

# 最新三八节活动方案方案 三八节活动方案 (优秀5篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗?下面是小编为大家带来的报告优秀范文,希望大家可以喜欢。

## 总经理述职报告篇一

作为公司副总经理,我的工作职责是:围绕集团公司大局,积极协助总经理完成分管工作。一年来,我本着对公司和全体员工高度负责的态度,一心一意谋发展,尽心尽力抓工作,较好地履行了作为一名公司副总经理的职责。现将一年来履行职责的情况汇报如下:

20xx年,我很好地遵守了党的四大纪律和八项要求,廉洁自律,严于律己,很好地把握自己。无论财经纪律还是其他经济方面,个人都能坚持原则,没有利用职务之便为自己谋私利,对吃喝送请坚决进行回绝。主要作法是:

1、坚持学习,用尚方宝剑来警示自己。本时始终坚持看书读报,对党的方针政策作到心中有数。充分利用党委中心组学习和讨论的机会,增强对政策的熟悉和理解。认真学习集团下发的各项文件和规定,作到心中有数。

2、涉及重大经济合同方面的事项严格按公司规定办□20xx年公司新增固定资产投资20xx多万元,涉及我分管的部门资金就占了一半,对于这些项目的采购,我以宏观把握为主,具体采购则是由公司采购小组来完成。这样就避免了领导一言堂,使采购走过场的可能,从而有效地发挥了采购小组货比三家的原则,达到了按优采购的目的。

3、坚持民主集中制原则。对于重大问题多请示，常汇报，把自己分管的工作进行通报，做到在位不越位，分工不分家；使工作大家一起作，困难一起帮。

1、围绕党委分工协助总经理抓好落实□20xx年党委分工中明确，我主管经营管理工作，协助总经理抓好财务工作，兼管地勤保障部、安全检查站，联系公安、口岸工作。

公司的财务工作一直走在集团的前列，这是有目共睹的，多年来，形成了一整套行之有效的规章制度，特别是20xx年度，企划财务部的工作除了作好了日常工作，如财务指标的下达、年中的财务检查与考核、以及年末财务兑现工作、集团财务规定的各项工作，充分为了公司的两大审计工作和文明机场的准备工作积极筹措资金，快速上报各项固定资产投资计划。此外，还圆满地完成了湖南审计厅对包括对我分公司在内的机场集团的经济责任审计工作，这既是一场硬仗，又是一场大胜仗。

地勤保障部和安全检查站都是一线生产单位，直接面对旅客和机组人员，每一个人的工作都代表了机场的形象，两个部门在公司的员工总数中占到了二分之一，但相对于目前公司的生产量和场地来说，其工作岗位还欠缺人手。

我是从20xx年开始分管地勤保障部的，从一开始，我不是特别熟悉其工作，因此买了一些服务礼仪方面的书籍来充实自己，平时注意到基层多问、多看，渐渐地熟悉了这个部门的工作性质，岗位流程，以及员工欢快的笑声与委屈的泪水。地保部的工作是安全与服务两大主题，但更多地是服务工作。采取了不少形式来提高服务质量。我是从去年开始分管安检站的工作的，由于国际形势日益复杂，空防安全凸现压力。只有从技术手段不断提升才能有效降低安全风险，同时也必须注重服务质量，才能取得旅客的配合与满意。

## 总经理述职报告篇二

董事局各位董事：

我们走过了勤奋耕耘的20xx年，经过我们的不断摸索，不断进步，不断创新，不断发展，一年来，我们面对着市场的竞争和压力，舟共济，始终秉承集团“三十二字”核心价值理念，以争创一流为目标，以良好的声誉和优质的服务赢得了广泛的赞誉，带动了xxx县城整个酒店业的发展。回顾20xx年以来酒店的各项，既取得了一定成绩，也还存在许多不足，现将20xx年度酒店的各项汇报如下，请各位董事局领导给予审议：

(略)

一)经营上想方设法，力求提高营业收入：

我们酒店20xx年实现的经营收入与去年相比增加(略去)万元，增长百分比为(略去)；盈余与去年相比减亏(略去)万元，减亏百分比为(略去)%。各部门为更好的完成经营指标，想法设法提高经营收入：

房务部在房间价格上未做调整，但对提高服务质量上下功夫、让服务说话。经市场调查，本店85客人都属本地人，散客只占15，怎样让本地客人觉得只有xxx是唯一的选择，这就需要在服务上狠下功夫且必须抓住新老顾客的心理。房务部及时推出了积分送房间的方案，大大提高了房间入住率；同时还建立了客户档案，熟悉老客户的个性、喜好、特点，并实施个性化服务，使客人感觉到人性化服务的备受尊重；时刻为客人着想、为客人提供方便，根据四季情况更换房间内销售物品，房间内配小型有偿物品，如海飞丝、小袋洗衣粉等，既方便了客人，也增加了酒店的收入，正是由于一系列措施使得房务部的营业收入超出20xx年的(略去)万元，增加了(略去)个点。

餐饮部为开拓经营市场扩大经营收入，积极研发新菜式、开发特色菜，厨务部还增设了流动灶，制定了一个月至少推出1-2个新菜的硬指标，且多次展开市场调查，作出经营分析，开设多种增收项目：如与房务部相互配合制定套餐菜牌到每个房间，引导客人消费；在6、7月份淡季内，对宴席价格进行调查，及时推出特价宴席，扩大了客源；8、9月份适时推出升学宴；圣诞节，精心准备了自助大餐，获得xxx县社会人士的大大赞赏，食品收入比去年增加(略去)万元。

同时，还特别注重与客人的沟通，对不同的客人做到不同的消费建议，端午节送粽子、生日送蛋糕、寿面、新婚送鲜花并免费提供别具一格的婚礼主持仪式，让客人在酒店消费时刻都能感觉到酒店尽心服务的温馨与满足，从而吸引新客户、留住老客户。

娱乐部在硬件设施条件有限的情况下，改变经营模式□ktv包厢以最低消费来吸引消费者，实行微利多销以达到增加人气、带动其他消费的目的；针对夜总会大厅在本县是独一无二的场所，制定出年初年底、节假日前夕等包场旺季提高包场费，对淡季、日场降低包场费的方式，全年共接待包场(略去)次，尽管娱乐部20xx年收入指标未能完成，但保证了盈余指标的完成。

二)、管理上狠下功夫，努力完成各项任务：

20xx年里各部门在经营上取得的成绩，靠的是酒店在管理上狠下功夫，才能保障酒店顺利完成任务，从而达到降低成本提高效益的目的，并且不断的提高服务人员的服务质量，赢得客人好评：

1、努力完成集团下达的任务：

e□酒店管理层根据当地宾馆业快速发展和无高星级酒店的现状，把争创三星级饭店列入了重要议事日程。酒店于10月份

向市旅游局申报了三星级宾馆，12月20日，市旅游局星评小组对酒店进行了三星级评定初审，市旅游局星评小组认为该酒店在怀化县级酒店行业属一流品牌酒店，初查结果符合三星级酒店标准，市旅游局已在元月15日上报省旅游局审批，届时□xxx酒店将成为怀化市县级唯一一家三星级宾馆。

2、完善管理□20xx年先后出台了人事流程、财务流程及卫生、物品摆放检查管理制度、资料保密制度、钥匙管理制度及部门负责人离任内部审计制度等，以做到规范化、程序化。

3、强化员工技能培训，提高员工服务质量：

服务质量是饭店开展有效市场竞争的根本保证，为了提高酒店的服务质量，一年以来，酒店始终将培训作为重点来抓，为提高员工的各方面技能以及增加员工的酒店意识，每月召开2次全员学习会，学习集团制度政策、酒店业务技能、商务礼仪、礼节、礼貌，贯彻酒店意识、思想道德意识，为员工能更好的服务于酒店、服务于社会打下了很好的基础，对各项服务技能、公共礼仪等进行了强化培训，并将培训内容组织考核，作为年底工资晋级的依据；同时为了提升酒店品牌，提高员工外在形象，酒店邀请了美容专业老师对酒店女员工传授了职业化妆技巧，并要求女员工统一化妆上岗；20xx年厨师长郭小明代表酒店参加“国际烹饪大师”比赛，获取了“国际烹饪大师”的荣誉称号，为集团、酒店争得了荣誉。

