

部编版二年级教学反思(实用7篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

公司总经理年终总结篇一

20__年即将过去，本着回顾过去，总结经验，找出不足，进而不断提高自己能力目的，就自己在20__年的工作情况在以下几个方面进行回顾和总结。

一、工程管理

加强合同的'管理与信息的管理，努力协调与设计、监理、总包及分包的关系。

目前，总体来说，__商业街三期工程的进度和质量还是比较理想的，但也存在一些问题。值得我们反省，总结如下几点：

- (1)个别控制节点工期计划或调整计划考虑欠周，对计划运行中可能出现的问题欠敏感性和前瞻性。
- (2)恶劣的天气环境等客观因素的影响。
- (3)设计变更较多且设计方不能及时回复。
- (4)部分施工单位纪律松懈，现场管理不到位，计划得不到落实等都是需要通过加强管理来进行改观。

二、做好工程质量技术管理工作

严格按图纸、合同及规范进行工序验收，“百年大计，质量第一”，为使工程质量实现预期目标，必须把好工程质量的事前预控、事中监控、事后控制。所有主体结构使用材料及装修材料都要履行报验手续，必须出具出厂证明、产品合格证及复试合格报告，只有合格的产品、材料方能进场使用。

强化过程的质量监控，确保主体工程结构优化。对重要部位和关键节点的施工，要求监理人员实行全过程旁站。并督促施工方对存在问题予以整改，使施工过程中质量问题消灭在萌芽状态。注重工作质量，确保工作优质快捷，工作不拖泥带水，要当促进派，不当“拖拉机”，做到腿勤、手勤、嘴勤和脑勤这“四勤”。经过努力，会同监理方与参建项目部各方形成合力，齐抓共管，开创良好局面。

三、工作中存在的不足和需要改进的地方

在总结经验迎接挑战的过程中，我们发现了几个值得我们改进和正视的问题，还需要认真克服和改正，以求完善，使管理水平再上一个新台阶，主要表现在以下几个方面：

- 1、进一步完善、细化工程管理体制，理清管理程序，使工程管理更加顺畅，更加高效。明确了内部分工和职责，建立了上传下达、团结协作、规范有序的工作秩序，有力地推动各项工作顺利开展。
- 2、建筑技术日新月异，规范、规程更新频繁，必须加强自身业务素质培训，利用业余时间学习，加强图纸、行业法律法规、常用规范、规程、图集的学习工作。
- 3、还需要加强部门之间的协调、沟通，“早谋划、早安排”，做好一切施工前后准备工作。
- 4、有部分施工单位管理、技术人员的业务素质较差，不能满足施工管理的实际需要，比如：对施工图纸不熟悉，安全意

识较差、自检体系不健全;管理投入不到位等。

总结是一面镜子，通过总结可以全面地对过去一年的成绩与教训、长处与不足、困难与机遇的进行客观评判，为下一步工作理清思路，明确目标，制订措施，提供参考和保障。从而对困难有清醒的认识和深刻的分析，找到解决困难的方法，对机遇要有较强的洞察力，及早做好抢抓机遇的各项准备。

四、确保项目开发进度和质量是20__年工作重点

战略决定命运，思路决定出路，在新的一年里，我们更要明确工作的思路。为了确保项目开发进度，达到公司预期目标，20__年我们要重点做好以下几项工作：

1. __商业街三期工程20__年底前完成各项验收、达到交付标准;

五、结束语

结合公司发展战略，有针对性的对人员进行培养，造就一支精管理、懂技术、善经营、高素质的团队，力争做到人尽其才，才尽其用，并采取创造性的激励办法对人员进行考评，给员工创造各种锻炼和学习机会。

随着20__年的到来，公司开发规模不断扩大，经济效益、综合实力不断增强。面对公司发展，工程部将积极推进以项目精细管理为核心的工作体制，将“精心”是态度、“精细”是过程、“精品”是结果融入到项目管理中。展望未来，我们正以饱满的精神、昂扬的斗志、十足的信心去迎接公司更新的发展与挑战!

公司总经理年终总结篇二

本人20__年__月到____物业服务处工作至今已有一年多的时

间，一年来，尤其是本人主持____物业服务处日常工作以来，本人带领全体员工认真贯彻落实公司各项指示精神，规范管理，创新服务，加强收费，无论实在内部管理还是服务收费上都取得一定成绩，现将一年的工作情况总结如下：

一、经营方面

20__年，__物业服务处以“安全工作为基础，经营工作为根本”在各级领导的大力支持下、经过全体员工苦心奋战，在经营方面有了一定的突破，物业费的收缴有了大幅度提高，物业收缴率达到__%，经过初步测算20__年__物业服务处实现收入超__万元，物业服务处的经营能力逐步提高。全年实现安全生产无事故，员工队伍稳定，无劳动纠纷情况。

举措1认真梳理前期欠费，对可以收缴的部分，落实任务、责任到人、专项收缴。对于刻意回避、恶意拖欠的单位，采用蹲点守候、见缝插针的方式，并用挂号信寄送催缴通知单，给拖欠企业增加压力，并取得一定的效果。

