

最新零售经验总结 零售经理工作总结 结(优质7篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

零售经验总结 零售经理工作总结篇一

（一）日常工作

首先，对我行的系统能熟练使用，每日对工作情况填写个人工作日志，部门老总第二天也会对我昨日工作进行有效的点评，指出营销当中需要改进的地方，不断提升自己，完善自己。

再次，在维护老客户转达存款来行在同时，对贷款客户营销存款走流量，这也是能发展贷款业务的优势。这之中我也通过朋友转介绍成功营销当了几位优质的贷款客户。

从事过柜面工作的我，深知服务的好坏，客户的体验情况对后续营销客户的重要性，一般不是特别忙的情况下我都会陪客户办理业务。

（二）营销业绩

通过半年的村居营销，宣传走村，村居活动，摆摊，发宣传单，慢慢客户积累增加存款数，达成转正任务。截止5月初存款达到455万元，开户数破百，理财产品89万元，贷款推荐2笔，新乐卡办理23张。

（一）日常学习

（二）培训考试

在3月份开始，行也给了我参加民泰学院培训的机会，让我能在一个多月的时间内脱产静心学习银行全面的基础知识，俗话说：“磨刀不误砍柴工”，比如学习的信贷法中的交叉检验方法在以后信贷现场调查当中就能很好的运用。在信贷实操方面比较欠弱些，相信在之后信贷业务不断发展的同时速度也会跟上来。

在这半年里，我也积极参加分行组织的各项培训，每月的月学月考，视频总能丰富我更多的银行知识。

2、对贷前调查工作，有些还需要完善，细致性不行；

3、如何在接送客户，更好的提高工作效率方面也有欠缺

所以在今后的工作当中，对上述的问题，我将努力做到：

第一、加强学习，提升技能，只有完善业务技能水平，开展业务才可以得心应手。

第二，多吸取老客户经理的经验，调查当中少走弯路，让自己更快成长。

第三，制定合理的每日工作安排，努力完善工作细节，始终利用一切时时和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，赢得了大量客户对我行业务的支持。

零售经验总结 零售经理工作总结篇二

大家好！

公司全年给我部门的量化指标主要有五项：

一是资金上存率95%以上； 我司全年资金上存率为98%；

三是新开项目资金策划率100%； 本年度公司新开4个项目均做了项目资金策划。

四是全司利润总额8500万元； 实际全年完成利润8560万元；

五是办理资金信贷类业务，投诉率为0； 财务部全年办理各项信贷业务准确及时，全年未发生一起投诉。

20xx年，我们主要围绕以下六个方面展开财务工作：

一是以统一财务管理模式为主线加强了财务基础工作和精细化管理力度：按照规模化发展，专业化管理的要求，统一公司财务核算方面度量衡，统一财务管理标准。

二是持续推进预算管理，提高前瞻性财务规划力度：一年来预算管理工作初见成效。

三是加强资金管理，确保生产经营现金流量：全年公司向所属各单位收回7160万元，同时财务部根据公司经营资金需要，全年共计向局借款2.345亿元，此外全年为公司各单位累计办理承兑汇票131笔计8533万元。以上措施有力保证了公司全年生产经营需要。

四是充分发挥支持服务职能：一年来，我们及时向有关领导提供各种数据，及时为各项内外经济活动提供了应有的支持，基本上满足了领导和各单位对我部的财务要求。

五是加强财务检查及内控管理力度，防范财务风险。

六是加强业务学习，提升理论水平：去年我们有计划组织财

务人员学习相关税收法律知识，提升把握政策的水平。

20xx年我们在以下几方面，还有待在以后的工作中加以改进：

一是部门之间相互沟通的还不够；

二是分公司有一部分核定上交资金未及时收回来；

三是财务部门未能经常深入分公司和项目了解第一手资料和情况；

四是我本人工作作风还有待改进。

二是要强化总部对资金的集中调控能力；

四是要强化财务管理的数字化。把原来许多定性的文字尽可能地转化为定量的数字。

最后，还想说两点：

二是希望大家在今年能一如既往地支持配合我的工作，我将一如既往地与大家一道，为公司获得更好的经济效益做出努力。

零售经验总结 零售经理工作总结篇三

各位领导、各位同事，大家好！

一、一年来履行职责方面的工作情况

1. 以人为本，完善部门内部的组织建设。年度初期，按照公司的要求，技术工艺与酿造部合并为新部门—xxx部，工作职责与职能发生了很大的变化。新部门成立后，立即按照新的工作职能和编制，完善了部门内部的组织建设，确定了工段、

班组负责人员，各工段、岗位按公司编制确定人员后，本人积极的与各岗位工段人员交谈，了解情况，征求员工意见并经部门内部讨论后，在车间内部生产岗位总人数不变的情况下，按照操作技能、素质、年龄等方面综合考虑，调整岗位人员，努力完成了车间内部生产岗位人员从每天xx小时两班倒工作制转变为三班两运转的工作制，有效的增加了职工正常倒班期间的休息时间，提高工作效率。这一倒班制度的转变，得到了全车间员工的全力支持。

立即相应的制定了部门内部年度工作规划，重点是新工艺的实施、新菌种的引进与使用、车间内部对成本消耗指标的有效控制、食品安全及安全生产的要求、职工的岗位技能培训等。经过一年大家共同的努力，本部门的各个目标均得到了较好的实现，新工艺、新菌种于本年度5月份实施和引进；车间内部各项消耗指标得到理想的控制等。为保证年度计划的实施，年终取得一个好的结果，在车间内部分解目标后，在部门内部成立了三个公关小组，分别为保证工艺卫生、降低糖化浸出物损失、降低xx损失率、吨酒粮耗达标起到了极大的保证作用。

部年度重点目标任务完成情况汇报□xx损失率计划xx%□实际完成xx%□酿造用水计划xx,实际完成xx;酿造用电计划xxkwh□实际完成xxkwh□酿造耗汽计划xxt/kl□实际完成xxt/kl□硅藻土计划xxkg,实际完成xxkg;其余如纸板、油料、片碱等消耗指标均得到了很好控制，实现了结余。在上述指标完成的情况下，值得一提的是酿造粮耗从年初x月份超标xkg左右□xx月份超标xxxkg左右到3月份以后的时间里一直得到保平计划指标或结余，实现了很好的转变。粮耗计划指标的完成，也是其他各项指标结余的前提保证，从而实现了xxx部在本年度初期从xx月份亏损xx万元左右到xx月份开始盈利的转变，截止xx年xx月底□xxx部共计结余xx万元以上，其中酒损指标的降低结余xx万元。

率。工艺纪律、工艺标准的有效落实，带动了车间工艺卫生的大幅提升□20xx年本部门微生物检查合格率提高至90%以上，特别是厌氧菌合格率得到了大幅度的提升，与上年度同期统计数据相比，厌氧菌合格率由20xx年的40%左右提升至现在的85%以上，我们采取的主要措施是除加强工艺标准的执行外，重点是加强了部门的维修力度，在每一个发酵大罐出酒后，均要打开罐顶组件和锥底，检查洗球和内壁涂料，以便清除涂料夹层形成的死角及对结冰的发酵罐除冰，保证发酵罐清洗效果。

