

公司总经理月度总结报告 公司副经理工作总结(模板5篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

公司总经理月度总结报告篇一

时间过的真快，转瞬间过去了，在时间里我们网点取得了骄人的成绩，基金理财等各项指标都名列前茅。特殊是作为大堂经理专项负责的信用卡工作名列全行其次。现将主要工作作以总结。

今年我在xx支行担当大堂经理一职，随着商业银行的市场化，效劳也越来越受到重视，而大堂这个工作是客户接触我行优质效劳的开端，是客户对我行的第一印象，因此我行对我们的要求也非常严格；大堂经理是连接客户、柜员、客户经理的纽带。我们不仅是工作人员，同时也是客户的代言人。在客户迷茫时，我们为其指明方向；在客户遇到困难时，我们施予援手；当客户不解时，我们急躁解释；我们要随时随地，急客户所急，想客户所想。我们xx支行地处居民生活社区，平常每天来办理业务的客户中老龄客户居多，特殊是在社保工资集中发放日柜面压力特别大，一开门就拥进三十人左右。为了解决老龄客户偏多，存折业务较多这个问题，我积极安排大厅人员准时带客户到自助设备上登折，帮他们查帐，带有卡客户到自助设备办理，进展客户分流，从而减轻柜面压力。每当客流量较大时，我就会大声询问“xx客户请到xx号柜台办理业务”，以免一些客户由于中途离开造成空号占据时间，保持营业厅内良好的工作秩序。由于只有良好的营业秩序，我们才能胜利地查找到我们的目标客户，营销我们的

理财产品，引荐给我们的客户经理，实现效劳与营销一体化。

作为大堂经理，我们不仅仅是要熟识业务和产品，还要会维护我行的自助设备。每当自助设备消失卡钞缺纸等故障我都能轻松处理，从而保证机器正常使用分流工作正常进展。大堂经理更要加强自身职业道德修养，爱行敬业。在工作中，遵守社会公德和职业道德。不透漏客户任何信息。平常工作中，大堂经理的一言一行通常会第一时间受到客户的关注，在效劳礼仪上要做到热忱、大方，主动、标准。

大堂经理还应具备良好的协调力量，怎样调动好三方人员和保安师傅的工作，发挥他们的作用，便是我平常需要留意的。平常要留意协调柜员和大厅工作人员，提高分散力，发挥团队精神。而对待那些驻点人员，首先我们不能把他们当外人对待，要把他们看成我们工行的一员，尽量推举一些好的客户给他们，平常敬重并关怀他们，给他们制造一个好的工作平台，实现双赢。

我在大堂经理这个岗位上学习到了很多与客户沟通的阅历和一些营销的技巧，但也存在很多的缺乏之处。在今年的神奇人检查中，我行得分尚可，主要丢分在外部环境和一些细节上消失了问题，针对这些问题，我们在平常积极培训，留意细节。我信任，只有踏踏实实，悄悄的耕耘，才能结出丰硕的果实。

在新的征程里，我要努力学习效劳技巧和专业学问，提高自身业务水平，以新的面貌，为客户供应更好更优质的效劳。

公司总经理月度总结报告篇二

木业公司总经理年度任职工作总结，这篇文章由成功励志网收集整理，有时候一篇文章，一个故事就能让人的'一生改变，希望有关于木业公司总经理年度任职工作总结的这篇文章能对您有所帮助！

在公司领导的正确领导和大力支持下，我们兴中木业公司面对日益激烈的市场竞争形势，求发展，讲执行，抓落实，公司全体员工团结一致，奋力拼搏，较好地完成了年初公司下达的各项任务。现将本年度的工作情况作如下总结。

1. 销售额：全年实现销售额2334.7万元，比计划完成的2160万元增加了174.7万元，增长率为8%，其中外埠市场销售额1190.6万元，比计划完成的1100万元增加90.6万元，增长率为8.2%。

