

公司经理工作总结(实用8篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

公司经理工作总结篇一

已经过去的，全球经济风雨飘摇。那些曾经的企业标杆，那些曾经叱咤的“企业恐龙”，在这场山崩地裂的危机中，或匍然倒地，或岌岌可危。此情此景令我们这些虽然身处漩涡之外，但仍在全球经济大潮中奋力拼搏的企业不得不掩面而思。

“百年老店”——是多少企业不变的梦想，又让多少企业家们“出师未捷身先死，长使英雄泪满襟”！成功的企业从来都不是一时一地的机会主义和英雄主义者，而是那些历经危难、九死一生，还能百年不倒地好好活着的企业——对我们神州通而言，这才是我们的终极目标，这才算我们真正的成功。所以，在神州通迈向百年老店的跋涉征途中，我们追求的是永远健康的成长。

为什么经济危机来临时，很多普通个人，很多企业老板会有这么多的问题？佛家里面有一个很简单故事：锅里的水烧开了，还在一直不停地沸腾冒热气。一个人想让沸腾的水停下来，拿着扇子扇，不停地扇，结果发现老是扇不凉。什么原因呢？仔细一看，下面还烧着火。所以，你扇也没有用，因为它的“根”在于下面的火，要想水凉，必须先得把火撤了。

其实我们现在遇到的经济危机也是这种情况，很多人，很

多企业老板在股市、楼市虚高、市场经济通胀时只顾眼前，追求暴利的浮躁心态表现的淋漓尽致：有些个人为了进股市甚至辞职、抵押房产，有些企业老板为了扩大产能不惜高息借贷、囤积进货，仿佛人人都想在一夜之间成为李嘉诚。这都不是经营人生、经营企业的表现，而是在拿身家性命去赌的疯狂！我们以后一定要永远牢记：风险第一而不是机会第一，但也绝不能因为风险而不去作为。

所以我们不要总是说，明年要多卖些产品，其实“根”不在这里！市场的问题不是根，市场我们驾驭不了，消费信心我们驾驭不了，我们能驾驭的是把接到手的产品做得很棒，把运营的成本降得很低，把留下的人带得很好。

经济危机时市场为什么会这么淡呢？淡季的时候企业要不要裁员呢？淡季的时候之所以淡，那是因为旺季的时候没有做好，旺季一来，客户投诉就不管了，服务质量问题也不重视了。一个公司在业绩最顶点的时候，往往就是客户满意度在最低谷的时候。所以，“根”不是你裁还是不裁员，而是说你有业绩的时候，应该精心地把它做好。

从某种意义上讲，一个企业就像个人。一个人的健康不仅仅是躯体表象的健康，更重要的是他的灵魂、他的价值取向和他生活方式的健康。而对企业而言，就是企业的企业文化、经营理念和执行力，是管理者的使命意识和行为方式的健康。

所有成功的企业都必须具备非常优秀的企业文化，这是企业长盛不衰的内核，是企业之魂。神州通自组建之日起就非常重视企业文化的建设，我们现在的企业文化就是我们在发展过程中不断探索和总结下来，能支撑我们企业现在和未来一段时间发展的企业之魂。

然而，当今世界发展快，变化快，企业淘汰率相当高。我们每个人的过往知识和经验在加速折旧，沉淀的时间变得越来越短。个人在企业和企业在市场所处的位置，如同在逆水中

行舟，不进则退，没有哪个人和企业能在原地踏步而不倒下。否则，个人将被淘汰，企业将不存在。这就要求我们每个人及企业都要做到“与时偕行，常释常新。”更重要的是要求我们每个人及企业都必须时刻保持危机意识，不断的学习、总结并永保创造力，在自己和企业的未来发展过程中适时保持常态化地深刻思考和探索，这才是个人和企业在不断提升并保持自己在企业和企业在市场中生存的最佳方式。

什么叫做不简单?这样看似平常的一句话，但是要做好、做出实效却是一件极不简单的事情，能够把简单的事情天天做好就是不简单;什么叫做不容易?大家公认的非常容易的事情，能够非常认真地做好，就是非常的不容易。说了，不等于做了。做了，不等于做到位了。

所以，我们提倡在每一个员工时时加强自我修为的同时，更要求我们的管理者在带头表率的基础上，能帮助各自的组织体系探索出一条适合神州通长效发展的，务实且具可操作性的修为方式。无疑，其中以不断适应企业内外环境变化而确立的团队价值评估体系，将是我们每一个管理者时时都要探求的课题和目标，而其核心就是评估导向的正确性。

如果团队价值评估体系的导向不正确，不仅管理者自身很难达到“从心所欲而不逾矩”的境界。更重要的是，会引发团队或个体行为的英雄化。行为的英雄化不仅会破坏企业既定的流程，严重的还会导致企业的分裂。什么时候才是最检验一个企业和团队价值评估体系是否完善的最佳时期呢?其实不是在企业一帆风顺的时候，而是在企业或团队遇到困难和挫折的时候，“盛世”总是会掩盖很多问题和矛盾。

