

2023年公司经理年终总结简单讲话(通用10篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

公司经理年终总结简单讲话篇一

20xx年以来，我作为菏泽能化公司副总经理兼电厂筹建处主任，按照菏泽能化公司统一布置与责任分工，围绕公司年度工作目标努力工作，加强学习，廉洁自律，认真履职，较好地完成了各项任务，现将一年来本人德、能、勤、绩、廉等方面的情况汇报如下，请予评议。

坚持以邓小平理论与“三个代表”重要思想为指导，深入学习实践科学发展观，认真学习领会上级各种会议精神，积极参加公司组织的政治学习与各种讨论活动，不断提高自身修养，努力提高政治敏锐性与政治鉴别力；不断提高个人政治理论素养，坚定理想信念与政治立场，在政治上与党中央与上级组织保持高度一致，坚决服从与执行上级组织的决定与安排，遵守组织纪律；坚持民主集中制与维护领导班子团结，敢于开展自我批评与互相批评；牢固树立科学发展观与正确的政绩观，以科学的世界观、方*处理与解决工作中的各种问题；加强理论业务学习，多渠道参加技术业务培训，努力提高自身工作能力与领导管理水平，为搞好项目开发与基本建设管理创造条件。

始终坚定岗位就是责任的思想意识，创新思维，开阔思路，按照菏泽能化统一布置与责任分工抓好各项工作，积极做好电厂项目建设，推动菏泽能化公司可持续发展[]20xx年主要开

展了以下几个方面的工作：

1、确定电厂三大工作任务

一是安全高质建成一期1x300mw机组项目；二是需同时抓紧办理二期1x300mw机组项目立项审批手续与同步建设；三是投产运营的接产前管理人员及生产岗位人员培训。

做好建设项目实施“安全、质量、工期、投资”四大控制。落实设计单位、监理单位、施工单位、电厂筹建处及质量监督项目站、物资供应商及设备监造单位的主体责任。

2、提前做好项目总体规划

在一期工程的建设期间将二号机组范围内的主厂房区域桩基础及部分循环水主管道与一期工程同步施工。通盘考虑施工期间临时用电，在厂区内建设10kv临时开关站一座，作为施工期间电源接口，施工单位根据本单位施工期间用电负荷，采用自备箱式变压器的方式进行接电，从而节约了施工用地与施工期间临时用电设施的一次性投资。项目建设过程中不断优化完善各单位工程的施工组织设计方案。

3、严格审查施工技术方案

每个标段的单项工程按照总施工组织设计、专业组织设计、施工安全质量环境控制措施、施工作业指导书等进行编制审批，对施工单位编制的施工组织设计、施工方案、专项施工措施等进行认真审核，做到技术可行，经济合理。

4、物资采购采取市场调研与公开招标方式

对项目建设需采购的'主要物资，采用公开招标与竞争性谈判等多种方式进行比价、择优选择。对施工单位采购的物资采用建设、施工、监理单位共同调研的方法采购，做到价格透

明、公道，购买的物资优质、适用。

5、强化内部管理，严格节约建设

牢固树立节约意识，制定下发了《招投标管理办法》、《合同管理办法》、《计划管理办法》、《员工劳动纪律与考勤管理办法》、《可控费用管理办法》，以强化内部管理，节约开支。

6、开展安全技术培训，强化自主学习与自我提高

为提高员工的安全技术素质，为接产作生产准备。分别选派大学毕业生与新调入工人至徐矿电厂与秦皇岛热电厂进行了实习培训，通过仿真机培训，取得了《电厂集控运行全能值班员资格证》。组织完成了生产工人与见习大学生的地面安全资格证的培训、考试工作，组织特殊工种与安全管理人员培训。

7、快速推进二期工程立项工作

组织编制的《菏泽市低热值煤综合利用发电项目规划》已报省发改委，二期工程可行性研究、环评、水资源正在修订，争取二期工程在一期工程投运之前完成批复手续。

学习与贯彻上级关于反腐倡廉的一系列精神，严格遵守领导干部廉洁自律的规定、“七个不准”的要求，以身作则，发扬艰苦奋斗，勤俭节约优良传统，自觉抵制各种不正之风，不超越规定搞特殊，认真履行党员的权利与义务，在工作生活作风等方面坚持按党性原则办事，实事求是，谦虚谨慎，做到自重、自省、自警、自励，规范自己的言行，自觉抵制各种不正之风，真正做到了踏踏实实干事，清清白白做人。

在日常工作中，坚持求真务实，把做好分管工作与实现公司整体工作目标进行有机结合，发扬民主作风，坚持深入基层，

不断增强群众观念，密贴联系群众，悉心听取各方意见，理论联系实际，不断改进工作方法，提高管理能力与决策水平；生活朴实，不讲排场，作风正派。

一年以来，本人虽然政治思想理论水平、管理水平与业务能力有了一定的提高，取得了一些工作成绩，但距离上级组织的要求与职工群众的期望还有一定的差距。一是在学习方面需进一步加强，领导艺术还有待于进一步提高。二是需要进一步解放思想，结合实际情况大胆处理项目推动中的一些事情，主动承担责任，正确对待个人得失，勤勤恳恳，兢兢业业。

20xx年是电厂建设关键的一年，我决心进一步加强政治理论与业务管理知识的学习，切实提高自身素质与领导艺术，全心全意依靠职工群众，廉洁奉公，按照集团公司关于建设新项目的要求与基本建设管理规定努力工作，开创赵楼电厂筹建工作的新局面，为完成公司年度经济奋斗目标、推动集团公司巨野煤电基地建设作出应有的贡献。

公司经理年终总结简单讲话篇二

我在银行的正确领导下，在同事们的支持和帮助下，以科学发展为指导，认真执行银行的工作方针政策，立足本职，服务客户，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩，获得银行领导的肯定和客户的满意。现年工作情况具体总结如下：

一、取得的工作成绩

20__年，我勤奋努力工作，全面完成工作任务，取得了较好的'工作成绩。除完成一线前台的柜员工作外，我利用一切机会销售银行理财产品，共销售银行理财产品__万元，其中：基金__万元，保险__万元，银行卡__万元。

二、认真学习，提高业务工作水平

20__年，我树立了正确的世界观人生观和价值观，树立全心全意为客户服务的思想，做到无私奉献。我在工作上除了学习政治理论外，重点是学习银行的各项制度工作纪律及理财业务知识，做到学深学透，掌握在脑海里，运用到实际工作中，为自己做好各项本职工作打下坚实的基础。通过学习，我熟悉和掌握了银行的各项制度工作纪律及基本理财业务知识与技能，增强了履行岗位职责的能力和水平，做到与时俱进，增强大局观，能较好地结合实际情况加以贯彻执行，完成银行布置的各项工作任务，取得良好成绩。

三、树立服务意识，做好服务工作

作为一线前台柜员，要做好自己的工作，关键是要树立服务意识，做好服务工作，获得客户的满意，以此增强银行品位与形象，促进银行业务的发展。为此，我做到爱岗敬业履行职责，吃苦在前，享乐在后，为客户做好服务工作。着重做好三方面工作：

一是摆正位置，认真做好服务工作，消除自己思想上的松懈和不足，彻底更新观念，自觉规范自己的行为，认真落实银行各项服务措施。

二是把业务技术和熟练程度作为衡量服务水平的尺度，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量。

三是努力学习新业务知识，掌握做好银行工作必备的知识与技能，特别是理财产品方面的知识，为扩大业务范围与创造良好经济效益奠定基础。

__年，我认真努力工作，虽然在政治思想与业务知识上有了很大的提高，在业务工作中取得了较好成绩，但是与银行的要求和客户的希望相比，还是需要继续努力和提高。今后，

我要继续加强学习，深化管理，按科学发展的要求，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把银行工作提高到一个新的水平，创造优良业务成绩，为银行的健康持续发展，做出我应有的贡献。

