

最新年底公司经理工作计划(优质6篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

年底公司经理工作计划篇一

一、组织财务人员参加上级组织的各种培训。

组织财务人员参加财务人员培训，提高认识，不断加强自身的业务水平。了解新准则体系框架，掌握和领会新准则内容，要点、和精髓。全面按新准则的规范要求，熟练地运用新准则等，进行帐务处理和财务相关报表、表格的编制。

二、进一步做好预算工作探索基层学校预算管理规律

按照上级财政部门的要求，总结大口径预算工作的规律，提高预算工作的预见性、民主性和科学性，做好学校部门预算的编制和落实工作。编制好年度预算，并力求切合实际。

三、加强规范资金管理。

1、根据新的制度与准则结合实际情况，进行业务核算，做好财务工作。

2、做好本职工作的同时，处理好同其他部门的协调关系。

4、财务人员必须按岗位责任制坚持原则，秉公办事，做出表率。

5、完成领导临时交办的其他工作。

四、财务管理力求科学化，核算规范化，费用控制全理化，强化监督度，细化工作，切实体现财务管理的作用。使得财务运作趋于更合理化、健康化，更能符合公司发展的步伐。要严格学校的硬件管理，学校的课桌、凳及教学仪器设备要管好用好，及时修补，严禁外借。确有正常损坏要按照报损程序予以报损。各教室、仪器室、处室要严格管理人员，转换要有手续，损坏丢失要照价赔偿。管好固定资产帐。

五、继续做好收费工作

学校收费工作是高压线，上级部门三令五申，故今年学校仍要加大这方面的管理力度，不收学生的任何费用。

1、按照上级要求停收住宿学生住宿费。虽然物价局允许收取，但为了农民利益，立停。

2、教育班主任、教师不得以任何理由收取学生的任何费用。

3、教育学生使用正版读物。

4、新华书店(基础训练)或保险公司(学生保险)上门服务，允许学校提供便利条件，但领导、教师严禁介入。

六、抽取部分资金对学校破旧、损坏之处进行修缮。

七、按照上级要求交足电教费(每生12元)，极力争取上级对学校的各项支持。

年底公司经理工作计划篇二

1)建立一支熟悉业务，比较稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有1个好的销售人员。没错，先制定出销售人员个人工作计划并监督完

成。建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们现在的1个重点。在工作中建立1个和谐，具有杀伤力的销售团队应作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的大难题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有较强烈的责任心，提高销售人员的主人公意识。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到1个成熟业务员的档次。

4) 市场分析。

也就是根据我们所了解到的市场情况，对我们公司产品的卖点，消费体，销量等进行适当的定位。

5) 销售方式。

就是找出适合我们公司产品销售的模式和方法。

6) 销售目标

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。如出现未完成时应及时找出原因并改正！

7) 客户管理。

就是对一开发的客户如何进行服务和怎样促使他们提高销售或购买;对潜在客户怎样进行跟进。

总结:根据我以往的销售过程中遇到的一些问题,约好的客户突然改变行程,毁约,使计划好的行程被打乱,不能完成出差的目的。造成时间,资金上的浪费.我希望领导能多注意这方面的工作!

年底公司经理工作计划篇三

20xx年即将过去,在次我感慨良多,一方面是感觉时光易逝,一去不返,另一方面感觉很多工作还没有很好的完成,就已经要在下一个年去处理。时间总是给人很多遗憾,让人在不知不觉中要失去一些东西。在一年时间里,我个人经历了诸多考验和磨砺,虽然我觉得在奋斗的岁月里不能选择安逸,但是我还是没有很好的去安排我的工作,丰富我的生活,升华我的思想,启迪我的心灵。而我现在工作中不断的学习,不断的进步的时候,总是会产生很多无暇顾及的遗憾。让我逐渐明白,往前看,每天要有很好的总结和思考才是正确的。逐渐的把自己学到的东西与实际结合,明白了日后自己工作的意义。

个人今年参与的项目主要是以xx□xx□xx□xx□xx划定为主。个人参与了多个项目的运作过程。包括前期接洽,沟通,报审报批工作,这些工作中很多都是以前没有接触过的,在运作过程中给了我很多困难。所以为了更好的学习,我都尽可能积极这其中,对内我体会到工作的乐趣,对外我额感受到人情世故的冷暖。也正是在这种环境下,让我更加自信,迎难而上。迎接每一个新的挑战。

