

年度经理工作总结

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

年度经理工作总结篇一

各位领导、各位同仁：下午好！

金秋十月，丹桂飘香，xx迎来了全面试营业的转折点。今天，我们在此召开“xx饭店休闲中心开业暨饭店全面试营业动员大会”，为此我们感到兴奋和激动。这标志着xx一个新世纪的到来，一个里程碑正在我们手中树起。现在，请允许我代表饭店全体员工表示热烈的祝贺！也借此机会，向为xx的建设和经营做出努力和贡献的各位表示衷心的感谢！

饭店的全面试营业，为我们翻开了饭店新的一页，我们要以此为契机，全面做好饭店各项工作。

饭店是对外的一个窗口。要树立窗口形象，就必须从我自身素质抓起。作为服务行业，尤其作为xx这样一个起点高的酒店，更应该在资阳同行中作一个表率。

公司在xx的建设上已经投入了近亿元的资金，xx的硬件建设在资阳同行业中应该是一流的。我们不仅拥有完善的住宿、餐饮场地和设施以及配套的休闲娱乐中心，而且，有我们在座的近200位员工，你们才是将来创造xx形象的人。开业以后，我们不仅要做好每天的工作，而且要不断提升自己的内在素质，提升整个饭店的品位。

xx是我家，发展靠大家。我们要有主人翁责任感，我们一起

来为塑造xx努力，大家说行不行？！

精湛技术是我们在软件建设上追求的目标。身为xx的员工，我们不仅要认真领会和履行公司的旨意，服从公司的安排，还要认真钻研各自的业务。“学无止境”，加强学习，保持不断创新的工作态度，使自己的业务不断的提高，让到xx的每位客人感到日新日奇。留住他们的好奇心，留住顾客，就留住了生意，也就留住了我们自己。

工作没有贫贱之分，只有分工不同，“态度决定一切。”你们听说过希尔顿的故事吗？他从洗马桶做起，他的一丝不苟，使他登上了酒店大王的宝座，他对工作的态度让他创造了希尔顿酒店今天在世界的辉煌。让我们在平凡岗位上，也做出不平凡的事业。

xx的明天靠我们来创造，我相信我们每位员工都有为xx创造辉煌的信心。也有像希尔顿一样的工作态度，只要我们树立热爱xx□献身xx的高尚品质□xx的明天一定属于我们，我们一定能够创造xx明天的辉煌。

创业难，守业更难。但我们要不畏艰险，要有献身xx的精神。“今天我为xx骄傲，明天xx为我自豪□”xx为我们提供了展示自我的平台，我们要为xx的发展添上浓彩一笔。愿我们的酒店有更好的发展，也希望我们会有更好的发展！

年度经理工作总结篇二

大家好！

我是心怀着对我们企业的深厚感情而工作的。这种感情来自公司对我的培养，来自于全体员工对我的信任和支持。我深知带领全体员工促进企业持续长远发展，振兴壮大企业，增加员工收入责任重大。因此，我一直为此而努力工作着。现

在，我向大会述职，请予以审议。

1、认真学习公司精神，在实际工作中深刻领会公司精神深刻内涵，创新发展。

2、注重企业文化建设，提倡“诚信、情感、责任和程序”八字管理理念，主张“以人为本，守法诚信”，引导广大员工“以企为家，共同发展”。

人是生产力中最活跃的因素，是企业振兴发展的源泉和根本动力，只有公司全体员工把聪明才智充分发挥出来，并应用到公司管理与生产经营中去，公司才能发展；只有公司提供宽松敞亮的舞台，员工的人生价值才能够得以施展和实现。因此，我们要依靠员工促进企业发展，就要培育先进的企业文化，引导员工把“诚信、情感、责任和程序”贯穿于整体工作中，发挥才智、敬业爱岗、求真务实、规范操作，通过宣传、培训以及制度建设，强化项目管理，推行“质量、环境保护、职健安全”三位一体标准化作业程序等措施，促进各项目在安全、质量、工期等方面全面兑现对业主的承诺，为公司树立良好的信誉，为共同事业的长远发展打下基础。