公司经理年终总结简单讲话篇三

20xx年，公司在院有限公司的大力支持下，带领全体员工齐心协力，团结奋斗，延续了20xx年快速发展的态势，生产、经营创新高，员工凝聚力进一步增强，机构、制度建设逐步推进，实现了机构转制平稳过渡和各项工作的有序开展，现将今年的工作总结如下：

一系列安全、质量管理措施，质量、安全工作受控。全年公司未发生一起安全和质量事故。认真开展双清工作和小金库清查工作，公司全年未出现赤字现象。

公司着眼于可持续发展，成立了新部门，专门从事新技术、新产品的引进、研发和推广工作。部门成立以来取得可喜的成绩，公司科研正密切关注工程修补等一系列新技术和新产品的发展趋势，公司科研工作开展如火如荼。

公司成立之后，各职能部门人员配备已全部到位，各职能部门分管工作有序运转。管理制度制已陆续出台，公司从部门设置、定员定岗、生产经营、人物质、后勤保障等方面出发，全面清理管理制度，加以修订和完善，使之更符合公司各项工作的开展以及人、财、物的有效利用和管理，为公司以后生产经营管理工作提供制度保障。

方面对员工培训进行了系统、详细的规定。公司根据员工的能力强弱和工作实际提供不同的培训。从技术工人到公司的管理人员，公司针对不同的工作岗位来设计培训的课程和内容。全面提升员工基本素质、专业素养和管理水平，全力打造一支专业化员工队伍，为公司可持续健康发展提供人力资

源保障。

公司成立以来，坚持以人为本的管理理念，实施人性化管理，认真开展党群工作，稳定职工队伍，激发员工活力，为公司生产经营工作的开展奠定扎实的群众基础。今年以来，公司党支部在的领导下，深入开展党员创先争优活动，加强组织建设和廉政建设，全力兑现党组织和党员的公开承诺，带领全体党员干部，争当五好基层党组织和五带头优秀共产党员，充分体现党组织的先进性。工会和团支部以服务职工群众、以为广大职工群众办好事、办实事为工作的出发点和落脚点，把党群工作深入人心、温暖人心。

公司继续贯彻的发展战略，认真总结以往工作经验和不足，内抓管理、外拓市场，实现各项工作新的突破。

扩大公司的`市场份额。作好市场的可持续开发工作，维护好市场关系，实现市场的多次开发。强化区域经营，摸索盲点区域市场的开发路子，加强项目合作、单位合作，全力提升公司的知名度，树立公司的品牌形象。

2、生产工作要加强项目管理，实施部门和项目成本预算，实现成本可控。强加对项目负责人的管理，抓住关键人物，实现项目管理水平整体提高。深度挖掘人力资源，合理使用，尽量减少人工成本。质量、安全管理要建章建制，合理规避风险，杜绝质量、安全事故的发生。

3、加大工作的投入，实现公司的可持续发展。公司加大力量和经费的投入，加强新技术、新产品、新工艺的研发工作，强占技术和市场的'制高点，提升公司的综合实力，把公司打造成国内知名品牌，实现公司的多、快、好可持续发展。

4、加强公司制度建设，坚持以制度管权、以制度管人、以制度管事。引进和借鉴优秀管理制度和方法，不断探索适合公司发展的管理方法和制度，逐步把检测咨询公司建成一个具

有现代化管理水平的综合型技术服务企业。

5、加强企业文化建设，凝聚职工队伍

务必让党群工作落到实处，起到实效。公司将尽可能多的组织集体活动，利用各种资源和平台，加强员工之间、项目之间交流和沟通，让每位员工感受到公司大家庭的温暖，增强员工的归属感；关注和帮助员工的职业规划和职业成长，让员工的职业规划与公司的发展战略一致，实现员工和公司一起成长，追求公司和员工价值的最大化，努力打造健康、和谐、向上的企业文化氛围。

20xx年，公司经过一年的调整和磨合，现已蓄势待发。20xx年，公司在股东的大力支持和领导下，在全公司员工的共同努力下，我们相信，公司定将迎来新的快速发展。

公司经理年终总结简单讲话篇四

重点掌握招行“总体信贷策落，客户与业务信贷政策，行业聚焦”等信贷政策部分，更要在此基础上，做好我行政策传达与企业选择分类营销等工作，充分发挥客户经理应尽的职责。

1、努力提升业务技能水平，强化自身风险管理意识。从支行成立至今，遇见如国内保理、开发贷款等以前没有实际操作过的业务，为了能够更好的拓展客户，在分行收信部门领导的支持帮助下，自己很快了解并熟识了该业务的操作模式，风险的把握也进一步得到了提升；另外，为了加强学习业务技能，半年内先后4次参加了分行举办的技能培训。

2、加强客户营销，做好客户考察、授信上报、维护等工作。由于20__年已经成为历史，回首这不平凡的一年，有欢笑，有泪水，有成长，有不足，细细想来，感慨颇深，在新的一年里缓缓开启时，有必要将自身去年一年的工作做一个简单总

结，这样才能轻装上阵，在20__年注定是不平凡的一年，在面对经济形势下行压力，不良贷款集中暴露，竞争环境不断恶化，内外部管理持续深入的形势下，我行立足自身特点，恪守了守土有责，锐意进取的责任，发扬了不畏艰辛，勇于开拓的精神，创造了双线达标，完美收官的成果。在这一过程中，在支行行长和各位领导同时的关心指导下，自己收获颇多，主要体现在以下几方面：

一、深入学习各项产品知识，不断提升自身综合素质

在前三季度，在行长室及条线领导的带领下，我在坚持做好自身工作的同时，坚持学习我行的现行金融指导策略、政策和有关规章制度的要求，不断提升自己合规经营的行为，提高自身合规的操作意识；认真学习和贯彻上级的政策要求，在管理中求生存，在竞争中求发展。为此，我还制定了详细的学习计划，坚持每周学习最新的金融理论和某种特定产品的有关政策、文件，使理论水平、业务能力明显提高。做到了知识更新、业务更新，在办理客户业务的时候就能够准确把握该笔业务的难点及风险点，能够及时发现，尽早补齐，做到事半功倍。

四季度能有幸转入公司部学习对公业务的相关知识，对我来说十分感恩。由于之前两年的个金工作经验形成了一定的定性思维，在公司业务上存在很多不同之处，所以刚开始有些不适应，但是随着对公司业务的逐步了解，也能发现其中的规律。只不过公司业务是一项更为庞大，更为系统的工程，它所涉及的是一家银行的核心，创造的价值是银行的利润支柱，所以它的产品很丰富，业务操作更规范且全面。

二、坚持客户为中心，做好服务工作

在日常的工作中，我能从自身工作实际出发，坚持以客户的需求为中心，以良好的服务意识和责任意识，投入到业务发展当中去；以优质、高效的服务，面对客户；以诚恳的工作

来回报领导对我的信任。

1、建立客户信息库，对企业所处的环境、自身的基本情况、其他同业的产品特点、行业的政策导向等信息加以收集、整理，建立和维护客户档案信息，以高效优质地工作。

2、建立与企业的良好个人关系，在同业竞争中，勤劳是一大杀伤性武器，很多的企业或者客户，如果能够经常看见你，会对你产生信任，很多业务也就愿意向你咨询或者办理。当我不是很忙的时候，一般会帮客户送送回单，多去单位了解情况，在现场了解把控风险的同时，能有效增进与企业管理者或财务人员的个人关系。