力。通过对全体员工进行的培训，使他们能更好从事现有工作。

6. 食品安全及安全生产工作。食品安全是食品生产企业永远的中心，作为技术部门对公司的食品安全工作负有重要责任，特别是对食品添加剂的选择、使用、控制等负有直接责任□20xx年作为公司的一个职能部门，对公司内部使用的食品添加剂及时进行了规范整理并到当地的技术监督部门进行了备案。而作为公司的一个重要的生产部门，安全生产工作更是工作中的重中之重，在日常工作中，本人一是对于公司的安全方面的要求进行及时宣贯，常敲安全警钟，进行安全生产、安全知识的专题培训；二是经常深入班组工段，了解掌握安全方面存在的隐患，及时采取预防性措施，加强安全管理工作；三是经常与员工深入交流，了解员工对安全工作的意识、认识及可能采取的措施等。从而保证车间安全生产的顺利进行。

7. 与其它部门的沟通、协调、配合方面□20xx年度xxx部既有公司赋予的职能职责，也有生产车间的双重职责。因此在实际工作中作为有双重职能的部门，首先要明确职责，搞好本职工作，也要积极的与其他部门沟通协调，配合其他部门完成公司的目标任务。总体来讲，在20xx年度xxx部与公司其他部门能够进行很好的沟通、协调、配合工作。

季度东部检验中心对我公司产品的抽样检测工作并及时索回检测报告等。

二、思想政治、廉政建设方面。

虽然作为部门负责人，本人不是党员，但在思想政治方面，还是经常组织车间员工利用各种空闲及培训的时间对相关政策、公司等各种会议精神进行了详细的传达，通过该渠道，我也了解了国家的相关政策、公司的相关信息，对自身工作的方向性有了很好的指引。在自身的业务学习上，尽量拓宽学习交流渠道，树立学习榜样，制定学习方案。对车间的相关制度、工艺原理和项目改造情况等组织员工学习，使自身业务能力逐步得到了提高。

过班子成员集体讨论通过，小到各种奖罚、评优创先，大到各种工艺方案的制定等，这充分体现了车间班子民主管理、团结协作的优良作风，同时对个人的廉政自律也提到了积极的作用。

三、存在的问题

2、专业技术知识储备有待提高；

零售经验总结 零售经理工作总结篇四

5、员工能随企业的成长而成长

河畔新城作为一个超大型楼盘，给我们的员工提供了一个弥足珍贵的锻炼学习的机会，一个展示自己才能的舞台。公司确信发展的企业会不断地给员工带来发展的空间，有才能的员工必然随着企业的成长而成长。

二、产品售后服务及品牌建设是今后工作的重点

一期取得的营销佳绩，主要依赖强势的品牌附加值、优越的产品力与先进的营销手法，而在竞争对手纷纷改良与克隆我们的产品，模仿与抄袭河畔新城的营销手法的态势下，河畔新城产品的个性化的优势不复存在。

面对竞争对手的亦步亦趋，要跳出同质化竞争、价格竞争，实现二期的持续热销，必须在其他竞争对手无法复制的方面下功夫，即狠抓售后服务，加强品牌建设，这是今年公司工作的重点。

着力作好以下几方面工作：

- 1、坚持以“国际化生活”为核心价值的品牌形象推广；
- 2、通过产品持续的领先和创新，巩固市场领导者地位；
- 3、打造可靠的工程质量，提升品牌美誉度和忠诚度；
- 5、通过高质量的售前、售中、售后服务，为客户提供愉悦的品牌体验；
- 6、加大力度宣传“守诚信、重承诺”的企业品牌形象。

三、对员工的要求

1、对企业要忠诚，热爱企业，关心和维护公司的利益不受侵害。房地产行业投入大，每位干部手中都握有一定地权利，支配着公司的资产。希望每位干部、员工都要慎用手中的权利，替公司负起责任。我们也要进一步加强防范，坚决杜绝社会上不正之风、不良习气侵害公司健康的肌体。

2、有事业心、进取心和责任感，要勇于挑战，保持积极进取的心态。保持积极进取心态对企业和个人是非常重要的内在因素，可以化不利为有利，化危机为商机。从繁杂的事务中

看到希望与曙光。面对困难有二种态度：一种是积极的克服困难，跨越障碍，坚韧不拔，不达胜利不罢休；一种是唉声叹气，怨天尤人，束手无策。我们每位干部要注意平时培养进取心，有预见性、有工作能力和方法、有信心，独立解决问题，在困难中不动遥竞争既是残酷的，也是快乐的。通过市场的竞争我们能够更加成熟，增长才干，创造财富，体验人生的美好。

3、工作要有计划性，每个阶段有每个阶段的重点，根据各阶段的不同侧重点，制定每个阶段的工作计划，督促自己不断完成设定的目标，对自己的工作做到心中有数，按部就班，脚踏实地，跟上公司整体的发展步伐。

5、不断学习，不断提高自己的专业技术水平和专业化能力，在各自的领域成为独当一面的专家。不断积累自己、完善自己，以适应公司不断发展的需求，在工作中体验自身的价值。

6、有真诚为客户服务的观念，牢固树立“客户至上”的服务意识。将服务真正融会在日常的工作中，真心的为客户服务，在实际行动中树立河畔新城品牌。

过去一年，我们走过了从艰辛起步到初创成功的历程，我们也体会到了这一过程带来的快乐。今天，当我们站在一个新的起点，面对明天更严峻的挑战。我们依靠什么？我们领先一步的产品，一流的工程质量，先进的营销理念，良好的客服意识和优秀的干部、员工队伍。

也许摆在我们面前的是一条并不平坦的路，但我们坚信这条道路注定是充满机遇、充满挑战、充满希望。

我们深信，在董事会的正确领导下，只要我们全体干部、员工坚定信念，奋发进取，团结协作，就能跨越前进道路上的任何障碍，我们的事业就能取得新的更加辉煌的胜利。

谢谢大家!

共3页, 当前第3页123

零售经验总结 零售经理工作总结篇五

从工作报告中可以体现出我们的工作能力和工作态度, 所以我们应该认真对待, 下面本站小编给大家带来20xx年总经理工作报告范文, 供大家参考!

