

高级经理个人工作总结报告(模板9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。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

高级经理个人工作总结报告篇一

20xx年即将过去，我们将迎来崭新而充满挑战的20xx[]作为技术研发部我们在过去的一年里有许多收获，也存在不足的地方。回望走过的一年，有难以忘怀的欣慰，也有不堪回首的往事。回顾过去，展望未来，使人警醒，使人明智，催人奋进。所谓“志当存高远，真诚写春秋”，以下，本人将向各位领导汇报20xx年的主要工作。

一、努力协调各部门，根据销售计划安排生产

二、工作求真务实，开拓创新

在20xx年新产品的创新上，我们有了新的突破。我们经过长时间的研究探讨和实践的尝试，成功的生产出外观优美，材质耐磨的石英砂地板和具有抗菌，防水的植绒地板;以前需要购买压花的面层，我们进过自主研发，可以自己生产;在20xx年里通过不断总结后申报数项专利。在不断的实验和实践的过程中，我们大胆使用新的材料来减少成本提高产品的质量，以求给公司带来更大的收益[]20xx年，石英砂地板还处在初期的试产状态，今年生产3550米，大约7100平方米，研发费用大约50万。植绒地板今年生产1600米，大约2400平方米，研发费用大约10万。水池纹系列产品生产2800米，大约5040平方米，研发费用大约20万。商用地板新产品包括自然系列，都尚系列，卡乐系列，希尔系列，弗瑞系列，瑞诺

系列等。

三、不断学习，认真总结

无论是旧产品的改进还是新产品的研发都需要我不断地学习新的知识，提高自己的理论水平。对于新产品的研发，需要考虑新产品生产前的各种因素，然后通过实验初步确定其工艺参数，再通过实际生产来检验工艺参数的正确性，再次经过实验、总结、思考和反复的实践，最后得到我们的各项工艺参数，确保生产出合格的产品。

四、今后努力的方向

1. 努力学习，勇于实践，理论结合实践，提高综合素质和业务能力，为本职工作作出自己的贡献。
2. 强化创新意识，加强各部门之间的合作，不断开拓，大胆创新。

我有信心和各部门一道，努力学习，不断开发新的产品。通过大家的努力使我们企业走在行业的前面，让我们为了企业的明天，共同努力，共创美好的明天。以上汇报如有不足之处，敬请各位领导和同志们批评指正。

高级经理个人工作总结报告篇二

在付出辛勤和洒满汗水的道路上，我们脚踏实地的送走了20__，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20__。

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！

20__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20__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。20__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20__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20__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！

高级经理个人工作总结报告篇三

20__年是“十一规划”的最后一年，是关键之年，也是“十二五”准备之年，是不寻常的一年，更是务实工作、开拓奋进、加快发展的一年。这一年来，本人在局领导的正确领导、亲切关怀和同志们的大力支持下，深入贯彻落实科学发展观，本着团结拼搏、攻坚克难、求真务实、开拓创新的精神认真履行职责，与公司全体员工团结一致，奋力拼搏，较好地完成了年初制定的各项工作任务和经济指标，为“十二五”时期的可持续发展打下了良好基础。

一、坚定发展，经营业绩不断提高

20__年，面对严峻的经营形式与发展挑战，公司全体干部、职工紧紧围绕工作规划与年初制定的发展思路、经营目标，坚持“客观、公正”的经营理念，坚定信心、迎难而上，把提升经营业绩作为公司发展的要务，求真务实、真抓实干，取得了卓然的业绩。20__年全年实现经营收入_____万元，原计划收入为_____万元，完成率为_____%；完成利润指标_____万元，原计划为_____元，完成率为_____%，可

