

# 最新总经理汇报工作发展的问题 总经理 工作报告(模板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。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

## 总经理汇报工作发展的问题 总经理工作报告篇一

### 1、“坚持到底就是胜利”。

坚持不懈，不轻易放弃就能一步步走向成功，虽然不知道几时能成功，但能肯定的是我们正离目标越来越近。有了顽强的精神，于是事半功倍。持续的工作，难免会令人疲倦，放松一下是人之常情，在最困难的时候，再坚持一下也就过去了；同样在销售中客人提出各种各样的异议，放弃对客户解释的机会，客户就流失了；而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往希望就在于多打一个电话，多一次沟通。同时坚持不懈的学习房地产专业相关知识，让自己过硬的专业素养从心地打动客户。

### 2、学会聆听，把握时机。

我认为一个好的销售人员应该是个好听众，通过聆听来了解客户的各方面信息，不能以貌取人，不应当轻易以自己的经验来判断客户“一看客户感觉这客户不会买房”“这客户太刁，没诚意”，导致一些客户流失，应该通过客户的言行举止来判断他们潜在的想法，从而掌握客户真实信息，把握买房者的心理，在适当时机，一针见血的，点中要害，直至成交。

### 3、对工作保持长久的热情和积极性。

辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。因此自从我进入易居公司的那一刻起，我就一直保持着认真的工作态度和积极向上的进取心，无论做任何细小的事情都努力做到最好，推销自己的产品首先必须要先充分的熟悉自己的产品，喜爱自己的产品，保持热情，热诚的对待客户；脚踏实地的跟进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累造就了我优秀的业绩。同时维护好所积累的老客户的关系，他们都对我认真的工作和热情的态度都抱以充分的肯定，又为我带来了更多的潜在客户，致使我的工作成绩能更上一层楼。这是我在销售工作中获得的最大的收获和财富，也是我最值得骄傲的。

一直以来我坚持着做好自己能做好的事，一步一个脚印踏踏实实的坚定的向着我的目标前行。

## 总经理汇报工作发展的问题 总经理工作报告篇二

设立部门，明确部门工作职责并配齐人员：营销总监李涌、运营总监郑非、财务总监黄慧娟。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黄慧娟共同担任，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传媒的文化“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传媒的大团队：组织xx传媒高

管赴南安参加摩尔拓展训练，培养xx传媒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传媒与xxdoing有限公司、众赢汽车俱乐部有限公司及远航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传媒与厦门xx汽车销售有限公司签署了关于xx汽车成立9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传媒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传媒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传媒仅仅成立半个月，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。

## **总经理汇报工作发展的问题 总经理工作报告篇三**

大家好!今天我们欢聚一堂，在这里共同祝贺xx公司二届三次职工(会员)代表大会胜利召开。我受公司经营班子委托，向大会做工作报告，请予审议。

20xx年，面对宏观经济增速放缓、下游需求不振、产品价格大幅下降等诸多不利因素影响，天福公司在集团的坚强领导下，在园区关联单位的支持下，迎难而上，攻坚克难，全年装置累计运行335天，氨醇产量48.5万吨，较好的完成了全年生产经营任务。国内同类装置对标，处于领先地位，获得壳牌

公司授予的“最佳运行奖”。

这一年，我们始终坚持“集团利益最大化”和“投入产出最优化”，围绕集团“质量成本效益年”和“安全环保管理提升年”主题，夯实了天福“安、稳、长、满、优”的生产管理模式。为此，我们召开了历年事故分析专题会，强化了长周期经济运行；固化了数字化煤场管理、煤焦配比的实践经验；用投入产出分析等数学模型指导精益生产，用价差管理、量本利分析工具，充分发挥三大产品的协同效应，以效益最大化原则组织生产和销售。

