

2023年企业主管个人工作总结 企业主管 个人年度工作总结(优质7篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

企业主管个人工作总结篇一

20__年已经过去了，在过去的一年中，本人尽职尽责，完成了自己的责任与义务，以下就是我20__年的年终总结：

一、个人总结

1、按计划及时，保质，保量完成工作任务及其成效

20x加入x公司品质部，在20x年，我成为了公司品质部的主管。接受公司上级领导通知，加强我司的品质品控，一定要保质保量按时完成任务。在工作中虽然加强了力度，由其客户单量多的时候，产品质量问题和出货期在生产中还是很难避免。还是给公司带来不便的问题。在十二月份代理商投诉我司的羽绒产品存在严重品质问题，一款羽绒服跑绒这使和客户沟通尴尬场面。也许客户会对我司产品质量和态度表示怀疑。经过公司上级领导出面，解决了此次质量问题，也对我们做品质的员工一个深刻教训，工作中一个小小失误产生了品质问题会给客户带来非常不好的印象，这会使公司的形象在客户的心目中大幅度的降低。产品质量，是公司品牌效应的前提，公司服装产品的质量工作责任重大，任务艰巨，在今后，将会以责任心和使命感，把x公司质量工作在上一个新的台阶，为公司经济发展。

2、未达到计划的目标任务及其执行情况

图年工作中，工作还是有不少的欠缺，在批办时的失误，在收货标准，还是要向上级领导和同事学习。自己的一些不足的地方也给领导和客户还来一些麻烦。自我在进公司的半年中所学了解品质品控的知识。服装行业在不断的变化和提升，还要请教其他服装客户专业人士和公司领导学习更好专业的技能要自我提升，在今后的工作中发挥好自己所学的知识。让今后的工作进展更加顺利。把误差降到最低。勇于负责精神，勇于承担责任，用专心专注的态度，配合共赢的局格。

3、计划外工作任务及其完成情况

在工作中我们要先给自己规定工作方案。如：批办审核失误，验货大意都会给公司或客户带来损失。无论在什么样的岗位都要做周计划，完成当天工作，做好第二天的计划。避免工作中带来不必要的损失。在工作中凡事都要谨慎，在我工作中不能明确的问题还是要请教同事和领导，尽量不要把工作量加到领导和其他同事。在这方面我还要自我提升。在工作外的情况下要多和同事和领导沟通学习，让自己在工作中有所更好的帮助。

二、个人职业发展规划

在职业生涯发展的道路上，重要的不是我所在的岗位，不同位置没有空白点，任何一项工作都是一种锻炼，也许是一次失败。失败也是一个机会。无论在那个岗位都要认识自己，凡事都要主动学习，消极没有任何收获。在工作的生长理念中，没有不公平的待遇，只有不公平的能力。没不公平的能力，只有不公平的学习。在顺境中不骄不躁，加倍努力学习。在发展的理念中，以个人退公司进为指导思想，以局部让全局核心着想。职业重要是要有规划性，工作就要预备目标：早做计划，早点完成任务。每个细节都不能忽视。计划也只是个目标，要想完成目标一定要小心，一个是失误，一个是懒惰，这都是目标的天敌。在工作中还有一些不足的地方，希望公司领导提供更好技能平台，让我们能有更好的技能完

成下季的任务，与公司同时俱进，让我们的产品更上一个新的局面。

企业主管个人工作总结篇二

x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 and 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x年里没有完成的，在20xx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！

企业主管个人工作总结篇三

作为咱们公司生产部门的主管，管理好部门的整体工作就是我最主要责任。所以在工作上，我不仅对我们生产部严格的要求，对待自己，我也是一直以最高要求约束自己。所为的“严于律己，宽以待人”在我们这是不存在的！只有上下兼修，这个部门才能积极的向着进步发展，向着成功前进！

