

2023年部门经理个人年度工作总结报告(精选7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。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

部门经理个人年度工作总结报告篇一

办公室对我来说是一个全新的工作领域。作为办公室的负责人，自己清醒地认识到，办公室是总经理室直接领导下的综合管理机构，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，推动各项工作朝着既定目标前进的中心。办公室的工作千头万绪，在文件起草、提供调研资料、数量都要为决策提供一些有益的资料，数据。有文书处理、档案管理、文件批转、会议安排、迎来送往及用车管理等。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错，至今基本做到了事事有着落。

2、做好公司董事会及其他各种会议的后勤服务工作。董事会在xxxx召开期间，认真做好会场布置、食宿安排工作。落实好各种会议的会前准备、会议资料等工作。

由于感到自己身上的'担子很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己半年来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，已具备了办公室工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过半年的锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够

以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

半年来，本人能敬业爱岗、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，办公室主任对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高；第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；第三，自己的理论水平还不太适应公司工作的要求。

在新的一年里，自己决心认真提高业务、工作水平，为公司经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习房产专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习，要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数；第二，本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报。

部门经理个人年度工作总结报告篇二

一年来，在公司领导班子的领导下，在各部门的大力支持与帮助下，在检测部全体同志的共同努力下，检测部不断强化服务意识，提高自身素质和工作质量，紧紧围绕年初制定的各项工作任务，积极发挥其参谋、协调、督查、服务等职能作用，较好地完成了年度工作任务。现向各位领导汇报如下：

- 1、优化组织架构。为了提升公司专业化运营水平，培育持续发展的能力，增强核心竞争力，以公司战略为导向，按照科学的组织机构设计原则，梳理现有组织架构、各部门职责和分工界面，解决组织架构现有问题，确保组织架构充分支撑主要业务和支持性职能的运作。

2、加强职位管理。梳理现有职位分工和职责，构建统一的、标准的职位体系和职位库。

3、优化绩效管理体系。制定《20xx年经营绩效考核办法》和《绩效管理辦法》，加强了干部管理和“督办事项”的考核力度，明确了绩效考核管理机构、考核方法和绩效工资核算办法，规范了绩效管理工作。对公司业务管理人员采取“量化绩效”，充分提高员工主动性、激发员工活力，力求业绩和员工收入双提升，企业和个人双赢。

4、强化干部管理工作，将日常干部管理及干部履职情况纳入绩效考核，提升干部管理水平。根据上级要求，对三级以上管理人员分别进行年度、半年度考核评估，加强对干部评估的科学性、公平性；持续提升干部管理水平，加强干部培训工.作，力争打造高水准、高素质的管理队伍。

5、加大培训力度20xx年培训工作以送培、视频培训、外购培训、内部培训为主，根据相关单位和厂家邀请参加各类技术、服务、管理等培训。全年共送培xx人次。外购培训x期共xx人次参培，视频培训xx场次共xx人次参加。参加班组长远程培训x人，内部内训师培训x期，共xx人次参培。

6、大力推广岗位竞聘。对x个岗位进行竞聘，秉承公开透明，公正公平的原则，通过笔试、面试有9人进入新的.工作岗位。

7、严格考勤管理。每天按时对各部门进行考勤点名，每月对各部门上报的考勤汇总，审核。做各类假台帐，发现考勤异常现象及时通报部门，杜绝随意请假现象。

8. 认真做好信息收集工作。核对全体员工基本信息、验证学历。通过此次核对，修正、更新、完善了员工个人基本信息，使人事信息库更加准确、完整。

1、严把文字关。从文件的起草、审核、审批、印制、传阅、

报送到归档，全程均以“严”字当头，严把程序关、格式关、文字关，使公司发文做到了格式统一、文体规范、符合标准，确保了办文质量。

2、加强会议统筹管理。及时了解会议安排，及时沟通信息，统筹安排会议。根据会议安排部署的重要工作，及时加入督办事项，有效提升会议效果和工作效率。

3、加大督办力度。实行分级督办制度，紧急事项日日督办，每周两次常规督办，每月对比分析督办情况，有效提高了公司的工作效率。

4、严控法律风险。严格管控合同审批流程、审批权限、合作方资质等方面，及时杜绝合同漏洞，防范法律风险。加大对采购、营销、仓储、财务管理等模块的监督检查力度，穿越各项管理制度和业务流程，检查控制的有效性，提升经营管理的合规性。

