

# 2023年设计部经理年终总结 经理年度工作总结(优质7篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 设计部经理年终总结篇一

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的出库手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；
- 5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；
- 7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量销售经理工作好坏的标准，自己始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，在业务工

作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其它销售经理勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己能积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过实践证明作为销售经理技能和业绩至关重要，是检验销售经理工作得失的标准。今年由于举办奥运会四个月限产的影响，加之自己对市场的瞬息万变应对办法不多而导致业绩欠佳。

## 二、明确客户需求，主动积极，力求保质保量按时供货。

工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目地，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时了解客户还款能力，考虑并补充完善。

## 三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以销售经理应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公讣制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

## 四、认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定代理的产品品种。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对公司生产的涂料产品的用途、

性能、参数基本能做到有问必答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、价格和施工要求。

## 设计部经理年终总结篇二

20xx年我行认真贯彻执行分行个金经营方针，全行个金员工的商业银行经营理念有所提高，面对县城经济不发达的情况，在分行的正确领导下，经过全行个金员工的艰苦努力，个人经营业务成绩显著。

(一)、人民币储蓄存款超常增长,净增9513万元，完成分行下达任务的317%。采取的措施有以下5条。

1、由于去年遭受特大洪灾，今年灾民重建家园，给储蓄存款工作带来了难度。因此支行领导年初就高度重视储蓄存款工作。对辖区营业风点储源逐一调查摸底算账，并关注同业动态，和网点负责人一同准确预测，尽可能合理下达任务。行领导经常深入一线研究增存措施，深入企业单位帮助网点克服营销中的困难。

2、以代发工资和教育储蓄为重点，行级领导、网点负责人、一线员工，上下联动，深入企业单位积极营销，在去年营销4025户的基础上，今年注重“挖户工程”，新增代发工资3235户。教育储蓄新增户万元。

3、年初充分酝酿讨论制订出包括七个指标的一线员工绩效考核办法，合同工和代办员同工同酬，具体从工作量、业务营销、服务质量、劳动纪律、安全卫生等方面考核兑现，充分发挥其杠杆作用。同时根据实际情况对办法不断完善，对代发工资营销每户奖励1.5元，对大额存款、挂失等业务每笔不低于15笔折算柜员业务量，面对网点撤并客户增多，客观上对银行员工办理业务的速度要求高了，我们极时加大了对员工办理业务的笔数和收款量的考核占比，并每月对绩效工资认真核算，以正式文件通报，透明度高，调动了员工争办业

务抢办优质客户业务的积极性，增强了同业竞争力，调动了网点增存稳存的积极性。

4、支行领导和网点负责人经常深入大户走访，注重大户营销，克服困难，力排他行竞争，将铝业公司元月份股金分红800万元，6月份奖金120万元，11月份职工奖金550万元，12月份职工增奖补发1700万元全由我行代发。

5、不定期用电视广告、悬挂横幅、更换宣传牌等形式进行宣传。发挥舆论先导作用，同时对服务工作检查监督，强化了柜面服务，提高了工行在区域经济的知名度。

(二)、消费信贷累计发放笔，金额万元，收回笔，金额万元，实现利息收入元。华县地域经济落后，缺乏经济活力，给个贷工作造成一定困难。对此除绩效工资考核外，对个人营销半年以上每万元贷款奖励50元，调动了积极性，完成了个贷营销任务。