3、做好存款营销工作。在行长室和市场部的带领下，每到月底便是揽存大战，在这场没有硝烟的战争中，我们的任务是相当繁重的、责任也是相当大的。由于客户是__万元资金年初到帐，实现了“开门红”，为全行的增存工作打下了良好的基础。

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄弟情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念。当客户在过生日时收到他送来的`鲜花，必须会在惊喜中留下感动；如果客户在烦恼时收到他发来的信息趣言，也必须会暂时把不快抛到脑后，而抱以一丝谢意；而当客户不幸躺在病床，更会看到他忙前忙后，楼上楼下奔跑的身影……虽说事情都很平常、也很简单，但向__、__个春秋，具备了较全面的独立工作潜力，随着银行改革的需要，我的工作潜力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着建行各阶段的改革得到了更新和进步。

为了不辱使命，完成上级下达的各项工作任务，我作为分管多个重点客户的客户经理，应对同业竞争不断加剧的困难局面，在支行领导和部门同事的帮忙下，大胆开拓思想，树立客户第一的思想，征对不一样客户，采取不一样的工作方式，

努力为客户带给最优质的金融服务，用他自我对工作的理解就是“客户的需求就是我的工作”。

三、开拓思路，勇于创新，创造性的开展工作

随着我国经济体制改革和金融体制的改革，客户选取银行的趋势已经构成，同业竞争日激烈，在业务开展上，我中有你，你中有我，在竞争中求生存，求发展，如何服务好重点客户对我行的业务发展起着举足轻重的作用。

我认为作为一个好的客户经理，时时刻刻地注重研究市场，注意市场动态，研究市场就是分析营销环境，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而到达了解客户资金运作规律，力争将客户的下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开始的“垄断控制”，实现资金的体内循环，巩固我行资金实力。

我对待工作有强烈的事业心和职责感，任劳任怨、用心工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都能尽心尽力，按时保质的完成。在日常工作中，他始终坚持对自我高标准、严要求、顾全大局、不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时光，放下双休和假期，利用一切时光和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，我通过不懈的努力，在__年的工作中，为自我交了一份满意的答卷。

公司经理年终总结简单讲话篇五

伴随着新年钟声的敲响，又迎来了崭新的、充满期待的年。回望年度的工作生活，感受到公司及身边的人这一年来发生的巨大变化，我们的品牌在快速提升着，身边的同事也都在不断进步着，朝着同一个目标奋斗着。新的一年到来了，也带来了新的挑战，在我们准备以全新的面貌来迎接新年的到来时，也不忘来回顾和总结过去一年来所做的努力。人力资

源部自成立到现今已经一年半时间了，很荣幸本人参与了人力资源部成长的历程，从无到有，从当初的不完善，慢慢成长到今天的成熟。

自20xx年以来，人力资源部的队伍在慢慢壮大，引进了专业人才，专业水平得到了很大的提高，人力资源建设正在逐步走向规范，职能作用也在逐渐得到体现。公司领导对人力资源部的建设极为关心，这对于人力资源部同事来说无疑是的强心剂。过去，大家可能对“人力资源”这个词语感到有点陌生，不知公司设如此部门真正的用意在哪里。

通过今年大家的同心协力，已慢慢取得了公司各部门绝大多数人的认可与支持。上半年因部门人手紧缺，使得一些工作无法真正展开，一直在做着基础工作，今年上半年莫总监任职以来，对人力资源部工作进行了整理，明确了每个人的工作职责，使分工更加细致化，现对于今年的工作总结如下：

一、对于公司员工的人事档案及其他资料进行收集及管理，使其更加完善化，保持公司档案的完整性，为保证日后的分析工作提供更准确的信息。因档案内容涉及公司有关机密，期间我保持着极高的警惕性和很强的保守意识。协助上级掌握人力资源状况；填制和分析各类人事统计报表。为人力资源规划工作提借准确的信息。

二、负责管-理-员工劳动合同，办理劳动用工及相关手续；到目前为止，劳动合同的签属工作开展的不是特别的顺利，主要因为市场推广部业务人员较散，集中的机会较少，经常都是来去匆匆，致使部分业务人员至今未能签署劳动合同。计划争取过年这个机会，把合同签署工作完成好。

三、结合公司制度及国家规定管-理-员工考勤和请休假管理，按月准确出具考勤报表。其中员工考勤又是一个难点，公司实行上班刷卡办法已经一年半时间了，由于部份员工一直未能适应新的考勤办法所以效果一直不太好。

今年人力资源部特意为此问题进行了考勤重申，并与综合管理部技术人员讨论后改善了考勤系统，但因公司许多工作岗位性质的不同，员工工作时间经常需要弹化管理，还是不能很好的交上令人满意的考勤数据，但为了防止有些员工“言过其实”，造成考勤不公的结束，考勤系统还需更加完善。

一、执行各项公司规章制度，处理员工奖惩事宜；对于有些员工不遵守公司规章制度，致使工作上出现较大失误或较大错误，人力资源部通过周密调查之后，给予了合理公正的行政处罚，并对当事人进行了思想教育。本年度共有约十人左右人接受了公司不同程度的行政处罚，均认识到了自身的错误。

二、今年以来，公司充分考虑员工的福利，各项福利制度正逐渐开始实施。比如以往只有市场推广部人员才享有的品牌推广用烟，在本部也得以实现；每月协助行政部人员进行生日活动的策划及实施工作，丰富了员工的业余生活；考虑到员工的安全保障问题，公司也已为全部员工购买了平安团体意外险及医疗险等险种，保险期间有一员工不慎摔伤，我们及时与保险公司取得了联系，并申请了相应的理培，解决了员工的后顾之忧。等等这些都大大调动了员工的工作积极性，从而起到了激励员工的作用。

三、进行促销人员的管理工作。自今年9月份以来，人力资源部正接手促销人员的管理工作，通过资料收集分析，发现虽然制定了相应的管理制度，但是发现许多市场并没有严格按照制度来执行，随意性较强，人员增长率过高。促销人员是五叶神市场的重要组成部分，加强促销队伍的管理迫在眉睫。下一季度计划尽快重新制定促销人员管理制度，并严格按照规章制度办事。控制好人员的增长速度及提高整体素质水平，为公司的将来储备更多的业务人才。

四、协助做好招聘与任用的具体事务性工作，包括发放招聘启事、收集和汇总应聘资料、安排面试人员、跟踪落实面试人员的情况等；五. 帮助建立积极的员工关系，协调员工与管

理层的关系，协助组织员工的各类活动；此外，在部门领导的指导帮助下，对员工考勤制度、劳动合同管理办法等相关的人事制度进行了修改工作，使其更加人性化，合理化，符合了公司“以人为本”的人才理念。

对个人来讲下一步重要应该在认真工作之余加强学习，不断提高自身专业素质，才能面对更大的挑战，也才不会被时代的潮流所淘汰。珍惜来之不易的机会，扎扎实实做好每份工作。年人力资源部的责任将更加沉重，人力资源部一定安排并实施好新的一年的工作计划，用实际的工作业绩来说话。最后，祝愿公司在新年里一帆风顺，一年更比一年好。

