# 2024年总经理年终个人总结 年终总结销售经理(8篇)

来源：网络 作者：轻吟低唱 更新时间：2024-10-17

*总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。总经...*

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**总经理年终个人总结 年终总结销售经理篇一**

第一部分过去工作的回顾

1、建立和完善各项规章制度

2、招投标制度在企业经营中广泛运用

3、企业文化建设取得初步成果

1、与政府相关部门的密切合作

2、专业化资源综合利用

3、销售代理

4、相对稳定的干部、员工队伍

第二部分二oo四年工作安排

一、二oo四年沈阳市房地产的形势

1、经济增长加速带来房地产业快速发展

2、住宅消费高峰期到来

3、住宅近郊化将成定局

4、楼市进入大盘时代，演变为全方位竞争

5、竞争呈白热化

6、精装修房开始成为潮流

7、购房的投资观念加强

二、河畔新城的优势与劣势

河畔新城的优势：

河畔新城的劣势：

三、工程建设方面的计划安排

一期工程：

二期建设工程：

四、营销工作的计划安排

第三部分企业总体目标以及企业对员工的要求

一、总体目标

二、产品售后服务及品牌建设是今后工作的重点

三、对员工的要求

**总经理年终个人总结 年终总结销售经理篇二**

严控品质为根本，一流服务为灵魂。

敢于创新勇突破，不畏艰苦\_\_人。

为实现企业持续健康增长，开创\_\_科学发展新纪元。

———二0一五年经济工作会议报告

\_ \_

各位员工，同志们：

大家好!

今天我们在这里召开一年一度的\_\_工作会议---20\_\_年经济工作会议。在此，我谨代表公司向奋斗在公司生产一线的职员及驻外办事处的全体同志致以美好的祝福和衷心的感谢!

下面我代表公司经营管理团队做工作报告，报告的主题是《严控品质为根本，一流服务为灵魂。敢于创新勇突破，不畏艰苦\_\_人。为实现企业持续健康增长，开创\_\_科学发展新纪元。请全体员工审议

20\_\_年我公司制定了十大项目、三大转换的重要发展方针策略，经过一年的努力，取得了很好的成绩，质量管理标准更加细化，特别是营销部区域化营销策略取得了有目共睹的成果，相比起来技术部进行的技术改革，财务支出也有着显著的改善。经过大家共同的努力，公司取得了斐然的业绩。 二0一四年主要经济指标完成情况

1、20\_\_年营销公司回款 万元，完成计划的 %，与上年同期相比增长 %。其中内贸回款 万元，完成计划的 %，与上年同期相比增长 %。外贸回款 万美元，完成计划的 %，与上年同比增长 %。

2、 年营销公司订货 万元，完成年度计划的 %，与上年同期相比减少 %。其中内贸订货 万元，完成年度计划的 %，与上年同期相比减少 %。外贸订货 万美元(折合人民币 万元)，完成年度计划的 %，与上年同期相比减少 %。主机订货 万元，完成年度计划的 %，与上年同期相比减少 %。

3、全年完成工业产值 万元，完成年度计划的 %，与上年同期相比增长 %。其中主机完成 万元，完成年度计划的 %，与上年同期相比增长 %。

4、全年共完成\_\_ 台套，与上年 台套减少 台套。

5、在岗职工月人均收入 元，与上年同期相比增长 %，其中一线岗位职工月人均收入 元。

6、产品一次校验合格率达到 %，与上年同期相比减少个百分点。

20\_\_年，总体来讲20\_\_年相比20\_\_年公司整体都有了较大的提高。下面我想就20\_\_年完成情况中较好的方面和不足的地方，以及20\_\_年几项重点工作向大家进行阐述。

好的方面：

1. 全厂上下齐心支持外贸工作的全面展开

20\_\_ 年回款共计 万元，其中外贸增长 万元。这些成绩的取得与各个部门的努力有着密不可分的关系。外贸业务员和设计人员克服了语言差距、设计差距、经验缺乏等困难，不厌其烦的为客户一次又一次的提供方案;车间、质保、物流对外贸订单能够充分重视、保证按照合同要求的时间质量完成，为全年外贸工作超额完成任务提供了有力支持。

2. 重视质量

通过年初制定的周公布、月考核的质量管理办法，再加上年初改造喷砂房，购买导轨割焊机、半自动焊接设备等一系列措施。20\_\_年我厂产品质量尤其是外观质量有了较大提高，基本得到了国内外用户的肯定。在提高订货率、增加回头客的同时也凭借此项优势彻底摆脱与周边小厂的价格竞争，并对年中期、末期的两次提价提供了有力的支持。

