# 公司总经理工作总结 总经理工作总结和计划(19篇)

来源：网络 作者：暖阳如梦 更新时间：2024-07-10

*做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。公司总经理工作总结 总经理工作总结和计划篇一我代表...*

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

**公司总经理工作总结 总经理工作总结和计划篇一**

我代表公司经理层向董事会作总经理工作报告，请予以审议。

年公司借上市东风，构建了完善的法人治理体系，公司股东大会、董事会、监事会和总经理办公会议按照公司制度进行投资、管理和经营决策与监督，董事会四大专门委员会规范运作，“三会”信息和重大信息及时披露，审计工作促进了内控规范和财务管理水平的提高。在公司董事会领导下，经理层加大规范管理、建章立制、内控治理、学习培训等规范工作力度。公司经理层紧密围绕将公司发展成为具有国际竞争力的汽车制动部件制造商的总体战略方针，秉承“诚信和谐、积极彻底、开拓挑战、追求第一、以客为尊、改善创新”的经营理念和

“干一流事业、创一流业绩”的企业精神，以“干就负责，做就到位”为行动纲领，积极开拓创新、求真务实，圆满的完成了公司董事会和董事长布置的20\_\_

年工作任务。

一、20\_\_年指标完成情况

(一)资产负债情况

1、流动资产43，805万元,比上年度增长49.6%;

2、资产总计91，061万元，比上年度增长38.21%;

3、流动负债41，361万元，比上年度增长5.89%;

4、负债总计57,361万元，比上年度增长46.86%;

5、股东权益合计33，700万元，比上年度增长25.62%。

(二)利润情况

1、营业收入81，733万元，比上年度增长14.85%;

2、营业成本66，389万元，比上年度增长14.13%;

3、销售费用2，107万元，比上年度增长49.97%;

4、管理费用2，764万元，比上年度增长0.72%;

5、财务费用1，567万元，比上年度增长6.43%;

6、所得税费用1，714万元，比上年度增长12.17%;

7、归属于母公司所有者的净利润6，072万元，比上年度增长14.23%。

(三)现金流量情况

1、经营活动产生的现金流量净额2，171万元，比上年度减少11,925.4万元。

2、投资活动产生的现金流量净额-18，584.5万元，比上年度增加101,689.5万元。

3、筹资活动产生的现金流量净额22，416万元，比上年度增加32，437.6万元。

二、20\_\_年工作回顾

(一)资本市场创佳绩

在董事会的正确领导下，历经两年半的努力，20\_\_年12月18日，中国证券监督管理委员会发审委召开了年第148次工作会议，审核通过公司的 ipo申请，公司首次公开发行人民币普通股3,000万股，发行后总股本为1.2亿股，募集资金拟投入年产万件汽车球墨铸铁轮毂项目，该项目总投资 3.51亿元，拟用募集资金额为2.9亿元，建设期为18个月。

(二)主要产品及其生产能力

公司目前主要生产汽车制动部件中的制动盘、制动毂(包括载重车制动毂和普通制动毂)和刹车片产品。其中，制动盘3,000多个型号，普通制动毂1,000

多个型号，二者合计的年生产能力750万件;载重车制动毂370多个型号，年生产能力100万件;刹车片共750多种型号，年生产能力75万套(每套4片)。

20\_\_年以来，面对出口市场萎缩的局面，公司进一步加大了国内oem市场的开发力度。受益于国内汽车市场的高速增长和国内市场开拓的明显进展，公司制动盘、制动毂产品的国内销量增长迅速，国外销量也明显恢复。年公司制动盘、普通制动毂生产线和载重车制动毂生产线的产能利用率均大幅度提高，目前已处于满负荷生产状态。

为提高市场份额，扩大产能，公司投资15,000万元在现有厂区空地新建年产2.5万吨制动盘毂生产线(项目达产后，预计制动盘产能将增加150万件、载重车制动毂将增加30万件)，该生产线基建工程已基本完工，大部分设备已基本安装到位。随着新建生产线的建成投产，公司生产规模将进一步扩大、市场份额也将保持稳定增长，公司在行业中的龙头地位和竞争优势将得到进一步增强。

(三)随着国家出台的一系列相关扶持政策，加快了国内汽车市场的复苏，零部件市场进入需求旺季，我们在完善和培育国外市场的同时，进一步加大了国内 oem市场的开发力度，使市场份额不断扩大，取得了历史性突破。公司在完善与现有客户丹东曙光车桥、武汉元丰、江铃底盘、寿光泰丰、青岛华瑞、芜湖伯特利、武汉万向、东风德纳、陕西汉德、镇江宝华、常州皓德合作的同时，先后开发了中国重汽济南桥箱厂、杭州众木、福林国润、浙江万宝、南方天合、北方奔驰等一批新客户，并成为上述主机配套的合格供应商。

(四)公司主要产品生产和销售情况

1、报告期内公司主要产品产销情况

近年来由于市场迅速扩大以及公司在市场开拓方面的不懈努力，公司主要产品的产销量增长较快，20\_\_年完成制动盘产量740.92万件，销售 737.77万件，产销率为99.57%;普通制动鼓完成产量74.76万件，销售77.01万件，产销率为103.01%;载重车制动?b完成产量 101.7万件，销售103.86万件，产销率为

102.13%;刹车片完成产量76.8万套，销售75.21万套，产销率为97.93%。

2、报告期内公司主要产品的销售金额及占公司主营业务收入的比例

20\_\_年制动盘销售金额为38224.77万元，占比46.77%;普通制动鼓销售金额为4521.84万元，占比5.53%;载重车制动鼓销售金额为36799.67万元，占比45.02%;刹车片销售金额为2186.61万元，占比2.68%。(“占比”是指产品销售金额占公司合并报表中当年主营业务收入的比例)

3、报告期内公司主营业务收入地区分布情况

目前公司生产的汽车制动部件同时销往国外及国内市场，国外市场主要销往欧洲、北美、中东等30个国家和地区，其中大部分产品进入欧洲、北美、中东等地市场，销售额为45419.27万元，所占比例为55.57;境内销售主要分两类，一类是国内oem一级供应商，主要有东风德纳车桥有限公司、陕西汉德车桥有限公司、芜湖伯特利汽车安全系统有限公司、武汉元丰汽车零部件有限公司和青岛华瑞汽车零部件有限公司，另一类是贸易商，总销售额为36313.62万元，所占比例为44.43%，其中国内oem为25309.62万元，占30.97%。国内贸易商为11004.00万元，占13.46%。

4、公司安全生产情况

公司按照国家、省有关劳动安全卫生的法律法规和标准要求，结合公司具体生产情况，制定了相关安全管理制度，并建有相对完善的安全管理体系，以保障职工在生产劳动过程中的安全与健康。

公司对安全生产高度重视，成立了公司、车间、班组的安全三级管理网络，建立了较为完善的安全管理制度。首先，采取预防为主原则，在进行车间设计、新产品开发、设备引进及布置、工艺分析时重点考虑安全因素;其次，重视职工的安全培训工作，强化安全意识，如新员工进厂的安全培训，每年对车间全体员工的1-2次安全培训，每月召开安全例会，对车间易出安全事故的部位环节进行重点培训等;再次，对从事重要岗位的员工必须经培训取得相关资格后方可上岗。

5、公司环境保护情况

汽车制动部件的生产对环境的整体影响较小，主要污染物为烟气粉尘、生活污水、废渣。其中，烟气粉尘是最主要的污染物。针对造型、加工等过程中产生的烟气粉尘，公司在整个生产线的不同工位分别采用集中除尘和单独除尘系统、一级和二级除尘系统、干式脉冲除尘和湿法除尘等方法保障生产车间的工作环境，同时可将收集的粉尘重复利用以实现节能降耗。针对熔炼铸造过程中冲天炉所产生的烟气粉尘，公司采取了先进的四级水沫除尘技术，烟气粉尘在经过密室自由沉淀、多点交叉喷射水帘、离心旋转通过水帘等四级除尘措施后高空排放。根据龙口市环境监测站环境监测结果报告显示，公司烟气排放达到了国家gb9078-1996关于工业炉大气污染物排放二类标准规定。公司生产过程中产生的废渣主要用于制砖，而公司日常经营过程中产生的生活废水全部进入当地污水管网，输送至污水处理厂。

6、质量控制情况

汽车制动系统是汽车安全行驶的关键，因此，各汽车制造企业或零部件经销商对制动系统零部件的质量和性能都有较高要求。本公司始终坚持“质量是公司生命，用最佳手段把消耗压到极限，用科学的方法向顾客提供满意产品”的方针，严格执行国家有关质量、标准、计量的法律、法规和政策，坚持“预防为主，不断改进”，以“零缺陷”为目标，不断推动全面质量管理工作，提高质量管理水平。

(一)质量控制体系及质量标准

按照客户要求，本公司的产品理化性能可分别达到美国astma159-83(汽车用灰铸铁件)标准中g3000牌号、g3500牌号，德国din1691-1985标准中gg25

牌号和中国gb/t9349-1988标准中ht250牌号、ht300牌号规定的标准。球墨铸铁产品理化性能可达到美国astma536-99标准中80-55-06牌号，欧洲en1563:1997标准中en-gjs-450-10、en-gjs-600-3牌号和中国gb/t1348-1988

标准中qt450-10牌号、qt500-7牌号规定的标准。

(二)质量控制的具体措施

1、以先进的技术和装备保证产品质量

公司在产品生产工艺流程及新产品开发和质量检测方面，坚持采用最先进的技术和装备，在提高生产效率的同时保证产品质量。

2、全程受控、全部检验的过程控制措施

公司质检部会同技术部针对各个车间、工艺流程的各个阶段分别制定了详细而具体的《质量控制计划》，并根据《质量控制计划》制作了各个工序的《作业指导卡》，悬挂在具体的工序位置，以便操作工人的熟练掌握。质检部还从原材料采购、理化分析、模具车间、铸造车间、机加工车间、质检中心等工艺流程中设立质量监控点，质检部派出固定人员负责相关质量检测。

在严格的全过程检验措施之外，公司还建立了质量奖罚制度、质量责任追溯制度，确保产品从零件加工到产品出厂及故障件的返回，都能追溯到相应的质量责任人，营造了“质量是公司生命”的氛围。

3、不断提升的质量控制水平

公司专门成立了质量检验小组，小组主要由质检部、技术部以及车间相关主要负责人组成，每月定期召开一次质量分析会议，分析评价质量体系运行情况以及月度质量控制报告及现场检查情况，并提出质量体系的完善措施;同时还针对各工艺流程、各车间的质量问题不定期召开专题的质量分析会，以不断提升公司的质量控制水平。

(五)队伍建设常抓不懈

为了适应公司快速发展的需要，公司重视三个层次的队伍建设。公司高层核心团队团结在董事会之下，以公司发展为己任，加强对上市公司相关知识的学习和提高，不断提高决策水平、执行能力和监督手段;子公司高管人员积极参加公司组织学习培训活动，公司认真制定和完善子公司高管人员绩效考核的激励约束制度，使其提高经营能力和工作水平，调动主观能动性;重视员工队伍的建设，发挥企业工会组织的积极性和与员工的桥梁纽带作用，关心员工的生活，体察员工的心声，用积极上进的企业情感文化感染员工、引导员工，通过培训提高他们的工作和生存技能，落实劳动者权益政策，保护他们的合法权益，调动了员工的积极性和创造性。

(六)20\_\_年获得的省市级以上的荣誉称号或获奖情况:

公司于20\_\_年7月，公司被中国机械工业企业管理协会评为“中国机械500强”;20\_\_年9月，被中国质量信誉监督管理协会评为“质量、信誉、服务aaa级会员单位”、“重质量、守信誉先进单位”;20\_\_年10月，被山东省铸造协会评为“20\_\_年度山东省铸造行业综合实力五十强企业”。

三、20\_\_年主要工作措施

在确保20\_\_年度销售收入、净利润较20\_\_年度增长的基础上，围绕发展重点抓好以下各方面的工作:

1.通过对现有生产设备进行技术改造、新建生产线以及本次募集资金投资项目的实施，使公司成为国际知名的汽车制动部件供应商。在继续巩固并开拓国际 am市场的前提下，加大国内国际oem市场的拓展力度，迅速提高公司产品用于oem配套的比重。同时，公司将进一步提高管理效率，重视技术创新，加大产品开发力度。提高公司资本运作能力，积极扩大生产规模，提升公司的综合竞争能力和盈利能力，在此基础上，实现公司收入和利润的持续、稳定增长，实现股东利益最大化。

2.在技术开发和创新方面，公司实施技术创新和结构优化战略，推进公司的整体创新步伐。为此，公司将完善技术开发和创新方面的机制，充分调动员工创新的积极性。公司将采取对外引进和对内整合的的办法，不断加强与国内外知名高校、科研院所、整车企业的合作，积极引进国内外的高级科研人才，同时继续整合企业内部的研发力量，建立健全的研发体系和高效的研发队伍，使公司在市场竞争中持续具备技术优势。

3.公司将在现有产品基础上，进一步提高产品质量，丰富产品规格种类，以更好满足客户对新型号、高质量产品的要求。20\_\_年公司将着力于提高制动盘和载重车制动毂的生产能力，巩固并扩大公司在这两类产品系列中的竞争优势，进一步提高这两类产品的市场份额，并为继续拓展oem市场奠定扎实的基础。

4.0年内，公司将做好本次募集资金投资项目―年产万件汽车球墨铸铁轮毂的建设以及生产、销售的相关准备，加快项目的建设进度。此外，公司将在该项目建成投产的基础上，进一步开发新材质产品(如adi球墨铸铁产品)和其他制动系统部件，使公司初步具备汽车制动模块产品的供应能力，以适应汽车制造企业零部件采购的模块化趋势，为客户提供更高标准的服务，从而进一步增强公司的整体竞争力。

5.根据本公司所处的发展阶段，公司将通过内部培训、联合培养、人才引进等多种方式大力扩充人才队伍，不断改善员工的知识结构、年龄结构和专业结构，建立符合企业快速发展需要的人才梯队。

(1)充分挖掘现有人力资源的潜力，在公司员工中开展后续职业培训，提高现有员工的业务素质和技能;

(2)在现有人员的基础上，优化人才结构，继续引进机械、铸造、管理和金融等方面的专业人才，并重点吸纳高级工程师和技术研发人员;

(3)加大与国内外知名高校、科研院所的合作力度，实施产、学、研相结合的人才培养思路，共同培养专业人才。

为了实现以上目标，公司将继续完善员工招聘、录用、选拨和激励机制，提供良好的用人环境，以不断提高员工的技能与专业水平。

6.在市场开发上：公司在巩固并扩大原有am和oem市场份额的基础上，将进一步加强与国内外汽车制造企业、车桥及制动模块供应商的合作，并加大国内外oem市场开发的力度，以提高公司产品oem市场的比重。

㈠国内市场开发计划

公司国内市场开发将以oem市场为主，逐步提高公司产品在国内oem市场中的配套能力和市场占有率。

(1)继续提高公司制动盘、普通制动毂产品在东风、上汽通用五菱、奇瑞、吉利、比亚迪等汽车企业主机配套体系中的份额。并力争在一汽、上汽、上海通用、上海大众、广州本田等轿车制动部件配套体系中占有一定份额。

(2)重点开拓载重车制动毂国内oem市场。继续扩大在东风德纳、陕西汉德、镇江宝华、中国重汽、北奔重汽等公司的供应份额，同时争取进入广西方盛、安凯福田曙光等商用车及车桥制造企业的配套体系。

(3)积极拓展商用车轮毂的国内oem市场。与目前已经展开或即将展开载重车制动毂合作的商用车车桥制造商在商用车轮毂方面展开合作，并进一步加强对国内其他商用车制造企业及车桥、制动模块供应商的开发制动模块供应商的开发。

㈡国际市场开发计划

公司在进一步巩固和扩大公司与原有客户群体和供货区域的基础上，开拓新市场，并大力提高公司产品进入oem市场和am高端市场的比例。目前，公司正在接洽的oem客户和项目包括fiat乘用车制动盘、hyundai乘用车制动盘和制动毂、paccar北美地区载重车制动毂和轮毂、法国fiday载重车制动盘和制动毂、gunite载重车制动毂和轮毂、德国frager载重车制动毂和轮毂、美驰欧洲载重车制动毂和轮毂以及daf欧洲载重车制动毂和轮毂，以及博世乘用车制动盘和制动毂等国际品牌经销商和oem配套厂。除上述客户外，公司还将力争在依托原有oem客户资源争取进入梅赛德斯-奔驰、man、 bpw、daf等商用车生产企业的配套体系。

7.深化改革和组织结构调整的计划

公司将严格遵守国家法律法规和公司章程的规定，不断的完善法人治理结构，形成各组织结构清晰，互相制衡的营运体制。按照企业发展计划的要求，充实完善各项制度，形成健全的公司管理机制以提高公司的管理水平，公司将建立良好的信息披露制度，重视公司社会责任活动，树立并维护公司良好的社会形象，提高公司知名度。

8.狠抓规范管理，重视以“法”治企，为企业长期持续健康发展打下基础。规范管理是对现代企业的基本要求，也是对公众上市公司的基本要求，更是对立志于打造百年企业的要求。“法”是国家法律政策，是企业规章制度和运行的逻辑。为此，我们将努力从三个方面加强企业的规范:一是进一步建立和完善公司制度，特别是具体的生产经营、质量控制、降低成本、安全文明生产等内控制度和内控流程，形成更为完善的制度体系。二是加大制度执行和执行监督的工作力度，建立董事会、监事会、审计部等机构对制度执行的监督检查力度，做到令行禁止。三是加强规范管理的学习培训工作，用法律制度精神武装高管、管理人员、普通员工的思想，以制度的统一促使员工思想的统一，为公司的持续稳定发展打下制度和思想基础。

各位董事，以上是我20\_\_年度工作简要总结和20\_\_年工作目标和措施。过去的一年中，在董事会的正确领导和大力支持下，公司各方面工作都有了长足的进步，取得了较大的发展，但是在工作中也存着一些问题和不足，请各位董事予

以指正，以便在今后的工作中加以改进。

谢谢大家!

