

2023年工程部经理个人工作总结(优秀9篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

工程部经理个人工作总结篇一

大家好!20__年新春佳节正在款款地向我们走来。值此辞旧迎新之际，我谨代表__公司，向辛勤劳作了一年的各位同仁、同志们表示衷心的感谢，并致以亲切的问候。

下面，我代表__公司经营班子向大家报告公司过去一年的工作，并对20__年进行工作展望与安排。

一、过去一年重点工作简要回顾

20__年，是__公司自成立以来经营总量大幅度提升的一年，也是公司内部管理逐步走向规范化和制度化的一年。一年来，在公司董事会的正确领导下，在全体员工的艰苦奋斗下，__公司紧紧围绕年初董事会确定的奋斗目标和工作思路，以产品订货、产品研发、技术创新、教育培训、节能降耗和6s管理为工作重点，超额完成了年初董事会决议确定的各项经营指标，将公司跳跃式发展的速度和高度推向了一个高潮。

回顾一年来的工作，值得肯定的成绩主要有：

1、生产经营成绩斐然。20__年完成工业总产值__亿元，较去年同期增长__%，占年计划的__%；实现销售收入__亿元，较去年同期增长__%，占年计划的__%；实现税前利润__万元，较去

年同期增长__%，占年计划的__%；完成工业增加值__万元，共生产产品__台，累计总重量达__吨。由此可以看出，20__年经济总量和经营规模呈现出高速递增的运营态势，公司的经济实力大大增强，为__公司进一步的发展奠定了良好的经济基础。

2、产品订货业绩突出。20__年，公司根据市场行情的变化，及时调整了主攻方向和营销策略，将新能源市场做为主攻方向，完善了经销信息网络体系。全年完成产品订货__亿元，较去年同期增长__%，在当前激烈的竞争环境下，能有这样的成绩，实属不易。

3、产品研发成效显著。公司为了走差异化可持续发展之路，提高公司的核心竞争力，20__年初成立了新产品专项研发小组，对__成套设备的反应器进行了设计、制造。其中__反应器、__反应器已通过__省科技厅20__年新产品立项及成果鉴定，并被多晶硅总包设计院列入其多晶硅项目的定型设备，成为国内____吨/年多晶硅项目的配套设备。它们的研制成功标志着__公司的研发能力迈上了一个崭新的台阶。

是从____引进了____设计技术，优化了公司的产品结构，扩大了公司的市场占有率；技术的不断创新，提高了劳动生产率，为公司的发展鼓足了后劲。

5、人才引进初具规模。公司20__年持续引进大专以上学历人员__名，引进大专实训生__名，引进委培技校生__名。近几年累计引进的大专以上学历人员占员工总数的__%，使公司的人力资源结构发生了较大的变化，逐步向着年轻化、知识化和高学历的层次迈进，保证了公司高速发展所需的人力资源。

6、教育培训新颖扎实。20__年，公司围绕“为需所学、为用所学”的指导思想，本着“以人为本”的理念，多渠道、多层次的开展教育培训工作。如：组织__名科段长赴日本企业

参观学习、召开经验交流会、自编讲义对大专生进行培训等。特别值得一提的是，技术科的培训以理论和实践相结合的方式进行，上半年技术科组织员工进行了理论学习，下半年全体员工亲身实践换某产品的生产制造全过程。这种培训方式弥补了理论有余而实际经验不足的缺失，更加贴近生产实际，效果更加明显，值得推广学习。全年教育培训工作累计投资__万元，培训人次达__人次，共开办内、外培训班__期，有__名员工分别取得了多项焊接资格证，有__人分别取得了一、二级探伤资格证，有__人取得了三级射线探伤资格证。

增加等，特制定了《__公司焊接质量奖惩办法》。在对__个装配车间的焊接合格率统计中，装配某车间焊接合格率排在第一位，获得奖励__元，发挥了模范带头作用，带动了各个装配车间焊接合格率的稳步提高。

8、节能降耗再创佳绩。节能降耗是公司的一项长期工程。20__年经过全体员工的共同努力，节能降耗工作取得了一定的实效，节约了资金，减少了材料浪费和动能的跑、冒、滴、漏现象。全年电、水的环比年均产值比分别下降了__%、__%。

