# 公司经理年终总结范文(优选24篇)

来源：网络 作者：情深意重 更新时间：2024-11-27

*公司经理年终总结范文1x年在公司的正确领导及各部门大力协作下，在公司领导班子的正确指导下，总经办服从公司领导的指导与安排，着重围绕行政事务管理、人力资源管理、办公室管理等三项工作重点，注重发挥总经办以人为本的管理，承上启下、联系左右、协调各...*

**公司经理年终总结范文1**

x年在公司的正确领导及各部门大力协作下，在公司领导班子的正确指导下，总经办服从公司领导的指导与安排，着重围绕行政事务管理、人力资源管理、办公室管理等三项工作重点，注重发挥总经办以人为本的管理，承上启下、联系左右、协调各方。为公司圆满完成年度各项目标任务作出了积极的贡献。现将一年以来的工作情况总结如下：

一、立足服务，提高效率，努力做好各项工作

1、理顺关系，办理公司有关证件。今年公司董事会换届后，需要办理相关的手续及证件。我利用自己在总经办工作多年，相关部门熟、人际关系较融洽的优势，积极^v^。通过努力，我只用了很短的时间，办好了企业法人更换以及南京保健滋补品厂注销手续。

2、办公室工作具有纷繁复杂，缺少连贯性、随机性大的特点;如果没有规范的工作程序和很高的工作效率，圆满完成任务是难以办到的。我们紧紧围绕建立办事高效、运转协调、行为规范的这个总目标，对办公室的各项工作和制度进行了新的疏理。制定了印章、行文、文印、保密制度等事项的工作程序，并对相关工作做了详细的规定。使办公室每个成员知道哪些能办，哪些不能办;哪些可以表态，哪些不可以表态;哪些可以用印，哪些不该用印;做到办事有规定，不越“雷池”、破规矩。

3、做好公司股东会、董事会及其gmp认证期间的会务服务工作，落实好各种会议的会前准备、会议资料、会议服务等工作。

二、抓住重点，强化管理，协调推进企业管理工作

1、把企业管理向纵深推进。今年公司加大企业管理等各方面的考评工作，我们配合相关职能部门，检查、监督、考核，掌握第一手资料，强化部门工作责任意识，持之以恒抓好公司企业管理工作。紧贴公司年度工作目标及各部门月度工作目标以及领导决策的各项任务指标的有关内容，抓落实。同时与相关部门配合，对考核指标，责任到部门、责任到人，强化督办、检查与情况通报，有力的推动公司各项目标的落实完成。

2、抓住重点降低费用，继续做好降本增效工作，做到“实干”与“干实”的统一。对办公室控制的电话、油耗等费用，我们在使用过程中按月度报计划和领用，对出现异常现象的使用部门、使用者，共同分析查找原因，杜绝不合理的超支，使各项费用一直处于控制状态，各项费用也有一定的降低。三、加强自身学习，提高业务水平

1、能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作。由于对工作，总是喜欢追求完美，所以总不敢掉以轻心，总在不断学习新的知识、掌握新的技能，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己一年来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，能够更加从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面，都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行。

x年工作计划

1、组织实施办公室职责范围内的各项工作，调动全室人员的工作积极性，督促全室人员全面完成任务;根据公司目标分解办公室工作任务，定工作进程，做好指导组织督查考核工作。密切各岗位之间工作关系，加强协作配合，做好衔接协调工作。

2、贯彻落实办公室岗位责任制，明确办公室人员各岗位职责。办公室各人员根据工作目的、性质、任务，制定自己的岗位职责。利用办公室内部例会，检查督促办公室职责的执行，培养办公室人员严谨的工作作风。

3、组织、协助公司制度的起草、修订、执行，督查各部门完成部门规章、岗位职责的的制定。做好公司规章制度起草、组织审核、颁发工作，协调新旧体制之间的矛盾，协助部门做好制度的宣传、执行、督查工作。拟订部门规章制定的程序，指导督促部门做好业务流程、业务规范、岗位职责的制定、执行。

4、组织汇总公司年度综合性资料，为公司年度总结、工作计划和其它综合性文稿提供材料，及时拟写、审核以公司名义制发的各种文稿，审核部门外发的文稿。严格按行文程序办理，保证文稿质量。

5、组织收集和了解各部门的工作动态，沟通公司内部信息，为领导决策提供可靠的依据和建设性方案。制定并执行公司信息收集处理规章流程，科学分析信息内容，及时反馈处理意见，做好信息综合分析、动态分析工作。协助公司主要领导协调各部门之间业务工作，依公司主要活动为主线，编写公司年度大事记。

6、根据公司发展需要和公司安排，搜集研究国家及地方政府部门对药品生产与销售、临床实验、药用辅料开发、专家建设、科技园区建设等与公司业务有关的法律、政策、程序、规章制度，为公司药品销售、生产、研发等业务提供政策支持性服务，协助各部门加快工作进度。

7、根据公司业务工作需要，开展调研、企划工作。根据具体工作目标，制定调研方案，组织调研人员，指导步署调研工作，分析调研结果，科学合理实事求实得出调研结论。

**公司经理年终总结范文2**

20\_年，我做为公司的总经理，能一如既往地协助公司\_经理，团结班子其他成员，以人为本、强化管理，带领全体员工圆满地、高质量地完成了有关管理、工程预算编制、合同谈判、外墙施工、室内装饰装修、机电、智能化、消防、钢结构、拓展市场等工作任务和目标任务，为公司的腾飞、发展做出了积极的贡献。

现将20\_年工作的主要情况进行认真总结。

一、20\_年工作的简要回顾总结

(一)自身建设方面。我常想，“打铁首先必须自身硬”，要想做好工作和管理工作，不断为公司发展做贡献，必须把学习当做首要任务。我除积极参加公司组织的集中学习外，我还充分利用工余时间和休息时间认真学习党的基础知识、党的路线方针政策、上级的有关会精神、上级的有关文件、国家有关法律法规和建筑行业管理知识、建筑装饰业务技术知识、建筑市场营销知识等。我对有关知识，特别是建筑行业的管理、业务、技术、市场营销等知识进行反复地学习和研究，在学懂弄通方面狠下功夫，自身的素质不断提高，能用絮叨的理论指导实践、推动工作，为做好公司的有关管理工作奠定了良好的基础。

(二)人员管理方面。20\_年\_月本人开始组建营销团队，由原来的业务部\_人，扩张至\_人。其中预算人员\_人，技术标制作人员\_人，业务人员\_人。

1、编制相关流程及制度，制定绩效考核办法定期组织培训，锻炼技术人员参与业务洽谈，营销人员掌握专业技术知识。将整个营销中心培养成真正意义上的“技术型营销团队“。

2、组织预算人员建立材料数据库，使成本核算更为准确，提高项目中标率。

3、自20\_年\_月分接受项目分包工作以来，已引进具有白金五星级酒店施工经验的项目经理\_人，并建立项目经理评估体系。

(三)业务管理方面。20\_年完成施工业务合同总额\_\_，协助项目经理投标中标项目合同总额\_\_，完成营业外收入\_\_。超额完成公司年初任务指标\_。20\_年以来除原有\_、\_、\_地产基础上开拓富力地产、合生创展等与近\_家高端客户建立战略合作关系。同时在五星级酒店业绩上也有很了突破性进展：与\_酒店、\_酒店、\_\_、\_、\_等项目的中标为我司与国际五星级酒店品牌的合作拉开了序幕。除此之外本年度主要项目类型有：大型住宅、大型商业广场、酒店、写字楼等。

(四)绩效考核管理方面。研究制定完善了部门和员工绩效考核细则，并能认真按照考核细则的要求严格认真进行考核。通过绩效管理，将部门和员工个人的工作表现与公司的战略目标紧密结合起来，确保公司战略快速平稳的实现;通过绩效考核管理，可以激励促进业务人员的现实工作，有利于其更好的达到工作目标;通过对业务的工作绩效，工作能力进行客观评价，对其薪资提供有效依据。

(五)日常管理方面。在管理工作中严格执行了各项管理制度。一是认真坚持了周例会制度。每周五早上9：00，公司会议室，由业务副总负责主持。确因有紧急业务工作需处理不能参加者，需提前请示或电话说明，无故缺席者。二是业务总监每周必须填写工作计划表，按项目详细填写并在周四下午下班前提交，无故不交者。三是禁止业务人员借工作之便，承接私人业务或代理其他公司业务。个人从事业务活动，一经发现予以辞退处理，并扣发当月工资，不参与年底提成。四是如工作需要发生业务招待或其它费用需提前请示，未经请示者费用自理，费用报销严禁虚报，违者按有关规定进行惩处。一年来，没有发生违纪违章现象。