身为部门的管理着，虽然我在工作的时候坚持严格管理，但是在下班生活的时候，我也会和员工们一起谈天说地。我也是从员工干上来的，也知道，对员工负责，为员工和企业共同着想的临到，才能得到成功。为了接下来的工作，我就趁着有空将前面的一些工作做一下总结，看看自己在工作中还有哪些不足，还有那些需要改正的地方。我的20__年工作总结如下：

一、在环境的管理上

一个生产车间的管理好坏，从刚进去的时候就能够看出个大概。除了员工的工作状态，在工具的摆放上，地面的卫生上，还有许多的细节能看出管理者对管理上的要求。

所以即使是在繁琐，我也不曾对车间的卫生又过丝毫的放松！每天由相应的班长来安排卫生的打扫人员。而且我会在巡视的时候一起检查，如果哪里找到了问题，我也不会做过多的处罚，只是需要重扫一遍。

在生产车间，产品每天都会附带生产出很多水口，这些产品在处理的时候很容易让细小的垃圾堆积，长此已久，会让车间的环境变得，脏、乱、差，所以对卫生的严格要求，一点也不能放松。

二、在产品的管理上

面对客户的要求，我们公司始终坚持以让客户满意而归为目的，所以我们对产品的合格筛选非常的严格。先由生产线上的员工进行一个一个的筛选，然后再上交给质检部检测。但是在今年的工作中，我们有许多的产品都被检测为不合格而被质检部退了回来！

这是我在今年人员管理上的大失误，在之后我召开了一次会议，对员工也进行了一次培训，主要强调他们在筛选时不能放低要求，一定要做到最好。

在之后的一段时间里，我们的合格率有了大大的提升，公司的领导也对此表示了赞许。但是一时的提升不能代表什么，我们不能将这做为超常发挥，要将这种提升转变成日常，然后再求进一步提升！

总结一下，在员工的管理上，是对商品质量的关键控制点，但是管理的过严会引起不满，所以在管理员工方面，我还需要强化一下自己，这就是我接下来的主要任务。

企业主管个人工作总结篇四

光阴如梭，20__年已过去，转眼间我们就要迎接新一年的挑战。回顾我在公司过去的x个多月，首先感谢公司领导：刘总、陈总您们对我的信任，及同事们对我的支持帮助，使我很荣幸的在职业道路上得到一个崭新的发展平台，让我更有机会的在这个工作职务中展现自我，从而磨练自己，积极进取。更进一步提高自身能力。虽然目前我没有给公司做出巨大的贡献，但我深知作为一家发展中的企业，必须拥有一支生产管理有方，技术力量雄厚，人员素质高尚，工作热情浓厚的团队，能够想公司所想，急公司所急。

回想自身，作为公司一名生产部门负责人及执行者，在这一

个多月中我又为公司想到过哪些?计划过哪些?做到过哪些?今天借此机会,我总结过去,计划将来,希望在新的一年里能更好的为公司做出贡献:这段时间里,在同事们的支持下,按照所在职务职责要求,以饱满的热情投入到工作中去,以谦虚的态度虚心向领导学习,向同事学习,开拓创新,扎实工作,转变思想,积极投入到实践中去,较好地完成了各项工作。

现将这一段时间的工作总结如下:

一、我在和同事接触的过程中,使我的思想觉悟有了一定的提高,与之前相比跨入了一个新阶段。在此过程中我感到了我们艾昇公司是个温暖的大家庭,我工作生活在这个温暖的大家庭中,这使我对工作及工作态度有了新的认识。使我懂得在思想上要求积极上进。

二、在刚入职公司时,公司领导及同事们的热心指导和帮助下,我很快熟悉了生产车间的基本情况,并很快掌握了岗位职责和了解公司产品的生产流程,为以后开展工作打下了良好扎实的基础。使我的知识面得到了拓宽,能力得到了锻炼,综合素质得到较大提高,同时也更一步提高了工作经验,适应了这个工作职务。

