# 总监工作总结报告(实用10篇)

来源：网络 作者：平静如水 更新时间：2024-07-28

*报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。总监工作总结报告篇一我是盈众传媒的营销总监李涌。我们公司主要...*

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**总监工作总结报告篇一**

我是盈众传媒的营销总监李涌。我们公司主要的业务是汽车传媒兼营平面广告，电视广告等业务。我的\'职责主要是负责公司新业务的开展。7月14日我司与盈众doing汽车销售有限公司签订了项目合同。7月15日我司与众赢汽车俱乐部签订了项目合同。7月16日，我司与远航汽车销售有限公司签订了项目合同。7月17日我司与厦门盈众汽车销售有限公司签订了项目合同，负责厦门盈众九周年庆的宣传策划。我司在未来将继续加强与汽车业务有关的公司的合作。

任职期间不足之处：在项目合作过程中并未使合作伙伴的业务宣传达到理想效果。针对这一问题我今后会加强与合作公司间的循环合作，形成“从宣传到业务服务”的链式服务，使宣传效果明显改善。

以上是我的述职报告，谢谢！

**总监工作总结报告篇二**

我自x年x月加入了x汽车x，现工作满x年，下面将这一年来年的工作况汇报如下：

自x承诺零风险以来，我对消费者零风险服务进行了认真调查研究，认为要通过x汽车零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买x汽车俱乐部产品，都印有800全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者大众汽车之间的距离，进一步强化了大众汽车零缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时帮助和加速走货，从商品下线到展示销售，再到无处不在的pop招贴提示，销售代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个作成为样板工程，x卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额达到了x万元。

在年初以前，汽车市场上xx汽车占市场达x%以上。而丰达汽车较我们的xx汽车落后许多，对于竞争，我们采取了提高服务质量的办法，大做销售广告，在当地多家媒体做广告，收到了明显的效果。结果使当地老百姓对xx汽车家喻户晓，人人皆知。同时我们大力在节日促销xx汽车。在促销中，采取赠品与奖励办法，对爱车族具有强大的`吸引力。如针对部分爱车族急需汽车却缺少资金的情况，在金融引擎中做了更多的调整，让每位顾客在最快、最便利的情况下能够把车贷走。

总之，半年来，我在销售中做了大量工作，但也存在一些不足，主要是宣传的力度还不够大，宣传导资金欠缺。不过，隋着销售业绩的大好，在明年xx汽车的销售中，我们会做得更好。

在过去的半年，我们一直在努力，我为加入xx而自豪。我信奉敬业进取、追求卓越、永不言败的精神，我愿和所有的伙伴一起共同发展。

**总监工作总结报告篇三**

20xx年，本人根据分管工作职责，按照合理分工、细化责任、量化考核的工作思路，切实落实安全生产监管工作，以“百日安全环保无事故”活动为抓手，以安全标准化达标为工作平台，抓安全基础管理工作不放松，全面落实安全生产责任制，加大隐患排查力度和重大危险源的安全监控，全年安全生产目标基本实现。

1、编制下发公司安全一号令，总经理与车间、车间与班组、班组与个人层层签订安全生产责任书。注定并下发了《20xx年安全环保考核细则》，进一步强化事故、事件防范措施的落实，有效地减少和遏制了较大事故、事件的发生。

2、根据季节不同制订了公司《春季安全生产要点》、《夏季安全生产要点》、《冬季安全生产要点》和《检修期间安全生产要点》，每月制定隐患排查计划和班组安全学习内容，编制公司历年来各类事故汇编，并下发至各车间、班组学习。

4、全年组织并参加了安全设施、重大危险源、应急救援、可燃气体报警器、空气呼吸器、粉尘、煤气管线、危化品等专项检查39 次，查出隐患728项，全部下发整改通知单，现已整改719项。针对豫新煤业“7 .5”矿难事故，公司组织隐患大排查，查出隐患356项，整改324 项，截至目前公司还有41项没有整改，整改率为98.75%，已按“五定”要求落实闭环管理。

