# 副经理个人年终总结 副经理年度工作总结(十一篇)

来源：网络 作者：眉眼如画 更新时间：2024-06-06

*总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编整理的个人今后...*

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

**副经理个人年终总结 副经理年度工作总结篇一**

1、业务收入是大客户分部工作的重中之重，是第一条主线。目前，××区共有大客户363户。今年大客户分部业务收入计划为6168万元，到20xx年11月，实绩为5605万元。完成全年计划的91％。存量业务收入指标为5702万元，到11月底完成5130万元，完成全年计划的90％。

2、业务发展是拉动业务收入增长的主要引擎，是第二条主线。固定电话年计划5245部，实际完成5250部，完成年计划的100％。今年我部门发展的固定电话用户主要有：中国银行、中医院等。20xx年我部门还签订了3000门固定电话协议，其中frs800门、cc集团新厂区500门、法院500门，这些项目将于20xx年年初逐步竣工。同时根据市场调查，我们还在跟踪一些新项目，如sd大酒店、yk有限公司等等。小灵通年计划3360部，实际完成5023部，完成了年计划的150％。在小灵通业务发展方面，我们主要依靠客户经理和大客户之间的良好的工作关系，通过团购、推广虚拟灵通网等手段销售小灵通。宽带（乙种）年计划236条，实际完成410条，完成年计划的174％。宽带（甲种）年计划800户，完成1449户，完成了年计划的181％。乙种宽带发展方面，有直接新增的10m上网光纤或adsl，也在大客户内部发展了一些基于v技术的组网业务。我部门先后与申达集团、人民医院等单位签定了宽带团购协议，顺利地完成了甲种宽带指标。组网方面，经过我局努力，于20xx年8月，与cj签定了7条长途2m数字电路的租用协议。于20xx年12月，与zsy签定了全省25条2m数字电路的租用协议。上述两个项目均为省公司授权，我部门具体操作，这两个项目的成功签约为我局争了光、添了彩。

3、服务工作是保存量、促增量、激新量的基础，是第三条主线。保存量方面，20xx年经过大客户经理的优质服务，拆除了三辉时装有限公司的联通专线；在hl集团，与移动公司经过多个回合的较量，成功地将移动的专线拆除，整体挽回了长话流失，反抢案例不胜枚举，最终确保了大客户流失率为1.09％，低于3％的省控指标。促增量方面，我们进一步加大了拆机并网，拆adsl装光纤的力度。激新量方面，我们通过对新客户的跟踪，在第一时间为新客户提供服务，从而形成了良好的第一印象，不断为中国电信培植忠实的新客户。今年，我们成功签约的新客户有brf、wlt、ly等等，其中，brf11月份的通信费已超过6万元。

1、对内坚持以人为本的理念。工作都是人干出来的，工作的好坏和人的能力和意愿是密切相关的。20xx年，我们坚持对客户经理进行定期培训，提高他们的综合工作能力，让人才升值。同时，通过有效激励等手段，让客户经理对干事业有强烈的愿望。今年我们制定了绩效考核办法，签订了业绩合同，建立客户经理责任制。在实施过程中，我们拉开了分配差距，让客户经理感到干好干坏不一样，从而真正起到激励作用。

2、对外坚持用户至上，用心服务的理念。随着城市的发展，城区不少单位要搬迁，同时提出要全网移机，客户经理要花大量的精力做协调工作，因为基本上没有产品量的增量，就很难将工作成果体现到绩效上去，但如果服务不好，这些单位的移机很可能变成拆机，改用其他运营商的电话了。这种情况下，尤其要坚持用户至上，用心服务的理念，以大局为重，想用户所想，急用户所急，及时周到地帮用户解决好通信问题。

frs项目是20xx年××市重点工程，通信方面需要①驻地网接入②虚拟网800门③上网光纤数条。参加竞标的单位有中国电信和中国网通。

1、得到招投标信息后，我部门立即和项目室商量通气，通过和frs关键人物的沟通，了解到了网通的报价，根据其报价情况，大客户分部、项目室、维护安装分部三部门共同编制了一份报价书，同时我们找到了一位老同志，原财务科的周gz，frs老总周的姐姐，她答应帮助我们。

2、frs有一个子公司生产光缆，但苦于没有关系，一直没有打进江苏电信市场。王××局长知道这事后，亲自出马，利用自己在建设口子上的老关系，为frs牵线搭桥。在王局长的努力下，省公司在20xx年光缆招投标结束的情况下，特地为frs再开一次标，并提出frs的光缆产品在ww电信率先试用，然后推广。frs光缆从此打进了js电信市场。至此，frs不管是从私人面子，还是从集团利益来看，都觉得双子楼项目选择中国电信是最合适的。中国电信最终战胜了网通。我们赢在这种局长、各部门、退休职工之间高度的协同作战上，所以要推崇这种团队协作精神。

1、多签整体战略合作协议20xx年竞争进一步加剧，有一些原来签订过虚拟网协议的单位也开始使用无线座机等异网产品，原有的协议在应对竞争方面存在漏洞。我建议20xx年要多签整体战略合作协议，将原有的虚拟网优惠协议、ip优惠协议、光纤接入优惠协议等作为整体战略合作协议的附件，同时增加排他性条款，从而确保在竞争中掌握主动权。

2、创新营销思路，尝试竞争合作移动公司利用其在无线通信方面的优势，专线接入客户以后，顺手带走了电信长话一块存量。但我们细想一下，这一行为，也带走了联通的手机通话存量，联通公司也是受害者。我们是否可以学习一下三国演义，联合一家，打击另一家呢？我们可以尝试和联通联手，客户的手机网和固网之间的通信由两家协商好之后给予优惠。从而达到在和移动公司的竞争中富有竞争力。联通和电信在这一事情上由竞争转变为合作关系，在其他领域可以继续竞争。

3、改变目前忠诚度和优惠度倒挂的现象目前在大客户中，adsl费用每月超过1000元的单位有82家，这些客户都是对中国电信很忠诚的客户，相反，一些对中国电信不忠诚的客户，拿着其他运营商的价格来压中国电信，由于面临竞争，我局被迫给予很多优惠，造成最忠诚的.客户给予的优惠最少，最不忠诚的客户给予的优惠最多。如果我们留住一个客户的成本是1，那么客户流失了再去挽回，使用的成本是8，我们不光要关注客户过去的忠诚，更要关注客户未来的忠诚，给忠诚的老客户多一点优惠，特别是长话方面，免拨17909或200直通车可以早一点给，提早释放风险，同时也是一种真情回报，逐步改变这种倒挂现象。

4、重视信息工作今年，我们进一步重视了信息工作，竞争信息的上报频次由原来的每月2期增加到每月4期。这些信息，我总感到还不太全面，比如说，我们对其他运营商的资源信息还不太了解，还需要其他兄弟部门的支持，如果我们很清楚地知道其他运营商的资源分布情况，那么我们就不必光在价格上和其他运营商拼刺刀，我们还有资源优势、品牌优势、服务优势，俗话说得好知己知彼，百战不殆。

5、进一步唱好跨江开发这场好戏配合沿江开发、跨江开发的工作思路，大力发展××本部和驻jj分支机构的联网工作。今年完成这种联网单位有3家，明年会更多。网通公司对jj园区这块处女地非常重视，他们首先提出了××本土到jj园区内通信算市内通信这一思路，我们是后来才跟上的，千万不能让网通在jj园区这条防线上撕开一个口子，向××本土辐射。20xx年我本人在大客户分部任副主任，担任助手，充当配角。大客户分部的成绩主要是在l主任领导下，在大客户部全体员工共同努力下取得的，同时也离不开局领导对我部的关心和支持，特别是维护安装分部对我部的支撑有力。新的一年就要来了，各项工作的开展还有望各位领导和同仁多加支持，以上所述，不足之处，请大家批评指正。

