# 总经理年终工作总结大纲实用(八篇)

作者：琴心剑胆 更新时间：2025-06-19

*总经理年终工作总结大纲一1、销售额：全年实现销售额5800万元，其中出口销售额5200万元，实现了加大增长。2、其中张军2600万贾国涛1700万梁向平400万，张娜400万。我们在抓住老客户的同时，20xx年的主要突出增长点为张军tri英...*

**总经理年终工作总结大纲一**

1、销售额：全年实现销售额5800万元，其中出口销售额5200万元，实现了加大增长。

2、其中张军2600万贾国涛1700万梁向平400万，张娜400万。

我们在抓住老客户的同时，20xx年的主要突出增长点为张军tri英国客户，提供了xxxx万的订单，还有贾英国uk系列，梁美国护群等都做出了很大的贡献。

新的一年，我们制定了工作计划和细化指标，通过多渠道多手段开辟市场，更大的占有市场份额。

（一）国内市场

1）构建国内营销网络，设立子公司，采用公司“倍得乐”商标推广室内体育用品，如我们自己的蹦床，也可以采购其他公司的扭腰机，踏步机，鞋套机转为我们自己的销售品等。通过网络，超市，专营店等，多产品多渠道打响我们“倍得乐”的品牌。

2）弹簧，冷拔钢是我们最早的产业，在本地早就具了一定的知名度和影响力，20xx年，必须要在原有的基础上增强服务，改进设备，扩大市场。

（二）国际市场

3）激发销售人员的潜力，通过制定销售目标，改进提成方式，参加国内外展会，扩大网络宣传等，让销售人员有更大的发挥空间。同时深入了解客户需求，市场走向，产品走向以及我们的竞争对手，做到知己知彼。改进产品结构，研究开发新产品，进一步促进战略目标的实现。

4）努力构建国际直销模式~减少中间贸易商的环节，直接由我们公司到消费者。这样才能增强我们的竞争力和减少对客户的依赖性。

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，以6s为突破口，提高人员素质和执行力，20xx年，在加强培训的同时，一定要贯彻“请进来，走出去”的理念，邀请有关单位有经验的管理人员或技术人员来给我们指导，我们也要主动走出去向大企业学习。

（1）订单不稳定，我们喜忧参半，上半年销售占据57.3，下半年42.6。产品过于单一化，力争20xx年开发一个新产品来弥补。1月份，张军会有2个重要客户来我们公司，这牵扯到大约3000万到4000万的订单，各部门务必竭力配合。

（2）图纸设计与保留不完整，缝纫下料理论图纸与实践不符。

（3）采购-质检-入库-付款，还不是很流畅。进一步改进。

（4）安全事故上半年频发，这个我们已经做出了20xx年的要求，已经下达。

（5）产品检验标准还不够完善~交由质检部春节前完善。

（6）年轻技术力量不足，20xx年在招聘会上尽量直接引进新鲜血液，年龄在30岁之后的，有学历的，有时间经验的。

（7）冷拔钢规格凸显出的的局限性，我们要加强设备的改造和引进。

（8）急需招聘一名有经验电工。

**总经理年终工作总结大纲二**

尊敬的各位领导、同事：

大家好！

20xx年即将过去，我们将迎来崭新而充满挑战的20xx。作为技术研发部我们在过去的一年里有许多收获，也存在不足的地方。回望走过的一年，有难以忘怀的欣慰，也有不堪回首的往事。回顾过去，展望未来，使人警醒，使人明智，催人奋进。所谓“志当存高远，真诚写春秋”，以下，本人将向各位领导汇报20xx年的主要工作。

根据公司销售的计划，统筹考虑原材料，生产设备，人员安排等各方面的因素，来确定生产产品的先后顺序。制定产品的生产工艺参数，安排各部门生产。协调生产车间，前道，复合车间和检验车间

在20xx年新产品的创新上，我们有了新的突破。我们经过长时间的研究探讨和实践的尝试，成功的生产出外观优美，材质耐磨的石英砂地板和具有抗菌，防水的植绒地板;以前需要购买压花的面层，我们进过自主的研发，可以自己生产;在20xx年里通过不断总结后申报数项专利。在不断的实验和实践的过程中，我们大胆使用新的材料来减少成本提高产品的质量，以求给公司带来更大的收益。20xx年，石英砂地板还处在初期的试产状态，今年生产3550米，大约7100平方米，研发费用大约50万。植绒地板今年生产1600米，大约2400平方米，研发费用大约10万。水池纹系列产品生产2800米，大约5040平方米，研发费用大约20万。商用地板新产品包括自然系列，都尚系列，卡乐系列，希尔系列，弗瑞系列，瑞诺系列等。

