

# 2023年总经理述职报告格式(实用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。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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！

## 总经理述职报告格式篇一

各位同志：

20xx年，我担任公司总经理一职。回首一年来的工作，在董事会的正确领导下，带领公司全体同事，比较\*的完成了既定的生产建设各项目标。下面是我的述职报告：

### 一、履行职责情况。

根据董事会年初提出的规划，公司管理目标定位为建设生产准备年。经过全体同事的共同努力，在产品结构调整、建章立制、工程建设管理、生产管理、经营管理等方面取得了一定的成绩。

1. 认清形势、理清思路，积极探索，建立了健康的公司发展机制。在企业建立、完善的过程中，对企业未来的发展道路和方向，进行了分析和思考。成为一个高水准、特色化、科技型的风电配套设备生产制造企业，是公司的目标。

### 2. 建立健全内部管理制度。

为适应公司发展的需要，公司设立了相对合理的组织结构，建立了有效的管理体制，先后拟定并颁行关于生产管理控制、日常行政及目标责任管理等制度和办法共三十余项，逐步纳

入规范化、标准化和制度化的管理轨道。建立了企业法人治理结构。并在企业运营的过程中，进一步的调整和完善。

通过不定期组织召开总经理办公会议及定期每周二组织召开总经理例会，严格执行“三重一大”决策机制，充分发扬\*决策。体现了公司和谐团结和群策群力的工作作风。

为提高企业形象、增强市场竞争实力。在软件上：企业通过统一服装，塑造良好的办公环境，加强区域卫生等日常管理。在硬件上，通过对厂区合理规划，划分生产、办公、生活区域，各区域相对独立，形成一个现代化企业面貌。

### 3. 建立生产管理、质保体系。

对于生产及质量管理，我们从管理五要素：人、机、料、法、环出发，通过不断的完善生产各要素，逐步形成生产能力。

在包头地区技术工人、专业技术人员紧缺的情况下。通过前期招聘时技术人员的储备，引进了不少年轻有干劲的技术人员。经过多方考察，公司引进了三个劳务分包队伍，从生产管理模式上我们也因地制宜作了调整，采用生产任务承包的方式，通过优胜劣汰，培养技术过关的队伍。

### 4. 积极拓展市场，打造优质服务平台。

对于市场开发，我们从来不等不靠，从未因公司处于生产准备年而放松对市场的重视。我们积极与客户取得联系，协助马教授进行技术讲座，向客户作详细介绍和推广工作，使客户对我们的新型反向平衡法兰产品由不了解到熟悉、到信任，进而采用我们的产品。

### 5. 改善外部经营环境，营造良好的经营氛围。

公司面临着巨大挑战。除了通过企业内部加强管理以外，力

求取得当地政府部门的支持，从可持续经营发展的角度，也是我们努力的重点。通过与财税等各相关政府主管部门的联络沟通，打造良好的人际关系，顺利解决辽宁调兵山风电塔筒项目税务问题。为企业的发展创造了良好的环境。

## 6. 人力资源状况

公司拥有同事79人(临时工8人)，其中40%以上具有大专以上学历，中、高级技术人员占12.17%。为26%的同事交纳三险(高管、未转正人员、退休返聘人员未参保)。公司本着“选贤任能、惟才是用”的人才观，努力塑造一支素质一流、稳固高效的团队。

目前公司组织架构、生产、经营、质保体系已经建立，具备了批量生产能力。

### 二、工作中存在的问题。

虽然取得了一些成绩，但是也清醒地认识到工作中还存在着很多问题，这些都有待于在今后的工作中加以解决和克服，具体有以下几个方面：

1. 公司的思想和认识在同事内部还没有真正统一起来，观念没有真正转变过来。同事的责任心和主观能动性不够强。下一步着重解决企业团队精神和思想作风建设，创建一个健康、和谐、团结向上、有所作为的企业团队。
2. 基础管理工作起点不高，这方面要建立健全三级文件，把基础管理定在较高的基准之上，做到与现代企业形象同步。
3. 优秀的管理、技术人才比较匮乏，这是当前公司面临的、也是亟待解决的一个重大问题，要拓宽思路，做到能者上，无作为者下。

4. 在市场开拓方面，目前还只能依赖金风科技。这方面，还要拓宽思路、注重技巧和办法，利用一切有利于市场开拓的资源 and 条件，突破瓶颈。

5. 在融资方面，由于没有灵活运用企业的资源，到目前为止，只能依赖大股东的借款。融资工作得不到落实，不能建立企业信用等级，无法享受政府贴息的优惠政策，给公司带来了经济上的损失。

三、下一年的工作初步打算。

新的一年又将是一个充满挑战的一年，前进的路上依然是困难重重，但我有信心在董事会的领导下，组成一个有凝聚力的团队，一起勇挑重担，带领公司同事渡过难关，走向辉煌。

1. 调整公司的领导班子和管理人员，做到知人善用，发挥每一个人的特长，组建一支高效的管理队伍。实行目标责任管理，裁短管理链条，缩减管理层次，降低管理成本，提高管理效率。迎接新的挑战。