9、设备管理、定置管理和安全文明生产稳步推进。20__年在重新完善设备管理、定置管理和安全文明生产实施细则的基础上，大力推行设备管理和6s管理，使公司的基础管理向规范化、标准化迈进。

20__年公司各项工作成绩凸显，有许多好经验和好做法值得我们认真总结。比如：公司班组建设稳步推进，员工收入不断增长，先进模范人物事迹突出等等。这些成绩的取得，都离不开广大员工的辛勤努力，都包含了大家的心血与汗水。在这里，我再次向公司每一位员工表示真挚的感谢！并致以亲切的问候和深深的敬意！

20__年，虽然我们超额完成了各项生产经营指标，但是我们

也付出了惨痛的代价。所以，我们在看到成绩和荣誉的同时，更要正视自身存在的不足和缺失，才能保证公司的可持续平稳较快发展之路。

客观的讲，公司在长远发展方面，目前还只是一个具有一定实力和一定规模的企业，离我们追求卓越品质的企业目标还有很大的差距。

从横向来看，按经济指标，公司人均工业总产值、人均利润在同行业中尚处于中下游水平；按装备资源、技术工艺手段，虽然目前部分装备瓶颈有所改善，但设备、技术条件仍然偏下，特别是在研发设计方面与各先进公司相比，仍有很大的差距。同时，公司内部存在的问题比比皆是，不容忽视。

1、产品质量仍然存在较大问题，如为__等公司生产的__产品存在__等问题，既增加了公司的生产经营成本，又有损公司的形象。充分反映出公司员工产品质量意识淡薄，专业水平不高，以及质量目标管理停留在纸面上，质量检验追溯性、真实性、完整性存在较大缺失。

2、节能降耗和现场安全文明生产、定置管理较为落后。全年累计发生工伤事故__起，生产车间时常出现长明灯、物品乱拿乱放等现象，主要是员工安全意识和责任心不强，中高层领导干部不善于驾驭各类复杂问题，或不具备处理应对复杂局面的能力。

3、设备管理存在较大的漏洞，__等大型设备维修周期较长，各类小设备经常停产维修，给生产制造带来了很大的不便。除了设备的正常损耗外，最主要的原因是操作人员使用不当造成的，不会操作、违章操作的现象遍地皆是。

4、易犯各类低级错误。如产品设计元件选择错误、工艺尺寸标错、不锈钢贴纸时贴住检查点等等，反映出员工责任心不强，工作不认真，存在应付差事的思想。

工程部经理个人工作总结篇二

鉴于上个月在__的短短数日，并非一个完整的一个月，角色又比较特殊，以一个部门经理的身份去总结在__工作，有点牵强，所以在这里我首先总结下过去两个月我在知识产权方面的工作和感受。首先说这份规划吧，我从三月份开始以队长的身份独立带部门，每个月月初都是有所规划，但是做销售这么长时间都知道，计划赶不上变化，很多不确定因素的存在，所以还需要懂得顺势而变，善于捕捉和发掘计划之外的东西。说实话，之前每个月月初，在拟定计划可能出的客户中，往往都是有50%甚至80%都没法如同预期的那样顺利，但是最终业绩还是完成了规划的80%以上，这两个前后数据的冲突和反差是很大的，其中最关键的就在于计划之外的计划；做销售不可能太死板，除了需要充分利用自己手上的资源之外，还要懂得积累意料之外的资源，它们往往会给你带来不少的惊喜；近代欧洲战争有后备军这样的编制，我们做销售也是需要的，大半个月的拼搏，也许大家手上的资源都没剩多少，谁最后后备资源多，能够开发，谁做的就最好，取得最后的胜利！简单来说，规划是必须的，但是规划之外还能做很多有益的事，只是这些没写在这张纸上！