**副经理个人年终总结 副经理年度工作总结篇二**

自物业管理有限公司成立至今，我一直担任副经理的职务，主要负责项目接收管理、外部协调及协助王总经理对各项服务的监督管理工作。在从事物业管理工作中，我通过不断实践积累经验，熟悉和掌握各项服务的工作。虽然工作内容有所变化，但是经过努力学习与摸索，我对如何组织好各部门的工作有了明确的工作思路。

今年，我坚持落实公司及王总经理的要求开展工作，以增强干好工作的责任感和使命感，并紧紧围绕\"观念怎样转变，思路怎么创新，物业如何发展\"这些深层次的问题去实践。对此，我做到了\"认识到位、思想到位、工作到位\"，基本完成公司交给的各项工作。

日常工作生活中，我严格要求自己，以身作则，注意听各部门经理及成员的意见，尊重、团结每一个人，每一位员工。自觉做到大事讲原则，小事讲风格，不利于团结的话不说，不利于团结的事不做。不该拿的不拿，不凭个人义气，不耍个人意志，不搞一言堂，自觉维护领导班子在干部职工中的良好形象。

自担任副总经理以来，并结合前期从事物业管理的经验，在公司服务管理工作中，主要负责对外协调、内部管理等工作。今年主要工作有：xx建行老干部活动中心的招投标工作、星河御园前期谈判工作、天和小区接管及负责项目管理工作、各个项目的内外部协调、指导等多项工作。在天和小区内部管理上提倡业主至上、亲情服务、增值服务。要想业主满意，首先就要培养一批高素质、新思想的好员工，怎样才能培养出好的员工来，那就是学习，我把多年学习积累的物业服务和管理的\'经验传授给各项目经理及员工，在天和小区坚持每天开一次工作例会，处理产生的疑难问题，工作内容形成记录，每日进行一次工作汇报，保证业主有个健康舒适的生活环境。内部管理中在节约电、水、上作文章，要求规范管理流程，落实控制措施；加强了治理跑、冒、滴、漏和私搭乱接、窃水窃电行为，强化水电的控制管理，为公司减少了亏损，增加了收益。

1、在工作的某些方面、某些环节按照\"精细美\"的标准去衡量还有一定差距，还没有把\"精细美\"的工作标准贯穿到各项工作的全过程，需要在精细管理上下功夫。

2、管理机制的滞后和不适应，使得在我们管理方法上显得有些粗况，管理力度、考核力度、监控力度还有待于进一步提高。

3、队伍素质的建设，虽然我们在不断地进行培训，但是整体的队伍素质不能完全地适应物业公司的发展水平，还有待于进一步地提高，加强人员的培训工作。

4、监督管理部的巡查力度，针对考核难点问题进行专项研究、科学管理，采取定期和不定期检查的方法，检查中要本着严细认真的原则，一视同仁，不留情面，对所查出的问题有针对性采取解决措施，重点问题重点解决，对为按管理部下发的整改通知单进行整改的部、处采取通报、罚款措施。

在今后的工作中，我将继续发扬成绩，克服不足，带领广大干部职工奋勇争先，努力做好上级安排的各项工作。

**副经理个人年终总结 副经理年度工作总结篇三**

一年来，通过上级领导的帮助指导，加之全部十八名同志注重合作，注重协调，在汗水和智慧的投入中，各方面工作取得了新的成就，有了新的进步。看到单位营业额蒸蒸日上，我内心感到无比欣慰和骄傲。我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断超越自我，实现理想和人生的价值。

在领导的厚爱和信任下我于二oxx年初担任##县新华书店副经理工作，今年按照分工主要负责教材部和门市部的工作。一年来，由于有上级领导的正确指导和帮助，有全部职工的大力支持，再加上自己的不断努力，工作上取得了一定的成绩。与教育部门合作工作成绩明显，教材部和门市部任务超额完成。在工作中我能够忠实履行职责，不断自查、反省自己，不断开拓进取，把自己全身心地投入到各项工作实践中。总的感到，自己能够胜任本职工作，还是称职的。现将二oxx年的`主要工作情况述职如下：

近一年来，我经常在新华书店发展建设的总体框架中来反思自己，审视自己，看自身能力和素质的提高幅度，能不能适应新华书店发展的需要、能不能适应形势任务的需要，能不能适应完成正常工作的需要。经常告诫自己，要在新华书店立得住脚，不辜负领导的期望，自身素质的强弱是关键，自己毕竟才三十岁，从哪个角度讲都还是处在起步阶段，必须在工作中不断地提高自己。回顾近一年来的情况，为了提高自身能力素质，上让领导放心，下让职工满意，我系统的学习了“管理学”“领导科学”“图书市场营销学”等书，全面提高自己，力争在语言表达的能力上有突破，在协调关系的能力上有突破，在组织管理的能力上有突破，在完成工作的标准上有突破。通过学习，感到既开阔了眼界，又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距。在不断的学习中提高了自己的能力素质，增强了干好本职工作的本领。

一年来，由于身兼教材部与门市部两个部门负责人身份，工作环境变化较大，迎来送往的工作比较多，需要协调、联系的工作也相应增多，在工作中，我注意总结摸索工作规律，注意与单位财务部、后勤部、业务部等其他部门建立比较融洽的关系，以便于开展工作。我注意随时掌握教材部工作动向，掌握门市部的销售情况，做到随时有事能够随时处理。我认为，要想顺利完成工作，提高工作效率，就必须坚持原则，单位的各项规定要坚决遵守，违背政策的事坚持不做。只有做到这一点，才能称得上是为单位负责，为岗位负责，更是为自己负责。虽然在执行规章制度上伤害了个人感情，影响了个人关系，但却坚持了正常的工作程序，保证了工作正常开展，减少了不必要的阻力和压力，工作效率也相应提高。

一年中，我县中小学教材已经全部实行国家免费，并且由我店专营。这样导致我县各民营书店加大了教辅市场竞争，我店在教辅征订中面临着巨大的挑战，为了保证不失去教辅市场，我注意研究教辅的品种优劣和市场动向，及时向上级和教育部门提出合理化建议，在市店的协调运作和市教育部门的部署下我们采取主动出击、宣传造势的方法，很好的完成了教辅任务，在全绥化市十三个新华书店教辅发行工作中起了先锋的作用。

俗话说：“喊破嗓子，不如做出样子”，作为一个新华书店的副经理，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成非常不好的影响，因此，在日常工作中，我非常注重自身的形象，要求部属做到的，我自己首先坚决做到，要求部属不做的，我带头不去违犯。在各项工作中，我做到了加班加点第一个到位，集中学习第一个到场，急难任务第一个先上，在部属心目中树立了善于吃苦，勤奋工作良好的形象。

古人讲，“业精于勤荒于嬉，形成于思毁于惰”。提高完善自我离不开一个字：“勤”，工作出成绩也离不开“勤”，作为新华书店的副经理，完成本职工作更要“勤”字当先，做到眼“勤”、腿“勤”、手“勤”、嘴“勤”，对待工作要有废寝忘食的精神，当天的事当天办，保证案无积单，事不过夜。一年来，重大节假日我基本没有休息，在教材征订和发放工作期间经常加班加点到深夜，虽然累是累点，但看到单位的销售额大幅度增长，心中还是感到非常欣慰。在日常工作，生活中，我非常注意关心、帮助店内职工，有话讲在明处，有事提上桌面，不搞当面一套，背后一套，并主动帮助他们解决实际工作困难，使大家心里话愿意和我讲，困难事愿意找我办，有效的保证了全部人员思想稳定，形成了一盘棋局面。大家什么事都能以单位利益为重，以部门利益为重，讲团结，讲协作，出色的完成了各项工作任务。

