# 企业部门经理年终总结

来源：网络 作者：紫竹清香 更新时间：2024-08-19

*企业部门经理年终总结5篇旧一年的工作结束了，新一年度的工作开始了;身为企业的一名部门经理，总结一下在工作上的不足和收获，并在下一年度的工作中改进错误，提高工作能力。下面是小编给大家整理的企业部门经理年终总结，希望大家喜欢！企业部门经理年终总...*

企业部门经理年终总结5篇

旧一年的工作结束了，新一年度的工作开始了;身为企业的一名部门经理，总结一下在工作上的不足和收获，并在下一年度的工作中改进错误，提高工作能力。下面是小编给大家整理的企业部门经理年终总结，希望大家喜欢！

**企业部门经理年终总结篇1**

岁末临近，新春将至，不知不觉\_\_年的工作即将告一段落。对于每一个追求进步的人来说，免不了会在年终岁未对自己进行一番“盘点”，也是对自己的一种鞭策。

过去的近一年是忙碌而充实的一年，也是我加入公司从陌生到熟悉的一年。这一年中工作的点点滴滴，让我不断地学习、成长着。回顾一年来的工作，我在公司总经的正确领导、各部门的积极配合以及各位同事的支持协助下，严格要求自己，按照公司要求，较好地发挥了行政部服务基层、以文辅政的工作职能，完成了自己的本职工作。虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。

一、20\_\_年的工作回顾。

1、办公室的日常管工作：行政工作对我而言是一个相对熟悉的工作领域。作为行政部的主管，我自己清醒地认识到，行政部正是一个公司承上启下、沟通内外、协调左右、联系四方的枢纽，是推动各项工作朝既定目标前进的中心。细数行政的工作，可说是千头万绪，有文书处、档案管、文件批转、会议及活动安排等等。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，我努力强化自我工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静处各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错。

通过近一年的工作、学习，在工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将去年的工作情况总结如下：

1)行政统筹工作的关键事物控制和内部管。行政事务性工作的内部分工、前台文员的管、办公室保洁、资料的分配整等工作以及物流和售后、维修等的监管。

2)切实抓好公司的福利、企业管的日常工作。按照预算审批制度，组织落实公司办公设施、办公用品、劳保福利等商品的采购、调配和实物管工作;联系办公设备的维修保养合作单位;与饮用水公司洽谈优惠条件及赠品;对比办公用品等的采购渠道，寻找高性价比供应商。

3)爱岗敬业，严格要求自己，摆正工作位置。以“谦虚”、“谨慎”、“律己”的态度开展每项工作，认真地履行了自己的岗位职责。

4)做好协调工作。行政作为后勤服务和办公协调的核心部门，在顺各部门关系，提高管效率，保证上传下达等方面具有枢纽作用。过去的这一年，行政部以沟通协调作为开展工作的切入点，在做好办文、办会工作的同时，更注重与各部门的协作配合。

5)认真做好公司的文字工作。草拟综合性文件和报告等文字工作，负责办公会议的记录、整和会议概要及重点的提炼，并负责对会议有关决议的实施;认真做好公司有关文件的收发、分递和督办工作;及时传达贯彻公司有关会议、文件、批示的精神;公司的重要文件资料、批文等整归档，做好资料的归档管工作。

6)制度建设。配合总经在原制订的各项规章制度基础上进一步补充和完善，包括行政人事类、财务类、售后类、业务类等等，以及根据企业现状，制定新的规章制度以适应企业发展的需要。

7)落实公司人事、劳资管工作。组织落实公司的劳动、人事和员工的考勤控制监督工作，根据人事相关规定规范劳动合同管，做好劳动合同的签订、解除及劳动合同档案管等工作。依法到劳动管部门办好录用、缴纳社保(养老保险、失业保险、医疗保险)的各项手续。体现公司的规范性，解决员工的后顾之忧。

8)做好公司主管会议及其他各部门会议的组织和后勤服务工作。落实各类会议的会前准备、会议资料搜集等以及会后的会议记录、整及重点提炼汇总等工作。

2、凭借个人经验，传授方法，协助销售部逐步建立、健全客户档案，并强化管。

3、加强自身学习，提高业务水平：作为行政部的主管，自身素质和工作能力是决定办公室是否能够正常运转的基础，是发挥“承上启下、沟通内外、协调左右、联系四方”作用的关键，对推动各项工作起着决定性因素。

随着时代发展和新形势的需要，我越发感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与公司的要求及想要达到的工作效果还有一定的距离，所以不敢掉以轻心，也正在持续学习。向书本学习、向总经及其他部门主管学习，向周围的同事学习。总体感觉自己近一年来还是有了一定的进步。

