# 总经理年度工作计划及总结(通用18篇)

来源：网络 作者：独影花开 更新时间：2024-02-20

*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！什么样的计划才是有效的呢？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。总经理年度工作计划及总结篇一日月如梭，看时...*

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！什么样的计划才是有效的呢？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。

**总经理年度工作计划及总结篇一**

日月如梭，看时光飞逝，转眼间20\_\_年已经过去了。回想在这一年里，在总经理和各基层领导的正确领导下,全面落实酒店经营承包方案,以经济建设为中心,强化管理,上下一致,稳步前进,取得了较好的经济效益和社会效益,现将主要工作总结如下:。

能够加强出品的稳定性，注重细节。不断完善自己，使自己能够跟随企业的发展而发展，让自己的人生有一个飞跃：

一.在思想上，我一直就抱着“合作、奉献”的态度，积极向组织靠拢，认真学习、领会上级传达的思想，团结、互助、亲密、友爱同志，盈造和谐团对;尽心做好自己的本职工作。

二.在工作中，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。本年度主要完成了如下工作：

1.在酒店加入戴斯集团的工作中做出了自己应有贡献。

2.在评定优秀厨房的工作中做出了自己贡应有贡献。

3.在本年度中不段推出了新的菜品，如：健将五彩丝、寒江雪鱼片、山椒老胡豆、米椒浸白碗等等。

4.还常常利用自己的休息时间给厨房的学工们讲菜品理论知识和食品雕刻技法等等。

5.还为高档宴会的摆台制作泡沫雕塑，如：人人重庆、人民英雄纪念碑。

6.还不段创作食品雕刻作品：如：凤飞九天、鲤鱼戏水、寿星老人。

三.在生活中，发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事;勤劳简朴的生活，时刻牢记自己的责任和义务，严格要求自己，在任何时候都要起到模范带头作用。

在新的一年中，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，不辜负领导对我的希望，为宾馆现出微薄之力。

**总经理年度工作计划及总结篇二**

20xx年，在集团公司的正确领导及大力支持下，在xx商管公司领导班子的正确指导下，面对激烈的市场竞争之严峻形势，行政部紧紧围绕管理、服务、学习、招聘等工作重点，注重发挥行政部承上启下、联系左右、协调各方的中心枢纽作用，为公司圆满完成年度各项目标任务作出了积极贡献。现将一年来的工作情况汇报如下：

为领导和员工创造一个良好的工作环境是行政部重要工作内容之一。一年来，行政部结合工作实际，认真履行工作职责，加强与其他部门的协调与沟通，使行政部基础管理工作基本实现了规范化，相关工作达到了优质、高效，为公司各项工作的开展创造了良好条件。

如：做到了员工人事档案、培训档案、合同档案、公章管理等工作的清晰明确，严格规范；做到了收、发文件的准确及时，并对领导批示的公文做到了及时处理，从不拖拉；做到了办公耗材管控及办公设备维护、保养、日常行政业务结算和报销等工作的正常有序。成功组织了室外文化拓展、羽毛球比赛、读书征文、管理学、市场营销学培训课、员工健康体检等活动，做到了活动之前有准备，活动过程有指导，活动之后有成果，受到一致好评；行政部在接人待物、人事管理、优化办公环境、保证办公秩序等方面做到了尽职尽责，为公司树立了良好形象，起到了窗口作用。

行政部工作的核心就是搞好“三个服务”，即为领导服务、为员工服务、为广场商户服务。一年来，我们围绕中心工作，在服务工作方面做到了以下三点：

1、变被动为主动。对公司工作的重点、难点和热点问题，力求考虑在前、服务在前。特别是行政部分管的食堂、仓库、采购、车辆、办公耗材管控及办公设备维护、保养等日常工作，工作有计划，落实有措施，完成有记录，做到了积极主动。日常工作及领导交办的临时性事物基本做到了及时处理及时反馈，当日事当日清。在协助配合其他部门工作上也坚持做到了积极热情不越位。

2、在工作计划中，每月都突出1-2个“重点”工作。做到工作有重点有创新，改变行政部工作等待领导来安排的习惯。

3、在创新与工作作风上有所突破。在工作思路、工作方法等方面不断改进和创新，适应公司发展的需要，做到工作有新举措，推动行政部工作不断上水平、上台阶。切实转变行政部服务作风，提高办事效率，增强服务意识和奉献精神。

行政部人员要具备很强的工作能力和保持行政部高效运转，就必须为切实履行好自身职责及时“充电”，做到基本知识笃学、本职业务知识深学、修身知识勤学、急需知识先学，不断补充各等方面的知识和深入钻研行政部业务知识。一年来，我部从加强自身学习入手，认真学习了公司业务流程、集团制度等业务内容，切实加强了理论、业务学习的自觉性，形成了良好的学习氛围。

1、狠抓员工礼仪行为规范、办公环境办公秩序的监察工作。

严格按照公司要求，在公司员工行为规范和办公环境等员工自律方面加大了监督检查力度，不定期对员工行为礼仪、办公区域清洁卫生进行抽查，营造了良好的办公环境和秩序。

2、培训工作：为了能切实提高员工素质，以更好地适应市场竞争，我部积极配合公司把优化人员结构和提高员工素质与企业发展目标紧密结合。在“学习培训月”活动中，成功举办了管理学、营销学等近60课时的培训课，并把培训工作的规划纳入部门整体的工作计划之中，大力加强对员工政治理论和专业技能等方面的培训。

3、人力资源管理工作:根据各部门的人员需求，在确保人员编制完全控制在标准编制内，本着网上搜、报纸上招、内部推荐等方法，协助部门完成人员招聘工作。对于新员工，定期与其面谈，发现问题随时沟通，深入的了解，帮助他解决思想上的难题，通过制度培训、企业文化的培训等等手段，让员工喜欢公司的文化、了解企业的发展前景、设计员工的职业发展规划。通过考核，肯定优点，更不保留的指出欠失，使员工在企业中顺利的渡过实习期。完成公司人事档案信息的建立完善、公司员工劳动报酬的监督发放、公司人员进出的人事管理等工作；并按时完成员工月考勤记录、月工资报表的上报工作。

过去的一年，在公司领导的重视和指导下，得到了各部门的大力协助下，行政部取得了一定的成绩。尽管我们取得了一定成绩但仍存在着很多不足之处，主要表现在以下几个方面：

一是由于行政部工作常常事无巨细，每项工作我们主观上都希望能完成得，但由于能力有限，不能把每件事情都做到尽善尽美。

二是对公司各部门有些工作了解得不够深入，对存在的问题掌握真实情况不够全面，从而对领导决策应起到的参谋助手作用发挥不够。

三是抓制度落实不够，由于公司事物繁杂，基本检查不到位，因而存在一定的重制度建设，轻制度落实现象。

四是对公司的宣传力度有待加强，加大对内对外的宣传力度，成立宣传小组，保障月刊和网站的上稿率。五是对公司其他专业业务学习抓得不够。这些都需要我们在今后的工作中切实加以解决。

20xx年即将过去，新的一年将要到来。在新的一年里，我们将继续围绕公司中心工作，克服缺点，改进方法；深入调研，掌握实情；加强管理，改进服务；大胆探索行政部工作新思路、新方法，促使行政部工作再上一个新台阶，为公司的健康快速发展作出更大的贡献！

下面根据本年度工作情况与存在不足，结合目前公司发展状况和今后趋势，行政部计划从下几个方面开展20xx年度的工作：

1、努力提高行政办公室人员的综合素质，加强理论学习、业务学习，强化服务与管理意识，制定相应的考核管理制度，明确分工，充分调动工作积极性，使公司后勤服务管理工作再上新台阶。

2、完成公司各部门各职位的工作分析，为人才招募与绩效考核提供科学依据；

3、作好员工日常工作信息的采集，完成日常行政招聘与配置；

4、充分考虑员工福利，做好员工激励工作，做好员工职业生涯规划，培养雇员主人翁精神和献身精神，增强企业凝聚力。

**总经理年度工作计划及总结篇三**

1、餐厅内部管理方面：

(1).参与制定合理的餐厅年度营业目标，并带领餐厅全体员工积极完成经营指标。

(2).根据市场情况和不同时期的需要，与厨师长共同商讨并制定餐饮促销计划，并在实施过程中收集客人反馈意见加以改进。

(3).制定员工岗位职责和服务标准程序，督促、检查餐厅管理人员和员工按服务标准对客服务，不断提高服务质量和工作效率。

(4).抓好员工队伍建设，掌握员工思想动向，通过对员工进行评估、考核，为优秀员工提供晋升和加薪机会。

(5).安排专人负责制定员工培训计划，并组织员工参与各项培训活动，不断提高员工服务技能、技巧以及服务质量，提高工作效率。

(6).至少每月召开一次餐厅全体员工大会，分析、通报餐厅每月营运指标、收支情况，解决目前存在的问题;听取员工对餐厅内部管理和对外销售的意见及建议，让员工广泛参与餐厅的管理工作。

(7).与厨房密切配合，检查菜品出菜质量，并及时反馈客人意见，改进菜品质量，满足客人需要。

(8).建立餐厅物资管理制度，加强餐厅食品原料、物品的管理，以及食品原料、物品的领取和保管，检查前厅及厨房的食品、原料成本是否过高，确保各项成本的转进、转出得到体现，合理利用水、电等资源，减少浪费，降低费用，增加盈利。

(9).抓好餐厅卫生工作和安全工作，定期检查餐厅清洁卫生，清洁整理餐厅各个区域，为客人提供舒适、优质的用餐环境。

2、营销方面：

(1).利用各种渠道大力宣传，增加餐厅在本地的知明度，树立良好形象，打造实力品牌，深入市场。

(2).征求客人意见，处理客人投诉，最大程度满足客人要求。

(3)、企业能否长远，在于文化的鉴赏和传承，牢牢抓住企业餐饮文化，从餐厅的装修装饰风格和高质量餐品，以及热情温馨的服务，最大程度的展现我餐厅的文化主题和内涵，使餐厅具有无限的生命力。

