# 2024年经理年度工作总结报告(优秀14篇)

来源：网络 作者：空山新雨 更新时间：2024-05-10

*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。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。经理年度工作总结报告篇一我于20\_\_年11月调往分理处担...*

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。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

**经理年度工作总结报告篇一**

我于20\_\_年11月调往分理处担任客户经理一职。在分理处工作的将近12个月的工作中，我勤奋努力，注重创新，在自身业务水平得到了不断提高的同时，于思想意识方面也取得了不小的进步。现将我本人在担任客户经理工作期间的情况总结汇报如下：

20\_\_年11月21日，我由处调往处担任客户经理一职，在分理处领导和各同事的关心指导下，用较短的时间熟悉了新的工作环境。在工作中，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。通过这次全方位的培训和学习，使我深刻意识到自身岗位的重要性和业务发展的紧迫感。在工作中，我把所学到的理论知识和客户所遇到的实际问题相结合，勇于探索新理论、新问题，创造性的开展工作。

到了新的岗位，自己的工作经验、营销技能和其他的客户经理相比有一定的差距。且到了新的工作环境，对分理处业务往来频繁的对私对公客户都比较陌生，加之分理处的大部分存量客户已划分到其他客户经理名下。要开展工作，就必须先增加客户群体。到任新岗位后，我始终做到“勤动口、勤动手、勤动脑”以赢得客户对我分理处业务的支持，加大自身客户群体。在较短的时间内，我通过自身的优质服务和理财知识的专业性，成功营销了分理处的优质客户，提高了客户对银行的贡献度和忠诚度。

担任客户经理以来，我深刻体会和感触到了该岗位的使命和职责。客户经理是我们银行对公众服务的一张名片，是客户和银行联系的枢纽，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着我行的形象。我深知客户经理的一言一行都会在第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当的高。从我第一天到任新岗位，从开始时的不适应到现在的能很好地融入到这个工作中，心态上也发生了很大的转变。刚开始时，我觉得客户经理工作很累、很烦锁，责任相对比较重大。但是，慢慢的，我变得成熟起来，我开始明白这就是工作。每天对不同的客户进行日常维护，热情、耐心地为客户答疑解惑就是我的工作，为客户快速地办理好贷款所有手续和让客户的资产得到保障就是我的工作范围，当我明确了目的，有了工作目标和重点以后，工作对于我来说，一切都变得清晰、明朗了起来。当客户坐在我的面前我不再心虚或紧张，我已经可以用非常轻松的姿态和亲切的微笑来从容面对。如今客户提出的问题和疑惑我都能够快速、清晰的向客户传达他们所想了解的信息，都能与大部分客户进行良好的沟通并取得很好的效果，从而赢得了客户对我工作的普遍认同。同时，在和不同客户的接触中，也使我自身的沟通能力和营销技巧得到了很大的提高。

我在开展工作的同时也发现自己仍然存在很多问题：

1.金融专业知识有待进一步加强。面对如今市场经济的多样性，银行信贷业务成为越来越多客户的需求，如何能给我行优质客户提供专业贷款及理财服务，这就需要提高自身的学习能力和学习主动性，及时掌握的财经信息和准确分析未来的经济走势，以提高自身金融专业知识水平。

2.针对不同的客户，还应朝细致精准化管理方面进行加强。对现有的客户资源，深挖细刨，根据不同客户的需求和实际情况，做精准化营销，提高支行收入。

3.进一步克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己，决不能因为取得一点小成绩而沾沾自喜，骄傲自大，而要保持清醒的头脑，与时俱进，创造出更大的辉煌。

由于银行业的特殊性和一定程度上的专业性，想成为银行业的优秀员工，必须经过系统的培训与丰富的实践。我期望在20\_\_年能争取到更多的培训机会，希望能参与afp培训等金融专业培训，使自身的综合素质得到全面的提高。夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力。

新年的钟声带起了欢乐的气氛，在这个热闹的冬季，我们也能好好的趁着节日的气氛好好的休息一下。但在此之前，我要好好的对过去一年的工作进行反省和检讨，总结我在工作中所收获的经验，并好好的改正自己身上的问题，防止自己在工作中再次犯下同样的错误!

回顾过去的一年，我感叹自己常常没能在工作中发挥出更好的优势，但是在领导和同事的帮助下，我也在不断的成长，提升自己的能力，提高自己的效率，为客户带来更好的服务。在此，我将自己这一年来的工作总结如下，希望自己能在今后的工作中有更多的收获。

一、提升自己思想是关键

作为一名客户经理，在工作中我要想的，不仅仅是怎么将银行、业务推荐给客户，应该多从长远以及客户的的角度出发。要让客户了解我们的产品，体会到我们产品出色的一面。为此，我必须在思想上提升自己，要从思想上确定自己的岗位定位，才能更好的.提供服务。

为此，在过去的工作中我严格的要求自己，在思想上提升自己，严谨的学习银行的服务理念和发展方向，对自己的思想进行不断的反思和纠正，提升自己的服务能力。此外，我还在网络和书籍上了解国家政策，及时的更新自己，完善自己，力求更圆满的提升自己。

二、不断的记忆，知识的累积是基础

在这份工作中，有太多的东西是需要我们记下，产品的信息，产品的优势和推销亮点。再到客户，不仅仅是客户的详细信息到是否为重要客户，再到和顾客的熟悉程度……工作和客户息息相关，不仅仅要在工作中努力的提升自己，在客户方面，我也要努力的去加强关系。

一开始我也曾为这种工作关系而苦恼过，但是在领导的帮助下，我渐渐的清楚了自己该怎么去面对。在不断的锻炼中，我也更加清楚了该怎么去做好这份工作。

三、个人的不足

在上一年的工作中，我因为自己的疏忽，曾错失了很多的就会，其中的原因，还是自己没能对我们的产品有更深入的了解。我不能仅仅将眼光看到我们\_\_银行的产品上，我要去远望，去细看!看看别人家的产品有什么优势，为什么有这些优势，我不能只看着自己的产品却不知道别人的产品，这样非常没有说服力。

总之，在下一年的工作中，我也会努力的工作，尽力的提升自己，让自己在工作中做出贡献的同是，也能不断的提升自己。

**经理年度工作总结报告篇二**

20xx年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年;首先要感谢谆谆教诲的领导，感谢团结上进的同事帮助鼓励，感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的同事，感谢那些给我微笑，接纳我和xx产品的合作者，因为是他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加乐衷于我的工作，更加热爱我的工作。

一年来，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，积极做好销售经理本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、积极开拓市场，较好地完成了年度销售目标。根据公司管理人员考核办法的通知精神，按照年终述职的有关要求和内容，现将一年来的个人工作总结如下：

1、xx市场全年任务完成情况。20xx年，我负责xx地区的销售工作，该地区全年销售xx万元，完成全年指标xx%，比去年同期增加了xx万元长率为xx%。与去年相比原老经销商的销量都有所增长，开发的新客户销售也基本稳定，20xx年新客户销售额有望有较大突破。

2、重新捋顺销售网络。在原有的销售网络的基础上，精耕细作。以各经销商为中心，从一个一个市场入手，同经销商编织五洲产品的销售网络，通过我们的努力，和每个经销商细致沟通，耐心做工作，明确各家经销商经销区域范围，做到不重复，不恶意串货，逐一解决售后服务等各项问题，终于让经销商重拾了销售五洲产品的信心。

3、开发空白市场。xx地区三个地区20xx年底只有6家经销商，能够正常发货的只有4家，空白县市过多，能正常销售的太少。20xx年年初我对空白区域进行重新调研，结合区域生活用纸消费习惯，制定了详细的市场开发方案，寻找合适目标客户，有针对性宣传销售产品。经过一年的努力，全年共开发新客户6家，终端连锁超市1家。

4、组织今年的销售工作。积极宣传公司各项售政策及淡储旺销政策，苏北区域今年销售量比20xx年增加了800万以上。淡储旺销政策是我们公司产品率先把经销商的库房占满，使其不能再储备其他公司的产品，旺季到来，经销商优先销售的都是我们公司的产品，大大提升了公司的销量，甚至一些品种出现断货。如果发货及时的.话，今年销量还能提高一块。

5、做好苏北区域各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情况，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售情况及结合全年销售任务做好下月销售计划。

6、每月至少一次与本区域重点客户一起分析市场销售过程中存在的问题，对这些问题及时给予解决，并与客户分析竞争对手，商讨提高市场占有率的办法，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。

7、积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情况进行跟踪落实，做好内勤工作的协助和指导。

一年下来，虽然苏北市场销售工作无论是在销量还是在销售管理方面都取得了突破性的进展，但仍存在一些问题：

1、我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，面对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我们失去一部分市场。

2、市场串货监管不到位。由于今年销售政策的改变，各家经销商的销售压力比较大，较去年相比个别区域出现串货情况。虽然今年我们对串货问题组织讨论过，但工作还没有做到位，串货问题继续存在，这样对我们产品经销负面影响都很大，对经销商的信心打击比较大。我们销售人员在信息收集、反馈方面做得也不够全面，有的区域能提供信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务能力还需更快更好的提高。

3、xx市场网络规划不好，二三级市场进货渠道比较乱，市场规范不到位，随意销售现象比较严重。

结合20xx年销售工作取得的成绩及存在的问题，并根据明年年1.5亿元的销售目标，打算从以下几个方面来开展明年的销售工作：

1、加强市场推广、宣传力度。

在巩固现有的市场份额基础上，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率;制定市场宣传策略，监督广告投放，实施多媒体传播计划，制定并实施销售活动方案。

2、健全营销网络。

完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情况收集、调查，20xx年消灭xx省空白县市。

3、做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作。

明年我们要对任务进行落实，做到目标明确、责任到人，保证预期目标的实现，同时会加大销售人员的引进及整合，对新进的人员进行全面的培训，使更多的优秀年轻人加入到我们这个销售团队中来。

