# 最新副经理半年工作总结(21篇)

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2024-06-08

*总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？这...*

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

**副经理半年工作总结篇一**

1、在总经理领导下负责公司的全面工作，努力作好总经理的参谋助手，起到承上启下的作用，认真做到全方位服务。

2、在总经理领导下负责公司具体管理工作的布置、实施、检查、督促、落实执行情况。

3、协助总经理作好经营服务各项管理并督促、检查落实贯彻执行情况。

4、负责各类文件的分类呈送，请示总经理阅批并转有关部门处理。

5、协助总经理调查研究、了解公司经营管理情况并提出处理意见或建议，供总经理决策。

6、做好总经理办公会议和其他会议的组织工作和会议纪录。做好决议、决定等文件的起草、发布。

7、负责公司内外的公文办理，解决来信、来访事宜，及时处理、汇报。

8、受总经理委托协调各职能部门之间的工作关系。

9、协助总经理对半成品、成品相关性能的测试。

10、协助销售主管跟踪订单生产进度，同时将订单信息报告总经理。

11、对原材料进仓测试验收进行复核。

12、每日收集生产进度报表，汇总传总经理审核。

13、总经理或其它职能部门临时交付的工作。

把工作性质定性为：参谋、协调、服务。

半年来的工作实践使我认识到，作为一个助理，要作好工作就要首先清楚自己所处的位置;清楚自己所应具备的职责和应尽的责任;正确认识所处的位置。就地位而言：从领导决策过程看，我处在“辅助者”地位，从执行看属“执行者”地位;对处理一些具体事物，又处在“代理者”的地位。这个角色的多重性决定了在实际工作中容易产生兼职或者越位，何况所要协调工作的对象是公司各部负责人，所以在实际工作中我的做法只能是：为领导参谋到位但不越位：督促、催办到位，但不“拍板”;服务到位但不干预上级工作。只有把“位置”认准，把工作性质搞清，自觉维护干部之间的团结，在工作中尽职尽责，不越权，不越位，严格要求自己，作一个为人诚恳、忠于职守，勤于职守、胜任职责的总经理助理。催办和协调是我的主要工作之一，虽然初次接触化工行业，对此行业专业的知识从零开始，但各部同事都给予了我很大的支持，自已也努力在短时期内提高专业知识水平，力争做到对工作主动催办和协调，对上级起到参谋的作用，承上启下，沟通左右，协调各方，因此半年来的工作相对还比较顺利。

为发挥好参谋助手作用，真正为公司和员工办一些实事，在实际工作中采取不同的方式了解生产经营情况，倾听各部领导和员工的建议，围绕公司领导决策和生产经营实际，及时向总经理反映。

承办工作是主要工作之一，有来自总经理、各部负责人，也有来自外部的，但主要是来自公司各部的事宜，还有些日常事务性工作，可以说是较琐碎的，如何处理和承办好每一项工作，我坚持的做法：一是先办主要工作、后办次要事项，先急后缓;二是先办上级和外来的，后办内部的;但总的原则，承办的每一项工作和事情，都必须做到向公司负责，向领导负责，向员工负责。

为了提高全厂人员的思想素质和工作作风，一是按总经理要求采取培训方式进行教育和引导，使大家树立敬业爱岗的精神，树立荣誉感，使大家感到能在海华工作是一种荣誉。二是配合各部管理干部坚持各项制度的落实，增强个人责任感;三是努力学习专业知识，对公司产品所需原材料、生产流程、产品性能等有了初步的认识。

**副经理半年工作总结篇二**

今年\_月，我正式进入了\_\_企业，在新的工作平台上开始了新的工作历程。此期间，我作为\_\_，除了按总经理的工作部署，做好相应的助理工作，以及完成业务工作需要的临时任务外，还承担了如下的一些工作任务：

1、分管工程部工作，以及协助养护分公司进行\_\_大道与\_\_路段养护工作的相关协调工作。

2、完成部分的文书工作，如收集整理各类工作问题、相关建议及参考信息，提交公司领导研讨;协助\_\_编撰相关工作方案与文件;参与公司季刊及\_\_协会会刊的编撰、拟稿及校审;总经办各类文件、合同、文稿的撰写、审核及相关文档资料的整理等。

3、协组相关部门组织公司各类业余活动，如组织并参加“\_\_”及“\_\_”的培训与考试工作;主持\_\_协会成立大会的筹备工作、参与组织公司内部或公司与外单位的联谊活动等。

尽管了了几句梗概了近一年来所涉及的工作，此中所得的经验与教训却绝非一纸之文能够涵括，而作为回顾与总结，主要的心得是必须记录下来的，以使自己在今后的工作中能够扬长避短：

一、提高管理水平，“熟悉细节”首当其冲

任何事物无不由若干的细节组成，管理工作的好与差、个人管理能力的优与劣，其关键其实都在乎细节。对细节了如指掌，相应的管理工作自然得心应手，事半功倍;对细节一知半解甚至一无所知，则会导致管理混乱，相应的管理工作往往是一筹莫展，“越忙越乱”。这样的例子比比皆是，如在工程管理上，若对技术管理人员其知识、能力、个性等情况不熟悉，就不能够作出科学合理的分工;对项目组筹备、施工准备、现场施工、验收结算等流程及工序不熟悉，则工程项目就不可能有计划、有步骤地实施;对施工班组人员、材料、运作流程等不熟悉，就难以对人工报价、材料报价、施工运作成本等进行准确的核算与核定;对项目运作动态不熟悉，则难以及时做出切合实际的施工调整、防漏补缺、以及突发事件的制控……哪怕是一篇简单的公文撰写，要做到行文流畅、措辞恰当，就必需熟悉撰稿的目的、主题、关联事件、目标对象等一系列细节;要组织好会议或者活动，就必需熟悉其议程、人财物配置、现场效果等细节，方可游刃有余。归结起来，自己在涉及的工作中吃的“不熟”亏不少，以至于时而自怨“技不如人”，同时安慰自己“熟悉需要过程……”云云，所以，我必须继续给自己上足发条，努力将这个过程缩到最短!

二、企业运作，“成本意识”为上

作为企业中的一员，无论在什么岗位，成本意识不可或缺。日常工作中对办公用品、用水用电等各类资源使用及开支的节减这是不消说的，每人都有义务坚持去做，通过加强对人、财、物的规范管理进行严格的控制;更重要的是要勤于探研如何在自身涉及的企业运作的各个环节中贯彻“成本控制”，概括说来就是要“谙熟操作，精打细算，合理运作”。处理任何一项事务，只有熟悉操作流程、规则等细节，才能清晰掌握控制成本的关键;只有抓住控制成本的关键点，通过对相关的信息、资料及数据进行细致的分析与计算，才能够拟定针对性高、可行性强的成本控制方案;方案的实施还需密切跟踪，把握尺度，以求科学合理，应避免“成控过度”而适得其反。如丙方施工合同的签订，文本中务必明确体现对整个工序流程中的材料报价、施工质量、工期限制、技术要求、责任义务、违约罚则等细节的严格约束，以求在尽量节省公司投资成本与管理成本的前提下确保施工方按要求完成项目，这就需要做足准备功夫，如工序工艺的熟悉、材料及工价的预先询价、成本分析与预算、风险预测等等;在签订前的谈判中，还需灵活应对，善于抓住于己有利的关键点，如工程量居多的材料及工序需力争低价，量少的则无需“恋战”，以免因小失大，应适当放开，以求在控制总体成本较低的前提下达成协议。而在工程实施过程中，则需及时准确地分析现场状况与甲方、监理各方的要求，灵活变通，正确引导施工人员实施有利于控制总体成本的施工方案与措施，这在隐蔽工程、异形工艺、变更调整、量方验收等环节上都是致关重要的。虽有“省不出大钱”一说，但只要强化“成本意识”，从“时开始，在此基础上再积极寻求连锁性的突破，便能在有限的或限定的经营空间里发掘出更大的效益。

二、欲谋策成事，尤须“胆大心细”

求学时老师教导要“胆大心细”，如今结合工作上碰到的大事小情，我认为，无论对待学习还是对待工作，这道理是一脉相承的。尤其是企业目前仍是以工程为主营业务，涉及工程的相关政策法规、合同要求、相关部门或领导的意志、现场变更等“游戏规则”多，可变因素多，需要我们能够随机应变，灵活应对。具体说来，工程项目中的合同变更、工程量变更、资料编制格式与要求的差异、验收结算流程的差异、各环节人际关系的妥善处理等等，无不需要从“成本”、“效益”的根本出发，细心探究，作出大胆、灵活地变通。当然，“胆大心细”也要建立在“熟悉”的基础上，必须熟悉相关的合同条款、设计图纸、清单报价、报审报验程序、验收结算依据、签证程序及相关部门或人员等等，力争做到“错漏不出在自己手上，机会不失在他人手里”。在分管工程的几个月里，我亲历了不少因没有灵活应变而碰壁的尴尬，也体验到适当变通后所获得的成就感，强烈的反差，令我决意要尽更大的努力，

争取用更多的成就感充实自己!

