管理，加大营业场所的现场管理。因为管理的好与坏是直接影响一线人员的整体工作气氛，为此应加大现场的管理力度实行发现问题做到当场进行解决。

**公司经理年度工作总结报告篇六**

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

通过总结，找出工作中的成功与失败、经验与教训，实事求是地总结去年的情况。如果你有需要改变的地方，会鼓励你为下一年的工作设定合理的目标，明确未来的发展方向。今天小编在这给大家整理了一些公司经理年度工作总结报告，我们一起来看看吧!

公司经理年度工作总结报告1

回顾20\_\_年来的工作，有许多的收获和体会。客房部的全体员工克服了重重困难，发扬不怕苦、不怕累的精神，完成了饭店下达的营业指标。接待了世博论坛、等重要客人。作为领班每天认真地完成上级布置的各项工作要求，做好客房卫生检查和员工工作督导，确保客房的及时出租，为饭店增加收入做出了尽自己的一份努力。

一、改变工作方法：部门新进的员工做房速度较慢，且卫生质量差错较多，要求自己尽可能少一点抱怨，每个问题都有落实。尽量做到事事落实到人，件件有反馈，我不是采取简单的责令其整改，而是详细记录在其工作单上，新员工帮助员工分析发生问题的原因，找出解决问题的方法，演示操作方法，如套枕套的技巧、铺床技巧等避免类似问题的重复出现。也是我今年工作较以前的一个改变。

二、切实履实职责，完成上级交办的各项工作：在工作中，我虽然只是充当一名普通领班的角色，但我的工作绝不是查查房那么简单，如果将一间清洁的客房比作一件产品的话，其实我就好比是一个产品质量检查员。查房时严把质量关，加强细节方面检查力度，如地毯污迹、床下、柜下卫生等容易疏忽的地方，坚持当班空房“一天一过”制度，及时发现存在问题并及时解决，力争将疏漏降到最低。

三、做好服务工作的同时关心员工，做到团结友爱、相互帮助、共同进步。在日常工作中了解员工的个性，讲话方式，身体状况。避免因工作忙碌、身体状况欠佳等情况产生厌烦的情绪从而影响工作，有时遇见员工感冒时主动帮助她们铺床等，使员工从思想放下包袱，从而认真的投入到工作中。

四、协助主管提高员工对客服务质量，强化服务意识;对员工服务质量做好现场辅导工作，协同班组做好员工培训工作。督导落实情况，确保新员工掌握技能的同时，并且增强对客服务技能技巧。

20\_\_年即将过去，我将会调整好心态迎接新的挑战，我将一如继往，为饭店的发展尽自己的一份绵薄之力，为我们的将来共创辉煌!

我担任大客户营销经理四年来，尽力用诚心赢得客户，用细心服务客户，用爱心关心客户，表现出良好的服务能力、协调能力和承受能力，取得了显著的营销服务业绩，得到了公司领导和员工们的充分肯定，受到了大客户们的一致好评。

一、积极推进转型业务，把握商机增效益

为积极推进电信业务转型，我坚持做到把握商机。20\_\_年5月\_\_阳光保险公司成立，在走访客户时发现，该客户比较重视宣传本公司品牌。我看在眼里，喜在心里，迅速向这一客户推出了业务，其中客户首选冠名播报业务。冠名播报是在用户拨打114查询号码时，商家可以在播报查号进入服务程序前插播企业的品牌宣传，每天近十万次的查号量有助于商家迅速树立品牌形象。但一开始，该客户对114陌生，对可能产生的效果表示怀疑。我当场拨打114，首先听到的就是某品牌的播报，并告诉客户平均每天拨打114的话务量。同时为客户算了一笔经济帐，将广告和电视广告、报纸广告以及其他媒体广告的受众群体、经济成本、效益评估等方面进行了比较和测算。比较过后，客户觉得冠名播报真的十分划算，当场签订114冠名播报的协议，缴纳了业务费10000元。

