

最新总经理月工作总结 总经理工作报告(实用6篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。通过报告，人们可以获得最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

总经理月工作总结 总经理工作报告篇一

大家好！

(一)认真树立和落实科学发展观，走好公司发展的每一步

面对新的形势和任务，深入学习贯彻党方针政策和中央和自治区经济工作会议精神，冷静地分析当前形势与机遇，提出必须积极主动地公司转型与发展调整。

(二)不断推进工程施工管理，实现利益最大化

(三)提升服务水平，树立良好企业形象

员工始终以“优质服务”为宗旨，急业主所急、想业主所想，认真履行物资管理服务合同，努力克服一系列不利因素的影响，加强人员培训和安全管理，提高服务意识，完善工作流程，密切沟通联系，按时、按量、安全地保障了项目建设物资的供应，圆满完成各项工作任务。同时，不断提高服务质量和水平，不断扩大服务领域和范围，实现与业主的深度合作，建立互信友好、相互依存、长期合作的关系。

(四)加强项目开发，争创公司利润增长点

加强对市场调研和开发，积极拓展公司业务，争创公司盈利增长点。充分利用国家在“十二五”期间加快水电开发的有利时机，围绕电力生产、电力上下游产品开发、主业服务性业务，加强市场营销工作，积极发展市场业务。

(五) 认真开展管理效益活动，确保实现预算收支平衡

努力实现管理创新，追求发展质量，增加经营收益，实现公司向集约化管理、精细化管理转变，以保持公司改革发展的良好态势。一是开展各种宣传活动向员工倡导树立过紧日子的思想，坚持勤俭办企业的方针，降低成本，开源节流。要切实维护预算的刚性和严肃性，坚决杜绝预算外支出；二是大力加强电价管理，切实维护公司的合法权益和经济利益；三是严格成本费用支出，从严控制基建成本支出，从严控制购电成本；四是切实加强电费回收工作，要从技术和管理上努力降低线损；五是从管理上降低经营费用，从资金运作上减少财务费用，努力提高资金使用效益，确保企业经营安全，实现公司又快又好的发展。

(六) 不断提升物资供应管理水平，实现效益持续增长

要求人员必须本着“为工程建设服务”的宗旨，以“精细化”管理水平为目标，不断提高物资供应管理的能力与科学管理的水平。建立健全公司物资管理制度体系，根据各施工单位物资需求计划对物资进行监管发放，不断规范物资管理流程，进一步完善物资管理体制，有效控制物资储备额度，分工明确，责任清楚，进一步建立健全物资的调配、验收入库、登记入帐、储存管理、发放使用、盘存报表等程序。并积极做好“内、外”沟通工作，进一步提高管理服务水平，我方始终坚持以“以人为本，合作共赢，和谐发展”公司价值理念为原则，始终保持“微笑服务，高效服务”的精神，对所有服务单位不论性质、业务量大小，都积极努力沟通协调，做好物资供应工作。

(七) 强化安全教育，落实安全责任，实现安全生产

结合公司的业务特点，有针对性地加强对电力生产、工程安全、交通安全的管理，完善管理制度，开展安全活动，实施检查监督，加大考核力度，树立全员安全意识，实现公司安全生产的可控再控。

二是对各种设备设施进行全面系统的检查，对于存在问题的设备设施，能现场解决的立即解决，现场无法解决的问题立即汇报，请示公司领导给予解决，决不留安全隐患。

三是认真落实对各项设备、设施及消防器材的使用学习，使每位员工都能熟练的使用各种消防器材。

四是对设备附件及各种消防器材，加强保养力度，交接班检查，每周重点保养维护，使之处于良好状态。

五是组织开展了春节安全大检查和交通安全专项检查活动。通过查隐患、重预防、抓落实，不断提高员工的安全意识和执行制度的自觉性，把安全生产责任制落实到每个人。

(八) 认真开展建设和谐企业活动，让全体员工共享改革发展成果

建设和谐企业，就是要建设和谐团队。一是建设“四好领导班子”为工作重点，努力把各级领导班子建设成为讲原则、重感情，团结和谐、奋发有为的领导班子。二是要建设一支高度认同企业使命、企业精神、企业员工核心价值观的员工队伍。公司通过开展“和谐企业创建检查指导”、“和谐企业创建评比”等活动，让全体员工参与到和谐企业创建活动中来，充分调动和发挥员工工作的积极性和创造性，提升企业的凝聚力和向心力。同时，通过发挥工会和共青团的作用，积极活跃职工文化，增强员工的幸福感和快乐感，各项目部全年共组织工会活动20次，团委活动13次，有效地促进了公

