# 经理年终总结范文大全(10篇)

来源：网络 作者：水墨画意 更新时间：2025-05-15

*经理年终总结范文大全1时光荏苒，岁月匆匆，转眼间，20xx年即将成为历史，自20xx年5月1日加入万阅城项目以来，得到了公司领导对我工作支持、关心和照顾，让我从中学得到了很多管理、技术等方面的经验，为我在万阅城项目工作做了铺垫。在此我非常感...*

**经理年终总结范文大全1**

时光荏苒，岁月匆匆，转眼间，20xx年即将成为历史，自20xx年5月1日加入万阅城项目以来，得到了公司领导对我工作支持、关心和照顾，让我从中学得到了很多管理、技术等方面的经验，为我在万阅城项目工作做了铺垫。在此我非常感谢公司领导给我的这个机会。现将工作情况汇报如下：

>一、回顾调入xxX开展工作所得总结

1、自觉加强管理、技术知识学习，努力适应新的工作环境

为了尽快适应新的工作环境，通过赵经理了解项目的基本情况，每周工作例会让我对各部门的工作岗位及岗位职责有了不断的了解，为我开展工作掌握了第一手资料，在熟悉工作的同时，通过与相关施工单位之间的联系学习工程土建维修、消防、排水等知识，虚心求教各部门经理，不断理清工作思路，总结工作方法，使之尽快融入到工作当中。

2、严格律己，树立良好的管理人员形象

物业管理的项目管理就是现场管理，在日常工作当中，我时刻严格要求自己，以身作则，工作中认真听取员工的意见，尊重、团结每一位员工，不搞一言堂，不搞特权，不谋私利，始终以堂堂正正做人，踏踏实实做事的原则要求自己，在员工中树立一个良好的管理人员形象。

3、加强日常管理工作，提升物业服务水平

管理出效益、团结出战斗力。先从紧抓员工思想工作入手，牢固树立项目“一盘棋”的指导思想，引导员工转变服务观念、每日写日志、每周写工作总结及下周工作计划，强化管理人员自身素质及业务培训的不断提高。

在经过加收换热站运行费用一事上，业主对于我们现在的管理所出现的问题产生了疑问？事后深知项目目前存在严重的问题，为秉承“和心物业”的服务理念，加强了对员工服务意识的思想教育，针对于业主提出的问题陆续整改，并将整改的情况，反馈给相关业主，通过项目全体员工的努力，现在的管理和服务比以往有了较大进步。

4、对待业主投诉，不卑不亢，认真对待，落实到人，回访跟上，解决问题

物业客服中心每天都会接到业主的投诉，客服中心认真接待每一位投诉的业主，详细记录相关投诉内容并反馈给相关的部门负责人，负责人通过整改情况告知客服中心，客服中心将有关整改情况的进展程度报给业主，最终将投诉问题解决好，按照这个流程我们项目部完成不少工程遗留问题。通过定期回访、责任落实，不但加强了与业主的沟通，还提高了我们服务水平。

5、物业费收取工作

我小区住户有690户，从9—12月份物业费收取情况来看，除个别业主因开发公司工程遗留问题不交物业费，（正在协调开发公司处理）大多数业主都按时足额缴纳物业费收缴率在92%以上。

>二、在工作中当中存在的问题及整改措施

在日常管理工作中，没有把一些工作要求及标准认真的贯彻好，导致了在工作中出现了诸多问题。

1、部门管理人员工作态度、服务意识较差。

部门管理人员业务知识、自身素质、会议传达、工作相互扯皮等相关问题，已经在工作当中暴露出来，为杜绝这些问题的出现，项目部加强对部门管理人员的培训。20xx年项目部将本着努力创建学习型服务团队的基本目标，从部门管理人员到员工定期开展业务培训，以确保项目部服务水平的提升。

2、管理人员突发事件的处理应变能力不强。

从20xx年度发生几起服务投诉、创建文明城、换热站运行费用情况来看，应急预案的培训、突发事件的有效处置仍存在欠缺，随着业主对小区管理及物业服务的要求逐步提高，在明年工作中作为重点内容进行培训。

3、作为项目负责人，管理模式及管理方式方法存在不足。

管理方式有待改善，实践证明粗放型、保守式管理最终将会被抛弃，为适应新的要求，严于律己，不断增强管理业务学习，改变管理模式。以公司的眼光看问题，想问题，对于管理的流程进行在梳理，总结一些好的方法和经验，通过实践进行应用，定期组织管理人员进行探讨、学习、交流管理经验取长补短，鼓励员工对公司和项目部提出合理化建议，寻求管理工作的经验。以此带动带动整个项目管理水平。