1、加强车辆管理。按照车辆管理办法，加强车辆运行过程中的保险费、维修费、停车费的单车审核，尤其是单车燃油费公里数的核算审核，有效节约成本支出，确保公司利益和各项工作顺利开展。

2、加强固定资产实物管理。做好固定资产盘点工作，认真梳理各部门固定资产、低值易耗，回收闲置资产统一分配管理，报废资产统一移交总部。

3、加强办公用品、话费管理。严格核查办公用品和办公低耗申请，分门别类建立办公用品台账，把好申购和领用关，杜绝超标。按照《话费管理办法》核发员工话费补贴；按照办公需求，及时调整oa系统权限和办公电话。

4、做好物业、后勤服务工作，针对员工工作区域、更衣室和休息区域进行了整体装修和维护，并在休息区配备了冰箱、

咖啡机、微波炉、电视机、挂烫机等设备，为员工创造了良好的办公环境和休息场所。

5、**严抓安全生产。**推进安全生产制度化建设，做好三级安全教育培训，实现安全隐患层层排查，认真落实区公司各项维稳部署，有效保障了公司安全生产无事故。

1、**认真落实教育实践活动。**结合实际制定深入开展教育实践活动实施方案，学习群众路线教育实践活动学习读本。召开全体党员动员大会和“转变作风提效率，廉洁健康促发展”主题的专题支部生活会，结合“啄木鸟行动”，深入落实实践活动。

2、**推进廉洁文件建设。**分解领导班子党风廉政建设责任，签订《廉洁从业承诺书》，摆放反腐倡廉宣传海报、展架，开辟廉洁文化宣传栏，发送反腐倡廉信息，观看廉政影片，发放廉洁教育书籍，参观反腐倡廉教育基地，在分公司内部建立起清正、廉洁的价值观。

3、**营造积极向上的企业氛围。**开展企业文化全员宣贯活动、“求创新、促发展”的百日劳动竞赛和“众人拾柴火焰高”全员营销活动，启动公司“员工关爱互助金”，营造积极向上的企业文化氛围。

加强内部协调管理工作按照公司整体工作部署和要求，围绕综合部工作重点，认真制定部门和每个岗位的年度、季度和月度工作计划，把全年工作任务合理分解到每个月和每个岗位。明确各岗位常规工作、重点工作，明确工作职责、内容和要求，明确工作时限和进程，做到保证重点工作、规范常规工作，做到有条理地办理综合部比较繁杂的工作。同时也以此作为部门绩效考核的主要依据，做好绩效管理基础工作。在日常工作中，主动与员工沟通思想，协调指导工作，发挥综合部团队成员的工作积极性，鼓励员工提高自我管理能力和综合业务能力，提高工作效率，抓好对工作的指导、督促

和落实，发现和解决工作中的困难和问题，总结工作经验和不足。

加强自身工作作风建设在工作、生活中，我自觉约束自己，从点滴、细小之处，严格要求自己，牢记“两个务必”，风清气正，扎实工作。坚持堂堂正正做人，公道正派做事，廉洁自律生活，尽心尽力工作，以身作则，言行一致。

工作中存在的不足和今后努力的方向回顾一年来的工作，虽然尽心尽责地做了一些工作，但工作中还是存在一些问题。主要表现在：第一，服务质量还不够高，办文、办事、办会工作中有时还不够细致周到，在综合协调方面做的也不是十分到位；第二，公司经营压力较大，头绪繁多，而且许多新业务正在不断拓展。

