

# 最新造价部经理年终总结(通用6篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

## 造价部经理年终总结篇一

这段时间的工作确实有了些提升，但真的说不上是多大的成就，自己也在不断的思考自己最近的进度实在是不怎么样。也许正是因为没有对自己有一个很好的认识，才是导致我没有在通知过中有所突破的原因。为了能更加清晰的了解自己在什么方面还有怎样的不足，我特对自己的工作情况做了以下的鉴定：

### 一、首先是在招待工作上

能熟练的招待和引导进入银行的客户，对顾客的礼仪等也做的不错。但是在人比较多的时候，虽然减少了重复的礼节但是却显得略有仓促。总的来说就是容易手忙脚乱。但还没有在工作中出现错误，感谢客户们的包容，但是这样总是不好的，我也要更好的提升自己的能力，至少在面对多名客户的时候的时候应该更加的游刃有余一些，不能顾客还没出什么难题，我自己就先给自己设下了一道关卡。

### 二、在工作上

作为大堂经理，我的任务中最先要应对的就是来自客户的询问。多数顾客其实并不是特别的关注银行的活动政策，甚至来基本的操作也并不是特别的熟悉。这个时候，就是我开始

忙碌的时候了。在前段时间的工作中，我认为我在这点上做的还是很好的。在为客户服务的时候，我会详细的为顾客说明，并亲自指导顾客操作，为顾客提供良好的服务。当然，在期间的礼节自然也是不会忘。

但是在人流多的时候，经常也会出现排队的情况，这种情况下，我会尽自己所能的为前排的客户提供帮助，以加快进度，并注意安抚后面的顾客，或从和他们的交谈中，找出业务的话题，向顾客询问或推荐，来分散顾客的注意力，维持好队伍的秩序。

### 三、不足

我认为我最大的不足还是在现在没有什么长足的提升，作为一名大堂经理，我们要为顾客提供更好更优的服务，才行。可是如今的满意率依旧不是圆满的，就是说明我还有很多可以上升的空间。我会好好的反省自己，找出自己的不足！

## 造价部经理年终总结篇二

时间在一个不经意间给人许多考验，许多宝贵的经验，以下是针对我所在xx酒店的财务经理工作自我鉴定具体情况：

### 一、会计基础工作方面

为了确保财务核算在酒店的各项工作中发挥准确的指导作用，我在遵守财务制度的前提下，认真履行财务工作要求，正确地发挥会计工作的重要性。

### 二、日常工作方面

做好日常酒店菜品价格巡查工作，发现菜品价格问题我及时做出书面汇报，并计算出毛利率！以保证餐饮产品的毛利率不低于50%。

### 三、会计管理方面

酒店xx年xx月试开业，资产众多，价值极大。针对这种情况，我在按会计制度要求进行资产管理的基础上，更加有条不紊地坚持集团的各项制度，严格执行集团财务部下发的资产管理办法及内部资产调拨程序。认真设置整体资产账簿，对帐外资产设置备查登记，要求各部门建立资产管理卡片健全在用资产台帐。

### 四、其他工作

- 1、在酒店筹备阶段，为使开业后部门工作进行顺利，财务部编写了本部门各岗位工作职责及有关部门业务配合工作流程。
- 2、熟悉和掌握员工的思想状况、工作表现和业务水平。定期召开部门协调会议。
- 3、及时填制酒店的纳税申报表，按时申报纳税，遇到问题及时与集团财务部进行沟通并解决。

### 五、原料方面

针对原料的购进与售出，存在若干品种可以论件计算，也就是整进整出。在整进整出的原料品种方面，我制订好每日售卖盘存表，以便于更准确地了解厨房的成本及其损耗。

以上为我过往的个人工作自我鉴定，在往后的工作中，在工作方法上进行改进，继续完善进货及采购环节的工作流程，减少纰漏，严格把关，更好的控制酒店的成本及费用。加大业务学习力度，加强对本部门人员的业务培训，提高工作效率，及时与各部门沟通，做到即要能解决细节问题又能促进工作的全面开展。对于各部门的台帐勤检查、勤监督，及时核对，多配合，相互协作，给领导当好参谋，使财务工作在明年更上一个台阶。

