# 最新总经理工作总结和计划 总经理工作总结(实用15篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-07-24

*时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！我们该怎么拟定计划呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。总经理工作总结和计划篇一经过三年的大...*

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！我们该怎么拟定计划呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**总经理工作总结和计划篇一**

经过三年的大发展，现在酒店各方面的工作都相当完善，要想再上一个新台阶，必须要有新突破，强抓管理，健全酒店各项服务规范和管理制度，扫除我们各项工作中的盲点，以进一步完善我们各方面的工作，目前，在我们的客理工作中还存在管而不理，理而不管的现象，该管的不管，或是管的力度不够，往往造成管理上工作上的漏洞和服务工作上的脱节，等到问题出现才去补救，从而影响了工作的质量和效率。我们不能忽视这种问题，的存在，酒店和各个部门是一个相互联系的整体，一个工作环节上的疏漏，会影响到整个部门甚至整个酒店，工作在一线的员工，因为直接面对面地为客人提供服务，因而善于发现工作呕的不足和盲点就更加具有重要的意义，酒店工作是一种细致活，无论是管理人员还是服务员，在工作中都要求具有四心：即细心、热心、耐心、专心。用“细心“去发现我们管理和服务工作的不足，做到每一位员工都是发现问题和解决问题的专家;用”热心“主动去帮助有困难的客人，把来到我们酒店消费的客人不仅仅视为上帝，最重要的是把客人当作我们的亲人，为客人提供个性化、亲情化服务;用”耐心“去倾听客人的投诉，积极换位思考，把客人的不满视为自己的不满，把客人的投诉转化为工作的动力，扫除我们在管理和服务工作中的盲点;用”专心“去对待我伞兵一切工作，每一位员工的心中都要有”抓管理、树品牌“的意识，都要把新一年的工作目标作为我们各项服务工作的出发点和归宿点。

通过三年的发展，酒店总结了一套适合自己发展特色的服务规范，服务规范是指导各项工作的纲领，制定服务纲领是提高服务质量的基础，没有服务规范，酒店的服务和管理就没有统一的标准，更谈不上提高服务的质量。但是，客人的需求又并非千篇一律，要进一步提高服务质量满足每一位客人的需求就不能刻板地执行服务规范，而应具有灵活性，根据时间，地点场合以及服务项目对象的不同，为客人提供“个性化服务“和超常服务”这是服务的最高境界，也是服务工作的灵魂。目前在我们的服务工作中不存在“缩水”服务的现象，片面讲求工作效率而忽略工作质量，认为某些服务环节可有无对大局影响不大，这是我们工作人员在认识上的一个误。我们讲求灵活的执行服务规范，对客服务讲究大气度，大风格、大胸怀同样体现酒店的实力，但是灵活性并不代表在工作中可以投机取巧，可以在服务工作中缩减服务程序，缩减服务程序，工作效率是提高了，但实质上服务质量却降低了，这与我们的管理年目标背道而驰。完善我们的工作，提高我们的服务质量，要求我们突破缩水服务，要做到既有原则性又有灵活性，在原则性中把握灵活性，在灵活性中不丧失原则性。

服务效率的高低直接体现一个酒店的服务质量的员工的精神状态，目前我们的服务工作还存在这种矛盾：服务效率高的，服务质量差强人意，服务工作质量高的，服务工作效率低下。这两种现象的存在都不利于我们工作的开展，更不利于我们酒店品牌的塑造，酒店作为一个服务行业，它的产品就是服务，要做到突破低效服务，要求酒店每一位员工都要受到良好的培训，都具有对服务质量负责的意识，都做到服务的快捷高效，无差错。管理人员亦须做好服务前的准备、服务中的监督控制、服务善后三个阶段的工作，高质、高效地完成对客服务，实现对客服务的满意加惊喜。

20xx年是管理年，我们将继续加大在硬件、软件建设上的投资力度。在投资方向上，以“坚持三个有利于”作为我们投资的路线方针。

在管理年，我们的各项工作都要紧紧围绕“抓管理，树品牌”作为我们新的一年投资工作的出发点和归宿点，是“以酒店为本”对我们提出的根本要求，我们在硬件建设上，将引进一批先进的设备设施，全面打造品牌酒店，在软件建设上，以金钥匙服务理念为指导，继续加大对全体员工的培训力度，强化服务意识，同时坚持对酒店品牌的建设和公关销售工作两手都要抓的思想，以品牌建设来推动我们的销售工作，以销售工作来促进我们的品牌建设。

为员工谋取福利是我们酒店发展的一个根本宗旨的目标，员工是酒店最宝贵的财富，我们的工作是由只员工直接去完成的，所以在投资方向上，坚持“是否有利于员工进一步发展和福利待遇和提高”，是进一步贯彻“以员工为本”的指导思想，提高员工的福利待遇既能调动员工工作的主动性和积极性，又是员工价值的体现，因而在抓管理，树品牌和同时，我们将全面提高员工的福利待遇，给员工们买意外保险，改善员工宿舍，改善员工的伙食，确保员工宿舍和卫生和安全，丰富员工的精神文化生活，让员工住得舒心，工作得安心。针对酒店员工在工作上的薄弱环节，酒店将聘请专业的英语老师和有关专家，给员工们上培训课，切实提高员工的综合素质，同时酒店实行“能者上，庸者下，平者让”的灵活用人机制，给各级员工一个充分施展才华的环境和空间，我们酒店不乏的才能的只见员工，关键是我们能不能给他们一个合适的职位，给他们一个表现的机会，这是“以员工为本”指导思想题中应有之义，也是我们对员工最大的尊重。

对于服务行业，客人就是上帝，就是我们的衣食父母，宾客对我们的服务满意与否关系到我们的工作是否取得成效，关系到我们酒店品牌建设的成败和酒店的发展前途，因而坚持了“是否有利于宾客对我们服务的满意”就是坚持了“以客人为本”这一出发点。我们在硬件软件上的投资策略，在坚持“是否有利于酒店的品牌建设”、“是否有利于员工进一步发展和福利待遇的提高”变两个基本点的同时，结合酒店实际情况，只有宾客的满意和我们酒店的盈利，我们的各项投资建设工作才有意义。

**总经理工作总结和计划篇二**

各位领导，同仁你们好：

首先，我代表云南凯路仕云南总经销向各位领导和同仁表示最真诚的祝贺！

20xx年过去了,回首凯路仕在这一年里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，我想感谢和凯路仕一路走来的各位同仁，感谢你们对我的信任，是你们的努力和坚持，让凯路仕自行车在行业内崭露头角，初战告捷，为进一步拓宽市场奠定了基础。

面对我们各位同仁在实际推动凯路仕销售工作中吃苦耐劳，勇于奉献的精神，借此机会，向你们说一声：“感谢你们！你们辛苦了！”

回顾20xx年的工作，感慨万千，喜忧参半。

在这一年当中，我们新增了地州很多个凯路仕专卖店，加强了我们凯路仕发展进程，大力宣传凯路仕品牌形象，为凯路仕产品在自行车行业占据有利地位提供了可靠保障。

作为一名凯路仕的经销商，我希望你们每个经销商对工作都要充满激情。这种激情，首先源自你对这品牌的热爱。我们很难想象，一个不热爱自己品牌人，怎么可能主动积极地去做好呢？怎么可能把她做好，只有热爱她、对她充满激情的人，才会自动自发地产生出责任感，这种责任感与一些靠外在的产生的责任感是完全不一样的。前者是主动的，后者是被动的。

但是我很感谢我们的经销商，他们把工作中的.困难看成是机会，是挑战。

既然我们为了一个共同的梦想选择走到了一起。那么，我希望，我们每个经销商都能站在一个共同的立场来思考和解决问题。如果在合作中意见不统一，发生了不愉快或小摩擦，我希望，我们都能有一颗宽容、包容的心。

