

# 2023年总经理年度工作总结报告意义(精选5篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来看看吧。

## 总经理年度工作总结报告意义篇一

本人20xx年x月到xx物业服务处工作至今已有一年多的时间，一年来，尤其是本人主持xx物业服务处日常工作以来，本人带领全体员工认真贯彻落实公司各项指示精神，规范管理，创新服务，加强收费，无论实在内部管理还是服务收费上都取得一定成绩，现将一年的工作情况总结如下：

20xx年，xx物业服务处以“安全工作为基础，经营工作为根本”在各级领导的大力支持下、经过全体员工苦心奋战，在经营方面有了一定的突破，物业费的收缴有了大幅度提高，物业收缴率达到x%□经过初步测算20xx年xx物业服务处实现收入超x万元，物业服务处的经营能力逐步提高。全年实现安全生产无事故，员工队伍稳定，无劳动纠纷情况。

举措1 认真梳理前期欠费，对可以收缴的部分，落实任务、责任到人、专项收缴。对于刻意回避、恶意拖欠的单位，采用蹲点守候、见缝插针的方式，并用挂号信寄送催缴通知单，给拖欠企业增加压力，并取得一定的效果。

举措2 xx物业费的收缴采用的是先服务后收费的方式，水电费也是由公司先垫资给供水供电部门，公司在运行过程中垫出大量的资金，无形中增加了很多风险。针对这一问题，我认真分析研究决定执行物业费和水电费都采取提前收缴，并

于从今年第四季度起对新入住的企业执行，并逐步向老客户和大客户过度，在增加收缴率的同时降低运行风险。

举措3 辞退一批在去年年底工作中严重影响员工队伍稳定人员。

举措4 解决前期遗留的员工年假未休问题。经统计前期因各种原因安保部员工共有一千多小时年假。为了能不增加额外费用的情况下将这些时间消化掉，本人率先垂范，带领安保班组2名管理人员进行顶岗，努力克服天气炎热、身体疲劳等不利因素，我们甚至连续48小时不休息，咬紧牙关坚持一个多月终于解决这一员工多次提出的问题保证了队伍的稳定。

举措5 定期召开班组长和骨干员工会议并积极与员工进行沟通，及时解决员工提出的诉求，仔细倾听他们的想法，员工在岗精神状态饱满，不带情绪上岗。

20xx年我认真学习公司各项文件并及时贯彻落实。强化内部管控，建立起一支具有高度责任感和凝聚力的员工队伍。为更好的推行体系，我们严格按年初审核计划，对现场服务、内部管控进行内审，并于20xx年1月接受中国质量认证中心的审核。

举措1 积极梳理各项管理制度和流程，根据xx实际情况，出台多项管理制度，并严格执行使制度不流于形式、流于表面。

举措2 强化外拓资金管理，建立健全内控管理体系。在“收”、“交”、“支”等几个关节点上都有严格管理和监督。

20xx年在服务业主过程中拓宽思路、大胆思维，与管委会、管理公司共同为入园企业提供创新、高效、高附加值的服务。经统计，服务满意率全部达标与xx年同期相比出现一定增幅。

举措1 密切配合管委会提出的“提档升级、创新管理”的要求做好管委会领导关注的园区车辆管理、绿化除草等工作。

举措2 实行定期沟通回访制，每周五按时向管委会书面报告一周运行情况。

举措3 着重关注it企业的经营管理模式，了解他们的服务现状和特色所在，并将其中特色服务融汇至现有物业服务中来，发挥研发一公司同属电信行业特征，协助为业主提供便捷的电信移机、转号等业务。