另外一方面，是从管理方面来说，我对员工很宽松，因为我很重视员工，重视的方法我现在看来有错有对；我的出发点是让员工开心的工作，大家能够比较亲近，我记得b第一天来我部门跟我说，我这个经理没什么架子很容易相处，这让我很欣慰；照顾好自己员工，员工才会有好的心态去照顾好客户，员工把客户照顾好了，公司的业绩也就照顾到了，我需要让每一个员工赚到钱，然后开开心心的工作。当然我的做法，也是有错误的，错在，第一，有时过于宽松，和自己部门员工之间太过熟悉，缺少经理该有的威信；第二，有时候太过于保护他们，把所有的事情揽在自己身上，只是希望他们不要有太大压力，能够开心的工作。现在想来，似乎这样会让他们的成长太慢！

针对上述问题，对于下个月的规划，从业绩上来说，我的员工比较新，手上可利用资源相对于其他部门来说比较少，所以第一点就要抓的就是客户的积累，对此，需要一套行之有效的监督和奖惩制度；另外，业务需要多元化，不可能只是一味做同种业务，我作为经理会去想办法试图尝试各种办法，来给部门找寻更多的“筹码”；下个月，业绩第一是需要客户的积累，第二是做成两个大单子，以此来冲刺部门业绩；第三是需要靠新业务的开发；所以我下个月的工作会从这三方面来着手，既然是放开带部门，我想只要是为公司利益考虑，只要是能到账，什么办法都是可以尝试的，我坚信办法总是比问题多！

从管理方面说，我需要向各位经理学习，取其精华，另一方面进行对比，认识到自己的不足，特对是对于员工的方法，改正自己，做出些改变！

对于下个月，根据我现在部门的`实际情况来看，我这个部门目前三个人，我初步定的保底任务是三万，冲刺五万！对于我现在手上的两个月，我最想要的是想要让她们成长起来，能够在下个月学到东西，有所收获，无论是薪资上还是能力上；对于即将可能分配来的新人，我相信我会很快让他们融入我的部门，部门慢慢壮大；重点我的培养对象是放在a身上，她比较缺乏自信，但是整体素质很好，行动力很好，所以尽快让她出单，让她有业绩，让她自己慢慢自信起来，多让她自己尝试；至于b刚进入这个行业，第一个月业绩上我不做太高要求，积累是它的首要任务，电话销售最重要的是厚积薄发，做好该做的事，那么总会一鸣惊人；但是工作态度是需要严格要求的，特别是对于刚来的新人，这个常识我是明白的，也很理解！

最后从部门建设上说，业绩上：我从来都是要做第一的，并且在之前的__三月份以来，我的小队也一直是第一，所以不用多说，下个月我也还是要做第一，这是我的目标，也是我们部门共同的目标；建设上，我们部门将会有自己独特的部门

文化和一致的目标，目标是大家的方向，明确自己该做什么；文化和口号是会感染到身边每个人，带领大家努力，有一点很关键，部门的每一个人都有部门共同的荣辱观，团结一心，这个是需要靠潜移默化的某些刺激行为和领导者的某些带动作用慢慢形成，这将是我这个部门建设的关键！

以上，就是我的工作总结，真心是第一次写这个，有哪些不足还请斧正！

工程部经理个人工作总结篇三

在工作中，我时刻坚持识大局、顾大局的工作原则，要求自己以岗位意识、责任意识和服务意识对待工作中的每一件事情。作为一名参加工作时间不长的同志，我深知自己要学习的东西很多，我利用一切机会跟身边的老同志请教学习，学习他们丰富理论和经验，更体会他们做人做事的尺度和原则。

二、加强业务学习，提高工作能力

一年里，我通过学习不断充实物业服务与管理的知识。首先，深入实际。通过了解物业管理和服务过程中的每个细小环节，提高综合分析能力。其次，注重沟通。注重与其他处室、处内各科室以及各位同事的沟通与交流，提高协调办事能力。再次，熟悉业务。熟悉物业工作的具体环节，并掌握《物权法》和《物业管理条例》，了解相关的政策，做到心中有业务，干中学业务。最后，加强学习。7月份，我参加了iso9001的内审员培训，进一步掌握了标准化操作流程；8月至10月间，我还参加了注册物业师五门课程的考前准备。

在学习的过程中，我通过制定学习计划，健全学习制度，做到了学习有规划，时间有保证，增强了学习的自觉性和紧迫感，切实增强了业务修养，锻炼了自身人格，在学习中不断提高自身的政治鉴别力和业务敏锐性。

