# 总经理质量工作总结(合集53篇)

来源：网友投稿 作者：寂夜思潮 更新时间：2024-07-21

*总经理质量工作总结120xx年x月x日，受xx董事长及xx总部领导的委派，本人负责xx大酒店筹建工作，由于前期遗留问题较多，各项工作处于停顿状态。为使工作顺利进入状态，本人主要开展以下几方面工作：>一、解决前期工程遗留问题，组织图纸会审，重...*

**总经理质量工作总结1**

20xx年x月x日，受xx董事长及xx总部领导的委派，本人负责xx大酒店筹建工作，由于前期遗留问题较多，各项工作处于停顿状态。为使工作顺利进入状态，本人主要开展以下几方面工作：

>一、解决前期工程遗留问题，组织图纸会审，重新确定思路，加快主体工程建设，目前各项工程处于收尾阶段

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xx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：

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x池完成xx%；草地照明完成xx%；

>二、广布信息，开展各类招标活动，对各类设备、用品、材料选样及机器设备选型，并签定合约

在上述主体工程如火如荼进行同时，各类设备、用品及材料选样及机器设备的选型也紧锣密鼓地开展。在与王宾董事长及合作方相关领导沟通下、辅以自身多年酒店行业经验，进行选样定型。在供货商的选定上，采取招标办法，在招标过程中，严格坚持了公正、合法、平等竞争、诚实信用的原则，坚持了资格审查，实地考察，小组审议，上报批准的工作程序与供货商签定合约。目前中央空调、厨房设备、绿化工程、燃气工程、客房门锁、清洁机器、员工服装、客房用品等一系列合同已签定，共计合约x份，合同总额达xxx万元。

>三、确立人员编制、架构，分步有序进行人员招聘，保证人员储备，加强人员培训

为了能够跟上酒店进行试营业时新入店员工的培训，xx大酒店着手开展了两次共八节培训课，对所有已入店员工进行系统的培训，培训内容涉及：酒店软件和硬件的介绍、酒店的仪容仪表规范、礼貌礼仪的重要性、酒店英文、个人素养、职业道德、消防安全知识及全员销售技巧等，不仅从全方位加强了员工对酒店的认识和拓展知识面，也大大提高了员工的工作积极性。

>四、规范管理，完成建章立制，实现办公电子化

经过近半年的努力，xx大酒店已制定一套比较完整的管理制度、岗位责任制以及操作流程。全面完成中餐、西餐、大堂吧的标准成本菜单核算。全面清查酒店资产，建立一套完整的资产实物台帐及制度，保证酒店资产的安全。完成财务后台电脑软件的初始化工作，保证电脑建帐使用的稳定性。

>五、确立市场定位，加强营销推广，开展市场调查，提高酒店知名度

**总经理质量工作总结2**

在公司领导的正确领导和大力支持下，我们兴中木业公司面对日益激烈的市场竞争形势，求发展，讲执行，抓落实，公司全体员工团结一致，奋力拼搏，较好地完成了年初公司下达的各项任务。现将本年度的工作情况作如下总结。

一、各项经济指标完成情况

1．销售额：全年实现销售额万元，比计划完成的2160万元增加了万元，增长率为8％，其中外埠市场销售额万元，比计划完成的1100万元增加万元，增长率为％。

2．利润：全年实现利润180万元，比计划完成的148万元增加了32万元，其中外埠市场实现利润46万元。

3.利润指标分析：销售价格随市场波动频繁，原材料价格有所上涨，\*\*年木材价格每方比去年同期平均增长元，全年用量为6504立方，成本增加51万元，影响了利润的增长。

二、加大销售力度，力求扩大市场。

年初我们就制定了\*\*年工作计划和细化指标，在经营工作中强化销售人员服务意识，为客户提供人性化服务，定点定人服务老客户和开发新市场，取得了良好效果。

（一）内埠市场

在保证质量的前提下，为客户提供更人性化的服务，客户满意度明显提高，增强了客户的忠诚度，为企业稳定发展奠定了良好基础。

以高质量、低价格、优服务，稳定了政府机关、各企业及其它中小客户。

继续走联合之路，利用我们在规模上的优势为其他小型木器厂加工板材，以达到互利互惠。

积极开拓市场，开发了本县六大机焦企业为新用户，扩大了销售范围。

（二）外埠市场

兴中木业公司的外埠市场的开发工作取得进一步发展，市场需求量增大，新推出的系列新产品成功运作。高质量的产品，优质的服务为我们赢得了良好的企业信誉，对这些周边地区产生一定的影响力。

三、车间内部管理

作为销售工作的`坚强后盾，车间内部从各个角度，强化了内部管理：

规范生产管理

车间领导小组响应厂部号召，实行“定岗”“定员”“定编”，强化了定额管理，并为推行定额、定员管理做了三项准备：一是对车间各班组、各工序进行了摸底，测算。二是带领职工“走出去，请进来”，学习同行业先进生产管理经验。三是根据自身情况借鉴试行。并根据厂部定岗定员号召，实行减员增效，将6名职工调往人才流动中心，对在职职工有很大触动，为车间进一步强化管理，提高生产效率打下坚实的基础。

质量管理工作

在生产经营过程中，我们注重产品质量的稳步提高，取得了较好成效。1999年5月20、21号两天顺利通过了iso9001质量认证中心第二次复审。通过认证工作，有效的控制了产品质量，使得生产质量管理工作更加系统，基本上实现了全年无重大质量事故。

环境建设

根据木器生产的行业标准，严格执行公司及下设科室的环境建设行为准则规范要求，注重人文素质培养，通过板报、会议、宣传小册子等形式教育职工，提高职工的自身素养，使职工伴随着创建学习型企业的步伐一起成长，营造了整洁文明、高效生产的工作氛围。

