

# 2023年总经理周工作总结汇报 总经理工作报告(优秀6篇)

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。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 总经理周工作总结汇报 总经理工作报告篇一

### 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。

## **总经理周工作总结汇报 总经理工作报告篇二**

### **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，服务意识与观念淡薄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

### 总经理周工作总结汇报 总经理工作报告篇三

#### 一、加强工作协调，认真履行职责。

总经办作为后勤服务和办公协调的核心部室，在理顺内外关系，提高管理效率，保证上传下达等方面具有枢纽作用。2016年度总经办以沟通协调作为开展工作的切入点，在做好迎来送往、办文、办会工作的同时，注重与各部室、车间的信息共享和协作配合。通过发挥部室整体职能，保证了工程建设和经营管理活动的顺利进行。

2016年度，总经办通过加强与技改办的协作，做到了信息畅通，服务及时。在招标采购、合同审签、督促送货、车辆服务等方面关口前移，及时到位，增强了后勤保障工作的主动性。按照公司领导意图，通过向江西锅炉厂发送感谢信，赠锦旗等方式，较好地达到了催货目的。在工程验收后，总经办又与技改办合作组织了对上海凌桥等优秀供应商授牌活动，密切了合作关系，增进了理解和友谊。在与生产计划部和技术装备部的协作中，顺利完成了中央电视台环保万里行记者的接待工作，通过真诚交流和一线调查，使记者们了解了企业形势，转变了对企业的态度，维护了公司形象，并且在公司领导的努力下，主动在技改增容工程竣工庆典中，深入现场宣传报道企业。在“环境日”、“安全月”以及供暖宣传等工作中，总经办与兄弟部室积极协作，在编发材料、制作展板、组织上街宣传的同时，利用广电局“3.15”和消协等业务优势，为企业阶段性目标营造氛围，协调处理争议。并压价200xxxx签订了广电局、龙之媒等新闻媒体的供热宣传协议。

总经办在人员管理和福利发放工作中，跟人力部积极配合，使《人性化管理》和《赢在执行》的培训活动达到了预期目的。

保证了春节、中秋节业务走访和职工福利发放顺畅及时。通过与财务部的相互协作，顺利完成了基建工程款的支付工作。2016年度，总经办较好地组织了公司季度工作总结和董事会会议，完成了半年总结会、公司工程总结表彰会和工会换届、年度考核等大型会议的筹备服务工作。顺利办理了营业执照、机构代码证、市级重合同守信用企业年审手续，做好了县安全协会入会和市级卫生先进单位的检查复审等工作。

正是由于主动协作，积极沟通，总经办在食堂帐目审核、技改工程收方乃至水厂中止租赁、张庄水厂资产转让等工作才得到了兄弟单位的大力支持，使领导部署的任务得以较好地贯彻落实。

观念变、天地宽，我感觉到总经办2016年度的工作不论是在服务水平还是在工作观念方面都有了新的提高和进步，与11年相比实现了大的跨越。在以后的工作中，我们将秉持这一思路，更加积极主动地开展好沟通协调工作，使总经办“三个服务”职能的发挥更加主动、更为超前。

## 二、严格绩效考核，提高执行力度。

在企管部职能合并到总经办以后，我们利用工作便利等优势，加快了签呈业务和票据、合同的批转速度，提高了传递效率。同时，及时做好了企业统计和资料外报等工作。2016年度未发生一起签呈表滞留延误问题，未出现一次报表纰漏。

在日场管理工作中，总经办根据机构调整情况，及时修订了管理程序，从计划收集和总结落实等环节入手，利用晨会和总经办掌握信息全面的优势，加强了对月度工作要点、部门计划的考核。在月度考评中，按照实事求是、客观公正的原则，严格考核兑现，使绩效考评工作得到了贯彻落实。由于工作周密，严以律己，全年未发生一次考核失误，得到了公司领导和大家的认可。

总经办根据领导要求，严格执行《公司例会制度》，按时组织召开管理例会，做到了部门月月有计划，公司月月有考评，月月工作有总结。使广大管理人员巩固并养成了良好的工作习惯。2016年度总经办印制《月度工作要点》12期，编发《生产经营简报》16期，并结合企业实际刊登了管理文摘，开阔了员工思路，受到了大家的好评。