举措2__物业费的收缴采用的是先服务后收费的方式，水电费也是由公司先垫资给供水供电部门，公司在运行过程中垫出大量的资金，无形中增加了很多风险。针对这一问题，我认真分析研究决定执行物业费和水电费都采取提前收缴，并于从今年第四季度起对新入住的企业执行，并逐步向老客户和大客户过度，在增加收缴率的同时降低运行风险。

举措3辞退一批在去年年底工作中严重影响员工队伍稳定人员。

举措4解决前期遗留的员工年假未休问题。经统计前期因各种原因安保部员工共有一千多小时年假。为了能不增加额外费用的情况下将这些时间消化掉，本人率先垂范，带领安保班组__名管理人员进行顶岗，努力克服天气炎热、身体疲劳等不利因素，我们甚至连续__小时不休息，咬紧牙关坚持一个多月终于解决这一员工多次提出的问题保证了队伍的稳定。

举措_定期召开班组长和骨干员工会议并积极与员工进行沟通，及时解决员工提出的诉求，仔细倾听他们的想法，员工在岗精神状态饱满，不带情绪上岗。

二、管理方面

20__年我认真学习公司各项文件并及时贯彻落实。强化内部管控，建立起一支具有高度责任感和凝聚力的员工队伍。为更好的推行体系，我们严格按年初审核计划，对现场服务、内部管控进行内审，并于20__年__月接受中国质量认证中心的审核。

举措1积极梳理各项管理制度和流程，根据__实际情况，出台多项管理制度，并严格执行使制度不流于形式、流于表面。

举措2强化外拓资金管理，建立健全内控管理体系。在“收”、“交”、“支”等几个关节点上都有严格管理和监督。

举措3加大成本管理力度，节能降耗降低成本，挖掘潜力，增加外拓，形成自上而下的成本、经营意识，营造全员关注效益的氛围。

三、服务方面

20__年在服务业主过程中拓宽思路、大胆思维，与管委会、管理公司共同为入园企业提供创新、高效、高附加值的服务。经统计，服务满意率全部达标与20__年同期相比出现一定增幅。

举措1密切配合管委会提出的“提档升级、创新管理”的要求做好管委会领导关注的园区车辆管理、绿化除草等工作。

举措2实行定期沟通回访制，每周五按时向管委会书面报告一周运行情况。

举措3着重关注it企业的经营管理模式，了解他们的服务现状和特色所在，并将其中特色服务融汇至现有物业服务中来，发挥研发一公司同属电信行业特征，协助为业主提供便捷的电信移机、转号等业务。

20__年，是公司三年滚动发展第一年，我将立足岗位，努力工作，带领__物业服务处全体员工为打造携程物业的品牌做出自己贡献！

公司总经理年终总结篇三

进入___项目已有一年了。___年的主要工作是协助___经理组建和管理销售部。经过所有销售部工作人员共同努力，在过去这一年中取得了良好的销售业绩。为了提高自己的工作能力和效率，找出工作中的不足之处，现将___年年度工作情况总结如下：

一、销售人员

销售部于20___年___月份开始组建，至今销售人员___人，管理人员___人，策划人员___人。初期的销售人员没有工作经验和房地产知识，工作开展进度很慢，在制定培训文件和培训计划后，协助___经理开展培训工作。现销售人员接待工作有所提高，对日常销售部的工作已能基本完成。

二、客户来访统计

___年度到访客户共记___人次。客户来访的数据每星期收录电脑一次，详细记录来访时间、意向户型、电话等，为将来的客户鉴定做好基础工作。前期的数据存在许多问题，客户的数据不清晰，多数客户的职业和认知途径没有填写，对后期的宣传工作有一定影响，经过销售部周会提出此问题后，现阶段对客来访数据已有所改善。

三、销售文件档案管理

在20____年____月____日开展的vip卡活动，开始建立销售书面文件和电子档案两种。到20____年____月____日选房活动后，对已销售的商品房的认购书档案、商铺(vip增值确认书)、款申请书、退款确认书统一管理，按房号进行分区。所有的档案在书面文件和电子档案同步更新。

四、销控管理和统计

销控管理分为对外和对内两种，对外是以销控版贴红旗公开面对客户的形式。对内是____经理和我两层销控把关，分为书面文件和电子档案两种，书面文件只是简单的房号控制，电子档案对已售和未售商品房数据详细记录，包括客户资料、面积、价格、已付款等等。所有房号需要两人认可后才可签定认购书，确保不出现一房两卖的情况。

五、销售现场管理

安排销售人员的日常值班，针对每个销售期随时调整值班人员和值班时间，配合策划部进行各项宣传活动。现场管理由王经理主持每周召开例会，进行日常工作安排，销售人员在会议中交流意见和经验，项目的优劣势共享，发现问题及时解决，对客户提出的主要问题进行统一解答，提高销售率和销售人员接待客户的积极性。

六、____年工作存在问题

虽然____年销售部取得良好的成绩，但销售工作也不有许多不足之处。在一期参与了价格体系的制定，从中看到了自己知识面的不足之处；户型更改的过程也明白了自己对市场的敏感度不够。房地产的专业知识还需要进一步的提升，自己的工作能力需要加强提高。首先就是工作的积极性和主动性，很多时候都是都是____总的提醒才去做的工作，学会自己去