**公司总经理工作总结 总经理工作总结和计划篇二**

我们走过了勤奋耕耘的20\_年，经过我们的不断摸索，不断进步，不断创新，不断发展，一年来，我们面对着市场的竞争和压力，舟共济，始终秉承集团“三十二字”核心价值理念，以争创一流为目标，以良好的声誉和优质的服务赢得了广泛的赞誉，带动了\_\_\_县城整个酒店业的发展。回顾20\_年以来酒店的各项，既取得了一定成绩，也还存在许多不足，现将20\_年度酒店的各项汇报如下，请各位董事局领导给予审议：

一、20\_年度考核指标完成情况(略)

二、措施及存在的问题

一)经营上想方设法，力求提高营业收入：

我们酒店20\_年实现的经营收入与去年相比增加(略去)万元，增长百分比为(略去);盈余与去年相比减亏(略去)万元，减亏百分比为(略去)%。各部门为更好的完成经营指标，想法设法提高经营收入：

房务部在房间价格上未做调整，但对提高服务质量上下功夫、让服务说话。经市场调查，本店85客人都属本地人，散客只占15，怎样让本地客人觉得只有\_\_\_是唯一的选择，这就需要在服务上狠下功夫且必须抓住新老顾客的心理。房务部及时推出了积分送房间的方案，大大提高了房间入住率;同时还建立了客户档案，熟悉老客户的个性、喜好、特点，并实施个性化服务，使客人感觉到人性化服务的备受尊重;时刻为客人着想、为客人提供方便，根据四季情况更换房间内销售物品，房间内配小型有偿物品，如海飞丝、小袋洗衣粉等，既方便了客人，也增加了酒店的收入,正是由于一系列措施使得房务部的营业收入超出20\_年的(略去)万元,增加了(略去)个点。

餐饮部为开拓经营市场扩大经营收入，积极研发新菜式、开发特色菜，厨务部还增设了流动灶，制定了一个月至少推出1-2个新菜的硬指标，且多次展开市场调查，作出经营分析，开设多种增收项目：如与房务部相互配合制定套餐菜牌到每个房间，引导客人消费;在6、7月份淡季内，对宴席价格进行调查，及时推出特价宴席，扩大了客源;8、9月份适时推出升学宴;圣诞节，精心准备了自助大餐，获得\_\_\_县社会人士的大大赞赏，食品收入比去年增加(略去)万元。

同时，还特别注重与客人的沟通，对不同的客人做到不同的消费建议，端午节送粽子、生日送蛋糕、寿面、新婚送鲜花并免费提供别具一格的婚礼主持仪式，让客人在酒店消费时刻都能感觉到酒店尽心服务的温馨与满足，从而吸引新客户、留住老客户。

娱乐部在硬件设施条件有限的情况下，改变经营模式，ktv包厢以最低消费来吸引消费者，实行微利多销以达到增加人气、带动其他消费的目的;针对夜总会大厅在本县是独一无二的场所，制定出年初年底、节假日前夕等包场旺季提高包场费，对淡季、日场降低包场费的方式，全年共接待包场(略去)次，尽管娱乐部20\_年收入指标未能完成，但保证了盈余指标的完成。

二)、管理上狠下功夫，努力完成各项任务：

20\_年里各部门在经营上取得的成绩，靠的是酒店在管理上狠下功夫，才能保障酒店顺利完成任务，从而达到降低成本提高效益的目的，并且不断的提高服务人员的服务质量，赢得客人好评：

1、努力完成集团下达的任务：

a、对酒店与董事局签定的“20\_年目标管理责任书”中所规定的各项任务指标进行任务分解，责任到各经营部门和后台部门，其目的在于增加部门的责任感，各部门负责人与酒店签定了“目标管理责任书”;

b、20\_年酒店多方筹措资金，于7月份对后栋客房进行了装修，并于9月份正式对外营业，经过精心考虑市场需求，对后栋客房定位为行政楼层，并且成为首家具有商务楼层、普通楼层、行政楼层的星级酒店，充分满足了宾客的需求，得到市场认可;

c、20\_年4月将四楼桑拿休闲整体对外招租，于5月进行整体装修，并于7月正式对外营业，酒店配套服务齐全，而且增加了酒店经营收入;

d、酒店于年初向市团委申报了“市青年文明号”，经\_\_\_团县委、怀化团市委多次检查，被评为“市青年文明号”，市青年文明号的评定，将更好的树立\_\_\_\_\_\_酒店的社会形象，展现青年员工的精神风貌;

e、酒店管理层根据当地宾馆业快速发展和无高星级酒店的现状，把争创三星级饭店列入了重要议事日程。酒店于10月份向市旅游局申报了三星级宾馆，12月20日，市旅游局星评小组对酒店进行了三星级评定初审，市旅游局星评小组认为该酒店在怀化县级酒店行业属一流品牌酒店，初

查结果符合三星级酒店标准，市旅游局已在元月15日上报省旅游局审批，届时，\_\_\_酒店将成为怀化市县级唯一一家三星级宾馆。

2、完善管理：06年先后出台了人事流程、财务流程及卫生、物品摆放检查管理制度、资料保密制度、钥匙管理制度及部门负责人离任内部审计制度等，以做到规范化、程序化。

3、强化员工技能培训，提高员工服务质量：

服务质量是饭店开展有效市场竞争的根本保证，为了提高酒店的服务质量，一年以来，酒店始终将培训作为重点来抓，为提高员工的各方面技能以及增加员工的酒店意识，每月召开2次全员学习会，学习集团制度政策、酒店业务技能、商务礼仪、礼节、礼貌，贯彻酒店意识、思想道德意识，为员工能更好的服务于酒店、服务于社会打下了很好的基础，对各项服务技能、公共礼仪等进行了强化培训，并将培训内容组织考核，作为年底工资晋级的依据;同时为了提升酒店品牌，提高员工外在形象，酒店邀请了美容专业老师对酒店女员工传授了职业化妆技巧，并要求女员工统一化妆上岗;20\_年厨师长郭小明代表酒店参加“国际烹饪大师”比赛，获取了“国际烹饪大师”的荣誉称号，为集团、酒店争得了荣誉。

加强对员工的培训，提高了整体服务质量，20\_年先后接待了(略去)余次大型会议，接待了省、市、县各级领导100余人，得到了省、市、县各级领导的一致好评;

4、在节能降耗、控制费用上下功夫：在继续实施去年节能措施、减低费用的基础上，酒店在06年依旧在不断的寻求新的节能措施，以更好的控制费用，增加利润额：

a、为了达到环保、节约的目的，结合酒店实际，对客房房间一次用品进行了调整，取消9项，调整2项，这一措施每年可节约费用(略去)万元左右;并推出“环保绿叶”减少了布草洗涤次数，从而洗涤费比去年节约(略去)万元;

b、各部门制定成本管理办法、节能降耗操作流程等等，努力提高员工的节能意识，各方面采取节约费用、控制成本的措施，一点一滴的为酒店节约成本：如酒店的中央空调打井及管道铺设工程开展时，动力部员工为使酒店降低成本开支，在寒风中的淤泥里挖出了原井水废弃不用电缆和钢管实行再利用，为酒店节约资金8000余元;06年圣诞节自编自演的一台晚会节约费用约为1万元左右。

c、严格执行“三定”、“三费”控制标准，20\_年定编168人，比05年减少34人，并且在实际操作中对人力资源进行整合，使得全年平均实际在岗人数在160人左右，使得人力成本比去年节约(略去)万元;办公用品定量定额分解到部门、电话费定额到部门，且部门负责人为责任人，差旅费严格实行一事一差、逐级审核，从而使办公费比去年减少(略去)万元、差旅费减少(略去)万元;

三)、坚持做好“以人为本”，关心酒店员工生活：

酒店的服务质量好坏关键在于员工，除了平时对其进行必要的培训之外，关心好员工的生活，也是酒店的重要任务。\_\_\_集团的企业宗旨第一条就是“以人为本”，一年来酒店领导想方设法关心、丰富员工生活，让每位员工快乐的生活、快乐的：

1、在20\_年里，酒店在后勤保障上进行了全面的改善，从员工宿舍和员工食堂着手，在吃和住上狠下工夫，满足了不同员工的要求。

2、定期召开民主生活会，广泛听取员工的意见，并现场解答，定期落实，设立了总经理信箱，时刻接受员工的评议和监督，对于好的建议、意见立即采纳并予以奖励;

3、积极参加并举办各类活动，丰富员工业余生活。酒店非常重视丰富员工的业余生活、团组织活动，并组织酒店员工积极参加市、县以及集团公司组织的各项活动，营造积极向上的氛围，多次举办员工生日联欢、春游、野餐等等系列活动，在员工宿舍有限的环境下，让员工捐赠书刊，建立员工阅览室来丰富员工的业余文化生活，陶冶员工情操、增加团队凝聚力，在集团14周年司庆活动里，\_\_\_酒店积极组织员工参加各项活动，酒店组织的游泳队获得了团体第一名，增强了酒店员工的凝聚力。

4、落实公司的“人本”管理理念，对于员工、学习、生活中的困难尽力、尽快解决，对员工及员工家人生病等情况均亲自带队前往探视，以示酒店对员工的关怀和安慰，将公司的“人本”管理落到实处，从而让员工以店为家，有了主人翁的意识，20\_年员工队伍稳定，流动率从去年的30降低到5。

四)、中所存在的问题

1、费用管理还需更加严格控制，还需制定出更细化的实施方案;

2、酒店员工服务素质、接待水平仍需不断提高;

3、对安全防范还需加大力度，消除一切不安全隐患;

4、对集团各项制度程序理解、执行不够，还需加强学习、增加领悟力;

三、体会

从\_\_\_\_\_\_酒店筹备、改扩建到开张营业二年以来，我既感到压力又感到欣慰，因为它包含着集团领导的关心支持，又有员工们的共同努力;同时使我对企业进一步了解，也得到了更多的学习机会和施展才华的机会，培养了我综合的管理能力。让我深深感悟到：做好现代企业必须具备较强的管理能力、融资能力、对市场正确的判断能力。\_\_\_酒店现在正在发展期间，只有在集团的正确领导、酒店全体员工的共同努力下，酒店才能打造出自己的品牌。

四、20\_年度设想

在新的一年里，我打算做好以下几方面：

1、计划20\_年完成收入(略去)万元，盈余(略去)万元(比去年减亏(略去))。

2、上旬三星级挂牌并申报省青年文明号，树立酒店外部形象，赢得更多市场;

3、改造\_\_\_店的7、8楼，将普通楼层改造为“休闲”楼层，使\_\_\_店更具竞争力;

4、筹措资金，在07年开辟会同县级连锁酒店，使酒店收入有一个新的增长点;

5、对酒店各部门人力资源合理整合达到“瘦身”目的，从06年的168人减编到158人以下，从而节约人力成本，提高效率;

6、要将“人本”管理做得更细致化，真正体现集团“以人为本”的宗旨，去关心、爱护员工，在综合楼完工后，全面改变员工办公、仓库、食堂环境，建立员工活动室;

7、加强对员工进行各方面的业务技能实操培训，使员工在酒店学到更多知识，成为有用人才;使\_\_\_酒店在服务、接待水平上更上一个台阶;

8、进一步控制各项费用，做出行之有效的实施细则，使07年各项管理费用进一步减少;继续加强节能降耗，更好的降低经营成本、管理成本，为酒店创造更多利益;

在新的一年里，\_\_\_\_\_\_酒店将继往开来，再接再厉，在集团的正确领导下，坚持发展战略，不断提高自我，努力完成集团各项任务，信心百倍的迎接新的挑战，实现新的目标，把\_\_\_酒店这一品牌做大、做强!相信没有最好，只有更好!

**公司总经理工作总结 总经理工作总结和计划篇三**

我是，现任\_物业管理有限公司总经理一职。首先很高兴在此给各位领导汇报我一年来的工作，同时也从内心由衷的感谢弘洋集团及各位董事给我提供了这么一个展现个人能力的工作平台。

20\_年是不平凡的一年，从20\_年元月担任物业公司执行总经理，到201x年7月正式任命成为弘洋物业公司总经理，我深知自己身上肩负的职责是何等的重大，还有集团公司各位领导对我的信任和殷切希望。我有很多感恩，也有很多感触，其中不仅有来自实践工作中与各位同仁共同成长总结出来有利于公司后期经营发展供参考的经验成果;同时也有来自各位领导在我实践工作中对我的指导和教诲，让我学到了更能胜任这一职位的宝贵财富。物业公司琐事繁多，很难有时间静下心来总结自己的成绩和不足之处，今天，我想借这个机会，静思总结针对自己一年来的成绩和不足，特向董事会各位领导汇报如下：

一、履行岗位职责的工作实绩：

一年来，我能严格按照集团公司成立弘洋物业的初衷，严格按照董事会的指导思想及董事会各位领导对我的要求，扎扎实实开展物业公司的各项工作，为弘洋地产做好后期服务工作。

1)严格执行弘洋集团公司和物业公司董事会的决议，全面按照201x年年初制定的经营思路“以人为本，注重细节，提升能力，稳步拓展“实施公司的经营方针，全面主持公司的日常生产经营与管理等工作。接受集团公司及物业公司董事会的领导,负责物业管理公司全面工作,对公司负责。

20\_年，弘洋物业公司实现经济效益和社会效益双丰收，截止 201x年12月31日，经公司财务报表统计：(不在此反映，见谅)。在自弘洋物业成立以来，公司的各项经营工作取得了质的突破，不仅没拉集团公司的后腿，同时还超额完成了集团公司下达的各项任务指标。全年做到安全生产保和-谐发展。

2)通过拟订物业公司经营计划、经营目标，组织公司各方面的力量，实施集团公司确定的各项工作任务和各项生产经营经济指标，推行行之有效的经济责任制，保证各项工作任务和经营指标的完成。并通过定期召开工作例会,总结、检查前期工作,布置今后工作任务。指导各部门经理开展日常管理工作,并考核各部门经理工作绩效,对升、降、调及奖惩作出决定。确保公司的各项利益不受损失。

20\_年，作为弘洋物业的一名当家人，凡事总是站在公司的角度，从公司的大局出发，处理方方面面的关系，做到善尽职守，从内心深处珍惜集团公司各位领导给我提供的这么一个事业平台，心怀一颗感恩的心，强化责任心和敬业精神，对工作认真负责，按照集团各位领导的办事风格，诚信做人，踏实做事，不断提高自身的驾驭和管理能力，并具有奉献精神，不在小事上斤斤计较，但在处理大事时也绝不含糊。特别是在处理公司原则性的问题上，首先确保公司的利益不受损失，同时做到作为总经理要敢于担当，为老板分忧解难。

通过201x年处理的几次人事纠纷，让我明白了许多做人的道理，做人应该对得起自己的良心，要做到以“诚”待人、真诚做人，决不能做一个表里不一的人。同时也让我明白了作为公司的当家人，一定要充分明确个人的使命，将个人价值倾向与企业文化之间存在的可能冲突化解融合好，担负起企业发展的重担。在人事细节管理上要多一个心眼，在公司的劳资关系处理上多进行预见性思考和防范意识，妥善处理好公司的劳资风险。

3)拟订物业公司内部经营管理组织结构配置方案，拟订公司员工工资方案和奖惩方案，决定公司员工的聘用、升级、加薪、奖惩与辞退。根据物业管理公司职能,决定人事架构与部门人员调配、运筹、策划物业公司各项经营管理工作。

201x年度根据弘洋物业公司的实际运行情况，根据该行业的特点，保安人员和保洁人员流动性较大，开拓思路想具体办法，拟定并出台推行《星级员工薪酬激励机制》，不仅稳定了基层员工的人心，还充分调动了基层员工的积极性，为公司的良好发展起到了推进作用。同时对各小区客服中心增加了工龄工资，对每满一年的员工每月工资递增二十元。对调动员工的工作积极性和归属感起到了很好的作用。

4)注重分析研究市场信息，注重革新，增强公司的市场应变能力和竞争能力。

201x年3月，通过对夷陵区物业市场行情的摸底，成功完成香山.凤凰城12#楼的物业服务费提价备案。 同时，通过市场化加大物业盘活存量，实施重点项目“突围”战略。201x年8月相继完成了“宜昌东郡“及“香山.福久源”两大物业方案的拟定及前期物业服务合同的签订，完成年初制定的项目拓展目标。至此弘洋物业管理规模将达到120万方，为进一步提高弘洋物业品牌及公司市场竞争力提供了有力的保障。

5)注重做好对外沟通、对内协调工作,保持与政府及有关部门之良好关系。咨询和听取业主各种宝贵意见,与业主建立良好关系。督导各部门实行优质服务,维护业主权益和物业管理公司的品牌和声誉。

201x年，弘洋物业公司不仅实现经济效益丰收，也在宜昌市和夷陵区多次获奖，实现社会效益和品牌建设双丰收。今年以来，物业公司积极响应各级政府号召，坚持科学发展观，紧紧围绕文明单位创建目标，深入推进“安居弘洋，成就梦想”品牌的建设，在服务业主、精细管理、品牌建设上下功夫，公司取得了一系列荣誉称号。

①香山花园小区在201x年1月被房地产管理局、房地产协会联合评定为“优秀物业服务小区”。

②201x年3月，公司所托管的香山.汇腾苑小区被宜昌市西陵区政府和中共西陵区委联合评定为“文明小区”。

③201x年4月，弘洋物业公司所管理的香山花园、香山凤凰城因“门前三包”工作突出，荣获“夷陵区门前三包先进单位”。

④201x年6月公司被夷陵区区委、区政府联合评定为“三城联创先进单位”。

⑤201x年12月，弘洋物业管理公司凭借良好的社会形象被夷陵区房管局和区房地产协会联合表彰为“行业先进单位”，并作为行业先进单位代表向全区房地产行业作了工作经验汇报。

⑥更可喜的是在一年一度的宜昌市物业管理协会201x年度大会上，积极发挥“提供服务、反映诉求，规范行为“的职能，弘洋物业公司以其活跃的行业表现成为全市一百八十家物业企业中仅有的二十家获奖单位之一，被授于201x年度宜昌市物业管理协会“优秀会员单位”。

同时，在处理与业主的关系上，崇尚一个“和”字。始终把“提高业主满意度，创建和-谐社区”放在首位。一是协调配合集团公司按要求依法在成熟小区组建选举业主委员会，在共同学习相互帮助的同时，与业委会搞好关系，共同为小区业主谋福利。201x年12月28日，及时签定了香山花园的后期物业服务合同合同，约定责权利关系，并按报批的新的物业服务费实施收费，使该小区在201x年的工作打开扭亏为盈的局面。同时领导各小区积极参与社区事务，“爱国爱家爱主人”(业主)的良好风气己在公司形成，良好的社区合作及亲密的业主关系，让弘洋物业公司的全体职员对物业服务工作的未来充满了信心。