安全、文明生产

车间始终把安全生产放在首位，经常对职工进行安全教育。在“生产安全月”充分利用板报、安全生产知识答卷、张挂横幅标语等宣传形式，使《安全生产法》《交通安全法》深入职工。为了强化安全文明生产，我们制定了兴中木业公司安全生产应急预案，补充完善安全操作规程，对职工坚持每天的班前、班后会教育，取得较好效果，实现了全年无重大安全责任事故。

设备改造和引进

在全体技术人员的努力下，完成新生产机组的安装和旧机组的改造工作，在公司领导的大力支持下，积极引进质量检测设备，使原材料采购和成品检验得到有效控制，为产品质量的稳步提高提供了保证。

四、做好职工的思想工作，增强干部职工的凝聚力

1998年我们及时传达公司的会议精神和下达文件，积极做好宣传工作，使职工充分了解企业发展动态，与企业相互融合，达到共同发展。我们还积极参加了厂部和工会组织的各项活动，如职工大会、庆“三.八”妇女节拔河比赛、篮球比赛和乒乓球比赛等活动，通过这些活动培养了职工高度的集体荣誉感，使企业职工形成一股强大的合力，有效的推动了企业发展。

五、存在问题和不足

由于历史原因，职工的市场竞争意识不强，缺乏危机感。

职工队伍基本稳定，但生产效率相对低下，职工潜能需进一步挖掘。在xx年我们将继续加强职工队伍建设，通过思想教育与技能培训等方式，强化职工的整体素质，以解决现存问题。

产品质量还存在不稳定的情况，对产品的检测手段及方式还有待于进一步加强。

\*\*年是成功的一年，奋斗的一年，也是经验与教训并学的一年，在这一年里，市场有压力、有阻力，但我们通过全体干部职工的共同努力，依然取得了较好的成绩。\*\*年我们会一如既往的努力，为\*\*木业公司的繁荣兴旺做出不懈的努力。

**总经理质量工作总结3**

在xx股份公司我主管技术和质量工作，xx年是xx公司市场占有率提高、销量、产量不断加的一年，是质量稳中有升的一年，xx年我主要做了如下工作：

>一、在总产量不断上升的时候，狠抓了质量工作

历史的经验告诉我们，产量攀升时最大的问题是与质量的矛盾问题。过去生产过和不能有效受控，而质量监控又不能及时反映质量状况，质量状态缺乏质量的数据评价，而是粗放的模糊描述，导致在生产过程中不清楚质量水平，不能自我约束，自我控制，导致发动机出厂以后才暴露出大量的问题。基于前车之鉴，xx年我们采取动态检查质量，动态评定质量，动态解决质量问题，用准确的数据描述并预测未来用户使用的质量。

对应这种想法，采用了动态质量与碰头制度，解决当天现场发生的和潜在要发生的质量问题；动态质量与评审，周汇总评价，适时分析出质量的状态和要改进的方面；工艺纪律的针对性检查和未定的评审，解决当前热点问题使生产过程可靠控制；将过去经常存在的问题警示化发给基层，强调控制的重点。厂内周质量故障分析会，与车厂的信息绿色通道等措施，均对质量的即时、准确、存放、有数控制起到了积极的作用。

xx年的质量指标中，前三项xx年较以前有长足的进步，但三包故障率指标完成的不好，究其原因一方面与三包故障期的延长有关，而更重要的一方面是我们新产品的可靠性和寿命确定还有较大的差距，需要我们不懈努力。

>二、产量压力较大的情况下，狠抓了新品研究的工作

xx年新品的研制项目比较多，既有对现有新产品的改型换代长远发展的新产品，如xx发动机和xx系列前驱动变速器，又有研制和生产同时进行的，如超短发动机新产品，在新产品研制上，除了教育干部职工提高对新产品的高度认识外，主要强调了制定计划的科学性、合理性、现实性；强调执行计划的严肃性；年初在制定计划时深入细致的分析研究，使计划比较符合实际，在执行过程中即时检查，协调出现的问题，强调任何单位、任何个人不能以任何理由不按计划完成试制任务，提高了计划的严肃性。另外，定期与工具厂的新品例会等及时解决出现的问题，保证计划的顺利实现。

xx年完成xx样机1台的研制，超短发动机批量生产，前驱变速器主要零部件均在制造过程中，xx变速器改进五档型进入批量生产。

>三、技术准备工作和新产品结构的调整工作

技术准备工作先行于生产，技术准备工作要有预见性，要有前瞻性，敏感地准确预测市场的变化，做好前期的能力储备，为生产量的提高留下一定的提前期。对发动机从零件到装试线进行生产线和逐工序测评，并结合新产品结构调整和经济性分析，对生产线进行补充完善，专项技术改造，涉及组织结构调整和新产品结构调整的生产线进行坚决的调整，对xx车间齿轮线进行调整和专项技术改造，对xx和xx车间曲轴线进行合并调整，对xx和xx车间冲压焊接线进行了合并调整，这些，均使资源进行了优化配置，发挥了资源的效益。

>四、技术改造工作

完成xx亿元xx二期双加工和零部件生产的新产品规划工作，配合xx研究院完成可行性研制报告，进行初步设计。对零部件的生产和生产线进行反复的调研和设计，并与国内外厂家进行大量的交流，即将建成前驱变速器壳体线，齿轮线和xx发动机的毛坯生产线。

对超短机的专用零部件进行生产线的设计，建成缸体专用补充生产线，机油泵壳体生产柔性线和吸气管柔性线，超短机的装配试车线。完成前驱变速器的装配线。新的缸体线协调，厂内安装和调试。

