

# 最新文员经理助理 经理工作总结(模板10篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 文员经理助理篇一

1、绩效挂钩。餐厅虽然是酒店的一个部门岗位，但在管理体制上率先进入市场轨道，绩效挂钩的改革举措在该餐厅正式推行，即将餐厅的经营收入指标核定为 万元/月，工资总额控制为 万元/月。在一定的费用和毛利率标准下，若超额完成或未完成营收指标，则按完成或未完成的比例扣除工资总额的相应比例名额。这种绩效挂钩的做法，一方面给餐厅厨房的管理者、服务员、厨师等人员以无形的压力，思想工作欠缺或管理不得法等还会带来一些负面的影响；另一方面，却使大家变压力为动力，促进餐厅、厨房为多创效益而自觉主动地做好经营促销工作。如餐厅增开夏季夜市、增加早餐品种等等。

2、竞聘上岗。餐厅除了分配政策作了改革，用人、用工机制也较灵活。管理者能上能下，员工能进能出，依据工作表现竞聘上岗等等，这些皆利于酒店及部门岗位的政令畅通，令行禁止。当然，主要管理者若素质欠佳或管理不力，也自然会产生一些逆反后果。但总体看来，餐厅将表现和能力较优秀的主管安排到负责岗位，将认真工作的员工提为领班，将不称职的主管、领班及员工予以劝退等，多多少少推动了餐厅各项工作的开展，为力争完成营收指标提供了管理机制等方面的保证。

3、试菜考核。酒店要求餐厅的厨师每周或至少隔周创出几款

新菜，由店级领导及相关部门经理试菜打分，考核厨师的业务水平，同时对基本满意的新菜建议推销。半年来，餐厅共推出新菜余种，其中，铁板排骨饺、香辣牛筋、汉味醉鸡、野味鲜、兰豆拌金菇等受到食客的普遍认可。此外，对考核优秀的厨师给予表彰鼓励，对业务技术较差的厨师要求及时调换等。

另外，餐厅配合酒店，全年共接待重要客人批，计多桌，约人次。餐厅的服务接待工作得到了酒店和上级领导的基本肯定和表扬。

希望大家喜欢酒店销售经理年终工作总结范文。

## 文员经理助理篇二

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x医药公司一年了，回顾这段时间的工作，我作如下总结。

“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。

x工作是招商部的首要任务工作□20xx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。

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”。

反思本年来的工作，在喜看成绩的同时，也在思量着自己在工作中的不足。不足有以下几点

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首。

总结20xx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。

## 文员经理助理篇三

好的成果是需要分享的，这样才能起到鼓励的作用。同时这也有利于激励其他员工共同奋斗，工作总结无疑能使一个好的工作总结得到好的分享的好平台，因此，写好工作总结是延续成功的有效方法。

其次，深刻分析市场上主要竞品在产品系列、价格体系、渠道模式、终端形象、促销推广、广告宣传、、营销团队、战略合作伙伴等等方面表现，做到知彼知己，百战不殆。目的在于寻找标杆企业的优秀营销模式，挖掘自身与标杆企业的差距和不足。

最后，就是自身营销工作的总结分析，分别就销售数据、目标市场占有率、产品组合、价格体系、渠道建设、销售促进、品牌推广、营销组织建设、营销管理体系、薪酬与激励等方面进行剖析。有必要就关键项目进行swot分析，力求全面系统，目的在于提炼出存在的关键性问题并进行初步原因分析，然后才可能有针对性拟制出相应的解决思路。

运筹于帷幄之中，决胜在千里之外。新年度营销工作规划就是强调谋事在先，系统全面地为企业新年度整体营销工作进行策略性规划部署。但是我们还要明白年度营销工作规划并不是行销计划，只是基于年度分析总结而撰写的策略性工作思路，具体详细的行销计划还需要分解到季度或月度来制定，只有这样才具有现实意义。

目标导向是营销工作的关键。在新年度营销工作规划中，首先要做的就是营销目标的拟订，都是具体的、数据化的目标，包括全年总体的销售目标、费用目标、利润目标、渠道开发目标、终端建设目标、人员配置目标等等，并细化分解。如终端类产品的销售目标就要按品项分解到每个区域、每个