4、服从大局，团结协作。

在日常工作中，做好销售经理助理的本职工作，努力完成公司领导布置的各项工作，积极为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正;对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担责任。

明年我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争20xx年公司生活用纸销量增长x%，为实现公司生活用纸销售总额为x亿元的目标而奋斗。

**经理年度工作总结报告篇三**

通过今年大家的同心协力，已慢慢取得了公司各部门绝大多数人的认可与支持。上半年因部门人手紧缺，使得一些工作无法真正展开，一直在做着基础工作，今年上半年莫总监任职以来，对人力资源部工作进行了

整理

，明确了每个人的工作职责，使分工更加细致化，现对于今年的工作

总结

如下：

使其更加完善化，保持公司档案的完整性，为保证日后的分析工作

提供

更准确的信息。因档案内容涉及公司有关机密，期间我保持着极高的警惕性和很强的保守意识。协助上级掌握人力资源状况;填制和分析各类人事统计报表。为人力资源规划工作提借准确的信息。

办理劳动用工及相关手续;到目前为止，劳动合同的签属工作开展的不是特别的顺利，主要因为市场推广部业务人员较散，集中的机会较少，经常都是来去匆匆，致使部分业务人员至今未能签署劳动合同。计划争取过年这个机会，把合同签署工作完成好。

按月准确出具考勤报表。其中员工考勤又是一个难点，公司实行上班刷卡办法已经一年半时间了，由于部份员工一直未能适应新的考勤办法所以效果一直不太好。

今年人力资源部特意为此问题进行了考勤重申，并与综合管理部技术人员讨论后改善了考勤系统，但因公司许多工作岗位性质的不同，员工工作时间经常需要弹化管理，还是不能很好的交上令人满意的考勤数据，但为了防止有些员工“言过其实”，照成考勤不公的结束，考勤系统还需更加完善。

1、执行各项公司规章制度

处理员工奖惩事宜;对于有些员工不遵守公司规章制度，致使工作上出现较大失误或较大错误，人力资源部通过周密调查之后，给予了合理公正的行政处罚，并对当事人进行了

思想

教育。本年度共有约十人左右人接受了公司不同程度的行政处罚，均认识到了自身的错误。

2、今年以来

公司充分考虑员工的福利，各项福利制度正逐渐开始实施。比如以往只有市场推广部人员才享有的品牌推广用烟，在本部也得以实现;每月协助行政部人员进行生日活动的策划及实施工作，丰富了员工的业余生活;考虑到员工的安全保障问题，公司也已为全部员工购买了平安团体意外险及医疗险等险种，保险期间有一员工不慎摔伤，我们及时与保险公司取得了联系，并申请了相应的理培，解决了员工的后顾之忧。等等这些都大大调动了员工的工作积极性，从而起到了激励员工的作用。

3、进行促销人员的管理工作。

自今年9月份以来，人力资源部正接手促销人员的管理工作，通过资料收集分析，发现虽然制定了相应的管理制度，但是发现许多市场并没有严格按照制度来执行，随意性较强，人员增长率过高。促销人员是五叶神市场的重要组成部份，加强促销队伍的管理迫在眉睫。下一季度计划尽快重新制定促销人员管理制度，并严格按照规章制度办事。控制好人员的增长速度及提高整体素质水平，为公司的将来储备更多的业务人才。

4、协助做好招聘与任用的具体事务性工作

包括发放招聘启事、收集和汇总应聘资料、安排面试人员、跟踪落实面试人员的情况等;五.帮助建立积极的员工关系，协调员工与管理层的关系，协助组织员工的各类活动;此外，在部门

领导

的指导帮助下，对员工考勤制度、劳动合同管理办法等相关的人事制度进行了修改工作，使其更加人性化，合理化，符合了公司“以人为本”的人才理念。

对个人来讲下一步重要应该在认真工作之余加强学习，不断提高自身专业素质，才能面对更大的挑战，也才不会被时代的潮流所淘汰。珍惜来之不易的机会，扎扎实实做好每份工作。年人力资源部的责任将更加沉重，人力资源部一定安排并实施好新的一年的

工作计划

，用实际的工作业绩来说话。最后，祝愿公司在新年里一帆风顺，一年更比一年好。

**经理年度工作总结报告篇四**

一，个人品行。

刚进公司的时候，作为一个新员工，对公司了解不多。为了适应新的工作环境，我以零回报的态度接受了公司的每一份工作，每一个同事，每一个制度。为了尽快了解学院的情况，我收集了大量的公司资料进行研究，遇到不懂或不清楚的地方，及时向同事请教。就这样，我在最短的时间内掌握了公司的情况，为我的工作打下了基础。由于工作努力，业绩突出，9月份晋升为行政人事部见习经理。

担任行政人事部经理期间，我工作认真，坚持原则，每项工作都做得很好。诚实、有原则也是人力资源工作必须具备的职业素质。行政人事部本身就是调节企业和员工利益的平衡杠杆。诚实是办事公平公正的保证。比如在做员工考勤考核时，坚持考核制度，不要因为任何人的个人原因而放松条件;组织会议、参加培训严格遵守学院制度，以此为标杆。当员工的行为不符合制度要求时，严格执行制度规定的行为，并对其违规行为进行处罚。

二，管理思维。

我很欣赏《环球通联》广告中王石的一句话：“每个人都是一座山，世界上最难的山是他自己。好好努力，哪怕向前迈一小步，也会有新的高度。”。根据我的理解，不同的高度导致不同的视野和不同的思考角度，所以要求我们站在领导和学院的立场去思考问题，掌握全局观念。只有这样，我们提供的方案和建议才能全面而有价值。只有把工作当成自己的事，把学院和学生的利益放在第一位，才能真正为领导分忧解难，为学生的成长贡献自己微薄的力量。

三、积极组织员工活动和员工培训。

员工的活动是放松和紧张工作条件的有效调节者，也是增强团队凝聚力的一种方式。员工培训是提高员工素质、统一认识、统一思想、统一行动的有效途径。因此，在过去半年的工作中，多次组织员工的活动和培训，如篮球比赛、跳绳比赛、执行培训、技能培训等，得到了员工的认可。

四.行政服务工作。

管理是一项服务性工作。为各部门提供良好的服务，配合各部门的工作，为每位员工打造一个温暖的家，让每位员工都有归属感，是我们义不容辞的责任。为此，我们首先从美化办公环境入手，每周进行一次健康评估，并贴在清单上，表扬好的，批评差的，让每个员工都能意识到办公室就是我们的家。为庆祝生日的员工庆祝生日也是企业文化建设的一部分，让员工感受到亲人的关怀和家人的温暖。

五、奖惩。

奖惩也是激励员工的有效方式。对取得显著进步、做出突出贡献的员工给予精神和物质奖励，不仅是对员工成就的认可，也是激励其他员工的有效方式。为此，我们连续20年授予进步奖、贡献奖、优秀员工，激励真正优秀的员工，为其他员工树立榜样。当然，对违反学院规定、未能及时完成工作并产生结果的员工进行处罚至关重要。当然，惩罚不是目的。我们不仅要让员工意识到自己的错误，还要鼓励他们努力工作，对每一项工作都提交一份满意的答案。

在过去一年的工作中，由于我的努力，我取得了很大的进步。通过总结，伴随着新年钟声的敲响，又迎来了崭新的、充满期待的年。回望年度的工作生活，感受到公司及身边的人这一年来发生的巨大变化，我们的品牌在快速提升着，身边的同事也都在不断进步着，朝着同一个目标奋斗着。新的一年到来了，也带来了新的挑战，在我们准备以全新的面貌来迎接新年的到来时，也不忘来回顾和总结过去一年来所做的努力。人力资源部自成立到现今已经一年半时间了，很荣幸本人参与了人力资源部成长的历程，从无到有，从当初的不完善，慢慢成长到今天的成熟。

自\_\_年以来，人力资源部的队伍在慢慢壮大，引进了专业人才，专业水平得到了很大的提高，人力资源建设正在逐步走向规范，职能作用也在逐渐得到体现。公司领导对人力资源部的建设极为关心，这对于人力资源部同事来说无疑是的强心剂。过去，大家可能对“人力资源”这个词语感到有点陌生，不知公司设如此部门真正的用意在哪里。通过今年大家的同心协力，已慢慢取得了公司各部门绝大多数人的认可与支持。上半年因部门人手紧缺，使得一些工作无法真正展开，一直在做着基础工作，今年上半年莫总监任职以来，对人力资源部工作进行了整理，明确了每个人的工作职责，使分工更加细致化，现对于今年的工作总结如下：

一、对于公司员工的人事档案及其他资料进行收集及管理，使其更加完善化，保持公司档案的完整性，为保证日后的分析工作提供更准确的信息。因档案内容涉及公司有关机密，期间我保持着极高的警惕性和很强的保守意识。协助上级掌握人力资源状况;填制和分析各类人事统计报表。为人力资源规划工作提借准确的信息。

二、负责管理员员工劳动合同，办理劳动用工及相关手续;到目前为止，劳动合同的签属工作开展的不是特别的顺利，主要因为市场推广部业务人员较散，集中的机会较少，经常都是来去匆匆，致使部分业务人员至今未能签署劳动合同。计划争取过年这个机会，把合同签署工作完成好。

三、结合公司制度及国家规定管理员工考勤和请休假管理，按月准确出具考勤报表。其中员工考勤又是一个难点，公司实行上班刷卡办法已经一年半时间了，由于部份员工一直未能适应新的考勤办法所以效果一直不太好。

