

# 2023年主管年终总结和明年计划的区别

## 销售主管年终工作总结与计划(优质6篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

### 主管年终总结和明年计划的区别篇一

这一年在工作方面还是取得了一定的成绩，我是深刻的意识到了自己的工作进度，这方面确实还是应该要主动去做好，虽然做销售工作是比较有压力的，但是我还是感觉在这些方面我应该要努力去调整好，必须要给自己足够多的时间，现在我想起这些的时候确实是感觉很充实。

回顾过去的一年在工作当中，我履行了自己的职业，有些事情还是应该要认真去做好的，在这方面我也是感觉很有意义，在第一季度的时候我拿到了公司的季度销售冠军，虽然作为一名管理层但是我还是感觉自己现在依然能够取得这样的成绩这是非常不错的，感觉是非常的开心，所以说接下来应该要做出更多的准备，这也是作为一名销售主管应该要有的态度，近期我也是非常有意义的，我能够体会到这一点，在过去一年当中，这些是基本的，业绩始终都是在第一位的，我对自己是深有体会，年终考核之际，我还是感觉非常好的，负责好销售工作，这也是一个方向。

现在回想起来，真的是要维持好的状态，我和周围的同事也是在虚心请教，我也能够接受他人的意见，这段时间，我确实也是想的非常清楚，在未来的学习当中，我相信自己可以做的更加到位，绝对不会忽视了这些，在新的一年里的工作当中，也会制定好销售目标，当然我对自己还是非常的有信心，我

也渴望在以后的工作当中，可以把这件事情做好，在这一点上面我是很有信心的，维护新老客户，有新的客户的话第一时间做出相关的准备，现在我深刻的意识到了这一点，积累更多的新客户，还有潜在客户，这是很重要的，我也希望在全新的一年当中能够做的更好，有更好的销售业绩。

在这方面我还是想的比较清楚的，我觉得通过这件事情我可以有更多的准备，这对我来讲还是应该要努力维持下去的，我也感激公司一直以来的培养，在这个过程中，更加要维持好态度，近期我是深刻的体会到了这一点，在年终工作之际，我做的还是比较贴切的，接下来在销售工作当中，我一定会让自己做的更好，让自己往好的方向发展，所以我也一定会有一个好的态度，做一名合格的管理人员，希望可以得到更多的认可，新的一年必然会让自已坚持做的更好。

本文为编辑原创文章，版权所有，未经授权杜绝转载，违者追究法律责任。

## 主管年终总结和明年计划的区别篇二

转眼间，20\_\_年已成为过去成为历史，但我们仍然记得去年一整年的激烈竞争。本行业天气虽不是特别严寒，但大街上四处飘着的招聘条幅足以让人体会到20\_\_年阀门行业将会是一个大的竞技场，竞争也将更加的白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上千家企业都在抢人才，抢市场，大家切身的感受到了市场的残酷成都，坐以只能待毙。总结是为了来年扬长避短，对自己有个全面的认识。

### 一、任务完成情况

今年实际完成销售量为\_\_万，其中一车间球阀\_\_万，蝶阀\_\_，其他\_\_万，基本完成了今年初既定的目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够理想（计划是在1500万左右），大口径蝶阀（dn1000以上）销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常，oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

## 二、客户反映较多的情况

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、 质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如\_\_客户的球阀，\_\_客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、 细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、 交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、 运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如\_\_、\_\_、\_\_等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、 技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，\_\_、\_\_、\_\_x等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、 报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客

户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

### 三、销售中的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，\_\_在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、 人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、 组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、 发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、 统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门责任不清，本末倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

#### 四、关于公司管理的想法

我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化不够。严格说来公司应该以制度化为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别？不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

过程决定结果，细节决定成败。公司的目标或者一个计划之所以最后出现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执行的不到位所造成。老板们有很多好的想法、方案，有很宏伟的计划，为什么到了最后都没有带来明显的效果？比如说公司年初订的仓库报表，成本核算等，开会时一遍又一遍的说，可就是没有结果，为什么？这就是政令不通，执行力度不够啊。

这就是为什么国内企业最近几年都很关注“执行力”的一个重要原因，执行力从哪里来?过程控制就是一个关键!完整的过程控制分以下四个方面:

4) 公平激励 建立一只和谐团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任;多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误;过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟酌。

## 五、明年工作计划

### (一) 销售目标

初步设想20\_\_年在上一年基础上增长40%左右，其中一车间蝶阀为\_\_万左右，球阀\_\_万左右，其他\_\_万左右。这一具体目标的制定希望公司老板能结合实际，综合各方面条件和意

