

# 2023年集体拓展训练心得体会总结(实用5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，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 房地产公司总经理年终总结报告篇一

朋友们，关于述职报告，最初曾用“总结”或“汇报”的形式出现，经过一段时间的使用，逐步形成了独具特色的体式，其主要特点是：自述性、自评性、报告性。以下是小编整理的公司总经理年终工作总结报告范文，欢迎大家借鉴与参考！

20\_\_年是洪达公司起步的第一年，是各位同仁携手开拓，锐意进取的一年，在这一年里我公司认真贯彻集团的经营管理思路，围绕年度经营指标，努力推进维修服务标准化、规范化。为把洪达公司打造成山西高档车维修行业品牌，为争取在20\_\_年取得更大的经营成果，获得长足发展打下坚实基础，一年来，在董事长的正确指引下和集团的领导下，在公司各部门的协助下，经过全体员工的同心同德，真抓实干，公司的各项工作都有了必须的进展，全年工作总结如下：

一、顺利完成经营指标，经营业绩平稳增长。

从5月份正式营业起，我们对主要岗位的员工进行了调整，强调了工作职责落实到岗，同时制定了20\_\_年的各项经营指标，经过多半年的努力，我公司基本实现了本年度的经营指标，整体经营实现扭亏为盈。

## 二、狠抓细节管理，提高维修质量。

秉承“质量就是生命，产品代表人品”的服务理念，我们经过提高检验标准、确保使用原厂配件、旧件回收、完善客户回访制度等方面，重品质、抓落实，有效的提高了维修质量和服务水平。

## 三、加强市场营销，拓展业务范围。

公司紧邻武宿机场，地处市区边缘，又是刚刚起步，这是摆在我们面前无法改变的事实状况，但我们能改变的是自我，我们要让自我走出去，把顾客请进来，经过对周边环境和市场的考量，我们采用了广告宣传、发放宣传单页、小区活动和客户转介绍等方式让开业不到1年的我们，在短时间内获得了更多被认知的覆盖面，同时我们欣喜的看到，很多新顾客进来了，很多老顾客也回来了。

## 四、强调制度规范，提高员工素质。

在加入集团的大家庭以来，集团的规范化、制度化管理让我们受益匪浅，从管理人员到普通员工都发自内心的认识到规范管理给我们带来的变化。企业整体形象提升了，客户对我们更信赖了，员工从工作习惯到生活习惯；从个人形象到言谈举止；从工作效率、工作作风到精神面貌，以及对企业的感情都有了很大的提升。

## 五、提倡“以人为本”，“贴心服务”。

对员工的管理上坚持“以人为本，人人平等”。量力而行的改善员工的生产条件和待遇水平，提高员工的忠诚度和工作进取性。对违反公司规定的员工本着“教育为主，处罚为辅”的原则，和员工交心，做朋友。使员工思想稳定，工作安心。本年度公司主要岗位员工及管理人员无一人流失，促进了各项工作的顺利开展。

满意的员工才能创造满意的服务，为了得到客户的认可，我们供给了机场接送服务，有的客户半夜到达，我们的员工就半夜起床去接，送了客户再回去睡觉，第二天还正点上班。我们的24小时服务热线坚持专人接听、时刻畅通，我们的服务人员经常彻夜奔波在为客户救援的路上，为了节俭客户的时间维修车间的灯光总是亮到凌晨。一次，客户的车坏在了呼和浩特，为了不耽误客户的行程和生意，我们把公司的代步车连夜拖到呼市，让客户开我们的车继续办事，我们把客户的车拖回来维修。点点滴滴、历历在目，在那里，我代表公司，代表集团向我们这些最可爱的员工道一声：你们辛苦了！感激大家，我们的付出客户感受到了，我们的辛苦正在获得回报。

即将过去的一年里，我们虽然做了很多的工作，取得了必须的成绩，但在我们的工作中仍然存在着一些问题，例如：市场营销的力度还不够，对制度的理解和执行力还不足等。在即将来临新的一年，我们全体员工将继续在集团的引领指导下，重点梳理，努力提升，勤奋自律，求变创新。为给集团创造更大的价值而努力，为把洪达公司打造成为受人尊敬的高端车维修龙头企业努力！

光阴似箭，转眼在公司迎来了第二个春天，转眼已由新员工变成老员工。翻看一年的工作日志，回忆这忙碌充实而又紧张、愉快的一年。

今年对我具有特别的意义，因为今年是我的本命年，也是我踏上这个行业的第一年，这是我职业生涯的一个转折点，我对此特别珍惜，尽最大的努力去做好我的工作。通过一年来的不断学习，以及上级领导及同事的帮助，我已经完全融入了新永利这个大家庭中，个人的工作技能也有了明显的提高与发挥。虽然工作中还存在这样那样的不足之处，但应该说这一年也付出了不少，也收获了很多，我自己感到成长了，也逐渐成熟稳重了。现就\_\_年的工作情况总结如下：

## 一、以踏实的工作态度，按部就班的做好公司的查厂工作

做好查厂工作是我职责中尤为重要的一项。由于是新厂，公司的查厂工作在接手前几乎是一片空白，必须从零开始准备，包括硬件（车间部份）、软件（行政部份）。在接手前阶段确实实是辛苦了一把，由于查厂客人居多，从年初至年底客人共进行查厂、评估12次之多，由于各方面资料不足，为了赶工，几乎每天都加班加点工作。

在\_\_年里，通过各种形式的培训加讲解，让所有的主管对查厂有了深刻的认知，让全体员工了解了查厂的观念，并将所有查厂的资料汇编成册，按照日常工作去做。通过大家的配合与努力，今年的查厂工作确实得到了有效的改进！当然，还有很多地方须要做得更完善，只要大家按照规定的制度去走，相信明年的工作将会越来越顺利。

## 二、尽心尽职，做好公司的电脑、考勤管理

\_\_年，我在公司的行政人事管理方面也花了不少时间和心血，由于公司刚刚成立，人事管理没有打好基础，各项制度资料的不健全，加上行政主管与文员的一再更换（共更换主管7人，文员15名之多），所以前期行政工作的大部份工作重任也就落在我肩上了。尤其是人事考勤系统问题，由于最初人为的问题，造成考勤系统一直没有真正应用起来，在今年的5月份起才真正用上系统考勤，但中间由系统本身的不完善，员工对电脑的不信任不配合等诸多问题，直到10月份才真正废除手工考勤。

另外，在这段时间内，行政人事的各项管理制度也慢慢建立起来了，这对加强员工管理有着重要的意义。到今年底，通过新的考勤系统的更换和一再的员工培训与教育宣导下，全厂已全面实施了电脑考勤，员工也真正适应了电脑考勤。但行政部还有很工作有待完善，如公司企业文化、人力资源规划、绩效考核等等，希望新来的行政部何主管能在\_\_年将行

政工作做得更出色、更彻底！

三、本着以质量为主，彻底消除浪费的心态做好车间生管理系统跟进工作

由于以往手工作业方式造成车间数据的不准确性，从\_\_年2月底开始，我接手跟进车间的数据管理，对各车间的数据进行稽核，由于员工人数多，数据量大，在10月底公司给我配了一各助手，主力稽核数据准确性，在这段时间里用事实的结果跟员工上了教育课，严重防止了很多混水摸鱼的动作。

一年多以来，无论是在思想认识上还是工作能力上都有了较大的进步，但差距和不足还是存在的。新的一年有新的气象，面对新的任务新的压力，我也应该以新的面貌，更加积极主动的态度去迎接新的挑战，在岗位上发挥更大的作用，取得更大的进步。

明天总是充满着希望，我们这个朝气蓬勃的团队同年轻的新永利公司一起成长，共同奋斗，一定能实现公司的目标和个人理想，一定能！

20\_\_年，在集团公司董事会的正确领导下，作为集团公司总经理，我按照集团公司董事会的工作精神和工作部署，刻苦勤奋工作，做出了最大的努力，尽到了自己的责任，但工作业绩不够理想，没有达到预期的目标，有负了集团公司董事会的信任，自己深表惭愧。为了更好地工作，争取明年有好的成绩，现将20\_\_年工作情况和20\_\_年工作计划具体总结、安排如下：