三、从已入职公司开始,我也已经完全进入了工作角色,真正站上了这个工作岗位。在此期间我有机会利用以往所掌握的知识去解决问题,也有机会发现不足,获取新的营养。促使我将以往的工作模式更进一步完善运作,加深了对新一个环境的工作掌握,将各种工作全面具体化。在工作过程中,我深深的感觉到自己只有多去现场看一下才能知道车间的实际情况和存在的一些问题。同样,只有通过实践才能锻炼人的能力,体现人的意志。

四、经过这段时间的工作,发现了一些存在的问题:工作中还有很多东西需要学习,需要不断的充实自己、完善自己,

不断进步。有时候看问题看的不够透彻，容易把问题理想化，容易导致和实际情况产生一些偏差。在今后的工作和学习中我会时刻注意自身的不足，努力克服不足，改正缺点，虚心请教，加强自身综合素质的修养，不断提高自身工作能力，圆满地完成本部门以及公司其他的各项任务。

我相信我们艾昇公司是一个有凝聚力的企业，是一个优秀的团队，年轻、有激情、有创造力，如果在这一点上需要很好的完美化，那我本人也计划为这个目标努力，在新一年的工作中，做到以下几点：

1. 在工作中必须以身作则，做到以公司为家、以公司为荣，并及时安排、全面落实好车间的各项日常工作。
2. 接到计划下发的订单后，按轻重缓急，认真核对订单名称、单号和交货时间，合理安排生产任务时间，做到保质保量完成订单。
3. 任何订单，下发后第一时间，认真审核订单的节点、疑点、难点，如发现问题，及时向相关部门询问、沟通解决，或向上级领导汇报，以便让领导准确了解和掌握实际情况，尽早做出决策，把损失减到最低，为生产打开流程通道从而赢得时间。
4. 加强团队建设，提高员工文化素质和工作技能。督促班组长仔细观察员工的长处，把每个员工安排到最适合他们的岗位。
5. 年后上班计划精选好班组长，充分发挥他们的主观能动性和工作积极性，让他们真正起到带头作用。在工作中主动、耐心地指导产线人员的工作，同时加强产能的提升。
6. 在新的一年里一定会不少新员工的加入，我决定以组为单位进行全面入职培训，这样让每个员工都能深入了解企业文化

化、及岗位职责。

7、在以后的工作中我会站稳脚步，踏踏实实，与其他同事相互交流相互学习，取长补短，共同进步，争取做出更好的工作成绩，交上一份让领导满意的答卷。

以上是在新的一年中我为自己定下的目标，以勉励我更加努力工作、努力学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态去迎接新的一年新的挑战。

企业主管个人工作总结篇五

作为一名公司生产部门的主管，管理好公司交给我的生产部门就是我最主要的工作和责任。所以在工作上，我不仅对我们生产部严格的要求，对待自己，我也是一直以最高要求约束自己。所为的“严于律己，宽以待人”在我们这是不存在的!只有上下兼修，这个部门才能积极的向着进步发展，向着成功前进!

身为部门的管理着，虽然我在工作的时候坚持严格管理，但是在下班生活的时候，我也会和员工们一起谈天说地。我也是从员工干上来的，也知道，对员工负责，为员工和企业共同着想的临到，才能得到成功。为了接下来的工作，我就趁着有空将前面的一些工作做一下总结，看看自己在工作中还有哪些不足，还有那些需要改正的地方。我的20__年工作总结如下：

一、在环境的管理上

一个生产车间的管理好坏，从刚进去的时候就能够看出个大概。除了员工的工作状态，在工具的摆放上，地面的卫生上，还有许多的细节能看出管理者对管理上的要求。

所以即使是在繁琐，我也不曾对车间的卫生又过丝毫的放松!