3、经营战略：

一，市场分析。

(1)地理位置。

我餐厅地理位置良好，地处南阳市北大门，人流量大，客户群比较复杂，餐饮消费以商务客人宴请和周边公司宴请为主，高档客户群体为辅。与此同时，放眼周边，西面有同样是四星的金凯悦酒店，大浪淘沙洗浴中心，鼓浪屿洗浴中心等高档消费场所，东面五星级有建业假日酒店，金阳光酒店，中州国际酒店，中泰豪生酒店，但是能和我们酒店中餐厅形成竞争力的只有金凯悦中餐厅，假日酒店，豪生酒店。但是虽然假日，金阳光，豪生靠近体育中心和政府行政区，在农运会期间虽然地理位置得天独偶，近水楼台，能打响餐饮业的第一枪，但是农运会后怎么办?地理位置偏远，远离市区，餐饮氛围不够浓厚，自然带动不了消费者的消费欲望。我们酒店要厚积薄发，要以中餐餐饮为酒店特色，从而占到酒店的营业收入总额的15%-20%。

(2)消费情况分析。

(1).我们要在全方位经营的同时，推出自己的特色，根据南阳的地方特色，开发属于南阳的精品菜肴，并根据南阳人的口味，改良传统豫菜，适当引进高档粤菜作为自己的重型武器为自己的餐饮行业打出市场，另外结合当地的鸭河水库，开发出属于自己的河鲜餐桌，通过卖精品河鲜菜肴，从而赚取人气和口碑，从而占领餐饮消费市场份额。

(2).结合市场的休闲特点，适当增加休闲娱乐设置。中餐厅不是一个纯粹的餐饮场所，在客人用餐过后，我们可以提供给客人相应的服务娱乐项目，比如棋牌室等设施作为餐厅的另一项收入。具体操作情况还要看酒店的安排。

(3).在保证发展和盈利的同时，我们加强奋斗，拓展规模，增加餐位和酒店用品的档次，提供给客人更好的酒店产品，创造给客人五星级的用餐体验。

二、员工培训。

培训的目的就是通过对员工在心、声、仪、礼、形,专业知识和业务技能等方面的训练，提高员工的职业素质，提高餐厅企业的的管理水平与服务质量，从而实现餐厅经营管理的目标。因此针对新老员工，应该依次从以下几方面进行培训：

1、餐厅基础知识培训。

包括餐厅的创建背景、地理位置、建筑风格、经营理念、经营特色、客源状况、组织机构、规章制度、饭店产品知识等内容，使新员工对自己将要进人的“家”有一全面的认识和了解，老员工加强自己工作质量，照顾和帮助新员工。

2、餐厅礼节礼貌培训。

包括严格的仪容、仪表、仪态、表情、眼神、语言、动作等方面的要求以及如何尊重客人的宗教信仰、风俗习惯。所有员工上岗前必须经过礼节礼貌知识的培训，掌握餐厅对从业者在上述方面的要求，以便在日后的工作服务中时时、处处体现出对客人的尊重，满足客人要求。

3、餐厅意识培训。

意识决定人的行为，行为养成习惯。因此在培训员工时还必须培养他们的饭店意识，如服务意识、角色意识、质量意识、团队意识、服从意识等。简单地讲，所谓服务意识就是“宾客意识”，即员工要做到心里有宾客、眼里有宾客，时时刻刻为客人着想，最大化满足客人需求。角色意识就是指员工要明白自己在不同时间、场合所扮演的“角色”及这一角色赋予的特定要求。质量意识就是要员工明确餐厅服务质量的要求，了解餐厅服务的特点，树立起“零缺点”、“一次就要把工作做好”的决心。为宾客服务是餐厅工作人员的真正的全部的工作内容，虽然餐厅划分为很多不同的部门和不同的岗位，其工作职责基本都不相同，但他们有一共同的目的：一切为了客人。因此员工要服从工作的需要，服从客人的需要，培养团队意识，做到“分工不分家”。

4、业务培训。

新员工业务培训可以从知识、技能等方面进行。知识以够用准则，不宜过多过深，目的是为了帮助新员工上岗后能顺利开展工作;技能则侧重本岗位的具体操作规程，尽量使员工掌握必要的服务技巧。另外应对员工进行基本应急能力的培训，以提高他们应对突发问题的能力。餐厅产品具有生产、消费同步性的特点，服务的实施者及服务的受众都是人，人是形形色色多种多样的，因此餐厅服务具有较强的随机性，难免会发生各种无法预料的问题，餐厅员工必须具备一定的应变能力。如遇到客人投诉时，能以正确的观念认真对待，并能按科学的程序、较为妥善的方法进行处理;对餐厅的安全管理工作有一定的认识，简单掌握常用安全设施的使用方法，遇到紧急情况能妥善、有效地进行处理，能尽量将损失减少到最低程度。

三,成本控制。

1，成本控制的意义。

任何行业的盈利不是一味的赚取，不是看所谓的营业报表上表面的数字，空有高额的营业收入却没有盈利，这就是问题的所在。如何赚钱，营业额减去成本和开支，就是盈利。如何盈利最大化，那就是各项成本的控制，成本最低化，才能利润最大化，从而才能给中餐厅和酒店盈利。

2，成本控制的作用。

成本控制的意图很明显，通过对人财物的合理利用的安排，从而降低营运成本，才能达到控制的效果，从而盈利。

3，如何做到成本控制。

(1)人力成本。

餐饮部的员工一般来自本市居民为主，外地乡镇居民。餐厅员工的构建除了正式员工之外，我们还要聘请一些校园暑期工和勤杂工作为支援力量，劳动成本低廉，劳动市场大，从而降低劳动成本。另外还有对员工的排班方面也能降低人力成本，结合自身的生意情况，中餐的营业时间特点，客流量和上客率，根据用餐高峰可以多安排员工上班，低峰期就安排员工休息，具体情况届时做排班。

(2)硬件设施成本。

中餐厅采购是个很大一笔财务支出，也是每月营收报表的一个重要构成。虽然采购是一次性的，但是这里面会有消耗和破损。每月的消耗和损耗要算计在内。这就需要酒店财产的破损控制做到最低。小到一盒火柴使用，大到一张桌子的采买和一块钢化玻璃转心的日常维护，都能省出一大笔钱。

(3)水电成本。

中餐厅是酒店水电损耗的一大项。每天的灯光的日常照亮管理，餐盘的正常洗刷，和瓜果蔬菜的清洁都需要做到标准化，但是标准化都是靠员工来操作和保障的。这就需要员工在日常工作时候总结经验，如何节电节水，形成自己的一套工作方案，再不断的对比方案，从而形成最佳的操作规范，再把操作规范落实每一个岗位的员工，形成制度，严格遵守。遵守的员工我们可以给予奖励，违反制度的员工和岗位负责人我们要严厉处罚并整改。21世纪，全球提倡环保。餐饮行业也是把环保作为餐饮的管理特色。节水节电势在必行，也是绿色成本控制的关键。

(4)菜品成本。

中餐厅如何做得好?服务很关键，菜品更是关键。再好的服务，没有高档次的菜肴也是白搭。但是做好了高档菜肴，原料成本太贵也是令所有中餐厅老板头疼的事情。这就需要我们一方面酒店采购部门的配合，中餐厅经理和厨师长的良好沟通。把关进货渠道，货比三家，先拿到最低的市场价格，再把最好的供货商作为长期伙伴来培养，这杨才能经常拿到性价比较高的食材，从而做出高档菜肴，满足现代化的饮食需要。另一方面，，需要经常走出去考察材料市场，比如南召的山区，伏牛山山区，鸭河口水库，光是这两个山区和水库就能为南阳的餐桌上提供营养价值极高却又成本低廉的食材，从而做出特色菜肴，吸引客户，增加营业额。

三、经理职务。

1、巡视。

2、监督检查。

通过询问、会议和现场检查的方法，了解各项经营业务的落实情况，处理各种突发的事件，避免事故的发生。

3、汇报。

出席相关例会和有关业务会议，报告餐饮部各项工作的实施、进展情况及上级领导出面解决和协调的问题，随时向上级汇报重大突发事件。

4、主持会议。

传达总经理例会上有关餐饮部门的指示，布置落实具体实施办法，检查当日接待计划的落实，布置明后天的工作计划，营业情况和改进措施，听取汇报，进行内部协调，检查总结上次例会布置得工作的实施情况。

5、沟通。

与相关的各业务部门职能部门沟通，与社会各界沟通相关事宜，与下属沟通，交流思想，互通信息，建立感情，处理好人际关系。

6、计划。

制定餐饮部各部门的目标与计划，拟定日常工作程序，日常推销促销计划和特别推销促销计划，编制原料物品物资的采购计划，菜单更新和精选计划，职工培训计划。

点击下页进入更多精彩内容。

**总经理年度工作计划及总结篇四**

在公司领导的正确领导和大力支持下，我们兴中木业公司面对日益激烈的市场竞争形势，求发展，讲执行，抓落实，公司全体员工团结一致，奋力拼搏，较好地完成了年初公司下达的各项任务。现将本年度的工作情况作如下总结。

一、各项经济指标完成情况。

1、销售额：全年实现销售额2334。7万元，比计划完成的2160万元增加了174。7万元，增长率为8%，其中外埠市场销售额1190。6万元，比计划完成的1100万元增加90。6万元，增长率为8。2%。

2、利润：全年实现利润180万元，比计划完成的148万元增加了32万元，其中外埠市场实现利润46万元。

3、利润指标分析：销售价格随市场波动频繁，原材料价格有所上涨，20\_\_年木材价格每方比去年同期平均增长120。5元，全年用量为6504立方，成本增加51万元，影响了利润的增长。

二、加大销售力度，力求扩大市场。

年初我们就制定了\_\_年工作计划和细化指标，在经营工作中强化销售人员服务意识，为客户提供人性化服务，定点定人服务老客户和开发新市场，取得了良好效果。

(一)内埠市场。

在保证质量的前提下，为客户提供更人性化的服务，客户满意度明显提高，增强了客户的忠诚度，为企业稳定发展奠定了良好基础。

(1)以高质量、低价格、优服务，稳定了政府机关、各企业及其它中小客户。

(2)继续走联合之路，利用我们在规模上的优势为其他小型木器厂加工板材，以达到互利互惠。

(3)积极开拓市场，开发了本县六大机焦企业为新用户，扩大了销售范围。

(二)外埠市场。

兴中木业公司的外埠市场的开发工作取得进一步发展，市场需求量增大，新推出的系列新产品成功运作。高质量的产品，优质的服务为我们赢得了良好的企业信誉，对这些周边地区产生一定的影响力。