支配利润达_____万元，职工平均收入达到_____万元，同比20__年实现了_____%的增长，实现了经营业绩再上新台阶。

二、进一步加强和完善管理措施，向管理要效益

重管理科学，为切实提高管理水平、完善组织架构推出多项举措。

1、完善内部管理制度，健全按制度办事、以制度管人机制，培育和创新和谐管理、文明管理机制。

2、继续强化内外部质量管理和技术管理工作，加强对全体职工管理体系和职业道德教育培训工作，进一步完善质量控制程序，严格执行考核制度及奖惩制度。

3、做到岗位细化、职责、权力明确；个人的管理和技术与工资奖金挂钩，提高绩效考核的权威性和有效性，充分体现民主，进一步提高员工的工作热情，提升经营效益。

三、切实抓好人才队伍建设，强化年轻干部的培养

发展、创新、奠定丰厚的人才基础是加快企业发展的根本之路。全面推进人才队伍建设又要求我们既要重视人才的选拔和扶持，也要重视人才的后期培养。从公司近几年发展过程中发现的问题来看，中青年干部已经出现了断层，如果，不加快年轻干部和技术骨干的培养，将严重影响煤炭检测事业的发展。20__年，经研究决定，公司考选提拔了_____名年轻干部，为公司领导班子增添了生机与活力。

四、积极发展新项目，努力拓宽业务渠道

为满足总公司_____工作的需要，20__年，我公司开展了_____等项目。这些新项目的开拓，不仅为总公司的_____工作提供了有力保障，也为公司未来的发展开拓

了新的空间。

五、做好职工政治思想工作，增强干部职工凝聚力

合起来。同时广泛地开展了学习活动，并指导了党支部的工作安排。通过学习大家振奋了精神，先进的理论深入人心，鼓舞了干劲。在实际工作中，公司领导班子安排了内容多样的集体活动，组织党员和青年同志进行了一系列调研学习活动，不仅提高了大家的思想认识，同时也增强了员工的凝聚力和向心力。

有人说：“一个单独的提琴手是自己指挥自己，一个乐队就需要一个乐队指挥。”有效积极的指导，是公司成功运作的重要因素，作为总经理，我深知自己在公司管理中的地位，我的指导工作恰当与否及领导活动的效能高低，是直接关系到公司能否茁壮成长的关键因素，我会在未来的工作中积极尝试、努力探索，开拓创新，扎实工作，争取做出更大的贡献。

高级经理个人工作总结报告篇四

20____年，对房地产行业来讲是极不寻常的一年，从20____年持续进行的“抑制房价过快上涨”为主要目标的宏观调控政策的打压下，消费者的心理预测期受到抑制，而紧随着20____年的国际金融危机的蔓延影响，市场观望情绪进一步加重，全国房产成交量出现急剧下滑，使得市场营销难度加大，今年，在成绩的背后，从企业本身及全体员工到我个人都经历了诸多的困难考验，我遵照公司的经营策略，在保证企业收益的同时把工作重点放在寻找土地资源的重大问题上。现将我这一年来的工作情况向各位简要汇报如下：

一、了解落实土地信息

根据公司当前的总体思想和工作重点放在寻找土地资源的重

大问题上。20____年我与公司其他部门的密切配合：一是参与了十多个市内及周边地区的项目谈判，其中包括等，从谈价格包括合作模式，每一步都界入的非常仔细小心。其中对宗地意向性较大的土地进行了实地踏勘，对个地块参加了拍卖，落实了市政管网及城市市政配套设施到位情况，通过对市场调查收集和对项目周边的市场价格及销售情况了解，对其做了投资估算及经济分析，并对重点项目做了项目初步可行性分析并上报了集团领导。二是办理项目的确界手续、土地证、立项批文、设计方案审查、消防审查意见、规划许可证、防雷、开发项目备案、人防、防震、效果图审查等手续的办理，项目已具备了开工条件。三是整理汇总并分析各区市房地产市场情况，重点对开发区市场做了调查，认真清理各项治理方面的管理制度，检查校核公司内部管理制度，关注外部监管法规和部门规章的变化，对照相关要求，修改与现行法规不相适应的内容，删除与现行法规冲突或已失去市场管理价值的内容，增加现行法规修改增添的新内容，逐步建立健全公司治理方面管理制度，强化对公司治理制度执行的内部监督检查与考核，健全内部责任追究机制。并根据市场情况做了项目的营销宣传推广方案及销售的各项管控制度。