今年人力资源部特意为此问题进行了考勤重申，并与综合管理部技术人员讨论后改善了考勤系统，但因公司许多工作岗位性质的不同，员工工作时间经常需要弹化管理，还是不能很好的交上令人满意的考勤数据，但为了防止有些员工“言过其实”，照成考勤不公的结束，考勤系统还需更加完善。

一、执行各项公司规章制度，处理员工奖惩事宜;对于有些员工不遵守公司规章制度，致使工作上出现较大失误或较大错误，人力资源部通过周密调查之后，给予了合理公正的行政处罚，并对当事人进行了思想教育。本年度共有约十人左右人接受了公司不同程度的行政处罚，均认识到了自身的错误。

二、今年以来，公司充分考虑员工的福利，各项福利制度正逐渐开始实施。比如以往只有市场推广部人员才享有的品牌推广用烟，在本部也得以实现;每月协助行政部人员进行生日活动的策划及实施工作，丰富了员工的业余生活;考虑到员工的安全保障问题，公司也已为全部员工购买了平安团体意外险及医疗险等险种，保险期间有一员工不慎摔伤，我们及时与保险公司取得了联系，并申请了相应的理培，解决了员工的后顾之忧。等等这些都大大调动了员工的工作积极性，从而起到了激励员工的作用。

三、进行促销人员的管理工作。自今年9月份以来，人力资源部正接手促销人员的管理工作，通过资料收集分析，发现虽然制定了相应的管理制度，但是发现许多市场并没有严格按照制度来执行，随意性较强，人员增长率过高。促销人员是五叶神市场的重要组成部份，加强促销队伍的管理迫在眉睫。下一季度计划尽快重新制定促销人员管理制度，并严格按照规章制度办事。控制好人员的增长速度及提高整体素质水平，为公司的将来储备更多的业务人才。

四、协助做好招聘与任用的具体事务性工作，包括发放招聘启事、收集和汇总应聘资料、安排面试人员、跟踪落实面试人员的情况等;五.帮助建立积极的员工关系，协调员工与管理层的关系，协助组织员工的各类活动;此外，在部门领导的指导帮助下，对员工考勤制度、劳动合同管理办法等相关的人事制度进行了修改工作，使其更加人性化，合理化，符合了公司“以人为本”的人才理念。对个人来讲下一步重要应该在认真工作之余加强学习，不断提高自身专业素质，才能面对更大的挑战，也才不会被时代的潮流所淘汰。珍惜来之不易的机会，扎扎实实做好每份工作。年人力资源部的责任将更加沉重，人力资源部一定安排并实施好新的一年的工作计划，用实际的工作业绩来说话。最后，祝愿公司在新年里一帆风顺，一年更比一年好。

**经理年度工作总结报告篇五**

时光匆匆，20xx年已经过去，心里有说不出的感触。在20xx年决策的基础上，通过20xx年的努力，使欣欣物业向着规范化迈出了坚实的一步。在公司领导的大力支持和欣欣物业全体员工的共同努力下，取得了良好的成绩，我现将20xx年工作情况汇报如下：

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。常。

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。

**经理年度工作总结报告篇六**

20xx年已经过去，全年的`工作任务也结束，回顾本年度的工作，有收获也存在一些不足之处，以下是我对大堂经理工作岗位今年的工作情况进行了总结。

截至现在，我营销信用卡申请件125张、金卡8张、贵宾卡2张、以及营销信诺保险106万、个贷40万。

虽然在信用卡的营销上还远远达不到指标，但是我总结了问题的所在，是我平时的营销不到位，没有努力地去搜索身边的每一位客户。其实在大堂工作，客户资源是非常丰富，但是我的各项营销都做得很差，比如说金卡和金葵花卡的营销都非常不理想，这和我平时对工作的细心度有关系。

所以在以后的工作中，我一定会努力改进不足，多向身边的同事学习请教他们的经验，要观察并发现潜力客户。积极推动基金、网上银行专业版以及信用卡的营销。把各项营销工作提升上一个台阶。

除了营销工作以外，我的日常的工作重点在于维护厅堂秩序、进行日常巡检、发掘推荐客户，力保网点全年任务有序完成。我努力完成本岗位职责，热爱工作、积极服务，能够维护营业区正常秩序、排除风险隐患并努力进行介绍营销我行产品。但在今年的工作中还存在许多不足之处。

首先，客户反映最多的问题就是平均等候时间较长，在客户办理较复杂业务时，窗口占用大量时间，在网点硬件条件不足的情况下，办理简单业务等候时间延长，产生部分客户不满。我作为大堂经理，必须做好营业厅的引导分流工作并在客户等候时间较长时做好客户解释安抚工作并合理安排窗口，有效保证实现客户需求。在新的一年中，我务必做到时刻关注客户需求，适时调整窗口，保证窗口开放数量，减少客户投诉。

其次，通过神秘人调查结果显示，目前我在标准化服务方面做的还不够全面到位，在接待客户的过程中减少了对其他客户的关注程度，客户离开有时缺少告别语。在日后工作中，我一定总结教训，全力负责取号机进行迎宾与送别，积极配合协调好其他同事的协助分流引导，坚持标准化服务流程。

在下一年度的工作中，我会保持工作热情，为客户提供高质量的服务，坚持联动营销，善于发现客户的潜在价值推广我行产品，提高厅堂管理能力。希望在20xx年，团结网点力量，为我网点的工作打开一个新的局面。

**经理年度工作总结报告篇七**

工作总结可以更好的了解自己的优缺点，从而进行改进，那么在年底到来之际，那么你们的工作总结都准备好了吗?下面是小编给大家整理的经理年度工作总结(7篇精选)，欢迎大家来阅读。

从一个公司小小的业务员走到今天公司的项目经理，其中的酸甜苦辣，个中滋味也只有自己能够体会了，不过这些年我一直是通过自己的努力，一步一个脚印慢慢的过来的，这使我慢慢的开始懂得了创业的艰苦，我走到现在这一部，我更加珍惜我的工作了，我将会在工作中尽自己努力的。

回顾20\_\_年，在公司各级领导的正确指挥及担保业务部领导的直接带领之下，本人始终按照公司20\_\_年工作部署，并根据本人工作实际，紧紧握住做业务和抓营销两把钥匙，在项目经理的工作岗位上做到了努力学习，大胆实践，转变观念，很快适应了我公司快速发展的要求，圆满完成了全年工作任务。主要情况总结汇报如下：

一、端正工作态度，坚持勤奋敬业、廉洁自律的职业操守。

本人热爱自己的本职工作，热心为客户服务，认真遵守劳动纪律，有效利用工作时间，坚守岗位。需要加班完成工作时，就利用晚上和休息天进行调研和评审报告撰写，公司下达的临时工作任务，都能够按做到按时按量完成。在日常工作中严格自律，谢绝客户多次请客送礼，努力维护公司在客户心中的良好的形象，也实际提高了自身的职业修养。

二、圆满完成了项目经理各项业务指标。

在20\_\_年中，本人实际完成担保给款业务笔数7.2笔，完成任务量的180%，完成业务金额为1050万元，完成任务量的105%。其中作为项目经理a角完成业务5笔，金额688万元，作为项目经理b角完成业务2.2笔，金额362万元，以上本人参与完成的项目共计18笔，业务量总额3612万元。上述成绩的取得得益于公司各级领导的正确领导，同事的鼎立支持，再加上本人坚持不懈的努力和花费了大量的加班时间，可以说每一笔给款，每一分业务都包含着心血，留下了刻骨铭心的记忆。20\_\_年本人付出了辛勤的汗水，也收获了成长的喜悦。

三、坚持不懈努力学习，业务理论及实践经验得到快速提升。

本人在20\_\_年坚持理论学习与实践操作相结合，通过公司培训、业余自学多种渠道积累业务知识，并坚持及时总结。年中本人的论文《中小企业文化建设的难题及破了之策》在《\_\_\_\_担保》杂志上发表，受到不少客户的好评;本人半年工作总结也得到了王总的肯定，担保项目“人、事、物”原则的思考逐步深入，从单纯的“人”、“事”和“物”的三方面扩展到“人”与“事”、“人”与“物”、“事”与“物”的对立统一上。对该原则的深入思考，使得本人业务操作的思路愈加清晰，而不断的业务积累又反过来促进了对该原则的深入领会和扩展，感觉收益匪浅。

四、加强贷后管理，努力为公司执行力的提高贡献力量。

在20\_\_年公司布置重点进行的gmis系统流程录入、档案归档及“回头看”工作中，本人严格按照公司要求，认真完成本人项下的任务，努力做到gmis系统流程与项目流程一致;在项目归档工作中，本人也按照公司要求按时按步骤移交了档案资料，同时也通过该项工作，对给款资料及时查漏补缺，完善了贷后管理;在回头看工作中，本人按照公司整体部署和担保部具体的安排，对本人负责的给款企业全部走访了一遍，其中对重点企业海南\_\_\_\_有限公司走访了3次，对海南\_\_\_\_有限公司存货质押情况不定期抽查9次，较圆满完成了公司任务，为下一步工作理清了思路。

五、客户营销工作取得较大进展。

缺乏优质的客户资源是新项目经理普遍面临的困难，在20\_\_年全年的工作中，本人时刻将客户营销工作作为自己的核心任务来抓，全年度推荐企业加入信用协会共计6户，其中已放款的有海南\_\_\_\_包装有限公司一户60万元，已通过交通银行评审但尚未放款的有海南\_\_\_\_贸易有限公司一户150万元，其他正在进行担保或委贷业务评审的有两户，该两户计划发放给款约200万元。

