

最新总经理年终述职报告(大全8篇)

实践报告能够帮助人们发现自身实践中的不足和改进方向，提高实践能力和素质。以下是小编为大家收集的辞职报告范文，仅供参考，希望能够给大家在撰写辞职报告时提供一些启示。

总经理年终述职报告篇一

一年来，在开发区管委的正确领导下，在业务主管部门的具体指导下，回顾全年的劳动保障服务工作，自我感觉有了新的起色，也迈出了新的步伐，为了更好更出色的完成下一年下一阶段的工作并查找自身不足，现将本年度的工作总结如下：

深入学习并贯彻党的十七大和十七届三中全会精神，并以此为自己的指导思想，在工作中全面落实科学发展观，为构建和谐机关和和谐社会贡献自己微薄的力量。在日常工作中，通过不间断的学习来提高自己的政治素质和业务素质，同时也不断的提高自己的觉悟意识。工作中遵纪守法、不怕苦、不嫌累，认认真真扎扎实实的完成本职的业务工作和领导交办的各项任务。

1、积极做好就业办公室开展的就业岗位信息进村入户工作。由于此项工作中全部要求网上操作，按要求我们每天都要上网发布信息 and 下载保存就业岗位信息。在xx年的此项工作中我们积极努力多想多干，共发布动态信息和经验做法80多篇，下载就业岗位信息300多份，共积3000分，在街道排行榜中位列xx市第二□xx市第一□xx市也为我们管委争得了荣誉。在下载完就业岗位信息后我们分别张贴在了娇格庄、湾子口、许家等大队的宣传栏上，切实为下岗职工和农村富余劳动力的再就业提供快捷准确的岗位信息服务。

2、全面做好城镇居民医疗的参保入保和缴费工作。从9月份开始我们召开了辖区内所有村的会计会议，并通知了辖区的三个小区（新世界、蓬达花园、蔚蓝彼岸）相关负责人，经过多方宣传和主动电话联系，在我们的认真审核中至此共为177人分四批办理了入保手续。其中包括老年居民75人，少年儿童42人，成年居民60人。在这里面还包括10个残疾和低保享受优惠补助的人员。在这项惠及民生的工作中我们一切从为群众办好事办实事为出发点做工作，耐心的讲解参保的条件、就医办法和各项医疗细则并及时有效率的收费、缴费。在拿到医疗证的第一时间里又及时发放到参保人手里。实实在在的为参保人员的医疗保障做了一件有意义的事。

3、做好辖区企业用工信息和农村富余劳动力的采集工作。在工作中及时的了解企业的生产经营状况和相关用工需求，通过劳动99网上进行委托招聘，在用工的过程中首先与各村委主任和联络员联系，根据企业用工需要，优先安排我辖区农村富余劳动力，做好就业指导工作，积极为辖区企业搞好劳力人员的推荐工作。

在xx年的工作中有些工作还是没有做到位的，尤其是与企业 and 村委的联系相对较少。这要求我们在09年的工作中多主动的联系企业做好招聘、与村委多沟通做好辖区富余劳动力的求职登记推荐工作。做好09年的城镇居民第五批第六批等人员的入保参保和前四批的续费工作。继续做好烟台就业信息网上动态信息的发布和就业岗位信息的下载工作。

总之我们要在09年的工作中还要更主动积极，努力使我们的劳动保障服务工作更上一层楼台阶。以上是我一年来的工作总结，如有不当之处，恳求领导批评指正。

总经理年终述职报告篇二

某电信企业总经理任职期间述职报告(三年)——___年是分公司生产建设、改革发展的关键三年，在省分公司的正确领

导下，坚持以经济效益为中心，以务实创新的精神，扎扎实实、兢兢业业的开展工作，较好的完成了省分下达的生产经营目标和各项工作目标。下面我就三年来的工作述职如下：

一、认真贯彻党的路线方针政策，坚决执行省分公司的发展战略和经营方针。坚持贯彻公司的总体发展战略，正确执行“移动为主、综合发展；两网协调，差异经营；效益领先，做大做强”的经营方针，扎扎实实做好各项工作。

二、坚持以效益为中心，以市场为导向，狠抓经营管理工作。三年来，我始终坚持以发展为第一要务，全面开展经营创新，同时以 。线数据容量，增强了数据业务的支撑能力。同年，开始了网目标网的建设工作，力争在____年实现与竞争对手旗鼓相当的格局。加大了光纤环网工程的建设和管道工程的建设，新建杆路公里，新建管道公里。

(三)——网络赶超年。一是完成了网目标网阶段交换机扩容工作和个基站的建设开通工作，使所有基站都具备了上网功能，截至__20__年底，网基站数达到个，基本在城区、实现网络覆盖上赶超竞争对手的目标。二是完成了网六期交换和基站扩容工程，有效地解决了话务疏通、网络覆盖等问题。三是完成了数据网、网、网三套电源系统的建设和割接工作，为数据网的后期发展和公司通信网络的安全稳定运行创造了条件。四是进行了县市本地光纤环网工程的建设和城区及各县市的管道建设工作，累计自建传输线路杆程公里，管道管孔公里，共布放光缆公里，确保了基站的顺利开通。

四、大力提高服务质量，创建客户满意工程。优质的服务是企业永恒的主题，要站在公司长远发展的高度充分认识服务的重要性。三年来，我们坚持以“一切为了客户满意”为宗旨，努力为社会提供综合、便利、有特色的电信服务。一是大力推行首问责任制，落实“机关为基层，基线为业务，后台为前台，一切为了客户”的服务宗旨。二是切实做好大客户的服务工作，针对用户级别进行维系划分，实行一对一服

