

最新北京城建集团经理 集团总经理述职 报告(优秀10篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

北京城建集团经理篇一

尊敬的各位领导和同志们：

根据集团公司党委的分工，我全盘主持行政、商务经营、安全生产等工作。今年来，在师党委的正确领导下，我紧紧围绕师党委十三届七次全委（扩大）会议和集团公司二届一次职代会确定的各项工作目标，积极完成各项任务，认真履行工作职责，现述职如下，请予审议。

学习是提高党性觉悟和思想境界的重要途径，也是提高理论水平和领导能力的根本手段。因此，我始终把学习放在重要位置。坚持把解放思想作为应对挑战、推动集团公司又好又快发展的前提和不竭动力，强化“在危机中抢抓机遇、在困难中加快发展”的意识，在干事创业中解放思想，在转变观念中深化认识，在发展实践中提升素质。一是发挥领导干部的表率作用。把加强学习作为一种工作责任、一种自觉追求，强化学习的紧迫感和针对性，带头深入学习，不断更新丰富知识系统，增强解放思想、创新发展的内在动力。二是强化争一流的意识。结合集团公司农二师的发展定位，扬长避短，走符合自身特点的发展路子，重点工作不掉队，出精品、出典型、出亮点，各项工作争第一。三是坚定工作信心，创新发展思路。通过总结经验、查找差距、完善措施，进一步增强科学发展的信心，增强贯彻落实科学发展观的自觉性和坚定性，把握科学发展的主动权，在更高层次、更宽领域谋

划和推动集团公司发展。通过学习不断提高了自己的政治修养和驾驭全局工作的能力，使自己在政治上更加坚定和成熟。一年来，我还注重专业知识的学习，如：现代企业管理、现代物流市场营销、商业网络建设等相关商业管理知识。通过坚持不懈的学习，开阔了视野，丰富了知识，增强了用科学发展观指导工作的自觉性。

今年以来，我按照师下达给集团公司的各项经济任务目标，心往下倾，劲往上使，以强烈的工作责任感，饱满的工作态度，圆满完成了师下达的各项经济指标。本年度预计实现国内生产总值17600万元，实现利润400万元，比上年同期利润304万元增加了96万元，完成师下达全年利润指标160万元248%，职均年收入x元，比上年度1800元增加了11%，重点抓了以下几项工作：

（一）克难攻艰，阻扰企业发展的坚冰终于打破。民营股东诉农二师、华盛公司至今6年时间，集团公司通过法律途径，以确凿的证据和理由，取得8战8捷的胜诉。因诉讼而存在的风险已彻底解除，现进入追回损失的最后阶段。

（二）精心策划，销售收入快速增长。一是德丰商厦四楼羽绒服超市运作成功，与公司签订了3年经营合同；二是将商贸城二楼e区重新定为服装箱包区，甩掉中间商，招商取得成功，年增效益40余万元。三楼十年期到期合同全部收回，直接对经营者签订合同。四楼大户到期合同也有三分之二收回，直接对经营者签订合同；三是对德丰商厦连廊三楼经过布局调整，商户入驻率100%；四是孔雀市场进行全面装修，对外围下水道进行全部进行改造，经营环境明显好转。五是对苏格拉底二楼下水管道重新改道和改造，长期困扰师家属院的环境问题得到解决；六是对商贸城四楼餐饮闲置场地组织销售冷饮，盘活了闲置资产，增加了企业效益。七是对商业用电全部进行节能改造，修旧利废，费用率水平处于历史最低点，全年节约费用243300元。

（三）推进落实，焉耆昕馨物业小区开发建设步伐加快。集团公司充分抓住国家“脱困减债”政策的有利时机，争取到了国家140万元的资金支持，用210万元的低价回购了焉耆分公司790万元的资产和40亩土地的使用权，用于开发焉耆昕馨物业小区建设，其中焉耆三所项目开发的一期工程已在建设中。

（四）拓展经营，连锁直营店建设有序推进。集团公司推进经营增长方式转变，积极开拓市场，一方面认真抓好“万村千乡”惠农工程，加强团场连队农家店经营网络建设，对12个团场600多个连队进行了摸底调查，发展加盟店200户，经过政策教育，经营培训，已经有150户通过了兵团和农二师的验收，争取政策资金支持80余万元。另一方面拓展新的经营模式，先后在库尔勒市区、糖厂、21团、31团、34团建设了10家直营超市，发展公司自己的零售终端企业。10家直营店共实现销售收入400余万元，实现利润近2万元。目前公司的经营模式已由原来的单一租赁经营扩展到了自己经商的连锁直营。向国家申报配送中心建设项目顺利竣工，取得国家90余万元的资金支持。

（五）挖潜增效，租金收入水平稳步提升。集团公司不断细化措施，精心运作，大力挖潜物业经营潜力，确保租金收入稳步增长。一是定期召开总经理办公会议，对每季度到期摊位、门面房等一律上会集体研究确定租价。二是加强对摊位、门面房租赁合同的管理，强化五个环节。三是对即将到期的租赁合同提早做好市场调查，并做好续签合同的节点对接。四是与地方政府有关部门经常沟通协调，增设临时摊位、摊点，提高收入。今年集团公司仅租赁收入一项增加效益100余万元。

（六）投资带动，不断开拓新的业务。目前已达成华盛公司家属区开发意向，拟建12万平方米住宅底商综合楼，其中底商与商贸城连为一体，由我公司经营管理。建成后，不但经营面积扩大了一倍，而且职工住宅条件得到彻底改善，届时