司的企业文化建设。

(二) 安全生产还存在隐患和事故苗头，设备运行管理还存在薄弱环节；

(四) 干部职工队伍政治业务素质、优质服务水平需进一步提高；

(五) 企业管理工作还存在不同程度的弊病，管理力度不够，基础工作薄弱。

(六) 资金短缺，使电网基础设施建设资金缺口较大。

(一) 20xx年的工作思路

20xx年是电力体制改革进入实质性实施的第一年，我们将面临许多新的挑战 and 考验，加强安全管理，加快电网建设，大力开拓电力市场，推进多经产业调整和发展，是摆在我们面前的紧迫任务。为此，我局提出20xx年的整体工作思路是：明确一个目标，确保两个稳定，抓住三个层面，强化四项工作。

明确一个目标：在党的十八大精神的指引下，认真学习和贯彻“空谈误国、实干兴邦”重要思想，围绕“以安全为基础，以发展为主线，以科技进步和改革为动力，以经济效益为中心，以优质服务为宗旨”的企业定位，确保实现全国一流电力企业目标。

确保二个稳定：确保安全生产和职工队伍稳定。

抓住三个层面：紧紧抓住主业、多经、农电三个层面的发展，做到主业求转变，多经转机制，农电强管理。

强化四项工作：强化安全基础工作，强化电网建设和优质服

务工作，强化员工素质提高工作，强化管理机制创新工作。

(二)20xx年的经营目标

1、安全生产技术经济指标

不发生人身事故，不发生本企业负主要责任的重大及以上电网事故，不发生本企业人员责任的重大设备事故，不发生五种误操作事故，不发生火灾事故，不发生本企业负同等及以上责任的交通事故。确保本年度内实现连续3个安全百日，力争全年无事故。

2、经营指标

3、企业发展、党建及文明建设目标

确保通过全国一流电力企业正式验收；确保地方行风民主评议满意率名列前茅；保持和巩固省级文明单位，党风廉政建设和企业文化建。

(三)20xx年的主要工作

1、生产经营指标基本完成

实现年购电量亿千瓦(含水电上网)，同比增长%。完成售电量亿千瓦(含水电上网)，同比增长。实现利润万元。

2、安全工作保持稳定

健全安全生产责任制，结合生产实际，逐级签定了适合岗位特点的安全生产责任状。开展法人代表安全生产承诺活动，与各单位签定承诺书。扎实开展“百问百查”活动，自我纠错机制和持续改进机制初步形成。加强用电检查，将800kva以上大用电户纳入安全监督重点，顺利完成迎峰度夏、重大

活动及各大节日等安全例行检查和保电工作. 确保不发生重大人身、电网和设备事故，保障全市的电力供应，确保了社会稳定。

3、加强深入研究政策

4、增强服务意识

充分利用鲁地拉电站核准的大好时机，加强鲁地拉相关项目的管理，不断提高服务质量和水平，不断扩大服务领域和范围，实现与业主的深度合作，建立互信友好、相互依存、长期合作的关系。

5、加强公司的干部队伍和职工队伍建设

重视干部队伍综合素质的提高及廉洁文化的建设，加强员工的技术培训和业务培训。培养和锻炼复合型及专业型人才，为公司的发展储备能量。

(一) 坚持安全生产从头抓起，规范管理，落实责任

要认真实行安全生产抓头头、抓源头、抓人头的方针，落实各级安全生产责任，克服“两张皮”现象。健全和完善安全生产第一责任者深入现场检查制度，确保各级安全第一责任者思想到位、责任到位、工作到位，加强信息传递，杜绝中梗阻现象，克服安全管理中的“两张皮”现象，真正做到压力传递到位，以充分发挥三级安全网的作用，把安全责任制落到实处。严格执行“两票三制”，强化安全意识，夯实安全基础，发现问题及时汇报安排处理，确保安全生产。

(二) 强化规范管理

规范企业经营管理行为，强化全面计划和全面预算的刚性，提升企业精益化管理水平，进一步规范公务用车、公务接待、

薪酬福利、劳动用工管理。加强集体企业管理，深入开展主多分开，通过加强监察、强化内审、突出防控、全员教育方式，不断加强和规范集体企业管理工作。

(三) 积极创新公司用人机制，留驻优秀人才

今年公司要把相关技术业务骨干的合同关系从人才市场转接到公司，提高人才队伍的归宿感，较好融入公司。

各位股东代表、董事、监事，有了你们的关心支持和坚强后盾，公司才有如此的好业绩。在新的一年里，面对复杂的市场变化和压力，公司经营班子将不负众望，坚定信心，以高度的责任感和使命感，带领公司全体干部员工，克服困难、勇往直前、开拓创新，为全面完成今年的各项目标任务而奋发努力。

