

经理年终总结报告(通用5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

经理年终总结报告篇一

尊敬的领导、同事们：

20____年来，本人在公司的正确领导下，在同事们的团结合作和关心帮助下，面对繁重的工作任务，努力学习，勤于思考，做到多汇报，多请示，多研究，多分析，摆正位置，统筹部门工作，内外联系，上下沟通，积极应对，较好地完成了各项工作任务，在业务素质和思想方面都有了进一步的提高。下面，就本人20____年度工作业绩、管理能力、廉洁自律等情况作一汇报，请予评议。

一、加强学习，努力提高政治理论和思想水平

一年来，本人不断加强理论和业务知识学习，积极参加公司开展的各项学习和培训教育活动，作好学习笔记，结合自身和工作岗位，撰写心得和体会，我负责经营开发部工作，我深感责任重大，任务光荣，能以党员领导干部的标准，严格要求自己，冲在工作一线，勇于担当，始终牢记工作责任，顾全大局，尊重领导，团结同志，廉洁自律。

能围绕本职工作，针对部门工作特点和要求，主动谋划公司市场开发和经营管理，根据企业发展的实际需要，不断完善制度，规范程序，加强管理，强化指导、服务、协调、考核

职责，注意发挥好大家的积极性和工作热情，推动各项工作有效开展。能带头遵纪守法，遵守劳动纪律，团结同志，工作态度端正，勤勤恳恳、兢兢业业，认真负责地完成好每一项任务，通过学习，理论知识丰富了，工作思路清晰了，工作的劲头更足了，无论是在思想品德，还是在业务素质、工作能力方面都有进一步提高，努力争做学习型、知识型、创新型人才，为企业稳定、发展贡献自己的力量。

二、紧紧围绕中心，做好本职工作

1、完成工作总结，协助黄总完成对二级单位的目标责任考核；完成20____年经营单位目标责任考核的制订并与经营单位签订责任书；完成20____年公司经营计划的编制和下达；按照落实责任，简化程序，确定目标，强化业绩的要求，根据公司实际情况，对20____年的目标责任考核指标体系进行修改和调整。

2、根据企业法人变更的要求和国家对企业管理的规定，及时完成公司营业执照、企业资质证书、对外经营许可证、承装承修(试)资质许可，企业组织机构代码等的法人变更和企业年检，完成投议标许可中国承包商会注册，成功申办电建企业协会“aaa”信用等级，提高了公司参与国内外市场竞争的能力，提升了公司在行业的影响。

3、根据公司理顺关系，整合资源，做大做强监理业务，积极扩大总承包业务和海外市场的发展思路，参加监理公司与管理公司业务调整后的合同、费用、资产划分工作，协调讨论处理工作中存在的问题，积极配合公司做好20____年目标责任考核指标调整工作。

4、根据公司依法治企管理的要求，结合公司的实际，修订完善了《电力建设集团公司市场开发管理办法》、《电力建设集团公司合同管理办法》、《陕西电力建设总公司合同授权签约管理办法》等管理制度，重申和明确了部门的职责及工

作权限，进一步规范了企业管理工作的程序、工作职责和管理行为。

5、聘请陕西省商务厅进行对外承包工程业务知识培训讲座，针对我省外经企业在开展对外承包工程业务过程中遇到的困难和问题，采用理论与实际相结合的方法，进行了讲解。培训内容充实，实用性强，既丰富了对外承包工程业务专业知识，又有助于今后更好地开拓国际市场。

6、积极与陕西省商务厅进行联系，了解政策信息，争取国家有关扶持政策，配合陕西省商务厅国际经济合作处、综合处和陕西省建设厅建安处、省国资委规划发展处、省外协涉外处等部门对公司对外承包工程、对外劳务合作等情况的综合检查，对公司落实《对外承包工程条例》、开展对外投资合作统计等方面情况的检查。