本人拥有较强的意志力，不懈的学习力、优秀敏锐的思维洞察力；愿意也敢于应对挑战。良好的语言文表达能力、较好的沟通协调能力、卓越的现场细节管理、勇于开拓创新的工作作风及颇受认同的感召力是我做好管理工作的基础和保证；不断进步的管理理念、日臻完善的职业人素养、最大化个人潜能发挥的价值观是我面对更多机遇的准备。

的酒店职业生涯，我先后在多家不同体制的酒店管理公司，接受不同风格的管理模式及经营理念的洗礼与熏陶使自己逐步成长为一名德才兼备的复合型资深酒店职业经理人；凭借扎实的五星级酒店基层基本功的锻炼及在院校学习的丰富的理论知识，在吸取各家管理精华的基础之上，结合自身的特点专长融会贯通能够根据不同业态的酒店性质编制针对性很强的酒店管理体系及运作模式。本人在餐饮、房务、营销、人事、工程、财务、营运、集团公司总部管理、酒店战略研究、酒店市场开发、酒店项目谈判、酒店功能规划、酒店筹备、品牌策划、运作、推广等方面具有非常丰富的理论与实际工作经验。

### 造价部经理年终总结篇三

本人有多年的销售和管理经验，对渠道销售、开拓能力较强。性格开朗、稳重，善于与人交往，亲和力强，组织协调能力强，有极高的工作热情和强烈的责任心，团队意识强，多年的磨练让自己心高而务实，气盛而仁和，进取而严谨。

本人性格开朗，大方。对事物有敏锐的洞察力；能很好得与人沟通，具有团队合作精神；对负责的工作会付出全部精力和热情，制定缜密计划，力争在最短时间内将目标达成；喜欢挑战，能在较短时间内适应高压力的工作。具有很好的组织能力。

对待工作认真负责，善于沟通、协调有较强的组织能力与团队精神；活泼开朗、乐观上进、有爱心并善于施教并行；上进心强、勤于学习能不断提高自身的能力与综合素质。在未来

的工作中，我将以充沛的精力，刻苦钻研的精神来努力工作，稳定地提高自己的工作能力，与公司同步发展。

## 造价部经理年终总结篇四

四年的学生生活即将结束，毕业之即，总结一下学四年的得失，从中改进不足的地方坚持做得好的方面。下面是小编为家搜集的汽车销售经理自我鉴定，供家阅读！

自从我200x年就读汽车工程专业毕业以来，到xx汽车公司已经x年，目前作为xx汽车销售部的总经理，同时也很荣幸的被评为“杰出领导贡献奖”。下面就是我的工作鉴定。

首先，细分市场，建立差异化营销。细致的市场分析。我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销；根据xx年的销售形势，我们确定了出租车、集团用户、高校市尝零散用户等四市常对于这四市场我们采取了相应的营销策略。对政府采购和出租车市场，我们加了投入力度，专门成立了出租车销售组和宗用户组，分公司更是成为了企业用车单位，更多地利用行业协会的宣传，来正确引导出租公司，宣传海马品牌政策。平时我们采取主动上门，定期沟通馈的方式，密切跟踪市场动态。针对近两年xx市场出租车更新的良好契机，我们与出租公司保持贯有的良好合作关系，主动上门，了解出租公司换车的'需求，司机行为及思想动态；对出租车公司每周进行电话跟踪，每月上门服务一次，了解新出租车的使用情况，并现场解决一些常见故障；与出租车公司协商，对出租司机的使用技巧与维护知识进行现场培训。针对高校消费群知识层面高的特点，我们重点开展毕加索的推荐销售，同时辅以雪铁龙的品牌介绍和文化宣传，让他们感受雪铁龙的悠久历史和丰富的企业文化内涵。另外我们和xx市高校后勤集团强强联手，先后和xx理工后勤车队联合，成立校区xx维修服务点，将xx的服务带入高校，并且定期在高校组织免费义

诊和保养检查，在高校范围内树立了良好的品牌形象，带动了高校市场的销售。

其次注重信息收集做好科学预测。当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做应。同时和品牌部相关部门保持密切沟通，积极组织车源。增加工作的计划性，避免了工作的盲目性；在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把分公司在当地市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成总部任务，顺利完成总部下达的全年销售目标。

