

# 2023年经理年终总结 项目经理个人总结(汇总9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。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 经理年终总结篇一

岁月荏苒，时光如梭，忙碌中转眼又到年末，本着回顾过去，总结经验，找出不足，充实自我的态度，我无时无刻都在鞭策着自己，勤勤恳恳做事，扎扎实实做人，对工作无怨无悔，从不推诿，对自己严格要求，团结同事，以身作则，扬长避短，更好地做好本职工作。自进入石红六标项目部，从领导身上我体会到了敬业与关怀，在同事身上我学到了勤奋与自律，工作中我领会了责任与严谨，生活中我感受到了这个大家庭带给我的关爱和温暖，繁忙并充实是我对本年度工作最深的体会。现就个人一年来的工作情况做以下总结：

自进入石红六标项目部，我便一直从事质检资料工作，主要负责：

### 1、负责工程项目资料收集、管理

、负责工程项目的质检资料的收集、归档、管理工作：其工作职责大概有五个方面，第一：负责各种施工技术资料的收集、整理、申报、编号、归档和保管，第二：负责传达并落实指挥部、驻地办的有关指令、通知，第三：为各施工队提供优质咨询服务，第四：复核各施工队所报的资料，经项目总工程师审核，项目经理签发后报监理工程师签认，第五：传达监理工程师的指令、通知。

资料工作看似轻松，实则细碎繁琐，能够真正做好并不容易。公路工程内业资料是直接反映施工过程工程质量控制的重要载体，是工程计量和日后公路通车运营管理的重要依据，施工阶段的内业资料整理是当前公路工程施工管理的一项重要内容，也是反映公路工程施工管理水平的主要方面。内业资料的管理和工程外业的管理一样，都是工程施工管理的重要组成部分，要真正提高内业管理水平，实现内、外业同步，做到内业资料边整理边归档的目的，就要针对工程内业资料的特点提高重视程度，提高内业管理人员的业务素质，切实做到在内业资料管理中的“全”、“准”、“严”。“全”就是在内业资料齐全上下功夫，做到文件、资料项目齐全，不出现缺少文件和频率不足等现象。“准”就是在内业资料整理上严把准确关，确保资料填写的内容和数据的准确性，经得起推敲和检查。“严”就是在内业资料格式和组卷上，严把审查关，不合格的内业资料严禁进入工程档案室。

1、未能给自己一个明确的定位，认为做资料是收集整理资料，对于能不能交档，自己毫无概念。与其他部门的沟通交流较少，不能及时的配合项目部其他部门的工作。

2、工程实施过程中，未能及时结合现场，资料编制与现场实际施工较为滞后，未能如实反映现场实际情况，平时不重视内业资料的管理，没能正确认识到工程资料的重要性，且对内业资料的整理阶段性的进行，只“整”不“理”，导致内业资料逻辑性、数据性错误“百出”。

3、对整体施工概念不了解，不熟悉项目工程的设计图纸，与实际脱节，导致内业资料整理中的重复返工现象经常出现；未能加强自身学习。

1、明确职责、协调配合。

根据工地项目部应制定资料、文件管理制度，明确内业资料的管理目标要求的基础上，明确自身工作职责，给自己一个

正确的定位，加强工程资料档案的管理工作，定期检查内业资料的整理，提交工程竣工文件资料，业务水平有待提高。

## 2、加强自身检查，规范档案管理。

在编制施工资料的过程中，结合现场及相关验收标准，定期按照内业资料、文件管理的统一要求，对文件资料整理的及时性、准确性、完整性和外观质量等方面进行检查评价，发现问题及时提示和整改，不断规范管理。

## 3、学习业务、提高管理水平。

公路工程内业管理是一项专业性较强的技术工作，在即将到来新的一年，我将不断加强自身学习，不断汲取内业档案管理的新知识，改进工作方法，以提高自身业务水平，整理一套属于自己的施工资料编制体系，尽快成长起来，独挡一面。

在这一年中，通过上级部门的多次检查和验收，在资料方面暴露出了许多需要整改的问题和低级错误。这给我们指明了改进方向，也相应的督促和提高了资料管理工作的整体水平，同时还需要多认真学习好规范规程及有关文件资料，掌握好专业知识，提高自己的工作能力，加强工作责任感，及时做好个人的各项工作。虽然有以上的不足，但瑕不掩瑜，找出工作中的不足，以便在以后的工作中加以克服。

附件：上一年内业资料签认情况及存在问题。

石红高速公路六合同段

项目经理部质检科

1月9日

## 经理年终总结篇二

本年度在公司领导的带领和关心下，在同事的帮忙和配合下，使我在项目经理的岗位上逐渐成长起来，并升职为工程部经理，过去的一年中透过在施工现场的实践及公司内部的培训课程，在专业技术上、现场管理方面、竞投标的策略方面以及与装饰单位在施工中的交接面配合上等方面的技能都有了显著提高；并在公司领导的提携指导下对管理部门方面也有了必须的认识，我从项目经理转到工程部经理后，在公司领导的指导下，不断改善工作方法，提高工作效率，较好地完成了各项工作任务。

