# 总经理工作总结模版(49篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-08-07

*总经理工作总结模版1新的一年，我们制定了工作计划和细化指标，通过多渠道多手段开辟市场，更大的占有市场份额。（一）国内市场1）构建国内营销网络，设立子公司，采用公司“倍得乐”商标推广室内体育用品，如我们自己的蹦床，也可以采购其他公司的扭腰机，...*

**总经理工作总结模版1**

新的一年，我们制定了工作计划和细化指标，通过多渠道多手段开辟市场，更大的占有市场份额。

（一）国内市场

1）构建国内营销网络，设立子公司，采用公司“倍得乐”商标推广室内体育用品，如我们自己的蹦床，也可以采购其他公司的扭腰机，踏步机，鞋套机转为我们自己的销售品等。通过网络，超市，专营店等，多产品多渠道打响我们“倍得乐”的品牌。

2）弹簧，冷拔钢是我们最早的产业，在本地早就具了一定的知名度和影响力，20xx年，必须要在原有的基础上增强服务，改进设备，扩大市场。

（二）国际市场

3）激发销售人员的潜力，通过制定销售目标，改进提成方式，参加国内外展会，扩大网络宣传等，让销售人员有更大的发挥空间。同时深入了解客户需求，市场走向，产品走向以及我们的竞争对手，做到知己知彼。改进产品结构，研究开发新产品，进一步促进战略目标的实现。

4）努力构建国际直销模式~减少中间贸易商的环节，直接由我们公司到消费者。这样才能增强我们的竞争力和减少对客户的依赖性。

**总经理工作总结模版2**

1、在车间提出“工完料净，场地清”的要求，通过几个月的实行，车间员工已经基本上，形成了习惯，为“6S”中，“素质”养成，打下了良好的基础。

2、为解决刀具、夹具、工装与零件混放的问题，组织车间利用一些废料，焊制部分工装架，使刀具、夹具、工装等，可以有序摆放。

3、划分出零件的待检区、合格品区、不合格品区，使零件的状态一目了然。

4、制作吊具架子，法兰、螺栓存放架，按规格分别放置；安全帽、行吊遥控器，设定挂置的地点。

以上是对20xx年工作的总结，在各方面取得一定的成绩，但是，距离公司要求，尚有一定的差距，在管理方面，许多需要提高和落实的地方，比如成本核算、6S管理、人员管理等方面。

**总经理工作总结模版3**

随着旅游经济的复苏，xx星级酒店逐步完善与增多，并陆续有国际品牌酒店进驻，xx酒店行业面临严峻的市场竞争。根据本酒店情况，确定酒店的市场定位为商务旅游度假酒店，客源定位为跨国企业、外资企业、大型企业、政要客人、本地公司及海外公司等层次与消费能力高的群体。为做到“知已知彼，百战不殆”酒店组织营销人员开展对周边区域的市场调查、上门拜访与洽谈沟通，对环岛内高级写字楼及各家国际旅行社与网络订房中心商谈合作。目前已签协议单位有xx家，旅行社xx家。

通过开展对各大型企业、跨国集团、外资企业、上市公司的重点销售回访，得到反馈信息有：xx大酒店定位五星级酒店较合理，房价也可以接受，地理环境得天独厚，适合接待高级客人。别墅型酒店在xx少有，较有吸引力。旅行社及网络订房对xx大酒店也非常感兴趣，已有多家旅行社来参观酒店并表示满意，以后将把日本、韩国、欧美等国团队安排xx酒店。这说明各企业、旅行社对酒店的期望值较高，将酒店定位为高档、集商务、休闲一体商务旅游度假酒店的思路是正确的。

以上为本人在本年度任俱乐部及海湾大酒店总经理期间负责的各项工作。由于两头兼顾，任务繁重，工作中难免存在着疏忽与不足，敬请公司领导批评指正。特此报告。

>总经理工作总结（9）

xx年一年来，我们公司总体工作在董事会(或xxxx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：

**总经理工作总结模版4**

由于前期人员变动及部分合作商沟通不畅，各项主体陷入瘫痪状态，工地停工，员工情绪动荡。在此情形下，本人意识到只有立即解决前期遗留问题，加快主体建设，才能推动筹建工作的进展，稳定民心。在王宾董事长及总公司领导的支持下，本人组织人员进行图纸会审，重新确定思路，解除不合作装饰公司合约，吸引有实力、有资质、有经验承建商共同合作，现已完成以下几项主体工程：

1、弱电工程：电话线、视频线、网络线铺设；消控室和总机房静电地板项目。有线电线设施完成xx%。目前唯有卫星接收系统项目处于洽谈中。

2、设备工程：完成空调主机安装、水泵安装、锅炉、别墅热水器的安装。目前未完成项目有电源、煤气设备。

3、装修工程：完成别墅外墙油漆及xx%别墅装修；主楼装修完成xx%（包括水、电、地、墙、天花）；酒店外墙大理石完成xx%。

4、其它工程：完成外围栏、别墅中间艺术长廊、酒店广场、店标石。园林工程、海边休闲凉亭完成xx%；酒店停车场完成xx%；酒店喷水池完成xx%；草地照明完成xx%。

**总经理工作总结模版5**

20xx年，xx公司的经营形势十分紧迫，异常是公司各工程局的成立，对xx公司压力大。今年一季度承接施工任务不足20xx万元，离年初制订的目标相差太远。为了扩张经营，提升经营成果，xx公司一是在固守好本土的前提下，加大对外市场的经营力度，挖掘各种经营资源，按照集团陈总的“三不”原则，提出了经营新思路：“只要服我管，一切好商量”。

二是转变观念，在不承担经营风险的而有利可图的情景下，改变过去不承接房地产开发项目的经营思路，看准对象，今年大胆承接了近4000万元的房地产开发项目，为公司创利几十万元。三是继续加强联营，完善联营，四是加强经营机构的调整，提升经营队伍的素质，参加公司组织的经营人员各种培训27人次。五是提高经营人员的待遇，(补贴出差超标话费，提高工资承包补贴)。让他们扎扎实实，尽心尽责为经营工作发挥自我的潜能。截止到十一月中旬，xx公司参加竞标项目29项，中标项目12个，签订施工合同xx万元，提前两个月完成了公司下达的经营指标。

**总经理工作总结模版6**

20xx年xx月初，本人通过应试考核走进了xx，走上总经理秘书岗位，主要负责总经办秘书性质方面的工作。应试时我就对自己说：无论应试是否成功，作为一名秘书，我都要努力做到“五勤”，诚心当好“四员”。“五勤”就是眼勤、耳勤、手勤、脚勤、腿勤；“四员”就是为各级领导和部门当好参谋员、信息员、宣传员和服务员。入职以来，我 主要从多方面实践着自己的诺言，力争做到更高、更强、更优。在xx工作的这段时间里，我秉承自己一贯固有的踏实、认真做人的作风，以高度的责任感和事业心来为企业服务 ，把自己多年来学习和实践的经验用在工作中，严于律己，克尽职守；在领导支持及同事的配合下，较圆满地完成了所承担的任务，在思想觉悟和工作能力上都取得了一定进步 ，为今后工作和学习打下良好基础。下面就任职以来的从参谋、承办、管理、协调督办等方面的情况作以下述职：

>一、概述

任职期间，较圆满地完成了应负责的本职工作任务和领导布置的临时任务。

>二、履行职责情况及工作中取得的成绩

清晰定位，清楚自己所应具备的职责和应尽的责任；正确认识所处的位置和所要谋的“政”，就地位而言：从领导决策过程看，我处在“辅助者”地位，从执行看处在“执行者”地位；对处理一些具体事物，又处在“代理者”的地位。这个角色的多重性决定了在实际工作中容易产生履职或者越位，何况所要协调工作的对象都是公司领导，自己的上级、 同级和下级，在实际工作中我的作法是：为领导参谋到位但不越位：督促、催办到位，但不“拍板”；服务到位但不干预领导工作。具体从以下几方面开展工作：

1、受总经理委派、处理具体事务和问题，各项工作对总经理负责。

2、及时传达贯彻上级和公司有关会议、文件、批示精神。

3、组织安排公司各种会议，负责并督促会议决议的贯彻落实，并对各部门情况及时跟进反馈。

4.及时组织完成总经理、公司所需文件的起草，有关材料的拟制。

5、受总经理委托，协调公司领导之间、系统各职能部门之间，分公司之间的工作。

6、圆满地完成公司来访团体的商务接待工作。

7、处理各类来电及信访工作，解除总经理为琐事缠身的困扰，使其可集中精力执行公司经营决策。

8、为发挥好参谋助手作用，积极搜集相关信息，分类整理；经常深入调查研究，了解和全面掌握实际情况，在实际工作中注意，利用各种方式了解生产经营情况，倾听各级领导和职工的建议，征求公司相关部门的意见；为领导相关工作参好谋、献好策。