二、20\_年存在的主要问题

(一)市场定位不够清晰。大而全的市场开拓模式，缺乏重点。人力资源短缺，工程管理不到位。

**公司经理年终总结范文3**

20xx年过去，在集团总公司的正确指导和大力支持帮助下，我公司紧紧抓住长白山地缘优势的的契机，紧紧围绕企业发展这个中心，坚持抓安全促效益的发展理念，通过完善工作制度、拓展发展思路、强化企业管理、优化发展环境等工作措施，各项工作都取得了较好成绩。具体可以总结为^v^生产经营稳步推进、安全指标全面实现、环境治理成效明显、服务质量显著提升、企业凝聚力进一步增强。现将有关做法和存在不足总结如下：

>一、主要工作措施

(一)狠抓思想建设，提高职工素质

深入开展了^v^文明微笑服务^v^活动，充分利用LED显示屏、简报、等载体，宣传学习党的路线方针、政策;以雷锋精神为榜样，深入开展向雷锋同志学习活动，提升职工文化素养。通过这些学习，提高了职工的思想觉悟，增强了工作动力。企业及员工无违法违纪行为，人心稳定，生产经营顺利，促进了企业的健康发展。

(二)狠抓安全生产，提高企业效益

1、加强组织领导，落实责任

公司成立了以总经理为组长，副总经理为副组长，安全科、办公室、客运站负责人为成员的安全管理工作领导小组，领导小组下设办公室，办公室设在安全科。建立经理为安全管理第一责任人，副经理为第二责任人，相关科室负责人为第三责任人的安全管理责任制，与各二级生产单位、部门、经营车辆签订安全生产目标责任书，共签订责任书40余份。形成经理负全责，副经理和安全科长负主责，现场工作人员负执行责任，层层抓落实的安全生产责任体系。

2、建立健全制度，完善考核机制

建立健全了安全例会制度、^v^三不进站^v^^v^六不出站^v^制度、驾驶员安全承诺制、安全生产责任制、安全检查制度、消防安全制度、安全工作定期汇报制、安全工作奖惩制、恶劣天气叮嘱提醒制度，同时为预防突发事件客站还针对性的制定了客流高峰期安全应急预案、汛期安全应急预案、消防安全应急预案等安全工作方案。建立和完善了各项岗位职责全面完成企业服务信誉质量考评和安全生产动态考核工作;严格驾驶员聘用考核制度，严格审查驾驶员准入资格，不符合资质要求的不聘用;

3、加强安全教育，树立安全意识

道路旅客运输直接关系到人民群众的生命财产安全，我公司从以下两个方面提高大家的安全意识，一是加强宣传。采取了在站内和站前停车场悬挂永久性的安全警示牌，在醒目位置张贴温馨安全标语，设黑板报、安全栏等各种载体广泛宣传安全知识。为进一步加大宣传力度，在候车厅安装了LED大屏幕显示屏，滚动宣传安全警示语。二是加强培训教育。每月25日定期召开驾乘人员安全学习会，由安全管理人员对驾乘人员进行培训，进一步提高驾驶人员的安全意识、操作技能和应急处置能力。

4、强化安全管理，抓好工作落实

各种安全管理制度能否落到实处，关键是管理要到位。我公司采取多种措施强化安全管理。一是严把人员到岗履职关。将安全生产同年终评优挂钩，对到岗不尽责的安全管理人员采取停岗休息、调换工作岗位等手段予以督促。二是严把旅客进站关。车站利用封闭式管理的优势，在旅客的出入通道，进站口设置安检仪由专职人员严查^v^三品^v^，把^v^三品^v^堵截在站外车下，确保^v^三品^v^不上车。三是严把车辆营运关。凡是每日营运车辆都严格执行趟次安检，签单验单。从车辆的转向、制动、底盘、灯光的安检到驾驶员行车的各类营运证件是否齐全有效，从车辆消防器材的配备到做从业人员的上岗资格都一一进行检查。检查不合格，不予以报班售票，不准车辆运营。对查出的问题，按规定进行整改，并通报车属单位。四是严把出站复查关。每辆即将出站运营的车辆一定要在出站口进行最后的安全检查。站务员认真核对车辆安检合格单，三品检查记录，核定载客人数和实际乘车人员，进行检查记录和登记，并经当事人双方签字，明确责任后方可出站运营。通过这些措施杜绝了车辆带病出站，超员出站，切实做到了^v^三不进站，五不出站^v^，从汽车客运站安全源头消除了安全隐患。

>二、存在问题

1、公司生产经营处于攻坚阶段，还有个别职工工作主动性不强。

2、公司生产经营渠道有待拓展，客运线路有待增加。

3、安全工作还未完全深入职工人心，有^v^检查组来时紧一紧，检查组走了松一松^v^的思想。

4、各类安全预案还有待于进一步加强演练，做到人人熟练。

>三、今后打算

1、继续深入开展^v^客运安全年^v^活动，全面加强公司各项建设。

2、与上级主管部门沟通，增加旅游线路的开发。

3、进一步创造办公条件和改善职工工作环境。

4、进一步完善安全管理措施，力争安全管理工作再上一个新的台阶

6、探索企业发展新路子，以增加营运线路、扩大经营范围为突破口，适度发展企业生产经营规模，力争全年利润比今年在增长10%

**公司经理年终总结范文4**

随着银行体系主体多元化竞争格局的构成和资本市场功能的完善，对优质客户的争夺成为同业竞争的焦点，同时客户需求的日益多元化、综合化和个性化，既为银行业创造了机遇又提出了挑战。要应对激烈的竞争，为客户带给更高层次的、全方位的服务，提升自身效益，就务必建立一支反应迅速、综合素质高、服务意识强的营销队伍——大客户经理队伍。但是否大客户经理队伍的成员具有较强的业务潜力和服务意识，是否真正认知大客户经理的岗位职责所在，我认为还需进一步探讨，在那里我仅从自我在学习中所学到的如何做一名合格大客户经理，谈谈个人的一点想法：

一、大客户经理务必具备应有的素质

大客户经理既是银行与客户关系的代表，又是银行对外业务的代表，不仅仅需要全面了解客户需求并向其营销产品与业务，还要协调和组织全行各有关部门及机构为客户带给全方位的金融服务，这就要求务必要有良好的职业道德与综合潜力。在工作中始终树立客户第一的思想，把客户的事情当成自我的事来办，想客户之所想，急客户之所急。

1、要有高度的职责感、良好的职业道德和较强的敬业精神。具有较强的职责心和事业心，在兼顾银行利益的同时，满足客户的服务或要求。严守银行与客户的秘密。

2、应具备较高的业务素质和政策水平。熟悉和了解金融政策、法律知识、金融产品，透过在职岗位培训、轮岗培训、内部培训等方式，不断增强业务素质，以适应业务发展的需要。

3、要机智灵敏，善于分析和发现问题。有必须的\'营销技能与分析、筹划潜力。

4、热情、开朗，有较强的攻关和协调潜力。善于表达自我的观点和看法，与银行管理层和业务层持续良好的工作关系，团队协作精神强。

5、承受力强，具有较强地克服困难的勇气。能够做到吃千辛万苦，走千家万户。

二、大客户经理要善于把握市场信息，及时满足客户需求

三、大客户经理应做好客户营销与客户维护工作

大客户经理作为全权代表银行与客户联系的“大使”，应用心主动并经常地与客户持续联系，发现客户的需求，引导客户的需求，并及时给予满足，为客户带给“一站式”服务。对现有的客户，大客户经理要与之持续经常的联系，而对潜在的客户，则要用心地去开发。开发的目的主要是营销产品，力争实现“双赢”。根据银行的经营原则、经营计划和对大客户经理的工作要求，透过对市场的深入研究，提出自我的营销方向、工作目标和作业计划。首先要本着“银企双赢”的原则，计算好本行的投入产出账，也替客户算好账，为客户设计最适宜的金融产品组合;其次是细分客户，确立目标市场和潜在客户，对客户进行各方面的分析与评价。时刻持续与客户的联系和调动客户的资源，利用有效的沟通手段和沟通策略持续与客户的关系，对客户进行富有成效的拜访与观察。

第三，在与客户的交往中，大客户经理要用心推销银行产品。善于发现客户的业务需求，有针对性地向客户主动推荐和推荐适用的产品。如有需求及时向有关部门报告，用心探索为其开发专用产品的可能性。

第四，加强风险管理，有效监测和控制客户风险。密切注意客户生产、经营、管理各个环节的变化状况和大额资金流动状况，无论出现什么问题都要与资产安全联系起来思考，及时采取措施。按照规定建立健全客户档案和监测台账，及时搜集整理、分析资料，实时监测客户信用状况;并认真做好贷后检查和日常检查，及时催收贷款利息和本金;必要时用心参与企业管理，协助企业搞好生产经营管理和财务管理，尽最大限度减少资金损失。

