

最新企业经理半年工作总结(优质13篇)

会计包括很多专业词汇和概念，需要通过系统学习和实践才能掌握。小编为大家收集了一些值得参考的学生工作总结范文，希望能够为大家写作提供一些思路 and 方向。

企业经理半年工作总结篇一

xx年是全国酒店行业大退缩、大萧条的一年。在中央政策的影响下，高端消费和奢侈浪费现象得到了有效遏制。酒店的经营理念 and 经营策略受到了前所未有的挑战和考验。酒店能够乘风破浪、勇往直前，能够做到不亏损不冷落，完全是靠的是酒店有一个团结奋进、大智大勇的领导集体，有一个无私奉献、任劳任怨的员工队伍。

xx年我们酒店是急剧转折实现大跨越的一年。无论从战略方针到工作措施都完全进行了大洗礼、大变革。过去是门庭若市笑脸相迎，现在是主动出门招揽顾客。想方设法的把我们的经营策略和方针完全符合顾客的需要，把我们的服务质量提高到极致，把我们的社会形象树立的更高，把我们的营销利润创造到极限。一年来，工作成绩斐然卓著□xx年xx月，被中共市委、市人民政府评为“全市先进集体”；被市食品药品监督管理局授予“市食品安全示范单位”□xx月，被国际厨艺联盟组织吸收为理事单位□xx月，经理管被市行风政风评议领导小组办公室特聘为“市政风行风监督员”□xx月，被共青团市委授予“青年文明号”荣誉称号。我们有艰难的泪水也有丰收的喜悦。酒店的每一个胜利成果都凝聚着酒店上上下下所有人的心血。现将xx年的工作情况总结如下：

xx年酒店共接待大小会议会议xx次。主题宴会厅从开业至今，共接待各种宴会余次。婚宴、寿宴次（包括xx岁生日纪念）、生日宴余次。酒店餐饮接待宾客xx人次，客房xx人次，总

计xx人次。全年营业额累计达xx万元。

酒店xx年不惜代价，先后组织批管理人员外出学习。其中组织中厨部贺生、餐饮部到学习考察、去xx等地学习；经理率前厅部经理到xx“宾馆”学习考察；经理率、等去学习；经理率客房部经理到xx学习考察；经理率企业核心骨干人员先后次到xx□等参加“xx”培训等。

年xx月酒店建立了自己的“微信平台”，目前已经发布酒店信息余条，有力配合了酒店的营销宣传。召开季度员工大会xx次，先后表彰优秀员工和拾金不昧者余名。全年共涌现好人好事、拾金不昧事迹件，归还失主遗留财物（包括现金、首饰、银行卡等）总价值达xx万元以上，其中许多员工拾到巨款第一时间上缴总台。

2. 酒店组织了主题演讲活动次，“酒店、总经理与自我介绍”管理人员主题演讲活动和“酒店企业骨干升级培训分享”演讲活动。

3. 全年共编辑出版《魅力》店报xx期（包括春节增刊xx期）。截止目前酒店共编辑出版店报期，总经办出版《工作简报□xx期。有效推动了管理，丰富了的企业文化。

4. 坚持管理干部学习笔记检查制度，每月管理干部完成xx页的学习笔记任务，全年平均每人完成学习笔记xx万字。酒店全年制作各种企业文化宣传板xx余面，更换“文化宣传走廊”xx次。并新增了“酒店职业道德”及“酒店管理格言”宣传内容，丰富了的企业文化。

xx年我们再次出资元，开展了第二次捐助贫困家庭大学生“圆梦”和与团市委共同举办的公益活动。最近，我们又与共青团市委联合组织大学生寒假“营销助学”公益活动。目前，酒店已经拿出xx万元资金用于公益事业，受到政府部

门及社会各界的称赞与好评。

每逢节日期间，酒店除了在员工餐改善生活之外，还在和期间为员工发放白面、大米、食用油□xx年xx月份先后组织了第三批员工分别到xx山、xx山、xx外出旅游，活跃了员工的业余文化生活，激励了员工的爱岗敬业的热情。并坚持每月为员工过集体生日活动，除了及时在店报上公布过生日员工名单之外，还向当月过生日者赠送生日祝福礼品。

总的讲，酒店xx年成绩是有目共睹的。但是，我们现在所面临的挑战就是服务质量的再提高，经营策略的再提升。如何才能使酒店保持常胜不败之地，这就需要我们酒店管理层和员工的共同努力了。我们要适应形势的发展要求。工作部署和方法要符合满足顾客的需求。用我们的智慧和能力占领市场，用我们的团结和拼搏开拓新的利润空间。用我们的精神和文化塑造酒店的光辉形象。使我们在酒店界享誉海内外、走的更远。

企业经理半年工作总结篇二

光阴如梭，一年的工作转瞬又将成为历史，新的一年，新的挑战即将到来，本人进入调度室已经有半年多的时间，在主任的领导以及关心支持下，2020年的工作中有硕果累累的喜悦，也有遇到困难和挫折时惆怅。在以后的工作中要想更好的做好调度工作，尽快的成为一个合格优秀的调度员，就要不断地去总结工作中的不足和差距，提高自己完善自己，以便更好地完成工作。现将__年度个人工作情况作如下总结：

一、虚心学习，努力工作

做好调度工作要严格要求自己，要好好学习每个调度员的长处，取长补短尽量的完善自己，认真学习相关专业知识和工艺流程，要做到“四勤”，腿勤、嘴勤、眼勤和手勤，不懂就问，不懂就学。通过半年多的学习和锻炼，我深知调度工

作的重要性，在平常的工作我严格要求自己，不断加强对全矿生产工艺系统的认识和了解，深入生产现场熟悉工作环境，虚心接受领导和师傅们的教导。

做台账时对每一个生产的数据都要进行多次核算，确保数据的准确性，为领导的决策提供有效真实的数据依据。交班时对本班中遗留问题和领导的指示要重点交代，确保下个班的正常生产。

在跑外值勤过程中，要听从坐台调度和领导的安排，深入现场。积极配合坐台调度的工作，将现场信息准确的传给坐台调度。对各个工业现场都要熟悉，在工作任务不太繁重的情况下，我也会勤跑现场，了解现场，及时发现问题解决问题，保证全矿生产安全有序进行。对跑外中的重点工作我一定会在现场关注，灵活处置，对随时发生的情况及时向领导和坐台调度反馈。

