

2023年经理工作报告(实用9篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

经理工作报告篇一

增强为客户服务的思想;业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法□XXXXXX在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销

售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门责任不清，本末倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

经理工作报告篇二

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

xxxx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；首先要感激敦敦教诲的领导，感激团结上进的同事帮忙鼓励，感激在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的同事，感激那些给我微笑，接纳我和五洲产品的合作者，因为他们的帮忙、认可、信任、鼓励才能使我更加乐于我的工作，更加热爱我的工作。

一年来，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，进取配合销售经理做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、进取开拓市场，较好地完成了年度销售目标。根据公司管理人员考核办法的通知精神，按照年终述职的有关要求和资料，现将一年来的个人工作述职如下：

xxxx年，我负责连、徐、宿地区的销售工作，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□xxxx年新客户销售额有望有较大突破。

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，经过我们的努力，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，最终让经销商重拾了销售五洲产品的信心。

连、徐、宿地区三个地区xxxx年底仅有6家经销商，能够正常发货的仅有4家，空白县市过多，能正常销售的太少□xx10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，寻找适宜目标客户，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。

进取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xxxx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景，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售情景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齐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、进取参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制

定，并对实施情景进行跟踪落实，做好内勤工作的协助和指导。

一年下来，虽然苏北市场销售工作无论是在销量还是在销售管理方面都取得了突破性的进展，但仍存在一些问题：

1、我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，应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景。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，有的区域能供给信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务本事还需更快更好的提高。

3、苏北市场网络规划不好，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。

结合xxxx年销售工作取得的成绩及存在的问题，并根据生活用纸xxxx年1.5亿元的销售目标，打算从以下几个方面来开展xxxx的销售工作：

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。

完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情景收集、调查□xxxx年消灭江苏省空白县市。

xxxx年我们要对任务进行落实，做到目标明确、职责到人，

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。

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，进取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；对自我在工作上的失误也能努力纠正、主动承担职责。

xxxx年我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争xxxx年公司生活用纸销量增长%，为实现公司生活用纸销售总额为亿元的目标而奋斗。

经理工作报告篇三

自×年×月入职以来，不觉已半年有余。在同事及公司领导的关怀下，我们销售工作的开展有了必须的成效，但也存在许多的问题与不足。适逢危机下严峻市场形势的挑战，作为销售负责人的我自当不遗余力、竭尽全力、倾其所有地工作态度拼力把销售工作做好、抓好，以不辜负同事及领导的信任与支持。下头我将从以下四个方面来进行阐述，请公司领导给予修正。

（一）秉承原则与目标

1原则：全心实意、爱厂如家、相信团队的力量、把岗位工作当作事业来做

（二）具体工作资料

1、自我学习、塑造

本人机电一体化专业，从事了两年×产品的设计工作而后一

向从事机电产品的营销工作。虽在建筑行业做业务已有四年之多，但不一样的产品就有不一样的营销模式。为此自入职以来，我首先自我在学习产品知识、行业情景熟悉、公司本产品发展定位、该产品营销模式等方面一向在做努力，仅有这样我才能适应产品的市场营销工作。

2、团队建设与发展

经过一段时间学习与锻炼后，我慢慢熟悉了产品知识及其行业情景。也明白了公司该产品发展历程及组织配备等情景，但要有突破性、决定性发展单靠一个我在短时间内是有难度的，再加上市场上对供应商的要求也在逐步提高门槛，如不能在尽短时间内拿到进入证以后可能很难在×行业内发展。于是为了公司在×产品市场有好的业绩的发展，我便提出了创立营销团队的申请。公司领导也十分重视并且果断的批准了我的要求，就这样销售团队在公司领导的大力支持下陆续建立了起来。从1个人到3个、到6个，从雏形的市场信息搜集到业务流程的一步步深入、技术方案的草绘，我们团队也逐渐完善起来。人心齐，泰山移。我相信随着时间的推移、团队的完善建设，我们的销售业绩会一步步获得强有力的提高。

3、销售工作

有了‘自我学习、塑造’和‘团队建设与发展’的准备与补充后，我们的销售工作逐渐开展开来，项目信息量逐渐增加，意向项目也在加速，市场区域也在扩大。

我认为，工作创新并不是执意的一种创造，更重要的是体现的一种工作活力，一种激发自我潜能、提高工作价值的热情。在这半年的时光里，我用‘创新工作’来形容所做的资料应当不为过。

（一）充分的信任

“高山因为有大地信任，才屹立得巍峨壮观；小溪因为有大海的信任；才获得更广阔的生命。”工作更是如此，在我所带领过的团队之中，我都是以信任的态度去实施的，用人不疑疑人就不用。所以在以后的工作当中，我仍以此心去实施。

（二）敢想、敢做

来到公司做销售工作，能够说公司仅供给给我市场空间，其余诸如业务、技术培训等给予的很少。但我选择了这份工作，我就要去克服、去努力、去实现。于是，自我勤力去学习产品知识、自我去网上搜索信息了解市场及行业情景、自我到市场去体验该产品的销售。进过一段时间的磨练，我认为改变公司该产品的销售窘境得需要一支团队来。于是在顶着一些压力下我勇于提出自我建立销售团队的提议，当时不研究提出后自我是否能在公司待下去，只研究如改变现状的话这应当是比较好的策略。但公司领导给予了相当的信任与支持，我能够建立销售团队了。高兴之余就是我要敢于去实施的信心与努力了，虽没有到达自我预期目标，但时间还是证明了我的销售方向和一些努力是正确的。