**总经理年终个人总结 年终总结销售经理篇三**

20xx年一年来，我们公司总体工作在董事会(或\*\*总裁)正确领导和指导下，在有关部门的大力支持帮助下，以年初董事会提出的：“住一条总线、夯实二个基础、开展三项活动、建立四个常态运行机制、实现五个提高。为工作思路，以安全为中心，以“创一流为动力，以抓质量为重点，通过全体员工的辛苦努力，安全稳定、顺利、圆满的完成了各项工作任务指标。现将我们公司一年来的工作情况向各级领导简要汇报如下：

1、\*\*\*\*\*\*项目完成： 与20xx年同期增加 %。

2、\*\*\*\*\*\*项目完成： 与20xx年同期上升 %。

3、根据年度财务报表(资产负债表、利润表和现金流量表)数据具体分析

本公司始终把建设职工队伍作为提高管理水平，加快企业发展的根本之路，为企业的经营、发展、创新、奠定丰厚的人力基础。坚持以人为本的原则，最大限度发挥人力资源优势，鼓励员工加强学习积极参加全国各类等级考试，尽量为其创造有利的学习条件，定期限轮派若干名员工到公司\*\*\*\*\*\*培训基地进行学习，尽量使学习辐射面达到最广，以年初高严腐败事件为教材，进行了反腐倡廉警示教育系列课程，进行党性、党风、党纪教育，理想信念教育，通过教育，帮助他们树立正确的世界观、人生观、价值观，不断提高防腐拒变的能力，杜绝了违纪违法行为的发生。因我们公司注意职工队伍综合能力的培养，使得全体全员工作热情高、精神面貌焕然一新，岗位练兵综合成绩良好，安规考试综合成绩优秀，竞能比武，\*\*\*\*个基层单位中，综合评分排名第1名。

具体阐述工作中的问题及解决方案。

具体陈述阶段性计划的实施及完成情况。

具体销售策略，方案，应加强对销售人员的培训。

坚持“顾客是上帝的宗旨，本着“优质、方便、高效、真诚的服务方针，不断提高服务质量，增强服务意识，开展了一系列重要举措：有计划定期对员工进行服务理念教育，及待客的热情，举止的文明，仪态的端庄，着装的整洁等立方面的培训，每月进行一次书面笔考，不定期的进行现场抽查，笔考和抽查的结果是：优秀率60%，良好率达80%，合格率100%，全年来未发现投诉事件。

具体描述工作中存在的矛盾和不足。

明年主要任务目标

1、奋斗目标

愿景计划。

2、任务与措施

具体规划细分，工作方案。

以上是我们公司在20xx年一年各项工作开展的基本情况，及明年工作的重要工作任务目标，相信在公司正确领导下及全所员工的共同努力下，定能够让本公司的各项工作稳定开展，稳步上升。

**总经理年终个人总结 年终总结销售经理篇四**

本人某某年6月就职于凯瑞食神府总经理助理，上任一月有余。现在，我向本次会议报告过去一个多月的工作，对今后的工作提出建议，请予审议，并请各位同志提出意见。

一、负责公司打字复印、文件收发、资料、印章的使用和保管。

文件管理工作：根据工作需要，随时制作各类表格和文档等，同时完成各部门交待的打印、复印、扫描的文件等。对公司所发放的通知及文件，及时做到上传下达。

二、员工档案资料建立。

1、本月期间我将公司员工档案进行了统一的整理，并进行了电子档案的详细统计。

2、对各部门的员工档案管理上，做到分别以纸版和电子版的备份，对资料不全的一律补齐，并做到及时更新。

3、及时更新通讯录，以便于各位领导和员工备查使用。

三、负责员工考勤工作。

初到公司，由我负责公司的考勤统计工作。在执行过程中，我尽快适应公司的政策安排，尽可能做到实事求是地统计考勤，月末以考勤制度为依据制作工资表。

四、来梵尔赛时尚酒店这一个月学习了很多，收获了很多。现在我将自己这一个月的收获和认识向领导做一下汇报。

懂得事情轻重缓急，做事较有条理。办公室是企业运转的一个重要枢纽部门，对企业内外的许多工作进行协调、沟通，做到上情下达，这就决定了办公室工作繁杂的特点。每天除了本职工作外，还经常有计划之外的事情需要临时处理，并且一般比较紧急，让人不得不放心手头的工作先去解决。