**副经理半年工作总结篇三**

开春以来，我和全体xx人跟随公司办公地址的搬迁入驻，作为xx公司的一名高管，肩负着分管行政部、工程部、材料部和担当总经理助手的重任，负责公司行政、工程、人力资源的管理以及材料监管和合同预审、项目核算等工作。回顾历程，年轻的xx公司带领勇敢的xx人，大举规划蓝图，在“五个重庆”春风的沐浴中，脚手架事业不断成长、进步和成熟，其间不乏有艰苦，也有满意;有辛酸，也有快乐;有羁绊，也有经验;有奉献，也有收获。现总结如下：

一、 经验和收获

(一)“五招”管行政，树立和捍卫脚手架旗帜

由于公司搬迁入驻新址，办公室“开荒式”内装、改造、翻新，公司组织结构、行政管理、后勤服务等工作，在尝试和摸索中重新启动。当时境况下，“外忧”各个工程施工进度、安全、质量等方面的压力，“内患”管理结构、力量、秩序、后勤等方面的不足。在徐总的带领下，公司上下员工群策全力，谋篇布局，迅速走过开年来的第一个低谷。

1、筹建组织架构，稳定管理队伍。总经理直接领导总经办，管辖行政中心、财务部、工程部(项目部)、材料部、市场部，设立值班室。项目设经理、副经理，部门设主管、专员，定岗、定员、定责。

2、革新管理机制，完善制度建设。推行目标管理、量化考核、奖惩分明，出台财务报销制度、车辆管理规定、员工考勤办法、物资保管制度等一系列规章制度和办法，规范管理秩序，确保有章可循。

3、加强岗位培训，提升管理水平。观摩现场、制作影像资料、观看幻灯片、以会代训、会谈交流，多种方式结合搞培训，加强员工之间的沟通交流，宣传主流、统一思想，化解误会和矛盾，形成发展合力。

4、着力文化建设，打造企业形象。协助和配合徐总筹划文化墙布景、办公司装饰绿化，留意现场脚手架形象摄影，收集资料图片，制作xx企业宣传册，推介网站建设，参与内刊报《风》素材、编辑、出版发行。通过声、形、图、影、貌，宣传、推介、打造。

5、投资硬件环境，改善人文条件。公司以感恩建设者的宽宏胸怀，克服资金困难，责成行政管理部门从员工福利待遇、居住生活条件和办公环境等方面办实事。成立员工食堂，提供职工住房，安装办公空调，改善交通条件，配置通讯工具，尽可能的改变和改善人文建设。

(二)“四部”搞工程，和衷共济成就脚手架实力

成就脚手架今天的业绩，在平凡而艰巨的不同工地，涌现出况培禄、何建平、江朝明、况代青、董德瑜、熊继华、江朝权、徐廷全、徐朝均等无数个叱咤脚手架风云的人物，他们风雨兼程、昼夜奋战，谱写了三个月完成近20万㎡脚手架的生产新篇章。

市场经营部是项目开路先锋，奠定了项目启动的基础;项目部是工程部的直接代言人，勇敢扛起施工的大锤，时刻不忘安全生产为己任;材料部提供材料、物资供应具有举足轻重的作用，忘我工作在材料统购、配送、库管看守和安全生产第一线;行政中心是协调和材料周转流通的纽带，推行“电话值班中心”、“工地动态日志”、“材料计划预审、统调供应”等方法，承载者建设、发展、效益重大使命。今年，公司出台新举措，尝试着推行项目经理承包责任制，严格把握“进场”、“出场”两道关口，通过强化项目经理责任管理目标，突出抓协调、抓安全、抓效益，强调保持第一时间、第一场面、第一关口“三点一线”;要求跑工地、跑部门、跑验收，侧重兼顾业主单位、主管部门、施工班组“三家关系”。个人力量很有限，团队力量就无穷，集体合力，促成两路教委、107地质队、渝航路、牛角沱嘉西村、上清寺太平洋广场、海航酒店、文化宫ⅰ期ⅱ期、沙坪坝都市花园、九坑子、干休所、大学城、中天万科、二郎火箭基地、南坪城市之光、爱尔眼科医院、解放碑大世界酒店、洋河花园、谢家湾ⅰ期ⅱ期ⅲ期、观音桥新村小学、渝州宾馆等20多个脚手架项目顺利推进和圆满完成。

(三)“三剑合璧”管材料，进满出清、责任到人降低管理风险

材料问题，始终是脚手架工程最大的一个忧患。今年公司亮出“值班员看守、材料员清数、承包人担责”三方利剑，有效控制了材料损耗、流失的风险。

一是采取看守员“6小时轮流值班制”、“值班人员岗位责任制”、“轮换班交接签字制度”，严厉查处了文化宫、牛角沱、九坑子、沙坪坝、二郎工地雷先艳、黄桂友、王光雄等人因值班人员脱岗、睡觉造成材料被盗的失职行为和违规人;向公安机关举报黄明学在万科工地监守自盗的违法行为。

二是重申材料入库、出库、调拨由材料员、出货方、接货方“三方定员”签字，明确各方材料责任范围，清晰材料流向、渠道，准确清点材料数目。

三是加大力度对承包人和施工班组进行现场督促。督促施工班组每天收工时清理材料归堆，做到“落手清”;督促项目管理人增强责任心，加大巡查力度监督看守人值班到位，做好材料调拨台账，定期盘点库存，核对材料账目。

(四)“两极复查”搞核算，重合同、讲信誉彰显公平、公正信条

我们工作和奋斗的目标是出成果、出效益、实现利润。工程合同是纲领性文件，利润和效益通过合同得以实现。重合同、讲信用体现公平公正原则，是我们的立足之本、效益之源。首先要坚持客观公正核实班组工程量，搞好民工工资的核算，避免错漏，减少分歧，消化争议和矛盾，杜绝民工投诉和冲突。同时要坚持实事求是去脚踏实地收方算量，反复验证脚手架架设部位，核实图示尺寸和标注疑问，准确过录现场码单，细心、细致核算并制作结(决)文件，切忌想象和臆断，杜绝欺诈。

(五)“一心一意”当助手，贴近民意呼吁民心唱响发展主旋律

二、差距和不足

(一)从公司和部门角度来看

1、部门配合性较差，缺乏通融。行政中心本应是公司运筹全局的“指挥棒”， 但一度时间人员配不齐，岗位虚设、职能空乏。

2、人员流动大，进、出变动频繁，规章制度不成熟、决定决议随意性大，人治现象突出。

3、管理者专业能力两极分化严重，关键时能胜任工作的人偏少，派任人员执行力差，客户反响强烈。

4、员工主人翁意识不强，工作主动性差，责任心明显不强。要么是无人办事，要么是人浮于事。

(二)从个人角度来看

站在本人的职务和职位角度对于公司决定和决策，时常出现孤军作战，既是贯彻人、又是落实人;既是领导人，又是执行人。不少时候我深感郁闷和迷茫，习惯于经常反思和检讨的我，有时怀疑到自己个人的能力，怀疑自己是否在待人、相处关系、或者在方法上有什么问题?我个人身上，存在着性格方面的缺陷。比如看问题视野不宽阔、领导高度不够;繁忙时性子急躁、处事缺乏耐心和迂回之术;协调不深入，沟通不主动、不到位……我个人身上，也存在着力量有限、精力不足、方法欠妥不足。比如统购统调材料周转有出现落空和脱节的问题;夜间巡查没有走得出去、情况了解不及时、值班人员怨声较重的问题;很少有时间下工地检查，对施工现场汇报反映的情况处理和反馈不及时的问题;拆架过程中材料清场不彻底、流失比较严重的问题;项目核算跟不上进度，工程结算滞后影响款项支付的问题……

**副经理半年工作总结篇四**

开春以来，我和全体\_\_人跟随公司办公地址的搬迁入驻\_\_，作为\_\_公司的一名高管，肩负着分管行政部、工程部、材料部和担当总经理\_\_助手的重任，负责公司行政、工程、人力资源的管理以及材料监管和合同预审、项目核算等工作。回顾历程，年轻的\_\_公司带领勇敢的\_\_人，大举规划蓝图，在“五个重庆”春风的沐浴中，脚手架事业不断成长、进步和成熟，其间不乏有艰苦，也有满意;有辛酸，也有快乐;有羁绊，也有经验;有奉献，也有收获。现总结如下：

一、 经验和收获

(一)“五招”管行政，树立和捍卫\_\_脚手架旗帜

由于公司搬迁入驻新址，办公室“开荒式”内装、改造、翻新，公司组织结构、行政管理、后勤服务等工作，在尝试和摸索中重新启动。当时境况下，“外忧”各个工程施工进度、安全、质量等方面的压力，“内患”管理结构、力量、秩序、后勤等方面的不足。在徐总的带领下，公司上下员工群策全力，谋篇布局，迅速走过开年来的第一个低谷。

1、筹建组织架构，稳定管理队伍。总经理直接领导总经办，管辖行政中心、财务部、工程部(项目部)、材料部、市场部，设立值班室。项目设经理、副经理，部门设主管、专员，定岗、定员、定责。

2、革新管理机制，完善制度建设。推行目标管理、量化考核、奖惩分明，出台财务报销制度、车辆管理规定、员工考勤办法、物资保管制度等一系列规章制度和办法，规范管理秩序，确保有章可循。

3、加强岗位培训，提升管理水平。观摩现场、制作影像资料、观看幻灯片、以会代训、会谈交流，多种方式结合搞培训，加强员工之间的沟通交流，宣传主流、统一思想，化解误会和矛盾，形成发展合力。

4、着力文化建设，打造企业形象。协助和配合徐总筹划文化墙布景、办公司装饰绿化，留意现场脚手架形象摄影，收集资料图片，制作\_\_企业宣传册，推介网站建设，参与内刊报《\_\_风》素材、编辑、出版发行。通过声、形、图、影、貌，宣传\_\_、推介\_\_、打造\_\_。

5、投资硬件环境，改善人文条件。公司以感恩\_\_建设者的宽宏胸怀，克服资金困难，责成行政管理部门从员工福利待遇、居住生活条件和办公环境等方面办实事。成立员工食堂，提供职工住房，安装办公空调，改善交通条件，配置通讯工具，尽可能的改变和改善人文建设。

(二)“四部”搞工程，和衷共济成就\_\_脚手架实力

成就\_\_脚手架今天的业绩，在平凡而艰巨的不同工地，涌现出况培禄、何建平、江朝明、况代青、董德瑜、熊继华、江朝权、徐廷全、徐朝均等无数个叱咤脚手架风云的人物，他们风雨兼程、昼夜奋战，谱写了三个月完成近20万㎡脚手架的生产新篇章。

市场经营部是项目开路先锋，奠定了项目启动的基础;项目部是工程部的直接代言人，勇敢扛起施工的大锤，时刻不忘安全生产为己任;材料部提供材料、物资供应具有举足轻重的作用，忘我工作在材料统购、配送、库管看守和安全生产第一线;行政中心是协调和材料周转流通的纽带，推行“\_\_电话值班中心”、“工地动态日志”、“材料计划预审、统调供应”等方法，承载者建设\_\_、发展\_\_、效益\_\_的重大使命。今年，公司出台新举措，尝试着推行项目经理承包责任制，严格把握“进场”、“出场”两道关口，通过强化项目经理责任管理目标，突出抓协调、抓安全、抓效益，强调保持第一时间、第一场面、第一关口“三点一线”;要求跑工地、跑部门、跑验收，侧重兼顾业主单位、主管部门、施工班组“三家关系”。个人力量很有限，团队力量就无穷，集体合力，促成两路教委、107地质队、渝航路、牛角沱嘉西村、上清寺太平洋广场、海航酒店、文化宫ⅰ期ⅱ期、沙坪坝都市花园、九坑子、干休所、大学城、中天万科、二郎火箭基地、南坪城市之光、爱尔眼科医院、解放碑大世界酒店、洋河花园、谢家湾ⅰ期ⅱ期ⅲ期、观音桥新村小学、渝州宾馆等20多个脚手架项目顺利推进和圆满完成。

