

最新工程部总经理职责及岗位职责 总经理工作报告(优秀9篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

工程部总经理职责及岗位职责 总经理工作报告篇一

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。

工程部总经理职责及岗位职责 总经理工作报告篇二

近一个时期以来，营销中心在公司的指导下，开展了华中区域市场启动和推广、市场网络的建设、各区级批发单位的开发、部分终端客户的维护等工作，销售经理述职报告。现将一个月来，营销中心阶段工作所取得的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对营销中心下一步工作的开展提几点看法。

一言以蔽之，三句话：成绩是客观的，问题是存在的，总体上营销中心是在向前稳定发展的。

我要做老板之开家洗衣店七大方面深刻剖析竞争对手听大学生老板聊创业经

一、“5个一”的成绩客观存在

1. 启动、建设并巩固了一张全面行销所必需的分级营销网络体系

华中区域市场现有医药流通参与商(商业公司或个体经营者)超过__家，经过深入实际的调查与沟通，我们按照这些商业渠道的规模实力、资金信誉、品种结构、经营方向，将这些商业渠道进行了a□b□c分类管理，其中a类主要侧重于大流通批发;b类为二批和临床纯销户;c类为终端开发者。在这些客户中，我们直接或间接与之建立了货、款业务关系的近__家;渠道客户掌控力为80%。

我们所拥有的这些渠道资源，为提高产品的市场普及率、占有率、迅速占领华中区域这一重点市场，供给了扎实的营销网络保证，这一点正是竞品企业所看重的。

2. 培养并建立了一支熟悉业务运作流程并且相对稳定的行销团队。

目前，营销中心在营销总监的总体规划下，共有业务人员@人，管理人员@人，后勤人员@人。各人员述职时间、行销经历参差不一样，经过部门多次系统地培训和实际工作的历练后，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的业务运作的相关流程。

对业务人员，营销中心按业务对象和业务层次进行了层级划分，共分为终端业务员、区域主管和片区经理三个层级，各层级之间分工协作，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞，体现勤协作和互补的初衷。

这支营销队伍，工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为营销中心尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。你们是华中区域市场运作的生力军，是能够顺利启动华中区域市场并进行深度分销的人力资源保证。

我们起步虽晚，但我们要跑在前面！

3. 建立了一套系统的业务管理制度和办法。

在总结上半年工作的基础上，再加上这两个月来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于行销队伍及业务规划的管理办法，各项办法正在试运行之中，述职报告《销售经理述职报告》。

首先，营销中心将出台针对“人力资源”的《营销中心业务人员考核办法》，对不一样级别的业务人员的工作重点和对象作出明确的规范；对每一项具体的工作资料也作出具体的要求。

第三，构成了“总结问题，提高自我”的内部沟通机制。及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

4. 确保了一系列品种在华中区域终端市场上的占有率。
5. 实现了一笔为部门的正常运作供给经费保证的销售额和利润。

自开展工作以来，营销中心经过对本公司产品的市场开拓，相关竞品品种的大流通调拨，共实现了销售额万元；毛利润额万元，为整个营销中心和三个周边办事处的正常运转供给了及时的、足额的经费保证。

营销中心主管领导在建设并掌握营销网络的同时，经过各种途径为行销工作的顺利开展谋取利润，所以，营销中心整体可持续性发展的物质保障是不需担心的。

二、“3个无”的问题亟待解决

问题是突破口，问题是起跑线，问题是下一次胜仗的基础和壁垒。

1. 无透明的过程

虽然营销中心已运行了一套系统的管理制度和办法，每月工作也有布置和要求，可是，没有构成按时汇报的机制和习惯，仅仅是局部人员口头汇报、间接转述，营销中心不能进行全面、及时的统计、规划和协调，从而导致部分区域的工作、计划、制度的执行和结果大打折扣。

2. 无互动的沟通

营销中心是作为一个整体进行规划和核算的，一线工作人员、后勤人员、主管领导的三向互动沟通是内在的要求和发展的保障。营销中心需要及时、全面、顺畅地了解每个区域的一线状况，以便随时调整策略，任何知情不报、片面汇报的行为都是不利于整体发展的。