5、认真开展全国第十三个安全月活动，制定下发公司安全月活动方案，开展了一系列安全活动，在造气车间举办了公司级半水煤气泄露应急演练。

6、推进公司安全标准化管理工作，将安全标准化纳入日常检查，完成公司安全标准化三级达标验收工作。

7、修改签订与保运单位安全协议，重新制定安全考核管理办法，并缴纳安全抵押金，加强监督检查。安环部人员每月两次对保运单位人员进行安全教育。

8、在应急管理方面立足于超前防范，做好前期准备工作，今年6月份、11月份分别在造气车间举行半水煤气泄漏应急演练、净化车间焦炉煤气泄漏应急演练，通过应急演练验证了预案的可行性、可操作性、有效性，增强了事故状态下的应急组织能力和应急队伍的作战能力。

9、环保方面，制订了《3000立方米事故池管理规定》、《生产污水井管理规定》，建立了巴歇尔槽废水、热电污染物排放、二氧化硫减排、危废处置等台帐和公示牌。加强对外排渠道巡检和疏通，加大外排水指标及焦炉烟尘的管控，做好在线监测数据上传工作，数据有效上传达97%。

1、安全标准化管理工作距公司管理要求还存在较大的差距，基础管理工作不扎实，没有有效地将安全标准化管理融入到公司的日常管理之中，工作上还有脱节。

2、事故的归口管理工作还有待遇进一步提高，瞒报和迟报事故还有发生，考核工作没有及时跟上，工作有些滞后，跟踪落实不到位。20xx年发生的28起事故的考核，其中对一起瞒报事故事故和一起化产粗苯中间槽泄漏造成的环保事故。

3、“百日安全无事故考核标准”还需进一步突出重点，考核内容还需进一步细化，考评还需进一步科学合理。

4、在隐患排查工作中，有时不够认真细致，检查出的隐患分类、分级管理不够，隐患整改跟踪落实还有些跟进不够，个别车间对查出的问题，认识不到位，强调理由，没有眼睛向内，还存在推诿扯皮的现象。

5、全员安全意识还不能满足公司安全生产的需要，在班组的安全教育培训上，有些车间还流于形式、应付检查，职工的安全学习和再教育工作没有认真落到实处。

6、环保工作给公司带来了很大压力，部门和车间环保意识还不强，重视不够，没有认真研究和解决目前环保存在的问题。虽然公司在环保投入和管理上加大了力度，但距国家污染物排放标准还有很大的差距。

7、安全管理人员业务素质还有待于进一步提高，学习业务知识的氛围不浓，车间安全员工作还没有全部落实到车间的安全管理之中。

1、加强安全标准化管理工作，将标准化管理作为公司安全管理的基础性工作，做好与部门的对接和自查工作。在公司三级达标的基础上，认真做好二级达标验收的准备工作。

2、严格事故管理，划分事故标准，降低事故认证门槛，严格落实事故考核，对瞒报、迟报事故的加大考核追究，做好事故归口和台帐的管理。

3、认真总结公司前几个“百日安全环保无事故竞赛活动”经验，进一步细化和调整考核标准，突出重点和主题。在今后开展的“百日安全环保无事故竞赛活动”考核内容上，将突出活动的重点和主题，对一类、二类和辅助车间考核分值上进行细化，对查出的隐患分级考核，确保考评相对合理公平，并及时通报每次考评结果。

4、加大隐患排查力度，做好日、周、月查工作，对隐患根据大小分类分级管理，根据每项隐患大小将整改责任落实到车间主要领导和班子成员，强化隐患整改跟踪，对整改不力，加大考核追责力度。

5、注重安全教育培训工作，制定下半年全员安全培训计划，编发培训资料，根据不同季节和当前安全工作特点，对全员和重点岗位进行安全教育培训，在三、四季度对全体员工按比例随机抽考，并纳入公司百安活动考核之中。

6、加强焦炉烟尘无组织排放和外排水的管理，加大检查频次和考核，对热电排放数据跟踪分析。加强对公司生产污水井和3000立方米事故池的监督管理，及时掌握外排水渠道状况，确保外排水达标排放。

7、从第二季度开始，建立每周安全员例会制度。每月认真组织安全员进行安全业务知识学习和车间之间安全互查，对安全管理人员工作进行百分之考核，对考评不合格的，报人力资源部作为安全员评聘参考。

