

最新主管年度总结报告 银行公司主管年终总结(通用7篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么报告应该怎么制定才合适呢?下面是小编带来的优秀报告范文,希望大家能够喜欢!

主管年度总结报告篇一

经过9个多月的基层主管素质能力培训使我受益匪浅。在这段时间里公司给我们安排了丰富多样的课程,但都紧紧围绕提升基层主管素质这一主题。基层管理人员是公司的中流砥柱,在公司的生产经营过程中起到了承上启下的作用,提高基层管理人员的素质对公司的生存与发展是尤为重要的。经过培训使我对自身的角色定位有了更深刻的理解和认识,也坚定了我做好基层工作的信心。

通过课程的学习,使我意识到作为一名基层管理者应该具备以下几种能力:

一、过硬的业务能力

因为基层管理者不同于中层管理者,不需要对本部门的发展进行过多的规划,而只需完成所负责的小部分工作职能。基层管理者即是管理者,同时又肩负了具体的工作和事务,所以个人过硬的业务能力和素质是在组织中“让人心服口服”的前提。同时,企业的各种业务培训一般也是通过基层管理者进行的,所以业务能力对基层管理人员来说非常关键。

二、亲和力

既然是基层管理者,就必须和群众打成一片。不能因为自己

是个小头目，就拒人千里之外。对于基层管理者来说，亲和并非指与同事在一起说说笑笑。为了让“手下”干事痛快，而且心悦诚服地服“管教”，我们还必须具有以下几种“心”：

1、尊重的“心”：基层管理者必须尊重自己组织中的每个员工。

所谓“将心比心”，尊重是赢得真诚的前提。尽管在组织中，每个员工的身世背景、家庭可能各有不同，但是以平等的心对待每个人，才能谋求一个融洽的氛围。

2、关心的“心”：基层管理者直接接触的就是一线员工，因而他们的“疾苦”、“心声”基层管理者知道得最清楚。关心才能显示出自己的仁爱之心。

3、体恤的“心”：既然有了关心，就应该在他们出现个人问题时，体恤他们。同时，学会换位思考。

三、团队建设能力

基层管理者除了要有过硬的业务能力，那么体现管理者魅力和价值的就是团队建设的能力。一个人的业绩可能非常优秀，但是只注重个人的业绩而忽视了团队，充其量只是一个业务精英。如果将团队发挥巨大的效能作用，便是一个管理者的最大喜悦。

四、领导力

基层管理者虽然是“管理者”，但由于本身所处的角色，需要更多发挥自己的领导力而非行政赐予的管理能力，之间的区别在于：管理者一般是被任命的，其影响力来自职位所赋予的正式权利。而领导者可以被任命，也可以是从群众中产生的，影响力主要来自非职位权力；管理可以运用职权迫使

人们去从事某项工作，而领导者是依靠个人的魅力去影响他人；管理者是依靠制度、管理工具达到目的；而领导者依靠的是远景规划、激励去实现目标。

五、与上司相处的能力

授命于基层管理者的是上司，因而保持与上司良好的沟通是获得进一步提升的关键。有很多基层管理者可以赢得下属的尊重，业务能力也非常优秀，却无法获得进一步提升满足自己更大追求，原因是往往忽视了与上司的沟通。

1、让上司知道你每天都在干什么。这点非常关键，第一是尊重，第二避免滋生出太多的想法，如想抢位、在暗中捣乱、轻视等等。

2、征询上司的意见获得支持。有时明明可以走的捷径，但因为忽视了与上司的沟通，而走了弯路。所以在一些问题上多听听上司的意见没有错。

通过培训使我充分认识到提高自身素质的重要性、紧迫性，增强了自身责任感和使命感，大大增强了业余学习的自觉性。在今后的工作中，不断提升专业技能和管理水平，提高综合能力，争做一名合格的基层管理者。为公司的美好未来尽一份绵薄之力。