在客户营销的实践中，本人深刻领会并坚决贯彻落实王总多次提出的“向客户上下游延伸的”思路，在实际着手营销客户过程中受到业务部潘部长的悉心指导，收益匪浅。最值得称道的例子是对海南\_\_\_\_有限公司的项目操作。在项目调查过程中，本人走访了\_\_\_\_公司下游的十余家印刷包装厂，在核实\_\_\_\_公司销售收入的同时，也向这些印刷包装厂宣介担保公司，了解到了他们的融资需求，解答他们的具体疑问。通过项目经理的言行使他们深切感觉到担保公司工作人员敬业、诚恳、严谨、务实的工作作风，不少企业申请加入了信用协会，其中海南\_\_\_\_包装有限公司和海南\_\_\_\_包装有限公司还通过我公司担保分别获得了开发银行60万元和50万元的给款支持。今后本人还将会继续贯彻王总“向客户上下游延伸的”的营销思路，继续拓宽客户来源，深入挖掘发展潜在客户，将营销工作向纵深推进。

六、通过较长期的实践，总结出交行给款相关流程。

通过交行给款，我公司提供担保并由开发行再担保的渠道是公司20\_\_年底开通的新的给款渠道，但是由由于其程序较复杂，且涉及从交行各支行到分行零贷部、法务部、主管行长等多个操作环节，最后还要经过开行审批流程，项目经理操作过程中需要耗费极大的时间和精力。本人在20\_\_年通过海南\_\_\_\_有限公司和海南\_\_\_\_贸易有限公司两户企业在上述渠道操作的实践，同时在\_\_副总、\_\_副总及\_\_部长的直接领导下，总结出一整套比较成熟和完备的与该渠道相关的资料、文件及操作流程，一方面为今后公司相关业务的顺利开展打下了比较坚实的基础，另一方面使得本人担保理论知识和实务操作水平上了一个新的台阶。本人认为，必须及时总结工作中的经验教训，对指导日后的工作大有裨益，今后本人仍将坚持不懈抓紧。

本人20\_\_年10月到\_\_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\_\_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：

一、经营方面

20\_\_年，\_\_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2：\_\_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。

二、管理方面

20\_\_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20\_\_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\_\_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。

举措4：注重用管理人员的自身素养去影响员工，始终以严谨的工作作风、认真负责的工作态度、勇于奉献的敬业精神，来对每一个员工产生潜移默化的影响。

三、服务方面

20\_\_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\_\_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。

20\_\_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\_\_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！

我是今年十月份到公司工作的，同时开始组建销售部，进入公司之后我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，现在对预付费储值卡市场有了一个深入的认识和了解。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，逐渐取得客户的信任。所以经过努力，也取得了几个成功的客户资源，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。

虽然之前一直在从事销售的相关工作，有一定的销售知识与经验，但比较优秀的成功的销售管理人才，还是有一定距离的。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，对销售人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。

一、部门工作总结

在将近三个月的时间中，经过销售部全体员工共同的努力，讨论制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，公司宣传资料《至客户的一封信》，为各媒体广告出谋划策，提出“万事无忧德行天下”的核心语句，使我们公司的产品知名度在\_\_市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计整理黄页资料五千余条，寄出公司宣传资料三千余封，不畏严寒，在税务大厅，高新区各个写字楼进行陌生拜访，为即将到来的疯狂销售旺季打好了基础做好了准备。团队建设方面，制定了详细的销售人员考核标准，与销售部运行制度，工作流程，团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

从销售部门销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。

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

1.沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

2.工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

3.新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

二、市场分析

现在\_\_消费卡市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。表面上各家公司之间竞争是激烈的，我公司的出现更是加剧了这一场竞争战。但冷静下来仔细分析，我公司的核心竞争力，例如发卡资金的监管，\_\_省境外商户的数量与质量，以及我公司雄厚的资金实力与优质的客户资源，都是其他公司无法比拟的。

在\_\_市场上，消费卡产品品牌众多，但以我公司雄厚的实力为平台，加以铺天盖地的宣传态势，以及员工锲而不舍的工作劲头，在明年的消费卡市场取得大比例的市场占有率已成定局，打造\_\_省业内的第一品牌指日可待。

市场是良好的，形势是严峻的。在\_\_消费卡市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃发展的机会。

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。在这一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。

最后我要感谢我们的领导和我们同事在上一年对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在明年再创佳绩。

在分公司领导的信任和培养下，我于\_\_年x月被任命为\_\_项目经理至今已有十个月的时间，在分公司的大力支持和关心下，项目部各项工作进展顺利，现就近一年来的工作总结如下：

一、积极采取的措施，精心组织、精心管理

1、进一步完善各项安全质量规章制度、完善管理体制。通过多年来的施工生产实际，进一步完善安全、质量等管理体系，建立安全质量月检、旬检、日检制度及整改制度。项目部除设立一名专职安全员外，各工区也层层设立专职安全员。将安全工作提高到了前所未有的高度。质量方面，绝不放松，强化强施工过程控制，坚持施工质量检查制度，严格执行“自检、互检、交接检”的三检制度，使质量问题在每道工序作业中都能得以有效控制。

2、完善激励机制，调动员工生产积极性。通过完善内部承包机制、制定循环奖励措施及月目标任务考核奖等手段，极大的提高了员工的劳动积极性，部分的缓解了因资金紧张带来的消极影响。

3、提高生产效率，降低生产成本。通过不断完善施工工艺，合理安排人员，精心组织，精心施工，在全体员工的努力下，施工产量不断提高，效率不断提升。

4、加强成本控制，强化数据管理，确保数据真实性。项目部每月9日定期召开成本分析会，认真分析上月存在的问题，找出不足，层层落实，下月改进，要求各项对比实现数据化，数据必须真实可靠，施工现场的每一个环节，层层控制，每道工序都做到有据可查，为了确保数据的准确性，做到每班质检工程师和领工员进行现场收方互相复核签认，确保了数据的真实性。进场所有材料无论多晚，都由材料员签收，保证足额入库。

5、文明工地建设。继续加现场文明施工管理，根据实际成立了第一文明施工班和第二文明施工班，总人数8人。专门进行文明工地建设相关工作，保持工地卫生清洁，使道路干净畅通，尽量减少对周围居民和环境的影响。各种设备物资标识齐全，堆放有序。

6、认真搞环保、水保工作。积极与业主和地方水务、水保主管部门联系，主动邀请其进场检查，征求意见，逐步完善排污、水保方案、措施。

7、关心员工生活，处处都想着员工的疾苦。进入冬季，天气寒冷，千方百计筹措资金，尽快发放工资、奖金。

二、及时总结，及时调整

项目部定期组织进行安全、质量、环水保等有关方面的\'检查与总结，总结成功的经验和存在的不足，成功的加以推广，不足的采取措施防止再犯，使工作在一个良好的循环状态中前进。

以质量保安全、以安全保进度，全面细致，人性化的管理，以人为本，有制度、有落实，人人重视安全质量，人人实施安全质量。

三、注重自身修养，努力做好表率。

领导的行动就是无声的命令，“其身正，不令而行”。因此，我把加强自身修养，努力做好表率，做为实现领导的重要方法。

一是不断丰富知识，提高工作能力。

二是认真履行岗位职责，精心做好本职工作。

三是严格约束自己，力求做到公平公正。

自觉遵守各项规章制度，不搞特殊化，注意勤俭节约，不搞高消费娱乐活动。办公条件因陋就简，控制奢侈浪费。工作中实行“对事不对人”、“实物工作量考核”原则。

总而言之，\_\_年是我们丰收的一年，在各级领导的大力关心和支持下，我部精心组织合理安排，克服了工期紧、任务重、外观质量要求高等种种不利因素，严格按设计图纸、施工技术要求及相关的规程和规范进行施工，按质保量完成了本工程的施工任务。施工中做到了无一安全事故及质量事故。同时，业主、设计与总承包、质监站和监理单位对我项目部的施工给予了很大的帮助和指导，在此，我们表示最衷心的感谢！我们也将更加努力认真的完成好工程的后续工作。

最后，愿所有参建单位事业蒸蒸日上，蓬勃发展！

时光飞逝，日月如梭，在大家的辛勤工作努力奋斗中，20\_\_年很快步入了尾声，转眼之间，我们公司成立至今已有\_\_年有余，业绩进入了平稳发展趋势，在\_\_已经拥有了一定的稳固市场，这与公司严格的管理制度及质量要求是密不可分的，也是公司各位领导的英明决策和各位同仁努力奋斗才能取得的成就!不知不觉我进入公司也已经一年多了，在各位领导及同仁的指导帮助下，终不辱使命的完成了公司合理安排的各项业务。回顾总结：在以公司宗旨为轴心，以公司利益为前提的条件下，我部也取得了一些小小的成绩，但仍存在诸多不足，导致在工作中出现纰漏，给公司造成了不良的影响及不可挽回的负面损失，在此，我向公司表示深深的歉意。现总结失败教训，吸取经验，确保相同的错误绝不会出现第二次，将一切不良问题处理在萌芽状态。

这一年中，总体形式较为可观，在上半年中，有个别单项完成过程中不为乐观，总结得出以下几点。

一、施工现场的管理及监督：管理既是对工人的合理安排调度，明确分工，责任到人，监督是对现场施工工作进度的跟进，在每一阶段应注意的细节问题，每下一阶段可能出现的不利情况，监督及时才能确保不出现任何不良问题;正是此两点，我做得不到位，导致在三月份的一单项业务中出现纰漏，有负公司领导的期望及各位同仁的热诚帮助，实为惭愧。失败乃成功之母，日后，必须严格管理，责任明确到人，让工人明白其职责所在，这是确保质量的重要性;现场的监督要做到胸有成竹，了于指掌，及时跟进。

二、技术工种的指导及培训：装饰行业日益精工化，市场紧促，竞争激烈，技术要求是生存的关键，没有只有更好!施工过程中技术人员的作业是质量的根本保障!中国人口众多，但任何公司企业更需要的是人才，优秀的技术人员是公司发展中不可缺乏的人才之一。对员工加以指导培训，巩固技术，聚众之长，纳贤之优，因人致宜，掘其所长，才能不断提高技术含量。因此，计划在明年将继续扩建团队，优胜劣汰，做到技术不合格，坚决不上技术岗位。

三、针对于客户要求：顾客是上帝，服务提高产品负价值，在不影响公司及个人的利益和声誉的前提下，对客户应做到有求必应，巩固老客户，增强声誉。客户的需求就是我们的追求!