团队合作是调度工作不可缺失的基础，我们调度员之间应该相互依存、帮助、互怀，合作是高绩效团队的基础，每个调度员应该树立全局观念，搞好协作配合。跑外调度要时刻听从坐台调度和领导的安排，把现场的情况及时反应给坐台调度，这样生产中所发生的状况就能迅速的解决，全矿的生产组织才能有效进行。

二、工作中存在的不足

在过去的工作中我虽然取得了一定的进步，但是这些进步都离不开领导和同事对我的帮助。在工作中我也出现过的生产组织不力，协调不到位，对领导的指示落实不到位的情况。并且在工作的过程中，由于工作经验不足并且对其他专业比较陌生，造成工作效率降低甚至出现错误。在以后的工作中，我会主动加强和其他部门沟通，充分利用资源，多方面学习全方位发展，提高主观能动性，积极工作，认真落实领导的指示，在现场要做到勤于观察、独立思考、多与同事交

流，努力不断提高自己的业务水平争取把本职工作做的更加完美和成功。

三、积极努力做好工作

2020年的工作已经接近尾声，俗话说：“点点滴滴，造就不凡”，在以后的工作中，不管工作是枯燥的还是多彩多姿的，我都要不断积累经验，与各位同事一起共同努力，勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为了调度工作做出最大的贡献。

为了更好的完成__年的工作，我要继续发扬__年的优点，改点自己的缺点和不足，总结过去，展望未来。__年生产任务重，对于我来说也是一种挑战一种机遇，我将严格执行各项规章制度，恪尽职守，高标准要求自己，不断学习积累经验，善于总结，也希望领导能给我更多的支持，争取为__年建设新龙首贡献自己的一份力量。

企业经理半年工作总结篇三

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工作精神和制度规定，切实提高自已的政治思想觉悟，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。

企业经理半年工作总结篇四

我20xx年xx月xx日正式入职xx，先是供职市场营销部，后任总经理助理，最后正式出任董事长助理，虽几多转折，但最后终能找准定位，万分感谢各位领导给予的信任和支持以及这个开阔的平台，让我有无限提升和学习的空间。1个半月的

工作时间，几次工作任务的完成，获得了很多经验教训，也认识到了存在的诸多不足。回顾这段时间，现将工作总结如下：

自从来到公司先后完成了以下几项工作：

1、根据鲍总指示完成了数据库的制定及各部门共享根据鲍总指示完成了数据库的制定及各部门共享首先感谢鲍总的信任，交付此任务，现在数据库已经按照各部门提出的各项要求推出，放在商务部服务器上，如数据如实填写，可自动计算出服装最低报价，可为公司提供数据备份，如运用恰当亦可实现工作效率的提高，而且该数据库现在是商务部、采购供应部、生产技术部、仓储物流部四个部门共享审阅，每个部门有制定人才可凭密码访问修改。数据库用得函数运算有些是以前从未接触过的，但整个数据库制作下来，对函数运用熟练了很多，学到了很多东西现在数据库还有不完善处，会不断的修改完善，以期达到最好的功效。

2、公司名片的设计制作与印刷设计出了公司现行的名片，艺术效果谈不上多棒，但是在实用性和宣传性上相对较完善，如有需要，可以继续对名片进行改版设计。在设计名片中有很多东西都是现学现用的，比如，以前从不知道名片的尺寸是9x5.4的，不知道字体要在6号以上才能看的清，通过这次学到了很多的东西，包括后面的印刷的不同选材及周期，都是通过这次了解到的，感谢领导这项工作的派发。

3、集团公司商业计划书的初步定稿、集团公司商业计划书的初步定稿、后期设计及跟踪印刷司商业计划书的初步定稿首先感谢郭董和鲍总等领导的信任，交付我如此重要的一份工作。这是我进入奇百特进行的郭董交付的第一项任务，得幸与在先前公司的部分经验的累积，感谢以前的boss让我参与商业计划书的编写，才得以获得初级的经验，当然，更要感谢郭董和鲍总的信任，让我有机会参与并负责主持了这项工作。

在商业技术书的编写中遇到了很多问题，大大小小足有小百，感谢为我答疑解惑的郭董、鲍总和韩总，感谢提供帮助的财务部同事，曾经的小于同志，没有他们的帮助与支持，没有现在这份商业计划书的出台。其实正式这份工作的完成，让我真正体会到团队协作的力量，万众一心，其力断金，我体会到了这句话的内涵，后期设计上，多亏了合作者王美玲的加班加点，追赶进度，也多亏了胡月与我一次次的校对与审核，虽然最终真的难以完美，但我们已尽全力把错误降到最少，后期的印刷工作，让我学习到了很多相关的知识，以及日常印刷品需要注意的事项。相信如有一下的物品印刷，我会做的更完美，再次感谢领导给予的信任与支持，同事给予的帮助，让这个商业计划书有了相对较美满的成品结果。

1) 过度的自负：领导布置任务不经过深入思考就满口应下，完全忽略了工作本身的严肃性、过度的自负：严谨性与相对繁琐性，导致工作延时。

2) 不够虚心：不够虚心：领导的某些建议，总是不能及时记下并入心思考，有些很关键性的提示因没能及时记住而导致工作走弯路。

3) 闭门造车，思考不够严谨：毛爷爷都说中国要走一条“马克思主义理论与中国实际相结合”的道路，教导我们要理论必须结合实际，我却犯了这项大忌，总是一个人闭门思考，没能很好的结合实际，多谢鲍总后来的点拨与提醒，让我意识到了这点，现在薪酬制度已经下发，绩效考核仍在制作与完善中，争取在最快的时间内出台，给公司领导及同事交一份满意的答卷。

4) 分工不够，任务分解不足：分工不够，任务分解不足：薪酬绩效制度向来不是一个人能做的事情，需要与各部门尤其是人力资源部去沟通和协作，在早期的工作进行中，我却忽视了这点，知道领导英明的给我分派了人力部的胡月及后期安排丁洁协助我做这些工作，大大分解了我个人的压力，其

