

# 业务主管工作总结 主管工作总结(大全7篇)

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。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 业务主管工作总结 主管工作总结篇一

为落实我国安全生产方针和有关安全生产法规和政策的具体要求，增强单位各级负责人员、各职能部门及其工作人员和各岗位生产人员对安全生产的责任感。

我安全管理部会同劳部对今年分配来的一批大学生与两批社会招聘人员进行了安全培训，其中包换国家安全生产方针、政策和有关安全生产的法律法规、规章及标准；安全生产管理基本知识、安全生产技术、安全生产专业知识；典型事故和应急救援案例分析；岗位安全操作；公司安全管理制度等。通过培训明确了安全工作的管理重要性，使各级名类人员真正重视安全生产工作，对预防事故和减少损失、进行事故调查和处理等均具有重要作用。

责任，落实到人。明确各基层、各部门的安全负责人及安全具体工作人员，使安全管理工作人人参与、人人有责，责任落实到人，一级对一级负责，时时有人负责。

为确保生产的安全，对生产过程及安全管理中可能存在的隐患、有害与危险因素、缺陷等进行查证，以便制定整改措施，消除隐患和危险有害因素。

安排公司级安全大检查为每月两次，检查范围有矿山安全治理、选厂建设、龙宇大厦建设以及后勤保障。要求公司相关

领导和机关部室负责人必须按时参加。矿山、选厂、龙宇大厦各指挥部必须坚持每周一次安全检查，要求参检人员认真负责，不能流于形式，对检查结果要备案存档。安全管理部对公司安全大检查情况进行汇总后，统一下发限期整改通知单，各单位接到隐患整改通知单后及时整改，并由各部门安全负责人及时反馈隐患整改情况。

为规范安全管理工作，制定了一系列的安全管理制度，又组织各指挥部制定了各自的安全管理办法。其中包括施工管理办法、计量管理办法、爆破管理制度、矿石质量管理规定、工程技术管理规定、工程验收管理规定、安全文明施工监督管理办法、建设单位事故追查制度等。

为做到安全情况上下通达，信息畅通，特制定了安全日汇报制度，要求机关部室与各指挥部的安全员在每天下午6点前把安全工作情况汇报到安全管理部，安全管理部做书面登记。每周五下午6点前把本周本单位的安全工作情况写成书面总结，交到安全管理部。

为贯彻落实集团公司“关于进一步加强今冬明春安全管理工作的有关规定”的文件精神，结合实际情况制定了今冬春安全管理工作的包保安排意见，对各部室进行了包保分工，要求每个包保小组组长及成员每周必须到包保项目部进行一次安全督察，及时了解各项目部安全施工及重大隐患处理整改情况。品管部年度工作总结为维持正常的安全生产秩序，保证全公司的安全工作有效开展，安全管理部及各个指挥部又编写了安全事故应急救援预案，其中包括机械伤害、物体打击、触电、高处坠落、中毒、危险品爆炸、水灾、火灾等。

在紧抓安全管理工作的同时，也不忘精神文明建设。为使永煤文化做到落地生根，统一思想，鼓舞干劲，促进发展，安全管理部认真组织学习永煤文化以及xx董事长的重要讲话。积极参与“永煤发展靠什么”的讨论活动和参加了公司组织的演讲比赛。在党的十七大召开同时，深入领会党的十七大

精神的主要内容，把握十七大的精神内涵，进一步统一思想，用新的思路、新的举措，进一步振奋精神，狠抓安全管理工作。

xxxx年我们无一起安全事故□xxxx年我们将坚持“安全第一，预防为主”的安全生产方针，从零开始向零奋斗，不仅把安全生产喊的响亮，更要做的漂亮。

## 业务主管工作总结 主管工作总结篇二

时光流逝，在繁忙的工作中不知不觉就要走完。下面是本站小编精心为大家带来的业务工作总结，欢迎阅读。更多业务工作总结相关内容请关注本站工作总结栏目！

### 业务工作总结【一】

时光流逝，在繁忙的工作中不知不觉我们就要走完2018而迎来2018年。我是今年4月份加入xx大家庭的，回顾在xx的这半年的工作、生活历程，作为xx销售团队中的一员业务上取得了一定的成绩，并且和团队内其他同事建立起信任、合作、默契的团队关系。虽然未能完成公司制定的区域销售目标，但却朝着公司制定的目标努力迈进，当然未能完成是因为存在不少的问题，为了给来年工作提供更好的规划，我在此将本年度接收工作以来的情况进行总结并制定2018年的工作计划。