2. 利润：全年实现利润180万元，比计划完成的148万元增加了32万元，其中外埠市场实现利润46万元。

3. 利润指标分析：销售价格随市场波动频繁，原材料价格有所上涨，**年木材价格每方比去年同期平均增长120.5元，全年用量为6504立方，成本增加51万元，影响了利润的增长。

年初我们就制定了**年工作计划和细化指标，在经营工作中强化销售人员服务意识，为客户提供人性化服务，定点定人服务老客户和开发新市场，取得了良好效果。

（一）内埠市场

在保证质量的前提下，为客户提供更人性化的服务，客户满意度明显提高，增强了客户的忠诚度，为企业稳定发展奠定了良好基础。

（1）以高质量、低价格、优服务，稳定了政府机关、各企业及其它中小客户。

（2）继续走联合之路，利用我们在规模上的优势为其他小型木器厂加工板材，以达到互利互惠。

（3）积极开拓市场，开发了本县六大机焦企业为新用户，扩

大了销售范围。

（二）外埠市场

兴中木业公司的外埠市场的开发工作取得进一步发展，市场需求量增大，新推出的系列新产品成功运作。高质量的产品，优质的服务为我们赢得了良好的企业信誉，对这些周边地区产生一定的影响力。

作为销售工作的坚强后盾，车间内部从各个角度，强化了内部管理：

（1）规范生产管理

车间领导小组响应厂部号召，实行“定岗”“定员”“定编”，强化了定额管理，并为推行定额、定员管理做了三项准备：一是对车间各班组、各工序进行了摸底，测算。二是带领职工“走出去，请进来”，学习同行业先进生产管理经验。三是根据自身情况借鉴试行。并根据厂部定岗定员号召，实行减员增效，将6名职工调往人才流动中心，对在职职工有很大触动，为车间进一步强化管理，提高生产效率打下坚实的基础。

（2）质量管理工作

在生产经营过程中，我们注重产品质量的稳步提高，取得了较好成效。1999年5月20、21号两天顺利通过了iso9001质量认证中心第二次复审。通过认证工作，有效的控制了产品质量，使得生产质量管理工作更加系统，基本上实现了全年无重大质量事故。

（3）环境建设

根据木器生产的行业标准，严格执行公司及下设科室的环境

建设行为准则规范要求，注重人文素质培养，通过板报、会议、宣传小册子等形式教育职工，提高职工的自身素养，使职工伴随着创建学习型企业的步伐一起成长，营造了整洁文明、高效生产的工作氛围。

（4）安全、文明生产

车间始终把安全生产放在首位，经常对职工进行安全教育。在“生产安全月”充分利用板报、安全生产知识答卷、张挂横幅标语等宣传形式，使《安全生产法》《交通安全法》深入职工。为了强化安全文明生产，我们制定了兴中木业公司安全生产应急预案，补充完善安全操作规程，对职工坚持每天的班前、班后会教育，取得较好效果，实现了全年无重大安全责任事故。

（5）设备改造和引进

在全体技术人员的努力下，完成新生产机组的安装和旧机组的改造工作，在公司领导的大力支持下，积极引进质量检测设备，使原材料采购和成品检验得到有效控制，为产品质量的稳步提高提供了保证。

1998年我们及时传达公司的会议精神和下达文件，积极做好宣传工作，使职工充分了解企业发展动态，与企业相互融合，达到共同发展。我们还积极参加了厂部和工会组织的各项活动，如职工大会、庆“三八”妇女节拔河比赛、篮球比赛和乒乓球比赛等活动，通过这些活动培养了职工高度的集体荣誉感，使企业职工形成一股强大的合力，有效的推动了企业发展。

