

# 总经理工作报告 总经理年度工作报告 告(精选9篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

## 总经理工作报告 总经理年度工作报告篇一

大家下午好！

1月17日公司组织召开了年度总结会议，对20xx年xx公司经营情况进行了全面系统的总结。20xx年，在董事长xx先生的正确指引下，公司全体同仁认真贯彻执行年初规划纲要精神，部分板块较好地完成了年度目标任务。全年公司产值近1.2亿元，实现利润1000多万元。

此次年度会议中，各部门做了20xx年工作述职报告和20xx年工作规划，公司领导层对20xx年各部门所取得成绩予以肯定。

20xx年，我们用心经营，改进策略，业绩显著。虽然有各种不利因素的影响，所幸的是，通过大家的努力，我们的销售和利润仍然获得了好的成绩。工程中心全体同事齐心协力，付出了辛勤的努力，超额完成全年业务指标，为xx公司业绩保持稳定增长做出了重大贡献。营销中心，在面临电信市场调整与变动的情况下，经历外部与内部的结构化调整，最终通过第四季度的劳动竞赛，使业绩得到有力的回升。驻地网事业部，在20xx年加强了经营管理力度，调整了经营策略，初步实现驻地网向智慧社区的业务进化，为xx公司未来的长足发展奠定了良好的基础。

20xx年，我们规范管理，严控成本，硕果累累。通过公司组织架构改革，公司各岗位工作职责得到梳理与明确，公司管理制度和工作规范进一步得到完善。实行分管领导制，设有两大职能管理中心与三大主营业务板块，从管理架构上稳中带新，强而有力。通过绩效工作的执行，各部门有效明确目标、跟进过程、落实结果。同时，我们加强了财务管理，通过梳理财务流程、财务管理软件的引进、严格的成本控制以及良好的资金回笼等工作，充分保障了公司资金流的正常运转。

（提高音量）在此，我谨向各条战线上的全体同仁们致以衷心的感谢和崇高的敬意！

各位同事，在肯定成绩的同时，我们也要清醒地认识到□xx公司与同行们相比较，增速还不够快，市场排名和份额还不够高。我们需要注入新的管理思路与发展策略，紧跟时代发展的步伐，长足发展xx公司事业□20xx年，我们面临更加严峻的挑战□xx董事长在年终工作会议上提出：“强素质调激励抢速度促转型”的十二字方针，给我们在20xx年的经营管理与业务发展上指明了方向、提出了更高的要求。

古人云“贤者在位，能者在职”□xx公司面临市场战略转型和长足发展的关键期，迫切 need 加强队伍建设，强化人才结构，建立强而有力的人才队伍。一是要增强思想素质、统一意识，从意识层面达成一致，形成合力，拥有“全局观”。不谋全局者，不足谋一域。不谋万世者，不足谋一时；我们要团结一致按公司的整体经营方向与管理方针，“谋全局，讲全局”，一切从xx公司利益出发，深入理解与贯彻执行xx公司20xx年十二字经营方针。二是要求大家增强业务素质，提高业务能力和管理水平。对业务领域的专业知识，对公司产品、服务、业务操作流程和管理要求必须熟练掌握，成为行家里手。同时，公司要求全体员工必须加强学习，将学习作为一种责任和追求，在工作上学习和实践相结合，完成自我

综合素质的提升。三是增强心理素质，积极应对各种工作挑战，出色完成工作任务。大家要具备百折不挠的勇气、坚忍不拔的毅力、胸有成竹的自信，团结一致，为共同的目标全力以赴。

公司从经营思路与管理策略上对我们提出了更高的要求。我们必须以目标为导向，加大市场开拓力度，同时，公司将制定有效的绩效考核制度，加大激励，打造xx公司的发展活力。公司将建立员工价值与企业效益同步增长的长效激励机制，实现xx公司发展和个人发展最大化。

速度管理，就是比别人先行一步，在市场竞争中抢占先机。我们要做，就努力做到最好，要有速度制胜的意识和信念！通信行业是一个日新月异的行业，变化迅速。抢速度，无疑是xx公司20xx年的重要策略！未来□xx公司公司是否还能实现跨越式增长？取决于我们是否能够做到的快、狠、准，这将决定我们的未来！

一是思想的转型，我们必须从传统思维模式中解放出来，跟上信息时代和公司发展的步伐。二是：核心员工的职业化、中高层管理人员的专业化、基层员工的技术化的提高与转型。三是业务结构调整和转型，结合公司新老业务的发展，依据公司经营目标和发展方向，逐步完善公司管理和内部服务的落地。驻地网业务，要调整发展思路肯经营策略，加快发展速度。工程板块上要在保证原有拆迁工程的基础上，大力增加以智能楼宇社区建设为主的新业务。营销业务板块，则要从门店经营向连锁运营转型，逐步形成具有xx公司特色的核心竞争力。

人力资源部：强素质：人才规划、岗位分析、调整配置、人员培训、人才引进；调激励：以“速度、转型”为导向，加大对市场拓展团队、关键岗位的激励力度，打造以速度取胜的核心竞争力。

财务部：完善预算管理体系，制订规范的预算文书，每项预算有编制说明。积极发掘各种降低成本的先进方法，事前、中、后均有控制手段，根据预算对各部门提出预警；确保现金合理流动与平衡，满足公司正常经营和发展需要；合理投资，使资本保值增值。紧跟业务部门，主导应收款项回笼，提高现金使用效率。

工程中心：完善工程项目管理制度，继续推行项目承包制，项目经理必须对成本、质量、安全、进度负责。项目部的目标、激励跟实际施工量完全挂钩，按工日承包；推进业务结构的调整，开拓非通信专业市场。