7、参加基建办组织的职工住宅楼工程钢材、外墙保温、外墙瓷砖、门窗等材料、空调设备、立体车库、消防工程进行市场考察调研，招评标资格审查，招标文件评审、招标、合同谈判、合同条款审查等工作。签写审核合同综合处理意见，审核报送的结算资料，根据公司依法治企活动中提出的整改意见，牵头负责协调处理南区施工合同条款的变更问题，完成补充合同签订。

8、负责编制完成集团公司和经营开发部三年规划，对公司未来一定时期内的方向性、整体性、全局性的定位、发展目标和实施方案作出前瞻性安排，提出奋斗目标。认真分析企业面临的机遇和挑战，抓主要矛盾和中心任务，提出工作措施。对经营部未来三年的工作提出目标、重点和完成任务的措施。

三、党风廉政建设情况

一年来我加强学习，不断提高党性修养，进一步认识到了廉

政建设的重要性，廉洁自律的必要性和违法违纪的危害性，增强了在新形势下拒腐防变的能力。能严格执行领导干部廉洁自律的各项规定，不断强化廉洁意识，增强拒腐防变的自觉性和主动性，参加公司组织的警示教育，前车之覆，后车之鉴，与组织签订个人廉政承诺书，积极参加公司小金库治理活动，工作中严格按政策和程序办事，坚持严格执行各项管理制度，做到不越位、不越权、不违规，不做有损企业形象的事，对集团公司的要求，不折不扣地执行，能正确处理公与私、个人与集体的关系，没有假公济私、化公为私行为，一年来，在招评标、合同签订、统计报表、责任考核、结算审核等工作中，没有接受礼金和一次宴请，严肃认真，一丝不苟，扑下身子，真抓实干，较好地完成了各项工作任务。用自己的一言一行维护党的形象和权威，自觉接受组织的监督，严格要求自己，一身作则，抵制不良风气，没有出现任何违章违纪现象。

四、存在的问题和不足

一年来，我做了一些自己份内的工作，尽到自己的努力了。但还存在以下不足：一是有时工作的质量和标准与领导的要求还有一定差距。二是有些工作还不够过细，一些工作协调的不是很到位。

五、今后工作打算

今后我将进一步发扬优点，改进不足，拓宽思路，求真务实，全力做好本职工作。

一是加强工作统筹。根据公司领导的工作要求，对工作进行谋划，明确内容、时限和需要达到的目标，加强部门之间的协同配合，理清工作思路，提高办事效率，增强工作实效。

二是加强工作作风培养。始终保持良好的精神状态，发扬吃苦耐劳、知难而进、精益求精、严谨细致、积极进取的工作

作风。

三是要注重锻炼自己的应变能力、协调能力、组织能力以及创造能力，不断在工作中学习、进取、完善自己。

总之，一年来，做了一些工作，尽到自己的努力了。如果说取得一点成绩的话，应主要归功于公司的正确领导，归功于整个班子的通力合作和同志们的共同努力。由于自己的水平、能力有限。我深知，做得还很不够，离组织的要求还有差距。未来的路还很长，目标更高，任务更艰巨，我有决心，有能力，在今后的工作中，再接再厉，发扬优点，克服不足，尽心尽力抓好本职工作，为党的事业和公司的发展作出新的贡献。

经理年终总结报告篇二

作为公司主管领导，我深刻的领会到了落实党风廉政建设是至关重要的，因为党风廉政建设责任制的落实与否将直接关系到整个企业的风气，风正一帆顺。尤其是公司当前正处于经济效益滑坡，改革攻坚，职工思想波动较大的关键时刻，如何落实党风廉政建设责任制将是我公司新一届领导班子能否带领广大职工群众战胜歪风邪气，走出困境，重现光明的重要一环。作为公司主管领导，我积极配合党委书记和董事长两位主管，齐心网协力共同抓好了党风廉政建设责任制的落实工作。为了从组织上作到一级抓一级，形成各负其责的工作局面，我和两位主管一起与领导班子成员、公司机关各部室领导、各分公司、项目部党政主管签订了党风廉政建设包保责任书；在公司上半年生产经营工作会议和基层党委书记座谈会上，认真听取了各分公司、项目部党政主管关于基层党风廉政建设工作的汇报以及就公司下一步在党风廉政建设工作上的合理性建议和意见。对职工群众来信反映的有关问题都亲自批阅，对“重、难”点案件亲自组织安排查处工作。