四、大客户经理应不断地注重金融创新，加大优质服务，力争实现“双赢”

思维决定行动，行动决定结果。大客户经理务必具有较强的开拓创新意识，主要体此刻客户市场的开拓及金融产品营销的开拓。优质服务体此刻全新的客户服务理念、全方位的客户服务资料以及现代化的服务手段上。为使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现客户第一的观念。大客户经理在接触客户的过程中，要牢记“客户的需求就是大客户经理的工作”这一发展思路，勇于创新，创造性的开展工作，用真诚的心，把兄弟情、朋友义注入工作中，要为客户所想、知客户所愁，排客户所忧、做客户所需、情系客户心。用情去包容客户，用心去体谅客户，用爱去感动客户，用优质服务去发展客户。

针对不一样客户，采取不一样的工作方式，努力为客户带给最优质的金融服务。当客户过生日时收到我们送来的鲜花，必须会在惊喜中留下感动;如果客户烦恼时收到我们发来的信息趣言，也必须会把不快暂时抛到脑后，而抱以一丝谢意;而当客户不幸躺在病床，更因看到我们忙前忙后，楼上楼下奔跑的身影而感动……虽说事情都很平常、也很简单，但必须会赢得客户的支持与理解，促进彼此之间的感情。

我认为要做一名合格的大客户经理，应以风险防范为中心，始终贯穿以客户为中心，创自身的品牌这一理念来培养我们的忠诚客户，树立信用社自已的形象，做出信用社自已品牌，从而最终实现我们的利润最大化。

**公司经理年终总结范文5**

20\_年公司的发展有了新的飞跃。我们按照年初提出的工作思路，出台了一些新政策，树立了一些新观念，产生了一些新变化，取得了一些新成绩。下面分三个方面作简要总结：

一、20\_年完成的主要工作

(一)取得了内部改革的初步成效。企业改革是一件关系到职工切身利益的大事，上下都十分关心。今年来公司先后在工程部试行了项目制;在设计院试行了绩效挂钩;在公园管理中心推行了竞争上岗;在全公司实行了按系数分配奖金;对技术人员实行了职称津贴等等改革尝试。使部分职工的思想观念发生了烈变，向市场化迈出了艰难而又沉重的一步。一些陈旧的观念开始逐步转变，为提高公司市场竞争力打下了基础。

(二)奠定了公司发展的坚实基础。今年公司在七个方面为做强做优企业创造了良好条件，打下了坚实的基础：

一是荣获国家^v^批准的城市园林绿化一级企业;

二是城建公共建设工程监理公司提升为三级资质;

三是通过了iso-9000认证;

四是x届省级文明单位;

五是新组建了园林绿化科研所;

六是进一步完善了朱洪村花圃建设;

七是改善了总公司和园林规划设计院的办公条件。

所有这些就是一个目的：为做强做优企业作充分准备，为提高综合竞争力，增加发展后劲作充分准备。

(三)完成了上级党委交给的各项任务。一是出色地完成了“创建省级园林城市”和“经贸会、极限运动会”环境布置任务。为完成这些任务，公司新建改建绿化工程量x多万元;先后修剪、清理绿地约x多万平方米、行道树x公里;上街草花x多万盆;雕刻石质警示牌x块;整治了出租房和露天茶座;清洗了楼、台、亭、阁等等，做了大量的工作，涌现出了x等x位先进个人和许多先进事迹，公司为此进行了专门的通报表彰。园林是一支拉得出，打得响，战斗力强的队伍。为了创建园林城市广大干部职工确实是舍小家，顾全局，付出了很多辛苦。二是出色地完成了市、区重点工程。x公园是市重点工程。该工程由x副总经理带领\_等职工，经过x个紧张、扎实的日夜施工，冒高温，顶酷暑，终于高质量地按时竣工并通过验收。受到市领导和市民的好评。x国道绿化项目和x园区绿化项目是区重点工程。这两个工程在工程部副经理x和总师室副主任x带领下，已基本竣工。三是较好地完成了为民办实事任务。今年我们围绕“四城联创”来开展为民办实事。我们本着群众利益无小事，努力为民办实事的理念，全年先后处置x电话及居民来信、来访要求排忧解难的事项x余次;尤其是今年x月在“薄公英”台风的袭击下，全市被刮倒大树x余株，公司组成的抢险突击队，急群众所急，日夜不停的突击抢险，为保证市区主要交通的畅通，为旧城区上千户家庭排除险情做了大量工作。为树立政府良好形象，为“四城联创”做出了贡献，受到了领导和广大市民的好评。

**公司经理年终总结范文6**

今年的销售任务自己是很好的完成了的，也超出了公司规定的销售额，虽然超过的并不多，但我对这样的一个情况是比较的满意的，因为自己在这一年中的努力才有了这样的一个结果，我心里是非常的高兴的，我觉得努力还是会有收获的。虽然自己现在跟其它优秀的销售还有着一定的差距，但我想只要我肯花时间，也肯努力的去提高自己是一定能够成为一个好的销售的。在开始明年的工作之前，我想要为今年的工作做一个总结，并且制定好明年自己的工作计划和要完成的销售目标，在明年的工作中努力的去完成这一个目标。

>一、工作完成情况

今年自己的销售额是比公司规定的要多出x%的，这是因为自己在这一年是很勤奋的在工作的，我把自己一年的销售任务平均的分到每一天，规定自己每一天一定要销售多少产品，没有完成也会有一些惩罚，自己监督自己去完成销售目标，在这样的努力下今年确实是有了很大的进步的，跟去年相比我的销售额是提高了很多的，所以我觉得还是要努力的去工作的，但同时也要掌握好方法和技巧，这样才能够做好自己应该要做的工作。

>二、工作中的感悟

销售这个行业其实是有很多的技巧的，自己在这一年中也学到了其中的一部分，对自己的工作是有很大的帮助的，至少我销售的成功率是增加了一些的。很多时候的努力在短时间之内也是看不到什么效果的，努力一天两天也是不可能有很大的进步的，不管做什么工作都需要坚持，才能够看到效果。自己不能盲目的努力，要找到正确的方向。我之前一直都没有很好的销售成绩就是因为我不知道应该要怎么去跟顾客推销产品，所以才会自己一直在努力但又没有什么收获，之后花时间去学习了销售技巧之后就改善了很多，这就是“磨刀不误砍柴工”。

>三、新一年的计划

在这一年中自己一共是有以下这几个方面的计划：

1、在今年的基础上再提高x%的销售额，这个目标可能看起来是很难的，但其实平均到每一天的话也就不多了，并不是不可能完成的任务。

2、多学习一些销售技巧，比如怎样跟客户沟通，怎样让客户对我们的产品产生好感和购买兴趣，这些都是我需要学习的地方。

3、把一年的销售额平均到每一天，制定好每天的工作计划。

在明年我是一定会努力的去完成自己制定的目标的。

**公司经理年终总结范文7**

20--年-月-日，经盈众集团控股有限公司董事会的任命，我担任盈众传媒总经理一职。这一年里，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。回顾一年个月来工作，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：营销总监李涌、运营总监郑非、财务总监黄慧娟。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黄慧娟共同担任，行政总监的工作暂时由我和财务总监黄慧娟来完成。

二、文化建设

注重企业文化建设，提炼盈众传媒的文化“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。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，培养盈众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

在短短的半个月里，由于团队的协力合作，业绩取得了骄人的成效。首先，盈众传媒与盈众doing有限公司、众赢汽车俱乐部有限公司及远航汽车销售服务有限公司签署合作协议，包揽了盈众控股集团旗下的非传媒性质的全资子公司的广告等宣传的全权代理权;其次，盈众传媒与厦门盈众汽车销售有限公司签署了关于盈众汽车成立-周年相关报道宣传的合作协议，对集团内部承担业务;最后，传媒与海上海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，盈众传媒正与厦门佰翔酒店恒品茶艺馆等几家公司进行项目洽谈中。

盈众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，但盈众传媒仅仅成立一年，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。

以上是我的报告内容，谢谢!