3. 无开放的心态

同舟共济，人人有责！市场供需失衡的压力，同业风气的阻障，客观环境的不便，均对我们的行销工作产生了负动力。如果我们不能以开放豁达的心态、宽容理解的风格、进取坦荡的胸怀应对客户和同事，我们就不能更好地前进。我们明白，其他厂家内部滋生并蔓延着相互拆台、推委职责、牵制消耗、煽风点火的不良风气，我们要警惕我们的队伍建设和自身提高，不要被不需在意的的人和事影响了我们的提高。

两军相遇勇者胜，智者相遇，人格胜。

4. 无规划的开发

市场资源是有限的，是我们生存和发展的根本。对于目标市场，在经过调研、分析之后，并不是所有的区域都能够根据总体发展需要有计划、按步骤地开发，哪个客户需要线开发，哪个客户暂时不能启动，那些客户需要互补联动，并不是单凭想象就能到达效果的，客观经济规律是不可违背的，甚至具体的某个客户在什么时间应当采取什么样的策略，什么时间应当回访，应当采用面谈还是电话，都是需要研究的问题。盲目地、无计划地、重复地拜访和无信誉的行为，都有可能对客户资源的恶性反戈甚至产生负面影响。

三、5条提议仅供参考

1. 重塑营销中心的主角职能定位。

在做网络的同时，做销量，创造利润和区域品牌。经过完善终端网络来提升产品销量和团队美誉度。

2. 建立金字塔式的营销结构，推行低重心营销策略。

在确保产品在终端“买得到”的同时，也要确保“卖得动”，

有计划、多层次地开展“面向客户型”推广。不能只保证渠道中有水，还要创造让水流出去的“出口”。

3. 调整产品结构。

单渠道、多品类地“多量少批”产品购买是将来渠道客户向上采购的趋势。产品是终端市场运作的依托，宜精少而不宜杂多。营销中心将努力寻求个利润空间大、可操作性强、投入既有利益保障又有声誉回报的产品，这样终端销售会更有进取性，客情关系会更加紧密。

总经理工作报告红头5

工程部总经理职责及岗位职责 总经理工作报告篇三

我们怀着春天般的激情迎接又一个轮回即至的新年。在这个春意盎然的日子里，我们用太阳般的心情召开了__酒店一年一度的工作总结及优秀员工表彰大会。

一、执行力就是一个企业竞争的核心力，没有执行何言竞争？

1、员工座右铭：将小事做成精品，将细节做到极致，将服务做成超值，将重复做成精彩，每一天进步一点点。

2、道德准则：宁可企业吃亏，不让客户吃亏，宁可自己吃亏，也不让企业吃亏。

3、工作作风：现场看，立即办。

4、人才战略：成长，成才，成功，人人是才，严管厚爱，不拘一格，优胜劣汰。

5、管理定位：零缺陷管理，无差错服务，无空缺记录。

6、管理追求：高、严、细、实、新、活。标准高，管理严，服务细，作风实、思路新、经营活。

7、管理风格：严管厚爱，内张外弛。

二、营销的谋略和展望。

营销部是大家认可的部门。在来年，我们要打破以团队为主的营销方向和结构。充分理解和运用电子商务销售手段，建立网络宣传思路，精细摸排市场，要运用电子网络销售，要传承传统的走访市场销售法则。我也希望营销人员能记住：我们是一个篱笆中的桩，我们是三人帮中的一个人，产品过硬，后台过硬，服务过硬，才能为营销做后勤保障，才能筑巢引凤。

三、前台是__的形象。

我们要学会积累，要揣摩客人的心理，即察言观色，巧于辩说，而不是游说，用微笑化解客人的抵触，用专业的技能为客人节约退订房间的时间，用你的记忆向熟客兜售他们再次入住而被注意的温暖。前厅人的形象，是__人的形象，前厅人的话语是__人的素质，前厅人的服务，是客人对__后台人成绩认可的标准。所以，__人的前台必须形成一个良好的“养成教育”习惯。把你们的微笑，服务、技能当成是你工作的一部分，而不是制度强制让你故意的僵化行为。记住，__人希望因你们出色的工作业绩而骄傲。

