

最新总经理工作总结 总经理助理年终个人总结报告(精选9篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

总经理工作总结篇一

自20xx年8月3日进入中山市物业管理服务有限公司应聘为物业总监助理以来,在公司领导的正确指导下,各位同事的热情支持配合下,日常工作得以顺利的开展,下面就这两个月以来的工作,总结如下: 1、日常工作中密切的配合x总监开展各项管理工作,协助落实各项工作任务,监督和跟进相关工作执行情况,收集各方面动态管理信息,给上司提供准确、可靠的参考资料.

2、准确迅速做好各种办文工作,如物业公司各种文件的编制、打印、复印、呈送、下发、立卷、归档等工作.

3、协调各管理处做好服务质量体系的建立,包括业主投诉宗数与处理率、维修单数与及时率、设备设施完好率、环境卫生达标率、费用收缴率等统计汇总.

4、重点做好华庭40-49幢新交楼的业主资料的整理、入档工作.负责三个项目业主房屋档案资料、工程图纸资料、设备台帐资料的收集、整理与存放工作.

5、建立华庭小区物业管理软件信息库,包括业主资料的录入与维护,以及在试运行期间发现问题的跟踪(联系科耐物业软

件公司陈小红工程师给予技术支持, 以便解决, 并做好记录).

6、做好对营销部转发和回收各楼盘业主签署的《前期物业管理服务协议》, 交接时数目明确, 并签字确认.

7、物业公司各种会议的组织与“会议纪要”的记录、整理、下发, 以及各小区每月度的物业综合大检查的记录、整理、下发和整改的跟进.

8、每月28日提示和收集各管理处经理及主任人员下月度的工作计划; 每月5日收集各管理处经理及主任上年度工作总结; 将相关计划和总结交x总监审核后, 及时抄报董事办、总经办以及行政人事部.

9、每日配合各部门对“工作联系单”“材料申购单”等日常文件的传递, 并做好记录, 及时跟踪并汇报工作进度.

10、及时与行政人事部沟通协调, 配合物业总监及各管理处公干填写“用车单”的工作手续.

11、做好对日常张贴在各楼宇信息栏的文件的审核和盖印有“有效日期”的字章后, 方可执行张贴, 并做好“小区楼宇信息档张贴记录”.

12、对来访宾客做好传达、记录、引带、介绍、沏茶等礼貌接待工作.

13、配合公司做好企业文化和活动举办工作, 如: 8月份的“新世纪花园音乐会”、“华庭装修知识讲座”; 9月份的“中秋盆菜宴”、“员工追月晚会”; 10月份的“国庆水景宅院体验之旅”等.

就在这的两个月以来, 我深刻的认识到为什么广东的物业管理一直在国内遥遥领先, 那是广东的物业人在工作中, 不是只单

纯的站在“管理”的角度上来管理业主,而是真正做到了以“服务”为前提、为重点来对待业主,以标准、规范、统一的经营管理模式,让广大业主能享受到更优质和超值的物管服务,这一点在发展各楼盘中都得到高度的体现.

以上总结,诸多不足之处,敬请上级领导审核指导.

总经理工作总结篇二

分公司成立后,进行的党员评议工作,必将起到加强对基地党员的管理和监督,使广大党员始终保持清醒的政治头脑,能够团结和带领广大职工实现加速公司跨越式发展做出新贡献的作用。按照文件要求,自己就一年来的思想、工作和学习等方面的情况进行总结,请各位党员予以评议。坚定正确的政治方向,用“”重要思想武装自己,与时俱进。自己能够认真学习马列主义、毛泽东思想和邓小平理论,用“”的重要思想指导自己的言行,能够贯彻落实党的路线方针政策,与党中央保持高度的一致。在过去的一年中,带领、组织分公司党总支部一班人,在职工中广泛开展了政治思想教育,使思想工作深入人心,有效地与公司安全、效益紧密地结合起来。同时广泛地开展了学习活动,并指导了各党支部的工作安排。通过学习大家振奋了精神,使先进的理论深入人心,鼓舞了干劲,生产得到了发展,经济效益水平有了较明显的提高。在实际工作中,安排了内容多样的集体活动,例如组织党员和青年同志进行了“南京路上好八连”的学习活动,效果很好,不仅提高了大家的思想认识,同时也增强了分公司的凝聚力和向心力。