三、车间内部管理。

作为销售工作的坚强后盾，车间内部从各个角度，强化了内部管理：

(1)规范生产管理。

车间领导小组响应厂部号召，实行\"定岗\"\"定员\"\"定编\"，强化了定额管理，并为推行定额、定员管理做了三项准备：一是对车间各班组、各工序进行了摸底，测算。二是带领职工\"走出去，请进来\"，学习同行业先进生产管理经验。三是根据自身情况借鉴试行。并根据厂部定岗定员号召，实行减员增效，将6名职工调往人才流动中心，对在职职工有很大触动，为车间进一步强化管理，提高生产效率打下坚实的基础。

在生产经营过程中，我们注重产品质量的稳步提高，取得了较好成效。1999年5月20、21号两天顺利通过了iso9001质量认证中心第二次复审。通过认证工作，有效的控制了产品质量，使得生产质量管理工作更加系统，基本上实现了全年无重大质量事故。

(3)环境建设。

根据木器生产的行业标准，严格执行公司及下设科室的环境建设行为准则规范要求，注重人文素质培养，通过板报、会议、宣传小册子等形式教育职工，提高职工的自身素养，使职工伴随着创建学习型企业的步伐一起成长，营造了整洁文明、高效生产的工作氛围。

(4)安全、文明生产。

车间始终把安全生产放在首位，经常对职工进行安全教育。在\"生产安全月\"充分利用板报、安全生产知识答卷、张挂横幅标语等宣传形式，使《安全生产法》《交通安全法》深入职工。为了强化安全文明生产，我们制定了兴中木业公司安全生产应急预案，补充完善安全操作规程，对职工坚持每天的班前、班后会教育，取得较好效果，实现了全年无重大安全责任事故。

(5)设备改造和引进。

在全体技术人员的努力下，完成新生产机组的安装和旧机组的改造工作，在公司领导的大力支持下，积极引进质量检测设备，使原材料采购和成品检验得到有效控制，为产品质量的稳步提高提供了保证。

四、做好职工的思想工作，增强干部职工的凝聚力。

1998年我们及时传达公司的会议精神和下达文件，积极做好宣传工作，使职工充分了解企业发展动态，与企业相互融合，达到共同发展。我们还积极参加了厂部和工会组织的各项活动，如职工大会、庆\"三。八\"妇女节拔河比赛、篮球比赛和乒乓球比赛等活动，通过这些活动培养了职工高度的集体荣誉感，使企业职工形成一股强大的合力，有效的推动了企业发展。

五、存在问题和不足。

(1)由于历史原因，职工的市场竞争意识不强，缺乏危机感。

(2)职工队伍基本稳定，但生产效率相对低下，职工潜能需进一步挖掘。在\_\_年我们将继续加强职工队伍建设，通过思想教育与技能培训等方式，强化职工的整体素质，以解决现存问题。

(3)产品质量还存在不稳定的情况，对产品的检测手段及方式还有待于进一步加强。

\_\_年是成功的一年，奋斗的一年，也是经验与教训并学的一年，在这一年里，市场有压力、有阻力，但我们通过全体干部职工的共同努力，依然取得了较好的成绩。\_\_年我们会一如既往的努力，为\_\_木业公司的繁荣兴旺做出不懈的努力。

**总经理年度工作计划及总结篇五**

同志们，xx年将是xx建设的关键一年，同时物流中心建设也将启动。因此，要紧紧围绕“一个中心，两个基本点”，把项目部的工作推向更高的水平。xx的工作主线是:

在xx，项目部任重道远，而xx水利工程的建设直接关系到公司的社会效益和经济效益，所以全体员工一定要以高昂的斗志和顽强的斗志投入到工程建设中，发扬公司倡导的责任心、创新精神和优秀的企业文化，为公司做出更多的贡献。专注于工程建设，最重要的是专注于防波堤建设，这是核心。防波堤的修建主要是石头的来源。目前，石材的`来源是工程建设的重中之重和瓶颈。因此，我们必须共同努力，充分发挥当地人的优势，积极探索石材的来源，尽快解决这个问题；其次，做好疏浚工程和码头建设。疏浚工程的进度直接影响土地复垦和物流中心的建设，码头工程的建设是整个水利建设的标志，意味着水利工程的基本规模；然后，抓好南北护岸的建设。护岸工程的顺利完成，意味着水利工程建设进入了最后阶段。因此，我们必须采取快节奏、高效率的工作方式，务实的工作态度，注重工程建设的整体推进，做好水利工程建设，实现优质、高效、安全、低耗的目标。

水利工程建设的目的是建设物流项目，物流是公司的主要目标之一。我们一定要牢固树立这样一个理念，就是物流项目尽快完成，公司就尽快形成社会效益和经济效益；一定要有紧迫感和危机感，一定要按照公司的整体思路，全面做好物流项目的启动工作；我们必须努力实现公司在物流项目建设上的时间节点。具体时间节点为:xx年第一季度，必须完成物流项目设计单位的比选和投标；第二节施工图设计任务应完成；第三节地面建筑施工必须完成施工图审查和监理单位招标工作；第四季度，项目全面启动。

xx年，项目部将根据实际情况从xx年吸取一些教训，陆续完善、补充和制定各项规章制度，规范我们的言行，确保各项任务的落实。项目部全体员工一定要牢记，团结是做任何事情的保证，一定要明白分裂思想的危害性。我们是一家人，不管是本地人还是外地人，所以请大家不要在背后议论，求满责，不要斤斤计较。这里需要强调的是，项目部每个员工所做的工作都是按照我的指示进行的。如果有缺点，要多提醒，互相包容，胸怀宽广，不做。在这里，我也想给大家送上一句话，希望员工们能体会到一些人生哲理，那就是用手把绿植放满田野，低头看天上的水，保持身心宁静才是正道，退一步才是正途。

同志们，人面临的困难是如何战胜自己，把握自己。明年我们面临的问题是项目建设会逐步全面进行，项目部工作量越来越大，同时各种诱惑也越来越大。在酒和绿光的诱惑下，如何战胜自己，把握自己，值得深思。我们要有底线，要有良心。千万不要把公司的利益换成个人资本，尤其是那些管钱管权管工程管人的。这四种人尤其如此。项目部千万不要有项目启动了，人员却掉了的想法。不要有天高皇帝远，猫被关在牛棚里的想法。近年来，报纸、新闻媒体等。我已经揭露了许多因滥用权力谋取私利而走向毁灭的事情，所以我希望每个人都注意这一点，并保持警惕。为了防止“落马”事件的发生，除了建立完善的监管机制外，加强自身修养，多学习，提高免疫力也很重要。这里要说明的是，监督机制只是一个措施，对于有健康意识的人来说没有意义。因此，区分单独执行任务和必要的监督至关重要。

同志们，只要我们团结起来，向前看，永远专注于公司的事业，提高我们的责任感和紧迫感，我相信没有任何困难能阻止我们的进步。新年快到了，借此机会向你早年致敬，祝你身体健康，新年快乐，家庭幸福！同时，请向您的家人转达我的问候！谢谢大家！

不要说苦，不要说累，对于一个刚离校的年轻人来说，这是难能可贵的；还有x x同志，大家都知道，目前项目部财务没有账号，她既是出纳又是会计，财务工作点完善，工作原则强；此外，每当我们吃美味的食物时，我们总是想起黄小梅同志，他起得很早，为了让每个人都能吃到美味的食物，他对黑暗很贪婪。没有节假日和休息日，她让每个人的厨房和餐厅保持干净整洁，她的默默奉献精神感动了每个员工。这里还值得一提的是地磅、司机、保安同志，忠于职守，坚守岗位，为项目部的正常工作待命。安保人员没日没夜的风里来，在雨中执勤站岗，和我们分不开。为了公司的土地不可侵犯，为了一方的安全，他们做出了不懈的努力。

今年，在公司的领导下，在公司各部门的通力合作下，在项目部全体员工的努力下，项目部理清了思路，正确理解了公司的总体部署和要求，认真工作，确保了项目部各项工作的落实。

**总经理年度工作计划及总结篇六**

20\_\_年在正确领导及各部门大力协作下，在超市领导班子的正确指导下，总经办服从超市领导的指导与安排，着重围绕行政事务管理、人力资源管理、办公室管理等三项工作重点，注重发挥总经办以人为本的管理，承上启下、联系左右、协调各方。为超市圆满完成年度各项目标任务作出了积极的贡献。现将一年以来的工作情况及\_\_年度工作情况总结计划如下：

一、协调沟通、管理监督工作。

我超市总经办主要有三项职能，一是公关、协调的办公室管理职能，二是人力资源管理工作职能，三是行政事务管理工作职能，具体为：第一项大的工作办公室的工作：律师协调与官司处理工作、超市领导文秘服务工作、对外各种政府补贴信息的收集整理与协调和处理工作、超市文件的发放及存档工作;部门与部门之间的沟通协调处理工作，从而使超市的战略成为战术，工作承上启下，攘外安内;第二项大的工作是：要全面做好人力资源管理工作，对超市的招聘配置、薪酬管理、培训开发、人力资源规划、绩效考核、劳动关系、档案管理、综合制度的建立健全等全面落实及把好关，让超市业务高效地跳动起来，让超市的每个细胞兴奋起来;第三项大的工作是：做好行政事务管理工作，对超市的保卫安全、消防安全、环境卫生、后勤、食堂、卫生、办公用品采购、住宿楼卫生管理、修理、车辆的调度管理等做好服务工作。

1、加强基础管理，创造良好工作环境。

为领导和员工创造一个良好的工作环境是总经办重要工作内容之一。一年来，总经办结合工作实际，认真履行工作职责，加强与其他部门的协调与沟通，使总经办基础管理工作基本实现了规范化，相关工作基本实现了优质、高效的完成，为超市各项工作的开展创造了良好条件。

如：基本做到了员工人事档案、培训档案、会议纪要、部门档案、其它档案等的清晰明确，重要文件全部归入档案室，严格规范管理;积极配合领导及时的收、发文件，以保证准确及时，并对领导的批示做到了及时处理，从不拖拉;做到了办公耗材管控及办公设备维护、保养、日常行政业务结算和报销等工作的正常有序;成功组织了中秋庆祝活动、三八妇女节活动等;在接人待物、人事管理、优化办公环境、保证办公秩序等方面做到了尽职尽责;为超市树立了良好形象，起到了窗口作用;为超市各部门后勤服务更是尽心尽职。

