

部门经理年度工作总结报告 公司经理年度工作总结报告(实用6篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

部门经理年度工作总结报告篇一

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

通过总结，找出工作中的成功与失败、经验与教训，实事求是地总结去年的情况。如果你有需要改变的地方，会鼓励你为下一年的工作设定合理的目标，明确未来的发展方向。今天小编在这给大家整理了一些公司经理年度工作总结报告，我们一起来看看吧！

公司经理年度工作总结报告1

回顾20__年来的工作，有许多的收获和体会。客房部的全体员工克服了重重困难，发扬不怕苦、不怕累的精神，完成了饭店下达的营业指标。接待了世博论坛、等重要客人。作为领班每天认真地完成上级布置的各项工作要求，做好客房卫生检查和员工工作督导，确保客房的及时出租，为饭店增加收入做出了尽自己的一份努力。

一、改变工作方法：部门新进的员工做房速度较慢，且卫生质量差错较多，要求自己尽可能少一点抱怨，每个问题都有落实。尽量做到事事落实到人，件件有反馈，我不是采取简单的责令其整改，而是详细记录在其工作单上，新员工帮助员工分析发生问题的原因，找出解决问题的方法，演示操作方法，如套枕套的技巧、铺床技巧等避免类似问题的重复出

现。也是我今年工作较以前的一个改变。

二、切实履实职责，完成上级交办的各项工作：在工作中，我虽然只是充当一名普通领班的角色，但我的工作绝不是查查房那么简单，如果将一间清洁的客房比作一件产品的话，其实我就好比是一个产品质量检查员。查房时严把质量关，加强细节方面检查力度，如地毯污迹、床下、柜下卫生等容易疏忽的地方，坚持当班空房“一天一过”制度，及时发现存在问题并及时解决，力争将疏漏降到最低。

三、做好服务工作的同时关心员工，做到团结友爱、相互帮助、共同进步。在日常工作中了解员工的个性，讲话方式，身体状况。避免因工作忙碌、身体状况欠佳等情况产生厌烦的情绪从而影响工作，有时遇见员工感冒时主动帮助她们铺床等，使员工从思想放下包袱，从而认真的投入到工作中。

四、协助主管提高员工对客服务质量，强化服务意识；对员工服务质量做好现场辅导工作，协同班组做好员工培训工作。督导落实情况，确保新员工掌握技能的同时，并且增强对客服务技能技巧。

20__年即将过去，我将会调整好心态迎接新的挑战，我将一如继往，为饭店的发展尽自己的一份绵薄之力，为我们的将来共创辉煌！

我担任大客户营销经理四年来，尽力用诚心赢得客户，用细心服务客户，用爱心关心客户，表现出良好的服务能力、协调能力和承受能力，取得了显著的营销服务业绩，得到了公司领导和员工们的充分肯定，受到了大客户们的一致好评。

一、积极推进转型业务，把握商机增效益

为积极推进电信业务转型，我坚持做到把握商机。20__年5月__阳光保险公司成立，在走访客户时发现，该客户比较重

视宣传本公司品牌。我看在眼里，喜在心里，迅速向这一客户推出了业务，其中客户首选冠名播报业务。冠名播报是在用户拨打114查询号码时，商家可以在播报查号进入服务程序前插播企业的品牌宣传，每天近十万次的查号量有助于商家迅速树立品牌形象。但一开始，该客户对114陌生，对可能产生的效果表示怀疑。我当场拨打114，首先听到的就是某品牌的播报，并告诉客户平均每天拨打114的话务量。同时为客户算了一笔经济帐，将广告和电视广告、报纸广告以及其他媒体广告的受众群体、经济成本、效益评估等方面进行了比较和测算。比较过后，客户觉得冠名播报真的十分划算，当场签订114冠名播报的协议，缴纳了业务费10000元。