客户、每个系统等等；流通类产品分解到每个区域、每个客户等。

其次就是产品规划。根据消费者需求分析的新产品开发计划、产品改良计划；通过销售数据分析出区域主导产品，拟制出区域产品销售组合；根据不同区域市场特征及现有客户网络资源状况，拟制出区域产品的渠道定位。然后就要拟制规范的价格体系，从到岸价到建议零售价，包括所有中间环节的价格浮动范围。有时非常必要结合产品生命周期拟制价格阶段性调整规划。

如果企业仍存在空白区域需要填补、或者现有经销商无法承担新产品销售等原因，还需要制定区域招商计划或者客户开发计划。终端类产品还需要完善商超门店开发计划。

最后，就是营销费用预算，分别制定出各项目费用的分配比例、各产品费用的分配比例、各阶段的费用分配比例。

如此，整体年度工作总结和新年度营销工作规划才算完整、系统。但是为了保障营销工作顺利高效地实施，还需要通过从企业内部来强化关键工作流程、关键制度来培养组织执行力。

xxxx年，我们是在艰苦的奋斗中走过来的，一路上酸甜中夹杂着汗水。但是努力和付出就会有回报，对我来说，在过去的一年取得的成绩还是很不错的，我觉得自己做的还是很好的。

## 文员经理助理篇四

转眼间□20xx年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是个性的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到20xx年阀门行业将会又是一个大较场，竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百

家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以只能待毙。总结是为了来年扬长避短，对自己有个全面的认识。

今年实际完成销售量为8000万，其中一车间球阀3000万，蝶阀2200万，其他2800万，基本完成年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够理想(计划是在20xx万左右)，大口径蝶阀(dn2500万以上)销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常□oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货状况较多。如长龙客户的球阀，刘枫客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如白旗、开运等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，这天和昨日不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客

户对公司抱怨和误解，侗、凯旋等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了必须的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，廊坊在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种状况存在公司各个部门，公司就应有适当的考勤制度，有不良现象发生时不就应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效

率。成品仓库和半成品仓库应定时带给报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱职责，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门职责不清，本末倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。就说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是十分完美的。

“管理出效益”，这个准则大家都明白，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管理不够。严格说来公司就应以制度化管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，但是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别？不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

过程决定结果，细节决定成败。公司的目标或者一个计划之所以最后出现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执行的不到位所造成。老板们有很多好的想法、方案，有很宏伟的计划，为什么到了最后都没有带来明显的效果？比如说公司年初订的仓库报表，成本核算等，开会时一遍又一遍的说，



可就是没有结果，为什么？这就是政令不通，执行力度不够啊。这就是为什么国内企业最近几年都很关注“执行力”的一个重要原因，执行力从哪里来？过程控制就是一个关键！完整的过程控制分以下四个方面：

1) 工作报告相关人员和部门定期或不定期向总经理或相关负责人汇报工作，报告进展状况，领导也抽出时间主动了解进展状况，给予工作上指导。

2) 例会定期的例会能够了解各部门协作状况，能够共同献计献策，并相互沟通。公司的例会太少，尤其是纵向的沟通太少，员工不了解老总们对工作的计划，对自己工作的看法，而老板们也不了解员工的想法，不了解员工的需要。

3) 定期检查计划或方案执行一段时期后，公司定期检查其执行状况，是否偏离计划，要否调整，并布置下一段时期的工作任务。

4) 公平激励建立一只和谐的团队，调动员工的用心性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有用心性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，期望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我推荐工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，用心性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当职责；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；

过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不必须都对，但我是真心实意想着公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟酌。

## 文员经理助理篇五

新年伊始，万象更新。忙忙碌碌的一年又过去了□20xx年我作为一名营业经理，认真履行岗位职责，积极配合网点工作，在落实好各项规章制度同时，严把授权质量关，有效地防范会计核算风险，不断提高网点的风险管理水平，圆满顺利地完成了本年度的各项工作任务。现就一年来的工作情况总结如下：