务，建立大客户故障处理绿色通道，实行小时不间断服务，加强客户俱乐部的建设工作，推行人性化、真情化的服务内容，同时加强客户的投诉与咨询，使用户投诉回复率和处理及时率都达到%。三是结合“行风评议”和“满意在联通”活动，面向用户推出服务承诺，全面接受社会监督，改进行业风气，同时按照省分要求对营业厅进行建设达标及服务功能的完善，制定规范化服务流程和考核管理等制度，参与省分的星级营业厅评定工作，使行风评议活动真正落实。

五、深入开展创建活动，精神文明建设屡出硕果。三年来，我们深知只有不断提高精神文明建设，才能更好的树立企业形象。____年，营业厅被市文明委第一批授予“文明示范窗口”的光荣称号，同年又在青年文明号评比活动中，荣获“省级青年文明号”；在“创建文明城，服务龙舟节”“三优一满意”竞赛活动中，分公司获得竞赛活动组织奖。____年，我们在建成市级文明单位的基础上，不断推陈出新，将创建活动进一步推向深入，党建工作、工会活动都紧紧围绕争创省级文明单位这个中心来开展。在公司内部大力开展文明单位、文明窗口的竞赛活动，在窗口继续开展“青年文明号”的评比活动，不断提高精神文明建设的档次。____年，分公司荣获“中国企业文化建设”先进单位；营业厅、分公司被评为“省级青年文明号”，、营业厅被评为“市级青年文明号”，创建省级文明单位的申请已顺利通过荆州市的验收。

六、加强综合管理，提高执行力度。公司发展的实践表明，基础管理工作抓得好，管理就越规范，经营效益就越好，三年来，我们一是加强财务的基础管理，通过强化预算管理，加强营收管理，实行成本管理，严格资金管理，控制投资管理，将财务工作推向科学化、规范化、精细化和信息化。二是加大用工制度的改革，认真组织全员竞聘上岗工作，形成人员动态管理机制，提高整体工作效率，同时根据企业的发展需要，加强对员工的培训教育工作，大力推行职业资格认证及持证上岗制度。

总经理年终述职报告篇三

尊敬的领导：

回顾这一学年的工作，我情系三尺讲台，心系每一个学生，认认真真地对待每一件事，做到勤勤恳恳教书，踏踏实实做人，我正是以自己的辛勤、执着，表达着对教育教学的钟爱。下面作述职报告如下：

一、爱岗敬业

我热爱教育事业，在工作岗位上，我能树立正确的教育观、人才观、学生观、质量观，全面推进素质教育，认真学习相关法律法规，我能为人师表，教书育人，服从领导的安排，从集体利益出发，坚守岗位，又能够做到不无故请假，不缺课、不迟到、不早退，遵纪守法，认真执行上级的规章制度，自觉抵制各种不良风气、不良现象的侵蚀。

二、认真尽职

作为一名教师，认真上好每节课，是一个教师价值体现的基本途径。钻研教材、研究教法、总结教学所得，是我平常教育教学工作的重点。课堂教学是提高教学质量的关键，我们必须立足课堂，灵活运用各种教学方法，充分调动学生学习的积极性，培养学生自主学习的能力，才能不断提高教学质量。在教学中，我始终把学生的全面发展作为目标，正确把握教材，结合新课程理念，充分了解学生情况，精心设计教案，积极探索，求实创新，努力激发学生学习兴趣。

在完成一般教育教学任务的同时，我还积极参加教育研究活动。对一些教育教学中遇到的问题，进行有目的分析和选择，抓住其中的核心问题，有计划地进行研究。在教学上，我能注意多向同事请教，和同事一起探讨，俗话说“三人行必有我师”，平时自己也注重多看成功课例，多听示范课。面对

一些后进生，我在教学中采取了这样的办法：

一、做好思想工作，让他们知道学习重要性，端正好学态度。

二、减轻学习负担，在作业难度、作业量方面区别对待。

三、充分发挥优生的作用，给他们结好对子，重点帮助复习基础知识，每天都有一定的量，一定的类型。

三、满怀爱心

我把热爱学生放在第一位，有了这种心境，师生之间就能处于一种和谐的状态，许多事情便迎刃而解。担任班主任兼辅导员工作时，工作落实到位，真心实意地关心爱护学生。我通过晨会课、班队课等时机加强学生思想教育，使每一位学生在德、智、体、美、劳诸方面都得到生动活泼、主动健康的发展。平时安全卫生工作，紧抓不懈。平时我总是体贴理解，平等对待每一个学生，善于发现学生的心理变化，并给予心理指导，尽可能贴近学生，和他们打成一片，带着亲和力走进学生的世界。

我总是坚信“精诚所至，金石为开”，只要我对孩子们真心地付出了，孩子们就会还以真情。我常与任课老师互相沟通，反映学生平时的学习、活动、生活情况，共同管理好学生；积极主动地与家长联系，通过家访、电访了解学生在家里、在假日的情况，并向家长报告学生在校的表现，互相沟通，共商教育孩子们的方法，使学生能健康发展。

四、虚心好学

在日常生活中，我能不断主动学习，利用课余时间认真阅读各类教育教学杂志及书籍，注意积累理论知识，积极撰写教育随笔和教育教学论文。因为我深深的知道，只有把自己的思维经常处于一种开放的状态，才能不断接受新知识、新观

