

总经理述职主要汇报(优秀10篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

总经理述职主要汇报篇一

- 1、协助会计及时准确的完成各月记帐、结帐和账务处理工作，完成往来银行间的业务和各种日常费用的缴纳。
 - 2、以认真的态度积贯彻执行各项财务制度，认真学习会计政策法规，提高业务素质和潜力。
 3. 根据财务制度规定，办理现金收付和银行结算业务，设置现金银行日记账。做好日清月结，帐款相符，准确无误，超限额的. 现金及时送存银行，掌握银行存款余额，不签发空头支票。
 4. 严格按照财务制度规定，审核凭证如发现问题及时与会计沟通，根据收付款凭证登记好现金日记账和银行存款日记账。
 5. 按照公司相关规定，妥善保管现金，支付凭证，有价单证，印章，保险柜钥匙等。
 6. 对各类会计档案，进行了分类、装订、归档，协助办公室处理日常工作。
 7. 协助会计算账，支付项目部工程款款。
- 1、认真学习财经方面的各项规定，自觉按照国家的财经政策和程序办事

2、用心参加相关部门组织的各种业务技能的培训，始终把增强服务意识作为一切工作的基础；始终把工作放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地工作。

尽管我圆满完成了今年的各项工作任务。

1、今后我会努力学习新的业务知识和会计法规的系统学习。

2、只干工作，不善于总结，所以有些工作费力气大，但与收效不成比例，事倍功半的现象时有发生，今后要逐步学习用科学的方法，善总结、勤思考，逐步到达事半功倍的效果。

1、不断学习、更新知识、转变观念、完善自我。

2、善于总结提出自己的意见和推荐，为领导决策带给准确依据，不断提高业务水平，建立健全良好的工作机制。

感谢领导给我们一个发展的空间，对于公司未来的发展我持于的信心乐观态度，对工作中的不足我虚心理解批评，总结工作中的不足，加强技术和沟通潜力的培养我会尽自己的努力为公司进一份微薄的力量。

总经理述职主要汇报篇二

，全体员工同志们：

大家好！

20xx年是机遇与挑战并存的一年，压力与动力同在。我们面临的市场竞争将更加激烈，客源也有待有于进一步汇聚[]20xx年基本确定酒店以餐饮、客房、温泉会馆三大营业点为重点，辅以各类会议室、宴会厅，多功能厅等配套设施，围绕着实行绩效考核制度，加强营销宣传，强化靓点服务，提高菜品出品质量，重视各类婚庆宴包桌，强化节能降耗，控制能源

成本从而提高酒店整体盈利能力为酒店基本经营方针。

20xx年酒店所做的主要工作有以下几个方面：

的管理系统中去，有效地将计划性工作和应急性工作密切结合起来，建立明确的工作目标，要求各部门建立计划性的工作制度，通过每月

总结

、计划，对各项工作有计划、有落实，按计划步骤予以实施。

建立每月工作汇报制度，通过对工作的完成情况，对各部门负责人予以考评。

2、内挖潜力，外拓客源□20xx年推行全员营销模式，人人都是服务员，个个都是营销员，营销当中有服务，服务当中有营销。

3、强化持续推行绩效考核管理□20xx年是xx战略发展的一年，为此酒店董事会根据20xx年全年经营状况，适时的、科学的提出了20xx年全年xx万元的经营收入总目标。

。每月每季度召开上月/季度工作

总结

会，

总结

实际实施进度，提出需解决的问题，使各项工作落实到人，做到事前计划，事中有控制，事后有

总结

。也以此作为对各部考核的依据。对各部门及班组年度总目标及月度分解目标跟踪落实。

4、推进星评工作：我与酒店各部门负责人认真研究，制定方案

，并组织检查整改，确保一次性顺利通过酒店评定性审核工作，力争酒店于20xx年上半年被省评星委员会批准成为xx县首家四星酒店。

5、人才队伍建设：由于太康县外出年轻劳务输出多，宾馆一线员工流动性较高，形象素质好的服务员及管理人员引进招聘难，严重制约了酒店的服务质量提升和品牌形象建设，“以人为本，善待员工”一贯是xx国际大酒店遵循的优良传统。

一个学习，成长进步的平台。

6、强化执行能力：在这个经济高速腾飞的时代，已经不是大鱼吃小鱼的时代，而是快鱼吃慢鱼的时代，企业的执行力成为每个企业的核心竞争力，当一个企业在没有战略时，战略决定成败，一个企业有了战略时，执行力决定成败。

20xx年xx国际大酒店确定全年营业额总任务为xx万元。在这个战略目标指引下，强化中层以上管理人员的执行力，我们要明白“员工不会做你需要和布置的事，只会做你检查和奖励的事，执行力是检查出来的”，以劳动纪律、日常质检，工作任务反馈制度为切入点，把酒店的管理质量及执行力提升上去。

的心目中对酒店的印象还是较好的。

新的一年，我们将从“一软一硬”两头抓：

二是在硬件方面进行必要的设备设施维护改造，保持四标准和满足接待需要，稳定酒店政务接待和宴会接待第一品牌。

8、确立市场定位，加强营销推广，开展市场调查，利用喜庆节假日组织丰富多彩的特色促销活动，提高酒店知名度。

此致

敬礼！

述职人□xx

20xx年x月x日

总经理述职主要汇报篇三

本人**，**俱乐部和**大酒店总经理，在**董事长及**总部的领导下，率领酒店全体员工完成总公司制定的各项经营、管理指标，共同提高酒店的服务质量、管理水平和经济效益。、确立酒店的经营计划发展规划及经营方针，制定酒店的经营管理目标，并指挥实施。

一xx假日俱乐部自开业以来，受诸方面因素影响，经营情况不容乐观，制定20x年度发展规划及经营方针即是围绕着改善经营状况进行的□20x年基本确定俱乐部以中餐、西餐、客房三大营业点为重点，辅以会所、泳池等配套设施，加强营销，细化服务，提高出品，从而提高酒店整体盈利能力为酒店基本经营方针。

20x年度俱乐部原计划收入为3709.04万元，实际收入为2329.65万元，完成率为62.81%。剔除中餐收入影响，俱乐部计划收入为1613.40元，实际收入为1648.69元，完成率

为102.19%。其中西餐计划收入为401万元，实际收入为436.29万元，完成率为108.8%，客房计划收入为1186万元，实际完成1145万元，完成率为96.5%。为推动住房，带动消费，俱乐部在经营方面主要采取以下措施保证经营持续增长：

1、对住房客人增设了免费的游泳项目，对商务客房推出了每月住房累计满五间赠送泳票一张的优惠活动，以此激励商务公司的订房并对新开业的游泳池起宣传推广作用。

2、针对6月下旬的住房预售低，实行对散客和商务住房赠送早餐，对旅行社调低周末价来吸引住客。

3、把西餐厅定位成华强北至高观景的中高档西餐厅，细化服务，加强出品。抓住五一黄金周契机，自5月1日起，对西餐厅再一次调价，将自助餐午餐价格上调至58元/位，同时新推出下午茶项目。

4、俱乐部经营未达目标，主要原因为中餐收入与计划相距过远。下半年中餐情形极不容乐观，在达声股份公司决策下，于9月11日宣布停业。意味着俱乐部摆脱中餐束缚，轻装上阵，扭亏目标指日可待。

5、指导制定策划中西方节日活动，实现创收高峰。

二、主持制定和完善酒店各项规章制度，建立健全内部组织系统，协调各部门关系，建立内部合理而有效的运行机制。

为使酒店的日常运作逐步纳入到工作有计划、有指导、有跟踪、有总结的管理系统中去，有效地将计划性工作和应急性工作密切结合起来，建立明确的工作目标，要求各部门建立计划性的工作制度，通过每月总结、计划，对各项工作有计划、有落实，按计划步骤予以实施。建立每月工作汇报制度，通过对工作的完成情况，对各部门负责人予以考评。酒店成立之初，各项制度未健全完善，制度的完善及各项工作程序

