

2023年小朋友的友谊文案 篮球友谊赛活动方案(汇总8篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

营业经理工作思路 财务经理工作报告篇一

各位领导、同事大家好！

我自年2月份到公司上班，现在已有一年的时间，这期间在公司领导的大力支持下，在其他相关部门的积极配合下，我与财务部全体员工一道，踏实工作，基本完成各项工作任务。公司全年给我部门的量化指标主要有五项，现将完成情况汇报如下：一是资金上存率95%以上；根据局投资部统计，我司全年资金上存率为97%；二是年末货币资金余额8000万元以上，其中公司本级xx万；我司年末货币资金余额10064万元，只是由于本年度因购置设备3000万元总部支付现金xx万元，从而导致公司本部货币资金没有达标；三是新开项目资金策划率100%；本年度公司新开项目共有17个，除3个联营项目未做资金策划，12个自营项目均做了项目资金策划。四是全司利润总额3600万元；实际全年完成利润4045万元；五是办理资金信贷类业务，投诉率为0；财务部全年办理各项信贷业务准确及时，全年未发生一起投诉。

具体来说，本人全年主要围绕以下几个方面做好财务工作：

一是建立了一系列财务管理制度并督促各单位认真执行，全年针对公司实际情况制定了7个规范性财务文件并在全公司范围内实施，保证了公司在几个主要费用标准上的统一。

二是制定了年度费用预算的统一标准，针对具体的岗位给定

具体的标准，并每月反馈给各部门，要求各部门每月进行分析，对全公司各单位的管理费用每个季度进行一次分析，并上报局财务部。管理费用控制在年度预算范围内。一年以来，预算的总体执行情况良好。

二、加强财务资金管理和费用预算管理，确保维持生产经营最低现金流量：为了缓解资金压力，规范资金使用和费用开支，今年财务部千方百计筹措资金。一是资金的使用和安排，按照“以收定支”、“量入为出”、“总体平衡”的原则，公司要求各单位报送资金周报，统一管理和调配和调配资金，实行日常资金预算审批制度。公司对公司内部资金实行内部有偿调剂。二是明确将现金流指标作为公司的重要考核指标；坚持项目“以收定支，不收不支”的原则，公司核定各单位应缴利润和货币资金，全年公司核定各单位应上交公司3400万元，实际收回3156万元，除铁路公司有235万未交足外，其余均按时交足。三是实行固定费用预算管理制度，节约支出，在开源的基础上达到节流的目的。四是在谢总的协调下，财务部根据公司经营资金需要，全年共计向局借款1.08亿元，有力保证了各单位生产经营的资金周转需要。五是积极争取局支持，将局采购哈大和隧道公司的设备转为局投资款，全年共计转为投资的4525万元，其中现金900万元，这样不仅使公司每年少向局交借款利息300多万元，而且是公司固定资产增加了4000多万元，大大加强了公司实力。

三、定期进行财务资金分析，提供决策支持。财务部制定了经济活动分析模块，将相关表格相对固化，形成标准的程序和指标。通过对经营活动的现金流量分析，总结公司现金流量的来源和贡献，通过定期财务分析，使各公司对所负责业务的现状能及时准确地了解，促进公司内部降低成本费用，提高经济效益。

四、做好日常财务管理工作，及时为分公司和项目提供服务支持：

一是通过有序的组织，轻重缓急妥善处理各项工作。一年来，我们及时为各项内外经济活动提供了应有的支持。基本上满足了各部门对我部的财务要求。

二是及时向有关领导提供各种报表，便于领导决策。

三是配合上级部门及时完成上市831工作。

四是加强财务检查及内控管理力度，防范资金风险。

一是上半年铁路项目有一部分核定上交资金未按照规定及时足额收回来；

二是财务部门未能经常深入分公司和项目了解第一手资料和情况；

三是在审核各部门费用的时候把关不太严格。四是未督促联营项目做好资金策划。

最后，还想说三点：

一是就今天我所谈的，希望各位领导和同事多提宝贵意见。

二是我工作能顺利的开展首先要感谢邓局、谢总和公司其他领导的支持，以及财务部全体员工对我的工作给予许多帮助和配合，同时，我还要感谢公司其他人员，对财务部工作的配合和帮助。

三是希望大家在xx年，能一如既往地支持配合我的工作，我将一如既往地与大家一道，为公司获得更好的经济效益做出努力。谢谢大家。

营业经理工作思路 财务经理工作报告篇二

第一章 团队管理

一、 团队现状(员工招聘、离职、各员工成熟度分析)

1、财务部现在有5人，财务经理一人，核算一人，开单员一人，出纳一人，会计一人。

2、工作经验和能力：5人入公司以前均没有在建筑装饰行业工作过。其中有4人没有在生产型或者建筑类企业工作过，没有从事过成本核算和成本管理工作，工作经历和经验显得不足。

3、入职时间均较短，最长的也仅仅9个月左右。

4、财务人员核算能力需要提高，财务人员变动较频繁，都不利于财务工作的顺利开展。

5、财务人员不稳定有内部原因也有外部原因。首先，财务部内部工作没有理顺，财务本职工作和非财务本职工作分不清楚，导致工作显得忙乱。

二、 团队培训(培训计划及效果)

1、与其他部门沟通协调少，导致工作开展起来很吃力。

2、对业务部门进行培训少，个别问题个别沟通，沟通不了就放弃，简单做罚款处理，最终工作还是没有很好展开。

3、财务人员的内部学习培训没有抓好，思想工作没有跟上。

三、 团队激励(员工奖励、团建工作)

1、加强本部门员工思想工作，多关心他们的工作上和生活中的困难，掌握他们的思想动态，多进行沟通交流，引导他们进行自己的人生职业规划，保证人人都能安心本职工作岗位。

3、上半年公司财务人员的不稳定导致财务工作出现很多问题，其中xx年出纳已经换了3个人，做得刚熟练了又因为待遇问题而辞职，影响了财务队伍的稳定性，下半年财务队伍相对较稳定，业务也比较熟悉了。