年增效益400余万元。现已签订拆迁合同三分之二。

（七）加强管理，不断提高资产运作水平。一是主动与兵支行协商，公司剥离银行贷款3093万元，改善了公司资本经营结构，降低了资产负债率。二是盘活金都广场4166平方米的资产，并在此基础上全部办理了房产证。其中用于抵偿鑫金三角公司的建设贷款630万元，降低了财务费用。三是加大了偿还贷款的力度，xx年共偿还银行贷款890万元。四是公司为各位股东分红57万元。

（八）节能提效，加快实施“金太阳”示范工程。今年10月份，当我捕捉到国家政策支持“金太阳”示范工程项目（即：利用太阳能电池直接将太阳能转换成电能的发电系统）后，立即邀请投资商到集团公司实地进行勘察，对投资金三角前景非常看好。随后我亲自组织公司相关人员赶节点、抢时间，仅两天时间，集团公司“金太阳”示范工程的项目资料全部制作出来。此项目总投资2488.81万元，申请国家财政资金支持1700万元，单位自筹788.81万元，两年收回投资，年增效益600万元。

（九）强化责任，全力抓好安全生产稳定工作。我作为一名集团公司主要领导干部，一年来，我想的最多的也是如何把安全生产工作抓好，落实好。一是强化制度建设，落实安全生产目标管理责任制。先后建立健全安全生产监督检查制度、消防安全“三化”达标管理制度、领导干部责任追究、安全生产奖罚等制度，确定防范重特大事故预案，重点对安全工作重点部位的薄弱环节进行整顿和治理，层层签订责任书，所有商铺经营人都纳入安全管理范围，并交纳风险抵押金等。安全责任的落实，奖罚分明强化了广大干部职工安全生产的责任意识，安全生产责任重于泰山的思想已深入人心。二是加大对安全生产工作投入力度。今年，更新消防主机两台，远红外防盗探头172个，电视监控探头56处，电子巡视系统占位108处，配备对讲机36部。我亲自编制了一套消防安全应急预案，并组织商场管理人员现场模拟训练。全年组织职

工、商户进行安全生产、消防模拟训练24次，集中培训办班20期2700人次。三是强化安全工作检查，实施安全监督考核。我坚持对下属单位进行值班安全巡检工作，对重点岗位部位我定期不定期的进行查岗、查人、查隐患工作；并带领分公司主要领导随时奔赴商场、现场进行巡查和定期、不定期的安全综合检查。由于不断加大安全监管、监察力度，加大安全防范措施和安全隐患的落实、整改工作，实现全年安全生产零事故。

正确处理发展与稳定的关系，把维护一方稳定作为加快发展的前提，把实现群众利益最大化作为追求的目标，深刻把握新形势下群众工作艰巨性、复杂性和反复性的特点，敢于直接面对群众，讲真话、讲实话、求实效。把群众的利益摆在第一位，在政策允许范围内，积极想群众之所想，争取利益最大化。对群众一时难于想通的问题，用说服教育开导群众，用示范引导感化群众，用提供服务团结群众，帮助群众理性思考，正确行使民主权利，依法依规解决问题。今年3起上访人员都是由我直接面对及时化解了矛盾。

集团公司领导班子有3名成员，要使国有企业这样一个领导班子能够齐心协力，团结共事，凡事民主决策，吸收各方意见，发挥集体智慧，是至为重要的一个方面。我作为党委副书记，对此有清醒地认识。凡涉及到项目选点、开发投资、财务管理、资金筹措、大宗商品采购、员工工资调整、重要工作安排等事项，均提交党委会研究决定，一时吃不准、定不了的事情，根据同志们提出的疑问，再做考察调研，反复上会研究，直到统一认识，做出最终决定。重大事项的决定，还请部门负责人和业务骨干参加，广泛听取意见，力求决策正确。其次抓好分公司两个一把手的教育管理，强化团结意识、工作意识、责任意识、纪律意识，带动两级班子想事、干事、干成事。同时，加强与师主管部门的联系，自觉请示汇报，听取意见，接受指导，争取支持，获得帮助。正是因为管理民主，决策透明，才使得领导班子团结，部门关系协调，职工心齐劲弘，上下支持有力，在公司内部创造了和谐发展的

良好氛围。

在党风廉政建设责任制工作和廉洁自律方面，我时刻按《廉政准则》规定及“52个不准”作为自己的行为准则，不贪不拿，不谋私利，在实际工作中努力做到注重节俭，端正作风，廉洁自律，诚实做人，干净干事，勤恳从政，并自觉接受干部职工的监督。我在一年来的具体工作实践中，无任何违法违纪现象的发生。

在关心职工生活，解决实际困难方面，一是积极缴纳养老保险金等五金，全年无拖欠。在去年增加年绩效工资的基础上，今年又为一线职工增加绩效工资1200元。住房公积金交纳比例由8%提高到12%。二是全力安排下岗职工到直营超市和配送中心上班。三是逢年过节为职工发放慰问金，慰问老干部、退休职工和特困人员。

各位领导，各位职工代表：成绩属于过去，我自己深感工作中仍存在着由于工作时间紧，业务工作较重，在学习方面抓的不够紧，同时需进一步改进工作方法，加强领导艺术的修养等诸多不足。在新的一年里，我一定要努力学习，进一步加强思想道德修养，提高管理能力，克服急躁情绪，团结全体员工，和班子成员一道求真务实，奋力拼搏，聚精会神搞建设，一心一意谋发展，力争使集团公司取得更好的业绩。