存在的问题及下一步打算

回顾一年来的工作，对照职责，认为自己还是称职的。虽然在一年的工作中我取得了一定的成绩，但也存在着不足。首先，在工作中由于年龄较轻，工作方法过于简单；

在一些问题的处理上显得还不够冷静。其次，在业务理论水平和组织管理能力上还有待于进一步提高。再次，自己在综合素质上距上级要求还相差甚远。这些不足，有待于在下步工作中加以改进和克服。

在下一步的工作中，我要虚心向其它同志学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水平。使自己的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。为单位在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的力量。

**副经理个人年终总结 副经理年度工作总结篇四**

20xx年来，根据集团公司述职述廉的考评内容要求，现将我一年来的思想、学习、工作和党风廉政情况述职如下：

我在物业公司担任副经理职务，主要负责收费部、房屋管理及安全保卫工作。

一年来，我能够积极认真参加集团公司和物业公司组织的各种理论学习，参加支部的各项活动。学习了公司有关党风廉政方面的制度规定，在学习中能够认真做好记录。凡是组织的学习活动自己都能够做到不迟到不早退，在思想上能够自觉遵守国家的法律法规和公司的规章制度，能够对公司下达的各类会议精神和各项管理制度进行认真阅读，并在实际工作中传达落实。

在工作中能够努力做到顾全大局，以企业的利益为重，对上级领导安排的工作，尽自己的最大能力去做好。工作上能够按组织原则和管理程序办事，坚持原则，能与班子成员和周围的同志搞好团结，对工作中出现的问题和困难，能够与班子成员互相通气，共同探讨，制定行之有效的方法和措施，使工作上的问题得到顺利解决。虚心向有经验的同志学习请教，努力完成各项任务，不说不利于团结的话，不做不利于团结的事情，能够开展批评和自我批评，虚心接受其他同志的批评，并在今后工作中加以改进。

认真履行自己的岗位职责，踏实工作，努力完成领导交办的各项工作任务，能够摆正自己的位置，积极维护企业的利益，今年在集团公司和物业公司班子及有关部门同志的支持和帮助下，主要做了以下几个方面的工作：一年来，认真仔细地梳理了物业公司几年来甚至几十年的欠费账目，下大力气解决水、电、暖、房费等费用的清欠工作，历史欠费回收取得了很大的.成就。学习吸收先进的管理模式改进收费软件系统，缩短费用回收周期，改善公司现金流的加速周转。加大房屋回收力度，理清产权关系，解决了多年来难以解决的25楼一层原粮站的房屋问题。到目前为止，已将25楼一层360平米房屋全部回收。今年国内外稳定形势特别严峻的形势下。抓好重大节假日和重要活动、会议的安全保卫工作，确保各项活动顺利进行。及时、稳妥地处理各种案（事）件，严厉打击干扰正常办公秩序的不法分子，确保正常的办公秩序。维护企业正常的工作秩序。严厉打击盗电行为，有力的震慑了社区内窃电分子的嚣张气焰，为公司挽回了大量的电费损失。

积极配合集团公司“依法治企年”的工作要求，做到有法可依、有章可循、有法而治。始终坚持打击与防范并举，治标和治本兼顾，重在防范，重在治本的工作方针。毫不动摇地把集中打击与专项整治和经常性打击紧密地结合起来，不断强化辖区治安管理，维护了辖区的政治稳定和治安安定。

严厉打击违法犯罪活动，整治治安混乱区域，解决突出的治安问题。实行规范化管理，并针对三个家属院的不同治安特点，采取了机动灵活的定时和不定时巡逻检查，明显的改善了社区的治安状况；切实加强机关办公区域的安全管理工作。加强办公大院的车辆管理，严格车辆出入证的查验，杜绝无证车辆和外单位车辆的过夜停放；加强办公楼的门卫管理，严格实行工作证查验和电话约见制度。强化技术防盗工作，抓好重点部位技防措施的落实，确保目前现有技防设备正常运转。加强人防、物防管理，不断完善“三防”立体安全防范体系，进一步完善各重点部位的监控系统。并针对每年夏季、冬季是入室盗窃高发季节，基建开工，大量外来务工人员将进入社区，治安隐患必然增加，我们有针对性的在辖区内盗窃易发地段、重点地段，高发时间段，加强了巡逻密度。摸排租赁户信息，建立重点人口信息表，做到防患未然。并通过张贴、发放等形式进行宣传，提醒各住户提高防盗意识，协同我们共同做好“群防群治”工作。积极配合辖区公安机关打击入室盗窃的犯罪活动，使广大职工群众能放心的居住，安心的工作。辖区内无重大刑事治安事件发生。

顾全大局，积极配合基建工作。由于基建施工原因，办公区域和火电新村社区的车辆行驶于停放问题，势必会影响广大职工与住户的日常工作与生活，科学合理的划分停车场，停车位，行车线，各类道路提示牌，反光镜等等硬件措施，疏通施工车辆通道，并组织巡逻队对违规停放的车辆进行整顿，从而使辖区内的车辆规范有序的停放。施工车辆在院内没有发生任何交通事故。

加强集团公司的消防安全管理工作。按照“以防为主，防消结合”的原则，我们经常对公司办公楼及辖区进行了消防安全检查，牢固树立“隐患险于明火，防范胜于救灾”的思想。对不符合防火要求的部门和住户及时下发了《火险隐患整改通知书》消除火险隐患。组织了集团公司消防应急疏散及地震逃生应急演练，增强员工的消防及防震知识和应急能力，应对突发事件的防范意识和应变能力进一步提高。集团公司的综合治理工作受到上级的肯定和表扬。

1、能认真学习党纪法规。根据党风廉政建设有关规定和中纪委提出的领导干部廉洁自律等文件要求，不断提高自己思想认识，增强廉洁自律的自觉性。在工作上能够认真按规定制度办事，按程序办事，努力做好各项工作，不做违犯政策规定的事情。

2、在工作上能够严格执行廉洁自律规定，按照组织原则办事，做到凡是不利于企业的话不说，违法违纪的事不做。在自己分管的工作中能够做到不徇私情，走后门，不做损公肥私，以权谋私的事情。能够做到以大局为重，以企业的利益为重，没有做过损害企业利益和职工利益的事情，对自己分管的部门也没有出现过职工反映不廉洁的情况。

3、能够正确对待组织赋予的权力，认真履行好自己的工作职责。按组织原则办事，工作中没有出现大的失误。

1、在理论和专业学习的主动性和自觉性方面，和其他同志相比差距还有不足。自觉抽时间或利用业余时间学习比较少。只是满足于上级要求学什么就学什么，还只是停留在被动或表面上的学习，没有从更深层次上去学习、去研究、去理解。

2、工作中有时会有急躁情绪。

3、工作创新精神不够，被动应付多，经常是处于奉命行事，超前思考等方面做的还不够，在工作上有时不敢大胆管理，有时有畏难情绪，有怕得罪人的思想。

1、要在今后的工作中，不断的加强政治思想方面的学习，加强专业知识的学习，认真学习集团公司党委对党员领导干部廉洁自律等有关方面的文件规定，不断加强自己世界观和人生观的改造，不断提高学习的自觉性和主动性。