智慧社区：打造第三方通信服务平台，建立驻地网运营手册，包括市场拓展、投资建设、运营服务的标准、流程，快速拓展市场、快速完成建设、快速投入运营，形成用户规模；根据智慧社区的商业模式，建立与产业链上下游合作伙伴的整合方式、标准与流程，建立智慧社区运营平台并进入试点运营，打造深圳地区智慧社区第一品牌。

营销中心：完善门店运营服务体系，坚持打造以店长为核心的人才培养、激励机制；推进业务的转型，导入o2o模式，实现线上线下的有效结合，做大销售规模；建立与智慧社区营销业务的对接模式，整合、壮大营销人才资源。

同事们，伙伴们□xx公司20xx年的奋斗目标是收入实现1亿元，利润1000万元□20xx年是xx公司事业发展史上的一个重大的转折点，我们处在信息时代的前沿，前景广阔、机遇凸显。公司立足于通信工程建设业务、电信产品营销业务，将用三到五年的时间向智慧社区平台运营商转型。为客户提供安全、便捷、美好的智慧社区生活方式是xx公司的发展使命。我们力争未来成为行业内中国前五名的公司，成为一家社会公众公司。我们要坚信，在xx董事长的正确指导下，围绕20xx年的十二字经营方针，全体同仁们上下一心，群策群力，继续

发扬过去的优良传统，奋发向上、继往开来，朝着我们既定目标，坚定地、踏实地向前迈进！（提高音量□20xx年必定会有我们的辉煌□xx公司的辉煌！

最后，在新春佳节即将到来之际，我再一次衷心地祝愿大家新春快乐，阖家幸福，工作顺利，健康平安！猪年马上成功！谢谢大家！

## 总经理工作报告 总经理年度工作报告篇二

大家下午好！

1月17日公司组织召开了年度总结会议，对20xx年\*\*公司经营情况进行了全面系统的总结□20xx年，在董事长\*\*先生的正确指引下，公司全体同仁认真贯彻执行年初规划纲要精神，部分板块较好地完成了年度目标任务。全年公司产值近1.2亿元，实现利润1000多万元。

此次年度会议中，各部门做了20xx年工作述职报告和20xx年工作规划，公司领导层对20xx年各部门所取得成绩予以肯定。

20xx年，我们用心经营，改进策略，业绩显著。虽然有各种不利因素的影响，所幸的是，通过大家的努力，我们的销售和利润仍然获得了好的成绩。工程中心全体同事齐心协力，付出了辛勤的努力，超额完成全年业务指标，为\*\*公司业绩保持稳定增长做出了重大贡献。营销中心，在面临电信市场调整与变动的情况下，经历外部与内部的结构化调整，最终通过第四季度的劳动竞赛，使业绩得到有力的回升。驻地网事业部，在20xx年加强了经营管理力度，调整了经营策略，初步实现驻地网向智慧社区的业务进化，为\*\*公司未来的长足发展奠定了良好的基础。

20xx年，我们规范管理，严控成本，硕果累累。通过公司组

组织架构改革，公司各岗位工作职责得到梳理与明确，公司管理制度和工作规范进一步得到完善。实行分管领导制，设有两大职能管理中心与三大主营业务板块，从管理架构上稳中带新，强而有力。通过绩效工作的执行，各部门有效明确目标、跟进过程、落实结果。同时，我们加强了财务管理，通过梳理财务流程、财务管理软件的引进、严格的成本控制以及良好的资金回笼等工作，充分保障了公司资金流的正常运作。

（提高音量）在此，我谨向各条战线上的全体同仁们致以衷心的感谢和崇高的敬意！

各位同事，在肯定成绩的同时，我们也要清醒地认识到，\*\*公司与同行们相比较，增速还不够快，市场排名和份额还不够高。我们需要注入新的管理思路与发展策略，紧跟时代发展的步伐，长足发展\*\*公司事业。20xx年，我们面临更加严峻的挑战，\*\*董事长在年终工作会议上提出：“强素质 调激励 抢速度 促转型”的十二字方针，给我们在14年的经营管理与业务发展上指明了方向、提出了更高的要求。

古人云“贤者在位，能者在职”，\*\*公司面临市场战略转型和长足发展的关键期，迫切需要加强队伍建设，强化人才结构，建立强而有力的人才队伍。一是要增强思想素质、统一意识，从意识层面达成一致，形成合力，拥有“全局观”。不谋全局者，不足谋一域。不谋万世者，不足谋一时；我们要团结一致按公司的整体经营方向与管理方针，“谋全局，讲全局”，一切从\*\*公司利益出发，深入理解与贯彻执行\*\*公司20xx年十二字经营方针。二是要求大家增强业务素质，提高业务能力和管理水平。对业务领域的专业知识，对公司产品、服务、业务操作流程和管理要求必须熟练掌握，成为行家里手。同时，公司要求全体员工必须加强学习，将学习作为一种责任和追求，在工作上学习和实践相结合，完成自我综合素质的提升。三是增强心理素质，积极应对各种工作挑战，出色完成工作任务。大家要具备百折不挠的勇气、

坚忍不拔的毅力、胸有成竹的自信，团结一致，为共同的目标全力以赴。

公司从经营思路与管理策略上对我们提出了更高的要求。我们必须以目标为导向，加大市场开拓力度，同时，公司将制定有效的绩效考核制度，加大激励，打造\*\*公司的发展活力。公司将建立员工价值与企业效益同步增长的长效激励机制，实现\*\*公司发展和个人发展最大化。