点、新理念，也才能去发现问题，进而去研究问题，新知识的不断输入，对自身从事的教育教学工作，也有莫大的帮助。

工作中，我不足是有时缺少对自己教学的深刻反思，自己偶尔有的一些教学方面的想法，不能细致深入地研究下去，使自己不能成为一个研究型的教师。但是，在教育教学中，我会充满信心，朝着目标，不懈努力，因为教师这份事业将是我一生的钟爱。

此致

敬礼！

述职人：___

20__年__月__日

总经理年终述职报告篇四

一期来，在董事会的正确领导和同志们的通力协作下，通过全体同志的共同努力，财务科紧紧围绕全局工作，与董事会精神密切配合，以董事会年初下达的各项工作任务、目标为统领，注重实效，重在落实，较好的完成了财务科各项工作，现就一期来我个人的工作做个述职，不当之处请大家批评指正。

一、我总结了以下几点不足之处：

- 1、 财务部的工作不够主动，往往是被动接受工作，屡次影响其他部门的工作；
- 2、 工作不够细化，存在很多漏洞，比如现金的盘点工作就只有形式没有实质；

3、 财务没有起到很好的监督作用，给公司运营增加了不少隐性成本。

二、__年度工作计划

过去的成绩只能说明过去。“逆水行舟，不进则退”。在新的一年里，我们除了在公司领导的正确领导下，认真履行岗位职责，圆满完成领导交办的各项工作外，搞好财务基础工作，严格按照“一责两制”进行财务核算和财务监督。

(一)、“一责”是指问责制，谁没有尽职，那么就由谁承担责任；“二制”是指公司财务制度及税法制度。

1、按照公司人员编制计划，财务部将由4人组成，对于今后各个工作的岗位的定位，我们会制订相应的岗位职责。财务部工作岗主要由财务部主管、往来会计、税务会计、出纳组成。那个岗位出错，则由岗位责任人承担相关责任。

2、遵守财经纪律，严格按照公司财务制度审查各项经济业务报销单据，根据审核无误的原始凭证做好会计核算工作，及时记帐、结帐，做到帐帐相符、帐表相符。按月、季、年度及时上报会计报表及有关统计报表。细化公司收入、成本、费用、利润核算方法，形成一套适合本企业的完整核算程序，做到真实、准确、完整。

3、加强财务部内部稽查制度，定期或不定期抽查银现金库存的银行账目，杜绝内部风险。

(二)、我公司是商品流通企业，因此准确的进销存核算及合理的存货控制对公司的运营有着极其重要的作用。首先合理的库存有利于减少资金的占用，其次准确的核算存货能正确的反映公司的运营情况。在__年我们计划财务部这边同时对存货进行数量核算，在广度上把会计核算和财务管理职能渗透到商品的进销存诸环节，推进会计电算化，加强对存货的

管理，改变以往单独由物料部门掌控存货的局面。使财务能真正起到监督的作用。

(三)、严格按财务制度督促相关部门的工作。比如督促客服、采购、物料部门的报表编制和上报。及时进行月度、季度、年度财务决算，为公司进行经营决策、财务分析提供真实、及时、可靠的决策信息。在深度上从事后反映转变到事前控制、事后考核分析的管理会计上来，使会计信息更加具有时效性和真实性。

以上计划的顺利执行离不开领导的支持信任、离不开财务部的小伙伴们共同努力，同时也需要其他协作部门的支持。希望在__年我们能取得更好的成绩。

回顾过去的一年，财务部在公司领导的正确指导和各部门经理的通力合作及各位同仁的全力支持下，在圆满完成财务部各项工作的同时，很好地配合了公司的中心工作，在如何做好资金调度，保证工程款的支付，及时准确无误地办理银行按揭和房款的收缴等方面也取得了骄人的成绩。当然，在取得成绩的同时也还存在一些不足，下面我一一向各位领导和同仁汇报：

一、财务核算和财务管理工作

组织财务活动、处理与各方面的财务关系是我部的本职工作，随着业务的不断扩张，记帐、登帐工作越来越重要。为提高工作效率，使会计核算从原始的计算和登记工作中解脱出来。我们在年初即进行了会计电算化的实施，经过一个月的数据初始化和三个月的手机结合，全体财务人员全都熟练掌握了财务软件的应用与操作，财务核算顺利过渡到用电算化处理业务。这为财务人员节约了时间，还大大提高了数据的查询功能，为财务分析打下了良好的基础，使财务工作上了一个新的台阶。

制度属于企业的硬性管理，任何成功的企业无一例外的有其严格的规章制度。长天公司从无到有，从当初的三两人到今天的上百人，规范各项经济行为已日益成为企业管理的主题。在过去的一年中，财务部相继出台了关于财产管理、合同签订、费用控制等方面的规章制度。为完善公司各项内部管理制度，建设财务管理内外环境尽了应尽的职责。

财务部除要认真负责地处理公司内部财务关系外，为达成本单位的任务，还要妥善处理外部各方面的财务关系。与外部建立并保持良好的联系。本年度财务部友好妥善地处理了各单位的往来款项的收支。同时与银行建立了优良的银企关系、与税务机构建立了良好的税企关系，全面处理了保险公司遗留资产的往来手续，并圆满完成了对统计、工商等各部门有关资料的申报。

二、资金调度和信贷工作

资金对于企业来说，就如“血液”对于人体一样重要。今年工程建设全面铺开，各经营管理机构逐步建立，新员工不断加盟。资金需求日益增加。尤其在1-7月份项目未能取得任何经济收益的情况下，公司承受了巨大的资金压力。我部根据工程建设和公司发展的要求，为确保资金使用单位各项工作的顺利开展，与总公司一起筹划、合理安排调度资金。同时财务部还全面承担了8月份开始的销售收款和银行按揭工作，在全体财务人员和招商人员的共同努力下全力以赴地做好了资金的快速回笼。保证了市场建设的顺利进行，及时偿还了银行到期贷款，全年累计完成投资2.6亿元，偿还到期贷款4500万元。资金的成功运作保证了长天和东方公司的正常运转，更是继续树立了东方公司“aaa资信企业”的良好形象。