(三)“三剑合璧”管材料，进满出清、责任到人降低管理风险

材料问题，始终是脚手架工程最大的一个忧患。今年公司亮出“值班员看守、材料员清数、承包人担责”三方利剑，有效控制了材料损耗、流失的风险。

一是采取看守员“6小时轮流值班制”、“值班人员岗位责任制”、“轮换班交接签字制度”，严厉查处了文化宫、牛角沱、九坑子、沙坪坝、二郎工地雷先艳、黄桂友、王光雄等人因值班人员脱岗、睡觉造成材料被盗的失职行为和违规人;向公安机关举报黄明学在万科工地监守自盗的违法行为。

二是重申材料入库、出库、调拨由材料员、出货方、接货方“三方定员”签字，明确各方材料责任范围，清晰材料流向、渠道，准确清点材料数目。

三是加大力度对承包人和施工班组进行现场督促。督促施工班组每天收工时清理材料归堆，做到“落手清”;督促项目管理人增强责任心，加大巡查力度监督看守人值班到位，做好材料调拨台账，定期盘点库存，核对材料账目。

(四)“两极复查”搞核算，重合同、讲信誉彰显公平、公正信条

我们工作和奋斗的目标是出成果、出效益、实现利润。工程合同是纲领性文件，利润和效益通过合同得以实现。重合同、讲信用体现公平公正原则，是我们的立足之本、效益之源。首先要坚持客观公正核实班组工程量，搞好民工工资的核算，避免错漏，减少分歧，消化争议和矛盾，杜绝民工投诉和冲突。同时要坚持实事求是去脚踏实地收方算量，反复验证脚手架架设部位，核实图示尺寸和标注疑问，准确过录现场码单，细心、细致核算并制作结(决)文件，切忌想象和臆断，杜绝欺诈。

(五)“一心一意”当助手，贴近民意呼吁民心唱响\_\_发展主旋律

二、差距和不足

(一)从公司和部门角度来看

1、部门配合性较差，缺乏通融。行政中心本应是公司运筹全局的“指挥棒”， 但一度时间人员配不齐，岗位虚设、职能空乏。

2、人员流动大，进、出变动频繁，规章制度不成熟、决定决议随意性大，人治现象突出。

3、管理者专业能力两极分化严重，关键时能胜任工作的人偏少，派任人员执行力差，客户反响强烈。

4、员工主人翁意识不强，工作主动性差，责任心明显不强。要么是无人办事，要么是人浮于事。

(二)从个人角度来看

站在本人的职务和职位角度对于公司决定和决策，时常出现孤军作战，既是贯彻人、又是落实人;既是领导人，又是执行人。不少时候我深感郁闷和迷茫，习惯于经常反思和检讨的我，有时怀疑到自己个人的能力，怀疑自己是否在待人、相处关系、或者在方法上有什么问题?我个人身上，存在着性格方面的缺陷。比如看问题视野不宽阔、领导高度不够;繁忙时性子急躁、处事缺乏耐心和迂回之术;协调不深入，沟通不主动、不到位……我个人身上，也存在着力量有限、精力不足、方法欠妥不足。比如统购统调材料周转有出现落空和脱节的问题;夜间巡查没有走得出去、情况了解不及时、值班人员怨声较重的问题;很少有时间下工地检查，对施工现场汇报反映的情况处理和反馈不及时的问题;拆架过程中材料清场不彻底、流失比较严重的问题;项目核算跟不上进度，工程结算滞后影响款项支付的问题……

**副经理半年工作总结篇五**

时光流逝，转眼间我在成长中又渡过半年。回首来到公司的这半年，很荣幸能在我们公司与各位同事共同进步，我也在大家的身上学到不少的知识。半年以来我心中最大的感受便是要做一名合格的总经理助理不难，但要做一名优秀的总经理助理就不那么简单了。我认为：一名好的总经理助理不仅要为人谦和正直，对事业认真兢兢业业。而且在思想政治上、工作能力上更要专研。我作为一名年轻的总经理助理需要学习的东西还很多很多。

一、 思想修养

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。有句成语是：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。

二、 素质提升

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。

三、 工作内容

1、思路决定出路，思想有多远，舞台就有多大;我们是脑力劳动者，思维上的超前，思路上的开阔，决定了我们的价值成长空间，带给企业财富值的多少;这方面，我定位准确，能耳聪目明的做好参谋工作;我就相当于蜀汉三国时的诸葛亮!现代称之为参谋，(全力为公司的发展为公司领导做好参谋);在公司能融入到公司氛围和工作当中去，找准自己的工作立足点、切入点、着力点，找到工作的感觉，围绕自己的中心工作，上协调领导，下联系群众员工，做好群联工作，与各个部门同事员工之间搞好服务工作，管理不拒细，参谋不决断，助手不揽权，不越权，不越位，不缺位，工作到位，该请示汇报的做到及时请示汇报，不该看的不看，不该说的不说，不该听的不听，不该做的不做，不传播任何影响员工同事之间团结和进步的话，给公司员工思想管理稳定制造麻烦和障碍，影响公司生产的正常化;

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，拟定改进措施方案，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.

**副经理半年工作总结篇六**

本人xx年10月就职于×××总经理助理，上任一月有余。现在，我向本次会议报告过去一个多月的工作，对今后的工作提出建议，请予审议，并请各位同志提出意见。

一、过去一个月工作的回顾

××工程改造以来的一个月，是很不平凡的一个月。工程改造完毕初期，效益增长放慢;店内矛盾十分突出。全店上下在董事长的领导下，团结奋进，顽强拼搏，战胜种种困难，凯瑞的发展取得公认的成就。同时，我们胜利实现五年目标，开始向下一个三年目标迈进。 一个月来，经济效益保持良好发展势头，向三高一贵战略性调整迈出重要步伐。

——在质检方面，酒店规章制度进一步调整和完善。调整步伐加快，控制力明显增强。在发展经济、扩大凯瑞品牌方面发挥了重要作用。

——在客户方面，拜访客户工作全面展开在三楼。服务高质量化程度进一步提高，服务中的主动性作用明显增强。菜品改革不断深化。客源市场加快发展。有效沟通和营销方式不断拓展。

----在工程方面，对工程扫尾进行专项整治。

——在广告方面，全店先后开展了声势浩大的全员发店报行动。对外开放向广度和深度扩展。 近十天内，客流量提高700余人次。营业额提高十万有余。实施“走出去”战略，对外宣传合作不断扩大。经过长期的的艰苦努力，我店于昨日终于挂上门面广告，标志着对外开放进入新阶段。建店一年来，我们信守承诺，履行义务，行使权利，赢得较好声誉，促进了客户群的增长。

一个月来，菜品创新能力明显增强，昨日的厨师大比武，促进了凯瑞菜品的蓬勃发展。

一个月来，凯瑞精神文明建设成效显著。 在员工食堂中的标语显示着我店领导对基层的精神重视。各个班组自觉接受同级班组的监督，主动加强与质检部的联系，认真听取大家意见。基层民主进一步扩大，和财务公开逐步推行。贯彻依法治店基本方略，坚持依法行政。酒店法制化管理水平不断提高。酒店治安状况好转，员工安全感增强。

**副经理半年工作总结篇七**

时光流逝，转眼间我在成长中又渡过一年。回首来到公司这走过的半年，很荣幸能在我们公司与各位同事共同进步，我也在大家的身上学到不少的知识。半年以来我心中的感受便是要做一名合格的总经理助理不难，但要做一名优秀的总经理助理就不那么简单了。我认为：一名好的总经理助理不仅要为人谦和正直，对事业认真兢兢业业。而且在思想政治上、工作能力上更要专研。我作为一名年轻的总经理助理需要学习的东西还很多很多。

一、思想修养

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。有句成语是：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。

二、素质提升

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。

三、工作内容

1、思路决定出路，思想有多远，舞台就有多大；我们是脑力劳动者，思维上的超前，思路上的开阔，决定了我们的价值成长空间，带给企业财富值的多少；这方面，我定位准确，能耳聪目明的做好参谋工作；我就相当于蜀汉三国时的诸葛亮！现代称之为参谋，（全力为公司的发展为公司领导做好参谋）；在公司能融入到公司氛围和工作当中去，找准自己的工作立足点、切入点、着力点，找到工作的感觉，围绕自己的中心工作，上协调领导，下联系群众员工，做好群联工作，与各个部门同事员工之间搞好服务工作，管理不拒细，参谋不决断，助手不揽权，不越权，不越位，不缺位，工作到位，该请示汇报的做到及时请示汇报，不该看的不看，不该说的不说，不该听的不听，不该做的不做，不传播任何影响员工同事之间团结和进步的话，给公司员工思想管理稳定制造麻烦和障碍，影响公司生产的正常化；

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，拟定改进措施方案，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；

4、领导交办的事情，我首先立足自身开动脑筋想办法一丝不苟高标准的认真完成，做到不等不靠，在工作的过程中发现不足立即改进，什么事情我都对自己要求高标准的完成；因为对于我这个在铁军里历练出来的人，骨子里不一样，比如在六月底迎接宜家来审，面对还有四天时间的情况下，在程总和罗总的领导下，当总经办将组织12个人全面清理厂区花园环境卫生的任务交给我时，我能在欣然接领任务，迅速的根据厂区环境卫生区域大，面积广，时间紧，任务重，死角多，工具少，天气热，人员少，思想波动大，畏难情绪高，我刚来公司几天并对员工素质能力等各个方面都不了解的情况下；能在有限的时间内，迅速统一大家的思想，将大家团结在我的身边，合理的对人员进行分工，上下协调，借力各个部门负责人的大力支持，采用外借工具镰刀和锄头等工具，自己协调借用外来车辆，亲自找地方倾倒垃圾等事宜；通过严密的组织。有效的分工，扎实到位的思想动员疏导鼓舞工作，在大家的通力合作之下，我们发扬了敢于担大梁的精神，立足现有条件，本着美联人该处处为公司节约成本干工作的思想理念上；针对本级工作岗位职责不健全的情况下，我能根据我们公司的实际情况拟定适合本公司自己的工作流程，并严格按照工作流程来履行自己的工作职责；思路清晰了，流程具体了，面对本职岗位，工作头绪多，事务繁琐的情况，做起事情来才会有条不紊；我每天把工作进行分类，急需办理的事情先办，特事特办，合理分配完成工作时间表，是我轻松应对和处理各种本级工作任务的关键；重大工作任务中，做到事前有计划，实施中有预想，预想中有措施方案，事后有总结，总结后有呈报；