4、物资浪费严重，增加了支出在物资。

使用上存在着浪费问题，为了节省支出，杜绝浪费，在今后的工作当中减少物资浪费，加强对物资管理工作，最大化减少成本支出。

5、客服服务意识不够，工程遗留问题未及时处理。

工作标准不一、收缴率未达标为了提高客服服务意识，曾强对客服人员培训，严格统一客服人员服务标准，增加与社区业主的沟通，主动服务，了解业主真正所求，提高服务质量，夯实服务基础，以此来提升客服服务水平。在工程遗留问题上，与开发公司联系尽快解决工程遗留问题，对于因工程问题欠费业主，及时处理，情理并上，在原有物业收费率上提高收缴率。

6、保安工作责任心不高，要求不严，出现了车辆乱停乱放、丢车、丢鞋事件。

对于保安工作，加强理论培训与实际操作相结合，在理论培训上通过观看视频“物业管理是怎么炼成的？”实质让每一位保安员了解物业管理服务的工作，在实际操作中掌握突发事件预案程序，工作中对每一位保安员采取岗位落实职责，提高整体安保服务，杜绝各类事故的发生，让业主生活在一个安全舒适的环境中。

7、保洁卫生打扫不彻底存在死角。

保洁对于小区卫生打扫好与坏，直接关系到小区整个门面，在今后工作中以保洁主管为中心，全面培训所有保洁人员的实际操作，培训完毕不管是日常打扫卫生、家庭保洁还是保洁等开荒都能够全面提升保洁工作的流程化。

**经理年终总结范文大全2**

20xx年即将过去，我们满怀信心地迎来20xx年，过去一年，是公司提升企业安全、服务品质的一年。值此辞旧迎新之际，对一年的工作进行回顾，总结经验、查找不足，以利于在新的一年里扬长避短，做出好成绩。年终总结如下：

>一、发挥优势管理，狠抓基层建设，责任第一，安全第一。

1、优质服务、赢得信赖。

公司通过强化管理准则，加强保安部人员管理，严格按照保安员职责要求，强化管理准则，加强现场督促和质量检查，定期培训安全工作条例及消防器材使用知识，规范要求保安部人员的礼节礼貌、着装、卫生等，同时中夜班不间断巡逻物业内重点部位及业主的车辆安全，通过方方面面的努力，逐步完善安全岗位的窗口形象，不断提高自身的优质服务水准，得到了各物业业主和公司员工的好评，赢得了业主的信赖，协助公司出色完成的多次接待工作，保安部获得业主和公司员工优质服务的赞誉。

2、预防为主、重点布控，措施到位，消除隐患。

在公司领导的关心指导下，通过制定各项安全方案等项消防预案，贯彻落实防火、防盗等措施，全年未发生一件意外安全事故。安全部安排干部员工勤于巡查、严密防控，在相关部门的配合下，实行群防、群检、群治，以确保各小区万无一失。针对特别区域实行重点监控。

3、完善设施、有备无患

通过公司领导亲临现场指导，安保部将各小区消防预案、设备设施、消防器材检查维护等各项工作，进行了不断的完善。制定各小区消防设施设备维修保养计划，使各小区消防设施设备不但做到正常运行而且延长使用年限。保障线路畅通、正常使用，对各小区内应急疏散灯、期安全出口进行补装和更换。同时对消防器材实行分区管理、检查、维护并落实到人。按照公司要求，组织各小区员工进行消防演习，消防演习的成功演练，得到了相关部门及公司员工的好评。

>二、严格管理、提升品质，改变观念、创新管理，

1、按照项目年初制定的安全培训计划，保安部参照行业规范对保安员进行专题培训，重点讲解管理素质、服务意识、 礼貌待客、专业技能、消防知识、突发事件分析等，通过讲解、点评、交流使保安员在思想认识和日常工作中皆有不同程度的感悟与提升。