廉政建设作为分公司一项长期性的工作,我是亲自来抓的。在《中国共产党党内监督条例(试行)》、《中国共产党纪律处分条例》施行后,组织了党总支部在分公司范围内的贯彻和落实。廉政建设可以说是涉及到分公司各个角落的,要警钟常鸣,不抓不行。因为分公司绝大部分岗位,都能与人和钱相联系,如果廉政教育工作不到位,后果将不堪设想。自己

身体力行，廉洁自律，做到了不贪不占，按要求如实地向组织报告了自己的收入情况。但我觉得不能廉洁自好，更要将廉政作风传授给大家，铲除腐败的“死角”。要求各支部将廉政教育常抓不懈，结合公司典型案件教育材料汇编《警示录》进行题材多样的警示教育，为分公司营造了一个良好的廉政氛围。同时也为今后分公司的党的建设和廉政工作打下了一个坚实的基矗主持了在分公司广泛开展的宣传工作，定期举办了内容丰富，形式多样的板报专栏，及时地报道了国家和公司的大事件，热情地讴歌了建设有中国特色社会主义和“ ”的重要思想，宣传了各类贡献公司，创造佳绩等感人肺腑的先进事迹。鼓励各部门向各宣传媒体，包括《报》在内的投稿活动。

保证安全、正常是分公司工作的首要任务和基本职责。公司给我们敲响了教训深刻的警钟，它启示我们再优质的经济效益都是经受不起灾难所带来的损失的。结合上海分公司实际情况，安全工作是十分重要的。保证安全、正常运行，是一件极不容易的事情。分公司每周的例会，首先强调的就是安全问题。我经常对大家讲：“安全问题是大事，来不得半点马虎。要防患于未然，要彻底消除各种安全隐患”“xx部门是分公司的安全责任部门，肩负着安全的重大责任。这样我们及时给xx部门安装了“公司运行管理系统”，实行双岗制值班，建立请示报告制度，严格按照规定放行飞机，为航班安全、正常提供了有力保障，也提高了分公司安全系数和工作质量。分公司将工作纳入管理范围，按照“五抓到位”的管理模式落实工作中，强调了工作对安全、正常的重要性，要求xx人员进一步提高工作质量，严格检查和维护，从而保证了安全。我们在狠抓安全的同时，对地面安全同样十分重视。因为分公司的车辆大部分为场内用车，地面安全有的放矢，在强调场内安全行车的同时，对那些违反安全的行为进行了教育和处理。这样，大大地提高了大家的安全意识，也使同志们更清楚了安全与效益的关系，使安全意识深入人心。自己在领导分公司抓好安全的同时，加大了销售工作力度。扎

实工作，夯实基础，是寻求销售有较大发展的前提。加强公司“窗口”单位形象，不断提高服务质量，广泛开展了客、货运促销工作。为了充分调动了广大员工的工作积极性，有计划地对分公司机构和人员进行了调整，增加了客、或销售部门的力量，使分公司的工作中心完全地调整到以销售为中心上来。这些做法极大地促进了分公司生产和销售的开展。

地制止了价格水平的下滑，为稳定收入，增加收益创造了有利条件。出于强烈的事业心责任感，自己每天都在关注公司的率、收入情况，尽可能地创造有利于销售的局面。销售收入完成情况良好，分别完成生产任务的113%和138.5%。