3、加强管理，以真诚和友谊建立良好的同事关系和社会关系，风雨同舟。

一是从职工关心的“热点”、“难点”、“疑点”入手，深入地解决好公司经营管理与改革发展等重大问题，做好领导干部廉洁自律以及有关职工切身利益方面的工作。二是注重维护公司领导班子的团结。大厦之成，非一木之材；大海之润，非一流之归。团结班子成员，形成既有分工又有合作、坦诚相待、合作共事、齐心协力干事业的良好氛围，做到目标一致、职责互补、荣誉共享，重大问题、重大事项都能事前沟通，会前通气，充分听取意见，集思广益，发挥整体合力，改进工作，促进发展。

4、不急功近利，从长远着眼，坚持理论联系实际，扎实开展管理调研工作。

作为公司总经理，不但要具备这个岗位所需要的一切素质，还要把握各方面的信息，保持对事物发展规律的敏锐感觉，使思想观念与时俱进，把理论知识、市场规律与企业管理实际相结合，才能领导公司不被激烈的市场竞争所淘汰。因此，去年我充分运用国家政策、法规，依法开展财务监督、审计监督、质量监督和效能监察。把长线工作与短期的具体工作相结合，深入分析公司管理、项目管理工作中的思想政治、人事管理、机构设置、标准化程序贯彻、合同管理、设备管理等工作的不足，从企业长远发展的角度，初步确定了深化企业管理改革的方案。之所以开展这项工作，是因为我们的项目管理任务逐年增加，但在市场竞争日趋激烈的情况下，项目利润越来越少，改革创新、挖潜增效势在必行。

5、高度重视经营开发工作。

招揽足够的施工任务是企业开展其他一切工作的前提，如何扩大施工份额，是我们应该不断探索的永恒课题。今年，经与公司班子成员协商：我们决定加大投入，多种渠道多种方式并行，实行重点地区、重点项目重点追踪，班子成员分片负责的经营方针，取得了可喜成绩。与此同时，我们不断召开经营开发会议，通过会议引导经营开发工作人员吸取教训、总结经验、调整投标思路和策略、增加责任感，促进经营开发工作能够适应市场变化，以达到提高经营开发管理水平和中标率，拓宽经营范围和施工领域的目的。

6、始终把思想作风建设摆在第一位。

自担任公司总经理以来，我不断提升思想素质、开阔视野、充电扩能，始终把上级和公司广大员工赋予我的权力当作一种责任和义务，坚决贯彻上级的指示、决定，一切从公司以及广大员工的利益出发，从不以个人私利侵害公司和员工的

利益，做到了敬业勤政、廉洁奉公、关心群众疾苦，并以此影响教育自己的家人。

总结我个人的工作，离上级的要求与企业发展还有一定差距。表现在政治理论不够丰富、业务知识学习少；表现在我们企业管理行为、员工个人行为与企业经营管理理念之间存在很大的差距；表现在企业管理、项目管理与市场规律不相符；还表现在企业改革之后，即将产生的一系列的其他问题。当然，个人总结难免片面，我诚恳地请求大家对我多提意见和建议，促进企业发展和我个人进步。

事物的发展总是在推陈出新。不充电，个人素质难以提升；不改革，企业难以展开腾飞的双翼。今后，我将加强学习，提高思想觉悟、工作能力和管理水平；我将与公司领导班子一起带领全体员工深化企业改革，解决包括企业管理、项目管理、经营开发等在内的一系列问题，促进企业健康长远发展。

在此，我有信心和班子成员一道，广泛采纳大家好的建议，融入到我们企业改革的各项管理办法中去，完善经营战略，一心为公、廉洁自律、求真务实、开拓创新、奋发进取，为公司在20xx年里夺取更加辉煌的业绩而努力奋斗！

年度经理工作总结篇三

转瞬之间，今年已经由了一半，伏案寻思，半年来，作为**事业部副总经理，我始终保持以经济效益为核心，增强部分治理，兢兢业业，一直学习，与部门员工群策群力，较好地实现了公司下达的各项指标义务，自动向“营销经理”转型。现就**事业部市场营销状态及下半年市场拓展思路向大家作个扼要的汇报，请引导审查。