找事做。对数据和图纸要加强理解和分析，让产品进更进一步的适合市场。自身的写作能力也是需要提高的一个重点。

公司总经理年终总结篇四

一晃来到重庆也快五个月了，在这五个月里我有以下三点要进行总结：

一、组建公司过程中的感受

- 1、节约资金(选址目标明确、注册考虑周全、物流方便快捷)
- 2、必须详细了解市场，招人更要讲求方法
- 3、发扬团队合作，提高办事效率

这些都做好了，就要了解市场了，当初我们只是走马观花了解了下，就开始制定价格，而价格也只是参考了贵州公司，没有结合当地市场情况，导致现在业绩有但不佳。

招人开始我们像湖北一样打了点招聘启示，前后贴了有上百张，但是几乎没有一个电话打过来，也经常有人才市场的打电话过来，叫我们去现场招，也花不了多少钱，我也想过，但网络上也可以发布，先看下效果，发布后有效果了，打电话过来的人多了，但经过面试后，很多人都觉得工资少了，还有的觉得太困难了，留下来的还没开始培训就走了，那么我想他们只是想满足现状工资高点就可以了，这样的人来到我们公司也做不长，这样的人来多了，我也要浪费太多时间，那么我就在招聘条件下，写下一点，求生存我们与你无缘，求发展我们的团队双手欢迎，这样一发布，那些没有理想的人就不会打电话来了，来的就是想有发展平台的人，也不用考虑长工资了，通过面试后，他们这些人照样留了下来，我也不用来去花钱给人才市场了，多好呀，所以招人讲求方法很

重要。

在组建公司的过程中，我们几个人也是密切配合，分工明确，这样我们大家把自己负责的事做好，效率也就提高了，进度也就加快了，时间自然就变短了。

二、经营中的三点注意：

- 1、注意多搜集准客户信息
- 2、注意业务员的成长
- 3、注意管理，积极听取员工建议

公司组建完毕，开始经营了，我们通过前面的教训与电脑城里的商家、系统集成商，安防监控公司进行了详细沟通，大多数人没有听说过宝星，对apc山特认知度很高，又去与同行沟通了下大多数还是知道宝星，我们对价格进行了下调，也找到了比较好的山特渠道，通过了解还发现了很多同行很少向电脑城里的宣传，就是在电脑城里面的也如此，我想这就是我们的机会，我们大多数都去拜访了，向他们介绍我们公司，很快就有人打电话来询价，也有了小单，我们同时通过电话、网络也在不停宣传但效果不好，没有订单，我想到每个城市现在都有it名录，我后来再一个同行那里找到并得到了这本书，翻开一看是整个大重庆it商家名录，很快就有效果了，订单来了，询价的也多很多了，所以多搜集准客户信息太重要了。

现在我所能提供的就是第二条，要的人我在前面招人的过程中找到了，那么当他们来到了公司，首先要让他们全面的了解公司，之后就是专业的培训，最后就是开展业务了，这也是很重要的，前面的很多公司可以做到，出现问题是在这里，因为很多公司不注重与他们沟通，最后白费了时间与经历，我认为就是要让他们经受打击，当他们退缩时找出原因然后

不断树立他们的信心，平常多帮助他们成长，多关心他们生活，这样他们得到了成长，学到了东西，自然就留下来，团队不就搭建好了。

经常说无规矩不成方圆，开始公司简直就是一盘散沙，没有一点激情，上班做私事的大有人在，整天没事做，这让其他人看在眼里，开始我发现了因为事多也就没说什么，但越来越不对劲，公司的人都没了激情，我就与他们进行了沟通并在开会时进行了批评，大家看到了改观，也都认真工作起来了，光这点就说明了严格管理的重要性，严格的同时也要积极倾听，现在为了调动员工激情，早上做运动也是小楚提出来的，大家觉得不错，就做了，这样不紧他高兴，公司也调动了员工的激情。

三、公司每个人的优缺点

我作为一个公司的经理有很多不足，在安排工作的过程中比较强势，有时认为自己是经理就没有顾及别人的感受，安排工作时显得不够准确，考虑问题不全面，有时也没有严格要求自己，对公司人员的成长关注还不够，有大点的单子时，没有对竞争对手做全面了解，自己也没有做百分之百的努力，学会了在省会城市怎样开展业务，更加注重学习，知道了作为经营者的艰辛。

_____：做事是好手，任劳任怨，你的杂事很多，这我知道，但作为一个经营者你所要考虑的就不光是把事做好，还要想怎么样帮助员工成长，公司怎么能够提高效率。

_____：作为我司的会计，通过培训与龚姐的帮助，现在做账没什么大问题了，成长还是快的，有很强的销售意识，能知道主动与客户网上沟通，要想成为专业会计还有很多事要做，要多学习。

_____：在打电话与客户的沟通中能做到不断完善语言，是

不错的，有时看些营销书籍想自己能够成长，注重学习，但也有不足还是没有主动工作的意识，要安排具体的事才会去做。

_____：在跑业务的过程中能不断改进自己，是好的，就是自信心不够，遇到问题不会多问自己几个为什么。

_____：跑业务的态度很不错，就是要对自己有信心，注重学习。

_____：亲和力是不错的，给人的感觉建谈，也是没有自信，没有明确的目标，要做到用心销售。

20____年是重庆分司关键的一年，现在公司已正常经营了，那么接下来很多问题摆在了眼前，作为一个经理，我制定了今年目标任务400万，既然制定了就要想办法去完成，对于任务的划分如下表：