(三)、中间业务收入39万元，较去年多收入16万元，完成了全年任务的95%。我们把中间收入在绩效工资的考核中的占比提高到180分，调动了网点个金中间业务收入的积极性，杜绝了跑、冒、滴、漏现象。其次把灵通卡发卡量分数占比提高到120分，并通过宣传牌、横幅宣传营销代发工资挂卡，个人营销一张e时代卡奖励5元的激励政策，全年新增发灵通卡5238张，其中e时代卡380张。加上去年的5720张，两年发灵通卡1.1万张，灵通卡年费收入达8万余元。发卡量增加了，个人用卡汇款也多了起来，柜面在个人结算上宣传快捷方便的特点，提供优质服务，个金结算收入16.4万元，较上年多增7.3万元。再次是大力发展寿险营销业务，主管行长亲自带领有关人员到各网点推动业务，并请保险公司经理、讲师先后五次去网点培训，对如何接触客户、如何赞美客户、如何推介产品等方面进行讲解和演练，举行银保联欢会等，大大推动了保险业务营销的发展，全年代理营销保险400多万元，实现中间业务收入近9万元，较去年多收入6万元。

(四)、做好管理工作，有效的管理能促进经营快速健康发展。我行先后制订了《华县支行一线员工绩效工资考核办法》

《华县支行一线员工绩效工资分配办法》，各种单项业务奖励办法，开展代收大中专学费业务。代理营销保险业务竞赛活动，实施目标管理，按月考核通报，下大气力落实，促进了各项业务快捷健康发展。

## 设计部经理年终总结篇三

一、顺利完成队伍组建，合理整合人力资源，有效开展培训工作，努力提高凝聚力和战斗力，团队建设从初创期到磨合期到规范期平稳过渡。

20xx年x月x日，我受公司领导委派来到都市阳光项目经理部工作，起初项目立足当地，多渠道开展人员招聘工作，在x月下旬交房前基本完成人员组建工作。经过一年的培训、磨合、历练，员工队伍已从动荡走向稳定。项目经理部现有员工xx人，骨干人员xx人，骨干人员保有率85%，组织各类员工培训90次，培训覆盖率达100%。

今年x月xx日，由于施工单位的疏漏，傍晚一场大雨造成小区地下室大量漏水，项目经理部立即启动防汛应急预案，在场全体员工精诚合作，用沙袋围堰引水，抢险工作至深夜，未造成任何经济和财产损失;xx月xx日，小区xx栋x单元下水管道堵塞，脏水已漫至xx室户内，由于施工方人手有限，为不影响售楼部售房，项目经理部立即采取措施，从工程班、保洁班、维护队抽调人员打扫，经过几小时的疏通、冲洗，户内恢复原样。这些事例充分反映了员工们的工作积极性和“主人翁”思想。x月份，随着小区、商业、售楼部人员整合完成，一支团结一心、通力合作，有向心力的团队逐步形成。

二、减员增效、节能降耗、增收节支，不断提高收费率，完

成了年度经济指标。在收费方面：我项目人员在日常工作中，包括下班时间和节假日，通过电话、短信告知到上门派发“缴费通知单”收取再到下一步邮寄挂号信催收各项费用，积极主动的想办法保证收费率的提高□xx月收费率已达95.6%。

1、在物资采购方面：项目坚持就近、价低、质高的原则发展当地的供货商家，控制成本支出。

4、在节约意识方面：通过培训，在全体员工思想上树立了“节约光荣”的意识。今年x月通过与施工方的多次协商，顺利接手其电梯轿厢保护措施，节约开支近万元；今年x月，工程班在地下车库入口处的雨篦子被装修重车压坏后，开动脑筋、利用废旧钢筋自己动手制作临时雨篦子，既避免了不让业主车辆有损伤，又节约了成本开支近xx千元。

20xx年，项目经理部调动全体员工的积极性，群策群力，努力开展各项增收节支工作。截止xx月底，经过预估，预计全年能超额完成了收入xx万元，利润率4xx%的年度经济指标。

1、从四月下旬开始的集中交房到为业主办理装修手续再到协调处理业主户内整改问题，项目经理部的客服人员都在疲倦和委屈中成长。目前客服班组对业主的各项手续办理流程逐步规范，既体现了优质的服务质量又规避了各类风险。截止xx月初完成交房xx余户，办理装修xx户，处理、传递、记录各类整改单xx余张，提供诉求服务xxx余次，发放各类温馨提示xx份，发放各类工作联系单xx份。

