# 分管市场副总年终工作总结(6篇)

来源：网络 作者：雪海孤独 更新时间：2025-04-28

*分管市场副总年终工作总结1xx年刚刚来临时，我曾在心里立下誓言，在这一年里，我要更好地配合总经理及领导班子内其它成员搞好工作，使我厦有一个更好的发展。如今，世纪的钟声即将敲响，回首这一年来的工作，尽管有取得成功时的喜悦，也有遇到挫折时的无奈...*

**分管市场副总年终工作总结1**

xx年刚刚来临时，我曾在心里立下誓言，在这一年里，我要更好地配合总经理及领导班子内其它成员搞好工作，使我厦有一个更好的发展。如今，世纪的钟声即将敲响，回首这一年来的工作，尽管有取得成功时的喜悦，也有遇到挫折时的无奈，但我始终在为这一目标而努力。正因为如此，这一年的工作我积累到了一些有益的经验，也得到了许多可喜的收获。下面，我就年度我的思想和工作情况按分管范围作一个简单的汇报，请各级领导和同仁审议和指正。

>一、经营促销工作

目前岳阳市内宾馆林立，一个个新宾馆也在陆续建成开业，我厦要想在岳阳市场占有自己的一席之地，必须主动出击，推陈出新，争取顾客，占领市场。在这个问题上，我得到了总经理及领导班子内其它成员的信任和支持，今年以来，陆续推出了许多促销措施。首先，我们高度重视大厦的公关形象，经常在电视、报纸上进行宣传，让我厦在市民的心目中产生持久的印象。在春节期间，对来我厦消费的客人一律实行了优惠打折，对有关职能部门和入厦消费的常客发放了贺卡和免费消费券，从而使宾客对我厦产生亲近感，激发他们再次来大厦消费的欲望。除此之外，我还注意充分借鉴其它宾馆和行业的促销办法，陆续制订了揽客消费提成、工效挂钩等方案、今年九月，还与长沙湘野车队签订了合作协议，对方为大厦组织客源后，双方进行利润分享。我还利用同学、同乡关系多方为大厦联络客源，如邮电局工程部、水电局水政等单位现已把我厦作为主要接待地点。

以上这些，对促进我厦的消费，为大厦取得稳定可靠的客源发挥了一定的作用。今年七月，由于\_《娱乐场所管理条例》的实施，我厦终止了与凌峰娱乐城之间的租赁关系，我在大厦负责与凌峰娱乐城移交、清算的有关事宜以及娱乐城的重新开业的筹备工作。尽管自己在这方面经验不足，困难重重，但我欣然领命，不讲条件，积极投入工作。在上级领导的支持下，经过积极努力，目前我局(包括我厦)与凌峰娱乐城之间的欠费清理、资产移交等问题基本得到圆满解决。为了减少损失，尽早让娱乐城开业，根据局里确定的方针，在兼顾合法与灵活的`前提下，经过反复研究，已经制订出了可行的娱乐城经营方案，并已通过新闻媒体公开招聘部门负责人，目前正在抓紧筹备开业。我还陆续整理了与临街门面之间的合同，对有关欠费进行了清理，促使这些经营者合法经营，及时交纳费用。

>二、安全管理工作

在做好大厦经营工作的同时，安全工作始终是我厦日常工作中的重要内容。在这方面，我的观点是晓之以理，动之以情，“严”字当头，“防”字在先。大厦今年及时调整充实了安全管理领导小组，在执行安全风险抵押金制度方面，我主持对这一制度重新进行了修订，使其更加可行、有效。在执行这一制度以及《违章下岗制度》上决不走过场。对于在安全工作中出现的好现象，及时进行了奖励。对于发现的问题，本着三不放过的原则，决不姑息迁就。如今年xx月xx日客房部洗衣房因为当班人员违反操作规程，工作态度散漫，造成失火，我及时召开了部门及大厦的事故分析会，对当事者也给予了严肃的处理，分别给予了扣奖、记过、辞退等处分，使当事人及全厦员工从这件事中吸取教训。消防安全是宾馆安全工作中的一项重要内容，上级主管部门对这一工作也相当重视。由于种种原因，大厦施工中遗留下了一些消防隐患。为此，我局保卫科、安监科、市消防支队多次到大厦检查督促整改，我也曾多次与这些部门检查现场，研究对策。在上级领导的支持下，这一问题在今年得到了基本的落实。如三楼西侧已开通了专用消防通道，完善了各处的消防标志，各楼层的消防电梯前室的消防门也已经开始安装施工。通过消防部门的验收检查，今年我厦已取得了消防合格证书。