1、目标任务400万(任务的划分如下表)

2、为公司搭建两个办事处:初步选在_____和_____，因为这两区最大，电脑公司也最多，具体情况到市场了解后做最后决定。

3、使公司的业务员稳定在5-6人，这期间必须找寻更多渠道发现人才，更重要的是注重他们的培养，让他们能够得到成长。

4、每天早上必须做运动，每周第、每月必须总结，也就是要随时进行沟通

5、要让公司每个人有强烈的销售意识，利用好一切工具进行销售，调动他们工作的能动性

6、通过后勤改革后，能帮助后勤人员的利益最大化

7、花更多的时间去努力学习，改掉自己不好的，让自己成为一个合格的管理者

8、对公司的管理严格按制度执行，不偏袒任何人，做到公私分明，奖罚分明

公司总经理年终总结篇五

20xx年，我们可能有2—3个新增项目要正式启动。项目任务的加重以及公司提升经营管理的内在需求，都促使我们要下定决心快速的做出相应的变革，对于以上各类问题进行整理、整顿、解决。我们要逐步建立起系统的管理体系，加大规范管理力度，理顺各业务流程，强化各部门职能管理，明确各岗位职责，切实体现各司其职，各负其责。要做到工作有计划，方案有分析，执行有标准，过程有监督，结果有总结。具体要求是：

组织改革迫在眉睫，势在必行。根据机构设置的战略领先性原则，我们的机构改革必须以公司现状为出发点，以未来发展为着眼点，以科学有效为关键点，建立以基于目前公司经营管理需要，放眼公司战略规划及未来发展的发展型组织机构。目前，机构设置已经初具雏形，但仍然需要进一步作充分的研究、讨论、验证，必要时也要各部门负责人参与进来，充分听取你们的意见、建议，以便各职能部门能明确公司的战略规划和发展目标，同时进行战略目标分解，促进各部门更好的规划、执行本部工作任务，从而更好的理解、支持、适应并推动公司整体管理的提升。

公司的业务流程建设，应由业务主管部门为主导，由行政部门来组织，业务关联部门来协助，通过共同研究讨论、共同配合来完成流程建立。最终把各个关键业务流程综合起来，

编制公司业务流程手册，今后一切工作按照流程、程序来推动。

对于公司的基本管理制度，主要以行政部为主导，其它关联部门积极配合来完成。即由行政部提出方案，关联部门给议案，共同研讨以定案。而对于业务模块应建立的制度，原则上由各部门提供方案，由行政部审核，经董事长、总经理审批后执行。行政部应与各部门沟通，明确需要建立的制度方案，并列明清单，作出制度建立计划，有步骤的制订与推行。

同时，各部门的职能、各工作岗位的职责，要建立系统的工作说明书予以清晰划分，要明确各岗位任职资格和工作标准以及绩效考核要求等，一定要落实到部门，具体到岗位。

根据新的组织机构，公司的工程项目原则上由工程部和房地产项目部分管，项目开发和工程技术则由总工室统一管理。工程部主要负责市政道路改造类项目管理，房地产项目部主要负责地产类项目管理，总工室主要负责工程项目的前期开发管理及项目技术标准建立、技术支持和工程项目的预决算，各项目的财务管理由公司财务部统筹管理，项目部财务人员归口公司财务部直属领导。

今后，各个项目在投资开发前，一定要由总工室、开发办主导对项目进行充分的调研与论证，要对项目的地段信息、市场调研、实地勘察、项目定位、产品设计、经济分析等方面进行综合的分析验证后，编制生成项目开发报告书与项目经营计划书等可行性分析报告，上报公司以做出正确的决策。

当然，在原有的项目施工过程中，因为综合方面的原因，我们还有许多具体的、紧急的工作需要去解决落实：

如207、208、209项目的征地和拆迁等问题，需要我们拓宽思路，改变方法，转变形式，以得出更具有可操作性的解决方案。

有效沟通渠道一般包括公司例会、部门例会、专题讨论会、公司信箱等。今后，原则上要求公司例会至少每月召开2次，由总经理主持；部门例会至少每周1次，由部门负责人主持；专题讨论会应根据管理需要，由业务主导部门人员负责组织关联部门人员召开，以及时解决处理问题。而项目部还应该形成每日早会、晚会的习惯，早会利用简短的时间简要的布置当天工作、明确标准要求并提出注意事项，晚会则简要总结当天的任务完成情况，分析存在的问题及得出解决方案。所有的会议一定要形成会议纪要并下发各责任人，对会议决议事项一定要有专人跟进过程及结果。