20__年3月，__大兴商厦改制卖给仇九陶等私营业主，原__大酒店由于电信费用问题将所有电话撤除，仇老板委托赵律师全权负责电信业务谈判，赵律师与联通、移动、铁通、网通等电信运营商全面接触，了解各运营商的费用、服务等情况，用其他运营商的低资费作为谈判的法码，我与部门负责人商量，采取避重就轻方式与其周旋，不在价格上与其纠缠，反复宣传我公司的产品品牌、服务品牌，合理利用电信业务的组合营销，精心制作方案上门拜访详谈。当我发现赵律师关注重点在于服务，我欣喜万分。因为我有的信心做好服务工作，有的信心让客户满意。双方就虚拟网、管道铺设、宽带上网、公共场所的无线上网以及小灵通的信号覆盖等方面的细节作了进一步的交流，在整个谈判中终于战胜其他运营商，与该酒店达成了合作意向。该客户4月16日提出需求，要求在5、1劳动节之前将96部电话、1条10m光纤安装到位。要在这么短时间内完成这么多任务是相当困难的。但要强的我觉得正好让客户真切感受我们的服务质量和响应速度。于是我当天就将订单及时输入到客响系统中，从工程立项、查勘、设计、铺设管道、放电缆到装机，安装无线市话基站，我放弃了周六、周日的休息时间，做大量协调工作。在客响中心的大力支撑下，我仅用了10天的时间全部完成了这一工程，给了客户一份满意的答卷！

二、大力宣传电信服务优势，锲而不舍赢得业务

公安局组建四级网□2m电路改100m电路，移动公司利用双方领导层的私人关系，廉价出租100m电路，公安局通信科人员要求移动公司做出租电路的组网方案，这段期间，相互交往密切，在此严峻形势下，我作为负责该单位电信业务的客户经理没有退缩，反而更激起了斗志，我一面向公司领导汇报，赢得领导支持；一面做公安局通信科领导的工作，指出使用移动100m电路的弊端，并宣传和分析我们中国电信的优势。通过一系列的对比分析后，公安局领导和通信科相关人员都表示赞同，对我的服务态度表示满意，表示如果报价合适将愉快地与电信合作。经过我的努力，一举扭转了被动的局面。然而在公安局排除移动公司后，联通公司和广电局又闻风而动，欲以更低廉的价格再把我电信挤出竞争之列，对此，我一直严密关注此事，积极联系并协作配合，及时制定出相关策略应对，加大了和公安局相关人员的沟通，取得了共识。从开始洽谈到签定协议，几经反复，历时达半年之久，该局终于同意与我公司签定四级网2m改100m的协议，新增每条电路700元，电路租金每年增加达40万多元。

三、密切客户关系，尽心尽力增量保量

我市劳动局组建的医保网，涉及分布于各医院、各医疗诊所、医药公司的营业网点，多数医疗网点使用的是窄带拨号刷卡业务，每个网点电信月刷卡资费约30元/月左右，为激增量，大力发展宽带业务，我反复与该局医保处万秀风主任洽谈，将窄带拨号刷卡业务全部改用宽带业务，开始万主任不赞成，我毫不放松一次一次地上门说服，融洽客户关系，只要有一点希望我要做100%的努力，攻关该局信息科科长徐伯明，请他提出窄带刷卡设备老化已到期，已不能正常使用而需升级换代；让医疗网点纷纷反映刷卡机使用不正常，影响生意。万主任根据这一情况决定由劳动局医保处发文通知所有医疗网点在20__年12月31日后不再使用窄带拨号刷卡业务，应全部

到电信公司登记、签订宽带刷卡业务，如不与电信公司签订宽带协议的将取消其办理医疗网点的资格。根据劳动局医保处万主任所说：在全省全部使用宽带刷医保卡的，__市是第一个，现在电信公司登记医疗网点的有200多家，已办理的用户127家，每年增长收入约14万元。在签订协议时，用户对我们尽心尽力的敬业精神钦佩不已。

20__这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的企业形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间里，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

(一)依据20__年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点类客户群。

(二)针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

(三)为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

(四)自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(六)加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强

服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的能力减轻领导的压力。

(七)制订学习计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

(八)为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献!

