

# 2023年成本经理工作报告 成本经理岗位职责成本经理工作内容(模板7篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 成本经理工作报告篇一

- 4、参与招标询价工作，以确保各专业分包单位和材料、设备的收集、摸查、入库，编制合理的招标询价计划，最终完成招标合同的签订。
- 5、指导项目成本测算、分析及项目成本后评估工作；
- 6、能够完成公司成本工作标准、工作指引的起草与修订，参与项目重大疑难成本管理问题的处理。

## 成本经理工作报告篇二

2. 统筹目标成本制定、实施；
3. 成本动态监控与评价；
4. 参与招标、合同管理及工程变更管理；
5. 材料限价与预决算管理；
7. 组织部门内部员工学习，熟悉业务及相关专业知识；
8. 收集主要竞争对手的成本资料并整理，总结经验。

9. 部门工作计划制定与执行，团队管理及建设。

## 成本经理工作报告篇三

- 1、建立和完善成本核算和控制体系。
- 2、负责成本策划，及时向上级领导汇报，确定成本总控指标。
- 3、分解成本控制指示，提出控制要点。
- 4、基本了解常用的材料价格。
- 5、负责对比所有厂家价格的合理性。
- 6、工程开工前，需熟悉项目图纸，了解工程合同内容，熟悉项目成本控制。
- 7、负责各材料目标成本、控制审核工作；

## 成本经理工作报告篇四

成本管理存在的误区：

1、成本控制的广度与深度不够。从深度上看，往往只重视生产过程的节约，而没有向成本与技术、成本与安全、成本与质量的最佳配合上寻求控制。从广度上看，成本控制有名无实，成本控制措施事中核算多，事中控制协调和事前预测决策少，管理措施多，技术措施少，致使成本控制措施不力，成本与技术脱节，没有很好地发挥技术工作在成本控制中的作用。技术管理不受目标成本的控制，特别是在技术设计上，既不受目标成本的限制，也很少有技术成本的分析对比，形成了技术设计就是成本需要的局面，缺乏“优化设计就是减少投入降低成本提高效益”的思想意识。

## 一、树立全员、全面、全过程的成本管理和控制。

树立全员、全面、全过程的成本管理和控制。不但要了解每一分钱是花到了什么地方，并且不能只依靠财务人员去管理成本，成本是在过程中发生的，是一个系统性的问题，生产、销售和服务等过程的运作都会发生成本。由于财务人员管理的涉及面小，只能对一部分过程进行管理和控制，不能深入到所有过程和整个系统中，导致出现管理盲区，如：采购过程中发生的成本是由采购人员去控制的，采掘生产过程中发生的成本是由生产人员控制的等等，这些过程是财务人员无法控制的，财务人员核算的数据往往是和生产作业联系不起来的，所以单纯地依靠财务人员去管理成本是有局限性的，是管不住的，管理的结果大打折扣，不能达到预期的目的。所以系统性的问题还要系统地去解决，各类人员都应具有成本管理的职责和意识，只有全员、全面和全过程地去管理和控制才能最终实现降低成本的目的。

## 二、加强成本管理，提升控制成本的能力。

第一，推行全面预算管理，强化各项预算定额和费用标准的约束力。忌把全面预算管理作为财务部门的工作。全面预算管理是一种上下结合、全员参与的管理方式，只有在全员参与的情况下，才能充分调动各部门、各岗位的工作积极性，提高执行力，发挥预算管理的效果。为了确保预算各项主要指标的全面完成，必须制定严格的预算考核办法。

第二，完善事前成本管理，开展科学的经营决策，推行目标成本管理。成本管理深化改革，必须研究各种方案的可行性，从中选取最优方案，以谋取企业最佳经济效益，从而使成本管理向预防性管理方向发展。采用倒推成本法，综合考虑，根据盈亏指标，倒求出成本目标。在此基础上，层层落实责任制，特别是落实成本管理的领导责任制，健全在矿长领导下的生产矿长、总工程师的成本领导责任制，抓好成本目标的落实，明确标准，与薪酬挂钩，严格奖惩兑现，以此增强