进一步加强和完善管理措施，向管理要效益。按照公司运行手册的要求规范各部门岗位，是管理工作的重要方面。从加强劳动纪律性入手，加强职工“窗口”意识，提高服务质量，使用文明语言，按规定着装上岗；加强劳动纪律，杜绝自由散漫，使工作质量有了明显的好转。“大胆”管理，堵塞漏洞，不作“老好人”是我一直强调的。我说过：“管理人员要大胆管理，不要怕得罪人。只要管理了，是得罪不了人的，实际上不管才是真正的得罪人。”要求同志们做到的事情，自己首先做到了。以检查电话费用为契机，严厉查处了与工作无关，长时间占用电话影响工作的人员；严厉查处了违规使用里程券的问题；对那些钻空子，超范围使用职工优惠票的行为，进行了补偿票款的处理；对电话订座所出现的敷衍塞责，虚挂电话的现象提出了严厉批评。从而达到了教育了群众，严肃了纪律，增强了管理的目的；时刻关注一线生产经营情况，并亲临现场指导和检查工作，对出现情况进行了及时处理，对可能出现的问题及时进行了提醒，制定了必要的防范措施，起到了防患未然，杜绝隐患的作用。

加强各项基础工作，基础设施建设，尽可能地降低成本费用，用实际工作配合公司“管理年”活动。根据公司注重“”的销售战略，分公司对工作非常重视，建立了“呼叫中心”，专门配备了人员，扩大了编制，使售票、电话订座和服

务“一体化”，即加强了服务、又促进了销售。在自主发展常旅客常客户的同时，要求销售代理加大吸引“”的力度，对其服务做到经常走访与电话询问相结合，扩大了服务内容。为扩大销售网络，相继建立了和销售代理合作的，3个直销处，极大地扩展的公司在x的销售规模。进一步更新了服务手段，使语音设备得到更新，电话订座系统全部更换了pc机。加强了对管理，使三项与公司效益有直接关系的“难症”得到了控制，堵塞了漏洞。加强与在场单位的合作，取得政府有关部门的支持，为公司在及xx地区的生产、经营创造出十分有利的局面，为分公司今后的发展奠定坚实基础配合公司的重组进程，及时地实现了原、分公司的“一体化”。原、分公司都是其各自在外最大的生产和销售单位，生产繁忙、销售量大和人员多，在合并的过程中难度是很大的。但是由于组织得力，方法得当，经过分公司的撤销，新公司分公司的注册，资产的重新登记，很快地实现了“一体化”，提前完成公司在x的重组任务。承担重任，努力完成公司交办的各项工作。自己在担任分公司总经理的同时，还兼任着分公司和xx公司的总经理，都面临着生产、经营的问题。通过努力，领导上述两个单位，较好地完成公司下达的各项生产任务。特别是接任时，经营不佳，存在着比较大的亏损，问题比较多。根据这样情况，及时地制订方针目标，细化了任务，引入竞争机制，建立市场意识，对人员进行了调整，调动了职工的劳动积极性，从而一举使开发中心扭亏为盈，超额完成了公司下达的任务。值得一提的是，经过调整后，国内货业务迅猛发展□xx年较去年增长了300%。。

党员领导干部民主生活会制度是一项重在批评与自我批评的制度。通过该项制度可以总结出我们所做的成绩，同时也能找到我们所存在的不足，这样对生产、对团结是有极大好处的。经过党员领导干部民主生活会，自己也找到了不足之处。如当生产或销售部门出现工作不到位等问题的时候，往往产生急躁的情绪；批评同志有时言辞过重；因经常忙于工作，表现为与周围同志们交流沟通不够广泛，是今后应加强的。

总经理工作总结篇三

尊敬_____：

企业的发展利益永远放在首位，企业管理经营者，不仅要制定相关的企业发展，各项规章制度，并要求干部员工严格遵守各项规章制度，制定各项员工福利标准，制定企业文化，让员工更好的了解企业今后的发展，同时还要考虑企业多元化经营管理。为企业增添更多收入。提高企业干部员工的福利待遇。

_____是一个刚组建的新公司，在现有_____物业市场已经算是起步很晚的物业公司了，想在现有物业市场生存、扩大发展市场，首先依靠自身开发商，先把企业品牌打造出来，严格执行各项规章制度，培养打造本企业自己的团队，在今后的几年里，积累企业财富，在_____市提高_____企业的社会知名度!让更多人知道_____，了解_____，渴望_____，只有这样_____才能在今后的市场站稳、扩大。

现在_____物业专业人才都在外面市场发展，同时_____物业市场也因为种种因素影响人才发展壮大。所以_____物业有一个很好的机会，正因为_____是一个刚组建的物业公司，人才能够看到今后个人升值发展空间大，所以现在就应该培养，组建企业团队，淘汰筛选不适应本企业发展的人员。