部门经理个人年度工作总结报告篇三

转眼间20xx年就在我们的忙碌的溜走了，我们迎来的崭新的20xx年。对于过去这一年的工作，必须进行回顾总结、再认识，针对新一年的工作目标做出相应的补充、调整和准备，才能把新的工作开展好。

从参与到工作中的开始，我就告诉自己，一定要把心态端正，不懂就是不懂，要虚心学习。对于一份陌生的工作，我从刚开始的迷茫与陌生，慢慢的了解，由不懂到懂，由不会到会，有简单到困难，每一个大大小小的进步都要感谢领导和其他同事的指点和帮助。对于以后的工作，有困难和挑战，更有磨练和磨难，我都要做好了心理准备来迎接。

记得刚进厂的时候对一切都是陌生的，也因为陌生，对任何东西都充满了浓厚的兴趣。带着这份兴趣与好奇，在不懂的方面一定要多问勤问，同事和师傅们都很耐心和细心的讲解和传授心得。

(1)从学习看图纸开始。刚开始，看到一张工艺图纸，似乎觉得很简单。但仔细一看，才发现，里面包含的内容太多太多，相关联的知识也是很多很多，如果仅仅只是了解和认识表面上的图形和参数，根本不能够满足日常工作需要。为此，每天除了日常的其他基本工作意外，其余时间大都用来学习看图纸了，经过了很长一段时间的`学习，基本能满足和帮助平时的工作开展了。要不断的学习，学无止境。

(2)我们生产的产品是整体硬质合金刀具，产品从毛坯料到最后的合格产品，经过了众多道工序的加工。无论以后的工作偏向于哪个方面，深入到什么层面，都需要对自己的产品有足够的了解。所以在领导的安排和指导下，我从最开始的下料，到激光打标，包装发货，一一了解和学习，有了初步了解。

(3)实践操作。在前面很长一段时间的`了解和`学习，打下了一定的基础。加之平时有空也会多看同事和师傅们的实际操作，在适当的时候，自己终于也可以开始学习数控工具磨程序的学习和编制，然后在师傅的亲自指导下，开始数控工具磨的基本操作学习。

在工作中，首先是认识机床的组成，然后程序的试用和调整，再次是砂轮的认识、组装与拆卸，最后就是综合运用。从刚开始实际操作至今，出现过不少问题，但是在师傅的指导下，自己做了反省和思考，自认为进步了不少，是自己现在基本能够独立操作，以后还要继续努力学习，不断进步。

部门经理个人年度工作总结报告篇四

尊敬的公司领导及各位同仁：

大家好，我目前在前期部任经理，今年31岁，学历大学。自xx年从事房地产行业至今已经8年了，在这8年的工作中，由到xx房地产再到，独立和参与完成的项目有·清河

园、·丽水家园、·云和家园、·紫微星座等，办理过手续的项目建设面积到目前达60万平方米。多年的磨练使自身各项素质不断得到提升，也积累了宝贵的工作经验。我有能力、有信心干好事业。

转眼xx年即将过去，回顾在公司前期部这一年来的工作情况首先从以下几个方面向各位领导做一汇报：

（一）xx年完成岗位工作情况。

我工作第一天就投入到了工作之中，中午加班，对“观湖一号”拟建地块界点进行放线，为全面开工提供准确界线依据，在随后的几个月的工作中，完成了“观湖一号”项目总图的批准、项目单体审批、项目核准意见书、项目一期环评、1、2、3标段的招投标、消防审核、规划工程许可证和施工许可证等前期手续的办理，以及一期1、2标段建筑节能意见书的办理，前后共办理大小手续146项，完成项目准建设手续面积约11万平方米。

（二）完善前期部各项工作制度。

由于xx地产也是刚成立不久的新公司，制度上还不是十分完善，从参加第一次公司例会，公司领导就提出了相关要求，我积极响应，既借鉴同行业一些大公司的先进管理制度经验，又结合xx地产的实际特点，完成了《前期部工作职责》、《前期部经理职责》、《前期部职工工作职责》、《前期部岗位职责》、《前期部工作流程图》等，各项前期工作制度，为前期部及时步入正轨做好了制度上准备。