2、安全管理部按照各月计划对保安员进行岗位培训，对保安一线岗位做好培训工作。通过培训提高了保安员整体思想素质，服务态度和业务技能。

3、思想工作是一切工作的生命线，针对保安部的实际情况，引导保安员与时俱进、提升素质、转变观念。保安部教育安保人员要有紧迫感、应具有上进心、培养精气神、物业的管理服务不是高科技，没有什么深奥的学问。关键在人的主观能动性和责任心，是对公司的忠诚度和敬业精神、是对管理与服务内涵的真谛的理解及运用。保安部通过树立优秀标兵，激发大家积极进取，在完成项目给的管理工作和服务工作的过程中体现自身价值，并感受人生乐趣。

>三、车辆及进出人员的管理。

1、严格按照车辆进出管理规定执行，控制小区内的车辆，保证别墅区内环境，保证井然有序、道路畅通。

2、加强保安员的手势、语言方面的培训工作。

3、为保证业主车辆的安全，对外来进出车辆实施登记制度，对带出的大件物品按照出入登记制度，严格规范，要求必须有物业办开具出的门证，查验后方可放行，在严格细致的工作下，全年未发生盗车、丢车事件。

4、严格执行外来人员及施工人员登记制度，及时办理出入证件，对留守工地人员严格按照安全工作条例要求，做好人员的登记检查，发现问题及时处理解决。

总结过去、展望未来，整改不足之处并制定个人新一年的提升服务目标，以利于来年在保安部各项工作更好的全面展开。以下几项工作是本人在新的一年的工作重点：

1、服从领导的领导和指挥。我们将始终贯彻落实“安全第一、预防为主”的方针，在各项预案具体实施还不尽完美的情况下，保安部将继续跟进落实。

2、骨干人员文化修养、专业知识和管理能力、个人素质等参差不齐，有优有劣，物业保安部项目制定的管理规范尚未全部落实，保安部将针对问题加强教育培训。

3、服务质量的提高：保安部各个岗位保安员的服务质量，保安部将强化管理达到白天与夜晚、平时与周末、领导在与不在的一个样的服务标准。通过巡查对区域监管,防盗、防破坏成绩显着,协助各职能部门工作,配合管理处完成了日常的后勤保障任务。为保障岗位制度落实明确了岗位责任制,制定了保安员服务质量考核办法,来保障制度落实。

4、反复出现的问题：有个别岗位保安员仪容仪表不整齐，礼节礼貌不主动，服务不周到，处理问题应变不灵活，这些问题严重影响了整体服务质量，在明年的工作中，我们将下大力气狠抓落实，力争有明显提升，收到好的效果。

**经理年终总结范文大全3**

xx年，在xx管委会的正确领导下，在投资公司领导班子和职工的关心、支持下，通过个人认真学习，扎实工作，全面履行了自己的职责和义务，较好地完成了所分管的工作和管委会交给的招投标任务。在理论水平、工作经验等方面都有了一定的提高。现总结如下：

>一、理论学习和思想作风建设情况

真正做到为人民服务，就需要不断学习，用政治理论来武装自己的头脑，树立正确的人生观、价值观和世界观。

在过去的一年里，我坚持学习政治理论和党的方针政策，学习党的十九大精神，认真领会党的一系列方针、政策，结合自己的思想实际，力求在实践上下功夫。始终把实践作为学习的最终目标。我深切地体会到，作为一名xx的建设者，按照xx“团结、实干、拼搏、向上”的方针，作好自己的本职工作，做到“以事业统一思想，以发展凝聚力量，以实干树立形象”。

一年来，我始终把思想作风建设摆在第一位。不断提升思想素质、开阔视野、充电扩能，我始终把管委会和公司广大员工赋予我的权力当作一种责任和义务，坚决贯彻执行党和国家政策法规以及上级的指示、决定，并时常告戒自己“xx的建设事业无小事”，一切从建设新区的要求和管委会、公司利益出发，做到了敬业勤政、廉洁奉公、关心群众疾苦，并以此影响教育自己的家人。

>二、履行自己职责，完成好自己分管的工作

按照“三年出形象，五年成规模，十年铸精品”的思路，遵循“高起点、高标准、高水平、高速度”的发展要求，以及融资项目管理工作的实际需要，针对xx区合作开发项目建设模式新思路的不断拓展，认真研究融资工作中的新情况，作好xx区合作开发项目的前期准备工作，为管委会领导决策提供充分、详实的依据和建设性的建议。