最后，我代表公司全体员工，向各位股东代表、董事、监事对公司工作的理解、关心和支持表示衷心的感谢！

谢谢大家！

总经理月工作总结 总经理工作报告篇二

今天对我们集团来说是个盛大的日子，在这里我代表总裁办向辛苦工作的各位员工表示由衷的感谢，大家辛苦了。上半年，经过全体员工的共同努力，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，完成企业总产值*亿元；招揽任务*亿元；全年人均劳动生产率达到*万元；员工的年均收入*万元。企业综合实力增强，社会信誉提高。

1、确定公司名字，明确公司使命和企业文化，安排岗位和工作职责，建立了公司官方博客，点击率一直处于领先地位。

2、注重企业文化建设，提倡“至诚至信、致尚致远”八字管理理念，主张“共创、共赢、共分享”，引导广大员工的“卓越服务、快乐生活的”。每天进行全新的队形展示，精神饱满有新意，体现公司的性质和服务理念，获得广大同仁的赞赏。

3、加强民主管理，以真诚和友谊建立良好同事关系和社会关系，风雨同舟。一是从职工关心入手，一同学习一同成长，杜绝“短板效应”，让团队的力量逐步攀升。二是注重维护企业领导班子团结，缔造企业大家庭。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。思广益，发挥。体合力，改进工作，促进发展。三是团结合作伙伴，和盈众传媒、友众汽车销售开展合作，建立战略合作伙伴关系，同时通过厦门小鱼社区加大对本公司产品的宣传力度。

4、高度重视经营开发工作。经与领导班子成员协商：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，班子成员分片负责经营方针，取得了可喜成绩，上半年我们主要取得了世界知名集团的大单汽车。购业务，并确立了品牌定点。购与服务的关系。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、提高积极性、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的目的。

5、始终把思想作风建设摆在第一位。自担任企业总经。以来，我不断提升思想素质、开阔视野、充电扩能，始终把上级和企业广大员工的赋予我权力当作一种责任和义务，坚决贯彻执行党和国家政策法规以及上级指示、决定，一切从企业以及广大员工的利益出发，从不以个人私利侵害企业和员工的利益，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家人。

总结我个人工作，离上级应求与企业发展还有一定差距。表现在我们企业管理行为、员工的个人行为与企业经营管理理念之间存在很大差距，业务能力还不够强、执行力还不够高。

事物发展总是在推陈出新。不充电，个人素质难以提升；不快速提高学习的能力，企业难以展开腾飞双翼。今后，我将加强学习，提高思想觉悟、工作能力和管理水平；我将与企业领导班子一起带领全体员工的深化企业改革，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。纳大家好建议，融入到我们企业改革各项管理办法中去，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，为企业在20××年下半年里夺取更加辉煌业绩而努力奋斗！

谢谢大家！

总经理月工作总结 总经理工作报告篇三

根据集团公司总经理在xxxx年初作的工作报告指示精神，我项目部结合在建工程项目施工特点及管理模式，整合现有资源，充分调动项目部人员的工作积极性，开展一系列改进工作，完善项目部管理体系的建设，明确项目精细化管理改进目标，提升项目管理水平，现将半年来项目部管理工作汇报如下。

一、工作回顾

xxxx年项目部主要施工任务为“东港第”项目一期二次结构施工工程，本工程为东港第项目a7~a10号楼原楼板预留洞口二次结构封堵施工，结构楼板钢筋采用植筋、焊接和绑扎，然后浇筑c30砼封堵。其中□a7#~a10#楼洞口共计162个，其中a7#楼52个□a8#楼24个□a9#楼34个□a10#楼52个，整个项