无论是旧产品的改进还是新产品的研发都需要我不断地学习新的知识，提高自己的理论水平。对于新产品的研发，需要考虑新产品生产前的各种因素，然后通过实验初步确定其工艺参数，再通过实际生产来检验工艺参数的正确性，再次进过实验、总结、思考和反复的实践，最后得到我们的各项工艺参数，确保生产出合格的产品。

1.努力学习，勇于实践，理论结合实践，提高综合素质和业务能力，为本职工作作出自己最大的贡献。

2.强化创新意识，加强各部门之间的合作，不断开拓，大胆创新。

我有信心和各部门一道，努力学习，不断开发新的产品。通过大家的努力使我们企业走在行业的前面，让我们为了企业的明天，共同努力，共创美好的明天。以上汇报如有不足之处，敬请各位领导和同志们批评指正。

20xx总经理工作计划

根据20xx年工作情况总经办展开20xx年的工作，使总经办运用组织协调机能，充分发挥好参谋和助手的作用，使整个公司科学、高效、有序运转。

行政工作是“公司矛盾的交点，稳定的重点，发展的支点”，“逆水行舟”是行政工作最真实的写照，一定要“从不松懈、循序渐进、天天进步”的展开行政管理工作。

1.制度的修订与完善

对公司现行的规章制度进行深入了解，征对其在实行过程中出现的问题，提出修改建议，经总经理办公会议讨论达成共识后，不断完善各项制度。根据公司情况和现阶段外部情况制定新的、符合公司发展要求的规范。目标：规范员工行为，制度有效地服务于各项工作。

2.整合公司资源

深入了解公司情况，将公司现有的资源进行整合，合并部分部门和部分岗位。市场部与门市部合并、货车司机和行政司机合并、采购部高压与低压的采购员合并

目标：使公司的资源得到充分的利用，发挥最大的作用，提高效率降低成本。

3.劳动纪律的管理

根据目前公司的状况制定合理的规章制度和劳动纪律，根据目前的《员工行为管理规定》、《门禁制度》、《考勤管理规定》等相关规定的要求对公司所辖范围进行定期或不定期巡查，对违反相关规定要求的行为依据相关制度规定进行相应的处理并及时公布。将劳动纪律情况与个人及部门负责人的绩效考核相挂钩，将将劳动纪律情况与先进评比相挂钩，将劳动纪律情况与定向培养、晋职晋升相挂钩，将劳动纪律情况与旅游培训相挂钩。

目标：使员工自觉遵守公司的规章制度和劳动纪律，服从公司的管理，提高执行力。

4.公文、档案管理

制定《文件控制制度》推进公文制作，收发流程的标准化，规范档案资料的分类、归档、废除、调用程序。维持一个能保证公司信息资料开发、归档、调用、留存及保密的有效系统。

目标：尽可能提供准确、及时的资料和信息。

5.办公用品的管理

制定《办公用品管理制度》合理控制办公用品的采购及发放，规范办公用品的领用程序和使用细则。根据各部门及岗位的实际情况制定办公用品的领用定额。

目标：杜绝浪费办公用品和私自侵吞办公用品的现象。

6.会议管理

制定《会议管理制度》规范会议纪律，规范会务安排和会议纪要记录，确定会议反馈程序。继续坚持周例会、部门例会的召开，并逐步积极发挥作用。目标：保证会议的效率，使会议更好地服务于工作。.