在赵总带领下，组织公司有关同志，内修素质，外树形象，狠抓落实，强力推动，通过大家的辛勤努力，投资公司的融资管理、项目前期准备工作稳步发展，积累了一些宝贵的经验。

1、配合财务部完成了在建设银行融资xx万元人民币。

为配合好此项工作，我积极和市建行有关部门沟通，交流有关情况。今年元月份，一场突来大雪封闭所有道路，根据国家开发银行等银行融资规范，对融资项目的管理也提出了严格要求。

为此多次主动和公司班子一起研究融资政策，向管委会领导、市发改委有关领导汇报工作方案。不但提高了工作效率，而且也使融资项目得到更加科学、合理的管理和建设，对项目下一步的具体落实提供了可靠依据和保障，达到了推动工作、规范管理的目的。

2、根据管委会基础建设项目、城市配套建设项目融资进度安排，作好大量基础性先期工作，保证项目资料、手续完备，达到只要具备具体条件就可以马上开工的标准，促进xx区项目建设的快速进展。

完成xx的可研编制、环境评价工作。其中，xx项目已经得到批复；另外二个项目的可研报告报批已经完成，待发改委批复。完成了国家开发银行的融资要求。根据需要，如果通过其他商业银行、信用社等金融机构进行融资，也可以使用这些批文和可行性研究报告。这些工作对于超前、多渠道融集资金，起到很大的推动作用。

**经理年终总结范文大全4**

岁末年初，又到收获盘点之时。在过去的一年里，销售部在酒店总经理班子的正确领导及其它部门的密切配合下，基本完成了20xx年的销售任务。部门的工作也由最初的成长期逐渐步入成熟。今年年初根据酒店营销的需要，在原有的人员编制上，新增了一位销售主任，负责指导各销售人员开展销售工作，并予以检查及跟踪，确保销售目标按期完成。在全体销售人员的共同努力下，销售业绩相比去年也有了显著上升。业绩的取得，与这一年里实质性的扎实工作是分不开的。

在这一年里我们的具体工作如下：

>一、对外销售与接待

1、旅行社和大型团队的销售

素有之美誉，地处。是大国家级风景名胜区的核心景区之一。优越的地理环境和迷人秀丽的自然风光，吸引着全国各地不同的游客。我们与各旅行社、景区和汤池温泉建立了长期友好的合作关系，以保证酒店的团体客源。在此其间，共接待大型团队。每一个团队的到来，我们都有销售经理全程跟踪，并协调酒店各部门，以保证为旅行社客源提供优质的服务，提升客户满意度。如今有很多旅行社已经成为了我们的忠实客户。优质、人性化的服务，也让他们介绍了更多的新团队开始入住我们酒店，无形之间也提高了我们酒店的知名度和美誉度。

2、商务型客户、政府机关、企事业单位的销售

除了是一座旅游城市之外，也是轻工机械之城，国宝桥米之乡。加上最近几年政府的大力支持和招商引资，的经济也在飞速发展。南来北往的客商、政府机关、各企事业单位成了酒店最重要的客源之一。我们针对不同的消费对象，采取不同的销售模式，运用灵活多变的销售方式，吸引着酒店的新、老客户。例如：办理有充有送的vip卡，为客户入住消费提供快速便利的服务。与此同时，我们还分别与一些客户和单位签署了现金消费协议和挂帐消费协议。并在此基础上，新增了签单卡业务，以便更方便更快捷高效率的为各签单单位服务。同时，我们也制定了销售员拜访记录卡，以便及时跟进客户，反馈客户信息，并及时整理归档，维护与客户之间的关系，不断发掘新客源。销售员也开始从去年的被动销售到今年的主动销售，从无序工作到有序工作，从无市场调研分析到市场调研分析和同行业分析，并根据客户的实际消费给予适当的送房优惠，直接赢得了销售业绩的显著回升。

3、会议销售

酒店拥有大中小型会议室共8间，可同时承接不同规模的大中小型会议。得天独厚的硬件优势和优质的星级服务，使我们在同行业的会议销售中一直处于遥遥领先的地位。在这一年里，我们共接待了大中小型会议共场。在这些大型会议中，部门经理带领着主管、领班及员工全程跟踪服务，加班加点，任劳任怨，工作经常性的延长，即使很疲惫却始终对保持着振作的精神状态，为酒店的窗口形象增添了光彩，使每一个会议都能圆满完成，客人对我们的工作也给予了充分的肯定和赞扬，形成了经济效益与社会效益双赢的局面。