速度管理，就是比别人先行一步，在市场竞争中抢占先机。我们要做，就努力做到最好，要有速度制胜的意识和信念！通信行业是一个日新月异的行业，变化迅速。抢速度，无疑是\*\*公司14年的重要策略！未来，\*\*公司公司是否还能实现跨越式增长？取决于我们是否能够做到的快、狠、准，这将决定我们的未来！

一是思想的转型，我们必须从传统思维模式中解放出来，跟上信息时代和公司发展的步伐。二是：核心员工的职业化、中高层管理人员的专业化、基层员工的技术化的提高与转型。三是业务结构调整和转型，结合公司新老业务的发展，依据公司经营目标和发展方向，逐步完善公司管理和内部服务的落地。驻地网业务，要调整发展思路肯经营策略，加快发展速度。工程板块上要在保证原有拆迁工程的基础上，大力增加以智能楼宇社区建设为主的新业务。营销业务板块，则要从门店经营向连锁运营转型，逐步形成具有\*\*公司特色的核心竞争力。

人力资源部：强素质：人才规划、岗位分析、调整配置、人员培训、人才引进；调激励：以“速度、转型”为导向，加大对市场拓展团队、关键岗位的激励力度，打造以速度取胜的核心竞争力。

财务部：完善预算管理体系，制订规范的预算文书，每项预算有编制说明。积极发掘各种降低成本的先进方法，事前、

中、后均有控制手段，根据预算对各部门提出预警；确保现金合理流动与平衡，满足公司正常经营和发展需要；合理投资，使资本保值增值。紧跟业务部门，主导应收款项回笼，提高现金使用效率。

工程中心：完善工程项目管理制度，继续推行项目承包制，项目经理必须对成本、质量、安全、进度负责。项目部的目标、激励跟实际施工量完全挂钩，按工日承包；推进业务结构的调整，开拓非通信专业市场。

智慧社区：打造第三方通信服务平台，建立驻地网运营手册，包括市场拓展、投资建设、运营服务的标准、流程，快速拓展市场、快速完成建设、快速投入运营，形成用户规模；根据智慧社区的商业模式，建立与产业链上下游合作伙伴的整合方式、标准与流程，建立智慧社区运营平台并进入试点运营，打造深圳地区智慧社区第一品牌。

营销中心：完善门店运营服务体系，坚持打造以店长为核心的人才培养、激励机制；推进业务的转型，导入o2o模式，实现线上线下的有效结合，做大销售规模；建立与智慧社区营销业务的对接模式，整合、壮大营销人才资源。

同事们，伙伴们，\*\*公司20xx年的奋斗目标是收入实现1亿元，利润1000万元□20xx年是\*\*公司事业发展史上的一个重大的转折点，我们处在信息时代的前沿，前景广阔、机遇凸显。公司立足于通信工程建设业务、电信产品营销业务，将用三到五年的时间向智慧社区平台运营商转型。为客户提供安全、便捷、美好的智慧社区生活方式是\*\*公司的发展使命。我们力争未来成为行业内中国前五名的公司，成为一家社会公众公司。我们要坚信，在\*\*董事长的正确指导下，围绕14年的十二字经营方针，全体同仁们上下一心，群策群力，继续发扬过去的优良传统，奋发向上、继往开来，朝着我们既定目标，坚定地、踏实地向前迈进！（提高音量□20xx年必定会有我们的辉煌、\*\*公司的辉煌！



最后，在新春佳节即将到来之际，我再一次衷心地祝愿大家新春快乐，阖家幸福，工作顺利，健康平安！马年马上成功！谢谢大家！

## 总经理工作报告 总经理年度工作报告篇三

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。

## 总经理工作报告 总经理年度工作报告篇四

大家好，在\_\_年度，为了更好的完成业绩，带领好团队工作□lisa特此做以下述职报告。

1、销售团队永远是以销售业绩，数字为最终导向，请记住：在工作方面，如果要和销售主管谈条件，对销售主管的工作有质疑，或者要和销售主管开展辩论赛，请先问自我一个问

题：我今日签单了吗完成自我的销售指标了吗如果完成“ok”谈什么都没问题，可是如果没有完成，那么请闭嘴，问也不要问。

2、销售团队里，比较的永远都是：谁是这一周的topsales谁是谁这一月的topsales不比较谁最会和别人开辩论赛，谁的脾气大，谁的心眼多，谁整天最会勾心斗角，如果谁是这样的人，那么我觉得，我所管理的销售团队是不需要这样的人的。做一个好的销售人员，永远记得：眼珠子朝里转。

3、销售团队是一个需要良性竞争的团队，不要去问类似于公平不公平这样的问题，这个社会本来就是不公平的，在销售业绩面前更是如此，没有像小时候在幼儿园：排排坐，吃果果，你一个，我一个，再给东东留一个的说法，你想要就去争取，没有谁会留一个给你，就像每周的“walkin callin”一样，都是需要去争取的。

4、要想成为一个好的销售，必须牢记住：简单、听话、做事。

简单，是为了心无旁骛的做业绩，不把心思用在与业绩无关的事情上，不要再去关心别人怎样怎样，亲爱的，这都和我没关系，别人出了业绩，提成自我拿，不会分给你，别人业绩不达标，没提成拿，你也不会分给他，充其量你只会同情，对吗所以，简简单单做事，简简单单做人。

听话，是因为你要相信既然是你的领导，那么他肯定是有优于你的地方的，那么他的想法，他的提议肯定是要比你想的更全面的，那么在你还不是主管的时候，认真去执行就好了，当然销售主管也需要听下头销售人员的声音，尽最大努力确保主管在工作方面的提议、方法是经过深思熟虑的，是正确的。