7.5s管理

制定《5s推行计划》，制定不同阶段的5s检查标准及相应的奖罚措施，实行定期或不定期检查各部门的5s执行状况，实行各部门责任区区划分，各负其则。杜绝闲杂社会人员在办公区域逗留。

目标：创造整洁、美观、舒适的办公环境，保证各项工作正常有序地进行。

8.来访接待与外联工作管理

制定《投诉管理制度》，建立总经理信箱、总经理邮箱，保持各部门之间，上下级之间，员工之间沟通渠道的畅通。妥善安排接待外来访客。积极维护好公司与劳动局、质量技术监督局、公安局、各协会和新闻媒体之间的关系。目标：使内部各项工作紧密配合，高效运转;对外树立良好的企业形象

牢牢抓住以“经营人心，管理人性”为人力资源工作宗旨，以“机构建设、制度建设、人力资源规划与配置”这三个工作重心，寻找解决问题方法和实施。

1.招聘管理

招聘是企业对外宣传的大好机会，严格规范的招聘流程不仅能为企业招到合适的人才，而且对外还能更广泛地树立企业的良好形象。

根据公司各项业务的发展需要，拟订人才需求计划。进一步完善招聘从广告发布、面试、复试到试用等环节，避免出现误导求职者和招聘人员在面试中主观臆断的情况。

目标：第一时间为公司招到合适的人才。

2.定员定岗管理

考查了解公司目前各岗位的工作情况，征对发现的问题，对个别岗位进行调整，进一步明确和细化各岗位的工作职责和工作目标，加强各岗位、各部门之间的工作链接，杜绝出现工作责任的盲点。

目标：事事有人做，事事有人负责。

3.培训管理

根据各岗位工作性质，实际工作中出现的问题和公司各项业务开展的需要，进行有征对性的培训，重点培训员工的执行力与忠诚度，培养员工的协作意识。进行入职培训、岗位技能培训、职业发展培训、综合素质培训等内容，避免培训走形式或脱离员工实际需求的现象。对于新员工不管是一个、两个甚至十个，重点在于灌输，让新人了解公司企业文化理念并认知和认同，对其个人文化素质的培养而达到公司的要求。每次培训后必须对培训效果

(培训的有效性)进行有效的评价。

目标：增强员工的敬业意识，不断提升员工的个人能力和综合素质。

4.绩效考核管理

根据公司的实际情况，完善现有的考核体系，提高其可操作性。通过考核真正能发现员工工作中存在的问题并帮助员工尽快解决，使各项工作的落实进度和准确性有跟踪、督导何评价。

目标：使考核不仅是约束员工的手段，更要成为激发员工努力工作的有效方法。

5.薪酬福利管理

改革现有的工资体系，制定新《工资制度》，薪酬水平是由劳动力市场、相关法律、劳资谈判、决策层的管理理念和企业的支付能力决定的。制定企业可承受，员工可接受并与多劳多得相结合、与效益相挂钩的科学性薪酬体系

目标：避免出现员工因为薪水太低而消极应付，出工不出力等情况，努力实现能者多劳，多劳多得。

1.推行iso9001体系管理：iso9001体系是最基础的管理，也是非常实用的一种管理方法，让iso9000变成提升自己企业管理水平的工具。设计一套适合公司并具有牵引性的iso9000品质管理体系。iso9000体系建立的同时，应同步建立行政管理体系，程序文件是管理的制度、是管理的法律设立专门的体系稽核人员对体系的执行情况进行日常例行性的稽核要先练好内功，再想办办法开拓客户”。

2.推进3c体系建设：3c体系是我们产品的市场准入证，我们要完善其体系建设，做好产品、图纸、规范、检测与标准的一致性，保证产品符合法律法规的要求，定期或不定期对仓库的产品进行抽检，保证产品通过3c体系的第三方审核，保证国抽、省抽、市抽都合格，都符合要求。

目的：提高管理水平，提高产品质量，增强产品竞争力

1.市场销售管理不断引进新的`市场人员，不断规范他们出差的要求。继续坚持出差报勤制度，继续坚持出差报告制度，继续坚持客户回访制度。制定《代理商管理制度》规范新代理商资格审查要求，规范代理商支持程序。拓宽销售渠道，20xx年采取跑设计院争取产品上图的上图销售。

2.商务管理继续报价与标书部门的人员阶梯培养;及时更新报价数据库的数据;报价采取实时询价的报价程序;制定新的《报价员考核标准》，提高报价的及时性和准确性，使报价的及时性和准确性与收入紧紧联系在一起;制定《售后服务规定》规范售后服务的程序和纪律，使客户评价与售后服务的收入联系起来。

目的：整合商务资源，增加销售业绩，增大企业盈利。

制定《采购制度》规范采购流程，建立供方档案，建立供应商评价体系，建立采购审核与采购对账流程，减少采购资源的浪费和采购失误。使采购计划的完成情况、采购及时准确的情况与采购部的业绩挂钩，与绩效收入联系起来。目的：规范采购行为，减少资源浪费。