二、存在的不足之处和管理中的经验教训：

回顾一年来的工作，感觉到自己还存在很多不足，主要表现在：

1)在人力资源的开发与利用上，还需进一步下功夫,提高管理队伍的工作能力与水平,使管理与服务逐步走向标准化、规范化、科学化。在培训、督导各级管理人员，加强对员工的培训和教育，充分调动员工的积极性，提高员工队伍的整体综合素质上还需进一步强化。

201x年，公司发展太快，管理面积和人员突增，办公室和财务人员力量薄弱，现在管理面积37万多平方米，住宅近3000户，还有大量的商铺与车库，东郡与福久福的介入与投标预算等前期工作，固定人员120多人，今年流动人员近100人，人员的进出给公司办公室和财务带来很多的工作不便，工资的考核，费用的结算，工作的移交，特别是小区和部门主管新来人员的上岗，对工作环境和工作流程需要花费精力进行岗前培训，比方说，小区前台收费员，工作性质实际上是公司的分出纳，进行日常的收费、记帐、水费充值以及小区业主投诉报修等等工作，人员的离职，存在着给公司造成经济损失的隐患，对此应加强重要岗位的人员社会情况摸底，加强人员培训的财务监管，降低公司财务漏洞及资金风险。

2)在组织推行全面质量管理体系上，还需多花心思和精力，严格按照国家优秀示范小区标准提供服务，提高物业管理质量水平和服务水平。把打造弘洋地产服务品牌创宜昌市一流服务企业作为我们努力的方向。进一步强化各级管理人员的安全责任意识，健全各类安全、消防制度，严格落实各项防范措施，保障所管辖物业及人员的财产和生命安全。同时在拟订物业公司基本管理制度上，还需下一定功夫，在实际工作中，还需逐步总结出一套适合弘洋物业公司发展的管理制度和考核制度，做到审核各部门具体操作流程，实现管理的科学化、规范化。

3)在制定物业公司月、年度财政预算上,还应做到更加精细化，合理使用资金,监督费用收支情况。开展多种经营,弥补物业经费不足,提高物业管理公司经营效益。在公司的财务管理上，还应进一步加强拟订物业公司年度财务预决算方案，审核财务报表，在董事会授权的额度内审批公司日常经营管理中的各项开支，合理控制费用支出，健全内部监控制度，合理、合法运用资金，提高公司增收节支的能力。

4)在推广弘洋物业服务品牌上，还需进一步树立品牌服务，发挥“弘客会”及《弘》杂志的特点，在市场竞争中取得优势，充分发挥自身优势、品牌优势，创造机会在从先进的物业公司学习其先进的管理、经营方法和经验，在全面提高服务水平的基础上，打造出本市乃至湖北省的物业管理新品牌。

三、今后的工作设想及对自己的简要评价，并表明自己的态度：

弘洋物业公司发展到今天这个地步，对一名称职的总经理来说，既是机遇，也是挑战。因为公司有着良好的物质基础，如果说有欠缺的话，那就是管理的整体优势没有得到充分调动和体现。而要合理解决整体优势的充分调动和体现，又不是一朝一夕之功。

“一个伟大的理想，一颗善良的心“，201x年，作为物业公司的总经理，我将从下面的问题上下工夫：

首先，进一步强化明确总经理的职责。在董事会的指导下，全面处理公司的各项事务，兼顾股东、员工、客户等各方利益在市场上竞争，同时对董事会负责。

其次，加强自身修养的提炼学习，进一步提高个人的能力，不仅要有高-瞻远瞩的经营眼光;不畏风险，敢作敢为的魄力;允许员工出错，勇于担当的包容之心;能充分调动下属和员工积极性的人格魅力。

第三，在日常工作中，我会从以下方面具体着手：

1、牢记企业的命脉是利润。如果不紧抓这点，那么公司即便有最完善的制度、最佳的产品、最优秀的员工、最好的企业形象，公司也会陷入困境的。在这方面，如何有效调动全体人员的积极性，帮助他们开拓市场;加强财务管理，使资金周转达到最佳状态;居安思危，严把风险关;提高服务质量意识，保证公司应对市场的能力;协调各个部门，努力使公司运作成本最小化等等，都是总经理需要关注和控制的。

2、团结班子。“认真做事只是把事情做对，用心做事才能把事情做好。”只有保持团结精神的团队才会用心去做事。大量的事实证明，企业发展到一定阶段，经营的成功不仅取决于总经理，中层管理的水平也起到很大的作用。一个优秀的企业已经绝对不能再是“一个人”的企业，而应该是一个‘团队’的企业。在我们公司各个部门之间，虽然大的派系没有，但小的部门主义还是存在的。经常会出现为图本部门办事方便，而强硬的要求其他部门配合的现象出现。

因此，在实际工作中，做到善于倾听部门负责人的建议和抱怨，站在全公司的角度妥善处理，而不是一味的责备和压担子。实际工作中，大量的工作是需要部门间的配合才可以顺利完成的，当出现问题和抱怨的时候，肯定是在某个环节出现了弊端，如果不及时和妥善安置，往往会管理程序埋下隐患。还有，在完善的管理制度面前，注重发扬和提倡管理的灵活性和人性化。

3、启发下属，培养下属。在做这方面工作的时候，避免出现一味在物质面、惩罚面和制度面上下功夫，而忽视了精神、激励和人性层面。也尽量要求和引导下属勇于承担份内工作职责、善于思考的工作作风。让员工知道弘洋物业公司是一个公平的集体，公司可以为每一位有志向的员工晋升机会，与公司同发展、共进步。

4、抓大放校在今后的工作中，做到对于有才能的人要委以重任，对于那些有才干但没有机会发挥的年轻人要大胆地用。自己的工作重点在于协调各部门间的关系，检查工作进度及结果。

作为一名总经理，在处理问题的同时，更重要的是找寻这些问题产生的根源，然后去寻求解决办法。如果总经理成天被琐事困扰，就会使下属丧失创造力。在总经理的位置上，把握做什么事情都有一个整体概念;给下属一个游戏规则，一个思路，让他们放手去做，这样就可以避免总经理“一把抓”的局面。同时注意把握权力下放并不等于放弃权力，管理不是放任自流，听之任之。对人对事，应选贤举能，论事责功，一切以成果为重。

5、按标准实施管理，201x年的工作重点将围绕全面完成公司的资质升级和iso9000质量管理体系认证，让所有的工作都有流程和程序。同时做到发挥总经理的职责之一就是通过管理者代表检查其运行的有效性，发现问题，解决问题。非特殊情况出现，绝对不能轻易改变已经制定的标准和规则。

6、善于平衡各部门间的关系。部门之间的工作基本上都是互相联系的，在平时的工作中，难免会产生矛盾。而这种矛盾大部分时候都是出于要做好本部门工作的良好愿望产生的，这就要求总经理艺术的处理和平衡这种关系。

在新的一年里，我将在集团公司的领导下，在物业公司董事会的带领下，与班子成员和全体同志们团结一致，扎实工作，聚精会神抓学习，精雕细刻抓管理，发挥长处，克服不足，以主人翁的精神，为弘洋物业公司的发展做出更大的贡献。

**公司总经理工作总结 总经理工作总结和计划篇四**

回顾今年的工作，自己感觉比较充实，感谢这一年领导对我的信任与培养，在工作中也学到很多的东西，现对自己的工作总结如下：

一、今年的主要工作情况

公司今年安排给我的主要工作是办理\_\_\_\_项目手续。另外，我主动担起了大冶\_\_\_\_项目的各项后期手续。年初以来，\_\_\_\_项目相继完成了规划验收备案、房产证、土地证以及各项联系工作。\_\_\_\_项目相继完成了水土保湿方案编制、环境评估手续、项目立项、土地摘牌及土地利用通知书、环保竣工验收、建设用地及工程规划许可证办理、工程竣工实测等工作。今年我给自己定的工作目标是把“五证”办齐，但是由于各种客观原因，这个目标没有实现。但是我认为我尽全力了，为了实现目标我自觉加班，多跑路，多请教，积极发掘人脉关系。工作虽有时有委屈和辛苦，但是想到自己充实了，学到了东西，积累到了人脉，得到了信任，我就始终充满了干劲。

二、工作中积累的经验教训。

我认为我今年最大的收获就是积累了经验和教训。领导在安排我负责\_\_\_\_项目手续的时候，我认真学习了各部门的办理流程，向领导、同事请教了办事的方法。但是在实际运用过程中我才发现，理论与实践是不一样的。这里我归结一下几点经验：

(一)任何事都要正面面对，不捞偏门，不慌张，总经理助理年度总结不逃避，不轻视、不存侥幸心理。

我接手的大冶\_\_\_\_项目与\_\_\_\_\_\_\_\_项目都不顺利，特别是手续方面遇到的阻碍很多，其中有客观原因，但有更多的主观原因。我在项目办手续的前期也曾认为乡镇项目政府管得松，有\_\_\_\_政府撑腰，手续可以走捷径。但是，现实告诉我任何目标可以选择多方法实现，但是绝对不能跳过这个目标。政府办事有它的原则，没有人会牺牲自己利益去承担不对等的风险。所以，工作心态很重要。首先，要有一种不惧困难的心态，要有正面面对困难的勇气。今年有办事的过程中，经常有的人会告诉我事情有多么的复杂，困难有几大，凭我的能力不完成不了的，有时人家直接要求叫公司老板来办。但我每次都以一个“能做主说话”的姿态去和别人谈事，不怕复杂，不怕失误。往往这样做提高了效率，取得了效果，同时，也把自己逼上了前台，有了与更多的人面对面谈事的信心和能力。做事难免有各种问题，但是我认为害怕或者没有头绪地去应付困难都会造成不可估计的后果。因此，面对困难要有理智，不可以遇事慌张而手忙脚乱，不可以动不动就想捞偏门走捷径。第二，不能轻视任何工作，更不能轻视困难。工作过程中，有时候遇见一些小的麻烦，我有过轻视，甚至因此而心存侥幸心理，放过了对一些小问题的整改。但是往往大问题解决了，反而是这些不起眼的小问题挡住了事情的正常进程。

(二)多请教，多总结，少走冤枉路。

今年我比较注重请教和总结，经常请教办事的领导，请教同事，请教书本，总结办事的窍门。例如，对于“请教”，我总结到一点：一定要请教办事就“揪筋”的人，往往这种人办事原则性强，最终他的话起很大的作用。以往我喜欢请教领导，认为领导都说了算，请教他手下的人没有必要。但是，这一年的经验告诉我，人人都怕担责任和风险，所以领导的承诺大多不会白纸黑字，而是空口无凭。“揪筋”的人只要他把原则性的话摆在台面，反而领导一般是不得不听下属的话。\_\_\_\_项目从进场到现在我认为走了很多的冤枉路，有的我认为是犯了低级错误，而这些失误教训将成为我人生的宝贵财富。

(三)交朋友，积人脉，熟人好办事。

我经常想到如果我的手续到位了，可以给公司带来少的效益，但是想到自己的手续没有到位，我格外觉得“时间就是金钱”。这一年我意识到办事的过程中，多“交朋友，积人脉”对于提高工作效率很重要。“生人”之间说十句，可能敌不上“熟人”说一句。因此，今年我特别注意东扯西拉关系，并且在办理手续过程中充分运用了自己的亲戚、朋友、同学等人脉，取得了比较好的效果。我希望在今后的工作中我交到更多朋友，积累到更多人脉。

(四)工作凭良心，当大胆时无畏缩，当谨慎时多汇报。

工作中有很多事情要谨慎汇报，但不是事无巨细的汇报。有些事只要凭良心做，当大胆时要大胆，只有这样才能提高工作效率，减轻领导的负担。例如，有时同事谈到报销不方便，花点小费用担心领导“说话”。实话实说，公司对于起用小费用并没有很完善的制度，员工担心花钱领导不放心也情有可原。但是，我认为制度有缺陷不能影响到我的工作，只要凭良心做事我就心安理得。我在办事过程中，有的人曾明示“项目我有没有股份”、“是公事还是私事”以求合谋双方以公谋私。但我从来都是站在公司的利益角度出发，该说公时说公，该是私说私。我始终认为该我拿的我会争取，一分不能少，不该我得的一分也不要。正是有这种心态，所以对于工作中的一些费用我有底气和信心，我一般是该用时不省，该请示时不少。所以，我认为要获得相互信任就要做好三方面：一方面要做到做事凭良心，大胆行事，即便有失误，不再犯就是;二方面要对事后的效果要有预测，不鲁莽行事，不能好事做成坏事;三方面做到谨慎汇报，不错过时机，不添油加醋乱，不事无巨细乱汇报。

(五)与同事多沟通，减少摩擦，提升效率。

今年，我在与同事沟通方面有进步。有的工作内容与同事有交叉，需要同事之相互配合，我都友好地进行了商量，并且增进工作友情。一年来，我始终保持谦虚和尊重的姿态与同事交流，所有的工作交接都比较顺畅。我心里也非常感谢同事们对我工作的支持。

(六)不以苦劳论功劳，只以结果论绩效。

这一年来，我大多时间在外面，工作忙忙碌碌，经常自己给自己加班，也有同事叹我辛苦。但是，回顾今年的成果，我自己是不满意的。今年我目标很明确，我始终抱着“只以结果论英雄”的心态，所以不达目标不罢休。也正是这种心态告诫我：不能放松，没有委曲，坚持到最后胜利。我相信有这种心态的人，情事没有成功，也不敢在别人面前谈辛苦、谈委屈，只会埋头苦干，向目标进取。

**公司总经理工作总结 总经理工作总结和计划篇五**

转眼xx年上半年已经结束，为了更好的开展下半年的工作，我就上半年的工作做一个全面而详实的总结，目的在于吸取教训、提高自己，以至于把下半年的工作做的更好，完成公司下达的销售任务和各项工作。

一、上半年完成的工作

1、销售指标的完成情况

上半年在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下，\*\*市场完成销售额157万元，完成年计划300万元的52%，比去年同期增长126%，回款率为100%;低档酒占总销售额的41%，比去年同期降低5个百分点;中档酒占总销售额的28%，比去年同期增加2个百分点;高档酒占总销售额的31%，比去年同期增加3个百分点。

2、市场管理、市场维护

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的“柜中柜”营销策略，在各终端摆放了统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、酒店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、(“两学一做”学习活动总结)陈列产品多的终端粘贴了专柜标签，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

3、市场开发情况

上半年开发商超1家，酒店2家，终端13家。新开发的1家商超是成县规模最大的购物广场，所上产品为52°系列的全部产品;2家酒店是分别是\*\*大酒店和\*\*大酒店，其中\*\*大酒店所上产品为52°的四星、五星、十八年，\*\*大酒店所上产品为42°系列的二到五星及原浆。新开发零售终端城区4家，乡镇9家，所上产品主要集中在中低档产品区，并大部分是42°系列产品。

4、品牌宣传、推广

为了提高消费者对“酒”的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌35个，其中烟酒门市部及餐馆门头29个，其它形式的广告牌6个。

5、销售数据管理

根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表和每月要货计划，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存。对xx年的销售情况按照经销商、各个单品分别进行汇总分析，使得的每月的要货计划更加客观、准确。在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售工作。

二、下半年工作打算

尽管在上半年做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，缺乏营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位。鉴于此，我准备在下半年的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作，确保300万元销售任务的完成，并向350万元奋斗。

1、努力学习，提高业务水品

其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面(尤其是白酒营销方面)的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑销售部20xx上半年工作总结范文销售部20xx上半年工作总结范文。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

2、进一步拓展销售渠道

\*\*市场的销售渠道比较单一，大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。下半年在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道拓展。在团购渠道的拓展上，下半年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

3、做好市场调研工作

对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

4、与经销商密切配合，做好销售工

协助经销商在稳住现有网络和消费者群体的同时，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。凡是遇到经销商发火的时候一定要皮厚，听他抱怨，先不能解释原因，他在气头上，就是想发火，那就让他发，此时再委屈也要忍受。等他心平气和的时候再给他解释原因，让他明白，刚才的火不应该发，让他心里感到内疚遇到经销商不能理解的事情，一定要认真的解释，不能破罐子破摔，由去发展，学会用多种方法控制事态的发展。

**公司总经理工作总结 总经理工作总结和计划篇六**

二00x年度，营销部在公司的指导下，开展了武汉市场医药零售终端网络的建设、各区级批发单位的巩固、公司部分总经销新品种的铺货及市场启动和推广工作。现将这一年来，营销部年度工作所取的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对营销部下一步工作的开展提几点看法。

总而言之，三句话：成绩不可忽视，问题亟待解决，建议仅供参考。

“5个一”的成绩不可忽视

1.铺开、建设并巩固了一张批发企业所必需的终端营销网络

武汉市场现有医药零售终端共690家，通过深入实际的调查与交往，我们按照这些终端客户的规模实力、资金信誉、品种结构、店面大小，将这690家零售终端进行了a、b、c分类管理，其中a类包括“中联”在内的25家;b类有94家;c类210家。在这690家终端客户中，我们直接或间接与之建立了货款业务关系的有580家;终端客户掌控力为84%。

我们所拥有的这些终端客户，为提高产品的市场占有率、铺货率、迅速占领武汉这一重点市场，提供了扎实的营销网络保证，这一点正是公司的上线客户——药品供应商所看重的。

2.培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的终端直销队伍。

目前，营销部共有业务人员18人，他们进公司时间最短的也有5个月，经过部门多次系统地培训后，他们已完全熟悉了终端业务运作的相关流程。

对这18名业务人员，我办按业务对象和重点进行了层级划分，共分为终端业务员、区域主管和片区经理三个层级，各层级之间分工协作，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞。

这支营销队伍，他们的工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为a公司尽职尽责和为终端客户全心服务的思想。他们是武汉市场运作的生力军，是生产商启动武汉otc市场的人员保证。

3.建立了一套系统的业务管理制度和办法。

在总结去年工作的基础上，再加上这一年来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于批发商终端直销队伍及业务的管理办法，各项办法正在试运行之中。

首先，出台了“管人”的《营销部业务人员考核办法》，对不同级别的业务人员的工作重点和对象作出了明确的规范;对每一项具体的工作内容也作出了具体的要求。

其次，出台了“管事”的《营销部业务管理办法》，该办法在对营销部进行定位的基础上，进一步地对领货、送货、退货、铺货、赠品发放，业务开展的基本思路等作出了细化，做到了“事事有要求，事事有标准。”

