# 经理个人优秀工作总结报告5篇

来源：网络 作者：空山新雨 更新时间：2024-08-11

*在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。经理个人优秀工作总结报告5篇一不知不觉一年的时...*

在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**经理个人优秀工作总结报告5篇一**

不知不觉一年的时间转瞬即逝，现将一年的工作情况总结如下：

1.全年工作完成情况

1)、目前项目合同金额\_\_万元经审计确认后图纸内暂估金额\_\_万元的工程量已全部完成。

2)、已签认洽商\_\_项，工程量确认单\_\_项预计金额有\_\_余万元、正在施工的预计\_\_余万元。

3)、工程回款金额为\_\_万余元;废旧物资处理费用\_\_余万元;机电安装配合费\_\_万元;食堂收入\_\_万余元。

2.严格执行公司管理规章制度及行业规范标准

作为一名项目经理，理解执行力对一个团队管理来讲的重要程度。所以，我项目部的每项施工和程序都严格执行公司的管理制度和行业规范在进行，主要在劳务用工、机械租赁、材料采购等方面，都在公司制度规定的框架内进行，工程质量标准更要在规范内进行施工，从宏观上来说，全国统一质量标准应该是行业的最低标准，我们必须也应该达到，但在实际施工中，一些环节还是因为种种原因出现了问题，带来的教训也足以使我更加重视质量对企业生存的意义。

3.项目整体控制与应变能力

项目整体控制的应变是项目经理每天都要考虑的实际问题。我们项目外部环境复杂，由于我们项目部入场较早，如建委、设计、监理、街道办事处各管理机构甲方都交由我单位进行负责、分包单位以及公司工程部、经营部、财务部加上现场\_\_个专业施工单位等方方面面的打交道，项目部发出与回复工作联系单就有\_\_余份;每一个环节、每一个细节都可能决定项目的成败，所以我每天就是在考虑、平衡、处理各方的要求，特别是外部能否及时沟通协调，在公司利益化的前提下，达到满意的效果是最重要的。

在公司领导的指导下、在公司各相关部室的大力配合下，通过项目部每一项工程行之有效的管理措施，通过诚实可信、保质保量的实力与能力的展现，为公司及项目部赢得了认可，获取效益。但一个人的精力毕竟有限，处理外部关系的时候，忽略了内部一些人员交流沟通，产生了一些误解，本人也将在今后听工作与生活中努力改正这些不足。

4.认真做好每一件事

我们项目人员自从\_\_调到\_\_以后，人员又经过多次调整，项目管理人员就只剩下我和\_\_等人还负责着其他项目部的各项试验工作，在\_\_请假后项目部就剩下\_\_人，要负责项目总包管理与协调，负责整个项目安全管理与防护，加上自有项目的施工管理与协调，涉及的施工队伍及施工项目多而量小，包含的项目有墙体拆除、外幕墙拆除、负一层地面拆除、屋顶屋面拆除、一至四层顶板施工、室内主体结构墙洞封堵，地面洞口封堵等，本项目原本就是拆除改造项目，在加上原合同清单量和项不全，各施工项都要办理洽商和工程量确认，在我们结束总包管理之后，各专业施工单位陆续入场，现场施工相互推委、扯皮的事更是每天都有发生，由于以上原因加上本人自身管理经验及施工经验缺少，每个施工程序的进行都请教。

5.自觉服务于项目

做为一名项目经理，我深刻认识到廉洁和勤劳务的重要性，常怀律己之心，增强自律意识，做到自重、自警、自励，清正自守，不该拿的东西不拿，不该做的事情不做，自觉抵制不正之风，坚持讲真话、办实事、求实效，不断提高拒腐防变的能力。工作中坚持以身作则，不搞特殊化，不讲排场，树立服务意识，始终把项目部要服务于各劳务施工队伍作为工作中的重点，把服务于项目作为自己的价值取向和行为规范。

6.存在的不足

一年来，虽然围绕自身工作职责和年初确定的工作目标做了一定的努力，取得了一定的成效，但与领导的要求和期望相比还存在一些问题和差距，政治理论学习还不够自觉，业务水平还需不断提高;在工作方法、增强责任感、努力提高管理水平和工作水平上下功夫，早日成为一名合格的项目管理者。

