# 2025年经理个人年终工作总结简短(13篇)

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2025-02-20

*总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里给大家分享...*

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

**经理个人年终工作总结简短篇一**

一、工作主要完成情况

目前，我主要担任\_\_职业经理人，负责\_\_森林公园经营管理、营销、林业林区管理、杜鹃新品种研究组培等方面的工作，今年，在公园全体同仁的共同努力中，我较好的完成了本职工作，截止12月\_\_日：森林公园及林区林业产值总营业额\_\_元，与去年同比增长\_\_%;杜鹃新品种的培育已经进入了\_\_\_阶段，森林公园、林业林区的各项管理工作井然有序，职工的凝聚力和战斗力不断增强，为森林公园和林区的科学发展夯实了基础，为区域旅游经济的发展做出了贡献。

二、20\_\_年主要工作情况

(一)提升思想觉悟，培育大局意识

一是通过学习努力促进自我思想认识和业务能力实践的提升，通过加强学习，向老同事们学习经验，使自我的思想得到了提高，二是树立正确的思想价值观，思想是行动的先导，也是干好工作的风向标，因此，在实践工作中，通过树立正确的思想价值观，不断提升自我的大局意识和责任意识，提高自我对待问题、分析问题的能力和水平，注重在工作中认真贯彻落实以工艺塑品质、以品质求发展的管理思路，全身心扑在工作上，干好工作，促进工作的有效开展。

(二)努力提高工作管理能力水平

对于森林(林区)管理工作而言，精、细、化服务不仅可以提高工作的质量、更能直接创造出经济效益，一方面，在实践工作中，我本着“尽管不是无所不能。但是要竭尽所能”的思想理念，用实际行动影响和带领广大职工用心做事、用情服务、精心培育每一棵树苗，努力将精、细、化的管理推向深入。另一方面在实践工作中，我们将育树管树工作和任务进行细化，将目标分解落实到位，责任到每位职工，极大的提高了培育和管理工作的效力。

(三)科学管理、服务效益

一是以人为本，充分调动职工的积极性。本年度，完善了“职工管理绩效考核制度”等一系列规章制度，通过将以林业产值与绩效考核挂钩的方式，不断提高林场职工工作的积极性;二是不断促进管理工作的科学化、规范化和人性化，对于员工在工作的失误，采用交流提醒、戒勉谈话等形式，及时指出，促其改正，同时对于表现优异的员工，我们给予更多物质和精神奖励，不仅调动了员工工作的积极性，更提高了工作效率的提升。三是强化专业技术培训的力度，今年我们通过小规模集中培训、专项种植技术培训、林业管理培训等方式，促进职工素养和技能水平的大幅度提升，为科学管理林区，森林公园，更好的培训出新品杜鹃夯实了基础。四是积极提高林场工作人员的服务意识，林场作为区域重要的旅游资源，具有广阔的旅游市场空间，强化林场工作人员的服务意识，才能更好的服务旅游业的发展，因此，在对待游客过程中，我们始终保持“三心”，微笑服务、温馨服务，热情接待每位游客，让游客能够感受到林场的独特文化，享受大自然的独特的风光。

(四)努力发挥榜样标杆作用

今年，在工作中，个人始终牢记自己的工作角色，严格遵守单位的各项规章制度和工作纪律，在工作中，时时刻刻都严格要求自我，要求职工做到的，自己首先必须全部做到，在工作中，努力发挥出榜样先锋模范的标杆作用。

(五)牢固树立廉洁自律意识

今年，在工作中，我利用各种机会，努力学习党和国家关于反腐倡廉的各项规定，如：“党员干部廉政准则”等，在思想深处，牢固树立反腐倡廉的责任意识，法制意识，在行为实践中，自觉遵守国家法律法规，财经审计制度、反腐倡廉各项规定等，警钟长鸣，严格要求自我，全年无任何违法行为发生。

三、20\_\_年工作计划

20\_\_年，在上级单位领导的正确领导下，在同事们的大力帮助下，我虽然取得了一些成绩，但仍然存在很多不足，离要求标准还有很大差距，在即将来临的20\_\_年里，我将鼓足干劲，不断完善自我，力争使自我的工作能力和水平得到更快的提升，使自我的素质得到全面的提升，努力为林场和森林公园的科学发展做出更大的贡献。具体计划如下：

(一)努力提升自我思想觉悟

一是通过学习努力促进自我思想认识和业务能力素质的提升，通过参加各种学习培训，促进自我的综合素养更上台阶，尤其是提高自我在解决问题，分析问题的大局观和责任观;二是树立正确的思想价值观，思想是行动的先导，也是干好工作的风向标，因此，在20\_\_年里，我将认真贯彻落实以服务求生存、以品质求发展的管理经营思路，全身心扑在工作上，干好工作，促进森林公园和林区管理各项工作的有效开展。