时光荏苒，不知不觉间，充实而忙碌的20xx年已经渐行渐远。20xx年对我个人来说，是非同寻常的一年。这一年的六月，我应聘到x公司担任人事部经理，揭开了职业生涯的崭新一页。屈指算来，到现在我已在x公司工作了五个多月了。回顾这一段时间的工作，我感触很多。五个月来，在公司领导的大力关心和帮助下，在同事们的积极配合与支持下，我不遗余力地做好人事管理工作，虽然没有什么轰轰烈烈的大业绩，但我是用心地做好每一件事，并努力使x公司的人事管理工作更规范、更科学，人事管理工作的面貌也大有改观。从这个角度讲，我还是比较欣慰的。下面，我就对这一段时间以来的工作情况做一回顾与总结：

一、建立健全各项规章制度，使人事管理工作更加规范

俗话说，没有规矩，不成方圆。成功的企业源于卓越的管理，卓越的管理源于优异、完善的制度。规章制度作为企业管理工作的基础和保障，是我们工作中不可或缺的重要环节。但是，由于种种原因，我公司的人事管理制度极不健全，人事管理各项规章制度都是xx年以前制定的，一直沿用到现在。由于企业面对的客观环境以及企业发展、人员流动等方面的变化，这些“过期”的制度已经远远不能适应企业发展的实际

需要，企业人事管理规章制度方面几乎处于“真空”状态。

为了扭转这一局面，我工作后的“重头戏”之一就是在现代管理理念的指导下，结合企业的实际情况，建立健全各项规章制度，使人事管理有章可循，有据可依。一段时间以来，我修改了员工考勤制度，并相继起草了20xx年员工绩效考核实施细则、员工培训管理制度、人事部工作流程、劳动合同管理流程、公司员工各岗位职责等多项管理制度，将各项人事管理工作纳入科学管理、规范运作的轨道。

二、清理完善人事档案管理工作，夯实人事管理基础工作

我公司现有员工422人，除公司本部外，还包括下设的河北、四川和广西三家分公司，员工区域跨度大，管理工作的任务量也较大。鉴于公司以往人事管理方面较为混乱，所以，担任人事部经理以来，我在摸清员工基本情况，建立清晰、规范的员工管理档案方面开展了一系列的工作：首先，我带领部门员工完成了“员工第二档案”的建立、清理和员工电子档案的录入工作，对公司员工的基本情况做到了心中有数；其次，我和部门同志一道，以贯彻执行新的劳动合同法为契机，对公司与员工签订的劳动合同进行了彻底清理、审核和补签，对到期员工的劳动合同及时终止，对未到期但明显不能胜任工作或有其他违纪行为的员工的劳动合同予以解除。

这些工作说来容易，但却是一项“大工程”，耗时耗力，枯燥乏味，在终止和解除合同的过程中，弄不好还会得罪人。但是，凭借对工作的责任感，我带领大家圆满地完成了这一工作任务。通过这样一次“拉网”式的梳理和审查，我们夯实了人事管理基础工作，为员工绩效考核等一系列管理工作规范的制定和实施奠定了坚实的基础。

公司经理年终总结简单讲话篇六

大家对工作总结都再熟悉不过了吧，通过它可以全面地、系统地了解以往的学习和工作情况，让我们一起来学习写工作总结吧。大家想知道工作总结怎么写吗？下面小编给大家整理了公司项目经理年度工作总结精选，希望大家喜欢！

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好！

冬去春来又一年，在过去的__年，我和项目部的全体员工在公司领导的大力支持下、指导下，帮助下，根据__x山，x庆项目施工地点的不断转移，针对监理和__地产的思维习惯和处事作风，我们的工作、管理思路，也在不断地调整与适应；经过项目部全体同事，共同努力与公司各职能部门的大力协作和支持下，我们圆满完成了江门项目合同中所承包内容，中山项目在职期间，质量与进度同步完成合同中的承包相应工作，现阶段在__项目部负责项目全面管理。在此我代表江门，肇庆全体员工向各级领导，各位同事表示最真诚的感谢和祝福，为了迎接__年的工作，现将__年全年工作总结汇报如下：

一、__年项目完成形象工程绩效：

1: __项目，全年完成总产值3700万，全年已收总额4675万，预计在收700万，包括15年，16年已完成产值提高收款比例，全年已支付，截止__年12月31日支付金额3100万包括主材费用，春节前计划还要支付1100万。

2: __项目，在职期间完成总产值1300万，未达到收支时间。

3: __项目，__年10月至__年元月31日已完成总产值约1197万

元，按合同时间约定，应收总额675万，但是与领导第一次沟通，初次同意支付500万，人工费支出大概在350~400万元，上月已支人工费42万。以上支付数据包括部分机械费用。

总体工程施工进基本满足甲方要求，但是在质量与甲方要求，和行业标准还是有很多不足之处。

二、__年工作回顾与总结：

我作为x门和x要项目负责人, 对一个团队管理来讲重要程度。所以，我们项目部的每项施工程序都严格执行海伦堡地产的管理制度和行业规范，主要在劳务用工、机械租赁、材料采购等方面等，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一个企业的目标，我们必须也应该百分之百达到，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和安全，对企业生存和发展。

项目整体控制的应变能力是项目负责人每天都要考虑的实际问题。现在__项目外部环境复杂，由于我们项目部入此地区，如建委、设计、质监、安监、劳动保障等各管理部门机构，都交由我公司项目进行负责；地产项目部、分包单位以及工程部、水电部、财务部等加上现场各个班组等方方面面的打交道，项目部发出与回复工作联系单就有20余份；每一个环节、每一个细节都可能决定项目的成败，（比如，\$\$\$\$项目部，每浇一次楼面都要上报质量监督站，上报后70%时间都要来验收，每次升塔或者施工电梯加节，安监部门都要到现场监督，而且还有很多检查和检测与以往的项目要求很多增项）。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，在公司利益最大化的前提下，达到满意的效果是最重要的。在公司领导的指导下、大力配合下，并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展现，为公司及项目部赢得了行业认

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，本人也将在今后工作与生活中努力改正这些不足。

三、来年江门和肇庆高要项目的工作计划目标

- 1、__项目部，一期主要是维修维保处理工作。
- 2、__项目部7~10交户业主，交户集团的验收；21~32栋改造后交户业主和集团验收，固定对交户后安排有经验的专业人员进行维修、管理，避免造成扣款专项。
- 3□__a7栋完成后期的二次结构施工，并完成交付验收。
- 4、__21栋高层主体和二次结构施工完成，并达到验收条件。
- 5、__22~29栋洋房完成所有施工内容，达到验收条件。

四、新的一年工作要求

一) 合理安排工序，加快施工速度

做为一名项目上的指挥员，应注重工程施工方案、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，按照计划去完成。
- 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，进而加强了材料、人力的合理配置，确保工程顺利完成。

3、加强工程插入度，落实施工工效。针对工程多工种作业。由其是抢售节点项目，在合理组织插入上是关键，多年的施工经验告诉我，无论是立体交叉作业，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。

4、加强责任到人，落实专人专项。按照施工布置，自己习惯作法是把项目进度指标进行分解，责任落实到每个工长身上，按照旬保月、月保季、季保年的工作安排，做好层层保计划施工，落实项目上分项专管，整体进度是齐抓共管。

二) 严细成本管理，提高工程效益

__年，针对项目成本，自己在往常施工中始终坚持效益是项目立足的根基，没有了效益，项目就意味着乏值。多年来，我在抓项目成本管理上，作法有两点：

一是抓项目成本分析制度、完善内部管理体制。自己带头组织项目成本员、预算员、材料员开好每月工程成本分析会。并要求成本员把当月的列支情况进行汇报，做到计划部位、预算收入、材料耗损、成本核算达到数字交圈、核算对接，把控住工程的实际成本。同时，在成本分析上，要求各施工员要对下月工程成本提前预控，对易造成浪费的部位、现象，提前预测，并制定相应解决措施。把成本管理问题消灭在萌芽。

