

总经理述职报告 总经理年度工作报告

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

总经理述职报告 总经理年度工作报告篇一

1、编写操作规程，提升服务质量根据餐饮部各个部门的实际运作状况，编写了《宴会服务操作规范》、《青叶庭服务操作规范》、《西餐厅服务操作规范》、《酒吧服务操作规范》、《管事部服务操作规范》等。统一了各部门的服务标准，为各部门培训、检查、监督、考核确立了标准和依据，规范了员工服务操作。同时根据贵宾房的服务要求，编写了贵宾房服务接待流程，从咨客接待、语言要求、席间服务、酒水推销、卫生标准、物品准备、环境布置、视听效果、能源节约等方面作了明确详细的规定，促进了贵宾房的服务质量。

2、加强现场监督，强化走动管理

现场监督和走动管理是餐饮管理的重要形式，本人坚持在当班期间按二八原则进行管理时间分配（百分之八十的时间在管理现场，百分之二十的时间在做管理总结），并直接参与现场服务，对现场出现的问题给予及时的纠正和提示，对典型问题进行记录，并向各部门负责人反映，分析问题根源，制定培训计划，堵塞管理漏洞。

3、编写婚宴整体实操方案，提升婚宴服务质量宴会服务部是酒店的品牌项目，为了进一步的提升婚宴服务的质量，编写了《婚宴服务整体实操方案》，进一步规范了婚宴服务的操作流程和服务标准，突显了婚礼现场的气氛，并邀请人力资源

部对婚礼司仪进行了专场培训，使司仪主持更具特色，促进了婚宴市场的口碑。

4、定期召开服务专题会议，探讨服务中存在的问题

良好的服务品质是餐饮竞争力的核心，为了保证服务质量，提高服务管理水平，提高顾客满意度，将每月最后一天定为服务质量专题研讨会日，由各餐厅4-5级管理人员参加，分析各餐厅当月服务状况，检讨服务质量，分享管理经验，对典型案例进行剖析，寻找问题根源，研讨管理办法。在研讨会上。餐厅相互学习和借鉴，与会人员积极参与，各抒己见，敢于面对问题，敢于承担责任，避免了同样的服务质量问题在管理过程中再次出现。这种形式的研讨，为餐厅管理人员提供了一个沟通交流管理经验的平台，对保证和提升服务质量起到了积极的作用。

5、建立餐厅案例收集制度，减少顾客投诉几率

本年度餐饮部在各餐厅实施餐饮案例收集制度，收集各餐厅顾客对服务质量、出品质量等方面的投诉，作为改善管理和评估各部门管理人员管理水平的重要依据，各餐厅管理人员对收集的案例进行分析总结，针对问题拿出解决方案，使管理更具针对性，减少了顾客的投诉几率。

为了配合酒店15周年庆典，餐饮部8月份组织各餐厅举行了首届餐饮服务技能暨餐饮知识竞赛，编写了竞赛实操方案，经过一个多月的准备和预赛，在人力资源部、行政部的大力支持下，取得了成功，得到上级领导的肯定，充分展示了餐饮部娴熟的服务技能和过硬的基本功，增强了团队的凝聚力，鼓舞了员工士气，达到了预期的目的。

总经理任职报告 总经理年度工作报告篇二

各位代表、同志们：

根据集团公司安排□20xx年我分别担任88股份公司、99发展公司的总经理和党委副书记，6月份之后我来到00公司担任总经理和党委书记。

一年来，在集团公司的正确领导下，我与班子成员一道勤奋工作，真抓实干，为圆满完成年度目标任务尽了自己的绵薄之力。

下面，我将一年来的工作情况进行述职，请予评议。

一、加强学习，努力提高自身素质。认真学习党和国家的路线方针政策。特别是认真学习了党十x大报告。通过学习，努力提高自身素质，用十x大精神武装自己的思想，用11理念指导自己的行动，为做好各项工作奠定了坚实的思想基础。