四、绩效管理

按照公司制度对财务人员进行考核，有奖有惩，对于出纳出现失误进行较多分数的扣罚，以警示以后要减少错误。核算员对设计师出现的问题敢于管理，对拒不改正的人员进行处罚，在对核算员的考核分上进行加分，以激励其工作积极性。

第二章 工作管理

五、结合岗位职责，简述你所分管工作主要内容：

1、公司全体员工的工资核算工作，负责制作公司各级员工工资及提成。并按时安排发放工作并予以监督，接受员工薪酬投诉并妥善处理。

2、负责每月和每季度的税收申报工作，税务关系及税务事务协调。按集团总部对于每个公司的税务规划完成交税工作，严控各项税务指标。

3、负责审核各项财务收支，做到按计划列支，控制费用开支；监控每月费用支出，及时提出预警。

4、工地发包审核，对于工地的负发包提出建议。

5、结算审核，对工地结算数据异常提出分析，并提出异常的

解决方案。

6、对财务总监和总经理负责，负责日常财务部日常管理工作，部门人员各种软件应用(erp□oa□用友)指导与纠错。

7、财务部部门例会的组织，公司会议精神的上传下达，部门会议记录的呈报。

8、部门月度工作计划的编制及资金计划编制。

9、管理公司空白收据。对登记收据的购、用、存、销数量及号码。

10、公司内部管理报表的制作，对公司的财务运作情况进行分析，做出书面报告，分析差异原因，提出合理化建议。

12、参与公司合同签定的保修、付款、违约责任等条款的审核。

13、会计岗位的工作的检查，每日复核会计凭证。

14、部门对外业务的接待安排。

15、公司各部门沟通协调事务。

16、会计科目设置的合理化建议。

17、组织年度和半年度资产盘点工作。包括资金盘点工作和票据的盘点。

18、部门人员的培训，工作意识，工作态度及工作能力的培训。

19、认真执行财务管理，预算控制、及会计核算制度。

20、负责经济活动指标示警分析及为经营管理者提供信息。

21、负责核对会计账目,及时清理各项往来账。

22、每月复核人力资源部的社保费用应收情况。

六、简述你当年的主要工作及其完成情况：

(一) 风险控制

1、完成对个人借支的清理□xx年及以前有个人借支列在账上，经办人已经离职形成坏账，请示 陈总后进行处理。部分项目经理工地赔偿借支在1月与项目经理结算一起清理完毕。

2、完成人工费用支付流程规范。为了解决工费支付慢和工费漏支付问题，在陈总的安排和关注下 与工程部一起制定了人工费用支付流程规范，解决了工人对公司支付工费方面有意见的问题。

3、清查核对公司各项资产，清理供应商、客户和个人的往来账务，对资产进行定期盘点和分析，保证公司资产保值增值。

4、控制工地负结算率，提交当月的负结算报表，分析原因，提出解决方案。

(二) 预算管理

xx年预算收入完成任务，但是利润为完成任务，费用预算控制未完成。

(三) 税务管理

进行税收核算和申报，协调税企关系，分析税务指标，进行税收策划，保证公司收益最大化，同时避免税务风险。

(四) 资金管理：

2、认真执行年度预算，严格审核各项收支款项和资金使用计划，对资金使用偏差进行分析。

第3 / 7页

3、认真管理个人借款、客户往来、供应商往来。

(五) 会计核算

1、统计上报分公司全年业绩和部门及个人业绩情况。不包含退单，全年签单379个，业绩 3024万元(包含补充合同)，均单金额7.97万元。

2、协调核算员对设计师erp合同预算填写出现的问题与设计部进行沟通。其中12月主要在 加强核算审核合同，加强设计师签单问题不应发生的问题进行监督处罚。

3、负责协调公司内外各个部门的协调工作。

4、对部门人员各种软件的运用进行指导，包括erp、oa、用友系统。

5、公司财务部门和其他部门会议精神的学习和传达。保证制度执行的有效性和及时性。

6、跟踪指导部门工作计划的执行。

7、审核各项费用和款项收支，审核会计凭证对财务部各个岗位工作进行检查指导。

(六) 报表及财务分析

完成管理报表，内控与促销表、做财务分析，提出合理化建议。

(七) 成本管理：发包、结算

1、审核发包，做到发包准确性，对发包管理提出建议，对发包问题进行完善。

2、完成项目经理的完工工地核算，关注100多个未完工工地情况。

(八) 材料管理：开单、商家结账

材料开单总体来说保证了及时正确，但是开单员也出现错误和违规情况，项目经理的要求不能作为开单的依据，针对出现这种问题已经对开单员进行了规范要求。对已经完工结算的工地，杜绝再开通erp材料领用流程，杜绝已经给项目经理结算后再领材料而无法扣除项目经理款项的情况。

(九) 工资核算

管理工资、提成核算，严格执行公司薪酬制度，认真执行公司业绩制度，保证工资核算准确性和及时性，及时协调和妥善处理工资投诉。

(十) 突发、例外或危机事件

及改进建议)

