

垃圾分类调查报告图文并茂(汇总8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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

总经理工作报告 总经理年度工作报告篇一

20xx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20xx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。

施工图设计；

施工图设计；

施工图设计。

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。20xx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。

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。20xx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。

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。20xx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、举办朗青篮球联谊赛等等。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。

20xx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。

总经理工作报告 总经理年度工作报告篇二

一、工作回顾

20xx年是金融危机全面爆发的非常时期，我做为公司总经理，主要负责产品的技术、生产、研发及销售，为保证各项工作的顺利进行，我结合公司实际，不断改进，狠抓落实。

(一)调整工艺，有效改善产品质量

年初，对117基布的代加工工艺进行多次调整，完善生产过程，将处理工艺达到最佳，有效地改善了产品品质。

对2号机设备排风进行调整，纠正错误排风方式、风门的阀位倒置及增加排风管，并同时调整1号机风机，使生产工艺达到更好。

(二)加强监督，及时处理质量问题

09年5月，127产品出现严重脱胶现象，我及时发现，在两天内停止生产该产品，并全程监督封掉所有成品胶、127基材，并重新配制127底胶、面胶。同时对该产品出现质量问题的原因进行分析。这次出现的差错，由于及时实施内部应急措施，并没有使不良品流入市场，挽回了公司的声誉，但是却给我们敲响了重视品质的警钟。

(三)改进创新，产品质量得到新突破

今年，我公司117产品不断改进品质，创新品。7月，重新制定新的生产工艺，彻底改善其粘力状况，使粘力增加4倍，品质达到进口3m胶带水平，得到客户的肯定和好评。

(四)调整结构，降低产品成本

20xx年是金融危机全面爆发的一年。我不断进行产品结构调整，这样不仅使产品品质得到优化，还使产品成本降低率达到了20%~30%，使生产效率得到了大幅提高，今年着重将、胶带淘汰、胶带优化。

(五)调整时间，合理安排计划

为全面做好工作，我及时的调整了工作时间，并制定了合理的工作计划，使今年生产效率得到大幅提高。

20xx年，公司业绩达到10%的增长率。

二、工作中的不足

20xx年，我在工作岗位上努力工作，虽然取得了一些成绩，但也存在一些不足。主要是工作开拓性不强，积极性不够。

三、20xx工作计划

(一)加强管理，全面提升产品品质[]20xx年，将继续加强对产品品质的管理，使产品品质更上一个台阶。

(二)积极主动，开拓国内外市场[]20xx年，在保品质的同时，我要积极开拓国内外市场，促进公司的发展。

今年，我认真努力工作，虽然在工作中取得了较好的工作成绩，但是与公司的要求相比，还是存在一些不足和差距，需要努力提高和改造。今后我要加强学习，提高自身综合素质，围绕公司的目标任务，以科学发展观的要求对照自己，衡量自己，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，为公司的发展做出自己应有的贡献。

总经理工作报告 总经理年度工作报告篇三

去年，我国证券市场运行环境发生了根本性变化，二级市场大幅下挫，成交清淡，给券商经营和生存带来了严重的困难。

截止十二月末，本溪分公司实现证券交易额32.7亿元，比上年减少4.2亿元，下降11.38%。其中：股票基金交易额为32.06亿元，比上年减少2.61亿元，下降7.5%；国债交易额为6605万元。股民开户数为28403户，新增465户，增长1.6%。网上投资者开户数为2748户，比上年增加693户，增长33.7%。网上交易量为3.3亿元，比上年增加1.1亿元，增长50%，网上交易量占全年证券交易总量的10.09%。全年营业收入20xx万元，比上年减少226万元，下降9.87%。其中：佣金收入为1082万元，占全部收入的52.47%，比上年减少262万元，下降19.62%。全年营业支出为1683万元，比上年减少1073万元，下降38.93%。实现利润333万元，比上年增加185万元，增长125%。全年共清回各项债权资金达820万元。