5、发挥好自己长袖善舞的润滑油作用；我们公司是有着800人左右的生产企业，林子大了，什么样的鸟都有，出现摩擦矛盾是在所难免的，无论是本公司人员，工作上和生活上，出现矛盾，发生纠纷，员工投诉，还是外来单位和企业等各个方面事情的协调处理，我能凭自己的能力和阅历来轻松应对和合理处置，这半年来来我配合总经办分别接待了自贡灯笼协会的来厂参观和青神政府监察部门的来厂调查工作和晚上接受总经理的指示去处理喷粉车间员工吴仕均下班回家途中出车祸，都处理恰当，各级满意；我把工作干在平时，而不是评时，对上：尊重而不盲从，服从而不奴婢，不违背原则。“不唯书，不唯上，要唯实。”有分寸的开展工作，坚持原则，按章办事；待下，以礼，以诚，以情。不盛气凌人，不瞎指挥，不欺下瞒上。协调好内外关系，外求支持协作，内求团结向上。

四、展望

通过这半年的工作，我在公司各级领导和同事的关心帮助下，很幸运学到了不少东西，工作上也努力做了一些成绩。但这还远远不够，尤其在生产工作协调方面上还显得稚嫩。我将在未来继续多学，多思、多试，努力把工作做的更好。

**副经理半年工作总结篇八**

时光流逝，转眼间我在成长中又渡过半年。回首来到公司的这半年，很荣幸能在我们公司与各位同事共同进步，我也在大家的身上学到不少的知识。半年以来我心中最大的感受便是要做一名合格的总经理助理不难，但要做一名优秀的总经理助理就不那么简单了。我认为：一名好的总经理助理不仅要为人谦和正直，对事业认真兢兢业业。而且在思想政治上、工作能力上更要专研。我作为一名年轻的总经理助理需要学习的东西还很多很多。

一、 思想修养

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。有句成语是：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。

二、 素质提升

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。

三、 工作内容

1、思路决定出路，思想有多远，舞台就有多大;我们是脑力劳动者，思维上的超前，思路上的开阔，决定了我们的价值成长空间，带给企业财富值的多少;这方面，我定位准确，能耳聪目明的做好参谋工作;我就相当于蜀汉三国时的诸葛亮!现代称之为参谋，(全力为公司的发展为公司领导做好参谋);在公司能融入到公司氛围和工作当中去，找准自己的工作立足点、切入点、着力点，找到工作的感觉，围绕自己的中心工作，上协调领导，下联系群众员工，做好群联工作，与各个部门同事员工之间搞好服务工作，管理不拒细，参谋不决断，助手不揽权，不越权，不越位，不缺位，工作到位，该请示汇报的做到及时请示汇报，不该看的不看，不该说的不说，不该听的不听，不该做的不做，不传播任何影响员工同事之间团结和进步的话，给公司员工思想管理稳定制造麻烦和障碍，影响公司生产的正常化;

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，拟定改进措施方案，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.

**副经理半年工作总结篇九**

做了这么久的业务助理，也从中学到了不少，也了解了很多，在不断的累积经验中，也从中悟出了一些做事的心得。

一、万事开头难。每种行业对业务助理的要求和工作性质是一样的。所以当接触到新工作的时侯，一切都要重新来过。从熟悉环境到熟悉产品，工作程序都需要有个过程，不过这个过程不会给你太多的时间，这都要靠自己本身的努力了。

二、沟通很重要。这几天的工作让我觉跟领导，同事，各个部门之间的沟通是必不可少的。沟通好了，会让大家的工作很顺利的进行，减少摩擦的发生。

三、 做事的条理性。助理工作其实需要做很多繁锁的事，而且会遇到突发的事情，这就需要对所做的每件事作出合理安排。轻重缓急要分清，不能将重要的事情遗忘和耽误。我现在已经养成了一种习惯，每天睡觉前都要将今天或明天所要做的事都在脑子里过滤一遍。

四、 时间观念要强。当领导和同事需要在规定的时间让你把事情做完的时候，一定要遵守这个时间概念，提前做好是最好的，如不能按时做好，一定要跟别人沟通。

五、超前意识。就是要把有些事想到前面去做好，就比如当你决定明天要喝茶时，今天就提前把茶叶买好，这样做不会手忙脚乱。

六、与客户打交道。做销售助理有时是需要跟客户打交道的，这时候不能因为你的服务，使客户对公司的产品和形象不满意，让销售员的前期工作白做了，所以，对于处理与客户之间的关系是非常重要的。

七、 尽量把事情做得详细一些，对后续的工作也能起到一定的帮助。助理的工作其实不是一成不变的，有时能遇到一些突发的事情，这就需要有应对能力和经验了。

总之，这个暑假我算是没有白过吧。所有的一切尽有自己体会。

**副经理半年工作总结篇十**

时间总是在悄无声息中流逝，xx年即将画上一个圆满句号。真的很感谢呈达公司给我提供磨练自己的机会，更感谢公司长久以来对我的信任和栽培!

回顾xx年我们大家一起共同经历了风风雨雨，酸甜苦辣，我发现我真的发现我长大了成熟了。在经理和副总的指导下，做事不在像以前那么自嫩比以前稳重了很多，能和公司一起成长，我感到很自豪!

一转眼发现我已经来公司1.5年了，从商务助理到采购助理，现在兼行政专员。刚刚接手行政上面的事，有好多事都很生疏，所以大概的说下行政专员职责素养：职业素养包含职业道德、职业技能、职业行为、职业作风和职业意识等方面。

行政专员：主要是沟通，沟通是处理人际关系的必要方式，对于行政工作，尤其重要。如果沟通不及时、不准确，会严重影响工作的效率甚至出现南辕北辙的错误。建立良好的人际关系是沟通的金钥匙，平时注重同事间的友好关系，力所能及地帮助身边需要帮助的同仁，相互支持工作，有助于大家积极、有效地推动工作进度。工作如果是一成不变的，就会没有生机，久而久之更会影响工作情绪，间接地为高效工作筑起一道无形的城墙。在日常工作中，通过对细节的观察，努力找寻改进的可能，使工作生动、充满乐趣，也在潜移默化中提升了自己的创新思维能力。在社会群体中，没有人能独自生存，在公司也一样，没有多少工作是可以不需要任何人帮助就可以独立完成的。不仅仅针对自己，同样适用于任何人。在平日里，积极参与、配合同事的工作，提供必要的协助，创建良好的工作氛围，使之良性循环下去，是本人一直遵循的不二法则。我们公司虽不是很大，但我喜欢这样的工作环境，喜欢和公司一起成长，希望能够通过我们大家一起努力看着公司一天天壮大，我感到很荣幸和自豪!

一、在xx年采购助理工作总结：

1.工作中，尊敬领导，团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系，保持良好的沟通。充分发挥岗位职能，不断改进工作方法，提高工作效率，较好地完成了各项工作任务，保证货如期出货,满足客户要求，协助销售工作。

2.与各供应商建立良好关系，顺利将货物如期跟崔到位，保证工程顺畅生产。

3.以最低的价格购买的产品，并根据市场行情降低单价减少成本。

4.由于资金周转问题，尽力与厂商协调月结。

5.下单跟单正确率达99%。

二、不足方面

上半年由于太忙出现下单漏订率0.1%，但未构成订单延误。(现在已经改正没有出现此问题);

三、纪律方面、思想方面

1.本人严格遵守厂里规章制度，不迟到，不早退，处处严格要求自己，无特别重要事情从未请假;

2.积极参加各种培训，并通过阅读大量的书籍，勇于解剖自己，分析自己，提高自身素质水平以便更快地适应社会发展的形势;

xx年工作计划：

采购助理方面：

1.采购管理制度、采购作业流程的执行与完善;

2.考察供货商的产品质量、供货能力、企业质量保证能力、企业信誉等方面，在现有供应商基础上不断寻求新的供应商，以确保供应资源的丰富与宽阔的选择范围，负责新增供应商的寻访、调查，并组织相关部门进行评估、审查。

3.按照要求保质保量地组织好原料采购供应工作，并随时掌握合同履行情况，合同中必须注明我公司对产品质量要求的条款，如需更改合同，在请示后，得到批准方可执行;

4.对供应商进行询价、比价、议价，并上报相关信息(交货周期、最低订购量、包装要求、品质标准、价格条件等);

5.依业务订单适时、适品、适量的采购，并跟催采购进度，确保订购物料按时、按量、保质送达我司仓库，协调销售、生产的有效进行。订单变更与撤消、品质要求变更与供方之间的及时信息传递，确保供方满足我公司之需求。

6.与供应商采购异常、退、换货、补偿事宜的处理，确保我司利益;

7.加强与供应商的沟通与联络，确保货源充足，供货质量稳定，交货时间准确;

做到遵纪守法、秉公办事、大公无私、廉洁自律的职业道德，做到诚实虚心、尽职尽责、不断学习业务知识，提高业务工作能力的敬业精神;xx年采购助理工作总结

行政专员方面：

1.负责公司的行政工作，安全保障额日常管理工作，创造舒适、优美、整洁的办公工作环境;

2.负责招聘新职员，对新加入人员进行入职培训工作;

3.负责公司的各项规章制度的推行，执行与追踪，维护公司各项规章制度的

4.负责对公司突发事件的处理工作，协助公司处理各项突发事件;

5.负责公司各部门的办公秩序和纪律状况，确保工作正常有序无违纪现象;

6.检查每天工作人员的工作证和工作服的穿戴情况;

7.起草或协助行政经经理进行规章制度的拟定和修缮，并关注执行情况;

8.负责文件归档和管理工作;

9.协助行政经理对各项行政事务的安排和秩序;;

10.完成上级交办的其他行政工作;

总结：虽然工作忙碌，自己也在逐步的进入角色，但工作中也有许多不足及无法解决的问题。工作中还不能充分做到精益求精，严谨细致，对所定购的元器件件还不能充分了解其制作过程中的生产工艺;个人的沟通能力和独立解决问题的能力还远远不够。面对无法解决的问题，比较被动。这一方面需要我以后更加的不断努力工作，积累经验。另一方面还需公司领导给予帮助才能解决。在今后的工作中，我会清醒看到自身存在的问题和薄弱环节，加强学习，不断的改进，增强与各部门的沟通学习，多请示、多交流、多动脑。在工作中学习，在学习中工作，不断在实践中增长知识才干，发扬吃苦耐劳，知难而进，积极进取的工作作风。