第三，形成了“总结问题，提高自己”的日、周两会机制。每天早晚到部门集中报到，每周六下午召开例会，及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

4.确保了一系列品种在武汉终端市场上的占有率。

目前，营销部操作的品种有四川太极、珠海联邦、纯正堂、河北华威、山西亚宝等22个厂家，曲美、缓士芬、玉叶清火片、小儿清肺、珍菊降压片等30多个品规。对这些品种，我们依照其利润空白和厂家支持力度的大小，制定了相应的销售政策;如现款、代销、人员重点促销等。

通过营销人员积极努力的工作，这些品种在终端的上柜率在60~95%之间，确保了消费者能在一般的终端即可购买到我公司总经销的产品，杜绝了因终端无货而影响了产品销售时机的现象，满足了广大生产厂家的铺货率要求。

5.创造了一笔为部门的正常运作提供了经费保证的销售额和利润。

200x年度，武汉办通过新产品的市场开拓，共实现了销售额x万元;利润额y万元。为整个本办事处和十二个周边办事处的正常运转提供了及时的、足额的经费保证。

所以说，营销部在建设并掌握终端营销网络的同时，为公司创造了一定的利润，一举两得，成绩不可忽视。

“2个无”的问题亟待解决

问题是突破口，问题是起跑线，问题是必须扫清的壁垒。

1.无透明的过程

虽然营销部已以建立了一套系统的管理制度和办法，每天工作也有布置和要求，但是，仅仅是把业务人员像“放鸽子”一样放出笼，离开了公司之后，业务人员做了还没有做，做得怎样了没有跟踪指导和检查，全凭业务人员的口头汇报，从而导致部分的工作、计划、制度的执行大打折扣。

2.无奖罚的结果

业务人员干得好与坏，差别不大，好的略有奖励;差的，毫无惩罚，心慈手软，“恩”“威”未并施。

**公司总经理工作总结 总经理工作总结和计划篇七**

一年来，我严格执行公司党委的各项决定，勇于创新、严格管理，为公司的发展、稳定和“四个文明”建设做出了一些应尽的义务。根据公司述职工作的总体安排，本人认真回顾了一年来的工作，进行了深刻的思考和充分的准备，现将自己今年履行职责的情况向大家作以汇报，不当之处恳请领导和同志们批评指正。

一、加强业务学习，不断提高自身素质

今年，针对公司发展所面临的新形势、新任务、新要求，我始终把学习放在突出位置，边学边干，边干边学，努力提高自身政治业务素质。

(一)加强对公司党委制订的各项战略方针的学习。一年来，我认真参加了公司党委组织的各项学习。在学习中，坚持反复体会，掌握要领，使自己始终做到与公司党委的步调保持高度一致。在日常工作中，我能时刻注意联系实际，学以致用，通过始终如一地抓好理论学习，进一步增强了自己的政治敏锐性和鉴别力，增强了贯彻执行公司党委决策部署的信心和决心。

(二)加强对工作方法和领导艺术的学习。作为公司副总经理，自己深知组织协调和指挥决策能力的缺乏，因此平时注重学习积累，虚心向“一把手”、向班子成员学习，向老同志学，向专业技术人员学，不断丰富经验、拓宽视野、增长才干，有效地

提高了自己的组织协调和决策指挥能力。

二、廉洁自律，勤政务实，树立廉洁奉公形象

作为一名班子成员，我深知，一定意义上讲，我的形象就代表着公司形象。因此，我始终严格要求自己，认真遵守廉洁自律的各项规定，努力做到勤政廉政，清正廉洁。一年来，我严格遵守党员干部廉洁自律若干规定，规范了自己的从政行为。在公务活动和社交活动中都做到了严格遵守廉洁自律的规定，做到了廉洁奉公，忠于职守，没有利用职权和职务上的影响谋取不正当利益。同时遵守公司公共财物管理和使用的规定，没有假公济私、化公为私的行为。

三、恪尽职守，尽职尽责，努力做好分管工作

(一)成本管理贯穿产品加工的各个环节

今年，面对食用油主副产品价格的持续低迷，我深刻感受到生产过程中的成本控制对公司产品竞争力的影响具有举足轻重的作用。为此，我以继续推行生产现场6s管理为抓手，以提高人员的素养为突破口，从每一个岗位开始，狠抓岗位责任制的落实，强化现场管理。以安全生产考核制度为主线，狠抓生产各个环节的节能降耗和设备各工艺环节的质量控制。

我每天大部分的工作时间都在各车间、各工作现场检查、指导工作，及时发现各工作岗位的不足之处，及时纠正不合理的行为，力求在工作的各个环节都能体现出节约的思想，进而使节约意识渗透到每位员工的行为中。通过这些细节方面的管理，使员工树立了成本控制意识。

(二)严格控制生产环节中的各项质量指标，不断改进生产工艺

今年，为了实现各车间质量指标的综合控制，我在狠抓各生产流程中的各个控制点指标不超标的前提下，想办法进一步降低指标。为此我常常主动与其他同类企业的生产主管联系，与他们交流、探讨生产环节的控制经验，把学习到的先进经验，通过分析研究后运用到公司的实际生产中。我也多次组织生产部门和基层管理人员召开专题会议，研究解决生产中的问题。通过这些工作，使各个层面的人员都树立起质量管理意识。通过这些管理也使各车间管理人员和操作工发现问题的能力得到提升，尤其是自己动脑筋去解决问题的工作热情被激发出来。过去许多在生产过程中不足之处，也被自觉修正了。

(三)狠抓设备检修工作，保证新榨季开机顺畅

检修工作是公司另一项非常重要的内容，涉及到配件采购、技术改造，设备安装等方面。为此我早早就组织相关部门和车间开始进行检修计划的研究和讨论，尽最大的可能掌握设备的情况，力求做到对设备情况铭记于心，对检修重点把握准确，对于需要购买的特殊配件，我都亲自联系，力争做到特殊配件及时到公司，保证检修工作按计划完成。同时我也深刻认识到检修环节是成本控制的前端，众所周知;流水线生产过程的连续性和节奏性非常强，若一个生产环节出现故障，或与其它环节失去平衡，就会影响整个生产流程，带来严重后果。这样以来，自然就会降低设备运转率，进而大大增加生产成本。因此在检修前我积极组织相关部门制定了详细的检修计划，确定了检修目标，建立了检修安全检查制度，通过检修综合考核来检查、督促、指导检修过程的成本控制。并通过开机运行一段时间内，有无运行停车故障来进行最终考核，通过奖优罚劣的手段来促进检修工作中的成本控制。

在顺利开机后，我加强了对生产过程中的运行控制。通过公司制定的规章制度和考核办法，对生产现场进行监控，在以公司下达的生产考核指标的指导下，通过平时巡查、定期检查、重点抽查等方式，严格检查、控制生产进度和各工段、工序质量指标的完成情况。同时还包括对生产设备、材料供应、厂内物流、产品质量、人员出勤状况、设备运行、维修状况和安全生产状况等进行监督与控制，以便发现问题能够及时采取有效措施去解决问题。

回顾一年来的工作，我按职责的分工，所分管的各项工作虽然取得了一些成绩，但在某些方面，距上级领导的要求和同事们的期望还存在一定的差距，一是表现在处理某些问题时，由于性子比较急躁，有时欠缺冷静思考，情绪化时有出现;二是表现在管理工作不够精细，执行制度还不够严格;三是表现在对人对事的了解还不够透彻，处理人与人之间的关系上表现生硬。

新的一年，面临新的挑战和考验，在公司副总经理的岗位上，要履行好职责，必须加倍地努力。今后，我将不断吸取国内同行先进的管理经验和生产经验，积极学习市场管理知识，不断提高以市场为导向的管理水平，配合公司领导在提高企业的全员劳动生产率和生产成本管理上下功夫，充分调动员工的创新意识和创新能力，积极探索节能降耗的新方法，为提高公司主副产品的市场竞争力而努力工作。

最后我要衷心感谢各位领导、各位同事对我工作的大力支持和帮助，正是在你们的无私帮助和支持下，才能使我的思想觉悟、工作能力和管理水平得以不断提高，借此机会我向各位领导、各位同事衷心地说一声“谢谢大家”!

**公司总经理工作总结 总经理工作总结和计划篇八**

在这年末岁初的时候，我们怀着十分愉悦的心情，盘点着××有限责任公司一年来的收获。我作为公司的总经理、法人代表，也在认真地总结个人一年来的学习和工作，通过回顾，归纳为以下几个方面，向组织和同志们作一汇报。

一、努力学习，不断提高领导水平和业务能力

企业是社会的细胞。要使企业在市场经济条件下的激烈竞争中发展壮大，就得不断学习，经常掌握党的路线方针、法规政策。一年来，我努力学习邓--理论和“三个代表”重要思想，学习党的xx大报告、中央经济工作会议精神，学习省、市、县的相关政策规定，并且认真地记写学习笔记5000多字。力争使自己能够较多地了解和掌握党和政府的经济政策，了解市场动态。其次是努力学习与企业经营有关的法律法规，如《合同法》、《劳动法》和新颁布的《劳动合同法》。第三就是学习与经营有关的业务知识，尤其是企业管理方面的知识，如财务管理、劳资管理、超市管理、现代物流模式等。

学习方法，一是从书本上学，读原着，全面领会精神实质。二是向业务内行学习，带着企业存在的问题向其他领导和同志们请教，通过探讨、交流的方式，达到解决问题、提高业务知识的目的。三是主动参加单位组织的集中学习，共同学习，一起讨论。四是积极参加省、市、县主管部门举办的培训会，今年在县内，我公司参与举办的培训会有三次，省、市主管部门组织外出参加培训会两次。通过多种形式的学习，开阔了眼界，增长了见识，提高了水平，增强了能力。

二、竭尽全力，抓紧落实“万村千乡市场工程”

国家商务部实施“万村千乡市场工程”，目的是解决农民消费“不安全、不实惠、不方便”的问题，把现代流通理念引入农村，为社会主义新农村建设做贡献。我公司作为实施企业之一，借此良机，发展壮大自己，可以说是千载难逢。对此，我始终高度重视，放在各项工作的首位来安排。

一是请求××局的领导出面协调，联系×县、×县、×区3个县区的商务主管部门，密切关系，争取支持，确保我公司能够顺利进入外县区发展改造加盟店。二是组织精兵强将，领导班子成员带队，分组划片，深入村组开展工作。三是按照省、市商务主管部门的规定和要求，舍得投入人力物力，做扎实细致的工作，扶持加盟店的改造，指导加盟店规范。四是安排专人专车，巡回检查指导，提出合理的意见和建议，保持干净整洁的店容店貌，促使商品分类陈列，摆放整齐。五是3次举办加盟店店长和直营超市员工培训会，宣传政策，加强沟通，提高业务水平和守法经营意识。今年我公司共发展加盟店×××户，其中上半年经省、市验收合格××户，得到国家扶持资金 ××万元。下半年上报待批××户，据分析，将会比上半年验收合格的户数更多。

尤其是在×县发展加盟店的问题上，上半年，我和大多数同志一样，觉得山高路远，有畏难情绪，委托×县商务局安排人员，代为实施。下半年，我认识到这样做，不仅不符合政策规定，也使我公司应得的合理收入受到损失，经过反复地分析考虑，激烈地思想斗争，最终下决心自己去做。我将这一想法提到班子会上讨论，各位成员起初也有顾虑，经过分析研究，最后还是一致同意自己直接来做。仅这一项，下半年我们就可以多收入××多万元。

三、加强物流配送，提供周到服务

物流配送是实施“万村千乡市场工程”的关键环节，随着我公司实施区域不断扩大，加盟店的发展户数连续增加，直营超市一个接一个地建成开业，物流配送中心的业务量迅速增长，必须采取措施予以加强。一是增添了×辆新车，招聘了××名司机和业务人员，直接从人力物力上予以加强。二是划分片区，详细制定配送路线，实行电话访销，按访销计划送货，提高配送效率。三是加强财务管理，×名会计分单位负责结算，建立了严格的管理制度，完善了票据传递程序，实现了会计电算化，迅速准确地完成购进销出结算。四是加强对配送人员的管理，教育这些同志不断改善服务态度。凡是接到加盟店的投诉电话，我一定要查明事情原因，采取措施整改。五是认识到位，明确规定，凡是我公司配送的商品，实行当地市场最低价，切实做到质优价廉，让利于广大群众。这是各项措施中最为重要的一条。

四、谋求发展，新建乡村直营超市

从企业的长远发展利益考虑，必须克服物流配送中心批发商品过程中受制于人的弊端，选择合适的经营地点，建设一批直营超市，发展自己的零售终端企业，建立与物流配送中心相匹配的商业经营网络，给企业发展壮大打下一个良好的基础，是我公司投资建设乡村直营超市的根本出发点，也是合理使用国家扶持资金 的正确选择。这一想法得到省、市、县商务主管部门领导的充分肯定。××政府还把这一计划写进了《201x年政府工作报告》，作为的××政府投资发展计划。

从2月起，我公司就开始了这一计划的实施。一是选择人气较旺的乡村，在具体地点上又必须做到位于繁华街区。村级超市还比较容易做到，乡级超市就比较困难了。我们迎难而上，主动争取，加强协调，密切关系，还是做到了这一要求，已经开业和正在建设的×个乡级超市全都在繁华街区。二是尽可能降低成本，采取租赁房屋加以改造，租赁空院和空闲非耕地自建轻钢龙骨彩瓦结构的轻型房屋，都有效地降低了办店成本。三是建成一个，开业一个，尽快发挥资金 效益。目前已经开业的直营超市经营情况还比较理想，我公司今年实现的利润主要来自这些乡村直营超市。

五、 民主决策，发挥集体智慧

我公司领导班子有7名成员，职数较多，要使这样一个大班子能够齐心协力，团结共事，凡事民主决策，吸收各方意见，发挥集体智慧，是至为重要的一个方面。我作为班长，对此有清醒地认识。凡涉及到项目选点、开发投资、财务管理、资金 筹措、大宗商品采购、员工工资调整、重要工作安排等等事项，均提交领导会研究决定，一时吃不准、定不了的事情，根据同志们提出的疑问，再做考察调研，反复上会研究，直到统一认识，作出最终决定。重大事项的决定，还请部门负责人和业务骨干参加，广泛听取意见，力求决策正确。

同时，加强与省、市、县主管上级的联系，自觉请示汇报，听取意见，接受指导，争取支持，获得帮助。正是因为管理民主，决策透明，才使得领导班子团结，部门关系协调，职工心齐劲弘，上下支持有力，在公司内部创造了和谐发展的良好氛围。

**公司总经理工作总结 总经理工作总结和计划篇九**

20xx年宁夏大田新天地正式在泾源这片热土之上落地生根，20xx年是公司农业生态循环产业链建设的一年。在这一年之中以董事长童彤为首的新天地人始终坚持“创新无限、问鼎天穹、附贴大地、事硬人诚”的新天地精神。用真诚缔造完美，用行动兑现承诺，在泾源热土之上填上绚烂的一笔。

被公司任命为副总经理以来，我的主要工作是负责公司园区建设、协调等工作。接下来由我主要将我一年内的工作总结如下：

一、20xx年园区建设情况汇总

20xx年1-3月份主要工作是饲草销售及饲草市场走访调研，与20xx年加工青贮的三大园区洽谈对外饲草销售。加强内部管理，协调组织饲草配送装车，人员调配等问题。进入4月份以后公司园区开始基础建设，先后具体工作包括：4月5日开始平整园区200亩土地;4月10日做围墙铁艺;4月28日园区开始架线栽杆架变压器，推青贮窖基础;5月1日晚10点园区正式通电;5月6日开始建设临时办公室、卫生间、库房;5月7-8日开始搭建舞台制作舞台背景，修整道路迎接奠基仪式;5月9日奠基仪式圆满结束。奠基仪式的顺利举行是宁夏大田新天地一个重要的里程碑。每一个流程每一个细节都凝结了新天地人的智慧与辛劳。奠基仪式以后，新天地农业生态循环产业链一期建设全面展开。主要建设明细：

1、园区一期门前道路和园区内主干道硬化;

2、园区完成给排水工程;

3、完成青储玉米储藏窖5座，园区3座大湾乡2座。总面积为8000平方米，储草方量达到30000立方米。其中园区三座政府顺利验收;

4、完成钢架构结构厂房5套(机械生产车间、微生物菌种厂房、因子复合肥厂房，总面积为8200平方米;钢架玻璃阳光日光棚，面积为20xx平米，钢架结构现代示范养殖牛棚一座，面积为1100平方米)

5、9月15日至10月6日园区顺利完成贮草计划6000吨;

6、10月中旬公司与重庆富达联营成立饲料厂，全面向泾源县各乡镇推广“快肥一号”产品，在短短的时间内产生可喜的效果。

7、成功研制青贮自走联合收割机。

以上是20xx年园区基础建设工作的各项事宜

二、园区接待工作

公司作为泾源县重点招商引资项目，受到宁夏自治区政府各部门、及社会各界人事的关注。这一年来接待也成为园区工作中的重中之重，从3月份以来园区迎接接待无数次，其中包括自治区崔波书记;固原市白市长;农牧厅厅长;县委马书记、吴书记、徐县长;泾源县各职能部门等，还有社会各界关注新天地发展与同行业考察团队。

三、部门协调情况

20xx年是新天地基础建设的一年，所以在各项工程的建设上面协调就显得尤为重要。与各施工方主要协调事项：合同问题、施工质量问题、验收问题; 与董事会协调事项：认真领会董事会规划思想，根据公司统一方针执行园区统一规划建设;与公司各部门统一协调完成公司各项项目报批、各项管理制度落实、各项财务数据的准确记录等事宜。回首过去的一年，思考亦多，感慨亦多，收获亦多。感到 20xx的工作是难忘的，印记最深的一年。20xx年园区顺利完成公司下达的各项任务，并做到事半功倍的效果。这样的成绩离不开童总的正确指导及新天地各位同仁的共同努力。艰苦的自然条件锻炼了所有新天地人的心，更加让我们坚定目标去迎接20xx年在20xx年再创辉煌。划如果说20xx年是新天地基础建设的一年，那么20xx年将会是新天地腾飞的一年。在20xx年我们将会有更多的机遇和更多的挑战，每一个新天地人都将会在这一年当中不断跨越事业高峰，共同迎接辉煌成就。

接下来由我将20xx年园区整体规划做以下报告。

一、20xx年园区工程建设计划

(一)完善一期循环产业链建设根据公司整体战略部署，20xx年公司主要是完成园区一期新天地农业生态循环产业链的建设。在20xx年一年之中园区完成了循环产业链建设中的各个项目的厂房建设，所以在20xx年将会在20xx年建设的基础之上继续完善循环经济建设，具体实施项目如下：

1、20xx年3月机械厂房设备到位并办理投产运营相关手续;

2、在机械厂房内生产全自动一体揉丝联合收割机生产;

3、全面启动因子复合肥厂;

4、基础母牛投产;

5、日光棚工程完善;

(二)启动二期“打造农业生态观光园、泾源黄牛全产业链建设”工程二期工程建设是公司战略部署中的一项重要工程。是连接一期、三期工程的重要纽带，二期建设采用以商招商的方式建设：新天地游客集散地、新天地会所、虹鳟鱼馆、泾源黄牛宴、生态花谷、特色养殖、种植基地等项目，以此来带动上亿流动资金。

二、20xx年园区生产计划

20xx年主要生产计划将紧紧围绕精饲料厂与机械生产、饲草生产、因子复合肥生产展开。精饲料、机械的生产主要采用政府采购及“以销定产”的方针为主，饲草生产在园区3个草窖及县储备库计划储存10000吨。生产过程中注意细节如下：

1、根据订单情况，对生产过程的进度、成本、质量、人员、采购等各要素进行细分，责任落实到具体人员，让大家明白该干什么?怎么干?