4、在节能降耗、控制费用上下功夫：在继续实施去年节能措施、减低费用的基础上，酒店在20xx年依旧在不断的寻求新的节能措施，以更好的控制费用，增加利润额：

b□各部门制定本管理办法、节能降耗操作流程等等，努力提高员工的节能意识，各方面采取节约费用、控制成本的措施，一点一滴的为酒店节约成本：如酒店的中央空调打井及管道铺设工程开展时，动力部员工为使酒店降低成本开支，在寒风中的淤泥里挖出了原井水废弃不用电缆和钢管实行再

利用，为酒店节约资金8000余元;20xx年圣诞节自编自演的一台晚会节约费用约为1万元左右。

### 三)、坚持做好“以人为本”，关心酒店员工生活：

酒店的服务质量好坏关键在于员工，除了平时对其进行必要的培训之外，关心好员工的生活，也是酒店的重要任务□xxx集团的企业宗旨第一条就是“以人为本”，一年来酒店领导想方设法关心、丰富员工生活，让每位员工快乐的生活、快乐的：

1、在20xx年里，酒店在后勤保障上进行了全面的改善，从员工宿舍和员工食堂着手，在吃和住上狠下工夫，满足了不同员工的要求。

3、积极参加并举办各类活动，丰富员工业余生活。酒店非常重视丰富员工的业余生活、团组织活动，并组织酒店员工积极参加市、县以及集团公司组织的各项活动，营造积极向上的氛围，多次举办员工生日联欢、春游、野餐等等系列活动，在员工宿舍有限的环境下，让员工捐赠书刊，建立员工阅览室来丰富员工的业余文化生活，陶冶员工情操、增加团队凝聚力，在集团14周年司庆活动里□xxx酒店积极组织员工参加各项活动，酒店组织的游泳队获得了团体第一名，增强了酒店员工的凝聚力。

4、落实公司的“人本”管理理念，对于员工、学习、生活中的困难尽力、尽快解决，对员工及员工家人生病等情况均亲自带队前往探视，以示酒店对员工的关怀和安慰，将公司的“人本”管理落到实处，从而让员工以店为家，有了主人翁的意识□20xx年员工队伍稳定，流动率从去年的30降低到5。

### 四)、中所存在的问题

1、费用管理还需更加严格控制，还需制定出更细化的实施方

案；

- 2、酒店员工服务素质、接待水平仍需不断提高；
- 3、对安全防范还需加大力度，消除一切安全隐患；
- 4、对集团各项制度程序理解、执行不够，还需加强学习、增加领悟力；

从xxxxxx酒店筹备、改扩建到开张营业二年以来，我既感到压力又感到欣慰，因为它包含着集团领导的关心支持，又有员工们的共同努力；同时使我对企业进一步了解，也得到了更多的学习机会和施展才华的机会，培养了我综合的管理能力。让我深深感悟到：做好现代企业必须具备较强的管理能力、融资能力、对市场正确的判断能力□xxx酒店现在正在发展期间，只有在集团的正确领导、酒店全体员工的共同努力下，酒店才能打造出自己的品牌。

在新的一年里，我打算做好以下几方面：

- 1、计划20xx年完成收入(略去)万元，盈余(略去)万元(比去年减亏(略去))。
- 2、上旬三星级挂牌并申报省青年文明号，树立酒店外部形象，赢得更多市场；
- 3、改造xxx店的7、8楼，将普通楼层改造为“休闲”楼层，使xxx店更具竞争力；
- 4、筹措资金，在20xx年开辟会同县级连锁酒店，使酒店收入有一个新的增长点；

在新的一年里□xxxxxx酒店将继往开来，再接再厉，在集团的正确领导下，坚持发展战略，不断提高自我，努力完成集团

各项任务，信心百倍的迎接新的挑战，实现新的目标，把xxx酒店这一品牌做大、做强!相信没有最好，只有更好!

述职人：

20xx年xx月xx日

## 总经理述职报告篇三

尊敬的公司董事会、各位同事：

大家好!

过去的一年，是公司最艰难的一年。但我们在公司董事会领导下，在全体员工的共同努力下，坚持“有期望比一切都好”的经营理念，正确应对资金危机、人力资源紧缺等困难，充分发挥内部优势，使得公司持续了向良好方向发展的局势，在不少方面也取得了必须成绩，确保了产、供、销良好的局面。

在此，就主要8个方面的工作，我个人工作总结报告如下：

1、组织结构进一步完善，明确了公司发展方向，清晰了部门职责。

公司在10月份调整了组织结构，成立pmc部，整合了计划、仓储、采购部门，强化了生产计划、物料采购供应、物料控制和物流配送的供应链系统化管理作用。同时，也对工艺部门、品管部门等做了适当的调整。虽然人员尚未配置到位，但为适应20xx年生产规模的扩大，明确了职能部门的职责、分工与协调、合理配置人力资源，是公司的持续发展、规范化管理的基础工作。

2、车间环境卫生得到了很大的改善。



尤其是生产一部5s管理方面改变较大，电子车间5s长期持续在一个较好的水平。出现了车间为搞好环境卫生工作，自行规定奖罚制度等好苗头。说明大家对5s管理有了一个更高的认识，我们还要不断改善，持续完善，在20xx年必须会更好。

### 3、产品质量得到了进一步调整。

在客户要求下我们透过多次对全员品质观念、品质控制流程和品质标准的现场培训，结合，严格执行首检制度等手段，产品品质有了明显改善。从品质部的报表中显示产品合格率在不断提高。

### 4、仓储数据准确率有所提升。

物料数据不准，长期影响生产计划安排的合理性，也就影响到客户交期的达成率。近两个月抓仓库数据管理，配置了专职人员及设施，启用了电脑制单，账、物、卡管理，职责到人等方法，使得数据准确率有了较大的提高，尤其是成品仓数据透过几次抽查，到达95%左右。但其它各仓还务必加强管理，用心配合明年的生产计划，力争实现成品仓100%，辅料仓、半成品到达98%以上。

### 5、制度、流程得到进一步完善。

十月份共制定或修改了程序文件出入库流程、物料报废流程等各种制度与流程近15个。对企业实现规范化、标准化管理向前迈进了一步。20xx工资福利管理制度的出台，对留住员工，调动员工用心性必须会起到很好的激励作用。

### 6、培训体系的建立，管理人员素质有了必须提升。

公司的会议室和投影设备，搭建了很好的培训平台，11月份年开展了基本培训，基本建立起了人力资源开发培训体系。为明年员工的学习奠定基础，同时，管理人员素质也有了必

须提升。实际中能够看到管理人员在心态和管理知识方面的进步。

## 7、营销战略的规划和品牌的推广。

应对公司营销经营现状，我主导了公司品牌的推广，对所有外贸业务员进行了业务知识的培训，包括谈判艺术、营销技巧等课程；建立了营销制度和管理流程，从团队管理到营销策划；从品牌推广到渠道管理；从市场调查到营销计划；从市场分析到营销策；从客户管理到发展趋势等销售体系现在已经正常运营。

## 8、财务系统的建立、健全。

公司财务状况一向是很头痛的问题，针对公司的财务混乱状况我指导财务建立了财务运作流程体系，从财务制度着手，制定财务各每个人的工作职责，划分明确实行职责到人。加强了财务控制，建立了成本管理和预算机制；从账款回收到税务策划等系列问题得到改善，在企业风险控制我用自我专业的法律知识指导财务人员进行财务审核的细则化。