20__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。

我是今年三月份到公司销售经理工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有__销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏__行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教__经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对__市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的.与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于__市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

一、加强管理、保障安全

二、科技项目、重点实施

在科技项目方面，20__年由总行推出的新产品和对原有业务系统的更新的项目很多。首先，我们要支持业务部门参与激烈的市场竞争。总行为满足市场竞争需要而开发的产品在各种信息渠道中已经介绍的很多，但就沈阳的地区特色和我行的特点，各业务部门提出了一些项目需求，如：银证通系统、薪加薪系统、单证中心系统等。在行领导、相关业务部门、各支行的配合下，这些新产品得到了及时的上线，丰富了我行的产品线，增强了服务功能，逐步建立了一定的市场竞争

优势，对于将来改善我行的客户结构起到了重要的推动作用和支撑作用。

以往我行的系统中由于总行的滞肘，有些不利于市场开拓的方面。通过我们以及其他分行的相关反馈，总行今年已对这些问题进行了一些相应的改进。如[atm]crs等自助设备的客户操作流程更新，由原来的先吐卡后出钞的方式改为先出钞后吐卡，方便了客户取款操作；自助查询机系统改造，增加了查询机中的理财一互通的代理功能等。

三、把握全局、团结协作

我觉得，科技部是银行中至关重要的职能部门，给行里把好关、做好后勤保障是我义不容辞的责任。一年来，我坚持站在全行的角度考虑问题，客观的分析有关科技对行内行外的影响。今年，针对我行部分网点ups电池不能正常工作的情况，我提出了要求更换的建议，因为一旦网点停电不能正常营业，对行里的影响非常大。此建议得到了行里的认可，并在年终决算前完成了所有网点的更换。

科技部门身为银行的二线服务管理部门，加强同有关人员和相关部门的团结和协调，是做好科技服务工作的重要条件。为了搞好部门内部员工的团结，我认真实行民主集中制，坚持广纳谏言，虚心接受不同观点的意见，不独断专行，不刚愎自用。对每个科技部员工，都一视同仁，使他们既有一定的责任，又有相应的权力，责权利相统一，从而限度地调动了科技部员工的积极性，从没有发生争功诿过，争权夺利的现象。

;

部门经理年度工作总结报告篇二

20xx学年的学习和工作即将进入收尾阶段，现将本年度公关

部所做的具体工作总结如下，以便来年参考与借鉴。

一、部门建设

1. 招新工作

(1) 今年的招新工作于九月份全面开展，在招新开始前，我部制定了严密而详细的工作计划和招新标准，为招新工作提供了指南。

(2) 与院学生会其他部门一起分配到各新生宿舍多次宣传，于食堂门口设咨询点。

(3) 以老师、部长、副部和委员们等为评委，经过初次面试、复试和一个月实习期以及多次讨论后，最终筛选得x人成为公关部正式理事。并在后期进行了公关、赞助、文书、礼仪等知识培训。