（三）工作不拘一格

走到此刻，工作单位也有4个了，工作时间也有近8年了。理解了不一样的工作资料及流程，也理解了不一样的企业文化。对我来说应当有一固定模式了，但所从事的岗位要求我不能固守，要学会适应与变通。于是为了能最大程度的把营销工作做好，我便研究适应所做产品的不一样于以前的销售模式，经过近两年的实践也验证了我的想法与做法。我相信我能把产品营销工作做好、抓好，还请领导放心。

经理工作报告篇四

转眼间□xxxx年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。

天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到xxxx年阀门行业将会又是一个大较场，竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以只能待毙。总结是为了来年扬长避短，对自己有个全面的认识。

今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀xxxx万，蝶阀1200万，其他1800万，基本完成年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够理想（计划是在1500万左右），大口径蝶阀（dn1000以上）销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常□oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、 质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如xxxxxx客户的球阀□xxxxxx客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、 细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、 交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、 运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如xxxxxx□xxxxxx□xxxxxx等人都说比别人的要贵，而且同样

的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解□xxxxxx□xxxxxx等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法□xxxxxx在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、 统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、 销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、 技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、 部门责任不清，本末倒置，导致销售17咳嗽泵挥惺奔渲鞠争取客户17

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管管理不够。严格说来公司应该以制度化管管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别？不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

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最后出现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执

行的不到位所造成。老板们有很多好的想法、方案，有很宏伟的计划，为什么到了最后都没有带来明显的效果？比如说公司年初订的仓库报表，成本核算等，开会时一遍又一遍的说，可就是没有结果，为什么？这就是政令不通，执行力度不够啊。这就是为什么国内企业最近几年都很关注“执行力”的一个重要原因，执行力从哪里来？过程控制就是一个关键！完整的过程控制分以下四个方面：

4) 公平激励 建立一只和谐团队，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，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，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，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，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，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不一定都对，但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，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟酌。

XXXX年销售的初步设想

销售目标：

初步设想xxxx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□xxxx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

d) 一人负责外贸跟单、报检、出货并和外贸公司沟通, 包括包装尺寸、唛头等问题

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。

某公司营销部年度工作总结

XXXX年度，营销部在公司的指导下，开展了武汉市场医药零售终端网络的建设、各区级批发单位的巩固、公司部分总经销新品种的铺货及市场启动和推广工作。现将这一年来，营销部年度工作所取得的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对营销部下一步工作的开展提几点看法。

总而言之，三句话：成绩不可忽视，问题亟待解决，建议仅供参考。

“5个一”的成绩不可忽视

被过滤广告

1. 铺开、建设并巩固了一张批发企业所必需的终端营销网络

武汉市场现有医药零售终端共690家，通过深入实际的调查与交往，我们按照这些终端客户的规模实力、资金信誉、品种结构、店面大小，将这690家零售终端进行了a□b□c分类管理，其中a类包括“中联”在内的25家；b类有94家；c类210家。在这690家终端客户中，我们直接或间接与之建立了货款业务关系的有580家；终端客户掌控力为84%。

我们所拥有的这些终端客户，为提高产品的市场占有率、铺货率、迅速占领武汉这一重点市场，提供了扎实的营销网络保证，这一点正是公司的上线客户——药品供应商所看重的。

2. 培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的终端直销队伍。

目前，营销部共有业务人员18人，他们进公司时间最短的也有5个月，经过部门多次系统地培训后，他们已完全熟悉了终端业务运作的相关流程。

对这18名业务人员，我办按业务对象和重点进行了层级划分，共分为终端业务员、区域主管和片区经理三个层级，各层级之间分工协作，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞。

另一方面，业务人员对对应客户的经营动向把握不准，加大了货款的催收难度，甚至少量的准呆帐产生。

5. 无充分的权力

在选择品种时受公司干扰太多，没有充分的自主权，市场运作不是以需求为导向，而是听公司“行政指令”。有好产品，没有好厂家；有好厂家，没有好产品，加大了操作的难度。

5条建议仅供参考

1. 重塑营销部的角色职能定位。

在做网络的同时，做销量，创造利润。通过完善终端网络来提升产品销量。

2. 建立金字塔式的营销结构，推行低重心营销策略。

在确保产品在终端“买得到”的同时，也要确保“卖得动”

大面积地向药店派驻自己的营业员(可兼职)。不能只保证渠道中有水，还要创造让水流出去的“出口”。

3. 调整产品结构。

产品是终端市场运作的依托，宜精少而不宜杂多。努力寻求10个左右利润空间大的产品，可操作性强，投入既有经费保障又有利益回报，这样终端销售才有积极性。

4. 货款分离，变被动为主动。

业务人员主动出击，只向客户索要订货计划，以客户需求为导向，按需供货。货由专人专车分送;款由对应业务人员收回，一来可以改变“一天只给一家客户送一个品种”的现状，提高工作效率;二来可以降低货款风险;三来可以避免货铺出去又收回来。

5. 改变待遇分配机制。

在完成基数任务的前提下，工资待遇下不保底，上不封顶，既给压力，又给激励。大胆地拉开差距，制造“贫富悬殊”，真正做到能者多劳，劳者多得。

希望有一天，营销部能成为a公司吸引生产厂家、选择总经销品种的最有份量的谈判筹码！全球管理。

经理工作报告篇五

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！

去年，我在公司上级领导的'指导下，严格遵守公司各项规章制度，并积极的结合自身的本职工作积极带领销售团队在激

烈的市场竞争中齐头并进，奋发向上，并且取得了一定的成绩。在20xx年，我部门共完成了的销售业绩，共完成金额达万元，共获利润万元。所以，总体来说，我们部门在去年较好的完成了年初制定的目标，并取得了良好的成绩，而这些都是大家共同努力的成果，它足以证明了我们努力拼搏的成效，足以见证我们所付出的辛勤汗水。