2、在党风廉政方面，要按照集团公司党委关于党风廉政建设、廉洁自律方面的各项规定约束自己的言行，严格遵守国家的法律法规和企业的各项规章制度，自觉遵守集团公司党委关于廉洁从政的规定要求，严守党的纪律，时刻保持清醒的政治头脑，做到自重、自省、自警、自励，认真做到勤政廉洁，做到诚信待人，踏实办事。

3、要严格按照集团公司对领导干部的考核制度和标准要求自己，与周围同志搞好团结，做到经常沟通相互交流，取长补短，不断克服自己存在的缺点和不足，努力做好本职工作，为企业的稳定发展做出自己应有的贡献。

**副经理个人年终总结 副经理年度工作总结篇五**

20xx年，是公司经历总厂专业化重组，完成内部产业结构调整，正式步入市场，迎接竞争挑战的第一年。一年来，我在总厂、工程公司各级领导的带领下，紧密团结机械制造公司党政班子成员，依靠公司全体员工的智慧和力量，对内坚持求真务实、埋头苦干的作风，强化生产经营管理，打牢生存根基，努力营造团结向上、奋发有为的企业环境；对外发扬艰苦奋斗的创业精神，努力拓宽市场空间，积极培育有利于企业持续发展的市场体系。下面，我将20xx年自己主管的几项工作向各位代表做以简要汇报：

20xx年，经过公司全体干部职工的艰苦努力，公司完成经营指标8971.16万元，创造了历史最好水平。承接并圆满完成了石化公司120万吨/年加氢改造项目、总厂复合肥装置建设、化工二厂丙烯腈、裂解后分离和高压聚乙烯等重点项目的设备制造任务；外部市场方面，主要完成了大连齐化设备、青海格尔木炼油厂三旋的制造任务。全年制造加工总量252472台（件），4368.63吨。其中容器197台，948吨，产值1526.56万元；塔器37台，565.87吨，产值1013.54万元；换热器118台，641.7吨，1300.69万元；换热器管束52台，257.24吨，产值622.68万元；空冷器管束45台，294.38吨，产值575.74；三旋9台（件），19.637吨，产值162.8万元；加工配件252014件，432.13吨，产值1180.83万元；桥架705吨，产值649万元；其他项目1149.59万元。

一年来，我从加强形势任务教育入手，积极向职工讲情形势、明确任务，研究制定措施、消除制约发展瓶颈，在公司上下形成了同心同德，共谋发展的良好局面。广大干部职工关心企业的前途和命运，考虑企业的生存与发展，主动为企业的生存献计献策，积极为企业的发展出力流汗。我们以容器制造、换热设备制造、分离设备制造、工艺配件加工、塔器配件加工、阀门修造、桥吊检测、转子实验及金属构件加工制造，9个业务板块构建起的企业新架构，经过一年来的实践、运行，基础得到了很好的稳固，各业务板块经受住了市场的严峻考验，正在向我们订立的产品专业化、规模产业化、结构最佳化、效益最大化目标稳步迈进。南区的激光加工中心、阀门制造厂和容器制造厂，一举扭转了亏损局面，实现盈利。换热设备制造厂和容器制造厂两各单位，产值均超过了20xx万元以上，创出了有史以来的最高记录。

作为集团公司确立的做大、做强项目，高效换热器、高效塔内件和三级旋风分离器，已经成为了公司提升核心竞争能力的支柱型业务，得到了总厂机动处、设计院和各科研院所的权利支持。20xx年，我积极与上级主管部门和设计部门沟通、联系，努力做好论证工作，组织研发中心、生产装备部门的技术人员，全力以赴加快项目的实施步伐，截止20xx年年末，共安装设备47台，完成项目总量72%。塔内件和高效换热器2条生产线目前已完成了前期的调试工作，具备了开车投用条件；三旋生产线于今年的4月份将进入调试阶段，上半年就可以全面投入使用。三个实验室的设计工作进展顺利，在北京大学泽华公司、华南理工大学和石油大学技术力量的推动下，研发中心正在对设计方案做进一步的补充、完善。我预计，该项目在今年将全部竣工。

一是指导和组织物资供应站以强化管理为主线，以健全完善各项管理制度为出发点和落脚点，先后实施和推行了《公司物资管理规定》、《物资供应工作程序》、《通用物资检测过程控制程序》、《物资管理考核办法》和《物质供应站工作考核办法》，明确了各岗位、各工种的职责权限，推进了物资管理的制度化和规范化运行。二是将基层单位库房全部划归到供应站，实现了材料的集中管理和统一调拨。针对分库保管员业务不熟练，库房管理及账目不规范的实际情况，组织供应站一些业务能力强的老保管员，分包基层分库，从建账、物资摆放教起，系统地讲解了常规的收发、存储知识。经过几个月的理顺，基层分库有效地保证了生产用料的及时供应，走向规范化的运行轨道。三是坚持材料与材质证件同步手续。生产过程中，我发现部分材料的材质证件不能随实物及时到位，尤其是承接紧急任务时，生产单位为确保工期，按时交货，未接到证件就开始了加工生产，极容易给产品留下质量隐患。经过多次研究，我组织制订和实施了《进厂材料复验暂行规定》，在材料入库和进入加工现场前，质管部门与供应站严格执行理化检验程序，发现证件不全的材料，计划员立即跟踪索要。遇到特殊情况时，按照iso9001质量管理体系要求，严格履行有公司主管领导批准的紧急放行手续。进入生产过程后，“材料检验卡”或材质证件跟随工件运行至每道工序，而且要有责任人的确认签字，证件没有到位的任务严禁开项生产。

一是严格执行物资采购报批制度，很好地杜绝了计划外采购。采购中坚持比质比价，全年节省资金130万元。二是将各生产单位的废旧钢铁集中回收，兑换成品钢材再度使用。20xx年回收废旧钢铁637.47吨，实现销售收入68.7万元；回收铁屑241吨，实现销售收入23.5万元。全年共为公司节省材料费92.2万元。三是开展了库房的大整顿活动。利用一个月的时间，对账内、账外、报废物资进行了全面的盘点，合理的划分，组织了积压材料的材质复验工作。盘清了总量，盘活了存量，全年利库509万元。四是加强了资金的使用和管理，重点加大可控费用的控制力度，管理费用比照上年降低了10个百分点。

坚持以市场需求为导向，立足自身实际，确定了以产品开发谋求企业持续发展的主线，主动寻求合作伙伴，与国内知名科研院所联合，先后开发、制造了五种高效换热器。t型翅片管、菱形翅片管和缩放管3种换热管标准被集团公司确定为行业标准。独立开发成功了非连续折流板式高效换热器。20xx年10月，公司与鲁姆斯公司鉴定了在工艺计算方面进行深度合作的协议，达成将该产品共同推向市场的共识。此外，还与清华大学泽华公司合作，共同开发成功adv浮阀产品，与石油大学联手，研制成功了立管式psc型多管三级旋风分离器。同时，经过市场调研，还先后引入了热浸锌和激光熔覆技术，为企业扩大竞争优势，添加了重重的砝码。

一年来，我指导经营人员和财务人员，加大了结算和清欠力度。选派两名责任心强的同志全力做好这项工作。同时，对个别信誉不好的厂家，向法院提出诉讼请求，以寻求法律上的支持和援助。20xx年，结回应收账款9384万元，收回99年挂帐金额65万元；20xx挂帐金额7.625万元；20xx年挂帐金额95.2万元；20xx年挂帐金额2247万元，共清欠应收账款3271.5万元。