2. 完善制度

(1) 完善会议制度，出访制度，奖惩制度，报账制度等，制定工作方向，确定理事工作重点。

(2) 每月更新或确认一次公关部成员通讯录。

(3) 拉取赞助的工作流程：收到通知后第一时间安排全体理事每人写一份策划书，抽取最好的一份或结合大家写得好的部分，确定最终策划书后出去拉取赞助并每天回馈成果。

(4) 根据不同商家类型或赞助宣传类型拟定不同的合同版本，形成合同库，并于每次活动后讨论更新完善合同。

3. 联谊游玩

(1)素质拓展活动：院学生会集体参加素拓部策划的一年一度的素质拓展游戏活动。

(2)每次大型活动完后聚餐或唱k

二、部门主要工作

(1)赞助策划的拟定及赞助的拉取：

包括：院运会，校运会，浪漫舞会，十大歌手比赛，元旦晚会等大小型活动。

(2)协助兄弟部门与兄弟院校活动：

a.院庆、校庆、校运会皆与本部对接。

b.大型晚会协助兄弟部门执行活动与活动结束的清场。

c.负责与本部学生会，与其余三个独立院校[xx学院][xx学院、以及xx学院师园学院等学生会沟通联系。互邀参加大型活动。

(3)其他常规活动：

三、工作反省

以上存在的诸多问题将是本部门在新的一年里的工作重点，我部门将集中力量解决这些问题。

(1)部门凝聚力不够，沟通联谊不够。存在小组主义。

(2)工作流程不够系统，分工不清晰不明确。

(3)疏于对理事的监督和考核。

(4) 与兄弟和兄弟部门联系不够密切，沟通不足。

四. 工作展望

在新的一年里，公关部将在下列几个方面开展工作：

1. 招新时期加强力度宣传部门，做好榜样，加强吸引力，完善招新系统，提高评委审查能力，力求招到更优秀更合适的新理事。

2. 完善赞助流程，对赞助商进行足够的了解，不断积累和完善赞助商资料库。把每次活动每个赞助项目详细记录，并建立历史赞助库。

3. 收集学生会各部门本学期要开展的活动，提前为即将开展的活动做准备。

4. 加强部门建设，加强内部沟通联谊，提高部门理事凝聚力。

各个高校学生会本学期工作内容包括活动内容和赞助情况等。

7. 加强部门内部理事培训，包括成员的危机公关能力，口头表达和随机应变能力等，力求把部门的每一个成员都培养成精英。

自本届学生会开展工作以来，在我校院团委的正确领导下、学生社团联合会以及其他各部门的鼎力支持下，通过各位干事的团结拼搏、辛勤劳动，我们学习部圆满地完成了学校交给我们的各项工作，积极配合其他部门，为同学们打造了一个又一个精彩的活动。回想起在部门的生活、工作点点滴滴，不禁感触很多，其在于每一次的工作、每一次的活动、甚至于每一次的例会——如何接物待人，高效无误的组织并完成工作，以及各种该注意的细节与侧重点，又如何见微知著，

将平淡变得丰富多彩，富有意义等等。

一、小型新生杯辩论赛

在去年的十一月份，新生军训刚结束不久，我们学习部策划并组织了一场小型交流型辩论赛，其旨在加强新生间的自主交流，提高同学们的学习意识，激发并增强学生的学习乐趣。可能由于宣传不到位，到场的观众并不多，即使是这样，辩手们依然兴奋，他们投之以情指点江山激扬文字，那股豪迈与激情不仅感动了我，亦感动了在场的每一位观众及评委，甚至成为赛后学生们很长一段时间内的谈资。

二、学术交流会

经过了几个月在校的初步学习，新生们或多或少在生活与学习中遇到过难题，碰到过疑问。为此，在冬月雪花飘飞之际，获得了院系的领导的首肯，通过详密的讨论与策划之后，我们举办了一次学术交流会，其主要目的就是为了新生们解疑答惑。故而，经过磋商，我们诚邀了数位大二的学长学姐们作为嘉宾出席会议，并和从新生中挑选出的几位代表一起学习和生活，谈谈各自的见解。然后由学长学姐们就新生们提出的问题答疑解惑。会后进行的调查报告显示，这次的活动的效果不错，获得广泛好评，但不足的是，会前的安排与策划不够周密，导致有的学长学姐没做ppt给活动造成了一定的不良影响。

三、英语online演讲比赛

为了激发同学们学习英语的热情，也是为了给大家的未来创造一个更好的发展平台，我们组织了一场英语演讲比赛，并邀请了极为大二学长作为评委，通过初赛复赛的激烈角逐，最终在决赛中看花落谁家，但毕竟友谊第一比赛第二，与高手过招儿，在失败后成长，在成长后自信！所以这次活动很成功。