在适时确定的以正确导向为前提的价值评估体系中，我们每一位管理者都要充分学会识人用人，不仅是要加强引导，更要学会如何在过程中帮助团队和员工成长。而引导和帮助的前提必须是首先要求管理者自身具备良好的素质修养，素质修养的核心除了是自身底蕴的不断积累和人格魅力的升华，

更重要的是管理者要加强自我约束。有些事能说，怎么说。有些事能做，怎么做。都必须做到成竹在胸，不可妄为。这样才能使整个团队和个人的综合能力得以极大提升，为企业发挥出更大的作用，并能使整个团队和个体的自我价值得以充分体现。

现在看来，我们侥幸还算活得比较好的企业之一。我想这是在我们每一个员工辛勤的努力下，我们企业在每一个发展阶段，每一项策略都恰好和我们行业市场发展潮流合拍的结果。我们从不敢言成功，我们只是在成长。

对未来，我们认为世界会变得越来越平，速度会变得越来越快。我们不能沉溺于对过去成功喜悦的传颂中，我们也不能总为我们在发展过程中曾经犯过的错误而懊恼不已。没有哪个企业永远不会犯错，而只有改进和不断的自我否定，才是能从我们的错误中汲取经验教训，勇敢站起来，并向我们的目标大步前行的关键。所以，在风云变幻的世界经济格局下，在竞争激烈市场环境中，于神州通而言，我们没有理由不相信：“唯有惶者才能生存”！

古人说“不以物喜，不以己悲”、“壁立千仞，无欲则刚”，这都是大境界，常人不可企及。仔细想想，有什么事真的让我们惊慌？特别是在“天意”面前，惊慌又有什么用呢？人尽其力，物尽其用，做正确的事，正确地做事，其他当然顺其自然。没有人不向往成功与辉煌，但英雄令人景仰和回味的除了宝座之中、红地毯上、聚光灯下，更多的还是他们在草陌之中、落寞之时、危难之际的作为与神情，那才是英雄的真正出处、精义和魅力所在！

公司经理工作总结篇二

我从**学校光纤专业毕业后，于**年**月开始在**县通信分公司工作，通信公司技术员个人专业技术工作总结。我从事的是交换维护工作。于**年**月**日，经上级考核，我被聘

任为交换维护专业的技术员。到现在，我被授予技术员职务已有四年，且其他条件也已符合评审助理工程师的资格。现将近几年的工作总结如下，请市公司领导审核评定。

一、认真学习技术业务，掌握设备维护技能

我于**年**月份至**年**月份在**担任程控交换机维护工作。这也是参加工作以来走上的第一个工作岗位。其实，**的设备维护工作是以交换设备为主的，还包括市话测量、电源、传输、油机等设备的综合维护工作。在综合维护工作中，始终坚持“理论联系实际”的原则，边学边用，不断提升了专业维护技能，个人总结《通信公司技术员个人专业技术工作总结》。

俗话说：“工欲善其事，必先利其器”。在学习专业技术理论上，采取内外结合的原则，以自学为主，以公司培训为辅，毕竟外出培训的时间是极为有限的。几年来，我一直保持了不间断的学习，并在实际工作中发挥了有效的指导作用。

孔子曰：“三人行，必有我师焉”。因此，在实际工作中，我力诫形式主义，一直保持谦虚谨慎、不骄不躁的作风，遇到不能处理的障碍，及时请教有丰富经验的老师傅，既及时恢复了正常通信，又学到了技术本领。在几年的时间中，我先后掌握了交换机的局数据及用户数据的操作；对sdh设备的性能有了进一步的了解；对电源设备的工作原理有了更加深入的认识；对于isdn[]宽带设备及终端维护积累了一定的经验，总计为isdn及宽带用户排除终端障碍200余次。此外，在多次大型割接中，圆满完成了上级布置的工作任务。

二、奋力进取，努力向技术管理复合型方向发展

**年10月，因工作需要，被调入县公司负责机房环境整治、交换设备维护等工作。由技术岗位转变到技术管理岗位对我提出了新的更高的要求，也为综合素质的提升创造了一

个良好的机会。

公司经理工作总结篇三

每次公司增添新人，我都非常高兴。首先我要祝贺我们的新员工，经过严格筛选，你们在激烈的竞争中脱颖而出，成为tcl大家庭中的一员。我代表公司向你们表示热忱的欢迎，感谢你们选择了tcl，感谢你们将自己的青春年华和为事业奉献的热望托付给了tcl。

同时我也要代表集团董事会，感谢已经在tcl工作的广大员工。你们中的许多人，为了公司的发展，兢兢业业，牺牲了很多个人的东西。正是由于众多tcl人的团结进取、忘我付出、艰苦拼搏，我们tcl才有创业以来的由小到大、由弱到强，直至发展到今天这样的规模，成为一个国内外知名的大型跨国企业集团。