2. 加强市场开拓的力度□20xx年作为市场开拓年，力争全面把新型反向平衡法兰产品推向市场，利用网络、杂志、展览等各种媒体媒介，宣传我们的新产品和企业，提高企业的知名度。与潜在的客户进行接洽，使他们了解我们的产品，接纳我们的产品。

3. 加大奖惩力度，在公司内部形成一个激励的机制，在外部营造一个良好的产品销售环境。

企业应该适应市场和社会环境的变化，不突破，企业难以发展。作为个人，也应该继续提升各方面素质，加强技术学习，提高思想觉悟、工作能力和管理水平，与公司领导班子一起带领全体同事解决目前存在的包括生产管理、经营开发在内的一系列问题，促进企业健康长远发展。

我有信心同公司全体同事一道，以更高的目标，更严格的要求，更饱满的工作热情和更加勤奋的工作精神，求真务实、开拓创新，为公司夺取新的成绩，为投资者创造满意的经济效益和社会效益！

最后，谨借此机会，对董事长及各位股东、监事、董事的关心与支持，表示衷心的感谢，并期待诸位今后继续给予支持。

## 总经理述职报告格式篇二

一位优秀的总经理可以为股东和公司创造大量的财富并将公司的发展提升到一个新的高度，而一位不称职的总经理则可能损害公司及股东的利益，甚至将公司带向毁灭的境地。本文是本站小编为大家整理的总经理的述职报告范文，仅供参考。

尊敬的各位领导、同仁：

大家好！

20xx年，我担任公司总经理一职。回首一年来的工作，在董事会的正确领导下，带领公司全体同事，比较圆满的完成了既定的生产建设各项目标。下面是我的述职报告：

### 一、履行职责情况。

根据董事会年初提出的规划，公司管理目标定位为建设生产准备年。经过全体同事的共同努力，在产品结构调整、建章立制、工程建设管理、生产管理、经营管理等方面取得了一定的成绩。

1. 认清形势、理清思路，积极探索，建立了健康的公司发展机制。在企业建立、完善的过程中，对企业未来的发展道路

和方向，进行了分析和思考。成为一个高水准、特色化、科技型的风电配套设备生产制造企业，是公司的目标。

## 2. 建立健全内部管理制度。

为适应公司发展的需要，公司设立了相对合理的组织结构，建立了有效的管理体制，先后拟定并颁行关于生产管理控制、日常行政及目标责任管理等制度和办法共三十余项，逐步纳入规范化、标准化和制度化的管理轨道。建立了企业法人治理结构。并在企业运营的过程中，进一步的调整和完善。

通过不定期组织召开总经理办公会议及定期每周二组织召开总经理例会，严格执行“三重一大”决策机制，充分发扬民主决策。体现了公司和谐团结和群策群力的工作作风。

为提高企业形象、增强市场竞争实力。在软件上：企业通过统一服装，塑造良好的办公环境，加强区域卫生等日常管理。在硬件上，通过对厂区合理规划，划分生产、办公、生活区域，各区域相对独立，形成一个现代化企业面貌。

## 3. 建立生产管理、质保体系。

对于生产及质量管理，我们从管理五要素：人、机、料、法、环出发，通过不断的完善生产各要素，逐步形成生产能力。

在包头地区技术工人、专业技术人员紧缺的情况下。通过前期招聘时技术人员的储备，引进了不少年轻有干劲的技术人员。经过多方考察，公司引进了三个劳务分包队伍，从生产管理模式上我们也因地制宜作了调整，采用生产任务承包的方式，通过优胜劣汰，培养技术过关的队伍。

## 4. 积极拓展市场，打造优质服务平台。

对于市场开发，我们从来不等不靠，从未因公司处于生产准

备年而放松对市场的重视。我们积极与客户取得联系，协助马教授进行技术讲座，向客户作详细介绍和推广工作，使客户对我们的新型反向平衡法兰产品由不了解到熟悉、到信任，进而采用我们的产品。

## 5. 改善外部经营环境，营造良好的经营氛围。

公司面临着巨大挑战。除了通过企业内部加强管理以外，力求取得当地政府部门的支持，从可持续经营发展的角度，也是我们努力的重点。通过与财税等各相关政府主管部门的联络沟通，打造良好的人际关系，顺利解决辽宁调兵山风电塔筒项目税务问题。为企业的发展创造了良好的环境。

## 6. 人力资源状况

公司拥有同事79人(临时工8人)，其中40%以上具有大专以上学历，中、高级技术人员占12.17%。为26%的同事交纳三险(高管、未转正人员、退休返聘人员未参保)。公司本着“选贤任能、惟才是用”的人才观，努力塑造一支素质一流、稳固高效的团队。

目前公司组织架构、生产、经营、质保体系已经建立，具备了批量生产能力。

## 二、工作中存在的问题。

虽然取得了一些成绩，但是也清醒地认识到工作中还存在着很多问题，这些都有待于在今后的工作中加以解决和克服，具体有以下几个方面：

1. 公司的思想和认识在同事内部还没有真正统一起来，观念没有真正转变过来。同事的责任心和主观能动性不够强。下一步着重解决企业团队精神和思想作风建设，创建一个健康、和谐、团结向上、有所作为的企业团队。

