

# 最新总经理述职报告 总经理工作述职报告 (模板8篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 总经理述职报告篇一

各位员工们：

今天对我们集团来说是个盛大的日子，在这里我代表总裁办向辛苦工作的各位员工表示由衷的感谢，大家辛苦了。上半年，经过全体员工的共同努力，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，完成企业总产值x亿元；招揽任务x亿元；全年人均劳动生产率达到x万元；员工的年均收入x万元。企业综合实力增强，社会信誉提高。回顾一年多来工作，主应有以下几方面：

1、确定公司名字，明确公司使命和企业文化，安排岗位和工作职责，建立了公司官方博客，点击率一直处于领先地位。

2、注重企业文化建设，提倡“至诚至信、致尚致远”八字管理理念，主张“共创、共赢、共分享”，引导广大员工的“卓越服务、快乐生活”。每天进行全新的队形展示，精神饱满有新意，体现公司的性质和服务理念，获得广大同仁的赞赏。

3、加强民主管理，以真诚和友谊建立良好同事关系和社会关系，风雨同舟。一是从职工关心入手，一同学习一同成长，杜绝“短板效应”，让团队的力量逐步攀升。二是注重维护企业领导班子团结，缔造企业大家庭。团结班子成员，形成

既有分工又有合作、坦诚相待、合作共事、齐心协力干事业良好氛围，做到目标一致、职责互补、荣誉共享，重大问题、重大事项都能事前沟通，会前通气，充分听取意见，集思广益，发挥整体合力，改进工作，促进发展。三是团结合作伙伴，和盈众传媒、友众汽车销售开展合作，建立战略合作伙伴关系，同时通过厦门小鱼社区加大对本公司产品的宣传力度。

4、高度重视经营开发工作。经与领导班子成员协商：我们决定加大投入，多种渠道多种方式并行，实行重点地区、重点项目重点追踪，班子成员分片负责经营方针，取得了可喜成绩，上半年我们主要取得了世界知名集团的大单汽车采购业务，并确立了品牌定点采购与服务的关系。与此同时，我们不断召开经营开发会议，通过会议引导经营开发工作人员吸取教训、总结经验、提高积极性、增加责任感，促进经营开发工作能够适应市场变化，以达到提高经营开发管理水平的目的。

5、始终把思想作风建设摆在第一位。自担任企业总经理以来，我不断提升思想素质、开阔视野、充电扩能，始终把上级和企业广大员工的赋予我权力当作一种责任和义务，坚决贯彻执行党和国家政策法规以及上级指示、决定，一切从企业以及广大员工的利益出发，从不以个人私利侵害企业和员工的利益，做到了敬业勤政、廉洁奉公、关心群众疾苦，并以此影响教育自己家人。

#### 存在问题和今后努力方向

总结我个人工作，离上级应求与企业发展还有一定差距。表现在我们企业管理行为、员工的个人行为与企业经营管理理念之间存在很大差距，业务能力还不够强、执行力还不够高。

事物发展总是在推陈出新。不充电，个人素质难以提升；不快速提高学习的能力，企业难以展开腾飞双翼。今后，我将

加强学习，提高思想觉悟、工作能力和管理水平；我将与企业领导班子一起带领全体员工的深化企业改革，解决包括企业管理、项目管理、经营开发等在内一系列问题，促进企业健康长远发展。

在此，我有信心和班子成员一道，广泛采纳大家好建议，融入到我们企业改革各项管理办法中去，完善经营战略，一心为公、廉洁自律、求真务实、开拓创新、奋发进取，为企业在年下半年里夺取更加辉煌业绩而努力奋斗！谢谢大家！

谢谢大家！

## 总经理述职报告篇二

一、努力学习政治、业务理论，不断提高管理水平和岗位技能。

一年来坚持政治和业务理论学习。积极参加分公司、总公司组织的各种政治学习，同时主动学习中央领导人的重要讲话和与行业有关的法律法规政策，培养自己的政治敏感力，提高思想觉悟。对专业理论学习，更是常抓不懈，由于市场竞争的日趋激烈和复杂化，深感责任重大，除了积极参加各种培训外，利用了大量的业余时间学习公司合规经营、反洗钱法规及保险专业知识。使自己的业务理论和专业知识有了一定的提高。

二、积极协助总经理分管好财务工作

做好年初经营预算。我本人也是公司预算管理委员会的成员，年初预算关系到公司一年的经营思路 and 经营目标，从分公司到中心支公司的各级领导都非常重视，公司总经理室和相关部室负责人讨论研究公司的经营预算，我积极参加并根据分公司的预算目标要求结合泰安公司和当地保险市场的实际情况，积极发言说出自己的看法和建议，为公司的经营发展献

计献策。

加强财务工作管理，防范风险。尤其重视资金管控，严格执行保险公司结算支付制度，保证了资金使用的有效性、安全性。严把银行帐单对帐关，严防不正常的未达账款的发生。抓好财务基础工作，做到支付手续齐全，原始凭证合规、有效。对上报的报表、数据进行审查监督，保证帐表、资料数据真实、合法。对工作流程和环节中的纰漏和不利因素，及时提出合理化的建议，加以疏通使其流畅合理，确保财务工作做好做扎实。