(一) 在管理制度的建设方面：

由于进入公司时间较短，对于公司的业务流程，核算制度，结算工作都做得很不好，通过一个多月时间学习，慢慢了解了公司的制度，但是离公司的专业化要求还差的很远，管理

制度工作方面都不 很了解，管理制度建设的工作还未能做。

(二) 在业务流程改进方面：

第4 / 7页

与工程部一起制定了人工费用支付流程规范，解决了工人对公司支付工费方面有意见的问题。

(三) 对所在单位相关业务的开展及制度执行的指导、检查情况：

1、出纳收付款，交财务会计依据收据、付款单跟erp核对一致。

2、核算员的优惠纪要、合同进行抽查，看是否符合 制度。

3、对材料控制明细表进行检查。

4、督促核算员提前做好发包表、材料领用卡，检查是否按照核算标准。

5、施工手册审核减项是否有工程监理、工程副总签字审核，资料齐全核算必须在10天内完成结算 工作。

(四) 在本部门(或分管业务条块)的建设和管理方面：

在xx年财务人员对公司的业务□erp□oa各流程不熟悉，不知道怎么去操作，给工作带来了 影响。无法正确及时传达公司意图，未能有效培训指导和监督其他部门工作。

(五) 对其他单位的业务支持和服务上：

地税领导对我们的政策还是很好，也给予了税收的优惠。商

家主要是下单到安装时间有点漫长，前期的延期工地很多是由于门的原因造成，还有成都那边商家发货不及时也会带来影响。由于商家产品质量和材料到工地时间的延误也造成公司的赔偿，财务部与家居部在这项工作上还配合得不够好。

第二部分 次年工作计划

第三章 团队管理计划

一、 分月度的员工培训计划

二、 团队建设计划

1、解决这个问题需要完善财务制度，明确财务工作职责，其次，需要其他部门配合，非财务部门工作，需要同其他部门理顺关系，不能职责不分。

2、加强财务培训和学习。根据本行业会计业务特点，对部门人员加强基本财务技能的培训，通过自身学习和财务内部培训提高核算水平。包括内部培训和网络学院培训。从会计基础规范入手，练好基本功。

3、针对财务管理，向公司领导提报财务管理制度，对业务部门进行财务培训，明确各部门工作职责，让其他部门自己做好自己该做的事情，做到各施其责。

4、是加强会计职业道德培养，积极主动承担工作任务，对工作负有责任心。提高服务意识，树立全局意识。

5、将财务部力量凝聚一起，形成合力，发挥团队的力量，共同完成财务工作。

第四章 重点工作计划

三、 请你简述次年分管工作开展的目標构想及分月份重点工

作计划：

- 1、加强员工借支管理制度，取消因私借支款项，公司购买借支在规定时间内报销。
 - 2、加强核算员对合同及面积图的审核。
 - 3、费用控制，按照资金计划及xx年度预算进行控制。
 - 4、对出纳收付款每天收据与erp核对，中期款缴纳与工程部及时通报收款情况。
 - 5、加强对工程部的罚款及时收回，设计师赔款，及时收回各项应收款项。
 - 6、加强工地管理，随时了解工程完工情况，客户交款情况，加强结算工地控制，把正结算的工地款项支付了而负结算的还留那里，这也是明年工作的重点。
 - 7、加强对优惠纪要、定金礼品、促销费的核算，审核。要求设计师在erp里添加优惠活动的东西，材料部要及时添加优惠活动商品。
 - 8、让核算要掌握erp的各项功能，方便发包、结算工地，提高工作效率。
- 行，安排核算员去成都公司学习。
- 10、搞好核算工作，及时准确提供财务报表和各项财务数据。
 - 11、对用友系统和erp系统数据进行核对，不一致查出原因进行账务处理，以后每月结账前核对一致才结账。
 - 13、加强部门财务培训，力争每个月对一个部门进行一次财

务培训，每周与一个部门对问题进行沟通 处理。

14、维护财务部人员的稳定，达到人员流失率排在公司各部门最后，人员稳定率达到80%以上。

15、财务内部培训和学习每周开展一次。保证财务核算水平和服务意识有很大的提高。

2、创新。要开拓思维，提高部门团队的整体水平，要做到这一点，首先要融入公司中高层团队， 参加中层学习，对中层管理者的思维和工作方法有进一步的认识和了解，让管理水平得到提高。

3、调整心态。以空杯的心态去做事， 不懂就要向别人学习请教。向领导同事学习，往往几分钟的 时间的学习沟通，比从书本上网上花几天时间学习得到的东西更多效果更好。

五、 其他建议：

1、南充分公司各个岗位的员工很多人对erp的功能都没有完全了解，总部是否可以安排专业人员 进行培训。

2、将财务类报表进行合并归类，减少重复类报表。

3□erp跟用友数据共享，财务人员能够导出数据进行数据整理和分析便于进行财务分析。

营业经理工作思路 财务经理工作报告篇三

大家好！

xxxx年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年；首先要感激敦敦教诲的领导，感激团结上进的同事帮忙鼓励，感激在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的

同事，感激那些给我微笑，接纳我和五洲产品的合作者，因为他们的帮忙、认可、信任、鼓励才能使我更加乐于我的工作，更加热爱我的工作。

xxxx年，我负责连、徐、宿地区的销售工作，该地区全年销售万元，完成全年指标1%，比去年同期增加了万元增长率为%。与去年相比原老经销商的销量都有所增长，开发的新客户销售也基本稳定□xxxx年新客户销售额有望有较大突破。

在原有的销售网络的基础上，精耕细作。以各经销商为中心，从一个一个市场入手，同经销商编织五洲产品的销售网络，经过我们的努力，和每个经销商细致沟通，耐心做工作，明确各家经销商经销区域范围，做到不重复，不恶意串货，逐一解决售后服务等各项问题，最终让经销商重拾了销售五洲产品的信心。

连、徐、宿地区三个地区xxxx年底仅有6家经销商，能够正常发货的仅有4家，空白县市过多，能正常销售的太少□xx10年初我对空白区域进行重新调研，结合区域生活用纸消费习惯，制定了详细的市场开发方案，寻找适宜目标客户，有针对性宣传销售产品。经过一年的努力，全年共开发新客户6家，终端连锁超市1家。