20xx年产供销主要情况。一是装置运转率，煤气化装置运转率97.53%，氨合成装置运转率95%，甲醇合成装置运转率91.27%。二是主要产品产量，生产合成氨xx.67万吨、粗甲醇18.82万吨、二甲醚xx.36万吨、硫铵xx.64万吨。三是大宗原料采购，采购原燃煤xx.31万吨、石油焦xx.06万吨，进出物流量约200万吨。四是主要产品销量，销售二甲醚8.25万吨、精甲醇xx.19万吨、合成氨xx.13万吨；供园区液氨xx.45万吨、蒸汽xx.29万吨。以上生产经营成果，实现了营业收入xx.21亿元。

一年来，我们以科学发展观为指导，围绕“年度生产经营任务”主要做了以下工作。

### (一)解决生产经营中的突出问题

1. 加强生产管理。一是保障了园区液氨、甲醇、二甲醚、蒸汽、燃料气、硫化氢气体供应，加强了园区64根关联管道的管理。二是要求管理干部多到现场，多观察现物，查找装置运行问题，科学研判，进而提出有效的对策和措施。三是开展了以“携手低碳环保、共建碧水蓝天”为主题的节能宣传周活动。四是协助了二甲基亚砷装置开车。五是完成了二氧化碳回收(减排)项目前期准备工作。

2. 高产靠工艺、稳产靠设备。高标准、高质量、高效率的检修为稳定生产提供保障。整合国内专业检修力量，完成了380余项检修项目，有序组织煤气化气化炉检修□s1501陶瓷滤芯更换、变换r04103接管漏处理、二氧化碳压缩机大修、压力容器定期检验、安全阀门校检、仪表阀门外送维修等大修工作。装置累计运行4年来，各装置静动设备、电气、仪表、阀门、管道等出现各类问题，需要加强在线设备运行监护，厘清设备在线运行缺陷，结合生产计划制定设备计划检修和预防性维修计划，强化责任意识，及时发现和消除设备运行中的隐患，提高设备完好率和运转效率。

3. 煤气化车间升级各单元逻辑、联锁图，组织酸罐泄漏应急救援桌面演练，成功更换b磨煤机喷嘴环□a系斜三通等，9小时奋力抢修气化装置灰水处理系统，多次清理气化炉堵渣，开展消防水防冻应急演练。

4. 氨醇醚车间成功更换二甲醚和甲醇催化剂、硫保护剂、吸附器分子筛，成功处置甲醇合成气连通管砂眼、高压蒸汽减中压蒸汽管道裂纹□lv045021后球阀漏氨□s04101导淋阀大量漏粗煤气□xv043009仪表空气漏□pv0420xxb后焊缝裂纹等重大隐患。

5. 热电装置承载了园区“供热中心”的重任，3月成功应对两次晃电，成功处理锅炉水冷壁泄漏4次、锅炉空预器泄漏4次，5月组织人工排渣并成功抢修排渣管、输渣皮带，四台锅炉累计平均运行346天，同比提升了2.3%。

6. 四水装置累计平均运行364天，同比提升1.1%。吨氨耗原水18.34吨，同比降低了0.8%。一是组织应急演练，如照明开关着火、除盐水泵复位操作、模拟硫酸罐底部阀法兰滴漏□ci02发生器泄漏；二是召开循环水爆管事故分析会。

7. “三修”为装置运行提供保障。更换v1204a系列裤衩管与

火炬顶端被腐蚀堵塞的管道，自制拉姆达管和喷嘴，改造真空泵、大修磨煤机。坚持110千伏外线巡检和高压电机的预知维修，配合完成瓮马高速段及xx工业园区110kv线路的迁移工作。加强了凝冻天气对重要仪表、阀门的保温特护。完成dcs控制系统组态调试。提供mtg仪表安装设计数据图，组织dcs组态和现场仪表阀门调试。

8. 贮运严把大宗原料进出口关，确保原料及时准确输送。累计收贮原料xxx万吨，充装甲醇x.39万吨、二甲醚7.86万吨。向主体装置送原料约106万吨，组织5号皮带抢修与主体装置共商堵煤应急预案等。