四、好书推荐会

“党旗引路，书海泛舟”秉承中华传统，学习优良文风，为了激发广大学生的阅读兴趣，培养同学们的阅读习惯，在院团委的正确领导下，我们举办了为期近一个月的好书推荐会活动，最终确定了三个优秀班集体，由他们作为代表指出优秀书籍并宣读理由。例如《孙子兵法》、《狼道》等等好看书籍，不乏经典。

一年多的工作让我们得到了很多的收获及工作经验，虽然留下很多各种各样的遗憾，但是在接下来的一年中，学习部将会更加的用心组织好每一次的活动，总的来说，部门工作任重而道远!但我相信，在大家的共同配合与努力下，我们学习部定能越走越辉煌!预祝我部在以后的工作中开展的顺利，与众不同且更加成功!

部门经理年度工作总结报告篇三

本人20xx年x月就职于餐厅经理助理，上任一月有余。现在，我总结过去一个多月的工作，对今后的工作提出建议。

工程改造以来的一个月，是很不平凡的一个月。工程改造完毕初期，效益增长放慢；店内矛盾十分突出。全店上下在总经理的领导下，团结奋进，顽强拼搏，战胜种种困难，发展取得公认的成就。同时，我们胜利实现五年目标，开始向下一个三年目标迈进。一个月来，经济效益保持良好发展势头，向三高一贵战略性调整迈出重要步伐。

在质检方面，餐厅规章制度进一步调整和完善。调整步伐加快，控制力明显增强。在发展经济、扩大xx品牌方面发挥了重要作用。在客户方面，拜访客户工作全面展开在三楼。服务高质量化程度进一步提高，服务中的主动性作用明显增强。菜品改革不断深化。客源市场加快发展。有效沟通和营销方式不断拓展。

在工程方面，对工程扫尾进行专项整治。在广告方面，全店先后开展了声势浩大的全员发店报行动。对外开放向广度和深度扩展。近十天内，客流量提高700余人次。营业额提高十万。

由于。实施“走出去”战略，对外宣传合作不断扩大。经过长期的的艰苦努力，我店于昨日终于挂上门面广告，标志着对外开放进入新阶段。建店一年来，我们信守承诺，履行义务，行使权利，赢得较好声誉，促进了客户群的增长。菜品创新能力明显增强，厨师大比武，促进了菜品的蓬勃发展。

在员工食堂中的标语显示着我店领导对基层的精神重视。各个班组自觉接受同级班组的监督，主动加强与质检部的联系，认真听取大家意见。基层民主进一步扩大，和财务公开逐步推行。贯彻依法治店基本方略，坚持依法行政。餐厅法制化管理水平不断提高。餐厅治安状况好转，员工安全感增强。

部门经理年度工作总结报告篇四

我叫卫秋橙是好如家集团有限公司大上海店前台值班经理，今年五月份，曾任好如家集团紫荆山店值班经理，我很庆幸自己曾在两个不同地理位置，不同环境下得两个店面工作的经历，因为这对于我一个初入酒店行业的新人来说，是一笔难得的财富，九月份，我加入到新店的筹建工作中，筹建的工作很苦，很累，但这些都阻挡不了我们好如家人且战且勇。永不言败的企业精神，阻挡不了好如家人前进的脚步！今年十月一日，好如家集团大上海店正式营业，在这里，请允许我代表好如家集团，大上海店的全体员工，对于参与、帮助、指导大上海店的各位家人们道一声辛苦，谢谢大家！

今天到场在座的诸位，可以说都是中原酒店行业的白领、精英、骨干，在诸位面前，学生不敢妄谈什么酒店的管理，对于来年的工作有一些想法今天讲出来，请各位批评指正！

总的来说可以简单分为五个方面：

1) 紧抓员工培训与管理：

一个企业的“企”字，去掉上面的“人”，就是一个止步的“止”字，我们不仅要为中国古代造字艺术的深意所惊叹，也要想到员工对于企业有多么的重要，职业技能的好坏更加直接关系到企业的成败，所以要想将业务知识与服务技巧保持在一个基础之上，如果培训工作不跟上，新老员工的更新又快，将很容易导致员工对工作缺乏热情与业务水平松懈，这对于公司的管理更是重大的损失！