### 一、加强学习培训,提高队伍综合素质

(一)加强自身学习。作为经理，任何事情都当率先垂范，为了能更好地担负起营业经理的岗位职责，加强事中监督，我在紧张工作之余，每天都挤出时间努力学习最新的金融理论和业务政策，结合省行的业务考试主要学习了《会计核算规程》、《金融基础知识》、《员工违规违纪》等知识，通过不懈的学习不断提高和完善自身的业务水平，也顺利通过了省行业务考试。

(二)抓好员工学习培训。平时针对本网点不同柜员的业务素质水平，因人而异，开展有针对性的业务指导，将自己掌握的业务技能和管理经验传授给其他员工，使之学之有用。一是建立网点学习制度。负责组织召开班前晨会，学习有关制度、规定，重点学习20xx柜面操作手册，讲评上日的工作情况和存在的问题，提醒柜员规范操作。二是抓好网点员工新业务学习培训。随着金融体制的不断变革，银行新业务层出不穷，业务操作流程也不断优化升级，这些都需要员工迅速

掌握，以适应服务和竞争的要求。在组织学习各种新业务、新办法时，督促员工记好笔记，摘抄重点内容，有空时反复学习，工作中反复实践，使网点员工对各项业务操作及规定熟练掌握，准确运用。三是强化风险培训。随着业务品种、业务操作系统的不断更新，我结合网点日常业务处理情况，根据网点的实际情况和薄弱环节，从岗位管理、业务基础规范、检查等方面入手，也根据年初制定的培训计划经常组织员工进行班后业务学习及培训，进一步规范操作流程，使员工增强责任意识、风险意识、防范案件意识和自我保护意识，适应新形势下业务发展的需要。

## 二、踏踏实实工作，严格履行岗位职责

我所在的网点，营业经理是最忙碌的一个，但，忙而不能乱，面对为了坚持制度而被个别客户误解、中伤，我们默默耕耘、充满自信，因为我们肩上承载着工行的广大客户、总省行、市分行党委的信任，我认真履行营业经理岗位职责，努力做好前台授权把关，班后传票审查，工作经常早出晚归、加班加点，服从部领导的安排，竭尽全力做好主任的内务帮手。在任职营业经理期间，网点的会计核算质量有所提高，差错事故几乎为零。

(一)主动协调沟通。我经常和网点负责人、主任进行业务上的沟通，探讨如何规范柜员的业务操作，要求柜员处理业务时要操作定型和坚持自我复核，实施重点检查监督，促使柜员养成良好的业务操作习惯，在日常工作中，时刻保持警惕和树立风险防范意识，对一些因业务不熟而发生差错的同志，耐心帮助其熟悉业务，对复杂业务和有可能出差错环节，就事先做好预警工作，到柜员的岗位当面指导。通过严格规范操作，实施重点检查监督，狠抓差错原因分析，加强管理监督，培养柜员养成良好的业务操作习惯。

(二)加大风险防范。一是加强风险点的监督。今年以来，针对省市行确定的风险点，我们加大了对风险点及重要部位的

检查、监督力度，严格各项规章制度落实，及时排查业务隐患。一方面，加强对柜员的现场监督工作，对业务操作过程中出现的违规行为进行及时提醒和纠正，促使其养成良好的工作习惯。另一方面，加强账务管理，对柜员每日处理的账务进行严格审核，对特殊业务进行定期检查，确保了账务处理的准确性，定期不定期的对柜员权限卡管理、业务印章管理、空白重要凭证管理、对公账户开立及印鉴卡片管理、atm设备管理、99999钱箱管理、挂失业务、代发工资业务、电子银行业务、会计档案管理、错账冲正及反交易业务、当日存当日取业务、营业经理及网点负责人履职等进行检查，发现问题及时整改，从而保证了网点柜员能够严格执行各项规章制度，对各类风险点控制的非常到位。