的确立需在长期大量的实践中方能逐步完成。因此，制度的建立也是一项长期复杂的工作。现该部分工作已基本完成，俱乐部各项岗位程序及流程已制定。

酒店管理的规范化、制度化建设是酒店发展的基础，酒店管理自20x年年初开始，即对酒店整体规范与标准作明确规定，相继出台了相关程序化、规范化管理文件。在目标考核方面，一方面按照已出台的考核实施办法进行考核，另一方面每月每季度召开上月/季度工作总结会，针对制定的工作计划，总结实际实施进度，提出需解决的问题，使各项工作落实到人，也以此作为对各部考核的依据。

三、研究并掌握市场的变化和发展情况，制定市场拓展及价格体系，适时提出阶段性工作重点，并指挥实施。

市场的变化与酒店的发展息息相关，俱乐部正是基于此紧扣市场脉搏，及时提出各阶段工作重点：

一月份制定20x年商务散客、长包房、会议团房、旅行社散房价格及合约版本。二月份策划情人节活动及推广工作，加强财务管理，制定仓库管理制度，实行总机与服务中心分开管理。

三月根据季度转变调整金海悦大厅a□b区优惠政策，减少赠送，完善c区的服务功能。狠抓营销工作，落实酒店营销计划，做好或销任务分配。制定西餐厅的工作流程及奖罚制度。制定xx会员卡章程。

四月完善酒店部门岗位职责修订，起草酒店各部门工作程序，开展游泳池的开业筹备工作，完成对西餐厅天台的布置。组织营销人员进行钻石卡、优惠卡的销售，策划母亲节活动。

五月编制新菜牌，做好季节菜的转换，改变中餐c区服务功能推出行政套餐，加强对游泳池的销售工作，对客房浴室渗水

维修，西餐厅包房天花、墙纸发霉维修，中西厨地面修补，中餐空调尘网清洗。完成经济大厦东外墙户外喷绘广告的制作。策划六一儿童节的优惠活动。

六月重组中餐人员编制，续聘优秀营销人员，开展端午节、儿童节应节活动，调整西餐厅暑期出品，完成酒店宣传册的订印。

七月份酒店为节约成本，实行部分物资自购，中餐增加新菜式的推广，西餐推出精选下午茶、夏日倾情饮品。客房增加可售卖毛巾，对客房一次性用品进行颜色区分。开始对客房的渗水维修。

八月对酒店电梯喷画进行更换，对中央空调及锅炉进行水处理、清洗，重新订制客房一次性用品。

九月根据中餐经营情况及时停止了中餐营业，并围绕中餐停业做好员工遣散、供货商物资退货及资产盘点工作。同时西餐厅开展了以登高赏月为主题的中秋活动，取得了良好效果。

十月做好十一黄金周的接待工作，同时由于高交会的举行，及时调整了房价，提高了营业收入。为节能降耗，制定秋冬季节中央空调开放时间。

十一月完成酒店部分制服的更换工作，同时对客房风机盘管进行清洗，同时为改善员工住宿，将员工宿舍由莲塘搬至上步，取消了员工班车。

十二月进行了办公室搬迁，同时以圣诞节为重点，对酒店进行全面布置与策划，基本达到预期效果。

五、负责中层以上管理人员的培养和使用，督导酒店的培训工作。

酒店中层管理人员为酒店的中坚力量，培养酒店自己的优秀人才，需要一个和谐的工作环境和对优秀人才能力的肯定，人格的尊重。目前酒店采用用人的原则为量才适用，让贤者居上，能者居中，智者居侧，充分发挥人才的主观能动性，本着对下属负责的态度，加强监督，加强约束，加强管理。

培训工作对于酒店适应环境的变化、满足市场竞争的需要、满足员工自身发展的需要以及提升酒店的效益都具有十分重要的意义。通过培训可以提高员工的技能和综合素质，从而提高其工作质量和效率，减少失误，降低成本，提高客户满意度；员工更高层次地理解和掌握所从事的工作，增强工作信心。为此，俱乐部在20x年度开展了大量的培训工作，要求各部门每月制订培训计划，以第二季度为例，累计培训时间为242.5小时，其中四月份为101.5小时，五月份为67.5小时，六月份为73.5小时。部门平均培训课程在6节/月，人均月平均培训课时约8小时，接近优秀企业培训课时指数的中上水平。

的力度，组织编制西餐、前厅、管家、财务收银等部门各岗位试卷共12份。为将来实行各岗位转正、调职、晋升等考核打下基础。

六、发动广大员工群策群力，搞好民主管理工作；关心员工生活，不断改善员工的工作、生活条件。

1、设立总经理信箱，建立起员工与总经理沟通的渠道。总经理信箱设立以来，俱乐部全年共接到了以下几方面的共投诉12件（见下图）：

针对员工提及的工服问题，当即要求管家部订制工程部夏天制服。

针对对个别部门、员工的投诉及员工申诉，酒店立即开展调查，及时清理不合格人员。针对员工普遍反映伙食差、上下班不方便等意见，俱乐部采取了以下措施：

首先，及时调整了员工宿舍，将员工宿舍由车程半小时到达的莲塘搬至上步工业区，目前员工上下班只需步行十分钟，不受班车时间限制，员工休息得到了充分保障，获得员工充分肯定。

其次，员工伙食也是较为突出的一个问题。原承包给正和丰餐厅，为追求利润最大化，该餐厅提供给员工的大多为售卖区剩余积压的食物，不仅味道差，甚至出现变质食物，员工普遍反映吃不饱、吃不好，工作情绪受影响，也是员工流失率高的原因之一。为改变此状况，俱乐部领导层经商议，决定在26楼办公区自行开办员工餐，自12月6日开餐以来，由于食物干净卫生、味道可口，得到了员工的一致好评。

再次，针对今年以来深圳市特区对劳动法的执法力度的不断加强，俱乐部加强了员工用工手续和劳动合同的管理，并按照相关法规给每个员工购买社会保险。这样虽然会造成工资成本的小幅度提高，但对于提高员工归属感、避免潜在的法律风险也起到了不可估量的作用。

通过以上措施的实施，可以看到俱乐部的人员流动率在12月份达到了最低，仅为4%。并逐渐建立了一条快捷有效的员工与总经理沟通的渠道。

2、根据已有条件尽可能开展员工文化活动，分部门组织员工至大梅沙、梧桐山活动、召开员工茶话会等，增强企业凝聚力。每月召开员工生日会，以大家庭的形式为当月生日员工庆贺，给予诚心的祝福，增强员工的归属感。

3、定期编制出版酒店内刊《xx之窗》，按月更新员工宣传橱窗，建立酒店与员工沟通的桥梁。

20x年7月14日，受**董事长及达声总部领导的委派，本人负责厦门亚洲海湾大酒店筹建工作，由于前期遗留问题较多，各项工作处于停顿状态。为使工作顺利进入状态，本人主要

开展以下几方面工作：

一、解决前期工程遗留问题，组织图纸会审，重新确定思路，加快主体工程建设，目前各项工程处于收尾阶段。

由于前期人员变动及部分合作商沟通不畅，各项主体陷入瘫痪状态，工地停工，员工情绪动荡。在此情形下，本人意识到只有立即解决前期遗留问题，加快主体建设，才能推动筹建工作的进展，稳定民心。在王宾董事长及总公司领导的支持下，本人组织人员进行图纸会审，重新确定思路，解除不合作装饰公司合约，吸引有实力、有资质、有经验承建商共同合作，现已完成以下几项主体工程：