二、集思广益，制定各项管控制度

由于综合因素的影响，的房地产投资和开发得到了快速的发展，从而引发价格的上涨，20____年我按照上级的部署安排，成立领导小组，调研市场的发展情况，整理、汇总并分析了市各区市房地产的市场情况，重点对开发区市场做了调查，并根据市场情况做了项目的营销宣传推广方案及销售的各项管控制度，以确保项目在实施过程中能够流畅。

三、提倡加强团结，营造和谐氛围

团结出凝聚力，出战斗力，出生产力，出经济效益，只有全体干部员工心往一处想，劲往一处使，才能优势互补，减少内耗，形成合力，共谋发展。在日常工作中，讲究大局意识。

自觉把企业的利益摆在第一位，做到局部利益服从整体利益，眼前利益服从长远利益，个人利益服从集体利益，顾全大局，“不谋万世者，不足谋一时；不谋全局者，不足谋一域”。用全局的视角对企业生存发展的问题进行认真思考，积极付诸实践，使企业走上健康的发展轨道。讲究和谐环境。各负其责，各司其职，抓好分管工作，使全体干部员工在思想上“合心”、在行动上“合拍”、在工作上“合力”，增强“一荣俱荣，一损俱损”的整体观念。同时，维护团结和谐的基础，坚信友谊、谅解和支持比什么都重要。增强团结协作意识，相互信任，相互尊重，相互关心，大事讲原则，小事讲风格，顾大局、识大体，胸怀开阔，善于容人、容事、容委屈，努力塑造团结和谐的工作环境。讲究表率作用。领导干部是企业凝聚力和战斗力的核心，是维护企业团结和谐的表率。工作中自觉主动地要身先士卒当好先锋、当好榜样、当好表率。以党性、制度、原则、纪律为根本，以讲感情、友谊、缘分为润滑剂。把与企业员工相互沟通作为最基本的工作方法，与员工多交流、多谈心、多换位思考，增进了团结，取得了支持。团结和谐的工作氛围使企业上下形成了思想上相互学习、政治上相互帮助、组织上相互监督、作风上相互促进、利益上相互谦让、感情上相互尊重，创造了一个既有民主又有集中，既有统一意志又有个人心情舒畅的战斗集体。

高级经理个人工作总结报告篇五

大家好，我目前在前期部任经理，今年31岁，学历大学。自xx年从事房地产行业至今已经8年了，在这8年的工作中，由到xx房地产再到，独立和参与完成的项目有·清河园、·丽水家园、·云和家园、·紫微星座等，办理过手续的项目建设面积到目前达60万平方米。多年的磨练使自身各项素质不断得到提升，也积累了宝贵的工作经验。我有能力、有信心干好事业。

转眼xx年即将过去，回顾在公司前期部这一年来的工作情况首先从以下几个方面向各位领导做一汇报：

(一)xx年完成岗位工作情况。

我工作第一天就投入到了工作之中，中午加班，对“观湖一号”拟建地块界点进行放线，为全面开工提供准确界线依据，在随后的几个月的工作中，完成了“观湖一号”项目总图的批准、项目单体审批、项目核准意见书、项目一期环评、1、2、3标段的招投标、消防审核、规划工程许可证和施工许可证等前期手续的办理，以及一期1、2标段建筑节能意见书的办理，前后共办理大小手续146项，完成项目准建设手续面积约11万平方米。