自项目启动以来，一直有多家银行向公司进行信贷营销。为了公司的长足发展，财务部与工行东塘支行建立了信贷关系，以期达到积累企业信誉的目的。我部于3月—5月向银行申请房地产开发贷款3000万元。期间收集、整理了大量资料，编

制各类贷款报告，与银行人员商谈贷款工作，多次接待银行各级领导的视察，在完成贷款工作的同时与银行建立了良好的合作伙伴关系，同时使我们对贷款工作有了全面的了解，学到了新的业务知识。

三、全力协助招商工作

招商是本年度的重中之重，招商政策的优劣与否直接关系到公司的生存和发展。财务部协助公司领导做了大量的财务分析和市场调查。全面参与了公司招商政策的制定，为公司制定销售价格、租赁价格，出台各项招商政策和调动招商积极性和主观能动性提供财务参考。

由于董事长、总经理正确的决策和超前的预见，以及全体员工的不懈努力，招商工作取得了可喜的成绩。根据财务统计数据截至12月31日，门店销售：297个、住房销售262个，成交率72.44%，成交额11560万元，实收房款9301万元，尚有未收房款__万元，资金回收率为82.62%；预定门店67套，收取定金139万元。出租自有门店82套，收取定金59万元，出租率53.25%。在这5个月中，财务部和招商部同心协力，加班加点，尤其是在审批至11月16日的按揭贷款中，表现了两部门不怕苦不怕累的良好工作作风。当月工行东塘支行向公司发放按揭贷款2391万元，创该行月发放按揭贷款的最高记录。确实取得了骄人的业绩。

时光飞逝，今年的工作转瞬即为历史。一年中，财务部有很多应做而未做、应做好而未做好的工作，比如在资产实物性管理的建章建卡上，在各项经营费用的控制上，在规范财务核算程序、统一财务管理表格上，在及时准确地向公司领导汇报财务数据，实施财务分析等方面都相当欠缺。在财务工作中我们也发现公司的基础管理工作比较薄弱；日常成本费用支出比较随意；公司对员工工作要么没有很明确严格具体科学的要求；要么就是执行乏力；也有一些员工在工作中不能站在公司的立场和利益上等等。这些应该是__年财务管理要重点

思考和解决的主题，也是每一位长天人如何提高自我、服务企业所要思考和改进的必修课。作为财务人员，我们在公司加强管理、规范经济行为、提高企业竞争力等方面还应尽更大的义务与责任。我们将不断地总结和反省，不断地鞭策自己，加强学习，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长。

感谢各位对我本人及财务部的支持，谢谢大家！

—

20__年__月__日

总经理年终述职报告篇五

各位领导、同志们：

大家好！

过去的20____年，我总觉得是我最平庸，繁忙的一年，也是我琐事最多，倍感压力的一年。我在各级领导的关心，帮助以及同事们的支持下，走上了郜台卫生院业务副院长的职务岗位。在刘院长的精心指导，汪院长的密切支持和配合下，我本着坚持“以人为本”的科学发展观，围绕“以病人为中心，以提高医疗服务质量”管理主题，坚持把追求社会效益，维护群众利益，构建和谐医患关系放在第一位，积极探索建立科学管理的长效机制，保障医院可持续发展，全方位提升了医院的医疗质量。作为业务副院长，我同全院职工一道，在今年主要做了以下工作：

一、加强学习，提高自身素质。

积极参加先进性教育，贯彻党的十八届三中全会精神，认真落实“中国梦”，强化职工政治思想、理想信念、业务技能、

遵纪守法、职业道德、医德医风等方面的教育，自觉地接受社会各界的监督，并虚心吸取群众意见，改进不足。加强业务知识及医院管理知识的学习，提高管理及业务能力。

二、改进和完善医院绩效管理，促进行业作风的根本好转。

在刘院长指导下，听取科室同志意见，改进、协助完善了20____年绩效管理方案，充分发挥医院领导的管理才能，调动全院职工积极性。将医疗质量、院内感染、合理用药、传染病管理等关键性项目重点列出，认真按照各项医疗制度、医疗质量管理细则督促检查。在全院树立“危机、需求、信息、服务”等意识和观念，具体组织实施民主考评活动。把民主考评活动同全年绩效管理方案结合起来，进行全面考核，加大奖惩力度。进一步加强医德医风建设。开展创优质服务活动，办事效率进一步提高。服务态度改善，普及了文明用语。

三、高度重视医疗安全，加强医疗质量管理。

1、组织医务人员认真学习《医疗事故处理条例》及《执业医师法》、《护士管理办法》、《医疗机构病历管理规定》，（医院感染管理规定）（53种病不输液），增强法律意识。

2、在实际中严格在执业范围内开展业务，严格上班制度，加强科间会诊。禁止非法鉴定胎儿性别、严禁非法终止妊娠。并从行为、语言、服务态度等方面作了防范纠纷讲座，讲述了如何防范纠纷、改善医患关系。

3、完善了医院医疗纠纷防范预案，加强医疗缺陷管理。医疗纠纷的主要原因是医疗缺陷，因此应加强医疗缺陷的管理，减少和避免并发症、医疗意外的发生，防范医疗事故的发生，确保医疗安全。