20xx年，我公司主要开展了以下几方面工作：

年初，分公司领导班子为更好地落实总公司提出的20xx年工作目标，召开了员工大会，认真传达了总公司计划工作会议精神，并结合自身的具体情况，确定了相应的经营目标。计划制订之后，为把工作落到实处，分公司又多次召集中层干部进行了充分讨论，将目标分解到两个营业部，而且对营业部的经营成本也分别制定了控制指标。同时将机关研发部和网上交易部的骨干力量充实到两个营业部，开拓业务，开展优质服务，形成了营业部之间、员工之间的竞争氛围。截止十二月末，永丰营业部完成证券交易额14.55亿元，其中，股票基金交易额14.15亿元，佣金收入实现463万元；北地营业部完成证券交易额18.17亿元，股票基金交易额17.91亿元，佣金收入571万元。

除利用报纸、电台、电视台等新闻媒体进行宣传外，分公司

研发部和网上交易部分别在两个营业部柜台设立咨询点，印发宣传单，向群众讲解国债知识，本溪县和桓仁县两个远程服务部针对当地居民对国债投资热情高、市场潜力大的特点，出动宣传车走街串巷广播宣传，既方便了乡镇居民，又扩大了宣传区域，让投资者从不了解到踊跃购买，达到了宣传的目的。截止十二月末，分公司完成国债交易量6605万元，使国债业务迈上了新台阶。

经过一年多网上交易的运营，我分公司网上交易业务有了新的发展，截止十二月末，网上交易投资者开户数为2748户，比上年增加693户；实现网上交易量3.3亿元，比上年同期增长50%；网上交易额占分公司证券交易总量的10.09%，超额完成了总公司下达的网上交易额占总交易额5%的总体目标。在开拓网上交易市场过程中，我分公司一是搞好客户跟踪服务和咨询工作，建立了网上客户档案，设立专人负责网上业务咨询工作，客户提出问题及时解答，必要时上门服务，解决网上交易过程中出现的故障；二是扩大网上交易用户，对金融税务、工商、政府机关及电业、邮政、电信等企事业单位及其工作人员进行宣传走访，推广网上交易，赢得了越来越多的客户。

20xx年的债权清理工作是在债权质量不断下降、清收难度不断增大的情况下取得的，可以说来之不易。一年来，在总公司法律部和清欠办的帮助指导下，我公司业务部同志与法律顾问一起多次奔赴海口、大连、沈阳、佛山、江门等地进行清欠。全年共清回本息820万元。其中包括：江门证券有限责任公司420万元；海口金海岸大酒店150万元；佛山证券有限责任公司220万元；大连万事通公司30万元。20xx年转让券的兑付压力重之又重。分公司大力开展广告宣传，化解了可能出现的兑付风险。采取多种措施，及时调度资金，圆满完成了兑付指标。1—12月份累计发行转让券27205万元，兑付28060万元。

分公司今年制订了《辽证本溪分公司车辆管理暂行办法》、

《年度餐费管理报表》等，加强了费用管理工作。营业部针对新业务的开展，相应制订或修改了柜台业务操作细则、计算机信息系统管理制度等。安全保卫和防火工作常抓不懈，对保卫、经警人员加强了制度考核，做到防范工作及时到位，发现隐患立即处理解决。对不符合要求的保卫、经警人员做到了及时辞退更换。在防火方面，坚持了消防控制中心的值班制度，防患于未然，杜绝火灾事故的发生。

20xx年工作虽取得了一些效果，但还存在很多不足□20xx年10月，中国证监会对我分公司进行了现场专项检查，在经纪业务方面程度不同地存在一些问题。如管理不规范，客户管理档案资料不健全，经营成本高，平均效益差等等。