20xx年，我们在积极完成石化公司生产任务的\'基础上，市场空间有了更加广阔的拓展。第一，完成了复合肥转鼓的制造。我们在总厂30万吨/年复合肥工程的建设中，成功地完成了造粒机、干燥机、冷却机和包裹机的设计、制造、安装、调试任务，为装置实现开车一次成功提供有力保证。这是我们机械制造公司突破传统的制造范围，稳健进入转动设备制造领域的一座里程碑。第二，阀门试生产获得成功，25只闸阀在去年经过严格测试全部合格，并顺利通过压力管道元件增项联审，阀门、金属软管业务获取了进入市场的许可证。第三，外部市场体系继续得到稳固，并建立了新的合作网络。20xx年，我们以良好的服务，在继续维系哈尔滨炼油厂、大连齐化等老朋友合作关系基础上，寻找并构建了新的客户群体，缩放管式和“t”型翅片管式高效换热器进入了广东市场，在中石化茂名乙烯的生产装置中成功应用，新型三旋受到了青海油田的关注，落户于格尔木炼油厂。

回顾20xx年工作，成绩的取得与总厂和工程公司的正确领导、机械制造公司党政班子成员的团结协作、全体员工的辛勤付出密不可分。我在做好本职工作的同时，也在反思自己，工作上的不足和问题是今后应该时刻注意和逐步改进的：

一、管理力度应进一步加大。认真总结一年来的工作，公司的生产经营管理还有一些不尽人意的地方，特别是加氢装置出现的法兰事故，暴露出了我们在质量管理上的盲区，向我们敲响警钟，出示了黄牌。因此，全面优化管理手段和和提高管理水平，成为我20xx年抬高工作标准，重点努力的目标之一。

二、与同志们联系和交流的机会较少。加强领导与领导的沟通、领导与员工的沟通，员工与员工的沟通，是一个团队成员之间增进了解、化解矛盾、理顺情绪、统一思想、达成共识的有效渠道。我在今后的工作中，要在加强与党政班子成员及时沟通的基础上，树立服务意识，多深入基层，多倾听一线工人的心声，努力营造和谐、团结、平等、愉快的工作环境，增强企业的凝聚力和向心力，为生产经营活动顺利开展排除障碍，提供有力的思想保证。

三、工作方法有时简单，遇到急事不够冷静，不能十分客观地处理问题。一年来的工作实践，使我深刻体会到，作为一名企业的领导干部，只有深入和全面地的思考问题，才能有解决问题的正确方法，只有依靠广大职工的智慧和力量，采取合理的方式，才能从容应对，扭转复杂局面。

四、学习深度不够。学习是一个人、一个企业、一个国家和一个社会不断前进的智慧源泉。不断地加强学习，切实提高学习的能力，猎取更多的知识，是现代企业管理者必须具备的基本素质。20xx年，由于事务繁忙，工作紧张，学习的时间相对减少。今年，我在这方面对自己提出更高的要求，要在学习管理知识、专业技术知识、政治理论知识的基础上，向先进的同行企业学习，把先进的经验和成功的做法应用到实际工作中，努力为公司改革稳定和发展做出更大的贡献。

**副经理个人年终总结 副经理年度工作总结篇六**

我叫xx，xx年xx月出生，学历，于xx年xx月进入单位珠宝部门工作，担任副经理。春华秋实，夏去冬来，作为一名年轻的工作者，自己能够牢固树立“客户至上”的服务理念，并始终坚持高标准、严要求，在直接面对客户，为客户提供服务时，能真诚对待客户群众，热情周到，文明礼貌，规范操作，快捷高效，忠实履行岗位职责；对业务精益求精，通过点滴工作实现着自身的人生价值。回首过去、展望未来。过去的一年里，在上级领导的关心帮助及同事之间的友好合作下，我在工作上、学习上得到了很大的进步。克服了人手少、任务重、头绪多等实际困难，在2月、5月完成了本职工作和领导交办的各项任务，但这一切离目标都还很远很远，为了发现问题，解决问题，为了今后更好的开展工作，为了让领导，同事们更好的监督指导我的工作，现将本人20xx年的表现及工作情况述职如下：

我作为一名副职，在协助正职做好工作的同时，尽力发挥我“管理就是服务，创新就是超越，工作就是奉献”的人生宗旨，用积极阳光的心态，带领大家在最快的时间内达到工作上的突破。在自己的岗位上认真履行自己的职责，为我们珠宝行的发展做出了应有的贡献。20xx年我主要完成了以下几方面的工作：

1、利用有效的时间与员工沟通，激发员工对单位的信心，从而产生对工作的积极主动性。

2、在珠宝行，我们一直秉性着以人为本的理念，在缺少人员的情况下，我能够做到主动补位，也会像其他营业员一样站柜台，从而更好地确保工作顺利进行。

作为一名珠宝行副经理，我深切地明白“客户至上”的道理，尤其对我们面对的客户来说，规范而细致的态度不但可以促进客户消费，还可以有效提升我们的品牌。我在工作中时刻严格要求自己，规范每一个细节，从细节做起，同时，还认真配合营业员的工作，及时有效地与客户进行沟通。

细节决定成败。因此，我注重服务态度、服务技巧和服务水平，充分发扬了优质服务的的专业精神，用专业礼貌用语、服务态度，调动和激起顾客的购买欲，有一句话说：“服务源自真诚”。做到这一点，才能够达到“以我真诚心，赢得客户情”。我用真诚去赢得更多的空间和商机，通过这一系列地规范和统一服务，从而提升了我们品牌形象。

勤勉敬业是对一名工作人员的起码要求。我能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真做好工作，落实完善上级各项制度，严格按照上级领导要求，熟练掌握了工作中的过硬技能。同时我一直都非常注重与同事们之间的关系，善于调动和发挥大家积极性和创新性，努力营造一个和谐高效的工作环境。因为我相信“团结就是力量”。只有团结，我们才能凝心聚力，整合力量，做好事情。

孔子曰：吾日三省吾身。我深入挖掘在思想观念、工作定位、工作方式方法等方面存在着问题，一是在工作定位上有局限性，离上级的要求还有差距。二是有时在工作方法上不注意细节，易产生急躁情绪；三是工作经验有待丰富，不能灵活运用方法，解决实际问题的`经验不够。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。通过仔细分析，我找出了差距，找出了问题的根源，进行了切实改进提高，从而努力使自己的工作符合领导的要求，得到大家的满意。在今后的工作中，我会以良好的工作态度对待每一个人，对待每一项工作，以谦虚、谨慎和积极完成工作的态度对待领导；以和睦相处、取长补短的态度处理与同事间的关系。一是我要继续加强学习，重点学习有关珠宝方面的知识，将其学深学透，从而使自己日有所进；二是树立良好服务形象，坚持想顾客之所想，急顾客之所急，不断强化自身的服务意识，切实为珠宝行的发展护好航；三是要解放思想，与珠宝行的各种目标保持一致，使工作符合珠宝行的要求；四要转变观念，按照上级要求的规章制度，遵章守纪。

20xx年，虽然我们没有完成工作任务，没有达到目标。但是，我们有不服输的精神，俗话说：失败乃成功之母。在以后的工作中，我将进一步明确自己的工作目标：进一步增强业务学习，深化管理，强化意识，做好各项工作，同时，我会通过不断的学习和实践改进工作态度，改善工作方法，提升工作实效。