正因为如此，集团每次在制定重大的发展战略时，每一位领导都非常审慎、凝重。因为我们都很清楚，员工选择我们tcl就是对公司的信任，就是把对生活、对事业和对人生理想的追求托付给了tcl。公司只有不断发展，才能为我们广大员工提供一个施展才能、实现人生价值的舞台，才能让我们的员工找到自己理想的位置，获得应有的报酬、荣誉和尊严。

也正因为如此，集团正式提出了“创中国名牌，建一流企业”的经营目标，把“为顾客创造价值，为员工创造机会，为社会创造效益”作为我们的经营宗旨，而“敬业、团队、创新”正是我们过去拥有和现在倡导的企业精神的精髓。这些绝不是空洞的口号，而是我们企业的最高行动纲领，全体员工的最高行为准则。

如果我们把企业比作一艘船，那么这艘船上承载的，就是员工的利益和追求；这艘船最根本的驱动力，就是我们的全体员

工。从公司层面来讲，我们一直强调以人为本的管理观念，强调为员工的发展提供机会，创造舞台，并且已经开始着手建立一套科学公平的工作绩效评价体系。通过建立动力机制、压力机制、约束机制、保障机制和选择机制，达到人性化管理和理性化管理的完美结合。从另一个层面来讲，企业与员工的关系是相互依存的：没有全体员工的努力，企业就不可能持续发展；企业若不能持续发展，就不可能为员工提供发展的机会。我们将努力让企业进一步发展，让每一位员工都感到作为一个tcl人的骄傲和自豪。同时，我们也要求tcl的每一位员工都要时刻记住自己是一个tcl人，你的一举一动，一言一行，都代表着tcl的形象，你的每一件工作都直接关系到企业的盛衰存亡。每一个tcl人都应该积极维护我们tcl那种充满活力、健康向上、积极进取、富有使命感和责任感的企业形象。

所以tcl人应当是具有使命感和责任感的人。我们是中国的企业，国家的兴旺、民族工业的振兴有我们一份责任；我们是tcl的员工，应该敬业创新，做对每一件事，做好每一件事。

公司正在系统地进行经营变革，管理创新，重新整合我们的企业文化，每一位tcl人都应当积极参与。只有参与才能更好理解，只有理解才能达致认同tcl的制度规范需要每个tcl人自觉遵照执行。我们不能有任何违背公司利益(同样也是员工利益)的言行，这也是一种最基本的职业道德要求。我们大家都希望、也一定会看到，在全体员工的努力推动下tcl将进一步接近我们的目标，而tcl的每一位员工，都会在tcl这个朝气蓬勃、不断进取的现代化企业中，迅速成长为一流水平的职业人！

过去的辉煌属于大家，美好的明天让我们共同去创造！

更多企业相关新年寄语：1、集团总经理新年寄语2、2016公司总经理新年寄语精选3、集团总经理20新年寄语4、公司总

经理2016新年寄语5、总经理2015新年寄语6、2015年企业经理贺新年寄语7、2016公司总经理新年寄语精选8、精选员工对公司的寄语9、2016新年单位员工寄语

公司经理工作总结篇四

本篇寄语，总经理传达了企业的宗旨，以及企业文化，还有对全体员工的期望，感兴趣的朋友请参考下文：

寄语

建设集团有限公司，作为一个有使命感，有大情怀的企业，自公司成立以来，始终秉承“敬业、实干、团队、创新”的公司精神，坚持“创品牌、树形象、强管理、争效益”的服务宗旨。我们所做的一切，是致力于打造一个不以盈利为最终目的，而又实实在在地以高度复合增长的业绩为回报的企业。我们把“建设一流的公路”，作为企业的最高使命和终极目标。对于城市，它意味着延续城市的视野，站在运营城市的高度，打造富有城市特色和时代生命力的品质工程；对于员工，它意味着一个富有人文关怀且能够实现自我价值的平台；对于合作伙伴，它又意味着实现优质价值的强强联合，互利共赢。

举目千里路，回首一片情。面对复杂多变、浩瀚如海的市场形势，**人永远不变的还是那份志在必得的执着、诚信经营的态度、品牌至上的坚定信念、团结一心的战斗精神。而这一切，将在今后的岁月里继续发挥耀眼的光芒，一路艰辛万苦，一路高歌猛进！

签名：

寄语一文到这里就全部结束了，本文传达了企业的宗旨，以及企业文化，可以参考这个思路。

公司经理工作总结篇五

20xx年，在公司领导的正确领导和大力支持下，我们江西大兴木业公司面对日益激烈的市场竞争形势，求发展，讲执行，抓落实，公司全体员工团结一致，奋力拼搏，较好地完成了年初公司下达的各项任务。现将本年度的工作情况作如下总结：

1. 销售额：全年实现销售额2334.7万元，比计划完成的2160万元增加了174.7万元，增长率为8%，其中外埠市场销售额1190.6万元，比计划完成的1100万元增加90.6万元，增长率为8.2%。

