# 成本经理年终总结范文

来源：网络 作者：紫云飞舞 更新时间：2024-06-21

*成本经理年终总结范文7篇成本是商品经济的价值范畴，是商品价值的组成部分。人们要进行生产经营活动或达到一定的目的，就必须耗费一定的资源，其所费资源的货币表现及其对象化称之为成本。下面是小编给大家整理的成本经理年终总结，仅供参考希望能够帮助到大...*

成本经理年终总结范文7篇

成本是商品经济的价值范畴，是商品价值的组成部分。人们要进行生产经营活动或达到一定的目的，就必须耗费一定的资源，其所费资源的货币表现及其对象化称之为成本。下面是小编给大家整理的成本经理年终总结，仅供参考希望能够帮助到大家。

**成本经理年终总结范文篇1**

光阴似箭，岁月如梭，转眼间已尽年末，蓦然回首，在\_＿岗位上，我已工作了\_年月，在这\_年的时间中我通过不懈学习和努力工作，得到了有形和无形的进步，今临近年终，思之过去，放眼未来，为了更好的开展新的工作，明确新的目标，理清新的思路，特对自己在这一年里的工作进行阐述，使自己能够更好的认识自己，鞭策自己，提高自己，以便更好，更出色地完成今后公司赋予的各项工作。

一、工作主要完成情况

目前，我主要担任\_职业经理人，负责\_森林公园经营管理、营销、林业林区管理、杜鹃新品种研究组培等方面的工作，今年，在公园全体同仁的共同努力中，我较好的完成了本职工作，截止12月\_日：森林公园及林区林业产值总营业额\_元，与去年同比增长\_%;杜鹃新品种的培育已经进入了\_＿阶段，森林公园、林业林区的各项管理工作井然有序，职工的凝聚力和战斗力不断增强，为森林公园和林区的科学发展夯实了基础，为区域旅游经济的发展做出了贡献。

二、20＿＿年主要工作情况

(一)提升思想觉悟，培育大局意识

一是通过学习努力促进自我思想认识和业务能力实践的提升，通过加强学习，向老同事们学习经验，使自我的`思想得到了提高，二是树立正确的思想价值观，思想是行动的先导，也是干好工作的风向标，因此，在实践工作中，通过树立正确的思想价值观，不断提升自我的大局意识和责任意识，提高自我对待问题、分析问题的能力和水平，注重在工作中认真贯彻落实以工艺塑品质、以品质求发展的管理思路，全身心扑在工作上，干好工作，促进工作的有效开展。

(二)努力提高工作管理能力水平

对于森林(林区)管理工作而言，精、细、化服务不仅可以提高工作的质量、更能直接创造出经济效益，一方面，在实践工作中，我本着“尽管不是无所不能。但是要竭尽所能”的思想理念，用实际行动影响和带领广大职工用心做事、用情服务、精心培育每一棵树苗，努力将精、细、化的管理推向深入。另一方面在实践工作中，我们将育树管树工作和任务进行细化，将目标分解落实到位，责任到每位职工，极大的提高了培育和管理工作的效力。

(三)科学管理、服务效益

一是以人为本，充分调动职工的积极性。本年度，完善了“职工管理绩效考核制度”等一系列规章制度，通过将以林业产值与绩效考核挂钩的方式，不断提高林场职工工作的积极性;二是不断促进管理工作的科学化、规范化和人性化，对于员工在工作的失误，采用交流提醒、戒勉谈话等形式，及时指出，促其改正，同时对于表现优异的员工，我们给予更多物质和精神奖励，不仅调动了员工工作的积极性，更提高了工作效率的提升。三是强化专业技术培训的力度，今年我们通过小规模集中培训、专项种植技术培训、林业管理培训等方式，促进职工素养和技能水平的大幅度提升，为科学管理林区，森林公园，更好的培训出新品杜鹃夯实了基础。四是积极提高林场工作人员的服务意识，林场作为区域重要的旅游资源，具有广阔的旅游市场空间，强化林场工作人员的服务意识，才能更好的服务旅游业的发展，因此，在对待游客过程中，我们始终保持“三心”，微笑服务、温馨服务，热情接待每位游客，让游客能够感受到林场的独特文化，享受大自然的独特的风光。

(四)努力发挥榜样标杆作用

今年，在工作中，个人始终牢记自己的工作角色，严格遵守单位的各项规章制度和工作纪律，在工作中，时时刻刻都严格要求自我，要求职工做到的，自己首先必须全部做到，在工作中，努力发挥出榜样先锋模范的标杆作用。