一年来的工作得益于师党委的正确领导、师机关有关部门的指导帮助和集团公司班子成员及全体职工的大力支持，在此表示衷心地感谢！

北京城建集团经理篇二

尊敬的各位领导、老师，亲爱的同学们：

大家下午好！我是来自__市营1班的关光杰。

首先我要向关心和信任我的各位领导、老师表示诚挚的谢意！对到会的各位学生代表的支持和信任表示衷心的感谢！

今天，我被命任为学生实训超市的总经理，这对我来讲是一种挑战更是一种责任，我为我能有机会为实训超市的工作尽一点绵薄之力而深感荣幸。

刚才大家都听了各层领导对超市的详细介绍和热情洋溢的动员。不知大家此时是怎样看待这个实训超市的。想不想听下我对学生实训超市的态度和心里话？其实也很简单，就一句话：手捧阳光，笑容晴朗，怀着感恩的心，为梦想而战！现简单阐述下吧。

手捧阳光。我喜欢阳光，因为它代表了光明和希望。我信赖即将成立的学生实训超市，因为它富有阳光般的朝气和蓬勃发展的生命力。所以我会入股20股，相信在全体实训工作人员的努力和广大师生的支持下，我手中的阳光支票会不断升值。

笑容晴朗。作为总经理，我深知超市的发展也许不是一帆风顺的，但无论遇到多大的困难和挫折，我都会从容淡定，以微笑去处理一切难题。另一方面，学生超市也努力打造“微笑服务”的品牌，我们决定每学期将评选一些“微笑大使”进行奖励。当然还会有其他的评优和综合测评加分来激励我们加入这个实训大家庭的每一个成员。

怀着感恩的心。生活中充满了恩赐，我们要懂得感恩。今天我们这个动员大会能顺利进行，离不开我们辛勤工作的全体工作人员。我们是否应给他们一些掌声呢？感恩是双向的，在此，我也代表全体工作人员向到场老师同学对实训超市的关注和支持表示衷心的感谢。你们才是英雄，你们才是铸造实训超市的成功的重要力量。我们超市将实施“感恩计划”，在特别的节假日将以特别的优惠回馈我们的顾客。

为梦想而战。最近，我积极投身了对超市的策划和筹备工作，真的很忙很累但很充实。因为我有一个信念：当别人通过我的努力而得到实际的好处和方便的一天，便是我最欣慰的一天，我相信这一天不会遥远。请大家为我们共同梦想——为需要的人打造一片天堂而战，只有同心同德，激情常驻，美梦便成真！

第二个问题，我想问下大家：假如你做了实训超市的总经理，你会怎样做呢？或者你竞选上了总监、部门经理或职员，你是如何计划你的工作呢？“机遇是留给有充分准备的人”，大家用心地去思考下，相信大家会有很好的idea。而一个个好的idea是往往是超市发展和创新的动力。既然今天是总经理就职演说，所以接下来，我就简单谈下我的工作设想。

北京城建集团经理篇三

尊敬的各位同志：

20xx年，本人担任公司总经理一职。回首一年来的工作，在董事会的正确领导下，带领公司全体同事，比较圆满的完成了既定的生产建设各项目标。下面是我本人的述职报告：

根据董事会年初提出的规划，公司管理目标定位为建设生产准备年。经过全体同事的共同努力，在产品结构调整、建章立制、工程建设管理、生产管理、经营管理等方面取得了一定的成绩。

1、认清形势、理清思路，积极探索，建立了健康的公司发展机制。在企业建立、完善的过程中，对企业未来的发展道路和方向，进行了分析和思考。成为一个高水准、特色化、科技型的风电配套设备生产制造企业，是公司的目标。

2、建立健全内部管理制度。

为适应公司的发展的需要，公司设立了相对合理的组织结构，建了有效的管理体制，先后拟定并颁行关于生产管理控制、日常行政及目标责任管理等制度和办法共三十余项，逐步纳入规范化、标准化和制度化的管理轨道。建立了企业法人治理结构。并在企业运营的过程中，进一步的调整和完善。

通过不定期组织召开总经理办公会议及定期每周二组织召开总经理例会，严格执行“三重一大”决策机制，充分发扬民主决策。体现了公司和谐团结和群策群力的工作作风。

为了提高企业形象、增强市场竞争实力。在软件上：企业通过统一服装，塑造良好的办公环境，加强区域卫生等日常管理。在硬件上，通过对厂区合理规划，划分生产、办公、生活区域，各区域相对独立，形成一个现代化企业面貌。

3、建立生产管理、质保体系。

对于生产及质量管理，我们从管理五要素：人、机、料、法、环出发，通过不断的完善生产各要素，逐步形成生产能力。

在包头地区技术工人、专业技术人员紧缺的情况下。通过前期招聘时技术人员的储备，引进了不少年轻有干劲的技术人员。经过多方考察，公司引进了三个劳务分包队伍，从生产管理模式上我们也因地制宜作了调整，采用生产任务承包的方式，通过优胜劣汰，培养技术过关的队伍。

4、积极拓展市场，打造优质服务平台。

对于市场开发，我们从来不等不靠，从未因公司处于生产准备年而放松对市场的重视。我们要积极与客户取得联系，协助马教授进行技术讲座，向客户作详细介绍和推广工作，使客户对我们的新型反向平衡法兰产品由不了解到熟悉、到信任，进而采用我们的产品。