以上是我在20\_\_年的主要工作。在新的一年里，我将正视困难，团结同事，改进不足，使项目的管理工作再上一个新的台阶。

**经理个人优秀工作总结报告5篇二**

一、老品系列

谈到我们的老品系列产品的市场操作不得不关注\_\_品牌、\_\_品牌、\_\_品牌等作为日化行业中这几个强势竞争品牌。在\_\_市场广告投放乃至全国的空中媒体的广告投放方面，我们品牌与上述几个产品结构同质化品牌相比，似乎没有优势可言。那么针对﹡﹡市场现状，更应该整合地面资源，促销致胜。

我们可以引导客户在出货价格上，在保证了客户经营我们品牌利润心理承受底线基础上，把自己的老品系列产品的出货价格以整箱促销方式变相调低价格，拉开了与竞争品牌的销售价格，进一步提高了下游客户的销售利润，激发了下游客户的销售热情，从而销量达到了稳步提升同时，由于销售的增加，虽然经销商让利销售，但结果利润却是高于去年同期水平,因此赢得了客户的信任，为后期更好的引导客户配合我们战略调整打下了坚实工作帮手网整理

所以说，老品系列犹如定海神针市场销售稳步增长。

二、新品系列

\_\_市场新品系列产品是在八月中旬开始推广，在八月初刚刚了解到新品的上市信息后，考虑到切入市场的销售价格偏高，以及取消了常规的包装促销，所以对市场推广多多少少有一些信心不足。当时把这个顾虑在向上级领导汇报后，公司相关领导介绍了一些新品在试点市场上市的信息和成功经验，并指导了相关市场的具体上市方案、利润分配及市场推广策略，犹如灯塔指引了航向。在后期每一个新品推广订货会前，在利润分配方面经过与各客户沟通，均得到了客户的大力支持。

在新品推广会召开前期连续十余天，坚持每天拜访一至两个二级分销客户,重点介绍新品的样品及销售利润，同时与每一个二级分销客户签订销售任务。为了充分保障新品抓紧铺市，缓解经销商的资金压力还和每一个二级分销客户促膝长谈，反复沟通，终于约定在新品推广订货会现场交纳现金货款。就是这样通过前期的精心准备及不懈努力，3个地区市场的新品推广会相继圆满召开。尤其是\_\_市场在八月中旬召开的新品推广会现场就收入现金40余万元，在某某省南部地区日化类新品推广会上创造了业内奇迹，不但令参会现场的诸多业内同行瞠目结舌、不可思议，更加鼓舞了一级客户的销售信心和配合意识。

在后期的新品市场销售中，在一级客户控制好市场价格基础上，城市经理对各二级分销客户的跟进管理并肩作战，协同铺货，保证了新品在某省市场上的茁壮成长。

所以说，新品系列更比雨后春笋芝麻开花节节攀升。

**经理个人优秀工作总结报告5篇三**

20\_\_年即将过去，我们将迎来一个新的、富有挑战性的20\_\_年。作为一个技术研发部门，我们在过去的一年里收获了很多，但也存在一些不足。回顾过去的一年，有刻骨铭心的满足，也有惨痛的往事。回顾过去，展望未来，让人警醒，让人睿智，让人振奋。俗话说“志存高远，诚写春秋”，20\_\_年主要工作向领导汇报。

首先，努力协调各部门，根据销售计划安排生产

根据公司的销售计划，考虑原材料、生产设备、人员安排等因素。确定生产顺序。制定产品生产工艺参数，安排各部门生产。协调生产车间、前道、大院车间和检验车间

第二，工作实事求是，开拓创新

我们在20\_\_年的新产品创新上有了新的突破。经过长期的研究和实践，我们成功地生产出了外观美观耐磨的石英砂地板和具有抗菌防水性能的植绒地板;过去，我们需要购买压花表层。我们已经进入自主研发，可以自己生产;20\_\_年，通过不断总结，将有几项专利被申报。在不断的实验和实践过程中，我们大胆使用新材料降低成本，提高产品质量，为公司带来更大的效益。20\_\_年，石英砂地板仍处于初步试生产状态。今年生产\_米，约\_平方米，研发费用约\_万。植绒地板今年产\_米，约\_平方米，研发费用约\_万。池模式系列产品生产x米，约x平方米，研发费用约x万。商用地板新产品包括天然系列、杜尚系列、羽衣甘蓝系列、希尔系列、傅锐系列、雷诺系列等。