2、加强督查和协调组织，根据销售任务细化生产进度，定期召开生产调度会。确保各项订单任务顺利完成。

3、加强生产现场管理，导入“6s”管理体系做到生产现场规范整洁、按章操办。

4、强化安全生产，对新进场人员定期组织培训。

三、20xx年销售计划

1、机械计划销售10-20台(包括全自动一体揉丝联合收割机);

2、饲料厂精饲料销售每月达到200吨;

四、其他

1、完善工程建设制度，成立专门的检查小组对工程建设过程中工程招标、合同拟定、价格谈判、工程质量等每一个细节进行监督，确保建设工程紧张有序展开。

2、组织园区工作人员做好接待工作;

**公司总经理工作总结 总经理工作总结和计划篇十**

感谢集团董事会和下属对我的工作的支持，今年，经过事业部和两个站全体成员的共同努力，我们在企业管理、生产销售、采购招标、物流管理、文化建设、人事行政等方面都取得了可喜成绩，企业正朝气蓬勃的向前跨步，社会声望也得到逐步提高。回顾一年来的工作，主要有以下几方面：

一、组织建设

明确部门工作职责并配齐人员：部门工作职责是服务、协调、监督、考核;人员配备为副总经理张武、财务负责人周诗君、采购负责人刘涛涛、技术负责人曾支和、行政后勤工作王志力。

两站根据商混站实际生产情况，经过多次岗位优化，确定了销售、生产、物流、采购、行政等管理团队，精益求精，用对人、用好人始终是我们的管理标准。

二、文化建设

注重企业文化建设，弘扬集团的文化“踏实做事，诚信做人”，秉承“诚立人，心兴业”的经营理念，秉持“穷着独善其身，达则兼济天下”的培训主观念，在多次培训中，《团队复制》，《企业伦理与价值观》做了分享与总结。

开展了多期员工企业文化培训及统一思想的会议，每次会议上，都会提出的观点就是吴董的“公司给了你就业和学习的机会，不要学会了就要求涨工资”，我们深知员工产生涨工资的想法就是因为企业没有给他们归属感，在企业文化建设这一块，我们用语言来感动他们，用行动来感化他们，真正做到“相亲相爱一家人”。

三、生产销售

销售回款期间，由于部分销售人员业务不精、经验缺乏，导致了回款效率大打折扣，我们事业部主动担任起了销售回款洽谈员，对以前销售出而未回款的业务款用更专业更有效的方式来催促，取得了良好的效果。

四、服务工作

事业部作为管理部门，主要任务还是做好服务，服务的对象就是中基层管理者，我们及时的解决了两站生产中遇到的困难，做好了生产所需大宗设备的采购、做好了董事会决议文件的宣讲、做好了主管以上人员的聘用及解聘等工作。

五、协调工作

在企业经营初期，难免会遇到资金困难，在需要和社会职能部门沟通时，主动协助集团领导对贷款事宜进行沟通协调。实时掌握两站生产动态，协调两站的车辆使用。对主管及以上的管理者反馈的问题及时答复并提出合理化建议。

六、监督工作

事业部各位成员适时到两站驻点办公，对生产销售行政后勤方面所存在的问题及时提出并结合总公司的管理经验提出合理的建议，实时掌控两站管理人员的动态并总结，提出人员培训及选定备用人才。七、考核工作经过和总公司财务、审计、行政部门的讨论，制订了两站的管理人员考核方案及销售考核方案，方案在未执行前，为保证生产和销售的正常进行，充分做好了协调和沟通工作，简言之，事业部的四个主要工作职能既存在相互联系，又存在内在分野。

明年将是一个有着更多的机遇和挑战的年头，事业部全体成员将会一如既往齐头并进，带领两站的销售、生产、物流、行政等团队打造我们始终追求的完美团队。

**公司总经理工作总结 总经理工作总结和计划篇十一**

20xx年，在集团公司的正确领导下，在集团公司各部门的大力支持帮助下，我按照集团公司的工作精神和工作部署，以科学发展观为指导，围绕中心，突出重点，狠抓落实，注重实效，认真努力做好各项工作，较好地完成了工作任务，取得良好成绩。现将20xx年个人工作情况具体总结如下：

一、加强自身学习，提高业务管理水平

20xx年，我认真学习党的十八和十八大精神，认真学习集团公司的工作精神、制度规定与工作纪律，提高业务管理水平，在思想上、工作上、行动上与集团公司保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，做到刻苦勤奋工作，忠诚于集团公司，把集团公司利益放在各项工作的首位，时刻维护集团公司的利益。我培养自己吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和开拓创新、求真务实的工作作风，坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，认真对待每一件事，认真对待每一项工作，坚持把工作做完做好，实现工作的完美和高效，努力获得集团公司领导和广大客户的满意。

二、尽心尽职工作，完成全部工作任务

我是集团公司副总经理，负责营销中心的市场拓展、工程预算编制、合同谈判以及工程中标后项目分包等工作。我深刻认识到这些工作都是集团公司的重要工作，关系到集团公司的经济效益和长远发展。为此，我增强自己的工作责任心和工作紧迫感，按照集团公司的工作精神和工作部署，刻苦勤奋、尽心尽职工作，全面完成工作任务，取得较好成绩。

1、业务取得良好成绩。20xx年，我带领属下干部员工振奋精神、鼓足干劲、抢抓机遇、顽强拼搏、辛勤努力工作，取得良好业务成绩。20xx年度主要项目类型有大型住宅、大型商业广场、酒店、写字楼等，全年完成施工业务合同总额x万元，比20xx年增长200%;完成营业收入x万元，超额完成公司x万元的年初任务指标，实际增长x万元。20xx年业务合作除原有恒大、万达、富力地产、合生创展外，新增招商地产、高德置地、佳兆业集团、大汉集团等，与近60家高端客户建立战略合作关系。与此同时，在开发五星级酒店业绩上取得了突破性进展，相继中标莆田希尔顿、重庆金佛山酒店、成都君悦等项目，为我集团公司与国际五星级酒店品牌的合作拉开了序幕，展示良好发展前景。

2、积极拓展业务渠道。业务是集团公司生存、发展的基础和根本，20xx年我把拓展业务渠道作为工作中的重中之重，集中精力、集中时间，全力投入到拓展业务中，主要开展四方面工作：一是积极开展关系营销。努力开发“三大客户”资源，利用品牌优势对大客户资源关系从上到下贯穿延伸，从而使整个领域和整个公司发展成为我们集团公司的客户。二是积极参加展销推介会。我带领员工不定期参加一些行业展销推介会，如国际酒店论坛等，在推介会上广交朋友，建立关系，努力寻求高端客户，为我们集团公司业务发展打下坚实基础。三是积极寻找战略合作伙伴。我在继续与大型有实力的地产公司建立战略合作伙伴关系的同时，积极寻找新的战略合作伙伴。通过这些举措既可节约集团公司大量营销成本，又为集团公司积累更多的人脉关系，使集团公司的业务基础更扎实更牢固。四是实行营销方式多样化。20xx年除了巩固发展传统营销模式之外，我不断学习和尝试各种营销方式及手段，找到符合集团公司发展战略的宣传营销方式，采用差异化营销、服务营销、情感营销和体验营销等现代营销模式积极拓展业务，来满足不同客户的消费需求。随着信息网络技术的发展，开展网络营销已是大势所趋，我在积极探索网络营销的方式方法，力争做到我们集团公司先人一步，实现网络营销。

3、加强日常管理工作。管理出效益，只有不断加强日常管理，才能促进工作提速增效。20xx年在加强日常管理工作中，我着重做好四方面工作：一是建立坚强营销团队。通过一年的学习培训和实践磨合，初步建立了一支坚强的营销团队，整个营销团队积累了丰富的销售经验，充满斗志，能够齐心协力应对各种困难及突发事件，对明年业务充满信心，力争取得更大成绩。二是健全完善工作制度。我编制了相关流程及制度，制定绩效考核办法，定期组织培训，提高技术人员和营销人员的业务素质，做到技术人员能够参与业务洽谈，营销人员能够掌握专业技术知识，把整个营销中心培养成真正意义上的“技术型营销团队”，为更好地开拓业务夯实人力资源基础。三是建立材料数据库。我组织预算人员建立材料数据库，使成本核算更为准确，提高项目中标率。四是积极引进项目经理。自20xx年1月份接受项目分包工作以来，我已引进具有白金五星级酒店施工经验的项目经理128人，建立项目经理评估体系，为今后项目施工奠定深厚基础，确保项目合格，争创项目优良。

三、20xx年存在的不足问题

20xx年，我认真努力工作，虽然完成了工作任务，取得良好成绩，但是跟集团公司的要求和不断发展的形势相比，还是存在一些不足问题，经梳理归纳，主要有四方面问题：一是市场定位不够清晰。大而全的市场开拓模式，缺乏工作重点，加上人力资源短缺，工程管理不够到位，影响了集团公司的发展。二是品牌建设薄弱。主要是集团公司网站设计平庸，画册、宣传片内容严重滞后，与集团公司实际情况不符，使集团公司的对外形象不够靓丽，社会声誉不够上乘。三是工程管理不够到位。由于工程采取分包形式，加上管理没有及时跟进，致使工程管理存在失控现象。四是资质浪费。目前我集团公司资质已在业内处于领先水平，各项资质配套齐全，但由于相关技术人员配套一直未能跟上，导致没有专业人员配合，使得很多投标机会白白浪费，影响了集团公司的业务发展。这些存在的不足问题，我要引起高度重视，向集团公司提出建设性意见，与集团公司相关部门一起采取有效措施，切实加以改进和提高。

四、20xx年工作思路

我在总结20xx年取得成绩和存在不足的基础上，根据20xx年的市场形势，结合集团公司实际，提出以下20xx年工作思路：

1、加强市场开拓。我要进行市场细分，明确市场定位，做到立足一线城市，辐射二线三线城市，主攻旅游地产、战略伙伴的批量精装商品房，兼顾国际五星级酒店，对接高端兼顾中端，放弃低端项目，增强集团公司的市场核心竞争力，具备行业突出优势地位，促进集团公司业务快速发展。

2、加强品牌建设。品牌是集团公司的形象和声誉，在发展业务上具有举足轻重的作用，我要花精力加强品牌建设，一是在行业内影响力较强的网站、杂志刊登广告，扩大集团公司的影响力;二是积极参与社会活动，让集团公司多亮相，提高集团公司的社会知名度。

3、加强工程管理。在工程管理中着重加强监管力度，采取分部分项工程监控验收、交叉检查、内部自检等模式，控制工程质量，确保不出现工程质量问题，努力争创优良工程。

4、加强客户管理。建立crm客户管理体系，将客户划分级别和不同界别，采取相应的跟进办法及力度，避免应个人经验及水平，错失项目机会。派专业较强、跟单经验较为丰富的业务骨干担任部门带头人，对大客户进行专人、专项跟进。例如：恒大公司目前采取总部集中招标形式，要了解我们集团公司在建工程、地方施工项目情况。针对恒大业务工期较紧特点，确保材料工人及时到场，能够解决工地中实际发生的一些问题，我方部门带头人要及时与集团公司相关部门沟通，解决问题后反馈给恒大总部相关部门。在平时要及时发现问题隐患，尽量在地方公司层面解决问题，给恒大总部相关部门留下良好印象。同时，我方部门带头人要定期拜访恒大总部高层，多联系多沟通，争取有更多的项目机会。宝龙公司采取地方公司推荐，总部根据推荐名单进行发标的招标办法。我方部门带头人在做好总部相关部门工作的同时，要前往地方公司，实地项目跟进，解决现场问题，与项目公司共同做好公关工作。

5、实施差异化营销。在差异化营销中，要找准营销亮点。一是我们集团公司八个一级资质的总包优势，用具体的案例和数据分析出不同专业选择不同承包商施工所浪费的成本，幕墙、机电智能化、空调、内装由一家公司施工，即可节约成本，又能保障工期;二是节能环保成熟技术，我们集团公司目前在空调节能，幕墙节能方面都具有一定的经验和优势;三是资本运作，我们集团公司在与风投公司合作酒店项目建设方提供融资渠道，掌握在项目中的话语权。

6、加强营销团队建设。继续以营销总监牵头，团队作战进行业务跟进，总部营销中心业务主办主要负责信息收集，配合总监跟进项目。总监可以选择独立跟进项目，也可与其他总监合作跟进项目。同时充分利用外派人员收集当地项目信息，落实项目进度，协助营销总监跟进项目。除此之外，借助专业信息公司进行信息收集和业务跟进，既能节约企业用人成本又提高跟单率。

7、加强区域市场拓展力度。通过20xx年的努力，各区域市场份额已初见分晓，对重点项目及区域要派驻专业团队进行业务拓展。确定重点项目及区域，要考虑已有在建项目，并在当地具有一定影响力的地区，如福建(莆田希尔顿在建)、湖南(株洲希尔顿，桃江华美达酒店)，四川(成都君悦酒店，重庆金佛山游客接待中心)，在这些地区设立分支机构，以进一步拓展市场。

8、进一步拓展业务。一是通过幕墙、机电等前期项目的施工，争取扩大承包内容或参与装饰工程招投标，最终实现承接整体工程的目的。二是目前各分公司及项目经理手中也有大量的地产及大型国有企业的客户资源，由于分公司技术力量、人员及资金力量不够强大，使得这部分业务没有得到充分拓展，集团公司要协助分公司将此类项目做强做大，达到优势互补，共赢大发展局面。

20xx年，我认真努力工作，较好地完成任务，取得良好成绩。进入新的20xx年，我要继续加强学习，深化管理，按照集团公司的工作精神和工作部署，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚破难，把各项工作提高到一个新的水平，全面完成20xx年工作目标任务，为集团公司可持续发展、创造更好的经济效益，做出应有的努力和贡献。

**公司总经理工作总结 总经理工作总结和计划篇十二**

半年来，肩负集团的使命和领导的信任，我在全力完成工作任务的同时，利用有限时间、把握有力时机，通过认真学习不断加强自身建设，理论水平和业务能力进一步提高。目前，企业规范管理、资产整合、项目建设前期手续办理等工作顺利推进，赢得了\_\_\_公司的开门红，取得了项目建设快速推进的良好局面。现就一年来履职情况向大会述职，请予审议。

一、及时调整思路，更新观念，适应新形势下企业管理的需要

1.树立角色意识，当好董事会的“配角”，演好经营层“主角”。作为一名国有企业的总经理，在工作中，我力求到位不越位，不断强化服务意识，切实履行好工作职责。一是建立经理办公会议制度，切实加强企业生产经营管理，对公司各项决策的执行发挥了重要作用。二是充分发挥桥梁和纽带作用，建立公开、平等的管理机制，调动广大员工积极性，注重倾听合理化建议，为企业科学决策、民主决策提供支撑。

2.加强自身建设，贯彻“以德治企”的人本管理理念。在积极参加公司组织的政治理论学习，认真贯彻\_\_同志建党九十周年讲话、市委三届九次全委会精神，不断提高自身理论水平的基础上，充分认识到员工的工作方法、工作态度对企业的发展有着举足轻重的作用。通过关心员工自身发展和生活，注意发现、升华员工工作“闪光点”等方式，调动员工爱岗敬业、勤奋工作的积极性，切实增强了员工的主人翁意识。

二、以人为本，身体力行，致力培育团结、和谐、高素质的管理团队

坚持倡导“以人为本”的管理理念，尊重员工的创新精神，有效发挥带头作用，营造企业、职工“双赢”的良好局面。

1.加强员工培训，营造学习氛围。高素质的人才队伍是企业在市场竞争中立于不败之地的重要保障，通过途径努力营造良好的学习氛围，着力提高员工素质。一是针对企业发展和项目建设需要，采取“走出去，请进来”的措施，开展针对性强、结构完善的知识培训。二是以优势互补、资源共享的方法，积极组织开展讨论式学习，在加强员工交流与沟通的同时，实现共同提高，目前公司以部门为单位共组织交流学习30余次;三是将员工培训与员工任职、晋升、薪酬等结合起来，充分调动员工自主学习的积极性。

2.坚持管理原则，发挥标杆作用。就任\_\_\_公司总经理一直以来，我始终坚持“以德为之、以情动之、以行导之”的管理原则。通过寻求建立和谐的人际关系，营造团结奋进的共事氛围;通过不断优化处事方法和加强班子建设，充分发挥自身及班子的标竿作用，从而实现企业凝聚力有效增强的目标。

三、务实创新、科学规划，着力构建适应企业经营管理的新机制

1.明确分工，强化责任意识。按照“精简、高效、实用”的原则，科学设置管理层次及其职能，完善逐级责任管理制度，通过制度建设明确各自分工和职责，强化部门的智能作用。

2、奖勤罚懒，完善考核机制。坚持推行“周清月结”考核模式，要求部门工作一周一清、一月一结，根据工作任务层层分解，责任细化到岗、到人，通过公司领导和办公室的“双轨”考核机制，强化考核体系，激发企业内在活力，调动职工工作积极性和创造性。