三、做好本职工作，恪守岗位职责

入职以来，我边熟悉边工作，边摸索边学习。办公室的工作琐碎杂乱，为能高效率地处理工作中出现的问题，我将自己的工作分为重要紧急、重要不紧急、不重要紧急和不重要不紧急四个部分，并结合工作要求制定工作日程安排，努力提高工作效率。

(一)做好处里各项日常事务

(二)完成环境整治工程

(三)完成物业公司的iso9001质量认证工作

20__年对于我来说是忙碌的一年，更是收获的一年。在工作中，不管是中心领导还是处里领导，还是各科科长和每位同事，都给了我很大的指导和帮助，尤其是几个科长在具体的工作层面给了我很多经验指点，使我少走了很多弯路。而我更是从工作过程中领悟到了如何做人和如何做事，这对于我来讲是一笔宝贵的财富，将使我受益终身。目前，我仍然处于工作的熟悉和磨合期。在新的一年里，我不会放松对自己的要求，我会以住宅处的工作目标为宗旨，严格遵照处里的各项规章制度，努力将自己的理论知识运用到实践，做到学以致用，为处里做出自己的微薄贡献。

工程部经理个人工作总结篇四

半年来的工作实践使我认识到，作为一个助理，要作好工作就要首先清楚自己所处的位置；清楚自己所应具备的职责和应尽的责任；正确认识所处的位置。就地位而言：从领导决策过程看，我处在“辅助者”地位，从执行看属“执行者”地位；对处理一些具体事物，又处在“代理者”的地位。这个角色的多重性决定了在实际工作中容易产生兼职或者越位，何况所要协调工作的对象是公司各部负责人，所以在实际工作中

我的做法只能是：为领导参谋到位但不越位：督促、催办到位，但不“拍板”；服务到位但不干预上级工作。只有把“位置”认准，把工作性质搞清，自觉维护干部之间的团结，在工作中尽职尽责，不越权，不越位，严格要求自己，作一个为人诚恳、忠于职守，勤于职守、胜任职责的总经理助理。催办和协调是我的主要工作之一，虽然初次接触化工行业，对此行业专业的知识从零开始，但各部同事都给予了我很大的支持，自己也努力在短时期内提高专业知识水平，力争做到对工作主动催办和协调，对上级起到参谋的作用，承上启下，沟通左右，协调各方，因此半年来的工作相对还比较顺利。

为发挥好参谋助手作用，真正为公司和员工办一些实事，在实际工作中采取不同的方式了解生产经营情况，倾听各部领导和员工的建议，围绕公司领导决策和生产经营实际，及时向总经理反映。

承办工作是主要工作之一，有来自总经理、各部负责人，也有来自外部的，但主要是来自公司各部的事宜，还有些日常事务性工作，可以说是较琐碎的，如何处理和承办好每一项工作，我坚持的做法：一是先办主要工作、后办次要事项，先急后缓；二是先办上级和外来的，后办内部的；但总的原则，承办的每一项工作和事情，都必须做到向公司负责，向领导负责，向员工负责。

为了提高全厂人员的思想素质和工作作风，一是按总经理要求采取培训方式进行教育和引导，使大家树立敬业爱岗的精神，树立荣誉感，使大家感到能在海华工作是一种荣誉。二是配合各部管理干部坚持各项制度的落实，增强个人责任感；三是努力学习专业知识，对公司产品所需原材料、生产流程、产品性能等有了初步的认识。

虽然作了一些应该作的工作，这与总经理领导和各部同仁的大力支持是密不可分的，但作为总经理的助理，工作上还做

的远远不够，问题也还不少，主要表现在：

- 1、调查研究还不够深入，有些情况没有及时地掌握，以致为总经理参谋还不到位。
- 2、对本公司产品的专业知识不够，在产品开发、品质保证、流程改进等方面没有起到参谋作用。
- 3、每月对原材料、半成品、成品的盘底跟踪不到位，导致盘底数据不是100%准确。
- 4、为员工服务的深度还不够，需进一步加强服务意识和服务态度，不断提高办事效率和工作能力，为公司建设、发展做出新的贡献。