对于内部管理，作到请进来，走出去。固步自封和闭门造车，已早已不能适应目前激烈的轿车市场竞争。我们通过托相关专业公司，对分公司的展厅现场布局和管理提出全新的方案和建议；组织综合部和相关业务部门，利用业余时间，对xx市内具有一定规模的服务站，尤其是竞争对手的4s站，进行实地摸底调查。从中学习、利用对方的长处，为日后工作的开展和商务政策的制定积累了第一手的资料。

分公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，家在例会上广泛讨论，既统一了认识，又明确了目标。

在加强自身管理的同时，我们也借助外界的专业培训，提升团队的凝聚力和专业知识。通过聘请专业的企业管理顾问咨询公司对员工进行了如何提高团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

总之，虽然在国内轿车市场的日益激烈的价格战、国家宏观调控的整体经济环境，给xx公司的日常经营和发展造成很的困难。但是在全体员工的共同努力下，我相信□xxxx汽车销售公司取得了历史性的突破，整车销量、利润等多项指标创历史新高。

## 造价部经理年终总结篇五

作为大堂经理，我们不仅仅是要熟悉本行的业务和产品，更应该走出去，知己知彼，方能百战百胜。在我们的客户中就有很多类似的情况，记得今年元月份的一天，整个营业厅内挤满了人，来咨询理财产品、转定期、取工资的人络绎不绝，我也忙的不可开交。这时保安师傅带来了咨询理财产品的客户，我简单地向他介绍了新股随心打及得金宝七彩系列，可客户没兴趣，说建设银行的理财产品好，我们把钱转到建设银行去，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继续攀谈，但我心里一直在想，“建设银行有什么产品吸引他们呢？”我快速处理完身上的业务，走到刚才那两位客户身边说“您能给我介绍一下建设银行的产品吗？”他们送给我一份太平洋保险宣传单。

我一看连忙解释说：“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离出的，我行和太平洋保险公司的联系紧密，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，我可以给您比较一下，让您有更多的选择。”然后我给客户介绍了一下产品。最后，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情况，才能更好的去做好营销。而在向客户推荐产品时，一定要注意防范风险，问客户是准备长线投资，还是短线投资，再针对其情况介绍对应产品，从而防范售问题。

作为大堂服务人员，除了要对银行的金融产品、业务知识熟悉外，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。平时在工作中，大堂经理的一言一行通常会第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当高。在服务礼仪上也要做到热情、大方，主动、规范。而且还要处事机智，能及时处理一些突发事件，同时还应有一些紧急救生知识。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，我和保安师傅连忙跑过去，一看老人非常虚弱，老人说让他躺一会，我和保安师傅也不敢随便乱动，行长马上拨了120，没等120到，客户情况稍好了些，我们连忙扶他坐起来，并及时通知其家人，避免了一场事故的发生。

## 造价部经理年终总结篇六

我作为渠道销售的首席销售经理，肩负着公司销售渠道和销售管理的重任。

xx年x月x日正式调入渠道部，在基本了解了渠道日常工作流程后，和前任业务代表开始了解渠道并进行工作交接。x月x日正式接手渠道工作，刚开始的日子，对于从技术转业务的我压力非常的，这其中包括了领导对我的信任、经销商对我的考验、以及业务流程的不熟悉。在部门经理和其他同事的助下，我很快的找到了做业务代表的“感觉”，顺利的完成渠道的.交接工作，使工作走上了正轨。

在近一年渠道工作中，从的方面来讲，相对来说较满意的是能从售后到销售角色的快速转换，迅速接手渠道工作，顺利完成xxx渠道签约。从小的方面来讲，能够有持之以恒的心态去对待每一件事情，凡事都当自己的事情去做，做到了无愧我心。

我既然选择了进贵公司而放弃到政府单位工作，就是要珍惜宝贵的时光，公司领导把我调到商用事业部，这其中包含着对我的极信任，也承担着很的责任。所以，我会尽己所能，



在以后的日子里，努力作好渠道工作，不辜负公司对我的信任与培养！