刚来的时候，就怕与你们在今后的`管理经营上面发生管理经营思路不一致，以便造成不必要的麻烦，所以当时我就一再强调独立的管理经营权，只是为了更好的经营企业，能把_____经营起来，能在未来十至十五年内把_____做成_____物业的龙头企业。但是现在公司的执行力度，让我看不见希望也制约着员工的发展，员工都是人不是神，他们也同时再拿着皇亲国戚来衡量，成功的企业在用人方面大多数都是用人不用亲，在公司规章制度面前做到人人平等。企业用人也要遵循能者上、平着让、庸者下的原则。可现在你们几位股东

都是各自猜忌，相互把控财、务、人、使得我在工作中力不从心，现在门面房还有地下停车场还没启用，启用后会带来一定的收益，同时也会带来相应的开支费用，随着脱离开发商，还要支出很多费用，小区日常费用、设备绿化维护费用，办公费用，以及人员各项费用，还会产生一些不可遇见的费用等，现有各项支出不明确使得无法做到实际的基本预算。同时对整体的企业发展带来很大的弊端。

来了一个月了，个人而言，员工都是好员工，只是以前没有一个好的工作制度来让员工们真正理解企业的含义，企业需要发展就要有一个严格的工作制度，同时还要制定一个完善的奖罚制度，来约束、奖励那些优秀的员工，提高他们对企业的认识，调动起他的工作积极性。同时企业还要站在一个关心爱护员工的角度去看问题，因为真正给企业创造财富价值，以及树立企业品牌的正是这些员工。企业能处处考虑员工，同样员工也能把企业利益放在首位。只有相互依托才能把一个企业做强做大，有一个更好、更高的发展。

此致

敬礼

姓名

日期

总经理工作总结篇四

20xx年，我在公司的正确领导和同事们的大力支持下，按照总体工作部署和要求，认真执行公司工作方针政策，围绕中心，突出重点，狠抓落实，注重实效，认真履行职责，较好地完成自己分管内各项工作任务。现将20xx年工作情况报告如下：

20xx年是金融危机全面爆发的非常时期，我作为公司总经理，主要负责产品的技术、生产、研发及销售，为保证各项工作的顺利进行，我结合公司实际，不断改进，狠抓落实。

(一)调整工艺，有效改善产品质量

年初，对117基布的代加工工艺进行多次调整，完善生产过程，将处理工艺达到最佳，有效地改善了产品品质。

对2号机设备排风进行调整，纠正错误排风方式、风门的阀位倒置及增加排风管，并同时调整1号机风机，使生产工艺达到更好。

(二)加强监督，及时处理质量问题

09年5月，127产品出现严重脱胶现象，我及时发现，在两天内停止生产该产品，并全程监督封掉所有成品胶、127基材，并重新配制127底胶、面胶。同时对该产品出现质量问题的原因进行分析。这次出现的差错，由于及时实施内部应急措施，并没有使不良品流入市场，挽回了公司的声誉，但是却给我们敲响了重视品质的警钟。

(三)改进创新，产品质量得到新突破

今年，我公司117产品不断改进品质，创新品。7月，重新制定新的生产工艺，彻底改善其粘力状况，使粘力增加4倍，品质达到进口3m胶带水平，得到客户的肯定和好评。

(四)调整结构，降低产品成本

20xx年是金融危机全面爆发的一年。我不断进行产品结构调整，这样不仅使产品品质得到优化，还使产品成本降低率达到了20%~30%，使生产效率得到了13大幅提高，今年着重将、胶带淘汰、胶带优化。