>三、动力维修工作

设备设施的良好运行是保证大厦正常经营的有力保障。自开业以来，我一直是分管动力部工作的，在这方面，我始终得到了动力部两位经理的有力支持。开业前两年，大厦所有设备设施都还是新设备，基本上维修工作量不是很大。但是，由于有些设备本身的缺陷和安装过程中存在的问题，经过两年来的运行，大厦的设施设备陆续出现了许多故障，使动力部的工作今年与去年相比，维修工作量明显增加。

特别是空调设备，在今年热天需要开启时，三台主机陆续出现故障，严重影响大厦的正常经营活动。为此，在空调保修期即将满和已满的情况下，我们争取到了厂家免费维修，为大厦节约了一笔较大的维修费用。在最近准备开启制热时，空调设备再次出现故障，动力部又到金都、岳阳宾馆请教专家，日夜抢修，并再次找厂家免费更换了部件，对全部空调管道进行了清洗，从而保证了空调设备的正常运转。

在保证正常维修工作的情况下，还陆续安排动力部对大厦的有关设施进行了改造和完善，如为解决窗户玻璃易掉落的问题，对窗户框进行了改造；为加强临街门面电度计量，对这些地方的表计全部进行了更换校验；为加强大厦的安全监控，今年还在大厦几个主要地点安装了电视监控系统。我还直接负责了大厦电脑系统的日常维护工作。大厦的电脑系统担负着接待、收银、总经理查询、上网、财务等管理工作。平常电脑系统一旦发生故障，即使是在晚上或休息时间，我总是及时赶到，保证电脑系统的正常运行。

>四、人事管理工作

本年度，大厦要我负责人事方面的管理工作。在这方面，局里给予了大厦灵活的政策。大厦的绝大部分管理人员和员工都是通过对外招聘的，鉴于目前社会上就业比较困难，平常向我打招呼的有不少，我自己也有不少穷亲戚，但我从不徇私情，本着唯才是用的原则，所有人员都经过总经理的认可，严格保证进入大厦的人员的素质。对于进入大厦的各级人员，更是从严要求。我陆续规范了人事管理方面的一些程序，加强了员工转正考评工作，是金子，就要让他发光，及时建议予以重用；是庸才，也不心慈手软，及时提出处理或解聘意见。

大厦陆续建立了员工的详细档案，对工资标准进行了重新规范与核定。为了招聘到优秀的员工，提高员工素质，我和大厦其它领导多次到各学校选录优秀人才，还委托市旅游学校、华容职校在平江、华容等地招用并培训人员。今年省旅游局的宾馆总经理培训班在我厦举办时，我和大厦多数管理人员以及一部分员工一起参加了这一学习，有了一个学习提高的机会。我和大部分参加学习的人员均拿到了省旅游局颁发的宾馆行业岗位资格证书，从而保证了大厦有一支较优秀和稳定的管理者和员工队伍。

在这里需要指出的是，如果说大厦今年在以上各方面取得了一些成绩，这全是上级的正确领导以及大厦全体同仁努力工作的结果，在此我要真诚地说声谢谢!我知道，一个人的力量是渺小的，一个企业要想得到充分的发展，只有依靠领导班子的精诚团结和全体同仁的齐心协力。正如当初我在应聘副总经理时说过的，作为副总经理要多为总经理动脑子，出点子，跑腿子，赚票子。尽管理想与现实往往存在着差距，但我总是首先从自身寻找原因。

我知道，我所做的工作还很不够，为了岳阳电业局的利益，为了大厦的辉煌，我将继续本着“老老实实学习，勤勤恳恳工作，实实在在办事，正正派派做人”的处世准则，一如既往地规范自己的言行，把工作做得更好。谢谢大家!

**分管市场副总年终工作总结2**

本人自20\_\_年元月至20\_\_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\_\_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，20\_\_年\_\_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\_\_公司20\_\_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。

20\_\_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。20\_\_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“\_\_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《\_\_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\_\_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。20\_\_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，\_\_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!