四、客房是__人发展的营地和战场。

我们要真正发展，客房部就譬如戏台的后台，只有后台的充分准备，精心策划，兢兢业业的做好每一个细节，我们才能导演一场场无瑕疵的好戏。希望大家能以制度约束自己，用爱心做好服务，强化技能，用责任担当，让客人入住一个清洁而温馨的如家的房间。每一个细节都需要你的耐心，责

任心、爱心、才能让__在每一个客人眼里留下一个良好的印象，家因你而生，温暖由你而起，你的语言，你的礼仪服务，客人会记在心里，__人会看在眼里，我也会看在眼里。

五、工程部、保安部的关键性，重要性。

保安部和工程部因行政职能的需要规划在一起。保安部和前台一样充当着迎来送往的职能，更肩负着__的安全、防护、消防隐患、杜痼疾的重大安全消防责任。希望安保部要做到以下几点：迎宾要专业，孔武有力；指挥车辆就位，要规范手势；车位要划线从容。宣执安全，要有礼有节，执法要有典施威。消防，要预事在掌控之内，要勤检查，多观察，增设施，多建议。眼、耳、口、鼻全部用到，要熟知和掌握消防设备的运用，设施的构造。总之，令行即止，警惕常在，警钟常敲。为保接待，保安全，保消防，随时待命。工程部要多观察，密配合，勤学习，找方法，立执行。让每一个细节都充满你们关注的一面。让每一个细节，每一个污点，每一处破败，在你们充分利用、责任、技术、专业的努力下改变面貌。

六、财务。

不做空账，财务是金字塔的基石，基石稳固，方可伸展。希望财务主管及成员，多学法，多问，多查，多建议，真正成为企业的管家，理财的谋士。以上6点，鉴于时间关系，只能简述，虽然空洞乏力，但却寄予了我的个人意见和希望。一些部门，一些职能，未能说及的原因，前面执行副总，各部门主管，皆以详述。在此我代表__董事会向你们诚挚的道一声：辛苦了！衷心的感谢你们！我相信，同时我也会更加努力，在董事会的监督策划下，在执行副总的带领下，在各部门主管的践行下，在我们__酒店的兄弟姐妹尽心尽力，同努力齐奋斗的拼搏中，走向20__年。新年的钟声即将敲响，在新的一年里，我们以崭新的思想，崭新的面貌，放飞梦想，迎接下一个崭新的纪年！

工程部总经理职责及岗位职责 总经理工作报告篇四

年初召开的职代会上，王光彪总经理作了题为《苦练内功夯实基础内外并举科学发展为实现20xx年各项任务目标而努力奋斗》的工作报告，报告明确提出了20xx年集团公司的工作思路和主要任务。

近日，机械厂、建修厂、电气厂、仪表厂、汽运处、质监部等辅助生产单位纷纷组织职工对照工作报告认真学习，并结合自身工作实际，对20xx年工作进行了科学安排和部署。

做好工作是对总经理工作报告的最好回应。今年年度检修是一周时间，检修主力军机械厂围绕年度检修重点开展目前工作按照“九分准备，一分检修”的指导思想，机械厂提前准备，将任务落实到班组，责任落实到人，充分发挥干部职工的积极性、主动性和创造性，确保取得年度检修的全面胜利。

建修厂组织职工认真学习刊登在《天脊煤化》报上的总经理工作报告，一位中层干部更是对照报告，一字一句详细解读，对企业遇到的严峻挑战和企业发展的紧迫形势有了清醒认识，对天脊经过20多年艰苦创业历练的干部职工队伍充满信心，对天脊的未来充满信心。

