

2023年公司经营管理总结报告(汇总5篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

公司经营管理总结报告篇一

回顾20xx工作的种种经历，让我百感交集。在过去的一年中，我的成长和成绩是建立在与广大同仁的团结、努力、奋斗的基础上的，所以2007年是与大家一起团结、努力、奋斗的一年！

自李总发表《共建诚信，共铸和谐》的讲话以后，烟台分公司全体同仁发扬李总讲话精神，积极贯彻落实讲话内容，公司全体上下一心，齐力共进，决心在“大干四个月，争创销售佳绩”的最后冲刺中取得优异成绩。与此同时，涌现出很多的能手标兵，他们兢兢业业奋战在公司经营的最前沿，走在诚信经营的最前列，堪称“共建诚信，共创和谐”的典范。在这大好气氛的感染下，我深感自己肩上的重担和压力，我知道我要更高地要求自己。

自20xx年8月加入联通公司，已有整整4个年头了。在这四年中，我深爱这个集体，深爱这个岗位，与广大同仁共事的每一天都是我学习的时刻，在此感谢在座各位。在这四年中，从未满足，我持续努力，我知道我不是秀的，但是我强烈愿望我是秀的，在公司领导的指点下，我发现了自己的不足，持续向前辈请教，这才有我今天微薄的成绩。

我的工作是渠道经营，我的工作目标是巩固既有客户，发展新客户。所以，常常我得去走访合作经营者，与他们协商，

发展成为联通的新客户。我深知，我这个工作虽然是公司业务的一部分，但是关系到公司的“源头”，所以我决不能懈怠，失败了继续努力，成功了继续发展。

渠道外勤工作，的确不是一件轻松的工作，虽然不敢说艰苦，但是在拜访的阶段还是会遇到预想不到的挫败感。对于自己本职的工作，即使再累再苦，当然都应该义无反顾前进，不能有半点抱怨。我负责的区域，很多是市区的大卖场、合作厅、骨干专营店，这些重要的代理商时常给工作带来很大的压力，我知道只有代理商完全理解我们的政策，我们的工作才能顺利实行，所以我十分注重和代理商即时沟通公司政策，公司很多新政策，新规定，我都尽量第一时间传达到每一个代理商，如果哪个代理商对政策不明确，我能够上门实行讲解。

我这个工作，沟通非常重要，尤其和代理商的沟通更要耐心和细心。当然，和代理商沟通，光有耐心和细心是不够的，我们还得坚守自己的原则。有一次，我发现一家代理商在经营联通业务的同时还兼营其他通信运营商的产品。这种情况，公司规定是坚决不允许的。我知道这个问题不能马虎，在与代理商交涉时，他的态度非常不配合，咄咄逼人，百般刁难，还说：“我也不是光明正大的卖，你就假装没看见不就行了么？不都是为了多赚点钱么，都是好兄弟咱以后来日方长，多多关照嘛！”。我知道讲道理他肯定是听不进去的，对于他们来说，目标就是为了盈利，只要让他们感觉到利益所在，工作才能更好的做下去。所以向代理商讲解公司规定的同时，保证把他的合作厅纳入自己的重点维护用户中，在不违反公司规定的前提下尽可能多的为其提供便利条件。经过一下午的说服工作，最后这位代理商终于保证今后不再经营联通以外的业务了。在以后的走访中，我为其服务解决了一些问题，逐渐的建立起了良好的关系。

在20xx年中，在各位的同仁支持下，我发展了6家卖场，3家合作厅和12家专营店，其中移动密集的重点区域有青年路世

界风手机卖场、中星合作厅、海港路合作厅、西大街光发专营店。我希望在20xx年通过我的努力，取得更大的成绩。

如果说我的种种努力得到了肯定，那肯定离不开公司的这个大家庭氛围，更离不开领导耐心的指导，以及广大同仁朋友的无私支持和协助，如果没有这些，我将一事无成，我取得的成绩也是空中楼阁。所以，我觉得我拚搏努力的20xx年，也是公司持续腾飞的一年，我们深信，通过大家互助协作，新的一年，我们会取得更辉煌的成绩。愿烟台联通公司更加兴旺！谢谢！

公司经营管理总结报告篇二

市公司20*年营销工作会刚刚落下帷幕不久，我们就召开公司市场营销工作会议，主要目的是总结公司*年营销工作成绩和经验，部署20*年工作任务和工作重点，动员公司营销战线全体干部员工，为确保顺利完成公司年度营销工作目标任务而努力奋斗。