### 述职部分

在我们xx环保节能电器有限公司里，我的职位是镇区业务，说到底就是负责xx在东莞市所下辖的6个镇(大郎、东坑、桥头、企石、横沥、常平)的直营销销售与协助代理商做好代管区域市场维护这方面的工作。从今年四月进入xx开始，我逐渐认识到作为一家成功运作的销售公司，除了拥有一批敬业忠

诚团结进取积极主动能吃苦耐劳的销售人员，还需要一个高素质，英明果断，能把控市场起伏敢于决断的领导团队。这点，也是xx团队能够不断发展、壮大的因素之一吧。

从刚加入xx到8月，我是负责另外一个区域的工作，对于过去种种，这里就不做多提。8月份因工作区域调动，我来到了常平，刚来时我第一步做的工作是，对整个区域进行摸底，对区域内各个经销商(合作客户以及待合作客户)分布情况了解清楚，其次了解合作客户在合作中有没什么问题或建议，能否在自身能力范围内解决;未合作客户没有合作的原因是什么，以及确定后续有没有合作的可能，在接手以后的近四个月中，我所负责的区域业务基本上呈上升趋势。各渠道门店年度销量大部分是上升的，并且综合电器业务方面，在两个镇上新开了门店。

当然也有一家店面销量下滑，我总结了一下原因、经验，争取在来年的工作中扭转这一下降趋势。这其中直营区桥头、企石、横沥三个镇的销售业绩增长比较明显，当然这也离不开前任业务对市场良好的维护以及进入销售旺季的原因。而在电器三大类品种燃热、电热，厨具当中，厨具的销量最大，其次是电热，燃热最低。当然销量最大的厨具，在各个镇、店面的销量差异比较大。在企石、横沥二镇的一些店铺，有的厨具销量多大6个单位，而有的销量为0。这说明在一部分地区，对厨具的潜在消费需求有待于下一步在2018年，就可以大力开发。这将是我们来年提高销售量的有力增长点。说到美的大家最熟悉的可能是它品牌下的其它产品，厨房电器和热水器对于美的来说算是后起之秀。而我们xx做的就是美的这颗大树下，拓张其在热水器、厨房电器领域的业务。

## 总结部分

总结回首这走过的半年，我认为自己的工作通过自己认真的态度，不管是在市场方面还是个人能力方面都有所提升。

纵观xx面对的厨具、热水器行业，呈现出城市市场深挖高端产品潜力，农村市场需求将放量的趋势。而我主要负责农村或城镇的业务。厨电产业属于传统行业，竞争较为激烈，加上近年来国家对于房地产调控政策的出台，导致购置全套家电的需求降低，导致厨电市场增速放缓。不过随着人们对生活水平的追求不断提高，新型厨房电器逐渐被人们所接受，加之上个世纪九十年代大规模普及的燃气灶、油烟机、微波炉等产品经过数年的使用已经面临更新换代。

近几年随着国家的家电下乡、节能补贴等政策的出台，农村家电市场需求呈现放量式增长态势，特别是厨电产品，尚处于开发初期，像消毒柜、电烤箱、油烟机等产品才刚刚开始在农村地区普及，未来有很大的增长空间。正因为农村市场待开发，更需要厨电厂商抓住细分市场的机遇，推出适合农村地区使用的操作简便、性价比高的产品，推进农村用户对现代厨房电器的认知，促进市场的进一步扩大。

为此，整体厨房这一产业将成为我国厨电行业下一阶段的另一热点。另一方面，以洗碗机、净水设备、榨汁机为代表的新型厨房电器，目前仅仅是在高端消费市场有所建树，但整体市场的辐射以及用户拥有率还很低，未来出点生产企业应抓住厨房电器更新换代的契机，加快新型产品概念的推广，特别是与整体厨房的搭配或许能够极大的加速新型厨电产品的普及。未来，随着消费者口口相传的口碑效应，以及厂家的持续推动，各类新型厨房电器将不断进入消费者的家庭。