**总经理年终个人总结 年终总结销售经理篇五**

各位同仁，大家下午好。

充满挑战的20xx年已经过去，充满希望的20xx年已经到来。首先我代表公司领导向各位同仁、各位员工一年来的辛勤工作表示衷心的感谢！

20xx年是明麓公司全面总结以往的经验，不断探索发展新路，努力寻求新的发展的一年；也是公司在面对严峻的经济形势下和建筑市场低迷、萎缩、恶性竞争加剧的情况下在寒冬中不懈努力“打基础、练内功、强管理、谋发展”，为尽快实现走上大发展的关键性一年。一年来，在公司董事长的正确领导下，在社会各界的大力帮助下，在公司全体员工的共同努力下，公司对内继续深化和完善企业内部改革，强化施工现场项目管理，提高企业管理水平，增强企业核心竞争力；对外根据市场形势的变化，积极调整经营发展战略，走多种经营化道路，使企业得到了较好较快的发展。

下面，将20xx年公司所作的主要工作和各项指标完成情况向大家做个汇报：

[ ]

截止20xx年xx月底，公司累计完成产值197xx.61万元（未包含海外分公司产值），工程施工面积256xx4㎡，竣工面积43208㎡；新开工程产值5.5亿元，新开工程面积155876㎡；其中南京地区完成产值14458.44万元，连云港公司完成产值20xx万元，装饰公司完成产值744万元，联营单位完成产值2430.17万元。

工程创优方面：方园建设工程材料检测中心工程、南京质量技术检测中心工程荣获20xx年南京市“金陵杯”优质工程奖，南京质量技术检测中心工程通过“扬子杯”的验收，成为公司首个获得“扬子杯”奖项的工程；创“南京市优质结构”3项；新兴市政办公楼、祖堂山社会福利院工程通过了南京市文明工地验收，万裕龙庭水岸一期工程获得省级文明工地奖；完成了8个qc课题的申报工作；2人通过二级建造师考试；8人获评工程师中级职称；3人通过造价员考试。

1、积极开展资质升级工作，为企业发展提供更高的平台。

20xx年上半年，在公司的积极努力下，在区建工局的大力帮助和扶持下，公司进一步开展资质增项工作，将市政公用总承包和建筑装饰装修、建筑幕墙、地基与基础、钢结构工程、机电设备安装五个专业承包三级资质晋升为二级资质，为公司的快速发展提供了更好的条件。

2、进一步拓宽经营思路，强化经营工作。

20xx年，在国家大的经济萧条和市场竞争日益激烈的形势下，如何打开对外经营局面，加强经营风险防范这一难题摆在了董事长面前，董事长坚持以求真务实的态度，冷静、客观的分析市场，在确定公司自身实力和找准在市场中的位置基础上，寻找机遇，抓住机遇，先后承接了4s店、国网二期、人才公寓、启迪科技园、禄口机场复建房等工程，为历年来承接工程最多的一年，提高了公司的知名度，为20xx年的工作创造了一个良好的基础。同时，公司坚持拓展多元化经营，寻求新的经济增长点，在20xx年初，公司新成立了装饰公司，大力扶持和帮助装饰公司，在董事长的直接关心和帮助下，先后承接了翠屏国际、东吉谷、蓝湾咖啡等装修工程，并通过装饰公司的辛勤努力，取得了较好的业绩和经济效益。

3、加强项目部和公司部门的管理工作、炼好“内功”。

同时，加强了工程质量，安全管理工作，特别是加强了对20xx年新开工程施工现场管理的过程控制，并多次组织项目部和公司部门相关人员学习与交流，推广好得经验和作法，提高管理人员质量控制能力和安全生产意识，将质量管理与创建优质工程工作结合起来，将安全管理和创建文明工地相结合，增强了质量、安全管理工作开展的针对性和实效性。技术人员也侧重抓好工程施工的技术交底和技术指导，把好质量、安全关，基本做到了检查、指导及时、认真、细致、准确，并对检查中发现的问题提出书面整改要求，有效地保证了工程施工的质量与安全。