二、全面贯彻落实集团公司各项决策和要求，大力弘扬11精神，贯彻“六个坚持”工作原则，以科学发展观为指导，坚持扩张性竞争战略，大力推动“六新11”建设。

三、在88化工公司期间的工作，抓好安全生产和项目建设，为全年完成销售收入近20亿元，实现利润1.57亿元，烧碱□pvc产量双双超过20万吨打下了坚实基础。

四、以对企业 and 职工高度负责的精神，狠抓安全工作，推行工艺指标、设备运行状况排查，严格按照“四不放过”原则处理各类事故，保证了公司安全稳定生产的局面。

五、为职工身体健康着想，为子孙后后代着想，为人类的生存环境着想，认真贯彻落实国家的环保和节能减排法律法规，以强烈的社会责任感和使命感，狠抓环保和节能减排工作，在公司成立了环管理委员会，设立环保举报电话，环保事故也向安全事故一样实行一票否决。

六、加强宣传工作，提出创办《11动态》，并直接发放到基层班组，让广大职工及时了解掌握公司动态。还推行了《通报》制度，更新了电子大屏幕等。

七、加强思想政治工作，注重与职工的沟通 and 交流，推行生产厂例会、公司综合例会和公司领导基层走访日活动，组织召开参与技术助理竞聘人员座谈会、新工座谈会、通报中受到奖励和处罚人员座谈会、离退休老同志座谈会以及大年初一青工联欢会，直接面对面与职工真诚地沟通 and 交流，了解职工思想动态，做好深入细致地思想政治工作。

八、为便于66公司运作，将77制氢公司、44公司和解析气项目的投资全部并入66公司股本，使各方股东利益得到均衡照顾。

九、为认真贯彻党的十x大提出的“让广大职工拥有财产性收入”的精神和实现11的核心价值观，解放思想，更新观念，积极推进公司股份制度改革，紧密结合公司生产经营和改革发展实际情况，认真做好精苯、制氢等装置股份制改造的前期准备工作。目前，苯精制项目已得到集团批准，很快将开展募股工作。

十、关心弱势群体，在对困难职工的救济上采取从优、从宽、从高的政策。针对临时工工资、福利以及夜班和有害补助较低的情况，公司将结合市经济发展水平和公司实际情况逐步给予提高。

十一、切实加强党性修养，重视廉政学习，自觉按照《党员干部廉洁从政若干问题准则》严格要求自己，努力做到自重、自省、自警、自励，胸怀坦荡，实事求是，清正廉洁，克己奉公。

十二、存在的问题：需要进一步加强计算机操作知识的学习；工作中有急躁情绪，说话的方式和语气有时不够缓和，请同

志们多加谅解，我将在今后的工作中加以改正。

总经理述职报告 总经理年度工作报告篇三

1、“坚持到底就是胜利”。

坚持不懈，不轻易放弃就能一步步走向成功，虽然不知道几时能成功，但能肯定的是我们正离目标越来越近。有了顽强的精神，于是事半功倍。持续的工作，难免会令人疲倦，放松一下是人之常情，在最困难的时候，再坚持一下也就过去了；同样在销售中客人提出各种各样的异议，放弃对客户解释的机会，客户就流失了；而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往希望就在于多打一个电话，多一次沟通。同时坚持不懈的学习房地产专业相关知识，让自己过硬的专业素养从心地打动客户。

2、学会聆听，把握时机。

我认为一个好的销售人员应该是个好听众，通过聆听来了解客户的各方面信息，不能以貌取人，不应当轻易以自己的经验来判断客户“一看客户感觉这客户不会买房”“这客户太刁，没诚意”，导致一些客户流失，应该通过客户的言行举止来判断他们潜在的想法，从而掌握客户真实信息，把握买房者的心理，在适当时机，一针见血的，点中要害，直至成交。

3、对工作保持长久的热情和积极性。

辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。因此自从我进入易居公司的那一刻起，我就一直保持着认真的工作态度和积极向上的进取心，无论做任何细小的事情都努力做到最好，推销自己的产品首先必须要先充分的熟悉自己的产品，喜爱自己的产品，保持热情，热诚的对待客户；脚踏实地的跟