(二)努力提高管理的精、细、化水平

精、细、化服务不仅可以提高服务的质量、更能直接反应出工作的水准，它是规范化服务的延伸，主要的表现形式是工作责任意识强、工作热情高、服务灵活、服务体贴人性化等方面，在未来的工作中，我将更加追求和注重精、细、化的管理模式，细化工作任务，科学分配，合理统筹，力争圆满完成年度目标责任任务。

(三)努力提高员工的职业素养

在工作中，通过各种形式，不断提高职工工作的积极性，一方面强化职工思想教育工作，不断提高职工的综合素养提升，另一方面，多开展丰富多彩的文体活动，不断增强团队的战斗力和凝聚力，增强职工的归属感和责任感。此外，在工作中，作为负责人，我要多下基层，了解职工需求，帮助职工解决各种难题和困难，与职工打成一片，做职工的贴心人。

(四)以人为本、科学管理

严格执行各项规章制度，对于员工在工作的失误，采用交流提醒、戒勉谈话等形式，及时指出，促其改正，同时同时对于表现优异的员工，我们给予更多奖励和鼓励，努力调动了员工工作的积极性，提高工作的效率。

(五)加强培训，提升业务

开展形式多样的专业技术培训活动，促进员工素养和技能水平的提升，为更好的适应森林管理和林场管理经营做好基础。

(六)加大反腐倡廉，廉洁自律意识教育

定期组织职工学习各项反腐倡廉规定，严格杜绝各种腐败现象的发生，在心中始终牢固树立反腐的底线，做好榜样。

**经理个人年终工作总结简短篇二**

20xx年x月x日，经xx集团控股有限公司董事会的任命，我担任传媒总经理一职。这半个月里，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xx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xx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。

**经理个人年终工作总结简短篇三**

时光飞逝，日月如梭，转眼间，我来公司已经有xx年了，业绩也已经到了平稳发展的阶段，这与公司的管理制度和严格的要求是密不可分的，再次，感谢上级领导部门的英明决定和同事的努力奋斗。

回顾今年的工作，总体形式较为可观，在上半年中，有个别单项完成过程中不为乐观，总结得出以下几点：

一、施工现场的管理及监督

管理既是对工人的合理安排调度，明确分工，责任到人，监督是对现场施工工作进度的跟进，在每一阶段应注意的细节问题，每下一阶段可能出现的不利情况，监督及时才能确保不出现任何不良问题;正是此两点，我做得不到位，导致在三月份的一单项业务中出现纰漏，有负公司领导的期望及各位同仁的热诚帮助，实为惭愧。失败乃成功之母，日后，必须严格管理，责任明确到人，让工人明白其职责所在，这是确保质量的重要性;现场的监督要做到胸有成竹，了于指掌，及时跟进。

二、技术工种的指导及培训

装饰行业日益精工化，市场紧促，竞争激烈，技术要求是生存的关键，没有只有更好!施工过程中技术人员的作业是质量的根本保障!中国人口众多，但任何公司企业更需要的是人才，优秀的技术人员是公司发展中不可缺乏的人才之一。对员工加以指导培训，巩固技术，聚众之长，纳贤之优，因人致宜，掘其所长，才能不断提高技术含量。因此，计划在明年将继续扩建团队，优胜劣汰，做到技术不合格，坚决不上技术岗位。

三、针对于客户要求

顾客是上帝，服务提高产品负价值，在不影响公司及个人的利益和声誉的前提下，对客户应做到有求必应，巩固老客户，增强声誉。客户的需求就是我们的追求。

**经理个人年终工作总结简短篇四**

从年初以来，在食堂经理的领导下，我们食堂员工恪职尽责、勤劳务实，圆满完成了领导交给的各项接待任务。身为厨师长，我由衷感谢一年来领导对我的信任，也感谢全体员工对我工作的支持和配合。一年来，我团结带领全体食堂员工，不断更新管理理念，不断提升服务质量，不断优化服务环境，始终高标准要求、高效率运作，高水平服务，为实现食堂科学化、规范化管理而做出了不懈努力，现将一年来的具体工作总结如下：

一、强化管理，不断提高服务素质

目的是为了提高员工的服务能力和服务素质，在员工培训上逐步进行加强。在文明礼仪上，要求员工要注重仪表形象和行为举止，严格遵守食堂各项规章制度，达到食堂工作人员行为标准要求。在卫生管理上，严格要求员工认真执行《食品卫生安全法》，把好食品加工的各个环节。根据员工数量划分了各自卫生负责区域和卫生责任内容，我进行随时抽查，发现问题后立即督促相关人员进行整改。严格规定食品原料必须分类存放并分别处理，厨房用具也必须存放在固定位置，厨房、保鲜柜、冷冻箱等原料存放地也进行定期的温度和湿度测量。通过这些措施来确保食品卫生安全。在专业素质上，我结合员工实际情况加强素质教育，每天都对员工进行有针对性的厨艺培训，并经常激励他们把工作看作是自己的事业。经过一段时间的努力，员工整体服务素质得到全面提高。