四、目标明确，合理安排整合公司各项工作，做到全面协调发展

按照集团的战略部署，\_\_\_公司快速完成组建工作，并积极推进企业规范管理、资产收购、项目策划及建设前期手续办理等工作，取得了一定成绩。

(一)夯实基础，上半年工作有序推进

1.公司组建快速完成，制度建设基本完善。公司于1月27日完成工商注册和税务登记，现设办公室、财务部、投资发展部、工程管理部、经营管理部5个部门，员工32名。公司成立后，通过学习集团和考察兄弟公司管理制度，迅速完成了《重庆\_\_\_\_\_\_开发有限公司内部管理制度汇编》，涵盖决策、会议、财务、后勤、项目建设、经营管理等制度，其中，工程项目管理制度涉及项目策划、勘察设计、预算控制、招投标、合同控制、施工过程、竣工验收、监督检查八项内容共\_\_\_\_项制度，为公司项目建设的顺利推进打下坚实基础。

2.资产收购艰难推进，调整思路突破瓶颈。上半年，公司\_次与\_\_\_区专题研究资源整合及收购事宜，但因\_\_\_泉世界和\_\_\_度假村两个私人股东质疑\_\_\_区政府认可的评估报告，且要价远远高于资产评估核定的收购价格和集团公司有偿收购的底线，经多次协商未果，致使核心资产收购无实质性进展。面对这种情况，公司在得到集团领导的认可后，拟先期收购国有控股部分资产。目前，\_\_\_区已委托天健会计事务所对景区\_\_\_资产进行重新评估，资产收购摆脱停滞，迈向新局面。

3.镇区策划方案顺利完成，甄选设计单位严格细致。根据集团与\_\_\_区政府签订的《\_\_\_\_\_\_\_\_\_度假区合作框架协议》，按照公司的战略规划，全力推进前期工作。一是督促业务部门高效推进并按时保质的完成了\_\_\_\_\_\_小镇策划及概念性规划编制工作;二是酒店及\_\_\_项目设计单位的调查甄选工作顺利完成，上半年，共组织考察酒店知名设计单位8家，\_\_\_设计单位7家，水乐园设计单位4家，高尔夫设计单位5家。

(二)把握方向，下半年重点工作成效明显

公司调整战略时序，先期启动\_\_\_国际\_\_\_\_\_\_度假区(沙嘴片区)项目后，围绕这一重点工作，狠抓落实，主要开展了以下八项工作：

1.项目区“两规”报审工作全面完成。项目用地原无“两规”条件，自8月启动“两规”报审后，通过建立“蹲点式”跟踪办理的专人负责机制，经艰难协调，9月实现“土规”全覆盖、11月“城规”经市政府审批通过。

2.项目其他前期手续办理同步推进。项目可研、立项、地灾评估、矿产压覆等报审工作顺利完成，环评报告已编制上报待批，行洪、通航等论证报告的编制工作现已启动。

3.项目策划及概念性总体规划方案初步完成。按照集团领导“高起点规划、高标准建设”的指示，综合项目定位、投资回收周期、地域文化等因素，先后邀请专家、设计单位5次对设计中间成果进行论证，力求项目策划和总体规划方案科学合理。

4.项目区其他设计工作同期进行。现阶段，度假区道路桥梁地勘已完成，设计方案也将于本月20号完成，酒店、\_\_\_中心和水乐园的建筑设计工作正在进行。

5.项目融资工作提前谋划。为确保20\_\_年一季度银行融资上账，明确融资工作由财务部牵头，其他部门全力配合。20\_\_年6月起，便着手与国开行、进出口银行、工商银行、农商行等多家银行积极沟通，对贷款项目策划包装推介，并得到银行认可。鉴于土地储备等项目融资所需权证尚未办结，目前正积极协调市区相关职能部门办理相关手续，。

6.土地运作收效显著。一是经公司与\_\_\_区多次协调沟通，集团于8月与\_\_\_区政府签订《重庆\_\_\_国际\_\_\_\_\_\_度假区(沙嘴片区)项目投资协议》，根据该协议，项目建设342亩用地指标由\_\_\_区政府以市级中心镇建设用地指标42亩和土地增减挂钩300亩的方式落实，由此节约土地成本3000余万元;二是确定御临村二组的444.168亩土地转由集团储备，用于平衡项目投资。

7.企业日常管理规范运行。通过制度建设、明确分工和绩效考核等方法，公司逐步实现流程化和规范化管理，参照集团审批制度，制定了公司审批权限及流程，并得到有效落实。

8.党建等其他工作稳步推进。认真落实“三会一课”制度，突出抓好党员的教育、管理和监督工作，严格执行党的组织生活制度，尤其是结合公司业务实际加强党风廉政教育，确保“工程完工，干部完好”。

五、目前存在问题和今后努力方向

总结经验，回顾20\_\_年工作，虽然取得了一定的成绩但仍存在不足。一是员工“工作作风建设”工作有待进一步提高，公司员工的思想和认识尚未真正统一，工作的主观能动性和创造性不强;二是项目管理离规范化和科学化还有一定距离，导致工作有反复;三是公司基础管理工作起点不高，细致不够。

下一步，我将以“节奏要快、标准要高、工作要实、状态要好”为思路，切实加强员工工作作风建设;以理顺企业外部关系、勤于各职能部门的沟通协调工作为路径，营造企业发展和项目推进的良好外部环境;以适应企业发展和工作需要为目标，不断提高自身管理水平和业务素质，从“德、能、勤、绩、廉”五个方面来严格要求自己，百尺竿头，更进一步，在20\_\_年做出更好的成绩，为公司发展做出应有的贡献。

**公司总经理工作总结 总经理工作总结和计划篇十三**

一年来，肩负集团的使命和领导的信任，我在全力完成工作任务的同时，利用有限时间、把握有力时机，通过认真学习不断加强自身建设，理论水平和业务能力进一步提高。目前，企业规范管理、资产整合、项目建设前期手续办理等工作顺利推进，赢得了\*公司的开门红，取得了项目建设快速推进的良好局面。现就一年来履职情况向大会述职，请予审议。

一、及时调整思路，更新观念，适应新形势下企业管理的需要

1.树立角色意识，当好董事会的“配角”，演好经营层“主角”。作为一名国有企业的总经理，在工作中，我力求到位不越位，不断强化服务意识，切实履行好工作职责。一是建立经理办公会议制度，切实加强企业生产经营管理，对公司各项决策的执行发挥了重要作用。二是充分发挥桥梁和纽带作用，建立公开、平等的管理机制，调动广大员工积极性，注重倾听合理化建议，为企业科学决策、民主决策提供支撑。

2.加强自身建设，贯彻“以德治企”的人本管理理念。在积极参加公司组织的政治理论学习，认真贯彻建党九十周年讲话、市委三届九次全委会精神，不断提高自身理论水平的基础上，充分认识到员工的工作方法、工作态度对企业的发展有着举足轻重的作用。通过关心员工自身发展和生活，注意发现、升华员工工作“闪光点”等方式，调动员工爱岗敬业、勤奋工作的积极性，切实增强了员工的主人翁意识。

二、以人为本，身体力行，致力培育团结、和谐、高素质的管理团队

坚持倡导“以人为本”的管理理念，尊重员工的创新精神，有效发挥带头作用，营造企业、职工“双赢”的良好局面。

1.加强员工培训，营造学习氛围。高素质的人才队伍是企业在市场竞争中立于不败之地的重要保障，通过途径努力营造良好的学习氛围，着力提高员工素质。一是针对企业发展和项目建设需要，采取“走出去，请进来”的措施，开展针对性强、结构完善的知识培训。二是以优势互补、资源共享的方法，积极组织开展讨论式学习，在加强员工交流与沟通的同时，实现共同提高，目前公司以部门为单位共组织交流学习30余次;三是将员工培训与员工任职、晋升、薪酬等结合起来，充分调动员工自主学习的积极性。

2.坚持管理原则，发挥标杆作用。就任\*公司总经理一直以来，我始终坚持“以德为之、以情动之、以行导之”的管理原则。通过寻求建立和谐的人际关系，营造团结奋进的共事氛围;通过不断优化处事方法和加强班子建设，充分发挥自身及班子的标竿作用，从而实现企业凝聚力有效增强的目标。

三、务实创新、科学规划，着力构建适应企业经营管理的新机制

1.明确分工，强化责任意识。按照“精简、高效、实用”的原则，科学设置管理层次及其职能，完善逐级责任管理制度，通过制度建设明确各自分工和职责，强化部门的智能作用。

2、奖勤罚懒，完善考核机制。坚持推行“周清月结”考核模式，要求部门工作一周一清、一月一结，根据工作任务层层分解，责任细化到岗、到人，通过公司领导和办公室的“双轨”考核机制，强化考核体系，激发企业内在活力，调动职工工作积极性和创造性。

四、目标明确，合理安排整合公司各项工作，做到全面协调发展

按照集团的战略部署，\*公司快速完成组建工作，并积极推进企业规范管理、资产收购、项目策划及建设前期手续办理等工作，取得了一定成绩。

(一)夯实基础，上半年工作有序推进

1.公司组建快速完成，制度建设基本完善。公司于1月27日完成工商注册和税务登记，现设办公室、财务部、投资发展部、工程管理部、经营管理部5个部门，员工32名。公司成立后，通过学习集团和考察兄弟公司管理制度，迅速完成了《重庆开发有限公司内部管理制度汇编》，涵盖决策、会议、财务、后勤、项目建设、经营管理等制度，其中，工程项目管理制度涉及项目策划、勘察设计、预算控制、招投标、合同控制、施工过程、竣工验收、监督检查八项内容共x项制度，为公司项目建设的顺利推进打下坚实基础。

2.资产收购艰难推进，调整思路突破瓶颈。上半年，公司x次与\*区专题研究资源整合及收购事宜，但因泉世界和度假村两个私人股东质疑\*区政府认可的评估报告，且要价远远高于资产评估核定的收购价格和集团公司有偿收购的底线，经多次协商未果，致使核心资产收购无实质性进展。面对这种情况，公司在得到集团领导的认可后，拟先期收购国有控股部分资产。目前，\*区已委托天健会计事务所对景区资产进行重新评估，资产收购摆脱停滞，迈向新局面。

3.镇区策划方案顺利完成，甄选设计单位严格细致。根据集团与\*区政府签订的《度假区合作框架协议》，按照公司的战略规划，全力推进前期工作。一是督促业务部门高效推进并按时保质的完成了小镇策划及概念性规划编制工作;二是酒店及\*项目设计单位的调查甄选工作顺利完成，上半年，共组织考察酒店知名设计单位8家，设计单位7家，水乐园设计单位4家，高尔夫设计单位5家。

(二)把握方向，下半年重点工作成效明显

公司调整战略时序，先期启动国际度假区(沙嘴片区)项目后，围绕这一重点工作，狠抓落实，主要开展了以下八项工作：

1.项目区“两规”报审工作全面完成。项目用地原无“两规”条件，自8月启动“两规”报审后，通过建立“蹲点式”跟踪办理的专人负责机制，经艰难协调，9月实现“土规”全覆盖、11月“城规”经市政府审批通过。

2.项目其他前期手续办理同步推进。项目可研、立项、地灾评估、矿产压覆等报审工作顺利完成，环评报告已编制上报待批，行洪、通航等论证报告的编制工作现已启动。

3.项目策划及概念性总体规划方案初步完成。按照集团领导“高起点规划、高标准建设”的指示，综合项目定位、投资回收周期、地域文化等因素，先后邀请专家、设计单位5次对设计中间成果进行论证，力求项目策划和总体规划方案科学合理。

4.项目区其他设计工作同期进行。现阶段，度假区道路桥梁地勘已完成，设计方案也将于本月20号完成，酒店、中心和水乐园的建筑设计工作正在进行。

5.项目融资工作提前谋划。为确保201x年一季度银行融资上账，明确融资工作由财务部牵头，其他部门全力配合。201x年6月起，便着手与国开行、进出口银行、工商银行、农商行等多家银行积极沟通，对贷款项目策划包装推介，并得到银行认可。鉴于土地储备等项目融资所需权证尚未办结，目前正积极协调市区相关职能部门办理相关手续，。

6.土地运作收效显著。一是经公司与\*区多次协调沟通，集团于8月与\*区政府签订《重庆国际度假区(沙嘴片区)项目投资协议》，根据该协议，项目建设342亩用地指标由\*区政府以市级中心镇建设用地指标42亩和土地增减挂钩300亩的方式落实，由此节约土地成本3000余万元;二是确定御临村二组的444.168亩土地转由集团储备，用于平衡项目投资。

7.企业日常管理规范运行。通过制度建设、明确分工和绩效考核等方法，公司逐步实现流程化和规范化管理，参照集团审批制度，制定了公司审批权限及流程，并得到有效落实。

8.党建等其他工作稳步推进。认真落实“三会一课”制度，突出抓好党员的教育、管理和监督工作，严格执行党的组织生活制度，尤其是结合公司业务实际加强党风廉政教育，确保“工程完工，干部完好”。

五、目前存在问题和今后努力方向

总结经验，回顾201x年工作，虽然取得了一定的成绩但仍存在不足。一是员工“工作作风建设”工作有待进一步提高，公司员工的思想和认识尚未真正统一，工作的主观能动性和创造性不强;二是项目管理离规范化和科学化还有一定距离，导致工作有反复;三是公司基础管理工作起点不高，细致不够。

下一步，我将以“节奏要快、标准要高、工作要实、状态要好”为思路，切实加强员工工作作风建设;以理顺企业外部关系、勤于各职能部门的沟通协调工作为路径，营造企业发展和项目推进的良好外部环境;以适应企业发展和工作需要为目标，不断提高自身管理水平和业务素质，从“德、能、勤、绩、廉”五个方面来严格要求自己，百尺竿头，更进一步，在201x年做出更好的成绩，为公司发展做出应有的贡献。

**公司总经理工作总结 总经理工作总结和计划篇十四**

二○\*\*年我的工作发生变化。前半年仍在支公司担任经理七月份调分公司任副总经理。无论在还是在都一直保持着敬业的精神、认真的态度、踏实的作风尽心尽力地作好工作。

一、以经营目标为中心以网络建设为重点努力完成支公司各项任务

上半年带领支公司全体同志以省公司、分公司下达的各项任务为目标出实招下实劲在主营收入、网络改造、压强工程方面取得较好成绩。

1.想方设法多管齐下狠抓收入。

20xx年8.29洪灾使\*\*县网络损失惨重用户大量流失给今年收费留下许多困难。我首先激励全体员工坚定信心用加倍的艰苦尽最大努力挽回水灾造成的损失。在搞好网络建设、提高服务质量的同时四招齐出加大征收力度。

第一招提高网络传输质量和服务质量。针对老城片区信号质量差、导致收费十分困难的实际积极从根本上解决问题。在去年水毁恢复任务十分繁重的情况下发扬不怕疲劳、连续作战的精神自加压力同时进行老城干线光缆改造使电视信号得到彻底改善。在网络维修方面严格按照服务承诺要求无论正常上班还是节假日接到用户申告立即处理换来用户的满意。这一招为清收收视维护费打下基础。第二招赠送礼品“促销”。第三招加大宣传力度督促用户交费。沿大街小巷、楼栋、单位张贴催交收视费通知布置一辆“广播电视法规宣传车”在城网范围内广泛宣传“广播电视保护条例”、“卫星地面站管理办法”等政策、法规广播催费通知。通过这一招促使大量用户主动到公司收费室交费。第四招积极争取县法院大力支持。\*\*县人民法院发出“清收有线电视收视维护费的公告”要求所有用户限期交清欠费逾期将强制执行。这一招使欠费用户纷纷到公司交费。

通过全体员工的共同努力至六月底实现收入 43.3 万元占年度任务的 78.9%。

2.抓紧实施压强工程和城区网络改造不断扩张和优化城区网络。

城区原有网络全部是电缆传输距离最长达6km网络陈旧故障多信号质量差。我和支公司同志积极改造干线不断扩大光缆传输范围。在省公司、分公司的大力支持下老城干线改造于一月份顺利竣工开通老城中街、三官庙两个光节点。在此基础上进一步优化原城网改造规划积极设法将渔洞河3公里干线改造成光缆开通了地震台光节点。随后陆续开通了三星小区、\*\*中学、白石岩光节点。

同时不间断的进行支线改造优化网络。从3月中旬开始重点进行片区支线网改造规范线路、更新电缆、架设进楼栋钢绞线。至六月底完成东河小区、广场路家属院、三星小区、新城、副司巷、关铁路、西万路过境段沿线等片区改造覆盖49栋楼房和300余户零散户。不但进一步优化了网络提高了信号质量还为将来光缆进楼栋打下基础。

省公司今年主攻压强工程我和支公司同志克服困难主动出击及时完成设计、编报项目;抓紧时机不等不靠提前实施。在项目尚未审批下来的时候就积极设法赊购电杆、材料组织人力按照设计方案栽杆架线。至六月底完成四号桥——三星新区、气象站——党校、汽车站——水坝、关铁路——东河等杆路建设在城区栽杆66根架设钢绞线3169m。

3.以市场为核心积极发展数据业务。

宽带接入对我们来说是一项全新的业务。起步晚、缺乏专业人才加之网络结构决定了成本太高且施工不易使我们在激烈的市场竞争中处于劣势。我迎难而上积极竞争努力打开市场。首先与\*\*县法院达成协议为其建成18个信息点的局域网为全市法院系统专网签约打开局面。又积极争取县民政局、电力局、\*\*中学等集团用户同时积极争取县政府网站的专线接入订单。

4.加强队伍建设促进服务质量和企业效益提升。

公司的奋斗目标要一支过硬的队伍来实现。我把职工队伍建设作为公司管理的关键一环教育、管理双管齐下提高员工素质进而提升服务质量和公司效益。

努力培育新的团队精神促进员工统一认识更新观念共同打造“学习 创新 爱岗 敬业”的企业精神树立“市场第一用户第一”的观念改变垄断行业长期养成的缺乏市场观念、缺乏竞争意识、缺乏服务意识的行为习惯使大家认识到只有不断建设和延伸网络、发展用户、壮大公司实力不断提高服务质量做到让用户满意我们自身才有出路。通过积极的思想教育使全体员工牢固树立起强烈的市场竞争意识不等不靠、积极拼抢的精神敢于攻坚、以干克难的决心用户至上、质量第一的服务理念。努力树立在社会公众中的责任型、贡献型形象在用户中的优质型、诚信型形象。