2. 基础管理工作起点不高，这方面要建立健全三级文件，把基础管理定在较高的基准之上，做到与现代企业形象同步。

3. 优秀的管理、技术人才比较匮乏，这是当前公司面临的、也是亟待解决的一个重大问题，要拓宽思路，做到能者上，无作为者下。

4. 在市场开拓方面，目前还只能依赖金风科技。这方面，还要拓宽思路、注重技巧和办法，利用一切有利于市场开拓的资源 and 条件，突破瓶颈。

5. 在融资方面，由于没有灵活运用企业的资源，到目前为止，只能依赖大股东的借款。融资工作得不到落实，不能建立企业信用等级，无法享受政府贴息的优惠政策，给公司带来了经济上的损失。

### 三、下一年的工作初步打算。

新的一年又将是一个充满挑战的一年，前进的路上依然是困难重重，但我有信心在董事会的领导下，组成一个有凝聚力的团队，一起勇挑重担，带领公司同事渡过难关，走向辉煌。

1. 调整公司的领导班子和管理人员，做到知人善用，发挥每一个人的特长，组建一支高效的管理队伍。实行目标责任管理，裁短管理链条，缩减管理层次，降低管理成本，提高管理效率。迎接新的挑战。

2. 加强市场开拓的力度□20xx年作为市场开拓年，力争全面把新型反向平衡法兰产品推向市场，利用网络、杂志、展览等各种媒体媒介，宣传我们的新产品和企业，提高企业的知名度。与潜在的客户进行接洽，使他们了解我们的产品，接纳我们的产品。

3. 加大奖惩力度，在公司内部形成一个激励的机制，在外部



营造一个良好的产品销售环境。

企业应该适应市场和社会环境的变化，不突破，企业难以发展。作为个人，也应该继续提升各方面素质，加强技术学习，提高思想觉悟、工作能力和管理水平，与公司领导班子一起带领全体同事解决目前存在的包括生产管理、经营开发在内的一系列问题，促进企业健康长远发展。

我有信心同公司全体同事一道，以更高的目标，更严格的要求，更饱满的工作热情和更加勤奋的工作精神，求真务实、开拓创新，为公司夺取新的成绩，为投资者创造满意的经济效益和社会效益！

最后，谨借此机会，对董事长及各位股东、监事、董事的关心与支持，表示衷心的感谢，并期待诸位今后继续给予支持。

尊敬的各位领导、同仁：

大家好！

非常感谢公司领导对我的信任，任命我为燃气公司经理。在上级公司领导、同仁的帮助和关心下，我很快适应了新的工作岗位。

20xx年4月份，我结束了两个月实习经理的历练，被集团领导安排到指挥部负责xx段高压管线的施工开挖、指挥协调工作，期间创造了管线敷设速度的历史记录，得到了领导和同仁的一致认可。20xx年6月底，再次被集团领导委派到燃气公司担任副经理并主持公司的全面工作，带领公司员工较好地完成了公司的各项工作任务，完成城区、乡镇中压燃气管网80余公里；市场开发工作也取得了一定突破，签约居民用户4000余户，公服用户实现了零的突破；在冬季气源供应严重短缺的情况下想尽千方百计保证了日用气量为15000余立方工业用户的用气需求；同时与所有乡镇达成了安装管道天然气的合作意向，

为公司的良性发展奠定了扎实的基础[]20xx年2月2日，被区域公司正式任命为燃气公司经理。

以下是我个人的一点工作体会，愿与大家共同交流：

### 1、树立好“角色”意识，当好公司“舵手”。

作为公司的带头人，我始终严格按照集团领导的授权与经营管理范围，带领员工队伍围绕集团下达的年度工作计划指标，坚持以人为根本，以市场为导向，以规章为支撑，积极谋划公司的管理策略与发展蓝图，建立健全公司规章制度，并想方设法地开动脑筋，锐意进取，拓展市场，完善服务，开展了一系列卓有成效的经营管理工作，并较好地保持了与区域公司的沟通、汇报。

### 2、加强自身建设，贯彻“以德治企”的人本管理理念

企业管理者是企业的一面旗帜，起着领头羊的指引作用。我本着以人为本的思想，从严要求自己，坚持以企业经理人向出资人负责任的积极态度，矢志不渝加强自身素质建设，用积极、健康的心态和饱满的工作热情来管好班子、带好队伍。对公司一切事务我坚持做到大事讲原则，小事讲风格，平常讲人格，以此树立公平、公正、平等的管理氛围，让一切有用之人为公司所用。

二、以人为本，身体力行，致力培育团结、和谐、高素质的经营管理工作团队。

### 1、采取多种措施，营造良好的学习环境，着力提高员工素质。

“人”是企业发展的第一要素，员工素质的高低决定着企业管理和发展水平。按照集团创建学习型公司的要求，结合企业经营管理需要，积极倡导建设学习型组织，采取多种学习培训方式，使各岗位人员经过培训能够胜任本职工作要求，

营造良好的学习氛围带动员工愿学乐学好学的学习热情，从而使企业整体文化水平与业务素质得到全面快速的提升。

2、坚持“以德为之、以情动之、以行导之”的管理原则，不断提升自身及班子的标杆作用。

在公司中，我积极寻求建立科学的人际工作关系和处事方法，要求管理层在对待员工时，要用“德”立身，用“情”沟通，用“行”示范，让员工们时时处处看得见，摸得着，想得通，从而有效及时地化解工作出现的矛盾与隔阂，并积极培育团结、和谐的工作氛围，增强企业的凝聚力，使员工团结一致地完成公司的计划与任务。