虽然，在去年，我们取得了一定的成绩，但是，也确实存在一些问题，比如市场协调工作不到位，缺乏深入的市场调研，与同行的竞争意识也有待加强。

所以在今年，身为公司销售经理的我，更因积极的根据当前的市场形式，在我公司领导下从以下几方面代表我公司行使营销职权，并逐步培育我公司的核心竞争力，使企业在激烈的市场竞争中不断创新业绩，获得长足发展：

一是要继续深入开展调研本地镀锌带钢市场的情况，并整合本公司产品优势，逐步构建以市场为导向。在营销过程中，要切实的做到以客户为中心、以效益为目标的营销体系。

二是要逐步优化销售流程，加大内部管理机制。在明年，我会充分研究各职能模块的工作流程，并制订更加科学的销售计划，进行合理的销售分工，以此有效的控制各个销售环节。

三是要充分调动人力资源优势，并建立起良好的销售团队及团队文化。

四是要强化基础管理，进一步加强制度建设，坚实的做到凡事有据可查，凡事有章可循，凡事有人监督，凡事有人负责。

我相信以我们齐心协力的合作力，和坚实无比的凝聚力，一定会在今年切实的完成工作目标，让我们大家拿出更多的激情为壮大我公司发展做出更多的努力。最后再次祝大家新年快乐，健康幸福！谢谢大家！

经理工作报告篇六

20xx年，我担任公司副经理，主管火电公司。一年来，在集团公司的领导下，在公司班子成员的帮助下，与火电公司全体成员一起，完成全年的工作任务。一年来，我主要做了以下五方面的工作：

- 1、做好火电公司项目部组建劳动力组织工作；
- 2、抓好火电公司的市场开发工作；
- 3、认真扎实的搞好在建工程；
- 4、抓好经营工作，实现经营目标。现将一年来的工作总结如下：

20xx年，火电公司在建及新开工主要项目有六个，分别为方山电厂维护检修项目、黄陵热电公司机组大修项目、通辽变电站安装工程、机场电缆隧道工程项目、炼油厂线路及变电站工程、脱技改工程等。火电公司自己没有施工队伍、没有施工机具、缺少技术力量。这些项目尤其是自营项目，基本上都是最低价中标。这个时候，要组织到合适的施工队伍就很困难。组织到的施工队伍管理起来也很困难。我们对方山项目部管理班子进行了调整、技术力量进行了补充、部分检修力量进行了加强。这次调整，适应了新的一年甲方对检修质量的新要求。为我们成功续签合同奠定了良好的基础。对新成立的黄陵大修项目、通辽变电站安装、脱技改工程项目在项目管理人员、劳动力组织方面下了很大的力气。既保证了技术管理力量的到位，又保证了项目经济目标的实现。

今年以来，我把市场开发作为自己全年的重点工作来抓。想尽各种办法，利用各种资源优势，加大开发力度。全年共跟踪工程项目57个，实现中标25个，累计合同价款余万元。其中山西方山电厂在业主单位管理思路转变、人员更换等非常

不利的情况下，经过我们的努力，成功实现了合同续签。5月份，签订了黄陵电厂汽轮机组大修工程。6月份，签订了通辽风电220kv变电站安装合同。8月份签订了脱硫技改工程合同。同时，与西北网公司签订了750kv线路道路维护及加装防盗帽工程。

火电公司今年在建的合同项目大大小小一共有四十一个，项目专业跨度大、区域跨度大、施工队伍技术力量薄弱，管理难度很大。今年，我们组建了五大项目部，负责管理自营项目及较大的联营项目。对较小的联营项目派驻管理人员进驻，加强了质量安全管理。我同时兼任机场项目部经理、炼油厂输变电工程项目经理。今年以来，我多次赶赴这两个现场，协调解决工程实施中的各种问题。年内开工在建的其他项目，包括黄陵大修、山西方山电厂维护检修等项目、脱硫技改工程，我都深入了解，积极协助。在工程关键时刻，赶往现场，协助项目部解决问题。

火电公司的全年经营目标的实现，对公司至关重要。因此全年的工作，不管是解决遗留问题、抓好市场开发、搞好在建工程都是紧紧围绕着实现全年的经营目标这个中心来进行的。因此在抓好以上工作的同时，我时刻不忘抓好火电公司的经营工作。对新开工的项目，我与火电公司的同事们一起进行经营分析，协商确定经营目标。每季度参加公司组织的季度经营工作分析会，提出自己有关经营工作方面的建议。通过一年来在经营方面的细致的工作，能够确保了火电公司全年经营目标的实现。

在进行业务工作的同时，我不忘一岗双责的要求，尽力做好主管范围的廉政建设。主持火电公司召开了党风廉政建设的安排会议。开展检查了火电公司各项合同执行情况，各项经营报表情况，在建项目的财务收支情况。检查了项目经济目标责任的落实情况。对职工关心的突出问题进行了研究解决。

一年来，我认真学习中央及上级规定的关于领导干部廉洁自

律的要求。在工作和生活中始终坚持民主集中制原则，贯彻勤政廉政制度。严格执行个别酝酿，集体研究，会议决定制度，对于三重一大问题严格按照规定程序进行；认真学习并贯彻执行两个条例以及各级纪检监察部门关于廉洁自律的各项规定，自觉接受上级和职工群众的监督，规范自己的从政行为；牢固树立科学的发展观，正确的家庭观和财富观，始终牢记党的宗旨，坚持两个务必，保持积极向上的追求和健康向上的心态，以平常心看待名誉、地位和报酬。通过加强廉洁自律，加强党性锻炼，进一步增强了遵守党纪条规的自觉性和坚定性。在工作中，坚持做到行政领导与廉政领导结合，教育和引导身边的同志，始终把廉政放在首位。