2、业主户内装修巡检和公共区域、公共设施设备的巡查、保养常态化

项目经理部工程班坚持日常装修巡检，处理装修违规违纪、损坏公区设施xx余次，罚款和赔偿收到xxx余元。同时借鉴公司其他项目移交的经验，积极配合开发商逐步与各施工单位

办理公共设施的移交工作，建立了设施设备台帐，对待千余台各类设施设备坚持各项巡检制度和保养计划，做到了专人负责，有检查、有记录，形成常态。全年属我物业服务中心维修的工作及时率100%，合格率100%。

### 3、突出抓好安防工作的重点化

由于小区所处的地理位置，周边的社会环境较复杂，加之小区的自身特点注定安防工作是重中之重。一年来，秩序维护队人员流动较大，但随着各项培训和人员整合的落实，目前队伍较稳定。在这期间小区经历了各类突发事件7起，处置及时妥当，较好的规避了风险，同时秩序维护队认真总结汲取教训，调整工作岗位设置，尽努力做好人防工作。年末随着电子围栏、西侧大门及行人门禁的逐步到位，消防系统的逐步到位，项目经理部的安全防范及消防安全工作有较大的提高。

## 设计部经理年终总结篇四

（一□xx项目销售回款情况如下：

（二□xx项目销售回款情况如下：

（三□x项目销售回款情况如下：

1、团队招聘工作

2、团队培训工作

销售人员的培训一直是每个项目工作当中非常重要的一环，绝对

不能马虎，所以公司每个项目从进场熟悉项目开始，我们就根据人员结构情况，和项目情况，按照计划统一安排了一系

列的培训内容，明确培训目的，监督检查培训结果，目的是在最短的时间内，培训出能够尽快符合上岗条件的置业顾问。但在培训当中也出现了一些问题，因为公司本年度招聘的人员，大多都是没有任何工作经验的新人，每个人的性格及接受能力都不一样，培训起来比较吃力，培训周期也被拉长，同时由于销售人员流动性太大，导致用在培训上的精力太多，培训在日常销售工作中占得比重过大，从而影响其他工作的正常进行。所以后期各项目在招聘时除了应将新人和老人比例控制好以外，还要重点加强公司员工的归属感，树立公司企业文化。培训工作让老员工也参与进来，让老员工积极的去带新员工成长。同时对培训要有一个长期统筹的安排和布置，针对不同的销售人员要进行区别培训，增加机会试培训，让他们感觉每天都能学到东西，让公司和员工共同成长。

### 3、监督、督促执行工作

作为一线的管理人员一定要具有很强的解决复杂问题的能力，随

#### 1、案场谈客监督及方向把控

因为项目大多为新人，所以要求上岗后实行一带一搭档制接待客户，同时销售主管与销售经理在案场随时观察，监督置业顾问严格按照公司接待流程接待客户，同时在案场巡视，当问题客户出现的时候，想办法及时给予解决，帮谈或配合逼定，避免意向客户的流失。尤其对个别接受程度较慢的置业顾问，在接待完客户后，给予指导，帮助其尽快成长，从而提高了置业顾问的成交率。并安排新人在老人谈客户时，进行旁听，来尽快的提高新人的谈客水平。

#### 2、案场氛围的制造

在案场及时的给予置业顾问的谈客进行指导，或帮助必定。同时提示或组织其它置业顾问给予适当的造势来创造氛围，



例如安排喊假控，打假电话等。

### 3、案场客户问题处理

当出现问题客户的时候很有耐心的给予解释和解决，减少了异议客户，增加了客户对项目的认同感及多公司的信任感。

### 4、案场行为纪律，卫生、服务

每个项目都制定了相应的规章制度，对违纪行为给予一定数量的处罚制度，保证团队有章可循。服务方面，要求热情，大方，做到零投诉。卫生方面实行区域负责制，并安排特定大扫除日，所有销售人员全部参加打扫卫生，让每个人养成保持卫生整洁的好习惯。