见制定，并在销售人员中大张旗鼓的提出。为什么要明确的提出销售任务呢？因为明确的销售目标既是公司的阶段性奋斗方向，且又能给销售人员增加压力产生动力。

## (二) 销售策略

1、 办事处为重点，大客户为中心，在保持合理增幅前提下，重点推广“\_\_”品牌。长远看来，我们最后依靠的对象是在“\_\_”品牌上投入较多的办事处和部分大客户，那些只以价格为衡量尺度的福建客户无法信任。鉴于此，20\_\_年要有一个合理的价格体系，办事处、大客户、散户、直接用户等要有一个价格梯度，如办事处100，小客户105，直接用户200等比例。给办事处的许诺要尽量兑现，特别是那些推广\_\_品牌的办事处，一定要给他们合理的保护，给他们周到的服务，这样他们才能尽力为\_\_推广。

2、 售部安排专人负责办事处和大客户沟通，了解他们的需求，了解他们的销售情况，特别对待，多开绿灯，让客户觉得\_\_很重视他们，而且服务也很好。定期安排区域经理走访，加深了解增加信任。

3、 扩展销售途径，尝试直销。阀门行业的进入门槛很低，通用阀门价格战已进入白热化，微利时代已经来临。公司可以选择某些资信比较好的，货款支付合理的工程尝试直销。这条路资金上或许有风险，但相对较高的利润可以消除这种风险，况且如果某一天竞争激烈到公司必须做直销时那我们就没有选择了。

5、 收缩销售产品线。销售线太长，容易让客户感觉公司产品不够专业，而且一旦发现实情可能失去对公司的信任。现在的大公司采购都分得非常仔细，太多产品线可能会失去公司特色。

## (三) 销售部管理

## 1、 人员安排

a) 一人负责生产任务安排，车间货物跟单，发货，并做好销售统计报表。

b) 一人负责对外采购，外协催货及销售流水账、财务对账，并作好区域经理业绩统计，第一时间明确应收账款。

c) 一人负责重要客户联络和跟踪，第一时间将客户货物数量、重量、运费及到达时间告知，了解客户需求和传递公司政策信息等。

d) 一人负责外贸跟单、报检、出货并和外贸公司沟通，包括包装尺寸、唛头等问题。

e) 专人负责客户接待，带领客户车间参观并沟通。

f) 所有人员都应积极参预客户报价，处理销售中产生的问题。

2、 绩效考核 销售部是一支团队，每一笔销售的完成都是销售部成员共同完成，因此不能单以业绩来考核成员，要综合各方面的表现加以评定；同样公司对销售部的考核也不能单一以业绩为尺度，因为我们还要负责销售前、销售中、销售后的方方面面事务。销售成员的绩效考核分以下几个方面：

a) 出勤率 销售部是公司的对外窗口，它既是公司的对外形象又是内部的风标，公司在此方面要坚决，绝不能因人而异，姑息养奸，助长这种陋习。

b) 业务熟练程度及完成业务情况 业务熟练程度能够反映出销售人员业务知识水平，以此作为考核内容，可以促进员工学习、创新，把销售部打造成一支学习型的团队。

c) 工作态度 服务领域中有一句话叫做“态度决定一切”，没



有积极的工作态度，热情的服务意识，再有多大的能耐也不会对公司产生效益，相反会成为害群之马。

3、 培训 培训是员工成长的助推剂，也是公司财富增值的一种方式。一是销售部不定期内部培训，二是请技术部人员为销售部做培训。培训内容包括销售技巧、礼仪、技术等方面。

4、 安装专业报价软件，提高报价效率，储存报价结果，方便以后查找。

以上只是对来年销售部的初步设想，不够完整，也不够成熟，最终方案还请各位老总们考虑、定夺。

## 主管年终总结和明年计划的区别篇三

今年某工程经各参建单位的共同努力，顺利完工。在此，我对今年的工程监理工作情况总结如下。

### 一、工程概况

某工程，由某公司承包施工。该工程位于某内，为框架结构，其中：教学楼为四层，学生公寓楼为四层，学生食堂为一层，各建筑物屋面均为陶瓷瓦坡屋面，总建筑面积某某平方米，总造价为某万元。

### 二、监理组织机构

我司根据监理合同和监理大纲，结合本工程具体情况，组建由某等组成的项目监理机构于某月某日进场，对本工程进行监理。项目监理组严格执行监理程序，坚持“诚信、守法、公正、科学”的宗旨，以“认真、严谨、一丝不苟”的工作作风实施监理，完成了监理任务。

### 三、监理工作情况

#### 1、抓好事前控制，严把开工关

在整个监理过程中，我们坚持以事前控制和主动控制为主，依据合同和设计文件编制了监理规划，制订了具体的监理工作程序，明确了工作内容，行为主体，验收标准及工作要求。

本工程开工前，依据监理规范要求，我们审查了施工单位的资质，现场质量管理、技术管理组织机构、人员、制度及特殊工种操作人员的资格、上岗证等。依据承包单位报送的施工组织设计方案报审表，对施工组织设计进行了审查，并相应编制了《监理规划》对工程的测量、定位放线，包括轴线尺寸、水平标高进行了现场复核，进一步明确了监理目标和要求，为监理工作的顺利开展创造了条件。