2. 利润：全年实现利润180万元，比计划完成的148万元增加了32万元，其中外埠市场实现利润46万元。

3. 利润指标分析：销售价格随市场波动频繁，原材料价格有所上涨□xx年木材价格每方比去年同期平均增长120.5元，全年用量为6504立方，成本增加51万元，影响了利润的增长。

年初我们就制定了xx年工作计划和细化指标，在经营工作中强化销售人员服务意识，为客户提供人性化服务，定点定人服务老客户和开发新市场，取得了良好效果。

（一）内埠市场

在保证质量的前提下，为客户提供更人性化的服务，客户满意度明显提高，增强了客户的“忠诚度”，为企业稳定发展奠定了良好基础。

（1）以高质量、低价格、优服务，稳定了政府机关、各企业及其它中小客户。

（2）继续走联合之路，利用我们在规模上的优势为其他小型

木器厂加工板材，以达到互利互惠。

(3) 积极开拓市场，开发了本县六大机焦企业为新用户，扩大了销售范围。

(二) 外埠市场

大兴木业公司的外埠市场的开发工作取得进一步发展，市场需求量增大，新推出的系列新产品成功运作。高质量的产品，优质的服务为我们赢得了良好的企业信誉，对这些周边地区产生一定的影响力。

作为销售工作的坚强后盾，车间内部从各个角度，强化了内部管理：

(1) 规范生产管理

车间领导小组响应厂部号召，实行“定岗”“定员”“定编”，强化了定额管理，并为推行定额、定员管理做了三项准备：一是对车间各班组、各工序进行了摸底，测算。二是带领职工“走出去，请进来”，学习同行业先进生产管理经验。三是根据自身情况借鉴试行。并根据厂部定岗定员号召，实行减员增效，将6名职工调往人才流动中心，对在职职工有很大触动，为车间进一步强化管理，提高生产效率打下坚实的基础。

(2) 质量管理工作

在生产经营过程中，我们注重产品质量的稳步提高，取得了较好成效□xxxx年5月20、21号两天顺利通过了iso9001质量认证中心第二次复审。通过认证工作，有效的控制了产品质量，使得生产质量管理工作更加系统，基本上实现了全年无重大质量事故。

（3）环境建设

根据木器生产的行业标准，严格执行公司及下设科室的环境建设行为准则规范要求，注重人文素质培养，通过板报、会议、宣传小册子等形式教育职工，提高职工的自身素养，使职工伴随着创建学习型企业的步伐一起成长，营造了整洁文明、高效生产的工作氛围。

（4）安全、文明生产

车间始终把安全生产放在首位，经常对职工进行安全教育。在“生产安全月”充分利用板报、安全生产知识答卷、张挂横幅标语等宣传形式，使《安全生产法》《交通安全法》深入职工。为了强化安全文明生产，我们制定了兴中木业公司安全生产应急预案，补充完善安全操作规程，对职工坚持每天的班前、班后会教育，取得较好效果，实现了全年无重大安全责任事故。

（5）设备改造和引进

在全体技术人员的努力下，完成新生产机组的`安装和旧机组的改造工作，在公司领导的大力支持下，积极引进质量检测设备，使原材料采购和成品检验得到有效控制，为产品质量的稳步提高提供了保证。

XXXX年我们及时传达公司的会议精神和下达文件，积极做好宣传工作，使职工充分了解企业发展动态，与企业相互融合，达到共同发展。我们还积极参加了厂部和工会组织的各项活动，如职工大会、庆“三.八”妇女节拔河比赛、篮球比赛和乒乓球比赛等活动，通过这些活动培养了职工高度的集体荣誉感，使企业职工形成一股强大的合力，有效的推动了企业发展。

（1）由于历史原因，职工的市场竞争意识不强，缺乏危机感。

(2) 职工队伍基本稳定，但生产效率相对低下，职工潜能需进一步挖掘。在xx年我们将继续加强职工队伍建设，通过思想教育与技能培训等方式，强化职工的整体素质，以解决现存问题。

(3) 产品质量还存在不稳定的情况，对产品的检测手段及方式还有待于进一步加强。

xx年是成功的一年，奋斗的一年，也是经验与教训并学的一年，在这一年里，市场有压力、有阻力，但我们通过全体干部职工的共同努力，依然取得了较好的成绩□xx年我们会一如以往的努力，为xx木业公司的繁荣兴旺做出不懈的努力。

公司经理工作总结篇六

——年用量为6504立方，成本增加51万元，影响了利润的增长。

二、加大销售力度，力求扩大市场。

年初我们就制定了**年工作计划和细化指标，在经营工作中强化销售人员服务意识，为客户提供人性化服务，定点定人服务老客户和开发新市场，取得了良好效果。

(一)内埠市场

在保证质量的前提下，为客户提供更人性化的服务，客户满意度明显提高，增强了客户的忠诚度，为企业稳定发展奠定了良好基础。

(1)以高质量、低价格、优服务，稳定了政府机关、各企业及其它中小客户。

(2)继续走联合之路，利用我们在规模上的优势为其他小型木器厂加工板材，以达到互利互惠。

(3) 积极开拓市场，开发了本县六大机焦企业为新用户，扩大了销售范围。

(二) 外埠市场

兴中木业公司的外埠市场的开发工

2---质量的稳步提高，取得了较好成效。1999年5月20、21号两天顺利通过了iso9001质量认证中心第二次复审。通过认证工作，有效的控制了产品质量，使得生产质量管理工作更加系统，基本上实现了全年无重大质量事故。

