# 2024年经理年度工作总结及明年工作计划 经理年度工作总结(优秀8篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-05-10

*在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。下面是小编为大家带来的计划...*

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

**经理年度工作总结及明年工作计划篇一**

华南市场在公司的支持下，迅速扩展销售渠道，并于年中重新开发了被一度放弃的海南市场，完成了销售任务，回款同期增长\_\_%。现就一年来的工作总结如下：

一、本年度工作总结。

1、销售回顾：

华南市场由于中小品牌众多，迪彩、蒂花之秀这类新品牌又切入终端卖场抢占份额，\_\_年和\_\_年我们都处于销售下滑态势。今年能止跌并实现\_\_%的增长，主要有两个方面的原因：一方面，收回了沃尔玛的经营权，沃尔玛之前一直由经销商供货、结款，我们提供促销人员和促销活动支持，经销商享受利润。去年年底我们开始与经销商协商，于今年年初成功收回沃尔玛的经营权。沃尔玛转为公司直营后，没有再出现断货情况，加大了对店方的促销支持，沃尔玛全年直接增加销售额920万元；另一方面，重新开发了海南市场，海南市场前年因为经销商原因被公司放弃，今年6月份寻找了新的经销商合作，重新启动运作，半年时间直接增加销售额372万元。

2、经营分析：

按年初预算，华南大区销售费用点数为27%，利润指标为10%。

由于我们是以终端销售为主，需要配置大量的促销人员，销售代表和内勤人员也相对较多，所以人员工资一直居高不下，占了销售费用很大比重。华南市场因为费用高居不下，已经连续两年没有完成利润指标。

为了降低销售费用，提高经营利润，华南主要做了两个方面的调整：一方面，优化人员，一人身兼多职，人员总数减少了15名；另一方面，改变了卖场的投入方式。之前由于多年终端销售习惯，只要是上了货月销售额也达到3000元的卖场，都会配置1名促销人员，人均投入产出极不合理。今年撤掉了月产出在4500元以下的单店驻店促销人员。同时加大家乐福、好又多、沃尔玛等重点零售卖场的投入，通过提高单产来降低销售费用。通过这两项工作，人均单产从\_\_年的\_\_万元/人提高至今年的\_\_万元/人，直接降低了销售费用。

3、存在问题：

华南市场虽然销售增长，但仍存在较大问题，尤其表现为销售队伍不稳定和销售渠道不够下沉两个方面：

（1）销售队伍不稳定。

由于广东市场大小日化品牌众多，整个华南市场对日化类销售人才需求过多。一些中小品牌为了吸引有经验的销售人员和取得经销商资料，往往以高薪引诱，导致成熟品牌的销售人员流失。今年年初从兄弟市场调到广东市场的8名资深区域经理，有4名跳槽至同类中小品牌，1名辞职，直接影响到了广东市场的工作。

（2）销售渠道不够下沉。

目前重点投入大型卖场、保护经销商利润的销售模式，使得我们的产品停留在一二级市场销售，三四级县级市场和工业区外来工聚居地很难见到我们的产品，这主要由于我们的产品销售多年，价格已经透明，三四级县级市场分销商销售利润空间小，失去了销售我们产品的积极性。很多中小品牌却趁着这个时机，在三四级县级市场和工业区外来工聚居地加速市场开发速度和加大销售投入，树立了稳固的销售地位。

4、经验总结：

今年最值得一提的销售成果，是准确地把握到了护发类产品销售的上升趋势，加大了护发类产品的推广力度，使得护发类产品销量直接增长120%，尤其是150ml护发素在沃尔玛等大卖场的销售排名，从5月到11月一直保持着护发类第一名。

对于护发产品的推广，主要是围绕销售终端做了如下几个方面的工作：

（1）制作了大量的店内灯箱。年初一开始，我们就要求营业面积在5000平方米以上的零售卖场必须制作一个不小于1.5平方米的店内广告灯箱。

（2）大量店内试用装免费派发。今年3月至5月，整个华南市场在零售卖场门前或店内免费派发护发素试用装共120万份。后期，经常有终端促销员反映很多顾客是因为试用后感觉好来购买的。

（3）重点促销。每月，家乐福、好又多、沃尔玛等重点卖场都安排了至少一期dm促销或店内端架促销，直接提升了销售量。

（4）培训。对促销员分4期进行了护发知识和护发素销售知识培训，强化了促销员的专业能力，为向消费者推荐护发产品提供了理论基础。

二、\_\_年销售工作计划

1、销售计划：

公司要求\_\_年华南市场比\_\_年销量增长15%，依据目前华南市场的销售队伍情况和市场现状，华南市场自行设定销量增长目标为25%。

2、工作方向：

为了实现整体25%的增长，除了帮助各省办做好后勤保障工作外，针对华南市场实际情况，确定明年几项工作重点：

（1）稳定销售队伍。

今年年底和公司人事部做了沟通，为了规范用工，也为了留住优秀销售人员，华南市场所有销售人员和促销督导将纳入公司购买社会保险人员中，为其缴纳“三金”；跨省调入华南市场的人员，一年享受4次探亲假，报销来回差旅费用；对广东市场，考虑到消费水平较高，所有人员底薪增加20%；提供培训机会，每个季度选择两名优秀区域经理到中山大学参加营销管理短训班，提升区域经理整体素质的同时增加其对公司的归属感。