总之，我认为乡村市场的家电潜力还是非常大的，热度不减。

很荣幸能与各位同事共同进步，我也在大家的身上学到不少的知识。半年以来我心中最大的感受便是要做一名合格的销售人员不难，但要做一名优秀的销售人员就不那么简单了。我认为：一名好的销售人员不仅要为人谦和正直，对事业认真兢兢业业。而且在思想政治上、业务能力上更要专研。我，作为一名年轻的销售员需要学习的东西还很多很多。所以我

很感谢公司能让我在11月份有机会去到美的工厂总部参加美的全国旗舰店的一个培训，让我学习到了系统化的产品知识培训，顺带参观了美的现代化的宏伟壮观的生产流水线，更是有幸见识到芜湖总部的ka系统终端物料摆设及出样陈列标准化所带来的视觉享受，对于我今后工作的开展有着莫大的帮助。

## 明年规划

通过这半年的工作，我很幸运学到了不少东西，业务上也努力做了一些成绩。但这还远远不够，尤其在新市场开发方面上还显得稚嫩。我将在未来继续多学，多思、多试努力把工作的更好。

## 我计划

1、维护市场：目前现有网点还有一定的潜力待挖掘，大都有一定上升的空间，通过近几个月的努力，后续发力很强的客户也不少，如桥头光明、企石晶典、华声系统店等客户，相对起以往的数据，有明显的增涨。

2、除维护现有合作客户以外，明年加大对大郎、东坑等镇的业务开展，同时争取在其他几个镇增加新开店铺，当然主要精力是放在区域内公司产品相辐射对比较薄弱的地方，如建材城，橱柜店以及地标卖场，目前进展缓慢。

3、这样进一步拓张市场。此外对于销量较小的燃热这一部分，要加大宣传和渠道建设。努力争取2018年的整体销量会有一个大大的提升。因为从13年来看，在电器三大类品种燃热、电热，厨具当中，厨具的销量最大，其次是电热，燃热最低。当然销量最大的厨具，在各个镇、店面的销量差异比较大。

3、不但如此，还要进一步改善和渠道店铺之间良好合作关系，强化xx在我负责区域内的业务影响力。

## 业务工作总结【二】

### 一、业务拓展

业务三部共有代理人32人，一年来在公司领导的关心支持下和大家的共同努力下，我部在个人代理业务上取得不错的成绩，截止到11月30日第一营业部业务三部创造了车险保费\*万，非车险保费\*万的佳绩，提前\*个月完成中支下达的保费任务。

出现一定的困难，面对激烈的市场竞争，我们没有放弃努力，通过与上级部门沟通、统一认识，努力增员，并且让业务人员充分了解公司的经营目标以及公司的经营状况。我们把稳固车险，拓展新车市场作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务。与此同时我们和汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。大家团结一心，终于使个人代理业务取得突破性发展。

回顾一年的工作，我部各项工作虽然取得了一定的成绩，完成了公司下达的各项指标任务，但工作中仍然存在着一些问题，如有效人力不足，销售产能低下。对此，我们也认真分析了原因，只有不断提高业务人员队伍的整体素质水平，才能拓展到更多更优质的业务。在今后的工作中，我们会抓住各种学习和培训的机会，促进个人代理团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

### 二、财务收付工作

除了业务拓展外，我还兼做第一营业部的财务收付工作，我积极配合上级部门工作，在日常工作中能够认真严格的按照上级公司《财务管理规定》，积极有效的开展工作，严格把关，认真审核，做好每天的日结工作和每个月的手续费对帐

与支付工作，并及时送交相关主管部门。

### 三、加强专业知识的学习

从事财险工作，只有不断的加强对专业知识的学习，才能打造出具有持续竞争力的队伍。我通过日常工作积累，发现自己的不足，利用业余时间学习公司条款，增强对保险意义和功能的领悟，平时我还会向出单人员和理赔人员学习请教，掌握了保险投保、承保和理赔的一般流程，以及一般单证的领用与使用。

一年来，我凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同事的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现了自己在很多方面还有待提高。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

### 业务工作总结【三】

近一周来，随着气温的回升。万物复苏，大地春暖花开。我们红蜻蜓专卖店的销售工作也随着温度的转暖，开始了紧张而有序的辛勤与忙碌。

古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确意识感观和积极的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。

回顾这一周来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。



首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为我们红蜻蜓专卖店的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们红蜻蜓专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们红蜻蜓专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们红蜻蜓的优质品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这一周的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司