第三，不断学习，认真总结

无论是老产品的改进，还是新产品的研发，都需要不断学习新知识，提高自己的理论水平。对于新产品的研发，需要在新产品生产前考虑各种因素，然后通过实验初步确定其工艺参数，再通过实际生产验证工艺参数的正确性。经过反复实验、总结、思考和反复实践，我们最终得到了我们的工艺参数，以确保生产出合格的产品。

四、未来努力的方向

1.努力学习，勇于实践，理论联系实际，提高综合素质和业务能力，为自己的工作做出自己的贡献。

2.强化创新意识，加强各部门合作，不断开拓，大胆创新。

我有信心和各部门一起努力开发新产品。通过大家的努力，我们的企业走在了行业的前面。让我们共同努力，为企业的未来创造更美好的明天。以上报告如有不足，请批评指正。

**经理个人优秀工作总结报告5篇四**

20\_\_年已经悄然结束，\_\_酒店在这一年发生了重大突破和变化。作为酒店的普通一员，在稳定中感受变化，在变化中感受创新，在创新中感受发展，在发展中感受压力。这一年对我和我的行政部门有着不可磨灭的记忆和不可复制的意义。我从日常管理、企业文化建设、人力资源、质检、安全、外包中收获了很多，其中每一项经历和完成的工作都成为未来进步的动力，为20\_\_年的工作打下了良好的基础。今天简单总结一下个人和行政部门的工作，向领导和同事汇报20\_\_年来的工作思路。希望你能改正。

一、20\_\_年工作总结

回顾20\_\_年全年的工作，可以说是有得有失。作为酒店的股东和监事会成员，我的工作和责任也增加了我的责任感和利用感。在我进入酒店工作之前，我对这个行业知之甚少。刚到酒店半年，在领导和同事的帮助和协助下，我和部门的工作都取得了很大的进步。当然，这半年发生了很多问题，但这也为我的工作和个人成长提供了充足的经验和资本，对个人和部门的工作进行了总结和分析。20年的工作总结如下。

1.工作表现描述

(1)半年来部门工作取得重大进展，规范化管理和制度化建设取得重要成果。

外包工作取得重要突破，为酒店营造良好的外部营商环境奠定基础。

人力资源工作取得进展，人员选拔、员工培训、人力资源科学管理和调配等方面取得重要进展。

质量检验取得进展，质量检验体系基本建立。

行政部工作为酒店整体运营提供基础支持，与各部门保持密切联系，为酒店发展共同努力。

2.工作失误总结

(1)时间短，部门内部管理仍存在一些不规范之处，影响了工作的整体效果。

注重工作质量和效率，强调严格管理，对员工生活关注不够，在今后的工作中加强与员工的沟通，确保更好地满足工作要求。

(3)培训工作缺乏系统性，20年要注意改进。

3.个人优势分析

(1)亲和力强，有一定的管理基础，愿意在压力下工作，快速适应工作环境。

学习能力强，能在短时间内整合新知识并应用到实际工作中。

协调控制能力强，善于沟通，有较强的管理工作控制能力。

(4)工作细致，善于从细节着手，对工作大有裨益。

4.个人劣势分析

(1)从事酒店行业时间短，可能缺乏专业性。

⑵对自身性格所具有缺点的控制与把握应进一步提升，应加工作中加强优势发挥，尽量规避劣势，完善自身工作行为。

二、20\_\_年工作计划

展望充满挑战的20\_\_年，有许多计划正待我们一一去实施实现，所以在09年开端之时，有必要对工作进行一个全面的设计与规划，在此特将部门计划向各位进行通报，以期大家对我的计划进行建议与修正，并在计划执行过程中得到各位的指导与帮助。

1、总体工作计划描述

一个基本原则：以饭店经营发展为基本原则，一切工作围绕这一原则逐步开展。两项重要工作：人力资源管理工作的提升与外协工作的有效开展;

三个核心环节：培训工作与经营管理工作紧密结合、适岗人员的招聘与选拔、安全工作的稳步提升;