实这些不应该等领导指派的，应该在自己感觉力不从心时就主动去联系，去请求支援的，我却没能做到这点，这方面以后要多学习。

总之，感谢给予我帮助的所有领导与同事，以后会不断从自身出发，多做思考，努力圆满完成各项任务。

企业经理半年工作总结篇五

20xx年x月x日，经xx集团控股有限公司董事会的任命，我担任xx传媒总经理一职。这一年里，在集团董事会及公司下属的全力支持下，各项工作开展顺利。经过公司全体成员的共同努力，我们在企业管理、投标揽活、项目管理、文化建设、稳定发展等方面都取得了可喜成绩，企业综合实力增强，社会信誉提高。回顾一年来工作，主要有以下几方面：

设立部门，明确部门工作职责并配齐人员：营销总监xxx、运营总监xx、财务总监xxx。由于我们团队只有x个人，缺少行政总监一职，所以行政总监一职暂时由我和财务总监xxx共同担任，行政总监的工作暂时由我和财务总监xxx来完成。

注重企业文化建设，提炼xx传媒的文化“合众共赢、激情创新”，既强调与集团的关系又突出公司传媒性质的特征。秉承“诚信立足社会，服务创造未来”的经营理念，秉持“卓越服务、快乐生活的”的企业使命，坚持以客户为中心，主张“热心、贴心、省心、放心、开心”的五心服务通过不断营销创新、积极进取，取得了良好成绩，得到了社会各界的认可和鼓励。

通过组织一系列活动来建设xx传媒的大团队：组织xx传媒高管赴xx参加摩尔拓展训练，培养xx传媒团队的团结合作能力；组织高管参加职业素养及商务礼仪的培训，提高职业涵养；组织高管参加《企业文化：让企业拥有生命》的课程培训，

使高管更清晰地认同公司文化。同时，在各项活动的开展过程中，我注意到给不同的同仁们创造不同的又适合他们个人的机会，让他们有机会表现自己，锻炼自己。

企业经理半年工作总结篇六

一、顺利完成队伍组建，合理整合人力资源，有效开展培训工作，努力提高凝聚力和战斗力，团队建设从初创期到磨合期到规范期平稳过渡。

20xx年x月x日，我受公司领导委派来到—x项目经理部工作，起初项目立足当地，多渠道开展人员招聘工作，在x月下旬交房前基本完成人员组建工作。经过一年的培训、磨合、历练，员工队伍已从动荡走向稳定。项目经理部现有员工一人，骨干人员一人，骨干人员保有率85%，组织各类员工培训一次，培训覆盖率达100%。

今年x月一日，由于施工单位的疏漏，傍晚一场大雨造成小区地下室大量漏水，项目经理部立即启动防汛应急预案，在场全体员工精诚合作，用沙袋围堰引水，抢险工作至深夜，未造成任何经济和财产损失；一月一日，小区一栋x单元下水管道堵塞，脏水已漫至一室内，由于施工方人手有限，为不影响售楼部售房，项目经理部立即采取措施，从工程班、保洁班、维护队抽调人员打扫，经过几小时的疏通、冲洗，户内恢复原样。这些事例充分反映了员工们的工作积极性和“主人翁”思想。x月份，随着小区、商业、售楼部人员整合完成，一支团结一心、通力合作，有向心力的团队逐步形成。

二、减员增效、节能降耗、增收节支，不断提高收费率，完成了年度经济指标。在收费方面：我项目人员在日常工作中，包括下班时间和节假日，通过电话、短信告知到上门派发“缴费通知单”收取再到下一步邮寄挂号信催收各项费用，

积极主动的想办法保证收费率的提高，一月收费率已达一%。

2、在物资采购方面：项目坚持就近、价低、质高的原则发展当地的供货商家，控制成本支出。

5、在节约意识方面：通过培训，在全体员工思想上树立了“节约光荣”的意识。今年x月通过与施工方的多次协商，顺利接手其电梯轿厢保护措施，节约开支近万元；今年x月，工程班在地下车库入口处的雨篦子被装修重车压坏后，开动脑筋、利用废旧钢筋自己动手制作临时雨篦子，既避免了不让业主车辆有损伤，又节约了成本开支近千元。

20xx年，项目经理部调动全体员工的积极性，群策群力，努力开展各项增收节支工作。截止一月底，经过预估，预计全年能超额完成了收入—x万元，利润率—%的年度经济指标。

三、坚持“品质服务、精细管理”的宗旨，明晰责任分工，梳理规范工作流程，逐步提升服务质量和管理水平，从而提高业主满意度。交房手续、装修办理、整改配合等工作流程标准化。

1、从x月下旬开始的集中交房到为业主办理装修手续再到协调处理业主户内整改问题，项目经理部的客服人员都在疲倦和委屈中成长。目前客服班组对业主的各项手续办理流程逐步规范，既体现了优质的'服务质量又规避了各类风险。截止一月初完成交房—x余户，办理装修—x户，处理、传递、记录各类整改单一余张，提供诉求服务一余次，发放各类温馨提示一份，发放各类工作联系单一份。

2、业主户内装修巡检和公共区域、公共设施设备的巡查、保养常态化。项目经理部工程班坚持日常装修巡检，处理装修违规违纪、损坏公区设施一余次，罚款和赔偿收到—x余元。同时借鉴公司其他项目移交的经验，积极配合开发商逐步与

各施工单位办理公共设施的移交工作，建立了设施设备台帐，对待千余台各类设施设备坚持各项巡检制度和保养计划，做到了专人负责，有检查、有记录，形成常态。全年属我物业服务中心维修的工作及时率100%，合格率100%。

3、突出抓好安防工作的重点化。由于小区所处的地理位置，周边的社会环境较复杂，加之小区的自身特点注定安防工作是重中之重。一年来，秩序维护队人员流动较大，但随着各项培训和人员整合的落实，目前队伍较稳定。在这期间小区经历了各类突发事件x起，处置及时妥当，较好的规避了风险，同时秩序维护队认真总结汲取教训，调整工作岗位设置，尽最大努力做好人防工作。年末随着电子围栏、一及行人门禁的逐步到位，消防系统的逐步到位，项目经理部的安全防范及消防安全工作有较大的提高。

企业经理半年工作总结篇七

一年，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。现将一年个人工作情况总结如下：

一、认真学习，提高政治思想觉悟

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工作精神和制度规定，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。

二、刻苦勤奋工作，努力完成工作任务

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-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-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-人次，调解处理员工及员工家属之间的矛盾纠纷-起，处理工伤事故补偿工作-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-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，一年全年发生人身安全事故和财产安全事故一起，比上一年度减少一起，促进了集团公司安全发展和稳定发展。