>五、其他工作

xx年完成技术攻关项，质量攻关工作xx项，对压盘，油封漏油，齿轮折断，涨紧轮响，分离轴承异响等项外场的重大质量故障攻关取得明显的成效。

狠抓了售后服务工作，强调以人为本的服务，改善软硬件服务状态；与车厂建立了定期的售后服务走访制度，沟通了和车厂的关系，为整机营销提供了保证或消除部分障碍。

牵头与xx两家公司进行了合资的谈判工作。

>六、不足之处

自身的能力和水平有一定的差距，在协助总经理主

管的工作方面没有创新性的工作。对技术中心的工作未起到应有的作用。质量改进工作尤其外场重大故障率的解决方面指导和领导的不到位，成效不显著。技术进步工作还比较薄弱，技术进步给生产和经营带来的贡献不大。技术人材的培养，开发技术的掌握、新项目新技术的掌握还有较大的差距。

>七、xx年重点工作

首先要抓好上产量的质量稳定和质量稳中提高工作，对外场的主要故障要解决好，其次抓好新新产品的研制和新新产品生产准备建线工作。重点抓好xx前驱动变速器的工作。抓好生产线的整体规划工作——新新产品建线，老产品进一步提高生产能力，日产达xx~xx台；老线的新产品结构调整工作。抓好新缸体线转产工作。

**总经理质量工作总结4**

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;

**总经理质量工作总结5**

企业的质量测试经理，其主要工作是将质管部的工作管理好，做好，保证企业的产品质量，保证公司总体任何的完成。下面我对这一年来的工作做个总结。

一、思想政治表现、品德修养及职业道德方面

一年来，本人认真遵守劳动纪律，按时出勤，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成，认真学习法律知识;爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。积极主动学习专业知识，工作态度端正，认真负责地对待每一项工作。

二、工作能力和具体业务方面

我的工作岗位是质管部。

我本着“把工作做的更好”的目标，工作上发扬开拓创新精神，扎扎实实干好本职工作，圆满地完成了一年的各项任务：

1、采用日志，对当天的工作进行记录;采用周报和月报对当周或当月工作进行总结并制定下周的工作计划。

2、我主要做跟踪供应商质量，保证总体任务的完成。

3、就能做到周报表和月报表的不良数量基本准确。

三、存在的不足

总结—年的来的工作，虽然取得了一定的成绩，自身也有了很大的进步，但是还存在着以下不足。

一是有时工作的质量和标准与领导的要求还有一定差距。一方面，由于个人能力素质不够高，有时统计存在一定的差错;另一方面，就是有的时候工作量多，时间比较紧，工作效率不高。

二是有时工作敏感性还不是很强，对领导交办的事不够敏感，有时工作没有提前完成，上报情况不够及时。

四、20\_\_年—年工作计划

20\_\_年我将进一步发扬优点，改进不足，拓展思路，求真务实，全力做好本职工作。打算从以下几个方面开展工作：

一是加强工作统筹，根据公司领导的年度工作要求，对20\_\_年工作进行具体谋划，明确内容、时限和需要达到的目标，加强部门与部门之间的协同配合，把各项工作有机地结合起，理清工作思路，提高办事效率，增强工作实效。

二是完善公司质量目标，并制定了完整的统计和纠正预防措施作业办法。

三是加强工作培养。始终保持良好的精神状态，发扬吃苦耐劳、知难而进、精益求精、严谨细致、积极进取的工作作风。

**总经理质量工作总结6**

>一、科学决策，群策群力。

酒店全体领导班子根据各项工作任务的要求，年初制定了全年工作计划，提出了指导各项工作开展的总体工作思路，酒店总经理带领各部门经理及主管、领班，团结全体员工，上下一致，齐心协力，在创收、创利、创优、创稳定方面作出了一定的贡献，取得了颇为可观的业绩。

（一）、经营创收。酒店通过调整销售人员、拓宽销售渠道、推出房提奖励、餐饮绩效挂钩等

相关经营措施，增加了营业收入。酒店全年完成营收为8600万元，比去年超额1800万元，超幅为26%；其中客房收入为3600万元，写字间收入为800万元，餐厅收入2800万元，其它收入共1400万元。全年客房平均出租率为116%，年均房价480元/间/夜。酒店客房出租率和平均房价，皆高于全市四星级酒店的平均值。

（二）、酒店通过狠抓管理，挖掘潜力，开源节支，合理用工等，在人工成本、能源费用、物料消耗、采购库管等方面，倡导节约，从严控制。酒店全年经营利润为4128万元，经营利润率为48%，比去年分别增加900万元。

（三）、酒店通过强化《员工接待基本行为准则》关于“仪表、微笑、问候、行为标准、技能技巧、着装、规范、素质。”等20字内容的培训，加强管理人员的现场督导和质量检查，逐步完善前台待客部门及岗位的窗口形象，提高了员工的优质服务水准。此外，在大型活动的接待服务中，销售、前厅、客房、物业、餐厅等部门或岗位，分别收到了来自多方面的表扬信，信中高度赞扬我们“酒店员工热情周到的服务，给我们的日常生活提供了必要的后勤保障，使我们能够圆满地完成此次活动等。

（四）、酒店全年几乎未发生一件意外安全事故。在酒店全体管理人员的关心指导下，店级领导天天召开部门经理反馈会，对通报情况提出要求。保安部安排干部员工加岗加时，勤于巡逻，严密防控。在相关部门的配合下，群防群控，确保了各项活动万无一失和酒店忙而不乱的安全稳定。酒店保安部也因此而被评为先进班组。