我们还将公布总经理的电子邮箱与行政总监的手机号码，进一步拓宽沟通渠道，丰富沟通方式。员工有意见申诉的，有合理化建议提案提报的，都可以通过以上途径办理。

执行力是检验组织工作的唯一标准，执行结果是检验执行力的唯一标准。现如今，我们已经具备了较好的工作条件和环境，公司可以提供充分的财力、人力、物力支持，今后流程、制度等都会进一步完善。但是，仅有这些远远不够，目前我们许多工作，并不是没有要求和规定，但就是因为执行不到位，才没有达成预期的目标。所以没有执行力，一切等于零，注定得不到好结果！有执行就必须有监督。今后，我们将推行部门负责制。各项工作的执行，要形成以部门负责人为主要责任人，以项目执行人为第一责任人，以总经办、行政部为主要监察责任人，进行综合管理，对工作计划与实际进度进行实时监督，确保执行到位，目标达成。如果未能按时按量按要求完成工作任务目标的，必须要对相关责任人进行问责。提高执行力，一是需要组织和管理体制支撑，二是靠监督机制的督促检查，但更需要各部门和员工个人的自动自发，以高标准、严要求来规范和自我约束，达成自我提升！

公司得到了发展壮大，一定会让我们的员工分享胜利成果！创建互利共赢平台，提升福利待遇水平，建立职业发展通道，以公司与员工的战略合作伙伴关系共同推动公司的进一步发

展。

今后，我们将有针对性的开展业务技术培训、管理技能开发等培训项目，以内部培训和外部培训相结合的形式开展，以提升员工的专业能力水平，辅以科学的职业生涯规划，实现个人自我实现的需要。同时，通过外来优秀人才的引进与培养，带来新的理念，借鉴新的方法，注入新的活力。

而公司的企业文化建设也需要进一步建立与完善。企业文化是企业长远发展的信念支撑和精神支柱，也是员工达成职业化修炼的有力支持。我们要逐步确立企业宗旨、企业精神以及价值取向和cis识别系统，以提升公司形象，使客户认同公司的产品与文化。同时通过不同形式的活动开展来活跃公司经营管理氛围，加强部门之间、人员之间的沟通与合作。这些方面公司都已经有了初步的规划，并将编制形成系统的《企业文化手册》，经过研究讨论成熟后将逐步有序推行实施。

总而言之□20xx是公司的管理年、制度年、流程再造年。公司要在今年达成两个统一：一是公司战略规划方向与部门工作任务目标要达成统一；二是工作程序流程管理和人力资源管理要务实的达成统一。根据“木桶原理”，只有整体管理水平提高了，公司才能可持续的良性发展，否则管理的短板必将拖住发展的后腿。

展望20xx□公司将面临更多的机遇和挑战，做大做强之路，我们任重而道远。我们需要进一步优化资源整合，提高经营管理水平，强化员工专业能力，提高执行力，提升团队核心竞争力。当然，细节决定成败。我们既要从大处着眼，更从小处着手，从日常工作的点滴做起，做好身边的每一件事并坚持下去，通过量变的积累达到质变的升华，我们一定能一步一步的达成理想目标。“态度决定一切”，做与不做是你的选择。但是，昨天的选择决定了你今天的状况，今天的状态决定了你明天的结果。“优胜劣汰，适者生存”是必然的

发展规律。如果你做不好，达不到工作的要求，跟不上公司发展的步伐，经过学习培训后仍然没有改进与提高，你将会被无情的淘汰。这决不是危言耸听！

公司发展至今，离不开全体员工的艰苦奋斗和努力贡献，是大家共同创造的成果，公司永远不会忘记你们！而且公司更加希望，你在沅盛实业不仅仅是打一份工，为了眼前的一份工资，更应该把它当作自己职业生涯和事业发展的一个平台，把个人的成长与公司的发展紧密结合起来，协同发展，打造共赢，一起开创更加美好的明天！

20xx已经来了，让我们团结一心，加倍努力，为我们共同的沅盛，为我们共同的目标，为我们共同的事业而继续努力奋斗！

最后，我再次向各位以及家人致以最美好的新年祝福，并祝愿大家在接下来的团年宴会上开开心心！

谢谢大家！

公司总经理年终总结篇六

20__年已经过去，在这一年里，_大酒店在_公司和_公司的共同经营下有了较大的变化，两家股东投入大量的资金对酒店部分设备设施进行了更新和改造，荒废多年的__楼经过装修营业，弥补了酒店娱乐项目的空缺，使酒店的服务项目更加完善，针对客房异味的问题，通过打开窗户通风得到了根本的解决，同时对客房旧电视进行了更新，所有的这些给酒店带来了生机和希望。

酒店设备的更新、服务项目的完善、员工服务水准的进一步提高，使_大酒店在20__年的星评复核中取得有史以来的成绩第二名，使_大酒店在酒店业有了较高的声誉。所有的这些都是店级领导的有效管理和酒店各部门员工的努力是分不开的。