## (二) 围绕生产经营抓管理

1. 加强公司内部控制。一是目标量化分解考核将利润指标与员工薪酬挂钩，团队利益与个人利益有机结合，使企业与员工形成真正的“利益共同体”；二是升级《基础管理考评实施细则》，基础管理工作及考核步入常态化；三是进一步完善内控制度，组织编写了合同授权、发票管理、业务外包、零星工程、在线学习、视频监控等管理制度，相关管理工作进一步规范、流程化；四是每周发布投入产出分析数据，用曲线走势反映管控水平，用离散数据驱动纠偏；五是召开合同管理季度例会，推行了合同履行保证金制度；六是提升了“安全生产调度例会”效率，进一步发挥了生产调度统领装置运行和协调园区关联的作用；七是后勤保障措施得力，视频监控完好率得到大幅提升，现场保洁维护良好，强化了保障和服务两项职能，落实了安全和卫生两个重点。

2. 完善人力资源管理。一是薪酬体系进一步完善，与岗位责任、安全风险、经营业绩挂钩，以正向激励为主线，充分发挥薪酬杠杆，调动员工的积极性。二是加强履职考评，植入“岗位能升能降、薪酬能高能低”的危机意识。三是制定了《专业技术职务管理办法》规范管理，建立了专业技术职务晋升通道，通过竞聘形式，共有14名骨干晋升为副主任工程

师。四是人力资源结构得到持续优化，整合了部分班组和岗位，通过校园招聘补充了14名新员工。五是加强职称评定和特种作业取证工作，完成76人的职称资格证书审验和51人职称申报。六是加快人才培养步伐，13名在职化学工程硕士论文开题，提升了公司的学历层次结构；引导员工到瓮福企业大学平台学习；制作上传4个培训视频，加强了知识管理。七是完善“师带徒”的动态培训机制，多措并举促进人力资本升值，为公司下一步发展奠定了人才基础。

3. 强化财务管理与分析。公司强化了经营活动“算—干—算”的过程管理。一是有效利用财务杠杆，加强财务风险防控；二是通过全面预算管理彩排企业生产经营活动；三是加强了经营活动净现金流管理，严格控制库存，动态关注应收应付、预付账款；四是制定了发票管理办法，加强了增值税票据管理；五是积极跟进民贸民品流动资金贷款的息差补贴工作，预计在20xx年第一季度到位；六是密切关注投入产出比、净资产收益率、毛利率、三项费用率、经营活动净现金流等运营指标。

4. 物资采购、配送、回收工作。全年签订合同464份和订购单261份(含甲醇催化剂、二甲醚催化剂、一变催化剂和硫保护剂采购)，累计支付xxx万元；废旧物资销售收入xxx万元。甲醇催化剂实现了国产化，国内采购费用xxx万元，比进口降低了约xxx万元。

5. 大宗物资采购。一是通过“错峰采购、淡采年用”等手段，严控大宗原料采购成本。二是运用底线思维模式，变“单向主动”为“双向主动”，变“集中冬储”为“多批次放量储备”。三是运用价值链分析模式，变“订货量少、事先不确定”为“订货量大，事先确定”的采购模式，以“坑口摸底+密封报价”方式研判供求关系，发挥买方市场优势，降低采购成本。四是转换观念，把大宗物资采购“成本中心”演绎为“创利中心”。

6. 市场营销工作。在原油价格暴跌的背景下，煤化工初级产品受持续利空影响，二甲醚产品掺烧严格监管，纯烧需求缺乏亮点，产品市场缺乏实质性利好。一是倾力保证xxx园区用氨需求，为集团用氨同比贡献约x.1亿元；同时，采用直供模式，紧抓周边及有区位优势的合成氨大用户。二是积极应对低迷的二甲醚市场环境，加快了推进经销商网点布局 and 增加纯烧示范点建设。三是为拓展销售物流半径，公司正在办理甲醇火车到发资质，以此寻求更多的市场机会。四是我们需要把握好市场新动态，加强新产品的市场研究和预判，突出就近区域、优势区域开发，优化资源配置、经销商结构、物流调运，运用好库存与价格杠杆，全面推动产品效益最大化。