同时，重点抓好“突出”工程的建设，特别是4s店工程、东吉谷工程、人才公寓地下室工程，这些工程在项目部和公司相关领导及人员的共同努力拼搏下，通过精心组织与协调、精心施工，都圆满地完成了奋斗目标。不仅为公司创了品牌，赢得了信誉和诚信，拓展了企业生存空间，也为企业争创了经济效益。值得大家学习，值得表彰。

4、注重人才队伍建设，重视科技进步创新在企业发展中的作用。

20xx年公司将引进高素质实用性人才和开展员工培训作为全年的工作重点之一，通过内部推荐、老职工回任，网上招聘，现场招聘等多种方式，共引进各类人员38人，充实了公司的人才力量，为公司的发展壮大和提升企业的综合管理水平提供了保障。

人才建设是一项系统工程。吸引人才、用好人才、留住人才、环环相扣、哪一个环节都不能忽视，不可掉以轻心。企业的竞争归根到底是人才的竞争，人才的竞争又是企业人才管理体制和模式的竞争。

因此，公司成立以来一直着力与创建一个良性的软环境，从“理才”和“留才”上下功夫。触发人才潜能的发挥，建设一个和谐、进取、平等、稳定的工作环境。

20xx年公司的人才建设工作主要从两个方面来考虑和开展工作的：

一是从公司现有的有责任心、想干事、对公司有很深感情的人员中去发现人才、培养人才。在培养人才过程中不仅着重于专业技能培养教育，更注重素质培养教育，同时，大胆发现，培养、启用青年人，使之能够成长为适应企业发展、完成企业使命的人才，通过将这些人大胆放到一些关键岗位使用激发其潜能。

二是加快对人才的引进，培养和使用。采取“两条腿”走路，首先以考察、磨合为主，引进成熟人才，其次以培养为主，引进毕业生。提倡“团结、启发、互助、提高”的工作形式，营造和谐的工作氛围是留住人才的关键环节之一，我们不仅要对人才的稳定工作做思想工作，更要强调各级业务骨干，各级领导的工作作风和领导方法问题，为人才的更快更好成长搭建好舞台，打造一个有战斗力的管理团队，构建合理的人才梯队。

5、加大了对“老”工程的清债工作。20xx年，由公司财务部门牵头，梳理了已完工已决算、已完工未决算工程的清债工作，召开多次协调会，分析和解决清债工作中存在的问题，确立债权债务，归整资料，逐一项目落实责任人。为公司追要清欠“老”工程款提供了依据和条件。

三、虽然20xx年通过全体员工的辛勤努力，公司取得了可喜的成绩，但是，我们要清醒地看到，公司还是一个年轻成长的企业，还有许多工作需要完善和提高，还存在着诸多需待解决的问题和矛盾，我们必须要加以重视、认真对待、拿出措施，切实很好的解决。

下面我就公司20xx年存在的问题简要汇报如下：

1、完成的工作量不足，利润状况不好。与公司一级企业不相匹配。所创造的产值获得的利润还不够维持公司的正常运转。

2、资金流短缺。20xx年建筑市场材料费、人工费、租赁费等上涨幅度较大，行业垫资情况越来越严重，公司虽然靠集资、融资解决了一部分的资金问题，但资金流仍然比较短缺，一定程度上影响了项目工程进度和工程成本以及公司的发展。

3、项目施工质量状况下滑明显。部分在建工程主体和装饰施工质量监管不力、监督与检查不及时、不到位，管理不严，交底不清。同时，没有选择好劳务班组和分包队伍也是很大的因素，过多的注重了价格因素，忽略了劳务和分包队伍的实力，能力和诚信。

4、项目经理部对工程成本控制不重视，公司成本考核机制不完善，不是先算后干，精打细算，过程控制，而是先干后算、先干不算。

5、材料管理存在薄弱环节。一方面由于资金短缺的原因，没能很好地实行材料招标工作，进行货比三家，选择有实力、有供货能力、讲诚信的供应商，增加了项目实际成本；另一方面没能有效地、认真地、仔细地把好材料验收关和使用关，施工现场材料浪费严重，大幅度增大了工程成本。

6、预算人员对项目工程实际造价不能及时、准确提供给项目决策层，以便及时、准确地做出决策。

1、改革内部机制，搭建集团平台

20xx年，公司将在纵向组织结构方面实施扁平化管理，将管理的重点放在项目上，减少管理层次，提高管理实效，重在强化项目经营、项目管理、项目成本核算、项目过程管理、项目考核评估；横向组织结构方面，将逐步实施综合化管理，简化专业分工，突出团队合作和综合部门的协调能力和作用。