**分管市场副总年终工作总结3**

不知不觉中，见证着公司飞越发展的20xx年已经过去，充满希望的20xx年终于来临。回首20xx年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关、通宵备战的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅。现将一年年的主要工作总结如下：

>一、管理实践

20xx年11月4日，对于我可以说是一个可以铭记一生的日子，就在这一天，我肩负着公司领导和全体员工的厚爱和期望，被公司正式任命为公司副总经理，分管行政、技术部门及项目执行，这既是公司上下同仁对我的错爱，也是公司对我在xxxx三年来工作的高度肯定。想到这里，受宠若惊的同时，更是感慨万千、如履薄冰。短短三年，我从普通岗位迅速成长为公司管理高层，这就导致了我理论知识缺乏，实践经验不足的种种难题。如何快速提高自己的管理知识、更新自己的知识结构，并深入到实际工作的每个环节将尤为重要。在初任公司副总这段时间，我通过虚心向公司领导及同仁学习，取长补短，不断提高自身自身素质修养及业务技能。在公司领导和同仁的关怀与支持下，明确了自己的管理职能，迅速提高了自己的管理才能，也钻研了一套属于自己的管理方法。并以雷厉风行、以身作则的管理作风得到了公司领导和同事的一致认同。

>二、突出成绩

在公司管理方面：

（1）、主持制订并监督实行了公司新的业务提成制度、卫生区域责任制度。

（2）、采用新的指纹考勤系统，杜绝代打卡等现象发生。

（3）、完善并主持了公司新员工培训方案。

（4）、带领人事部门顺利完成公司的年度招聘计划。

（5）、强化办公室管理工作，以身作则，在员工中起到了很好的表率作用。

（6）、推行项目小组、项目会议制度，合理分配及协调部门工作。

（8）明确策划部在平面及影视出品过程中的职能，由策划部参与项目组，并对设计影视的风格定位负责。

（9）、明确项目管理和部门管理职能，较大项目公司高层直接参与项目小组。

在公司项目执行方面：

（1）、带队参加xxxxxxxx宣传片项目竞标会，并与影视团队一起完成该片的统筹、拍摄、制作。

（2）、带队完成湖南xxxxxxxxxx局航拍项目部分路段的踩点采风工作。

（3）、主持长沙市xxxxxxxx学校部分VI要素策划设计。

（4）、主持了公司网站设计更新项目，并承担了整体规划、设计把关以及网站内部分文字内容撰写等工作。

（5）、参与xxxxxx宾馆电视片的前期拍摄工作。

（6）、撰写xxxxxxxxxx电业局电视宣传片分镜头脚本，拟定拍摄大纲。

（7）、公司历史资料、技术部门历史文件、公司航拍资料的整理、归类、保存等工作。

>三、存在不足

1．个人修养、基本素质还需要进一步加强。

2．对公司的管理还需进一步加强。由于历史的原因，进行严格的、全面的现代企业管理，有一个很长的、艰难的过程。今年我虽然作了一些尝试，但深度、力度都还显不够。

3．对员工队伍建设方面努力还不足。少数员工观念陈旧，工作不实，技术不精、质量意识薄弱、依赖心强等都亟待转变、改善和提高。进一步提高员工队伍整体素质还有大量工作要作。

在今后的工作中，我将努力学习新的文化知识，不断提高自身的业务及管理水平，做好自己的本职工作，争取为xxxx的再次跨越腾飞做出更大的贡献！

**分管市场副总年终工作总结4**

二○\*\*年我的工作发生变化。前半年仍在支公司担任经理七月份调分公司任副总经理。无论在还是在都一直保持着敬业的精神、认真的态度、踏实的作风尽心尽力地作好工作。

一、以经营目标为中心以网络建设为重点努力完成支公司各项任务

上半年带领支公司全体同志以省公司、分公司下达的各项任务为目标出实招下实劲在主营收入、网络改造、压强工程方面取得较好成绩。

1.想方设法多管齐下狠抓收入。

20xx年洪灾使\*\*县网络损失惨重用户大量流失给今年收费留下许多困难。我首先激励全体员工坚定信心用加倍的艰苦尽最大努力挽回水灾造成的损失。在搞好网络建设、提高服务质量的同时四招齐出加大征收力度。