管理工作。质量管理方面，完成了质量、环境、职业健康管理体系的复审工作，安全分析导致的事故为零，为出口液氨提供质量分析保障，为甲醇制油项目提供质量分析，开展了“抓质量、讲诚信、树品牌、重服务”为主题的质量月活动。安全环保方面，签订了《安全环保健康目标责任书》，编写、印制和发放《员工hse手册》、《安全管理手册》，重点监护了脱硫技改、甲醇制汽油等高危区域安全，开展了以“强化红线意识、促进安全发展”为主题的安全生产月活动。完成脱硫a/b系列节能环保改造、烟气比对和监督性监测及涉源个人剂量监测。转移处置了二甲醚、甲醇和三变催化剂及硫保护剂，回收处置两枚“铯-137”放射源。

8. 特殊事件熔炼团队。当气化炉堵渣，当更换二甲醚催化剂、甲醇硫保护剂，当卸出、清理、装填两台吸附器分子筛，当热电c炉人工排查，当循环水爆管、开关柜着火、变换起火等急难险重的事情发生，员工们主动请战，营造了“我们在一起战斗”的氛围，这些事件进一步塑造和锤炼了团队。

这些成绩的取得，得益于集团的关怀，得益于有使命感、有责任感、有危机感的企业文化，得益于长期开展增比进位



的“大轮班”竞赛活动，得益于“巡检之星”们传递着榜样的力量。

(三)坚持“技术先导”战略。一是在集团十年战略发展顶层设计的框架下，组织煤化工战略发展研讨会，倾听专家们的声音，谋划煤化工发展。二是获得由省科技厅、省经信委、省国资委、省总工会颁发的《创新型企业》荣誉奖牌。三是全力推进技术创新体系建设和提升知识产权保护管理，公司累计获得专利证书41项(发明专利5项)。四是初步完成脱硫技改工作。五是甲醇制汽油中试项目在技改调试中。

(四)深化廉洁从业教育。按照《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》和“八项规定”，践行从业规范，做廉洁从业的践行者，维持组织稳定性和可持续发展。一是认真处理“三重一大”制度涉及的主要事项。二是以领导干部为重点，针对“易失阵地、易腐岗位”，组织参观xx监狱，开展案例警示教育，发放警示教育片，签订廉洁从业责任书，召开批评与自我批评的会议，撰写自查自纠报告，提高防腐拒变能力。三是将廉洁从业建设与审计工作、效能监察和依法治企有机结合，确保企业的经营安全和领导人员、关键岗位工作人员的行为安全。四是以“查制度、查流程、查职责、查考核、查改进”为主线，全面启用效能监察手段，多点并发，提升企业管理水平。

一年来在集团的坚强支持下，全体员工励精图治，公司生产经营工作取得了一定的成绩。在看到成绩的同时，我们也清醒地认识到：经济下行的压力加大、化解产能过剩任务艰巨、生产经营困难加剧，化工行业从“产品价格下降”大于“原料价格下降”到“行业整体利润下降”，是经济发展和结构调整的新常态。

20xx年是“十二五”规划的收官之年，我们要坚持发展、主动作为，围绕“四化”(产品精细化、园区一体化、节能环保化、销售服务化)，抓好“三全管理”(全面预算管理、全面

成本控制、全面质量管理)。围绕“四结合”(依法治企与内控体系相结合,磷化工配套与精细化工相结合,安全生产与长周期高负荷运行相结合,盘活存量与做优增量相结合),努力实现“三个平衡”(煤电磷的产业平衡,产品产能分配的价值平衡,生产计划与计划检修的时间平衡)。以市场需求为导向,探索未来产业发展方向,抓住机遇调整自身业务布局,降低宏观经济放缓带来的经营业绩压力。