二是提高项目核算意识，杜绝不合理开支。节约项目不必要的开支。我们项目要不断增强和改革自己的核算意识，不断校正自己的节约措施，在项目内部成本管理上注重节约，控制成本，合理开支，争创一名合格的管理者。

最后，感谢__年来公司各级领导，项目部各位同事及员工，辛苦的付出，感谢团队对我个人及项目团队的理解、帮助、支持与包容。__我将继续带领项目部的全体管理员工，认真努力完成__年的工作目标，为自己工作提升，为公司的发展再创辉煌。

总结完毕，再次感谢今天在座的各位。

木子

__年1月20日

根据会议安排，我代表__项目做20__年工作汇报，请各位领导审评：

20__年__项目全面贯彻落实局、公司工作会议精神，在上级领导的支持和同事的帮助下，认真履行公司管理制度，以精细化管理、全面履约为重点，强化管理手段，抓好项目管理工作。

目前有三个项目，其中改造工程二标段位于__市__区__区，全长1.4km[]道路市政工程一标段位于__市__区的__区，5条路总长2.0km[]这两个项目主要施工范围包括：旧路破除、路基、路面、人行道、雨污水管线等。土地填垫工程，土方填筑186万m[]施工填土工程量达到计划填土高程3.5m[]在路和路项目拆迁不到位停工的状态下，我项目人员认证学习，严格要求自己，表现出良好的精神风貌，在项目领导班子的带领下，积极向业主争取623m6管通讯管道铺设。

一、项目履约进展情况

__项目总包及分包合同在质量、安全及支付情况等按照合同约定正常进行，无违约现象。

二、进度管理情况

路改造工程二标段和道路市政工程一标段除业主未拆迁地段外均在总承包合同工期要求下完成施工任务，土地填垫工程，一期在合同工期内完成业主指定地块土方的填垫工程，工期速度得到业主的认可和好评。

三、质量管理情况

截止到x月x日，三个项目工程隐蔽验收、检验评定合格率100%，未出现不符合项，施工质量较稳定，无质量问题都暴露，在质检站、业主和监理单位检查中等到好评，树立起了质量要求严格的形象。

四、安全管理情况

本项目积极参加公司及建委安全活动，及时传达有关安全精神，开复工前进行自查自纠，对工地现有机械进行安全质量隐患排查，定期上报。根据工程各阶段各时期的不同特点，时刻提醒施工人员到施工现场要做到“三不伤害”，要注意防滑、防坠落、防落物伤人、防触电等。截至x月x日未未发生人身、设备安全事故。

五、项目成本控制情况

__项目自复工以来，从现场管理、措施费控制、材料成本、分包成本进行控制，并定期做了成本分析，测算出盈亏情况，并通过优化施工方案、增加变更签证量、严格过程材料、机械、人工管理、安全质量控制等措施降本增效。

六、合同管理情况

截至20__年x月__日__项目签订总包合同3份，签订分包合同共计40份，其中劳务分包合同9份，材料采购合同20份，租赁

合同21份，所有合同均为有效的签字盖章。

七、劳务管理情况

20__年随着物件上涨，全国各地出现“用工荒”的情况，也不例外，项目部及时采取措施，与劳务分包队伍及时联系沟通，根据合同约定做好组织调配工作，确保了工程劳动力需求。在20__年的基础上继续完善公司劳务管理制度。

八、文明施工及技能减排管理

__项目继续加强现场文明施工及技能减排管理，安全员专门进行文明工地建设相关工作，保持工地卫生清洁，使道路干净畅通，各种设备物资标识齐全，堆放有序，特别是对工地的土方进行了整平打方、材料进行码垛处理，进入施工现场给人以赏心悦目的感觉。同时积极与业主和地方环、水保主管部门联系，主动邀请其进场检查，征求意见，逐步完善环、水保方案、措施。利用降水工程抽取的地下水和周边的5个大池塘，设置为施工现场贮水池。

九、项目存在的问题及整改措施

__项目由于业主未拆迁完毕，工程处于半停工状态，施工环境复杂，出乎我们投标进场时的意料，从合同工期来看，时间已经明显超出，项目及分包队伍出现窝工情况，同时人工、材料、机械价格不断上涨，项目今后的经济效益前景不太乐观。但项目部并不是消极的等待，而是采取积极的措施：（1）制定了完善的经济资料管理制度，定期给业主、监理打报告并收集业主、监理及政府发文和现场影像资料。（2）未雨绸缪在材料涨价前购买需要的大宗材料，为施工做准备，防止材料大幅涨价。

以上为今年的工作汇报，虽然做了一些工作，但与上级领导的要求，还有不小的差距，明年我项目将会围绕年度工作

计划和目标，进一步强化职责、细化任务、量化目标、加强管理，继续加快在建项目的施工步伐，圆满完成工作任务。主要做好以下工作：

- 1、进一步完善项目管理。
- 2、全面履约。
- 3、降本增效。
- 4、增加变更签证量。
- 5、提高自身及项目整体技术力量。

汇报完毕，谢谢大家！

时光飞逝，日月如梭，转眼间，我来公司已经有__年了，业绩也已经到了平稳发展的阶段，这与公司的管理制度和严格的要求是密不可分的，再次，感谢上级领导部门的英明决定和同事的努力奋斗。

回顾今年的工作，总体形式较为可观，在上半年中，有个别单项完成过程中不为乐观，总结得出以下几点！

一、施工现场的管理及监督

管理既是对工人的合理安排调度，明确分工，责任到人，监督是对现场施工工作进度的跟进，在每一阶段应注意的细节问题，每下一阶段可能出现的不利情况，监督及时才能确保不出现任何不良问题；正是此两点，我做得不到位，导致在三月份的一单项业务中出现纰漏，有负公司领导的期望及各位同仁的热诚帮助，实为惭愧。

失败乃成功之母，日后，必须严格管理，责任明确到人，让工人明白其职责所在，这是确保质量的重要性；现场的监督

要做到胸有成竹，了于指掌，及时跟进！

二、技术工种的指导及培训

装饰行业日益精工化，市场紧促，竞争激烈，技术要求是生存的关键，没有最好只有更好！施工过程中技术人员的作业是质量的根本保障！中国人口众多，但任何公司企业更需要的是人才，优秀的技术人员是公司发展中不可缺乏的人才之一。

对员工加以指导培训，巩固技术，聚众之长，纳贤之优，因人制宜，掘其所长，才能不断提高技术含量。

因此，计划在明年将继续扩建团队，优胜劣汰，做到技术不合格，坚决不上技术岗位！

三、针对于客户要求

顾客是上帝，服务提高产品负价值，在不影响公司及个人的利益和声誉的前提下，对客户应做到有求必应，巩固老客户，增强声誉。

客户的需求就是我们的追求！

关于以上几点，诚望公司领导及各位同仁给予指点帮助，万分感谢！

时光飞逝，日月如梭，在大家的辛勤工作努力奋斗中，20__年很快步入了尾声，转眼之间，我们公司成立至今已有__年有余，业绩进入了平稳发展趋势，在__已经拥有了一定的稳固市场，这与公司严格的管理制度及质量要求是密不可分的，也是公司各位领导的英明决策和各位同仁努力奋斗才能取得的成就！不知不觉我进入公司也已经一年多了，在各位领导及同仁的指导帮助下，终不辱使命的完成了公司合理安排的各