**总监工作总结报告篇四**

尊敬的领导：

感谢您的信任，我自从来公司后从一名基层员工到现在的技术总监，离不开公司领导对我的信任和员工朋友对我的帮助，在此我非常感谢。对于工作，我知道还有很多不足，但我始终坚信通过努力，我能和公司一起成长，为公司担负更大的责任，以报答领导的知遇之恩，为公司创造更大的利润，体现我的价值。

作为服务行业，我深知服务和技能是我们公司的两个根本，一方面在技能方面我要不断完善自己，另外我作为管理者不断的要求自己进步，提升管理能力，按照公司整体的部署和经营的.要求去努力。目前我存在的主要问题有：

1、管理能力、工作效率尚待提高，要进一步完成管理工作的方方面面，一，对老板负责；二，对客人负责；三，对员工负责，目前我的能力还不够，但目标和努力方向是明确的，三方面的和谐统一是我们公司发展壮大的基础，我希望和大家一起努力，去完成任务。

2、技师部管理工作不够细致，定期培训工作不够坚持。技术为本，服务至上。技术手法是赢得客户满意的最重要的一个条件，从技师学员开始必须严格要求，定期开展技术手法加强练习活动。让每个技师从心里重视技术。

热爱公司，我认为直接体现到敢于奋斗、全力以赴，我们要知道感恩，要知道和公司共进退，知道未来在哪里，我们该怎么做，奋斗是责任，更是思考和行动，更是最后的经济效益，这是最近我一直在考虑的问题，也将是我一直的职业底线。同时，我也必须把“同呼吸共命运”灌输到每个员工心中，热爱公司，大家才能认真工作，共同进步。

敬天爱人，就我看来就是爱岗敬业，顺势而为，在这个岗位上就要遵天命尽人事，是缘分让我们相聚，我们是一家人，不分彼此。爱人就是爱同事、爱客户，感谢他们给我们的一切，怀着感恩的心，就会更加努力。

以上是我的一点不成熟的想法，请领导海涵，我会继续努力的！

**总监工作总结报告篇五**

(一)运作回顾：

1、基本解决了不按客户定单发货的现象。

2、公司制定工衣，并规定着装时间，公司人员有了较统一的形象。

3、文员工作有了一定分工，工作程序、方法和责任逐步明确。

4、制定并实施了新的行政管理制度，逐步规范了员工行为，出勤等管理一视同仁，趋于规范化。

5、客户档案基本建立。

6、周一和周六有开例会，工作有了积极明确的氛围。

(二)存在的负面因素分析：

1、部门协作性不强，都喜欢围着老板转，喜欢把老板推到“工作前线”。一方面不能形成管理层面;另一方面促成了“一笔签”现象，并让老板处于被动境界。停留于小公司的思想、观念、模式和行为，是阻碍公司科学化管理进程的最大障碍。

2、客户管理能力较弱，有待进一步的能力提高和完善。

**总监工作总结报告篇六**

根据业主的要求和第四、五合同段工程的具体情况，我公司于20\*\*年7月组建了“=====监理合同段总监理工程师办公室”。总监办设总监理工程师1名，工程部长1名，并配备道路、结构、测量、试验、计量等专业监理工程师和监理员、试验员，组成各职能部门，开展监理工作。投入监理人员24人，行政及辅助人员5人，共计投入29人。进入工地后，依据合同规定和业主工作要求20\*\*年8月8日开工的工作指示，我办于20\*\*年6月6日进场后迅速进行了驻地建设，7月20日总监办的工作已基本全面展开，满足实施工程监理的工作要求，同时总监办迅速组织监理人员，根据有关合同文件和技术规范要求，结合本工程的特点，详细制定了《监理规划》、《施工监理实施细则》，明确各级监理人员的责权，落实各种监理程序，如质量检查表格使用程序、文件传递程序、各种会议制度等，使监理工作逐步走上程序化、规范化、标准化的轨道。

在整个施工监理过程中，总监办严格按照制订的工程质量目标来组织和控制施工，并且强化质量教育，提高监理人员的质量意识，确保整个工程在竣工验收中达到优良工程的标准。

（一）施工准备阶段的监理工作

（1）做好工程施工前指导与协调工作；在认真审核设计文件和承包人的工程进度计划（含施工组织设计）的基础上，对设计有疑问或不详的地方，及时向业主提出并与设计及有关部门协商解决，避免了施工的盲目性，力求做到集思广益，万无一失，取得了良好的经济效果和社会效果。