5、改善外部经营环境，营造良好的经营氛围。

公司面临着巨大挑战。除了通过企业内部加强管理以外，力求取得当地政府部门的支持，从可持续经营发展的角度，也是我们努力的重点。通过与财税等各相关政府主管部门的联络沟通，打造良好的人际关系，顺利解决辽宁调兵山风电塔筒项目税务问题。为企业的发展创造了良好的环境。

6、人力资源状况

公司拥有同事79人(临时工8人)，其中40%以上具有大专以上学历，中、高级技术人员占12.17%。为26%的同事交纳三险(高管、未转正人员、退休返聘人员未参保)。公司本着“选贤任能、惟才是用”的人才观，努力塑造一支素质一流、稳固高效的团队。

目前公司组织架构、生产、经营、质保体系已经建立，具备了批量生产能力。

虽然取得了一些成绩，但是也清醒地认识到工作中还存在着很多问题，这些都有待于在今后的工作中加以解决和克服，具体有以下几个方面：

1、公司的思想和认识在同事内部还没有真正统一起来，观念没有真正转变过来。同事的责任心和主观能动性不够强。下一步着重解决企业团队精神和思想作风建设，创建一个健康、和谐、团结向上、有所作为的企业团队。

2、基础管理工作起点不高，这方面要建立健全三级文件，把基础管理定在较高的基准之上，做到与现代企业形象同步。

3、优秀的管理、技术人才比较匮乏，这是当前公司面临的、也是亟待解决的一个重大问题，要拓宽思路，做到能者上，无作为者下。

4、在市场开拓方面，目前还只能依赖金风科技。这方面，还要拓宽思路、注重技巧和办法，利用一切有利于市场开拓的资源 and 条件，突破瓶颈。

5、在融资方面，由于没有灵活运用企业的资源，到目前为止，只能依赖大股东的借款。融资工作得不到落实，不能建立企业信用等级，无法享受政府贴息的政策，给公司带来了经济上的损失。

新的一年又将是一个充满挑战的一年，前进的路上依然是困难重重，但我有信心在董事会的领导下，组成一个有凝聚力的团队，一起勇挑重担，带领公司同事渡过难关，走向辉煌。

1、调整公司的领导班子和管理人员，做到知人善用，发挥每一个人的特长，组建一支高效的管理队伍。实行目标责任管理，裁短管理链条，缩减管理层次，降低管理成本，提高管理效率。迎接新的挑战。

2、加强市场开拓的力度□20xx年作为市场开拓年，力争全面把新型反向平衡法兰产品推向市场，利用网络、杂志、展览等各种媒体媒介，宣传我们的新产品和企业，提高企业的知名度。与潜在的客户进行接洽，使他们了解我们的产品，接纳我们的产品。

3、加大奖惩力度，在公司内部形成一个激励的机制，在外部营造一个良好的产品销售环境。

企业应该适应市场和社会环境的变化，不突破，企业难以发展。作为个人，也应该继续提升各方面素质，加强技术学习，提高思想觉悟、工作能力和管理水平，与公司领导班子一起带领全体同事解决目前存在的包括生产管理、经营开发在内的一系列问题，促进企业健康长远发展。

我本人有信心同公司全体同事一道，以更高的目标，更严格

的要求，更饱满的工作热情和更加勤奋的工作精神，求真务实、开拓创新，为公司夺取新的成绩，为投资者创造满意的经济效益和社会效益！

最后，我自己谨借此机会，对董事长及各位股东、监事、董事的关心与支持，表示衷心的感谢，并期待诸位今后继续给予支持。

北京城建集团经理篇四

尊敬的用户：

在这辞旧迎新的时刻，首先我仅代表个人以及公司全体员工感谢一直以来对我们业务的支持关爱的广大新老用户！过去的一年，公司的业绩蒸蒸日上，销售网络迅速扩展，销量大幅攀升。新的一年机遇与挑战并存，我们将根据市场变化继续调整产品结构，增加引进进口高端品牌的地板丰富产品线，加大全国地板招商力度和网络、广告宣传产品培训进一步提高我们在激烈市场中的核心竞争力。我们有信心有能力做成国内知名品牌的一流企业。为中国地板行业的健康发展做出我们的贡献。凭借我们从事本行业多年的专业经验和众多经销商网络资源和线上线下综合营销，打造新的盈利模式。我们代理欧洲高端品牌的优质地板品种花色时尚繁多，市场需求潜力巨大，充分使客户真正享受到合理价格和高端产品和优质服务 and 解决方案。经过公司全体员工共同努力近年来也得到了长足发展！展望未来，我们满怀信心、不负重望，今后我们将继续努力做好各项工作，一如既往地为广大用户提供更优质的产品和服务，满足客户多元化需求市场。预祝各位新的一年身体健康！心想事成。欢迎有识之士加盟我们的团队！携手共进，共创辉煌！

