

校本集体备课记录 集体备课活动总结(模板7篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

工程经理年度总结篇一

20xx年，和大多数同志一起我经历了xxx商厦的筹备和试营业，这其中有汗水、有欢笑、也有苦楚。

20xx年的岁末即将过去，一年的学习、工作时间并不算太长，但我得到大家的帮助实在是太多，借此机会向一直关心我的领导和同志们表示衷心的感谢。

受上级领导委托，我担任了xx商厦有限公司副总经理一职，分管业务管理工作。

现将我一年来的工作情况报告如下，请予审议。

自去年9月接到筹建xx商厦的任务后，就与筹建班子一起短期内完成了人员的组建工作，集中全部精力，全力以赴开往xx□

去年11月8、9日，先后完成了xx集团与xxx置业的签字仪式和xx百联品牌供货商的高峰论坛会务工作。

两次会议，在xx都产生了较大影响，为xx广场的筹建起到了奠基作用。

其次，任何工作人是第一位的。

xxx是华中地区市场发展潜力的城市之一，市民生活水平从上世纪90年代至今已有了很大提高，消费观念时尚超前。

前期我组织相关人员对xx市场各商品大类的销售情况进行调研，采集了相关数据，为品牌定位提供了重要的参考依据。

在招标采购总部的配合下，我们从去年12月开始陆续在xx两地展开品牌招商，1月份在xx饭店召开了供应商招商会，并有序地推进品牌的签约进程。

为提升商厦整体品位，突出公司经营理念，我们还在招标采购总部的支持下进行全方位的招商工作，先后引进了许多国际名品和独有品牌。我们对公司的整体定位、品牌层次、商场布局进行了反复讨论和论证，从而确保公司整体形象在xx的地位。

为确保公司在9月16日的试营业，我与大家一起，奋斗了多少日夜，尤其在开业前一个月内，克服了许多意想不到的困难，保质量、抓进度，以确保商厦如期开业。

随着xxx等名品的相继开业，商厦整体形象得到了进一步的完善和提升。

由于体制因素，招商工作由xxx招商总部牵头负责，在试营业后，不协调的因素正在显现，也给我的工作带来了困难和机会，既要做好原有的客户工作，又要抓紧引进新的品牌，增加其丰满度，提高知名度，从而使销售持续增长。

从试营业开始，我们就连续推出了一系列营销活动，如“买一百送五百”、“百万礼品级级送”、“名品酬宾”、“东方之最”奢侈品展、“东方之最”食品展、名车展等等。营销活动的推广，使商厦的销售业绩得到了提升。

经营分析是一项细致严谨的工作，计划营销部所提供的数据

资料及经营分析是我们制定计划、调整经营思路的重要依据。

在工作中，我要求分析员多请教股份公司的专业人员，并针对商厦实际情况改进原有的统计方法，大胆创新，尽量把经营分析做细做透。

不断提高分析能力，做好合同管理、毛利分析经营周报、月报，探索xxx广场经营路子，为经营业务的开展当好参谋。

在品质服务上，我们继续沿用“全方位服务”的服务理念，为顾客提供全员服务、全程服务、全面服务。同时我还强调将“全方位服务”的内涵进行延伸，倡导“主动服务、超前服务”，并通过晨会、宣传栏、阅读书报、个别交流等形式将这些服务理念渗透到每一位员工。

为帮助员工成长，使之言行符合商厦标准，我们的品质服务部随时进行严格检查，对于做得不到位的员工，采取“先指导、再检查”的方式，让员工乐意接受改变。

同时我们还充分调动员工积极性，组织开展服务竞赛，员工你追我赶，在轻松愉悦的工作中不仅提高了服务技能，学会了主动服务和全面服务，还提升了销售业绩。客户服务中心直接面向vip□为提高接待人员的整体素质和服务技能，我们经常组织进行礼貌礼仪及专业知识的培训，通过培训，员工对客服务更加热忱、技能操作更加熟练、处理投诉更加灵活。

xxx广场的开业，对百联也是一个新的尝试，对自己更是一个挑战，理论与实践结合，不务虚名，要做实事，敢于说真话，切实为公司、职工谋利益，为企业创效益，要节约每一分钱，珍惜企业的财产，减少不必要的浪费，求真务实，锐意进取，这是我在xxx工作深切感受的体会。

工程经理年度总结篇二

时间过得好快!不知不觉中加入三分部这个团队工作已经一年了,暮然回首,有失落时的茫然,也有遇到困难和挫折时的惆怅,不过这一切都过去了!我明白自己从一个普通的防损员能到分部工作,对我来说这是一个难得的历练机会,所以我一定要好好把握这个机会,我要在工作实践中不断的磨练自己,做一名优秀的楼层经理,在这里我要感谢在我失落与茫然的时候给予我支持和鼓励的领导及同事们!