通过一年的工作，我感觉自身的能力和水平还比较有限，距离组织和职工的要求还有一些距离。今后我将加强学习，坚持理论与实践相结合的方式，多向老领导、老师傅学习，多与上级领导、班子成员加强沟通交流，不断提高业务素质，将自己的本职工作做得更好。

- 1、继续坚持以市场开发为龙头，抓好开发工作，为20xx年做好项目储备。
- 2、抓好在建项目管理，圆满完成炼油厂项目、机场项目、山西方山电厂维护检修项目、通辽220kv变电站安装工程、等项目、脱硫技改工程的工程建设任务，保证工程质量安全。
- 3、抓好火电公司的管理工作，以项目管理为基础，建立健全各项管理规章制度。不断提升工程管理水平。

经理工作报告篇七

今天，站在这个承前启后的重要时间节点，盘点梳理过去一年的工作，有利于我们“察过往，知得失，明方向，谋未来”，也有助于我们“仰望星空，俯察心灵，抬头望路，低头行步”。下面，我代表公司管理层，向大会报告过去一年

的工作，请予审议。

回首过去一年，我们怀揣理想与激情，像蜜蜂酿蜜那样辛勤忙碌，像燕子衔泥那般坚韧执着，为了梦想而胼手胝足、奋力打拼，谱写了一曲激越的奋进之歌！就在这年末的寒冷冬季，已有数位欧美大客户向我们伸出了赫尔墨斯的商神杖，给我们增添了无穷的信心和勇气！

第一，问题出就出在“把所有的鸡蛋都放在同一只篮子里”。商场如战场，风云诡谲，瞬息万变，今日阳光灿烂，或许明天就大雨倾盆。将“所有的鸡蛋都放在了同一只篮子里”的风险极大，一旦这只篮子发生了倾覆，我们将会损失惨重，甚至颗粒无收！

第二，问题出就出在“锅里饭不够，肚子吃不饱”。正是因为我们把命运维系在一个客户身上，所以生产受制于人。今天，客户下单了，我们就有饭吃；明天，客户不下单，我们就要饿肚子。如果客户来个“东风不与周郎便”，我们只能“铜雀春深锁二乔”。

第三，问题出就出在“做事无计划，哪里黑了哪里歇”。就拿订单来说，要么是电闪雷鸣、暴风骤雨，让采购和生产手忙脚乱、人仰马翻；要么是万里无云、天朗气清，全员无所事事、悠哉游哉，导致整个生产经营如同“女人心、海底针”，瞅不准，看不清，摸不透。

面对上述业务上存在的突出问题，我们该怎么办？

第一，“不忘老朋友，广交新朋友”，想方设法扩大客户源。要深刻汲取过去一年的教训，尽快跳出一家独大、命系一线的经营窘境。业务部要充分发挥主观能动性，挖空心思调动一切可用的关系，通过一切可行的途径，寻找更多的“篮子”，争取更多的客户，做长做粗我们的生命线。

第二，“把盛饭的锅做大，把锅里的饭做多”，千方百计增加订单量。增加订单量与扩充客户量是相辅相成的关系，这样能使我们主动自在地“弹钢琴”，与生产合奏一曲动听的奏鸣曲。因此，业务部要尽可能地把盛饭的锅做大，把锅里的饭做多，让员工们不仅要吃得饱，更要吃得好！

第三，“宜未雨绸缪，勿临渴掘井”，从严从细加强计划管理。加强计划性对生产型企业至关重要，否则，就会导致忙得时候忙得要命，闲的时候闲得发慌。所以，业务部在开发市场、争取订单时，必须胸有成竹、心中有数，做到“谋定而后动，知止而有得”。

毫无建树、乏善可陈的采购工作，已成为制约生产开展、产量提升的“阿喀琉斯之踵”！成为阻碍我们大步前进的“最大短板”！检讨过去一年的采购工作，只能用一句话概括：“玻璃瓶中的苍蝇！”这是一个令人尴尬的比喻，但却又是一个极其逼真的写照！深刻反思，主要存在以下几大弊端：

第一，缺乏计划安排。如同“玻璃瓶中的苍蝇”一般，而且是只无头苍蝇，时而伏壁不动、悄无声息，时而嗡嗡有声、盘旋不止。空闲时昏昏欲睡、无精打采，需要时恍若惊梦、灵魂归窍，“叫嚣乎东西，隳突乎南北”，唯留下催要材料的人“茕茕孑立、形影相吊”。

第二，很少跟进过程。采购材料就像是进菜市场买菜，公章一盖了事，传真一发齐活，缺乏“狗的鼻子”“狼的性格”“豹的速度”那样的专业精神，不能做到询价敏、砍价狠、到货快。

第三，供货商太少。葛优说：“谁动感情谁死定”。正是因为一些供货商瞅准了我们的软肋，认为除他们之外，我们再也没有其他“相好”的，欺负我们“老实”“痴情”，所以才敢不断触碰我们的底线，对我们想怎么样就怎么样，正所谓

“人家把长工当成东家了，我们把掌柜当成伙计了”。

那么，采购工作该怎么办？是继续当公司的“软肋”和“脚后跟”？还是知耻后勇，卯足力气，冲出“玻璃瓶”，实现华丽转身！

第一，要会沟通。“会说话的叫入笑，不会说的让人跳。”采购部要掌握沟通技巧，善于把话聊到人心坎上，把理聊到人心窝里，既能在与供应商交流时“胜券在嘴”、百战不殆，又能在与业务、生产的沟通中谈吐有致、惺惺相惜！