二、深入研究，不断创新菜品特色

菜肴质量是食堂发展的根本，为了保证职工能够吃好，作为厨师长，我在各位领导的指导下集思广益、制定较合理的经营计划。根据服务对象的消费心理，我们推出一些绿色食品和野生食品，并根据季节性原料供应特点，适时推出一些特价菜。在针对每道菜都制作相应投料标准及制作的同时，严格按照标准执行制作程序，确保菜肴的色、香、味稳定。同时认真听取员工意见及服务对象意见反馈，总结每日出品问题，并在工作过程中及时改进不足。我还经常组织员工动脑筋、想办法、变花样来不断更新菜谱，进行配套餐的营养搭配和调整。

三、严格控制，不断降低管理成本

在保证菜肴质量的情况下，尽量降低成本，让利于服务对象，这是我始终追求的一个重要目标。作为厨师长，我对库存状况随时掌握并进行了深入思考，坚决执行“先进先出”的供应原则，想方设法把存货时间较长的原料尽快销售出去，并深入开发研制无成本菜品，即将主菜剩余原料做成托式菜品来降低成本。严格把握原料消耗关，杜绝浪费和不合理利用现象，从而总结出自己的一套降低成本的新方法。

在今后的工作中，我一定会继续加强对员工的科学化、规范化、民主化管理措施，不断提高食堂服务质量和服务水平，抓好员工培训、卫生清理、菜肴更新、节能降耗等项工作，为食堂的科学发展奠定坚实的基础，让领导放心，让职工满意，为推动食堂不断发展壮大贡献力量!

**经理个人年终工作总结简短篇五**

20xx年x月x日，经xx集团控股有限公司董事会的任命，我担任传媒总经理一职。这半个月里，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xx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xx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。

**经理个人年终工作总结简短篇六**

我于20xx年9月14日进入xx集团置业公司，并于9月23日进驻百货大楼项目工地担任项目经理，至今已三个月有余。在这3个月的工作中，项目部在集团置业公司的大力支持、指导下，克服了诸多困难，走到今天，极为不易。目前工地正处于打桩阶段，现已完成桩基施工任务的46%，下一步的施工任务虽然异常艰巨，但还是有信心有能力完成各阶段工期目标。下面我将20xx年以来的工作情况及下一年的工作计划做以下汇报：

一、前期施工准备阶段

百货大楼工程作为xx县的招商引资项目，只要有利于工程施工进度，基本上都能得到政府的支持与帮助，但开工之前还必须完成以下工作，才能顺利开工。

1、地下室控制边线放样。

2、建筑物放线。

3、规划部门进行验线工作。

4、将测绘部门提供的水准点、坐标控制点提交总包单位。

5、两次组织基坑支护施工图设计交底及图纸会审。

6、桩基施工图设计交底及图纸会审。

二、施工阶段

打桩施工前，场地内基坑土方已开挖约两米五深，由于当时没有施工图纸，大部分地方均未开挖到位。考虑到四周靠边一排桩施工有足够的工作面，需要土方开挖单位的配合将余土挖除。土方开挖单位很长一段时间都不配合我司的工作安排，与我方保持对立情绪，甚至发展到来工地闹事，工地工作一度无法开展。经过我方耐心细致、不厌其烦地努力去沟通，同时了解到当地其他工地的土方开挖单价，最终通过奖励的方式才与土方开挖单位达成协议。

基坑土方开挖两米五后，给现场打桩带来很大的影响。混凝土运输车根本无法开进工地，基坑表面为粉砂土，一旦下雨，粉砂土层承载力急骤下降，打桩施工难度很大。总包单位将会以此为借口，施工场地三通一平不具备条件，将会产生费用及工期的索赔。我方当机立断，积极组织当地施工单位进行场地内塘渣回填，确保了打桩施工对场地的需要。

万事开头难，进场三个星期，也未见总包安排桩机进场。总包未收到我方提供的桩基正式施工图，不便组织机械进场也是事实，但我方于十月十五日提供桩基施工蓝图后，总包还是迟迟进不了桩架。总包在找分包单位遇到了很大的困难，前前后后找了十几家单位，都不愿意承接此项业务，直到十月二十二日才陆续进了几台桩架。十月二十九日开始裙楼及塔楼的试桩施工，裙楼试桩成功，但塔楼试成孔六天后以塌孔而告终。裙楼桩基施工任务已全部完成，塔楼完成五十七根，纯地下室桩完成一百一十五根，总共完成三百四十九根，完成46%.