企业经理半年工作总结篇八

20xx年月日，经盈众集团控股有限公司董事会的任命，我担任盈众传媒总经理一职，在集团董事会及公司下属的全力支持下，各项工作开展顺利。经过公司全体成员的共同努力，我们在企业管理、投标揽活、项目管理、文化建设、稳定发展等方面都取得了可喜成绩，企业综合实力增强，社会信誉提高。20xx年来工作，主要有以下几方面：

设立部门，明确部门工作职责并配齐人员：营销总监、运营总监、财务总监。由于我们团队只有4个人，缺少行政总监一职，所以行政总监一职暂时由我和财务总监共同担任，行政总监的工作暂时由我和财务总监来完成。

注重企业文化建设，提炼盈众传媒的文化“合众共赢、激情创新”，既强调与集团的关系又突出公司传媒性质的特征。秉承“诚信立足社会，服务创造未来”的经营理念，秉持“卓越服务、快乐生活”的企业使命，坚持以客户为中心，主张“热心、贴心、省心、放心、开心”的五心服务通过不断营销创新、积极进取，取得了良好成绩，得到了社会各界的认可和鼓励。

通过组织一系列活动来建设盈众传媒的大团队：组织盈众传媒高管赴南安参加摩尔拓展训练，培养盈众传媒团队的团结合作能力；组织高管参加职业素养及商务礼仪的培训，提高职业涵养；组织高管参加《企业文化：让企业拥有生命》的课程培训，使高管更清晰地认同公司文化。同时，在各项活动的开展过程中，我注意到给不同的同仁们创造不同的又适合他们个人的机会，让他们有机会表现自己，锻炼自己。

盈众传媒取得了如此的成绩与集团董事的支持和公司成员的共同协作是分不开的，但盈众传媒仅仅成立一年了，显性的问题比较明显，隐性的问题仍然存在。我将会和我的团队共同努力，开创更好的局面，取得更优异的成绩。

企业经理半年工作总结篇九

述职报告是很严肃的工作报告，正如所有科学文章如议论文、说明文一样，一定要明确树立一个鲜明的主题，即一个判断句，还要在报告中反复突出。以下是小编整理的企业经理年终工作总结，欢迎大家借鉴与参考！

春节后，我依旧负责__市场大厦的各项经营工作，在与x经理

的配合下经历了节后淡季各商户的经营困境租金难收、托管员工因季节性原因大量减员等很具挑战性的问题，通过这些问题的解决，使自己对我市的服装零售行情、市场大气候的了解、及员工人事的管理有了迅速的提高。

通过与各商户的调解工作的接触，协调能力得到了进一步的锻炼。为了适应不断变化的情况，配合公司的整体规划对__市场进行了一定的布局调整[x]月份市场商场开始构想到x月份开业，自己全身心的投入到了筹建工作中，个人简历人员招聘、业务培训、货架安装、商品上架到日常经营维护，在老总的关心下，公司各方的支持下，在x总与x店的指导下，__市场商场得以平稳的发展与过渡，自己对商场最新的业务知识又得了系统的强化。

负责市场期间，尽力维护了各项经营活动的正常运转，没有发生意外的突发事件。但市场的整体潜力没能全部发挥发来产生效益是事实，虽然市场的发展有各方面的客观环境不成熟的制约，但市场的潜力没能全部发挥自己有很大的责任。这也显出了自身能力的局限，这是在市场工作得到的最深刻认识。同时，市场各种困难压力的经历，使自己的心理素质得到极大的提高，面对再大的困难与压力，我都不会退缩逃避，能够从容冷静的去面对解决，这是我在__市场工作得到最大的收获。

x月份因工作的需要，我被调到x商场任店面经理兼非食品经理。在工作中加强商品管理与人员现场管理，实现业绩的提升是贯穿各项工作的中心。

虽然自开业就加入了x商场这个大家庭，对__商场的人员也很熟悉，但到了具体工作上必竟还是有差别的。为了尽快进入角色负起职责，一方面加强了专业知识的学习，积极看书报文章，虚心向x总x店请教。一方面加强沟通了解实际情况，向食品、接货、收银等各相关部门负责人沟通，与非食品组

长__深入交流。

在短时间内与相关主管建立了融洽的工作关系，负起了店面值班经理的职责。与柜组长一起对非食品的人员进行了整顿培训，对商品的规划与陈列作了调整，经过非食品员工的共同的努力，我们的销售有了明显的增长。在升任非食品采购后，我兼起了非食品的组长，潜下心来，从头干起，卫生、陈列、库房、接货从每一个细节开始严格的要求，使非食品的卖场氛围有了改观。

与员工有了更多的接触，在严格要求的基础之上，给员工更多的思想沟通与业务培训，使员工的精神面貌有了改观，工作的积极性自主性得到了发挥。在公司各部门的关心支持下，全组员工齐心努力，非食品的进步得到了公司的认可。

店面值班经理负责协调各部门工作，维护全卖场的正常营运，应对突发事件的处理，在这个岗位上，自己立足全面把控全局，在工作的同时充分利用这一平台全面提升自身的组织协调与业务水平，在收银、客服、接货、防损、消防等各个环节深入了解，发现问题，消减漏洞，作一名称职的店面经理。

20__年别人在紧张和忙碌中度过，而我们的产线员工基本上是轻轻松松的度过了一年。我们是新建的工厂，这一年我们着力点是开发新项目，并且大多数项目仍处在整合阶段，所以在生产上还不能做到大批量的投入生产，与此相对应，人员的需求也不会很多，对人力资源的需求自然也不会那么迫切。回顾一年来，人事行政部工作主要体现在：

一、20__年工作情况

1、配合公司的发展和用工的需求进行人员的招聘：

深圳是一个以外来打工者为主的都市，具有人员流动大的特点，再加上本公司还处在初建期，人员也不是很稳定，所以

要密切配合部门用工需求，及时补充合适的员工进来自然是人事行政部的之要工作之一。

招聘主要是人员流动的补充。根据缺岗的情况，我们通过多种方式进行招聘，包括张贴宣传公告、鼓励内部员工介绍、利用朋友推荐、网上招聘等方式进行聘，这一年来基本上能及时将缺岗人员补充就位，保证20__年生产用工之需要。