(二)完善前期部各项工作制度。

由于xx地产也是刚成立不久的新公司，制度上还不是十分完善，从参加第一次公司例会，公司领导就提出了相关要求，我积极响应，既借鉴同行业一些大公司的先进管理制度经验，又结合xx地产的实际特点，完成了《前期部工作职责》、《前期部经理职责》、《前期部职工工作职责》、《前期部岗位职责》、《前期部工作流程图》等，各项前期工作制度，为前期部及时步入正轨做好了制度上准备。

(三)部门管理。

1、档案管理上，严格管理，及时归档。

由于前期部与各个行政审批部门签订的手续较多，而且有些是公司重要文件更有些涉及到公司商业机密，所以我在日常工作中严格做到了不该说的不说，不该做的不做，及时将重要文件归档，逐一登记，随时查阅随时能查到，方便工作手续延续办理。

2、工作日常管理上，做到日清工作制。

公司每月有月计划、周计划，而我在日常的工作中是以日为单位。因为前期工作性质的不同，早一天办完相关的手续就能为公司早日创造利润提供条件，所以，我不仅要求自己，也要求部门员工以日为单位做自己的计划，看看哪项做完了，哪项没做完，为什么没做完，剖析原因，尽快解决，争取做到日清，这样做下来，避免了工作的盲目性和无计划性，又使计划工作及时完成。并多次提前完成前期手续办理。

3、从工作态度上、思想上进行引导管理。

前期工作主要以办理各项手续为主，与多个行政审批机关打交道时，有的手续必须一把手说了算，而有的一把手经常到本单位不久就又出去了如果找不到，手续就会多耽误一天，所以我就依办事相关部门的时间行事，有时上班前到，有时要等到下班以后进行办理。再者与这些部门打交道时，针对不同部门、不同具体办事人员，采取不同的工作方式、方法，引导部门员工做事要勤、细，办事要有耐心、恒心，多动脑、多动手。

4、培养部门员工尽快进入工作状态。

在前期部这一年工作中，为了使新员工尽快进入工作状态，我经常言传身教，用心来教，用多年来前期工作中总结出来的经验传授他们，在他们工作中遇到困难时及时帮助，使他们尽快成长，当他们取得成绩时，进行鼓励，并引导他们大胆独立的去完成。

5、监督与工作放权同时进行。

前期工作是个与多部门、多科室办手续的工作，所以任凭一个人再加上两支手也不能全顾到，所以当自己部门员工达到

独立办理水平时，坚决放权给他们，放权不等同于放任，因为前期的每项手续都事关项目建设，所以虽放权了，但还要监督检查，看资料准备全不全，看完成情况，看工作进度完成的手续是否有遗漏等，做到工作有条不紊、全面发展。

6、培养部门员工的责任感

前期手续涉及到项目整个开发过程，树立部门人员责任感，有助于项目手续万无一失，避免给公司造成不必要的损失，实行谁办的手续谁负责，有不足之处勇于承担责任，寻办法、寻途径解决改正，而不是推卸。从另一方面讲也有助于个人成长进步。

(四)从业务学习、政策掌握上。

政府相关审批部门建设项目审批上，有时会有变化，这就需要我前期工作人员在熟练掌握各项办事手续、章程规定的基础上，还要及时掌握新政策、新规定，避免公司项目在设计上规划上有重大失误、损失，也为公司在项目制定上、规划上提供依据，符合公司总体战略发展要求，所以，我不仅在加强自己部门业务不断学习的同时，及时洞察政府新政策新导向，为公司项目规划提出新问题、新建议、新要求。

(五)在公司内部团结协作，在公司外部树立良好形象。

前期部算是公司对外联络的主要联系部门，不仅公司部门内部之间需加强团结协作，使工作更加顺畅；与外界联系也是一样十分重要，我们不仅代表自己也代表着公司的形象。因此，在日常内部工作中严格要求自己，加强团结、加强协作。工作中与技术部、行政办、财务部、工程部等均建立了良好的工作关系和工作氛围；同时也节制了那些工作不务实、光说不做、乱说是非等不良习气的存在。在对外联系上，首先提高自己的业务素质，也就是练好“内功”，在外办事时才能表现出高素质、高水平，同时也为公司增强了荣誉。