（三）部门管理。

1、档案管理上，严格管理，及时归档。

由于前期部与各个行政审批部门签订的手续较多，而且有些

是公司重要文件更有些涉及到公司商业机密，所以我在日常工作中严格做到了不该说的不说，不该做的不做，及时将重要文件归档，逐一登记，随时查阅随时能查到，方便工作手续延续办理。

2、工作日常管理上，做到日清工作制。

公司每月有月计划、周计划，而我在日常的工作中是以日为单位。因为前期工作性质的不同，早一天办完相关的手续就能为公司早日创造利润提供条件，所以，我不仅要求自己，也要求部门员工以日为单位做自己的计划，看看哪项做完了，哪项没做完，为什么没做完，剖析原因，尽快解决，争取做到日清，这样做下来，避免了工作的盲目性和无计划性，又使计划工作及时完成。并多次提前完成前期手续办理。

3、从工作态度上、思想上进行引导管理。

前期工作主要以办理各项手续为主，与多个行政审批机关打交道时，有的手续必须一把手说了算，而有的一把手经常到本单位不久就又出去了如果找不到，手续就会多耽误一天，所以我就依办事相关部门的时间行事，有时上班前到，有时要等到下班以后进行办理。再者与这些部门打交道时，针对不同部门、不同具体办事人员，采取不同的工作方式、方法，引导部门员工做事要勤、细，办事要有耐心、恒心，多动脑、多动手。

4、培养部门员工尽快进入工作状态。

在前期部这一年工作中，为了使新员工尽快进入工作状态，我经常言传身教，用心来教，用多年来前期工作中总结出来的经验传授他们，在他们工作中遇到困难时及时帮助，使他们尽快成长，当他们取得成绩时，进行鼓励，并引导他们大胆独立的去完成。

部门经理个人年度工作总结报告篇五

从xxxx年xx月进入中铁百瑞得公司工作已经整整四年时间。四年的风雨兼程，四年的酸甜苦辣，对于我个人来说是一个锻炼成长的过程，是一个收获的过程，也是人生价值得到升华的时期。

首先非常感谢组织及领导对我的信任，给我机会到企业的第一线锻炼。作为一名年轻人，我非常珍惜从销售部到公司物资部，项目物资部又到项目副经理的岗位的实践，先后参加了xx项目部市政交通设施工程□xx城际铁路桥梁声屏障项目的建设。开阔了眼界，增长了见识。在领导的正确领导下和同事的帮助支持下，取得了一定的成绩。现就一年来的工作总结如下：

一、加强政治理论和业务知识的学习，提高执行政策水平。自身素质和工作能力得到了增强。

在学习方面，主要突出三个重点：一是突出政治理论和企业大政方针的学习。通过学习，增强了共产主义信念，提高了辨别是非的能力、研究和解决问题的能力、适应市场经济的能力，也消除了思想上的模糊认识，对党在新形势下的基本路线、方针、政策有了更加清晰的认识。政治理论水平有了新的提高。在日常生活和工作中注意不断地加强修养，围绕生产经营献计献策，言行与企业保持高度一致，踏实干事，诚实待人，自我人生价值的实现与企业的发展相依相存，为项目建设作出自己应尽的义务。二是突出法律法规的学习。为尽快理清工作思路，适应新的工作岗位，我利用闲暇时间，认真学习有关法律知识，先后认真学习了与建设有关的法律法规和行政规章，增强了法律法规意识，提高了执行政策、依法管理的水平。三是突出业务知识的学习。从淮南项目到昌九项目施工现场管理的岗位，深感自己的专业知识无法满足新工作、新岗位的需要。为此，按照学以致用的原则，积极学习专业知识。先后学习了各类施工规范及验收标准的学

习，虚心请教领导和同事，比较快的掌握了工程建设项目管理的相关知识。同时注重计算机应用等专业技能的学习和实践，掌握了计算机操作知识，适应了办公自动化的需要。循序渐进，逐步地提高了自己的理论和业务水平，现在已基本能适应工作的要求。