4、宴席销售

酒店的餐饮部相比去年而言，整体都有了质的飞越，听到客户的投诉少了，赞美多了。从今年年初餐饮部就开始全面严抓服务规范、出品质量，并勇于不断创新，接待能力也大大提高。在做好各类宴席、会议餐接待的同时，还做好了不同规格的自助餐。这次全省财政局预算会议的自助餐就获得了上级领导的一致好评。宴席菜品的出品也在不断的改进和完善，截止到今天，共接待宴席多桌。其中，x月x日，轻机孙总的寿宴创开业以来宴席的最高规格，我们以一流的服务，可口的味道，优美的环境，无论从软件服务还是到硬件设施都让客人深深折服，使所有宾客高兴而来，满意而归。

>二、对内管理与考核

1、对内管理

销售部在去年人员编制的基础上，除增加了一名销售主任以外几乎没有什么人员变动。销售人员各自延续去年的分管单位，并在原有基础上拓展新客户。全面协助部门经理完成酒店的经营指标，做好所有协议客户和vip客人的跟踪回访，每周利用周五填写客户拜访卡，及时反馈客户信息，确保服务质量和宾客的满意度，保证酒店预算指标的完成。

2、回款与绩效考核

为了加强销售部的管理，提高员工的工作积极性和主动性，今年特制定了对销售人员的考核方案，实施按劳计酬。销售人员根据淡旺季的不同，要求完成不同的销售任务及回款任务。销售部文员每周及时更新应收账款明细，部门经理和主任督促销售人员及时对大笔账单进行催款及跟踪，确保酒店的流动资金。

>三、适时促销，全员营销

销售部经过了这一年的磨合与发展，已经逐步的成熟了自己的销售工作。在淡季时，我们推出了一系列的优惠促销活动，答谢新老客户，推出了周一特价房等，还利用淡季之际，深入周边各旅游景点，做团队市场。如：与汤池温泉签定了七月—八月的订房优惠活动协议，实施淡季旺做的营销方案。七八月相比而言是客房的淡季，却是餐饮的旺季。这个时候，我们实施全员营销、绩效提成的方案，大力调动了全体员工的积极性和主动性。

>四、同行合作，互利互惠

今年七月份我们和旅游局、各旅游景区宾馆合作，以宣传风光一行，应约参加在武广的宣传展示，在会展中心递出了我们大酒店这张名片。会展结束后，有些团队拿着我们酒店的名片慕名而来，如，此次之行，为酒店取得了一定的外围客源，实现了同行间互利的新销售局面。

>五、存在的不足之处

一年的工作，经过酒店全体员工的共同努力，成绩是主要的，但仍不可忽略所存在的问题。这些问题，有些来自于客人投诉过来的反馈意见，有些是各部门自查所发现的。分别如下：

1、对外销售需要继续加强；

2、在接待工作中有时不够仔细，在一些细节上不太注意，考虑的问题也不够全面。

3、有时由于沟通的不及时，信息掌握的不够准确，影响了酒店整体的销售与接待，在今后的工作中要认真细致，尽量避免，能够做到及时的沟通，从而减少工作失误。

**经理年终总结范文大全5**

20\_\_年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的营销经理工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的营销经理工作做一下总结。

目的在于吸取教训，提高自己，以至于把营销经理工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的营销经理工作做的更好。

下面我对一年的销售经理工作进行简要的总结。

我是今年x月份到公司营销经理工作的，x月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有\_\_销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏\_\_行业销售经验和行业知识。

为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

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\_\_市场有了一个大概的认识和了解。

现在我逐渐可以清晰、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，因此逐渐取得了客户的信任。

所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，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，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。

对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

1.对于\_\_市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。

2.在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。

3.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，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

下面是公司20\_\_年总的销售情况：

\_\_产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力，在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在\_\_区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在\_\_开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比\_\_小一点。

市场是良好的，形势是严峻的。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市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

20\_\_年工作计划中下面的几项工作可以作为主要的工作来做：

一、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队

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，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的销售经理工作中建立一个\_\_，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

二、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，对销售经理工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

三、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，在销售经理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新的档次。

**经理年终总结范文大全6**

时间过得好快!不知不觉中加入三分部这个团队工作已经一年了，暮然回首，有失落时的茫然，也有遇到困难和挫折时的惆怅，不过这一切都过去了!我明白自己从一个普通的防损员能到分部工作，对我来说这是一个难得的历练机会，所以我一定要好好把握这个机会，我要在工作实践中不断的磨练自己，做一名优秀的楼层经理，在这里我要感谢在我失落与茫然的时候给予我支持和鼓励的领导及同事们!