（2）销售渠道下沉。

稳定一二级市场，重点支持三四级县级市场。各省设定一定的销售量，一年内平均月销售量达到设定标准的，给予销售费用和人员支持。销售量较大的三四级县级市场或工业区外来工聚居地，可以将分销商直接转为公司经销商，给予针对经销商的政策支持。

3、为ka卖场设计专供产品。

华南ka卖场的销售量占到整体销售量的45%，份额较大。今年下半年，以产品不同促销装组合方式专供沃尔玛、家乐福和百佳，销售效果较好。实践证明，在ka卖场以不同于其他销售渠道的产品组合方式出现对销售有利，一是由于以促销装形式售卖，又不提高零售价，可以直接增加销量；另一方面，由于ka销售的产品和其他销售渠道销售的产品有一定区隔，可以在一定程度上维护价格体系，保护其他销售渠道和经销商的利润。

\_\_年，我们将和公司市场部及ka管理部沟通，继续为ka卖场设计特殊促销装，针对沃尔玛这样不要条码费用的卖场，为其定制不在其他渠道销售的专供产品。通过促销装的区隔迅速提升销售量，通过一定的产品区隔保护其他销售渠道的利润。

本人将以身作则，以实际行动带领整个团队冲击计划目标！

**经理年度工作总结及明年工作计划篇二**

我坚决拥护党的领导，拥护社会主义，维护祖国领土完整，特在思想上和航站党委保持一致，行动上在工作中落实各项安全制度，特别是北京奥运会期间，我作为一名基层工作人员，努力做好本职工作，以航站安保审计为契机，查找工作中的安全隐患和薄弱环节，完善各项规章制度和基础台帐工作，为航站的和谐和维护稳定工作添砖加瓦。因为我始终坚信，干好自己的本职工作，就是对维护稳定工作最好的支持。

1、爱岗敬业，提高自身素质来到航站以后，我深深的感到，我以前所学的知识远远不够，因为航站需要你涉猎的知识面更广，对民航整个体系的工作要有更深入的学习和了解，20xx年5月份，我调到航务部工作后，作为民航的主体专业全集中在航务部，我深切感到自身的压力和不足，因此，我经常到航务部各班组走走，了解他们的工作和生活情况，借机会也向他们学习各种专业知识，比如，到塔台和气象台看他们的工作流程、各种民航专业方面的书籍和规章，参加技术保障室的业务知识培训等，并虚心向他们请教，特别是安保审计期间，通过参与编写《航务部安保手册》，更加深我对航务部安全方面的认识，经过半年多的学习和锤炼，我对塔台管制室、气象服务室和技术保障室的业务知识有了更深入的了解，因为只有深入了解了这些专业知识，才能找出工作中的不足和安全隐患，进行持续改进。

2、狠抓安全提高机务工作水平机务工作历来贯彻民航总局的“安全第一预防为主”的方针，针对民航总局这八字方针，20xx年，机务工程队完成了以下工作：

1)完成了独立维修单位建设20xx年3月，经过与国航工程技术分公司协商，机务工程队与之签订了独立维修协议，过去我们是以国航延伸指导的方式完成机务维修工作，现在我们以独立维修单位承接国航飞机的维修工作，这就要求我们的业务和管理水平要上一个新的台阶，在工作中，严把飞机放行关，严格按照mel的标准放行，严格按照工作单/卡的`规定，逐一完成工作单/卡的内容,并进行签署。在检查过程中，杜绝漏项、漏签现象的发生，从而保证放行人员所放行的飞机100达到适航要求。20xx年，在保障过程中，我们发现故障情况46起，排除故障43起，其中因我站无航材原因航班取消3架次。

2)关注安全持续改进安全贯穿整个机务工作，20xx年，结合航站和上级主管部门的通知和会议精神，机务完成了雷雨天气的特别检查措施、完善了冬季防冰雪措施，过去，我们在拉萨机场工作的时候，基本没有雷雨天气和飞机结冰条件，现在，由于本地温差大，湿度大，存在雷雨和结冰条件，机务在总结过去2年经验的基础上，完善了各种检查和预防措施，结合本地机场的实际，制定了雷雨天气的特别检查措施；冬季的冰雪附着在飞机的表面，对飞行安全将会构成极大的危害，甚至造成机毁人亡的飞行事故，因此，在冬季来临时，我们加强对防/除冰的培训，结合防/除冰工作单，认真加强落实，把安全放在第一位，对不符合放行标准的飞机坚决不放行。针对场务队连续在跑道上发现飞机刹车片磨损指示杆，我们按照业务流程，通知成都维修基地，对当日本地返回成都航班进行检查，并将连续发生的几起情况向他们做了书面说明，成都维修基地对我们的认真细致的工作作风给予了肯定，我们针对此情况，制订了针对飞机起落架的特别检查措施，实行交叉检查制度，并报安全监察专员备案。