二、迎难而上，爱岗敬业，团结同事，扎实工作，积极完成各项工作任务，形成了勤奋务实、廉洁高效的工作作风；开拓创新能力、组织协调沟通能力等得到了锻炼和提高。工作责任心强，办事稳妥得到了项目部领导的肯定。在工作方面，按照岗位职责要求和领导的具体安排，主要做了以下四个方面：

1. 作为项目部副经理，分管计划经营及施工协调工作，身兼数职，工作任务重压力大。对工作中遇到的问题，不回避、不推诿、不退让，工作态度端正，将企业的利益放在首位。作为副职，及时了解领导的工作思路，摆正位置，准确定位，作好助手，做到尽职不越权、越级，老老实实做人，踏踏实实做事，配合好正职的工作。自觉地维护项目部的团结和统一，言行一致，顾全大局，主动履行岗位职责，发挥自己年龄优势，精力旺盛，敬业精神强，锐意进取，开拓创新，全身心地投入到工作当中去，能够胜任现在的工作。

2. 将企业的利益放在首位，做好计划经营工作。树立了诚信为本，积极向上的公司及个人形象。借助自己工作与外界接触广泛的优势，向业主及监理介绍公司实力、人员素质、公司业绩和公司的发展趋势，尽量使他们能对公司有一个全面的了解，同时取得他们的信任，建立长期的联系，有力地促进了工作的顺利开展。担任项目副经理期间，严格自律，诚信为本，一言一行都代表着公司，不以牺牲公司利益为代价赢得个人利益，即使受到了委屈，也要忍耐。为赢得企业的利益，多动脑筋想办法，多努力，多周旋，争取企业的最大利益。

3. 作为施工单位主要代表，主要负责工程施工管理、现场协调、项目进度，努力做好工程项目的建设管理工作。工作在急工程所急，想工程所想，做好了相关的协调服务工作。

一方面积极参加业主组织召开的工程调度会，另一方面针对一些难点和重大问题，主动协调，努力解决。以积极主动、认真负责的态度，调动土建及安装相关单位的力量多层次、多方位地开展协调工作，在多方共同努力下，解决了大部分问题。为工程顺利实施提供了较好地服务和有力地协调保障。特别是在工程前期，筹建工作时间短，生产任务压力大，永修特大桥上渣速度快等情况下，每天深入施工现场，明确工程进度，严格工程质量控制、积极推进项目部的进度控制、投资控制，保证了工程顺利实施，在多家施工单位中表现出色。亲历了施工各环节，开阔了眼界，增长了见识。

4. 做好服务工作。在做好主要工作的同时，本人始终把服务施工一线放在首位，坚持以人为本、实事求是的原则，以热情接待、耐心解释、用心排忧的态度，做好服务工作，认真解决好有关问题、矛盾。与领导、施工员到工人师傅建立了良好的关系，得到了有关单位和群众的肯定，也树立项目部工作人员的良好形象。较好的为领导和同事提供了服务。

三、严格遵守规章制度，加强廉洁自律，树立清正廉洁的良好形象。群众满意度较高。在廉洁自律方面，一是加强学习，提高思想认识。进一步明确了职责，增强了廉政意识。二是坚持以身作则，自觉遵守廉洁自律的各项规定。严格执行和遵守企业廉洁自律的各项规定，正确行使自己权力，时刻警示自己，防微杜渐。三是严格遵守本规章制度和办事程序，在重点工程建设管理方面实事求是，严格把关，不办关系事，不推诿扯皮，不谋取私利。四是日常工作和生活中，不好高骛远，不盲目攀比，做到严格管理自己、自我约束、自我监督，思想上时刻牢记党的宗旨，把群众答应不答应、赞成不赞成、高兴不高兴、满意不满意作为工作的出发点和落脚点，积极践行权为民所用、情为民所系、利为民所谋的“新三民