### 三、做好合规经营管理及反洗钱工作

随着保险市场竞争日趋激烈，今年以来保险公司合规经营、防范风险的管理工作显得尤为重要。自年初为了迎接省报监办的检查，在总经理室的领导下，我和相关职能部门负责人一起，对公司的承保、理赔、财务及支公司的业务资料、档案进行了全面的自查自纠工作，首先带领相关人员认真学习保监办、分公司下发的检查内容和要求，逐条对照要求，落实检查整改措施和责任人，在检查工作中加强调度和协调，遇到问题和困难及时向公司领导反映、同时向分公司合规部请示、沟通，使自查自纠工作做的全面彻底有效，按时整理、汇总上报自查自纠报表和报告。

## 总经理述职报告篇三

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

20xx年是公司成立后开局的重要一年，经过公司全体员工齐心协力，团结一致，克服困难，积极开拓，并一切按照现代企业制度的要求，积极科学化民主化市场化的运作，采取了精心革新，细致调整，转机建制等一系列得力的举措，赢得

了新公司开门红，顺利进行了新旧交接平稳过渡与快速发展的良好局面。在新公司按照全新体制下运行的开局关键之年，我有幸亲历并承蒙董事会的信任，受聘为新公司的总经理，现就一年来的履职情况报告如下：

1、树立好“角色”意识，当好上级“配角”、演好公司“主角”。

作为公司的总经理，严格按照董事会的授权与经营管理范围，带领员工队伍围绕总公司下达的年度工作计划指标和企业发展的实际需要，始终坚持以人为本，以市场为导向，以规章为支撑，积极谋划公司的营销策略与发展蓝图，建立健全公司规章制度与奖惩机制，并想方设法地开动脑筋，锐意进取，拓展市场，完善服务，开展了一系列卓有成效的经营管理工作，并积极向董事会报告与负责。

2、加强自身建设，贯彻“以德治企”的人本管理理念。

做好人，才能做好做强企业。企业管理者是企业的一面旗帜，起着领头羊的指引作用。一年来，我们本着以人为本的思想，从严要求自己，坚持以企业“经理人”向出资人负责任的积极态度，矢志不渝加强自身素质建设，努力培养正确的世界观、人生观与价值观，用积极、健康、饱满的热情与工作态度来引领管好班子、带好队伍。对公司一起事务我们坚持做到大事讲原则，小事讲风格，平常讲人格，以此树立公平、公正，平等的管理氛围，让一切有用人为公司所用，为公司奋斗。

1、采取多种措施，营造良好的学习环境，着力提高员工素质。

“人”是企业发展的第一要素，员工素质的高低决定着企业管理和发展水平。按照创建学习型社会的要求，结合企业经营管理需要，积极倡导建设学习型单位，采取“请进来、走出去”多种形式的学习教育培训方式，使在岗位人员经过培

训人人持证上岗，以良好的学习氛围带动员工愿学乐学好学的学习热情，从而使企业整体文化水平与业务素质得到全面的快速的提升，为企业发展奠定坚实的文化基础。

2、坚持“以德为之，以情动之，以行导之”的管理原则，不断提升自身及班子的标杆作用。

在企业中，我们积极寻求建立科学的人际工作关系和处事方法，要求管理层在对待员工时，要用“德”立身，用“情”沟通，用“行”示范，让员工们时时处处看得见，摸得着，想得通，从而有效及时地化解工作出现的矛盾与隔阂，并积极培育团结、和谐的工作氛围，纯洁员工队伍的思想，增强企业的凝聚力，合力地完成公司的计划与任务。

1、按照“简捷、高效、适用”的原则，科学设置管理层次和职能，完善逐级责任管理建制，明确各自的分工和职责，强化的部门职能作用。

2、采取用多种方式，重视人才，发挥能人作用。

根据工作需要设置部门岗位(职务)职数，对每一个岗位(职务)都制定了相应的岗位条件、工作标准和工作要求，基本完善了部门负责人、职工在新体制下的“双向选择”聘(任)用机制，月度、年终考核，优胜劣汰。

3、完善考核办法及薪酬制度。

根据全年的目标任务进行层层分解、人人细化，按照“多劳多得、按劳取酬”的原则，制定合理的薪酬分配方案，按照技术含量、劳逸程度、责任大小、工作贡献等系数指标适当地拉开岗位(职务)分配差距，绩效工资细化考核到每一个岗位。同时强化考核体系，加大考核力度，奖勤罚懒，激发企业内在活力，调动职工工作的主动性、积极性与创造性。

1、加速企业标准化、正规化建设，提高市场竞争能力。

公司多年来一直没有相应的独立的燃气资质，今年根据国家现行有关规定，积极申报完善企业燃气资质及区域确定，并按照《xx省燃气管理条例》的要求，对公司企业燃气资质注册登记手续，使其合法化，为公司今后的.可持续发展奠定了基础。

2、加强供气区域管理，调整发展思路，规范农村燃气安装工程。

为规范燃气市场秩序，保障人民生命财产和公共安全，明确燃气供应范围，按照xx省建设厅《关于城镇燃气企业管理的指导意见》文件精神，以及《xx省燃气管理条例》规定，公司根据现已建成的燃气管网敷设现状和城市燃气发展规划，特申请新市、观鱼、孝德乡镇的供气区域，保障了公司的合法利益。