20xx年是公司三年滚动发展第一年，我将立足岗位，努力工作，带领xx物业服务处全体员工为打造携程物业的品牌做出自己贡献！

## 总经理年度工作总结报告意义篇二

回顾20\_\_\_\_年上半年个险业务工作，我们主要开展了以下几方面工作：

### 一、认真做好业务企划，有效推动业务发展

20\_\_\_\_年以来，按照省公司业务发展的指导思想，在历次业务竞赛活动中突出销售人员创富主题，围绕这一主题分季度策划了2次全市范围内的大型业务企划工作：

一季度，为了实现20\_\_\_\_年首季，特别是首月业务开门红，我们于20\_\_\_\_年12月11-13日在\_\_\_\_宾馆以20\_\_\_\_年携手创富帮扶团总结表彰大会的召开为契机，邀请田芳老师为全市200余名销售精英和营销主管进行了开门红业务的启动培训工作，统一全员开门红业务思想。借助培训班的东风，我们于20\_\_\_\_年12月14日，在\_\_\_\_宾馆隆重组织召开了20\_\_\_\_年一季度“\_\_\_\_精耕春满神州”业务竞赛启动大会，会上出台了个人业务竞赛方案。明确了各单位的任务目标及一季度各

阶段的实施步骤和实施目标，提出了分段经营、分段考核的办法来推动阶段业务的发展。通过前期半个多月的运作和积累，20\_\_\_\_年1月1日首卖日当天全市实现个险10年期保费收入574.20万元，一举走在全省的前列。实现了首卖日业务的开门红。截止3月31日，通过全市各级销售人员的共同努力，我市共实现个险期交保费收入1883.39万元，圆满完成了省公司下达的开门红个险业务工作目标。。

二季度根据省公司提出的“时间过半、任务过六五”的目标以及我市加快发展个险10年期及以上期交业务的发展思路，我们制定了二季度“红牛精耕创富增效”个人业务竞赛企划方案。为了确保方案目标的实现，期间根据省公司有关培训会议精神，我们又制定下发了《中国人寿\_\_\_\_分公司“魅力国寿携手创富”活动企划方案》，通过在全市销售人员中广泛开展销售技能大练兵活动和“百天百人万人万元”活动来营造个险业务发展的竞赛氛围，提高销售人员展业的水平和技能，巩固和发展销售队伍。

通过努力，我们于6月15日，以10年期保费2150.11万元的收入，圆满完成了省公司下达的半年10年期过六五目标任务，在全省赢得了荣誉。

## 二、组织召开业务启动会，有效形成思想合力，确保阶段目标达成

上半年以来，围绕每个业务企划方案的出台，我们都策划并组织召开业务启动会，进一步统一思想，凝聚力量，确保各阶段目标任务的达成。期间先后策划组织了一季度“红牛精耕春满神州”开门红业务启动大会，采取单位之间对抗的办法营造竞赛的氛围；2月份春节过后，在\_\_\_\_交际宾馆借助省公司王新生总经理致营销主管和广大营销员的一封信的有利时机，以进一步增强主管自主经营意识为目的，及时组织召开了春节过后的个险业务工作；3月份在全市兼职组训选拔培训班结束之际启动了全市为期一个月的兼职组训“携手创

富”帮扶活动，通过帮扶活动在实践中检验兼职组训的基本技能。二季度4月1日在全市系统启动了“红牛精耕创富增效”二季度个险业务工作，通过强化举绩率和创富达标率来进一步夯实基础，盘活低绩效人力。并借助精英高峰会分配名额来激发销售人员的展业积极性，增强其精英荣誉感，统一思想，凝心聚力。

### 三、加强对销售人员培训，提升销售人员展业技能

2月份春节过后，为了尽快使销售人员回归到正常的业务工作中来，增强团队主管的自我精英意识，我们在\_\_\_\_交际宾馆举办了全市系统200余名主管和部分精英人员参加的营销主管培训班，培训班邀请到了全省销售精英、优秀主管甄国丽从实战的角度和我市主管进行沟通和交流。同时省公司教育培训部也给我们大力支持，选派讲师担任部分课程的授课，让主管们再次明确了自己的工作职责和角色定位。培训班上我们对所有主管进行了基本法的通关，让其再次明确自己的利益，从基本法的角度激发主管们从业的意愿和从业的自主性。会上配合主管自主经营意识的提升，宣导了分公司的标准化团队创建方案，并将各主管\_\_\_\_年底的职级架构进行了通报，分析职级维持不住的原因等，通过本次培训拉开了全市标准化营销团队建设和增强团队主管自主经营的序幕。