**副经理半年工作总结篇十一**

时间过得真快，转眼间20xx年即将逝去，新的一年又将到来，回顾这三年来的工作，才发现自己的成绩虽未拔得头筹，但也不低于他人。现在想来，能取得这样的成绩，顾然同单位领导的关怀、各位同事的帮助是密不可分的，但同自己的努力和付出的辛勤也同样密不可分。现就我个人方面以及对三年来的工作做一下总结分析：

一、敬业爱岗，视单位为家

自进入烟草公司至今已过了三年多的时间，作为一名客户经理，我深深知道爱岗敬业的重要性和一份工作的来之不易，从进入公司以来我对烟草公司怀着一份深深感激之情，也许正是这样，才使我对新的工作充满热情。正所谓隔行如隔山，对于从事烟草公司客户经理一职来说，我以前所学知识和工作经验完全无用武之地。现在要面对的是一个个活生生的人，这就要求我重新做起，从头再来。我想尽一切办法，利用业余时间向一些同事请教，但随着卷烟销售网络的改变提升，再加上这项工作在我县起步较晚，也算是一种新生事物，实在是没有太多现成的经验可学，一切几乎全得靠自己摸索，包括怎样搞好同客户的关系，怎样培育新的卷烟品牌，怎样调剂卷烟品种来满足不同的消费地域和群体等等。总之，学这学那只有一个目的。就是抓紧一切时间学习业务知识，充实头脑，提高工作技能的同时，我更注重与单位的同事之间保持一种亲密的兄弟关系，作为一个基层单位，一个单位就是一个家，单位里的同事就是自己的弟兄，而一个人的成绩也不仅是靠一个人就能取得的，每个人实际上就是所有的工作链条中的一环，哪一个环节出了问题都不可能把工作干好，所以与同事之间的团结协作也是很重要的，不管是稽查员、送货员还是司机师傅，都与我的所谓成绩密不可分，而我作为集体的一员，单位效益的好坏直接影响到我的既得利益，对此我有切身体会，而单位要想有好的效益，又与每个员工的一点一滴的积累不无关系，所以我在单位就像在自己家里一样，就像为家里人做事一样，认真负责、殚精竭虑、不遗余力。这样我与同事们的关系非常融洽，为我在工作中能取得优异成绩奠定了良好的人际关系。

二、加强对客户的沟通，维护客户利益

作为烟草公司的客户经理，同我每天接触最多的就要算是卷烟零售客户了，没有他们的支持，我所做的一切全是无用功，通过三年的磨合，我同他们之间建立了牢不可破的亲情和友情关系。其实卷烟与药品一样，都是属于国家垄断的产品。烟草公司是属于专卖专营

的商业批发企业，虽然其体制与一般的商业批发企业有所不同，但有一点是完全相同的，那就是所面对的市场及商业批发企业的立足之本就是客户。因此我必须把他们的利益放在第一位，设身处地为他们的利益着想，这样做的目的也正是为了使他们成为我公司忠实的客户。把我们作为商品的第一供应商，自觉地抵制假冒伪劣卷烟的冲击，更好地保护好消费者身体健康、维护好消费者利益的同时，无形中也为公司创造了效益，在客户能获得利益的时候他们也就真正成为了烟草公司的销售终端，为今后烟草公司的可持续发展提供了充足的网络保障。

进入20xx年，随着卷烟销售网络的进一步提升，我们客户经理的工作职能也在发生转变;而我同卷烟客户的关系也进入一个新阶段，我对他们可说是已经很熟悉了，谁最爱卖什么样的卷烟，谁最爱老品牌，谁最爱新品牌，谁几天该补一次货等，我都了如指掌，对于他们提出的一些问题我也能够及时处理并提供帮助。对于个性化服务，我更是驾轻就熟，运用自如，我把自己的手机号给每个客户都留了一份，他们谁有问题可以随时同我联系，对于该补仓而未补的情况，我也会打电话过去或亲自登门去提醒一下，他们对此都非常感谢，把我当成知心人，有什么事全对我说，而我在卷烟品牌的调剂方面尽量做到紧俏烟户户有，断档卷烟一定会告知他们一个合理的理由。现在广大农民的收入还较有限，消费水平也比城市低很多，加上外出务工人员较多，所以四、五类卷烟在农村这块市场的消费需求比较大，而由于烟厂在生产方面也在提档增效，因此，五类卷烟的生产量极小，根本无法满足消费需求。在访销过程中，就有很多客户、普通消费者问到这个问题，问为什么没有五类卷烟，我对他们提出的问题一一答复，不论时间再晚都会解释清楚每个问题，直到他们满意为止，这些东西看来是微不足道的小事，实际上并不尽然，虽然多费些口舌，但对于他们来说却是一种信息的传达，使他们增加了对我、对烟草公司的信任度，不解释清楚的话，他会认为是烟草公司故意不给他烟，断他的财路，他就会转向别的地方寻求货源，对于烟草公司以后的发展造成不稳定因素。

由于我与客户的沟通，他们都非常理解和支持我的工作，这种融洽的关系也使我受益匪浅，他们向我反馈了很多有价值的需求信息，(比如我和同事李忠在走访客户时、卷烟客户把他们看到有人在我们辖区兜售假烟的情况第一时间就告诉了我们，而且我和李忠在市场也是第一时间发现了我们的客户有假烟、我们也是第一时间通知了主管部门)。更有客户直接拒绝那些来路不明的私烟，认为通过我给他订的卷烟才货真价实。

三、对工作乐观自信、要养成良好的心态

自信是使看似不可为的事情取得成功的前提，有了自信才有取得成功的可能性，而乐观却是一种对于工作的态度，视工作为快乐、享受，必然会得到工作给你带来的回报。

20xx年是我们卷烟行业改革深入推进联合重组的一年，随着卷烟经营的稳步发展，我作为一名卷烟企业的客户经理，无论在思想上、知识上、行动上都必须跟上时代发展的要求，不然就会被淘汰，为了做一个合格的烟草人，我不断告诫自己，“学习、学习、再学习”，自觉养成勤于学习、勤于思考的良好环境，在学习中加强自身修养，不断提高自己适应改革发展的能力，增强个人素质。为今后烟草公司的可持续发展贡献一份力量。

**副经理半年工作总结篇十二**

一、今年的主要工作内容

今年大部分的工作时间我都是在房地产行业度过的，由于领导比较信任，我的工作内容也非常充实，主要是负责日常的行政管理、物业检查、人事招聘、公司员工考勤审核、员工生日慰问、公司物资采购。虽然工作压力非常的大，但这也是我接受新事物，进步最快的一段时间。我把我的收获和心得概括为几点：一是工作的标准永远是“完美”，只有追求完美才能真正提高工作标准;二是不打没有准备之仗，任何事只能提前想，做在前，同时，计划永远没有变化快，做事一定要预备几套方案，并且要预留时间来处置突发情况;三是制度不是挂在墙上的，而是用来执行的，不能执行的制度不如不立;四是日久见人心，踏实做事，吃亏是福，但还是要学会多与人沟通，减少人与人之间的摩擦;五是做事多请示汇报总没得错;六是工作责任要明确到人，两个人分担责任等于没有责任;七是做事要注重把握工作的关键节点，并不是“事必躬亲”;八是学无止境，多学习，少玩闹。

回到x地产两个多月，我的工作岗位是总经理助理，主要是工作是协助总经理做好日常工作。前段时间，我主要负责x项目财务管理、销售公司的衔接工作和各项工作进展的信息收集。财务方面，我经手财务资金x元，无差错帐问题，并顺利移交财务;与销售公司衔接工作中，我主要负责了销售中心的建设及领导安排的其它事项。其中包括板房搭建、装修、沙盘制作、桌椅、空调等办公用品的采购。板房搭建前，我拒绝了对方“好处费”，板房验收后，对方给的“好处费”我也悉数上交公司财务。我始终觉得该我要的我会去争取，但是，不该拿的我决不伸手。沙盘制作前我也是认真调查了武汉近十家模型公司，对比之下，我更换了原来与公司合作的单位，也为公司节约了将近万余元。与销售公司衔接过程中，我坚持每周收集两个项目的具体情况，让领导了解项目销售进度，发现问题也及时向领导汇报，并积极与销售公司沟通解决好问题。虽然许多的工作我还在摸索过程中，经验多有不足，但是做到了工作及时汇报，不越权办事，工作不推脱责任。

二、工作中存在的主要问题

今年的工作感觉进步比较大，但是许多的工作是建立在失误的基础上的，所以工作中也有许多的问题。一是工作统筹全局的能力较差;二是细节做得还不够;三是沟通协调做得不到位;四是工作汇报不够及时;五是总助工作定位还不太清晰;六是工作还是存在惰性。

三、明年的工作计划

明年的工作计划主是要围绕如何当好总经理助手个来开展。

一是清晰工作岗位定位。总助的工作要求非常高，要有“大管家”的魄力和细心，要学会站在总经理的立场去分析问题，上要会协调领导，下要会联系群众。别的部门不管的，不该管的事我应当要去管。工作上要会把握好分寸，各个部门的工作情况要学会恰如其分地去了解掌握，参谋而不决断，坚决不能随便插手其它部门的事务，做到不揽权、不越权、不越位、不缺位。

二是立足本职，掌握工作的技巧，当好总经理的参谋助手。我现在首要工作任务应该是找准工作的“切入点”和“着力点”。我的工作重点一方面是完成领导交办的工作任务，另一方面是学会搞好信息、决策、督查服务。平时要及时的捕捉信息，准确的反馈，善于发现和分析问题，给领导提供解决问题的决策参考。

三是高效地处理公司事务。今年回到公司发现总经理比从前更加务实和要求工作效率。明年的工作中，我会也会树立起更加强烈的工作时效意识，形成雷厉风行的工作作风。工作中遇到问题，将会积极的请示汇报，想尽办法在最短的时间内办好领导安排的每一件事。

四是协调好各部门及同事之间的关系。工作中我会以诚相待，多换位思考，尊重上级，理解同级，体恤下级，不欺上瞒下，不推脱责任，不抢功争好，不盛气凌人。我也会坚守基本的原则，不盲从，不当“睁眼瞎”，客观的分析“是与非”，不信谣，不传谣，不背后说人是非。我会加强自身修养，做好各方面的表率。