在内部交流方面,面对新的项目类型,须要跟总部的同事去合作。一方面要分成的问题,最后的利润没有多少;一方面要跟业主去沟通,还要去学习新的知识,这个时候总是感觉累的时候。累了效益少,没得赚,知识还学了个一知半解。

不做又没得效益，完全为零。所以总是在这种境遇中去学习，去丰富自己，为自己加油鼓励。

在外部交流方面，一方面是跟同行业的交流甚至合作；另一方面是跟各个审批单位打交道。世间种种，形形色色，各人各有不同。怎样去跟不同的人打交道是在生活实践中打磨出来的，一晃五年实践过去了，从当初跟人说话底气不足的我到现在自信满满，表现可圈可点的时候。我为自己的改变而高兴，人生总是要有蜕变，不破茧成蝶，无法看到幻化成蝴蝶的美丽。

巩固基础，加强合作交流，是我个人及部门今后将长期坚持的原则，在此基础上，开展市场工作，进行原始积累，达到共赢局面。

经过五年多的锻炼，我自身也发现了很多不足，简要概括如下：

第二，有些工作做的不够精细，作为组长，工作沟通协调不是很到位；

第三，缺乏把握、处理市场信息的能力。今后工作中应该采取有效措施，积极提高自身素质，不断深化个人能力。

年轻的工作队伍动力十足，需要正确的指引。这就离不开公司领导的关爱。在成长的道路上我们信心十足，鼓足干劲。准备把这一个月的时间利用好，为20xx年画上一个完美的句号。

在生活方面，公司领导对我们这些远离家乡的人给予关怀，让我感觉到了家的温暖。在这一年多工作时间里，我更加感到黄石分公司是一个欣欣向荣的团队。能成为其中的一员，我感到十分的荣幸。我相信，在公司领导的带领和公司全体员工共同努力之下，黄石分公司肯定会越来越好。

20xx年工作计划

第一，积极开拓市场。不盲目拓展，有针对性；

第八，加强公司内部之间，同行业单位之间的沟通。及时和总公司，各兄弟单位交流心得，体会，加强业务能力沟通。不断强化自我。

第十，外部要加强对业务单位的联络。做好客户的回访以及协调工作。及时总结经验不足，有问题要及时协调沟通，做好服务客户的大局意识，切不可意气用事。

年底公司经理工作计划篇四

步骤这是指执行计划的工作程序和时间安排。每项任务，在完成过程中都有阶段性，而每个阶段又有许多环节，它们之间常常是互相交错的。小编在这里给大家分享一些公司总经理工作计划，希望对大家能有所帮助。

总经理办公室主任一方面要为公司发展运筹帷幄，另一方面更要分担繁重的行政事务，让总经理得以集中精力思考事关全局的、具有战略意义的大事，因此，在企业中不可替代、举足轻重。所以，总经理办公室主任需有广博的知识，丰富的管理经验，智慧的头脑和干练、稳健的办事作风。故西方一位管理学家说：“……往往，总经理办公室主任是不可替代的。”诚如斯言。

一、充分深入地了解公司情况，找准自身的工作定位；

了解公司的情况主要包括：公司的发展远景、发展战略、管理理念、企业文化等；公司的主要业务各部门的各项工作及流程、工作技巧及技能、组织结构；公司的整体运作以及公司的目前状况等。

在了解了公司的远景和发展战略等基本情况、深入领会了自己的工作职责的基础上，对自己的工作进行定位，按照职位对公司的作用来明确工作重心，并就这些工作重心来制定工作计划方案和备选方案。

二、初步工作方向：

- 2、努力提高理论水平，从根本上解决思想认识和觉悟的不足；
- 3、努力提高管理水平，全面提升办公室的组织、协调、沟通、督促能力；
- 4、努力改进工作方法，提高工作效率；
- 5、营造团结互助、倾力协作工作氛围；
- 6、加快规范制度建设，使各项工作有序、高效开展；