主义”，保持了一名共产党员的良好形象。

四、全年工作存在的不足：

1. 过去的一年，自己在学习、工作、生活中都能以一个共产党员的标准严格要求自己，

也付出了很大努力，取得了一定成绩。但与组织和领导的要求相比，还有一定的差距。

2. 学习的广度和深度，对新知识、新理论涉猎的较少，学的不透；工作中开拓创新意识有待于进一步加强，特别是在重点工程管理工作体制和机制创新上还没有理出好的思路。

3. 具备了一定的组织协调能力，但在把握全局，宏观综合管理能力上还有待提高。

4. 施工进度：从总体来讲，进度基本上达到了工期的要求。但是与其他项目部进行对比，进度较慢。还需要自己进一步加强进度管理、总结不足，加强人力组织，弥补前期施工的不足。

文档为doc格式

部门经理个人年度工作总结报告篇六

时光如流水般匆匆流动，一段时间的工作已经结束了，回首这段不平凡的时间，有欢笑，有泪水，有成长，有不足，是时候在工作总结中好好总结过去的成绩了。相信很多朋友都不知道工作总结的开头该怎么写吧，以下是小编帮大家整理的房地产部门经理个人年度工作总结，欢迎大家分享。

岁月荏苒，时光如梭，旧的一年即将过去，新的一年就要来

临。今临近年终，思之过去，放眼未来，为了更好的开展新的工作的任务，明确自己新的目标，理清思路，特对自己这一年以来的工作进行全方面的分析，使自己能够更加的认识自己，鞭策自己，提高自己，以便于更好，更出色地完成今后公司赋予的各项工作！回顾这一年的工作历程，作为恒胜企业的一名员工，我深深感到企业之蓬勃发展的热气，人之拼搏奋斗的精神。

严格要求自己，按照公司的要求，基本完成了自己的本职工作。在企业不断改革的推动下，我认识到不被淘汰就要不断学习，更新理念，提高自我的素质和专业技术水平，以适应新的形势的需要。经历了很多酸甜苦辣，认识了很多良师益友，获得了很多经验教训，感谢领导给了我成长的空间、勇气和信心。在这一年的时间里，通过自身的不懈的学习，和努力的工作，得到了有形与无形的成长进步。但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

我于去年10月份进入公司以来，在公司售楼部工作。在公司领导及各位同事及各位同事的帮助下，我对公司各项规章制度和办事流程有了一定地了解，也从部门领导和其他同事身上学到了很多新的知识，我的工作能力也由此得到很大提高。

至今进入公司我主要负责售楼部的有关文件的保管，签订网签合同，催促购房客户补交余款，收发登记及文字处理，房屋销控和户型图的绘制，并协助售楼部经理办理各项证件提供资料等工作，现由于销售人员不足，在之前的工作基础上，又于今年11月20日与销售人员一起参与房屋销售的工作，为此我要感谢公司领导对我的支持与信任，因为销售是企业的门面也是企业的窗口，所以上级领导安排给我这么光荣的工作，我是由心的感到领导对我的支持与信任。

1、资料方面：

1.a1#a2#楼网签合同已全部签订完成#a1#a2#楼cad户型图

已全部绘制完成并粘贴完成□a1□a2#楼客户资料已全部整理好（除各别资料不合格的客户，已经通知重新递交）。

2. 售楼部房屋、车库、门市、地下商铺等销控不断跟进。

3. 售楼部各资料归档及地下商铺销售报表等等。

2、销售方面：

4、关于地下商铺的销售情况，今年大不如去年的销量，自开盘至今销售共计300套，面积1500m²（除顶账与预定的），去年9月份—12月份销售共计136套，面积680m²，今年1月份—12月份销售共计164套，面积820m²（除顶账与预定的），去年相对今年地下商铺的销售比例为17：7。