### 一、强化形象，提高自身素质

为做好项目经理的工作，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。工程部工作最大地特点就是“计划性”，因此，我正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和群众利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，并阶段性的对部门项目经理进行有针对性的管理目标，如周工作计划、项目施工日志检查、部门例会制度等，以对工作需要在各个工地现场及材料分包等处跑动的项目经理进行管理。

### 二、强化职能，做好服务工作

工作中，我注重把自己融入于部门员工中，作为一个基层干部除了要做好部门建设的工作及本职工作外，还是做好对员工的服务工作，在部门职员需要帮忙时要主动的帮忙其解决问题，以保证部门各项目的顺利进行。一是认真办文。公文是传达公司政策、意图的载体，公文的质量和水平直接影响司令的畅通，撰写了工程部作业指导书；工厂发货流程图及说明，细化到各个细部节点的分解流程；二是严格办会，工程部从无到有，从成立到部门制度初具雏形，到每周三固定的项目问题研讨会；每周六固定的部门例会制度，有效的落实了领

导的安排部署，保证了工作的顺利进行。

一年来的工作虽然取得了必须的成绩，但还存在许多不足，主要是思想解放程度还不够，对待问题时站的高度还不够，距离做一个合格的部门主管还有必须距离，管理上严肃性还不足，部门建设工作的严密性还欠缺，在今后工作中，我必须认真总结经验，克服不足，努力把做得更好。

入门阶段：年初接手了\_\_项目的收尾工作，施工现场要与十三家装饰单位配合，作为一个刚刚入行的新手，还是有很大的思想压力的。但是本着公司领导：“火线入党，在实践中快速成长”的培养新人及用人不疑的策略鼓励下，在公司领导手把手的耳提面命下、在公司同事的帮忙和配合下，顺利的完成了收尾工作，并顺利的透过验收。透过在现场的实践积累了不少的经验。期间参与了“\_\_”“\_\_”等项目的竞标工作。

试炼阶段：在领导的信任下，独立操作了新凤城一银座公寓的橱柜项目，期间虽然由于施工经验及现场管理经验不足，遇到了种种困难，但是在生产部门、安装班组等公司同事的协助下，顺利地完成了项目，并收回项目款。在施工过程中与甲方代表持续了良好的合作关系。

成长阶段：\_\_项目全程参与了招投标、方案确定、与甲方工程部材料确定、材料商筛选、与施工单位协调橱柜安装进度如何与装饰配合的时间节点及交接面收头处理方案，主持了项目准备会、材料准备会等施工前的准备工作。此项目中在领导的协调下透过总公司的资源平台顺利地解决了施工方无暇收头厨房进水管三角阀问题，保证了工程按期完成。与甲方项目部工作人员建立了良好的伙伴关系，在项目完成后与东苑公司也保留了畅通的沟通渠道，随时掌握是否有新的合作机会。

现正在操作两个楼盘的样板房工作。\_\_项目配合开发人员与

总包方及甲方设计师协商家具项目的图纸深化、材料样选定、材料商筛选、与总包方签订供货合同、工料分析、与总包方细化节点交界面施工方案及工期配合、外加工厂商加工工艺与我司施工要求配合的协调。

回顾一年的工作有成绩也有缺点，在下一个年度里我会秉承公司“务精、务实”的企业精神，学习专业知识，工作要做得更加细致，多思考多看书勤用脑，不断提高自己现场管理潜力，并在工作中虚心请教，多了解装饰工程的知识，以便能够在工作中更好的与装饰单位配合好，将工作做得更好，顺利地完成每一个经手的项目，让自己成为一个贴合公司形象的合格的项目经理。

项目经理个人总结8

## 经理年终总结篇三

依据总行制定的《xx银行行员考核规定》的有关精神，结合自己一年多来的大堂工作，在这年关之际，向行领导作一次工作汇报。这次工作的总结汇报，能使领导更好地了解我们在思想政治工作上的表现状况，以便准时指出我们工作中的问题，准时改正，不断进步；下面是我的工作状况，汇报如下：

今年我在高雄支行担当大堂经理一职，随着商业银行的市场化，效劳也越来越受到重视，而大堂这个工作是客户接触我行优质效劳的开端，是客户对我行的第一印象，因此我行对我们的要求也非常严格；大堂经理是连接客户、高柜柜员、客户经理、沃德经理的纽带。我们不仅是工作人员，同时也是客户的代言人。