尊敬的各位领导、各位代表、同志们:

大家好!今天我们欢聚一堂, 在这里共同祝贺xx公司二届三次职工(会员)代表大会胜利召开。我受公司经营班子委托, 向大会做工作报告, 请予审议。

一、xx年工作回顾

20xx年, 面对宏观经济增速放缓、下游需求不振、产品价格大幅下降等诸多不利因素影响, 天福公司在集团的坚强领导下, 在园区关联单位的支持下, 迎难而上, 攻坚克难, 全年装置累计运行335天, 氨醇产量48.5万吨, 较好的完成了全年生产经营任务。国内同类装置对标, 处于领先地位, 获得壳牌公司授予的“最佳运行奖”。

这一年, 我们始终坚持“集团利益最大化”和“投入产出最优化”, 围绕集团“质量成本效益年”和“安全环保管理提升年”主题, 夯实了天福“安、稳、长、满、优”的生产管理模式。为此, 我们召开了历年事故分析专题会, 强化了长周期经济运行;固化了数字化煤场管理、煤焦配比的实践经验;用投入产出分析等数学模型指导精益生产, 用价差管理、量本利分析工具, 充分发挥三大产品的协同效应, 以效益最大化原则组织生产和销售。

20xx年产供销主要情况。一是装置运转率，煤气化装置运转率97.53%，氨合成装置运转率95%，甲醇合成装置运转率91.27%。二是主要产品产量，生产合成氨xx.67万吨、粗甲醇18.82万吨、二甲醚xx.36万吨、硫铵xx.64万吨。三是大宗原料采购，采购原燃煤xx.31万吨、石油焦xx.06万吨，进出物流量约200万吨。四是主要产品销量，销售二甲醚8.25万吨、精甲醇xx.19万吨、合成氨xx.万吨；供园区液氨xx.45万吨、蒸汽xx.29万吨。以上生产经营成果，实现了营业收入xx.21亿元。

一年来，我们以科学发展观为指导，围绕“年度生产经营任务”主要做了以下工作。

(一)解决生产经营中的突出问题

1. 加强生产管理。一是保障了园区液氨、甲醇、二甲醚、蒸汽、燃料气、硫化氢气体供应，加强了园区64根关联管道的管理。二是要求管理干部多到现场，多观察现物，查找装置运行问题，科学研判，进而提出有效的对策和措施。三是开展了以“携手低碳环保、共建碧水蓝天”为主题的节能宣传周活动。四是协助了二甲基亚砷装置开车。五是完成了二氧化碳回收(减排)项目前期准备工作。

2. 高产靠工艺、稳产靠设备。高标准、高质量、高效率的检修为稳定生产提供保障。整合国内专业检修力量，完成了380余项检修项目，有序组织煤气化气化炉检修、s1501陶瓷滤芯更换、变换r041接管漏处理、二氧化碳压缩机大修、压力容器定期检验、安全阀门校检、仪表阀门外送维修等大修工作。装置累计运行4年来，各装置静动设备、电气、仪表、阀门、管道等出现各类问题，需要加强在线设备运行监护，厘清设备在线运行缺陷，结合生产计划制定设备计划检修和预防性维修计划，强化责任意识，及时发现和消除设备运行中的隐患，提高设备完好率和运转效率。

3. 煤气化车间升级各单元逻辑、联锁图，组织酸罐泄漏应急救援桌面演练，成功更换b磨煤机喷嘴环□a系斜三通等，9小时奋力抢修气化装置灰水处理系统，多次清理气化炉堵渣，开展消防水防冻应急演练。

4. 氨醇醚车间成功更换二甲醚和甲醇催化剂、硫保护剂、吸附器分子筛，成功处置甲醇合成气连通管砂眼、高压蒸汽减中压蒸汽管道裂纹□lv045021后球阀漏氨□s04101导淋阀大量漏粗煤气□xv043009仪表空气漏□pv0420xxb后焊缝裂纹等重大隐患。

5. 热电装置承载了园区“供热中心”的重任，3月成功应对两次晃电，成功处理锅炉水冷壁泄漏4次、锅炉空预器泄漏4次，5月组织人工排渣并成功抢修排渣管、输渣皮带，四台锅炉累计平均运行346天，同比提升了2.3%。

6. 四水装置累计平均运行364天，同比提升1.1%。吨氨耗原水18.34吨，同比降低了0.8%。一是组织应急演练，如照明开关着火、除盐水泵复位操作、模拟硫酸罐底部阀法兰滴漏□ci02发生器泄漏；二是召开循环水爆管事故分析会。

7. “三修”为装置运行提供保障。更换v1204a系列裤衩管与火炬顶端被腐蚀堵塞的管道，自制拉姆达管和喷嘴，改造真空泵、大修磨煤机。坚持110千伏外线巡检和高压电机的预知维修，配合完成瓮马高速段及xx工业园区110kv线路的迁移工作。加强了凝冻天气对重要仪表、阀门的保温特护。完成dcs控制系统组态调试。提供mtg仪表安装设计数据图，组织dcs组态和现场仪表阀门调试。

8. 贮运严把大宗原料进出口关，确保原料及时准确输送。累计收贮原料xxx万吨，充装甲醇x.39万吨、二甲醚7.86万吨。向主体装置送原料约106万吨，组织5号皮带抢修与主体装置共商堵煤应急预案等。

(二) 围绕生产经营抓管理

1. 加强公司内部控制。一是目标量化分解考核将利润指标与员工薪酬挂钩，团队利益与个人利益有机结合，使企业与员工形成真正的“利益共同体”；二是升级《基础管理考评实施细则》，基础管理工作及考核步入常态化；三是进一步完善内控制度，组织编写了合同授权、发票管理、业务外包、零星工程、在线学习、视频监控等管理制度，相关管理工作进一步规范、流程化；四是每周发布投入产出分析数据，用曲线走势反映管控水平，用离散数据驱动纠偏；五是召开合同管理季度例会，推行了合同履约保证金制度；六是提升了“安全生产调度例会”效率，进一步发挥了生产调度统领装置运行和协调园区关联的作用；七是后勤保障措施得力，视频监控完好率得到大幅提升，现场保洁维护良好，强化了保障和服务两项职能，落实了安全和卫生两个重点。

2. 完善人力资源管理。一是薪酬体系进一步完善，与岗位责任、安全风险、经营业绩挂钩，以正向激励为主线，充分发挥薪酬杠杆，调动员工的积极性。二是加强履职考评，植入“岗位能升能降、薪酬能高能低”的危机意识。三是制定了《专业技术职务管理办法》规范管理，建立了专业技术职务晋升通道，通过竞聘形式，共有14名骨干晋升为副主任工程师。四是人力资源结构得到持续优化，整合了部分班组和岗位，通过校园招聘补充了14名新员工。五是加强职称评定和特种作业取证工作，完成76人的职称资格证书审验和51人职称申报。六是加快人才培养步伐，xx名在职化学工程硕士论文开题，提升了公司的学历层次结构；引导员工到瓮福企业大学平台学习；制作上传4个培训视频，加强了知识管理。七是完善“师带徒”的动态培训机制，多措并举促进人力资本升值，为公司下一步发展奠定了人才基础。

3. 强化财务管理与分析。公司强化了经营活动“算—干—算”的过程管理。一是有效利用财务杠杆，加强财务风险防控；二是通过全面预算管理彩排企业生产经营活动；三是加强

了经营活动净现金流管理，严格控制库存，动态关注应收应付、预付账款；四是制定了发票管理办法，加强了增值税票据管理；五是积极跟进民贸民品流动资金贷款的息差补贴工作，预计在20xx年第一季度到位；六是密切关注投入产出比、净资产收益率、毛利率、三项费用率、经营活动净现金流等运营指标。