自己承蒙**及各位领导厚爱，从20xx年7月担任**事业部营销副总，进入**事业部后，首先要做的第一项工作就是理清历

年来遗留下来的应收款以及发出商品的销售情况。然而，在清算的过程中，却发明成破不到半年的事业部经营状况如斯凌乱，发出商品遗留**万元（基础上无奈收回），应收款遗留**万元，在这种情形下，我应该即时去做的就是带动营销职员清理发出商品货款，并就可收回的应收款进行鼎力的追讨。在集团各部门的配合下，我们取得了很大的进展，收回了**、**、**应收款共计**万元。并就**公司要求的品质索赔事宜同**高层进行沟通交涉，经过深刻的交谈，站在客户的角度解决问题，在**的懂得、支撑、配合下，至20xx年8月底，将索赔尺度1赔6下降为1赔3，直接给企业降低丧失**万元。我们也深深的晓得，客户是企业生存的性命线，我们也意识到根据目前的经营情势，不能只局限于已有的成熟的老客户，为了拓展我们的市场，也应当积极的对新用户进行拓展，在各部门的积极的配合下，在**新开发的客户中，胜利地处理好了同**的关系，也取得了他们的进一步的认同，目前合作的异常高兴，订单也有所增长。另外，在同**分部方面的配合，在经过我们的踊跃的访问和通力的协作下，努力满意客户的各种需求，目前也取得了他们的认可，取得了令人快慰的成绩；在和**公司的合作也有了本质性的进展，提高了客户的满足度。依据市场的需求，紧跟市场电子信息化的进程，通过阿里巴巴宣扬我们公司的产品，考察市场需要，目前客户询价不断，为提高我们将来的市场占领率打下了很好的基础。

另外，在新老班子领导的交替进程中，我忠诚的实行了集团公司对**事业部的唆使，为***事业部经营领导班子的更替工作做出了必定的努力。在新的领导班子上台以后，在经营事迹方面也获得了可喜的成就，今年1—6月份产品销售额同比去年同期增加了145.2%。总而言之，这离不开团体的领导，特殊是**兼任事业部总经理后的贤明决议。在担负**事业部营销副总当前，我坚持以卧龙“诚、跟、创”为精力能源，本着脚踏实地做人的准则来处置各种关联。在牢固老用户的基础上，努力拓展新用户市场。在各个部门的配合下，老用户**公司产品、法国**产品、**产品都十分稳固，**系列产品已经全面投产，订单也增添了。而**的产品实现了系列

化，**产品也已经全面投产。

下半年，按照*总“尽力拓展新客户，新市场”的请求，已着手对罩极电机市场、串激电机市场（外资厂的电动工具）、启动电机市场进行有效的拓展，重点对有动向的**、**及正在联系的**及**多少个外资吸尘器电动工具的产业厂家以及广东中山、东莞罩极电机、串激电机市场进行有效的拓展，为06年**事业部的发展奠定坚实基础。

其次，加强管理，标准区域经理行动，确保工作的到位也是我今年工作的重心。观点的更新是重要因素。我首先将自己获取的相干常识通过各种形式转达给区域经理，使全员改变观念，培育工作自发性；其次通过跟访、市场调查、平时工作调查等形式规范区域经理拜访行为，并剖析各区域经理工作中的亮点与不足，宣传亮点、领导不足，尽量使全员业务素质全面提升；为使区域经理拜访真正有价值，我通过实际跟访寻找最合适的拜访方式，杜绝了浮光掠影景象，提升了造访质量；目前因为国外市场的不断翻开，国内市局面临着很大的压力，所以我就特别强调对老客户访销服务到位的情况下鼎力发展新市场，减小市场盲点；器重客户投诉，将之与客户经理工作质量联合，加强自我督促，部门全员公道制定逐日、每周、每月工作部署，相互监视，使工作逐步向程序化发展。通过一系列管理办法，使区域经理根本知道应该做什么、怎么做。

对今后的努力方向，我对本人做了如下的盘算：

- 1、持续加强学习，重“内涵”，迎接挑衅；
- 2、加强动脑思考能力，在工作中多想措施、出点子；
- 3、加强组织和谐才能；
- 4、率领营销晋升服务程度，辅助客户赢利，进步客户虔敬度；

5、继承加强海内市场开辟工作。

以上是我的汇报，有意识不足的，请领导斧正和赞助，我会在今后的工作中更加努力、带好步队，在***事业部发展的历史过程中，以我们的老实、勤恳和智慧创造咱们美妙的生涯，为卧龙的发展添砖加瓦。谢谢！