通过严格细致的绩效考核工作，使大家的工作每月得以客观评价，不仅增强了工作责任感，而且促进了薪酬挂钩，提高了企业的执行力度，保证了规章制度的贯彻落实。

### 三、发挥宣传职能，当好纽带桥梁。

在公司加快技改增容工程建设，积极开展降耗增效的形势下，总经办正确把握公司管理意图，积极开展企业内、外部宣传工作。以厂报为载体，宣传公司的工作思路，介绍企业的工作动态，并积极刊登职工文章，开展了专题征文活动，使宣传报道工作成为企业管理的纽带和桥梁，促进了经营管理工作的开展。2016年度共印发厂报13期使企业报成为展示职工才能的舞台，成为丰富职工生活的园地。在建立和形成健康向上的企业文化方面发挥了积极的作用。

2016年度总经办利用宣传栏、读报栏进行内部宣传的同时，还通过电视台开展了“3.15”消费者权益日宣传工作，结合技改增容工程调进度，播发了居民敬告书，减少了居民对吹管、煮炉等工作的误解。并结合工程安装情况，录制了冬季供暖的专题片，拍摄了春节献词等企业宣传材料。在公司开展的百日安全生产无事故活动中，总经办拍制了以职工子女为画面的巨幅宣传画，配和生产部门进行了亲情导向宣传活动。得到了领导和同志们的赞扬。

为了记录工程安装资料，便于员工培训，总经办拍摄了锅炉、汽轮机组的资料，并刻制了光盘，对于工程施工和设备安装中发现问题，我们随时拍录，为索赔和缺陷消除等工作提

供了依据。同时，总经办还积极发挥局域网的作用，及时将公司信息和图像材料在网上发布，不仅加快了信息传播速度，而且实现了资源共享，提高了办公自动化水平。

#### 四、规范档案管理，积极为生产经营服务。

在技改扩容工程建设中，由于设备种类繁多，技术性强，加上机组是苏产二手设备，资料珍贵，对档案的收集管理工作提出了严格的要求。2016年度总经办协同技改办重点做好了工程图纸整卷归档和资料收集工作，为了提高档案管理水平，网-互联网最大文秘资源网公司派档案员进行了为期半月的业务培训，安装了档案管理软件，增添了扫描仪等设备，并抽调人员对图纸资料进行了加班整理。保证了生产和工程施工需要。通过认真吸取图纸借阅教训，严格技术资料的签批手续，使档案管理工作有了很大程度的提高。在县档案系统开展的工作检查中多次受到表扬，并被被评为省一级档案室。

#### 五、搞好车辆服务，保证行车安全。

总经办在沿用去年定点加油，定点维修，定人驾驶等管理制度的同时，修订了车辆油耗管理办法，严格了行车里程和车辆费用的控制工作，依托鲁阳公司以每辆车290xxxx的费用办理了车辆集中入保，在完成检测维护和证照审验的同时，做好了6□2xxxx元的车辆赔付工作。2016年度总经办制定了车辆派遣程序，明确了派车权限，进一步扩大了车队在车辆调度方面的自主权。在煤炭供应紧张，工程考察和设备采购大量用车的情况下，满足了各部门的用车需要。

为了激发驾驶员的工作热情，保证安全行车，总经办在执行里程工资管理办法的同时，实行了安全补助否决制度，对于发生交通事故的驾驶员折扣或取消安全奖励资格。为了提高驾驶员的安全行车能力，公司于6月1日请交警队派人到公司进行了安全教育，组织员工观看了道路交通安全宣传光碟。使车队驾驶员安全文明驾驶的意识明显增强。

在经常出发的情况下，为了保证工业园工程用车，车队排班在工业园服务。每天起早贪黑，加班加点，并主动承担了送饭任务，使安装人员在辛劳之余，能够及时吃上热菜热饭。在车队全体驾驶员的努力下，2016年度实现了安全行车2xxxx公里无人身伤害事故的目标。