4. 物资采购、配送、回收工作。全年签订合同464份和订购单261份(含甲醇催化剂、二甲醚催化剂、一变催化剂和硫保护剂采购)，累计支付xxx万元；废旧物资销售收入xxx万元。甲醇催化剂实现了国产化，国内采购费用xxx万元，比进口降低了约xxx万元。

5. 大宗物资采购。一是通过“错峰采购、淡采年用”等手段，严控大宗原料采购成本。二是运用底线思维模式，变“单向主动”为“双向主动”，变“集中冬储”为“多批次放量储备”。三是运用价值链分析模式，变“订货量少、事先不确定”为“订货量大，事先确定”的采购模式，以“坑口摸底+密封报价”方式研判供求关系，发挥买方市场优势，降低采购成本。四是转换观念，把大宗物资采购“成本中心”演绎为“创利中心”。

管理工作。质量管理方面，完成了质量、环境、职业健康管理体系的复审工作，安全分析导致的事故为零，为出口液氨提供质量分析保障，为甲醇制油项目提供质量分析，开展了“抓质量、讲诚信、树品牌、重服务”为主题的质量月活动。安全环保方面，签订了《安全环保健康目标责任书》，编写、印制和发放《员工hse手册》、《安全管理手册》，重点监护了脱硫技改、甲醇制汽油等高危区域安全，开展了以“强化红线意识、促进安全发展”为主题的安全生产月活动。完成脱硫a/b系列节能环保改造、烟气比对和监督性监测及涉源个人剂量监测。转移处置了二甲醚、甲醇和三变催化剂及硫保护剂，回收处置两枚“铯-xx7”放射源。

这些成绩的取得，得益于集团的关怀，得益于有使命感、有责任感、有危机感的企业文化，得益于长期开展增比进位的“大轮班”竞赛活动，得益于“巡检之星”们传递着榜样的力量。

(三)坚持“技术先导”战略。一是在集团十年战略发展顶层设计的框架下，组织煤化工战略发展研讨会，倾听专家们的声音，谋划煤化工发展。二是获得由省科技厅、省经信委、省国资委、省总工会颁发的《创新型企业》荣誉奖牌。三是全力推进技术创新体系建设和提升知识产权保护管理，公司累计获得专利证书41项(发明专利5项)。四是初步完成脱硫技改工作。五是甲醇制汽油中试项目在技改调试中。

(四)深化廉洁从业教育。按照《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》和“八项规定”，践行从业规范，做廉洁从业的践行者，维持组织稳定性和可持续发展。一是认真处理“三重一大”制度涉及的主要事项。二是以领导干部为重点，针对“易失阵地、易腐岗位”，组织参观瓮安监狱，开展案例警示教育，发放警示教育片，签订廉洁从业责任书，召开批评与自我批评的会议，撰写自查自纠报告，提高防腐拒变能力。三是将廉洁从业建设与审计工作、效能监察和依法治企有机结合，确保企业的经营安全和领导人员、关键岗位工作人员的行为安全。四是以“查制度、查流程、查职责、查考核、查改进”为主线，全面启用效能监察手段，多点并发，提升企业管理水平。

一年来在集团的坚强支持下，全体员工励精图治，公司生产经营工作取得了一定的成绩。在看到成绩的同时，我们也清醒地认识到：经济下行的压力加大、化解产能过剩任务艰巨、生产经营困难加剧，化工行业从“产品价格下降”大于“原料价格下降”到“行业整体利润下降”，是经济发展和结构调整的新常态。

二、xx年主要任务

20xx年是“”规划的收官之年，我们要坚持发展、主动作为，围绕“四化”（产品精细化、园区一体化、节能环保化、销售服务化），抓好“三全管理”（全面预算管理、全面成本控制、全面质量管理）。围绕“四结合”（依法治企与内控体系相结合，磷化工配套与精细化工相结合，安全生产与长周期高负荷运行相结合，盘活存量与做优增量相结合），努力实现“三个平衡”（煤电磷的产业平衡，产品产能分配的价值平衡，生产计划与计划检修的时间平衡）。以市场需求为导向，探索未来产业发展方向，抓住机遇调整自身业务布局，降低宏观经济放缓带来的经营业绩压力。

xx年主要生产经营目标：生产氨醇50万吨，实现产值约亿元。

我们做好xx年工作的基本思路是：深入贯彻落实“中央经济工作会议精神”和“xx届四中全会”精神，深入开展群众路线教育实践活动，以“内控体系建设年”和“营销突破年”为主题，继续做好“精益生产”和“精细化管理”，更加关注市场，更加关注技术，更加注重实用型人才培养，把成本控制放在显著的位置，不断优化升级产品结构，不断优化发展空间格局，利用创新驱动发展的新引擎，持续领跑贵州煤化工产业。

2xx年经济形势的不确定性和复杂性，我们要努力抢抓机遇，从容应对各类风险和挑战，主要做好以下工作。

（一）生产管控全面升级

科学组织生产，强化工艺控制和工艺纪律，加强安全环保、装置运行、设备管理的联动协管，狠抓落实、强化责任，努力实现装置安全稳定长周期运行，实现规模经济效益。一是通过装置运行和设备管理的良性互动，促进稳产、高产；二是加大生产系统员工培训与考核，提升生产人员驾驭装置水平，重点提升技术员、班组长等生产管理人员的管理水平；三是深入开展大轮班考核，加大综合能源消耗指标考核力度；四是升

级完善操作手册、检修规程，制定检修制度，编制关键设备维护手册，明确预防性维修和计划性检修(小修、大修)频率，减少设备故障，延长使用寿命，提升设备使用的可靠性;五是科学的、系统的分析气化炉堵渣、开关柜着火等概率小损失大的事件，减少停车次数，降低开停车损耗，从而减少经济损失;六是加速备品备件的国产化，降低库存额度，逐步减少资金占用。

(二)提升人力资源管理

合理的人才匹配促使个体在有效管理下释放出最大的正能量。一是加快推进重要技术岗位人才和经营管理人才的培养，为公司可持续发展提供技术保障和人才支持。二是进一步做好工作岗位研究和人员素质测评，利用人力资源5p模型(识人、选人、用人、育人、留人)，审查“定编定岗定员定额”工作，加强员工绩效管理。三是以“利益需求和心理需求”为结合点，建立宽带薪酬、员工晋升路线相匹配的激励机制，激发员工动力，从而为企业创造更大的价值。四是以实用为导向，选择优质的培训机构，让员工参加内外训，开发员工技能，帮助其升值。五是做好知识管理，将隐性的专业知识显性化、电子化、标准化。六是加强岗位(劳务)外包全流程风险控制与管理。七是探索股权激励机制，深度融合股东、公司和员工的利益。

(三)原料采购降本增效

大宗原料采购，从市场源头倒逼成本效益。在保生产保质量的基础上，加大对原料采购成本、物流运输成本的考核控制，有效降低运营成本。进一步加强供应商关系管理，完善供应商评价、进入、退出机制。