以上是20xx年机务的几个典型案例，使我认识到在工作中要积极思考，发现问题并找到有效的解决办法，从根源上找到症结之所在，并改变工作流程，从制度上杜绝安全隐患，从而提高机务安全水平。

总结一年来的工作情况，我觉得在今后的工作中，我要加强以下几个方面的工作：一是工作的积极主动性不够，很多时候都是等着领导安排任务，而不是自己主动做好工作计划，要多思考，多找问题；二是协助好部门正职，做好航务部全面工作，不要固步自封，要具有开拓进取精神，不怕得罪人，不怕丢面子，不要以为干好机务工作就我万事大吉了。三是提高业务水平，航务部专业化很强，各专业存在很大差异，只有努力提高自己业务水平，才能更好的发现问题和查找薄弱环节，并进行持续改进。

**经理年度工作总结及明年工作计划篇三**

20xx年是总公司“五年百亿”战略目标实施的第二年，在总公司的正确领导下，在xxx有限公司x总的直接带领下，我们xxx有限公司全体员工团结协作、锐意创新，克服了生产条件差，基础设施老化等困难，取得了可喜的成绩，全年共实现原酒生产x吨，勾调半成品酒x吨，成装成品酒x万件，并创造成装成品酒单月生产x万件的历史记录，为总公司的销售翻翻提供了有力的支持和保障。

回顾一年来的工作生活，我感慨很多，我们生产管理部主要做了一下工作：

我们生产管理部主要工作是生产计划的制定和各种报表的汇总上报，以及现场管理的检查验收等。20xx年共制定成装生产计划x份，收发电子邮件x份，几乎每天重复着同样的工作，每天早上上班打开电脑，通过oa系统收发下载当天的报表，查看数据的变化，从成品酒的收发以及当天的库存数到包装材料的到位配套情况，结合半成品酒的现有库存量，按月生产计划，科学合理地制定第二天的成装生产计划，然后根据第二天的生产计划，查看半成品酒库存的变化，制定新一轮的半成品勾调计划，因为人员少，并且是专人专岗，几乎没有星期天，只要成装车间上班，我都要把生产计划及时地送到成装车间，无论寒来暑往，我们都默默地坚持下来，和许多员工一样为杜康的腾飞加油！

每个月初月末，及时制作本月的生产计划，核算各部门月报、工资核算上报财务。

1。酿酒车间生产计划。

20xx年酿造车间累计计划生产原酒x吨，实际生产x吨，超产x吨。

2。成装生产计划。

20xx年累计生产计划x万件，实际完成x万件，虽然只完成计划的x%，

3。勾调生产计划。

20xx年完成成品酒勾调x吨，其中优级酒x吨，普级酒x吨，同样创造了历史记录，得到公司领导的肯定。

按公司x总的要求，虽然我们的生产区小，条件落后，我们可以把我的生产区做精、做细，参照x管理，我们对生产区实行目标管理区别，划分责任区，每周五由主管领导带队检查，对不达标项目提出整顿，随着时间的推移，我们的工厂正在悄悄地发生着变化，离我们的目标越来越近。

另外我们生产部还兼着物资出入的监督检查工作，处理物资（酒糟、废纸、碎玻璃）的监磅工作，无论星期天或是晚上下班后，只要电话通知我们随叫随到。

总之，20xx年是不平凡的一年，虽然我们取得了一定的成绩，我们并没有满足，更不能骄傲，我们要求认清存在的不足，把工作做得更细，更认真，为杜康的腾飞加油！

在20xx工作基础上，把本职工作更加精细化，跟上杜康发展的步伐。

1。严格要求自己，把自己的工作，特别是生产计划安排做得更合理。

2。现场管理工作继续加强，使生产区现场管理工作按6s管理要求常抓不懈。

3。从每天日常工作做起，从细化做起。

4。在工作中学习，通过不断学习和工作提高自己的能力。

**经理年度工作总结及明年工作计划篇四**

时光荏苒，\_\_年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千。从\_\_年3月份担任项目经理到年末、这一年的工作一幕幕的在眼前闪过。在领导们的关怀和指导下，在同事们的互相关爱与工作配合下，在工作实践和学习中、这一年就此告一段落了。以下是我作为项目经理的年度工作总结报告。

我是\_\_年3月份有幸被\_\_公司录用项目经理一职的，就职后因新的环境新的项目都比较陌生，所以在公司勤奋苦干，以求可尽快掌握公司的各项工程项目重点。在公司桥梁检测地铁部担任桥梁检测的工作，至今已有十个多月了。