最后再次祝愿大家新年快乐！

总经理□xxx

.12.31

更多企业相关新年寄语：

北京城建集团经理篇五

尊敬的公司领导、酒店领导、各位同仁：

大家下午好！

感谢酒店领导为培养人才的良苦用心，竞聘演讲使我又获得了一次锻炼的机会，我感觉比以前自信很多，昨天在金阁餐厅例会时，我也鼓励我们的每一位员工都能珍惜机会，勇敢的站在台上来参加竞聘演讲，不论成败，都会收获很多，让自己又比别人多迈出一步。我是任家强，现任xx主管，本人从20xx年年底至今已有近6年的工作经验，其中餐饮工作经验5年，在不同的酒店跳跃，从员工到星级酒店领班、主管再到社会酒楼主管、经理。在不同的环境中锻炼了我的生存能力，也让我总结了更多的实践经验。在07年的工作中，当时有过一次转行做服装销售的跳跃，因为对酒店管理的执着追求和向往，本人于20xx年3月3日开始进入xxx工作岗位。至今已有1年零5个月，这里是我的餐饮之路第7站。在怀化这一年的时间里，我经历了试营业至今的不同历程。从金阁餐厅副主管（直管餐厅排班排休、物资及预订部）到美食广场主管（全面管理）再回到金阁餐厅主管，不同的工作岗位上增长了不同的管理经验，在xxx的每一天都非常紧张而又充实。在这里，我明白了树立工作目标及明确思路的重要性。在这里，我学会了如何更进一步的要求自己。在这里，我学会了更好的横向沟通。在这里，我懂得了工作该怎样开展会更适用。在内心里也特别感谢酒店领导的精心栽培及培养，给我们提供良好的平台和发展空间。

在酒店，餐饮的地位非常重要，它是酒店满足宾客基本需求不可或缺的经营项目。酒店领导一直倡导酒店餐饮的发展需

要餐饮文化的熏陶，作为餐饮部经理助理必需塑造这个文化，使员工的思想观念转变，从“要我干”变成“我要干”，以良好的心态，热情为客服务，让客人吃美味菜肴，品饮食文化，树立品牌先锋。我们现行的经营局势非常顺畅，营业额也屡创新高。

此次竞聘餐饮部经理助理这个岗位，我很有信心，我的优势是：

- 1、有4年的管理工作经验
- 3、虽然还有很多专业我不是很强，但我可以继续学习超越
- 4、具备一定的协调能力。
- 5、有一定得客户资源。对于我所竞聘的岗位，我有一些设想及思路，如果我能竞选成功，我会从以下几点做起：

始终坚持以客户满意为导向的经营原则，将改善和提高菜品质量、服务质量放在第一位，利用资源创造热点。如何挖掘现有资源，注入新的活动，创造新的卖点，再添新的经济增长点，在激烈的市场竞争中如何立于不败之地，屡创新高，是我们必须思考和研究的课程。

- 1、我们必须根据各餐厅不同的营运情况制定指标任务
- 2、各餐厅根据季节性及周期性的不同变化推出不同的经营活动方案。

餐饮员工流失的主要原因：导致员工流失的原因常常是多方面的。经过专家资料统计，依次得出流失的原因为：另有发展、薪酬、违规违纪、身体原因以及其他原因。

对策：由于餐饮人才培养主要分为三个部分，即管理人员、

生产技术人员和服务人员。其中生产技术人员的培养难度最大，周期最长，但对餐饮的发展却起着至关重要的作用。

(2) 对于生产技术人员（厨师）：我们应建立完善的员工培训制度，开发员工能力，强化优质劳动力的培训。建立岗位绩效薪酬体系和新型的厨房组织结构，实行以物质刺激为主的薪酬福利体系，目前我们部门正在实行。

(3) 对于服务人员：高学历的学生不愿充当服务员，而学历太低又明显不适应高星级服务需要。我们需要大量的生力军在一线提供服务，但这些人越来越少。

a□定期进行员工素质考核，形成竞争性团队。通过对员工素质的测评，可以为酒店选拔管理干部、领导班子建设提供支持，有助于人才开发和有效利用，同时有助于形成学习性团队。同时培训的方法可以多样化，可特别利用例会的时间讲解具有实质性代表意思的故事，既活跃氛围又活跃员工的思维。

b□及时与员工沟通，做到8了解（了解员工的家庭情况、住址、电话、家庭成员、学历、兴趣爱好、），了解和掌握职工的思想状况，工作表现、业务水平和家庭状况，有针对性地开展思想工作，帮助他们解决一些实际问题和困难，使他们有归宿感、责任心和事业心。

c□做好员工的职业生涯规划，

d□及时分析人性的特点，研究心理学，特别针对不同年龄段的员工利用不同的管理方法进行管制，做好员工的心理辅导老师。教育员工遵纪守法、服从领导、服从管理，培养和提高员工的酒店意识，自觉做好本职工作。

1、心理热情、主动、微笑是我们对客应具有的工作态度，微笑是自信的象征，微笑是礼仪修养的充分展现，微笑是和睦

相处的反映，微笑是健康的标志。良好的工作态度与服务意识，需要平时不断的对员工进行培训及员工之间交流经验，对员工服务意识教育必须做到及时，随时随地展开教育，在部门评选先进，学习先进，提倡互帮互助，共同提高的团队意识，使餐饮部员工更好的对客服务。

2、只有一流的员工才能提供一流的服务，普通客人在酒店餐厅用餐在意的是员工能提供怎样的优质服务，我们的观念应该是员工服务顾客，管理者服务员工，而真正让顾客留下深刻印象的大部分都是员工，我的工作主要是管理好员工和做好协调，使员工更好的对顾客去表现，相信我能带好这个团队。