项业务。回顾总结：在以公司宗旨为轴心，以公司利益为前提的条件下，我部也取得了一些小小的成绩，但仍存在诸多不足，导致在工作中出现纰漏，给公司造成了不良的影响及不可挽回的负面损失，在此，我向公司表示深深的歉意。现总结失败教训，吸取经验，确保相同的错误绝不会出现第二次，将一切不良问题处理在萌芽状态。

这一年中，总体形式较为可观，在上半年中，有个别单项完成过程中不为乐观，总结得出以下几点！

一、施工现场的管理及监督：管理既是对工人的合理安排调度，明确分工，责任到人，监督是对现场施工工作进度的跟进，在每一阶段应注意的细节问题，每下一阶段可能出现的不利情况，监督及时才能确保不出现任何不良问题；正是此两点，我做得不到位，导致在三月份的一单项业务中出现纰漏，有负公司领导的期望及各位同仁的热诚帮助，实为惭愧。失败乃成功之母，日后，必须严格管理，责任明确到人，让工人明白其职责所在，这是确保质量的重要性；现场的监督要做到胸有成竹，了于指掌，及时跟进！

二、技术工种的指导及培训：装饰行业日益精工化，市场紧促，竞争激烈，技术要求是生存的关键，没有最好只有更好！施工过程中技术人员的作业是质量的根本保障！中国人口众多，但任何公司企业更需要的是人才，优秀的技术人员是公司发展中不可缺乏的人才之一。对员工加以指导培训，巩固技术，聚众之长，纳贤之优，因人制宜，掘其所长，才能不断提高技术含量。因此，计划在明年将继续扩建团队，优胜劣汰，做到技术不合格，坚决不上技术岗位！

三、针对于客户要求：顾客是上帝，服务提高产品负价值，在不影响公司及个人的利益和声誉的前提下，对客户应做到有求必应，巩固老客户，增强声誉。客户的需求就是我们的追求！

关于以上几点，诚望公司领导及各位同仁给予指点帮助，万分感谢！

从一个公司小小的业务员走到今天公司的项目经理，其中的酸甜苦辣，个中滋味也只有自己能够体会了，不过这些年我一直是通过自己的努力，一步一个脚印慢慢的过来的，这使我慢慢的开始懂得了创业的艰苦，我走到现在这一部，我更加珍惜我的工作，我将会在工作中尽自己最大努力的。

回顾20__年，在公司各级领导的正确指挥及担保业务部领导的直接带领之下，本人始终按照公司20__年工作部署，并根据本人工作实际，紧紧握住做业务和抓营销两把钥匙，在项目经理的工作岗位上做到了努力学习，大胆实践，转变观念，很快适应了我公司快速发展的要求，圆满完成了全年工作任务。主要情况汇报如下：

一、端正工作态度，坚持勤奋敬业、廉洁自律的职业操守。

本人热爱自己的本职工作，热心为客户服务，认真遵守劳动纪律，有效利用工作时间，坚守岗位。需要加班完成工作时，就利用晚上和休息天进行调研和评审报告撰写，公司下达的临时工作任务，都能够按做到按时按量完成。在日常工作中严格自律，谢绝客户多次请客送礼，努力维护公司在客户心中的良好的形象，也实际提高了自身的职业修养。

二、圆满完成了项目经理各项业务指标。

在20__年中，本人实际完成担保给款业务笔数7.2笔，完成任务量的180%，完成业务金额为1050万元，完成任务量的105%。其中作为项目经理a角完成业务5笔，金额688 万元，作为项目经理b角完成业务2.2笔，金额362万元，以上本人参与完成的项目共计18笔，业务量总额3612万元。上述成绩的取得得益于公司各级领导的正确领导，同事的鼎力支持，再加上本人坚持不懈的努力和花费了大量的加班时间，可以说每一笔

给款，每一分业务都包含着心血，留下了刻骨铭心的记忆。20__年本人付出了辛勤的汗水，也收获了成长的喜悦。

三、坚持不懈努力学习，业务理论及实践经验得到快速提升。

本人在20__年坚持理论学习与实践操作相结合，通过公司培训、业余自学多种渠道积累业务知识，并坚持及时总结。年中本人的论文《中小企业文化建设的难题及破了之策》在《__担保》杂志上发表，受到不少客户的好评；本人半年工作总结也得到了王总的肯定，担保项目“人、事、物”原则的思考逐步深入，从单纯的“人”、“事”和“物”的三方面扩展到“人”与“事”、“人”与“物”、“事”与“物”的对立统一上。对该原则的深入思考，使得本人业务操作的思路愈加清晰，而不断的业务积累又反过来促进了对该原则的深入领会和扩展，感觉收益匪浅。

四、加强贷后管理，努力为公司执行力的提高贡献力量。

在20__年公司布置重点进行的gmis系统流程录入、档案归档及“回头看”工作中，本人严格按照公司要求，认真完成本人项下的任务，努力做到gmis系统流程与项目流程一致；在项目归档工作中，本人也按照公司要求按时按步骤移交了档案资料，同时也通过该项工作，对给款资料及时查漏补缺，完善了贷后管理；在回头看工作中，本人按照公司整体部署和担保部具体的安排，对本人负责的给款企业全部走访了一遍，其中对重点企业海南__有限公司走访了3次，对海南__有限公司存货质押情况不定期抽查 9次，较圆满完成了公司任务，为下一步工作理清了思路。

五、客户营销工作取得较大进展。

缺乏优质的客户资源是新项目经理普遍面临的困难，在 20__年全年的工作中，本人时刻将客户营销工作作为自己的核心任务来抓，全年度推荐企业加入信用协会共计6户，其中已放

款的有海南__包装有限公司一户 60万元，已通过交通银行评审但尚未放款的有海南__贸易有限公司一户150万元，其他正在进行担保或委贷业务评审的有两户，该两户计划发放给款约200 万元。

在客户营销的实践中，本人深刻领会并坚决贯彻落实王总多次提出的“向客户上下游延伸的”思路，在实际着手营销客户过程中受到业务部潘部长的悉心指导，收益匪浅。最值得称道的例子是对海南__有限公司的项目操作。在项目调查过程中，本人走访了__公司下游的十余家印刷包装厂，在核实__公司销售收入的同时，也向这些印刷包装厂宣介担保公司，了解到了他们的融资需求，解答他们的具体疑问。通过项目经理的言行使他们深切感觉到担保公司工作人员敬业、诚恳、严谨、务实的工作作风，不少企业申请加入了信用协会，其中海南__包装有限公司和海南__包装有限公司还通过我公司担保分别获得了开发银行 60万元和50万元的给款支持。今后本人还将会继续贯彻王总“向客户上下游延伸的”的营销思路，继续拓宽客户来源，深入挖掘发展潜在客户，将营销工作向纵深推进。

六、通过较长期的实践，总结出交行给款相关流程。

通过交行给款，我公司提供担保并由开发行再担保的渠道是公司20__年底开通的新的给款渠道，但是由于其程序较复杂，且涉及从交行各支行到分行零贷部、法务部、主管行长等多个操作环节，最后还要经过开行审批流程，项目经理操作过程中需要耗费极大的时间和精力。本人在20__年通过海南__有限公司和海南__贸易有限公司两户企业在上述渠道操作的实践，同时在__副总、__副总及__部长的直接领导下，总结出一整套比较成熟和完备的与该渠道相关的资料、文件及操作流程，一方面为今后公司相关业务的顺利开展打下了比较坚实的基础，另一方面使得本人担保理论知识和实务操作水平上了一个新的台阶。本人认为，必须及时总结工作中的经验教训，对指导日后的工作大有裨益，今后本人仍将坚