20\_\_年3月，\_\_大兴商厦改制卖给仇九陶等私营业主，原\_\_大酒店由于电信费用问题将所有电话撤除，仇老板委托赵律师全权负责电信业务谈判，赵律师与联通、移动、铁通、网通等电信运营商全面接触，了解各运营商的费用、服务等情况，用其他运营商的低资费作为谈判的法码，我与部门负责人商量，采取避重就轻方式与其周旋，不在价格上与其纠缠，反复宣传我公司的产品品牌、服务品牌，合理利用电信业务的组合营销，精心制作方案上门拜访详谈。当我发现赵律师关注重点在于服务，我欣喜万分。因为我有的信心做好服务工作，有的信心让客户满意。双方就虚拟网、管道铺设、宽带上网、公共场所的无线上网以及小灵通的信号覆盖等方面的细节作了进一步的交流，在整个谈判中终于战胜其他运营商，与该酒店达成了合作意向。该客户4月16日提出需求，要求在5、1劳动节之前将96部电话、1条10m光纤安装到位。要在这么短时间内完成这么多任务是相当困难的。但要强的我觉得正好让客户真切感受我们的服务质量和响应速度。于是我当天就将订单及时输入到客响系统中，从工程立项、查勘、设计、铺设管道、放电缆到装机，安装无线市话基站，我放弃了周六、周日的休息时间，做大量协调工作。在客响中心的大力支撑下，我仅用了10天的时间全部完成了这一工程，给了客户一份满意的答卷!

二、大力宣传电信服务优势，锲而不舍赢得业务

公安局组建四级网，2m电路改100m电路，移动公司利用双方领导层的私人关系，廉价出租100m电路，公安局通信科人员要求移动公司做出租电路的组网方案，这段期间，相互交往密切，在此严峻形势下，我作为负责该单位电信业务的客户经理没有退缩，反而更激起了斗志，我一面向公司领导汇报，赢得领导支持;一面做公安局通信科领导的工作，指出使用移动100m电路的弊端，并宣传和分析我们中国电信的优势。通过一系列的对比分析后，公安局领导和通信科相关人员都表示赞同，对我的服务态度表示满意，表示如果报价合适将愉快地与电信合作。经过我的努力，一举扭转了被动的局面。然而在公安局排除移动公司后，联通公司和广电局又闻风而动，欲以更低廉的价格再把我电信挤出竞争之列，对此，我一直严密关注此事，积极联系并协作配合，及时制定出相关策略应对，加大了和公安局相关人员的沟通，取得了共识。从开始洽谈到签定协议，几经反复，历时达半年之久，该局终于同意与我公司签定四级网2m改100m的协议，新增每条电路700元，电路租金每年增加达40万多元。

三、密切客户关系，尽心尽力增量保量

我市劳动局组建的医保网，涉及分布于各医院、各医疗诊所、医药公司的营业网点，多数医疗网点使用的是窄带拨号刷卡业务，每个网点电信月刷卡资费约30元/月左右，为激增量，大力发展宽带业务，我反复与该局医保处万秀风主任洽谈，将窄带拨号刷卡业务全部改用宽带业务，开始万主任不赞成，我毫不放松一次一次地上门说服，融洽客户关系，只要有一点希望我要做100%的努力，攻关该局信息科科长徐伯明，请他提出窄带刷卡设备老化已到期，已不能正常使用而需升级换代;让医疗网点纷纷反映刷卡机使用不正常，影响生意。万主任根据这一情况决定由劳动局医保处发文通知所有医疗网点在20\_\_年12月31日后不再使用窄带拨号刷卡业务，应全部到电信公司登记、签订宽带刷卡业务，如不与电信公司签订宽带协议的将取消其办理医疗网点的资格。根据劳动局医保处万主任所说：在全省全部使用宽带刷医保卡的，\_\_市是第一个，现在电信公司登记医疗网点的有200多家，已办理的用户127家，每年增长收入约14万元。在签订协议时，用户对我们尽心尽力的敬业精神钦佩不已。

20\_\_这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间里，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20\_\_年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一)依据20\_\_年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点类客户群。

(二)针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

(三)为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

(四)自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(六)加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的能力减轻领导的压力。

(七)制订学习计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

(八)为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。

今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献!