针对以上问题和总公司整改方案的要求，明年我们主要采取以下整改措施：

- 1、处理好历史遗留问题。加大对债权的清欠力度，充分利用法律手段，采取各种有效的措施，力争完成清欠任务。在总公司批准的计划内组织好柜台回购及企业债券的发行与兑付。
- 2、完成总公司要求的整改管理部门的任务，力争在20xx年一季度前完成永丰营业部、北地营业部财务、办公系统与分公司的独立，直接归属总公司管理的准备工作。

总经理工作报告 总经理年度工作报告篇四

- 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。

总经理工作报告 总经理年度工作报告篇五

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，争取得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。

总经理工作报告 总经理年度工作报告篇六

工作报告是下级机关向上级机关行文，是为上级机关进行宏观领导提供依据，一般不需要受文机关的批复，属于单向行

文。下面小编为大家带来总经理任期工作报告，希望大家喜欢！

各位领导、同志们：

__年2月份，由于工作需要，安排我担任某某集团总经理。回首将近一年来的工作，我们在董事会的正确领导下，带领公司全体干部职工，团结拼搏，真抓实干，深化运营管理的各项内容，圆满完成了各项任务目标。下面我把具体情况向大会述职，请领导和同志们予以审议。

一、履行职责情况。

1、认清形势、理清思路，积极探索，建立了健康的发展机制。

。经过多方考察，并报董事会研究，我们撤销了分公司，实行工程项目目标责任管理，裁短了管理链条，缩减了管理层次，为项目部能够有效执行公司的各项制度和规定疏通了道路、扫除了障碍。从经营模式上我们也因时制宜地作了调整，即实行项目部和联营合作两种经营模式。通过对某某集团形势的认清，我们理清了工作思路，解决了一些存在的隐患，甩掉了沉重的包袱，轻装上阵，逐渐由松散型的管理向集约型转变。

2、建立健全内部管理制度，加大企业形象宣传力度。

为了能够适应公司战略发展的需要，公司今年相继出台了一些关于工程管理控制、日常行政及项目目标责任管理等制度和办法，逐步向规范化、标准化和制度化的管理方向迈进。公司今年加大对外形象的宣传力度，制作了“企业形象视觉识别系统”、企业宣传资料、资质等宣传材料，使对外宣传有了硬件设施。__年8月份，我们实行了综合部对各施工工地进行例行检查的决定，使广大业主和监理单位对某某集团有了新的认识，得到了广泛的好评。

3、在工程建设和施工管理上狠下功夫，取得了一定的成绩。

今年我公司承建去年未完成工程19项，承建今年新接工程较大的有17项。一年以来，我们按照经营方针，把施工安全、质量、文明施工及成本控制当作一项长抓不懈的工作去认真抓好抓实，各方面都取得了一定的成绩，实现了预期的目标。全年交付工程质量合格率100%，重大安全性事故为零，创建省级文明工地1个，市级文明工地5个，市级优良工程2个。

4、在历史遗留问题上，加大清算力度，取得了一定的成绩。

解决处理好建安公司遗留下来的历史问题是今年的一项重点工作。由于这些历史遗留问题的存在，某某集团背负着沉重的包袱。传票不断、官司缠身，这些不和谐因素让某某集团深感疲惫。为解决好以前八分公司的债务问题，处理好大量未结算老工程的债权问题，我们本着慎重务实、积极化解矛盾的态度，专门成立了结算小组，聘请了专业律师。通过多种渠道的协调和努力，20__年全年共完成工程结算上报3.9亿元，审计核定额2.5亿元，为公司能够尽快回笼资金，提升运转效率创造了必要的条件。

5、积极拓展市场，打造多元化服务平台。

为了能够使某某集团“走出去”，我们于6月份壮大了市场经营的力量，决定去迎接市场经济大潮的冲击，参与市场的竞争。到12月底，共承接了10个项目，合同价款共计5032万元。目前还有多个项目正在洽谈和跟踪之中。