在与会代表的共同努力下，会议圆满地完成了各项议程，即将结束。按照会议安排，下面进行会议总结。

一、会议的基本情况

这次会议是深入贯彻落实市公司20*年营销工作会议精神，总结成绩，分析形势，研究部署公司20*年电力营销工作的一次重要会议，会议开得很及时，短暂而高效。刚才，王总的报告总结了*年营销工作取得的主要成绩、深入分析了当前营销工作面临的形势，明确提出了20*年营销工作的思路，对*年的主要工作进行了安排。市公司领导也作了重要讲话，对我们的工作提出了希望和要求。相关单位和科室作了专题发言，对20*年工作要点作了说明。会议还表彰了*年度营销工作先进单位和个人；各基层单位也都签订了营销目标责任书。会议的成功召开，对于我们全面落实市公司营销工作会

议精神，实现公司年度经营目标，保证和促进企业的改革、发展、稳定和各项目标任务的完成，必将产生积极的作用。

二、会议的主要收获

（一）总结了成绩，坚定了信心。

*年公司营销战线广大干部职工紧紧围绕公司“1281”的年度奋斗目标，克难奋进，团结拼搏，使得公司的各项营销指标得到了优化和提升，营销工作呈现又快又好的发展态势。营销指标再创历史新高，经营质效取得一定进步，营销精细化管理全面展开，营销基础管理进一步加强，各项重点工作稳步推进，优质服务明显改善。这些成绩的取得离不开各级领导的关心和支持，更是营销战线广大干部职工辛勤劳动的结果。这些成绩的取得为确保**区经济社会发展和人民群众生活水平提高作出了积极的贡献，同时也坚定了我们搞好20*年营销工作的信心。

（二）认清了形势，提高了认识。

会议充分肯定了*年营销工作的成绩，在全面总结工作经验的同时，还认真分析了当前公司营销工作所面临的形势。一是营销指标压力较大。二是营销基础管理有待进一步加强。三是营销队伍整体素质还有待提高。报告对当前营销工作形势的分析使大家在看到成绩同时，更清醒地认识到当前营销工作中存在的困难和问题，增强了全体干部职工在20*年搞好营销工作的紧迫感和责任感。

（三）明确了目标，指明了方向。

针对当前面临的形势和任务，王总的报告明确了20*年营销工作思路，提出了当前和今后一个时期营销工作的目标，即认真贯彻落实市公司营销会议和公司20*年工作会议精神，以营销精益化管理为主线，通过抓基础管理、抓过程管理、抓规

范管理，促进效益提升，深入推进营销基础管理和营销标准化管理工作，不断提高营销管理和优质服务水平，创营销优良业绩，全面完成20*年的营销工作目标任务。在报告中王总对下一步工作重点作了具体安排，思路很清晰，措施很得力，这对于促进公司营销工作在新的一年里再上新台阶具有非常积极的意义，为今后的营销工作的开展指明了方向。

(四)布置了措施，突出了重点。

王总的报告，紧紧围绕公司“12331”年度总体工作目标，提出了20*年营销工作的总体工作思路，确定了20*年营销工作将以精益化管理为主线，着力于抓基础、抓过程、抓规范，重点搞好十项工作：即加大增供扩销力度，确保电量的稳步增长；严格执行电价政策，确保均价合理上扬；加强电费回收风险控制，切实保障经营成果；突出线损管理工作，努力实现降损增效；加强营销分析和考核，促进营销指标全面完成；推行营销精益化管理，提升营销整体管理水平；加强营销基础管理，提高营销工作质效；推进营销标准化管理，全面规范营销作业；创新优质服务举措，树立企业良好形象；加强营销队伍建设，提高员工综合素质。十项新措施的提出使得我们20*年的营销工作思路更清晰，重点更加突出，实际工作中更具可操作性，这对于公司*年的营销工作的开展具有十分重要的意义。

三、贯彻落实会议精神的几点意见

今年的营销工作任务艰巨，责任重大。在以后的工作，我们营销战线的干部职工，要以崭新的精神风貌，过硬的工作作风，顽强的拼搏精神，扎扎实实抓好各项工作的管理。

(一)贯彻会议精神。当前公司的营销工作存在的一个重要问题是员工的市场开拓意识和业务水平有待提高，会后各单位要认真组织员工学习会议报告和下发的十五个管理办法和制度，对于会议精神要入脑入心并迅速地贯彻到实际工作中去。要结合会议精神，大力开展各类营销培训及竞赛活动，在培训