在忙碌而又充实的工作中，我们结束了20\_\_年度的工作。伴随着新年钟声的敲响，20\_\_年度已经悄然来临。面对即将开始的新一年度工作，我深入总结自身工作状况，改善自身工作不足，为更好地完成20\_\_年度工作打下扎实基础。回顾过去一年度的工作，我在上级领导的正确指导下，在各部门同事的帮助与支持下，较好地完成了20\_\_年度的工作任务，并取得了良好的工作成效，为确保20\_\_年度的各项工作的顺利进行，我特应上级领导要求，对自身在20\_\_年度的主要工作情况作出如下总结：

一、年度主要工作情况

自我于20\_\_年x月份从网店运营主管被安排转岗从事大堂经理职位至今，已有一年的时间，在此期间我除从事大堂经理职位之外，还分管网点的安保工作以及文明单位的创建等工作。通过我从事银行事业多年来的工作经验，我意识到随着银行行业的市场化，银行服务越加受到重视，而大堂这个工作是客户接触我行优质服务的开端，是客户对我行的首要印象。因此，为树立我行的良好形象，我对于自身的要求也分外严苛，作为一名大堂经理，我肩负着连接客户、高柜柜员、客户经理、理财经理的纽带作用。在这一年来，我坚持做好各项相关工作，坚定履行工作职责，充分发挥职责作用。尽可能的做到在客户迷茫时，正确的为其指明方向：当客户不解时，对其进行耐心的解释;当发生突发状况时，及时而又冷静了处理和解决问题。做到随时随地，急客户所急，想客户所想，以完美无缺的服务态度去赢得每一位客户的信任，以诚信的服务理念去提高客户对我行的忠诚度。用微笑、热情、专业的服务水平，实际提升我行的客户流量，树立我行的良好形象。

在20\_\_年度，我不仅仅坚定履行的大堂经理的各项工作职责，还做好了自身所分管网点的安保以及文明单位的创建等工作内容。坚定维护保持营业厅内良好的工作秩序，成功地寻找到目标客户，进一步营销理财产品，实现服务与营销一体化。此外，为做好我网点的文明建设，我严格要求我行人员做好服务工作，做到用热情、大方，主动、规范的服务礼仪去接待客户，并在建设我行良好环境的基础上，强化员工行为规范，要求员工树立主动意识，负责态度，和良好的工作心态。为了做好服务工作，起好带头作用，更高的提升自身的服务水平，和业务能力，我积极参加银行所组织的各类培训活动，并自觉利用业余时间进行相关专业学习，强化自身理论水平与专业技能，加强自身的综合素质能力。

二、各项工作主要业绩

在20\_\_年度，我行紧密围绕分行计价指引导向，主要推行了贵金属营销(黄金、白银)等活动工作。一年来，我行施行了多种形式的项目活动，并均取得了良好的效果。其中，在x月份的春天行动里网点较好的完成了黄金销量，在八月份的一个与皇城工坊合作的“花好月圆。金喜连连”的巡展活动中我支行在巡展当天就突破了50余万的销售业绩。此外，在20\_\_年，我行推出的电子银行产品受到了广大客户欢迎，尤其是手机银行这一产品，深受客户喜爱。在20\_\_年x月份，通过我行开展的电子银行产品进广场社区活动，使我行当月的新开手机银行用户新增269户，其中有效218户，有效率达到了81%。在整个一年度的销售中，我行的手机银行新开有效1639户，网上银行新开2334户，有效1360户，共计新开户2448户。并且，在今年x月，我行还新制定出一个阶段性考核办法，激进了员工的营销积极性，使得我行的网银和手机银行的有效率从年初的不到20%分别达到了58%和66%，这是我行在上一年度工作中的重大创举。

在今年，由于我行网点现有无贷的贵宾客户共计1200余户，使得理财经理的工作压力过大，工作任务超重。因此，我承担分管了部分贵宾客户，尽力做好各个客户的维护工作。截止至今年年末，我分管的贵宾客户共有314户，签约77户。此外，在一年工作中的个人存款方面，由于我行周围新驻进一家商业银行，部分存款客户被拉走，导致了我行的个人存款工作备受阻碍，虽然工作任务艰巨，工作形式大不如前，同业竞争激烈较大，但是我依然坚持不懈，力争进取，紧密团结我行的员工队伍，不断奋进，努力的完成各项工作任务。通过我们一年的不懈奋斗，我们争取到了个人存款日均新增3462万，年末存款新增2608万，其中管户贵宾客户的存款新增1810万的良好绩效。

三、工作中存在的问题

一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世。面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础、专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。

二是自身在6s管理方面未能实现常态化，不分时段存在有松懈现象，耽误了我行的经营管理实效。此外，在管点文明服务方面，我还有待提高，没能做到温馨服务，微笑服务，对员工要求没有实质落实到工作之中，文明服务力度还需进一步强化。

在新的一年里，我将会不断地提高工作质量和服务艺术，切实提升自身的管理水平，更好地为客户提供更为优质的服务，为树立我行的良好形象而付出应有贡献。

**经理年度工作总结报告篇八**

时光飞逝，\_\_年已将悄然离去，在这一年里，根据公司领导的安排，我就任分公司副经理，主要负责分公司日常生产管理工作，主管安全生产管理工作，设备管理工作及内部日常管理工作，一年来，我紧密团结在公司党政周围，动员和带领分公司干部职工，团结一心，积极进取，经全体干部和职工同志们的共同努力下，圆满的完成公司下达各项生产任务，取得了优异的成绩，为进一步履行好职责，现就\_\_年履行职责的情况作述职报告，请各位领导和同志进行审议。

一、加强政治学习，不断提高政治思想水平和业务水平

我知道只有不断的加强自身的学习，才能提高政治思想觉悟，提高自己的各项业务水平，使自己在新时期发展之中立于不败之地;一年来，我始终将公司“\_”精神作为贯穿全年工作的行动指南，积极组织和参与公司开展的“争创“四强”党组织，争做“四优”共产党员”活动，对“四强四优”活动进行了系统的学习，并撰写了心得体会;在组织分公司党员干部开展“四强四优”活动的同时与开展劳动竞赛、班组建设等活动结合起来一起开展，形成浓厚的学习、工作氛围。通过开展“四强四优”活动，增强了分公司各级组织的创造力、凝聚力、战斗力，提高了党建工作科学化水平、促进了分公司科学化发展。

自己只有不断努力学习，才能及时掌握党在各个不同时期的工作目标、方针政策、各项法规，这样才能跟上时代的脚步，才能把自己磨砺成为新时期里德才兼备的干部。

二、精心设计，科学组织，尽心尽责地抓好各项工作

\_\_年对我们公司来说是极不平凡的一年，也是我在生产组织上最为困难的一年。由于受世界经济危机的风暴影响，各项费用不断的上涨等诸多不利因素的影响，制约着生产的全面展开。面对困难，我一方面认真分析生产形势，积极采取措施，充分挖掘和调动各方面潜力，千方百计保证了生产的顺利进行，圆满地完成了各项施工生产任务，我主要从以下几个方面来抓的：

1.以生产经营为主线抓好生产运行管理

任何一个公司发展的中心环节就是生产，脱离了生产其他的说辞都是空白的，今年我主要负责分公司的生产工作。针对分公司的实际情况，采取了以技术革新管理为主线抓好生产管理，紧紧围绕市场营销开展工作。

(2)开展科技创新活动，不断开发新产品，让公司在激烈竞争的市场上站稳脚;

(3)积极响应集团公司提出“一争、二改、三确保”为主题的劳动竞赛活动(一争：争创先进集体、争当十大标兵、争做先进个人。

二改：每个员工至少落实一项改进活动;每个单位围绕本单位实际工作至少提出一项操作性强的改进意见并切实落实。三确保：确保安全指标同比下降50%，确保质量损失金额同比下降50%，确保经营目标任务圆满完成)，为确保劳动竞赛顺利进行，分公司加强了竞赛活动的组织领导，出台了劳动竞赛实施办法、各项考核评比办法及相关细则;干部职工踊跃参加，活动中我分公司合理化建议27条，其中我提出4条建议，有8条建议在整改中;通过活动有效的起到了鞭策后进、鼓励先进的作用。

(4)在生产管理上做到：三个坚持。两个要求，即，坚持从计划作业指挥生产，坚持每周一、三、五早会检查生产。指导生产，坚持现场督促指导生产，要求执行力。要求质量保证按时完成，并主动配合加工车间。六车间按月完成生产任务。做到生产管理有计划、有次序，有安排、有检查，保质保量保安全地完成各项生产任务。在立足本职的情况下，还协助其他车间完成公司下达的各项任务。

(5)靠前指挥，及时解决问题。在生产中，为了及时掌握生产进展的第一手材料，深入一线，靠前指挥、靠前指导、靠前协调、靠前服务，大大地提高了工作效率，有效地促进了各个生产的进度。全年开发新产品个，完成经济利润350万元，上缴利润50万元，有效的促进了公司的发展。