2) 安全重于一切：

根据店面实际情况，配合物业工程，多巡视，勤检查，做到日常的防火、防盗等六防，灭火用具会使用，安全通道保畅通，来店客人做到实名登记，公安上传确保酒店各项安全措施万无一失，酒店忙而不乱的安全稳定！

3) 开源节流，降本增效，从点滴做起：

4) 营销

成功就是，当你被失败打击一百次但依然能够迈出地一百零一步，多签协议单位，多与客人交流了解我们的缺点和不足，全面了解掌握我酒店的市场态势，组织多次营销会议，结合目前客户来酒店的消费情况，进行调查，分析客户的消费档次，建立abc客户，做到全程跟踪服务注意服务形象和仪表，热情周到，最大限度的满足客户的要求。

5) 前台

前台作为酒店的窗口是酒店给客人的第一印象。也是他们接触我们公司的第一步，是对公司的第一印象，是非常重要的。

首先我们要保持自己最好的形象面带微笑、精神饱满，用我们最美丽的一面去迎接客人，让每位客人走进酒店都会体验到我们的真诚和热情。努力提高服务质量。认真接听每一个电话，并且熟记每个部门的分机号，严格按照公司的指引给予电话转接同时做好保密工作。客户参观时我将时刻注重保持良好的服务态度，将热情的接待。在合适的环境下向客户宣传公司文化，巧妙回答客户提出的问题。做到笑脸相迎、耐心细致、温馨提示等。在业余时间我将加强学习一些关于电话技巧和礼仪知识。不断的为自己充电，以适应公司的快速发展。

同时时刻注意前台的卫生和形象，按时提醒卫生人员打扫，清洁。对自己责任范围内的茶水间将会保持室内的洁清和饮水机的消毒工作，每月最少消毒一次。按时更换打印机的硒鼓和维护前台的办公用品。虽然前台的工作有时是比较的琐碎，但“细节决定成败”这句话同样告截我们小事的重要性！

新店的诞生，就像一个丫丫学语，蹒跚学步的孩子，存在着这样或那样的不足感谢各位家人对我们的包容与支持，同样在今后的工作中更加离不开各位家人的支持与帮助，以便与我们更快的成长起来。

曾经的一切只代表过去，明天的神秘才是人生的追求所在，收拾好行囊，迈开坚定的步伐。或许前路坎坷，或许荆棘丛生，但我已做好迎接挑战的准备。“既然选择了远方，便只顾风雨兼程”。在新德一年里我一定会以更加饱满的热情投入到新的工作和学习中来！

最后借此新春佳节来临之际，衷心的祝愿各位家人新春愉快，身体健康，阖家欢乐！

部门经理年度工作总结报告篇五

进入__公司已有3年的时间，回首往事，几多紧张、几多无奈，

几多的欢乐。在尚格公司我经历了从业务代表到办公室到业务部经理的转变，感谢公司对我的培养和信任。现将工作中出现的情况及明年的工作打算总结如下，以期能有指导日后工作推进之意义。

一、总结过去这一年来工作中的不足，现剖析如下，以自勉：

1个人工作方面：

(1)在20__年8月我被任命为业务部经理，在个人工作方面由于事务性工作和与部门之间协调性工作量的加大，日常下小区的次数有所下降，对小区的实际真实情况没有认真了解，对小区的情况反馈没有掌握真实性，导致回传信息失真。

(2)另外一个体现就是在一些具体的个人业务养成方面，对新接待客户的回访深度剖析和老客户的维护上面做得不够精细。对竞争对手的产品分析不够深入，对市场情况的了解不够主动不够认真。