20\_\_年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的销售经理工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的销售经理工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把销售经理工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的销售经理工作做的更好。下面我对一年的销售经理工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司销售经理工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有\_\_销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏\_\_行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教\_\_经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对\_\_市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的.与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于\_\_市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

回顾这一年半来自己的工作和学习生涯，有喜有忧，有坎坷，也有收获，取得的成绩同志们也是有目共睹的，不再一一列举。但是我想说明的是，成绩是来之不易的，这里面包含着行领导的正确领导和今天在座的全行干部职工的帮助和支持，尤其是包含着科技部全体员工的辛勤劳动和艰苦努力。这一年来，我作为科技部的负责人，只不过是做了一些应该做的工作，具体的可以概括为如下三个方面：

一、加强管理、保障安全

二、科技项目、重点实施

在科技项目方面，20\_\_年由总行推出的新产品和对原有业务系统的更新的项目很多。首先，我们要支持业务部门参与激烈的市场竞争。总行为满足市场竞争需要而开发的产品在各种信息渠道中已经介绍的很多，但就沈阳的地区特色和我行的特点，各业务部门提出了一些项目需求，如：银证通系统、薪加薪系统、单证中心系统等。在行领导、相关业务部门、各支行的配合下，这些新产品得到了及时的上线，丰富了我行的产品线，增强了服务功能，逐步建立了一定的市场竞争优势，对于将来改善我行的客户结构起到了重要的推动作用和支撑作用。

以往我行的系统中由于总行的滞肘，有些不利于市场开拓的方面。通过我们以及其他分行的相关反馈，总行今年已对这些问题进行了一些相应的改进。如：atm、crs等自助设备的客户操作流程更新，由原来的先吐卡后出钞的方式改为先出钞后吐卡，方便了客户取款操作;自助查询机系统改造，增加了查询机中的理财一互通的代理功能等。

三、把握全局、团结协作

我觉得，科技部是银行中至关重要的职能部门，给行里把好关、做好后勤保障是我义不容辞的责任。一年来，我坚持站在全行的角度考虑问题，客观的分析有关科技对行内行外的影响。今年，针对我行部分网点ups电池不能正常工作的情况，我提出了要求更换的建议，因为一旦网点停电不能正常营业，对行里的影响非常大。此建议得到了行里的认可，并在年终决算前完成了所有网点的更换。

科技部门身为银行的二线服务管理部门，加强同有关人员和相关部门的团结和协调，是做好科技服务工作的重要条件。为了搞好部门内部员工的团结，我认真实行民主集中制，坚持广纳谏言，虚心接受不同观点的意见，不独断专行，不刚愎自用。对每个科技部员工，都一视同仁，使他们既有一定的责任，又有相应的权力，责权利相统一，从而限度地调动了科技部员工的积极性，从没有发生争功诿过，争权夺利的现象。

;

**公司经理年度工作总结报告篇七**

20xx年xx月xx日，经xx集团控股有限公司董事会的任命，我担当xx传媒总经理一职。这半个月里，在集团董事会及公司下属的全力支持下，各项工作开展顺当。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果，企业综合实力增加，社会信誉提高。回顾xx年来工作，主要有以下几方面：

设立部门，明确部门工作职责并配齐人员：营销总监xx、运营总监xx、财务总监xx。由于我们团队仅有4个人，缺少行政总监一职，所以行政总监一职短暂由我和财务总监xx共同担当，行政总监的工作短暂由我和财务总监xx来完成。

注意企业文化建设，提炼xx传媒的文化“合众共赢、活力创新”，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，服务创建将来”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，主见“热心、贴心、省心、放心、快乐”的五心服务经过不断营销创新、积极进取，取得了良好成果，得到了社会各界的认可和激励。

经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与摩尔拓展训练，培育xx传媒团队的团结合作本领；组织高管参与职业素养及商务礼仪的培训，提高职业涵养；组织高管参与《企业文化：让企业拥有生命》的课程培训，使高管更清楚地认同公司文化。同时，在各项活动的开展过程中，我留意到给不一样的同仁们创建不一样的又适合他们个人的机会，让他们有机会表现自我，熬炼自我。