这一年来，从刚入职时对检测工作的渺茫和不懂，到现在领悟了部分仪器的操作，这一切离不开领导们和同事们的关心和指导。从最初刚接触到樱花西桥、把我领入了桥梁检测的领域，到后来春夏之季白石桥下那些日子的艰苦奋斗，师傅李福顺、耐心且严格的教导下，在一次次一步步地磨练中受益到了不浅的知识。在后来接触的、陶然桥、广安门天桥、学院路三座天桥、中关村与成府路五座天桥、等等…又加强了我对桥梁检测行业的认识和学习。因自己所学与桥检专业跨度较大、知识尚浅，所以在工作方面领导们更是仁义至极，对我的尺度放宽，让我在工作和学习中获益不浅、动力十足。

后来公司又让我接触了许多桥梁检测的任务，例如：东单通道、安慧立交桥与安慧人行通道的检测工作，还有金融街旁月坛桥的检测工作，还有在寒风中让我和同事可以有机会并肩战斗两个通宵、记忆尤深的艰巨任务天宁寺桥，到后来的建安桥、卫星天桥、从建造中到铺平后高粱桥，还有西直门立交桥的检测工作、中关村一号桥、等等，还有很多让我学习和检测工作过的桥梁就不一一陈述了。

我和其他项目经理们在地铁、10号线、4号线、直径线、还有人行通道与热力管线工程挖掘工作旁的桥梁间排回着，作着桥梁观测的工作。

虽然努力接触、学习桥梁检测工作的知识、以丰富自己，从而更快地跟上工作专业的脚步。但是出错在所难免，有时还因为一时的不清醒、冲动做事和同事发生口角上的冲突，给同事带来了的不快和对工作的不重视、让自己懊悔万分，事后让我也是受益匪浅。因为对专业知识知晓的少之又少，对工作也会带来少许不便。幸好有同事们的细心关怀与指导，领导们的不计前嫌，给与了我不小的信心与动力。

在艰巨的桥检工作过程中、我和同事在放弃平常假期与国假、清明节和国庆节、以求努力完成单位给与的加班任务。大家都认真苦干、做好本职工作，加强学习，尽可能地完成可完成的任务。在勤奋工作中受到了领导和同事们的认可与好评，在工作实践中丰富了桥检工作的知识，使我对桥梁检测的工作和学习领悟又迈上了一个新的台阶。

截止十二月底我和同事们都尽力做好单位所属的桥梁检测工作，为明年工作打下十足稳固的准备和基础。

不知不觉的跨进了\_\_年这一新的开端。今后我将更加努力工作，加强学习，实事求是，完成工作所需任务，强化意识，关心同事，关心领导和公司建设，为人生竖立坚实的目标，用苦干回报公司，用知识丰富自己，让自己能在项目经理的工作和专业知识的领域更上一层楼，从而可以为公司的效益做出更好的贡献。

**经理年度工作总结及明年工作计划篇五**

结合年初制定的工作计划，今年我完成了以下各项工作。

1、在文明优质服务方面：以“以客户为中心”为指导思想，以六年多的业务知识积累为基础，我做到热情，高效的\'服务。同时有意识地分流中小客户办理的简单业务到自助终端办理，提高自助终端的使用率。

2、在营销方面：“优质的服务是最好的营销手段”，在此基础上我坚持“一句话营销”，推销网银、基金、信用卡及活利宝等产品。同时累积目标客户群，为平时的营销及今后营销做好准备。

3、在内控方面：以做好自身工作入手，保证以最低的差错率完成各项工作，做到真正的高效。对新同事做好传、帮、带。协助业务经理做好各项自查工作。在银企对账的工作上，以当面，电话提醒、催收的方式来提高我行的对账率。

过去一年各项工作还是较好的完成了，问题也还是存在的。

在业务的积累与学习方面：知识不够全面，因为客户的需求是全方面的，以目前的知识面是不够的。今后应加强这方面的学习，通过培训，自我学习为主，班后向同事请教为辅，以“提高单兵作战能力”。

新的一年，我行的改革力度，考核的深度都将是前所未有的，我必须改变观念、跟上节奏，听从指挥，坚决执行，发挥优势，针对自身的不足，不断学习，努力工作。

回顾走过的一年，所有的经历都化作一段美好的回忆，结合自身工作岗位，一年来取得了部分成绩，但也还存在一定的不足。在我行进行网点转型，提升服务质量，加强网点营销。我们支行从人员配置进行了部分调整，安排了低柜销售人员，个人理财业务得到初步的发展，开始尝试向中高端客户提供专业化个人投资理财综合服务。我也从低柜调整到理财室从事个人理财业务。虽然在工作中遇到诸多的困难和问题。但是，在分行个金部理财中心的指导下、支行领导高度重视下，建设队伍、培养人才、抓业务发展、以新产品拓展市场，加大营销工作，xx年我行理财工作中取得了一些成绩。