5.不断改进和加强内部管理。

今年修订了“服务时限制”、“岗位责任制”及考评细则严格用户签字制度推行“首问负责制”、“马上就办制”和“客户回访制”用制度推动服务质量的提升。严格执行绩效工资发放办法按实绩确定员工薪酬标准努力体现“多劳多得优绩优酬”的分配原则形成“干好干坏不一样干多干少不一样”的分配观念。试行片区负责制。将城区网络划分为5个片区责任到人。每个片区责任人对本区的稽查、收费、新装、拆迁、维修以及用户摸底、核查负责依据片区综合指标完成情况进行考核。这个方法调动了员工的积极性。

二、进入新的环境和角色接受新的考验和挑战

七月下旬我调任安康分公司副总分管办公室、市场营业部和保卫稽查部工作。半年来认真当好总经理的助手尽自己最大努力协助总经理加强分公司管理为超额完成经营收入、用户发展任务作出应有贡献。

1.完善制度严格要求规范管理。

强化管理是提高企业核心竞争力的重要环节。我到任后首先着手的工作就是完善管理制度。针对分公司管理较为薄弱的现状按照分公司的安排我带领几位部长赴延安、黄陵等地学习兄弟公司先进管理经验。学习归来后结合安康分公司实际重新制定了《考勤制度》、《请休假制度》、《会议制度》、《接待管理办法》规范机关的日常管理。针对城区营业部的工作特点和存在问题把提高服务质量作为重点制定了《用户回访制度》、《城区营业部工作量化考核细则》和《客户服务室工作量化考核细则》用量化考核的办法加强营业部的管理。在试行过程中及时根据实际情况设计或制定相关表格和工作流程使制度不断健全和完善。

由于历史的原因和客观条件的限制安康城区不少片区用户网线路不规范既不便于日常维护更不利于今后的扩容发展还留下安全隐患。我在广泛地深入实地调查了解的基础上确定线路更新、架设作业的管理流程从申报、审核、设计到施工、验收、结算明确各个环节管理部门和管理责任严格要求施工必须符合技术规范并且严把验收关。自此后无论是更新电缆还是新架电缆改变了以往图省事乱拉乱架、临时凑合将就的做法使得线路整齐规范一劳永逸。

2.突出重点协调工作努力完成收入任务。

分公司始终把经营收入、用户发展和利润三大指标作为公司经营活动的重心。城区营业部经营收入、用户发展分别占分公司总任务的40%和30%能否完成任务对全公司任务的完成影响巨大。因此我深入一线开展工作想方设法保证完成任务。一是加强营业部内部管理尽力理顺内部关系积极解决工作中的矛盾和困难使维修、安装、收费三部分都紧紧围绕大局形成合力齐心协力实现收入目标。二是夯实任务责任到人按月考核实行任务与工资、奖金挂钩使得人人心头有目标、肩上有压力增强员工的工作主动性和积极性。三是积极协调工程建设部、运行维护部等部门做好架设新线路、改造旧线路的工作为发展新用户、改善收费环境打下一个好的基础。四是针对安康城区网络原部分入网用户和后阳台进线用户存在收视效果差和维修难、收费难的问题集中力量实行“后阳台改造”工程二○○四年完成2100余户用户网改造。7-12月城区营业部完成收入325万元占半年任务的108%;全年发展用户2600户。

为确保分公司总任务完成对各支公司实行目标责任制并制定了相应的管理和奖惩办法充分调动起县支公司经理和全体员工的工作积极性。截止12月底分公司市县两级实现经营收入1550万元完成任务的103.3%;发展有线电视用户11069(并网2960户)户完成任务的110.1%;实现利润80万元为省公司下达目标的296.3%。稽查收入任务也全部完成。

3.以干克难努力推进连体工程。

作为省公司今年部署的三大工程之一我们对连体工程不敢有丝毫懈怠。然而安康乡镇有线电视网情况特殊由于当地经济比较落后地方政府财政拮据不支持公司收购连并乡镇有线电视网;市主管局鉴于此项工作难度大态度也不积极。连并工作困难重重。但我们没有因此消极观望等待而是想方设法积极开展工作终于有了突破完成连网用户2180户。

4.搞好外部协调积极争取价格政策的落实到位。

长期以来物价部门与我们在经营性终端用户收费标准中解释有分歧分歧的解释使旅馆业每终端收费标准远远低于普通居民用户造成对旅馆业收费矛盾突出甚至导致旬阳、岚皋两个支公司因此被物价局罚款给我们收费工作带来很大影响。此问题反映到省物价局、省广电局和省公司依然得不到妥善解决。后经分公司多方做工作我广泛搜集资料查阅了大量的历史文件寻找出充分的依据与物价局领导以及有关科室一次次接触交涉反复阐述观点申述理由展示政策依据据理力争终于使这一问题得到彻底解决。市物价局于十月发文明确了经营性用户收费标准。分公司因此可增加收入40万元。

三、加强学习自律自重

一年来自觉搞好政治学习注重思想品德修养努力提高自身思想素质和政治素质。时刻提醒自己要堂堂正正做人清清白白做“官”认认真真做事。认真学习“三个代表”重要思想积极参与“艰苦奋斗、廉洁从政”的教育活动模范地遵守党纪国法和公司各项规章制度严格要求自己搞好廉洁自律;不搞以权谋私不做贪占便宜的事没有出现任何违反廉政规定和公司财务制度的行为。

在工作上保持高度的责任感和敬业精神坚持原则作风正派能自觉发挥共产党员的先锋模范作用把事业、把工作放在首位认真负责扎实肯干吃苦在前。

围绕建设“聪明、健康”的企业主动学习现代企业管理知识学习新知识、新技术积极探索企业文化建设进一步增强了在新形势下把广电网络做强做大的责任感。

四、存在的不足

1.连体工作虽说有了突破但距省公司要求还有很大差距还要付出更大的努力。

2.对公司的管理还需进一步加强。由于历史的原因进行严格的、全面的现代企业管理有一个很长的、艰难的过程。今年我虽然作了一些尝试但深度、力度都还显不够。

**公司总经理工作总结 总经理工作总结和计划篇十五**

自20-年-月参加工作以来，认真工作，对自己的岗位一直尽忠职守，锻炼吃苦耐劳的精神，不断提高自己的专业知识和操作的能力，在各位前辈和师傅们的指导下，在领导及同事们的帮助下，通过自身的努力，我个人无论是在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到进一步提高，并取得了一定的工作成绩已成长为一个具有较强业务能力的技术人员，现将本人20-年以来的工作、学习情况汇报。

一、态度端正，严谨科学

搞园林工作是一项非常艰苦的行业，日晒雨淋，属室外作业者，而对着焰热的夏日，和连绵不断的秋雨，都要不懈地工作，我们曾被称为高档农民，要能吃苦和吃得苦，工作粗中带细，所以没有乐观吃苦耐劳的人生态度和严谨科学的工作精神是不成的。

二、认真加强学习

不断加强学习，素质进一步提高。具备良好的政治和业务素质是做好本职工作的前提和必要条件。自己始终把学习放在重要位置，努力在提高自身综合素质上下功夫。认真加强思想政治学习。不断加强党性党风教育，保持政治上的坚定性，坚持学以致用，以理论指导实践，进一步提高自己驾驭工作的能力。不断增强全心全意为人民服务的宗旨意识，在思想、行动上和党中央保持高度一致。特别是近年来，尽可能地向周围理论水平高、业务能力强的同志学习，努力丰富自己、充实自己、提高自己。只有不断的加强学习，不断提高自己的工作能力，才能在人才竞争中找到一席之地。所以，四年来，我除了做好本职工作外，还在工作之余认真学习各种园林方面的知识，希望能成为一名优秀的综合人才

三、不断进取，与时俱进

在这一年中，尽心尽力，较好地履行了自己的工作职责。 主要从事：花卉的养护工作。

在花卉养护中严格要求自己坚持做到眼勤、嘴勤、手勤。不断学习养护技能，遇到问题先动脑，自己能解决的自己解决，解决不了的虚心向师傅们请教，从而掌握养护中的专业技能，在每天的养护中，对长势不好的植物花卉精心照顾;对造型不美的植物，选定条件进行整枝修剪;对面临绝种的花卉，进行扦插繁殖，使品种增加;在自己的花卉责任区域内每天最少要转上2圈，观察花卉的生长动态，掌握花卉在生长中的长势情况，才能够对症下药，使每天的工作都做到很充实。

2、自行培育迷你植物及各色观赏植物

⑴ 从今年年初开始，本人用自己的积蓄分次购进了几批迷你植物，学名应该叫多肉多浆植物，本着自己对这方面的喜爱开始了我的肉肉养护研究繁殖工作。这类小家伙的生命力相当的顽强，而且形态稀奇古怪，这类植物的品种据说有上万种之多，这就是我之所以喜爱它们的原因，但养护起来可不是什么简单的问题，因为第一次接触这类植物，刚开始养护的不当导致一些品种面临退化甚至死亡，后来经过自己搜集资料，到网上吸取别人经验，加上自己努力动手动脑，这些小家伙又重新露出了笑脸。而且在我的努力下无论是带刺的掌类还是无刺的多肉植物在不同的季节里都开出了自己夺目的花朵。只是这样我又觉得还不够，老是花钱去买太费钱，我开始尝试自己配土，自己繁殖，学习相关的技术技巧，通过自己的努力繁殖出了一些品种，也从中学习到了许多经验，更为自己找到了许多的乐趣。

⑵ 通过自行购买特色花卉种子，主要以观果类植物为主，从去年开始这项工作我一直在做，目的很明确以学习为主，多向前辈请教方法、技巧，更重要的是培育出来的成品可以在节日摆花上使用，也为部门的开销奠定了一定的基础。

⑶ 通过向师傅学习养花的技巧，自行购买或自行去别的公园寻找花卉品种，开始研究大丽花的养殖技术，今年繁育的大丽花全部生长健康并且都已开花，这跟个人的努力和师傅们的帮助是分不开的，这项工作我将继续开展下去，使品种再多一些，为的是明年国庆节在花卉布置上能够正常使用。

3、办公室小院及各部门的室内租摆工作

这项工作我是20-年接管的，前期对这项工作不是很专业，也出现了植物养不好等诸多问题，后来经过总结经验，向他人请教养护管理措施，总结出了自己的经验，也和实际工作正常的接上了轨，我会更加努力的去总结经验，完成好此项工作。

4、全园节日花卉布置及市总工会节日花卉布置的设计及施工

这项工作近两年来是我主要负责的一项比较重的工作。从前期准备、设计、方案到后期的施工、管理我全部参与其中，而我主要负责拟定的有两块工作，一是，不管是工会还是文化宫的花卉布置，所有的设计效果图、设计方案、设计预算都由我一个人负责，这些都可以叫前期的准备工作;二是，在施工中，像一些比较大的花坛或花境以及繁琐不好出的图案都需要定点放线，我每次施工都到现场根据设计图现场指挥，并亲自勾勒出具体图案以后，再让施工人员进行摆放。这项工作虽然辛苦，但我觉得快乐，因为我不仅可以学习自己想要学的技术，重要的是在这之中与人与事更能搞好人际关系，培养团队合作的精神;在较好的完成了这一项重大的工作之后，得到了领导的肯定，尤其是得到了上级工会领导对我们摆花工作的认可，对我们的花坛给予了很高的评价，我们再苦再累都值得，而我自己更是很荣幸，又是很骄傲。

时间又给予我一次总结的机会，每一次进步都是在不断的反复总结经验或得失中得以提高。每一次总结都是在促使我们查找自身不足的同时，结合自己好的工作经验，为新一轮的工作顺利进行做更好的铺垫。以后我会更加努力，争取在业务上不断提高自己的技术水平。随着社会的进步，时代的发展，我们要不断升值自己，让自己在这个竞争的社会处于不倒地位，与时俱进，施工工艺的不断创新和施工方法的日新月异的变化，我们只有适应、征服，创造才能不会被社会所淘汰。

**公司总经理工作总结 总经理工作总结和计划篇十六**

本人是-市绿景园林工程有限公司的一名绿化总经理，今年以来，在市委、市政府的正确领导下，我公司本着“科学发展、和谐生态”的原则，在本年度的绿化养护管理工作中，不断加大管理力度，大力提高工程建设和养护管理水平，绿化工程的景观效果进一步得到提高。

绿化工作看似简单，实则不易，一年四季，种花栽树、剪枝除草、浇水施肥等工作都比较繁琐，而且时间性很强，需脚踏实地，锐意进取，才能使各项工作均取得进步。

一、挖掘内部潜力，发挥专业优势，提高管理水平

近几年来，我单位陆续投标建设了大大小小数个工程，其中--绿化工程由我担任项目经理，在绿化工程的管理工作中，在严格按照政策法规、行业规范以及所属工程绿化合同办事的同时，我注重积累超多第一手资料，准确发现存在问题并能够在第一时间妥善解决。全方位为所属绿化工程带给直观依据，力争为我市园林绿化养护水平，及本单位的绿化工程管理工作上全新台阶做好技术保障。在安全生产方面，我把职责落实到每一个具体从业者手中，针对绿化养护、园林机具、农药的使用管理等方面分别制定了操作规程，并召开安全生产会议，最大限度地消除安全隐患，确保职工及财产安全。

二、立足本职工作，不断发挥园林专业优势

近20-年来，我充分发挥自身专业优势，踏踏实实地抓好相关绿化工程建设项目，用心参与我市的各项园林技术规范的编制工作及园林活动。提高工程质量，在工程建设中依据具体状况具体分析，因地制宜的原则，并结合自身多年的工作经验，努力提高公共绿地的景观质量，不为了只完成任务而建设，为市民带给良好休息空间。

三、保证绿化成果，大力做好绿化维护管理工作

绿化的养护管理是工程建设之后对园林植物进行的长期抚育管理工作，养护管理工作的监管应把握所养护对象自身的特点，寻找最有效地途径，方法和结果不能只取其一，应加以侧重，以结果为主，建立动态健康良好的监控体系。并逐步合理编制专项资金计划，使投入与产出构成良性循环。

在养护工作中还需要区分建设与管理的区别。绿化工程建设通常具有以下特点：

1、单次性。如种植一株树从挖坑、回土、扶正到上保护架等工序只进行一次后，即只完成单株树木的栽植，不再需要重复多次进行。

2、工序固定性。就是在绿化工程进行过程中，各道工序开展的先后次序基本是固定的，无特殊状况没有很大的变化。

3、时限性。即工程建设一般需要在必须的时限内完成，具有必须的紧迫性。

绿化养护管理工作不一样于绿化工程建设，相应具有以下特点：

(1)重复性、持续性。如在一个生长季内，树木的修剪要根据植物生长状况，在合理的时间内进行数次修剪;喷洒药物要根据病虫害的发生状况和规律进行随时防治，因此，多项工作往往在具体的绿化工程养护中是经常重复进行的。

(2)工序不固定性。绿化工程管理工作的开展通常容易受很多因素的影响，如温度、雨水、灾害性天气等。雨水充沛，很可能两个月不用浇水，但植物生长量加大，又会增加修剪的工作量。因此，每一天需要开展哪一项工作需要根据实际状况随时调节，才能合理安排人力、物力，适应植物生长的需要，相对的机动性就很大，

(3)季节性。养护管理工作主要随着季节不一样而有所变化。通常以一年为周期，如乔木修剪在冬季进行整形修剪;在生长季节发生枯死枝、折损枝则要及时进行清洁修剪;发生萌蘖，要进行摘除萌蘖的营养修剪。时限要求不十分严格，只要贴合其生长规律，能够促进植物健康生长即可。

因此对养护管理工作的监管应与建设工程的监管区别对待，把握其自身的特点，寻找有效的控制点，发现最适合的工作途径，以使监控过程有序、合理、可操作性强，促进行业发展。

结合在我单位的具体运作和工程养护工作，我发现去冬今春，气候偏暖，具我多年经验，如不做好病虫防范工作，病虫害将可能于初夏大面积爆发。我组织单位内相关人员，对病虫害进行了全面普遍的防治工作。同时对绿化苗木进行了全面的修剪与整枝。并且清除绿地内杂草最大限度的阻断害虫越冬途径。对草坪、乔灌木进行了全面的施肥，确保其能安全越冬，并对承建项目进行全面补缺。

在实际养护工作中，我在“早、全、细、新”上下大功夫，在确保成活率的同时，尽可能的在最短的时间内到达理想的景观质量，提高绿化环境质量和工程景观效果。

由于绿化管理措施及时，有力地保证了绿化工程的质量取得了可喜成果。

四、抢抓机遇，努力实现园林事业新突破

近年来打造和谐-，建立全国卫生城市的步伐将进一步加快，构建-园林城市工作也在紧锣密鼓的进行中。在绿化工作中我们更就应振奋精神，抢抓机遇，努力创造条件解决问题，谋求发展，根据具体要求，用心分解制定切合实际的二级目标，扎扎实实地抓好各方面工作，加大建立、养护工作力度。建立更加正常、良性的园林绿化监管秩序，完善工作程序，做到管理秩序化、办事公开化、处理人性化，同时结合有关地市行政规范典型拟出适合我单位自我的管理办法。加强对各类人员的培训，提高工作人员的业务素质，加强业务学习，完善知识结构。用心参加-市园林协会和-市市政园林管理局举行的园林行业的培训活动，以提高自身的综合素质和业务水平，从而从根本上提高管养水平，降低管养成本。

在将来的工作中，我就应在现有专业技术水平上努力开拓创新，发挥自身优势的同时吸收先进经验，为-园林绿化事业的发展，发挥自我的光和热。

**公司总经理工作总结 总经理工作总结和计划篇十七**

一、 经营方面：

二年客房完成的营业总额为14xx17.19元(其中住房总收入为14017074.00元、客房杂项金额为183643.19元)，月平均营业额为1183393.10元(其中月平均住房收入为1168089.50元，月客房杂项金额为15303.60元)，累计住房总数达到了45750间，年度平均房价为306.38元，住房率为89.52%。

根据以上数据，再结合年度分析，客房各项指标较20\_\_年有所上升，但离酒店下达的营业指标(月均一百二十万)还有一定的差距，主要是受第一季度和九月份的影响，但是基本保持着上升的趋势，客房住房收入在酒店领导的指示下，以“能高则高”、“不留空房”、“留住每一位宾客”为原则，除个别月份受酒店客房整体装修和旅游淡季因素外较为稳定，然而客房杂项收入不太稳定，主要因素表现在会议接待和酒水方面。