进取宣传公司各项售政策及淡储旺销政策，苏北区域今年销售量比xxxx年增加了800万以上。淡储旺销政策是我们公司产品率先把经销商的库房占满，使其不能再储备其他公司的产品，旺季到来，经销商优先销售的都是我们公司的产品，大大提升了公司的销量，甚至一些品种出现断货。如果发货及时的话，今年销量还能提高一块。

5、做好苏北区域各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情景，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售情景及结合全年销售任务做好下月销售计划。

6、每月至少一次与本区域重点客户一齐分析市场销售过程中存在的问题，对这些问题及时给予解决，并与客户分析竞争对手，商讨提高市场占有率的办法，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。

7、进取参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情景进行跟踪落实，做好内勤工作的协助和指导。

1、我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，应对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我们失去一部分市场。

2、市场串货监管不到位。由于今年销售政策的改变，各家经销商的销售压力比较大，较去年相比个别区域出现串货情景。虽然今年我们对串货问题组织讨论过，但工作还没有做到位，串货问题继续存在，这样对我们产品经销负面影响都很大，对经销商的信心打击比较大。我们销售人员在信息收集、反馈方面做得也不够全面，有的区域能供给信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务本事还需更快更好的提高。

3、苏北市场网络规划不好，二三级市场进货渠道比较乱，市场规范不到位，随意销售现象比较严重。

在巩固现有的市场份额基础上，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率；制定市场宣传策略，监督广告投放，实施多媒体传播计划，制定并实施销售活动方案。

完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情景收集、调查□xxxx年消灭江苏省空白县市。

xxxx年我们要对任务进行落实，做到目标明确、职责到人，保证预期目标的实现，同时会加大销售人员的引进及整合，

对新进的人员进行全面的培训，使更多的优秀年轻人加入到我们这个销售团队中来。

在日常工作中，做好销售经理助理的本职工作，努力完成公司领导布置的各项工作，进取为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正；对自我在工作上的失误也能努力纠正、主动承担职责。

xxxx年我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争xxxx年公司生活用纸销量增长%，为实现公司生活用纸销售总额为亿元的目标而奋斗。

营业经理工作思路 财务经理工作报告篇四

去年，我国证券市场运行环境发生了根本性变化，二级市场大幅下挫，成交清淡，给券商经营和生存带来了严重的困难。

截止十二月末，本溪分公司实现证券交易额32.7亿元，比上年减少4.2亿元，下降11.38%。其中：股票基金交易额为32.06亿元，比上年减少2.61亿元，下降7.5%；国债交易额为6605万元。股民开户数为28403户，新增465户，增长1.6%。网上投资者开户数为2748户，比上年增加693户，增长33.7%。网上交易量为3.3亿元，比上年增加1.1亿元，增长50%，网上交易量占全年证券交易总量的10.09%。全年营业收入20xx万元，比上年减少226万元，下降9.87%。其中：佣金收入为1082万元，占全部收入的52.47%，比上年减少262万元，下降19.62%。全年营业支出为1683万元，比上年减少1073万元，下降38.93%。实现利润333万元，比上年增加185万元，增长125%。全年共清回各项债权资金达820万元。

20xx年，我公司主要开展了以下几方面工作：

年初，分公司领导班子为更好地落实总公司提出的20xx年工

作目标，召开了员工大会，认真传达了总公司计划工作会议精神，并结合自身的具体情况，确定了相应的经营目标。计划制订之后，为把工作落到实处，分公司又多次召集中层干部进行了充分讨论，将目标分解到两个营业部，而且对营业部的经营成本也分别制定了控制指标。同时将机关研发部和网上交易部的骨干力量充实到两个营业部，开拓业务，开展优质服务，形成了营业部之间、员工之间的竞争氛围。截止十二月末，永丰营业部完成证券交易额14.55亿元，其中，股票基金交易额14.15亿元，佣金收入实现463万元；北地营业部完成证券交易额18.17亿元，股票基金交易额17.91亿元，佣金收入571万元。

除利用报纸、电台、电视台等新闻媒体进行宣传外，分公司研发部和网上交易部分别在两个营业部柜台设立咨询点，印发宣传单，向群众讲解国债知识，本溪县和桓仁县两个远程服务部针对当地居民对国债投资热情高、市场潜力大的特点，出动宣传车走街串巷广播宣传，既方便了乡镇居民，又扩大了宣传区域，让投资者从不了解到踊跃购买，达到了宣传的目的。截止十二月末，分公司完成国债交易量6605万元，使国债业务迈上了新台阶。

经过一年多网上交易的运营，我分公司网上交易业务有了新的发展，截止十二月末，网上交易投资者开户数为2748户，比上年增加693户；实现网上交易量3.3亿元，比上年同期增长50%；网上交易额占分公司证券交易总量的10.09%，超额完成了总公司下达的网上交易额占总交易额5%的总体目标。在开拓网上交易市场过程中，我分公司一是搞好客户跟踪服务和咨询工作，建立了网上客户档案，设立专人负责网上业务咨询工作，客户提出问题及时解答，必要时上门服务，解决网上交易过程中出现的故障；二是扩大网上交易用户，对金融税务、工商、政府机关及电业、邮政、电信等企事业单位及其工作人员进行宣传走访，推广网上交易，赢得了越来越多的客户。

20xx年的债权清理工作是在债权质量不断下降、清收难度不断增大的情况下取得的，可以说来之不易。一年来，在总公司法律部和清欠办的帮助指导下，我公司业务部同志与法律顾问一起多次奔赴海口、大连、沈阳、佛山、江门等地进行清欠。全年共清回本息820万元。其中包括：江门证券有限责任公司420万元；海口金海岸大酒店150万元；佛山证券有限责任公司220万元；大连万事通公司30万元。20xx年转让券的兑付压力重之又重。分公司大力开展广告宣传，化解了可能出现的兑付风险。采取多种措施，及时调度资金，圆满完成了兑付指标。1—12月份累计发行转让券27205万元，兑付28060万元。