因为有你们，凯路仕得以健康良性发展，更因为有你们，凯路仕将会更加强大和辉煌。回顾过去，展望未来，20xx年的成绩即将成为历史，20xx年又是充满希望和美好的一年。从凯路仕未来的发展蓝图上，大家可以看到，我们将发展成一个强大的行业领军品牌。我相信，只要我们大家众志成城，群策群力，我们的目标一定会实现，我们的春天总有一天也将变成现实。谢谢大家！并祝大家在新的一年！身体健康！家庭幸福！生意兴隆！

**总经理工作总结和计划篇三**

20xx年11月25日进行11月份以来，我矿在1220和905巷分别上马了掘进机，1220使用ebz200掘进机，905使用ebz160掘进机。再就是在903巷、591巷新开了进综采设备巷道。全矿井下工作均围绕掘进机运行及综采按时上马展开。11月份我认真执行矿领导的工作安排，以岗位标准严格要求自己，履行职责，坚持“安全第一”的指导方针，努力工作，认真完成领导安排的任务。

11月份所作工作如下：

管理知识，提高自己的专业技术水平 11月份，我在繁忙的工作之余，学习了《矿井安全质量标准化工作经验汇编》、《煤矿安全规程》以及ebz200和ebz160掘进机使用说明书，结合自己多年来的工作经验感到新的知识又充实了自己；再就是继续学习大同大学采矿专业本科函授班的相关专业知识，顺利通过考试，争取在明年顺利取得本科文凭达到专业技术水准。以后更好的服务于我矿安全生产。

11月以来，井下部署调整，新上的掘进机和新开巷道服务整个矿井下一步建设，管好用好新设备，抓好机掘巷安全管理是重中之中。参与矿组织的安全大排查，并对所查隐患进行“五定”处理。深入井下现场，对照管理制度、作业规程查找现场工作中存在的不足，并督促施工人员按章作业，杜绝违章。认真执行矿跟班作业管理制度，按照矿排定的跟班表，按时跟班作业，完成跟班工作任务。

整理了培训资料，按培训大刚、培训方案要求，组织对施工作业人员进行了安全知识培训学习，进一步提高了员工的整体工作能力，熟悉了作业规程，为今后的安全作业奠定了坚实的基础。新培训了安检人员，并组织了考试，完善了井下安检队伍。

我在搞好安全技术管理的同时，身为副总，深入在生产第一线与职工打成一片，吃苦在前。老是提醒自己作为一名党员，在任何的时候都要起到模范带头作用，以自己的行动去号召大家积极搞好本职工作。在完成安全管理资料的同时，保证超额完成矿上下达的入井指标，养成了良好的工作习惯。

提高发挥团队精神和作风，形成活力，有一种积极向上的干劲，是我一直所重视的一项重要工作，作为安全副总我始终坚持自我的个人修养的完善和提高。一是不断学习专业知识，不断进取，按安全副总标准严格要求自己，要求别人作到的我要首先作到。二是团结同事，与大家勾通，研究工作中存在的问题，共同提高，研究制定切实可行的方案、措施，为建设峪沟倾尽自己最大的努力。一个月来，我按照集团公司的要求三分之一学习，入井跟班各班次数均达到三分之一要求。虽然时间不够，但我利用晚上的时间补上。努力学习新的知识，提高自己的专业技术水平。在以后的工作中我要认真的总结工作中的经验与不足，找出差距，努力学习，提高自己的综合素质，争取为矿井建设多做贡献。

**总经理工作总结和计划篇四**

（一）、安全工作情况：

全年杜绝了重伤及重大非伤亡事故，轻伤发生1起，比20xx年下降30%。杜绝了地面事故，杜绝了瓦斯超限、越级跳闸等事故，质量标准化保持二级。

每月矿组织隐患大排查三次，共计排查20条，排查出的每一条隐患均按照五定表的形式进行了整改落实。

每十天我矿均组织召开安全列会，及时分析查找安全工作中存在的问题，及时制定措施，保证了安全生产的正常进行。

全年我矿共计迎接上级各类检查68次，上级检查部门共计给我矿查出隐患470条，上级查出的隐患均制定整改方案，并按照五定表的形式进行了整改落实。

全年我矿共计查出三违1261人次，火工品全年保证了安全运行。安全培训坚持日常培训和定期培训相结合，员工安全素质有了一定的提高。

（二）、生产任务完成情况，

全年预计完成原煤生产任务148万吨，完成计划的98.67%。全年共计回采xx1综采工作面、xx2综采工作面、101综采工作面三个，合计推采1272.3米，安装回撤综采面3个，回撤综采面3个，安装机采面1个，回撤机采面一个。

全年掘进进度计划12319米，实际完成12507.6米，完成计划的101.5%。其中矸巷计划进度20xx米，实际进度20xx.9米，完成计划103%。煤巷计划进度10319米，实际进度10436.6米，完成计划101.4%。为了保证生产系统的正常运行，全年共计修复巷道1744.6米。为了保证生产系统的正常运行，全年共计修复巷道xx00米。

（三）、重点工作完成情况；

1、完善了井下供电系统优化，安装完成反坡斜井底中央变电所的安装，撤除了变电所2个，改造了二采区到一采区的供电线路，即优化了线路，保证了供电安全。

2、完善了井下排水系统，安装启用了中央水仓，二采区水仓，西运输水仓，xx201水仓，保证了井下排水的正常运行，减少了排水点，减少了抽水人员。

3、完成了二采区1300米猴车安装，减少了员工因路途远体力消耗。

4、完成了xx101综采面、3综采面的安装，205综采面、xx1综采面、xx2综采面的回撤。

5、完成了井下无线通信系统、井下物探的招标。

6、完成了xx0万吨生产能力的核定。

7、完成了矿井人员编制、架构调整，定岗定员工作

8、完成了污水处理厂的改造工程及摩托车棚改造工程

9、完成了井筒置换的初步设计及安全专篇的编制的初步工作。

10、完成了山只岭井口西地面硬化

11、完成了三号煤储量调查及回采方案并开始实施。

12、完成了8

13、研究制定了628项考核标准。

（四）、成本控制：

1、按照公司要求对科室人员进行了定岗。对井下部分岗点进行了合并，能撤掉撤掉，能兼职的兼职，每月减少了用工成本27.5万元。

2、科学合理巷道设计、优化巷道布置，杜绝了废弃巷道。

3、调整供电方案，合并水仓，减少水泵台数，减少大型设备空运时间和启动次数，

5、材料设备配件成本下半年平均8.71元，1月至12月平均12.9元/吨。下半年比上半年吨煤下降6.3元/吨。

（一）、牢固树立安全第一的思想，加强安全教育，强化隐患排查，狠抓现场管理，确保了安全生产。

1、认真落实市县两级下发的各类安全文件精神，结合我矿实际情况，开展了火工品整治，机电设备防护设施整治、井下员工衣帽整齐、六月安全月活动、隐患排查集中治理等一系列活动，通过各类活动的开展提高了管理人员及员工的安全意识和自觉安全生产的能力，减少了安全隐患，促进了安全生产。

2、强化了员工安全教育，及时传达公司安全会议精神及领导讲话，组织全体员工观看安全警示片，班前会坚持每日一题的学习。通过安全教育，员工安全意识及正规操作能力不断增强。

3、坚持每月3次的矿井隐患排查活动，精心组织每次隐患排查，矿级干部及所有管理人员人人参与，排查到井下每一个地点，排查出的每一条隐患都按照五定表的方式进行落实，通过排查有效的消除了矿井隐患，保证了安全生产。