总经理个人工作总结

工程部经理个人工作总结篇五

20__年__月份，由于工作需要，安排我担任__集团经理。回首将近一年来的工作，我们在董事会的正确领导下，带领公司全体干部职工，团结拼搏，真抓实干，深化运营治理的各项内容，圆满完成了各项任务目标。下面我把具体情况向大会述职，请领导和同志们予以审议。

一、履行职责情况

____年，在集团董事会的正确领导下，经过全体员工的共同努力，我们在机构改革、经营模式调整、建章立制、工程项目治理等方面取得了一定的成绩，全年共完成产值__亿元，完成了董事会制定的2亿元的产值目标。回顾一年来的工作，主要有以下几个方面：

- 1、认清形势、理清思路，积极探索，建立了健康的发展机制。

在全国学习十九大精神的热潮下，我们结合全会精神，围绕“夯基础、扩规模、求发展”的工作思路，今年在内部治理基础的提升上作了大量的工作，为进一步建设和谐、健康企业创造了条件。经过多方考察，并报董事会研究，我们撤销了分公司，实行工程项目目标责任治理，裁短了治理链条，缩减了治理层次，为项目部能够有效执行公司的各项制度和规定疏通了道路、扫除了障碍。从经营模式上我们也因时制宜地作了调整，即实行项目部和联营合作两种经营模式。通过对某某集团形势的认清，我们理清了工作思路，解决了一些存在的隐患，甩掉了沉重的包袱，轻装上阵，逐渐由松散型的治理向集约型转变。

2、建立健全内部治理制度，加大企业形象宣传力度。

为了能够适应公司战略发展的需要，公司今年相继出台了一些关于工程治理控制、日常行政及项目目标责任治理等制度和办法，逐步向规范化、标准化和制度化的治理方向迈进。公司今年加大对外形象的宣传力度，制作了“企业形象视觉识别系统”、企业宣传资料、资质等宣传材料，使对外宣传有了硬件设施。____年8月份，我们实行了综合部对各施工工地进行例行检查的决定，使广大业主和监理单位对某某集团有了新的熟悉，得到了广泛的好评。

二、20__年工作中存在的问题和不足

20__年我们虽然取得了一些成绩，但是我们也清醒地熟悉到我们工作中还存在着很多问题和不足之处，这些都有待于我们在今后的工作中加以解决和克服，具体来讲有以下几个方面：

1、公司的思想和熟悉在广大员工还没有真正统一起来，观念没有真正转变过来。员工的责任心和主观能动性不够强。下一步我们要重视企业团队和思想作风建设，创建一个健康、和谐、团结向上、有所作为的企业团队。

2、工程施工治理方面我们虽然取得了一定的成绩，但离规范化、科学化还有相当大的距离。一方面，工程质量提高不大，创优项目不多。另一方面，现场文明施工不够好，整体水平参差不齐。下一步我们将全面推行项目责任治理，从加强项目班子的建设着手，加强工程施工过程的控制。

3、基础治理工作有进步，但是起点不高，工作不够细致。这方面要求我们建立健全三级文件，把我们的基础治理定在较高的基准之上，做到与公司的资质、形象同步。

4、优秀的项目治理人才比较匮乏，这是当前我们组建项目部面临的、也是亟待解决的一个重大问题。

5、在市场开拓方面，还没有真正走出江宁。这方面，我们还要注重技巧和办法的突破，争取一切有利于市场开拓的资源 and 条件。

三、20__年的工作初步打算

20__年甚至在一定时间内，我们的总目标就是建设和谐、稳定、可持续发展的某某集团，使之成为周边地区最具影响力的房屋建筑施工企业。__年我们计划完成总产值4亿元。实现利润2300万元。创建省级文明工地1个，市级文明工地5个，市优良工程2个。全年重大安全性事故为零，工程交付质量合格率100。

事务的发展总是在推陈出新。不充电，个人素质难以提升，不改革，企业发展难以突破。今后，我将加强学习，提高思想觉悟、工作能力和治理水平，我将与公司领导班子一起带领公司全体员工解决19年我们存在的包括企业治理、项目治理、经营开发在内的一系列问题，促进企业健康长远发展。