2、加强服务，树立良好的工作氛围。

总经办工作的核心就是搞好“三个服务”，即为领导服务、为员工服务、为广大客户服务。一年来，我们围绕三个服务的核心工作，在服务工作方面做到了以下三点：

2.1变被动为主动。

对超市工作的重点、难点和热点问题，力求考虑在前、服务在前。特别是总经办分管的食堂、住宿楼、办公用品的采购申请、车辆的调度管理、办公耗材管控及办公设备维护、保养、护卫安全、超市环境安全、消防安全等日常工作。工作有计划，落实有措施，完成有记录，做到了积极主动。日常工作及领导交办的临时性事务基本做到了及时处理及时反馈，当日事当日清。在协助配合其他部门工作上也坚持做到了积极热情不越位，配合其它各部门，特别是生产部门做好生产工作的同时做好员工的服务工作。

2.2突出重点，紧抓落实。

在工作计划中，每周都突出1-2个“重点”工作,每周均有周例会对工作进行安排布置，做到工作有重点、有创新、有计划。

2.3在创新与工作作风上有所突破。

在工作思路、工作方法等方面不断改进和创新，将不适合的流程进行变更、调整，以适应超市发展的需要，做到工作有新举措、新方法，灵活度。从而推动总经办工作不断上水平、上台阶。切实转变总经办服务作风，提高办事效率，增强服务意识和奉献精神。

3、加强学习，形成良好的学习氛围。

总经办人员要具备很强的工作能力和保持总经办高效运转，就必须为切实履行好自身职责及时“充电”，做到基本知识笃学、本职业务知识深学、修身知识勤学、急需知识先学，不断补充各方面的知识和深入钻研总经办业务知识。一年来，首先从基础入手，部门已经有2人正在接受行政管理管理师二级学习，同时派出了多人次进行了统计、保险知识等的相关学习。本部从加强自身学习入手，认真学习了超市业务流程、规章制度等，切实加强了理论、业务学习的自觉性，形成了良好的学习氛围。

4、认真履行职责。

总经办的工作内容决定了它的工作特点就是繁、杂、多。而且随时有新的工作任务出现，因此必须保证思路清晰，方能使各项工作有条不紊地顺利开展，圆满完成任务，且不落掉一件。

这就必须要求我们要全面做好本职工作，认真履行到位。因此，为了提升我办的员工执行力，我办首先确立了护卫队绩效考核制度，以保证工作的有效性、积极性、全面提升执行力，认真履行职责。吸取领导的批评，认真执行，狠抓员工礼仪行为规范、办公环境办公秩序的监察工作。严格按照超市要求，在超市员工行为规范和办公环境等员工自律方面加大了监督检查力度，不定期对员工行为礼仪、规章规范、宿舍清洁卫生等进行抽查，营造了良好的办公环境和秩序。\_\_年度超市还未发现一起由于护卫队引发的偷盗和打架斗殴事件。

5、超市补贴申请。

总经办作为超市的中枢，所有的外来的包括管委会、经济局、发展服务局、科技局等部门的会务、通知、要求、事项、需配合事宜都需我办进行沟通、配合、处理。本年度我办在财务部、总工办、生产技术部的协助配合下申请了几项补贴。第一：申请了重大项目贷款贴息，园区共计仅批准了8家，共计申请到48万元贴息费用;第二：申请了重大项目计划申请项目款项，园区总计仅拨款100万元，我超市经过多方努力申请到10万元;第三：申请了税款返款，经过我办的努力，园区总计批准了5家，其中就包含我超市在内，共计返款34万元。以上三项合计为超市申请到92万元整。

二、其它工作。

完成了本年度外商投资企业联合年检工作，包括工商、税务、外汇、商务、统计等相关部门的年检、年审工作，办理了外资到位的工商、税务、外资等企业的变更手续和外资验收后的相关手续的办理。按规定及时办理了劳动年审、工资总额申报工作;建立员工工资电子档，按要求及时填报人事工资、用工等各类年报、季报和月报统计工作上报统计局、经济局、科技局、发展服务局等部门;提交了优秀党支部和优秀工会申请文件;协助业务部印制了宣传画册、资质资料等。

三、新年展望和目标。

新的一年，意味着新的起点、新的机遇、新的挑战。\_\_年，我希望各部门要认真总结经验，戒骄戒躁努力工作，力争取得更大的工作成绩。从小事抓起，从服务抓起，进一步强化内务管理和后勤服务，为整体推进公司的发展提供基础性服务，为公司年度整体工作目标的实现发挥行政应有的作用。

**总经理年度工作计划及总结篇七**

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。如出现未完成时应及时找出原因并改正!

7)客户管理。

就是对一开发的客户如何进行服务和怎样促使他们提高销售或购买;对潜在客户怎样进行跟进。

总结:根据我以往的销售过程中遇到的一些问题，约好的客户突然改变行程，毁约,使计划好的行程被打乱，不能完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费.我希望领导能多注意这方面的工作!

之前我从未从事过这方面的工作.不知这分计划可否有用.还望领导给予指导!我坚信在自身的努力和公司的培训以及在工作的磨练下自己在这方面一定会有所成就!

**总经理年度工作计划及总结篇八**

现将\_\_年的工作总结如下：

(一)、销售部办公室的日常工作：

作为\_\_公司的总经理,我深知岗位的重工性,也能增强我个人的交际能力。销售总经理是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽,把握市场最新购机用户资料的收集,为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、银行按揭合同的签署及所需的资料,用户的回款进度、用户逾期欠款额、售车数量等等都是一些有益的决策文件,面对这些繁琐的日常事务,要有头有尾,自我增强协调工作意识,这半年来基本上做到了事事有着落。

(二)、分期买卖合同、银行按揭合同的签署情况：

在签署分期分期买卖合同时,对于我来说可以说是游刃有余。但是在填写的数据和内容同时,要慎之又慎,我们都知道合同具有法律效力,一旦数据和内容出现错误,将会给公司带来巨大的损失,在搜集用户资料时也比较简单(包括：户口本、结婚证、身份证等证件)。?在签署银行按揭合同时,现在还比较生疏,因为银行按揭刚刚开通,银行按揭和分期买卖合同同样,在填写的数据和内容同时,要慎之又慎,按揭合同更具有法律效力。但在办理银行按揭的过程当中,购机用户的按揭贷款资料是一个重工的组成部分,公证处公证、银行贷款资料、福田公司存档、我公司存档资料。这些程序是很重要的,如果不公证?银行不给贷款。这些环节是紧紧相扣的,是必不可少的一部分。我公司在存留有户档案时,我们取公证处、银行、福田三方的精华,我们在办理银行按揭贷款方面还存在一定的漏洞,我相信随着银行按揭贷款的逐步深入,我将做得更好、更完善!(我建议组织一次关于银行按揭贷款的培训,这是我个人的想法。)。

(三)、及时了解用户回款额和逾期欠款额的情况：

作为\_\_公司的总经理,我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作,主要内容是针对逾期欠款用户,用户的还款进度是否及时,关系到公司的资金周转以及公司的经济效益,我们要及时了解购机用户的工程进度,从而加大催款力度,以免给公司造成不必要的损失,在提报《顾客到期应收账款明细表》是,要做到及时、准确,让公司根据此表针对不同的顾客做出相应的对策,这样才能控制风险。

(四)、今后努力的方向：

从事汽车行业以来,本人爱岗敬业、创造性地开展工作,虽然取得了成绩,但也存在一些问题和不足。主要是表现在：第一,银行按揭贷款这方面有些不协调,也许是刚刚接触这方面的业务;第二,加强自身的学习,拓展知识面,努力学习工程机械专业知识,对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数;第三,要做到实事求是,上情下达!

在以后的工作当中,我会扬长避短,做一名称职的带好头的总经理,与企业共成长!

我所从事的汽车销售这个行业已有一段时间，因在之前没有接触过此行业在工作中便遇到了种种困难，但我没有气馁，向同事探讨。于是，也完成了一定的业绩。今年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上，本着“多沟通、多协调、积极主动、创造性地开展工作”的指导思想，确立工作目标，全面开展20\_\_年度的工作。现制定工作销售工作计划如下:。

一：对于老顾客，和固定顾客，要经常保持联系，维系好关系也是20\_\_年工作计划的重点。在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请顾客，好稳定与顾客关系。

二：在拥有老顾客的同时还要不断从各种媒体获得更多顾客信息。

三：要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四：今年对自己有以下要求。

1：每月要增加1个以上的新顾客，还要有到个潜在顾客。

2：一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3：见顾客之前要多了解顾客的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个顾客。

4：对顾客不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的顾客。在有些问题上你和顾客是一直的。

5：要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6：对所有顾客的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给顾客一好印象，为公司树立更好的形象。

7：顾客遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让顾客相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8：自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9：和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10：为了今年的销售任务我要努力完成\_\_\_\_\_\_\_\_台的任务额，为公司创造更多利润。

以上就是我的年度的工作汇报和工作计划，工作中不管再遇到何种困难，我向有经验的同事学习，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

**总经理年度工作计划及总结篇九**

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，为此需要好好地写一份计划了。好的计划都具备一些什么特点呢？以下是小编帮大家整理的总经理年度工作计划书，希望能够帮助到大家。

同志们，xx年将是建设的关键一年，同时也是物流中心建设将开始启动建设的关键年，所以我们要紧紧围绕“一个中心，两个基本点”来开展工作，使项目部工作更上一个台阶，xx年的工作主线是：

xx年项目部任重道远，水工项目的建设直接关系到公司社会效益和经济效益，所以全体员工必须要以高昂的斗志，顽强拼搏的精神投入到工程建设之中，发扬公司倡导的责任、创新、卓越的企业文化，为公司出谋献策多作贡献。以工程建设为中心，首要的是要以防波堤建设为中心，这是核心。而防波堤建设主要就是石料的来源，当前石料来源就是当务之急，是工程建设的瓶颈，所以我们要群策群力，要发挥当地人的优势，积极探寻石料源地，尽快解决这一难题；其次是抓好疏浚工程和码头建设。疏浚工程进度直接影响到填海造地，影响到物流中心的建设，而码头工程建设是整个水工建设的象征，它意味着水工项目的基本规模；再是抓好南北护岸的建设。护岸建设的顺利完工就是水工建设进入到收尾阶段，所以我们一定要以快节奏、高效率的工作作风，以求真务实的工作态度，以讲究工程建设整体推进的思路，抓好水工工程的建设，实现优质、高效、安全、低耗之目标。

