

# 2023年企业经管员工作总结报告 小企业 经理工作总结(大全5篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么什么样的报告才是有效的呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

## 企业经管员工作总结报告篇一

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这几个月的工作历程，作为耘海益的一名员工，我深深感到企业蓬勃发展的热气，以及耘海益每一位员工的拼搏的精神。

对于我们的企业来说，这一年是有意义的；对于我个人来说，这一年是有价值的、有收获的。

人要不断的总结过去，才会有新的未来、新的发展，如果不懂得总结，那么我们做的永远都只是重复过去，平庸无为，感谢公司给我们这次总结的机会，可以让大家一起分享各自的收获，使我们互相渗透各自成功的经验。

作为公司的一名销售经理，主要以人员的管理为核心。经过半年的摸索与总结，我将人员的管理分为两大类：制度管理和目标管理。

制度管理顾名思义就是按照严格的制度执行管理来约束员工工作行为的一种管理方式，没有规矩不成方圆。短短的几个月内就发现了很多问题，所以新的一年里我将不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，且严格督促员工按制度行事。

目标管理，说白了就是所谓的任务，任务就是制定完就必须

要完成的，业务每个月都要给员工制定销量，其实这个数据是目标，结合这几个月终端的销量数据来看，能有几个月是达到这个目标的，这也是几个月来我一直在反省，一直在深思的一个问题，销量上不去的原因是什么，真的都是员工的原因吗？不完全是，难道我们存在的意义就是每天去找上级告诉他我应该做的都做了，但是员工有某种某种问题吗？那我存在的意义是什么？考虑了这么久，我认为在员工看来业务每个月定的销量数据是目标，她们并没有将这个目标转化为任务，这也是销量上不去的原因之一，其实将目标转化为任务很简单，就是将目标计划分解到每个季度、每个月、每个数据、每个细节，并调动员工的积极性去认真思考要通过哪些通路、方法来达到目标，目标分解了也就成了任务，也就是我们必需完成的。

在这里工作的这段时间里让我学到了很多，接下来我将从三个方面向大家介绍一下我感悟到的一些观点，与大家共同交流和探讨。

## 一、端正态度

在工作期间我看到了很多问题、矛盾与困难，当然这些都是不可避免的，但是我觉得导致这些问题和困难不能解决的主要原因还是态度问题，态度决定一切。经常有人会说——“如果当初我怎样怎样，那么现在我肯定会……”，人们常常只停留在这样的说上，而不真正付诸行动，怎么会有好结果？白酒的竞争日趋激烈，不断会有新的挑战摆在你面前，你以一种什么样的态度去对待它，你就会得到一种什么样的结果。所以怨天尤人是没有意义的，积极地工作才是我们最应该做的。

## 二、明确目标

首先，任何公司都有公司发展的目标，每一个员工也都有自己的个人发展目标，在这个问题上，我认为作为公司的一名

员工就应将个人目标与公司目标统一起来。每个人都会有压力，但是在实现公司发展目标的同时，也是在实现自己的个人目标。

其次就是我刚才提到的实现目标要有正确的态度与方法，并将目标切实分解落实。只有可分解的、能实现的目标，才是可行的目标。

### 三、学习

关于学习，有一位经济学家讲过这样一句话“不学习是一种罪恶，学习是有经济性的，用经济的方法去学习，用学习来创造经济。”在工作中也是一样，我们需要不断地学习、充实，争取做到学以致用，相得益彰。

20\_\_年，在懵懂中走过来。我自己也是深感压力重重，无所适从。但是我遇到了好的领导和一个属于我的团队。他们的帮助和包容是我个人现阶段成长的重要因素。也是我在参加工作的这段时间里对于做人和做事的理解中收获最多的一年。

过去的已经过去。每一年都是一个新的起点，一个新的开始。

在今年的工作中，以“勤于业务，专于专业”为中心，我和我组成员要做到充分利用业余时间，无论是在专业知识方面，还是在营销策略方面，采取多样化形式，多找书籍，多看，多学。开拓视野，丰富知识。让大家把学到的理论与客户交流相结合，多用在实践上，用不同的方式方法，让每个人找到适合自己的工作方式，然后相辅相成，让团队的力量在业绩的体现中发挥最大作用。为团队的合作和发展补充新鲜的血液和能量。同时在必须要提高自己的能力、素质、业绩的过程中。

以“带出优秀的团队”为己任，要站在前年、去年所取得的经验基础之上。创今年业绩的同时，让每个人的能力、素质

都有提升，都要锻炼出自己独立、较强的业务工作能力。将来无论是做什么，都能做到让领导放心、满意。

走进这个竞争激烈的社会，我们每个人都要学会如何生存？不论做什么。拥有健康、乐观、积极向上的工作态度最主要。学做人，学做事。学会用自己的头脑去做事，学会用自己的智慧去解决问题。既然选择了这个职业，这份工作，那就要尽心尽力地做好。这也是对自己的一个责任。

通过这两年的工作，我感同身受。我看到了公司所发生的变化。也感觉到了公司必然要向前发展的一种决心。我相信：“公司的战略是清晰的，定位是准确的，决策是正确的”因此，在今后的工作中，我会带领市场一部全体员工随着公司的发展适时的调整自己，及时正确的找到自己的角色和位置。为公司在蓬勃发展的过程中尽我们个人的微薄之力。