一、工作总结

（一）集团公司20\_\_年经营情况

1、项目完成情况，以前任务量为\_\_，实际为\_\_。

2、年度财务报表（资产负债表、损益表和现金流量表）数据具体分析（这方面内容让你自己写）。

## （二）集团公司亏损严重的主要原因

集团公司经营亏损严重的原因是多方面的，经本人分析总结和梳理归纳，主要有以下四方面原因：

### 1、本人负有不可推卸的责任。

本人处理问题不够果断，性格较柔软，管理水平较欠缺，从而影响了工作发展，造成集团公司经营亏损严重。

### 2、公司管理结构和用人方面存在问题。

由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

### 3、执行过程存在问题。

公司的目标和计划之所以最后出现偏差，领导很多好的想法、方案和宏伟的计划之所以最后没有明显效果，主要是没有控制好执行过程，细节执行不到位。

一是工作联系不及时。相关人员和部门定期或不定期向总经理或相关负责人汇报工作，报告进展状况，领导抽出时间主动了解进展状况，给予工作上指导，可以促进工作发展，但我们公司工作联系不及时，影响了工作发展。

二是工作例会太少。定期的例会可以了解各部门协作情况，

可以共同献计献策，并相互沟通。公司工作例会太少，尤其是纵向的沟通太少，员工不了解老总们对工作的计划，对自己工作的看法，而领导们也不了解员工的想法，不了解员工的需要，影响了工作的开展。

三是缺少定期检查。计划或方案执行一段时期后，公司要定期检查其执行情况，看是否偏离计划，是否要调整，并布置下一阶段工作任务，我们公司缺少定期检查，对工作开展造成很大影响。

四是缺乏公平激励。建立一支和谐的团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。我们公司缺乏公平激励，致使员工的工作积极性和主动性不高，影响工作的进展。

#### 4、其他方面问题。

一是公司目前属于投资研发阶段，投入了大批资金，还没有产生盈利。

二是原业务副总上年度无信息筹备，公司也没有成熟的业务队伍，软硬件实力相对较弱，造成公司业绩跟不上。

三公司各方面管理还不成熟，还属于整体磨合期。

#### （三）20\_\_年公司取得进展情况

20\_\_年，公司虽然处于亏损状态，但取得了一定的进展，明年前景还是很乐观的。

一是杜总有丰富的社会经验和宝贵资源，通过杜总的精心指导，公司已朝正确的方向迈进，希望杜总今后能更多地抽些时间管理公司，相信公司今后一定会越来越好。

二是周厅长有各种社会资源，他年事已高，却不辞辛苦，劳路奔波，亲自带我们去找资源，为我们公司打通人脉，为今后公司业绩提升作好了铺垫。

三是财务方面原来非常混乱，通过廖总的规划，已取得进步，财务管理水平明显提高，为公司明年发展奠定了基础。

## 二、工作计划

### （一）20\_\_年公司经营奋斗目标

20\_\_年，公司要切实按照集团公司董事会的工作精神和工作部署，带领全体员工克服以前存在的不足问题，振奋工作精神，鼓足工作干劲，刻苦勤奋、兢兢业业工作，完成全年生产经营目标任务，取得良好生产经营业绩，力争20\_\_年实现销售额x万元，利润x万元。

### （二）建设一支坚强员工队伍

为实现20\_\_年公司经营奋斗目标，公司要建设一支坚强员工队伍，全面提高公司软件和硬件的实力，为此需要招聘如下人才：设计部：优秀设计人员1—2人；工程监理部1—2人；研发人员若干；业务人员若干（视情况而定）。

### （三）全面提高员工业务技术水平

20\_\_年，公司要切实加强对员工的学习培训，组织员工认真学习业务知识，开展软件和硬件方面的业务培训，规定学习培训时间，确定学习培训内容，加强对学习培训的管理，提高学习培训的成效，全面增强员工业务技术水平，为完成20\_\_年公司经营奋斗目标奠定基础。

### （四）建立健全各类管理制度



20\_\_年，公司要针对存在的工作弊端，建立健全各类管理制度，做到以制度管人管事，促进公司管理的制度化和规范化，提高员工的工作积极性和主动性，使各项工作顺利开展，取得良好成绩。

相信有总公司作为我们的坚强后盾，相信有全体员工的共同努力，我们公司定会走出困境，全面完成20\_\_年工作目标任务，取得优异成绩，在公司发展史上写下一页华丽的篇章。

20\_\_年已经即将逝去，崭新的一年也即将开始。整整一年的忙碌也即将告一段落。回头看一看这一年的工作，真的让我觉得很惭愧。在20\_\_年末的时候，我已经预料到今年的艰难之处——20\_\_年我们是在打江山，20\_\_年则是在治理江山。说到这里，我们还真的没有预料到20\_\_年竟然是个市场的灾荒年。在这一年中，我们的心情都是起伏不定的，先是国家大事，跟着是行业艰难，还没等我们喘过气来，20\_\_年就没了。这就意味着20\_\_年我们的工作担子会更加沉重。接下来我将对我们业务部在今年一年中的工作做一下深刻检讨，希望得到大家的指导和批评。

## 一、组织机构和人力资源

20\_\_年末——20\_\_年初，公司投入了大量的经费为业务部四位较出色的业务员配了车，公司也因此组织机构方面做了较大的调整。因为考虑到团队合作和提高车辆使用率的问题，我们依托这四名较优秀的业务员建立了四个业务小组，分别由四人任组长。最初要求各组在三个月内健全队伍，配额三人，即一名组长加两名组员。我也开始帮助他们招聘人才。但是由于方向的错误和对所聘用人员的要求过高，造成进入公司的六名新员工都在半年之内先后离岗。虽然人员流动是正常现象，但是全军覆没确实有些说不过去。不管怎么说，我们没能留住人，就证明我们在某些方面出现了错误或失误。

第一，我们招聘的对象有问题。应届大学本科毕业生，本身

就是极不稳定的群体，他们要求的是长久稳定的收入和良好的个人发展空间，而我们这样以销售为主的公司在这些激情澎湃的孩子眼力是没有这样高地位的。

第二，我们没有成熟的新人培训方案。刚出校门的孩子虽有冲劲，但是他们没有社会阅历也没有工作经验，他们在学校里依靠更多的是导师或教师，离开了课堂和老师他们找不到快速学习的法门，当他们需要快速找到到兴趣和方向的时候，我们却没能迅速提供。这就造成了他们的一个心理落差，逐渐激情消失，工作也就失去了动力。

第三，我们现有的团队还不够优秀。人以群分，虽然我们所聘用的这几个员工并不都是那么出色，但是他们最想加入的确是正规军，他们希望自己成为最优秀的团队中的一员。但是我们无论个人能力还是从团队资质，都没能达到他们的要求。松散的管理体制，无力的要求，这些也是他们逐渐离开的一个原因。

总之，我们从这次招聘中还是领会了一些道理。我们最需要的并不是高学历、高素质的人才，而是中素质、中学历、高经验、低要求的人才。我们在今后的招聘工作中，一定要淡化对学历的要求，但要注重品质和经历，重点放在经过一段时间磨练的相关行业流动销售人员的身上，因为他们已经过了预热期，只要品质好、略微有些销售经历，而往往这部分人群对工资和企业的要求不一定很高。我们还必须制定一整套的招聘和培训方案，力争用最短的时间对新员工进行科学考核，并使他们的工作能力和忠诚度有大的提升。另外，我们还要针对公司现有的员工进行定期的培训，对现有的老员工进行严格要求，从而不断提升团队的战斗力和凝聚力。

## 二、执行力

关于执行力的问题，公司的两位老板已经多次提到。在我看来，执行力应该分成两个环节，一个是反应，另外一个行

动。首先，有很多一部分工作是需要团队合作或者分工才能完成的，这个过程的指挥者需要有快速反应的过程，分工结束时就是行动。在两个环节的连动过程中，团队的指挥官也就是部门主管的责任是最大的，因此我认为执行力不好，部门主管罪不可赦。借此机会，我也向大家检讨。之前我在执行的时候，一般都只有一个步骤，那就是分配。错误已经很明显了，我缺少了指挥、监督以及检查（或者说验收）。我也决心在今后的工作中，严格要求自己，争取做执行的标兵。