领导抓好成本管理的自觉性、主动性。建立四级目标成本管理体制机制围绕“事先预算、事中控制、事后分析”的生产成本管理思路，逐步建立起了矿、队、班组、个人四级生产成本管理體系，各成本核算人员要懂经营，尤其要熟悉生产技术及成本最低化理论和方法，坚持技术与经济相结合，掌握成本核算理论方法，进行科学预测、决策、预算、控制、分析，实现全员全过程全方位的成本控制，达到责、权、利的统一。

第三，提高材料物资的综合利用率。严把材料投入关，从使用部门编报计划、职能部门审核、厂领导审批三个环节施以控制，努力提高材料计划水平，在使用过程中，每月根据生产任务安排下达月度材料专控指标，依据现场生产条件和工作任务量，由车间队长按总额或总量控制、审批。职能部门对材料按不同类型分类进行管理，对大型材料，如钢丝绳等，采用集中管理法，跟踪考核。生产队伍需要投入大型材料时由跟踪人员根据施工现场情况批签使用数量，跟踪人员定期清点检查材料使用情况，根据清点检查情况进行考核。由于无法对使用队伍考核大型材料费用，但必须对其使用管理进行考核，也就是说大型材料的丢失、人为损坏、报废以及不合理使用等情况对使用单位进行考核即跟踪考核。对大型材料要及时早回收，先易后难，既可减少占用，也可提高复用。

对一般材料，采用费用承包管理、机制考核。一般材料与大型材料相比使用相对稳定、消耗均衡、但不易跟踪，因此对于一般材料的投入采用费用承包的形式进行管理，即根据各生产单位生产任务和工作性质，参照往年的消耗情况，下达指标进行费用承包管理。

第四，建立技术与经济相结合的成本领导组，既要对本生产技术负责，又要对本生产技术的经济效果负责。通过新技术、新工艺的运用或通过小改小革来降低劳动强度，提高工效。

第五，加强对非直接生产部门的业务监管，尽量减少非生产性支出。大力倡导节约意识，采取必要的激励手段。对非生产性支出可以引入零基预算理念，在制定预算时，不考虑去年或近年来的实际消耗，只考虑本年是否有需要为预算基础，控制发生在业务招待支出、差旅支出、办公支出等方面的不合理支出，努力降低管理费用。

三、成本的控制和管理应该是不间断的、持续的，讲求效益原则。

在成本管理过程中，不但要考虑如何降低成本，而且要保持已降低后的成本水平。要把成本管理活动当成一种降低成本的运动，如果在成本降下来以后就放松甚至停止了对成本的管理和控制，就会保持不住或不保持已降低的成本水平，结果就会导致降低成本后的反弹，控制不持续，到头来成本水平还会提高。成本无时无刻不在发生，对成本的控制和管理也应该是不间断的、持续的，不但要降低成本，还要保持住已降低的成本水平，只有保持住已降低的成本水平，降低成本的工作才有意义，成本管理的结果才能满足预期的目的。只有做到了降低、保持，再降低、再保持，才能把成本降到尽可能低的水平。成本管理除降低成本外，还应讲求成本效益原则。树立多花钱，多赚钱的观念，提高成本如能带来高于成本的利润就可行。脱离成本效益原则，一味的强调降低成本会带来负面效应。

## 成本经理工作报告篇五

### ?产品支撑工作

在进行产品支撑工作的过程中，认真学习公司的各种产品，熟悉产品的具体操作，并在此基础上，在公司人员挖掘到客户需求后，根据客户的具体需求合理组合产品，设计出真正满足客户需求的产品。同时经过几次公司组织的提升培训，慢慢培养起自身的能力、客户沟通能力；在平时本人也十分注重关注通讯产品方面的最新资讯，学习其中的一些成功案例，并且经常思考这些案例能否真正运用到客户处，对有此需求的潜在客户及时挖掘出此需求，制定具体方案，并陪同客户经理前往客户处进行产品推介，及时做好产品支撑工作。

在20xx年上半年度，收集、整理、编制了以下四篇市场需求文档：

- 1: 《基于rtls技术的实时定位系统》
- 2: 《虹膜生物识别技术产品需求文档》
- 3: 《街景工厂 street\_factory 市场需求文档》
- 4: 《私有云在军队领域的应用探索》