分公司今年制订了《辽证本溪分公司车辆管理暂行办法》、《年度餐费管理报表》等，加强了费用管理工作。营业部针对新业务的开展，相应制订或修改了柜台业务操作细则、计算机信息系统管理制度等。安全保卫和防火工作常抓不懈，对保卫、经警人员加强了制度考核，做到防范工作及时到位，发现隐患立即处理解决。对不符合要求的保卫、经警人员做到了及时辞退更换。在防火方面，坚持了消防控制中心的值班制度，防患于未然，杜绝火灾事故的发生。

20xx年工作虽取得了一些效果，但还存在很多不足。20xx年10月，中国证监会对我分公司进行了现场专项检查，在经纪业务方面程度不同地存在一些问题。如管理不规范，客户管理档案资料不健全，经营成本高，平均效益差等等。

针对以上问题和总公司整改方案的要求，明年我们主要采取以下整改措施：

- 1、处理好历史遗留问题。加大对债权的清欠力度，充分利用法律手段，采取各种有效的措施，力争完成清欠任务。在总公司批准的计划内组织好柜台回购及企业债券的发行与兑付。
- 2、完成总公司要求的整改管理部门的任务，力争在20xx年一

季度前完成永丰营业部、北地营业部财务、办公系统与分公司的独立，直接归属总公司管理的准备工作。

营业经理工作思路 财务经理工作报告篇五

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。在工作中从自身作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。

营业经理工作思路 财务经理工作报告篇六

1、全面负责处理餐厅的总体事务，和餐厅全体员工共同努力，及时完成餐厅所确定的各项目目标。

2、制定餐厅的管理目标和经营方针，包括制定各种规章制度和服务操作规程，规定各级管理人员和员工的职责，制定餐厅一系列价目，餐饮毛利、详细阅读和分析每月报表，检查营业进度与计划的完成情况，并采取对策，保证餐厅业务顺利进行。

3、建立、健全餐厅的组织管理系统，使之合理化、精简化、高效化。主持每月总经理室的办公例会。阅读消防和质量检查情况汇报，并针对各种问题进行指示和讲评。传达公司、董事长（会）的有关指示、文件、通知，协调各部门之间的关系，使餐厅有一个高效率的工作系统。

4、健全餐厅的财务制度。阅读分析各种财务报表，检查分析每月营业情况，督促财务部门做好成本控制、财务预算等工作，检查收支情况、应收账款和应付账款等。

5、定期巡视公众场所及各部门的工作情况，检查服务态度和服务质量，及时发现问题、解决问题。

6、培养人才，指导各部门的工作，提高整个餐厅的服务质量和员工素质。

7、加强餐厅维修保养工作和餐厅的安全管理工作。

8、与董事会协商选聘、任免餐厅经理、经理助理、部门主管等，决定餐厅机构设置、员工编制及重要人事变革。负责餐厅管理人员的录用、考核、奖惩、晋升等。

9、与社会各界人士保持良好的公共关系，树立良好的餐厅形象，并代表餐厅接待重要贵宾。

10、关心员工，以身作则，使餐厅有高度凝聚力，并要求员工以高度热情和责任感去完成本职工作。

作为酒店发展、规划、决策的总指挥，是酒店的灵魂人物。从上任的那天起，就应该为酒店制定出年度、甚至更长的战略发展目标和发展蓝图。在一个宏观的战略发展计划下才能使酒店企业的经济效益、社会效益、品牌塑造等得到不断进步、发展、提升。科学而实事求是的制定酒店长远发展战略目标，不但是总经理的责任和义务，也是酒店能长远发展的

基石和航标。无论签约时间的长短，就应该忠诚于所服务的酒店企业和业主，制定出酒店长远发展的战略目标，尽到自己的责任。

三、对酒店品牌塑造的责任

酒店发展的良好状态要具有优良的品牌形象、品牌知名度和品牌声誉。用品牌的力量来扩大酒店企业知名度，用品牌的影响力来占领客源市场，用品牌的无形资产来获取经济效益。作为酒店总经理，不断塑造和提升所管理酒店的品牌形象，是应该思索和推进，并付诸实施的工作责任。酒店的品牌塑造是一个系统而综合的工程体系。他包含了酒店的经营宗旨，服务理念□vi形象识别系统□ci营销推广体系，良好的社会公众形象、优质、高效的服务形象等等。树立强烈的品牌意识，并积极实施和推进品牌战略。只要拥有了自己的强大品牌，才能在激烈的市场与客源竞争中，形成自己的竞争优势，才能使酒店企业长远发展。

四、对酒店团队文化建设责任

酒店企业同样是具有“体制结构、经济结构、文化结构”的社会体系。完善酒店的文化是一位都必须做好的工作职责。作为酒店的行政长官，必须用共同的价值观来凝聚每个员工。并激发他们的服务智慧、创新智慧、经营智慧，为企业创造良好的工作氛围，所带领的团队，要文化定位鲜明、企业学习氛围浓郁、创新精神强烈、且目标精神高度一致的团队，也是一支具有强大战斗力的队伍。

善于经营于管理，在一手抓经济效益提升的同时，另一手还要抓好酒店文化的塑造和建设。尤其要注重酒店三个层面的建设和经营。一是注重酒店第一层面——“表层文化”的管理：即酒店硬件设施、建筑风格、装修特色、服饰文化、服务文化的管理；二是注重酒店第二层面——“管理文化”的建设：即酒店管理思想、管理制度、管理体系、管理方法的

建设；三是注重酒店第三层面——“精神文化”的塑造：即酒店价值观、经营宗旨、企业精神、服务理念、行为准则的塑造。而这三个层面的文化，又必须是附于酒店管理人员和服务人员才能发挥作用。所以，塑造团队文化精神是酒店的一项重要职责。