### 三、市场开发和维护

20\_\_年工作中最漂亮的的就是家装渠道的成功开发，但是20\_\_年在这方面却几乎是一无所获！首先在家装渠道方面，我们虽然对一些主流客户做了大量的工作，力争使资源的利用率达到最高，但是我们的努力似乎没有取得过多的好成绩。那么20\_\_年我们应该从什么方向上来扭转这个局面呢？我认为应该从细节做起。我已开始和负责家装渠道的人员探讨一些我的想法。首先是对渠道客户的定位和分类，把渠道客户的销售业绩拿出来分析，先把以我们为重点的客户找出来，放在首要位置，因为这些是我们最忠实朋友，我们也应该最重视；接着是把有一定销售能力但并不以我们为主的客户，先找到他们的重点合作对象，再了解他们合作好的原因，一对一的做针对性的方案，力争扭转乾坤；最后才是那些能力一般又没有方向性的客户，自然不能放弃，但是不必要投入太多的精力和物力。我始终认为对渠道来讲对客户的维护重于开发，我们必须要先学会防守再去进攻，否则得不偿失。

### 四。工装市场更糟糕

20\_\_年市场环境不容乐观，从大的方向来看，由于经济危机的影响，短期内楼市的情况不会有太大的好转，老百姓都处在恐慌中，买房、投资都很谨慎，买房子的少了，精装的少了，甚至有些计划重新装修的小型企业都会将计划推迟。总之就一个字——难！但是我们可以从另外一个方向上多少嗅

到一点乐观的味道，那就是国家的基本建设。我对明年的工装市场的看法是，大型采购会增加，反之小型的工装可能会较往年有较大的缩水。这就需要我们把重点工作放在大型工地上，作好明年的投标和公关工作，力争在恶劣的环境下找到夹缝以保平安。

小区推广在20\_\_年是空白，20\_\_年我们开始认识到了这个环节的重要性。在同行业，已经有很多的先行者无功而返，大家都在摸索最便捷的路。这条路实在是不太好找，但是我认为首先是我们要选择一个目标，如果没有最终的目标，我们就没有办法确立方向。所以我们在20\_\_年着手做小区推广之前就定向为“以宣传和推广为主要工作，力争提高我们的商品在小区的占有率”。目前这项工作正在试进行，我相信只要我们能坚定的沿着已确定的目标，一步一个脚印的走下去，就一定会取得成功。20\_\_年，我们还是要把重点广告投入放到小区，但是一定要作好小区的定位和可行性分析，并找到性价比最高的传播方法，并作好一系列的服务工作，力争让用过我们产品的客户做我们的宣传媒介，从而带动其他消费者购买。

## 五、业务部部分经验教训的总结和检讨

1、各组实力的失恒。当我们指定20\_\_年销售任务的时候，我们过多的把业绩目标理想化了，却忽视了各组综合实力的评估。竞争和勉励是重要的，但是如果游戏开始的时候就存在着不平等，那么就缺少了乐趣。当我们注意到这一失误的时候，后果已经很严重了。我有个愿望，我希望在我们的帮助和指导下，让落后的这支队伍重新回到游戏中来，找到自信，找到方法继续玩下去。但是这毕竟是工作，我将把努力倾注到失恒的一方，只要他不放弃，我们就不放弃！我在追我老婆的时候说过一句话，直到现在我想起来自己都感动——我的一只臂膀是属于你的，只要你挽住，我就不会放开。我只相信一个道理——人定，胜天！我不想以失败告终，不管是选择的失败还是指挥和辅佐的失败，只要有失败的存在我们

的团队就不再完美。我在追我老婆的时候说过一句话，直到现在我想起自己都感动——我的一只臂膀是属于你的，只要你挽住，我就不会放开。

2、关注度的不公平。这一点完全在于我个人，可能每个人都有几分自私。在给四个组长开会的时候我已经检讨过了，仔细思考一下，我在处理同样问题的时候用的尺度还是比较公平的，但是为什么还是有人觉得我偏心呢？苦思冥想，最后发现原来我过多的关注一些沟通多的员工。平时我也是主动的找到一些员工谈心，但是主动找我谈心的员工实在不多。包括一些工作方面的交流，主动找我请教和请示的，我自然关注就多一些，而那些凭借自己的蛮力或智慧默默工作的员工就逐渐的远离了我的视线。看来我这个领导不合格了，难怪有些员工在遇到问题的时候偶尔会发牢骚，虽然经过沟通后都能理解，但是回忆起来我对他们实在太不公平了。今天在这里请大家对我作个监督，期望我在明年的工作中，认真的关注关心每一个人的工作，用最贴近公平的方式对待每一位员工。

事风格已经被我们淡化，想要发现对方最大的缺点不是难事，但是如果想要发现他的优点并学习确实有些难，尤其是人格上的优点。两位老板经常教导我们“先做人后做事，先做事后赚钱”，在我们身边缺少榜样，更缺少完美的老师。我在前一家公司工作了将近三年的时间，学了不少东西，但是让我最最骄傲的是我懂得了一个做人的道理：“在发现别人优点之前，先不要急着指出他的缺点。”但是我在对我部门员工做一对一谈话的时候往往都是在批评他们的缺点，即便他们不接受，我也要强烈的指出来，最起码我要告诉他在我看来他是有这样的缺点的。我的部下们都很敬重我，并不是因为我的权威，而是因为我和他们推心置腹，也许这就是我的优点吧。然而在我职责对方存在缺点的时候，还是有那么一点反抗的味道，人之常情。但是，他们的优点我还是要找出来的，只不过我不喜欢当面表扬我的部下，因为我觉得让其他同事认可是最好的表扬，所以我要把一个人的优点拿出来，

给其他所有的人去分享。20\_\_年末我有计划要做一轮培训，培训的主要内容就是有四个小组长做经验性的总结报告，我希望通过他们自我的褒奖或者批评来指导大家，成功需要总结经验，失败更需要接受教训，只有共勉才能促进大家提升自我。

## 六、业绩达成

20\_\_年的业绩数据实在不堪入目。只有个别小组的业绩完成还是比较另人满意的。我也是需要靠业绩吃饭的人，没有业绩我就一无所有。但是我并不把业绩看做是我的生命或者什么，我更看中的是造成这个结果的原因。20\_\_年末我的业绩目标是这样规划的，四个小组平均完成x万，我个人完成x万，这样就是x万。现在回头一看，自己都没有完成，有什么资格去要求其他的部下呢？业绩，只能是数据，而业绩的源泉是工作上的付出。我不认为没能完成的员工或者小组就是不合格的，但起码他们在和完成的小组或者个人相比存在着一些问题。准确的找到发病的原因才能对症下药，在这里我只能对自己做一个要求，一定要认真的去观察我部门员工的工作过程，之后给他们提出一些建设性的建议，从而达到整体提升的目的。

## 七、远景规划

20\_\_年是我领导业务部工作的第三个年头。我在前两年的工作更多的是实战，而我在20\_\_年的工作可能更多的是通过数据上的分析来评估市场以及对员工加以引导和指导。

首先是队伍的健全，现在看来建设一个强大团结的队伍是最为重要的。我们领略了团队的强大是可以创造奇迹的。单独凭借一个人的力量或几个人的力量是不够的，因此我们必须要在20\_\_年x月份之前把缺少人力的小组补充完整。可以采用两种办法：

1、借用公司现有的政策，广泛宣传，吸引一部分优秀的有经验的行业内人员；

2、借助人才市场招聘部分有事业心、品质优秀的人才，培养新人。我已经准备下达死命令，招聘合格人组员是四个组长的重心工作，如果到20\_\_年x月末，哪个组长的兵不购数或凑数，直接打散。

接着是管理制度的规范和培训体系的健全。这项工作我们一直在努力着，20\_\_年x月份之前我们也要把这项工作列为重点。集合团队的智慧和经验，共同完成。

最后是工作细节的把握。细节决定成败，道理很浅，大家都明白。但是真正的发现细节上存在的不足，是自己无法作到的，这就需要协助和互助，我说过，共勉很重要，20\_\_年我准备对四个组长做以下要求：要经常总结组内成员在细节上存在的不足，经常沟通关于工作上一些细节的处理办法，善于发现细节错误和总结经验教训。