(3) 环境建设

根据木器生产的行业标准，严格执行公司及下设科室的环境建设行为准则规范要求，注重人文素质培养，通过板报、会议、宣传小册子等形式教育职工，提高职工的自身素养，使职工伴随着创建学习型企业的步伐一起成长，营造了整洁文明、高效生产的工作氛围。

(4) 安全、文明生产

4---

五、存在问题和不足

(1) 由于历史原因，职工的市场竞争意识不强，缺乏危机感。

(2) 职工队伍基本稳定，但生产效率相对低下，职工潜能需进一步挖掘。在xx年我们将继续加强职工队伍建设，通过思想教育与技能培训等方式，强化职工的整体素质，以解决现存问题。

(3) 产品质量. 公司总经理个人工作总结范文公司总经理工作

工作总结范文

根据重庆固威商贸有限公司发展战略，结合**年公司业务开展和企业建设现状，现将**年度的工作作出如下汇报：

在工作方面，公司在**年的发展取得了如下的成绩：

一、**年重庆固威商贸有限公司以自身资源为优势独立进入外贸领域可谓恰当及时，而且重庆绝大部分市场竞争对手以及潜在竞争对手如合盛工业、凯米尔等机电生产或销售企业也几乎是在6---此三类产品皆是重庆地区强势产品：

尤其是在微耕机一块，重庆企业以其重庆强大的生产加工实力，以及完善的销售及售后服务体系占据了国内60%的市常除了合盛，威马等极少数生产厂家能以自有品牌出口，连凯米尔，嘉木等众多生产厂家也只是为国内外品牌做oem[]很大一部分原因是无法在海外建立起自身的终端销售及物流体系，无法提供像本田等大型跨国企业完善的售后服务。所以，短期内重庆固威商贸有限公司可以在欧美国家先从为国外客户oem生产加工做起，逐步树立自有品牌，熟悉海外认证体系，最终以自有品牌形式进入欧美市常而在亚非拉等发展中国家，我们应当积极寻找海外经销商，尽快建立自有销售体系，占据国际市场份额。

四、**年11月，公司整合加工基地的制造优势，适时地参加了中国国际工业转包展。参加展会的主要作用有四点：

(1)在展会中宣传了公司及产品，增加了企业知名度，不论是经销商还是直接消费者，如果在合作或购买产品之前曾经听说或知道公司及品牌，其购买的信心会增强，了解会更深。

10---的重要意义。

五、重庆固威商贸有限公司在**年初步建立起了对外业务的基本框架，在硬件方面获得企业独立进出口权，并进行了海关电子口岸注册登记，软件方面进行了一般纳税人资格申报，确定公司各主要职位人选，并实现了公司上下对开展外贸工作必然性的认识。各部门也对开展外销工作的流程及时间安排有了一些基本的认识。公司销售人员对本公司核心产品也有了较深的了解和认识，从根本上达到了外贸出口的基本要求。

在工作方面，公司在**年的发展中也存在以下的不足，有待我们在新的一年中去不断完善和改变：

12---

工作总结范文

当新年的脚步悄然而至，我在xx建筑有限公司的工作也告已段落。工作这一年来，在公司领导、部门经理及同事们的悉心关心和帮助下，我认真学习领会公司企业文化精神，牢记公司宗旨和使命，以企业理念为指导，服从工作安排，加强学习锻炼，认真履行职责，较好的完成领导安排的各项工作任务。现将这一年的思想及工作情况以及今后的努力方向汇报如下：

一、工作情况的汇报

怀着对理想的追求，对建筑事业的热爱，我来到xx建筑有限公司进入综合管理部工作。在这一年工作期间我从事公司工程项目投标、文档的收发、职称申报及公司内部档案整理工作。先后参入公司xx卫生院门诊楼改造工程□xx综合教学楼、xxxx维修改造工程□xxxx工程□xxxx廉租房工程□xxxx工程等二十多个大小工程项目投标的制作及装订。

14---的要求。明确了公司今后的发展思路和现阶段的重点工

作及要求。把整个公司企业文化的思想和思路自觉地、主动地贯彻到实际工作中去，指导我们更好的完成每一项任务。

为进一步树立正确的人生观和价值观，提高自身修养和觉悟，积极加入公司工委会，学习了解党和国家的各种路线、方针、政策并递交了入党申请书。

认真对待公司组织的每一次培训学习，公司以人为本，注重人的发展，关爱员工，我感同身受，公司花费大量的人力、物力和财力，频繁组织各种培训，培养员工。在这一年的时间里，我有幸参加建筑工程造价员学习培训，巩固了我的理论知识，也学到了工作中的业务技能，在实际工作中也得到了检验，这将使我受用不尽。