围绕标准化团队建设，我们每个月都和教育培训部一起组织一次新人岗前培训班，培训班采取半军事化的管理模式，力求从一开始就锻炼所有参训人员吃苦耐劳的精神，磨练意志。通过培训使所有的人员了解和掌握最基本的产品销售流程和职业道德，为以后长期从事这项工作奠定了基础。截止6月底，我们已经累计举办了四期新人半军事化岗前培训班，参训人数达到277人。每期新人培训班后，我们都出台新人回归团队后为期一个月的业务推动方案，并安排专人进行追踪，通过这些工作的实施，使这部分新人在一季度和二季度的业务冲刺中发挥了积极作用。

#### 四、抓增员、有效提升销售队伍规模

自20\_\_\_\_年1月份以来，在历次业务活动中我们都将增员工作作为一项常态事项来抓，突出增员的长期性。2月份，围绕增强各级主管的自主经营意识，以基本法为抓手，在营销团队中打造“标准化营销组、营销分处、营销处”活动，为使此项活动用制度的形式确定下来，我部制定下发了《中国人寿\_\_\_\_分公司“携手创天下”标准化营销团队创建方案》，并在2月中旬举办的全是主管培训班上专门进行了培训宣导，力求让每个营销主管都明白分公司推出这一方案的背景、目的和意义，尤其是各级主管达标后的激励措施，让人人都参与到标准化营销团队创建中来。按照创建方案的要求，我们每个季度末对各级主管现有组织架构情况进行一次大考核，以此决定获得团队达标奖励的资格，然后在下个季度每个月以人力是否达标决定发放的次数。一季度末我市有138个主管获得达标奖励资格。二季度5月15日人开始，我们积极响应省公司“百天百人万人万元”增员活动方案的安排，制定下发了《中国人寿\_\_\_\_分公司“百天百人万人万元”增员活动方案》，每三天分单位单独下发一次增员活动追踪情况，总结分析上阶段工作，安排部署下阶段工作。截止6月30日，活动开展46天来，全市新进amis系统人力196人，其中有91人10年期业绩达到3000元标准以上。纵观前半年的增员工作，我们共举办了4期新人培训班，累计培训新人达到227人次，充实了销售队伍，同时全市个险销售队伍规模经过不断的考核淘汰和坚持不断的增员，达到了1732人，销售队伍较年初稳中有升，基本达到了省公司下达我市的个险人力发展计划，从而为下半年个险业务发展奠定了人力资源的保证。

#### 五、狠抓农村标准化营销服务部建设

在20\_\_\_\_年农村营销服务部标准化建设的基础上，今年以来，结合我市实际情况，农村营销服务部建设继续以“两实一大”为目标，突出一个“实”字，即队伍实、业绩实。为此，我们在充分调研的基础上结合《\_\_\_\_保险股份有限公司\_\_\_\_

分公司农村营销服务部建设20\_\_\_\_—20\_\_\_\_三年规划》，制定下发了《\_\_\_\_保险股份有限公司\_\_\_\_分公司20\_\_\_\_年农村标准化营销服务部创建方案》，进一步明确了20\_\_\_\_年各单位、各个营销服务部的人力发展目标和10年期业务发展目标。为了使今年农村营销服务部建设工作得到快速的提升。3月底4月初在\_\_\_\_大酒店隆重召开了中国人寿\_\_\_\_分公司20\_\_\_\_年农村营销服务部创建工作会议。一方面由各单位对本单位农村营销服务部20\_\_\_\_年工作情况进行了汇报，另一方面，分公司对在20\_\_\_\_年农村网点工作中取得优异成绩的单位进行了隆重奖励。宣导了20\_\_\_\_年创建方案。同时，组织所有农村营销服务部负责人专门赴商洛进行观摩学习和经验交流。截止6月底，农村网点实有人力735人，实现期交保费收入550.15万元，其中10年期保费收入536.23万元，在全市业务发展中的占比逐步显现。