同时，公司将由单一的经营方式向集团化管理模式转变，搭建集团平台，实现优势互补，以提高公司的整体综合实力和水平，谋求共同发展。

2、依据市场变化，创新经营模式

20xx年，公司将尽可能寻找、选择承接一些资金状况好点的项目，以规避风险。也重点全力承接一些工程对象好、资金状况好，有影响力的住宅工程，作为公司自营完成产值，创造品牌和效益的主“战场”。对一些资金状况不好、对象不好的工程尽量少接，即使承接公司将选择有实力、有能力、易合作、讲诚信的整建制分包队伍进行分包。公司将继续实行和完善总承包、自营、专业分包、劳务分包，寻多种经营模式并存的方法，扩大市场份额和规模，提高项目资金，工程技术和工程管理的集成能力。

3、强化企业管理、创建公司品牌效益和经济效益双丰收

20xx年，公司将在提高管理运行质量，着力打造核心竞争力上狠下功夫，由粗放型管理向精细化管理迈进，不断加强公司两级领导班子建设，建立“高效、精干”的员工队伍，切实加强内部管理，提升管理水平，提高执行力和工作效率，干好每个在建工程，从根本上提高公司抵御风险的能力，更好地抓住机遇，促进公司平稳健康的发展，推进公司品牌效益与经济效益的双丰收。

4、继续抓好人才建设

20xx年，公司将进一步突出以人为本的发展理念，通过各种渠道，引进公司发展所需要的各类人才，培养和储备后续人才资源，增强公司发展后劲和公司核心竞争力，有计划地组织各专业职业资格考前培训和岗位培训，将职工继续教育和人才培训有机结合，做好企业人力资源的管理、培训、再教育、激励、使用、晋升工作，形成制度化、机制化实施措施，增强员工的发展观、价值观、归属感，谋求人才开发绩效最大化。

搞好项目成本管理机制的建设，使项目管理制度化、规范化，保证项目成本管理责任制落到实处并有效地执行，实现成本管理目标，体现项目施工中责、权、利相结合的原则，体现项目部优化组合，多干多得、少干少得的原则，达到提高经济效益，降低成本，追求利润最大化的目标。

5、强化各项创优工作和科技创新工作。

设定创优工作和技术人员科技创新的硬性指标，加大创优和科技创新的激励机制，调动全员创优和科技创新的主动性。

6、建立能独立运行的劳务公司。

以上是20xx年年终工作总结，不足之处请大家批评指正，谢谢大家。最后祝大家在新的一年身体健康，合家幸福，万事顺意！

**总经理年终个人总结 年终总结销售经理篇六**

一、努力加强自身建设，提高思想政治文化修养。

担任副主任后，工作主角和工作定位都发生了较大的变化，深感职责重大。一年来，我进取参加市委、市政府及单位组织的各种理论学习，平时坚持学习党报党刊，重点学习和领会邓小平理论、“三个代表”重要思想以及树立科学发展观和政绩观、提高党的执行力、构建和谐社会等重要理论，认真贯彻党的十八大精神，始终用科学发展观指导自我的工作和学习。经过学习，更深一层的认识到了我国目前的国内国际形势，增强了政治敏锐性、鉴别力、大局观，增进了职责感和使命感，提高了服务意识。

一是当好参谋助手

作为协助主任工作的副主任，我能够站在全局的高度，及时主动地就做好本职工作向主任建言献策，在主任外出时，能够尽量协助处理一些力所能及的工作，尽量为主任分担一些职责，充分发挥好参谋助手作用。在工作中，我认真学习墙体改料改革工作法律法规，学习环保行业的管理知识和业务技能，学习墙体材料的规章制度，努力经过学习来指导工作，用理论来指导实践，结合实际，努力做到创造性地开展工作。认真开展工作调研，深入分析工作中存在的主要问题，让领导全面的掌握近期工作开展的实际情景，为领导科学决策做好服务工作。

二是抓好负责的工作

一年来，我团结墙改办的同志一齐，踏实工作，充分发挥主观能动性，无论在网站管理、政府信息公开、宣传报道等工作日常工作中，还是在各类会议组织、上级领导调研、视察的准备等临时性工作中，都能全面研究、周密实施，较好的完成了各项工作任务，取得了必须成绩。墙改办负责的信息宣传、政府信息公开、网站管理等工作都走在了全市前列，在全市国税系统税收宣传和政府信息公开工作会议上，受到市局领导点名表扬。2024年税收宣传月活动中，在大家的共同努力下，我局获得了“先进组织单位”和“优秀活动项目”两个奖项。)