**公司经理年终总结范文8**

岁月如梭，光阴似箭，转眼间入职xxx大餐厅餐饮部工作已满一年，根据餐饮部经理的工作安排，主要负责部门各餐厅、酒吧及管事部的日常运作和部门的培训工作，现将本年度工作开展情况作总结汇报，并就20xx年的工作打算作简要概述。

作为国际知名的品牌餐厅，餐饮部的经营与管理已很成熟，市场知名度较高，经过十五年的管理经验沉积和提炼，已形成了自己的管理风格，要在服务管理和培训上取得突破困难较大。入职后，根据餐饮部实际状况，本人提出了“打造优秀服务团队”的管理目标和口号，旨在提高整体服务水平，树立良好的行业形象。入职一年以来，主要开展了以下几方面的工作：

>一、以提升服务品质为核心，加强服务品质工程建设

餐饮服务品质的建设，是一个庞大的系统工程，是餐饮管理实力的综合体现，20xx年度，在对各运作部门的日常管理及服务品质建设方面开展了以下工作：

1、编写操作规程，提升服务质量

根据餐饮部各个部门的实际运作状况，编写了《宴会服务操作规范》、《青叶庭服务操作规范》、《西餐厅服务操作规范》、《酒吧服务操作规范》、《管事部服务操作规范》等。统一了各部门的服务标准，为各部门培训、检查、监督、考核确立了标准和依据，规范了员工服务操作。同时根据贵宾房的服务要求，编写了贵宾房服务接待流程，从咨客接待、语言要求、席间服务、酒水推销、卫生标准、物品准备、环境布置、视听效果、能源节约等方面作了明确详细的规定，促进了贵宾房的服务质量。

2、加强现场监督，强化走动管理

现场监督和走动管理是餐饮管理的重要形式，本人坚持在当班期间按二八原则进行管理时间分配(百分之八十的时间在管理现场，百分之二十的时间在做管理总结)，并直接参与现场服务，对现场出现的问题给予及时的纠正和提示，对典型问题进行记录，并向各部门负责人反映，分析问题根源，制定培训计划，堵塞管理漏洞。

3、编写婚宴整体实操方案，提升婚宴服务质量

宴会服务部是餐厅的品牌项目，为了进一部的提升婚宴服务的质量，编写了《婚宴服务整体实操方案》，进一步规范了婚宴服务的操作流程和服务标准，突显了婚礼现场的气氛，并邀请人力资源部对婚礼司仪进行了专场培训，使司仪主持更具特色，促进了婚宴市场的口碑。

4、定期召开服务专题会议，探讨服务中存在的问题

良好的服务品质是餐饮竞争力的核心，为了保证服务质量，提高服务管理水平，提高顾客满意度，将每月最后一天定为服务质量专题研讨会日，由各餐厅4-5级管理人员参加，分析各餐厅当月服务状况，检讨服务质量，分享管理经验，对典型案例进行剖析，寻找问题根源，研讨管理办法。在研讨会上，各餐厅相互学习和借鉴，与会人员积极参与，各抒己见，敢于面对问题，敢于承担责任，避免了同样的服务质量问题在管理过程中再次出现。这种形式的研讨，为餐厅管理人员提供了一个沟通交流管理经验的平台，对保证和提升服务质量起到了积极的作用。

5、建立餐厅案例收集制度，减少顾客投诉几率

本年度餐饮部在各餐厅实施餐饮案例收集制度，收集各餐厅顾客对服务质量、出品质量等方面的投诉，作为改善管理和评估各部门管理人员管理水平的重要依据，各餐厅管理人员对收集的案例进行分析总结，针对问题拿出解决方案，使管理更具针对性，减少了顾客的投诉几率。

>二、组织首届服务技能竞赛，展示餐饮部服务技能

上传精彩创造财富2海量实战专业实用纯餐饮文库餐饮资料库中国最大的餐饮资料下载平台

为了配合餐厅15周年庆典，餐饮部8月份组织各餐厅举行了首届餐饮服务技能暨餐饮知识竞赛，编写了竞赛实操方案，经过一个多月的准备和预赛，在人力资源部、行政部的大力支持下，取得了成功，得到上级领导的肯定，充分展示了餐饮部娴熟的服务技能和过硬的基本功，增强了团队的凝聚力，鼓舞了员工士气，达到了预期的目的。

>三、开展各级员工培训，提升员工综合素质

本年度共开展了15场培训，其中服务技能培训3场，新人入职培训3场，专题培训9场，课程设置构想和主要内容如下：

1、拓展管理思路，开阔行业视野

各餐厅中层管理人员大部分是由低层员工逐步晋升(有些管理人员在同一岗位工作已有四、五年时间)，管理视野相对狭窄，为了加强他们的管理意识、拓展行业视野及专业知识，本年度为中层管理人员设置了7场餐饮专业知识培训，主要内容有《顾客满意经营》、《餐饮营销知识一》、《餐饮营销知识二》、《餐饮管理基础知识》、《餐饮美学》、《高效沟通技巧》、《如何有效的管理员工》等。这些课程的设置，在拓展中层管理人员的管理思想、餐饮专业知识及行业视野等方面都有积极作用，同时缓解了在管理过程中的各种矛盾冲突，增进员工与员工之间，员工与顾客之间的感情。

2、培养员工服务意识，提高员工综合素质

为了培养员工的服务意识，提高他们的综合素质，本年度开展了《餐饮服务意识培训》、《员工心态训练》、《服务人员的五项修炼》、《员工礼仪礼貌》、《酒水知识》等培训，这些培训课程，使基层服务人员在服务意识，服务心态、专业服务形象及餐饮专业知识等方面都有所增强，自今年四月份以来，在历次的人力资源组织的大检查中没有出现员工违纪现象。

3、开展服务技能培训，提高贵宾房服务水平

为了提高贵宾房的服务接待能力，开展了《贵宾房服务接待技能培训》、《餐厅点菜技巧培训》，以案例分析、演示的形式对服务接待中出现的问题进行分析说明，并对标准化服务、推销技巧和人性化服务进行了实操演示，提升了贵宾房的服务质量。

4、调整学员转型心态，快速容入餐饮团队

实习生作为餐饮部人员的重要组成部分，能否快速的融入团队、调整好转型心态将直接影响餐饮服务质量及团队建设。根据实习生特点及入职情况，本年度共开展了三场《如何由校园人转化为企业人》的专题培训，其目的是调整学员的心态，正视角色转化，认识餐饮行业特点。该课程的设置，使学员在心理上作好充分的思想准备，缓解了因角色转变的不适应而造成的不满情绪，加快了融入餐饮团队的步伐。

5、结合工作实际，开发实用课程

培训的目的是为了提高工作效率，使管理更加规范有效。7月份，根据各餐厅管理层执行不到位的现象开发了《执行力》课程，使管理人员从根本上认识到“好的制度，要有好的执行力”，并结合各餐厅执行力不够的具体表现以及同行业先进企业对执行力的贯彻，以案例分析的形式进行剖析，使管理者认识到“没有执行力，就没有竞争力”的重要道理，各级管理人员对执行力有了全新的认识和理解，在管理思想上形成了一致。

>四、存在的问题和不足

本年度的工作虽然按计划完成了，但在完成的质量上还做得不够，就部门运作和培训工作来看，主要表现在以下几方面：

1、管理力度不够，用力不均，部分环节薄弱

在管理过程中对部分敏感问题管理力度较弱，对多次出现的服务质量问题不能一针见血的向管理人员提出，使部分管理问题长期存在，不能从根本上得到解决。同时将主要精力放在楼面服务质量方面，削弱了对管事部、酒水部的管理。

2、培训互动环节不够

在培训过程中互动环节不多，员工参与的机会较少，减少了课堂的生气和活力。

3、课程容量太大，授课进度太快，讲话语速太快餐饮专业知识课程设置容量太大，在培训过程中进度太快，语速太快，使受训人员对培训内容不能深入理会，削弱了这部分课程的培训效果。

>五、20xx年工作打算

20xx年是一个机会年，要夯实管理基础，为餐厅升级做足充分准备，进一步提高服务品质，优化服务流程，提升现有品牌档次，打造新的品牌项目，制造服务亮点，树立良好的餐饮品牌形象。

1、优化婚宴服务流程，再次提升服务品质

将对20xx年婚宴整体策划方案进行流程优化，进一步提升和突出主持人的风格，在婚礼主持环节加入更多的流行元素(对背景音乐进行调整)，对现场喜庆气氛进行包装提升，突出婚礼的亮点，加深现场观众对婚礼的印象，争取更多的潜在顾客，把婚宴服务这块金字招牌擦的更亮。

2、提升研讨会质量，建立良好的沟通平台

在现有服务质量研讨会的基础上进一步深化专题会的内容，扩大参会人数(酒吧、管事部的负责人参加)，提升研讨会的深度和广度，把服务质量研讨会建设成为中层管理人员的沟通平台，相互学习，相互借鉴，分享管理经验，激发思想火花，把质量研讨会打造成餐饮部的管理品牌项目。