三、严抓安全运营，认真落实安全措施，各项工作实现零事故。

1、健全了各项安全管理制度，明确了各部门及各岗位员工的安全目标及责任，公司与各部门、部门与各岗位分别签订了《安全目标责任书》，同时，为了保证车辆安全，公司还专门对兼职驾驶员进行了资格认定，并与认定合格的驾驶员签订了《机动车辆驾驶员安全责任书》。

2、利用工作例会、专门培训等形式，强化了干部员工的安全意识，对新进员工及时开展安全教育，干部员工的安全意识明显增强。

3、深入开展了各类安全活动。在县城重要路口悬挂了宣传条幅，在车站、书店、广场、商场、社区等地段组织人员进行安全知识宣传普及。在元旦、中秋节、国庆节等重大节日期间适时组织安全大检查。这些活动的开展，既增强了广大用户的安全用气意识，也加深了广大市民对管道天然气的认识，同时大大提高了燃气公司在当地的知名度和影响力。

四、积极协调与政府各职能部门的关系

积极协调与当地政府、建设部门、技术监督部门、工商税务部门的关系，使公司处于一个良好的发展环境，为企业持续快速发展奠定了基础。

## 五、工程建设、开发市场与证照办理，多管齐下、同步进行

根据集团要求，并结合公司所在地经济发展现状，公司按照以“工业园区、城区燃气管网建设为中心，向县城周边乡镇敷设”的布局敷设燃气管网。公司在积极进行城区、乡镇燃气管网建设的同时，狠抓了市场开发工作和公司各类证照的办理工作。燃气管网及场站建设是安全通气运营的基础和前提；发展燃气用户、实现经济效益和社会效益的双丰收是公司追求的目标；办理并健全公司的各类证照是实现公司合法经营的依据和保障。三者是一个有机整体，不可偏废，理应同步并举。

## 六、自身不足与今后工作打算

尽管在公司领导和同仁的帮助下我很快适应了新岗位的工作，但是仍然存在着不足。因为一贯秉持快速高效的工作作风，在实际工作中往往忽略一些必要的程序，容易急躁冒进。针对这项不足，下一步要多向集团兄弟公司领导学习，以便能更好地提高自己的管理水平。接下来的工作，我首先要解放思想、实事求是，摆正自己的位置，根据工作中存在的不足，积极向领导、同仁学习，不断改进工作方法，努力做好工作中的每一件事情，以促进公司健康长远的发展。下一步的工作重点如下：

- 1、加快公司未完善证照的办理，使公司合法经营。
- 2、进一步理顺企业外部关系，努力营造满足企业经营发展需要的良好环境。
- 3、加强自身建设，进一步提高自身素质，以适应企业工作需

要。

4、完善健全企业经营管理机制，培育企业文化，推动企业健康、有序、持续发展。

以上是我的述职报告，请领导、同仁批评指正。

尊敬的各位领导、同仁：

大家好！

x年x月份，由于工作需要，安排我担任某某集团总经理。回首将近一年来的工作，我们在董事会的正确领导下，带领公司全体干部职工，团结拼搏，真抓实干，深化运营治理的各项内容，圆满完成了各项任务目标。下面我把具体情况向大会述职，请领导和同志们予以审议。

一、履行职责情况。

x年，在集团董事会的正确领导下，经过全体员工的共同努力，我们在机构改革、经营模式调整、建章立制、工程项目治理等方面取得了一定的成绩，全年共完成产值2.19亿元，完成了董事会制定的2亿元的产值目标。回顾一年来的工作，主要有以下几个方面：

1、认清形势、理清思路，积极探索，建立了健康的发展机制。

在全国学习xx届六中全会精神的热潮下，我们结合全会精神，围绕“夯基础、扩规模、求发展”的工作思路，今年在内部治理基础的提升上作了大量的工作，为进一步建设和谐、健康企业创造了条件。经过多方考察，并报董事会研究，我们撤销了分公司，实行工程项目目标责任治理，裁短了治理链条，缩减了治理层次，为项目部能够有效执行公司的各项制度和规定疏通了道路、扫除了障碍。从经营模式上我们也因

时制宜地作了调整，即实行项目部和联营合作两种经营模式。通过对某某集团形势的认清，我们理清了工作思路，解决了一些存在的隐患，甩掉了沉重的包袱，轻装上阵，逐渐由松散型的治理向集约型转变。

## 2、建立健全内部治理制度，加大企业形象宣传力度。

为了能够适应公司战略发展的需要，公司今年相继出台了一些关于工程治理控制、日常行政及项目目标责任治理等制度和办法，逐步向规范化、标准化和制度化的治理方向迈进。公司今年加大对外形象的宣传力度，制作了“企业形象视觉识别系统”、企业宣传资料、资质等宣传材料，使对外宣传有了硬件设施。x年8月份，我们实行了综合部对各施工工地进行例行检查的决定，使广大业主和监理单位对某某集团有了新的熟悉，得到了广泛的好评。