3、围绕董事会下达的工作目标任务，改进工作作风，全司干部职工同心协力、创新实干、扎实工作，圆满地完成了全年的工作任务，取得了较好的社会效益和企业经济效益。

1、进一步理顺企业外部关系，努力营造满足企业经营发展需要的好外部环境。

2、加强自身建设，进一步提高自身素质，以适应企业工作需要。

3、科学、合理、完善健全企业经营管理机制，培育独特的企业文化，逐步建立现代企业制度，推动企业健康、有序、持续发展。

总之，一年来，总结过去，在上级的坚强领导下，经全体员工的辛勤工作，顺利地完成了各项任务，成绩是可喜的。展

望未来，在其位谋其政，我当尽心尽职，勤勉工作，为公司下一年度的宏伟发展，早谋划早打算早运筹。在新的一年里，我将加强各项工作的学习，与董事会成员一起，带领公司全体员工们积极深化企业改革，以促进公司健康长远的发展。

谢谢大家！

## 总经理述职报告篇四

首先，我要感谢董事会对我的信任、理解和我工作的支持，2012年是公司成立后开局的重要一年，经过公司全体员工齐心协力，团结一致，克服困难，积极开拓，并一切按照现代企业制度的要求，奖罚并重等一系列有效的措施，为公司快速发展打开了良好局面。在新公司按照全新体制运行开局的关键时刻，我有幸亲历并承蒙董事会的信任，受聘为公司总经理，现就半年来的履职情况报告如下：

1、树立好“角色”意识，当好上级“配角”、演好公司“主角”，本着对董事会负责的态度，积极想把项目做好，想把团队带好，为此积极改变自己性格缺点，积极学习，虚心请教，以求加快对项目的认知；作为公司的总经理，我在工作期间严格按照董事会的授权与经营管理范围，带领员工队伍围绕预期的工作计划指标和企业发展的实际需要，坚持以人为本，以市场为导向，以规章为支撑，积极谋划公司的营销策略与发展蓝图，建立健全公司规章制度与奖惩机制。带领团队成员想方设法地开动脑筋，锐意进取，拓展市场，完善服务，开展了一系列卓有成效的经营管理工作，并积极向董事会报告与负责。

2、加强自身建设，贯彻“以德治企”的人本管理理念，做好人，才能做好做强企业。企业管理者是企业的一面旗帜，起着领头羊的指引作用；半年来，我本着以人为本的思想，从严要求自己，坚持以企业“经理人”向出资人负责任的积极态度，提高自身素质，用积极、健康、饱满的热情与工作态



度来引领管好班子、带好队伍；对公司一切事务我们坚持做到大事讲原则、小事讲风格、平常讲人格，以此树立公平、公正、平等的管理氛围，让一切有能力的人为公司所用、为公司奋斗。

1、采取多种措施，营造良好的学习环境，着力提高员工素质，“人”是企业发展的第一要素，员工素质的高低决定着企业管理和发展水平；按照创建学习型社会的要求，结合企业经营管理需要，积极倡导建设学习型单位，采取多种形式的学习教育培训方式，以良好的学习氛围带动员工的学习热情，让企业整体文化水平与业务素质得到提升，为企业可持续发展奠定坚实的文化基础。

2、坚持“以德为之，以情动之，以行导之”的管理原则，不断提升自身及班子的标杆作用；在企业中，我们积极寻求建立科学的人际工作关系和处事方法，要求管理层在对待员工时，要用“德”立身，用“情”沟通，用“行”示范，让员工们时时处处看得见，摸得着，想得通，从而有效及时地化解工作出现的矛盾与隔阂，并积极培育团结、和谐的工作氛围，纯洁员工队伍的思想，增强企业的凝聚力，合力地完成公司的计划与任务。

1、按照“简捷、高效、适用”的原则，科学设置管理层次和职能，完善逐级责任管理建制，明确各自的分工和职责，强化部门职能作用。

2、采取用多种沟通和激励方式重视人才，发挥能人作用；根据工作需要设置部门岗位，明确相应的岗位条件、工作标准和工作要求。实行“宽进宽出”的用人方式，坚持能者上，不能者下的用人原则。

3、完善考核办法及薪酬制度。根据全年的目标任务进行层层分解、人人细化，按照“多劳多得、按劳取酬”的原则，制定合理的薪酬分配方案，按照技术含量、劳逸程度、责任大

小、工作贡献等系数指标适当地拉开岗位分配差距。同时将绩效与工资挂钩。强化考核体系，加大考核力度，奖勤罚懒，激发企业内在活力，调动职工工作的主动性、积极性和创造性。

1、加速企业标准化、正规化建设，提高市场竞争能力；公司是新项目与新团队一起发展。一方面我们要扎根于南部市场，立足南充，面向川东北，辐射中西部。因此，项目定位、规划上应相对超前。另一方面，我们要充分利用公司有限的资源，包括人力、物力、财力和信息等，在商业地产的开发运营中力求专业和创造精品，保证项目的顺利开发。同时为规避政策和市场风险，使公司一步一个脚印的成长，我们必须采取快进快出策略和强化经营特色，缩短资金运转周期，使有限的资金能发挥最大的效益。为此，我在工作方向上，一直坚持将企业管理标准化、正规化，致力于打造南部县一流企业。此外，作为招商引资企业，我们得到更多的关注和监督，我们也只有坚持标准化、正规化，才能树立企业的知名度和美誉度，提高在市场中的信任度和竞争力。