三、根据本人以往工作经验，阐述以下几点：

(一)、总经理办公室主任的岗位职责：

- 1、在总经理领导下负责办公室的全面工作，努力作好总经理的参谋助手，起到承上启下的作用，认真做到全方位服务。
- 3、负责公司人事管理和培训管理，制订培训计划，协助领导做好员工考评工作。
- 4、协助总经理作好经营服务各项管理并督促、检查落实贯彻执行情况；
- 5、协助总经理做好各部门各项目标、任务的考核。
- 6、负责各类文件的分类呈送，请集团领导阅批并转有关部门

处理。

7、协助总经理调查研究、了解公司经营管理情况并提出处理意见或建议，供总经理决策。

8、做好总经理办公会议和其他会议的组织工作和会议纪录。做好“决议”、“决定”等文件的起草、发布。

9、负责公司各类文件的控制和信息管理；做好企业内外文件的发放、登记、传递、催办、立卷、归档、整理等工作。

10、负责内部质量审核和质量改进工作的日常管理工作；

11、负责不合格项的纠正和预防措施以及质量改进工作的日常管理工作。

12、负责企业内外的公文办理，解决来信、来访事宜，及时处理、汇报。

13、负责上级领导机关或兄弟单位领导的接待、参观工作。

14、掌握总经理的日程，做好预约工作，安排商务旅行。

16、协助总经理确保公司管理制度和流程的标准化及可操作性。

17、协助总经理制定公司各项规章制度，定期组织各部门学习，并检查各项规章制度的具体执行情况。

18、协助人力资源部完善公司行政管理，协助人力资源部制定公司人力资源计划、人力资源的开发，满足公司各部门、各岗位的人力需求。

19、协助人力资源部进行人力资源的储备，组织人才的甄选与考核，实施公司绩效考核制度。

20、掌握国家的相关政策法规，与政府相关部门建立良好的协作关系。

21、贯彻公司质量方针，遵纪守法，敬业守则，完成总经理交代、安排的其他工作。

随着对总经办工作性质的了解和对服务规律的把握，总经办在20__年度工作中较好地切合了公司管理节奏，充分到位地发挥了总经办的职能。__年度，总经办将继续秉持协作、协调这一思路，搞好管理引导和后勤保障工作。在进一步规范工作程序，掌握服务规律的同时，不断创新管理，提高绩效，确保公司新年度重点任务的顺利完成。

一、发挥协调职能，凝聚管理合力。

__年度，总经办立足本职搞协作，在自主、圆满完成内部管理任务的同时，联合企管部抓好绩效落实和制度修订工作。以东厂设备整改和降耗挖潜为切入点，配合生技部抓好外协和服务工作。通过内部宣传和舆论引导，统一员工思想认识，激发员工增收节支的热情，配合人力部搞好员工培训工作。同时，协同销售部抓好供暖宣传服务，联合财务部完成技改增容工程的验收决算工作。从提高土建施工服务效率，健全零工管理手续入手，积极为生产车间服务。

__年度总经办意在搭建舞台，当好跳台。通过发挥协调优势，提高部室的协作效率，进一步培养和凝聚部室的管理合力。

二、严格土建管理，压缩零工开支。

__年度，总经办将健全完善土建的派工、验收机制，规范工程预决算管理。通过坚决执行月度收方制度，坚决压缩零工用量，最大限度节约工程开支。我们坚信只有挺不直的脊梁，没有带不好的队伍。只要规范了监督管理体制，只要切实到位地执行好公司的规章制度，工程管理和费用控制工作一定

会有大的进步。

三、扩大行管外延，丰富后勤服务内涵。

以东厂区卫生清扫、绿化改造为抓手，做好__年度东厂区综合办公楼和运行厕所等的治理整顿工作。在工作范围和覆盖面两方面扩大行管工作外延，在求细求精抓死抓实方面丰富行管工作的内涵，使行管职能在__年度发生大的变化，产生新的起色。