#### 2、严把原材料、半成品进场关

凡是进场原材料、半成品首先要进行书面检查，即查验合格证、准用证、质保单等，符合要求后进行外观检查，没有异常情况后监理见证取样送市检测中心复检，做到材料进场先复检后使用，不合格的材料拒绝用于工程上。本工程建筑材料合格证、质保单齐全，对钢材、水泥、石子、黄沙等主要建筑结构性材料都进行了进场后的抽检复验，全部达到合格要求。

#### 3、严格工序检查，强化过程控制

在施工监督过程中，强化了施工工序报验手段，做到先报验后施工，上道工序未经验收不得进入下道工序的施工，对隐蔽工程的验收我们项目监理部尤其重视，现场监理人员对重点、关键部位进行了旁站监督，如现浇钢筋砼、梁、板、梯、屋面等。

施工中，我们对钢筋砼工程，特别是楼面工程的施工质量给予了高度的重视和严格的控制，在整个施工过程中，我们把钢筋的绑扎制作质量，板的浇筑厚度、砼的配合比、坍落度和养护等方面作为重点来控制，以确保砼的施工质量。在墙体施工中，我们抓了以下关键：一是砖的湿水；二是砂浆的正确拌制；三是砌筑的质量，其中砂浆的饱满度、粘结度、垂直平整度及拉结筋的设置作为关键来监督。

#### 4、加强事后控制，确保施工质量符合合同要求

本工程在施工全过程中没有发生质量事故，作为一般性质量问题，施工单位通过自查、自检后内部整改；另一方面，通过监理检查发现后通知施工单位整改。及时督促施工单位收集整理好各种工程资料，并认真做好自己的监理资料。要求施工单位做好已完工程的成品保护工作。

#### 5、工程进度控制

工程进度的快慢直接关系到工程建设项目能否按期竣工和投入使用问题。我监理组首先审查施工单位总进度计划，并报业主审核同意后，督促施工单位严格按照总进度计划施工。并根据总进度计划编制月进度计划，一旦发现偏差，及时要求施工单位适当调整劳动力、材料、设备、资金，确保工程按计划进度完成。项目监理部按照施工合同、工程施工实际进度、工程质量对所监理工程进行工程款支付控制。

#### 6、安全生产及文明施工

“安全第一，预防为主”，在监理过程中，项目监理组始终把安全监理作为工作重点，贯穿于监理工作的全过程。并参加了长沙县建设局组织召开的建设工程安全监理工作研讨学习班。结合工程实际情况，督促施工单位建立安全生产责任制，做好安全生产、文明施工教育，定时组织施工单位进行安全生产检查，对存在的安全隐患，及时发文要求施工单

位限期整改。本工程施工过程中未发生安全事故。

通过建设单位、设计单位、承包单位、监理单位的共同努力，在相关部门的指导和监督下，该工程已基本按合同完成。工程技术资料已按要求整理，工程质量满足设计、规范及使用功能要求。

## 主管年终总结和明年计划的区别篇四

201x年在各部门的协调配合下，我们紧紧围绕公司奋斗目标，抓机遇、求发展，全体员工齐心协力，顽强进取，各方面工作都取得了显著成绩的一年。在过去的一年里，公司全体员工充分发扬了“热情、顽强、向上”的企业精神，大力倡导和践行适应时代发展的经营管理理念，同心同德、真抓实干，基本完成了年度生产经营计划，企业各项主要经济指标均达到了历史最好水平。

公司全年完成产值万元，比上年同期增长%;完成销售收入万元，比上年同期增%;实现利税万元，比上年同期增长%;工业增加值万元，比上年同期增长%。并对年初提出企业存在的问题，大部份予以落实。完成上述指标，我们主要做了以下工作。

### 1、狠抓安全不放松，重视基础求发展。

安全生产和软硬件基础环境是公司得以生存发展的根本。在全年的工作中，做到人员落实，制度落实，机构落实，责任落实，经费落实。坚持加强现场安全管理，及时发现、消除隐患;坚持制止各种违章行为;坚持加强员工安全教育，提高员工们的安全意识;生产部坚持每周例行的检查以及日常巡查工作，同时公司也坚持定期不定期的抽查跟踪，及时整改安全隐患，加大安全硬件设施投入和特种作业人员的培训取证工作，安全事故得到了有效的遏制。