自担任公司主管以来，我非常重视“三项招标”工作，要求

公司纪检部门必须加大“三项”执法监察工作力度，全面贯彻落实中纪委提出的“八项规定”。对公司新上项目全部实行了上场评审制度，亲自主持召开了“京开项目”、“”、“厦漳”、“泰建”、“哈齐客专”、“察得高速公路”等5个项目的上场评审工作。亲自布置有关部门下发了《关于进一步规范项目管理严格执行三项招标制度的紧急通知》文件。并就集团公司“关于开展验工计价拨款，工程质量、工程分包和外部劳务管理专项治理的实施意见”，督促各项目工点积极开展自查自纠工作，通过找问题寻根源进行了2次大的工作作风整顿，公司所属项目共辞退了20余名无证上岗的外聘人员；二是把中纪委提出的“八项规定”利用墙板、宣传栏等形式在职工当中进行了大力宣传。

我本人无论是在担任公司副职领导还是主管领导，都自始至终恪守上级党委关于领导干部廉洁自律的五条要求，严格遵守“四大纪律”、“八项要求”、“三个不得”。在日常生活工作当中严格要求自己和家人，从不违反原则为他人提供“便利”，不允许自己的家人搞特殊化，不收受任何人以任何形式的贿赂和做任何损公肥私的事。在日常生活当中作到严格要求自己，对身边的工作人员一律严格要求，坚决按照“四十个不准”办事，对违反原则的一律加以纠正、教导，情节严重的坚决予以处罚。

“其身正，不令则行；其身不正，虽令不从”。一个单位作风的好坏，关键在于班子的自身形象和示范作用，只有抓住班子建设这个龙头，才能建设一支高素质的干部队伍。作为党委委员、公司主管，我深知领导干部在廉政建设中的表率作用至关重要，我在工作中把反腐倡廉与公司改革发展相结合，严以律己，以身作则，切实履行好建设公司赋予我的神圣职责。我主要做好以下几个方面：一是认真学习、贯彻、执行好上级规定，加强自我警示，为自己构筑拒腐防变防线；二是带头遵守有关党风廉政建设的规章制度，要求别人做到的，自己首先要做到；三是带头同各种不良现象作斗争；四w是带头接受党和人民群众的监督，增加工作透明度；本人也

坚决做到严于律己；五是对配偶和身边工作人员能够严格要求，严禁家属和身边工作人员打着自己的旗号谋取不正当利益；没有借用公款为自己办私事的行为；没有在企业兼职，领取任何报酬；六是带头发扬党的艰苦奋斗的优良传统，牢记全心全意为人民服务的宗旨，不计较个人名利得失，吃苦在前，享受在后。

一年来，按照上级的部署和党委的分工，我在党风廉政建设方面做了一定的工作，取得了一定的成效，但对照上级的要求还有一定的差距。党风廉政建设是一项根本性、基础性、全局性、长期性的工作，在今后党风廉政建设中，我将始终把领导干部的权力和责任统一起来，充分发挥公司党委、职能部门的责任主体作用，充分发挥纪检监察部门的监督检查主体作用，努力建立有效的领导体制和工作机制，推进党风廉政建设各项任务的全面落实。在今后的工作生活中，我会进一步增强做好党风廉政建设工作的自觉性和主动性，切实抓好党风廉政建设各项任务的落实，不断取得党风廉政建设的新成效，争取使公司的党风廉政建设再上新的台阶。