今年我们利用装饰二级的资质优势，以股份制的形式成立了装饰分公司，从几个月的运行情况来看，前景还是不错的。

按照建筑市场劳务合法用工的要求，我们于今年5月份成立了专业劳务公司。__年主要完成了劳务技能培训及鉴定工作，检查农民工工资发放情况，避免了一些不和谐因素的出现。

虽然劳务公司没有真正运作起来，但是我们对于劳务公司寄予了很大的希望，这一块工作我们会在__年逐步把劳务公司独立出去，实现市场化经营。

二、二〇__年工作中存在的问题和不足。

1、公司的思想和认识在广大员工还没有真正统一起来，观念没有真正转变过来。员工的责任心和主观能动性不够强。下一步我们要重视企业团队和思想作风建设，创建一个健康、和谐、团结向上、有所作为的企业团队。

2、工程施工管理方面我们虽然取得了一定的成绩，但离规范化、科学化还有相当大的距离。一方面，工程质量提高不大，创优项目不多。另一方面，现场文明施工不够好，整体水平参差不齐。下一步我们将全面推行项目责任管理，从加强项目班子的建设着手，加强工程施工过程的控制。

3、基础管理工作有进步，但是起点不高，工作不够细致。这方面要求我们建立健全三级文件，把我们的基础管理定在较高的基准之上，做到与公司的资质、形象同步。

4、优秀的项目管理人才比较匮乏，这是当前我们组建项目部面临的、也是亟待解决的一个重大问题。

5、在市场开拓方面，还没有真正走出江宁。这方面，我们还要注重技巧和办法的突破，争取一切有利于市场开拓的资源 and 条件。

三、二〇__年的工作初步打算。

二〇__年甚至在一定时间内，我们的总目标就是建设和谐、稳定、可持续发展的某某集团，使之成为周边地区影响力的房屋建筑施工企业。__年我们计划完成总产值4亿元。实现利润2300万元。创建省级文明工地1个，市级文明工地5个，市

优良工程2个。全年重大安全性事故为零，工程交付质量合格率100%。

事务的发展总是在推陈出新。不充电，个人素质难以提升，不改革，企业发展难以突破。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公司全体员工解决__年我们存在的包括企业管理、项目管理、经营开发在内的一系列问题，促进企业健康长远发展。

以上是我的述职报告，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。20__年，我有信心和公司全体干部和员工一道，广泛的采纳大家的建议，以更高的目标，更严格的要求，更饱满的工作热情和更加勤奋的工作精神，求真务实、开拓创新，为某某集团在20__年夺取新的成绩而努力奋斗！

尊敬的领导：

您好！

一、塌实做事，认真履行本职工作

首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成

交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

二、主动积极，力求按时按量完成任务

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

三、做好售后服务

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。

很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

四、坚持学习

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力；再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

五、多了解行业信息

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

六、明年年的计划

在年终销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事__的数据差距很大，她的销售额是15万多，回款是8万多，而我只有两万多的销售额，远远的落后了，所以我要在明年迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的同一个人市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自己的销售量，争取赶上他们。

我要给自己定一个明确的目标，在明年里争取做到18万，即每个月要做1.5万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我的工作计划做得

不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在今后要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最后我要感谢我们的领导和我们同事在一年来对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在明年再创佳绩。

一、不断更新思想观念，及时调整工作思路，适应目标责任制考核体制下企业经营管理的需要。

1、树立好“角色”意识，当好公司“舵手”。

作为公司的带头人，我始终严格按照集团领导的授权与经营管理范围，带领员工队伍围绕集团下达的年度工作计划指标，坚持以人为根本，以市场为导向，以规章为支撑，积极谋划公司的管理策略与发展蓝图，建立健全公司规章制度，并想方设法地开动脑筋，锐意进取，拓展市场，完善服务，开展了一系列卓有成效的经营管理工作，并较好地保持了与区域公司的沟通、汇报。

