

直升机公司经理工作总结(精选10篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

直升机公司经理工作总结篇一

(一)完善品质监管小组的职能，规范服务程序，加大对一线员工的操作考核，维持原有的物业服务品质，并使之逐步提升。

1、对原有的组织架构不断地进行设计调整，优化岗位职能，使之成为能确实保证品质提升的真正需求，完善了物业公司各级组织关系、明确了物业公司各部门的职能发挥和各岗位的工作职责。

2、不断的修正和完善物业公司各项管理制度，并把各项管理制度落实到实处。对物业公司现有的工作程序和作业流程进行了优化和规范，通过相配套的表单使用，使物业公司各项日常业务流程进一步通畅，工作效率有了较为明显的提高。

3、强化了品质检查小组的职能。将品质检查小组作为公司品质提升的执行机构，通过制定各个岗位的《职务说明书》和《品质监管考核实施细则》作为品质检查的制度保障，明确了各个岗位的工作职责以及应承担的岗位责任，提高了品质检查工作的执行度，同时也培养了员工，敢于担当、敢为人先、敢于创新的职业素养。

在具体实施方面，品质检查员每周进行两次服务品质大检查，根据检查结果，查找分析影响品质的各类因素，不断的制定和修正相应的制度和流程来规范和杜绝工作中的失误和漏洞。

对检查出的不合格项，首先向各部门主管下发整改通知书，要求部门主管拿出整改方案，督导各部门操作人员进行整改，直至符合标准。凡连续两次以上未进行整改而又无书面说明原因的，均根据《员工管理规定》进行经济处罚，并进行公示。每次的检查均作为员工月度考核和年终评优的依据，在很大程度上避免了因违规操作、执行不到位、遗漏等原因造成的管理责任。

（二）增加业主满意度测评频次，对不满意项进行整改，提高业主满意度体现物业服务品质。

今年4月份和9月份我公司组织了两次业主满意度测评，满意度均在98%以上。

我们将原计划每年进行一次的业主满意度调查，改为每年两次。并将测评对象的重点转移到常住户身上，目的在于真实地反映出物业服务工作中存在的不足，以便我们能及时发现和改正工作中存在的漏洞和缺陷。对业主集中反映的问题进行汇总和客观分析，拿出切实可行的整改方案，对物业公司能处理的问题，及时进行处理；对房屋遗留问题和维修纠纷，及时向房产公司反映，力争解决；对无力解决或不属于公司解决的问题，向业主做好解释，争取业主的理解和支持，化解业主与物业之间的矛盾。

1、我公司9月份组织人员对园内死树进行砍伐处理，并在10月底补种了新的树木。东门两侧的松树因种种原因，未进行处理。

2、幼儿园油烟机声音较大。针对6#楼业主反映的问题，我公司联系环保部门对油烟机的噪音进行检测，检测结果为符合标准，已及时向业主说明情况，以求理解。

（三）进一步规范业务流程，对于新派生的业务，不断地调整和明确各部门职责，确保业务流程无缝衔接。

本着一切从实用角度出发，对现已成型的业务流程进一步加以整合及规范。对于每一项新派生的业务，均通过文字来明确其工作目标、适用范围、涉及的部门与岗位所负有的权责、工作程序、关键控制点等。并配以相应的操作性表单，以此保证工作内容无缝衔接、工作人员恪尽职守，最终实现工作任务的圆满完成和企业发展目标的实现。

（四）物业服务费的收缴

20xx年的工作重点之一是物业费用的收缴工作。仍有一部分业主以各种借口推迟或拒交物业服务费，给客服人员收费工作带来很大的压力。业主欠费原因主要为：前期遗留的维修问题一直未得到解决；因房屋质量或前期的维修造成业主经济损失未得到补偿；房屋一直未入住；房屋进行二次交易后产权发生变更，原业主失去联系方式；业主故意拖欠费用等。

- （1）完成1期绿化管线恢复及2期中心景观区绿化管线改造。
- （2）8月份对小区37栋楼的排水管线进行冲洗、疏通一次。
- （3）完成冬季供暖管线检查维护工作。
- （5）完成水系景观设备的安装、拆卸、保养工作。
- （6）完成3期果皮箱打底座混泥土及安装。
- （7）完成5#、9#楼西侧加装草坪灯。
- （8）完成小区146个路灯灯杆喷漆防腐养护。
- （9）8#、37#安全死角加装防护网。
- （10）配合供电局对小区电表复查及打铅封和低压配电箱的检修维护工作。

(11) 对小区消防设施全面进行3次检测。其中协助消防检测公司检测2次，自行组织检测1次。

(12) 小区主路及出入口减速带安装。

(13) 完成小区二次供水卫生年审工作并通过验收。

(14) 完成12部电梯的年审工作并通过验收。

(15) 完成小区绿化管线的排水工作。

1、物业公司目前存在的客观问题在于人员招聘难，人员综合素质未能达到要求，专业知识不够全面，如：物业知识、遇事反应、团队稳定性有待加强。分析主要原因是随着社会的进步，因物业服务工作的繁琐性和特殊性，年青人对工作、生活有了更高的要求，已逐步退出物业服务行业，造成难有新鲜血液输入。

2、业务知识的欠缺。服务人员在物业方面的法律法规业务知识欠缺，任不清的，施工单位相互推诿等情况。直接影响着业主对产品的口碑。

希望公司在与外部单位和供应商签订供应（施工）合同时，首先考虑售后服务的及时率，对能危机人身安全，造成损失或影响业主生活的设施设备产品，（如：电梯、水电、消防系统、智能监控等），都应在条款中文字明确在保修期内，设备设施出现故障，产品供应商（服务方）未及时到达现场或延迟到达现场处理，而造成的相关损失或发生安全事故的责任人。以此规避公司的风险。

1、积极协助房产公司做好公园1号的前期介入工作，为今后的物业管理工作做好基础。

因房产公司在开发新的楼盘时，与日后的管理者所站的角度

不同。由此会带来设施和设备配置得不完善或不合理，增加了投资，降低了使用效率、影响日后业主的正常生活，增加了物业管理工作的强度和难度。

物业公司作为物业的维护者，在长期的实际工作中对物业可能出现的种种问题比较了解。前期的介入可以及时纠正规划设计中的不足，更好地满足业主的使用要求。

2、继续优化公司组织架构,各司其责，对各部门主管分管项目继续细化、各岗位职责明晰，一岗多责，分工协作。

3、继续优化完善品质检查项目的不足之处，将绩效考核与品质检查有机结合，对品质检查的项目进行细化与量化，将各部门的工作计划、日常业务达标、员工考勤、日常行为规范、目标责任书进行有机结合，实施全方位的绩效考核。