在技工方面，个别新增带有一定技术含量的岗位没能全面满足公司的发展之需，导致公司的技术人才仍然欠缺。20__年仍需努力去招聘这方面的人才，以达到提高公司的技术力量和管理能力。

2、做好宣传培训工作

为了让新进员工尽快熟悉公司的有关规章制度，了解公司相关规定，我们对新进员工进厂还安排了上岗前的培训制度，为新进员工讲解公司的相关规定，使新员工能尽快适应和融入公司的制度文化。另外在20__年10月推出新修订的《员工手册》后，我们同样安排时间对全体员工进行一次新的《员工手册》培训，让所有员工明白公司在制度管理方面所执行的新规定内容，以便能更好的共同遵守执行。

为了做好看板宣传和方便阅读，我们重新规划了宣传栏的摆放，利用宣传栏空间进行必要的宣传，使宣传栏既有制度性的通告，也有娱乐性的宣传内容，让员工感受到公司文化氛围的存在，并逐步认同公司的制度文化和娱乐文化。

3、加强监督管理落实制度执行

针对上半年管理比较松懈，纪律比较散慢的情况，下半年我们加大了监管力度，特别是新《员工手册》出台后，进一步加强了对员工日常行为的监督管理，包括仪表议容，乱丢乱扔现、大声聊无关工作之事等都纳入日常的巡查范围，还对

一些特别严重的行为进行了必要的处罚告知。通过这些措施，到20__年底，全体员工基本上都能贯彻执行公司的相关规定，提升了公司的形象。

4、做好后勤服务

后勤服务方面，为了保证一线员工有水喝，我们做好开水凉茶的供应。对于新进厂员工，还做好健康证检查跟进，保证每位进厂的员工都持有健康证，同时为有需要的员工做好住宿安排，让他们放心在公司指定宿舍居住，安心工作。我们按规定的时间内为新进的员工办理好相关的厂牌、工衣发放工作，对一时之间用钱有困难的员工，按照规定给予办理预借款手续，让他们到出纳处预借生活费用，解决新进员工的生活担忧，让新进员工感受到公司对他们的关怀。

5、设法调动员工的工作积极性

为了进一步调动员工的工作热情和工作积极性，我们与有关部门配合于9月推出了季度、年度《优秀员工》、《优秀班组》考核评选方案，通过对优秀员工、优秀班组这两项评奖活动来调动全体员工、各生产班组的积极性，进一步提升员工工作热情和团队协作精神，以改善之前工作比较松散的行为，提高生产效率。

二、20__年存在的问题

1、员工工作积极性不高。上班时间聊天现象时有发生，工作时有意慢吞吞的作业，甚至串岗聊天也有，不只自己没做好，还影响到他人的作业。

2、管理水平比较低，极需提高。总体的生产管理水平不高，班组长生产组织能力欠缺，没有能够很好的把团队的极性带动来。在生产安排上也存在不少问题，没有很好的理顺装配流程，人员经常走来走去的，导致生产效率低下。当然，新

产品中的个别零件不是很标准，也影响了装配效果，还有就是很多产品是第一次做，没什么经验，这些都会影响到管理水平发挥。

3、没有形成强有力的团队精神。就是说大局意识、服务意识和协同合作意识比较差。拿公共区卫生来说吧，在打扫公共区卫生和倒垃圾时，扯皮现象时有发生。小组成员间的工作协调性也差，表现在工作上就是担心自己多做了会吃亏，没有形成一种积极热情的工作氛围，更别说奉献那一点点时间了，所以影响到整个工作效率的提高。当然，没有形成强有力的团队精神与公司的文化宣传不到位也在很大关系。

4、人事行政部在服务方面仍存有不足之处。比如对生产所需的特殊岗位人员没能及时补充进来，夏天没有定期安排凉茶的供应，对一些工衣工服在订做与发放上也没做好统一的规划，另外还有很多细节的工作有仍有欠缺，需待进一步去完善。

5、文化宣传和文体活动还是比较单调。因为公司刚起步，所以在公司的组织活动文化宣传方面还是比较薄弱，活动安排还比较单调。

三、20__年展望机会与挑战并存

1、来自人力资源方面的机会与挑战

2、打造团队精神的机会与挑战

随着员工队伍的日益扩大，来自四面八方的员工素质当然参差不齐，对人生的价值观的看法也不一样。如何让这些来自不同地方而又千差万别的人员组合在一起，并且还要发挥他们的潜能呢？首先要张扬个性，发挥个人的特长，量才而用，不要压抑其优点，让他们有一个展示平台的空间；其次建立有效的沟通机制，将各人的长处有效的组合在一起。如果没有

一个好的沟通平台，信息就会受阻，无法很好的将所有的正能量组合到一起，也就无法显示出团队精神所具有的那种优点(发挥优势，协同作战);最后就是学习培训，辅之以文化活动来练就一种团队的大局意识、服务意识、和合作协同意识，并具有一定的奉献精神，同时让员工在成长中感受到公司浓郁的文化氛围，促使团队成员有一种正确的从业心态和自我牺牲精神，从而形成坚实的团队精神。这是20__年的第二个挑战(当然这需要一定的经费投入才可以形成)。

3、提升日常管理的机会与挑战

20__年很多数据不健全，不能给予理论有力支撑，随着公司的日益发展，需要不断总结过去的经验，需要做好工资福利的建档工资;人为资源的招聘、录用、考核、变动、升迁等也要建立健全档案;对于那些受奖或受罚，对于公司涌现出的好人好事等要做好通报表扬或批评，以彰显公司的公平、公证，张扬先进鞭策落后;最后还要不断完善公司的规章制度，使之更简明更符合公司的现状，以利于共同遵守。当然，在整个20__年期间我们所要做还有很多，在此就不一一列举了。

总之，人事行政部要以一种服务的心态配合各部门做好20__年的各项工作!