>二、与时俱进，提升发展，酒店突显改观

酒店全体管理人员率先垂范，组织指导党员干部及全体员工，结合酒店经营、治理、服务等实际情况，转变观念。在市场竞争的浪潮中求生存，使整个酒店范围下半年度突显了可喜的改观。主要表现在干部员工精神状态积极向上。酒店总经理大会、小会反复强调，干部员工要有紧迫感，应具上进心，培养“精气神”。酒店的治理服务不是高科技，没有什么深奥的学问。要害是人的主观能动性，是人的精神状态，是对酒店的忠诚度和敬业精神，是对治理与服务内涵真谛的理解及其运用。店级领导还通过组织对部门经理、主管、领班及员工的各项培训交流，启发引导大家拓宽视野，学习进取，团结协作。在完成酒店经营指标、治理目标和接待任务的过程中实现自身价值，并感受人生乐趣。因而，部门之间相互推诿扯皮现象少了，互通信息、互为补台、互相尊重多了；酒店每月两次夜间例行安检和每周一次质量检查请假、缺席的人少了，主动关心参加、检查仔细认真多了。在一些大型活动中，在酒店全体领导的榜样作用下，部门经理带领着主管、领班及其员工，加班加点，任劳任怨，工作延长虽很疲惫却始终保持振作的精神状态，为酒店的窗口形象增添了光彩。

解决前期工程遗留问题，组织图纸会审，重新确定思路，加快主体工程建设，目前各项工程处于收尾阶段。由于今年比较特殊，一下是我的.总结问题。

>一、解决问题

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：

**总经理质量工作总结7**

一年的工作已经告一段落，从大学迈向社会，整整一年多的时间，回顾过去的一年，经历了很多，也学习到了很多，为了更好地做好今后的工作，现将一年来的工作总结如下：

>一、工作回顾

回顾一年工作经历，主要工作情况概括如下：

1.逐步熟悉日常办公流程，充分利用有效办公时间。对于日常需要处理的工作根据要求安排好办理时间，逐渐熟悉工作流程，力争用最有效的时间完成最大量的工作。每日到岗第一时间做好总经理办公室的卫生打扫工作，并根据公司员工实际上岗情况做好考勤工作，按照周例会对每周工作的部署情况安排每日工作内容。

2.协助办公室行政及后勤管理工作。由于公司20xx年度大部分时间处于筹建阶段，在这段时间中，积极配合领导准备公司注册所需材料；在公司完成注册工作后，配合领导准备股东会及董事会议题等材料圆满完成公司股东会及第一届第一次董事会的召开；配合联系地方社保及基金部门并准备相关材料，办理公司员工保险及基金的转移准备工作；购置办公室所需物品，保管并发放办公室低值易耗用品。

3.起草、校正办公室上报及外发公文文件。逐步掌握公文写作技巧，在个人能力范围内完成本部门需要向外发送的\'请示、报告、总结、通知等相关公文的起草与其他部门发送公文的校对工作；汇总办公室各部门需要上报材料，统一完成发送工作；公司成立初期，与振华石油公司地面工程及油气储运部相关人员及时做好固定资产签报、资金审批单的传送工作，为完成公司20xx年度固定资产的采购工作贡献出微薄之力。

>二、取得的成绩

虽然在这一年的工作中我并没有取得特别显赫的成绩，但是从最初参加工作被同事、前辈带着，到现在能够独立作业；从最初遇到问题束手无策，到现在发现问题能够冷静解决处理；从最初等待被安排任务去做，到现在主动找工作来完成，个人认为，这都是一年来我取得的成绩。虽然在别人的眼中这些都不算是大的成绩，但我相信，随着时间的累积，伴着我个人的努力，我会取骄人的成绩。

>三、20xx年工作重点

结合一年的工作经验，我明白做好一份工作需要的不仅仅是经验与能力结合，勤奋和努力也是必不可少的因素。20xx年，我将放更多有效的时间在公文写作技巧中，力争能够独立完成办公室文书工作。

在公司工作一年，自己的能力还需要不断的提高，才能胜任公司给予的更大的挑战。我要克服自身的缺点，在公司里面发挥我个人的一点余热，在20xx年这个暂新的年度中，同公司共同发展！当然个人还存在很多不足，但我相信，在领导的关怀与指导下，在同事的帮助与支持下，我会更加努力展现出最好的自己。以上是20xx年工作总结，不到不妥之处请领导批评指正。

**总经理质量工作总结8**

>一、概述：

本人自20XX年X月进入公司担任品质部长，X个月的时间转眼即逝，这X个月的工作显得十分地充实，既有付出又有收获，也有显得棘手、磕磕碰碰的地方。展望20XX年我对自已还是充满信心，对工作充满激情，对公司充满希望。

>二、20XX年个人工作总结：

1、不同理念的引入与产生的碰撞

我从事多年的品质管理工作，我始终认为品质是以“品质理念”为指导的，有什么样的品质理念，就有什么样的行动，如果理念是错误的，那么我们怎样去努力工作都是“白费力”。在这几个月的时间里，我是十分注重引入好的品质理念的，也一直试图在改变我们的品质部人员及其它部门的管理人员、生产线员工。人的理念改变是困难的，有时需要一个漫长的过程，甚至会产生十分激烈的碰撞，但只要我认为是对的，我会努力朝这个方向走下去。“品质是制程出来的，而不是检验出来的”，这句看来十分简单的话，好像谁都会说，但能真正理解、真正指导我们的工作就不是哪么容易。当生产出现返工时，每每听到这样一句话：“我们没有办法保证做好，所以才设整机检验员，整机检验员要给我们堵住！”又或者是“品质部没有检验好”！如果这些话由生技部和生产部两位部长达成共识后，品质就真的只有靠“检验”出来了。十月份“整机检验员”划归生产部后，指望品质是靠检验出来的声音有所改善，生产品质改善开始朝自已要做好的方向发展，品质部巡检员也能放开担当监督、验证、检查生产过程的每道工序、成品是否符合检验标准。要想达到“质量是生产出来而不是检验出来的”，还需要一个较长的过程。