回首过去，我们热情洋溢；展望未来，我们斗志昂扬。新的一年，新的祝福，新的期待：今天，市场一部因为在此工作而骄傲；明天，市场一部会让公司因为我们的工作而自豪！

## 企业经管员工作总结报告篇二

xx年本人在分公司总经理室的正确领导下，在公司同事的关心指导下，认真贯彻了总、分公司年初制定的经营目标，较好的完成了本部门全年工作计划，取得了一定的成绩。现述职述廉如下：

全年工作主要围绕：市场变化和公司业务发展需求，在依法合规的前提下，坚持“稳健经营，以效益为中心”的指导思想，全面实施预算管理。进一步调整业务结构，加大业务推动力度；不断加强基础制度建设，切实抓好服务体系建设；继续深化各项改革，狠抓队伍建设；全面提升管理水平，提高经营效益，扩大市场占比。

## (一)加强学习,扩宽思路,不断提高履职能力和水平

加强管理能力和政治理论方面的学习。坚持把管理能力的学习放在首位,不断提高思想政治站位。结合营销管理部工作实际,认真学习领会总公司20xx年上半年工作会议精神,学习分公司办公会中加强和改进管理工作,提高工作认识的思想 and 论断。通过学习增强了事业心,提高了工作的管理能力。

拓宽工作思路,综合各个业务环节全方面考虑问题,目前看来合理的工作方法,并不是的方法,在工作中不断总结好的经验,不能被经验所束缚,抱有质疑的心态,增强创新精神。在不断的学习中,工作能力得到了提升,明确了努力工作的方向,增强了做好工作的责任感和使命感。

## (二)进一步加强工作机制改革创新

进一步规范完善工作管理制度和流程的同时,管理模式创新逐步增强。管控方式从公司内部转移到合作机构和个人,切实落实管理考核机制,充分调动一切可以利用的资源,围绕着公司目标开展工作。在自己工作职责范围内,充分发挥积极性、主动性和创造性,提高预见性、超前性和计划性,在管理成本相同的前提下,创造出了更多的经济价值。

## (三)完善管理制度,依法合规经营

公司开业初期,根据湖北市场和公司经营情况制定了《营销团队及营销序列人员基本管理办法(试行)》、《渠道业务管理办法》、《个人代理人管理办法》、《直销业务管理办法》、《业务交叉管理办法》等管理制度,在制度上保证业务协调有序发展。

在合规经营方面,要求发展要建立在依法合规的基础上,严格按公司内控制度和监管部门的要求处理业务,定期进行自查工作,对于出现的问题及时汇报、总结,不是藏着掖着,

把问题放在桌面上，在依法依规的前提下，共同讨论解决方法。

在中介业务合规方面，不仅只要求自己清楚，同时也要求部门员工、中介机构能共同学习，深刻领会合规工作的重要性。年内组织了多次渠道业务管理培训，引导中介机构的业务经营方式的转变，把“稳健经营，以效益为中心”的经营思路带到业务一线。

#### (四) 抓好基础工作，推动业务有序发展

在业务高速发展的同时，管理能力也在不断得到加强。在制度制定工作得到不断完善的同时，严格按照相关制度的要求安排工作，把工作分解到各个环节，责任到人，确保工作按质按量完成。工作的高效完成，有力得推动了业务的发展。

加强管理，推动业务发展的同时，在三季度把巩固车险业务，推动非车险跨越式发展作为工作重点；四季度把车险结构调整作为工作方向；围绕“以利润为中心”的思路，每个季度都有不同的业务发展重点。在抓业务数量的同时，提高业务质量，坚决的屏弃屡保屡亏的“垃圾”业务，利用赔付率、折扣率、费用率三率联动的杠杆作用引导业务发展方向，确保业务的可持续性发展。

#### (五) 定期分析总结，发现问题及时跟进解决

定期对公司经营情况进行总结、分析，及时发现工作中的问题，把问题消灭在萌芽状态。业务分析可通过各项经营数据的对比，发现问题出现的原因和预计可能的结果，为公司经营决策提供依据。业务经营分析能够比较客观的反映公司经营情况，为营销、承保、理赔、等各个业务环节提供数据支持。

#### (六) 以点带面，强化培训，全面提高部门综合素质

高标准、高要求这是对工作结果的要求，充分调动部门员工工作能力，提高他们工作能动性，才能确保工作结果准确无误。部门工作压力大、进度快，对新员工进行系统化培训是不现实的。我们采用的方式是工作中学习，是将工作安排到每个人，由工作责任人先向上级主管汇报此项工作怎样去完成，需要多长时间，需要怎样的支持。再由主管对不足或错误的地方给予意见，锻炼他们对工作的解码能力和处理能力。在工作过程中由上级主管不定时督导，避免偏差的出现，逐步增加工作的难度，使其能力在工作中得到不断提升，员工的工作能力相对初期有了长足进步。

#### (七)加强廉政和作风建设，严格遵守廉洁自律各项规定

努力完善自身道德体系，严格执行廉洁自律的各项规定。牢固树立正确的价值观和人生观，自觉抵御腐朽思想文化的侵蚀。虽然我不是党员，但我一直严格按一个党员的标准要求自己，坚决贯彻落实《中国共产党党员领导干部廉洁自律若干准则》，严格按照“八个禁止”、“52个不准”的要求约束自己，带头遵守公司制定的各项规章制度。认真抓好部门的廉政工作，做到严格管理、严格教育、严格监督。