一、工作总结：

客户维系、挖掘、管理、个人产品销售工作：

4、结合市场客户投资理财需求，按照上级行工作部署进一步推进新产品上市，如人民币周末理财、安稳回报系列、中银进取搏弈理财等、以及贵金属的销售。

自身培训与学习情况：

在分行的高度重视下，今年三月份通过全省对个人客户经理经过选拔和内部考核后，脱产参加接受西南财大afp资格正规课程培训。在自身的努力学习下，今年7月通过了全国组织的afp金融理财师资格认证考试，通过afp系统规范培训，经过本阶段的学习后，提升了自己素质，在工作中，作为银行的职员，在为客户做投资理财方案时，根据不同的客户，适当地配置各种金融产品，把为客户创造最大的投资回报作为自己的工作目标。能将所学知识转化为服务客户的能力。

二、存在的不足：

尽管我行理财业务已得到初步发展，但由于理财业务开展起步较晚，起点较低，使得理财业务发展存在规模较小，与同业比较存在较大差距，存在人员不足、素质不高、管理未配套等问题。目前，我行为扩大中间业务收入，仅仅在发展代理保险，代售基金是远远不够的，产品有待更丰富，理财渠道有待拓展，展现我行的特色产品的专业性理财产品。

三、不足处：

2、营销力度薄弱，需要团队协作加强营销，没有充分发挥个人能力;

四、以后工作打算

2、不断加强素质培养，作好自学及参加培训;进一步提高业务水平

3、加大营销力度推进各项目标工作，有效的重点放在客户量的增长。

**经理年度工作总结及明年工作计划篇六**

伴随着\_\_大酒店新年联谊晚会上嘹亮的歌声，我们以愉悦的心情，迎来了新世纪的又一个新年。过去的一年，是对\_\_发展具有重大而深远意义的一年。在\_\_总英明果断的决策和店委会的正确领导下，与时俱进，积极适应市场需求，\_\_完成了二楼鲍翅馆、前厅、停车场的装修改造，创办了一楼山珍宝火锅城;为进一步加强内部建设，形成了《\_\_会议决议》等文件，使\_\_初步走上了制度化、规范化管理的轨道;市场营销和客户服务工作不断上水平、上档次并获得了丰厚的回报，全体员工的待遇也得到了一定的提高。在获得较好的经济效益的同时，\_\_在\_\_乃至整个\_\_的知名度都扩大了。今天我代表\_\_总和店委会向大家作20xx年的工作总结和20xx年工作安排，还请各位指正。

过去的一年，\_\_在探索中前进，在开拓中进取，积累了丰富的经验，取得了巨大的成绩。主要是“抓住了一个中心、实现了两个亮点，搞好了三项基本建设”。

就是紧紧抓住营销这个中心，全体工作人员以营销为中心开展各项工作。\_\_全体员工，人人都是营销员、宣传员，个个都是服务员。尤其是我们的营销部门、店委会委员、领班、主管以上的酒店管理人员，人人都有强烈的营销意识和服务意识，做到了稳住老客源，不断开拓新客源。

就是实现了酒店客房入住率和餐厅就餐率这两个效益的亮点。20xx年，\_\_全年客房入住率高达80%，平均房价230元/间，在\_\_市同行业中处于前列，客务部去年也基本上是月月超额完成任务。这些喜人成绩的取得，是客务部全体员工努力的结果，也与客务部经理\_\_的严格管理是分不开的。她们管理制度明确，坚持天天开晨会，周周有例会，月月做总结，及时解决存在问题，表扬先进，明确下步工作重点，提高了服务质量，做到了个性化和人性化服务，从而增加了客人入住回头率。去年，\_\_餐厅就餐率高达70%，日均收入4万元，成绩非常喜人。特别是二楼餐厅装修和一楼调整产业结构后，餐饮收入突飞猛进，这些都得益于硬件设施的改进、菜品质量的提高。在后厨的努力下，\_\_菜品基本形成了自己的三大特色：\_\_菜鲍翅宴、\_\_菜\_\_面和山珍宝火锅。我们的\_\_厨、\_\_厨、\_\_厨、\_\_厨和\_\_厨等一批名菜高手，几乎月月推出新菜，吸引了不少美食家和顾客光临本店。

一年来，他们没有休息日，却很少有怨言，他们始终坚守在工作岗位上、不论工作时间多长、任务多重，从没有影响过工作。正是因为有了这样一批好同志才使\_\_坚持了火爆。餐厅服务人员笑迎顾客，善待来宾，提供及时、准确、周到的服务，同样受到了顾客的欢迎。

一是基础设施建设，二是管理制度建设，三是员工队伍建设。

1、大力开展基础设施建设。、

在市场竞争激烈情况下，去年上半年酒店顺利完成了前厅、二楼餐厅、楼前停车场的扩建和改造。下半年又进行了一楼餐厅的改建，连续施工，工程部同志在\_\_总的直接领导下服从分配，听从调度，也付出了艰辛的劳动。改建一楼火锅城时，正值营销旺季，在总经理办公室协调下，从创意到完成硬件构置、聘请厨师、采购原料到培训服务员，前后10天时间即开张营业，又一次创造了凯瑞速度。目前，酒店基础设施建设累计投资达到1700余万元，经过改造后的\_\_，成为集餐饮、住宿、娱乐为一体的综合型大酒店。

