

2023年经理工作总结和计划 店经理工作总结 总结(大全9篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

经理工作总结和计划 店经理工作总结篇一

转眼间，我来xx已有三个月了。通过三个月的试用期工作，自己学到很多，遇到很多的困难，也出了不少的错误。在这里首先感谢陶经理的关心、帮助与培养，感谢财务与其他部门同事们的帮助与指导。

1、通过三个月的历练，自身的组织协调能力和水平得到提高。就以每月的值班表为例，刚开始以为做一个值班表是一件很简单的事，但我清晰的记得第一次独立把五月份的值班表做出来的时候，出了很多的问题，才发现并不像想象中的那样简单，要兼顾各方面的利益，既保证周六周日有员工值班又要保证值班员工的休息时间，调节好财务部每位员工都有同等的工作时间和休息时间。

2、实际的工作中让我更深刻的理解书本的知识。在用用友做账的时候，顾客买车的车款，做“借：预收账款/新车预收款/新车”“贷：主营业务收入/新车收入/东风日产/(**车型)，应交税金/应交增值税/销项税额”，然后结转车款存入银行。在这过程中让我明白为什么做“预收账款”而不做“预付账款”，是做“销项税”而不是“进项税”。

3、入职培训对一个新员工来说非常重要。由于我来xx的时候，由于各方面的原因，我的入职培训相对其他的员工来说少了

很多，但我没有因为培训少了而放弃向其他同事学习的机会，开机动车发票看似很简单的工作，业代把填好的开票申请单和出库单，然后对照他们送来的单据开票，就这样我也出了很多的错误，由于个人的不够细心和业代检查的疏忽，出现问题最大的还是车款的金额。经历了几次这样的事情之后，首先自己在开票时一点要认真，其次要求业代认真检查。还有悦达过来开票如果出示的是手写的出库单一定要有会计的签字，否则不给予开票。

我当时不知为何帮顾客刷了455元，事后发现少收了330元，由于是第一次接触到这样的情况，也不知道该怎么处理。当时心里就比较的乱，幸好晓春和我一起值班，她让我给顾客打电话。顾客是一位通情达理的人，款项我是顺利的追回了。我当时给陶经理打电话的时候生怕他责备我，相反他并没有责怪我，而是对我说了一些鼓励的话，经历了这件事帮助我对风险意识的形成和提高。做财务一定要细心、谨慎。

5、工作中要常怀感恩的心、感激之情。感谢经理给我历练的机会。没有主管的信任，没有这么多历练的机会，就没有我成长进步的空间。因此，我非常感激主管的栽培，始终带着一颗感恩的心投入工作，珍惜每一次历练的机会，认真、专注、负责地去做。

6、团队合作精神是“克敌制胜”的法宝。任何一个人离开团队的支持，即便有再大的本事，也难以取得长久的成功。同事之间要相互帮助、相互配合，每月的值班表能得到很好的执行，是同事们的对我工作的很好支持。一位同事不在，他人顶替上来，将其工作漂亮的完成，这就是团队精神。这也是企业的核心价值观之一。

7□xx是一所大学校。工作中学习无止境、创新无止境。在xx九年的发展历程中，形成了一整套完备的系统，各项工作流程非常清楚，大到管理制度、企业文化，小到每一项工作、每一个流程，都是我学习的机会。我个人认为做工作很简单，

但是要把简单的工作做好，做到让大家都满意就不是那么容易了。如何顺应同事心声，推陈出新，激发大家的参与热情，这就需要在工作方法创新上下功夫。

- 1、继续学习，积累经验，为服务xx[]服务同事打下坚实基础。
- 2、配合经理，服从管理，向同事学习，各方面争做同事的楷模。
- 3、立足本职，扎实工作，为xx的发展壮大贡献自己的一份力。
- 4、专注重复，挑战自我，力求创新。

今天，我由一名新人成长为一名正式的xx员工，再次感谢陶经理对我的关心、帮助、培养，感谢各位同事对我工作的帮助与指导！

明天，有经理的培养和栽培，有同事们的支持和配合，我将遵循“规范自我行为，养成良好习惯；认同企业文化，融入公司环境；积极主动学习，培养敬业精神；树立正确目标，坚定服务决心”的方向继续努力。

4s店工作总结

在认识与感想方面，个人总结如下：为客服人员，要具备良好的素质，尤其是针对抱怨客户，首先要平息客户的情绪，让客户感受到我们代表的是客户，我们就是客户在4s店的代言人，不能跟随客户的情绪来波动。要学会忍耐与宽容，常言说：伸手不打笑脸人，以微笑友好的服务来对待客户，这是对抱怨客户的法宝。个人需改进的方面：对专业知识的掌握欠缺，以后多学习汽车相关维修保养知识，对在电话中有疑问的客户可以做到应对自如。

20xx年对于公司和我个人都是十分关键的一年。我将努力克

服自身的不足，提高综合素质，以更加饱满的热情投入到工作中来。我坚信路遥方知马力，岁寒可见后凋相信通过不断的调整和学习，我能更加胜任未来的工作，得到足够的认可和理解；我也会努力改进，争取在适当的时候提出一些较为成熟的方案，期待着有所作为，期待着和公司一起跃上潮头！

经理工作总结和计划 店经理工作总结篇二

今天，我们在这里召开公司20xx年工作会议暨七届二次职代会。这次会议的主要任务是：全面贯彻落实党的十八届三中全会和中国电建集团暨股份公司20xx年工作会精神，总结20xx年工作，研判形势，明确目标，部署20xx年主要工作任务，在大变革浪潮中抢抓机遇，深化改革，激发活力，夯实基础，提升能力，推动公司发展的全面升级。下面，我代表公司、公司党委向大会做工作报告，请各位代表予以审议。

20xx年是公司“三年再造一个八局”的开局之年。一年来，公司深入贯彻落实年初、年中工作会精神，在集团公司的正确领导和大力支持下，在全体员工的共同努力下，公司多项生产经营指标再创历史新高，继续保持平稳较快发展。

（一）思想解放持续深入，战略引领作用凸显

以思想解放促进观念转变，助推企业发展。明确提出“三次经营”理念。把市场营销作为第一次经营，按照“增加规模，调整结构，控制风险，提升质量”的思路加强市场营销工作；把项目履约作为第二次经营，按照“精心策划、科学组织、强化执行、提升效益”的思路加强项目管控；把财务资金管理作为第三次经营，提出财务工作由“核算型”向“管理型”进而向“经营型”转变的思路，加强资金结算与回笼，强化资本运营能力。秉持竞合思维，整合资源，通过战略合作，实现强强联合。一年来，先后与华东院等六家设计院、中国水电海外投资公司、贵州瓮福集团等单位签署战略合作协议，