1、弱电工程：电话线、视频线、网络线铺设；消控室和总机房静电地板项目。有线电线设施完成90%。目前唯有卫星接收系统项目处于洽谈中。

2、设备工程：完成空调主机安装、水泵安装、锅炉、别墅热水器的安装。目前未完成项目有电源、煤气设备。

3、装修工程：完成别墅外墙油漆及90%别墅装修；主楼装修完成90%（包括水、电、地、墙、天花）；酒店外墙大理石完成80%。

在上述主体工程如火如荼进行同时，各类设备、用品及材料选样及机器设备的选型也紧锣密鼓地开展。在与王宾董事长及合作方相关领导沟通下、辅以自身多年酒店行业经验，进行选样定型。在供货商的选定上，采取招标办法，在招标过程中，严格坚持了公正、合法、平等竞争、诚实信用的原则，坚持了资格审查，实地考察，小组审议，上报批准的工作程序与供货商签定合约。目前中央空调、厨房设备、绿化工程、燃气工程、客房门锁、清洁机器、员工服装、客房用品等一系列合同已签定，共计合约50份，合同总额达1802.6万元。

（附已签合同明细表）

三、确立人员编制、架构，分步有序进行人员招聘，保证人员储备，加强人员培训20x年8月，酒店确立全体人员编制为307人。结合酒店特点搭建组织架构，制定人员工资标准体系。目前亚洲海湾大酒店确立为总经理领导下的各部门相互分工合作的有机整体。在人员的招聘上，为确保各项工作高效进行，节约控制人力成本，海湾大酒店采取分步有序，逐步到位的办法进行人员的招聘。对于职位缺口较大的部门，采取了多种的招聘方法来尽快补足，除了人才市场招聘、劳动力市场招聘外，还通过网上发布招聘信息，请劳动职业介绍所帮忙发布信息和推荐人员，通过劳动局关系和同行协助寻找和推荐酒店所需的人才等方式，目前酒店到职人员共222人，主要为：行政办7人，财务部28人，前厅部32人，管家部36人，餐饮部36人，营销推广部9人，人力资源部5人，厨房31人，采购部3人，工程部10人，保安部25人。以上数据未包含05年元旦后入职的部分员工和已经落实的四十名实习生。

目前与与酒店签定“校企合作协议”的大中专院校有“天津商学院”、“厦门南洋学院”和“海峡工贸学校”等三所。实习期从20x年1月3日至20x年6月30日止。本批实习生都是经过人力资源部挑选和相关部門面试，从中挑选的，基本上都达到了酒店培训的要求。在所有实习生入店实习后，人力资源部除了作好完善的食宿、津贴及工作安排外，还将与每位实习生签定“实习协议”，用以保证我们酒店实习生的稳定性。现在南洋学院和海峡工贸的学生已经来我酒店开始实习了。酒店现有的员工人数已经达到编制（307人）的’85%左右，已经能够保证酒店试营业的员工数量，除了管家、餐饮和工程等三个部门因酒店是逐步开业而不需要按编制全部到位外，其他部门的员工均已达到部门人员总数的96%以上。接下来，由于已经临近年关，人力资源部主要通过知会同行，了解过后一些高星级酒店欲跳槽的人员的去向，为我们酒店所需人员做好后备人选。

为了能够跟上酒店进行试营业时新入店员工的培训，海湾大酒店着手开展了两次共八节培训课，对所有已入店员工进行

系统的培训，培训内容涉及：酒店软件和硬件的介绍、酒店的仪容仪表规范、礼貌礼仪的重要性、酒店英文、个人素养、职业道德、消防安全知识及全员销售技巧等，不仅从全方位加强了员工对酒店的认识和拓展知识面，也大大提高了员工的工作积极性。

四、规范管理，完成建章立制，实现办公电子化

经过近半年的努力，亚洲海湾大酒店已制定一套比较完整的管理制度、岗位责任制以及操作流程。全面完成中餐、西餐、大堂吧的标准成本菜单核算。全面清查酒店资产，建立一套完整的资产实物台帐及制度，保证酒店资产的安全。完成财务后台电脑软件的初始化工作，保证电脑建帐使用的稳定性。

五、确立市场定位，加强营销推广，开展市场调查，提高酒店知名度

随着旅游经济的复苏，厦门星级酒店逐步完善与增多，并陆续有国际品牌酒店进驻，厦门酒店行业面临严峻的市场竞争。根据本酒店情况，确定酒店的市场定位为商务旅游度假酒店，客源定位为跨国企业、外资企业、大型企业、政要客人、本地公司及海外公司等层次与消费能力高的群体。为做到“知己知彼，百战不殆”酒店组织营销人员开展对周边区域的市场调查、上门拜访与洽谈沟通，对环岛内高级写字楼及各家国际旅行社与网络订房中心商谈合作。目前已签协议单位有419家，旅行社56家。

通过开展对各大型企业、跨国集团、外资企业、上市公司的重点销售回访，得到反馈信息有：亚洲海湾大酒店定位五星级酒店较合理，房价也可以接受，地理环境得天独厚，适合接待高级客人。别墅型酒店在厦门少有，较有吸引力。旅行社及网络订房对亚洲海湾大酒店也非常感兴趣，已有多家旅行社来参观酒店并表示满意，以后将把日本、韩国、欧美等国团队安排亚洲海湾酒店。这说明各企业、旅行社对酒店的

期望值较高，将酒店定位为高档、集商务、休闲一体商务旅游度假酒店的思路是正确的。

总经理述职主要汇报篇四

领导和同志们：

大家好！我于200*年6月任个人业务部经理，两年来，在省公司党委、总经理室的正确领导下，在机关各处室、市分公司的大力支持下，较好地完成了各项工作任务。在业务发展、队伍管理、训练等方面取得了一定成绩。下面就两年来做的主要工作做简要总结，不妥之处请批评指正。

一、努力学习政治、业务理论，不断提高管理水平和岗位技能。

两年来无论工作多么繁忙，没有放松政治和业务理论学习。一方面积极参加省公司组织的各种政治学习活动，同时主动学习江总书记的几个重要讲话和纪检部门下发的有关廉政建设的学习材料，培养自己的政治敏感力和廉政意识。对专业理论学习，更是常抓不懈，由于保险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专业理论、法规、营销边缘理论及金融专业知识，两年来用业余时间撰写具有业务指导性的文章6篇，分别在总省公司不同刊物上使用，起到了一定的导向作用。

二、狠抓业务发展取得了明显成效。

我想做为业务部门的主要负责人，抓业务发展是我的中心工作，任何时候都不能有丝毫的放松，两年来围绕这个中心抓好几项具体工作：

1、科学计划。两年来业务发展计划都是在大量调查研究基础上，根据总公司和省公司党委的指导思想，结合机关相关部

门意见制定而成。

2、做好推动。业务计划能否落实，关键在推动。

两年来先后组织实施了八个重大的业务推动活动，都达到了很好的业务推动效果。200*年5至7月，由于分红险刚刚上市，加之市场又受高息集资的影响余波未尽，分红险上市三个月情况不太好，为了尽快扭转局面，带领工作组经过精心策划和准备，以具有本省特点的产品说明会为突破口，掀起了分红险销售的高潮，最高的一场说明会达千万元。200*年九、十两个月以分红险销售为主要内容的“非常行动”劳动竞赛，60天保费收入3.9亿，当时超过了广东和上海。“鸿泰杯”企划活动由于策划快、部署快、行动快，一个半月保费收入23个亿，又一次超过了上海和广东，两年来，我省个险业务的规模和速度均走在了内陆省份的最前列。