四、用心服务，坚定不移地抓好免费供餐工作。

免费供餐是公司领导在企业亏损经营情况下做出的重要举措。抓好供餐服务是食堂工作的重中之重。把好事办好看似简单，在实际执行工作中有太多的变数和困难。但在此项工作面前，总经办已经没有任何退路。目前免费供餐的管理框架已搭建完毕，关键是规章制度的贯彻落实。__年度食堂工作，将以兑现制度为重点，在严格执行制度的基础上，悉心征求大家意见，加强职工间的互动交流，将心比心，以心换心。坚定不移地把领导的关心变成运行员工的欢欣和开心。

五、抓好行车安全管理，努力调高服务水平。

总经办继续执行车辆“三定”管理制度，并延用驾驶员里程工资和安全补助等成熟的管理办法。在考察论证的前提下，做好年度车险入保工作。__年度，总经办将继续加强修车、路桥费审核控制，严格车辆派遣管理，通过密切劳酬关系，拉大收入差距，进而激发驾驶员文明驾驶，安全出行的工作积极性，使__年度车队工作跨上新的台阶。

六、压缩通讯费用，减少公司开支。

__年度总经办按照公司确定的18万元年度通讯费用定额，进一步压缩手机补助范围，减少通讯开支。同时，利用通讯行

业竞争的机会，签订定额包月协议，降低话费开支。在条件允许的情况下，落实好合同期满后管理人员通讯工具的调整和补助兑现等工作，坚决完成4万元的费用控制任务。

七、开展宣传管理，发挥档案资料的作用。

针对总经办人手少，应急、临时性工作多的实际，__年度，总经办计划合并内勤和档案员岗位。继续办好厂报，并以企业报为阵地，搞好企业文化建设工作。明确工作分工和岗位职责，进一步发挥好档案、图书资料的作用，积极为生产一线服务。

__年度总经办以协调服务为主线，在公司领导的带领下，积极开展好本职工作。在坚持三个服务的同时，进一步创新管理，提高工作的时效性和及时性，通过把握服务工作的规律，来提高总经办工作的主动权，更好地为公司年度目标任务的完成创造条件，为公司的扭亏增效工作做出应有的贡献。

销售目标：

初步设想20__年在上一年的基础上增长40%左右，其中一车间蝶阀为1700万左右，球阀2800万左右，其他2500万左右。这一具体目标的制定希望公司老板能结合实际，综合各方面条件和意见制定，并在销售人员中大张旗鼓的提出。为什么要明确的提出销售任务呢？因为明确的销售目标既是公司的阶段性奋斗方向，且又能给销售人员增加压力产生动力。

销售策略：

1、办事处为重点，大客户为中心，在保持合理增幅前提下，重点推广双达品牌。长远看来，我们最后依靠的对象是在双达品牌上投入较多的办事处和部分大客户，那些只以价格为衡量尺度的福建客户无法信任。鉴于此，20__年要有一个合理的价格体系，办事处、大客户、散户、直接用户等要有一

个价格梯度，如办事处100，小客户105，直接用户200等比例。给办事处的许诺要尽量兑现，特别是那些推广双达品牌的办事处，一定要给他们合理的保护，给他们周到的服务，这样他们才能尽力为双达推广。

2、售部安排专人负责办事处和大客户沟通，了解他们的需求，了解他们的销售情况，特别对待，多开绿灯，让客户觉得双达很重视他们，而且服务也很好。定期安排区域经理走访，加深了解增加信任。

3、扩展销售途径，尝试直销。阀门行业的进入门槛很低，通用阀门价格战已进入白热化，微利时代已经来临。公司可以选择某些资信比较好的，货款支付合理的工程尝试直销。这条路资金上或许有风险，但相对较高的利润可以消除这种风险，况且如果某一天竞争激烈到公司必须做直销时那我们就没有选择了。

5、收缩销售产品线。销售线太长，容易让客户感觉公司产品不够专业，而且一旦发现实情可能失去对公司的信任。现在的大公司采购都分得非常仔细，太多产品线可能会失去公司特色。（这里是指不要外协太杂的产品如减压阀、煤气阀、软密封闸阀等）