加强企业文化的建设;把一开集团建设成“一支军队、一所学校、一座家园”的学习型组织团队，培育形成自己的企业文化特色。确定公司宗旨与口号、公司形象标志(logo)、经营理念、企业理念、核心价值观、企业愿景、管理理念、社会责任、品质政策、公司长中短期经营战略目标。使企业全体员工共享的价值观、使命和目标。企业文化是一个循环反复，没有边界的更新过程，让企业文化成为推动公司发展的动力和轴心。

做到企业文化的创建过程是全员参与和互动的;企业文化是发展员工的反思能力、对话能力和理解复杂事物的能力;企业文化是经常审视企业文化内容，企业文化内容是与时俱进而不断丰富其内容。

目标：创造独具特色和充满团队凝聚力的企业文化。

制定公司人才战略，注重人才的培养，解放思想、广纳人才，建立一支与公司发展战略相匹配的管理人员与员工队伍，在公司形成“员工是企业最大的财富”的氛围。这样才能在资源、资金、技术、市场等快步前行，抢占本行业顶峰，公司发展才会持续强劲，持续有力。

**总经理年终工作总结大纲三**

尊敬的陈董事长、亲爱的同事们：

大家下午好!今天我们全体沣盛人在这里欢聚一堂，我非常高兴能够在这个既温馨又祥和的时刻和大家共同回顾过去，展望未来。新春伊始，万象更新。我们告别了忙碌而丰收的20xx年，迎来了令人期待的20xx年，首先请允许我代表公司向大家拜个早年，恭祝各位：

龙年吉祥、身体健康、工作顺利、家庭幸福!

回想20xx年公司创立之初，公司仅有35个人。人手不足，条件不好，环境不良，渠道不通，业务困难，竞争激烈，是当时的一个残酷现实，真是应了“万事开头难”的俗话。但是，正是凭着明确的目标，坚定的信念，彼此的信任，互相的吸引，大家坚持下来了。人手不足，就一人顶俩;条件不好，就创造条件;环境不良，就苦中作乐;渠道不通，就攻坚拓展;业务困难，就踏破铁鞋;竞争激烈，我们就勇于竞争，因为没有竞争的事业是没有前途的事业!融合团队的智慧，公司一步一步的壮大起来，发展至今总计已有100多余人，也锻炼出了一批骨干力量。在这里我郑重承诺：公司永远不会忘记你们以及你们曾经为公司做过的重要贡献，你们将可以得到更多的成果分享!诚然，公司更需要你们作为榜样，带动更多的新生力量，密切融入到公司团队中来，为公司的发展壮大作出新的贡献，创造新的成就!

我们曾经取得的成绩是值得肯定的。但是，我们要重新审视当前的行业环境，国家已着手对房地产行业作新一轮的宏观调控，各种缩紧政策随时可能出台，整个行业都存在较大的不可预测的风险性，由此带来的市场压力将会增大，竞争会更加激烈，市场不容乐观。然而，我们也要看到中国房地产行业的巨大潜力和深度市场：国家进一步推动的城镇化改造，以及城镇化过程中个人对住房的需求，决定了商业广场、写字楼、商住房等地产产品的刚性需求;而且，惠州市的市政路桥修建、改建正是方兴未艾，这是一个长期的工程，在未来数十年内都需要持续推动。因此，我们既要在市场的寒冬中感受到危机的存在，也要看透本质透析行业发展的前景，我们更要抓住机会推动促进公司进一步发展壮大!

过去的20xx，在公司全员的共同努力下，我们取得了可喜的成绩。我们完成了电器城、百丘田、稔山稔石项目、亚婆角一期合作项目完成了前期81%手续、207道路改造完成工程进度80%。与此同时，我们顺利开展了208、209道路改造工程、天和家园项目、亚婆角二期项目征地工作和空壳山中通龙源项目前期开发工作，皇庭假日酒店的装修也接近尾声。在过去的一年，我们公司的规章制度得到了进一步的建立与完善，企业文化得到了进一步的塑造，员工的工作理念也得到了进一步的提升;过去一年，公司也涌现出了许多任劳任怨、埋头苦干的好员工，通过共同的努力，使公司赢得了社会各界的认可。我为有你们这样的同事感到骄傲，并为自己能为沣盛这样具有实力、富有朝气、永葆竞争力的公司服务而感到自豪。总而言之，在过去的一年，我们不但取得了新的成绩，也赢得了新的荣耀，这将为我们赢得新的发展打下坚实的基础。

然而，成绩只属于过去。公司要壮大，管理就迫切需要提升，人员的综合素质和业务技能亦同时需要加强，个人应主动提高标准要求，才能顺应公司的长远发展。我们更要审查自己，发现不足，提出问题，并彻底解决问题!