2、加强安全管理工作，做到生产无事故

安全生产工作是电力企业稳定发展的基础工作，是电力企业永恒主题。我深刻地认识到安全是基础，设备是重点，管理是关键，人员是保证的真谛。坚持“以人为本”的理念和“安全第一，预防为主”的基本方针，加强对安全生产的监督检查力度，做到常抓不懈，警钟常鸣;今年在安全管理工作上我积极推进6s管理，即为了树立我公司良好的外部形象，在全公司范围内全面推行整理(seiri)、整顿(seiton)、清扫(seiso)、清洁(seiketsu)、素养(shitsuke)、安全(safety)的6s管理模式，我将6s管理活动分四个阶段进行开展，即宣传发动阶段、全面实施阶段、总结提高阶段、巩固成果阶段，通过6s管理，改善了我公司办公环境和生产现场面貌，提升了全体员工的工作品质，树立了我公司良好的外部形象;今年6月份，我们还结合全国安全生产月的契机，在分公司开展了大战六月劳动竞赛及产品外观质量竞赛活动，通过竞赛，大大激发了职工的主人翁责任感。全年没有发生一起安全事故，确保全公司安全管理工作的平稳运行。

三、廉洁自律，严格把关

在工作中我严格要求自己，遵守廉洁自律，守原则，讲公道，时刻提醒自己，“不能忘记党的教导和公司对我的\'期待”，对于分公司生产上发生的每一笔费用，都要深入把关，不该花的钱坚决不花，要花的钱也要想法降低成本，时刻不忘公司的组织纪律，一年来，没有违反廉政规章和制度的行为，对自己能够严格要求，严以律己。

四、今后努力的方向

回顾过去的一年，自己在工作上许多的不取得了一些成绩，但是我清楚知道我的工作还存在着足之处，如：

1、工作中态度急躁，过于追求完美;

2、在激烈的竞争市场还没有找到有效的运行机制;今后努力方向。一是要围绕公司发展的中心，突出重点，抓好分公司的生产工作;二是要加强学习，注重实践，不断提高自身素质。三是要扎实工作，求真务实，树立良好的形象。

一年来所取得的成绩是领导信任和同志们支持的结果，更是大家齐心努力工作的成果，在今后的工作中，我将以更加饱满的工作热情，争取把各项工作完成得更圆满、更美好，为公司的发展壮大贡献自己的力量。以上是我一年来的工作述职。

**经理年度工作总结报告篇九**

对于每个员工，不苛刻强求，不无故反对，没有薄没有厚，没有远没有近，没有亲没有疏，一切按规则行事。规则，就是天下欣网对员工行事的\'原则和标准。

对每个员工要一视同仁，不能拿商务经理的身份压员工，不要无故向员发脾气来发泄自己的工作压力，与员工沟通做到大家都能接受。不能叫员工口服心不服。要做到以理服人，以德服人。同时要以人为本。

作为商务经理，在“言”与“行”之间，更看重“行”。我不那些夸夸其谈的人。不解决任何问题的事情。我认为这点很重要，如果不做到这点，对商务经理或者团队形成恶劣的影响。

商务经理要少说多做。做事要积极，说话要谨慎。所谓“慎言”，就是说话要小心，不要说自己做不到的事。用老百姓的话说叫“祸从口出”，没那么严重的话，起码也是“言多语失”。要注意说话的场合。在私下不要涉及过多的工作，但工作时候要少谈些私下的个人私事来寻求开心。

商务经理就是要先带着耳朵去，多听，有疑问的地方就先放一放。我们常说一个人身体力行，那叫直接经验;而听听别人的经验教训，包括他经历的坎坷，走过的弯路，那是间接经验。你多听点间接经验，也有好处。这样我们可以多了解团队到底存在什么问题，我们员工的心到底是怎么想到。用商务经理的直接经验来指导员工但不要成为说教。

作为商务经理，做事仍然要谨慎。这种谨慎在《论语》中被概括为“如临深渊，如履薄冰”。我们商务经理在做事的时候，要像站在深渊旁边一样谨慎行事，要像走在薄冰上一样小心翼翼。

多思、多想、多听、多看、谨言、慎行，这么做的好处就是“寡悔”，让商务经理少一点后悔。少点错误。

世上没有卖后悔药的。人一旦知道做错的时候，一切皆成定局，无法挽回。商务经理如果在工作中少了指责、抱怨，在行为中少了很多让自己后悔的经验，那该团队就能成功了。

商务经理的言行对员工的认同感会起到一定的作用。这种认同感会影响他们在工作中的创造力，能激发员工的潜能，从而调动他们更加的深入，更为主动的投身于工作之中。要想员工的激情调动起来，始终如一的梦想。价值观和目标的统一，重复观点能够帮助大家关注战略和目标。从理性角度看重复能够帮人了解所应该做的。从情感角度看，它满足了人们需要联合并成为集体一部分的需求。

确定明确可信的目标。明确告诉大家天下欣网的未来目标是上市，如果公司上市大家都有房子有车，用自己充满想象的言词鼓励大家展望未来，让一线的战士全力以赴。实现短期的销售指标从主要利益相关者那里获得承诺。比如完成多少指标可以获得多少提成等等，调动员工为公司的运作全力以赴，唤起他们的热情然后要求他们做出承诺，要细节到：做多少产值完成多少业绩，什么时候做，单子出在那些部门以及自己准备怎样去做。也许不总是能得到所期望的承诺，但我们认为要做到同上司良好的关系和下属较好的听从自己的领导，则要从透明的沟通方式做起。

引导我们在很大程度上是借助于员工的力量来达到预期的目标，当他们有了必要的工具和资源时，才能达到预定目标，这当然要包括自己的参与，对他们的工作及时的提供丰富的反馈信息，把直接下属的引导当作一种习惯，及时予以表扬并提出改进建议，而不是等到季度总结和年终总结之后再给出可行的反馈意见。

**经理年度工作总结报告篇十**

尊敬的各位领导、各位同仁：

20xx年第一分公司在总公司的正确领导下，在各位同仁的大力支持和帮助下，在一公司全体干部职工的共同努力下，紧紧围绕总公司各项工作部署，认真落实工作要点，较好的完成了各项工作任务。结合20xx年的工作实际，现就一分公司的各项工作情况，总结如下：

思想政治建设和党建工作要以高度的责任感和使命感，把对党员队伍建设工作的认识提升到一个新的高度，解放思想、开拓创新、力争把党员队伍建设成为一支政治能力强、业务素质高、团结协作、作风扎实的团体。

20xx年一分公司党员足额缴纳了本年度党费；并按照总公司的相关部署，召开了两次党员大会及一次民主生活会，增强了一公司党组织的凝聚力、向心力；组织分公司班子成员学习各项相关的学习资料，强调党员干部的模范带头作用，积极开展党的群众路线和先进性教育实践活动，转变了工作作风，提高了工作效率，促进了党员干部队伍建设和党风廉政建设。

验收，七里河道路工程为续建项目尚未完成竣工验收。截至目前，完成产值xx万元。

在生产管理上，我们改变以前较为粗放的管理模式，注重精细化管理。特别是在襄樊大道项目中，质量和工期要求都很严格，精细化管理的优势就凸显出来，科学调度，合理安排，精心施工。采用施工班组和管理人员两班倒、具体事项划分责任人的方法。在全体干部职工的共同努力下用了不到三个月时间完成了任务区段内的施工任务。

持续加强财务管理，严格遵循总公司的各项财务制度，做到财务账目清晰、明了、详细、全面。积极配合总公司的各项财务工作。

安全生产工作一直是一公司首要强调的重中之重。20xx年度，一分公司未发生一起安全生产事故。这项成绩来自于总公司对安全生产工作的常抓不懈，也来自于长久以来一分公司干部职工对安全生产的一丝不苟。

我们以安全生产为中心，继续做好干部职工的安全思想教育和安全技术培训；认真落实国家、省、市及总公司有关安全生产的各项规章制度；在工程项目中，委任专职安全员统一安排施工项目上的安全生产工作，其他岗位同志积极配合专职安全员的工作；对农民工班组和机械班组坚持不断灌输安全生产意识，认真开展安全技术交底；组织干部职工及农民工班组负责人、机械班组负责人学习安全生产相关的法律、法规。

20xx年我们以正规化建设为契机，积极开展文明工作。对市区内的工程项目，在施工现场按照总公司的要求采用围挡施工，围挡外布置相应的宣传材料，宣传精神文明建设和市政企业文化建设。既可以提高干部职工及广大市民的精神文明素质，又可以增强干部职工对企业文化的认同感及广大市民对市政企业文化的认识；在施工现场内部，建筑材料一律码放整齐，施工现场整洁有序；更加主动的与广大市民特别是施工现场沿线市民沟通，对外树立市政人“文明之师”的形象。特别值得一提的是在襄樊大道施工中，由于与施工现场沿线商铺的沟通到位，关系和谐，取得了他们的理解和信任，基本无阻碍施工现象，在后期电动工器具使用中，也节约了用电成本，这也更加坚定了我们对文明创建工作的信心。

信访接待和社会治安综合治理是群众工作的主要内容。20xx年我们积极畅通信访渠道，认真化解基层矛盾，设身处地的为基层职工及职工家属考虑，积极帮扶基层职工在工作、生活中遇到的各种困难。认真抓好社会治安综合治理，搞好计划生育，确保了全年计划生育各项指标全面达标，积极开展群体活动，有效地增强了交流，融洽了党员干部和基层职工及基层职工之间关系。

春风春雨春灿烂，新年新岁新起点。回望20xx有坎坷，有成就，展望20xx有希望，有挑战，20xx年将是市政公司的创新之年，奋进之年。新的征途已经指明，新的战斗已经开始。蓝图已绘，战鼓已响，市政一公司定将不负使命，再谱新篇，与各位同仁一道共同创造襄阳市政美好的明天。