3、搞好总结。业务计划、业务推动、搞好总结，政策兑现是生产力提高的关键。两年来坚持不失信于人的诚信原则，每一项活动结束后，及时总结并如期安排落实相关政策，特别是竞赛活动中的承诺，没有让一位业务员失望。当去基层公司看望业务员时，他们讲到“我们不是为了别的，我们连续开单十几天就是看看省公司的人说话算不算话。”在一次巡回报告会上曾经承诺凡是在本月能够连续开单十天者，我都要亲自去看望他。由此使我备感诚信的重要性和因此产生的强大能量，基于这一点，两年来在这一方面坚持做到了说到做到，决不失信的人，也正因为如此，在4万名业务员当中建立了良好的信誉，形成比较强劲的凝聚力和向心力。

三、抓住队伍管理不放松，全力打造业务发展的生力军。

制度的准备和成熟情况，省公司下发文件，果断废止了各市地自行的“基本法”，到底全省“基本法”达到了相对的统一，为实施新的“基本法”打下了坚实的基础。同时就业务员的相关待遇和奖励问题，省公司连发了相关文件，我部又

组成工作组两次进行巡回交叉检查，督促落实，有些问题会同省公司财务部门也有效地得到了落实，在业务员当中引起了强烈反响。这期间还借助推行“两个规范”，增加了活动量，加之后来新险种的上市，业绩攀升，收入增加，队伍稳定，工作得到了有效解决。3、规范行为、赏罚分明：队伍稳定不能一味迁就姑息，一方面正确引导，下发了业务员行为操守和违规违纪处罚办法；一方面又对于不良行为坚决进行处理。特别在200*年下半年竞争最为激烈的时候，对一些人摇摆不定、离心离德，及时提出了“讲清利害、诚心挽留、热情欢送、不再接收”的应对策略，起到一定的稳定作用。后来一些人到同业公司一段时间后又想回来，根据形势变化又提出“可以接收”，对极个别人坚持拒收。这样有张有弛、区别对待的策略，在最激烈的人才竞争时段起到了重要作用。4、亲情管理。两年来，利用各种机会和条件同全系统一半以上的业务员直接见面和交流。任何时候都以一个兄弟般的身份和亲情对待业务员，最广泛地向他们传承公司的文化、观念和发展前景，结下了深厚的友谊，树立了良好的公司形象。这一切也在队伍管理中也起到了十分重要的作用。5、抓好三支队伍，即组训讲师队伍、主管队伍、精英队伍，通过有效的工作，目前有组训200多人、讲师90余人、高级主管75人、中级主管680人、销售精英近千人。

四、抓紧抓好训练工作，为业务发展和队伍管理创造有效的保障体系。

两年来，训练始终处于业务发展的前沿，支持着业务发展和队伍管理。一是组训队伍的培训。至今不能忘记的是200*年8月，我省第一期以自己的力量教学，为期14天有116人参加的组训班。由于准备充分、训练严格、内容充实、全程跟踪，培训收到了显著效果，这支队伍目前都作为各级团队中的中坚力量，在支撑着团队的经营。目前组训力量已达到近200余人。二是主管培训。两年来最大限度的培训主管队伍，近千人接受了不同内容的培训。三是讲师培训。为了使培训制度化、系统化、规范化，同时也为了节约培训成本，经过两年

的努力，已建立起省聘讲师47人、省聘见习讲师56人的专兼职讲师队伍，这项工作走在了全系统前列。四是管理人员的培训，协同人事部、培训部和信息部，先后举办了不同类别的管理人员培训班，使全省营销管理人员的综合素质得到了有效的提高。

五、抓好几项大的基础工作。

为了使我省个人业务工作有一个长足长远的发展，先后抓好几件大的基础工作。一是个人代理人档案管理工作。通过检查、评比，目前近5万人的队伍全部按照总公司和保监办的要求建立了规范的个人档案。二、信息通报工作。自200*年8月创建了“营销快讯”，至今已有近百期，及时通报情况、交流信息，加快了信息传承和互相促进，特别是今年开通了“信息直通车”，受到全系统基层公司的普遍欢迎。三是建立了代理人群众组织。先后建立的代理人业务发展研究会，并于207月召开第一次年会；成立代理人精英俱乐部，于今年5月正式揭牌；建立了代理人“爱心社”，使代理人有了自己的组织，补充和完善了公司的企业文化。四是建立了完善的表报制度，保证了业务数据分析的科学有效性。五是推行“两个规范”，为业务的长足发展和产能的提高提供了有效的工具。

六、新基本法的试点工作的成功，为代理人管理走向正规化、科学化打下坚实基础。保险公司经理述职报告七、开好了两个大会。一是200*年的“双过半”和今年5月份首届高峰会的成功召开，为业务发展和队伍管理起到典范作用。两会的影响力，将持续激励团队和管理者的士气和信心，进而推动生产力的不断提升。

总经理述职主要汇报篇五

的工作已经告一段落，回顾这大半年来的工作，在集团公司各位领导和同事的支持与帮助下，按照集团公司的总体要求，

我以积极的态度对待各项工作任务，较好地完成了自己的本职工作。现将半年来的工作情况向各位作一个汇报：

一、应履行的工作职责

1、全面主持办公室的工作，并向董事长和总裁负责。

2、负责制订集团公司和办公室的各项工作计划及月计划。负责审核、检查各部门工作及公司计划的落实情况。

3、负责集团公司各种会议的准备、组织、记录以及督查会议贯彻落实情况。

4、负责集团公司文件的起草、打印、审核。

5、积极协助领导处理各种事务，为领导出谋划策，排忧解难，把领导人从繁琐的日常事务中解脱出来，以便他们集中精力抓全局、抓政策、抓大事。

6、抓好总部人员的政治理论学习和政治思想工作，提高团队精神。加强世雄集团机关作风的管理，展示世雄集团的精神风貌。

7、抓好世雄集团企业文化的完善、提升工作，扩大世雄集团对外宣传，增强世雄集团在社会上的知名度、赞誉度和信誉度，树立企业形象。

二、半年来，我紧紧围绕岗位职责，完成了以下八方面的工作

1、集团公司的文书工作

更多热门文章推荐：

1. 20总经理述职报告

2. 总经理离任述职报告

总经理述职主要汇报篇六

尊敬的董事长、总经理，各位同仁：

建设、主要工作业绩、存在的问题□20xx年工作打算四个方面作如下述职，请大家审议：

一年来，受总经理委托，作为主管物流公司的负责人，在董事会及总经理的

领导

下，以三个代表为指针，以科学的发展观为行为指南，带头严格要求自己，从我做起。在公司内部树正气，严格要求员工。树立为行业服务的

思想

，扎实地作好各项工作。

1、勤政廉洁，勇于奉献。在

领导

岗位上，特别是在从事经营工作的过程中，要做到勤政廉洁，在口头上是容易的，要落实到行动中，没有树立正确的人生观和价值观，是不易的。因此，身为公司经理，又经营管理三个公司，自己的一言一行都受到员工的瞩目，客观环境要求我必须身体力行，严于律己。办事、

讲话

必须公正，必须处处为公司争取最大利益，必须处处维护员工的合法权益，决不拿公司利益作交换来换取个人利益。因此，面对物流公司复杂的局面，上任开始就从制度建设入手，建立健全和完善公司的各项规章制度，将公司的各项规章制度作为物流每个员工的行为准则，带头严格执行各项规章制度，用制度管好人好事，用制度防止腐败的产生，同时监督制度的执行情况。经过一年的努力，公司内部的风气发生了较大的变化，初步形成了讲奉献