的专卖经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力！

## 业务主管工作总结 主管工作总结篇三

本人xxx女，中专文化程度，xx省xx县中心医院妇产科主管护师，现年51岁，19xx年6月担任主管护师。现已担任主管护师15年。

我是1978年从xx县卫校妇产科专业毕业后参加工作的，毕业后先后在燕子区卫生院、清湖公社卫生院从事妇产科助产和护理工作。1985年调xx县中心医院妇产科从事助产护理工作至今。从参加工作至今已经有了31年了。我做到了31年如一日，认认真真地工作，全心全意地为人民服务。在业务上做到了精益求精，从来没有出过半点差错，没有发生过因为责任问题而出现的纠纷。我在平凡的工作岗位上兢兢业业地工作，得到了人们的一致好评。

妇产科病人中有一部分属于不讲卫生引起的疾病，有的还有恶臭的情况。有些刚参加工作的年轻护士有些害怕为这样的病人处理病患，我就耐心地为这些病人打来热水进行清洗，还对这样的病人作好卫生教育，从来没对病人产生过半点厌恶的情绪。有些自认为有身份的病人到医院来就诊，往往会提出一些不合理的要求，如果没有耐心就会发生矛盾，我做到对这样的病人总是笑脸相迎，过细地向其说明医院的管理制度和医护程序，并要求病人以平常人的心态正确处理好医患之间的关系。有些病人知道我是一位工作认真负责，技术精益求精的人，就点名要我为其服务。我一是做到尽量答应她们的要求，二是对她们说，我们这里的护士个个都是关心病人的，都有一颗善良的心，都能对你服好务的，请您放心。在我的带动下，妇产科的护理工作在xx县中心医院算是第一

流的。妇产科也多年来都被评为全县的三八巾帼建功模范岗位。

我自从参加工作以来，一直从事助产护理工作，我认为助产护理无小事，作为关系到人类的生存与发展的妇产科工作，必须要做到严肃认真的对待，不能有半点马虎。30多年来，我总计接了多少新生儿已经数不清了，几十年都做到了对所接婴儿的`特别细心护理。凡是我接过生的产妇，都亲身感受到我是一个细心的助产师。那些在xx县中心医院实习的学生，都说熊老师是一位严谨而又热情的好老师。除了给她们传教一些过硬的专业技术外，还注重医德医风的教育。

我还常常帮助那些因为家人没在身边，而又生了小孩没有人照看的产妇，我从产床上将产妇抱回病房的人都记不清了，我自身的个头也不大，有的产妇我一个人抱不起，就帮忙请人抬，有一次，有一位产妇是由婆婆带来的，婆婆又是70多岁的老人，产妇生下小孩后，想到婆婆年老体弱，要坚持自己走向病房。我就对那位产妇说：“你才生了小孩，身体还很虚弱，不能自己走，一般都有孩子的爸爸将产妇抱回病房，你孩子的爸爸今天没有来，我就当一回你孩子的爸爸！”接下来我就把那位产妇抱回病房去，那位婆婆看到是一个个子并不高，而且年龄也不小了的护士把她的儿媳妇抱回病房的，非常感动，逢人就说熊医生真是一个了不起的好人。这样的事例很多，象丈夫不在家，或是因病不能帮助产妇的，我都尽可能地为她们帮忙。

我虽然已有50多岁了，工作也已有了31年，工作经验、业务技能也很娴熟，但是我从来没有放松过自己的业务学习提高。医院如有专家作学术报告，除了当班，我每次都一定参加听课。多年来一直订有妇产科护理杂志。也不断地总结自己的工作经验，并将其撰写成论文，和同事们交流，给实习生学习。我所写的《剖宫产术后的护理体会》、《语言与疾病的护理》、《正确处理第三产程，预防产后出血》等论文在《世界今日医学杂志》《湖北民族学院学报医学版》等。

## 业务主管工作总结 主管工作总结篇四

20xx年，在领导的正确领导与协助下，我们的工作着重于安全、工作和学习目标上，紧紧围绕重点开展工作，在紧张的工作之余，加强团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。作为一个安检人员，我充分认识到自己既是一个管理者，更是一个执行者。首先要以身作则，在作风上，我能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，严格要求自己，在任何时候都要起到模范带头作用。