(五)调整时间，合理安排计划

为全面做好工作，我及时的调整了工作时间，并制定了合理的工作计划，使今年生产效率得到大幅提高。

20xx年，公司业绩达到10%的增长率。

20xx年，我在工作岗位上努力工作，虽然取得了一些成绩，但也存在一些不足。主要是工作开拓性不强，积极性不够。

(一)加强管理，全面提升产品品质[]20xx年，将继续加强对产品品质的管理，使产品品质更上一个台阶。

(二)积极主动，开拓国内外市场[]20xx年，在保品质的同时，我要积极开拓国内外市场，促进公司的发展。

今年，我认真努力工作，虽然在工作中取得了较好的工作成绩，但是与公司的要求相比，还是存在一些不足和差距，需要努力提高和改造。今后我要加强学习，提高自身综合素质，围绕公司的目标任务，衡量自己，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，把各项工作提高到一个新的水平，为公司的发展做出自己应有的贡献。

总经理工作总结篇五

____有限公司：

“本人为家中独子，故家里人丁稀缺，近来本人家母身体略有不适，家父整日忙于家中生意，发肤尽显疲惫，故本人甚是担忧父亲身体，经家中商讨和自己内心决定，故辞去现文印一职，回家帮助父亲分担压力以维持家中生意。望公司谅解，感激不尽，如有来世，定当再继前缘”！

此致

敬礼

申请人：

20____年__月__日

总经理工作总结篇六

我今年的工作压力非常大，集团公司工作量是海量的，在总经理不到位的情况下，我以总经理的岗位要求要求自己，把集团6家公司看作一盘棋，统筹安排整体推进，在董事长的逐项授权下开展具体工作，扛着重重压力，始终坚持公司利益高于一切，一边解决公司发展中的新问题，一边处理以前遗留的老问题，从房地产公司的基础建设从无到有点滴做起，以公司年度目标达成为方向，以公司团队建设为重点，以公司体系建设为保障，以公司日常管理为基础，展开集团公司的工作，通过自己的努力去解决公司发展中的几个问题：内外部资源整合问题，内部团队建设和制度流程体系的完善。10月份以后，总经理到位，我调整自己的角色，我的工作以围绕协助总经理工作，参与公司经营生产管理与决策展开。

本部门或本公司年度内部管理及团队建设情况：

- 1、制度建设：作为常务副总，面对公司多项目管理的实际需要，我积极推进公司内部制度流程建设工作，在年初即定20xx年为公司制度建设年，希望通过一年打基础，二年做完善，三年成系统的制度建设，完成公司三级业务流程的建设，今年在公司内部初步建立了一些应急的制度。
- 2、业务理顺：并在实际工作中，我积极引进人才，我主张解决问题从源头抓起，从模板建设防范风险，合同管理规范经营，通过成本管理逐步解决公司原来的遗留问题，根据公司发展的情况不断探索新的盈利模式。

20xx年5月我初到公司时，公司房地产专业人员非常缺乏，到20xx年底，通过我的努力完成了总部高层队伍的建设，通过招聘面试20xx年11月份，产品研发总监到岗□20xx年1月人力行政总监到岗，4月营销总监到岗，6月工程总监到岗，7月份董事长引进财务总监，而在年初我就安排行政部与猎头公司，签订了高级人才引进的合作协议，10月份杨总正式到岗就职，至此完成了集团总部的人员组织工作。

另外，完成了南召公司项目总经理，内黄公司常务副总等项目高管的招聘。

对公司的团队建设工作，我做的.工作还很有限，虽然我屡次在各种会议中提出“树正气，讲效益，公司利益高于一切”，在工作我始终是以身作则，影响了公司一批想干好工作的同志，他们也是默默奉献，点滴做起，任劳任怨，公司的基础建设才得以初步达成。

年度目标管理情况：

20xx年集团公司年度销售金额是6亿，总销面积21.2万平米。到三季度末据各下属公司实际情况调整目标为：销售目标3.28亿，销售面积为16.97万平米，（因龙湖，兰考两项目未开建）；实际实现销售收入：2.73亿；总销售面积：11.3万平米。

虽然整体完成的情况不理想，有受到大环境影响的因素，更有公司经营战略布局的问题，但是为达成目标，我带领集团刚刚创建的团队为年度目标达成努力，在人员少任务重的情况下，为项目公司解决我所能解决的所有问题，包括召开各种类型业务会议、实操完成各项目公司的招采和预结算工作、制定加快项目推进促进生产力发展的政策和制度，安排各口专业人员的多次下项目支援、内外部资源的整合和引入等。