>三、在工作上也取得的成绩

1、针对公司印刷的表格，规范了非受控表格的编号方式，并将公司所有非受控表格进行汇总、编码。

2、针对公司内部公文的收发、格式等不规范现象，出台了《xx》，并完成了对各部门《xx》的宣贯培训，为公司公文的良好运作奠定了坚实的基础。

3、为顺应董事会成立文控中心的旨意，规范公司文件、资料的统一管理，制订了《xx办法》。

4、为规范公司印章的使用及管理，制定并颁布了《xx办法》。

5、代表集团公司参加由广州市工商联举办的“四好”教育演讲比赛，并通过事前充足的准备工作，以不凡的表现取得三等奖成绩，为公司争得荣誉。

>四、遵章守纪情况

1、工作期间，积极学习并遵守公司的各项规章制度，无违章违纪现象，不做有损公司利益的.事情。

2、团结同事，能通过沟通的方式解决工作中存在的问题；任职以来未曾出现差错。

>五、个人存在的不足

一年来，虽然作了一些应该做的工作，这与公司的正确领导和各部门同事的大力支持是密不可分的，但细想起来，仍然存在一些问题，主要是：

1、调查研究深入还不够，有些情况没有及时地掌握，以致为领导参谋、决策还不到位。

2、在工作中偶尔会情绪化，有急于求成的现象。

>六、未来工作展望及设想

1、通过一年时间的了解，我发现目前公司在部门归属、组织结构、人员设置等方面存在着弊端，各部门之间缺少有效监督和制衡的机制，各级员工责任感不强，甚至相相互推委。应当制定明确的岗位职责，把工作责任到人，并通过领导的以身作则，可以在公司内形成一种敢于批评和自我批评的风气，真正做到出了问题有人负责，有人指正。

2、牵头对公司各系统、部门所有文件进行一次全面清理工作，并将各部门文件纳入文控管理。通过观察了解，各个系统的历史文件（含制度、规范）从未进行过清理工作。据此现象，我希望通过领导的支持，针对公司文书方面实行改革，由总经办牵头，要求各个部门将各自的文件清理，列出清单，过期失效的文件按程序进行销毁，而部分失效的文件则需要完善和改进，由部门负责人拟出修订计划表，提交给总经办，总经办按计划表跟进催办 落实。公司文件无累赘，保持顺畅、规范，以达到高效运作的目的。并将各部门整理后的文件纳入文控管理。

由于本人进入公司时间并不太长，对公司的了解不够全面、深入，故以上工作设想及建议难免存在不完善之处，望领导予以指正、批评。

**总经理工作总结模版7**

大家下午好!今天我们全体沣盛人在这里欢聚一堂，我非常高兴能够在这个既温馨又祥和的时刻和大家共同回顾过去，展望未来。新春伊始，万象更新。我们告别了忙碌而丰收的20\_\_年，迎来了令人期待的20\_\_年，首先请允许我代表公司向大家拜个早年，恭祝各位：

龙年吉祥、身体健康、工作顺利、家庭幸福!

回想20\_\_年公司创立之初，公司仅有3—5个人。人手不足，条件不好，环境不良，渠道不通，业务困难，竞争激烈，是当时的一个残酷现实，真是应了“万事开头难”的俗话。但是，正是凭着明确的目标，坚定的信念，彼此的信任，互相的吸引，大家坚持下来了。人手不足，就一人顶俩;条件不好，就创造条件;环境不良，就苦中作乐;渠道不通，就攻坚拓展;业务困难，就踏破铁鞋;竞争激烈，我们就勇于竞争，因为没有竞争的事业是没有前途的事业!融合团队的智慧，公司一步一步的壮大起来，发展至今总计已有100多余人，也锻炼出了一批骨干力量。在这里我郑重承诺：公司永远不会忘记你们以及你们曾经为公司做过的重要贡献，你们将可以得到更多的成果分享!诚然，公司更需要你们作为榜样，带动更多的新生力量，密切融入到公司团队中来，为公司的发展壮大作出新的贡献，创造新的成就!

我们曾经取得的成绩是值得肯定的。但是，我们要重新审视当前的行业环境，国家已着手对房地产行业作新一轮的宏观调控，各种缩紧政策随时可能出台，整个行业都存在较大的不可预测的风险性，由此带来的市场压力将会增大，竞争会更加激烈，市场不容乐观。然而，我们也要看到中国房地产行业的巨大潜力和深度市场：国家进一步推动的城镇化改造，以及城镇化过程中个人对住房的需求，决定了商业广场、写字楼、商住房等地产产品的刚性需求;而且，惠州市的市政路桥修建、改建正是方兴未艾，这是一个长期的工程，在未来数十年内都需要持续推动。因此，我们既要在市场的寒冬中感受到危机的存在，也要看透本质透析行业发展的前景，我们更要抓住机会推动促进公司进一步发展壮大!

过去的20\_\_，在公司全员的共同努力下，我们取得了可喜的成绩。我们完成了电器城、百丘田、稔山稔石项目、亚婆角一期合作项目完成了前期81%手续、207道路改造完成工程进度80%。与此同时，我们顺利开展了208、209道路改造工程、天和家园项目、亚婆角二期项目征地工作和空壳山中通·龙源项目前期开发工作，皇庭假日酒店的装修也接近尾声。在过去的一年，我们公司的规章制度得到了进一步的建立与完善，企业文化得到了进一步的塑造，员工的工作理念也得到了进一步的提升;过去一年，公司也涌现出了许多任劳任怨、埋头苦干的好员工，通过共同的努力，使公司赢得了社会各界的认可。我为有你们这样的同事感到骄傲，并为自己能为沣盛这样具有实力、富有朝气、永葆竞争力的公司服务而感到自豪。总而言之，在过去的一年，我们不但取得了新的成绩，也赢得了新的荣耀，这将为我们赢得新的发展打下坚实的基础。

然而，成绩只属于过去。公司要壮大，管理就迫切需要提升，人员的综合素质和业务技能亦同时需要加强，个人应主动提高标准要求，才能顺应公司的长远发展。我们更要审查自己，发现不足，提出问题，并彻底解决问题!

下面，我将谈谈公司目前在经营管理方面主要存在的不足。对此，我总结了六个关键词，就是“盲、茫、忙、乱、堵、差”。接下来，我将一一进行解析：

一、组织管理方面

目前公司的组织机构设置已不能适应公司经营发展要求，主要体现在：组织机构不完善，系统划分不明确，部门分工不合理，协同监管不到位，横向沟通不顺畅。具体体现在：

1、部门设置不完整，有的管理部门缺失，从而造成管理工作的不到位，或者专业化程度不够，工作标准与质量达不到要求;

2、各管理系统的划分，没有遵循相似、关联、有效的原则，从而形成系统设置交叉，系统职能不清晰，造成系统管理的实际盲点;

3、部门职能分工未能真正遵循有效管理幅度和统一管理的原则，也形成部门职能的交叉，或者是管理幅度过大形成实际上管理不到位。

4、部门之间的横向联系不足，有效沟通不畅，各部门之间衔接有待加强，未能有效整合、提高效能，未能形成“合而强、分而精”的理想局面。以上问题，给我们的工作带来一定的“盲目性”，战略不清晰，目标不明确，结果当然不理想。

二、流程管理方面

公司的管理包含很多项业务管理流程，每个流程包含很多环节，每个环节应该建立相应的工作标准，每个标准应该有监督、有考核以纠正偏差，提高执行力，方能达成效果。

而目前公司的流程管理相当薄弱。譬如：工程开发管理流程、工程建设招投标流程、合同管理流程、工程物资采购流程、财务预算控制管理流程、人事招聘管理流程、培训开发管理流程等，要么没有，要么没有贯彻落实执行。流程如水，“道不顺则流不畅”。业务管理流程的不健全，造成了很多工作不明确由谁负责，不清楚各自职责权限，公司的方针政策得不到贯彻落实，甚至无从下手，不知从何做起。总之是管理“混乱”，执行忙乱，结果一片凌乱。流程的不清晰，带来的是执行过程的不顺畅，从而造成执行人的“茫然”不知所措。

三、制度建设方面

流程建设管理的缺失，带来的就是制度建设的不足。因为流程不合理，则很大程度决定了制度无法保障，执行没结果。没有了制度就没有了依据，而这种情况下，即使有了制度也无法落实执行，也等于没有。“无以规矩，不成方圆”，没有制度支撑，那么就会形成“事先没有标准，过程无法控制，结果无法考核”，无法达成有效的管控。

四、项目管理方面

目前，公司有几个项目在同时履行，我了解项目部的工作人员们都比较忙，比较累，而且项目做得还不够顺，烦心事一大堆。当然，这种局面是由内、外综合因素造成的。那么，在无法改变外在环境的情况下，我们只能通过强化内部管理和增加人力来改善提升。

项目管理方面存在的问题，我想各项目部的负责人最清楚。工程技术标准不够明确，技术交底不够清晰，文件传达不够到位;质量标准不够规范，质量要求不够严格，质量管理细节不够精细化;以及施工计划不科学、分工安排不合理、计划执行不落实、进度控制不到位、计划期限无保障;再如工程合同管理不够规范，工程预算不够精确，财务管理不够统一，安全管理不够严格，甲方乙方沟通不够协调顺畅，现场管理比较杂乱等诸多问题，都亟待加强。而且关键的，项目部与公司总部之间的信息沟通比较欠缺或不及时，项目履行进度报告、关键事项计划报批、存在问题及项目部提议的解决方案等未能及时上报公司决策层，造成总部对项目情况的信息了解不明或滞后，过程控制不得力，十分不利项目的整体运营，甚至影响到公司的业务计划。

因此，项目管理整体方案的计划性、科学性、合理性、可操作性十分关键，否则，“忙”也是瞎忙，白忙，成效不大。

五、制度执行方面

这一段时间，公司根据管理需要，也出台了一些基本的管理制度，有如：考勤管理制度、奖惩管理制度、员工行为规范和会议管理制度等，但总体来说，执行不到位，监督不严格，奖惩激励未落实。如果我们有制度不执行或执行不到位，有执行没监督，有监督没考核，有考核没奖惩约束，那么，执行结果只能是“差”!