在分部这一个月的工作实践中，我对自己的工作成果并不满意，就因为自己的接受能力较差，所以导致了自己工作效率低下，上月的销售任务也没能完成!但是对我个人而言在分部学到的东西，取得的进步.也让我有少许的欣慰，对于接下来的工作我将分以下几点去开展。

>一、调整心态方面

在前月工作中我经常会因为自己没能及时完成上级交付的工作任务而懊恼，有时候甚至看不起自己，对自己没信心!工作性质的转换对我来说是一种磨练，在今后的工作中我一定要学会调整自己的心态，尽快适应三分部这个工作环境，用积极的心态去克服工作中遇到的种种困难，我要让自己成为一个崭新的人：在实战中不断的提升自己，在挫折中不断的成长，用一颗积极的心态去学习，为我能更好的完成下一个工作任务做好前期准备!作为一名楼层经理只有摆正自己的心态才能更加出色的完成各项工作任务!

>二、团队合作方面

在团队合作方面我做得不是很出色，刚到分部工作.因为忙，乱，一心只想着赶紧完成自己的工作任务，所以没把团队合作能力发挥到极致!我希望今后自己能彻底的融入到三分部这个大家庭里去!和同事们一起并肩作战，一起分享战胜的喜悦，最好的见证还要在日后的工作中去检验，一个人的成绩是渺小的，团队优秀才是我们共同努力的目标，因此在日后的工作中，我一定要把自己彻底的融入到三分部这个团队中去，一起为提升三分部工作效绩和销售业绩而奋斗。

>三、现场管理方面

现场管理一直是我最头疼的问题!商场是一个人员很复杂的交际地点，有时当我在巡场中遇到个别态度极其恶劣的专柜员工，明明她正在违纪了可她却偏偏不认为自己有错，还振振有词。有时难免会立即火冒三丈!与此同时我会想到此时此刻的我是一名楼层管理者我要坚持我的原则，我有责任和义务去监督每个专柜的员工，因为她的行为正影响着整个商场的形像，只有坚持原则落实制度才能提高商场形像!专柜员工是终端销售人员，也是跟顾客交流的第一桥梁，所以在今后的工作中除了完成上级交付的工作任务外还要加强与专柜员工之间沟通，坚持原则，公平处理每件事情，真正做到以理服人!

>四、销售问题

销售业绩问题是我心里的一大块心病，也是最重要的一点!因前月忙于新柜装修及学习分部工作相关流程等事宜，忽略了销售业绩，导致没能完成当月销售任务目标!接下来的工作中我将虚心向各楼层领导同事请教与学习，探索销售良方，取长补短，通过对影响业绩因素的客观分析，发掘影响销售业绩的潜在因素，克服销售难题，挖掘专柜经营潜质，寻找品类销售亮点，提升专柜员工素质，激励员工斗志，坚定员工销售信心，联合供应商，把握最佳销售时机，待时机成熟，主动出击，通过终端促销在销售中突破自我，打一场销售硬战!

以上想法纯属个人愚见，不足之处还望领导批评指正!今后我一定加倍努力工作，尽心尽责，格守不抛弃不放弃的个人理念，至始至终为xx贡献出自己一份微不足道的力量。

**经理年终总结范文大全7**

>一、餐厅管理方面

我时刻清楚日常的工作跟这些细节离不开，管理好一个餐厅是非常难的，个员工的工作都要安排到位，还要明确每一个人的工作，很多时候一些细节上面的事情都是要自己主动地去督促，一年来我整顿好餐厅的工作节奏，明确 好每一个人的职责，让餐厅员工团结起来，把工作效率提高上去，我始终认为这些都是一些基本的工作，一定要有一个好的心态去管理，站在管理者的角度我觉得这一年来，餐厅的日常的都是有序的在运转，当然提高员工的工作默契度也是非常关键的一点，不管是在什么时候都非常的清楚这一点，至少在我看来这些都是非常关键的，我希望能够在工作当中做好这些。