五是加强自我学习，提升个人能力素质。明年我将着重就房地产开发方面的专业知识进行加强学习，熟悉开发流程，了解办事规律，争取明年能做到工作与各部门能准确对接。

**副经理半年工作总结篇十三**

本人加入公司已有半年多时间，首先感谢上级领导对我工作的指导和帮助!20xx年这半年多时间对我个人来说是一个新的工作环境，充满希望和不断的探索，深入学习和了解公司的各项要求及规章制度及通过公司各项丰富培训课程，更加满怀激情的投身到公司的企业文化之中，“学无止境”不进则退。同时在本职工作上也感到自身的责任;“每日自问”不断努力的去开拓创新、学习实践和总结经验。

下面是本人20xx年度各方面的总结;

一、履行职责及思想动向

20xx年本人担任经理助理，主要协助部门主管管理工作的布置、实施、检查、监督、落实、执行等情况。关键工作是负责项目的竣工图绘制修改的工作，在各领导和同事的关心下，努力的去完成各项任务。并且坚定坚守公司各项管理制度，牢固树立团结务实，“快严深准”的工作作风。

二、年度工作回顾

1、积极参加公司安排的各项培训工作，熟悉公司的企业文化，以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，努力提高工作效益。

2、在领导的安排下负责跟进了宾馆、xx集团办公楼、会所、xx酒店的实施检查工作。

3、完成了宾馆美食二楼装修的竣工图绘制工作。

4、由于x酒店的施工资料零乱及部分缺失，负责了重新整理并新做了该项目的质量检验批次，完成整理工作。

5、协助绘制完成了xx集团办公楼装修竣工图的绘制工作。

6、协助经营部的宾馆结算跟甲方的核量工作。

7、努力完成领导交办的其他工作。

三、工作中存在的不足及改进措施

1、半年多来的工作存在许多的不足，首先性格较内向，沟通不够主动，助理工作本来就多样性，有效沟通相当重要。改进措施：加强主动沟通，放开心态，在总结的过程中改变工作方法。发挥自己的潜能。

2、在竣工图绘制的工作中存在主要不足：

心太急赶时间完成改进措施：竣工图绘图是一个细致的过程，是竣工结算重要依据。必须认真对待，谨慎周密。确实加强竣工图的变更图纸绘制与现场施工的准确性。加强对施工过程的隐蔽，工艺等跟踪记录，做好绘制竣工图的原始资料收集。克服不足，努力提高绘制图纸与竣工结算的配合技巧性，确实把细节做的更好。回顾这一段时间的工作，基本完成了本职工作，这与领导的多方面支持和同事们的帮助是分不开的。在今后的工作中，但还需进一步努力。

四、明年工作思路和计划

1、继续认真学习，不断的提高自身素质及工作的综合能力!

2、继续认真负责做好本职工作，认真从细节开始!

3、继续将努力改正过去一年工作中的不足，以饱满的精神状态来迎接新的挑战，为公司的持续发展做出自己的努力!

**副经理半年工作总结篇十四**

20xx年已经过去，新的一年即将来临，回顾过去一年的工作，感慨万千。在这一年里，部门工作既有可喜的一面，更有值得改进的一面。回顾过去，展望未来，我信心百倍，决心继续保持积极主动，大胆创新，追求卓越的高度责任心，努力与安硕同呼吸，共发展。

一、工作总结

1、建立和健全、完善管理制度。

办公室管理制度。规范办公室上下班时间，加班要求，办公室纪律，办公室值班制度。编制了营销中心管理制度。办公用品使用管理制度。如：打印机纸张、传真机的使用以及电话的使用和控制。办公设备管理和使用规定。建立报表制度。部门饮用水的和控制。车辆使用规定，规范用车程序。建立报表制度。

2、公司会议制度：部门经理会议每周六下午一次和员工周五一次晨会，并一直坚持下来。部门人事权力的划分：入职和离职的审批程序，并在实际中认真执行。宿舍管理、整顿、及评比标准的确定和执行。并配备了清洁工具，锁等。安排专人打扫清洁。员工行为准则的制定和监督执行。公司卫生区域划分及责任人的确定。保安管理条例和工作流程的规范，并及时培训。入职和离职表格的完善。人员动态表格化分析。工资异动表格的完善。\*编制了新的《企业管理制度》。明确了公司各部门职责，工作流程等。拟定了公司薪酬体系，绩效考核\*部门岗位清查及《用人表》，食堂费用的管理表格化。

3、大胆进行部分人员调整食堂人员的重新配置。保安人员的调整，不断加强管理。新招聘了200名生产车间的工人，特别注重电子厂实际工作经验，新招聘了3名工程师，两名部门主管，两名部门经理，不断加强管理。3增强部门责任感，加大执行力度。\*安排文员坚持对各部门计划的检查和统计。安排保安对员工行为的规范检查和监督。\*坚持执行公司制度，时刻以公司利益为重。

4、丰富员工的文化生活：开放娱乐室，装置高音喇叭。出黑板报。策划和举办元旦联欢会。

5、选择了媒体招聘渠道\*中华英才网的开通。

6、员工关系的建立深入车间和其他部门，了解员工目前的需要，取得他们的信任。

7、与公司领导层的沟通经常向领导汇报自己的计划和执行情况，与部门经理保持良好的关系，得到了他们的支持。

**副经理半年工作总结篇十五**

进xx公司已经有一年多了。虽然有时候做的比较累，但是我觉得生活得特别充实，更重要的是，对经商之道，生产管理和生产流程也有了很深的了解。回首在工作的这一年，无论是公司还是我自己，感觉变化真的是特别大。

后来，我从一个业务员变成经理助理，这对我来说是一个锻炼，也是一个机会，以下是我这一年的工作总结。

一、正确树立团队工作态度，做好“坚持”工作

在很多想法大家都一致觉得好，就是刚开始有热忱，退热后就没有继续坚持，不了了之后没有解决问题，其实就是没有坚持下来，例如新员工来时我本打算每个礼拜开个会，聊聊工作心得和遇到的问题，结果就坚持了两个礼拜，本打算每周日不忙时候带些教程讲座大家学习，结果也就坚持了三个礼拜，因为一些理由而夭折了。

二、协助经理完善展厅管理工作

总结更适合、可行、高效率的员工培训工作，新业务员的考核制度，明确岗位职责，做到减少漏洞，有据可依。

在新员工培训过程中，打算增加上手能力，亲自体验陶瓷制作步骤，这样才能生动的向客人讲解制作陶瓷的难度和不同之处，才能了解料性泥性，无论是讲解还是楼上名人名作彩绘的准备工作，都可以独挡一面。

规范讲解稿，包括x主任提出的，致欢迎辞和礼貌用语，得体的肢体语言。让公司软服务更品牌化。

三、制作销售月报表

自从年前经理派人送来一张表，要求展厅报出去年的销售数量时，作为销售人员对这一品种的数量竟然没办法报出准确数字，感觉很失职，今天的公司和昨天的公司要求已经不同，在公司上了一个台阶的基础上，公司的各项管理也应该更完备，更精准。封建社会思想怕养成逆来顺受的性格而鼓舞工人阶级勇敢的向资本主义说“不”，现在社会不同了，发展了，当遇到问题的时候，公司需要的是解决方案，而不是说不。公司更需要主观能动性强的员工，而不是抽一鞭才工作的黄牛。意识到了就要马上去做，一味的拖只能换来面对问题束手无恶的尴尬。和工作变被动懒散，失去信心和积极性，最终被放弃的恶性循环。

四、开拓产品新品种，决不放团队购买力

茶具的引进，大大的增加了旅游团队的购买力，坐店销售决定了业务员不能选择客户，这个时候我们就要在产品上下功夫，公司生产力不足，生产客户订单已经很吃力，没有办法把生产时间和生产力放在相对利润薄弱的小礼品上，我们可以对外采购些学生的创意产品，把滞销产品下架，更好的利用展位。

五、与高校联合，集思广益，在大学生中树立品牌形象

这可能不是我们部门的职责，但是少不了我们部门的配合，把客户的设计方案，和我们定期开发的新产品思路，放到高校根据轻重缓急，可以由举办比赛的形式选拔优秀方案，或与设计教研室合作的方式，当成课程作业，我们选出优秀方案给予奖励或工作机会。得到很多方案的同时又是对企业正面的宣传，对公司未来发展不断需要引进新型人才做准备。

总而言之，展未来，看今朝。希望在我对有信心的同时，对我也有信心;在我能为贡献力量的同时，能帮助我成长，共同努力，实现双赢!

**副经理半年工作总结篇十六**

进xx公司已经有一年多了。虽然有时候做的比较累，但是我觉得生活得特别充实，更重要的是，对经商之道，生产管理和生产流程也有了很深的了解。回首在工作的这一年，无论是公司还是我自己，感觉变化真的是特别大。

后来，我从一个业务员变成经理助理，这对我来说是一个锻炼，也是一个机会，以下是我这一年的工作总结。

一、正确树立团队工作态度，做好“坚持”工作

在很多想法大家都一致觉得好，就是刚开始有热忱，退热后就没有继续坚持，不了了之后没有解决问题，其实就是没有坚持下来，例如新员工来时我本打算每个礼拜开个会，聊聊工作心得和遇到的问题，结果就坚持了两个礼拜，本打算每周日不忙时候带些教程讲座大家学习，结果也就坚持了三个礼拜，因为一些理由而夭折了。

二、协助经理完善展厅管理工作

总结更适合、可行、高效率的员工培训工作，新业务员的考核制度，明确岗位职责，做到减少漏洞，有据可依。

在新员工培训过程中，打算增加上手能力，亲自体验陶瓷制作步骤，这样才能生动的向客人讲解制作陶瓷的难度和不同之处，才能了解料性泥性，无论是讲解还是楼上名人名作彩绘的准备工作，都可以独挡一面。

规范讲解稿，包括x主任提出的，致欢迎辞和礼貌用语，得体的肢体语言。让公司软服务更品牌化。

三、制作销售月报表

自从年前经理派人送来一张表，要求展厅报出去年的销售数量时，作为销售人员对这一品种的数量竟然没办法报出准确数字，感觉很失职，今天的公司和昨天的公司要求已经不同，在公司上了一个台阶的基础上，公司的各项管理也应该更完备，更精准。封建社会思想怕养成逆来顺受的性格而鼓舞工人阶级勇敢的向资本主义说“不”，现在社会不同了，发展了，当遇到问题的时候，公司需要的是解决方案，而不是说不。公司更需要主观能动性强的员工，而不是抽一鞭才工作的黄牛。意识到了就要马上去做，一味的拖只能换来面对问题束手无恶的尴尬。和工作变被动懒散，失去信心和积极性，最终被放弃的恶性循环。