2、“品质监督”与“源流管理”之争论

当品质出现问题时，经常听到声音是“品质部监督不到位”，只追究品质部责任，而制造者却“逍遥在外”。此种论调的进一步发展是：每一个人做任何一件事的任何一个步骤都要找一个人来监督。更有极端的论调：“假如我是小偷，你是警察，你抓不到我，就是你警察的问题”。这是与正确的品质理念背道而驰的，我们要自主做好、自检、互检、专检相结合的检验方法，要从源流管好，逐步提高检验直通率，减少修机率，从而达到品质和效率双赢。目前，在这一认识上是有所进步，但需要坚持，因为人的思想是十分顽固的。值得庆贺的是：公司高层也非常重视产品质量，在新的薪资方案中，产品质量与工资挂勾，未来，产品质量一定会得到提升。

3、品质责任之界定

出了品质问题，究竟要不要分清楚责任？责任当然要划分的，只有责任分清楚，才有改进的动力。值得一提的是，我们生产、品质、生技在解决品质问题的责任上基本没有太大意见分歧，有时虽对责任分解考核有些异议，但最终都是本着解决问题，持续改进的精神达成共识。这里要谢谢各个部门领导的支持、配合和理解，也要谢谢公司高层领导工作上的指导和支持。

4、不同的工作方法引入：

品质部组织架构的重组，清楚明确每个岗位的职责，分工更符合公司现有规模的发展，处理问题更加快捷和有效。外检组的合理分工，更能让每个检验员公平，公正去展开良性竞争，让有能力的检验员更能体现他的价值，激励能力稍差的检验员努力上进。在来料检验不合格时，通过召开MRB评审，更能合理解决生产急需，同时也提供解决质量问题的合理方案。巡检方面实施二级审核制，料检、首检、巡查由原来检验员自行检验改为各车间管理责任人实时审核，减少人为错误导致的异常发生，甚至不必要的返工和返修。以周、月召开品质会议，以统计数据、图表方式通报品质异常问题，责任考核，纠正与预防措施，督促各部门按时按质完成各项质量改善方案。

5、薪资方案的调整

9月份，品质部开展创优质量奖，激励了品质部外检员、巡检员的主动性、积极性和责任心，从而减少了异常和返工的发生次数，有效提升了产品品质的直通率。在公司高层领导的支持和协助，10月份，品质部的薪资方案改革了，由原有的固定月薪改为考核计分制，一改传统的薪资方案，从10月份的异常发生、返工批次的统计数据和图表，充分显示公司推行考核计分制的有效性和必要性。检验员的积极性更主动了，责任心更强了。心态决定行为，心变则行为变，在此基础上，品质部将会团结一心，充分发挥团队的能力，开展各项积极向上的品质活动，为提高产品质量和稳定而努力做好各自的工作。

6、早会和培训

品质部坚持每日早会，通过早会将生产过程发生的问题传达到每个检验员，将技术部门的工程和技术更改及时传递到每个检验员，采取相应有效的纠正和预防措施，控制在问题发生前就已经得到解决，或已有相应的解决方案。同时，也将公司的方针政策，未来发展大计及时传达信息，让所有人员都了解公司发展方向，展示未来。培训，除了早会培训，也会安排技能技巧提高的培训，外检每月安排4节培训课程，巡检每月也安排定时的培训，培训课时不少于3小时。经过培训，检验员从责任心到技能方面均得到提高，在产品质量控制过程起到一定的重要性。

7、个人专业技术不足：

本人进入公司即带有“先天不足”，以前所从事的电动工具都是DC类或电圆锯、电刨、砂带机等，却未从事电=电镐，不懂电=电镐的生产工艺，这些都是对本人自我的挑战，这些不足仍带来工作的不利影响。但在这5个月的工作之中，除了品质部所有同事对我工作的大力支持与积极配合，还有各个部门领导对我工作的支持与配合，特别是公司高层领导给我的机会和平台，使我能在这种状态下安心工作和学习，在某种程度上得到了一定的提高，在此，我对品质部的同事、其它各部门的同事、公司的高层领导致以深深的谢意。相信，在未来，我会一如既往，努力学习，积极和各部门沟通协调，共同与公司发展。

**总经理质量工作总结9**

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。

**总经理质量工作总结10**

20xx年，xx公司在公司领导的正确领导下，在公司各部、办的大力支持下，解放思想，转变观念，夯实基础，奋力拼搏，认真落实“”精神和集团总公司陈总年初提出的“四个加大”、“四个提升”、“四个整改”的工作方针，规避风险狠抓经营，消除隐患确保安全，先进性教育成效显著。以抓经

营促发展，以抓改制促管理，以抓安全促效益，以抓教育促工作，不断地总结经验，找出工作中差距，完善有效的工作措施，各项经济技术指标稳步提升，为确保公司xx片的稳定做出了贡献。

>一、奋力拼搏，各项指标稳步提升

xx公司到目前止，共参加投标29个，其中中标12个，中标产值万元，建筑面积126077平方米，提前一个多月实现公司下达的年度计划的，完成施工产值xx万元，完成了年度计划的，完成劳务产值225万元。

>二、领会精神，各项管理同步推进

根据公司“”的总体部署和陈总重要“讲话”的精神，结合xx公司的具体情况：

（一）为了壮大公司的经营实力，全方位开拓经营，xx公司积极按照职代会要求，宣传发动广大职工向公司借资，xx公司在拖欠发职工各种费用近300万元的困境下，仍向公司交纳借款万元。

（二）不断增强经营力度，一是按照公司“全员入市”的精神，实行奖励政策，充分调动广大职工积极性，挖掘经营资源，扩张经营市场。二是规避风险，加强经营管理。三是固守本土，扩展对外市场的经营。xx公司领导几次奔赴贵州、安徽、广西、广州、新疆开拓省外市场。

（三）做好工程技术人员的全面清理工作。对156名工程技术人员进行全面摸底清理，掌握去向，对长期在外高薪就职的工程技术人员，一方面通知其按时交纳“两金”，另一方面要求能根据公司工作需要及时归队，接受公司的工作安排，解决因人才流失给公司带来的负面影响。