4、拟定20xx年物业服务品质发展的总方案，根据方案内容与各部门主

直升机公司经理工作总结篇二

20**年对于xxx而言是一个冲满机遇与挑战并存的一年，更是公司收获的一年。在20**年度，公司领导层在设计院的正确领导和支持下,紧紧围绕发展经济这一目标，抓机遇、求发展，全体员工齐心协力，顽强进取，各方面的工作都取得了一定的成绩。在过去的一年里，公司全员团结拼搏、务实创新，始终坚持“创新从心开始”的经营理念，同心同德、真抓实干，切实完成了设计院下达的生产指标。下面对公司本年度的各项工作予以总结汇报。

20**年，公司继续围绕“争创勘察设计之精品”的经营目标，坚持“创造从心开始”的经营理念，继续坚持科学发展观，把发展经济作为公司发展的第一要务。一年来，公司在工程设计与施工、多媒体制作与演示、网络监控及软件开发等方

面均取得了一定的成绩。

制度建设是企业发展的重要保证。公司发展至今，一是靠正确的领导和政策，二是靠广大员工的支持和严格的管理。20**年，公司结合经营管理实际，对管理制度进行了第四次修订，并制订《兰州朗青交通科技有限公司管理制度汇编》，内容涉及人事、财务、薪金、奖惩、采购、报销、质量追究、内部控制等21项，基本达到了按制度和规定办事的管理理念，公司管理逐步进入了科学管理的轨道，管理水平不断提高，同时也有效促进了劳动生产率和工作效率的提高。

一直以来，公司始终给予员工培训工作极大的重视。采取公司外派深造、个人主动学习、聘请专家授课等多种形式进行培训，同时保证每月至少两次的学习时间；在学习内容上，不仅注重在思想政治方面的学习，同时对于专业知识方面的学习也相当重视。内容主要包括：现代企业管理知识、专业基础知识、各门类的技术培训等，对于成绩突出者给予一定的奖励，并由公司报销相应费用。

通过学习培训，有效地提高了广大员工学习的积极性，使员工的整体素质得到了全面的提升。20**年，公司先后组织员工培训10人次。目前公司正在开展“创新标兵、技术能手和科研小组活动”，对于在活动中涌现出的先进个人和部门公司将给予一定的物质奖励，这项活动我们也将长期坚持下去，而这样做的目的既鼓励了先进，鞭策了后进，员工的集体荣誉感得到了加强，同时，朗青的形象也得到了弘扬，各项工作都得到了促进。

企业的文化建设是企业发展的催化剂，更是企业健康发展的基础。20**年，在董事会的正确领导下，公司全员紧紧围绕生产经营目标任务的完成，继续深入、持久地在全公司范围内广泛开展了争创文明部室等活动，工会利用双休日、节假日开展多种形式的文娱活动，诸如：组建朗青自行车队、举办朗青篮球友谊赛等等。通过这些员工喜闻乐见的活动形式，

极大地增强了企业的凝聚力，同时也极大地鼓舞和调动了员工工作的积极性、主动性和创造性，在公司形成了心齐、气顺、劲足的良好氛围。

20**年我们虽然做了大量的工作，取得了些许的成绩，但在工作中仍然存在着一定的问题。其一，部分员工思想观念依然陈旧，工作主动性不强，缺乏进取精神和竞争意识；其二，由于公司成立时间短，资金积累少，加之部分项目资金未能及时到位，致使公司资金周转困难。

直升机公司经理工作总结篇三

（一）20xx年里，我自觉加强学习，虚心求教，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学，学中干，不断掌握方法积累经验，我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锤炼，较快地完成任务。另一方面，问书本，问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

（二）、爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用。

（一）20xx年上半年，公司已制定了完善的规程及考勤制度20xx年下半年，行政组织召开20xx年的工作安排布置会议年底工作目标完成情况考评，将考评结果列入各部门管理人员的年终绩效。在工作目标落实过程中宿舍管理完善工作制度，有力地促进了管理水平的整体提升。

（二）、对清洁每周不定期检查评分，对好的奖励，差的处罚。

（一）、只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能

更好适应工作岗位。

（二）、只有主动融入集体，处理好各方面的关系。才能在新的环境中保持好的工作状态。

（三）、只有坚持原则落实制度，认真统计盘点，才能履行好用品的申购与领用。

（四）、只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

（五）、要加强与员工的交流，要与员工做好协调，解决员工工作上的问题，要与员工进行思想交流。

（一）、经过这样紧张有序的一年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底！基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这一步，又从无限轻松中走出这一年，还有，在工作的同时，我还明白了为处事的道理，也明白了，一个良好的心态，一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。

（二）、总结下来：在这一年的工作中接触到了新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务不知素质和道德素质双提高。

兼听下面员工的意见，敢于荐举贤才，总结工作成绩与问题，及时采取对策！

1、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的

工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

2、本部有个别员工，骄傲情绪较高，工作上我行我素，自己为是，公司的制度公开不新遵守，在同事之间挑拨是非，嘲讽，冷语，这些情况不利于同事之间的团结，要从思想上加以教育或处罚，为企业创造良好的工作环境和形象。

（一）、积极搞好与员工的协调，进一步理顺关系；

（二）、加强管理知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益；

（三）、加强基础工作建设，强化管理的创新实践，促进管理水平的提升。

在今后的工作中要不断创新，及时与员工进行沟通，向广大员工宣传公司管理的相关规定，在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！我相信：在上级的正确领导下，公司的明天更美好！

直升机公司经理工作总结篇四

大家好！

20xx年即将进入尾声，趁今天这个难得的机会，我先向各位拜个早年！感谢各位领导和各位同事对我的关怀和帮助，让我能够愉快的融入这个大家庭，为共同的事业而奋斗。

古语说：“德若水之源，才若水之波”。作为公司总经理，要做好各项工作，必须要有正确的政治思想。在思想上要与公司领导保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，树立全心全意为大局服务的思想，做到无私

奉献。在工作上我养有了吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和求真务实的工作作风。紧密结合岗位实际，完成各项工作任务，做一个合格的带头人。

“工欲善其事，必先利其器。”要做好自身的工作，除了有坚定的理想信念外，还必须具备过硬的专业知识技能。一年来，我除了积极参与公司组织的各种学习培训活动外，我还利用业余时间加强人力资源管理和社会保障知识方面的学习，努力把它做到了学深学透，并运用到实际工作中，从而为自己做好各项本职工作打下坚实的基础。通过对相关专业知识的学习，不断增强了履行岗位职责的能力和水平，确保了工作计划和目标的实现。

作为公司总经理，我深知自己的责任重大。因此，在工作中，我严格要求自己，做到爱岗敬业、履行职责，无私奉献，要求职工做到的自己首先要做到，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神。

（一）、着力抓好政务工作

20xx年度办公室工作忙碌而充实。我带领全体办公室工作人员紧紧围绕工作重点，结合公司的工作计划，努力发挥好办公室协调、督查、管理、服务职能，努力提高管理水平、服务水平，尽心尽职为公司领导、为建筑施工、为广大员工做好服务工作。积极完成各项工作和领导交办的各项任务，为保障公司工作正常运转发挥了积极的作用。