加强资源共享与经验交流，探索项目一体化合作模式，通过项目合作实现互利共赢。

以发展战略引领结构调整，推动转型发展。编制《公司发展战略20xx版》，明确了战略定位、战略举措和各业务板块的发展方向。各职能部门、二级单位围绕公司战略，结合自身实际，共同推进公司转型升级，有效保障了战略落地。

(二) 经营指标超额完成，市场开拓成绩显著

市场营销突破亿元：全年实现市场营销额亿元，是股份公司下达指标的212.76%，公司年度计划的159.57%，比上年增长41.26%，是股份公司唯一一家突破亿的企业。其中，排名前五位的二级单位是国际公司、工程设备公司、土木公司、三公司、二公司。年末合同存量达亿元，较上年末增长33.7%。

营业收入突破亿元：全年实现营业收入亿元，是股份公司下达年度指标的106.67%，公司年度计划的101.4%，比上年增长20.59%。其中，排名前五位的二级单位是国际公司、土木公司、二公司、机电公司、砂石公司。年人均劳动生产率达138.37万元，较去年增长23.58%。

资产运营与经济效益保持平稳：全年实现利润亿元，是股份公司目标值的104.85%，公司计划的105%。其中，效益贡献排名前五位的二级单位是国际公司、砂石公司、土木公司、溪洛渡大坝施工局、机电公司。国际业务利润亿元、国内水电及其他亿元、国内非水电亿元(非水电业务首次扭亏为盈)，分别占利润总额的61.8%、29.4%、8.8%。应收账款周转率7.65，资金流量集中度95.69%，经济增加值(eva)7.73亿元，国有资产保值增值率121.7%，均达到股份公司考核指标，资产运营与经济效益总体稳定。

(三) 内部改革有序推进，体制机制逐步完善

体制不断优化。进一步整合资源，加快专业化发展，将贵阳机械厂整体并入机电制造安装分局，至此，公司机电制造安装板块整合完毕。整合资金管理人员，撤销南托、贵阳、白鹤滩、深圳地铁等分部。创新财务管理模式，减少管理层级，实行区域办公。进一步明确管理界面，明晰职能，将国际部更名为国际公司，成立海外事业部，与国际公司合署办公。设立多个国内外市场营销管理机构，实现了对国内华东华南及科威特、沙特、西非、南非、孟加拉等重点营销区域的覆盖，公司市场营销网络布局更加合理。完成了基地服务管理中心定岗定编工作，为公司开展两级总部定岗定编积累了经验。

机制不断创新。建立市场营销风险评估体系，坚持营销过程“三不原则”，在确保市场份额增长的同时，有效避免了市场营销风险。建立市场营销质量评价考核体系，强化中标质量考核，提升了中标质量。实施《施工项目经营策划管理办法》，以效益为导向，促进项目进度、质量、安全、成本等管理全面提升。制定《投资管理办法》，规范投资行为，促进投资业务发展。建立公司内部人员市场化调配机制，实行有偿调配，促进了公司内部人员的合理流动。

(四) 业务结构持续优化，四大板块协调发展

业务结构进一步优化。按照“稳定水电、优化国际、扩大非水、推进投资”的思路，加强各业务板块营销力度，市场份额快速增长，业务结构更趋合理。

国内水电新增合同亿元，比上年增加亿元，占市场营销总额17.11%；营业收入亿元，占比40%。

国内非水电新增合同亿元，比上年增加亿元，占市场营销总额38.84%；营业收入亿元，占比25%。

国际业务新增合同亿元，比上年增加亿元，占市场营销总

额44.05%;营业收入亿元，占比33%。

投资业务有序推进。以bt方式中标南昌幸福渠水系治理工程；完成岳阳机电设备分公司、公司科研综合楼投资，收购并增资中国水电四川公司股权等，全年累计完成投资8.03亿元。

业务领域进一步拓宽。中标瓮福磷矿、马来西亚om铁合金厂项目，成功进入矿山开采、冶金工程建设领域，公司涉足领域更加宽广。

(五)项目履约有效可控，品牌建设卓有成效

项目进度形象良好。溪洛渡水电站按期下闸蓄水，深圳地铁7号线项目按期完成了三台盾构机下井作业，白鹤滩施工局以26.8米的速度刷新了同类工程月边坡开挖下降记录，加纳布维水电站3台机组全部投产发电，越南松邦4水电站项目提前一个月完成厂房施工，为中国电建树立了良好的品牌形象。

同时，采取专门工作组驻守工地等专项措施，强化风险管控项目管理，效果显著。藏木项目完全扭转形象，如期实现三期截流目标，赢得业主、监理一致好评；南水北调洛河渡槽补强加固工程提前完成。

安全生产形势稳定。强化责任体系与监管体系建设，开展“安全生产年”、“安全生产标准化建设”、项目安全风险大检查等活动，制订并推广实施《土建项目施工安全生产标准化手册-水利水电分册(试行)》，有力促进了公司安全生产。20xx年，顺利通过了湖南省建筑安全标准化达标认证，被评为湖南省安全生产先进企业。

质量水平持续提升。大力推进优质工程战略，以转变质量观念和贯彻落实质量责任为抓手，强化过程控制，工程质量总体受控。通过质量“黄牌”预警、约谈风险项目经理、质量问题责任追究等机制，有效促进了项目质量水平提升。顺利

通过了质量、环境、职业健康安全管理体系监督审核。

品牌建设卓有成效。全年完成装机投产34台，装机总容量达1043.7万千瓦，创水电行业单个企业年装机投产数量和容量世界纪录。柬埔寨甘再水电站和重庆乌江彭水水电站工程荣获鲁班奖，至此，我公司所获鲁班奖已增至五项；湖北白莲河抽水蓄能电站等5项工程荣获中国电力优质工程奖；马来西亚巴贡水电站工程荣获国际里程碑工程奖；三峡水利枢纽、京沪高铁和龙滩水电站获得fidic百年工程项目奖。公司荣获中国电力建设优秀施工企业、全国优秀施工企业、全国“守合同重信用”单位、全国水利建设市场主体信用aaa级施工单位、湖南省发展开放型经济突出贡献企业等称号。新增营业性爆破作业许可壹级资质、特种设备安装改造维修(压力管道)许可证、非煤矿山安全生产许可证等资质。这些奖项、荣誉和资质的获得，提升了市场美誉度，提高了品牌知名度。