期间，我们不定期的制作农村营销服务部旬报及工作开展简报，在一定程度上起到了发展评比和信息交流的作用。

## 六、加强组训队伍建设，提高组训工作积极性

### (一) 组织召开组训例会，发挥组训作用

根据业务发展和团队建设的要求，为了更好的突出组训人员的作用和优势，我们先后组织了四次组训例会，分享了组训人员的工作经验，透明了组训人员的收入情况，安排部署了每个阶段的工作。

### (二) 建设兼职组训队伍，促进业务发展

为了进一步调动现有主管的工作积极性，按照\_\_\_\_分公司兼职组训管理办法，我们在3月份举办了全市系统首次兼职组训选拔培训班，并利用三月份一个月时间，对参加选拔的人员进行了实践帮扶考核，最终确定出了第一批20名优秀销售人员入围分公司兼职组训队伍；同时，为了今后我市业务发展，

给更多的选拔人员入选的机会，我们在二季度有给未入选者一定的延长考核期，将在7月份对再对准兼职组训人员进行最后考核，壮大兼职组训队伍，更好的促进业务发展。

(三)我部组训管理岗人员在每个节假日和业务发展的关键时期，都积极收集一些有针对性的专题和最新资讯下发各单位组训，增加各单位组训人员日常晨会和工作的素材，增强现有组训人员的知识积累，满足组训人员专业知识缺乏的需要。

## 七、配合财务部门全面推动非现金收付费工作

在四月份，为了紧跟分公司步伐，配合财务部门做好非现金收付费工作，我部在第一时间先在组训例会上对所有组训及主管个险副经理进行了非现金收付费的宣导工作，紧接着制定下发了非现金收付费营销员宣导胶片和\_\_\_\_公司非现金收付费操作指南，并印制成册，下发给每个销售人员，对全市系统非现金收付费顺利进行奠定了坚实的基础。

## 八、常态性工作

### (一)组织代理人资格考试工作

按照保监局提出的代理人百分百持证上岗的要求，为了提高我市代理人持证率，我们组织了两次代理人资格考试。由于今年全部实行机考，大部分人员缺乏电脑知识，加之前期复习备考不充分，导致通过率不是很理想，总计过关人数91人。鉴于此，我们决定在下半年每个月组织最少二次代理人资格考试，并要求各单位必须对参考人员进行前期的考试辅导培训。对考试辅导不扎实的单位推后报名考试，确保年底持证率上一个新台阶。

(二)完成了个险销售部的amis系统升级维护及保监局营销员监管系统的上线、销售人员基本信息的录入工作和系统运行等日常工作。

(三)在每个阶段结束，及时进行业务数据的核实，确保了业务奖励对象工作的准确性。

(四)完成了日常新人工号的录入和分红权限的授予，及时为一线服务。

(五)根据省公司个险部不同阶段对销售人员业务的预警，在第一时间将连续3个月、6个月未出单人员情况分类下发各单位，要求利用晨会时间进行追踪，张榜公布，个险部进行追踪。同时，制作温馨提示卡，不断提醒联系60天和连续90天未出单人力快速出单，有效提升了销售人员举绩率。

通过认真总结回顾上半年工作，我们发现在个险业务发展中还存在以下几方面的问题：

## 一、基础管理薄弱

营销队伍的经营就是会议经营，营销团队经营的三大法宝“早会经营、活动量管理、制度经营”都要通过会议来实现。经过20\_\_\_\_年上半年的不断努力，各单位在以上几方面都有了不同程度的加强和提高，但由于长期以来形成的一些不良习惯或管理层对会议经营的认识不够，加之全市组训人员的工作技能整体水平和能力较差，导致个别单位基础管理仍然不够，粗放式经营，基础差。

## 二、业务发展前松后紧，没有实现均衡发展

业务发展前松后紧不均衡现象在今年上半年仍然没有得到改变，导致我们一季度和二季度业务冲刺时压力较大。可以说，一季度我们是用一个半月的时间在做业务；二季度我们真正利用起来的时间尚不足一个月。而在大量的时间内我们的业务发展相当缓慢，这一点我们通过前半年各月份的保费绝对量就可以印证。