一是组织、协助安排好行政例会、职工大会等，保障公司重要工作和重大活动的顺利开展，并做好各类会议记录。立足全局，注重与培训、活动、财务等职能部门之间的协调、配合和沟通，从而确保整体工作正常有序地进行。

二是密切联系员工，广泛听取员工的意见、建议、呼声和关切，忠实地向领导反馈信息，并对各种动态进行科学的分析

和判断，为各部门决策提供可靠的依据，当好参谋助手，并向员工及时传达贯彻公司决策，加强督办检查，促进各项决策的落实。

三是做好办公室日常行政事务工作。完成公司的目标制定、管理、督促工作和年终目标自查报告，组织员工填写聘任合同书和签定好安全责任书。做好法定节假日的值班安排工作，督促检查公司部署工作的落实情况，及时传达领导指示，反馈各种信息，做到了快捷和实效，保证上下政令畅通。

四是加强宣传工作。围绕公司的中心工作，从提升公司的知名度，推进工程进度的宗旨出发，加强宣传工作力度。一年来，加强与媒体沟通，配合各部门进行宣传。通过宣传，扩大了公司知名度，树立了良好社会形象。

（二）、切实做好人力资源管理

一年来，我加强公司人力资源管理与开发，在进一步做好人力资源基础性工作的同时，加强定岗定员、人力资源培训与开发、人力资源管理信息化和人力资源管理制度建设；不断开拓人力资源视野，把握人力资源动态，吸收国内外最新人力资源管理思想和理念，进行人力资源管理改革与创新。

一是通过岗位分析与设置，做好定岗定员工作。认真做好公司经营业绩和员工绩效考核工作，加强人工成本控制，根据精干、高效的原则，根据岗位和员工的实际情况做好定岗定员。

二是进一步推进人力资源管理制度建设。根据公司管理体制的总体要求，修改完善现行人事管理制度，让日常工作更制度化、规范化和更具操作性。根据劳动法和劳动政策法规，结合公司的实际情况，明晰了奖惩、考核、异动与选拔、休假、劳动关系等内容，逐步完善公司的劳动人事管理制度。

三是认真做好员工培训工作。为不断增强公司的竞争能力，提高员工的素质和能力，满足公司及员工个人发展的需要，我精心组织，认真做好各类培训工作。对新进员工进行上岗培训，共举办期新员工培训，每期天共人参加。举办中层管理人员培训班，人参加培训。

理使用，建立高素质、精干、高效的员工队伍。

五是加强人才的引进和招聘[]20xx年，公司在人才市场上共招聘名员工，其中硕士学历人、本科学历人。为公司的发展注入了新鲜血液。

（三）、认真做好后勤保障工作

为了保证公司各项工作的正常开展，为员工创造良好的工作环境，一年来，我重点抓好了公司员工的社保工作。

一是做好员工的医疗保险。

二是做好员工的工商保险工作。

三是做好员工养老、失业、生育保险工作。

孔子曰：吾日三省吾身。回顾过去的工作，我深入挖掘在思想观念、工作定位、工作方式方法等方面存在着问题，一是在工作定位上有局限性，综合分析危机的能力离上级的要求还是有一定的差距。二是有时在工作上易产生急躁情绪，缺乏冷静慎重思虑；三是管理工作仍有待加强，创新性与灵活性没有统一运用。这些都有待于我在今后工作中去完善和提高。

路漫漫其修远，吾将上下而求索。在今后的的工作中我将以“近期工作力求时效，长远规划做到持久”为工作原则，做好本职工作。我会不断学习成功的经验，以知识武装头脑，

用学识开阔视角，不断完善和充实自己，加强个人修养，提高自身能力，以求求真务实，开拓创新，奋发努力，攻坚克难，提高水平，增强工作的预见性，从而继续锤炼出自己配合大局的能力、应对复杂局面的能力，在自己的岗位上，在分管的工作中，为公司发展添砖加瓦！

以上是述职汇报，请各位领导评议，同时，并借此机会，向一贯关心、支持和帮助我工作的各位领导和同事致以诚挚的谢意。

谢谢大家！

直升机公司经理工作总结篇五

20xx年，面对重重困难和压力，我公司紧紧围绕民计民生、重点工程建设和中心任务，全面铺开，克难奋进，最终实现了项目建设有力推进，基础设施资金有效保障，资源经营空间有序拓展，城建融资和综合整治的有机结合，较好地完成了各项工作。

（一）筹融资

1—11月累计筹融资199712万元，其中银行贷款70480万元，基金投资14500万元，借款91800万元，土地收入7814万元，归集城建资金3815万元，各专项资金收入6963万元，收回各类借款4340万元。

（二）城市资源经营

1、土地经营：全年报批395.3亩，出让172.88亩。

2、其他城市资源经营：截至11月，共完成经营收入727万元。现固化经营项目由加油（气）站、城市户外广告、出租车、木材市场、混凝土搅拌站的经营权出让，以及地下管网普查

成果转化和中燃公司投资收益组成。

（三）项目建设

续建项目：

1累计完成项目总投资约14059万元，其中投资前期工作1400万元、征地拆迁10029万元、建安工程2630万元。

2、保障性住房□20xx年原计划在梓山湖片区棚户区改造完成货币安置900户，在金银山片区棚户区改造完成实物安置600户。但为配合万达广场、海洋城和其他基础设施建设及相关土地开发，我公司调整了原计划，对上述项目因征地拆迁而产生的安置户全部采用货币补偿的方式改造1500户，改造面积60000平米，预计总投资42000万元。该项工作已于年初启动，现已全部完成，所拆除的土地已储备并挂牌出让。

3、益阳出入境检验检疫综合实验楼。该项目是市委、市政府为推进益阳市外向型经济发展，提高开放水平和企业报检通关效率，降低企业成本的重点工程项目，位于迎宾路以南、石竹路东侧，净用地面积15亩，总建筑面积约9595平米，其中主楼7934平米，辅楼1661平米，层数为6层，总投资5000万元□20xx年10月完成主体工程□20xx年10月完成装饰装修；现正在进行实验室的设施配套工程。

4、资江两岸建设项目。已拆迁房屋、仓库约3.5万平米，收购土地200余亩，共支付征地拆迁资金9500万元，已安置拆迁户217户。

新建项目：

1、采取融资加项目总承包的模式推进资阳区白马山延伸线项目、资阳公园项目、青龙洲湿地公园项目和一江两岸风光带一期项目建设。今年5月18日，市政府与中建五局签订了合作

建设中心城区基础设施项目的框架协议，以融资加项目总承包模式推进白马山延伸线、资阳公园、一江两岸风光带项目一期工程和青龙洲湿地公园4个项目，总投资约9亿元。市政府授权我公司作为以上项目业主建设投资单位，并明确市住建局作为白马山延伸线项目实施建设管理单位、资阳区政府作为资阳公园项目实施建设管理单位。我公司作为一江两岸风光带项目一期工程和青龙洲湿地公园实施建设管理单位，已与中建五局落实白马山延伸线项目融资方案。