电气厂组织干部职工对总经理报告进行了热烈的讨论。科学的安排，详尽的数字，使职工在公司20xx年面对的困难和取得的成绩中看到了自己的影子，企业与职工的鱼水关系更加亲密。

仪表厂在推进精细化管理上表示要继续加大力度，牢牢把握每个环节，深入挖潜，把制度约束和自我管理结合起来，把精细化管理和企业文化结合起来，把宏观管理和细节管理结合起来，使精细化管理成为每个员工的自觉行为和良好习惯。

汽运处在学习总经理工作报告后，对集团公司20xx年的新机

遇、新挑战、新希望充满了信心。在安全行车、优质服务、节能降耗等方面又对全处职工进行再动员，确保各项任务圆满完成，对年度检修作了全面准备。

质监部干部职工在学习了工作报告后，对“加强和推进党的建设，大力弘扬企业精神，着力改善和提高职工生活，为推动企业发展凝聚力量”颇感兴趣，公司高度重视民生问题，察***、顺民心、恤民情的举措让职工们感受到浓浓的暖意。

工程部总经理职责及岗位职责 总经理工作报告篇五

本人xx年10月就职于凯瑞食神府总经理助理，上任一月有余。现在，我向本次会议报告过去一个多月的工作，对今后的工作提出建议，请予审议，并请各位同志提出意见。

凯瑞工程改造以来的一个月，是很不平凡的一个月。工程改造完毕初期，效益增长放慢；店内矛盾十分突出。全店上下在董事长的领导下，团结奋进，顽强拼搏，战胜种种困难，凯瑞的发展取得公认的成就。同时，我们胜利实现五年目标，开始向下一个三年目标迈进。一个月来，经济效益保持良好发展势头，向三高一贵战略性调整迈出重要步伐。

在质检方面，酒店规章制度进一步调整和完善。调整步伐加快，控制力明显增强。在发展经济、扩大凯瑞品牌方面发挥了重要作用。

在客户方面，拜访客户工作全面展开在三楼。服务高质量化程度进一步提高，服务中的主动性作用明显增强。菜品改革不断深化。客源市场加快发展。有效沟通和营销方式不断拓展。

在工程方面，对工程扫尾进行专项整治。

由于。实施“走出去”战略，对外宣传合作不断扩大。经过

长期的的艰苦努力，我店于昨日终于挂上门面广告，标志着对外开放进入新阶段。建店一年来，我们信守承诺，履行义务，行使权利，赢得较好声誉，促进了客户群的增长。

一个月来，菜品创新能力明显增强，昨日的厨师大比武，促进了凯瑞菜品的蓬勃发展。

一个月来，凯瑞精神文明建设成效显著。在员工食堂中的标语显示着我店领导对基层的精神重视。各个班组自觉接受同级班组的监督，主动加强与质检部的联系，认真听取大家意见。基层民主进一步扩大，和财务公开逐步推行。贯彻依法治店基本方略，坚持依法行政。酒店法制化管理水平不断提高。酒店治安状况好转，增强了员工安全感。

精神文明建设取得新成果。学习宣传董事长“765321”重要思想活动深入开展。坚持依法治店和以德治店相结合。思想道德建设继续加强下一个三年计划的创立，激发了全店上下的热情，增强了凯瑞人的自豪感和凝聚力。

各位同志！

是全店上下在董事长的各会议精神指引下，沿着开瑞特色道路阔步前进的一个月；是凯瑞面貌日新月异、各项事业蒸蒸日上、菜品质量显著改善的一个月；是我店稳定、团结、市场影响日益扩大的一个月。本人认真履行职责，为促进酒店繁荣、增进员工福祉而努力！

工程部总经理职责及岗位职责 总经理工作报告篇六

一、履行职能抓业务，全面完成了各年度重点工作任务。

1、市政道路设施：完成梵净山路、文昌路、中心街、解放路西段改扩建及县府路、圣礅路、健民路路基、土方回填工作；新增道路面积3.8m²□

2、城市公用事业建设：恢复日供水4000吨马口洞供水工程，改造城区供水管网4.15km²与此同时，我们还向银行贷款300元，开工建设了慕龙至县城的引调水工程，该项目竣工投产后，县城居民将饮上清洁、卫生、干净的纯天然矿泉水。