（四）做好清产核资，主辅分离、下岗人员与社保并轨等工作，并成立了相应的专门班子，在时间紧，牵涉面广的情况下，xx公司领导和班子成员，日夜加班，双休日不休息，准确、细致全面完成了公司下达的清产核资，主辅分离，下岗人员与社保并轨工作，为改制打好基础。

（五）做好自查、自纠工作，坚持每季度对经营、安全生产、内部管理工作进行全面总结，找出问题，不断完善各项管理措施。

>三、规避风险，全方位发展经营。

20xx年，xx公司的经营形势十分紧迫，特别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况下，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己的潜能。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，提前两个月完成了公司下达的经营指标。

>四、加强防范，安全生产措施有力。

20xx年，xx公司狠抓了“项目机构建设、宣传教育培训、责任制度落实、隐患排查整改、各项专项整治”等方面的工作。安全生产成效明显，是历年来安全生产形势较好的时期之一。

一、领导重视。经理、书记亲自抓，不分休息日，经常下工地，亲临现场督查安全生产工作，及时掌握生产状况。

二、各项体系完善。按照公司的有关精神，xx公司完善了安全生产目标管理考核制度，切实落实项目经理责任。一是各项目先签订内部合同再签外部合同制度的条件下，层层签订了责任状。二是各部门、各项目监管力度加大，在建各项目专职安全员到位。三是建立了“预警体系”，xx公司各项目都有应急预案，可有效处置各类事故。

三、各项目标全面实现。一是全年未发生任何大小安全事故、工伤事故，确保了安全生产目标的实现；二是严格贯彻公司有关指示，狠抓贯标工作，使三大体系在各项目良好运行；三是生产任务目标顺利实现，全年完成生产任务余万元，优良品率为。

四、一批重大隐患得到消除。全年来，我们狠抓基层项目，坚持“预防为主、安全第一”，按照“标本兼治，哪里有隐患就抓哪里”的工作方针，扎扎实实抓基础。工程科按照公司要求，每半个月对在建工地巡查一次。全年来，共写出书面质安隐患380余条，并督促整改落实，确保质量，降低成本，提升效益。今年，报省优质工程项，省文明工地项，市优质工程项，市文明工地项。

>五、发挥党组织核心作用，搞好保先教育，促进各项工作。

先进性教育活动的开展，正值企业生产经营的黄金时期，党委、支部和广大党员把教育活动同xx公司各项工作紧密结合起来，通过活动推动各项工作开展，切实做到“

两不误，两促进”。推动xx公司各方面工作上了新水平。

一是推动了班子和干部部队建设，增强了责任感和使命感。

二是推动了对外经营，在市场竞争日益激烈的形势下，如何打开对外经营局面，加强经营风险防范意识，是本次活动中广大职工群众关注的焦点，xx公司有关领导和经营部门针对这一问题，召开了专门研究分析会，通过加大信息活动量，研究经营价值和风险度，进一步打开了经营新局面，尤其在九月、十月，经营喜讯连连，在xx市区连中三项大标，总造价近5000万元，并扭转了市一人民医院多年对xx公司的不好看法。

三是推动项目施工生产。在先教活动期间，广大党员带领群众，立足本岗，拼搏奉献。如唐人神项目仅用60天完成20xx平方米的主体，工程质量精益求精，得到业主和有关部门的好评。

四是为群众谋利益、办实事。中秋、国庆两节期间，党政工组织下一线，入工地，慰问节日坚守在岗位上的职工，同时对特困户、困难党员开展送温暖活动，还对多年下岗的退伍军人进行摸底，争取政策性补贴。并在资金极度紧张的情况下，千方百计想方设法筹集了万元进行医疗、职工安葬、抚恤金等费用报销。

>六、利用四财资质，全面发展。

xx公司充分利用xx四财建筑施工有限责任公司的资质，承接规定范围内施工任务75万元，劳务任务150万元，完成产值225万元，为部分职工解决了就业困难。

>七、狠抓稳定工作，为公司本部片保一方平安

xx公司现有在册职工占全公司职工总人数将近三分之一，其中下岗职工达1300多人，还有工伤、长病、内退、长期病痛卧床不起，身患癌症的重危病人以及精神失常人员等59人。再者，国家一些舆论宣传，如何保障下岗、工伤长病退人员的生活费、军转退伍人员的生活保障等，更是加剧了企业不稳定的影响。xx公司领导班子深知这方面工作的难处和影响，但始终认真按照“三个代表”重要思想的要求，不甩担子、不推责任、不畏困难，千方百计做工作，寻求解决办法，将矛盾和问题消除在内部。仅20xx年通过xx公司领导及相关部门做耐心细致地疏导工作，消除了600多人次上访、闹事苗头，为公司xx片的稳定保住了一方平安。

>八、加强企业文化建设，提升企业品位。

通过年初学习集团陈总的重要讲话，对照xx公司机关的各项工作进行了整改，一是利用有限的资金对机关办公楼进行简单而整洁的装修，使办公楼面貌焕然一新。二是在一、二楼楼梯间制作了企业文化标牌，加强了企业文化建设，提升了企业品位，塑造企业形象。三是将机关的公共卫生区分片责任到各科室，并每月对各部门卫生区进行一次卫生评比，保持环境卫生干净，办公室整洁，走进xx公司让人感到清洁、舒适、礼貌、热情。

>九、存在的主要问题

1、尽管公司今年承接任务超亿，但仍不能缓解xx公司紧张的经济状况。

2、欠职工的各种费用太多，特别是欠机关上班人员的工资太多，这对机关的工作士气有一定影响。

3、长病、长伤、内退、癌症病人和外借人员等费用太大，包袱过重，各方面矛盾多，协调难。

**总经理质量工作总结11**

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。 20xx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，20xx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20xx，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!

20xx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!