2、垃圾制气发电项目□20xx年完成了填埋气利用技术方案比选，确定采用沼气发电的方式对填埋气体进行综合利用，装机3台526kw燃气发电机组，可发电10年，年均发电量820万kw□总投资估算在20xx万元左右，9月完成了招投标工作，12月初可开工建设。

3、毛家塘城中村改造项目。毛家塘村地处益阳大道两厢，总面积约4平方公里，辖14个村民小组，共1200余户，3280人。纳入本次城中村改造村村民1300人，拆迁村民房屋13.5万平方米，以及团圆路西侧5栋有产权证房屋0.85万平方米，安置基地建设用地65亩，腾空可出让土地452亩；新建安置房10.4万平方米，完成团山路、秀峰路等基础设施配套建设；涉及本次改造的村民1300人纳入社保。目前该项目已完成土地报批、交行项目贷款审批工作，基本完成房屋拆迁、丈量摸底等工作；待安置方案审批同意后，正式启动征地、拆迁和安置建设工作。

（四）市本级基础设施建设投资

截至10月底，我公司配合市住建局已完成市本级基础设施建设投资39217万元。

（五）“一江三路”整治为配合“一江三路”综合整治工作的开展，我公司成立了领导小组，制定了工作方案，下拨专项费用近300万元，在人、财、物各方面全面保障，使整治工

作一直保持了在城投公司“有地位、有资金、有专人负责”的良好局面，为全面推进4个方面的任务创造了有利条件。

公益广告宣传工作：

2、投入20多万元，城际干道的站亭112块耐力板进行了更换，对城际干道的益阳界址牌进行了修复。

资江南岸大禹广场至三桥沿江风光带的整治工作：

1、清运砂石7万多吨、垃圾1万多方；

2、在已征收土地上树立禁止标语标牌、建围挡，并派人对已征收的土地进行巡查，防止反弹。

中心城区4个预拌混凝土搅拌站的入园搬迁工作：根据市政府关于开展“一江三路”综合整治通告的要求，在今年10月底前要完成中心城区4个预拌混凝土搅拌站的入园搬迁工作（恒昌站搬迁到兰溪预拌混凝土工业园，益工站搬迁到谢林港预拌混凝土工业园，昌华站搬迁到小洲垸预拌混凝土工业园，青龙站搬迁到长春预拌混凝土工业园）。根据实际拆迁情况，目前急需安置2个拆除站入园（益工站、昌华站），为此我司专题报告市政府，对原规划定点进行调规。经彭市长批示，由规划局拿出具体意见，现已通过规划例会，已定新增搅拌场安置点为原市水泥厂宗地，现会议纪要正在走报批程序，一旦会议纪要出台，将在1个月内安置到位。

资江两座宝塔的美化和亮化的设计工作：已委托设计单位对资江两岸三台塔和斗魁塔进行了夜景亮化设计，并报送市政府。经市政府相关领导指示，两塔亮化考虑与资江两岸夜景亮化与桥梁亮化同步实施，资江两岸夜景亮化设计已委托上海市政设计总院设计，近期将向市政府专题汇报。

（六）转型发展情况

《国务院关于加强地方政府性债务管理的意见》（国发[20xx]43号）下发后，贷款难、融资难已成现实。全国多地政府融资平台正纷纷聚力转型工作。我公司顺势而为，抓住政策“喘息期”，根据客观形势积极主动地变革现状，一方面剥离原平台和统代建职能；另一方面增加新的符合政策要求且可持续发展的业务平台，首选是与国开益阳城市发展基金合作，联手成立一个与我公司平行、完全市场化的一个公司——益阳银城资产经营有限责任公司，从而解决后续筹融资的主体资格问题。为此，我公司于7月20日向市委、市政府上报了《关于组建益阳银城资产经营有限责任公司的建议方案》，请求政府同意将水务投、行资公司“连人带物”一并划入我公司，以便为组建新公司夯实好基础。目前，该方案已经得到市委、市政府的批准，我公司正在办理接管手续，力争12月份完成新公司的组建。

（一）融资

2、力争国开行棚改贷款资金到位10亿元；实现中央债券置换10亿元；

3、通过长沙银行城市发展基金完成融资10亿元。

（二）项目建设

1、加大投入，积极推进重点项目建设：完成益阳大桥项目建设

2、完成垃圾制气发电项目和工艺美术馆项目建设；按照既定建设计划，完成已开工保障性安居工程的建设任务。

（三）城市资源经营

1、完成土地收储1000亩，出让300亩；

2、完成其他城市资源资产经营收益6000万元。

直升机公司经理工作总结篇六

20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的销售经理工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的销售经理工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把销售经理工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的销售经理工作做的更好。下面我对一年的销售经理工作进行简要的总结。

一、部门工作总结

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是公司20xx年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在销售经理工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，x个月天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写销售工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售经理工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

二、市场分析

现在xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在xx区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对来说要比小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

三、20xx年工作计划

在明年的销售经理工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的销售经理工作中建立一个，具有杀伤力的团队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。

销售管理是企业的老大难问题，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，对销售经理工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

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，在销售经理工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、在地区市建立销售，服务网点。(建议试行)根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5、销售目标今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。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。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的销售经理工作模式与工作环境是工作的关键。

回顾来公司一年的工作历程，从1月份进入公司工作从事销售工作，深得公司领导的信任，担任销售部经理一职。目前的工作暂时完成了在此我想对自己的个人工作做一下总结！方便各位领导同事知晓！

销售部是公司的窗口，销售部是公司的前线，作为销售部这个团队的带头人，我深知做好这个工作的重要性。

从接手销售工作开始，我首先了解并整理原先遗留下来的一些客户问题，并丰富销售现场，然后是了解项目针对的客户群体，我认为提高销售业绩，首先是要了解我们的客户群体、了解客户关心的方向、信任的角度，通过这些来宣传，一定能引起客户的共鸣。所以丰富销售案场、户外宣传派单、户外巨幅广告、宣传单页的改版。从而改变客户对视觉冲击，完成这一步后，再次深层次的挖掘潜在的客户。

之后，我又对销售部每位销售人员进行了解沟通，其中有老员工，有新员工(还没有正式上岗的)老员工的自身素质和对自身的要求都很难实现，再去带动新的员工真得太难了。

我觉得这样的团队太散，虽然谁都在某些方面是金子，但必须要聚在一起才能有能量，看到这个情况后，我把整个销售团队的人员集中起来，我们开会、商讨、沟通，每个人都要说话，我要通过各种途径来改变这个团队。改变他们原来的工作态度，改变他们对销售工作的认识。加强他们在工作上的紧迫感。从而达到一个强大的销售团队。虽然在改变中遇到了很多不和谐的因素，但最终有公司领导的支持，我们还