(五)牢固树立廉洁自律意识

今年，在工作中，我利用各种机会，努力学习党和国家关于反腐倡廉的各项规定，如：“党员干部廉政准则”等，在思想深处，牢固树立反腐倡廉的责任意识，法制意识，在行为实践中，自觉遵守国家法律法规，财经审计制度、反腐倡廉各项规定等，警钟长鸣，严格要求自我，全年无任何违法行为发生。

三、20＿＿年工作计划

20＿＿年，在上级单位领导的正确领导下，在同事们的大力帮助下，我虽然取得了一些成绩，但仍然存在很多不足，离要求标准还有很大差距，在即将来临的20＿＿年里，我将鼓足干劲，不断完善自我，力争使自我的工作能力和水平得到更快的提升，使自我的素质得到全面的提升，努力为林场和森林公园的科学发展做出更大的贡献。具体计划如下：

(一)努力提升自我思想觉悟

一是通过学习努力促进自我思想认识和业务能力素质的提升，通过参加各种学习培训，促进自我的综合素养更上台阶，尤其是提高自我在解决问题，分析问题的大局观和责任观;二是树立正确的思想价值观，思想是行动的先导，也是干好工作的风向标，因此，在20＿＿年里，我将认真贯彻落实以服务求生存、以品质求发展的管理经营思路，全身心扑在工作上，干好工作，促进森林公园和林区管理各项工作的有效开展。

(二)努力提高管理的精、细、化水平

精、细、化服务不仅可以提高服务的质量、更能直接反应出工作的水准，它是规范化服务的延伸，主要的表现形式是工作责任意识强、工作热情高、服务灵活、服务体贴人性化等方面，在未来的工作中，我将更加追求和注重精、细、化的管理模式，细化工作任务，科学分配，合理统筹，力争圆满完成年度目标责任任务。

(三)努力提高员工的职业素养

在工作中，通过各种形式，不断提高职工工作的积极性，一方面强化职工思想教育工作，不断提高职工的综合素养提升，另一方面，多开展丰富多彩的文体活动，不断增强团队的战斗力和凝聚力，增强职工的归属感和责任感。此外，在工作中，作为负责人，我要多下基层，了解职工需求，帮助职工解决各种难题和困难，与职工打成一片，做职工的贴心人。

(四)以人为本、科学管理

严格执行各项规章制度，对于员工在工作的失误，采用交流提醒、戒勉谈话等形式，及时指出，促其改正，同时同时对于表现优异的员工，我们给予更多奖励和鼓励，努力调动了员工工作的积极性，提高工作的效率。

(五)加强培训，提升业务

开展形式多样的专业技术培训活动，促进员工素养和技能水平的提升，为更好的适应森林管理和林场管理经营做好基础。

(六)加大反腐倡廉，廉洁自律意识教育

定期组织职工学习各项反腐倡廉规定，严格杜绝各种腐败现象的发生，在心中始终牢固树立反腐的底线，做好榜样。

**成本经理年终总结范文篇2**

20\_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20\_年个人工作情况总结如下：

一、认真努力学习，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)加强党建工作，努力为集团公司发展服务。作为党支部副书记，我切实按照上级党委的工作精神加强党建工作，提高党支部的凝聚力和战斗力，努力为集团公司发展服务。一是组织党员认真学习和开展各项活动，提高党员的党性意识，使党员能够发挥先锋模范作用，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，使集团公司得到丽水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。三是20\_年培养入党积极分子4人，吸收预备党员3人，预备党员转为正式党员2人，为支部补充了新的血液，增强了党组织的力量。

(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利益，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，组织员工和家属去福建厦门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8人次，调解处理员工及员工家属之间的矛盾纠纷2起，处理工伤事故补尝工作4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20\_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，20\_年全年发生人身安全事故和财产安全事故12起，比上一年度减少3起，促进了集团公司安全发展和稳定发展。

三、存在的不足问题

20\_年，我认真努力工作，虽然完成各项工作任务，取得了一些成绩，但还是存在着一定的不足之处，

一是行政部工作事无巨细，我主观上希望做好每项工作，但由于能力有限，没有都做到尽善尽美，自己的参谋助手作用发挥不够。

二是由于公司事务繁杂，我检查工作做得不到位，存在一定的重制度建设，轻制度落实现象。

三是我学习还不够抓紧，对集团公司董事长的工作精神没有全部领会，影响了自己的执行力。

四是工作计划性不够强，自己一天到晚忙忙碌碌，但工作效率和工作质量不够高。五是有些工作没有完全做到位，影响公司工作有效开展。这些存在的不足问题，我要引起高度重视，采取有效措施，在今后的工作中加以改进和提高。