三、加强多方面专业知识学习，努力提高自身各方面专业知识水平。

社会不断地发展，公司不断地进步，我们所学的仅有知识以远远满足不了公

16---度体现在自己工作的每一个细节中去。要进一步加强对公司规章制度的再学习、再认识、再领会。

在学习方面，学习过的知识没有得到有效的巩固。对学习和培训后没有立即运用和操作，导致今天学明天忘得现象。今后我将对学习的知识点内容，按记忆周期进行在学习，在巩固。

五、在今后不断提升自身综合素质，为公司发展作出贡献。

分公司根据公司党发(xx)32号文件和公司营销党发(xx)12号文件精神，开始了“民主评议党员和创先争优总结评比”工作。此次党员评议工作是在公司转变经营机制之际展开的，18---舞了干劲，生产得到了发展，经济效益水平有了较明显的提

高。在实际工作中，安排了内容多样的集体活动，例如组织党员和青年同志进行了“南京路上好八连”的学习活动，效果很好，不仅提高了大家的思想认识，同时也增强了分公司的凝聚力和向心力。

26---

党员领导干部民主生活会制度是一项重在批评与自我批评的制度。通过该项制度可以总结出我们所做的成绩，同时也能找到我们所存在的不足，这样对生产、对团结是有极大好处的。经过党员领导干部民主生活会，自己也找到了不足之处。如当生产或销售部门出现工作不到位等问题的时候，往往产生急躁的情绪；批评同志有时言辞过重；因经常忙于工作，表现为与周围同志们交流沟通不够广泛，是今后应加强的。

公司总经理个人年终工作总结范文2017年公司总经理工作总结范文 | 返回目录

20**年过去了，回首abc这些年来的发展历程和风风雨雨，我们有过挫折，有过困惑，有过喜悦。今天，我想感谢和abc一路走来的每一位员工，感谢你们对我的信任，是你们的努力和坚持，让abc在中国yy业内崭露头角，取得今天这样的成就。

28---

今天，我讲话的主题是——光荣与梦想。为什么用这个标题？

30---原因。

为了实现我们的梦想，争取光荣。我想对我们abc的员工和领导们提几点要求。

对所有abc人的要求

公司经理工作总结篇七

工作总结要根据总结的目的及中心，对主要问题要详写，次要的要略写。接下来搜集了公司总经理工作总结，欢迎阅读查看，希望帮助到大家。

篇1：公司总经理工作总结 20**年对于xxx而言是一个冲满机遇与挑战并存的一年，更是公司收获的一年。在20**年度，公司领导层在设计院的正确领导和支持下，紧紧围绕发展经济这一目标，抓机遇、求发展，全体员工齐心协力，顽强进取，各方面的工作都取得了一定的成绩。在过去的一年里，公司全员团结拼搏、务实创新，始终坚持“创新从心开始”的经营理念，同心同德、真抓实干，切实完成了设计院下达的生产指标。下面对公司本年度的各项工作予以总结汇报。

一、狠抓生产，经营业绩不断提高

20**年，公司继续围绕“争创勘察设计之精品”的经营目标，坚持“创造从心开始”的经营理念，继续坚持科学发展观，把发展经济作为公司发展的第一要务。一年来，公司在工程设计与施工、多媒体制作与演示、网络监控及软件开发等方面均取得了一定的成绩。

二、完善制度，管理水平不断提高

制度建设是企业发展的重要保证。公司发展至今，一是靠正确的领导和政策，二是靠广大员工的支持和严格的管理。20**年，公司结合经营管理实际，对管理制度进行了第四次修订，并制订《兰州朗青交通科技有限公司管理制度汇编》，内容涉及人事、财务、薪金、奖惩、采购、报销、质量追究、内部控制等21项，基本达到了按制度和规定办事的管理理念，公司管理逐步进入了科学管理的轨道，管理水平不断提高，同时也有效促进了劳动生产率和工作效率的提高。

三、注重培训，员工综合素质不断提高

一直以来，公司始终给予员工培训工作极大的重视。采取公司外派深造、个人主动学习、聘请专家授课等多种形式进行培训，同时保证每月至少两次的学习时间；在学习内容上，不仅注重在思想政治方面的学习，同时对于专业知识方面的学习也相当重视。内容主要包括：现代企业管理知识、专业基础知识、各门类的技术培训等，对于成绩突出者给予一定的奖励，并由公司报销相应费用。

通过学习培训，有效地提高了广大员工学习的积极性，使员工的整体素质得到了全面的提升。20**年，公司先后组织员工培训10人次。目前公司正在开展“创新标兵、技术能手和科研小组活动”，对于在活动中涌现出的先进个人和部门公司将给予一定的物质奖励，这项活动我们也将长期坚持下去，而这样做的目的既鼓励了先进，鞭策了后进，员工的集体荣誉感得到了加强，同时，朗青的形象也得到了弘扬，各项工作都得到了促进。