第二，要有计划。“定计划”并不意味着“有计划”。“计划计划，墙上一挂”“挂着挂着，变成废话”的现象，在采购工作中时有发生。因此，采购部不仅要会制定计划，更要能执行计划，并顺时应势地“修正计划”“落实计划”。

第三，要快跟进。不跟进就无法及时了解订单的履行情况，就不能随时掌握订货的运输信息，更不能准确知道货物的数量和质量！为此，采购部要有一种“不破楼兰誓不还”的精神，跟住不放、盯住不让，切实把工作做早做深、做细做实，绝不能“关键时刻掉链子”。

第四，要能创新。思路一变天地宽。采购部要改变“择物固执”“坐享其成”“守株待兔”的陈规陋习，着力在“供货商数量、采购手段、采购思维”三个方面大胆创新，努力把采购工作提高到一个新水平。

回眸过去一年的车间生产，我们既心有所慰又满怀忧思！用一句话描述，就是“戴着镣铐跳舞”！正是因为业务部门订单量的不稳定、不连续和采购部门的无计划、不及时，使得车间生产在“三饥两饱”“束手缚脚”的条件下，上演了一场差强人意的“舞蹈”。

第一，产品生产偶有错误情况发生。一年来，尽管我们在产

品加工质量方面越来越规范，但一些问题依然偶有发生。比如，产品数量时有出入，包装图案张冠李戴，产品着色前后不一，等等。

第二，生产工序交接尚存不畅现象。前后工序交接不连贯，“流水线”流着流着就断了“线”。这固然与业务订单量不稳定、不连续和物资采购无计划、不及时有关，但也从另一个侧面说明我们生产安排得还不细致、不周全。

第三，生产安全事故时有发生。实事求是地讲，车间安全生产总体上看不算差，但也不算很好，虽没发生什么较大安全事故，但是小事故却时有发生。这说明我们在抓安全生产上还有纰漏、有空白。

车间生产是公司赖以生存、赖以发展的根本。失去了根本，就失去了前途，失去了一切！所以，对车间生产，我们必须抱有“怎么认真都不为过”的“牛角尖”精神，抓细抓长抓到位。

第一，要加强沟通。首先，生产部门必须要与业务部门们保持沟通；其次，生产部门必须与产品设计人员进行产前沟通；再次，生产部还必须与采购部加强沟通；最后，生产部门们必须经常进行内部沟通。唯有如此，才能实现生产过程的“做不错、做得好、做得顺”。

第二，要加强管理，核心是安全生产管理。必须牢固树立安全生产意识，把“心有多安全，行为就有多安全”刻在员工的心里，坚决杜绝“疲劳战”“梦游战”，严格遵守作业规范，决不允许违章指挥、违规作业、违反劳动纪律的“三违”现象出现。

对于过去一年的人力资源管理工作，用“铁打的营盘流水的兵”这句话来概括。那么，问题来了。为什么营盘铁打不动，兵却川流不息呢？原因主要在以下几个方面：

第一，工资制度稍欠合理。由于公司尚是一个蹒跚学步的孩童，这就决定了我们一切都是在摸索中前行，管理经验的匮乏，直接导致人力资源成本和生产成本的上升，使公司的效益低位徘徊，进而影响到员工收入的增长。

第二，管理方式存在不当。管理知识和管理技巧上存在很大缺陷，部分管理者简单粗暴的“家长式”作风严重，不善于用和风细雨式领导艺术进行管理，使员工心理上产生了不受尊重感，从而缺乏归属感。

第三，人事管理配置不到位。人力资源管理完全是“放牛式”的，整个就是一个无人值守状态。对新员工没有任何的岗前培训、跟进考核，宛如武侠小说中的“独行侠”一般，神龙见首不见尾。

第四，少数员工缺乏岗位意识。某些“特殊人物”自恃有关系、有靠山，行事颐指气使，说话盛气凌人，对不属于自己职权范围内的事务也薄唇轻言、指手划脚。少数“八卦人物”捕风捉影，搬弄是非，使得一些正直的员工难以理解、无法忍受。

以上四点，就是造成“营盘不动，兵流如水”的主要原因。有脓包就要捅破，有问题就要解决。为此，我们必须在以下几个方面采取措施。

第一，合理增加工人工资。“手中有粮，心中不慌。”增加工资必须靠一定的盈利来支撑。一是必须掌握产品报价的技巧，既要有一定的竞争性，又要有利可图；二是必须增加业务量，把蛋糕往大的做、往好的做；三是必须树立强烈的主人翁意识，爱厂如家，爱岗敬业，用我们自己的双手去创造价值、创造财富。

第二，管理层必须提高自身素质。公司各层管理者要加强自我约束，学习管理技巧，掌握春风化雨、润物无声的领导艺

术，做到“晓之以理，动之以情，奖惩有度，恩威并施。”

第三，岗位要合理配置，责任要明确到人。必须根据公司发展需要，制定详细的预见计划并付诸有效的实施，建立一套让“能者上、平者让、庸者下”的用人机制，切实做到“请得来人才，留得住人才，用得好人才”。

第四，要定人定事、明责确权。“没有规矩，不成方圆。”必须设立明确的人事权责划分，谁的孩子谁抱，谁的责任谁担，绝不能眉毛胡子一般抓，看似里里外外、忙忙碌碌，实则什么也没做好，什么也做不了。

《涛声依旧》这首歌曾经风靡大江南北，那引人悠思、令人神驰的美妙旋律，时时犹在耳边回响，拨弄着我们内心深处的怀旧情结。然而，对感情我们可以“涛声依旧”，但对工作我们却不能“涛声依旧”。不客气地讲，过去一年的行政管理工作，几乎是原地踏步、无甚起色，可谓“在徘徊中听涛声依旧”！