精神

，从我做起，人人做起，树正气的新风尚。同时自己也在员工中树立了良好形象，为自己开展工作打下良好基础。通过先进性教育活动的学习，通过学习，提高了自己对

党

的认识，同时也使自己深受教育。政治理论的学习，进一步增强了自己的责任感和使命感，使自己在日常的经营管理工作中目标更明确，责任更到位。

我还利用业余时间抓紧学习各种业务知识，充实和不断完善自己的知识面。不管工作再忙，我都利用工作之余，系统地学习有关企业管理、现代营销以及相关的专业知识，特别是在现代营销理论中的“供应链管理”、“物流规划”、“流程再造”、“客户关系管理”等专业知识上有了很大长进，大大地提高了自己的专业理论水平，更新了观念，并结合工作实际，将学到的知识加以应用。特别是针对物流公司三块牌子，一套班子的现状，利用所学知识，系统地将公司内部的业务流程、管理流程及信息流程进行了重新设计和完善，并得到集团公司认可。

3、加强沟通，民主决策。经营管理成功的关键，是不断具有创新

精神

和良好的沟通渠道。要具有创新

精神

，就必须不断加强学习，提高自我创新能力，要有好的沟通渠道，就必须创造一种和谐的氛围。我在抓好经营管理工作的同时，鼓励每一个员工加强学习，经常与他们交流。这样让员工都参与到公司的管理、工作流程创新上。努力营造和谐氛围，经过一年的努力，目前公司内部基本上能做到相互沟通、交流多了，在工作中产生的矛盾少了；相互间全力支持工作多了，推诿、扯皮少了。由于沟通、交流、学习的氛围，使员工从

思想

上和行动上都得到了较好的统一。特别是在对公司的一些重大制度及业务流程进行调整前，我都会与班子成员一道认真研究，仔细听取他们的意见，并让员工积极参与，达成共识，然后再决策。这样在工作中避免盲目，充分体现民主决策的作用。

20xx年，遵照集团公司的要求，对物流、运输、科技进行了新的重组。重组后的新公司面临不同的业务方向，在管理上带来了新的难度。在认真分析了经营环境、客户关系、业务总量及内部流程的基础上，我本着求实的工作作风，将工作的重心放在了提升服务质量，稳固现有客户，努力拓展新客户和新业务，控制费用预算、节约开支、增加效益的工作原则上，紧紧围绕集团公司和董事会下达的经营目标来开展工作。

经过一年的努力，在班子成员的大力支持下，在全体员工的共同努力下□20xx年实现营业收入5105.67万元，营业成

本4731.65万元，费用639.68万元，利润546.25万元。

根据20xx年签订的《重庆xx实业(集团)有限公司二零零五年经济目标责任书》及□xx物流公司20xx年经营预算》的要求，公司本年营业收入预算为4563万元，超额完成收入542.67万元，增长11.%;成本预算3459.58万元，因收入增加而相应增加成本1272.07万元;利润预算为380万元，超额完成利润166.25万元，增长43%;期间费用预算为721.72万元，减少费用支出82.04万元，降幅达11%。从经营数据上看，全面达到降低费用，增加效益的目的。确保了集团公司和董事会下达目标任务的顺利完成。

上述工作业绩的取得，我主要抓了以下几方面工作。

1、以财务管理为核心，完善管理制度。财务是真实反映企业经营成果的核心，抓好财务的管理工作，能起到事半功半的效果□20xx年我司根据集团公司的有关财务管理规定，针对三个行业的特点，结合公司目前的经营状况，首先，在集团公司财务部的大力支持下，重新组建物流财务部。在组织机构到位后，在建立和完善财务账务得同时，与财务人员一道，对相关的财务制度进行了规范和完善，并在公司内部多次组织员工学习及熟悉财务制度。特别是针对20xx年费用预算的执行，与财务部一道从新制定了财务部内部的业务工作流程。这样，规范了财务行为，杜绝了诸多不良行为，理顺了公司财务管理秩序。真正体现出财务管理的核心作用，真正起到了财务在依章行事的前提下积极参与经营活动的目的。例如，经过财务部与营销部的通力合作，清对历史往来帐务，为公司追回货款190余万元，消化历史预留成本40余万元。这些工作的得以完成，充分体现了财务管理的重要性。为控制成本，降低费用起到了很好的作用。

2、加强制度的监督与执行。制度制定后加以执行只是完成了部分工作，关键是在制度的执行过程中，是否有一个好的监督机制来保证制度的全面、公正、透明的执行。我要求在公

司范围内，一切按公司制度办事，要求人人参与，人人监督，真正把用制度管好人好事落到实处。在公司内部形成用制度约束人，用制度管好事，用制度监督好生产经营工作。在这种氛围下，目前员工都基本能做到自觉遵守公司制度，严格按照工作流程办事，也同时也在制度约束下履行好自己的责任。

在日常的工作中，我对每月的经营情况都要进行例会通报，让管理人员知道本月的经营成果及工作效率，找出存在的问题，提出下一步的整改措施及工作目标。管理人员根据工作措施及目标，对本部门工作做出安排，做到人人心中有数，人人明白自己的责任。同时围绕经营结果我对内部的管理流程及经营流程经常进行检查，发现问题及时改正，不合理的流程坚决纠正，确保公司一盘棋有机地运行。

有了监督保障机制□20xx年公司的经营管理成果是显著的。用员工的话来说，就是公司的管理更透明了、监督更严了、责任更清了、目标更明确了。员工主动性和积极性的发挥，确保了公司整个经济管理工作在高效、透明、流畅中运行，为全年的目标实现起到了关键的保障作用。

得到了较大的统一，理解力及执行力都得到了较好的发挥。工作效率及工作纪律明显好转，员工的自觉性得以体现。

4、开展以提高服务质量，降低成本为重点的经营工作。

1、烟叶运输

年初，我带领营销部的同志分别到四川、贵州和重庆市辖区拜访了数十家业务单位，在诚实、守信的原则下，与各业务往来单位和友好单位达成了意向性协议，为20xx年的烟叶运输工作做好了铺垫。参加了烟叶公司举办的大型烟叶基地座谈会，并积极与各个烟厂进行了广泛深入地洽谈，取得了满意的效果。

在集团公司文总的大力支持下，市局再次明确市外烟叶运输由xx公司承运。先后与阜阳、南京、新郑、许昌、上海烟厂签订了今年新烟运输合同。特别值得一提的是上海烟厂：由于我们往年工作疏漏，致使上海烟厂对我们产生了误会，导致我们业务流失。在这种极其被动的局面下，我们忍辱负重，灵活采取多种方式与对方进行交流、沟通，经过几番周折，最终真诚感动了客户。上海烟厂原谅了我们以前的疏漏，认同了我们的服务理念，将总量8.5万担的运输业务放心地交给了我们。我们还和火车站、各运输协作车队签订了20xx年度烟叶运输合同。为了彻底杜绝货物丢失现象发生，进一步提高烟叶运输服务质量，我们还特别制作了货物运输服务质量监督卡，要求每批次烟叶运输必须由收货单位填写服务质量监督卡，并以此作为支付运费的依据之一。

今年在整个烟叶收购、调运整整延迟一个月的前提下，从集团公司大局出发，为确保目标任务的实现，我们采取多种措施，加强与市局专卖处、烟叶公司、烟叶复烤厂及火车站的协调。进一步强化内部管理，在运量大、任务重、时间紧的情况下，科学调度，协调指挥，并亲自和班子成员一道到运输一线督促。确保了按照计划安全、及时地完成了今年的烟叶运输计划，使经营目标得以实现。顺利渡过了20xx年。全年共接待烟厂等业务单位来客数百人次。

