

公司总经理个人工作总结

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zongjie/gongzuozongjie/2256.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

公司总经理个人工作总结

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，快快来写一份总结吧。那么你知道总结如何写吗？下面是小编收集整理的首席执行官个人工作总结，仅供参考，希望能够帮助到大家。

公司总经理个人工作总结篇1

20xx年x月x日，经xx集团控股有限公司董事会的任命，我担任xx传媒总经理一职。这一年来，在集团董事会及公司下属的全力支持下，各项工作开展顺利。经过公司全体成员的共同努力，我们在企业管理、投标揽活、项目管理、文化建设、稳定发展等方面都取得了可喜成绩，企业综合实力增强，社会信誉提高。回顾一年个月来工作，主要有以下几方面：

一、组织建设

设立部门，明确部门工作职责并配齐人员：营销总监xx、运营总监xx、财务总监xxx。由于我们团队只有4个人，缺少行政总监一职，所以行政总监一职暂时由我和财务总监黄慧娟共同担任，行政总监的工作暂时由我和财务总监黄慧娟来完成。

二、文化建设

注重企业文化建设，提炼xx传媒的文化“合众共赢、激情创新”，既强调与集团的关系又突出公司传媒性质的特征。秉承“诚信立足社会，服务创造未来”的经营理念，秉持“卓越服务、快乐生活”的企业使命，坚持以客户为中心，主张“热心、贴心、省心、放心、开心”的五心服务通过不断营销创新、积极进取，取得了良好成绩，得到了社会各界的认可和鼓励。

三、团队建设

通过组织一系列活动来建设xx传媒的大团队：组织xx传媒高管赴南安参加摩尔拓展训练，培养xx传媒团队的团结合作能力；组织高管参加职业素养及商务礼仪的培训，提高职业涵养；组织高管参加《企业文化：让企业拥有生命》的课程培训，使高管更清晰地认同公司文化。同时，在各项活动的开展过程中，我注意到给不同的同仁们创造不同的又适合他们个人的机会，让他们有机会表现自己，锻炼自己。

四、业绩建设

在短短的半个月里，由于团队的协力合作，业绩取得了骄人的成效。首先，xx传媒与xx有限公司、众赢汽车俱乐部有限公司及远航汽车销售服务有限公司签署合作协议，包揽了xx控股集团旗下的非传媒性质的全资子公司的广告等宣传的全权代理权；其次，xx传媒与厦门xx汽车销售有限公司签署了关于xx汽车成立9周年相关报道宣传的合作协议

，对集团内部承担业务；最后，传媒与海上海国际酒店签署了合作协议，实现与实体公司的首次合作；同时，截至报告时，xx传媒正与厦门佰翔酒店恒品茶艺馆等几家公司进行项目洽谈中。

xx传媒取得了如此的成绩与集团董事的支持和公司成员的共同协作是分不开的，但xx传媒仅仅成立一年，显性的问题比较明显，隐性的问题仍然存在。我将会和我的团队共同努力，开创更好的局面，取得更优异的成绩。

公司总经理个人工作总结篇2

20××是总经办工作充实、团结奋进的一年。总经办xx在业务职能增加，人员精简的情况下，紧紧围绕公司重点工作，精诚团结，勤奋工作，在后勤保障、绩效考核、工程服务和办公管理等方面较好地履行了职责，经受了锻炼和考验。现将年度工作总结

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。20××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。

20××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。并压价签订了广电局、x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。20××度，总经办较好地组织了公司季度工作总结和董事会议，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20××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20××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。20××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。20××年度总经办印制《月度工作要点》x

x期，编发《生产经营简报》xx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，而且促进了劳酬挂钩，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。20××度共印发厂报xx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。

20××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的问题，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

在技改增容工程建设中，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。20××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，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xxx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xxx元的车辆赔付工作。20××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x月x日进行了安全教育，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，20××度实现了安全行车xx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

20××，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。

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20××年x月x日成功

举办了技改扩容工程竣工庆典，受到了公司领导的表扬。

七、加强伙食管理，满足职工需要

20 × × 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，开展了技改扩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。20 × × 年度食堂共完成营业额xx元，月均x元，比xx年度增长了xx。完成业务招待xx元，保证了工程建设和生产经营接待需要。

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20 × × 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。

公司总经理个人工作总结篇3

20xx年，在集团公司的正确领导下，在集团公司各部门的大力支持帮助下，我按照集团公司的工作精神和工作部署，围绕中心，突出重点，狠抓落实，注重实效，认真努力做好各项工作，较好地完成了工作任务，取得良好成绩。现将20xx年个人工作情况具体总结以及20xx的工作计划如下：

一、加强自身学习，提高业务管理水平

20xx年，我认真学习集团公司的工作精神、制度规定与工作纪律，提高业务管理水平，在思想上、工作上、行动上与集团公司保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，做到刻苦勤奋工作，忠诚于集团公司，把集团公司利益放在各项工作的首位，时刻维护集团公司的利益。我培养自己吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和开拓创新、求真务实的工作作风，坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，认真对待每一件事，认真对待每一项工作，坚持把工作做完做好，实现工作的完美和高效，努力获得集团公司领导和广大客户的满意。

二、尽心尽职工作，完成全部工作任务

我是集团公司副总经理，负责营销中心的市场拓展、工程预算编制、合同谈判以及工程中标后项目分包等工作。我深刻认识到这些工作都是集团公司的重要工作，关系到集团公司的经济效益和长远发展。为此，我增强自己的工作责任心和工作紧迫感，按照集团公司的工作精神和工作部署，刻苦勤奋、尽心尽职工作，全面完成工作任务，取得较好成绩。

1、业务取得良好成绩

20xx年，我带领属下干部员工振奋精神、鼓足干劲、抢抓机遇、顽强拼搏、辛勤努力工作，取得良好业务成绩。20xx年度主要项目类型有大型住宅、大型商业广场、酒店、写字楼等，全年完成施工业务合同总额xxxx万元，比20xx年增长200%；完成营业收入xxxx万元，超额完成公司xxxx万元的年初任务指标，实际增长xxxx万元。20xx年业务合作除原有xx、xx、xxx地产等，与近60家高端客户建立战略合作关系。与此同时，在开发五星级酒店业绩上取得了突破性进展，相继中标莆田希尔顿、重庆金佛山酒店、成都君悦等项目，为我集团公司与国际五星级酒店的品牌的合作拉开了序幕，展示良好发展前景。

2、积极拓展业务渠道

业务是集团公司生存、发展的基础和根本，20xx年我把拓展业务渠道作为工作中的重中之重，集中精力、集中时间，全力投入到拓展业务中，主要开展四方面工作：

一是积极开展关系营销。努力开发“三大客户”资源，利用品牌优势对大客户资源关系从上到下贯穿延伸，从而使整个领域和整个公司发展成为我们集团公司的客户。

二是积极参加展销推介会。我带领员工不定期参加一些行业展销推介会，如国际酒店论坛等，在推介会上广交朋友，建立关系，努力寻求高端客户，为我们集团公司业务发展打下坚实基础。

三是积极寻找战略合作伙伴。我在继续与大型有实力的地产公司建立战略合作伙伴关系的同时，积极寻找新的战略合作伙伴。通过这些举措既可节约集团公司大量营销成本，又为集团公司积累更多的人脉关系，使集团公司的业务基础更扎实更牢固。

四是实行营销方式多样化。20xx年除了巩固发展传统营销模式之外，我不断学习和尝试各种营销方式及手段，找到符合公司集团公司发展战略的宣传营销方式，采用差异化营销、服务营销、情感营销和体验营销等现代营销模式积极拓展业务，来满足不同客户的消费需求。随着信息技术的发展，开展网络营销已是大势所趋，我在积极探索网络营销的方式方法，力争做到我们集团公司先人一步，实现网络营销。