## 六、履行行管职责，当好后勤保障。

2016年度，公司在机构调整中，将土建管理工作合并到了行管科，扩大了行管职能范围。这既是公司工作调整的需要，也代表了公司领导对总经办工作的肯定和支持。总经办在唐传道助理的指导下，迅速进入角色，完成了东苑小区管道施工，除盐水备用管道铺设，工业园煤场硬化以及土建验收决算等工作。配合工程审计决算，总经办合理确定了资金支付限额，集中做好了年底工程款支付工作。同时，总经办修订了行管科管理制度，制定并执行了内部例会和零工计划单等规定，使工程管理人员改进了原有工作方法，融入了行管团队之中，接受并认同了团队文化。

在工业园技改增容工程建设中，总经办协同工会组织义务劳动2xxxx清理了施工垃圾，平整了绿化场地，集中回收了废旧钢材和工程余料。协同运输砂土九十八车，改良土壤3100平米。栽植银杏、雪松等苗木146棵、小龙柏2830株，对西厂门前100xxxx米的绿地进行了声价改造，协同集团公司完成厂区门前绿化122xxxx米。粉刷了西厂院墙和围栏，做好了卫生区、绿化带的划分和检查考核工作，保证了办公场所的清洁卫生。行管科在精简xxxx的情况下，继续发扬去年的工作作风，细致耐心地做好了卫生间管道更换、办公楼防水处理工作。整修了门厅，改造了澡堂水源。确保员工在工作之余能够洗上温暖舒服的热水澡。

按照公司的统一安排，行管科人员积极平整场地，清理工程垃圾。做好了庆典筹备工作。并于2016年9月29日成功举办了

技改增容工程竣工庆典，受到了公司领导的表扬。

七、加强伙食管理，满足职工需要。

2016年度，食堂不断改进饮食服务工作，在挖掘潜力，服务一线职工的基础上，开展了技改增容工程和大修现场的防暑降温活动。为了保证饭菜可口，食堂建立并实施了定期征求意见活动，到生产一线征求员工意见，随时调整饭菜口味，积极为生产一线服务。12年度食堂共完成营业额13□xxxx元，月均1□xxxx元，比11年度增长了12。完成业务招待2xxxx元，保证了工程建设和生产经营接待需要。

自6月份水厂中止租赁以来，食堂共制水7964桶，制小平水109箱。为了改善运行人员就餐条件，公司实施了免费供餐制度。为了让职工吃饱吃好，充分把领导的关心落到实处，食堂积极降低采购成本，添置了器具，严格落实了供餐人数，补发了4xxxx快餐杯，统一进行了编号，发放了托盘，做好了供餐准备工作。总经办配套制定了《免费供餐考核管理办法》，建立了月度测评和定期征求意见制度。经过一个多月的实践，在运行人员综合考评会上，被评为优秀，用辛勤的付出，赢得了员工的理解和支持。

2016年度，总经办还按照党总支的要求，召开党员学习会议，完成了“保先”教育活动。做好了蒸汽提价的材料申报，以及企业热电联产规划的编制工作。按照职责分工，完成了工业园36部电话的安装和虚拟网组建工作。签定了定额包月协议，减少了通讯投资，降低了管理维护费用。在企业资金紧张的情况下，压缩党报党刊订费用32，完成了2013年度报刊及专业杂志的征订和配发工作。

过去的一年紧张忙碌，总经办全体人员在紧张中感受到了工作的责任和压力，在忙碌中增添了自信和收获。大家感到心中都有一种贡献的充实和欣慰。忙碌并快乐着是2016年度总经办全体工作人员共同的感受和写照。过去的一年虽然取得

了一定的成绩，但是与个人所经受的锻炼和进步而言，都是倍加珍惜和无怨无悔的。能够为公司的经营管理工作增砖添瓦，也是作为员工的本分。

我们知道我们总经办的工作还存在很多的缺点和不足：譬如在公共图纸借阅方面，档案管理员把关不严，违背了签批程序，被公司通报批评。在技改工程吹管中，汽机车间损伤绿篱，行管工作不及时严格，遭到了公司领导的批评和通报。回顾甚至反省总经办一年来的工作，自己感到惭愧。作为部门负责人，过多的陷于事务摊子之中，占用了非常多的时间和精力。对本应投入精力策划和思考的问题，自己不能全力以赴，对公司中重点工作的掌握控制不够严格细致，信息反馈不够及时顺畅。总之，一年来总经办尤其是我个人的工作离公司领导的要求还存在很大的差距，在新的年度中需要认真地排查和改正。