五、对环境保护的责任

在当今全球环境恶化、能源危机、能源价格不断攀升的事实面前。应该有责任和义务，为保护环境、节约能源，为推进绿色环保酒店事业，作出自己的贡献，尽一份自己的社会环保职责。旅游业被国际旅游组织称为绿色阳光产业，环保生态产业。在抓好经济效益的同时，一定要有高度的社会环境保护意识，做好节约每一滴水、一度电、一方气、一张纸的管理工作，而不只能追求酒店的经济效益，不顾及酒店企业对社会的环境保护责任。

经济效益的提高与酒店的绿色环保是相辅相成，并不矛盾的。在酒店日常经营中，做好水、电、气等能与物耗的控制节约，做好设备的养护维护，延长使用寿命，不但为酒店节约了大笔能耗费用、维修费用，还为社会节约了能源。同时，在酒店中大量采用环保设备、环保用品、绿色食品，还能赢得更多的客源，赢得良好的社会美誉。

六、对酒店安全保障的责任

没有安全就没有酒店良好的经济效益，没有安全酒店就不可能实现可持续发展。纵观国内外，发生重大安全事故的酒店，轻则给酒店带来不利的社会影响，形象受损，效益下降；重则造成巨大财产损失、人员伤亡、法律责任等。酒店安全工作，作为总经理，在日常经营管理工作中，一项十分重要的工作责任就是抓好全店上下的安全工作，做好酒店内外“防火、防盗、防食物中毒、防诈骗、防抢劫、防突发事件，防工程设备事故，防员工工伤事故，防客人意外受伤事件”等

事故发生。平安就是效益，这应成为我们每一位员工常常思索的一个问题。也是我们对酒店企业义不容辞的社会责任。

七、对酒店员工培养的责任

在酒店业中流行着这样一句话“没有满意的员工，就没有满意的顾客”。要想使管理工作得不断提高，每一步都离不开全体员工的共同配合与协作。员工是酒店的基石，是酒店创造效益的灵魂，是对客服服务的先锋。作为酒店的管理者，在抓好酒店经营决策、品牌塑造、内外协调工作的基础上。还应该充分调动每一位员工的工作积极性，服务的主动性、对酒店的忠诚性、优质服务的热情。同时，要心存对每一位员工的感激之心，感谢他们在一线服务工作中的辛勤付出，感谢他们为酒店发展、效益提升所做出的贡献。

八、对酒店可持续发展的责任

营业经理工作思路 财务经理工作报告篇七

3、销售代理

广州凌峻房地产咨询有限公司负责河畔新城一期策划推广和销售代理。在合作期间，共同制定了项目整体品牌建设理念——“国际化生活”及“健康住宅”的推广计划。在策划、销售、签约等营销重要阶段发挥出专业的水准。

4、相对稳定的干部、员工队伍

随着公司的发展，由最初的3人发展到干部、员工56人，本科以上学历的员工占员工总数的66%，平均年龄为32岁，专业配置科学，人员结构合理。

在干部、骨干员工队伍相对稳定的基础上，公司又吸纳一批

优秀的员工加盟到公司来，为公司带来了新鲜血液和激情。

随着社会的进步，社会分工更加明确，整合社会一流的专业化资源，才能制造一流的产品，塑造一流的品牌，为河畔新城的高品质、高附加值提供了保障。

六、二期进展情况

工程建设进展情况：

- 1、年底前将二期土地进行初步平整；
- 2、基本完成二期工程土地勘察工作。

规划设计进展情况：

- 1、规划已报浑南新区规划局审批。
- 2、建筑设计方面：

多层住宅、半地下车库、小学校处于施工图设计阶段；

小高层（三期）、全地下车库处于初步设计阶段；

商业网点处于方案设计阶段。

- 3、景观设计已经开始。
- 4、色彩设计处于方案设计阶段。

营销进展情况：

- 1、完成对沈阳市竞争对手的全面调查，形成市场调查分析报告；

- 2、组织开展二期建议征集及意向登记活动；
- 3、制订二期销售人员的管理方案；
- 4、二期营销策略基本形成。

七、有待进一步加强的工作

1、服务观念、服务意识需进一步强化

员工还没有从思想上树立起“客户至上”的服务观念，主动服务意识不强，使得我们在服务工作中较为被动。

2、干部、员工专业化水平有待进一步提高

我们的干部、员工具有较强的敬业精神和奉献精神，但部分干部缺乏管理经验，专业水平不高，工作计划性不强。河畔新城作为大型的房地产综合开发项目，开发过程复杂，开发标准较高。尤其二期工程开工后，在建工程将达到30万平方米，对我们的干部、员工提出更高的要求。

3、售后服务工作要加强管理

在今后的售后服务工作中，公司将围绕“合同签署”、“工程变更”和“客户投诉”三大售后服务工作重点，规范售后服务管理制度、工作程序和工作方法，牢固树立起“客户至上”的服务观念，使服务意识深入到每位员工的思想意识中，并体现在实际工作中。

第二部分二〇〇四年工作安排

一、二〇〇四年沈阳市房地产的形势

1、经济增长加速带来房地产业快速发展

沈阳市2003年预计实现国民生产总值1600亿元，创经济增值10年最高，同比增长超过14%。在中央支持下，老工业基地重新振兴，沈阳经济进入二次创业起飞阶段。整体经济环境趋好，必然会带动房地产业相应的快速发展。

2、住宅消费高峰期到来

沈阳市将于2004年进入第三轮房地产发展周期的高峰，其标志是大众住房消费市场全面启动，在居民追求改善居住环境、城市大规模改造拆迁等主导因素的影响下，住宅房屋消费将呈现高潮。预计2004年全市增量房销售量将突破300万平方米大关，有可能达到350万平方米。