在与开发商的配合上，深知自己的一言一行都代表了公司的形象和利益，所以甲方意识一定要强，所以与开发商多沟通，多汇报，互相尊重，互相理解，绝不乱花甲方一分钱。用甲方意识处理一切事宜，也得到了各项目开发单位的认可。

## 设计部经理年终总结篇五

随着各项财务、税务的新规定不断出台，财务人员还需及时针对专业知识方面加强培训。尤其增值税、企业所得税、个人所得税等，财务部应多加培训，进行学习、讨论，争取使企业利润化。将公司财务人员培养为不仅能够做好资金收付工作，还能够充分发挥财务管理的作用，增强独立解决问题的能力。

迎接国税稽查的检查。

7、8月份，国税稽查将按计划对公司20xx年财务工作进行审计，针对敏感问题我部门先进行自查自改，确保提供的数据合理化，统一口径，提升会计信息报告精细度，保证审计工

作的顺利进行。

完成年预算初稿编制工作。

根据集团历年要求，在10、11月份会进行下一年度的预算初稿编制工作，根据公司的运行方式，结合生产实际，通过对公司的各项费用认真调研和测算做好初稿的编制工作。

最后，财务部的工作并非独立的，离不开各个部门的配合，希望在今后的工作中，大家互相支持，互相帮助，发扬兄弟人的精神，为完成下半年度的工作，为企业的经营目标的实现做出更大的贡献！

## 设计部经理年终总结篇六

领导下达的各项指示。现总结如下：

管理人员，在整个前厅部起着承上启下的作用。对部门员工的日常管理工作及对客的日常接待、投诉处理、问询等工作。稳定的团队人员有利于工作的顺利完成，加大内部管理的执行力度，使部门标准统一化，标准化。

2. 及时、迅速的物资到货,是大堂经理日常工作的基本保障大堂经理所有办公用品均到位，对于重要物品am会随身携带，以备不时之需。大堂经理现有的重要钥匙有：保险柜钥匙，左机械钥匙，大堂经理台钥匙(此四把钥匙均需随身携带)am保险柜内存放物品有：解码器，数据线，光盘，数据卡。对客用品，为客提供简单的快捷药品，并为急需的客人提供转换插头和万能充电器。

3. 建章立制，是保证部门员工标准化工作的前提。

除了筹备期完成的规章制度，工作流程及表格的制定等工作，但在后期的酒店经营当中，发现流程中存在诸多不符合工作

流程的硬性规定，规定中缺乏人性化原则。经与部门领导共同协调后，对现有流程进行修订、更改。对需增加的流程及客信进行拟定、校对。如：宾客延住客信□vip房间查房记录表等。

4. 统一标准，制订员工入职培训方案、按既定目标扎实开展培训工作

俗话说“没有规矩,不成方圆”，一个成功的部门，除了建章立制外，员工在工作期间的培训工作也在内部管理中起着至关重要作用。

大堂经理每人各自分工不同，管辖的部门自然不同，根据不同部

门的特性及专业性，定期对部门人员进行专业知识及突发事件的培训工作，对进行实操演练，使员工在培训中受益，在实践中积累工作经验。

为了激发员工的受训热情，提高培训质量，树立“没有培训就没有质量，没有质量就没有顾客”的信念，制定了严格的培训考核制度，员工初期考试合格后方可上岗。

5. 严格要求，多学、多听、多看、使自身工作再在上新台阶

本人从8月份正式转入前厅部担任大堂经理职位，本人很珍惜领导给我的这次机会。本人认为，大堂经理除了要熟悉酒店所有的设备设施，产品知识，对周边的公共设施也应清晰，帮助客人解答疑惑，维护整个酒店大堂的正常秩序等，还应了解各地宾客的风俗习惯，尤其是外国客人的风俗习惯。不断地在工作之余，丰富自身的专业知识。