### 三、重业绩轻队伍发展，增员进度不明显

由于省公司业务发展考核的要求，全系统普遍存在任务压力大的客观情况。虽然都能认识销售队伍人力发展对个险业务发展所起的意义和作用，但在业务压力大的情况下，往往就减弱了增员的工作力度，更多的时间和精力放在了发展业务上，顾此失彼。很难做到业绩和增员两手抓、两手硬。上半年，经过我们不断的努力，在考核淘汰部分人力的前提下，全市销售人员总人力基本和年初持平，下半年我们要达成年初下达的人力规模指标，压力依然很大。

### 四、城区市场竞争激烈，市场占有率受到挑战

虽然，分公司从去年以来在城区市场发展上提出了“两强一大”发展策略，在队伍建设政策上也在城区给予了大力支持，但是，我市城区业务发展缓慢、队伍规模不大的问题仍然突出。而城区市场竞争较前些年更加激烈，无论是在人力规模方面，还是在新单期交方面，我们在城区的市场占有率都出现了下滑。说明在同业竞争过程中，我们的手腕还不硬，还缺乏强有力的措施，导致城乡不能统筹兼顾。和兄弟公司相比，特别是关中地区我们的差距还很大；公司内部南北两片差距较大，导致在业务冲刺阶段压力较大。

### 五、代理人持证率明显偏低

今年以来，由于我省全部实行资格证电脑考试，加大了资格证考试的难度。加之，没有处理好业务发展与组织资格证考试的兼顾关系，截止目前，全市的资格证持证率偏低，全市仅为18.19%，有待\_\_\_\_年后半年通过增加参考的次数和强化考前辅导来提升。

## 总经理年度工作总结报告意义篇三

本人能够深入学习邓小平理论、“三个代表”重要思想和科

学发展观，坚持学在深处、谋在新处、干在实处。始终与党中央和上级党委保持高度一致，具有较高的政治觉悟和政治敏锐性。一是认真学习政治理论，学习了《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十二个五年规划的建议》、《中国共产党第xx届中央委员会第五次全体会议公报》等领导干部读本和有关法律法规，通过理论学习，不断拓展视野和全局观。二是认真学习业务知识，多次参加省、市和局组织的各类培训活动，积极利用学习成果指导生产实践，做到学以致用、理论联系实际，更好地解决生产工作中面临的实际问题。

## 二、摆正自身位置，营造良好的工作氛围

俗话说“人心齐、泰山移”，领导班子的团结，能使领导集体的核心作用得到充发发挥。作为单位行政副职，当好一把手的参谋和帮手很重要。在一把手的总领下，分管领导各负其责，班子成员之间相互支持、相互帮助。工作中注意做到相互支持不争权，主动工作不越位，密切配合不拆台，相互交心通气，统一认识，化解思想矛盾，做到大事讲原则，小事讲风格，坚持集体领导，民主决策，增强领导班子讲正气、稳大局、谋发展的凝聚力，树立了团结、创新、扎实的领导班子形象。既对分管工作负责，又做好上下的沟通联系，使上下形成了整体力量。

## 三、加强党性修养，提高政治思想和道德品质

按照科学发展观的要求，不断加强对党的基本理论、基本知识和路线、方针、政策的学习，不断加强党性修养。牢记党的根本宗旨，服从党的领导，坚持党的纪律和原则，带头执行党章、准则和党内监督条例。遵守国家法律、法规，执行组织的决议决定，有令必行，有禁必止，有行必果。加强了市场经济知识、现代管理知识的学习，采取读书看报浏览网页等日常自学和向有经验的同志具体实践学的方式，丰富自己在这方面的欠缺，增强自身的大局意识、责任意识、服务意识，尽量在工作中不走或少走弯路，努力为全面提振地质

雄风、实现地勘经济又好又快发展作出自己应有的贡献。

#### 四、注重廉政建设，牢记宗旨意识

本人始终能够以共产党员的标准来严格要求自己，自觉遵守党员领导干部廉洁自律的各项规定，牢固构筑起拒腐防变的思想防线，处处严格约束自己，常修为政之德，常思贪欲之害，常怀律己之心，克己奉公，勤勉履职，清清白白、平平实实地工作生活，没有违反党员领导干部廉洁自律规定的情况。在工作中虚心听取群众意见，注重调查研究，积极为普通员工排忧解难。从不回避问题和矛盾，办事公正、民主，以诚待人，以德服人，以情感人。淡薄名利，忠于职守，带头执行纪律、制度，坚守工作岗位，积极完成各项工作任务，较好地树立了党员形象。