3、加强日常管理工作

管理出效益，只有不断加强日常管理，才能促进工作提速增效。20xx年在加强日常管理工作中，我着重做好四方面工作：

一是建立坚强营销团队。通过一年的学习培训和实践磨合，初步建立了一支坚强的营销团队，整个营销团队积累了丰富的销售经验，充满斗志，能够齐心协力应对各种困难及突发事件，对明年业务充满信心，力争取得更大成绩。

二是健全完善工作制度。我编制了相关流程及制度，制定绩效考核办法，定期组织培训，提高技术人员和营销人员的业务素质，做到技术人员能够参与业务洽谈，营销人员能够掌握专业技术知识，把整个营销中心培养成真正意义上的“技术型营销团队”，为更好地开拓业务夯实人力资源基础。

三是建立材料数据库。我组织预算人员建立材料数据库，使成本核算更为准确，提高项目中标率。

四是积极引进项目经理。自20xx年x月份接受项目分包工作以来，我已引进具有白金五星级酒店施工经验的项目经理128人，建立项目经理评估体系，为今后项目施工奠定深厚基础，确保项目合格，争创项目优良。

三、存在的问题

20xx年，我认真努力工作，虽然完成了工作任务，取得良好成绩，但是跟集团公司的要求和不断发展的形势相比，还是存在一些不足问题，经梳理归纳，主要有四方面问题：

一是市场定位不够清晰。大而全的市场开拓模式，缺乏工作重点，加上人力资源短缺，工程管理不够到位，影响了集团公司的发展。

二是品牌建设薄弱。主要是集团公司网站设计平庸，画册、宣传片内容严重滞后，与集团公司实际情况不符，使集团公司的对外形象不够靓丽，社会声誉不够上乘。

三是工程管理不够到位。由于工程采取分包形式，加上管理没有及时跟进，致使工程管理存在失控现象。

四是资质浪费。目前我集团公司资质已在业内处于领先水平，各项资质配套齐全，但由于相关技术人员配套一直未能跟上，导致没有专业人员配合，使得很多投标机会白白浪费，影响了集团公司的业务发展。这些存在的不足问题，我要引起高度重视，向集团公司提出建设性意见，与集团公司相关部门一起采取有效措施，切实加以改进和提高。

四、工作计划

我在总结20xx年取得成绩和存在不足的基础上，根据20xx年的市场形势，结合咱们集团公司实际，提出以下20xx年工作思路：

- 1、加强市场开拓。我要进行市场细分，明确市场定位，做到立足一线城市，辐射二线三线城市，主攻旅游地产、战略伙伴的批量精装商品房，兼顾国际五星级酒店，对接高端兼顾中端，放弃低端项目，增强集团公司的市场核心竞争力，具备行业突出优势地位，促进集团公司业务快速发展。
- 2、加强品牌建设。品牌是集团公司的形象和声誉，在发展业务上具有举足轻重的作用，我要花精力加强品牌建设，一是在行业内影响力较强的网站、杂志刊登广告，扩大集团公司的影响力；二是积极参与社会活动，让集团公司多亮相，提高集团公司的社会知名度。
- 3、加强工程管理。在工程管理中着重加强监管力度，采取分部分项工程监控验收、交叉检查、内部自检等模式，控制工程质量，确保不出现工程质量问题，努力争创优良工程。
- 4、加强客户管理。建立CRM客户管理体系，将客户划分级别和不同界别，采取相应的跟进办法及力度，避免因个人经验及水平，错失项目机会。派专业较强、跟单经验较为丰富的业务骨干担任部门带头人，对客户进行专人、专项跟进。例如：恒大公司目前采取总部集中招标形式，要了解我们集团公司在建工程、地方施工项目情况。针对恒大业务工期较紧特点，确保材料工人及时到场，能够解决工地中实际发生的一些问题，我方部门带头人要及时与集团公司相关部门沟通，解决问题后反馈给恒大总部相关部门。在平时要及时发现问题隐患，尽量在地方公司层面解决问题，给恒大总部相关部门留下良好印象。同时，我方部门带头人要定期拜访恒大总部高层，多联系多沟通，争取有更多的项目机会。宝龙公司采取地方公司推荐，总部根据推荐名单进行发标的招标办法。我方部门带头人在做好总部相关部门工作的同时，要前往地方公司，实地项目跟进，解决现场问题，与项目公司共同做好公关工作。
- 5、实施差异化营销。在差异化营销中，要找准营销亮点。一是我们集团公司八个一级资质的总包优势，用具体的案例和数据分析出不同专业选择不同承包商施工所浪费的成本，幕墙、机电智能化、空调、内装由一家公司施工，即可节约成本，又能保障工期；二是节能环保成熟技术，我们集团公司目前在空调整能，幕墙节能方面都具有一定的经验和优势；三是资本运作，我们集团公司在与风投公司合作酒店项目建设方提供融资渠道，掌握在项目中的话语权。
- 6、加强营销团队建设。继续以营销总监牵头，团队作战进行业务跟进，总部营销中心业务主办主要负责信息收集，配合总监跟进项目。总监可以选择独立跟进项目，也可与其他总监合作跟进项目。同时充分利用外派人员收集当地项目信息，落实项目进度，协助营销总监跟进项目。除此之外，借助专业信息公司进行信息收集和业务跟进，既能节约企业用人成本又提高跟单率。
- 7、加强区域市场拓展力度。通过20xx年的努力，各区域市场份额已初见分晓，对重点项目及区域要派驻专业团队进行业务拓展。确定重点项目及区域，要考虑已有在建项目，并在当地具有一定影响力的地区。
- 8、进一步拓展业务。一是通过幕墙、机电等前期项目的施工，争取扩大承包内容或参与装饰工程招投标，最终实现承接整体工程的目的。二是目前各分公司及项目经理手中也有大量的地产及大型国有企业的客户资源，由于分公司技术力量、人员及资金力量不够强大，使得这部分业务没有得到充分拓展，集团公司要协助分公司将此类项目做强做大，达到优势互补，共赢大发展局面。

20xx年，我认真努力工作，较好地完成任务，取得良好成绩。进入新的20xx年，我要继续加强学习，深化管理，按照集团公司的工作精神和工作部署，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把各项工作提高到一个新的水平，全面完成20xx年工作目标任务，为集团公司可持续发展、创造更好的经济效益，做出应有的努力和贡献。

公司总经理个人工作总结篇4

20xx年，是我就任xx宾馆总经理的第一年，也是新xx宾馆经营发展的第一年。虽说仅仅一年时间，但在这几个月里，我和酒店全体员工在xx领导班子的正确领导和社会各界的支持下，坚持“以人为本、以诚待人、宾客至上、服务至佳”的经营理念，不断总结经验，进一步提高服务质量，致力宾馆品位的提升。经过全宾馆员工的共同努力，克服资金紧张、人员流动、同行竞争压力加剧等诸多困难，宾馆从x月x号试营业，经营业绩稳步上升。在xx领导的

带领下，xx宾馆人连续奋战一年，从筹备到开业，经历了风风雨雨，宾馆人的敬业、爱岗、吃苦耐劳的精神得到了校领导的肯定和业内同行、社会各界人士的认可。

宾馆经营目前呈现出良好的发展趋势，以“用心营造、至高致远”的价值理念和企业品牌，不断强化拓展市场。为使经营管理更趋合理和科学，促进宾馆持续长远的健康发展，确保宾馆利润、增加员工收入、提升宾馆品牌服务，我深知职责重大。所以，我会一向为此而尽心、尽力、尽职的工作。此刻，我向各位领导和同事总结汇报如下：

一、基本完成宾馆的筹备工作

我自从20xx年xx月xx日来到xx宾馆，首先制订了xx宾馆工程进度表倒计时，每一天确定了工作明细计划，对推进开业日程起到了突出的作用。其二，制订了管理人员岗位职责和工作流程。做到明细分工，职责明确，使管理层有工作目标，杜绝了盲目出工的现象。其三，与宾馆接轨，合理出台《员工手册》，使员工感受到了亲切感、温馨感。此刻我们基本完成了筹备工作，已经完全能够完成大规模的接待任务。