>二、落实规章制度

保证餐厅所有员工都有着较高的工作素养，包括后厨，前台，服务，采购所有员工有要知道餐厅的规章制度，一球都按照制度办事，对工作违反纪律的情况绝对不会姑息，这一年来我也非常清楚这一点重要性，我想在工作当中落实制度让员工们能够主动的遵守是非常关键的，无规矩不成方圆，这一点我始终都非常清楚，现在我想想这些我都觉得非常激动，这一年来我严格要求所有员工，落实每一项规定，决定不姑息一切违纪事情。

>三、结合实践学习

在工作当中一定要保证有足够的时间精力去把控好这些细节，学习是不可或缺的，作为餐厅的经理，我总是在工作当中不断的吸取经验，做到学习工作共同进步，我从来不会让自己处在一个荒废时间的状态下，餐厅还有很多地方需要完善，餐饮行业的竞争也是非常的大，这一年来，我也在积极的学习更好的经营模式，更好的管理制度，我一直都非常相信只有通过学习才能够进步，让自己快速的成长，展望20xx年我一定做一名更加优秀的餐厅经理，完善各种不足之处。

**经理年终总结范文大全8**

时间飞逝，光阴如梭，晃眼20xx年就过去了。在不知不觉中，新年也过完了。只放了7天假，太短太短，还没有休息够。年度总结都还没有开始写，新年就过完了。好了下面言归正传，总结一下20xx年，这一年我都做了些什么。

>一、做了什么

20xx年11月加入新公司，同时也尝试着做全新的岗位：软件项目经理（纯管理型）。我以前主要从事技术管理工作，现在转而从事项目经理工作。20xx年底进入公司后，公司给了我一个小项目A（用Java开发的MIS系统），让我先适应，这个项目是一个内部项目，业务比较简单，也没用什么新技术，领导对我的指示就是让我放手用敏捷开发的方法去管理项目，就当是敏捷的试验田来做。有了这话我也就放开了，大刀阔斧的就干起来了。

之后接着就是我的“噩梦”了，公司新开发了一条产品线，是云计算方面的。领导找我谈话，让我结束手上所有的案子，以后全心投入云计算产品线中来。该产品线下面有许多的项目，目前正在运行的有四个项目，其中三个由我来负责，另外一个由我的一个同事负责。说是我的“噩梦”，其实也是对我的一个挑战，因为云计算的项目很偏技术，业务层面相对较少。所以对于我这个技术的门外汉来说是一个很大的挑战。其次，云计算的技术也比较前沿，待解决/未解决的问题也特别的多，在开发的过程当中会碰到很多的阻碍。再次，以前只带一个项目，现在同时带三个项目对于我来说也是一个挑战。但是我也很高兴能有这样的一个机会，接受挑战，没有挑战就不会有进步。

>二、收获

1、完成了我人生中一次大的转型，从偏技术岗位成功转型到偏管理岗位上来了。

2、参加了PMP的考试，并一次通过，取得了PMP证书。（复习真的很辛苦）。

3、学习了公司规范的项目管理流程，结合PMP的学习，对同事们也混熟了，结交了不少朋友，非常感谢他们给我的帮忙和支持。

>三、不足

项目虽然都跌跌闯闯的完成了，结案了。但是总觉得有很多的不足，需要改进的地方。

总之，在新的一年中，我将进一步提高自己，研究和改进项目管理办法，为公司的发展作出贡献。

**经理年终总结范文大全9**

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

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

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

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

虽然自开业就加入了x商场这个大家庭，对xx商场的人员也很熟悉，但到了具体工作上必竟还是有差别的。为了尽快进入角色负起职责，一方面加强了专业知识的学习，积极看书报文章，虚心向x总x店请教。一方面加强沟通了解实际情况，向食品、接货、收银等各相关部门负责人沟通，与非食品组长xx深入交流。

在短时间内与相关主管建立了溶洽的工作关系，负起了店面值班经理的职责。与柜组长一起对非食品的人员进行了整顿培训，对商品的规划与陈列作了调整，经过非食品员工的共同的努力，我们的销售有了明显的增长。在升任非食品采购后，我兼起了非食品的组长，潜下心来，从头干起，卫生、陈列、库房、接货从每一个细节开始严格的要求，使非食品的卖场氛围有了改观。

与员工有了更多的接触，在严格要求的基础之上，给员工更多的思想沟通与业务培训，使员工的精神面貌有了改观，工作的积极性自主性得到了发挥。在公司各部门的关心支持下，全组员工齐心努力，非食品的进步得到了公司的认可。