5、自前不久参与销售以来的一个多月，就于本月地下商铺才销售了4套，预定了3套，比起以前销售人员的销量大大不足，还需自我改进，和他们多加学习。

积极贯彻公司领导关于公司发展的一系列重要指示，忠于公司、诚实守信、爱岗敬业、团结进取，进一步转变观念，改革创新，面对竞争日趋激烈的房地产市场，强化核心竞争力，开展多元化经营经过努力和拼搏，使公司持续的发展。

看似简单的工作，更需要细心与耐心。销售部是对外的形象窗口，我们回答客户的每一个问题，都跟公司的利益息息相关，每说一句话都要为公司负责，为树立良好的公司形象做铺垫。每接待一次客户后，还要善于总结经验和失误，避免同一类差错的再次出现，确保在下次工作中有新的提高。

随着工作的深入，现已开始接触销售工作，电话拜访、催款是一门语言艺术，这不仅需要好的表达方式，还需有一定的经验。俗话说：“客户是上帝”，招待好来访的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立好公司形象。

就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境是比较令我满意的。第一是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力；第二是同事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。

作为销售部中的一员，我深深感觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的.要求自己。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，我虽然是专科院校毕业的，但还是要广泛了解整个房地产市场的动态，与市场走向趋势，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，再加上之前的专业知识，我自认为已成为一名合格的销售人员，并且也努力做好了本职工作。

1、我虽然在房地产方面有点专业知识，也是专科院校毕业，但是在售房销售方面对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高。

2、有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位。

3、也是最重要的一点，我是属于慢性子，在做事方面相比急性子要慢一些，但并非不会，也能赶在规定时间内完成任务，虽熟话说“江山易改禀性难移”，但我更坚信事在人为，所以在今后的工作中我一定会尽量克服我的缺点，使之工作一次更比一次效益精、准、快。

1、思想上积极进步，不断进取，热爱销售行业尤其是房地产销售行业，因为只有干一行，爱一行，才能通一行，精一行，平时能够保持一颗积极向上的心态，立足本职，安心工作！

2、工作上乐观自信能吃苦耐劳，认真务实，服从管理，听从安排，适应能力强，有团队协作精神，富有责任心自觉性强，领导在与不在都是一个样，能自觉的完成好手头上的工作！

并能遵守公司的各项规章制度！

3、心态上能都端正自己的态度，毕竟销售也是服务行业，正所谓“一流的置业顾问卖的不是产品而是服务”平时能够保持一颗积极向上的心态，以及良好的从业服务意识，能制动调节自己的情绪！

4、我是本着一个先学会做人，再学会做事的一个心态去工作的，无论工作还是做人都是实事求是，例如：会就是会，不会就是不会，只要能做到不会可以不耻下问，或翻阅资料，直到会为止，从不不懂装会，怕人耻笑，也不是有点成绩就沾沾自喜，骄傲自大，自以为是等，因为我一直认为金无足金，人无完人。

4、对于新来的同事凡是有不会的，凡是我知道的都能认真并耐心反复的给讲解，知道她完全理解为止。

5、生活中与同事们相处友善，为人诚恳并善于助人！

部门经理个人年度工作总结报告篇七

岁月不居！转眼间我来到广东李宁体育发展有限公司工作已过了快两个月了。在这两个月的工作当中，在公司领导的工作指导下和组织内团队的配合下，我坚持继续学习，熟悉内部业务工作流程，不断提升业务技能，自觉进行角色转化，努力融合到团队中，在新的工作岗位上结合组织内的实际状况，发挥自己的业务强项，最大限度利用现有的公司资源，充分配合和协调各组织部门的关系，实现短期内在新的岗位上对所面对的业务起到实质突破。时间催促我在新的工作岗位上在最短期内全心投入到职能角色当中，憧憬激励我在接下来工作当中开创事业的新高。为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，现将阶段的工作情况总结如下：

客户管理这一职位是公司根据业务管理需要和结合组织内部结构而新兴设置的，而且其内部信息处于断层状态，所以很多工作都是要从基础做起，重新协调好组织内部相关业务人员的信息沟通关系，衔接好各项关业务人员与各客户的信息互动，搭建好客户管理平台。