第一招提高网络传输质量和服务质量。针对老城片区信号质量差、导致收费十分困难的实际积极从根本上解决问题。在去年水毁恢复任务十分繁重的情况下发扬不怕疲劳、连续作战的精神自加压力同时进行老城干线光缆改造使电视信号得到彻底改善。在网络维修方面严格按照服务承诺要求无论正常上班还是节假日接到用户申告立即处理换来用户的满意。这一招为清收收视维护费打下基础。第二招赠送礼品“促销”。第三招加大宣传力度督促用户交费。沿大街小巷、楼栋、单位张贴催交收视费通知布置一辆“广播电视法规宣传车”在城网范围内广泛宣传“广播电视保护条例”、“卫星地面站管理办法”等政策、法规广播催费通知。通过这一招促使大量用户主动到公司收费室交费。第四招积极争取县法院大力支持。\*\*县人民法院发出“清收有线电视收视维护费的公告”要求所有用户限期交清欠费逾期将强制执行。这一招使欠费用户纷纷到公司交费。

通过全体员工的共同努力至六月底实现收入 万元占年度任务的 。

2.抓紧实施压强工程和城区网络改造不断扩张和优化城区网络。

城区原有网络全部是电缆传输距离最长达6km网络陈旧故障多信号质量差。我和支公司同志积极改造干线不断扩大光缆传输范围。在省公司、分公司的大力支持下老城干线改造于一月份顺利竣工开通老城中街、三官庙两个光节点。在此基础上进一步优化原城网改造规划积极设法将渔洞河3公里干线改造成光缆开通了地震台光节点。随后陆续开通了三星小区、\*\*中学、白石岩光节点。

同时不间断的进行支线改造优化网络。从3月中旬开始重点进行片区支线网改造规范线路、更新电缆、架设进楼栋钢绞线。至六月底完成东河小区、广场路家属院、三星小区、新城、副司巷、关铁路、西万路过境段沿线等片区改造覆盖49栋楼房和300余户零散户。不但进一步优化了网络提高了信号质量还为将来光缆进楼栋打下基础。

省公司今年主攻压强工程我和支公司同志克服困难主动出击及时完成设计、编报项目;抓紧时机不等不靠提前实施。在项目尚未审批下来的时候就积极设法赊购电杆、材料组织人力按照设计方案栽杆架线。至六月底完成四号桥——三星新区、气象站——党校、汽车站——水坝、关铁路——东河等杆路建设在城区栽杆66根架设钢绞线3169m。

3.以市场为核心积极发展数据业务。

宽带接入对我们来说是一项全新的业务。起步晚、缺乏专业人才加之网络结构决定了成本太高且施工不易使我们在激烈的市场竞争中处于劣势。我迎难而上积极竞争努力打开市场。首先与\*\*县法院达成协议为其建成18个信息点的局域网为全市法院系统专网签约打开局面。又积极争取县民政局、电力局、\*\*中学等集团用户同时积极争取县政府网站的专线接入订单。

4.加强队伍建设促进服务质量和企业效益提升。

公司的奋斗目标要一支过硬的队伍来实现。我把职工队伍建设作为公司管理的关键一环教育、管理双管齐下提高员工素质进而提升服务质量和公司效益。

努力培育新的团队精神促进员工统一认识更新观念共同打造“学习 创新 爱岗 敬业”的企业精神树立“市场第一用户第一”的观念改变垄断行业长期养成的缺乏市场观念、缺乏竞争意识、缺乏服务意识的行为习惯使大家认识到只有不断建设和延伸网络、发展用户、壮大公司实力不断提高服务质量做到让用户满意我们自身才有出路。通过积极的思想教育使全体员工牢固树立起强烈的市场竞争意识不等不靠、积极拼抢的精神敢于攻坚、以干克难的决心用户至上、质量第一的服务理念。努力树立在社会公众中的责任型、贡献型形象在用户中的优质型、诚信型形象。

5.不断改进和加强内部管理。

今年修订了“服务时限制”、“岗位责任制”及考评细则严格用户签字制度推行“首问负责制”、“马上就办制”和“客户回访制”用制度推动服务质量的提升。严格执行绩效工资发放办法按实绩确定员工薪酬标准努力体现“多劳多得优绩优酬”的分配原则形成“干好干坏不一样干多干少不一样”的分配观念。试行片区负责制。将城区网络划分为5个片区责任到人。每个片区责任人对本区的稽查、收费、新装、拆迁、维修以及用户摸底、核查负责依据片区综合指标完成情况进行考核。这个方法调动了员工的积极性。

二、进入新的环境和角色接受新的考验和挑战

七月下旬我调任安康分公司副总分管办公室、市场营业部和保卫稽查部工作。半年来认真当好总经理的助手尽自己最大努力协助总经理加强分公司管理为超额完成经营收入、用户发展任务作出应有贡献。