大船已经起航，在茫茫的商海上我们风雨同舟。我们这些水手必须要有认真严谨的心态，勤劳智慧思考，勤奋不懈的努力，我们才能顶住风浪的考验，沿着即定的方向驶到彼岸！

一晃来到重庆也快五个月了，在这五个月里我有以下三点要进行总结：

### 一、组建公司过程中的感受

1、节约资金（选址目标明确、注册考虑周全、物流方便快捷）

2、必须详细了解市场，招人更要讲求方法

3、发扬团队合作，提高办事效率

这些都做好了，就要了解市场了，当初我们只是走马观花了解了下，就开始制定价格，而价格也只是参考了贵州公司，没有结合当地市场情况，导致现在业绩有但不佳。

招人开始我们像湖北一样打了点招聘启示，前后贴了有上百张，但是几乎没有一个电话打过来，也经常有人才市场的打电话过来，叫我们去现场招，也花不了多少钱，我也想过，但网络上也可以发布，先看下效果，发布后有效果了，打电话过来的人多了，但经过面试后，很多人都觉得工资少了，还有的觉得太困难了，留下来的还没开始培训就走了，那么我想他们只是想满足现状工资高点就可以了，这样的人来到我们公司也做不长，这样的人来多了，我也要浪费太多时间，那么我就在招聘条件下，写下一点，求生存我们与你无缘，求发展我们的团队双手欢迎，这样一发布，那些没有理想的人就不会打电话来了，来的就是想有发展平台的人，也不用考虑长工资了，通过面试后，他们这些人照样留了下来，我也不用去花钱给人才市场了，多好呀，所以招人讲求方法很重要。

在组建公司的过程中，我们几个人也是密切配合，分工明确，这样我们大家把自己负责的事做好，效率也就提高了，进度也就加快了，时间自然就变短了。

## 二、经营中的三点注意：

- 1、注意多搜集准客户信息
- 2、注意业务员的成长
- 3、注意管理，积极听取员工建议

公司组建完毕，开始经营了，我们通过前面的教训与电脑城里的商家、系统集成商，安防监控公司进行了详细沟通，大多数人没有听说过宝星，对apc山特认知度很高，又去与



同行沟通了下大多数还是知道宝星，我们对价格进行了下调，也找到了比较好的山特渠道，通过了解还发现了很多同行很少向电脑城里的宣传，就是在电脑城里面的也如此，我想这就是我们的机会，我们大多数都去拜访了，向他们介绍我们公司，很快就有人打电话来询价，也有了小单，我们同时通过电话、网络也在不停宣传但效果不好，没有订单，我想到每个城市现在都有it名录，我后来再一个同行那里找到并得到了这本书，翻开一看是整个大重庆it商家名录，很快就有效果了，订单来了，询价的也多很多了，所以多搜集准客户信息太重要了。

现在我所能提供的就是第二条，要的人我在前面招人的过程中找到了，那么当他们来到了公司，首先要让他们全面的了解公司，之后就是专业的培训，最后就是开展业务了，这也是很重要的，前面的很多公司可以做到，出现问题是在这里，因为很多公司不注重与他们沟通，最后白费了时间与经历，我认为就是要让他们经受打击，当他们退缩时找出原因然后不断树立他们的信心，平常多帮助他们成长，多关心他们生活，这样他们得到了成长，学到了东西，自然就留下来了，团队不就搭建好了。

经常说无规矩不成方圆，开始公司简直就是一盘散沙，没有一点激情，上班做私事的大有人在，整天没事做，这让其他人看在眼里，开始我发现了因为事多也就没说什么，但越来越不对劲，公司的人都没了激情，我就与他们进行了沟通并在开会时进行了批评，大家看到了改观，也都认真工作起来了，光这点就说明了严格管理的重要性，严格的同时也要积极倾听，现在为了调动员工激情，早上做运动也是小楚提出来的，大家觉得不错，就做了，这样不紧他高兴，公司也调动了员工的激情。

### 三、公司每个人的优缺点

我作为一个公司的经理有很多不足，在安排工作的过程中比

较强势，有时认为自己是经理就没有顾及别人的感受，安排工作时显得不够准确，考虑问题不全面，有时也没有严格要求自己，对公司人员的成长关注还不够，有大点的单子时，没有对竞争对手做全面了解，自己也没有做百分之百的努力，学会了在省会城市怎样开展业务，更加注重学习，知道了作为经营者的艰辛。

\_\_：做事是好手，任劳任怨，你的杂事很多，这我知道，但作为一个经营者你所要考虑的就不光是把事做好，还要想怎么样帮助员工成长，公司怎么能够提高效率。

\_\_：作为我司的会计，通过培训与龚姐的帮助，现在做账没什么大问题了，成长还是快的，有很强的销售意识，能知道主动与客户网上沟通，要想成为专业会计还有很多事要做，要多学习。

\_\_：在打电话与客户的沟通中能做到不断完善语言，是不错的，有时看些营销书籍想自己能够成长，注重学习，但也有不足还是没有主动工作的意识，要安排具体的事才会去做。

\_\_：在跑业务的过程中能不断改进自己，是好的，就是自信心不够，遇到问题不会多问自己几个为什么。

\_\_：跑业务的态度很不错，就是要对自己有信心，注重学习。

\_\_：亲和力是不错的，给人的感觉建谈，也是没有自信，没有明确的目标，要做到用心销售。

20\_\_年是重庆分司关键的一年，现在公司已正常经营了，那么接下来很多问题摆在了眼前，作为一个经理，我制定了今年目标任务400万，既然制定了就要想办法去完成，对于任务的划分如下表：

1、目标任务400万(任务的划分如下表)

- 2、为公司搭建两个办事处:初步选在\_\_和\_\_,因为这两区最大,电脑公司也最多,具体情况到市场了解后做最后决定。
- 3、使公司的业务员稳定在5-6人,这期间必须找寻更多渠道发现人才,更重要的是注重他们的培养,让他们能够得到成长。
- 4、每天早上必须做运动,每周第、每月必须总结,也就是要随时进行沟通
- 5、要让公司每个人有强烈的销售意识,利用好一切工具进行销售,调动他们工作的能动性
- 6、通过后勤改革后,能帮助后勤人员的利益最大化
- 7、花更多的时间去努力学习,改掉自己不好的,让自己成为一个合格的管理者
- 8、对公司的管理严格按制度执行,不偏袒任何人,做到公私分明,奖罚分明

## 房地产公司总经理年终总结报告篇二

朋友们述职报告是干部工作业绩考核、评价、晋升的重要依据,述职者一定要实事求是、真实客观地陈述,准确地反映述职者在所在岗位职责的情况。以下是小编整理的公司总经理年终工作总结报告,欢迎大家借鉴与参考!

20\_\_年x月x日,经盈众集团控股有限公司董事会的任命,我担任盈众传媒总经理一职。这半个月里,在集团董事会及公司下属的全力支持下,各项工作开展顺利。经过公司全体成员的共同努力,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，企业综合实力增强，社会信誉提高。回顾半个月来工作，主要有以下几方面：

## 一、组织建设

设立部门，明确部门工作职责并配齐人员：营销总监李涌、运营总监郑非、财务总监黄慧娟。由于我们团队只有4个人，缺少行政总监一职，所以行政总监一职暂时由我和财务总监黄慧娟共同担任，行政总监的工作暂时由我和财务总监黄慧娟来完成。

## 二、文化建设

注重企业文化建设，提炼盈众传媒的文化“合众共赢、激情创新”，既强调与集团的关系又突出公司传媒性质的特征。秉承“诚信立足社会，服务创造未来”的经营理念，秉持“卓越服务、快乐生活”的企业使命，坚持以客户为中心，主张“热心、贴心、省心、放心、开心”的五心服务通过不断营销创新、积极进取，取得了良好成绩，得到了社会各界的认可和鼓励。

## 三、团队建设

通过组织一系列活动来建设盈众传媒的大团队：组织盈众传媒高管赴南安参加摩尔拓展训练，培养盈众传媒团队的团结合作能力；组织高管参加职业素养及商务礼仪的培训，提高职业涵养；组织高管参加《企业文化：让企业拥有生命》的课程培训，使高管更清晰地认同公司文化。同时，在各项活动的开展过程中，我注意到给不同的同仁们创造不同的又适合他们个人的机会，让他们有机会表现自己，锻炼自己。