一年来，我严于律己，努力使自己的思想觉悟进一步提高。始终坚持真理，坚持正确的世界观、人生观、价值观，用正确的世界观、人生观、价值观指导自己的学习、工作和生活实践，在思想上积极树立热爱公司，热爱团队的思想，坚信在领导的正确指导下，我们的团队一定会走出一条有自己特色的宽广道路。

我能重视加强理论和业务知识的学习，不断提高自身综合素质。在工作中，坚持一边工作一边学习，不断提高自身综合素质水平。一是深刻领会公司、部门制度的含义和目的，增强自己宣传制度和执行制度的自觉性和坚定性；认真学习公司、部门下发的各种文件和通报，二是认真学习工作业务知识，管理知识。在学习方法上做到在重点中找重点，抓住重点，并结合这些知识弥补自己的不足之处，有针对性地进行学习，不断提高自己的工作能力。

一年来，我始终坚持努力工作，按时完成工作任务。严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记公司制度，全心全意为公司创造利益的宗旨，努力实践公司各项目标的重要思想，在自己平凡而普通的工作岗位上，努力做好本职工作，在日常工作听取领导同事反映的问题，提出的要求和建议。总结工作经

验，及时向领导汇报。领导交办的每一项工作，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、按质、按量完成任务。

一年来，我能认真领会公司、部门有关文件精神，深思熟虑，集思广益，把公司精神与实际工作结合起来，把个人的智慧与集体的智慧结合起来。在工作过程中，坚持找准工作重点、难点，抓住主要矛盾，解决问题，化解矛盾，牢牢把握工作的主动权。坚持以人为本，充分发挥人的主观能动性和团队精神，共同完成工作任务。

一年来，我也认识到自己的不足之处，理论知识水平还比较低，现代办公技能还不强。随着公司各项制度的实行，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识也更高更广。今后，我一定认真克服缺点，自觉把自己置于领导和同事的监督之下，更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高理论素质和各种工作技能，做一名合格的管理者，为全面建设优良团队的目标作出自己的贡献！

新的一年我还为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我们，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只看到个人的一些小利益，更要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步，争取更好的工作成绩。

## **业务主管工作总结 主管工作总结篇五**

如果不算周六监考mba联考，昨天（周二）下午5点从瑞安楼出来之后，历时一年半的研招办的助管工作也相应的告一段落。

研究生入学之后就进入了研招办开始做助管，所谓助管就是协助老师处理日常的工作。每周一天，去年是周一，今年改

到周二值班。仔细算算叶有一年半的时间，算是很长的一段。自己已经是老助管了，一年级的有很多都已经做了半年。昨天离开时，赵老师还问我明年是否会继续，且不说下年的奖学金还没与评出来，就是项目论文也抽不出时间，基本上很难再次回来。其实，研招办虽然是每周只有一天，但是这里的工作却可以说是整个学校所有助管工作中最累也是最繁琐的。我说这些毫不夸张，有研一的说做了半年就想退出来，很庆幸我坚持到了最后，当然这么久的时间内业有许多经历和需要总结的地方。

先从助管的具体工作来说吧，基本上是什么都做，除了接触不到保密的东西。包括接电话回答打过来的所有招生咨询的问题；帮忙处理招生需要的材料等等。所有这些工作的特点：简单并重复着。比如说，有时候一个问题，灰有几百个电话打过来咨询，还要耐心礼貌的去自报家门，碰到一些无理的家长还不能挂电话。这也无形中锻炼了自己的耐力和毅力。并且处理一些枯燥的事情也是很磨练自己。

其次是自己原来一直是周一早上去上班，但是每周一都会下雨，那是在互动住着，尤其是冬天时最痛苦，每次都是挣扎着起来，当然这也培养了我的纪律性，就是做事情一定准时并且守时。今年的半个学期我从来没有迟到过，就是最好的例证。

因为研招办的事情很杂很乱，还有许多办公室的工作。也就是许多办公的各种技能我还是基本上掌握的，打印机，传真，复印机，以及一些日常的小诀窍，例如同时去刷很多的信封，我还学会了一种切割纸张的的机器。我觉得最珍贵的是自己在研招办接触了各种各样的人，有老师，学生家长，以及在电话里与各种人的沟通。