## 其它工作

主动配合部门完成国军标质量体系的工作。在做好以上具体工作的基础上，认真地完成好公司主管、领导交代的其他临时性工作，不计酬劳，任劳任怨、加班加点，按时保质完成工作。

## 问题以及缺点总结

回顾一年来的工作，反省自身存在的问题及缺点，我认为主要由于进入公司时间尚短，技术方面的专业知识不够全面，对公司的一些操作流程也不熟悉，在工作中也走了一些弯路。但是，“实践出真知”，本人在工作中不断发现自己的错误，也及时改进了自己的错误。在今后的工作中，我会努力提高自身的修养，充分发挥自己的特长，克服不足之处，努力做出新的成绩。

## 成本经理工作报告篇六

大家晚上好。

今天在这里召开\_\_\_\_大饭店第三季度总结述职大会，本人觉得此次会议是一次文化的大餐、思想的盛宴，希望大家能认真用心领悟。虽然会议时间长容易使人疲惫，但是从大家的精神层面上都还是很兴奋的，我们要以更加饱满的热情投入到本次述职会议中。

20\_\_年第三季度，在董事长的英明决策下，酒店一线部门实施了“权利下发”管理方案，也就说将“人、财、物”的管理决策权全权交给部门进行管理。一个季度的工作试运行下，各部门的工作标准、工作流程以及管理制度正在逐步的完善，酒店的整体经济效益和社会效益得到了稳步的提升，现将第三季度工作予以总结并汇报第四季度工作规划。

## 一、“提供微笑服务，创造优质品牌”百日活动圆满结束

第三季度中，在酒店各部门员工的共同努力下圆满地完成了此项活动。此项活动中，各部门领导人以规范员工的服务行为为重点，以客人满意为标志，引导员工自觉把“亲情服务理念”贯穿于酒店工作的全过程，形成了一个积极向上、竭诚为客人服务的强劲势头和浓厚氛围。

与此同时，各部门制定本部门各岗位、各服务项目的服务质量标准和工作程序，对服务人员的服务行为进行规范和控制，使员工服务行为有章可循，并量化工作指标，促进服务过程的规范化、程序化、标准化和星级化。

充分体现出了“权力下放”管理模式的优势，激发了各部门员工主动工作的积极性，提高部门团队建设的和谐、共进退的合作精神，带了团队正能量的发挥。

## 二、广开言路汇群智、广纳谏言促发展

本季度工作中，总经办严格落实每月的员工《合理化意见书》处理工作，及时组织各部门领导人商讨员工提出的意见解决方式、方法。第一时间对处理结果反馈给员工，真的的做到了“民主化、公开化”。

此项工作的开展，对酒店的管理提升起到了相应的作用。但是，希望各部门员工在日后的《合理化意见书》中对提出对酒店营业发展方向有利的意见，少些关于自己利益的意见。

### 三、员工“培训交流会议”工作

各部门在第三季度工作中对此项工作要求落实不够，领导人责任心不强，以“忙”为借口推卸责任不落实工作要求。我记得鲁迅先生曾说过“时间就像海绵里的水，只要愿意挤，总还是有的”，更何况我们各部门的工作真的做到了饱和运转了吗？希望各部门领导人自己反省一下，在第四季度工作中强化自身的责任管理，认真落实此项工作的管理要求。

#### 一、强化消防安全责任，全面提高员工消防安全意识

在日常的工作中，广大员工总认为，消防工作是消防队或保安部兼职消防员的事情，与自己无关，根本认识不到消防工作是关系到自己的生命安全。所以我们要让员工树立“自己安全自己负责，同事安全自己有责”的安全意识。

##### (一)消防工作要抓重点部位。

各部门针对各消防重点部位定时定期开展日常自查自纠工作。坚持做到检查不留死角，隐患排查清楚，隐患排查要做到全员参与，整改工作要及时到位，努力实现各阶段消防工作的目标。