是达到了一定的目标。提价一次，优惠调整了两次，一年销售套房源的成绩。

首先是大家的共同努力的结果。再者培养了公司自己的销售团队是一种财富积累。

销售部从原来的十几个人到七八个人到现在的五个人，虽然人数在减少，但工作任务每减少，工作业绩没减少。所以说团队的力量是无限大的。房地产市场起伏动荡，作为销售一线员工，对于本地房地产市场更应该了如指掌，对于竞争的楼盘，更应该知己知彼，是竞争的对手也是学习的榜样，树立自己独有的特质。

回顾这一年来的工作历程，公司领导的支持是最重要的，我被公司领导人之拼搏精神深深震动。希望在今后的工作道路上，公司领导能给我们创造更多的学习锻炼的平台，让我们每个人都能够更上一层楼。

直升机公司经理工作总结篇七

时光荏苒，回首过去的一年，内心不禁感慨万千，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。对于我们每一个追求进步的人来说，免不了会在年终岁末对自己进行一番“盘点”，也算是对自己的一种鞭策。

行政人事部是公司的关键部门之一，对内管理水平的要求应不断提升，对外要应对税务、工商、药监、社保等机关的各项检查。行政人事部人员虽然少，但在这一年里任劳任怨，竭尽全力将各项工作顺利完成。经过一年的磨练与洗礼，行政人事部的综合能力又迈进了一步。

回顾年，在公司领导的正确领导下，我们的工作着重于公司的经营方针、宗旨和效益目标上，紧紧围绕重点展开工作，紧跟公司各项工作部署。在管理方面尽到了应尽的责任。为

了总结经验，继续发扬成绩同时也克服存在的不足，现将工作做如下简要总结。

根据部门人员的实际需要，有针对性、合理地招聘一批员工，以配备各岗位。规范了各部门的人员档案并建立电子档案，严格审查全体员工档案，对资料不齐全的一律补齐。

配合采购和财务部门，严格把好促销员的进出关。有步骤的完善培训机制，不断的外派员工学习并要求知名公司来培训员工，同时加强内部的培训管理工作。

办理好各门店的证照并如期进行年审工作，和相关职能机关如工商、税务、药监、社保、银行等做好沟通工作，以使公司对外工作更为通畅。联系报刊、电视台等媒体做好对外的宣传工作。对内做好办公用品的采购，严格审查各部门的办公用品的使用状况，并做好物品领用登记，以节约降低成本为第一原则，合理地采购办公用品。

1、顺应市场的发展，依照公司要求，制定相应的管理制度。完善公司现有制度，使各项工作有法可依，有章可寻。在日常工作中，及时和公司各个部门、门店密切沟通、联系，适时对各部门的工作提出些指导性的意见。

2、逐步完善公司监督机制。有一句话说得好：员工不会做你要求做的事情，只会做你监督要做的事情。基于这个原因，本年度加强了对员工的监督管理力度。

3、加强团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。作为一个管理者，对下属充分做到“察人之长、用人之长、聚人之长、展人之长”，充分发挥他们的主观能动性及工作积极性。提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的公司新形象。

4、充分引导员工勇于承担责任。以前公司各职能部门职责不

清，现逐步理清各部门工作职责，并要求各人主动承担责任。

作为行政人事部负责人，我充分认识到自己既是一个管理者，更是一个执行者。要想带好一个团队，除了熟悉业务外，还需要负责具体的工作及业务，以身作则，这样才能保证在人员偏紧的情况下，大家都能够主动承担工作，使公司各项工作正常进行。新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战。

直升机公司经理工作总结篇八

时光飞逝□20xx年已将悄然离去，在这一年里，根据公司领导的安排，我就任分公司副经理，主要负责分公司日常生产管理工作，主管安全生产管理工作，设备管理工作及内部日常管理工作，一年来，我紧密团结在公司党政周围，动员和带领分公司干部职工，团结一心，积极进取，经全体干部和职工同志们的共同努力下，圆满的完成公司下达各项生产任务，取得了优异的成绩，为进一步履行好职责，现就20xx年履行职责的情况作述职报告，请各位领导和同志进行审议。

我知道只有不断的加强自身的学习，才能提高政治思想觉悟，提高自己的各项业务水平，使自己在新时期发展之中立于不败之地；一年来，我始终将公司“两会”精神作为贯穿全年工作的行动指南，积极组织 and 参与公司开展的“争创“四强”党组织，争做“四优”共产党员”活动，对“四强四优”活动进行了系统的学习，并撰写了心得体会；在组织分公司党员干部开展“四强四优”活动的同时与开展劳动竞赛、班组建设等活动结合起来一起开展，形成浓厚的学习、工作氛围。通过开展“四强四优”活动，增强了分公司各级组织的创造力、凝聚力、战斗力，提高了党建工作科学化水平、促进了分公司科学化发展。

自己只有不断努力学习，才能及时掌握党在各个不同时期的工作目标、方针政策、各项法规，这样才能跟上时代的脚步，

才能把自己磨砺成为新时期里德才兼备的干部。

1. 以生产经营为主线抓好生产运行管理

任何一个公司发展的中心环节就是生产，脱离了生产其他的说辞都是空白的，今年我主要负责分公司的生产工作。针对分公司的实际情况，采取了以技术革新管理为主线抓好生产管理，紧紧围绕市场营销开展工作。

(3) 积极响应集团公司提出“一争、二改、三确保”为主题的劳动竞赛活动（一争：争创先进集体、争当十大标兵、争做先进个人。二改：每个员工至少落实一项改进活动；每个单位围绕本单位实际工作至少提出一项操作性强的改进意见并切实落实。三确保：确保安全指标同比下降50%，确保质量损失金额同比下降50%，确保经营目标任务圆满完成），为确保劳动竞赛顺利进行，分公司加强了竞赛活动的组织领导，出台了劳动竞赛实施办法、各项考核评比办法及相关细则；干部职工踊跃参加，活动中我分公司合理化建议27条，其中我提出4条建议，有8条建议在整改中；通过活动有效的起到了鞭策后进、鼓励先进的作用。

(4) 在生产管理上做到:三个坚持.两个要求,即,坚持从计划作业指挥生产,坚持每周一.三.五早会检查生产.指导生产,坚持现场督促指导生产,要求执行力.要求质量保证按时完成,并主动配合加工车间.六车间按月完成生产任务。做到生产管理有计划、有次序，有安排、有检查，保质保量保安全地完成各项生产任务。在立足本职的情况下，还协助其他车间完成公司下达的各项任务。

(5) 靠前指挥，及时解决问题。在生产中，为了及时掌握生产进展的第一手材料，深入一线，靠前指挥、靠前指导、靠前协调、靠前服务，大大地提高了工作效率，有效地促进了各个生产的进度。全年开发新产品个，完成经济利润350万元，上缴利润50万元，有效的促进了公司的发展。