2、逐步完善管理制度建设

为了使\_\_进一步走入规范化轨道，在\_\_总主持下，20xx年9月21日，店委会在\_\_召开扩大会议，制定了《\_\_大酒店五年发展规划纲要》，重新组建了店委会，解决了制度建设的根本问题，纠正了权力大于制度的错误做法，制定了“公平、公正、公开”的“三公”企业管理制度，完成了人事制度，劳动用工、内部机制和工资分配方面的五项改革，形成了八项决议。之后，\_\_老总又召集店委会成员，多次开会讨论研究，制定了《\_\_大酒店\_\_会议决议细则》、《\_\_大酒店有关制度规定》，重新任命了店委会成员以下、领班主管以上管理岗位的人员，并正式以\_\_大酒店一、二、三、四号文件下发。文件对企业的稳定与发展起着关键作用，鼓舞人心，意义重大。今年我们要全面、深入地贯彻执行。

3、断加强员工队伍建设

年终工作总结

**经理年度工作总结及明年工作计划篇七**

大家下午好! 今天我们全体沣盛人在这里欢聚一堂，我非常高兴能够在这个既温馨又祥和的时刻和大家共同回顾过去，展望未来。新春伊始，万象更新。我们告别了忙碌而丰收的

20xx

年，迎来了令人期待的

20xx

年，首先请允许我代表公司向大家拜个早年，恭祝各位：

鸡年吉祥、身体健康、工作顺利、家庭幸福!

回想

20xx

年公司创立之初，公司仅有3—5个人。人手不足，条件不好，环境不良，渠道不通，业务困难，竞争激烈，是当时的一个残酷现实，真是应了“万事开头难”的俗话。但是，正是凭着明确的目标，坚定的信念，彼此的信任，互相的吸引，大家坚持下来了。人手不足，就一人顶俩;条件不好，就创造条件;环境不良，就苦中作乐;渠道不通，就攻坚拓展;业务困难，就踏破铁鞋;竞争激烈，我们就勇于竞争，因为没有竞争的事业是没有前途的事业!融合团队的智慧，公司一步一步的壮大起来，发展至今总计已有100多余人，也锻炼出了一批骨干力量。在这里我郑重承诺：公司永远不会忘记你们以及你们曾经为公司做过的重要贡献，你们将可以得到更多的成果分享!诚然，公司更需要你们作为榜样，带动更多的新生力量，密切融入到公司团队中来，为公司的发展壮大作出新的贡献，创造新的成就!

我们曾经取得的成绩是值得肯定的。但是，我们要重新审视当前的行业环境，国家已着手对房地产行业作新一轮的宏观调控，各种缩紧政策随时可能出台，整个行业都存在较大的不可预测的风险性，由此带来的市场压力将会增大，竞争会更加激烈，市场不容乐观。然而，我们也要看到

中国

房地产行业的巨大潜力和深度市场：国家进一步推动的城镇化改造，以及城镇化过程中个人对住房的需求，决定了商业广场、写字楼、商住房等地产产品的刚性需求;而且，惠州市的市政路桥修建、改建正是方兴未艾，这是一个长期的工程，在未来数十年内都需要持续推动。因此，我们既要在市场的寒冬中感受到危机的存在，也要看透本质透析行业发展的前景，我们更要抓住机会推动促进公司进一步发展壮大!

过去的

20xx

，在公司全员的共同努力下，我们取得了可喜的成绩。我们完成了电器城、百丘田、稔山稔石项目、亚婆角一期合作项目完成了前期81%手续、207道路改造完成工程进度80%。与此同时，我们顺利开展了208、209道路改造工程、天和家园项目、亚婆角二期项目征地工作和空壳山中通·龙源项目前期开发工作，皇庭假日酒店的装修也接近尾声。在过去的一年，我们公司的规章制度得到了进一步的建立与完善，企业文化得到了进一步的塑造，员工的工作理念也得到了进一步的提升;过去一年，公司也涌现出了许多任劳任怨、埋头苦干的好员工，通过共同的努力，使公司赢得了社会各界的认可。我为有你们这样的同事感到骄傲，并为自己能为沣盛这样具有实力、富有朝气、永葆竞争力的公司服务而感到自豪。总而言之，在过去的一年，我们不但取得了新的成绩，也赢得了新的荣耀，这将为我们赢得新的发展打下坚实的基础。

然而，成绩只属于过去。公司要壮大，管理就迫切需要提升，人员的综合素质和业务技能亦同时需要加强，个人应主动提高标准要求，才能顺应公司的长远发展。我们更要审查自己，发现不足，提出问题，并彻底解决问题!