做事，大家都明白天上不会掉馅饼，白日梦做做没用的，抱怨也没用，仅有付出实际行动才行，所以亲爱的，你想要做

的比别人好，没有其他法宝，仅有踏踏实实，认认真真去做好每一天，每一周，每一月的事。

5、销售工作是需要挑战的，领导都喜欢有上进心的下属，如果你说“我想代替你成为销售主管”，那么我是打心眼里佩服你的，因为不想当将军的士兵不是好士兵。可是在销售团队，唯一能够让你脱颖而出的就是你的业绩，如果说：你每一天，每周，每月的业绩指标都能够完成或者超额完成，我相信，你的本事是大家有目共睹的，晋升也势在必得，因为这一切都是你自我争取来的，和其他因素无关。Lisa也十分乐意看到，有一天，我们的销售主管是一位销售本事很强，各方面素质过硬，好的，优秀的销售主管。

6、请记住，我们是一个销售团队，我们这个团队里的每一个人都要为自我的销售目标全力以赴，为给我们的销售团队获得荣誉而不懈努力，就像站在最高领奖台的运动员，看着那面国旗缓缓升起，要明白那面上升的国旗所代表的荣誉不仅仅是他自我的，而是一个中国。

所以，亲爱的们，在\_\_年度，我们一齐努力，一齐全力以赴，我相信没有克服不了的困难，没有完不成的销售指标，是吧各位！

## 总经理工作报告 总经理年度工作报告篇五

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。

## **总经理工作报告 总经理年度工作报告篇六**

一、加强自身学习，努力锻造攻坚克难的强大本事一年来，园区领导班子紧密结合新的形势和任务，着力在深化学习上

下功夫，努力提高班子的整体素质。一方面加强政治理论学习，始终坚持把学习建设中国特色社会主义理论体系与学习实践科学发展观活动紧密结合；坚持把学习贯彻党的十七届四中全会、省委八届十二次全会、市委九届八次全会以及区委二届九次全会精神与推动园区跨越发展的各项工作紧密结合；坚持把学习贯彻中央、省、市、区“保增长保民生保稳定”的各项重大决策部署与维护人民群众的切身利益紧密结合。另一方面注重专业知识学习，按照“五型”单位的建设要求，进取参加各类业务培训活动，定期举办周末“大讲堂”，组织召开党工委专题学习会，重点加强经济管理、土地规划、投资融资、拆迁安置等方面的专业知识学习。通过开展多种形式的学习活动，进一步增强了班子成员确定复杂形势、应对困难局面和解决实际问题的本事，进一步增强了班子成员自觉运用党的重大理论、方针、政策统筹园区科学发展的本事，有力的促进了班子整体素质的全面提升。

二、坚持民主集中，进取营造蓬勃向上的总体氛围一年来，园区领导班子始终贯彻落实民主集中制，进取营造蓬勃向上、团结奋进的总体氛围，促进领导班子凝聚力不断增强。园区重大决策、重点工程和重要管理制度都是经过广泛征求党员和群众意见后，再由团体讨论决定的，充分保障了决策的科学性和民主性；坚持在团体领导下的个人分工负责制，班子成员根据团体决策和个人分工，各司其职，各负其责，使领导班子的合力得到了充分的发挥；认真落实民主生活会制度，深入剖析自身存在的不足之处，进取开展批评和自我批评，全年召开班子民主生活会2次，构成领导班子分析检查报告1份，班子成员分析检查报告6份。经过沟通思想、善意批评、诚恳帮忙，在班子成员之间构成了生活上相互关心、工作上相互支持、思想上相互交流，政治上相互信任的良好氛围。

三、突出堡垒作用，全面加强党的自身建设一年来，园区领导班子全面加强党的自身建设，注重发挥党员干部的先锋模范作用，努力把基层党组织锤炼成为坚强有力的战斗堡垒。强化机关党员干部组织、作风、队伍建设，认真组织开展了

深入学习实践科学发展观活动，确立以“坚持改革创新推动科学发展勇当现代化瑶海建设排头兵”为活动主题，引领全体机关干部牢固树立推动园区科学发展的使命感和紧迫感；加强社区党建工作，社区党组织和群众自治组织换届工作顺利完成，社区后备干部队伍素质显著提高；非公党建工作稳步推进，非公党员队伍不断壮大、结构不断趋向合理，截止2014年底，园区已累计成立新经济组织和新社会组织党组织37家（其中单独组建27家，联合组建10家），党的工作在所有“两新”组织实现了全面覆盖，共管理服务党员254名，培育非公党建示范点和社区党建示范点各一个。

四、落实勤政为民，不断提升统筹科学发展的本事水平一年来，园区领导班子始终坚持以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻落实科学发展观，紧紧围绕“112-224”的发展目标，不断解放思想，加快开放开发，统筹城乡建设，促进社会和谐，推动园区经济社会发展取得显著成绩。

1、工业经济平稳运行，各项指标全线飘红。2014年，园区坚持了工业经济和商业销售快速发展良好态势，综合实力显著增强。一是经济总量大幅增加。全年实现地区国内生产总值33.48亿元，同比增长18.7%；工业总产值68.89亿元，同比增长63.7%，工业增加值15.09亿元。同比增长21.4%；税收1.44亿元，同比增长24%；二是规上企业数量不断增多。新增规上工业企业26家，总数达70家，其中亿元以上企业新增3家，总数达11家。三是商业经济蓬勃发展。新增限上商业企业7家，总数达13家；实现商业销售额46.58亿元，同比增长18.7%。四是综合竞争本事明显增强。根据省经济研究所公布的2014年省级开发园区综合竞争力调查显示，瑶海经济开发区综合竞争力排行全省第一位。