进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累造就了我优秀的业绩。同时维护好所积累的老客户的关系，他们都对我认真的工作和热情的态度都抱以充分的肯定，又为我带来了更多的潜在客户，致使我的工作成绩能更上一层楼。这是我在销售工作中获得的最大的收获和财富，也是我最值得骄傲的。

一直以来我坚持着做好自己能做好的事，一步一个脚印踏踏实实的坚定的向着我的目标前行。

总经理述职报告 总经理年度工作报告篇四

近一周来，随着气温的回升。万物复苏，大地春暖花开。我们_x专卖店的销售工作也随着温度的转暖，开始了紧张而有序的辛勤与忙碌。

古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确意识感观和积极的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。

回顾这一周来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为我们_x专卖店的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心

理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们__x专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们__x专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们__x的优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这一周的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力！

总经理任职报告 总经理年度工作报告篇五

大家好！

又是一年即将过去□20xx年是集团进一步提高精细化管理，各方面工作快速发展的一年。回顾即将过去的一年，在公司领导班子的正确指导下，抢修任务做到快速处置、供水服务保障标准得到进一步提升、经济技术指标圆满完成、管网管理水平再上新台阶。生产计划科全体职工勤奋工作、上下一心，圆满完成各项任务和全年考核指标，取得了较好的成绩。

以下是我个人就20xx年在政治理论学习、本职主要工作、科室建设、存在的不足和努力方向等方面向各位领导和同志们汇报，有不到之处望批评指正。

公司精神为推动企业又快又好的发展，全面提升xx供水管理和服务水平，确保供水管网安全稳定运行指明了方向。

20xx年，我在完成日常工作的同时，积极参加公司组织的各项活动，带领积极分子开展政治理论学习和知识培训，在日常读书看报的过程中，自己都能够认真去领会，结合自己的工作实际进行思考。为了适应新形势发展和工作的需要，我始终坚持政治理论学习与业务学习相结合，努力提高自身的政治思想觉悟和业务能力。

作为一名xx供水企业的职工、干部，有责任，也应该扎扎实实的完成每一项工作。我们的工作正是通过不断的学习，使自己能够自觉的把平时的各项工作同公司的要求，组织的要求结合起来。在工作中不断提高自己的政治觉悟和组织纪律性。特别是在日常的工作中，我能够摆正位置，不论在什么时候，什么情况下都能积极主动的工作，自觉的维护领导的威信，协调各部门工作，工作中任劳任怨，坚决把领导交办的工作完成。

目前，生产计划科xx名同事，有xx个岗位，作为经理，除做好组织协调工作外，我能够在安排好自己工作的同时，调动全科室人员在完成本职工作，积极主动的完成一些临时交办

任务。在日常工作中，我能够严格要求自己，始终坚持做到每天早一点到单位，下班晚一点再走。对待科室和自己经手的事情能够做到多分析、多请示，处理事情过程中，努力做到手勤、腿勤，全面了解情况，最好能够在现场得到第一手资料，为领导提供决策依据，和相关部门共同商议解决办法。

在工作中，我始终要求自己只要是大点的工程、大的抢修任务不论白天或者晚上必须及时赶到现场，保证抢修关闸工作能在第一时间得到完成。在解决管线疑难问题时，很多情况都是处置时间长、协调部门多，我总是提醒自己，要有一种必须解决的毅力和决心，当一个疑难问题解决后，比较一下在严冬酷暑下辛苦，比较一下在现场几天来大家凝思苦想却不知所措的时候，成功的喜悦和收获在心里总有一种高兴的感觉。