二、狠抓培训和经营举措

1、人员管理制度化。从xx月下旬开始，我们宾馆结束员工招聘工作，开始为期半月的军训和一个月的岗位理论培训，使员工在挑战自我、克服困难、吃苦耐劳方面有了质的变化。并对员工灌输了“创业有情、制度无情、管理无情”的管理理念，使员工有了新的心态、新的认识。企业要发展，关键是人才，我们在用人上采用能者上庸者下，在优秀员工中选拔了主管、财务、仓管、领班、营销、办公等职务，对员工起到了积极向上的作用。另外在制度上我们严格要求，出台餐饮部制度、房务部制度以及楼层、前台、前厅、后厨的明细制度，还制定一系列的卫生制度和消防制度和培训。

2、抓经营，显成效。我们宾馆进取展开营销力度，把握各种人际关系，并且在xx日报、都市广告、一周商讯上刊登广告，使xx宾馆提高了知名度，在社会上引起了极大的反响，宾馆入住率到达xx%，餐厅首次接待了婚宴，并且接待xx人的旅游餐，在人员不足，服务经验不足，餐具、桌椅不够的重重困难之下，餐饮部人员加班加点，采用提前安排，重视细节的工作方式，成功接待数次大型团队，受到了客人的好评。房务部在布草不足和各类工程不到位的情景下，进取发扬主人公精神，合理安排员工作息时光，比较及时的完成接待任务，为我们xx宾馆发展做出了应有的贡献。

3、严抓饭菜质量、餐饮使用“五常法”。众所周知，厨房是一个酒店的心脏，厨师的好坏直接影响着餐厅的效益。xx宾馆厨师采用各大酒店流行的包厨式，这样便于调换厨师、更新饭菜。对总厨的管理要求，采用定时换菜谱、定时出新菜、定期培训的制度。菜肴质量上，实行土洋结合，家常为主，在这期间他们的铁板牛扒、特色肥牛等菜肴多次受到薛书记的好评。在厨房管理方面采用国际五常法管理模式，即“常整顿、常检查、常清理、常组织、常计划”。厨师制定64字厨师公约，以制度办事，严格要求，精益求精。

4、爱护财产、节俭降耗。宾馆设施设备运营时间最多三年，进入了设备运行阶段，最主要是保养，我们已经制订了一年两次保养详细计划，为延长使用寿命而努力。节俭水电气，是宾馆人员应尽的义务，做到分片负责制，制定职责人，不定时抽查，违规罚款等举措，起到了必须的效果。

5、讲礼貌，树形象，抓思想。强化服务，礼貌礼貌。全体员工精诚团结、共同努力较好地完成了宾馆下达的服务标准。礼貌从我做起，我的形象代表宾馆等形象工程，员工很好的落实贯彻宾馆思想，在三个月里，连续几次出现拾金不昧的高尚风格，厨师拾到xx元现金和数张银行卡及身份证，xxx拾到户口本等物，他们在金钱面前不动心，立即交到宾馆部门代交失主，受到顾客的热心好评和赠送锦旗的表扬。为此，记者特意将事迹刊登到xx日报，使更多人向他们学习拾金不昧的榜样。

6、抓培训、备人才。宾馆在发展中，人才需求加大。我们经过各种途径强化员工培训，组织全体员工学习酒店管理教材、服务规程。对在岗员工实行在岗培训，即将实施实行送出去、请进来的培训方法强化培训。在xx结盟xx家朋友酒店，全年计划外出学习，组织集中学习。酒店内部实行了轮岗制，对管理岗位进行不定期调整，让他们得到充分锻炼，提高管理水平与综合管理本事。

7、存在的问题：、信息沟通渠道欠通畅，部门与部门之间的联系有待加强。、上菜速度慢客人投诉意见较大，程序有待优化。、员工个人的综合素质及对客服务意识有待提高。、工作流程的规范有待加强，对员工的培训力度还有待于提高。、突发事件的处理预案不完善，应变本事有待加强。

三、我的工作体会

- 1、需要尽快提高综合竞争力。20××年，xx市新增的酒店有玉都快捷酒店、居美快捷酒店、精致商务酒店，银座商务酒店这些大型酒店将对xx酒店业发起冲击，酒店业将面临着又一次新一轮的命运变革，规范化、人性化，定位准确、物美价廉才是我们在竞争中的立足之本与优势，提高我们的产品质量，夯实我们服务技能是当务之急。
- 2、不断的贯彻和发展企业文化。企业文化是我们竞争制胜的重要因素，我们需要继续秉承以xx为核心的价值理念，认真落实和逐步完善各项管理制度，保证宾馆规范、健康发展，展开营销渠道，确保固定客户，提高宾馆效益。
- 3、搞好后勤服务解决员工后顾之忧。坚持“以人为本、以诚待人”的企业文化和核心价值理念，努力改善员工的工作环境，加强对宿舍、员工餐的人性化管理。本着服务好员工的目的，及时了解员工思想，解决员工实际困难，以实际行动温暖人心，让员工感受到宾馆对员工的关心和重视。宾馆经常组织员工开展系列活动，既丰富了员工的业余生活，又增强了企业的凝聚力，为员工供给了一个展示自我的平台。

四、20××年度工作计划

- 1、根据宾馆工资、奖金、津贴管理制度，完善宾馆绩效考核办法，在执行中真正起到奖勤罚懒的作用，进一步加强宾馆的日常经营管理，为宾馆发展培养和储备人才，指导各部门的工作，提高整个宾馆的服务质量和员工素质。
- 2、加强企业文化建设，竭尽全力完成xx下达的各项任务，进一步提升企业的市场竞争力，把握机遇，迎接挑战、开拓市场。
- 3、建立、健全宾馆的组织管理系统，使之合理化、精简化、高效化。阅读消防和质量检查情景汇报，并针对各种问题进行指示和讲评。传达xx有关指示、文件、通知，协调各部门之间的关系，使宾馆有一个高效率的工作系统。
- 4、健全各项财务报表制度，阅读分析每日、每月、每季度财务报表。检查分析每月营业情景。监督财务部门做好成本控制、财务预算等工作。检查收支情景，检查应收帐款和应付帐款，指导财务工作。
- 5、有重点的定期巡视公共场所及各部门工作情景，检查服务质量，及时发现问题，解决问题，并将巡视结果传达至有关部门。
- 6、加强宾馆的安全管理工作和维修保养工作。
- 7、与社会各界人士坚持良好的公共关系，树立良好的宾馆形象，并代表宾馆接待贵宾。
- 8、以身作则，关心员工，奖罚分明，使宾馆有高度的凝聚力。

最终，再次感激xx领导和各位同事给予我工作的支持，宾馆也将始终遵循xx为核心的价值理念。在校长的领导下，发扬精诚团结、艰苦创业的精神和顽强作风，继续坚持数月来这种拼搏精神，坚持说到就要做到的‘做人原则，经营和管理好xx宾馆，充分发挥宾馆对外宣传窗口和内部服务作用。逐步在全市各提升价值。为xx宾馆的快速平稳发展和做大、做强而勤奋努力的工作。

公司总经理个人工作总结篇5

20××年x月x日，经xx集团控股有限公司董事会的任命，我担任xx传媒总经理一职。这一年来，在集团董事会及公司下属的全力支持下，各项工作开展顺利。经过公司全体成员的共同努力，我们在企业管理、投标揽活、项目管理、文化建设、稳定发展等方面都取得了可喜成绩，企业综合实力增强，社会信誉提高。回顾一年来工作，主要有以下几方面：

一、组织建设

设立部门，明确部门工作职责并配齐人员：营销总监xxx、运营总监xxx、财务总监xxx。由于我们团队只有x个人，缺少行政总监一职，所以行政总监一职暂时由我和财务总监xx共同担任，行政总监的工作暂时由我和财务总监xxx来完成。