2、\_\_年具体工作计划

⑴明确自身职责，树立工作形象，为酒店发展奉献心力。做为酒店股东和监理会成员之一，我对酒店的感情与所担负的责任已不仅仅是做为一个行政部负责人所应尽到的职责，在\_\_年我和我所在部门将严格按照酒店领导要求、将每项工作落实到最细之处，协助总经理开展落实每一项政策措施，在酒店取得良好业绩同时也使自身得到长足进步。

⑵人力资源管理工作：\_\_年行政部将把人员的招聘与培养做为重要的人力资源管理工作之一，从建立人才引进渠道、扩充人员上升空间、形成人员良性竞争，达到良好考核机制几方面开展工作，使人力资源管理工作体系化，最终在酒店内部形成一支具有竞争力的员工队伍。

⑶培训工作：良好的培训工作是酒店经营得以顺利进行的重要保障，在\_\_年我将建立起完善的培训体系，从员工入职培训、专业培训、日常培训及管理者培训几方面入手，把培训工作形成有层次、结构全面的培训层级，培训体系将涵盖酒店各个区域及各个方面，并把培训工作与质检工作有效结合，以训我所需、训我所将需为主要原则，把培训工作建设成为企业文化重要的组成部分，通过培训为酒店经营奠定良好基础。

⑷质检工作形成体系，建立严格可行性标准，达到更佳工作效果。在\_\_年质检工作要建立完善的体系，形成酒店质检和部门质检联动的工作方式，质检工作从原则上要严、不仅严于检查更要严于反馈，不以处罚为目标，而是要把质检结果与员工培训及部门考核紧密结合，形成真实有效的质检工作环，达到更好的工作效果，同时每月形成一份可行性质检反馈分析上报酒店，为酒店改善经营管理工作提供依据。

⑸外协工作在原有外联基础上，“开发新朋友，不忘老朋友”与新领导积极沟通，在饭店领导的支持下，利用一切社会关系和资源，及时处理和协调各种情况，使外联效果和外联费用都优于往年，保证了饭店的正常经营秩序。

⑹以高度的安全责任感和对领导及单位高度负责的精神，狠抓饭店安全管理，强化单位“安全预防”的能力，确保了饭店全年无重大安全责任事故。在\_\_年举行一次消防实战演习，并加大消防培训力度，使安全消防工作上升到重要的高度，并结合饭店实习情况对消防监控系统进行全面检查，保证其良好运转，在\_\_年计划组织三到四次全酒店范围的内的安全检查并在每月组织一次小范围常规检查，同时保安工作责任落实到人，与相关部门第一责任人签定安全责任书，使安全工作日常化、制度化，规范化达到更好的效果。

20\_\_年承载着许多人的梦想，带着信息时代所特有的速度向我们飞奔而来，进入这一年，我希望自己可以在工作上有所进益，发挥优势、规避劣势、在职业生涯中学习领略更多人生风景;更希望部门工作可以在现有基础上得到更大提升;在20\_\_年我和我的部门会苦练内功、提升内涵、积蓄内力、扩充内存，把部门建设成为真正意义上的和谐团队、优秀团队、专业团队，也使自己成为一个具有专业素养的酒店职业经理人!

**经理个人优秀工作总结报告5篇五**

一、市场大厦工作阶段

年春节后，我依旧负责市场大厦的各项经营工作，在与翟经理的配合下经历了节后淡季各商户的经营困境租金难收、托管员工因季节性原因大量减员等很具挑战性的问题，通过这些问题的解决，使自己对我市的服装零售行情、市场大气候的了解、及员工人事的管理有了迅速的提高。通过与各商户的调解工作的接触，协调能力得到了进一步的锻炼。为了适应不断变化的情况，配合公司的整体规划对市场进行了一定的布局调整。月份市场超市开始构想到月份开业，自己全身心的投入到了筹建工作中，人员招聘、业务培训、货架安装、商品上架到日常经营维护，在老总的关心下，公司各方的支持下，在刘总与李店的指导下，市场超市得以平稳的发展与过渡，自己对超市最新的业务知识又得了系统的强化。