四、注重企业文化建设，推动朗青健康发展

企业的文化建设是企业发展的催化剂，更是企业健康发展的基础。20**年，在董事会的正确领导下，公司全员紧紧围绕生产经营目标任务的完成，继续深入、持久地在全公司范围内广泛开展了争创文明部室等活动，工会利用双休日、节假日开展多种形式的文娱活动，诸如：组建朗青自行车队、举办朗青篮球友谊赛等等。通过这些员工喜闻乐见的活动形式，极大地增强了企业的凝聚力，同时也极大地鼓舞和调动了员工工作的积极性、主动性和创造性，在公司形成了心齐、气顺、劲足的良好氛围。

20**年我们虽然做了大量的工作，取得了些许的成绩，但在工作中仍然存在着一定的问题。其一，部分员工思想观念依然陈旧，工作主动性不强，缺乏进取精神和竞争意识；其二，

由于公司成立时间短，资金积累少，加之部分项目资金未能及时到位，致使公司资金周转困难。

篇2：公司总经理工作总结 xx年在公司的正确领导及各部门大力协作下，在公司领导班子的正确指导下，总经办服从公司领导的指导与安排，着重围绕行政事务管理、人力资源管理、办公室管理等三项工作重点，注重发挥总经办以人为本的管理，承上启下、联系左右、协调各方。为公司圆满完成年度各项目标任务作出了积极的贡献。现将一年以来的工作情况总结如下：

一、立足服务，提高效率，努力做好各项工作 1、理顺关系，办理公司有关证件。今年公司董事会换届后，需要办理相关的手续及证件。我利用自己在总经办工作多年，相关部门熟、人际关系较融洽的优势，积极办理各类证件。通过努力，我只用了很短的时间，办好了企业法人更换以及南京保健滋补品厂注销手续。

2、办公室工作具有纷繁复杂，缺少连贯性、随机性大的特点；如果没有规范的工作程序和很高的工作效率，圆满完成任务是难以办到的。我们紧紧围绕建立办事高效、运转协调、行为规范的这个总目标，对办公室的各项工作和制度进行了新的疏理。制定了印章、行文、文印、保密制度等事项的工作程序，并对相关工作做了详细的规定。使办公室每个成员知道哪些能办，哪些不能办；哪些可以表态，哪些不可以表态；哪些可以用印，哪些不该用印；做到办事有规定，不越“雷池”、破规矩。

3、做好公司股东会、董事会及其gmp认证期间的会务服务工作，落实好各种会议的会前准备、会议资料、会议服务等工作。

二、抓住重点，强化管理，协调推进企业管理工作 1、把企业管理向纵深推进。今年公司加大企业管理等各方面的考评

工作，我们配合相关职能部门，检查、监督、考核，掌握第一手资料，强化部门工作责任意识，持之以恒抓好公司企业管理工作。紧贴公司年度工作目标及各部门月度工作目标以及领导决策的各项任务指标的有关内容，抓落实。同时与相关部门配合，对考核指标，责任到部门、责任到人，强化督办、检查与情况通报，有力的推动公司各项目标的落实完成。

2、抓住重点降低费用，继续做好降本增效工作，做到“实干”与“干实”的统一。对办公室控制的电话、油耗等费用，我们在使用过程中按月度报计划和领用，对出现异常现象的使用部门、使用者，共同分析查找原因，杜绝不合理的超支，使各项费用一直处于控制状态，各项费用也有一定的降低。

三、加强自身学习，提高业务水平

由于对工作，总是喜欢追求完美，所以总不敢掉以轻心，总在不断学习新的知识、掌握新的技能，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己一年来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，能够更加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、协调办事能力等方面，都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行。

篇3：公司总经理工作总结 在公司领导的正确领导和大力支持下，我们兴中木业公司面对日益激烈的市场竞争形势，求发展，讲执行，抓落实，公司全体员工团结一致，奋力拼搏，较好地完成了年初公司下达的各项任务。现将本年度的工作情况作如下总结。

一、各项经济指标完成情况

1、利润：全年实现利润180万元，比计划完成的148万元增加了32万元，其中外埠市场实现利润46万元。 2、利润指标分析：销售价格随市场波动频繁，原材料价格有所上涨，**年

木材价格每方比去年同期平均增长120.5元，全年用量为6504立方，成本增加51万元，影响了利润的增长。

二、加大销售力度，力求扩大市场

年初我们就制定了**年工作计划和细化指标，在经营工作中强化销售人员服务意识，为客户提供人性化服务，定点定人服务老客户和开发新市场，取得了良好效果。

（一）内埠市场

在保证质量的前提下，为客户提供更人性化的服务，客户满意度明显提高，增强了客户的忠诚度，为企业稳定发展奠定了良好基础。

（1）以高质量、低价格、优服务，稳定了政府机关、各企业及其它中小客户。

（2）继续走联合之路，利用我们在规模上的优势为其他小型木器厂加工板材，以达到互利互惠。（3）积极开拓市场，开发了本县六大机焦企业为新用户，扩大了销售范围。

（二）外埠市场

兴中木业公司的外埠市场的开发工作取得进一步发展，市场需求量增大，新推出的系列新产品成功运作。高质量的产品，优质的服务为我们赢得了良好的企业信誉，对这些周边地区产生一定的影响力。