（1）由于历史原因，职工的市场竞争意识不强，缺乏危机感。

（2）职工队伍基本稳定，但生产效率相对低下，职工潜能需进一步挖掘。在xx年我们将继续加强职工队伍建设，通过思

想教育与技能培训等方式，强化职工的整体素质，以解决现存问题。

(3) 产品质量还存在不稳定的情况，对产品的检测手段及方式还有待于进一步加强。

年是成功的一年，奋斗的一年，也是经验与教训并学的一年，在这一年里，市场有压力、有阻力，但我们通过全体干部职工的共同努力，依然取得了较好的成绩。年我们会一如既往的努力，为**木业公司的繁荣兴旺做出不懈的努力。

公司总经理月度总结报告篇三

保安部在公司各级领导的大力支持与关心指导下，在其他部门的协作下，经过全体员工的努力，团结协作，任劳任怨，完成了公司各项安全保卫工作，以及部门所担当的日常工作和一些临时性任务，部门的工作取得了肯定的成绩。

顶峰期，我保安部夜间巡逻疏忽未准时发觉负一漏水，但是准时组织队员清理积水，使商户损失降到最低。保安部强调了夜间巡逻制度，对死角不放过对雨季多发期，对漏水点处多检查、多巡逻，把隐患处理在萌芽状态，保安员他们成长快速，针对商场消失突发的安全大事均能实行合理的处理方式应对我信任他们能做到更好发挥自己的特长。

在队伍建立上，3月份要求队员每天早晨开头出操训练，提高队员身体素养，加强对保安宿舍的治理，重新粉刷了墙面，严格标准了保安员宿舍的治理规定，组织队员集体购置新的统一床上用品，实行了“军事化治理”，并且每周二、周六组织队员重新学习公司及保安部的各项规章制度，提高了队员的“归属感”和“集体感”。为了使公司保安人员素养更上新台阶，树立公司文明形象，提高保安人员政治文化水平，更好的为广阔商户和顾客效劳，8月份对保安员进展封闭式治理，每天早起晨练，下午培训，做到人人心中有目标，个个

心中有责任，真正把保安工作落实到实处。通过1个月封闭式治理和学习，极大的转变了保安员的精神风貌和工作心态。10月中旬在领导的号召下组织全体队员学习《铺张的都是利润》一书，在学习过程中大家积极争论发言，并总结学习的心得。决心做一名勤俭节约，杜绝铺张的优秀员工。

在12月份我部门对今年“非营业时间表、会议记录、职能部门、公司下发的文件、等”进展了整理和分门别类的归档、以便利今后的使用和查阅。

在人际关系上，一年里按时对各职能部门表示慰问感谢，与各职能部门建立了良好的关系，维护了公司在新华区内的良好形象，与公司各部门也保持了良好的沟通和合作。

是xx快速成长，进展壮大的一年，在今年3、4月份的3层和6层升级改造过程中，由保安部经理和骨干亲自带头盯现场、值夜班，保安员发扬一不怕苦，二不怕累的工作作风，加强对施工现场的治理，发觉问题准时解决、准时改正，经过一个多月齐心协力的奋战，确保了施工期间的安全和改造的顺当进展，在8月份的xxx改造以及接下来的外扩工程和负二层改造过程当中，更是发扬人员少，任务重，领导、骨干起主导作用带头先锋的方法，把大家拧成一股绳，确保施工期间的消防安全和工期的顺当完工。

对消防工作来说也是意义重大的一年，今年除了打造“消防安全四个力量”以外，消防部门还在全国绽开了“消防跨区综合大检查”，“清剿火患战役”等一系列的综合检查，公司领导也对此高度重视，指示“严格根据有关文件的精神把消防工作落实到实处，确保打一场成功的消防战役”，全体保安部人员快速行动起来，逐一仔细清查火灾隐患，准时与领导汇报、沟通，对发觉的问题，准时提出整改方案，准时解决处理，在检查过程中共发觉火灾隐患35处，并在限期内进展了整改，没收和清剿“热得快”等大功率电器13个，将火灾隐患毁灭在了萌芽状态，保卫了公司和商户的财产安全。