三、20xx年工作计划安排

桩基施工进度已经滞后，下阶段主要工作是围绕土方开挖来安排工作，以确保汛期来临前地下室底板浇筑完成。主要工作安排如下：

1、20xx年1月15日进场开始挖土。

2、打桩（包括围护桩）施工20xx年1月底前全部完成，但下阶段打桩施工、基坑围护施工不能影响土方开挖。土方开挖于20xx年3月20日前全部完成，地下室底板于20xx年3月初开始施工，4月15日完成。

3、20xx年5月底前完成±0.000以下砼结构。

4、20xx年8月底以前完成裙楼砼结构。

四、当前需要协调的其它工作

1、全套施工蓝图提供及施工图审查审批。

2、消防、暖通、弱电、精装、幕墙、电梯等分包单位的确定。

3、甲供、甲定品牌材料确定。

五、未来工作计划

1、继续抓好百货大楼工程项目管理工作：20xx年的工作为主体结构、机电安装、幕墙工程、精装修等，时间紧、任务重。考虑到项目总工期要求，我将继续抓好工程进度控制，确保工程按照预期要求全部完成，保证整个工程的如期交付使用。

2、加强业务知识学习，继续提高管理水平：随着时代的前进、新技术的运用，必须进行专业技术知识及管理知识的学习，提升自己的管理协调能力。不断提升下属员工的专业技能，保证能有效控制现场施工质量及进度。

总之，在新的一年中，我将进一步提高自己，研究和改进项目管理办法，为公司的发展作出贡献。

**经理个人年终工作总结简短篇七**

自从我来到我们公司后，一直深受领导和同事的关心和帮助，尤其是师傅的鼎力相助，我很快就在公司站住了脚跟。我先后到过公司的好几个部门，由于不同的原因，领导认为我的能力可能不错，适应力也还好。就是这样，我学到了各个部门不同的知识，我深切的做出感谢。回首过去的一年，我受益匪浅，感觉自己是找对了公司，找对了朋友。因此写下这一年的年终工作总结。

进入公司是我的兴趣所在，所以非常的用心学习。大概是有一星期左右的时间吧，刚有点上手，因为公司业务上的需要，省内组团需要人手，公司领导希望我能去接手省内组团，虽然个人有点不情愿，但是公司需要，为了公司的利益，只好放弃个人的爱好，投身于组团部。在组团部，认真学习，用心操作每一个接手的单。但是也因为在操作中失误被投诉到旅游局，虽然事情不是因我社而起，但是对于这次操作失误，我深受教训对公司造成的损失我沉表歉意。我坚信以后不会出现这样低级的错误，请领导放心。“吃一堑,长一智”，我以后会尽量减少失误，努力工作。

11月份因为人员的调整我又被派到了新的.部门。我这匹千里马终有有“出头之日”了，到了地接部后，我虚心学习，请教。虽然有时可能会碰到一些很幼稚的问题，但我还是厚着脸皮去问，有时可能会被嗤笑，但那有什么关系呢?学到的都是自己的，我觉不会不懂装懂。在陆陆续续接了几个小单后，终于有一天在网上有一家旅行社给了一个百十人的大团。我知道这是我的机会，在操作大团时会遇到一些不常见的问题，是我历练的机会。而且这个团队还是一个会议加旅游的复合团，我对团队的每一个细节都不放过，从订车，订房，订餐。每一步都反复的落实好。有这样一句话：“台上一分钟，台下十年功。”用在我身上太恰当不过了，在团队来做了很多的幕后工作，包括客人的背景都调查清楚,这个团队既要考虑到会议又要考虑到旅游，之间的衔接工作一定要做好，反复的嘱托导游.接待过程中发现问题及时处理，团队才得以圆满顺利的划上一个句号，后来回访对方旅行社也非常的满意。

现在业务已经进入了淡季，要对明年做一些计划，明年三月十几号后是地接开始忙的时候，我想把做组团时的方式与地接相结合一下，具体如下：加强对自身品牌的推广，也可以派人驻外省。,但是也不能放松。外宾团占有一定的比例，所以不能放松。

新的一年，我们的业务暂时在淡季，我们要做好在淡季迎接旺季的准备，一面到时候出现不必要的麻烦。新老客户都要照顾，这样我们的业务和服务才会一年年的不停流接单。

我很爱惜公司给我的这份工作，也很珍惜公司给我的机会，所以我只有更好的努力来回报公司对我的信任。现在社会竞争如此激烈，保证我们公司的长期稳定增长也是为我们员工个人有好处，不会再为失业而发愁了。