3、强化好服务质量：

(1) 及时到达一线，进行工作指导，发现问题及时解决。

(2) 在重要宴会和重点客人开餐前要严格按检查的各项标准要求进行检查，发现问题或不妥之处及时改正。

(3) 在“走动式”管理中，检查各餐厅员工是否按操作规程进行工作，检查他们的仪容、工作效率、技术的熟练程度、服务态度，督导他们保持较高的服务水准。

(4) 与行政副总厨不定期抽检食品质量。

(5) 妥善处理客人的投诉，确保各项服务工作有效进行。

后厨的管理师整个餐饮管理中的重要的一部分，后厨管理具体的内容客人看不到只能通过厨房出品的菜系来判断好坏，因此，以下两个环节凸显重要：

a□ 沟通环节：前台的管理人员与后厨管理人员必须及时进行密切的联系与沟通，前台必须将客户信息及时反馈，后台及

时进行原材料的配置并定期出新，力求做到“人无我有，人有我先、人先我特”的特点。

b□ 点菜环节：

(1) 前后台针对菜品定期（每月最少一次）做好专业培训，可请厨师长会议代培或以会代训进行，前台及时进行菜品抽查，提升员工的点菜和配菜水平及能力。

(2) 每日通报餐厅估清单，并要求员工强化记忆，要求在规定的时间内必须将厨房的新推、急推菜品及时销售。确保原材料的新鲜和口味特点。我们只有不断地改革，不断地思考和开发研究，才能使我们的餐饮管理得到完善和进步，才能更好地打造我们自己的品牌。

(3) 掌握菜品推销的特点：常客常吃常新，新客多推的特色新菜结合

(4) 按照菜肴的基本方法合理搭配菜单。

在菜品及服务销售的同时，酒水销售时我们的利润增长点，现在怀化的客人普遍性的特点喜欢自带，酒水饮料，针对这一情况，各餐厅可针对不同的经营模式及情况及时采取不同的销售措施。之前，在美食广场工作时，来店消费的客人平均消费为35（除酒水外）元以下，我特提出凡销售果汁1扎，奖励1元钱/扎（因美食广场每月的员工罚单较多，奖励的金阁由餐厅平衡），有利的提高的销售积极性。在金阁餐厅，营业额能否创高，除了宴会及会议外，包厢的收入占得比例较大，为提升包厢营业额，我再次提出酒水销售奖励，凡销售888元以上白酒1瓶，同样奖励1元/瓶。并采用积极地销售观点灌输，为酒水的销售带来了部分收入。

1、我们酒店业不能把服务停留在口号阶段，“顾客是上帝”是一句口号、“顾客永远是对的”也是一句口号，“顾客是

上帝”，我们应把顾客当兄弟姐妹，当情人看待，要重视顾客，真正把顾客摆在心上，用心的为客服务，不断推陈出新，引客回头，我们才能顾客盈门。国内的餐饮服务普遍缺乏主观能动性，我们必须注重每一个服务细节，在员工中提倡互帮互助，共同进步的行为，使新老员工具备同样的对客服务水平，主动引导客人消费，介绍某些特色菜品告知客人最佳的食用方法，比如某些菜需趁热吃、饮料加冰块更可口等，介绍菜品时退后一步，避免唾沫星溅在菜肴上，客人结账时，如果某个菜没有动筷，我们就需询问客人是不是不合口味，让客人提出意见并表示欢迎下次再来品尝之类的话，有些商务客人碍于面子，不好意思提出打包，我们员工应该主动提倡客人打包，杜绝浪费。

2、及时做好客户信息统计并汇总学习，确保落实到每一场服务当中。

例如：

（1）书记在金阁餐厅用餐时喜欢吃龙虾或象拔蚌刺身，餐厅的每一位服务人员都其喜好，遇到书记来用餐时，都会提前点好这道菜肴。提供个性化服务。

当我们在收集重要客户信息时，可利用现场服务发现及总结的方式，另可通过领导旁边的随行人员了解。

北京城建集团经理篇六

同志们：

20xx年，在集团公司党委、纪委的正确领导下，自觉遵守执行“四大纪律”、“八项要求”和“三个不得”以及总公司、集团公司关于廉洁自律的各项规定，严格要求自己，努力工作、勤奋求实，思想和认识上有了一个巨大的飞跃，工作上也取得了一些成绩，杜绝了违反党纪、政纪和上级有关规定

的任何不良行为，现将在党风廉政建设方面所做的工作述职如下，请同志们予以审议。

作为公司主管领导，我深刻的领会到了落实党风廉政建设是至关重要的，因为党风廉政建设责任制的落实与否将直接关系到整个企业的风气，风正一帆顺。尤其是公司当前正处于经济效益滑坡，改革攻坚，职工思想波动较大的关键时刻，如何落实党风廉政建设责任制将是我公司新一届领导班子能否带领广大职工群众战胜歪风邪气，走出困境，重现光明的重要一环。作为公司主管领导，我积极配合党委书记和董事长两位主管，齐心协力共同抓好了党风廉政建设责任制的落实工作。为了从组织上作到一级抓一级，形成各负其责的工作局面，我和两位主管一起与领导班子成员、公司机关各部室领导、各分公司、项目部党政主管签订了党风廉政建设包保责任书；在公司上半年生产经营工作会议和基层党委书记座谈会上，认真听取了各分公司、项目部党政主管关于基层党风廉政建设工作的汇报以及就公司下一步在党风廉政建设工作上的合理性建议和意见。对职工群众来信反映的有关问题都亲自批阅，对“重、难”点案件亲自组织安排查处工作。