回顾一年的工作和学习，在取得上述成绩的同时，由于工作经验和领导能力的不足，在工作中也存在着一些问题：1、工作前瞻性不足，工作存在被动接受的局面，对工作发展趋势的把控能力不足。2、工作解码能力相对不足，工作方式较为简单，工作结果和预期存在差距。3、政治思想觉悟有待提高。

在下一年的工作中，我将进一步强化学习意识，坚持“学以致用，用以促学”的原则，不断提升自身管理能力，以更好的适应岗位的要求。严于律己、克己奉公，在思想上提高认识，行动上严格规范，以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，用自身的带头作用，使本部门工作再上新台阶。

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

## 【篇二】企业经理年终工作总结以及来年计划范文

xx男，现担任xx有限公司生产部经理，兼管品控部、设备部、仓储部、研发部等工作。一年来所属部门及所管辖部门工作都有所提升，具体表现在生产成本控制、产品质量控制、物流、人员效率等方面；实际工作中也存在不少的问题，值此年末之际汇总报告如下，是为本人年终总结或述职报告。

### 成本控制

a□设立了专人进行成本核算，并结合以往公司的核算方法进行两次大的改进；达到了两个方面的目的，一是成本核算更加真实、及时、有效，二是对相关人员的考核提供了依据。

c□明确了大部分的成本控制标准，使得管理人员及操作员工做到心中有数、目标明确；

d□月末公布成本情况并召开专题会议进行分析，制定改正方案，跟踪纠正措施的执行情况；同时对相关人员执行严格的考核制度。

通过以上方法、措施使得全年各类原材料成本偏差控制在：0.3.2%

符合公司的标准成本偏差。各级管理人员及生产员工的成本意识均得到了加强和提高。

目前存在的主要问题：

b□维修费未进行统计，指标不清楚，尚未纳入责任考核；未建立相应管理制度；

c□低值易耗品进行了部分制度规范(《劳保用品发放标准》、《低值易耗品发放制度》等),但是统计不完善,指标不清楚,未纳入责任考核。

d□非生产部门成本意识不强,没有具体的部门成本控制指标和相关制度(例如:仓储部装卸费、整库费、周转费、租库费等的控制;品控部客诉费、检测费、公关费等),部分管理人员数字观念不强。

## 二、质量控制

a□通过召开会议及组织培训提高员工的质量意识;

b□全年无重大恶性质量事故;

c□对质量问题及时处理并做通报,强化员工质量观念;

d□考试工艺规范、操作规范;

e□完善部分生产记录(投料记录等)、发货记录等,使产品具备可追溯性;

目前存在主要问题:

a□没有系统的质量管理体系,需建立并运转;

c□与质量管理相关的记录不完善,需进一步加强并实际运转;

d□品控管理人员的培训没有完善的制度机制,需建立并实施;

e□需要明确品控员职责;

h□对员工的培训需要再规范,编制培训计划、培训教材并跟踪培训效果;

### 三、效率管理

a□细化分工提高单位时间劳动效率；

d□调整工资分配方式，使劳有所值、劳有所得；

e□明确工作目标，采取适当的激励措施提高员工的生产积极性；

目前存在主要问题：

b□对员工的工作情况记录不完备，不能做到每名员工做最适合自己的工作；

c□调岗随意性大使员工茫然无所适从；

### 四、制度建设

b□在制度贯彻方面坚持的中心思想是：“要想执行有力，必须措施有力；要想措施有力，必须检查有力；要想检查有力，必须奖惩有力。”。并在实际工作中强化监督检查及记录的职责，坚持没有检查工作就不算完成(即便实际工作已经完成)，强化各级管理人员的监督检查意识和接受监督检查的意识。

c□考核尽可能的量化，以事实为依据、以数据为准绳。使得考核尽可能的公平合理，同时辅助以有力的奖惩力度，极大的提高了管理人员的工作积极性。也通过数据考核增强了管理人员的数据观念，使工作有更直观的参考和理性。

目前存在主要问题：

c□有些制度时间较长，不能及时修改，在面临问题是出现按制度走不通的尴尬。

## 五、文化建设

主要问题：

a□没有系统的企业文化建设方案，没有形成固有的企业文化氛围；

d□没有合适的业余生活，没有建立很好的团队观念。

## 六、人才储备

主要问题：

## 七、安全管理

## 八、思想教育、使命感教育

最后，说几句绝非客套的客套话：

感谢孙总、杨总！没有您们的支持我什么都做不成；

感谢相关部门员工！没有您们的配合我什么都做不好；

感谢我的部门员工！没有您们的辛勤工作我什么都不是！！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

### 【篇三】企业经理年终工作总结以及来年计划范文

#### 第一部分主要工作成绩

一、财务管理是企业的一部分，是有关资金的获得和使用的管理工作，关系到企业的生存和发展。所以，上任伊始，

我就抓紧学习财务知识，寻找内部控制的薄弱环节，堵绝各种漏洞。先后多次带队对各车间的库存进行了盘查，摸清家底，进行目标成本管理，10月，组织人员深入实际，收集资料，历经一月，编制了加工车间主要产品的目标成本，以此，对生产成本进行控制。

12月份，今年8月份两次带队对各单位帐务进行了检查，对存在的问题进行纠正，年初亲自起草制定了《关于现金管理的办法》，堵决了小金库的存在。严格执行差旅费、材料费用等的报销制度，堵决弄虚作假。今年6月份，安排重新对全厂的固定资产进行了认真核查，规范了管理。通过以上等方面的努力，使我厂的内部控制工作更加有效，财务核算工作更加合理、真实、可靠。