##### (二)是严抓薄弱环节。

相对的越是消防隐患少的部位，往往越容易被忽略。但实际上，隐患少并不代表没有隐患。只有未雨绸缪，抓住消防安全工作中的薄弱环节，才能做到不为隐患留空隙。

##### (三)是要侧重抓细节。

消防安全工作的开展应从大处着眼，从小处做起。越是细节问题越不易引人注意，但几乎所有的重大事故都是源于起初的“不注意”、“不小心”。千里之堤，毁于蚁穴，只有将这



些被忽略的小细节一一拾起重视起来，才能将消防隐患消灭于萌芽。

#### (四) 坚持严格管理。

让员工保持安全意识不松懈，使员工有紧迫感、压力感。通过一些安全案例和安全事故发生的后果描述，从对危险源的认识开始，让员工感到遵守企业的安全操作规程及规章制度是必要的，并让员工在工作实施执行。

### 二、领导人加强日常“走动式管理”工作落实

由于酒店服务工作覆盖面广，涉及的要点繁多，使得我们部门领导人在走动式管理的过程中容易产生凡事亲力亲为的思想。这就要求领导人能够合理运用“管理授权”，摆脱凡事“事必躬亲”的思想，至少每天三次的“走动”，作用不是到现场替员工解决问题，而是通过巡视了解情况和倾听意见，教导、支持员工自己解决问题。

“走动式”管理要完成三大目标是：倾听、指导、协助。忙忙碌碌、足不出户的领导决不是好领导；事无巨细、事必躬亲的领导也不是好领导；只有削掉“椅子背儿”，从办公室中解放出来、深入基层到员工群众中去，才能取得事半功倍的效果。走动式管理是一种蕴含着巨大能量的管理艺术，它既让部门领导人了解了服务现场的真实情况，又增加了与员工的联系程度，“走动式管理”的合理运用，将会提高酒店的日常工作效率，从而提高经济效益。

### 三、酒店各部门加强区域卫生环境的清理与保持

在前不久的董事长会议上，董事长说过“卫生环境直接影响到酒店使用寿命的长短”。这句话我们不难理解，酒店开业以来已经走过了八载春秋，之所以现在酒店的环境依旧保持如新与我们在座每位员工的日常卫生清理与保持是分不开。

但是，我们酒店现在的局面曾现出来的是“大面卫生保持良好，但是局部细节卫生存在着死角”，这就要求我们每位员工在日常卫生清理过程中要注重细节，俗话说“细节决定成败”。应董事长会议要求，酒店将每半个月定期组织部门领班级在岗人员对存在卫生死角的部门进行帮扶清理工作，彻底形成以领导人牵头、带动员工对卫生环境清理的重视与积极性。

#### 四、加强“班组文化”建设，促进“亲情服务理念”落实

班组文化是班组的灵魂，它具有小群体性、直接性的特征。对外是形象的树立，对内是凝聚力的表现。良好的班组文化能够形成一种具有群体心理定势的指导思想，激发团队人员爱岗敬业、奋发向上的工作热情，增强员工的积极性、主动性、创造性，提升归属感、使命感和向心力。

“亲情服务理念”作为企业文化的灵魂存在，只有建设好班组文化才能更好地促进亲情服务理念的落实，人人争创“企业明星员工”，使来店的客人切身感受到宾客至上、宾至如归的感觉。

#### 五、加强员工培训，提高产品推销意识和能力

在我看来，所谓的推销意识和能力，就是服务员能够通过客人的表情、动作、言语等各个方面发现客人潜在的消费需求，从而对其进行进一步的推销，把酒店符合客人消费需求的产品推销给客人。

但是如何才能使得员工达到上述工作要求呢？那就要求各部门领导人必须教会服务员，什么时机、什么情况下才是最适合推销的。同时，你还要教会他对客人的言语、表情进行分析。这样只有，通过系统的、长期的培训才能使得员工真正具有推销意识和能力。使之就会带动部门产品的销售，为部门的营业额添砖加瓦。