二是加强案件防范。案件防范是营业经理的首要任务，把握好风险点，就能防范案件的发生。对权限卡、重空凭证、印章、重要物品等案件易发部位每天我都坚持重点监控，重点检查，决不走过场。把自己权限卡的密码保管好，每次授权都用一块挡板挡住密码。每月的案防会议都认真的和大家一起总结网点存在的不足，提出整改方案，加强案例分析，对自己和员工进行警示教育，杜绝案件发生。

三是坚持网点监督查库制度。坚持一日三碰库，监督99999轧帐过程，监督管库员装箱、加锁操作过程，并在99999轧帐单上签章；对99999钱箱操作员现金调拨业务实行授权控制，记帐、授权岗位必须分离，每周对柜员所有尾箱进行一次检查，并有记录，严格按照上级行有关文件精神 and 各项规章制度为标准，对综合柜员每日经办的各种业务，对密押、印章、库款和空白重要凭证等重要环节坚持定期、不定期重点检查、督促与管理，每日、每周、每月对派驻网点业务柜员贯彻执行规章制度情况进行监督检查，及时发现和纠正日常工作中出现的不规范行为。

四是加强对反交易业务的监督控制。对柜员提出要求，严格控制反交易业务数量，对因柜员操作失误造成的差错，尤其

是现金业务冲账，都要对业务的真实性、合理性进行认真审核，确定客户在场后，才对反交易业务进行授权。工厂分理处本季度授权反交易3笔金额162300.00，冲正2笔金额3584.00，打印机故障未打印是主要因素。支行营业部本季度授权反交易18笔累计金额287481.28，红蓝字冲正5笔累计金额18532.90，反交易较多的柜员有237柜员反交易5笔，152、151柜员反交易4笔，分析原因，一是为柜员在凭条、票据输入时疏忽不认真选项选错。二是交易代码不熟悉使用错误。针对上述情况今后要加强业务的培训和督促柜员业务操作中规范操作，认真仔细输入各种要素减少差错的发生。通过对每笔反交易业务进行全程监督，实现了对业务真实性、合理性的有效监控。

(三)完善各项检查监督制度。针对各级业务检查机构、总会计、督导员检查提出的问题，制订整改措施，要逐项、逐条做好整改工作，在每次检查发现问题中吸取教训，举一反三，深刻剖析原因，堵塞漏洞，防止此类问题的再度发生，进一步加强规章制度和工作规程的学习，按制度要求严格落实、规范内控管理和检查监督工作，提高员工的责任意识和风险控制意识，切实把各项检查监督制度落实到位，并认真遵守劳动纪律会议纪律，不迟到不早退，严格遵守请销假制度，多请示多汇报，积极参加市行分行组织各种会议。对工作中存在的问题，制定措施督促整改，确保各项内控制度的落实。同时认真落实对业务运行岗位及重要业务不定期检查制度；按规定对业务操作、重要空白凭证保管使用、业务印章保管使用及柜员权限卡进行检查，从而使业务操作达到规范化和标准化，有效的推动了毕节分行“构建集约化的运行管理体系”的建设步伐。

#### (四)抓好业务管理工作

一是把好特殊业务事中控制关。日常业务中的反交易业务，严格做到规范操作、真实处理，按上级行的要求在有关凭证上注明原因、资金走向等，并在工作日志上做好记录；严格空

白凭证和有价单证管理，在领入、使用、交接、保管方面做好分类登记，每天核对使用情况，逐张清点，做到帐、实、簿核对三相符；每天检查监督柜员之间的现金、重要空白凭证交接情况，柜员权限卡使用情况。严格执行权限卡、印章的管理规定，杜绝越权办理或代办的情况出现；对牡丹卡营销业务也严格执行客户本人领取原则，非本人携身份证不进行卡片启用、开通信使等业务。

二是严格规范atm管理。每天核对atm吞卡，及时督促做好吞卡上缴工作，坚持每周查库，每天早晚核打99999钱箱，不定期检查网点库存现金，尽量将现金库存量控制好，及时做好现金领、缴业务，认真审核各种特殊业务、各种自制凭证的真实情况，坚持每天检查核对各种内部帐户、表外户，确保各种内部户、表外户余额与报表相符，不定期抽查柜员办理业务的凭证，审核开、销户业务、(个人和单位结算帐户)，在开立对公帐户方面，严格按照受理、审核、操作三分离的原则办理，电子银行业务，核对开户、变更和销户资料的真实，电子银行的开户、变更内容、销户等业务是否本人办理，所填内容与柜员录入的资料是否一致，双人核对客户身份证件是否有效，无误后才划卡授权和办理开立个人结算帐户。