## 2、抓好工程建设，树立企业形象

自2月8日土地摘牌以来，我们组织团队进行成本造价和土石方招投标工作。在保证质量的同时，力求将成本降至最低，努力为公司节约建设资金。具体工作为：地质勘探、建筑设计方案、调整规划方案到建筑设计、施工队的选择、资质证书的申办、项目报建、监理单位、审图公司选择、施工图会审、建筑成本概算（预算）、工程招标、施工单位落实、协调消防、供电、水利、环保、人防、园林、气象、自来水、交通、规划、土地、建设局及招标办、房管局等部门，并于3月底开始进行土石方开挖工程。为加快工程进度，减少资金投入，将土石方分为3个标段进行。在前期过程中，由于外部关系和程序还不熟悉，以及原定弃土场迟迟不能使用等原因，一度导致工程进展缓慢。但通过积极沟通，多方协调变通，终于将土石方工程拉入正轨。为加快工程进度，我们在实行

交叉施工、流水作业、加班作业等方式，用60天时间，完成a1a2□共计16000余平方米的施工建设，并于6月6日举行了a1封顶仪式，利用项目进度，树立良好的企业形象。截止7月底，各项工程进度为：

a2完成主体建设，剩余工程将于8月底前完成；

a4a5开始女儿墙施工；

a6a7开始基础施工；

### 3、建立招商网络，创造销售奇迹

对于项目而言，招商是整个经营、管理体系中最重要、最核心的工作之一。自4月初销售团队正式组建以来，一直面临人员不足的情况。作为团队带领者，我一直希望能够建立一支素质过硬、经验丰富的销售团队，保障项目招商销售工作的顺利开展。

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□xxxx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！

## 总经理述职报告篇五

20\_\_\_\_年，是我们\_\_\_\_单位应对挑战、负重奋进、积极有为、加快转型的一年。一年来，我在上级党委和公司、公司党委的正确领导下，在公司班子成员和广大干部群众的支持帮助下，把上级的精神和要求同公司的实际结合起来，力所能及地做了一些应该做的工作。现将今年以来的岗位履职和廉洁自律情况简要报告如下：

### 一、突出安全管理，营造良好发展环境

安全与创效是密不可分的辩证统一体，安全生产是公司发展的基础，是经营创效的前提条件，安全生产的稳定与否直接关系到职工的切身利益。我作为公司安全管理的第一责任人，始终把安全工作作为重中之重，坚持以安全管理的从严带动公司全面管理的从严，一以贯之的抓好公司安全工作。

1、落实基本制度，提升基础管理。针对以往的惯性问题，本人和班子成员进行了认真的反思。问题的发生不是偶然和突发的，而是渐进发展的，是量变到质变的过程。对惯性违章重视不够、查改不力，不安全因素积累到一定程度，就会发生质的变化，就会造成问题、事故的发生。因此超前做好各项基础管理工作，强化各项卡控措施的落实是防止问题发生必不可少的手段。

本人带领包保干部和职能部门，开展了自上而下的拉网式检查，查找安全隐患，整改安全问题，完善问题闭环管理，在此基础上重点加强了对基本管理制度、各岗位作业标准的贯彻落实。对安全关键卡控措施和各类作业标准，持之以恒的抓好抓牢。通过狠抓问题整改和强化基本制度的落实，公司安全生产逐步走向良性发展轨道。

2、加大检查监控，确保现场可控。抓好现场检查监控，是实现安全风险超前防范、确保作业安全的有效途径。去年年初，本人亲自组织职能部门进一步完善健全安全盯控体系，对盯控部位、时段、标准作进一步细化，对包保盯控干部责任进一步量化，使现场检查监控更加常态化、制度化。同时强化责任落实，引导干部职工改变应付、马虎、不负责任的态度，树立扎实严谨、雷厉风行的工作作风，有效促进了管理干部工作作风的转变和岗位职责的履行。

二是本人作为班子成员亲历亲为，带头落实领导干部责任制、逐级负责制，带头履行好岗位职责，深入作业现场达\_\_\_\_次，时间达\_\_\_\_\_多个小时，检查发现安全问题\_\_\_\_个。特别是在春运、“五一”、“十一”黄金周、节假日期间以身作则、

率先垂范，深入现场一线与职工一起共保安全稳定。

在“\_\_\_检查”活动中，带头查关键、查隐患、严“两纪”、剿“两违”，带头转变工作作风，较好的发挥了模范表率作用。

3、坚持从严管理，严格责任考核。从严管理，是实现安全生产的可靠保证，也是我们多年安全管理工作总结出来的宝贵经验。本人作为第一管理者，在安全管理上，真抓真管真考核。在安全问题面前，不留情面，不讲功绩，谁要砸职工的饭碗，公司就要让他丢饭碗。一至十二月份共对\_\_\_人次达不到考核要求的管理干部进行扣罚考核工资\_\_\_万余元，对部分发生安全问题的管理人员“一票否决”，调整了工作岗位。

## 二、突出经营创效，促进经济快速健康发展

去年在外部经营环境和临沂站改造施工不利局面下，本人带领全员不等不靠，主动出击，巩固主营产品，开发新客户，向市场营销要收入，向经营转型要效益，经过艰苦拼搏，实现了全年任务目标，保证了职工的工资足额提取发放和职工队伍的稳定。