我还有一点建议，就是公司还要扩大一点规模，我们公司的业务已经开始了膨胀期，更大的规模就有更大的业务，这对我们公司的再发展，可持续发展有很大的战略意义。当然我只是建议，希望领导们能够看到我们公司的潜力。

总之在新的一年，我会继续努力的工作。

**经理个人年终工作总结简短篇八**

自从转到销售部至今已经一年多了，回想自己这一年多所走过的路，所经历的事情，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态。在公司领导的带领和帮助下，加之部门同事的鼎力协助，自己立足本职工作，使得销售工作顺利进行。虽然销售情况不错，但是回款率不太乐观，原因在于集团总部结款不及时。今后我会尽量克服这方面的因素，及时与各子分公司解决回款问题。现将这一年销售工作的内容和感受总结如下：

一、工作内容

销售报表的汇总：其中包括产品的销售登记，产品销售排名情况;清理业务理手上的借物及还货情况。协助大区经理的销售工作：将有些电话业务或者需要送货的业务分配给业务经理，并辅助他们抓住定单;经常同业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高;合同的执行情况：协助业务经理并督促合同的完成。

公司上门业务的处理，对产品销售过程中出现的问题进行处理，与各部门之前进行友好的沟通;与集团总部清理往年应付款情况，由于往年帐目不是我经手的，加上有些单据遗失及价格或等等问题，给现在的工作带来许多麻烦;对每一款新产品进行推广，与各经销商进行密切联系，并根据地区、行业、受众的不同进行分析;在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

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业务员和同行学习，今后要确保完成全年销售任务，平时积极搜集信息并及时汇总;努力协助业务经理的销售工作，从产品的价格，数量，质量以及自身的服务态度方面，细心的与客户沟通;销售报表的精确度，仔细审核;借物还货的及时处理;客户关系的维系，并不断开发新的客户。努力做好每一件事情，坚持再坚持!

二、存在的问题

1、仓库的库存量不够。虽然库存表上标注了每款产品最低库存量，但是实际却不相符，有许多产品甚至已经断货。在库存不多的情况下，建议仓库及时与生产联系下单，或者与销售联系提醒下单，飞单的情况大多于库存量不足有关。

2、采购回货不及时。回货时间总会延迟，对于这种现象，采购人员的态度大多都是事不关已，很少会想着怎么去与供应商解决，而是希望销售人员与客户沟通延缓时间。这样会让客户对我们的信誉度降低。

3、质检与采购对供应商退货的处理。很多不合格的产品，由于时间拖延，最后在逼不得已的情况下一挑再挑，并当成合格产品销售，这样对我们“追求高品质”的信念是非常不吻合的。经常有拿出去的东西因为质量问题让销售人员非常难堪。

4、财务应定期对销售却未回款的业务进行催款或者提醒。有许多已经回款的业务，财务在几个月之后才告诉销售人员，期间销售人员以为没回款一直都在催，给客户印象非常不好!

5、各部门之间不协调。为了自己的工作方便，往往不会太关心他人，不会考虑给他人带来的麻烦。有时候因为一句话或者一点小事情就可以解决了，可是却让销售人员走了许多弯路。发货及派车问题。新产品开发速度太慢。

总之，我将更加努力做好自己份内的事情，并积极帮助他人。也希望公司存在的一些问题能够妥善解决。不断的开发新品，不断开发新的区域，相信公司一定会走得更远，市场占有率更高。

**经理个人年终工作总结简短篇九**

时光匆匆，20\_\_年已经过去，心里有说不出的感触。在20\_\_年决策的基础上，通过20\_\_年的努力，使欣欣物业向着规范化迈出了坚实的一步。在公司领导的大力支持和欣欣物业全体员工的共同努力下，取得了良好的成绩，我现将20\_\_年工作情况汇报如下：

一、健全制度、科学管理

1、完善管理制度

欣欣物业借改革的风气，一鼓作气改变了原来“有事一起上，有问题一些担”的不良现象，从现实情况着手，对各部门及员工进行了细化分工，使之责任到人，制订了《欣欣物业岗位职责》、《欣欣物业管理规定》等制度从而大大提高了欣欣物业的工作效率。并要求员工们统一着装上岗，为全力打造欣欣物业品牌形象做出很大努力。