三是落实业务管理制度。我主要负责派驻网点日常业务管理，对业务核算流程、帐务核算、帐户管理、业务用章等重要环节进行把关，对本网点预警信息进行协查核实，保障各项业务核算管理和内部控制措施的落实。支行营业部工作量大，业务种类繁多，为确保账账、账实、账款相符，每日坚持完成网点日终轧账工作，严格按照人民银行账户管理规定对账户开、销户手续，预留印鉴的变更进行审核，对各类手工自制凭证真实性、准确性及账务核算进行审核，每日营业终了坚持查询主要内部账户余额是否有挂账，并督促柜员对暂收暂付款项及时进行核销处理，每日坚持查询跨行支付查询查复登记簿，审核查询查复业务是否按规定及时办理，做对跨行支付、资金汇划、电子银行、查询查复、会计要素、特殊业务等的审批、复核授权工作，认真审核凭证，现场监督检

查各岗位员工的业务操作是否符合规定，切实发挥事中控制的作用，防范操作风险，同时协助网点负责人做好营业厅的日常查库、安全防范分析会、员工思想动态分析等各项工作。通过一系列有效的措施，取得了较显著的效果：前台临柜人员，能够按照要求认真审查受理凭证，认真核对单位预留印鉴，坚持做到“先收妥记帐，后签发回单”的结算制度，现金业务“先收款后记帐、先记帐后付款”的原则，重要空白凭证的出入库、保管、出售、调拨、销毁都严格按照规章制度办理，做到帐实相符，会计专用印章专人使用、专人保管，班后入库上锁保管，并建立会计专用印章保管使用登记簿，资金汇划人员严格按照总行规定的时间办理资金汇划业务，确保汇划款项及时到达指定帐户。各项规章制度落到实处，使帐务质量显著提高，保证了经营安全无差错。

总之，一年来的工作在一些细节的处理和操作上存在一定的欠缺，我要在今后的工作学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足，把营业经理这项工作做的更好。

## 文员经理助理篇六

20xx年在各级领导的关心和关怀下，经过一年多的努力，我们在质量、安全、和进度方面都取得了一定的成绩，顺利的完成了各项目标。其中分水岭隧道左线和龙洞沟大桥大桥均在6月底完成了贯通，9月底隧道右线完成了贯通。今年年底我们将完成整个工程98%工作。经过这一年的努力工作使自己在企业管理和工程项目管理方面取得了一些成绩和管理经验，其中主要业绩如下：

在施工管理中，始终把科学管理，优化方案放在工程管理的首位，经常不断地在研究和探讨适合工程管理，且可操作性强的施工方案，来不断满足工程需要和甲方需求。在每次施工方案的制定中，我都是不断根据工程的特点、难点，进行多次论证，并运用科学的态度，加大组织方案的科技含量。

不断延伸方案中的科学管理渠道。

“质量第一”是企业永恒的主题，更是自己追求的目标。我在多年施工中，能自始至终把质量放在首位，坚持了用质量来赢得企业信誉，来满足业主需求，为争创精品工程。我所坚持的措施有：

1、落实质保措施，提高监控到位。我坚持在项目上严细质保职能，分工明确。坚持做好各项质量文字交底和质量交接记录。确保每项质量施工都有文字交底。以便更好地指导生产人员按标准、按要求去操作。项目上的专职质量工程师，我主动给其一定的相应权力，让其主动牵好质量创优质，使他们进一步做好了质量监控预案，确保质量监控无空白点。