## 六、领导人加强客前准备各项事宜的自检自查工作意识

客前准备工作的自检自查必要性不言而喻，它直接影响到客中的接待及接待结果。我们每次会议都要求领导人做好客前准备工作检查，但是在座的各位领导人究竟有几人知道你需要检查的事项有哪些呢？在这里我简单的复述一下需要检查的事项：用餐备品是否齐全、客用餐具是否干净明亮、环境卫生是否达标、布草是否干净无破损、部门人员仪容仪表是否达标等等，这就需要领导人亲力亲为、心细严谨，禁止走马观花或是指派下属人员代替进行检查。客前检查工作也充分体现出了一位领导人对待本岗工作的责任心，责任心不强是做不好部门各项事宜的管理工作。

综上所述，各部门在第四季工作中仍要严把工作中的细节，提高自身及团队的综合素质养成，打造一支工作纪律严明、执行力强、凝聚力高的优秀团队。与此同时，对于“老生常谈”的话，诸如“节能节约、成本管控”“设施设备自检自查报修意识”等日常管理工作要持之以恒、常抓不懈地坚持下去。

同志们、家人们，过去的鲜花和掌声是否依旧伴随我们一路前进，取决于我们是否具备强烈的责任感，孜孜不倦的学习精神和勤勉严谨的敬业精神。我相信，只要我们实事求是、脚踏实地，拼搏进取、牢记宗旨，就能创造万国更美好的明天！

最后祝愿，所有家人们工作顺心、阖家欢乐。

## 成本经理工作报告篇七

20××年作为一名网点经理抓好存款抓好管理是最基本的职责。在工作中从自身做起带头做到以客户为中心处处规范自己的服务行为注重运用服务技巧并对员工进行言传身教始终要求自己成为员工的表率成为员工的朋友。善于发掘员工优

点及好的做法发现哪个员工服务好当场就给予肯定和推广发现哪个员工服务有欠缺或不足总是和当事人共同探讨改进在员工中举一反三通过大家都能看得见摸得着的事例教育员工有效的提高员工服务客户、努力工作的积极性。

我十分注意顾客的精神需求和心理变化不断探索服务营销、关系营销、组合营销和顾问式营销等新型营销方式使我的营销经验和信心不断增加营销技巧也得到了逐步提高在客户群体开始树立理财顾问的社会形象。客户赢我们才能赢。在营销过程中我始终坚持追求顾客、员工和银行“三赢”的营销目标不求一时一事的得失从客户出发为客户着想替客户比较帮客户算帐供客户选择让客户高兴促客户忠诚。

1、加强自身的学习钻研业务书籍钻透网点转型要求与精神做到型转神也转。

2、按照转型的六大方面三十二项要求建章立制。为加强日常管理我拟定推出了一系列日常管理细则对每一项新制度的推出作为网点经理我尽力作好员工的思想工作提高员工的思想认识调动员工积极性以鼓励先进鞭策落后努力将营业部打造成团结、积极向上的团队。

3、加强员工的思想教育工作和业务素质培训工作。为提高员工的各方面素质能更好的为客户服务我将每周四定为业务学习固定时间。这样既给员工提供了学习的机会也加强了业务的交流极大的促进了营业部工作的开展。

4、狠抓优质文明服务以优质服务为主题。针对部分员工不能持之以恒的做到“三声服务”、不能坚持文明优质服务等现象我召集全体个金人员召开了网点转型推进会议与大家共同梳理网点转型工作找到转型中存在的问题并研究解决对策真正做到以客户为中心逐渐提升客户满意度。

20××年在领导的正确带领下和全体员工的共同努力下平均

客户等候时间由xx秒缩短到了x秒销售业绩由每日销售xxxx笔增加到每日xxxxx笔客户满意度有明显提高个人储蓄存款时点也呈阶段性发展态势与储蓄存款的季节性增长特性相适应至年末余额xxxx万元比上年末新增xxxx万元。个人kpi战略指标完成情况借记卡发卡全年xxxx张在全行名列首位贷记卡发卡量新增xxxx张理财卡发卡xxxx张电子银行签约共xxxx户保险销售xxxx万元股票基金销售xxxx万元利得盈理财产品销售xxxx万元。

回顾这一年时间的工作我基本完成了本职工作这与领导的支持和同志们的帮助是分不开的在此对领导和同志们表示衷心的感谢以上是我对一年来思想、工作情况的总结不全面和不准确的地方请领导和同志们批评、指正。