在客户迷茫时，我们为其指明方向；在客户遇到困难时，我们施予援手；当客户不解时，我们急躁解释；我们要随时随地，急客户所急，想客户所想，以完善无缺的效劳去赢得每一位

客户。要让每一位客户感受到我们的微笑，感受到我们的热忱，感受到我们的专业，感受到宾至如归的感觉。

我们高雄支行地处居民生活社区，也是出名的夜生活饮食区，正由于这些，给我行带来了一系列的问题。平常在每天来办理业务的客户中老龄客户居多，也时有大批零钞业务，从而增加了柜面的压力；为了解决这些问题，我们预备了几套方案同时进展，针对老龄客户偏多，存折业务较多的问题，我们在平常就安排大厅人员的布控，准时带客户到自助设备上去登折，帮他们查帐，带有卡客户到自助设备办理，进展客户分流，从而减轻柜面压力。

每当客流量较大时，我就会大声询问“xx客户请到x号柜台办理业务”，分流客户任务，以免一些客户中途离开的空号占据时间，保持营业厅内良好的工作秩序。由于只有良好的营业秩序，我们才能胜利地查找到我们的目标客户，营销我们的理财产品，引荐给我们的客户经理，实现效劳与营销一体化。在零钞业务问题上，我们发出公告，实行专柜专时专办，也就是特地时间特地柜台特地办理，大大地减轻了大厅压力；我行在这里已经有多年，设备也常常消失故障，常常有客户提意见，为了解决这一问题，我们每天定点检查维护机器，及早发觉，及早处理，把设备陈旧所带来的不便降到最低。

钱转到建立银行去，于是就去排队了。当时我被几位客户围着，也没时间跟这两位客户连续攀谈，但我心里始终在想，“建立银行有什么产品吸引他们呢？”我快速处理完身上的业务，走到刚刚那两位客户身边说“您能给我介绍一下建立银行的产品吗？”他们送给我一份太平洋保险宣传单。我一看赶忙解释说：“其实您要买的这种产品我们也有，而且太平洋保险是从我行分别出的，我行和太平洋保险公司的联系严密，已有多年合作。

而且我们这里还有其它保险产品，如平安、新华等等，我可以给您比拟一下，让您有更多的选择。”然后我给客户

介绍了一下产品。最终，经过我们的努力，客户选择了太平保险公司。此事也给我提了个醒，只有深入了解这个行业和竞争对手的状况，才能更好的去做好营销。而在向客户推举产品时，肯定要留意防范风险，问客户是预备长线投资，还是短线投资，再针对其状况介绍对应产品，从而防范售问题。

作为大堂效劳人员，除了要对银行的金融产品、业务学问熟识外，更要加强自身职业道德修养，爱行敬业。在工作中，自觉维护国家、交行、客户的利益，遵守社会公德和职业道德。平常在工作中，大堂经理的一言一行通常会第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素养必需相当高。在效劳礼仪上也要做到热忱、大方，主动、标准。而且还要处事机灵，能准时处理一些突发大事，同时还应有一些紧急救生学问。

就在今年夏天，有一位七十多岁的法院退休老干部到我行来取工资，没坐几分钟，突然站起来，就倒下去了；把我们行长和客户都吓坏了，我和保安师傅赶忙跑过去，一看老人特别虚弱，老人说让他躺一会，我和保安师傅也不敢任凭乱动，行长立刻拨了120，没等120到，客户状况稍好了些，我们赶忙扶他坐起来，并准时通知其家人，避开了一场事故的发生。

作为大堂效劳人员，我们还应具备良好的协调力量，而我们高雄支行由于没有客户经理和大堂迎宾员，怎么调动好三方人员和保安师傅的工作，发挥他们的作用，便是我们平常需要留意的，平常要留意协调柜员和大厅工作人员，提高分散力，发挥团队精神。而对待那些驻点人员，首先我们不能把他们当外人对待，要把他们看成我们的一员，尽量推举一些好的客户给他们，平常敬重并关怀他们，给他们制造一个好的工作平台，实现双赢。

优质的效劳不能仅仅停留在环境美“三声效劳”行为标准等方面，应当是一种主动意识，一种负责态度，一种良好的工作心态。更需要柜员问，要形成环节整体互动，默契协作。只有秩序好、流程好、整体好才能做到最好。为了更好的提



高自己的效劳水平，和业务水平，我在今年参与了保险从业资格证考试、基金从业资格证考试以及分行组织的屡次效劳标准学习和演练，并顺当通过。在今后的工作中，我更不断地提高工作质量和效劳艺术，更好地为客户供应优质效劳。

在过去的一年中，我在大堂经理这个岗位上学习到了很多与客户沟通的阅历和一些营销的技巧，但也存在很多的缺乏之处。在今年的第三季度神奇人检查中，我行得分倒数第三，给分、支行抹了黑。

之后我们痛定思痛，分析了失分的缘由，主要是外部环境，和一些细节上消失了问题，针对这些问题，我们在平常积极培训，通过我们的努力，最终在第四季度受到了分行行为标准小组的通报表扬。