20xx年主要生产经营目标:生产氨醇50万吨,实现产值约13亿元。

我们做好20xx年工作的基本思路是:深入贯彻落实“中央经济工作会议精神”和“十八届四中全会”精神,深入开展群众路线教育实践活动,以“内控体系建设年”和“营销突破年”为主题,继续做好“精益生产”和“精细化管理”,更加关注市场,更加关注技术,更加注重实用型人才培养,把成本控制放在显著的位置,不断优化升级产品结构,不断优化发展空间格局,利用创新驱动发展的新引擎,持续领跑贵州煤化工产业。

20xx年经济形势的不确定性和复杂性,我们要努力抢抓机遇,从容应对各类风险和挑战,主要做好以下工作。

### (一)生产管控全面升级

科学组织生产,强化工艺控制和工艺纪律,加强安全环保、装置运行、设备管理的联动协管,狠抓落实、强化责任,努力实现装置安全稳定长周期运行,实现规模经济效益。一是通过装置运行和设备管理的良性互动,促进稳产、高产;二是加大生产系统员工培训与考核,提升生产人员驾驭装置水平,重点提升技术员、班组长等生产管理人员的管理水平;三是深入开展大轮班考核,加大综合能源消耗指标考核力度;四是升级完善操作手册、检修规程,制定检修制度,编制关键设备维护手册,明确预防性维修和计划性检修(小修、大修)频率,

减少设备故障，延长使用寿命，提升设备使用的可靠性；五是科学的、系统的分析气化炉堵渣、开关柜着火等概率小损失大的事件，减少停车次数，降低开停车损耗，从而减少经济损失；六是加速备品备件的国产化，降低库存额度，逐步减少资金占用。

## (二) 安全环保常抓不懈

安全为了生产，生产必须安全。公司是高温高压、有毒有害、易燃易爆、易污染的高风险行业，紧盯安全生产“六个零”的目标。要认真组织全员学习新《环保法》，做好生产经营活动中“三废”（废水、废气和废渣）达标排放，积极应对可能面对的环保风险，推动形成绿色低碳循环发展模式。继续抓好重点区域、重点设备、重点管线、重点时段的安全生产工作，尤其是检修时段的安全教育、安全分析和安全监护，完善过筛式隐患排查体系，严格执行hse管理体系。通过开展“安全生产月”、“安康杯”等主题活动，营造安全文化氛围，筑牢安全防火墙。

## (三) 原料采购降本增效

大宗原料采购，从市场源头倒逼成本效益。在保生产保质量的基础上，加大对原料采购成本、物流运输成本的考核控制，有效降低运营成本。进一步加强供应商关系管理，完善供应商评价、进入、退出机制。

## (四) 渠道深耕提效增量

20xx年为“营销突破年”，把营销作为全公司中心工作来抓，创新营销模式，全力渠道下沉，聚焦服务升级。一是着力提升销售人员的营销意识、市场意识、服务意识、利润意识。二是坚持量价兼顾原则，科学布局，大力推广纯烧示范点、二甲醚替代燃煤锅炉工作，以替补者的角色在城乡结合部逐渐渗透液化气市场，力争局部市场做到最优。三是强力推进

二甲醚销售保持较快增长，努力实现产销平衡和效益最优化。四是巩固现有合成氨市场，继续拓展直供模式的优质合成氨用户。五是定期检查危化品运输车辆资质，有序组织灰渣清运工作。

## (五) 提升人才资源管理

合理的人才匹配促使个体在有效管理下释放出最大的正能量。一是加快推进重要技术岗位人才和经营管理人才的培养，为公司可持续发展提供技术保障和人才支持。二是进一步做好工作岗位研究和人员素质测评，利用人力资源5p模型(识人、选人、用人、育人、留人)，审查“定编定岗定员定额”工作，加强员工绩效管理。三是“以利益需求和心理需求”为结合点，建立宽带薪酬、员工晋升路线相匹配的激励机制，激发员工动力，从而为企业创造更大的价值。四是以实用为导向，选择优质的培训机构，让员工参加内外训，开发员工技能，帮助其升值。五是做好知识管理，将隐性的专业知识显性化、电子化、标准化。六是加强岗位(劳务)外包全流程风险控制与管理。七是探索股权激励机制，深度融合股东、公司和员工的利益。