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

二、超市工作阶段

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

虽然自开业就加入了超市这个大家庭，对超市的人员也很熟悉，但到了具体工作上必竟还是有差别的。为了尽快进入角色负起职责，一方面加强了专业知识的学习，积极看书报文章，虚心向刘总李店请教。一方面加强沟通了解实际情况，向食品、接货、收银等各相关部门负责人沟通，与非食品组长文娟深入交流。在短时间内与相关主管建立了溶洽的工作关系，负起了店面值班经理的职责。与柜组长一起对非食品的人员进行了整顿培训，对商品的规划与陈列作了调整，经过非食品员工的共同的努力，我们的销售有了明显的增长。在文娟升任非食品采购后，我兼起了非食品的组长，潜下心来，从头干起，卫生、陈列、库房、接货从每一个细节开始严格的要求，使非食品的卖场氛围有了改观。与员工有了更多的接触，在严格要求的基础之上，给员工更多的思想沟通与业务培训，使员工的精神面貌有了改观，工作的积极性自主性得到了发挥。在公司各部门的关心支持下，全组员工齐心努力，非食品的进步得到了公司的认可。

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

三、人员管理培训工作

作为一名主管，对员工的管理是一门难度较高的必修课，每个人的经历、性格各不相同，如何使本部门员工心往一处想劲往一处使不是嘴上说说那么简单的事情。通过相关专业理论知识的学习与实际工作中的应用，在人员管理下了很大我功夫。遵循了严格与关爱并用的方法。

首先自身从心理上真正的关心员工、尊重员工，真正的为员工着想，真心的想让员工有所提高。在这个基础上，有针对性的对员工进行思想沟通与业务培训，解决员工思路，树立明确的发展目标，确实激发员工工作的主动性与积极性，再通过业务培训让员工知道如何去作，如何作的更好。在工作管理上，始终严字当头，只要犯了原则性的错误，决不纵容。使员工队伍从内在有动力，对外有战斗力能够产生效益。

但人是不断变化与发展的，人员的管理也会随之变化与发展，这需要自己保持清醒的头脑，不断学习与提高，更好的发挥出团队的全部潜力。

对员工培训也是一名主管的重要工作，最早自市场的余名员工到市场超市的名员工再到月份超市六部门乙班余名员工的培训，通过一次次的培训与交流，自己从最初的基本商业常识培训，经过积集与学习，初步形成了对员工从思想、商品知识、销售心理与技能、纪律守则等方面的系统培训内容。得到了员工认可收到了一定的成效。

四、专业知识的学习与市场把控能力的\'提高

超市零售业发展的潮流势不可挡，但零售业同时面临着机遇与挑战并存，自己有幸能够参与进时代最具发展的行业之中，一定要把握机遇努力拼搏。学习、学习、再学习是在工作与业余时间不变的任务。一方面超市管理的基本功，商品陈列、库存合理存量、季节商品的调整、快讯商品的选择、营运各个环节的衔接，自己从书上的理论到日常工作中的实践，真正把所需的知识消化贯通再运用到工作中。另一方面，通过各种信息媒介了解最新的市场信息，行业动态，听取相关专业的培训，使自己在全局的思路更加明晰，以更高的角度来审视市场的变化，能够对公

司决策层提出出自自己的战略性的建议。

五、不足方面与下年工作思路

俗话说：冰冻三尺非一日之寒。必竟加入到零售行业的时间仅仅一年时间，具体开始超市的工作才近半年，而市场的学问与超市零售的知识是如此的深广。通过冷静的自省，自己还有诸多的不足，原创：整体上因参与营运时间较短，操作不够自如外，具体还体现在：首先，对商品的选择与把控有待加强，由其由于分工不同对食品商品的了解相对更弱。其次，对市场的分析预测不够透辙准确，底气不足，这是由于经验少。

面对明年机遇与挑战，我本着务实扎实的原则，更好的负起自身的职责，加强理论业务学习，勇于实践，使自己的业务水平，管理水平全面提高，为公司发展奉献自身全部的能量。

总之，在新的一年中我更加努力的投入到为之奋斗的超市事业中去，用发展用效益来回报公司，实现自身的人生价值。

【经理个人优秀工作总结报告5篇】相关推荐文章:

试用期的销售部经理的工作总结报告

试用期的销售部经理的工作总结报告

试用期的销售部经理的工作总结报告

骨干教师优秀工作总结报告

化工个人优秀工作总结报告范文 化工个人优秀工作总结报告模板

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