2、加强员工培训

为了全面提高公司员工们的素质和物业管理知识，我们对新来员工，包括物业保安等都通过老员工的帮、带，看资料片等进行了集中培训。

二、内部沟通、外部协调

1、积极配合开发商工作

欣欣物业在立足自己本部门工作基础上，全力配合了公司销售部交房验房等工作，加强欣欣物业同欣欣置业房产之间的交流与沟通。

2、全力进行外部协调

加强与房管局与物价局等行政主管部门的交流与沟通，全力协助好政府、协助好主管社区做好新都市的创城工作，制定了专门的创城资料档案，并按规定对各小区进行了布置和检查。

三、扎实基础、刻苦攻关

1、交接工作

为了能让业主们开心入住，我们全物业总动员，进行了房子交接工作，编制了新的《欣欣物业业主手册》、《业主公约》、《业主告知书》、《装修协议书》等，提前介入验房工作，并把遗留问题上报公司，以期得到更快解决。交接过程中，实现了经验丰富的老员工和素质高的员工的有效结合，并在小区设置24小时保安巡逻，以保证在交接房和装修期间业主们人身及财产的安全性。

2、维修工作

维修的及时与否，是事关物业形象与声誉一个重要问题，为了打造良好的物业形象，为业主的`排忧解难，雨季来临之前，我们对顶层住户逐户调查，查看漏点，及时维修，并对因漏雨污染的涂料进行维修粉刷，保证了维修人员即使是在夜里也要保证随叫随到，得到了广大业主们的认可。

3、绿化工作

及时完成了小区绿化的补苗、施肥、修剪等工作，使小区绿化生机盎然。回顾20\_\_年的工作，有经验也有不足，我们将立足优势，改正不足，全力本着认真负责的态度，全力做好物业管理工作，为房产公司的发展解除后顾之忧。

**经理个人年终工作总结简短篇十**

20\_\_年一季度，采购部与财务部分离后，在酒店领导正确领导下，在各部(室)的指导、帮助下，克服了人员少，工作量大等困难，较好地完成了一季度的各项采购任务，为酒店经营、管理提供了一个有力的后勤保障。一个季度以来，部门坚持以“货比三家，照顾生意不照顾价格”为原则，以一线部门的需求为重点，紧紧围绕酒店日常经营与管理，认真履行采购经理的工作职责，较好的完成了部门及职责赋予的各项工作任务，现简要地汇报一下我部一个季度以来的工作情况：

一、主要工作与作法。

1、采购及时，确保经营管理正常有序。

采购部作为酒店后勤保障的重要组成部门之一，我们坚持在日常工作中以“搞好采购工作，保障经营需要”为工作原则，树立经营部门第一，酒店声誉形象为上，物美价廉为主的工作意识，并努力完成酒店下达的各项工作任务，在第一季度工作中，部门在与财务部分离后事情杂而多的情况下，前往—、—考核、采购高档原材料—次，共完成采购任务—余次，采购各类大小物品—余件，并完成因经营部门临时需要而出现的零星采购—余次，有力保障。

2、货比三家，确保采购物品物美价廉。

为最大限度的降低酒店经营成本，实现物美价廉，部门在日常工作中坚持对餐饮部所需原材料进行每周一次的市场调查及定价，对出现价格波动较大的原材料进行了及时的调整，同时部门对所有入库物资严格按酒店标准进行验收并做好质量记录，对不合格产品做到了及时的退货、更换，有效降低了酒店经营成本。

其次是—部\_包及\_包的沙发选样、及整个—固定资产的采购上，部门坚持横向调查，照顾生意不照顾价格的原则，确保了所购物品物美价廉。同时坚持实施货比三家，特别是在餐饮原材料的供给上实施两家供货，相互竞争的措施，确保了一季度—余万元采购物资质量的稳定。

3、积极努力，拓宽原料供给新渠道。

为开辟和引进异地特色原材料，为一线部门提供很好的经营保障，部门根据—总体工作安排，先后两次进行了—原材料市场的考察，并引进了一批特色优质原材料，为—的常换常新提供了有力的保障，并得到了广大消费者的一致好评。

4、想方设法，降低—运营成本。

①配合—、—部，完成了部分供货商合同到期后的续签，并模仿—部干货供货方式，对—部—供货也施行了两家竞争的方式，进一步降低了部门成本，提高了供货质量。

②对一次性进行一了次调价工作。

③为进一步提高—的经营能力，部门同—一起寻找供货品种近—余种。

二、存在的不足。

第一季度，采购部在—领导和部门领导的指导下，虽已完成了—和部门下达的各项采购任务，但仍存在诸多不足，距酒店、部门领导及一线部门的要求还有一定的差距，有待于本人进一步的改进，其主要表现在以下几个方面：

一是在日常采购工作中，缺乏较强的计划性，没有全面系统的安排好采购计划，从而有时导致采购较为零乱，丢三落四。

二是二线为一线服务的意识还有待于进一步提高。

三是在如何开辟和引进特色原材料的渠道和点子不够多，未能为一线部门提供较多、有用的信息和原材料。

四是自身的学习意识不浓，综合素质有待于进一步提高。

三、下一步努力方向。

第二季部门将以上季度工作中存在的问题整改为重点，加强学习，牢固树立后台围绕前台转、二线围绕一线转的思想，主动沟通，勤于调查，严格把关，努力做好物品采购保障和质量的督导工作，确保—经营管理正常有序的开展。