我信任，只有踏踏实实，悄悄的耕耘，才能结出丰硕的果实。明年我行又面临着搬迁的工作。建议分行在此位置还应保存自助设备效劳区，从而来避开客户的流失。

在新的一年里，我要努力学习效劳技巧和专业学问，提高自身业务水平，以新的面貌，为客户供应更好更优质的效劳。

## 经理年终总结篇四

1、要找寻合适自身的经销商

(2) 强扭的瓜不甜。

2、销售服务的重点是经销商还是终端？

(1) 产品品牌不是强势品牌，对终端来说还缺乏必要的吸引力；

(4) 现在的管理架构和管理流程也是一个制约因素；

(8) 担负和影响公司销售业绩的是我们的各个特约经销商。只有这些经销商可以有既得的利益和满意的市场服务，才能够产生动力并愿意主动去通过自身的网络来推动产品的销售，才能够对销售额的产生影响力和拉动力。

### 3、不能固守经验一成不变

(2) 以前的成功经验可能也是今后的失败根源。

#### 1、经销商的通路销售操作方法

从目前而言，我们比较切实可行方式，就是可给予经销商在各种通路操作的意见和建议，给经销商参考，至于是不是一定需要经销商按照我们的建议来做，就值得我们好好商榷和考量。因为在区域市场运作前我们和经销商之间已经有了限制性的条款对销售进行限制，而只要经销商不跨越这些限制性条款运做就应该给予支持。

这其实就象是两组成家庭一样。首先当然是两你情我愿的，成家后共同向往的是美满、舒适的生活(笑声)。但应该清楚，你不能总是要求你的另一半完全按照你的想法和思路去生活、工作，毕竟他/她有他/她不同的生活、工作经历，有他/她对生活、工作不同的看法和理解，有他/她不同的生活、工作圈子，有他/她不同的生活、工作方式，有他/她不同的身处环境(笑声、掌声)。

所以就不能强求二人的生活、工作方式完全一致，只能是求同存异。你可以经常和他/她沟通，谈谈你对他/她的某些事情、某些做法的看法和想法，给他/她一些意见和建议。既然是共同生活在一起，他/她肯定会诚心听取你的意见和建议，然后提出他/她自己的想法和看法。或许你的意见和建议值得参考，他/她会立即听取和采用；或许你的意见和建议是片面的，通过沟通，你会明白和领悟他/她这样做的出发点是怎样？这样双方就很容易沟通清楚，而不是相互猜忌。毕竟，

他/她是最清楚他/她自己在那样的环境里面应该怎样来处理事情，怎样去做事情了。

一般来说，找合适的经销商就象组织家庭一样，需要经历一个磨合的过程才能逐渐进入“蜜月期”，就象是新婚夫妇一样，刚开始需要一段时间的磨合，等过几年就会走入相对稳定的时期。

当然，也有出现另外一种情况的，那就是“婚后”发现志不同道不合(笑声、掌声)。结果就会出现相互的不信任、相互猜忌，然后就是同床异梦，直至最后“离婚”分开。即使没有“离婚”分开，而是出于某些顾虑而继续勉强维持这段名存实亡的“婚姻”的，对双方来说，已经没有任何实际的意义和好处了。

或许，还不如干脆主动“离婚”，“离婚”后自己还可以有机会找到适合自己“婚姻”生活的第二春、第三春(掌声、笑声)，毕竟“生活还是要继续的”(掌声)。

回到我们和经销商的问题，其实质就是如此。所以我们双方应该在相互信任的基础上，充分理解和支持经销商在销售通路的做法。当然，这种做法的前提是在我们的限制性条款之内的。

## 2、经销商的销售平等待遇

这个问题有一个很好的例子来说明。

以前的皇帝是“后宫佳丽三千”(笑声)，我们先不去理会这种生活方式的合理性问题，我们来探讨这其中的可行性和平衡性问题。

首先你得有吸引力。你的吸引力在于你是皇帝，众人之上，“皇帝”这个品牌本身就很好(笑声)。如果再加上什

么才高八斗、学富五车、风流倜傥之类的(笑声)，那就更有吸引力了，这是加强和丰富品牌(掌声、笑声)。这样你就不用担心“后宫佳丽”找不找得到的问题了，而是如何选择你的“后宫佳丽”们!所以可行性没有问题。

## 经理年终总结篇五

科学安排，强化“三全管理”，为创银河特色的企业品牌，树良好企业形象，完成新物业交接，实现多元化管理，力创社会效益、经济效益双丰收，紧紧抓住物业服务工作主线，展开工作，较好地完成了公司下达的各项任务。现对近一年来的工作作如下小结：

