

# 产品经理工作小结 总经理工作报告(大全6篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 产品经理工作小结 总经理工作报告篇一

### 5、员工能随企业的成长而成长

河畔新城作为一个超大型楼盘，给我们的员工提供了一个弥足珍贵的锻炼学习的机会，一个展示自己才能的舞台。公司确信发展的企业会不断地给员工带来发展的空间，有才能的员工必然随着企业的成长而成长。

一期取得的营销佳绩，主要依赖强势的品牌附加值、优越的产品力与先进的营销手法，而在竞争对手纷纷改良与克隆我们的产品，模仿与抄袭河畔新城的营销手法的态势下，河畔新城产品的个性化的优势不复存在。

面对竞争对手的亦步亦趋，要跳出同质化竞争、价格竞争，实现二期的持续热销，必须在其他竞争对手无法复制的方面下功夫，即狠抓售后服务，加强品牌建设，这是今年公司工作的重点。

着力作好以下几方面工作：

- 1、坚持以“国际化生活”为核心价值的品牌形象推广；

- 2、通过产品持续的领先和创新，巩固市场领导者地位；
- 3、打造可靠的工程质量，提升品牌美誉度和忠诚度；
- 5、通过高质量的售前、售中、售后服务，为客户提供愉悦的品牌体验；
- 6、加大力度宣传“守诚信、重承诺”的企业品牌形象。

### 三、对员工的要求

1、对企业要忠诚，热爱企业，关心和维护公司的利益不受侵害。房地产行业投入大，每位干部手中都握有一定地权利，支配着公司的资产。希望每位干部、员工都要慎用手中的权利，替公司负起责任。我们也要进一步加强防范，坚决杜绝社会上不正之风、不良习气侵害公司健康的肌体。

2、有事业心、进取心和责任感，要勇于挑战，保持积极进取的心态。保持积极进取心态对企业和个人是非常重要的内在因素，可以化不利为有利，化危机为商机。从繁杂的事务中看到希望与曙光。面对困难有二种态度：一种是积极的克服困难，跨越障碍，坚韧不拔，不达胜利不罢休；一种是唉声叹气，怨天尤人，束手无策。我们每位干部要注意平时培养进取心，有预见性、有工作能力和方法、有信心，独立解决问题，在困难中不动遥竞争既是残酷的，也是快乐的。通过市场的竞争我们能够更加成熟，增长才干，创造财富，体验人生的美好。

3、工作要有计划性，每个阶段有每个阶段的重点，根据各阶段的不同侧重点，制定每个阶段的工作计划，督促自己不断完成设定的目标，对自己的工作做到心中有数，按部就班，脚踏实地，跟上公司整体的发展步伐。

5、不断学习，不断提高自己的专业技术水平和专业化能力，

在各自的领域成为独当一面的专家。不断积累自己、完善自己，以适应公司不断发展的需求，在工作中体验自身的价值。

6、有真诚为客户服务的观念，牢固树立“客户至上”的服务意识。将服务真正融会在日常的工作中，真心的为客户服务，在实际行动中树立河畔新城品牌。

过去一年，我们走过了从艰辛起步到初创成功的历程，我们也体会到了这一过程带来的快乐。今天，当我们站在一个新的起点，面对明天更严峻的挑战。我们依靠什么？我们领先一步的产品，一流的工程质量，先进的营销理念，良好的客服意识和优秀的干部、员工队伍。

也许摆在我们面前的是一条并不平坦的路，但我们坚信这条道路注定是充满机遇、充满挑战、充满希望。

我们深信，在董事会的正确领导下，只要我们全体干部、员工坚定信念，奋发进取，团结协作，就能跨越前进道路上的任何障碍，我们的事业就能取得新的更加辉煌的胜利。

谢谢大家！

共3页，当前第3页123

## 产品经理工作小结 总经理工作报告篇二

不知不觉中□20xx年已经接近尾声，加入公司已有些时间，在这段时间的工作中，我学并积累了很多知识和经验，锻炼和提高了业务能力，更让自己的人生多了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生阅历。可以说，在建华的这段时间中，收获颇多、感触颇多。在这里，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几个方面报告。

学，永无止境，来到公司的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质和操盘模式，通过努力的学明白了销售经理的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

刚进公司的时候□x项目没有进场，觉得有点无聊甚至枯燥，但x月进入x之后，回头再看，感觉在公司中每时每刻都会学到东西，主要在于自己有没有去发现、去学。在公司领导的耐心指导帮助下，我渐渐了解心态决定一切的道理，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对生活和工作，随之心境也是越来越平静，更加趋于成熟。