作为一名共产党员，我时刻牢记党的宗旨，认真学习和严格遵守各项廉政条规，在工作和生活中严格要求自我，始终坚持和发扬党的优良传统，牢记党的纪律、税务干部的纪律，坚持做到廉洁奉公、廉洁自律，警钟常鸣，自我认为始终坚持了谦虚谨慎的工作态度和高昂的工作热情，能够“耐得住清贫、守得住寂寞”，起到了一个党员干部应有的示范带头作用。

一年来，我始终坚决贯彻党中央确定的反\_\_\_\_指导思想、基本原则，认真落实廉洁自律方面的《条例》、《规定》，坚持解放思想，把党风廉政建设同自我的梦想信念教育、党的宗旨教育、党性观念教育等紧密结合起来，使自我牢牢筑起拒腐防变的思想防线，并严格按照“讲学习、讲政治、讲正气”要求自我。认真学习了《钟声鸣响正当时》，使自我进一步了解到各种形式的拉拢腐蚀行为，增强了抵御\_\_\_\_本事。工作中，不搞花架子，不欺上瞒下，弄虚作假。对每一项工作，总是慎重行事，发扬民主，坚持调查研究，务必使工作具有科学性、客观性和正确性。在生活中，发扬艰苦奋斗的优良传统，自觉经受改革开放和市场经济的考验，不用权谋私，不腐化堕落，过好权力关，金钱关、人情关，自觉理解组织和群众的监督。

虽然在一年的工作中，自我付出了最大的努力，在思想、学习和工作等方面取得了新的提高，但我也深知我的工作与组织的要求、同志们的期望还有必须的差距，工作中还有不尽如意的地方。如在工作中主动性不足，许多时候不能大胆开展工作，依靠思想较强，开拓精神有待进一步提高;工作的预见性、思考问题的全面性等方面还要加强，参谋助手作用发挥不够，学习掌握新政策、新法规还不够，距离新形势下环保工作的需求还有差距;四是调研工作不够深入，工作方法上还有待改善等。对此，自我有决心在今后工作中，努力学习，扎实工作，不断的丰富自我、积累经验，力争做一名组织放心、人民满意的公务员。

**总经理年终个人总结 年终总结销售经理篇七**

总经理年终总结发言稿1

尊敬的董事长、各位领导和同事：

大家好!

xx年是洪达xx起步的第一年，是各位同仁携手开拓，锐意进取的一年，在这一年里我公司认真贯彻xx集团的经营管理思路，围绕年度经营指标，努力推进维修服务标准化、规范化。为把洪达xx打造成山西高档车维修行业品牌，为争取在xx年取得更大的经营成果，获得长足发展打下坚实基础，一年来，在董事长的正确指引下和集团的领导下，在公司各部门的协助下，通过全体员工的同心同德，真抓实干，公司的各项工作都有了一定的进展，全年工作总结如下：

从5月份正式营业起，我们对主要岗位的员工进行了调整，强调了工作责任落实到岗，同时制定了xx年的各项经营指标，经过多半年的努力，我公司基本实现了本年度的经营指标，整体经营实现扭亏为盈。

秉承“质量就是生命，产品代表人品”的服务理念，我们通过提高检验标准、确保使用原厂配件、旧件回收、完善客户回访制度等方面，重品质、抓落实，有效的提高了维修质量和服务水平。

公司紧邻武宿机场，地处市区边缘，又是刚刚起步，这是摆在我们面前无法改变的事实状况，但我们能改变的是自己，我们要让自己走出去，把顾客请进来，[课件]通过对周边环境和市场的考量，我们采用了广告宣传、发放宣传单页、小区活动和客户转介绍等方式让开业不到1年的我们，在短时间内获得了更多被认知的覆盖面，同时我们欣喜的看到，很多新顾客进来了，很多老顾客也回来了。

在加入xx集团的大家庭以来，集团的规范化、制度化管理让我们受益匪浅，从管理人员到普通员工都发自内心的认识到规范管理给我们带来的变化。企业整体形象提升了，客户对我们更信赖了，员工从工作习惯到生活习惯;从个人形象到言谈举止;从工作效率、工作作风到精神面貌，以及对企业的感情都有了很大的提升。