四、20\_年的工作打算

20\_年，我要在集团公司董事长和总经理的领导下，着重做好四方面工作：

一是创新党支部工作，进一步增强党支部的凝聚力和战斗力，为集团公司生产经营工作发展提供思想保证。

二是工会工作要上新的台阶，团结带领全体员工积极为集团公司发展而辛勤努力工作，力争取得更大成绩。

三是全面抓好环境卫生、绿化护理和员工食堂工作，维护厂区环境整洁，提高厂区绿化水平，让员工吃饱吃好，全力投入到生产经营工作中。四是进一步加强安全生产管理工作，保持公司稳定良好的安全生产形势，维护公司财产和员工生命的安全。

**成本经理年终总结范文篇3**

我于20\_年9月14日进入\_集团置业公司，并于9月23日进驻\_百货大楼项目工地担任项目经理，至今已三个月有余。在这3个月的工作中，项目部在集团置业公司的大力支持、指导下，克服了诸多困难，走到今天，极为不易。目前工地正处于打桩阶段，现已完成桩基施工任务的46%，下一步的施工任务虽然异常艰巨，但还是有信心有能力完成各阶段工期目标。下面我将20\_年以来的工作情况及下一年的工作计划做以下汇报：

一、前期施工准备阶段

\_百货大楼工程作为\_县的招商引资项目，只要有利于工程施工进度，基本上都能得到政府的支持与帮助，但开工之前还必须完成以下工作，才能顺利开工。

1、地下室控制边线放样。

2、建筑物放线。

3、规划部门进行验线工作。

4、将测绘部门提供的水准点、坐标控制点提交总包单位。

5、两次组织基坑支护施工图设计交底及图纸会审。

6、桩基施工图设计交底及图纸会审。

二、施工阶段

打桩施工前，场地内基坑土方已开挖约两米五深，由于当时没有施工图纸，大部分地方均未开挖到位。考虑到四周靠边一排桩施工有足够的工作面，需要土方开挖单位的配合将余土挖除。土方开挖单位很长一段时间都不配合我司的工作安排，与我方保持对立情绪，甚至发展到来工地闹事，工地工作一度无法开展。经过我方耐心细致、不厌其烦地努力去沟通，同时了解到当地其他工地的土方开挖单价，最终通过奖励的方式才与土方开挖单位达成协议。

基坑土方开挖两米五后，给现场打桩带来很大的影响。混凝土运输车根本无法开进工地，基坑表面为粉砂土，一旦下雨，粉砂土层承载力急骤下降，打桩施工难度很大。总包单位将会以此为借口，施工场地三通一平不具备条件，将会产生费用及工期的索赔。我方当机立断，积极组织当地施工单位进行场地内塘渣回填，确保了打桩施工对场地的需要。

万事开头难，进场三个星期，也未见总包安排桩机进场。总包未收到我方提供的桩基正式施工图，不便组织机械进场也是事实，但我方于十月十五日提供桩基施工蓝图后，总包还是迟迟进不了桩架。总包在找分包单位遇到了很大的困难，前前后后找了十几家单位，都不愿意承接此项业务，直到十月二十二日才陆续进了几台桩架。十月二十九日开始裙楼及塔楼的试桩施工，裙楼试桩成功，但塔楼试成孔六天后以塌孔而告终。裙楼桩基施工任务已全部完成，塔楼完成五十七根，纯地下室桩完成一百一十五根，总共完成三百四十九根，完成46%。

三、20\_年工作计划安排

桩基施工进度已经滞后，下阶段主要工作是围绕土方开挖来安排工作，以确保汛期来临前地下室底板浇筑完成。主要工作安排如下：

1、20\_年1月15日进场开始挖土。

2、打桩(包括围护桩)施工20\_年1月底前全部完成，但下阶段打桩施工、基坑围护施工不能影响土方开挖。土方开挖于20\_年3月20日前全部完成，地下室底板于20\_年3月初开始施工，4月15日完成。

3、20\_年5月底前完成±0。000以下砼结构。

4、20\_年8月底以前完成裙楼砼结构。

四、当前需要协调的其它工作

1、全套施工蓝图提供及施工图审查审批。

2、消防、暖通、弱电、精装、幕墙、电梯等分包单位的确定。

3、甲供、甲定品牌材料确定。

五、未来工作计划

1、继续抓好\_百货大楼工程项目管理工作：20\_年的工作为主体结构、机电安装、幕墙工程、精装修等，时间紧、任务重。考虑到项目总工期要求，我将继续抓好工程进度控制，确保工程按照预期要求全部完成，保证整个工程的如期交付使用。