会议接待方面问题：酒店只有两个会议室，四楼多功能厅名为“多功能会议厅”但实质上并不能够满足许多商务会议、培训会议客人的需求。一是供客人上网的端口有限，只能提供一个端口，这样一来客人得自带相应设备，给客人造成一定的麻烦，建议购买相关设备一套，放于电脑房保管，客房会议使用所需时临时登记领用;二是会议白板质量差，不便于保管，一年内更换了几次，酒店培训会议比较多，针对培训型会议，客人不好使用，晃动大，书写的字其他人不好观看，建议购买一个电子白板，免去了普通白板的更换费用和白板笔的费用;三是面积有限，不便于摆设客人所想的摆法，人数多的会议接不了，人数少的会议又闲费用太高，建议酒店让销售部根据客人人数、会议内容和会议成本来灵活定价;四是供客人休息的场所没有，而且会议室周围就近的洗手间只有一个，还是男女公用的。十五楼行政会议室只可容纳二十人，属于小型会议室，其不利因素在于：一是没有定制多种桌套，如十人开会也还得用二十个人使用的桌套和桌子，桌子是拼凑而成，可定制多一种桌套便于更少人数来开会;二是没有音响设备。

酒水方面问题：个别酒水相对深圳同档次酒店费用偏高，还没有完全抓住客人的消费心理和嗜好进行采购酒水并配入客房。在零五年第三季度期间，调查了深圳个别酒店客房的酒水情况，作了相应调整，将开心果取消，把苏打水更换为王老吉，此举略有成效，使得客房杂项收入在后两个季度期间保持在月平均三万左右。

二、服务、卫生质量方面：

服务质量在零五年里保持比较稳定，对客服务投诉率较高的时间段在七、八月份，出现此原因的主要因素是住房率在那段时间最高，人员流失比较严重，新员工进入部门之后不能尽快的与其他(她)员工融为一体，缺乏团体意识，以及欠缺基层管理人员的正确引导，基于这些因素，部门开展了一系列的内务整顿，首先是从老员工的心态入手，多做思想教育工作，让老员工更深层的意识到自己在酒店及部门所起的作用、担当的角色，让老员工体会到酒店及部门对于他们的重视程度，达到手把手的以老带新，另外，在不断的梳理投诉中，发现了问题的另一因素，在于部门员工服务过度和缺乏亲情服务，不是让客人感到厌烦就是让客人根本无法体会到酒店对客人的重视，走了两个极端，没有让宾客体会到宾至如归的感觉，部门就开展了一系列的趣味性的部门及班组培训，再加上管理人员的亲历亲为，在后期避免了此现象的恶化，得到了好转。

卫生质量是客房的生命线，部门的任何一个环节都不可以出现办点马虎，客房一如既往的坚持“员工自查、部长检查、经理抽查”的宗旨，在酒店领导的不断指导下，得到了不断的提高。本酒店客房出租率和续住率整体来说是比较高的，在此情况下，每日续住房的请急打扫相对比较早，再加上客人每日的入住时间也很早，为了及时的供应前台可出租房，所以客房几乎保持在一种“赶房”的状态之下，而且期间有一段时间内，客房一直保持在缺员的状况下，即使这些客观因素的出现，部门还是在酒店领导的宽容和信任下，及时进行了相应的调整，将原有的卫生班全部固定楼层情况更改为了单人固定楼层、专人顶替楼层、三名机动延时上班和下班以补缺特殊时间段的空岗、其余机动灵活安排的情况，更加提高了团结协作精神，做到了随叫随到、互相帮忙，保住了客房的生命线。

三、配套设施设备方面：

为了提高客房的出租率，酒店在零四年年尾时下达了零五年的相关工作安排，其中有一项是将零五年作为客房设施设备完善年，在这一年里酒店及部门围绕此项工作重点加大了对宾客意见的收集，并且加强了与同行的沟通交流，对于员工的建议也加大了重视，在酒店条件许可的情况下，进行了相应的整改，整改项目大致如下：1、7楼至15楼前期投入使用的客房改造吧房淋浴间，取消浴帘，取而带之的是活动玻璃门，便于客人冲凉，防止水花四溅及吧房水淹;2、五楼餐饮包厢改造为新型客房，主要特点在于吧房淋浴间的玻璃门为双开活动式、房间取电快捷、地毯新，另外改造的三人房和三人套房可满足个别散客的特殊需求，投入使用后屡次受到客人的好评;3、增加了布草篮，虽然没有完全配备齐全，但是已很大程度的延长了布草的寿命，减少了洗涤费用，和加强了环保;4、淋浴间采用了防霉玻璃胶和白水泥，减少了以前的玻璃胶发黑、发黄的现象，提高了客房的美观程度;5、结合深圳市电视收看情况，优先在客房安装数字电视，并达到数字电视和vod的一体操作，从而使客人可以在房间里收看到更多自己喜好的节目;6、为入住本酒店满十天的客人赠送不少于三种的时令鲜果一份(成本在于30.00元内)，并且打印感谢函，以答谢客人对本酒店的信任和支持，确保客房的续住率稳步提升，收集更多的宾客意见，便于酒店及部门进行有效的整改;7、从新世界酒店借用抽洗机将客房的地毯进行周期性的抽洗，加大了客房地毯的维护力度。

四、培训方面：

在零五年里，部门陆续出台及更新了相关规章制度、管理手册、培训手册、消防档案、卫生档案、应急方案、节能方案等，针对员工工作效率和工作质量，在标准上制定了相关硬型明文规定，如：查房时间、对客服务时间、工作量、卫生标准、清洁时间、清洁标准等等，还针对宾客历史投诉，整理出了许多案例，不断的给员工进行理论培训，并且通过部门每月自发出钱组织的部门活动剩余的资金来组织了相应的技能大赛，以奖励在技能大赛中基本功扎实的员工，以留住更多的优秀员工，鼓励全员争当部门骨干，但是为了不影响员工的休息，部门培训又制定了相应的措施，在培训周期，每周培训不得超过两天，每次培训不得超过两个小时，以确保员工的正常休息，不影响员工的情绪。

五、物料管理与成本控制方面：

零五年里，部门的物料管理工作和成本控制工作存在着许多不足之处，值得一提的是期间三次出现了部门缺少物品的情况，影响了客房的销售。

根据酒店、部门的现实情况，部门没有固定的、便于管理的、有足够储存空间的仓库，造成了部门许多追构的物料时常没有地方存放，加上负责部门仓库人员的更换，新员工的责任心不强，对物料的掌控能力不好，多次出现了物料短缺，针对此情况，部门实行了部长兼管责任制，把仓库划分为一个部长管理，经理不断的抽查，从而在此后的工作中避免了类似情况的出现。

六、人员方面：

部门员工来自五湖四海，其中2/3的员工都是实习生留店的，年龄普遍偏小，为了增强部门员工的凝聚力，避免员工因想家等影响工作，部门基本上坚持每个月或每个季度组织活动一次，让员工体会到家的温暖。

七、工程方面：

工程维修项目是客房的工作重点之一，客房出租率的持高，使得工程维修进展缓慢，时常出现旧的工程项目还没有处理过半，新的工程项目又层出不穷，在酒店领导的重视下，客房与工程开展了多次协调会议，以确保工程维修项目计划性、合理性、及时性的处理，部门内部也制定了关于工程维修方面的相关制度，做到每日部长和员工日常检查工程维修项目，每半月计划统计工程维修项目呈报总经理及传至工程部，由经理计划性安排工程维修重点项目，员工可自报自查，部长及时检查督促到位。

针对目前客房存在的问题，现拟定以下工作计划：

一、加强与前厅、公关营销、工程方面的沟通协调，做好计划性控房维护保养和清洁工作，确保客房出租的及时性，多走访深圳市同档次酒店，不断吸取同行的经验，对部门进行有效整改，将客房出租率保持在90%左右，月收入提高到120万以上，完成酒店下达的经营指标。

二、针对酒店常住客较多、续住率高的现象，建议由各部门收集宾客意见，由前厅制订一系列的“常住客卡片”，登记宾客相关信息，提高个性化、特色化服务，给客人留下深刻美好的印象，利用客人的宣传作用、口碑效应，增加酒店的美誉度。

三、加大本部门与其它部门员工之间的面对面的沟通协调工作，多召开协调会，由部门负责人主持，部门全员参加，让员工多交流，做到换位思考，以确保部门相关工作的正常运转。

四、针对部门工作方针，不断健全、更新部门的管理体系，能够达到责任明确到人、奖罚到位，做到清晰、明了、合理、严谨、可操作性，使全员主动自觉遵守。

五、加强和工程部定期协调，将目前客房存在的工程问题“粉刷项目、兆凯公司方面的维修项目、木板发霉腐朽变型项目、渗水项目、镜面玻璃破裂项目、总套装修项目、玻璃胶发黑发黄项目、门框裂缝、热水供应慢等”逐一处理完毕。

六、布草报废率逐渐攀高，协调洗涤公司拟定相关措施，提高洗涤质量，加强员工的思想品德教育和操作技能培训，减少报废率，将可重复修改使用的布草及时联系洗涤公司或相关单位进行修改使用，附带零五年客房布草报废赔偿签免调拨明细表，建议于三月份开始追购酒店所需备用布草，以避免布草短缺，不能及时出租客房现象。

七、加强对同行客房酒水配备情况的调查，及时进行相应整改，主动征求宾客意见，询问客人喜好的住店所需物品，寻求代卖出售业务，努力将客房杂项收入提高到月均四万左右。

八、继续征求宾客意见、员工意见、同行建议，提出合理方案，报酒店领导审批，完善客房产品。如：防盗扣、淋浴间物品架、服务指南、客人赔偿价目表等等。

九、更换客房房间内的工商指南、中英文黄页，以确保客人可以在房间里面浏览寻找到准确的信息。

十、对于员工的管理多采用刚柔并济的手把手说教方式，提高自身亲和力，拉近与员工之间的距离，多组织部门活动和相应的技能比赛，培养部门更多的骨干力量，提高员工对酒店的忠诚度。

十一、针对客房部分工具和对客服务设施出现的老化情况，多与供货商进行沟通，加强维护力度，计划性定期安排专人维护保养工作。

十二、重视对部门基层管理人员的培训，多传授工作经验，以确保部门思想统一，劲往一处使。

十三、制定周期性、计划性物品采购制度，杜绝物品管理中的浪费和积压现象，确保采购物品的质量。实行班组负责管理制，遵循“谁当班，谁负责”、“谁管理，谁负责”的工作原则，规范和细化客房成本，防止各种方式的浪费，配合酒店真正实现五指“无纸”化办公，培训部门员工合理运用部门电脑进行各项操作。

十四、不断充实自己，提高自身综合能力，加大部门员工的培训力度，确保客房服务质量和卫生质量，让客房整体水平提高一个台阶，加强轮岗培训，培养部门多面手，避免人员流失影响部门正常运转。

十五、房间植物实行周检查制，每半个月进行相应更换，确保房间植物的新鲜、亮丽、完好，提高房间的美观度。

十六、加强与pa的沟通协调，加大客房地毯、地板的维护保养工作，由于pa机器过大，许多地板死角无法处理，客房人工处理效果不好，建议酒店购买一台小型手持打磨机，以便于客房房间地板的维护保养。

十七、基于酒店零五年期间多次停电，另还出现过台风、暴风雨等现象，将加强对相关应急方案的理论、实操培训力度，避免突发事件当中的事故出现。

20\_\_年任重而道远，机遇与困难并存，目标与现实之差距，都要我们去面对，去迎接挑战。在此，本人会切实按照酒店领导的指示，号召部门全员团结拼搏、努力工作，将客房工作更上一层楼。

**公司总经理工作总结 总经理工作总结和计划篇十八**

转眼间，20xx年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到20xx年阀门行业将会又是一个大较场,竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以只能待毖。总结是为了来年扬长避短,对自己有个全面的认识。

一、任务完成情况

今年实际完成销售量为8000万，其中一车间球阀3000万，蝶阀2200万,其他2800万，基本完成年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长;但蝶阀销售不够理想(计划是在万左右)，大口径蝶阀(dn2500万以上)销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常，oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

二、客户反映较多的问题

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、 质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如长龙客户的球阀，刘枫客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、 细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、 交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、 运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如白旗、开运等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、 技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，儱侗、凯旋等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、 报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

三、销售中存在的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽;销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想;业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，廊坊在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再励，发扬光大，但问题方面也不少。

1、 人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、 组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、 发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、 统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、 销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、 技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、 部门责任不清，本未倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

四、对于公司管理提出我自己的一点想法

我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管理不够。严格说来公司应该以制度化管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别?不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

过程决定结果，细节决定成败 。 公司的目标或者一个计划之所以最后出现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执行的不到位所造成。老板们有很多好的想法、方案，有很宏伟的计划，为什么到了最后都没有带来明显的效果?比如说公司年初订的仓库报表，成本核算等，开会时一遍又一遍的说，可就是没有结果，为什么?这就是政令不通，执行力度不够啊。这就是为什么国内企业最近几年都很关注“执行力”的一个重要原因，执行力从那里来?过程控制就是一个关键!完整的过程控制分以下四个方面

1)工作报告相关人员和部门定期或不定期向总经理或相关负责人汇报工作，报告进展状况，领导也抽出时间主动了解进展状况，给予工作上指导 。

2)例会定期的例会可以了解各部门协作情况，可以共同献计献策，并相互沟通。公司的例会太少，尤其是纵向的沟通太少，员工不了解老总们对工作的计划，对自己工作的看法，而老板们也不了解员工的想法，不了解员工的需要。

3)定期检查计划或方案执行一段时期后，公司定期检查其执行情况，是否偏离计划，要否调整，并布置下一段时期的工作任务。

4)公平激励 建立一只和谐的团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任;多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误;过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想着公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟灼。

**公司总经理工作总结 总经理工作总结和计划篇十九**

刚才听了各位省级经理的述职报告，很高兴在大家的一致努力下，各销售部的工作都取得了很大的进展，但同时也暴露了不少问题。在我谈问题之前，我想首先强调的是，我们第一批销售部承担着公司管理模型和市场模型的建立任务，而公司下一步规划的前提就建立在一支过硬的销售队伍和市场网络上，目前的实际情况是大家都各有优势和劣势，我们只有集中大家的优势，发挥团队的力量，群策群力，充分的尊重市场和事实，才能够取得成功。

因此，希望大家重视这次学习和交流的机会，毫无保留地、开诚布公地来相互学习和总结。下面，我将从三个方面谈一点自己的看法，与大家共同交流和探讨。

一、统一思想，端正态度

1、关于态度在大家的述职和相互交流的过程中，反映出了工作中很多的困难和问题，比如市场网络、招标、药事会的召开时间……，问题和困难自然不可避免，但我觉得，导致这些问题和困难不能解决的主要原因还是态度问题。有这样一个故事：一个公司在招聘人员的过程中，经过重重面试最后还剩下三个人，该公司是生产梳子的，最后一道考试题便是谁能把梳子卖给和尚。半个月后，三个人都回来了，结果分别甲：经过努力，最终卖出了一把梳子。(在跑了无数的寺院、推销了无数的和尚之后，碰到一个小和尚，因为头痒难耐，说服他把梳子当作一个挠痒的工具卖了出去。)

乙：卖出了十把梳子。(也跑了很多寺院，但都没有推销出去，正在绝望之时，忽然发现烧香的信徒中有个女客头发有点散乱，于是对寺院的主持说，这是一种对菩萨的不敬，终于说服了两家寺院每家买了五把梳子。)

丙：卖了1500把，并且可能会卖出。(在跑了几个寺院之后，没有卖出一把，感到很困难，便分析怎样才能卖出去?想到寺院一方面传道布经，但一方面也需要增加经济效益，前来烧香的信徒有的不远万里，应该有一种带回点什么的愿望。于是和寺院的主持商量，在梳子上刻上各种字，如虔诚梳、发财梳……，并且分成不同档次，在香客求签后分发。结果寺院在应用之后反响很好，越来越多的寺院要求购买此类梳子。)

态度决定一切。大家知道，在处方药的市场管理当中，常见的管理方式有预算制和承包制两种。我们公司采用预算制的形式，即由公司承担着整个市场的风险，以此为基点，公司要建设好队伍，并达成目标，就需要运用管理工具对大家进行管理，并且也有权利管理到大家的每一个工作日。

在前阶段的工作中，销售部或多或少地体现出一种等靠要的心态，遇到难题就消极地等待，或是想靠朋友、靠公司来解决，或是千方百计向公司要政策、要钱。不错，我们在市场运作的初期有不少的问题，但如果什么问题都没有，还需要我们大家来干什么?如果作为一个省级经理，成天在自己的队伍和客户面前怨天尤人，怎能带领好队伍?大家的表现牵涉到每个人，不要因此耽误了公司、上级、下级以及自己将来的发展。

拿破仑。希尔曾经说过，“人与人之间没有太多区别，只有积极的心态与消极的心态这一细微的区别，但正是这一点点区别决定了二十年后两个人生活的巨大差异。”因为你没有网络，所以你要比别人更勤奋，才可能赶超别人。经常有人会这样说——“如果当初我怎样怎样，那么现在我肯定会……”，人们常常只停留在这样的说上，而不真正付诸行动，怎么会有好结果?

市场竞争日趋激烈，市场机制会愈趋规范，每个公司、每个人都会面临不断的变化，并不断会有新的挑战摆在你面前，你以一种什么样的态度去对待它，你就会得到一种什么样的结果。

2、关于目标任何公司都有公司发展的目标，每一个在公司工作的员工也有自己的个人发展目标，在这个问题上，我认为有两点值得大家思考：一是要将个人目标与公司目标统一起来。每个人都会有压力、有需求，但怎样使之与公司的长期和短期发展目标有机统一，使得在实现公司发展目标的同时，实现自己的个人目标。

这就需要将自己的个人职业生涯规划融入到公司的发展当中，公司会不断的发展，要上新产品、要购并药厂、要上市……，只有上下统一起来，步调一致，才能往前走。这就需要大家加强相互沟通，达到构建一支优秀的团队和网络的目标。

二是实现目标要有一种正确的观念、方法，并将目标切实分解落实。只有可分解的、能实现的目标，才是可行的目标。毛泽东说过，政策和策略是党的生命，其重要性不言而喻。在目标确定和实现的过程中，不能仅依靠经验值，要与科学的方法相结合。另外，保持一种好的心态将会帮助你渡过很多困难。

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