及活动的形式、实效上下功夫，力争在员工开拓意识和业务技能上有较大的提高。

（二）抓好过程管理。各单位要认真贯彻此次会议精神，围绕企业管理创新工作，按照营销工作*年重点安排，对照此次下发的×××个制度和办法，加快对失效、过期制度和办法的清理，加快对突出、急需解决问题的整改进度；要进一步理顺明确上下、左右、内外的关系，完善工作机制，强化工作流程的执行；要加快抄核收等控管体系建设进度，合理调整营销系统管理权限；要进一步加强内稽外查力度，强化问题闭环管理，实现对营销行为的全过程监管。

（三）规范营业行为。要大力推行制度管人、标准管事的理念，严格执行下发的十五个制度和办法，进一步规范营业行为，强化内部协调，完善内部流程的传递手续，抓好关键环节的控制点，抓好管理和执行的协调配合；要建立和完善营销工作质量评价体系，制定工作行为量化标准；要积极探索有效的考核模式，加大对营销工作质量的考核力度，用制度和标准来规范营销行为，用指标来考核工作质量；要加大考核结果的兑现力度，通过经济手段来引导员工进一步规范工作行为，提高服务质量。

公司经营管理总结报告篇三

市公司2009年营销工作会刚刚落下帷幕不久，我们就召开公司市场营销工作会议，主要目的是总结公司2009年营销工作成绩和经验，部署2009年工作重心和工作重点，动员公司营销战线全体干部员工，为确保顺利完成公司年度营销工作目标而努力奋斗。在与会代表的共同努力下，会议圆满地完成了各项议程，即将结束。按照会议安排，下面进行会议总结。

一、会议的基本情况

这次会议是深入学习贯彻落实市公司2009年营销工作会议精神，总结成绩，分析形势，研究部署公司2009年电力营销工作的一次重要会议，会议开得很及时，短暂而高效。刚才，王总的报告总结了2009年营销工作取得的主要成绩、深入分析了当前营销工作面临的形势，明确提出了2009年营销工作的思路，对09年的主要工作进行了安排。市公司领导也作了重要讲话，对我们的工作提出了希望和要求。相关单位和科室作了专题发言，对2009年工作要点作了说明。会议还表彰了2009年度营销工作先进单位和个人；各基层单位也都签订了营销目标责任书。会议的成功召开，对于我们全面落实市公司营销工作会议精神，实现公司年度经营目标，保证和促进企业的改革、发展、稳定和各项目标的完成，必将产生积极的作用。

二、会议的主要收获

（一）总结了成绩，坚定了信心。

2009年公司营销战线广大干部职工紧紧围绕公司“1281”的年度奋斗目标，克难奋进，团结拼搏，使得公司的各项营销指标得到了优化和提升，营销工作呈现又快又好的发展态势。营销指标再创历史新高，经营质效取得一定进步，营销精细化管理全面展开，营销基础管理进一步加强，各项重点工作稳步推进，优质服务明显改善。这些成绩的取得离不开各级领导的关心和支持，更是营销战线广大干部职工辛勤劳动的结果。这些成绩的取得为确保**区经济社会发展和人民群众生活水平提高作出了积极的贡献，同时也坚定了我们搞好2009年营销工作的信心。

（二）认清了形势，提高了认识。

会议充分肯定了2009年营销工作的成绩，在全面总结工作经验的同时，还认真分析了当前公司营销工作所面临的形势。一是营销指标压力较大。二是营销基础管理有待进一步加强。

三是营销队伍整体素质还有待提高。报告对当前营销工作形势的分析使大家在看到成绩同时，更清醒地认识到当前营销工作中存在的困难和问题，增强了全体干部职工在2009年搞好营销工作的紧迫感和责任感。

（三）明确了目标，指明了方向。

针对当前面临的形势和任务，王总的报告明确了2009年营销工作思路，提出了当前和今后一个时期营销工作的目标，即认真贯彻落实市公司营销会议和公司2009年工作会议精神，以营销精益化管理为主线，通过抓基础管理、抓过程管理、抓规范管理，促进效益提升，深入推进营销基础管理和营销标准化管理工作，不断提高营销管理和优质服务水平，创营销优良业绩，全面完成2009年的营销工作目标任务。在报告中王总对下一步工作重点作了具体安排，思路很清晰，措施很得力，这对于促进公司营销工作在新的一年里再上新台阶具有非常积极的意义，为今后的营销工作的开展指明了方向。