二、受委托，从8月份开始，对“三项制度改革”进行调研，先后带队考察了公司内外改革、改制多家单位，组织人员起草了《改革实施方案》。按照公司十届三次职代会精神，今年2、3月份与公司相关处室共同协商，完善了该方案，并获得批准。7月份率先对进行了改革。由于精心安排，周密布署，取得了较好的结果。

三、今年元月份，主持制定了《经营责任制实施办法》，进一步完善了以经营责任制为中心，责、权、利相结合，按劳分配，绩效优先，兼顾公平的经营责任制考核体系，有效发挥了经营责任制的杠杆作用。

四、重视职工技能培训，从8月到今年8月，共组织举办了电工、管工、焊工、司炉工、锻工、泵工、化验工、铸造工等培训班，培训人员人，奖励人，降岗人，促进了技术工人技能的提高。而且我厂也荣获了职工培训先进单位称号。

五、今年4月份，在“非典”肆虐时期，按公司要求，及时组织抽调人员，设立检查站保护水源、并经常检查督促此项工作，圆满完成了任务。

六、协助开展户搬迁和周转房、腾空房处置等工作，并负主要责任。此项工作时间长，任务重，焦点多，矛盾大。为了搞好这项工作，近一年来，多次召开专题会议进行研究部署，经常深入车间、单身楼、家属区了解情况，解决问题，平息矛盾，克服了诸多困难，使我厂此项工作开展的比较顺利。

七、加强劳动纪律管理，从7月份开始，全厂干部、职工实行挂牌上岗，并制定了《劳动纪律管理办法》，并不定期对各单位进行检查，极大地改变了干部、职工的工作作风。

## 第二部分工作剖析和自身剖析

### 工作剖析

在一年的任职经历中，虽说尽心尽力，但也有许多不尽人意的地方值得我去反思，去不断地改进。

1、亏损，虽说是由原材料质量问题引起，但我在查库工作中没有及时发现，特别是去年的潜亏转移到今年，给今年的经营工作带来了很大的负面影响。我应负很大责任。

2、《经营责任制实施方案》由于考虑市场变化及其他不确定因素较少，因而造成一些车间的经营情况与预期的结果出人较大。

3、职工培训投入大，效果不很明显，投入与结果不对等。虽说与大环境有关系，但主要与培训缺乏创新，方法单一有关，需要下大力气进行改进。4、改革后，没有及时抓劳动纪律，最近，全厂劳动纪律有所退步。

### 自身剖析

我分管经营工作，管钱、管人、管事。可以说利在手中，但我深知“贪欲一开始，就意味着要在牢狱中去终”。所以，

我时刻严格要求自己，管住自己的手，管住自己的口，管住自己的腿。廉洁自律，秉公办事。自身不断加强学习，以提高管理能力，业务水平，能紧密联系群众。深入实际，大胆工作。但“金无赤金，人无完人”，我自身还有许多缺点，需要在以后的工作加以克服，不断提高自己的素质和能力，更加自如地干好本职工作，使的经营工作上台阶。

### 第三部分建议、意见和今后工作努力的方向

#### 1、建议、意见

在改革过程中，我们也听到了不同的声音，我认为这很正常，改革就是破旧立新，就是要改掉束缚生产力发展的生产关系，树必要打破旧的思想观念，旧的利益关系。市场经济日益趋于成熟，而我们的观念不改变，我们的机制、体制不创新，只能生存于一时，不能生存于长久。改革是大势所趋，时代所迫。为了机电修配厂的生存，发展，各项改革应稳步向前推进。

#### 2、今后努力的方向

继续加强学习，提高自身素质，不断适应环境的变化。加强道德修养，拒腐防变。踏实干事，老实做人，努力做到让组织放心、职工满意、自己心中无愧。在其岗，谋其事。干好本职工作。谋求经营工作的健康，稳步，有效开展。

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

### 【篇四】企业经理年终工作总结以及来年计划范文

各位领导，同道们，大家好！

保安部在宾馆各级领导的大力支持与关怀指导下，在其他部分的配合下，经过全体员工的努力，团结协作，任劳任怨，比较圆满地完成了宾馆各项安全保卫工作，北京保安招聘信息；以及部分所承担的日常工作和一些临时性任务，部分的工作也取得了一定的成绩。总体来说，保安部已逐步迈向正规化，发展趋势良好，但在工作中还存在一些不足之处，现将一年来的工作做以总结，以便扬长避短，承前启后为来年工作打下坚实的基础。

## 一、安全保卫工作。

### 1. 治安安全

宾馆安全是宾馆经营最基本的保证，与宾馆的发展紧密相连。保安部在日常工作中始终坚持按照宾馆制度抓好巡逻检查工作，天天雷打不动对于宾馆重要设施和重点区域进行检查，以确保安全无事故。为了确保宾馆安全，部分制定了一系列工作计划和安全应急方案，大医生岗前培训日志地震发生后，果断贯彻宾馆《关于做好地震余震防范工作的紧急通知》精神，制定疏散应急预案，确保震后安定；应对期间要求我部组织在8月1日进行了全馆安全大检查，及时就检查情况进行了发文确保期间安保无题目；响应渭南市政府号召，及时制定《祥龙宾馆百日安全整顿活动方案》，确保宾馆各部分人人重视，杜尽安全隐患；针对定边发生的煤气中毒事件，结合律总要求与指示及时下发12.2事故警示，对员工提出要求与警示。