二、文化建设

注重企业文化建设，提炼xx传媒的文化“合众共赢、激情创新”，既强调与集团的关系又突出公司传媒性质的特征。秉承“诚信立足社会，服务创造未来”的经营理念，秉持“卓越服务、快乐生活”的企业使命，坚持以客户为中心，主张“热心、贴心、省心、放心、开心”的五心服务通过不断营销创新、积极进取，取得了良好成绩，得到了社会各界的认可和鼓励。

三、团队建设

通过组织一系列活动来建设xx传媒的大团队：组织xx传媒高管赴xx参加xx拓展训练，培养xx传媒团队的团结合作能力；组织高管参加职业素养及商务礼仪的培训，提高职业涵养；组织高管参加《企业文化：让企业拥有生命》的课程培训，使高管更清晰地认同公司文化。同时，在各项活动的开展过程中，我注意到给不同的同仁们创造不同的又适合他们个人的机会，让他们有机会表现自己，锻炼自己。

四、业绩建设

在短短的一年里，由于团队的协力合作，业绩取得了骄人的成效。首先，xx传媒与xx有限公司、xx汽车俱乐部有限公司及xx汽车销售服务有限公司签署合作协议，包揽了xx控股集团旗下的非传媒性质的全资子公司的广告等宣传的全权代理权；其次，xx传媒与xx汽车销售有限公司签署了关于xx汽车成立x周年相关报道宣传的合作协议，对集团内部承担业务；最后，xx传媒与xx国际酒店签署了合作协议，实现与实体公司的首次合作；同时，截至报告时，xx传媒正与xx酒店恒品茶艺馆等几家公司进行项目洽谈中。

20 × × 传媒取得了如此的成绩与集团董事的支持和公司成员的共同协作是分不开的，但xx传媒仅仅成立一年，显性的问题比较明显，隐性的问题仍然存在。我将会和我的团队共同努力，开创更好的局面，取得更优异的成绩。

公司总经理个人工作总结篇6

尊敬的各位领导：

首先我要感谢领导对我的栽培与信任，让我出任城东物业公司副总经理一职。这让我在前景无限辉煌的平台，拥有了自我提升和工作能力提升的大好机会。我定会牢牢的把握住这次机会，加强自我学习和相关业务知识学习，绝不辜负自己的奋斗与青春更加不能辜负领导的栽培与信任。下面是我对于自己到公司工作及两个月副经理试用期的基本工作总结：

一、回顾进入城东物业公司开展工作所得总结

1、自觉加强管理、技术知识学习，努力适应新的工作环境

为了尽快适应新的工作环境，通过同事及园区领导了解公司和园区的基本情况，每周工作例会让我对各部门的工作岗位及岗位职责有了不断的了解，为我开展工作掌握了第一手资料，在熟悉工作的同时，通过与相关企业、单位之间的联系学习工程土建维修、消防、水电、餐饮、财务账目等知识，虚心求教，不断理清工作思路，总结工作方法，使之尽快融入到工作当中。

2、严格律己，树立良好的管理人员形象

物业管理的服务管理就是现场管理，在日常工作当中，我时刻严格要求自己，以身作则，工作中认真听取员工的意见，尊重、团结每一位员工，不搞小团伙，不搞特权，不谋私利，始终以堂堂正正做人，踏踏实实做事的原则要求自己，在任何时候都要保持一个良好的管理人员形象。

3、加强日常管理工作，提升物业服务水平

在李总的指导下让我深刻体会到，“管理出效益、团结出战斗力”。先从紧抓员工思想工作入手，牢固树立工作“一盘棋”的指导思想，引导员工转变服务观念、每日写日志、每周写工作总结及下周工作计划，强化管理人员自身素质及业务培训的不断提高。

在经过餐浴楼管理、服务及服务外包等各项工作中，各位领导及各企业对于我们现在的管理所出现的问题产生的疑问?事后深知项目目前存在严重的问题，为秉承“和心物业、用心服务”的服务理念，对餐浴楼进行了全面整顿、加强了对员工服务意识思想教育并完善了餐浴楼经营管理制度，针对于各企业、单位提出的问题陆续整改，并将整改的情况，反馈给相关企业、单位，通过全体员工努力，现在的管理和服比以往有了较大进步。

4、对待各企业、单位投诉，不卑不亢，认真对待，落实到人，回访跟上，解决问题

我作为公司长期与各企业沟通的人员，可能经常会接到各企业、单位的各项投诉，接到投诉时应认真接待每一位投诉人员，详细记录相关投诉内容、上报李总并反馈给相关的部门负责人，负责人通过整改情况告知与我，我再将有关整改情况的进展程度报给李总及投诉方，最终将投诉问题解决好，按照这个流程我们物业公司完成不少遗留问题。通过定期回访、责任落实，不但加强了与各企业、单位的沟通，还提高了我们的服务水平。

5、费用收取工作

我们园区孵化园内现有12家入驻企业，从20xx年1月份—20xx年1月份费用收取情况来看，各企业、单位都存在刚入园生产订单少、资金紧张等问题未能及时交付各项费用，但通过我们不断的协调处理，多数企业单位都已按时足额缴纳费用；我相信随着园区的发展各企业的效益不断提高，未来的费用收取工作将会越来越好越完善。

6、协助总经理完成各项工作

自从进入公司，我一直在不断的提升自己的工作能力、业务能力。李总也一直是学习的榜样，担任副总以后我拥有向她学习的更多机会。李总交代的每一项工作，我都努力尽善尽美的去完成；每一项工作中出现解决不了问题，李总都会给予我相关的指导，让我的工作更加得心应手。自我11月份担任副总后，协助李总完成了，餐浴楼外包合作项目、餐浴楼管理制度、宿舍楼管理制度、科研楼管理制度、孵化园巡检巡查制度、孵化园安全生产相关问题、孵化园取暖相关问题、保洁绿化各项工作、各项合同拟定及费用收取工作等。在这些工作中我学到很多的管理经验，我相信这些经验对我以后的工作都会有巨大的帮助。

二、在工作当中存在的问题及改正措施

在日常管理工作中，没有把一些工作要求及标准认真的贯彻好，导致了在工作中出现了诸多问题。

1、作为管理人员，管理模式及管理方式方法存在不足

管理方式有待改善，实践证明粗放型、保守式管理最终将会被抛弃，为适应新的要求，严于律己，不断增强管理业务学习，改变管理模式。以公司的眼光看问题，想问题，对于管理的流程进行梳理，总结一些好的方法和经验，通过实践进行应用，定期组织管理人员进行探讨、学习、交流管理经验取长补短，鼓励员工对公司各部门提出合理化建议，寻求管理工作的经验。以此带动自己和整个公司的管理水平。

2、物资浪费，增加了支出

在物资使用上存在着浪费问题，为了节省支出，杜绝浪费，在今后的工作当中减少物资浪费，加强对物资的管理工作，最大化减少成本支出。

3、物业服务，服务意识低

为了提高服务意识，增强服务标准，需增加与各企业、单位的沟通，主动服务，了解各企业单位真正所求，提高服务质量，夯实服务基础，以此来提升服务水平。及时处理，情理并上，提高各项费用的收缴效率。

4、保安工作责任心不高，要求不严，出现了脱岗、车辆无法正常出入、无关人员进入管委会等事件；

对于保安工作，加强理论培训与实际操作相结合，在理论培训上通过观看“物业管理是怎么炼成的?”实质让每一位保安员了解物业管理服务的工作，在实际操作中掌握突发事件预案程序，工作中对每一位保安员采取岗位落实职责，提高整体安保服务，杜绝各类事故的发生，让各企业、单位生活在一个安全舒适的环境中。