增加与各部门的有效沟通，使应完成的工作在有效时限内完成，提高整个团队的执行力度。熟悉自身岗位职责，了解工

作内容。配合前厅部经理管理前厅部各小部门的日常工作。收集整理宾客建议及投诉，利用灵活的方法使宾客的投诉得到及时有效的处理，使客人的投诉在萌芽中得到有效的解决，并将宾客合理化建议及时上报。并时时将安全工作放在首位，牢记“安全工作无小事”的原则，安全稳定工作，认真排查，做好人员(员工及宾客)及酒店设备设施的安全排查工作。

1. 结合20xx年预算完成前厅部工作，控制部门成本，并监督检查各小部门的成本控制情况。

2. 做好酒店星级评定准备工作，加大部门内部员工的培训作，有效的将专业知识与实操技能统一起来，按照“一切皆有标准”的管理理念，使前厅部各项工作及流程更加标准化，统一化。

加大对整个团队的打造力度，最终打造成一支高绩效的团队，使整个的团队执行力度达到更高标准。为明年的评星工作，打下良好基础。

1. 提高解决投诉及处置突发事件能力，遇事不慌，做好及时处理，及时汇报，事后跟进的工作。

2. 加强大堂经理工作责任心，使工作流程更加精细化，准确化，人性化，使工作准确率达到100%。

## 设计部经理年终总结篇七

20xx年已经过去□20xx年即将到来，下面我将20xx年一年来的工作情况做以下汇报。

xx小区是公司xx年重点建设项目，我作为项目经理被公司批准后，立即开始了项目部的组建工作。首先根据xx的工作要求，从公司抽调了工作人员，建立了质量管理体系、项目管理目标和管理人员岗位责任制□xx小区的质量目标为创建“无

质量通病小区”，为此公司下发了许多预防措施和实施办法。

为保证整个目标的实现，我组织项目部管理人员根据自己的实践经验，结合工程的特点，编制了项目部质量预防措施。工程开工以后，我们严格控制施工质量，从基础开始，一步一个脚印的进行。模板工程重点控制结构尺寸和支撑牢固性，确保设计尺寸的准确和观感的质量。钢筋工程重点控制绑扎质量，尤其是钢筋实物的间距和位置。

在施工过程中，我要求坚决落实公司预防措施内容，并且坚持进行样板引路，同时组织管理人员对其他项目部在建工程进行参观学习，作到扬长避短，提高了项目部人员的质量争先意识。砼工程重点控制了砼的浇注和养护工作。规范浇注、及时养护是保证砼质量的根本途径。在整个主体施工期间，我们认真进行了落实。迄今为止，未发现砼裂缝现象。整个主体工程的施工，经过项目的认真控制，全部施工内容符合设计要求，主体质量较好，受到了xx地产的奖励，达到了预期的质量目标。

xx小区开工以后，我按照公司要求工期，组织制定了施工进度网络计划以及劳动力计划。并且根据施工进度要求，与各个施工班组签定了质量、进度、安全控制协议书。对其具体进度、生产内容提出了具体要求。在生产过程中，我根据实际情况，通过制定月计划和周计划，对整个工程生产进行了控制管理。施工初期，因为项目开工较晚，劳动力出现不足。对此，项目部多方召集人员，经过努力，基本上保证了施工的要求。在施工过程中，考虑到砼浇筑数量较大，我采取了现场浇注和使用商品砼的方法，提高了施工进度。

在分包队伍进场施工后，根据xx地产的要求，及时调整了施工部署，为分包方施工创造了施工条件。到20xx年终，整个工程完成了主体工程，外装修工程完成40%，内装修工程完成30%。从整个工程进度来看，与原计划工期相比有滞后。为此，我在场区冬季回填土、项目停工的一段时间内，抓紧时