3、住宅近郊化将成定局

中国城市化进程加快；沈阳作为中心城市的进程日益凸显；中产阶级迅速发展壮大，汽车消费市场活跃，汽车普及进入家庭时代初现端倪，人的居住标准日益提高，对大环境的的需求更加迫切，这些因素必将导致在城市原有意义上的近郊才能实现。这也是判断未来发展的大的社会因素。

4、楼市进入大盘时代，演变为全方位竞争

外地开发商和境外开发商在沈阳房地产市场的份额越来越大，沈阳市房地产由地域性市场变为全国性市场和国际性市场，开始进入大盘时代、品牌时代和创新时代，进入了大开发商唱主角的社区开发时代。市场竞争由简单的价格和地段竞争变为开发规模竞争、品牌竞争和产品细节等全方位的竞争。

5、竞争呈白热化

随着土地供应量的失控，住宅开发的规模与数量将不断打破新纪录。住宅供应量的不断推出，带来的是开发商竞争意识的加强、开发水平的提高，市场竞争呈现出白热化的状态。

6、精装修房开始成为潮流

市场逐渐对精装修开始认同，各大小楼盘纷纷尝试推出精装修房。

7、购房的投资观念加强

人们的购房投资观念不断加强，购买房屋作为一种投资理财的工具已得到人们的普遍认同。

二、河畔新城的优势与劣势

河畔新城的优势：

- 1、知名开发商开发，企业品牌信誉度高；
- 2、良好的政府支持、与媒体及合作伙伴建立了良好的关系；
- 3、区域自然环境好，临近浑河、五里河公园，环境优美，空气清新；
- 5、与未来浑南中央商务区一街之隔，投资价值高；
- 7、项目规划庞大可带来完善的内部配套；
- 9、开发商的物业服务保证；
- 10、以俱乐部为主体的大型配套设施，运动与生活设施配备；
- 11、知名幼儿园、小学进驻，提供完善的教育配套设施；
- 12、河畔新城等于“健康住宅”的概念深入人心，得到了消费者的认可；
- 13、项目获得的众多荣誉称号带来的唯一性与权威感；

14、市场已基本形成交口称赞的口碑传播效应；

15、800多位业主的鼎力支持与厚爱；

16、一期整体形象形成，客户眼见为实，为未来起到示范作用。

河畔新城的劣势：

1、浑南新区整体环境有待进一步改善，交通体系、教育和公共服务

服务相对滞后；

2、浑南市政配套设施滞后；

3、市民居住习惯及文化观念的定势尚留在母城区；

4、新区土地出让的多轨制造成市场的不平等竞争；

5、河畔新城已为众多楼盘竞相仿效与克隆，竞争日益激烈；

6、河畔新城市场价格独领风骚，竞争对手低价竞争，给我们带来价格压力。

三、工程建设方面的计划安排

一期工程：

1、建筑工程

29栋多层单体2004年6月开始装修，9月中旬交付使用；

2栋小高层2004年年底交付使用；

3个公建及幼儿园2004年7月交付使用；

俱乐部2004年5月中旬装修和安装设备，9月底交付使用。

2、综合管网工程

电力管网管道工程2004年6月中旬完成；

弱电综合管网工程2004年7月中旬完成；

污水、热力、给水、雨水、煤气等管道工程7月中旬完成。

3、电力设备安装及供电

今年6月上旬完成俱乐部内中心开闭站和变电所供电设备安装，6月中旬正式送电；7月底完成园区内供电设备安装和电力电缆敷设，8月中旬接通户内用电。

4、景观、绿化及道路工程

今年8月底完成基本绿化和主要景观建设，9月底基本完成道路建设，保证园区内及园区与市政道路的良好衔接与畅通。11月底完成大树栽植和景观细雕等完善工作。

二期建设工程：

1、样板间

4月中旬完成土建工程，5月底完成精装修工程，确保6月中旬对市场开放。

2、建筑工程

今年3月中旬完成建筑放线工作，开始土建施工，7月中旬完成多层主体工程，10月底完成小高层主体工程，至年底多层

部分土建工程全部完成，达到精装修条件。

3、学校、公建工程

今年3月中旬开始施工，6月中旬完成主体工程，7月底完成内、外粉饰施工，8月份交给政府进行内部装修。

四、营销工作的计划安排

实现销售回款4.37亿元人民币。预计在2004年6月开放二期样板房，2004年5月份认购，7月份开始签约。

第三部分企业总体目标以及企业对员工的要求

一、总体目标

1、牢固树立起河畔新城的品牌

沈阳房地产市场高速发展的同时，也使得消费者日趋成熟和理性。房地产品牌作为信誉的标签、身份识别和情感归属，已经成为消费者购房时考虑的重要因素。

目前，浑南、和平和沈河区整个房地产竞争尚处于初级阶段，低价、恶意甚至诽谤等不良现象司空见惯，未来几年市场发育成熟，品牌竞争将是市场竞争的最高形式。从现在开始，我们全体干部与员工要有清醒的认识：愚者想今天的钱，智者想明天的钱。我们要为未来做好充分准备。

品牌是什么？品牌是一种标志，是在客户心中建立的长期的信赖，品牌是对客户的忠诚，是客户在长期消费过程中体验到的企业责任感。创立品牌不是百米赛跑，更多的表现为马拉松，表现为一点一滴的内功。我们必须接受客户漫长甚至是残酷的反复检验，我们要不断地吸收、充实、改进、完善、提高。我们要做的是不断打动客户的心灵，推动客户生