目涉及二次改造施工户数共计208户。按照合同约定，二次结构施工应于xxxx年3月1日开始正式施工，但我方进场后迟迟未接到建设方准许施工指令，直至xxxx年4月2日，我方才开始正式施工。考虑到建设方交付房屋时间的紧迫性，我项目部本着服务业主、遵守合同的专业精神，依然按照合同约定的完工日期，重新编排施工进度计划，制定增加施工人员、材料、工器具投入以及夜间不间断施工等相应赶工措施，确保目标工期实现。整个施工采取4栋单体楼依次流水施工，各工序间紧密穿插施工；各施工段采取小段分包，充分调动施工人员积极性，克服赶工情况下的人手不足、材料倒运耗时耗工等施工困难。通过采取一系列的工期保障措施，在保证工程质量及安全的前提下，于xxxx年5月30日顺利完成全部二次结构施工内容，其中，包括完成建设方后期增加的a7~a10号楼夹层砌筑改造工程；之后，完成a7□a8□a10号楼一层入户门口改造施工个任务。目前，工程项目已通过业主验收，结算资料收集整理完毕，已向建设方提出结算申请，并开始审核流程，相关档案资料已向建设单位移交。

xxxx年上半年，“东港第”住宅项目一期工程根据总承包合同约定，已完成施工承揽范围内的全部施工内容。目前，项目部在做好向建设单位及物业单位验收移交工作的同时，已逐步进入工程保修阶段，配合建设单位做好售后维修工作，将房屋顺利交付给客户。

一期工程结算工作是本年度工作重点之一，项目部全力配合集团公司预算部门工作，收集、整理结算资料，及时与甲方沟通，为结算工作顺利完结提供便利条件。半年来，针对二次结构施工工期紧、局限大、困难多等的实际情况，以及工程结算工作的紧迫性，因此，项目部上半年工作重点：一是要保证工程能按照时间节点顺利交付；二是要配合好集团公司预算部门，尽早回收工程款；三、要配合好建设单位最后的移交工作，为二期合作奠定良好的合作关系。项目部遵照年初集团工作报告精神，加强项目部精细化管理以及规章制度落

实，再小的工程也要做成精品，从工程进度、质量、安全、成本控制等多方面入手，改进管理工作的不足。总结经验、找出不足，以此总结上半年工作中的得与失。

二、巧提速、保工期

时间、固定施工人员，各工序间流水施工，无时差紧密衔接，为砼浇筑及养护节省出时间。细化的计划经反复实践检验，最终得以确定实施。做为施工的主要调度负责人，施工工长必须明确工作内容、工作顺序、持续时间及工作之间的相互衔接关系等并付诸实施；项目部管理任务就是在计划实施过程中经常检查实际进度是否按计划进行，一旦发现有偏差出现，应在分析偏差产生原因的基础上采取有效措施排除障碍或调整、修改原进度计划后再实施。在实际施工中，出现施工进度滞后的情况，如白天排渣，因为需要利用电梯运输排渣，会长时间占用电梯，给钢筋绑扎、砼浇筑、墙面抹灰等上料工作造成影响，考虑排渣完全适合夜间作业，项目将原计划调整，墙体拆除后先装袋，将施工作业面清空，白天如作业工序多，则不进行排渣，如此也可以避免给建设方房屋销售工作带来影响，计划调整后，给关键工作如模板安装、钢筋安装、砼浇筑让出时间，使工程中后期形象已初具规模。

在人工方面，为了保证工期，牺牲了工人夜间休息时间，基本每日晚间19点持续施工至23点。通过施工小段分包以及对于施工劳动强度大的工作，在达到施工作业量后给与一定奖励等措施，调动工人工作热情，夜间作业尽量安排粗活，如排渣、砼浇筑等施工任务，充分利用好夜间施工时间。材料方面，做好材料计划，保证现场施工需求。施工技术方面，由于年初气温较低，考虑砼浇筑后凝结时间较长，为缩短砼凝结时间，项目部进一批早强剂，按照配合比要求，进行配比。掺入早强剂后，砼初凝时间明显缩短2~3个小时，楼板底模拆除时间也相应缩短。通过实践的进度计划虽然已于项目初期大不一样，但正是通过不断地收集数据、分析问题、调整计划，使得在进行最后一栋a9号楼施工时，实际施工已基

本与计划工期相吻合，大大地缩短了工期。进度管理在取得成效的同时，也有很多不足，工期计划一再调整，使得施工不能保持连续性；人力及机械一直保持高负荷施工状态，难免出现不适的情况，如施工人员后期施工情绪不高、工器具损坏频率提高等。一直受这些问题困扰，使得施工进度放缓。