主管年度总结报告篇二

分类各小区的原始单据，按规定排序、敲数，对整理好的原始单据(包括现金收入支出单、银行单、报销单，及发票等)填写会计分录输入电脑，检查凭证输入核算科目、摘要、金额的正确及规范，随后打印凭证，原始单据和凭证粘贴好。

主管年度总结报告篇三

正确的事。沟通有什么用？化干戈为玉帛，共同为目标奋斗，知道了沟通要点，企业管理过去是沟通，现在是沟通，未来还是沟通，我们应该学会让团队中的人认识自己，了解自己，而沟通的品质决定了企业的品质。在沟通方面需改变的三点：避免一句话沟通，要学会更好地表达自我，感染大家，把握表扬的细节，学习并运用批评的艺术。用人方面，一流的人才是天生的，二流的人才是发现和培养的，我们要有人人是人才是信心，重视发现和培养。执行力与领导力方面：让我感触最深的是孙武教演的视频，让我明白目标管理的重要性，综合体现了一个领导者在完成目标所必要的领导力和执行力，简单的东西重复做，特别是用在实施计划的过程中我们发现问题，解决问题的能力，循环的过程，不断地去评估每个人遇到的问题，去总结，去承担责任地解决问题，最终达到我们所要的结果，而这一部分，更多地是告诉我什么是团队，团队里面包括三方面：良好的沟通，执行能力，领导能力，三方面的整合。

通过一部分的学习，我更多的是要学会去改变自己，适应变化的能力，以身作则，做好团队计划，提升复制能力，构建公司团队文化，提升管理层的凝聚力及沟通能力。打造学习型团队，细化管理标准化。

对于公司的管理建议：

- 1、寻找管理层的共同点，提升组长和组员的沟通能力
- 2、重视人才的发现，培养创新型人才
- 3、打造核心团队，制定好团队计划，实现目标管理
- 4、分享使组长知道什么是团队，打造学习型团队，细化管理标准化。

5、成功的团队，成功的个人，感恩文化的思想传递。

6、针对性的培训（qq群维护，宝宝号的使用）

招聘就是销售，我们必须找到招聘的需求，主动出击，热情开朗地去对待应聘者，而公司招聘大体是分为两部分：一个是核心人员的内部招聘，一个是业务人员的外部招聘，制定好公司招聘标准，招聘分为三部曲：招聘的前期准备，结构完整的面试环节，录用和就位。招聘更多地是体现在细节上，比如面试中所问的问题，人性化的招聘，对于公司岗位的准确描述，怎么去更好的设计自己公司的招聘海报，哪些才是应聘者最关心的文化，选择正确的表达的途径，对于面试官的综合素质的要求，而我必须做的，累的时候更得坚持去做，去做简单的事情，重复地去做，学会怎么去判断一个人的能力，而招聘是留人的开始，要用人首先先学会怎么去付出，如何去留住员工？得人心者得天下，清楚员工离职的原因，学会自我检讨，领导者要尊重和关心下属，多点人情味，使下属真正感觉到领导者给予的温暖，小事情，用心关心！使员工快乐工作，管理是从尊重开始的。

如何去留住你想要的人？

第一：做好招聘关（4-6月为最好的招聘时期）

第二：做好入职培训工作（培训激励，讲师引导一种方向）

第三：做好新员工跟进工作（定期做好员工谈心会，建立内部沟通平台）

第四：关怀员工（建立员工关怀体制，生日晚会等）

第五：加强培训工作（建立组长接班人计划和内部人才储备机制）

从个人发展而言，我的业务能力还不够强，专业上要让员工对我们佩服，而员工在工作遇到问题我们要能解决，管理方式上：要分集权和阶梯管理，而打造新的营业部要运用集权管理，阶梯管理为成熟营业部的，而团队业务需要找到核心人手，团队标杆！