## (六) 企业管理再上台阶

在新的宏观环境中，更应提升企业管理水平。练好内功，向管理要效益、向管理要业绩。从组织架构、管理体系、管理机制等方面，弥补短板、做精做深管理。通过对标管理、目标量化分解考核等维度的工作，提升企业整体运营效率。

1. 内控体系。引入“上市公司内部控制指引”和“中央企业全面风险管理指引”，提升内部管控能力，强化合规管理、风险管理、缺陷管理等，进一步强化业务流程执行力，加强重大风险管理与监督，开展流程与风险梳理，建立企业运营主要风险(战略、法律、财务、操作风险)清单，组织内控风险测试，尝试推行风险报告制度。认真贯彻《企业信息公示

暂行条例》，用好企业信用信息公示系统，定期报送年度报告并公示相关信息，做好政府职能部门的沟通协调，高度重视“舆情管理”，积极维护企业形象。

2. 优化管理。一是将工业信息化与大数据相结合，着力建立公司运营数据库，充分运用“设计值、历史运行值、同行运行值”实施对标管理，为企业经营决策提供可靠依据。二是加强数据收集、数据分析、挖掘、变现、报告管理工作，积极推进数据报告体系建设。三是用好基础管理考核工具，规范员工行为，提升企业执行力，塑造现代文明工厂形象。

### (七) 创新破题驱动发展

公司以“发展质量和技术创新”为突破口，将集团的顶层设计与基层实践结合起来，规模与价值并重，实施成本领先、差异化、集中化战略。一是盘活存量、做优增量，投资建设年产5万吨的二氧化碳回收(减排)项目，做好质量、投资、进度、安全管控，力争7月底建成投产。二是创新驱动发展，紧盯煤化工前沿的高端技术和精细化的新型产品，配合集团产业研究院做好煤化工产业发展规划与项目落地工作。三是在风险可控情况下，用“流贷”置换“长贷”，多使用票据结算，努力增加民贸贴息额度，降低财务费用。四是探索引入融资租赁模式，降低高固定成本带来的经营风险。五是策划引入民营资本，谋划产业链终端战略合作，探索股份稳定市场的盈利模式。

我们要认清形势、坚定信心、看好前景、适应新常态。我们正处在国家产业结构调整、经济规模增速减缓、供应与需求层面显著变化的大环境，加上新《环保法》的严厉实施，行业加快“去产能”的步伐。我们要高度重视、冷静应对外部市场环境的艰巨性、复杂性、长期性和不确定性，这个经济的寒冬不会短，我们要做好打一场持久战的准备。我相信，天福有挑得起重担的脊梁，有人心汇聚的团队，有强大的集团支撑，我们没有任何理由不赢下这场战斗。

各位代表，同志们：

新的一年开启新的希望，新的征程承载新的梦想。风正济时，自当扬帆破浪；任重道远，还需策马扬鞭。我们需要牢记使命，因为天福承载着我们的梦想，为了我们自己和妻儿老小生活更加富足、更加美好，我们一起努力奋进吧。只要我们凝聚共识、形成合力，就能跨越条条艰难险阻，天福的明天一定会更加美好！

谢谢大家！

## 总经理汇报工作发展的问题 总经理工作报告篇四

大家下午好！

首先感谢在过去一年中，为公司付出辛勤劳动的全体万佳人：你们辛苦了！谢谢你们！

春去冬回、寒来暑往□20xx伴随着大家勤劳的付出渐行渐远。时值岁末，回首走过的一年，对于我们所有万佳人来说，这是忙碌的一年，也是收获的一年。在全体员工的共同努力下，公司实现了年销售总额突破2.4亿元，开创了公司有史以来产值和税收的新高，为地方经济发展做出了新的贡献。