2、业务部内部管理上的疏漏

(1)业务部人员专业培训和课外知识不到位。

虽然在前期，对到岗的业务代表进行了系统的培训，但在后续的专业培训跟进方面没有做到位，导致业务代表你说什么他都知道(因为培训过)，你说什么他又不知道(因为他忘了)，所以持续的、不间断的学习和培训将是后期工作的一大重点。加大力度搭建专业人才培养、考核。

(2)业务信息渠道狭窄，市场拓展能力不足

我们的业务量没有大的发展，体现我们业务拓展的不足：信息范围局限，渠道单一狭窄，缺乏规范管理；信息甄别随意，跟踪手段简单，缺乏系统策划；市场拓展思路不宽广、手段不

丰富，单兵作战能力不强，综合技能有待提升。

(3)工作细节控制不足，导致综合效益不高。

通过十多年的品牌沉淀，企业治理日益完善，企业文化不断积累。但是今天的尚格人，还没有专业操守和责任心，没有工作热情和拼搏精神，虽然到处都是他们忙碌的身影，也拉来了客户，但是由于我们的工作精细度不够高，细节控制尚有不足，导致综合效益不理想。比如：拉来业务单子，但是前期品牌导入意识和脱节的现场配合；交了定金等出图，但是图纸的理念和方案又打动不了客户；等等。

3、客服中心

(1)前台接待对客户不够认真，导致客户第一印象不深入

前台礼仪接待不够专业，没有对公司企业文化进行深入了解，对客户的前期引导不到位，导致客户对公司品牌不够了解，没有品牌信任度和品牌附加值。比如：对公司的成立时间、公司所获得的荣誉、公司的实力、公司在目前市场的认知度及竞争品牌的不了解、不熟知等等。

(2)老客户维护工作滞后，导致老客户推介率下降

培养一个老客户的忠诚度，是一个企业长久发展的法宝，开发一个新客户的难度和成本大于维护老客户的反复购买力和推介率。而往往我们疏忽了这一点，而导致客户的推介率大大的降低。施工过程中严把着质量关，售后维修要积极妥善。日常对老客户要做好维护，比如：日常的祝福短信、天气提醒、节日的祝福贺卡等等一些细节营销，维系老客户与公司关系，也可以第一时间得到老客户样板房的提供。

二、20__年的工作计划

1、注重企业人才建设，增强企业竞争力

制定完善的公司品牌文化说辞，加强前台接待和业务部全体人员的学习，使公司品牌价值充分体现在日常的接待中。首先培养员工对企业的忠诚度，再用他们的激情和对公司的热爱来培养客户的忠诚度。

2、合理利用经营资源，加强经营配套服务意识

为了更好地服务客户，提高客户签单率，客服中心拟制定《客户管理制度》，针对新老客户的实际情况和工程的特点，和设计部从不同风格设计师安排、设计方案、项目经理安排等方面给予专业的建议和相应的服务，做好每一个细节使客户充分满意。

3、以经营为核心，整合资源，推行全面营销模式

根据公司及王总__“蓝海战略“的定位，我们应采取更加灵活有效、更加务实的措施、更科学的运营管理、更优质的服务，转换经营机制，优化工作流程，强化服务意识，拓宽视野，使双套餐产品在市场上能够打响。

4、落实教育培训工作

在补充建章立制后，利用早班会、培训课等各种方式狠抓教育培训工作通过教育培训，使员工按制度办事、遵纪守法的观念要有质的提高。从而实现了全体员工接到任务后都能满腔热忱、任劳任怨的努力完成。

部门经理年度工作总结报告篇六

大家好!非常荣幸参加本次会议。

转眼之间，200__年已经过了一半，伏案沉思，半年来，作为____事业部副总经理，我始终坚持以经济效益为中心，加强部门管理，脚踏实地，不断学习，与部门员工齐心协力，较好地完成了公司下达的各项指标任务，主动向“营销经理”转型。现就____事业部市场经营情况及下半年市场拓展思路向大家作个简要的汇报，请领导审查。