水工工程建设的目的，就是为了物流项目的建设，而物流就是公司主要目标之一，我们一定要牢固树立这样的一种观念，即物流项目早日建成，公司就早日形成社会效益和经济效益；我们一定要有紧迫感和危机感，一定要按公司的整体思路，抓好物流项目的全面开工；我们一定要努力实现公司关于物流项目建设的时间节点，具体时间节点是：在xx年第一季度要完成物流项目设计单位的比选和招投标工作；第二季度要完成施工图的设计任务；第三季度要完成对施工图的审查工作和地面建筑施工的监理单位招投标工作；第四季度实现项目的全面开工建设。

xx年，项目部将根据实际情况，吸取xx年的一些教训，将相继进行对各种规章制度再完善、再补充、再制定，来规范我们的言行以保证各项工作的落实。项目部全体员工必须要牢记团结是做任何事的保障，必须懂得分裂思想的危害性，不论是本地人还是外地人，我们就是一家人，所以要求大家不要背后议论，求全责备，不要斤斤计较，在这里要强调一点，项目部每个员工所做的工作是受我的指意去执行的，如果有哪方面不足，应多多提醒、相互包容，要有宽阔的胸怀，不要做一个低级趣味的人，要做一个大肚能容天下难容之事的人，做一个高尚的人。在这里我同样要敬送一首词给大家，希望员工们能从中感悟到人生的一些哲理，即是：手把青秧插满田，低头便见水中天，身心清静方为道，退后一步是向前。

同志们，人们面临的困难就是怎样战胜自己，把握自己。明年我们面临的问题就是工程建设将逐步全面地开展，项目部的工作量越来越大，同时面临的各种诱惑也越来越大，在酒绿灯红的诱惑下，怎样战胜自己、把握自己值得深思。我们做人要有一个底线，要有良心，千万不要出现用公司的利益换取个人资本，尤其是管钱的人、管权的人、管工程的人、管人的人，这四种人更要如此，项目部决不能出现工程上马了，人员却落马了的事，不要有天高皇帝远，猫关在牛棚里出入自由的思想。近年来，从报刊、新闻媒体等披露了不少的.以权谋私而纷纷落马的事，所以希望大家引起重视，做到警钟长鸣。要防止“落马”事件发生，除了建立完善的监督机制外，重要的是要加强自身修养，多学习，提高免疫力。这里要说明的一点是监督机制只是一种措施，它对意识健康的人是毫无意义的，所以不要把单独执行任务和必要的监督混为一谈，要有本质的区别。

同志们，只要我们团结一致向前看，时刻以公司的事业为重，提高责任感和紧迫感之意识，我相信没什么困难能阻拦得了我们前进的步伐。新年即将来临，借此机会给大家拜个早年，恭祝大家身体健康、新年快乐、合家欢乐！同时拜托你们向家人传达我对他们的问候！谢谢大家！

不叫一声苦和累，这对一个刚走出校门的青年人来说是难能可贵的；还有，大家知道目前项目部财务没有账号，她既当出纳又当会计，财务工作分毫不差，工作原则性强；另外，每当我们吃到香喷喷的饭菜时，都会想起黄小妹同志，她起早贪黑，为的是让大家吃上可口的饭菜，她为了大家有一个舒心的就餐环境，没有节假日和休息日，把厨房、饭堂收拾的干干净净、井井有条，她默默奉献的精神，使每个员工受之感动；在这里值得一提还有地磅员、司机及保安的同志们，他们为了项目部的正常的工作，忠于职守，坚守岗位，随叫随到，安保人员没日没夜地风里来，雨里去值勤站岗与我们形影不离，为了公司土地不受侵犯，为了保一方平安，他们付出了不懈的努力。

目部今年以来在公司的领导下，在公司各部门的通力配合下，在项目部各位员工的努力拼搏下，理清思路，正确理解公司的总体部署和要求，兢兢业业地工作，确保了项目部各项工作的落实。

**总经理年度工作计划及总结篇十**

新的一年新的开始，总经理如何制定。

宁海温泉大酒店明年的总体经营思路是:在力争完成集团公司下达的各项经营指标的情况下，推行“三本”(人本、文本和成本)管理，努力树立温泉大酒店崭新的品牌形象，以达到经济效益和社会效益的双赢。具体计划分为如下几个方面：

第一个方面：以努力提高宾客满意度(四星级酒店要求达到90%，明年的指标定为92%)为中心，力争做好每一次对客服务，提高宾客的忠诚度，建立酒店优质的服务品牌，从而来提高酒店的经济和社会效益。

要做到这一点，首先要让全酒店员工树立高度的宾客意识、服务意识和质量意识。为此酒店总经理室会在明年协同、督促和指导质检培训部对每一位员工再次进行酒店意识的再培训，运用生动的案例教学结合服务学理论，将这些意识深刻印记在员工心中。这样在酒店内形成“一线员工尽力做好对客服务，二线员工尽力为一线员工的对客服务提供保障”的良好风气和意识，以优质高效的服务抓住宾客的心，赢得顾客的回头和忠诚。今年8月起我们的酒店意识培训工作已经在重点抓了，明年我们还要抓的更深入，更有力度。为此，我们在明年会增强培训部的力量，将质检培训人员由1名扩充至3名，使员工从进店的第一天起就受到良好的酒店意识的培训，并使这方面的培训长抓不懈、常训常新。

要让宾客满意，赢得他们的回头和忠诚，了解宾客和有针对性的服务与关怀宾客是至关重要的。具有良好的服务口碑的酒店都非常重视宾客档案的建立和充分的运用。他们在宾客档案的建立和运用方面具有良好的硬件保障(电脑网络和内部通讯系统)和强有力的管理措施(软件支持)。目前我们酒店在这些方面做得还很不够，客史档案很不健全，酒店的回头客还没有感受到应有的关怀、亲切和尊崇。明年我们要以营销部为龙头，充分注意尽可能详细的收集和建立客史档案，并以良好的信息沟通渠道和强有力的管理与激励手段让每一位员工都记住回头客的客史资料，尽一切可能地为宾客提供有针对性的投其所好的个性化服务。

餐饮服务部门宾客是逗留时间最长的且对服务感受最深的地方。所以餐饮服务质量的好坏强有力的影响着宾客对酒店整体服务质量的评价和宾客的满意度。优质的餐饮服务也是凝聚人气的重要方面。所以从今年8月份我接手酒店管理以来，一直非常注重餐饮菜肴的创新、菜肴口味与质量的提高、菜肴价格的实惠性和餐饮服务质量的提高，并注重与宾客感情的联络。让新来的厨房班子成立菜肴创新研究小组，主要研究特色土菜创新，力争打出“土、特、新”的餐饮菜肴品牌。也有一些菜肴获得了宾客的认可，如“双色麦饼”、“温泉麦虾汤”、“脆酱萝卜”、“棕香仔排”、“金牌牛头”及其它农家菜等。对于重要团队的餐饮接待服务，我都亲自过问和跟踪，并在营业高峰期走动巡视，及时发现并纠正和反馈问题，餐饮的服务质量比以前也有了较大的起色。重要团队，总经理室都亲自带营销人员和各部门经理前去敬酒，与客人联络感情，并真诚的听取客户的意见。这些做得好的方面，明年要继续保持。餐饮服务目前也还存在一些问题，一是周末和节假日生意较好时，因人手缺乏或新员工熟练程度不够，有时会产生上菜速度慢和服务质量不到位的问题。这要靠进一步加强培训、吸引和留住优秀的熟练餐饮服务人员，稳定餐饮从业人员队伍等手段解决。总之，明年餐饮菜肴方面还要继续走“土、特、新”的路子，以充分的人力资源、坚持不懈的餐饮培训和良好的激励管理来提高餐饮服务质量，以“敬酒与征询宾客意见并举”的方式来联络感情并切实根据宾客意见来改进餐饮服务工作，以提高酒店的餐饮服务品牌，进一步为酒店积聚人气，提高酒店的经济效益和美誉度。

前厅是宾客抵达酒店的“第一站”，也是酒店的信息服务中心，还是收集宾客信息资料和宾客意见的最佳地方。搞好前厅服务与前厅管理非常重要。良好的前厅服务能给宾客产生良好的第一印象;有效的前厅管理能够建立完善的客史档案，并运用客史档案为宾客提供个性化的服务。以前，酒店前厅与客房合并为房务部，由事务较多的房务部经理直接管理而兼顾不周。而前厅缺乏合适的前厅经理。明年年初，酒店会招聘到位一名优秀的前厅经理，并高薪引进金钥匙一名，共同抓好前厅的培训与管理工作，开展一系列的优质服务活动，营造亲情服务和金钥匙服务等个性化服务的氛围，让宾客感到我们的个性化服务也温暖如温泉。

要为宾客提供优质的服务，提高宾客满意度和忠诚度，工程部、保安部、财务部、采购部、行政办公室等后台保障与职能管理部门为一线部门服务的意识、服务的水平与质量也至关重要。这些部门对一线部门的良好服务是一线部门对客人提供优质服务的先决条件。故而抓好这些部门的服务意识、服务能力和工作绩效应该是先行一步的。以前，工程部的领导班子没有执行力，部门领导布置给下属工作，下属却推委拖拉或敷衍了事，有部分员工存在着混日子的心理，工作责任心和酒店意识不强，做事效率低下，。这种“人浮于事”和效率与士气低下的运作状态严重地拖了酒店营业的后腿。后来我们果断地撤换了过去的工程部领导班子，大胆起用新人，对新的工程部实行工作量化考核，并协助工程部实行内部工作责任制考核，实行“能上能下”的用人机制。经过一段时间的改革和运行，工程部的执行力强起来了，工作效率明显提高了，拖后腿的事情没有了。明年我们对后台保障与职能管理部门要继续实行这种工作量化考核责任制的绩效考核体系，促进这些部门持续提高工作绩效、服务意识和服务质量，为酒店的营业提供强有力的保障。

第二个方面：按照四星级酒店的标准和要求,推进酒店的制度化(文本管理)和规范化建设，提升执行力，优化内部管理，形成稳定的质量管理体系。

“没有规矩无以成方圆”。新的领导班子自今年8月份接手酒店的经营管理以来，对原有的管理制度进行了清理整改和查漏补缺，着力按照四星级酒店的标准和要求完善管理制度。新出台的管理制度有：