（2）验收承包人的施工定线；按照合同规定，总监办会同业主、设计部门向承包人现场交接原始基准点、基准线、基准高程的方位和数据，并对承包人的桥梁三角网控制定线、基点加密、内业计算复核都给予指导，全过程介入复查、审核工作，直至最后验收报批。

（3）督促和协助承包人建立完善的质量保证体系；按照合同和规范要求，我办严格审核承包人的专职质检负责人和自检专业技术人员的资质、施工管理经验和业务技术水平、自检规章制度的建立和可行程度。

（4）严把进场材料质量关；在材料或商品构件订货前，要求承包人必须提供生产厂家的产品合格证书及试验报告，并提前对材料样品进行试验，以明确同意采购与否。同时要求，必须严格按照规定的批量和频率对购进的材料进行抽检试验，对不合格的材料坚决给予清退。

（5）严格审批承包人的标准试验；控制现场施工质量。试验专业监理工程师督促承包人在开工前必须完成标准试验（试验监理工程师现场监督检查），并将试验报告及试验材料提交中心试验室进行复核试验，然后才可以认定其试验参数和指标的正确与否。

（二）工程施工阶段的质量监理

关键环节和主要因素，详细制定各项工程的施工、检验、检查、试验、测量和成果资料汇总等各种报表，以及各项目工程的中间交验程序。例如土方路基填筑工艺：放线、清表、碾压（填前）、测标高，定标线、填土、整平、碾压、压实度检测等。通过细致的监督、检查、验收、全面跟踪每道工序的每一个质量环节，做到了有差、漏不签认，有错误或有质量隐患坚决返工，把质量隐患消灭在萌芽状态。

（2）调动承包商质量保证体系的主观能动性；一个优质、美观的工程，不是单靠监理，更主要的是依靠施工单位的精心组织、规范化施工，标准和程序化的管理干出来的。在“监帮结合”的各个环节中，监理工程师所起的主要作用是督促、检查施工单位质量保证体系的正常运作和自控能力。只要施工单位能主动自控，认真细致地抓好控制工程质量的各个重要环节，按设计标准、规范要求办事，及时发现工程施工中存在的质量隐患，纠正不良的操作方法，敢于处理已发生的质量事故，才能确保工程质量监理任务的完成。

（3）严格执行质量标准，从源头把好质量关；在监理工作实施过程中，总监办全体监理人员，都能严格执行质量标准，坚持做到：单项工程开工准备工作不足不准开工；未经批准的施工图纸不得使用；未经业主或设计部门同意不得变更设计；未经检验或检验不合格的材料不准使用；未经试验证明可行的施工工艺不准采用；前道工序未经签认，后道工序不得进行；检验资料不全或经检验认为不合格的工程不得计量支付工程款。

（4）加强现场旁站监督，及时发现并解决问题；旁站与巡查相结合，是现场监理工作的重要手段。特别是对砼浇筑，基础、台背回填等隐蔽工程及重要部位和容易产生缺陷的工程部位，我们都坚持全过程、全方位、全天候的旁站监督，以确保工程施工的每一环节都能按照监理工程师所批准的施工方法进行，对于非隐蔽性的工程旁站与巡视结合进行，特别是在进度与质量矛盾明显突出的形势下，监理人员坚持24小时坚守施工现场，及时发现问题，解决问题。对于在施工中出现的突发性的问题，及时地发出指令性文件，令其限期整改或返工，收到了良好的效果。

（5）用“数据”说话，充分发挥监理抽检的作用；工程以“数据”为准，这是我们工程技术人员最基本的法则，也是监理工作必须遵循的准则。因此我们坚持对工地使用的钢材、水泥及砂石料、各种配合比等主要质量控制指标试验全部在监理工程师的旁站下完成，利用试验来指导施工，控制工程质量，也为施工监理工程的质量评定提供了科学依据。

1、要切实做好以质量监控为中心的“五控”监理工作。总监办多次组织监理人员，用不同形式和方法，认真熟悉合同条款、监理规范、技术规范、施工图纸及质量监控的目标和内容，然后根据已批准的总体施工组织设计及总进度计划、工程总造价，绘制出工程进度管理曲线，进行动态监控。