在分部这一个月的工作实践中,我对自己的工作成果并不满意,就因为自己的接受能力较差,所以导致了自己工作效率低下,上月的销售任务也没能完成!但是对我个人而言在分部学到的东西,取得的进步.也让我有少许的欣慰,对于接下来的工作我将分以下几点去开展。

在前月工作中我经常会因为自己没能及时完成上级交付的工作任务而懊恼,有时候甚至看不起自己,对自己没信心!工作性质的转换对我来说是一种磨练,在今后的工作中我一定要学会调整自己的心态,尽快适应三分部这个工作环境,用积极的心态去克服工作中遇到的种种困难,我要让自己成为一个崭新的人:在实战中不断的提升自己,在挫折中不断的成长,用一颗积极的心态去学习,为我能更好的完成下一个工作任务做好前期准备!作为一名楼层经理只有摆正自己的心态才能更加出色的完成各项工作任务!

在团队合作方面我做得不是很出色,刚到分部工作.因为忙,乱,一心只想着赶紧完成自己的工作任务,所以没把团队合作能力发挥到极致!我希望今后自己能彻底的融入到三分部这个大家庭里去!和同事们一起并肩作战,一起分享战胜的喜悦,最好的见证还要在日后的工作中去检验,一个人的成绩是渺小的,团队优秀才是我们共同努力的目标,因此在日后的工作中,我一定要把自己彻底的融入到三分部这个团队中去,一起为提升三分部工作效绩和销售业绩而奋斗。

现场管理一直是我最头疼的问题!商场是一个人员很复杂的交际地点,有时当我在巡场中遇到个别态度极其恶劣的专柜员工,明明她正在违纪了可她却偏偏不认为自己有错,还振振有词。有时难免会立即火冒三丈!与此同时我会想到此时此刻的我是一名楼层管理者我要坚持我的原则,我有责任和义务去监督每个专柜的员工,因为她的行为正影响着整个商场的形像,只有坚持原则落实制度才能提高商场形像!专柜员工是终端销售人员,也是跟顾客交流的第一桥梁,所以在今后的工作中除了完成上级交付的工作任务外还要加强与专柜员工之间沟通,坚持原则,公平处理每件事情,真正做到以理服人!

销售业绩问题是我心里的一大块心病,也是最重要的一点!因前月忙于新柜装修及学习分部工作相关流程等事宜,忽略了销售业绩,导致没能完成当月销售任务目标!接下来的工作中我将虚心向各楼层领导同事请教与学习,探索销售良方,取长补短,通过对影响业绩因素的客观分析,发掘影响销售业绩的潜在因素,克服销售难题,挖掘专柜经营潜质,寻找品类销售亮点,提升专柜员工素质,激励员工斗志,坚定员工销售信心,联合供应商,把握最佳销售时机,待时机成熟,主动出击,通过终端促销在销售中突破自我,打一场销售硬战!

以上想法纯属个人愚见,不足之处还望领导批评指正!今后我一定加倍努力工作,尽心尽责,恪守不抛弃不放弃的个人理念,至始至终为xx贡献出自己一份微不足道的力量。

工程经理年度总结篇三

本人始终保持着饱满的学习热情,把学习放在首位,不断提高自身的思想觉悟和组织管理能力,并注重业务知识的学习和更新,确保政治上的清醒和坚定,提升工作水平,更好的履行职责。年内认真学习了邓小平理论、“三个代表”重要思想及科学发展观,系统学习了金融知识,并经常学习党报

党刊及时事政治，以掌握理论武器，提高认识问题、分析问题及解决问题的能力。同时，加强了对全体干部职工的思想理论教育，强化学习保障，提升学习效果。

通过深入学习十九大精神等理论文献，武装干部职工头脑、指导实践、推动工作，提升理论水平、服务水平和执政水平。

一是深入开展了学习实践科学发展观活动。组织全体党员干部立足实际、突出实践、务求实效，精心组织实施，高标准扎实推进学习实践活动，并将学习成果很好地运用到工作实践，推动了投融资工作科学发展。

二是着力打造和谐团结、低调务实、风清气正的领导班子和干部队伍。在发改委党组的带领下，努力加强班子建设，增强党性修养，凝心聚力、务实创新，清正廉洁。班子成员真正做到了工作顽强拼搏、权力不谋私利、办事出以公心、充分发扬民主，增强了班子的凝聚力和战斗力，打造了新时期与时俱进的新型领导班子。