第一，层次不清，等级不明。公司已成立并运营三年，但迄今为止，还未建立起一套等级分明、职权相应的行政职位序列。很多情况下，是职权管理者说了不算，旁观者说了算；行家里手说了不算，一知半解的说了算。这些毫无序列层次的混乱现象，导致公司一些行政管理工作完全无法正常开展。

第二，奖惩不严，恩威不行。行政管理缺乏“糖”和“剑”，该奖的时候不奖，该罚的时候不罚，导致“干多干少一个样，干好干差一个样”，使部分员工对行政管理毫无顾忌，也使管理者在工作中底气不足、威严不够。

第三，拖泥带水，效率低下。每次开会总有人拖拖拉拉，“千呼万唤始出来”；车间停电报修，十来个小时还不见动静；奖惩一个员工，数日悬而不决，等等。此类现象司空见惯，不胜枚举。

以上三大弊端是公司行政管理工作中最大的“顽疾”。有鉴于此，我们必须痛下狠手，从以下三个方面抓起：

第一，确立明晰的行政序列。划分明确的职能序列，岗位是什么，职责是什么，必须清清楚楚、明明白白，各司其职，各尽其责。执行严格的职务序列，员工不做主管的事，主管不作厂长的主，职员不当经理的家，各就其位，各做其事。

第二，实行严格的奖惩制度。“没有奖惩就没有管理。”必须学会并合理使用奖惩手段，奖要奖得心花怒放，惩要罚得心惊胆寒，靠“奖”来立“信”，以“罚”来树“威”，用“奖惩”利器为行政管理保驾护航。

第三，推进行政效能提速。“形式不代表实质”“劳苦不等于功高”。必须把提高“行政速度”和“行政质量”作为核心环节，实行行政人员的待遇与其工作的“速度”和“质量”挂钩，彻底改变松散拖沓的不良习气。

董事会各位成员、各位代表，在常人眼中，年度工作报告一般讲成绩多讲问题少、表扬多批评少，但我们的这个工作报告却秉笔直书，少了些温文尔雅、彬彬有礼，多的是尖锐辛辣、严厉苛刻。或许大家会说我们不厚道，但厚道解决不了公司发展的问題，解决不了员工增薪的问题，也解决不了“为什么公司不赚钱”的问题。所以，我们希望，通过对自身问题的深刻解剖和无情鞭挞，达到知短思进、知责思为的目的，以期更好地凝心聚力、奋楫前行。

董事会各位成员、各位代表，我们心中有一个共同的梦，那就是：公司的实力越来越强，车间的生产越来越顺，经营的效益越来越好，员工的腰包越来越鼓，让每一个xx人的脸上，都能绽放着幸福的微笑，洋溢着收获的喜悦，闪耀着快乐的光芒！新的一年，让我们手拉手、肩并肩，重整行装再出发，策马扬鞭自奋蹄，满怀豪情地投身于市场博弈，接受新一轮的挑战，为梦想之光迅速驱散这黎明时的袅袅薄雾贡献自己

最大的力量！

请坚信——时间是一位伟大的作者，他定能书写出x的璀璨未来！

经理工作报告篇八

20xx年在公司各级领导的关怀与支持下，在公司项目推行项目经理职责制的改革浪潮下，都市阳光项目经理部始终贯彻为业主“构筑优质生活”的服务理念，遵循“品质服务、精细管理”的原则精神，开展各项服务与管理工 作，取得了必须的成绩也暴露出一些不足，现将一年的工作评价汇报如下：

20xx年3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4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65人，骨干人员20人，骨干人员保有率85%，组织各类员工培训90次，培训覆盖率达100%。

今年7月16日，由于施工单位的疏漏，傍晚一场大雨造成小区地下室很多漏水，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；11月22日，小区15栋1单元下水管道堵塞，脏水已漫至201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。9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构成。

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，经过电话、信息告知到上门派发“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，11月收费率已达95.6%。

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、在节俭意识方面：经过培训，在全体员工思想上树立了“节俭光荣”的意识。今年6月经过与施工方的多次协商，顺利接手其电梯轿厢保护措施，节俭开支近万元；今年7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、利用废旧钢筋自我动手制作临时雨篦子，既避免了不让业主车辆有损伤，又节俭了成本开支近千元。

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11月底，经过预估，预计全年能超额完成了收入391.38万元，利润率4.61%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12月初完成交房1600余户，办理装修1018户，处理、传递、记录各类整改单3000余张，供给诉求服务1550余次，发放各类温馨提示27份，发放各类工作联系单24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30余次，罚款和赔偿收到6250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，构成常态。全年属我物业服务中心维修的工作及时率100%，合格率100%。

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评价汲取教训，调整工作岗位设置，尽最大努力做好人防工作。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，分清了工作职责，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。

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、领悟新的管理方法和“上贤下专”的企业文化，不断提高自身素质。在明晰了各班组的职责分工后，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12月初项目经理部合计罚分77分，奖

分57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，听取意见和提议，不断改善工作方法。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12月初，项目经理部共收到锦旗两面，感激信两封。

1、个别班组长和员工仍然存在本位主义思想，思考问题有必须的片面性，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、职责意识，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。

经理工作报告篇九

第一章 团队管理

一、团队现状(员工招聘、离职、各员工成熟度分析)

1、财务部现在有5人，财务经理一人，核算一人，开单员一人，出纳一人，会计一人。

2、工作经验和能力：5人入公司以前均没有在建筑装饰行业工作过。其中有4人没有在生产型或者建筑类企业工作过，没有从事过成本核算和成本管理工作，工作经历和经验显得不足。