四、开拓产品新品种，决不放团队购买力

茶具的引进，大大的增加了旅游团队的购买力，坐店销售决定了业务员不能选择客户，这个时候我们就要在产品上下功夫，公司生产力不足，生产客户订单已经很吃力，没有办法把生产时间和生产力放在相对利润薄弱的小礼品上，我们可以对外采购些学生的创意产品，把滞销产品下架，更好的利用展位。

五、与高校联合，集思广益，在大学生中树立品牌形象

这可能不是我们部门的职责，但是少不了我们部门的配合，把客户的设计方案，和我们定期开发的新产品思路，放到高校根据轻重缓急，可以由举办比赛的形式选拔优秀方案，或与设计教研室合作的方式，当成课程作业，我们选出优秀方案给予奖励或工作机会。得到很多方案的同时又是对企业正面的宣传，对公司未来发展不断需要引进新型人才做准备。

总而言之，展未来，看今朝。希望在我对有信心的同时，对我也有信心；在我能为贡献力量的同时，能帮助我成长，共同努力，实现双赢！

**副经理半年工作总结篇十七**

本人加入公司已有半年多时间，这半年多时间对我个人来说是一个新的工作环境，充满希望和不断的探索，深入学习和了解公司的各项要求及规章制度及通过公司各项丰富培训课程，更加满怀激情的投身到公司的企业文化之中，“学无止境”不进则退。同时在本职工作上也感到自身的责任;“每日自问”不断努力的去开拓创新、学习实践和总结经验。下面是本人年终方面的总结;

一、履行职责及思想动向

今年本人担任经理助理，主要协助部门主管管理工作的布置、实施、检查、监督、落实、执行等情况。关键工作是负责项目的竣工图绘制修改的工作，在各领导和同事的关心下，努力的去完成各项任务。并且坚定坚守公司各项管理制度，牢固树立团结务实，“快严深准”的工作作风。

二、年度工作回顾

积极参加公司安排的各项培训工作，熟悉公司的企业文化，以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，努力提高工作效益。在领导的安排下负责跟进了宾馆、xx集团办公楼、会所、xx酒店的实施检查工作。完成了宾馆美食二楼装修的竣工图绘制工作。

由于xx酒店的施工资料零乱及部分缺失，负责了重新整理并新做了该项目的质量检验批次，完成整理工作。协助绘制完成了xx集团办公楼装修竣工图的绘制工作。协助经营部的宾馆结算跟甲方的核量工作。努力完成领导交办的其他工作。

三、工作中存在的不足及改进措施

半年多来的工作存在许多的不足，首先性格较内向，沟通不够主动，助理工作本来就多样性，有效沟通相当重要。改进措施：加强主动沟通，放开心态，在总结的过程中改变工作方法。发挥自己的潜能。

在竣工图绘制的工作中存在主要不足：大意、心太急。改进措施：竣工图绘图是一个细致的过程，是竣工结算重要依据。必须认真对待，谨慎周密。确实加强竣工图的变更图纸绘制与现场施工的准确性。加强对施工过程的隐蔽，工艺等跟踪记录，做好绘制竣工图的原始资料收集。克服不足，努力提高绘制图纸与竣工结算的配合技巧性，确实把细节做的更好。回顾这一段时间的工作，基本完成了本职工作，这与领导的多方面支持和同事们的帮助是分不开的。在今后的工作中，但还需进一步努力。

四、明年工作思路和计划

继续认真学习，不断的提高自身素质及工作的综合能力!继续认真负责做好本职工作，认真从细节开始!继续将努力改正过去一年工作中的不足，以饱满的精神状态来迎接新的挑战，为公司的持续发展做出自己的努力!

**副经理半年工作总结篇十八**

时光流逝，转眼间我在成长中又渡过一年。回首来到公司这走过的半年，很荣幸能在我们公司与各位同事共同进步，我也在大家的身上学到不少的知识。半年以来我心中的感受便是要做一名合格的总经理助理不难，但要做一名优秀的总经理助理就不那么简单了。我认为：一名好的总经理助理不仅要为人谦和正直，对事业认真兢兢业业。而且在思想政治上、工作能力上更要专研。我作为一名年轻的总经理助理需要学习的东西还很多很多。

一、思想修养

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。有句成语是：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。

二、素质提升

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。

三、工作内容

1、思路决定出路，思想有多远，舞台就有多大;我们是脑力劳动者，思维上的超前，思路上的开阔，决定了我们的价值成长空间，带给企业财富值的多少;这方面，我定位准确，能耳聪目明的做好参谋工作;我就相当于蜀汉三国时的诸葛亮!现代称之为参谋，(全力为公司的发展为公司领导做好参谋);在公司能融入到公司氛围和工作当中去，找准自己的工作立足点、切入点、着力点，找到工作的感觉，围绕自己的中心工作，上协调领导，下联系群众员工，做好群联工作，与各个部门同事员工之间搞好服务工作，管理不拒细，参谋不决断，助手不揽权，不越权，不越位，不缺位，工作到位，该请示汇报的做到及时请示汇报，不该看的不看，不该说的不说，不该听的不听，不该做的不做，不传播任何影响员工同事之间团结和进步的话，给公司员工思想管理稳定制造麻烦和障碍，影响公司生产的正常化。

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，拟定改进措施方案，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;

4、领导交办的事情，我首先立足自身开动脑筋想办法一丝不苟高标准的认真完成，做到不等不靠，在工作的过程中发现不足立即改进，什么事情我都对自己要求高标准的完成;因为对于我这个在铁军里历练出来的人，骨子里不一样，比如在六月底迎接宜家来审，面对还有四天时间的情况下，在程总和罗总的领导下，当总经办将组织12个人全面清理厂区花园环境卫生的任务交给我时，我能在第一时间欣然接领任务，迅速的根据厂区环境卫生区域大，面积广，时间紧，任务重，死角多，工具少，天气热，人员少，思想波动大，畏难情绪高，我刚来公司几天并对员工素质能力等各个方面都不了解的情况下;能在有限的时间内，迅速统一大家的思想，将大家团结在我的身边，合理的对人员进行分工，上下协调，借力各个部门负责人的大力支持，采用外借工具镰刀和锄头等工具，自己协调借用外来车辆，亲自找地方倾倒垃圾等事宜;通过严密的组织。有效的分工，扎实到位的思想动员疏导鼓舞工作，在大家的通力合作之下励志网/，我们发扬了敢于担大梁的精神，立足现有条件，本着美联人该处处为公司节约成本干工作的思想理念上;四、针对本级工作岗位职责不健全的情况下，我能根据我们公司的实际情况拟定适合本公司自己的工作流程，并严格按照工作流程来履行自己的工作职责;思路清晰了，流程具体了，面对本职岗位，工作头绪多，事务繁琐的情况，做起事情来才会有条不紊;我每天把工作进行分类，急需办理的事情先办，特事特办，合理分配完成工作时间表，是我轻松应对和处理各种本级工作任务的关键;重大工作任务中，做到事前有计划，实施中有预想，预想中有措施方案，事后有总结，总结后有呈报;

5、发挥好自己长袖善舞的润滑油作用;我们公司是有着800人左右的生产企业，林子大了，什么样的鸟都有，出现摩擦矛盾是在所难免的，无论是本公司人员，工作上和生活上，出现矛盾，发生纠纷，员工投诉，还是外来单位和企业等各个方面事情的协调处理，我能凭自己的能力和阅历来轻松应对和合理处置，这半年来来我配合总经办分别接待了自贡灯笼协会的来厂参观和青神政府监察部门的来厂调查工作和晚上接受总经理的指示去处理喷粉车间员工吴仕均下班回家途中出车祸，都处理恰当，各级满意;我把工作干在平时，而不是评时，对上：尊重而不盲从，服从而不奴婢，不违背原则。“不唯书，不唯上，要唯实。”有分寸的开展工作，坚持原则，按章办事;待下，以礼，以诚，以情。不盛气凌人，不瞎指挥，不欺下瞒上。协调好内外关系，外求支持协作，内求团结向上。

四、展望

通过这半年的工作，我在公司各级领导和同事的关心帮助下，很幸运学到了不少东西，工作上也努力做了一些成绩。但这还远远不够，尤其在生产工作协调方面上还显得稚嫩。我将在未来继续多学，多思、多试，努力把工作做的更好。

**副经理半年工作总结篇十九**

时光流逝，转眼间与红秋渡过了x年。回首来到公司，走过的每一天，

很荣幸能在公司与各位同事共同进步，也在大家的身上学到不少的知识。一年以来给我的感受做一名合格的管理人员不是那么的简单。我认为：一名好的管理人员不仅要为人谦和正直，对事业认真兢兢业业;而且在思想上、工作能力上更要专研。要学习的东西还很多很多、针对经历的这一年，本人谈谈感想并总结一下工作经验：

一、作为管理人员，要想完成工作的责任，首先必须具备各个方面以及综合优秀的素质，树立正确的世界观和人生观。当意见、建议来临时，不能不悦，不能拒绝。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、想想如何能做的更好一些。在工作学习、生活中认真听取经验，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，认真投入，认真学习。利用空余时间，多读一些生产管理方面的书籍，查询有关相关资料，深切感受学习对自己的帮助确实很大。

二、1、思路决定出路，思想有多远，舞台就有多大;思路上的开阔，决定了我们的价值成长空间，带给企业财富值的多少;定位准确，耳聪目明的做好参谋工作;融入公司氛围和工作当中去，找准自己的工作立足点、切入点、着力点，围绕自己的中心工作，上协调领导，下联系员工，做好群联工作，与各个部门员工之间搞好服务工作，管理不拒细，参谋不决断，不越位，不缺位，工作到位，该请示汇报的做到及时请示汇报，不该看的不看，不该说的不说，不该听的不听，不该做的不做，不传播任何影响员工同事之间团结和进步的话，给公司员工思想管理稳定制造麻烦和障碍，影响公司生产的正常化;

2、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，拟定改进措施方案，然后请示总结汇报，给领导解决问题提供决策参考。

3、在各个部门完成营销下发的工程立项任务单这一点执行力上，必须实行铁面判官，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，让员工在工作上都知道执行力的存在，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，不心软，恪守原则，在执行力上坚决不打折扣，有令不行;这点都做不好的话，管理也就没有实质存在的价值了;