为抓好监控中心视频监控设备平台操作及维护，消控室人员不断改良工作方法，提高工作效率，让监控设备、设施真正发挥“眼睛、耳朵”的作用，成为监控有效、指挥有力、处理有果的部室。

为了使消防工作落实到实处，我部还利用周日倒班的时间屡次由消防主管人员对保安员进展消防规章制度、消防设施的使用方法和各项应急预案的培训和学习，通过培训和学习，不但使保安员学习到了消防学问，更加明确了职责，从思想上让每个队员绷紧“安全”这根弦，准时发觉并消退安全隐患，将安全隐患毁灭在萌芽状态，为大厦的消防安全保驾护航。（全体保安起立敬礼）

保安部在工作上虽然取得了肯定的成绩，但还存在肯定的问题，缺乏之处更是需要深刻总结，努力改正。总结的工作有以下几点缺乏：

- 1、部门工作离公司领导的要求还有肯定距离，需要进一步努力。
- 2、部门治理水平需要提高，以适应公司的进展趋势。
- 3、队员形象素养需要进一步提高，以适应公司的进展趋势。
- 4、消防工作需要加大力度。
- 5、加强对员工的关怀爱惜，多沟通，找出切入口，更加了解他们，鼓舞他们，鼓励他们，打造一支铁的队伍。
- 6、搞好各部门的协调与协作，树立整体观念，相互协作，通力合作。

对于这些已经消失的缺点和缺乏之处我们高度重视，在接下来的工作中，我们会针对缺乏之处准时进展改正和补救，结

合部门实际状况，扬长避短，在树立公司形象和完善保安部内部建立上狠下功夫，层层抓起。信任在吴总的顽强领导指导下，在部门全体人员的努力下，在下一年会取得更好的成绩，以不辜负各级领导的期望与厚爱。

在过去的一年成绩已成为过去，缺乏我部门每一个人都会牢记在心。在马上到来的，我部肯定总结阅历，弥补缺乏，用最大的工作热忱迎接新的一年！

公司总经理月度总结报告篇四

一期可售房屋总套数套，已经签订《商品房买卖合同》并缴纳房款套，签约率%，尚未签约部分预计至明年6月份之前，房屋交付前全部签约。可售住宅面积达万平方米，预计实现住宅销售收入亿元。

20xx年项目建设取得了突飞猛进的发展，项目20xx年11月初开工□20xx年5月开盘，工期只有11个月。项目体量大，总占地面积约43公顷，总建筑面积40万平方米，一期总建筑面积66175.47平方米。而且项目位于，施工难度较大，在公司全力以赴的努力下，项目按计划建成。其中城市公馆一期5栋606户、叠院洋房2栋48户。现正建设城市公馆二期2栋276户。工程建设方面：高层住宅共7栋，有7栋住宅正在进行主体结构施工。其中5栋楼土建装饰工程完成80%。人防地下车库共1个，主体结构全部完工。

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。十年磨一剑，已经成为新疆地产企业中具有巨大市场竞争优势的企业。从这两年的实践中，可以看出有三大竞争优势：

一是产品优势，二是资源优势，三是管理优势。

在此，我重点讲一下我们企业的管理优势。企业管理的科学化、规范化、有序化是企业正常运作和发展的基本条件。公司成立之初首要的工作就是迅速建立科学的组织机构、工作流程和工作秩序，规范部门工作职责和岗位责任制，短时间内公司进入正常运行状态，使各项工作流程清晰、责任明确、有章可循、有序运作。

一年来，公司共出台了包括招投标管理、财务管理、资产管理、员工管理、档案管理等八个方面近40项规章制度和管理办法。经济合同管理和大宗材料、设备采购是公司经济管理的重点之一，公司出台了《经济合同管理办法》、《大宗材料、设备采购供应管理办法》等相关管理办法。《固定资产管理办法》使公司资产管理有章可循，《资金使用及审批管理办法》保证了公司资金使用始终处于计划控制状态下。