4、坚持每月一次专业隐患排查制度，针对性排查隐患，提高了排查效果。同时也保证了隐患排查不断线，井下各工种地点时时处于安全状态。

5、狠抓现场动态隐患的排查与治理，每班跟班矿级干部、生产管理人员、安全员对井下的施工地点的隐患无缝隙排查，并盯靠处理，减少了零星事故的发生。

6、为提高管理人员抓安全责任心，建立了管理人员下井隐患排查工作手册，做到了隐患排查、整理、落实、考核的闭环管理。制定了工作地点检查签字制度。

7、坚持每月三次安全列会制度，每次安全列会上都对安全工作进行总结，对后10天的安全工作进行重点安排。对安全工作中出现的问题及时进行纠正，堵塞漏洞。

8、强化了队组班前会管理，明确要求班前会时间必须由队长或副队长主持，班前会时间不低于30分钟。矿级干部参加队组班前会每月不低于3次。

9、每日早会细致分析排查通风、防治水、顶板、运输等专业隐患，确保矿井安全。

10、在每个队组建立了三违曝光栏，即警示了员工，也对其他员工起到了教育作用，同时对三违次数较多人员每月由安全矿长进行谈心。起到了较好效果。

11、矿研究制定了628项考核标准，做到了考核有标准可依，保证了考核公平公正。

（二）、继续深化安全质量标准化的认识，不断提高井下质量标准化标准。

1、今年以来，我矿继续强化质量标准化工作，首先利用各种会议加强质量标准化教育，让管理人员及员工充分认识质量标准化即是安全的保证也是实现高效持续生产，提高效率、降低成本的唯一途径。通过教育，目前我矿的干部员工已经将质量标准化逐步转变为自觉行动。

2、坚持质量标准化验收制度、每月的质量标准化验收结果和工资挂钩。

3、我矿在井下质量标准化方面重点做了一下工作，中央变电所、主水泵房的标准化安装，二采区主要排水点正规化整治，主要排水管路、电缆的标准化吊挂，井下风门等通风设施按照标准化整治，一采区开放区域的标准化整治，工作面质量有了提高目前井下基本杜绝零散材料，材料设备基本上做到了分类排放整齐。杜绝了死角，井下文明生产得到了很大改善。

4、安全部门对井下小绞车排绳进行了整治，对皮带、煤溜的防护设施进行了集中整治。

（三）、严密生产组织，稳定良好的生产秩序，提高单产单进，实现高产高效

1、严密生产组织，做到有计划、有安排、有落实，每月22日前我们组织有关科室和矿级干部研究制定下月的计划。并在计划实施过程中不断完善，上半年我矿除地质条件变化外，基本上都按照计划执行。保证了各项工作顺利进行，减少了工作失误。

2、20xx年我矿井下地质条件复杂，六个掘进工作面均遇到落差较大断层和陷落柱，101综采面遇2个陷落柱，xx1综采面压力大等严重影响了我矿的正常生产，针对工作面遇断层和陷落柱、压力大等，我们每次都认真分析，研究制定过构造措施，保证了过构造的安全和生产。

3、我矿各级管理人员三班跟班加强现场监管，及时发现解决生产中出现的问题，最大限度减少了失误，同时对不合理用工及时纠正提高了工作效率。

4、充分利用每天的调度会、协调会对各队组的工作进行协调，在工作繁杂的情况下，保证了各项工作顺利开展。

5、对每一起影响生产的事故，做到了及时分析，对因责任性不强造成工作失误的人员及时作出了考核。

6、改变个别生产队组员工计分10分制，根据工作量计分，多劳多得，提高了队组及员工积极性，也提高了效率，对各队组每天的生产任务在下午协调会上都进行通报，分析找出原因，制定措施整改。

（四）科学控制成本，优化巷道布置，合理确定支护参数，减少材料浪费，提高矿井效益

1、制定了各类材料管理制度、加大了材料考核。完善了牌板管理、水泵、电机使用维修管理制度，堵塞了各类材料管理漏洞。

2、每月进行成本分析，及时发现问题，采取措施处理。

3、严格材料计划、审批、考核程序，落实生产矿长、调度室主抓材料的职责，加大材料考核力度。

4、优化机电设备资源，合理利用闲置设备，降低投入。

5、重点对井下材料设备进行了清理，对可用的材料设备进行了分类排放在一起，进行合理利用，对不可用的设备材料集中上井进行回收利用。

6、4月份对井下的资产进行了核查登记。

7、结合实际制定了制定了11项降成本措施并责任到人。

8、按照公司要求对科室人员进行了定岗。对井下部分岗点进行了合并，能撤掉撤掉，能兼职的兼职，减少了用工。

9、科学合理巷道设计、优化巷道布置，杜绝了废弃巷道。

10、调整供电方案，减少大型设备空运时间和启动次数，节约电费。

（五）、合理配采，克服困难，落实煤矸分运，保证煤炭质量

为提高煤炭质量，生产上克服困难，优化生产组织，协调各队组生产，合理配采，实行了分矸分运，8点班出矸，4点班、0点班出煤。

（六）、强化机电设备检修，严格机电事故考核，减少机电事故，提高机电设备运行效率。

1、强化教育、改变管理人员及员工重生产、把检修喊在口头上、就是不落实在现场上的思想观念。

2、制定了机电设备检修责任落实规定，同时持续严格要求，逐步改变了检修不到位的情况。

3、针对机电事故较多的实际，组建了检修队伍，制定了检修标准，取得了较好效果，同时我们对每一起机电事故都进行严肃认真的分析，找出责任人员严格考核。制定了机电影响时间考核指标，增强了班组长以上人员使用和维修机电设备的责任心，保证了上半年各项生产任务的完成。

（七）、落实矿级干部责任，做到逐级管理，层级负责。

（八）、进一步加强我矿值班、带班管理制度，确保全矿生产的有序进行。

1、制定了矿级、科级干部值班制度，值班24小时在岗，落实值班24小时负责制度。明确了值班职责，加大了查岗力度。

2、严格矿级带班制度，要求带班干部必须做到与员工同上同下，盯重点，盯隐患的排查治理，确保安全生产。

（九）、强化了后勤员工服务意识，为井下一线员工创造良好的工作生活环境。

1、加强了澡堂、食堂、宿舍的管理，保证了员工上井有热水洗澡，提高了食堂饭菜质量和班中餐质量和宿舍的卫生面貌。

2、制定了每周五全矿卫生大检查制度，保持了良好的地面卫生面貌。

3、在原车库安装了热水机，为井下员工提供了热水。

4、新建了摩托车库，解决了员工摩托车存放乱，难存放的问题。

5、进行了污水处理厂改造以及建设了井下xx20，206污水处理设施。

（十）、认真落实董事长的要求，紧跟董事长的思路进行工作。

认真落实崔董事长关于目标明确、计划准确、执行力强、规范化、标准化管理的要求，我矿加大对各级管理人员及员工的教育，采取措施解决因面子不敢管、不想管影响工作的现状，打破大锅饭、平均主义，实行多劳多得，干好多得，干不好少得的计分分配，考核上做到公平公正。

开展团队建设，提高我矿管理人员及员工凝聚力和责任心。按照董事长多次开会要求，我矿规划了团队建设方案及安全文化建设方案，组建了矿篮球队，开展了一些丰富员工生活的活动。

（十一）、存在的问题：

1、安全教育、安全管理还存在漏洞，工伤事故还不能杜绝，时有发生，给员工及公司造成了损害及损失。

2、员工思想教育不到位，造成员工队伍不稳定，流动性大。

3、矿规章制度建设仍然不系统、不完善，制度执行不严格，不能满足矿井安全生产发展的需要。

4、矿团队建设差距较大，

5、各类培训仍有差距，人才的培养，员工的素质仍有较大提高的空间。

6、生产组织仍有不科学的地方，还存在工作衔接不好、工时利用差等问题。

7、控制全局的能力还有欠缺，管理不全面、不细致，给工作造成了一定失误。

8、工作中有时存在等靠的思想，尤其是工作难度大时，不能积极沟通解决问题。

9、对后勤工作重视程度不够，班中餐、卫生面貌管理上还有漏洞。

10、采掘工作面的质量标准还有待提高，巩固，尤其是动态质量，动态隐患的发现与处理，需进一步采取措施。

11、需进一步加强干部的考核和管理，增强基层班组的执行力。

**总经理工作总结和计划篇五**

20xx年xx月xx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：

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。

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。

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。

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理权;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!