(四)渠道深耕提效增量

2xx年为“营销突破年”，把营销作为全公司中心工作来抓，

创新营销模式，全力渠道下沉，聚焦服务升级。一是着力提升销售人员的营销意识、市场意识、服务意识、利润意识。二是坚持量价兼顾原则，科学布局，大力推广纯烧示范点、二甲醚替代燃煤锅炉工作，以替补者的角色在城乡结合部逐渐渗透液化气市场，力争局部市场做到最优。三是强力推进二甲醚销售保持较快增长，努力实现产销平衡和效益最优化。四是巩固现有合成氨市场，继续拓展直供模式的优质合成氨用户。五是定期检查危化品运输车辆资质，有序组织灰渣清运工作。

(五) 安全环保常抓不懈

安全为了生产，生产必须安全。公司是高温高压、有毒有害、易燃易爆、易污染的高风险行业，紧盯安全生产“六个零”的目标。要认真组织全员学习新《环保法》，做好生产经营活动中“三废”（废水、废气和废渣）达标排放，积极应对可能面对的环保风险，推动形成绿色低碳循环发展模式。继续抓好重点区域、重点设备、重点管线、重点时段的安全生产工作，尤其是检修时段的安全教育、安全分析和安全监护，完善过筛式隐患排查体系，严格执行hse管理体系。通过开展“安全生产月”、“安康杯”等主题活动，营造安全文化氛围，筑牢安全防火墙。

(六) 企业管理再上台阶

在新的宏观环境中，更应提升企业管理水平。练好内功，向管理要效益、向管理要业绩。从组织架构、管理体系、管理机制等方面，弥补短板、做精做深管理。通过对标管理、目标量化分解考核等维度的工作，提升企业整体运营效率。

1. 内控体系。引入“上市公司内部控制指引”和“中央企业全面风险管理指引”，提升内部管控能力，强化合规管理、风险管理、缺陷管理等，进一步强化业务流程执行力，加强重大风险管理与监督，开展流程与风险梳理，建立企业运营

主要风险(战略、法律、财务、操作风险)清单，组织内控风险测试，尝试推行风险报告制度。认真贯彻《企业信息公示暂行条例》，用好企业信用信息公示系统，定期报送年度报告并公示相关信息，做好政府职能部门的沟通协调，高度重视“舆情管理”，积极维护企业形象。

2. 优化管理。一是将工业信息化与大数据相结合，着力建立公司运营数据库，充分运用“设计值、历史运行值、同行运行值”实施对标管理，为企业经营决策提供可靠依据。二是加强数据收集、数据分析、挖掘、变现、报告管理工作，积极推进数据报告体系建设。三是用好基础管理考核工具，规范员工行为，提升企业执行力，塑造现代文明工厂形象。

(七) 创新破题驱动发展

公司以“发展质量和技术创新”为突破口，将集团的顶层设计与基层实践结合起来，规模与价值并重，实施成本领先、差异化、集中化战略。一是盘活存量、做优增量，投资建设年产5万吨的二氧化碳回收(减排)项目，做好质量、投资、进度、安全管控，力争7月底建成投产。二是创新驱动发展，紧盯煤化工前沿的高端技术和精细化的新型产品，配合集团产业研究院做好煤化工产业发展规划与项目落地工作。三是在风险可控情况下，用“流贷”置换“长贷”，多使用票据结算，努力增加民贸贴息额度，降低财务费用。四是探索引入融资租赁模式，降低高固定成本带来的经营风险。五是策划引入民营资本，谋划产业链终端战略合作，探索股份稳定市场的盈利模式。

我们要认清形势、坚定信心、看好前景、适应新常态。我们正处在国家产业结构调整、经济规模增速减缓、供应与需求层面显著变化的大环境，加上新《环保法》的严厉实施，行业加快“去产能”的步伐。我们要高度重视、冷静应对外部市场环境的艰巨性、复杂性、长期性和不确定性，这个经济的寒冬不会短，我们要做好打一场持久战的准备。我相信，

天福有挑得起重担的脊梁，有人心汇聚的团队，有强大的集团支撑，我们没有任何理由不赢下这场战斗。

各位代表，同志们：

新的一年开启新的希望，新的征程承载新的梦想。风正济时，自当扬帆破浪；任重道远，还需策马扬鞭。我们需要牢记使命，因为天福承载着我们的梦想，为了我们自己和妻儿老小生活更加富足、更加美好，我们一起努力奋进吧。只要我们凝聚共识、形成合力，就能跨越条条艰难险阻，天福的明天一定会更加美好！

谢谢大家！

在我谈问题之前，我想首先强调的是，我们第一批销售部承担着公司管理模型和市场模型的建立任务，而公司下一步规划的前提就建立在一支过硬的销售队伍和市场网络上，目前的实际情况是大家都各有优势和劣势，我们只有集中大家的优势，发挥团队的力量，群策群力，充分的尊重市场和事实，才能够取得成功。因此，希望大家重视这次学习和交流的机会，毫无保留地、开诚布公地来相互学习和总结。下面，我将从三个方面谈一点自己的看法，与大家共同交流和探讨。

一、统一思想，端正态度

1、关于态度

甲：经过努力，最终卖出了一把梳子。（在跑了无数的寺院、推销了无数的和尚之后，碰到一个小和尚，因为头痒难耐，说服他把梳子当作一个挠痒的工具卖了出去。）

乙：卖出了十把梳子。（也跑了很多寺院，但都没有推销出去，正在绝望之时，忽然发现烧香的信徒中有个女客头发有点散乱，于是对寺院的主持说，这是一种对菩萨的不敬，终于说

服了两家寺院每家买了五把梳子。)

丙：卖了1500把，并且可能会卖出更多。(在跑了几个寺院之后，没有卖出一把，感到很困难，便分析怎样才能卖出去?想到寺院一方面传道布经，但一方面也需要增加经济效益，前来烧香的信徒有的不远万里，应该有一种带回点什么的愿望。于是和寺院的主持商量，在梳子上刻上各种字，如虔诚梳、发财梳……，并且分成不同档次，在香客求签后分发。结果寺院在应用之后反响很好，越来越多的寺院要求购买此类梳子。)

态度决定一切。大家知道，在处方药的市场管理当中，常见的管理方式有预算制和承包制两种。我们公司采用预算制的形式，即由公司承担着整个市场的风险，以此为基点，公司要建设好队伍，并达成目标，就需要运用管理工具对大家进行管理，并且也有权利管理到大家的每一个工作日。

在前阶段的工作中，销售部或多或少地体现出一种等靠要的心态，遇到难题就消极地等待，或是想靠朋友、靠公司来解决，或是千方百计向公司要政策、要钱。不错，我们在市场运作的初期有不少的问题，但如果什么问题都没有，还需要我们大家来干什么?如果作为一个省级经理，成天在自己的队伍和客户面前怨天尤人，怎能带领好队伍?大家的表现牵涉到每个人，不要因此耽误了公司、上级、下级以及自己将来的发展。

市场竞争日趋激烈，市场机制会愈趋规范，每个公司、每个人都会面临不断的变化，并不断会有新的挑战摆在你面前，你以一种什么样的态度去对待它，你就会得到一种什么样的结果。