2、我办严格审查承包人的旬、月进度计划。督促承包人按计划落实进场的人力、机械设备、材料供应、施工管理措施等，重点核实承包人实施计划的能力及施工时间安排的合理性，指出计划中不合理的部分，提出调整修改计划的具体意见和要求。

3、对月度计划的完成随时检查落实，及时掌握实际进度与计划进度的差距，发布调整相应计划的指令。我们在合理调控承包人的实施进度计划时，尽量做到工程支付满足进度计划的要求。当工程进度滞后时，及时督促承包人按合同要求加大人员、机械设备的投入，并强化保证质量的措施。总监办始终坚持进度服从质量的原则，把质量监理贯穿于施工管理的全过程。

4、工程进度、计量支付。第四合同段施工进度严重滞后。其主要是承包人未严格履行合同承诺，进场人员、机械设备严重不足，管理薄弱，计划不周，安排不当，协调不力。总监办多次要求项目经理部履行合同承诺，加大人员、机械设备的投入，但收效甚微，多个批复开工的作业面无进行施工。这已严重影响到年度施工计划的完成。鉴于目前现状，总监办敦促承包人切实履行合同承诺，确保广明高速公路能按期完成。第四合同段累计已计量1.12亿元（未发生预付款）。

为了强化安全和环境保护工作，我办成立了以总监许学锋为组长的安全环保领导小组，并由王洪宇担任专职安全环保员，并制订了安全应急预案，签订了安全生产责任书。

**总监工作总结报告篇七**

2024年初岗位调整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银行会计工作总结，确实是个锻炼人的机会!

一、加深了对银行价值最大化的理解

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，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。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。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，\"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，在保证企业长期稳定发展的基础上使企业总价值最大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。并探讨实现价值最大化的有效途径。，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。

二、在实践中印证了理论，锻炼了能力。

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。

三、模拟银行演练

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。

四、在思考中领悟了做人做事的真谛。

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。

**总监工作总结报告篇八**

远航公司作为盈众集团的旗舰店，在这一年内得到了迅速的发展，为集团做出了应有的表率作用，带领集团其他公司大踏步向前进。

远航是一家汽车销售服务公司，完美的\'营销是公司制胜的关键之一。作为公司的营销总监，在这一年以来主要完成了如下工作：

一、参加公司有关会议，全面主持营销部工作，将工作落实到位并定期及时向总经理进行汇报。

二、在公司成立之处，组织强有力的宣传广告，从而大大提高公司的知名度，为公司的远航打下坚实的基础。

四、有力实践jdpowar流程，加强营销队伍的建设和管理，提高营销团队的服务水平。

五、对团队成员完成的标准业务合同进行审批。

六、每次任务后及时进行营销统计和考核，客户档案的汇总和管理。

七、反馈客户意见，与其它部门进行工作沟通。

八、总结营销经验，多次召开会议，促进成员间的业务交流。

二、宣传力度还不够，公司知名度还有进一步提升的可能；

三、团队比较稚嫩，需要更长时间的有效指导与磨合。

以上是我一年来的工作总结。望各位同仁予以监督。

**总监工作总结报告篇九**

0xx年，财务总监办在公司经营班子的领导下，加强预算管理，以增收节支为中心，降低公司运行成本和产品生产成本，提高产品质量，增加企业效益为目标，深入生产经营一线，认真发挥公司职能部门监督管理作用，配合各生产单位做了一些基础管理工作。现将一年的工作情况汇报如下：

一、认真做好部门日常基础管理工作。

1、切实加强了本部门职工的思想政治学习，及时准确地传达了公司决定、决策、规定等，并认真学习落实。使大家能自觉遵守公司的规章制度，处处以公司大局为重，维护了公司的利益和形象。

2、按照公司财务收支计划，做好财务收支登记工作，认真编制公司财务收支情况表。

3、加强公司预算管理工作。定期不定期地对公司财务预算(计划)执行情况，进行检查、考核，并对执行中存在的问题及时提出整改意见，按年度编制公司财务预算执行情况报告。

4、严格按照公司印鉴管理使用规定，管好、用好了财务印鉴，确保公司资金的统一调度安排使用，有效地保证了资金的安全运营，提高了资金使用效率。

5、配合财务部门一道做公司财务核算管理和税收管理工作。

6、加强自身业务知识学习，进一步提高了业务水平及工作效率和办事能力。先后参加了会计人员继续教育培训、企业所得税培训等。

二、深入生产经营工作实际，配合生产单位做了一些工作。

1、按公司安排，定期不定期地到公司各单位了解生产经营及财务运营情况。在工作中以资金管理和物流管理为基础，以成本控制为核心，参与生产经营过程，并将有关情况及时与生产单位勾通。