2、加强安全管理工作，做到生产无事故。

安全生产工作 是电力企业稳定发展的基础工作，是电力企业永恒主题。我深刻地认识到“安全是基础，设备是重点，管理是关键，人员是保证”的真谛。坚持“以人为本”的理念和“安全第一，预防为主”的基本方针，加强对安全生产的监督检查力度，做到常抓不懈，警钟常鸣；今年在安全管理工作中我积极推进6s管理，即为了树立我公司良好的外部形象，在全公司范围内全面推行整理〔seiri〕整顿〔seiton〕清扫〔seiso〕清洁〔seiketsu〕素养〔shitsuke〕安全〔safety〕的6s管理模式，我将6s管理活动分四个阶段进行开展，即宣传发动阶段、全面实施阶段、总结提高阶段、巩固成果阶段，通过6s管理，改善了我公司办公环境和生产现场面貌，提升了全体员工的工作品质，树立了我公司良好的外部形象；今年6月份，我们还结合全国安全生产月的契机，在分公司开展了大战六月”劳动竞赛及产品外观质量竞赛活动，通过竞赛，大大激发了职工的主人翁责任感。全年没有发生一起安全事故，确保全公司安全管理工作的平稳运行。

在工作中我严格要求自己，遵守廉洁自律，守原则，讲公道，时刻提醒自己，“不能忘记党的教导和公司对我的期待”，对于分公司生产上发生的每一笔费用，都要深入把关，不该花的钱坚决不花，要花的钱也要想法降低成本，时刻不忘公司的组织纪律，一年来，没有违反廉政规章和制度的行为，对自己能够严格要求，严以律己。

1、工作中态度急躁，过于追求完美；

2、在激烈的竞争市场还没有找到有效的运行机制；今后努力方向。一是要围绕公司发展的中心，突出重点，抓好分公司的生产工作；二是要加强学习，注重实践，不断提高自身素质。三是要扎实工作，求真务实，树立良好的形象。

一年来所取得的成绩是领导信任和同志们支持的结果，更是

大家齐心协力努力工作的成果，在今后的工作中，我将以更加饱满的工作热情，争取把各项工作完成得更圆满、更美好，为公司的发展壮大贡献自己的力量。以上是我一年来的工作述职。

直升机公司经理工作总结篇九

xx年分公司财务部的工作紧紧围绕着公司提出的xx年工作重点和xx年财务部工作计划展开的，在公司领导的支持和各部门的通力配合下，以务实、高效的工作作风，有序地完成了各项财务工作，有力地推动了财务管理在企业管理中的核心作用。为使财务工作进一步得到提高，现将xx年的工作做如下简要回顾和总结。

1、对日常的财务工作流程熟练掌握，及时完成对各种原始凭证单据的审核及相关账务处理，并按照会计基础规范化的规定和要求，完成对金蝶eas系统及纸制会计凭证审核、复核、过账等一系列基本工作，能够做到有条不紊、条理清晰、账实相符。从原始发票的取得到填制凭证，从会计报表编制到凭证的装订和保存，从经济合同的审核到各种基础财务资料的收集，都到达了正规化、标准化。收集、整理、装订、归档，一律按照财务档案管理制度执行，使得财务部成为公司的信息库。xx年处理有关原始凭证和会计凭证约2500份，及时打印、整理、装订和保存会计凭证40本。

常规性的财务工作是最平常最繁琐的工作资料，分公司财务部在人员较少的状况下，能够轻重缓急妥善处理各项工作，及时为各项经济活动带给有力的支持和配合，基本上满足了各部门对我部的财务要求。

2、加强库存现金、银行存款账户的管理，做到日清月结，帐实相符；及时编制现金盘点表和银行存款余额调节表共24份。

- 3、加强对各项收支的管理，做到账账相符，账实相符；思考各项支出的合理性，做到出有凭，入有据；严格执行各有关费用报销规定，并保证报销具有真实性和实效性，做到手续齐全，监督有力，对于不合理的开支完全予以杜绝。
- 4、加强对有关业务合同和对外支付款项的审核及管理，保证款项的支付、资金的使用安全合理。
- 5、认真审核职工薪酬发放表，做到准确及时支付各项职工薪酬；较好完成了代扣代缴个人所得税的相关工作。
- 6、按照规定编制和报送年度、季度、月度国资委快报、分公司相关财务报表和财务分析报告，做到数据的真实准确，并及时向公司领导汇报相关状况。
- 7、能较好配合及协助公司其他部门的相关工作。协同经营部做好购销结算及货款收支；协助配合生产部门在生产数据的收集、整理、统计、生产报表编制；协助综合部在社会保险业务办理、各项费用支出控制；配合品管部在物资出入库、盘点、各项资产管理等相关工作。
- 8、完成xx年财务预算相关工作。
- 9、加强采购业务、销售业务票据的管理，协同经营部门及时催收采购业务票据，及时准确的开具销售结算发票；按规定做好增值税发票的审核、认证、保管；及时编制和报送纳税申报表，较好完成纳税申报等有关工作。
- 10、及时编制和报送仁化县、上级公司各相关统计报表。
- 1、提前完成金蝶eas系统新帐套的建帐和启用工作，并能保证新账套的完善和安全运行，使财务工作上了一个新台阶。
- 2、较好地完成与各兄弟单位在采购销售运输等有关业务的结

算、款项收支等工作。

3、用心配合和完成上级公司在资产评估、会计基础规范化检查、小金库专项治理、货币资金内控检查、审计等方面的工作。

4、加强与主管税务部门在纳税申报、税务协查等业务方面的沟通与交流；持续与银行部门在资金收支、账户管理等方面良好合作关系。

1、存货管理及盘点工作在管理制度的实施上比较薄弱，参与度仍需加强；与仓库对帐工作仍有不足。

2、有关生产成本统计数据的收集、汇总、分析等存在薄弱环节。

3、在办公用品、劳保用品、食堂采购等费用支出的监督和管理上仍需加强。

1、进一步提高部门业务工作的效率和质量，为公司经营决策带给及时准确的会计信息；在加强核算职能的同时，用心发挥财务部门的管理职能。

2、改善在存货管理与盘点工作、生产数据收集分析、财务仓库对帐等工作上存在的问题和不足；加强对各项费用支出的监督与管理。

3、完善生产成本报表的编制与成本费用分析。

4、加强固定资产验收、交付、核算等工作的管理，对镍粉设备不良资产的处理及时提出合理意见和推荐。

5、用心推动分公司实行全面预算管理体系，进一步完善绩效考核管理工作。

在过去的一年中，分公司财务部能正确履行会计职责和行使会计权限，认真学习有关财经政策和法令，熟悉财经制度，用心钻研会计业务，精通专业知识，掌握会计技术方法；本着“以企业为家”的精神，敬业爱岗，忠于职守，廉洁奉公，严守职业道德，严守法纪，坚持原则，严格执行有关的会计法规和规章制度，在公司领导的支持和帮忙下，在各部门的配合下，财务人员在繁忙的工作中都表现得十分努力和敬业，较好完成了xx年的财务工作。虽然我们做了很多工作，但仍然存在不少不足需要改善。来年的工作任务会更重，压力会更大，但财务部将继续以饱满的工作热情，积极进取，开拓创新，充分发挥财务管理在企业管理中的核心作用，为分公司的发展壮大做出新的更大的贡献。