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

经理年终总结报告篇三

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！

20__年转瞬即逝，回顾这一年来，我在招行领导及各位同事的支持与帮忙下，严格要求自己，按照总行的要求，认真做好自己的本职工作。现将一年来的述职报告如下：

一、作为一名对公客户经理，不仅仅要加强学习好__年的信

贷政策，重点掌握招行“总体信贷策落，客户与业务信贷政策，行业聚焦等信贷政策部分，更要在此基础上，做好我行政策传达与企业选取分类营销等工作，充分发挥客户经理应尽的职责。

1、努力提升业务技能水平，强化自身风险管理意识。从支行成立至今，遇见如国内保理、开发贷款等以前没有实际操作过的业务，为了能够更好的拓展客户，在分行收信部门领导的支持帮忙下，自己很快了解并熟悉了该业务的操作模式，风险的把握也进一步得到了提升；另外，为了加强学习业务技能，半年内先后4次参加了分行举办的技能培训。

2、加强客户营销，做好客户考察、授信上报、维护等工作。由于20__总体从紧的银行政策，在实现市场营销与风险管理和谐的基础支行，深入研究行业发展趋势，有针对性的做好目标客户营销。半年期间，曾参与昆明苏化生物科技有限公司、云南崎峰机电设备有限公司、滇能电力燃料有限公司、云南城投等公司业务的工作。

二、加强客户营销，增加客户群体。自己的担子很重，而自己的技能、营销潜力和阅历与其客户经理业绩都有必须的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习总结，怎样才能够更好的做好银行工作，不断学习、不断积累，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理潜力、综合分析潜力、协调办事潜力等方面，经过半年的锻炼有了必须的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。用心提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，职责心，努力提高工作效率和工作质量。

三、存在的问题和今后努力方向。我虽然能敬业爱岗、用心地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题与不足，主要表此刻：第一，业绩技能水平还不够熟练，有些很好的客户资源，原本能够很好的合作，但自己却不能很好的有针

对性的为客户制定业务方案。第二，现有的客户资源，没有能够很好的深挖细刨，针对客户贸易链各环节展开营销工作；对于自己有目标的客户群体也一向没有找到适宜的介入机会。第三，有些工作做的不够过细，一些工作协调不是十分到位。

新的一年已经步入，针对以上突出的问题，我将争取努力做到以下几点：第一，加强学习，提升技能，只有具备完善的业务技能水平，开展业务才能够得心应手，游刃有余。第二，在做好本职工作的同时，用心营销，更新观念，争取以良好的心态和职责心，做出较好的业绩回报招行。第三，细节决定成败，今后我将努力完善工作细节，增强部门、同事、银企之间等合作意识，加强团结，不断改善，力争做好银行工作。

述职人：_____

20__年__月__日

经理年终总结报告篇四

今年在餐饮部全体干部员工的大力支持下，我认真履行岗位职责，协助部门经理同全体员工一道，端正态度、克服困难、扎实工作，顺利完成了各项工作任务。以下是我的述职报告。

一、思想学习方面

时刻提醒自己要加强学习，作为餐饮部副经理。不断提高自身综合素质和工作能力，以适应招待所和餐饮部的发展需要，成为下属员工的贴心人主心骨”首先学习现有的制度标准，并从工作实际出发，积累管理服务中的好经验好做法，不断完善制度标准，通过观看报纸、电视和阅读书籍等渠道，发现新问题、新情况，吸取别人的惨痛教训，反思自己的工作不足，自己在工作能力和管理水平上，有了一定的提高。

二、履行职责方面

在过去的一年里我认真履行副经理岗位职责，积极完成所领导和部门经理交办的各项工作任务，努力做到狠抓安全促经营、严抓培训促质量、真抓成本促利润、实抓队伍促稳定，使餐饮部的各项工作与前期相比有了新起色。