在工作内容上，客户管理应该分为：

1、客户的分级管理：就是根据客户的经营状况，包括经营规模，经营的区域和网点，以及回款达成情况，再结合其绩效考核状况，对各客户实行评级，然后对不同级别的客户给予相应的结算折扣和销售政策支持。

2、客户信息档案管理：客户各类基本信息档案的建立工作，包括客户个人信息、客户经营信息、客户的专卖店信息等。

3、客户信息报表的管理：客户销售报表，周表表、月报表、库存表表、货品销售排行榜。

4、其他各类销售信息的跟进：公司的货品信息、客户的回款信息、客户账户余额。

在客户管理过程中，其步骤分为：

1、销售目标实现的关键控制点：销售额、毛利率、增加销售网点、货款计划的达成。

2、销售数据的分解：主体（销售员、经销商）、客体（月别、季别、年度或产品、地区和店铺）

3、过程控制：时间管理过程追踪到每日

客户拜访过程管理拜访计划表——评价拜访的效率——市场状况反应表——竞争对手的新的促销活动或推出新品

情况———经销商是否有严重抱怨———客户店员的变动等等。

数据方面：

- 1、存销比的控制：1：1——1：3，销售量（1个月）/库存（期初+进货）
- 2、周转期：当前库存/每天的销量。
- 3、综合折扣率的控制和评估。
- 4、费用率的'控制。

客户管理原则：

- 1、优先保证打客户的货源充足。
- 2、充分调动大客户中的一切与销售的相关因素，包括最基本的营业员，提高客户的销售动力。
- 3、充分关注客户的一切促销活动、商业动态，并及时给予支援或协助。
- 4、安排企业高层主管对大客户的拜访工作。
- 5、根据大客户不同的情况和每个大客户一起设计促销方案。
- 6、对大客户制定适当的奖励政策。

执行竞争力：怎样把主管愿望解码成所有执行细节

在企业管理中，执行力不强的组织常常表现：

- 1、执行人员对所辖事情没有做到常抓不懈、从一而终，而是

虎头蛇尾、虚与委蛇。

2、做任何事情只是从本位去考虑利害关系，在个人利益上斤斤计较，患得患失，没有考虑到公司整体利益，不能“统合综效”。

3、执行层在向上层主管寻求资源支持时讨价还价，对所执行的任务目标又是锱铢必较，不能服从大局的安排。

5、在培训方面只是拘泥于形式，忘了改造人的思想与心态，也没有描绘美好的愿景，更没有教育他们热爱自己的工作，让他们自愿自发地投入到工作中去。

在执行任务过程中怎样才能做到把战略目标转变成具体的工作目标，把主管愿望解码成所执行的细节。其首先就是对人的改造，要有一批对贯彻主管的意图、完成自己担负的任务有强烈愿望的执行组织成员。对人的改造就是从思想和心态开始，根据瞬息万变的市场重新配制资源，不断适应市场发展的需要，从而加快企业应变能力，整体提升企业的核心竞争力。

效率又有效果，哪些事情既无效率又无效果。作为一个执行人员办事不单独只是追求效率，更要讲究效果。如果做事没有看清方向，弄清目标，那便从一开始就错了。所以在工作当中要尽量规避那些有效率无效果的事情，改进那些有效果无效率的事情，对于无效果无效率的事情要予以严律杜绝。最后将其工作步骤形成一种无意识的习惯贯穿到工作中的每一个细节当中去。

在执行任务过程中，还要建立一个明确的目标。因为好的目标可以给我们指明方向，少做一些没有效果的事。同时也为我们的绩效考核提供依据。目标的建立就是将高层愿望转化成执行目标，目标本身是具体明确的，可衡量的，具有时间限定，并将自己的子目标与高层保持一致，然后紧盯，并及

时予以回报，使工作透明化，工作节奏紧凑化，让有可能发生的偏差控制在最低限度，使上司放心。

在接下来的年度工作时间内，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作、业务能力。积极响应公司加强管理的措施，遵守公司的规章制度。