2、关于目标

一是要将个人目标与公司目标统一起来。每个人都会有压力、

有需求，但怎样使之与公司的长期和短期发展目标有机统一，使得在实现公司发展目标的同时，实现自己的个人目标。这就需要将自己的个人职业生涯规划融入到公司的发展当中，公司会不断的发展，要上新产品、要购并药厂、要上市……，只有上下统一起来，步调一致，才能往前走。这就需要大家加强相互沟通，达到构建一支优秀的团队和网络的目标。

二是实现目标要有一种正确的观念、方法，并将目标切实分解落实。只有可分解的、能实现的目标，才是可行的目标。毛泽东说过，政策和策略是党的生命，其重要性不言而喻。在目标确定和实现的过程中，不能仅依靠经验值，要与科学的方法相结合。另外，保持一种好的心态将会帮助你渡过很多困难。

3、关于学习

有一位经济学家讲过这样一句话“不学习是一种罪恶，学习是有经济性的，用经济的方法去学习，用学习来创造经济。”我们应该从理论上、实践中和相互的交流中学习，不仅要注意学习的方法，更要有正确的学习态度。大家或多或少都有一种批判的吸收心态，也就是说在接受别人的观点或意见之前，带着一种质疑的态度，这是我们应该改正的。我们要以吸收的批判的态度来对待他人的观点和意见，即先以一种宽容、包容的心态听取别人的观点，然后经过自己的深思熟虑，对其观点加以批判性的接收。

就像我们组织开会和培训，公司花费金钱，同时让大家在繁忙的工作中挤出时间聚到一起交流和总结，如果不以一种学习的心态、以一种空杯的心态来对待，肯定学不进去。每个人都有优点，都值得大家相互学习，如果你无法改变自己的心态，也就不会进步。

我也经常对大家说，只有不断地学习、思考、总结，我们才能不断地提高和把事做好。

这个过程就像下围棋一样，起初从零开始，水平都差不多，慢慢知道了布局，有了进展之后，对水平低的就不屑一顾，自以为是，进入一个平台期；然后慢慢也就有了对更高水平的向往，如果继续学习和总结，就逐渐有了大局观，也知道了何以舍小保大，就这样在不断的学习当中进步，其实，工作中也是一样，你需要不断地学习、充实，销售部要尽力塑造一种学习的氛围，来培养一支优秀的团队，但也不要形成教条主义和经验主义，要切记与实践相结合，学以致用，相得益彰。

4、关于团队

每个企业都要做大做强，但江山不是一个人打出来的，而要依靠群体的力量。大家来自不同的企业，不同的企业有不同的文化、习惯和管理模式，要把原来企业中好的东西融入到公司来，不好的东西要摒弃掉。

每一个销售部经理在面对销售部员工时，首先是长者，有义务有责任让下属开心的工作，要理解人性；不要把那些江湖作风、老爷作风带到队伍中来，要让自己的队伍有安全感，能获得收益，能够不断成长；要努力培养下属，将自己的知识和技能毫无保留的传给他们，要抱着一种水涨船高而不是水落石出的心态来对待它；要切实加强团队意识，加强培训，建设一支真正优秀的属于公司的团队。

随着公司的发展，会有更多的岗位和机会摆在每个人的面前，在团队建设的过程中，面临着一个信任与控制的问题，我们现在运用各种表格加强过程管理，其实只是管理的手段之一，大家不要有一种排斥、对抗的心理，任何事物都有一个不断完善和发展的过程，最终的目的都是一样的。

5、关于管理

在公司里，我们每个人都处在一种角色的转换中，在下级面

前是管理者，在上级面前是被管理者。而从另外一个角度，大家都是社会人、企业人，管理具有科学性和艺术性，要真正达到有效管理，在队伍出现问题的时候，在医院开发的临床跟进上，沟通是一种非常重要且有效的途径。所以有的管理学家甚至说，管理就是沟通。其重要性不容置疑。

没有规矩不成方圆。管理是一种投入，我们要向管理要效益，不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去。

二、总结教训，推广经验

1、财务意识有待加强

需要强调的是，一定要严格按比例控制整个营运成本，同时，开发费用属于个人借支，涉及到摊销问题，需要绷住弦，树立财务控制的态度。

首先要学会算帐，加强财务分析。各销售部财务主管要主动承担工作，帮助经理算帐、分析，对不同费用间的相互关系加强分析，做到有效的财务管理。既要算好市场的帐，要考虑怎样去进行摊销，又要算好投资的帐，把工作看成是自己的事，从自己的角度出发，什么事情该做，什么事情不该做。

其次，对于医药代表存在的价值，要与他(她)所辖区域的销量相关联，他们的工资可以根据具体的市场情况进行调整，在基本工资和奖金提成上灵活变动，是增加还是减少激励成分，不同销售部可以有不同的处理方式，但任何人不得克扣他们的工资。

所有的结果最终都落在财务指标上，要抛打紧用，先紧后松，加强费用分析与市场策略的结合。特别是财务主管，要尽量以各种简明扼要的形式如柱状图、饼状图、曲线图等加强分析，帮助经理做好财务控制。

2、严格规范、有效管理

前面说过，我们公司管理的大前提是预算制管理，而制度仍处在不断的完善和修改之中，需要大家共同努力，有了制度就一定要执行，不要流于形式，否则还不如不要制度。管理制度对公司大系统需要、对销售部小系统也同样需要，对规范个人的行为、了解员工动向非常有用。如医药代表日报表、周报表的填写，经理通过其规范的报表很容易就能发现问题，并及时加以追踪解决。

对于年度计划，要将目标计划分解到每个季度、每个月、每一天、每个医药代表、每个医院、每个科室、每个医生，并认真思考要通过哪些通路、方法来达到目标。目标分解了就成了任务，任务是必须要完成的。

要加强目标管理和时间管理，同时经理们要严格要求对自己的管理，要以身作则，才能带好团队。比如，如果经理自己睡懒觉，有怎能要求员工按时上班和勤奋工作？管理是要付出成本的，是成本就一定要出效益。下一步我们正在考虑上erp系统，来简化管理的程序和提高管理的效率和质量。

3、人力资源管理

首先有一个用人标准的事情，我们一直倡导合适的就是最好的，不一定最优秀的就是最好的，在选人用人上，还要注重员工的忠诚度和专业性。

其次在形式表现上，员工的工作能力如开发医院情况，工作效率和工作饱和度也是需要着重考虑的方面。

最后要通过培训，采取不同策略，把医药代表个人资源与公司资源进行有效组合，达到整合资源，发挥团队优势的目的。

在市场人员运用策略上，对于枪手的运用在现在特定的阶段，

可以予以考虑，但必须事先向公司声明。

在对医药代表的培训上，主要从三个方面来进行，一是培养大家一个良好的工作习惯，通过经理的榜样作用，加强管理；二是通过召开会议如周会、系统的培训会议来全面对他们进行知识和技能的培训；三是通过市场运营过程中的传帮带，利用辅助性和协同性拜访，带好团队。只有让所有员工的长期目标和短期目标与公司的目标统一起来，涉及到现实的收益、成长的空间、实际能力的提高等诸多方面，只有在过程中不断地兑现和满足大家，才能团结稳定队伍并不断地吸引更多的人才加盟我们的事业。