1、市场开发成效明显。去年，通过强化市场营销，严格经营责任考核，确保了开发结果快速转化经营效益，营销开发效果初步显现。一是为确保市场开发取得进展，本人带领业务部门、经营网点对县域经济进行调研，对各目标客户进行梳理、分析，选取重点客户，确立项目开发突破口。特别是对待\_\_\_等重点客户，亲自上手，优化完善项目运营方案，指导项目实施部门抓好开发项目的具体运作。

二是为提高开发运作效率，实现开发成果快速转化。去年根据\_\_\_公司生产实际情况，本人制定了开展“\_\_\_”的运作方案，同时积极寻求主管部门的支持、配合，及时解决具体业务运作困难，保证了货源及时装运，实现三方共赢。

三是在加大营销开发的基础上，明确项目责任人和实施期限，实行包保领导干部联挂包保单位、重点项目进行经营责任考核，坚定不移地抓好开发措施落实，市场开发工作取得明显成效。

2、深化经营转型发展。一是运贸一体化经营实现增量发展。

\_\_\_\_运贸一体项目在增加商贸效益的同时，带动集装箱和装卸收入的提高。为项目增量发展，本人多次联系汇报\_\_\_\_，积极促成三次现场调研，召开了\_\_\_\_合作会议，得到\_\_\_\_认可和运力支持，为\_\_\_\_项目顺利运作打下基础。全年实现运量\_\_\_\_万吨，同比增加办理量近\_\_\_\_万吨。二是开发了一批“门到门”全程物流项目。

根据实行“一站式”办理、“一条龙”服务、“门到门”服务要求，本人组织带领相关人员赴\_\_\_\_等地考察当地物流市场情况，对几十家物流企业资质、信誉、能力进行了认真筛选，选择了五家合作单位，开展了全程物流合作，实现了\_\_\_\_目标。三是经营工作得到进一步规范。对已经转型到位的固定项目进行逐个审查验收，实行合同、台账、票证的三统一管理；对未转型的固定项目，制定了推进计划，责任到人，包保到位，促使公司相对固定的客户基本全部转型到位，实现了全覆盖的目标。

3、经营管理质量稳步提高。一是合同项目管理不断规范。严格了合同的签订、履行和报审，加强了对合同双方权利义务的审查及安全责任的界定，降低了经营风险。全年公司共签订经营项目合同\_\_\_\_份，履行\_\_\_\_份没有发生一起审查把关不严问题，为集中管理和规范经营发挥了重要作用。二是资金管理不断规范。

不断完善资金集中管理制度，严格执行资金审批程序，一年中，公司共流转使用资金\_\_\_\_笔\_\_\_\_万元，未产生一笔不良债权。三是设备管理不断规范。开展了设备春检春鉴和秋检

秋鉴活动，进行了设备专项整治，设备完好率达到100%。加大了设备维修维护资金的投入，共计投入\_\_\_\_万元对各类设备设施进行了整治维护。

### 三、突出稳定第一责任，维护民生和谐

科学发展是第一要务、维护稳定是第一责任，作为领导干部既要带动公司安全发展，更要保证职工共享经济发展成果。一是坚持发展依靠职工、发展为了职工的方针，全力提高职工收入。20\_\_年职工人均收入\_\_\_\_万元，实现了公司职工收入连年增长的目标。二是提高生产生活设备设施质量，集中抓好民生实事。先后对\_\_\_\_进行了投入改造；及时组织职工健康查体；及时对大病职工、特困职工发放互济金和救济金。三是紧盯重点维护社会稳定。与分管领导一起研究在一线、解决在一线，及时研究化解涉稳重大问题。经过共同努力，今公司没有发生较大社会治安案件和安全事故，没有发生进京上访事件，没有发生重大群体性事件，没有发生政治社会稳定领域有重大影响的事情，确保了公司和谐稳定。

### 四、突出廉政建设，打造务实清廉形象

作为公司廉政建设的第一责任人，我时刻绷紧党风廉政建设的这根弦，认真落实廉政工作措施，取得了实实在在的成效。一是集中学习了中纪委xx届六中全会精神和《廉政准则》等规章制度，进一步坚定了理想信念，增强干部防腐拒变能力。二是坚持民主集中制原则，凡是重大事项、重大建设项目和重大经济问题，都通过党政联席会议、经理办公会等形式，充分论证，集体决策。

一年时间里，主持召开党政联席会议\_\_\_\_次、经理办公会\_\_\_\_余次，研究解决了\_\_\_\_余项事关公司发展的重大问题，保证了决策的科学化和民主化。三是刚性推进预算管理。以严格预算为龙头，严格抓好资金的使用、管理和监督。全年办公费、差旅费、短途运输及业务招待费等支出均控制在计

划以内。四是坚持廉洁从政，严格遵守党的政治纪律、组织纪律、经济工作纪律和群众工作纪律，正确、审慎地行使手中的权力，不搞任何形式的特殊化，从严要求自己，管好身边人员和亲属，清白做事，正派做人，维护了公司班子廉洁从政的良好形象。

## 五、突出知识理论学习，提升自身业务技能

一是本人认真参加集团理论培训、党委中心组的学习活动。二是平时挤时间学习理论和相关业务知识，撰写心得体会。三是坚持勤思考、重应用，把相当多的时间和精力放在下现场、走访基层网点，及时为一线职工和群众排忧解难，也提高自己把握工作大局和解决实际问题的能力。