在一年里，由于团队的\'协力合作，业绩取得了骄人的成效。xx传媒与xx汽车销售有限公司签署了关于xx汽车成立9周年相关报道宣扬的合作协议，对集团内部担当业务；最终，传媒与xx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，xx传媒正与xx酒店恒品茶艺馆等几家公司进行项目洽谈中。

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

**公司经理年度工作总结报告篇八**

本人20xx年10月到xx物业服务处工作至今已有一年多的时间，一年来，尤其是本人主持xx物业服务处日常工作以来，本人带领全体员工认真贯彻落实公司各项指示精神，规范管理，创新服务，加强收费，无论实在内部管理还是服务收费上都取得一定成绩，现将一年的工作情况总结如下：

20xx年，xx物业服务处以“安全工作为基础，经营工作为根本”在各级领导的大力支持下、经过全体员工苦心奋战，在经营方面有了一定的突破，物业费的收缴有了大幅度提高，物业收缴率达到95%，经过初步测算20xx年xx物业服务处实现收入超300万元，物业服务处的经营能力逐步提高。全年实现安全生产无事故，员工队伍稳定，无劳动纠纷情况。

举措1认真梳理前期欠费，对可以收缴的部分，落实任务、责任到人、专项收缴。对于刻意回避、恶意拖欠的单位，采用蹲点守候、见缝插针的方式，并用挂号信寄送催缴通知单，给拖欠企业增加压力，并取得一定的效果。

举措2xx物业费的收缴采用的是先服务后收费的方式，水电费也是由公司先垫资给供水供电部门，公司在运行过程中垫出大量的资金，无形中增加了很多风险。针对这一问题，我认真分析研究决定执行物业费和水电费都采取提前收缴，并于从今年第四季度起对新入住的企业执行，并逐步向老客户和大客户过度，在增加收缴率的同时降低运行风险。

举措3辞退一批在去年年底工作中严重影响员工队伍稳定人员。

举措4解决前期遗留的员工年假未休问题。经统计前期因各种原因安保部员工共有一千多小时年假。为了能不增加额外费用的情况下将这些时间消化掉，本人率先垂范，带领安保班组2名管理人员进行顶岗，努力克服天气炎热、身体疲劳等不利因素，我们甚至连续48小时不休息，咬紧牙关坚持一个多月终于解决这一员工多次提出的问题保证了队伍的稳定。

举措5定期召开班组长和骨干员工会议并积极与员工进行沟通，及时解决员工提出的诉求，仔细倾听他们的想法，员工在岗精神状态饱满，不带情绪上岗。

20xx年我认真学习公司各项文件并及时贯彻落实。强化内部管控，建立起一支具有高度责任感和凝聚力的员工队伍。为更好的推行体系，我们严格按年初审核计划，对现场服务、内部管控进行内审，并于20xx年1月接受中国质量认证中心的审核。

举措1积极梳理各项管理制度和流程，根据xx实际情况，出台多项管理制度，并严格执行使制度不流于形式、流于表面。

举措2强化外拓资金管理，建立健全内控管理体系。在“收”、“交”、“支”等几个关节点上都有严格管理和监督。

举措3加大成本管理力度，节能降耗降低成本，挖掘潜力，增加外拓，形成自上而下的成本、经营意识，营造全员关注效益的氛围。

20xx年在服务业主过程中拓宽思路、大胆思维，与管委会、管理公司共同为入园企业提供创新、高效、高附加值的服务。经统计，服务满意率全部达标与09年同期相比出现一定增幅。

举措1密切配合管委会提出的“提档升级、创新管理”的要求做好管委会领导关注的园区车辆管理、绿化除草等工作。

举措2实行定期沟通回访制，每周五按时时向管委会书面

报告

一周运行情况。

举措3着重重关注it企业的经营管理模式，了解他们的服务现状和特色所在，并将其中特色服务融汇至现有物业服务中来，发挥研发一公司同属电信行业特征，协助为业主提供便捷的电信移机、转号等业务。

20xx年是公司三年滚动发展第一年，我将立足岗位，努力工作，带领xx物业服务处全体员工为打造携程物业的品牌做出自己贡献!

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