2、加强自身建设，贯彻“以德治企”的人本管理理念。

企业管理者是企业的一面旗帜，起着领头羊的指引作用。我本着以人为本的思想，从严要求自己，坚持以企业经理人向出资人负责任的积极态度，矢志不渝加强自身素质建设，用积极、健康的心态和饱满的工作热情来管好班子、带好队伍。对公司一切事务我坚持做到大事讲原则，小事讲风格，平常讲人格，以此树立公平、公正、平等的管理氛围，让一切有用之人为公司所用。

二、以人为本，身体力行，致力培育团结、和谐、高素质的经营管理工作团队。

1、采取多种措施，营造良好的学习环境，着力提高员工素质。

“人”是企业发展的第一要素，员工素质的高低决定着企业管理和发展水平。按照集团创建学习型公司的要求，结合企业经营管理需要，积极倡导建设学习型组织，采取多种学习培训方式，使各岗位人员经过培训能够胜任本职工作要求，营造良好的学习氛围带动员工愿学乐学好学的学习热情，从而使企业整体文化水平与业务素质得到全面快速的提升。

2、坚持“以德为之、以情动之、以行导之”的管理原则，不断提升自身及班子的标杆作用。

在公司中，我积极寻求建立科学的人际工作关系和处事方法，要求管理层在对待员工时，要用“德”立身，用“情”沟通，用“行”示范，让员工们时时处处看得见，摸得着，想得通，从而有效及时地化解工作出现的矛盾与隔阂，并积极培育团结、和谐的工作氛围，增强企业的凝聚力，使员工团结一致地完成公司的计划与任务。

三、严抓安全运营，认真落实安全措施，各项工作实现零事故。

1、健全了各项安全管理制度，明确了各部门及各岗位员工的安全目标及责任，公司与各部门、部门与各岗位分别签订了《安全目标责任书》，同时，为了保证车辆安全，公司还专门对兼职驾驶员进行了资格认定，并与认定合格的驾驶员签订了《机动车辆驾驶员安全责任书》。

2、利用工作例会、专门培训等形式，强化了干部员工的安全意识，对新进员工及时开展安全教育，干部员工的安全意识明显增强。

3、深入开展了各类安全活动。在县城重要路口悬挂了宣传条幅，在车站、书店、广场、商场、社区等地段组织人员进行

安全知识宣传普及。在元旦、中秋节、国庆节等重大节日期间适时组织安全大检查。这些活动的开展，既增强了广大用户的安全用气意识，也加深了广大市民对管道天然气的认识，同时大大提高了燃气公司在当地的知名度和影响力。

四、积极协调与政府各职能部门的关系。

积极协调与当地政府、建设部门、技术监督部门、工商税务部门的关系，使公司处于一个良好的发展环境，为企业持续快速发展奠定了基础。

五、工程建设、开发市场与证照办理，多管齐下、同步进行。

根据集团要求，并结合公司所在地经济发展现状，公司按照以“工业园区、城区燃气管网建设为中心，向县城周边乡镇敷设”的布局敷设燃气管网。公司在积极进行城区、乡镇燃气管网建设的同时，狠抓了市场开发工作和公司各类证照的办理工作。燃气管网及场站建设是安全通气运营的基础和前提；发展燃气用户、实现经济效益和社会效益的双丰收是公司追求的目标；办理并健全公司的各类证照是实现公司合法经营的依据和保障。三者是一个有机整体，不可偏废，理应同步并举。

六、自身不足与今后工作打算。

- 1、加快公司未完善证照的办理，使公司合法经营。
- 2、进一步理顺企业外部关系，努力营造满足企业经营发展需要的良好环境。
- 3、加强自身建设，进一步提高自身素质，以适应企业工作需要。
- 4、完善健全企业经营管理机制，培育企业文化，推动企业健