**经理个人年终工作总结简短篇十一**

\_\_高速公路项目是各家银行贷款营销的重点，由于该贷款的营销，有利于稳定并增加银行存款，实现银企双赢;有利于提高银行信贷资产质量、优化信贷结构、加快发展步伐;也有利于提高银行整体竞争实力。

因此，各家银行十分重视，通过各种营销方式，积极与\_\_公司联系，要求增加\_\_公司贷款投入。我部在\_\_年取得\_\_\_元贷款营销后，今年根据\_\_项目进展情况和公司资金使用计划，及时抓住锲机，积极与\_\_公司联系，通过不懈的努力工作，在激烈竞争的情况下，向\_\_公司发放项目贷款\_\_\_元，既满足了公司资金需求，又实现了我行贷款早投入，早见效的双赢目标，也为我行实现经营目标，提高经营效益打下了坚实的基础。

一、主要表现

1、行长挂帅，全面出击。

为抓住营销机遇，实现及时投入，行长亲自挂帅并到\_\_公司进行公关，采用多种方式与业主商榷、座谈，用我们的诚心和优质的服务赢得\_\_公司的理解与支持。

2、客户经理全身心投入，全方位服务。

我经常深入企业，了解并掌握\_\_项目的工程进展情况、资本金到位情况及公司的资金需求情况，及时与\_\_公司沟通，根据我行贷款申报审批要求上报贷款核准审批材料，适时进行贷款投入。

3、留住存款，就是留住效益。

\_\_公司目前尚在建设期，无营运收入，公司存款主要是项目资本金和银行贷款形成，为了能够更多的争取存款，我们在\_\_县无工行营业机构的不利情况下，经常放弃休息时间，经过无数次的同\_\_公司协商，公司多次从其他银行转入我行资金共计\_\_\_万元。

同时，为了能够稳住存款，在\_\_公司每次支付工程款时，尽量要求公司先从其他行支付，以最大限度的保留我行存款。

二、积极收集资料，搞好贷后管理

\_\_高速公路项目是我行信贷营销大户，贷款发放后，为保证我行信贷资产安全，我对贷后管理非常重视，并积极加强对贷款进行管理。具体为：

1、根据贷款管理要求，积极收集资料，完善贷款手续。

目前，我已收集到项目科研报告、初步设计、项目批复、环保批复及开工报告等贷款所需的所有资料，为我行贷款安全提供了保障。

2、督促企业按借款用途专款专用，将借款资金用于\_\_高速公路建设。

目前，我部已建立\_\_公司贷款资金使用台帐，对每笔资金使用情况进行登记，并同\_\_公司协商一致，我行贷款在工行系统内封闭使用。

3、经常深入施工现场了解施工进度，根据施工进度用款，保证资金按计划、按进度用在工程项目上。

4、及时做好贷后检查工作，并对贷后资料及时入档管理。

开工一年来，我多次深入施工现场进行检查，并形成贷后检查材料8份，特别检查材料2份，大户分析材料4份，各种情况调查材料7份及报表资料上报若干份等，为保证我行贷款安全和领导决策提供了依据。

三、关注招投标，开立结算户

\_\_高速公路项目一期土建项目招投标结束后，1\_\_\_\_标段中，仅\_\_县就有\_\_\_\_，由于我行在\_\_县无营业机构网点，施工单位无法在我行进行业务结算。为了能够最大限度的留住存款，我们对在我行开户的标段及其施工单位的资金实行封闭式管理，并将项目公司监理单位的所有帐户开立到我行。目前，\_\_项目在我行共开立结算帐户\_\_\_\_，是我行对公存款和利润的又一增长点。

四、搞好服务，加强联系，积极推行电子银行，促进业务全面发展

电子金融业务是工商银行发展的后动力，为了充分运用先进的结算工具，作为\_\_高速公路的客户经理，我充分发挥我行结算系统优势，重点抓好网上银行、金融e通道、汇款直通车、手机银行、电话银行等电子银行业务新产品的推介、营销，增强电子银行服务功能，并与\_\_\_\_高速公路经营有限公司及\_\_\_\_高速公路中铁大桥局项经部建立全面的网上银行合作关系，为其提供高附加值的资金结算、清算和账户管理服务，为吸收更多的结算资金奠定了较好基础。