**总经理工作总结和计划篇六**

20xx年，和大多数同志一起我经历了xxx商厦的筹备和试营业，这其中有汗水、有欢笑、也有苦楚。

20xx年的岁末即将过去，一年的学习、工作时间并不算太长，但我得到大家的帮助实在是太多，借此机会向一直关心我的领导和同志们表示真心的感谢。

受上级领导委托，我担任了xx商厦有限公司副总经理一职，分管业务管理工作。

现将我一年来的工作情况报告如下，请予审议。

自去年9月接到筹建xx商厦的任务后，就与筹建班子一起短期内完成了人员的组建工作，集中全部精力，全力以赴开往xx。

去年11月8、9日，先后完成了xx集团与xxx置业的签字仪式和xx百联品牌供货商的高峰论坛会务工作。

两次会议，在xx都产生了较大影响，为xx广场的筹建起到了奠基作用。

其次，任何工作人是第一位的。

xxx是华中地区市场发展潜力的城市之一，市民生活水平从上世纪90年代至今已有了很大提高，消费观念时尚超前。

前期我组织相关人员对xx市场各商品大类的销售情况进行调研，采集了相关数据，为品牌定位提供了重要的参考依据。

在招商采购总部的配合下，我们从去年12月开始陆续在xx两地展开品牌招商，1月份在xx饭店召开了供应商招商会，并有序地推进品牌的签约进程。

为提升商厦整体品位，突出公司经营理念，我们还在招商采购总部的支持下进行全方位的招商工作，先后引进了许多国际名品和独有品牌。我们对公司的整体定位、品牌层次、商场布局进行了反复讨论和论证，从而确保公司整体形象在xx的地位。

为确保公司在9月16日的试营业，我与大家一起，奋斗了多少日夜，尤其在开业前一个月内，克服了许多意想不到的困难，保质量、抓进度，以确保商厦如期开业。

随着xxx等名品的相继开业，商厦整体形象得到了进一步的完善和提升。

由于体制因素，招商工作由xxx招商总部牵头负责，在试营业后，不协调的因素正在显现，也给我的工作带来了困难和机会，既要做好原有的客户工作，又要抓紧引进新的品牌，增加其丰满度，提高知名度，从而使销售持续增长。

从试营业开始，我们就连续推出了一系列营销活动，如“买一百送五百”、“百万礼品级级送”、“名品酬宾”、“东方之最”奢侈品展、“东方之最”食品展、名车展等等。营销活动的推广，使商厦的销售业绩得到了提升。

经营分析是一项细致严谨的工作，计划营销部所提供的数据资料及经营分析是我们制定计划、调整经营思路的重要依据。

在工作中，我要求分析员多请教股份公司的专业人员，并针对商厦实际情况改进原有的统计方法，大胆创新，尽量把经营分析做细做透。

不断提高分析能力，做好合同管理、毛利分析经营周报、月报，探索xxx广场经营路子，为经营业务的开展当好参谋。

在品质服务上，我们继续沿用“全方位服务”的服务理念，为顾客提供全员服务、全程服务、全面服务。同时我还强调将“全方位服务”的内涵进行延伸，倡导“主动服务、超前服务”，并通过晨会、宣传栏、阅读书报、个别交流等形式将这些服务理念渗透到每一位员工。

为帮助员工成长，使之言行符合商厦标准，我们的品质服务部随时进行严格检查，对于做得不到位的员工，采取“先指导、再检查”的方式，让员工乐意接受改变。

同时我们还充分调动员工积极性，组织开展服务竞赛，员工你追我赶，在轻松愉悦的工作中不仅提高了服务技能，学会了主动服务和全面服务，还提升了销售业绩。客户服务中心直接面向vip，为提高接待人员的整体素质和服务技能，我们经常组织进行礼貌礼仪及专业知识的培训，通过培训，员工对客服务更加热忱、技能操作更加熟练、处理投诉更加灵活。

xxx广场的开业，对百联也是一个新的尝试，对自己更是一个挑战，理论与实践结合，不务虚名，要做实事，敢于说真话，切实为公司、职工谋利益，为企业创效益，要节约每一分钱，珍惜企业的财产，减少不必要的浪费，求真务实，锐意进取，这是我在xxx工作深切感受的体会。

**总经理工作总结和计划篇七**

本人参加公司时，全体公司员工在老总的带着下，满腔热情，积极进取，呈现出勃勃向上的公司气氛。在这种良好的公司文化感召下，我很快全身心地投入工作中。

由于前期多种原因，造成物业管理效劳中心工作滞后，特别是工程维修方面，通过努力逐一处理，充分调查研究，科学合理执行公司领导的交代的各种事宜;合理结合农民安置房物业管理特性;在参考同行业操作规律的前提下，对本工程物管工作进行了调整。

接手工程后，逐个与部门员工交谈，增进了解，利用例会、临时会议进行培训，包括物业管理法规条例、装饰装修、建筑物质量标准、保质期限等国家省市标准。在工作中发现存在的问题隐患，及时的讲解学习消除，同时在利用好原有制度的根底上完善建立了一些规章制度：

1、装修装饰巡查制度;

2、保安部周勤务执行制度;

3、保洁勤务工作流程分配方案;

经过初步的\'规化调整，每个员工确实做到责任到人、奖罚到人;做到培训、考核经常化，有效提高员工专业效劳知识与技能。现在本工程员工的效劳意识和对客户效劳能力有较大进步。经过一过个多月的工作，虽然取得了一些成绩，然而，仍存在缺乏，如别工程维修方面未能完全及时的解决，现尽力逐个协调解决，本人相信在叶总的带着下，在公司领导的支持下，桂林物业效劳中心的工作会更加进步。

**总经理工作总结和计划篇八**

在过去的半年中，由于工作需要担任经理的岗位。无论在哪一个岗位工作，只有把个人理想与我行金融事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在开创我行美好明天的过程中实现自身的人生价值。所以要立足本职、爱岗敬业、无私奉献，从我做起，从基础做起，一步一个脚印，踏踏实实，积极向上。

春节后，我依旧负责xx市场大厦的各项经营工作，在与翟经理的配合下经历了节后淡季各商户的经营困境租金难收、托管员工因季节性原因大量减员等很具挑战性的问题，通过这些问题的解决，使自己对我市的服装零售行情、市场大气候的了解、及员工人事的管理有了迅速的提高。

通过与各商户的调解工作的接触，协调能力得到了进一步的锻炼。为了适应不断变化的情况，配合公司的整体规划对xx市场进行了一定的布局调整。3月份xx市场超市开始构想到4月份开业，自己全身心的投入到了筹建工作中，人员招聘、业务培训、货架安装、商品上架到日常经营维护，在老总的关心下，公司各方的支持下，在刘总与李店的指导下，xx市场超市得以平稳的发展与过渡，自己对超市最新的业务知识又得了系统的强化。

负责xx市场期间，尽力维护了各项经营活动的正常运转，没有发生意外的突发事件。但xx市场的整体潜力没能全部发挥发来产生效益是事实，虽然xx市场的发展有各方面的客观环境不成熟的制约，但xx市场的潜力没能全部发挥自己有很大的责任。这也显出了自身能力的局限，这是在xx市场工作得到的最深刻认识。同时，xx市场各种困难压力的经历，使自己的心理素质得到极大的提高，面对再大的困难与压力，我都不会退缩逃避，能够从容冷静的去面对解决，这是我在xx市场工作得到最大的收获。

6月份因工作的需要，我被调到xx超市任店面经理兼非食品经理。在工作中加强商品管理与人员现场管理，实现业绩的提升是贯穿各项工作的中心。

**总经理工作总结和计划篇九**

时间过得真快，转眼间20xx年即将逝去，新的一年又将到来，回顾这三年来的工作，才发现自己的成绩虽未拔得头筹，但也不低于他人。现在想来，能取得这样的成绩，顾然同单位领导的关怀、各位同事的帮助是密不可分的，但同自己的努力和付出的辛勤也同样密不可分。现就我个人方面以及对三年来的工作做一下总结分析：