201x年，公司在软硬件基础环境建设上有了较大突破。首先，随着新人的增多和生产任务的加大，原有的车间管理结构已不能完全适应新的发展形势。因此，我们一直在谋划基层一线管理干部的培养和储备问题。我们通过层层推荐、筛选和广泛的征求意见，在一线青工中选拔了五名车间主任助理，同时还确定了一批重点培养和考察的后备干部。像这样大面积的提拔和培养干部，对我们来讲是头一回，为了确保我们选择的正确性，我们制定了公开、公平、公正的选拔机制，并制订严格的公示、培训、考评和试用机制。通过半年来的锻炼，事实证明，大多数同志还是经得起考验的，推荐和选拔也是客观公正的。其次，我们下决心投入了大量的资金，对技术部进行了改造，极大的改善了技术人员的工作条件和环境，有效的提高了技术人员的工作效率。如果单纯的从办公软硬件设施来看，我们的技术部目前在全街道，乃至全区，都是数一数二的。

## 2、克服两大难题，确保任务完成。

从我们原有的厂房面积和基本的一线人员数量来看，要想完成全年6000万元的生产任务，困难是显而易见的，因此初，场地和人员成为了阻碍我们完成目标任务的两大难题。

为了确保全年经营目标的实现，新年伊始，我们就积极筹措资金，加快了征收土地和进行基建的步伐，但往往事与愿违，我们在征收土地过程中，遇到了政策瓶颈，国家的政策是不可抗拒的。面对这种不利局面，为了完成全年的目标任务，我们没有被动的等待和消极的怨天忧人。我们一方面与政府部门联系开展土地扭转工作，另一方面积极的租赁了两幢标准钳工车间，共1800平方的可用生产场地，这个1800平方的场地，大大的缓解了我们下半年的生产困境，但异地生产也给生产成本的增加和管理带来了一定的问题。所以，租赁厂房不是长久之计，从公司中远期的发展考虑，土地扭转这项工作我们还是要继续做下去的。同时我们也已做好了另一手准备，就是说一旦土地扭转工作短期不能实现，我们将在艾

贝克公司闲置的土地上做文章。因此，生产部门还要有一个长期面对两地生产管理的思想准备。

今年以来，为了适应新的发展形势，公司人员有了大幅度的增加。目前我们的员工总数已由去年底的153人，增加到181人。由于普遍的发展，而且考虑到本地企业间人员流动的良性循环，我们想在当地招收熟练的一线员工基本上是不可能的。这个问题，今年上半年一度给我们出了很大的难题，而我们最终通过与劳务市场的合作，吸收外地打工人员，以及招收一些徒工基本上顺利的解决了一线人员不足的问题。但外来务工人员的流动性太大，也给我们的管理工作增加了一定的难度。因此，我们今后还是要实实在在的脚踏实地的，以招收当地青年学徒培养为主，以吸收外地务工人员为辅，也只有这样才能从根本上解决人员问题。

### 3、强化内部管理，夯实发展基础。

#### (1) 节能减耗降成本，狠抓质量上台阶。

201x年，公司面对生产原材料价格不断上涨和产品销售市场价格下压的双重挑战，着力于节能减耗降成本，努力克服资金困难。因此下半年，我们在公司内大力开展励行节约活动，并成立一个“励行节约领导小组”来全面组织和指导这项工作。从节约一滴油、一度电做起，加大现场管理的监督力度，严格管理，精心计算，从而有效的减少了原材料浪费和资金流失。涌现了不少象钳工一车间主任周宗田同志那样，采用新工艺、新方法，仅一张图纸所下的材料就能节约几千元原材料的先进事迹。

随着今年生产规模的扩大，我们意识到，必须进一步加大对产品质量的控制力度，因此，春节后我们调整了质量管理机构的人员结构，将质检科单列并扩大为质检部，调整和充实了部门领导，制定并实施了一些新的过程质量控制制度。但从实际效果来看，我们的质检人员还有很多工作要做，同时

相关部门也还有很多配合不到的地方，尤其是在现场安装过程中，我们还要动脑筋找到更好的控制办法。以往我们讲产品质量，主要是从产品实现过程中来找问题，即在设计、采购、制造、安装调试过程中发现问题、解决问题。但通过我们最近对几个实例的研究和分析发现，我们在产品质量控制上忽略了一个很重要的环节，即产品的销售和合同评审过程。我们有些销售人员，为了能拿到订单，在价格上一味的让步，而且我们的管理机构在合同批准和评审上的省略，造成了低价销售，导致无法从根本上保证高质量产品的先天缺失。俗话说巧妇难为无米之炊，因此这个问题必须引起我们各个部门的重视。