以上是我的述职报告，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。____年，我有

信心和公司全体干部和员工一道，广泛的采纳大家的建议，以更高的目标，更严格的要求，更饱满的工作热情和更加勤奋的工作精神，求真务实、开拓创新，为某某集团在20__年夺取新的成绩而努力奋斗。

工程部经理个人工作总结篇六

过往的一年，在公司领导的关怀、帮助、支持下，我勤奋努力，思想上积极要求进步，工作上奋发努力，作风上务实创新，宽容待人、宽厚用人，各方面的能力都有了不同程度的进步，较好地完成了领导交给我的各项工作任务。现将20__年的工作汇报以下：

一、工作上，全面履行职责，强化服务质量

工作中，作为财务部经理，我率先垂范，建立竞争意识、责任意识，认真履行岗位职责，不断进步工作能力和服务质量。20__年上半年我牢牢围绕“交通工作管理年”的要求，发挥领导作用，认真贯彻落实公司的财务会计制度，以扎实做好高速公路建设各项工作为基础，以进步管理水平，增收节支，全面加强财务预算管理，下降运营本钱，进步经济效益为目标的工作思路，进行财务管理，在工作中常常查找不足，努力研究业务知识，工作上讲学习、讲政治、讲正气，牢固建立，团结务实，廉洁高效的工作作风，严格遵守单位的各项规章制度，能够认真履行工作职责，较好的完成各项工作任务。

1、在上半年的财务管理工作中，加强财务内部控制制度，落实省公司各项规章制度，完善分公司内部财务制度。

首先，全面加强财务基础工作，对财务职员进行分工，要求财务职员努力研究业务知识，反复认真学习，公司制定的财务管理规定，会计核算暂行办法，预算管理暂行办法等各项规章制度，熟练掌握会计核算的各个环节，明确职责，对各项开支，严格依照财务制度执行，层层把关，杜尽一切分歧理

支出。其次，认真审核每个月记帐凭证，正确、及时完全的登记进帐。编制各月财务报表，及半年度预算分析，按公司会计部要求上传下达各项会计资料，会计信息报送正确率达100%;再次，规范会计凭证装订，进档管理工作。

2、审计工作上，一是加强财务审计工作，充分发挥财务在经济活动中的管理、监视、保障职能，对各单位及干线收费站经费支出进行检查，及时发现题目，及时找出缘由，及时提出建议。二是配合省公司会计部对分公司__年第一季度分公司经费支出审计，路专项整治工程审计，京都会计师事务所__年财务决算审计，对审计中存在的题目提出积极建议，会同各业务部分进行沟通，分析缘由，逐项进行意见反馈，催促各单位将审计中存在题目进行纠正。三是协助完成公司财务部20__年会计报表审计。通过审计，对今后的管理中，进一步完善财务制度，加强用度开支的内部控制，落实职责，加强财务管理起到积极推动作用。

20__年__月我被提为经理，在任职期间，我要责备体财务职员将工作基点放在服务、规范、创新上，苏醒地熟悉到只有弄好服务才能做好工作，只有坚持规范才能减少风险，只有推动创新才能有所作为;确立以优良服务为先，以制度建设为本的工作理念;立足于做好常规工作，着眼于推动重点工作。

三、继续抓好落实、增进廉政建设。

抓好党风廉政建设，领导是关键，制度是保证，教育是基础。在工作中，我以身作则，认真执行廉洁从业规定，始终把廉政建设作为加强本身建设的一项重要内容，放到突出位置。

2、严格执行公司规定，努力当好财务工作的带头人。作为财务工作的负责人，既担当着公司沉重的廉政工作，又要时刻维护良好的本身形象。在实际工作和生活中，我做到言行一致，本着对公司、对个人、对家庭负责的精神，时刻严格要求自己，珍惜公司领导和组织给予的荣誉和权利，不以领导

自居弄特殊化，自觉遵守党纪国法，严格执行省公司对干部职工提出的廉洁自律各项规章制度，率先垂范，甘为标杆。作财务部负责人，我手中有一定的“权利”，在有权左右一定的利益关系的时候，我能克制欲看，廉洁自律，特别是在财务计算与核对管理上，严格按政策、按程序办，自觉做到既不借集体的利益往换取个人的私利，也不拿手中之权乱弄以权力谋私，自觉当好“一把手”，努力把每分钱都花在刀刃上、花出效益来，努力为大家理好财、当好家，稳定批乱支一分钱。