年初，按董事会下达的目标管理责任进行分解，并按部门签订了部门责任书，明确了总经办的各项任务指标。一年来，虽有物业管理员的更换，随着房屋问题的增加发生影响了物业管理费的加收，但想方设法还是完成了收费任务，同时注意物业外增收，经努力销纯净水收入多元。代办理房屋出租收入xxxx元，代为服务收入xxxx元。名都交接增收xxxx元。

依据“培训大纲”把培训工作落到实处，购进“物业管理是怎么炼成的”光盘，组织大家认真观看学习，学时近10个小时共8盘，自编培训讲义×课题宣，讲×次(全员)并加强岗前培训和在职培训结合，在新进职员多、员工进出变数大的`情况下，培训放在首位，先培训再上岗。并着重抓责任制的落实，并结合工作实际对各岗位职责完善量化，操作起来简便易监督检查，确保了各项制度的落实。肯定保洁工的职责细和实在各部门推广，并逐部门逐岗位抓制度的量化，以岗位职责完善规范，要求在岗员工定岗定职，做好工作。

今年公司一项重大工作，新物业xxxx大厦交接，年初开始就名都交接作了充分准备。明确交接各项工作流程，招收新员工计划，又必须按名都大厦落成交接的阶段，逐步增加人员以减少费用支出。由于组织准备工作充分，部门之间分工明

确，较好完成了交接任务，实施对新物业的管理。半年多来的实践，员工队伍得到锻炼，已能胜任各自的工作。

年初提出的以“五心”做好优质服务工作以提高企业形象，总办以身作则，在拓宽服务上大做文章，为了让业主满意，必要时业主需要的都主动去服务，业主全家外出，家里的花木要浇水，养的观赏鱼要喂养，物业管理员主动接下钥匙，很好完成任务。业主提出要请保姆，主动联系家政服务公司，帮助协调，先后调换多人，终于请到满意的保姆。业主汽车xx×通行证要办理，主动帮助代办，密切与业主的关系。受到业主的赞扬和感谢，企业形象得到了提高。

今年注意摆正与其他部门的关系，新物业管理员上岗，刚开始有做好工作的愿望，有些工作又必须由其他部门员工配合的，沟通协调不好，影响工作心理不好受，及时调整注意沟通。现在已能很好配合开展工作。对发现的问题不直接去干预，而是与部门主管、经理协调，让他们去解决问题，并能通过个别问题在部门教育大多数，有利调动了大家工作的积极性。能发挥主观能动性，使团队精神得到了发扬。

## 经理年终总结篇六

xx年全年，我担任xx支行客户经理一职。回顾走过的xx年，成长是全年的主旋律。现将xx年度的工作总结交予组织，请组织鉴证。

首先，我认真完成了工作岗位的本职职责。我将客户经理的主要工作职责归结为：协助网点负责人完成客户营销、信贷管理和安全保卫工作等□xx全年经历了旺季营销、夏天行动、岗位培训、网点软转等活动，我协助两任负责人xx和xx完成了本外币各项存款xx万元，新增xx万元，各项贷款xx万元，新增xx万元。全年实现中间业务收入xx万元，实现拨备前利润xx万元。新增企业扩户xx户，按揭合作楼盘1个，个人贵宾

户新增101户，新营销国际结算户1户。成功完成全年各主要业务指标。在信贷上，我认真进行信贷调查，做好年度授信报批，及时上交档案资料，按照规定开展贷后管理。安全工作上，认真开展每月学习会议，写好季度案防报告，组织好防抢防爆预案演练，实现全年度网点安全无事故。

其次，在岗期间，我认真参加各项培训，取得相应资格证书。xx年4月份，我参加了对公客户经理培训，成绩良好；5月份，我参加银行业理财资格考试，两门课程均通过；6月份，我参加了法人客户授信管理培训，学习新的授信制度下法人业务的操作；7月份，参加了人民银行征信培训及竞赛考试；9月份，参加了全省客户经理轮训；10月份，参加了对公客户经理考试，并顺利通过；12月份，参加了省外汇协会组织的外汇培训及考试。与何胜通同志合写的“乡镇网点发展三农业务的新出路”一文，成功入围了市分行金融研讨会。之上种种，推动我成长。

再有，业余时间，我不断充实提高自己。读书使人进步。本年度阅读了《曾国藩》、《改革是中国最大的红利》、《中国税收》、《螳螂》、《这个世界会好吗》等书籍，汲取养分。我认识到，做事应当不骄不躁、踏实沉稳、本分做事，做人应当努力做一个好人，做社会的栋梁。