（四）布置了措施，突出了重点。

王总的报告，紧紧围绕公司“12331”年度总体工作目标，提出了2009年营销工作的总体工作思路，确定了2009年营销工作将以精益化管理为主线，着力于抓基础、抓过程、抓规范，重点搞好十项工作：即加大增供扩销力度，确保电量的稳步增长；严格执行电价政策，确保均价合理上扬；加强电费回收风险控制，切实保障经营成果；突出线损管理工作，努力实现降损增效；加强营销分析和考核，促进营销指标全面完成；推行营销精益化管理，提升营销整体管理水平；加强营销基础管理，提高营销工作质效；推进营销标准化管理，全面规范营销作业；创新优质服务举措，树立企业良好形象；加强营销队伍建设，提高员工综合素质。十项新措施的提出使得我们2009年的营销工作思路更清晰，重点更加突出，实际工作中更具可操作性，这对于公司09年的营销工作的开展具有十分重要的意义。

三、贯彻落实会议精神的几点意见

今年的营销工作任务艰巨，责任重大。在以后的工作，我们营销战线的干部职工，要以崭新的精神风貌，过硬的工作作风，顽强的拼搏精神，扎扎实实抓好各项工作的管理。

（一）贯彻会议精神。当前公司的营销工作存在的一个重要问题是员工的市场开拓意识和业务水平有待提高，会后各单位要认真组织员工学习会议报告和下发的十五个管理办法和制度，对于会议精神要入脑入心并迅速地贯彻到实际工作中去。要结合会议精神，大力开展各类营销培训及竞赛活动，在培训及活动的形式、实效上下功夫，力争在员工开拓意识和业务技能上有较大的提高。

（二）抓好过程管理。各单位要认真贯彻此次会议精神，围绕企业管理创新工作，按照营销工作09年重点安排，对照此次下发的15个制度和办法，加快对失效、过期制度和办法的清理，加快对突出、急需解决问题的整改进度；要进一步理顺明确上下、左右、内外的关系，完善工作机制，强化工作流程的执行；要加快抄核收等控管体系建设进度，合理调整营销系统管理权限；要进一步加强内稽外查力度，强化问题闭环管理，实现对营销行为的全过程监管。

（三）规范营业行为。要大力推行制度管人、标准管事的理念，严格执行下发的十五个制度和办法，进一步规范营业行为，强化内部协调，完善内部流程的传递手续，抓好关键环节的控制点，抓好管理和执行的协调配合；要建立和完善营销工作质量评价体系，制定工作行为量化标准；要积极探索有效的考核模式，加大对营销工作质量的考核力度，用制度和标准来规范营销行为，用指标来考核工作质量；要加大考核结果的兑现力度，通过经济手段来引导员工进一步规范工作行为，提高服务质量。

公司经营管理总结报告篇四

形势难以预测，导致价格波动和经济走势难以判断上游原材料变化、汇率变化、供求关系变化都存在不可预见的因素，需要各部门加强联动来锁定风险、防范风险。

发展周期来看，现在正处于十年周期的窗口期，也是风险难以预料，一定要提前布局，把控好战略布局，把握好采购原材料的时点，把握好库存产品的数量，有应对不同形势的良好对策、措施和应变的反应速度，我们要以变制变、以静制动。

，19年还是市场不容乐观，乘用车饱和，市场购买力持续平稳甚至下降，有些公司商用车在提升，市场再萎靡，也有做的好的企业。相信市场在木总的操作下，还是很有信心的，因此，要求我们必须与时间赛跑，加快推进有竞争力的新项目的开发速度，缩短交货周期，我们要赢在时间上、质量上、成本上、继续保持市场占有率稳中有升。

，接下去是人驰大投资大发展的时期，需要大量资金的投入，做好资金保障加快投资，这更需要我们有艰苦朴素、任劳任怨的工作作风、需要从老板到班组长有大格局、放开手脚大干一番事业！

成绩属于过去，未来仍需努力！越是取得成绩的时候，越是要保持头脑清醒，越是要坚守居安思危如履薄冰的戒心。2019年是风险与机遇并存的一年，我们要上下一心，同心同德、团结一致，坚定信心、提高认识，在降本增效、安全环保、市场运营、内部管理、创新驱动方面再提升，全面建设人驰铁军，真抓实干、奋勇向前，在危机中抢抓机遇，用铁的战斗书力书写人驰发展新篇章！让我们一道携手，为人驰高质量发展而奋斗，为百年人驰的梦想而拼搏！

最后，衷心祝愿全体员工和来宾：猪年吉祥、身体健康、工

作顺利、家庭幸福！

谢谢各位。

2019年1月19日

公司经营管理总结报告篇五

xx年物管中心在局党委和行政正确领导下，严格落实安全生产“党政同责、一岗双责”规定，开展各项安全生产活动，经过全体职工共同努力，顺利地全年完成各项安全工作。现将20xx年安全生产工作情况总结如下：