所以酒店较注重员工的精神文明建设，给员工创造了良好的生活空间，将酒店的洗衣房改造成一个宽敞的员工餐厅和员工活动的两用室，并添置了桌球、乒乓球桌等娱乐项目，并多次开展各项比赛，即增强了员工的体质又丰富了员工的业余生活，酒店还将太阳能热水安装到了员工宿舍，解决了员工冬天洗澡的问题。所有的这些员工只能通过认真工作来回报酒店。今年来前厅部在人员不断更换的情况下，所有的员工仍然能够克服困难、团结进取，圆满的完成酒店交给的各项接待任务，全年共接待了vip团__个，会议无数次，在整个接待过程中受到客人的好评，一年来前厅部做好了以下几项工作：

一、加强业务培训，提高员工素质

前厅部作为酒店的门面，每个员工都要直接的面对客人，员工的工作态度和服务质量反映出一个酒店的服务水准和管理水平，因此对员工的培训是我们的工作重点，今年来针对五个分部制定了详细的培训计划：针对总机，我们进行接听电话语言技巧培训；针对行李处的行李运送和寄存服务进行培训；接待员的礼节礼貌和售房技巧培训；特别是今年七月份对前厅部所有员工进行了长达一个月的外语培训，为今年的星评复核打下一定的基础，只有通过培训才能让员工在业务知识和技能上有进一步的提高，才能更好的为客人提供优质的服务。

二、给员工灌输“开源节流、增收节支”意识，控制好成本

“开源节流、增收节支”是每个企业不矢的追求，前厅部员工积极响应酒店的号召，开展节约、节支活动，控制好成本。为节约费用，前厅部自己购买塑料篮子来装团队的钥匙，减少了钥匙袋和房卡的使用量，给酒店节约了费用(原来不管是团队还是散客，每间房间都必须填写房卡和使用钥匙袋，通过团队房不使用房卡和钥匙袋后，大大节省了费用，房卡18元/张，钥匙袋1元/个，每天团队房都1间以上，一年可节约

一笔较大的费用);商务中心用过期报表来打印草稿纸;督促住宿的员工节约用水电;控制好办公用品,用好每一张纸、每一支笔。通过这些控制,为酒店创收做出前厅部应有的贡献。

三、加强员工的销售意识和销售技巧,提高入住率

前厅部根据市场情况,积极地推进散客房销售,今年来酒店推出了一系列的客房促销方案如:球迷房、积分卡、代金券、千元卡等促销活动,接待员在酒店优惠政策的同时根据市场行情和当日的入住情况灵活掌握房价,前台的散客有了明显的增加,入住率有所提高,强调接待员:“只要到前台的客人,我们都要想尽办法让客人住下来”的宗旨,争取更多的入住率。

四、注重各部门之间的协调工作

酒店就像一个大家庭,部门与部门之间在工作中难免会发生磨擦,协调的好坏在工作中将受到极大的影响。前厅部是整个酒店的中枢部门,它同餐饮、销售、客房等部门都有着紧密的工作关系,如出现问题,我们都能主动地和该部门进行协调解决,避免事情的恶化,因为大家的共同目的都是为了酒店,不解决和处理好将对酒店带来一定的负面影响。

根据酒店给营业部门制定了新的销售指标和任务,20__年对前厅部来说是一个重要年,为能配合销售部完成任务,特制定出工作计划:

- 1、继续加强培训,提高员工的综合素质,提高服务质量。
- 2、稳定员工队伍,减少员工的流动性。
- 3、“硬件”老化“软件”补,通过提高服务质量来弥补设备老化的不足。

4、提高前台员工的售房技巧，增加散客的入住率，力争完成酒店下达的销售任务。

新的一年已开始，前厅部全体员工将以新的精神面貌和实际行动向宾客提供质的服务，贯彻“宾客至上，服务第一”的宗旨。

公司总经理年终总结篇七

20xx年，是蓝海相对稳定的一年，身为蓝海的副总经理，现将20xx年的工作总结如下：

20xx年4月份以来，由我接手负责投料机厂的工作，由于人手不够，资金紧缺，投料机厂要进行的每一步工作，都相对的艰难，这样严重影响了投料机厂的正常发展，现总结投料机厂20xx年的状况：

5、送机成本大大降低□20xx年投料机送货方式都采取了发物流的形式，比20xx年直接送机的成本大大降低。

1、投料机质量不稳定：

- （1）磁铁吸住不放（现已解决）；
- （2）控制盒质量不稳定（待解决）；
- （3）功能不齐全（定时开关机不准，无料停机有时失灵）；
- （4）电机轴承经常有生锈卡死的现象；
- （5）高速电机遇下料大时有偷停现象，转速不够，容易烧；

2、损耗大：投料机有许多旧的控制盒配件没有用上，直接造

成了浪费；

8、人手不够：现基本是2个人在生产投料机，在赶货的时候不能及时出货；

9、配件供给不能及时到位：由于投料机销量大减，配件用的相对较少，造成供应商不能及时将配件供货给我们，造成不能生产。

10、货款回收难：由于投料机的市场分布在广东各地，客户的情况不容易跟踪，货款回收相对困难。

以上是投料机厂20xx年的状况，对于好的、有利于公司发展的我们必须要坚持，对于不好的、阻碍公司发展的，我们坚决杜绝它的发生。现将20xx年投料机厂工作的计划如下：