2、卷烟运输

年初，为确保今年的卷烟配送工作进行顺利，我采取了两大措施：一是在内部合理组织、加强协调、积极动员，调动大家的积极性，提高服务质量；二是在外部加强联系、沟通，巩固与工业、销售公司的协作关系。

在内部管理上，今年6月，在市场调研的基础上，成功地将运价进行了两次下调，最终下调幅度约18%。确保公司利润增长起到了很好的作用，运行结果显示运输公司利润与往年相比大度度上升。

同时，我们也事实求是的按照市场运作方式，对承运人的利益也作了相应照顾。例如：由于油价上涨，我们对承运人进行了相应的单车油价补贴。基本上做到了双赢。20xx年我们在对四台超期服役的卷烟运输车辆实行了对外招标报废，使每台报废车增加收入1,500元，共计增加收入6,000元。

采用全新的考核体系，全面、综合地考察每个车主及以往的经营表现，从卷烟运输的安全执行情况、是否服从公司管理、运输服务质量等，再征求多方意见，张榜公示后，才与合格的车主、承包人签订承包合同。全面做到了公开、公平、公正，得到了广大驾驶员的好评。

鉴于主城区卷烟运输准运证漏开问题迫在眉睫，公司向市局专卖处建议，经市局专卖处认真考察、周密论证后，我们成功获得了代开重庆市主城区卷烟运输准运证的权利。而且我们在开具市内卷烟准运证工作上做到了及时、准确、不漏、不误，受到了市局专卖处和销售公司的一致好评。这项工作既是“xx物流”服务工作的一大创新，也是“xx物流”优质服务的具体体现。

3、科技

日常维护：本年度，总计完成了巡检工作117次，上门处理郊县突发事件33次，上门处理市局及主城区突发事件83次；完成了20xx年度计算机信息系统集成资质年审工作，确保了科技公司信息系统集成资质。

通过努力，最终赢得重庆市烟草行业价值1,000余万元的信息化设备采购大单；与市商业银行签订了总价值300余万元的设备供应合同。

同时，为物流公司的核算信息化工作作了有益的尝试。

5、强化安全意识，为经营工作保驾护航。

的责任，同时也是我们物流公司每一个员工的责任。因此，亲自起草了《xx物流有限责任公司安全管理制度》，同时补充了《xx物流公司消防预案》及《xx物流公司治安预案》两个制度，这些制度涉及到公司财务、办公场所、库房、运输等方面的安全管理工作。并组织各部门员工认真学习，提高安全意识，做到人人讲安全，事事有安全，确保公司人员和财产安全，为顺利开展经营工作起打下良好的基础

在传达市局安保处、交-警八支队、江北区驾协关于安全工作会议

精神

的过程中，结合本单位实际情况，制定相应措施和多项考核指标。根据“八无一控”的安全指标，针对我司的实际情况，我们把安全工作分为“常规安全”和“车辆安全”两个方面。

“常规安全”主要包括火灾隐患、盗窃、抢劫、诈骗、资金安全、生产事故等。我们共计组织安全大检查次5次，查出问题15处，现场整改5处，限期整改10处。

中，做到“谁承包，谁负责”，“谁挂靠、谁负责”。同时结合“7.6”、“7.10”“7.15”“7.23”事故和“8.4”事故，组织驾驶员学习讨论，让与会人员汲取教训，引以为戒。

6、做好后勤保障，解除员工后顾之忧。

根据集团公司20xx年度人员编制的要求，加强人事管理、完善外聘员工用工手续的工作要求，在20xx年末员工绩效考核合格的基础上，与现有员工续签订了《劳动合同》，维护了员工的合法权益。

为加强员工考核，并指导员工有计划地改进工作、提高员工的工作效率，以适应公司经营管理的需要，公司每季度按集

团公司制定的员工绩效考核表，对每一位员工进行了业绩考评；并在年终进行了年终考核。

20xx年是物流公司变化较大的'一年，在这一年中，我虽然在

思想

作风建设上、企业经营管理能力上有了一些提高，但离董事会及总经理的要求还有差距，具体体现在

一是，虽然在

思想

作风方面自认为不错，但在工作激情上已不如以前。在系统学习上比较偏重业务知识方面的学习，对提高政治理论的学习还不够。

二是，在内部管理上还做得不够细。有时忙于业务工作，对内部管理中出现的一些问题，没有得到及时解决，给工作的开展带来一些影响。

三是，建立一套有针对性的、科学、可行的绩效考核办法成效不大，对调动员工的工作效率与积极性未起到激励作用。

四是，在经营中对行业的依赖过大，拓展市场不够。

五是，由于个人性格的决定，有时办事说话不容易让人接受。因此，给工作的开展带来一些影响。

按照资产一体化、股权多元化、经营市场化、管理流程化、分配绩效化的经营管理原则。重点放在市场拓展上，完善有关市场拓展的相关管理制度，为市场拓展人员运造宽松环境，力争取得大的突破。

根据集团公司下达的保300万争400万的目标利润。我们将采取如下措施：

- 1、根据20xx年的工作成绩及出现的问题，拟对现有组织机构、人员进行重新构架。减少管理层次，压缩管理流程，明晰业务关系，理顺业务流程，充分发挥运输为主的运作职能。
- 2、对现有中干进行调整，压缩中干人员编制，以适应新的组织机构的运作。启用对业务熟悉、敢于管理，又有一定业务拓展能力的人担任业务主管。
- 3、加强部门建设，使其真正起到部门的作用，用流程管理打破物流、运输、科技三块各自为阵的局面。集中业务骨干专心干应该干的事情。
- 4、进一步强化员工的素质教育，转变员工观念，以适应新的组织机构带来的新变化及管理上的新要求。特别要抓好干部队伍的建设及教育，使他们能跟上市场变化的要求。
- 6、运输公司在做好既有业务的同时，在新的组织机构中将要积极介入烟叶及社会物流运输业务。使运输公司在公司的职能中发挥出作业部的作用。
- 7、烟叶业务在保证现有业务的基础上，在市局的支持下，积极与产烟县公司协调，将买短途的烟叶运输业务纳入公司运作。
- 8、积极开展客户关系的协调，做好我们因该做的工作。理顺客户关系。
- 9、改变现有的烟叶运输模式，采用直接与驾驶员签订运输协议的方式来规范烟叶运输中的问题。增加公司效益。
- 10、大力拓展市场业务□20xx年公司

领导

班子将花大力气面向市场，采用一切可以采用的方式，动员广大员工积极参与市场开拓工作。

11、积极关注市局的物流变化，采取有效措施确保20xx年目标任务的完成。

以上述职敬请董事长及总经理和各位同仁审议。

总经理述职主要汇报篇七

尊敬的董事会各位领导：

您们好！我是，现任xx物业管理有限公司总经理一职。首先很高兴在此给各位领导汇报我一年来的工作，同时也从内心由衷的感谢弘洋集团及各位董事给我提供了这么一个展现个人能力的工作平台。

20xx年是不平凡的一年，从20xx年元月担任物业公司执行总经理，7月正式任命成为弘洋物业公司总经理，我深知自己身上肩负的职责是何等的重大，还有集团公司各位领导对我的信任和殷切希望。我有很多感恩，也有很多感触，其中不仅有来自实践工作中与各位同仁共同成长总结出来有利于公司后期经营发展供参考的经验成果；同时也有来自各位领导在我实践工作中对我的指导和教诲，让我学到了更能胜任这一职位的宝贵财富。物业公司琐事繁多，很难有时间静下心来总结自己的成绩和不足之处，今天，我想借这个机会，静思总结针对自己一年来的成绩和不足，特向董事会各位领导汇报如下：