自进入烟草公司至今已过了三年多的时间，作为一名客户经理，我深深知道爱岗敬业的重要性和一份工作的来之不易，从进入公司以来我对烟草公司怀着一份深深感激之情，也许正是这样，才使我对新的工作充满热情。正所谓隔行如隔山，对于从事烟草公司客户经理一职来说，我以前所学知识和工作经验完全无用武之地。现在要面对的是一个个活生生的人，这就要求我重新做起，从头再来。我想尽一切办法，利用业余时间向一些同事请教，但随着卷烟销售网络的改变提升，再加上这项工作在我县起步较晚，也算是一种新生事物，实在是没有太多现成的经验可学，一切几乎全得靠自己摸索，包括怎样搞好同客户的关系，怎样培育新的卷烟品牌，怎样调剂卷烟品种来满足不同的消费地域和群体等等。总之，学这学那只有一个目的。就是抓紧一切时间学习业务知识，充实头脑，提高工作技能的同时，我更注重与单位的同事之间保持一种亲密的兄弟关系，作为一个基层单位，一个单位就是一个家，单位里的同事就是自己的弟兄，而一个人的成绩也不仅是靠一个人就能取得的，每个人实际上就是所有的工作链条中的一环，哪一个环节出了问题都不可能把工作干好，所以与同事之间的团结协作也是很重要的，不管是稽查员、送货员还是司机师傅，都与我的所谓成绩密不可分，而我作为集体的一员，单位效益的好坏直接影响到我的既得利益，对此我有切身体会，而单位要想有好的效益，又与每个员工的一点一滴的积累不无关系，所以我在单位就像在自己家里一样，就像为家里人做事一样，认真负责、殚精竭虑、不遗余力。这样我与同事们的关系非常融洽，为我在工作中能取得优异成绩奠定了良好的人际关系。

的商业批发企业，虽然其体制与一般的商业批发企业有所不同，但有一点是完全相同的，那就是所面对的市场及商业批发企业的立足之本就是客户。因此我必须把他们的利益放在第一位，设身处地为他们的利益着想，这样做的目的也正是为了使他们成为我公司忠实的客户。把我们作为商品的第一供应商，自觉地抵制假冒伪劣卷烟的冲击，更好地保护好消费者身体健康、维护好消费者利益的同时，无形中也为公司创造了效益，在客户能获得最大利益的时候他们也就真正成为了烟草公司的销售终端，为今后烟草公司的可持续发展提供了充足的网络保障。

进入20xx年，随着卷烟销售网络的进一步提升，我们客户经理的工作职能也在发生转变;而我同卷烟客户的关系也进入一个新阶段，我对他们可说是已经很熟悉了，谁最爱卖什么样的卷烟，谁最爱老品牌，谁最爱新品牌，谁几天该补一次货等，我都了如指掌，对于他们提出的一些问题我也能够及时处理并提供帮助。对于个性化服务，我更是驾轻就熟，运用自如，我把自己的手机号给每个客户都留了一份，他们谁有问题可以随时同我联系，对于该补仓而未补的情况，我也会打电话过去或亲自登门去提醒一下，他们对此都非常感谢，把我当成知心人，有什么事全对我说，而我在卷烟品牌的调剂方面尽量做到紧俏烟户户有，断档卷烟一定会告知他们一个合理的理由。现在广大农民的收入还较有限，消费水平也比城市低很多，加上外出务工人员较多，所以四、五类卷烟在农村这块市场的消费需求比较大，而由于烟厂在生产方面也在提档增效，因此，五类卷烟的生产量极小，根本无法满足消费需求。在访销过程中，就有很多客户、普通消费者问到这个问题，问为什么没有五类卷烟，我对他们提出的问题一一答复，不论时间再晚都会解释清楚每个问题，直到他们满意为止，这些东西看来是微不足道的小事，实际上并不尽然，虽然多费些口舌，但对于他们来说却是一种信息的传达，使他们增加了对我、对烟草公司的信任度，不解释清楚的话，他会认为是烟草公司故意不给他烟，断他的财路，他就会转向别的地方寻求货源，对于烟草公司以后的发展造成不稳定因素。

由于我与客户的沟通，他们都非常理解和支持我的工作，这种融洽的关系也使我受益匪浅，他们向我反馈了很多有价值的需求信息，(比如我和同事李忠在走访客户时、卷烟客户把他们看到有人在我们辖区兜售假烟的情况第一时间就告诉了我们，而且我和李忠在市场也是第一时间发现了我们的客户有假烟、我们也是第一时间通知了主管部门)。更有客户直接拒绝那些来路不明的私烟，认为通过我给他订的卷烟才货真价实。

自信是使看似不可为的事情取得成功的前提，有了自信才有取得成功的可能性，而乐观却是一种对于工作的态度，视工作为快乐、享受，必然会得到工作给你带来的最大回报。

20xx年是我们卷烟行业改革深入推进联合重组的一年，随着卷烟经营的稳步发展，我作为一名卷烟企业的客户经理，无论在思想上、知识上、行动上都必须跟上时代发展的要求，不然就会被淘汰，为了做一个合格的烟草人，我不断告诫自己，“学习、学习、再学习”，自觉养成勤于学习、勤于思考的良好环境，在学习中加强自身修养，不断提高自己适应改革发展的能力，增强个人素质。为今后烟草公司的可持续发展贡献一份力量。

初来北京时很迷茫，不知道自己合适做什么样的工作。很幸运进入的第一家公司，从前台做起，后来接触到了销售助理一职。从刚开始的手忙脚乱到顺心应手，渐渐的喜欢上了这份职业，也觉得自己很适合这份有挑战的工作。

一、万事开头难。每种行业对销售助理的要求和工作性质是一样的。所以当接触到新工作的时侯，一切都要重新来过。从熟悉环境到熟悉产品，工作程序都需要有个过程，不过这个过程不会给你太多的时间，这都要靠自己本身的努力了。

二、沟通很重要。这么多年的工作让我觉跟领导，同事，各个部门之间的沟通是必不可少的。沟通好了，会让大家的工作很顺利的进行，减少错误的发生。

三、做事的条理性。助理工作其实需要做很多繁锁的事，而且会遇到突发的事情，这就需要对所做的每件事作出合理安排。轻重缓急要分清，不能将重要的事情遗忘和耽误。我现在已经养成了一种习惯，每天睡觉前都要将今天或明天所要做的事都在脑子里过滤一遍。

四、时间观念要强。当领导和同事需要在规定的时间让你把事情做完的时候，一定要遵守这个时间概念，提前做好是最好的，如不能按时做好，一定要跟别人沟通。

五、超前意识。就是要把有些事想到前面去做好，就比如当你决定明天要喝茶时，今天就提前把茶叶买好，这样做不会手忙脚乱。

六、与客户打交道。做销售助理有时是需要跟客户打交道的，这时候不能因为你的服务，使客户对公司的产品和形象不满意，让销售员的前期工作白做了，所以，对于处理与客户之间的关系是非常重要的。

七、尽量把事情做得详细一些，对后续的工作也能起到一定的帮助。助理的工作其实不是一成不变的，有时能遇到一些突发的事情，这就需要有应对能力和经验了。

**总经理工作总结和计划篇十**

管理有问题，合作方有意见，员工有建议，没有一个良好有效的反映和申诉渠道，从而无法与主管部门或公司领导建立衔接，信息无法有效传递，方案提案无法上报，导致问题一直存在或重复产生。从而积小成多，本来是小问题，却因处理的不及时，形成大问题而变得更加棘手，更难解决。20xx年，我们可能有2-3个新增项目要正式启动。项目任务的加重以及公司提升经营管理的内在需求，都促使我们要下定决心快速的做出相应的变革，对于以上各类问题进行整理、整顿、解决。我们要逐步建立起系统的管理体系，加大规范管理力度，理顺各业务流程，强化各部门职能管理，明确各岗位职责，切实体现各司其职，各负其责。要做到工作有计划，方案有分析，执行有标准，过程有监督，结果有总结。具体要求是：