2、招商引资成果丰硕，为企服务不断深化。2014年，园区招商引资工作取得重大突破，全年完成招商引资37.8亿元，协议引进内资36.5亿元，同比增长72.6%，协议引进外资1755万

美元，同比增长17.2%。成功签约凯泉泵业、南亚机械、特步服饰、中建材玻璃基板、好百年物流园等亿元以上重大项目11个，其中10亿元以上项目2个，分别是总投资55亿元的中建材tft玻璃基板项目和总投资32亿元的好百年物流园项目。在为企服务上，园区进一步加大服务力度，创新服务方式，深化服务内涵，不断强化企业项目推进，进取搭建企业交流平台，努力帮忙企业争取政策支持，组织11家企业申报省财政专项资金、9家企业进入省市技术改造项目库、45家企业获得政府贷款贴息政策支持。

3、重点项目稳步推进，基础设施日趋完善。2018年，园区重点项目推进速度全面加快，基础设施水平不断提升，全年在建项目142个，完成固定资产投资84.4亿元，同比增长32.7%，当年完成亿元以上投资的项目16个。强力推进职教三路、职教四路、关井路、文忠路、22万伏输变电路等工程征地拆迁；大力协调解决长源液压件、胜华铜业、飞箭化工、福文科工贸、荣光鞋业等项目推进难题，可新增产能近80亿元；莱茵河畔、园上园、帝豪星港湾、云梦等九大房地产项目完成投资6亿元，逆市飘红；方桥新镇、文浚苑、天水苑三大拆迁复建点建设全面加快，11万平方米复建房竣工并交付使用，实现新开工面积17万平方米。

4、拆迁安置规范有序，和谐程度大幅提升。2018年，园区加大力度规范拆迁安置行为，明确拆迁安置流程，开展建园以来的拆迁档案整理工作，促进拆迁安置工作逐步完善；方桥、勤劳、站北、东边等社区218户654人的拆迁账务基本厘清，方桥新镇11.2万平方米，1200多户，顺利和谐回迁；方桥社区解困房522户2409人解困申请进入三榜公示；征地拆迁遗留问题得到突破性进展，文浚苑全面开工建设；后续拆迁及文忠路等重点工程拆迁顺利完成，新完成拆迁231户46000平方米。园区采取多项措施加大维稳工作力度取得显著成效，全年发生的群访事情和上访人数都有显著下降，整体社会和谐程度大幅提升。



## 存在的问题及今后努力的方向

一年来，在班子成员和广大干部群众的共同努力下，园区各项工作都取得了较好的成效。可是在成绩面前，我们也清醒的认识到工作中依然存在着一些问题：一是知识储备不够，学习的主动性有待加强；二是创新思维不够，\_\_难题的本事有待加强；三是深入调研不够，统筹园区发展的本事有待加强；四是落实工作力度不够，工作节奏还有待加强。对于上述问题，园区领导班子将给予高度重视，认真解决，按照“眼界宽思路宽胸襟宽”的要求，不断加强学习，更新思想观念，提高自身修养，努力把园区领导班子建设成为引领园区跨越式发展的坚强堡垒。

## 总经理工作报告总结大全4

### 总经理工作报告 总经理年度工作报告篇七

#### 3、销售代理

广州凌峻房地产咨询有限公司负责河畔新城一期策划推广和销售代理。在合作期间，共同制定了项目整体品牌建设理念——“国际化生活”及“健康住宅”的推广计划。在策划、销售、签约等营销重要阶段发挥出专业的水准。

#### 4、相对稳定的干部、员工队伍

随着公司的发展，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，为河畔新城的高品质、高附加值提供了保障。

## 六、二期进展情况

工程建设进展情况：

- 1、年底前将二期土地进行初步平整；
- 2、基本完成二期工程土地勘察工作。

规划设计进展情况：

- 1、规划已报浑南新区规划局审批。

2、建筑设计方面：

多层住宅、半地下车库、小学校处于施工图设计阶段；

小高层（三期）、全地下车库处于初步设计阶段；

商业网点处于方案设计阶段。

3、景观设计已经开始。

4、色彩设计处于方案设计阶段。

营销进展情况：

1、完成对沈阳市竞争对手的全面调查，形成市场调查分析报告；

2、组织开展二期建议征集及意向登记活动；

3、制订二期销售人员的管理方案；

4、二期营销策略基本形成。

七、有待进一步加强的工作

1、服务观念、服务意识需进一步强化

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。

2、干部、员工专业化水平有待进一步提高

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。河畔新城作为大型的房地产综合开发项目，开发过程复杂，开发标准较高。尤其二期工程开工后，在建工程将达到30万平方米，对我们的干部、员工提出更高的要求。

3、售后服务工作要加强管理

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。

第二部分二〇〇四年工作安排

一、二〇〇四年沈阳市房地产的形势

1、经济增长加速带来房地产业快速发展

沈阳市2003年预计实现国民生产总值1600亿元，创经济增

值10年最高，同比增长超过14%。在中央支持下，老工业基地重新振兴，沈阳经济进入二次创业起飞阶段。整体经济环境趋好，必然会带动房地产业相应的快速发展。

## 2、住宅消费高峰期到来

沈阳市将于2004年进入第三轮房地产发展周期的高峰，其标志是大众住房消费市场全面启动，在居民追求改善居住环境、城市大规模改造拆迁等主导因素的影响下，住宅房屋消费将呈现高潮。预计2004年全市增量房销售量将突破300万平方米大关，有可能达到350万平方米。