21世纪是知识经济时代，是创新制胜的时代，靠胆量、靠力气、靠投机的时代一去不复返。全体员工要抓住机会，好好利用这个平台，不断提升自我的知识、技能，端正工作态度和职业道德观，力争成为一个有利于自我、有利于公司、有利于社会的人。

除了上述几个方面工作外，还在人力资源财务，产品研发等工作进行了指导和目标设定，质量体系认证申请获批等多方面做出了成绩，在此就不一一总结了。

同事们□20xx年既是充满期望的一年，也是面临许多困难的一年。我们必将应对内部如管理水平不高、销售量迅速增加带来的产能压力和外部社会人力供应不足等等实际问题。对此，

大家务必要持续清醒的头脑，应对新形势、新任务、新要求，做到早认识、早适应、早出击。

20xx年，我们的工作思路是：正视困难，以完成销售任务为中心，狠抓管理，确保员工队伍稳定壮大。

我们的奋斗目标是实现三个确保：确保生产能满足市场销售需要，确保管理更加规范优化、确保员工队伍更加稳定。

为了能够实现三个确保，我们务必看到并迅速改善目前存在的八个方面的问题，同时也提出我的个人推荐。

1、利用培训平台，开展比、学、赶、帮、超活动，提升管理队伍综合素质。

目前，我们在很多方面还处于经验管理阶段，距离现代化企业管理还有很大的差距。举例如：

2)在品质管理方面。我们还处在品质检验控制阶段，还没有进入品质保证和品质策划阶段。

3)在供应链管理方面。我们还停留在分解订单，下达制造通知阶段，物料控制、月计划、周计划、日计划还无法开展。

4)在生产制造方面。我们还停留在现场管理阶段，还没有进行精益生产、成本控制、目标管理、设备保养、标准化制造阶段。

5)在设备管理方面。我们还是在应急修理阶段，没有进入维护保养阶段。

我们要如何才能缩小差距呢？

第一，充分利用公司带来的学习平台，人事部加大组织与考

核力度，全体员工，尤其是各级管理人员要严格按培训计划执行，努力提高知识和技能水平，端正学习态度，将学的知识用于实际工作中，总结经验，再实践，再学习，走pdca螺旋式的提升方式。同时务必落实考核与培训挂钩的激励措施。

第二，要抛弃因循守旧、自甘落后的观念，也要防止居功自傲、沾沾自喜的思想。追求“精益求精，不断创新”的精神，要力争把管理工作做得更好，百尺竿头，更进一步！

第三，深刻理解透“以人文本”管理内涵，人是一切资源中最宝贵的资源，企业的发展与员工的职业潜力的发展是相互依靠的，企业与员工是一种共赢的合作关系，我们要为员工带给一个有利于价值发挥的环境。建立起和谐的员工关系。

## 2、抓住关键，提升效率，确保品质更上一层楼

20xx年能够看到，我们的质量事故等等问题。尤其是返工问题，事实说明，我们从产品测试到出货过程存在一系列品质问题，突出表现在此刻员工品质观念不强、职责心不够、技术水平不高等问题上。

因此，我们在20xx年，品管部要带头，各职能部门配合，针对这些问题，认真总结，专题解决，逐个改善。我们必须树立“公司”的良好形象，满足市场销售需要。

## 3、做好招聘与留人工作，确保人力供给满足发展需要。

在20xx年，生产一部员工最不稳定，长期处于借人状态。我认为反映了三个问题：一是人员供给不足；二是管理方法欠缺；三是制度不完善。

20xx年根据公司销售目标额要翻一番，需要更多的人力资源，所以，我们必须高度重视员工的招聘和留用工作。

在招聘方面，要动员一切可动员的力量，利用一切可利用的资源，满足我们的人力需求，同时还要储备必须的人力资源。

在留人方面，作为用人部门也要下功夫，既要努力宣导制度的严肃性，做好奖罚分明、奖罚适度工作。同时还要加强沟通与协调，做好感情留人、事业留人、环境留人的工作。

#### 4、端正工作心态，提升沟通技巧，打造有凝聚力的团队。

我们部门与部门之间、部门内部还存在严重沟通不畅的现象。大家不要以为工作还是在开展，但我们是牺牲工作效率和伤害同事感情为代价的。是极为不正常的。个人之间，价值观能够不一样，但作为一个团队，我们工作的步伐务必要一致。在新的一年里，期望各位管理人员要放下架子，开动脑子，放下担子，调整好心态。以开放、包容、尊重和理解对方的心态，抛弃前嫌，主动沟通，不管利用书面的还是口头的，公开的还是私下的沟通方式，彻底改善这样的不利局面，力争把我们打造成一个团结合作的团队、有激情的团队，有战斗力的团队。

#### 5、完善制度与流程，提升执行力。

我们虽然各项工作基本上都有制度、流程，但在执行过程中还不到位。例如：产品要求100%首检，但有员工不做；有人就是不听从上级意见和工作安排；规定请假要办手续，就是有人先斩后奏或不奏等等。

问题在哪里？一在我们管理人员自身，二在制度流程的执行不力。在新的一年里，期望我们管理人员能严于律己，以身作则。稽查部门按章办事，公平公正，既要抓基层员工更要抓管理人员违纪违规现象。把制度执行力与绩效考核结合起来，提升我们的执行力。

同时，制度、标准还不健全，如工艺标准不健全；金蝶软件

系统投入使用不正常，期望在20xx年上半年pmc□财务部部抓紧落实，组织培训，让每个系统操作员都熟练运用。

## 6、抓好后勤保障管理，进一步改善员工生活环境。

20xx年，在伙食、宿舍环境卫生及宿舍管理方面还存在不少问题，像已自离的员工有的还吃住在工厂、个别员工不良行为影响他人休息和安全、房间卫生等还需要加强□20xx年人员超多增加的状况下，后勤管理上工作量更大，所以，推荐要务必加强人员进出登记，及时清理离职人员，严格控制外来人员进出，加强卫生检查力度和密度，加大生活秩序管理力度，及时带给修缮服务等等。员工伙食还要不断改善，力争创造一个更加舒适的生活环境。

## 7、制定标准定额，控制制造成本。

我们目前计件工时定额标准是统计或估计得来的，是不科学的，需要逐步完善。没有物料损耗定额或说极不完善。

期望在20xx年，工程、品质□pmc部门要有计划地落实工时定额、物料定额标准，生产部门要做好数据记录，为目标管理带给数据，为降\*\*造成本而努力。

## 8、加强外协控制与管理。

我们好多产品等外购产品和外发加工产品都属于外协，明年必定更多，因此，我们务必解决好现存问题：一是我们内部数量控制不好，加之供应商管理也十分落后，二是质量不易控制，导致次品率高，板片浪费、耽误交期、成本上升等严重现象。

在20xx年，我们务必重视外协厂商的管理与控制□pmc带头，工艺部门、品管部门要用心参与，对供应商□oem商进行科学的评估与选取，寻找能带给最佳性价比的供应商。在管理上，

仓库门要严格控制外发数量，品管要严格控制来料质量与加工质量跟进，采购部要跟进数量和交期，以及负责对供应商职责的追究。

以上仅仅是常见和比较突出的问题所在，还有很多不足需要大家不断改善，在此，不再一一细数。

各位同事，新的机遇和挑战，催人进取；新的目标和征途，催人奋发。虽然我们的企业面临不少困难，但我们坚信：困难只是暂时的，我们在董事会的大力支持下和指导下，只要我们抓住了方向和把握住重点，队伍稳定，市场不断扩大，企业就必须会稳步发展。

期望全公司广大干部职工要以这次总结大会为契机，认真落实总经办20xx年的工作部署。总结经验教训，胜不骄、败不馁，再接再厉，再创佳绩，努力打造一个管理先进、技术先进、人才齐备，全面发展公司新格局。