根据《中华人民共和国安全生产法》、《建设工程安全生产管理条例》和主管局关于落实安全生产“党政同责、一岗双责”的规定，中心支部、行政对安全生产工作都负有领导责任，领导干部在履行岗位业务工作职责的同时，按照“谁主管、谁负责”、“管行业必须管安全、管业务必须管安全、管生产经营必须管安全”的原则，履行的安全生产工作职责。

建立健全安全生产责任体系，督促指导各科室落实安全生产工作职责，抓好安全生产决策部署的贯彻落实。根据中心实际，支部、行政领导总负责，逐级分解下达，落实责任制度和工作措施。年初各科室、各岗位签订安全生产责任书制度，全面落实安全生产责任制。从领导到职工，一级抓一级，一级对一级负责，各司其职，各负其责，确保担子上肩，责任到人，切实把安全生产责任制落实到每个科室、每个岗位。把安全生产工作纳入中心工作考核体系中，把安全生产工作成效作为考核的重要内容。

进一步强化全体职工安全生产学习培训工作，以“加强安全法治、保障安全生产”为主题，以落实安全责任、传播法治文化、普及安全知识为重点，组织全体职工学习有关安全生产法律法规，通过集中开展系列安全生产宣传教育活动使安

全生产红线意识和法治观念深深植根于干部职工心中。

中心高度重视安全生产宣传教育工作，结合“安全生产月”，开展了安全生产事故警示教育、安全生产应急预案演练活动、文化精品创作和征集活动等。通过组织观看警示教育片、参加市安委办组织的安全生产专版文章征集等活动，进一步提升安全生产意识、强化安全主体责任，通过开展安全生产应急预案演练活动，例如122实战演练等加强岗位安全管理、提高安全技能以及应急处置安全事故的能力，改进安全监管、完善防范措施，做到防患于未然。

物业行业与人民群众的生活息息相关，是关系民生、维护稳定的重要力量。物管中心积极引导物业服务企业增强安全生产责任感和使命感，切实把防范安全隐患排查治理工作作为重要基础性工作，要按照以防为主、防控结合的原则，进一步加大力度，努力实现安全生产工作由被动应对向主动防范转变，坚决防范和遏制重特大事故。中心积极配合局开展了x市“20xx年全市物业示范申报项目（x小区）”验收工作，申报示范（x小区）项目数共x个，涉及x两市七区。验收小组通过听取汇报、查看台账、走访现场环境、勘察设施设备等方式对项目进行严格验收。对于考核验收中发现的存在问题，小组成员也当场指出，引导物业公司进行改进和提高，实现物业服务行业安全生产工作新突破。

制定相关安全工作方案和相关监管制度。每月定期和不定期地层层召开会议安排部署安全生产工作，进行安全工作检查。遇到重大节假日，安全事故易发时段，更是敲响安全警钟，安排值班工作，加大督查力度。在汛期、冰雪、冰冻等恶劣天气间，中心及时通过信息平台向全市物业服务企业发布天气预警，要求做好应对极端天气的防范措施并加强安全督查工作。特殊时段，中心实行24小时值班和领导带班制度，明确职责、严格纪律，密切关注天气变化，以便及时应对，确保安全生产工作不留漏洞。

20xx年是经济和金融形势充满了复杂性的一年，为了切实把好维修资金安全关，中心根据实际情况，建立了《维修资金存储调拨制度》，为规避潜在风险，存储维修资金逐步由股份制商业银行向国有控股商业银行过渡，并首次将“每年不少于一次与银行进行对账审核，保证中心和银行账目相符”写进《内部规章制度》。并于x月份，开展了此项对账工作，与发生业务关系的x家银行仔细核对定期存款余额情况，确保维修资金安全，确保业主房屋“养老金”万无一失。

每月组织一次驾驶员业务学习并及时上报交通安全报表，做好机动车基础数据信息采集工作，严格实行车辆使用登记制度，严禁公车私用；定期对车辆进行维护保养，保证车辆技术性能完好，确保安全行车无事故，全年安全行车x万公里；重大节假日做好安全行车提示工作；加强私家车驾乘管理，坚决杜绝酒后驾车和各项交通违法行为。

20xx年中心实现安全生产无事故□20xx年将进一步加强安全工作组织领导，贯彻落实“一岗双责”，严格执行安全生产责任制，把安全生产摆在头等重要的位置，强化宣传教育基础工作，落实长效措施，全力推进安全生产的各项活动，不断提高安全管理水平，为保障物管中心的持续发展和长治久安，推动物业服务行业稳定发展而努力。