直升机公司经理工作总结篇十

销售是指实现企业生产成果的活动，是服务于客户的一场活动。下面是本站小编为您精心整理的销售经理工作总结公司。

20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的销售经理工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的销售经理工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把销售经理工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的销售经理工作做的更好。下面我对一年的销售经理工作进行简要的总结。

一、部门工作总结

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是公司20xx年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在销售经理工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，x个月天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写销售工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售经理工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

二、市场分析

现在xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小

型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在xx区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对来说要比小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

三、20xx年工作计划

在明年的销售经理工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的销售经理工作中建立一个，具有杀伤力的团队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。

销售管理是企业的老大难问题，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，对销售经理工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

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，在销售经理工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、在地区市建立销售，服务网点。(建议试行)根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5、销售目标今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。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。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的销售经理工作模式与工作环境是工作的关键。

回顾来公司一年的工作历程，从1月份进入公司工作从事销售工作，深得公司领导的信任，担任销售部经理一职。目前的工作暂时完成了在此我想对自己的个人工作做一下总结!方便各位领导同事知晓!

销售部是公司的窗口，销售部是公司的前线，作为销售部这个团队的带头人，我深知做好这个工作的重要性。

从接手销售工作开始，我首先了解并整理原先遗留下来的一些客户问题，并丰富销售现场，然后是了解项目针对的客户群体，我认为提高销售业绩，首先是要了解我们的客户群体、了解客户关心的方向、信任的角度，通过这些来宣传，一定能引起客户的共鸣。所以丰富销售案场、户外宣传派单、户外巨幅广告、宣传单页的改版。从而改变客户对视觉冲击，

完成这一步后，再次深层次的挖掘潜在的客户。

之后，我又对销售部每位销售人员进行了解沟通，其中有老员工，有新员工(还没有正式上岗的)老员工的自身素质和对自身的要求都很难实现，再去带动新的员工真得太难了。

我觉得这样的团队太散，虽然谁都在某些方面是金子，但必须要聚在一起才能有能量，看到这个情况后，我把整个销售团队的人员集中起来，我们开会、商讨、沟通，每个人都要说话，我要通过各种途径来改变这个团队。改变他们原来的工作态度，改变他们对销售工作的认识。加强他们在工作上的紧迫感。从而达到一个强大的销售团队。虽然在改变中遇到了很多不和谐的因素，但最终有公司领导的支持，我们还是达到了一定的目标。提价一次，优惠调整了两次，一年销售套房源的成绩。

首先是大家的共同努力的结果。再者培养了公司自己的销售团队是一种财富积累。

销售部从原来的十几个人到七八个人到现在的五个人，虽然人数在减少，但工作任务每减少，工作业绩没减少。所以说团队的力量是无限大的。房地产市场起伏动荡，作为销售一线员工，对于本地房地产市场更应该了如指掌，对于竞争的楼盘，更应该知己知彼，是竞争的对手也是学习的榜样，树立自己独有的特质。

回顾这一年来的工作历程，公司领导的支持是最重要的，我被公司领导人之拼搏精神深深震动。希望在今后的工作道路上，公司领导能给我们创造更多的学习锻炼的平台，让我们每个人都能够更上一层楼。

转眼20xx年上半年已经结束，为了更好的开展下半年的工作，我就上半年的工作做一个全面而详实的总结，目的在于吸取教训、提高自己，以至于把下半年的工作做的更好，完成公

司下达的销售任务和各项工作。

一、上半年完成的工作

1、销售指标的完成情况

上半年在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下□xx市场完成销售额157万元，完成年计划300万元的52%，比去年同期增长126%，回款率为100%；低档酒占总销售额的41%，比去年同期降低5个百分点；中档酒占总销售额的28%，比去年同期增加2个百分点；高档酒占总销售额的31%，比去年同期增加3个百分点。

2、市场管理、市场维护

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的“柜中柜”营销策略，在各终端摆放了统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、酒店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、陈列产品多的终端粘贴了专柜标签，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

3、市场开发情况

上半年开发商超1家，酒店2家，终端13家。新开发的1家商超是成县规模最大的购物广场，所上产品为52°系列的全部产品；2家酒店是分别是**大酒店和**大酒店，其中**大酒店所上产品为52°的四星、五星、十八年，**大酒店所上产品为42°系列的二到五星及原浆。新开发零售终端城区4家，乡

镇9家，所上产品主要集中在中低档产品区，并大部分是42°系列产品。

4、品牌宣传、推广

为了提高消费者对“酒”的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌35个，其中烟酒门市部及餐馆门头29个，其它形式的广告牌6个。

5、销售数据管理

根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表和每月要货计划，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存。对20xx年的销售情况按照经销商、各个单品分别进行汇总分析，使得的每月的要货计划更加客观、准确。在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售工作。

二、下半年工作打算

尽管在上半年做了大量的工作，但由于我从事销售经理工作时间较短，缺乏营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位。鉴于此，我准备在下半年的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作，确保300万元销售任务的完成，并向350万元奋斗。

1、努力学习，提高业务水准

其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面(尤其是白酒营销方面)的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使

自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和學習，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

2、进一步拓展销售渠道

**市场的销售渠道比较单一，大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。下半年在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道拓展。在团购渠道的拓展上，下半年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

3、做好市场调研工作

对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

4、与经销商密切配合，做好销售工

协助经销商在稳住现有网络和消费者群体的同时，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。凡是遇到经销商发火的时候一定要皮厚，听他抱怨，先不能解释原因，他在气头上，就是想发火，那就让他发，此时再委屈也要忍受。等他心平气和的时候再给他解释原因，让他明白，刚才的火不应该发，让他心里感到内疚。遇到经销商不能理解的事情，一定要认真的解释，不能破罐子破摔，由去发展，学会用多种方法控制事态的发展。

最后希望公司领导在本人以后的的工作中给予更多的批评指

正、指导和支持。

20xx年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年;首先要感谢敦敦教诲的领导,感谢团结上进的同事帮助鼓励,感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的同事,感谢那些给我微笑,接纳我和产品的合作者,因为他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加热衷于我的工作,更加热爱我的工作。

转眼20xx年上半年已经结束,为了更好的开展下半年的工作,我就上半年的工作做一个全面而详实的总结,目的在于吸取教训、提高自己,以至于把下半年的工作做的更好,完成公司下达的销售任务和各项工作。

一、上半年完成的工作

1、销售指标的完成情况

上半年在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下,及经销商的共同努力下,市场完成销售额157万元,完成年计划300万元的52%,比去年同期增长126%,回款率为100%;低档酒占总销售额的41%,比去年同期降低5个百分点;中档酒占总销售额的28%,比去年同期增加2个百分点;高档酒占总销售额的31%,比去年同期增加3个百分点。