## 3、在工程建设和施工治理上狠下功夫，取得了一定的成绩。

今年我公司承建去年未完成工程19项，承建今年新接工程较大的有17项。一年以来，我们按照经营方针，把施工安全、质量、文明施工及成本控制当作一项长抓不懈的工作去认真抓好抓实，各方面都取得了一定的成绩，实现了预期的目标。全年交付工程质量合格率100，重大安全性事故为零，创建省级文明工地1个，市级文明工地5个，市级优良工程2个。

## 4、在历史遗留问题上，加大清算力度，取得了一定的成绩。

解决处理好建安公司遗留下来的历史问题是今年的一项重点工作。由于这些历史遗留问题的存在，某某集团背负着沉重的包袱。传票不断、官司缠身，这些不和谐因素让某某集团深感疲惫。为解决好以前八分公司的债务问题，处理好大量未结算老工程的债权问题，我们本着慎重务实、积极化解矛盾的态度，专门成立了结算小组，聘请了专业律师。通过多种渠道的协调和努力。x年全年共完成工程结算上报3.9亿

元，审计核定额2.5亿元，为公司能够尽快回笼资金，提升运转效率创造了必要的条件。

## 5、积极拓展市场，打造多元化服务平台。

为了能够使某某集团“走出去”，我们于6月份壮大了市场经营的力量，决定去迎接市场经济大潮的冲击，参与市场的竞争。到12月底，共承接了10个项目，合同价款共计5032万元。目前还有多个项目正在洽谈和跟踪之中。

今年我们利用二级的资质优势，以股份制的形式成立了分公司，从几个月的运行情况来看，前景还是不错的。

按照建筑市场劳务合法用工的要求，我们于今年5月份成立了专业劳务公司。xx年主要完成了劳务技能培训及鉴定工作，检查农民工工资发放情况，避免了一些不和谐因素的出现。虽然劳务公司没有真正运作起来，但是我们对于劳务公司寄予了很大的希望，这一块工作我们会在20xx年逐步把劳务公司独立出去，实现市场化经营。

## 二、20xx年工作中存在的问题和不足。

20xx年我们虽然取得了一些成绩，但是我们也清醒地熟悉到我们工作中还存在着很多问题和不足之处，这些都有待于我们在今后的工作中加以解决和克服，具体来讲有以下几个方面：

- 1、公司的思想和熟悉在广大员工还没有真正统一起来，观念没有真正转变过来。员工的责任心和主观能动性不够强。下一步我们要重视企业团队和思想作风建设，创建一个健康、和谐、团结向上、有所作为的企业团队。

- 2、工程施工治理方面我们虽然取得了一定的成绩，但离规范化、科学化还有相当大的距离。一方面，工程质量提高不大，

创优项目不多。另一方面，现场文明施工不够好，整体水平参差不齐。下一步我们将全面推行项目责任治理，从加强项目班子的建设着手，加强工程施工过程的控制。

3、基础治理工作有进步，但是起点不高，工作不够细致。这方面要求我们建立健全三级文件，把我们的基础治理定在较高的基准之上，做到与公司的资质、形象同步。

4、优秀的项目治理人才比较匮乏，这是当前我们组建项目部面临的、也是亟待解决的一个重大问题。

5、在市场开拓方面，还没有真正走出江宁。这方面，我们还要注重技巧和办法的突破，争取一切有利于市场开拓的资源 and 条件。

三、20xx年的工作初步打算。

20xx年甚至在一定时间内，我们的总目标就是建设和谐、稳定、可持续发展的某某集团，使之成为周边地区最具影响力的房屋建筑施工企业[]20xx年我们计划完成总产值4亿元。实现利润2300万元。创建省级文明工地1个，市级文明工地5个，市优良工程2个。全年重大安全性事故为零，工程交付质量合格率100。

事务的发展总是在推陈出新。不充电，个人素质难以提升，不改革，企业发展难以突破。今后，我将加强学习，提高思想觉悟、工作能力和治理水平，我将与公司领导班子一起带领公司全体员工解决x年我们存在的包括企业治理、项目治理、经营开发在内的一系列问题，促进企业健康长远发展。

以上是我的述职报告，难免片面，我诚恳地请求大家对我多提意见和建议，促进企业发展和我个人进步[]x年，我有信心和公司全体干部和员工一道，广泛的采纳大家的建议，以更高的目标，更严格的要求，更饱满的工作热情和更加勤奋的



工作精神，求真务实、开拓创新，为某某集团在x年夺取新的成绩而努力奋斗。

谢谢大家

## 总经理述职报告格式篇三

尊敬的各位嘉宾、领导：

大家晚上好！

首先，感谢在场的各位嘉宾，谢谢你们百忙之中莅临参加本次xxx□其次。感谢x董事长和x总，谢谢你们一直以来对我工作的信任和指导。最后，感谢各位同事，谢谢你们对我工作的支持和帮助。

自20xx年5月28日担任xx执行总经理以来，我紧紧围绕公司发展目标和自身岗位职责开展工作。以“五星级家园、六星级服务、七星级技术”为指导方向。在总公司的正确领导下，经过全体员工的共同努力，我店各项工作稳步开展，并得到顾客的一致好评。公司品牌的社会美誉度和知名度明显提升。回顾前期工作，我店较为突出的工作主要在团队管理、人事管理、文化建设等几个方面。