1□x共计销售x套，销售面积x平米，销售额x元，回款额x元；

2、到x后，对项目人员重新系统培训了房地产专业知识和销售技巧。

3、修改和重申了案场制度，制度更加细化。

4、制定早、晚会签字制度，分析市场、客户以及销售中遇到的问题，提升团队士气。

1、对业务监督执行力度不够。

2、对项目整体把控有待于提高。

3、需要进一步增加管理方面的经验。

4、与甲方缺乏有效沟通。

1、进一步提高自己的管理水平；

2、及时完成领导交给的各项任务；

- 3、与甲方及时有效地沟通，保证销售工作的正常化；
- 5、同时努力学策划推广方面的技能，给项目销售提供更好的可行性方案。
- 6、加大工作的检查力度和计划的可执行性，努力增强团队的执行力。
- 7、制定月可行的销售计划分级管理，执行目标确立到个人，分工和责任明确，使销售工作系统化和正规化，提高团队工作效率。
- 8、工作从细致性出发，做到掌握销售上的一切相关事务。

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的一年，虽然我来x公司时间不长，但是在这里真正体会到了团结协作，互帮互助，共同创业的一种精神，同时感谢各各领导、同事对我工作方面的支持和帮助，我相信公司在每一名员工的努力下，在新的一年里将会有新的突破，更好的发展，项目在公司的领导下，会以更好的业绩回报公司。

此致

敬礼！

述职人□xx

20xx年x月x日

## 产品经理工作小结 总经理工作报告篇三

为了贯彻落实县农产品质量安全监管工作的会议精神，安排部署我镇20--年农产品安全监管工作，我镇於20--年3月15号组织农产品质量安全监管的各村协管员、镇直相关单位召开

了全镇农产品质量安全监管工作会议，制定了《--镇20--年农产品质量安全监管工作实施方案》，并向全镇16个行政村(居)下达了农产品质量安全监管责任状；专业合作社、农产品生产企业、农资经营单位、种养大户等部分代表签立了承诺书。通过以上一系列的制度的落实，确保了我镇能高效快速的开展农产品质量安全监管工作。

为了把我镇农产品质量安全监管工作做得更好、责任到人，防治互相推诿，提高工作效率，我镇先将各村农产品监管村级协管员名单上报表拟好、打印，分发到驻村干部。驻村干部下乡深入村委找到村主要领导说明情况，由村委推荐一名热心又有一定能力的村干部主要负责抓此项工作，还要求驻村干部与推荐人员见面细聊，让不大愿做的放弃、让愿做的上来，有为才有位，尽量不使用那些出勤不出力的协管员来参予此项工作，同时参考县文件精神，成立了以镇长为组长，农技站、动检站、经管站、工商所、财政所、派出所、卫生院为成员的槐树镇农产品质量安全监管工作领导小组，从队伍建设、人员素质上有效保证槐树镇农产品质量安全监管工作的有序开展，从而促进全镇上下落实工作责任，做到有计划、有目标、有组织、有步骤地开展农产品质量安全监管工作。

参照--县农产品质量监察培训会上的技术材料，结合我镇的实际情况，对农产品质量的安全认证与管理、农产品质量安全抽样技术规范作了些文字说明，将技术材料委托驻村干部发到各个村委张贴，同时利用逢场赶集日为契机，组织力量发放宣传单、面对面交流等形式向百姓广泛宣传《农产品质量安全法》和农业标准化工作相关知识，进一步提高农业生产、经营者的主体意识，增强农产品生产者、农业从业者科学用药、合理施肥的意识。努力营造社会关心和支持打击制售假冒伪劣农产品的良好氛围。

为了更好的抓好全镇的农产品质量安全监管工作的有力进行，我镇在5月5日举办了全镇农产品质量安全协管员培训班，全

镇农产品质量安全监管领导小组成员、各村协管员和部分合作社负责人、种养大户、农资经营户参加了技术培训，在会上对乡镇农产品质量安全监管公共服务机构的必要性和主要职责作了详细的阐述，对于农产品质量安全工作的难点和热点问题作了一定的剖析，从而有效地提高了农产品质量安全观念和管理水平，营造了良好的农业安全生产氛围。