举个例子：公司前段时间颁布实施了考勤管理制度，规定上午上班时间为8：30分。据了解，经过一段时间的推行后，发现大部分人员都能严格遵守。但是，也还有部分人员有迟到现象，有的上班打卡时间竟然是在9：00以后，迟到时间多达半个小时以上。希望今后各部门加强本部门员工的考勤管理，行政部要加强监管力度。

六、财务控制方面

财务管理是公司管理的核心内容之一。目前公司的财务预算管理、财务风险管理、财务成本控制、财务审批流程、财务报销制度、公司财务与项目财务的统一管理等都还不完善。

七、有效沟通方面

管理的问题，归根结底是沟通的问题。目前我们的内、外部沟通都需要加强。

例如甲、乙方之间存在许多分歧，许多问题协调后还是不能有效解决;为什么我们内部有的问题主管部门不能发现，发现问题后不能及时反映和处理;为什么一件事情安排了人去执行，但执行过程没有汇报，执行结果没有总结报告?这一系列方面的问题一是制度不健全，但更重要的是没有形成有效沟通的机制，信息渠道建设不完善，造成了信息传递的“堵塞”。

管理有问题，合作方有意见，员工有建议，没有一个良好有效的反映和申诉渠道，从而无法与主管部门或公司领导建立衔接，信息无法有效传递，方案提案无法上报，导致问题一直存在或重复产生。从而积小成多，本来是小问题，却因处理的不及时，形成大问题而变得更加棘手，更难解决。20\_\_年，我们可能有2-3个新增项目要正式启动。项目任务的加重以及公司提升经营管理的内在需求，都促使我们要下定决心快速的做出相应的变革，对于以上各类问题进行整理、整顿、解决。我们要逐步建立起系统的管理体系，加大规范管理力度，理顺各业务流程，强化各部门职能管理，明确各岗位职责，切实体现各司其职，各负其责。要做到工作有计划，方案有分析，执行有标准，过程有监督，结果有总结。

具体要求是：

一、完善组织机构设置

组织改革迫在眉睫，势在必行。根据机构设置的战略领先性原则，我们的机构改革必须以公司现状为出发点，以未来发展为着眼点，以科学有效为关键点，建立以基于目前公司经营管理需要，放眼公司战略规划及未来发展的发展型组织机构。目前，机构设置已经初具雏形，但仍然需要进一步作充分的研究、讨论、验证，必要时也要各部门负责人参与进来，充分听取你们的意见、建议，以便各职能部门能明确公司的战略规划和发展目标，同时进行战略目标分解，促进各部门更好的规划、执行本部工作任务，从而更好的理解、支持、适应并推动公司整体管理的提升。

二、加强业务流程建设

公司的业务流程建设，应由业务主管部门为主导，由行政部门来组织，业务关联部门来协助，通过共同研究讨论、共同配合来完成流程建立。最终把各个关键业务流程综合起来，编制公司业务流程手册，今后一切工作按照流程、程序来推动。

三、深化制度建立与职能职责划分

对于公司的基本管理制度，主要以行政部为主导，其它关联部门积极配合来完成。即由行政部提出方案，关联部门给议案，共同研讨以定案。而对于业务模块应建立的制度，原则上由各部门提供方案，由行政部审核，经董事长、总经理审批后执行。行政部应与各部门沟通，明确需要建立的制度方案，并列明清单，作出制度建立计划，有步骤的制订与推行。

同时，各部门的职能、各工作岗位的职责，要建立系统的工作说明书予以清晰划分，要明确各岗位任职资格和工作标准以及绩效考核要求等，一定要落实到部门，具体到岗位。

四、强化项目管理与技术管理根据新的组织机构，公司的工程项目原则上由工程部和房地产项目部分管，项目开发和工程技术则由总工室统一管理。

工程部主要负责市政道路改造类项目管理，房地产项目部主要负责地产类项目管理，总工室主要负责工程项目的前期开发管理及项目技术标准建立、技术支持和工程项目的预决算，各项目的财务管理由公司财务部统筹管理，项目部财务人员归口公司财务部直属领导。今后，各个项目在投资开发前，一定要由总工室、开发办主导对项目进行充分的调研与论证，要对项目的地段信息、市场调研、实地勘察、项目定位、产品设计、经济分析等方面进行综合的分析验证后，编制生成项目开发报告书与项目经营计划书等可行性分析报告，上报公司以做出正确的决策。

当然，在原有的项目施工过程中，因为综合方面的原因，我们还有许多具体的、紧急的工作需要去解决落实：如207、208、209项目的征地和拆迁等问题，需要我们拓宽思路，改变方法，转变形式，以得出更具有可操作性的解决方案。

五、建立有效沟通渠道

有效沟通渠道一般包括公司例会、部门例会、专题讨论会、公司信箱等。今后，原则上要求公司例会至少每月召开2次，由总经理主持;部门例会至少每周1次，由部门负责人主持;专题讨论会应根据管理需要，由业务主导部门人员负责组织关联部门人员召开，以及时解决处理问题。而项目部还应该形成每日早会、晚会的习惯，早会利用简短的时间简要的布置当天工作、明确标准要求和提出注意事项，晚会则简要总结当天的任务完成情况，分析存在的问题及得出解决方案。所有的会议一定要形成会议纪要并下发各责任人，对会议决议事项一定要有专人跟进过程及结果。

我们还将公布总经理的电子邮箱与行政总监的手机号码，进一步拓宽沟通渠道，丰富沟通方式。员工有意见申诉的，有合理化建议提案提报的，都可以通过以上途径办理。

六、切实提高执行力

执行力是检验组织工作的唯一标准，执行结果是检验执行力的唯一标准。现如今，我们已经具备了较好的工作条件和环境，公司可以提供充分的财力、人力、物力支持，今后流程、制度等都会进一步完善。但是，仅有这些远远不够，目前我们许多工作，并不是没有要求和规定，但就是因为执行不到位，才没有达成预期的目标。所以没有执行力，一切等于零，注定得不到好结果!有执行就必须有监督。今后，我们将推行部门负责制。各项工作的执行，要形成以部门负责人为主要责任人，以项目执行人为第一责任人，以总经办、行政部为主要监察责任人，进行综合管理，对工作计划与实际进度进行实时监督，确保执行到位，目标达成。如果未能按时按量按要求完成工作任务目标的，必须要对相关责任人进行问责。

提高执行力，一是需要组织和管理体制支撑，二是靠监督机制的督促检查，但更需要各部门和员工个人的自动自发，以高标准、严要求来规范和自我约束，达成自我提升!

七、提升员工福利水平，加强企业文化建设

公司得到了发展壮大，一定会让我们的员工分享胜利成果!创建互利共赢平台，提升福利待遇水平，建立职业发展通道，以公司与员工的战略合作伙伴关系共同推动公司的进一步发展。

今后，我们将有针对性的开展业务技术培训、管理技能开发等培训项目，以内部培训和外部培训相结合的形式开展，以提升员工的专业能力水平，辅以科学的职业生涯规划，实现个人自我实现的需要。同时，通过外来优秀人才的引进与培养，带来新的理念，借鉴新的方法，注入新的活力。

而公司的企业文化建设也需要进一步建立与完善。企业文化是企业长远发展的信念支撑和精神支柱，也是员工达成职业化修炼的有力支持。我们要逐步确立企业宗旨、企业精神以及价值取向和CIS识别系统，以提升公司形象，使客户认同公司的产品与文化。同时通过不同形式的活动开展来活跃公司经营管理氛围，加强部门之间、人员之间的沟通与合作。这些方面公司都已经有了初步的规划，并将编制形成系统的《企业文化手册》，经过研究讨论成熟后将逐步有序推行实施。

总而言之，20\_\_是公司的管理年、制度年、流程再造年。公司要在今年达成两个统一：一是公司战略规划方向与部门工作任务目标要达成统一;二是工作程序流程管理和人力资源管理要务实的达成统一。根据“木桶原理”，只有整体管理水平提高了，公司才能可持续的良性发展，否则管理的短板必将拖住发展的后腿。

展望20\_\_，公司将面临更多的机遇和挑战，做大做强之路，我们任重而道远。我们需要进一步优化资源整合，提高经营管理水平，强化员工专业能力，提高执行力，提升团队核心竞争力。当然，细节决定成败。我们既要从大处着眼，更要从小处着手，从日常工作的点滴做起，做好身边的每一件事并坚持下去，通过量变的积累达到质变的升华，我们一定能一步一步的达成理想目标。“态度决定一切”，做与不做是你的选择。但是，昨天的选择决定了你今天的状况，今天的状态决定了你明天的结果。“优胜劣汰，适者生存”是必然的发展规律。如果你做不好，达不到工作的要求，跟不上公司发展的步伐，经过学习培训后仍然没有改进与提高，你将会被无情的淘汰。这决不是危言耸听!

公司发展至今，离不开全体员工的艰苦奋斗和努力贡献，是大家共同创造的成果，公司永远不会忘记你们!而且公司更加希望，你在沣盛实业不仅仅是打一份工，为了眼前的一份工资，更应该把它当作自己职业生涯和事业发展的一个平台，把个人的成长与公司的发展紧密结合起来，协同发展，打造共赢，一起开创更加美好的明天!