3、市政配套设施：正在抓紧完善建设占地2的城东商贸城、占地1.07m²的城西停车卸货场、占地15公顷的梵净山体育中心及板田沟农贸市场、圣礅路综合市场和印江河翻板坝等建设工程；完成了县城一、二、三期防洪堤建设和南门桥、东门桥的亮化、美化工程。

4、集排水工程：新敷设城区排水管网8.71km²改造排水沟渠4.02km²新建各种网线管沟2.1km²

5、环卫设施：完成城郊垃圾填埋场改扩建工程，新建水冲式公厕及地埋式垃圾中转站各两座。

6、亮化、美化、绿化工程：完成民宗局小广场景观及茶博城景观建设，新安装新型路灯96盏，城区各单位安装彩色灯管线8.15千米；完成西环桥引桥及四条出入通道绿化等城区绿化工程，绿化面积1.58m²

7、加快新区建设，推动旧城改造。五年累计投入新区建设及旧城改造资金1.28亿元，完成了西环安居工程、供电局经济适用住房等2单位的职工住房建设；开工建设了城东小区、华府花园、阳光花园、和谐家园、金玉小区旧城改造等商住房开建设项目。目前城区住宅面积到达120.m²

8、农村集镇建设：全县1乡镇结合新农村建设及村级阵地建设为契机，围绕加快集镇基础设施建设、改善集镇基础条件、提升集镇品位共投入资金681元，进行了集镇道路、给排水、路灯、公共建筑、生产建筑、村庄整治等工程建设。其中投资200万元，完成91农村住宅装饰、厕所改造，建设省级新农村示范点，28，县级示范点1。

由于城镇基础设施建设步伐的加快，促进了我县城镇化水平的进一步提高。目前县城人口到达5. 人，城镇化水平到达22. ，建成区面积到达3. 6公里，城市人均道路面积到达6. 米，人均绿地面积和绿化覆盖率到达10. 米和26. ，人均住房面积和住房成套率分别到达21. 米和9。城市绿化、美化、亮化、净化水平进一步提高，城市总体服务功能进一步增强，人居环境进一步改善。

围绕城市总体规划的实施，加强了城市综合管理。在规划管理上，一是依据城市总体规划，完成了金玉小区规划、城东小区等详细规划编制工作，为城市建设起到了很好的指导作用。二是依据近期规划要求和县城实际，严格按照规划实施了解放路改造、梵净山路、文昌路改造等市政重点项目，提升了城市品位，增强了城市综合服务功能。三是进一步规范了规划审批程序。成立了建设工程规划评审小组，实行了建设项目审批前媒体公示制度，使规划管理工作更加规范。四是依据县委、县政府安排和县城总体规划要求及现状，研究制定了“__”城镇化发展规划，为今后五年我县城镇规划建设指明了方向，明确了目标任务。五是严格了规划审批和管理。对各类建设项目的审批，坚持“方案评审”和“一书两证”制度，对贴合总体规划的建设项目，全部核发“一书两证”，发证率到达10。城市管理上，结合规划的宣传、实施，进取开展市容市貌专项整治活动，集中力量解决车辆乱停乱放，占道经营、占路为市、乱贴乱画、货不入店、私设广告牌等突出问题。近年来，共依法查处违章建筑8，整治不规范户外广告47，取缔城市主要街道乱摆摊设点2180处，查处违章进城车辆65起。经过整治，强化了规划意识，使城市面貌有了新的变化。

总经理工作报告议案总结5

工程部总经理职责及岗位职责 总经理工作报告篇七

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。

二、产品售后服务及品牌建设是今后工作的重点

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

工程部总经理职责及岗位职责 总经理工作报告篇八

今年是总经办工作充实、团结奋进的一年. 总经办xxx在业务职能增加，人员精简的情况下，紧紧围绕公司重点工作，精诚团结，勤奋工作，在后勤保障、绩效考核、工程服务和办公管理等方面较好地履行了职责，经受了锻炼和考验。现将年度工作总结。