销售部管理：

1、人员安排

a)一人负责生产任务安排，车间货物跟单，发货，并做好销售统计报表

e)专人负责客户接待，带领客户车间参观并沟通

f)所有人员都应积极参预客户报价，处理销售中产生的问题

2、绩效考核销售部是一支团队，每一笔销售的完成都是销售部成员共同完成，因此不能单以业绩来考核成员，要综合各方面的表现加以评定；同样公司对销售部的考核也不能单一以业绩为尺度，因为我们还要负责销售前、销售中、销售后的方方面面事务。销售成员的绩效考核分以下几个方面

a)出勤率销售部是公司的对外窗口，它既是公司的对外形象又是内部的风标，公司在此方面要坚决，绝不能因人而异，姑息养奸，助长这种陋习。

b)业务熟练程度及完成业务情况业务熟练程度能够反映出销售人员业务知识水平，以此作为考核内容，可以促进员工学习、创新，把销售部打造成一支学习型的团队。

c)工作态度服务领域中有一句话叫做态度决定一切，没有积极的工作态度，热情的服务意识，再有多大的能耐也不会对公司产生效益，相反会成为害群之马。

3、培训培训是员工成长的助推剂，也是公司财富增值的一种方式。一是销售部不定期内部培训，二是请技术部人员为销售部做培训。培训内容包括销售技巧、礼仪、技术等方面。

4、安装专业报价软件，提高报价效率，储存报价结果，方便以后查找。

以上只是对来年销售部的初步设想，不够完整，也不够成熟，最终方案还请各位老总们考虑、定夺。

现将__年的工作总结如下：

(一)、销售部办公室的日常工作：

作为__公司的总经理，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售总经理是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户资料的收

集,为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、银行按揭合同的签署及所需的资料,用户的回款进度、用户逾期欠款额、售车数量等等都是一些有益的决策文件,面对这些繁琐的日常事务,要有头有尾,自我增强协调工作意识,这半年来基本上做到了事事有着落。

(二)、分期买卖合同、银行按揭合同的签署情况:

在签署分期买卖合同时,对于我来说可以说是游刃有余。但是在填写的数据和内容同时,要慎之又慎,我们都知道合同具有法律效力,一旦数据和内容出现错误,将会给公司带来巨大的损失,在搜集用户资料时也比较简单(包括:户口本、结婚证、身份证等证件)。在签署银行按揭合同时,现在还比较生疏,因为银行按揭刚刚开通,银行按揭和分期买卖合同同样,在填写的数据和内容同时,要慎之又慎,按揭合同更具有法律效力。但在办理银行按揭的过程当中,购机用户的按揭贷款资料是一个重工的组成部分,公证处公证、银行贷款资料、福田公司存档、我公司存档资料。这些程序是很重要的,如果不公证?银行不给贷款。这些环节是紧紧相扣的,是必不可少的一部分。我公司在存留有户档案时,我们取公证处、银行、福田三方的精华,我们在办理银行按揭贷款方面还存在一定的漏洞,我相信随着银行按揭贷款的逐步深入,我将做得更好、更完善!(我建议组织一次关于银行按揭贷款的培训,这是我个人的想法。)

(三)、及时了解用户回款额和逾期欠款额的情况:

作为__公司的总经理,我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作,主要内容是针对逾期欠款用户,用户的还款进度是否及时,关系到公司的资金周转以及公司的经济效益,我们要及时了解购机用户的工程进度,从而加大催款力度,以免给公司造成不必要的损失,在提报《顾客到期应收账款明细表》是,要做到及时、准确,让公司根据此表针对不同的顾客做出相应的对策,这样才能控制风险。

(四)、今后努力的方向：

从事汽车行业以来,本人爱岗敬业、创造性地开展工作,虽然取得了成绩,但也存在一些问题和不足。主要是表现在:第一,银行按揭贷款这方面有些不协调,也许是刚刚接触这方面的业务;第二,加强自身的学习,拓展知识面,努力学习工程机械专业知识,对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数;第三,要做到实事求是,上情下达!

在以后的工作当中,我会扬长避短,做一名称职的带好头的总经理,与企业共成长!