4、加强病历管理。号召全院医护及管理人员从我做起，严把

病历质量关，规范了手术前审批签字手续，对于不适合直接告知病人的，实行授权委托，规范了各种申请、报告制度，并加强病案管理，严格审查病历，并兑现奖罚。严格制定了病历借阅手续，医疗质量管理组每月一次检查质量，保证诊疗、护理的规范性，保障人民生命健康。

5、带领医务科、护理部、办公室人员严格各项规章制度和技术操作规程的督促与检查，各项指标符合标准。深入科室，了解检查、诊断、治疗、护理情况，分析病案质量，组织危重病号的会诊、抢救工作，定期分析医疗质量、采取措施、不断提高医护质量。督促护理部，开展了护理技术练兵活动，搞好晨间护理，病房巡视及输液签名，使护士真正与病人接触，了解他(她)们，为他(她)们服务。及时解决科室存在的问题，对于由于医院暂时困难不能及时解决的，能够向科室同志认真解释，获得科室同志的谅解。

6、积极组织参加县局组织的培训、讲座。组织人员参加各种培训，业务讲座，及继续医学教育接受新的知识。

四、重视人才培养，加大人才培养力度。

强化医院及全体医务人员的危机意识，定期组织人参加阜阳市及阜南县基层工作培训。为了使医院医疗技术水平与县外先进技术接轨，并派出一些医务人员进修，使内、外、妇产科等技术水平提高。并拟增加特色科室，如中医专科。建立继续教育制度，完善继教档案管理，组织业务人员参加继续教育考试，参考率达100%。

五、加强医院感染管理，提高传染病防治水平。

防止院内感染是创建绿色医院的非常重要的一方面内容。今年年初，我们认真组织全院医务人员学习《医院感染管理规范》、《医院感染诊断标准》、《消毒技术规范》，针对医院院内感染控制方面存在的问题进行了认真总结，查找不足，

制定了各科特别是重点科室如手术室、换药室、治疗室的医院感染防范制度，强化无菌观念，规范无菌操作，规范了一次性物品管理。组织培训“甲型hn1流感”、麻疹艾菲拉等重点传染病的知识培训，提高医务人员对传染病的防治意识和诊疗水平，规范报告及处理程序，进行自我防护训练，并专门派医生护士在发热门诊值班。掌握季节性的传染病如肠道传染病发病动态，及时启动应急机制。维护网络直报系统，传染病报告人员认真负责，坚持对于传染病人、腹泻、不明原因肺炎、及时网络上报，工作成绩突出。

六、加强合理用药管理，积极防止药物滥用。

抗菌素滥用，后患无穷。今年，国家对抗菌素滥用加大整治力度，连续下发抗菌素监管及合理用药文件，我们高度重视，认真学习有关文件，提高对合理用药的认识，转发了新的《处管理规定》及《抗菌素临床应用指导原则》，加强合理用抗菌素的宣传力度，督促医生加强学习，规定抗菌药物使用不能超过两联，如病情允许，则需业务院长签字，并制定相应制度，规范临床用药，加强药品不良反应监测，及时上报药品不良反应。规范品使用，按照药监部门有关新规定，规范了此类药品特别是的使用程序及原则，严格适应证，严禁滥用，杜绝隐患。

七、加强训练，提高突发事件的应急处理能力。

为了切实加强应对突发性公共事件的能力，我们认真总结各方面的经验，按照上级有关文件要求，制定了突发事件应急预案，组建应急队，在各临床科室反复强化首诊负责制教育，定期组织训练，提高应急处理能力。

八、积极开展新技术

由于历史原因，我院外科较差，在刘院长的支持下，带领全院职工积极新开展外科，如：新开展小肠气修补术等。得到

院领导肯定和受到广大人民群众的好评和拥护，也得到的全院职工的认可。把我院外科技水平推上了一个新的台阶。

九、廉洁自律，克己奉公。

一年来，我在自己的工作岗位上努力工作，克己奉公，全心全意为职工着想，为病人着想，以实际行动践行“科学发展观”，不辱人民医生的形象。认真落实党风廉政建设责任制。正确行使权利，严格遵守各项纪律规定，做到遵守党的纪律不动摇，执行党的纪律不走样。按照共产党员先进性的要求，规范行为，做遵纪守法的表率，做廉洁自律的表率。

存在问题：

由于本人既是一个名干部又是一个医生，因此常常难以正确摆正管理与业务的关系，在某种程度上由于临床业务等因素影响管理工作，在某些问题的落实上还没有完全到位，也由于各种原因，有时难免能够做到面面俱到，工作的力度还不够大，今后要注意改进。

以下方面的工作：

- 1、在政治理论学习上，还缺乏主动性。在平时工作没有把政治理论的学习当作首要工作来抓。有时学习往往流于形式不求甚解，为学习而学的形式主义。
- 2、批评与自我批评流于形式，有时存在好人主义。即使批评也是拣大家知道的、表面的、保持一团和气，流于形式。自我批评有时是作表面文章。

今后努力方向：

- 1、进一步加强医院管理工作的力度

排除外界的干扰，合理安排业务工作与管理工作的关系，把主要时间与精力放在管理上，同时进一步加强管理力度，对重点难点问题实行各个击破，使管理水平与医疗质量同步提高。

2、进一步加强科学化规范化管理

努力学习先进医疗单位的管理理念与管理经验，学习《现代化医院管理评价指南》，结合医院管理活动的具体要求，使自己的管理理念、管理水平得到提升，使管理迈入科学化、规范化的轨道。