总经办作为后勤服务和办公协调的核心部室，在理顺内外关系，提高管理效率，保证上传下达等方面具有枢纽作用。20xx年度总经办以沟通协调作为开展工作的切入点，在做好迎来送往、办文、办会工作的同时，注重与各部室、车间的信息共享和协作配合。通过发挥部室整体职能，保证了工程建设和经营管理活动的顺利进行。

20xx年度，总经办通过加强与技改办的协作，做到了信息畅通，服务及时。在招标采购、合同审签、督促送货、车辆服务等方面关口前移，及时到位，增强了后勤保障工作的主动性。按照公司领导意图，通过向江西锅炉厂发送感谢信，赠

锦旗等方式，较好地达到了催货目的。在工程验收后，总经办又与技改办合作组织了对上海凌桥等优秀供应商授牌活动，密切了合作关系，增进了理解和友谊。在与生产计划部和技术装备部的协作中，顺利完成了中央电视台环保万里行记者的接待工作，通过真诚交流和一线调查，使记者们了解了企业形势，转变了对企业的态度，维护了公司形象，并且在公司领导的努力下，主动在技改增容工程竣工庆典中，深入现场宣传报道企业。在“环境日”、“安全月”以及供暖宣传等工作中，总经办与兄弟部室积极协作，在编发材料、制作展板、组织上街宣传的同时，利用广电局“3.15”和消协等业务优势，为企业阶段性目标营造氛围，协调处理争议。并压价xxxx签订了广电局、龙之媒等新闻媒体的供热宣传协议。

总经办在人员管理和福利发放工作中，跟人力部积极配合，使《人性化管理》和《赢在执行》的培训活动达到了预期目的。保证了春节、中秋节业务走访和职工福利发放顺畅及时。通过与财务部的相互协作，顺利完成了基建工程款的支付工作。20xx年度，总经办较好地组织了公司季度工作总结和董事会议，完成了半年总结会、公司工程总结表彰会和工会换届、年度考核等大型会议的筹备服务工作。顺利办理了营业执照、机构代码证、市级重合同守信用企业年审手续，做好了县安全协会入会和市级卫生先进单位的检查复审等工作。

正是由于主动协作，积极沟通，总经办在食堂帐目审核、技改工程收方乃至水厂中止租赁、张庄水厂资产转让等工作才得到了兄弟单位的大力支持，使领导部署的任务得以较好地贯彻落实。

观念变、天地宽，我感觉到总经办20xx年度的工作不论是在服务水平还是在工作观念方面都有了新的提高和进步，与04年相比实现了大的跨越。在以后的工作中，我们将秉持这一思路，更加积极主动地开展好沟通协调工作，使总经办“三个服务”职能的发挥更加主动、更为超前。

在企管部职能合并到总经办以后，我们利用工作便利等优势，加快了签呈业务和票据、合同的批转速度，提高了传递效率。同时，及时做好了企业统计和资料外报等工作□20xx年度未发生一起签呈表滞留延误问题，未出现一次报表纰漏。

工程部总经理职责及岗位职责 总经理工作报告篇九

大家好！

又是一年即将过去□20xx年是集团进一步提高精细化管理，各方面工作快速发展的一年。回顾即将过去的一年，在公司领导班子的正确指导下，抢修任务做到快速处置、供水服务保障标准得到进一步提升、经济技术指标圆满完成、管网管理水平再上新台阶。生产计划科全体职工勤奋工作、上下一心，圆满完成各项任务和全年考核指标，取得了较好的成绩。