20\_\_已经来了，让我们团结一心，加倍努力，为我们共同的沣盛，为我们共同的目标，为我们共同的事业而继续努力奋斗!

最后，我再次向各位以及家人致以最美好的新年祝福，并祝愿大家在接下来的团年宴会上开开心心!

谢谢大家!

**总经理工作总结模版8**

XX年，办公室在公司各级领导的关怀和指导下，在各部门的大力支持和配合下，认真落实公司各项工作部署，基本达到了预期工作目的，收到了较好的效果。为了总结经验，找出不足，以便能够在今后发挥好办公室的职能作用，现对XX年度工作总结如下，回顾一年来的工作，我们积极发挥综合协调和纽带作用，认证贯彻执行公司领导集体的政令。办公室通过参加各种会议，领会政策，及时准确领会领导意图，了解了企业的重大决策的形成过程，从而便于加大督查力度，保证了决策的贯彻落实和政令的畅通。XX年总经办重点完成了如下几项重点工作：

>一、重点完成了公司主要文件和公司领导主要文稿起草工作

二、工作任务督办

XX年，总经办加强了对公司经理办公会和历次工作会议部署的重点工作督察催办的工作力度，

2、 股权分置改革工作

三、企业文化建设

1、出色完成公司企业品牌评选的申报工作，提高了公司对外形象的知名度和美誉度

（1） 为参加XX全国企业500强的申报工作，精心编写申报材料并严格按照申报程序组织参选，最终，公司以优良的业绩入选全国服务类企业500强，位列478位。这是津滨公司自成立以来，首次入选全国500强知名企业，对公司发展具有里程碑意义。

（2） 为参加XX年中国房地产百强企业评选，准备上报资料。公司与XX年4月荣获中国房地产“百强之星”企业；唐董事长当选为中国房地产百强企业优秀企业家；

（3） 编写“XX年中国房地产百强企业——津滨发展篇案例”文稿，年内可定稿，由中国指数研究院、中国房地产TOP10研究组出版；

（4） 起草公司企业文化建设经验材料。公司在XX年9月荣获中国企业文化促进会颁发的“全国企业文化建单位”。这是公司迄今为止荣获的第一项全国性的企业文化殊荣。

（5） 起草公司质量信誉建设材料。经中国产品质量协会评审，津滨公司获得XX年度全国质量信誉AAA等级称号。

（6） 积极参加由开发区保税区工委宣传部组织的两区企业优秀内刊评选活动，《津滨发展》司刊首度获得“设计、创意、策划”综合大奖；

3、 组织公司ISO9000内审工作。准备ISO9000外审工作所需的各项资料，协助管理者代表做好质量管理体系工作。使公司顺利通过XX年外审，确保了公司9000认证的质量和信誉，津滨公司通过ISO9000质量认证四年来，总经办对历年的内审工作都进行精心组织和筹划，通过严格的内审，找出管理上的缺陷，堵塞了漏洞，确保了BSI公司例行外部审查一次通过。

4、 出色完成保持\_员先进性教育活动相关文件的起草工作。总经办两位同志参加了先进性教育活动办公室工作，起草了领导动员讲话、党委书记党课讲话提纲、工作简报等文件十几篇，完成了数万字的稿件编纂工作；

5、 完成滨海发展大厦装修方案的制定和修订工作。经与多家装修装饰公司进行方案比较，最终确定了滨海发展大厦的装修方案。

6、 加强档案管理工作，使档案工作纳入规范化、制度化轨道

1、 由于XX年使用的表格格式、电子版本及CAD制

作要求变动较大。我们及时对在建项目施工单位、监理单位针对建设工程竣工档案移交电子目录、CAD竣工图光盘等变动进行重点培训。向开发区档案馆移交的天大科技园软件大厦、高科技工业园三期C标段工程竣工资料、金融街二期主体及货币发行库桩基竣工资料已完全符合\_新制订的档案整编要求，并顺利通过验收检查。现金融街二期进入工程资料预验收。完成津滨雅都高层住宅工程竣工资料、图纸的归档工作，向津滨创辉、物业等公司移交图纸的工作。配合一、二分公司完成、津滨磁电、新材料高科技工业园厂房办理产权证事宜，

2、 参加泰达控股召开的XX年工作总结及XX年工

作计划会议。根据会议提出的加大档案执法力度，探索档案管理模式，达到国际A级认证标准的要求，公司资料室特聘请泰达控股档案科对我公司各部门及分公司文书档案存在的.问题进行了现场座谈会，对历年来公司所有的文件进行重新整理、归档。对档案库房进行重新调整。完成津滨总部及分公司1998年至XX年文书档案、实物档案、声像档案、会计凭证、帐簿及报表收集归档、分类整理、编目、更换装具，输入微机、装订并编号上架工作，现正全面编研、自检工作，迎接12月中旬的档案评估认证。

7、 网络建设

今年公司把公司网站建设做为企业文化建设的一件大事来抓，总经办重点抓了网站的更新工作，邀请数家网页专业设计公司，经反复比较初步确定了网页的设计风格，目前对公司网页设计单位和设计方案正在进行最后的遴选。

四、办理公司领导出国考察事宜。本年度共办理公司领导出国考察事宜27人次。

五、办理公司权证年检、变更、升级事宜。

包括：公司营业执照年检、变更；法人代码证年检、变更；进出口资格证书年检、海关证书年检；房地产资质证书年检、升级。

六、强化职工医疗保健工作：

1、 今年3月份总经办为总部及部分下属公司97名女职工做了妇科体检。6月份为总部及部分下属公司173名职工做了健康体检。在每次体检后对体检结果逐一进行分析，向职工提出医疗保健意见，并对体检结果进行统计、汇总、资料入档及总结工作。

2、 本着以预防为主，总经办组织对总部及部分下属公司117名职工接种流感疫苗。

3、 在做好日常职工医疗保健工作的同时，利用司刊向广大职工宣传医疗保健知识及短讯4次。

4、 关心职工健康。把好送餐单位午餐质量关，三次请区防病站抽查餐具消毒情况，对发现的问题及时追踪检查，对午餐配餐用料勤查、勤督促。今年共计14次看望生病职工。

七、做好资产管理工作

1、强化租金催缴工作。对津滨大厦20家租赁房屋的公司，总经办克服丛丛困难及时收缴房租，今年应收缴房租元，至11月22日已收缴房租元；今年签订房屋租赁合同14份；办理终止合同手续6份。

2、对公司办公用品的现状进行了规范管理，制定出《津滨发展办公用品管理办法》并严格执行。

3、 办理房屋产权过户工作。配合公司房产出售工作，协助天元投资公司、津滨联合物业公司、一分公司、二分公司办理市内雅都公寓、建设大厦二、三层、阳光花园公寓房屋产权过户手续。

4、 完成公司总部及下属4家产权活动单位XX年市经济普查统计、报表工作，并顺利通过审核。

5、 根据经理办公会的要求核查阳光花园资产变现情况，并形成《关于阳光花园房产盘活变现情况的汇报》；

6、 根据经理办公会的要求核查公司资产盘活变现情况，并形成了《关于资产权证办理及盘活情况的汇报》；

7、 根据公司现有资产状况，清整公司各类权证，并督办各有关单位办理所缺资产权证。

**总经理工作总结模版9**

各位代表、同志们：

我是心怀着对我们企业的深厚感情而工作的。这种感情来自公司对我的培养，来自于全体员工对我的信任和支持。我深知带领全体员工促进企业持续长远发展，振兴壮大企业，增加员工收入责任重大。因此，我一直为此而努力工作着。现在，我向大会述职，请予以审议。

一、履行职责情况

20\_年，在集团公司的正确领导下，经过全体员工的共同努力，我们在企业管理、投标揽活、项目管理、文化建设、稳定发展等方面都取得了可喜的成绩，完成企业总产值\_\_亿元;招揽任务\_\_亿元;全年人均劳动生产率达到\_\_万元;员工年均收入\_\_万元。公司的综合实力增强，社会信誉提高。回顾一年多来的工作，主要有以下几方面：

1、把思想和行动统一到\_的路线方针政策上来，创新发展。

2、注重企业文化建设，提倡“诚信、情感、责任和程序”八字管理理念，主张“以人为本，守法诚信”，引导广大员工“以企为家，共同发展”。人是生产力中最活跃的因素，是企业振兴发展的源泉和根本动力，只有公司全体员工把聪明才智充分发挥出来，并应用到公司管理与生产经营中去，公司才能发展;只有公司提供宽松敞亮的舞台，员工的人生价值才能够得以施展和实现。因此，我们要依靠员工促进企业发展，就要培育先进的企业文化，引导员工把“诚信、情感、责任和程序” 贯穿于整体工作中，发挥才智、敬业爱岗、求真务实、规范操作，通过宣传、培训以及制度建设，强化项目管理，推行“质量、环境保护、职健安全”三位一体标准化作业程序等措施，促进各项目在安全、质量、工期等方面全面兑现对业主的承诺，为公司树立良好的信誉，为共同事业的长远发展打下基础。