持不懈抓紧。

公司经理年终总结简单讲话篇七

，提高自己，以使把工作做得更好，自己也有信心和决心，在新的一年里把营销中心的工作做得更出色。

一、机构改革，机遇与挑战并存。

规模要做大做强的前提是工作要做细，移动的机构设置已不能满足庞大客户群体对移动服务的需求，在公司进行大改革的前提下我很荣幸的能成为xx营销中心经理，与此同时，我及我们xx营销中心都面临着同样的机遇与挑战。

1、构建一支高水平的战斗队伍是成立营销中心的当务之急，而农村面临着人才稀缺的局面，虽然前来报名的人不少，但是真正能够有能力做好工作的却相当少，部分有能力的人又嫌工作太累、工资太少，不过经过半年的逐步竞争、淘汰和合理安排□xx营销中心目前已经建立了一支具有战斗力的团队。

2、营造人性化管理氛围是团队成长的必要条件，管理就是管人、管事、管自己。要想做好人性化管理，首先要实施强制化管理，如果没有强制化管理在先，人性化管理将无法实施。强制化管理是要让我负责的辖区内，每一件事情都有人在做；人性化管理是为了让我手下的员工能把每一件事情做好，不给公司摆摊子□xx营销中心在里建立了《员工行为规范》、《岗位职责管理》、《考勤管理》、《投诉处理规范》、《渠道规范》等一系列规章制度，为xx营销中心制定了标准，制定了模范。对个别能力有提升空间的同事特别加强了沟通和培训，从人的角度让员工愿意学习，愿意进步，这样不但提高了员工能力而且提高了员工的忠诚度。

3、机构改革导致我们必须重新合理定位代理商的角色。成立

片区以来，不少片区的代理商对营销中心的成立不予理解，对平时开展工作不予配合□xx片区也不例外，个别代理商为了利益和其他代理商斗、和片区经理斗、和公司政策斗，给我们开展工作带来了不少难度□xx营销中心为了避免矛盾的蔓延，在平时的管理过程中加强了同代理商的沟通和培训，且在公司率先对辖区代理商发资源，为代理商节约了时间，节约了成本；对公司的效率管理提高了一个层面；对公司提高效益奠定了基础。同时缓解了代理商同公司的矛盾。

二、创造销售业绩、提高人员素质。

在xx营销中心成立以来，作为xx营销中心经理我做到了以公司领导的指导方针为核心，围绕市场部所下发的kpi指标开展工作。尽管公司指标多、指标重，但是公司领导层多次到xx营销中心指导工作，让我有了明确的目标和方向感，为更好的做好片区工作做好了铺垫。从6月份开始，我们就实行压力层层传递，指标分解到人，让员工明确自己的工作目标和方向。

服务与销售并行，在庞大的客户下必定有大量的投诉需要及时妥善的处理□xx营销中心认真贯彻公司的“首我责任制度”，做到有投诉必处理、有投诉先处理、有投诉优处理□xx营销中心成立以来无一件投诉升级事件发生，无一次因投诉扣分事件。

营业厅也是实行一流的标准化服务□xx营销中心营业员的性格都比较内向，在沟通能力上较弱，针对这一现象，我加重了她们的全球通指标，让她们对目标客户进行外呼，这样以来，不但为全球通指标的完成找到了方法，而且让她们从不敢说话到说话，从不敢在客户面前说话到主动为用户推荐业务。

三、加强学习，自律自重。

将自己从经验管理提高到科学管理的层面上去。

四、安全无小事，细节做安全。

少的时段，大大降低了交通安全事故的发生；对于中心车辆xx营销中心要求驾驶人员限速驾驶，严禁酒后驾车，在路况不好的危险地段要求驾驶员必须有100%的把握才能通过，不能抱有“试一试”的态度；营业厅严格按照sox要求对现金及资源进行管理；客户经理外出做营销工作的时候尽量不要带大量手机和卡品，防止意外事故发生；工号做到专人专用，工号和微机都定期的进行密码变更，防止无意泄露密码。严格要求员工对公司相关政策保密并签订保密协议，防止商业机密泄露事件发生。

五、存在的不足。

销售工作虽说有了突破，但距分公司要求还有很大差距，还要付出更大的努力。对营销中心的管理还需进一步加强。进行严格的、全面的现代企业管理，提高整体战斗能力，有一个很长的、艰难的过程。今年我虽然作了一些尝试，但深度、力度都还显不够。对员工队伍建设方面努力还不足。少数员工观念陈旧，经营意识、服务态度、服务质量等都亟待转变、改善和提高。进一步提高员工队伍整体素质还有大量工作要做。个人修养和管理能力上也还需要完善和提高。

六、新的开始，新的挑战。

去年是营销中心出生的一年，那么20就是营销中心壮大的一年。我们需要付出更多、做得更好、获得更丰收。

07年，在人员管理方面继续以人性化管理模式，做好队伍的内部关系管理，以绩效为核心实行压力的传递，确保员工以积极的心态面对工作，努力为移动事业做出他们应有的贡献。继续发展和壮大各级渠道，规范管理，适度激励，让渠道拥

有继年以来的“第二个春天”，焕发出渠道容纳天下的魅力。2014年以来我公司加强了服务工作的力度，让我明白了服务对企业长足发展的重要意义，农历新年将至，农村外出打工民工纷纷返乡，也对我们的服务工作提出了更新和更高的要求，我们将实行客户经理片区负责制，客户经理辖区内所有代理点的服务工作都纳入客户经理绩效考核中去，这也促使客户经理平时的渠道维护和培训工作的踏实完成。公司的资源应合理的运用，07年应改掉用户同移动员工开口就是礼品的观点。关键是思维上要有改变3g的即将商用和通信企业的重组让我们不得不在07年将目光集中在电信座机上，新的一年，新的开始，始终把运营收入、用户发展和公司利润作为经营活动的重心，我将突出重点，协调工作，努力完成任务，带领xx营销中心走向成熟、走向壮大。

公司经理年终总结简单讲话篇八

20__年是实施规划的第二个年头，也是中国网通的“创新发展年”。在__年，我按照公司总体部署，结合本部门、本岗位的实际情况，立足科学发展，全力支持营销单元工作，尽量克服竞合协议给我们带来的困难，合理利用我们现有网络资源，根据省公司的相关指导意见，及时准确地将相关信息传递给营销部门，充分调动客户经理、代理商和施工单位的积极性，切实把自己的思想和行动统一到科学发展观的高度上来，促进公司和谐发展。现将20__年年度工作完成情况以及09年工作计划作一简要汇报。

一、__年度工作业绩总结与评价

(一) 主要指标完成情况

1、全年完成工程立项36个，其中__年项目32个，__年结转项目4个。

(二) __年主要工作完成情况

__年我通过明确工作责任、强化目标管理，各项工作取得了明显成绩。、狠抓落实，规范管理再上新台阶。__年，我始终以省公司计划建设部的客户工程管理办法为依据，利用pmserp两个系统做好工程的阶段管理，不管是项目评估、现场管理、后期管理都能够严格按制度办事，严格按各项标准操作。全面落实预算管理，尤其是重点区域覆盖工作停止后积极开展项目清查工作，提高了资金的使用效率。