成绩谓之可喜，却并非一蹴而就，探寻收获的背后，我们不难看出，未雨绸缪的布局准备、齐心协力的共同奋斗、精益求精的品质追求、以人为本的人文关怀才是达成这一切的前提和保证。

接下来，我总结一下今年我们企业所取得的成绩：

在国家新能源政策的指引和要求下，环保节能技术已是趋势。公司早在几年前就敏锐的捕捉到这一机遇讯息，于20xx年开始着手筹划并研发试制成功了车用和家用变频节能空调必

不可少的电子膨胀阀线圈，以及达到国5标准的车用配套的各类电磁线圈。在经历了不断的探索和改进后，产品各项指标日趋完善，在成功完成升级换代后，终于在今年迎来了爆发式的订单增长，单就汽车配套产品一项就为公司的生产总值贡献了近1/5的份额。另外，新能源汽车配套产品均有望成为公司下一个产值和利润新的增长项目。利用成熟的技术为基础，不断向主业产品周边拓展，寻求新的利润增长点，这将是公司未来一如既往的坚持和追求。

“品质至上”一直是公司秉承的经营理念，在企业持续发展三十余年的经营活动中逐渐凸显出了它的重要性。优胜劣汰的市场法则虽然残酷，但其根本的话语权还是在企业自己手中，公司曾经历过品质不达标而丢失订单的阵痛，也曾有客户不看好性价比而放弃采购的无奈。为了能在大浪淘沙的市场环境中占有一席之地，公司近年来在品质追求上可谓是不遗余力：从原料把关到生产监督，从工艺要求到制程控制，我们都追求以“零缺陷”为目标。在高标准，严要求下制造出来的高品质产品才让我们在客户中赢得了良好信誉。有了质量过硬的产品我们才有更多的自信和话语权，才不至于随时处于被动的局面。只有坚持用品质开路，相信我们的未来之路才会走得更远。

企业的发展离不开优秀的人才和稳定的员工队伍。近年来，公司为了保证各工序人员的合理配备，在人员数量和岗位优化上可谓是用尽心思。公司将提升员工收入作为主要抓手，改变作业方式、优化作业流程、提高员工产量，从而增加员工收入。另外各种奖励、补贴、福利都以直观的方式让员工能真切感受到。在各部门的通力合作、多措并举下，今年员工数量相对充盈，人心聚合、情绪饱满，较好的保证了生产的各项所需。企业以人为本、员工以厂为家让我们收获了双赢的结果，今后，关爱员工将是企业始终如一的选择。

光阴荏苒、时光如梭，新的一年又即将开始。过去的一年，哪怕收获了惊喜我们也不要太多留恋，即使不尽如意也不要

过度悲观□20xx年依然是充满未知的一年，机遇和挑战始终并存，希望所有万佳人继续发扬不怕苦、不怕累的精神，与企业荣辱与共，为公司、为自己、为未来再拼无悔、再续辉煌！

## 总经理汇报工作发展的问题 总经理工作报告篇五

我是心怀着对我们企业的深厚感情而工作的。这种感情来自公司对我的培养，来自于全体员工对我的信任和支持。我深知带领全体员工促进企业持续长远发展，振兴壮大企业，增加员工收入责任重大。因此，我一直为此而努力工作着。现在，我向大会述职，请予以审议。