## 四、业绩建设

在短短的半个月里，由于团队的协力合作，业绩取得了骄人的成效。首先，盈众传媒与盈众doing有限公司、众赢汽车俱乐部有限公司及远航汽车销售服务有限公司签署合作协议，包揽了盈众控股集团旗下的非传媒性质的全资子公司的广告等宣传的全权代理权；其次，盈众传媒与厦门盈众汽车销售有限公司签署了关于盈众汽车成立9周年相关报道宣传的合作协议，对集团内部承担业务；最后，传媒与海上海国际酒店签署了合作协议，实现与实体公司的首次合作；同时，截至报告时，盈众传媒正与厦门佰翔酒店恒品茶艺馆等几家公司进行项目洽谈中。

盈众传媒取得了如此的成绩与集团董事的支持和公司成员的共同协作是分不开的，但盈众传媒仅仅成立半个月，显性的问题比较明显，隐性的问题仍然存在。我将会和我的团队共同努力，开创更好的局面，取得更优异的成绩。

在公司领导的正确领导和大力支持下，我们兴中木业公司面对日益激烈的市场竞争形势，求发展，讲执行，抓落实，公司全体员工团结一致，奋力拼搏，较好地完成了年初公司下达的各项任务。现将本年度的工作情况作如下总结。

## 一、各项经济指标完成情况

1. 销售额：全年实现销售额2334.7万元，比计划完成的2160万元增加了174.7万元，增长率为8%，其中外埠市场销售额1190.6万元，比计划完成的1100万元增加90.6万元，增长率为8.2%。

2. 利润：全年实现利润180万元，比计划完成的148万元增加了32万元，其中外埠市场实现利润46万元。

3. 利润指标分析：销售价格随市场波动频繁，原材料价格有所上涨，\_\_年木材价格每方比去年同期平均增长120.5元，全年用量为6504立方，成本增加51万元，影响了利润的增长。

## 二、加大销售力度，力求扩大市场

年初我们就制定了\_\_年工作计划和细化指标，在经营工作中强化销售人员服务意识，为客户提供人性化服务，定点定人服务老客户和开发新市场，取得了良好效果。

### (一)内埠市场

在保证质量的前提下，为客户提供更人性化的服务，客户满意度明显提高，增强了客户的忠诚度，为企业稳定发展奠定了良好基础。

(1) 以高质量、低价格、优服务，稳定了政府机关、各企业及其它中小客户。

(2)继续走联合之路，利用我们在规模上的优势为其他小型木器厂加工板材，以达到互利互惠。

(3)积极开拓市场，开发了本县六大机焦企业为新用户，扩大了销售范围。

### (二)外埠市场

兴中木业公司的外埠市场的开发工作取得进一步发展，市场需求量增大，新推出的系列新产品成功运作。高质量的产品，优质的服务为我们赢得了良好的企业信誉，对这些周边地区产生一定的影响力。

## 三、车间内部管理

作为销售工作的坚强后盾，车间内部从各个角度，强化了内部管理：

### (1)规范生产管理

车间领导小组响应厂部号召，实行“定岗”“定员”“定编”，强化了定额管理，并为推行定额、定员管理做了三项准备：一是对车间各班组、各工序进行了摸底，测算。二是带领职工“走出去，请进来”，学习同行业先进生产管理经验。三是根据自身情况借鉴试行。并根据厂部定岗定员号召，实行减员增效，将6名职工调往人才流动中心，对在职职工有很大触动，为车间进一步强化管理，提高生产效率打下坚实的基础。

## (2) 质量管理工作

在生产经营过程中，我们注重产品质量的稳步提高，取得了较好成效。1999年5月20、21号两天顺利通过了iso9001质量认证中心第二次复审。通过认证工作，有效的控制了产品质量，使得生产质量管理工作更加系统，基本上实现了全年无重大质量事故。

## (3) 环境建设

根据木器生产的行业标准，严格执行公司及下设科室的环境建设行为准则规范要求，注重人文素质培养，通过板报、会议、宣传小册子等形式教育职工，提高职工的自身素养，使职工伴随着创建学习型企业的步伐一起成长，营造了整洁文明、高效生产的工作氛围。

## (4) 安全、文明生产

车间始终把安全生产放在首位，经常对职工进行安全教育。在“生产安全月”充分利用板报、安全生产知识答卷、张挂横幅标语等宣传形式，使《安全生产法》《交通安全法》深入职工。为了强化安全文明生产，我们制定了兴中木业公司安全生产应急预案，补充完善安全操作规程，对职工坚持每天的班前、班后会教育，取得较好效果，实现了全年无重大安全责任事故。

## (5) 设备改造和引进

在全体技术人员的努力下，完成新生产机组的安装和旧机组的改造工作，在公司领导的大力支持下，积极引进质量检测设备，使原材料采购和成品检验得到有效控制，为产品质量的稳步提高提供了保证。

## 四、做好职工的思想工作，增强干部职工的凝聚力

1998年我们及时传达公司的会议精神和下达文件，积极做好宣传工作，使职工充分了解企业发展动态，与企业相互融合，达到共同发展。我们还积极参加了厂部和工会组织的各项活动，如职工大会、庆“三.八”妇女节拔河比赛、篮球比赛和乒乓球比赛等活动，通过这些活动培养了职工高度的集体荣誉感，使企业职工形成一股强大的合力，有效的推动了企业发展。

## 五、存在问题和不足

(1) 由于历史原因，职工的市场竞争意识不强，缺乏危机感。

(2) 职工队伍基本稳定，但生产效率相对低下，职工潜能需进一步挖掘。在\_\_年我们将继续加强职工队伍建设，通过思想教育与技能培训等方式，强化职工的整体素质，以解决现存问题。

(3) 产品质量还存在不稳定的情况，对产品的检测手段及方式还有待于进一步加强。

20\_\_年是成功的一年，奋斗的一年，也是经验与教训并学的一年，在这一年里，市场有压力、有阻力，但我们通过全体干部职工的共同努力，依然取得了较好的成绩。20\_\_年我们会一如既往的努力，为木业公司的繁荣兴旺做出不懈的努力。



20\_\_年过去了,回首abc这些年来的发展历程和风风雨雨,我们有过挫折,有过困惑,有过喜悦。今天,我想感谢和abc一路走来的每一位员工,感谢你们对我的信任,是你们的努力和坚持,让abc在中国yy业内崭露头角,取得今天这样的成就。

我还记得这样一位员工aa[]当时,我派他到北方某一工地出差,走之前他来我办公室时,还是非常英俊,非常精神的一个小伙子。可是当他二个星期后回来再站在我面前时,我看到他的嘴上满是热苍。我就问他怎么回事,他说因为井道里很冷,冻感冒了。我问羽绒服穿了没有(因为冬天北方很冷,走前我特意给他们都买了厚厚的羽绒服)?他说衣服太厚,井道里干活不方便就没有穿。说实话,当时,我真的是很心酸!很心疼!我知道在abc[]有许许多多的员工象aa一样,为了工作,主动放弃休息,加班加点,甚至通霄达旦的工作;还有许多员工冒着寒风酷暑,常年累月奋战在工地现场,365天没有几天可以合家团聚。

很多时候,我们员工在实际工作中所面临的困难和艰苦程度,往往是超出我们做领导的估计和想象的。在此,我想借这个机会,向你们说一声:“谢谢你们!你们辛苦了!拥有你们,我感到非常地骄傲!”

今天,我讲话的主题是光荣与梦想。为什么用这个标题?