3、在原则题目上，坚持民主集中制。站在“一把手”的位置上，我留意团结带领一班人，依照民主集中制的原则合作共事，一方面在谋全局、把方向、管大事上，充分履行“一把手”总揽全局、调和各方的职责，煞费苦心、殚精竭虑地谋划财务部分的建设和发展；另外一方面十分留意摆正自己的角色位置，自觉维护集体领导、集体利益和集体荣誉，做到宽容待人、宽厚用人，公正办事、公平处事，用自己的行动来引导和创造一个和睦相处、人心思进、气顺心齐的小环境。

总之，这些年来，我和全体成员一起努力，做了一些工作，也获得了一定成绩，但我深知，自己的履职情况，还有不尽如人意的地方。在今后的工作中，我将着力加以改进，更加严格要求，严厉纪律，同时，也恳请各位领导和职工多提出批评意见。今后我将继续努力与公司职工一道，创造更优良的成绩。

工程部经理个人工作总结篇七

今年，公司董事会的任命，我担任盈众传媒总经理一职。这半个月里，在集团董事会及公司下属的全力支持下，各项工作开展顺利。经过公司全体成员的共同努力，我们在企业管理、投标揽活、项目管理、文化建设、稳定发展等方面都取得了可喜成绩，企业综合实力增强，社会信誉提高。回顾半个月来工作，主要有以下几方面：

一、组织建设

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。

二、文化建设

注重企业文化建设，提炼盈众传媒的文化“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。

三、团队建设

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，培养盈众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。

四、业绩建设

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，盈众传媒与盈众doing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，包揽了盈众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，盈众传媒与厦门盈众汽车销售有限公司签署了关于盈众汽车成立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，盈众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。

盈众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，但盈众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。

工程部经理个人工作总结篇八

20__年的上半年已经过去，新的挑战又在眼前。在上半年里，作为公司销售经理，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信__地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，到达了公司指标，创造了不错了业绩。在实践工作中，我又对销售有了新的体验。

一、总结的经验

- 1、不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。
- 2、了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。
- 3、推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

4、持续客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

5、确定自我的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮忙客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都能够增加客户的信任度。

6、团结、协作，好的团队所必需的。

二、需要改善之处

1、有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

2、对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自我去找别人打听或自我瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，透过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但能够掌握先机，操控全局，而且还能够增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来工作半年多了，在上半年的工作中，本人的销售套数为__套，总销额为__万。在今后的工作中，我要更加完善自我，提升自我，增加各方面的知识和对__各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一齐转战南北，开拓新的战场。

工程部经理个人工作总结篇九

非常高兴今天能够在这里与大家分享--的---年。在付出辛勤和洒满汗水的道路上，我们脚踏实地的送走了---，在充

满希望和满怀激情的道路上，我们又信心百倍的迎来了——。

回顾过去的一年，是努力拼搏不断进取的一年，是全体同仁勇迎挑战、克服困难、加大步伐迈向市场进军的一年。在这一年里，我们审时度势，抢抓机遇，趁势而上。本着不断促进企业发展的精神，健全公司架构，提升员工素质，提高服务质量，优化品牌形象，同时涌现出了一批爱岗敬业、无私奉献的好员工。他们在自己的岗位上兢兢业业，一丝不苟，为企业的发展奉献着自己的点点滴滴。值此新年到来之际，我谨代表公司，向在一年来辛苦工作在各个岗位上的全体员工致以诚挚的问候和衷心的感谢！

——年，在整体经济低迷、零售业多数出现滞增长的大环境下，我们也在面对着多个困难：朝阳店主街道修路封闭、学府店大范围改造、同时竞争店的开业也给一站之遥的兴华店带来了巨大的压力，但我们每一位同仁，群策群力，特别是我们一线的员工们，正是他们的兢兢业业，无私无畏的付出，才有了今年的各项经营指标可喜的同比增长。