组织改革迫在眉睫，势在必行。根据机构设置的战略领先性原则，我们的机构改革必须以公司现状为出发点，以未来发展为着眼点，以科学有效为关键点，建立以基于目前公司经营管理需要，放眼公司战略规划及未来发展的发展型组织机构。目前，机构设置已经初具雏形，但仍然需要进一步作充分的研究、讨论、验证，必要时也要各部门负责人参与进来，充分听取你们的意见、建议，以便各职能部门能明确公司的战略规划和发展目标，同时进行战略目标分解，促进各部门更好的规划、执行本部工作任务，从而更好的理解、支持、适应并推动公司整体管理的提升。

公司的业务流程建设，应由业务主管部门为主导，由行政部门来组织，业务关联部门来协助，通过共同研究讨论、共同配合来完成流程建立。最终把各个关键业务流程综合起来，编制公司业务流程手册，今后一切工作按照流程、程序来推动。

对于公司的基本管理制度，主要以行政部为主导，其它关联部门积极配合来完成。即由行政部提出方案，关联部门给议案，共同研讨以定案。而对于业务模块应建立的制度，原则上由各部门提供方案，由行政部审核，经董事长、总经理审批后执行。行政部应与各部门沟通，明确需要建立的制度方案，并列明清单，作出制度建立计划，有步骤的制订与推行。

同时，各部门的职能、各工作岗位的职责，要建立系统的工作说明书予以清晰划分，要明确各岗位任职资格和工作标准以及绩效考核要求等，一定要落实到部门，具体到岗位。

根据新的组织机构，公司的工程项目原则上由工程部和房地产项目部分管，项目开发和工程技术则由总工室统一管理。工程部主要负责市政道路改造类项目管理，房地产项目部主要负责地产类项目管理，总工室主要负责工程项目的前期开发管理及项目技术标准建立、技术支持和工程项目的预决算，各项目的财务管理由公司财务部统筹管理，项目部财务人员归口公司财务部直属领导。今后，各个项目在投资开发前，一定要由总工室、开发办主导对项目进行充分的调研与论证，要对项目的地段信息、市场调研、实地勘察、项目定位、产品设计、经济分析等方面进行综合的分析验证后，编制生成项目开发报告书与项目经营计划书等可行性分析报告，上报公司以做出正确的决策。

当然，在原有的项目施工过程中，因为综合方面的原因，我们还有许多具体的、紧急的工作需要去解决落实：如207、208、209项目的征地和拆迁等问题，需要我们拓宽思路，改变方法，转变形式，以得出更具有可操作性的解决方案。

有效沟通渠道一般包括公司例会、部门例会、专题讨论会、公司信箱等。今后，原则上要求公司例会至少每月召开2次，由总经理主持;部门例会至少每周1次，由部门负责人主持;专题讨论会应根据管理需要，由业务主导部门人员负责组织关联部门人员召开，以及时解决处理问题。而项目部还应该形成每日早会、晚会的习惯，早会利用简短的时间简要的布置当天工作、明确标准要求和提出注意事项，晚会则简要总结当天的任务完成情况，分析存在的问题及得出解决方案。所有的会议一定要形成会议纪要并下发各责任人，对会议决议事项一定要有专人跟进过程及结果。

我们还将公布总经理的电子邮箱与行政总监的手机号码，进一步拓宽沟通渠道，丰富沟通方式。员工有意见申诉的，有合理化建议提案提报的，都可以通过以上途径办理。

执行力是检验组织工作的唯一标准，执行结果是检验执行力的唯一标准。现如今，我们已经具备了较好的工作条件和环境，公司可以提供充分的财力、人力、物力支持，今后流程、制度等都会进一步完善。但是，仅有这些远远不够，目前我们许多工作，并不是没有要求和规定，但就是因为执行不到位，才没有达成预期的目标。所以没有执行力，一切等于零，注定得不到好结果!有执行就必须有监督。今后，我们将推行部门负责制。各项工作的执行，要形成以部门负责人为主要责任人，以项目执行人为第一责任人，以总经办、行政部为主要监察责任人，进行综合管理，对工作计划与实际进度进行实时监督，确保执行到位，目标达成。如果未能按时按量按要求完成工作任务目标的，必须要对相关责任人进行问责。

提高执行力，一是需要组织和管理体制支撑，二是靠监督机制的督促检查，但更需要各部门和员工个人的自动自发，以高标准、严要求来规范和自我约束，达成自我提升!

公司得到了发展壮大，一定会让我们的员工分享胜利成果!创建互利共赢平台，提升福利待遇水平，建立职业发展通道，以公司与员工的战略合作伙伴关系共同推动公司的进一步发展。

今后，我们将有针对性的开展业务技术培训、管理技能开发等培训项目，以内部培训和外部培训相结合的形式开展，以提升员工的专业能力水平，辅以科学的职业生涯规划，实现个人自我实现的.需要。同时，通过外来优秀人才的引进与培养，带来新的理念，借鉴新的方法，注入新的活力。

而公司的企业文化建设也需要进一步建立与完善。企业文化是企业长远发展的信念支撑和精神支柱，也是员工达成职业化修炼的有力支持。我们要逐步确立企业宗旨、企业精神以及价值取向和cis识别系统，以提升公司形象，使客户认同公司的产品与文化。同时通过不同形式的活动开展来活跃公司经营管理氛围，加强部门之间、人员之间的沟通与合作。这些方面公司都已经有了初步的规划，并将编制形成系统的《企业文化手册》，经过研究讨论成熟后将逐步有序推行实施。

总而言之，20xx是公司的管理年、制度年、流程再造年。公司要在今年达成两个统一：一是公司战略规划方向与部门工作任务目标要达成统一;二是工作程序流程管理和人力资源管理要务实的达成统一。根据“木桶原理”，只有整体管理水平提高了，公司才能可持续的良性发展，否则管理的短板必将拖住发展的后腿。

展望20xx，公司将面临更多的机遇和挑战，做大做强之路，我们任重而道远。我们需要进一步优化资源整合，提高经营管理水平，强化员工专业能力，提高执行力，提升团队核心竞争力。当然，细节决定成败。我们既要从大处着眼，更要从小处着手，从日常工作的点滴做起，做好身边的每一件事并坚持下去，通过量变的积累达到质变的升华，我们一定能一步一步的达成理想目标。“态度决定一切”，做与不做是你的选择。但是，昨天的选择决定了你今天的状况，今天的状态决定了你明天的结果。“优胜劣汰，适者生存”是必然的发展规律。如果你做不好，达不到工作的要求，跟不上公司发展的步伐，经过学习培训后仍然没有改进与提高，你将会被无情的淘汰。这决不是危言耸听!

公司发展至今，离不开全体员工的艰苦奋斗和努力贡献，是大家共同创造的成果，公司永远不会忘记你们!而且公司更加希望，你在沣盛实业不仅仅是打一份工，为了眼前的一份工资，更应该把它当作自己职业生涯和事业发展的一个平台，把个人的成长与公司的发展紧密结合起来，协同发展，打造共赢，一起开创更加美好的明天!

20xx已经来了，让我们团结一心，加倍努力，为我们共同的沣盛，为我们共同的目标，为我们共同的事业而继续努力奋斗!