365天的工作中，虽然暴露出一些问题，但我们认为出现问题不可怕，可怕的是不知道存在的问题。只要暴露了问题，我们就有信心有能力战胜自我，不断改进新年度的工作。我们总经办2xxxx同志也决心在公司领导的带领下，一如既往持之以恒地为公司的发展和增收创效工作做出新的成绩和贡献。

## 总经理周工作总结汇报 总经理工作报告篇四

下午好！

今年总结会，有销售部和技术部两个部门在会上总结发言，说得非常好，希望以后有更多的部门能在总结大会上发言，让大家来分享他们的工作成果和经验！

刚才还对先进个人、先进班组部门和产品品质达标等奖项予以了表彰，在这里再一次表示祝贺！

。与xx年同比分别增长%、%。由于市场可比价格比去年下降，

销售收入完成年计划的%。自xx年至xx年，销售收入、缴纳税收年均分别增长%、%。公司每年都能稳步增长，确实不容易!那么，我们的成功因素有哪些呢?我们来总结一下。

公司创办以来，一直就在这个细分行业内从事生产经营，集中公司的所有力量把产品做精做透!我们这么多年就是在“集中力量做好一件事”，在行业内，我们做到了最优秀!公司发展过程中，存在很多的问题，我们抓住焦点问题，我们聚焦过市场客户，聚焦过工艺改善，聚焦过品质提升，聚焦过成本控制，聚焦过产品研发等等。找准焦点，我们把集中的力量着力发挥出来，使工作更有成效、更有价值。可以说，公司就是在这两条战略原则影响下走到现在的。

那么，我们公司还有哪些成功的优势呢?

一是产品市场的拓展。公司的产品客户现在增加到余家，年销售额在万元以上的客户达余家，客户数量的增加毫无疑问带来市场的增加。市场行业也从以往、行业进入到、、、、其他等行业。产品进入新的行业，带来的往往是“革命性”改变，例如□xx年，产品进入行业，当年产品就实现余万元销售收入，占当年销售收入总额的%。又比如产品市场的开发，公司现在还在开足马力生产□xx年，在宏观经济下行的形势下，销售部门依然取得了亿元的骄人业绩，公司上下信心倍增。在这里，感谢销售部同事们!掌声再一次送给他们!

二是产品的研发。公司成熟产品品种已经达到余种，当然也是根据市场和产品盈利能力来选择生产，尤其是公司的、、产品的研发，都达到国内先进水平。大家知道□xx年公司聚焦的产品开发，经过不断改善、创新，产品含量低于，成为国内品质较好的产品。

三是品质的提升。产品品质的提升，直接促进品牌的提升。公司的产品合格率从年的%跃升到年的%。尤其是公司□xx年合格率为%□xx年一跃到%。产品合格率的提高，带来了成本的

降低，尤其是一次合格率的考核引入，更促进了产品品质的提升，既降低产品生产成本，更增加产品市场上的竞争优势。这里对、 、几个产品提出表扬，产品合格率比xx年分别提升%、 %、 %。

元、元、元、元，增加了产品的市场竞争力，增加了产品的盈利能力。利润=售价—成本，售价是市场定的，而我们做的只能是降低产品成本。

五是管理的提升。经过这么些年的沉淀，尤其是帮助进行管理培训以来，公司的管理水平较以前有长足的进步，管理人员技能有较大的提升。我们的管理者计划能力增强了，聚焦点的能力增强了，总结开会的能力增强了□5w2h□5m1e□smart□甘特图□8d表单等管理工具使用也非常熟练。管理的提升带来价值的提升。

六是创新改善。不管是市场的开拓，还是产品的研发，抑或是工艺的更新，甚至小到一个工具表单的调整，每一位员工都会为之改善与创新。比如，产品问题的创新改善；投料量提升产能的创新改善；调整提升收率节约电耗的创新改善；废水收集回用的创新改善；回收利用改善；使用淤泥培养活性污泥的创新改善，管理的分工负责也是创新改善等等。改善往往伴随创新，创新是为了改善。公司人人讲改善，事事讲改善这种精益文化逐步形成。