三、20xx年工作计划

回顾20xx年的工作，有经验也有不足，我将立足优势，改正不足，全力协助李总做好城东物业的管理工作，工作计划总结如下：

- 1、做好春节期间园区内装饰工作，悬挂红灯笼，以及做好春节期间的安全工作，让各企业单位度过一个安全祥和的春节。
- 2、根据各企业、单位提出的有关问题，积极与各级领导协调处理。
- 3、加强对员工培训及管理，提高员工自身素质，提升物业服务质量。
- 4、对于园区内绿化、保洁部分，加强管理，增强园区绿化美观。
- 5、举办一些对园区有意义的活动，如邀请各企业、单位联谊活动、篮球比赛等，增强企业文化，丰富企业、单位员工业余生活。
- 6、积极与各企业协调处理问题，做好收取20xx年度的物业费及各项费用工作。
- 7、加强对餐浴部、租赁部、保洁部、安保部等各项工作的协调管理，协助李总做好物业公司的各项工作。
- 8、根据工作需要做好其他临时性工作。

纵观20xx年的发展前景，我有足够的理由深信新的一年将是不断应对挑战和破解压力的一年。在公司领导和园区领导的支持和帮助下，我认为20xx年物业公司的工作会在李总的带领和我的协助下做的更加出色。

公司总经理个人工作总结篇7

本人自1995年进入XX制衣有限公司以来，一直从事财务相关工作，在工作期间认真学习，熟悉公司业务流程，并开发自身新的专业技术和深化自身知识技能。由于自身的不断学习与努力，在1999年通过高等教育自学考试获得了财会专业学历证书。20xx年本人正式担任会计主管职位，并在20xx年同时取得了中级会计资格证书，具有良好的专业知识与工作基础。自1995年到20xx年，本人曾历任过会计、会计主管，财务经理，副总经理职位。在这19年的职业生涯中，本人扎实的实践经验和谦虚上进的求学态度，让我有眼光去看待问题，处理问题，解决问题，勤能补拙是我的人生理念。现把自己在这19年的管理经验和实践小结如下：

一、结合专业知识，强化团队管理

团队是公司各项目发展与建设的核心，因此做好团队的管理与培训工作是极为重要的。因为是从基层一步步走上来，所以在面对员工，面对客户的时候，我会用换位思考的方式去看待问题。自从事管理职位工作以来，本人十分注重团队建设和领导艺术，始终从实践中来，到实践中去，为了做好公司的财务管理工作，做好公司项目的后备资金建设。在XX年来的工作中，我在公司管理层的支持下，我始终以“价值管理”为核心，以提升部门、团队、以及个人的价值为己任，将理论运用于实践，通过实践不断的完善和建立教育培训、制度管理、科学财务建设等一整套方案和管理策略。

在XXXX年，本人参加了高级职业经理人证书的考试，并在考试过程中，参加了较为全面的管理课程的学习，其课程主要有战略管理，突破管理，企业文化与组织创新，团队建设与领导艺术，沟通与领导力，资本运作，业务流程造就组织执行力，营销管理，销售渠道管理，危机管理和企业持续发展等方面内容。通过X个月以来的不懈努力与勤奋专业，终于在XXXX年X月成功考取高级职业经理人证书。这次证书的考取不仅仅是对我自身能力的认证，更是对进一步深化和提升管理水平和建设团队能力起到了积极的作用。在从事副总经理的XX年来，我始终坚持将知识落实于实践当中，利用企业本身的文化与组织力量，结合各项管理知识与自身沟通技巧，开展多种形式的人员培训与沟通活动。并同时利用公司的设备资源，建立了一套内部沟通机制，有效支撑财务团队工作，建立完善考核机制，以培育建设出一支优秀的财务工作团队，增加团队的凝聚力，提升自己的领导才能，建造出和谐、团结而又具有激情的工作氛围，企业留住更多的人才，节省成本，创造效益。通过此类管理方式，本人在近年来的管理工作中取得了良好的工作效益，实现了年财务资金较XX年提升了X个找总结点，有效地推动了企业的发展与建设。

二、切合企业实际，完善资本管理

在进入XX制衣有限公司的最初X年以来，我一直较多接触的是服装行业的财务工作，因此对公司的各项基本资金运作情况，以及成本归算和品牌管理等方面有着较为深刻的认识和理解。因此，在从基层走上管理岗位再到今天的副总经理职位的过程中，我始终坚持树立品牌服装公司的管理理念，从基本开始，一步一步归算和管控好各项财务的运营工作，并重新梳理了业务流程等方面制度。

为进一步完善公司的资金管理，做好各个项目的成本控制与库存管理等方面财务工作。在X年来，本人坚持利用自身的实践经验，为公司做好各项财务工作，确保公司的资金使用情况，做好各项管理工作，坚持精益求精的工作精神，不断刻苦钻研业务。在具体财务工作中，本人严格规范了公司财务管理，使公司的财务管理工作严格做到了制度化、规范化和办公自动化。并坚持从财务角度考评问题，利用本专业扎实的财务知识，从财务数据分析入手，对各部门的人力，采购，生产，物流，销售等情况进行了梳理，并完善优化其流程，建立起了公司数据库，统一规范和制定了公司各部门工作数据流动情况，以便各部门更加高效的完成工作。此外，本人还紧抓重点，对投资经营给予分析支持，大力推进了公司经营效益的实际提升。

三、做好项目预算、推进信息管理

为更好地推进公司项目的开展情况，保证公司的基本资金应用。在公司开展的各项项目的建设的过程中，本人积极与相关部门进行沟通，实际了解公司项目的资金供需情况，提前做好项目预算工作，确保了公司项目的开展建设。为实现公司财务工作信息化管理，本人领导部门职员认真进行业务理顺和整改，以ERP系统的信息共享化，对各部门进行监控先进的财务管理软件，处处以现代化企业的标准，规范各项业务操作，对企业整体管理水平的提高起到了有力的推动作用，亦使得公司的财务资金事业效益较历年明显提高，获得了上级部门以及公司领导的一致好评。本人曾多次被上级财务部门评为“先进财务工作者”。

随着XX公司的不断前进与发展，对财务以及管理工作亦是提出了更高的要求，对此，本人也深深的感到自身责任的重大，在繁忙的工作之余，本人亦是在不断的加强学习与实践，提升专业技术与管理能力，力求不断提高自身的综合素质技能，为XX公司的良好发展，做出更大的贡献。

公司总经理个人工作总结篇8

作为公司的总经理，负责领导公司大方向整顿和调度提高公司的活力，促进公司发展壮大，为公司发展做好规划，下面是我一年工作简单小结。

在工作中，坚持深入到底层，了解广大员工的需要，做好工作调度，保证工作的正确稳定，很多时候因为站的高，被遮蔽，不知道下层人员的工作情况，也不利于我对公司的整顿，因此我会明察暗访，有时候会正面检查，有时候会随机调查，私下暗访，查看工作情况工作环境，对待员工要做到诚心诚意，对待他们友善，对他他们宽容，让他们有更加广阔的发展空间，给他们提供更好的工作环境，俗话说的好，要想让马儿跑，不给马吃草，没有把马喂饱如何让马儿为我们出力，员工不是我们的苦力，能够留下来的都是对公司有感情，有归属的人，他们信任公司，我们公司就要维护好他们，给他们一个公平公正的工作环境。

一片农田，庄稼长得茂盛，就要及时除草，就要去到一些不稳定因素，就要拔出不安分因子，林子大了什么鸟都有，很多时候公司内部出现问题，会影响到公司的运行和发展，会耽误时间也浪费公司的精力，所以为了让公司跑的更快，对于公司内部的人员整顿同样要加强，通过调差，和评估，了解部分不积极员工，对于这类员工我一般都会给他们两个选择，改变或者退出，机会会有，这是仁，因为他们是我们公司的员工，毕竟为公司付出过，哪怕是不情愿，也值得我们这样做，当然，也会严，因为公司不能容忍这样的破坏分子影像到整个公司工作的大环境，破坏工作的氛围，因为破坏比建设更容易，这也是起到杀鸡儆猴的作用，给部分有心思的人加以警戒。