3、建立月度质量检查机制，公布各部门每月质量状况

20xx年将根据xxx质量检查标准对餐饮部各部门的卫生状况、工程状况、设备设施维护状况、安全管理、服务质量、员工礼仪礼貌、送餐服务、标识规范等内容进行全面监督检查，每月定期公布检查结果，对不合格的部门和岗位进行相应的处罚，形成“质量检查天天有，质量效果月月评”的良好运作机制，把质量管理工作推上一个新台阶。

4、以贵宾房为平台，制造服务亮点，树立优质服务窗口

将在现有服务水准的基础上对贵宾房服务进行创新提升，主抓服务细节和人性化服务，并对贵宾房的服务人员进行结构性调整，提高贵宾房服务人员的入职资格，提升服务员的薪酬待遇，把贵宾房接待服务打造为餐饮部的服务典范，树立餐饮部的优质服务窗口，制造服务亮点，在宴会服务品牌的基础上再创新的服务品牌。

5、协助餐饮部经理，共同促进出品质量

出品是餐饮管理的核心，20xx年度将协助餐饮部经理在顾客意见收集、出品质量监督等方面做足工作，共同促进出品质量。

6、调整培训方向，创建学习型团队

20xx年将对培训方向进行调整，减少培训密度，注重培训效果，提供行业学习相关信息，引导员工学习专业知识，鼓励员工积极参与餐饮服务技能考核、调酒师职业资格认证和餐饮专业知识方面的学习，在餐饮部掀起学习专业知识的热潮，对取得国家承认的各种行业资格证书的员工进行奖励，培养知识型管理人才，为餐厅星级升级作好优秀管理人员的储备工作，把餐饮部打造成为一支学习型的团队。

7、优化培训课程，提升管理水平

20xx年的部门培训主要课程设置构想是：把20xx年的部分课程进行调整、优化，使课程更具针对性、实效性。主要优化课程为：《顾客投诉管理》、《餐饮人员的基本礼仪》、《如何由校园人转化为企业人》、《顾客满意经营》、《如何有效的管理好员工》、《员工心态训练》、《服务人员的五项基本修炼》，拟订新开设的课程为：《时间管理》、《餐饮六常管理法》、《食品安全与营养》、《菜单制作》、《管理者情商》等，其中《餐饮六常管理法》将作为年度主要课程进行专题培训，并将把日常管理工作与所学内容紧密结合，全面推动餐饮管理。

8、配合人力资源部，培养员工企业认同感，提高员工职业道德修养

积极配合人力资源部的各项培训工作，弘扬企业文化，培养员工对企业的认同感，提高员工的职业道德修养，增强员工的凝聚力。

20xx年度工作的顺利开展，全赖于领导的悉心指导和关怀，也离不开人力资源部和行政部的帮助，更得力于餐饮部各分部门对我工作的大力支持。新年新希望，希望来年在工作中能得到领导更多的指导和指正，能得到同事们在工作上更加友好、积极的配合和支持。新年新起点，希望在来年能将餐饮管理工作推上一个新台阶，使管理更加完善、更加合理、更加科学。总结过去，展望未来，在新历开篇之际，我将继续发扬优点，改正不足，进一步提升管理水平，为打造一支学习型的、优秀的餐饮服务团队而努力!

**公司经理年终总结范文9**

尊敬的领导：

您好!

20\_年，做为酒店执行总经理，在主持全面工作的同时，分管前厅、客房、康乐、协调餐饮等工作，由于新开业酒店的全新设施，销售收入和净利润指标同比雷同县城属于业绩良好的水平，但是全年的质量管理上不去，需要硬件的完善去弥补，这是本年度工作失策的一方面。现将一年来工作情况报告如下：

一、所做的主要工作

(一)、在主业经营方面：

1、主营销售收入方面，按权责制计算实现\_个月经营收入近\_万元，因属新店经营，无法与上年同期对比，但是能够看出来的是全年因包装推广，加之对不稳定因素及组合、磨合的有效控制，保证了销售额的稳步经营。

2、由于不直管财务，对于实现税前利润暂时无法做出对比，该具体工作由财务部具体向总经理做专项回报。

(二)、在内部管理方面的好与坏：

1、推行绩效管理，按月兑现绩效工资。对各部门及班组推行。

绩效考核，每月进行汇总并兑现绩效工资，虽然由于经营当中存在沟通上的问题，但是绩效的真正功效还是充分的发挥了一部分，由于团队的战斗力相对还是比较薄弱，所以绩效考核未能发挥的淋漓尽致，通过第四季度的强化思想管理，基层管理人员对考核能够量化及评价部门工作质量方面得到了改善，促使管理层关注业绩。

2、组织开展员工技能比赛，提高员工素质。为了提高员工综合素质与服务水平，年中着手制定服务技能比赛方案与标准，并由各部门基层管理人员对员工进行技能辅导培训，人事部参与指导教学，初试效果良好，力求在20\_年能组队参加陇南市旅游饭店服务技能大赛中获得名次，真正做到县级宾馆参赛成绩的代表队。

3、通过自主管理，并通过陇南市旅游局星评组成员对我店缺项及不足之处的指出，我们调整了管理方向，既然不能成为商务酒店，那么就改型走绿色旅游饭店的路线，打造自身品牌。由于我们自身管理团队的“战斗力”有限，未能在20\_年里一举拿下“绿色旅游饭店”的殊荣，在新的一年里，我将为此殊荣而奋斗，并竭力为建徽拿下“绿色旅游饭店”。

4、继续完善服务功能与项目：在失败中总结教训，前后\_次引进足浴健康理疗项目，但是现在始终存在着经营与管理上的不足，在20\_年我将对其进行彻底整治，使足浴与酒店同步。

5、根据饭店管理规定，计划对各方面硬件进行了维护及保养，防止硬件加速折旧，确因管理中的监督跟进不及时，导致了康乐部的部分硬件折旧加速，并影响美观，为做好此项工作，杜绝类似问题再次发生，我会与酒店经营与管理班子的其他同志认真研究，制定方案，并组织检查整改，对有关硬件老化拿出具体实施方案，通过我们的努力，让公司负责人充分给予认可。

6、做好政务接待，树立行业品牌形象，争创我县优秀饭店。

全年员工拾捡归还客人现金数万元、手机\_余部及其它大小物品近\_件，均联系归还客人。由于酒店务实经营管理，注重品牌形象建设。在行业组织的相关检查评比中受到了主管部门的认可，对尚不完善的工作，我会努力与决策层领导及管理班子的同志一同研究，在新的一年里做出新的成绩。

二、工作中存在的主要问题与不足

(一)酒店经营管理方面：

1、由于酒店在20\_年进入社会，投向市场，初期经营成本大，对酒店净利润指标而言就出现亏损，餐饮因承包经营管理不善导致酒店品牌形象受到影响，做为经营班子的负责人，我负有不可推卸的责任。

2、自己对内部管理的放松，导致日常服务细节问题经常出现，除餐饮外尤其体现在康乐，出现了客源波动、在投诉增加问题上没有去很好的治理。

3、因餐饮承包经营，本人疏于餐饮工作管理上的沟通，无度的管理加速酒店投资硬件设施的老化，影响了接待服务和酒店品牌形象建设。

4、由于酒店管理层处于“年轻化”，实际管理工作经验尚不丰富，酒店各部门一线员工的流动性相比较大，优秀员工及外地人才引进难，受酒店体制所限，减员增效和提高薪酬压力较大。

三、20\_年任职想法

1、餐饮自主经营：由于餐饮引进承包经营，通过近一年的运行，虽然发现了管理中的问题，但并没有得到良好的沟通，使之无法承上启下，在20\_年出现了经营管理上的`问题，严重影响了酒店品牌形象，为此20\_年应该加强双方的沟通，将餐厅经营管理真正纳入酒店管理范畴内，根据徽县市场量身制定配套销售方案。我们将重点围绕餐饮硬件维护、菜肴质量提高、菜品推陈出新、价格调整适当、员工队伍建设、薪酬激励、企业文化建设和服务质量提升来着手，打造大众餐饮徽县第一品牌，保障餐厅的利润增长点，以此来维护与酒店双方的良性合作。

2、关注硬件改造升级：酒店主要设施自投资建设，目前已经运行近一年以上，已经稳步度过磨合期，在磨合期内所发现的各个硬件上的问题，提出理性的改造升级方案，让新酒店对比和竞争起来，体现明显的优势，另外对能源成本控制要多加关注。对客房餐饮设施进行装修改造，具体计划：

(1)对餐厅室内环境氛围提出酒店合理化建议供承包人考虑及选择，以改变餐厅陈旧老化现状，打造成零点宴会消费亮点，扭转目前外界对餐饮的意见，以期成为新的盈利点。

(2)八楼客房投资\_万元，对\_间豪华标准间内增设商用电脑\_台，由原来的豪华标准间房改装为商务数码间，改造后收入将由原来的月均万元提高到万元，投资成本预计良性运营半年、或保守预计一年即可收回。

**公司经理年终总结范文10**

各位同仁，大家下午好。

充满挑战的20\_年已经过去，充满希望的20\_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!