目前存在的问题及今后努力的方向：

(1) 关于执行力：

公司6——10月份的浮夸风：认真反思我的工作，有些事情出现有我的责任，比如北大纵横化费公司大量的人力、物力、财力，耗时半年时间做的无法使用的半成品制度，不仅没有对公司的规范化管理起到推进作用，反而起到了很大的副作用，这里有我整体高度不够的原因，也有发现问题没有及时处理，发现咨询公司实际驻场工作人员整体业务素质差、发现阶段性成果不能合格时、发现公司内部个别人员能力及专业度不够却越权指挥，越级汇报，我没有及时制止工作的推进和方向的调整，最终造成咨询公司的重心严重偏离，大搞浮夸风，即造成了他们的工作结果不合格也造成公司内部人心思动不安工作。

有些人员德薄而位尊是造成这次浮夸风的根本。以后再有类似情况出现，应该严格按照公司的管理层级进行管理，不能允许相关人员越权行事，对自己的分管的工作要加强执行力，既定目标要加强监督把控，把问题消灭在萌芽中。

(2) 关于坚持和方法：

南召项目问题：在年初南召项目上马时，基于我的职业素养对bt项目和开9发项目综合判断，屡次给公司建议这个项目的不可行性，但是最终建议没有得到公司的认可，6月份这个项目的匆忙上马。到10月份，项目自身的问题已彻底暴漏，公司已经累计投入资金约5000万元，但回收期还遥遥无期，给公司整体发展带来很多遗留问题。

这件事情，我不够坚持，当我屡次建议没有被公司采纳时，我就放弃了坚持，任由事情发展下去，直到最后项目实在推进不了才开始接手，准备处理遗留问题。试想如果我当时采用了更合适的沟通方法和更多的坚持，今天公司也许就不会这样被动。

(3) 关于成长:

作为公司的常务副总，虽每天早出晚归呕心沥血，但仍感到自己还有很多工作没有到位，高度急待提升，眼界还要开阔，综合能力还待加强，唯恐自己的能力不能匹配岗位，制约了自己的发展辜负了公司的希望。正视自己的不足，才能有好的成长□20xx年带着许多遗憾过去，面对未来，清醒坚定的告诉自己：路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。

总经理工作总结篇七

率领两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。现就20__年度的工作汇报如下：

一、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。

____某酒店自开业以来，受诸方面因素影响，经营情况不容乐观，制定20__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，20__年基本确定某酒店以中餐、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。

20__年度某酒店原计划收入为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，某酒店计划收入为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，某酒店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、某酒店经营未达目标，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__公司决策下，于9月11日宣布停业。意味着某酒店摆脱中餐束缚，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，某酒店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，酒店管理层自20__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，某酒店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20__年商务散客、长包房、会议团房、旅行社团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__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。

四、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，某酒店在20__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。

酒店初步建立了统一的培训师制度，人力资源部加强了对基础培训师的能力指导训练，集中组织了“培训技能实践课程”和一些基础的管理知识和专业知识课程。加大培训考试的力度，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。

五、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，某酒店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，某酒店采取了以下措施：

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，某酒店领导层经商议，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，某酒店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，可以看到某酒店的人员流动率在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，按月更新员工宣传橱窗，建立酒店与员工沟通的桥梁。

总经理工作总结篇八

尊敬的公司领导：

您好！

我是公司的总经理_____，今天我写下此辞职报告，是来向您递交辞呈的。我在总经理的职位也干了有五年，在公司总共工作时间少说也有十几年。从公司一个小职员做到现在的位子上，经历无数的辛苦，有开心，也有烦恼。现在辞职，是自己本身的原因，也是对这个工作产生了厌烦感，我忽然就找不到自己的定位了，也不知道自己坐上这把交椅，意义在哪，自我怀疑也加深了。虽然遗憾不能为公司在做出本人的贡献，但是我还是要做这个艰难的决定。