这些文件对于宾馆安全工作起到很好的效果。我部对于员工明确职责，从思想上让每个队员绷紧“安全“这根弦，确定安全工作重点区域，在东雷分局的指导下，从每一个环节入手，周密细致地检查，及时发现并消除安全隐患，将安全隐患消灭在萌芽状态。在今年的八月份，时值北京会的召开，我们与东雷分局紧密配合，严格按照既定方案摸排、检查，并按照上级要求每周一向公安临渭分局汇报一周安全情况，

得到了上级好评。期间我馆无安全事故发生。

我们宾馆处于黄金地段，又是著名企业，加上餐饮、住宿、娱乐种类全所以天天人流量很大，宾馆里出现的各种客人较多。一方面我们从内部培训入手，本着无论什么原因，以客人总是对的为原则，再仔细询问情况，尽量满足客人。另一方面我们与东雷分局保持紧密联系，随时应对突发事件，对于滋扰的职员尽量劝其离开，实在不行扭送公安机关，避免职员损伤，全年配合公安幼儿中班消防安全教育教案《我们不玩火》机关抓获犯罪嫌疑人5名，解救传销组织控制职员2名，北京振远护卫。

在维持宾馆秩序方面，部分先从门口车辆停放开始。利用每周一、三、五的学习，观看教学碟片，每周二、四外聘进行车辆指挥培训，规范员工执勤动作，有效地保证了门前车辆停车进位，有序进出，为宾馆的经营营造了良好的外部环境。再在内部加大巡逻力度，对闲杂职员、可疑职员及时盘问跟踪、清理，同时又在重点部位加装监控设备，大大改善了内部安全环境。这使宾馆的安全秩序有了明显进步。经过全体员工的共同努力，年度宾馆无事故、未发生治安刑事案件，确保了宾馆的正常经营。

## 2. 消防安全

火器材进行了年检及加压维护，6—9月份对宾馆的消防应急设施及时更换和补装确保各项设备正常运行。东区改造成贵宾楼以后，宾馆高度重视消防安全，对于贵宾楼消防设施进行了全新配置，并于今年十月份进行了消防验收且通过了验收。针对宾馆现状我们制定了具体可行的灭火预案、疏散应急预案，同时积极与临渭联系，6月份对我馆进行了消防灭火演练。

全年共组织了六场次的消防安全培训，四次消防灭火实战演练，培训职员达到300余人次。今年11月中旬的一天，娱乐部

员工雷利正在搞保健卫生，忽然闻到了一股焦糊味，而且渐渐浓郁。由于平时接受过培训，本能反应有题目，及时汇报。工程部保安部配合立即对于该包间进行检查，最后在吊顶与楼层夹层之间发现了焦糊味发生点，原来是电线老化接地产生高温引起的燃烧。危险源找到了，隐患及时排除了，使一场灾难消除在萌芽状态。由于做了大量细致防控工作，本年度宾馆消防安全状况良好，未发生消防安全事故。

### 3食品安全

食品安全也由我部分的监管。一年来，我部在宾馆各部分的配合下，对于餐饮部给市民的一封信后堂和冷库原材料库进行了多次检查，未发现存在三无产品、过期食品，宾馆全年未发生食品造成职员伤害事故。

#### 二、进队伍员素质，做好培训工作。

为了建设一支高素质的保安队伍，配合各部做好对客服务。一年来部分开展了一系列的培训学习和思想教育活动，通过对仪容仪表、文明用语、行为规范的学习，使祥龙企业文化深入人心。每周部分学习使员工产生归属感认同感，让员工知道如何对客服务；每周的军事练习使队员发生改变，树立新形象。再通过多种资料的学习改变队员们的个人思想，树立正确的人生价值观，使员工融进我们祥龙团队，员工的素质和专业技能都有了一定的进步。

由于安保工作的特性，保安就是宾馆与客人的第一个接触点，是宾馆的第一道靓丽风景线，保安必须有高素质的服务理念和行之有效的待客方法。从服务至上出发，个人能解决的马上解决，需要其它部分处理的主动联系，不让客人再多跑路。对客人的意见及时反馈给宾馆领导。一年来保安部在执行职责同时，对宾客开车门、打雨伞、扶老携幼，多次受到客人表扬、宾馆的通报表扬。我们把服务做为对客工作中的主要内容，部分也多次召开会议，共同探讨，讲授经验，

使员工们明白服务的重要性和必要性，在日常工作中能积极主动和其它部分密切协作，共同努力，为营造安全、温馨的经营环境和进步服务质量起了重要作用。

### 三、日常工作

作为宾馆的一个职能部分在“六年一贯制初高中衔接数学学习策略的研究”结题报告宾馆我们还承担着一些日常工作。

#### 1、区域卫生保持

保安部承担着全馆外围区域卫生的清理保持工作，我们的员工始终如一的默默地在做着这一工作。这也是不简单的，记得有人说过能把不简单的东西长期的做下去就是不简单，我觉得我们的员工就是不简单，由于我们就是把简单的事情长期的在做。

#### 2. 地毯清洗

保安部承担着全馆范围清洗地毯的工作。清洗地毯我们本着“全员参与、谁清洗谁受益”的原则，利用业余时间，及时高效的完成各部分地毯报洗工作。粗略计算全年共清洗地毯约6万平方米，使用地毯液56件，北京保安公司，相比往年的63箱本钱比往年下降近11%。职员清洗用度降低33%还要多。