年度经理工作总结篇四

一、重点设备维修情况：

- 1：元月份改造2#线收卷a□b轴传动方式效果良好。
- 2：元月份1#线粗过滤漏料更换新型粗过滤故障排除。
- 3：元月份2#线侧厚仪改造循环水水质良好。
- 4：2月份1#线挤出机清洗螺杆和拆清模头瑕疵减少薄厚带消除。改造收卷a□b轴传动方式效果良好。
- 5：8月份2#线拆清模头薄厚带消除。
- 6：7月份2#线挤出机清洗螺杆和拆清模头瑕疵减少薄厚带消除。横拉检修链铰更换配件破膜率降低。
- 7：10月份2#线拆清模头薄厚带消除。横拉减速机窜轴更换配件速度波动减小。铸片辊旋转接头漏油更换效果良好。
- 8：11月份2#线纵拉快辊减速机有异响检修并更换齿轮油故障排除。
- 9：11月份1#线横拉检修链铰更换配件破膜率降低。横拉减速机窜轴维修。

10: 11月份1#线铸片辊轴承抱死更换(润滑油质量所致)并更换旋转接头。

11、12月份1#线纵拉辊检修传动轴承和更换旋转接头。(润滑油质量所致)

12、12月份1#线拆清模头薄厚带消除。

二、技术改造和制作:

1: 辅料挤出机生产中产生的废气排放装置的制作及安装。

2: 小分切计米系统改造。

3: 在线瑕疵相机温度冷却系统改造。

4: 油加热间室内降温系统优化改造。

5: 小分切线路优化。

6: 2#线挤出机线路优化

7: 2#线纵拉线路优化。

8: 生产线铸片辊驱动加ups改造。

9: 小分切废膜冲具制作

10: 悬臂吊加装起重量限制器。

11: 纯水机组辅料原水泵自动控制系统改造。

12: 自制精过滤棒清洗机一台。

13: 制作托盘(200个)

- 14: 制作中试线工作台(8张)
- 15: 制作小分切机收集相(4个)
- 16: 制作侧厚仪防护栏(2套)
- 17: 制作设备维修爬梯(2套)
- 18: 制作包材间登高梯(1个)
- 19: 制作配件货架(10个)
- 20: 制作工具柜(4个)
- 21: 制作膜卷放料架(3个)
- 22: 宿舍楼水管道改造。

三、节约成本:

对已损坏价格昂贵的部品进行分解修理，使修理工作细致到元器件，缩小故障范围，使用最低的维修成本修复设备，避免直接更换新的配件。

四、降低不良:

- 2、对设备内部参数的认证

五、提高生产:

- 1、及时巡线，发现问题及时处理

六、员工流动:

本年度一期设备维修现有11名人员。其主管1人，电气专管1

人，保养维修人员7人，精过滤清洗2人，夜班无人值班。圆满完成公司给一期设备维修的制定目标。

七、队伍建设：

1、我们通过工作中遇到的实际情况，不断的对员工进行教育，并制定了相应的对策和处理办法，对新进员工进行系统的培训，同时到工作岗位进行实际操作演练，让每位员工都认识到提高技术素质的重要性。同时加强员工的集体荣誉感培养，提高相互协作能力，使组织更加团结，更富有战斗力。

2、日常负责对生产线设备进行维护保养，定人定时对设备的使用状况进行确认，保证其它设备日常生产需要的正常运行；并负责对特殊产品(加工机械零部件，样品及尺寸的确认工作)，在设备组织大修的时候也主动灵活的作为维修主力参加设备抢修。

3、为了更好配合6s工作和开展，我利用空余时间学习有关6s的文章，提高6s认知程度及合理化应用。现在完成了相关6s有关内容，例如：工器具的标准化、合理化摆放，文件夹、工器具、消耗品、备件、衣帽柜等统一标识。总结过去一年的工作经验，也对下一年工作进行初步的计划和安排，在肯定成绩，总结经验的同时，也是检查与弥补自己不足，吸取教训，再接再厉，取得更大的成绩，更好地做好下一年工作的开始。

八、20xx年工作计划：

- 1： 对设备的润滑保养做细到每个轴承及规格，性能。
- 2： 对分管的设备缺陷给出相应的对策和建议。
- 3： 员工业务技能外出培训机会多些。

- 4: 提高维修质量停机时间预防为主。
- 5: 做好精细化管理。
- 6: 建立设备维修质量跟踪。

年度经理工作总结篇五

大家好!