新年即将到来之际，祝全体同事及家人新年愉快，兔年工作更上一层楼！

祝公司兴旺发达，基业长青。

述职完毕！

## 总经理述职报告篇四

尊敬的领导：

您好！

20xx年，做为酒店执行总经理，在主持全面工作的同时，分管前厅、客房、康乐、协调餐饮等工作，由于新开业酒店的全新设施，销售收入和净利润指标同比雷同县城属于业绩良

好的水平，但是全年的质量管理上不去，需要硬件的完善去弥补，这是本年度工作失策的一方面。现将一年来工作情况报告如下：

(一)、在主业经营方面：

1、主营销售收入方面，按权责制计算实现\_个月经营收入近\_万元，因属新店经营，无法与上年同期对比，但是能够看出来的是全年因包装推广，加之对不稳定因素及组合、磨合的有效控制，保证了销售额的稳步经营。

2、由于不直管财务，对于实现税前利润暂时无法做出对比，该具体工作由财务部具体向总经理做专项回报。

(二)、在内部管理方面的好与坏：

1、推行绩效管理，按月兑现绩效工资。对各部门及班组推行。

绩效考核，每月进行汇总并兑现绩效工资，虽然由于经营当中存在沟通上的问题，但是绩效的真正功效还是充分的发挥了一部分，由于团队的战斗力相对还是比较薄弱，所以绩效考核未能发挥的淋漓尽致，通过第四季度的强化思想管理，基层管理人员对考核能够量化及评价部门工作质量方面得到了改善，促使管理层关注业绩。

2、组织开展员工技能比赛，提高员工素质。为了提高员工综合素质与服务水平，年中着手制定服务技能比赛方案与标准，并由各部门基层管理人员对员工进行技能辅导培训，人事部参与指导教学，初试效果良好，力求在20xx年能组队参加陇南市旅游饭店服务技能大赛中获得名次，真正做到县级宾馆参赛成绩的代表队。

3、通过自主管理，并通过陇南市旅游局星评组成员对我店缺项及不足之处的指出，我们调整了管理方向，既然不能成为



商务酒店，那么就改型走绿色旅游饭店的路线，打造自身品牌。由于我们自身管理团队的“战斗力”有限，未能在20xx年里一举拿下“绿色旅游饭店”的殊荣，在新的一年里，我将为此殊荣而奋斗，并竭力为建徽拿下“绿色旅游饭店”。

4、继续完善服务功能与项目：在失败中总结教训，前后\_次引进足浴健康理疗项目，但是现在始终存在着经营与管理上的不足，在20xx年我将对其进行彻底整治，使足浴与酒店同步。

5、根据饭店管理规定，计划对各方面硬件进行了维护及保养，防止硬件加速折旧，确因管理中的监督跟进不及时，导致了康乐部的部分硬件折旧加速，并影响美观，为做好此项工作，杜绝类似问题再次发生，我会与酒店经营与管理班子的其他同志认真研究，制定方案，并组织检查整改，对有关硬件老化拿出具体实施方案，通过我们的努力，让公司负责人充分给予认可。

6、做好政务接待，树立行业品牌形象，争创我县优秀饭店。

全年员工拾捡归还客人现金数万元、手机\_余部及其它大小物品近xx件，均联系归还客人。由于酒店务实经营管理，注重品牌形象建设。在行业组织的相关检查评比中受到了主管部门的认可，对尚不完善的工作，我会努力与决策层领导及管理班子的同志一同研究，在新的一年里做出新的成绩。

(一)酒店经营管理方面：

1、由于酒店在20xx年进入社会，投向市场，初期经营成本大，对酒店净利润指标而言就出现亏损，餐饮因承包经营管理不善导致酒店品牌形象受到影响，做为经营班子的负责人，我负有不可推卸的责任。

2、自己对内部管理的放松，导致日常服务细节问题经常出现，

除餐饮外尤其体现在康乐，出现了客源波动、在投诉增加问题上没有去很好的治理。

3、因餐饮承包经营，本人疏于餐饮工作管理上的沟通，无度的管理加速酒店投资硬件设施的老化，影响了接待服务和酒店品牌形象建设。

4、由于酒店管理处于“年轻化”，实际管理工作经验尚不丰富，酒店各部门一线员工的流动性相比较较大，优秀员工及外地人才引进难，受酒店体制所限，减员增效和提高薪酬压力较大。

1、餐饮自主经营：由于餐饮引进承包经营，通过近一年的运行，虽然发现了管理中的问题，但并没有得到良好的沟通，使之无法承上启下，在20xx年出现了经营管理上的问题，严重影响了酒店品牌形象，为此20xx年应该加强双方的沟通，将餐厅经营管理真正纳入酒店管理范畴内，根据徽县市场量身制定配套销售方案。我们将重点围绕餐饮硬件维护、菜肴质量提高、菜品推陈出新、价格调整适当、员工队伍建设、薪酬激励、企业文化建设和服务质量提升来着手，打造大众餐饮徽县第一品牌，保障餐厅的利润增长点，以此来维护与酒店双方的良性合作。

2、关注硬件改造升级：酒店主要设施自投资建设，目前已经运行近一年以上，已经稳步度过磨合期，在磨合期内所发现的各个硬件上的问题，提出理性的改造升级方案，让新酒店对比和竞争起来，体现明显的优势，另外对能源成本控制要多加关注。对客房餐饮设施进行装修改造，具体计划：

(1)对餐厅室内环境氛围提出酒店合理化建议供承包人考虑及选择，以改变餐厅陈旧老化现状，打造成零点宴会消费亮点，扭转目前外界对餐饮的意见，以期成为新的盈利点。

(2)八楼客房投资\_万元，对\_间豪华标准间内增设商用电脑\_

台，由原来的豪华标准间房改装为商务数码间，改造后收入将由原来的月均万元提高到万元，投资成本预计良性运营半年、或保守预计一年即可收回。

述职人：\_

20xx年\_月\_日

## 总经理述职报告篇五

各位领导，各位同事：

大家好！

首先对各位销售网点的销售经理的到来表示最热烈的欢迎心得体会4s店自成立以来至今在各二级经销商网点的通力配合及支持下实现销售系列汽车共xx台，平均每月实现各个网点销售xx多台，网点销售占据整个公司销售额的xx%以上，经销商销售管理工作已成为公司销售工作的重要组成部分，现就公司近一年经销商销售工作做一工作述职汇报：

公司汽车4s店自成立以来，秉承“业精于专”的思想理念致力于xx专业化销售，坚持“市场第一，用户第一，服务第一”的战略思想，按照集团全国建立省级营销中心的思路，通过资源整合，进一步理顺销售渠道，实现了二级网络区域单一性销售，方便了对经销商的销售管理。公司自4s店成立以来陆续对各二级网点实行优胜劣汰，区域市场具备资金优势，网络优势，人脉优势及维修优势的经销商进行了重点扶持。全省十四个地州市目前已与x数地区签定了代理协议，通过这种严格的资格评审使二级网点均具备了售后服务，形成了一个全方位，多功能，立体化，能够全天xx小时为用户提供援助，售后的服务体系，同时在品牌意识，品牌忠诚度，市场能力，员工整体素质方面有大幅度的提高和加强。后续

几个地区也将根据地域特点促成代理协议的达成，真正达到全面建立各地州市网点分布的目的。使汽车在全省各个角落都有网络服务人员的关心，树立汽车国内越野车第一品牌的形象。