管理提升活动取得成效。通过与中建五局、山东电建三公司等行业先进企业对标，寻找差距；通过开展“管理诊断基层行”活动，查找问题，实现自我提升。严格考核，把管理提升活动考核结果纳入经营者年薪考核，促进了管理提升活动的落地，管理提升效果明显，被评为股份公司20xx年管理提升活动a类企业，4项专项研究入选股份公司专项研究成果集。

经营管理不断加强。突出项目预控作用，加强项目前期经济策划、分包策划和风险管理预案的编制、评审，合理确定成本控制目标。加强项目监测，充分发挥建造合同预警作用，项目经营得到有效管控。严格执行分包队伍准入制度，完善分包商履约考核评价机制，分包商评价体系初步形成；加大分包管理违规行为责任追究力度，对分包管理失职人员进行问责处理，对各级管理人员发出强有力的警示。编写《变更索赔案例专集》，推动公司变更索赔工作不断提升，全年实现变更索赔28.09亿元，较去年增长了6.5%。

全面风险管理稳步推进。认真落实股份公司“三控三强一确

保”的风险管理要求，开展公司层面主要风险识别与评估，制定《二级单位及试点项目全面风险管理与内部控制体系建设工作规划》，实现了公司风险与内控体系的全覆盖。加强重大管控项目、风险项目的跟踪、督查管理，促进了项目的持续改进。

财务资金管理逐步转型。推进商业保险统保工作，提高了保险管理集约化、标准化水平，降低了商业保险费率，扩大了保障范围。加强银企合作，全年取得银行综合授信额度193亿元（较年初增加57亿元），成功发行第一期短期融资券，改善了融资结构。积极关注新金融产品，探索境外项目低成本融资方式，充分利用公司信用获取大量低息融资，节约财务费用4000万元左右。持续做好税务筹划工作，通过“高新技术企业”复审，有效降低了企业税赋。加强应收账款回收及外部债权清理，全年共回收外部债权18.36亿元（其中应收账款16.15亿元），占公司外部债权的47.73%。

审计、监察工作进一步强化。强化内部审计的服务与监督职能，对公司重点管控项目、风险项目，特别是对合作项目进行了针对性的全过程审计，发现问题，分析原因，提出整改建议，促进了管理行为的规范化，有效规避了经营风险。全年共完成审计项目16项，发现审计问题93条，发出管理建议书12份，提出审计建议99条。

完善效能监察机制，健全责任追究体系，强化失职渎职责任追究，形成管理闭环。对卡基娃项目、岳阳分公司厂房项目、长韶高速项目、七里塘项目等发生的失职渎职事件相关责任人进行责任追究，并将处理结果在全公司范围进行通报，充分发挥警示作用。积极推进“企检共建”，建立与湖南、江西、贵州、云南、四川、西藏、新疆等七省区检察院的预防职务犯罪协作机制，有效预防了企业职务犯罪。

法律风险防控成效显著。进一步加强法律风险事前防范和事中控制，通过积极参与bt等投资类项目的法律风险评估，加

大规章制度、经济合同和重要决策法律审核力度，开展项目法律风险巡检等工作，确保了公司法律风险总体受控。加强案件管理，全面总结公司历年来发生的各类案件，一案一分析，找出导致风险的共性问题，提出规避方法与措施，有效降低了发案率。全面开展“六五”普法工作，通过送法到基层，提高了广大员工学法、懂法、守法意识。积极维护公司权益，全年通过诉讼等方式收回债权总计1611万元，挽回或避免经济损失5433万元。

科技创新取得新成果。持续加大科研投入，积极开展科技创新工作。20xx年公司科研立项63项，获股份公司科研立项4项，电建集团科研立项2项，科技创新资金预算总额达7.8亿元，科技投入4.8亿元。《复杂环境及地质条件下地铁修建关键技术研究》被确定为股份公司重大科技专项课题。《60米履带式混凝土布料机研制》获财政部专项开发资金，目前，该布料机已在湘江航电枢纽工程投入使用。获国家专利13项，省部级科技进步奖30项，省部级工法31项。通过了“湖南省认定企业技术中心”复审。获得中国施工企业管理协会科技创新先进企业、股份公司科技管理先进企业。全面推进节能减排工作，按可比价计算，工业万元产值能耗比上年度下降7%，超额完成节能降耗任务，全年未发生节能减排环保违规和环境污染事件。

设备物资管理持续增强。至20xx年末，公司设备资产原值29.55亿元，净值11.29亿元，设备完好率96.15%，利用率72.10%，投入产出率4.99，净值创效系数0.61，施工设备集中采购率81.49%，物资集中采购率36.77%，所有指标均超过股份公司考核标准，在股份公司设备物资管理综合评优中名列第一，获股份公司设备物资管理优秀企业称号。全年未发生因设备物资管理原因引发的安全事故和环境质量事件。

人力资源管理不断加强。吸纳新生力量，优化人才队伍，全年社会招聘55人，应届大学生招聘457人，劳务甄选录用147人，有效改善人才结构。注重思维转型与能力提升，提高培

训实效。先后邀请贵州翁福集团董事长何浩明、中建五局董事长鲁贵卿、远大集团直燃机厂厂长周良斌进行专题讲座，拓宽中高级管理人员管理思路。全年公司组织各类培训班41期，培训员工达3649人次。推进人才本土化建设，改善国际人才队伍结构。国际项目进行人才本土化取得良好效果。

信息化建设取得新成效。加强信息化建设规划，建立公司统一组织实施、部门有效参与、员工积极配合的信息化建设机制，公司信息化水平不断提升，在股份公司年度信息化考核中排名第二。建成了符合股份公司一类标准的总部数据机房，所有二级单位机关和16个三级项目已接入公司广域网。以成本、分包、采购、财务业务一体化为重点，综合项目管理系统建设取得阶段性成果。率先在集团公司内实现统一身份认证系统的上线使用。非生产性费用支出的电子化管理平台(即费控系统)进入测试阶段。至此，公司在线信息系统达到15个，信息化集成平台整合的系统达到10个，信息化集成度进一步提高，有效促进管理提升，为标准化建设提供了有力保障。

(七) 教育实践活动扎实开展，党群工作深入基层

扎实开展党的群众路线教育实践活动。按照电建集团总体部署和要求，在集团第二督导组的指导和帮助下，以开展“向谭靖夷院士学习，践行党的群众路线”活动为切入点，挖掘身边典型，发挥榜样力量，倡导为民务实清廉理念，公司上下工作作风切实转变，得到了广大群众的普遍认可。