**总经理年终工作总结大纲四**

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xx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。回顾半个月来工作，主要有以下几方面：

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黄慧娟来完成。

注重企业文化建设，提炼xx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。

通过组织一系列活动来建设xx的大团队：组织xx高管赴南安参加摩尔拓展训练，培养xx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。

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，xx与xxdoing有限公司、xx汽车俱乐部有限公司及xx汽车销售服务有限公司签署合作协议，包揽了xx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，xx与厦门xx汽车销售有限公司签署了关于xx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，xx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。

xx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xx仅仅成立半个月，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。

**总经理年终工作总结大纲五**

找不准位置，也就找不准工作的立足点、切入点、着力点，工作起来也就找不着感觉。总经理助理处于总管家与不管部长的双重位置，围绕着中心工作，上协调领导，下联系群众，事务、政务都要过问，其他部门管不了、不该管的，都要总经理助理去管。总经理助理要把握好所应扮演的角色，把握好工作分寸，管理不巨细，参谋不决断，做到不揽权，不越权，不越位，不缺位，工作要到位。

从大的方面说，当助手重要的在于搞好信息、决策、督查工作。及时地捕捉信息，准确地做好反馈，积极地当好决策参谋。不仅要善于发现问题，还要认真分析问题，给领导解决问题提供决策参考。领导一旦采纳决策意见，还要制订决策备选方案。备选方案不能只是一种，要有多种方案，以便领导优中选优，拍板定案。决策制定后要采取得力措施狠抓落实，并及时做好督促检查和落实情况的反馈。

要协调好公司上下的关系。对上：要听从而不盲从，谦虚而不卑微，尊重但不违背原则盲从领导。待下：要做到三管三不管。三管：事关大局的事，管；影响公司形象的事，管；有损公司利益的事，管。管则管严，不留余地。三不管：个人私生活不管；个人习惯不管；与公司无关的事不管。不求全责备，以礼，以诚，以情待人，不要盛气凌人，欺下瞒上，胡乱指挥。协调好内外关系，外求支持协作，内求团结向上。

总经理助理必须要有强烈的时效观念和意识，要具备求真务实、雷厉风行的工作作风以及运筹帷幄的领导艺术。在有限的时间里办好应办之事。要善于分身，明确该干什么，不该干什么，先干什么，后干什么。要有所为，有所不为。该别人代劳之事，要分解任务到人，并明责授权，责权相等。一旦分工、明责、授权，要少插手，多支持下级大胆工作。不要事无巨细，事必躬亲。不该为之事，亲自未必就好，还往往会挫伤员工的积极性。工作有成绩，也会有不足，要客观地分析是非功过，不要跟下边抢功争好。尤其是出现过错不要推诿，对自己的过错更不要上推下卸。工作要扎实，力求实绩、实效。工作不能摆花架子，更不能弄虚作假。要真实地反映情况，扎实地开展工作。

自身素质高，就会产生人文 魅力和影响力。要当好总经理助理，要靠权力的影响力，但更重要的是靠非权力的影响力。只有二者有机结合，才能更好地开展工作。要注重发挥自身非权力因素的影响力。靠德、识、才、学；靠高尚的人格、丰富的知识、卓越的才干、卓有成效的工作方法来开展工作。在提高自身素质的同时，还要学会尊重，学会理解，学会给予。尊重上级，理解同级，善于给予下级。 知人善任、培养人才、量才使用，帮助他人展现才能，实现价值，让英雄有用武之地。

作为总经理助理，一举一动都代表着公司形象。总经理助理务必要加强自身修养，注重自我形象塑造。同时，要引导公司全体员工强化形象意识，达成塑造良好形象的共识。凡要求别人做的，自己首先要做到、做好。工作中，要重视外在形象的包装，全心全意、热情细致地待人接物、为人处事。要善于换位思考，想一想假如自己是领导或是员工该怎么办，设身处地的为他人着想，力求办实事、办好事。