## (2) 完善制度建设，加大执行力度。

制度建设是企业发展的重要保证。公司发展至今，一是抓住机遇，靠灵活机动的生产、经营战术，二是靠广大员工的支持和严格的制度管理。201x年，公司结合经营管理实际，动员中层以上管理人员在每次例会上就公司经营、管理、制度等方面提出修改意见和建议。充分发挥管理人员及全体员工在企业生存发展过程中的重要作用，通过发动全体管理人员对制度的修订完善，使公司制度建设更具有合理性和可行性。10年新制订了设计开发、生产管理和采购等三个操作规范，修订了《过程检验制度》。在执行制度上坚持人人平等、奖惩都硬，同时结合“动之以情、晓之以理”的人本管理机制，把情感管理融入管理的全过程，不断提高管理质量，真正实现把约束机制变为员工的自觉行动。(3)加强财务监督，保障资金需求。

为了保证生产经营、发展、技术改造的资金需求。201x年，公司进一步对资金使用实行分级计划、分层把关、严格审核，保证资金统筹安排合理运用，同时，加大了资金合理利用的监督力度，用好用活资金。一是加强了存货资金的管理，对库房材料实行了定额管理，原材料实行以耗定进的办法减少存货资金的占用；二是加大了对应收账款的清收力度，坚持督

促销售人员对到期货款的回收，使应收账款降到最低水平，行使法律程序减少呆坏帐损失，加快了流动资金周转。三是加大财务监督力度，严格控制人为失误，减少资金损失。在这个问题上，我们的财务人员在相关部门的配合下，取得了一定的成绩，也积累了一些经验。仅在一张发票上的较真和认真复查，就为公司挽回近2万元的损失，而在一份外加工合同款的支付上严格把关，又为公司挽回近万元的损失。因此，我们应当统一认识，给予财务部门审核和监督工作更大的支持。

#### (4) 推行办公自动化，提高工作效率。

为了改变传统的办公方式，规范工作程序，提高工作效率，公司在进一步加强计算机的日常维护管理的同时，加快了计算机信息化工程的进程。在网管部的努力下，公司完善了技术信息化管理、销售信息化管理、采购信息化管理、仓库半信息化管理、人力资源信息化管理、财务信息化管理、办公初步自动化等平台，并提倡管理人员尽量、尽快掌握现代化和信息化办公设备，逐步实现无纸化办公。虽然年初我们被认定为市级信息化实施企业，但我们仍然应当清醒的认识到，我们的信息化还没有完成部门之间的接口，我们也还没有实现生产经营管理全过程的模块整合平台，同时我们的人员素质也还不能完全适应信息化管理的要求。因此，我们离真正的信息化实施企业，尚有很大的差距，也正因为如此，才使我们讲了多年的仓库信息化全过程管理，迟迟难以实施。但由于我们多年来已经整合了完备的硬件基础，只要我们下决心，这些问题都是可以短时期解决的。

#### (5) 切实加强物资供应，保证采购物资质量。

为了确保正常生产和201x年初制定的一系列目标指标的实现，供应部全力以赴，认真做好库房管理工作，及时掌握库房物资数量的动态情况，尽量减少物资压库。在采购中，千方百计实现比质比价采购，对采购市场进行咨询了解，逐一排查，



分析掌握生产厂家资质和技术力量，从产品的实用性等多方进行比较，保证采购物资的质量。始终坚持减少中间环节，降低采购成本，提高进销差率。通过努力□201x年供应部按时到货率、进货验收合格率，与往年相比都有了一定的提高，而不合格率和退货率却有了一定程度的下降。但我们讲，供应部门在上述工作中还有很大的提升空间，包括我们计划的合理性和资金的合理使用，以及对新供应商的资质调查评审和本部门人员的管理等等，都要进一步加强。

#### (6) 紧抓住销售市场，调整营销策略。

为提高销售额和资金回笼率及产品销售价格□201x年公司在部经理办公会上，认真对全国市场需求变化进行分析，准确地把握产品市场走势，制定切实可行的营销策略，并根据不同时期的市场变化情况，适时调整销售策略，建立诚信的客户网络，不断提高我们的高新技术产品在市场的占有率。经过一年的努力，公司的表干炉系列产品和拥有自主知识产权的u型退火炉设备，销售率和资金回笼率均名列其他产品的前列，在用户心中树立了良好的企业形象和品牌形象，上述产品的销售价也能长期处于较高价位。全年共计签定有限合同69份(不含配件销售)，合同总标的达8075万元(其中93.3万元欧元按1比10换算)。完成上述业绩，对我们来讲是值得自豪的，这与我们全体参与市场营销的销售、技术人员的共同努力是分不开的。比如像徐林同志，做工业炉销售的基础在销售队伍里，并不突出，但他以务实、诚信和勤快，得到了用户的认可，一年来累计签定有效合同4份，累计合同标的达695万元，有的同志讲他跟踪的项目成功率高，所取得的业绩，有运气的成份，但我们不能完全赞成这种说法，天下没有免费的午餐，既使有也要你去动手和张嘴，否则它一样不能为你充饥。因此，在市场经济条件下开展销售工作，对我们每一个从业人员来讲，都必须发扬钉子精神和务实、诚信和勤快的工作作风。讲到这里，我要特别提一下我们销售部的翻译xx同志，她是我们10年上半年刚聘请的专业翻译，面对新