全面落实党建责任制。按期完成党委、纪委、工会换届选举，加强对国际、非水电业务的党建支持，开展执行文化建设，党建工作水平不断提高。加强党风廉政建设，认真贯彻落实中央“八项规定”和反“四风”要求，开展廉洁文化示范点创建活动，强化廉洁从业教育和引导，廉洁文化建设深入基层，促进了企业健康发展。在股份公司考核中，公司党建责任制排名第二，党风廉政建设排名第一。

群团组织作用充分发挥。认真开展“面对面、心贴心、实打实服务职工在基层”活动，积极为职工群众办实事、办好事，加强海外员工人文关怀，增强了职工的向心力和凝聚力。开展第九次职业技能大赛，广泛开展劳动竞赛、群众性经济技术创新活动，促进了员工专业技能水平提升。积极打造青年活动品牌，广泛开展青年“号、手”举荐、导师带徒、青年论坛等活动，组织第三届“‘鲲鹏杯’百优十杰”评选活动，不断拓展青年成长成才载体，群团组织作用充分发挥。

(八) 惠民政策全面落实，和谐幸福温暖人心

积极践行“让职工幸福是企业发展终极目的”理念，实施多项惠民政策，让广大职工共享企业发展成果。调整内退政策，提高了内退职工的生活费；关注员工健康，开展健康管理，增加了职工奖励性疗休养指标，调高了体检频次、费用；注重人文关怀，增加国际员工休假次数，延长休假时间；提高住房公积金缴纳比例，减轻了员工购房压力；组织员工家属参加地方社会保险；对南托基地进行水电管网、路面提质改造；南托基地“丰和苑”经济适用房和乌江廉租房完工交房，常德基地棚户区改造工程启动；科研综合楼投入使用，改善了办公环境，提升了公司形象；职工收入与企业发展同步增长。一年来，基地建设、离退休管理、信访维稳、社保管理、计划生育、社会管理综合治理等方面也取得了较好成绩，为公司改革发展和持续稳定做出了积极贡献。

以上成绩是在国际国内经济形势持续低迷的背景下，通过全体员工的辛勤努力，奋勇拼搏取得的。成绩来之不易，在此，我谨代表公司、公司党委，向各位代表并通过你们向广大员工、离退休老同志及家属，表示衷心的感谢和崇高的敬意！

当前，公司发展面临的主要矛盾是自身能力与发展愿望不相称。作为一个传统的水电施工企业，先天禀赋不高，后天资源不够。与先进企业相比，我们思想不够解放，管理不够精细，企业文化不够先进，导致我们从短期看存在发展的压力，

长期看存在生存的压力。

(一) 思想解放亟待落地

解放思想不能只停留在口头上，见诸文件中，而应该落实在行动上。在市场经济体制改革逐步深化的过程中，国有企业要在完全竞争环境下获得更大发展，必须转变观念，加快培养核心能力，形成独特的竞争优势。为此，广大干部职工要重新认知自我，拥抱变革，努力破除惯性思维，积极投身到公司转型升级、做强做优的实践中去，为公司的发展贡献智慧和力量。

(二) 发展能力亟待提升

发展能力与发展规模、速度不尽匹配，合同履行、成本管控、资本运营、风险防范等能力和标准化、信息化建设水平滞后于转型升级的迫切要求，难以满足公司参与市场竞争的需要。少数单位基础能力不强、基层建设不够、基本工作不牢，管理手段、方法落后；部分员工观念陈旧，主人翁意识不强，进取心不强，跟不上公司发展步伐。

(三) 发展活力亟待激发

体制机制创新不够，组织结构调整滞后于业务发展，组织活力未能完全激发。薪酬体系、绩效考核指标设计还需不断完善，经济杠杆的效应还未充分显现，影响了广大员工的创造热情和工作积极性。

(四) 人才结构亟待优化

公司人力资源规模庞大但结构失衡。年龄上，新进大学生与大龄职工偏多，“中生代”偏少。素质能力上，市政、房建、城市轨道交通等领域的高端人才匮乏，高素质综合性国际人才欠缺。人员分布上，国内水电板块比重过大。

以上问题要引起我们足够重视，既要深入分析原因，又要在实践中采取有力措施不断改进，确保企业生产经营健康、有序、规范运行。

经理工作总结和计划 店经理工作总结篇三

20xx年xx月1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xx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xx%□组织各类员工培训xx次，培训覆盖率达xx%□

今年xx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1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□xx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。

1、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xx%□

2、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。

5、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xx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xx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□xx万元，利润率4□xx%的年度经济指标。

1、交房手续、装修办理、整改配合等工作流程标准化。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xx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xx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设备的移交工作，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xx%□合格率xx%□

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。

4、外包单位、维保单位、便民服服务及驻场维保人员监管制度化。小区保洁属于外包，大半年来项目经理部坚持质量标准，加强监管力度，坚持每周两次的专人打分考评，细化量化了质量标准，分清了工作责任，保证园区的环境卫生达标。另外对绿化、电梯维保人员和便民服务人员的管理也分派到各班组长一级，对这些人员的管理日渐规范，同时合作、配合较好，解决了项目日常的一些困难。

5、日常管理、服务工作规范化。项目管理改革以来，项目经理部员工努力学习、领悟新的管理办法和“上贤下专”的企业文化，不断提高自身素质。在明晰了各班组的责任分工后，各班组长及骨干人员均以身作则，遵守规章制度，坚持工作标准，狠抓工作执行力，奖勤罚懒、奖优罚劣，截止xx月初项目经理部合计罚分xx分，奖分xx分。另外，项目经理部在管理上强调走动式服务，要求管理人员主动与业主、员工、当地上级行政部门联系沟通，听取意见和建议，不断改进工作方法。随着管理与服务的有效结合，业主的满意度有了较大的提高，截止xx月初，项目经理部共收到锦旗两面，感谢信两封。

1、个别班组长和员工仍然存在本位主义思想，思考问题有一定的片面性，不利于团队的和谐和改革的深化。项目经理部下一步将加强改革意义和实质的培训，着力培养员工的大局意识、责任意识，提高员工的综合素质。

2、小区的安全防范工作还有待细化和提高。目前小区的安全防范形势依然严峻，项目经理部全体员工在思想上还应高度

警惕、在工作中还应查缺补漏，突出人防与技防的有效配合，警钟长鸣，常抓不懈。

3、园区、商业公共区域增收方面还存在不足。在今后的工作中，项目经理部将继续开拓思路，争取在广告、网络覆盖、特约服务等方面为企业创收。

回顾20xx年，都市阳光项目经理部从年初筹建到年中磨合再到年末逐步成熟，经历了一个不平凡的年头。新的一年即将到来，我们全体员工将继续精诚团结，协同奋进，努力拼搏，为公司和项目的发展做出更大更多的贡献！