人际方面，我更多学会去做人，经常微笑，而微笑是一种态度，更是力量。必须学会重视别人，突破业绩，不断上升去得到大家的认可。提升亲和力，通过写工作总结来相互监督进步！

思维能力方面：每个人都需要思考，但思考的深度是怎样的呢？每天抽出一点时间来思考，直到想透问题，流失的员工，清楚的了解其原因，积极挖掘成员中的积极元素。

总结以上几点，我们要做一个让大家佩服的主管，而不是让大家羡慕的主管。

自己立刻要改变的三件事：

- 1、专业上让员工对我佩服，不断加强业务学习能力。
- 2、提升自我的思考能力，安排好时间，主动去员工深处寻求答案，经常在员工中间来回走动。
- 3、构建一个清晰的团队构建以及明确分工，肯定我的员工。

这部分更多的是讲到团队的构造及一个大的方向的发展，明白团队目标的实现是在双赢，而我们个人目标的进步，同时公司目标的进步，老板让我们上去，我们也在不断的进步，让下属有目标的去做，这就是目标的正确引导。我很欣赏谭老师说到：短期无我看团队，中期有我看人才，长期无我看平台，有坚持的理念，也有阶梯的管理，学会人力资源的'整合，优势整合，舍与得，而更多的人才更新体现在我们管理

者是否给我们员工目标了，是不是能往上走，人才的低流失率是资源整合效率最好评估方法。我非常欣赏一首歌：众人划桨开大船，平台是寻找一艘好船，复制力是寻找壮汉，提升自我，执行力就是寻找每个人的发力点，竞争力就是寻找一个目标。（我们的对手）

通过这几天的学习，我深刻明白员工的问题，90%是管理层的问题，没有不好的士兵，只有无能的将军，一将无能，累死三军，没有不赚钱的行情，只有不赚钱的企业，空杯心态去对待我们的生活，这个非常重要。多学活用，其利断金！！！！

最后一点是我们的感恩文化，衷心感谢航海家，感谢我们老板，感谢我们身边的每一位可爱的孩子们，特别感谢成龙老师，有你们真好。谢谢你们！

主管年度总结报告篇四

在实际工作过程中，我们部门时时与销售部xx□xxx进行沟通，销售部门都完全配合做好当中存在的问题，财务也完全配合了销售部做好了财务部门应做和不应做的，使两部门之前的衔接越来越紧密。销售部门，特别是销售员在开具销售单上出现了好几次严重错误，将销售价款少写，后来查账时财务部出纳已将全款收回，未给企业带来损失。在xxx的认真学习下，使装饰部财务核算及财务管理正常地开展，装饰部的众多小商品核算也能清晰、明确，各往来业务，成本费用均能准确核算，但在今后的实际工作中还有待加强财务部与装饰部的沟通，使工作更能有序地开展。

主管年度总结报告篇五

1. 建立健全各项规章制度，奠定会计出纳工作的基础。今年我根据业务发展变化和治理的要求，对责任、制度修旧补新，明确责任、目标，并按照缺什么补什么的原则，补充建立了

上些新的制度,对支行强化内控、防范风险起到了积极的作用。非凡是针对七、八月差错率高居不下,及时组织、制订、出台了制度,有效地遏制了风险的蔓延。

2. 加强监督检查,做好会计出纳工作的保证。年内一方面加强考核,实行工效挂钩的机制,按月考核差错率,并督促整改问题,及时消除事故隐患,解决问题。另一方面,加大检查力度,改变会计检查方式,采取定期、不定期,常规与专项检查相结合的方式,及时发现工作中的难点、重点,再对症下药,解决问题,有效地防范了经营风险。

3. 以人为本,加强会计、出纳专业人员的素质培训,进一步实现了会计、出纳工作的规范化治理。年内主要做了以下七点工作:

(1) 主动、积极地抓好服务工作,坚持不懈地搞好优质文明服务,树立服务意识;

(3) 坚持考核与经济效益指标挂钩;