汽车在年月号之前的销售由于多家经销商之间的竞争，价格体系一直处于混乱状态，客户对于汽车的价格始终存在怀疑的态度，车的形象受到很大的影响。近五个月公司通过对经销商的整合逐步调整控制市场的价格，对二级网点的价格进行统一控制，在二级网点与公司之间价格方面进行多方面的协调，虽然其中存在有一些问题，但整体态势向良好方面发展，二级经销商较以前有较大的利润空间。通过这种价格体系的调整，真正能使二级网点销售避免了价格战转而将服务意识融入到销售过程中，让车客户在二级网点买车更加放心，更加具有保障性。今年四月通过对车配置上的升级进行了新一轮的价格调整，在将近一个月的时间经销商反映强烈，其中也有不少的质疑，但是通过市场的反映程度，公司的销售影响相对较少，二级网点销量虽然有一些影响但相对利润在增加，相信通过一段时间的整体价格控制过程，二级网点会在利润与销量上成正比增长，车潜在用户将对车的价格稳定体系充满信心。

二级网点与总代之间关系的维护一直是汽车销售环节中的重要部分，培养忠诚，有实力的经销商是公司目前经营的原则。二级网点与总代之间关系衔接直接影响双方的利益。汽车市场需要总代与二级网络之间的共同维护，也需要二者之间的相互促进包括市场监督有效性，信息渠道畅通性，信息反馈的准确性。针对二级市场公司目前正加速人员配备，合理运用人力资源，尽快落实市场区域人员到每个区域与二级网络销售人员共同开发大客户市场，通过对市场需求的分析，对购买车客户群进行行业划分，真正做到购车信息的准确性。希望通过市场区域人员与二级经销商通力合作达到双赢的良好结局。除此之外公司也将提供更多的市场购车信息分配到二级网络，使汽车在二级网点具备强大的市场信息网络，公

司也将与二级网络长期合作与发展。

汽车湖南营销中心通过x个月的整合销售以来，市场格局呈现了强势市场与弱势市场，其中主要原因第一受区域条件的限制，第二公司经销商网络不完善造成。从市场发展情况分析呈现地区，地区销售量占整个省内销售量三分之二，其它地区销售不胜理想，为达到各区域销售的市场均衡，需要各二级网络共同协作，公司将鼓励二级网络建设，提供人员及资源支持，全力配合二级经销商开拓市场，争取年内促使全省各二级网络销售量都能达到预期的效果。

健全二级网络建设是销售与售后服务上的双重建设，对于全省车区域管理由于各地区网点建设分布不均，使销售与售后产生了脱节。在这方面公司将尽快确定销售政策，在人员培训，广告，售后等给予大力支持，我们希望通过邀请各经销商来长共同探讨车经营的模式，公司也将认真听取大家的建议能尽快弥补我们管理上的不足之处，确保二级销售网络向健康的方向发展。

总之一条公司与二级网络经销商就像鱼与水的关系只有相互之间融合共同发展才能使这个本土xx品牌发展的更持久，更壮大，同时也希望公司能在各二级网点的支持下建设成为全国一流的4s营销中心。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

# 总经理述职报告篇六

尊敬的公司董事会：

xx年是新公司成立后开局的重要一年，经过公司全体员工齐心协力，团结一致，克服困难，积极开拓，并一切按照现代企业制度的要求，积极科学化民主化市场化的运作，采取了精心革新，细致调整，转机建制等一系列得力的举措，赢得了新公司开门红，顺利进行了新旧交接平稳过渡与快速发展的良好局面。在新公司按照全新体制下运行的开局关键之年，我有幸亲历并承蒙董事会的信任，受聘为新公司的总经理，现就一年来的履职情况报告如下：

一、及时调整思想，更新观念，适应新体制下企业经营管理的需要

1、树立好“角色”意识，当好上级“配角”、演好公司“主角”。作为公司的总经理，严格按照董事会的授权与经营管理范围，带领员工队伍围绕总公司下达的年度工作计划指标和企业发展的实际需要，始终坚持以人为本，以市场为导向，以规章为支撑，积极谋划公司的营销策略与发展蓝图，建立健全公司规章制度与奖惩机制，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，并积极向董事会报告与负责。

2、加强自身建设，贯彻“以德治企”的人本管理理念。做好人，才能做好做强企业。企业管理者是企业的一面旗帜，起着领头羊的指引作用。一年来，我们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，努力培养正确的'世界观、人生观与价值观，用积极、健康、饱满的热情与工作态度来引领管好班子、带好队伍。对公司一起事务我们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，让一切有用人为公(，请保留此标记。  
)司所用，为公司奋斗。

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

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。在企业中，我们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，纯洁员工队伍的思想，增强企业的凝聚力，合力地完成公司的计划与任务。

三、务实创新，科学规划，着力构建适应企业经营管理需要的新机制

1、按照“简捷、高效、适用”的原则，科学设置管理层次和职能，完善逐级责任管理建制，明确各自的分工和职责，强化的部门职能作用。

2、采取用多种方式，重视人才，发挥能人作用。根据工作需要设置部门岗位(职务)职数，对每一个岗位(职务)都制定了相应的岗位条件、工作标准和工作要求，基本完善了部门负责人、职工在新体制下的“双向选择”聘(任)用机制，月度、年终考核，优胜劣汰。

## 总经理述职报告篇七

公司各位领导、各位同事：

大家好！

现在我就一年来的工作情况向大家进行述职，如有不当之处，请同志们提出宝贵意见，我将认真的听取，并表示非常的感谢。

今年以来，由于有上级领导的正确指导和帮助，有全体员工的大力支持，再加上自己的不断努力，围绕公司安全、生产经营和发展战略目标，工作上取得了一定的成绩，较好地完成了组织、领导交给的各项工作任务。在工作中我始终能够忠实履行职责，不断自查、反省自己，不断开拓进取，把自己全身心地投入到各项工作中，真正做到尽职尽责、任劳任怨、谦虚谨慎、求真务实。在政治思想上，坚持参加理论学习，认真学习贯彻执行党的路线、方针、政策及公司的各项制度。总的感到，自己能够胜任本职工作，是称职的。现将今年的主要工作情况报告如下：

回顾这一年来，本人主要组织负责了xx天泰铝业4个氧化铝仓及2个烟囱的施工□xx项目现场施工场地特别狭小，材料具堆放都成问题，再加上雨水特别的多，现场泥泞难行，道路影响得材料进场都比较困难。而且由于xx项目是低价中标，资金相对特别困难，各方面都比较吃紧。但是是，本人带领其它3名管理人员和各家劳务队伍，克服了种种困难，安全顺利的将工程施工完成。10月23日，我独自到了嘉峪关，开始组织酒钢东兴铝业4个烟囱工程的施工。至今半个月时间，生活区临时住房已经搭建完毕，水电已经接通，部分管理人员和施工队伍、机械设备已经进场。人员吃住已经全部安顿妥当，只等甲方蓝图一到，马上就可以动土开工。总的说来，今年我本人任务比较多，压力特别大，感觉也特别累。我将自己的工作情况归纳了如下几点：

#### （一）、提高自身素质，不断的学习

今年来，我经常把自己放在公司发展建设“做大、做强”的总体框架中来反思自己，审视自己，牢记公司的“项目管理口诀”并坚决按照执行。经常告诫自己，要想当八冶铁军，



必须在工作中不断地提高自己，自身素质的强弱是关键。为了提高自身综合能力素质，我继续就读中央广播电视大学，报考全国一级建造师，继去年考取驾照后熟练掌握了驾车技术。我不断的反省，不断的完善自己，争取全面素质不断提高，在完成工作的标准上有突破，让领导放心，让顾客满意。

## （二）、确保安全，保证工程进度

“安全第一”从来都是我在现场的宗旨，万一出个事故，所有的工作都白干了，所有的辛苦也都白费了。要想顺利完成工作，公司的各项规定、国家的各项施工规范、安全规程都要坚决遵守。只有做到这一点，才能称得上是对公司负责，对项目部负责，更是对自己负责。一年来，现场有不少的进度、质量、安全、成本等方面相互产生矛盾的时候，我都能坚持坚持“安全第一”的原则，坚持以人为本，对工人负责，全年没有发生过一起工伤事故。xx天泰铝厂工期紧，下雨天气居多，场地狭小，高空作业多，交叉作业多。面对从未遇到过的恶劣条件，安全问题存在巨大挑战，可最终，在公司领导的支持下，在大家的配合下，我们圆满的完成了任务，工程顺利完工。