经理工作总结和计划 店经理工作总结篇四

职责阐述：

1. 依据公司管理制度，指定销售部管理细则，全面计划和安排本部门工作
2. 管辖本部门内与其他部门之间的合作关系
4. 主持指定完善的销售管理制度，严格奖惩措施
5. 负责内部人员调配和内部工作人员业绩和综合表现的评定
6. 销售部人员建设和团队建设
7. kpi的有效管理，以及促销计划执行和管理
8. 制定本部门员工培训计划、培养销售管理人员，为公司储备人才
11. 市场动态的及时了解，分析并制定应对方案，提升销量，有效完成既定任务和目标。

这段时期，公司也经历了高层领导人员小波动后，在黄总的正确指导下，有针对性的对市场开展了促销活动，人员建设等一系列工作，取得了可喜的成绩。我对销售部阶段工作所取得的成绩，所存在的问题也做了一个简单的总结，今年实际完成销售量为台□ssi第二季度和第三季度取得的返点，成绩不是很理想，但是与第一季度相比是有进步的。其中保险取得，精品取得，基本完成年初既定目标。销售数据表明，成绩是客观的，问题是肯定存在的，总体上，销售部是朝预定目标稳步前进的。

1、组织纪律意识个人同事还是浅薄，上班迟到，个人不算紧急的事情导致早退的现象还是存在，针对这种现象，个人认为公司除了有适当的考勤制度，有部门领导管理，公司的高层领导也要出面制止。

2、虽然销售部已实行了管理制度和办法，每月工作也有布置和要求，但是销售顾问没有形成按时回报的习惯，仅仅是口头汇报，间接转述，销售部不能全面，及时的统计，规划和协调，从而导致部分制度的执行和结果打折扣。

3、销售流程执行不彻底监督不到位，销售组长的管理职能没能最大化的发挥，服务意识没能更好的提升，导致部分销售顾问形成固化模式。销售部目前组员，组长，内勤，主管的互动沟通不及时，任何知情不报，片面汇报的行为还是存在的而且也不利于整体发展，更不能保证及时，全面了解状况，以便随时调整策略。

4、内部还是存在个别人滋生并蔓相互诋毁，推诿责任，煽风点火的不良风气，所以从领导者就要提倡豁达的心态，宽容理解的风格，积极坦荡的胸怀面对客户和同事，我们就能更好的前进，两军相遇，者胜，智者相遇，人格胜。

5、销售顾问并不重视客户资源，客户资源是我们生存和发展的根本，工资也是客户发给我们的，所以销售部要加强对于

目标群体我们要有计划，有步骤的实施，盲目地，无计划地，重复地回访都可能导致客户资源恶性反戈甚至产生负面影响。

6、售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理分配，工作局面混乱等各种不良后果。而新顾客开拓部够，老顾客不去再次挖掘，业绩增长小，增值业务主动推销性不足，利润增长点小，个别销售人员工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

7、增值业务开展的不好，现在新车销售利润几乎是负数，店内的增长利润点一方面是精品和保险的拉动，另一方面是ssi和厂家政策的推动。销售人员主动去推销精品和保险的主动性不足，个人销售顾问自己的腰包鼓起来但未想到公司的利益增添到最大化，这也是部分四s店存在的普遍现象，如何调动大家的主动性，如何提高大家的综合素质，如何让大家能与公司同呼吸，共命运。这些都是我在20xx年工作中主抓的脉络。要扭转思想是一件很难的事情，要改变一个常态的现状也需要循序渐进的过程。水到渠成好过一气呵成。

那么，针对销售部下一步工作开展提几点看法。

1、培养并建立一支熟悉流程而且相对稳定的销售团队

目前，销售部共计13人，相对来说比较稳定，个别人员存在不稳定因素，所以后备人才储备要在春节结束后落实，并进行培训。

3、敢于摸索，大胆尝试，不断改进新的营销模式，并规范化世界上没有相同的两片树叶，那么每个人思想都不一样，带动大家拓宽思路，敢于提建议，勇于提建议，众人拾柴火焰高！

4、有法可依，有法必依，执法必严，违法必究

执行力，是销售部各项政策和规章制度能顺利执行的保障，也是公司朝既定目标实现的基础，销售部已经出台了销售部管理手册，是检验销售人员平时工作的天平，是衡量销售人员平时工作的标准，在这个基础上，首先，两组组长要制定《销售人员考核办法》对组内成员做出明确的规范，对每一项具体的工作内容也做出具体的要求。其次，销售部将出台《销售部业务管理办法》，该办法在对销售部在完成本部门工作同时更规范与其他部门协作的规范性。销售部还将出台《销售部奖惩条例》，争取在以后的工作中，做到“事事有标准，事事有保障”最终形成“总结问题，提高自己”的内部沟通机制，及时找出工作中存在的问题，并及时调整思路，尊重销售人员的意见，提高工作效率。制度是标准，执行力是保障！

关于公司管理的几点想法：

1、“管理出效益”这个准则大家都知道，但是管理好却不是件容易的事，我感觉公司有的时候偏重感情化管理，制度化不够。有的时候，征询民意，人性化关怀是对的，但是如果高层领导做什么决定和事情都一味的征询民意，容易导致基层人员不重视中层管理者，甚至个别人会形成“水能载舟，也能覆舟”的想法。单存从销售部来看，存在过这样的现象，也出现个别人不接受公司补充管理规定集体不签字，也曾听说过，老总还得征询我们的意见，我们不接受也执行不了的声音，这样长期下去，对中层和高层管理工作都很难开展。希望高层领导给予重视。

2、“过程决定结果，细节决定成败：公司的目标或者一个计划之所以出现偏差，往往是在执行的过程中某些细节执行的不到位所造成，老总有很多好的想法，方案，有很宏伟的计划，为什么到最后没有带来明显的效果，这就是中层和基层的执行力，执行力从哪里来？过程控制就是一个关键！

个人对公司对执行力管理提高和控制有以下几点建议：

b定期例会我们公司也在执行，但是相互沟通不足，个人认为总经理对工作计划和目标部署后，征询以下对自己工作的看法，开会的时候总经理说的多，下面部门反馈意见的声音少，这样老板不了解员工的想法和需要。

d建立一支和谐的团队，调动员工的积极性，主动性都需要有一个公平的激励机制，否则就会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性，就我的个人看法，销售部全年的工资还是偏低，比较同等品牌的销售人员的待遇，如果公司希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位优秀的员工损失还是大的。而且另一方面也由于自己接任销售主管和经理一职不长，欠缺经验，管理做的不是很出色，工资也是广本品牌中销售经理工资最低的。但我始终相信一句话，只要自己做到了，相应的工资也自然会回报于自己。也希望领导能考虑到中层领导的激励机制的建设。

e由于公司是合资企业，自身结构有特殊性，公司管理结构和用人问题我认为人事管理上容易出现越级管理，多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，最后容易导致部门内领导与员工不融洽，多头领导则容易让员工工作无法是从，过度管理可能员工失去创造性，不自信等。不过现在公司管理结构还是趋于阶梯式管理结构，也希望能建设和保持下去。