间组织进行了下房砌体和回填土等的施工。为20xx年春季施工减轻了工作量，确保了整个工程的顺利交付。

施工进场的准备期间，我组织项目部按照省级文明工地的目标对全场的施工作业区进行了规划布置。根据项目工程特点，制定了设备需用计划，并组织了布置和安装。施工中，我坚持将安全管理作为日常管理的重点，将确保职工的生命安全作为自己的第一要务。框架工程，支撑体系和临边防护是安全管理的重点，为此，我从以下几个方面加强了管理工作：

1. 加强安全技术交底工作。通过进场时的三级安全教育、上岗时的专项安全交底来加强职工的安全意识。
2. 加强安全检查和巡视，及时发现问题，及时整改，杜绝安全隐患。加强建筑物临边的安全防护。同时，对现场的全部设备实行了专人专机管理。

设备进场时项目部统一进行检查，合格后进行接受。施工中，定期进行设备的维修、保养和检查，及时发现安全隐患，及时进行修理更换。整个施工期间。未发生重大安全事故，一般安全事故控制在1.5%以内，保证了广大职工的生命安全，达到预期安全生产目标的要求。

材料管理中，我根据施工预算，组织制定了施工材料需用计划。同时针对本工程外租赁材料数量较大的实际情况。我组织各个班组制定了材料使用计划和返还计划。整个施工期间，项目及时返还了各种材料和器具，没有发生积压现象。材料使用中，我要求大家坚持限额领料制度，根据施工预算，安排项目管理人员及时统计各个班组的施工内容和数量，并且及时与预算量进行对比分析，控制各个分项工程的材料使用以及人工费的发放。各个班组使用的机具和材料，均要求由各个班组集中领用，耗损材料按照预算量进行考核，每层进行统计，发现浪费时及时纠正整改。周转材料使用完毕后由各个班组统一返还，数量不足则由各班组负责赔偿。

1. 工程质量：主体施工期间，工程质量控制较严，工程质量比较好。但是在填充墙施工中，由于思想上有所放松，构造柱砼浇注不理想，跑、漏较多。这对我来说是一个教训，提醒自己我对后期的质量管理需要进一步加强。

2. 施工进度：从总体来讲，进度基本上达到了xx的要求。但是与其他项目部进行对比，进度较慢。还需要自己进一步加强进度管理、总结不足，加强人力组织，弥补前期施工的不足。

在新的一年里，我将从以下几点作出努力、作好工作。

### 1. 继续抓好xx项目管理工作

xx工程在20xx年的工作为内外装修工程和室外工程等，时间紧、任务重。考虑到项目总工期要求，我将继续抓好施工生产进度控制，积极组织好人力投入，确保工程按照预期要求全部完成，保证整个小区的如期交付使用。

### 2. 加强业务知识学习，继续提高管理水平

随着时代的前进、新技术的运用，必须进行专业技术知识的再教育。所以，在新的一年里，我打算首先加强学习专业知识。尽管基础薄弱，学习很吃力，但是我相信只要努力，就会有结果。另一方面，积极学习他人的先进之处，作到扬长避短，进一步提高思想认识，开拓视野。

### 3. 进一步作好施工管理工作

20xx年的工作中，我负责的工程尽管有一定的成绩，但是仍然存在很多不足，需要继续总结和完善。只有很好的总结过去，才能更好的服务未来。新的一年中，我要进一步重点作好3个方面的管理：一是人的管理。人是管理的组织者和执行者，项目管理人员不能松懈，只有全体管理人员密切配合，

各负其责，才能作到施工各个环节环环相扣，整体工作才能井然有序。二是物的管理。也就是材料的管理□20xx年，我将继续在项目管理中作好限额领料制度，并且进一步细化，定期与工程预算量进行对比分析，找出不足，制定对策。三是法的管理。也就是施工方法的研究和管理。在公司各项预防措施的基础上，结合工程实际特点，进行优化和改进，形成一套行之有效的施工方法，以便于指导施工和工人操作。

总之，在新的.一年中，我将进一步提高自己，研究和改进项目管理办法，为公司的发展作出贡献。