#### 3、花草养护。

宾馆花草由保安部负责。我们天天都要对花草进行检查，及时保养、

修剪、对于迎宾大厅的花草进行\*，以保持花草的良好状态。由于贵宾楼的开业，花草用度增加，如何程度利用花草成了减低本钱我们要解决的题目，首先我们考虑把一些不需要花的地方的花草去掉，减少花草数，将一些年限长的花草进行

自购，需要单摆的花草尽可能从内部调整，用以降低用申办幼儿园的申请报告度。同时制定了花草治理办法，具体工作已经开始试行，到1月1日正式执行此办法。花草治理办法中确定了区域责任人，可以降低花草的丢失和不必要的损耗。

#### 4、除四害工作

保安部参与宾馆创卫工作，除四害工作主要由我们来做。自元月份以来到现在累计喷药、放置鼠药有一百余次，灭鼠40余只，有效的杀灭了蚊、蝇、老鼠等害虫。使宾馆环境得到美化、就餐环境得到优化，取得了良好成效。对此我们将继续努力做好此项工作。

#### 5、团队协作

宾馆各部分除了餐饮后堂外，保安部男员工较多，无形中宾馆的一些体力活就落在了我们身上，但是全体保安职员能够以宾馆大局为重，发扬一不怕苦，二不怕累的精神，哪里有困难哪里就有保安的身影。客房搬桌椅、布置会议室、挂横幅。贵宾楼开业前期，时间紧、劳动强度大，保安职员随叫随到，连续几天为贵宾楼开业布置、搬桌椅、抬家具；传菜生职员少，碰到大型的宴会，保安部职员帮着传菜等等都充分体现了祥龙团队团结的气力。

#### 四、工作中存在的缺点和不足

在本年度，保安部在工作上固然取得了一定的成绩，但还存在一定的题目，不足之处更是需要深刻总结，努力改正。总结一年来工作有以下几点不足：

- 1、队员形象素质需要进一步进步，以适应宾馆之发展趋势。
- 2、部分工作执行力不强，要加强员工教育。

- 3、部分治理水平需要进步，以适应社会之发展趋势。
- 4、部分工作离宾馆领导要求还有一定间隔，需要进一步努力。
- 5、消防工作需要加大力度。

对于这些已经出现的缺点和不足之处我们要高度重视，在接下来的工作中，我们会针对不足之处及时进行改正和补救，结合部分实际情况，扬长避短，在树立宾馆形象和完善保安部内部建设上狠下功夫，层层抓起。相信在宾馆领导的指导下，在部分全体职员的努力下，在来年会取得更好的成绩，以不辜负各级领导的期看与厚爱。

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

## 企业经管员工作总结报告篇三

**摘要：**本文简要介绍了战略管理理论的发展，重点比较分析了三种战略思维：以资源为本的战略思维、以竞争为本的战略思维和以顾客为本的战略思维，并探讨了知识经济条件下企业制定战略时所面临的挑战。

**关键词：**企业战略管理战略思维战略比较

### 一、企业战略管理的三种战略思维及其比较

#### 1. 以资源为本的战略思维

以资源为本的战略思维认为企业是一系列独特资源的组合，企业可以获得超出行业平均利润的原因在于它能够比竞争对手更好地掌握和利用某些核心资源或者能力，在于它能够比竞争对手更好地把这些能力与在行业中取胜所需要的能力结

合起来。

加里·哈默尔和C.K.普拉哈拉德认为生产商品和提供服务的特殊能力是企业的核心能力，他们提出核心竞争力是企业可持续竞争优势与新事业发展的源泉，并认为核心竞争力应成为企业战略的焦点。波特也有一个类似的战略考虑，他认为差异化是竞争优势的两大源泉之一。差异化是一种从产品、企业出发的观念，指企业内在的差异化。与普拉哈拉德和哈默尔一样，波特认为应根据企业生产的商品和提供的服务来制定战略。

许多企业由于种种原因而具备了某种资源，如专利技术、自然资源、法律垄断、人力资源、知识学习、治理结构等等，这种资源可以通过企业所提供的产品或服务而体现出来，从而在竞争中具备竞争优势，如美国高通公司在CDMA市场上的成功即是技术优势使然。

## 2. 以竞争为本的战略思维

以竞争为本的战略思维认为在决定企业盈利性的因素中，市场结构起着最重要的作用，企业如何在五种竞争力量中确定合适的定位是取得优良业绩的关键。因此，如何打败竞争对手、如何在竞争中获得竞争优势就成为这种战略思维的主要焦点。

根据波特的竞争模型，企业战略的制定基本过程如下：首先是利用五种竞争力量模型来分析行业的吸引力，然后识别、评价和选择适合所选定行业的竞争战略，最后实施所选定的战略。一般认为企业可以通过规模经济、范围经济和垂直整合获得竞争优势。企业一旦实现规模经济，规模经济带来的低成本就可以成为企业竞争取胜的法宝，在这种情况下，企业把市场份额作为经营的重要目标，因为高市场份额往往代表着高利润，我国广东格兰仕集团控制微波炉市场即是如此。零售业态的发展与变革无疑证明了范围经济确实可以给