## 3、住宅近郊化将成定局

中国城市化进程加快；沈阳作为中心城市的进程日益凸显；中产阶级迅速发展壮大，汽车消费市场活跃，汽车普及进入家庭时代初现端倪，人的居住标准日益提高，对大环境的的需求更加迫切，这些因素必将导致在城市原有意义上的近郊才能实现。这也是判断未来发展的大的社会因素。

## 4、楼市进入大盘时代，演变为全方位竞争

外地开发商和境外开发商在沈阳房地产市场的份额越来越大，沈阳市房地产由地域性市场变为全国性市场和国际性市场，开始进入大盘时代、品牌时代和创新时代，进入了大开发商唱主角的社区开发时代。市场竞争由简单的价格和地段竞争变为开发规模竞争、品牌竞争和产品细节等全方位的竞争。

## 5、竞争呈白热化

随着土地供应量的失控，住宅开发的规模与数量将不断打破新纪录。住宅供应量的不断推出，带来的是开发商竞争意识的加强、开发水平的提高，市场竞争呈现出白热化的状态。

## 6、精装修房开始成为潮流

市场逐渐对精装修开始认同，各大小楼盘纷纷尝试推出精装修房。

## 7、购房的投资观念加强

人们的购房投资观念不断加强，购买房屋作为一种投资理财的工具已得到人们的普遍认同。

## 二、河畔新城的优势与劣势

河畔新城的优势：

- 1、知名开发商开发，企业品牌信誉度高；
- 2、良好的政府支持、与媒体及合作伙伴建立了良好的关系；
- 3、区域自然环境好，临近浑河、五里河公园，环境优美，空气清新；
- 5、与未来浑南中央商务区一街之隔，投资价值高；
- 7、项目规划庞大可带来完善的内部配套；
- 9、开发商的物业服务保证；
- 10、以俱乐部为主体的大型配套设施，运动与生活设施配备；
- 11、知名幼儿园、小学进驻，提供完善的教育配套设施；
- 12、河畔新城等于“健康住宅”的概念深入人心，得到了消费者的认可；
- 13、项目获得的众多荣誉称号带来的唯一性与权威感；

14、市场已基本形成交口称赞的口碑传播效应；

15、800多位业主的鼎力支持与厚爱；

16、一期整体形象形成，客户眼见为实，为未来起到示范作用。

河畔新城的劣势：

1、浑南新区整体环境有待进一步改善，交通体系、教育和公共服务

服务相对滞后；

2、浑南市政配套设施滞后；

3、市民居住习惯及文化观念的定势尚留在母城区；

4、新区土地出让的多轨制造成市场的不平等竞争；

5、河畔新城已为众多楼盘竞相仿效与克隆，竞争日益激烈；

6、河畔新城市场价格独领风骚，竞争对手低价竞争，给我们带来价格压力。

三、工程建设方面的计划安排

一期工程：

1、建筑工程

29栋多层单体2004年6月开始装修，9月中旬交付使用；

2栋小高层2004年年底交付使用；

3个公建及幼儿园2004年7月交付使用；

俱乐部2004年5月中旬装修和安装设备，9月底交付使用。

## 2、综合管网工程

电力管网管道工程2004年6月中旬完成；

弱电综合管网工程2004年7月中旬完成；

污水、热力、给水、雨水、煤气等管道工程7月中旬完成。

## 3、电力设备安装及供电

今年6月上旬完成俱乐部内中心开闭站和变电所供电设备安装，6月中旬正式送电；7月底完成园区内供电设备安装和电力电缆敷设，8月中旬接通户内用电。

## 4、景观、绿化及道路工程

今年8月底完成基本绿化和主要景观建设，9月底基本完成道路建设，保证园区内及园区与市政道路的良好衔接与畅通。11月底完成大树栽植和景观细雕等完善工作。

## 二期建设工程：

### 1、样板间

4月中旬完成土建工程，5月底完成精装修工程，确保6月中旬对市场开放。

### 2、建筑工程

今年3月中旬完成建筑放线工作，开始土建施工，7月中旬完成多层主体工程，10月底完成小高层主体工程，至年底多层

部分土建工程全部完成，达到精装修条件。

### 3、学校、公建工程

今年3月中旬开始施工，6月中旬完成主体工程，7月底完成内、外粉饰施工，8月份交给政府进行内部装修。

### 四、营销工作的计划安排

实现销售回款4.37亿元人民币。预计在2004年6月开放二期样板房，2004年5月份认购，7月份开始签约。

## 第三部分企业总体目标以及企业对员工的要求

### 一、总体目标

#### 1、牢固树立起河畔新城的品牌

沈阳房地产市场高速发展的同时，也使得消费者日趋成熟和理性。房地产品牌作为信誉的标签、身份识别和情感归属，已经成为消费者购房时考虑的重要因素。

目前，浑南、和平和沈河区整个房地产竞争尚处于初级阶段，低价、恶意甚至诽谤等不良现象司空见惯，未来几年市场发育成熟，品牌竞争将是市场竞争的最高形式。从现在开始，我们全体干部与员工要有清醒的认识：愚者想今天的钱，智者想明天的钱。我们要为未来做好充分准备。

品牌是什么？品牌是一种标志，是在客户心中建立的长期的信赖，品牌是对客户的忠诚，是客户在长期消费过程中体验到的企业责任感。创立品牌不是百米赛跑，更多的表现为马拉松，表现为一点一滴的内功。我们必须接受客户漫长甚至是残酷的反复检验，我们要不断地吸收、充实、改进、完善、提高。我们要做的是不断打动客户的心灵，推动客户生