4、领导交办的事情，首先立足自身开动脑筋、想办法，一丝不苟高标准总经理助理年度总结的认真完成，做到不等不靠、立即改进。对于不求上进，得过且过混日子，把工作当负累;这样的人要想把公司当成自己的家，当成自己的事业来干，讲牺牲奉献，那是不可能的!对于工作没有激情，接到工作，也是草草了事，满腹的牢骚怨气，只图完工了事;工作结果的好坏，漠不关心，工作没有标准，一塌糊涂;心胸狭隘，鼠肚鸡肠，不肯为公司多付出一点，吃不得一点亏，出现问题就互相推诿想推卸责任的人一旦存在，必须杜绝。

三、针对本级工作岗位职责不健全的情况下，根据我们公司的实际情况拟定适合本公司自己的工作流程，并严格按照工作流程来履行自己的工作职责;思路清晰了，流程具体了。面对本职岗位，工作头绪多，事务繁琐的情况，做起事情来才会有条不紊;把工作进行分类，急需办理的事情先办，特事特办，合理分配完成工作时间表，重大工作任务中，做到事前有计划，实施中有预想，预想中有措施方案，事后有总结，总结后有呈报;

四、公司规模比较大，必定有形色不一的人，出现摩擦矛盾在所难免的，工作上和生活上，出现矛盾，发生纠纷，员工投诉，还是客户等各个方面事情的协调处理，必须能凭自己的能力和经验来轻松应对和合理处置，合理处理员工之间工作上的矛盾，有效处理劳动纠纷。不违背原则，“不唯书，不唯上，要唯实。”有分寸的开展工作，坚持原则，按章办事;待下，以礼，以诚，以情。不盛气凌人，不瞎指挥，不欺下瞒上。协调好内外关系，外求支持协作，内求团结向上。

五、展望未来，通过这一年的工作，在公司领导和同事的关心帮助下，很幸运学到了不少东西，工作上也有一定的成绩。但这还远远不够，尤其在生产协调、业务供应商方面上还显得稚嫩。我将在后期工作继续多学，多思、多试，努力把工作做的更好。

六;结合过去的一年，本人针对整个生产流程作如下分析：

1、管理人员责任不到位，导致部门手下员工分工不明确;管理不到位，导致部门员工责任心不强，工作态度不佳，从而影响部门各岗位责任，降低生产进度与效率。

2、缺乏采购进度，其一最根本的原因是供应商供货期不准确;其二仓库采购备货计划不周全，不及时，这也是导致采购下单延后，影响供应商供货周期不准的基基本原因之一。

3、业务员没有完善管理自身的业务责任需求，其一，对客户没有定期维护;其二，没有定期维护所有客户的产品跟踪，客户产品需求时间改变反馈不及时，导致公司无法按客户要求及时供货。

4、生产检验部门，检验流程不明确、不规范;导致产品质量、现场管理混乱、堆放物品杂乱不规范等。

七、针对以上201x年度整个生产流程存在的问题，在201x年度需加强改善管理措施，提高管理水平和管理要求，提高经营目标、定位管理，定位产值目标，提高员工自身素质和工作心态;提高责任心，业绩与考核指标相结合的管理措施等。

以上是本人201x心得，总结过去一年存在的不足之处。

内容分析不够全面，还需进一步完善;员工的共同努力是公司取得成功的关键;每位员工都应该清楚自己的权利、义务、职责和行为准则。全体员工热爱公司、敬业爱岗、遵守国家法律法规，模范执行公司各项规章制度，把公司的发展和个人的发展紧密联系在一起，与红秋一起创造美好的明天!

**副经理半年工作总结篇二十**

从xx年6月份开始，我们虹波风电正式开始筹备，到目前为止已经有大半年了，各项工作正在紧张而有序的开展，总体来说，各部门工作开展的情况还是比较好的。

风电设备制造行业作为再生能源开发装备产业，其发展前景与形势，无论是从国家政策支持，国内国际市场需求，产品利润，还是未来可持续性发展趋势等等来看，都是非常乐观的。风电行业以后将是国家重点行业之一，那么在未来的2-3年内，就我们南通，会有更多的新的风电设备制造企业进入，同时，会有一批老的重工型企业进行产品结构调整转入。那么到那个时候，我们虹波风电是走在他们前面的，起步还是比较早的。所以我相信，股东会投资风电产业的举措和对产品及市场的准确定位，无疑是正确的，意义深远的，是一个战略性的重要举措。

我是11月份加入虹波风电的，以前曾从事过化工、房地产、服装等企业的管理工作。加入风电行业，也是我职业生涯规划的一部分。在重工业、钢结构等行业利润日趋微薄的今天，我们大家加入虹波风电，与这样的一个具有巨大发展空间的企业共同成长，对我们个人发展都会起到积极向上的推动作用，这里将是展示我们每一位在坐的才能的最好平台。所以，我们都应该以加入虹波风电而感到自豪，这也是我们职业生涯发展中浓抹重彩的一笔。

xx年筹备期间，经过我与大家的共同努力及任总的精心指导，公司陆续出台了一些管理规章及管理性文件。公司筹备，大量的文字性材料需要草拟(各项管理的体系的建立、工作程序合理化设计、部门工作流程设计、公司整体运营流程设计等等)。公司iso体系建立的前期材料也准备中，行政人事部门招聘工作在开展，erp前期准备工作也在进行中，公司建立了网站、内部企业文化网、文件服务器，搭建了初步的信息交流平台。各部门人员逐步到位，部门框架初步形成，大家都在积极投入工作，一些部门管理人员主动加班，工作也很辛苦。总之，xx年筹备到现在，各项工作进展情况还是比较顺利的。

当然，在管理工作过程中，也暴露出我们工作中存在的不足，具体表现在工作程序概念不清晰、权责不明确、部门制度化建设能力不强、部门工作的责任心欠缺等等，反映出来的这些问题，有待进一步提高。

转眼新的一年即将开始，我的工作计划如下：

一、制度化建设与实施。

年后，由总经理室负责牵头，组织各部门负责人学习公司已出台的各项管理制度，组织、督促并检查各部门人员制度化建设的进度，部门内制度化培训的情况及实施的进展，并将制度化建设这一工作内容纳入对各部门长月度与年度考核管理中。

二、部门职责与岗位说明。

由行政人事部负责牵头，其他各部门配合，开展对公司各部门、各岗位职务进行工作分析，组织制定除工人以外各岗位的岗位描述，明确工作内容、上下级工作关系、权限与责任，进一步为公司绩效考核工作提供参考依据。

三、流程类设计(部门工作流程、公司整体运营流程)。

企业是功利组织，经营要有目标，同样对于管理来说，思路明晰更不容忽视。部门工作与公司整体运营必须纳入流程化管理体系。工作流程、运营流程，你虽然看不到它，但所有的业务活动都按照她的内在规则在运行。所以，xx年将组织各部门依据部门管理制度设计本部门的工作流程图，在此基础上，设计出合理的公司整体运营流程。

四、培训的组织与实施。

作为企业人力资本投资的主要形式，越来越多的企业意识到培训在企业发展中的重要性。要创建一个学习型组织，其方式之一就是培训，其终极目标是实现员工个人发展与企业发展的双赢。xx年公司培训工作主要内容为：建立适合公司的培训管理体系，开展公司级与部门级培训，具体包括新员工入职培训、技术培训、管理提升、安全教育等等。采用内训与外训相结合的方式，逐步提高公司管理人员整体素质与水平。

五、绩效考核前期工作准备。

年后由行政人事部门牵头，对各部门已到岗行政管理人员，依据岗位描述，先行组织月度绩效考核，将考核的结果一定要在工资中体现，鼓励拉开员工工资间距，建立公司初步的绩效考核体系，对一线操作类工人的绩效考核可以暂缓，但前期需要做的一些准备性工作，同样不能耽搁。

六、iso体系的组织建立与推进。

公司正在着手iso9000体系建立的前期准备工作，大量的文字材料性工作需要提供。因此，年后总经理室将协调各部门积极参与，此外还有14000环境管理体系与18000职业健康安全管理体系的建立。这些体系建立后，结合公司实际情况，力行推进。

此外，还有erp前期工作准备、团队建设管理、企业文化发展等等，总之，xx年是我们虹波风电自筹备以来，工作最繁忙的一年。我希望大家在任总的领导下，各部门紧密团结在一起，发挥高效的团队协作精神，克服困难，争取在xx年把我们虹波风电的各项工作计划开展落实到实处，也预祝我们虹波风电在xx年开个好头，越做做大，越做越强，更上一层楼!

**副经理半年工作总结篇二十一**

20xx年即将过去，我在支行领导的关心下，在同事们的帮助中，通过自己的努力工作，取得了一定的工作业绩，业务知识也有了较大的进步，个人营销能力也得到一定的提高。

首先，工作业绩方面，我在支行领导指导下，努力营销对公客户，截止至今，实现对公存款4000多万元，公司客户400多户，同时也对一些pos机客户进行了重点维护工作。近阶段开验资帐户的客户比较多，所以主要精力也放在这方面，每星期大约在15户左右。平时对待工作，我始终做到“勤动口、勤动手、勤动脑”以赢得客户对我行业务的支持，加大自身客户群体。

其次，我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和宣传活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。20xx年2月25日至28日，我前往北京参加了总行举办的关于小额贷款审查审批人员培训，并顺利通过考核。在5月上旬，我参加了信贷业务上岗资格证的培训。上星期还参加了分行举办的关于如何开发大客户的培训活动。通过各种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。同时在支行长的领导下我们积极开展社区宣传活动。我们在居民区里设摊宣传我行基金、信用卡、理财产品等相关业务，得到了居民们较好的反响。

最后，在业务营销过程中，认真学习、点滴积累，努力提高个人营销能力。作为一名客户经理，其职责是服务好客户，一方面要熟悉自己的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户要什么，尤其是后一方面重要，明白了客户的需求，才能去创造条件满足。个人营销能力的提升很大程度在于了解客户、满足客户。

因此，在与客户交流的过程中，我不断发掘客户的爱好，兴趣，特长，力争讲客户感兴趣的话题，解决客户急需解决的问题。

过去的这段时间对于我来说是充实的，更是不断进步的一个过程，同时，这些个人成绩的取得与支行领导的关心、指导、鞭策是分不开的。当然，我也有不足的地方，尤其是在维护存量客户，挖掘客户资源方面，我做的还不够，这也正是我将来需要努力的。

在未来工作中，我首先是梳理一下手头资质较好的客户，重点走访和努力维护，用好现有资源，挖掘有信贷需求的客户，利用我行理财产品优势和加强上门服务力度，同时加强交叉营销，与理财经理一起，全方位服务客户，做好营销和维护工作。

在之后的工作中，我决心更踏实工作，努力学习，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀客户经理。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找