2、加强业务知识学习，继续提高管理水平：随着时代的前进、新技术的运用，必须进行专业技术知识及管理知识的学习，提升自己的管理协调能力。不断提升下属员工的专业技能，保证能有效控制现场施工质量及进度。

总之，在新的一年中，我将进一步提高自己，研究和改进项目管理办法，为公司的发展作出贡献。

**成本经理年终总结范文篇4**

时光飞逝，日月如梭，转眼间，我来公司已经有\_年了，业绩也已经到了平稳发展的阶段，这与公司的管理制度和严格的要求是密不可分的，再次，感谢上级领导部门的英明决定和同事的努力奋斗。

回顾今年的工作，总体形式较为可观，在上半年中，有个别单项完成过程中不为乐观，总结得出以下几点：

一、施工现场的管理及监督

管理既是对工人的合理安排调度，明确分工，责任到人，监督是对现场施工工作进度的跟进，在每一阶段应注意的细节问题，每下一阶段可能出现的不利情况，监督及时才能确保不出现任何不良问题;正是此两点，我做得不到位，导致在三月份的一单项业务中出现纰漏，有负公司领导的期望及各位同仁的热诚帮助，实为惭愧。失败乃成功之母，日后，必须严格管理，责任明确到人，让工人明白其职责所在，这是确保质量的重要性;现场的监督要做到胸有成竹，了于指掌，及时跟进。

二、技术工种的指导及培训

装饰行业日益精工化，市场紧促，竞争激烈，技术要求是生存的关键，没有只有更好!施工过程中技术人员的作业是质量的根本保障!中国人口众多，但任何公司企业更需要的是人才，优秀的技术人员是公司发展中不可缺乏的人才之一。对员工加以指导培训，巩固技术，聚众之长，纳贤之优，因人致宜，掘其所长，才能不断提高技术含量。因此，计划在明年将继续扩建团队，优胜劣汰，做到技术不合格，坚决不上技术岗位。

三、针对于客户要求

顾客是上帝，服务提高产品负价值，在不影响公司及个人的利益和声誉的前提下，对客户应做到有求必应，巩固老客户，增强声誉。客户的需求就是我们的追求。

**成本经理年终总结范文篇5**

20\_年＿月＿日，经\_集团控股有限公司董事会的任命，我担任\_传媒总经理一职。这半个月里，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\_年来工作，主要有以下几方面：

一、组织建设

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。

二、文化建设

注重企业文化建设，提炼\_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。

三、团队建设

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\_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。

四、业绩建设

在一年里，由于团队的协力合作，业绩取得了骄人的成效。\_传媒与\_汽车销售有限公司签署了关于\_汽车成立9周年相关报道宣传的合作协议，对集团内部承担业务;最后，传媒与\_国际酒店签署了合作协议，实现与实体公司的首次合作;同时，截至报告时，\_传媒正与\_酒店恒品茶艺馆等几家公司进行项目洽谈中。

\_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\_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。

**成本经理年终总结范文篇6**

时光如电，转瞬即逝，弹指一挥间，20\_\_年就过去了，在担任\_\_支行这一年的客户经理期间，我勤奋努力，不断进取，在自身业务水平得到较大提高的同时，思想意识方面也取得了不小的进步。现将\_\_年工作情况汇报如下：

一、20\_\_年，在支行行长和各位领导同时的关心指导下

我用较短的时间熟悉了新的工作环境，在工作中，认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验、营销技能等都存在一定的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就必须先增加客户群体。工作中我始终“勤动口、勤动手、勤动脑”去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时间内通过优质的服务和业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销\_\_贵族白酒交易中心、\_\_市电力实业公司、\_\_市中小企业服务中心等一大批优质客户和业务，虽然目前账面贡献度还不大，但为未来储存了上亿元的存款和贷款。至12月末，个人累计完成存款2200多万元，完成全年日均1800余万元，代发工资、ps商户、通知存款等业务都有新的突破。

二、担任客户经理以来，我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命。客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。从各方各面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每天对不同的客户进行日常维护，哪怕是一条短信祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用轻松地姿态和亲切的微笑来面对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。在信贷业务中，认真做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查，资料及时提交审查及归档。\_\_年，累计发放贷款3350余万元，按时清收贷款641万元，其中无一笔不良贷款和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