### 一、履行职责情况：

1、注重企业文化建设，提倡“诚信、情感、责任和程序”八字管理理念，主张“以人为本，守法诚信”，引导广大员工“以企为家，共同发展”。人是生产力中最活跃的因素，是企业振兴发展的源泉和根本动力，只有公司全体员工把聪明才智充分发挥出来，并应用到公司管理与生产经营中去，公司才能发展；只有公司提供宽松敞亮的舞台，员工的人生价值才能够得以施展和实现。因此，我们要依靠员工促进企业发展，就要培育先进的企业文化，引导员工把“诚信、情感、责任和程序”贯穿于整体工作中，发挥才智、敬业爱岗、求真务实、规范操作，通过宣传、培训以及制度建设，强化项目管理，推行“质量、环境保护、职健安全”三位一体标准化作业程序等措施，促进公司在安全、质量、产量、成本等方面全面发展，为公司树立良好的信誉，为共同事业的长远发展打下基础。

2、加强民主管理，以真诚和友谊建立良好的同事关系、客户关系、社会关系，风雨同舟。一是从职工关心的“热点”、“难点”、“疑点”入手，深入实际地解决好公司经营管理与改革发展等重大问题，做好领导干部廉洁自律、以身作则以及有关职工切身利益方面的工作。二是注重维护公



司领导班子的团结。大厦之成,非一木之材;大海之润,非一流之归。团结班子成员,形成既有分工又有合作、坦诚相待、合作共事、齐心协力干事业的良好氛围,做到目标一致、职责互补、荣誉共享,重大问题、重大事项都能事前沟通,会前通气,充分听取意见,集思广益,发挥整体合力,改进工作,促进发展。

3、不急功近利,从长远着眼,坚持理论联系实际,扎实开展管理调研工作。作为公司总经理,不但要具备这个岗位所需要的一切素质,还要把握各方面的信息,保持对事物发展规律的敏锐感觉,使思想观念与时俱进,把理论知识、市场规律与企业管理实际相结合,才能领导公司不被激烈的市场竞争所淘汰。因此,去年我充分运用国家政策、法规,依法开展财务监督、审计监督、质量监督和效能监察。把长线工作与短期的具体工作相结合,深入分析公司管理、项目管理工作中的思想政治、人事管理、机构设置、标准化程序贯彻、合同管理、设备管理等工作的不足,从企业长远发展的角度,初步确定了深化企业管理改革的方案。之所以开展这项工作,是因为我们的项目管理任务逐年增加,但在市场竞争日趋激烈的情况下,项目利润越来越少,改革创新、挖潜增效势在必行。

4、高度重视经营开发工作。寻找优质客户企业开展其他一切工作的前提,如何扩大市场份额,是我们应该不断探索的永恒课题。今年,经与公司班子成员协商:我们决定加大投入,多种渠道多种方式并行,实行重点地区、重点项目重点追踪,班子成员分片负责的经营方针,取得了可喜成绩。与此同时,我们不断召开经营销售会议,通过会议引导经营销售工作人员吸取教训、总结经验、调整投标思路和策略、增加责任感,促进经营开发工作能够适应市场变化,以达到提高经营开发管理水平,拓宽经营范围的目的。

二、存在的问题和今后努力方向:

总结我个人的工作，离公司和董事长的要求与企业发展还有一定差距。表现在理论不够丰富、业务知识学习少；表现在我们企业管理行为、员工个人行为与企业经营管理理念之间还存在一定的差距；还表现在企业改革之后，即将产生的一系列的其他问题。当然，个人总结难免片面，我诚恳地请求大家对我多提意见和建议，促进企业发展和我个人进步。

事物的发展总是在推陈出新。不充电，个人素质难以提升；不改革，企业难以展开腾飞的双翼。今后，我将加强学习，提高思想觉悟、工作能力和管理水平；我将与公司领导班子一起带领全体员工深化企业改革，解决包括企业管理、生产管理、质量管理、成本管理、安全管理、经营开发等在内的一系列问题，促进企业健康长远发展。

在此，我有信心和班子成员一道，广泛采纳大家好的建议，融入到我们企业改革的各项管理办法中去，完善经营战略，一心为公、廉洁自律、求真务实、开拓创新、奋发进取，为公司在新的年里夺取更加辉煌的业绩而努力奋斗！

谢谢大家！

## **总经理汇报工作发展的问题 总经理工作报告篇六**

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。