我店各岗位分工明确，人员配置充足，员工心态积极稳定，士气高昂，通过大家齐心协力，我店业绩也一路攀升，截止至本月，月平均点数已达到320点/天。其中在3月连续2次刷新本店业绩纪录，最高点数达到404.5个点。

我店一直注重班组建设和基层干部的培养工作，本次输送6名储备干部至公司参加培训和甄选。合格率为100%(现1名在xx地任楼面经理，4人在和庄店任管理岗位，1人留任本店技术老师)

我店以公司“善待员工”和“为员工创造幸福生活”的管理理念为指导方向，以解决员工最需要的问题，提升员工生活品质为切入点。先后开展了对员工工作和生活需求有实际帮助的活动。比如：“员工家属房”、“员工减压室”、“员工阅览室”、“宿舍文化节”和“小吃内部价”等。

在我看来，成绩只代表门店过去，只能作为自己一个更高的起点和一种更大的责任。

深刻总结过去工作，自己的主要不足为思想惰性和缺乏高度完善意识，在工作中的体现为：

一、 技术管理：因为错误考虑到自身不是技术行家，所以对技术经理过度的依赖和信赖。导致公司的技术制度不能以最好的效果在在门店执行。

二、 客服管理：在公司没有相关客服管理经理的前提下，自己作为一名公司总经理助理不能主动承担，协助总公司率先完善客服管理模式和制度。

三、 现场管理：门店现场运营出现的问题，有解决意识，但没有上升到公司的高度去进行完善，没有原有的钻劲和协作习惯。

作为一名门店执行总经理，同时兼任公司总经理助理，我深知自己岗位重要，责任重大。针对自己的不足，结合《公司20xx年10大工作事项》和门店业绩指标及现阶段工作，我现对本岗位下季度重点工作(下季度整体定位为“完善月”)做如下计划：

1、做好家属联谊会的前期宣传工作，保证会议效果和员工参与的积极性。

2、做好家属联谊会开展的方案：保证方案的合理性和可操作性。

3、做好家属联谊会的承办和后期宣传工作：保证会议效果的持续性。

1、体系出台前期：积极做好案例收集。

2、体系出台中期：积极参与体系的编写和讨论。

3、体系出台后期：积极试点，并做好体系的完善和修改工作。

1、对现有客服经理和客服专员进行岗位分工。（客服经理负责对外客户开发管理模式的试点，客服专员负责对内客户管理模式的试点）

2、6月底出具门店客服管理模式和制度交公司审核。

1、提供人员支持：储备技术人员不少于15人，前厅人员不少于5人。

2、提供业务指导：实行管理岗位一帮一，为和庄店的管理人员提供业务帮助。

3、协助营销活动：主要利于门店平台和员工资源做好推广和宣传。

星级只是一种头衔，不管本次晋星是否成功，我都将不断加强自身学习，不断完善门店日常管理工作。将无为xx带上一新的高度，不辜负总公司的重托和全体员工的信任。

## 总经理述职报告格式篇四

我们走过了勤奋耕耘的20xx年，经过我们的不断摸索，不断

进步，不断创新，不断发展，一年来，我们面对着市场的竞争和压力，舟共济，始终秉承集团“三十二字”核心价值理念，以争创一流为目标，以良好的声誉和优质的服务赢得了广泛的赞誉，带动了\_\_县城整个酒店业的发展。回顾20xx年以来酒店的各项，既取得了一定成绩，也还存在许多不足，现将20xx年度酒店的各项汇报如下，请各位董事局领导给予审议：

## 一、20xx年度考核指标完成情况(略)

## 二、措施及存在的问题

### 一)经营上想方设法，力求提高营业收入：

我们酒店20xx年实现的经营收入与去年相比增加(略去)万元，增长百分比为(略去)；盈余与去年相比减亏(略去)万元，减亏百分比为(略去)%。各部门为更好的完成经营指标，想法设法提高经营收入：

房务部在房间价格上未做调整，但对提高服务质量上下功夫、让服务说话。经市场调查，本店85客人都属本地人，散客只占15，怎样让本地客人觉得只有\_\_是唯一的选择，这就需要在服务上狠下功夫且必须抓住新老顾客的心理。房务部及时推出了积分送房间的方案，大大提高了房间入住率；同时还建立了客户档案，熟悉老客户的个性、喜好、特点，并实施个性化服务，使客人感觉到人性化服务的备受尊重；时刻为客人着想、为客人提供方便，根据四季情况更换房间内销售物品，房间内配小型有偿物品，如海飞丝、小袋洗衣粉等，既方便了客人，也增加了酒店的收入，正是由于一系列措施使得房务部的营业收入超出20xx年的(略去)万元，增加了(略去)个点。

餐饮部为开拓经营市场扩大经营收入，积极研发新菜式、开发特色菜，厨务部还增设了流动灶，制定了一个月至少推出1-2个新菜的硬指标，且多次展开市场调查，作出经营分析，

开设多种增收项目：如与房务部相互配合制定套餐菜牌到每个房间，引导客人消费；在6、7月份淡季内，对宴席价格进行调查，及时推出特价宴席，扩大了客源；8、9月份适时推出升学宴；圣诞节，精心准备了自助大餐，获得\_\_县社会人士的大大赞赏，食品收入比去年增加(略去)万元。