目前，我部已同以上单位签订了网上银行及代发工资协议，不仅方便了企业，对我行业务发展也起到积极的促进作用。

五、积极做好其他项目营销和存款工作

在搞好项目工作的同时，我也积极做好其他项目的营销和存款工作。\_\_市奥昌工贸公司是一家民营企业，年销售收入\_\_\_元，每月现金流量达\_\_\_万元，经过做工作，该单位将基本帐户开到我行，目前，我们已对该单位上了网上银行和电话银行，下一步，我将为其营销一定的贷款，如此之类的企业，我今年开立帐户\_\_\_\_。同时，我通过朋友关系，组织储蓄存款达\_\_\_\_元。

六、工作计划

过去的一年，各项工作虽然取得了一定成绩，但为了实现我行贷款早投入、早见效的营销目标，打好二次营销的攻坚战等仍需要做大量的工作。故而，在今后应做好以下几方面工作：

1、加大同\_\_公司的联系和公关力度，消除前期\_\_\_\_事件的不良影响，尽早建立更加良好的关系。因为，贷款进入时间和额度及资本金存款一致是各家银行激烈的竞争焦点，营销手段不断变化，从工作到人情，都要做到面面俱到。

2、加强贷后管理工作，积极关注\_\_\_高速公路项目进展情况、资本金到位情况和公司自己需求及资金使用情况，及时收集和反馈信息，保证我行信贷资产的安全。

3、全行整体联动，加强对\_\_\_公司的全方位服务。

**经理个人年终工作总结简短篇十二**

一、改变工作方法：

部门新进的员工做房速度较慢，且卫生质量差错较多，要求自己尽可能少一点抱怨，每个问题都有落实。尽量做到事事落实到人，件件有反馈，我不是采取简单的责令其整改，而是详细记录在其工作单上，新员工帮助员工分析发生问题的原因，找出解决问题的方法，演示操作方法，如套枕套的技巧、铺床技巧等避免类似问题的重复出现。也是我今年工作较以前的一个改变。

二、切实履实职责，完成上级交办的各项工作：

在工作中，我虽然只是充当一名普通领班的角色，但我的工作绝不是查查房那么简单，如果将一间清洁的客房比作一件产品的话，其实我就好比是一个产品质量检查员。查房时严把质量关，加强细节方面检查力度，如地毯污迹、床下、柜下卫生等容易疏忽的地方，坚持当班空房“一天一过”制度，及时发现存在问题并及时解决，力争将疏漏降到最低。

三、做好服务工作的同时关心员工，做到团结友爱、相互帮助、共同进步。

在日常工作中了解员工的个性，讲话方式，身体状况。避免因工作忙碌、身体状况欠佳等情况产生厌烦的情绪从而影响工作，有时遇见员工感冒时主动帮助她们铺床等，使员工从思想放下包袱，从而认真的投入到工作中。

四、协助主管提高员工对客服务质量，强化服务意识;对员工服务质量做好现场辅导工作，协同班组做好员工培训工作。

督导落实情况，确保新员工掌握技能的同时，并且增强对客服务技能技巧。

20\_\_年即将过去，我将会调整好心态迎接新的挑战，我将一如继往，为饭店的发展尽自己的一份绵薄之力，为我们的将来共创辉煌!

**经理个人年终工作总结简短篇十三**

时光飞逝，日月如梭，转眼间，我来公司已经有xx年了，业绩也已经到了平稳发展的阶段，这与公司的管理制度和严格的要求是密不可分的，再次，感谢上级领导部门的英明决定和同事的努力奋斗。

回顾今年的工作，总体形式较为可观，在上半年中，有个别单项完成过程中不为乐观，总结得出以下几点：

一、施工现场的管理及监督

管理既是对工人的合理安排调度，明确分工，责任到人，监督是对现场施工工作进度的跟进，在每一阶段应注意的细节问题，每下一阶段可能出现的不利情况，监督及时才能确保不出现任何不良问题；正是此两点，我做得不到位，导致在三月份的一单项业务中出现纰漏，有负公司领导的期望及各位同仁的热诚帮助，实为惭愧。失败乃成功之母，日后，必须严格管理，责任明确到人，让工人明白其职责所在，这是确保质量的重要性；现场的监督要做到胸有成竹，了于指掌，及时跟进。

二、技术工种的指导及培训

装饰行业日益精工化，市场紧促，竞争激烈，技术要求是生存的关键，没有只有更好！施工过程中技术人员的作业是质量的根本保障！中国人口众多，但任何公司企业更需要的是人才，优秀的技术人员是公司发展中不可缺乏的人才之一。对员工加以指导培训，巩固技术，聚众之长，纳贤之优，因人致宜，掘其所长，才能不断提高技术含量。因此，计划在明年将继续扩建团队，优胜劣汰，做到技术不合格，坚决不上技术岗位。

三、针对于客户要求

顾客是上帝，服务提高产品负价值，在不影响公司及个人的利益和声誉的前提下，对客户应做到有求必应，巩固老客户，增强声誉。客户的需求就是我们的追求。

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