## （三）、注重原材料消耗，降低工程成本

材料的使用消耗和工程的成本高低有很直接的关系。xx项目现场所有材料都要求节约使用，混凝土和砂浆都限量搅拌，防止多余浪费，掉下的混凝土、砂浆均每天清理，回收使用。钢筋制作严格按技术员审核过的下料表，下料后剩下的1米长以上的钢筋头全部焊接使用到工程上，因此现场完工时，钢筋用量按预算节约了好几十吨。钢管、木方和竹胶板等料具绝对不允许轻易切割，多次周转使用。督促白天护厂人员不定时清理现场，回收扣件、钉子、铁丝等，减少了料具的丢失损耗。为公司节约了不少成本，创造了不少经济效益。

## （四）、坚守岗位，团结下属，激发员工热情

作为一个现场负责人，一年来，我一直坚守工作岗位，虽然xx现场离我家也就200公里，但是节假日我也几乎从来没有回过家。因为工作时间紧，中央电大的学习，我都没有时间参加，甚至都没有考试。报考了一级建造师，也没时间去参加考试。我常年带领员工出门在外，坚守在施工现场，没机会驻守在金昌施工，没机会回家里照顾父母和妻儿，虽然心里有些不平衡，但是看到公司的产值利润在增长，公司在发展壮大，心中还是感到非常欣慰，觉得自己也贡献了一份力量，所有的辛苦努力都没有白费。在日常工作、生活中，我非常注意关心项目部的职工，并主动帮助他们解决实际生活困难，甚至给单身员工介绍对象，使大家心里话都愿意和我讲，困难事都愿意找我办。俗话说：吃饱不想家。我在每个地方都告诉食堂，必须保证每人每天至少半斤肉，让大家吃好住好，才不会想家，才有力气干活。有效的保证了全体人员思想稳定，让大家什么事都能以公司利益为重，以项目部利益为重，讲团结，讲协作，在公司领导的指导和支持下，圆满的.完成各项工作任务。

虽然在一年的工作中我取得了一定的成绩，但是也存在着不足。

首先□xx地区4个仓2个烟囱，1000多万的产值，由于工程比较分散，施工作业面大，管理人员缺乏，加我总共才4个人。有时候很多事比如编制施工方案，测量、试验等都得自己亲自动手去干，分身乏术，现场管理不能面面俱到，显得不够细。

其次，自己的性格比较直，在工作压力大，面对困难多的情况下，再加上领导的不理解，有时候沉不住气，存在急躁问题。

再次，在加强学习方面自己还存在一定的差距，特别是工作一忙起来，对政治理论和文化知识方面的学习相对就少一些。今后应按照公司建设学习型企业的要求，抽时间大力加强学习，争取在业务理论水平和组织管理能力上进一步提高。

在下一步的工作中，我要虚心向领导和其它同志学习好的工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水平，使自己的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准，绝不能辜负公司领导和全体员工对自己的重托和期望，为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的力量。一定要努力做到以下4点：

1、积极工作，争当一名优秀的项目经理。一个项目经理的担子是很重的，其工作职责就是处理日常事务，宏观把握全局，微观处理各种热点难点，充分发挥员工的主观能动性，促进公司发展。自己一定要顾全大局，把公司的利益看得高于一切，克服消极埋怨情绪，为了公司的发展，放下包袱，积极主动去工作。

2、努力学习，提高素质，提高工作能力，提高管理水平。随时坚守施工现场，及时处理各种问题，为领导宏观决策当好参谋。

3、严格要求，廉洁自律。我会严格要求自己，绝不利用职权为个人谋私利，绝不干有损于集体和全体员工的事情，一定要清清白白做人，堂堂正正办事。

4、是要继续加大施工生产力度。在施工生产上，要重点突出安全、质量、进度、效益。要突出打造企业的品牌，树立企业形象。对外要千方百计地满足甲方、监理的需要，力争在新的施工领域有更大突破，创造更多的产值和利润。

最后，我相信，我有信心和决心，一定会把工作做的更好，不辜负大家的厚望。

以上述职，如有不当之处，请大家提出宝贵意见。谢谢！

述职人□xxx

xx月xx日

## 总经理述职报告篇八

，全体员工同志们：

大家好！

20xx年是机遇与挑战并存的一年，压力与动力同在。我们面临的市场竞争将更加激烈，客源也有待有于进一步汇聚。20xx年基本确定酒店以餐饮、客房、温泉会馆三大营业点为重点，辅以各类会议室、宴会厅，多功能厅等配套设施，围绕着实行绩效考核制度，加强营销宣传，强化靓点服务，提高菜品出品质量，重视各类婚庆宴包桌，强化节能降耗，控制能源成本从而提高酒店整体盈利能力为酒店基本经营方针。

20xx年酒店所做的主要工作有以下几个方面：

的管理系统中去，有效地将计划性工作和应急性工作密切结合起来，建立明确的工作目标，要求各部门建立计划性的工作制度，通过每月

总结

、计划，对各项工作有计划、有落实，按计划步骤予以实施。

建立每月工作汇报制度，通过对工作的完成情况，对各部门负责人予以考评。

2、内挖潜力，外拓客源。20xx年推行全员营销模式，人人都是服务员，个个都是营销员，营销当中有服务，服务当中有营销。

3、强化持续推行绩效考核管理。20xx年是xx战略发展的一年，

为此酒店董事会根据20xx年全年经营状况，适时的、科学的提出了20xx年全年xx万元的经营收入总目标。

。每月每季度召开上月/季度工作

总结

会，

总结

实际实施进度，提出需解决的问题，使各项工作落实到人，做到事前计划，事中有控制，事后有

总结

。也以此作为对各部考核的依据。对各部门及班组年度总目标及月度分解目标跟踪落实。

4、推进星评工作：我与酒店各部门负责人认真研究，制定

方案

，并组织检查整改，确保一次性顺利通过酒店评定性审核工作，力争酒店于20xx年上半年被省评星委员会批准成为xx县首家四星酒店。

5、人才队伍建设：由于太康县外出年轻劳务输出多，宾馆一线员工流动性较高，形象素质好的服务员及管理人员引进招聘难，严重制约了酒店的服务质量提升和品牌形象建设，“以人为本，善待员工”一贯是xx国际大酒店遵循的优良传统。

一个学习，成长进步的平台。

6、强化执行能力：在这个经济高速腾飞的年代，已经不是大鱼吃小鱼的时代，而是快鱼吃慢鱼的时代，企业的执行力成为每个企业的核心竞争力，当一个企业在没有战略时，战略决定成败，一个企业有了战略时，执行力决定成败。

20xx年xx国际大酒店确定全年营业额总任务为xx万元。在这个战略目标指引下，强化中层以上管理人员的执行力，我们要明白“员工不会做你需要和布置的事，只会做你检查和奖励的事，执行力是检查出来的”，以劳动纪律、日常质检，工作任务反馈制度为切入点，把酒店的管理质量及执行力提升上去。