粮食的安全生产关系到广大群众的身心健康，农药市场上的不合理使用又让群众望而退却，针对我镇农资市场的管理混乱，我镇在10月25日组织开展农药生产经营执法检查活动，对销售甲胺磷等禁用高毒农药和克百威、氧乐果、水胺硫磷、毒死蜱等高毒限用农药的进行市场检查活动，严厉查处非法添加禁用高毒农药成分的行为。

为了落实好各项目标任务、更好的组织抓好农产品质量安全监管的各项工作，我镇农产品质量安全专项整治领导小组分片指导各村协管对各辖区水的种养大户、加工生产企业作为工作重点进行检查，紧紧围绕农产品质量安全全程监管这一核心，开展日常检查活动15次，出动人员近百人，从源头上促进农业产业健康、可持续发展，保证农产品的质量。

### (1) 抓好农产品农残检测工作

在全镇监管和检测人员的共同努力下，在主管部门的协调督查和相关单位的协助下，我站加强了农产品的检测力度。20—年全镇共检测各类农产品达4000公斤、合格率100%。

### (2) 抓好农产品质量安全定量检测工作

定量检测是农产品质量安全监管的重要手段，20—年通过站内检测和以送检或配合抽样的方式，共计采集定量检测样品187个，未检出违禁农药、未检出常规农药超标情况，合格率100%。通过严格的监测监管，确保我镇重大农产品质量安全事故零发生。

### (3) 抓好对龙头企业、农民专业合作社、家庭农场的农产品安全检测工作

我镇农业服务中心非常重视农产品安全检测工作，抽调出专职工作人员，全年常态化对辖区的种植型、加工型各类新型经营主体进行督查和跟踪检测，和生产周期农产品质量安全巡查。主要督查是否使用违规违禁种子化肥和高毒性农药，对所有蔬菜、水果、玉米等鲜活农产品全面进行检测，检测合格的出具检测报告单。在城乡农产品集散地、田间地头、种植基地、收购点、冷库等处以散发传单、贴贴公告、悬挂横幅、电视广播宣传等多种形式对收购商、运销商、生产者进行农产品质量安全宣传，其中发传单1000份、贴公告30份、挂横幅16条。

农产品质量安全监察工作对于基层组织来讲是个新鲜工作，但也是必需工作，从我镇近阶段农产品质量安全监管开展工作中也发现了一些问题和不足，有待于上级有关部门得以解决，比如队伍中技术人才匮乏，没有知识的更新，削弱了开展工作的基础；比如农产品质量检测的硬件及经费不足，制约了工作开展；比如宣传力度还不够、群众农产品质量安全意识淡薄、标准化生产水平低，导致个别农产品仍存在安全隐患的现象，这些存在现实问题让我镇农产品质量安全监管工作难以上水平、上台阶。今后我镇将在县委、县政府的坚强领导下，在上级业务部门的具体指导下，继续加大对农产品质量安全的监测监管工作，促使我镇农产品质量安全监管工作再上新台阶。

## 产品经理工作小结 总经理工作报告篇四

### 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，服务意识与观念淡保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、有能力在二期成功的基础上，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

## 产品经理工作小结 总经理工作报告篇五

3、负责建设和维护相关的专家网络，并能保持良好的互动；

5、负责对公司产品与竞争品种在市场上的销售情况进行调查与分析，能够准确定位产品的市场卖点，并制定出系统的学术推广计划。

6、负责培训资料、宣传资料、品牌提示物设计制作和更新；

8、负责团队人员的建设、培训和考核；

9、协助总监管管理、培养市场团队。

## 产品经理工作小结 总经理工作报告篇六

20xx年车身厂以精细管理，加强现场管理的基础上，进一步推行由3s到5s[]方针管理，班组建设，全面在分厂和班组展开，通过管理提升效率、提升人文修养。

努力提升车身厂员工的职业素养（责任心、岗位适应力）、技能水平、学习能力。提升班组长教练水平，提升员工的执行力，贯彻标准作业。

大力开展技术质量攻关工作，提升油漆质量和车身面差质量，提升油漆的一次交检合格率。

提升白车身及涂装装配质量，加大质量管理。

1. 降低ves不良指摘点数
2. 提升一次交检合格率
3. 降低后工程及自工程不良
4. 质量体系应用

以上是我的学习体会，在今后的工作中我将会以饱满的热情主动完成工作，珍惜自己的岗位，胜任自己的岗位，尽心尽责的完成好自己的本职工作，为公司的又好又快的发展，再创新的辉煌，做出自己应有的贡献。