**总经理工作总结和计划篇十一**

20xx年转瞬即逝，回忆这一年来，我在公司领导和相关业务部门的关心、支持和正确指导下，以精细化管理为指导思想，紧紧围绕“管理要精、效劳要细〞为工作重点，认真执行公司及管理处的各项物业管理制度，不断加强自身学习、锻炼，认真履行本职工作，不断提高自己的思想认识、工作能力等综合素质。现将全年个人工作总结如下：

物业收费工程是物业效劳工作中的重点，事前我进行了周密的方案，针对业主情况进行统计、分析，根据不同类型业主采取不同的沟通方式，通过发缴费通知单、电话、面谈方式进行开展工作。同时，积极收集业主的意见和建议，对于业主提出的问题及时改良;对合理意见实施完善措施提高效劳;对维保遗留的共性问题集中解决处理;对难点问题以函电的形式发给相关单位催促解决，限度到达业主对效劳过程的满意，以效劳促收费，以收费促提高。

截止20xx年xx月xx日共收取各项费用共计xx万元：其中管理费合计xx万元，停车费合计xx万元，公共维修基金合计xx万元，水、电费代收合计xx万元，保证每月应收费用根本收缴到位。

这一年来，我管理处十分注意对小区配电室设备的检查与管理，及时发现了小区配电室的\'高压侧903、904计量装置互感器因使用年限久，与电业局的计量装置互感器不匹配，造成用电计量不准确，以及配电室1号变压器与2号变压器闭锁分闸故障和3号变压器低压无功补偿器电溶老化更换等问题，并迅速联系组织技术人员进行了维护。针对夏季业主用电量大和雷雨天气频繁等实际问题，及时为小区配电室安装了防雷设备，确保了夏季用电高发期业主用电的平安。同时，为了进一步确保小区用电的平安稳定，我不但及时更换了配电室的过期灭火器和小区广场老化路灯线路及腐蚀灯座，还积极与电业局协调，顺利完成小区配电室台变压器年检工作，切实维护了业主利益。

在共用设备的日常运行、维护方面，我们严格执行维修保养方案和巡查制度，定期对相关设备进行维护，认真巡查设备的运行情况，确保共用设备的正常运行。

1、平安工作：

根据公司平安工作的部署和要求，抓好日常平安管理工作的落实、检查和监督，确保小区的平安与秩序。配合当地社区、居委会对辖区内所有外来人员进行登记备案;配合当地公安部门对外籍居留人士、外籍租住人员进行统计、登记，并上报警务工作站备案。

2、保洁工作：

为了给小区业主创设一个洁净卫生、优雅舒适的生活环境，注重日常保洁。按照公司的工作要求，本着“您的满意，是我们永远的追求!〞的物业效劳宗旨，经过部门全体员工的共同努力，所分管区域的保洁工作取得了良好成效。

3、小区绿化工作方面：

加强小区绿化养护，根据季节、气候的变化适时对草坪进行养护，对花草树木进行定期培土、施肥、除杂草、修枝、补苗和病虫害防治，确保了小区内的绿化养护质量。

4、加强与业主、住户的沟通和交流：

及时了解本小区内业主的真实需求，对于日常业主投诉、报修、求助等问题，都能在最短的时间内给予合理的答复和解快。

总之，物业管理是一种全方位、多功能的综合管理，同时也是一项平凡而琐碎的效劳工作。因此，在实际工作中我时刻牢记“物业管理无小事〞，以业主的需求为己任，始终遵循“阳光效劳，精品管理〞的效劳宗旨。

**总经理工作总结和计划篇十二**

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

一、我是\_\_年2月份到公司的，\_\_年4月份，我调到了国内部当销售助理，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，到国内部之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边尽我本职，担任期间，我学到了许多产品知识，从接单到发完货，认真监督检验货物。确保货物数量正确，不受损！但我也有做得不好的地方，比如在与客户的沟通中，我不能很快的回复客户的问题，不过请教了经理跟同事后，后来慢慢的我可以清楚、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。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力都比以前有了一个较大幅度的提高！

二、自\_\_年5月份月底到现在，承蒙公司上级领导的厚爱，我调动到了北京办事处担任后勤！这几个月我完成的情况大概如下：

1）财务方面，我天天都做好日记账，将天天的每一笔进出帐具体做好记录！上交总公司。应收账款，我把好关。督促销售员及时收回账款！财务方面，因为之前没接触过。还是有很多地方不懂。但是我会虚心讨教，把工作做得更出色！

2）至于仓库的治理，天天认真登记出库情况，铺货登记！库存方面一般都是最低库存订货，但有时因为疏忽，零库存订货。造成断货的现象，这点我会细心。避免再有零库存订货的发生！

3）帮销售员分担一些销售上的问题，销售员不在的时候，跟客户洽谈。接下订单！（当然。价格方面是咨询过销售员的\'！）这方面主要表现在电话，还有qq上~！因为之前在国内部担任助理时。与客户的沟通得到了锻炼。现在跟客户交流已经不成问题了！不过前几天因为我粗心。客户要货，我忘记跟销售员说。导致送货不及时。客户不满足！接下来的日子。我会尽量避免此类事情的发生。

4）认真负责自己的本职工作，协助上司交代完成的工作！

三、以下是存在的问题

1）总公司仓库希望能把严点。自办事处开办以来，那边发货频频出现差错。已经提议多次了。后来稍微了有了好转。但是这几次又出现了以前同样的错误，产品经常发错型号！

2）返修货不及时。给客户留下不好的印象。感觉我们的售后服务做得不到位！

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。北京办事处是今年六月份开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有105个，加上没有记录的概括为20个，6个月的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量20个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。以上是我的总结。有不对之处，还望上级领导指点！

**总经理工作总结和计划篇十三**

时间若白驹之过隙，不知不觉中，20xx年的帷幕已悄然合拢。站在20xx年的终点上，穿越时空的回廊，回首一年来的方方面面，内心感慨良多。无论是年初伊始为了alice产品的焦头烂额，还是年中为了扩大规模搬走木盒生产线，或者在即将结束的寒冷岁末掀起一个所谓的小高潮，我们都辛勤地忙碌着、期待着，我们期待公司的业务量越来越大，我们期待车间的生产越来越顺，我们期待公司的效益越来越高，我们期待着老板与员工的\'皮夹子越来越厚，我们期待着的每一位员工脸上洋溢着满足、幸福的微笑，闪耀着x欢乐的光芒……然而，对于江苏x来说，20xx年注定是持续、朴实的一年，是夯实基础、解决生存争议的一年，是一个痛苦与欢乐相伴、泪水与欢笑相随的一年。一年来，我们一向怀揣收获的期望，于活力中挥洒汗水，于开放中谋求发展，于进取中追求成功。可是，我们说拥有良好的愿景未必就会有良好的结果，尽管我们努力了，尽管我们付出了，尽管我们日夜期盼，尽管公司取得了必须的发展，但这与我们年初的目标还是相差太远、太远。因为，我们没看到老板盈利的喜悦，看不到员工收获的笑容！

那么，我们气馁了吗我们屈服了吗我们将要放弃吗不，绝不！因为，我们还年轻，我们怀揣活力，我们拥有掌控未来的信念！我们坚信只要太阳照常升起，x就永远会折射出不屈的光芒！哪怕它迷雾重重，亦或是乌云密布！

过去是此刻和未来的基础，忘记过去就等于背叛未来，总结过去能够使我们更好的把握此刻、开创未来。“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。”在20xx年即将结束的时刻，我们很有必要对一年来的工作情景做个认真的总结，使自我做到：忆往昔、知得失、明方向、举大业！

**总经理工作总结和计划篇十四**

尊敬的公司各级领导：

在这个硕果累累的金秋时节，我怀着非常期待的心情，非常荣幸的加入了\*&\*&\*这个云南地产行业的明星团队，\*&\*&\*在云南地产行业虽然不是地产开发体量最大的房地产公司，并不影响公司拥有非常优秀的管理团队，在业界更是名声鹊起口碑传遍。我非常珍惜这个学习历练的平台，相信这一定是我发挥和提升个人能力的机遇，更是我人生的一个转折点。现就加入公司以来的学习、工作等情况做以下总结和剖析，向公司的各位领导和同志们做以下汇报：

加入公司后经过简短的入职培训和环境熟悉，部门领导分配给我的工作内容是：\*&\*&\*项目和\*&\*&\*园项目所涉及的云南\*&\*&\*有限公司、云南\*&\*&\*投资有限公司、昆明\*&\*&\*开发有限公司、云南\*&\*&\*置业有限公司（两个项目、四家公司）的财务管理、成本核算、预算分析、计划控制、绩效考评和协助上级领导做好集团公司财务制度建设、税务筹划、税收管理的工作。