一方面要根据工作需求，建立一套切实可行的工作规章制度，并不折不扣地去执行。另一方面要在工作实践中不断地加以完善。比如，要建立员工值班制度、绩效制度、文秘制度、以及办公室行为准则制度等。用制度管人、管事。根据工作规章，奖优罚劣。表扬、奖励好的，批评、惩罚坏的。不能是非不明。建立并逐步完善好人能够积极办好事，坏人不敢办坏事的良好机制，确保公司工作正常、有序、高效运转。

要着力创造公司良好的工作环境，用轻松愉快的工作环境去影响人、改造人、约束人。积极倡导、努力创造勤奋学习、积极向上、努力开拓、团结协作、乐于奉献的良好工作环境，增强公司整体效能。要做到容人、爱才，攻心为上。容人，要有容人的雅量；爱才，除爱其能产生效益之才，不妨也爱其无碍大局的偏激与帅性，惟有扬长避短，避轻就重才能让员工有知遇感、归属感、稳定感，工作起来才能产生爆发力；攻心，古人云三十六计，攻心为上，要让员工感到公司既是纵横驰骋、痛快淋漓的战场，也是休憩的港湾，温暖如家。得人心者，得天下。

五个角色扮演

要让进入公司的人才留得住，总经理助理需要同时扮演好如下角色：

一、激励者：充分利用期权（股）、薪酬、津贴、绩效等福利来引导公司员工的个人行为，通过公司目标和员工个人需要来调动员工积极性。

二、沟通者：与公司内部各个部门及员工乃至公司外的相关个人或机构保持适当的沟通和联系，构造良好的人际关系网络；主动倾听员工的意见和建议，积极疏导不满，提高满意度，降低离职率等；把领导的意图变成员工行动。另外与猎头公司保持频繁接触，及时为公司挖掘，聘请急需人才。

三、人际关系协调者：一是协调领导与员工的关系。二是传达、解释领导决策意图。避免内耗，增强公司合力。

四、人力资源规划者：根据外部环境、行业环境与内部环境恰当地预见未来发展趋势，预测公司人才需求数量、类型及供给，设计公司的人力资源规划，为招聘、培训制定计划，确保人员配备适当。

五、培训者：即使招聘的是高度合格的员工，也需要培训才能完全胜任公司分配的工作，人才管理者，须根据公司的实际需要，制定培训目标、设计培训方案。如适应性培训，知识性培训、技术性培训等，以提高员工的能力，减少流动的可能性。

远离几个误区：

一、忘记自己是管理者

不少总经理助理在工作中身先士卒，冲在前面，却往往忘记了自己的最大职责在于引导下属去完成工作。这样的总经理助理通常很忙碌。

二、把自己当成领主

有的总经理助理把归他领导的部门看成是自己的独立王国，忘记了自己不光是上司，而且还是下属、是同事。

三、官气十足

有的总经理助理在企业里是一人之下，万人之上。他们想的不是如何主动帮助公司解决问题，而是四平八稳的就事论事。

四、没有团队精神

有的总经理助理喜欢搞一言堂，什么都是自己说了算，不懂得也不重视发挥团队的智慧。

五、不能兼任管理者和领导者

总经理助理既是管理者又是领导者，但很多总经理助理并不能兼任管理者和领导者，往往做好了这个却忽略了那个。

**总经理年终工作总结大纲六**

部门：总经理办公室直接上级：总经理下属部门：文秘科、供应科、基建科部门性质：总经理行政指挥的办事机构管理权限：受总经理委托，行使协调各部门工作，对公司日常办公秩序、行政文书、原辅材料供应、基本建设项目等全过程的管理权限，并承担执行公司规章制度、管理规程及工作指令的义务。

管理职能：负责对办公秩序、行政文秘、基建项目、原辅材料供应全过程实行管理、监督、协调的专职管理部门，对所承担的工作负责。

主要职责：

1、 坚决服从总经理的统一指挥，认真执行其工作指令，一切管理行为向决经理负责；

2、 严格遵守公司规章制度,认真履行其工作职责；

3、 协助总经理做好综合、协调各部门工作和处理日常事务；

4、 负责汇总公司年度综合性资料，草拟公司年度总结、工作计划和其它综合性文稿，及时择写总经理发言稿和其他以公司名义发言文稿审核工作；

5．及时收集和了解各部门的工作动态，协助总经理直辖市地各部门之间有关的业务工作，掌握全公司主要活动情况，编写公司年度大事记；

6．根据公司领导意见，负责召集公司办公会议和其他有关会议，做好会议记录，按择写会议纪要，并检查督促会议决议的贯彻实施；

7．负责公司行政文书的处理，做好收支的登记、传递、催办、归档、立卷和发言的登记、打印、存档，以及行政文书档案的管理工作。负责对各部门文书资料收集归档管理工作，进行业务指导；