步。没错，公司就需要你们这种作风扎实特别团结能打胜仗的队伍！

xx年的工作亮点纷呈。各位员工精诚合作、积极进取、勇于创新，在各自的岗位上创造了卓越业绩。为你们的精彩表现鼓掌！

xx年，有收获，也有缺憾。

按xx年初的部署，年内推开各部门的绩效管理，但效果不明显。部、 、仓库等与生产关联紧密的部门员工实施与生产车间绩效挂钩的模式进行考核效果也不是很到位，对员工的激励作用不明显。其他、 、部等都还没有展开绩效考核工作。绩效管理滞后对公司发展的影响越来越明显。

学习型组织打造力度不够，员工学习的自觉程度不足。公司的发展提升要有人力资源的提升来支撑。目前，人才的提升与企业发展提升的匹配矛盾逐渐凸显。公司的内部培训体系不完善，是导致公司人才提升和紧缺的主要原因。

我想这两点显然已成为制约公司稳步发展的最根本原因。

我们做企业要像种地一样，我们等待它生根、发芽、结果，我们不能拔苗助长，更不能急功近利。企业成长是需要时间的，需要经过时间的洗礼与沉淀。企业的成功就是一个大转轮，开始很慢才能把她转动，一旦转动起来就势不可挡。一年的时间，我们可能做不成什么事情，但10年□xx年、30年，我们总能把打造为更受人信赖更受人尊重的企业。

有一份调查，70年代全球财富500强企业到83年消失了三分之一，到96年消失了60%。所以，企业成功的最低标准就是活着。而能让企业活下去的唯一理由是企业对客户和社会有没有价值。所以，公司要提升客户价值，要为社会尽责奉献，这样的企业才会更受信赖、更受尊重。我们要活得更舒服，不那么难受的话，就要潜心修炼、苦练内功，这样我们才能更健康的活着。

xx年，公司聚焦什么呢？前面分析了公司稳步发展的有利因素，我们工艺、技术有一定的优势，有市场客户资源，有产品的低成本控制和品质的优势。这些都是肯特公司长期发展积累沉淀下来的优势资源。那么问题就来了，谁来使用这些资源，来创造更大的价值？公司层级在提升，有没有匹配的人才提升呢？公司的人才储备又在哪里？所以，我们找准下一轮推动公

司快速发展的焦点就是：人才的培养与激励！

公司计划用1-2年的时间初建公司的人才培养体系。公司荣幸请到帮助我们。目的就是统一思想，统一价值观，在培训中发现人才，提升各个层级员工的能级与岗位的匹配程度，尤其是我们的中层管理干部，让他们成为能为公司贡献价值的真正人才！

绩效管理是让员工自己管理自己的一个最好途径。目前生产部门的一线员工绩效考核取得非常明显的激励效果。其他部门的考核要求在xx年上半年逐步推进。各部门必须把绩效管理作为重点工作来推进。

xx年，公司的管理方针依然是“提升品质，创建品牌”，品质永远是企业健康活下去的最基本条件，我们不但要保持产品品质提升的态势，更要提高各项工作的品质。所有工作品质好坏的衡量标准是看工作成果是否利用公司提升客户价值。

xx年底公司高管会上，提出了xx年的销售目标为亿元，我非常认同□xx年的目标为什么与xx年的目标没有变化呢？现在我们的焦点不在市场，不在技术，而是在前面说过的“人才”，我们要聚焦人才的培养和激励！只要我们遵循“时间致胜”的战略原则，我们稳扎稳打，积累沉淀我们肯特的优势资源，找准焦点，集中力量，肯特的成功大转盘就会后续发力，势不可挡！

最后在这里部署几项具体工作：

- 1、各副总分管口子与部门在月底前整理好人力资源培训的相关情况，找出存在的问题，月份请来指导我们人才培养体系的建立。重点是公司培训框架的搭建，内部讲师的培养，人才培养的标准和实效考核。