3、进一步加强管理上的“落实”问题。

到目前为止，我认为要使全院的工作都能步入正常的轨道，重点就是抓“落实”二字，做到有章必循，有法必依，坚持一切按制度、按规范、按操作常规办，同时坚持深入临床第一线进行调研，督促检查，因为医疗管理中的许多工作就是要不厌其烦地周而复始进行，才能把各项工作落到实处。

4、钻研业务，不断提高自己的专业技术水平。参加工作以来，我购买了大量医学书籍，认真学习并在实践中应用，专业技术水平不断提高，但我始终觉得不满意。以后，我将和广大的临床医生们一起工作，掌握新知识新理论，共同学习，共同提高。

5. 转变工作作风，积极进取，坚决做到“一息尚存，奋斗不止”。认真学习“科学发展观”的深刻内涵，坚决克服骄傲自满固步自封的松劲情绪，为我院的事业多做贡献。

明年打算的工作要点

1、进一步完善管理工作制度。

2、建立完善的医疗质量管理网络体制。

3、进一步加强医疗质量检查考核，尤其侧重在狠抓关键性医疗制度的落实。

4、抓好医疗安全，杜绝和减少医疗事故、医疗纠纷的发生。

5、组织讨论科学的适合我院客观实际的建设方案，根据情况进行分步实施。

6、积极配合医院其他相关工作。

述职人：

20__年12月31日

总经理年终述职报告篇六

20__年，__物业在集团公司的正确领导下，紧紧围绕集团公司下达的各项经营任务指标，集思广益，群策群力，在全体员工的共同努力下，开创了__物业持续稳定、健康发展的新局面。预计20__年营业收入__万，完成集团下达指标的__%。完成利润总额270万元，完成集团下达指标的100%。现就本人20__年度的主要工作述职如下，请予审议：

一、率先垂范，以身作责，加强自身作风建设

作为物业公司的支部书记和总经理，我清楚的认识到了自己所肩负的各项工作职责和义务，深知带领全体员工实现企业和员工持续长远的发展，做好国有资产保值增值，责任重大。

廉洁自律是对党员干部最起码的要求，一年来，作为物业公司的带头人，我能牢记责任，在千头万绪的实际工作中，时刻绷紧廉政建设这根弦，始终把廉洁自律、纠正不正之风当作大事来抓，从严要求自己。在生活上勤俭节约，能远离享乐主义思想，能抑制奢靡之风，自觉抵制不健康思想和价值

观的影响。

在过去一年里，我们对公司的重大经营决策、重大项目安排、大额资金运作、项目招投标等事项，严格遵循“公平、公正、公开”的原则，采取班子成员集体讨论、保证了决策的科学化、民主化。

二、20__年度主要工作回顾

(一)推行目标责任制，明确各级责任，促进企业健康发展

年初，我在与经营班子成员达成共识的前提下，将集团下达的总体目标进行有效分解，代表公司与项目主任分别签订《项目经理目标管理责任书》。公司总部从组织、计划、分工、推进和考评五个环节入手，细化指标，明确责任，强化督办，严格考评，使目标责任制真正落到实处。

(二)创新求变，全面开发顾问项目，调整收入结构

20__年，公司继续致力于改善收入结构和盈利模式，极力拓展高回报的顾问项目，成功签下了_____等顾问项目，增加年度收入近百万元。其中更以_____项目为基点，派出精兵强将，打造优质顾问团队，形成品牌效应后顺势而为，陆续拿下_____等顾问项目，在顾问项目市场的开拓上打了一场漂亮的攻坚战。

(三)务实求真，深耕业主资源，切实推行多种经营

随着业主对物业服务社会化、专业化需求的增强，为物业管理的多种经营提供了无限商机，生活超市、食堂、接待中心(招待所)等都可成为我们的创收点和盈利点。__物业服务的业主潜在需求市场大有潜力可挖。20__年，除了鼓励电梯服务中心、绿化养护中心对外承接业务创收外，各项目也着力为业主提供会议服务、花卉采购、洗衣服务等延伸服务，

与____等单位展开的合作并也取得了一定成效。

(四)完善流程，改革考评方式，促服务质量提升

物业公司的一事一物皆品质，一举一动皆服务，服务品质是物业管理企业的生命线。20__年，公司重新制定了前期介入工作流程、营销会所服务流程、送餐服务流程等一系列服务体系规程，使之更具有实操性和指导性。我还亲自带领副总经理、部门经理，参与项目的交叉考评和夜间查岗。通过对各服务处的保安、保洁、绿化及客服务质量进行交叉考评，一方面使项目之间的联系更为紧密；另一方面在检查中寻找各项目值得学习借鉴的优点、亮点，同时也提出不足之处，对各项目负责人触动较大，取得了较好的效果。

三、存在的主要问题管理方面存在的问题

目前，由于项目发展过快，中层管理人员出现断层，特别是顾问项目需要的通才、全才特别匮乏，应当引起重视。我们在很多方面还处于经验管理阶段，距离管理精细化、效益化还有一定的差距。如：

1)在品质管理方面，质量管理体系与实践的不适用导致运行文件与执行脱节，制度都挂在墙上，说在嘴上，就是落实不到行动上。品质管理流于形式，加上管理人员水平参差不齐，部分项目品质自检意识淡薄、服务被动，造成品质下滑。