为更好地提高单店盈利能力，我们根据商圈的变化重点对学府店进行了改造，扩大了外租面积，其中二层外租区在引进三友电器进驻的同时，还成功的将品牌餐饮“风味大王”纳入其中、并丰富了动漫游戏厅及儿童乐园等娱乐项目，与此同时，我们还在争取德克士、周六福等知名品牌入驻一层外租区，使学府店形成以超市为主，电器、餐饮、娱乐，互动为一体的商业模式，使学府店成为该地区新兴商圈的主体。

为了实现——年团购业绩增长60%的目标以及未来团购方面的长远发展，今年在下半年公司设立了总部团购部，先后制定并完善了团购相关制度，为未来公司团购方面的发展奠定了基础，同时也为公司的整体发展创造动力；在对人才梯队建设项目的完善过程中，突出了人才梯队建设的现代化，使每一个员工都能在梯队中有自己清晰的职场定位。同时我们从进货、库存、陈列、销售等方面出台了一系列的管理、营运、

采购的标准。我们在大力度开发新供应商的同时，也开始专注于商品结构的优化调整，重视并加强品类管理工作，以单店为试点，细作陈列标准，不断研究、不断复制；营运方面，我们加强日常督导机制，狠抓现场监督管理，从商品质量到环境卫生，从库存管理到服务机制，从制度的完善到执行力的优化，每一步都要求做到精细化管理；同时，我们制定并完善了一系列考核机制，更包括我们在制定sop作业考核方面都在逐步健全我们企业内部组织架构，让我们在体系梳理过程中，使自身的管理能力得到更大的提升，实现了内部管理上的大发展，也为今后的跨越提供了强有力的内部支持。

在“绿色”、“有机”的消费观念深入人心的时代，——建立农业蔬果园基地，以农超对接的形式向顾客提供物美价廉的放心蔬果，以绿色为特色凸显于消费者的视线。——年7月我们在晋中市寿阳县建立山西——超市有限公司寿阳农业蔬果园基地，两年多的时间，蔬果基地的发展已经逐渐步入正轨，所种植的蔬菜、果品也得到顾客的广泛认可与亲睐，同时也带动了整个生鲜的销售在今年创造了百分之十增长的骄人成绩。

明年将是我们继续经受考验的一年，我们会秉承董事长所提出的“向精细化管理要利润”的主导思想，研究向管理要增长策略，具体从开源、节流两方面展开工作。开源方面，我们固守定位，坚持做实社区，同时继续加强品类管理及商品结构的优化调整，使商品符合各区域的消费特点，从更大程度上满足顾客需求，此外，通过更有力的营销活动，主打亲情营销聚集人气，深入优化供应链管理，降低采购成本。通过各店个性化调整、改造，在确保在架商品动销率、有效益的情况下，强调一店一议、一店一样。节流方面，我们会重点考虑通过大力度消化不良库存、节约能效、加大防损力度等方式全面降低运营成本。

我们深知，人才是企业的第一资本，是发展的力量之源。“强化以德为先的用人标准，合理引进人才，注重员工

的心态培养”是我们一直秉承的原则。明年，我们将在培训方面制定一整套完整的培训体系，加强企业内部训练，从入职上岗到转岗升职，每个阶段均设定针对性较强的培训课程。员工培训机制的建成，要求人力资源储备能为我们门店源源不断的输入高素质、强有力的管理人才。

“优化制度不如先优化我们的执行力”，只有关注执行力的企业才能从平凡走向成功，我们要在明年的不断学习过程中，细致研究，建立一种注重执行的企业文化，使战略、人员与运营的的每一个环节都能通过“执行”的精神来指导、落实。

即将走远的——年是成功的一年、奋斗的一年，也是收获和考验并存的一年。在这一年里，市场有压力、有阻碍，但我们通过全员的共同努力，依然取得了较好的成绩。“雄关漫漫真如铁，而今迈步从头越”。在充满机遇与挑战的——年我们将面临更加繁重而艰巨的任务，我们一定要善于抓住机遇，一如既往的发扬敢于拼搏，锐劲进去的精神，为——的腾飞做出不懈的努力，以高度的使命感和责任感开创——发展的新局面！