__年工作计划

一:对于老顾客,和固定顾客,要经常保持联系,维系好关系也是20__年工作计划的重点。在有时间有条件的情况下,送一些小礼物或宴请顾客,好稳定与顾客关系。

二:在拥有老顾客的同时还要不断从各种媒体获得更多顾客信息。

三:要有好业绩就得加强业务学习,开拓视野,丰富知识,采取多样化形式,把学业务与交流技能向结合。

四:今年对自己有以下要求

1: 每月要增加1个以上的新顾客,还要有到个潜在客户。

2: 一周一小结,每月一大结,看看有哪些工作上的失误,及时改正下次不要再犯。

3: 见顾客之前要多了解顾客的状态和需求,再做好准备才有可能不会丢失这个顾客。

4: 对顾客不能有隐瞒和欺骗,这样不会有忠诚的顾客。在有

些问题上你和顾客是一直的。

5: 要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6: 对所有顾客的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给顾客一好印象，为公司树立更好的形象。

7: 顾客遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让顾客相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8: 自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9: 和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10: 为了今年的销售任务我要努力完成____台的任务额，为公司创造更多利润。

以上就是我的年度的工作汇报和工作计划，工作中不管再遇到何种困难，我向有经验的同事学习，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

一、20__年重点工作回顾

20__，是我公司自成立以来基础建设发生重大变化的一年，也是公司生产逐步走向正常，内部管理逐步走向规范化和制度化的一年。一年来，在公司管理层的领导下，在全体员工的艰苦奋斗下，我公司紧紧围绕严抓有机肥厂基础设施建设的工作思路，以产品研发、技术创新、教育培训为工作重点，基本完成了年初确定的各项指标，为公司步入正常生产奠定

了坚实的基础。

回顾一年来的工作，值得肯定的成绩主要有：

1、有机肥厂基础设施建设已初具规模。20__至20__年间公司已投入建设资金4000余万元，完成了项目建设的60%以上。建成的有机肥厂正常生产后可年高效有机肥3万吨，复混肥料、有机一无机复混肥料年产量达7万吨以上。

2、顺利取得了生产许可证。公司要正常生产，首先得解决合法生产的问题。20__年5月开始，公司根据上级主管门要求，由办公室负责申报工作，申报过程中得到了上级主管部门的大力支持，历经近半年时间，在公司各部门的大力协作下，于20__年11月合法取得了生产许可证，为公司20__年正常生产铺平了道路。

3、产品研发初具成效。公司为了走差异化可持续发展之路，提高公司的核心竞争力，20__年中旬公司专门聘请了技术员曾东泉同志负责产品的研发工作。工作开展过程中得到生产部门、销售部门的大力协作，目前为止，已开发出芒果专用肥、烟草专用肥、复合微生物肥、膨果钾宝冲施肥、叶面肥等系列产品，为公司20__年的产品销售推广工作打下了良好基础。

4、生产管理、设备管理和安全生产工作稳步推进。20__年6月公司有机肥厂开始投入试运行，为了规范生产管理流程，完善质量管理控制程序，由办公室牵头负责，各部门配合，制定了的质量管理手册，为公司生产各环节提供了理论依据，使公司生产管理工作逐步迈向规范化和标准化。

20__年公司各项工作取得一定成绩，一些经验和做法值得我们认真总结。这些成绩的取得，都离不开广大员工的辛勤努力，包含了大家的心血和汗水。在这里，我再次向公司每一位员工表示真挚的感谢!为表示公司谢意，在这里公司对20__

年度坚守在自己工作岗位、任劳任怨做好自己本职工作，表现突出的几位同志进行表彰(略)。

20__年，尽管我们基础设施建设、设备改造、产品研发等方面取得了一些成绩，我们在看到成绩的同时，也要看到公司目前存在的不足。

1、产品质量仍然存在较大问题。主要原因是公司质量检测部门(化验室)对产品的检验操作还不够熟练，产品研发过程中理论配方也实际生产过程有一定差距，这样就增加了公司的生产经营成本，如果不及时提高产品质量，会有损公司信誉。我们全体员工必须提高产品质量意识，努力提高专业水平，不能把质量管理停留在纸面上，在20__年生产过程切实加强质量监管力度。