4、跟有信誉的物流公司建立起合作关系，尽量在送货的环节投料机不出现任何的问题；

以上是投料机工作的总结。

20xx年8月份以来，我参与了石洲的市场开发工作，现将工作总结如下：

1、在9月份一个月里，我参与了石洲的市场开发工作，开发了4个新客户，分别是：蚬岗横江村梁老板，西安塘肚村严伟坚，西安谭琅村阿飞，叠平村谭老板。

2、协助石洲厂生产，送料，维护客户的工作。

石洲厂在经历了20xx年的质量风暴以后，由20xx年的兴旺走到了20xx年的衰退，总体来说□20xx年石洲厂处于防御的阶段，是石洲厂重新进入市场的最关键的一年□20xx年料的质量相对稳定，得到一些客户的肯定，为石洲厂20xx年的市场开

发提供了有利的条件。

(2) 生产计划安排不合理。在生产之前没有一个具体的生产计划，基本上仓库里没有什么料就生产什么料，导致有时出现客户需求的料没有，而特意安排开机去生产一两批料，这样直接造成人力物力的浪费，导致这种情况的原因是对客户的用料量没有具体的了解，没有建立起一套完善的客户档案。

(3) 人员的安排不合理。在8月份，我虽然安排在业务开发上，但真正跑市场的时间只有1个星期的时间，其余的时间都安排在了生产投料机，协助配料，送货上，销售人员安排送货生产，没有发挥到该职位起到应有的作用。直接造成了资源浪费。各个岗位之间没有相互沟通，各做各的，客户的用料量没有统计，这样给销售人员维护跟踪客户带来盲目性，没有针对性的去维护市场。

(4) 员工对工作的积极性不高，没有激情。范万勇工作没激情，得过且过；黄炳富工作不够积极，喜欢拖拉；廖雪芳工作虽然积极，但没激情，不求上进。

(5) 执行力度没有到位。在4月份中，公司在会议中将石洲厂做为试点，走服务营销的销售模式，在会议中，每个人的工作都做了具体的分工安排，但是到真正执行起来，没有一个人将工作执行到位，最后以失败告终。这说明了执行力存在一定的问题。

(6) 石洲这边的客户养殖技术相对较低，我们没有专业的技术人员为养殖户提供技术性的服务，对于客户出现的问题，不能解决。而客户的效益不好时，会直接将矛头指到我们饲料的质量上，这样会大大降低客户对我们产品的感知度。

(1) 狠抓饲料的质量关。质量关乎到厂的命运□20xx年要取得更大的发展，首先要抓好质量关。要做的工作就是加大质量的监管力度。生产过程中质量意思的操作，首先从思想上

抓质量、行动上管质量、考核上促质量，开展全员质量意识再教育，把质量优劣作为衡量员工工作价值与自身价值的标尺，树立起“质量就是生命”的思想，全员参与、责任挂靠、打好质量持久战。抓质量的细节管理，要求员工从细节做起，从点滴做起，要求员工把“举手之劳”做精、做细。发现问题及时控制。确保质量过程一直处于受控状态。配方不能轻易更改，坚持饲料配方的稳定。

(2) 重视员工的执行力建设的问题。完善公司的规章制度，时刻监督与提醒员工，做到奖惩分明，并建立起员工的执行力建设，培养一支实干的团队。

a□树立起员工强烈的责任意识和进取精神，坚决克服不思进取、得过且过的心态。把工作标准调整到最高，精神状态调整到最佳，自我要求调整到最严，认认真真、尽心尽力、不折不扣地履行自己的职责。

b□决不消极应付、敷衍塞责、推卸责任。养成认真负责、追求卓越的良好习惯脚踏实地，树立实干作风。

c□强化时间观念和效率意识，弘扬“立即行动、马上就办”的工作理念。坚决克服工作懒散、办事拖拉的恶习。

d□开拓创新，改进工作方法。只有改革，才有活力；只有创新，才有发展。面对竞争日益激烈、变化日趋迅猛的今天，创新和应变能力已成为推进发展的核心要素。

(3) 完善每个职位的工作职责。争取在20xx年2月份完成每个岗位的具体分工的制度制定，做到科学规范，使每个职位岗位之间相互协调，岗位资源综合利用。

(4) 坚持走服务营销的销售模式。实践证明，服务营销学将以它科学的、系统的、完备的营销管理。见效快的最有利的途径，有利于增销增效。饲料企业把服务营销工作做好了，

饲料产品的功效就会发挥得好，养殖户的重复购买积极性就会更高，那么饲料企业获得的规模效益就会更大。20xx年必须坚持服务营销的理念不动摇，利用网上的技术资源，向养殖户介绍选种、防疫、防病、配料、拌料、喂量等养殖管理知识。在水产养殖服务上，做到提供水质检测、帮助用户选择优良的鱼种苗、提供优质的饲料、提供混养技术、养殖密度的科学分配、联系鱼中为养殖户提供卖鱼服务。让每个员工知道服务营销的重要性，培养技术人员的相关知识，坚持走服务营销的道路不动摇。这是石洲厂20xx年重进市场的关键。