所以说,进入abc公司并不意味着你就是一个abc人。只有当你真正地融入abc[]把这个公司当成自己的公司,把abc的荣辱看作自己的荣辱,把这个梦想当成自己的梦想的时候,你才称得上是一个真正意义上的abc人。abc需要的是真正的abc人,如果不能成为一个真正的abc人,必将会被abc所淘汰,这也就是为什么12年公司会劝退部分员工的原因。

为了实现我们的梦想,争取光荣。我想对我们abc的员工和领导们提几点要求。

## 对所有abc人的要求

作为一名abc人，我希望你们每个人对工作都要有充满激情。这种激情，首先源自你对这份工作的热爱。我们很难想象，一个不热爱工作的人，怎么可能主动积极地去工作？怎么可能把工作做好的？只有热爱工作、对工作充满激情的人，才会自动自发地产生出责任感，这种责任感与一些靠外在的管理措施或领导压下来产生的责任感是完全不一样的。前者是主动的，后者是被动的。举个例子：销售部收到一份客户关于工程维保方面事宜的传真，把它拿到维保部，维保部的人说，这样，你让这个客户打电话给我吧！乍听起来，好象没有什么问题，挺正常。但维保部说这个话的人，他的工作一定不是主动的。主动工作的人会说：“好的，你把他的电话给我，我来和他联系。”这就是主动工作和被动工作的区别。被动工作时间久了，会形成压力，这种压力容易使人的身心倦怠，对工作产生厌烦的情绪。而主动工作的人会乐在其中，因为他把工作看成是一种锻炼，把工作中的困难看成是机会，是挑战。

其次，我要求我们每一个abc人都要有团队合作的精神。这让我想起，我们小时候都玩过的一个运动项目接力赛。大家都知道，在接力赛中，交棒是一个至关重要的环节，它直接关系到整个比赛的输赢。因此，在中途交棒时，把棒递交给下一个队友的人，他一定会考虑：我要怎样把手里的接力棒递出去，可以方便地、顺利地让我的队友接到。同时，准备接棒的人也一定会主动把自己的手伸出去接棒。只有每个队员在每一次交棒中完美地合作，才有赢的可能。其实，我们每个人，每个部门，就好比是这个队伍中的一员。而我们企业，就好比是站在接力赛跑道上的参赛队，谁合作得好，接得稳，跑得快，谁才能拿第一！目前，我们部门间的合作与沟通是一个比较大的问题。既然我们为了一个共同的梦想选择走到了一起。那么，我希望，我们每个人、每个部门在合作时，都能站在一个共同的立场来思考和解决问题。如果在合作中意

见不统一，发生了不愉快或小摩擦；我希望，我们都能有一颗宽容心。

此外，还有很重要的一点，就是执行力！这是目前现代企业界里一个很流行的词。那什么叫执行力呢？我认为，执行力就是把企业战略转化成行动的能力，这一点我认为中国人民解放军做得最好。执行力不是仅靠聪明就可以做到的，它必须是贯彻到点点滴滴的细节上，贯彻到执行的速度上。

20\_\_年马上过去，大家都在盘点一年之中收获的同时，又寄予希望与新的未来。不知不觉中，我在岗位上结束了一年的工作，在领导和全体同事的关怀、帮助、支持下，紧紧围绕公司为中心工作，充分发挥岗位职能，不断改进工作方法，提高工作效率，以“服从领导、认真学习、扎实工作”为准则，始终坚持高标准、严要求，把“安全第一”放在首位。坚决杜绝习惯性违章。较好地完成了各项工作任务。我始终把学习放在重要位置，努力在提高自身综合素质上下功夫。

ceo发话，面对今年里的任务和业绩，相对于以前有着大大的提高，不管是生产部还是行政部做得都相当的满意，同时希望继续把好的方面发扬下去[]ceo表示公司能够有今日的局面全靠三位高层得力助手，当然也离不开大家共同的努力奋斗[]ceo特别着重提出三位杰出人物以示表扬，黄总本人为了公司效益着想，为公司真心付出，一直愿意默默无言，并且在深圳办事处开拓公司的市场，黄总为了实现这一计划，曾经多次废寝忘食，长期漂泊在外，背井离乡有家没时间回，单单可以从这一点看出，黄总对公司的效力有多么的忠诚。副队在公司总体来讲是一个非常低调行事的高层领导人物，去年为了把产值提升上去，甘愿在海螺度过春节，总是抱着不放心的思想去查看生产线，凡事都要亲力亲为，能把大事做到，把小事做好，把工作做到家，真是一个极为细致的领导。队长一直潜伏在珠三角地带，多半为在广州，曾经多次以书面形式向ceo发出请求，同时希望公司能在不影响正常运

转的情况下，能投资在广州这一地带，好让公司拿下广州这块肥肉市场，在队长做足这个详细计划同时，我相信队长有这个能力，公司有这个实力。

我个人分析与点评：一年来的工作表现，强化形象，提高自身素质。为做好班组基础工作，我坚持严格要求自己，注重以身作则，以诚待人，一是爱岗敬业讲奉献。我正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，二是锤炼技能讲提高。经过多年的学习和锻炼，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向高层领导、董事和同事请教，在不断学习和探索中使自己在技术上有所提高。

首先，我自己要严于律己，不断加强作风建设。几年来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实脚踏实地埋头苦干上。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守各项规章制度，尊重高层领导，团结同事，谦虚谨慎，不断改进工作作风，只希望把所有工作圆满完成。

其次，工作中的不足与今后的努力方向，多年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是管理程度还不够严，学习、技术上还不够努力，和有经验的同事比较还有一定差距，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。及时提出合理化建议和解决办法供领导参考，确保公司安全生产，务实奉献，高效创新。

总之，一年来，我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但距领导和同事们的要求还有不少的差距：工作创新意识不强，创造性开展不够。在今后的的工作中，我将发扬成绩，克服不足，以对工作高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作，不辜负领导和同事们对我的期望。

最后，我知道我想讲的有太多，我只想讲一句，我希望大家做好本职工作，在20\_\_年里没有完成的，在20\_\_里再继续，再努力，再完成，为公司发展创造更多的效益，共创辉煌的明天。

在此再次恭祝大家：新年快乐，马上成功，心想事成，加官进爵！

## 一、20\_\_年重点工作回顾

20\_\_，是我公司自成立以来基础建设发生重大变化的一年，也是公司生产逐步走向正常，内部管理逐步走向规范化和制度化的一年。一年来，在公司管理层的领导下，在全体员工的艰苦奋斗下，我公司紧紧围绕严抓有机肥厂基础设施建设的工作思路，以产品研发、技术创新、教育培训为工作重点，基本完成了年初确定的各项指标，为公司步入正常生产奠定了坚实的基础。

回顾一年来的工作，值得肯定的成绩主要有：

1、有机肥厂基础设施建设已初具规模。20\_\_至20\_\_年间公司已投入建设资金4000余万元，完成了项目建设投资的60%以上。建成的有机肥厂正常生产后可年高效有机肥3万吨，复混肥料、有机一无机复混肥料年产量达7万吨以上。

2、顺利取得了生产许可证。公司要正常生产，首先得解决合法生产的问题。20\_\_年5月开始，公司根据上级主管门要求，由办公室负责申报工作，申报过程中得到了上级主管部门的大力支持，历经近半年时间，在公司各部门的大力协作下，于20\_\_年11月合法取得了生产许可证，为公司20\_\_年正常生产铺平了道路。

3、产品研发初具成效。公司为了走差异化可持续发展之路，提高公司的核心竞争力，20\_\_年中旬公司专门聘请了技术员

曾东泉同志负责产品的研发工作。工作开展过程中得到生产部门、销售部门的大力协作，目前为止，已开发出芒果专用肥、烟草专用肥、复合微生物肥、膨果钾宝冲施肥、叶面肥等系列产品，为公司20\_\_年的产品销售推广工作打下了良好基础。

4、生产管理、设备管理和安全生产工作稳步推进。20\_\_年6月公司有机肥厂开始投入试运行，为了规范生产管理流程，完善质量管理控制程序，由办公室牵头负责，各部门配合，制定了的质量管理手册，为公司生产各环节提供了理论依据，使公司生产管理工作逐步迈向规范化和标准化。

20\_\_年公司各项工作取得一定成绩，一些经验和做法值得我们认真总结。这些成绩的取得，都离不开广大员工的辛勤努力，包含了大家的心血和汗水。在这里，我再次向公司每一位员工表示真挚的感谢!为表示公司谢意，在这里公司对20\_\_年度坚守在自己工作岗位、任劳任怨做好自己本职工作，表现突出的几位同志进行表彰(略)。

20\_\_年，尽管我们基础设施建设、设备改造、产品研发等方面取得了一些成绩，我们在看到成绩的同时，也要看到公司目前存在的不足。

客观的讲，公司在长远发展方面，目前还只是一个初具规模的中小型企业，设备、技术条件仍然偏下，特别是在设备装备和产品研发方面与其他先进公司相比，仍有很大的差距。同时，公司内部存在的问题还很多，主要是以下几个方面：