**总经理质量工作总结12**

转眼间，XX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XX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5000万，其中一车间球阀XX万，蝶阀1200万，其他1800万，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1500万左右)，大口径蝶阀(dn1000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、客户反映较多的情况

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xxx客户的球阀，xxx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xxx、xxx、xxx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，xxx、xxx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，xxx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。

**总经理质量工作总结13**

在过去的一年中，由于工作需要担任大堂经理的岗位。无论在哪一个岗位工作，只有把个人理想与我行金融事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在开创我行美好明天的过程中实现自身的人生价值。所以要立足本职、爱岗敬业、无私奉献，从我做起，从基础做起，一步一个脚印，踏踏实实，积极向上。

在担任大堂经理期间，我勤奋努力，注重创新，在平凡的日常的工作中发现营销商机，帮助客户解决疑难问题，在自身业务水平得到了不断提高的同时在思想意识方面也取得了不小的进步。在工作中，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。

在职期间，我配合客户经理和产品销售经理做好优质客户的推荐，新增及维护工作，积极营销我行理财产品，在合规合法的前提下积极对客户开展我行产品的营销工作。

银行工作需要的是集体的团结协作,一个人的力量总是有限的。我更注重团队的力量，不断吸收新的知识满足工作的竞争也日趋激烈。我深切地体会到作为一名合格的银行员工应该具备更高的业务水平,只有不断地增强自身的综合素质,不断地扩大自己的知识面才能将工作干得更好。于是在紧张工作之余,我还积极参加各种学习考试。为在今后的工作中能取得更大的成绩打下坚实的基础。

由于银行业的特殊性和一定程度上的专业性，想成为银行业的优秀员工，必须经过系统的培训与丰富的实践。总结过去，是为了吸取经验、完善不足。展望来年，我将会更有信心、更加努力、积极进取、精益求精地完成好今后的工作，以争为我行各项工作的发展做出自己更大的贡献。

**总经理质量工作总结14**

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：

>一、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。

>二、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。

>三、认真做好每一件事

我们项目人员自从xx调到xx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x层地面拆除、屋顶屋面拆除、x至x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。

>四、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。

>五、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。

**总经理质量工作总结15**

各位领导、同志们：

大家好！

非常荣幸参加本次会议。

转眼之间，～年已经过了一半，伏案沉思，半年来，作为xx事业部副总经理，我始终坚持以经济效益为中心，加强部门管理，脚踏实地，不断学习，与部门员工齐心协力，较好地完成了公司下达的各项指标任务，主动向“营销经理”转型。现就xx事业部市场经营状况及下半年市场拓展思路向大家作个简要的汇报，请领导审查。

本人承蒙xx及各位领导厚爱，从～年7月担任xx事业部营销副总，进入xx事业部后，首先要做的第一项工作就是理清历年来遗留下来的应收款以及发出商品的销售情况。然而，在清理的过程中，却发现成立不到半年的事业部经营状况如此混乱，发出商品遗留xx万元（基本上无法收回），应收款遗留xx万元，在这种情况下，我应该立即去做的就是带动营销人员清理发出商品货款，并就可收回的应收款进行大力的催讨。在集团各部门的配合下，我们取得了很大的进展，收回了xx、xx、xx应收款共计xx万元。并就xx公司要求的质量索赔事宜同xx高层进行沟通交涉，经过深入的交谈，站在客户的角度解决问题，在xx的理解、支持、配合下，至～年8月底，将索赔标准1赔6降低为1赔3，直接给企业降低损失xx万元。我们也深深的知道，客户是企业生存的生命线，我们也意识到根据目前的经营形式，不能只局限于已有的成熟的老客户，为了拓展我们的市场，也应该积极的对新用户进行拓展，在各部门的积极的配合下,在xx新开发的客户中，成功地处理好了同xx的关系，也取得了他们的进一步的认同，目前合作的非常愉快，订单也有所增加。另外，在同xx分部方面的合作，在经过我们的积极的拜访和通力的合作下，努力满足客户的各种需求，目前也获得了他们的认可，取得了令人欣慰的成绩；在和xx公司的合作也有了实质性的进展，提高了客户的满意度。根据市场的需求，紧跟市场电子信息化的进程，通过阿里巴巴宣传我们公司的产品，调查市场需求，目前客户询价不断，为提高我们未来的市场占有率打下了很好的基矗

另外，在新老班子领导的交替过程中，我忠实的履行了集团公司对xx事业部的指示，为xxx事业部经营领导班子的更替工作做出了一定的努力。在新的领导班子上台以后，在经营业绩方面也取得了可喜的成绩，今年1-6月份产品销售额同比去年同期增长了％。总而言之，这离不开集团的领导，特别是xx兼任事业部总经理后的英明决策。在担任xx事业部营销副总以后，我坚持以卧龙“诚、和、创”为精神动力，本着踏踏实实做人的原则来处理各种关系。在稳固老用户的基础上，努力拓展新用户市常在各个部门的配合下，老用户xx公司产品、法国xx产品、xx产品都非常稳定，xx系列产品已经全面投产，订单也增加了。而xx的产品实现了系列化，xx产品也已经全面投产。

下半年，遵照x总“努力拓展新客户，新市潮的要求，已着手对罩极电机市尝串激电机市场（外资厂的电动工具）、启动电机市场进行有效的拓展，重点对有意向的xx、xx及正在联络的xx及xx几个外资吸尘器电动工具的工业厂家以及广东中山、东莞罩极电机、串激电机市场进行有效的拓展，为06年xx事业部的发展奠定坚实基矗