3、入职时间均较短，最长的也仅仅9个月左右。

4、财务人员核算能力需要提高，财务人员变动较频繁，都不利于财务工作的顺利开展。

5、财务人员不稳定有内部原因也有外部原因。首先，财务部内部工作没有理顺，财务本职工作和非财务本职工作分不清楚，导致工作显得忙乱。

二、 团队培训(培训计划及效果)

1、与其他部门沟通协调少，导致工作开展起来很吃力。

2、对业务部门进行培训少，个别问题个别沟通，沟通不了就放弃，简单做罚款处理，最终工作还是没有很好展开。

3、财务人员的内部学习培训没有抓好，思想工作没有跟上。

三、 团队激励(员工奖励、团建工作)

1、加强本部门员工思想工作，多关心他们的工作上和生活中的困难，掌握他们的思想动态，多进行沟通交流，引导他们进行自己的人生职业规划，保证人人都能安心本职工作岗位。

3、上半年公司财务人员的不稳定导致财务工作出现很多问题，其中xx年出纳已经换了3个人，做得刚熟练了又因为待遇问题而辞职，影响了财务队伍的稳定性，下半年财务队伍相对较稳定，业务也比较熟悉了。

四、 绩效管理

按照公司制度对财务人员进行考核，有奖有惩，对于出纳出现失误进行较多分数的扣罚，以警示以后要减少错误。核算

员对设计师出现的问题敢于管理，对拒不改正的人员进行处罚，在对核算员的考核分上进行加分，以激励其工作积极性。

第二章 工作管理

五、结合岗位职责，简述你所分管工作主要内容：

- 1、公司全体员工的工资核算工作，负责制作公司各级员工工资及提成。并按时安排发放工作并予以监督，接受员工薪酬投诉并妥善处理。
- 2、负责每月和每季度的税收申报工作，税务关系及税务事务协调。按集团总部对于每个公司的税务规划完成交税工作，严控各项税务指标。
- 3、负责审核各项财务收支，做到按计划列支，控制费用开支；监控每月费用支出，及时提出预警。
- 4、工地发包审核，对于工地的负发包提出建议。
- 5、结算审核，对工地结算数据异常提出分析，并提出异常的解决方案。
- 6、对财务总监和总经理负责，负责日常财务部日常管理工作，部门人员各种软件应用(erp、oa、用友)指导与纠错。
- 7、财务部部门例会的组织，公司会议精神的上传下达，部门会议记录的呈报。
- 8、部门月度工作计划的编制及资金计划编制。
- 9、管理公司空白收据。对登记收据的购、用、存、销数量及号码。

10、公司内部管理报表的制作，对公司的财务运作情况进行分析，做出书面报告，分析差异原因，提出合理化建议。

11、负责公司营业执照、资质证书的年检工作。

12、参与公司合同签定的保修、付款、违约责任等条款的审核。

13、会计岗位的工作的检查，每日复核会计凭证。

14、部门对外业务的接待安排。

15、公司各部门沟通协调事务。

16、会计科目设置的合理化建议。

17、组织年度和半年度资产盘点工作。包括资金盘点工作和票据的盘点。

18、部门人员的培训，工作意识，工作态度及工作能力的培训。

19、认真执行财务管理，预算控制、及会计核算制度。

20、负责经济活动指标示警分析及为经营管理者提供信息。

21、负责核对会计账目，及时清理各项往来账。

22、每月复核人力资源部的社保费用应收情况。

六、 简述你当年的主要工作及其完成情况：

(一) 风险控制

1、完成对个人借支的清理□xx年及以前有个人借支列在账上，

经办人已经离职形成坏账，请示 陈总后进行处理。部分项目经理工地赔偿借支在1月与项目经理结算一起清理完毕。

2、完成人工费用支付流程规范。为了解决工费支付慢和工费漏支付问题，在陈总的安排和关注下 与工程部一起制定了人工费用支付流程规范，解决了工人对公司支付工费方面有意见的问题。

3、清查核对公司各项资产，清理供应商、客户和个人的往来账务，对资产进行定期盘点和分析，保证公司资产保值增值。

4、控制工地负结算率，提交当月的负结算报表，分析原因，提出解决方案。

(二) 预算管理

xx年预算收入完成任务，但是利润为完成任务，费用预算控制未完成。

(三) 税务管理

进行税收核算和申报，协调税企关系，分析税务指标，进行税收策划，保证公司收益最大化，同时避免税务风险。

(四) 资金管理：

1、完成年前资金的使用计划的统计上报。

2、认真执行年度预算，严格审核各项收支款项和资金使用计划，对资金使用偏差进行分析。

第3 / 7页

3、认真管理个人借款、客户往来、供应商往来。

(五) 会计核算

- 1、统计上报分公司全年业绩和部门及个人业绩情况。不包含退单，全年签单379个，业绩 3024万元(包含补充合同)，均单金额7.97万元。
- 2、协调核算员对设计师erp合同预算填写出现的问题与设计部进行沟通。其中12月主要在 加强核算审核合同，加强设计师签单问题不应发生的问题进行监督处罚。
- 3、负责协调公司内外各个部门的协调工作。
- 4、对部门人员各种软件的运用进行指导，包括erp□oa□用友系统。
- 5、公司财务部门和其他部门会议精神的学习和传达。保证制度执行的有效性和及时性。
- 6、跟踪指导部门工作计划的执行。
- 7、审核各项费用和款项收支，审核会计凭证对财务部各个岗位工作进行检查指导。