三是不断强化干部职工思想政治工作。通过掌握干部职工思想动态、改进思想政治工作方式、拓宽思想政治工作渠道，扎实、有效的强化思想政治工作，引导教育广大干部职工牢固树立理想信念，保持高度的政治觉悟和政治敏锐性，确保干部队伍思想稳定。

（一）完成了融资工作

1、年内争取银行贷款xx亿元，其中xx技术学院5000万元□xx县人民医院病房楼1500万元、市中医院病房楼改扩建5000万元。

2、抓住国家扩内需保增长，继续实施积极财政政策和适度宽松的货币政策的机遇，扩大我市融资规模。5月27日从银行贷款5.32亿元，用于生活垃圾填埋场、城区至工业园区快速通

道、污水处理厂脱氮改造、地下水源给水工程、供水管网改扩建□xx区供水、城市公交保养场、城市燃气扩建等项目。

3、根据xx□为村级组织活动场所建设项目从城市信用社贷款759万元；对市体育馆、市中医院病房楼、市本级廉租住房、市科技企业孵化器、市职业中专实验楼等项目贷款提供担保4510万元。另外，利用城市信用社贷款9400万元用于政府指定项目；农村信用社贷款2900万元用于城市信用社成立商业银行。

4、探索直接融资方式，与xx等券商接触，结合我市政府财力和资产状况，拟订□xx□上报市政府。

5、创新融资模式，拟订了市政府与xx以bt模式合作框架协议，按照“成熟一个，启动一个，实施一个”原则，今年启动了市体育馆项目。

（二）作好投资工作

1、参股xx一体化项目。

制浆工程20xx年税后利润3001万元，我公司年初分红583万元，转为资本金。造纸工程投产并达产，努力克服全球经济危机对生产经营造成的困难，生产基本正常，销售市场不断拓展，经营形势逐渐好转。

2、重组担保公司，债权回收取得较大进展，各项担保业务逐步恢复开展。

3、推动一批项目前期工作。

与xx投资集团合作，积极推进xx一体化二期工程，政府已安排资金100万元，通过我公司用于xx一体化二期工程项目前期工作问题；推进胶合板项目前期工作和招商引资，目前xx已

完成了项目产品方案咨询意见书；为提高xx区供水保证率、建设生态宜居城市，起草了xx市调节水库项目建设融资初步方案；着手准备xx土地开发前期工作；联系xx省创业投资公司入股xx化工问题，省创投入1500万元，推动xx化工尽快上市；与xx组建我市天然气资源运营有限公司，积极从xx等单位争取天然气资源，已初步落实5万方/日外部气源供应；按照8月25日xx省文化试验区建设工作座谈会精神与市政府安排，市建设投资公司成立了文化产业投资事业部，承担我市文化产业投融资平台职能。

（三）加强自身建设

为切实增强政府投融资能力，进一步拓宽融资渠道，提高投融资水平，我公司在深入调研的基础上，起草了《xx》向市政府提出了我市整合城市资源、资产、资本和资金，加快投融资体系建设的意见和建议。《xx》政府将其列为20xx年度政府专项课题，目前正在进行研究。

作为一名党员领导干部，我坚决贯彻执行中共中央关于领导干部廉洁自律的有关规定和市纪委四次全会精神，坚持廉洁从政，从严治政，严格遵守政治纪律、组织纪律、经济纪律。

一是严于律己，过好利益关、权利关、金钱关、人情关，筑牢拒腐防变的防线，时刻做到自重、自警、自省、自励。在平时的工作和生活中，坚持以身作则，带头廉洁自律，严格执行关于党风廉政建设的有关规定，没有接受过任何单位和他人的礼金和有价证券。

二是加强对全体干部职工的管理，认真落实党风廉政建设责任制和各项规章制度，并注重党风党纪的教育，年内全体干部职工没有出现违纪违规现象。

三是坚持廉洁自律，廉洁从政，严格管好自己的家属子女和

身边的工作人员，做到经常教育，经常提醒，对他们提出严格和具体的要求，防止他们利用自己的职权和影响，做违法违纪的事情，时刻注意防微杜渐。

一年来，本人能够尽职尽责地工作，比较圆满的完成了各项工作任务，也存在着不足和问题，如：政治理论学习不够系统，有时只完成规定的学习篇目及内容，忙于其他事务，政治学习抓得不紧，管理水平和领导艺术有待于提高，调研文章完成的不够好，某些工作的监督力度不足。