对员工的管理上坚持“以人为本，人人平等”。量力而行的改善员工的生产条件和待遇水平，提高员工的忠诚度和工作积极性。对违反公司规定的员工本着“教育为主，处罚为辅”的原则，和员工交心，做朋友。使员工思想稳定，工作安心。本年度公司主要岗位员工及管理人员无一人流失，促进了各项工作的顺利开展。

满意的员工才能创造满意的服务，为了得到客户的认可，我们提供了机场接送服务，有的客户半夜到达，我们的员工就半夜起床去接，送了客户再回去睡觉，第二天还正点上班。我们的24小时服务热线保持专人接听、时刻畅通，我们的服务人员经常彻夜奔波在为客户救援的路上，为了节约客户的时间维修车间的灯光总是亮到凌晨。

一次，客户的车坏在了呼和浩特，为了不耽误客户的行程和生意，我们把公司的代步车连夜拖到呼市，让客户开我们的车继续办事，我们把客户的车拖回来维修。点点滴滴、历历在目，在这里，我代表公司，代表集团向我们这些最可爱的员工道一声：你们辛苦了!感谢大家，我们的付出客户感受到了，我们的辛苦正在获得回报。

即将过去的一年里，我们虽然做了很多的工作，取得了一定的成绩，但在我们的工作中仍然存在着一些问题，例如：市场营销的力度还不够，对制度的理解和执行力还不足等。在即将来临新的一年里，我们全体员工将继续在集团的引领指导下，重点梳理，努力提升，勤奋自律，求变创新。为给集团创造更大的价值而努力，为把洪达xx打造成为受人尊敬的高端车维修龙头企业努力!

总经理年终总结发言稿2

尊敬的各位领导、各界同仁们：

大家好!

紧张而富有收获的龙年过去了，在这辞旧迎新迎新之际，首先感谢各位同仁在过去的一年的辛勤劳动，感谢大家为公司发展所做的重要贡献!昆明典梵文化传播有限公司在各级领导的支持下、在全体员工的努力下、在各界同仁的帮助下，妥善应对市场变幻的大环境，及时调整经营思路和方略，在工作头绪多、任务相当繁重的特殊情况下，通过坚持不懈的努力，紧抓发展机遇，较好地完成了年度主要工作任务，取得了一定成绩。在这里，我要衷心的对大家道一句：辛苦了!谢谢你们!

一分耕耘，一分收获。\*\*\*\*年，是公司成立的第三周年，也是压力与动力同在、挑战与机遇并存的一年。我们的汗水换来了丰收，我们的拼搏换来了喜悦，我们的付出得到了回报，我们的希望得到了实现。自xx年到\*\*\*\*年在国内外金融形势较为萧条、出租车gps车载定位系统及led电子显示屏户外传媒经营环境持续复杂的情况下，经过公司全体员工的共同努力，我们实现了约万元的经营收入，约万元的营业利润，实现了公司持续、平稳发展。公司客户群体进一步增加、优化，我们的客户网络有所加大且更趋均衡。

但是，一个公司的发展不是一蹴而就的，公司的长久繁荣昌盛需要我们每个人精心呵护，来不得半点掉以轻心。战略决定方向，细节决定成败。我们公司要持续发展，需要我们每个人每天每月每年兢兢业业，同心同德，创新进取。在这里，我主要强调三个字：

第一个字品;品就是品德、品质、品牌。演讲稿

当然，公司绝大多数人都有好的品德。你们懂得尊重别人，懂得互谅互让，懂得爱护集体，懂得勤奋努力。不因小事而毁誉，不因私利而废公。公司需要你们这样的人，欢迎这样的人，我们要造就更多这样的人!能力固然重要，人品同样不可或缺。品德好的人总是能赢得人缘和信任。有了人品做航标，你的人生之舟就能乘风破浪，到达成功的彼岸。

我们常说人品即产品，有了好人品就不怕生产不出好品质的产品。零缺点的品质目标是我们想要的，但是，要达到零缺点目标，靠的是大家齐心协力、认真负责，也就是说品质是靠各位做出来的。我们要做到：服务出一流的品质。“质量就是生命”，这句话不是老生常谈，而是千古不变的商海准则。只有这样才能实现“典梵行业龙头企业”的目标。

没有好品质，品牌就是无源之水、无本之木。有了过硬的服务体系，我们就要全力创品牌、创。现在，公司的客户已遍布全国各地，但这还未达到我们的目标。我们下一步目标是把我们的品牌做大做强，让典梵的品牌响彻神州大地。