20\_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20\_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：

一、全年完成指标情况：

截止\_年12月底，公司累计完成产值 万元(未包含海外分公司产值)，工程施工面积 256134 ㎡ ，竣工面积43208㎡;新开工程产值亿元，新开工程面积 155876 ㎡ ;其中南京地区完成产值 万元，连云港公司完成产值 2080 万元，装饰公司完成产值744 万元，联营单位完成产值 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20\_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。

二、全年开展的主要工作

1、积极开展资质升级工作，为企业发展提供更高的平台。

\_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。

**公司经理年终总结范文11**

项目经理工作总结

20xx 年即将过去，一年来作为项目经理的工作完成情况以及在本岗位上的一些体会向公司汇报如下。

一、 20xx 年的主要工作内容

根据公司任命， 20xx 年本人作为项目经理， 20xx 年 1 月至 3 月参建垃圾场进场道路施工， 3 月 26 日至 6

月 20 日在XX路道路改造工程施工， 5 月 23 日至 6 月 1 日在三十里铺至XX沥青路面施工， 6 月 2 日至 9 月

10 日在XX公园 I 标主园路道路施工， 7 月 4 日至今在XX市XX路道路工程施工。

二、各工程项目的在本年度的完成情况

1、垃圾场进场道路年后打板及边沟砌筑全部完成，累计完成产值 万元，在责任成本内完成任务。

2、阜南路道路改造工程按合同工期要求完成全部施工， 累计完成产值 13873773 元，在责任成本内完成任务，

工程质量、进度等各方面得到业主的表扬。

3、XX路沥青面层、XX路沥青面层在施工间隙顺利完成，而且还通过及时沟通变更了计价方式，对工程

质量和公司利益都得到了保证，累计完成产值 2810747 元。

4、XX公园 I 标主园道路在 1 个月内即完成主体施工，因为承包单位的附属工程进度不一致，造成沥青面

层施工延迟两个月才进行，累计完成产值 万元。

5、在施工间隙对商厦交口、XX公安分局道路进行了面层摊铺，累计完成产值 109 万元。

6、自 7 月份进驻XX市XX路道路工程施工现场，积极配合业主征地拆迁，加班加点抢进度，在合同工期内

基本完成全部施工任务，累计完成产值 2060 万元，工程质量、进度、安全等各方面都得到业主的表扬。项目

部也克服了异地施工环境不熟悉、工程造价低等困难，不仅完成了任务，而且还赢得了市场的认可，更是为

公司获取了小部分利润。

全年累计完成直管项目 7 个，累计完成产值 4321 万元，协助完成太利路修补沥青料生产， 阜谢路水稳料、

沥青料生产，沙河路桥水稳料、沥青料生产，产值 万元。为公司上缴管理费及税金累计 950 万元，毛利

率为 。

三、为做好项目经理工作，采取的相应管理措施

1、把握项目本质的措施

项目，是为创造独特的产品、服务或结果而进行的暂时性努力。为此，在每个工程项目开始阶段，我重

点的工作内容是熟悉招标文件、图纸、现场条件、项目部人员配备情况及与业主商签合同。但是每个工程的

特点是不相同的，最主要的就是把握好本项目的特点，在开展工作时才能有主线贯穿始终。比如XX路项目

的特点就是工期紧，那么在控制上就要交叉作业、流水施工；XX路项目的特点是设计标准高、工程造价低，

那么在控制上就要重点把握，节省一些非关键费用开支。

2、项目计划控制

项目计划分为时间计划和成本计划。时间计划就要按照整体工程量找出节点项目，定出节点工期，按日

计划去落实，只要坚持做日计划，当日不完成不休息，结果都是能够顺利完成的。成本计划牵涉到工料机的

各方面管理，用工方面全部采用完成工程量计价方式，一来可以防治消极怠工，提高生产效率，二来可以适

度降低项目部风险，管理程序也相对简单。比如XX路雨污水管道铺设工程，通过筛选比较，选择了长期与

建工集团合作的专业劳务队伍，不仅劳务分包单价低于以往类似工程，而且队伍整体施工能力强，自身风险

认识管理能力强， 2 个月时间完成 4958 米的管道铺设、 191 座检查井的砌筑和 7 万余方的回填土，这个效率

是无可比拟的。材料管理方面采用消耗指标与完成工程量对应的方式进行控制，进场统计根据施工方案统计

出项目部需采购材料的品种及数量，按计划提前进场，按日统计，落实有权领料人制度，当日或单个工序进

行单独核算，整体控制不得超方，如产生合同外变更增加，则及时统计索赔。机械管理主要是油料的管理和

生产效率的提高，按单机工作耗油量登记加油，记录工作时间，改善操作手的工作条件，延长作业时间，提

高单机工作效率。比如老子路对机械操作手加强关心关怀，在两节期间不仅提高的伙食标准，还从节点绩效

中提取每台机械 200 元的标准设奖， 激励操作人员主动加班加点， 挖掘机实际完成工程量接近每天 2个台班，

在不增加机械租金的情况下给项目带来更大的收益。

3、公司管理规章制度、行业规范标准的执行

作为项目经理，理解执行力对一个团队管理来讲的重要程度。所以，我要求项目部的每一个动作都要严

格执行公司的管理制度和行业规范。无论在劳务用工、机械租赁、材料采购等方面，务必在公司制度规定的

框架内进行。工程质量标准更要在规范值内进行施工，从宏观上来说，全国统一质量标准应该是行业的最低

标准，我们必须也应该百分之百达到，但在实际施工中，一些环节还是因为种种原因出现的问题，特别是灰

土养生、水稳碎石材料级配方面做的不够，带来的教训也足以使我更加重视质量对企业生存的意义。

4、项目整体控制的应变

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。做项目要与建委、质监站、设计、监理、勘

察、检测站、建委二级管理机构、指挥部、市政工程管理处、定额站、分包单位以及公司工程部、经营部、

财务部等方方面面打交道，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， 在公司利益最大化的前提下， 达到满意的效果是最重要的。

通过诚实可信、保质保量的实力、能力的展现，为公司赢得市场认可，获取效益。但一个人的精力毕竟有限，

处理外部关系的时候，忽略了内部的交流沟通，产生了一些误解，本人也将努力改正这些不足。

四、工程管理的几点体会

1、市政工程项目合同清单的风险责任主体

目前市政工程招投标分为固定总价合同和清单报价两种。采用固定总价合同需要公司经营部对照图纸

计算出对应工程量按照定额来进行计价，那么投标的清单工程量是否与现场相符或者有无漏项，就会对公司

下达的责任成本和项目部现场成本管理造成较大影响，与公路工程综合单价计价管理模式相比，这种项目会

大大增加项目部在现场与业主签认工程量、索赔漏项等相关工作量，对最终责任成本认定也增加了难度，争

取到了尚可，争取不到多数又会转化成项目部内容管理风险中，公司不予认定。目前采用清单报价的项目，

业主提供清单的准确与否，本来风险是应由业主承担的，可现在多数业主又会在招标文件中约定投标人必须

在答疑时限内指正，如不能及时指正就会认为投标人默认并且今后不予增补变更。那么在有限的时间内公司

经营部能否指出错误，并且代理机构能否及时受理给予补遗调整难度都不小，如果全部问题都留在施工中发

现解决，协调工作难度可想而知，对现场成本管理工作和责任成本认定又增加了巨大的工作量。

也就是说，在目前市政建设的市场环境下，无论采用哪种计价模式，清单管理风险最终都会转嫁到现

场项目部层面上来，或者直接在项目经理身上，争取好了对公司及项目部都有利，争取不到，项目经理的压

力和如何处理的难度又有多大。

2、工程技术人员工作心态的控制

目前公司工程技术人员的心态把握难度最大， 在新的用人机制刚刚建立， 原有的人事管理体制又在并行，

牵涉到现场工程技术人员的业务发展、个人的薪酬待遇以及社会保障等各方面存在的不一致现象，加上小型

内部专业分包过多，造成现场工程技术人员都向往项目经理、项目总工岗位或搞个小型分包，而不注重内修

素质的培养，不注重专业技术的学习进步，普遍心态浮躁。带来的后果就是技术人员专业技术不过硬或现场

把关不严，造成现场反复出现质量问题或者返工，往往这时项目经理也只能根据事态大小生个闷气或者对个

人有个处罚，损失无法弥补。

3、项目类别划分的建议

目前公司对市政项目、桥梁项目、公路道路项目仅按合同额划分工程类别对市政项目影响最大，一是

市政项目合同额中一般不包含 10%的暂定金额，二是市政项目往往工期较短，综合月产值较高，也就是劳动

强度较大、工作时间较长。

建议项目类别划分时，考虑月产值因素。

XXX

20xx 年 X 月X 日 星期六

**公司经理年终总结范文12**

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。

(1)以高质量、低价格、优服务，稳定了国家机关、各企业及其它中小客户。

(2)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。

(3)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行。

**公司经理年终总结范文13**

营销部今年完成销售额281万元，超额完成总经理下达的指标41万元，这与总经理的正确领导，全体同仁的热情支持、客户的爱戴和自身的努力是分不开的。现就今年来的营销工作总结如下：