#### 五、立足本职岗位，努力完成各项工作

年上半年，我担任地勘集团地质调查事业部副总经理，负责事业部项目成本核算、工会工作，协助分管理事业部的生产安全工作；下半年，随着子公司的成立和正式运行，本人担任基础地质公司副总经理，负责生产安全工作、工会工作。

1. 生产方面。主要是负责项目部的组建和项目的实施。全年组织实施的项目主要有伏牛山铜矿普查、青龙山铅锌多金属矿普查、铜子山铜多金属矿普查、曹王村铜金矿普查、九华山东部铜矿普查、田祖庙、利国危机矿山、栖霞山危机矿山等基金项目 and 危机矿山项目，还组织实施了沪宁铁路压覆矿报告编制、栖霞山铅锌矿核实报告编制等商业项目。项目的有序组织和顺利实施，为单位的健康发展奠定了坚实的经济基础，同时也培养和锻炼了一大批年轻的技术人员，为单位的提升提供了人才储备。

2. 安全方面。严格落实各项管理制度，加大对员工特别是新进员工的安全教育，组织管理人员参加了省、市安监局举办

的安全培训和复训，修改完善了单位《重大事故应急救援预案》，结合安全生产月“安全发展，预防为主”的主题活动，进一步督促大家牢固树立安全意识，提高安全技能，加强安全生产，并通过专项检查、隐患检查和对项目部定期不定期的安全生产检查，及时消除安全隐患，保证了全年安全生产无事故发生。

3. 工会工作。在上级工会和单位领导的支持下，积极组织会员参加局和地勘集团举办的各类活动，如地勘集团第二届职工运动会、八十分比赛、职工卡拉ok比赛等。日常工作、生活中，加强与员工的沟通，了解员工的实际困难并给予切实的帮助。五一、十一、元旦等重大节假日，及时给坚持在野外一线的员工送去节日的慰问。

4. 项目成本核算工作。对项目生产成本进行严格管理，合理控制，减少不必要的开支，加强节约，一方面保证了单位的合理收入，另一方面维护了项目成员的合法权益，维护了员工队伍的稳定。

## 总经理年度工作总结报告意义篇四

伴随着新年钟声的敲响，又迎来了崭新的、充满期待的20\_\_\_\_年。回望20\_\_\_\_年度的工作生活，感受到公司及身边的人这一年来发生的巨大变化，我们的品牌在快速提升着，身边的同事也都在不断进步着，朝着同一个目标奋斗着。新的一年到来了，也带来了新的挑战，在我们准备以全新的面貌来迎接新年的到来时，也不忘来回顾和总结过去一年来所做的努力。人力资源部自成立到现今已经一年半时间了，很荣幸本人参与了人力资源部成长的历程，从无到有，从当初的不完善，慢慢成长到今天的成熟。自20\_\_\_\_年以来，人力资源部的队伍在慢慢壮大，引进了专业人才，专业水平得到了很大的提高，人力资源建设正在逐步走向规范，职能作用也在逐渐得到体现。公司领导对人力资源部的建设极为关心，这对于人力资源部同事来说无疑是的强心剂。过去，大家可

能对“人力资源”这个词语感到有点陌生，不知公司设如此部门真正的用意在哪里。通过今年大家的同心协力，已慢慢取得了公司各部门绝大多数人的认可与支持。上半年因部门人手紧缺，使得一些工作无法真正展开，一直在做着基础工作，今年上半年莫总监任职以来，对人力资源部工作进行了整理，明确了每个人的工作职责，使分工更加细致化，现对于今年的工作总结如下：