持续一年半的助管生活已经结束了，很多回忆都还在眼前。赵老师的随和，黄老师的苛刻，以及徐老师的大嗓门，腾老师的雷厉风行以及陈主任的潇洒风度都给我留下了很深的印

象。

当然自己在这里的也努力工作，也获得了老师们的好评。基本上掌握了所有的工作流程，只是有时候是有些生疏的地方，比如港澳台考生咨询的问题就经常拿不准。呵呵，最后的工作就是周六的监考工作做好，也算是善始善终。

总之，自己给自己打85分吧！

古语说：“得道者得天下。”道，即民心。《三国演义》中诸葛亮费尽周折，七擒七放孟获，攻的就是民心。诸葛亮通过这种特别的方式，有效的向当地人昭示了蜀国的强大，仁义，赢得了一片民心及该地区的稳定。我们在平日的管理工作中，不妨多借鉴古人的方法，那就是如何有效地和“人民”沟通。在这半年的管理工作中积累了一些小经验，只是自己所悟，不免有不尽意之处，望各位能指正，以求进步。

一、通过例会，招聘时的面试，平日的沟通等方式，让员工了解公司的情况，办事处的情况。

对于新来的员工必须在上岗前清楚的告诉她：

- 1、公司的规模、企业文化（关键的理念）、优势、远景。
- 2、公司的纪律、薪金制度。薪金制度应清楚地解释，对某些员工多犯的条款应重点解释，反复强调。
- 3、办事处的情况，包括办事处的人事设置，在当地的位置。新来的员工，主管还必须将其要去上班的商场的情况告诉她，并对其胜任这份工作的能力表示信心，告诉其上班将面临的问题。开始可能上不了手但要有耐心，并对其进行岗前的效能培训，包括：现场简单的产品知识培训，技巧培训，要求简单易懂。在该员工上班后三天，主管必须到现场看望或电话联系，了解其心态，销售情况，并根据情况作出指导，激

励，让其得以进步，逐渐胜任工作。

4、平时通过文化墙、例会，平日的沟通方式，让员工了解公司的最近动态，办事处的动态，及各办事处的优秀人员，先进事迹等。让员工觉得有归属感，有榜样学习。

二、建立与员工之间的任信关系，树立你的权威。

1、言出必行。如不能做到必须及时解释或道歉。

2、奖罚公平，奖有理，罚有因。在纪律方面不能有特例，更没有私情。我不提倡对一些表现出色者实行特例，这样会伤害纪律的严明和主管的权威，伤害整个团队的感情，除非你只想要一个孤胆英雄而非一个高效的团队。对于处罚也不能搞一刀切，或简单的罚款了事，必须根据员工对错误的认识程度及态度来决定，并且让员工清楚地知道，为什么受到惩罚。

3、公开表扬你的员工，及时肯定员工的进步。

4、尽量不要指责你的员工。一个在批评中的人，心情会很暗淡的。带着暗淡的心情上班，会有好的效率吗？如果你的员工错，要清楚地告诉她错在哪，应该怎样改正，而不是一味的指责。

5、培训并激励你的员工，让其得与进步。

6、培养员工的责任感。

三、关注、关心你的员工，及时肯定员工的进步。

1、换位思考。有一次，我想把一个员工调到对班，以达到一个销售好的带一个一般的促销局面（一班两个促销员），在我想来调个班是很简单的事。我就对她说“xx你明天调去上



那边班。”这个促销员一下子就冲我说：“我不调，凭什么要调我。”我当时正要去处理另外的事，就简单地说：“调个班很简单嘛，我这样做有我的道理，就这么定了。”结果中午，那位促销员就打电话跟我辞职。当时我震动很大，因为结果是我想不到的。在我多次的追问下，她终于说出了她的感受，她觉得我这样做太不尊重她，态度也生硬，而且为什么调她而不是另一个，是不是因为她卖得比对方差一些。了解这些后，我站在她的角度想也是觉得会出现这样的想法。下午我就打电话，向她道了歉（我承认我的态度错了，不是决定出错），并坦诚地告诉她为什么这么做，结果这个促销员留了下来。

2、聆听员工的诉说[page]

3、特别的日子特别的问候

4、对其家人表示问候

以上这几点，是我在与员工相处中摸索出来的，只是本人的一些片面看法，希望大家能把自己得意的方法呈现出来，以求共同进步，也希望自己以后能和员工打成一片，能得到员工的全力支持。