**经理年度工作总结报告篇十一**

今年在集团公司领导与物流公司领导的正确指导下，公司全体职工认真落实各级安全生产责任制，狠抓安全基础管理工作，加大安全培训力度，加强吊车、装载机、挖掘机等车辆安全检查与监督工作，及时有效的排除各种事故隐患。一年来，全体员工安全意识得到了明显增强，各种事故得到了较好的预防与控制，全面完成了年度安全计划目标，现将本年度安全工作总结如下：

为认真落实好各级安全生产责任制，做到一级对一级负责，进一步明确了在安全管理中应负的义务和责任，明确了各岗位的安全生产责任，督促各班组认真抓好各自的安全管理工作。使安全生产责任制得到了层层落实，提高了全员进行安全生产的责任心。

公司在做好日常性安全教育的同时，采取灵活多样的方式，有重点的对全体职工进行了安全知识培训教育。培训教材增加了许多图片，对相关的消防设施进行介绍。加强员工对火灾的应急与自救的安全技能。将在修订完善安全检查制度的基础上，加强安全工作的管理。

各班组负责人采取各种形式认真进行安全检查，制定检查标准和检查内容，要认真查处事故隐患，做到了随查随整改，给全体员工一个安全的工作环境，公司认真开展各项安全活动，对于对安全管理提出创新意见并实施改善的及时给予奖励。结合公司全体员工开展的安全生产月的目标与活动，进一步规范习惯性违章现象，把安全管理创新不断引向深入。将安全生产与实际工作紧密结合，促进了各项安全管理工作的开展，确保了全年安全生产形势的稳定。

各班组针对不同情况对重点车辆设备、重点岗位、重点作业人员进行重点预控，根据各自的实际情况，制定措施，加强管理，确保人身和设备安全。班组负责人对安全预控点进行跟踪检查和指导，保证预控管理落实到了实处。

日常工作发现的问题，及时编写纠正和预防措施上报公司各级领导。

关于明年年度的安全工作计划，需要进一步加强安全管理创新，完善安全管理的规章制度，强化安全培训教育，提高全体职工安全素质，加强安全检查，排除事故隐患，认真开展各项安全活动，提高整体安全管理水平，给职工创造一个安全的工作环境，确保公司全年安全工作目标的实现。

**经理年度工作总结报告篇十二**

一年来在公司的统一领导下，经过部门员工的共同努力，完成了公司的安排的.各项工作任务，得到了业主的认可。保洁只不过是物业服务管理行业中的一个行当。它体现着行业单位的态洁形象，同时，也经业主、使用视觉感观留下第一印象。俗话说：进门看地面，坐下摸板凳。这就是人们审视卫生状况的习惯心理常态。回顾一下，我们是这样做的：

在去年的基础上，在新细化工作内容，严格考评大分标准。不同区域，不同部位都有具体的分值考评。这样，便于操作，利于检查。

1. 按标准培训，针对岗位轮换和新员工入职较多的实际，实行例会讲理论，在岗做示范的方法进行培训。班长手把手教，熟练工传、帮、带，发挥班长的业务技能长，调动熟练工的积极性。这样做受培训者也容易接受和掌握，即提高了受培者的技能，有拉近了同事间的距离，一举两得，相得益彰。严把培训关，讲清操作要领要点，做到眼勤手快(即：眼勤看手快做);先粗后细，一步到步，人走物清(即：一次做彻底，人走垃圾、杂物、工具全带走)。

2. 按标准去做。 分二，责任到人，签定目标责任书，让员工胸中有标准，日工作表上排列有顺序，操作起来有个准。周师傅就是突出的一位，大厅的玻璃大门，玻璃幕墙洁净透明，茶几、沙发一尘不染。袁师傅发扬着精益求精的工作作风，楼层保洁清洗垃圾桶，与男性相比，毫不逊色，保持了主楼卫生洁净度。

名都大厦现在是装修期间，在人员少工作量大的情况下，几位师傅也拿标准来要求自觉，向标准去靠拢，尽量接近和达到标准。对他们的工作，只有这样来描述：扫地荡身灰，拖地一身汗。较突出，调人员积极行动，毫无怨言。老范师傅责任的区域是目前最彻底，较洁净的一块，从装修阶段而言，是难以见到的标准典范。

3. 按标准去查。在检查工作中，不去过场。杜绝一糊二混，发现问题即使提出，注意预期轻重，尽量不伤和气，出现反常，多方协助。目的只有一个，标准不放弃。技之一恒的日检查，是保洁标准化不可缺少的措施，只有这样，墙上贴的才不会是一纸空文，区的卫生也才能赢得业主和使用人的满意。

创建国家级卫生城市是市委市政府的重大决策，一年来，我们始终绷紧这根弘，从不敢松懈。区内一直保持着良好状态。

1. 上级要求的时间，严格执行;按着标准严格去做。过去广场保洁时间是：早城八点到晚上八点。为了创卫，有关部门要求我们必须在六点半之前把卫生做好，然后再整理摆放车辆。在不增加人员的情况下，把两人同班改为上、下午对班粒长了班时间，达到了创卫的时间要求。诚然，个班时间虽然缩短了，工作量去成倍的增加了。但是，二位师傅二话不说，欣然接受分配。同时标准不降低，偌大广场很难见到烟带和果壳纸屑。酷暑里，晴天一身汗，雨天一身水，严冬时，顶着星辰来上班，借着路灯扫广场，迎着寒风回家去，已是晚饭过几时。天天如此，实在不易，平平凡凡，难能可贵。他俩的敬业境界和吃苦耐劳精神值得我们物业人好好学习。

2. 上级要求长效管理，我们至始至终。从认识上讲，创卫事关重大，从工作职责来说，我们是主力军，可以，我们必须接受任务，义不容辞，随时接受检查，全力以赴做好创卫工作。用二位师傅的话来说：“检查时是怎么做，平时也是怎么做”，做到了平时和检查一个样。在无数次的检查验收明查暗访过程中，也证明了一点。银河一块没问题，我们能放心。居委会领导如是一说。

**经理年度工作总结报告篇十三**

二〇xx年，是我公司发展进程中极不寻常的一年，在广弘公司的正确领导、亲切关怀和大力扶持下，认真贯彻落实广弘公司年初提出的〇八年工作的指导思想，坚持“发展高于一切，创新重于一切”的发展理念，大力弘扬“团结创新、坚韧不拔、勇争一流”的广弘企业精神，深入调研，破解发展中的难题，着力抓好产品开发、市场营销、人才引进、技术培训、结构调整及以财务管理为中心的各项管理工作。同时，积极应对宏观经济形势，调整产品和市场布局及营销策略，挖掘生产经营潜力，扬长避短，在危机中寻求商机，在逆境中谋求发展，完成销售收入23亿元，同比增长21%、考核净利润600万元，完成广弘公司下达任务的100％。成绩的取得是本草公司全体干部职工团结一致，努力奋斗取得的结果。

公司党政主要领导深入各公司、经营单位，开展调研，提出发展思路，解决发展瓶颈。特别是在解决市场开拓、发展新的代理商、招投标、发展新客户、调整产品结构等关键性及紧迫性问题上取得新的突破。

1、今年7－8月，公司对本草连锁公司进行了深入的调研，弄明了情况，分门别类排查出存在的问题及困难，同时对重点及紧迫的问题逐一提出了整改建议。

公司及时对连锁公司的经营班子进行了调整，充实业务和技术骨干到重要管理部门，解决专业技术人员缺乏的老大难问题。经过帮扶和调整连锁公司实现了减亏，新增了直营店，恢复了药品配送，扩大了市场占有率和品牌知名度。

2、公司主要领导深入永安制药公司生产、经营一线及云南市场、合作单位考察，挖掘生产潜能，提高生产能力，并调整生产经营结构，增加“来料加工”业务，闯出一条企业牟利的新路，大大缓解了企业资金紧张的困境。永安公司与云康药业达成“强强联手”，迅速扩大市场，公司销售额逐月递增。公司有信心有条件发展成为滇东最大的生产加工基地。

3、本草药业公司在着力抓好药品主营业务，引进好的代理品种，搞好招投标的同时，利用本草药业已形成的强大销售网络平台及实力的优势，大力开发公司医疗器械部的业务，较快形成规模，在去年经销两个国际著名品牌基础上新增一个有市场竞争力的新产品，今年，在采购支出下降6.58％的情况下，实现销售收入同比增长20.49％。

一年来，本草公司坚持抓产品创新、品牌创新、业态创新、赢利模式创新和管理创新等，取得新的发展。

1、抓产品创新。云南永安制药公司近年来申报的注册品种44个，为云南省第一申报大户，其中自有知识产权品种16个，鸡血藤颗粒等9个品种为本公司自研，委托合作单位共同研发骨松宝片等品种28个，已获生产批准文号21个，今年已批量生产成功上市的新品种6个，初见成效。这一举措所蕴含的资源储备对企业后续发展的推动力将是巨大的。

湖北香连药业公司利用本地丰富的药材资源和潜在的生产能力，深度开发新药品种及保健营养品，大力开展药用植物提取物，今年有万通筋骨胶囊等8个新药品种，通过药监局有关主管部门的生产现场核查，楤木提取物已完成中试过程，试制产品也得到市场较好反应，保健食品新品种黄金嗓含片成功改型为硬糖剂型，并落实委托加工即将上市。同时，因科技创新项目，获得政府多项财政支持。20xx年6月，香连药业被认定为“湖北省农业产业化省级重点龙头企业”。香连药业公司总经理荣获“湖北恩施州优秀企业经营管理人才”称号。

2、抓业态创新。省制药工业公司其控制药品原材料的经营，由本草公司统一协调运作，加强经营管理，增加营销品种，今年实现销售收入同比增长26.5％。为企业求生存、求发展走出自力更生之路。