(六)时时赶在先，事事抢在前，力争提前拿到审批结果。

前期工作，顾名思义，“前”有未来，展望的意思，“期”有约定时日的意思，所以前期工作的界定应该是：带有前瞻、展望的，在规定的时日内完成工作。与我们工作相关的政府职能部门均在政务大厅建立了行政审批窗口，承诺具体批件办结日期。规定的办结日期是弹性的，有可操作性的。在我具体办理过程中，由于多年来建立的诚信基础，在有些资料不全的情况下也予办理，并及时补上，资料全的情况下及时办理，为下一个办件过程争取尽可能多的时间。

当然“人无完人，金无足赤”，在这一年的工作中也有不足之处。首先，项目的认识深度不足，还需加强项目定位理解；其次，全局协调能力不足；第三，内外协调能力需进一步加强。

xx年就要到了，为了“观湖一号”建设成为“西北领先，宁夏第一”的现实，作为前期部部门负责人，我也深感身上的重任，也有信心、有能力为实现这一目标勇于承担责任，保驾护航。

一、xx年工作内容：

- 1、完成“观湖一号”一期开工建设的所有手续。
- 2、完成“观湖一号”一期商品房销售的所有手续。
- 3、协调好一期建设过程中的行政检查，协助工程部完成一期竣工所需的前期手续。
- 4、完成一期项目综合验收，并办理后续前期手续。
- 5、做好二期开发建设的各项准备工作。

二、部门建设：

使内业、外业、资料等各项管理更加制度化，更加规范化。

三、提高部门业务素质，做到“内强素质，外树形象”。

四、加强内部、外部团结，做到内外都有良好的工作氛围。

五、加强项目前期工作前瞻，及时沟通、及时汇报、严格落实。

最后，在新的一年的工作中，我将发挥年轻人的优势，拼搏进取，迎接新的挑战克服不足之处，不断学习勇于进取，为实现公司的既定目标作出新的贡献！

高级经理个人工作总结报告篇六

回春晖渐，万象始更新律。我们在告别成绩斐然的20____之际，迎来了充满希望的20____。过去的一年里，作为区域经理，我在上级领导的正确领导下以及广大同事的大力支持下，突出重点、狠抓落实，较好地完成了本职工作。现将本年度的工作情况向大家作如下汇报，请大家评议，多提宝贵意见。

一、加强学习，把握市场动向

我深知区域经理肩负着重大的职责。要成为一名合格的区域经理，我必须具备较高的从业素质。因此，在工作之余，我常常学习业务知识，了解市场动态，以提高对市场动向的敏锐度。同时，认真分析各个站点的运营情况，及时改进运营管理中的不足，确保十四个站点均能高效、稳定地运转。另外，我们尝试了投币充电的相关业务，但由于前期准备不足和其它方面的影响，导致7个站点在这方面的业务较差，为避免对其它主业的影响，最终决定取消该业务。

二、爱岗敬业，认真完成各项工作

工作以来，我始终坚持“精益求精、一丝不苟”的工作态度，事无巨细，都以高度的责任感去对待。除了做好各站点的运营工作外，还重点做好下列工作：

1. 做好对亭内外的卫生检查工作，保持亭四周的环境卫生、整洁，为大家营造一个舒适的工作环境。
2. 检查车辆数目，并认真登记车辆损坏数量。
3. 每周不定期在中午或晚上对管理员在岗与脱岗情况进行督查，进一步提高管理人员的责任意识与在岗意识。
4. 根据公司要求，努力跑广告，但由于市场形势严峻，个人经验缺乏，未能完成这项任务。

三、强调服务品质，巩固客户群体

20____年以来，____行业的竞争形势日益严峻。为确保公司各项业务的顺利发展，我在分析行业现状及市场动向的基础上，结合分管站点的营销情况，提出了合理化建议。其中，特别强调服务质量，优化服务手段，在巩固老客户的同时，吸纳更多新客户，收到了不错的效果。