2)多种经营和全员营销机制虽已开始推行，但目前收效并不明显，员工的积极性未能充分调动起来，相关业务种类、激励机制均有进一步探索和完善的空间。

四、20__年的工作计划

(一)收入拓展方面

1、进一步提升项目的物业管理服务质量，不断提高业主对物业服务的满意度，同时公司也将加强与业主单位的沟通，争取上调部分项目的物业管理费。

2、依托__品牌，以____为中心，大力拓展物业管理项目、食堂餐饮服务项目及物业顾问服务项目；顾问管理工作也要敢于创新，搭建在线式顾问工作平台，完善、改进顾问项目的作业流程，建立科学的运作体系，通过任职资格认证、在岗培训，通过顾问工作指引、项目任务书、顾问报告专家组现场指导等形式，提高顾问项目品质受控性。

(二) 品质管理方面

1、简化和修订公司层面的运行文件，通过完善和细化项目工作文件，使服务流程化、标准化。

2、借鉴行业内已有成功经验的“楼栋管家”模式，强化对客户服务功能的落地，加强项目内部自检监管力度。

3、以结果为导向，持续深入推进目标责任制。目标责任制推行一年来，有成绩、有改进，但也存在一些不足之处。考核结果与主任的升降奖惩的相关性不强，缺乏统一的考核尺度和明确具体的硬性措施，如何将任免制度、能上能下制度、奖惩制度等与绩效考核结果更好地结合起来，是我们新的一年需要共同面对和解决的问题。

20__年全面完成集团下达的各项经营指标，一年来我们的各项工作可说是倍感压力。阳光总在风雨后，新的一年，机遇和挑战并存，我们有理由相信在集团公司的支持、关爱、帮助下，通过全体员工的精诚努力，协同奋进，__物业在跟随集团公司发展的同时，也将实现公司和员工价值的最大化，实现公司业绩和员工事业的可持续性发展。

总经理年终述职报告篇七

本人于20xx年4月9日入职华瀚传媒，担任总经理助理一职。现就20xx年的工作做整体分析报告。

助理就字面意义理解为帮助打理。帮助总经理打理、处理日常工作的人员通常称为总经理助理。

协助总经理的日常工作，努力做好总经理的参谋助手，起到承上启下的作用。具体工作包括：

- 1、协助总经理作好各项工作的管理、督促、检查、落实执行情况。
 - 2、协助总经理调查研究公司经营管理情况并提出处理意见或建议，供总经理决策。
 - 3、协助总经理对公司各部门之间需要相互解决的问题进行沟通、协调、解决，提高部门工作效率，确保公司高效运转。
 - 4、做好总经理办公会议和其他会议的组织工作和会议记录。
 - 5、做好决议、决定等文件的起草、发布。
 - 6、接听电话、妥当应答，并做好电话记录。
 - 7、掌握总经理的日程安排做好预约工作，安排商务旅行。
 - 8、完成总经理或综合管理部经理交办的其他工作。
 - 9、负责上级领导机关或兄弟单位领导的接待、参观工作。
- 2、报销单、付款单等单据签字及信息转达、通知；

3、总经理活动、内外部客人接待等工作。

4、协助总经理处理各种日常事务及与公司各部门之间的协调与沟通。

5、会议记录：做好公司每周高层例会及本部门的会议记录。

6、酒店、机票预订：为领导及客户预定酒店及机票，结算后期费用。

7、协助行政部经理进行日常事务行政管理等工作。

1、没有协助总经理对工作的管理、督促、检查、落实执行情况。

2、没有做到在总经理遇到工作问题时提出处理意见或建议，供总经理决策；误区：完全没有做到此项工作内容，一直对自己未有此项工作要求，从而是工作中严重失误之处。

其次，因工作经验欠缺，遇事较难独立完成工作，处事效率太低；误区：在领导交代事务之后，拖延办事时间，不及时解决问题。

再次，工作中参杂个人情绪，没有做到秉公办事；误区：在领导交代事情之后，因个人情绪没有及时完成或完成结果瑕疵较多，使不仅没有及时帮总经理处理工作，且影响工作进度。

还有，没有正确定位职位工作内容，对自身定位不清晰，使在工作中考虑问题不周全。误区：误将秘书的工作职责定义为助理，混淆两者概念。

总而言之，在近9个月的工作期间之内，虽然相对初期入职的我来说有了较大的进步，但是进步中仍旧参合很多失职之处，

还需更加努力改进。

1、总经理助理处于总管家的位置，围绕着中心工作，上协调领导，下联系群众。要善于发现问题，还要认真分析问题，给领导解决问题提供决策参考。

2、在总经理交代工作后要高效快捷处理有关事务。必须要有强烈的时效观念、意识，求真务实、雷厉风行的工作作风，在有限的的时间里办好应办的事。

4、要认清自己，处事有原则。找不准位置，也就找不准工作的立足点、切入点、着力点，工作起来也就找不着感觉。

总经理年终述职报告篇八

尊敬的领导：

您好！

2018年是酒店行业竞争达到白热化程度是一年，也是我店营销最为艰难的一年，若干酒店开业，大小宾馆饭店展开了激烈的客源争夺战、硬件设施和软件服务比拼战，销售工作面临前所未有的压力。一年来，在店领导的指导下，在各部门的积极协助下，我同销售部的同仁们携手共进，直面种种挑战，拼搏工作，努力开拓客户市场；虽然付出了艰辛的努力，但是实际经营指标与集团公司下达的总任务指标仍然相差n多万元，没有完成好全年的经营任务，成为大家共同的遗憾。正如一句名言所讲的一样：“挫折是成功路上必经的磨难”，我相信所有销售人员一定会愈挫愈勇，总结经验教训，努力开创崭新的营销局面。还有一点让我个人深表遗憾的是，由于休了四个月产假，没有全程参与全年的市场争夺战，虽然产假期间继续积极联系客户，继续关注销售市场，但是收效甚微，期间未能为销售事业做出实质性的贡献，在此深表歉意！总结好过去才能创造好未来，下面我将一年来的工作