的工作环境和业务领域，每天加班加点全身心的投入到工作当中，她的综合素质和专业素养，受到了来公司考察外宾的一致好评，尤其为我们与伊朗步进炉的成功签约，立下了汗马功劳。

在肯定上述业绩的同时，我们也应有一个基本清醒的认识，我们的专职销售队伍在整体发展上还比较薄弱，在公司的销售工作中还没有发挥出应有的作用，这里有我们对队伍管理和引导不力的问题，也有我们销售人员自身努力不够的问题。

#### 4、着眼企业未来发展，注重员工素质教育。

在新经济背景下，企业要在市场竞争中生存和发展，必须拥有学习能力，一个比竞争对手学得更好更快的学习能力。建立学习型和创新型的员工队伍是企业人力资源开发的重要途径。201x年公司制订了后备干部和骨干培训计划，并结合公司发展的实际需要引进了部份专业人员，认真组织开展了中层以上管理人员综合素质培训和iso9001质量管理体系、质量管理基础知识培训，对一些特殊工种委外进行了培训，尤其是着眼企业未来的发展，招收了几名大学生和中专生到基层车间工作，当然我们也要求生产部门，在待遇上不能让他们与一般的徒工相比，否则你就留不住人。通过培训和引进，既提高了公司员工的综合素质，又实现了企业人力资源的不断增值。

#### 5、注重企业文化建设，推动文明健康发展。

企业的文化建设是企业发展的催化剂，更是企业健康发展的基础。201x年，我们将企业文化建设定格在增强企业的凝聚力和感召力上，把企业精神作为员工的精神力量，紧紧围绕生产经营目标任务的完成，继续深入、持久地在全公司范围内广泛开展了争创文明车间、文明部门；提倡员工喜闻乐见、寓教于乐的文化、体育、娱乐活动。分别组织迎春文艺演出、迎春体育比赛，而且在今年夏天还组织了与外单位的足球比赛、

参加了社区运动会和大型慰问演出。通过这些活动，对外树立了良好的企业形象，对内极大地增强了员工对企业的凝聚力，同时极大地鼓舞和调动了员工生产(工作)积极性、主动性和创造性，在公司形成了心齐、气顺、劲足的良好氛围。

## 6、加强科技创新、努力提高产品技术含量

201x年，我公司通过引进和消化吸收，自行研发的、拥有完全自主知识产权的“连续式退火炉自动生产线”设备，被南京市科技局立为10年市级重大科技项目。这是我公司历史上首次承担政府的科技开发任务，这也是政府对我们科技投入和科技开发能力的认可和回报。同时，这也是我省工业炉企业首次承担的政府科技开发任务。到目前该项目已经结题，而我们在项目实施过程中，实现的经济和技术指标，得到了江苏省生产率促进中心专家组的一致认可，并成功的申请了专利12件。

10年，由于我们对科技开发进行了较大的投入，组织了科技开发队伍，我们的这支队伍连续两年均以10件以上的数量申报专利，公司在上半年被评定为市专利实施企业。三季度，我们的三个产品，也顺利的被认定为省高新技术产品，这在我们街道乃至整个工业炉行业也是第一家。

10年我们在科技开发硬件上做出了一定的成绩，但在宣传和包装上还没有跟上，我们的多数设备出厂后，连一张完整的图像资料都没有，这与我们的科技开发工作力度很不相称。因此，我们还必须加强这一方面的工作，真正做到我们的能力，不光要让政府知道，更应当让用户和市场知道。

201x年我们虽然做了大量的工作，取得了可喜的成绩，但如前面讲到的，在我们的各项工作中仍然存在着这样和那样的问题，在这里就不一一讲了，总之，公司领导班子对10年全年的工作成绩是持肯定态度的，我们工作中存在的一些不足，我将在节后的职工大会上和相关部门的专题会议上再来进一

步的总结。

## 7[x]年公司经营目标初步意见

公司计划在xx年确保完成产值6000万元，完成销售任务8000万元，实现增加值2400万元，实现利税900万元。预计投入500万元技改资金，新4000平米厂房和职工食堂及招待所。面对新的任务，困难是有的，但只要我们上下团结一心，克服困难，抢抓机遇，锐意进取，我们的目标就一定能够实现。