3、加强民-主管理，以真诚和友谊建立良好的同事关系和社会关系，风雨同舟。一是从职工关心的“热点”、“难点”、“疑点”入手，深入实际地解决好公司经营管理与改革发展等重大问题，做好领导干部廉洁自律以及有关职工切身利益方面的工作。二是注重维护公司领导班子的团结。大厦之成,非一木之材;大海之润, 非一流之归。团结班子成员，形成既有分工又有合作、坦诚相待、合作共事、齐心协力干事业的良好氛围，做到目标一致、职责互补、荣誉共享，重大问题、重大事项都能事前沟通，会前通气，充分听取意见，集思广益，发挥整体合力，改进工作，促进发展。

4、不急功近利，从长远着眼，坚持理论联系实际，扎实开展管理调研工作。作为公司总经理，不但要具备这个岗位所需要的一切素质，还要把握各方面的信息，保持对事物发展规律的敏锐感觉，使思想观念与时俱进，把理论知识、市场规律与企业管理实际相结合，才能领导公司不被激烈的市场竞争所淘汰。因此，去年我充分运用国家政策、法规，依法开展财务监督、审计监督、质量监督和效能监察。把长线工作与短期的具体工作相结合，深入分析公司管理、项目管理工作中的思想政治、人事管理、机构设置、标准化程序贯彻、合同管理、设备管理等工作的不足，从企业长远发展的角度，初步确定了深化企业管理改革的方案。之所以开展这项工作，是因为我们的项目管理任务逐年增加，但在市场竞争日趋激烈的情况下，项目利润越来越少，改革创新、挖潜增效势在必行。

5、高度重视经营开发工作。招揽足够的施工任务是企业开展其他一切工作的前提,如何扩大施工份额，是我们应该不断探索的永恒课题。今年，经与公司班子成员协商：我们决定加大投入，多种渠道多种方式并行，实行重点地区、重点项目重点追踪，班子成员分片负责的经营方针，取得了可喜成绩。与此同时，我们不断召开经营开发会议，通过会议引导经营开发工作人员吸取教训、总结经验、调整投标思路和策略、增加责任感，促进经营开发工作能够适应市场变化，以达到提高经营开发管理水平和中标率，拓宽经营范围和施工领域的目的。

6、始终把思想作风建设摆在第一位。自担任公司总经理以来，我不断提升思想素质、开阔视野、充电扩能，始终把上级和公司广大员工赋予我的权力当作一种责任和义务，坚决贯彻执行党和国家政策法规以及上级的指示、决定，一切从公司以及广大员工的利益出发，从不以个人私利侵害公司和员工的利益，做到了敬业勤政、廉洁奉公、关心群众疾苦，并以此影响教育自己的家人。

二、存在的问题和今后努力方向

总结我个人的工作，离上级的要求与企业发展还有一定差距。表现在政治理论不够丰富、业务知识学习少;表现在我们企业管理行为、员工个人行为与企业经营管理理念之间存在很大的差距;表现在企业管理、项目管理与市场规律不相符;还表现在企业改革之后，即将产生的一系列的其他问题。当然，个人总结难免片面，我诚恳地请求大家对我多提意见和建议，促进企业发展和我个人进步。

事物的发展总是在推陈出新。不充电，个人素质难以提升;不改革，企业难以展开腾飞的双翼。今后，我将加强学习，提高思想觉悟、工作能力和管理水平;我将与公司领导班子一起带领全体员工深化企业改革，解决包括企业管理、项目管理、经营开发等在内的一系列问题，促进企业健康长远发展。

在此，我有信心和班子成员一道，广泛采纳大家好的建议，融入到我们企业改革的各项管理办法中去，完善经营战略，一心为公、廉洁自律、求真务实、开拓创新、奋发进取，为公司在20\_年里夺取更加辉煌的业绩而努力奋斗!

谢谢大家!

**总经理工作总结模版10**

本人自20xx年元月至20xx年4月担任分公司总经理期间，在省公司的正确领导下，在班子成员及全系统上下的理解、支持和帮助下，认真地履行主要负责人岗位职责，积极应对公司内外环境的变化，不断学习与思考，不断更新思想观念，不断调整工作重点，不断改进工作方法，不断维护公司团结和谐，大力推进公司有效发展与服务创新，使xx公司走出了连年亏损的困境，步入了持续、稳定、健康发展的轨道。

>一、主要经营指标完成情况(略)

以上财务数据综合对比分析表明：我任期结束时，公司业务质量相对稳定，未决赔款准备金较充足，净现金流在增加，总体财务状况较好，盈利能力和抗风险能力较强，利润总额及利润率超全省系统平均水平，独占安庆产险市场鳌头，保费增长幅度与全省系统及产险市场的差距在缩小，业务发展也开始步入快车道。

>二、主要工作情况

在分公司总经理任内，我主要从以下几个方面积极、主动、认真履行岗位职责。

(一)以身作则，发挥模范带头作用。古语说，上梁不正下梁歪，中梁不正垮下来，其身正不令而行，其身不正虽令不从。俗语说，村看村、户看户、社员看干部。以身作则做表率是一个领导者特别是主要负责人的基本要求，我在四年任内，力求以身作则发挥正面导向作用。

一是注重个人品德、作风修炼，不断完善自己，努力增强人格影响力;我带头廉洁自律、遵纪守法、厉行节约、勤奋学习、加班工作、团结同志、求真务实、言行一致、公平公正、坦荡包容;四年来，我平均每星期休息半天左右，全身心投入公司发展与管理;

二是大灾来临冲锋在前，与受灾客户及一线员工同甘共苦，努力增强行为感召力;

三是注重团结和谐，包容五湖四海，努力增强领导公信力;我力求做到“严以律己、宽以待人、容人之短、用人之长、不偏听偏信、不带有色眼睛看人、不感情用事、不搞双重标准”，力求公平公正地对待每一位市公司班子成员、营业机构班子成员、本部中层干部及全体员工，与全系统员工一起追求“公平正义”的阳光;

四是正确应对困难与问题，不畏浮云遮望眼，努力增强管理定力;我力求做到“困难面前不弯腰、问题面前不退缩、大灾面前不怨天、矛盾面前不尤人”;由于种种因素，20xx年xx公司主动与被动调整的保费规模比较大，汛期大灾严重地影响了公司效益;为了增强公司上下完成各项经营指标的信心，我与班子一起分析了我们取得的成绩及面临的有利条件，提出了战胜各种困难的办法与措施，让全系统上下看到全面完成各项经营指标的希望，最终全面完成了各项经营指标。

(二)贯彻民主集中制，发挥班子的作用。要想火车跑得快，全靠车头带。市公司班子就是全市系统的火车头，只有火车头动力强劲又不偏离轨道，火车才能跑得快、跑得稳定。四年任内，我高度注重贯彻党的民主集中原则，实行班子集体领导与班子成员分工负责相结合的领导制度，涉及公司全局的大事、热点、焦点、敏感问题必须经过班子集体议决，具体事务由分管领导决策，充分发挥班子的集体领导作用。

(二) 超前思考、理清发展思路，发挥导向作用。作为公司主要负责人就应该先公司之忧而忧、后公司之乐而乐，居安思危、超前思考、超前谋划、理清发展思路、提出发展战略。上任伊始，我根据长期学习、思考和与同仁交流的积累，提出了xx公司20xx年及今后一个时期的总体工作思路：一、二、三、四、五。“一”就是一个中心，以经济效益为中心;“二”就是立足两个基本点，科学发展与民主管理;“三”就是深化三项制度改革：用工制度改革、人事制度改革和分配制度改革;“四”就是统筹四个方面的利益：客户利益、员工利益、公司利益、社会利益;“五”是抓好五大建设：领导班子建设、员工队伍建设、规章制度建设、企业文化建设和信息化建设。

(三) 致力于大公关，发挥造势的作用。上任伊始，我提出了“树立三大服务理念(为客户服务、为政府服务、为社会服务)，统筹三大利益(客户利益、公司利益、社会利益)，抓好三个统一(公司的发展目标与地方经济社会发展目标统一、公司的经营管理工作与政府的社会管理工作统一、公司经济效益与社会效益统一)，发挥三大保险功能(经济补偿功能、资金融通功能、辅助社会管理功能)。”的指导思想，旨在拉开与其它保险公司的距离，争取政府和社会的广泛支持。

20xx市政府选定我司作为政策性农业保险独家经办机构，召开了全市政策性农业保险试点工作会议，各县(区)分管县(区)长参加了会议，市政府副秘书长主持会议，财政局长、农委主任布置工作，常务副市长发表讲话，我应邀作了大会发言，各大新闻媒体进行了持续报道，安庆公司成为全省人保系统承办种植业保险的三家公司之一。我连续四年，在全市金融工作会议上，代表保险业发言，“公司经营责任与履行社会责任相统一”的观点得到了市政府的肯定。20xx年，市公司被市政府评为“支持地方经济发展先进单位”;我每年出席市级财政统保客户座谈会，与市财政局分管局长、六大班子办公室分管主任及小车班长保持了良好的沟通关系，连续中标市级财政车辆统一保险业务。

我与市交警支队联系举办了“迎奥运道路安全”摄影赛，合作建立了“xx市区道路交通事故理赔服务中心”，建立了保险参与交通事故调解制度。我们配合市保险行业协会举办了纪念改革开放三十年保险业高峰论坛，安庆报刊发了纪念专版。我编写了《与共和国同龄，沐浴改革开放春风成长》(中国人保财险安庆市分公司风雨兼程三十年)纪念专辑，在《xx日报》、《宣传》、《统计年鉴》等媒体上广为刊发。我与分管副、总助、部门及营业机构负责人一起公关，巩固和发展了与分管市长、秘书长、金融办、农委、法院、检察院、电信局、劳动局、卫生局、林业局、医保局、畜牧局、种植业管理局等政府首长、政府部门及大客户的关系，巩固了华茂集团、安庆石化、全力集团等大客户业务，努力扩大人保财险的影响力，为营业机构拓展业务创造一个良好的外部环境