管理人员折扣权限、人员选聘和录用工作程序、班车司机考核办法、中层管理人员工作完成考核制度、营销员提成管理办法、财务报销制度、中层管理人员。

岗位职责。

等。明年我们要继续梳理酒店现有的管理管理制度，，并按照iso9001中质量文件的编拟原则对现有制度逐步调整和完善，使制度建设科学化和规范化。明年制度建设的重点是绩效考核制度的完善、兼职营销人员的提成方案、全员营销奖励办法、薪酬制度的调整和完善等。为提升制度的执行力，每个制度在出台时都标明制度的执行部门和负责监督制度执行的机构，并写明违反制度的处理办法，以加强制度的严肃性，有利于制度被严格的执行下去。

要提升酒店的执行力，培育有执行力的酒店文化，完善的绩效考核制度和赏罚分明的激励制度是必不可少的。这些也是我们明年制度建设的重点。明年我们的绩效考核体系建设的总体思路是：建立以明晰的岗位责任制为基础的、以平衡积分卡(bsc)和360度考核等考核方法为指导思想的，以目标管理和关键绩效(kpi)考核法为方式的绩效考核体系。每个员工明晰的岗位职责的确定和部门间明晰的部门职能的划分，是有效的绩效考核体系的基础。明年我们要在员工岗位职责和部门职能的明晰化方面继续努力，特别是要将人力资源管理的职能从以前的行政人事部门中独立出来，成立专门的专业化的人力资源管理部门，重点抓好员工培训与发展、绩效考核、薪酬与激励这三个方面的工作(这一直是我们酒店管理的薄弱环节)，提高酒店人力资源管理的水平，吸引和留住酒店的核心人才，增强企业的竞争力。

平衡积分卡的考核理念是企业不一味的只追求利润而是注意企业与员工的同步发展，它的考核内容分为：财务指标(营业额、利润、成本等)、客户满意度、内部管理质量、员工的学习与发展等相互平衡的四个方面。明年我们对部门和部门管理人员的考核将遵循平衡积分卡的考核理念，考核重点侧重于营业或管理业绩、管理与培训能力和客户满意度的测评。对于主管或领班等基层管理者则侧重于工作态度、工作效率和管理与培训能力的综合考评。对于员工，我们的考核重点侧重于服务意识、工作态度、工作能力和工作效率。

规范和完善的制度，强有力的执行力，有效的激励体系，加上完善的质量检查、跟进和控制体系，酒店的管理必定会走上规范化、科学化的轨道。

第三个方面：在壮大营销人员队伍、以培训提高营销人员的综合素质、优化营销人员的激励制度以及发挥营销人员积极性的同时，改变营销策略,采取多元化促销手段，加强营销力度,提倡全员营销，努力增加酒店营业额。

在新的领导班子接手管理酒店以前，酒店营销部只有内部接待3人、外销员2名(且局限于宁海本地)、县俯vip接待专员1人和营销部经理1人等7名成员，外部营销力量相当薄弱，其营销力度也就可想而知了。明年酒店将改变单一的营销策略,采取多元化促销手段，加强营销力度,提倡全员营销。一是在明年初酒店拟在上海、杭州、宁波三个地方设立营销办事处，以增强营销力度，。上海办事处辐射上海、江苏、温州、台州等地;宁波办事处辐射除宁海外的其他宁波的区和县(市)、杭州办事处辐射杭州和绍兴等地。二、酒店还拟在明年聘用若干名兼职营销员，实行促销额提成包干制，酒店不负担任何营销成本，只按兼职营销员的促销额支付提成。三、酒店目前正在扩大与上海和杭州等地旅行社或订房代理机构的合作，签订合作协议，明年还将进一步扩大合作对象。四、酒店已经与宁海的各大风景点召开过联合促销和宣传的协商会，联合推出集“吃、住、娱、游、购”为一体的旅游线路，其中“吃、住、娱”是以我们温泉为落脚点的。明年这种联合促销和宣传会对我们酒店产生规模效应，我们酒店会随着旅游线路的推出而受益。五、在宁海本地市场上我们除了原有机关单位市场外，还要努力攻克企业会议市场，扩大他们在我们酒店的消费额，(我们现在已制作金卡，面对企业发售或对回头客赠送贵宾卡，吸引企业单位或个人前来消费)。六、酒店将更新酒店的网站的设计，使网民对我们酒店网站的点击率更高;各个营销活动均同时在网站上发布，网民也可以直接通过我们酒店的网站来订房，营销部也将安排专人跟踪负责网上订房。七、安排专人收集全国乃至国际会议信息，开展有针对性的公关营销。八、了解竞争对手的营销策略、营销手段与方法以及价格政策，采取有竞争性的营销措施和灵活的价格政策(如实行淡季洗浴大众价)。九、酒店服务产品、产品组合或营销组合的创新，如客房新增ip电视系统，实行宾客有偿点播，以增加营业收入;夏季开发温泉冰浴产品等。除了上述营销手段外，我们还将在酒店内部推行全员营销，出台员工促销成功的奖励办法。

最后，值得一提的是使夏季“淡季不淡”的促销策略。夏季是我们温泉传统上的“淡季”。其实夏季在我们温泉还是大有营销的文章可做，做得好还可以使得“淡季不淡”。那就是夏季温泉森林公园的“避暑”和“森林氧吧”市场。夏季温泉森林公园的气温要比市区低3-5度，茂密的森林释放大量的氧负离子，加上开发夏季温泉冰浴、夏季特色消夏冰饮、夏季时令水果菜等新产品，配以强势的避暑胜地的广告宣传和强大的营销网络，加上有竞争性的价格策略，可以吸引以避暑和度假为目的的会议和团队市场。

第四个方面：加强为员工服务，强化员工培训和员工队伍建设，培育“人文关怀”和“强执行力”相结合的企业文化，提高员工满意度(计划从今年的67%提高到70%)和企业凝聚力。

“先有满意的员工，然后才有满意的宾客”。宾客的服务工作都是由员工来直接完成的，员工服务客人时，心情舒畅与否，肯定会影响对客服务的质量，从而影响宾客的满意度。故而，酒店应该培育出管理者为员工服务的良好氛围。明年酒店将从以下几个方面来加强对员工的服务和人文关怀。一是继续改善员工早餐和夜宵的质量，争取隔天为员工提供水果营养餐，争取晚吃饭的员工能吃到同样伙食标准的菜肴。二是争取更换现在容量过小的班车，让员工乘车更宽敞舒适，，让员工下班回家等车的时间尽量缩短;争取在每天有宁海班车接宁海员工上下班的基础上，每半个月发一趟班车到宁波观光或购物。三、加大对员工培训的投入，把培训当作是给予员工的福利。除对员工进行业务技能培训外，还对员工开展英语培训和电脑培训。四、辅助核心员工进行职业生涯规划。五、对过生日的员工，每月集中安排一次生日派对。六、积极开展各种比赛活动，丰富员工业余文化生活。七、在春节和中秋节时举办员工联欢活动，并对员工的家人邮寄节日问候卡片。八、改善员工其他福利待遇。九、加强企业文化建设，培育有执行力的企业文化，举办店刊，以企业文化来凝聚员工。十、加强对员工的企业精神、团队意识和主人翁意识教育，发扬团队精神,提高企业全体员工的凝聚力.

第五个方面：健全财务控制体系，加强成本管理，提高企业赢利能力。

明年这方面将采取的措施：一是酒店将从申购—批复—采购---验货---入库—报销---付款等一系列环节来进一步健全财务制度，加强财务控制。二、对各部门制订成本或费用指标，严格按照预算来控制成本或费用支出。三、以创建绿色饭店为契机，加强对酒店的节能降耗管理，争取于明年评上绿色饭店。四、要求采购严格执行货比三家的制度;大宗和日常采购实行。

合同。

采购或竟标制;采购价格实行逐年下降，严格执行核价制度。五、加强对员工实行节能和节约意识教育，督促工程部和质检人员做好日常的节能检查和跟进。六、制订酒店的绿色管理制度并严格执行。

为主要的工作来做：

1)建立一支熟悉业务，比较稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员。没错，先制定出销售人员。

并监督完成。建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们现在的一个重点。在工作中建立一个和谐，具有杀伤力的销售团队应作为一项主要的工作来抓。

2)完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有较强的责任心，提高销售人员的主人公意识。

3)培养销售人员发现问题，总结问题,不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个成熟业务员的档次。

4)市场分析。

也就是根据我们所了解到的市场情况，对我们公司产品的卖点，消费体，销量等进行适当的定位。

5)销售方式。

就是找出适合我们公司产品销售的模式和方法。

6)销售目标。

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。如出现未完成时应及时找出原因并改正!

共

2

页，当前第。

1

页

1

2

。

**总经理年度工作计划及总结篇十一**

作为一名总经理助理，要想完成工作的责任，首先必须具备各个方面综合优秀的素质，树立正确的世界观和人生观。在这半年中我认真参加各种学习和活动。有句是：只要功夫深，铁杵磨成针。是的，作为一名总经理助理，我在工作中无意中会考虑不周显得毛毛糙糙，不甚妥当。当意见、建议来临时，现在的我不再不悦，不再拒绝。而是以更高的要求来要求自己，努力告诫自己：换个角度静心仔细想想如何能做的好一些。

在工作学习生活中我认真听取经验，仔细记录，并在工作之余的空余时间认真思考推敲，有目的的在工作中进行一些尝试。在工作中，我认真投入，认真学习。我感到人人都是我的师长，我能学，要学的东西还很多。如：刚来公司半年，对公司管理和生产上各个方面的情况一无所知，就不能更好的建言献策，当好参谋助手，我能不懂就问，向管生产的同事虚心学习请教，思考，大胆的与同事之间探讨生产管理之道。

在空余时间，我会阅读一些生产管理方面的书籍，网上查询有关相关资料，我深切的感受到学习对自己的帮助确实很大。

2、我能认真主动搞好车间和部门的信息收集、决策，不断完善督促落实工作，及时将工作落实情况，落实完成到了哪一步，进展如何，有什么困难，有什么需要改进完善提高的，及时捕捉信息，准确的搞好落实情况反馈，积极的做好决策参谋。发现问题后先自己认真的分析问题原因，拟定改进方案，然后请示总结汇报，给领导解决问题提供决策参考。