三、重质量、赢信誉

二次结构施工虽是小活，但也不应忽视了施工质量，小活也要干出“精品”工程。二次结构施工工序多，质量控制点多。项目部的管理重点抓事前的交底工作及过程中的质量控制。例如在钢筋工程，在开始植筋前，因为不是专业植筋人员，需要把植筋的要点，如钻头直径的选择、钻眼深度、清孔要求、植筋胶的配比等等需一一向工人进行交底及培训，作业工人达到技术施工工艺要求，可批量作业后，在施工过程进行抽检，发现问题及时整改。二次结构施工质量控制重点：一是涉及结构安全类，例如模板安装、植筋、钢筋绑扎、焊接、砼配合比、浇筑振捣等；二是涉及建筑适用性类，例如墙面抹灰空鼓、开裂控制、地面面层压光、天棚刮浆开裂控制等。施工前项目部也做好质量的预控措施，在原施工方案的基础上，改进、细化施工方案，例如对模板拼缝的控制，对周转多次的多层板，重新收边，拼装模板尽可能减少拼缝缝隙。在比如砼配合比，现场搅拌严格按照实验室出具的配合比单，进行配比；墙面虽未要求抹灰，但根据现场实际情况，二次施工部位墙面需重新进行抹灰找平；地面面层在与原地面接茬处增加打磨处理。一系列的举措体现了“精细化”管理的精神，重视质量工作也让我们赢得了业主的赞扬。

四、压成本、创效益

a7~a10号楼二次结构施工，包括设备夹层改造工程、一层入户门口改造工程，按照现场施工实际发生统计，工程实际发生成本为 812,887.5元，合同施工审定总价款为 万元，已拨付工程款为 万元，占总造价的 %；申请结算金额为 万元，

其中发生人工507, 200.00元、水泥 52, 170.00元、砂子石子37, 600元、空心砖4, 275.00元、钢筋50, 000.00元、五金工器具35, 642.50元、施工用电20, 000.00元、大白施工100, 000.00元、试验费6, 000.00元;实际发生签证、设计变更费用元、赶工费 元。项目部重视对资金、资产的管理,始终坚持节俭务实、杜绝浪费,坚持用好每一分钱。成本管理工作是项目管理工作的重要一环。项目部重点加强对实际工程量测算、处理现场签证和变更为主要的成本控制。在施工过程中比照合同清单,对工程量增加项及时向甲方提出签证申请,主动与甲方取得沟通。二次结构施工过程中,我方就墙体拆除工程量增加、墙面抹灰工程量增加、地面面层砼工程量增加、赶工费等向甲方提出签证请求,并予以了满足。

五、经验及教训

“东港第”工程一期项目,历时3年时间,在xxxx年完成了工程移交、结算工作,标志着我方履行合同约定,顺利将又一“精品”工程交付给业主。并且,在施工管理、工程质量、安全管理、进度控制、合同履约率等多方面赢得了业主的信誉及口碑。这些成绩的取得,归功于项目管理工作逐步地精细化,从每月、每周、每日进度计划、到责任到人的岗位职责,再到细化的制度规章,项目部管理工作的精细化,让管理责任更加明晰、减少管理工作中“一窝蜂”、“踢皮球”问题,消除管理工作死角,发挥每个岗位作用,各司其职,有效降低管理风险,进而保证成本目标的实现。

六、下半年工作计划

下半年,“东港第”项目将全面进入保修阶段,项目部各专业将设置专人负责维修工作,全力配合好业主单位的销售工作。同时,项目部将做好工程款的回拢工作,及时与业主方取得沟通。项目部剩余人员将妥善进行安排,并为新工程做好准备工作,随时投入先建设项目工作中。

总经理月工作总结 总经理工作报告篇四

大家下午好！

很荣幸由我代表公司向大家做年终总结报告。

1月17日公司组织召开了年度总结会议，对20xx年**公司经营情况进行了全面系统的总结。20xx年，在董事长**先生的正确指引下，公司全体同仁认真贯彻执行年初规划纲要精神，部分板块较好地完成了年度目标任务。全年公司产值近1.2亿元，实现利润1000多万元。

此次年度会议中，各部门做了20xx年工作述职报告和20xx年工作规划，公司领导层对20xx年各部门所取得成绩予以肯定。

20xx年，我们用心经营，改进策略，业绩显著。虽然有各种不利因素的影响，所幸的是，通过大家的努力，我们的销售和利润仍然获得了好的成绩。工程中心全体同事齐心协力，付出了辛勤的努力，超额完成全年业务指标，为**公司业绩保持稳定增长做出了重大贡献。营销中心，在面临电信市场调整与变动的情况下，经历外部与内部的结构化调整，最终通过第四季度的劳动竞赛，使业绩得到有力的回升。驻地网事业部，在20xx年加强了经营管理力度，调整了经营策略，初步实现驻地网向智慧社区的业务进化，为**公司未来的长足发展奠定了良好的基础。