1、产品质量仍然存在较大问题。主要原因是公司质量检测部门(化验室)对产品的检验操作还不够熟练，产品研发过程中理论配方也实际生产过程有一定差距，这样就增加了公司的生产经营成本，如果不及时提高产品质量，会有损公司信誉。我们全体员工必须提高产品质量意识，努力提高专业水平，不能把质量管理停留在纸面上，在20\_\_年生产过程切实加强

质量监管力度。

2、节能降耗意识淡薄。厂部办公区域经常出现长明灯，生产工具、物品乱拿乱放等现象比较突出，节能降耗意识有待加强。

3、安全生产管理相对滞后。20\_\_年公司全年发生工伤事故2起，设备安全事故1起。20\_\_年9月2日，公司在安装广告牌过程中，陈永涛同志在出基础泥巴时被工具刮伤脚趾，造成脚趾甲脱落伤；20\_\_年9月27日，抽水的时候没有专人管理，长时间不关电源，导致机井水泵被烧坏，给公司造成了很大的经济损失；20\_\_年11月14日，王昌敏在驾驶装载机过程中不慎从装载机上滑倒，造成左手骨裂伤。之所以有这样安全事故发生，一程度上反应出员工安全意识和责任心不强，管理人员责任落实不到位。年后要求办公室对安全事故的处理制定出实施细则，公司严格按照规定对责任人员进行事故责任追究。

3、设备维护管理存在较大的漏洞。设备经常维护和定期检修没有落实，部分设备经常停产维修，给生产带来很大影响。除了试运行过程中设备本身存在的问题外，很大一部分还是人员操作使用不当造成的，今后必须加强设备的日常维护和定期检修工作。

4、员工整体素质有待进一步提高，特别是年青员工的职业技能和职业素养与当前公司生产要求不相适应。为此，生产门必须加强员工的技能培训工作。

以上反应出来的情况，说明我们在管理、员工品质提升等方面还存在严重的缺失和不足。为此，我们要正视困难、正视问题，不回避矛盾，不断改进、不断创新，才能使公司更有活力，才能尽早步入正轨。

二、公司发展中的优势和劣势分析

1、优势因素 (1)农业支柱产业蓬勃发展。20\_\_年全县发展芒果16.67万亩，无公害茶叶种植1.6万余亩，粮食播种面积25.7万亩，种植烤烟2万余亩，蓝梅、葡萄、玛咖、核桃、石榴、西瓜等经济作物种植面积逐年上升，这些都为我公司各种肥料产品的推广使用提供了比较大的空间，市场前景良好。

(2)区域优势明显。我公司地处四川省攀枝花通往滇西北的交通枢纽，距丽攀高速公路和规划中的铁路车站比较近，原料和产品运输便利。

三是环境污染小，采用封闭设备，加强工厂化生产的可控性，减少蚊蝇寄生源的传播；

四是生产过程中产生的主要有机污染物通过工艺控制和技术改进，均得到循环使用。

(4)外部环境优势。公司自成立以来，积极发展对外关系，先后与云南省环境科学研究院、云南省烟草农业科学研究院、云南省烟草烟叶公司、云南省质量监督检验检疫中心、云南省土肥工作站、丽江市烟草公司、丽江市土肥工作站、华坪县土肥工作站、华坪县农业技术推广站、华坪县芒果产业协会等单位建立了良好的伙伴合作关系，为公司产品走上广阔市场奠定了坚实的基础。

## 2、劣势因素

(2)原材料价格上升快，产品生产成本低。

(3)设备对生产适应性不足。

(4)公司基础管理薄弱。

从以上形势分析，结合公司的发展现状，我们提出用2-3年的



时间来实现从根本上提升产品品质的构想。这就要求我们进一步明确发展目标，进一步创新发展理念，进一步转变发展方式，把持续改进、求真务实的思路贯穿到公司的整体工作之中。

20\_\_年，对于我们全体员工来说是动力与压力并存的一年，我们要逐步拓展市场，加快产品研发、技术创新和管理创新的步伐，使公司能够平稳较快发展。我们要重点抓好以下工作：

1、继续加快设备改造步伐，尽快投入正常生产。没有合格的产品，公司就不会有生存的空间，生产不出优质的产品，公司就不会有市场竞争优势。因此，生产部门年后要把设备的改造和维作为第一要务来抓。

2、销售部门积极开拓市场，创造良好的营销业绩。20\_\_年公司产品销售形势会比较严峻，因此，销售部门还要扩大员工队伍，抓住机遇，乘势而上，为公司发展源源不断地提供市场资源支持。一是要巩固已有老客户的合作关系；二是要加强重点种植基地、重点区域已经确立的良好关系，做好回访和售后服务工作，建立长久合作关系，为产品销售长远战略实施奠定坚实的基础；三是要适时调整销售策略和主攻方向，坚持走差异化的销售之路，主动出击，抢占先机，努力开拓新市场，为公司不断取得良好的销售业绩创造条件。

3、强化全员培训，提高员工整体素质。教育培训工作任重而道远，我们必须坚持培训，不断地创新培训方式，才能跟上公司发展的步伐。

20\_\_年重点培训工作：一是要对全体员工在年后集中培训一次，培训内容包括员工职业素养和专业技能，着重解决员工最基础的应知应会问题；二是要提高技术人员和一线员工的专业操作技能；三是对管理层进行提高执行力方面的培训，进一步抓好新生后备力量的培养。

4、弘扬楷瑞精神，打造特色企业文化。20\_\_年，一是我们要用企业文化激活生产力和创造力，打造强势企业文化；二是要利用培训、宣传等方法，提高员工职业素养；三是广泛开展技术比武和劳动竞赛，通过总结推广各类先进典型的模范事迹，树新风、立标兵，用榜样的力量激励和引导员工奋发努力、多做贡献；四是组织各类小型娱乐活动，活跃员工生活，使广大员工的思想政治素质和精神面貌发生显著变化。

## 房地产公司总经理年终总结报告篇三

2013年马上过去，大家都在盘点一年之中收获的同时，又寄予希望与新的未来。不知不觉中，我在岗位上结束了一年的工作，在领导和全体同事的关怀、帮助、支持下，紧紧围绕公司为中心工作，充分发挥岗位职能，不断改进工作方法，提高工作效率，以服从领导、认真学习、扎实工作为准则，始终坚持高标准、严要求，把安全第一放在首位。坚决杜绝习惯性违章。较好地完成了各项工作任务。我始终把学习放在重要位置，努力在提高自身综合素质上下功夫。

ceo发话，面对今年里的任务和业绩，相对于以前有着大大的提高，不管是生产部还是行政部做得都相当的满意，同时希望继续把好的方面发扬下去[]ceo表示公司能够有今日的局面全靠三位高层得力助手，当然也离不开大家共同的努力奋斗[]ceo特别着重提出三位杰出人物以示表扬，黄总本人为了公司效益着想，为公司真心负出，一直愿意默默无言，并且在深圳办事处开拓公司的市场，黄总为了实现这一计划，曾经多次废寝忘食，长期漂泊在外，背井离乡有家没时间回，单单可以从这一点看出，黄总对公司的效力有多么的忠诚。副队在公司总体来讲是一个非常低调行事的高层领导人物，去年为了把产值提升上去，甘愿在海螺度过春节，总是抱着不放心的思想去查看生产线，凡事都要亲力亲为，能把大事做到，把小事做好，把工作做到家，真是一个极为细致的领导。队长一直潜伏在珠三角地带，多半为在广州，曾经多次

以书面形式向ceo发出请求，同时希望公司能在不影响正常运转的情况下，能投资在广州这一地带，好让公司拿下广州这块肥肉市场，在队长做足这个详细计划同时，我相信队长有这个能力，公司有这个实力。我个人分析与点评：一年来的工作表现，强化形象，提高自身素质。为做好班组基础工作，我坚持严格要求自己，注重以身作则，以诚待人，一是爱岗敬业讲奉献。我正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，二是锤炼技能讲提高。经过多年的学习和锻炼，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向高层领导、董事和同事请教，在不断学习和探索中使自己在技术上有所提高。首先，我自己要严于律己，不断加强作风建设。几年来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实脚踏实地埋头苦干上。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守各项规章制度，尊重高层领导，团结同事，谦虚谨慎，不断改进工作作风，只希望把所有工作圆满完成。

其次，工作中的不足与今后的努力方向，多年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是管理程度还不够严，学习、技术上还不够努力，和有经验的同事比较还有一定差距，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。及时提出合理化建议和解决办法供领导参考，确保公司安全生产，务实奉献，高效创新。