2、节能降耗意识淡薄。厂部办公区域经常出现长明灯，生产工具、物品乱拿乱放等现象比较突出，节能降耗意识有待加强。

3、安全生产管理相对滞后。20__年公司全年发生工伤事故2起，设备安全事故1起。20__年9月2日，公司在安装广告牌过程中，陈永涛同志在出基础泥巴时被工具刮伤脚趾，造成脚趾甲脱落伤;20__年9月27日，抽水的时候没有专人管理，长时间不关电源，导致机井水泵被烧坏，给公司造成了很大的经济损失;20__年11月14日，王昌敏在驾驶装载机过程中不慎从装载机上滑倒，造成左手骨裂伤。之所以有这样安全事故发生，一定程度上反应出员工安全意识和责任心不强，管理人员责任落实不到位。年后要求办公室对安全事故的处理制定出实施细则，公司严格按照规定对责任人员进行事故责任追究。

3、设备维护管理存在较大的漏洞。设备经常维护和定期检修没有落实，部分设备经常停产维修，给生产带来很大影响。除了试运行过程中设备本身存在的问题外，很大一部分还是

人员操作使用不当造成的，今后必须加强设备的日常维护和定期检修工作。

4、员工整体素质有待进一步提高，特别是年青员工的职业技能和职业素养与当前公司生产要求不相适应。为此，生产部门必须加强员工的技能培训工作。

以上反应出来的情况，说明我们在管理、员工品质提升等方面还存在严重的缺失和不足。为此，我们要正视困难、正视问题，不回避矛盾，不断改进、不断创新，才能使公司更有活力，才能尽早步入正轨。

二、公司发展中的优势和劣势分析

1、优势因素 (1)农业支柱产业蓬勃发展。20__年全县发展芒果16.67万亩，无公害茶叶种植1.6万余亩，粮食播种面积25.7万亩，种植烤烟2万余亩，蓝梅、葡萄、玛咖、核桃、石榴、西瓜等经济作物种植面积逐年上升，这些都为我公司各种肥料产品的推广使用提供了比较大的空间，市场前景良好。

(2)区域优势明显。我公司地处四川省攀枝花通往滇西北的交通枢纽，距丽攀高速公路和规划中的铁路车站比较近，原料和产品运输便利。

四是生产过程中产生的主要有机污染物通过工艺控制和技术改进，均得到循环使用。

(4)外部环境优势。公司自成立以来，积极发展对外关系，先后与云南省环境科学研究院、云南省烟草农业科学研究院、云南省烟草烟叶公司、云南省质量监督检验检疫中心、云南省土肥工作站、丽江市烟草公司、丽江市土肥工作站、华坪县土肥工作站、华坪县农业技术推广站、华坪县芒果产业协会等单位建立了良好的伙伴合作关系，为公司产品走上广阔

市场奠定了坚实的基础。

2、劣势因素

(2) 原材料价格上升快，产品生产成本低。

(3) 设备对生产适应性不足。

(4) 公司基础管理薄弱。

从以上形势分析，结合公司的发展现状，我们提出用2-3年的时间来实现从根本上提升产品品质的构想。这就要求我们进一步明确发展目标，进一步创新发展理念，进一步转变发展方式，把持续改进、求真务实的思路贯穿到公司的整体工作之中。

1、继续加快设备改造步伐，尽快投入正常生产。没有合格的产品，公司就不会有生存的空间，生产不出优质的产品，公司就不会有市场竞争优势。因此，生产部门年后要把设备的改造和维作为第一要务来抓。

2、销售部门积极开拓市场，创造良好的营销业绩。20__年公司产品销售形势会比较严峻，因此，销售部门还要扩大员工队伍，抓住机遇，乘势而上，为公司发展源源不断地提供市场资源支持。一是要巩固已有老客户的合作关系；二是要加强重点种植基地、重点区域已经确立的良好关系，做好回访和售后服务工作，建立长久合作关系，为产品销售长远战略实施奠定坚实的基础；三是要适时调整销售策略和主攻方向，坚持走差异化的销售之路，主动出击，抢占先机，努力开拓新市场，为公司不断取得良好的销售业绩创造条件。

3、强化全员培训，提高员工整体素质。教育培训工作任重而道远，我们必须坚持培训，不断地创新培训方式，才能跟上公司发展的步伐。

20__年重点培训工作：一是要对全体员工在年后集中培训一次，培训内容包括员工职业素养和专业技能，着重解决员工最基础的应知应会问题；二是要提高技术人员和一线员工的专业操作技能；三是对管理层进行提高执行力方面的培训，进一步抓好新生后备力量的培养。