以上只是个人之见，不一定对，但是我是真心实意想公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，请老总斟酌。

经理工作总结和计划 店经理工作总结篇五

1、3月1日至3月31共计营业额约为60万元。

2、主要婚宴为2场：(1)3月1日18桌标准588元；(2)3月24日36桌标准600元，不标准计算婚宴营业额为3、2万元左右。

3、其它消费为57万元，平均日消费为2万元。

4、餐饮本月主要是单位消费为主，零点消费很少。

二、员工工作情况

1、员工积极性始终欠佳

2、员工工作意识不够

3、员工缺乏对用餐顾客的热情度

4、卫生工作有所改进，但不能持之以恒

三、管理调整情况

1、对管理层进行了调整，增加了一名主管人员。

2、加强餐饮区域通道及公共卫生的跟进，并持速对该区域卫生定期进行清理，卫生得到了明显的改进。

3、服务目前存在的问题主要是员工的服务意识欠缺，员工情绪化较普遍，本人也采取了一些争对性的措施，比如(1)员工本性难改的问题采取了换人措施；(2)实行跟包服务；(3)做员工思想工作。

4、培训方面主要是针对于礼节和礼貌在餐前进行培训，员工在此方面有所提高，其它的培训较少，主要以管理人员现场指导为主，下月开始要加强此方面的培训。

5、活动方面部门一直没有开展，主要是因为餐饮零点生意不是很好，推出以后不一定有效果，目前部门正在制作一份清凉一夏活动的方案，计划在四月份出台上报审批，五月份开始操作，其中需要赞助的将上报采购员。

四、管理制度情况

对餐厅的管理也出台了一些相关制度，但是各小组落实的很慢而且不到位。关键问题检查监督与指导力量不够，部门今后应加强此方面的管理。

- 1、加强服务培训(见培训计划)。
- 2、制作一份清凉一夏活动的方案，争取在月底这前报总经办。
- 3、提高员工节能意识，并做好酒店财产的保管工作。
- 4、天气开始转热，做好灭虫灭蝇工作。
- 5、加强员工的劳动纪律及员工的考勤制度。
- 6、配合酒店做好淡季营销工作

经理工作总结和计划 店经理工作总结篇六

- 1、较好完成采购部日常管理和采购计划。
- 2、督促本部门人员经常与供应商保持联络及时了解所采购原材料的市场行情。
- 3、经常在网上了解相关原材料的行情，同时和多个供应商联系，使供应商之间有竞争，我们就有多的选择渠道，在同等质量下选择了价格最低的原材料供应商，与去年同期相比玻璃价格下降8%，每月为公司节约6万多元。
- 4、及时与生产部门人员沟通，了解原材料的需求情况，合理控制库存，使资金最有效的利用。
- 5、督促本部门人员时刻保持清醒头脑，廉洁奉公、不谋私利，

在供应商眼里、心里树立良好的公司形象。

6、做好购货合同的跟踪制度，其中包括何时汇款、何时到货、何时到票，做到心中有数。

7、x月至x月公司进行质量管理体系认证，具体负责本部门的审核管理工作，通过努力学习，取得了内审员资格证书，并按管理体系要求进行管理，使得质量管理体系在本部门有效运行。

1、开工之前的准备，基本上天天和办公室高主任奔走于开发区管委会的各部门和市建设局各部门办理各种手续，规划定点、选址、图纸的设计和图纸的审查以及开工前的各项准备工作。

2、待各种手续基本准备的同时，又根据领导的指示，与x主任、x工和开发区建管处xx等人考察施工队伍，在选拔施工队伍的时候，因本人对建筑工程还是不太了解，对这一行还是比较陌生，是摸着石头过河，一步一步小心的过，多方面听取xx和xx的意见，但本人的原则是公开、公平、透明的去处理招标，防止暗箱操作，及时向领导汇报情况，报名的施工队伍有十家，当时正是农忙之际，我们工期要求紧，听取袁处的建议，考虑南方的队伍，麦收工人不回家，选择三家南方队伍：xx集团、xx集团、xx集团。当时xx集团xx市重点工程、xx区xx展览厅，实力当时比较而言，还是比较强。考察之后，经过研究确定此队伍，然后向董事长汇报，确定了xx集团，签订了土建承包合同。

3、在x月x日正式开工进场，破土动工，开始了厂房的施工，从施工开始本人坚守岗位，因为自己对施工方面专业知识欠缺，本人在完成本职工作的同时，努力学习施工知识，在现场观察、查看，虚心向专业人员学习。

4、在开工以后，坚持原则，抓安全质量，经常与施工单位和监理部门沟通，预防各种不可遇见的事情发生。警钟时刻在脑海中敲响。

5、在建设期间，自己也在不断的充实自己，在工地里也学到了不少专业的知识，虽然不算太精，也充实了不少建筑知识，学到了不少在别的地方所学不到的东西。

6、工地没有接触，不知道他的复杂。经过在这半年来的工地生活，自己才知道工地的事比较复杂，比较繁琐。也是一个锻炼人的地方。看到工厂顺利搬迁过来，自己也很欣慰。看到漂亮的新厂区，自己也很自豪，有我一份辛勤的汗水。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在不足。比如有时自己的脾气比较急，说话方式不对，容易让人误会。个别工作做得不够完善，工作做的还不到位。在新的一年里，我将更认真的改正不足，努力学习，全面的进入一个新的水平，为公司的发展做出更大更多的贡献！

经理工作总结和计划 店经理工作总结篇七

从xx年xx月进入xx公司工作已经整整四年时间。四年的风雨兼程，四年的酸甜苦辣，对于我个人来说是一个锻炼成长的过程，是一个收获的过程，也是人生价值得到升华的时期。

在学习方面，主要突出三个重点：一是突出政治理论和企业大政方针的学习。通过学习，增强了共产主义信念，提升了辨别是非的能力、研究和解决问题的能力、适应市场经济的能力，也消除了思想上的模糊认识，对党在新形势下的基本路线、方针、政策有了更加清晰的认识。政治理论水平有了新的提升。在日常生活和工作中注意不断地加强修养，围绕生产经营献计献策，言行与企业保持高度一致，踏实干事，诚实待人，自我人生价值的实现与企业的发展相依相存，为项目建设作出自己应尽的义务。二是突出法律法规的学习。