三、车间内部管理

作为销售工作的坚强后盾，车间内部从各个角度，强化了内部管理：

（1）规范生产管理

车间领导小组响应厂部号召，实行“定岗”“定员”“定编”，强化了定额管理，并为推行定额、定员管理做了三项准备：一是对车间各班组、各工序进行了摸底，测算。二是带领职工“走出去，请进来”，学习同行业先进生产管理经验。三是根据自身情况借鉴试行。并根据厂部定岗定员号召，实行减员增效，将6名职工调往人才流动中心，对在职职工有很大触动，为车间进一步强化管理，提高生产效率打下坚实的基础。

（2）质量管理工作

根据木器生产的行业标准，严格执行公司及下设科室的环境建设行为准则规范要求，注重人文素质培养，通过板报、会议、宣传小册子等形式教育职工，提高职工的自身素养，使职工伴随着创建学习型企业的步伐一起成长，营造了整洁文明、高效生产的工作氛围。

（3）安全、文明生产

车间始终把安全生产放在首位，经常对职工进行安全教育。在“生产安全月”充分利用板报、安全生产知识答卷、张挂横幅标语等宣传形式，使《安全生产法》《交通安全法》深入职工。为了强化安全文明生产，我们制定了兴中木业公司安全生产应急预案，补充完善安全操作规程，对职工坚持每天的班前、班后会教育，取得较好效果，实现了全年无重大安全责任事故。

（4）设备改造和引进

在全体技术人员的努力下，完成新生产机组的安装和旧机组的改造工作，在公司领导的大力支持下，积极引进质量检测设备，使原材料采购和成品检验得到有效控制，为产品质量的稳步提高提供了保证。

四、做好职工的思想工作，增强干部职工的凝聚力 19xx年我们及时传达公司的会议精神和下达文件，积极做好宣传工作，使职工充分了解企业发展动态，与企业相互融合，达到共同发展。我们还积极参加了厂部和工会组织的各项活动，如职工大会、庆“三.八”妇女节拔河比赛、篮球比赛和乒乓球比赛等活动，通过这些活动培养了职工高度的集体荣誉感，使企业职工形成一股强大的合力，有效的推动了企业发展。

五、存在问题和不足

(1) 由于历史原因，职工的市场竞争意识不强，缺乏危机感。

(2) 职工队伍基本稳定，但生产效率相对低下，职工潜能需进一步挖掘。在xx年我们将继续加强职工队伍建设，通过思想教育与技能培训等方式，强化职工的整体素质，以解决现存问题。

(3) 产品质量还存在不稳定的情况，对产品的检测手段及方式还有待于进一步加强。

年是成功的一年，奋斗的一年，也是经验与教训并学的一年，在这一年里，市场有压力、有阻力，但我们通过全体干部职工的共同努力，依然取得了较好的成绩。年我们会一如既往的努力，为**木业公司的繁荣兴旺做出不懈的努力。

公司经理工作总结篇八

企业文化作为企业长期经营活动中自觉形成的，全体员工集体认同和遵循的价值观、信念和行为方式，是企业 and 员工共同诉求的综合反映。企业文化与企业发展战略具有高度一致性，为发展战略的实施起到促进作用，反过来企业发展战略作为企业文化的实践，将使企业文化得到进一步升华。

集团公司成立以来，编制了集团战略规划，理清了发展思路，

明确了企业中长期发展目标与实施路径。集团成立后，国内外经济环境风云变幻，面对新形势，新情况与新战略，迫切需要我们提炼出一整套与发展战略高度匹配的，反映企业与员工共同追求的，保持企业青春活力的企业文化理念体系，引领集团走向卓越。

这本《企业文化手册》，对集团公司愿景、宗旨和理念进行了系统归纳与深层解读，提出了员工基本的道德修养，行为规范和职业要求，是每一名员工都应该了解和掌握的，目的是通过对员工的陶冶引导和思想洗礼，激发起员工源自内心的激情与动力，藉此达到集团公司永续发展的宏伟目标。

集团将以“激情、奉献、创新、超越”为核心理念，旨在建立一种朝气蓬勃、积极向上的公司文化。与时俱进，历久弥新是优秀企业文化的品质，在企业成长过程中，需要不断借鉴，吸收和融合时代精神与文化精髓，我坚信，集团在拥有了全体员工高度认同的企业文化后，我们的团队就会战无不胜，我们的事业就会基业长青，让我们大家齐心协力，迎接这一天的早日到来。