20xx年，我们规范管理，严控成本，硕果累累。通过公司组织架构改革，公司各岗位工作职责得到梳理与明确，公司管理制度和工作规范进一步得到完善。实行分管领导制，设有两大职能管理中心与三大主营业务板块，从管理架构上稳中带新，强而有力。通过绩效工作的执行，各部门有效明确目标、跟进过程、落实结果。同时，我们加强了财务管理，通过梳理财务流程、财务管理软件的引进、严格的成本控制以

及良好的资金回笼等工作，充分保障了公司资金流的正常运作。

（提高音量）在此，我谨向各条战线上的全体同仁们致以衷心的感谢和崇高的敬意！

各位同事，在肯定成绩的同时，我们也要清醒地认识到，**公司与同行们相比较，增速还不够快，市场排名和份额还不够高。我们需要注入新的管理思路与发展策略，紧跟时代发展的步伐，长足发展**公司事业。20xx年，我们面临更加严峻的挑战，**董事长在年终工作会议上提出：“强素质 调激励 抢速度 促转型”的十二字方针，给我们在14年的经营管理与业务发展上指明了方向、提出了更高的要求。

古人云“贤者在位，能者在职”，**公司面临市场战略转型和长足发展的关键期，迫切需要加强队伍建设，强化人才结构，建立强而有力的人才队伍。一是要增强思想素质、统一意识，从意识层面达成一致，形成合力，拥有“全局观”。不谋全局者，不足谋一域。不谋万世者，不足谋一时；我们要团结一致按公司的整体经营方向与管理方针，“谋全局，讲全局”，一切从**公司利益出发，深入理解与贯彻执行**公司20xx年十二字经营方针。二是要求大家增强业务素质，提高业务能力和管理水平。对业务领域的专业知识，对公司产品、服务、业务流程和管理要求必须熟练掌握，成为行家里手。同时，公司要求全体员工必须加强学习，将学习作为一种责任和追求，在工作上学习和实践相结合，完成自我综合素质的提升。三是增强心理素质，积极应对各种工作挑战，出色完成工作任务。大家要具备百折不挠的勇气、坚忍不拔的毅力、胸有成竹的自信，团结一致，为共同的目标全力以赴。

公司从经营思路与管理策略上对我们提出了更高的要求。我们必须以目标为导向，加大市场开拓力度，同时，公司将制定有效的绩效考核制度，加大激励，打造**公司的发展活力。

公司将建立员工价值与企业效益同步增长的长效激励机制，实现**公司发展和个人发展最大化。

速度管理，就是比别人先行一步，在市场竞争中抢占先机。我们要做，就努力做到最好，要有速度制胜的意识和信念！通信行业是一个日新月异的行业，变化迅速。抢速度，无疑是**公司14年的重要策略！未来，**公司公司是否还能实现跨越式增长？取决于我们是否能够做到的快、狠、准，这将决定我们的未来！

一是思想的转型，我们必须从传统思维模式中解放出来，跟上信息时代和公司发展的步伐。二是：核心员工的职业化、中高层管理人员的专业化、基层员工的技术化的提高与转型。三是业务结构调整和转型，结合公司新老业务的发展，依据公司经营目标和发展方向，逐步完善公司管理和内部服务的落地。驻地网业务，要调整发展思路肯经营策略，加快发展速度。工程板块上要在保证原有拆迁工程的基础上，大力增加以智能楼宇社区建设为主的新业务。营销业务板块，则要从门店经营向连锁运营转型，逐步形成具有**公司特色的核心竞争力。

人力资源部：强素质：人才规划、岗位分析、调整配置、人员培训、人才引进；调激励：以“速度、转型”为导向，加大对市场拓展团队、关键岗位的激励力度，打造以速度取胜的核心竞争力。

财务部：完善预算管理体系，制订规范的预算文书，每项预算有编制说明。积极发掘各种降低成本的先进方法，事前、中、后均有控制手段，根据预算对各部门提出预警；确保现金合理流动与平衡，满足公司正常经营和发展需要；合理投资，使资本保值增值。紧跟业务部门，主导应收款项回笼，提高现金使用效率。

工程中心：完善工程项目管理制度，继续推行项目承包制，

项目经理必须对成本、质量、安全、进度负责。项目部的目标、激励跟实际施工量完全挂钩，按工日承包；推进业务结构的调整，开拓非通信专业市场。

智慧社区：打造第三方通信服务平台，建立驻地网运营手册，包括市场拓展、投资建设、运营服务的标准、流程，快速拓展市场、快速完成建设、快速投入运营，形成用户规模；根据智慧社区的商业模式，建立与产业链上下游合作伙伴的整合方式、标准与流程，建立智慧社区运营平台并进入试点运营，打造深圳地区智慧社区第一品牌。