康、有序、持续发展。

尊敬的各位领导、各位同事：大家好！

20__年在集团领导的正确领导下，在宋董事长和总经理的带动下，在全体员工的支持帮助下，我认真履行副总的工作职责，切实发挥参谋助手的作用，认真协助分管的物业、场馆统筹、场馆运营、技保、安保等部门，圆满完成了各项工作任务。20__年已经过去，一年的学习、工作，时间并不算太长，但我得到大家的帮助实在是太多，相比之下自己所付出的实在太少，深感汗颜。近1年来在公司领导的信任和同事的关心、帮助下，使我很快的适应了新的工作岗位，完成了从原来所熟悉的房地产开发领域向会展管理领域过渡的过程。

现就20__年任职情况汇报如下：

- 1、我所主管的物业管理有限公司从筹备成立逐步进入到正常运作，这中间同时走过了从筹备时的单枪匹马到如今的阵容渐齐，其间的探索、教训、经验、收获颇多，为今后的进一步发展打下了基础。
- 2、主管的技术保障部，从运作中对部门人员结构、各项制度、流程进行了不断完善，基本确定了部门的整体框架，为明年部门上一个新的台阶打下了坚实基础；技术保障部在工作中坚持任劳任怨，围绕科学降耗大做文章，较好地完成了保障场馆和2期常年馆及写字楼的供电供水等任务。
- 3、主管的统筹部主要负责展会统筹工作，在工作中我们着眼于做精、做细，共完成19个展会的统筹工作，无重大统筹事故发生。细化统筹工作，为客户提供合理化方案，确保每个专项服务做细、做精，责任到人。秉持“认真负责、全心服务”的宗旨，经常加班加点超负荷工作，确保了展会的顺利召开。凭借细致周到、迅捷的服务，赢得了客户广泛好评，在业界树立了良好的口碑，客户回签率超过90%，20__年签约

展会数、签约面积和签约额与20__年相比分别递增了73%、100%和53%。

4、经过近一年的摸索，营销部门已初步建立了一套用于博览馆营销工作的营销工作流程、管理办法、销售工具，统筹流程及模版。形成“总结问题，提高自己”的周例会制度，及时分享每个展的经验与教训，及时找出解决问题的办法，调整策略及流程，不断地提高服务质量。

5、场馆运营部门，在展会量较大人员不足的情况下，在每个展会的运营工作中，基本上是全部门运作，工作强度和工作压力较大，全年部门个人平均加班天数累计25天(不含夜间加班)明年将要承接近30多个展会，建议及时补充人员编制，解决问题。

6、产品开发效率有待提高。展览和会议产品设计开发效率较慢，未能及时对产品进行充分的认识和开发，导致产品开发工作存在滞后现象。今年将通过有效地分工，明确计划性，计划落实到人，努力完成产品开发项目。

7、安保部加强培训和制度建设，严格管理，全年没有发生消防和治安事故。

按照班子分工负责制，我主要分管以上提到的物业、场馆运营、场馆统筹、技保、安保部门的工作。一年多来，在日常工作中，我努力当好配角，演好主角，当好总经理的助手。严格按照管理的程序，履行好分管的工作。以扎实勤政的工作作风和效能建设为契机，用科学发展观，竭尽全力为经营，圆满完成了集团给我们下达的目标任务，工作取得了一定的成绩。在工作中，能坚持政治理论学习，事业心和责任心强，具备职业经理人的素质要求；公道正派、宽以待人。对工作目标明确、具有协作精神、与班子成员和部门同事具有很好的沟通；爱岗敬业、全年全勤；完成主管和分管工作，质量和效率高。严于律己、清正廉洁、无利用职务谋取不正当利益的

行为。

在工作中，还存在着很多不足：

- 1、对公司的各业务模块的配合还缺乏经验支持，尤其是对场馆管理方面。
- 2、工作中还存在着畏难情绪，有时候有思想动摇。
- 3、工作中的主动性和积极性还不够，以后要用更多的精力和更多的时间投入在工作中。