对于积极为公司付出，积极为公司工作的人，作为公司的上层，不能寒了他们的心，必须要给他们更好的安抚，给他们更好的关注，让他们可以在工作中收到更多的培养，所以对于有功于公司的人，会大力提拔，和扶持他们让他们可以独挡一面，让他们可以成为一个合格的人才，既然有心，有努力当然是我们公司看重的人，对于这部分人是公司的标杆，也是给其他员工的榜样，让他们向这类员工看齐，一起努力提高工作的效率增强工作的质量。

对于各个部门虽然工作不同，但是经常促进部门之间的交往，毕竟公司内部各部门之间不存在竞争，而应该相互配合共同努力一致对外，这样才能够发挥公司的实力，如果部门之间相互掣肘，互相敌视反而会影响到我们公司的正常发展，不是我们希望看到的，对于以后的工作大方向不便整合统筹全局做好事先布局。

公司总经理个人工作总结篇9

自20xx年公司创立至今，我在公司董事会的正确领导下，认真贯彻落实公司工作部署，带领公司班子成员以身作则，精诚团结，紧紧围绕公司经济发展这个中心，以为职工谋福利、为企业创效益为目的，在队伍建设、优化管理等方面取得了一定的成绩。现就个人工作履职情况谈一下体会。

一、经营成绩稳步提升

要搞好经营就必须占领市场，市场是企业生存的根本，经营必须市场化，我们的观念必须随市场的变化而变化，做到与时俱进。20xx年公司创立到目前为止，公司实现任务承揽3000万元，完成产值2100万元;保证了企业稳步发展的步伐，增强了企业的经济实力。

二、安全质量水平有所提高

质量是企业生命，安全是企业效益。我始终把质量安全当作关系到企业生死存亡的首要工作来抓紧。经常跑工地，对项目做到心中有数，掌握工程的具体情况，关注项目的质量安全情况。并组织全公司人员参加安全质量学习教育活动，开展了多种形式的安全质量培训，不同程度的提高了安全质量从业人员的技能，促使公司的安全质量整体管理水平上了新台阶。

三、加强管理，狠抓制度落实

1、上班管理：我们外拓经营、内强管理。为了强化内部管理，树立公司形象，今年在资金紧张的情况下，拿出资金装饰了新的办公室，并进行了简洁的装修，优化了办公环境，改善了办公条件。好环境出好产品，提高了工作效率，公司工作环境得到了很大的改进。

2、财务管理：加强了资金管理，严格了会计制度，完善了财务管理制度，力求少花钱多办事，办实事。特别是对项目的资金管理，吸取以前经验教训，基本上做到宏观控制。

3、项目管理：项目是企业管理工作基点，经济效益的源泉，项目管理的好坏直接关系到企业的效益和发展。要理解支持项目，但更要管好项目。我经常给大家灌输一种思想，我们公司机关是为项目服务的机关，绝不能给项目添麻烦，但管理上绝不能松懈，“人”“财”“物”必须严加管理，“人”就是技术人员和特种作业人员必须由公司委派，“财”就是资金必须通过公司户头，由我们实行宏观控制。“物”就是凡用于工程上的材料必须经检验合格后方可使用。总而言之，承接一个项目不容易，我们必须珍惜每一次机会。建一个工程，就要开拓一片市场。

4、积极推进各项目的责任成本核算工作。一年来，我带领公司领导班子加强了责任成本核算领导小组的工作力度，在完善经营承包责任制的基础上，进一步推广和落实了责任成本核算制。对所有新中标项目，公司都认真对其进行成本了测算，以合同的形式确定各项指标，制定奖惩标准，配齐项目管理人员，项目竣工验收并与甲方结算后，由经营核算监察科进行最后核实，兑现合同。有效降低了项目成本、规范了项目管理，成效显著。

自我担任公司总经理第一天起，我就知责任重大，在我的背后，是公司职工的期待。我无时无刻都在鞭策自己，勤勤恳恳做事，扎扎实实做人，对工作无怨无悔，从不推诿;对自己严格要求;团结同志，以身作责。今后我将尽职尽责，依靠公司领导班子的支持，同公司全体职工共同奋斗，为企业做出更大的贡献。

公司总经理个人工作总结篇10

20××年，在集团公司董事会的正确领导下，作为集团公司总经理，我按照集团公司董事会的工作精神和工作部署，刻苦勤奋工作，做出了最大的努力，尽到了自己的责任，但工作业绩不够理想，没有达到预期的目标，有负了集团公司董事会的信任，自己深表惭愧。为了更好地工作，争取明年有好的成绩，现将20××年工作情况和20××年工作计划具体总结、安排如下：

一、工作总结

(一)集团公司20××年经营情况

1、项目完成情况，以前任务量为xx，实际为xx。

2、年度财务报表、数据具体分析。

(二)集团公司亏损严重的主要原因

集团公司经营亏损严重的原因是多方面的，经本人分析总结和梳理归纳，主要有以下四方面原因：

1、本人负有不可推卸的责任。

本人处理问题不够果断，性格较柔软，管理水平较欠缺，从而影响了工作发展，造成集团公司经营亏损严重。

2、公司管理结构和用人方面存在问题。

由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任;多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误;过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

3、执行过程存在问题。

公司的目标和计划之所以最后出现偏差，领导很多好的想法、方案和宏伟的计划之所以最后没有明显效果，主要是没有控制好执行过程，细节执行不到位。

一是工作联系不及时。相关人员和部门定期或不定期向总经理或相关负责人汇报工作，报告进展状况，领导抽出时间主动了解进展状况，给予工作上指导，可以促进工作发展，但我们公司工作联系不及时，影响了工作发展。

二是工作例会太少。定期的例会可以了解各部门协作情况，可以共同献计献策，并相互沟通。公司工作例会太少，尤其是纵向的沟通太少，员工不了解老总们对工作的计划，对自己工作的看法，而领导们也不了解员工的想法，不了解员工的需要，影响了工作的开展。

三是缺少定期检查。计划或方案执行一段时期后，公司要定期检查其执行情况，看是否偏离计划，是否要调整，并布置下一阶段工作任务，我们公司缺少定期检查，对工作开展造成很大影响。

四是缺乏公平激励。建立一支和谐的团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。我们公司缺乏公平激励，致使员工的工作积极性和主动性不高，影响工作的进展。

4、其他方面问题。

一是公司目前属于投资研发阶段，投入了大批资金，还没有产生盈利。

二是原业务副总上年度无信息筹备，公司也没有成熟的业务队伍，软硬件实力相对较弱，造成公司业绩跟不上。

三公司各方面管理还不成熟，还属于整体磨合期。

(三)20××年公司取得进展情况

20××年，公司虽然处于亏损状态，但取得了一定的进展，明年前景还是很乐观的。

一是x总有丰富的社会经验和宝贵资源，通过杜总的精心指导，公司已朝正确的方向迈进，希望杜总今后能更多地抽些时间管理公司，相信公司今后一定会越来越好。

二是x厅长有各种社会资源，他年事已高，却不辞辛苦，劳路奔波，亲自带我们去找资源，为我们公司打通人脉，为今后公司业绩提升作好了铺垫。

三是财务方面原来非常混乱，通过廖总的规划，已取得进步，财务管理水平明显提高，为公司明年发展奠定了基础

。

二、工作计划

(一)20 × × 年公司经营奋斗目标

20 × × 年，公司要切实按照集团公司董事会的工作精神和工作部署，带领全体员工克服以前存在的不足问题，振奋工作精神，鼓足工作干劲，刻苦勤奋、兢兢业业工作，完成全年生产经营目标任务，取得良好生产经营业绩，力争20 × × 年实现销售额X万元，利润X万元。

(二)建设一支坚强员工队伍

为实现20 × × 年公司经营奋斗目标，公司要建设一支坚强员工队伍，全面提高公司软件和硬件的实力，为此需要招聘如下人才：设计部：优秀设计人员x人;工程监理部x人;研发人员若干;业务人员若干(视情况而定)。

(三)全面提高员工业务技术水平

20 × × 年，公司要切实加强对员工的学习培训，组织员工认真学习业务知识，开展软件和硬件方面的业务培训，规定学习培训时间，确定学习培训内容，加强对学习培训的管理，提高学习培训的成效，全面增强员工业务技术水平，为完成20 × × 年公司经营奋斗目标奠定基础。

(四)建立健全各类管理制度

20 × × 年，公司要针对存在的工作弊端，建立健全各类管理制度，做到以制度管人管事，促进公司管理的制度化和规范化，提高员工的工作积极性和主动性，使各项工作顺利开展，取得良好成绩。

相信有总公司作为我们的坚强后盾，相信有全体员工的共同努力，我们公司定会走出困境，全面完成20 × × 年工作目标任务，取得优良成绩，在公司发展史上写下一页华丽的篇章。

公司总经理个人工作总结篇11

光阴似箭，转眼在xxx公司迎来了第二个春天，转眼已由新员工变成老员工。翻看一年的工作日志，回忆这忙碌充实而又紧张、愉快的一年。... ..