3、在各个部门完成总经办下发的工作任务单这一点执行力上，我就是个铁面判官，不论谁出现问题，工作责任心不强，没有按要求完成落实工作，坚决一查一纠到底，大家在工作上都怕我出现在他们面前，怕我又对他们进行问责，跟踪其的工作抓紧去落实完成;为全面提升各级人员的工作责任心，为公司管理迈上新的台阶上推波助澜，我毫不心软，恪守原则，在执行力上坚决不打折扣，如果被大家给磨平了，有令不行;我这点都做不好的话，那我这个总经理助理也就没有实质存在的价值了。

**总经理年度工作计划及总结篇十二**

xxxx年末余总和邓总与我谈了20xx年xx体检的发展前景和我的工作任务，感到总经理助理的工作任务会更繁重，随着人民群众对健康的需求，可能预料我们明年的健康体检工作会更加繁忙，对我的要求会更高；需要掌握的知识也更多更广，为此我将更加勤奋工作、努力提高业务素质和管理工作技能，在今后的工作中，我将注意发挥好五个作用：

一是在科学管理的决策中进一步发挥参谋助手作用；积极学习医院管理的新方法和新理论，在总经理领导下做好办公室的全面工作，做好参谋、助手、认真做到全方位的服务。

三是在掌握全中心工作动态方面，进一步发挥好办公室、医事部、护理部综合管理协调作用；积极深入检区临床和医技科室，掌握第一手资料，为检区临床医技科室提供一流的服务。

四是在提高工作效率方面，进一步发挥好协调作用；在做好检查监督的基础上，为临床医技科室服好务，做好保障工作，协助杨主任做好重大医疗器械的管理工作，保障健康体检一线工作顺利进行。

五是在树立xx体检中心形象上，发挥好医事部、护理部的管理职能，做好护士的培训和医师业务学习工作。带领医生、护士认真学体检各项规章制度、工作流程，并负责落实、督导；工作中自己要努力学习业务，提高自身修养素质，做好榜样带好护理队伍。为中心的长远建设增砖添瓦。

六是做好中心办公室人力资源开发工作，根据中心发展要求制定人力资源计划、设计并完善中心岗位特点，人员资源结构，合同书的制作，完成公司人力资源的日常招聘工作。

七、做好中心管理制度、规章制度及落实方案的修订，对行政后勤的医用耗材、办公用品、网络运行、数据安全管理等及中心总体运行要配合监督管理到位。

八、做好xx体检中心向政府主管部门的各项申报、年检、申领各类证照、的材料整理，完成批文手续等事宜。

九、做好示范，凡要求别人做的，自己要先做好。平时在工作中：坚持三管三不管，事关大局的事，管；影响公司形象的事，管；有损公司利益事管；管则管严，不留余地。个人私生活，不管；个人习惯，不管；与公司无关的事，不管；不求全责备，不管小节；xx中心虽小，立志远大；基础薄弱，目标宏伟，20xx年北京体检中心取得更大的成绩。

**总经理年度工作计划及总结篇十三**

在总经理的带领下，作为总经理的助理，本人基本完成了相关工作任务。今年，我将一如既往地按照主任的工作布署，在去年的工作基础上，本着“多沟通、多协调、积极主动、创造性地开展工作”的指导思想，发扬慧康人“精诚团结，求真务实”的工作作风，全面开展的工作。现制定四月工作计划如下：

（一）建立人力资源规划工作机制。

1、协助主任调查和分析公司目前的人力资源配置情况，为招聘、加班、合理配置、定员定岗、管理层的人事决策等提供依据。

2、根据公司发展规划，提出与之相匹配的的人力资源规划。（此为工作设想，根据公司实际情况而定）

（二）招聘与配置：

1、协助主任建立特殊人才（如售后工程师、研发人员、海外销售人员等）的储备机制及长期招聘渠道。

2、计划与国内重点高校建立优秀人才长期供应关系。

3、收集和关注国内知名招聘网站的人才信息。

4、在实际应用中完善已制订的《员工招聘操作规程》、流程及相关表单。

5、协助各部门实施招聘。

6、建立招聘档案。

（三）培训：

1、在实际应用中完善已制订的《员工培训教育管理办法》、流程及相关表单。

2、巩固已初步建立的员工培训机制。

3、制作一份新进员工培训教材。

4、建立培训档案。

5、邀请深圳市专业培训机构（如管理顾问公司）为公司部门主管或相关人员作1～2次培训。培训内容根据实际工作需要而定，如时间和目标管理、人力资源管理、工作任务分配、沟通协调、领导艺术等。

（四）绩效考核：

1、协助主任制定绩效考核管理办法，为绩效考核工作的具体实施提供依据。

2、协助主任在全公司推行新的绩效考核标准。

3、继续做好绩效考核的其他相关工作（如每月跟催、汇总等）。

（五）劳动关系管理：

1、退休

（1）在实际应用中完善已制订的退休流程及相关表单。

（2）协助主任制订员工退休、资遣管理制度（正在制订），为办理退休、资遣事项提供依据。

2、辞职

（1）在实际应用中完善已制订的辞职流程及相关表单。

（2）协助主任制订辞职管理制度，为办理辞职事项提供依据。

（3）具体执行工作。

（一）车辆管理

协助主任开展相关工作。

（二）公章管理

1、协助主任做好相关审核工作。

2、制作公章管理登记薄。

（三）会议安排

协助主任安排会议议程及相关准备工作。

（四）公司大型活动的组织策划。

协助主任策划方案，并做好具体实施的相关工作。

（五）公司邮箱管理。

三点原则：

1、按时收取邮件；

2、妥当处理邮件；

3、慎重对待重要邮件。

（六）部门预算。

准确、详细登记每月发生的费用，按要求提交每月预算。

（七）宿舍管理

1、及时收取、交纳每月宿舍费用。

2、合理进行卫生安排，确保宿舍干净舒适。

（一）证照的申办、年审。

协助主任进行资料准备及提交工作。

（二）政府扶持项目的申报。

协助主任开展相关工作。

（三）与政府部门、行业协会的日常沟通。

协助主任填制和递交相关报表、资料等。

四点原则：

（一）主任交办事项，按重要紧急程度分别按要求办理。

（二）董事长、总经理交办事项，汇报主任后办理（或办理后知会主任）。

（三）其他同事交办事项，让其请示主任，征得同意后再办理。

（四）其他领导交办事项，本人请示主任，同意后再办理。

**总经理年度工作计划及总结篇十四**

本人能够深入学习xxx理论、“三个代表”重要思想和科学发展观，坚持学在深处、谋在新处、干在实处。始终与xxx和上级党委保持高度一致，具有较高的政治觉悟和政治敏锐性。一是认真学习政治理论，学习了《xxx中央关于制定国民经济和社会发展第十二个五年规划的建议》、《中国xxx第xx届中央委员会第五次全体会议公报》等领导干部读本和有关法律法规，通过理论学习，不断拓展视野和全局观。二是认真学习业务知识，多次参加省、市和局组织的各类培训活动，积极利用学习成果指导生产实践，做到学以致用、理论联系实际，更好地解决生产工作中面临的实际问题。

二、摆正自身位置，营造良好的工作氛围。

俗话说“人心齐、泰山移”，领导班子的团结，能使领导集体的核心作用得到充发发挥。作为单位行政副职，当好一把手的参谋和帮手很重要。在一把手的总领下，分管领导各负其责，班子成员之间相互支持、相互帮助。工作中注意做到相互支持不争权，主动工作不越位，密切配合不拆台，相互交心通气，统一认识，化解思想矛盾，做到大事讲原则，小事讲风格，坚持集体领导，民主决策，增强领导班子讲正气、稳大局、谋发展的凝聚力，树立了团结、创新、扎实的领导班子形象。既对分管工作负责，又做好上下的沟通联系，使上下形成了整体力量。

三、加强党性修养，提高政治思想和道德品质。

四、注重廉政建设，牢记宗旨意识。

本人始终能够以xxx员的标准来严格要求自己，自觉遵守党员领导干部廉洁自律的各项规定，牢固构筑起拒腐防变的思想防线，处处严格约束自己，常修为政之德，常思贪欲之害，常怀律己之心，克己奉公，勤勉履职，清清白白、平平实实地工作生活，没有违反领导干部廉洁自律规定的情况。在工作中虚心听取群众意见，注重调查研究，积极为普通员工排忧解难。从不回避问题和矛盾，办事公正、民主，以诚待人，以德服人，以情感人。淡薄名利，忠于职守，带头执行纪律、制度，坚守工作岗位，积极完成各项工作任务，较好地树立了党员形象。

五、立足本职岗位，努力完成各项工作。

年上半年，我担任地勘集团地质调查事业部副总经理，负责事业部项目成本核算、工会工作，协助分管理事业部的生产安全工作;下半年，随着子公司的成立和正式运行，本人担任基础地质公司副总经理，负责生产安全工作、工会工作。

1.生产方面。主要是负责项目部的组建和项目的实施。全年组织实施的项目主要有伏牛山铜矿普查、青龙山铅锌多金属矿普查、铜子山铜多金属矿普查、曹王村铜金矿普查、九华山东部铜矿普查、田祖庙、利国危机矿山、栖霞山危机矿山等基金项目和危机矿山项目，还组织实施了沪宁铁路压覆矿报告编制、栖霞山铅锌矿核实报告编制等商业项目。项目的有序组织和顺利实施，为单位的健康发展奠定了坚实的经济基础，同时也培养和锻炼了一大批年轻的技术人员，为单位的提升提供了人才储备。

2.安全方面。严格落实各项管理制度，加大对员工特别是新进员工的安全教育，组织管理人员参加了省、市安监局举办的安全培训和复训，修改完善了单位《重大事故应急救援预案》，结合安全生产月“安全发展，预防为主”的主题活动，进一步督促大家牢固树立安全意识，提高安全技能，加强安全生产，并通过专项检查、隐患检查和对项目部定期不定期的安全生产检查，及时消除安全隐患，保证了全年安全生产无事故发生。

3.工会工作。在上级工会和单位领导的支持下，积极组织会员参加局和地勘集团举办的各类活动，如地勘集团第二届职工运动会、八十分比赛、职工卡拉ok比赛等。日常工作、生活中，加强与员工的沟通，了解员工的实际困难并给予切实的帮助。五一、十一、元旦等重大节假日，及时给坚持在野外一线的员工送去节日的慰问。