经过不断的学习和积累，能够比较从容地处日常工作中出现的各类问题。在组织管能力、综合分析能力、协调办事能力等方面都有了一定程度的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行。能够以正确的态度对待各项工作任务并努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，并且具备较强的专业心，责任心，积极努力提高工作效率和工作质量。

二、工作中存在的问题。

自我任职以来，深切的体会到：地位来自成绩、创新提高效率、学习提升效能、比较缩小差距。回顾行政部过去的工作，虽在工作开展上有一定的创新，也取得了一些成绩，但同样存在一些问题和不足。主要表现在：

1)\_\_公司是我身处的一个全新的环境，其原有的制度包括同事们的做事方式方法，对我而言都需要一个了解的过程，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高。

2)有时对一些日常事务的缺失瑕疵熟视无睹，不够细心，不够敏感，有些工作的协调不是十分到位，在往后的工作中，考虑问题应该更周到详尽。

3)自己的管水平离公司的高效要求还有一定距离。对部门人员的管不够细致具体。以后在努力提高自身管水平的同时更多注重对下属的培养和管上的进一步加强。

**企业部门经理年终总结篇2**

20\_\_年\_月\_日，经\_\_集团控股有限公司董事会的任命，我担任\_\_传媒总经理一职。这\_个月里，在集团董事会及公司下属的全力支持下，各项工作开展顺利。经过公司全体成员的共同努力，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成绩，企业综合实力增强，社会信誉提高。回顾\_\_年来工作，主要有以下几方面：

一、组织建设

设立部门，明确部门工作职责并配齐人员：营销总监\_\_、运营总监\_\_、财务总监\_\_。由于我们团队只有4个人，缺少行政总监一职，所以行政总监一职暂时由我和财务总监\_\_共同担任，行政总监的工作暂时由我和财务总监\_\_来完成。

二、文化建设

注重企业文化建设，提炼\_\_传媒的文化“合众共赢、激情创新”，既强调与集团的关系又突出公司传媒性质的特征。秉承“诚信立足社会，服务创造未来”的经营理念，秉持“卓越服务、快乐生活”的企业使命，坚持以客户为中心，主张“热心、贴心、省心、放心、开心”的五心服务通过不断营销创新、积极进取，取得了良好成绩，得到了社会各界的认可和鼓励。

三、团队建设

通过组织一系列活动来建设盈众传媒的大团队：组织盈众传媒高管赴南安参加摩尔拓展训练，培养\_\_传媒团队的团结合作能力;组织高管参加职业素养及商务礼仪的培训，提高职业涵养;组织高管参加《企业文化：让企业拥有生命》的课程培训，使高管更清晰地认同公司文化。同时，在各项活动的开展过程中，我注意到给不同的同仁们创造不同的又适合他们个人的机会，让他们有机会表现自己，锻炼自己。

四、业绩建设

在一年里，由于团队的协力合作，业绩取得了骄人的成效。\_\_传媒与\_\_汽车销售有限公司签署了关于\_\_汽车成立9周年相关报道宣传的合作协议，对集团内部承担业务;最后，传媒与\_\_国际酒店签署了合作协议，实现与实体公司的首次合作;同时，截至报告时，\_\_传媒正与\_\_酒店恒品茶艺馆等几家公司进行项目洽谈中。

\_\_传媒取得了如此的成绩与集团董事的支持和公司成员的共同协作是分不开的，但\_\_传媒仅仅成立一年了，显性的问题比较明显，隐性的问题仍然存在。我将会和我的团队共同努力，开创更好的局面，取得更优异的成绩。

**企业部门经理年终总结篇3**

回顾这一年来自己的工作和学习生涯，有喜有忧，有坎坷，也有收获，取得的成绩同志们也是有目共睹的。但是我想说明的是，成绩是来之不易的，这里面包含着行领导的正确领导和今天在座的全行干部职工的帮助和支持，尤其是包含着科技部全体员工的辛勤劳动和艰苦努力。下面是我在工作上的总结报告。

一、加强管理、保障安全

银行科技工作中，安全为首要任务，科技工作的成果就在于各种银行业务都能正常无事故的顺利开展。首先，保障安全的最有力手段就是制度，我本着这一原则，多次与部门内部人员讨论制度的问题，对原有的岗位责任进行了调整，制定了新的岗位责任制度，强调了岗位的必要性和重要性，将岗位责任细化，责任到人，在管理层面有了明确的管理分工，使科技工作在有序的环境下进行。并且，在部门全体员工的共同努力下，保障了各项修订后制度和新建制度的贯彻执行。其次，网络和信息系统的安全稳定运行是科技部工作的命脉，只有整个信息系统保持稳定、连续、高效的运行，我们才能在这个基础上谈下一步的发展，才能够充分发挥已有的和新开发的业务产品的作用。为保证系统的安全运行，在年初时，为部门内部配备了移动值班电话，从而缩短了故障产生时的延滞时间。