更多相关优秀文章推荐：

1. 最新行政部年终总结和计划
2. 业务员年终总结与计划
3. 会计年终总结及计划ppt
4. 销售年终总结和计划ppt
5. 财务年终总结和明年计划
6. 采购部年终总结及计划
7. 物业年终总结及计划
8. 财务年终总结及下年工作计划
9. 厨房年终总结与计划
10. 财务年终总结与计划

## 主管年终总结和明年计划的区别篇五

随着时间的推移，20xx年已经悄然离开了我们。回顾过去的半年，心里不禁感慨良多。这半年来，在公司领导和同事的支持和帮助下，我严格要求自己，按照公司和车间的要求做好本职工作。通过努力，我的工作模式有了新的突破，工作方法有了很大的改进。20xx年的工作总结如下：

### 1. 队伍建设和管理得到加强。

冲压车间成立时间不长。由于其前身“xxx公司”管理混乱，团队中有很多亟待解决的问题。为了解决这些问题，我部采取措施，规范实施正向激励制度。团队表现好的员工会额外给予考核分，表现差的员工坚决扣除一定的考核分。由于这种奖罚分明、公平公正的考核方式，团队员工的执行力大大提高，团队的凝聚力得到了提升。

### 2. 狠抓安全管理。

冲压车间与公司其他车间相比，安全隐患多，容易发生事故。在过去的20xx年里，发生了几起重大工业事故，给公司和车间带来了巨大的损失。“愚者以血换教训，智者以教训免事故”。作为一班的班长，他虽然权力不大，却要负责班里十几个员工的安全。所以我对安全工作从来没有放松过，每个月，每天都在讲。

### 3. 保证产品质量。

随着公司规模扩大和品牌知名度的提高，消费者对xxx汽车品质的要求越来越高。因此，公司高层对产品质量的重视也被提升到了前所未有的高度。作为整车行业的主导技术，冲压车间的责任也越来越大。我知道作为车间领导，我的工作直接影响车间的质量。对公司负责，在品控上一直不敢放松，积极与检验班同事及时沟通交流信息，对生产过程中出现的

任何不良品绝不放过。同时，加强员工对质量重要性的认识，要求每个人都认真做好自检和互检，确保没有问题零件从这个班组流向下一道工序。

#### 4. 积极参与车间改进活动。

冲压车间就像一个大家庭。我每天都生活和工作在这个温暖的家庭里。作为这个大家庭的一员，我觉得我有义务有责任把她建设成一个更加美好和谐的大家庭。因此，在过去的一年里，我积极参与车间的改进活动，调动团队成员的积极性，利用集体智慧对车间提出了许多有价值的改进意见。

#### 5. 加强自学，提高业务水平。

因为觉得自己身上的担子很重，自己的知识、能力、经验与一个优秀的、称职的团队领导相差甚远，所以一直不敢掉以轻心。我不断向书本、身边的领导、同事学习，积极提升自己的业务素质，努力提高自己的工作效率和质量，争取自己的主动权。通过这一年的努力，我觉得自己有了一定的进步，可以从容应对日常工作中的各种问题。我大大提高了我的组织管理能力、综合分析能力、协调能力和口头表达能力等。保证了本岗位各项工作的正常运转，并能以正确的态度对待各项任务，具有强烈的事业心和责任感。

在过去的x年里，我全身心地投入到工作中，创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在以下几点：

##### 1. 安全生产。

安全管理不到位，力度不够；培训不到位；检查不到位。很多情况下，由于员工劳动强度大、体力消耗大，在完成当天的产量、完成现场工作时存在忽视安全的现象，甚至存在劳动保护用品穿戴不当的现象，导致x□x连续两次被划伤，现在

想想这两起事故，我都有不可推卸的责任。首先，我们在组织班组日常安全培训的过程中，并没有真正让每一个员工时刻把安全放在心上；其次，在安全检查方面，没有全程跟踪检查；最后，我们未能在事故发生后及时总结经验教训，避免类似事件的再次发生。我自责让员工受苦，损害了车间的荣誉和利益。因此，我决定在今后的工作中加强安全培训，改进相关培训的形式，强化班组安全员的责任感，让班组的每一位员工都认识到安全生产的重要性，从而形成“人人重视安全生产，人人参与安全生产”的良好氛围。

## 2. 质量管理。

质量是生产出来的，不是检查出来的，也就是说要强调全面质量管理，按照目标要求，认真处理好每一个环节和过程。同时，质量检验非常重要，尤其是在生产过程中，可以有效避免质量事故和质量问题，变事后处理为事前预防和控制，变被动为主动。目前，虽然公司从上到下都开始重视质量，但在实际操作过程中仍然存在很多问题，尤其是团队与团队之间的协调。比如钣金运输和成品装卸过程中还有很多需要改进的地方。解决这些问题，不仅仅是一个团队的努力，还需要几个相关团队的合作。我觉得做好质量工作，一定要把握好“严、细、实”的原则，严格管理，认真细致，狠抓落实。