四、存在的不足

虽然通过大家的共同努力，获得了不错的区域销售业绩。但面对竞争日益激烈的市场，我觉得我们的工作仍存在一些不足：一是销售团队业务水平有待进一步提升；二是由于同行竞争激烈，销售队伍稳定性较差；三是销售渠道比较单一，不够稳定。就我个人来说，业务水平有待进一步提高，办事缺乏创新意识，有时不够冷静。因此，导致广告业务这块工作做得还不够好。

五、20____年工作计划

(一) 带头抓学习，不断提高整体业务水平

在工作中，我要带头学习，学习相关业务知识，销售技巧，公司的规章制度，进一步提高整体的业务水平。同时，在工作中要关心同事，了解他们的诉求，更好地为他们解决实际问题，增强团队凝聚力。

(二) 明确工作目标，制定工作计划

根据20____年公司下达的工作指标，结合市场情况，确定具体的工作目标，并出台相应的工作计划。围绕工作计划，合理部署、科学安排，力争圆满完成各项任务。尤其是商务广告业务这块，我要加倍努力，多借鉴他人的好经验、好做法，创新思路，大胆进取，积极协调，力争顺利完成月任务、年度任务。

(三) 增强创新意识，积极开拓更多市场

为抢占更多的市场份额，我必须不断增强创新意识，用发展的眼光，创新的理念，进一步稳定现有销售渠道，开辟新的销售渠道，使销售方式更加多元化，带领大家共同开辟更多的市场。目前，我打算在长江北路经营一个小卖部，以此为切入点，逐步推入公司产品。

最后，借此机会，我衷心地向在工作中给予我关心、帮助、支持的各位领导、各位同事，说一声“谢谢!”。

高级经理个人工作总结报告篇七

20xx年我们主要抓好了以下几个方面的工作。

一、积极响应上级各项经营决策，着力推进经营目标完成。

20xx年，通过开展首季开门红、田园虚拟网建设、暑期宽带

业务发展竞赛、沃精彩活动竞赛等一系列活动。各项业务发展目标基本达到了预期。

1-10月份完成通信收入2034.02 万元，10月份完成通信服务收入 200.24万元，本月通信服务收入环比增幅3.40%。

二、强化服务支撑能力建设，促进全员服务意识提高

在服务方式上，我们继续深入执行“一站式”和“首问责任制”服务制度。为贯彻落实上级公司行风建设工作精神，树立联通新网络、新服务的良好企业形象，我们响应市公司号召，开展了“迎国庆、迎全运、创优质服务、树行业新风”主题活动：一是开展开展“我服务、我精彩”服务竞赛；二是开展“倾听客户心声”专项活动；三是畅通投诉渠道，解决服务热点问题。我们还进一步优化投诉处理流程，明确各环节的处理要求和时限。对客户反映的问题要快速反应，使问题在第一环节得到“有理、有利、有节”地积极处理，提高投诉处理一次合格率。

我们通过开展“多说一句话”活动来加强服务窗口主动营销工作，同时严格落实“首问责任制”，规范服务工作执行力，促进了全员服务意识的提高。

三、重视企业基础管理，积极稳妥地完成融合重组和定岗定编工作

在市公司的统一领导下，我们贯彻落实企业融合重组，在深入交流、协同发展的基础上，稳妥有序地完成了联通与网通的合并重组，搭建了新公司组织架构，人员安排快速到位、各部室、中心成功整合。融合后我们走上了全业务经营之路，综合通信能力明显提升，改革重组成果得到了市公司、县委县政府和社会各界的高度关注和广泛认同。

进入下半年，根据公司发展形势提出的客观要求，在市公司

指导下，我们按照定员定编工作的要求和标准，紧密结合公司生产经营工作的实际情况，通过调研、座谈、谈话沟通等方法，积极稳妥地完成了定员定编工作，科学合理调配和充实了一线力量。