4、市场策略

各省经理对市场都有不同的感觉，经验固然重要，但它并不是成功的必然。只有将感性和理性结合起来，理论与实践相统一，在市场直觉的基础上，加上科学的分析和研究，这样得到的成功才是一种必然。

不妨看一则关于肯德基的故事：在准备进入中国市场的时候，肯德基针对北京王府井的情况先后派了两位职员进行开店前的调研，第一位职员在到达王府井后，看见熙熙攘攘的人流，凭直觉马上判断值得在王府井开店，于是回去后告诉公司说可以在王府井开店；另一位职员到达王府井后，在主要的路口开始计时统计通过的人流情况，按层次、按年龄加以分类，同时还对北京周围的鸡的来源以及养鸡的饲料等环境进行综合调查，最终通过数据分析，得出可以在王府井开店的结论。

事实证明最终开店的结果是成功的，但两位职员得出结论的方法和过程并不一样，其差别大家可以很容易看到，所以第一位职员回去之后就被降职了。如果我们在市场操作的过程当中，能够把丰富的市场经验和准确科学的市场调查结合起来，则成功将会属于我们。

要学会分析市场，分清主要矛盾与次要矛盾，主要矛盾的主要方面与次要方面，抓住重点，才能有效地开展工作。比如湖北市场，由于网络很熟，开发进医院可能相对比较容易，但临床跟进比较缺乏，所以，下一步的重点就要适当向临床上倾斜，包括招聘临床工作人员等；而湖南市场相对来说，医院开发力量较弱，所以在招聘人员的时候，必须考虑到开发能力和临床维护能力都很强的人。不同的市场，不同的环境，需要采取不同的策略。

在市场推广方面一定要抓住一个中心，结合主要与次要矛盾，有效避免东一榔头，西一棒槌的事情发生。

带金销售是目前市场上普遍应用的主要手段，但绝对不是唯一的手段。从医药行业发展的趋势来看，只有能为医生全方位提供解决方案，专业化、学术化才是未来的方向。我们只有综合运用这些手段，抢占先机，才能走在别人的前面。所以，现阶段首先必须从意识上上升到一种高度，体现出我们专业化、规范化的形象，有效整合各种资源和方法，有系统、有计划地去做市场推广，通过正确的市场策略的运用，来达到我们建设队伍、营建网络的目的。

5、物流管理

一是货物风险的问题，各省级销售部必须注意政策性风险和窜货的风险，加强风险管理的意识，做到预先统筹，以避免临时抓瞎。

再一个就是货物周转率，必须时刻与经销商、医院进行沟通，随时了解它们的存货状况，发现问题，找到问题产生的原因，及时采取办法加以解决。

三、明确目标，分解任务

各省级销售部在进行目标分解的过程中，既不要保守，也不

要画饼充饥，要本着实事求是、务实的态度，用经验值和科学相结合的方法，确定每个区域合理的、可实现的目标。

在目标确定之后，分解到人，到医院，到每季度、每月、每天。在这里，我要强调贯彻“事事落实，事事督导”这八个字，事事落实就是要既事事落实到人，也要事事落实到时间；事事督导就是要实行财务督导、层层督导和相互督导。通过加强过程的管理和监控，来确保目标的达成。

尊敬的董事长：

尊敬的各位来宾、各位同仁、各位员工：

今天我满怀感激与喜悦之情，站在这里代表沈阳置业有限公司总结已经过去的一年多的工作。

首先，感谢公司的股东。是公司股东的高瞻远瞩，以战略投资的眼光投资1亿7千万元成立了这个具有巨大发展潜力和光明前景的公司，非常感激股东一年多来给予了我们以充分的信任、理解和全力的支持。

在这里我也要感谢公司的全体员工及各位员工家属，是大家共同的辛勤努力，创造了“河畔新城”这一沈阳房地产界新品牌，树立了沈阳房地产界一面大旗。面对未来，我为公司拥有这样优秀的干部和员工更加充满信心。

同时也要感谢政府、社会各界朋友对我们的大力支持。需要提及的是营销合作伙伴广州凌峻房地产咨询有限公司；项目总设计师，沈阳华新国际工程设计顾问有限公司总建筑师马涛先生；“”色彩主设计师，中国美术学院副院长宋健明教授；“”园林景观主设计师，清华大学章俊华教授。正是我们的这些真诚合作者认真负责的工作态度与敬业品行，为项目的顺利发展奠定了牢固的基础，使我们的产品性能别具一格、脱颖而出。

下面我代表沈阳华新联美置业有限公司做过去一年多来的工作报告。

第一部分过去工作的回顾

一、主要经营指标

自20xx年5月份公司正式组建，河畔新城一期可售房屋总套数555套，认购率100%；已经签订《商品房买卖合同》并缴纳房款666套，签约率99%，尚未签约部分预计至明年6月份之前，部分主体封顶以后全部签约。可售住宅面积达22万平方米，预计实现住宅销售收入6亿元；半地下车库、库房、网点销售收入1万元，总销售收入5亿元，预计实现利润2万元。同时形成的股东资产有俱乐部、幼儿园、销售中心、物业用房等。据有关政府部门统计，在20xx年沈阳市住宅房地产开发项目中，河畔新城销售总额、销售率、销售速度三项指标均位于沈阳市第一位。

二、工程进展情况

20xx年河畔新城项目建设取得了突飞猛进的发展，河畔新城于20xx年3月18日正式开工，总占地面积约16.3公顷，一期总建筑面积14.3万平方米[]20xx年全部开工。由于场地动迁和高压线迁移迟缓，五栋多层住宅7月份开工，二栋小高层和三栋多层九月底开工。

工程建设方面：

多层住宅共29栋，有26栋住宅已经全部通过主体结构验收，剩余三个单体正在进行主体结构施工。其中16栋楼土建装饰工程完成70%，剩余10栋楼砌筑工程全部完工。

小高层共2栋，正进行四层主体结构施工。

半地下车库共8个，主体结构全部完工，除8#、9#车库外均通过主体结构验收。

幼儿园，土建装饰工程完成90%，已通过主体结构验收。

物业办公用房，通过主体结构验收，土建装饰工程完成45%。
商业网点，主体结构已全部完工。

俱乐部主体结构全部完工，正在进行钢结构的制作和安装。

三、企业品牌建设

品牌是消费者对产品或企业的信赖与忠诚，而且是长期与持久的信赖与忠诚。品牌是在激烈的市场竞争中独树一帜，也是对消费者的郑重承诺，是企业综合素质的体现。未来长期在市场竞争中取胜的法宝就是品牌。

因此，公司成立之初，下决心、花功夫进行品牌的建设，并成功的迈出了第一步。我们在去年就提出“河畔新城”要成为沈阳房地产界的一面旗帜。目前，在沈阳市民中流传着这样一句口头禅“南有河畔新城，北有格林梦夏”，昭示着河畔新城品牌已开始深入人心。