20\_\_\_\_年公司工作所取得的一些进展，靠得是上级和公司的正确领导和支持、组织整体作用的发挥、班子成员的真诚合作和广大干部群众的共同努力。我虽然全身心投入工作，但与上级和组织的要求，与广大干部职工的期望还有较大差距，还有许多不足。比如，对铁路多元化发展中面临的一些深层次问题，分析还不深，研究还不透；有时批评同志比较严厉，不很注意方式；与同志们谈心交心不多，抓工作有时有急躁和急于求成的情绪。对于这些问题和不足，我决心在今后的工作中努力加以克服，恳请组织和同志们一如既往地给予批评指正和指点帮助。

述职人：

20\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

## 总经理述职报告篇六

尊敬的各位领导、同事：

20\_\_\_\_年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一



年、是感恩的一年。首先要感谢领导对我的教诲，感谢团结上进的同事帮助和鼓励，感谢我在沮丧时鼓励我给我打气的同事们，感谢信逸和给我这个上升的机会。

来到公司已经快\_\_年的时间，从一个不懂得销售的人员，到地产销售经理的这个位置，当中公司给了我很多的动力，同时也给了我很多培训机会，让我在这个行业有了上升的空间，逐步的找到了在房地产销售中的乐趣。我愿意认真执行公司下达的销售政策，并和其他销售员一道努力拼搏，积极开拓市场，较好的完成公司销售业绩，同时，也提出了自己对销售的观点。

作为房地产销售经理，配合公司做好日常管理工作，是销售人员和总监之间的枢纽和桥梁，及时发现案场问题，及时解决问题，同时，也负责日常销售统计工作等，主要工作如下：

#### 1、协助总监做好日常的管理工作

(1)严格遵守并执行公司各项规章制度，起到以身作则的带头作用。

(2)协助总监做好工作安排，制定值班人员安排表。

(3)自觉遵守作息时间，协助销售总监做好考勤、考核制度，严禁迟到、早退现象发生，如若发现，按人事管理制度执行。

(4)协助总监每周组织销售人员开总结例会，分析上周销售情况、问题、提出建议。

(5)严格要求销售人员的仪态、仪表、言谈、举止，热情礼貌对待客户，提高服务质量，树立品牌形象。

(6)爱护公务，带头做好售楼处的清洁卫生工作。

(7)培养集体协作精神和工作默契，其他员工接待客户时，应积极主动地给予配合，促成及成交，对于不能成交的原因，进行分析、总结、及时地给予配合，把握机会达成成交。

## 2、解决客户提出的疑难问题

(1)如果销售人员由于销售经验不足，可能无法回答有些客户提出的问题，这时，就要销售经理出面，为客户解决疑难问题，取得客户的信任。

(2)用诚恳的态度、平和的心情倾听客户诉说，取得客户的理解。耐心而细致地同客户沟通，稳定客户的情绪。

(3)认真地向客户阐明公司的工作程序和原则，想办法解决客户提出的疑难问题，尽量赢得客户对本公司的信誉与个人素质的认可和信赖。

## 3、日常统计工作

(1)每天认真统计电话量、区域、客户群、找准销售定位。

(2)认真统计到访客户量、客户需求、面积、户型、反映的问题比例。

(3)每周对电话量、到访客户量进行总结，在每周公司销售例会上进行汇报。

(4)了解项目的价格、户型、朝向、面积、定位、交通、周边环境和配套等，抓住卖点，做到心中有数，沉着应付。

(5)了解市场情况进行比较、分析，找出销售难点和影响因素，协助经理提出方案和建议。

(6)做好定金收据、认购书、佣金收据的核对、登记、存档，有错漏要及时向公司领导汇报。

(7)做好收款、销售登记工作、做好销售进度表。

(8)跟踪客户的补丁、定首期、签合同、收按揭资料、办理按揭手续等工作。

(9)做好销售报表，销售总结，每周例会向公司领导汇报。

#### 4、周边项目竞品情况

(1)定期组织市场调研，收集市场信息，分析市场动向、特点和发展趋势。

(2)收集有关房地产的信息，掌握房地产市场的动态，分析销售和市场竞争发展状况，提出改进方案和措施。

(3)负责收集、整理、归纳客户资料，对客户群进行透彻的分析。

销售主管要起到带头作用，多配合领导和公司的工作安排，要团结销售人员，要有凝聚力、执行力、创新力、组织能力与指挥能力。

从今以后要严格要求自己，认真负责做好本职工作，努力弥补自己的不足之处，多学习专业知识。我的成长离不开领导帮助和同事的支持。

希望在领导的帮助和同事的支持下努力工作，取得更好的业绩。不断提高自我。

此致

敬礼！

述职人：\_\_\_\_\_

20\_\_\_\_年\_\_月\_\_日

## 总经理述职报告篇七

### 一、刻苦钻研勾兑技术，不断提高品评勾兑水平

勾兑是白酒生产中的关键工序，它对于成品酒的感官质量起着至关重要的作用。我从提高自身业务水平入手，认真积累生产中的实践经验，不断提高产品勾兑水平，在勾兑工作上力求精益求精，尽善尽美。

1、为不断提高业务水平，积极参加全国白酒技术研讨会及评酒学习班，系统学习了理论知识，广泛与专家及同行交流经验，切磋技艺，使自己的品评勾兑技术有了进一步提高。发表了等多篇论文。在日常工作中，我坚持深入车间、班组及酒库进行实践，具备了较高的品评勾兑技术。