(四) 总揽全局协调各方，发挥整合公司资源的作用。安庆公司下辖九部门、十三家营业机构，分工不同、职责各异，比较庞大的人、财、物资源，分散使用于各部门、各单位之中，只有有效地协调各方、充分地整合各种资源，才能形成整体合力，实现公司总体经营目标。我和分管副总、总助一起及时协调本部部门之间、本部与营业机构之间、不同营业机构之间的关系，使之相互理解、相互信任、相互支持、相互促进，自觉把部门目标、营业机构目标与公司总体目标统一起来，努力形成安庆人保的核心竞争力。

(五) 勇于承责任，发挥挡风墙的作用。公司党委书记、总经理是公司所有问题的主要负责人和最终负责人，问题出在下面、根子在上面。每当公司出现问题时，我不是简单地苛责下面、诿过于他人，而首先从自己身上找根源，主动承担领导责任，帮助分析原因，保护为了创造性地工作而出现失误的同志，批评处理为一己私利或工作敷衍塞责而出问题的人，积极寻找解决问题的治本之策。

(六) 用人不疑大胆授权，充分发挥公司的整体作用。一是力求最大限度地发挥班子成员、本部门各部门、各营业机构负责人的作用，从不越级指挥、插手他(她)们职权范围内的事情;二是对他(她)们的工作给予全力支持，及时协调解决提交的疑难问题，合理地配置必要的资源，承担最终责任;三是实时查询数据，适时地了解他(她)们的工作情况，进行必要的沟通、协调与指导。

(七) 突出重点，发挥战略性、全局性、长远性工作主抓手的作用。

一是主持制订xx公司三年发展计划和实施“1018崛起工程”，规划安庆公司发展蓝图;

二是不断宣导科学发展观：坚持依法合规经营不动摇、坚持效益第一经营理念不动摇、坚持求真务实作风不动摇、坚持构建和谐公司不动摇，并以此为标准来指导与检验公司的发展与管理工作;

三是抓营业机构班子建设，夯实人保发展之基：根据公司发展与经营需要，先调整了五家县支公司、三家市区营业机构主要负责人，充实了十二家营业机构领导班子;

四是主持召开《巩固与发展县域市场优势座谈会》，积极推进县域公司与农网建设，巩固与发展人保财险农村根据地;四年任内，安庆公司建设了三十一家标准化乡镇营销服务部，在全省人保系统名列第一;

五是主持召开《恢复与重建市区市场优势座谈会》，大力推动市区营业机构专业化经营，整合市区销售资源，发挥本部及市区营业机构两个层面的`公关与市场拓展作用，恢复与重建人保财险市区的强大市场优势;与全市三十余家四S店建立了良好的合作关系;与全市各大银行建立了良好的合作关系，银保业务收入名列全省人保系统前列;

六是创新销售能力建设，增强公司业务拓展能力：与人保寿险、人保健康联合共建农网和销售团队，交叉销售保费收入名列全省人保系统前茅;全市十一家营业机构组建了综合销售团队;大力发展电销业务，电销保险收入完成率名列全省人保系统第一;

七是继续加强基础管理，不断提高经营管理水平：每年签订依法合规经营责任状，出台了《市公司内控制度汇编》，牢守合规低线，任内合规水平不断提高;每年签订数据质量管理责任，按季考核实时监控;数据质量名列全省人保系统前茅;不断强化单证与承管理，出台了《单证管理制度》、《承保管理制度》，坚持持证上岗、定期培训检查、验险核保制度，任内承保质量不断提高，保费折扣率处全省较低水平;签订《依法合规用工责任书》、《薪酬管理责任书》，清理了部分超额用工，规范了薪酬发放，任内用工规范程度不断提高;加强财务管理，出台了系列财务管理制度，任内综合费用率、应收保费率处全省人保系统较低水平;强化理赔管理，出台了系列理赔管理制度，任内综合赔付大幅下降、案件处理率大幅上升;

八是大力加强企业文化建设，不断增强公司凝聚力：市公司职工之家通过省公司检查验收;市全保会上举办了高质量的职工文艺会演;每年“三八”节女职工活动丰富多彩，召开安庆人保史上首次团员代表大会，编发团委简报，团的活动丰富多彩。

>三、存在主要问题

四年任内，我虽然做了一些应该做的工作，但还有不少工作没有做成、没有做好、没有做到位，还存在不少问题与不足，主要表现在以下四个方面：

(一)没有实现规模与效益的统一。20xx年以来，我们扭亏增盈的力度比较大，措施有力成效显著，保费利润率超过全省人保系统平均水平，在产险业独占鳌头。但是，过于拘泥于“以效益为中心”，承保条件相对比较严格，手续费相对比较低，严格控制应收保费，致使发展速度相对较慢，增长幅度低于全省人保险系统和安庆产险市场，市场份额连年下降，没有实现规模与效益的平衡。

(二)没有实现严格要求自己与严格管理公司的统一。尽管我对自己要求比较严，但对部属管理比较宽，过于拘泥于“严于律己宽以待人”的古训，致使少数部属胆大妄为，影响市公司执行力。

(三)没有实现公司和谐与大胆改革的统一。我上任伊始就提出了三项制度改革的思路，但由于种种原因一直未能彻底实施，影响公司发展动力。

(四)没有实现埋头实干与上下沟通的统一。四年任内，我集中全部精力和时间用于公司经营管理，力图安庆公司崛起再创辉煌，忽视了上下沟通，致使前几任在特殊情况下购置的帐外车辆没能按上级要求在规定时间内清理人帐，遭到省公司处分，造成历史的误会，在省人保系统内，给我本人及安庆公司带来不良影响。

回顾四年多任期，我在百年不遇雪灾发生时就任安庆分公司总经理，在市场竞争空前激烈、市场秩序非常混乱、公司人心不稳、经营亏损的情况下开始总经理任期;四年来，我团结班子及全系统员工，战胜重重困难，在连年遭遇大灾的情况下，连续两年超额完成利润计划，实现了公司的有效发展，年平均增长10%以上，完成了自己的历史使命，我无愧、无憾、无怨、无悔。

我坚信在新任总经理的领导下，xx公司一定能够巩固效益基础，大胆深化三项制度改革，不断加快发展步伐，不断强化管理，不断优化服务，实现规模与效益的统一，完成安庆公司崛起的目标!

**总经理工作总结模版11**

转眼间，20xx年挥手向我们告别了，在这新年来临之际，回想部门一年来所走过的路，所经历的事，有失败，也有成功，有遗憾，也有欣慰，部门这一年中人员业务知识和能力有了很大提高，首先得感谢公司给我们提供了好的企业文化和工作条件，感谢徐董事长给我们不断地提供指导及支持，并带领我们前进，使我们与公司又共同努力度过了一个不平凡的春秋。一年来，运营部主要围绕以下几个方面开展工作：

>一、开拓市场——建立分支机构

1、为了更好的了解市场、开拓市场、提高市场占有额，本年度我们组织部门人员对xxxx等七个省内地级市和贵阳的招商市场进行了详细地摸底调查，掌握了当地的设计市场情况，拜访认识了很多同行朋友。这一年中，联系拜访客户xx家，有单项业务合作意愿的xx家，有全面业务合作意愿的xx家。

2、成立分支机构：

（1）分公司x家：xx分公司；

（2）分所xx家：xx；

>二、分支机构完成项目业绩

分支机构签订合同x个，合同总额x万元，已到账x万元，x实际已收管理费xx万元。

>三、运营部自营项目：

运营部自营项目一个，合同总金额x万元，已收x万元。

>四、针对本年工作中关于管理与业务做如下总结：

（一）、坚持规范化管理

1、建立健全各项规章制度，奠定工作有序进行的基础，明确部门和个人的责任、目标，对部门强化内控、防范风险起到了积极的作用。

2、对业务工作加强监督检查，制定详细操作细则，实行有效地管理措施，防范了经营风险。

3、所有分支机构的项目严格按照公司程序运行，保证质量，重服务，做好部门运营工作。

（二）、保障业务工作稳健推进，挖掘新的业务增长点

1、部门加强业务知识和能力的提升，规范管理、规范经营，挖掘新的业务增长点。

2、开发新渠道、维护老渠道，发挥公司业务优势不断开拓客户市场，主动向客户宣传我公司的业务特点和优势。

3、主动拜访各地级市同行、开发商、建设主管部门，建立人脉、提升品牌影响，加大合作几率。

（三）、总的来看，还存在不足的地方，还存在一些亟待我们解决的问题，主要表现在以下几个方面：

1、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

2、分支机构技术力量参差不齐，造成反复审图，耽误时间，今后要多规范管理，严格按照公司的技术要求执行，提高效率。

3、对于分支机构项目回款后的结算，目前各分支机构均有意见，望控制在三到五个工作日内。

回顾过去的.一年，我们在繁杂而有困难的工作中，取得了较大成绩，也付出了艰辛和努力，更重要的是部门员工共同奋进，并在工作中丰富了自己的业务知识。虽然我们一直很努力，但工作成效并不理想，还需要在20xx年工作中继续努力和拼搏。成绩只代表过去，20xx年的工作任重而道远，在新的一年里我们将继续做好本职工作，使在新的一年有新的气象，来迎接新的挑战！