(4) 成立了以骨干为主的结算小组;

(5) 积极地组织柜员上岗考试;

(6) 培养一线员工自觉养成对传票审查的习惯;

(7) 开展不定期的技能比武、知识竞赛,加强对员工综合能力的培养,提高结算工作质量和效率。

1、更好的完成年度财务工作,我严格按照财务制度规定,认真编制财务收支计划,及时完整准确的进行各项财务资料的报送,并于每季、年末进行具体地财务分析;在资产购置上做到了先审批后购置,在固定费用上,全年准确的计算计提并上缴了职工福利费、工会经费、职工教育经费、养老保险金、

医药保险金、失业保险金、住房公积金、固定资产折旧、长期待摊资产的摊销、应付利息等，并按照营业费用子目规范列支。

2、费用支出实行了专户、专项治理，在临时存款科目中设置了营业费用专户，专门核算营业费用支出，建立了相应的手工台账，实行了一支笔审批制度，严格区分了业务经营支出资金和费用支出资金。在费用使用上压缩了不必要的开支，厉行节约，用最少的资金获得最大利润。xx年开支费用总额为万元，较上年增加了万元，增幅为x%；实现收入万元，较上年增加万元，增幅为x%。从以上的数据可知，收入的增长速度是费用增长速度的2倍。在费用的治理上，严格费用指标控制，认真执行审批制度，做好日常的账务处理，并将费用使用情况及财务制度中规定比例列支的费用项目进行说明，以便行领导把握费用开支去向。全年按总部费用率的考核标准，支行实际费用率为x%，节约费用5个百分点，费用总额没有突破下达的年度费用控制指标。

我在抓好治理的同时，切实注重加强自身建设，增强驾驭工作能力。一是加强学习，不断增强工作的原则性和预见性。二是坚持实事求是的作风，坚持抵制和反对腐败消极现象，在实际工作中，积极帮助解决问题，靠老老实实的做人态度，兢兢业业的工作态度，实事求是的科学态度，推动各项工作的开展。三是加强团结合作，不搞个人主义。

1、挖掘人力资源，调动一切积极因素。立足在现有人员的基础上，根据目前人员的知识结构、素质状况确定培训重点，丰富培训形式，加大培训力度，非凡是对业务骨干的专项培训。

2、降低成本费用，促进效益的稳步增长。一是加强成本治理，减少成本性资金流失。二是加强结算治理，最大限度地增加可用资金。三是合理调配资金，提高资金利用率；认真匡算资金流量，尽可能地压缩无效资金和低效资金占用，力求收益

最大化。四是降低费用开支，增强盈利水平。五是准确做好各项财务测算，为行领导的决策提供依据。

3、充分发挥职能部门的“职能”，加强治理，加快工作的效率。

2017年银行上半年工作总结

主管年度总结报告篇六

我在2017年的一年来，在公司党委和党支部的领导下，积极参与公司党委举办的各项实践活动。作为一名xxx公司党委领导下的共产党员，我积极投身于各种活动之中，以服务民生、奉献社会为己任，争当履行责任、恪守诚信、创造业绩、积极变革、崇尚服务、促进和谐的旗帜和表率，作为公司财务部副主任，负责公司成本管理等工作，在成本控制方面表现尤为突出。本人能坚决支持党组织的工作，爱岗敬业，忠于职守，团结同志，讲究和谐，表现突出，充分起到了共产党员的先锋模范带头作用，良好的形象和富有效果的工作受到领导和基层同志的一致好评。

本人自出任财务部主管以来，工作具体负责公司所属分公司、项目部的成本考核、成本过程控制工作，我在工作中信守原则，严格按照财经管理规定及要求，认真抓好规范落实，强化了经营管理工作，当好公司经营者集团的参谋，把监督与检查的职责落实到实处。一年来，考核、检察分公司及项目成本和财务基础工作几十项，效果显著，受到公司和部门领导的好评，也得到了公司审计部等兄弟部门的认可。