(5) 对于市场的变化。20xx年以开发外围市场为主。高要以蚬岗，梧岭，眠江，金刚的市场为主，高明以明城，富湾，塘肚，芹水，南岸，水口这些地方为主，对于业务空白的地区，争取在20xx年5月份以前，每个村找到一个人做试点，然后利用其的影响力在周边开发市场。争取在6月份客户达到60个，销量达150吨/月。

公司总经理年终总结篇八

20xx年快要过去，在这辞旧迎新之际，回首xx电器这些年来发展历程和风风雨雨，我们有过挫折，有过困惑，有过喜悦。今天，我想感谢和xx电器一路走来的每一位员工，为了工作，很多员工主动放弃休息，加班加点，甚至通霄达旦的工作；就因为有了大家的共同努力和奋斗，让xx电器在中国商用冷柜行业崭露头角。取得今天这样的成就。感谢你们的努力和坚持，也感谢所有的员工对我的支持和信任。很多时候，我们员工在实际工作中所面临的困难和艰苦程度，往往是超出我们做领导的估计和想象的。在此，我想借这个机会，向你们说一声：“谢谢你们！你们辛苦了！拥有你们，我感到非常地骄傲！”

所以说，进入xx电器公司并不意味着你就是一个xx人。只有当你真正地融入xx这个大家庭，把这个公司当成你自己的公

司，把xx电器的荣辱看作你自己的荣辱，把这个梦想当成你自己的梦想的时候，你才称得上是一个真正意义上的xx人。xx需要的是真正的xx人，如果不能成为一个真正的xx人，必将会被xx所淘汰。

我们xx将一如既往的重视人才，员工是企业的第一资本，是企业发展的力量之源。全心全意依靠员工是我们xx坚定不移的方针，努力提高员工的物质文化生活质量，实现员工价值是xx电器始终如一的追求。伴随着企业的发展壮大，xx电器将创造充分发挥广大员工的积极性和创造性的环境和条件，为员工实现自我价值搭建广阔的平台；构建同员工利益和价值追求相一致的企业共同愿景，让员工在为xx企业奋斗的.同时实现自己的人生价值，实现企业与员工的共同的成功。

xx电器是我们所有xx人共同的家园，是我们每个员工生活工作和实现人生价值的依托，xx电器的兴衰关系每个人的切身利益，可以说，xx兴则员工兴，xx衰则员工困。所以，xx电器的利益是每个员工至高无上的长远利益和根本利益。我们每个员工要绝对地忠诚xx，一切言行都服从于xx利益，都要与xx利益保持高度一致。任何时候、任何地方、任何情况下，要以xx大局为重，精诚团结，密切协作；要以xx事业为先，忠诚奉献，拼搏实干；要以xx发展为本，恪尽职守，不负使命。

我公司自成立以来，我们通过艰苦创业、奋发拚搏，为社会、为国家创造利税，为市场、为广大消费者提供了物美价廉的产品。在未来的发展中，xx电器将一如既往地践行这一价值观，将自己融入到社会发展的潮流中，为社会提供性价比最优的产品，倡导和弘扬先进的企业文化，最大限度地提高经济效益和社会效益，在把企业做大做强中，为社会创造更大的财富。

我们xx的远大目标就是：世纪xx，世界xx

“世纪xx□世界xx”体现了xx电器崇高的理想追求，符合我们xx人发展的期望值□xx电器成立以来，经过数年的奋斗拚搏、创新开拓，成为具有很强市场竞争力和创新活力的现代企业。面对新的机遇和挑战□xx人志存高远，用满怀豪情绘制着百年宏图□xx人期望着走向更广阔的天地，用自己的智慧和勤奋打造一个兴盛百年，纵横世界的辉煌xx□这是时代发展潮流赋予xx人的神圣使命。（掌声）

“世纪xx□世界xx”是一个战略性的目标，需要我们从方方面面、点点滴滴着手，循序渐进地去实施，更需要我们每个xx人立足岗位、扎实工作、创新拚搏来实现。需要我们创造一流的产品，一流的品牌，一流的效益，一流的企业形象，一流的发展速度，一流的员工队伍，一流的企业管埋，一流的科学技术来实现。我们的一切工作都要向着这一目标而努力。

20xx年，是崭新的一年，在这一年还没有开始的时候，让我们每个人进入紧张的工作状态，比竞争对手领先一步，我们需要有着眼于未来的战略眼光。“挑战未来”，我们需要勇气、胆略和意识。我们需要自强不息、拚搏进取，我们需要更多的学习，增加知识储备；需要创新，不断突破陈规；需要实干，把目标落实于行动中；需要高效，快速反应，抓住一切机遇发展自己；需要团结，全体xx人拧成一股绳，同心同德，和衷共济，为了xx辉煌灿烂的明天，让我们xx和竞争对手不一样，让我们从众多的竞争对手中脱颖而出，让我们不怕困难，不怕坎坷，不怕挫折，不怕困苦，让我们不到成功，誓不罢休！