每天由相应的班长来安排卫生的打扫人员。而且我会在巡视的时候一起检查，如果哪里找到了问题，我也不会做过多的处罚，只是需要重扫一遍。

在生产车间，产品每天都会附带生产出很多水口，这些产品在处理的时候很容易让细小的垃圾堆积，长此已久，会让车间的环境变得，脏、乱、差，所以对卫生的严格要求，一点也不能放松。

二、在产品的管理上

面对客户的要求，我们公司始终坚持以让客户满意而归为目的，所以我们对产品的合格筛选非常的严格。先由生产线上的员工进行一个一个的筛选，然后再上交给质检部检测。但是在今年的工作中，我们有许多的产品都被检测为不合格而被质检部退了回来！

这是我在今年人员管理上的大失误，在之后我召开了一次会议，对员工也进行了一次培训，主要强调他们在筛选时不能放低要求，一定要做到最好。

在之后的一段时间里，我们的合格率有了大大的提升，公司的领导也对此表示了赞许。但是一时的提升不能代表什么，我们不能将这做为超常发挥，要将这种提升转变成日常，然后再求进一步提升！

总结一下，在员工的管理上，是对商品质量的关键控制点，但是管理的过严会引起不满，所以在管理员工方面，我还需要强化一下自己，这就是我接下来的主要任务。

企业主管个人工作总结篇六

在公司工作了很多年了，从一个小小的业务员走到现在公司销售主管的位置，付出了多少努力和汗水，也许只有我自己

知道了。不过我可以这样说，我付出的努力是常人的几倍，我才在自己的工作岗位上取得了一定的成功。

这一年走过来，酸甜中夹杂着汗水，努力和付出就会有回报，对我来说，在过去的一年取得的成绩还是很不错的，我觉得自己做的还是很好的。

自己20__年销售工作，在公司经营工作领导魏总的带领和帮助下，加之全组成员的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止x年12月24日□x年完成销售额1300000元，起额完成全年销售任务的60%，货款回笼率为80%，销售单价比去年下降了10%，销售额和货款回笼率比去年同期下降了12%和16%。现将全年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名销售主管，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的出库手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；
- 5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；
- 7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量销售主管工作好坏的

标准，自己始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，在业务工作中，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，其次自己经常同其它销售主管勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己能积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过实践证明作为销售主管技能和业绩至关重要，是检验销售主管工作得失的标准。今年由于举办奥运会四个月限产的影响，加之自己对市场的瞬息万变应对办法不多而导致业绩欠佳。

二、明确客户需求，主动积极，力求保质保量按时供货

工作中自己时刻明白销售主管必须有明确的目地，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时了解客户还款能力，考虑并补充完善。

三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以销售主管应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公讣制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

四、认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定代理的产品品种

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对公司生产的涂料产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、价格和施工要求。

五、涂料产品市场分析

涂料产品销售区域大、故市场潜力巨大。现就涂料销售的市场分析如下：

(一)、市场需求分析

涂料应用虽然市场潜力巨大，但北京区域多数涂料厂竞争已到白热化地步，再加之奥运会过后会有段因奥运抢建项目在新一年形成空白，再加上有些涂料销售已直接威胁到我们已占的市场份额，虽然我们有良好的信誉和优良品质，但在价格和销售手段上不占优势，销售任务的加30%，销售主管的日子并不好过；可是我们也要看到今年取得三合一认证，为明年打拼多了份保障，如果上三版市场，资金得到充分的支持，还是有希望取得好销售业绩的，关键是公司给销售主管更大更有力的支持和鼓舞。

(二)、竞争对手及价格分析

这几年通过自己对涂料市场的了解，涂料生产厂家有二类：一类进口和合资品牌如x□x等，此类企业有较强实力，同时销售价格下调，有的销售价格同我公司基本相同，所以已形成规模销售；另一类是和我公司生产产品相等，此类企业销售价格较低。

六、20__年销售主管工作设想

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他销售主管和同行学习，20__

年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一)、依据x年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在钢构厂供货渠道上，一是主要做好原有的钢构厂供货工作，挑选几个用量较大且经济条件好的做为重点；二是发展好新的大客户，三是在某些区域采用代理的形式，让利给代理商以展开销售工作。