1.完善制度严格要求规范管理。

强化管理是提高企业核心竞争力的重要环节。我到任后首先着手的工作就是完善管理制度。针对分公司管理较为薄弱的现状按照分公司的安排我带领几位部长赴延安、黄陵等地学习兄弟公司先进管理经验。学习归来后结合安康分公司实际重新制定了《考勤制度》、《请休假制度》、《会议制度》、《接待管理办法》规范机关的日常管理。针对城区营业部的工作特点和存在问题把提高服务质量作为重点制定了《用户回访制度》、《城区营业部工作量化考核细则》和《客户服务室工作量化考核细则》用量化考核的办法加强营业部的管理。在试行过程中及时根据实际情况设计或制定相关表格和工作流程使制度不断健全和完善。

由于历史的原因和客观条件的限制安康城区不少片区用户网线路不规范既不便于日常维护更不利于今后的扩容发展还留下安全隐患。我在广泛地深入实地调查了解的基础上确定线路更新、架设作业的管理流程从申报、审核、设计到施工、验收、结算明确各个环节管理部门和管理责任严格要求施工必须符合技术规范并且严把验收关。自此后无论是更新电缆还是新架电缆改变了以往图省事乱拉乱架、临时凑合将就的做法使得线路整齐规范一劳永逸。

2.突出重点协调工作努力完成收入任务。

分公司始终把经营收入、用户发展和利润三大指标作为公司经营活动的重心。城区营业部经营收入、用户发展分别占分公司总任务的40%和30%能否完成任务对全公司任务的完成影响巨大。因此我深入一线开展工作想方设法保证完成任务。一是加强营业部内部管理尽力理顺内部关系积极解决工作中的矛盾和困难使维修、安装、收费三部分都紧紧围绕大局形成合力齐心协力实现收入目标。二是夯实任务责任到人按月考核实行任务与工资、奖金挂钩使得人人心头有目标、肩上有压力增强员工的工作主动性和积极性。三是积极协调工程\_、运行维护部等部门做好架设新线路、改造旧线路的工作为发展新用户、改善收费环境打下一个好的基础。四是针对安康城区网络原部分入网用户和后阳台进线用户存在收视效果差和维修难、收费难的问题集中力量实行“后阳台改造”工程二○○四年完成2100余户用户网改造。7-12月城区营业部完成收入325万元占半年任务的108%;全年发展用户2600户。

为确保分公司总任务完成对各支公司实行目标责任制并制定了相应的管理和奖惩办法充分调动起县支公司经理和全体员工的工作积极性。截止12月底分公司市县两级实现经营收入1550万元完成任务的;发展有线电视用户11069(并网2960户)户完成任务的;实现利润80万元为省公司下达目标的。稽查收入任务也全部完成。

3.以干克难努力推进连体工程。

作为省公司今年部署的三大工程之一我们对连体工程不敢有丝毫懈怠。然而安康乡镇有线电视网情况特殊由于当地经济比较落后地方政府财政拮据不支持公司收购连并乡镇有线电视网;市主管局鉴于此项工作难度大态度也不积极。连并工作困难重重。但我们没有因此消极观望等待而是想方设法积极开展工作终于有了突破完成连网用户2180户。

4.搞好外部协调积极争取价格政策的落实到位。

长期以来物价部门与我们在经营性终端用户收费标准中解释有分歧分歧的解释使旅馆业每终端收费标准远远低于普通居民用户造成对旅馆业收费矛盾突出甚至导致旬阳、岚皋两个支公司因此被物价局罚款给我们收费工作带来很大影响。此问题反映到省物价局、省\_和省公司依然得不到妥善解决。后经分公司多方做工作我广泛搜集资料查阅了大量的历史文件寻找出充分的依据与物价局领导以及有关科室一次次接触交涉反复阐述观点申述理由展示政策依据据理力争终于使这一问题得到彻底解决。市物价局于十月发文明确了经营性用户收费标准。分公司因此可增加收入40万元。

三、加强学习自律自重

一年来自觉搞好政治学习注重思想品德修养努力提高自身思想素质和政治素质。时刻提醒自己要堂堂正正做人清清白白做“官”认认真真做事。认真学习“三个代表”重要思想积极参与“艰苦奋斗、廉洁从政”的教育活动模范地遵守党纪国法和公司各项规章制度严格要求自己搞好廉洁自律;不搞以权谋私不做贪占便宜的事没有出现任何违反廉政规定和公司财务制度的行为。