下面，我将谈谈公司目前在经营管理方面主要存在的不足。对此，我

总结

了六个关键词，就是“盲、茫、忙、乱、堵、差”。接下来，我将一一进行解析：

目前公司的组织机构设置已不能适应公司经营发展要求，主要体现在：组织机构不完善，系统划分不明确，部门分工不合理，协同监管不到位，横向沟通不顺畅。具体体现在：

3、部门之间的横向联系不足，有效沟通不畅，各部门之间衔接有待加强，未能有效整合、提高效能，未能形成“合而强、分而精”的理想局面。 以上问题，给我们的工作带来一定的“盲目性”，战略不清晰，目标不明确，结果当然不理想。

4、部门职能分工未能真正遵循有效管理幅度和统一管理的原则，也形成部门职能的交叉，或者是管理幅度过大形成实际上管理不到位。

公司的管理包含很多项业务管理流程，每个流程包含很多环节，每个环节应该建立相应的工作标准，每个标准应该有监督、有考核以纠正偏差，提高执行力，方能达成效果。

而目前公司的流程管理相当薄弱。譬如：工程开发管理流程、工程建设招投标流程、合同管理流程、工程物资采购流程、财务预算控制管理流程、人事招聘管理流程、培训开发管理流程等，要么没有，要么没有贯彻落实执行。流程如水，“道不顺则流不畅”。业务管理流程的不健全，造成了很多工作不明确由谁负责，不清楚各自职责权限，公司的方针政策得不到贯彻落实，甚至无从下手，不知从何做起。总之是管理“混乱”，执行忙乱，结果一片凌乱。流程的不清晰，带来的是执行过程的不顺畅，从而造成执行人的“茫然”不知所措。

流程建设管理的缺失，带来的就是制度建设的不足。因为流程不合理，则很大程度决定了制度无法保障，执行没结果。没有了制度就没有了依据，而这种情况下，即使有了制度也无法落实执行，也等于没有。“无以规矩，不成方圆”，没有制度支撑，那么就会形成“事先没有标准，过程无法控制，结果无法考核”，无法达成有效的管控。

目前，公司有几个项目在同时履行，我了解项目部的工作人员们都比较忙，比较累，而且项目做得还不够顺，烦心事一大堆。当然，这种局面是由内、外综合因素造成的。那么，在无法改变外在环境的情况下，我们只能通过强化内部管理和增加人力来改善提升。

项目管理方面存在的问题，我想各项目部的负责人最清楚。工程技术标准不够明确，技术交底不够清晰，文件传达不够到位;质量标准不够规范，质量要求不够严格，质量管理细节不够精细化;以及施工计划不科学、分工安排不合理、计划执行不落实、进度控制不到位、计划期限无保障;再如工程合同管理不够规范，工程预算不够精确，财务管理不够统一，安全管理不够严格，甲方乙方沟通不够协调顺畅，现场管理比较杂乱等诸多问题，都亟待加强。而且关键的，项目部与公司总部之间的信息沟通比较欠缺或不及时，项目履行进度报告、关键事项计划报批、存在问题及项目部提议的解决

方案

等未能及时上报公司决策层，造成总部对项目情况的信息了解不明或滞后，过程控制不得力，十分不利项目的整体运营，甚至影响到公司的业务计划。

因此，项目管理整体

方案

的计划性、科学性、合理性、可操作性十分关键，否则，“忙”也是瞎忙，白忙，成效不大。

这一段时间，公司根据管理需要，也出台了一些基本的管理制度，有如：考勤管理制度、奖惩管理制度、员工行为规范和会议管理制度等，但总体来说，执行不到位，监督不严格，奖惩激励未落实。如果我们有制度不执行或执行不到位，有执行没监督，有监督没考核，有考核没奖惩约束，那么，执行结果只能是“差”!

财务管理是公司管理的核心内容之一。目前公司的财务预算管理、财务风险管理、财务成本控制、财务审批流程、财务报销制度、公司财务与项目财务的统一管理等都还不完善。

管理的问题，归根结底是沟通的问题。目前我们的内、外部沟通都需要加强。

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。

以上我是对

20xx

年的工作进行的

总结

。相信在新的一年里，公司将会取得更大的发展。

**经理年度工作总结及明年工作计划篇八**

我是xx油漆涂料市场副经理，非常感谢公司领导和同事对我的信任，给我这次汇报一年来工作的机会。今年1月通过竞聘，担任xx油漆市场副经理，一年来在公司领导的信任和同事的关心、帮助下，使我很快的适应了新的工作岗位，完成了从一个普通的工作人员向管理人员过渡的过程。作为分管油漆市场消防保卫及后勤保障工作的副经理，本人积极领导所分管的部门开展工作，努力协调好上下、左右、内外的关系，充分调动员工的工作积极性，努力营造一个既有分工、又有协作，既有纪律、又有情趣的生动活泼的工作局面。现将一年来的工作进行如下汇报：