(二)[]x年首先要积极追要往年的欠款，并想办法将欠款及时收回，及时向领导汇报，取得公司的支持。

(三)[]x年自己计划更加积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

(四)、为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。

(五)、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。

(六)、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

七、对销售管理办法的几点建议

(一)[]x年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对销售主管考核后按办法如数兑现。

(二)[]x年应在公司、销售主管共同协商并感到满意的前提下

认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

(三) 0x年应在情况允许的前提下对销售主管松散管理，解除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，销售主管每周到公司1-2天办理事务，如出差应向领导汇报目的地及返回时间，在接领导通知后按时到公司，以便让销售主管有充足的时间进行销售策划。

(四) 考虑销售主管实际情况合理让销售主管负担运费，小包装费，资金占用费，减免补偿因公司产品质量等原因销售主管产生的费用和损失。

(五)、由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑 0x年领导应认真考察并综合市场行情销售主管的信息反馈，上下浮动并制定出合乎公司行情、市场行情的公司出厂价格，以激发销售主管的销售热情。

在过去的一年，我们公司的业绩因为全球金融危机的影响，没有出现很大的增长，不过暂时金融危机对我们公司的影响也不是很大，不过我们一定要警惕，金融危机下，没有哪一个公司是安全的，说不定今天好好的公司明天就倒闭了，所以我们一定要警惕，警惕金融危机对我们的影响。

在以后的岁月里，我的工作一定会越来越努力的，尽量不会出现任何的差错，这对我是必须要要求的，我对自己的要求是最严格的，一定要做到为公司的事业尽出自己的努力!

希望公司在新的一年能够继续发展下去，将公司的业绩提高上去，是公司的未来更加的美好!

企业主管个人工作总结篇七

20x年就快结束，回首20x年的工作，有硕果累累的喜悦，有

与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的20x年就伴随着新年伊始即将临近。可以说□20x年是公司推进行业改革、拓展市场、持续发展的关键年。现就本年度重要工作情况总结如下：

一、虚心学习，努力工作，圆满完成任务

(一)20x年里，我自觉加强学习，虚心求教，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学，学中干，不断掌握方法积累经验，我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锤炼，较快地完成任务。另一方面，问书本，问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

(二)爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用。

二、心系本职工作，认真履行职责，突出工作重点，落实管理目标责任制

(一)20x年上半年，公司已制定了完善的规程及考勤制度20x年下半年，行政组织召开20x年的工作安排布置会议年底工作目标完成情况考评，将考评结果列入各部门管理人员的年终绩效。在工作目标落实过程中宿舍管理完善工作制度，有力地促进了管理水平的整体提升。

(二)对清洁每周不定期检查评分，对好的奖励，差的处罚。

三、主要经验和收获

(一)只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

(二)只有主动融入集体，处理好各方面的关系。才能在新的环境中保持好的工作状态。

(三)只有坚持原则落实制度，认真统计盘点，才能履行好用品的申购与领用。

(四)只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

(五)要加强与员工的交流，要与员工做好协调，解决员工工作上的问题，要与员工进行思想交流。

四、加强检查，及时整改，在工作中正确认识自己。

(一)经过这样紧张有序的一年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底!基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱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一步，又从无限轻松中走出这一年，还有，在工作的同时，我还明白了为处事的道理，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责任心是如何重要。

(二)总结下来：在这一年的工作中接触到了新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务不知素质和道德素质双提高。

五、要定期召开工作会议

兼听下面员工的意见，敢于荐举贤才，总结工作成绩与问题，及时采取对策!

六、存在的不足

总的来看，还存在不足的地方，还存在一些亟待我们解决的问题，主要表现在以下几个方面：

1、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

2、本部有个别员工，骄傲情绪较高，工作上我行我素，自己为是，公司的制度公开不新遵守，在同事之间挑拨是非，嘲讽，冷语，这些情况不利于同事之间的团结，要从思想上加以教育或处罚，为企业创造良好的工作环境和形象。