另外，我们还下大力度推行了kpi考核制度、进一步细化完善欠费、预收款，积分考核等办法、加强成本控制，财务风险防范能力得到了有效的提升。

四、保持求真务实，扎实勤奋的工作作风，认真履行廉洁自律各项规定

20xx年以来，分公司坚持一手抓生产经营和企业重组，一手抓党风和反腐倡廉建设。始终把学习宣传、贯彻落实廉洁自律七项要求作为全年公司领导班子人员作风建设和廉洁从业工作的一项重要任务，抓好落实。领导班子成员深入开展落实科学发展观活动，带头学习、带头进行廉洁承诺、带头自查自纠，进一步解决了工作中发现的问题，巩固了自查自纠工作成果，保持了求真务实的工作作风。

五、正视企业和自身存有的问题，树立持续改善的决心和勇气

在一年的工作中，还存在一些问题和不足，主要体现在：

- 1、市场开拓尽管有诸多困难和制约，难度较大，但我们有时还是停留在原始的营销方式中，没有多位思考营销手段，这一点还需要在今后的工作中逐步探索。
- 2、员工思想政治工作做的不够扎实，对员工的思想动态了解的不够全面。
- 3、深入基础调查研究不够。

4、工作不够细致，有些措施落实不到位。

5、对一线员工特别是对农村营销部的同志关心不够。

在下一步的工作中，我们将继续按照上级指导精神，处理好：深化改革与加快发展、融合继承与开拓创新、融合继承与开拓创新、全业务经营与重点业务突破四个方面的关系，建立新的竞争优势，形成整体发展合力；坚定加快发展的勇气和必胜的信心，变压力为动力，化挑战为机遇，实现公司的科学、健康、可持续发展。

(七) 安全生产工作稳定有序

在过去的一年里，我公司在安全生产上实现了责任事故重伤率为零、责任事故死亡率为零、重大通信事故为零、内部重大案件发案率为零的“四零指标”；顺利通过了20xx年底市公司及安委会的安全大检查，今后我们将努力把成绩保持下去。

这次考核测评工作是上级党委对我本人工作的阶段性总结评价。我一定以此为契机，总结经验，克服缺点，以饱满的热情迎接新的挑战。在今后的的工作中，我将继续以一个党员领导干部的标准严格要求自己，爱岗敬业，一如继往地干好本职工作，为企业发展增砖添瓦，为企业形象增光添彩。

高级经理个人工作总结报告篇八

__年已经过去了，仔细回想一下，来公司已经三个多月了，在这三个月里，通过自己的努力，对通信行业以及行业客户有了一定的了解；虽然没有意向客户，但是也知道了客户的一些情况、客户的职务架构、和仪表采购的方式，也从之前对通信的一无所知到渐渐认识和了解。作为一名销售人员，我觉得我有必要对自己__年的工作做出总结。回顾这三个月的销售工作，和其他销售人员比起来，我意识到自己这样的进

度有点慢，所以为了跟上公司的步伐，为了能更好的做好销售工作，也为了能在新的一年里更好的完成公司所分配的任务，综合自身情况，我了解到了自己的缺点和不足，总结一下大体表现在以下几个方面：

(2) 对于客户问题的处理不是很积极直接，导致走的弯路很多；

能力。

通过来司三个月的实习的总结和公司部门领导以及同事的帮助下，对于来年的工作我也有了一定的规划和安排，对自己__年的工作规划也渐渐明朗，先谈谈我对所负责区域的具体认识以及该区域的大体情况。