总之，一年来，我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但距领导和同事们的要求还有不少的差距：工作创新意识不强，创造性开展不够。在今后的的工作中，我将发扬成绩，克服不足，以对工作高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作，不辜负领导和同事们对我的期望。

最后，我知道我想讲的有太多，我只想讲一句，我希望大家做好本职工作，在2013年里没有完成的，在2014里再继续，

再努力，再完成，为公司发展创造更多的效益，共创辉煌的明天。在此再次恭祝大家：新年快乐，马上成功，心想事成，加官进爵！

## 房地产公司总经理年终总结报告篇四

20\_\_年是洪达公司起步的第一年，是各位同仁携手开拓，锐意进取的一年，在这一年里我公司认真贯彻集团的经营管理思路，围绕年度经营指标，努力推进维修服务标准化、规范化。为把洪达公司打造成山西高档车维修行业品牌，为争取在20\_\_年取得更大的经营成果，获得长足发展打下坚实基础，一年来，在董事长的正确指引下和集团的领导下，在公司各部门的协助下，经过全体员工的同心同德，真抓实干，公司的各项工作都有了必须的进展，全年工作总结如下：

### 一、顺利完成经营指标，经营业绩平稳增长。

从5月份正式营业起，我们对主要岗位的员工进行了调整，强调了工作职责落实到岗，同时制定了20\_\_年的各项经营指标，经过多半年的努力，我公司基本实现了本年度的经营指标，整体经营实现扭亏为盈。

### 二、狠抓细节管理，提高维修质量。

秉承“质量就是生命，产品代表人品”的服务理念，我们经过提高检验标准、确保使用原厂配件、旧件回收、完善客户回访制度等方面，重品质、抓落实，有效的提高了维修质量和服务水平。

### 三、加强市场营销，拓展业务范围。

公司紧邻武宿机场，地处市区边缘，又是刚刚起步，这是摆在我们面前无法改变的事实状况，但我们能改变的是自我，我们要让自我走出去，把顾客请进来，经过对周边环境和市

场的考量，我们采用了广告宣传、发放宣传单页、小区活动和客户转介绍等方式让开业不到1年的我们，在短时间内获得了更多被认知的覆盖面，同时我们欣喜的看到，很多新顾客进来了，很多老顾客也回来了。

#### 四、强调制度规范，提高员工素质。

在加入集团的大家庭以来，集团的规范化、制度化管理让我们受益匪浅，从管理人员到普通员工都发自内心的认识到规范管理给我们带来的变化。企业整体形象提升了，客户对我们更信赖了，员工从工作习惯到生活习惯；从个人形象到言谈举止；从工作效率、工作作风到精神面貌，以及对企业的感情都有了很大的提升。

#### 五、提倡“以人为本”，“贴心服务”。

对员工的管理上坚持“以人为本，人人平等”。量力而行的改善员工的生产条件和待遇水平，提高员工的忠诚度和工作进取性。对违反公司规定的员工本着“教育为主，处罚为辅”的原则，和员工交心，做朋友。使员工思想稳定，工作安心。本年度公司主要岗位员工及管理人员无一人流失，促进了各项工作的顺利开展。

满意的员工才能创造满意的服务，为了得到客户的认可，我们供给了机场接送服务，有的客户半夜到达，我们的员工就半夜起床去接，送了客户再回去睡觉，第二天还正点上班。我们的24小时服务热线坚持专人接听、时刻畅通，我们的服务人员经常彻夜奔波在为客户救援的路上，为了节俭客户的时间维修车间的灯光总是亮到凌晨。一次，客户的车坏在了呼和浩特，为了不耽误客户的行程和生意，我们把公司的代步车连夜拖到呼市，让客户开我们的车继续办事，我们把客户的车拖回来维修。点点滴滴、历历在目，在那里，我代表公司，代表集团向我们这些最可爱的员工道一声：你们辛苦了！感激大家，我们的付出客户感受到了，我们的辛苦正在获

得回报。

即将过去的一年里，我们虽然做了很多的工作，取得了必须的成绩，但在我们的工作中仍然存在着一些问题，例如：市场营销的力度还不够，对制度的理解和执行力还不足等。在即将来临新的一年，我们全体员工将继续在集团的引领指导下，重点梳理，努力提升，勤奋自律，求变创新。为给集团创造更大的价值而努力，为把洪达公司打造成为受人尊敬的高端车维修龙头企业努力！

## 房地产公司总经理年终总结报告篇五

\_\_年6月初，本人通过面试考核走进了\_\_，走上“总经理秘书”岗位，主要负责总经办秘书性质方面的工作。面试时我就对自己要求：无论面试是否成功，作为一名秘书，我都要努力做到“五勤”，诚心当好“四员”。“五勤”就是眼勤、耳勤、手勤、脚勤、腿勤；“四员”就是为各级领导和部门当好参谋员、信息员、宣传员和服务员。入职以来，我主要从多方面实践着自己的诺言，力争做到更高、更强、更优。

在\_\_工作的这段时间里，我秉承着踏实、认真做人的作风，以高度的责任感和事业心来为企业服务，把自己多年来学习和实践的经验用在工作中，严于律己，克尽职守；在领导支持及同事的配合下，较圆满地完成了所承担的任务，在思想觉悟和工作能力上都取得了一定进步，为今后工作和学习打下良好基础。下面就任职以来的从参谋、承办、管理、协调督办等方面的情况作以下述职：

### 一、概述：

任职期间，较圆满地完成了应负责的本职工作任务和领导布置的临时任务。

## 二、履行职责情况及工作中取得的成绩：

清晰定位，清楚自己所应具备的职责和应尽的责任；正确认识所处的位置和所要谋的“政”，就地位而言：从领导决策过程看，我处在“辅助者”地位，从执行看处在“执行者”地位；对处理一些具体事物，又处在“代理者”的地位。这个角色的多重性决定了在实际工作中容易产生履职或者越位，何况所要协调工作的对象都是公司领导，自己的上级、同级和下级，在实际工作中我的作法是：为领导参谋到位但不越位；督促、催办到位，但不“拍板”；服务到位但不干预领导工作。具体从以下几方面开展工作：

1. 受总经理委派、处理具体事务和问题，各项工作对总经理负责。
2. 及时传达贯彻上级和公司有关会议、文件、批示精神。
3. 组织安排公司各种会议，负责并督促会议决议的贯彻落实，并对各部门情况及时跟进反馈。
4. 及时组织完成总经理、公司所需文件的起草，有关材料的拟制。
5. 受总经理委托，协调公司领导之间、系统各职能部门之间，分公司之间的工作。
6. 较圆满地完成公司来访团体的商务接待工作。
7. 处理各类来电及---工作，解除总经理为琐事缠身的困扰，使其可集中精力执行公司经营决策。
8. 承办工作是秘书的主要工作之一，有来自上级领导、上级部门的，也有来自外部的，但主要是来自公司领导、系统职能部门和分公司的事宜，还有些日常事务性工作，可以说是

千头万绪，如何处理和承办好每一项工作，我的作法一是先办主要工作、后办次要事项，先急后缓；二是先办上级和外来的，后办内部的；承办的每一项工作和事情，都必须做到向公司负责，向领导负责，向职工负责。

### 三、遵章守纪情况：

1、工作期间，积极学习并遵守公司的各项规章制度，无违章违纪现象，不做有损公司利益的事情。

2、团结同事，能通过沟通的方式解决工作中存在的问题；任职以来未曾出现严重差错。

### 四、个人存在的不足：

几个月来，虽然作了一些应该做的工作，这与公司的正确领导和各部门同事的大力支持是密不可分的，但细想起来，仍然存在一些问题，主要是：

调查研究深入还不够，有些情况没有及时地掌握，以致为领导参谋、决策还不到位。希望自己在以后的工作中能发挥好参谋助手作用，积极搜集相关信息，分类整理；经常深入调查研究，了解和全面掌握实际情况，在实际工作中注意，利用各种方式了解生产经营情况，倾听各级领导和职工的建议，征求公司相关部门的意见；为领导相关工作参好谋、献好策。

由于本人进入公司时间并不太长，对公司的了解不够全面、深入，故以上工作设想及建议难免存在不完善之处，望领导予以指正、批评。