(六) 报表及财务分析

完成管理报表，内控与促销表、做财务分析，提出合理化建议。

(七) 成本管理：发包、结算

- 1、审核发包，做到发包准确性，对发包管理提出建议，对发包问题进行完善。
- 2、完成项目经理的完工工地核算，关注100多个未完工工地

情况。

(八) 材料管理：开单、商家结账

材料开单总体来说保证了及时正确，但是开单员也出现错误和违规情况，项目经理的要求不能 作为开单的依据，针对出现这种问题已经对开单员进行了规范要求。对已经完工结算的工地，杜绝 再开通erp材料领用流程，杜绝已经给项目经理结算后再领材料而无法扣除项目经理款项的情况。

(九) 工资核算

管理工资、提成核算，严格执行公司薪酬制度，认真执行公司业绩制度，保证工资核算准确性和 及时性，及时协调和妥善处理工资投诉。

(十) 突发、例外或危机事件

及改进建议)

(一) 在管理制度的建设方面：

由于进入公司时间较短，对于公司的业务流程，核算制度，结算工作都做得很不好，通过一个多月时间学习，慢慢了解了公司的制度，但是离公司的专业化要求还差的很远，管理制度工作方面都不 很了解，管理制度建设的工作还未能做。

(二) 在业务流程改进方面：

第4 / 7页

与工程部一起制定了人工费用支付流程规范，解决了工人对公司支付工费方面有意见的问题。

(三) 对所在单位相关业务的开展及制度执行的指导、检查情况：

- 1、出纳收付款，交财务会计依据收据、付款单跟erp核对一致。
- 2、核算员的优惠纪要、合同进行抽查，看是否符合 制度。
- 3、对材料控制明细表进行检查。
- 4、督促核算员提前做好发承包表、材料领用卡，检查是否按照核算标准。
- 5、施工手册审核减项是否有工程监理、工程副总签字审核，资料齐全核算必须在10天内完成结算 工作。

(四) 在本部门(或分管业务条块)的建设和管理方面：

在xx年财务人员对公司的业务□erp□oa各流程不熟悉，不知道怎么去操作，给工作带来了 影响。无法正确及时传达公司意图，未能有效培训指导和监督其他部门工作。

(五) 对其他单位的业务支持和服务上：

地税领导对我们的政策还是很好，也给予了税收的优惠。商家主要是下单到安装时间有点漫长，前期的延期工地很多是由于门的原因造成，还有成都那边商家发货不及时也会带来影响。由于商家产品质量和材料到工地时间的延误也造成公司的赔偿，财务部与家居部在这项工作上还配合得不够好。

第二部分 次年工作计划

第三章 团队管理计划

一、 分月度的员工培训计划

二、 团队建设计划

1、解决这个问题需要完善财务制度，明确财务工作职责，其次，需要其他部门配合，非财务部门工作，需要同其他部门理顺关系，不能职责不分。

2、加强财务培训和学习。根据本行业会计业务特点，对部门人员加强基本财务技能的培训，通过自身学习和财务内部培训提高核算水平。包括内部培训和网络学院培训。从会计基础规范入手，练好基本功。

3、针对财务管理，向公司领导提报财务管理制度，对业务部门进行财务培训，明确各部门工作职责，让其他部门自己做好自己该做的事情，做到各施其责。

4、是加强会计职业道德培养，积极主动承担工作任务，对工作负有责任心。提高服务意识，树立全局意识。

5、将财务部力量凝聚一起，形成合力，发挥团队的力量，共同完成财务工作。

第四章 重点工作计划

三、 请你简述次年分管工作开展的目标构想及分月份重点工作计划：

1、加强员工借支管理制度，取消因私借支款项，公司购买借支在规定时间内报销。

2、加强核算员对合同及面积图的审核。

3、费用控制，按照资金计划及xx年度预算进行控制。

- 4、对出纳收付款每天收据与erp核对，中期款缴纳与工程部及时通报收款情况。
 - 5、加强对工程部的罚款及时收回，设计师赔款，及时收回各项应收款项。
 - 6、加强工地管理，随时了解工程完工情况，客户交款情况，加强结算工地控制，把正结算的工地款项支付了而负结算的还留那里，这也是明年工作的重点。
 - 7、加强对优惠纪要、定金礼品、促销费的核算，审核。要求设计师在erp里添加优惠活动的东西，材料部要及时添加优惠活动商品。
 - 8、让核算要掌握erp的各项功能，方便发包、结算工地，提高工作效率。
- 行，安排核算员去成都公司学习。
- 10、搞好核算工作，及时准确提供财务报表和各项财务数据。
 - 11、对用友系统和erp系统数据进行核对，不一致查出原因进行账务处理，以后每月结账前核对一致才结账。
 - 13、加强部门财务培训，力争每个月对一个部门进行一次财务培训，每周与一个部门对问题进行沟通处理。
 - 14、维护财务部人员的稳定，达到人员流失率排在公司各部门最后，人员稳定率达到80%以上。
 - 15、财务内部培训和学习每周开展一次。保证财务核算水平和服务意识有很大的提高。

四、管理改进方面工作计划及需要的支持：

2、创新。要开拓思维，提高部门团队的整体水平，要做到这一点，首先要融入公司中高层团队，参加中层学习，对中层管理者的思维和工作方法有进一步的认识和了解，让管理水平得到提高。

3、调整心态。以空杯的心态去做事，不懂就要向别人学习请教。向领导同事学习，往往几分钟的时间的学习沟通，比从书本上网上花几天时间学习得到的东西更多效果更好。

五、其他建议：

1、南充分公司各个岗位的员工很多人对erp的功能都没有完全了解，总部是否可以安排专业人员 进行培训。

2、将财务类报表进行合并归类，减少重复类报表。

3□erp跟用友数据共享，财务人员能够导出数据进行数据整理和分析便于进行财务分析。