1、消防安全工作

油漆市场作为重点防火单位，消防工作一直是各项工作中的重中之重，为了保证市场工作万无一失，我带领消防人员开展了以下工作：一是进行全面细致的消防检查。对在检查中发现的消防隐患立即整改，决不估息迁就。二是加强消防安全培训工作。对全体员工及市场业户进行消防知识培训，学习《油漆涂料市场的消防预案》，并掌握灭火器的使用方法，如何报火警及火场逃生常识等。同时我们还组织员工及业户现场观摩市消防局举行的型消防演习，使员工和业户真正从思想上树立起消防安全意识，认识到消防安全重要性。三是与业户签订《消防安全责任》，建立《装修审批验收制度》及《摊位装修管理办法》，设装修审批专管员，在装修材料、用火，用电等事项进行严格的把关，设置消防班的人员在施工现场进行监护，保证了市场防火安全。

2、后勤保障工作

市场的后勤保障工作主要是由供暖、供电、保洁工作组成。供暖工作方面，要求我们的水暖技术人员以及时发现并解决问题为工作原则，对市场的供暖设施进行定期检查，发现问题及时解决，保证了市场水暖设施的正常运行。

供电工作方面，要求员工始终以业户至上为服务宗旨，以供电及时、维修迅速、安全高效为工作原则，保证市场的正常供电。在市场成立初期，用最短时间更换照明设施238个，在确保市场正常供电的同时，变更了照明功率为公司节约了资金，整个作业期间无任何安全事故。在消防设备检查中发现手动报警器未接线形同空设，厅c区、d区电容器柜不工作等，由于我们发现及时，整改到位，排除了多处重隐患，确保了市场设备安全运行。

保洁工作方面，市场内的环境卫生达到了“内外无死角，地面无脚印”的高标准，多次受到了上级领导及外商的表扬。此外，还涌现了保洁员刘惠兰和赵玉琴在打扫厕所工作期间，不怕脏、不怕累为业户从便池捞手机并拒收客户给予金钱，关玲在厅内捡到一块手表等助人为乐等好人好事，至今共收到表扬信三封。她们在工作中不仅受到顾客及业户的高度评价，同时也为市场赢得了荣誉。

3、强化停车场管理工作

针对市场门前机动车乱停乱放的现象，我们投入量人力、物力对停车场进行了全新规划，并派专人进行管理，保证了车辆按位停放，分区停放，有效的解决了机动车辆乱停乱放的现象，使市场的整体形象有了明显的改观。

4、加强员工队伍建设

一是定期召开工作交流会。消防班员工都是刚参加工作、走入社会的年轻人，为了让他们更快的适应集体生活和工作环境，培养他们与人协作的到—/—精神，调动他们的工作热情和积极性，我就经常组织他们召开工作经验交流会，让他们谈工作中的经验、体会以及在工作中、生活中遇到哪些问题无法解决，通过这样的交流会拉近了我和员工之间的距离，让他们对我更加信任与尊敬，也使我们能更好的配合开展各项工作。

二是进一步完善考核制度，加强考核工作力度。为进一步加强考核工作，我们规范了各部门的职能和人员的岗位职责做到上墙公示，量化部门、岗位的工作职能、工作业绩和行为规范，细化了考核内容，如《消防员岗位考核细则》、《电工岗位考核细则》、《水暖工考核细则》、《更夫考核细则》、《保洁员考核细则》、《外围车辆管理员考核细则》，严格了考核标准，实行公平、公开、公证的考核工作，激发员工的工作热情和积极进取性，在工作中树立良好的工作形象。

三是力开展员工培训工作。对员工进行了语言表达能力、社交礼仪、消防安全知识、岗位技能及安全生产的培训，通过一系列的.培训使广员工无论是思想观念还是精神面貌、仪表形象和服务态度等方面都有了很的转变和提高，更加强了员工的团队精神与凝聚力。

5、加强基础建设工作作为新兴的市场，各项基础性工作亟待完善，今年建立了消防档案、消防预案、消防设备设施档案。

1、努力学习，全面提高自身素质。

领导干部岗位不同于普通员工，它要求具备更新的知识和更高的自身素质。为达到这一要求，我十分注重各方面的学习：一是向本学。工作之余，我总要利用一切可利用的时间向本学习，认真阅读《细节决定成败》、《领导艺术》等籍。二是向领导学。在工作上在与上级领导的接触中，我亲身感受了各位领导的人格魅力、领导风范和工作艺术，使我受益匪浅，收获甚丰。三是向同事学。古人说，三人行必有我师。我觉得，身边的每位同事都是我的老师，正是不断地虚心向他们求教，我自身的素质和工作能力才得以不断提高。工作一年来，我个人无论是在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都有了很的进步。

2、加强修养，时刻注意自我约束。

在工作和生活中，我总是以身作则，言行举止都注重约束自己。对各级领导，做到谦虚谨慎，尊重服从；对基层同事，做到严于律己，宽以待人；对社会外界，做到坦荡处事，自重自爱。一句话，努力做到对上不轻漫，对下不张狂，对外不卑不亢，注意用自己的一言一行，维护市场物业管理的整体形象。

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