20__年，对我的工作来说面临着更多和更大的困难，在会展发展受到经济发展及政策影响的情况下，我们要签约3600万和30场展会的经济指标的考核及物业公司面临更正规更高水准提升等问题。所有的工作都要我和我的同仁用更高的热情和更认真负责的态度完成计划任务。我一定要继续发扬艰苦奋斗、兢兢业业的工作作风，为公司的健康稳定发展贡献自己的力量。

尊敬的上级领导：

中午好！首先，向各位作一个自我介绍，我叫___，是四季餐厅的销售经理，现在我把自己的工作情况作一下汇报。

一、履行职责情况

从20__年3月4日任职后，前几个月(3、4、5月)主要是协助餐厅经理做好前厅的日常内部管理事务，后几个月(6、7、8、9月)因工作的需要及领导的信任和自身发展的需要，主要负责四季餐厅的营销工作。从前厅管理到内外营销，从“左麟右李”的演唱会到振奋人心的亚洲杯，从亚洲杯再到王菲演唱会，再到“十全十美”，体育场举办了一系列的活动，四季餐厅同样也在市场的打拼下，掀起了经营的高潮。

从任职以后，我在四季餐厅分管内部管理工作，了解四季餐厅员工多数来于河北、安徽、湖南等不同地区，文化水平和综合素质有很大差异，业务水平及服务意识不高，针对此种状况，我把自己所看到的不足一一列出病单，进行全面性的培训和现场督导。纠正错误的管理方法，进行理论的讲解及实践的练习操作。从宾客一进店的规范礼貌用语、微笑服务以及职业道德的观念、菜品搭配，规范八大技能实践操作程序，通过学习，使员工加强服务质量，提高业务服务水平，当宾客进店有迎声，能主动、热情地上前服务，介绍酒店风味菜，当宾客点起烟，服务员应及时呈上烟缸等。在四月份时，举行了技能实操比赛，服务员李晓娟获得了技能比赛第一名的好成绩。其他服务员通过活动比赛，养成了一个好的习惯，不懂就问，不懂就学，相互求教，也学到了很多知识，精神风貌也越来越好，提高了工作效率，不足的是操作细节还有待改善。

二、抓管理建章立制

前期，四季餐厅很多工作存在问题，主要的毛病存在于没有规范的制度，员工不明确制度，一些制度没有具体的负责人进行落实等。通过质检部领导的指导，我对罗列出卫生工作制度上墙、音响的开关时间及负责人以及各岗位的服务流程、个人卫生要求标准、收尾工作的注意事项，每天进行现场督导检查，对员工加强工作意识，明确工作责任有很大帮助。

三、抓内部客户的沟通

真诚地与客户沟通，听取他们的宝贵意见，不断改进并协调，及时将客户反馈的信息反馈给厨房，如，有时客户反馈“阿美小炒肉”分量不足，“沸腾鱼”不够香等等，通过客户的真诚反馈，再加上我们认真的讨论、修改，不断地提高菜肴的质量，令顾客满意。

四、抓宴席的接待及管理宣传工作

金秋十月是婚宴的黄金季节，制定婚宴方案，向周边的单位发放宣传单进行走访工作，目前，我承接了10月份的五场婚宴工作，向前来的宾客介绍四季餐厅的各种优势，对婚庆公司进行电话沟通，对外宣传酒店规模等，计划性地对宴席接待做好充分的准备工作。

五、深入市场调查，密切配合销售部，抓市场经济

左麟右李演唱会期间，密切配合销售部承接组委会场地职工餐盒饭，创收了__万元的盒饭记录。在__期间，多次配合出摊工作及配合内部管理督导，通过__，我感受到了团队精神，在王菲演唱会期间，多次与组委会领导沟通场地人员的用餐，协调菜式，为酒店创收了__万多元的餐费，再到十全十美演唱会，承接了自助餐__人用餐，其中餐标__元标准等。