**总经理工作总结模版12**

四年任内，我虽然做了一些应该做的工作，但还有不少工作没有做成、没有做好、没有做到位，还存在不少问题与不足，主要表现在以下四个方面：

(一)没有实现规模与效益的统一。20xx年以来，我们扭亏增盈的力度比较大，措施有力成效显著，保费利润率超过全省人保系统平均水平，在产险业独占鳌头。但是，过于拘泥于“以效益为中心”，承保条件相对比较严格，手续费相对比较低，严格控制应收保费，致使发展速度相对较慢，增长幅度低于全省人保险系统和安庆产险市场，市场份额连年下降，没有实现规模与效益的平衡。

(二)没有实现严格要求自己与严格管理公司的统一。尽管我对自己要求比较严，但对部属管理比较宽，过于拘泥于“严于律己宽以待人”的古训，致使少数部属胆大妄为，影响市公司执行力。

(三)没有实现公司和谐与大胆改革的统一。我上任伊始就提出了三项制度改革的思路，但由于种种原因一直未能彻底实施，影响公司发展动力。

(四)没有实现埋头实干与上下沟通的统一。四年任内，我集中全部精力和时间用于公司经营管理，力图安庆公司崛起再创辉煌，忽视了上下沟通，致使前几任在特殊情况下购置的帐外车辆没能按上级要求在规定时间内清理人帐，遭到省公司处分，造成历史的误会，在省人保系统内，给我本人及安庆公司带来不良影响。

回顾四年多任期，我在百年不遇雪灾发生时就任安庆分公司总经理，在市场竞争空前激烈、市场秩序非常混乱、公司人心不稳、经营亏损的情况下开始总经理任期；四年来，我团结班子及全系统员工，战胜重重困难，在连年遭遇大灾的情况下，连续两年超额完成利润计划，实现了公司的有效发展，年平均增长10%以上，完成了自己的历史使命，我无愧、无憾、无怨、无悔。

我坚信在新任总经理的领导下，xx公司一定能够巩固效益基础，大胆深化三项制度改革，不断加快发展步伐，不断强化管理，不断优化服务，实现规模与效益的统一，完成安庆公司崛起的目标!

>总经理工作总结（11）

200x年销售的初步设想

1、销售目标： 销售策略：

思路决定出路，思想决定行动，正确的销售策略指导下才能产生正确的销售手段，完成既定目标。销售策略不是一成不变的，在执行一定时间后，可以检查是否达到了预期目的，方向是否正确，可以做阶段性的调整，

2、 售部安排专人负责办事处和大客户沟通，了解他们的需求，了解他们的销售情况，特别对待，多开绿灯，让客户觉得双达很重视他们，而且服务也很好。定期安排区域经理走访，加深了解增加信任。

3、 扩展销售途径，尝试直销。阀门行业的进入门槛很低，通用阀门价格战已进入白热化，微利时代已经来临。公司可以选择某些资信比较好的，货款支付合理的工程尝试直销。这条路资金上或许有风险，但相对较高的利润可以消除这种风险，况且如果某一天竞争激烈到公司必须做直销时那我们就没有选择了。

4、 强化服务理念，服务思想深入每一位员工心中。为客户服务不仅是直接面对客户的销售人员和市场人员，发货人员、生产人员、技术人员、财务人员等都息息相关

5、 收缩销售产品线。销售线太长，容易让客户感觉公司产品不够专业，而且一旦发现实情可能失去对公司的信任。现在的大公司采购都分得非常仔细，太多产品线可能会失去公司特色。(这里是指不要外协太杂的产品如减压阀、煤气阀、软密封闸阀等)

销售部管理：

1、 人员安排

a) 一人负责生产任务安排，车间货物跟单，发货，并做好销售统计报表

b) 一人负责对外采购，外协催货及销售流水账、财务对账，并作好区域经理业绩统计，第一时间明确应收账款

c) 一人负责重要客户联络和跟踪，第一时间将客户货物数量、重量、运费及到达时间告知，了解客户需求和传递公司政策信息等

d) 一人负责外贸跟单、报检、出货并和外贸公司沟通，包括包装尺寸、唛头等问题

e) 专人负责客户接待，带领客户车间参观并沟通

f) 所有人员都应积极参预客户报价，处理销售中产生的问题

2、 绩效考核 销售部是一支团队，每一笔销售的完成都是销售部成员共同完成，因此不能单以业绩来考核成员，要综合各方面的表现加以评定;同样公司对销售部的考核也不能单一以业绩为尺度，因为我们还要负责销售前、销售中、销售后的方方面面事务。销售成员的绩效考核分以下几个方面：

a) 出勤率 销售部是公司的对外窗口，它既是公司的对外形象又是内部的风标，公司在此方面要坚决，绝不能因人而异，姑息养奸，助长这种陋习。

b) 业务熟练程度及完成业务情况 业务熟练程度能够反映出销售人员业务知识水平，以此作为考核内容，可以促进员工学习、创新，把销售部打造成一支学习型的团队。

>总经理工作总结（12）

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。

>总经理工作总结（13）

销售目标：

初步设想20xx年在上一年的基础上增长40%左右，其中一车间蝶阀为1700万左右，球阀2800万左右，其他2500万左右。这一具体目标的制定希望公司老板能结合实际，综合各方面条件和意见制定，并在销售人员中大张旗鼓的提出。为什么要明确的提出销售任务呢?因为明确的销售目标既是公司的阶段性奋斗方向，且又能给销售人员增加压力产生动力。

销售策略：

思路决定出路，思想决定行动，正确的销售策略指导下才能产生正确的销售手段，完成既定目标。销售策略不是一成不变的，在执行一定时间后，可以检查是否达到了预期目的，方向是否正确，可以做阶段性的调整，

1、办事处为重点，大客户为中心，在保持合理增幅前提下，重点推广双达品牌。长远看来，我们最后依靠的对象是在双达品牌上投入较多的办事处和部分大客户，那些只以价格为衡量尺度的福建客户无法信任。鉴于此，20xx年要有一个合理的价格体系，办事处、大客户、散户、直接用户等要有一个价格梯度，如办事处100，小客户105，直接用户200等比例。给办事处的许诺要尽量兑现，特别是那些推广双达品牌的办事处，一定要给他们合理的保护，给他们周到的服务，这样他们才能尽力为双达推广。

2、售部安排专人负责办事处和大客户沟通，了解他们的需求，了解他们的销售情况，特别对待，多开绿灯，让客户觉得双达很重视他们，而且服务也很好。定期安排区域经理走访，加深了解增加信任。

3、扩展销售途径，尝试直销。阀门行业的进入门槛很低，通用阀门价格战已进入白热化，微利时代已经来临。公司可以选择某些资信比较好的，货款支付合理的工程尝试直销。这条路资金上或许有风险，但相对较高的利润可以消除这种风险，况且如果某一天竞争激烈到公司必须做直销时那我们就没有选择了。

4、强化服务理念，服务思想深入每一位员工心中。为客户服务不仅是直接面对客户的销售人员和市场人员，发货人员、生产人员、技术人员、财务人员等都息息相关

5、收缩销售产品线。销售线太长，容易让客户感觉公司产品不够专业，而且一旦发现实情可能失去对公司的信任。现在的大公司采购都分得非常仔细，太多产品线可能会失去公司特色。(这里是指不要外协太杂的产品如减压阀、煤气阀、软密封闸阀等)

销售部管理：

1、人员安排

a)一人负责生产任务安排，车间货物跟单，发货，并做好销售统计报表

b)一人负责对外采购，外协催货及销售流水账、财务对账，并作好区域经理业绩统计，明确应收账款

c)一人负责重要客户联络和跟踪，将客户货物数量、重量、运费及到达时间告知，了解客户需求和传递公司政策信息等

d)一人负责外贸跟单、报检、出货并和外贸公司沟通，包括包装尺寸、唛头等问题

e)专人负责客户接待，带领客户车间参观并沟通

f)所有人员都应积极参预客户报价，处理销售中产生的问题

2、绩效考核销售部是一支团队，每一笔销售的完成都是销售部成员共同完成，因此不能单以业绩来考核成员，要综合各方面的表现加以评定;同样公司对销售部的考核也不能单一以业绩为尺度，因为我们还要负责销售前、销售中、销售后的方方面面事务。销售成员的绩效考核分以下几个方面：a)出勤率销售部是公司的对外窗口，它既是公司的对外形象又是内部的风标，公司在此方面要坚决，绝不能因人而异，姑息养\*，助长这种陋习。

b)业务熟练程度及完成业务情况业务熟练程度能够反映出销售人员业务知识水平，以此作为考核内容，可以促进员工学习、创新，把销售部打造成一支学习型的团队。

c)工作态度服务领域中有一句话叫做态度决定一切，没有积极的工作态度，热情的服务意识，再有多大的能耐也不会对公司产生效益，相反会成为害群之马。

3、培训培训是员工成长的助推剂，也是公司财富增值的一种方式。一是销售部不定期内部培训，二是请技术部人员为销售部做培训。培训内容包括销售技巧、礼仪、技术等方面。

4、安装专业报价软件，提高报价效率，储存报价结果，方便以后查找。

以上只是对来年销售部的初步设想，不够完整，也不够成熟，最终方案还请各位老总们考虑、定夺。

>总经理工作总结（14）

优秀的20\_年公司副总经理年终工作总结范文20\_年，是蓝海相对稳定的一年，身为蓝海的副总经理，现将20\_年的工作总结如下：

一、投料机厂

20\_年4月份以来，由我接手负责投料机厂的工作，由于人手不够，资金紧缺，投料机厂要进行的每一步工作，都相对的艰难，这样严重影响了投料机厂的正常发展，现总结投料机厂20\_年的状况：