严抓培训促质量。针对新员工到岗、老员工晋级，多次组织、参与一些常规性的培训，并对培训的计划、内容和考核题目进行了完善更新；针对餐厅日常工作繁杂，临时性工作任务多这一特点，在工作中执行走动式管理，尽量在第一时间掌握情况，发现问题能够迅速处理和请示汇报，一年来我很少在办公室工作。通过以上工作，为餐饮部服务质量的稳定和提

三、存在差距及努力方向

虽然在过去的一年里做了一些工作，取得了一点成绩，但这都是餐饮部全体员工共同努力的结果，我的工作能力、管理水平，与上级领导的要求和实际工作需要还有差距，知识结构不够全面，制约管理水平的提升。制度执行不够坚决，管理工作有时被动。行业信息掌握不及时，创新能力明显不足。对员工业务抓的不够，整体服务水平提高不快。

要强化个人学、注重实践，不断完善知识结构，提高自身的综合素质和驾驭工作的能力，当好领导的参谋和助手，当好下属员工的带头人。要加大制度执行的力度，充分调动自己的主观能动性，动脑筋想办法，坚决把上级领导的意图和想法，不折不扣的落实到工作中去。要通过多种渠道了解沈阳餐饮酒店业的发展趋势，掌握周边同行的新动向，吸收别人家的好经验好做法，结合本部门的实际情况，开创性的完成工作。

经理年终总结报告篇五

尊敬的各位领导，各位同事们：

大家好！

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的xx年即将过去，通过上级领导的帮助指导，加之全部十多名同志注重合作，注重协调，在汗水和智慧的投入中，各方面工作取得了新的成就，有了新的进步。看到公司营业额蒸蒸日上，我内心感到无比欣慰和骄傲。我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断超越自我，实现理想和人生的价值。

我是于xx年x月份到xx公司参加工作的，今年按照领导分工主要负责公司的对外合作及全区经营工作的资费管理与策划工作。一年来，由于有上级领导的正确指导和帮助，有全部职工的大力支持，再加上自己的不断努力，工作上取得了一定的成绩。对外合作工作成绩明显，邮政合作进一步扩大，全年完成邮政发展任务占公司总发展任务的xx%以上；新兴业务发展迅速，管理正规，发展xx用户xx户，网上通话用户比例超过xx%[]在省xx任务发展中进入前三名。在工作中我能够忠实履行职责，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实践中。总的感到，自己能够胜任本职工作，还是称职的。现将xx年的主要工作情况述职如下：

近一年来，我经常把自己放在公司建设的总体框架中来反思自己，审视自己，看自身能力和素质的提高幅度，能不能适应公司发展的需要、能不能适应形势任务的需要，能不能适应完成正常工作的需要。经常告诫自己，要在公司立得住脚，不辜负领导的期望，自身素质的强弱是关键，自己毕竟是才来公司几年的大学生，从哪个角度讲都还是处在起步阶段，

必须在工作中不断地提高自己。回顾近一年来的情况，为了提高自身能力素质，上让领导放心，下让顾客满意，我系统的学习了“管理学”“客户关系学”“客户心理学”“移动通信基本知识”等学习书目，全面提高自己，力争在语言表达的能力上有突破，在协调关系的能力上有突破，在组织管理的能力上有突破，在完成工作的标准上有突破。通过学习，感到既开阔了眼界，又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距。在不断的学习中提高了自己的能力素质，增强了干好本职工作的本领。