一、自己区域的情况分析

其实刚开始接触通信行业前，对于这方面的信息都是一无所知，进入公司之后，划分了区域，也开始负责贵州、__和云南三个地市。可是这三个地势具体的是一个什么样子的，都不了解，简单的一通电话过去，客户也都应付答之。也可能自己这边和客户聊的比较少，有时候电话打过去了只是和客户谈业务，其他聊得也比较少，所以客户关系也就不是那么牢靠，愿意和你说的客户也就比较少，可是打的电话多了，也知道大概情况，所以不会向刚开始那么盲目，不知道给客户说什么，让客户一口回绝的次数也不像刚开始那么多了。下面针对三个地势进行一一分析：

1、对于贵州地市，可能和地域有关系，电话联系客户态度不是很好，谈话过程中透漏的有用信息也很少。出差拜访了一下，其实感觉客户还都挺好，也和一些客户聊了一下明年的意向，没有明显透漏的，但是谈话中多少会有需要采购的意思。所以，接下来的工作就是要和客户搞好关系，探寻采购具体的采购意向，以争取抓到订单。

聊，并且也要和客户搞好关系，以挖掘客户的意向为关键，这样才能抓住订单3、和云南地市的客户聊得还都行，简单意向也探到了一些有用的信息，但是具体的也都没有定，所以接下来跟进尤为重要，也要进一步的拉近关系，以便顺利拿到单子。同时也要抓紧和计划、采购部门的联系，以便因小失大。

高级经理个人工作总结报告篇九

时光如天上流星一闪即过，我希望自己能抓住这一短暂的一刹那。不知不觉中已来_医药公司一年了，回顾这段时间的工作，我作如下总结。

一、加强学习，不断提高思想业务素质

“学海无涯，学无止境”，只有不断充电，才能维持业务发展。所以，一直以来我都积极学习。一年来公司组织了有关电脑的培训和医药知识理论及各类学习讲座，我都认真参加。通过学习知识让自己树立先进的工作理念，也明确了今后工作努力的方向。随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的工作实践作好了预备。

二、求实创新，认真开展药品招商工作

_工作是招商部的首要任务工作。20__年的招商工作虽无突飞猛进的发展，但我们还是在现实中谋得小小的创新。我们公司的代理商比较零散，大部分是做终端销售的客户，这样治理起来也很麻烦，价格也会很乱，影响到业务经理的销售，因此我们就将部分散户转给当地的业务经理来治理，相应的减少了很多浪费和不足;选择部分产品让业务经理在当地进行招商，业务经理对代理商的情况很了解，既可以招到满足的代理商，又可以更广泛的扩展招商工作，提高公司的总体销量。

三、任劳任怨，完成公司交给的工作

本年度招商工作虽没有较大的起伏，但是其中之工作也是很为烦琐，其中包括了客户资料的邮寄，客户售前售后的电话回访，代理商的调研，以及客户日常的琐事，如查货、传真资料、市场销售协调工作等等一系列的工作，都需要工作人员认真的完成。对于公司交待下来的每一项任务，我都以我最大的热情把它完成好，基本上能够做到“任劳任怨、优质高效”。

四、加强反思，及时总结工作得失

1、对于药品招商工作的学习还不够深入，在招商的实践中思考得还不够多，不能及时将一些药品招商想法和问题记录下来，进行反思。

2、药品招商工作方面本年加大了招商工作学习的力度，认真研读了一些有关药品招商方面的理论书籍，但在工作实践中的应用还不到位，研究做得不够细和实，没达到自己心中的目标。

3、招商工作中没有自己的理念，今后还要努力找出一些药品招商的路子，为开创公司药品招商的新天地做出微薄之力。

4、工作观念陈旧，没有先进的工作思想，对工作的积极性不高，达不到百分百的投入，融入不到紧张无松弛的工作中。“转变观念”做的很不到位，工作拘泥习惯，平日的不良的工作习惯、作风难以改掉。在21世纪的今天，作为公司新的补充力量，“转变观念”对于我们来说也是重中之重。

总结20__年，总体工作有所提高，其他的有些工作也有待于精益求精，以后工作应更加兢兢业业，完满的完成公司交给的任务。