在新的一年里，自己要严格按照“十九大”精神要求，开拓创新，与时俱进，切实把各项工作搞好，为濮阳经济社会又好又快发展做出自己应有的贡献。

工程经理年度总结篇四

说一下vip包厢的经营理念。首先vip包厢的客人无论是消费能力还是社会地位肯定比点餐式包厢的客人档次要高很多，所以迫使我们无论在硬件的装修，设备的投入，以及软件的服务上都要做到让客人有物超所值的感受。就以人员方面来讲，要做到挑选上的严格把关，如：形象气质；考核上岗等等□vip包厢服务人员需用女孩(最好是上海人)，另外该区可安排形象气质佳的模特跟客人进行交流，模特也需要经过公司培训才可上岗，并有专人负责。公司最好租一处集体宿舍，以便对这些人员的管理，因为他们应该是vip区生意好坏的关键。另外公司可在全国各地(如东北、四川等地)设立长期招聘点，使公司能有源源不断的新鲜血液。

其次针对两种不同的经营模式人员的工作流程也有所不同，对次制定出不同的奖惩制度，对vip区人员的工作态度及业绩表现实行重奖重罚的原则，以提高员工的积极性和良好的工作态度，使公司能够有一个稳步发展的过程。

关于营业额的前期预算

由于目前上海娱乐业已经比较发达，不管是点餐式服务的ktv还是vip形式的模式，在上海都有操作的比较好的知名店，所以作为一个初入上海的全新的娱乐场所，前期开业三个月应作到尽量让消费者知道这个品牌，可进行大量的优惠活动，吸引客人到我们店里来，这样他才会有比较，才有可能成为我们的忠实客户，并由他们介绍给朋友，吸引更多的客人。(顾客的口碑比任何广告的有效)。因此我认为前三个月每月能做到120~150万元左右，平均每天4~5万元左右。经过三个月的各方面磨合，不足的地方加以改进，三个月后营业额应稳步提升到每月200万左右，每天7万元左右。

ktv经营管理 ktv活动营销 ktv职员培训

ktv市场调研 ktv项目规划 ktv装修设计

ktv音响设备 投资项目预算 供求信息发布

准确定位+优质服务+团队精神=客人满意。让客人满意，是我们最高的追求!只有客人满意，我们才能创造更高的效应。我相信只要我们看清了我们这里的市场形势，那么在市场找到弱点，找到适合我们娱乐城发展的方法，我相信，作为我们市的娱乐城龙头，我们会找到适合我们娱乐城发展的前景的，毕竟我们的市场开发的早，我们理应继续发展。

工程经理年度总结篇五

本人自20xx年5月从北仑进入新岱美公司担任质量部经理，半年的时间转眼即逝，这半年的工作显得十分地充实，既有付出又有收获，既有成绩又有不足，既有得心应手的一面，又有显得棘手、磕磕碰碰的地方。展望20xx年我对自己还是充满信心，对工作充满激情，对公司充满希望。

1. 不同理念的引入与产生的碰撞：

我从事多年的品质管理工作，我始终认为品质是以“品质理念”为指导的，有什么样的品质理念，就有什么样的行动，如果理念是错误的，那么我们怎样去努力工作都是“白费力气”。在这几个月的时间里，我是十分注重引入好的品质理念的，人的理念的改变是困难的，有时需要求一个漫长的过程，甚至会产生十分激烈的碰撞，但只要我认为是对的，我会努力朝这个方向走下去。

2. “品质是制造出来的，而不是检验出来的”，这句看来十分简单的话，好像谁都会说，但能真正理解、真正指导我们的工作就不是哪么容易。我们员工缺少质量检验标准的培训和考核。对工艺操作的标准和操作方法没有规范。

3. 品质的检验标准没形体化，规范化和数字化，更没有具体执行。如：进料检验制度，不良品发生的措施及改进方法，质量责任人与工资挂钩考核等等。

4. 我们产品的质量都是停留在口头上和经验上，只有主观的评价，没有理论性的分析及各类数据分析比较。

1、继续引入正确的品质理念，走入正确的工作方向，以“理念引导”推动工作进步。

2、开展品质成本统计、分析、控制的专案工作。

3、推动提案改善活动。

4、继续推进5s工作。

5、导入“qc”七大手法，培训质检人员的专业技能，树立专业形象。上述工作重点事项的具体展开方法，参见质量部的部门工作总结。

工程经理年度总结篇六

设立部门，明确部门工作职责并配齐人员：营销总监、运营总监、财务总监。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共同担任，行政总监的工作暂时由我和财务总监来完成。

注重企业文化建设，提炼传媒的文化“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盈众传媒的大团队：组织盈众传媒高管赴南安参加摩尔拓展训练，培养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。

在一年里，由于团队的协力合作，业绩取得了骄人的成效。纷飞传媒与汽车销售有限公司签署了关于汽车成立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，纷飞传媒与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，纷飞传媒正与酒店恒品茶艺馆等几家公司进行项目洽谈中。

纷飞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，但纷飞传媒仅仅成立一年了，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。