以下是我个人就20xx年在政治理论学习、本职主要工作、科室建设、存在的不足和努力方向等方面向各位领导和同志们汇报，有不到之处望批评指正。

公司精神为推动企业又快又好的发展，全面提升xx供水管理和服务水平，确保供水管网安全稳定运行指明了方向。

20xx年，我在完成日常工作的同时，积极参加公司组织的各项活动，带领积极分子开展政治理论学习和知识培训，在日常读书看报的过程中，自己都能够认真去领会，结合自己的工作实际进行思考。为了适应新形势发展和工作的需要，我始终坚持政治理论学习与业务学习相结合，努力提高自身的政治思想觉悟和业务能力。

作为一名xx供水企业的职工、干部，有责任，也应该扎扎实实的完成每一项工作。我们的工作正是通过不断的学习，使自己能够自觉的把平时的各项工作同公司的要求，组织的要

求结合起来。在工作中不断提高自己的政治觉悟和组织纪律性。特别是在日常的.工作中，我能够摆正位置，不论在什么时候，什么情况下都能积极主动的工作，自觉的维护领导的威信，协调各部门工作，工作中任劳任怨，坚决把领导交办的工作完成。

目前，生产计划科xx名同事，有xx个岗位，作为经理，除做好组织协调工作外，我能够在安排好自己工作的同时，调动全科室人员在完成本职工作，积极主动的完成一些临时交办任务。在日常工作中，我能够严格要求自己，始终坚持做到每天早一点到单位，下班晚一点再走。对待科室和自己经手的事情能够做到多分析、多请示，处理事情过程中，努力做到手勤、腿勤，全面了解情况，最好能够在现场得到第一手资料，为领导提供决策依据，和相关部门共同商议解决办法。

在工作中，我始终要求自己只要是大点的工程、大的抢修任务不论白天或者晚上必须及时赶到现场，保证抢修关闸工作能在第一时间得到完成。在解决管线疑难问题时，很多情况都是处置时间长、协调部门多，我总是提醒自己，要有一种必须解决的毅力和决心，当一个疑难问题解决后，比较一下在严冬酷暑下辛苦，比较一下在现场几天来大家凝思苦想却不知所措的时候，成功的喜悦和收获在心里总有一种高兴的感觉。

20xx年，集团提出了“挖潜补能，强基精管，转型增效，乘势发展，为xx经济建设和社会发展提供优质的供水服务和保障”的工作目标，对公司的整体工作和各项考核指标也提出了更高的要求。生产计划科结合自身工作，我与科室全体职工一道，保证了各类报表统计、暗漏复核详实准确，数据上报及时；多次开展业务流程的宣贯、生产安全、有限空间的培训，按照领导要求，制定了有限空间作业安全规范，积极开展安康杯相关活动；进一步强化了抢修任务派发跟踪、计划停水方案的制定；在维护企业利益的基础上，认真完成各项理赔工作；积极开展设备运行管理和各类管网隐患排查，

及时协调处置管线疑难问题的处置等工作。

截止到现在□20xx年各项供水服务保障多达xx次，xx天。生产计划科按照领导要求，从任务的下达，各项保障预案的汇总、手册编制、以及保障期间管线排查、问题协调处置、简报信息的报送等工作，全体职工都是以极大的热情，不知疲倦的按时完成每一项工作。

在工作中，我能够自觉遵守集团和公司关于领导干部廉洁自律的各项规定，严格要求自己，以身作则，坚决不违反纪律，不违反企业各项规章制度，努力本科室全体职工做出榜样。在政治纪律方面，我能够始终保持敏锐性和坚定性，自觉抵制不正之风。

（一）对专业技术知识学习不够深入，今后工作中应继续加强自身学习，不断提高业务技能水平。

（二）在系统的政治学习还不够深入，需要进一步加强政治理论的学习。

（三）本职工作没有做到最好，有时还是有松懈思想，工作中有时不够细心，考虑问题不够全面，关心同事有不到位的情况，缺乏雷厉风行的作风，今后有待进一步加强和改进。

20xx年，公司的整体工作仍然是繁忙而又艰巨，我将会更加的严格要求自己，踏实工作、求真务实、团结同志，以更好的精神状态完成组织交给的各项工作和任务。

以上是我的述职，诚心诚意接受同志们的审议。谢谢大家！