其次，加强管理，规范区域经理行为，确保工作的到位也是我今年工作的重心。观念的更新是首要因素。我首先将自己获取的相关知识通过各种形式传达给区域经理，使全员转变观念，培养工作自觉性；其次通过跟访、市场调查、平时工作调查等形式规范区域经理拜访行为,并分析各区域经理工作中的亮点与不足，宣扬亮点、指导不足，尽量使全员业务素质全面提升；为使区域经理拜访真正有价值，我通过实际跟访寻找最适合的拜访方法，杜绝了走马观花现象，提升了拜访质量；目前由于国外市场的不断打开，国内市场面临着很大的压力，所以我就特别强调对老客户访销服务到位的情况下大力发展新市场，减小市场盲点；重视客户投诉，将之与客户经理工作质量结合，加强自我督促，部门全员合理制订每日、每周、每月工作安排，互相监督，使工作逐渐向程序化发展。通过一系列管理措施，使区域经理基本知道应该做什么、怎样做。

我认为，一个人只有对自己的企业，对自己从事的工作抱以极大的热情，才能极大地发挥潜能，为企业创造更大的价值，并在工作中找到乐趣。我正是用这种心态面对自己的工作和企业，按照营销经理的职能职责严格要求自己，尽心尽责做好本职工作；当个人利益与公司利益发生冲突时，毫不犹豫放弃个人利益。

对于今后的努力方向，我对自己做了如下的打算：

1、继续加强学习，重“内涵”，迎接挑战；

2、加强动脑思考能力，在工作中多想办法、出点子；

3、加强组织协调能力；

4、带领营销提升服务水平，帮助客户赢利，提高客户忠诚度；

5、继续加强国内市场开拓工作。

以上是我的汇报，有认识不足的，请领导指正和帮助，我会在今后的工作中更加努力、带好队伍，在xxx事业部发展的历史进程中，以我们的诚实、勤奋和智慧创造我们美好的生活，为卧龙的发展添砖加瓦。谢谢！

**总经理质量工作总结16**

在过去的一年及将结束的时候，根据总经理室的要求，本人对过去的一年的工作总结如下：

本人于x月加盟到公司以来，一直分管客服中心的经理工作，主要做了如下几个方面的工作。

一、基础性工作

由于我们支公司成立时间不久，加之人力、物力等方面的局限，使整个基础工作很薄弱，因此，首先抓好客服中心的基础工作。

1、建立健全各项制度。如：内控制度、管理规定、实施细则及各种办法20多个，初步形成一套完整的管理制度，使整个客服工作和人的行为均在制度的管控范围之内，做到有法可依，有章可循。

2、规范流程。采取科学、合理、实用的流程，规范和制约整个理赔工作，如：《理赔工作实务》、《查勘定损工作流程》等。

3、招兵买马，强化培训。我们通过各种渠道，广泛招聘和吸纳理赔人才，从保险同业和应届大学毕业生中优中选优，采取现招现用、培训提高、和人才储备，保证短期和中长期的人力资源。一年来，参加公开招聘3次，组织达的培训2次，小的培训5次。受到良好的效果。

4、协调关系，加强沟通。包括公安、交通队、公估公司、律师、修配厂等部门，为理赔工作打下良好基础。

二、各项指标情况

1、共立案：件

2、已决案件：件，已决进额：万元。

3、未决案件：件，未决金额：万元。

4、赔付率：%。

5、结案率：%。

6、人伤调查率：(5000元以上的98%)。

7、告破骗赔案件：件，挽回赔偿金额：万元。

8、拒赔案件:件，拒赔金额：万元。

9、核价剔除金额：万元。

10、人伤剔除金额：万元(其中车险万)。

上述合计为公司减少赔付：万元。

三、几项主要工作

1、抓管理。客服的管理工作，是非常重要的工作，它包括人的管理、业务的管理、和服务的管理。在对人的管理上，一是抓制度建设，建立健全各项规章制度，做到有章可循、有法可依;二是做好人的思想工作，提高理赔人员的积极性、责任心和责任感;在业务管理上，主要是规范理赔流程和监督检查，使理赔流程科学、合理和实用，同时加强对各个环节的监督检查，从而提高整个理赔水平。

2、抓服务。服务是保险企业的宗旨，是缺课服中心工作的核心内容，服务主要是为员工服务、为公司服务、为客户服务。在为员工的服务上，为了公司业务的发展，我们力争做到方便、快捷和周到;在对客户服务上我们力争做到主动、迅速、合理、简捷、周到，急客户之所急、想客户之所想，做到该赔的一定赔到位，不该赔的决不滥赔，不该赔的也力争让客户满意，通过我们的思想工作和处事艺术，使理赔工作更拉近与客户的距离，更促进业务的发展，使员工满意、公司满意，客户也满意。

3、抓培训。为了提高理赔人员的服务水平，必须强化岗位培训。主要的培训内容是：有关法律法规、保险条款、公司规定、汽车专业知识、定损技术及有关的知识。培训的方式是：集中培训和个别培训相结合，理论培训和实际操作相结合，外请培训和自我培训相结合。每次培训都有测试，每次测试都和业绩挂钩，年终将进行综合评价。

4、抓理赔质量。一年来，我们很抓理赔质量，首先把住定损关，做到既严又准;其次，把住核价关，做到准确、合理;最后，把住责任关，即准确界定保险责任，严格洞察骗赔案件，慎重处理拒赔案件，严格剔除不合理赔付。一年来，据上述统计，告破骗赔案件、拒赔案件、剔除不合理赔付，共为公司减少赔付万元，实际为公司创造利润万元。

四、存在的问题和不足

1、思想意识保守，工作不够大胆和创新，工作虽然到职，但没到位，工作力度不大，工作不够细，思想工作也不到位，组织、协调和沟通不够。

**总经理质量工作总结17**

20xx年以来，公司环境保护工作在市委、市政府、市环委会、市环保局、区环保局的领导下，取得了一定的成绩，实实在在地做了大量、细致的工作，公司综合环境得到了进一步的改善，没有发生一起环境污染事件。现就一些具体工作总结如下：

20xx年，遵照环保部门下达的环境保护工作目标任务，结合公司实际，以文件的形

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