的心目中对酒店的印象还是较好的。

新的一年，我们将从“一软一硬”两头抓：

二是在硬件方面进行必要的设备设施维护改造，保持四标准和满足接待需要，稳定酒店政务接待和宴会接待第一品牌。

8、确立市场定位，加强营销推广，开展市场调查，利用喜庆节假日组织丰富多彩的特色促销活动，提高酒店知名度。

此致

敬礼！

述职人□xx

20xx年x月x日

## 总经理述职报告篇九

尊敬的董事长、总经理，各位同仁：

建设、主要工作业绩、存在的问题□20xx年工作打算四个方面作如下述职，请大家审议：

一年来，受总经理委托，作为主管物流公司的负责人，在董事会及总经理的

领导

下，以三个代表为指针，以科学的发展观为行为指南，带头严格要求自己，从我做起。在公司内部树正气，严格要求员工。树立为行业服务的

思想

，扎实地作好各项工作。

1、勤政廉洁，勇于奉献。在

领导

岗位上，特别是在从事经营工作的过程中，要做到勤政廉洁，在口头上是容易的，要落实到行动中，没有树立正确的人生观和价值观，是不易的。因此，身为公司经理，又经营管理三个公司，自己的一言一行都受到员工的瞩目，客观环境要求我必须身体力行，严于律己。办事、

讲话

必须公正，必须处处为公司争取最大利益，必须处处维护员工的合法权益，决不拿公司利益作交换来换取个人利益。因此，面对物流公司复杂的局面，上任开始就从制度建设入手，建立健全和完善公司的各项规章制度，将公司的各项规章制度作为物流每个员工的行为准则，带头严格执行各项规章制度，用制度管好人好事，用制度防止腐败的产生，同时监督

制度的执行情况。经过一年的努力，公司内部的风气发生了较大的变化，初步形成了讲奉献

精神

，从我做起，人人做起，树正气的新风尚。同时自己也在员工中树立了良好形象，为自己开展工作打下良好基础。通过先进性教育活动的学习，通过学习，提高了自己对

党

的认识，同时也使自己深受教育。政治理论的学习，进一步增强了自己的责任感和使命感，使自己在日常的经营管理工作中目标更明确，责任更到位。

我还利用业余时间抓紧学习各种业务知识，充实和不断完善自己的知识面。不管工作再忙，我都利用工作之余，系统地学习有关企业管理、现代营销以及相关的专业知识，特别是在现代营销理论中的“供应链管理”、“物流规划”、“流程再造”、“客户关系管理”等专业知识上有了很大长进，大大地提高了自己的专业理论水平，更新了观念，并结合工作实际，将学到的知识加以应用。特别是针对物流公司三块牌子，一套班子的现状，利用所学知识，系统地将公司内部的业务流程、管理流程及信息流程进行了重新设计和完善，并得到集团公司认可。

3、加强沟通，民主决策。经营管理成功的关键，是不断具有创新

精神

和良好的沟通渠道。要具有创新

精神



，就必须不断加强学习，提高自我创新能力，要有好的沟通渠道，就必须创造一种和谐的氛围。我在抓好经营管理工作的同时，鼓励每一个员工加强学习，经常与他们交流。这样让员工都参与到公司的管理、工作流程创新上。努力营造和谐氛围，经过一年的努力，目前公司内部基本上能做到相互沟通、交流多了，在工作中产生的矛盾少了；相互间全力支持工作多了，推诿、扯皮少了。由于沟通、交流、学习的氛围，使员工从

## 思想

上和行动上都得到了较好的统一。特别是在对公司的一些重大制度及业务流程进行调整前，我都会与班子成员一道认真研究，仔细听取他们的意见，并让员工积极参与，达成共识，然后再决策。这样在工作中避免盲目，充分体现民主决策的作用。

20xx年，遵照集团公司的要求，对物流、运输、科技进行了新的重组。重组后的新公司面临不同的业务方向，在管理上带来了新的难度。在认真分析了经营环境、客户关系、业务总量及内部流程的基础上，我本着求实的工作作风，将工作的重心放在了提升服务质量，稳固现有客户，努力拓展新客户和新业务，控制费用预算、节约开支、增加效益的工作原则上，紧紧围绕集团公司和董事会下达的经营目标来开展工作。

经过一年的努力，在班子成员的大力支持下，在全体员工的共同努力下□20xx年实现营业收入5105.67万元，营业成本4731.65万元，费用639.68万元，利润546.25万元。

根据20xx年签订的《重庆xx实业(集团)有限公司二零零五年经济目标责任书》及□xx物流公司20xx年经营预算》的要求，公司本年营业收入预算为4563万元，超额完成收入542.67万元，增长11.%;成本预算3459.58万元，因收入增加而相应增

加成本1272.07万元;利润预算为380万元，超额完成利润166.25万元，增长43%;期间费用预算为721.72万元，减少费用支出82.04万元，降幅达11%。从经营数据上看，全面达到降低费用，增加效益的目的。确保了集团公司和董事会下达目标任务的顺利完成。

上述工作业绩的取得，我主要抓了以下几方面工作。

1、以财务管理为核心，完善管理制度。财务是真实反映企业经营成果的核心，抓好财务的管理工作，能起到事半功半的效果。20xx年我司根据集团公司的有关财务管理规定，针对三个行业的特点，结合公司目前的经营状况，首先，在集团公司财务部的大力支持下，重新组建物流财务部。在组织机构到位后，在建立和完善财务账务得同时，与财务人员一道，对相关的财务制度进行了规范和完善，并在公司内部多次组织员工学习及熟悉财务制度。特别是针对20xx年费用预算的执行，与财务部一道重新制定了财务部内部的业务工作流程。这样，规范了财务行为，杜绝了诸多不良行为，理顺了公司财务管理秩序。真正体现出财务管理的核心作用，真正起到了财务在依章行事的前提下积极参与经营活动的目的。例如，经过财务部与营销部的通力合作，清对历史往来帐务，为公司追回货款190余万元，消化历史预留成本40余万元。这些工作的得以完成，充分体现了财务管理的重要性。为控制成本，降低费用起到了很好的作用。

2、加强制度的监督与执行。制度制定后加以执行只是完成了部分工作，关键是在制度的执行过程中，是否有一个好的监督机制来保证制度的全面、公正、透明的执行。我要求在公司范围内，一切按公司制度办事，要求人人参与，人人监督，真正把用制度管好人好事落到实处。在公司内部形成用制度约束人，用制度管好事，用制度监督好生产经营工作。在这种氛围下，目前员工都基本能做到自觉遵守公司制度，严格按照工作流程办事，也同时也在制度约束下履行好自己的责任。

在日常的工作中，我对每月的经营情况都要进行例会通报，让管理人员知道本月的经营成果及工作效率，找出存在的问题，提出下一步的整改措施及工作目标。管理人员根据工作措施及目标，对本部门工作做出安排，做到人人心中有数，人人明白自己的责任。同时围绕经营结果我对内部的管理流程及经营流程经常进行检查，发现问题及时改正，不合理的流程坚决纠正，确保公司一盘棋有机地运行。

有了监督保障机制□20xx年公司的经营管理成果是显著的。用员工的话来说，就是公司的管理更透明了、监督更严了、责任更清了、目标更明确了。员工主动性和积极性的发挥，确保了公司整个经济管理工作在高效、透明、流畅中运行，为全年的目标实现起到了关键的保障作用。

得到了较大的统一，理解力及执行力都得到了较好的发挥。工作效率及工作纪律明显好转，员工的自觉性得以体现。

4、开展以提高服务质量，降低成本为重点的经营工作。

### 1、烟叶运输

年初，我带领营销部的同志分别到四川、贵州和重庆市辖区拜访了数十家业务单位，在诚实、守信的原则下，与各业务往来单位和友好单位达成了意向性协议，为20xx年的烟叶运输工作做好了铺垫。参加了烟叶公司举办的大型烟叶基地座谈会，并积极与各个烟厂进行了广泛深入地洽谈，取得了满意的效果。

在集团公司文总的大力支持下，市局再次明确市外烟叶运输由xx公司承运。先后与阜阳、南京、新郑、许昌、上海烟厂签订了今年新烟运输合同。特别值得一提的是上海烟厂：由于我们往年工作疏漏，致使上海烟厂对我们产生了误会，导致我们业务流失。在这种极其被动的局面下，我们忍辱负重，灵活采取多种方式与对方进行交流、沟通，经过几番周折，