2、市场管理、市场维护

根据公司规定的销售区域和市场批发价,对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督,督促其执行统一批发价,杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导,并结合公司的“柜中柜”营销策略,在各终端摆放了统一的价格标签,使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、酒店

及零售产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整洁、陈列产品多的终端粘贴了专柜标签，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

3、市场开发情况

上半年开发商超1家，酒店2家，终端13家。新开发的1家商超是成县规模最大的购物广场，所上产品为52°系列的全部产品；2家酒店是分别是**大酒店和**大酒店，其中**大酒店所上产品为52°的四星、五星、十八年，**大酒店所上产品为42°系列的二到五星及原浆。新开发零售终端城区4家，乡镇9家，所上产品主要集中在中低档产品区，并大部分是42°系列产品。

4、品牌宣传、推广

为了提高消费者对“酒”的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌35个，其中烟酒门市部及餐馆门头29个，其它形式的广告牌6个。

5、销售数据管理

根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表和每月要货计划，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存。对20xx年的销售情况按照经销商、各个单品分别进行汇总分析，使得的每月的要货计划更加客观、准确。在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售工作。

二、下半年工作打算

尽管在上半年做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，缺乏营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位。鉴于此，我准备在下半年的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作，确保300万元销售任务的完成，并向350万元奋斗。

1、努力学习，提高业务水品

其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面(尤其是白酒营销方面)的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

希望公司在新的一年能够继续发展下去，将公司的业绩提高上去，是公司的未来更加的美好!

一、个人基本情况和工作履历

我叫，男，xx年6月2日出生，xx年x月毕业于专业，大学本科文化，20xx年6月参加工作，先后在xx公司综合部综合岗、渠道业务一部中介展业岗工作，后来担任营销业务二部和营销业务四部个代营销团队经理岗、销售团队经理。

二、认真学习，提高业务水平和工作技能

自参加人保财险工作以来，我意识到保险业不断发展和业务创新对保险员工提出了更高的要求，必须认真学习，提高自己的业务水平和工作技能，才能适应工作的需要。

为此，我积极参加上级组织的相关业务培训，认真学习保险

业务操作流程、相关制度、资本市场知识、保险产品知识以及如何与客户沟通交流的技巧等等，做到在与客户的沟通中，当客户问起保险产品和其他有关问题时，能够快速、正确地答复客户的提问，给客户提供的建议和处理方法，用自己的专业知识构架起与客户沟通的桥梁，促进保险业务发展，为单位创造良好经济效益。

三、认真工作，努力服务好客户

我现在主要负责xx市开发区“ ”等6家4s店的保险业务。我带领全体销售人员认真工作，努力服务好客户，促进保险业务发展，提高单位经济效益。

一是始终坚持以客户为中心，严格履行“公开承诺”、“首问负责”、“微笑服务”，增强服务意识，创新服务方式，改进服务作风，满足客户多元化需求，提高客户的满意度。

二是彻底更新观念，自觉规范行为，认真落实支公司各项服务措施，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量，维护好客户关系。

三是针对不同客户的特点，细致入微，努力做好服务工作，要赢得客户由衷的赞许，为支公司争取更多的忠诚客户，持续推进保险业务发展。

四、辛勤工作，创造良好经营业绩

我不怕困难，辛勤工作，为支公司创造良好经营业绩，其中20xx.06-20xx.06为110万元□20xx.06到20xx.06为110万元□20xx.07至今每个月实现业务收入xx万元，以实际行动为支公司的发展作出了自己应有的努力和贡献。

在过去的几年中，我虽然完成了任务，取得良好成绩，但不能以此为满足。今后，我要更加努力学习，提高自己的领导

能力和业务能力，创新工作方法与服务形式，争取创造优良业绩，促进支公司健康持续发展。

1□xx市场全年任务完成情况。

20xx年，我负责xx地区的销售工作，该地区全年销售**万元，完成全年指标1%，比去年同期增加了**万元增长率为%。与去年相比原老经销商的销量都有所增长，开发的新客户销售也基本稳定□20xx年新客户销售额有望有较大突破。

2、重新捋顺销售网络。

在原有的销售网络的基础上，精耕细作。以各经销商为中心，从一个一个市场入手，同经销商编织五洲产品的销售网络，通过我们的努力，和每个经销商细致沟通，耐心做工作，明确各家经销商经销区域范围，做到不重复，不恶意串货，逐一解决售后服务等各项问题，终于让经销商重拾了销售五洲产品的信心。

3、开发空白市场。

xx地区三个地区20xx年底只有6家经销商，能够正常发货的只有4家，空白县市过多，能正常销售的太少□20xx年年初我对空白区域进行重新调研，结合区域生活用纸消费习惯，制定了详细的市场开发方案，寻找合适目标客户，有针对性宣传销售产品。经过一年的努力，全年共开发新客户6家，终端连锁超市1家。

4、组织今年的销售工作。

积极宣传公司各项售政策及淡储旺销政策，苏北区域今年销售量比20xx年增加了800万以上。淡储旺销政策是我们公司产品率先把经销商的库房占满，使其不能再储备其他公司的产品，旺季到来，经销商优先销售的都是我们公司的产品，大

大提升了公司的销量，甚至一些品种出现断货。如果发货及时的话，今年销量还能提高一块。

5、做好苏北区域各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情况，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售情况及结合全年销售任务做好下月销售计划。

6、每月至少一次与本区域重点客户一起分析市场销售过程中存在的问题，对这些问题及时给予解决，并与客户分析竞争对手，商讨提高市场占有率的办法，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。

7、积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情况进行跟踪落实，做好内勤工作的协助和指导。

1、我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，面对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我们失去一部分市场。

2、市场串货监管不到位。由于今年销售政策的改变，各家经销商的销售压力比较大，较去年相比个别区域出现串货情况。虽然今年我们对串货问题组织讨论过，但工作还没有做到位，串货问题继续存在，这样对我们产品经销负面影响都很大，对经销商的信心打击比较大。我们销售人员在信息收集、反馈方面做得也不够全面，有的区域能提供信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务能力还需更快更好的提高。

3、xx市场网络规划不好，二三级市场进货渠道比较乱，市场规范不到位，随意销售现象比较严重。

1、加强市场推广、宣传力度。

在巩固现有的市场份额基础上，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率；制定市场宣传策略，监督广告投放，实施多媒体传播计划，制定并实施销售活动方案□

2、健全营销网络。

完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情况收集、调查□20xx年消灭xx省空白县市。

3、做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作。

明年我们要对任务进行落实，做到目标明确、责任到人，保证预期目标的实现，同时会加大销售人员的引进及整合，对新进的人员进行全面的培训，使更多的优秀年轻人加入到我们这个销售团队中来。

4、服从大局，团结协作。

在日常工作中，做好销售经理助理的本职工作，努力完成公司领导布置的各项工作，积极为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正；对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担责任。

明年我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争20xx年公司生活用纸销量增长x%□为实现公司生活用纸销售总额为x亿元的目标而奋斗。