活质量的提升。竞争对手可以模仿我们的户型，可以模仿我们的理念，我们必须创造别人无法模仿的品牌，只有这样，才能立足于不败之地。

## 2、对股东有良好的、长期的回报

企业创造价值并使之最大化地回报给股东是天经地义的，也是我们经营管理者的责任与义务。股东投资办企业的目的也是希望能够带来长期与稳定的回报，我们必须小心翼翼地经营这个企业，预测与抵御各种风险，不辜负股东对我们这个团队的信任、理解与支持，实现公司持续、健康、良性的发展，对股东有良好的长期的回报。

## 3、建立起良好的社会形象，成为沈城房地产界的一面旗帜

信守对社会和客户的承诺。做企业如同做人，讲品质，讲信誉。河畔新城在客户心中建立了很高的期待，有的客户甚至把一生的梦想和财富寄托在我们身上，我们必须承担起这份责任，做的要比说的好，甚至比客户想象的要好。要坚持两条腿走路的方针，一是狠抓工程质量管理。质量是百分之百的指标，百分之一的缺陷也是对消费者的不负责任，最终可能葬送自己。二是牢固地建立“客户是上帝”的服务观念和服务意识。东北和沈阳是老工业基地，长期受计划经济体制的影响，大工业生产的传统意识根深蒂固，国家计划、统购统销带来的劣性影响了几代人，服务意识与观念淡保在我们今天销售态势良好的状况下，在建立品牌过程中，我们必须清醒地认识到，未来的竞争就是质量和服务的竞争。质量与服务必须深深地刻在每位员工的心中，我们一定要常抓不懈。

虽然，这个企业组建仅仅一年多，但是我们主要干部和骨干员工都拥有本地区的开发经验和全国视野，我们有信心、有条件、有能力在一期成功的基础上，使“河畔新城”成为沈阳乃至东北房地产界的一面旗帜，在市场中领跑。

## 4、规范管理，运作有序

# 总经理工作报告 总经理年度工作报告篇八

过去的一年，是公司最艰难的一年。但我们在公司董事会领导下，在全体员工的共同努力下，坚持“有希望比一切都好”的经营理念，正确面对资金危机、人力资源紧缺等困难，充分发挥内部优势，使得公司保持了向良好方向发展的局势，在不少方面也取得了一定成绩，确保了产、供、销良好的局面。

在此，就主要8个方面的工作，我个人工作总结报告如下：

### 一、组织结构进一步完善，明确了公司发展方向，清晰了部门职责

公司在10月份调整了组织结构，成立pmc部，整合了计划、仓储、采购部门，强化了生产计划、物料采购供应、物料控制和物流配送的供应链系统化管理作用。同时，也对工艺部门、品管部门等做了适当的调整。虽然人员尚未配置到位，但为适应20\_\_年生产规模的扩大，明确了职能部门的职责、分工与协调、合理配置人力资源，是公司的持续发展、规范化管理的基础工作。

### 二、车间环境卫生得到了很大的改善

尤其是生产一部5s管理方面改变较大，电子车间5s长期保持在一个较好的水平。出现了车间为搞好环境卫生工作，自行规定奖罚制度等好苗头。说明大家对5s管理有了一个更高的认识，我们还要不断改进，持续完善，在20\_\_年一定会更好。

### 三、产品质量得到了进一步调整

在客户要求下我们通过多次对全员品质观念、品质控制流程和品质标准的现场培训，结合，严格执行首检制度等手段，产品品质有了明显改善。从品质部的报表中显示产品合格率在不断提高。

#### 四、仓储数据准确率有所提升

物料数据不准，长期影响生产计划安排的合理性，也就影响到客户交期的达成率。近两个月抓仓库数据管理，配置了专职人员及设施，启用了电脑制单，账、物、卡管理，责任到人等方法，使得数据准确率有了较大的提高，尤其是成品仓数据通过几次抽查，达到95%左右。但其它各仓还必须加强管理，积极配合明年的生产计划，力争实现成品仓100%，辅料仓、半成品达到98%以上。

#### 五、制度、流程得到进一步完善

十月份共制定或修改了《程序文件》《出入库流程》、《物料报废流程》等各种制度与流程近15个。对企业实现规范化、标准化管理向前迈进了一步，20\_\_《工资福利管理制度》的出台，对留住员工，调动员工积极性一定会起到很好的激励作用。

#### 六、培训体系的建立，管理人员素质有了一定提升

公司的会议室和投影设备，搭建了很好的培训平台，11月份年开展了基本培训，基本建立起了人力资源开发培训体系。为明年员工的学习奠定基础，同时，管理人员素质也有了一定提升。实际中可以看到管理人员在心态和管理知识方面的进步。

#### 七、营销战略的规划和品牌的推广

面对公司营销经营现状，我主导了公司品牌的推广，对所有

外贸业务员进行了业务知识的培训，包括谈判艺术、营销技巧等课程；建立了营销制度和管理流程，从团队管理到营销策划；从品牌推广到渠道管理；从市场调查到营销计划；从市场分析到营销策；从客户管理到发展趋势等销售体系现在已经正常运营。

## 八、财务系统的建立、健全

公司财务状况一直是很头痛的问题，针对公司的财务混乱状况我指导财务建立了财务运作流程体系，从财务制度着手，制定财务各每个人的工作职责，划分明确实行责任到人。加强了财务控制，建立了成本管理和预算机制；从账款回收到税务策划等一系列问题得到改善，在企业风险控制我用自己专业的法律知识指导财务人员进行财务审核的细则化。

21世纪是知识经济时代，是创新制胜的时代，靠胆量、靠力气、靠投机的时代一去不复返。全体员工要抓住机会，好好利用这个平台，不断提升自己的知识、技能，端正工作态度和职业道德观，力争成为一个有利于自己、有利于公司、有利于社会的人。