今年对我具有特别的意义，因为今年是我的本命年，也是我踏上这个行业的第一年，这是我职业生涯的一个转折点，我对此特别珍惜，尽最大的努力去做好我的工作。通过一年来的不断学习，以及上级领导及同事的帮助，我已经完全融入了新永利这个大家庭中，个人的工作技能也有了明显的提高与发挥。虽然工作中还存在这样那样的不足之处，但应该说这一年也付出了不少，也收获了很多，我自己感到成长了，也逐渐成熟稳重了。现就08年的工作情况总结如下：

一、以踏实的工作态度，按部就班的做好公司的查厂工作

做好查厂工作是我职责中尤为重要的一项。由于是新厂，公司的查厂工作在接手前几乎是一片空白，必须从零开始准备，包括硬件（车间部份）/软件（行政部份）。在接手前阶段确实实是辛苦了一把，由于查厂客人居多，从年初至年底客人共进行查厂/评估12次之多，由于各方面资料不足，为了赶工，几乎每天都加班加工作。在行政方面建立了《厂纪厂规》/《岗位说明书》/《员工培训》/《人事档案》/《消防演习预案》等各项资料，并主持组织了两次大规模的消防演习，这些资料的建立不但是配合查厂工作，而且也完善了行政人事本身的工作。在车间方面建立了《针控管理》/《操作指导书》/《QC品质记录》/《返工记录》/《机器维修保养记录》等等，并对全厂设备进行盘点，做成《生产设备清单》，以便随时查看。与此同时，还依生产需求制作了几十份表格表单，完善了多项记录资料。如查货报告、仓库出入帐、总查记录、、、、；在06年里，通过各种形式的培训加讲解，让所有的主管对查厂有了深刻的认知，让全体员工了解了查厂的理念，并将所有有关查厂的资料汇编成册，按照日常工作去做。通过大家的配合与努力，今年的查厂工作确实得到了有效的改进！当然，还有很多地方须要做得更完善，只要大家按照规定的制度去走，相信明年的工作将会越来越顺利。

二、尽心尽职，做好公司的电脑/考勤管理

09年，我在公司的行政人事管理方面也花了不少时间和心血，由于公司刚刚成立，人事管理没有打好基础，各项制度资料的不健全，加上行政主管与文员的一再更换（共更换主管7人，文员15名之多），所以前期行政工作的大部份工作重任也就落在我肩上了。尤其是人事考勤系统问题，由于最初人为的问题，造成考勤系统一直没有真正应用起来，在今年的5月份起才真正用上系统考勤，但中间由系统本身的不完善，员工对电脑的不信任不配合等诸多问题，直到10月份才真正废除手工考勤。另外，在这段时间内，行政人事的各项管理制度也慢慢建立起来了，这对加强员工管理有着重要的意义。到今年底，通过新的考勤系统的更换和一再的员工培训与教育宣导下，全厂已全面实施了电脑考勤，员工也真正适应了电脑考勤。但行政部还有很工作有待完善，如公司企业文化/人力资源规划/绩效考核等等，希望新来的行政部何主管能在08年将xxx的行政工作做得更出色、更彻底！

三、本着以质量为主，彻底消除浪费的心态做好车间生管理系统跟进工作

由于以往手工作业方式造成车间数据的不准确性，从09年2月底开始，我接手跟进车间的数据管理，对各车间的数据进行稽核，由于员工人数多，数据量大，在10月底公司给我配了一各助手，主力稽核数据准确性，在这段时间里用事实的结果跟员工上了教育课，严重防止了很多混水摸鱼的动作。

一年多以来，无论是在思想认识上还是工作能力上都有了较大的进步，但差距和不足还是存在的。新的一年有新的气象，面对新的任务新的压力，我也应该以新的面貌，更加积极主动的态度去迎接新的挑战，在岗位上发挥更大的作用，取得更大的进步。

明天总是充满着希望，我们这个朝气蓬勃的团队同年轻的新永利公司一起成长，共同奋斗，一定能实现公司的目标和个人理想，一定能！

此致

敬礼

公司总经理个人工作总结篇12

春去冬回、寒来暑往，20××伴随着大家勤劳的付出渐行渐远。时值岁末，回首走过的一年，对于我们所有万佳人来说，这是忙碌的一年，也是收获的一年。在全体员工的共同努力下，公司实现了年销售总额突破xx亿元，开创了公司有史以来产值和税收的新高，为地方经济发展做出了新的贡献。

成绩谓之可喜，却并非一蹴而就，探寻收获的背后，我们不难看出，未雨绸缪的布局准备、齐心协力的共同奋斗、精益求精的品质追求、以人为本的人文关怀才是达成这一切的前提和保证。

接下来，我总结一下今年我们企业所取得的成绩：

一、顺应市场需求，布局新能源，找准公司新的增长极

在国家新能源政策的指引和要求下，环保节能技术已是趋势。公司早在几年前就敏锐的捕捉到这一机遇讯息，就开始着手筹划并研发试制成功了车用和家用变频节能空调必不可少的电子膨胀阀线圈，以及达到标准的车用配套的各类电磁线圈。在经历了不断的探索和改进后，产品各项指标日趋完善，在成功完成升级换代后，终于在今年迎来了爆发式的订单增长，单就汽车配套产品一项就为公司的生产总价值贡献了近xx的份额。另外，新能源汽车配套产品均有望成为公司下一个产值和利润新的增长项目。利用成熟的技术为基础，不断向主业产品周边拓展，寻求新的利润增长点，这将是公司未来一如既往的坚持和追求。

二、严抓品质管理，产品竞争力显著提升

“品质至上”一直是公司秉承的经营理念，在企业持续发展xx余年的经营活动中逐渐凸显出了它的重要性。优胜劣汰的市场法则虽然残酷，但其根本的话语权还是在企业自己手中，公司曾经历过品质不达标而丢失订单的阵痛，也曾有客户不看好性价比而放弃采购的无奈。为了能在大浪淘沙的市场环境中占有一席之地，公司近年来在品质追求上可谓是不遗余力：从原料把关到生产监督，从工艺要求到制程控制，我们都追求以“零缺陷”为目标。在高标准，严要求下制造出来的高品质产品才让我们在客户中赢得了良好信誉。有了质量过硬的产品我们才有更多的自信和话语权，才不至于随时处于被动的局面。只有坚持用品质开路，相信我们的未来之路才会走得更远。

三、以人为本、落实人文关怀，保证了员工作为第一生产力的地位不动摇

企业的发展离不开优秀的人才和稳定的员工队伍。近年来，公司为了保证各工序人员的合理配备，在人员数量和岗位优化上可谓是用尽心良苦。公司将提升员工收入作为主要抓手，改变作业方式、优化作业流程、提高员工产量，从而增加员工收入。另外各种奖励、补贴、福利都以直观的方式让员工能真切感受到。在各部门的通力合作、多措并举下，今年员工数量相对充盈，人心聚合、情绪饱满，较好的保证了生产的各项所需。企业以人为本、员工以厂为家让我们收获了双赢的结果，今后，关爱员工将是企业始终如一的选择。

光阴荏苒、时光如梭，新的一年又即将开始。过去的一年，哪怕收获了惊喜我们也不要太多留恋，即使不尽如意也不要过度悲观。20××年依然是充满未知的一年，机遇和挑战始终并存，希望所有万佳人继续发扬不怕苦、不怕累的精神，与企业荣辱与共，为公司、为自己、为未来再拼无悔、再续辉煌!