**副经理个人年终总结 副经理年度工作总结篇七**

我是从去年三月初到可可托海水电站厂房项目部担任项目副经理今年又兼任项目副书记，在抓好施工现场管理的同时还要兼管党群工作。首先非常感谢组织及领导对我的信任，给我机会在企业的第一线协助项目经理做好后勤保障工作。作为一名公司老员工，我非常珍惜从多年生产经营管理到党群工作一手抓，项目副经理兼项目副书记的岗位的实践，除了分管引水洞、调压井、竖井石方开挖爆破今年已经全面贯通外，协助魏想来总工主厂房施工配合做好后勤保障抓好党群工作。在王志闪经理直接领导下和同事的帮助支持下，取得了一定的成绩但也存在不少缺点。现就一年来的工作总结如下：

自身素质和工作能力得到了增强。在学习方面，主要突出三个重点：一是突出政治理论和企业大政方针的学习。通过学习，增强了党信念，提高了辨别是非的能力、研究和解决问题的能力、适应市场经济的能力，也消除了思想上的模糊认识，对党在新形势下的基本路线、方针、政策有了更加清晰的认识。政治理论水平有了新的提高。在日常生活和工作中注意不断地加强修养，围绕生产经营献计献策，言行与企业保持高度一致，踏实干事，诚实待人，自我人生价值的实现与企业的发展相依相存，为项目建设作出自己应尽的义务。二是突出法律法规的学习。为尽快理清工作思路，适应新的工作岗位，我利用闲暇时间，认真学习有关法律知识，先后认真学习了与建设有关的法律法规和行政规章，增强了法律法规意识，提高了执行政策、依法管理的水平。三是突出业务知识的学习。从这么多年项目施工现场管理岗位，深感自己的专业知识无法满足新工作、新岗位的需要。为此，按照学以致用的原则，积极学习专业知识。先后学习了各类施工规范及验收标准的学习，虚心请教领导和同事，比较快的掌握了工程建设项目管理的相关新知识特别是兼管党群工作初步入手开展工作。同时注重计算机应用等专业技能的学习和实践，掌握了计算机基本操作知识，适应了办公自动化的需要。循序渐进，逐步地提高了自己的\'理论和业务水平，现在已基本能适应工作的要求。

迎难而上，爱岗敬业，团结同事，扎实工作，积极完成各项工作任务，形成了勤奋务实、廉洁高效的工作作风；开拓创新能力、组织协调沟通能力等得到了提高。工作责任心强，办事稳妥得到了项目部领导的基本肯定。在工作方面，按照岗位职责要求和领导的具体安排，主要做了以下四个方面：

1、作为项目部副经理兼副书记，分管生产参与经营及施工协调做好党群工作，身兼数职，工作任务重压力大。对工作中遇到的问题，不回避、不推诿、不退让，工作态度端正，将企业的利益放在首位。作为副职，及时了解领导的工作思路，摆正位置，准确定位，作好助手，做到尽职不越权、越级，老老实实做人，踏踏实实做事，配合好正职的工作。自觉地维护项目部的团结和统一，言行一致，顾全大局，主动履行岗位职责，做好带头作用全身心地投入到工作当中去，能够胜任现在的工作。

2、将企业的利益放在首位树立了诚信为本，积极向上的公司及个人形象。向业主及监理介绍公司实力、人员素质、公司业绩和公司的发展趋势，尽量使他们能对公司有一个全面的了解，同时取得他们的信任，建立长期的联系，有力地促进了工作的顺利开展。担任项目副经

理期间，严格自律，诚信为本，一言一行都代表着公司，不以牺牲公司利益为代价赢得个人利益，即使受到了委屈，也要忍耐。为赢得企业的利益，多动脑筋想办法，多努力，多周旋，争取企业的最大利益。

3、作为施工单位项目副经理，主要负责工程施工管理、现场协调、项目进度，努力做好工程项目相关的协调服务工作。一方面积极参加业主组织召开的工程调度协调会，另一方面针对一些难点，主动协调，努力解决。以积极主动、认真负责的态度，调动土建及安装相关单位的力量多层次、多方位地开展协调工作，在多方共同努力下，解决了大部分问题。为工程顺利实施提供了较好地服务和有力地协调保障。

4、做好后勤保障与服务工作。在做好主要工作的同时，本人始终把服务施工一线放在首位，坚持以人为本、实事求是的原则，以热情接待、耐心解释、用心排忧的态度，做好服务工作，认真解决好有关问题、矛盾。与领导、施工员到工人师傅建立了良好的关系，得到了有关单位和群众的肯定，也树立项目部工作人员的良好形象。较好的为领导和同事提供了服务。

群众满意度较高。在廉洁自律方面，一是加强学习，提高思想认识。进一步明确了职责，增强了廉政意识。二是坚持以身作则，自觉遵守廉洁自律的各项规定。严格执行和遵守企业廉洁自律的各项规定，正确行使自己权力，时刻警示自己，防微杜渐。三是严格遵守本规章制度和办事程序，实事求是，严格把关，不办关系事，不推诿扯皮，不谋取私利。四是日常工作和生活中，不好高骛远，不盲目攀比，做到严格管理自己、自我约束、自我监督，思想上时刻牢记党的宗旨，保持了一名共产党员的良好形象。在抓好生产工作的同时党群工作保驾护航党员干部职工的精神面貌换然一新，鼓励动员大家积极参与各项活动，公司简报投稿30篇员工8篇、我本人22篇，每月旬工作、学习计划及时上报工作大有进步。

1、过去的一年，自己在学习、工作、生活中都能以一个共产党员的标准严格要求自己，也付出了很大努力，取得了一定成绩。但与组织和领导的要求相比，还有一定的差距。

2、学习的广度和深度，对新知识、新理论涉猎的较少，学的不透；工作中开拓创新意识有待于进一步加强，特别是在重点工程管理工作体制和机制创新上还没有理出好的思路。

3、具备一定的组织协调能力，但在把握全局，宏观综合管理能力上还有待提高。

4.党群工作更要加强发挥基层党组织战斗堡垒作用，协助项目经理抓好项目全面工作。

可可托海水电站厂房项目部石朗琴

**副经理个人年终总结 副经理年度工作总结篇八**

我公司承包的“农四师七十一团二矿”井下采煤工作，在经营方面是最为艰难的一年，由于煤炭行业市场低迷，以及业主煤炭销售不畅、资金短缺加之扣除我公司的灰分较高，没有严格履行合同，并转嫁不属于我公司承担的注氮、灌浆、运输等费用。致使我公司经营成本居高不下，企业经营十分困难。井下工作由于受瓦斯、淋水、地质构造和顶板破碎等客观因素影响，造成我公司安全、生产、经营工作压力较大。面对压力，公司一方面坚持开源与节流并举，从科学管理入手，加强经营管理，压缩各项费用开支，积极降低生产成本；另一方面，与上级部门协调沟通，积极争取政策支持。

一年来，在集团公司和公司党政领导下，解放思想，更新观念，以成本管理为中心，以创新管理为动力，努力提高经济运行质量，较好地完成了集团公司20xx年度对我公司下达的各项经济技术指标。我作为公司分管经营副经理，在这一年里，按照职责分工，恪尽职守，努力工作。现就本年度，本人的思想、学习、工作、廉洁情况进行述职，请审议。