20xx年，集团提出了“挖潜补能，强基精管，转型增效，乘势发展，为xx经济建设和社会发展提供优质的供水服务和保障”的工作目标，对公司的整体工作和各项考核指标也提出了更高的要求。生产计划科结合自身工作，我与科室全体职工一道，保证了各类报表统计、暗漏复核详实准确，数据上报及时；多次开展业务流程的宣贯、生产安全、有限空间的培训，按照领导要求，制定了有限空间作业安全规范，积极开展安康杯相关活动；进一步强化了抢修任务派发跟踪、计划停水方案的制定；在维护企业利益的基础上，认真完成各项理赔工作；积极开展设备运行管理和各类管网隐患排查，及时协调处置管线疑难问题的处置等工作。

截止到现在□20xx年各项供水服务保障多达xx次，xx天。生产计划科按照领导要求，从任务的下达，各项保障预案的汇总、手册编制、以及保障期间管线排查、问题协调处置、简报信息的报送等工作，全体职工都是以极大的热情，不知疲倦的按时完成每一项工作。

在工作中，我能够自觉遵守集团和公司关于领导干部廉洁自

律的各项规定，严格要求自己，以身作则，坚决不违反纪律，不违反企业各项规章制度，努力本科室全体职工做出榜样。在政治纪律方面，我能够始终保持敏锐性和坚定性，自觉抵制不正之风。

（一）对专业技术知识学习不够深入，今后工作中应继续加强自身学习，不断提高业务技能水平。

（二）在系统的政治学习还不够深入，需要进一步加强政治理论的学习。

（三）本职工作没有做到最好，有时还是有松懈思想，工作中有时不够细心，考虑问题不够全面，关心同事有不到位的情况，缺乏雷厉风行的作风，今后有待进一步加强和改进。

20xx年，公司的整体工作仍然是繁忙而又艰巨，我将会更加的严格要求自己，踏实工作、求真务实、团结同志，以更好的精神状态完成组织交给的各项工作和任务。

以上是我的述职，诚心诚意接受同志们的审议。谢谢大家！

总经理述职报告 总经理年度工作报告篇六

大家好！

一、认真学习，提高业务水平和工作技能

医技检测中心主任对我来讲是一个全新的工作岗位。为了迎接新的挑战，我必须尽快熟悉工作职责与工作要求，全面提高自我的业务知识，业务本事，尽快胜任本职工作，为此我十分注重学习和提高。在工作之余，加强业务学习，并注意涉猎相关领域的知识。在学习中讲究方式方法，端正学习态度，不但向书本学，更重视向实践学、向同事学，不断优化知识结构，增加知识储备。经过不断的努力，我很快便熟悉

了相关业务，能按质按量地完成各项工作。

二、爱岗敬业，圆满完成各项工作

- 1、完成了对各科室仪器设备的年检和维修；
- 2、协助医疗部主任完成卫生局大检查；
- 3、每月按时上报科室耗材情景；
- 4、按时上报排班表。

三、注重沟通协调，个人与团队共同提高

俗话说，“单丝不成线，独木难成林”。没有团队的力量，就没有团体的成功。团队成员间最重要的是沟通。自我经常与领导和同事们进行沟通。沟通中让各种观点相互碰撞，在交流碰撞中化解各种误会，使自我与其他科室成员在沟通中建立相信、相助的桥梁，经过合作实现工作目标。

四、存在的问题

回顾这半年的工作，有成绩，也有差距，就目前的实际情景来看，我的工作仍需要改善，存在的不足之处，具体表此刻三方面：一是学习缺乏主动性；二是业务水平有待进一步提高；三是缺乏大局意识，对有的问题处理不够恰当。

五、下一步打算

今后，我会努力改善，克服上述问题。主要会从以下三方面做起：一是增强学习的主动性，坚持理论联系实际，进一步提高业务水平；二是增强大局意识，总结工作经验，增强对工作的敏锐度与预见性；三是加强协调，进取沟通，增强工作合力，与大家一齐书写__的辉煌！

以上述职报告，请领导和同志们评议，欢迎对我的工作提出宝贵意见，借此机会，向工作中支持、帮忙过我的各级领导和同志表示诚挚的谢意。