一. 对于公司员工的人事档案及其他资料进行收集及管理，使其更加完善化，保持公司档案的完整性，为保证日后的分析工作提供更准确的信息。因档案内容涉及公司有关机密，期间我保持着极高的警惕性和很强的保守意识。协助上级掌握人力资源状况；填制和分析各类人事统计报表。为人力资源规划工作提借准确的信息。

二. 负责管-理-员工劳动合同，办理劳动用工及相关手续；到目前为止，劳动合同的签属工作开展的不是特别的顺利，主要因为市场推广部业务人员较散，集中的机会较少，经常都是来去匆匆，致使部分业务人员至今未能签署劳动合同。计划争取过年这个机会，把合同签署工作完成好。

三. 结合公司制度及国家规定管-理-员工考勤和请休假管理，按月准确出具考勤报表。其中员工考勤又是一个难点，公司实行上班刷卡办法已经一年半时间了，由于部份员工一直未能适应新的考勤办法所以效果一直不太好。

今年人力资源部特意为此问题进行了考勤重申，并与综合管理部技术人员讨论后改善了考勤系统，但因公司许多工作岗位性质的不同，员工工作时间经常需要弹化管理，还是不能很好的交上令人满意的考勤数据，但为了防止有些员工“言过其实”，照成考勤不公的结束，考勤系统还需更加完善。

一. 执行各项公司规章制度，处理员工奖惩事宜；对于有些员工不遵守公司规章制度，致使工作上出现较大失误或较大错

误，人力资源部通过周密调查之后，给予了合理公正的行政处罚，并对当事人进行了思想教育。本年度共有约十人左右人接受了公司不同程度的行政处罚，均认识到了自身的错误。

二. 今年以来，公司充分考虑员工的福利，各项福利制度正逐渐开始实施。比如以往只有市场推广部人员才享有的品牌推广用烟，在本部也得以实现；每月协助行政部人员进行生日活动的策划及实施工作，丰富了员工的业余生活；考虑到员工的安全保障问题，公司也已为全部员工购买了平安团体意外险及医疗险等险种，保险期间有一员工不慎摔伤，我们及时与保险公司取得了联系，并申请了相应的理培，解决了员工的后顾之忧。等等这些都大大调动了员工的工作积极性，从而起到了激励员工的作用。

三. 进行促销人员的管理工作。自今年9月份以来，人力资源部正接手促销人员的管理工作，通过资料收集分析，发现虽然制定了相应的管理制度，但是发现许多市场并没有严格按照制度来执行，随意性较强，人员增长率过高。促销人员是五叶神市场的重要组成部分，加强促销队伍的管理迫在眉睫。下一季度计划尽快重新制定促销人员管理制度，并严格按照规章制度办事。控制好人员的增长速度及提高整体素质水平，为公司的将来储备更多的业务人才。

五. 帮助建立积极的员工关系，协调员工与管理层的关系，协助组织员工的各类活动；此外，在部门领导的指导帮助下，对员工考勤制度、劳动合同管理办法等相关的人事制度进行了修改工作，使其更加人性化，合理化，符合了公司“以人为本”的人才理念。对个人来讲下一步重要应该在认真工作之余加强学习，不断提高自身专业素质，才能面对更大的挑战，也才不会被时代的潮流所淘汰。珍惜来之不易的机会，扎扎实实做好每份工作。20人力资源部将更加沉重，人力资源部一定安排并实施好新的一年的工作计划，用实际的工作业绩来说话。最后，祝愿公司在新年里一帆风顺，一年更比一年好。

## 篇二：企业总经理年终工作报告

近一周来，随着气温的回升。万物复苏，大地春暖花开。我们红蜻蜓专卖店的销售工作也随着温度的转暖，开始了紧张而有序的辛勤与忙碌。以下近期个人工作总结报告：

古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确意识感观和积极的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。

回顾这一周来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为我们红蜻蜓专卖店的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们红蜻蜓专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们红蜻蜓专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们红蜻蜓的优质品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这一周的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，做好个人工作计划，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力！