一年来，由于工作环境变化较大，迎来送往的工作比较多，需要协调、联系的工作也相应增多，在工作中，我注意总结摸索工作规律，注意与公司其他部门建立比较融洽的关系，以便于开展工作。作为公司的综合职能部门，我注意随时掌握各部门的工作动向，掌握各个县市的工作情况，做到随时有事能够随时处理。作为市场综合部的经理，对外合作工作的主管，接触的人和事比较杂，想要利用个人关系来办违反政策、违反规定的人也比较多，但我认为，要想顺利完成工作，提高工作效率，就必须坚持原则，公司的各项规定要坚决遵守，违背政策的事坚持不做。只有做到这一点，才能称得上是为公司负责，为部门负责，更是为自己负责，一年来，也有不少亲属、朋友想通过我为个人办理规定以外的业务关系，我都能坚持原则，予以拒绝，做到了坚持原则、秉公办事，不让亲情、感情、人情渗透工作，干扰原则，虽然这在一定程度上伤害了个人感情，影响了个人关系，但却坚持了正常的工作程序，保证了工作正常开展，减少了不必要的阻力和压力，工作效率也相应提高。

一年中，由于xxx等公司加大了竞争力度，在巩固老客户，吸纳新客户方面，公司面临着巨大的挑战，为了保证公司各项业务的不断发展，在巩固中有所提高，有所进步，我注意研究市场动向，及时向公司提出合理化建议，通过不断改进、更新服务手段来巩固公司客户群体。如针对消费群体的不同，建议公司采取重点攻击的手段，加强了对绥芬河市的业务服

务，效益额明显提高。为进一步吸纳新的客户群体，及时应对小灵通的开通，针对市区学校较多，生源较广的情况，建议推出了xx卡，降低xx费，收到了较好的效果。在受领了省xx发展用户指标后，我们采取主动出击、宣传造势的方法，超额完成了指标任务，在全省xx任务发展中排在了前列。此外，结合多年从事服务工作的实际，年初以来，我强调本部门在开展工作中要“动真情，讲实理，办实事”，坚持用“真心”“爱心”和“恒心”来做好广大客户的服务工作，为客户进行亲情服务。一年来，我们综合部做到了热情接待、细心答询、主动服务、全程跟踪，在客户心目中留下了周到、热情的好印象，也为公司在外树立了良好的形象。

俗话说：“喊破嗓子，不如做出样子”，作为一个部门副职，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成非常不好的影响，因此，在日常工作中，我非常注重自身的形象，要求部属做到的，我自己首先坚决做到，要求部属不做的，我带头不去违犯。在各项工作中，我做到了加班加点第一个到位，集中学习第一个到场，急难任务第一个先上，在部属心目中树立了善于吃苦，勤奋工作良好的形象。古人讲，“业精于勤荒于嬉，形成于思毁于惰”。提高完善自我离不开勤，工作出成绩也离不开勤，作为一个部门的副职，完成本职工作更要勤字当先，做到眼勤、腿勤、手勤、嘴勤，对待工作要有废寝忘食的精神，当天的事当天办，保证案无积卷，事不过夜。一年来，重大节假日我基本没有休息，带头带领部里人员在各大场所进行各项业务宣传，平时经常加班加点到深夜，虽然累是累点，但看到公司的营业额大幅度增长，心中还是感到非常欣慰。在日常工作，生活中，我非常注意关心、帮助部里的职工，有话讲在明处，有事提上桌面，不搞当面一套，背后一套，并主动帮助他们解决实际生活困难，使大家心里话愿意和我讲，困难事愿意找我办，有效的保证了全部人员思想稳定，形成了一盘棋局面。大家什么事都能以公司利益为重，以部门利益为重，讲团结，讲协作，出色的完成了各项工作任务。

回顾一年来的工作，对照职责，认为自己还是称职的。虽然在一年工作中我取得了一定的成绩，但也存在着不足。首先，在工作中由于年龄较轻，工作方法过于简单；在一些问题的处理上显得还不够冷静。其次，在业务理论水平和组织管理能力上还有待于进一步提高。再次，自己在综合素质上距公司要求还相差甚远。这些不足，有待于在下步工作中加以改进和克服。在下一步的工作中，我要虚心向其它同志学习工作和管理经验，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。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。

述职人□xxx

20xx年x月x日