一、通过对总台员工服务方面的培训

使总台全体员工的素质有了很大程度的提高，一些老客人包括美籍华人，每次来酒店住宿都是冲着总台的服务态度而来，是他们真诚的服务让客人感觉到春天般的温暖，让客人留恋忘返，使客人真正感受到宾至如归的感觉。另外，再加上灵活的促销手段，老客户住满一定量的天数，可享受免房，使老客人能享受贵宾般的待遇，如今客户数量滚雪球般的增多，给酒店带来了一批稳固的客户源。

二、通过对总台业务方面的考核

极大程度地调动了员工的积极性，员工每月工资都与本人的销售业绩、服务态度等挂钩。指标考核到人，是谁销售做第一名还额外加奖等措施的落实，使得总台的每位员工在班时都能认真接待好每档生意，哪天生意特别好都会使哪班兴奋无比。如此热情高涨的工作态度，使得总台上半年门市接待散客营业额达2151136元。

三、通过年初召开客户恳谈会

与新老客户面对面的沟通，加深一下彼此的印象，为今年的生意奠定一下基础，另外在二月底通过到--、--地区促销，使得上半年的团队房和会议房明显增多，客房生意火爆，上半年共接待团队328个，营业额658147元;并成功接待大小会议16个，营业额115224元。当然取得这些成绩与各部门的相应配合是分不开的，也与我们工作认真负责分不开。每当会议或团队客人进店后，我们尽可能进行全过程仔细、灵活的跟踪服务，主动向客人征求意见，并及时把听到的意见反馈给各部门，尽量满足不同客人的需求。

四、鼓励出租车司机和车站地区黄牛多介绍客人来店入住、并给予相应的奖励，使他们的积极性大增，积极地多介绍客源。

五、端午粽子和咸蛋的销售工作情况空前

营销部全体员工在端午节即将来临之际，仔细分析市场，认准学校、部委分局等效益较好的单位，不怕气候炎热，由于大家的吃苦耐劳精神，结果捷报平传，使大家信心大增，也给酒店带来了可观的经济效益。

**公司经理年终总结范文14**

转眼20xx很快过去了，从品质部一名检验员调到制造部已2年了，作为普通的生产管理者，我不断告诫自己，“学习、学习、再学习”，注意纠正自己在工作中存在的不足，服从领导的安排和指示。xx年带领二工段全体员工为完成公司全年的目标在奋斗着，始终坚持从我做起，把质量看成企业的生命，把员工看着企业的财富。回顾xx年主要做了以下工作：

>一、合理安排计划，确保生产任务按时完成。

今年来小密生产计划一直不是很稳定，临时性的生产计划很多，特别是外化成极板，由于市场需要常常极板到货就要安排生产，原材料的检验的及时性很难保证，某些新产品文件也不是很全面，给正常下达计划带来了很大的难度。在下达计划时就要先和品质、技术、物流等部门沟通，再安排员工具体的上班时间。在几道工序间根据各自的产能和生产辅助物资的用量合理安排，每天都保证员工上班就有事做，同时保证按时完成生产任务。

>二、加强质量管理，为提高产品质量从多方面采取可行、有效的措施。

从3月份开始我们对超钙极板使用了自动分检机配组，xxAH内外化成极板的流转使用小周转箱，小机打磨所生产的极板一直受到焊接工序的好评，大机打磨也改进了打磨方式，边框采取纵向打磨。3月份成立了QC小组，课题是“保持工效不变，提高极板抛光质量”，经过几个月的实施，已经取得了初步的成效。在配组工序，为了提高极板的可配率，确保极板按时流转，总是在第一时间将信息反馈到涂片工序，让其及时调整涂片重量。从xx月份起小密以外化板为主，重量调整相对困难，为避免极板长期积压，加快流转速度，我们及时和现场检验员沟通，反馈质量信息，确保了外化板在配组工序的顺利流转。为提高包片质量，制定了包膜工序奖惩条例，规范了包片员工的操作方法。此外还通过岗位技能大赛和知识抢答赛在工段内形成了比、学、赶、超的氛围。通过这些质量改进措施的不断推行，没有发生一起质量事故，目前产品流转速度明显加快，质量也在稳步提高。

>三、加强员工队伍建设，提高员工对企业的忠诚度。

二工段在全公司属于特殊的工段，人员来自全国各地，平均年龄偏大，人员素质更是参差不齐，给工段管理增加了很大的难度，对此我利用班前、班后的时间与员工沟通，对员工进行了双登文化、狼性文化的宣贯，结合人性化与制度化的管理方式，坚持以人为本，处处从小事出发，通过公司举行的军事化的队列训练和二季度员工全面的培训，员工的整体素质有了很大的提高。由于公司采取小密以外化板的经营方针，分片打磨工序人员过剩，在xx月底对合同到期的员工配合综合部逐一进行了跟踪处理，其中9名员工与公司终止了合同，20名员工续签了20xx合同，没有发生任何纠纷和失误。

>四、加强节本降耗管理。

过去在废铅粉里时常会发现边角料和极板，对公司造成了一定的损失，为了制止这种浪费现象，我们指定了责任人，制定了严厉的处罚措施，并亲自检查，现在终于得到了有效的控制。为了降低极板分片的报废率，对分片进行了定员定岗，所有分片员工都要考核上岗，不合格的员工被淘汰，对设备进行了整修，降低了分片机的靠山，规定了分片数量，同时对极板变形偏刀等影响分片效果的现象及时与上道工序沟通，全年极板报废率均低于公司制定的指标。为降低电能的耗用，合理安排打磨作业班次，保证除尘设施的利用率最大化。通过对原材料的控制，发现原材料有质量问题，积极与采购部门沟通，发现有因人为造成材料浪费坚决严肃处理，二工段主要原材料隔膜每月都盈余3%左右。

>五、加强5S、安全和职业防护管理。

二工段是公司铅尘污染最严重的地方，职业防护和5S工作很难到位，针对特殊的环境，我们在制造部领导的关怀下，对除尘设施进行了跟踪，排除了安全隐患，通过对员工的培训和各项考核制度的实施，员工的防护意识从被动变成了主动，安全意识加强，进车间没有不戴口罩的现象，拉极板总是一人拖一人扶着，操作也逐渐规范化，员工的身心健康和人生安全都有了很大的保障。

xx年就到了，对我来说又是一个新的开始，过去一年的工作虽然兢兢业业、勤勤恳恳，但总是觉得过于平常，缺少亮点，

一是离公司高标准要求，自己还有差距，有待于在今后的工作中提高标准，高质量地去完成各项工作;

二是在工作中缺乏超前意识和开拓创新的精神;

三是还需加强业务理论知识的学习，提高个人素质，提高自己的工作能力。 xxx，我将围绕公司的总体目标，发扬求真务实的精神，提高工作效率，努力解决好工作中出现的各种矛盾，在公司做一名优秀的基层管理者，在员工中做一个出色的带头人，打造出一支百战百胜的团队，为实现公司来年的目标作出应有的贡献。

**公司经理年终总结范文15**

回顾近一年的工作，对照德能勤绩四项标准，能尽心尽力做好各项工作，较好地履行了自己的职责。现将主要情况小结如下：

一、20\_\_年工作小结

我所在的部门是物流部，首先在20\_\_年这个及其不平凡的一年里，我们物流部全体员工在公司领导的领导下能够顺利的圆满的完成我们公司制定的业务任务，我作为物流部的经理感到非常的开心以及自豪，我们部门的工作职责是需要比较好的专业业务能力，同时更需要很强的与客户交际沟通能力。在专业方面，由于之前我所从事的工作都是和物流有关的工作，也进行了系统性的学习，个人在这方面亦是很感兴趣，遇到棘手问题，通过查阅资料、询问同事能够独立解决，所以这方面很有自信的；在过去的一年里自身还是存在一些问题以及工作上的不足，在工作上还不够沉稳，不够老练，在对待新老客户的各种要求有的时候不够及时的做到位，自己感觉还是有点欠缺，这个方面我想在以后的工作里更应该进行多多锻炼，多多改进。