8．负责公司的印鉴、文印的管理和信件的收发以及报刊订阅、分发工作；

9．协助参与公司发展规划的拟定年度经营计划的编制和公司重大决策事项的讨论；

10．负责组织公司通用管理标准规章制度的拟定、修改和编写工作，协助参与专用管理标准及管理制度的拟定、讨论、修改工作；

11．组织公司投资项目的洽谈、调研、立项报批、工程招投标、开工、竣工、预算、决算等有关工作，及时编制项目计划和项目进度统计报表，认真做好项目的监督管理工作；

12．负责编制原、辅材料及备品配件的供应计划。认真组织原辅材料、小五金配件等零星材料的供应采购，做好原辅材料、小五金配件等备品配件的进、出、存库统计核算工作；

13．负责组织全公司员工大会工作。开展年度总结评比和表彰活动；

14．负责做好公司来宾的接待安排，做好重要会议的组织、会务工作；

15．负责公司对上级主管部门联系，公司有关法律咨询和联系工作；

16．负责做好公司的宣传报导工作；

17．完成公司领导交办的其他工作任务。

**总经理年终工作总结大纲七**

回顾试用期这xx月工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，完成了自己的本职工作。通过这xx月的学习，我渐渐的融入了公司这个大集体，现将这一年来的工作情况总结如下：

1、整理和修改公司的企业文化。本人和部门同事合作，扩充和修改了公司原有的企业文化，并丰富了企业文化的每个条目下的内容，列出几条可供选择。

2、整理各个分子公司的证照和资料，这是这段时间个人觉得最重要的工作，目前已经整理出xx家分子公司的相关证照资料，这项工作仍需花费很大精力，要持之以恒才行。

3、完成公司宣传资料的修改意见。公司原有的宣传资料并未成型，只有一个草稿版的宣传册。在各位同事的帮助下，本人完成了公司宣传册的修改意见。

4、修改公司的新闻稿件并发布到公司网站。

5、日常事务性工作。行政办公室的工作千头万绪，有迎来送往、文书处理、档案管理、文件批转、会议安排等。

6、整理领导办公室的书画作品。由于我所学专业的缘故，在领导交给我辨识书法作品的任务时，我还算是能够应对。不过我在辨识过程中也遇到了一些难以辨认的草书字，好在通过借助工具书以及向人请教，已经把所有书画作品全部辨识出来了。

由于自己的学识、能力和阅历与工作都有一定的距离，所以本人不敢掉以轻心，向书本学习、向周围的领导学习、向同事学习，这样下来感觉自己这一年来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，已具备了办公室工作经验，能够比较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、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务。

主要表现在：第一，由于是新员工，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余；第二，自己的理论水平还和工作的要求有距离。

为此，我想我应努力做到：第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习矿业知识和相关法律常识，加强对本行业的了解；第二，本着实事求是的原则，做好上情下达、下情上报。

虽然着一年的时间，但对本人来说着实受益匪浅。在今后的工作中，我一定会扬长避短，努力工作，力求做得更好。在此，感谢公司各个部门的同事，尤其是办公室的同事对我的帮助。