4、弘扬楷瑞精神，打造特色企业文化。20__年，一是我们要用企业文化激活生产力和创造力，打造强势企业文化；二是要利用培训、宣传等方法，提高员工职业素养；三是广泛开展技术比武和劳动竞赛，通过总结推广各类先进典型的模范事迹，树新风、立标兵，用榜样的力量激励和引导员工奋发努力、多做贡献；四是组织各类小型娱乐活动，活跃员工生活，使广大员工的思想政治素质和精神面貌发生显著变化。

年底公司经理工作计划篇五

1、根据新的制度与准则结合实际情况，进行业务核算，做好财务工作。

2、做好本职工作的同时，处理好同其他部门的协调关系。

3、做好正常出纳核算工作。按照财务制度，办理现金的收付和银行结算业务，严格把关，不能有半点疏忽和大意。加强各种费用开支的核算，及时进行记帐，编制出纳日报明细表，汇总表，月初报交会计做账，严格支票领用手续，按规定签发发现金以票和转帐支票。

4、做好应对突发事件的应急工作。

5、坚持原则，秉公办事，做出表率。

6、完成领导临时交办的其他工作。

结合企业行业发展及自己的岗位上工作需求，加强相关业务

方面的学习，提高自己的业务素质 and 综合能力。

预算的目的是设法增加收入，减少成本，压缩财务费用，管理费用，营业费用等各项支出。

1、预算一定要全员参与，绝不能少数人参与凭空捏造，想当然得出。既包括经营指标，也涵盖费用开支预算，接待预算等等。

2、要求部门领导把预算工作放在心上，指导兼职预算员做好部门预算，按时编报分析，必须做到预算编报和分析的及时性，部门预算要求每月25日必须上报财务部，部门预算执行情况的分析必须于每月2日报送财务部。

3、制定费用额度控制指标：在额定范围内，只要能完成经营目标，钱怎么花都行；无计划开支必须专项审批。

要求财务管理科学化，核算规范化，费用控制全理化，强化监督度，细化工作，切实体现财务管理的作用。使得财务运作趋于更合理化、健康化，更能符合公司发展的步伐。

年底公司经理工作计划篇六

20xx年，我将严格按照公司发展规划和相关要求，不断加强学习，强化工作措施，履行岗位职责，完善自我，提升自我，实事求是地参与公司建设，充分发挥和挖掘公司的资源优势和潜力，增强公司凝聚力和竞争力，推进公司健康、持续、快速发展。

以“各项制度基本完善，业务发展初具规模，经济效益有所提高，服务水平客户认可”为目标。认真履职尽责，正确认识当前公司存在问题和发展前景，带领团队力争把公司打造成一支“坚韧创新型，专业快捷型，凝聚和谐型，稳健诚信型”的融资担保行业一流团队。科学有效地掌握和运用各项

规章制度办理业务，防范风险，规范行为，加强业务服务推广，使融资担保客户群体进一步扩大，中间业务（金融咨询、投资咨询）客户群体有所突破，进一步巩固服务对象的忠诚度。

专业独立性。主要做好以下工作。

一是建强优质高效团队。建立健全完整、科学、有效的组织体系和知识互补型的专业化团队。进一步招贤纳士，引进人才，提高公司核心竞争力。实现管理、经济、信贷、风控、会计、法律、计算机等专业人才合理配备。

二是加强企业文化建设。学习先进的管理理念和方法，全面提升自身和员工素质。积极创建学习型企业，推进企业文化建设，树立创品牌意识，扩大公司在本行业、本地区、乃至全国的知名度和影响力，抢占和扩充融资担保行业的市场占有率。

三是扩大市场开发力度。制定强有力的奖惩措施。在开发市场，招商客户的工作中要奋力拓展，勇于创新，制定强有力的奖惩措施，加大落实公司整体战略部署力度。

四是加强风险防控建设。建立被担保企业风险状况初步判断、被担保企业信用等级评估系统、被担保企业反担保措施评估系统、被担保企业授保额度评估系统。确保公司业务安全运营。