二、20\_\_年的工作计划

不断加强个人修养，自觉加强学习，努力提高工作水平，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好，积极的配合好各部门的工作链接，在适应新的工作岗位之余，希望学习些其他部门的业务知识，提高自己的业务能力，树立办公室的良好形象。

三、对公司的意见和建议以及各种诉求

1、希望公司能为我缴纳社会保险。\_\_年7月、12月都有相关文件证明我可以缴纳社保，希望公司能予我这样的福利。

2、请公司结合实际考量我们物流部门的工作性质，每一位职员都是希望自己所付出的努力与回报的结果能够相等，这样也会提高每一位职员的工作积极性，更好的为公司工作，这样也有助于公司的发展。

3、希望20\_\_年公司结合实际情况重新制定我们物流部的考核制度。

**公司经理年终总结范文16**

在过去一年里销售经理做出年终工作总结如下——

在公司工作了很多年了，从一个小小的业务员走到现在公司销售经理的位置，付出了多少努力和汗水，也许只有我自己知道了。不过我可以说，我付出的努力是常人的几倍，我才在自己的工作岗位上取得了一定的成功。

这一年走过来，酸甜中夹杂着汗水，努力和付出就会有回报，对我来说，在过去的一年取得的成绩还是很不错的，我觉得自己做的还是很好的。

自己2\_\_\_\_\_\_年销售工作，在公司经营工作领导魏总的带领和帮助下，加之全组成员的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止\_\_\_\_年12月24日，\_\_\_\_年完成销售额13\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，起额完成全年销售任务的6\_\_％，货款回笼率为8\_\_％，销售单价比去年下降了1\_\_％，销售额和货款回笼率比去年同期下降了12％和16％。现将全年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

一、 切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；

2、努力完成销售管理办法中的各项要求；

3、负责严格执行产品的出库手续；

4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；

5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；

7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量销售经理工作好坏的标准，自己始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其它销售经理勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己能积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过实践证明作为销售经理技能和业绩至关重要，是检验销售经理工作得失的标准。今年由于举办奥运会四个月限产的影响，加之自己对市场的瞬息万变应对办法不多而导致业绩欠佳。

二、 明确客户需求，主动积极，力求保质保量按时供货。

工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目地，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时了解客户还款能力，考虑并补充完善。

三、 正确对待客户投诉并及时、妥善解决。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以销售经理应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公讣制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

四、 认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定代理的产品品种。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对公司生产的涂料产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、价格和施工要求。

五、 涂料产品市场分析

涂料产品销售区域大、故市场潜力巨大。现就涂料销售的市场分析如下：

（一）市场需求分析

涂料应用虽然市场潜力巨大，但北京区域多数涂料厂竞争己到白热化地步，再加之奥运会过后会有段因奥运抢建项目在新一年形成空白，再加上有些涂料销售己直接威胁到我们己占的市场份额，虽然我们有良好的信誉和优良品质，但在价格和销售手段上不占优势，销售任务的加3\_\_%，销售经理的日子并不好过；可是我们也要看到今年取得三合一认证，为明年打拼多了份保障，如果上三版市场，资金得到充分的支持，还是有希望取得好销售业绩的，关键是公司给销售经理更大更有力的支持和鼓舞。

（二）竞争对手及价格分析

这几年通过自己对涂料市场的了解，涂料生产厂家有二类：一类进口和合资品牌如杜邦、上海开林、上海国际、海虹等，此类企业有较强实力，同时销售价格下调，有的销售价格同我公司基本相同，所以已形成规模销售；另一类是和我公司生产产品相等，此类企业销售价格较低。

六、 \_\_\_\_年销售经理工作设想

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他销售经理和同行学习，\_\_\_\_年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

（一）依据\_\_\_\_年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在钢构厂供货渠道上，一是主要做好原有的钢构厂供货工作，挑选几个用量较大且经济条件好的做为重点；二是发展好新的大客户，三是在某些区域采用代理的形式，让利给代理商以展开销售工作。

（二）\_\_\_\_年首先要积极追要往年的欠款，并想办法将欠款及时收回，及时向领导汇报，取得公司的支持。

（三）\_\_\_\_年自己计划更加积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

（四）为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。

（五）自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。

（六）为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。

七、 对销售管理办法的几点建议

（一）\_\_\_\_年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对销售经理考核后按办法如数兑现。

（二）\_\_\_\_年应在公司、销售经理共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

（三）\_\_\_\_年应在情况允许的前提下对销售经理松散管理，解除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，销售经理每周到公司1－2天办理事务，如出差应向领导汇报目的地及返回时间，在接领导通知后按时到公司，以便让销售经理有充足的时间进行销售策划。

（四）考虑销售经理实际情况合理让销售经理负担运费，小包装费，资金占用费，减免补偿因公司产品质量等原因销售经理产生的费用和损失。

（五由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，\_\_\_\_年领导应认真考察并综合市场行情销售经理的信息反馈，上下浮动并制定出合乎公司行情、市场行情的公司出厂价格，以激发销售经理的销售热情。

在过去的一年，我们公司的业绩因为全球金融危机的影响，没有出现很大的增长，不过暂时金融危机对我们公司的影响也不是很大，不过我们一定要警惕，金融危机下，没有哪一个公司是安全的，说不定今天好好的公司明天就倒闭了，所以我们一定要警惕，警惕金融危机对我们的影响。

在以后的岁月里，我的工作一定会越来越努力的，尽量不会出现任何的差错，这对我是必须要要求的，我对自己的要求是最严格的，一定要做到为公司的事业尽出自己最大的努力！

希望公司在新的一年能够继续发展下去，将公司的业绩提高上去，是公司的未来更加的美好！

**公司经理年终总结范文17**

xxxx年xx月以来，在xx分公司xx支公司的正确领导下，作为营销业务四部一名销售团队经理，我立足自身岗位实际，带领全体销售人员，认真努力工作，积极服务客户，完成了工作任务，取得良好的成绩，获得上级领导和客户的满意。有关个人工作情况总结如下：

>一、个人基本情况和工作履历

我叫，男，xx年xx月xx日出生，xxxx年xx月毕业于xxx理工专修学院国际经济与贸易专业，大学本科文化。xx年xx月参加工作，先后在xxx分公司xxx支公司综合部综合岗、渠道业务一部中介展业岗工作，后来担任营销业务二部和营销业务四部个代营销团队经理岗、销售团队经理。

>二、认真学习，提高业务水平和工作技能

自参加人保财险工作以来，我意识到保险业不断发展和业务创新对保险员工提出了更高的要求，必须认真学习，提高自己的业务水平和工作技能，才能适应工作的需要。为此，我积极参加上级组织的相关业务培训，认真学习保险业务操作流程、相关制度、资本市场知识、保险产品知识以及如何与客户沟通交流的技巧等等，做到在与客户的沟通中，当客户问起保险产品和其他有关问题时，能够快速、正确地答复客户的提问，给客户提供建议和处理方法，用自己的专业知识构架起与客户沟通的桥梁，促进保险业务发展，为单位创造良好经济效益。

>三、认真工作，努力服务好客户

我现在主要负责xx省xx市开发区“xx和xx名车行”等6家4S店的保险业务。我带领全体销售人员认真工作，努力服务好客户，促进保险业务发展，提高单位经济效益。一是始终坚持以客户为中心，严格履行“公开承诺”、“首问负责”、“微笑服务”，增强服务意识，创新服务方式，改进服务作风，满足客户多元化需求，提高客户的满意度。二是彻底更新观念，自觉规范行为，认真落实支公司各项服务措施，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量，维护好客户关系。三是针对不同客户的特点，细致入微，努力做好服务工作，要赢得客户由衷的赞许，为支公司争取更多的忠诚客户，持续推进保险业务发展。

>四、辛勤工作，创造良好经营业绩

我不怕困难，辛勤工作，为支公司创造良好经营业绩，其中xx万元，xx至今每个月实现业务收入xx万元，以实际行动为支公司的发展作出了自己应有的努力和贡献。

在过去的几年中，我虽然完成了任务，取得良好成绩，但不能以此为满足。今后，我要更加努力学习，提高自己的领导能力和业务能力，创新工作方法与服务形式，争取创造优良业绩，促进支公司健康持续发展。

**公司经理年终总结范文18**

管理工作不是单纯的照章办事，要以理服人，以德服人。“管”靠制度，“理”靠感染。员工犯错误，不能一味去批评、指责、处罚。重要的是对其进行教育，让他们反省自

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找