最后祝大家在新的一年里，阖家安康、平安吉祥、工作顺利、万事如意!谢谢大家!

公司总经理个人工作总结篇13

一晃来到重庆也快五个月了，在这五个月里我有以下三点要进行总结：

一、组建公司过程中的感受

- 1、节约资金（选址目标明确、注册考虑周全、物流方便快捷）
- 2、必须详细了解市场，招人更要讲求方法
- 3、发扬团队合作，提高办事效率

先说怎么样节约资金，很多人想成立一个公司都很盲目，什么都不去了解就去做，这样肯定是要多花很多钱，要成立公司选址很重要，因为我们事先做了准备有目标，直接选在石桥铺，IT业最集中的地方，接下来就是找房子，高了公司承担不起，太小了又不能显示公司的气势，最后经过多方比较我们选择了现在办公的地方，地址选好了，开始注册公司，这里科技公司太多了，光公司名字都想了好几天，当我们在注册过程中遇到一点问题在没有多方咨询前提下，就准备选择另外的地方，这也是不周的，还有就是物流太重要了，有时候没有算账，物流不方便继劳神又费力，当初我们也没有对物流做太多考虑，但是我们的运气很不错，厂家发的货运可以直接到公司楼下，我暗自庆幸这都是钱呀，这些考虑周全了，不是可以节省很多资金吗

这些都做好了，就要了解市场了，当初我们只是走马观花了解了下，就开始制定价格，而价格也只是参考了贵州公司，没有结合当地市场情况，导致现在业绩有但不佳。

招人开始我们像湖北一样打了点招聘启示，前后贴了有上百张，但是几乎没有一个电话打过来，也经常有人才市场的打电话过来，叫我们去现场招，也花不了多少钱，我也想过，但网络上也可以发布，先看下效果，发布后有效果了，打电话过来的人多了，但经过面试后，很多人都觉得工资少了，还有的觉得太困难了，留下来的还没开始培训就走了，那么我想他们只是想满足现状工资高点就可以了，这样的人来到我们公司也做不长，这样的人来多了，我也要浪费太多时间，那么我就在招聘条件下，写下一点，求生存我们与你无缘，求发展我们的团队双手欢迎，这样一发布，那些没有理想的人就不会打电话来了，来的就是想有发展平台的人，也不用考虑长工资了，通过面试后，他们这些人照样留了下来，我也不用去花钱给人才市场了，多好呀，所以招人讲求方法很重要。

在组建公司的过程中，我们几个人也是密切配合，分工明确，这样我们大家把自己负责的事做好，效率也就提高了，进度也就加快了，时间自然就变短了。

二、经营中的三点注意：

- 1、注意多搜集准客户信息
- 2、注意业务员的成长
- 3、注意管理，积极听取员工建议

公司组建完毕，开始经营了，我们通过前面的教训与电脑城里的商家、系统集成商，安防监控公司进行了详细沟通，大多数人都没有听说过宝星，对APC、山特认知度很高，又去与同行沟通了大多数还是知道宝星，我们对价格进行了下调，也找到了比较好的山特渠道，通过了解还发现了很多同行很少向电脑城里的宣传，就是在电脑城里面的也如此，我想这就是我们的机会，我们大多数都去拜访了，向他们介绍我我们公司，很快就有人打电话来询价，也有了小单，我们同时通过电话、网络也在不停宣传但效果不好，没有订单，我想到每个城市现在都有IT名录，我后来再一个同行那里找到并得到了这本书，翻开一看是整个大重庆IT商家名录，很快就有效果了，订单来了，询价的也多很多了，所以多搜集准客户信息太重要了。

公司的发展必须靠销售，要销售增长就要靠团队，那么怎么样搭建团队就是问题，那先就要留下他们，通常留人两种情况：能有好的薪酬能有发展空间

现在我所能提供的就是第二条，要的人我在前面招人的过程中找到了，那么当他们来到了公司，首先要让他们全面的了解公司，之后就是专业的培训，最后就是开展业务了，这也是很重要的，前面的很多公司可以做到，出现问题是在这里，因为很多公司不注重与他们沟通，最后白费了时间与经历，我认为就是要让他们经受打击，当他们退缩时找出原因然后不断树立他们的信心，平常多帮助他们成长，多关心他们生活，这样他们得到了成长，学到了东西，自然就留下来，团队不就搭建好了。

经常说无规矩不成方圆，开始公司简直就是一盘散沙，没有一点激情，上班做私事的大有人在，整天没事做，这让其他人看在眼里，开始我发现了因为事多也就没什么，但越来越不对劲，公司的人都没了激情，我就与他们进行了沟通并在开会时进行了批评，大家看到了改观，也都认真工作起来了，光这点就说明了严格管理的重要性，严格的同时也要积极倾听，现在为了调动员工激情，早上做运动也是小楚提出来的，大家觉得不错，就做了，这样不紧他高兴，公司也调动了员工的激情。

三、公司每个人的优缺点

我作为一个公司的经理有很多不足，在安排工作的过程中比较强势，有时认为自己是经理就没有顾及别人的感受，安排工作时显得不够准确，考虑问题不全面，有时也没有严格要求自己，对公司人员的成长关注还不够，有大点的单子时，没有对竞争对手做全面了解，自己也没有做百分之百的努力，学会了在省会城市怎样开展业务，更加注重学习，知道了作为经营者的艰辛。

xxx：做事是好手，任劳任怨，你的杂事很多，这我知道，但作为一个经营者你所要考虑的就不光是把事做好，还要想怎么样帮助员工成长，公司怎么能够提高效率。

xx：作为我司的会计，通过培训与龚姐的帮助，现在做账没什么大问题了，成长还是快的，有很强的销售意识，能知道主动与客户网上沟通，要想成为专业会计还有很多事要做，要多学习。

xx：在打电话与客户的沟通中能不断改善语言，是不错的，有时看些营销书籍想自己能够成长，注重学习，但也有不足还是没有主动工作的意识，要安排具体的事才会去做。

xx：在跑业务的过程中能不断改进自己，是好的，就是自信心不够，遇到问题不会多问自己几个为什么。

xx：跑业务的态度很不错，就是要对自己有信心，注重学习。

xx：亲和力是不错的，给人的感觉建谈，也是没有自信，没有明确的目标，要做到用心销售。

20xx年是重庆分司关键的一年，现在公司已正常经营了，那么接下来很多问题摆在了眼前，作为一个经理，我制定了今年目标任务400万，既然制定了就要想办法去完成，对于任务的划分如下表：

1、目标任务400万(任务的划分如下表)

2、为公司搭建两个办事处:初步选在xx和xx，因为这两区最大，电脑公司也最多，具体情况到市场了解后做最后决定。

3、使公司的业务员稳定在5-6人，这期间必须找寻更多渠道发现人才，更重要的是注重他们的培养，让他们能够得到成长。

- 4、每天早上必须做运动，每周第、每月必须总结，也就是要随时进行沟通
- 5、要让公司每个人有强烈的销售意识，利用好一切工具进行销售，调动他们工作的能动性
- 6、通过后勤改革后，能帮助后勤人员的利益最大化
- 7、花更多的时间去努力学习，改掉自己不好的，让自己成为一个合格的管理者
- 8、对公司的管理严格按制度执行，不偏袒任何人，做到公私分明，奖罚分明
- 9、能够更多的去关心员工的生活，让他们在公司真正感受到我们所说的家一样的温暖以上九条是我20xx年所要去努力完成的事。

更多工作总结 请访问 <https://xiaorob.com/zongjie/gongzuozongjie/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发