自担任公司主管以来，我非常重视“三项招标”工作，要求公司纪检部门必须加大“三项”执法监察工作力度，全面贯彻落实中纪委提出的“八项规定”。对公司新上项目全部实行了上场评审制度，亲自主持召开了“京开项目”、“”、“厦漳”、“泰建”、“哈齐客专”、“察得高速公路”等5个项目的上场评审工作。亲自布置有关部门下发了《关于进一步规范项目管理严格执行三项招标制度的紧急通知》文件。并就集团公司“关于开展验工计价拨款，工程质量、工程分包和外部劳务管理专项治理的实施意见”，督促各项目工点积极开展自查自纠工作，通过找问题寻根源进行了2次大的工作作风整顿，公司所属项目共辞退了20余名无证上岗的外聘人员；二是把中纪委提出的“八项规定”利用墙板、宣传栏等形式在职工当中进行了大力宣传。

我本人无论是在担任公司副职领导还是主管领导，都自始至终恪守上级党委关于领导干部廉洁自律的五条要求，严格遵守“四大纪律”、“八项要求”、“三个不得”。在日常生活工作当中严格要求自己和家人，从不违反原则为他人提供“便利”，不允许自己的家人搞特殊化，不收受任何人以任何形式的贿赂和做任何损公肥私的事。在日常生活当中作到严格要求自己，对身边的工作人员一律严格要求，坚决按照“四十个不准”办事，对违反原则的一律加以纠正、教导，情节严重的坚决予以处罚。

“其身正，不令则行；其身不正，虽令不从”。一个单位作风的好坏，关键在于班子的自身形象和示范作用，只有抓住班子建设这个龙头，才能建设一支高素质的干部队伍。作为党委委员、公司主管，我深知领导干部在廉政建设中的表率作用至关重要，我在工作中把反腐倡廉与公司改革发展相结合，严以律己，以身作则，切实履行好建设公司赋予我的神圣职责。我主要做好以下几个方面：一是认真学习、贯彻、执行好上级规定，加强自我警示，为自己构筑拒腐防变防线；二是带头遵守有关党风廉政建设的规章制度，要求别人做到的，自己首先要做到；三是带头同各种不良现象作斗争；四是带头接受党和人民群众的监督，增加工作透明度；本人也坚决做到严于律己，从不搞和；五是对配偶和身边工作人员能够严格要求，严禁家属和身边工作人员打着自己的旗号谋取不正当利益；没有借用公款为自己办私事的行为；没有在企业兼职，领取任何报酬；六是带头发扬党的艰苦奋斗的优良传统，牢记全心全意为人民服务的宗旨，不计较个人名利得失，吃苦在前，享受在后。

一年来，按照上级的部署和党委的分工，我在党风廉政建设方面做了一定的工作，取得了一定的成效，但对照上级的要求还有一定的差距。党风廉政建设是一项根本性、基础性、全局性、长期性的工作，在今后党风廉政建设和反工作中，我将始终把领导干部的权力和责任统一起来，充分发挥公司党委、职能部门的责任主体作用，充分发挥纪检监察部门的

监督检查主体作用，努力建立有效的领导体制和工作机制，推进党风廉政建设和反工作各项任务的全面落实。在今后的工作生活中，我会进一步增强做好党风廉政建设和工作的自觉性和主动性，切实抓好党风廉政建设各项任务的落实，不断取得党风廉政建设的新成效，争取使公司的党风廉政建设再上新台阶。

以上是我的述职述廉报告，不足之处恳请同志们批评指正，我将虚心接受，鼎力改进。

北京城建集团经理篇七

这里我非常衷心地感谢集团公司董事会、集团公司党委和集团公司领导、以及上届有限公司领导班子和公司广大干部职工的信任，首先。布置我担任第三工程有限公司总经理职务。自己成为有限公司新一届领导班子总经理之时，感到这不仅是上级组织、上级领导和公司广大职工对我信任，更是赋予了巨大的责任。因此，这里借这个机会郑重许诺：

认真履行自己的职责，一、将在新的岗位上。积极努力工作，充分发挥作用，决不辜负集团公司董事会、集团公司党委和集团公司领导对我信任，不辜负有限公司上届领导班子和全体干部职工的希望。做一个尽职尽责，广大干部职工认可的总经理，与本届领导班子成员一道努力把我第三工程有限公司的事办好，把职工、群众的事办好。

尽快熟悉和掌握总经理的职责，二、迅速进入角色。(来源：中华写作网)并认真依照职责内容和要求积极工作。具体工作中紧密结合公司和市场两个实际，努力经营好市场和管理两大主题，积极研究和探索提高公司运行质量和效益的有效途径和办法。坚持科学发展观，积极推进公司全面、良性发展。坚持科学管理，积极推进公司管理创新，不时提高公司经营能力和管理能力。

特别是摆正自己的位置，三、坚持团结。积极支持和全力配合本届班子成员的工作。积极配合和支持公司董事长和党委书记两位主管的工作，保证公司政令很好的贯彻落实。工作中只拆台不拆台。严格坚持领导班子各项工作制度和生活制度，处处以企业利益为重，以公司大局为重。大事讲团结，小事讲风格，自学维护班子整体功能作用的很好发挥。

不时提高自己的管理水平和能力。虽然自己以前就是有限公司公司副经但主要还是分公司层面上的工作。所以，四、努力学习。今后必需努力学习经营管理理论知识，特别是学习本行业和国内外先进管理经验和方法，不时提高自己管理水平和能力。

谢谢大家!感谢组织对我的信任，感谢董事长、副董事长以及前三任执行总经理对我工作能力的培养。今天我面对组织、面对领导、面对新的领导班子成员以及面对东盟公司总部全体员工，我心情很激动，同时也很有信心带领公司新领导班子成员，继续发扬东盟人“只争第一、不做第二”的东盟精神和“团结奋进、顽强拼搏”的优良作风，共同把公司管理好、发展好。在这里我向组织，向董事长、副董事长、新领导班子以及全体员工表态：