最终真诚感动了客户。上海烟厂原谅了我们以前的疏漏，认同了我们的服务理念，将总量8.5万担的运输业务放心地交给了我们。我们还和火车东站、各运输协作车队签订了20xx年度烟叶运输合同。为了彻底杜绝货物丢失现象发生，进一步提高烟叶运输服务质量，我们还特别制作了货物运输服务质量监督卡，要求每批次烟叶运输必须由收货单位填写服务质量监督卡，并以此作为支付运费的依据之一。

今年在整个烟叶收购、调运整整延迟一个月的前提下，从集团公司大局出发，为确保目标任务的实现，我们采取多种措施，加强与市局专卖处、烟叶公司、烟叶复烤厂及火车东站的协调。进一步强化内部管理，在运量大、任务重、时间紧的情况下，科学调度，协调指挥，并亲自和班子成员一道到运输一线督促。确保了按照计划安全、及时地完成了今年的烟叶运输计划，使经营目标得以实现。顺利渡过了20xx年。全年共接待烟厂等业务单位来客数百人次。

## 2、卷烟运输

年初，为确保今年的卷烟配送工作进行顺利，我采取了两大措施：一是在内部合理组织、加强协调、积极动员，调动大家的积极性，提高服务质量；二是在外部加强联系、沟通，巩固与工业、销售公司的协作关系。

在内部管理上，今年6月，在市场调研的基础上，成功地将运价进行了两次下调，最终下调幅度约18%。确保公司利润增长起到了很好的作用，运行结果显示运输公司利润与往年相比大度度上升。

同时，我们也事实求是的按照市场运作方式，对承运人的利益也作了相应照顾。例如：由于油价上涨，我们对承运人进行了相应的单车油价补贴。基本上做到了双赢。20xx年我们在对四台超期服役的卷烟运输车辆实行了对外招标报废，使每台报废车增加收入1,500元，共计增加收入6,000元。

采用全新的考核体系，全面、综合地考察每个车主及以往的经营表现，从卷烟运输的安全执行情况、是否服从公司管理、运输服务质量等，再征求多方意见，张榜公示后，才与合格的车主、承包人签订承包合同。全面做到了公开、公平、公正，得到了广大驾驶员的好评。

鉴于主城区卷烟运输准运证漏开问题迫在眉睫，公司向市局专卖处建议，经市局专卖处认真考察、周密论证后，我们成功获得了代开重庆市主城区卷烟运输准运证的权利。而且我们在开具市内卷烟准运证工作上做到了及时、准确、不漏、不误，受到了市局专卖处和销售公司的一致好评。这项工作既是“xx物流”服务工作的一大创新，也是“xx物流”优质服务的具体体现。

### 3、科技

日常维护：本年度，总计完成了巡检工作117次，上门处理郊县突发事件33次，上门处理市局及主城区突发事件83次；完成了20xx年度计算机信息系统集成资质年审工作，确保了科技公司信息系统集成资质。

通过努力，最终赢得重庆市烟草行业价值1,000余万元的信息化设备采购大单；与市商业银行签订了总价值300余万元的设备供应合同。

同时，为物流公司的核算信息化工作作了有益的尝试。

### 5、强化安全意识，为经营工作保驾护航。

的责任，同时也是我们物流公司每一个员工的责任。因此，亲自起草了《xx物流有限责任公司安全管理制度》，同时补充了《xx物流公司消防预案》及《xx物流公司治安预案》两个制度，这些制度涉及到公司财务、办公场所、库房、运输等方面的安全管理工作。并组织各部门员工认真学习，提高安全

意识，做到人人讲安全，事实有安全，确保公司人员和财产安全，为顺利开展经营工作起打下良好的基矗

在传达市局安保处、交-警八支队、江北区驾协关于安全工作会议

精神

的过程中，结合本单位实际情况，制定相应措施和多项考核指标。根据“八无一控”的安全指标，针对我司的实际情况，我们把安全工作分为“常规安全”和“车辆安全”两个方面。

“常规安全”主要包括火灾隐患、盗窃、抢劫、诈骗、资金安全、生产事故等。我们共计组织安全大检查次5次，查出问题15处，现场整改5处，限期整改10处。

中，做到“谁承包，谁负责”，“谁挂靠、谁负责”。同时结合“7.6”、“7.10”“7.15”“7.23”事故和“8.4”事故，组织驾驶员学习讨论，让与会人员汲取教训，引以为戒。

6、做好后勤保障，解除员工后顾之忧。

根据集团公司20xx年度人员编制的要求，加强人事管理、完善外聘员工用工手续的工作要求，在20xx年末员工绩效考核合格的基础上，与现有员工续签订了《劳动合同》，维护了员工的合法权益。

为加强员工考核，并指导员工有计划地改进工作、提高员工的工作效率，以适应公司经营管理的需要，公司每季度按集团公司制定的员工绩效考核表，对每一位员工进行了业绩考评；并在年终进行了年终考核。

20xx年是物流公司变化较大的’一年，在这一年中，我虽然在

思想

作风建设上、企业经营管理能力上有了一些提高，但离董事会及总经理的要求还有差距，具体体现在

一是，虽然在

思想

作风方面自认为不错，但在工作激情上已不如以前。在系统学习上比较偏重业务知识方面的学习，对提高政治理论的学习还不够。

二是，在内部管理上还做得不够细。有时忙于业务工作，对内部管理中出现的一些问题，没有得到及时解决，给工作的开展带来一些影响。

三是，建立一套有针对性的、科学、可行的绩效考核办法成效不大，对调动员工的工作效率与积极性未起到激励作用。

四是，在经营中对行业的依赖过大，拓展市场不够。

五是，由于个人性格的决定，有时办事说话不容易让人接受。因此，给工作的开展带来一些影响。

按照资产一体化、股权多元化、经营市场化、管理流程化、分配绩效化的经营管理原则。重点放在市场拓展上，完善有关市场拓展的相关管理制度，为市场拓展人员营造宽松环境，力争取得大的突破。

根据集团公司下达的保300万争400万的目标利润。我们将采取如下措施：

1、根据20xx年的工作成绩及出现的问题，拟对现有组织机构、

人员进行重新构架。减少管理层次，压缩管理流程，明晰业务关系，理顺业务流程，充分发挥运输为主的运作职能。

2、对现有中干进行调整，压缩中干人员编制，以适应新的组织机构的运作。启用对业务熟悉、敢于管理，又有一定业务拓展能力的人担任业务主管。

3、加强部门建设，使其真正起到部门的作用，用流程管理打破物流、运输、科技三块各自为阵的局面。集中业务骨干专心干应该做的事情。

4、进一步强化员工的素质教育，转变员工观念，以适应新的组织机构带来的新变化及管理上的新要求。特别要抓好干部队伍的建设及教育，使他们能跟上市场变化的要求。

6、运输公司在做好既有业务的同时，在新的组织机构中将要积极介入烟叶及社会物流运输业务。使运输公司在公司的职能中发挥出作业部的作用。

7、烟叶业务在保证现有业务的基础上，在市局的支持下，积极与产烟县公司协调，将买短途的烟叶运输业务纳入公司运作。

8、积极开展客户关系的协调，做好我们因该做的工作。理顺客户关系。

9、改变现有的烟叶运输模式，采用直接与驾驶员签订运输协议的方式来规范烟叶运输中的问题。增加公司效益。

10、大力拓展市场业务□20xx年公司

领导

班子将花大力气面向市场，采用一切可以采用的方式，动员



广大员工积极参与市场开拓工作。

11、积极关注市局的物流变化，采取有效措施确保20xx年目标任务的完成。

以上述职敬请董事长及总经理和各位同仁审议。