在工作中，我首先想到的是自己是一名共产党员，在这一年中，首先针对后方单位上年度下达的费用指标，进行了年度考核，考核的单位有：国际公司机关，管道公司机关，变电分公司机关，水泥杆厂，机械化分公司，风电分公司，物业

公司，租赁公司，管道设备公司，培训中心，共10家。在职代会前顺利完成考核任务，为职代会报告及时提供了相应的数据。

春节后，参加完公司一年一度的公司职代会后，又对国际公司机关，管道公司机关(含设备公司)，变电分公司机关，水泥杆厂，物业公司，租赁公司，培训中心7家后方单位核定了年内费用指标，顺利完成费用核定工作。

而后陆续对完工项目(含分公司所属项目)进行了经营结果考核，考核的完工工程共有34个。为能够对完工项目及时、准确的经营成果评价奠定了基础。

调查了**直流项目的预亏情况，组织了南方分公司的财务主管交接工作，并对已完工的利源所属项目的成本进行了取数，检查了xx及xx地区的在建项目的财务基础工作及成本过程控制，检查的项目共有13个。发现了一些问题，对于容易解决的问题皆作了现场指导并直接整改，对于难以解决的问题给予了相应的指导意见，并限期整改、复查，一定程度上防范了经营风险。

一直以来，作为一名普通的领导干部，我非常注重学习，时刻用学习来充实自己的头脑。一方面我加强党和国家方针政策方面的学习，用以进一步坚定了自己的理想信念，增强自身修养，为做好经营管理工作打牢了政治基础;另一方面，作为一名财管理工作者我努力学习业务知识，学习制度、条例、规定，职责一系列专业知识，为保障公司实现最大的经济效益，作出自己最大贡献。

作为一名多年的共产党员，我始终站在为公司负责、为职工利益负责的大局，始终站在和公司党委保持高度一致的坚定立场上。通过努力学习来坚定自己的政治信仰，通过努力工作来表现对党和电力事业的忠诚。充分展示出了一个优秀共产党员的风范，永远保持共产党员的先进性，是我最大的思

想追求。

本人坚持原则，信守职责，在2017年整个年度里，我在思想和行动上高度和党组织保持一致，积极参与此次活动，并把“创造新业绩，永葆先进性”的理念灌输到自己的工作与学习的实践当中，树立正确的世界观和人生观，用以作为自己精神食粮和工作动力源泉的长期机制。

主管年度总结报告篇七

这段时间作为公司运作的重要组成成员发挥了应有的作用，我会不断总结经验，改进自身的不足，为公司的进一步发展发挥更大的作用和效能。下面是xx年的工作计划：

1. 开发招聘渠道，继续负责各部门的招聘工作。
2. 培训课题开发，大力加强员工岗位知识、技能和素质培训，加大内部人才开发力度。
3. 充分考虑员工福利，做好员工激励工作，建立内部升迁制度，做好员工职业生涯规划，培养员工主人翁精神和献身精神，增强企业凝聚力。
4. 保证人力资源6大模块的实施和持续改进。
5. 完成公司各部门各职位的工作分析，为人才招募与评定薪资、绩效考核提供科学依据。
6. 在现有绩效考核制度基础上，参考先进企业的绩效考评办法，实现绩效评价体系的完善与正常运行，并保证与薪资挂钩。从而提高绩效考核的权威性、有效性。
7. 劳动合同的规范管理，人事档案的筹备工作。
8. 弘扬优秀的企业文化和企业传统，用优秀的文化感染人，打造优秀品

牌。

人事部在今后将严格按照现代化企业人力资源工作要求大力加强公司内部管理和规范，把重点放在培训模块上，多组织一些文体活动，控制公司流动人口，增强员工对企业的归属感。

关于人事主管年终总结范文就到这里，谢谢阅读！更多精彩内容敬请关注【人事工作总结】栏目。