第二个字---赢

赢，是指双赢。我赢你输，我输你赢，都不是赢。真正的赢就是双赢，是皆大欢喜，大家都获益。这里包括三层意思：

1.企业与客户双赢。客户是我们的衣食父母，客户的利益就是企业的利益，让客户赚到钱，我们才能赚到钱。你的工资不是会计发的，不是总经理发的，是谁发的呢?是客户!我们的客户越多，我们的收入就越多。

2.企业与员工双赢。企业要发展，靠的是员工，仅有几个领导是不可能的。我们不断把企业做大做强的目的，就是增加社会就业，是让更多的人都赚到钱。只有大家齐心协力，努力工作，我们才能都有钱赚。

3.企业与社会双赢。社会要发展，企业的贡献不可或缺。企业要对区域发展献一份力，在今后的日子里，我们将继续主动参与公益事业，积极响应政府的各项政策，树立良好的社会形象。最终使更多的人拥护我们、支持我们，企业才能得到长足的发展。

第三个字---和

和，就是和睦和谐。有一首歌唱道：团结就是力量!这句话至今是许多企业的座右铭。团结就是力量，团结，一切困难都可以迎刃而解;团结，任何对手都可以战胜;团结就是力量，团结出凝聚力、出战斗力、出生产力、出社会活力。一个集体如果不团结就是一盘散沙。一滴水只有放进大海里才永远不会干涸，一个人只有当他把自己和集体事业融合在一起的时候才能最有力量。

俗语说，人心齐、泰山移。只有心往一处想，劲往一处使，形成强大合力，经济社会才会持续快速和谐健康的发展。另外，要和睦，必须讲纪律，必须有纪律。俗话说，没有规矩，不成方圆，纪律表现就是集体的面貌，集体的声音，集体的动作，集体的表情，集体的信念。

主要注意以下三点：

1.家庭要和睦。家庭是社会的细胞，和睦的家庭你使你安心愉快的工作，和睦的家庭是我们成功的基础，和睦的家庭让我们对工作更有热情、对生活更有激情。

2.公司要和睦。同事之间若有良好的关系，决对有利于你的工作和健康。我建议有些员工用心处理好同事关系。闲谈莫论人非;静坐常思己过。在和同事相处的过程中，要始终以此为准则。

3.社会要和睦。人是社会的人，离开了社会，人是无法生存的。所以，我们要和继续保持和各级政府、各兄弟企业之间的和睦关系。让我们在新的一年，牢记品、赢、和三个字，努力实现物质和精神双丰收!

我希望每一个典梵人都谨记诚信、敬业、团队、创新的企业精神，继续保持认真、快捷、坚守承诺、雷厉风行的工作作风，紧紧抓住当前的发展机遇，为典梵的美好明天而奋斗!典梵这棵幼苗，正在各界的共同努力下不断茁壮成长，我坚信：在各界同仁的呵护、支持下，公司定能成长为参天巨树，为政府、为社会做出更大的贡献!

最后，衷心祝愿各位领导、各位同仁、全体员工及家属春节愉快，身体健康，合家欢乐，生活美满!

**总经理年终个人总结 年终总结销售经理篇八**

在这年末岁初的时候，我们怀着十分愉悦的心境，盘点着×有限职责公司一年来的收获。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，经过回顾，归纳为以下几个方面，向组织和同志们作一汇报。

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。力争使自我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，经过探讨、交流的方式，到达解决问题、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，一齐讨论。四是参加省、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。经过多种形式的学习，开阔了眼界，增长了见识，提高了水平，增强了本事。

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，发展壮大自我，能够说是千载难逢。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，提出合理的意见和提议，坚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，不仅仅不贴合政策规定，也使我公司应得的合理收入受到损失，经过反复地分析研究，激烈地思想斗争，最终下决心自我去做。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，最终还是一致同意自我直接来做。仅这一项，下半年我们就能够多收入×多万元。

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，我必须要查明事情原因，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。

从企业的长远发展利益研究，必须克服物流配送中心批发商品过程中受制于人的弊端，选择适宜的经营地点，建设一批直营超市，发展自我的零售终端企业，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。

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景还比较梦想，我公司今年实现的利润主要来自这些乡村直营超市。

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，发挥团体智慧，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，理解指导，争取支持，获得帮忙。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。

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