今年，始终坚持以思想政治建设为中心，加强政治理论学习，努力提高理论修养，不断增强责任感和使命感，在思想上、政治上与集团公司党委保持高度的一致。首先坚持中心组学习和自学相结合的学习制度，努力提高政治理论水平。认真学习了党的“十八大”会议精神，把学习会议精神同做好当前工作结合起来，把学习贯彻好“十八大”与公司的奋斗目标结合起来；与当前精细化管理、安全生产、经营工作结合起来，认真理解掌握精神实质，使自身政治理论水平有了明显提高。其次是在实际工作中坚持民主集中制原则，增强全局观念。工作到位不越位，有权不越权，当好助手，服从全局，认真贯彻落实党委会、班子会形成的决议，从来不搞小动作，为人做事坦坦荡荡。

本人自分管公司的经营管理工作以来，以高度的责任感和使命感，以极大的工作热情投入到该项工作中，通过完善管理制度、明确工作职责、规范业务流程、实行严肃考核，使公司的各项要求、会议精神得到深入贯彻落实，全面推进各项管理工作向前有序迈进，主要工作成果是：

1、全力抓好财务日常管理工作，资金实行预算管理，对每一项业务往来的发生，严格核算，审批把关，没有指标的钱一分也不能花，没有指标的`钱花了也不报销。完全成本

控制体系实施后，取得明显效果，全年材料费、电费、修理费等都均控制在计划指标内。

2、全面开展计划控制管理工作，计划项目全部实施，工程结算准确及时并严格执行《建设合同的管理》等办法，使工程计划、预算、合同、议标管理水平逐步规范化。

3、加强协调与沟通，实事求是的工作，营造良好地经营管理氛围。我公司经营压力最大的一年，一是随着生产战场逐渐向深部延深，通风能力不足，“六大灾害”严重威胁安全，制约生产，瓦斯高，矿压大，致使投入高等制约因素愈加凸显，直接拉动采煤成本上升；二是增产幅度有限，摊低成本困难大；三是巷修量大以及煤层赋存条件差。也是我公司今年煤质最差，管理难度最大的一年。由于以上客观原因，造成集团公司下达我公司的计划与实际情况相差较大，为使集团公司了解真实情况，本人多次到集团公司反映我公司目前井下的客观情况业主的实际困难，力求调整年初集团公司年初下达的计划。

**副经理个人年终总结 副经理年度工作总结篇九**

新的一年开始了，回顾xxx年的工作，在宾馆领导的正确指导和帮助下，有大家的团结合作和自身的不断努力，能带领客房部员工圆满完成宾馆的各项工作，一些服务细节上还存在的不足，需要我们不断改进和完善，继续发扬团队精神，争取在xxx年有新的成绩。下面把我一年来的工作述职如下：

人员上的管理：宾馆是以服务为核心的行业，员工的素质高低，直接影响到酒店的兴衰。因此员工素质、服务质量提高是宾馆经营最为关键的环节。客房人员多，工作琐碎，每一项工作的完成都需要员工携手并肩的努力，这样人员管理就至关重要。员工除了定期学习宾馆的一些规章制度、质监部给客房培训礼节操作知识外，每一天早班会我都要把前一天卫生服务和员工思想动态方面遇到的问题及时分析纠正，往好的方面引导，以便提高服务质量和人员素质。还不定期的召开客房全体员工大会，总结工作中好的方面和需要改进的方面。对好的方面加以表扬，存在的问题做以警示。使员工知道自己该做什么，怎么做。从而进一步提高人员素质和服务质量。

在客房卫生服务方面：客房部卫生质量xxx年保持比较稳定，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半点马虎，客房一如既往的坚持“员工自查、班长检查、经理抽查”的宗旨，客房有一段时间在缺员的状况下，我们及时进行了相应的调整，机动灵活的安排了班次情况，这种情况下，使客房卫生仍能保质保量，也更加提高了客房的团结协作精神。在服务上，督导员工遵守店纪店规，严格按照服务规范、标准和程序进行服务。

控制损耗增收节支方面的管理：本着节约就是创利润的思想，杜绝浪费现象，在小物品发放上实行班长区域负责制，各区班长早晨统一领管，剩余物品晚上收回做记录，做到收发明确，账目清晰。xxx年小物品平均节省率30%。(小物品平均每月费用元。)软片从5月20日起原来的洗涤公司由于某种原因迁址，又重新考察几家，从公司地点、洗涤质量、洗涤价格、服务是否到位等几方面选了大港比较合适的一家，每个房间软片洗涤费比原来节省2.8元。为节省电量，客房空调遥控器夏天和冬天都调到适宜温度，空调、电视等电器做到人走电停。空调遥控器和电视遥控器的电池用门锁换下来的旧电池继续使用，走廊灯早晚专人负责开关.饮水机客人退房后由查房人员关闭，从而也提高了员工的节能意识。

会议接待及ok厅使用上的管理：今年会议年终时比较多，我和部门员工对会议接待上下的功夫比较大，由于宾馆的会议室只有四个，每一个会议的人数、台型布置及时间要求上都不一样，营销单子下达以后，我都仔细分析，从跟会人员、台型布置(包括用多少椅子和桌子，有时椅子和桌子还要楼下和楼上的来回搬)、提醒结账、会议时间要求上都仔细安排部署。等会议来时又和与会主管商量后都能达到与会人员的满意为止，中三楼有时开一天的大型会议中午和晚上都要撤台摆台，由于人员不够我们经理基本都和员工一块撤台摆台兼指挥。ok厅使用时间上比较灵活，经常是没提前预定突然使用，在这种情况下，我们能随叫随到，我本人也是多次听到使用ok厅的电话后马上赶来。从没有在时间上耽误过ok厅的.使用。

对长包房迎送往来上的管理：长包房是宾馆经济的重要来源。为达到长包房客人的满意，对现有的长包房及时了解客户的作息时间和生活上的要求，提供个性化服务。定期征询客户意见，为他们定时做卫生，邮件收发，休闲娱乐、衣物洗涤等。

定期检查、维修、保养设施设备，安全方面的管理：客房部占宾馆经营区域的面积很大，投资也占宾馆整体投资的较大比重，客房设施能否达到规定的使用年限，是直接影响宾馆效益和长远发展的关键，所以在设施设备的保养上客房部严格执行设施设备保养规定，例如：客房饮水机三个月消毒清洗一次，空调网子三个月刷洗一次，浴帘、纱窗、纱帘一年清洗三次，床垫一季度翻一次，严格对棉织品、房间的电器、设施设备按正确方法操作和使用，以延长其使用寿命。特别是对地毯的保养，我们非常重视，要求员工在平时的工作中，只要发现地毯上有点状污渍，都应及时的做点清洁，这样不仅可以减少对地毯的洗涤次数，还能保持地毯整体卫生等…并做好记录，避免疏忽漏洞，以便从细微处更好的服务于顾客，使宾客有宾至如归的感觉，迎来更多的回头客。在安全方面做到对电器开关，水开关，门锁，门链，暖气、空调等及时定期检查，对跑冒滴漏盗等现象防患于未然.定期投放鼠药，蟑螂药等，及时防治害虫对客房的危害，及时观察，消毒，防止了传染病的传播.对老弱病残等住客人及时提醒，避免了摔倒划伤等现象发生.