同时，还特别注重与客人的沟通，对不同的客人做到不同的消费建议，端午节送粽子、生日送蛋糕、寿面、新婚送鲜花并免费提供别具一格的婚礼主持仪式，让客人在酒店消费时刻都能感觉到酒店尽心服务的温馨与满足，从而吸引新客户、留住老客户。

娱乐部在硬件设施条件有限的情况下，改变经营模式□ktv包厢以最低消费来吸引消费者，实行微利多销以达到增加人气、带动其他消费的目的；针对夜总会大厅在本县是独一无二的场所，制定出年初年底、节假日前夕等包场旺季提高包场费，对淡季、日场降低包场费的方式，全年共接待包场(略去)次，尽管娱乐部20xx年收入指标未能完成，但保证了盈余指标的完成。

二)、管理上狠下功夫，努力完成各项任务：

20xx年里各部门在经营上取得的成绩，靠的是酒店在管理上狠下功夫，才能保障酒店顺利完成任务，从而达到降低成本提高效益的目的，并且不断的提高服务人员的服务质量，赢得客人好评：

1、努力完成集团下达的任务：

查结果符合三星级酒店标准，市旅游局已在元月15日上报省旅游局审批，届时，\_\_酒店将成为怀化市县级唯一一家三星级宾馆。

2、完善管理□20xx年先后出台了人事流程、财务流程及卫生、

物品摆放检查管理制度、资料保密制度、钥匙管理制度及部门负责人离任内部审计制度等，以做到规范化、程序化。

### 3、强化员工技能培训，提高员工服务质量：

服务质量是饭店开展有效市场竞争的根本保证，为了提高酒店的服务质量，一年以来，酒店始终将培训作为重点来抓，为提高员工的各方面技能以及增加员工的酒店意识，每月召开2次全员学习会，学习集团制度政策、酒店业务技能、商务礼仪、礼节、礼貌，贯彻酒店意识、思想道德意识，为员工能更好的服务于酒店、服务于社会打下了很好的基础，对各项服务技能、公共礼仪等进行了强化培训，并将培训内容组织考核，作为年底工资晋级的依据；同时为了提升酒店品牌，提高员工外在形象，酒店邀请了美容专业老师对酒店女员工传授了职业化妆技巧，并要求女员工统一化妆上岗；20xx年厨师长郭小明代表酒店参加“国际烹饪大师”比赛，获取了“国际烹饪大师”的荣誉称号，为集团、酒店争得了荣誉。

4、在节能降耗、控制费用上下功夫：在继续实施去年节能措施、减低费用的基础上，酒店在20xx年依旧在不断的寻求新的节能措施，以更好的控制费用，增加利润额：

b]各部门制定本管理办法、节能降耗操作流程等等，努力提高员工的节能意识，各方面采取节约费用、控制成本的措施，一点一滴的为酒店节约成本：如酒店的中央空调打井及管道铺设工程开展时，动力部员工为使酒店降低成本开支，在寒风中的淤泥里挖出了原井水废弃不用电缆和钢管实行再利用，为酒店节约资金8000余元；20xx年圣诞节自编自演的一台晚会节约费用约为1万元左右。

### 三)、坚持做好“以人为本”，关心酒店员工生活：

酒店的服务质量好坏关键在于员工，除了平时对其进行必要的培训之外，关心好员工的生活，也是酒店的重要任务。\_\_\_\_

集团的企业宗旨第一条就是“以人为本”，一年来酒店领导想方设法关心、丰富员工生活，让每位员工快乐的生活、快乐的：

1、在20xx年里，酒店在后勤保障上进行了全面的改善，从员工宿舍和员工食堂着手，在吃和住上狠下工夫，满足了不同员工的要求。

3、积极参加并举办各类活动，丰富员工业余生活。酒店非常重视丰富员工的业余生活、团组织活动，并组织酒店员工积极参加市、县以及集团公司组织的各项活动，营造积极向上的氛围，多次举办员工生日联欢、春游、野餐等等系列活动，在员工宿舍有限的环境下，让员工捐赠书刊，建立员工阅览室来丰富员工的业余文化生活，陶冶员工情操、增加团队凝聚力，在集团14周年司庆活动里，\_\_\_酒店积极组织员工参加各项活动，酒店组织的游泳队获得了团体第一名，增强了酒店员工的凝聚力。

4、落实公司的“人本”管理理念，对于员工、学习、生活中的困难尽力、尽快解决，对员工及员工家人生病等情况均亲自带队前往探视，以示酒店对员工的关怀和安慰，将公司的“人本”管理落到实处，从而让员工以店为家，有了主人翁的意识□20xx年员工队伍稳定，流动率从去年的30降低到5。