营销中心：完善门店运营服务体系，坚持打造以店长为核心的人才培养、激励机制；推进业务的转型，导入o2o模式，实现线上线下的有效结合，做大销售规模；建立与智慧社区营销业务的对接模式，整合、壮大营销人才资源。

同事们，伙伴们，**公司20xx年的奋斗目标是收入实现1亿元，利润1000万元□20xx年是**公司事业发展史上的一个重大的转折点，我们处在信息时代的前沿，前景广阔、机遇凸显。公司立足于通信工程建设业务、电信产品营销业务，将用三到五年的时间向智慧社区平台运营商转型。为客户提供安全、便捷、美好的智慧社区生活方式是**公司的发展使命。我们力争未来成为行业内中国前五名的公司，成为一家社会公众公司。我们要坚信，在**董事长的正确指导下，围绕14年的十二字经营方针，全体同仁们上下一心，群策群力，继续发扬过去的优良传统，奋发向上、继往开来，朝着我们既定目标，坚定地、踏实地向前迈进！（提高音量□20xx年必定会有我们的辉煌、**公司的辉煌！

最后，在新春佳节即将到来之际，我再一次衷心地祝愿大家新春快乐，阖家幸福，工作顺利，健康平安！马年马上成功！谢谢大家！

总经理月工作总结 总经理工作报告篇五

大家下午好！

很荣幸由我代表公司向大家做年终总结报告。

1月17日公司组织召开了年度总结会议，对xx年**公司经营情况进行了全面系统的总结。xx年，在董事长**先生的正确指引下，公司全体同仁认真贯彻执行年初规划纲要精神，部分板块较好地完成了年度目标任务。全年公司产值近1.2亿元，实现利润1000多万元。

此次年度会议中，各部门做了xx年工作述职报告和xx年工作计划，公司领导层对xx年各部门所取得成绩予以肯定。

xx年，我们用心经营，改进策略，业绩显著。虽然有各种不利因素的影响，所幸的是，通过大家的努力，我们的销售和利润仍然获得了好的成绩。工程中心全体同事齐心协力，付出了辛勤的努力，超额完成全年业务指标，为**公司业绩保持稳定增长做出了重大贡献。营销中心，在面临电信市场调整与变动的情况下，经历外部与内部的结构化调整，最终通过第四季度的劳动竞赛，使业绩得到有力的回升。驻地网事业部，在xx年加强了经营管理力度，调整了经营策略，初步实现驻地网向智慧社区的业务进化，为**公司未来的长足发展奠定了良好的基础。

xx年，我们规范管理，严控成本，硕果累累。通过公司组织架构改革，公司各岗位工作职责得到梳理与明确，公司管理制度和工作规范进一步得到完善。实行分管领导制，设有两大职能管理中心与三大主营业务板块，从管理架构上稳中带新，强而有力。通过绩效工作的执行，各部门有效明确目标、跟进过程、落实结果。同时，我们加强了财务管理，通过梳理财务流程、财务管理软件的引进、严格的成本控制以及良

好的资金回笼等工作，充分保障了公司资金流的正常运作。

(提高音量)在此，我谨向各条战线上的全体同仁们致以衷心的感谢和崇高的敬意！

各位同事，在肯定成绩的同时，我们也要清醒地认识到，**公司与同行们相比较，增速还不够快，市场排名和份额还不够高。我们需要注入新的管理思路与发展策略，紧跟时代发展的步伐，长足发展**公司事业。xx年，我们面临更加严峻的挑战，**董事长在年终工作会议上提出：“强素质 调激励 抢速度 促转型”的十二字方针，给我们在14年的经营管理与业务发展上指明了方向、提出了更高的要求。

一、强素质，古人云“贤者在位，能者在职”，**公司面临市场战略转型和长足发展的关键期，迫切需要加强队伍建设，强化人才结构，建立强而有力的人才队伍。一是要增强思想素质、统一意识，从意识层面达成一致，形成合力，拥有“全局观”。不谋全局者，不足谋一域。不谋万世者，不足谋一时；我们要团结一致按公司的整体经营方向与管理方针，“谋全局，讲全局”，一切从**公司利益出发，深入理解与贯彻执行**公司xx年十二字经营方针。二是要求大家增强业务素质，提高业务能力和管理水平。对业务领域的专业知识，对公司产品、服务、业务操作流程和管理要求必须熟练掌握，成为行家里手。同时，公司要求全体员工必须加强学习，将学习作为一种责任和追求，在工作上学习和实践相结合，完成自我综合素质的提升。三是增强心理素质，积极应对各种工作挑战，出色完成工作任务。大家要具备百折不挠的勇气、坚忍不拔的毅力、胸有成竹的自信，团结一致，为共同的目标全力以赴。