公司把招投标管理作为公司管理工作重中之重。在完善规章制度基础之上，认真贯彻执行招投标制度。招投标制度坚持公开、公平、公正的原则，通过对相关市场的调研、考察，对符合公司要求的工程承包商和材料供应商进行初选，实行邀请招标。公司对投标单位进行综合评议，按合理、低价的中标原则，确定中标单位。招投标制度采用决策权、执行权、审核权三权分立的原则，由工程部、预算部、计财部互相监督、各负其责，使招投标过程在“阳光下”运作。遏制社会上一些不良风气对公司的侵袭，有效的保护了企业利益，也保护了干部和员工队伍。通过招投标制度，降低了工程开发建设的资金投入。例如，商品的市场价格在250元/立方米—410元/立方米，而经过招投标后价格锁定在235元/立方米—377元/立方米。符合项目品质的塑钢门窗价格在450元/平方米，招投标后价格为385元/平方米。通过招投标确定的同质采暖pb管材，价格比市场同类产品低一半以上。

招投标制度在降低公司开发成本、节省资金方面起到了关键性的作用。同时，作为一种管理制度已深入干部、员工心中。

企业文化是企业的灵魂，是推动企业发展的不竭动力。其核心是企业的精神和价值观。建设良好的企业文化能够增强企业的凝聚力，展示企业形象与风采，增强企业信誉与美誉，是企业管理的最重要内容。而在企业文化的熏陶下，企业的员工有明确的行为规范，对于企业减少内耗、促进发展至关重要，也是企业文化存在的意义所在。

每一个企业都有自己追求的目标，我们追求的企业目标是利润、客户、员工。利润是企业实现再发展的基本要素；客户是企业生存的基石，为客户提供品牌产品和品牌服务，就等于为企业创造未来；员工的进步推动企业的发展，而企业的发展又为员工实现人生价值提供更广阔的舞台。

成立之初，公司提出了企业的七项价值观，作为公司的追求和理念。我们的企业价值观是：质量与信誉——公司产品成功的关键，也是企业创立品牌的基础；原创与领跑——理念领先、技术创新、永争第一是公司的可持续发展战略的精髓；规范与有序——实现规范化管理、有序化经营是公司的管理原则；和谐与奋斗——内部和谐的氛围与整体的奋斗精神是公司的追求；卓越与贡献——追求卓越与贡献是公司倡导的工作目标；给予员工信任与尊重是对公司“人本”管理思想最好的诠释；诚实与正直——是公司与员工共同秉承的优良品质。

随着公司的发展，公司由最初的3人发展到干部、员工56人。本科以上学历的员工占员工总数的66%，平均年龄为32岁。专业配置科学、人员结构合理。在干部、骨干员工队伍相对稳定的基础上，公司又吸纳了一批优秀的员工加盟到公司来，为公司带来了新鲜血液和激情。随着社会的进步，社会分工更加明确，整合社会一流的专业化资源，才能制造一流的产品，塑造一流的品牌，为上海紫园的高品质、高附加值提供保障。

员工还没有从思想上树立起“客户至上”的服务观念。主动服务意识不强，使得我们在服务工作中较为被动。

我们的干部、员工具有较强的敬业精神和奉献精神，但部分干部缺乏管理经验，专业水平不高，工作计划性不强。上海紫园作为大型的房地产综合开发项目，开发过程较复杂，开发标准较高。尤其二期工程开工后，对我们的干部、员工提出更高的要求。

在今后的售后服务工作中，公司将围绕“合同签署”、“工程变更”和“客户投诉”三大售后服务工作重点。规范售后服务管理制度、工作程序和工作方法，牢固树立起“客户至上”的服务观念，使服务意识深入到每位员工的思想意识中，并体现在实际工作中。