光阴如梭，一年的工作转瞬又将成为历史，__年即将过去，在全体员工的共同努力下，在公司领导的全面支持、关心下，本着一切为客户服务的宗旨，围绕优化服务、拓展市场和健康险的宣传下，从客户的利益角度服务、业务管理、提高公司的知名度和利益最大化，通过扎扎实实的努力，圆满地完成了__年的工作。

积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领互动部员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的保险

市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为健康保险公司的持续发展，做出了应有的奉献。

互动部负责工作：

现我就将__年某某互动部和某某互动部的工作向公司领导汇报一下：相比往年，今年某某、某某业务的发展更好一些。这些都是经过全员的共同努力，才有了业务的较大突破。截止__年11月30日某某互动部共实现保费：545.427万元。其中团险：第2页共3页章11.4882万元、银保：335.5万元、个险：2.4万元、续期：3.6388万元、特需：192.4万元。在去年的基础上更上一层楼，该成绩的取得离不开上级公司的正确领导和互动部员工的大力支持。

工作中的不足：

由于工作千头万绪，加上分管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；处理一些工作关系时还不能得心应手。在保险销售的眉县市场，天地虽宽，但增员的路走的很艰难。所以现某某、某某互动部团队的建设是一大问题。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，在我的带领下，互动部员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会”为经营宗旨，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大团队的发展和市场营销力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本

职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩！

在__股份公司我主管技术和质量工作，__年是__公司市场占有率提高、销量、产量不断加的一年，是质量稳中有升的一年，__年我主要做了如下工作：

一、在总产量不断上升的时候，狠抓了质量工作

历史的经验告诉我们，产量攀升时最大的问题是与质量的矛盾问题。过去生产过和不能有效受控，而质量监控又不能及时反映质量状况，质量状态缺乏质量的数据评价，而是粗放的模糊描述，导致在生产过程中不清楚质量水平，不能自我约束，自我控制，导致发动机出厂以后才暴露出大量的问题。基于前车之鉴，__年我们采取动态检查质量，动态评定质量，动态解决质量问题，用准确的数据描述并预测未来用户使用的质量。

对应这种想法，采用了动态质量与碰头制度，解决当天现场发生的和潜在要发生的质量问题；动态质量与评审，周汇总评价，适时分析出质量的状态和要改进的方面；工艺纪律的针对性检查和未定的评审，解决当前热点问题使生产过程可靠控制；将过去经常存在的问题警示化发给基层，强调控制的重点。厂内周质量故障分析会，与车厂的信息绿色通道等措施，均对质量的即时、准确、存放、有数控制起到了积极的作用。

__年的质量指标中，前三项__年较以前有长足的进步，但三包故障率指标完成的不好，究其原因一方面与三包故障期的延长有关，而更重要的一方面是我们新产品的可靠性和寿命确定还有较大的差距，需要我们不懈努力。

二、产量压力较大的情况下，狠抓了新品研究的工作

__年新品的研制项目比较多，既有对现有新产品的改型换代长远发展的新产品，如__发动机和__系列前驱动变速器，又有研制和生产同时进行的，如超短发动机新产品，在新产品研制上，除了教育干部职工提高对新产品的高度认识外，主要强调了制定计划的科学性、合理性、现实性；强调执行计划的严肃性；年初在制定计划时深入细致的分析研究，使计划比较符合实际，在执行过程中即时检查，协调出现的问题，强调任何单位、任何个人不能以任何理由不按计划完成试制任务，提高了计划的严肃性。另外，定期与工具厂的新品例会等及时解决出现的问题，保证计划的顺利实现。

__年完成__样机1台的研制，超短发动机批量生产，前驱变速器主要零部件均在制造过程中，__变速器改进五档型进入批量生产。

三、技术准备工作和新产品结构的调整工作

技术准备工作先行于生产，技术准备工作要有预见性，要有前瞻性，敏感地准确预测市场的变化，做好前期的能力储备，为生产量的提高留下一定的提前期。对发动机从零件到装试线进行生产线和逐工序测评，并结合新产品结构调整和经济性分析，对生产线进行补充完善，专项技术改造，涉及组织结构调整和新产品结构调整的生产线进行坚决的调整，对__车间齿轮线进行调整和专项技术改造，对__和__车间曲轴线进行合并调整，对__和__车间冲压焊接线进行了合并调整，这些，均使资源进行了优化配置，发挥了资源的效益。

四、技术改造工作

完成__亿元__二期双加工和零部件生产的新产品规划工作，配合__研究院完成可行性研制报告，进行初步设计。对零部件的生产和生产线进行反复的调研和设计，并与国内外厂家进行大量的交流，即将建成前驱变速器壳体线，齿轮线和__发动机的毛坯生产线。

对超短机的专用零部件进行生产线的设计，建成缸体专用补充生产线，机油泵壳体生产柔性线和吸气管柔性线，超短机的装配试车线。完成前驱变速器的装配线。新的缸体线协调，厂内安装和调试。

五、其他工作

__年完成技术攻关项，质量攻关工作__项，对压盘，油封漏油，齿轮折断，涨紧轮响，分离轴承异响等项外场的重大质量故障攻关取得明显的成效。

狠抓了售后服务工作，强调以人为本的服务，改善软硬件服务状态；与车厂建立了定期的售后服务走访制度，沟通了和车厂的关系，为整机营销提供了保证或消除部分障碍。

牵头与__两家公司进行了合资的谈判工作。

六、不足之处

自身的能力和水平有一定的差距，在协助总经理主

管的工作方面没有创新性的工作。对技术中心的工作未起到应有的作用。质量改进工作尤其外场重大故障率的解决方面指导和领导的不到位，成效不显著。技术进步工作还比较薄弱，技术进步给生产和经营带来的贡献不大。技术人材的培养，开发技术的掌握、新项目新技术的掌握还有较大的差距。

七、__年重点工作

首先要抓好上产量的质量稳定和质量稳中提高工作，对外场的主要故障要解决好，其次抓好新新产品的研制和新新产品生产准备建线工作。重点抓好__前驱动变速器的工作。抓好生产线的整体规划工作——新新产品建线，老产品进一步提高生产能力，日产达__~__台；老线的新产品结构调整工作。

抓好新缸体线转产工作。

一、加强销售队伍的目标管理

1、 服务流程标准化

2、 日常工作表格化

3、 检查工作规律化

4、 销售指标细分化

5、 晨会、培训例会化

6、 服务指标进考核

二、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，对于这些市场我们采取了相应的营销策略。对相关中级轿车市场，我们加大了投入力度，销售公司采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。在市场上树立了良好的品牌形象。

三、注重信息收集做好预测

当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，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、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，一有需求立即做出反应。整理等相关部门保持密切沟通，做好相应的销售政策调整。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。我们把公司产品市场的占有率作为销售部门主要考核目标，顺利完成总部下达的全年销售目标。售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求。在售后全体员工的努力下都能良好的完成工作。