您知道，升上公司的总经理的这条路有多艰难，是付出我七八年才有的这个结果。前期的我一直都万分小心的工作着，就怕自己一不小心就不能在公司工作，所以一直都倍努力工作，每一步都是自己走上来的。好不容易靠着自己的能力升上来这个职位，在总经理岗位上工作五年，却发现自己并不是很喜欢，总经理管理公司下面数个部门，文件都要自己去审核签字，做了这么久，忽感厌烦，不知道自己坐上来，原来是如此的不开心。不喜欢每天都忙得连饭都吃不了，以前职位虽小，却是可以休息的，到了自己现在这个样子，反而还没有自由些，整天就困在办公室里处理各种文件。身体累得不行，心更累，有时候压抑得自己都喘不了气来。

我倍感无奈，这一段的时间一边工作，一边思考，自己正当上总经理，自己想要的又是什么？发现自己一下子就失去了目标。先前的时候就是想多赚点钱，但是职位低，自然工资也就那么多。可现在职位高了，赚的钱也多了，却又发现好像不是自己想要的。经过这些天这样反复思考，我做出了辞职的决定，我想先辞掉现在的职务，去外面的世界逛一逛，想一想自己到底想要的是什么。五年的总经理工作，让我失去了对工作的兴趣，想歇下来，享受一下当下的时光。

我知道现在这么辞职，对我们公司来说必定是艰难的，毕竟一个总经理担的责任也是最多的，一时间也不好找对接工作的人，所以我没有马上就辞职，而是等到领导您找到交接工作的人，处理好所有的事情，我在辞职。这段时间，我也会

逐渐的把我的职权慢慢的交上去，让损失尽量缩小。恳请领导您的谅解，也希望可以批准。

此致

敬礼！

辞职人：_____

20____年____月____日

总经理工作总结篇九

尊敬的各位领导、各位代表：

回顾过去一年的工作，在总部的正确领导和各有关部门的大力支持下，本人努力学习和深入实践科学发展观，坚持以效益为中心，带领公司全体员工开拓奋进，真抓实干，较好地完成了各项任务目标。现就一年来的工作述职如下：

一、坚持学习创新、廉洁修身，不断提高自身自身综合素质。认真学习党和国家的政策法规，特别有关企业自主创新、节能减排、体制改革等的新政策；积极开展党风廉政教育学习和纪律教育月活动；深入学习反映现代企业改革与发展的新知识。通过学习，提高了立足本职、攻坚克难，加快推进企业体制改革的坚定性；政治理论水平、党性修养、廉洁自律、经营决策能力等方面都取得了进步。

二、积极履行工作职责

(一)围绕安全生产和深化改革两大重点，扎实推进公司各项经营管理活动

1、经济指标运行良好。20__年，公司多种产业总收入__万元，

比上年同期__万元增长×%。职工薪酬、材料耗用、水电消耗、管理费用等成本有效地控制在预算内，应收应付账款、可支配资金等较好地完成既定目标。

训教育和应急演练。20__年发生不安全事故共计×项，其中下半年×项；20__年大幅下降至×项，不安全事故得到有效控制。

3、成本管理得到有效控制。建立健全滚动预算、预算和月度预算相结合的多层次预算管理体系和经营配套核算体系，严守财务纪律，严控费用列支，根据权责发生制的原则，通过规范资金流、物流总开关，规范工程服务、物资采购招投标管理和规范费用报销实行经营班子联签制度等举措，有效控制资金风险，确保公司运行成本可控、在控。

4、以人为本，实施人才强企战略

公司坚持以人为本，公司及时招收高素质人才充实队伍，改善员工年龄、专业、文化整体架构，优化人力资源配置，并逐步完善薪酬管理方案和人力资源管理制度，不断完善培训、考核、使用与待遇相结合的激励机制，确保公司的正常运作。

回顾一年来的工作有成绩，有进步，但也有差距和不足，主要有以下几方面：一是工作抓得不细，按照精细化管理的要求，还有一定的差距；二是政治学习不够，对相关法律、法规学习不够自觉，总是以时间紧、没时间学习为客观理由放松政治学习；三是深入基层调查研究不够，与班组员工的直接沟通不足。

今后，我将加强生产及经营管理知识学习，牢固树立精细化管理理念，继续坚持以经济效益为中心，团结和带领全体职工知难而进，开拓创新，扎实工作，促进企业健康长远发展。