公司总经理月度总结报告篇五

六个月的见习期即将结束，现将我在星雨华府项目部的工作情况汇报如下。现场主要工作范围：负责d区已交付使用楼盘的售后维修工作，涉及400多套房屋，其中已入住住户300多户；负责a区正在施工楼盘的现场管理，涉及8幢高层住宅，面积8万多平方米；负责b区刚开工项目的桩机施工管理，涉及管桩6万多米，支护桩2万多米，钻孔灌注桩800多米，负责e区项目的开工准备工作。

1、现场施工管理

工程质量方面：审查和审批施工单位各项施工方案，要求每一个分项都必须编写施工方案，编写技术交底，让现场的操作工人知方案、懂方案，做到心中有数。对隐蔽工程与监理进行平行认真检查、抽查、验收等工作，对于现场的质量问题都能及时的拍摄照片，每月不少于20张反映现场问题的图片，对发现的问题及时签发工程联系单、整改通知单，在第一时间让施工单位进行整改，同时督促施工单位及时整改，另外建议监理单位改进工作，杜绝管理盲点。对工程关键节点的进度进行重点地分析控制，确保做到事前、事中控制，

事后检查落实，每周进行安全质量专项大检查。累计发现并及时整改的质量问题约20多起。

工程安全方面：采取定期检查或不定期抽查，及时发现安全隐患，当场要求施工单位整改，不及时整改的采取强制措施坚决要求其整改。没有发生1起安全责任事故。

工程进度方面：要求施工单位及时上报周进度计划、月进度计划，并督促监理单位及时的审核，及时的对照现场实际情况与计划查找和发现滞后原因，及时签发进度整改通知单，要求施工单位重新调整施工进度计划，采取补救措施，确保总工期。没有发生1起因进度滞后而导致损失的责任事故。

成本控制方面：在日常工作中，对现场使用的材料严格把关，对于工程款的支付，更是慎之又慎，每次工程款支付都要先报部门审批，按照部门审批意见再进行签字。没有发生1起因成本控制不严而导致损失的责任事故加强总包、各分包单位的现场管理，确保质量、安全、进度有序推进。

2、积极提供对甲供材料招标评标和施工单位招标评标工作中的技术支持，提供完善的招标用技术标准，做到标准同一、科学合理、符合国家规范，符合设计要求，为相关部门的招标工作提供强有力的技术支持和做好服务工作。累计完成各种甲供材料招标的技术标准提供和评标各30多案次，完成施工单位招标技术标准的提供和评标各20多案次。

3、独立主持工地工程例会、专题会议等各项协调会共60多场次，积极协调施工各方面利益，以及与公司内部相关的采购部、合同预算部、财务部、装饰部等各部门之间的关系，同时做好牵头、配合以及服务工作，一切为工程进度服务，努力将工程进度全力推进。

4、参与和加强本部门的日常管理，明确和优化管理制度，确保任务到人，责任到人。同时及时提交部门周、月计划、总

结等相关资料，按时按质按量地完成工程进度计划和任务。

5、针对工作中遇到的难题，积极提出解决方案，以及针对工作的管理漏洞和不善，提出优化方案，为努力当好领导的'参谋献计献策。累计提出优化解决方案5个，到得领导首肯并实际采纳的有3个。

6、积极参与部门内和集团组织的各项培训活动，在与大家互相学习交流的同时，也将自己的一些好的经验传授给年轻的同志，同时自己也学到了许多新的知识，这样既提高他们的工作技能，也提高了部门的整体素质，提高工作效率。作为主讲参加部门内部业务培训2次，作为听众参加集团技术培训2次。

7、积极完成领导交办的其他各项工作。

针对d区的售后维修工作，对我来讲是一个全新的工作，虽然难度较大，但经过不懈的努力，终将报修满意率由原来的80%提高到98%以上，得到已入住业主的肯定，使售后维修工作走上正规。

从xxxx年xx月进入中铁百瑞得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。