下面，我占用大家一点时间，就子公司xx年工作做个总结，谈谈xx年我的工作设想。

企业以人为本，公司管理是达成外部成功的重要关键，在xx年根据公司的运营，及时地针对组织架构、运营流程、相关制度予以优化，最大限度地发挥公司每个员工的特长及潜能，加强他们对工作的积极性和信心。

针对安全管理，公司重新制定了安全管理手册，通过定期宣导，大大提高了员工的安全防范意识，将安全隐患尽可能的降到最低。

针对软硬件管理工具及展示平台，随着crm及oa系统一年的试运行及优化，已基本融入了科学化、流程化、信息化、高效化的管理理念;实现了，无纸化办公，降低了公司的管理成本，提高了公司竞争力、凝聚力。提升了公司在市场上的整体竞争力。下一步，我们将继续在企业文化和公司形象宣传上再做努力和推动，筑巢引凤，争取更多的优秀人才的加入，为公司的发展再添虎翼。

xx年，受宏观经济形势及国内外钢铁行业持续低迷影响，市场形势较去年相比，虽有经济复苏迹象，但现行行业形势异常严峻，但在公司全体员工的努力下，xx年，公司全年完成销售收入()，实现利润()，完成了年初设定的销售指标，xx年

公司增加了业务渠道，和国际知名品牌施耐德及西门子合作，建立了华东区域分销业务线，建立健全了业务流程制度及团队培养，有了一定客户积累，但由于市场严峻复杂形势异常，超过预判，所以，虽小有收获，但是仍有很大的增长潜力，针对xx年，我将协同销售部门主要领导，根据市场的反馈情况，针对公司产品定位再行丰富，真正做到多样化、高质量运营。

公司目前已正式顺利运营一年，截止xx年底，已有在职员工44人，较去年增加41.9%，实现营收，利税，成绩得到了，花桥相关政府部门的肯定。

厂房建设进度也如期推进。我们自今年5月份招标后，依次进行了土建、装潢图纸审核，消防报审，于今年6月份顺利开工，预计于本月10号，将完成主体封顶，并将于1月下旬和3月底分别对主体进行分层验收，明年年初，装潢、暖通、幕墙等分工程项目将同步进场，届时相关工作也将有条不紊的推进，初步预计将于6月份完成装潢工作，7月份完成联合验收，最迟八月份公司业务将在新办公楼中运转，另，生产部门预计最快5月份即可搬至新实验楼生产。届时，全新的公司将有一个更大的发展和作为空间。

为此，我要再次感谢姜董、言总及通达所有领导给予的支持和关心。没有你们大力的支持，就不会有江苏和传相关工作这么畅通无阻的推进。

展望xx年，除了带领公司所有员工，积极完成公司交给我们的经营指标，进一步做好公司的日常管理工作之外，我的主要精力将继续放在市场，放在新项目、新产品的开发上。

xx年将是公司战略目标实现的发展年，也是业务多元化开展的关键年，一方面，公司将针对系统集成业务在维护好原有客户关系的前提下，深入挖掘新的集成业务市场，在钢铁行业整体形势不景气的大环境下，寻找新的集成业务突破口，

充分利用母公司的平台优势及公司的技术优势，大力发展非钢铁行业集成业务渠道，争取利用三到五年的时间，完成系统集成业务的多元化布局，分散公司业务风险。

另一方面，将继续在品牌分销业务基础工作做扎实，积极寻找开发新项目、新项目新产品，以便能支撑公司分销业务的客户群体。争取尽快完善公司在华东区域的分销客户渠道，使公司成为华东区域知名的分销商这一目标而努力。

再者，积极推进公司营运与绩效挂钩。凝聚全公司智慧和力量，充分调动全体员工的积极性，众志成城度严冬。

xx年，公司工作总体方针是：强化管理，优化结构，提升服务，寻找新的利润增长点。公司目标□xx年实现销售收入()万，其中：系统集成业务()，分销业务()，预计实现利润()。

我相信，在总公司各位领导的关心和支持下，公司全体员工共同努力，这个目标一定能如期完成。

春节即将来临，借此机会给大家拜个早年，恭祝大家身体健康、万事如意!祝总公司事业蒸蒸日上!

谢谢各位!

年度经理工作总结篇六

你们好!