活质量的提升。竞争对手可以模仿我们的户型，可以模仿我们的理念，我们必须创造别人无法模仿的品牌，只有这样，才能立足于不败之地。

2、对股东有良好的、长期的回报

企业创造价值并使之最大化地回报给股东是天经地义的，也是我们经营管理者的责任与义务。股东投资办企业的目的也是希望能够带来长期与稳定的回报，我们必须小心翼翼地经营这个企业，预测与抵御各种风险，不辜负股东对我们这个团队的信任、理解与支持，实现公司持续、健康、良性的发展，对股东有良好的长期的回报。

3、建立起良好的社会形象，成为沈城房地产界的一面旗帜

信守对社会和客户的承诺。做企业如同做人，讲品质，讲信誉。河畔新城在客户心中建立了很高的期待，有的客户甚至把一生的梦想和财富寄托在我们身上，我们必须承担起这份责任，做的要比说的好，甚至比客户想象的要好。要坚持两条腿走路的方针，一是狠抓工程质量管理。质量是百分之百的指标，百分之一的缺陷也是对消费者的不负责任，最终可能葬送自己。二是牢固地建立“客户是上帝”的服务观念和服务意识。东北和沈阳是老工业基地，长期受计划经济体制的影响，大工业生产的传统意识根深蒂固，国家计划、统购统销带来的劣性影响了几代人，服务意识与观念淡薄在我们今天销售态势良好的状况下，在建立品牌过程中，我们必须清醒地认识到，未来的竞争就是质量和服务的竞争。质量与服务必须深深地刻在每位员工的心中，我们一定要常抓不懈。

虽然，这个企业组建仅仅一年多，但是我们主要干部和骨干员工都拥有本地区的开发经验和全国视野，我们有信心、有条件、有能力在一期成功的基础上，使“河畔新城”成为沈阳乃至东北房地产界的一面旗帜，在市场中领跑。

4、规范管理，运作有序

营业经理工作思路 财务经理工作报告篇八

作为一个生产主管，要负起应有的责任，在这个岗位上我要不负重任、把好方向、坚定信心、持之以恒、认真学习、研究、实践、总结。面对当前冷峻的纺织行势，要怀着一颗感恩的心、迈着坚定的步伐跟紧领导决策、在生产管理这个岗位上兢兢业业，克己奉公，对于领导分配的工作要无条件的完成，只有企业发展了才会有个人的发展。

(1)质量方面：满足用户要求，优一等品率不低于98%。

(2)产量方面：用最少的能耗费用生产出适可销售行情的量。

(3)安全生产：安全生产是纺织企业得以生存发展的先决条件，因此要定期给员工讲安全生产应知应会操作要领，安全演习等，警钟常鸣、防患于未然。

(4)节能降耗：合理用工、合理配棉、严格控制机配件、物料、电耗、跑、冒、滴、漏等。

(5)稳定员工：管理中制度是必不可少的权威，但制度的力量是有限的，制度只能使部分人怕犯错误，要想员工有凝聚力、与企业同心同德、还要靠情感、用执着和人品换取人心。

(6)执行力：我做为生产主管要做到严格执行和组织实施。做到执行和决策方案相匹配，带动员工把企业战略规划转变成效益。

目前纺织疲软，跟本问题在于大部分企业难以适应新行势要求，的问题不是劳动力成本上涨，也不是生产经营不力，而是人民币的加速升值引起的订单大幅减少、出口困难，使企

业限入“危机”，大浪淘沙势不可挡。但有一点很坚信，谁掌握了新的技术优势、培育新的利润来源谁就会赢得的发展空间。如果我们老是停留在低端产品生产阶段，就永远没有竞争力，在市场上就会时时受制于人。那我们今冬明春的技改就很必然了。

在公司领导引导我们、“不可闭门造车，要认真分析国内国际行势，做好行业调研，掌握行情动态，对行业做好预测，为明年做好规划”的理念下，我们务必练好内功，等待纺织春天的到来。

营业经理工作思路 财务经理工作报告篇九

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

酒店的品牌项目，为了进一步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。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。

为了配合酒店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。

营业经理工作思路 财务经理工作报告篇十

20xx年以来，自己在施工管理中，始终把科学管理，优化方案放在工程管理的首位，经常不断地在研究和探讨适合工程管理，且可操作性强的施工方案，来不断满足工程需要和甲方需求。在每次施工方案的制定中，我都是不断根据工程的特点、难点，进行多次论证，并运用科学的态度，加大组织方案的科技含量。不断延伸方案中的科学管理渠道。

1、落实质保措施，提高监控到位。我坚持在项目上严细质保职能，分工明确。坚持做好各项质量文字交底和质量交接记录。确保每项质量施工都有文字交底。以便更好地指导生产人员按标准、按要求去操作。项目上的专职质量员，我主动给其一定的相应权力，让其主动牵好质量创优质，使他们进一步做好了质量监控预案，并协助整体基础上搞好了本工程质量管理的分工，确保质量监控无空白点。

2、重点部位，重点监控。对于工程易出现质量事故的施工部位，我坚持设专人把关，并做好监控管理，发现问题及时解决。

3、严格规范，提高作业水平。在质量管理中动员大家要严格按规范去验收，把住每一道工序，要把市优的标准落实到操作面，使参建人员都知道，干出什么样产品为市优标准，使产品一次成优，杜绝x次维修。

4、层层管理，人人把关。我始终坚持在项目上形成人人把关的质量管理氛围。质量管理不单质量员一人的工作，其它项目管理人员也要有质量指标。也要对质量创优负责。要在层层管理上形成操作人员对自己施工面负责，分包队要对承包区域负责。项目管理人员要对各自工程创优指标负责，项目经理要对全工程创优达标负责，从而使工程质量管理严格处于受控状态下。

通过自己在质量管理方面的摸索，个人掌握了一些质量管理上的招法。为自己驾驭项目上的质量管理工作充实了力量。同时也使自己在历年施工中创出了一些名优工程。

以上就是作为项目经理的我对一年来的工作进行总结，在今后的工作中，我会更加努力地工作！