三、存在的问题

在过去的一年，虽然我在各方面取得了一定的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。

(一)是学习不够，面对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。

(二)是对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。

(三)是进一步客服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自己，以上不足我正在努力改正。

四、今后努力地方向

在新的一年，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改进工作方式方法，积极努力工作，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，用“新”的工作实际工作中遇到的种.种困难。

**成本经理年终总结范文篇7**

20＿＿年，对于身处改革浪潮中心的银行员工来说有许多值得回味的东西，尤其是工作在客户经理岗位上的同志，感触就更大了。年初的竞聘上岗，用自我的话说“这是工作多年来，第一次这样正式的走上讲台，来争取一份工作”，而且，出乎预料差点落选。竞争让我一开始就感到了压力，也就是从那时候起，我在心里和自我较上了劲，必须要勤奋努力，不辱使命，他是这样想的，也是这样做的。

一年来，我在工作中紧跟支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，出色的完成了各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神。

截至此刻，我完成新增存款任务2415万元，完成计划的241。5%，办理承兑汇票贴现3笔，金额460万元，完成中间业务收入1万元，完成个人揽储61万元，同时也较好的完成了基金销售、信用卡、贷记卡营销等工作，完成供电公司\_\_网上银行系统推行上线工作，协助分行完成电费实时代收代扣系统的研发和推广。

一、客户在第一，存款是中心。

我在工作中始终树立客户第一思想，把客户的事情当成自我的事来办，急客户之所急，想客户之所想，在工作方法上，始终做到“三勤”，勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。

我在工作中能够做一个有心人，他从某公司财务人员一句不太起眼的话语当中捕捉到了信息，及时反馈并跟踪，最终使近2700万元资金年初到帐，实现了“开门红”，为全行的增存工作打下了良好的基础。

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄弟情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念。当客户在过生日时收到他送来的鲜花，必须会在惊喜中留下感动;如果客户在烦恼时收到他发来的信息趣言，也必须会暂时把不快抛到脑后，而抱以一丝谢意;而当客户不幸躺在病床，更会看到他忙前忙后，楼上楼下奔跑的身影……虽说事情都很平常、也很简单，但向陈刚那样细致的人却不多。

二、“客户的需求就是我的工作”

我在银行从事信贷、存款工作十几个春秋，具备了较全面的独立工作潜力，随着银行改革的需要，我的工作潜力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着建行各阶段的改革得到了更新和进步。

为了不辱使命，完成上级下达的各项工作任务，我作为分管多个重点客户的客户经理，应对同业竞争不断加剧的困难局面，在支行领导和部门同事的帮忙下，大胆开拓思想，树立客户第一的思想，征对不一样客户，采取不一样的工作方式，努力为客户带给质的金融服务，用他自我对工作的理解就是“客户的需求就是我的工作”。

三、开拓思路，勇于创新，创造性的开展工作。

随着我国经济体制改革和金融体制的改革，客户选取银行的趋势已经构成，同业竞争日激烈，在业务开展上，我中有你，你中有我，在竞争中求生存，求发展，如何服务好重点客户对我行的业务发展起着举足轻重的作用。

我认为作为一个好的客户经理，时时刻刻地注重研究市场，注意市场动态，研究市场就是分析营销环境，在把握客观环境的前提下，研究客户，透过对客户的研究从而到达了解客户资金运作规律，力争将客户的下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开始的“垄断控制”，实现资金的体内循环，巩固我行资金实力。

今年在他分管的某客户中，资金流量较大，为使其资金做到体内循环，他从点滴做起，以优质的服务赢得该单位的任信任，逐步摸清该单位的下游单位，透过多次上门联系，使得该单位下拨的基建款都在我行开立帐户。另外今年七月份在市政府要求国库集中收付预算单位账户和资金划转商业银行状况下，他用心的上门联系，成功留住某客户在我行的开户。

又如以开展有益健康的健身活动为线索，与客户开展乒乓球、羽毛球活动，既把与客户的交往推向深入，又打破了传统公关模式，在工作中收到了十分好的效果。今年9月份，在与一家房地产公司相关人员进行友好切磋球技的同时，获悉客户欲对其部分房产进行拍卖，他用心的工作，使其拍卖款500万元，成功转入我行。

我对待工作有强烈的事业心和职责感，任劳任怨、用心工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都能尽心尽力，按时保质的完成。在日常工作中，他始终坚持对自我高标准、严要求、顾全大局、不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时光，放下双休和假期，利用一切时光和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，我透过不懈的努力，在20\_\_年的工作中，为自我交了一份满意的答卷。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找