## **总经理年度工作总结报告意义篇五**

我现任\_\_矿业集团公司副总经理，分管公司的安全生产工作。一季度在公司领导的正确领导下、同志们的帮助下，生活上从严要求、思想上积极进取、工作上兢兢业业、作风上务实创新，严格履行自己的职责。按照公司安全工作会议的要求，积极配合公司领导班子，从以人为本，落实科学发展观的要求出发，努力构建安全生产的新思路、新方法和新格局，全面完成了公司季度安全生产工作和各项安全指标。现将一季度的工作汇报如下：

一、认真学习煤矿安全知识，努力提高煤矿安全管理水平。

在“严抓、细管”上下功夫,为公司持续良好的安全生产发展做出了自己的努力。

## 二、扎扎实实地做好安全生产工作。

### 坚持“安全第

一、预防为主、综合治理”，“坚持标本兼治、重在治本”原则。抓住煤矿安全生产不同时期的特点，把握职工思想变化，强化了各级管理人员的安全意识。积极组织安全管理人员知识再学习，提高了他们对安全工作的水平。

组织安监办在集团公司三矿实施安全生产逐级考核制度，把安全生产工作绩效作为各级煤矿安全生产负责人考核重点。为充分体现风险同担、利益共享，重奖重罚、全员管理的原则，提高全员安全意识和风险意识，强化安全管理，确保安全生产形势持续、健康、稳定发展，第一季度在集团公司实施了全员安全风险抵押制度。

为全面提升集团公司各煤矿“一通三防”技术、装备和管理水平，消除各类通防隐患，改善煤矿安全生产基础条件，及时排查整改各类安全隐患，防止和遏制煤矿重特大事故发生，确保安全生产。20第一季度在公司所属煤矿集中开展了“一通三防”专项整治活动，目前这一活动圆满结束，并取得良好效果。

部署各煤矿安全生产工作。亲自带领集团公司安监办对各煤矿进行日常安全检查和专项隐患排查，把各类隐患进行分级管理，对照标准要求逐条排查。在集团各煤矿推行“矿井、部室、区队、班组”四级隐患排查治理制度，使隐患排查不留死角。

一季度共迎接陪同县级以上主管部门检查18次，共提出问和安全隐患题200条；组织安监办进行各类专项检查和正常安全

检查检查18次，共查出问题和安全隐患120条。积极配合各级主管部门安全检查，对查出的各类安全隐患和问题，全部按照“四定”原则进行责任落实，保证了各类隐患得到及时解决。实现了一季度集团公司和各煤矿安全生产无事故。

三、抓好各项基础工作，实现安全生产。

标准化工程。

四、加强领导带班下井工作，落实安全生产主体责任。煤矿领导带班下井，可以及时了解煤矿生产现场动态，及时掌握安全生产状况，及时发现安全生产事故隐患，做到预防为主，实现关口前移。为此，按照上级文件精神要求，依据集团公司《煤矿领导带班下井管理办法》，要求各煤矿严格执行领导带班下井制度，深入开展“安全生产基层基础强化年”活动，有效防范各类事故，切实维护广大职工生命财产安全。同时组织安监办牵头开展了通风、机电运输、防治水、工程质量等专项安全隐患大检查，为实现年的安全生产工作打下了坚实的基础。

六、进一步加强学习来克服自己的不足。

任何一个人都有他独特的优点，但是在漠不关心的态度下，却无法发现他人的任何优点，必须具有衷心真诚地关怀态度，才能了解他人的长处，也才能欣然愉快地接受他人的优点。从基层干部的真诚和朴实到\_\_的认真和敬业，使我看到了一个团结拼搏、奋发图强的团队。这些优秀的传统理念融合在公司安全文化理论体系中，将指导着公司走向兴旺发达的航向。躬行务实，学以致用是传承和发扬\_\_矿业精神的重要法宝；我将用更加严谨务实的态度，抓好公司安全生产工作，怀着一颗热忱的心为各煤矿做好服务工作，是我今后工作努力的方向。

一、安全处罚力度不足、缺乏创新意识等等。今后要加强安

全监督管理，向精细化管理迈进，继续保持清清白白做人、干干净净做事，让心灵更加坦荡，让人格更加健全，做一个具备博学而又专长的人才,为公司的发展作出自己的贡献。