为尽快理清工作思路，适应新的工作岗位，我利用闲暇时间，认真学习有关法律、法规知识，先后认真学习了与建设有关的法律法规和行政规章，增强了法律法规意识，提升了执行政策、依法管理的水平。三是突出业务知识的学习。

从淮南项目到昌九项目施工现场管理的岗位，深感自己的专业知识无法满足新工作、新岗位的需要。为此，按照学以致用原则，积极学习专业知识。先后学习了各类施工规范及验收标准的学习，虚心请教领导和同事，比较快的掌握了工程建设项目管理的相关知识。同时注重计算机应用等专业技能的学习和实践，掌握了计算机操作知识，适应了办公自动化的需要。循序渐进，逐步地提升了自己的理论和业务水平，现在已基本能适应工作的要求。

1. 作为项目部副经理，分管计划经营及施工协调工作，身兼数职，工作任务重压力大。对工作中遇到的问题，不回避、不推诿、不退让，工作态度端正，将企业的利益放在首位。作为副职，及时了解领导的工作思路，摆正位置，准确定位，作好助手，做到尽职不越权、越级，老老实实做人，踏踏实实做事，配合好正职的工作。自觉地维护项目部的团结和统一，言行一致，顾全大局，主动履行岗位职责，发挥自己年龄优势，精力旺盛，敬业精神强，锐意进取，开拓创新，全身心地投入到工作当中去，能够胜任现在的工作。

2. 将企业的利益放在首位，做好计划经营工作。树立了诚信为本，积极向上的公司及个人形象。借助自己工作与外界接触广泛的优势，向业主及监理介绍公司实力、人员素质、公司业绩和公司的发展趋势，尽量使他们能对公司有一个全面的了解，同时取得他们的信任，建立长期的联系，有力地促进了工作的顺利开展。担任项目副经理期间，严格自律，诚信为本，一言一行都代表着公司，不以牺牲公司利益为代价赢得个人利益，即使受到了委屈，也要忍耐。为赢得企业的利益，多动脑筋想办法，多努力，多周旋，争取企业的最大利益。

3. 作为施工单位主要代表，主要负责工程施工管理、现场协调、项目进度，努力做好工程项目的建设管理工作。工作在急工程所急，想工程所想，做好了相关的协调服务工作。一方面积极参加业主组织召开的工程调度会，另一方面针对一些难点和重大问题，主动协调，努力解决。以积极主动、认真负责的态度，调动土建及安装相关单位的力量多层次、多方位地开展协调工作，在多方共同努力下，解决了大部分问题。为工程顺利实施提供了较好地服务和有力地协调保障。特别是在工程前期，筹建工作时间短，生产任务压力大，永修特大桥上渣速度快等情况下，每天深入施工现场，明确工程进度，严格工程质量控制、积极推进项目部的进度控制、投资控制，保证了工程顺利实施，在多家施工单位中表现出色。亲历了施工各环节，开阔了眼界，增长了见识。

4. 做好服务工作。在做好主要工作的同时，本人始终把服务施工一线放在首位，坚持以人为本、实事求是的原则，以热情接待、耐心解释、用心排忧的态度，做好服务工作，认真解决好有关问题、矛盾。与领导、施工员到工人师傅建立了良好的关系，得到了有关单位和群众的肯定，也树立项目部工作人员的良好形象。较好的为领导和同事提供了服务。

在廉洁自律方面，一是加强学习，提升思想认识。进一步明确了职责，增强了廉政意识。二是坚持以身作则，自觉遵守廉洁自律的各项规定。严格执行和遵守企业廉洁自律的各项规定，正确行使自己权力，时刻警示自己，防微杜渐。三是严格遵守本规章制度和办事程序，在重点工程建设管理方面实事求是，严格把关，不办关系事，不推诿扯皮，不谋取私利。四是日常工作和生活中，不好高骛远，不盲目攀比，做到严格管理自己、自我约束、自我监督，思想上时刻牢记党的宗旨，把群众答应不答应、赞成不赞成、高兴不高兴、满意不满意作为工作的出发点和落脚点，积极践行权为民所用、情为民所系、利为民所谋的“新三民主义”，保持了一名共产党员的良好形象。

1. 过去的一年，自己在学习、工作、生活中都能以一个共产党员的标准严格要求自己，也付出了很大努力，取得了一定成绩。但与组织和领导的要求相比，还有一定的差距。

2. 学习的广度和深度，对新知识、新理论涉猎的较少，学的不透；工作中开拓创新意识有待于进一步加强，特别是在重点工程管理工作体制和机制创新上还没有理出好的思路。

3. 具备了一定的组织协调能力，但在把握全局，宏观综合管理能力上还有待提升。

4. 施工进度：从总体来讲，进度基本上达到了工期的要求。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。

经理工作总结和计划 店经理工作总结篇八

20xx年，x公司在公司领导的正确领导下，在公司各部、办的大力支持下，解放思想，转变观念，夯实基础，奋力拼搏，认真落实“两会”精神和集团总公司陈总年初提出的“四个加大”、“四个提升”、“四个整改”的工作方针，规避风险狠抓经营，消除隐患确保安全，先进性教育成效显著。以抓经营促发展，以抓改制促管理，以抓安全促效益，以抓教育促工作，不断地总结经验，找出工作中差距，完善有效的工作措施，各项经济技术指标稳步提升，为确保公司的稳定做出了贡献。

x公司到目前为止，共参加投标29个，其中中标12个，中标产值10340、73万元，建筑面积126077平方米，提前一个多月实现公司下达的年度计划的103、4，完成施工产值xx万元，完成了年度计划的，完成劳务产值225万元。

(一)为了壮大公司的经营实力，全方位开拓经营[x公司积极

按照职代会要求，宣传发动广大职工向公司借资。x公司在拖欠职工各种费用近300万元的困境下，仍向公司交纳借款104、1万元。

(二)不断增强经营力度，一是按照公司“全员入市”的精神，实行奖励政策，充分调动广大职工积极性，挖掘经营资源，扩张经营市场。二是规避风险，加强经营管理。三是固守本土，扩展对外市场的经营。x公司领导几次奔赴贵州、安徽、广西、广州、新疆开拓省外市场。

(三)做好工程技术人员的全面清理工作。对156名工程技术人员进行全面摸底清理，掌握去向，对长期在外高薪就职的工程技术人员，一方面通知其按时交纳“两金”，另一方面要求能根据公司工作需要及时归队，接受公司的工作安排，解决因人才流失给公司带来的负面影响。