现在，我把自己一年来思想工作方面的情况作一一汇报，请大家批评指正。

本人本着“一身正气，两袖清风”的做人原则，恪守着“公生明，廉生威”的人生信条。在办事时做到公正、公平、合

理，一心为公，廉洁自律，以服众人。我常常深思：“当干部为什么？”当干部最简单的就是在党和国家安排的岗位上，尽职尽责，忠于职守，多劳多得的事要干，多劳少得的事也要干，甚至是劳而不得的事，只要是工作需要更要带头干。在工作中就应该为企业着想，为大家着想，不能讲享受，更不能讲攀比，如果攀比就要攀比人之所长，人之所优，强化学习业务知识，熟练掌握管理技能。在享受方面，我总是低调处理，在用权方面，我更是如此，一切以能发挥领导的整体效能作用为前提，从不将自己的意见强加于别人头上，凡事爱扬而后行，带头做出表率。

本人在电力主业工作期间，在变电站站长岗位上积累了一些有益的管理经验，来到电力大厦这么几下来，对宾馆业的工作程式和管理特点也有了一定程度的了解。但是，在当今科技创新日新月异的时代，特别是随着我国经济改革的不断深入和wto的到来，为了企业的生存和发展 and 自身素质提高的需要，必须时刻注意加快自己知识的更新，以适应时代的需要，否则就有被时代抛弃的危险。在学习上我主要采取三种方法，来加快新知识的占有量，一是书海知识，二用电脑充电，三是利用电视获得知识。所谓书海知识，就是多看书。我特别喜欢看书，文学名著、专业知识、管理技能等方面的书籍是我阅读的主要内容。若让买一件好衣服多出10元钱我舍不得，但在买书上，哪怕是几十元、几百元，只要对我工作学习有帮助的书，我都愿花这个钱。我每花在购书方面的开支虽然没有统计过，但也肯定不是一个小数目。书就是我的良师益友，虽然现在有电脑陪伴，但书还离不开我的生活，我每天看书时间不能少于30分钟，那怕再忙，就是在临睡前我也要挤时间补上，否则真的没法睡好觉。所谓电脑充电，就是利用计算机这个最先进的电子工具去获取最新的知识和信息。有人讲：“劳动工具使人手延伸，汽车轮子使人腿延伸，电脑使人脑延伸”。这确实是真理，利用电脑是成功获取知识的捷径。还有一个形象比喻说：“二十一世纪等于电脑加因特网”，这也是至理名言，因特网和电脑把全世界连成了一个整体，人类几千历史文化和当代科学发明创造，都通过

因特网公布于世。强烈的求知意识，使我把购置维护电脑列为家庭第一投资。今以来我光是花在电脑方面的投资就有几千元，无论是工作之余，还是休息在家，我都能以最快的方式了解当天的国内外信息。我还在因特网上建立了属于我自己的个人主页，这些来，我真正体会到了电子时代给我们带来的益处。利用电视获取信息，我进家门第一件事就是打开电视机，每天的新闻联播、焦点访谈等新闻知识类节目是我生活中的一部分，每天的三顿饭我基本上都是与电视度过的。如果因为工作忙而耽误了看新闻，我都要想办法看重播，否则我好象失去了什么似一样。

自1997电力大厦开业以来，我担任副总经理至今，一直以分管后勤保障部门为主。今新任总经理到任后，前段安排我分管安全、动力、物管、客房等工作，后根据工作需要，客房另行安排由其他领导负责。所以，我干的还是老本行。这些部门有一个共同的特点，就是都不直接面向顾客，而是为服务部门作好后勤保障工作，以保证整个大厦的正常有效运转。如果说服务部门是大厦的脸面的话，那么后勤保障部门则是整个大厦的心脏，工作的好坏对整个大厦正常运转至关重要，是大厦取得良好经济效益的有力保证。

年度经理工作总结篇七

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！

20 年，在宏观经济下行的形势下，公司销售收入实现 亿元，缴纳税收 万元。与20 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20 年至20

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：20 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。20 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，20 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，20 年合格率为 %，20 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20 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！

20 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！

按20 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2019年、20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。

20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 来帮助我们。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20 年上半年逐步推进。各部门必须把绩效管理作为焦点工作来推进。

20 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。

20 年底公司高管会上，提出了20 年的销售目标为 亿元，我非常认同。20 年的目标为什么与20 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！

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 来帮助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。20 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20 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