1、总体的市场相对稳定：20\_年由程总新开了珠海横山、新兴两个客户，相对比20\_年，开发新市场的费用大大降低;

2、售后服务的费用大大降低：由于20\_年的售后服务都普遍采取了由快递公司发配件，由客户自行维修，比起以前的上门服务费用，大大降低;

3、工资的费用大大降低：投料机20\_年的生产都是由廖雪芳主要负责，梁忠武协助的形式下生产完成的，效率20\_\_年4个人2天生产20台，20\_年2个人2天可以生产10台，效率也相当，这样一来投料机的人工成本大大降低;

4、房租，水电的降低：由20\_年9月份搬来石洲，可以节约厂房的费用，水电的费用也有所降低。

5、送机成本大大降低：20\_年投料机送货方式都采取了发物流的形式，比20\_\_年直接送机的成本大大降低;

投料机厂的不足：

1、投料机质量不稳定：

(1)磁铁吸住不放(现已解决);

(2)控制盒质量不稳定(待解决);

(3)功能不齐全(定时开关机不准，无料停机有时失灵);

(4)电机轴承经常有生锈卡死的现象;(5)高速电机遇下料大时有偷停现象，转速不够，容易烧;

(6)在20\_年5月份跟8月份在狮山采购的两批板材中，规格不统一，易烂，不容易成型，这两批板材烂了20多张，直接经济损失1000多元，而且规格不一致造成了工序繁琐，直接影响了生产的进度(现已解决);

2、损耗大：投料机有许多旧的控制盒配件没有用上，直接造成了浪费;

3、市场开发没有加强：20\_年，新市场开发上几乎为零，投料机的销售主要是由几个老客户：高明富民农机、开平裕民农机、珠海横山、阳春岗美完成的，20\_\_年开发的客户投料机基本没有卖动过，这样直接造成了资源浪费;

4、客户反映投料机的使用复杂：很多客户将定时开机功能调到了“1”，直接造成客户不能正常使用，要经过打电话咨询才能正常使用;定时关机不准，无料停机偷停，而且客户不懂得调节门磁开关，出料口的大小，这些问题都大大降低了客户对我们产品的感知度;

5、送货的风险大：20\_年投料机的送货都是通过物流形成的，但是通过物流发货容易将机损坏，而且追究责任困难;

6、投料机售后服务的成本还偏大：现在投料机的售后基本是通过快递发送配件完成的，但存在着在保修期内，运费由公司承担，这就增大每台投料机的开支;而且发快递坏的配件没有及时回收，造成了配件损失严重;

7、投料机利润太低：现投料机小机卖330/台，大机卖400/台，现核算投料机的成本小机在260元/台;大机320元/台;加上运费30元/台;加上售后服务20元/台;搞不好一台投料机还要亏损;

8、人手不够：现基本是2个人在生产投料机，在赶货的时候不能及时出货;

9、配件供给不能及时到位：由于投料机销量大减，配件用的相对较少，造成供应商不能及时将配件供货给我们，造成不能生产。

10、货款回收难：由于投料机的市场分布在广东各地，客户的情况不容易跟踪，货款回收相对困难。

以上是投料机厂20\_年的状况，对于好的、有利于公司发展的我们必须要坚持，对于不好的、阻碍公司发展的，我们坚决杜绝它的发生。现将20\_年投料机厂工作的计划如下：

1、加强投料机的研发改造工作，将投料机做到简单实用，质量稳定，而且将投料机的制造成本要降低，将投料机利润最大化;

2、在新产品推出的同时加大市场的推广加度，将以前压在客户的投料机，该回收的回收，该收货款的收货款;

3、加强配件供应商的合作沟通，对于有问题的配件，无条件坚决退回厂家，宁可成本高点，也要用到最优质的配件;

4、跟有信誉的物流公司建立起合作关系，尽量在送货的环节投料机不出现任何的问题;

以上是投料机工作的总结。

二、石洲厂

20\_年8月份以来，我参与了石洲的市场开发工作，现将工作总结如下：

1、在9月份一个月里，我参与了石洲的市场开发工作，开发了4个新客户，分别是：蚬岗横江村梁老板，西安塘肚村严伟坚，西安谭琅村阿飞，叠平村谭老板。

2、协助石洲厂生产，送料，维护客户的工作。

石洲厂现总体的状况：

石洲厂在经历了20\_\_年的质量风暴以后，由20\_\_年的兴旺走到了20\_\_年的衰退，总体来说，20\_年石洲厂处于防御的阶段，是石洲厂重新进入市场的最关键的一年。20\_年料的质量相对稳定，得到一些客户的肯定，为石洲厂20\_年的市场开发提供了有利的条件。

石洲厂的一些不足：

(1)饲料配方不稳定。20\_年8月份之前料的配方都使用了菜仔粕，8月份以后的配方就没有使用菜仔粕。8月份以前的配方没有使用DDGS，8月份以后的配方里都使用了DDGS;8月份~10两个月的配方都没有使用米糠粕，在10月以后的配方里又使用米糠粕。配方的不稳定直接会影响到了饲料的质量不稳定。这种情况的出现都大大降低了客户对我们产品的感知度。(南岸陈细疏的料经历了使用米糠粕的配方跟没有加米糠粕的配方，让客户误以为我们饲料里添加了大糠);

(2)生产计划安排不合理。在生产之前没有一个具体的生产计划，基本上仓库里没有什么料就生产什么料，导致有时出现客户需求的料没有，而特意安排开机去生产一两批料，这样直接造成人力物力的浪费，导致这种情况的原因是对客户的用料量没有具体的了解，没有建立起一套完善的客户档案。

(3)人员的安排不合理。在8月份，我虽然安排在业务开发上，但真正跑市场的时间只有1个星期的时间，其余的时间都安排在了生产投料机，协助配料，送货上，销售人员安排送货生产，没有发挥到该职位起到应有的作用。直接造成了资源浪费。各个岗位之间没有相互沟通，各做各的，客户的用料量没有统计，这样给销售人员维护跟踪客户带来盲目性，没有针对性的去维护市场。

(4)员工对工作的积极性不高，没有激情。范万勇工作没激情，得过且过;黄炳富工作不够积极，喜欢拖拉;廖雪芳工作虽然积极，但没激情，不求上进。

(5)执行力度没有到位。在4月份中，公司在会议中将石洲厂做为试点，走服务营销的销售模式，在会议中，每个人的工作都做了具体的分工安排，但是到真正执行起来，没有一个人将工作执行到位，最后以失败告终。这说明了执行力存在一定的问题。

(6)石洲这边的客户养殖技术相对较低，我们没有专业的技术人员为养殖户提供技术性的服务，对于客户出现的问题，不能解决。而客户的效益不好时，会直接将矛头指到我们饲料的质量上，这样会大大降低客户对我们产品的感知度。

20\_年的工作计划

(1)狠抓饲料的质量关。质量关乎到厂的命运，20\_年要取得更大的发展，首先要抓好质量关。要做的工作就是加大质量的监管力度。生产过程中质量意思的操作，首先从思想上抓质量、行动上管质量、考核上促质量，开展全员质量意识再教育，把质量优劣作为衡量员工工作价值与自身价值的标尺，树立起“质量就是生命”的思想，全员参与、责任挂靠、打好质量持久战。抓质量的细节管理，要求员工从细节做起，从点滴做起，要求员工把“举手之劳”做精、做细。发现问题及时控制。确保质量过程一直处于受控状态。配方不能轻易更改，坚持饲料配方的稳定。

(2)重视员工的执行力建设的问题。完善公司的规章制度，时刻监督与提醒员工，做到奖惩分明，并建立起员工的执行力建设，培养一支实干的团队。

a、树立起员工强烈的责任意识和进取精神，坚决克服不思进取、得过且过的心态。把工作标准调整到最高，精神状态调整到最佳，自我要求调整到最严，认认真真、尽心尽力、不折不扣地履行自己的职责。

b、决不消极应付、敷衍塞责、推卸责任。养成认真负责、追求卓越的良好习惯脚踏实地，树立实干作风。

c、强化时间观念和效率意识，弘扬“立即行动、马上就办”的工作理念。坚决克服工作懒散、办事拖拉的恶习。

d、开拓创新，改进工作方法。只有改革，才有活力;只有创新，才有发展。面对竞争日益激烈、变化日趋迅猛的今天，创新和应变能力已成为推进发展的核心要素。

(3)完善每个职位的工作职责。争取在20\_年2月份完成每个岗位的具体分工的制度制定，做到科学规范，使每个职位岗位之间相互协调，岗位资源综合利用。

(4)坚持走服务营销的销售模式。实践证明，服务营销学将以它科学的、系统的、完备的营销管理。见效快的最有利的途径，有利于增销增效。饲料企业把服务营销工作做好了，饲料产品的功效就会发挥得好，养殖户的重复购买积极性就会更高，那么饲料企业获得的规模效益就会更大。20\_年必须坚持服务营销的

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