店面值班经理负责协调各部门工作，热门思想汇报维护全卖场的正常营运，应对突发事件的处理，在这个岗位上，自己立足全面把控全局，在工作的同时充分利用这一平台全面提升自身的组织协调与业务水平，在收银、客服、接货、防损、消防等各个环节深入了解，发现问题，消减漏洞，作一名称职的店面经理。

**经理年终总结范文大全10**

XX县是一个内陆县，经济文化发展水平相对于发达地区，还比较落后。当前，我县正处在改革发展的重要阶段，各种矛盾相对突出，影响社会稳定的因素还较多，情况还比较复杂。因此，要促进ＸＸ经济建设健康有序进行，稳定是压倒一切的首要任务。为进一步优化投资环境，确保外来客商的合法权益，我局领导从本职工作做起，从自身做起，带领外经贸局职工在20xx年度做了以下几个方面的工作：

>一、建立健全领导机制，层层落实责任，确保社会治安综合治理工作顺利开展

我局领导为确保招商引资和外经贸工作在良好的社会治安环境中进行，局领导站在讲政治、顾大局，谋发展的高度，至上而下建立了一套完整的领导机制，局党委书记任社会治安综合治理领导小组组长，其他领导分人头层层落实责任，按谁主管谁负责的原则，牵头抓好各自分管范围的社会治安综合治理工作，努力确保在各自分管范围内无客商集体上访、无打架斗殴事件、无安全生产隐患。以切实的行动保障我县招商引资和外经贸工作有一个安定团结的社会治安环境。

>二、利用传播媒介发动宣传，采取恰当措施，确保安全稳定工作

招商引资和外经贸工作的顺利开展，县域经济的高效正常运转，离不开稳定的社会政治环境，没有社会环境的安全稳定，没有一个正常的社会治安秩序，就不可能给招商引资和县域经济的.发展提供稳定良好的社会环境，我局领导始终将保稳定工作作为当前头等大事来抓，积极运用广播电视等传播媒介，大力宣传ＸＸ优良的社会政治环境、开明开放的投资经营环境，使客商及时了解ＸＸ的开放程度、社会治安情况，打消了外来投资者来ＸＸ投资办厂的顾虑，坚定了他们前来投资的信心，同时，积极引导外来客商和企业做好稳定工作，使保稳定工作取得了良好的社会效果。

>三、上下动员，群策群力，主动出击，及时化解不稳定因素

外地客商来我县投资办厂，是对我县投资环境的高度信任，我们有责任和义务积极协助他们解决在经营投资过程中遇到的困难，建立起稳定的社会治安环境。根据我局工作特点，在领导的带动和安排下，广大职工积极参与，主动出击，下工地、进企业，及时了解他们的生产经营状况，主动为他们排忧解难，及时排除安全生产隐患，化解各种纠纷。今年，我们与有关部门配合，协助解决企业的纠纷15起，确保了外来企业生产经营的正常开展。局机关做到了无集体上访，无打架闹事和无重大刑事案件发生，“处法”工作达到“三零”指标。全体职工以实际行动努力为外来投资客商创建了一个稳定的社会环境，真正成为外来投资者的贴心人。

>四、加强学习，讲求实效，提高安全意识

今年，根据招商引资和外经贸工作的需要，我局开展了丰富多彩的促安全、保稳定活动。每个月末最后一周星期五下午，由局党组书记主持，召集全局职工上安全课，认真学习安全稳定有关文件和相关法规，在会上广大干部职工踊跃发言，积极参与，为我局开展安全稳定工作献计献策。同时，局领导在会上总结表彰当月的安全工作，并布置下月安全工作任务。使广大干部职工进一步提高了对稳定、安全工作的认识，收到了全年无大小事故发生的良好效果。同时，我局响应县委、政府号召，在重要阶段和突发的不稳定事件中，要求全局干部职工不得参与闹事，并积极做好亲戚、朋友的政治思想工作。圆满完成了县委、县政府下达的目标任务。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。保障社会的长治久安和人民安居乐业需要大家的共同努力、协调配合。为此，我局将同全县95万人民一道，积极响应县委、政府号召，切实做好社会治安综合治理工作，严厉打击各种形式的违法犯罪活动，以实际行动为外来投资者拓一方安定的疆土，开方祥和天地，为社会的安定团结和ＸＸ经济持续、快速发展做出我们应有的贡献，并在维护社会稳定的工作中交一份令人满意的答卷！

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