最后，作为一名共产党员，我努力紧跟党的步伐，时时提升自己的思想认识不松懈。我期冀继续怀抱一腔热血和一颗赤诚之心，在农业银行的大平台上拼搏奋斗，贡献自己的青春。

## 经理年终总结篇七

作为销售部经理，首先要明确职责，以下是我对销售部经理这个职务的理解：

- 1、依据公司管理制度，制订销售部管理细则，全面计划和安排本部门工作。

- 2、管辖本部门内与其他部门之间的合作关系。
- 3、主持制定销售策略及政策，协助业务执行人员顺利拓展客户并进行客户管理。
- 4、主持制定完善的销售管理制度，严格奖惩措施。
- 5、评定部门内工作人员的资信及业绩表现，并负责内部人员调配。
- 6、货款回收管理。
- 7、促销计划执行管理。
- 8、审定并组建销售分部。
- 9、制定销售费用预算，并进行费用使用管理。
- 10、制定部门员工培训计划、培养销售管理人员，为公司储备人才。
- 11、对部门工作过程、效率及业绩进行支持、服务、监控、评估、激励，并不断改进和提升。

近段时期，销售部在经历了一个人员小波动后，在宋总的正确指导下，撤某某区，某某区，集中人员，有针对性对某某市场开展了市场网络建设、优势产品推广、活动拉动市场等一系列工作，取得了可喜的成绩。现将三个月来，我对销售部阶段工作所取得的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对销售部下一步工作的开展提几点看法。

销售数据表明：成绩是客观，问题是肯定存在的，总体上，销售部是朝预定目标稳步前进的。

目前，销售部员工共112人，其中销售人员96人，管理人员4

人，后勤人员12人。各人员初到公司时，行销经历参差不同，经过部门多次系统地培训和实际工作的历练后，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的运作的相关流程。

对销售人员，销售部按业务对象和业务层次进行了层级划分，共分为销售代表和地区经理两个层级，各层级之间分工协作，相互监督，既突出了工作的重点，又能及时防止市场随时出现的问题，体现出协作和互补的初衷。

这支营销队伍，工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为公司尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。你们是饲料行业市场精细化运作的生力军，是能够顺利启动市场并进行深度分销的人力资源保证，是能让公司逐步走向强的资本。我们起步虽晚，但我们要跑在前面！

1、新员工的逐步增加，随着公司市场活动和拉练的开展，使我们由陌生变为熟悉，熟悉之间转换为亲密无隙的战友，紧密协作，同甘共苦，伴随着公司的发展共同发展成长。

2、局部市场销售小团队的组建，使销售人员与主管之间在生活上彼此照应，工作中相互协作，配合默契，利用小团队的优势，有针对性的扶植新老客户，不断的开拓为公司开疆拓土。

3、由于大家来自五湖四海，初到公司的那种小思想，小意识还是存在的，但是随着逐步的溶入团队，小思想，小意识也在逐渐消退，大家只有一个目标：尽我所能，让公司强起来！

1、大家来自于不同的企业，固有的营销理念在个人的脑海中根深蒂固，行情疲软，做市场只体现了一个字：难！在这样的情况下，销售部在宋总的力支持下，营销模式尝试改革，通过几次市场活动的拉动，总结出宝贵的经验，摸索出了一套集开发新客户，维护老客户，市场造势于一体的全新拓展思路，取得了另整个销售部甚至整个公司振奋的骄人战绩。



2、实证的出台——目标经销商的力拜访——市场造势——邀请目标经销商参加活动——活动开展——开发出了目标经销商、维护了老客户、市场知名度提高、市场占有率提高、周边影响加。

3、一系列的成功，离不开销售部全体员工的努力，不断改进新的营销模式，使竞争对手无法模仿，让我们在市场上所向披靡！

随着工作进程的不断深入，我们已经初步地建立了一套适合于公司行销队伍及销售规划的管理办法，各项办法正在试运行之中，我们会不断更新，逐步完善。

首先，销售部将出台《销售人员考核办法》，对不同级别的销售人员的工作重点和对象作出明确的规范；对每一项具体的工作内容也作出具体的要求。

其次，销售部将出台《销售部业务管理办法》，该办法在对销售部进行定位的基础上，进一步对订购、配货、促销、赠品发放以及业务开展的基本思路等作出细化标准。奖惩分明，销售部还将将出台《销售部奖惩条例》，争取在以后的工作中，做到“事事有标准，事事有保障。”

第三，形成了“总结问题，提高自己”的内部沟通机制。及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重销售人员的意见，以市场需求为导向，地提高了工作效率。

制度是标准，执行力是保障！

力德船已经起航，为了它的安全，力德人行动起来！

虽然以上看似不错，但所存在的问题也不得摆在桌面上，这是也是我的严重失职。

问题是突破口，问题是起跑线，问题是下一次胜仗的基础和壁垒。

## 1、无透明的过程

虽然销售部已运行了一套系统的管理制度和办法，每月工作也有布置和要求，但是，销售人员没有形成按时汇报的习惯，仅仅是局部人员口头汇报、间接转述，销售部不能进行全面、及时的统计、规划和协调，从而导致部分区域的工作、计划、制度的执行和结果打折扣。