2、强化勾兑技术，不断改进勾兑工艺。几年来，为确保成品酒的质量，提高琅琊台酒的优级品率，将自己多年来的工作经验及研究成果应用于生产中，优选琅琊台最佳配方，使研制开发的系列琅琊台酒先后被评为市优、省优、部优产品，连续多年被青岛市人民政府授予“青岛名牌”称号，被评为山东名牌、山东省十大品牌之一，并被推荐为中国名牌评审，05年获全国优秀产品奖。

3、成功的将色谱分析和计算机辅助勾兑相结合，从设计产品的骨架成分入手，通过大量的试验数据，精心确定酒中各种微量成份的比例关系，使产品勾兑方案更精密，更准确，产品质量更稳定。自2000年以来，连续五年被山东省一轻厅评为优秀产品，省质量监督检验所推荐产品。

### 二、加强质量管理，不断提高产品质量

质量是企业的生命，而产品的质量检测是保证产品质量的重要手段。我立足于自己的岗位职能，从提高质检队伍的业务素质入手，不断完善检测手段，提高技术水平，进一步健全质量检测体系。

1、加强质检队伍建设，提高质检队伍的业务素质。一是注重人才的选择；二是加强质检队伍的业务培训，每年至少举办2次质检人员培训班，使质检队伍的业务水平得到了明显提高。

2、完善质检手段，改进检测方法，不断加强检测工作的硬件建设。整合公司分散的技术力量，将质检处、白酒、果酒、生化研究所集中到技术中心办公楼，使资源、设备、知识互补共享，购置了原子吸收等检测试验设备，改善了研发实验条件，增强了公司的检测能力及技术水平。

3、进一步健全公司的质量管理体系。深入贯彻iso9001□iso14000质量环境标准，结合公司的实际情况，主持建立了以公司、车间(科室)、班组“三位一体”的质量检测与监控体系，使公司的质量检测工作日趋完美。

### 三、加强工艺管理，提高基础酒质量

自任职以来，我不断制订和完善了各项工艺及操作规程，为组织生产提供科学依据。

1、科学制订生产工艺。科学技术的进步与提高，先进设备及生产方法的应用，使原有生产工艺已难发挥其应有的作用。针对这一情况，我先后主持制订了《低度白酒生产工艺》等工艺技术文件，为及时组织指导生产，提供了科学依据。

2、不断改进生产工艺。粮酒生产窖池夏季掉排是酒类生产厂家公认的技术难题，经过多年的探索实践，我带领技术人员，深入研究，大胆尝试，提出了特曲酒夏季压排的工艺改革措施，杜绝了夏季掉排现象。不但窖泥老化程度大大降低，而

且窖池换泥频率由1次/年降为1次/3年，每年为公司节约资金40余万元。为提高基础酒的质量，我深入粮食酒车间班组，进行了详细的观察，总结制定了量质摘酒操作标准，并指导班组分级摘酒，然后再经公司评酒员品评后分级贮存，基础酒质量有了明显提高。

#### 四、加快新产品研制开发步伐，丰富琅琊台系列酒品种

1、针对不同市场的需求、开发研制新产品。我带领研究所人员，积极研制开发不同风味的琅琊台系列白酒及果酒，既丰富了琅琊台酒系列，又满足了不同地区消费者的需求。2000年研制开发28度琅琊台酒获得青岛市科技进步奖□20xx年研制的26度琅琊台酒获青岛市科技星火奖□20xx年琅琊台白酒又被中国食品工业协会授予“中国白酒质量优秀产品”称号，为企业开拓扩大市场，增加经济效益起到了较大推动作用。

新产品奖。开发的衣康酸二甲酯在获山东省轻工科技进步二等奖的同时，被国家科技部、质检总局、环保总局列为国家重点新产品。衣康酸酐、缓蚀阻垢剂被青岛市科技局评为高新技术产品。

#### 五、抓好技术创新，不断推动企业技术进步

多年从事技术工作，使我深刻认识到，搞好技术的改革创新，特别是走高科技路线，对于提高劳动生产率及产品质量、降低产品成本、提高企业经济效益均有较大的推动作用。因此自任职以来，一直把技术创新放在重要位置来抓，主动承担科技攻关责任，取得了很好的效果。

1、根据公司多元化发展的需要，在高科技生物化工产品衣康酸的生产基础上，与高等院校合作开发了衣康酸二丁酯和衣康酸二辛酯，已有成熟的生产工艺。在缓蚀阻垢剂的开发研究上，一是对其进行复配，提高阻垢率1-3个百分点，每吨可降低成本500-1000元，二是开发缓蚀阻垢剂的配套产品清洗

预膜剂，该生产技术已经基本成熟，每年可为企业增加利润20多万元，为企业在生物高新技术领域又多一竞争力。

2、开展白酒净化介质的再生实验。粮酒净化介质不仅使用寿命较短，且有较强的吸附性，使粮酒的部分香味成份被吸附掉。我通过净化介质的再生试验，研究开发了净化与过滤相结合的技术，不仅处理量由180吨增加到300多吨，吨酒处理成本由17元/吨降至8.4元/吨，其寿命延长提高了80以上，并且将老化介质所吸附的香味成份提取应用到低档白酒中，使低档白酒香味增强，勾兑成本从148元/吨降至96.8元/吨，年为企业节约40多万元。既提高了产品质量，又降低了成本。