- 2、绩效考核工作的推开。各分管副总根据各部门的工作岗位

实际情况，建立考核体系，尽快试运行。

3、产品市场的拓展。今年市场拓展的产品主要是：##。

4、产品品质与成本控制的改善□xx年两公司的产品合格率要持续提升(达到%以上)，成本控制节约额在万元以上。聚焦品质与成本改善的主要产品为：##等产品。

5、企业文化的宣贯。企业文化是什么?其实说穿了，企业文化就是公司崇尚什么样的人，赞同什么样的事，什么样的人符合公司的需要，什么样的事是对的，什么样的人不符合公司的价值观，什么样的事又是公司所不认可的。企业文化的宣贯要靠我们中层管理者来传导来宣贯，绝不只是高管，也不是单哪个部门能做好的。企业文化的宣贯也作为xx年重点改善的工作内容，要通过学习型组织的打造来渗透落地。

新的一年，新的希望，新的一年，新的征程。成功的蓝图已绘就，让我们携手起来，精诚合作、努力创新、积极进取，在肯特成功的大道上挥洒激情的汗水，洋溢喜悦的笑容，享受成功的快乐！

最后，在这里向在座各位拜个年，恭贺各位新年身体健康，家庭和睦，万事如意！

年月日

## 总经理周工作总结汇报 总经理工作报告篇五

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。

## 总经理周工作总结汇报 总经理工作报告篇六

### a□成绩及进步

1. 销售订货量取得重大突破，局外市场逐步扩大。

20xx年公司根据市场环境果断采取了相应的对策及时调整了经营思路和销售策略，局内市场在稳定原有的客户资源基础上，努力挽回了新都、新津一度萎缩的市场，开辟了内江等新的市场。通过人脉疏通，促使与科星的合作向深度发展，争取了大量的订单。局外市场逐步扩展并出现新的亮点，争取到了一批高附加值的大额订单，华电、华塑、孵化园等具有较高附加值成套产品的交付，深得顾客的满意，扩大了公司的知名度和影响力。尽管成套产品没有完成目标值，但全年完成的销售订货产值还是达了xx,014.20xx万元，局外订货合同金额2,660.2393万元，超目标1498万元。事实证明“局内局外两个市场齐头并进”的销售战略是正确的。

2. 生产应变能力有所提升，顺利通过生产洪峰。

由于加强了对生产计划完成的考核力度和改变了对重点工程的调度办法，生产指挥力得到强化，部门之间的沟通和协调变得更加顺畅，信息传送和反馈更加及时，出现问题及偏差能快速纠正和解决。加上推行a,b类合同管理法，针对生产特点，采用了多种外协方式，使得重点工程的按时交货率有所提高。特别是下半年户表箱的改造工程催使生产量直线上升，适时根据形势变化采用了招聘生产工人，加强培训，整机外协，增添设备工具，领导督战等有效措施，在基础设施和资源没有根本改变的情况下，夺取了完成工业产值8xx2万元的良好成绩，并且在生产高峰期没有因组织不当而拖延交货。多次的攻坚战为短、平、快生产模式积累了有效组织生产的工作经验，励炼了队伍打硬仗的能力。

### 3. 管理基础进一步夯实，综合实力有所增强。

质量管理体系顺利通过了换标换证的审核，为进一步搞好各项管理奠定了基础。华电、华塑、孵化园等工程由于重视了产品的评审工作，在制造前与顾客、设计院、安装公司多方合作完成了技术交底，经过充分沟通及讨论，使产品的技术要求更加明确，设计方案得到了优化，为确保产品质量，工程按期交货，使得顾客满意创造了条件。

《成套产品外协管理办法》《3c一致性内控办法》《口头合同管理及发货规定》等制度的制定贯彻，将生产经营相关活动得到规范，办法的实施防止了可能出现的漏洞及风险。

目标管理的推行及深化，使公司各级人员明确了当年的主攻方向，目标的分解强化了各级领导的责任，有利于调动广大干部和员工发挥自己能动性，积极参与公司各项生产经营活动。通过目标的定期检查考核，促进整个组织向着长期目标的实现逐步迈进。虽然去年目标管理工作还存在不够完善的地方，指标的设置和权重的分配还欠科学，考核的方法由于基础工作薄弱比较粗糙，准确性不高。但目标管理方法的推行毕竟对加强了员工工作责任感，提高执行任务及指令的自