2、重点部位，重点监控。对于工程易出现质量问题的施工部位，如：隧道和桥梁工程。我坚持设专人把关，并做好监控管理，发现问题及时解决。

3、严格规范，提高作业水平。在质量管理中动员大家要严格按规范去验收，把住每一道工序，要把市优的标准落实到操作面，使参建人员都知道，干出什么样产品为市优标准，使产品一次成优，杜绝二次维修。

4、层层管理，人人把关。我始终坚持在项目上形成人人把关的质量管理氛围。质量管理不单质量员一人的工作，其它项目管理人员也要有质量指标。也要对质量创优负责。要在层层管理上形成操作人员对自己施工面负责，分包队要对承包区域负责。项目管理人员要对各自工程创优指标负责，项目经理要对全工程创优达标负责，从而使工程质量管理严格处于受控状态下。通过自己在质量管理方面的摸索，个人掌握了一些质量管理上的招法。为自己驾驭项目上的质量管理工作充实了力量。

做为一名项目上的指挥员，自己在注重工程施工方案、质保



措施的同时，对生产进度的落实从不放松。特别是在多年的施工管理中，不管遇到什么样的困难，从未因生产计划管理而延误工期。在工期管理上，我一直坚持：

1、加强部位控制，落实计划安排，自己在日常的生产管理中，对施工部位计划比较清楚，到什么周期，完成到什么部位，我心中有数。由此在施工管理上，我坚持用施工计划指导和严细现场的作业安排，严格控制施工管理节奏，确保施工进度，按照计划去落实。

2、加强施工组织，落实资源到位。为确保项目生产顺利，我时刻针对现场的料具、劳动力、材料等生产要素，做好调配，并根据工程进展情况，提前做好生产要素的测算，工作预见性要强，进而加强了料具、人力的合理配置，保证了施工不间断。

3、加强工程插入度，落实施工工效。针对工程多工种作业。由其是抢竣工项目，在合理组织插入上是关键，多年的施工经验告诉我，无论是交叉作业，还是横向混合式作业，不管是逆施，还是正施，我坚持的宗旨是：统一协调，统一指挥、合理安排、见缝插针。

效益是项目发展立足的根基，没有了效益，项目管理将走不很远。

工作中，首先做好成本管理涉及岗位的人的选择，责任心强，具有主人翁意识的优秀员工充实到成本的管理岗位；同时，按照公司的成本管理办，制定了项目成本管理工作流程，通过流程的制约作用规范员工的行为。

施工中，每一单项施工前，项目部主要管理人员都要坐下来反复研究最高效益的施工方案；施工开展后杜绝施工浪费，严格加强及时的预算和实际用量的及时对比，及时发现问题，解决问题。

加强施工过程的结算工作。项目部设定专人管理变更和签证工作，既避免了变更传递过程的失误，又实现了结算过程的全程跟踪。

安全是企业的效益；安全是职工的生命！

人员方面，不仅项目部配备安全员，各个工区我们都配置了专职安全员，也确保安全专人专管，责任落实到位。

措施方面，项目部针对分项工程的实际，制定有针对性的安全交底，在工种进场前对其进行安全交底，施工过程中进行巡视，确保按交底内容施工，发现有违规、违章操作的进行及时纠正，并随时召开各工作班组长会议，对违规、违章危险的行为所造成的后果等原因进行分析，并用通告形式对违班组的违规、违章的事情及时处理办法进行公示。项目部每周进行一次针对全体在场施工人员的安全教育；特殊情况进行专项安全教育。

安全及现场文明经济投入方面，在日常施工操作过程中，为保证安全生产，确保施工人员的生命安全，项目部在资金相当紧张的情况下，按规范设置、全新配制。在隧道爆破施工中，配置了专门的手持设备，同时还配备了专门的不良气体检测仪，以确保施工各环节的安全工作。