本人承蒙____及各位领导厚爱，从200__年7月担任____事业部营销副总，进入____事业部后，首先要做的第一项工作就是理清历年来遗留下来的应收款以及发出商品的销售情况。然而，在清理的过程中，却发现成立不到半年的事业部经营状况如此混乱，发出商品遗留____万元(基本上无法收回)，应收款遗留____万元，在这种情况下，我应该立即去做的就是带动营销人员清理发出商品货款，并就可收回的应收款进行大力的催讨。在集团各部门的配合下，我们取得了很大的进展，收回了____、____、____应收款共计____万元。并就____公司要求的质量索赔事宜同____高层进行沟通交涉，经过深入的交谈，站在客户的角度解决问题，在____的理解、支持、配合下，至200__年8月底，将索赔标准1赔6降低为1赔3，直接给企业降低损失____万元。我们也深深的知道，客户是企业生存的生命线，我们也意识到根据目前的经营形式，不能只局限于已有的成熟的老客户，为了拓展我们的市场，也应该积极的对新用户进行拓展，在各部门的积极的配合下，在____新开发的客户中，成功地处理好了同____的关系，也取得了他们的进一步的认同，目前合作的非常愉快，订单也有所增加。另外，在同____分部方面的合作，在经过我们的积极的拜访和通力的合作下，努力满足客户的各种需求，目前也获得了他们的认可，取得了令人欣慰的成绩;在和____公司的合作也有了实质性的进展，提高了客户的满意度。根据市场的需求，紧跟市场电子信息化的进程，通过阿里巴巴宣传我们公司的产品，调查市场需求，目前客户询价不断，为提高我们未来的市场占有率打下了很好的基础。

下半年，遵照__总“努力拓展新客户，新市场”的要求，已

着手对罩极电机市场、串激电机市场(外资厂的电动工具)、启动电机市场进行有效的拓展，重点对有意向的____、____及正在联络的____及____几个外资吸尘器电动工具的工业厂家以及广东中山、东莞罩极电机、串激电机市场进行有效的拓展，为06年____事业部的发展奠定坚实基础。

其次，加强管理，规范区域经理行为，确保工作的到位也是我今年工作的重心。观念的更新是首要因素。我首先将自己获取的相关知识通过各种形式传达给区域经理，使全员转变观念，培养工作自觉性；其次通过跟访、市场调查、平时工作调查等形式规范区域经理拜访行为，并分析各区域经理工作中的亮点与不足，宣扬亮点、指导不足，尽量使全员业务素质全面提升；为使区域经理拜访真正有价值，我通过实际跟访寻找最适合的拜访方法，杜绝了走马观花现象，提升了拜访质量；目前由于国外市场的不断打开，国内市场面临着很大的压力，所以我就特别强调对老客户访销服务到位的情况下大力发展新市场，减小市场盲点；重视客户投诉，将之与客户经理工作质量结合，加强自我督促，部门全员合理制订每日、每周、每月工作安排，互相监督，使工作逐渐向程序化发展。通过一系列管理措施，使区域经理基本知道应该做什么、怎样做。

我认为，一个人只有对自己的企业，对自己从事的工作抱以极大的热情，才能极大地发挥潜能，为企业创造更大的价值，并在工作中找到乐趣。我正是用这种心态面对自己的工作和企业，按照营销经理的职能职责严格要求自己，尽心尽责做好本职工作；当个人利益与公司利益发生冲突时，毫不犹豫放弃个人利益。

对于今后的努力方向，我对自己做了如下的打算：

- 1、继续加强学习，重“内涵”，迎接挑战；
- 2、加强动脑思考能力，在工作中多想办法、出点子；

3、加强组织协调能力;

4、带领营销提升服务水平, 帮助客户赢利, 提高客户忠诚度;

5、继续加强国内市场开拓工作。

以上是我的汇报, 有认识不足的, 请领导指正和帮助, 我会在今后的工作中更加努力、带好队伍, 在_____事业部发展的历史进程中, 以我们的诚实、勤奋和智慧创造我们美好的生活, 为卧龙的发展添砖加瓦。谢谢!