2、积极配合协助生产单位财务部门，进一步建立和完善内控制度，特别是生产成本、费用的控制和考核，理顺基础财务管理、会计核算工作。

3、与公司其他管理部门一道，就炭素厂xx年的生产经营及财务运营现状做了认真的了解分析，为炭素厂降低经营风险，提高经济效益做了一些工作。

4、与公司其他管理部门一道，完成了硅钙厂资产租赁工作，完善了相关租赁手续，并全额回收了xx年租赁费用和材料销售款项。

三、完成领导交办的其它任务。

20xx年，财务总监办尽职尽责做好了本职工作，基本完成了领导交办的各项工作，工作成效是显著的。但由于自身业务能力不够强，对公司生产经营具体情况了解不够深入细致，工作还有很多地方需要提高和完善。20xx年打算从以下几个方面进一步做好工作：

一、为了提高部门履行职责的能力，我们将更加努力加强政治思想和业务知识学习，不断提高自身的思想素质和业务素质，增强自我管理、自我约束能力，提高履行职责的能力。

二、在工作继续深入地做好财务预算管理工作，以成本管理为核心，抓基础管理工作为重点，促进公司增收节支工作取得更大成效，使公司盈利能力和竞争能力进一步提高。

**总监工作总结报告篇十**

建立并培养了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的营销队伍，截止目前，共组建业务部9个。目前信阳师范学院已成为我营业部人才输送基地，同时不断的开展社会招聘渠道，期望通过不断的发展，达到年底拥有30个业务部员工的目标。当前完成率为63%，后期还需要继续努力。

营销部依托市营业部强有力的后台支撑，及时转变渠道业务思路，以服务代管理，以支撑代检查，制定了系列日常工作制度，极大的简化了工作流程，提高了员工积极性。

1、创新思路，积极发展

为了切实维护员工利益，优胜劣汰，奖罚分明，有效推动薪酬管理工作的顺利开展，营销部制定了“评优”制度。根据员工的工作总体情况综合考评，计划评选月度、季度、年度销售冠军，并实行一定的物质奖励。

2、坚持业务知识培训，创造良好学习氛围

营销部坚持“每周一训”的学习制度，学习业务理论知识，促进服务质量的提升。目前在营销部内形成“比、学、赶、超”的良好学习氛围，员工的业务水平和服务意识不断提高。

3、培养员工积极心态，努力打造一流服务

坚持并完善了晨夕会制度。制定工作目标、工作计划，做到事事有准备，日日有总结，天天有提高。鼓励员工多思考，由被动营销变为主动服务。

1、针对已经合作的客户的后续服务不到位

客户虽然已经签下来了，之前感觉万事大吉了，其实这种想法是非常的不成熟，后来经过几个月的工作，再加上戴总和胡经理都有跟我们开会中重点讲到老客户的维护好与坏的问题。确实感觉到一个新客户开拓比较难，但是对于已经成功合作的客户其实是比较简单的。

2、开拓新客户量少

今年我合作成功的客户主要是通过电话销售和网络客服等渠道找到客户，而自己真正找的客户很少，这点值得自己好好的深思一下，有一些大部分原因是为了不错过任何一个主动联系我司的意向强烈客户，因此大部分的时间花在了联系电话销售客户上，而忽略了自己联系上的意向客户。而自己今年开拓的新客户量不多，这点在明年要很好的改进，并且明年订好一个计划，让自己的时间分配的合理。

3、客户报表没有做很好的整理

领导只有通过明了的报表才能够知道我今天的工作状态和收获如何，然后有针对性的加以指正和引导。而我自己也每天做好完整而又详细的报表也可以每天给自己订一个清晰而又有指导性的工作总结以及来日的工作计划，这样工作起来更加有针对性和目的性。那么也更加如鱼得水。

通过电话销售半年工作总结，我能最自己有一个全面的认识，下半年我将努力改善缺点，为了自己和公司而奔跑。

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