1、服务质量有待向高级别学习，人员素质有待进一步提高。尤其会议接待人员在操作程序上有待规范化，需要进一步培训。

2、客房巡查、定期检查制度需要进一步加强，将事故防患于未然。

3、小物品、软片的保管、领取在规范化和制度化上还需严格控制。

1、在人员素质、服务质量上配合质监部加强培训，提高服务质量，使服务质量趋于规范化。xxx年2月份一上班就准备和质监部配合首先对会议人员进行专业培训，从礼节礼貌、实际操作一项一项具体培训。预计达到标准化水平。

2、继续加强客房卫生管理，做到“员工自查、班长检查、经理抽查”，丝毫不能马虎。员工自查包括卫生和设施设备的保养，每个区域的班长每天住客房、走客房和空房必须都进入检查，并有检查记录，经理每天至少抽查20间房间并做好检查记录。对长包房班长和经理必须每天都进入查看。争取xxx年在卫生方面不出现客人投诉的现象。(配合硬件设施检查第三条一块说明)。

3、制定硬件(水龙头开关、手盆和马桶下面的阀门、蛇皮管、空调、电视、灯、电器开关)等的定期检查维修制度，避免突发事故。下一年度准备每周三下午两位经理和客房管理每个区域的三名班长对房间设施设备、卫生联合检查，每月的第一周查北楼的ab区的二楼、三楼和中楼的一楼，第二周查北楼的ab区的四楼、五楼和中楼的二楼，第三周查中楼的三楼和会议室，第四周查环境区域和服务台的设施设备和卫生，每一次检查人员都各自签字。每月开一次全体客房员工大会，公布结果，对出现问题多的部门和好的部门分别给予记载到年终给予适当的奖惩。

4、做到会议室ok厅使用上每一次都让客人满意在宾馆。

5、加强仓库、消毒间摆放储存上的管理，严格控制报废标准，节约开支。

6、注重本部门工作作风，加强人性化管理，团结一致，形成良好的工作氛围。

以上是我对xxx年工作的汇报和xxx年工作的设想，最后在这里感谢宾馆领导对客房工作的支持，感谢各部门给予客房工作良好的配合，感谢客房部全体员工对我工作的支持和理解，也真诚希望今后大家继续团结协作，为宾馆明天更加美好贡献力量。

**副经理个人年终总结 副经理年度工作总结篇十**

这一段时间，我们的工作重心放在了新门市的建设上。在公司领导的关怀指导下，在各位同仁的大力支持下，各项工作有条不紊的进行者。感谢各位领导、各位同事对我们的帮助和支持，我代表东简良全体员工向你表示崇高的敬意！

搬家是一个繁重的工作。从一开始的选址，工程设计，工程建设，再到门市的总体规划。我们无不付出了心血和汗水。为了选取一个好的场地，我们走了好多地方，也听取了公司领导、员工和部分客户三方面的意见。我们又通过关系，找到了市规划局，了解了市政府的近期和远期规划情况的，确认不在拆除范例之内，我们才签了合同。三年大变样的工程，让我们措手不及，所以我们很谨慎。因为这一次固定资产投资很大，如果不能保证我们的正常租赁年限，我们的损失将不可挽回。这也是我们最为担心的一个问题。

在搬家过程中，我们坚持一个原则：那就是少花钱多办事。勤俭办厂是我们的宗旨。追求效益的.最大化是我们的`核心目标。能自已做的工作，绝不外包给别人。原材料的.购我们货比三家，自已不懂得地方虚心向别人请教，以降低.购成本，为公司节约每一分钱，把钱花到最需要的地方。在施工过程中，做好监.工作，严格按照图纸施工，绝不吮需出现偷工减料现象。赶工期，催进度，始终把工程质量放在首位；达不到合同标准决不验收。在这里我们要感谢房地产的同仁们，帮我们设计了图纸，做了工程造价预算，帮了一个大忙，对我们以后和施工方的交涉起了一个指导性的做用。再一次表示感谢。感谢合益荣这个温暖的大家庭。

这一次搬家对我们来说是机遇也是挑战。搬家对我们来说是一种损失，造成一些费用的支出和小客户的流失。由于经营场所的变更，我们的三证需要重新办.，公共关系需要重新维护等等。一系列问题，需要我们去做。但是，我们也应该看到有利的一方面。中包装已进入一个快速发展的黄金期。原先的洗桶方式‘生产状况，早已满足不了市场的需求。市场对中包装有了更高的要求。我们应该与时俱进，开拓创进，以自已的新产品、新形像、新技术来占领市场，引领市场，而不是追随者，有句话说的好，领先一步是财富，落后一步是报复。我们合益荣要做市场的领跑者。

现在工程建设已接近尾声，办公楼已经峻工。生产车间已经彩钢封顶，生产设备已运到现场，地的硬化正在积极协商中。可以说，万事俱备只欠东风。

世界上没有完美的个人，只有完美的团体，一个人的力量是渺小的，只有依靠团体的力量才能将一个企业做大做强。因此，要以情感人、以.动人、以心用人、以诚留人，充分调动所有员工的积极性和主观能动性，凝聚人的价值取向，为一个共同的目标而努力奋斗。我们从以下六个方面来管理员工，来建设团队。

1.严以律已，宽以待人。在工作中身先士卒，冲在前面，当好教练，做好示范，凡要求别人做到的，自己首先做好。以做到人人为公司，公司为大家，形成一种积极向上的良好风气。

2.三管三不管。事关大局的事，管；影响公司形象的事，管；有损公司利益的事，管。管则管严，不留余地。个人私生活的不管；个人习惯不管；与公司无关的事不管。不求全责备，不管小节。给员工留好个人发展空间。

3.建立共同的目标。目标让人专心做事，有目标才能把人才聚.在一起，才能让员工感觉自己是公司的主人，才能充分调动员工的主观能动性，才能真正为公司出谋划策。把个人利益和公司利益紧密结合起来，厂兴我富，厂衰我贫，公司兴旺员工有责，才能形成一个生机勃勃、团结奋进的优秀团队。

4.加强员工培训，优化资源配制。知人善任，量才使用。为员工打造一个优秀的平台，让员工有用武之地。实现企业和员工的双赢，互惠互利，共同发展。

5.以情感人，以.服人。要做有情的领导，无情的管理，绝情的制度。健立健全科学的规章制度，个人成绩与绩效考核挂钩。充分体现公正、公平、合.。也体现了我们公司文化，天道酬勤，大胜在德。

6.容人、爱才，要有宽大的胸怀。度量大小与人才效益成正比；金无赤足，人无完人，爱才，除爱其能产生效益之才，不妨也爱其无碍大局的偏激与帅性，惟其扬长避短，才能让员工有知遇之感，有归属感、稳定感，工作起来才能产生爆发力；让人感到公司既是纵横驰骋、痛快淋漓的战场，也是休憩的港湾，温暖如家。也是值得奋斗一生的地方。

做为一名副经.，做为经.和员工的一个沟通桥梁，一个连接纽带。一定要做好沟通、协调工作，为企业把好关。协调好经.与员工的关系，解释经营者决策意图，主动倾听员工的意见和建议，积极疏导不满，把经营者意图变成员工行动。避免内耗，增强公司合力，发挥最大的效益。做一个名副其实的副经.。

雄关漫道真似铁，而今迈步从头越。新门市落成之后，将为东简良经营部的发展注入新的活力。对东简良来说是一个转折点，也是一个新的起点。是东简良经营部二次创业的开始，将面临新的挑战。我相信不久的将来，在公司董事会正确领导下，在经营部员工团结奋斗下。东简良经营部，必定立足石家庄，辐射全华北。成为合益荣公司最璀璨的一颗明珠。

**副经理个人年终总结 副经理年度工作总结篇十一**

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

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

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

作为一名项目副经理，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。

项目整体控制的应变是项目副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xx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xx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。

我们项目人员自从xx调到xxx以后，人员又经过多次调整，项目管理人员就只剩下我和xx等人还负责着其他项目部的各项试验工作，在xx请假后项目部就剩下xx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。

做为一名项目副经理，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。

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20xx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。

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