六、抓团队用餐

利用每周六、日、周一与30多家旅行团电话沟通及接待团餐，目前前来旅行团消费最多的是__旅行社、__旅行社等，通过接待团餐，第一为餐厅增添了人气，第二为厨房减少了成本费用。并利用接待团餐的机会，认真咨询反馈，做好信息的反馈统计工作。

- 1、不断学习，提高自己，加强销售的业务知识及各方面的知识学习。
- 2、认真做好本岗位工作的同时，不断开发新的客户群体。
- 3、做好内部客户的维护及沟通工作。
- 4、有计划性地安排好营销工作。
- 5、做好客户统计资料，不断地加强联系，做好客户投诉处理工作及反馈信息工作。

6、密切配合酒店销售部接餐及接待服务。

总经理工作报告 总经理年度工作报告篇七

首先，就我个人而言。我很感激公司能够给我一个学习与提高的舞台，感激你们对我的关照！半年来，我学习了很多产品知识，但农资世界是丰富多彩的，我所学到的也只是微不足道的，并且还存在着很多自身的一些问题和不足。

其次，就公司整体状况而言。由于今年的市场行情不断变化，导致公司上半年的业绩不是很梦想，这也直接关系到我们的工作态度，所以工作上不是很忙碌，总觉得工作情绪有些压抑！时常反省自我，总想去多做些什么能否对提升业绩有所帮忙，可是心里老是有些顾忌，感觉自我还不够成熟，总怀疑自我这个时候还不适合去做业务方面，只是想多些时间让自我成长起来，提高自身各方面的知识与素养，那样我会更有把握的去做出决定！

一、销售得工作中的辅助工作

了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这半年，又从无限简便中走出这半年，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的职责心是如何重要。

二、市场销售工作现状

1、制定销售目标。上半年我们销售部门根据年初制定的总体目标以及在年中分阶段制定的时段性目标，根据既定的销售策略和任务，按照常年的习惯，进行人员细分，并根据市场供求关系，组织销售工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务。期间，我部门工作人员也制定了自

我的目标计划和销售计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的销售任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。

2、竞争比较激烈，其他企业价格比较强烈。在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情景下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格差不多，没有构成比较悬殊的价格比较。在品牌较强的局势下，这种价格差，同样造成了创利方面的压力。

3、应收款回款难准时。受社会极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，应收票据、应收账款、预付账款、等等应收款偏大造成我们的回笼计划不按时，影响了公司的整体运作。

三、销售任务完成过程中的应对措施。

1、质量的改善。在销售工作开展之前，对产品的质量要有更严格的把关，并在销售宣传中，把质量的优势尽可能最大的凸现出来，争取零售商对我公司产品更多的信任和更大的购买力。

2、价格方面。在预算的价格尺度调动范围内，根据市场环境的形势和对市场竞争的科学合理性分析，调整适合的价格标准，使产品的销售既在预计范围内盈利，又使零售商对价格方面减少挑剔。同时，能够适当的选择时机，开展系列的促销活动，从而是产品的品牌让更多零售商和农民熟知，使产品的质量在市场中构成一个良好的口碑。

3、加大资金回笼的力度，回避企业风险。在货款回笼方面，整个部门都构成共识，将该项工作摆在重中之重的位置。拟定具有约束本事的销售合约，对于应收款的回收采取合理的时效性限制。吸取了以往的经验教训，我们严格履行销售成交的审批程序，从源头到最终成交都加以控制，时刻叮嘱业

务员主动与客户沟通，想尽办法处理，取得了必须效果。

4、多面的销售渠道，发展更多的销售平台借助公司的销售平台，提高网络销售水平，建立良好信用的网络销售平台。销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。多年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，未来，我们还需要更全面的利用我公司越来越壮大的品牌影响带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局；同时，能够与各传媒媒介等构成良好的合作关系，如多参加或举办业内或相关行业的系列活动，多方面的进行宣传销售，让本品牌的产品有更广大的拓展平台。

总经理工作报告红头3