觉性，尤其是促进中层干部认真对待管理工作发挥了积极作用，同时对完成公司的各项任务起到了推动作用。

财务管理进步明显，在销售部的紧密配合下清理了应收应付往来货款，健全了相应台账，加紧了货款催收的督促工作，做到了账目清楚，保证了资金的正常流动及安全。同时能认真开展库房盘存工作并提出分析报告，对库房管理存在的问题提出了纠正建议。

按创新计划的要求完成了ggd□hxgn等老产品改进设计，使该产品的外观质量有较大的改观。车间提出的“美变”电容柜支架改进、取消“欧变”装饰用的铝角钢等小改小革项目降低了产品制造成本。

装配车间的管理工作有较明显的长进，由于注重了班组建设和员工的思想教育工作，认真宣贯公司的文件精神及传达各项要求，抓紧业务知识的培训，促使员工的稳定性及凝集力增强，在生产任务繁重生产周期较短的情况下，没有退缩，能够保持连续作战的作风，刻苦耐劳，加班加点完成任务。

## b□问题和不足

1、企业长期发展战略不够明晰，缺乏稳定的目标市场。短期销售策略虽然确定，但局内的销售政策没有根本改变，局外又缺少真正的资源支撑，加上销售团队的整体素质不高，独立拿到合同的销售人员太少，还有措施配套性差，激励政策不到位，致使成套产品订货量没有达到预定的目标。从表面上看销售订货涨幅可观，仔细分析合同类别，增涨部分大部分是偶然性的外部合同转移，而这种机会持续多久不可预见，因此市场前景不容乐观，存在危机，对于这点，要有清醒的认识。

2、管理基础不够牢固，干部的管理水平提高缓慢。尽管公司不断强调管理的重要性，引导各级管理干部重视管理、学习

管理、大胆管理，有效管理。但是，成效不够显著。虽然公司通过建立质量管理体系制定了主要的管理制度和设计了工作程序，基本能够做到有法可依。但是，规章制度的落实还不够全面到位，严格执行规章制度和作业过程程序的习惯没有养成。往往是有了制度，有了规定要不就是不执行，要不就是执行走样，不能真正做到有法必依，致使管理效果不尽人意。

3、生产调度工作满足于传统的办法，靠经验办事，没有根据根据市场的变化和生产特点及时改进调度方法，采用灵活机动的方式更加有效地发挥组织、指挥、协调的职能，因此效果没有明显的改观，不能确保生产计划圆满完成。

4、创新能力较差，没有企业特色产品，后劲不足，无法形成企业的核心竞争力。公司所能设计、制造的产品绝大部分是低端的三箱类，高压产品比例较小，技术含量较高的产品不多，具有20世纪先进水平的高端产品几乎为零。企业没有自己的拳头产品，只能跟着别人的步伐前行。长此下去，企业的持续发展将受到很大的牵制。

市场是企业赖以生存的命脉，是决定企业能否长期持续发展的重要因素，抓紧抓好市场的营销工作永远是公司的头等大事，一刻也不能放松。我们要静下心来研究企业长期的营销战略和销售模式，搞好营销策划，实施正确的营销策略，化大力气培养一支能吃苦耐劳，勇于开拓进取的销售队伍。进一步拓展市场，促进市场向多元化发展，力争销售订货突破6000万元。

要坚定不移地树立销售工作的龙头地位，继续贯彻和落实局外局内两个市场相互支撑，良性发展的销售战略，局内市场要更加全面有效覆盖，局内市场实施更加正确的营销策略，进一步扩大市场占有。

在抓好市场的同时，要在销售队伍的建设方面狠下功夫，采

取多种培训方式提高销售人员的知识水平，打造一支不畏艰辛，善于沟通，具备相应专业知识，懂得营销技巧的高素质专业化销售团队。同时要认真落实经济责任制，加强对销售人员的动态管理和考核力度，实施有效的绩效挂钩政策，促使销售人员自我加压，增强工作推力和积极拓宽市场的主动性。

公司全体员工必须牢固树立质量第一、顾客至上的理念，一丝不苟地贯彻“力求顾客满意”的质量方针。努力提高产品质量，搞好售前、售中、售后服务。各个部门的工作要紧紧围绕销售工作来展开，做销售的坚强后盾，保持与销售步调一致，协同完成公司总的营销目标及全面履行订货合同。