## 3. 小组管理。

虽然x年来班组管理水平有所提高，但仍存在一些问题，如：员工的规范化操作有待提高，员工的专业技术水平有待提高，员工的积极性没有充分调动起来。我知道，没有高层的管理，就没有高素质的员工，就没有高质量的产品。因此，在今后的工作中，我将重点解决提高团队成员综合素质的问题，充分利用业余时间，多安排一些冲压标准化操作和专业技术知识的培训，在短时间内大幅度提高员工的综合素质。

新的x年意味着新的起点，新的机遇，新的挑战。我将再接再厉，提高自己的业务和工作水平，为公司和车间的发展做出贡献。

我决心在未来的x年里努力做到以下几点：

1. 加强学习，拓宽知识面。努力学习冲压专业知识和相关管理知识。
2. 本着实事求是的原则，向上级发号施令，向下级汇报；真正做领导的助手。
3. 加强与车间兄弟班组的沟通合作，向先进班组学习，加强管理，努力使班组形成团结拼搏的良好氛围。
4. 全面完成车间交给的各项任务，为车间带出一支吃苦耐劳的412团队。

最后，希望各位领导在以后的工作中能一如既往的支持我，我会用更加优秀的工作业绩来回报大家的关心和厚爱，因为我会一直努力的！谢谢你。

## 主管年终总结和明年计划的区别篇六

一年来，在某的正确领导下和全体员工的大力支持下，我遵守各项规章制度，积极参与各项政治活动，办事公道正派，能顾全大局，服务意识强，敬业爱业，与全体员工一起齐心协力，在监理工作都取得了一些的成绩。以下为今年工作的总结。

### 一、提高认识，充实自己

自活动中心大楼奠基以来，我一直在工地管理监督和协调各项施工单位工作。当前，工地工作历来是一件辛苦的工作，



我从一个服务行业的工作人员转为一个建筑管理人员，对业务不熟悉，一切要从头学起，对我来真是难上加难。我开始思想不通，但经过领导的耐用解释和帮助，我深知责任重大，这是领导给我一个锻炼机会和对我的信任。我一定不能辜负领导对我的期望。带着这个理想，我一方面搜集有关资料，购买书籍，学习建筑相关知识。另一方面，虚心请教有经验的建筑专业技术人员。经过一段时间的刻苦努力，我终于掌握了一些建筑有关的知识。

## 二、对工程施工建成的质量控制工作

工程质量的好坏，直接体现我工作的成坏。也是整项工程的关键部分。在收到工程施工图纸后，我就先进行熟悉图纸，了解设计意图，明了施工过程的主要工艺流程、工程特点，对施工图纸上所存在的异议之处采用书面形式进行记录，在图纸会审会议上提出，由设计进行明确。针对在工程关键部位的施工时，做到提前到达旁站位置，检查施工准备工作，并旁站施工全过程，对一般施工的各道工序作业，做好日常的巡视、巡检、检查工作。

对各施工过程中的巡视、巡检、检查所发现的问题，及时采用口头形式通知施工单位工程项目管理部，做到发现问题及时向领导汇报，并督促施工单位落实整改及进行再次的复核检查发现问题及时停顿整改。从动工到验收，由我在本工程的日常监理工作中针对工地上所发现质量隐患与缺陷、不符全质量与规范现象等等，以及在施工现场与施工过程中所存在的不安全隐患与存在着的危险源等事宜，共累计口头下达的监理整改通知有某多次。在整个工程中我尽自己最大努力做好工程施工建设监理质量工作。

## 三、对安全文明施工控制方面的工作

通过对学习《安全生产法》及在工作过程中我得到一些体会，树立以安全预防为主的观点，就是工作做在前，因为事故是

可以预防的，但是不可预测的，建立相应的检查制度，发现隐患及时整改，监理在施工现场对于安全有不可推卸的职责，我作为这个工程的项目安全生产中的其中一员，除了做好日常的安全检查工作及监督和管理工作外，还积极配合安全质量检查。从动工到验收，无一例人员和机械等安全事故发生。

#### 四、搞好大楼的环境，完善各种设备配套

因时间紧，工作繁多，我除了做好监理工作外，还要协助搞好环境卫生、家具摆放和设备安排。每天实行加班加点进行大清洁，认真地布置各活动室的家具摆放，及时调施各种设备，对未及时到位设施和家具的厂商进行联系追收。对未合要求的进行整改。

#### 五、戒骄戒躁，面向未来

今后，我们在新的环境不但发扬过去热情周到的工作作风，还要积极配合开展各项活动。要树立敢闯敢试，敢为人先的创新意识。认真学习增强自身的素质。要善于用全新的视角思路，研究新情况，解决新问题。