一、财务核算基础工作

通过快速熟悉公司的财务制度、核算方法和工作流程，在入职一周的时间内完成工作交接，并对原积压的工作进行赶补，使财务核算基础工作与时间同步；结合公司财务核算要求梳理完善账务核算，并向上级主管领导提出合理建议。

二、深刻学习公司财务制度、财务管理规范和会计核算制度

加强企业的财务管理工作，其目的是要为企业的效益服务。神州天宇所开发的项目都有各自的背景和特点，我重点从审批程序、资金管理、会计核算、预算控制几个方面入手，深刻理解并掌握，以便在今后的工作中运用。

三、项目公司财务工作目前的重点工作：（1）\*&\*&\*发展投资有限公司要求支付前期为\*&\*&\*项目垫付费用，根据公司领导安排已经完成双方财务的对账工作，并对支付方式和处理办法提出了建议。（2）\*&\*&\*土地补偿款应交企业所得税的税收优惠——延期缴纳工作的开展，在公司上级领导\*&\*&\*的指导下做了申报前的政策理解、咨询、分析和税局人脉资源调动的准备工作。四、发挥专长，做好参谋。

通过对月度、年度的财务分析，结合项目合同签订执行情况，对照项目经营计划，及时并动态地掌握公司营运和财务状况，发现工作中的问题，并提出财务建议，为领导决策提供可靠的财务依据。对公司的投资项目，能使用较为科学的方法做财务可行性测算，充分考虑货币的时间价值和风险控制，改变已往静态的，更加注重现金流量的决策方法，较好地控制了投资风险，为领导决策提供了财务依据。

五、加强业务培训，提高工作能力。

家宏观政策，特别是房地产政策，分析新政策对地产税收、金融的影响，收集、整理、分析政策对项目的实际操作运用。

六、切实履行职责。

作为项目公司的财务经理，依照《\*&\*&\*有限公司财务管理制度》的要求，努力规范企业财务管理，维护财经纪律，当好公司领导的参谋，为公司领导决策提供真实的财务数据、合理的分析和建议；对不合理的支出，能顶住压力，坚持原则；对于发现的重大问题，能不隐瞒自己的观点，书面向公司领导和集团公司汇报，切实履行了岗位职责，确保公司资产的高效营运和保值增值。

在工作中得到了公司领导的支持和同事们的帮助，使我融洽快速地融入了工作团队，极大增强了对\*&\*&\*企业的管理团队精神、企业文化价值的认同感和自豪感。在今后的工作中我将更加注意学习，努力克服工作中遇到的困难，进一步提高职业道德修养，提高业务学识和组织管理水平，工作上新台阶，为企业作出自己应有的贡献。预祝\*&\*&\*能取得良好的社会效益和经济效益。在此我申请正式成为公司的一员，殷切盼望公司领导给予批准为谢！

特此申请

转正申请人：

年月日

（实习期：20xx.\*&\*&\*0.31）

**总经理工作总结和计划篇十五**

光阴似箭，转眼在xxx公司迎来了第二个春天，转眼已由新员工变成老员工。翻看一年的工作日志，回忆这忙碌充实而又紧张、愉快的一年......

今年对我具有特别的意义，因为今年是我的本命年，也是我踏上这个行业的第一年，这是我职业生涯的一个转折点，我对此特别珍惜，尽最大的努力去做好我的工作。通过一年来的不断学习，以及上级领导及同事的帮助，我已经完全融入了新永利这个大家庭中，个人的工作技能也有了明显的提高与发挥。虽然工作中还存在这样那样的不足之处，但应该说这一年也付出了不少，也收获了很多，我自己感到成长了，也逐渐成熟稳重了。现就08年的工作情况总结如下：

做好查厂工作是我职责中尤为重要的一项。由于是新厂，公司的查厂工作在接手前几乎是一片空白，必须从零开始准备，包括硬件(车间部份)/软件(行政部份)。在接手前阶段确确实实是辛苦了一把，由于查厂客人居多，从年初至年底客人共进行查厂/评估12次之多，由于各方面资料不足，为了赶工，几乎每天都加班加点工作。在行政方面建立了《厂纪厂规》/《岗位说明书》/《员工培训》/《人事档案》/《消防演习预案》等各项资料，并主持组织了两次大规模的消防演习，这些资料的建立不但是配合查厂工作，而且也完善了行政人事本身的工作。在车间方面建立了《针控管理》/《操作指导书》/《qc品质记录》/《返工记录》/《机器维修保养记录》等等，并对全厂设备进行盘点，做成《生产设备清单》，以便随时查看。与此同时，还依生产需求制作了几十份表格表单，完善了多项记录资料。如查货报告、仓库出入帐、总查记录、、、、、;在06年里，通过各种形式的培训加讲解，让所有的主管对查厂有了深刻的认知，让全体员工了解了查厂的观念，并将所有关查厂的资料汇编成册，按照日常工作去做。通过大家的配合与努力，今年的查厂工作确实得到了有效的改进!当然，还有很多地方须要做得更完善，只要大家按照规定的制度去走，相信明年的工作将会越来越顺利。

我在公司的行政人事管理方面也花了不少时间和心血，由于公司刚刚成立，人事管理没有打好基础，各项制度资料的不健全，加上行政主管与文员的一再更换(共更换主管7人，文员15名之多)，所以前期行政工作的大部份工作重任也就落在我肩上了。尤其是人事考勤系统问题，由于最初人为的问题，造成考勤系统一直没有真正应用起来，在今年的5月份起才真正用上系统考勤，但中间由系统本身的不完善，员工对电脑的不信任不配合等诸多问题，直到10月份才真正废除手工考勤。另外，在这段时间内，行政人事的各项管理制度也慢慢建立起来了，这对加强员工管理有着重要的意义。到今年底，通过新的考勤系统的更换和一再的员工培训与教育宣导下，全厂已全面实施了电脑考勤，员工也真正适应了电脑考勤。但行政部还有很工作有待完善，如公司企业文化/人力资源规划/绩效考核等等，希望新来的行政部何主管能在08年将xxx的行政工作做得更出色、更彻底!

由于以往手工作业方式造成车间数据的不准确性，从09年2月底开始，我接手跟进车间的数据管理，对各车间的数据进行稽核，由于员工人数多，数据量大，在10月底公司给我配了一各助手，主力稽核数据准确性，在这段时间里用事实的结果跟员工上了教育课，严重防止了很多混水摸鱼的动作。

在11月底，公司正式引进了生产管理系统，数据的记录由以往的手工转换为先进的电脑系统(mrp系统)，“工欲善其事，必先利其器”，作为公司的管理人员，我始终高度重视此类管理软件的\'配制，对此大力投资，它所带来的数据上的准确性恐怕没有人比我的感触最深。凭着我以往对erp软件的经验，我接手了现在生产管理系统的各项工作，但mrp生产管理系统毕竟跟我们以往的手工作业有很大的差别(关联性强)，在测试运用的1个月中不断磨合，为此我付出了大量的时间和精力，分析问题、解决异常、、、、在软件应用过程中，还是存在着相当大的阻力，从管理层至员工都会有很多的问题，因为大家习惯于手工作业，还没有真正接触过此类电脑管理，一直对电脑的可信度存在疑问，加上整个管理层的水平还不到位，在实施过程中在前整阶段就受到了很大的阻力，主要表现在：1)对系统的不了解除;2)管理人员的责任心问题3)配合的力度及观观念的转变;等等(详细问题已记录，计划于1月底编成制度，到系统真正上线时正式实施)，后来通过多次协调/培训，现在总算走过了一个坎，希望在后整运作中会更加顺畅，在以后日子里慢慢一步步走向erp。

一年多以来，无论是在思想认识上还是工作能力上都有了较大的进步，但差距和不足还是存在的。新的一年有新的气象，面对新的任务新的压力，我也应该以新的面貌，更加积极主动的态度去迎接新的挑战，在岗位上发挥更大的作用，取得更大的进步。

明天总是充满着希望，我们这个朝气蓬勃的团队同年轻的新永利公司一起成长，共同奋斗，一定能实现公司的目标和个人理想，一定能!

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