四、注重团队建设

公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能使公司得到好的发展。年初以来，我们建立健全了每周周会，每月的月会总结等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，大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。通过专业的企业管理人才对员工进行了团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

五、工作计划

1、 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。

2、 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

3、市场分析

公司的品牌定位终端，但包装缺乏视觉优势，宣传促销不够新颖丰富，对产品的宣传力度要增加，尤其在广告和媒体上要全面的投入广告。也就是根据我们所了解到的市场情况，对我们公司产品的卖点，消费体，销量等进行适当的定位。

4、销售方式。

就是找出适合我们公司产品销售的模式和方法。及时更改销售促销政策。

5、销售目标

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。如出现未完成时应及时找出原因并改正！

6、客户管理。

就是对开发的客户如何进行服务和怎样促使他们提高销售或购买；对潜在客户怎样进行跟进。

企业经理半年工作总结篇十

作为xx网带团队商务经理。要保证团队健康稳定的发展，保证团队业绩稳定较好提升，又保证每个人有个较高的收入。那商务经理不论对自己的心态和能力是个很大的挑战，对待工作无论是份内的工作还是份外的工作都、应该充满热情和激情，不仅做的好，而且做的更好。

但作为商务经理在工作也要注意许多细节，不在其位，不谋其政。在其位，就要谋其政。也就是说，你在什么位置上，要做好本分，这是当代社会特别应该提倡的一种职业化的工作态度。对待工作，也有分寸需要把握，虽然商务经理要作好分内分外的工作，但一切要把握个度，有句话是：过犹不及，商务经理要在大方面把握团队的思路。但具体如何做，就不要过度去涉及，每个有每个人的思路。有自己的方法。

平时做为商务经理多做些细致的工作，就是关于商务代表和各级商务顾问的工作岗位的描述，告诉他们，这个岗位是干嘛的。商务代表完成多少产值和净业绩。各级商务顾问完成多少产值和净业绩，这是硬指标。同时如果是电话部门就要保证一天有效的电话拜访，如果是外业就要保证一天有效的直接拜访量。

以上我们坚决保证部门的执行力。言出必行。不得有半点折扣。

但也要灵活运用这些工作描述，一方面要有效激励团队奋发向上，但要有保证激励措施不是团队的负担。成为部分落伍的借口。

对于每个员工，不苛刻强求，不无故反对，没有薄没有厚，没有远没有近，没有亲没有疏，一切按规则行事。规则，就是天下欣网对员工行事的原则和标准。

对每个员工要一视同仁，不能拿商务经理的身份压员工，不要无故向员发脾气来发泄自己的工作压力，与员工沟通做到大家都能接受。不能叫员工口服心不服。要做到以理服人，以德服人。同时要以人为本。

商务经理要少说多做。做事要积极，说话要谨慎。所谓“慎言”，就是说话要小心，不要说自己做不到的事。用老百姓的话说叫“祸从口出”，没那么严重的话，起码也是“言多

语失”。要注意说话的场合。在私下不要涉及过多的工作，但工作时候要少谈些私下的个人私事来寻求开心。

商务经理就是要先带着耳朵去，多听，有疑问的地方就先放一放。我们常说一个人身体力行，那叫直接经验；而听听别人的经验教训，包括他经历的坎坷，走过的弯路，那是间接经验。你多听点间接经验，也有好处。这样我们可以多了解团队到底存在什么问题，我们员工的心到底是怎么想到。用商务经理的直接经验来指导员工但不要成为说教。

作为商务经理，做事仍然要谨慎。这种谨慎在《论语》中被概括为“如临深渊，如履薄冰”。我们商务经理在做事的时候，要像站在深渊旁边一样谨慎行事，要像走在薄冰上一样小心翼翼。多思、多想、多听、多看、谨言、慎行，这么做的好处就是“寡悔”，让商务经理少一点后悔。

世上没有卖后悔药的。人一旦知道做错的时候，一切皆成定局，无法挽回。商务经理如果在工作中少了指责、抱怨，在行为中少了很多让自己后悔的经验，那该团队就能成功了。

商务经理的言行对员工的认同感会起到一定的作用。这种认同感会影响他们在工作中的创造力，能激发员工的潜能，从而调动他们更加的深入，更为主动的投身于工作之中。要想员工的激情调动起来。始终如一梦想。价值观和目标的统一，重复观点能够帮助大家关注战略和目标。从理性角度看重复能够帮人了解所应该做的。从情感角度看，它满足了人们需要联合并成为集体一部分的需求。

确定明确可信的目标。明确告诉大家xx网的未来目标是上市，如果公司上市大家都有房子有车，用自己充满想象的言词鼓励大家展望未来，让一线的战斗士全力以赴。

企业经理半年工作总结篇十一

回顾过去的半年，财务部从建立到行使工作职能，在公司领导的正确指导和各部门总监的通力合作及各位同仁的全力支持下，圆满完成财务部各项工作，很好地配合了公司广告业务的开展。在做好资金调度，准确办理付款方面也取得了一定的成绩。

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。我们在公司建立之初即进行了会计电算化的实施。20xx年9月份，公司购进了金蝶财务软件，经过一个多月的学习，现有财务人员基本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，使财务工作上上了一个新的台阶。

财务部人手较少，并分管元海集团多个公司的财务工作，但在我们高效、有序的组织下，能够轻重缓急妥善处理各项工作。半年来，我们及时为各项内外经济活动提供了应有的支持，基本上满足了各部门对我部的财务要求。

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。元海春风文化公司从无到有，从当初的两、三人到今天的三十多人，规范各项经济行为已日益成为企业管理的主题。在过去的半年中，财务部在公司相关领导的配合下，相继出台了关于财产管理、合同签定、费用控制等方面的规章制度、配合公司领导制定公司的广告价格、绩效考核方案。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我们应尽的职责。

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。本年度财务部妥善地处理了集团各子公司的往来款项的收支。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，协调处理了与艺星梦公司的财务关系。半年以来，财务部圆满的完成了建帐工作，协助钦州同事成功将营业地址迁移到南宁，处理原钦州的涉税事宜。