4.项目成本核算工作。对项目生产成本进行严格管理，合理控制，减少不必要的开支，加强节约，一方面保证了单位的合理收入，另一方面维护了项目成员的合法权益，维护了员工队伍的稳定。

**总经理年度工作计划及总结篇十五**

。

在将近一年的时间中，公司通过不但的改革，逐步深入规范化的经营管理，公司整体运行还算良好。通过市场部全体员工，以及后勤各部门的共同的努力，使我们公司的产品在本年度的销售保持良好的态势，也取得了一些成功的典型客户案例。各部门的工作虽然或多或少的存在一些问题，但总体来说大家的工作还算不错。在此我代表公司对各同仁在\_\_年对我工作的支持表示感谢，大家辛苦了。

\_\_年即将过去，临近年终，我感觉有必要对\_\_年里公司以及各部门的工作做一下总结。目的在于吸取经验教训，提高我们大家以及我自己，以至于把以后的工作做的更好。下面我对今年的工作进行简要的总结。

市场部主要存在的：

1.销售工作最基本的客户访问量太少，也包括经销商的拜访，需要不定期的去拜访，销售的手段及方式方法还不够，包括政府采购网的关注度都没有，还不讲其它的一些渠道信息了，有时候甚至连县市里有ups招标都不晓得。

2.沟通不够深入，表达能力欠佳，霸气不够，底气不足，没有我就是老板的思想。在与客户沟通的过程中，不能把我们公司及相关产品的情况十分清晰的传达给客户，不能很准确的了解客户的真正想法和意图。

3.工作没有一个明确的目标和详细的计划。还在要等公司来安排，分配工作，等于还处在一个没起步的阶段，销售意识及工作激情还有待提高。

4.当然新业务的开拓更是不够，业务增长也太小，造成公司的老客户既没有维护好，同时新业务又没有得到提高。

5.学习力度很差，不管是产品的知识，ups行业知识，还是对销售有辅助的其它相关知识都了解的少之又少哦。

本人：

本身的销售水平及销售意识其实是最差的，没有起到带头销售的作用。

公司销售团队的建设，指导远远不够。

对销售团队的管理及监督不够严格。

\_\_：（考核任务30万元，完成接近25万元）。

作为销售部经理，个人的销售能力、攻单能力的确有所提高，但是仅仅凭借对销售工作的热情是远远不够的，主要是缺乏产品知识、行业销售经验和行业知识。需要能清晰、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。

在团队建设方面同样存在问题，需要积极的提出自己的建设性意见，对新人的帮助不够。

\_\_：（考核任务40万元，完成23万元）。

销售能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，但是对攻单的能力还远远不够。虽然客户的拜访量有所提高，对整个市场的了解的还不够深入，对市场的一些变化敏感度还不够（这点市场部的其他人也存在同样的问题）。

\_\_：（考核任务5万元，完成7.9）。

虽然我们平时都在批评，在这我还是要表扬下，公司安排的事情都是任劳任怨，不折不扣的完成，这点值得表演。

就是激情不够，对销售行业还是一知半解，目标不够明确，做事不够坚决，总是给自己找借口。

综上：市场部存在的问题主要还是本人及业务经理的监管、监督不够得力，我希望明年大家共同努力，创建一支业务能力强，相对稳定的销售团队。

1.我们公司属于一个销售型的公司，没有销售就没有生存，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员及一个好的销售团队。在明年的工作中，销售团队的搭建是重点，我希望明年能培养出一只具有合作精神，杀伤力较强的销售团队。

2.细分目标市场（各县市指定专人，州内市场实行重点行业指定责任人，分区域互换），制定销售目标，并在完成销售任务的基础上提高销售业绩；完善销售制度及业务管理办法，走访客户制度以及信息反馈制度的强化管理，建立起多方位的销售渠道。

技术部：

不仅要把自身的技术水平提高，最主要的是提高我们的素质和服务意识。

总之，随着公司的发展，会有更多的岗位和机会摆在每个人的面前，同时任何事物都有一个不断完善和发展的过程，公司也希望每位员工能提出建设性的意见帮助公司成长，最终的目的都是一样的，就想让大家有口饭吃，都有所发展，也是希望大家都有个好的发展及平台。

我的目标是希望公司每个人在\_\_年都赚到钱，\_\_年\_\_全年销售总任务600万，大家加油！

**总经理年度工作计划及总结篇十六**

为此我将更加勤奋工作、努力提高业务素质和管理工作技能，在今后的工作中，我将注意发挥好五个作用：

一是在科学管理的决策中进一步发挥参谋助手作用;积极学xx医院管理的新方法和新理论，在总经理领导下做好办公室的全面工作，做好参谋、助手、认真做到全方位的服务。

三是在掌握全中心工作动态方面，进一步发挥好办公室、医事部、护理部综合管理协调作用;积极深入检区临床和医技科室，掌握第一手资料，为检区临床医技科室提供一流的服务。

四是在提高工作效率方面，进一步发挥好协调作用;在做好检查监督的基础上，为临床医技科室服好务，做好保障工作，协助杨主任做好重大医疗器械的管理工作，保障健康体检一线工作顺利进行。

五是在树立xx体检中心形象上，发挥好医事部、护理部的管理职能，做好护士的培训和医师业务学xx工作。带领医生、护士认真学xx体检各项规章制度、工作流程，并负责落实、督导;工作中自己要努力学xx业务，提高自身修养素质，做好榜样带好护理队伍。为中心的长远建设增砖添瓦。

六是做好中心办公室人力资源开发工作，根据中心发展要求制定人力资源计划、设计并完善中心岗位特点，人员资源结构，合同书的制作，完成公司人力资源的日常招聘工作。

七是做好中心管理制度、规章制度及落实方案的修订，对行政后勤的医用耗材、办公用品、网络运行、数据安全管理等及中心总体运行要配合监督管理到位。

八是做好xx体检中心向政府主管部门的各项申报、年检、申领各类证照、的材料整理，完成批文手续等事宜。

九是做好示范，凡要求别人做的，自己要先做好。平时在工作中：坚持三管三不管，事关大局的事，管;影响公司形象的事，管;有损公司利益事管;管则管严，不留余地。个人私生活，不管;个人xx惯，不管;与公司无关的事，不管;不求全责备，不管小节;xx中心虽小，立志远大;基础薄弱，目标宏伟，20xx年xx体检中心取得更大的成绩。

**总经理年度工作计划及总结篇十七**

尊敬的领导、旅游界同仁，女士们、先生们、朋友们：

今天，我们在这里举行简短而热烈的“金钥匙”授徽仪式。在此，我谨代表xx大酒店及全体员工，向不辞劳苦、远道而来的xx副秘书长和莅临本次授徽仪式的管委会经管处xx处长、xx股份公司xx副部长表示热烈地欢迎。

xx大酒店xx年xx月开始运营，从三星挂牌到荣膺四星，在科学管理的基础上，积累了丰富的管理经验，建立了独特的高山酒店管理模式，经济效益以每年xx%的速度递增，连续三年被xx管委会评为“最佳经济效益单位”，xx年度，酒店“上交利税”和“全员劳动生产率”在全省旅游饭店行业中名列第一。xx大酒店已经成为xx风景区一个新的旅游经济增长点。

“国际饭店金钥匙”组织是国际知名的民间组织，如今我国的金钥匙服务已被国家旅游局正式列入星级评定标准。金钥匙服务对高星级酒店而言，不仅是管理水平和服务水平一种成熟的标志，更是在高水平的设施、设备以及完善的操作流程基础上，更高层次的经营管理艺术的体现。

经过充分的准备，我们向“中国饭店金钥匙组织”递交了申请，通过他们认真的评定与考核，我店已正式被批准加入“中国金钥匙”组织，成为xx市首家“金钥匙”成员酒店，许卫宁、桂德胜、何丽娜三位同志成为“金钥匙”成员。我们相信，这把“金钥匙”将会成为xx旅游饭店业的加速器，对现有服务体系的形象将产生深远的影响。

最后，我再借此机会祝陈克军副秘书长和各位领导、旅游界同仁们身体健康、工作顺利，祝愿我们的旅游事业欣欣向荣、兴旺发达。

谢谢!

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印。

**总经理年度工作计划及总结篇十八**

一、围绕公司经营战略和工作目标任务，把握好工作的立足点、切入点、着力点。根据领导指示和思路，提出经营方针和经营模式，确定后组织实施;创造性开展工作，做到开展工作有计划、实施有步骤;确保公司计划目标的实现。

二、组织实施业务发展规划，协调公司各职能部门关系;构建良好的人际关系网络;尤其是业务部门间的日常工作关系;一切以业务为重点，各职能管理部门必须为业务服务;为团队管理提供支持。

三、在总经理领导下做好具体管理工作的布置、实施、检查、督导、落实情况，协助总经理调查研究、了解公司管理情况，并提出处理意见或建议。

四、增强时效观念、培养求真务实的工作作风和卓越的领导艺术，不断提高工作效率;少提理论和宏观，多做具体实际和补充。

五、注重自我形象塑造;加强自身素质和自身修养的提升;以“德、才、学、识”服人;引导公司全体员工强化形象意识，维护公司利益，爱护公司形象。

六、负责督促实施公司和操作流程的执行，注重业务和专业知识的学习，做好榜样带好队伍。

七、优化资源配制，知人善任，量才使用，集思广益。善于认真听取员工的建议和意见。善于发现问题，认真分析问题，为领导决策提供参考。

八、依据制度化、科学化、规范化的理念管理公司各项工作，积极配合公司各职能部门完善公司治理和内部控制机制，强化内控文化建设，提升风险管理能力，针对风险制定积极可行的防范。

九、做好公司信息的及时收集、整理和反馈工作，掌握第一手资料;总结小额贷款公司的业务思路、业务模式、产品种类的设计与业务分析。

十、不断增强自身对小额信贷行业的分析和学习能力;及时掌握宏观经济背景、行业及地区经济发展趋势;对小贷业务操作有足够的风险把控能力。

十一、积极开拓业务、业务资源;完善、改进业务流程;促进业务团队建设;培养员工智慧的头脑和干练、稳健的办事作风;确保公司工作正常、有序、高效运转。

十二、在科学管理公司的决策中进一步发挥参谋助手作用;积极学习信贷管理的新和新理论，在总经理领导下做好参谋、助手、认真做到全方位的服务。

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