(四)做好清产核资，主辅分离、下岗人员与社保并轨等工作，并成立了相应的专门班子，在时间紧，牵涉面广的情况下。x公司领导和班子成员，日夜加班，双休日不休息，准确、细致全面完成了公司下达的清产核资，主辅分离，下岗人员与社保并轨工作，为改制打好基础。

(五)做好自查、自纠工作，坚持每季度对经营、安全生产、内部管理工作进行全面总结，找出问题，不断完善各项管理措施。

20xx年，x公司的经营形势十分紧迫，特别是公司各工程局的成立，对x公司压力大。今年一季度承接施工任务不足20xx万元，离年初制订的目标相差太远。为了扩张经营，提升经营成果。x公司一是在固守好本土的前提下，加大对外市场的经营力度，挖掘各种经营资源，按照集团陈总的“三不”原则，提出了经营新思路：“只要服我管，一切好商量”。二是转变观念，在不承担经营风险的而有利可图的情况下，改变过

去不承接房地产开发项目的经营思路，看准对象，今年大胆承接了近4000万元的房地产开发项目，为公司创利几十万元。三是继续加强联营，完善联营，四是加强经营机构的调整，提升经营队伍的素质，参加公司组织的经营人员各种培训27人次。五是提高经营人员的待遇，（补贴出差超标话费，提高工资承包补贴）。让他们扎扎实实，尽心尽责为经营工作发挥自己的潜能。截止到十一月中旬旬x公司参加竞标项目29项，中标项目12个，签订施工合同万四、加强防范，安全生产措施有力。

20xx年，x公司狠抓了“项目机构建设、宣传教育培训、责任制度落实、隐患排查整改、各项专项整治”等方面的工作。安全生产成效明显，是历年来安全生产形势较好的时期之一。

1、领导重视。经理、书记亲自抓，不分休息日，经常下工地，亲临现场督查安全生产工作，及时掌握生产状况。

2、各项体系完善。按照公司的有关精神x公司完善了安全生产目标管理考核制度，切实落实项目经理责任。一是各项目先签订内部合同再签外部合同制度的条件下，层层签订了责任状。二是各部门、各项目监管力度加大，在建各项目专职安全员到位。三是建立了“预警体系”x公司各项目都有应急预案，可有效处置各类事故。

3、各项目目标全面实现。一是全年未发生任何大小安全事故、工伤事故，确保了安全生产目标的实现；二是严格贯彻公司有关指示，狠抓贯标工作，使三大体系在各项目良好运行；三是生产任务目标顺利实现，全年完成生产任务余万元，优良品率为。

4、一批重大隐患得到消除。全年来，我们狠抓基层项目，坚持“预防为主、安全第一”，按照“标本兼治，哪里有隐患就抓哪里”的工作方针，扎扎实实抓基础。工程科按照公司要求，每半个月对在建工地巡查一次。全年来，共写出书面质

安隐患380余条，并督促整改落实，确保质量，降低成本，提升效益。

经理工作总结和计划 店经理工作总结篇九

在房地产行业工作也已经半年多了，在销售方面还有待提高。虽然自己的水平有限，但还是想把自己的一些东西写出来，即从中发现得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水平。经历了上次开盘，从前期的续水到后期的成功销售，整个的销售过程都开始熟悉了。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程中，我也体会到了许多销售心得。在这里拿出来给大家看看，也许我还不是做的很好，但是希望拿出来跟大家分享一下。

第一、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

第二、做好客户的登记，及进行回访跟踪。做好销售的前期工作，有于后期的销售工作，方便展开。第三、经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，为客户做好几种方案，便于客户考虑及开盘的销售，使客户的选择性大一些，避免在集中在同一个户型。这样也方便了自己的销售。

第四、提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的时候就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的想信自己。从而促进销售。

第五、多从客户的角度想问题，这样自己就可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户可以放心的购房。第六、学会运用销售技巧，营造一种购买的欲望及氛围，适当的逼客户尽快下定。

第八、找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

对工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以这半年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。

不经意间200x年已悄然离去。时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。

20xx年工作小结

元月份忙于年度总结、年度报表的核算工作；2月份接到公司新年度工作安排，做工作计划并准备9号楼的交房工作；3、4、5月份进行9号、12号楼的交房工作，并与策划部刘老师沟通项目尾房的销售方案，针对锦绣江南的尾房及未售出的车库、储藏间我也提出过自己的一些想法，在取得开发商同意后，6、7月份锦绣江南分别举办了“南昌县小学生书画比赛”和“南昌县中学生作文大赛”，在县教育局的协助下，希望通过开展各项活动提高中磊房产的美誉度，充实锦绣江南的文化内涵，当然最终目的还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现预想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是受到了业主及社会各界的肯定。

8、9月份接到公司的调令，在整理锦绣江南收盘资料的同时，将接手碧水华庭的销售工作。当我听说这个消息时真是欣喜若狂，初进公司就是维多利亚华庭招聘销售人员，第一个接触的项目也是维多利亚华庭，而在公司的整体考虑后我却被分配到锦绣江南。没能留在维多利亚华庭做销售一直是我心中的遗憾，现在我终于能在维多利亚华庭的续篇——碧水华庭项目工作，我觉得公司给我一个圆梦的机会，那段时间我是心是飞扬的，多么令人不愉快的人，在我眼中都会变得亲切起来；为了能在规定时间内将锦绣江南的收盘账目整理出来，我放弃休假，甚至通宵工作，可收盘的计划在开发商的坚持下还是无疾而终。10月份我游走在碧水华庭和锦绣江南之间：维多利亚华庭的尾房销售、碧水华庭的客户积累、锦绣江南的二期交付……我竭尽全力做好两边的工作，虽然辛苦但我觉得一切都那么令人愉快。我不知道该说意想不到，还是该说意料之中，碧水华庭项目另换他人的变化令我从峰顶跌到谷底，总之我花了许多时间来调整自己的状态，来接受这个事实。

11、12月份持续尾房销售工作，培训员工，与开发商协商收盘，解决客户投诉。

20xx年工作中存在的问题

- 1、锦绣江南一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使业主不满；
- 3、年底的代理费拖欠情况严重；
- 4、销售人员培训(专业知识、销售技巧和现场应变)不够到位；
- 5、销售人员调动、更换过于频繁，对公司和销售人员双方都不利；

在与开发商的沟通中存在不足，出现问题没能及时找开发商协商解决，尤其是与李总沟通较少，以致造成一度关系紧张。