### （一）质量方面

在隧道二衬衬砌施工中，局部还是有蜂窝麻面、错台等不良现象，在以后的工作中我们会更加加强细节的管理，确保干出更优质的工程。

### （二）安全方面

在边坡施工过程中，脚手架搭设不规范；氧气乙炔使用有时未按要求摆放等，安全无小事，在以后的工作中，我们会不

断的总结，在安全方面管理更加严格，建设平安工地。

在接下来的工作中，我们会再接再厉把剩下的工作做完，并积极配合做好项目竣工验收和其他各项相关工作。

## 文员经理助理篇七

对于销售而言，工作心态非常重要，有的人是真心的喜欢这个岗位，敢于挑战自己，希望看到全新的自己，每个月都在往更高的地方攀登着，销售的这个岗位本来就非常的锻炼人，而有些销售，根本就是混日子的，每个月能达到公司下发的业绩目标就开心的要死，心满意足了，这就是没有追求的人。

今年开始的第一个月，我就跟公司的领导报备了自己想进行人员调整的想法，并且得到的批评。公司一共二十二个销售，我炒掉八个，然后新招聘了十个进来，留在公司的都是我认为是有责任心，有事业心的销售。

### 二、技能培训

我算是一个十分资深的销售了，我算是在公司一步步晋升上来的销售经理，以前我也是个干销售的，所以我对他们的工作心情以及工作的一些状态都是非常感同身受的。这半年，我们每天都要开一次总结会，总结自己当天的工作情况，发表感言。每周都要开一次检讨会，说说自己这一周在工作当中出现的失误，以及整改措施。每个月都要进行一次培训会，主要是分为说话、工作能力等方面的培训，每一次培训过后，他们总会有人说自己学到东西了，这非常的符合我的初衷。每一种会都是由我主持，我非常的清楚他们每个人的情况，私下也会进行单独培训。不得不说他们进步的很快，因为每个人都是想学东西的。

### 三、业绩总览

今年我们销售部，房屋总成交金额为六千三百四十二万，其中精品套房占二分之一，毛坯房占四分之一，别墅占四分之一。总出单量答841次，成单率为89%，但从这一点，就可以看到我们的进步了，以往每年我们手里丢了多少单子，都有可能被其他公司的抢走。成单率才不到75%。因为我们这非常可观的业绩，公司的领导还在上个月亲自莅临我们销售部，为我们进行加油打气过，这对我们来说一种莫大的荣幸，同时也是让我们的工作热情又开始高涨了，下半年我们会更加努力的。

## 文员经理助理篇八

今年实际完成销售量为5000万，其中\*\*20xx万，\*\*1200万，其他1800万，基本完成年初既定目标。

\*\*常规产品比去年有所下降，\*\*增长较快，\*\*相比去年有少量增长；但\*\*销售不够理想（计划是在1500万左右\*\*dn1000以上）销售量很少，\*\*有少量增幅。

总的说来是销售量正常oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“\*\*”品牌增长也不理想。

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如xxx客户的\*\*xxx客户的\*\*等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货

期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

切实落实岗位职责，认真履行本职工作：千方百计完成区域销售任务；努力完成销售中的各项要求；积极广泛收集市场信息并及时整理上报；严格遵守各项规章制度；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；完成其它工作。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如xxx□xxx□xxx等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解□xxx□xxx等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如xxx客户的球阀□xxx客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法□xxx在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则

销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

（一）房地产产权产籍管理进一步规范。截止==月==日，我局城镇房屋发证户，登记城镇住房万m<sup>2</sup>=□完成年初计划的，与去年同比，增长了，实现微机缮证、微机绘图达到；办理房地产抵押登记宗，抵押额亿元，抵押面积万m<sup>2</sup>=□整理产籍档案资料卷，为社会各界、内部业务科室提供查档服务余卷。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门责任不清，本末倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

我们\*\*公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在\*\*州乃至\*\*行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管管理不够。严格说来公司应该以制度化管管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别？不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

过程决定结果，细节决定成败。公司的目标或者一个计划之所以最后出现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执行的不到位所造成。老板们有很多好的想法、方案，有很宏伟的计划，为什么到了最后都没有带来明显的效果？比如说公司年初订的仓库报表，成本核算等，开会时一遍又一遍的说，可就是没有结果，为什么？这就是政令不通，执行力度不够啊。这就是为什么国内企业最近几年都很关注“执行力”的一个重要原因，执行力从哪里来？过程控制就是一个关键！完整的过程控制分以下四个方面：