## 总经理工作报告 总经理年度工作报告篇九

怀着一颗感恩的心，用激动和活力执笔书写本人\_\_年的思想和工作，我真心的感激我们部门所有的同事对我工作的支持、理解和帮忙，感激昂立给了我锻炼和发展的平台，感激领导和同事给了我雄鹰展翅蓝天的梦。我用青春的热情和执着在昂立给予我的土地上播种，收获着不断成熟、逐渐理智、努力进取、日渐完善的葛飞飞！我自豪我是昂立人！

光阴似箭，岁月如梭，半年时间弹指一挥间，沁骨的寒气带来了冬的讯息，也送走了充实而忙碌的一年。刚到公司的那个夏日雨天的午后还历历在目，当时眼前的一切是那样的新

鲜而又陌生，空气中弥漫着泥土的芬芳，谄媚的花草，张扬的喷泉还有我们员工匆忙的脚步。这完美的画面一向定格在我的记忆画册。

半年来我学习了很多，改变了很多，不变的是我对昂立的热爱、对工作的热情。当然也出现过无聊乏味的思想动荡，但我还是调整好了自我的心境和处事的方式，把每一个产品赋予了有感情生命，懂得珍惜和疼爱。从刚进公司的陌生到此刻每位同事对我的悉心指导、关心、帮忙，亲如一家的真诚交流，让我在做具体工作时很流畅。

1，半年中在核心领导人朱望云教师的指导和各位同事的支持下，我的各项工作无愧于自我、无愧于昂立。

(1)踏踏实实从小事做起。每一天工作计划、每周计划、每月计划都能按时完成。做好每周不间断的工作布置总结会议笔记。任何成功都是从小事做起，小节决定成败。千里之堤毁于蚁穴，如若小事做不好，何谈成大事。仅有踏踏实实把小事情做好，扎实好基本功，工作方能游刃有余、运筹帷幄。本事是在日积月累的堆砌中潜移默化得到提高的，本事是环境逼出来的。

(2)勤于思考是成功解决问题的关键。遇到任何事情我首先是独立思考、独立运行，遇到困境不退却、不自负，虚心向同事和领导请教，做事情有条不紊。

案例:1：起初我负责的浙江市场销售，开始从一无所知，到经过努力并成功签定第一笔单子的喜悦，蕴含了所有同事的无私支持和领导的谆谆教诲。自浙江温州苍南签单后，我信心大增。从万事开头难到长江之水一泄千里流，在之后的工作中我一气呵成的成功签下了6个订单。

案例2：由于我对南通市场和人文关系的熟悉，本人进取主动申请，并于7月份开发南通市场。发展至今，南通地区6县一

市所有加盟学校均已同意销售我们的产品。而做得最为深入的就是我的故乡如皋，在领导和同事的支持下我成功运作了市场行为以外的运作模式即以政府政策为引导、市场运作行为为辅的综合销售模式，此刻全如皋市乃至整个南通都已经了解了我们的唯智学园。如皋的17万在校学生已经直接或间接接触到了我们的产品。因为如皋市场的特殊辐射效应对周边的影响，目前整个南通购买市场有了动车加速行驶趋势。从我一开始主动跟投资人谈合作到此刻投资人主动找我们，甚至出现1天3催的情景。我自信南通市场的辉煌指日可待。

## 2， 主要问题与成功经验分析

工作初期由于自我的不成熟出现过心境有时浮躁，遇事欠缺冷静，有点急于求成。在不断的磨练中我已经基本上改正了这些缺点，正在走近成熟。我进公司的时间较短，以上成绩还不能说是成功，只能说是学到了一些经验和体验了部分成功的自信！今后我将继续鞭策自我，进一步学会用专业知识的角度去思考问题，用专业理论来诠释现象，经过现象分析实质。我要进一步把理性与感性在工作中有效结合，严谨踏实做事。俗话说：不知其所以然而为之者谓之愚。我虽不是智者但我也不甘做愚者。我会在业余时间多学习专业知识，研究市场和销售手段。我会进一步加强适应环境的本事，快速适应每一天的事务和周围的人际关系，利用好人脉关系资源，相信只要我诚恳的和他们相处，待人以诚、虚心请教，他们也会同样以诚待我，相信我的努力将更有利今后的工作开展。

作为一个销售，我必须有高度的职责心和一流的业务水平。在未来半年里我想我亟待提升的是我的分析本事、谈判本事、解决问题本事、应急本事、协调本事等。我要进一步加强对产品的深入了解。我要在未来的半年内把自我锻炼成一个优秀的业务员、所负责区域的产品培训师、公司的开拓先锋。

## 4， 要求得到的支持与帮忙

在来年，南通的6县一市有可能全面启动运作，其中南通市区有可能会参照如皋市场模式。为了避免出现区域性行动不够统一的情景，我期望，在南通市场全面启动后，公司能给南通增派人手、加大扶持。

## 5，自我素质和本事的综合评价

回顾这半年，感觉自我作为一个业务员，在很多方面的知识还比较欠缺，专业知识还不够全面，我必须会努力学习，更好的为公司服务。小智者乐于自我能做什么；大智者自省于自我不能做什么。我不会满足于智者，不能在小范围里满足自我的优越感，我能做的就是多看、多思、多学、多做，全面提高自我。

今后我将一如既往的严格要求自我，认真负责的做好本职工作，力求创新。我的成长和成功离不开领导和团体的帮忙和支持，新的一年我期望团队的所有同仁继续支持和帮忙本人不断提高。我愿意用我的热情拥抱你们的热情，我愿意用我的真心去感动你们的真情，我愿意和我亲爱的团队欢乐地分享每一滴成功，我绝不会辜负大家对我的期望。

总经理工作报告感想大全4