企业带来竞争优势(沃尔玛即是例证)，而思科的成功并购也证实了垂直整合可以帮助企业树立竞争优势。

### 3. 以顾客为本的战略思维

以顾客为本的战略思维认为顾客是企业经营的中心，研究顾客需求和满足顾客需求是企业战略的出发点。正如日本战略专家克尼奇·欧米所说：制定战略时把竞争纳入考虑是十分重要的，但是，我们不应该首先这样来考虑问题，首先要做的是仔细研究顾客的需要。对欧米来说，战略始于顾客，顾客决定产品。成功的战略要找到更新的、更有效的方法去满足顾客的需要和欲望。艾德里安·斯莱伍克兹基也持同样的观点，他认为战略的本质就是向顾客提供价值。

以顾客为本的战略思维把顾客视为企业的一部分，它把顾客与企业存在的关系过程中给企业所带来的利润作为顾客价值的度量，亦作为企业盈利能力的度量，因此，发现、引导(甚至是创造)顾客需求、满足顾客需求、维系顾客关系便成为这种企业战略的重点。

企业根据顾客来调整企业的各种资源组合和经营行为，以便为顾客提供更多的价值。惠普公司正在积极实现这一变革，把公司的组织结构从以产品线为中心改为以现有顾客和潜在顾客为中心，它首创地设立了客户业务经理岗位，由客户业务经理向顾客提供服务。客户业务经理的绩效不仅仅与销售收入挂钩，还与顾客的满意程度挂钩。

### 4. 三种战略思维的比较

以资源为本的战略思维把企业所能掌握和利用的资源视为企业持续竞争优势的源泉。本质上讲，这是一种从企业出发的战略观点，由内而外来考虑企业战略的制定，因为企业的核心能力决定企业所服务的顾客，决定了要满足的顾客需要。这种战略考虑更多的是企业具备什么独特的资源，如何充分

利用这些资源来获得更多的利润。但是，以资源为本的战略存在一个问题，即战略不是以顾客需求为中心。一旦企业的核心能力与顾客需求毫不相关，或企业的差异化不被顾客所认识和接受，那么，以资源为本的战略就会陷入困境。

以竞争为本的战略思维以行业吸引力作为企业战略取向的指标，把竞争对手的经营行为作为自身经营行为的标杆，考虑的是行业内的此消彼长，考虑的是竞争对手之间的你争我夺，考虑的是如何比竞争对手做得更好或打败竞争对手，对于整个行业而言是一种零和战略。不过，以竞争为本的战略思维并不太重视价值的创新。企业若从这种战略思维出发来考虑战略的制定，则不可避免地产生三种影响：一是企业注重模仿而不是创新，因而企业常常接受竞争对手的成功之道并进行模仿；二是企业更多的是应对式地展开经营，这是竞争的本质使然；三是企业对新出现的市场和顾客需求的变化把握不够。

以顾客为本的战略思维则是由外而内的一种战略思维方向，考虑的是顾客需求什么，企业应该如何满足顾客的需求，把维系顾客或比竞争对手更好地满足顾客作为企业发展的基础，并由此来对企业进行变革，以应对这种要求。采取这种战略思维的'企业以顾客价值作为战略的取向，以价值创新为己任，以价值来维系顾客和满足顾客需求，这样，对整个行业而言是一种非零和的战略。当然，以顾客为本制定战略要求企业能快速理解和把握顾客的需求及需求变化，有足够的柔性来调整自身各种资源的组合，并以顾客能接受的成本向顾客提供产品和服务，这种挑战和压力并不是一般的企业所能面对和应付自如的。

## 企业经管员工作总结报告篇四

\_\_年马上过去，大家都在盘点一年之中收获的同时，又寄予希望与新的未来。不知不觉中，我在岗位上结束了一年的工作，在领导和全体同事的关怀、帮助、支持下，紧紧围绕公司为中心工作，充分发挥岗位职能，不断改进工作方法，提

高工作效率，以“服从领导、认真学习、扎实工作”为准则，始终坚持高标准、严要求，把“安全第一”放在首位。坚决杜绝习惯性违章。较好地完成了各项工作任务。我始终把学习放在重要位置，努力在提高自身综合素质上下功夫。

ceo发话，面对今年里的任务和业绩，相对于以前有着大大的提高，不管是生产部还是行政部做得都相当的满意，同时希望继续把好的方面发扬下去[]ceo表示公司能够有今日的局面全靠三位高层得力助手，当然也离不开大家共同的努力奋斗[]ceo特别着重提出三位杰出人物以示表扬，黄总本人为了公司效益着想，为公司真心负出，一直愿意默默无言，并且在深圳办事处开拓公司的市场，黄总为了实现这一计划，曾经多次废寝忘食，长期漂泊在外，背井离乡有家没时间回，单单可以从这一点看出，黄总对公司的效力有多么的忠诚。副队在公司总体来讲是一个非常低调行事的高层领导人物，去年为了把产值提升上去，甘愿在海螺度过春节，总是抱着不放心的思想去查看生产线，凡事都要亲力亲为，能把大事做到，把小事做好，把工作做到家，真是一个极为细致的领导。队长一直潜伏在珠三角地带，多半为在广州，曾经多次以书面形式向ceo发出请求，同时希望公司能在不影响正常运转的情况下，能投资在广州这一地带，好让公司拿下广州这块肥肉市场，在队长做足这个详细计划同时，我相信队长有这个能力，公司有这个实力。

我个人分析与点评：一年来的工作表现，强化形象，提高自身素质。为做好班组基础工作，我坚持严格要求自己，注重以身作则，以诚待人，一是爱岗敬业讲奉献。我正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，二是锤炼技能讲提高。经过多年的学习和锻炼，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向高层领导、董事和同事请教，在不断学习和探索中使自己在技术上有所提高。