## 2、无互动的沟通

销售部是作为一个整体进行规划和核算的，一线工作人员、后勤人员、主管领导的三向互动沟通是内在的要求和发展的保障。销售部需要及时、全面、顺畅地了解每个区域的一线状况，以便随时调整策略，任何知情不报、片面汇报的行为都是不利于整体发展的。

## 3、无开放的心态

同舟共济，人人有责！市场供需失衡的压力，同业风气的阻碍，客观环境的不便，均对我们的行销工作产生了负动力。如果我们不能以开放豁达的心态、宽容理解的风格、积极坦荡的胸怀对客户和同事，我们就不能更好地前进。我们知道，其他厂家内部滋生并蔓延着相互拆台、推委责任、牵制消耗、煽风点火的不良风气，我们要警惕我们的队伍建设和自身进步，不要被不需在意的的人和事影响了我们的进步。

两军相遇勇者胜，智者相遇，人格胜。

## 4、无规划的开发

市场资源是有限的，是我们生存和发展的根本。对于目标市

场，在经过调研、分析之后，并不是所有的区域都能够根据总体发展，需要有计划、按步骤地开发，哪个客户需要及时开发，哪个客户暂时不能启动，那些客户需要互补联动，并不是单凭想象就能达到效果的，客观经济规律是不可违背的，甚至具体的某个客户在什么时间应该采取什么样的策略，什么时间应该回访，应该采用面谈还是电话，都是需要考虑的问题。盲目地、无计划地、重复地拜访行为，都有可能导致客户资源的恶性反戈甚至产生负面影响。

### 1、重塑销售部的角色职能定位。

在做网络的同时，做销量，创造利润和区域品牌。通过完善终端网络来提升产品销量和团队美誉度。

### 2、坚定不移的用我们自己的方式来做市场

在确保产品在终端“买得到”的同时，也要确保“卖得动”，有计划、多层次地开展“面向客户型”推广，门店销售，赶集宣传，会议营销正在逐步形成我们营销中的固有模式。不能只保证渠道中有水，还要创造让水流出去的“出口”。

### 3、原则不能动，销售人员不能充当送货员

销售人员主动出击，培养客户订货计划，以客户需求为导向，按需供货。但是由于销售人员与客户沟通不够，或者沟通不到位，经常对新老客户采取货到付款，往往第二天只能等货，送货，收款，甚至还充当搬运，为提高工作效率；降低货款风险；希望大家在以后的工作中，在适当的时候坚持原则。

### 4、经销商产品流量流向的控制

很多销售人员往往注意的是经销商的买卖情况，究竟产品卖到哪去了，为什么卖不动不去追踪，不去思考，所以，今后的工作中，销售部会出相对的表格，来协助销售人员加强对

经销商产品流量流向的控制，从而保障我们销售计划的准确度。

## 5、开发新客户意识一定要上一个台阶

某些市场，随着老客户越来越多，销售人员明显感觉维护不过来，根本就没有开新客户想法，一个市场，想到达到一个预期销量，网络的建立是重中之重，只要该市场网络还没理想化布局，就一定要有建立健全网络的思想，不断的开发新客户。

## 6、目标达成率的提高

这几个月，没有一个月能完成预定销售目标，首先是我的失职，以后在制定销售目标的时候，一定会和大家多沟通，但是，和大家沟通后，所定的销售目标一定要完成，否则，从销售代表到地区经理到销售经理，连带罚款。

“市场是最坏的教练，还没有等我们热身就已经开始竞赛，竞赛结果的好坏相当一部分因素在于我们的悟性和主观能动性。

同时，市场也是最好的教练，不需训练就能教会我们技能和发展的契机，关键的是市场参与者的眼光是否长远、品格是否经得起考验”。

我们已经经历了足够的市场磨练，我坚信通过我们共同的奋斗，架好“支点”撬动市场，打造“势能”以便放营销惯性，进行整合形成“拳头”能量，希望有一天，销售部的努力定能成为吸引更多的经销商来经营我们的产品、更多的养殖户来使用我们的产品！我们一定能在目前疲软的行业里建功立业！

我们现在的确困难，但我们决不贫穷，因为我们有可以预见

的未来！

谢谢！

## 经理年终总结篇八

我用较短的时间熟悉了新的工作环境，在工作中，认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验、营销技能等都存在一定的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就必须先增加客户群体。工作中我始终勤动口、勤动手、勤动脑去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时间内通过优质的服务和业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销贵族白酒交易中心□xx市电力实业公司□xx市中小企业服务中心等一大批优质客户和业务，虽然目前账面贡献度还不大，但为未来储存了上亿元的存款和贷款。至12月末，个人累计完成存款2200多万元，完成全年日均1800余万元，代发工资□ps商户、通知存款等业务都有新的突破。