简要作如下汇报，望领导和同事们批评指正。

一、尽职尽责，努力拓展客房销售市场

18年，作为销售主管的我，深感市场竞争的巨大压力，时刻以高度的责任感参与工作，克服了孕期种种不适，持续坚守岗位工作，直到8月份才不得不休假；12月份重回岗位后，继续保持了饱满的工作热情，参与了新一轮的工作。在客房销售方面主要做了以下工作。

1创新思路，创建自己的特色服务。结合市场竞争实际，我(与同事们)创新了营销思路，推出“延伸服务”等项目，得到店领导大力支持。1月份，与当地机场共同携手开展“机场酒店延伸服务”，分别制作机场及酒店宣传广告牌，在机场出港大厅设置酒店免费咨询台，免费为出港客户解疑答惑，并针对商务散客及网络客户推出机场免费接、送机服务、入住酒店乘客免费使用机场贵宾休息厅等个性化增值服务，开创了当地酒店的增值服务新纪元，得到了携程旅行网及许多商务散客的高度赞扬，提高了网络客户的回头率，推动今年散客及网络房出租住间夜数的大幅增长。今年下半年又推出了散客房送商务套餐等优惠活动，散客市场口碑也较好，客户回头率较高，周边省会城市增加较多。

2总结提高，推行月度销售经营分析会制度。坚持工作边总结，提高销售工作成效。每月召开销售经营分析会，对上月的销售经营数据进行对比分析，及时查找销售工作中存在的问题，从销售自身角度提出增加房餐收入的可行性经营思路，有依据、有计划地调整酒店客源结构及销售方向。

3多措并举，尽力扩宽客房销售渠道。

激励员工搜集同行市场信息，有针对性地推出酒店销售活动，争取他家客户流向我家；与多家网络订房公司加强合作，并与广州食通商务公司签订合作协议，不断开拓网络市场，取

得显著成效，今年网络房收入同比去年增长35%，成为一大亮点；组织开展客户大拜访活动，积极征求客户意见，提升服务质量，加大对消费变动较大且排名前20位的协议客户进行拜访，使得过去的一些已经转移消费的客户重新成为酒店的客户；加大对协议客户的销售力度，带领同事到周边政府及企事业单位的拜访，4月1日至12月31日，共签订协议n家，新签协议占比超过n%[]对偶尔有消费的部分大客户，采取赠送代金券、赠送果篮、发送周末短信等方式与客户加强联系，挽回了部分协议客户。

二、抓好促销，积极争取餐饮销售业绩提升

起草制定了19年宴席促销方案，前期通过制作宴席宣传喷绘、指定专人负责宴席市场销售，到住宅小区、新建楼盘、婚庆公司、婚纱影楼发放宴席宣传卡，通过一系列措施加大宴席宣传力度；后期推出赠送宴会纱幔背景、发挥部门员工特长，赠送宴会司仪、红地毯、香槟塔、彩色气球拱门等等宴席特色增值服务；并在宴席旺季投放广播电台谢师宴、状元宴及婚宴宣传广告，加大员工销售技巧知识培训，不断提高宴席餐标，打造民航特色宴席，宴席销售在今年取得了较好的成绩，同比增长339%。同时，推出每日特价菜及商务套餐促销活动，及时调整商务套餐品种，以客房带动餐饮销售；另外，根据客户反馈意见联系租用增配麻将机，带动包房餐标提高。一些列的措施，使餐饮收入同比增长4%。

三、强化管理，极力建设高素质的专业销售团队

结合酒店实际，对销售日报表、拜访计划表、电话拜访周报表、团队确认书等销售表单的格式及内容逐一进行修改，完善员工日常工作内容，便于监督考核，提高了销售管理水平；制定部门员工培训计划并监督落实情况，实施每周培训；业余时间组织员工积极进行宴会司仪主持训练，并市人民广播电台取得联系，鼓励员工自己设计宴会宣传广告，自己到电台进行录制，以崭新的方式促进员工素质不断提高。一年来，

销售团队敬业、服务意识和公关能力有所提高，今年推出了宴会全程跟踪服务，每次宴会指定专人负责跟进落实，给客户提供便捷的服务，得到了客户的好评，成为酒店的服务性标杆班组。一年来在领导同事们帮助下虽然有所进步，但也存在明显的差距：一是个人学习方面存在欠缺，往往埋头于具体事务而忽略个人业务能力的提升，一定程度影响了个人潜力的发挥；二是创新意识不够，营销策划能力不强，市场分析预测不强，对于客房、餐饮等营销方案设计和促销活动策划中缺乏有创意的点子，没有很好地抓住各层次各类型客户的心理；一季度实施低价竞争策略，协议价格下降，并没有因此而挽回流失的协议客户，说明市场预测能力和敏感度需要提高。三是销售团队建设亟待加强，培训内容、方式陈旧，缺乏吸引力。今后我将加强学习，提高销售管理能力，内强素质抓管理，强化销售团队培训，提高业务能力和执行力；外树形象抓市场，精心策划营销方案，周密组织促销活动，提高服务质量，稳定老客户，拓展新客户，培养忠诚客户，切实提高销售业绩。

2018年全省旅游发展大会在本地的召开将为我们带来良好机遇；多家高档酒店的开业也使我们面临更加激烈的竞争。面临并存的挑战和机遇，我将会同销售部同仁，坚定必胜的信心，与全体民航人团结一致，齐心协力，开拓创新，拼搏工作，极力扩大市场占有率，努力开创酒店市场发展新局面！

此致