二、调激励，公司从经营思路与管理策略上对我们提出了更高的要求。我们必须以目标为导向，加大市场开拓力度，同时，公司将制定有效的绩效考核制度，加大激励，打造**公司的发展活力。公司将建立员工价值与企业效益同步增长的

长效激励机制，实现**公司发展和个人发展最大化。

三、抢速度，速度管理，就是比别人先行一步，在市场竞争中抢占先机。我们要做，就努力做到最好，要有速度制胜的意识和信念！通信行业是一个日新月异的行业，变化迅速。抢速度，无疑是**公司14年的重要策略！未来，**公司公司是否还能实现跨越式增长？取决于我们是否能够做到的快、狠、准，这将决定我们的未来！

四、促转型，一是思想的转型，我们必须从传统思维模式中解放出来，跟上信息时代和公司发展的步伐。二是：核心员工的职业化、中高层管理人员的专业化、基层员工的技术化的提高与转型。三是业务结构调整和转型，结合公司新老业务的发展，依据公司经营目标和发展方向，逐步完善公司管理和内部服务的落地。驻地网业务，要调整发展思路肯经营策略，加快发展速度。工程板块上要在保证原有拆迁工程的基础上，大力增加以智能楼宇社区建设为主的新业务。营销业务板块，则要从门店经营向连锁运营转型，逐步形成具有**公司特色的核心竞争力。

针对陈总在1月17日，年度总结会上提出的“强素质 调激励 抢速度 促转型”的十二字经营方针，请各部门接任务：人力资源部：强素质：人才规划、岗位分析、调整配置、人员培训、人才引进；调激励：以“速度、转型”为导向，加大对市场拓展团队、关键岗位的激励力度，打造以速度取胜的核心竞争力。

财务部：完善预算管理体系，制订规范的预算文书，每项预算有编制说明。积极发掘各种降低成本的先进方法，事前、中、后均有控制手段，根据预算对各部门提出预警；确保现金合理流动与平衡，满足公司正常经营和发展需要；合理投资，使资本保值增值。紧跟业务部门，主导应收款项回笼，提高现金使用效率。

工程中心：完善工程项目管理制度，继续推行项目承包制，项目经理必须对成本、质量、安全、进度负责。项目部的目标、激励跟实际施工量完全挂钩，按工日承包；推进业务结构的调整，开拓非通信专业市场。

智慧社区：打造第三方通信服务平台，建立驻地网运营手册，包括市场拓展、投资建设、运营服务的标准、流程，快速拓展市场、快速完成建设、快速投入运营，形成用户规模；根据智慧社区的商业模式，建立与产业链上下游合作伙伴的整合方式、标准与流程，建立智慧社区运营平台并进入试点运营，打造深圳地区智慧社区第一品牌。

营销中心：完善门店运营服务体系，坚持打造以店长为核心的人才培养、激励机制；推进业务的转型，导入o2o模式，实现线上线下的有效结合，做大销售规模；建立与智慧社区营销业务的对接模式，整合、壮大营销人才资源。

同事们，伙伴们，**公司xx年的奋斗目标是收入实现1亿元，利润1000万元□xx年是**公司事业发展史上的一个重大的转折点，我们处在信息时代的前沿，前景广阔、机遇凸显。公司立足于通信工程建设业务、电信产品营销业务，将用三到五年的时间向智慧社区平台运营商转型。为客户提供安全、便捷、美好的智慧社区生活方式是**公司的发展使命。我们力争未来成为行业内中国前五名的公司，成为一家社会公众公司。我们要坚信，在**董事长的正确指导下，围绕14年的十二字经营方针，全体同仁们上下一心，群策群力，继续发扬过去的优良传统，奋发向上、继往开来，朝着我们既定目标，坚定地、踏实地向前迈进！（提高音量）xx年必定会有我们的辉煌、**公司的辉煌！

最后，在新春佳节即将到来之际，我再一次衷心地祝愿大家新春快乐，阖家幸福，工作顺利，健康平安！马年马上成功！谢谢大家！

总经理月工作总结 总经理工作报告篇六

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。