1、担任总经理期间，我本人首先要做到“本本分分做人、扎扎实实做事”，力争一次把事做好。在工作中我将发挥班子的核心领导团队作用，做到分工明确，各尽其责，带领全体员工把各项工作做好。

2、在市场开发工作方面：在前任总经理刘建明先生的领导下，公司发展势态良好□20xx年下半年，公司的经营班子将继续以市场为导向，继续创新市场开发策略并进一步拓展市场开发渠道，力争年底中标合同额突破10亿元以上。

3、在工程技术管理方面：坚持以“现场保市潮，强化各项目对工程技术和工程质量的高标准、高要求以及施工法、作业

指导书的规范应用，抓关键施工的新技术、新工艺、新材料的推广和应用，增强公司技术实力，在公路市场率先形成竞争优势。

4、在生产经营工作方面：以20xx年工作报告精神为指导，坚持以项目为中心，以质量和成本为主线，加强项目成本管理力度，尤其针对20xx年下半年市场材料、水泥、燃油、石料大幅度上涨等不利因素给公司带来的经营风险，确定20xx年的工作重点是：加大精细管理力度，不断提高创利水平。目前时间已过半，截止5月底已完成计量产值2.43亿元，占年计划34.39%，下一步要抓住第三季度施工旺季，确保年底实现计量产值6亿元，力争突破8亿元。

5、面对公司跨越发展战略目标的实现，在今后的管理中要进一步加快人力资源的开发，加大对员工能力培训和人才的引进与培养，使公司的人才结构不断优化，使公司人力资源真正成为公司的优势资源。

北京城建集团经理篇八

3. 审核公司财务报表、合并报表并进行财务分析；

5. 与税务、银行等相关部门及会计师事务所等相关中介机构的工作联系及组织协调；

6. 统筹安排公司财务资质的办理和更新等相关事宜；

7. 积极了解新的会计政策和操作指导，及时对财务工作作出相应调整，遵守会计准则；

8. 领导安排的其他事情。

北京城建集团经理篇九

- 2、与财务总监沟通并汇报工作，协助财务总监制定财务规划；
- 3、定期复核各种财务报表、会计报表，按要求及时上报财务总监及总经理；
- 4、负责公司财产及物资采购的. 监督，定期组织盘点；
- 5、负责对日常各项费用开支报销单据进行审核，杜绝不合理的费用报销；
- 6、负责组织公司成本核算，提出成本控制指标建议；
- 10、负责组织编制财务收支计划，合理安排资金运用，保证满足经营活动资金需求；
- 11、协调本部门与其他部门间的关系，解决争议；
12. 完成财务总监及总经理交付的其它任务。

北京城建集团经理篇十

尊敬的各位领导：

大家早上好！

首先请允许我做下自我介绍：我叫张瑞军[]20xx年毕业于大洼县高级中学，之后相继在生态酒店。渔江码头和海风渔港就职。在此期间有幸得到一位经理的赏识，并从事了酒店管理。而一做就是3年。今天我非常感谢姚经理和徐经理能给我这次机会。可以站在这里，竞聘咱们桃园酒店的楼层经理一职。

首先我想先谈一下我对楼层经理这个词的理解：楼层——指的当然就是一个区域。而经理的含义就是经营和管理。对于管理我有自己的理解。

所谓人心齐泰山移，做为一个新上任的楼层经理：首先要做的无疑是尽可能多的了解本区域员工一些工作和生活方面的情况。并尽自己最大努力为他们切实的解决一些生活方面的困难；扫除一些工作上的障碍。做为员工的父母官一定要能够听取员工的意见并采纳其中的正确部分。当一个管理者能够设身处地为员工着想及为员工解决难题的时候；他就成功的笼络的人心。当一个楼层成为一个小团队时，接下来再去工作就容易多了。

接下来要说的是卫生。对于卫生每个酒店都有一个标准。首先是让你的员工知道这个标准。（包括餐前和收尾）。接下来就是检查和督导，对于不用心做卫生的员工要与之沟通，并尽量去开导，但对于率教不改者要给予一定的处罚。

然后再说说服务。餐前准备的充分与否不可质疑的左右着我们的服务，所以餐前准备至关重要。每日开餐前的检查必不可少。而优质服务并没有什么捷径可走，关键在于现场管理要到位以及不间断地培训。现场管理又体现在现场督导和走动式管理上；不间断培训主要是指员工需要不断地学习提高和更新知识。而酒店对于员工的考评也要跟上，这样员工才会有压力和动力。

对于管理，归根结底一句话：用心管理 收获人心！经营的概念很广，想成为一名合格的楼层经理，首先他应该熟悉一些老客户的资料，包括喜好，电话及工作单位。职务等。并能在客人到店时用姓氏+职务的称呼，这样客人会感觉很有面子。其次要能够自如的去和各种客人沟通，以方便解决一些客人的投宿。并适当询问，认真倾听客人的一些意见及建议，及时与各部门沟通解决。并对本区域每餐客人的消费情况加以了解，对于一些老顾客，高消费的客人给予一些特别的照

顾。

点菜作为楼层经理的一项基本的业务技能，所以想走上这个岗位就要尽快熟悉酒店菜品价味，口味及主配料，并能够站在酒点角度去为客人合理的搭配菜肴及推销。点菜的小窍门有很多，我在这里只说一点我自己的体会。那就是取得客人的信任，不要上来就急着推销一些高档及急推的菜品。