一年来，我能严格按照集团公司成立弘洋物业的初衷，严格按照董事会的指导思想及董事会各位领导对我的要求，扎扎实实开展物业公司的各项工作，为弘洋地产做好后期服务工

作。

1) 严格执行弘洋集团公司和物业公司董事会的决议，全面按照20xx年年初制定的经营思路“以人为本，注重细节，提升能力，稳步拓展”实施公司的经营方针，全面主持公司的日常生产经营与管理等工作。接受集团公司及物业公司董事会的领导，负责物业管理公司全面工作，对公司负责。

20xx年，弘洋物业公司实现经济效益和社会效益双丰收，截止20xx年12月31日，经公司财务报表统计：（不在此反映，见谅）。在自弘洋物业成立以来，公司的各项经营工作取得了质的突破，不仅没拉集团公司的后腿，同时还超额完成了集团公司下达的各项任务指标。全年做到安全生产保和谐发展。

2) 通过拟订物业公司经营计划、经营目标，组织公司各方面的力量，实施集团公司确定的各项工作任务 and 各项生产经营经济指标，推行行之有效的经济责任制，保证各项工作任务 and 经营指标的完成。并通过定期召开工作例会，总结、检查前期工作，布置今后工作任务。指导各部门经理开展日常管理工作，并考核各部门经理工作绩效，对升、降、调及奖惩作出决定。确保公司的各项利益不受损失。

20xx年，作为弘洋物业的一名当家人，凡事总是站在公司的角度，从公司的大局出发，处理方方面面的关系，做到善尽职守，从内心深处珍惜集团公司各位领导给我提供的这么一个事业平台，心怀一颗感恩的心，强化责任心和敬业精神，对工作认真负责，按照集团各位领导的办事风格，诚信做人，踏实做事，不断提高自身的驾驭和管理能力，并具有奉献精神，不在小事上斤斤计较，但在处理大事时也绝不含糊。特别是在处理公司原则性的问题上，首先确保公司的利益不受损失，同时做到作为总经理要敢于担当，为老板分忧解难。

通过20xx年处理的几次人事纠纷，让我明白了许多做人的道

理，做人应该对得起自己的良心，要做到以“诚”待人、真诚做人，决不能做一个表里不一的人。同时也让我明白了作为公司的当家人，一定要充分明确个人的使命，将个人价值倾向与企业文化之间存在的可能冲突化解融合好，担负起企业发展的重担。在人事细节管理上要多一个心眼，在公司的劳资关系处理上多进行预见性思考和防范意识，妥善处理好公司的劳资风险。

3) 拟订物业公司内部经营管理组织结构配置方案，拟订公司员工工资方案和奖惩方案，决定公司员工的聘用、升级、加薪、奖惩与辞退。根据物业管理公司职能，决定人事架构与部门人员调配、运筹、策划物业公司各项经营管理工作。

20xx年度根据弘洋物业公司的实际运行情况，根据该行业的特点，保安人员和保洁人员流动性较大，开拓思路想具体办法，拟定并出台推行《星级员工薪酬激励机制》，不仅稳定了基层员工的人心，还充分调动了基层员工的积极性，为公司良好发展起到了推进作用。同时对各小区客服中心增加了工龄工资，对每满一年的员工每月工资递增二十元。对调动员工的工作积极性和归属感起到了很好的作用。

4) 注重分析研究市场信息，注重革新，增强公司的市场应变能力和竞争能力。

20xx年3月，通过对夷陵区物业市场行情的摸底，成功完成香山。凤凰城12#楼的物业服务费提价备案。同时，通过市场化加大物业盘活存量，实施重点项目“突围”战略。20xx年8月相继完成了“宜昌东郡”及“香山。福久源”两大物业方案的拟定及前期物业服务合同的签订，完成年初制定的项目拓展目标。至此弘洋物业管理规模将达到120万方，为进一步提高弘洋物业品牌及公司市场竞争力提供了有力的保障。

回顾一年来的工作，感觉到自己还存在很多不足，主要表现在：

1) 在人力资源的开发与利用上，还需进一步下功夫，提高管理团队的工作能力与水平，使管理与服务逐步走向标准化、规范化、科学化。在培训、督导各级管理人员，加强对员工的培训和教育，充分调动员工的积极性，提高员工队伍的整体综合素质上还需进一步强化。

20xx年，公司发展太快，管理面积和人员突增，办公室和财务人员力量薄弱，现在管理面积37万多平方米，住宅近3000户，还有大量的商铺与车库，东郡与福久福的介入与投标预算等前期工作，固定人员120多人，今年流动人员近100人，人员的进出给公司办公室和财务带来很多的工作不便，工资的考核，费用的结算，工作的移交，特别是小区和部门主管新来人员的上岗，对工作环境和工作流程需要花费精力进行岗前培训，比方说，小区前台收费员，工作性质实际上是公司的分出纳，进行日常的收费、记帐、水费充值以及小区业主投诉报修等等工作，人员的离职，存在着给公司造成经济损失的隐患，对此应加强重要岗位的人员社会情况摸底，加强人员培训的财务监管，降低公司财务漏洞及资金风险。

2) 在组织推行全面质量管理体系上，还需多花心思和精力，严格按照国家优秀示范小区标准提供服务，提高物业管理质量水平和服务水平。把打造弘洋地产服务品牌创宜昌市一流服务企业作为我们努力的方向。进一步强化各级管理人员的安全责任意识，健全各类安全、消防制度，严格落实各项防范措施，保障所管辖物业及人员的财产和生命安全。同时在拟订物业公司基本管理制度上，还需下一一定功夫，在实际工作中，还需逐步总结出一套适合弘洋物业公司发展的管理制度和考核制度，做到审核各部门具体操作流程，实现管理的科学化、规范化。

3) 在制定物业公司月、年度财政预算上，还应做到更加精细化，合理使用资金，监督费用收支情况。开展多种经营，弥补物业经费不足，提高物业管理公司经营效益。在公司的财务管理上，还应进一步加强拟订物业公司年度财务预决算方

案，审核财务报表，在董事会授权的额度内审批公司日常经营管理中的各项开支，合理控制费用支出，健全内部监控制度，合理、合法运用资金，提高公司增收节支的能力。

4) 在推广弘洋物业服务品牌上，还需进一步树立品牌服务，发挥“弘客会”及《弘》杂志的特点，在市场竞争中取得优势，充分发挥自身优势、品牌优势，创造机会在从先进的'物业公司学习其先进的管理、经营方法和经验，在全面提高服务水平的基础上，打造出本市乃至湖北省的物业管理新品牌。

弘洋物业公司发展到今天这个地步，对一名称职的总经理来说，既是机遇，也是挑战。因为公司有着良好的物质基础，如果说有欠缺的话，那就是管理的整体优势没有得到充分调动和体现。而要合理解决整体优势的充分调动和体现，又不是一朝一夕之功。

“一个伟大的理想，一颗善良的心”□20xx年，作为物业公司的总经理，我将从下面的问题上下工夫：

首先，进一步强化明确总经理的职责。在董事会的指导下，全面处理公司的各项事务，兼顾股东、员工、客户等各方利益在市场上竞争，同时对董事会负责。

其次，加强自身修养的提炼学习，进一步提高个人的能力，不仅要有高一瞻远瞩的经营眼光；不畏风险，敢作敢为的魄力；允许员工出错，勇于担当的包容之心；能充分调动下属和员工积极性的人格魅力。

第三，在日常工作中，我会从以下方面具体着手：

1、牢记企业的命脉是利润。如果不紧抓这点，那么公司即便有最完善的制度、最佳的产品、最优秀的员工、最好的企业形象，公司也会陷入困境的。在这方面，如何有效调动全体人员的积极性，帮助他们开拓市场；加强财务管理，使资金