首先，我自己要严于律己，不断加强作风建设。几年来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实脚踏实地埋头苦干上。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守各项规章制度，尊重高层领导，团结同事，谦虚谨慎，不断改进工作作风，只希望把所有工作圆满完成。

其次，工作中的不足与今后的努力方向，多年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是管理程度还不够严，学习、技术上还不够努力，和有经验的同事比较还有一定差距，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。及时提出合理化建议和解决办法供领导参考，确保公司安全生产，务实奉献，高效创新。

总之，一年来，我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但距领导和同事们的要求还有不少的差距：工作创新意识不强，创造性开展不够。在今后的的工作中，我将发扬成绩，克服不足，以对工作高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作，不辜负领导和同事们对我的期望。

最后，我知道我想讲的有太多，我只想讲一句，我希望大家做好本职工作，在\_\_年里没有完成的，在\_\_里再继续，再努力，再完成，为公司发展创造更多的效益，共创辉煌的明天。

在此再次恭祝大家：新年快乐，马上成功，心想事成，加官进爵！

\_\_集团股份有限公司

## 企业经管员工作总结报告篇五

xx年，在集团公司的正确领导下，我按照集团公司的工作精神和工作要求，结合自身岗位职责和工作范围，紧紧围绕管

理、服务、培训、慰问等工作重点，注重发挥承上启下、联系左右、协调各方的桥梁纽带作用，充分履行工作职责，完成了各项工作任务，取得良好的成绩，促进集团公司健康、可持续发展。现将xx年个人工作情况总结如下：

作为一名公司副总经理兼党支部副书记和工会主席，我身感责任重大，认真学习国家法律法规、政策方针，认真学习集团公司的精神和工作制度规定，切实提高自己的政治思想觉悟，做到在思想上、工作上、行动上与集团公司保持一致，忠诚于集团公司，把集团公司利益放在首位，时刻维护集团公司的利益。我培养自己吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和求真务实、开拓创新的工作作风，服从集团公司的工作安排，坚持“做好传帮带，成就他人”的原则，认真对待每一件事，认真对待每一项工作，坚持把工作做完做好，力争工作的完美与高效。

在集团公司董事长和总经理的正确领导下，我按照公司总经理的工作精神和工作部署，在自己分管的工作范围方面刻苦勤奋工作，努力完成各项工作任务，取得一定成绩，促进了集团公司整体工作的发展。

（一）加强思想工作，努力为集团公司发展服务。一是认真做好本职工作，为集团公司发展作贡献。二是完成上级党委交给的各项任务，使集团公司得到xx市两新工委的认可和表彰，增强集团公司的社会声誉，为集团公司发展创造更好的政治环境。

（二）加强工会工作，激励员工为公司发展努力工作。作为工会主席，我始终坚持工会工作要服从、服务于集团公司生产经营中心工作，为集团公司发展作贡献。一是加强对员工的思想教育，培养员工的感恩思想，使员工热爱集团公司，热爱工作岗位，积极努力工作，干出工作成绩，为集团公司发展作贡献。二是加强民主管理，鼓励员工提合理化建议，提高员工福利，积极维护职工的合法权益，以此增强集团公

司的凝聚力，使集团公司得到持续良性发展。三是关心关爱员工，组织员工和家属去xx进行了一次集体三天旅游活动，全年共慰问去世员工家属和生病受伤员工xx人次，调解处理员工及员工家属之间的矛盾纠纷xx起，处理工伤事故补偿工作xx起，帮助员工解决工作、生活中的困难，使员工感受集团公司的温暖，积极努力为集团公司工作。

（三）加强后勤工作，为公司发展创造良好环境。后勤工作是集团公司的重要工作，对集团公司发展起着积极重要的作用。我增强工作责任心，认真做好各项后勤工作，为集团公司发展创造良好的工作环境。一是对xx年前建好已漏雨的厂房屋顶进行了全面的检查和修缮，提高了集团公司形象。二是加强厂区内道路的环境卫生，做到每天打扫一次，保持厂区内道路的卫生整洁。三是做好厂区绿化护理工作，及时修剪整枝，拔去杂草，进行病虫害防治，确保绿化良好，提高集团公司的美感度。四是切实抓好员工食堂工作，要求食堂承包者提高饭菜质量，丰富伙食品种，加强卫生消毒，确保让员工吃饱、吃得卫生、吃得营养，有充沛精力投入到生产经营工作中。

（四）加强安全生产，维护企业和员工财产安全。安全事故不仅危及员工生命安全，还给企业造成重大经济损失。我始终重视安全生产，认真抓好安全生产各项工作，确保企业能够平安、稳定发展。一是加强安全生产宣传教育，使员工能够提高安全意识，自觉做好各项安全生产工作，确保不发生安全事故。二是加强安全培训工作，组织员工认真学习国家安全生产法律法规和集团公司的安全生产制度，使员工增强安全生产工作技能，防范各类安全事故发展，全年共组织员工安全培训和有关安全知识考试二次。三是加强劳保防护工作，为员工配备劳保防护用具，切实提供劳保防护，使员工减少劳动伤害，并组织特殊工作岗位员工进行体检，做到有病早治疗，防止各类职业病的发生。四是加强生产现场安全检查，及时发现和消除存在的安全隐患，确保生产安全。由

于加强安全生产管理□xx年全年发生人身安全事故和财产安全事故xx起，比上一年度减少xx起，促进了集团公司安全发展和稳定发展。