3、针对老窖泥易老化的现象，推广应用了己酸菌液养护窖池的办法，在菌种的选择、配方的调整、培养等过程进行了多次的试验改进，有效防止了窖泥的退化。

4、推广使用酯化液生产大曲酒。充分利用尾水、黄水的优异成分酯化生成浓香型的主体香气成分，来提高产品质量，在生产酯化液时改进配方，提高酯化温度，延长酯化时间，并调整了酯化液的使用量，有效的提高了产品质量。

5、积极研究新工艺、新技术。在对日本烧酒生产工艺及菌种不了解的情况下，仅靠日本样品酒的口感品尝，对其生产、蒸馏方式及菌种的培养优选等进行了大量的试验，现生产工艺基本确定，准备批量生产。

六、建立健全标准化管理体系，提高了公司的标准化水平。

同时根据质量、环境管理体系的要求，制定内审计划，组织评审，及时修改相关文件，建立健全了标准化管理体系，促进了质量、环境体系的有效运行，提高了企业管理水平。20xx年琅琊台集团公司被国家标准化委员会列为国家标准化良好行为示范企业试点单位。目前正带领公司积极创建国家4\*\*\*标准化良好行为示范企业。

## 七、积极投身学术研究

从探讨研究的角度出发，积极撰写技术论文，以供同行参考，共同提高，推动行业技术进步为目的。近两年来共有四篇论文在国家及省级刊物上发表。

我非常热爱白酒事业，二十多年的工作经历，使我深刻认识到“学无止境”，在以后的工作中仍将坚持把学习放在重要的位置，理论与实践结合，争取取得更大的成就，并希望得到各界老师的指导与帮助。

## 总经理述职报告篇八

安全工作重于泰山，我片根据上级文件指示，按照上级部门颁发的各种安全会议精神，结合本片安全工作的实际情况，坚持以“安全工作重在预防”为指针，认真贯彻落实上级各有关要求，全面加强各学校安全教育，通过齐抓共管，营造气氛，切实保障师生安全，维护学校正常的教育教学秩序，现将我片本期安全工作总结如下：

为进一步做好安全教育工作，切实加强对安全教育工作的领导，学校把安全工作列入重要议事日程，成立了学校安全工作领导小组，学校教师都具有很强的安全意识。还根据学校安全工作的具体形势，把涉及师生安全的各块内容进行认真分解落实到人，从而形成了学校校长直接抓，分管人员具体抓，各班主任具体分工负责组织实施，全校教职员工齐心协力共抓安全的良好局面。

1、坚持门卫按时值班，做好外访登记，严防闲散人员进入校园。做好上课期间师生外出登记工作，以免有人员在上课期间走失或出意外。确保校园治安安全，维护正常教学秩序。

2、教师值勤制度：值勤教师及时到岗，进行课前、课间、午



间巡视，及时把偶发事件消灭在萌芽状态。上学、放学时间值勤教师坚持在校门口协助保安值勤。

3、每堂课的任课教师必须做好学生的人数查点工作，发现问题及时与家长联系。

4、签订责任书：片校与各校校长签订安全责任状，学校对班主任及任课教师明确各自的岗位职责。学校在学期初与学生家长明确学生安全责任意识，明确了家长应做的工作和应负的责任。贯彻“谁主管，谁负责”的原则，做到职责明确，责任到人。

5、建立学校安全意外事故处理预案制度：结合学校本身的实际，制定校内突发事件工作预案、地震应急疏散预案、火灾事故应急预案、预防与控制传染病应急预案，做到人员职责明确，信息渠道畅通，程序科学，实施便捷。

学校安全教育工作是一项社会性的系统工程，需要社会、学校、家庭的密切配合。我们积极做好学校安全保卫工作，学校组织开展一系列道德、法制教育活动，取得了良好的教育效果。

1、各校利用国旗下讲话、红领巾广播站、班队会等途径有针对性地对师生进行安全教育，内容包括：交通安全、用电安全、防火、防溺水、预防食物中毒、各种传染病的预防、家庭生活、户外活动安全活动等，大力加强学生良好行为习惯的培养，克服麻痹思想。

2、进行春夏季防溺水安全教育，各班班主任向家长就小孩子溺水事件进行安全警示，让他们注意放学后，假期学生在家安全，并与学生、家长签订预防溺水承诺书。

3、为贯彻落实全国“安全教育日”我校全体师生举行了一次防震安全疏散演练。增强了我校师生震减灾的应急意识，也

提高对突发事件的避险逃生能力。

4、开展防溺水专项工作，强化防溺水安全教育，落实防范措施；在家长“开放日”上进行防溺水的宣传，共同做好安全防范工作。

5、5月份做好安全管理与安全教育：认真落实安全工作责任制，按照安全大检查要求，加强安全管理，严把校门关；就防溺水、交通安全、食品卫生、防控流行性疾病等进行安全教育，进一步落实安全防范措施。

定期全面展开校园安全排查，对查出的安全问题，坚持“谁主管，谁负责；谁检查，谁负责；谁验收，谁负责”的原则，限期整改。在每学期初和每月进行校园及周边环境的安全检查，针对出现的问题及上级要求整改的地方及时整治。定时召开安全工作会，使大家充分认识“学习和知识固然重要，但孩子的生命比一切更主要”的思想。