在工作上保持高度的责任感和敬业精神坚持原则作风正派能自觉发挥\_员的先锋模范作用把事业、把工作放在首位认真负责扎实肯干吃苦在前。

围绕建设“聪明、健康”的企业主动学习现代企业管理知识学习新知识、新技术积极探索企业文化建设进一步增强了在新形势下把广电网络做强做大的责任感。

四、存在的不足

1.连体工作虽说有了突破但距省公司要求还有很大差距还要付出更大的努力。

2.对公司的管理还需进一步加强。由于历史的原因进行严格的、全面的现代企业管理有一个很长的、艰难的过程。今年我虽然作了一些尝试但深度、力度都还显不够。

**分管市场副总年终工作总结5**

我们又将迎来崭新的一年，虽然过去但不能忘记，在过去一年里，我们究竟做过那些具体有意的工作?有哪些工作我们做的还不完善?我们又从那些事件中得到启发等等?在这里谈不上总结，可以说是我自我检讨和自我批评吧。

20xx年8月份，我从一名中层提升到高层，可以说当时无形的压力和有行的压力都很大，再加上自身工作经验不足，那一刻我真的很迷茫，至从做上管理有五年，从没有这种心理压力。但是在所有领导的指导和帮助下，以及所有同事的配合和支持下，使我重新找到工作方向。从当时的迷茫到熟练，最后到投入进工作角色，担起这个重任，在这段路程上留下每一个脚印都有大家的帮助，在这里我感谢公司领导对我的信任，给予我这次锻炼的机会和发展的舞台，更加感谢这个优秀的团队对我的帮助和支持。感谢大家。

下面对自己不足之处给予总结：

首先，从自我管理意识来讲，虽然现已转正营业副总，但是自我管理意识和管理思维还没有达到这个水平，在处理每一件事情上还不够成熟。在今后的工作上还要加强学习。

二、自我急躁的性格，对自己开展每一项工作，都会带来负面影响，失去管理者的风度，使每项工作落实的不够彻底，同时给自己下属不能够创造一个愉快、开心的工作环境。

三、工作经验不足、欠缺，对领导所布置的工作，不能够第一时间领悟，对每一件突发事件处理时，不能够及时拿出处理意见，同时是此事件不能够第一时间给予处理完。在此方面加强自身学习力度，定期总结工作经验。

四、对下属员工生活关心不够，不能够定期定时找他们谈话或者给予生活方面的帮助，有句古话“得民心者得天下”，也是21世纪人性化管理的起点。

针对以上不足之处，在新的一年里用最快的时间完善自己，使自己成为一名成熟的管理者，正如我所说的20xx年已经即将过去，以往挫折和再多的失败，都会随着日历的更换而被我们记入历史，历史可以让我们反思，但我们却不能永远活在历史中，所以我们要做的就是通过历史来展望未来，我们的步子不能停下来，落后就会挨打，在洗浴行业竞争如此激烈的今天，我们要记住以往失败的教训，不断创新，不断充实和完善自己的管理水平，才能跟上公司发展的步伐，在汉拿山走在洗浴行业最前端的企业中走在相对前端的位置。

20xx年是洗浴竞争激烈的一年度，处在北京的汉拿山和处在汉拿山的我为中心，以崭新的面貌来迎接新的挑战，以下是我20xx年的工作计划，我的目标没有最好，只有更好。

一、注重团队建设，分工明确、目标一致，这也是每一个企业所谈的一个话题，给大家分享一个故事，在雁群的飞行过程中，会发现每只大雁在拍动翅膀的同时会本能的形成人字形队列，同时位于队形后方的大雁会不断发出鸣叫声，如果发现受伤的同伴，雁群会自发的出现两只大雁脱离队形，靠近这只遇到困难的同伴，协助它降落在地面上，直至它能够重回群体，或是不幸死亡。领雁并非一只贯穿飞行始终，当领雁疲倦时，便会自动退到队伍之中，另一只大雁马上替补领头的位置。

从上述大雁飞行过程中所循环的原则中，不难看出团队建设中的几点要素，这也恰是企业团队建设中所缺少的核心精神，也是我们需要学习的案例。高效的团队离不开良好的团队建设;而为了创造更高的业绩、达成更高的目标也势必要求有一支高效、团结、向上的团队。