半年以来公司总共完成销售收入132.6万元（含置换及物品），全年帐面亏损348万元。半年以来，财务处理凭证1390张，各种凭证均已装订入册存档。

1、经验不足。公司只有两个财务人员，以前均未从事过广告业务相关的财务工作，对广告业务不熟悉，因此在公司建立初期走了一些弯路，给公司的业务开展造成一定的不便。

2、由于公司的领导更换频繁，财务人员适应领导的工作方式方面有待加强。

3、财务流程较明确，但执行过程中的速度仍稍显缓慢。

4、现金流明显不足，对公司财务工作造成一定影响。公司自20xx年成立以来，由于制度及薪酬方案未完善，业务人员素质参差不齐、业务人员对公司的认同感不足等原因，业务始终未见较大起色，因此，财务一直处于需要元海集团输血状况，对公司的财务工作的正常开展造成一定的影响。

企业经理半年工作总结篇十二

在公司领导的正确领导和大力支持下，我们兴中木业公司面对日益激烈的市场竞争形势，求发展，讲执行，抓落实，公司全体员工团结一致，奋力拼搏，较好地完成了年初公司下达的各项任务。现将本年度的工作情况作如下总结。

1. 销售额：全年实现销售额x万元，比计划完成的x万元增加

了x万元，增长率为x%□其中外埠市场销售额x万元，比计划完成的x万元增加x万元，增长率为x%□

2. 利润：全年实现利润x万元，比计划完成的x万元增加了x万元，其中外埠市场实现利润x万元。

3. 利润指标分析：销售价格随市场波动频繁，原材料价格有所上涨□xxx年木材价格每方比去年同期平均增长x元，全年用量为x立方，成本增加x万元，影响了利润的增长。

年初我们就制定了xxx年工作计划和细化指标，在经营工作中强化销售人员服务意识，为客户提供人性化服务，定点定人服务老客户和开发新市场，取得了良好效果。

（一□xxx市场。

在保证质量的前提下，为客户提供更人性化的服务，客户满意度明显提高，增强了客户的忠诚度，为企业稳定发展奠定了良好基础。

（1）以高质量、低价格、优服务，稳定了国家机关、各企业及其它中小客户。

（2）继续走联合之路，利用我们在规模上的优势为其他小型木器厂加工板材，以达到互利互惠。

（3）积极开拓市场，开发了本县六大机焦企业为新用户，扩大了销售范围。

（二□xxx市场。

xxx公司的xxx市场的开发工作取得进一步发展，市场需求量增大，新推出的系列新产品成功运行。

企业经理半年工作总结篇三

本人于20xx年2月5日去xxx工地任施工管理工作，在项目部全体同仁的大力支持下，经过项目部全体管理人员的艰苦奋斗，于10月30日先后完成了3#4#6#楼消防水池等油脂厂改造工程。于11月8日来xx工地任生产经理，下面我向领导汇报我在20xx年工作情况：

3#、4#、6#楼主要是老房子改造工程，特别6#楼工程难度大，我一开始观察了6#楼感觉房子不好修，每一个部位都有要倒塌的现象，墙体上长树，屋面部位石棉瓦、望板脱落、木柱子，檩条、人字屋架严重腐烂，窗子、门都脱落，为了这工程能保质保量、保安全情况下，我每天上屋面上对每一根檩条检查，每一跨人字屋架检查，每一根木柱检查，每一道外墙吊垂直线看下偏差多少，把数据汇报给王经理、甲方、设计院。我再把计划做法，安全、悬挑防护、交叉施工不断的研究和探讨。把做屋面工程放首位，拆除石棉瓦、更换腐朽檩条、换新望板、做防水，盖小瓦。室内墙面磨面刷罩光剂、更换门窗、木柱加固、内外墙基础采用c30砼加固、墙面采用钢结构加固，所有的木制工程涂刷油漆面、完成后底部柱子用塑料薄膜做成品保护，外墙面修补要保证老风格，最后完成地坪工程。每一道工序从质量上都不敢有丝毫的怠懈，每天上班前给工人口头安全交底，为树立项目部在公司的质量形象打下了坚实的基础。

(1)落实质保措施，做到管理到位。在项目管理上严格履行好质保职能，明确分工、计划分工，坚持做好各项质量交底和质量交接，确保每项质量都有交底，以便更好的指导生产工人按标准、按要求去操作，并协助技术质量负责人搞好本工程的各项质量管理，确保质量监督无盲点。

(2)严格规范，提高作业水平，验收的过程中要严格按规范去验收，把住每一道工序，每一个分项，每一个分部，要把市

优的标准落实到操作面，建立起自己的企业标准，使成品一次性成优，杜绝二次维修。(3)层层管理，人人把关。我们要在项目上形成人人把关的质量管理氛围，质量管理不单身质量员一人的工作，我们每一个项目部管理人员也要有质量意识，也要对质量创优负责，要在层层管理上形成操作人员对自己施工面负责，对自己专业负责，对自己的管理范围负责，项目部管理人员要对各自工程创优指标负责，生产经理要对全工程创优达标负责，从而使工程质量管理严格处于层层受控状态下。

作为项目上一名生产指挥员，自己在注重施工方案、质保措施、安全管理的同时，对生产进度的落实更不应该放松，从细节上要加强以下管理：

(1)、加强部位控制，落实计划安排，在日常的生产管理中，对施工部位计划要清晰，到什么周期、完成到什么部位；我们项目部管理人员、施工班组长、施工工人都有心中有数，由此在施工管理上，要用详细的施工计划指导和严细的现场作业安排，严格控制施工管理节奏，确保施工进度、按照施工计划落实。

(2)、施工中加强工序插入，落实施工工效，针对工程多工种作业，尤其是抢竣项目，合理组织施工工序插入更是关键。多年的施工经验告诉我，无论是立体交叉作业还是横向混合作业，要坚持统一协调、统一指挥、统一步伐、见缝插针、积极插入工序生产。

针对项目成本，在施工中应始终坚持效益是项目立足的根基，没有了效益项目就意味着贬值，项目材料管理上做到材料严禁浪费，注重节约，如进场材料码放，项目材料员与相关工长做好沟通，尽量一次到位，减少二次倒运，特别是在材料使用上，大家齐抓共管，设立相应的奖惩制度，针对节约班组给予经济奖励。从而达到利益的最大化。

一是工作时魄力不足，放不开手脚。二是在处理一些事情时显得较为急躁，三是传统意识较重和领导沟通尚不够及时。今后在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、稳妥的对待每一件事情。

快过年了，祝公司领导身体健康，万事如意。祝公司发展蒸蒸日上，再创辉煌。