**总经理年终工作总结大纲八**

根据公司《岗位职责描述》总经理助理的主要工作职责如下：

1、 在总经理领导下负责公司的全面工作，努力作好总经理的参谋助手，起到承上启下的作用，认真做到全方位服务。

2、 在总经理领导下负责公司具体管理工作的布置、实施、检查、督促、落实执行情况。

3、 协助总经理作好经营服务各项管理并督促、检查落实贯彻执行情况。

4、 负责各类文件的分类呈送，请示总经理阅批并转有关部门处理。

5、 协助总经理调查研究、了解公司经营管理情况并提出处理意见或建议，供总经理决策。

6、 做好总经理办公会议和其他会议的组织工作和会议纪录。做好决议、决定等文件的起草、发布。

7、 负责公司内外的公文办理，解决来信、来访事宜，及时处理、汇报。

8、 受总经理委托协调各职能部门之间的工作关系。

9、 协助总经理对半成品、成品相关性能的测试。

10、 协助销售主管跟踪订单生产进度，同时将订单信息报告总经理。

11、对原材料进仓测试验收进行复核。 每日收集生产进度报表，汇总传总经理审核。 总经理或其它职能部门临时交付的工作。

把工作性质定性为：参谋、协调、服务。

半年来，在公司总经理的领导和各部门的大力支持下，努力完成本职工作、责任目标和“参谋、协调、服务”三大职能，现简要总结如下：

半年来的工作实践使我认识到，作为一个助理，要作好工作就要首先清楚自己所处的位置；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。就地位而言：从领导决策过程看，我处在“辅助者”地位，从执行看属“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兼职或者越位，何况所要协调工作的对象是公司各部负责人，所以在实际工作中我的做法只能是：为领导参谋到位但不越位：督促、催办到位，但不“拍板”；服务到位但不干预上级工作。只有把“位置”认准，把工作性质搞清，自觉维护干部之间的团结，在工作中尽职尽责，不越权，不越位，严格要求自己，作一个为人诚恳、忠于职守，勤于职守、胜任职责的总经理助理。催办和协调是我的主要工作之一，虽然初次接触化工行业，对此行业专业的知识从零开始，但各部同事都给予了我很大的支持，自已也努力在短时期内提高专业知识水平，力争做到对工作主动催办和协调，对上级起到参谋的作用，承上启下，沟通左右，协调各方，因此半年来的工作相对还比较顺利。

为发挥好参谋助手作用，真正为公司和员工办一些实事，在实际工作中采取不同的方式了解生产经营情况，倾听各部领导和员工的建议，围绕公司领导决策和生产经营实际，及时向总经理反映。

承办工作是主要工作之一，有来自总经理、各部负责人，也有来自外部的，但主要是来自公司各部的事宜，还有些日常事务性工作，可以说是较琐碎的，如何处

理和承办好每一项工作，我坚持的做法：一是先办主要工作、后办次要事项，先急后缓；二是先办上级和外来的，后办内部的；但总的原则，承办的每一项工作和事情，都必须做到向公司负责，向领导负责，向员工负责。

为了提高全厂人员的思想素质和工作作风，一是按总经理要求采取培训方式进行教育和引导，使大家树立敬业爱岗的精神，树立荣誉感，使大家感到能在海华工作是一种荣誉。二是配合各部管理干部坚持各项制度的落实，增强个人责任感；三是努力学习专业知识，对公司产品所需原材料、生产流程、产品性能等有了初步的认识。

虽然作了一些应该作的工作，这与总经理领导和各部同仁的大力支持是密不可分的，但作为总经理的助理，工作上还做的远远不够，问题也还不少，主要表现在：

1、调查研究还不够深入，有些情况没有及时地掌握，以致为总经理参谋还不到位。

2、对本公司产品的专业知识不够，在产品开发、品质保证、流程改进等方面没有起到参谋作用。

3、每月对原材料、半成品、成品的盘底跟踪不到位，导致盘底数据不是100%准确。

4、为员工服务的深度还不够，需进一步加强服务意识和服务态度，不断提高办事效率和工作能力，为公司建设、发展做出新的贡献。

总结人：

年度计划：

通过进入海华公司半年多来，对公司的运作有了初步的了解，也对公司产品有了初步的认识，鉴于20xx年的工作基础，对20xx年的工作作出如下计划：

提高员工的思想素质，全年作培训12次，达到平均每月一次，但尽可能安排在生产不太紧张的时段进行。

继续努力学习专业知识，提高对本公司产品各方面性能的认识，以专业的水平来帮助总经理解决相关的产品开发、工艺流程、品质保证的疑难问题。 更好的为客户服务，及时的将客户订单信息传递给各部，做到准确及时。 及时准确的做好生产报表，全年内不出差错。 监督各部运作，确保公司正常运行，全年内不发生任何安全事故。 监督生产部、技术部的各方面工作，确保全年内不发生品质事故。 协助销售部，确保出货顺利，不发生一次延误货期事故。 临时承担各部交付的工作，以增加公司整体效益、提高员工素质、创造企业良好形象为最终目的。

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