2、树立全局意识，及时完成领导交办的工作。虽然按照分工我是负责西北区的线路施工管理，但是公司或部门内有其他任务时，我总是以全局观提醒自己，时刻不忘自己是一个员。尤其是上半年协助装维管理岗位的同志完善了维护方面的相关档案、资料，做好了维护工作的衔接，完成了号线资料普查的后续工作，通过基础资料的健全提高了整个部门的工作效率，装维员工的工作积极性不断提高，保证了公司各项工作的顺利开展。

3、加强员工培训，夯实技术基础提高服务技能。

年初在积极推进号线资源清查的同时，我们客响中心对代维公司的员工情况进行了摸底，考虑到装维人员的实际情况，我参与组织了第二届装维人员技术比武，通过培训和比武，极大的激发了装维人员的学习热情为预约服务的全面展开做好了技术力量上的准备，同时也使我们核查后的技术资料发挥它的作用，从而避免了技术资料前清后乱的现象发生。

4、大力开展了安全月活动。

深入贯彻落实省、市公司下达的精神，以“安全第一，预防为主”的方针，加强对安全管理规章制度的宣传和教育力度，坚持月安全会议和单项工程开工前安全提醒制度，切实把安全生产工作作为各项工作的第一要务，进一步提高了施工单位的科学防范意识，确保__年无一起安全事故发生。在工程施工中，严格要求职工遵守操作规程，佩戴安全帽，按要求

着工作服。

5、树立全局观念，提升服务水平年初当部门提出“做强客响、做细支撑、做优维护”的工作目标，我就围绕创新、发展、和谐的主题，制定了自己的工作计划，一年来我始终坚持定期与营销单元沟通，及时了解销售动态并将建设信息反馈给客户经理。尤其是竞合协议签订后，根据省公司的指导意见，我们多次与分局协商停缓建项目的解决办法，了解营销单元的业务需求提出解决方案，使民航小区、警备区家属院等一批项目及时发挥了作用。

二、经验总结、主要问题与不足分析

__年，通过我和相关协作单位的共同努力，虽然取得了一定成绩，但在工作中也存在许多不足：

1、虽然大部分项目按照进度完工，但还个别项目由于种.种原因没有完成验收、提审，还需进一步加大工作力度，加强对上游环节的督促与沟通、协调。

2、规范管理虽初见成效，尚需进一步向纵深发展。由于施工单位人员素质的差异，施工现场规范管理还存在时好时坏现象，安全教育还要常抓不懈。

3、对施工材料的采购供应环节把握不够理想，还存在因材料原因影响工程进度和业务开通的现象，今后还应加强与物流部门的沟通，及时向主管领导和销售部门反馈施工信息。

4、信息报道不够及时。对工作的中的信息报道认识不够深刻，注重了工程管理中的指标完成，而忽略了相关信息的发送，使工作中的许多亮点没有报道，今后要加强信息报道工作。

三、09年工作思路与措施

09年要针对工作中存在的问题和不足，结合公司全年责任目标，进一步解放思想，积极进取，立足更高的起点，坚持更高标准，实现更快的发展。09年工作思路如下：

1、坚定不移地落实全年目标责任制，不折不扣地完成全年任务目标。各部门都要进一步提高任务紧迫感，一切服从于责任目标，把任务细化到月，细化到周，认真工作，努力拼搏，以昂扬的斗志向着全年任务目标奋进。

2、加强信息沟通，提升过程管控能力。09年在项目管理中要根据材料采购周期提前制定物资采购计划，确保工程按时完成，同时要根据未央路地铁施工等因素及时将光缆施工信息反馈给客户经理，提前给基础网络中心提出光缆施工计划，保证项目的按期开通。对于小型电缆施工争取采取”看客下菜”的模式即结合用户需求和库房现有材料情况制定施工方案，这样既可以及时完成分局下达的施工任务，又可以消耗一些库存物资，降低库存指标压力。

公司经理年终总结简单讲话篇九

回首2020年，我们在总公司领导的英明下，不断改革使人员组合优化，更趋合理，业务拓展也更加迅猛，在这一年里，我们公司尽心尽力，积极为公司的工作出谋划策，从节约成本和开发客户双重下手，使怀化市会同县移动分发生了质地变化，在这一年里。

(一)我们会同现在是一个县级分公司，用户数量为68620户，年度累计通话用户9948户，累计进曾通话用户9948户。累计完成运营收益4185.87万元。

(二)农村市场深度开发稳步进行，已建网点35个，其中农村网点24个□ag服务站70个□bg服务站87个，集团客户和终高端客服营销服务工作稳步推进。

(三)完成了全年15期工程计划，直放站有6个，村通基站、高速公路4个基站建设正在进行，城域网数据核心机房已经成立并使用，农村宽带网实现0突破。

(四)结合实际请客户自己补充下

公司经理年终总结简单讲话篇十

时间过去了，不知不觉又工作了一年。本人在工程部担任施工人员，可以独立完成项目部配置的任务，因此与部门上下管理人员相处融洽，在这一年的施工人员工作中忙碌也收获，总结这一年的工作经验、教训，有助于在今后的工作中避免更好的技术管理。

作为技术人员，我将工作定位为协助技术人员的工作和不断充实的自我学习，在参与建设的工程中，在完成路基工程填筑的同时，技术人员协助制定工程方案、技术基础，负责工程技术资料的指导和制作，与同事一起进行现场质量检查，协助安全人员执行、督促、检查工地安全工作。

xx项目在工程施工过程中，我一直以积极的心态认真地对待自己的工作，在从事的各项工作中，都能尽职尽责，以求圆满地完成工作任务。不要急于取得成绩，埋头工作是我的工作格言，提醒自己不要奢望，要踏入现场，多做事实，在实践中检查自己的知识，积累工地经验。

在工地工作，在学校学习的东西和自己读规范，记住规程的知识远远不及实际经验的'记忆，而且很多学问不能在书上学习，完全是自己的经验。在这一年里，我一直看得很多，学得很多，遇到工地的做法和书不同的地方，很快就向技术负责人、上司等虚心地咨询，有时不能理论地说明，但是经验很好。

刚工作的时候，技术资料的工作，测量的工作，质量检查的

工作比较简单，但实际上学问很大，一直觉得自己能做到，实际操作才发现自己的不足，总是工作一半，效率不足。现在实践操作变多，掌握方法，有经验，才能自信。例如，测量，重要的是抓住其重要工作，个人认为测量的重要工作一是选择测量方案，二是为了避免人为错误，必须重新测量。

另外，拿技术交底工作来说，并不是简单地把交底写完交给劳务施工队签字就完成工作了。书面底层工作完成后，在工人实际施工过程中追踪、检查，发现未完全按技术底层工作的工人，耐心说明和指导，使部分工程完成，避免重工，在保证施工进度同时保证工程质量。

在工程施工中，安全更是不容忽视的主要环节，根据数年工地实际经验简单谈安全。最重要的就是树立安全意识，首先在项目部管理人员心中必须有强烈的安全意识和责任感，只有项目部管理人员从心底认识到安全的重要性，才能用心做好这项工作。工程年度工如果项目部管理人员抱着侥幸的心理去做这项工作，那在工程安全施工方面是致命的隐患。

所以项目部管理人员必须将安全工作从心底认识并付诸实施。对于劳务队，首先要做的就是工人进场以后要安排一次安全教育培训，同时要对劳务施工队进行安全技术交底。这些工作都做好后，就是具体实施，项目部管理人员要经常检查施工现场的安全工作，争取将安全隐患在萌芽状态时就彻底消灭掉…。