一年来，河畔新城项目先后获得6项全国性荣誉称号、3项省市级荣誉。

20xx年3月，河畔新城项目从全国35个申报项目中脱颖而出，当时唯独河畔新城通过国家住宅与环境工程中心的评审，成为本年度第一个，也是东北首家“国家健康住宅”试点工程项目。

国家20xx年总经理工作报告a级住宅是建设部根据住宅五大性能指标设定的最高等级住宅[]20xx年7月，在由建设部住宅产业化促进中心与沈阳市住宅产业化管理办公室联合组织

的20xx年总经理工作报告a级住宅性能评审会上，河畔新城项目以高分通过评审，成为沈阳首家国家20xx年总经理工作报告a级住宅项目。

20xx年9月，在“中国沈阳第六届房地产交易展示会”上，河畔新城荣获“十大畅销楼盘奖”。

20xx年11月，在万众瞩目的第五届中国住交会上，河畔新城从强手如林、名盘荟萃的参评项目中，脱颖而出，一举夺得“20xx年度中国名盘五十强”。

零售经验总结 零售经理工作总结篇六

去年，我们团队业绩量做的离目标太远，营销计划的实施中遇到不少的问题。团队在营销宣传当中，无法拿到相应的礼品实物及模拟品，不能更好的做好宣传计划；银行网点维护方面，因银行业的'竞争，对证券公司的客户经理，要求过高，对于信用及、基金及存款方面月度任务较重。导致我们的客户经理都在为维护好网点宣传方面进度迟缓，虽然是团队配合个人完善银行网点维护，可是对于存款难度还是较大；对于银行网点开发我们处于劣势，不能够在为银行提供存款和更好双赢“营销方案”达成双方的合作目的。没有一个很好的渠道开发，营销计划的开展难度就增加了。

团队管理进入了成长阶段，一些深层次的问题可能还会凸显出来，构建完善的团队管理计划尤为重要，综合计划改革今年进入实质性实施阶段，通过对于团队成员间的凝聚力，向心力，执行力及对工作的热情等现状存在的一些问题，作出新的优化计划，及时解决其问题，完善团队管理。

新的成员是团队的新鲜血液，是补充团队发展的重要部分，没有新成员的增加，大家庭的组成也是不可能的，公司对于招聘方面做出好的优化方案，以团队招聘细化。一并实施，

善营销目标。

零售经验总结 零售经理工作总结篇七

“杨经理，恭喜你们在××铁路八字岭岩溶风险隧道施工中连续三年实现了安全年，祝你们再接再厉，为××县安全生产工作做出更大贡献……”这是今年初在××县安全生产工作上安监局局长把度“安全生产先进企业”牌授予杨斌经理时的一席话。八字岭隧道被誉为“地质博物馆”，然而，杨经理凭着扎实的工作态度抓安全，硬是连续三年未发生一起事故，连续获得了中国中铁集团和中铁四局集团公司“安全标准化工地”，他自己也因成绩突出被评为度铁道部优秀项目经理。

这是杨经理常挂在嘴边的一句话，同时他严格标准严格要求的安全生产“黑包公”形象也由此而来。9月份的一天，他在掌子面检查，当发现没有施做超前水平钻后，立即要求停止正在进行的钻爆作业，原来是施工人员看着围岩较好，为了抢进度就没有安排施做超前水平钻，按经理部规定，杨经理自罚了500元，其他责任人一个不落被罚，并立即安排施做水平钻。三年来，杨经理抓安全以身作则，率先垂范的事举不胜举。一次，一名有着三十年隧道施工经验的协作领工员陈某，在下导施工中刷邦连续拉的过长，且对立好的钢架不及时喷浆封闭，内部旁站监理提出警告后，陈某不理睬，针对陈某多次违章指挥作业的现象，杨经理立即将陈某清退出场，并在施工班组中严肃指出刷邦过长的严重安全隐患和可能产生的恶果，要求不管任何人，谁触及安全生产高压线，决不姑息迁就。此事在施工队中引起极大反响，一些想图省事、减工序的现象再没有发生。

杨经理抓安全除严格要求外，算好安全生产经济账更是他始终坚持的作风。按照岩溶隧道八个专项机制和六条强制性措施规定，安全设施投入要花不少钱，他宁愿在其他地方节俭，不愿在安全投入上省钱，严格按照要求配齐并定期检查，用他

的话说安全是最大的效益。9月份，一次杨经理巡检到掌子面，开挖班正准备开钻，细心的他看到拱部有块危石没有清干净，立即要求停止钻爆，亲自安排再次清理，直到危石彻底清除方准开钻，开挖班长说，我们干活的都不怕，这样来回拖台架多耽误时间啊，他就给开挖班现场算了一笔安全经济帐，如果刚才危石不清除，打钻震动石头松动很可能掉下，砸在台架上，台架砸坏还是要耽误时间，如果砸伤人员，轻者住院治疗，重者很难想象，出了事故，单位经济受损，形象效益受损，个人家庭精神受损，甚至是家庭毁灭或一辈子的痛苦……，你说哪个合算，开挖班听了连连称是，如今因杨经理的安全生产经济账启发，遵章守己网已成为了员工的自觉行动。不仅如此，杨经理还经常在各种会议上以安全事故事例算安全生产经济账强化员工安全生产意识。

抓安全说白了就是抓落实，来不得半点虚假，反之就会给生产埋下安全隐患。杨经理除了每月组织一次安全质量综合检查外，几乎每天都要深入隧道洞内重点施工部位巡检。6月份，八字岭隧道未衬砌段遭遇了两处30米的塑性变形，变形发生后，杨经理亲自和总工以及工程技术人员研究处理方案，方案实施中，他每天亲自查看技术人员监控量测点设置和量测记录并及时调整加固方案，一次他发现量测记录的两组数据有问题后，立即安排工程部长亲自复测，结果是监测人员嫌量测频率太高，那两组数据是在偷懒的情况下编的，他一边对相关人员进行严厉批评，一边对技术人员进行搞技术要实事求是以及抓安全来不得半点虚假的教育。在置

换dk108+063~068最危险段钢架时，杨经理每天紧盯现场10个小时以上，亲自指挥施工和督促安全措施落实，直到安全通过危险段为止。另一次支护班在立钢架时，也许是想验证一下杨经理抓安全到底实不实，对一处拱架脚悬空没有落在基岩上，用片石随便垫起后就用虚碴埋上，细心的杨经理看到了“门道”，随手用一根锚杆拨开虚碴就发现了“秘密”，工人们立即承认没按规范施做，立即接长拱架脚并垫实。

杨经理抓安全，在经理部协作班组员工中，从不理解到理解，

到支持，到坚决执行；其间负出了他不知多少的辛勤劳动，三年来，他和家人团聚的时间加起来不足两个月，连续两个春节都在工地度过，就是凭着他对安全生产的这种执着才换来了八字岭隧道连续三年未发生一起包括轻伤在内的安全事故。