周转达到最佳状态；居安思危，严把风险关；提高服务质量意识，保证公司应对市场的能力；协调各个部门，努力使公司运作成本最小化等等，都是总经理需要关注和控制的。

2、团结班子。“认真做事只是把事情做对，用心做事才能把事情做好。”只有保持团结精神的团队才会用心去做事。大量的事实证明，企业发展到一定阶段，经营的成功不仅取决于总经理，中层管理的水平也起到很大的作用。一个优秀的企业已经绝对不能再是“一个人”的企业，而应该是一个‘团队’的企业。在我们公司各个部门之间，虽然大的派系没有，但小的部门主义还是存在的。经常会出现为图本部门办事方便，而强硬的要求其他部门配合的现象出现。

因此，在实际工作中，做到善于倾听部门负责人的建议和抱怨，站在全公司的角度妥善处理，而不是一味的责备和压担子。实际工作中，大量的工作是需要部门间的配合才可以顺利完成的，当出现问题和抱怨的时候，肯定是在某个环节出现了弊端，如果不及时和妥善安置，往往会管理程序埋下隐患。还有，在完善的管理制度面前，注重发扬和提倡管理的灵活性和人性化。

3、启发下属，培养下属。在做这方面工作的时候，避免出现一味在物质面、惩罚面和制度面上下功夫，而忽视了精神、激励和人性层面。也尽量要求和引导下属勇于承担份内工作职责、善于思考的工作作风。让员工知道弘洋物业公司是一个公平的集体，公司可以为每一位有志向的员工晋升机会，与公司同发展、共进步。

4、抓大放校在今后的工作中，做到对于有才能的人要委以重任，对于那些有才干但没有机会发挥的年轻人要大胆地用。自己的工作重点在于协调各部门间的关系，检查工作进度及结果。

作为一名总经理，在处理问题的同时，更重要的是找寻这些

问题产生的根源，然后去寻求解决办法。如果总经理成天被琐事困扰，就会使下属丧失创造力。在总经理的位置上，把握做什么事情都有一个整体概念；给下属一个游戏规则，一个思路，让他们放手去做，这样就可以避免总经理“一把抓”的局面。同时注意把握权力下放并不等于放弃权力，管理不是放任自流，听之任之。对人做事，应选贤举能，论事责功，一切以成果为重。

5、按标准实施管理□20xx年的工作重点将围绕全面完成公司的资质升级和iso9000质量管理体系认证，让所有的工作都有流程和程序。同时做到发挥总经理的职责之一就是管理者代表检查其运行的有效性，发现问题，解决问题。非特殊情况出现，绝对不能轻易改变已经制定的标准和规则。

6、善于平衡各部门间的关系。部门之间的工作基本上都是互相联系的，在平时的工作中，难免会产生矛盾。而这种矛盾大部分时候都是出于要做好本部门工作的美好愿望产生的，这就要求总经理艺术的处理和平衡这种关系。

在新的一年里，我将在集团公司的领导下，在物业公司董事会的带领下，与班子成员和全体同志们团结一致，扎实工作，聚精会神抓学习，精雕细刻抓管理，发挥长处，克服不足，以主人翁的精神，为弘洋物业公司的发展做出更大的贡献。

以上汇报，如有不当之处，敬请董事会各位领导批评指正。

述职人：

述职时间：

总经理述职主要汇报篇八

尊敬的集团公司董事会：

您好!

1、树立好“角色”意识，当好公司“舵手”。

作为公司的带头人，我始终严格按照集团领导的授权与经营管理范围，带领员工队伍围绕集团下达的年度工作计划指标，坚持以人为根本，以市场为导向，以规章为支撑，积极谋划公司的管理策略与发展蓝图，建立健全公司规章制度，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，并较好地保持了与区域公司的沟通、汇报。

2、加强自身建设，贯彻“以德治企”的人本管理理念。

企业管理者是企业的一面旗帜，起着领头羊的指引作用。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，矢志不渝加强自身素质建设，用积极、健康的心态和饱满的工作热情来管好班子、带好队伍。对公司一切事务我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，让一切有用之人为公司所用。

二、以人为本，身体力行，致力培育团结、和谐、高素质的经营管理工作团队。

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。按照集团创建学习型公司的要求，结合企业经营管理需要，积极倡导建设学习型组织，采取多种学习培训方式，使各岗位人员经过培训能够胜任本职工作要求，营造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快速的提升。

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。

在公司中，我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，增强企业的凝聚力，使员工团结一致地完成公司的计划与任务。

三、严抓安全运营，认真落实安全措施，各项工作实现零事故

1、健全了各项安全管理制度，明确了各部门及各岗位员工的安全目标及责任，公司与各部门、部门与各岗位分别签订了《安全目标责任书》，同时，为了保证车辆安全，公司还专门对兼职驾驶员进行了资格认定，并与认定合格的驾驶员签订了《机动车辆驾驶员安全责任书》。

2、利用工作例会、专门培训等形式，强化了干部员工的安全意识，对新进员工及时开展安全教育，干部员工的安全意识明显增强。

3、深入开展了各类安全活动。在县城重要路口悬挂了宣传条幅，在车站、书店、广场、商场、社区等地段组织人员进行安全知识宣传普及。在元旦、中秋节、国庆节等重大节日期间适时组织安全大检查。这些活动的开展，既增强了广大用户的安全用气意识，也加深了广大市民对管道天然气的认识，同时大大提高了燃气公司在当地的知名度和影响力。

四、积极协调与政府各职能部门的关系

积极协调与当地政府、建设部门、技术监督部门、工商税务部门的关系，使公司处于一个良好的发展环境，为企业持续

快速发展奠定了基础。

五、工程建设、开发市场与证照办理，多管齐下、同步进行

根据集团要求，并结合公司所在地经济发展现状，公司按照以“工业园区、城区燃气管网建设为中心，向县城周边乡镇敷设”的布局敷设燃气管网。公司在积极进行城区、乡镇燃气管网建设的同时，狠抓了市场开发工作和公司各类证照的办理工作。燃气管网及场站建设是安全通气运营的基础和前提；发展燃气用户、实现经济效益和社会效益的双丰收是公司追求的目标；办理并健全公司的各类证照是实现公司合法经营的依据和保障。三者是一个有机整体，不可偏废，理应同步并举。

六、自身不足与今后工作打算

尽管在公司领导和同仁的帮助下我很快适应了新岗位的工作，但是仍然存在着不足。因为一贯秉持快速高效的工作作风，在实际工作中往往忽略一些必要的程序，容易急躁冒进。针对这项不足，下一步要多向集团兄弟公司领导学习，以便能更好地提高自己的管理水平。接下来的工作，我首先要解放思想、实事求是，摆正自己的位置，根据工作中存在的不足，积极向领导、同仁学习，不断改进工作方法，努力做好工作中的每一件事情，以促进公司健康长远的发展。下一步的工作重点如下：

- 1、加快公司未完善证照的办理，使公司合法经营。
- 2、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良好环境。
- 3、加强自身建设，进一步提高自身素质，以适应企业工作需要。

4、完善健全企业经营管理机制，培育企业文化，推动企业健康、有序、持续发展。

此致

敬礼！

述职人□xx

20xx年x月x日

总经理述职主要汇报篇九

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*亿元；招揽任务*亿元；全年人均劳动生产率达到*万元；员工的年均收入*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。

二、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！

总经理述职主要汇报篇十

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*亿元；招揽任务*亿元；全年人均劳动生产率达到*万元；员工的年均收入*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。

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20xx年下半年里夺取更加辉煌业绩而努力奋斗！

谢谢大家！

述职人：

20xx年xx月xx日