#### 四)、中所存在的问题

1、费用管理还需更加严格控制，还需制定出更细化的实施方案；

2、酒店员工服务素质、接待水平仍需不断提高；

3、对安全防范还需加大力度，消除一切安全隐患；

4、对集团各项制度程序理解、执行不够，还需加强学习、增

加领悟力；

### 三、体会

从\_\_\_\_\_酒店筹备、改扩建到开张营业二年以来，我既感到压力又感到欣慰，因为它包含着集团领导的关心支持，又有员工们的共同努力；同时使我对企业进一步了解，也得到了更多的学习机会和施展才华的机会，培养了我综合的管理能力。让我深深感悟到：做好现代企业必须具备较强的管理能力、融资能力、对市场正确的判断能力。\_\_\_酒店现在正在发展期间，只有在集团的正确领导、酒店全体员工的共同努力下，酒店才能打造出自己的品牌。

### 四、20xx年度设想

在新的一年里，我打算做好以下几方面：

- 1、计划20xx年完成收入(略去)万元，盈余(略去)万元(比去年减亏(略去))。
- 2、上旬三星级挂牌并申报省青年文明号，树立酒店外部形象，赢得更多市场；
- 3、改造\_\_\_店的7、8楼，将普通楼层改造为“休闲”楼层，使\_\_\_店更具竞争力；
- 4、筹措资金，在20xx年开辟会同县级连锁酒店，使酒店收入有一个新的增长点；

在新的一年里，\_\_\_\_\_酒店将继续往开来，再接再厉，在集团的正确领导下，坚持发展战略，不断提高自我，努力完成集团各项任务，信心百倍的迎接新的挑战，实现新的目标，把\_\_\_酒店这一品牌做大、做强！相信没有最好，只有更好！



# 总经理述职报告格式篇五

尊敬的各位嘉宾、领导：

大家晚上好！

首先，感谢在场的各位嘉宾，谢谢你们百忙之中莅临参加本次\*\*\*，其次。感谢\*董事长和\*总，谢谢你们一直以来对我工作的信任和指导。最后，感谢各位同事，谢谢你们对我工作的支持和帮助。

自20\*\*年5月28日担任\*\*执行总经理以来，我紧紧围绕公司发展目标和自身岗位职责开展工作。以“五星级家园、六星级服务、七星级技术”为指导方向。在总公司的正确领导下，经过全体员工的共同努力，我店各项工作稳步开展，并得到顾客的一致好评。公司品牌的社会美誉度和知名度明显提升。回顾前期工作，我店较为突出的工作主要在团队管理、人事管理、文化建设等几个方面。

我店各岗位分工明确，人员配置充足，员工心态积极稳定，士气高昂，通过大家齐心协力，我店业绩也一路攀升，截止至本月，月平均点数已达到320点/天。其中在3月连续2次刷新本店业绩纪录，最高点数达到404.5个点。

我店一直注重班组建设和基层干部的培养工作，本次输送6名储备干部至公司参加培训和甄选。合格率为100%(现1名在\*\*地任楼面经理，4人在和庄店任管理岗位，1人留任本店技术老师)

我店以公司“善待员工”和“为员工创造幸福生活”的管理理念为指导方向，以解决员工最需要的问题，提升员工生活品质为切入点。先后开展了对员工工作和生活需求有实际帮助的活动。比如：“员工家属房”、“员工减压室”、“员工阅览室”、“宿舍文化节”和“小吃内部价”

等。

在我看来，成绩只代表门店过去，只能作为自己一个更高的起点和一种更大的责任。

深刻总结过去工作，自己的主要不足为思想惰性和缺乏高度完善意识，在工作中的体现为：

一、 技术管理：因为错误考虑到自身不是技术行家，所以对技术经理过度的依赖和信赖。导致公司的技术制度不能以最好的效果在在门店执行。

二、 客服管理：在公司没有相关客服管理经理的前提下，自己作为一名公司总经理助理不能主动承担，协助总公司率先完善客服管理模式和制度。

三、 现场管理：门店现场运营出现的问题，有解决意识，但没有上升到公司的高度去进行完善，没有原有的钻劲和协作习惯。

作为一名门店执行总经理，同时兼任公司总经理助理，我深知自己岗位重要，责任重大。针对自己的不足，结合《公司20\*\*年10大工作事项》和门店业绩指标及现阶段工作，我现对本岗位下季度重点工作(下季度整体定位为“完善月”)做如下计划：

1、做好家属联谊会的前期宣传工作，保证会议效果和员工参与的积极性。

2、做好家属联谊会开展的方案：保证方案的合理性和可操作性。

3、做好家属联谊会的承办和后期宣传工作：保证会议效果的持续性。

- 1、体系出台前期：积极做好案例收集。
- 2、体系出台中期：积极参与体系的编写和讨论。
- 3、体系出台后期：积极试点，并做好体系的完善和修改工作。

- 1、对现有客服经理和客服专员进行岗位分工。（客服经理负责对外客户开发管理模式的试点，客服专员负责对内客户管理模式的试点）

- 2、6月底出具门店客服管理模式和制度交公司审核。

- 1、提供人员支持：储备技术人员不少于15人，前厅人员不少于5人。

- 2、提供业务指导：实行管理岗位一帮一，为和庄店的管理人员提供业务帮助。

- 3、协助营销活动：主要利于门店平台和员工资源做好推广和宣传。

星级只是一种头衔，不管本次晋星是否成功，我都将不断加强自身学习，不断完善门店日常管理工作。将无为\*\*带上一新的高度，不辜负总公司的重托和全体员工的信任。