二、科技项目、重点实施

在科技项目方面，20\_\_年由总行推出的新产品和对原有业务系统的更新的项目很多。首先，我们要支持业务部门参与激烈的市场竞争。总行为满足市场竞争需要而开发的产品在各种信息渠道中已经介绍的很多，但就\_\_的地区特色和我行的特点，各业务部门提出了一些项目需求，如：银证通系统、薪加薪系统、单证中心系统等。在行领导、相关业务部门、各支行的配合下，这些新产品得到了及时的上线，丰富了我行的产品线，增强了服务功能，逐步建立了一定的市场竞争优势，对于将来改善我行的客户结构起到了重要的推动作用和支撑作用。

以往我行的系统中由于总行的滞肘，有些不利于市场开拓的方面。通过我们以及其他分行的相关反馈，总行今年已对这些问题进行了一些相应的改进。如：\_\_等自助设备的客户操作流程更新，由原来的先吐卡后出钞的方式改为先出钞后吐卡，方便了客户取款操作；自助查询机系统改造，增加了查询机中的理财一互通的代理功能等。

三、把握全局、团结协作

我觉得，科技部是银行中至关重要的职能部门，给行里把好关、做好后勤保障是我义不容辞的责任。一年来，我坚持站在全行的角度考虑问题，客观的分析有关科技对行内行外的影响。20\_\_年，针对我行部分网点\_\_电池不能正常工作的情况，我提出了要求更换的建议，因为一旦网点停电不能正常营业，对行里的影响非常大。此建议得到了行里的认可，并在年终决算前完成了所有网点的更换。

科技部门身为银行的二线服务管理部门，加强同有关人员和相关部门的团结和协调，是做好科技服务工作的重要条件。为了搞好部门内部员工的团结，我认真实行民主集中制，坚持广纳谏言，虚心接受不同观点的意见，不独断专行，不刚愎自用。对每个科技部员工，都一视同仁，使他们既有一定的责任，又有相应的权力，责权利相统一，从而最大限度地调动了科技部员工的积极性，从没有发生争功诿过，争权夺利的现象。

四、内强素质、外树形象

一年来，我十分注意加强科技部员工的思想作风和纪律建设，最大限度地发挥科技部的整体效能，着力塑造勤奋、高效、务实的机关部门形象。一方面我对科技部员工做到生活上关心，工作上支持，学习上鼓励，纪律上严格约束，坚决抵制和克服各种不正之风。另一方面我坚持做到严于律己，率先垂范。一直以来，我十分注意加强自己的管理水平和业务能力的提高，不断培养自己指导实践、驾驭全局的能力，做到思想上自律、学习上主动、工作上富有创造性。平时在工作中做到勤于实践，敏于思考，勇于创新。身为一名科技人员，要求我们针对事务实事求是，要有脚踏实地的工作作风，培养了我一种务实的工作态度。做为一名要害部门的负责人，我始终坚持清正廉洁的作风，坚持自警、自励、自省、自勉。作为一名中层干部，我起到了承上启下的作用，事事服从行领导的安排，将行里的精神和工作指导思想灌输给每一名员工。作为员工的领导，我始终坚持要给员工创造学习和锻炼自己的机会，让每位员工都能在工作中提高自己，完善自己，丰富自己的工作经验，使得员工在工作中寻找到自身的社会价值。

五、总结经验、改进不足

经过\_\_年的工作，取得了一定的成绩，使自己的能力也提高了不少，但是还存在很多不足的地方。

1、由于我参加工作时间不长，社会经验还不是很丰富，管理能力还有欠缺的地方。希望以后，领导多多指出，多多批评，使我能够逐渐的完善自己，提高自己的工作水平。

2、深入基层较少，由于科技部自身工作压力比较大，工作量较为繁重，很少到各业务部门和各支行去了解业务人员的工作状况，不能够及时了解业务人员的工作状况，通过科技手段改进业务人员的工作环境。

20\_\_年是我行求发展的一年，从科技角度更应该加大对一线员工的技术支持，我认为应该从以下几个方面着手：

1、深入基层了解业务人员的工作情况，从科技角度改善业务人员的工作方式，提高业务人员的工作效率。

2、加大系统安全管理力度，保障系统稳定运行，为一线员工及客户提供稳定的系统环境。

3、加强计算机设备及微机使用的管理，为计算机设备建立档案，规范业务人员的计算机操作。充分发挥各支行计算机管理员的作用，对各支行业务人员的计算机操作进行规范控制。

4、普及业务人员的计算机知识，加强对业务人员的计算机应用培训。

5、及时快捷的相应业务部门提交的各项系统开发需求，为业务部门的市场拓展做好技术方面的支持。

回顾过去，展望未来。坦率地讲，我在行领导的培养下，在同志们的支持和配合下，做出了点滴的成绩，但这都是微不足道的。由于自己水平有限，能力有限，所以在工作和学习中仍有许多不尽人意的地方，仍有这样或那样的缺点和错误。我决心在今后的工作中，一方面发扬成绩，再接再励，一方面自省、自警、自强、自励，为事业，做到鞠躬尽瘁，死而后己。