二、重视客户价值，做到人性化服务，要做到这点必须加强新老员工的业务知识的培训，把基层员工的发展列为企业发展的一部分，加强服务人员和基层管理干部的素质培训，向客人提供一流的服务质量。具体做好以下三点：

1、从思想教育入手，培养服务员要以主人翁的身份去工作，每个管理人员都要对自己下面的员工进行耐心、细致的思想教育。

2、扭转传统破旧的思想观念和意识，开展“微笑服务”和“人情化服务”这里重点谈一下“人情服务”，管理者把“顾客是上帝”作为企业的宗旨，因此各方面的服务都局限于规范化和标准化，这种单一的服务方式有它的相对不足之处，因为在上帝面前服务只能毕恭毕敬，不易接触和相互沟通。这样，一是不能烘托客人的消费气氛和愉快心情;二是不容易了解、掌握客人的生活习好和消费规律;三是不便培养企业的“回头客，或者不会加入企业的会员”。而“人情服务”是规范化和标准化的补充和延伸。它将客人当作企业的“挚朋亲友”。在服务中，服务人员不仅能了解掌握顾客的生活习好，且能及时了解顾客对企业各方面的建议和要求，便于企业经营管理方面的调整和提高，从而使顾客满意，并成为企业的忠诚客户。

3、抓紧服务技能和培训，保证服务质量。顾客对服务的要求一方面是热情周到，另一方面就是快速敏捷，热情周到具有情感的“人情服务”，而快速敏捷则正是服务技能的体现。

4、培养员工的记忆力，加强对企业会员的认识和熟悉，达到会员共享。

三、培养管理干部管理意识和自身管理潜能的开发，定期召开管理分享会，探讨不同管理的模式，取长补短。并加强基层部长的管理意识，定期给予培训，工作上给予指导和鼓励。

四、做好各部门月销售计划，定期给予检查和指导。

五、做好各部门月节能计划，不定时的给予抽查，对发现浪费的现象给予严肃处理，做的比较好的部门给予奖励。

六、加强自身管理意识和工作责任心，不断提升自身管理意识。协调和解决每日工作事项，争取做到日毕日清。

总之，在未来的20xx年里，在董事会和程总的正确指示和领导下，在我们全体的共同努力下，汉拿山一定会始终屹立在北京洗浴行业的最高峰，将跟随市场的变化而不断发展进步，而我也始终相信汉拿山这艘洗浴界的大航母在新的一年已经准备扬帆起航，无惧任何挑战，去迎接美好的明天!同时我对咱们这个团队有信心，请大家对我要有信心。

**分管市场副总年终工作总结6**

20xx年宁夏大田新天地正式在泾源这片热土之上落地生根，20xx年是公司农业生态循环产业链建设的一年。在这一年之中以董事长童彤为首的新天地人始终坚持“创新无限、问鼎天穹、附贴大地、事硬人诚”的新天地精神。用真诚缔造完美，用行动兑现承诺，在泾源热土之上填上绚烂的一笔。

被公司任命为副总经理以来，我的主要工作是负责公司园区建设、协调等工作。接下来由我主要将我一年内的工作总结如下：

>一、20xx年园区建设情况汇总

20xx年1-3月份主要工作是饲草销售及饲草市场走访调研，与20xx年加工青贮的三大园区洽谈对外饲草销售。加强内部管理，协调组织饲草配送装车，人员调配等问题。进入4月份以后公司园区开始基础建设，先后具体工作包括：4月5日开始平整园区200亩土地；4月10日做围墙铁艺；4月28日园区开始架线栽杆架变压器，推青贮窖基础；5月1日晚10点园区正式通电；5月6日开始建设临时办公室、卫生间、库房；5月7-8日开始搭建舞台制作舞台背景，修整道路迎接奠基仪式；5月9日奠基仪式圆满结束。奠基仪式的顺利举行是宁夏大田新天地一个重要的里程碑。每一个流程每一个细节都凝结了新天地人的智慧与辛劳。奠基仪式以后，新天地农业生态循环产业链一期建设全面展开。主要建设明细：

1、园区一期门前道路和园区内主干道硬化；

2、园区完成给排水工程；

3、完成青储玉米储藏窖5座，园区3座大湾乡2座。总面积为8000平方米，储草方量达到30000立方米。其中园区三座政府顺利验收；

4、完成钢架构结构厂房5套（机械生产车间、微生物菌种厂房、因子复合肥厂房，总面积为8200平方米；钢架玻璃阳光日光棚，面积为20xx平米，钢架结构现代示范养殖牛棚一座，面积为1100平方米）