4) 公平激励建立一只和谐团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如

果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

下半年，我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争如期完成下半年销量任务，为实现公司做大做强的目标而努力奋斗。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟酌。

前台经理工作总结

酒店经理年终工作总结

仓库经理年度工作总结

餐饮经理年度工作总结

产品经理年度工作总结

酒店经理年度工作总结

餐厅经理年度工作总结

产品经理年度工作总结



## 经理的个人工作总结

### 文员经理助理篇九

不知不觉一年的时间转瞬即逝，现将一年的工作情况总结如下：

作为一名项目经理，理解执行力对一个团队管理来讲的重要程度。所以，我项目部的每项施工和程序都严格执行公司的管理制度和行业规范在进行，主要在劳务用工、机械租赁、材料采购等方面，都在公司制度规定的框架内进行，工程质量标准更要在规范内进行施工，从宏观上来说，全国统一质量标准应该是行业的最低标准，我们必须也应该达到，但在实际施工中，一些环节还是因为各种原因出现了问题，带来的教训也足以使我更加重视质量对企业生存的意义。

项目整体控制的应变是项目经理每天都要考虑的实际问题。我们项目外部环境复杂，由于我们项目部入场较早，如建委、设计、监理、街道办事处各管理机构甲方都交由我单位进行负责、分包单位以及公司工程部、经营部、财务部加上现场xx个专业施工单位等方方面面的打交道，项目部发出与回复工作联系单就有xx余份；每一个环节、每一个细节都可能决定项目的成败，所以我每天就是在考虑、平衡、处理各方的要求，特别是外部能否及时沟通协调，在公司利益化的前提下，达到满意的效果是最重要的。

在公司领导的指导下、在公司各相关部室的大力配合下，通过项目部每一项工程行之有效的管理措施，通过诚实可信、保质保量的实力与能力的展现，为公司及项目部赢得了认可，获取效益。但一个人的精力毕竟有限，处理外部关系的时候，忽略了内部一些人员交流沟通，产生了一些误解，本人也将在今后听工作与生活中努力改正这些不足。

我们项目人员自从xx调到xx以后，人员又经过多次调整，项

目管理人员就只剩下我和xx等人还负责着其他项目部的各项试验工作，在xx请假后项目部就剩下xx人，要负责项目总包管理与协调，负责整个项目安全管理与防护，加上自有项目的施工管理与协调，涉及的施工队伍及施工项目多而量小，包含的项目有墙体拆除、外幕墙拆除、负x层地面拆除、屋顶屋面拆除□x至x层顶板施工、室内主体结构墙洞封堵，地面洞口封堵等，本项目原本就是拆除改造项目，在加上原合同清单量和项不全，各施工项都要办理洽商和工程量确认，在我们结束总包管理之后，各专业施工单位陆续入场，现场施工相互推委、扯皮的事更是每天都有发生，由于以上原因加上本人自身管理经验及施工经验缺少，每个施工程序的进行都请教。

做为一名项目经理，我深刻认识到廉洁和勤劳务的重要性，常怀律己之心，增强自律意识，做到自重、自警、自励，清正自守，不该拿的东西不拿，不该做的事情不做，自觉抵制不正之风，坚持讲真话、办实事、求实效，不断提高拒腐防变的能力。工作中坚持以身作则，不搞特殊化，不讲排场，树立服务意识，始终把项目部要服务于各劳务施工队伍作为工作中的重点，把服务于项目作为自己的价值取向和行为规范。

一年来，虽然围绕自身工作职责和年初确定的工作目标做了一定的努力，取得了一定的成效，但与领导的要求和期望相比还存在一些问题和差距，政治理论学习还不够自觉，业务水平还需不断提高；在工作方法、增强责任感、努力提高管理水平和水平上下功夫，早日成为一名合格的项目管理者。

以上是我在20xx年的主要工作。在新的一年里，我将正视困难，团结同事，改进不足，使项目的管理工作再上一个新的台阶。

# 文员经理助理篇十

20xx年xx月xx日，xxx集团控股有限公司董事会的任命，我担任xx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。