连锁公司“省流通行业龙头企业”的品牌基本树立起来，今年在加强对加盟店管理的同时也加快了直营店的建设，同时增加特色品种经营，提出以“特色经营树品牌，优质服务创收益”的口号。见效明显。今年，连锁公司获广东省商业协会和广东商学院、第一商业网联合举办的“1978－20xx广东流通业30年活力型企业”荣誉奖牌；08年10月赴京领取《中国连锁药店》杂志社授予的“20xx年度中国连锁药店10强”荣誉证书。连锁药店直营店的相关开发项目，还得到省政府的财政资金支持。

3、抓管理创新。今年三月本草药业公司党委成立后，领导班子更加注重调研，在调研基础发现问题，解决问题。从第四季度开始，公司把精细化管理提上议事日程，对本草公司各部门、各岗位的管理制度进行梳理，明确各部门、各岗位的分工和职责，落实每个工作环节的运作程序及各部门、岗位协调性，推进现代化企业的科学管理，使公司经营管理从以往比较粗放的管理模式过渡到精细化管理。

同时还开辟了《工作简报》，并从08年11月份起把每月一次的“经营工作分析会”作为常态固定下来，还计划从09年开始，将目标责任制落实到各经营部门，进行目标管理。

一年来，我公司质管工作在各级领导的高度重视和质管部门的努力及全员的通力合作下，认真落实公司的质量方针，有效应对国内屡发的各种药品质量事件，通过抓制度，抓落实，抓培训，提高业务素质和技能水平，多次通过了省、市、区各级药监部门的抽查，有力促进了公司经营工作的健康发展和广东本草的企业品牌的确立。

今年，本草药业本部为适应发展形势和应对严峻的经济环境，及时变更了证照的有关内容，加强了各项质量管理工作，同时增添了经营品种，成功申报了“蛋白同化制剂、肽类激素定点批发资质”的经营，使企业经营范围和规模上了一个档次。同时对原有质量体系文件进行了重新修订，20xx年修订版的质量体系更规范、更具可操作性，为09年的gsp换证打下了良好基础。

连锁公司首先是抓了药师人才的引进、培养及各质量工作岗位的调配，他们总结的质管工作围绕“一个中心”，抓住“三个弱点”，立足“四个到位”，做好“四个规范”的工作经验，值得推广和仿效。

省制药公司质管工作提前半年即着手准备gsp换证工作，准备得充分、细致，在时间上争取了主动，这次gsp换证工作很顺利，达到了比较满意的效果。为全公司系统的gsp换证工作总结了好的经验。

公司各相关业务、物控、仓管等部门，全力支持、通力合作，为加强公司的质量管理工作，锻造本草企业品牌同样付出了辛勤劳动和智慧。

在当前国际金融危机影响和国内严峻的经济形势下，财务管理摆在了重中之重的位置。

我公司下大力抓好以财务管理为中心的信息化建设，全面加强企业管理，积极配合公司的中心工作，不断完善财务管理制度，加大中小企业融资力度，搞好资金调动，保证各项业务、项目款项的支付，着力抓好“三项工作”，保证了资金的安全，保障了企业经营活动的高效、健康开展。

面对困难的经济形势，公司主要领导和财务部经理，想方设法加大中小企业融资力度，改善银企关系，又筹资800万元，极大地缓解了公司业务发展的燃眉之急。

今年，本草公司财务工作完成了与广弘结算中心的联网，同时加强了各项基础工作，加强了横向和纵向的联系沟通及信息的快速传递和高效处理。一是支持广弘公司结算中心的工作；二是划小核算单位；三是抓好基层信息化管理；四是抓好库存管理，每月盘点库存；五是加强对外地公司的管理，并派遣财务总监到外地公司。今年财务工作能跃上新台阶，各公司的财务部门与业务、物控、仓库以及公司计算机管理中心通力合作，做了大量工作。

今年，公司党委和团总支相继成立，通过“讲党性、重品行、作表率”活动和“学习实践科学发展观”活动的持续开展，企业多年跨越式发展中形成的一种精神，一种价值理念即“真抓实干”的务实精神已深入人心，广弘公司“团结创新、坚韧不拔、勇争一流”的企业精神，已在我公司的企业文化建设中得到充分体现。今年有22名积极分子光荣加入了党组织，成为新党员，还有12名同志写了入党申请书，公司的党员总数达到109名。从这次年终评先活动可以看到，党员同志在公司的经营管理工作中，在国家遭遇冰灾、地震等抗灾献爱心活动中，在企业落实科学发展观、争当排头兵活动中，总是走在前面，作出表率，成为榜样、标兵。我公司精神文明和物质文明呈现一派欣欣向荣的景象，一个团结向上、和谐共荣的企业已初步形成。

公司党、团组织同时抓好工青妇各项工作，发挥出桥梁纽带作用，多管齐下，各项活动开展得有声有色，公司党办、办公室、人事部门以及后勤中心等部门围绕公司的中心工作和业务发展各尽所能，全力以赴，形成了强大的发展动力。

回顾过去，展望未来，我们信心百倍。本草药业公司自20xx年成立六年多来，经历了求生存、求发展和科学发展三个历史阶段。第一阶段是求生存阶段（20xx－20xx）。如何发展？困难很大。抓住全国搞gmp改造的机会，控股利川药业、永安制药和惟康医药三家公司，调整药业和连锁的管理结构，形成本草药业公司比较完善的产业结构雏形。20xx年当年就实现净利润403万。第二阶段是求发展阶段（20xx－20xx年上半年），通过整合本草资源，抓好市场、资金、人才三件大事，生产经营迅速发展，逐渐形成规模，成为广弘医药板块利润的排头兵，20xx年实现净利润1552万。第三阶段是科学发展阶段（20xx年下半年开始），调整优化经营结构，加强自主品牌建设，突出主业，培育核心竞争力；制定企业发展战略，明确行业发展目标和地位，蓄势待发；培育企业文化，逐步形成大发展的战略、价值观和企业精神。本草的发展过程，就是由小到大、由弱到强的发展过程。展望未来，我们将朝着崔河董事长提出的争创广弘公司首善之企这个宏伟目标而努力奋斗。

**经理年度工作总结报告篇十四**

各位员工、各位同仁：

大家下午好!

首先感谢在过去一年中，为公司付出辛勤劳动的全体万佳人：你们幸苦了!谢谢你们!

春去冬回、寒来暑往，

20xx

伴随着大家勤劳的付出渐行渐远。时值岁末，回首走过的一年，对于我们所有万佳人来说，这是忙碌的一年，也是收获的一年。在全体员工的共同努力下，公司实现了年销售总额突破2.4亿元，开创了公司有史以来产值和税收的新高，为地方经济发展做出了新的贡献。

成绩谓之可喜，却并非一蹴而就，探寻收获的背后，我们不难看出，未雨绸缪的布局准备、齐心协力的共同奋斗、精益求精的品质追求、以人为本的人文关怀才是达成这一切的前提和保证。

接下来，我

总结

一下今年我们企业所取得的成绩：

在国家新能源政策的指引和要求下，环保节能技术已是趋势。公司早在几年前就敏锐的捕捉到这一机遇讯息，于

2024

年就开始着手筹划并研发试制成功了车用和家用变频节能空调必不可少的电子膨胀阀线圈，以及达到国5标准的车用配套的各类电磁线圈。在经历了不断的探索和改进后，产品各项指标日趋完善，在成功完成升级换代后，终于在今年迎来了爆发式的订单增长，单就汽车配套产品一项就为公司的生产总值贡献了近1/5的份额。另外，新能源汽车配套产品均有望成为公司下一个产值和利润新的增长项目。利用成熟的技术为基础，不断向主业产品周边拓展，寻求新的利润增长点，这将是公司未来一如既往的坚持和追求。

“品质至上”一直是公司秉承的经营理念，在企业持续发展三十余年的经营活动中逐渐凸显出了它的重要性。优胜劣汰的市场法则虽然残酷，但其根本的话语权还是在企业自己手中，公司曾经历过品质不达标而丢失订单的阵痛，也曾有客户不看好性价比而放弃采购的无奈。为了能在大浪淘沙的市场环境中占有一席之地，公司近年来在品质追求上可谓是不遗余力：从原料把关到生产监督，从工艺要求到制程控制，我们都追求以“零缺陷”为目标。在高标准，严要求下制造出来的高品质产品才让我们在客户中赢得了良好信誉。有了质量过硬的产品我们才有更多的自信和话语权，才不至于随时处于被动的局面。只有坚持用品质开路，相信我们的未来之路才会走得更远。

企业的发展离不开优秀的人才和稳定的员工队伍。近年来，公司为了保证各工序人员的合理配备，在人员数量和岗位优化上可谓是用心良苦。公司将提升员工收入作为主要抓手，改变作业方式、优化作业流程、提高员工产量，从而增加员工收入。另外各种奖励、补贴、福利都以直观的方式让员工能真切感受到。在各部门的通力合作、多措并举下，今年员工数量相对充盈，人心聚合、情绪饱满，较好的保证了生产的各项所需。企业以人为本、员工以厂为家让我们收获了双赢的结果，今后，关爱员工将是企业始终如一的选择。

光阴荏苒、时光如梭，新的一年又即将开始。过去的一年，哪怕收获了惊喜我们也不要太多留恋，即使不尽如意也不要过度悲观。

20xx

年依然是充满未知的一年，机遇和挑战始终并存，希望所有万佳人继续发扬不怕苦、不怕累的

精神

，与企业荣辱与共，为公司、为自己、为未来再拼无悔、再续辉煌!

最后祝大家在新的一年里，阖家安康、平安吉祥、工作顺利、万事如意!谢谢大家!

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