5、9月15日至10月6日园区顺利完成贮草计划6000吨；

6、10月中旬公司与重庆富达联营成立饲料厂，全面向泾源县各乡镇推广“快肥一号”产品，在短短的时间内产生可喜的效果。

7、成功研制青贮自走联合收割机。

以上是20xx年园区基础建设工作的各项事宜

>二、园区接待工作

公司作为泾源县重点招商引资项目，受到宁夏自治区政府各部门、及社会各界人事的关注。这一年来接待也成为园区工作中的重中之重，从3月份以来园区迎接接待无数次，其中包括自治区崔波书记；固原市白市长；农牧厅厅长；县委马书记、吴书记、徐县长；泾源县各职能部门等，还有社会各界关注新天地发展与同行业考察团队。

>三、部门协调情况

20xx年是新天地基础建设的一年，所以在各项工程的建设上面协调就显得尤为重要。与各施工方主要协调事项：合同问题、施工质量问题、验收问题； 与董事会协调事项：认真领会董事会规划思想，根据公司统一方针执行园区统一规划建设；与公司各部门统一协调完成公司各项项目报批、各项管理制度落实、各项财务数据的准确记录等事宜。回首过去的一年，思考亦多，感慨亦多，收获亦多。感到 20xx的工作是难忘的，印记最深的一年。20xx年园区顺利完成公司下达的各项任务，并做到事半功倍的.效果。这样的成绩离不开童总的正确指导及新天地各位同仁的共同努力。艰苦的自然条件锻炼了所有新天地人的心，更加让我们坚定目标去迎接20xx年在20xx年再创辉煌。划如果说20xx年是新天地基础建设的一年，那么20xx年将会是新天地腾飞的一年。在20xx年我们将会有更多的机遇和更多的挑战，每一个新天地人都将会在这一年当中不断跨越事业高峰，共同迎接辉煌成就。

接下来由我将20xx年园区整体规划做以下报告。

>一、20xx年园区工程建设计划

（一）完善一期循环产业链建设根据公司整体战略部署，20xx年公司主要是完成园区一期新天地农业生态循环产业链的建设。在20xx年一年之中园区完成了循环产业链建设中的各个项目的厂房建设，所以在20xx年将会在20xx年建设的基础之上继续完善循环经济建设，具体实施项目如下：

1、20xx年3月机械厂房设备到位并办理投产运营相关手续；

2、在机械厂房内生产全自动一体揉丝联合收割机生产；

3、全面启动因子复合肥厂；

4、基础母牛投产；

5、日光棚工程完善；

（二）启动二期“打造农业生态观光园、泾源黄牛全产业链建设”工程二期工程建设是公司战略部署中的一项重要工程。是连接一期、三期工程的重要纽带，二期建设采用以商招商的方式建设：新天地游客集散地、新天地会所、虹鳟鱼馆、泾源黄牛宴、生态花谷、特色养殖、种植基地等项目，以此来带动上亿流动资金。

>二、20xx年园区生产计划

20xx年主要生产计划将紧紧围绕精饲料厂与机械生产、饲草生产、因子复合肥生产展开。精饲料、机械的生产主要采用政府采购及“以销定产”的方针为主，饲草生产在园区3个草窖及县储备库计划储存10000吨。生产过程中注意细节如下：

1、根据订单情况，对生产过程的进度、成本、质量、人员、采购等各要素进行细分，责任落实到具体人员，让大家明白该干什么？怎么干？

2、加强督查和协调组织，根据销售任务细化生产进度，定期召开生产调度会。确保各项订单任务顺利完成。

3、加强生产现场管理，导入“6s”管理体系做到生产现场规范整洁、按章操办。

4、强化安全生产，对新进场人员定期组织培训。

>三、20xx年销售计>划

1、机械计划销售10-20台（包括全自动一体揉丝联合收割机）；

2、饲料厂精饲料销售每月达到200吨；

>四、其他

1、完善工程建设制度，成立专门的检查小组对工程建设过程中工程招标、合同拟定、价格谈判、工程质量等每一个细节进行监督，确保建设工程紧张有序展开。

2、组织园区工作人员做好接待工作；

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