**企业部门经理年终总结篇4**

转眼间，20\_\_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20\_\_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、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。

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，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，造成客户对企业抱怨和误解。

6、报价问题：因企业内部门价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到企业的照顾与优惠。

二、销售中的问题

经过近\_\_年的磨合，销售部门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，\_\_在这方面做得尤其突出。各相关部门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、人工作人员作热情不高，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。这种情况存在企业各个部门门，企业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门领导管理，而且企业领导要出面制止。

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企业的服务和真诚，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。

**企业部门经理年终总结篇5**

20\_\_年到来了，我是一名部门经理，为了更好的向20\_\_年挥手告别和更好的开展20\_\_年的工作，下面来对我20\_\_年的工作情况做下总结：

一、入职以来的工作总结

首先非常感谢\_\_公司给了我进入担保行业的机会，入职\_\_年多来，逐渐学习了解担保行业相关事项及工作开展的过程，认识到自身的工作经验不足，需要不断的加强学习，特别是对本行业上的专业知识，怎样在坚持工作原则以及维护公司利益的前提下灵活处理工作中遇到的细节问题。并不断改进工作方法，努力在提高自身综合素质，提高自己对所处行业的高度责任感，发挥自己的能力，经过一年多的学习和锻炼，在公司领导和全体同事帮助下，充分发挥自身的潜能，自己在工作上取得一定的进步。

二、团队建设规划

(一)确立目标、应付挑战

1、 团队最重要的是有一个共同目标，目标管理是团队建设和管理的重要手段。

2、每个担保机构在团队的初创阶段应该明确提出自身的长远发展目标和为实现这一长远目标而制定折分级目标，这些目标在团队的初建阶段与成熟阶段大团队成员内进行碰撞、修正笔最终得到全体成员的认可，成为团队奋斗方向和共同的追求。

3、团队将共识转化为具体的目标，并使目标尽可能地便于记录，以便进行跟踪检查和反馈。

(二)团队成员发挥各自特长，彼此加强沟通协作

1、将大团队分割成为小组或相关联人员组成的小团队。

2、小团队的成员之间加强沟通协作，小团队与小团队之间加强沟通协作，这就形成了整个大团队建设的良性发展，双确保各种目标的最终实现。

(三)加强员工素质建设和管理

1、思想教育和管理，主要是对企业文化折教育和认同度的逐步提升，以及由思想引导的工作态度的提升。

2、道德教育和管理，主要是职业道德教育和职业操守监督管理。

3、行为规范教育和培养。

4、担保行业社会责任感的教育和培养。

(四)加强团队成员培训教育

1、担保机构培训旨在使员工的知识、技能等综合素质能够适应担保行业的经营环境和管理要求。

2、培训必须有多个层次、多种方式、多样方法以满足团队成员不同的培训需求。

3、培训既要注重近期实效性，又要考虑长期性的员工潜能的开发。

4、建立职前培训制度，所有新进的员工均须进行职前培训，持合格证上岗。

5、培训内容包括：企业文化与管理模式的培训、担保专业知识的培训、风险控制的培训、相关法律的培训及营销技能的培训等。

三、部门市场营销规划

1、制定出每个时间段的工作目标：目标是工作的方向，目标一经确立，但成为工作运行中支配的航标，所有工作行动都要围绕这一工作目标展开的。

2、分析客户流失的原因：理财产品的宣传不到位、团队成员报务不专业、理财产品种类的单一、公司理财产品与兄弟公司同类型产品没有明显的竞争优势。

3、收集、分析客户信息：理财活动可以设在大型广场、居民社区、金融行业展会进行；在发宣传页的同时，更要多收集意向客户的详细信息，比如对本行业的认识及理财资金的预定等。

4、开展投资理财交流会：主动选择目标客户群，筛选出不同理财产品的有效客户，深度挖掘老客户，开发新客户，扩大客户的数量;高效利用有限的人力资源，在短时间内使用多种手段接触客户，对有意向的目标客户实施批量化的面对面的营销。

5、加大广告宣传力度：宣传行式包括报纸广告、车载移动视频或车身广告、网络广告(重视起公司官方网站的内容强化)。

6、客户的维护：电话回访、上门拜访、节日问候、及时告知最新项目信息。

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