我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命。客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以工作就是我的事业的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。从各方各面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每天对不同的客户进行日常维护，哪怕是一条短信祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用轻松地姿态和亲切的微笑来面对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。在信贷业务中，认真做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查，资料及时提交审查及归档□xx年，累计发放贷款3350余万元，

按时清收贷款641万元，其中无一笔不良贷款和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

在过去的一年，虽然我在各方面取得了一定的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。

(一)是学习不够，面对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。

(二)是对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。

(三)是进一步客服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自己，以上不足我正在努力改正。

在新的一年里，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改进工作方式方法，积极努力工作，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，用新的工作破解实际工作中遇到的种种困难。

## 经理年终总结篇九

根据会议安排，我代表xx项目做20xx年工作汇报，请各位领导审评：

20xx年xx项目全面贯彻落实局、公司工作会议精神，在上级领导的支持和同事的帮助下，认真履行公司管理制度，以精细管理、全面履约为重点，强化管理手段，抓好项目管理工作。

目前有三个项目，其中改造工程二标段位于xx市xx区xx区，全长1.4km□道路市政工程一标段位于xx市xx区的xx区，5条路总长2.0km□这两个项目主要施工范围包括：旧路破除、路基、路面、人行道、雨污水管线等。土地填垫工程，土方填筑186万m<sup>3</sup>□施工填土工程量达到计划填土高程3.5m□在路和路项目拆迁不到位停工的状态下，我项目人员认证学习，严格要求自己，表现出良好的精神风貌，在项目领导班子的带领下，积极向业主争取623m<sup>6</sup>管通讯管道铺设。

xx项目总包及分包合同在质量、安全及支付情况等按照合同约定正常进行，无违约现象。

路改造工程二标段和道路市政工程一标段除业主未拆迁地段外均在总承包合同工期要求下完成施工任务，土地填垫工程，一期在合同工期内完成业主指定地块土方的填垫工程，工期速度得到业主的认可和好评。

截止到x月x日，三个项目工程隐蔽验收、检验评定合格率100%，未出现不符合项，施工质量较稳定，无质量问题都暴露，在质检站、业主和监理单位检查中等到好评，树立起了质量要求严格的形象。

本项目积极参加公司及建委安全活动，及时传达有关安全精神，开复工前进行自查自纠，对工地现有机械进行安全质量隐患排查，定期上报。根据工程各阶段各时期的不同特点，时刻提醒施工人员到施工现场要做到“三不伤害”，要注意防滑、防坠落、防落物伤人、防触电等。截至x月x日未未发生人身、设备安全事故。

xx项目自复工以来，从现场管理、措施费控制、材料成本、分包成本进行控制，并定期做了成本分析，测算出盈亏情况，并通过优化施工方案、增加变更签证量、严格过程材料、机械、人工管理、安全质量控制等措施降本增效。

截至20xx年x月xx日xx项目签订总包合同3份，签订分包合同共计40份，其中劳务分包合同9份，材料采购合同20份，租赁合同21份，所有合同均为有效的签字盖章。

20xx年随着物件上涨，全国各地出现“用工荒”的情况，也不例外，项目部及时采取措施，与劳务分包队伍及时联系沟通，根据合同约定做好组织调配工作，确保了工程劳动力需求。在20xx年的基础上继续完善公司劳务管理制度。

xx项目继续加强现场文明施工及技能减排管理，安全员专门进行文明工地建设相关工作，保持工地卫生清洁，使道路干净畅通，各种设备物资标识齐全，堆放有序，特别是对工地的土方进行了整平打方、材料进行码垛处理，进入施工现场给人以赏心悦目的`感觉。同时积极与业主和地方环、水保主管部门联系，主动邀请其进场检查，征求意见，逐步完善环、水保方案、措施。利用降水工程抽取的地下水和周边的5个大池塘，设置为施工现场贮水池。

xx项目由于业主未拆迁完毕，工程处于半停工状态，施工环境复杂，出乎我们投标进场时的意料，从合同工期来看，时间已经明显超出，项目及分包队伍出现窝工情况，同时人工、材料、机械价格不断上涨，项目今后的经济效益前景不太乐观。但项目部并不是消极的等待，而是采取积极的措施：(1)制定了完善的经济资料管理制度，定期给业主、监理打报告并收集业主、监理及政府发文和现场影像资料。(2)未雨绸缪在材料涨价前购买需要的大宗材料，为施工做准备，防止材料大幅涨价。

以上为今年的工作汇报，虽然做了一些工作，但与上级领导的要求，还有不小的差距，明年我项目将会围绕年度工作计划和目标，进一步强化责职、细化任务、量化目标、加强管理，继续加快在建项目的施工步伐，圆满完成工作任务。主要做好以下工作：



- 1、进一步完善项目管理。
- 2、全面履约。
- 3、降本增效。
- 4、增加变更签证量。
- 5、提高自身及项目整体技术力量。

汇报完毕，谢谢大家！