## 业务主管工作总结 主管工作总结篇六

我们在公司领导的指导与大力支持下，按照公司的工作要求，本着“您的满意，是我们永远的追求”的物业服务宗旨，

“以人为本，以客为尊，以诚为源，以质为先”的公司管理理念，以“上水平，创效益，树品牌”作为公司的发展目标，

“服务第一、客户至上”作为每一位员工的信条。经过部门全体员工的共同努力，开展了一系列的优质服务工作，在此对一年的工作做以简要总结。总结经验和教训，找出不足，为20xx年的工作打好基础。

保洁实行夜班后，员工情绪波动，开展工作十分困难，为此和员工多方面沟通，稳定员工情绪，没有影响到工作质量。根据各岗位工作需求情况，重点加强了人员的合理配置和工作负荷量之考核，实际运作特点和要求，调整了班次和值班时间，在不增加人员的情况下，基本满足了保洁的运行要求。

现有人员14人，本年度共有9人离职和调职。

其中1人调职到库区，8人离职。

对新入职保洁人员进行了清洁理论培训并针对不同岗位进行实际操作培训，使保洁员掌握保洁工作知识，达到写字楼保洁工作的要求。

在对保洁员进行《保洁工作手册》培训的前提下，结合工作中的实际情况着重了以下培训：清洁剂的分类和使用，清洁程序，清洁不锈钢饰物，家具的清洁，清洁烟灰盅，清洁壁纸，电梯的清洁保养，锈的处理。

加强了员工考核制度的培训，创优和有关贯标知识的培训，建立了员工工作的责任心，目前员工已经能够努力工作并按规定标准完成，但在遵守工作纪律，行为举止等细节方面还需监督管理，下一步将加强这方面培训并使之成为习惯。

经过不断的培训与磨合，保洁员工已适应现有管理模式和工作程序，人员基本稳定。

在集团公司领导指导下实行“无人清洁”，“本色清洁”取得了良好的效果。

在原有的白班基础上分成两个班次，主要清洁工作放在夜班进行。在实施“无人清洁”的同时为保证卫生质量，加强了保洁巡查清洁频率。现有人员配置7f—16f一名保洁员基本能够达到将随时产生的卫生问题在30分钟内解决，但在高峰

期11f16f经常存在1小时保洁员无法进入男卫生间现象，导致卫生间较脏。

在“本色清洁”方面加强清洁频率，将原来的固定的计划清洁改为现在的随时清洁，发现污脏立即清洁，恢复原有本色，取得了较好的效果，但清洁成本有所增加。近一时期因二建施工和市政道路施工，整体环境灰尘较大，虽然加强了清洁但整体卫生状况没有达到要求，而且清洁成本有所增加，随着施工的结束将进行彻底清洁，以达到卫生标准。

在保证电梯地毯卫生达到标准的要求，每20分钟吸尘一次。

- (1) 完成了保洁人员编制及工作模式的及时修订
- (2) 完成对大厦公共区域卫生日常维护工作。
- (3) 完成对新入驻楼层的开荒工作。
- (4) 完成大厦石材晶硬处理，地毯保养工作。
- (5) 完成大厦垃圾的清运工作。
- (6) 完成大厦外墙的2次清洗。
- (7) 完成外围地面冲刷工作。
- (8) 对b1车场每月两次的清洗工作。（不负责日常保洁工作）
- (9) 完成特约清洁服务。库区石材地面2次晶面处理和地毯，床头，沙发的清洗工作。3楼地毯的清洗工作。
- (10) 完成每季度木质上蜡保养工作。

5月份大厦采购绿植内共有绿植约100颗，办公室及大堂内的

长势一般，其他地方因缺少日照，潮湿度不够，尤其不通风，导致绿植虫害较多，电梯厅内的大部分植物死亡，其他勉强成活但无观赏价值而言。在养护时努力克服不良因素，做到每两季更换土壤，增加养分，及时杀虫，一定时期集中养护。夏威夷椰子成功繁殖了两颗。在20xx年室内绿化建议考虑外包，保证植物可观赏性。

## 业务主管工作总结 主管工作总结篇七

为了切实做好我镇消防安全工作，成立了以镇长xx为组长，镇分管安全的xxx为副组长，经发办、综治办和各社区消防安全网格员为成员的消防安全领导小组。组建了xx镇专职（义务）消防队伍，并配置相应的消防装备器材。各社区成立了消防安全应急救援分队和社区居民消防志愿者队伍，充实了全镇消防安全的工作力量。

为了将消防安全工作深入人心，我镇分别于x月xx日和x月xx日在xx社区新工业大道举行了x场大型消防知识宣传活动：利用横幅、宣传栏、图册、现场演示向居民宣传消防安全常识；组织辖区单位和义务消防队员进行消防器材的操作培训和应急疏散演练；各社区还利用消防安全网格员进社区，组织在居民小区为老年人和残疾人讲解消防安全知识并发放宣传资料，邀请市消防大队的消防民警对辖区居民入户宣传火灾的初期扑救和后期逃生知识，以专业的角度向居民普及消防安全知识。并组织专业人员为居民免费检验天然气、液化气灶具，防止发生由煤气泄漏引发的火灾隐患，得到了群众的支持和肯定。各社区还在人口集中的居民小区和公共场所，制作悬挂x幅消防知识展板，将消防安全宣传深入人心。

镇专职（义务）消防队负责对辖区内的所有居民小区和企业单位的消防器材进行监管和维护，定期检查消防器材是否完好有效，是否有侵占、损坏、埋压、丢失消防器材的现象，发现问题及时整改。

企业消防安全工作总结。镇政府还为义务消防队配备了一批消防器材，包括消防水带、消防水枪、消防扳手和消防巡逻摩托车，义务消防员每天骑上消防巡逻车在辖区内巡视，一路上警灯闪烁警示人们注意防火安全。镇综治巡逻车上配备了消防器材，遇上火险义务消防员能第一时间赶到现场扑灭火灾，将火灾消灭在萌芽状态。

为完善全镇的消防日常管理，镇综治办以各村民小组为单位，对全镇xxx个村民小组划定了消防安全网格化网络，制定了社区消防工作职责，社区消防工作制度，社区居民防火公约等一系列工作制度。同辖区企事业单位和特种行业签订了消防安全责任书，同网格员签订了消防安全工作责任书，把消防安全工作落实到人。形成了一人抓安全，层层抓安全的工作局面，避免了工作中盲木无绪眉毛胡子一把抓。加强对辖区的日常巡查制度，网格员每天上午和下午各在辖区内巡视一个小时，发现问题及时上报。每月有检查、有记录、有落实，发现消防安全隐患及时汇报、整改。企事业单位安保人员负责各小区，社区消防网管员（组长）负责各组范围，从而使消防安全防控网络辐射到辖区内重点地段和角角落落。在防火检查中，我们对辖区基本情况底数清、情况明、重点隐患不失控：全镇共有房屋xxx间，出租房屋xx间；辖区内有xx个社区村民委员会和x个社区居民委员会，村民小组xx个，常住人口xxx人，暂住人口xx人；居民集中居住小区xx个，大型用工单位信息xx家；学校x所，危化品经营单位家，加油站x家，烟花爆竹经营点xx家。对安全隐患排查不留死角，遇到问题及时上报，及时解决。在检查消防安全工作中，共查出消防安全隐患xx起，下达限期整改通知书书xx份，现已全部进行了整改，消除了安全隐患。

消防网格员在进行入户摸底时，针对孤寡老人、留守儿童、残障人员等弱势群体，建立了特殊人群登记表。将信息反馈给社区，社区成立了消防安全帮扶小组，并积极落实帮教措施，对特殊人员多一份关爱，多一份耐心，使他们多掌握一

点消防知识，多一份消防安全保障。

今年xx月和xx月，以“11.9”消防日□“xx消防安全保卫战”和镇创建“xx示范镇”为契机，利用x个月的时间对全镇xx个居民集中居住小区进行了专项整治工作。对小区内乱搭乱建侵占消防通道的情况进行了拆除；对堵积的杂物、木柴、旧家具等火灾隐患进行了清理，共清理、清运杂物xx车，消除了居民身边的火灾隐患，还居民一个安全舒适的生活环境。

20xx年我镇消防安全工作在镇党委、政府的领导下，在上级消防部门的支持下，我镇在消防安全中做了一些工作，也取得了一定的成绩，得到了上级的肯定。我们一定会一如既往的努力工作，再接再厉，做到思想创新、办法创新、与时俱进，把消防安全工作常抓不懈，掌握工作主动权，把工作更加扎实、有效地开展好□xxx镇经济快速发展提供有力保障。